

A man and a woman are shown in profile, facing each other in a romantic pose. They are standing against a textured wall, with warm, golden light from a low sun creating long shadows and highlighting their features. The woman is resting her chin on her hand. The background is slightly blurred, showing other people in the distance.

СПОКОЙНЫЙ ИНТЕРЕС

КАК ЗНАКОМИТЬСЯ
БЕЗ СТРАХА И ФАЛЬШИ

И Л Ъ Я Л Е Й Н

Илья Лейн
Спокойный интерес.
Как знакомиться
без страха и фальши

<https://litres.ru/74064713>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы снова стоите рядом с человеком, который нравится, и молчите? Хватит отдавать всё случаю.

Я покажу Вам, как вести себя спокойнее, смотреть прямо, говорить без суеты и начинать разговор так, чтобы не выглядеть просителем внимания. Вы перестанете прятаться за телефоном, начнёте легче знакомиться, узнаете, как держать паузу, улыбаться без натуги, писать первое сообщение, звать на встречу и не разваливаться после отказа. Здесь всё про обычные ситуации: кафе, улица, бар, переписка, свидание, неловкая тишина. Вы сможете меньше гадать, больше действовать и вести себя так, чтобы рядом с Вами людям было интересно, спокойно и чуть любопытно, что будет дальше.

Содержание

Введение	4
Глава 1. Отношение к себе и к миру вокруг	10
Глава 2. Собранность, которую видно сразу	28
Глава 3. Вечер, толпа и первый шаг	51
Конец ознакомительного фрагмента.	58

Илья Лейн

Спокойный интерес.

Как знакомиться без страха и фальши

Введение

Я не люблю книги, которые обещают человеку новую жизнь за три вечера. Обычно в них слишком много бодрости, слишком мало правды и совсем нет места обычной неловкости, с которой всё начинается. Человек читает такую книгу, закрывает ее, выходит из дома, видит того, кто ему нравится, и снова превращается в деревянную фигуру у витрины. В голове готовые фразы. Во рту сухо. Руки не знают, куда деваться. И вся красивая теория куда-то исчезает.

Поэтому я начну проще. Флирт не является тайным искусством избранных. Он не принадлежит наглым людям, актерам, красавцам, богачам и тем, кто будто родился с улыбкой и правильной осанкой. Флирт начинается там, где один человек замечает другого и не прячется от этого факта. Иногда это взгляд. Иногда короткая шутка. Иногда вопрос, заданный без дрожи в голосе. Иногда обычное человеческое

внимание, которое звучит теплее любой заученной фразы.

Многие портят всё еще до первого слова. Они считают, что флирт должен быть победой. Нужно понравиться. Нужно вызвать интерес. Нужно получить номер, встречу, ответ, подтверждение собственной привлекательности. И вот человек идет к другому человеку не как живой собеседник, а как торговец, которому очень нужно закрыть сделку. Он улыбается, но в улыбке слышна просьба. Он шутит, но следит, засмеялись ли. Он задает вопросы, но не слушает, потому что занят оценкой собственных шансов.

Такое чувствуется сразу. Люди не всегда понимают, что именно их насторожило, но тело уже отвечает раньше слов. Собеседник отводит взгляд, говорит короче, поворачивает корпус в сторону выхода, достает телефон. И дело часто не в том, что вы сказали что-то ужасное. Дело в вашем внутреннем напряжении. Вы пришли не поделиться хорошим настроением, а взять результат.

Я хочу написать об этом без трюков. Конечно, в книге будут конкретные приемы. Как смотреть. Как начинать разговор. Как писать сообщение. Как держаться, когда вам отказали. Как не превращать переписку в скучный обмен справками. Как вести себя в компании, на улице, в интернете, в кафе, на вечеринке. Но прием без отношения к себе быстро превращается в дешевый фокус. Если внутри у человека паника, любая техника звучит фальшиво.

В основе всего лежит простая мысль: вам нужно научить-

ся быть рядом с другими людьми без внутреннего поклонения и без внутренней защиты. Не считать себя подарком судьбы. Не считать себя недоразумением. Выйти из этих крайностей и стать нормальным человеком, которому интересно жить, говорить, смеяться, иногда ошибаться, иногда нравиться, иногда не нравиться.

Это труднее, чем кажется. Нам всем хочется найти фразу, которая откроет дверь. Но в общении редко решает одна фраза. Решает тон. Решает спокойствие. Решает умение смотреть и не пожирать взглядом. Решает умение улыбнуться так, чтобы человек не почувствовал угрозы. Решает способность выдержать паузу. Решает то, как вы относитесь к отказу. Решает даже то, как вы входите в помещение, как стоите у барной стойки, как разговариваете с официантом, как слушаете друга.

Флирт не начинается в момент, когда вы произнесли первое слово. Он начинается раньше. В том, как вы чувствуете себя в собственной одежде. В том, насколько вы дружите со своим телом. В том, есть ли у вас жизнь за пределами желания кому-то понравиться. В том, можете ли вы выйти вечером не охотиться, а просто быть человеком среди людей.

Если вам кажется, что это слишком мягкое начало, подождите. На практике всё неприятнее. Потому что придется отказаться от удобной легенды. Легенда звучит так: я такой, какой есть, и ничего не могу поделать. Я стеснительный. Я не умею знакомиться. Я не нравлюсь людям. Я всегда всё пор-

чу. Я не создан для этого. Эта легенда бережет вас от риска. Пока вы в нее верите, вам можно ничего не менять. Можно не подходить, не говорить, не пробовать, не выглядеть глупо. Но вместе с этим вы теряете всё, что могло случиться.

Есть и другая легенда, не лучше первой. Она говорит: нужно стать совсем другим человеком. Более уверенным, более острым, более красивым, более опасным, более интересным. Человек начинает изображать того, кем не является. Он меняет голос, копирует чужие шутки, ходит с лицом победителя, хотя внутри боится каждого взгляда. Это тоже тупик. Люди редко влюбляются в маску. Они могут заинтересоваться ею на пять минут, но потом им становится скучно или тревожно.

Задача не в том, чтобы прятаться за старой версией себя или срочно мастерить новую. Задача в том, чтобы развивать себя без предательства. Стать спокойнее. Внимательнее. Чуть смелее. Чуть свободнее. Научиться говорить то, что вы думаете, не роняя собеседника и не унижая себя. Научиться показывать интерес, не превращаясь в просителя. Научиться отступать без обиды, если человеку не хочется продолжать.

В этой книге я буду часто возвращаться к одному и тому же: флирт должен оставлять после себя больше воздуха, а не меньше. После хорошего разговора человеку легче улыбнуться. После плохого хочется проверить телефон, поправить сумку и уйти под любым предлогом. Хороший флирт не давит. Он приглашает. Он может быть дерзким, но не гру-

бым. Он может быть игривым, но не липким. Он может быть прямым, но не тяжелым.

Нам придется поговорить о самооценке, потому что без нее всё остальное держится на проволоке. Поговорить о внешности, но без истерики вокруг идеала. Поговорить о голосе, потому что иной человек говорит правильные слова таким тоном, будто извиняется за каждый звук. Поговорить о теле, потому что тело часто выдает больше, чем рот успевает спрятать. Поговорить о переписке, где люди умудряются за три сообщения превратить живой интерес в анкету. Поговорить о встречах, отказах, паузах, неловкости, ожидании ответа и о том странном желании написать еще одно сообщение, хотя лучше бы пойти прогуляться.

Я не буду обещать, что после чтения вы всегда будете нравиться тем, кто нравится вам. Так не бывает. У людей есть вкусы, прошлое, настроение, страхи, занятость, любовь к кому-то другому, усталость, плохой день, странные предпочтения и тысяча причин пройти мимо. Никакая техника не отменяет чужой свободы. И слава богу. Иначе общение превратилось бы в торговлю кнопками.

Но вы можете увеличить свои шансы. Не хитростью, а ясностью. Не давлением, а присутствием. Не заученными фразами, а привычкой замечать человека перед собой. Можно научиться входить в разговор проще. Можно перестать убивать интерес собственной тревогой. Можно научиться чувствовать момент, где уместна шутка, где уместен вопрос, где

лучше замолчать, а где пора предложить встретиться.

Я буду писать прямо. Иногда с примерами. Иногда с замечаниями, которые могут показаться жесткими. Но жесткость здесь не для того, чтобы кого-то пристыдить. Просто в теме флирта слишком много сладкого тумана. Его нужно развеять. Человеку полезно услышать, что он не обязан быть идеальным, но обязан быть живым. Не обязан всем нравиться, но обязан не прятаться в угол собственной головы. Не обязан становиться актером, но обязан перестать играть жертву обстоятельств.

Флирт хорош тем, что он возвращает человека в настоящий момент. Вы не можете флиртовать вчера. Не можете флиртовать теоретически. Вы либо видите человека, слышите его голос, замечаете улыбку, чувствуете паузу, либо пропускаете всё, потому что заняты собой. В этом смысле флирт учит не только знакомиться. Он учит быть внимательнее к жизни.

Начнем с самого первого места, где обычно всё ломается. С отношения к себе и к миру вокруг. Потому что если вы входите в любое общение с мыслью, что вас сейчас оценят и вынесут приговор, вы будете вести себя как подсудимый. А подсудимые редко бывают обаятельны. Если же вы входите с мыслью, что мир полон людей, с которыми можно поговорить, посмеяться, обменяться теплом, ошибиться и пойти дальше, всё меняется. Не сразу. Но меняется.

Глава 1. Отношение к себе и к миру вокруг

Самый вредный совет звучит ласково: будь собой. Его говорят друзья, когда вы волнуетесь перед свиданием. Его пишут в коротких заметках о confidence. Его произносят так, будто вопрос решен. Просто будь собой, и всё получится. Проблема в том, что человек редко понимает, о каком именно себе идет речь.

Вы один дома в старой футболке, когда едите холодную пиццу над раковиной. Другой на работе, когда стараетесь говорить уверенно и не показывать усталость. Третий рядом с близким другом, который видел вас в самых нелепых состояниях. Четвертый рядом с человеком, который вам нравится. Там вы вдруг забываете, как держать стакан, куда смотреть и зачем вообще у людей существуют руки.

Так кто из них настоящий? Все. И ни один не является окончательной версией.

Человек меняется не только годами, но и ситуациями. Мы выбираем тон, позу, степень открытости, скорость речи, выражение лица. В этом нет обмана. Обман начинается там, где вы изображаете чужую личность и надеетесь, что никто не заметит шва. А развитие начинается там, где вы берете свою же природу и учитесь обращаться с ней лучше.

Допустим, вы стеснительны. Это факт, а не приговор. Стеснительность может сделать вас внимательным собеседником. Она может дать мягкость, наблюдательность, осторожность в словах. Но если вы прячете за ней всю жизнь, она становится клеткой. Тогда фраза “я такой” превращается в удобную отговорку. Вы не просто описываете себя. Вы подписываете договор о неподвижности.

Многие так и живут. “Я не умею знакомиться”. “Я всегда теряюсь”. “Я плохо выгляжу”. “Мне нечего сказать”. Эти фразы кажутся честными, но часто они работают как забор. За ним безопасно. Никто не отвергнет, если вы не подходили. Никто не засмеется, если вы молчали. Никто не узнает, что вам хотелось, если вы сделали вид, будто вам всё равно.

Плата за такой комфорт высокая. Вы вроде защищаете себя от боли, а на деле защищаете себя от опыта. От тех разговоров, которые могли бы оказаться теплыми. От встреч, которые начались бы неловко, но потом стали бы важными. От уверенности, которая не появляется в кресле, а набирается маленькими поступками.

Уверенность вообще часто представляют неправильно. Люди думают, что уверенный человек ничего не боится. На самом деле он тоже может волноваться. Просто он не делает страх главным начальником вечера. Он может чувствовать дрожь, но все равно сказать: “Привет”. Может получить холодный ответ и не объявить себя неудачником. Может выглядеть глупо в одной минуте и продолжить жить в следую-

щей.

Вот это важно. Уверенность не обязана быть громкой. Иногда она спокойная, почти незаметная. Человек не доказывает, не давит, не требует внимания. Он просто присутствует. Его не нужно постоянно спасать от собственных сомнений. Рядом с ним легко, потому что он не просит вас каждую минуту подтверждать, что он нормальный.

Если вы хотите лучше флиртовать, начните с того, как вы разговариваете с собой. Не вслух, конечно. Хотя некоторые и вслух умудряются устроить себе такой допрос, что любой прокурор позавидует. Я говорю о внутреннем голосе. Он может быть полезным, а может быть ядовитым.

Вы увидели привлекательного человека в кафе. Внутренний голос сразу включается: “Куда ты полезешь? Посмотри на себя. Он занят. Она точно кого-то ждет. Ты скажешь глупость. Ты всем мешаешь”. И пока этот голос читает лекцию, момент проходит. Человек допивает кофе, встает и уходит. Вы остаетесь с облегчением и досадой. Облегчение говорит: хорошо, что не рискнул. Досада отвечает: опять.

Нужно научиться ловить этот голос не как истину, а как привычку. Он не пророк. Он просто старая запись. Возможно, она появилась после школьной насмешки, неудачного свидания, резкого отказа, семейной привычки критиковать себя раньше, чем это сделают другие. Но запись можно не слушать до конца.

Попробуйте заменить внутренний приговор на более

честную формулировку. Не “я ей точно не понравлюсь”, а “я не знаю, понравлюсь ли”. Не “я не умею говорить”, а “я могу начать с простой фразы”. Не “если мне откажут, это позор”, а “если мне откажут, мне будет неприятно, и я переживу”. В этих словах нет восторга и самогипноза. Зато есть правда.

Положительное отношение к себе не означает, что нужно утром вставать перед зеркалом и торжественно объявлять себя сокровищем планеты. Большинству нормальных людей от такого становится только смешно. Положительное отношение к себе начинается скромнее: перестать каждый день доказывать себе, что с вами что-то не так.

Да, у вас есть недостатки. У всех есть. Кто-то слишком быстро говорит. Кто-то сутулится. Кто-то боится пауз. Кто-то смеется громче, чем хотелось бы. Кто-то пишет сообщения длиной с договор аренды. Кто-то, наоборот, отвечает так сухо, будто платит за каждую букву. Всё это можно поправлять. Но поправлять легче из уважения к себе, а не из ненависти.

Если человек считает себя ужасным, он не становится лучше. Он становится напряженнее. Он смотрит на себя чужими глазами и всё время ищет ошибку. Как я стою? Как прозвучало? Не слишком ли я улыбнулся? Не слишком ли долго смотрел? Не слишком ли быстро ответил? В итоге общение превращается в контрольную работу. А флирт не выдерживает атмосферы экзамена.

С другой стороны, завышенная самооценка тоже мешает.

Человек входит в разговор так, будто собеседник уже должен быть благодарен за сам факт его появления. Он не слушает. Он демонстрирует. Он не узнает человека, а показывает товар лицом. Иногда это выглядит уверенно первые две минуты. Потом становится утомительно.

Здоровая позиция проще: я интересный человек, но передо мной тоже человек, а не аудитория и не награда. У меня есть что предложить в разговоре, но мне не обязаны отвечать восторгом. Я могу проявить интерес, но не имею права требовать взаимности. Я могу понравиться. Могу не понравиться. Моя ценность от этого не исчезает.

Эта мысль должна дойти не до головы, а до привычки. В голове мы все мудрые. На практике достаточно одного короткого “нет”, чтобы взрослый человек мысленно вернулся в пятнадцать лет и решил, что весь мир увидел его унижение. Но отказ чаще всего намного меньше, чем мы о нем думаем. Для вас это событие. Для другого человека это секунда. Он отказал, потому что не захотел. Или спешил. Или был занят. Или вы не его тип. Или он вообще сегодня не в состоянии разговаривать. Вы не обязаны строить вокруг этого памятник.

Тут полезно вспомнить спорт, но без бодрых плакатов. Человек, который учится бросать мяч, промахивается. Много раз. Это не делает его позором площадки. Это делает его человеком, который тренируется. В общении так же. Вы будете говорить не лучшие фразы. Будете иногда выбирать не

тот момент. Будете видеть, как разговор гаснет. Будете получать равнодушные ответы. И если каждый раз объявлять это катастрофой, вы скоро перестанете выходить на площадку.

Поэтому отношение к неудаче нужно менять заранее. Не тогда, когда сердце уже упало в ботинки. Заранее. До подхода. До сообщения. До приглашения. Скажите себе: я иду не за гарантией, а за опытом. Я хочу поговорить, а не выиграть суд. Если получится, хорошо. Если нет, я не развалюсь.

Такой настрой не делает вас равнодушным. Наоборот, он делает вас свободнее. Когда вы не держите собеседника за последнюю возможность в жизни, вы начинаете слышать его. Вам легче шутить. Легче отступить. Легче заметить, что человеку действительно интересно, или наоборот, что он отвечает из вежливости. Свобода от отчаяния улучшает манеры быстрее любого курса.

Еще одна важная вещь: флирт любит хорошее настроение, но не терпит притворной веселости. Не нужно изображать вечный праздник. Люди устают от тех, кто смеется без причины и сияет так, будто продает абонемент на счастье. Хорошее настроение в общении выглядит спокойнее. Вам интересно. Вы не спешите. Вы способны заметить смешную деталь. Вы можете посмеяться над собой без самоунижения. Вы не тянете из другого человека энергию, как из розетки.

Если вы выходите знакомиться с мыслью “сейчас я должен кого-то найти”, у вас на лице появляется охотничье выражение. Люди его считывают. Особенно те, к кому часто

подходят. Они привыкли к взгляду, в котором человек уже посчитал варианты. Гораздо привлекательнее выглядит тот, кто просто хорошо проводит вечер. Он разговаривает с друзьями, слушает музыку, не сканирует зал каждые десять секунд. Если он подходит, в этом меньше голода и больше любопытства.

Любопытство вообще недооценено. Нам часто советуют быть интересными, но редко советуют по-настоящему интересоваться. Разница огромная. Быть интересным в чужих глазах вы не можете полностью контролировать. А вот интересоваться вы можете. Смотреть, как человек говорит. Что его оживляет. Где он улыбается. Как он выбирает слова. Что пытается скрыть за шуткой. Как относится к людям рядом. Из такого внимания рождается живой разговор.

Но внимание не должно быть липким. Если вы смотрите на человека так, будто собираетесь написать о нем диссертацию, он начнет нервничать. Нормальное внимание легкое. Вы заметили, откликнулись, спросили, поделились своим. Не надо превращать разговор в интервью.

Есть люди, которые, волнуясь, задают вопрос за вопросом. Где работаешь? А давно? А нравится? А где живешь? А какие фильмы любишь? А почему? Собеседник сначала отвечает, потом устает. Потому что его не пригласили в разговор, его посадили под лампу. В хорошей беседе вопросы чередуются с вашими наблюдениями, историями, реакциями. Вы не только берете информацию, вы тоже что-то приносите.

Например, человек говорит, что любит гулять по ночному городу. Можно спросить: “А где именно?” Нормально. Но лучше добавить себя: “Понимаю. Ночью город будто перестает изображать деловитость. У меня есть пара улиц, где я всегда иду медленнее”. Это уже не анкета. Это приглашение к обмену.

Отношение к окружающим людям тоже многое решает. Если вы в глубине души считаете людей глупыми, корыстными, поверхностными и вечно готовыми посмеяться над вами, вы будете вести себя настороженно. Ваши шутки станут колючими. Ваш взгляд будет проверять, а не встречать. Ваши слова будут заранее защищаться. И люди ответят тем же.

Я не призываю к наивности. Люди бывают разными. Бывают грубые, холодные, странные, уставшие, занятые собой. Но если вы заранее выходите в мир как на вражескую территорию, вы сами сокращаете шанс на нормальный контакт. Полезнее исходить из того, что большинство людей не против приятного общения, если к ним подходят спокойно, уважительно и вовремя.

Понаблюдайте за людьми без цели. В очереди, в метро, в кафе, на улице. Не оценивайте только привлекательность. Смотрите, как они общаются. Кто оживляется, когда рассказывает. Кто прячет усталость за сухой вежливостью. Кто смеется глазами. Кто пытается казаться важнее, чем чувствует себя внутри. Это не упражнение для манипуляции. Это способ вернуть себе интерес к людям.

Когда вы любите людей хотя бы в широком смысле, флирт становится естественнее. Вам не нужно каждый раз выдавливать из себя внимание. Вы и так замечаете. Вам любопытно. Вы не подходите к человеку как к задаче. Вы подходите как к живому существу, у которого есть свой день, свой характер, свои странности.

Есть еще одна привычка, которая сильно помогает: перестать бояться чужого мнения в мелочах. Многие не подходят к человеку не из-за самого отказа, а из-за свидетелей. “А что подумают люди рядом?” Ничего особенного. Люди заняты собой. Даже если кто-то заметит, через минуту он вернется к своему разговору, бокалу, телефону, проблемам. Мы сильно преувеличиваем размер сцены, на которой якобы выступаем.

Конечно, вести себя нужно прилично. Не надо лезть к человеку, который явно занят, напуган, раздражен или не хочет контакта. Не надо устраивать спектакль в общественном месте. Но спокойная попытка заговорить не является преступлением против порядка. Вы имеете право сказать пару слов. Другой человек имеет право не продолжать. На этом всё.

Внутренняя свобода “мне не нужно всем нравиться” не делает вас грубым. Она убирает суетливость. Вы можете улыбнуться без просьбы. Можете пошутить и не проверять немедленно, сработало ли. Можете сказать комплимент и не ждать награды. Можете уйти из разговора, если он не складывается, без кислого лица.

Но эта свобода требует тренировки. Начинайте не с самых

страшных ситуаций. Не нужно завтра подходить к самому привлекательному человеку в самом шумном месте и требовать от себя чудес. Начните с маленьких контактов. Поздоровайтесь чуть теплее. Спросите у бариста, как проходит день. Сделайте короткий уместный комментарий в очереди. Потренируйтесь смотреть людям в глаза, когда говорите спасибо. Не как робот, а нормально.

Эти мелочи кажутся слишком простыми, пока не понимаешь, что из них состоит социальная смелость. Человек, который весь день избегает взглядов и отвечает односложно, вечером не превращается магически в обаятельного собеседника. Тело помнит привычку закрываться. Голос помнит привычку звучать тише. Поэтому тренировать открытость нужно в обычных ситуациях, где ставка низкая.

Осанка, голос, взгляд, улыбка - это не украшения, а продолжение вашего отношения к себе. Если вы идете, уткнувшись взглядом в пол, с плечами у ушей, мир читает одно сообщение: человек хочет исчезнуть. Может быть, внутри вы умный, добрый и смешной. Но снаружи сейчас видно только желание занимать меньше места.

Попробуйте простую вещь. Выпрямитесь не как солдат, а как человек, который не извиняется за свой рост. Опустите плечи. Поднимите взгляд. Идите чуть медленнее. Не надо превращаться в модель на подиуме. Достаточно перестать выглядеть так, будто вы пробираетесь через жизнь тайком.

Голос тоже нужно вернуть себе. Нервный человек часто

говорит слишком быстро или слишком тихо. Он будто старается проскочить фразу до того, как его остановят. В результате слова теряют вес. Собеседнику приходится переспрашивать, а сам говорящий смущается еще сильнее. Замкнутый круг.

Перед важной фразой можно сделать паузу. Не театральную. Обычную. Вдохнуть, посмотреть на человека, сказать спокойно. Пауза не всегда выглядит неуверенно. Часто она показывает, что вы не торопитесь выбросить слова изо рта. У человека, который говорит чуть медленнее, появляется больше контроля. И слушать его легче.

Улыбка должна быть живой. Не та, которую включают продавцы перед фразой “вам чем-нибудь помочь”. Живая улыбка появляется от внутреннего движения: вы рады моменту, вам смешно, вам приятно видеть реакцию человека. Если улыбка не приходит, не надо приклеивать ее на лицо. Лучше мягкое спокойное выражение, чем натянутый восторг.

С глазами похожая история. Смотреть нужно, но не сверлить. Удерживать контакт, потом естественно отвести взгляд, потом вернуться. Взгляд говорит: я здесь, я тебя слышу. Слишком беглый взгляд говорит: я боюсь. Неподвижный взгляд говорит: сейчас будет странно. Баланс приходит с практикой.

Есть люди, которые считают все это мелочами и хотят сразу перейти к “что сказать”. Но слова сидят на теле, как одеж-

да на вешалке. Одна и та же фраза может прозвучать уверенно, тепло, жалко, нагло или смешно в плохом смысле. “Привет, я заметил твою книгу” может быть нормальным началом разговора. А может прозвучать так, будто вы неделю репетировали у зеркала и теперь требуете аплодисментов.

Поэтому первая глава так много говорит не о фразах, а о состоянии. Ваше состояние передается быстрее содержания. Если вы подходите с внутренним “пожалуйста, одобри меня”, человек чувствует давление. Если подходите с “я сейчас покажу, какой я крутой”, чувствуется самодовольство. Если подходите с “мне интересно, и я готов спокойно принять любой ответ”, разговор получает шанс.

Отдельно стоит сказать о границах. Иногда люди путают уверенность с настойчивостью. Им кажется, что если человек отказал, нужно попробовать еще раз, пошутить, надавить, доказать. Это плохая привычка. Уверенный человек не боится первого шага, но слышит ответ. Если собеседник закрывается, отходит, отвечает сухо, не задает встречных вопросов, смотрит по сторонам, значит, нужно сбавить или уйти.

Уважение к чужим границам не ослабляет флирт. Оно делает его безопасным и взрослым. Человек рядом с вами должен чувствовать, что может сказать “нет” и не получить наказание в виде обиды, сарказма или преследования. Тогда его “да” тоже становится настоящим.

Многое в привлекательности строится на этой спокойной

силе. Вы можете проявить интерес. Можете быть смелым. Можете шутить. Но вы не цепляетесь. Не выпрашиваете. Не обижаетесь на реальность. Это редко приходит сразу. Особенно если раньше вы привыкли связывать каждый отказ с собственной ценностью. Но привычка меняется через действия.

Попробуйте на ближайшей неделе сделать несколько небольших вещей. Не ради немедленных знакомств, а ради настройки. Разговаривайте с людьми чуть яснее. Не прячьте взгляд. Не торопитесь отвечать, когда волнуетесь. Замечайте, где вы начинаете извиняться просто за то, что существуете. Сократите лишние “простите, пожалуйста, можно я...” там, где достаточно нормального “скажите, пожалуйста”. Вежливость оставьте. Самоунижение уберите.

И еще. Учитесь получать удовольствие от самого процесса. Это звучит банально, пока не попробуешь. Большинство людей во флирте живет будущим. Сейчас я скажу, потом он улыбнется, потом она даст номер, потом мы встретимся, потом станет понятно, что я не зря рискнул. А настоящий разговор тем временем проходит мимо. Вы смотрите не на человека, а на возможный результат.

Верните внимание в момент. Вот человек смеется. Вот он задумался. Вот вам пришла хорошая шутка. Вот пауза стала приятной, а не страшной. Вот вы заметили, что вам действительно интересно. Это и есть флирт в своем нормальном виде. Не лестница к призу, а живой обмен.

Когда вы начинаете так относиться к общению, исчезает лишняя тяжесть. Не вся, конечно. Волнение останется. Иногда будете краснеть. Иногда говорить чепуху. Иногда после разговора вспоминать фразу и морщиться. Ничего. Живые люди так и делают. Главное, чтобы каждая неловкость не превращалась в приговор.

В этом смысле первая победа во флирте происходит до того, как кто-то дал вам номер или согласился на встречу. Первая победа - когда вы перестали считать себя человеком, которому нужно заслужить право на обычный разговор. Вы уже имеете это право. Как и другой человек имеет право отказать от него.

Дальше начинается практика. Не героическая, не киношная, а будничная. Вы будете следить за тем, как стоите. Как звучите. Как слушаете. Как реагируете на отказ. Как пишете первое сообщение. Как предлагаете встречу. Но всё это будет работать только при одном условии: внутри вы постепенно перестанете относиться к себе как к проблеме.

Вы не проблема. Вы человек, который учится лучше обращаться с собой и с другими. Для начала этого достаточно.

Теперь можно идти дальше. Следующий шаг будет проще и конкретнее: как подготовить себя так, чтобы ваши шансы не погибали из-за вещей, которые легко исправить. Запах, одежда, голос, движения, привычка суетиться, умение улыбаться, способность выглядеть собранно без попытки казаться кем-то другим. Всё это не заменит характера, но поможет

ему наконец стать заметным.

Есть простой тест, который я сам считаю полезным. Представьте, что ваш разговор с незнакомым человеком увидит ваш друг, который хорошо вас знает. Не тот друг, который всегда хвалит, а нормальный, честный. Он сказал бы потом: “Да, это был ты, только собраннее”? Или сказал бы: “Что это было? Зачем ты разговаривал чужим голосом?” Если второй вариант, значит, вы ушли в роль. Роль иногда помогает пережить первые секунды, но потом начинает мешать. В роли трудно слушать, потому что она требует постоянного контроля.

Естественность не появляется сама по себе. Ее часто путают с привычной зажатостью. Человек говорит: “Я просто естественный”, хотя на деле он просто привык сидеть тихо, не спорить, не смотреть прямо, отступать раньше времени. Настоящая естественность шире. Она позволяет и молчать, и проявляться. Позволяет быть спокойным, но не серым. Позволяет быть вежливым, но не исчезать.

Поэтому полезно иногда спрашивать себя: что бы я сделал, если бы не боялся выглядеть нелепо? Не обязательно сразу делать именно это. Иногда ответ будет слишком резким или неподходящим. Но сам вопрос показывает, сколько ваших действий продиктовано не вкусом и не характером, а страхом. Вы не написали человеку не потому, что не хотели. Вы не подошли не потому, что момент был плохой. Вы не

пошутили не потому, что шутка была глупая. Вы просто испугались.

Страх не враг. Он предупреждает. Проблема начинается, когда он управляет расписанием. Он решает, куда вы пойдете, с кем заговорите, как быстро откажетесь от желания. Тогда жизнь становится аккуратной, безопасной и бедной. Вроде ничего страшного не случается. Но и многое хорошее тоже не случается.

В общении с привлекательными людьми особенно важно убрать поклонение. Красивый человек остается человеком. У него болит голова, портится настроение, бывают скучные мысли, неудачные дни, странные привычки. Если вы ставите его на пьедестал, вы сами становитесь ниже. Оттуда трудно флиртовать. Снизу можно просить, восхищаться, нервно смеяться. Но флирт требует хотя бы внутреннего равенства.

Равенство не означает, что вы должны делать вид, будто человек вам безразличен. Можно показать симпатию. Можно сказать приятное. Можно дать понять, что он вас зацепил. Но не надо вести себя так, будто одно его внимание способно решить вашу судьбу. Это слишком тяжелая ноша для незнакомца. И слишком унижительная позиция для вас.

Иногда перед подходом помогает маленькая мысль: я не знаю, кто передо мной. Не “она слишком красива для меня”. Не “он точно привык к лучшим”. Не “такие люди не смотрят на таких, как я”. Вы не знаете. У вас есть только фантазия. А фантазия, когда вы волнуетесь, почти всегда работает про-

тив вас. Подойдите к реальности, а не к своему страшному рассказу о ней.

Реальность может оказаться разной. Человек может улыбнуться. Может ответить холодно. Может быть занят. Может оказаться скучным. Такое тоже бывает. Мы часто так боимся не понравиться, что забываем другой вариант: человек может не понравиться нам. Внешность обещает одно, разговор показывает другое. И это нормально. Флирт не обязан каждый раз вести к продолжению. Иногда он просто быстро выясняет, что продолжать нечего.

Чем спокойнее вы относитесь к этому, тем меньше драматизма в каждом шаге. Вы подходите не к судьбе, а к возможности. Вы пишете не последнее сообщение в жизни, а одно сообщение. Вы приглашаете не в вечность, а на кофе, прогулку, встречу. Снижение пафоса очень помогает. Люди легче соглашаются на простое человеческое предложение, чем на давление чужих ожиданий.

Я хочу, чтобы первая глава осталась у вас не как набор красивых мыслей, а как рабочая настройка. Перед тем как изучать приемы, проверьте фундамент. Как вы оцениваете себя? Как говорите с собой после ошибки? Как смотрите на людей? Видите ли вы в них угрозу, приз или собеседника? Можете ли вы выдержать чужое “нет” без желания немедленно доказать обратное? Можете ли вы наслаждаться разговором, пока он идет, а не только мечтать о результате?

Если ответы пока не радуют, это не беда. Так и начинается

работа. Не с внезапной уверенности, а с честного замечания: вот здесь я прячусь, здесь тороплюсь, здесь прошу одобрения, здесь изображаю равнодушие, хотя мне интересно. Замечать неприятно, зато полезно. После этого появляется выбор. А где есть выбор, там человек уже не пленник старой привычки.

Глава 2. Собранность, которую видно сразу

Есть странная несправедливость: человек может быть умным, добрым, смешным, с нормальным характером и хорошими намерениями, но если он вошел в комнату как будто его только что вытащили из стиральной машины и не досушили, почти никто не станет разбираться, какой он внутри. Люди делают первые выводы быстро. Иногда слишком быстро. Можно возмущаться этим, можно говорить, что внешность не главное, можно даже быть правым. Но вечером в кафе, в баре, на встрече у друзей или в очереди за кофе мир работает проще. Сначала тебя видят. Потом слышат. И только потом, если ты не испортил первые две минуты, появляется шанс показать все остальное.

Я не говорю сейчас о красивой внешности. С этим люди часто путаются. Один считает, что ему нужна новая челюсть, другой уверен, что без дорогих часов его никто не заметит, третий смотрит на себя в зеркало так, будто там стоит его главный враг. На практике чаще всего человеку нужна не новая внешность, а порядок. Чистота. Собранность. Нормальная одежда, в которой он выглядит живым, а не случайно проснувшимся. Голос, который не проваливается в горло. Спина, которая не просит у всех прощения. Взгляд, который

может встретиться с другим взглядом и не сбежать через секунду.

В этом и заключается подготовка. Она не должна превращаться в мучительный ритуал, где ты два часа выбираешь рубашку и еще сорок минут решаешь, как именно войти в помещение. Перебор тоже заметен. Когда человек слишком старается выглядеть привлекательным, он часто выглядит не привлекательным, а напряженным. Вроде все на месте: волосы уложены, запах дорогой, обувь блестит, рукава сидят. Но в лице написано: пожалуйста, оцените мои усилия. И вот уже перед нами не уверенность, а просьба.

Настоящая собранность спокойнее. Ты привел себя в порядок и дальше занимаешься жизнью. Ты не ждешь медали за то, что вымыл голову, надел чистую одежду и не пахнешь вчерашним днем. Это база. Но именно база чаще всего решает, получит ли человек шанс на нормальное общение.

Начнем с самого скучного, потому что оно важнее многих красивых советов.

Гигиена кажется темой, о которой взрослому человеку стыдно напоминать. Но жизнь показывает обратное. В любом городе можно встретить людей, которые пытаются быть обаятельными, говорить остроумно, улыбаться, искать знакомства, а рядом с ними стоит такой плотный запах, что разговор заканчивается еще до первой удачной шутки. Тут нет тайной психологии. Никто не обязан преодолевать чужую неопрятность ради того, чтобы добраться до твоей прекрас-

ной души.

Душ, чистые волосы, свежая одежда, нормальный дезодорант, ухоженные зубы. Это не роскошь и не прихоть. Это входной билет. Причем билет дешевый. Странно ожидать от другого человека интереса, если ты сам не проявил к себе минимального уважения. Люди чувствуют это сразу. Чистый человек сообщает без слов: я себя не забросил. Со мной рядом можно находиться. Я не заставлю тебя терпеть то, что можно было исправить за пятнадцать минут.

Особенно коварна привычка привыкать к собственному запаху. Человек может честно не замечать, что от него пахнет потом, старой курткой, табаком, вчерашней кухней или слишком резким парфюмом. Нос быстро сдается и перестает подавать сигналы. А вот чужой нос не сдавался. Поэтому простое правило лучше любых рассуждений: перед встречей с людьми будь свежее, чем тебе кажется достаточным. Не душись так, будто хочешь объявить о себе за квартал. Лучше пахнуть чистотой и чуть заметным ароматом, чем оставлять после себя парфюмерный след, от которого хочется открыть окно.

С дыханием такая же история. Неловко говорить, но лучше один раз сказать прямо. Неприятный запах изо рта способен разрушить даже хороший разговор. Ты можешь задавать умные вопросы, слушать внимательно, шутить вовремя, но человек напротив будет думать только о том, как бы незаметно отодвинуться. Зубы, язык, вода, жвачка, мята, визит

к стоматологу, если проблема постоянная. Романтика любит живость, но она плохо переносит бактериальную трагедию.

Тут есть еще один момент. Забота о себе меняет не только то, как тебя воспринимают другие. Она меняет то, как ты сам входишь в контакт. Когда ты знаешь, что выглядишь чисто и аккуратно, внутри становится меньше лишнего шума. Не надо думать, не пахнет ли от футболки. Не надо поправлять волосы каждые десять секунд. Не надо прятать руки, потому что ногти выглядят так, будто ты только что голыми пальцами чинил трактор. Свободная голова нужна для разговора. А если половина внимания уходит на тревогу о собственном виде, ты уже проигрываешь самому себе.

Одежда работает похожим образом. Она не обязана быть дорогой. Более того, дорогая одежда часто не спасает человека, если он носит ее как костюм, взятый у более уверенного родственника. Важно другое: подходит ли тебе то, что на тебе надето, чистое ли оно, уместно ли оно, не спорит ли оно с тем, кем ты хочешь быть в глазах людей.

Одежда говорит до тебя. Иногда она врет, иногда говорит правду, иногда бормочет что-то невнятное. Если человек приходит на свидание в футболке с пятном, растянутым воротом и обуви, которая давно просит отпустить ее на покой, он может быть прекрасным собеседником. Но первое сообщение уже отправлено: мне было все равно. А если ему все равно до встречи, что будет потом?

Есть люди, которые болезненно боятся выглядеть слиш-

ком нарядно. Они заранее защищаются от возможной оценки. Надену что попало, зато никто не скажет, что я старался. Это детская хитрость. Все равно скажут, только мысленно. И хуже того, ты сам будешь чувствовать себя как человек, который пришел не в свою жизнь, а просто заглянул случайно.

Личный стиль не появляется за один день. Его не надо высасывать из журналов или копировать у людей, которым подходит совсем другое. Начни с простого. Одежда должна сидеть по размеру. Не болтаться мешком и не обтягивать так, будто ткань ведет отдельную борьбу за выживание. Цвета не должны драться между собой. Обувь должна быть чистой. Куртка, пальто или пиджак должны выглядеть так, будто ты их выбрал, а не нашел возле двери за пять минут до выхода.

И вот тут многие мужчины делают ошибку. Они думают, что стиль начинается с яркой детали. Купил браслет, надел странную шляпу, повесил цепочку, взял очки с характером. Деталь может помочь, но только если основа в порядке. Иначе аксессуар напоминает попытку украсить неубранную комнату дорогой вазой. Сначала порядок, потом акцент. Часы, шарф, ремень, кольцо, интересная оправка, хорошая сумка - все это может добавить человеку запоминаемости. Но запоминаемость не должна кричать: смотрите, я интересный. Пусть лучше говорит тише: у меня есть вкус, и мне не нужно махать им перед вашим лицом.

Одежда еще и настраивает поведение. Попробуй выйти в чистой рубашке, хороших ботинках и нормально сидящих

джинсах. Ты заметишь, что спина сама просит выпрямиться. Шаг становится спокойнее. Не всегда, конечно. Если внутри паника, рубашка ее не вылечит. Но она даст небольшой внешний каркас. Иногда этого хватает, чтобы начать двигаться иначе.

Теперь голос.

Можно выглядеть прилично, улыбаться, держаться уверенно, но открыть рот так, что все впечатление осыпается. Человек говорит слишком тихо, проглатывает слова, торопится, будто его сейчас перебыют и навсегда лишат права голоса. Или, наоборот, давит громкостью, как неисправный радиоприемник. Голос важен не меньше одежды, потому что через голос слышно твое отношение к себе.

Многие говорят тихо не из деликатности, а из привычки занимать мало места. Они произносят фразу и сами же от нее отступают. Слова будто выходят с извинением. В компании такой человек постоянно повторяет: а? что? простите? я не расслышал. Через некоторое время с ним просто перестают возиться. Не из злобы. Люди ленивы. Им проще поговорить с тем, кого слышно.

Не нужно орать. Громкий человек утомляет. Но голос должен долетать. Представь, что твоя фраза должна спокойно лечь на стол перед собеседником, а не упасть где-то у твоих ботинок. Для этого не требуется театральное образование. Достаточно разжать челюсть, не говорить в воротник, дышать глубже и не бояться собственного звука.

Понизить голос специально можно, но осторожно. Некоторые, насмотревшись советов, начинают говорить таким нарочито низким тоном, что похожи на человека, который всю ночь тренировал голос злодея из дешевого фильма. Это смешно. Лучше не изображать бас, а убрать пискливую суету. Спокойный голос получается не из горла, а из общего состояния. Когда ты не мечешься внутри, речь сама становится плотнее. Не грубее, не важнее, а спокойнее.

Скорость речи тоже выдает многое. Нервный человек часто пытается успеть сказать все сразу. Он вываливает историю, добавляет уточнение, объясняет уточнение, потом еще раз объясняет, почему вообще начал это рассказывать. Собеседник устает не от темы, а от темпа. Ему не дают войти в разговор. Его заваливают словами.

Пауза пугает тех, кто не уверен, что его будут слушать. Кажется, если я остановлюсь, меня перебыют, забудут, разговор умрет. Но нормальная пауза, наоборот, делает речь живой. Она дает словам вес. Ты сказал мысль, оставил секунду, посмотрел на человека. Он успел отреагировать. Появилось место для настоящего обмена, а не для словесной пробки.

Потренируй простую вещь. Перед ответом делай короткую паузу. Не театральную, не таинственную, не такую, будто сейчас объявишь приговор. Просто вдох. Полсекунды. Секунда. И только потом говори. Эта маленькая задержка часто меняет ощущение от тебя сильнее, чем десяток заученных фраз. Ты уже не выглядишь человеком, который хватается

воздух. Ты выглядишь человеком, который слышит вопрос и выбирает ответ.

В разговоре важно не только что ты говоришь, но и есть ли в голосе жизнь. Скучный голос способен убить даже хорошую историю. Ты рассказываешь о поездке, где потерялся, нашел странное кафе, познакомился с местным стариком, чуть не опоздал на поезд, а звучишь так, будто читаешь инструкцию к чайнику. Человек напротив вежливо кивает, но внутри уже ушел домой.

Энтузиазм не означает, что надо подпрыгивать на стуле. Он означает, что тебе самому не все равно. Если ты рассказываешь о том, что любишь, дай этому прозвучать. Улыбнись, когда вспоминаешь смешное. Замедлись, когда доходишь до важного. Покажи голосом, где тебе было смешно, где неловко, где интересно. Люди заражаются не информацией, а отношением. Можно час говорить о путешествиях и быть скучным. Можно за две минуты рассказать, как ты однажды пытался приготовить ужин и сжег сковородку, и человек запомнит это, потому что ты был живым.

Но есть тонкая граница. Не надо превращать каждую мелочь в спектакль. Если ты рассказываешь о походе в магазин с выражением лица первооткрывателя, это быстро надоедает. Живость хороша, когда она настоящая. Поэтому выбирай темы, которые тебе правда интересны. Человек, который говорит о своем деле с нормальным теплом, почти всегда привлекательнее того, кто пытается быть интересным на заказ.

Теперь тело.

Тело редко умеет молчать. Можно сколько угодно говорить, что ты уверен, спокоен и открыт, но если плечи подняты, руки дергаются, взгляд бегаёт, колени трясутся, а корпус закрыт, люди поверят телу. И правильно сделают. Тело обычно успевает сказать правду раньше слов.

Осанка - простая вещь, над которой почему-то смеются, пока не видят разницу. Сутулый человек выглядит так, будто заранее проиграл спор с пространством. Голова вперед, плечи внутрь, грудь закрыта. Он может быть высокого роста, но все равно кажется меньше. И главное, он сам начинает чувствовать себя меньше. В теле и настроении есть связь. Распрямился - не стал другим человеком, но вернул себе пару сантиметров внутреннего места.

Не надо ходить как солдат на параде. Жесткая спина смешна не меньше сутулости. Нужна не деревянная выправка, а свободная вертикаль. Плечи вниз. Подбородок не задран, но и не спрятан. Шаг спокойный. Руки не прижаты к телу, будто ты боишься задеть воздух. Когда человек занимает свое место без напряжения, рядом с ним легче находиться.

Особенно заметно это при входе в помещение. Одни входят так, будто спрашивают у комнаты разрешения. Быстро проскальзывают, сразу ищут угол, снимают куртку с виноватым видом, смотрят в телефон. Другие вваливаются слишком громко, захватывают внимание, смеются на весь

зал, требуют реакции. А есть третий вариант: войти спокойно. Осмотреться. Улыбнуться знакомым. Не торопиться. Не прятаться. Этот вариант чаще всего и работает.

Глаза заслуживают отдельного разговора. Взгляд может пригласить, а может закрыть дверь. Люди, которые избегают глаз, часто думают, что так они выглядят скромными. Иногда да. Но часто они выглядят незаинтересованными, тревожными или скрытными. Собеседник начинает сомневаться: он меня слушает? ему неприятно? он хочет уйти? я что-то не так сказал?

Держать взгляд трудно, если человек тебе нравится. В этом есть смешная человеческая механика: именно там, где хочется выглядеть лучше, тело начинает вести себя хуже. Глаза прыгают в сторону, улыбка становится напряженной, руки находят стакан, салфетку, телефон, что угодно. И вот вместо нормального контакта получается бегство маленькими кусками.

Учиться смотреть в глаза можно в обычных разговорах, не дожидаясь большого романтического момента. В магазине, с коллегой, с официантом, с другом. Смотри, когда слушаешь. Смотри, когда говоришь важную фразу. Иногда отводи взгляд, чтобы это не стало странным соревнованием. Никто не просит прожигать человека глазами. Нужно другое: показать, что ты присутствуешь.

Есть хороший ориентир. Если человек говорит, держи с ним зрительный контакт большую часть времени, но не цеп-

ляйся за него мертвой хваткой. Если говоришь ты, можно иногда смотреть в сторону, вспоминая или подбирая слова, а потом возвращаться глазами к собеседнику. Это выглядит естественно. Взгляд, который возвращается, часто сильнее взгляда, который ни разу не ушел.

Улыбка кажется простым советом, пока не видишь, как люди улыбаются из страха. Натянутая улыбка неприятна. Она похожа на вывеску, которую забыли выключить. Человек улыбается не потому, что ему хорошо, а потому что он хочет понравиться. Это считается быстро. Настоящая улыбка короче, теплее и свободнее. Она не висит на лице постоянно. Она появляется в нужный момент.

Если ты подходишь к человеку с каменным лицом, он должен сам угадать, что ты не угроза и не налоговый инспектор. Зачем заставлять его гадать? Легкая улыбка в начале разговора снимает лишнее напряжение. Она говорит: все нормально, я пришел не нападать, мне приятно с тобой говорить. Но улыбка должна быть твоей, а не взятой из рекламы стоматологии.

Чтобы улыбка была живой, нужен не прием, а внутреннее разрешение быть чуть добрее к происходящему. Люди часто носят серьезное лицо, потому что боятся показаться глупыми. Им кажется, что спокойная строгость добавляет веса. Иногда добавляет. Но в обычном общении она чаще создает стену. Человек рядом думает: лучше я его не трону, мало ли что у него там.

Флирт вообще плохо растет в тяжелой атмосфере. Ему нужна легкость. Не пошлость, не клоунада, не вечная веселость, а ощущение, что рядом с тобой можно выдохнуть. Улыбка в этом смысле полезнее многих умных фраз. Она делает тебя доступнее для разговора. И тебе самому становится проще.

Теперь о нервных движениях.

Есть жесты, которые выдают человека с головой. Он поправляет волосы каждую минуту, крутит кольцо, стучит пальцами, дергает ногой, теребит рукав, проверяет телефон без причины. Сам он может этого не замечать. Собеседник замечает. Не всегда осознанно, но ощущение появляется: человек не на месте. Он будто хочет выскочить из собственной кожи.

Нельзя просто приказать себе не нервничать. Это не работает. Но можно убрать самые заметные выходы нервозности. Поставь обе ноги на пол. Не держи телефон в руке, если не ждешь важный звонок. Если руки все время ищут занятие, возьми стакан, но не превращай его в барабан. Замечаешь, что дергаешь ногой, останови ее спокойно, без внутренней ругани. Чем больше ты себя ненавидишь за нервозность, тем сильнее дергаешься.

Нервные жесты часто появляются из-за избытка энергии. Тело получило сигнал: опасность, нас оценивают. Оно готово бежать, спорить, защищаться. А ты сидишь за столом и должен говорить о любимых фильмах. Энергии некуда де-

ваться, вот она и выходит через пальцы, колени, плечи. Помогает простая подготовка: пройтись перед встречей, подышать, не пить пять чашек кофе, не приходиться в последнюю секунду. Опоздание делает тело суетливым еще до начала разговора.

Важно не стать статуей. Некоторые, узнав о плохих жестах, садятся неподвижно и выглядят еще хуже. Живой человек двигается. Он жестикулирует, меняет позу, смеется, наклоняется, откидывается. Вопрос в качестве движения. Резкие, мелкие, повторяющиеся движения выдают тревогу. Спокойные, осмысленные движения помогают речи.

Жестикуляция должна поддерживать слова, а не заменять их. Когда человек рассказывает и слегка показывает размер, направление, ритм, сцена становится понятнее. Но если руки машут без остановки, собеседник начинает следить уже не за смыслом, а за тем, не улетит ли случайно ложка со стола. Все хорошо, пока жесты служат разговору.

Открытое положение тела тоже важно. Скрещенные руки не всегда означают закрытость. Иногда человеку просто холодно или так удобно. Но в начале знакомства лучше не усложнять. Если ты сидишь, развернись к собеседнику. Не прячь корпус в сторону выхода. Не разговаривай через плечо. Не закрывайся сумкой, стаканом, телефоном, локтями. Тело должно говорить: я здесь, мне интересно, я не собираюсь немедленно исчезнуть.

При этом не нависай. Некоторые путают интерес с вторже-

нием. Они подаются слишком близко, заглядывают в лицо, сокращают дистанцию, хотя человек напротив уже отодвигается. Это не уверенность, а глухота. Хорошее общение держится на внимании к ответу. Если человек приближается, улыбается, остается в контакте, дистанцию можно постепенно сокращать. Если он отклоняется, скрещивает руки, отвечает короче, смотрит по сторонам, сделай шаг назад. Не униженно, а нормально. Уважение к границам не делает тебя слабее. Оно делает тебя взрослым.

Тема прикосновений в подготовке появляется рано, хотя многие хотят сразу получить готовые приемы. Но прикосновение работает только там, где уже есть комфорт. Если человек сам по себе напряжен, резок, липок или не слышит чужую реакцию, любое прикосновение будет выглядеть сомнительно. Сначала научись быть рядом так, чтобы человеку было спокойно. Потом уже думай о касаниях.

Даже дружеское короткое прикосновение к плечу или локтю требует чувства меры. Оно должно быть легким, коротким и уместным. Сказал что-то смешное, человек смеется, ты на секунду коснулся плеча и убрал руку. Все. Не надо оставлять руку там, как залог будущих отношений. Не надо проверять, сколько можно себе позволить. Чужое тело не площадка для экспериментов.

Собранность перед знакомством включает еще одну вещь, о которой редко говорят: умение выглядеть занятым жизнью, а не охотой. Человек, который выходит в люди только ради

знакомства, часто пахнет ожиданием сильнее, чем парфюмом. Он сканирует помещение, оценивает всех, кого можно было бы подойти, расстраивается, если никто не смотрит. На лице появляется голод. Это неприятно.

Лучшее состояние для общения - когда тебе и без знакомства есть чем заняться. Ты пришел выпить кофе, встретиться с другом, послушать музыку, прогуляться, купить книгу, посмотреть город. Знакомство может случиться. Хорошо. Не случится - вечер не провален. Такое отношение сразу меняет поведение. Ты не хватаешься за каждого человека как за последний шанс. Ты спокойнее выбираешь, к кому подойти. Ты легче переносишь отказ, потому что твой день не висит на одной чужой реакции.

Подготовка начинается до выхода из дома, но не заканчивается у зеркала. Она продолжается в том, как тыходишь, как разговариваешь с официантом, как ведешь себя с друзьями, как реагируешь на мелкие неудобства. Человек, который грубит персоналу, может сколько угодно держать спину и улыбаться потенциальной симпатии. Наблюдательные люди делают выводы. И правильно. Манеры проявляются не в том, как ты разговариваешь с тем, кто тебе нравится, а в том, как ты обращаешься с тем, от кого тебе ничего не нужно.

Есть простая проверка. Представь, что человек, который тебе понравился, видит тебя за пять минут до вашего разговора. Что он увидит? Ты нервно ходишь кругами и проверяешь себя в отражении? Сидишь, уткнувшись в телефон с ли-

цом усталого следователя? Смеешься с друзьями, слушаешь, участвуешь в общем движении вечера? Спокойно пьешь кофе и читаешь? Эти пять минут часто важнее первой фразы, потому что они показывают тебя без специальной подачи.

Поэтому готовить надо не только внешний вид, но и общий настрой. Не надо входить в вечер как на экзамен. Экзамен сразу делает тебя деревянным. Лучше думать так: я приведу себя в порядок, выйду к людям, буду внимателен, попробую поговорить, если появится подходящий момент. Все. Остальное решится по дороге.

Многим мешает желание заранее гарантировать успех. Они хотят знать, какая рубашка точно понравится, какая фраза точно сработает, какая улыбка точно вызовет ответ. Так не бывает. Люди не автоматы. Сегодня твоя шутка попала в настроение, завтра нет. Сегодня человек свободен и открыт, завтра устал и хочет домой. Подготовка не дает гарантии. Она повышает шанс и убирает глупые причины для провала.

Если тебя отвергли, когда ты был неопрятен, скукожен, говорил себе под нос и смотрел в пол, ты даже не знаешь, что именно не сработало. Может, человек был не против знакомства, но ты сделал его слишком трудным. А когда ты чист, спокоен, нормально одет, слышен, смотришь в глаза и улыбаешься без нажима, картина честнее. Если не получилось, значит, не совпало. Бывает. По крайней мере, ты не проиграл на уровне вещей, которые полностью зависели от тебя.

Уход за собой полезно воспринимать не как маску для соблазнения, а как уважение к контакту. Ты приходишь к другому человеку не с требованием полюбить тебя, а с предложением общения. И это предложение должно быть аккуратно упаковано. Не в золото, не в показуху, не в чужой стиль. Просто аккуратно. Так делают люди, которые понимают, что первое впечатление - это не пустяк.

Разумеется, можно встретить любовь в худи, с растрепанными волосами и после тяжелого дня. Жизнь любит издеваться над правилами. Но опираться на случайность странно. Если у тебя есть возможность выглядеть лучше, пахнуть лучше, говорить яснее и держаться спокойнее, почему бы не воспользоваться? Особенно если все это не требует предательства себя. Ты не становишься другим человеком, когда чистишь обувь. Ты просто перестаешь мешать другим увидеть тебя.

Отдельно скажу о зеркале. Зеркало полезно, если не превращать его в суд. Посмотри на себя перед выходом не с ненавистью, а как редактор смотрит на текст. Тут поправить воротник. Здесь убрать лишнее. Волосы нормально. Обувь чистая. Лицо живое. Все, хватит. Не надо искать дефекты до тех пор, пока настроение не испортится. Некоторые люди готовятся к встрече так долго, что выходят уже уставшими от самих себя. Это плохая подготовка.

Лучше оставить десять минут на спокойный переход. Не вылетать из дома в мыле. Не бежать по улице, проклиная

светофоры. Не приходите с лицом человека, который только что победил лифт, дождь и собственную рассеянность. Приди чуть раньше. Выдохни. Посмотри вокруг. Дай себе войти в место. Эта мелочь заметна. Спокойный человек почти всегда выглядит привлекательнее человека, который еще не догнал сам себя.

Есть еще один практический момент: физическое состояние. Сон, еда, вода, алкоголь. Да, звучит буднично. Но попробуй флиртовать, когда ты не спал, голоден, выпил лишнего и держишься на кофе. Ты станешь либо раздражительным, либо слишком разговорчивым, либо вялым, либо самоуверенным без тормозов. Ни один из вариантов не помогает.

Алкоголь особенно обманчив. Один бокал может расслабить, два могут добавить смелости, третий часто забирает чувство меры. Человек думает, что стал обаятельнее, а на самом деле стал громче, ближе и навязчивее. Если твоя уверенность зависит от количества выпитого, это не уверенность, а аренда. Причем с плохими условиями. Лучше учиться разговаривать трезвым или почти трезвым. Тогда ты хотя бы помнишь, что говорил, и можешь отвечать за свои жесты.

Собранность видна и в мелочах, которые вроде не относятся к внешности. Телефон с разбитым экраном, из которого торчат уведомления отовсюду. Кошелек, набитый старыми чеками. Грязная сумка. Наушники, спутанные в узел, который хочется выставить в музее бытового отчаяния. Никто не требует идеального порядка. Но мелочи складываются в

ощущение. Человек либо управляет своей жизнью хотя бы на простом уровне, либо все время волочит за собой хаос.

Не надо становиться фанатом контроля. В легкой небрежности есть обаяние, если за ней стоит жизнь, а не запущенность. Растрепанные волосы после ветра - нормально. Грязные волосы четвертый день - другое. Простая футболка - нормально. Футболка с запахом шкафа и пятном - другое. Смешная история о том, как ты опоздал, потому что сел не на тот автобус, может быть милой. Постоянная неспособность прийти вовремя уже не милая. Люди чувствуют разницу.

Подготовка к знакомствам связана с более широкой вещью: умением быть человеком, которому самому с собой не противно. Если ты выходишь из дома с ощущением, что тебя надо срочно исправить, спрятать, продать в лучшей упаковке, ты будешь напряжен. Если выходишь с ощущением, что ты нормальный, живой, не идеальный, но вполне достойный разговора человек, все становится проще. Для этого внешний порядок помогает, но не заменяет внутренний.

Можно начать с маленького ежедневного стандарта. Не для свидания, не для особого случая, а вообще. Быть чистым. Носить вещи, в которых не стыдно неожиданно встретить интересного человека. Следить за голосом. Не сутулиться так, будто мир тяжелее, чем он есть. Смотреть людям в глаза. Улыбаться, когда есть повод. Убирать лишнюю суету из рук. Это не подвиг. Это настройка инструмента.

И тут важно не впасть в манию улучшения. Ты не проект

на бесконечном ремонте. Не надо ждать, пока станешь достаточно стильным, достаточно уверенным, достаточно стройным, достаточно интересным. Так можно просидеть дома много лет, собираясь начать жить после следующего понедельника. Подготовка нужна не для отсрочки, а для выхода. Привел себя в порядок - иди к людям. Получилось неловко - ничего, в следующий раз будет лучше. Не получилось познакомиться - ты все равно потренировал присутствие.

Разговоры о внешней подаче иногда вызывают сопротивление. Мол, разве не важнее характер? Важнее. Но характер должен через что-то проявиться. Через голос, поступки, взгляд, манеру слушать, способность не давить, чувство юмора, отношение к себе и другим. Если все эти каналы забиты тревогой, неопрятностью и суетой, характер просто не доходит до адресата.

Представь двух мужчин с одинаковым чувством юмора и похожими интересами. Один пришел чистым, одетым просто, но аккуратно, говорит спокойно, улыбается, слушает, не лезет слишком близко. Второй пришел в мятой одежде, пахнет потом, говорит быстро и тихо, смотрит в стол, нервно крутит телефон. У них может быть одинаковая душа. Но вечер у них будет разный. Это неприятно признавать, зато полезно.

Самое хорошее в этой теме то, что большая часть вещей поправима. Не надо родиться заново. Не надо менять лицо, рост, биографию. Надо выработать несколько привычек.

Сначала они кажутся искусственными. Выпрямиться. Говорить медленнее. Держать взгляд. Убрать телефон. Следить за чистотой. Потом они становятся обычными. И вот уже ты не играешь уверенного человека, а просто ведешь себя собраннее.

Собранность не гарантирует, что тебе ответят взаимностью. Но она делает тебя честным участником игры. Ты приходишь не как человек, которого надо спасать от его же неряшливости и нервов, а как человек, с которым можно поговорить. А дальше начинается самое интересное: слушать, шутить, замечать, рисковать, ошибаться, пробовать снова.

И если свести всю эту главу к простой мысли, она будет не про одежду, не про голос и даже не про осанку. Она будет про отношение. Подготовка показывает, что ты относишься к себе достаточно серьезно, чтобы не бросать себя как попало, и достаточно легко, чтобы не превращать каждый выход в люди в военную операцию. Вот это сочетание встречается редко. И именно оно часто цепляет сильнее, чем идеальные черты лица или дорогая вещь на запястье.

Ты можешь быть не самым красивым человеком в комнате. Можешь быть не самым богатым, не самым громким, не самым опытным. Но ты можешь быть чистым, живым, внимательным и спокойным. Можешь говорить так, чтобы тебя было приятно слушать. Можешь смотреть так, чтобы человек чувствовал интерес, а не давление. Можешь улыбаться без просьбы понравиться. Можешь двигаться без суеты. Уже

этого достаточно, чтобы многие двери открывались легче.

А дальше решает практика. Не в зеркале, не в голове, не в бесконечных планах, а среди людей. Потому что собранность проверяется только там, где есть другой человек. Вышел, сказал, посмотрел, улыбнулся, выдержал паузу, не развалился от неловкости. Повторил. Так постепенно появляется та самая естественность, которую все хотят получить сразу.

Естественность вообще часто результат труда, который уже перестал быть заметным. Человек легко держится не потому, что ему все дано с рождения. Иногда потому, что он много раз чувствовал себя деревянным и все равно продолжал выходить к людям. Он научился не прятаться за одеждой, не кричать аксессуарами, не давить голосом, не спасаться болтовней. Он понял, что привлекательность начинается с простых вещей, которые скучно обсуждать, но трудно делать стабильно.

Вот почему я отношусь к подготовке без романтического тумана. Это не магия. Это ремесло. Почистил обувь. Привел себя в порядок. Надел то, что тебе идет. Вышел заранее. Держишь спину. Говоришь ясно. Слушаешь. Не дергаешься без конца. Не лезешь туда, где тебе не рады. Не обижаешься на весь мир, если сегодня не твой вечер. Завтра будет другой.

И в какой-то момент ты замечаешь приятную вещь: люди стали реагировать теплее. Не все, конечно. Все никогда не будут. Но разговоры начинаются легче. Тебя чаще слышат.

Тебя меньше обходят стороной. Ты сам меньше боишься. Не потому, что узнал секретную технику, а потому что перестал мешать себе в самых простых местах.

С этого и стоит начинать. Не с хитрых фраз. Не с попытки казаться загадочным. Не с охоты за идеальным сообщением. С души, чистой рубашки, нормального дыхания, спокойного голоса, прямой спины и живого лица. Звучит слишком просто. Именно поэтому многие пропускают. А зря.

Глава 3. Вечер, толпа и первый шаг

Есть места, где человек сразу начинает вести себя странно. Бар, клуб, шумный вечер, чей-то день рождения, очередь к стойке, музыка, которую уже не слушаешь, а просто чувствуешь плечами. Вроде бы ничего особенного. Люди пришли отдыхать. Кто-то пьёт, кто-то смеётся, кто-то стоит у стены и делает вид, что ему удобно смотреть в телефон. Но как только тебе кто-то понравился, всё обычное почему-то превращается в экзамен.

Вот она стоит рядом с подругой. Или он сидит у стойки, чуть повернувшись к залу. Ты ещё ничего не сделал, даже не подошёл, а внутри уже началось собрание совета директоров. Один голос говорит: подойди. Второй говорит: не надо, сейчас выглядишь глупо. Третий вспоминает, что у тебя рубашка сидит не так. Четвёртый вообще предлагает пойти домой и завтра начать новую жизнь.

На практике всё проще и неприятнее. Большинство людей проигрывают не в разговоре. Они проигрывают до разговора. Они стоят, смотрят, оценивают, придумывают двадцать причин, почему сейчас неподходящий момент, и в конце вечера уходят с ощущением, что судьба была где-то рядом, но почему-то не захотела подойти сама.

Судьба редко подходит сама. Особенно в баре, где ей тоже нужно пройти через толпу, заказать напиток и не наступить

кому-нибудь на ногу.

Поэтому первое, что нужно понять про флирт в таких местах: тебе не надо превращаться в другого человека. Тебе надо перестать вести себя как человек, который пришёл просить разрешения на своё существование. Разница большая. Один пытается сыграть уверенного. Другой просто помнит, что он имеет право быть в этой комнате, разговаривать, улыбаться, ошибаться и начинать разговор без внутреннего поклона.

Когда мужчина заходит в бар с лицом охотника, которому срочно нужна добыча, это видно. Когда женщина оглядывает зал так, будто сейчас будет выбирать товар на витрине, это тоже видно. Люди чувствуют чужую голодную сосредоточенность. Она неприятна. С ней рядом не хочется расслабляться. И тут не важно, насколько человек хорошо одет и какие фразы он приготовил. Если он пришёл не отдохнуть, а срочно что-то получить, окружающие это считывают быстрее, чем он успевает открыть рот.

Так что начни с более простого. Тебе должно быть хорошо ещё до того, как ты с кем-то познакомился. Не идеально. Не как в рекламе. Просто нормально. Ты пришёл провести вечер, поговорить, посмотреть на людей, посмеяться с друзьями, выпить кофе или что там у тебя в стакане. Если ты с компанией, будь в компании. Не стой рядом с ними телом, а глазами всё время не обыскивай зал. Это выглядит так, будто друзья тебе нужны только как мебель, пока ты ищешь на-

стоящую причину вечера.

Люди тянутся к тем, кто уже живёт. Не к тем, кто стоит в ожидании пропуска к жизни.

Посмотри на компанию, которая действительно веселится. Не громче всех орёт, не специально демонстрирует своё счастье, а просто живёт в моменте. Там кто-то рассказывает глупую историю, кто-то смеётся, кто-то спорит о ерунде, кто-то поднимает бокал не для фотографии, а потому что сказал что-то смешное. Такая компания притягивает. Даже если никто из них не модель. В них есть энергия, к которой хочется подойти.

И наоборот: человек может быть красивым, но если он сидит с видом, будто на него возложили тяжёлую обязанность понравиться всем в помещении, рядом с ним становится неловко.

Поэтому, прежде чем думать о подходе, проверь себя. Ты сейчас человек, с которым самому было бы приятно оказаться рядом? Не в смысле внешности. В смысле настроения. Ты открыт? Ты замечаешь людей? Ты способен улыбнуться без расчёта? Или ты уже сжал лицо, как будто идёшь на переговоры с налоговой?

Флирт в баре начинается не с фразы. Он начинается с того, как ты находишься в пространстве. Как стоишь. Как смотришь. Как двигаешься между людьми. Как реагируешь, если кто-то случайно задел тебя плечом. Можно сказать самую удачную фразу на свете и испортить её телом, которое про-

сит извинения за каждое движение.

Есть один полезный приём. Прежде чем подходить к человеку, установи маленький контакт на расстоянии. Не театральный. Не как персонаж из плохого фильма, который поднимает бокал и смотрит слишком долго. Просто поймай взгляд. Улыбнись. Если ситуация позволяет, слегка кивни. Можно поднять стакан, если это смотрится естественно, а не как сцена из рекламы виски.

Ответ многое покажет. Если человек улыбнулся, задержал взгляд, повернулся чуть открытее, у тебя уже есть маленький мост. Если он отвернулся так, будто заметил пожарную инструкцию на стене, не надо делать вид, что это тайный знак. Иногда отсутствие интереса именно оно и означает.

И тут важно не унижаться перед собственным желанием. Тебе понравился человек. Хорошо. Но это ещё не делает его главным экзаменатором твоей ценности. Он может быть свободен или занят, в хорошем настроении или в плохом, открытым или уставшим. Ты не знаешь. Поэтому не надо строить драму на одном взгляде.

В баре вообще многое решается невербально. Кто-то стоит закрыто, руки скрещены, взгляд уходит вниз, лицо напряжено. Можно, конечно, подойти и к такому человеку, но надо понимать, что ты входишь в закрытую дверь. Кто-то, наоборот, смотрит вокруг, смеётся, отвечает на взгляды, легко двигается. С ним начать проще. Это не трусость, а здравый смысл. Рыбак не кидает удочку в бетонный пол и не обижа-

ется, что рыба не клюёт.

Иногда один маленький жест избавляет от десяти минут внутреннего мучения. Ты улыбнулся, человек улыбнулся в ответ. Уже легче. Ты кивнул, он кивнул. Можно подходить. Ты посмотрел, человек тут же повернулся спиной и ушёл ближе к друзьям. Прекрасно. Ты сэкономил себе время и не стал устраивать спектакль.

Но даже когда контакт есть, подходить нужно без суеты. Многие портят момент скоростью. Они будто боятся, что если не добегут за три секунды, человек исчезнет. Подходят слишком резко, начинают говорить слишком громко, вставляют заранее приготовленную фразу и тут же смотрят, сработала она или нет. Сразу чувствуется напряжение.

Подойди так, как подходишь к человеку, с которым у тебя уже есть право на обычный разговор. Не нагло. Не извиняясь. Спокойно.

В этом слове половина успеха. Спокойно.

Если человек с компанией, не веди себя так, будто вокруг него пустота. Это грубая ошибка. Ты подходишь к девушке, рядом с ней две подруги, и говоришь только с ней, словно подруги невидимые. Через минуту они будут не просто видимые, а очень активные. Они начнут тянуть её в сторону, перебивать, смотреть на тебя как на человека, который пришёл без приглашения и ещё разлил что-то на ковёр.

Компания имеет значение. Люди редко живут отдельно от своей маленькой социальной сцены. Если человек пришёл

с друзьями, их настроение влияет на его решение. Подруги могут поддержать знакомство, а могут закрыть его одним взглядом. Друзья могут включить тебя в круг, а могут начать проверять, кто ты такой. Поэтому подход к группе требует уважения к группе.

Не надо сразу вырывать человека из окружения. Обратись ко всем или хотя бы к нескольким. Задай простой вопрос, прокомментируй что-то общее, включи их в разговор. Не нужно быть ведущим праздника. Достаточно показать: я вижу, что вы здесь вместе, и не собираюсь вести себя так, будто остальные мешают.

Например, у стойки можно сказать: «У вас тут серьёзное совещание или можно вклиниться с важным вопросом?» Если сказано легко, с улыбкой, без напора, люди обычно понимают игру. Или: «Скажите честно, здесь кто-то уже понял, что играет диджей, или все просто делают вид?» Такая фраза не обязана быть гениальной. Она должна быть живой и подходить к моменту.

Лучшие начала часто рождаются из того, что уже происходит. Кто-то уронил салфетку. На танцполе человек двигается так, будто борется с невидимым противником. Бармен слишком долго делает один коктейль. На улице внезапно пошёл дождь. Всё это готовые двери для разговора.

Плохая новость: универсальная фраза не спасёт.

Хорошая новость: она и не нужна.

Люди больше реагируют не на текст, а на состояние, с

которым ты его произносишь. Одна и та же фраза может звучать обаятельно или жалко. «Привет, как вечер?» может быть скучным дежурным вопросом, а может быть нормальным началом, если ты говоришь его как человек, которому действительно интересно. И наоборот, самая остроумная заготовка развалится, если ты произнесёшь её с глазами человека, который ждёт приговора.

Иногда лучше быть прямым. Но прямота не означает грубый наскок. Прямота это когда ты не устраиваешь десять кругов вокруг своей цели. Подошёл, улыбнулся, сказал: «Я увидел тебя и решил, что будет глупо весь вечер делать вид, будто я не заметил». Всё. Дальше смотришь на реакцию.

Такая фраза может сработать, а может нет. Но в ней есть достоинство. Ты не спрятался за ложный вопрос про меню, если тебе на самом деле интересно не меню. При этом ты не требуешь ответа, не давишь, не ставишь человека в угол. Ты просто обозначаешь интерес.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.