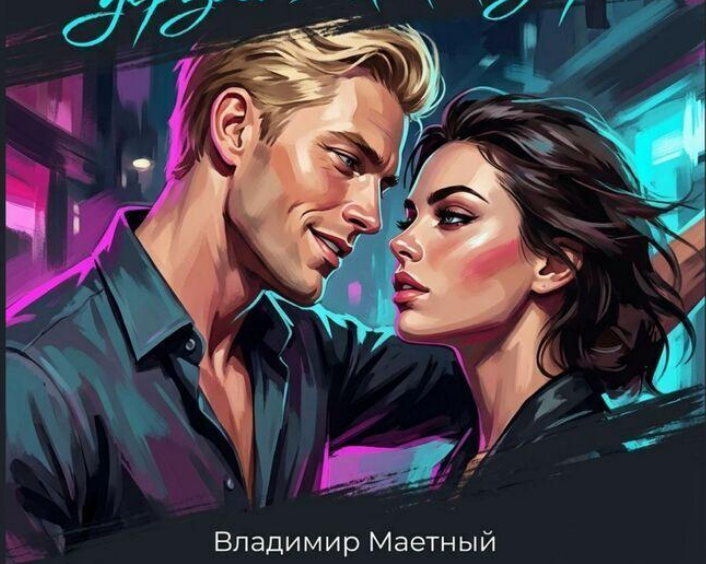


18+

ПИКАП НА ГРАНИ ФОЛА

дерзость как козырь



Владимир Маетный

Владимир Маетный

Пикап на грани фола.

Дерзость как козырь

<https://litres.ru/74248897>

ISBN 9785007047517

Аннотация

Вы устали быть «хорошим парнем», который открывает двери, дарит цветы и получает в ответ вежливую улыбку и тишину в мессенджере? Вы чувствуете, что вежливость больше не работает, а комплименты обесценились быстрее, чем утренний кофе?

Эта книга — не про манипуляции и не про грязные приёмы. Она про искусство дерзости, которая не оскорбляет, а завораживает. Про умение ходить по самому краю — между «она сейчас рассмеётся» и «она сейчас уйдёт» — и выходить победителем.

Содержание

Введение: Почему вежливость больше не работает?	5
Глава 1. Анатомия дерзости. Агрессия как магнит	26
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Пикап на грани фола. Дерзость как козырь

Владимир Маетный

© Владимир Маетный, 2026

ISBN 978-5-0070-4751-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение: Почему вежливость больше не работает?

Вы держите в руках не очередной учебник по обольщению, где вас научат говорить «какие у вас красивые глаза» и открывать дверь перед дамой. Таких книг — сотни. Они учат быть удобным. Быть предсказуемым. Быть тем, кому ставят «лайк» и тут же забывают.

Эта книга — про другое.

Она про тот самый холодный огонь в глазах, когда ты говоришь то, что другие боятся даже подумать. Про опасный танец между «она сейчас рассмеётся» и «она сейчас встанет и уйдёт». Про искусство задевать — не раня. Про дерзость, которая не оскорбляет, а завораживает.

Мы будем ходить по самому краю. Называть вещи своими именами. Нарушать правила, которые на самом деле никто не писал. И учиться тому, чему не учат на курсах этикета — как говорить правду в глаза и оставаться при этом желанным.

Почему вежливость больше не работает? Да потому что она никогда и не работала. Просто раньше у женщин не было выбора.

Добро пожаловать на ту сторону экрана, где «хорошие парни» финишируют последними. А наглецы забирают главный приз.

Крах эпохи «рыцарей»

Краткий экскурс в историю одного обмана

Давайте сразу договоримся: «рыцарства» в том виде, в каком его подают женские романы, никогда не существовало. Реальный рыцарь Средневековья — это вооружённый до зубов головорез, который грабил деревни, насиловал крестьянок и писал стихи только в том случае, если умел читать (а чаще — диктовал писцу). Но это лирическое отступление.

Нас интересует другое.

В конце XX века сложился устойчивый миф: чтобы понравиться женщине, нужно быть **вежливым, внимательным, заботливым и предсказуемым**. Этот миф активно поддерживали женские журналы, кино 90-х и первые психологические бестселлеры в стиле «как понять женщину за 30 дней». Суть мифа была проста: мужчина — это обслуживающий персонал. Он должен угадывать желания, дарить цветы без повода, слушать часами про подругу, которая «не так посмотрела», и терпеливо ждать, когда «созреет» его дама.

И знаете что?

Этот миф придумали сами женщины. И они же были его главными жертвами.

Потому что, когда перед ними оказывался реальный «рыцарь» — с подносами, комплиментами и полным отсутствием собственного стержня, — он вызывал ровно одну эмоцию: **скуку**. Женщина получала то, что просила. И понимала, что просила не то.

Эксперимент, о котором не пишут в учебниках

В одном из закрытых психологических исследований (дата и название института намеренно опущены, чтобы не провоцировать скуку) группе женщин показали фотографии двух мужчин. Одного — с открытой, доброй улыбкой, мягкими чертами лица, в свитере и очках. Второго — с более жёсткой мимикой, лёгкой асимметрией лица, более агрессивной посадкой головы. Первого описали как «надёжного, заботливого, никогда не повышает голоса». Второго — как «прямого, иногда резкого, говорит, что думает».

Вопрос был прост: с кем из них вы готовы пойти на свидание?

75% выбрали второго.

А потом исследователи пошли дальше. Ту же самую группу спросили: «А с кем из них вы бы хотели построить долгосрочные отношения?»

Проценты поменялись. Теперь 68% выбрали первого — мягкого и заботливого. Второго — 32%.

Вот оно, главное противоречие современной женщины. Она хочет **нахала** для страсти. И **рыцаря** для стабильности. Но жизнь — не конструктор. Вы не можете быть двумя разными людьми в одном теле. И тот мужчина, который пытается совместить оба образа — одновременно заботливый и дерзкий — чаще всего выглядит шизофреником.

Принцип «синей фишки»

В покере есть понятие «синяя фишка» — самая крупная,

самая ценная. Её ставят только на верную ставку. Только когда уверены на сто процентов.

В мире знакомств женщины тоже выдают «синие фишки». Но не тем, кто старается угодить. А тем, кто **не боится проиграть**.

Парадоксально, правда?

Чем меньше мужчина старается, чем больше он рискует, чем нахальнее он ведёт себя — тем выше его котировка. Почему? Потому что дерзость в глазах женщины — это сигнал высокого статуса. Только тот, кто уверен в себе на сто процентов, может позволить себе не извиняться, не оправдываться и не сглаживать углы.

Представьте двух мужчин в баре. Первый подходит к девушке, застенчиво улыбается, спрашивает: «Извините, можно вас спросить?», делает комплимент глазам, заказывает ей коктейль, который она не просила. Он предсказуем. Он безопасен. Он — зебра в мире львов.

Второй подходит, смотрит прямо, пару секунд молчит и говорит: «Ты знаешь, у тебя такой вид, будто ты только что кого-то послала. Я надеюсь, это был не я». Девушка фыркает, но уголки губ предательски ползут вверх. Она в игре.

Кто получит номер? В девяти случаях из десяти — второй.

И дело не в красоте, не в деньгах, не в одежде. Дело в **энергии**. Второй мужчина сразу обозначил: «Я не буду танцевать вокруг тебя. Тебе придётся догонять меня».

Почему женщины сами не признаются в любви к наглецам

Вы никогда не услышите от женщины: «Мне нравятся грубые, нахальные мужчины». Потому что это звучит антисоциально. Потому что её подруги осудят. Потому что в её личной романтической мифологии значится «принц на белом коне», а не «хулиган на раздолбанном мотоцикле».

Но дела женщины говорят громче слов.

Ведёт ли она себя одинаково с «хорошим парнем» и с тем, кто её провоцирует? Нет.

Увлажняется ли её взгляд, когда она смотрит на наглеца? Да.

Вспоминает ли она его через неделю? Безусловно.

Женщина может сколько угодно рассказывать подругам, что «встретила такого милого, он носил мне кофе в постель». Но спустя месяц она бросит его ради того, кто сказал ей «ты слишком много болтаешь, поцелуй меня лучше».

Потому что яркие эмоции перебивают серую заботу.

Жизненный пример №1. «Сереза-цветочек» и «Влад-подлец»

Введём персонажей. Это реальная история, рассказанная мне тридцатилетней женщиной по имени Ольга. Имена изменены, но суть — чистая правда.

Ольга встречалась с Сергеем. Сергей был идеальным, если читать книжки про «как быть хорошим мужем». Он всегда звонил перед сном. Дарил цветы без повода. Помогал с

отчётами на работе. Возил её по врачам. Никогда не повышал голос. Все подружки Ольги говорили: «За такого держись, таких больше нет».

Но Ольга скучала. Она не могла объяснить почему. Вроде бы всё хорошо, а в груди пустота.

Потом на корпоративе появился Влад. Коллега из другого отдела. Он не пытался ей понравиться. Наоборот, он сказал ей в первый же вечер: «Ты выглядишь так, будто только что пришла с совещания, где тебя никто не слушал. Идём, напою тебя вином, чтобы ты забыла, что тебя игнорировали».

Ольга возмутилась: «С какой стати ты думаешь, что меня игнорировали?»

Влад пожал плечами: «Потому что у тебя лицо человека, который привык всё делать самой. А это значит, что мужчины рядом с тобой превращаются в мебель. Я не хочу быть мебелью».

Этой фразой Влад сделал три вещи одновременно:

— Он отказался быть удобным.

— Он бросил ей вызов.

— Он показал, что видит её насквозь.

Ольга ушла от Сергея через три недели. Через месяц она уже жила с Владом. Спустя год она рассказала мне: «Знаешь, он до сих пор ведёт себя как козёл. Но я с ним не скучаю никогда».

Вот вам и «хороший парень».

Почему «хорошие парни» финишируют последни-

ми

Спойлер: не потому, что они плохие. А потому, что они **не вызывают эмоций**.

Эмоция — топливо желания. Если мужчина предсказуем, он не вырабатывает у женщины ни дофамина (предвкушение), ни адреналина (опасность), ни окситоцина (привязанность) в нужных дозах. Он вырабатывает только пролактин — гормон спокойствия и умиротворения. А это гормон дружбы и котиков. Не страсти.

«Хороший парень» приходит на свидание ровно вовремя. «Хороший парень» спрашивает, чего она хочет в постели. «Хороший парень» не повышает голос и не спорит. Он удобен, как домашние тапочки.

А женщина хочет дискомфорта. В хорошем смысле. Она хочет не знать, что будет через минуту. Хочет, чтобы её вывели из равновесия. Чтобы её слегка толкнули в мир хаоса, где она снова почувствует себя живой.

И единственный мужчина, который это может дать — тот, кто готов играть на грани.

Анализ провалов: три вежливых подхода, которые ничего не дали

Для чистоты эксперимента приведу три реальных подхода мужчин, которые старались быть «правильными». Все они происходили в обычном кафе в центре города. Записано со слов участниц.

Подход №1. Compliment внешности (не сработал)

Мужчина: «Девушка, извините за беспокойство. У вас просто невероятные глаза. Я не мог пройти мимо. Можно с вами познакомиться?»

Девушка (внутренний монолог, записанный после): «Он пятый за сегодня. У меня обычные серо-зелёные глаза. Уже тошнит от этих комплиментов. Если бы он сказал что-то про мою книгу, которую я читала, было бы интереснее».

Результат: вежливый отказ, мужчина ушёл расстроенный.

Подход №2. «Как дела?» (не сработал)

Мужчина: «Привет! Как настроение? Чем занимаешься?»

Девушка: «Нормально, жду подругу».

Мужчина: «А, ну ладно, удачи» (сел обратно за свой столик).

Девушка (внутренний монолог): «Даже не продолжил разговор. Слился при первом намёке на закрытую позу. Неинтересно».

Результат: ноль.

Подход №3. Услуга без просьбы (не сработал)

Мужчина: «Вы уронили салфетку. Позвольте помочь» (подаёт салфетку, улыбается).

Девушка: «Спасибо» (отворачивается к телефону).

Мужчина: «Я, кстати, Артём».

Девушка: «Очень приятно» (без имени в ответ).

Результат: разговор заглох через тридцать секунд.

Что объединяет эти подходы? Вежливость, предсказуемость и отсутствие провокации. Эти мужчины не дали де-

вушке **ничего**, за что можно было бы зацепиться эмоционально. Они пришли, поклонились и ушли. Их забыли через пять минут.

А теперь представьте, что вместо «какой у вас красивый взгляд» мужчина сказал бы:

«У тебя очень умный взгляд. Такое бывает у женщин, которые устали от глупых мужчин. Я тоже устал от глупых женщин. Может, не будем разочаровывать друг друга?»

Это дерзко. Это рискованно. Это может закончиться пощёчиной. Но это заставит её поднять голову от телефона.

Грань фола: где кончается оскорбление и начинается флирт

В хоккее есть понятие «игра на грани фола». Когда хоккеист делает всё, чтобы задеть соперника, толкнуть его, спровоцировать, но ровно настолько, чтобы судья не дал штраф. Это мастерство. Это высокое искусство.

В общении с женщинами — ровно то же самое.

Вы должны научиться делать **ровно столько**, чтобы она завелась, но не завелась по-настоящему. Чтобы её щёки порозовели, дыхание участилось, а губы растянулись в улыбке — пусть даже недовольной.

Грань фола проходит между тремя вещами:

— **Оскорблением** (удар по самооценке, унижение, обесценивание личности)

— **Грубостью** (отсутствие уважения к границам, хамство, агрессия)

— **Игровой дерзостью** (вызов, подкол, провокация с выходом на улыбку)

Разницу между ними определяют три фактора: **интонация, контекст и ваше последующее поведение**.

Тест на «токсичность»: как понять, что вы перешли черту

Задайте себе три вопроса перед любой дерзкой фразой:

Вопрос 1. Унижает ли эта фраза её как личность?

— «Ты не умеешь готовить» — не унижение, констатация факта (даже если вы приврали).

— «Ты никчёмная женщина» — унижение, красная карточка, стоп.

— «У тебя вкус как у пенсионерки» — провокация, допустимо.

— «Ты выглядишь ужасно» — оскорбление, фол.

Вопрос 2. Заденет ли это что-то, над чем она не властна?

— Рост, форма носа, размер груди, цвет глаз, наследственные особенности — табу.

— Одежда, причёска, макияж, выбор напитка, реакция на шутку — поле для игры.

Запомните железное правило: **Вы смеётесь над её выборами, а не над её природой.**

Вопрос 3. Готовы ли вы через пять секунд сделать ей комплимент или доброе дело?

Если да — дерзость амортизируется теплом. Если нет —

вы просто агрессор.

Четыре уровня дерзости (от зелёного до красного)

Для наглядности представим шкалу. Зелёный — полностью безопасно. Жёлтый — лёгкий риск. Оранжевый — высокая вероятность обиды. Красный — фол, стоп, нельзя.

Уровень 1 — Игровая ирония (зелёный)

— Примеры: «Ты сегодня какая-то слишком серьёзная. Солнце не в ту ногу встало?», «А я думал, ты меня сейчас коктейлем обольёшь, а ты просто смотришь».

— Риск: минимальный. Даже застенчивая девушка улыбнётся.

— Задача: показать, что вы не боитесь её осадить.

Уровень 2 — Мягкая провокация (жёлтый)

— Примеры: «Спорим, ты любишь смотреть сериалы и плакать под вино? Не надо врать, я вижу эту печаль в глазах», «Ты выглядишь как девочка, которая в школе была пинькой, а теперь отрывается за двоих. Я угадал?».

— Риск: умеренный. Может слегка задеть, если вы не попали в точку.

— Задача: вовлечь в игру, заставить оправдываться или соглашаться.

Уровень 3 — Дерзкое доминирование (оранжевый)

— Примеры: «Прекрати умничать, ты мне больше нравишься, когда молчишь», «Твой бывший был дураком, что отпустил такую. Но я не буду делать тебе комплименты, расслабься».

— Риск: высокий. Требуется правильной интонации и невербалики. При ошибке — конфликт.

— Как амортизировать: сразу после фразы — открытая улыбка или лёгкое касание.

Уровень 4 — Грубость и обесценивание (красный, стоп)

— Чего делать нельзя никогда: «Ты толстая/страшная/глупая», «Да кому ты нужна такая», «Ты вообще тупая или притворяешься?», любые сравнения с другими женщинами в минус, критика того, что она не может изменить за минуту.

— Последствия даже при удачной интонации: она запомнит вас как мудака. Даже если засмеётся сейчас, через час её самооценка будет болеть.

Речевые и невербальные маркеры, которые смягчают дерзость

Секрет в том, что одни и те же слова могут быть оскорбительными или сексуально привлекательными в зависимости от **девяти параметров**:

— **Интонация** — игривая, с повышением в конце фразы (вопрос) или понижением (утверждение, команда). Для дерзости лучше понижение + лёгкая усмешка.

— **Темп речи** — медленный, с паузами на полсекунды после ключевых слов. Быстрая дерзость выглядит как истерика.

— **Громкость** — чуть тише обычной. Шёпотная дерзость

действует на подсознание.

— **Взгляд** — прямой, не моргая, но без злобы. Взгляд «хитрого кота».

— **Микромимика** — лёгкий подъём одной брови (знак «я играю»).

— **Поза** — расслабленная, без зажимов (если вы напряжены, дерзость звучит как угроза).

— **Дистанция** — чуть ближе социальной, но не входя в интимную без приглашения.

— **Касание** (опционально) — после дерзкой фразы можно легко коснуться её плеча, показывая, что вы не злитесь.

— **Последующее действие** — вы должны сами переключить тему или дать ей возможность ответить. Не ждите реакции с напряжением.

Пример работы маркеров:

Фраза: «Ты слишком громко смеёшься. Придётся тебя переучивать».

— **Плохой вариант:** сказать быстро, громко, с наклоном корпуса вперёд, без улыбки. → Воспримется как агрессия и критика.

— **Хороший вариант:** сказать медленно, чуть тише обычного, с лёгкой улыбкой, одним приподнятым плечом, не меняя позы. → Воспримется как флирт и намёк.

Психологическая основа дерзости: теория «безопасного нарушения»

В психологии есть понятие «безопасного нарушения».

Это когда вы нарушаете норму или ожидание, но делаете это в безопасном контексте. Девушка ожидала комплимент — вы дали подкол. Ожидала «как дела?» — вы дали вызов. Но при этом она не чувствует угрозы.

Классический пример безопасного нарушения — щекотка. Это вторжение в личное пространство и нарушение телесной автономии. Но в игре это вызывает смех, а не гнев.

Так же и с вербальной дерзостью. Вы показываете, что **способны нарушить правила**, но при этом не причиняете реального вреда.

Девушка интерпретирует это как:

— «У него высокий статус, раз он не боится меня осадить».

— «Он играет, а не нападает, потому что улыбается и сохраняет контакт».

— «С ним не скучно, потому что он непредсказуем».

Пример из жизни. Как Дима чуть не получил по лицу

У Димы была привычка. Он мог подойти к девушке в баре и с первой фразы сказать: «Ты выглядишь так, будто только что уволилась с работы, где тебя никто не ценил. Иди ко мне, я напою тебя уважением».

Семь раз из десяти это срабатывало. Девушки смеялись, заказывали выпивку и рассказывали ему о своих проблемах. Восьмой стала Катя.

Дима подошёл, выдал свою коронную фразу. Катя посмот-

рела на него холодно и сказала: «Ты кто такой, чтобы лезть в мои дела?»»

Дима сделал три вещи, которые спасли ситуацию:

— Он не извинился.

— Он сделал паузу на две секунды, глядя ей в глаза.

— Он сказал: «Тот, кто не боится услышать правду. А ты отвыкла от правды?»»

Катя замерла. Потом рассмеялась. Потом спросила: «А ты всегда такой наглый?» Дима ответил: «Только с теми, кто умеет огрызаться. Скучных я игнорирую».

Они проговорили три часа.

А если бы Дима после её «ты кто такой» извинился и сказал «извините, я не хотел вас обидеть», он бы превратился в очередного вежливого неудачника. И Катя бы его забыла через пять минут.

Ключевой вывод: Дерзость — это не отсутствие страха. Это умение действовать, несмотря на страх. И иметь запасной план на случай, если фраза не зашла.

Главный закон книги

Запомните эту фразу. Выделите её маркером. Повесьте на зеркало в ванной. Сделайте заставкой на телефоне.

«Лучше получить пощёчину за дерзость, чем вежливую улыбку и блок в тишине».

Звучит радикально? Возможно. Но это чистая правда, подкреплённая сотнями реальных диалогов.

Разбор закона: почему пощёчина лучше улыбки

Вариант А. Вежливый подход

Вы подходите, улыбаетесь, говорите «здравствуйте, можно с вами познакомиться?». Девушка вежливо улыбается и говорит: «Извините, я очень спешу» (вариант: «у меня есть парень», «я не знакомлюсь на улице»). Вы киваете, говорите «всего доброго» и уходите. На лице у неё — вежливая улыбка. На сердце — облегчение, что вы ушли.

Что вы получили? Ноль эмоций. Ноль зацепок. Ноль воспоминаний. Через минуту она уже не вспомнит ни вашего лица, ни вашего голоса.

Вариант Б. Дерзкий подход (на грани)

Вы подходите, смотрите в глаза и говорите: «У тебя такой вид, будто ты сейчас кому-то откажешь. Давай, не томи. Я готов». Девушка может улыбнуться и включиться в игру. А может нахмуриться и сказать: «Ты слишком самоуверенный». А может даже разозлиться и сказать: «Пошёл вон, придурок».

Но что произойдёт в её голове в любом случае?

Она запомнит вас. Она будет прокручивать ваш диалог в голове следующие полчаса. Её подруге она скажет: «Представляешь, ко мне подошёл какой-то нахал и сказал...» И подруга спросит: «И что ты ему ответила?» И она начнёт вспоминать детали.

Вы стали героем её маленькой истории.

А если она всё-таки рассмеётся и продолжит разговор — вы выиграли джекпот.

Четыре сценария развития событий после дерзкой фразы

Сценарий 1. Она смеётся и включается в игру (40% случаев при правильной подаче)

Итог: знакомство, номер телефона, свидание.

Сценарий 2. Она делает вид, что обиделась, но сдерживает улыбку (30% случаев)

Итог: вы делаете шаг назад, переводите в шутку, через минуту она уже хохочет.

Сценарий 3. Она серьёзно отвечает: «Ты нахал» (без улыбки)» (20% случаев)

Итог: вы говорите: «Спасибо, я знаю» и спокойно уходите. Она запомнила.

Сценарий 4. Она действительно злится, посылает или даже пытается ударить (10% случаев)

Итог: вы уходите, не извиняясь, с улыбкой на лице. Вы проиграли битву, но не проиграли достоинство. И это лучше, чем быть не замеченным вовсе.

Анализ страха: почему мужчины выбирают вежливость

Страх дерзости — это не страх обидеть женщину. Это страх **быть отвергнутым агрессивно**. Большинство мужчин предпочтут мягкое «нет» грубому «пошёл вон», потому что грубое «пошёл вон» ранит их самооценку.

Но вот парадокс:

Мягкое «нет» вы получаете в 90% вежливых подходов.

И оно всё равно ранит вашу самооценку, просто тихо. Вы уходите с чувством: «Я недостаточно хорош».

Грубое «пошёл вон» вы получаете в 10% дерзких подходов. И оно ранит громко, но быстро. Вы уходите и думаете не «я недостаточно хорош», а «она была в плохом настроении» или «ей не хватило чувства юмора».

Разница колоссальная.

В первом случае вы вините себя. Во втором — обстоятельства или её.

Упражнение «Пять отказов в день» (адаптировано для новичков)

Это упражнение пришло из тренингов по страху публичных выступлений. Но мы его адаптируем под пикап.

Правила:

— В течение одной недели вы должны получить **пять осознанных отказов** от незнакомых девушек.

— Отказ считается «засчитанным», если вы слышали чёткое «нет», «отстань», «пошёл вон» или девушка развернулась и ушла.

— Вы не имеете права извиняться, оправдываться или смягчать свою дерзость после отказа.

— Ваша цель — не познакомиться, а **научиться спокойно переживать отказ**.

Пример диалога для упражнения:

Вы (подходя к девушке в кафе): «Присяду?»

Она: «Место занято» (может врать, может нет).

Вы: «Врёшь. Но ладно, бывай» (разворачиваетесь и уходите без извинений).

Всё. Отказ засчитан. Вы не пытаетесь переубедить, не спрашиваете «а когда освободится», не улыбаетесь просительно.

Почему это работает? Через три-четыре отказа ваш мозг перестаёт воспринимать слово «нет» как катастрофу. Вы понимаете: отказ — это просто сигнал, а не приговор вашей личности.

Реальный кейс: разница между отказом «на нервах» и отказом «с достоинством»

Максим, 27 лет, всегда боялся подходить к девушкам с чем-то, кроме «здравствуйте, как дела». Его рекорд отказов был сто из ста. Он чувствовал себя ничтожеством.

После прочтения черновика этой книги (ранней версии) он решил попробовать дерзость. Подошёл к девушке в книжном магазине и сказал: «Ты слишком долго выбираешь. Я уже успел прочитать аннотацию к твоей книге. Бери, не мучайся».

Девушка посмотрела на него волком: «Отвали, я занята».

Максим по старой привычке хотел сказать «извините, пожалуйста», но вспомнил правило. Он улыбнулся, развернулся и ушёл, бросив через плечо: «Удачи с выбором. Твоему будущему мужу сочувствую».

Это была дерзость в ответ на грубость. Да, он психанул. Да, это не идеально. Но знаете что?

Он не чувствовал себя ничтожеством. Он чувствовал себя кем-то, кто дал сдачи. И через час он уже смеялся над этой историей.

А через неделю он познакомился с другой девушкой — нагло, дерзко, с первой фразы «Ты слишком красива для этой очереди. Иди за мной, я пропущу». Она засмеялась. Они обменялись номерами.

Первый отказ стал его тренажёром. Второй подход — результатом.

Последний аргумент: почему тишина убивает сильнее, чем злость

Представьте, что вы отправили сообщение женщине, которая вам нравится. И она не ответила. Ни «да», ни «нет», ни «отстань». Просто — тишина.

Что вы чувствуете? Тревогу, неопределённость, обесценивание. Тишина для мужского мозга хуже любого оскорбления. Потому что оскорбление — это реакция, а тишина — это отрицание самого факта вашего существования.

То же самое — в живом общении. Если девушка просто вежливо улыбнулась и отвернулась, она не дала вам обратной связи. Она не сказала «нет», но и не сказала «да». Она сказала «ты пустое место».

Дерзость хотя бы гарантирует, что **онаотреагирует**. А реакция — это уже половина пути к контакту.

Главная мысль

Повторим ещё раз, теперь навсегда:

Тихий отказ оставляет вас в пустоте. Громкий отказ хотя бы наполняет мир смыслом. А согласие, рождённое из дерзости, стоит ста вежливых комплиментов.

Начните эту игру. Ошибётесь. Получите пощёчину. Будет больно. Будет стыдно. Но вы будете жить. А не сидеть в безопасной клетке собственных страхов.

Именно для этого написана эта книга.

Глава 1. Анатомия дерзости.

Агрессия как магнит

Добро пожаловать в самую противоречивую главу этой книги. Здесь мы будем говорить о том, о чём обычно молчат на курсах «успешных знакомств». О том, что комплименты — это чаще всего пустая трата времени. О том, что подколы работают лучше похвалы. И о том, что лёгкая агрессия в голосе — это не недостаток, а магнит.

Но сразу предупрежу. Эта глава — как острый нож. В умелых руках он помогает готовить изысканные блюда. В дурацких — отрезает пальцы. Читайте медленно, вдумчиво и не пытайтесь повторять всё подряд в ближайшие пять минут. Сначала поймите механику. Потом тренируйтесь на кошках (в переносном смысле). И только потом выходите в реальный мир.

Поехали.

1. Эволюционная программа самок. Почему подколы возбуждают больше, чем комплименты

Маленькая лекция о больших обезьянах

Чтобы понять, почему дерзость работает, нужно нырнуть глубоко в эволюцию. Не бойтесь, это не скучный учебник биологии. Это история о том, как ваша пра-пра-пра-бабушка

выбирала мужчину и почему её выбор до сих пор живёт в головах современных девушек.

Представьте себе саванну. сто тысяч лет назад. Наша пра-родина где-то в Африке. Женщина (назовём её Эва, неоригинально, зато понятно) стоит у костра. Рядом с ней два мужчины.

Первый — мягкий, заботливый, предсказуемый. Он приносит ей ягоды, строит шалаш, никогда не повышает голос. Он безопасен. Он не ударит. Он не бросит. Он будет любить и слушаться.

Второй — жёсткий, резкий, непредсказуемый. У него шрамы на руках (значит, дрался). Он говорит «делай так» и не терпит возражений. Он может накричать. Может уйти. Может привести другую самку.

Кого выберет Эва?

Если вы думаете «первого, конечно, безопасного», — вы мыслите как современный городской житель. А Эва мыслила как обезьяна, у которой выживание потомства зависело от генов.

А теперь честный ответ: в реальной саванне Эва выбрала бы второго. И вот почему.

Фактор первый. Гены выживания

Женская эволюционная программа устроена так: она ищет мужчину, чьи гены помогут её детям выжить. Агрессия (в разумных пределах) — это маркер силы. Сильный самец защитит потомство от хищников и других самцов. Слабый

— позволит убить детёнышей.

Конечно, сейчас нет саванны и львов. Но генетическая память никуда не делась. Женщина на подсознательном уровне считывает в мужчине способность быть агрессивным. Не жестоким — а именно агрессивным в защите границ.

Подкол, дерзость, лёгкое доминирование — это современные, цивилизованные формы той самой «агрессии самца». Когда вы подкалываете девушку вместо того, чтобы осыпать её комплиментами, вы сигнализируете: «Я не боюсь конкуренции. Я не буду лизать тебе пятки. Я — самец, который способен постоять за себя».

И это возбуждает. Буквально. Поднимает уровень тестостерона у неё (да, у женщин тоже есть тестостерон, просто меньше). Учащает пульс. Вызывает лёгкое напряжение, которое мозг интерпретирует как «опасность? внимание? интерес?».

Фактор второй. Дефицит внимания как ценность

Комплименты — это дешёвая валюта. Их раздают все. Девушка с нормальной внешностью слышит «ты красивая», «у тебя прекрасные волосы», «какие глаза» по десять раз на дню. В баре — двадцать раз за вечер.

Подкол — редкая монета. Его не ждут. К нему не привыкли. Он выделяется на фоне серого шума комплиментов.

Экономический закон прост: чем чего-то меньше, тем оно дороже. Девушка может не помнить, кто и когда сказал ей «ты красивая». Но она запомнит мужчину, который сказал:

«У тебя слишком серьёзное лицо для такого красивого платья. Расслабься, я не кусаюсь».

Почему? Потому что это задело. Отозвалось. Заставило думать.

Фактор третий. Проверка на прочность

В глубине души каждая женщина проверяет мужчину на «стержень». Она может не осознавать этого, может отрицать, но подсознательный тест работает всегда.

Механизм прост: если мужчина боится меня задеть, значит он боится меня потерять. Если он боится меня потерять — значит он слабый. Если он слабый — какой из него защитник?

Дерзость — это способ сказать: «Я не боюсь тебя потерять, потому что знаю себе цену». Это не грубость. Это уверенность.

Эксперимент, который шокировал исследователей

В двухтысячные годы в одном из европейских университетов провели любопытное исследование (название опустим, чтобы не перегружать). Группе женщин показали видео с двумя мужчинами, которые общались с девушками.

В первом видео мужчина говорил: «Ты очень красивая. У тебя прекрасный вкус. Мне кажется, мы могли бы подружиться».

Во втором мужчина говорил: «Ты слишком много улыбаешься. Подозрительно. Что ты скрываешь?»

Женщин спросили: к кому из этих двоих вы бы пошли на

свидание?

68% выбрали второго. Девушки объясняли: «Он интереснее», «Он загадочный», «Он не пытается понравиться».

Затем исследователи спросили: «А кого бы вы выбрали в мужа?»

Здесь проценты поменялись. Теперь 62% выбрали первого. Но нас, напомним, интересует привлечение и возбуждение, а не распределение наследства.

Живой пример. Как Олег перестал дарить комплименты и начал подкалывать

Олег, 29 лет, всегда считал себя «романтиком». Он дарил девушкам цветы, говорил красивые слова, писал стихи. И всегда получал отказ или статус «хороший друг». После восьмого отказа подряд он пришёл на консультацию (в моей первой жизни я консультировал мужчин, пока не понял, что книга эффективнее).

Я дал ему задание: две недели не говорить ни одного прямого комплимента любой незнакомой девушке. Вместо этого — делать лёгкие подколы.

Олег испугался. Сказал, что это «не по-мужски». Но согласился.

Первые три попытки были ужасны. Он говорил подколы дрожащим голосом, извинялся после каждой фразы, смотрел в пол. Девушки реагировали холодно.

На четвёртый день он расслабился. В кофейне он увидел девушку, которая листала меню слишком долго. Он подо-

шёл, сел напротив (без спроса) и сказал:

«Ты уже минуту изучаешь меню как диссертацию. Есть два варианта: либо ты первый раз в кофейне, либо ты боишься сделать заказ при свидетелях. Ставлю на второе».

Девушка подняла глаза. У неё был шокированный вид. Олег (вспомнив технику) выдержал паузу.

Потом девушка рассмеялась и сказала: «Ты всегда такой нахальный?»

Олег ответил: «Только с теми, кто долго выбирает кофе».

Они проговорили полтора часа. Олег не сделал ни одного комплимента её внешности. Он подкалывал её привычку перебивать, её манеру крутить волосы, её выбор десерта. Она смеялась, краснела и в какой-то момент сама положила руку ему на колено.

Вот так работает эволюционная программа. Никаких стихов. Никаких цветов. Просто «ты слишком долго выбираешь кофе».

Почему комплименты уступают подколам: три научных причины

Причина первая. Эффект новизны

Мозг человека устроен так, что реагирует на неожиданное ярче, чем на ожидаемое. Когда вы делаете комплимент, девушка ожидает этого (особенно если она красива). Её мозг говорит: «Стандартная ситуация, пропускаем, ничего интересного».

Когда вы делаете подкол, мозг девушки получает сигнал:

«Алгоритм сломан. Неизвестная ситуация. Требуется внимание». И она просыпается, включается, начинает думать.

Причина вторая. Эффект дофамина качелей

Дофамин — гормон предвкушения. Он вырабатывается не тогда, когда вы получили награду, а тогда, когда вы *ожидаете* её получить.

Подкол — это лёгкий удар по самооценке. Минус одно очко. Девушка подсознательно хочет восстановить баланс. Она начинает доказывать, что она не «скучная», не «долго выбирает», не «боится». В этом процессе доказательства она вкладывается в общение. А чем больше она вкладывается, тем больше дофамина вырабатывается.

Комплимент, наоборот, даёт награду сразу и бесплатно. Нет ожидания. Нет качелей. Нет дофамина.

Причина третья. Игра как древний ритуал ухаживания

В животном мире ухаживание почти всегда включает элементы игры. Кот играет с кошкой, слегка покусывая её за холку. Птицы танцуют и дразнят друг друга. Собаки рычат и гоняются.

Подкол — это человеческая версия игровой агрессии. Это способ сказать: «Я сильнее тебя, но я не причиню вреда, я просто играю». И женщина на глубинном уровне считает это как: «Он достаточно силен, чтобы доминировать, но достаточно добр, чтобы не ранить. Это безопасный хищник. С ним можно».

Техника «Легко, не больно»: как научиться подкалывать без жести

Есть золотое правило подкола. Запомните его на всю жизнь:

Вы подкалываете то, что можно изменить за две минуты, и никогда — то, что нельзя изменить никогда.

Можно подкалывать (зелёная зона):

— Выбор напитка («Ты пьёшь капучино? Серьёзно? Как бабушка у подъезда»).

— Выбор одежды («Это платье выглядит так, будто ты спешила и схватила первое, что было под рукой. Но тебе идёт»).

— Манеру говорить («Ты слишком быстро говоришь. Торопишься жить или боишься, что я уйду?»).

— Поведение в данный момент («Ты нервно крутишь телефон. Боишься, что я попрошу номер?»).

Нельзя подкалывать никогда (красная зона):

— Вес, рост, форму носа, цвет глаз, возраст (если это не очевидно игровая ситуация).

— Внешние особенности, которые нельзя исправить (родимые пятна, шрамы, особенности фигуры).

— Родственников, особенно маму («Твоя мама, наверное...» — стоп, это табу).

— Больные темы, которые вы не знаете (потеря работы, расставание, болезнь — вы просто не можете знать, что у неё болит).

Как проверить, безопасен ли подкол:

Задайте себе вопрос: «Если бы это сказали мне, я бы обиделся?»

Если да — не говорите.

Если вы не уверены — не говорите.

Если тема касается тела — не говорите, пока вы не на стадии лёгкой фамильярности (обычно после часа общения).

2. Тестостерон в голосе и интонации: как говорить «спокойно-нагло»

Теперь, когда мы поняли *почему* дерзость работает, переходим к самому сложному — *как* её произносить.

Потому что вы можете сказать самую гениальную дерзкую фразу в мире. Но если вы произнесёте её дрожащим голосом, с вопросительной интонацией и видом нашкодившего школьника — она не сработает. Хуже того, вы будете выглядеть жалко.

Голос — это 70% успеха в дерзости. Текст — только 30%.

Физиология голоса: при чём тут тестостерон

Тестостерон влияет на голосовые связки. Чем выше уровень тестостерона у мужчины, тем ниже и тембрально насыщеннее его голос. Это биологический факт.

Но хорошая новость в том, что вы можете **имитировать** уверенный, спокойный, «тестостероновый» голос без изменения гормонального фона. Достаточно тренировки.

Параметры «спокойно-наглого» голоса:

— **Низкая тональность.** Не бас, но ниже вашего обычного разговорного тона на полтона-тон.

— **Медленный темп.** Примерно 100—120 слов в минуту (обычный разговор — 150—170). Паузы между фразами — 0.5—1 секунда.

— **Понижение интонации в конце фразы.** Утверждение, а не вопрос. Даже если вы задаёте вопрос, он должен звучать как утверждение.

— **Ровная громкость.** Не шепот и не крик. Чуть тише, чем вы говорите с приятелем в баре.

— **Минимум «слов-паразитов».** Никаких «э-э-э», «ну-у-у», «типа того», «как бы». Они убивают весь эффект.

Упражнение «Голос диктора»

Встаньте перед зеркалом. Возьмите любую фразу из трёх-пяти слов. Например: «Ты слишком долго думаешь».

Произнесите её пять раз, каждый раз меняя один параметр:

Вариант 1. Быстро, высоко, с повышением в конце. (Звучит как вопрос, неуверенно)

Вариант 2. БЫСТРО И ГРОМКО. (Агрессия, крик, неприятно)

Вариант 3. Медленно, низко, с понижением в конце, тихо. (Уверенно, спокойно, сексуально)

Вы почувствуете разницу. Вариант 3 вибрирует в грудной клетке, а не в голове. Это резонанс. Это то, что нужно.

Интонационные ловушки: что выдаёт вашу неуве-

ренность

Девушки считают неуверенность по микро-нюансам, которые вы даже не замечаете. Вот главные «маркеры страха» в голосе:

— **Повышение тона в конце фразы** («Ты сегодня грустная?» — звучит как вопрос, как просьба о подтверждении).

— **Ускорение речи к концу** (вы боитесь, что она перебьёт, поэтому торопитесь).

— **Кашель или прочищение горла перед дерзкой фразой** (сигнал волнения).

— **Смех после собственной дерзости** (вы как бы говорите «это шутка, не бейте»).

Как убрать эти маркеры:

— Запишите свой голос на диктофон (сейчас это легко сделать без специальных приложений, встроенными средствами телефона). Произнесите дерзкую фразу. Послушайте. Услышите свои ошибки.

— Сделайте вдох перед фразой. Глубокий, животом. Это успокаивает сердцебиение и убирает дрожь в голосе.

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.