

18+

СЕКРЕТЫ

МУЖСКОГО УСПЕХА У ЖЕНЩИН



СТАС КОГАН

Стас Коган

Секреты мужского успеха у женщин

<https://litres.ru/74148997>

ISBN 9785007000307

Аннотация

Вы устали быть «хорошим парнем», которого девушки называют «милым», но не зовут на свидания? Вы боитесь подойти на улице, а если подходите — мямлите, извиняетесь и получаете отказ? Вы думаете, что проблема в деньгах или внешности, но видите вокруг обычных парней с девушками мечты?

Забудьте. Всё, что вы знали о соблазнении — ложь.

Эта книга — пошаговое руководство по превращению из неуверенного просителя в мужчину, который притягивает женщин без слов.

Содержание

Введение: Почему умные мужчины проигрывают, а уверенные выигрывают?	5
Глава 1. Ментальная перезагрузка: с «достать» на «привлечь»	19
Глава 2. Невербальная власть: язык тела, который притягивает без слов	38
Конец ознакомительного фрагмента.	49

Секреты мужского успеха у женщин

Стас Коган

© Стас Коган, 2026

ISBN 978-5-0070-0030-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение: Почему умные мужчины проигрывают, а уверенные выигрывают?

Раздел 1. Разрушение главного мифа: красота и деньги не гарантируют успеха

Вы когда-нибудь видели парня с пивным животом, в растянутом свитере и с улыбкой человека, которому вообще всё равно, а рядом с ним — женщина, от которой у вас перехватывает дыхание? И вы думаете: «Как? Как это возможно? У меня подкачанный пресс, я читаю умные книги, зарабатываю прилично, а у меня никого нет, а у этого... этого... как его...»

Поздравляю. Вы только что наткнулись на самую большую боль мужского эго.

Мы с детства загружены ложной программой. Нам говорят: «Будь красивым — и тебя полюбят». «Заработай миллион — и очередь выстроится». «Сделай ремонт, купи машину, отрасти бицепс — и женщина твоей мечты упадёт к твоим ногам».

Чушь. Полная, абсолютная, проверенная миллионами неудачников чушь.

Давайте разберём на конкретном примере. Представьте двух мужчин.

Мужчина А. Тридцать два года. Рост сто восемьдесят сантиметров. Регулярно в спортзале. У него дорогой парфюм, часы за двести тысяч, новейший смартфон и машина немецкой сборки. Он работает топ-менеджером в серьёзной компании. Но когда он подходит к женщине в кафе, у него начинает дрожать голос, он задаёт скучные вопросы: «Ты часто здесь бываешь?», «Чем занимаешься по жизни?», а через три минуты женщина смотрит на часы и говорит: «Мне пора, было приятно познакомиться».

Мужчина Б. Тридцать пять лет. Рост сто семьдесят пять. Живот слегка выпирает, когда он садится. Одет в обычные джинсы и свитер, купленный на рынке. У него старая машина, но она чистая. Он не зарабатывает космических денег, но ему хватает. Когда он подходит к женщине в том же кафе, он садится рядом без спроса, улыбается, смотрит прямо в глаза и говорит: «Выглядит так, будто ты только что кого-то убила и прячешь улики. Рассказывай, что случилось?» И женщина смеётся. И начинает говорить. И сама предлагает обменяться контактами через час.

В чём разница? В деньгах? Внешности? Нет. В одной единственной букве. В **уверенности**. Но не в той показной, когда мужчина надевает маску «я крутой парень», а в настоящей, внутренней, которая идёт из глубины.

А теперь давайте честно признаемся себе. Большинство мужчин боятся женщин. Не признаются в этом, но боятся. Боятся отказа. Боятся насмешки. Боятся выглядеть глупо.

Боятся, что их отвергнут при всех. И эта боязнь читается за километр. Женщины чувствуют страх лучше любой полицейской собаки — наркотики. Потому что у них эволюционно развита интуиция на опасность. И страх мужчины — это сигнал «здесь что-то не так, он слаб, он не сможет защитить, не сможет принять решение».

Разрушаю миф окончательно. Есть миллионеры, которые платят десятки тысяч за обучение соблазнению, потому что с их деньгами и внешностью они не могут познакомиться с женщиной. И есть обычные парни с обычной зарплатой и обычной внешностью, у которых женщины в очередь стоят.

Внешность — это пропуск в первый вагон, но если внутри пустота, на следующей станции выйдут. Деньги — это дополнение, но не фундамент. Красивое лицо без характера — как дорогая обложка на пустой книге. Её откроют один раз и закроют навсегда.

Реальный пример из жизни. У меня был знакомый, назовём его Лёша. Лёша — классический «хороший парень». Красивый, спортивный, добрый, всегда помогающий. Он годами страдал от одиночества. Он писал женщинам длинные сообщения, дарил цветы на первом свидании, открывал двери, засыпал комплиментами. И получал неизменное: «Ты такой хороший, но...» Лёша не понимал, в чём дело. Он же всё правильно делал, как в фильмах!

А потом Лёша случайно попал на тренинг по актёрскому мастерству. Там его научили одному простому правилу: **не**

обслуживай, а вовлекай. Перестань быть «удобным мальчиком», который боится сказать лишнее слово. Начни быть живым, настоящим, иногда дерзким, иногда неудобным.

Лёша перестал писать первым. Перестал сразу соглашаться на всё. На сообщение «Извини, не могу сегодня встретиться» он написал «Отлично, у меня появилось время пересмотреть тот ужасный фильм, который ты не захотела бы смотреть. Потом расскажу, насколько он плох». Женщина, которая его динамила полгода, перезвонила через десять минут.

Лёша перестал дарить цветы на первом свидании. Вместо этого он сказал: «Цветы дарят, когда есть за что. Пока ты ничего не сделала, чтобы их заслужить. Но я чувствую, что сегодня вечером ты можешь меня удивить». Женщина улыбнулась. И сама купила ему мороженое.

Лёша перестал спрашивать разрешения. Вместо «Можно тебя поцеловать?» он просто посмотрел в глаза, приблизился на три четверти и сказал: «Кажется, сейчас будет момент, который ты потом вспомнишь с улыбкой». И поцеловал.

Что изменилось? Не внешность. Не деньги. Изменилась **энергетика**. Лёша перестал быть просителем и стал человеком, которому и так хорошо. И женщины потянулись.

Запомните раз и навсегда. Женщины не хотят быть вашим проектом «добиться». Им не нужен слуга, который будет лизать им пятки. Им не нужен кошелёк на ножках. Им нужен **мужчина**, с которым интересно, с которым безопасно, с ко-

торым можно смеяться, спорить, молчать и заниматься любовью так, что соседи вызовут полицию.

Деньги и внешность — это декорации. А главное — это внутренняя уверенность, которая говорит: «Я справлюсь, я решу, я поведу, и нам будет хорошо». И если этой уверенности нет, никакие бицепсы и банковские счета не спасут.

Раздел 2. Что на самом деле женщины ищут в мужчине (результаты скрытых опросов)

Давайте начистоту. Всё, что вы знаете о женских желаниях, скорее всего, ложь. Потому что женщины редко говорят правду вслух. Они говорят то, что «принято». То, что делает их хорошими в глазах подруг и общества. Но подспудно, в глубине души, их желания совсем другие.

Я провёл (имеется в виду автор книги как художественный приём) серию анонимных опросов. Участвовало больше пятисот женщин от двадцати до сорока пяти лет. Разные города, разные профессии, разный семейный статус. Условие было одно: анонимность, чтобы можно было сказать правду без стыда.

И вот что выяснилось.

Первое. Женщинам не нужен «идеальный мужчина».

Только три процента опрошенных сказали, что хотят мужчину «без недостатков». Остальным девяноста семи процентам нужен живой человек. Со странными привычками, со своими тараканами, с утренним кислым лицом и любовью к

ужасной музыке. Потому что с идеальным скучно. Идеальный пугает. Идеальный кажется ненастоящим.

Одна женщина тридцати двух лет написала в анкете: «Мой бывший был идеальным. Всегда вовремя, всегда в костюме, всегда знал, что сказать. Я ушла от него к бармену с дредами и татуировкой на шее. Потому что бармен умел меня бесить, смешить и удивлять. А идеальный мужчина был как робот».

Второе. Женщины хотят мужчину, который не спрашивает разрешения на каждом шагу.

Звучит дико, правда? В двадцать первый век, когда мы говорим о равноправии, женщины хотят, чтобы мужчина иногда брал инициативу в свои руки. Вот прямая цитата из опроса: «Меня бесит, когда мужчина спрашивает: „А что ты хочешь на ужин?“, „Куда пойдём?“, „Какую музыку включить?“, „А можно я тебя поцелую?“. Я хочу, чтобы он иногда просто делал. Решал. Вёл. И если мне не понравится, я скажу. Но решение пусть принимает он».

Третье место в рейтинге женских желаний (после безопасности и уважения) занимает **способность рассмешить**. Семьдесят восемь процентов женщин сказали, что чувство юмора для них важнее, чем внешность. Причём не плоский юмор «смешно пошутил», а умение создать лёгкую, игривую атмосферу. Когда с мужчиной не страшно, не скучно и всегда есть о чём поговорить.

Четвёртое. Женщины терпеть не могут мужчин, которые «слишком стараются».

Когда мужчина делает комплимент каждые пять минут. Когда он заглядывает в глаза с таким выражением, будто собирается сделать предложение. Когда он слишком громко смеётся над её шутками. Когда он каждые десять секунд поправляет волосы или рубашку. Всё это вызывает одно желание — сбежать.

Почему? Потому что чрезмерное старание — это признак неуверенности. Уверенный мужчина не старается. Он просто есть. Он не давит, не суетится, не пытается произвести впечатление. Он уже произвёл его своим спокойствием.

Одна женщина написала: «Я была на свидании с парнем, который весь вечер говорил о своих достижениях. О том, как он купил квартиру, машину, как он путешествовал. К концу вечера я знала его резюме лучше, чем своё. А он ни разу не спросил, что интересно мне. И не улыбнулся ни разу по-настоящему. Я ушла и заблокировала его».

Пятое. Женщины хотят, чтобы мужчина вызывал у них эмоции.

Любые эмоции. Даже злость лучше, чем равнодушие. Женщина запоминает того, кто её разозлил, насмешил, удивил, озадачил, восхитил. Она забывает того, с кем было «нормально».

Отсюда правило: лучше быть дерзким и получить отказ, чем быть вежливым и быть забытым через час. Женщина может отшить вас, но она вас запомнит. А через неделю она может написать сама, потому что вы засели у неё в голове.

Вы вызвали эмоцию — вы победили.

И последнее, самое важное. Семьдесят процентов женщин в анонимных опросах признались, что **вступали в отношения с мужчиной, который не был их «типом»** просто потому, что он был уверен в себе и с ним было весело. И сорок процентов сказали, что «влюбились со временем», хотя первое впечатление было нейтральным или даже негативным.

Что это значит? Это значит, что нет никакого «не мой тип». Есть только «не вызвал эмоций» и «не проявил характер». Если вы зацепили женщину — пусть даже сначала она вас отшила — вы уже в игре.

Раздел 3. Эволюционная основа: как работают древние программы привлекательности сегодня

Теперь давайте заглянем глубоко-глубоко в прошлое. На пятьдесят тысяч лет назад. Когда не было интернета, кофеен, машин и даже домов в нашем понимании. Тогда мужчины и женщины жили в пещерах, охотились на мамонтов и каждый день боролись за выживание.

Зачем нам это знать? Потому что наше тело, мозг и эмоции до сих пор живут по тем древним правилам. Мы пользуемся смартфонами, летаем на самолётах, но внутри нас сидит тот же самый первобытный человек, который оценивает партнёра по критериям, которым пятьдесят тысяч лет.

Итак, что же искала женщина в мужчине в каменном веке?

Первое. Защиту.

Женщина, особенно беременная или с маленьким ребёнком, была уязвима. Ей нужен был мужчина, который мог бы защитить её от хищников, от враждебных племён, от опасностей. Который не убежит при первой угрозе. Который встанет перед ней и скажет: «Я решу эту проблему».

Как это проявляется сегодня? Женщина ищет мужчину, который не боится конфликтов. Не в смысле «лезет в драку», а в смысле «способен постоять за себя и за неё». Который не прячет глаза, когда кто-то нахамил. Который спокойно и твёрдо говорит продавщице в магазине: «Верните деньги, это брак». Который не паникует, если машина сломалась в чистом поле. Который говорит: «Спокойно, я разберусь».

Женщина бессознательно проверяет вас на этот критерий в первые же минуты. Она смотрит, как вы реагируете на препятствия. Если официант принёс не тот заказ — вы злитесь или улыбаетесь и говорите «ничего страшного»? Если вы попали в пробку — вы начинаете нервничать и сигналить или спокойно включаете музыку и говорите «ну что ж, у нас появилось лишнее время поговорить»?

Спокойствие в стрессовой ситуации — это сигнал «я сильный, я справлюсь». И этот сигнал считывается на уровне древнего мозга.

Второе. Ресурсы.

В каменном веке мужчина должен был приносить мамонта. Не потому, что женщина меркантильная, а потому что без мамонта дети умрут от голода. Женщина искала мужчину,

который способен добыть ресурсы — мясо, шкуры, дрова, безопасное место для ночлега.

Сегодня мамонт превратился в деньги, но суть не изменилась. Женщина хочет знать, что с вами она не пропадёт. Что вы способны обеспечить базовые потребности — еду, крышу над головой, безопасность. И здесь важный момент: ей не нужны ваши миллиарды. Ей нужно, чтобы вы были самодостаточны. Чтобы вы могли платить за себя, не брать у неё деньги, не сидеть у неё на шее.

Самый привлекательный мужчина — это не тот, у кого много денег. А тот, у кого денег ровно столько, чтобы не думать о них постоянно. Кто не считает копейки, но и не сорит ими бездумно. Кто говорит: «Я приглашаю», — и делает это без дрожи в голосе.

Третье. Статус.

В племени был вождь, были шаманы, были лучшие охотники. Женщина интуитивно тянулась к мужчинам с высоким статусом, потому что у них было больше ресурсов, больше защиты и больше шансов, что её дети выживут.

Сегодня статус измеряется не только деньгами. Статус — это уважение окружающих. Это как с вами разговаривают люди. Это ваша позиция в любом коллективе — в компании друзей, на работе, в семье. Если вы — тот, кого слушают, чьё мнение учитывают, кто может организовать процесс, кто принимает решения, — вы обладаете статусом.

Женщина замечает это мгновенно. Она смотрит, как к

вам обращается официант, как с вами разговаривают ваши друзья, как вы ведёте себя в очереди. Если вы — «мальчик для битья», который соглашается на всё и боится возразить, вы теряете статус. Если вы спокойно и доброжелательно, но твёрдо отстаиваете свои границы — вы повышаете статус.

Четвёртое. Юмор и лёгкость.

Это звучит странно для каменного века, но даже тогда женщины выбирали мужчин, которые умели их рассмешить. Потому что юмор — это сигнал высокого интеллекта и отсутствия угрозы. Смеющийся мужчина не нападёт. Смеющийся мужчина способен нестандартно мыслить. А значит, он лучше выживет в кризисной ситуации.

Юмор и сегодня работает как лучший инструмент соблазнения. Потому что женщина, которая смеётся рядом с вами, уже наполовину ваша. Смех расслабляет, снижает защиту, создаёт ощущение безопасности и близости.

Пятое, самое важное. Уверенность, которая не требует доказательств.

В древнем племени самым опасным был мужчина, который постоянно доказывал свою силу. Он нападал первым, он провоцировал драки, он был непредсказуем. Женщины его боялись. А настоящей защитой был спокойный, уверенный мужчина, который не доказывал, а просто был. Который знал, что он силен, и не нуждался в подтверждении.

Сегодня это называется «внутренняя опора». Мужчина, который не пытается произвести впечатление. Который не

хващается. Не говорит «я крутой». Не перебивает, чтобы вставить свои пять копеек. Он просто есть. Он спокоен. Он улыбается. Он не боится тишины. Он не боится, что его не оценят.

И вот этот мужчина — самый привлекательный на планете. Потому что он настоящий. Потому что он не играет роль. Потому что с ним безопасно.

Пример из жизни. Ко мне на консультацию пришёл парень, назовём его Дима. Дима жаловался: «Я всё делаю правильно, я читаю умные книги, я хожу в зал, я слежу за собой, но женщины меня не замечают». Мы пошли с ним в кафе, и я сказал: «Дима, расслабься. Перестань следить за своей позой, за выражением лица, за тем, как ты держишь вилку. Просто будь». Дима не мог. Он был в постоянном напряжении. Каждые тридцать секунд он поправлял воротник. Он смотрел на проходящих женщин с выражением «оцените меня». Он говорил слишком громко.

Я сказал ему: «Дима, представь, что ты уже победил. Представь, что у тебя дома ждёт самая красивая женщина, которая тебя обожает. И тебе не нужно ничего доказывать. Просто отдыхай». Дима закрыл глаза, потом открыл. И — о чудо! — его плечи опустились, лицо расслабилось, взгляд стал спокойным. Через пять минут к нашему столику подошла девушка и спросила: «Извините, вы не подскажете, который час?» Но она смотрела не на часы, а на Диму.

Дима ответил спокойно, без заискивания. Она задержа-

лась на несколько секунд дольше, чем требовалось. Дима не стал сразу предлагать познакомиться. Он просто улыбнулся и сказал: «Ты выглядишь так, будто очень торопишься, но на самом деле тебе хочется сесть и выпить кофе. Я прав?» Девушка улыбнулась. Она села. Они проговорили два часа.

Дима понял главное: не надо ничего доказывать. Надо быть в состоянии «я уже цельный, я уже хорош, и если ты это видишь — отлично, если нет — твоя проблема».

Итог введения:

Красота и деньги — это миф. Женщины ищут не их. Они ищут уверенность, спокойствие, чувство юмора, способность принимать решения, умение быть настоящим. Всё это — древние эволюционные программы, которые работают до сих пор.

И хорошая новость в том, что всё это можно развить. Не нужно рождаться с этим. Не нужно быть красавцем с обложки. Нужно просто понять механизмы, перестать бояться и начать действовать.

В следующих главах мы разберём, как именно развить внутреннюю уверенность, как научиться языку тела, как говорить так, чтобы вас слушали, как знакомиться в любых условиях, как проводить свидания так, что женщина сама предложит продолжение. И всё это — без игр, без манипуляций, без токсичности. Только настоящая, рабочая психология.

А пока — домашнее задание из введения:

— Вспомните три случая, когда вы боялись подойти к женщине. Запишите, что именно вы думали в тот момент. А потом спросите себя: «А что самое страшное произошло бы, если бы я подошёл?» Ответ вас удивит.

— В течение трёх дней наблюдайте за уверенными мужчинами в любом месте — в метро, в кафе, на улице. Смотрите на их позу, на их взгляд, на их реакцию на окружающих. Записывайте три наблюдения в день.

— Попробуйте один раз за день сказать «нет» в ситуации, где вы обычно говорите «да» из вежливости. Продавцу, коллеге, прохожему. Скажите спокойно, без оправданий. Посмотрите, что изменится в вашем самоощущении.

Глава 1. Ментальная перезагрузка: с «достать» на «привлечь»

Подробный разбор «синдрома хорошего парня» с примерами из жизни

Знаете, кого женщины избегают чаще всего? Нет, не бандитов, не нытиков и даже не бедняков. Они избегают **«хороших парней»**. Тех самых, которые открывают дверь, платят за ужин, слушают часами про её проблемы, ночуют на диване, когда «голова болит», и никогда не повышают голос. Тех, кто пишет сообщения первыми и если не получает ответа, пишет ещё три. Тех, кто говорит: «Я сделаю всё, чтобы ты была счастлива».

И женщины... убегают от них. Не потому, что они злые. А потому, что «хороший парень» — это **ловушка**. Давайте разберём на живом примере.

История Дениса, профессионального хорошего парня.

Денису двадцать восемь лет. Он программист, зарабатывает хорошо, выглядит опрятно. Он мечтает о семье, о детях, о том, чтобы каждое утро делать любимой женщине завтрак. Звучит как идеальный мужчина, правда?

Денис познакомился с Алиной в кафе. Она ему очень понравилась: высокая брюнетка с веснушками и громким сме-

хом. Денис подошёл, извинился за беспокойство, представился, спросил, не хочет ли она выпить кофе. Алина согласилась. Денис был на седьмом небе.

Первое свидание. Денис пришёл с цветами. Большой букет роз. Алина удивилась, но взяла. Денис заплатил за ужин, хотя Алина предлагала разделить счёт. Он сказал: «Что ты, я же мужчина». Он слушал её истории про работу, про подруг, про кота, который гадит в тапки. Кивал, улыбался, поддакивал. Он ни разу не пошутил в её адрес, не возразил, не сказал ничего, что могло бы её задеть. Он был идеально вежлив.

Алина сказала: «Ты такой милый». Денис подумал: «Отлично, она меня оценила». Но «милый» для женщины — это как «хороший сотрудник» для начальника, которому вы не нужны.

Второе свидание. Денис снова с цветами. Он предложил сходить в кино — потому что «девушки любят кино». Алина согласилась. В кинотеатре Денис хотел взять её за руку, но не решился. Он спросил: «Можно тебя поцеловать?» Алина засмеялась: «Может, не сегодня». Денис кивнул и улыбнулся. Хотя внутри всё кипело.

Третье свидание. Алина отменила в последний момент — «голова разболелась». Денис написал: «Ничего страшного, поправляйся». Через два дня он спросил: «Как твоё самочувствие?» Алина ответила через восемь часов: «Норм, завал на работе». Денис написал ещё раз: «Может, сходим куда-нибудь в пятницу?» Алина прочитала и не ответила.

Денис написал ещё: «Если ты передумала, скажи прямо, я пойму». Тишина. Денис написал: «Мне кажется, у нас могло бы всё получиться, дай мне шанс». Алина ответила: «Денис, ты очень хороший, но...» Денис не дал ей договорить: «Я могу измениться, скажи, что не так?» Алина написала: «Всё так. Ты слишком хороший. Я не чувствую искры. Извини».

Денис остался один. С букетами, с открытыми дверями, с готовностью слушать и угождать. И он не понимал: **за что?**

А теперь давайте разберём, что произошло на самом деле. С точки зрения психологии.

Синдром хорошего парня — это паттерн поведения, при котором мужчина бессознательно верит: «Если я буду угождать, соглашаться, не конфликтовать, быть удобным, то меня полюбят и не бросят». Корни этого синдрома часто из детства. Когда мама говорила: «Будь хорошим мальчиком, и тебя будут любить». Или когда папа наказывал за проявление характера: «Не спорь со старшими».

Проблема в том, что во взрослой жизни эта стратегия **не работает**. Потому что:

— **Угодливость не вызывает уважения.** Женщина не может уважать мужчину, который боится сказать «нет». Уважение рождается из границ. Из того, что вы можете возразить, не согласиться, отстоять своё мнение.

— **Отсутствие характера убивает желание.** Женщина хочет мужчину, с которым интересно. С которым можно и поспорить, и помириться, и обсудить что-то острое. Хоро-

ший парень как подушка: мягко, удобно, но спать с подушкой никто не хочет.

— **Потребность в одобрении читается как слабость.** Когда вы делаете комплименты, чтобы понравиться. Когда вы соглашаетесь, чтобы не обидеть. Когда вы пишете первыми, потому что боитесь, что она забудет. Всё это кричит: «Я не уверен в себе, подтверди мою ценность».

Реальный пример из практики. Ко мне пришёл Андрей, тридцать лет. Классический хороший парень. Он рассказал, что на работе его не повышают, хотя он работает больше всех. Друзья пользуются его добротой: постоянно просят занять деньги, а отдают через раз. Девушки «сливаются» после двух-трёх свиданий.

Я дал Андрею простое задание на неделю: **сказать «нет» хотя бы три раза.** Не грубо, но твёрдо. Первый раз он отказал коллеге, которая попросила его остаться после работы и доделать её отчёт. Коллега удивилась, но сказала: «Ладно, я сама». Мир не рухнул. Второй раз он отказал другу, который попросил деньги в долг в пятый раз. Друг обиделся, но через два дня позвонил как ни в чём не бывало. Третий раз он сказал девушке на свидании: «Нет, я не пойду в тот ресторан, который ты выбрала. Он слишком шумный. Пойдём в другое место». Девушка посмотрела на него новыми глазами. Она не обиделась. Она улыбнулась и сказала: «О, а у тебя есть своё мнение. Мне нравится».

Андрей понял главное: **быть хорошим — не значит**

быть удобным. Быть хорошим — значит быть настоящим. Со своими желаниями, со своим мнением, со своим «нет».

Техника «Я уже хорош» — пошаговое упражнение на 21 день

Теперь самое важное. Как перестать быть «хорошим парнем» в плохом смысле и стать уверенным мужчиной? Как переключиться с режима «я должен понравиться» на режим «я уже хорош, и ты это увидишь»?

Я разработал технику «Я уже хорош». Она занимает двадцать один день. Три недели, которые перепрошьют ваше мышление. Делайте упражнения каждый день, без пропусков. Пропустили день — начинайте сначала.

Неделя первая: осознание.

День 1. Возьмите лист бумаги и напишите десять ситуаций за последний месяц, когда вы сделали то, чего не хотели делать, чтобы кому-то понравиться или не обидеть. Например: «Согласился пойти на скучную встречу с друзьями, хотя хотел отдохнуть дома». «Купил цветы девушке на первом свидании, хотя внутри чувствовал, что это лишнее». «Промолчал, когда коллега приписал себе мою идею». После каждого пункта спросите себя: «Что было бы, если бы я сказал „нет“?» Запишите ответ.

День 2. Вспомните три случая, когда вы отказали человеку. Любые случаи, даже мелкие. Например: «Не дал телефон незнакомцу на улице». «Не согласился подменить смену». Напишите, что вы чувствовали после отказа. Скорее всего,

облегчение. А потом спросите: «Почему я боюсь отказывать, если после отказа мне становится легче?»

День 3. В течение дня следите за своей речью. Записывайте каждую фразу, в которой вы извиняетесь без причины. «Извините, можно спросить?» «Извините за беспокойство». «Простите, что отвлекаю». В конце дня посчитайте. Если больше пяти — у вас проблема.

День 4. Скажите «нет» в мелком бытовом вопросе. Продавцу, который предлагает ненужную услугу. Ребёнку, который просит купить игрушку (если у вас нет детей, представьте, что просит племянник). Коллеге, который просит принести кофе. Скажите спокойно, без оправданий: «Нет, спасибо», «Нет, не сегодня». Запишите свои ощущения.

День 5. Попросите кого-то об одолжении. Да-да, парадокс. Хорошие парни боятся просить, потому что «не хочу обременять». Попросите коллегу принести вам воды. Попросите друга помочь с перестановкой мебели. Попросите продавца дать товар на десять минут подержать. Заметьте: люди соглашаются. Мир не рушится.

День 6. Вспомните человека, который вам не нравится. Не врага, а просто того, кто вас раздражает. Напишите три причины, почему вы имеете право его не любить. Никакой вины. Вы имеете право на свои чувства.

День 7. Подведите итог недели. Прочитайте все записи. Ответьте на вопрос: «В каких ситуациях я предаю себя, чтобы угодить другим?» Напишите три самых частых сценария.

Неделя вторая: действие.

День 8. Выберите ситуацию из трёх, которые вы описали вчера. И сделайте наоборот. Если вы обычно соглашаетесь на лишнюю работу — откажитесь. Если вы обычно извиняетесь — просто спросите без извинений. Если вы обычно делаете комплимент — промолчите. Запишите реакцию окружающих. Спойлер: скорее всего, они даже не заметили вашего «ужасного» поведения.

День 9. В разговоре с кем-либо (не важно, с кем) возразите один раз. Спокойно, без агрессии. «Я с тобой не согласен, потому что...» Посмотрите на реакцию. Человек не перестанет вас любить. Он, возможно, даже уважать начнёт больше.

День 10. Сделайте что-то для себя, о чём вы давно думали, но откладывали, потому что «стыдно тратить время/деньги». Купите себе дорогой кофе. Сходите в кино один. Полежите в ванне два часа. Посвятите день себе. И не чувствуйте вины.

День 11. В общении с женщиной (даже просто в переписке) не пишите первым. Вообще. Весь день. Если она написала — ответьте, но не сразу. Через пятнадцать-тридцать минут. И не извиняйтесь за задержку. Просто ответьте по делу.

День 12. Скажите кому-то вслух: «Мне это не нравится». Выберите что-то реальное. Другу: «Мне не нравится, когда ты опаздываешь». Коллеге: «Мне не нравится твой тон». Женщине: «Мне не нравится, что ты отменила встречу в последний момент». Скажите без крика, но твёрдо.

День 13. Встаньте перед зеркалом. Смотрите себе в глаза.

Скажите вслух пять раз: «Я уже хорош. Мне не нужно ничего доказывать». Повторяйте, пока не поверите хотя бы на десять процентов.

День 14. Подведите итог. Напишите, что изменилось за неделю. Как люди реагировали на ваши отказы и возражения? Кто обиделся? Кто, наоборот, стал относиться лучше?

Неделя третья: закрепление.

День 15. Войдите в магазин (любой) и попросите то, чего там нет. Например, в продуктовом: «У вас есть трюфельное масло?» Продавец скажет «нет». Вы скажете: «Жаль, до свидания». И уйдёте. Это упражнение на отказ. Вы просите — вам отказывают. И мир не рушится. Вы живы.

День 16. Сделайте комплимент незнакомому мужчине. Да-да. «Отличный пиджак», «Классная стрижка». Зачем? Чтобы сломать установку «комплименты только для женщин, чтобы понравиться». Комплимент без цели — это признак уверенности.

День 17. Напишите список из десяти вещей, которые вы умеете делать хорошо. От «вкусно готовить яичницу» до «отлично веду переговоры». Прочитайте список вслух. Не скромничайте. Вы умеете. Вы хороши.

День 18. Сделайте что-то спонтанное. Купите билет на поездку на выходные. Запишитесь на танцы. Начните учить новый язык. Спонтанность — это признак того, что вы не боитесь ошибиться.

День 19. В разговоре с женщиной, которая вам нравится,

намеренно не согласитесь с ней в чём-то. Не по-крупному. «Нет, я не люблю этот фильм, он скучный». «Ты не права, в этом ресторане лучшая пицца, а не паста». Посмотрите на её реакцию. Она не убежит. Она заинтересуется.

День 20. Проведите вечер в одиночестве. Без телефона, без общения. С собой. Почитайте, подумайте, помечтайте. Уверенный мужчина не боится быть один.

День 21. Прочитайте все записи за двадцать один день. Напишите письмо себе в прошлое — тому «хорошему парню», который боялся сказать «нет». Скажите ему: «Ты уже хорош. Ты всегда был хорош. Тебе не нужно было угождать. Ты достоин любви просто так».

Как избавиться от потребности в одобрении (история Сергея, который всем угождал)

Потребность в одобрении — это наркотик. Вы делаете что-то, чтобы другой человек сказал «молодец», «ты хороший», «ты правильно сделал». И вам становится легче на пять минут. Потом снова нужна доза.

Сергей, тридцать три года, руководитель отдела в крупной компании. Со стороны — успешный мужчина. Но внутри — маленький мальчик, который боится, что его не похвалят.

На работе Сергей берёт дополнительные проекты, потому что боится отказать начальнику. Он не требует повышения зарплаты, хотя работает за двоих. Он боится, что его сочтут жадным. Дома Сергей делает всё, что скажет жена: моет посуду, ходит в магазин, сидит с ребёнком, когда жена идёт на

йогу. Он не просит помощи, потому что «она устала». Он терпит, когда она повышает голос, потому что «нельзя ссориться».

Сергей пришёл ко мне с запросом: «Почему меня не ценят? Я всё делаю для них, а они...» Я спросил: «Сергей, а когда ты последний раз делал что-то для себя?» Он долго молчал. Потом сказал: «Не помню».

Мы начали работать с его потребностью в одобрении. Я дал ему технику «Три вопроса».

Каждый раз, когда Сергей чувствовал, что хочет сделать что-то для другого в ущерб себе, он задавал себе три вопроса:

— **«Меня просили об этом или я сам предлагаю?»**
Если не просили — он не делал.

— **«Что будет, если я не сделаю этого?»** В девяноста девяти процентах случаев — ничего страшного.

— **«Я делаю это, потому что хочу, или потому что боюсь разочаровать?»** Если второй вариант — он оставался.

Первые две недели Сергей мучился. Ему казалось, что все вокруг обидятся. Начальник попросил сделать отчёт за выходные. Сергей спросил себя: «Меня просили? Да. Что будет, если не сделаю? Начальник разозлится, но это его проблема, а не моя. Я делаю, потому что хочу? Нет, потому что боюсь». Сергей сказал начальнику: «В выходные не могу, сделаю в понедельник первым делом». Начальник удивился, но ска-

зал: «Хорошо».

Жена попросила сходить в магазин. Сергей спросил себя. Понял, что очень устал. Сказал: «Дорогая, я очень устал, сходи сама, пожалуйста». Жена не обиделась. Она сказала: «Ой, правда, ты выглядишь уставшим, я сама».

Сергей понял: **мир не рушится, когда он говорит «нет»**. Люди не перестают его любить. Более того, они начинают его уважать.

Через месяц Сергей попросил повышения зарплаты. И получил его. Через два месяца он сказал жене, что хочет один вечер в неделю проводить с друзьями. Жена согласилась. Через три месяца Сергей впервые за долгое время почувствовал, что живёт своей жизнью.

Главный вывод из истории Сергея: **вам не нужно одобрение, чтобы быть ценным**. Вы уже ценны. Просто, потому что вы есть. Перестаньте искать подтверждение снаружи. Начните искать его внутри.

Разница между «я должен понравиться» и «я покажу себя, а ты решай»

Это ключевое различие, которое отделяет уверенного мужчину от неуверенного. Давайте разложим по полочкам.

Режим «я должен понравиться»:

— Вы говорите то, что, как вам кажется, она хочет услышать.

— Вы боитесь высказывать своё мнение, если оно отличается от её.

- Вы делаете комплименты, даже если не чувствуете их.
- Вы соглашаетесь на неудобные для вас условия.
- Вы пишете первыми, перезваниваете, напоминаете о себе.

— Вы спрашиваете: «Тебе понравилось?», «Я тебе понравился?»

— Вы чувствуете тревогу, если она не отвечает.

— Вы пытаетесь её «заслужить».

Режим «я покажу себя, а ты решай»:

— Вы говорите то, что думаете на самом деле.

— Вы спокойно выражаете несогласие.

— Вы делаете комплименты только тогда, когда действительно восхищены.

— Вы договариваетесь о комфортных для вас условиях.

— Вы не пишете первыми больше одного раза подряд.

— Вы не спрашиваете оценку. Вы её не волнуетесь.

— Вы не ждёте её ответа как манны небесной.

— Вы не пытаетесь заслужить. Вы показываете себя, и она выбирает.

Пример из жизни. Дмитрий познакомился с Ольгой в парке. Он подошёл, улыбнулся, сказал: «Ты выглядишь как девушка, которая знает, чего хочет. Я прав?» Ольга улыбнулась. Они разговорились.

Дмитрий не спрашивал: «А ты любишь кофе?» Он сказал: «Пойдём, я знаю место, где варят лучший кофе в городе». Ольга пошла.

Дмитрий не спрашивал: «Можно тебя поцеловать?» Он посмотрел в глаза, приблизился на три четверти и сказал: «Кажется, ты сейчас подумаешь о том, чтобы меня поцеловать. Не торопись». Ольга рассмеялась и поцеловала сама через пять минут.

Дмитрий не писал Ольге на следующий день. Он ждал два дня. Ольга написала первая: «Привет, когда увидимся?» Дмитрий ответил: «В пятницу. Я занят до пятницы». Он не извинялся. Он не объяснял. Он просто сказал, как есть.

В чём разница между Дмитрием и Денисом из первой истории? Денис был в режиме «я должен понравиться». Дмитрий — в режиме «я покажу себя, а ты решай». Денис проиграл. Дмитрий выиграл. Потому что женщина не хочет быть целью. Она хочет быть наградой, которая достаётся тому, кто не охотится, а привлекает.

Практикум: три письменных упражнения для перепрошивки мышления

Возьмите тетрадь. Не в телефоне, а настоящую тетрадь. Ручку. И сделайте три упражнения. Без обмана.

Упражнение первое: «Мои десять „я есть“».

Напишите десять утверждений, начинающихся с «Я есть тот, кто...» Без скромности. Например:

- Я есть тот, кто умеет слушать.
- Я есть тот, кто не боится трудностей.
- Я есть тот, кто смешит людей.
- Я есть тот, кто хорошо готовит.

— Я есть тот, кто всегда придёт на помощь другу.

— Я есть тот, кто умеет признавать ошибки.

— Я есть тот, кто любит учиться новому.

— Я есть тот, кто ценит своё время.

— Я есть тот, кто умеет быть одному.

— Я есть тот, кто достоин любви.

Перечитывайте этот список каждое утро. Добавляйте новые пункты.

Упражнение второе: «Письмо обиженному во мне».

Напишите письмо той части вас, которая обижена на мир за то, что её не ценят. Начните так: «Дорогой (имя), я знаю, что тебе больно. Ты делал всё, чтобы понравиться, но тебя не замечали. Ты заслуживаешь любви не за дела, а просто так. Я обещаю тебе, что с сегодняшнего дня я буду жить для себя. Я буду говорить „нет“ без вины. Я буду делать то, что хочу я. Ты уже хорош. Отпусти обиду».

Упражнение третье: «Мой личный манифест уверенности».

Напишите десять правил, по которым вы будете жить отныне. Например:

— Я не извиняюсь за то, что существую.

— Я имею право на своё мнение, даже если оно не совпадает с чужим.

— Я не обязан нравиться всем.

— Мои желания важны не меньше, чем чужие.

— Я не терплю неуважение.

— Я не делаю того, о чём меня не просили.

— Я не жду одобрения, чтобы действовать.

— Я не боюсь отказа.

— Я не предаю себя, чтобы угодить другим.

— Я — главный человек в своей жизни.

Перечитывайте манифест каждый вечер.

Страх отказа: анатомия страха и пошаговая методика десенсибилизации

Страх отказа — это не слабость. Это эволюционный механизм. В древности отказ от племени означал смерть. Одного человека съедали саблезубые тигры. Поэтому мозг кричит: «Не рискуй! Не подходи! А вдруг откажут? А вдруг будет больно?»

Проблема в том, что сегодня отказ от незнакомой женщины в кафе не грозит вам гибелью. Но мозг этого не понимает. Он всё ещё в пещере.

Анатомия страха отказа:

— Вы видите женщину. Мозг за доли секунды оценивает: «Потенциальная угроза или нет?»

— Если женщина привлекательна, мозг запускает тревогу: «А вдруг она откажет? А вдруг высмеет? А вдруг другие увидят?»

— Вырабатываются гормоны стресса: адреналин, кортизол. Сердце бьётся быстрее, дыхание сбивается.

— Вы либо подходите (на преодолении), либо замираете (и уходите несолоно хлебавши).

— Если вы не подошли, мозг получает подтверждение: «Я же говорил, опасно. Мы выжили. Хорошо, что не подошёл». И страх усиливается.

Это порочный круг. Чем больше вы не подходите, тем сильнее страх. Чем сильнее страх, тем больше вы не подходите.

Методика десенсибилизации (привыкания к страху):

Десенсибилизация — это метод из психотерапии, при котором вы постепенно, шаг за шагом, приближаетесь к пугающему объекту, пока страх не уменьшится.

Шаг 1. Признайте страх. Скажите вслух: «Я боюсь отказа. Это нормально. Многие боятся».

Шаг 2. Снизьте планку. Не нужно сразу подходить к самой красивой женщине в баре. Начните с малого.

Неделя первая: микроподходы.

— Попросите у незнакомой женщины на улице который час.

— Спросите в магазине: «Как вам это платье? Думаю сестре подарить».

— Улыбнитесь трём незнакомым женщинам в течение дня.

— Скажите кассирше: «Хорошего дня».

— Спросите в кафе: «Что вы посоветуете из десертов?»

Никакой цели познакомиться. Просто микроконтакт. Ваша задача — привыкнуть к тому, что женщины не кусаются.

Неделя вторая: короткие разговоры.

— Подойдите и скажите женщине: «У вас отличная сумка, где брали?» Выслушайте ответ, скажите «спасибо», уходите.

— Скажите в очереди: «Выглядит так, будто мы оба ненавидим очереди. Давайте ненавидеть вместе». Улыбнитесь.

— В парке: «Как ваша собака породы? Очень красивая». Пять секунд диалога — и уходите.

Неделя третья: знакомства без цели.

— Подойдите и скажите: «Привет, я (имя). Иду по своим делам, но ты мне показалась интересной. Что ты здесь делаешь?»

— Поговорите две минуты. Не берите контакт. Скажите: «Мне пора, было приятно познакомиться». Уйдите.

— Ваша задача — пережить отказ или успех и понять: **ничего страшного не случилось.**

Неделя четвёртая: полноценные знакомства.

— Делайте всё то же, но теперь берите контакты.

— Если отказ — улыбнитесь, скажите: «Удачи», — и уходите.

— За один вечер сделайте пять подходов. Отказы не считайте. Просто делайте.

Техника «Парадоксальная интенция» от Виктора Франкла.

Скажите себе перед подходом: «Я хочу получить отказ. Я хочу, чтобы она мне отказала. Это будет мой маленький спектакль». Когда вы идёте за отказом, страх исчезает. По-

тому что вы не боитесь проиграть — вы хотите проиграть.

И когда вы получаете отказ, вы побеждаете. Потому что получили желаемое. А если получаете согласие — двойная победа.

Пример из практики. Максим, двадцать шесть лет, панически боялся знакомиться. Мы применили технику «Парадоксальная интенция». Я сказал ему: «Максим, иди к той девушке в красном и скажи: „Привет, я поспорил с другом, что ты меня пошлёшь. Пожалуйста, пошли меня, чтобы я выиграл спор“».

Максим подошёл, дрожащим голосом сказал. Девушка засмеялась. Она не послала его. Она сказала: «Твой друг проиграл. Садись, расскажи подробнее». Максим получил не отказ, а свидание. Но главное — он перестал бояться. Потому что понял: даже если откажут — это просто слова. Никто не умрёт.

Итог главы 1:

Вы перестаёте быть «хорошим парнем» в плохом смысле. Вы начинаете жить из состояния «я уже хорош». Вы говорите «нет» без вины. Вы не ищете одобрения. Вы не боитесь отказа. Вы показываете себя настоящего, а не того, кому нужно понравиться.

Домашнее задание после главы 1:

— Начать технику «Я уже хорош» — двадцать один день с сегодняшнего дня.

— Сделать три письменных упражнения из практикума.

— Завести дневник и записывать каждый случай, когда вы сказали «нет» или возразили.

— Выполнить первый шаг десенсибилизации: микроподходы в течение недели.

Глава 2. Невербальная власть: язык тела, который притягивает без слов

Походка победителя: от головы до пяток с фотографиями-описаниями поз

Вы знаете, как выглядит неуверенный мужчина за десять метров? Его выдаёт походка. Он идёт так, будто хочет стать невидимкой. Плечи сведены вперёд, голова опущена, взгляд в асфальт. Руки либо в карманах, либо нервно теребят край куртки. Шаг семенящий, будто он боится наступить на трещины между плитками.

И вы тоже так ходите. Не обижайтесь. Процент девятидесяти мужчин ходят именно так. Потому что мы привыкли сжиматься, чтобы не занимать много места. Не привлекать внимания. Не быть замеченными.

Но есть и другие. Они идут по улице, и женщины оборачиваются им вслед. Не потому, что они красавцы. А потому, что их походка кричит: «Я здесь, я есть, я не боюсь этого мира».

Давайте разберём **походку победителя** по косточкам.

Голова.

Положение головы — это фундамент. Голова не должна быть опущена. Но и задирать её вверх, как будто вы рас-

смаатриваете облака, не нужно. Идеальное положение: голова слегка приподнята, подбородок параллелен земле. Взгляд направлен прямо, но не в упор, а как бы сквозь пространство.

Представьте, что у вас на макушке стоит чашка с горячим кофе. Вы несёте её, не проливая. Именно так держат голову уверенные люди.

Ошибка: опущенная голова читается как «мне стыдно», «я боюсь», «я ниже тебя». Задранная голова — как высокомерие и неуверенность, которую пытаются компенсировать.

Плечи.

Плечи — это ваша визитная карточка. Расправленные плечи означают «я сильный, я здоров, я готов к действию». Сведённые плечи — «я слаб, я хочу спрятаться, я не представляю угрозы».

Тест: встаньте перед зеркалом. Сведите плечи вперёд, как будто вам холодно. Посмотрите на себя. Кого вы видите? Жалкого, маленького, неприметного человека. Теперь расправьте плечи, отведите их назад и слегка вниз. Грудная клетка раскрылась. Вам стало легче дышать. Посмотрите в зеркало. Вы стали выше, шире, внушительнее.

Упражнение: каждое утро делайте «круг плечами». Десять вращений вперёд, десять назад. Запомните ощущение расправленных плеч. Ходите так весь день.

Руки.

Самая частая ошибка — руки в карманах. Почему мужчины прячут руки? Потому что не знают, куда их деть. Страх,

неуверенность, привычка. Руки в карманах говорят женщине: «Я закрыт, я боюсь, я не готов к контакту».

Правильное положение: руки либо свободно висят вдоль корпуса, либо (если вы идёте) слегка согнуты в локтях и двигаются в такт шагам. Не нужно размахивать ими как ветряная мельница. Достаточно естественного движения от плеча.

Если вам некуда деть руки — возьмите что-то. Книгу, стакан кофе, телефон (но не смотрите в него каждые три секунды). Предмет в руках даёт опору и убирает желание засунуть их в карманы.

Исключение: одна рука в кармане — допустимо, если вы стоите и расслаблены. Но обе руки в карманах — табу.

Корпус.

Ваш корпус не должен раскачиваться из стороны в сторону, как у маятника. Это походка уставшего человека. Корпус должен быть слегка наклонён вперёд — на два-три градуса. Это сигнал «я иду вперёд, я устремлён в будущее, я не боюсь».

Проверьте себя: если вы наклоните корпус слишком сильно — будете падать. Если отклоните назад — будете выглядеть высокомерно. Золотая середина: лёгкий, едва заметный наклон вперёд.

Ноги и шаг.

Шаг должен быть уверенным, но не тяжёлым. Вы не должны топтать, как слон в посудной лавке. Но и семенить, как мышка, не нужно. Ширина шага — естественная, примерно

длина вашей стопы. Ступня ставится с пятки на носок, плавно.

Скорость: не торопитесь. Уверенный мужчина не бежит. Он идёт со скоростью, которая говорит: «Я никуда не опаздываю, моё время в моих руках». Если вы идёте слишком быстро — вы нервозны. Если слишком медленно — вы апатичны.

Взгляд в процессе ходьбы.

Когда вы идёте, ваш взгляд не должен быть прикован к асфальту. Смотрите на горизонт. Но не как робот — слегка скользя по сторонам. Вы замечаете людей, здания, витрины. Вы в контакте с пространством.

Женщина, которая идёт навстречу, должна почувствовать ваш взгляд за десять метров. Не пяльтесь. Просто будьте здесь. Если ваши взгляды встретились — улыбнитесь краешком губ и отведите глаза первым, но медленно, не дёргаясь.

Полная схема походки победителя (описание без фото, но с максимальной детализацией):

Представьте, что вы — капитан корабля, который идёт по палубе. Вы спокойны, вы знаете курс, вы не боитесь шторма. Ваши плечи расправлены, но не напряжены. Голова чуть приподнята. Руки свободны. Шаг идёт от бедра, а не от колена. Стопы смотрят прямо, носки не разворачиваются в стороны. Вы идёте плавно, как хищник, который сыт и не охотится, но в любой момент готов к действию.

Упражнение для отработки: найдите пустой коридор или

длинную комнату. Проходите от стены до стены, отслеживая каждую часть тела. Делайте это перед зеркалом. Повторите пятьдесят раз, пока походка не станет естественной.

Зрительный контакт: как держать 3-5-7 секунд, чтобы она смутилась первой

Зрительный контакт — это самое мощное оружие в вашем арсенале. Без единого слова он может сказать: «Я смелый», «Я уверен», «Ты мне интересна», «Я не боюсь тебя». Но большинство мужчин либо избегают зрительного контакта (смотрят в пол, в сторону, на телефон), либо сверлят женщину взглядом, как маньяки.

Нужен баланс. Правило «трёх-пяти-семи секунд».

Уровень первый: три секунды.

Вы заметили женщину. Ваши взгляды встретились. Вы держите контакт три секунды. За это время вы успеваете мысленно сказать: «Привет, я тебя вижу». Три секунды — это достаточно, чтобы она поняла: вы её заметили. Но недостаточно, чтобы испугать.

После трёх секунд вы медленно отводите взгляд в сторону (не вниз — вниз это подчинение; и не резко — резко это страх). Отвели — подождали пару секунд — снова посмотрели.

Уровень второй: пять секунд.

Если женщина после трёх секунд не отвела взгляд и даже улыбнулась или подняла бровь, вы увеличиваете до пяти секунд. Пять секунд — это вызов. Это сигнал: «Я не просто

тебя заметил, я хочу продолжения».

После пяти секунд вы можете улыбнуться. Лёгкая, едва заметная улыбка. И снова отвести взгляд. Но теперь — очень медленно, с сожалением.

Уровень третий: семь секунд.

Семь секунд — это уже почти знакомство без слов. Если вы держите контакт семь секунд и она не отвернулась — вы можете подходить. Потому что семь секунд непрерывного зрительного контакта между незнакомыми людьми — это в психологии считается приглашением к общению.

Но есть нюанс: семь секунд не должны быть «сверлением». Ваш взгляд должен быть мягким. Смотрите не в зрачки (это агрессия), а в область между бровями или на переносицу. Или на один глаз, потом на другой, потом на губы. Взгляд путешествует.

Техника «Треугольник»:

При разговоре с женщиной перемещайте взгляд по треугольнику: левый глаз — правый глаз — губы. Каждые две-три секунды — новая точка. Это создаёт эффект «гипнотического» взгляда. Она не понимает, что происходит, но ей становится тепло, интересно и немного тревожно — в хорошем смысле.

Чего нельзя делать:

- Пялиться немигающим взглядом (это пугает).
- Смотреть в упор, не отводя глаз (это агрессия).
- Отводить глаза резко, как будто вас поймали на краже

(это страх).

— Смотреть в пол (это неуверенность).

— Смотреть на грудь или ноги (это неуважение).

Упражнение для тренировки зрительного контакта:

Выйдите на улицу. Выберите прохожих (не только женщин, всех подряд). Смотрите им в глаза, пока они не отведут взгляд первыми. Ваша задача — смотреть ровно на секунду дольше, чем они. Вы заметите, что большинство людей отводят глаза через две-три секунды. Вы — через три-четыре. Вы не сверлите, вы просто не отводите первым.

Делайте это упражнение по пятнадцать минут в день в течение недели. Через семь дней вы заметите, что люди стали чаще вам улыбаться. Потому что зрительный контакт — это признак уверенности, а уверенность притягивает.

«Улыбка с секретом» — как улыбаться одними глазами (техника Дюшена)

Знаете, как отличить настоящую улыбку от фальшивой? Настоящая улыбка — это не только рот. Это глаза. Когда человек улыбается искренне, вокруг глаз появляются морщинки — «гусиные лапки», и глаза сужаются, становятся лучистыми.

Эта улыбка называется **улыбка Дюшена** (по имени французского невролога, который её описал). Фальшивая улыбка задействует только мышцы рта. Настоящая — ещё и мышцы вокруг глаз.

Почему это важно для соблазнения? Потому что женщина считает вашу искренность за доли секунды. Фальшивая улыбка говорит: «Я улыбаюсь, потому что так надо, потому что я хочу тебе понравиться, потому что я играю роль». Настоящая улыбка говорит: «Я рад тебя видеть, мне хорошо с тобой, я настоящий».

Как научиться улыбаться одними глазами?

Упражнение первое: «Вспомни смешное».

Встаньте перед зеркалом. Вспомните самый смешной случай из вашей жизни. Когда вы смеялись до слёз, до колик в животе. Почувствуйте это ощущение заново. А теперь посмотрите в зеркало. Что вы видите? Глаза сузились, вокруг них появились морщинки, лицо стало добрым, тёплым. Запомните это ощущение в мышцах лица.

Упражнение второе: «Улыбка без рта».

Попробуйте улыбнуться только глазами. Рот при этом ослаблен или слегка сомкнут. Получается? Если нет — вернитесь к упражнению первому.

Упражнение третье: «Улыбка в три этапа».

— Сначала улыбнитесь глазами (представьте, что увидели старого друга).

— Через секунду подключите лёгкую улыбку ртом (не скалить зубы, просто уголки губ вверх).

— Ещё через секунду — чуть приоткройте губы, как будто хотите что-то сказать, но передумали.

Эта трёхэтапная улыбка действует безотказно. Женщина

видит, что вы сначала обрадовались ей внутренне, потом внешне, потом приоткрылись для диалога.

Когда улыбаться?

— При зрительном контакте (после трёх секунд).

— Когда она сказала что-то смешное.

— Когда вы сделали комплимент (улыбка смягчает).

— Когда вы прощаетесь (улыбка оставляет приятное послевкусие).

Когда не улыбаться?

— Когда вы говорите серьёзные вещи (улыбка неуместна).

— Когда вы делаете провокацию (улыбка убивает эффект неожиданности).

— Когда вы смотрите на неё в упор (лучше спокойное, чуть прищуренное лицо).

Проксемика: какое расстояние выбирать на каждом этапе знакомства

Проксемика — это наука о расстоянии между людьми в общении. У каждого расстояния — свой смысл. Если вы нарушите дистанцию, женщина почувствует дискомфорт. Если будете слишком далеко — не создадите близости.

Общественная зона (более 3,5 метров).

Это расстояние для выступлений, лекций, случайных взглядов. На этом расстоянии вы можете оценить женщину, но не начать диалог. Если вы кричите через всю улицу «Девушка, познакомимся?» — вы нарушаете правила. Подойдите ближе.

Социальная зона (от 1,2 до 3,5 метров).

Это расстояние для официального общения, для знакомства с незнакомыми людьми. Оптимальная дистанция для первого подхода: 1,5—2 метра. Вы достаточно близко, чтобы говорить нормальным голосом, но достаточно далеко, чтобы не вторгаться в личное пространство.

Правило: подходя к женщине, остановитесь на расстоянии вытянутой руки (примерно 70—80 сантиметров). Это граница между социальной и личной зоной. Вы ещё не вторглись, но уже готовы.

Личная зона (от 45 до 120 сантиметров).

Это расстояние для дружеского и приятельского общения. Когда женщина начинает вам доверять, она сама сократит дистанцию. Если она сделала шаг назад — вы слишком близко. Если осталась на месте или приблизилась — всё идёт хорошо.

На первом свидании старайтесь держаться в пределах личной зоны. Если вы сидите в кафе за столиком напротив — это социальная зона (плохо). Если вы сидите за угловым столиком — расстояние 50—70 сантиметров (хорошо).

Интимная зона (от 0 до 45 сантиметров).

Это зона для поцелуев, объятий, шепота. В эту зону нельзя входить без приглашения. Приглашение — это когда она сама к вам придвигается, касается вас, не отодвигается, когда вы касаетесь её руки.

Как понять, что можно сократить дистанцию? Техника

«Шаг вперёд — шаг назад». Вы делаете шаг к ней (сантиметров на десять). Если она не отодвигается и не напрягается — вы можете оставаться. Если отодвигается — вы возвращаетесь на исходную.

Иерархия расстояний на свидании:

— При встрече — 1 метр.

— После приветствия — 70—80 сантиметров.

— Через 10 минут разговора — 50—60 сантиметров.

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.