

18+

СОБЛАЗНЕНИЕ НА КОНТРАСТЕ

игра в «не такого, как все»



Владимир Маетный

Владимир Маетный

**Соблазнение на контрасте.
Игра в «не такого, как все»**

«Издательские решения»

Маетный В.

Соблазнение на контрасте. Игра в «не такого, как все» /
В. Маетный — «Издательские решения»,

Серые, предсказуемые и удобные мужчины остаются у разбитого корыта. Эта книга — для тех, кто готов стать странным, неудобным, запоминающимся. Вы узнаете, как превратить свои недостатки в суперсилу, говорить «нет» так, чтобы вас хотели больше, и разрушать шаблоны в общении, свиданиях и даже в постели. Никакой пошлости — только психология, юмор и живые примеры. Будьте контрастом. Будьте тем, кого невозможно забыть.

Содержание

Глава 1. Эпоха «Таких же»	9
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Соблазнение на контрасте. Игра в «не такого, как все»

Владимир Маетный

© Владимир Маетный, 2026

ISBN 978-5-0070-4750-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение. Почему «хорошие парни» приходят последними?

Вы когда-нибудь наблюдали сцену в баре, ресторане или на дружеской вечеринке, где симпатичная, умная, интересная девушка вдруг уходит с парнем, у которого футболка в пятнах, невымытая голова и явное отсутствие чувства такта? При этом рядом с ней только что стоял вполне приличный мужчина в свежеевыглаженной рубашке, с дорогими часами, букетом цветов и заготовленной темой для разговора о погоде и искусстве. И этот приличный мужчина сейчас грустно допивает свой сок, глядя в пол, в то время как «пятнистый тип» уже набирает её номер, даже не спрашивая разрешения.

Эта книга — не про красивую лысину, не про прокачку бицепсов до состояния качка из девяностых и не про то, как копировать поведение актеров третьесортных боевиков. Эта книга — про нарушение правил. Про игру на поле, где выигрывает не тот, кто лучше всех умеет улаживать, а тот, кто осмеливается **не соответствовать**.

Разбор главной ошибки 90 процентов мужчин: предсказуемость убивает желание

Позвольте задать вам один вопрос, ответ на который вы, скорее всего, знаете интуитивно, но боитесь признать вслух. Вопрос звучит так: *«Чем вы отличаетесь от ста других парней, которые уже написали этой девушке сегодня утром слово „Привет“?»*

Вы можете быть умнее, красивее, богаче, добрее и даже лучше готовить уху на костре. Но всё это не имеет ровно никакого значения на первом этапе знакомства. Потому что женщина, избалованная вниманием в эпоху тотальной доступности (давайте назовем это «эпохой вежливых роботов»), получает сотню одинаковых сигналов в день.

Ваша главная проблема — вы слишком **удобны**. Вы слишком **предсказуемы**. Вы как узор на обоях в больнице: все тот же, скучный, вызывающий желание отвернуться к стене.

Что обычно делает «хороший парень»?

— Сразу подходит (нарушая личное пространство, но с максимально услужливой улыбкой).

— Делает комплимент, который она слышала уже двадцать раз за сегодня («У тебя красивые глаза»).

— Спрашивает, чем она занимается (стандартный опросник, как на таможне).

— Предлагает купить ей напиток (классическая попытка подкупа, завуалированная под заботу).

— Начинает рассказывать о себе, нахваливая свой автомобиль, работу или недавний поход в горы.

Итог: через семь минут этого общения её мозг (конкретно — участок, отвечающий за предугадывание и привыкание) выдает сигнал: **«Шаблон распознан. Угрозы нет. Интерес нет. Следующий»**.

Предсказуемый мужчина — это мужчина без загадки. А женщине, как известно, нужна либо тайна, либо опасность (в разумных пределах, не путать с психопатами). Предсказуемость

— самый мощный антиафродизиак, который только придумала эволюция. Потому что в каменном веке тот самец, чьи действия можно было рассчитать на три шага вперед, погибал первым. Мамонт тоже предсказуем, но его едят.

История о том, как парень в дорогом костюме проиграл парню в драных джинсах

Я был свидетелем этой истории в одном из московских антикафе (тогда они ещё назывались «коворкингами для хипстеров»). Представьте себе тихий вечер среды. За соседним столиком сидит девушка с книгой Бродского и наушниками. Входит первый кандидат.

Кандидат номер один (назовём его Алексей) — классический успешный менеджер из сна: тридцатилетний, ухоженный, в пиджаке за пятьдесят тысяч рублей, от него пахнет хорошим табаком и кожей обивки «Мерседеса». Он подходит к девушке, кланяется, спрашивает, не занято ли место. Она снимает наушники. Он представляется, говорит, что его поразило то, как она читает, — мол, редкое зрелище в наше время. Завязывается вежливая, интеллигентная беседа о поэзии. Алексей тонко шутит, сыплет цитатами, держит дистанцию. Девушка улыбается, но взгляд её расфокусирован — она на автомате прогоняет этот сценарий уже в десятый раз за месяц. Алексей предлагает поменять места и пересесть за столик у окна. Девушка соглашается, но без энтузиазма. Через пятнадцать минут он понимает, что дальше диалога о Бродском не продвинуться. Он оставляет свой номер «на всякий случай». Она не напишет.

Что дальше? Через сорок минут входит Кандидат номер два. Зовут его, допустим, Денис. Ему двадцать семь. На нём потертые джинсы с явной дырой на колене, футболка с изображением вымершего животного (может, додо, может, ихтиозавра) и старая куртка-косуха, которая видала и лучшие времена, и похороны байкера. Он не глажен, слегка небрит, и на его лице написано легкое презрение к самому факту существования антикафе.

Денис подходит к стойке, громко (но без вызова) говорит бариста: «Сделайте мне самый отвратительный капучино, какой только можно. Сгорит — не страшно. Просто не несите его пять минут». — «То есть, подождать?» — переспрашивает бариста. — «Нет, просто не торопитесь». Девушка с книгой поднимает голову. Она слышит этот абсурдный диалог. Ее мозг фиксирует аномалию: человек намеренно просит плохой кофе. Это не укладывается в привычную схему. Она продолжает читать, но ухо уже настроено на Дениса.

Он берет свой (реально ужасный) кофе, садится за столик по диагонали от неё, не спросив разрешения. Но — важный момент! — садится **спиной** к ней. Он вообще не смотрит в её сторону. Зато он начинает делать что-то странное: достает из огромного старого рюкзака пачку цветных карандашей и начинает рисовать на салфетке. Просто так, для себя.

Проходит минута. Девушка уже не читает, она наблюдает краем глаза. Ещё минута — она снимает наушники. Её мозг кричит: «Почему он не подошел? Он что, не видит меня? Почему он рисует на салфетке, а не пялится в телефон?» Это называется **когнитивный диссонанс ожидания**.

Наконец она не выдерживает. Она встает, подходит к его столику и говорит: «Простите, что вы там рисуете? Это... это вообще что? Это пингвин с гранатой?». Денис (не поднимая головы) отвечает: «Это портрет вашего любопытства. Оно крайне уродливо, но я стараюсь его облагородить». Девушка смеётся. Реальный, настоящий смех, а не вежливая улыбка для Алексея.

Они разговаривают два часа. Ни о чём. Она рассказывает ему, что Бродский на самом деле скучный, он отвечает, что капучино — это напиток для тех, кто не умеет жить. В конце вечера она сама дает ему свой телефон. Когда Денис уходит, он не оборачивается. Он просто говорит: «Позвони мне, когда перестанешь так смешно врать про любовь к поэзии».

В чём контраст?

Алексей делал всё **по инструкции**: приятный, безопасный, вежливый, предсказуемый. Его судьба — быть «хорошим другом» или воспоминанием о том, как «милый парень угощал кофе».

Денис сделал всё **наоборот**: он игнорировал, он был низкого качества (плохой кофе, дырявые джинсы), он не добивался внимания, он был странным. И он выиграл. Потому что он стал **раздражителем** для её мозга. А всё, что раздражает привычную картину мира, вызывает одно из двух: страх или интерес. Она выбрала интерес.

Что такое «Контраст» и почему мозг женщины щелкает именно на раздражители

Теперь давайте начистоту, без метафор. Контраст в контексте соблазнения — это не просто быть «не таким, как все». Это преднамеренное создание **рассогласования** между ожидаемым социальным поведением и вашим реальным поступком.

Представьте себе, что в центре города на постаменте стоит статуя из розового мрамора. Она прекрасна. Все её хвалят. Но никто к ней не прикасается. И вот однажды ночью какой-то художник подкрашивает ей один глаз в ярко-синий цвет. Наутро весь город говорит только об этом. Глаз стал дефектом, но он привлёк больше внимания, чем вся красота статуи за десять лет. Вот что такое контраст: **намеренный дефект на фоне совершенства**.

Почему мозг женщины (и любой примат вообще) так реагирует на контрастные раздражители? Эволюционная психология даёт чёткий ответ. Наш мозг — это машина экономии энергии. Он не любит обрабатывать однотипную информацию. Если вы входите в комнату и ведёте себя «как все» — ваш сигнал сливается с шумом. Мозг говорит: «Это фон, можно не тратить ресурсы». Но если ваше поведение отклоняется от социальной нормы (в приемлемых рамках — не агрессия и не асоциальность), мозг включает **ориентировочный рефлекс**.

Этот рефлекс открыл ещё физиолог Павлов. Суть проста: любой новый, неожиданный или несоответствующий контексту стимул вызывает мгновенную активизацию внимания. Собака поворачивает голову на скрип двери. Женщина поворачивает голову на мужчину, который не делает того, что *должен* был бы сделать по сценарию.

Как это работает вживую?

Если все подходят знакомиться — вы проходите мимо.

Если все громко смеются над шуткой начальника — вы остаетесь серьезны.

Если все кивают, выслушивая её скучную историю о работе — вы зеваете (искренне) и говорите: «Боже, как же это утомительно звучит, давай сменим тему».

*Если все дарят розы — вы дарите ей лук, связку чеснока или книгу «Как перестать беспокоиться и начать жить», потому что «розы завянут, а чеснок защитит от вампиров. В том числе от внутренних».

Ваш мозг боится делать так, потому что мы с детства запрограммированы «быть как все», чтобы выжить в стае. Но в отношениях выживает не тот, кто как все, а тот, кто **запоминается**. А запоминается тот, кто нарушает ожидания.

В этой книге мы с вами разберем десятки способов использовать контраст во всём: в одежде, в речи, в молчании, в сексе, в ссорах и примирениях. Мы научимся не бояться быть «странным» и превращать эту странность в вашу личную суперсилу, притягивающую женщин мощнее, чем любой дорогой автомобиль.

Вас ждут конкретные техники НЛП (нейролингвистического программирования) без магии и шарлатанства, психологические приёмы на стыке когнитивной и социальной психологии, а главное — десятки живых, смешных, подчас абсурдных историй из жизни обычных парней, которые из «серых мышей» превратились в «самцов на минималках», за которыми бегут красавицы.

Но предупреждаю сразу: эта книга не для всех. Она для тех, кто готов перестать угождать и начать **играть**. Потому что соблазнение — это игра, где проигрывает тот, кто слишком сильно хочет выиграть.

Переверните страницу. Мы начинаем.

Прежде чем мы начнем разбирать конкретные приемы и техники, нам нужно погрузиться в ту самую среду, где разворачивается главная драма современного мужчины. Эта среда называется «рынок одинаковости». Вы не поверите, но конкуренция в знакомствах сегодня выше, чем когда-либо, но странным образом побеждают в ней не те, кто лучше, быстрее или богаче, а те, кто просто выбивается из общего ряда.

Представьте себе, что вы попали на бесконечную распродажу, где пять тысяч продавцов предлагают один и тот же товар — серые носки. Вы устали, вы раздражены, вы хотите уйти. И вдруг один продавец предлагает вам ярко-красный носок с дыркой для большого пальца. Вы остановитесь у него, даже если этот носок вам не нужен. Потому что он — ДРУГОЙ. Эта часть книги — про превращение из серого носка в красный носок с дыркой. Без обид, это просто метафора.

Глава 1. Эпоха «Таких же»

Социальная усталость от шаблонов: одинаковые комплименты, бесконечные анкеты и маски «настоящих самцов»

Давайте проведём мысленный эксперимент. Представьте себе среднестатистическую девушку, которую мы условно назовём Анной. Анне двадцать пять лет. У неё есть работа, подруги, кошка (или кактус) и приложение для знакомств, которое она открывает в минуты одиночества или скуки. За один вечер Анна получает сто пятьдесят сообщений. Не преувеличиваю — это средняя цифра для девушки с симпатичным лицом в крупном городе.

Что она видит? Восемьдесят сообщений: «Привет, как дела?» (оригинальность уровня «открыть дверь ногой»). Тридцать сообщений: «Ты очень красивая. Давай познакомимся?» (комплимент, который она слышала уже двести раз за эту неделю). Двадцать сообщений с предложениями встретиться, выпить кофе, прогуляться, посмотреть закат (все любят закаты, это медицинский факт). Десять сообщений от парней, которые пытаются казаться «альфа-фачами»: пишут требовательно, грубо, используют сленг уличных бойцов из кино девяностых («Э, краш, давай потусуем, не ломайся»). И пару сообщений от откровенных психопатов, которых мы не будем рассматривать.

Вопрос: после такого информационного штурма, после сотни одинаковых лиц, одинаковых фраз, одинаковой манеры «подката», какое настроение у Анны? Правильно — она устала. Она зла. Она хочет закрыть приложение и уйти в монастырь. И в этот момент появляется вы. И что вы делаете? Вы пишете: «Привет, как дела?» или «Ты прекрасна, как летний вечер». Поздравляю, вы сто первый. Анна даже не дочитает ваше сообщение. Её мозг, доведённый до автоматизма, нажмёт «отказ» за 0,3 секунды, даже не включив сознание.

Это и есть **социальная усталость от шаблонов**. Это явление, которое психологи называют «пресыщение стимулом». Если стимул (например, однотипное приветствие) повторяется слишком часто, нервная система перестаёт на него реагировать. Более того, она начинает вырабатывать обратную реакцию — раздражение. Женщина раздражается не на вас лично, а на шаблон, который вы воспроизводите. Но так как вы — носитель этого шаблона, раздражение достаётся и вам.

Почему «классические комплименты» убиты наповал

Отдельно нужно поговорить о комплиментах. Когда-то, лет двадцать назад, фраза «У тебя красивые глаза» действительно работала. Потому что её говорили редко, искренне, и она была событием. Сегодня это — белый шум. Это как музыка в лифте: вы её не слышите, хотя она играет.

Исследования в области эволюционной психологии показывают, что комплименты внешности воспринимаются женщиной как сигнал низкой социальной ценности мужчины. Почему? Потому что если мужчина хвалит только внешность, он как бы говорит: «Мне нечего больше предложить, у меня нет ума, чувства юмора, статуса, поэтому я цепляюсь за то, что вижу». Кроме того, это сигнал, что мужчина часто и безуспешно практикует знакомства. Опытная «охотница» распознает такого с полуслова.

Но есть и обратная сторона. Женщина, которая получает комплимент внешности, попадает в ловушку «обязательной благодарности». Она должна улыбнуться, сказать «спасибо» и сделать вид, что ей приятно. Но внутри неё растёт раздражение: «Опять оценивают как кусок мяса». Вы этого не видите, но она это чувствует. И этот осадок остаётся на вас.

Что же делать? Не говорить комплиментов вообще? Не совсем. Мы поговорим об этом в главе про вербальный контраст. Пока запомните главное: любой шаблонный комплимент снижает вашу ценность в глазах женщины в момент его произнесения. Абсолютно любой. «У тебя красивая улыбка» — снижает. «Ты хорошо выглядишь» — снижает. «У тебя вкусный

парфюм» — снижает. Потому что это шаблон. А шаблон в эпоху «Таких же» — это красная тряпка для быка, только бык — это женщина, которая хочет от вас избавиться.

Маски «альфацей» и почему они рвутся через пять минут

Отдельная категория мужчин — те, кто начитался старых книг про «доминирование», «угрожающее молчание» и «раскидывание рук на спинку дивана». Они надевают маску «Крутого самца». Они говорят низким голосом, смотрят исподлобья, не улыбаются, давят на личное пространство. Они искренне верят, что если изображать из себя бандита или топ-менеджера с завышенным тестостероном, то женщины упадут к их ногам.

Это работает ровно на одном типе женщин — на неопытных, запуганных или с заниженной самооценкой. Все остальные видят эту маску насквозь. Потому что маска всегда неестественна. Она скрипит. У настоящего уверенного мужчины нет «угрожающего взгляда». У него есть спокойный, расслабленный интерес. Он не давит, потому что ему не нужно давить. Зачем давить, если ты и так в ресурсе?

Контраст в том, чтобы отказаться от маски «альфаца» полностью. Стать «бета-самцом с яйцами», как шутят в умных книжках. То есть быть мягким, спокойным, неагрессивным, но при этом непробиваемым внутренне. Это сбивает с толку больше, чем любая агрессия. Женщина ожидает, что вы будете доказывать свою крутость, а вы говорите: «Я вчера пролил суп на рубашку, и это был самый яркий момент дня». Она ожидает наезда, а вы уступаете дорогу. Она ожидает, что вы будете заказывать самый дорогой стейк, а вы заказываете картошку фри и говорите: «Я люблю простую еду, потому что она честная». Это контраст с маской. И он работает безотказно.

Психология толпы: почему женщина автоматически отсеивает «безопасных» и «нормальных»

Перейдём к более глубокой теории. Почему же нормальность так отвратительна в контексте знакомства? Ответ лежит в нашей древней, животной природе.

Представьте себе стаю древних людей на саванне. В стае есть иерархия. Самые сильные и агрессивные самцы находятся наверху. Самые слабые и предсказуемые — внизу. Женщина, с точки зрения эволюции, ищет не просто партнёра, а партнёра, который обеспечит выживание её потомству. Ей нужна либо сила (чтобы защитить от врагов), либо ресурсы (еда, убежище), либо хитрость и нестандартное мышление (чтобы обойти конкурентов).

«Нормальный», «безопасный», «предсказуемый» самец не даёт ничего из этого. Он как мебель. Он не опасен для врагов, он не добудет мамонта, он не придумает новый способ поймать рыбу. Он будет сидеть у костра и молча перебирать палочки. Женщина подсознательно (очень глубоко подсознательно) отсеивает таких. Потому что с ними род вырождается. Жестоко? Да. Эволюционно? Абсолютно.

В современном мире физическая сила уже не так важна. Но психологические механизмы остались. Женщина ищет мужчину, который может изменить ситуацию, который способен на нестандартный поступок, который не боится рисковать и нарушать правила. Именно поэтому «пасмурные парни» (слегка опасные, непредсказуемые) всегда нравились женщинам больше, чем «солнечные» (предсказуемо добрые). Доброта без силы — это слабость. Доброта с силой и долей хаоса — это магнетизм.

Эффект «Безликого фона»

Когда вы ведёте себя как все, вы становитесь частью фона. Женщина перестаёт вас замечать. Она видит не вас, а дверь за вами, столик слева от вас, лак на своих ногтях — что угодно, только не вас. Потому что вы не даёте её мозгу повода вас обработать как отдельный объект.

Чтобы вырваться из фона, нужно совершить действие, которое нарушит «социальное равновесие». Это действие не обязательно должно быть громким или вызывающим. Оно должно быть просто неожиданным в данном контексте.

Пример из реальной жизни. Одна моя знакомая (назовём её Ирина) рассказывала, как на скучном корпоративе, где все сотрудники пили, ели и обсуждали рабочие проекты, один мужчина (отдел продаж, сорок лет, лысеющий, невысокий) сделал нечто странное. Он подошёл к караоке-установке (никто не пел, потому что было стыдно), включил детскую песню «Облака, белогривые лошадки» и начал беззвучно плакать, стоя спиной к залу. Через пятнадцать секунд все выключили телефоны и смотрели на него. Через минуту к нему подошла самая красивая девушка из бухгалтерии и спросила, что случилось. Он повернулся, улыбнулся и сказал: «Вспомнил, что у меня нет лошади. И облака тоже не мои. Грустно, правда?» Они проговорили два часа. Через неделю они начали встречаться.

Что здесь произошло? Он разрушил контекст. В контексте пьюще-рабочего корпоратива было нормально: говорить о деньгах, шутить про начальника, жаловаться на жизнь. Ненормально было: включить детскую песню и беззвучно плакать. Это было странно, неловко, смешно и трогательно одновременно. Он стал не фоном, а **фигурой**. Всё.

Анализ эксперимента с одинокой девушкой в метро

Психологи проводили такой эксперимент (описан в сборнике «Невербальная коммуникация в городской среде»). В вагон метро в час пик садилась привлекательная девушка. Наблюдатели фиксировали поведение мужчин вокруг неё. Девяносто процентов мужчин делали одно и то же: косились на неё исподтишка, но отводили взгляд, когда она смотрела в ответ; утыкались в телефон; делали вид, что они очень заняты. То есть вели себя «нормально» — боязливо и предсказуемо. Один из десяти мог подойти и начать банальный разговор («Какая погода», «Выходите на следующей»). Ни один из этих десяти не получал номер телефона.

Но в третьем заходе эксперимента участвовал специально обученный актёр. Он вошёл в вагон, посмотрел на девушку, спокойно (без улыбки) подошёл к ней и сказал: «У вас на плече пуговица. Она красная и очень навязчивая. Я бы на вашем месте оторвал её и выбросил. Или оставил, как талисман. Я, например, коллекционирую странные пуговицы. Есть целая банка». Девушка рассмеялась (искренне, не вежливо). Они вышли вместе на следующей станции. Номер актёр получил.

Почему сработало? Актёр нарушил все правила: он не делал комплиментов, он не избегал зрительного контакта, он не говорил о погоде, он не пытался понравиться. Он сказал странную, абсурдную, нелогичную фразу про пуговицу. Это было настолько неожиданно, что девушка выпала из автоматического режима отторжения и включила режим «Что это было? Мне интересно». Контраст сработал на разрыв шаблона.

Окно Овертона в соблазнении: что сегодня запрещено, завтра скучно, а после-завтра — возбуждает

Теперь я расскажу вам о политической теории, которая удивительным образом объясняет механику соблазнения. Это «Окно Овертона» — концепция, разработанная американским социологом Джозефом Овертоном. Суть проста: в любом обществе есть спектр идей от «немыслимых» до «популярных». Со временем окно сдвигается: то, что вчера было неприемлемо, сегодня может стать нормой, а завтра — устаревшим моветоном.

Перенесём это на отношения. Десять лет назад (в России — чуть позже) знакомство на улице с фразой «Девушка, вы такая красивая, давайте я провожу вас до метро» считалось романтическим и смелым. Сегодня это вызывает у девушки желание нажать на кнопку вызова полиции. Потому что окно сдвинулось. Эта фраза стала «скучной» и «опасной» одновременно.

Пять лет назад «игра в молчанку» (не писать первым несколько дней после свидания) считалась продвинутой техникой. Сегодня это стандартное поведение половины мужчин, которые пытаются казаться занятыми. Девушка уже не гадает «Почему он не пишет?», она думает «Очередной придурок, который играет в недоступность. Следующий».

Прямо сейчас на пике окна находятся следующие вещи:

— **Искренность, граничащая с цинизмом** (сказать правду о своих недостатках так, чтобы это было смешно).

— **Странные, нестандартные предложения** («Не хочешь пойти со мной кормить уток? Нет? А что, утки — это надёжнее людей. Они хотя бы не спрашивают „кем ты работаешь“»).

— **Демонстративное отсутствие попытки понравиться** (вы не улыбаетесь, не киваете, не соглашаетесь; вы просто есть, и вам всё равно).

Что будет на пике через два года? Трудно сказать точно, но я предполагаю, что это будет **полный отказ от цифровых знакомств** и возвращение к прямым, уличным подходам, но на новом уровне — без комплиментов, без «приветов», с чистым абсурдом или честной грубостью. Потому что, когда все уйдут в приложения, тот, кто осмелится подойти вживую и сказать: «Ты мне нравишься тем, что ты не в телефоне», уже выиграет.

Сдвиг окна в вашу пользу: как быть на шаг впереди

Ваша задача — не делать то, что делает большинство. Даже если большинство делает «продвинутые» вещи. Это трудно, потому что мы социальные животные и нам страшно отличаться. Но именно страх отличаться удерживает вас в серой толпе.

Практический совет: прежде чем что-то сказать или сделать, спросите себя: «А сколько парней сегодня уже сделали это передо мной?» Если больше трёх — не делайте. Придумайте другой вариант. Даже если ваш другой вариант будет глупее, но он будет **ДРУГИМ** — он привлечёт внимание.

Пример из сферы онлайн-знакомств (без названий платформ): Все парни пишут первыми. Вы не пишете первым. Вы ждёте, когда она напишет сама. А чтобы она написала, вы создаёте у себя в анкете такой уровень странности, что она не может не спросить. Вы пишете: «Ищу женщину, которая сможет объяснить мне, почему слоны боятся мышей. Если у вас есть теория — пишите. Если нет — тоже пишите, я придумаю что-нибудь сам». Это не гарантия, но это контраст с сотней «Люблю путешествия и спорт».

Границы Овертона: где заканчивается контраст и начинается психопатия

Важное предупреждение. Окно Овертона имеет границы. Переступать их нельзя. Контраст — это не значит быть грубым, жестоким, оскорбительным или асоциальным. Есть вещи, которые никогда не станут привлекательными: неуважение к личным границам, агрессия, приставания, пошлость, унижение.

Контраст работает только в рамках «странно, но безобидно». Ваша странность должна вызывать улыбку, а не желание вызвать полицию. Вы можете сказать: «У тебя вкусный запах. Как у хлеба из моей любимой пекарни». Это странно, но мило. Вы не можете сказать: «У тебя вкусный запах, дай понюхать поближе». Это уже психопатия.

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.