

18+

СОБЛАЗНЕНИЕ *через вызов:*

провокации, которые работают



Владимир Маетный

Владимир Маетный

**Соблазнение через вызов:
провокации, которые работают**

«Издательские решения»

Маетный В.

Соблазнение через вызов: провокации, которые работают /
В. Маетный — «Издательские решения»,

Устали быть «хорошим парнем», который делает всё правильно, но остаётся ни с чем? Эта книга — честный и весёлый гайд по искусству провокации без пошлости. Вы узнаете, как пробудить интерес женщины через игровой вызов, где грань между дерзостью и абьюзом, и как превратить ошибки в соблазнение. Никаких манипуляций — только психология, юмор и реальные диалоги. Для тех, кто готов играть по-взрослому.

© Маетный В.

© Издательские решения

Содержание

Введение: Почему «соглашательство» убивает вождение	6
Глава 1. Эволюционная ловушка неопределенности	9
Глава 2. Тест на реальность: «Дразни, но не унижай»	12
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Соблазнение через вызов: провокации, которые работают

Владимир Маётный

© Владимир Маётный, 2026

ISBN 978-5-0070-4757-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение: Почему «соглашательство» убивает вожделение

История-пример: парень, который делал всё «правильно» и остался ни с чем

Встречайте Сергея. Тридцать лет, программист, зарабатывает хорошо, ходит в спортзал два раза в неделю, одевается опрятно. Сергей — классический «правильный парень». Если женщина говорит, что у неё болит голова, Сергей предлагает таблетку и тёплый чай. Если женщина отменяет свидание за час, Сергей отвечает: «Ничего страшного, бывает, в следующий раз повезёт». Если женщина говорит «мы слишком быстро движемся», Сергей сбавляет скорость до нуля и паркуется у обочины отношений.

Сергей думает так: «Я хороший. Я заботливый. Я даю ей свободу. Рано или поздно она оценит».

В реальности происходит вот что. Три женщины подряд «ценили» Сергея ровно до того момента, пока не встречали мужчину, который говорил громче, спорил с ними за ужином, отказывался ехать на такси, потому что «не хочет тратить деньги на каприз», и пропадал на два дня без сообщений. После такого мужчины женщины вспоминали Сергея с пафосной фразой: «Ты замечательный, но...»

«Но» всегда означало одно: с тобой скучно, с тобой предсказуемо, ты не вызываешь эмоций.

Одна из них сказала Сергею прямо, уже будучи в отношениях с другим: «Знаешь, в чём твоя проблема? Ты никогда не злишься. Ты никогда не говоришь „нет“. Ты никогда не ставишь меня на место. Я не знаю, где твои границы, потому что их нет. А мужчина без границ — это диван».

Сергей был в шоке. Он делал всё, как в «книгах о джентльменах». Он был вежлив до зубного скрежета. И именно это его убило в глазах женщин.

Знаете, что случилось дальше? Сергей нашёл эту книгу (ту самую, которую вы держите в руках — в переносном смысле, конечно, если вы читаете электронную версию). Он начал с малого. Он сказал «нет» коллеге, которая вечно сбрасывала на него свою работу. Он поспорил с кассиршей в магазине, которая обсчитала его на десять рублей — не из-за денег, из-за принципа. Он перестал сразу отвечать на сообщения женщины, которая ему нравилась. Через две недели эта женщина написала ему сама три раза подряд. Через месяц она сказала: «Ты изменился. В тебе появилась какая-то... опасность. Мне это нравится».

Сергей не стал грубым. Он не стал абьюзером. Он просто перестал быть мягкотелым. И Вселенная, которая не выносит пустоты, заполнила эту мягкотелость уважением со стороны женщин.

Эта книга — для Сергея и для вас. Но обо всём по порядку.

Главный парадокс: женщины говорят, что хотят заботу, но реагируют на дерзость

Давайте без иллюзий. Если бы вы спросили у ста женщин: «Что вы хотите от мужчины?» — девяносто девять ответили бы примерно так: «Внимание, заботу, понимание, верность, чувство безопасности». И они не врут. Они действительно этого хотят. На уровне сознания.

Но есть небольшая проблемка. Человек — существо не только сознательное, но и подсознательное. Эволюция оставила нам отличное наследство: женщина ищет не просто «доброго самца», а самца с ресурсами и со статусом. А статус в животном мире (и в человеческом тоже, как ни крути) определяется способностью говорить «нет» и отстаивать свои границы.

Есть блестящее исследование, которое любят цитировать психологи эволюционной школы (я перескажу его своими словами, не нарушая авторских прав). Группе женщин пока-

звали фотографии мужчин с разными выражениями лица. Самые высокие оценки привлекательности получили мужчины с лёгкой, чуть высокомерной улыбкой — те, кто выглядел так, будто им «всё равно на мнение окружающих». А мужчины с открытой, тёплой, «заискивающей» улыбкой оказались в конце рейтинга. Женщины называли их «славыми», «хорошими», «друзьями». Но не «сексуальными».

Забора — это то, что женщина хочет получить *уже* в отношениях. Это фундамент, на котором строится долгая связь. Но для того, чтобы *начать* отношения, фундамент не нужен. Нужна искра. А искра рождается от трения. От микро-конфликта. От вызова.

Представьте себе танец. Если мужчина сразу делает все движения мягкими и предсказуемыми, это не танец, это ходьба по прямой. Женщина заснёт. Но если он вдруг дёргает её за руку в сторону, сбивает с ритма, заставляет её оступиться и тут же подхватывает — это вау. Это возбуждает. Это заставляет её думать: «А что дальше? А он ещё так сможет? А я справлюсь?»

Дерзость в этом контексте — не грубость. Это *игровая агрессия*. Это котёнок, который кусает тебя за палец — не больно, но неожиданно. Это тигр, который позволяет себя гладить, но рычит, если ты забываешься.

Женщина реагирует на дерзость, потому что дерзость = уверенность. А уверенность = высокая выживаемость потомства в древней саванне. Всё просто, как топор. Но на уровне повседневности это превращается в странный, почти мистический факт: женщина может искренне хотеть тёплого пледа и какао, но её сердце забьётся чаще от мужчины, который скажет на первом свидании: «Ты слишком красиво сегодня улыбаешься. Это подозрительно. Что ты задумала?»

Что такое «провокация» в пикапе: не оскорбление, а интеллектуальный пинок

Самое важное, что нужно усвоить сейчас, на нулевой странице. Провокация — это не удар ниже пояса. Это не «чё ты дура такая». Это не газлайтинг и не психологическое насилие.

Провокация — это **экологичный вызов**. Экологичный — значит безопасный для психики обоих. И даже полезный.

Хорошая провокация делает три вещи:

— **Сбивает шаблон**. Женщина ожидает от мужчины «привет, как дела, ты красивая». А получает: «У тебя такой вид, будто ты знаешь что-то, чего не знаю я. Рассказывай быстрее, я не люблю чувствовать себя глупее красивых девушек». Это неожиданно. Это смешно. Это включает внимание.

— **Демонстрирует вашу самооценку**. Только человек с нормальной самооценкой может позволить себе пошутить над незнакомкой. Только тот, кто не боится отказа, может сказать: «Ты, конечно, красивая, но мой кот в детстве был пушистее. Придётся тебе постараться, чтобы переплюнуть его».

— **Включает её в игру**. Провокация — это приглашение поиграть. Не «я сверху, ты снизу», а «давай пободаемся, мне скучно, ты красивая, из нас получится хорошая команда по переписке».

В этой книге мы будем использовать проверенные, этичные приёмы из психологии общения, из транзактного анализа (это про «взрослый — родительский — детский» состояния), из элементов нейролингвистического кода (да, того самого, где про якоря и подстройку, только без магии и с реальной пользой).

Мы не будем учить вас манипуляциям на разрушение. Мы будем учить вас **играть**. Потому что секс и отношения — это самая взрослая и самая весёлая игра на планете.

И ещё один важный момент. Эта книга абсолютно легальна с точки зрения авторских прав. Все техники, которые здесь описаны, являются переработкой общедоступных знаний по психологии общения, социальной психологии, теории игр, работам Берна, Экмана, да и просто житейского опыта десятков мужчин и женщин. Я не копирую чужие тексты, я пересказываю идеи своим языком — с примерами, шутками и матом, завернутым в цензуру. Всё, что вы

прочитаете, вы можете смело применять, не боясь «узнаваемости методик». Тем более что настоящий пикап — это не набор скриптов. Это состояние души. А душу нельзя скопировать.

Три типа мужчин, которым эта книга нужнее всего

Давайте проверим, ваш ли это случай. Я выделяю три портрета. Если узнали себя хотя бы в одном — читайте дальше, не закрывайте.

Тип первый: «Отличник из школы»

Это Сергей из нашей истории. Вырос с установкой: «Будь хорошим мальчиком, и тебя полюбят». Он моет посуду, носит пакеты, выслушивает истерики подруг, никогда не перебивает, всегда согласен на секс, когда «она будет готова». Он считает, что его терпение и доброта — это вклад в будущие отношения. Проблема в том, что будущие отношения наступают редко. Женщины его хвалят, но выбирают других. У «Отличника» есть подружки, но нет любовниц. Он лучший друг для женщин, но не любовник. Он не понимает, почему так. Ему нужна эта книга, чтобы наконец услышать правду: доброта без стержня не привлекает, а отталкивает.

Тип второй: «Паникёр с перепиской»

Этот парень в реальной жизни может быть вполне нормальным. На работе — мужик хоть куда. С друзьями — душа компании. Но как только дело доходит до знакомства с женщиной, особенно в текстовых сообщениях, он превращается в тряпку. Он пишет много, смайликов, вопросительных знаков, он отвечает моментально, он боится, что она не напишет. Если женщина не отвечает час — он пишет «ты там?» или «всё в порядке?». Он задаёт вопросы, на которые можно ответить «да» или «нет», и тогда диалог умирает. Он делает комплименты каждой фотографии. Он говорит «ты прекрасна» через каждые три сообщения. И женщина исчезает. Потому что на том конце экрана она видит нуждающегося человека. А нужда = скука. Этому парню нужна эта книга, чтобы научиться делать паузы, бросать вызовы в переписке и перестать бояться тишины.

Третий тип: «Правильный циник»

Это опасный тип. Он уже начитался «мотивационных» пабликов и решил, что все женщины — стервы, которые хотят только денег и внимания. Он грубит при знакомстве, он не делает комплиментов вообще, он считает, что «чем больше я её игнорирую, тем сильнее она влюбляется». Ведёт он себя как подросток, которому сказали, что «забивать на девушку — это круто». В результате — ноль контактов, кроме, может быть, нескольких травмированных девушек с низкой самооценкой (и это не победа, это повод задуматься). «Правильному цинику» эта книга нужна, чтобы он понял: настоящая провокация — это не «ты мне не нужна». Это «ты мне интересна, но пока не заслужила моего полного внимания, давай играть честно».

Если вы узнали себя в одном из этих типов — прекрасно. Значит, вы готовы меняться. Если не узнали — ещё лучше. Значит, вы уже на полпути, и книга даст вам инструменты, о которых вы не догадывались.

Прежде чем мы перейдём к конкретным техникам, скриптам и пошаговым сценариям (а они будут, не сомневайтесь), мы должны разобраться в одном важнейшем вопросе. Вопрос звучит так: «Почему вообще провокация работает? Почему женщина, которой на словах нужен спокойный и надёжный мужчина, в реальности зажигается от мужчины дерзкого, непредсказуемого и даже слегка опасного?»

Ответ лежит не в области «женщины сами не знают, чего хотят» (это слишком примитивная и обидная формулировка). Ответ лежит в области эволюционной биологии, нейрхимии и социальной психологии. И да, это будет интересно. Обещаю, никакой скучной лекции. Будет весело, как на экскурсии в зоопарке, где вы внезапно понимаете, что смотрите в зеркало.

Глава 1. Эволюционная ловушка неопределенности

Почему мозг женщины дофаминит от «тепло-холодно»

Давайте представим себе древнюю саванну. Миллион лет назад. Наша пра-пра-пра-бабушка (назовём её Австралопитекой Аглаей) сидит у костра и выбирает между двумя самцами. Самец номер один: предсказуемый, надёжный, каждый день приносит одинаковое количество корешков, никогда не дерётся с соседями, не пьёт (благо пива ещё нет) и ложится спать ровно в закат. Самец номер два: непредсказуемый, сегодня принёс целую тушу антилопы — герой, завтра пришёл с пустыми руками и сидит злой, на третий день вдруг ушёл в дальнюю рошу и пропал на неделю, вернулся с новой шкурой и странными блестящими камушками.

Кого выберет Аглая? Если вы думаете «первого, надёжного», то вы не знаете эволюцию. Потому что в условиях дикой природы главное — не стабильность. Главное — гены. Самец номер два — это носитель генов, которые позволили ему выжить в нестабильной среде. Он агрессивен, он рискует, он добывает ресурсы не каждодневным трудом, а рывками. И если его гены передадутся детям, у детей будет больше шансов выжить в мире, где каждый день — лотерея.

Конечно, современный мир не саванна. Но наш мозг — саванна. За миллион лет он изменился незначительно. Те же нейронные связи, тот же дофамин, те же ловушки.

Теперь про дофамин — гормон (или нейромедиатор, для тех, кто любит точность) предвкушения. Дофамин вырабатывается не тогда, когда вы получили награду. Он вырабатывается тогда, когда вы *ожидаете* награду, но не уверены, получите ли. Самый мощный выброс дофамина происходит в состоянии «сейчас — не сейчас — а вдруг — ой, кажется, да — нет, обманули — а, вот оно!»

Именно поэтому люди не могут оторваться от игровых автоматов. Потому что там каждый раз — неизвестность. Именно поэтому сериалы заканчивают серию на клиффхэнгере — потому что неизвестность держит вас у экрана. Именно поэтому женщины (и мужчины тоже, кстати) «западают» на тех, кто ведёт себя непредсказуемо.

Техника «тепло-холодно» — это контролируемая непредсказуемость. Сегодня вы написали ей первым и были душкой. Завтра вы заняты и не отвечаете три часа — но когда отвечаете, вы снова тёплый. Вы не игнорируете её специально (это уже токсичность, мы разберём отличие). Вы просто живёте свою жизнь. И её мозг на вашем примере учится: «Этот мужчина не сидит у моих ног. Он может уйти. Он может остаться. А значит, он ценен».

Простой эксперимент из психологии. Двум группам собак давали еду. Первой группе — каждый раз, когда они нажимали на рычаг. Второй — в случайном порядке, то давая, то не давая. У второй группы собак выработалось навязчивое, почти болезненное желание нажимать на рычаг. Они не могли остановиться. Потому что неизвестность — самый сильный крючок.

Женщина не собака (надеюсь, вы это понимаете). Но базовые механизмы подкрепления работают у всех млекопитающих одинаково. Неопределённость — это топливо интереса. Провокация — это способ создать неопределённость, не превращаясь при этом в мудака.

Живой пример из жизни (имя изменено, ситуация реальная):

Андрей познакомился с Леной в книжном магазине. Всё началось классно: он подошёл, сказал: «Ты выглядишь как человек, который сейчас возьмёт с полки самую скучную книгу и будет делать вид, что ему интересно. Давай я лучше сам тебе что-нибудь посоветую?» Лена засмеялась. Они проговорили полчаса. Обменялись контактами.

Дальше Андрей сделал «всё правильно» по версии «обычных парней»: написал через десять минут после расставания «Было круто», на следующий день утром «Доброе утро, как спалось?», через час «Чем занимаешься?». Лена отвечала коротко. Через три дня она перестала отвечать вообще.

Андрей не растерялся. Через неделю он написал: «Слушай, я тут вспомнил наш разговор про книги. Твоё лицо, когда ты спорила про Достоевского, было таким убеждённым, что я даже купил эту твою „скучную“ книгу. Она оказалась ужасной. Теперь я требую компенсацию морального вреда — кофе в том месте, где ты ошибаешься в выборе книг». Лена ответила через минуту: «Ты напомнил про меня через неделю???» И они пошли на свидание.

Что сделал Андрей? Он создал неопределённость. Он пропал, но пропал не молча, а с достоинством. Он вернулся не с «прости, что не писал», а с провокацией. Он включил её мозг в режим «а что же будет дальше». И Лена не устояла.

Провокация как маркер высокой социальной ценности

Есть такой забавный феномен в психологии. Когда человек боится потерять что-то или кого-то, он начинает вести себя «заискивающе». Он становится удобным, сговорчивым, милым. Природа этого поведения проста: «если я буду хорошим, меня не выгонят из племени/отношений/переписки».

Парадокс в том, что такое поведение вызывает прямо противоположный эффект. Когда мужчина заискивает перед женщиной, её подсознание считает: «Он боится меня потерять, значит, у него нет других вариантов, значит, его ценность низкая».

Высокостатусный самец (извините за зоологический термин, но он тут уместен) не боится потерять самку. Потому что за ним стоит его клан, его репутация, его ресурсы, его возможности. Он может себе позволить сказать «нет». Он может себе позволить уйти. Он может себе позволить поспорить.

Провокация — это демонстрация именно этого: «Я не боюсь тебя потерять, потому что я себе интересен сам по себе. Ты — прекрасное дополнение к моей жизни, но ты не центр моей вселенной».

Женское чутьё на эту уверенность — абсолютно реальная вещь. Они могут не отдавать себе отчёт «почему мне этот парень кажется крутым», но они чувствуют это спиной, затылком и кончиками волос.

Техника из нейролингвистического кода — «калибровка на статус»:

Следующий раз, когда вы будете в компании, обратите внимание на человека, который говорит тише всех. Который не спешит заполнять паузы. Который может спокойно промолчать, когда все вокруг шумят. Это, как правило, самый уверенный человек в комнате. Ему не нужно доказывать свою значимость словами.

В провокации то же самое. Лучшая провокация часто происходит не через громкие слова, а через спокойную улыбку и фразу, сказанную чуть медленнее, чем обычно. Например, она говорит: «Ты странный». Вы смотрите на неё, пауза, медленная улыбка и ответ: «Это ты ещё не видела, как я открываю кефир одной рукой. Это зрелище не для слабонервных».

Вы не защищаетесь. Вы не обижаетесь. Вы не пытаетесь доказать, что вы «нормальный». Вы принимаете её вызов и возвращаете его — в игровой форме. Это и есть демонстрация статуса.

Отличие вызова от токсичности (красные флаги)

Вот здесь, друзья, мы ставим жирный красный разделитель. Потому что многие, прочитав про «вызов» и «непредсказуемость», начинают вести себя как последние клоуны. Они оскорбляют, унижают, игнорируют, исчезают на неделю без объяснений, а потом говорят: «Это такая техника, ты просто не шаришь».

Нет. Техника — не оправдание для абьюза.

Давайте раз и навсегда разграничим.

Экологичная провокация (вызов):

— Происходит с улыбкой или весёлым прищуром.

— Не касается глубоких травм, внешности в жестокой форме, возраста, веса (если это не игра, в которой она участвует добровольно), семейной истории.

— Оставляет ей лазейку, чтобы «отыграться». Это диалог, а не бой без правил.

— Вы готовы первым признать, что пошутили, если видите, что ей некомфортно.

Пример: «Твоя причёска сегодня выглядит так, будто на голове побывал ураган. Но тебе идёт, продолжай в том же духе».

Что здесь хорошего? Вы сделали замечание (привлекли внимание), но тут же дали комплимент. Вы не сказали «ты уродлива». Вы сказали «ураган», что даже прикольно.

Токсичность (красные флаги):

— Происходит с серьёзным, злым или пренебрежительным лицом.

— Бьёт по уязвимым местам: «Ты толстая», «Твои родители тебя не любили, вот ты истеричка», «Без меня ты никому не нужна».

— Не оставляет пространства для ответа — это удар ниже пояса.

— Вы не берёте ответственность за свои слова: «А что, это правда, чё ты обижаешься».

Пример: «Ты сегодня страшная, что с тобой?» (без улыбки, в лоб). Или молчание в ответ на сообщение с последующим «Я тебе не ракушка, чтобы отвечать сразу».

Если вы узнали себя в этом — закройте книгу, сходите к психологу, проработайте свои травмы. Эта книга не для вас. Или для вас, но как руководство «чего делать не надо».

Красные флаги для самопроверки:

Если женщина (не самая истеричная, а адекватная) на вашу «провокацию» побледнела, замолчала, заплакала или резко ушла — вы ошиблись. Вы перешли грань. И ваша задача не «доказывать, что она не права», а извиниться. Искренне. По-человечески.

Правило одного раза: одна неудачная провокация — это опыт. Две подряд с разными женщинами — это закономерность. Три — это вы не умеете читать контекст, идите в главу 2.

В этой книге мы учимся играть так, чтобы было весело обоим. Если кому-то больно — это не игра. Это насилие. Запомните это сильнее, чем своё имя.

Глава 2. Тест на реальность: «Дразни, но не унижай»

Грань между флиртом и абьюзом

Тончайшая грань, на которой балансирует искусство провокации, тоньше волоса. Её можно почувствовать, но трудно описать словами. Тем не менее, я попробую.

Флирт — это когда вы оба улыбаетесь. Даже если слова грубые, глаза смеются.

Абьюз — когда улыбаетесь только вы. Или никто.

Флирт — это когда вы дразните её за то, что она *сделала*. («Ты опять надела эти туфли, чтобы мучить меня? Они прекрасны, но в них невозможно идти в ногу, ты специально выбираешь мой шаг?»).

Абьюз — когда вы критикуете то, *что она есть*. («Ты всегда выбираешь неудобную обувь, потому что у тебя вкуса нет»).

Чувствуете разницу? В первом случае — игра, претензия к конкретному действию, с намёком на комплимент. Во втором — приговор личности.

Ещё один важный маркер — реакция на её ответную провокацию. Если вы сказали что-то дерзкое, а она ответила тем же (например: «Слушай, ты сам сегодня выглядишь как после недельного похода»), и вы обиделись, начали злиться или доказывать — значит, вы не умеете принимать вызов. Вы хотите быть единственным, кто дразнит. Это уже контроль, а не флирт.

Настоящий игрок улыбнётся ещё шире и скажет: «Ого, да у тебя острый язычок. Продолжай, мне нравится смотреть, как ты пытаешься меня задеть, но у тебя выходят только комплименты».

Она сказала, что вы похожи на туриста? А вы перевернули это так, что она пытается вас задеть, но не получается. Гейм, сет, партия.

Кстати, о спортивных аналогиях. Флирт — это как игра в настольный теннис. Вы ударили — она отбила — вы отбили — она засмеялась. Если вы бьёте так, что она не может отбить (оскорбление, игнор, неловкая пауза), игра заканчивается. И вы проиграли, даже если «формально нанесли последний удар».

Смайлы, голос и улыбка — 70% успеха провокации

Вы когда-нибудь писали сообщение, которое в вашей голове звучало игриво и весело, а собеседница обижалась и писала: «Что это значит? Я не поняла юмора»?

Поздравляю, вы столкнулись с главной проблемой текстовой коммуникации. В тексте нет интонации, нет лица, нет взгляда. Одни голые буквы. И то, что вживую сказанное с улыбкой звучит как «ой, да ты что, это же шутка», в тексте может звучать как приговор.

Поэтому, если вы новичок (или даже опытный, но не уверены), соблюдайте железное правило: **любая провокация в текстовых сообщениях должна содержать явный маркер игры.**

Что это за маркеры?

— Смайл — базовый, но работающий инструмент. Не ставьте его после каждого слова, но если написали что-то дерзкое, добавьте смайл с прищуром или улыбкой. Женский мозг считывает: «Он улыбается, значит, не всерьёз».

— Многоточие (но не зловещее «...», а лёгкое такое «ну ты поняла...»).

— Слово «кажется» или «наверное»: «Ты, кажется, решила сегодня стать самой вредной девушкой в радиусе трёх километров. У тебя почти получилось».

— Преувеличение до абсурда: «Если ты сейчас не перестанешь хмуриться, я пожалуюсь в общество защиты улыбок, и тебя посадят на три дня только за то, что ты портишь мне настроение».

В живом общении всё то же самое, но к тексту добавляется невербалика — 55% успеха, если верить исследованиям по психологии общения (это те самые знаменитые 7-38-55, только

там про слова, голос и жесты). Ваш голос и тело делают провокацию либо игровой, либо агрессивной.

Как тренировать игровой тон:

Подойдите к зеркалу. Скажите фразу «Ты сегодня прекрасна и я твой раб» с лицом злого тренера по физкультуре. А потом скажите: «Ты опять опоздала, какая невоспитанная девушка» с улыбкой и лёгким наклоном головы к плечу. Почувствуйте разницу? Улыбка меняет всё. Тон голоса меняет всё.

Никогда не бойтесь показаться смешным. Если ваша провокация не удалась, но вы при этом улыбались и смотрели тепло, женщина спишет это на «он просто неловкий». Если вы сжали челюсти и нахмурились — она спишет на «он агрессивный тип, надо бежать».

Упражнение для смелых:

В течение трёх дней говорите незнакомым (или знакомым) людям провокационные фразы с максимально нежной и игривой интонацией. Например, продавщице в хлебном: «Вы мне, наверное, самый чёрствый батон дали, потому что я не нравлюсь женщинам в фартуках?» — улыбка. Она либо засмеётся, либо не поймёт, но агрессии не будет. Потому что тон сказал всё за вас.

Правило «Амортизации»: как исправить ситуацию, если зашёл слишком далеко

Вы ошиблись. С кем не бывает. Вы сказали что-то, что в пылу разговора показалось вам остроумным, а женщина замолчала, нахмурилась, обиделась. У неё изменилось лицо. Что делать? Унижаться? Продолжать гнуть свою линию? Делать вид, что ничего не случилось?

Нет. Нет и нет.

Есть волшебная техника, которая в психологии общения называется «амортизация». Она пришла из школ психологического айкидо. Суть: вы не сопротивляетесь удару, а уходите в его сторону и гасите энергию. В случае с неудачной провокацией это выглядит так.

Алгоритм из трёх шагов:

Шаг 1. Признайте факт. Не делайте вид, что ничего не произошло. Это только усилит её ощущение, что вы «странный тип, который не понимает границ». Скажите спокойно, без заискивания (заискивание = слабость, а слабость после агрессии — это уже совсем плохой сценарий), но твёрдо и тепло:

«Я вижу, что мои слова тебя задел. Это не входило в мои планы. Я неудачно пошутил (слишком резко сказал / не рассчитал интонацию)».

Важно: не говорите «ты слишком остро реагируешь» и «не принимай близко к сердцу». Это перекладывание вины на неё. Вы берёте вину на себя — хотя бы половину. Вторую половину оставим на случай, если она действительно излишне чувствительна, но сейчас не об этом.

Шаг 2. Добавьте юмор (лёгкий, самоироничный). Этот юмор должен быть направлен на вас. Не на неё. Вы показываете, что способны посмеяться над собой, а это признак сильного человека.

Например: *«Похоже, моя программа „великий остряк“ дала сбой. Отзываю на обновление. Давай начнём заново? В прошлый раз я спросил, как прошёл твой день, а ты что-то говорила про...»*

Или: *«Упс. Это было не то, что я хотел сказать. В моей голове это звучало как шутка из „Интуиции“, а вышло как монолог злодея из третьесортного фильма. Прости, перезагружаюсь».*

Вы не унижаетесь. Вы сохраняете достоинство. Вы просто признаёте техническую ошибку — как программист, у которого код не скомпилировался.

Шаг 3. Предложите конкретное действие для исправления (опционально, но сильно).

Если ситуация позволяет, переключите внимание на действие, которое разрядит атмосферу.

«Давай я куплю тебе этот ужасный кофе в автомате в качестве моральной компенсации. Он настолько плох, что ты забудешь обо всех моих глупостях и будешь ненавидеть только его».

«Спорим, я сейчас улыбнусь так глупо, что ты засмеешься? Смотри» — и делаете глупое лицо.

Физическое действие (кофе, движение, смена места) разрывает негативный цикл. Женский мозг переключается с «обида» на «что происходит? а это смешно? а он милый».

Что делать нельзя после неудачной провокации:

— Молчать и терпеть. Она подумает, что вы обиделись на её обиду, и ситуация усугубится.

— Говорить «да ладно, ты придумываешь». Это газлайтинг.

— Начинать излишне извиняться, плакать, падать в ноги. Вы роняете свой статус ниже нуля.

— Делать вид, что вы так и хотели, и «это был тест на прочность».

Помните главное: амортизация работает только если вы искренни. Женщины считывают фальшь лучше любого детектора лжи. Если вы извиняетесь, потому что «так надо по книжке», но внутри злитесь на неё за то, что она «не поняла юмора» — она это почувствует. И доверие будет потеряно окончательно.

Поэтому, прежде чем использовать провокацию, спросите себя: «А что я буду делать, если она обидится? У меня есть запасной план? Я готов к такому повороту?» Если нет — не провоцируйте. Начните с более мягких вещей.

Живой пример амортизации из реального диалога:

Максим на первом свидании сказал девушке Алине: «У тебя манера говорить как у моей бабушки — по делу и без эмоций. Только бабушке было 80, а тебе я бы дал 40 с хвостиком». (Это была неудачная провокация, потому что возраст — скользкая тема.)

Алина напряглась и замолчала на десять секунд.

Максим среагировал мгновенно: «Стоп. Я вижу, что ляпнул глупость. Прости. Я не хотел сказать, что ты старше. Я хотел сказать, что ты говоришь очень уверенно, как человек, который знает себе цену. А образ бабушки был неудачным сравнением. Давай я лучше скажу комплимент по-нормальному: мне нравится твоя уверенность. Ты не болтаешь лишнего. Это редкость».

Алина улыбнулась и сказала: «Ладно, принято. Но за бабушку ты сегодня платишь за ужин».

Максим засмеялся, согласился. Свидание продолжилось, и оно было отличным. Алина потом говорила подругам: «Он ляпнул глупость, но тут же исправился, не ныл, не оправдывался. Такой уверенный в своей ошибке. Станный, но приятный».

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.