

18+

ТЕХНОЛОГИЯ *соблазнения 2.0*

Тимур Акатов

Тимур Акатов

Технология соблазнения 2.0

«Издательские решения»

Акатов Т.

Технология соблазнения 2.0 / Т. Акатов — «Издательские решения»,

«Технология соблазнения 2.0» — это современное, взрослое и честное руководство для мужчин, которые хотят перестать играть чужие роли и научиться строить естественные, живые отношения с женщинами без страха, фальши и скуки. Эта книга — работа с внутренним стержнем, эмоциональным интеллектом и сценарием победителя. Вы узнаете, почему женщины чувствуют вашу скуку за километр, как перестать бояться отказов и превратить свою уникальность в магнит.

© Акатов Т.

© Издательские решения

Содержание

Введение: Почему старая школа мертва?	6
Как понять, что у тебя сейчас «голодный сценарий»?	11
Техника номер три, из нейролингвистического программирования: «взмах»	13
Как работает сценарий победителя?	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Технология соблазнения 2.0

Тимур Акатов

© Тимур Акатов, 2026

ISBN 978-5-0070-0482-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение: Почему старая школа мертва?

Представьте себе молодого человека начала двухтысячных. На нём надета кожаная куртка, в руках — модный по тем временам кнопочный телефон, а в голове — выученная наизусть последовательность фраз, которые, как обещал тренер с кассеты «Успех у девушек за 30 дней», должны сработать с вероятностью 99 процентов. Этот парень подходит к девушке в баре, смотрит на неё специальным «рентгеновским» взглядом (чтобы показать доминирование), делает «отрицание»: «С такой причёской ты явно не мой тип», — а затем тут же использует шаблонный комплимент. Девушка, если верить той же кассете, должна была броситься ему на шею.

На деле же она крутила пальцем у виска или звала охранника.

Старая школа пикапа, расцвет которой пришёлся на нулевые годы, была первой попыткой систематизировать мужскую удачу. И в этом её огромная заслуга. Впервые в истории обычный парень мог подумать: «Так, значит, я могу не родиться красавцем или миллионером, но изучить технику и получить нужный результат». Это была маленькая революция. Книжки тех лет расходились миллионными тиражами, мужчины объединялись в закрытые клубы, учились на «тренингах выхода на улицу» и сравнивали статистику закрытых знакомств.

Но прошло двадцать лет. Мир изменился. А методы — нет. И сегодня использовать подходы той эпохи — всё равно что пытаться взломать современный смартфон отвёрткой. Давайте честно посмотрим, что именно «сломалось» в старой школе, почему её технологии больше не работают и как выглядит та самая болезненная точка, от которой мы будем отталкиваться в этой книге.

Краткий разбор методов двухтысячных: имитация, а не жизнь

Начнём с самого знаменитого наследия той эпохи — так называемых «шаблонов». Это были заранее заготовленные тексты, истории и фразы, которые нужно было произносить в определённой последовательности. Авторы методик утверждали: если девушка скажет «А», ты отвечаешь «Б», если сделает определённый жест, ты делаешь паузу и произносишь «В». Сценарий был прописан от начала до момента, когда пара оказывается у тебя дома.

Пример из реальной жизни тех лет. Звучало это примерно так: «Знаешь, ты напоминаешь мне мою младшую сестру. Она тоже постоянно спорит по пустякам, но при этом умеет слушать. Я сейчас тебя проверю. Скажи мне честно: а ты бы хотела, чтобы мужчины не врали, даже если правда будет горькой?» Пауза. Девушка отвечает. Затем следует следующая фраза из блокнота: «Ладно, я понял. Давай сыграем в игру. Я называю слово, ты говоришь, что оно у тебя ассоциируется...»

Человек со стороны слышит этот диалог и испытывает неловкость. Потому что он неестественный. Он напоминает разговор двух роботов, у одного из которых сбой программы. Да, формально шаблоны содержали в себе полезные приёмы из психологии: вопросы, вовлекающие в диалог; так называемые «ловушки согласия», когда ты говоришь что-то, с чем девушка заведомо согласится; элементы интриги. Но беда в том, что любой шаблон остаётся шаблоном. Он не учитывает живого человека напротив. Он не видит её усталых глаз после рабочего дня, её растерянности, её игривого настроения или желания просто помолчать.

Методичка не знает, что она только что поругалась с подругой и у неё красные глаза. Она не чувствует, что ей холодно и она хочет домой. Она не отличает ту, кто ищет приключений, от той, кто через неделю выходит замуж. А главное — шаблон мгновенно выдаёт в мужчине актёра.

Это как если бы вы пришли на свидание с листком бумаги, приклеенным ко лбу. Даже самая наивная девушка через три минуты диалога понимает, что говорит не с живым мужчиной, а с чужой речью. И возникает главный вопрос: а где же ты сам, настоящий? Где твоя

харизма, твоя неловкость, твоя улыбка, твои паузы? Их нет. Есть заученный текст про «младшую сестру».

Второй столп старой школы — методика, которую называли условно «такси». Смысл был прост: нужно быстро и агрессивно оказывать женщине «услуги» — подвезти, оплатить счёт, помочь с сумкой, решить её проблему. Идея заключалась в том, что женщина привыкнет к твоей полезности и начнёт воспринимать тебя как надёжного спутника. Затем, когда ты внезапно перестаёшь оказывать эти услуги, возникает так называемый «контраст», и женщина начинает добиваться твоего внимания.

Звучит логично? Только на бумаге. В реальной жизни это превращается в историю, где мужчина становится вечным мальчиком на побегушках. Он водит её по магазинам, чинит кран, встречает из аэропорта в три утра, а в ответ получает разве что «ты такой добрый». Возникает классический перекосяк: она воспринимает его как социального работника, а не как мужчину. Методика не учитывает, что женщина устроена иначе: её желание не включается по факту оплаченного ужина. Желание возникает из напряжения, из недосказанности, из опасной искры. А не из проездного билета в метро.

Самым же опасным наследием стали техники «отрицания» и «снижения ценности». Их суть: чтобы девушка не загордилась и не посчитала себя лучше тебя, нужно сразу «приземлить» её. Сделать ей замаскированный поддразнивание комплимент с ноткой гадости. Вместо «Какое красивое платье» говорилось: «Платье интересное, но вот туфли — катастрофа». Вместо приятного знакомства: «Ты выглядишь так, будто твой бывший всё ещё бегает за тобой с цветами».

Что происходит в голове у девушки в этот момент? Она не думает: «О, какой уверенный мужчина, он меня отрицает, сейчас я буду доказывать свою ценность». Она думает: «Отстань, хам». Или ещё грубее. Потому что нормальному здоровому человеку не интересно общаться с тем, кто его с первой секунды пытается уесть. Другое дело, если вы давно в близких отношениях и позволяете себе ироничное подкалывание — это игра. Но подходить к незнакомке с «крючка» — всё равно что предложить ей сыграть в шахматы до того, как вы поздоровались.

Главные ошибки старой школы: почему мужчин было жалко

Первая и самая фатальная ошибка — **неестественность**. Тренинги тех лет учили буквально всему, кроме одного: как оставаться собой под давлением. Парни заучивали чужие жизни, чужие истории, чужие интонации. На выходе получались клоны. Одинаковые фразы, одинаковый смех, одинаковые жесты. Массовое производство «подкатчиков», которые на любую женскую реплику отвечали заготовленным «ой, всё» или «ты что, серьёзно?». Женщины между собой мгновенно обменивались информацией: «Опять эти пикаперы пошли. Слушай, сейчас подойдёт парень в рубашке с расстёгнутыми пуговицами, скажет про сестру, потом начнёт рассказывать про свои путешествия». И это был приговор.

Второе — **страх показаться хорошим**. Старая школа внушила целому поколению мужчин, что быть «хорошим» — это смертельный приговор. Что доброта, забота, нежность и чуткость — это синонимы слабости. И лучший способ завоевать женщину — показать, что тебе на неё наплевать. Парадокс: тысячи мужчин стали демонстрировать безразличие и холодность, полагая, что именно это зажжёт огонь страсти. Но они путали страсть с обидой. Женщина может заинтересоваться мужчиной, который ведёт себя загадочно. Но она не заинтересуется тем, кто ведёт себя как эгоистичный ребёнок. Страх быть «хорошим парнем» породил целую армию фальшивых «плохишей», которые не умели ни защитить, ни позаботиться, ни создать уют, зато отлично умели исчезать на три дня без объяснений.

Третье — **концепция так называемой низкой ценности**. Это была настоящая эпидемия. Парням внушали: ты должен выглядеть, одеваться и вести себя так, чтобы женщина решила, что ты круче, чем ты есть на самом деле. Не хочешь в ресторан — изобрази, что часто там бываешь. Не разбираешься в искусстве — выучи три фамилии художников и вставь их в

разговор. Не уверен в себе — надень дорогие часы (пусть даже подделку). Вместо работы над реальной самооценкой предлагалась декорация.

И это работало ровно до первой серьёзной проверки. Как только девушка начинала задавать уточняющие вопросы («А какой именно ресторан тебе нравится? А почему ты говоришь, что часто бываешь в театре, но не знаешь, где вход?»), карточный домик рушился. Мужчина краснел, мямлил, злился или уходил в глухую оборону. И чувствовал себя при этом полным ничтожеством, потому что внутри себя он верил в свою «низкую ценность». Ему даже в голову не приходила мысль: «А может, я и без часов, и без ресторанов уже представляю ценность, потому что я — это я».

Соблазнение 2.0: не манипуляция, а честность с собой

И вот мы дошли до главного. Если старая школа строилась на имитации, страхе и твердой вере, что женщину можно «обмануть», то технология соблазнения версии два-ноль строится на принципиально ином: **конгруэнтности**.

Конгруэнтность — это слово из психологии, которое означает полное совпадение того, что ты говоришь, чувствуешь и делаешь. Простыми словами: когда твоё тело, голос, слова и намерения не противоречат друг другу. Это когда ты не играешь роль уверенного мачо, а становишься уверенным. Не изображаешь остроумного собеседника, а настолько расслаблен, что остроумие рождается само собой. Не притворяешься, что тебе всё равно, а настолько занят своей жизнью, что ей действительно может быть интересно в эту жизнь попасть.

Представьте разницу. Парень из двухтысячных: он подходит, нервно улыбается, внутренне проговаривает: «Сейчас скажу про сестру, потом сделаю паузу, потом отрицание». Его сердце колотится, он потеет, но он терпит, потому что «методика работает». Девушка чувствует фальшь за километр, потому что человеческий мозг — лучший детектор лжи. Он считывает микромимику, напряжение в горле, неестественные жесты. Этот парень обречён.

Парень из технологии два-ноль: он подходит потому, что ЕМУ интересно. Не потому, что надо набрать статистику, а потому что увидел загадку, ситуацию, интересный образ. Он не говорит чужих фраз. Он может сказать: «Привет, я шёл мимо и понял, что если не подойду, то вечером буду жалеть». Это честно. Или он может промолчать три секунды, просто глядя в глаза, а потом улыбнуться и сказать: «Не хочу придумывать крутой подкат, потому что единственное, что я сейчас придумал, — это что ты чертовски красиво смеёшься». Тоже честно.

Конгруэнтность снимает главное напряжение — напряжение актёрства. Ты не врешь. Ты не играешь. Ты не пытаешься казаться выше, богаче, умнее, опытнее. Ты просто здесь и сейчас, живой мужчина, который решил познакомиться с живой женщиной. И это, как ни странно, производит гораздо более сильное впечатление, чем любой вызубренный наизусть шаблон. Потому что искренность в мире, где все через маски, — это самый редкий и ценный товар.

В этой книге мы будем строить тебя как личность, а не как говорящую голову. Мы не будем учить тебя «как сказать». Мы будем учить тебя, **каким быть**. Мы разберём твои блоки, страхи, сценарии из детства, которые заставляют тебя стесняться или агрессировать. Мы подключим современные данные нейробиологии и психологии привязанности — то, о чём старая школа даже не догадывалась. Мы используем приёмы НЛП, но не для манипуляции, а для того, чтобы лучше понимать себя и собеседника. Мы научимся смеяться над неудачами, потому что отказ — это не крушение твоей «низкой ценности», а просто сигнал: «Сегодня не твой день, завтра попробуешь снова».

Добро пожаловать в мир, где соблазнение — не битва, а танец. Где не нужно врать, чтобы понравиться. Где твоя уникальность — твой главный козырь. Открой следующую главу, и начнём с самого важного — твоего внутреннего стержня.

Без внутреннего состояния все техники работают против вас.

Представьте, что вы купили самый дорогой в мире скальпель. Лезвие из космического сплава, рукоятка из слоновой кости, баланс идеальный. Вы приходите в операционную и просите хирурга: «Работай!» Но хирурга нет. Есть только скальпель. И он просто лежит на столе.

Внутреннее состояние мужчины — это тот самый хирург. А все техники соблазнения, фразы, уловки, стиль одежды — лишь инструменты в его руках. Если хирург пьян, устал, напуган или зол, самый лучший скальпель нанесёт только вред. Если же хирург спокоен, собран и уверен, даже тупая ложка может спасти жизнь.

Почему большинство мужчин терпят фиаско в знакомствах? Не потому, что они не знают «правильных фраз». Потому что их внутреннее состояние кричит о неуверенности громче любых слов. Женщины — феноменальные считыватели этого состояния. Они могут не понимать, что такое «стержень», но они отлично чувствуют, есть он у мужчины или нет.

И первая, самая большая ошибка новичка — тратить всё время на внешнюю мишуру, оставляя свой внутренний мир гнить в запустении.

В этой части мы будем копать глубоко. Без розовых соплей, без банальных «полюби себя». Только конкретные механизмы, упражнения и честный разговор о том, что делает мужчину мужчиной.

Человек-праздник или Человек-миссия. Почему женщины чувствуют твою скуку.

В одном дворе жили два парня. Назовём их Сергей и Денис. Сергей каждый вечер выходил гулять с одной мыслью: «Надо познакомиться с девушкой». Он открывал приложение на телефоне, листал анкеты, писал однотипные «Привет, как дела?», получал однотипное молчание и шёл спать в плохом настроении. По выходным он ходил в бары, садился у стойки, пил пиво и рассматривал девушек. Если кто-то бросал на него взгляд, он мгновенно оживал, но тут же тух, потому что не знал, что сказать. Его жизнь вращалась вокруг одной оси: «Как найти женщину?»

Денис же в том же дворе каждое утро бегал трусцой, потому что готовился к любительскому марафону. Два раза в неделю ходил на курсы гончарного мастерства — странное, но увлекательное хобби, от которого у него горели глаза. По вечерам он читал не про «техники соблазнения», а про историю Средневековья, потому что это было чертовски интересно. Он мог часами рассказывать, как рыцари готовились к турнирам или как строились готические соборы. И у него была мечта: через два года открыть маленькую мастерскую, где можно лепить из глины и пить чай.

Однажды вечером Денис сидел в парке, лепил из глины забавного дракона для племянника. К нему подошла девушка. Спросила: «Это что, дракон?» Денис поднял глаза, улыбнулся и сказал: «Нет, это пока комок глины, который через полчаса станет самым уродливым драконом в вашем районе. Хотите попробовать вылепить его хвост?» Она села рядом. Они проговорили три часа. Не о соблазнении. О драконах, о глине, о марафонах, о странной радости, когда у тебя получается ровная спираль из глиняного жгута.

Что произошло? Почему Сергей, который только и делал, что «охотился», остался ни с чем, а Денис, который никого не искал, вдруг обрёл глубокий контакт?

Ответ прост: **женщины считывают мужскую энергетику**. Не магическую — поведенческую. Если всё твоё внимание сосредоточено на поиске женщины, ты становишься голодным. А голодный пугает. Он давит, он суетится, он слишком много хочет. Его взгляд становится липким. Он как безработный, который ищет работу: отчаянно, цепляется за любую возможность, выглядит жалко.

Если же у тебя есть **миссия** — что-то, ради чего ты готов вставать по утрам даже без женщины, — ты становишься интересным. Ты сыт. Ты не нуждаешься в её одобрении для своего выживания. И это парадоксальным образом делает тебя желанным. Потому что женщина хочет не обслуживать твою пустоту, а присоединиться к твоей полноте.

Психологи назвали бы это разницей между **дефицитным мышлением** и **мышлением изобилия**. Человек с дефицитом уверен: «Мне не хватает. Я неполноценен. Мне нужно взять у женщины подтверждение моей значимости, иначе я умру». Человек изобилия считает: «У меня уже много всего интересного. Я могу поделиться. Или не поделиться. Моя жизнь не рухнет, если она не улыбнётся».

Давайте проведём мысленный эксперимент. Вы сидите в кафе. К вам подходит незнакомец и говорит: «Пожалуйста, пожалуйста, дайте мне пять минут вашего внимания. Умоляю. Вы мне так нужны. Скажите, что я хороший». Вы почувствуете раздражение и страх. И вы отойдёте. Если же к вам подходит человек с горящими глазами и говорит: «Извините, я тут с друзьями обсуждаю один проект, мне очень нужно мнение со стороны. Вижу, вы читаете книгу по психологии. Буквально 30 секунд, и я отстану. Как думаете...» — вы с вероятностью 90 процентов выслушаете. Потому что он не берёт. Он делится.

То же самое в соблазнении.

Как понять, что у тебя сейчас «голодный сценарий»?

Простые признаки. Ты на вечеринке сканируешь комнату в поиске «цели». Ты оцениваешь каждую женщину по шкале «подходит — не подходит». Ты боишься, что кто-то другой «убьёт твою добычу». После отказа ты чувствуешь себя опустошённым. Ты проверяешь телефон каждые пять минут — не написала ли она. Если узнаёшь себя хотя бы в двух пунктах — у тебя горит дефицит.

Как переключиться на миссию?

Самый действенный способ — найти хобби, от которого у тебя реально загораются глаза. Не для «статуса», не для «пафоса», а для внутреннего огня. Это может быть что угодно: дрессировка собак, вышивание крестиком, ремонт старых мотоциклов, выращивание бонсай, сочинение стихов, сборка моделей кораблей. Главное — чтобы ты терял счёт времени, когда этим занимаешься. Второе условие: такой вид деятельности, которым можно **делиться**. Не обязательно приглашать девушку на тренировку по пауэрлифтингу в первый вечер. Но если ты увлечён и рассказываешь с искрами из глаз, это заразительно.

В одной из самых сильных техник нейролингвистического программирования есть понятие **«якорение позитивного состояния»**. Попробуйте так: вспомните момент, когда вы были абсолютно увлечены чем-то. Когда время остановилось. Когда вы забыли про еду, сон, про всех женщин на свете. Вспомните картинку, звуки, запахи. Сожмите пальцы левой руки в особый жест (например, соедините большой и указательный в кольцо). Повторяйте это упражнение неделю — и вы сможете «включать» это увлечённое состояние по желанию перед выходом из дома. Женщины считают спокойную увлечённость как высший статус.

И последний секрет этой главы: **скука убивает привлекательность быстрее, чем внешность**. Скука — это когда у мужчины нет огня. Когда на вопрос «чем ты увлекаешься?» он отвечает: «Да так, ничем. Сериалы смотрю». Скука — это заразная болезнь. Женщина на подсознании думает: «Если я буду с ним, я тоже стану скучной. Моя жизнь превратится в серое одеяло». И убегает.

Помните Дениса? Он был не красавец, не олигарх. Но у него была миссия — глиняные драконы и марафон. И девушка пришла к нему сама. Не потому, что драконы были классные. А потому, что драконы означали: «Внутри этого мужчины что-то горит. И я хочу погреться рядом».

Резюме главы:

Перестань искать женщину. Начни искать своё горящее дело. Женщины придут сами, как мотыльки на свет. А если не придут — тебе всё равно будет весело с твоими драконами.

Эмоциональный интеллект версии два-ноль. Как управлять своим состоянием, чтобы не перегорать на отказах.

В предыдущей главе мы говорили об огне. Но что делать, когда ваш огонь постоянно заливают холодными ведрами отказов и игнора? Как не превратиться в тлеющую головешку после того, как двадцатая по счёту девушка не ответила на ваше «привет» или скривилась, едва вы открыли рот?

Ответ кроется в удивительном навыке, который в хорошей психологии называется **эмоциональной регуляцией**. Простыми словами — умением не тонуть в своих чувствах, а управлять ими как лодкой: увеличивать скорость, тормозить, разворачиваться, пережить шторм.

Старая школа пикапа предлагала дурацкий рецепт: «Забей. Наплюй. Стань бесчувственным мудаком. Тебе всё равно». Это работало ровно до тех пор, пока парень не оставался ночью один с разбитым сердцем и понимал: «Я не забил, я просто спрятал боль, и она гниёт во мне». Бесчувственность — это не сила. Это трупный яд.

Мужчина с высоким эмоциональным интеллектом **чувствует всё**. Он может быть ранен отказом. Он может обидеться. Он может испытать стыд или гнев. Но он не приказывает этим чувствам управлять своим поведением. Он говорит себе: «Я чувствую обиду. Это неприятно. Но эта эмоция пройдёт через три минуты, если я не буду её крутить в голове». И он переключается.

Почему отказы такие болезненные?

Нейробиологи выяснили: социальный отказ активирует те же участки мозга, что и физическая боль. Ваш мозг не отличает «меня отвергли на вечеринке» от «меня ударили палкой по колену». Сигналы одни и те же. Поэтому не нужно корить себя за то, что вам больно. Это рефлекс. Но можно научиться снижать остроту.

Техника номер один: переименование.

Вместо «отказ» скажите «рассогласование». Вместо «меня отвергли» — «нам не по пути». Когда вы меняете слово, вы меняете реальность. Фраза «меня отвергли» звучит как приговор, как клеймо на лоб. А фраза «мы не совпали по фазе» — это просто объективный факт, как дождь на улице. Дождь идёт не для того, чтобы обидеть вас лично. Ему просто холодно с облаками.

Техника номер два: когнитивная дистанция.

Представьте, что вы смотрите кино. Главный герой — глуповатый парень, он подходит к роскошной девушке, мямлит что-то про погоду, а она фыркает и уходит. Вы, сидя в зале, не бежите спасать героя. Вы думаете: «Ну, дурак, чего ты сказал? Ладно, бывает». Относитесь к своим отказам точно так же. Скажите себе: «Как интересно. А сейчас будет сцена, где я иду покупать мороженое и смеюсь над своей же глупостью». Это не цинизм. Это здоровая дистанция между вами и вашим эго.

Техника номер три, из нейролингвистического программирования: «Взмах»

Закройте глаза. Представьте отказ. Увидьте яркую картинку: её презрительное лицо, вашу неловкость. Теперь сделайте эту картинку маленькой, чёрно-белой и отодвиньте в левый нижний угол. А в правом верхнем углу представьте другую картинку: вы идёте по улице, улыбаетесь, у вас отличная осанка, а впереди — красивая девушка, которая смотрит на вас с интересом. Сделайте эту картинку яркой, цветной, большой. Теперь резко «взмахните» первой картинкой во вторую — и пусть первая исчезнет навсегда. Упражнение занимает 20 секунд. И оно реально перепрограммирует мозг воспринимать отказ не как катастрофу, а как мгновение, которое легко заменить победным.

Что делать с гневом или стыдом?

Психологи советуют безопасный выход. Если вы чувствуете, что внутри закипает злость после грубости, — не давите её. Найдите пустой парк, крикните в подушку, порвите старую газету. Главное — не адресовать гнев человеку, который вам отказал. Он — не причина вашей боли. Он — лишь спусковой крючок для старой раны. Когда вы поймёте, что злитесь не на девушку, а на себя десятилетнего, которого дразнили в школе, — вы сделаете гигантский шаг к эмоциональной зрелости.

И помните главное правило эмоционального интеллекта: **чувства не длятся дольше 90 секунд, если вы не кормите их своими мыслями**. Засеките по часам. В момент отказа ваше тело выпускает химическую волну — кортизол, адреналин. Она бушует минуты полторы. А всё остальное время — вы сами раскручиваете эту историю: «А что подумают люди? А вдруг я неудачник? А надо было сказать иначе». Это мысли, а не чувства. Научитесь наблюдать за мыслями как за облаками. Проплыло облако «я неудачник» — отметьте его и скажите: «Ага, вот опять эта история. Но я не обязан в неё верить».

Упражнение на каждый день: как только вы поймали себя на пережёвывании отказа, спросите: «Это факт или моя интерпретация?» Факт: она не ответила на сообщение. Интерпретация: «я ей противен, хуже всех, у меня ничего не получится». Отбросьте интерпретацию и оставайтесь с голым фактом. С голым фактом можно работать. С монстром в голове — нет.

Те, кто освоют эту главу, перестанут бояться отказов. Не потому, что отказы исчезнут. Они будут. Но вы перестанете придавать им смертельное значение. А когда вы перестаете бояться, исчезает напряжение. А когда исчезает напряжение, ваши шансы на успех взлетают до небес. Парадокс.

Сценарий Победителя. Избавляемся от синдрома самозванца и детских обид (терапия действием).

Сядьте удобно. Вспомните самую первую ситуацию в вашей жизни, когда вы сказали себе: «Я не достоин». Может, это был первый класс, когда учительница при всех сказала, что у вас грязные руки, а у соседки — чистые. Или дворовая игра, где вас выбрали последним в команду. Или мамина фраза: «У Васи пятёрка, а у тебя?»

В детстве наш мозг, как губка, впитывает «сценарии», которые потом управляют нами всю жизнь. Самый коварный из них — **сценарий неудачника**. Он звучит так: «Я не справлюсь. Другим лучше. У меня не получится. Даже если получится, это случайность, и скоро все узнают, что я самозванец».

Вы знакомы с этим противным голосом внутри? Тот самый, который шепчет перед тем, как подойти к симпатичной незнакомке: «Ты смешон. У тебя прыщ на носу. Твоя рубашка мятая. Она сейчас засмеётся». Поздравляю. У вас **синдром самозванца**. Им страдают 70

процентов мужчин, даже очень успешных. Разница лишь в том, позволяют они ему управлять собой или нет.

Старая школа советовала просто «уверенно себя вести» и «бить себя в грудь». Но фальшивая самоуверенность трещит по швам при первом же отказе. Единственный путь к настоящей уверенности — **терапия действием**, то есть изменение сценария через поступки.

Как работает сценарий победителя?

Победитель — не тот, у кого никогда не было синяков и провалов. Победитель — тот, кто внутри себя записал другую программу: «Я могу ошибаться. Я могу выглядеть глупо. Но я всегда могу попробовать ещё раз. И с каждой попыткой я становлюсь сильнее. Моя ценность не зависит от исхода одного знакомства».

Звучит красиво. Но как переписать программу, если она засела глубоко в подсознании?

Шаг первый: найти и обезвредить источник.

Возьмите лист бумаги. Напишите список всех людей, которые в детстве или юности внушали вам, что вы недостаточно хороши. Папа, мама, учительница, тренер, первый босс, бывшая девушка. Напротив каждого имени напишите фразу: «Ты ошибался / ошибалась. Я имею право на своё мнение о себе». Проговорите это вслух. Даже если голос дрожит. Даже если смешно. Это начало перепрограммирования.

Шаг второй: подкрепление маленькими победами.

Сценарий неудачника питается вашим же бездействием. «Я боюсь подойти — значит, я слабак — значит, я не подойду — значит, снова чувствую себя слабаком». Замкнутый круг. Разорвать его можно только одним — действием. Но действием маленьким, где риск провала минимален.

Каждый день делайте **один микро-подход**. Не для соблазнения. Для тренировки сценария.

Примеры:

- Спросите у прохожего, сколько времени.
- Улыбнитесь кассирше в супермаркете и скажите вслух: «Хорошего дня».
- Сделайте комплимент незнакомой женщине абсолютно бескорыстно: «Простите за наглость, но у вас красивая улыбка. Всего доброго» — и сразу уходите, не ожидая продолжения.

Что происходит в мозге? Вы делаете то, что боитесь. Страх не убивает вас. Наоборот, вы завершаете действие и получаете дозу **дофамина**

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.