

18+

Мир глазами
СОБЛАЗНИТЕЛЯ
Тимур Акатов



Тимур Акатов

Мир глазами соблазнителя

<https://litres.ru/74149843>

ISBN 9785007004053

Аннотация

Вы устали быть «хорошим парнем», которого пробирает холодный пот при мысли подойти к незнакомой девушке? Вы пробовали «техники пикапа», но они работают как заклинания из дешёвого фильма — неестественно и недолго?

Это не очередной сборник грязных приемов и манипуляций. Это зеленая таблетка, после которой вы навсегда измените свою оптику.

Автор, опираясь на психологию общения, НЛП (без занудства) и сотни реальных кейсов, показывает главное: притяжение не рождается из заученных фраз.

Содержание

Введение: «Зелёная таблетка»	5
Глава 1. Бинокулярное зрение вместо микроскопа: перестаем копать в недостатках, учимся видеть контекст	10
Глава 2. Туннельное зрение тревоги: почему нам кажется, что все смотрят на нашу ошибку, и как это отключить	14
Глава 3. Периферическое зрение харизмы: как замечать микрожесты интереса	17
Глава 4. Вербальное дзюдо: сила не-реакции	21
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Мир глазами соблазнителя

Тимур Акатов

© Тимур Акатов, 2026

ISBN 978-5-0070-0405-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение: «Зелёная таблетка»

Почему большинство мужчин живут в матрице «долженствований»?

Развернутый сюжетный блок. Начнем с истории двух одноклассников, Саши и Димы. Саша к тридцати годам: хорошая зарплата, ипотека, девушка, которую он «терпит», и тоска в глазах. Дима: работает художником-оформителем (меньше денег), но каждые выходные — новые лица, смех, приключения. Почему? Саша живет в системе «я должен»: должен зарабатывать, должен жениться, должен выглядеть солидно, должен нравиться начальнику, должен соответствовать. Дима живет в системе «я выбираю».

Психологическая врезка. Исследования показывают: установка «я должен» активирует в мозге зоны, отвечающие за страх и избегание боли. А установка «я выбираю» — зоны удовольствия и драйва. Соблазнитель не тот, кто умеет «подкатывать». Соблазнитель — тот, кто вышел из матрицы социальных обязательств. Матрица говорит: «Ты обязан быть интересным». Свободный человек говорит: «Мне интересно с самим собой, присоединяйся, если хочешь».

Конкретный пример из жизни (случай из работы автора). Мужчина, 34 года, руководитель отдела, приходит на консультацию: «У меня страх подойти к девушке». Выясняется: в его голове — сценарий на десять шагов вперед.

Что я скажу. Что она ответит. Что подумают люди за соседним столиком. Как мне уйти, если откажет. Это парализующее «должен» — «я должен произвести впечатление» — убивает спонтанность. Решение: заменить «должен произвести впечатление» на «давай посмотрим, что получится». Звучит просто. Работает мгновенно.

Юмористическая разрядка. Представьте, что вы идете к стоматологу с мыслью «я должен ему понравиться». Глупо, правда? А в общении с девушкой это звучит так же глупо. Но почему-то мы упорно тащим этот груз.

Итог первого подраздела. Матрица «долженствований» — это иллюзия контроля. На самом деле она контролирует вас. Пока вы внутри — вы робот. Выход наружу — и вы человек.

Отказ от «охоты»: переход от тактики снайпера к стратегии садовника

Метафорический блок. Представьте двух мужчин. Первый — охотник. Он выслеживает добычу, замирает, целится, переживает, сорвется ли бросок. У него есть ружье (заученные фразы), есть патроны (запас тем для разговора), есть трофейная комната (список побед). Охота выматывает. Охотник боится промахнуться. Охотник возвращается домой с пустыми руками или с убитой добычей, которую надо еще «приготовить» (удержать, завоевывать дальше).

Второй — садовник. Он готовит почву (свою жизнь, настроение, внешний вид как уважение к себе). Он сажает се-

мена (бросает реплики, улыбку, искренний интерес). Он поливает (поддерживает легкий контакт без давления). Он не выдергивает росток, чтобы проверить, вырос ли. Он не злится на погоду (ее настроение, отказ). Садовник знает: урожай будет, если все делать правильно и без истерики.

Почему охота не работает. Потому что охота — это стратегия дефицита. Охотник боится, что добыча кончится. Садовник живет в изобилии: женщины есть везде. Охотник концентрируется на результате («сегодня взять номер»). Садовник — на процессе («мне интересно, что за человек»). Охота создает напряжение. Садовничество создает естественность.

Практическое упражнение из обычной жизни. Выходя из дома, скажите себе: «Сегодня я садовник. Я не обязан никого „срывать“. Я просто смотрю на мир с интересом. Если случится диалог — отлично. Если нет — значит, почва еще не готова». Проведите так три дня. Отследите, как изменится ваше внутреннее состояние. Спойлер: тревога упадет, а интерес со стороны женщин парадоксальным образом вырастет.

Конкретный кейс. Клиент, инженер-программист, 28 лет, говорит: «Я сделал сто подходов за месяц. Ноль свиданий». Разбираем. В каждом подходе он был охотником. Выпрыгивал из-за угла с комплиментом. Девушки чувствовали этот охотничий запах — и включали защиту. Задание на неделю: не «подходить», а «оказываться рядом». Идти в ко-

фейню, в парк, на выставку — и просто быть там. Через три дня он написал: «Сегодня девушка сама ко мне подошла. Сказала, что у меня спокойные глаза». Это и есть садовничество.

Юмористический пример. Охотник в баре похож на продавца пылесосов: «Здравствуйте, могу я вас заинтересовать? У меня акция!». Садовник похож на кота, который пришел в комнату, лег на ковер и зевнул. Кота хочется погладить. Продавца пылесосов хочется вытолкать.

Как чтение этой книги изменит ваше восприятие реальности уже через 7 дней

Обещание без магии. Никакой «магической техники, которая заставит любую девушку упасть к вашим ногам» тут не будет. Потому что такой техники не существует. Но будет кое-что более ценное: вы перестанете быть заложником чужого мнения. Вы начнете замечать вещи, которые раньше проходили мимо. Вы увидите, как на самом деле работает притяжение — не в книжках по пикапу, а в реальной жизни.

Детальный план изменений по дням (в книге — отдельная глава-календарь).

— **День 1—2.** Вы заметите, как часто вы «играете роль». Справитесь с первым шоком от осознания.

— **День 3.** Вы перестанете готовить «правильные фразы» и обнаружите, что молчание иногда говорит больше слов.

— **День 4.** Вы увидите минимум три микрожеста интереса от женщин вокруг (и раньше вы их принимали за случай-

ность).

— **День 5.** Вы спокойно отреагируете на отказ — и удивитесь, как это легко.

— **День 6.** Вы сделаете комплимент, который запомнится. Не «какая ты красивая», а нечто, от чего у нее заблестят глаза.

— **День 7.** Вы почувствуете, что мир стал больше, светлее и дружелюбнее. Потому что вы перестали воевать с ним и начали с ним играть.

Важное замечание. Изменения не будут линейными. Возможны откаты. Возможны дни, когда «ничего не работает». Это нормально. Когда учишься кататься на велосипеде, ты тоже падаешь. Но однажды находишь равновесие — и больше его не теряешь.

Заключительный абзац введения. Итак, зеленая таблетка — это не магия. Это выбор. Каждую секунду вы выбираете: видеть мир через страх и долженствование или через любопытство и свободу. Первый вариант вас уже привел туда, где вы есть. Может, попробуем второй?

Глава 1. Бинокль вместо микроскопа: перестаем копать в недостатках, учимся видеть контекст

Подраздел 1.1. Где находится ваша головная боль

Психологический феномен. У людей есть когнитивное искажение, которое называется «фокусировка на негативе». Эволюционно это полезно: пещерный человек, заметивший шорох куста, выживал. А тот, кто любовался закатом, мог быть съеден. Проблема в том, что сейчас нет саблезубых тигров, а механизм остался.

В разговоре с девушкой ваше подсознание ищет угрозы. И находит. Вас может испугать собственная оговорка. Ее случайный взгляд в сторону. Пауза в диалоге. При этом вы пропускаете главное: она смеется над вашей шуткой. Она наклонилась ближе. Она поправила волосы, хотя у нее нет причин этого делать.

Жизненный пример. Игорь, 30 лет, приходит на тренинг. Рассказывает: «Я подошел к девушке в кафе. Мы разговорились. И тут мне показалось, что она смотрит на мой прыщ на подбородке. Я сдулся, начал заикаться, извинился и ушел». На вопрос «А что сказала она?» Игорь пожимает

плечами. Мы позвонили той девушке (Игорь дал контакт). Она: «Какой прыщ? Он был очень милым, шутил классно. Я отошла на минуту к подруге, вернулась — а его нет. Решила, я ему не понравилась». Игорь был в фокусе на микроскопе. Она вообще не замечала того, чего боялся он.

Техника настройки «Бинокля» (упражнение). В любой коммуникации поставьте себе мысленный таймер на 10 секунд. В течение этих 10 секунд вы ищете не недостатки (свои или ее), а ответ на три вопроса:

— Что хорошего я вижу в этом человеке прямо сейчас?

— Какое у нее настроение (а не «что она думает обо мне»)?

— Что интересного происходит вокруг нас, на что можно опереться?

Делайте это каждый раз, когда чувствуете тревогу. Через неделю «бинокль» станет привычкой.

Подраздел 1.2. Контекст решает все, или история про официанта и миллионера

Правило. Любое поведение становится значимым только в контексте. Девушка, которая не смотрит на вас в баре, может быть застенчивой. Или она проверяет, как вы реагируете на игнор. Или она действительно увлечена беседой с подругой. Или у нее разбито сердце. Без контекста вы не знаете. Но вы достраиваете худший сценарий: «Я ей не нравлюсь».

Забавный кейс из реальности. Один мужчина жаловался, что девушки в спортзале «странно на него косятся».

Он был уверен, что они смеются над его худыми ногами. Мы пошли с ним в зал. Я подошел к одной из «косящихся». Спросил: «Вы на него смотрели?» Она: «Да, он так усердно занимается, это мило. И потом, он похож на актера из того сериала...» Парень три месяца переживал из-за «смеющихся глаз», которые были взглядами восхищения.

Как научиться читать контекст. Ведите дневник наблюдений. Записывайте не «она меня отшила», а факты: «Я сказал А, она ответила Б, при этом ее тело было повернуто ко мне, пальцы сжимали край стола, а зрачки были расширены (признак интереса)». Через 20 таких записей вы увидите, что 80% ваших страхов — это плод воображения, а не реальность.

Подраздел 1.3. Упражнение «Три хороших»

Простое действие. Каждый вечер отвечайте на три вопроса о прошедшем дне (можно письменно):

— Что я сделал хорошо в общении (с кем угодно: кассирша, соседка, коллега)?

— Что я увидел хорошего в других людях?

— Какой момент дня вызвал у меня улыбку без причины?

Это тренировка мозга искать позитив. Через две недели вы заметите, что в реальном диалоге вам не нужно специально «включать бинокль» — он уже работает на фоне.

Почему это работает. Нейропластичность. Мозг, как мышца: какую привычку качаете, та и растет. Если вы каждый день ищете недостатки, вы станете профессиональным

критиком. Если ищете ресурс — станете по жизни человеком-магнитом.

Глава 2. Туннельное зрение тревоги: почему нам кажется, что все смотрят на нашу ошибку, и как это отключить

Подраздел 2.1. Эффект прожектора

Психологический термин (адаптирован). «Эффект прожектора» — это наша склонность думать, что окружающие намного внимательнее к нам, чем на самом деле. Мы считаем, что наша неловкость, оговорка, выпавшая вилка или красное пятно на рубашке видны всем и обсуждаются. На самом деле окружающие заняты собой. Они тоже боятся, что их заметят.

Эксперимент, который можно провести самому. В следующий раз в транспорте или очереди специально сделайте что-то слегка нелепое (поправьте очки, которых нет; кашляните в пустой кулак; скажите вслух «ой, я забыл»). Посчитайте, сколько человек на это обратили внимание. Спойлер: ноль или один (и тот будет выглядеть как вы, потому что он тоже в своем прожекторе).

Жизненная история. Максим на свидании в парке споткнулся о корень дерева и упал на одно колено. Ему показалось, что это катастрофа. Он извинился, покраснел и ис-

портил вечер себе. Через месяц он рассказал об этом той же девушке. Она расхохоталась: «Я вообще не помню. Помню, что было смешно, когда ты пытался накормить меня мороженым, а оно упало. Но падение? Нее». Проектор ослепил Максима, но не осветил ничего важного.

Подраздел 2.2. Вы не в центре вселенной (и это хорошая новость)

Привычка, которая спасает. Когда вам кажется, что «все смотрят», спросите себя буквально вслух (можно шепотом): «А что, собственно, эти люди сейчас делали за секунду до моей ошибки?» Ответ: они пили чай, листали ленту, разговаривали, думали о своем. Ваша ошибка для них — щелчок. Они его заметили и забыли через три секунды.

Упражнение «Свидетели». Выйдите на оживленную улицу. Посмотрите на прохожих. Выберите одного. Теперь представьте, что он только что совершил вашу самую страшную ошибку (громко рыгнул, упал, сказал глупость). Как долго вы будете о нем думать? Скорее всего, через 10 секунд вы переключитесь на другого прохожего. Вот и другие так же.

Техника отключения прожектора. Мысленно нарисуйте вокруг себя невидимый шар. Диаметр — вытянутая рука. Все, что происходит внутри шара, — ваше. Все, что снаружи, — не ваше. Ошибка внутри шара касается только вас. Остальным до нее нет дела. Этот простой образ снижает тревогу в моменте.

Подраздел 2.3. Сценарий «Что худшее случится?»

Рациональный анализ страха. Когда страх подойти, сказать, сделать — парализует, пройдите три шага:

— Сформулируйте самый страшный возможный исход. (Она скажет «нет», отвернется, назовет дураком.)

— Оцените вероятность этого исхода. (Реально: 5—10% максимум. Чаще она просто скажет «извините, я занята» или «нет» без драмы.)

— Спросите себя: я переживу этот исход? (Да. Вы переживали и не такое. Это просто слово.)

Юмористический пример. Худшее, что может случиться при знакомстве в книжном магазине: девушка начнет громко кричать, вызывать полицию, из-под стеллажей выйдут охранники, вас снимут на телефон, и видео разойдется по всем каналам (шутка). На деле: максимум — неловкое молчание и вы уходите пить кофе дальше. Смешно же бояться этого, правда?

Домашнее задание читателю. Напишите список из 10 самых страшных ваших «что, если...» при общении с девушками. Напротив каждого напишите реальную вероятность (в процентах) и реальные последствия (скорее всего, никаких). Храните этот список. Перечитывайте перед выходом из дома.

Глава 3. Периферическое зрение харизмы: как замечать микрожесты интереса

Подраздел 3.1. Три сигнала, которые нельзя пропустить

Сигнал первый: поправление волос. Девушка убирает волосы с лица или наматывает прядь на палец. Это может быть привычкой. Но если она делает это в момент общения с вами или когда вы на нее смотрите — это часто бессознательный сигнал «я хочу выглядеть лучше для тебя». Признаком, что она заинтересована в вашем одобрении.

Сигнал второй: положение корпуса и носков ног. Носки обуви, колени, пупок (условно) направлены на вас. Если все три «стрелки» показывают в вашу сторону — человек вовлечен. Если тело развернуто к выходу, а голова к вам — она хочет уйти, но вежлива.

Сигнал третий: расширение зрачков. Мы не можем этим управлять сознательно. Зрачки расширяются на интересный объект, на человека, который нравится. В темноте они большие, это понятно. Но если в нормальном свете вы видите, что зрачки собеседницы стали крупнее — есть химия. Это один из самых честных сигналов.

Важное предупреждение. Ни один сигнал по отдельно-

сти ничего не значит. Человек может чесать голову от перхоти, а не от кокетства. Поэтому нужна система. Три сигнала одновременно — повод действовать. Один сигнал — просто заметьте и продолжайте наблюдение.

Подраздел 3.2. Мимические микровыражения

Идея. Лицо человека за 0,2 секунды выдает истинные эмоции, прежде чем социальная маска их спрячет. Изучите базовые:

— **Кратковременное поднятие бровей** (дольше, чем на секунду) — удивление, интерес.

— **Быстрое опускание уголков губ** — сожаление, недовольство (даже если она улыбается через секунду).

— **Прищуривание с одновременным небольшим наклоном головы** — оценка, кокетливое «я тебя разгадаю».

Упражнение «Немой диалог» (развернутое описание). Выберите людное место (парк, кафе). Сядьте так, чтобы видеть лица проходящих. На 5 минут выключаете слух. Смотрите только на лица. Попробуйте угадать, какие эмоции люди переживают прямо сейчас. Одна девушка улыбается телефону — влюблена в экран. Другой мужчина хмурится — злится на кого-то. Пара сидит в обнимку, но взгляд девушки бежит — ей скучно. Это развивает вашу эмпатию и способность считывать реальное состояние, а не выдуманное.

Подраздел 3.3. Как тренировать периферическое зрение

Физическое упражнение от психологов. Сидя на стуле, выберите точку прямо перед собой. Смотрите на нее. Не двигая глазами, замечайте, что происходит справа и слева от вас. Расширяйте угол обзора. Сначала сложно, потом привыкаете. В общении это поможет замечать ее жесты, даже когда вы «смотрите ей в глаза».

Игровая тренировка в жизни. Идя по улице, старайтесь заметить, сколько человек подносят руку к лицу (поправляют волосы, трут нос, прикрывают рот). Считайте. Через минуту вы увидите, что это происходит постоянно. Вскоре вы станете замечать эту же «руку у лица» в диалоге — и сигнал сработает.

Реальный случай. Андрей жаловался: «Я не вижу, когда я ей интересен». Провели тест. Я включил видео его разговора с девушкой (он разрешил записать для тренинга). Андрей смотрел только на свои слова и свои ошибки. Я замедлил запись. Показал: она трижды поправила волосы, наклонилась на 15 градусов ближе и дважды коснулась его руки «случайно». Андрей был в шоке. Он не видел леса за деревьями. После тренировки периферического зрения его жизнь изменилась.

Прежде чем мы нырнем в конкретные техники, я хочу сказать важную вещь. Притяжение — это не магия. Это не особый дар, которым обладают избранные. Это грамматика. Как в языке: есть буквы, есть правила их соединения в слова, есть правила соединения слов в предложения. Знание граммати-

ки не делает поэтом, но без нее вы не напишете даже короткого сообщения.

Так и здесь. Вы можете быть самым интересным человеком на свете, но если вы не умеете «упаковать» свою личность в диалог — мир об этом не узнает. И наоборот, обычный парень с посредственной биографией, но с пониманием того, как работают внимание, эмоции, паузы, вопросы, истории, — становится центром притяжения.

Эта часть о том, как строить диалог так, чтобы он не был похож на интервью при приеме на работу. О том, как звучать, какие темы поднимать, как реагировать на неудобные вопросы, как создавать напряжение и как его разряжать. Здесь будет много техник. Но главное, что вы вынесете — это не набор трюков, а принцип: вы не говорите словами, вы говорите состояниями.

Поехали.

Глава 4. Вербальное дзюдо: сила не-реакции

Подраздел 4.1. Почему большинство мужчин в диалоге похожи на теннисные подающие машины

Развернутая метафора и ее разбор. Представьте себе теннисную подающую машину. Ее ставят на корте, загружают мячами, и она выстреливает мяч за мячом. Игроку нужно только отбивать. Машина не думает, не чувствует, не адаптируется. Она просто выполняет программу. Примерно так же ведут себя 80% мужчин при разговоре с девушкой. Они загружают в себя заготовленные темы: работа, хобби, путешествия, «а ты какая по знаку зодиака». И выстреливают вопрос за вопросом. «Где ты работаешь?», «А как ты проводишь выходные?», «Любишь ли ты котиков?». Девушка вежливо отвечает. Мужчина задает следующий вопрос. Это не диалог. Это допрос. И девушка чувствует себя не на свидании, а на собеседовании в отделе кадров.

Почему так происходит? Потому что страх паузы. Мужчина боится, что если замолчит, то «теряет нить разговора», девушка заскучает и уйдет. И он начинает тараторить, забрасывать вопросами, шутками, историями — без разбора, лишь бы не было тишины. Парадоксальным образом именно эта болтовня и убивает интерес. Потому что интерес рожда-

ется в паузах. Между нотами есть тишина. Без нее музыка — просто шум.

Реальный пример из жизни. Ко мне на консультацию пришел Степан, 32 года, инженер-электроник, умный, интересный, с тремя высшими образованиями. Жалоба: «Не могу пройти дальше первого свидания». Просим записать его разговор с девушкой (он согласился при условии анонимности). Слушаем 45 минут. Степан задает 127 вопросов. 127! Девушка отвечает развернуто. Степан задает следующий. Ни одной паузы дольше трех секунд. Ни одной шутки про себя. Ни одного момента, когда он просто посмотрел ей в глаза и промолчал. После свидания девушка написала подруге (мы потом с разрешения Степана прочитали): «Мне кажется, он собирает на меня досье. Спросил даже, какая марка у моего холодильника. Ушел с ощущением, что я сдавала тест». Степан искренне считал, что раз он задает вопросы — значит, он проявляет интерес. Но интерес без пауз, без эмоций, без «я тоже» превращается в анкету.

Техника «Три секунды тишины». Возьмите за правило: после того, как девушка закончила фразу, вы ждете три секунды. Не две. Не одну. Три. Сначала это будет невыносимо долго. Ваш мозг будет паниковать: «Скажи что-нибудь! Срочно! Иначе она уйдет!» Не поддавайтесь. Считайте про себя: одна тысяча, две тысячи, три тысячи. И только потом отвечайте. Что дают эти три секунды?

— Вы показываете, что не боитесь тишины. А кто не бо-

ится тишины — тот уверен в себе. Уверенность сексуальна.

— Вы даете ей время «договорить» мысль. Часто человек говорит одно, а через три секунды добавляет главное.

— Вы создаете напряжение. В этом напряжении — искра.

— Сделайте это упражнение на десяти обычных разговорах с кем угодно (кассирша, коллега, мама). И вы увидите, как изменится качество общения.

Подраздел 4.2. Как отвечать на провокационные тесты, или «Ты что, ко мне клеишься?»

Разбор страха — реального и надуманного. Один из самых сильных страхов мужчин — это реакция «отщивания». Девушка якобы скажет: «Что тебе надо?», «Отвали», «У меня есть парень», «Ты слишком стар для меня», «Ты слишком молод для меня», «Я не знакомлюсь на улице», «Ты десятый за сегодня». Знаете, что самое смешное? 90% мужчин боятся этих фраз, но никогда их не слышали. Потому что в реальности девушки (особенно адекватные и воспитанные) крайне редко отвечают так грубо. Чаще они просто вежливо говорят «нет, спасибо» или «я тороплюсь». Но страх живет в голове и парализует.

Однако есть ситуации, когда девушка действительно может спросить: «Ты что, ко мне клеишься?» или «Ты это серьезно?». Важно понять мотив. Это редко бывает просто грубостью. Чаще это:

— Проверка. Она хочет посмотреть, как вы отреагируете на давление. Если вы стусеивались — вы «слабак», если на-

чали оправдываться — вы «зашквар», если оскорбились и ушли — вы «обидчивый». Единственный выигрышный вариант — не-реакция.

— Игровой формат. Некоторые девушки любят подкалывать с первой секунды. Они так флиртуют. Грубость — это их язык привлечения внимания.

— Защита слабых границ. Девушка реально напугана или раздражена (чаще из-за предыдущего неудачного опыта). Здесь ваша задача — обезоружить добротой.

Техника первая: «Согласие и усиление» (из НЛП, адаптированное под этичный пикап). Суть проста: вы не спорите, не отрицаете, не оправдываетесь. Вы соглашаетесь — и добавляете что-то абсурдное, преувеличенное, чтобы сбить серьезность момента.

Примеры:

— Она: «Ты что, ко мне клеишься?»

— Вы (спокойно, с легкой улыбкой): «Да, именно. Я сегодня запланировал склеить ровно трех девушек, вы у меня вторая по графику. После вас пойду к той даме у окна, она уже смотрит с надеждой». (Это шутка, которая показывает, что вы не принимаете ситуацию серьезно и не нуждаетесь в ее одобрении).

— Она: «У меня есть парень».

— Вы: «О, поздравляю. А он тоже любит ананасовую пиццу? Я просто ищу союзника в этой битве вкусов». (Вы не отступаете, но переводите в шутку и отказываетесь от сорев-

новательной позиции).

— Она: «Я не знакомлюсь на улице».

— Вы: «Ну вот, а я уже хотел предложить вам подписать петицию за легализацию знакомств на улицах. Придется идти в парк». (Абсурд снимает напряжение).

Важное условие: все это работает только с искренней, доброжелательной интонацией и легким смехом. Если вы скажете это с обиженным лицом — провал.

Техника вторая: «Переход на метуровень». Вы выходите из содержания ее фразы и комментируете сам факт проверки.

— Она: «Ты что, ко мне клеишься?»

— Вы: «Слушай, а тебя часто так настойчиво пытаются склеить? У тебя защитная реакция как у панды в зоопарке. Может, дадим мне десять секунд, чтобы я не оправдал твои ожидания?»

Вы показываете, что понимаете ее игру, не включаетесь в нее, но остаетесь дружелюбным.

Техника третья: «Просьба пояснить» (для самых агрессивных вариантов).

— Она (грубо): «Отстань, не видишь, я занята?»

— Вы (совершенно спокойно, без капли обиды): «Простите, если побеспокоил. А что именно вас так задело в моем обращении? Я просто хотел спросить, хороший ли кофе в этом месте, потому что я тут впервые. Но вижу, что задел ваши границы. Извините еще раз». (Вы берете ответственность

за возможную неловкость, не переключаете, не нападаете в ответ. В 90% случаев после такого девушка смягчается и начинает общаться сама).

Жизненный случай, который все меняет. Мой клиент Денис, 24 года, панически боялся фразы «у меня есть парень». Он вообще не подходил к девушкам, потому что «зачем, если она скажет про парня». На тренинге мы нашли пять девушек в торговом центре, и Денис подошел к каждой с простым вопросом «который час?». Четыре ответили и пошли дальше. Пятая, молодая девушка, сказала: «Часы на телефоне посмотрите, я не ваш будильник». Денис (по нашей инструкции) ответил: «О, а вы, я вижу, настроены философски. А вы не подскажите, где тут есть приличное место поесть? А то я телефон разрядил, и все навигаторы обиделись». Девушка улыбнулась. Они начали разговор. У нее был парень (она сказала через 15 минут). Но они обменялись контактами, потому что Денис понравился как интересный собеседник. Чего боялся Денис? Фразы «у меня есть парень». Что произошло? Ничего страшного.

Подраздел 4.3. Техника «Пульт управления»: как перебить, чтобы стало интереснее

Идея. В нормальном, вежливом общении не принято перебивать. Это правило. Но правило работает, когда оба хотят быть вежливыми. В кокетливом, игровом, флиртующем общении уместны мягкие перебивания. Они показывают, что вы не ходите на цыпочках вокруг ее слов, вы — равный

участник, у вас есть свой темп, свое мнение, своя энергия. Это сбивает шаблон «хорошего мальчика» и создает искру.

Разновидность первая: «Перебивание-эхо». Девушка рассказывает что-то банальное («Я вчера так устала на работе»). Вы перебиваете (мягко, улыбаясь): «Стоп. Скажите, а вы в офисе носите тапки? Потому что я себе купил тапки с единорогами, и теперь энергоэффективность выросла на 20 процентов. Продолжайте про усталость». Она начинает смеяться. Вы не дали ей уйти в скучную жалобу, вы внесли абсурд, вы показали, что с вами не будет тоскливо.

Разновидность вторая: «Перебивание-уточнение». Девушка: «А потом мы поехали в горы...» Вы: «Минуту! Горы в смысле, вы были в горах? И вы не сбросили мне фотографии? Это нарушение дружеского кодекса. Ладно, извините за эмоции, продолжайте». Вы показываете энтузиазм, вы прерываете, но это прерывание — знак интереса, а не неуважения.

Разновидность третья: «Перебивание-возврат» (самое сильное). Разговор зашел в скучное русло (она перечисляет, что купила в магазине). Вы перебиваете: «Знаете, я должен вас прервать. Я вдруг понял, что смотрю на вас уже три минуты и совершенно не слышу, что вы говорите про гречку. Потому что улыбка у вас завораживающая. Давайте вернемся к гречке через тридцать секунд, а пока просто посмотрим друг на друга». Это дерзко. Это работает, только если у вас уже есть некоторый уровень комфорта. Но когда

работает — взрывает.

Техническое предупреждение. Перебивание не должно быть частым. Максимум два-три раза за разговор. И оно должно быть игровым, не агрессивным. Если вы чувствуете, что девушка напряглась (скорректировалась, поджала губы) — прекращайте, возвращайтесь к вежливому режиму. Ваша задача — сбить шаблон «интервью», а не подавить собеседника.

Упражнение для тренировки. В течение недели в разговорах с людьми, которых вы хорошо знаете (друзья, коллеги, родственники), делайте по одному игровому перебиванию в день, с абсурдным комментарием. Отслеживайте реакцию. Вы увидите, что люди (не только женщины) становятся более вовлеченными, когда вы прерываете их с юмором.

Подраздел 4.4. Искусство комплимента-3D: как сделать так, чтобы вас запомнили

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.