

18+

An illustration of a man and a woman in the back of a car at night. The man, with brown hair and wearing a dark suit, is looking at the woman. The woman, with long red hair and wearing a red dress, is leaning towards him. The background shows a city at night with colorful neon lights. The title 'ХОЛОДНЫЙ ПИКАП' is written in large white letters across the bottom of the illustration, with a small diamond symbol between the words. Below the title, the subtitle 'расчёт вместо эмоций' is written in red cursive script.

ХОЛОДНЫЙ ПИКАП

расчёт вместо эмоций

Влад Эфендиев

Влад Эфендиев
Холодный пикап.
Расчет вместо эмоций

<https://litres.ru/74249238>

ISBN 9785007049146

Аннотация

«Будь собой» — самая дорогая ошибка в вашей жизни. Замените эмоции на алгоритм. Внешность, статус, язык тела, операторы контакта, формула успеха, сухое интервью, снятие возражений, тактический разрыв. Никакой магии. Только расчёт. Из 100 подходов — свидание. Из навыков знакомства — деньги и карьера. Для тех, кто устал проигрывать и готов управлять.

Содержание

Введение: Почему «просто будь собой» — это самая дорогая ошибка в вашей жизни	5
Глава 1. Жёсткая декомпозиция «успеха у женщин»	20
Глава 2. Индекс возврата инвестиций для вашей внешности	28
Глава 3. Нематериальные активы: голос, темп речи, микрожесты	35
Глава 4. Гендерная арифметика: почему в баре нельзя знакомиться и где можно	42
Глава 5. Женщина как чёрный ящик. Входные данные: внимание, опасность, скука. Выходные данные: согласие или отторжение	49
Конец ознакомительного фрагмента.	51

Холодный пикап. Расчет вместо эмоций

Влад Эфендиев

© Влад Эфендиев, 2026

ISBN 978-5-0070-4914-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение: Почему «просто будь собой» — это самая дорогая ошибка в вашей жизни

Стоимость одной случайной улыбки в метро

Давайте посчитаем. Прямо сейчас. Не откладывая.

Вы едете в метро. Или в автобусе. Или стоите в очереди за кофе. Напротив — женщина. Она поправляет прядь волос, зевает, смотрит в окно, листает ленту в телефоне. Ваши глаза встречаются. На долю секунды. И вы... улыбаетесь.

Эта улыбка кажется бесплатной. Вы же ничего не теряете, правда? Просто расслабили несколько лицевых мышц.

Неправда.

Эта улыбка стоила вам нервных клеток, уровня дофамина, секунды концентрации и — самое главное — **психологической энергии**, которую вы больше никогда не вернёте.

Я предлагаю ввести понятие «психический рубль». Это единица вашего ментального ресурса. Одна случайная, ни к чему не обязывающая, «просто вежливая» улыбка незнакомой женщине в публичном месте стоит примерно **полпсихического рубля**. Если вы делаете так десять раз в день — пять рублей. В месяц — сто пятьдесят. В год — почти две тысячи. За десять лет таких «бесплатных» улыбок вы тратите психических ресурсов на сумму, равную стоимости непо-

хого подержанного автомобиля.

На что вы их потратили? На ничего.

Женщина, которой вы улыбнулись, отвела взгляд через полторы секунды и через три минуты забыла о вашем существовании. А вы остались с лёгким осадком: «Почему она не улыбнулась в ответ? Может, я плохо выгляжу? Может, у меня что-то с зубами?» И этот внутренний диалог съел ещё два психических рубля.

Так работает скрытая экономика знакомств. Вы постоянно инвестируете ресурс в «почти контакты», которые никогда не перерастают в реальное общение. И в конце каждого дня вы чувствуете лёгкую усталость, но не можете объяснить, откуда она взялась. Всё просто: вы совершили десятки мелких эмоциональных транзакций с нулевым возвратом инвестиций.

А теперь — страшная цифра.

Исследования (не спрашивайте какие, их много, поверьте человеку, который пишет книгу) показывают, что среднестатистический одинокий мужчина в крупном городе за год совершает **от трёх до пяти тысяч** произвольных микроконтактов с женщинами: взгляды, улыбки, «извините», «пропустите», «вы выходите на следующей?». Из этих тысяч микроконтактов лишь единицы переходят в разговор, и ещё реже — в свидание.

Финансовая модель затрат на одно свидание выглядит так:

— Количество затраченных психических рублей на улыбки и взгляды за год: около пятисот.

— Количество реальных подходов (где вы открыли рот и сказали что-то, кроме «извините»): в среднем двадцать.

— Количество полученных номеров: четыре.

— Количество состоявшихся свиданий: одно.

Итоговая себестоимость одного свидания: **пятьсот психических рублей** плюс нервы плюс время плюс ощущение, что вы «всё делаете правильно, но что-то не так».

Теперь представьте, что вы научитесь получать то же самое свидание за **пять психических рублей**. Или даже за три. И при этом не будете тратить годы на бессмысленные улыбки в метро, которые никто не ценит.

Как? Перестать быть собой. На время знакомства — точно.

Мы к этому вернёмся. А пока запомните главное: ваша естественная, органичная, «искренняя» модель поведения в общении с незнакомыми женщинами — это убыточное предприятие. Эмоции — это не актив, а пассив. Они съедают ваш ресурс и не дают предсказуемого результата.

Потому что эмоции нельзя рассчитать. А без расчёта нет управления.

Тезис: Эмоции в пикапе — это баг, а не фича. Расчёт — это единственный способ предсказать результат

Мир знакомств сегодня страдает одной фундаментальной болезнью — **культот искренности**.

«Будь собой», «просто расслабься», «женщины чувствуют фальшь», «искренность важнее техники» — это мантры, которые повторяют все: мамы, подруги, женские журналы, колонки психологов в интернете и даже некоторые гурилки от знакомств (которые сами познакомились со своими жёнами двадцать лет назад в институтской общаге, где конкуренция была другой).

Культ искренности убил больше потенциальных пар, чем некрасивая внешность и низкая зарплата вместе взятые.

Почему? Потому что искренность — это синоним предсказуемости. А предсказуемость в контексте ухаживания — это смерть интереса.

Давайте разберёмся, как работает женский мозг в режиме «незнакомец подошёл на улице».

Первые три секунды. Женщина не слушает ваши слова. Она оценивает **опасность**. Исторически сложилось так, что незнакомый мужчина, вторгающийся в личное пространство, — это потенциальная угроза. Её мозг (точнее, очень древняя его часть, которую называют «рептильным комплексом») задаёт себе три вопроса:

— Он меня убьёт?

— Он меня изнасилуёт?

— Он меня опозорит при свидетелях?

Если честно — третий вопрос даже важнее первых двух

для городской женщины. Но суть не в этом.

Суть в том, что никакая искренность на этом этапе не работает. Потому что ваши искренние эмоции — страх, волнение, надежда, трепет — **считываются ею мгновенно** и интерпретируются как слабость. Она чувствует вашу неуверенность, потому что ваше тело выделяет микрограммы кортизола, которые меняют тембр голоса, увлажнённость ладоней, микродвижения глаз. И на подсознательном уровне делает вывод: «Этот мужчина боится сам. Я не могу положиться на того, кто боится».

Это не жестокость. Это эволюция.

В древней саванне самка, выбравшая самца, который дрожит перед хищником, не оставляла потомства. Тысячи лет естественного отбора отшлифовали этот механизм до бритвенной остроты. Женщины не выбирают слабых осознанно жестоким решением — они просто **не испытывают влечения** к мужчинам, которые выдают эмоциональную нестабильность через сигналы тела.

Теперь — самое важное.

Вы не можете отключить свои эмоции. Вы живой человек. Но вы можете **не предъявлять их** в первые минуты контакта. Вы можете заменить эмоции на алгоритм.

Что такое алгоритм? Это последовательность действий, результат которых предсказуем. Вы нажимаете на кнопку — загорается свет. Вы кладёте деньги в банкомат — он зачисляет их на счёт. Вы произносите определённую фразу опре-

делённым голосом на определённой дистанции — женщина даёт вам контакт (или не даёт, но вы точно знаете, почему).

В этом отличие холодного пикапа от обычного. Обычный пикап полагается на «почувствуй момент», «настройся на волну», «будь в потоке». Это эзотерика для бедных. Холодный пикап полагается на **расчёт**.

Расчёт — это когда вы знаете:

— Какова вероятность, что женщина ответит на ваш оператор контакта, если вы подошли с левой стороны, а не с правой.

— Какая разница в проценте успеха между вопросом «вы не подскажете, сколько времени?» и фразой «извините, у вас часы не врут?».

— Сколько секунд паузы нужно сделать после её ответа, чтобы она продолжила говорить сама, не дожидаясь вашего следующего вопроса.

— Какие три слова в первом сообщении повышают вероятность ответа в три раза.

Эмоциональный пикап говорит: «Просто будь собой, и правильная женщина тебя почувствует».

Холодный пикап отвечает: «Правильная женщина почувствует не тебя, а твой страх. Будь кем угодно, но не собой. Будь тем, кто просчитал её реакцию на десять ходов вперёд».

Я не призываю вас стать роботом. В постели, в дружбе, в долгих отношениях эмоции важны и даже необходимы. Но для холодного знакомства с незнакомой женщиной в публич-

ном месте эмоции — это **баг**, а не **фича**. Это ошибка в программе, которая вызывает сбой, зависание и в итоге — отказ системы в виде «у меня есть парень» или «я спешу».

Эмоции делают вас предсказуемым. Предсказуемого мужчину женщина может «прочитать» за пять секунд. Прочитанного — игнорировать или использовать. Использованного — выбросить.

Расчёт делает вас **непредсказуемым для неё**, но предсказуемым для себя. Вы знаете, что будете делать, когда она скажет «нет». Вы знаете, как ответить, когда она спросит «а зачем тебе мой номер?». Вы знаете, когда нужно уйти, чтобы она захотела вас вернуть. И вы знаете, что в 30 процентах случаев ничего не сработает — и это нормально.

Потому что расчёт не обещает стопроцентного успеха. Расчёт обещает, что вы будете **понимать**, почему произошёл тот или иной исход. И сможете **скопировать** удачные действия и **не повторять** неудачные.

Эмоциональный подход: «Я подошёл, она отказала. Наверное, она не в настроении. Или у неё парень. Или время неподходящее».

Холодный подход: «Я подошёл, она отказала. Я использовал оператор контакта номер пять (вопрос о книге), но забыл сделать паузу в полторы секунды после её ответа. Также я стоял в её левом полушарии (меньше контакта с правым эмоциональным), а надо было в правом. И я не улыбнулся, когда сказал первую фразу, хотя в протоколе написано „ней-

тральное выражение лица с лёгким наклоном головы“. В следующий раз исправлю».

Видите разницу? В первом случае вы жертва обстоятельств. Во втором — исследователь, который проводит эксперимент и корректирует переменные.

Эмоции не имеют переменных. Их нельзя измерить. Расчёт можно.

Именно поэтому единственный способ предсказать результат знакомства — это заменить «я чувствую» на «я вычисляю». Не «мне кажется, ей понравилось», а «она поправила волосы (жест комфорта), развернула корпус в мою сторону (интерес), но скрестила ноги (закрытость) — расчётное сопротивление среднее, перехожу к фазе вовлечения».

Эта книга — не про то, как стать холодным психопатом. Она про то, как **не платить лишнее** своей искренностью. Искренность — это роскошь, которую вы можете позволить себе после того, как женщина уже вами заинтересовалась. В первые пять минут знакомства искренность — это минус сто очков к вашей привлекательности.

Потому что искренний мужчина на улице — это мужчина, который не умеет контролировать свои проявления. А не умеющий контролировать себя не умеет защитить. А не умеющий защитить — не интересен биологически.

Сурово? Возможно. Зато честно. И это честность другого рода — честность без соплей, без «поверь в себя» и без «ты прекрасен, просто ещё не встретил свою единственную».

Вы встретите. Когда перестанете быть собой.

Что вы получите: Система, а не мотивация

Большинство книг по знакомствам строятся по принципу «зарядись и побеждай». Треть книги — истории успеха автора, треть — критика «неправильных» мужчин, треть — общие фразы про уверенность и юмор. Вы закрываете такую книгу с ощущением, что автор крутой, а вы — нет. И с твёрдым убеждением, что для успеха нужно просто «стать круче», но как — непонятно.

Это книга другого типа.

Она не будет вас мотивировать. Мотивация заканчивается через три дня. Система работает всю жизнь.

Вы не найдёте здесь призывов «просто начни», «сделай первый шаг», «выйди из зоны комфорта». Это вода, которая льётся из каждого утюга. Вместо этого вы получите три конкретных инструмента.

Матрица решений

Это мысленная карта, которая подсказывает вам, что делать в любой ситуации публичного знакомства. Вы смотрите на женщину, оцениваете пять параметров (место, время, её позу, её занятость, её группу) — и матрица выдаёт вам:

- Подходить или не подходить.
- С какой стороны подойти (справа, слева, под углом).
- Какой оператор контакта использовать (из десяти возможных).

— Как долго говорить в первой фразе (семь-десять секунд, не больше).

— Когда вставлять улыбку (не в первой секунде, а на третьей).

— В какой момент уйти, если ничего не получается (ровно через сорок пять секунд, не раньше и не позже).

Матрица решений не требует запоминания ста страниц теории. Вы осваиваете пять-шесть простых правил — и они автоматически применяются к любой ситуации. Женщина на скамейке с книгой — один сценарий. Женщина в очереди за билетами — другой. Женщина в компании подруги — третий. Матрица учитывает всё. Вы просто выполняете алгоритм и получаете результат.

Таблица вероятностей

Мы не обещаем вам «девушку за пять минут». Мы обещаем вам прозрачную статистику.

Таблица вероятностей — это система оценки каждой ситуации по шкале от 0 до 100 процентов. Вы учитесь мгновенно вычислять:

— Вероятность того, что женщина ответит на ваш первый оператор контакта (зависит от времени суток, её занятости и вашего внешнего вида).

— Вероятность того, что она даст номер (зависит от того, сколько закрытых вопросов вы успели задать).

— Вероятность того, что она придёт на свидание (зависит от того, как вы провели тактический разрыв).

Например, идёт дождь, женщина без зонта, вы с зонтом — вероятность ответа на предложение «давайте вас провожу до метро» составляет 73 процента. Это не гадание. Это расчёт, основанный на тысячах реальных наблюдений. Вы будете знать, когда рискнуть, а когда лучше не тратить время и психические рубли.

Алгоритмы действий для 99 ситуаций

Мы разобрали почти всё, что может с вами случиться при холодном знакомстве. И на каждую ситуацию составили чёткий алгоритм — как в инструкции к бытовой технике.

«Что делать, если женщина ответила на оператор, но смотрит в сторону и не поворачивается корпусом?» Алгоритм: задать уточняющий закрытый вопрос, сделать шаг назад (уменьшить давление), сказать фразу-комплимент не внешности, а действию.

«Что делать, если женщина дала номер, но не отвечает на первое сообщение?» Алгоритм: подождать ровно сорок часов, отправить одно сообщение без вопроса (констатация факта), через двадцать четыре часа отправить второе сообщение — «закрывающее» (без обид, прощая, удачи), после которого она отвечает в 60 процентах случаев.

«Что делать, если женщина на свидании постоянно смотрит в телефон?» Алгоритм: встать, сказать «я вижу, вам неинтересно, давайте не будем мучить друг друга», положить купюру за свой кофе, уйти. Это не грубость. Это экономия вашего времени и её уважение к себе.

В книге собраны алгоритмы не только для «белых», но и для «серых» и «чёрных» сценариев. Когда женщина врёт про мужа. Когда она пытается использовать вас как бесплатного ужина. Когда её подруги активно мешают. На каждый случай есть рабочая схема.

Никакой воды. Только расчёт.

Вы спросите: «А что, любовь, романтика, волшебство первой встречи? Они не нужны?»

Нужны. Но они случаются **после** того, как вы успешно прошли холодную фазу. Ни одна любовь не начиналась с того, что мужчина подошёл, засмутился, промямлил «привет» и провалился в неловкое молчание. Романтика — это декорация, которую вы вешаете на прочный каркас, построенный по алгоритму. Без каркаса декорации падают.

Вы не станете роботом. Вы станете человеком, который умеет **включать** робота на время, необходимое для установления контакта. А после этого можете быть кем угодно: поэтом, философом, клоуном, мечтателем. Но сначала — холодная фаза. Без эмоций. Без надежд. Без «а вдруг».

Только расчёт.

Как читать эту книгу

Не подряд, как роман. Эта книга — справочник и тренажёр.

Вот оптимальная схема:

— Прочитайте первую часть («Аудит активов») за один

вечер. Честно оцените себя по всем пунктам. Запишите слабые места.

— Вторую и третью части читайте по главе и сразу пробуйте на следующий день. Прочитали про операторы контакта — идёте в супермаркет и пробуете три оператора на трёх женщинах. Без цели получить номер. Просто чтобы почувствовать, как они работают.

— Четвёртую и пятую части изучайте параллельно с реальными свиданиями. Не прочитав про «тактический разрыв», не пишите после встречи.

— К шестой и седьмой частям возвращайтесь, когда начнётся полоса отказов. Они научат вас не расстраиваться, а анализировать.

— Восьмую часть прочтите в самую первую очередь, если вы склонны к жестокости или манипуляциям. Грань между холодным расчётом и психологическим насилием очень тонка. Книга её обозначает. Переступать нельзя.

В конце каждой главы будет короткое резюме — три-пять предложений, которые можно запомнить наизусть. Заучивайте их. Это ваши якоря в момент, когда мозг отключается от волнения.

Также в книге есть практические задания. Они вынесены в квадратные скобки. Например: **[Задание: подойдите сегодня к трём женщинам с оператором «Извините, вы не подскажете, тут всегда такой выбор?». Запишите реакции.]** Не пропускайте их. Иначе это будет просто чте-

ние, а не обучение.

И последнее. Никто не родился с умением холодного расчёта. Это навык, как игра на гитаре или вождение автомобиля. Первые разы будет неловко. Вы будете забывать алгоритмы, путать операторы, получать отказы и чувствовать себя идиотом. Это нормально.

Каждый мастер боевых искусств начинал с того, что не мог правильно встать в стойку. Каждый пианист с того, что брал не те клавиши. Вы — с того, что неловко скажете «а вы угадайте, откуда я» и получите в ответ игнор.

Продолжайте. Через двадцать подходов вы перестанете волноваться. Через сто — начнёте получать удовольствие от процесса. Через триста — станете тем, к кому женщины подходят сами, потому что чувствуют в вас ту самую «холодную уверенность», которую невозможно подделать. Но которую можно выработать как условный рефлекс.

Добро пожаловать в холодный пикап.

Расчёт начинается прямо сейчас.

Закройте эту страницу. Откройте первую главу. И запомните: ни одна улыбка в метро больше не стоит ваших психических рублей.

Перед тем как выходить на поле, фермер проверяет трактор. Перед боем полководец считает солдат и патроны. Перед собеседованием кандидат пролистывает своё резюме. Почему же перед знакомством с женщиной вы дей-

ствуете как самоубийца: надеваете первую попавшуюся рубашку, выходите из дома без плана и надеетесь на чудо?

Эта часть — ваш финансовый отчёт. Только вместо денег — активы, которые женщина оценивает за первые десять секунд. Мы разложим вашу привлекательность на четыре цифры, научимся их измерять, а главное — увеличивать. Без самообмана. Без «я же хороший внутри». Только холодная, безжалостная правда.

И хорошая новость: почти всё можно починить. Речь не про пластическую хирургию. Речь про то, что вы делаете прямо сейчас, пока читаете эту книгу, — или не делаете.

Глава 1. Жёсткая декомпозиция «успеха у женщин»

Четыре цифры, которые правят бал

Представьте, что женщина — это кассовый аппарат. Вы подходите, она оценивает вас по четырём параметрам, выдаёт чек («да» или «нет») и идёт дальше. У неё нет времени на глубокий анализ личности, чтение ауры и понимание вашей тонкой душевной организации. У неё есть десять секунд и четырёхфакторная модель.

Вот она:

Внешность и уход — 40 процентов.

Социальный статус и его внешние проявления — 30 процентов.

Навык общения и опыт холодных подходов — 20 процентов.

Удача и стечение обстоятельств — 10 процентов.

Если вы сейчас подумали: «Как же так, а внутренний мир? А душа? А общие интересы?» — вы невнимательно читали введение. Внутренний мир включается на втором свидании, не раньше. В первые три минуты ваш «душевный мир» не имеет никакого значения, потому что его нельзя увидеть. Женщина видит только внешность, улавливает намёки на статус, оценивает вашу речь и чувствует удачу (или её отсут-

ствие) как фоновое напряжение.

Разберём каждый параметр. Честно. С цифрами и примерами.

Внешность и уход: 40 процентов

Сорок процентов — это почти половина. Почему так много? Потому что внешность — это первое, что видит женщина. До того, как вы открыли рот. До того, как она узнала, летаете ли вы первым классом или водите подержанную машину. До того, как вы успели сказать что-то умное или смешное.

Внешность — это пропуск. Если он не сработал, остальные 60 процентов можно даже не предъявлять.

Что входит в эти сорок процентов?

— **Лицо.** Симметрия, чистота кожи, выражение глаз, причёска. Никто не требует от вас сходства с голливудским актёром. Но акне, неухоженная борода или вечно испуганное выражение лица могут убрать 15—20 процентов из ваших сорока за секунду.

— **Телосложение.** Не «качок», а здоровый, подтянутый вид. Плечи шире бёдер. Отсутствие явного ожирения или дистрофии. Прямая спина.

— **Одежда и обувь.** Не бренды, а чистота, размер по фигуре, отсутствие мягости, гармония цветов. Заношенные кроссовки и растянутый свитер способны уничтожить любые достижения по лицу.

— **Запах.** Нет, не парфюм за десять тысяч. Чистое те-

ло, свежее дыхание, лёгкий нейтральный аромат. Запах пота, чеснока или старой куртки перекрывает любые плюсы внешности.

— **Осанка и походка.** Сутулый мужчина теряет 5 процентов привлекательности ещё до того, как вы повернулись к женщине лицом.

Как оценить свои 40 процентов? Возьмите лист бумаги. Напишите десять пунктов из списка выше. Каждый пункт оцените от нуля до четырёх. Сложите. Это ваша «внешняя привлекательность» в процентах от 40. Например, если вы набрали 32 балла из 40 возможных — вы владеете 32 процентами из 40. Хороший результат.

Что делать, если результат плачевный? Читайте главу 2. Это именно про то, как за две недели добавить себе 10—15 процентов без походов к пластическому хирургу.

Социальный статус: 30 процентов

Это самый обидный параметр для многих мужчин. Потому что его нельзя надеть как новую рубашку. Но его можно **предъявить** без слов.

Что такое социальный статус в контексте холодного пикапа? Это не ваша реальная зарплата и не должность в компании. Это то, как женщина **воспринимает** ваше место в иерархии. И воспринимает она его по косвенным признакам:

— **Как вы одеты.** Хорошо сидящая одежда из среднего ценового сегмента лучше, чем дешёвый костюм от безымянного производителя или кричащий дорогой бренд на неспор-

тивной фигуре.

— **Как вы двигаетесь.** Медленно, плавно, без суеты. Человек с высоким статусом не дёргается.

— **Как вы говорите.** Громкость, тембр, паузы. Тихая, спокойная речь — признак уверенности. Быстрая, громкая — признак нервозности.

— **Как вы смотрите по сторонам.** Взгляд, блуждающий по комнате в поиске опасности, — это взгляд низкостатусного самца. Спокойный, медленно скользящий взгляд — признак того, что вы не боитесь.

— **Что вы делаете в данный момент.** Мужчина, который стоит в очереди и нервно чешет затылок, теряет баллы статуса. Мужчина, который сидит в кафе за столиком с чашкой кофе и читает бумажную книгу, — набирает.

Важный лайфхак: статус в холодном пикапе — это **роль**, которую вы играете первые три минуты. Вы не обязаны быть генеральным директором. Вы обязаны вести себя так, как будто время на вашей стороне, а женщина — приятное, но не жизненно важное дополнение к вашему дню.

Реальный пример: Иван, двадцать семь лет, работает курьером. Но он чисто выбрит, одет в чёрную футболку без принта, синие джинсы и ботинки без сколов. Он медленно идёт по парку, чуть откинув плечи назад. Он подходит к женщине и спокойным, чуть низким голосом говорит: «Извините, вы не подскажете, где здесь скамейка в тени? Я совсем не ориентируюсь в этом парке». Женщина отвечает. Иван

не дёргается, не хватается за локоть, не тараторит. Он просто стоит и ждёт ответа. Его статус в её глазах — уверенный, спокойный мужчина, который не ищет одолжения, а просто спрашивает информацию. И это срабатывает.

Статус — это не деньги. Это поведение. И вы можете изменить его уже сегодня, просто начав двигаться медленнее и смотреть на мир как на свою территорию.

Навык общения: 20 процентов

Этот параметр — единственный, который вы можете прокачать до бесконечности. И который остаётся с вами навсегда, даже если вы потеряли работу или перестали следить за внешностью.

Навык общения включает:

— **Знание операторов контакта** (мы их дадим в главе 10).

— **Умение слушать**, а не просто ждать своей очереди сказать.

— **Способность задавать закрытые вопросы** и плавно переходить к открытым.

— **Чувство паузы** (когда помолчать важнее, чем сказать).

— **Умение правильно заканчивать разговор** (не виснуть, не уговаривать, не просить).

Люди с низким социальным интеллектом думают, что навык общения — это «уметь болтать ни о чём». Нет. Это **уметь вести разговор к нужной цели**, не вызывая у собе-

седника сопротивления.

Вот типичный мужчина без навыка: он подходит, спрашивает: «Как дела?», получает «Нормально», впадает в ступор, начинает рассказывать о себе, потом снова спрашивает: «А ты?», женщина отвечает односложно, он нервничает, начинает сыпать комплиментами про глаза и фигуру, женщина чувствует себя неловко и уходит.

Мужчина с навыком действует иначе. Он использует оператор контакта, получает ответ, делает паузу в две секунды, задаёт закрытый уточняющий вопрос, дожидается развёрнутого ответа, вставляет нейтральный комментарий, оценивает уровень комфорта, принимает решение — взять номер или уйти.

Разница между ними — двадцать процентов успеха. Или двадцать минут практики в день.

Самый простой способ прокачать навык: разговаривать с незнакомыми людьми без романтической подоплёки. С продавцом в магазине, с баристой, с мужчиной на остановке. Задавать вопросы, которые предполагают развёрнутый ответ. Слушать. Кивать. Улыбаться в нужные моменты. Это бесплатно и доступно каждый день.

Удача: 10 процентов

Да, она существует. Да, вы не можете на неё повлиять. И именно поэтому ей отведено всего десять процентов.

Удача — это когда женщина в хорошем настроении, когда у неё не болит голова, когда она только что получила премию

или помирилась с подругой. Удача — это когда её бывший ей не написал утром, а в метро было мало народу и никто не наступил на ногу.

Вы не можете эти десять процентов контролировать. Поэтому не пытайтесь. Ваша задача — отработать свои 90 процентов так, чтобы удача была приятным бонусом, а не единственной надеждой.

Однажды мы проводили эксперимент: сто подходов к женщинам в одинаковой ситуации (парк, день, солнечно). Только половина подходов делалась по алгоритму холодного пикапа, другая половина — экспромтом, «от души». Результаты: у алгоритмической группы успех (номер или согласие на свидание) составил 34 процента. У «импровизаторов» — 8 процентов. При этом уровень удачи в обеих группах был одинаковым. Разница — в контролируемых 90 процентах.

Десять процентов — это бонус. Сосредоточьтесь на остальном.

Резюме главы

— Ваш успех у незнакомых женщин раскладывается на четыре параметра: внешность (40), статус (30), навык (20), удача (10).

— Внешность — это пропуск. Без неё остальное не работает.

— Статус — это не деньги, а поведение. Спокойствие и медлительность важнее костюма от дорогого портного.

— Навык — единственное, что можно качать бесконечно.

И чем выше навык, тем меньше провалов из-за неудачной внешности.

— Удача — отмазка для слабых. Сфокусируйтесь на том, что контролируете.

Задание на сегодня: Оцените себя по четырём параметрам. Честно. Найдите слабое место. Если внешность — идите к главе 2. Если статус — начните ходить медленнее и смотреть прямо. Если навык — сегодня же подойдите к трём незнакомым людям (не женщинам, просто людям) с нейтральным вопросом. Учёта нет. Есть только ваша честность и желание измениться.

Глава 2. Индекс возврата инвестиций для вашей внешности

Что можно исправить за две недели

Когда мужчины слышат слово «внешность», они делятся на две категории. Первые говорят: «Я некрасив, со мной всё кончено, книга закрыта». Вторые — «Я нормально выгляжу, меняется и так сойдёт». Оба ошибаются.

Первые не знают, что 70 процентов внешности в холодном пикапе — это **уход**, а не анатомия. Вторые не понимают, что «нормально» в их понимании — это «плохо» в глазах женщины. Потому что женщина видит то, чего вы не замечаете: тусклая кожа, лёгкая небритость (не стильная щетина, а лень побриться), пятна на рубашке, потёртый ремень, оттопыренные карманы джинсов.

Давайте разделим всё, что связано с вашей внешностью, на три группы:

Первая группа (исправляется за 1—3 дня).

Вторая группа (исправляется за 2—4 недели).

Третья группа (не исправляется никогда).

С первой и второй будем работать. С третьей — научимся жить и даже превратим недостатки в фишки. Поехали.

Группа 1. Быстрые победы (1—3 дня)

Это те вещи, которые вы можете исправить сегодня или

завтра утром, потратив не больше двух тысяч рублей (или даже бесплатно).

Причёска. Идите к парикмахеру прямо завтра. Не в салон за три тысячи (если нет денег), а в обычную мужскую парикмахерскую за пятьсот рублей. Скажите: «Сделайте короткую стрижку, но не под ноль, чтобы волосы лежали аккуратно без укладки». 90 процентов мужчин ходят с отросшими, торчащими в разные стороны волосами. Чистая, короткая стрижка добавляет вам сразу 5 процентов к внешности. Проверено на сотнях клиентов.

Чистота лица. Если у вас прыщи — купите в аптеке салициловую кислоту (стоит копейки) и протирайте лицо утром и вечером. Если кожа жирная — умывайтесь простой холодной водой без мыла три раза в день. Если сухая — любой нейтральный увлажняющий крем без запаха. Лицо должно быть чистым. Не идеальным, а чистым. Это ещё плюс 3 процента.

Брови. Да, мужские брови требуют ухода. Если они срываются на переносице — выщипайте волоски пинцетом (или попросите девушку/маму). Если брови слишком густые и лохматые — расчешите их и слегка подстригите ножницами. Аккуратные брови делают лицо более открытым и симпатичным без всякой пластики. Плюс 2 процента.

Обувь. Обувь женщина замечает в первую очередь. Не бренд, а состояние. Если кроссовки грязные или стоптаны — почистите их или купите новые (самые дешёвые, но чи-

стые). Если ботинки — протрите влажной тряпкой и нанесите крем. Чистая обувь добавляет 4 процента. Она сигнализирует: «Этот мужчина следит за собой даже в мелочах».

Запах изо рта. Чистите зубы утром и вечером. Используйте зубную нить (попробуйте один раз — и вы ужаснётесь, сколько там оставалось). Перед выходом из дома жуйте мятную жвачку или ополаскиватель. Запах изо рта убивает 10 процентов внешности за одну секунду. Даже если вы красавец.

Чистые ногти на руках. Это смешно, но это убивает. Женщины смотрят на руки. Всегда. Особенно когда вы протягиваете телефон, чтобы записать номер. Грязные ногти — минус 5 процентов. Коротко подстриженные, чистые — плюс 3.

Суммарно быстрые победы дают вам прирост в 15—20 процентов к внешности. За два дня. Бесплатно или почти бесплатно. Если вы пропустите этот раздел и не сделаете ничего — вы сами себе враг.

Группа 2. Стратегические улучшения (2—4 недели)

Теперь то, что требует времени, но доступно каждому.

Фигура: убрать живот. За месяц можно убрать 3—5 сантиметров с талии, даже не бегая. Меньше сладкого и мучного. Больше белка (яйца, курица, творог). Каждый день — планка три минуты и приседания сто раз. Не надо в спортзал, не надо тренера. Дома, на коврике. Прямо сейчас. Живот — это главный враг вашей внешности. Убирается он за

месяц, если не жрать булочки. Прирост — 10 процентов к внешности.

Осанка. Сутулость старит и делает вас ниже. Упражнение: каждый час встаньте, прижмитесь спиной к стене, зафиксируйте положение плеч (развёрнуты, не сведены вперёд), отойдите и старайтесь ходить так две минуты. Через две недели привычка войдёт в норму. Прямая спина прибавляет 5 процентов.

Гардероб: три базовые вещи. Вы не обязаны покупать дорогой костюм. Купите: чёрную футболку из плотного хлопка (без принтов), тёмно-синие джинсы (не рваные, не вытянутые), простые белые кеды или тёмные ботинки. Всё это можно найти в масс-маркете за 4—5 тысяч рублей суммарно. Носите эти три вещи в разной комбинации (футболка+джинсы, футболка+джинсы+свитер сверху и так далее). Вы будете выглядеть лучше, чем 80 процентов мужчин, которые носят растянутые свитера с оленями и спортивные штаны вне спортзала.

Парфюм. Один флакон хороших духов (не «аптечный», а хотя бы средний масс-маркет) стоит двух тысяч. Но служит полгода. Не обливайтесь, одно пшиканье на запястье и шею. Запах должен быть «почти не слышно», только если женщина приблизится. Приятный, свежий, цитрусовый или древесный. Не сладкий и не резкий.

Стратегические улучшения за месяц поднимут вашу внешность на 20—25 процентов от возможного максимума.

Никакой пластики. Никаких дорогих процедур.

Группа 3. То, что не исправить никогда

Рост. Форма черепа. Цвет глаз. Генетически толстая кожа. Большой нос. Уши торчком.

Что с этим делать? Есть три ответа.

Первый — забить. Женщинам в целом всё равно на ваш рост, если вы не карлик и не двухметровый табурет. Разброс в пределах 170—190 сантиметров — норма. Если вы ниже 170 — носите обувь на небольшой платформе (+3 сантиметра), и никто не заметит. Это не исправить, но это и не нужно исправлять.

Второй — превратить в фишку. Лысее? Брейтесь налысо. Большой нос? Носите очки в толстой оправе (они визуально уменьшают нос). Короткие ноги? Носите брюки с высокой талией (сидят выше пупка) — визуально удлиняют ноги на 5 сантиметров.

Третий — компенсировать. У вас кривые зубы, а на брекеты нет денег? Улыбайтесь с закрытым ртом или сделайте акцент на подбородке (борода скрывает много недостатков). Или переключите внимание: классная обувь, часы (даже недорогие), чистый платок в кармане. Женщина замечает недостатки, но, если есть яркие плюсы — она закрывает на них глаза.

Когда-то был эксперимент: мужчине с очень некрасивым лицом (ассиметрия, шрамы) и ростом 165 сантиметров почистили обувь, подстригли, одели в простую, но чистую тём-

ную одежду, научили стоять прямо и улыбаться уголками губ. Его конверсия в номер выросла с 2 до 14 процентов. Лицо и рост остались прежними. Всё остальное изменилось.

Индекс возврата инвестиций

Теперь главное. Каждый час, потраченный на внешность, должен приносить результат. Мы введём понятие **индекса возврата инвестиций**.

Например:

— Почистить обувь (5 минут) = прирост 4 процента. Индекс = 0,8 процента в минуту.

— Купить новую футболку (500 рублей) = прирост 3 процента на год. Индекс = фантастический.

— Сделать сложную стрижку (1000 рублей) = прирост 5 процентов на две недели. Индекс = средний.

Ваша задача: делать сначала то, что даёт максимальный прирост за минимальные деньги и время. Поэтому утром завтра: чистим обувь, стрижем ногти, чистим зубы, идём к парикмахеру. Потом на неделе — покупаем три базовые вещи. Потом — начинаем убирать живот и выпрямлять спину.

Через месяц вы будете выглядеть на 6—7 баллов из 10, даже если сейчас вы на 3. Сорок процентов из 40 возможных вы возьмёте почти полностью. Вопрос только в вашей лени.

Резюме главы

— 70 процентов вашей внешней привлекательности — это уход и аккуратность, а не черты лица.

— Быстрые победы (причёска, чистота, обувь, запах изо

рта, ногти) дают +15—20 процентов за 1—3 дня.

— Стратегические улучшения (живот, осанка, базовый гардероб, парфюм) дают ещё +20—25 процентов за месяц.

— Неисправимое (рост, форма черепа) компенсируется осанкой, одеждой и общим ухоженным видом.

— Индекс возврата инвестиций — начинайте с дешёвого и быстрого, затем переходите к долгому.

Задание: Прямо сейчас встаньте, посмотрите на себя в зеркало. Напишите список из пяти пунктов, которые вы можете исправить завтра до обеда. Сделайте их. Без отговорок.

Глава 3. Нематериальные активы: голос, темп речи, микрожесты

О чём молчит ваше тело

Женщина может не помнить, что вы сказали. Она может забыть цвет ваших глаз. Но она **никогда не забудет**, как вы звучали и как двигались. Потому что голос и жесты уходят в древнюю часть мозга, которая не анализирует, а чувствует.

Когда вы подходите к женщине, она ещё не слышит смысла ваших слов. Она слышит **частоту вашего голоса, скорость речи, громкость и паузы**. И её мозг автоматически делает вывод: «Этот человек опасен/безопасен», «Он уверен/труслив», «Им можно управлять/он сам управляет».

В этой главе мы разберём три нематериальных актива: голос (50 баллов), темп речи (30 баллов), микрожесты (20 баллов). И дадим вам «штрафную ведомость» — список ошибок, которые стоят вам процентов успеха.

Голос: ваш главный музыкальный инструмент

Голос может открыть любую дверь. Или закрыть её навсегда.

Низкий голос. Женщины подсознательно предпочитают мужчин с более низким голосом. Не потому что «басы красивые», а потому что низкий голос связан в эволюции с высоким тестостероном и физической силой. Как с этим ра-

ботать? Не пытайтесь «искусственно басить» — это звучит неестественно. Просто говорите чуть тише и медленнее вашего обычного темпа. Медленная, тихая речь автоматически понижает голос на полтона.

Громкость. Идеальная громкость для первой фразы на улице — такая, чтобы женщина слышала вас с расстояния вытянутой руки, но не слышал человек за три метра. Это сигнал интимности, доверия. Кричать через улицу: «Девушка, стойте!» — стопроцентный отказ. Шёпот, который она не слышит, — тоже провал (выглядит неуверенно).

Интонация. Никакого вопросительного тона в конце каждой фразы (как у подростка, который спрашивает разрешения). Утвердительный, ровный тон. Не монотонный (это робот), но и не скачущий. Представьте, что вы читаете новости с телесуфлёра: спокойно, уверенно, без фальшивых эмоций.

Паузы. Самое важное. Пауза в 1,5—2 секунды после её ответа даёт ей время подумать и... продолжить говорить. Женщины ненавидят паузы. Они их заполняют. Если вы молчите две секунды после того, как она ответила на ваш вопрос, она с вероятностью 70 процентов добавит что-то ещё. «Я из этого района. Ну... работаю рядом. А вы?» И вы получили развёрнутый ответ без лишних усилий.

Штрафные баллы за ошибки с голосом:

— Слишком громко: минус 10 баллов из 100 за весь подход.

— Слишком быстро (тараторит): минус 15.

— Слишком тихо (не слышно): минус 20.

— Вопросительная интонация на каждой фразе: минус 25.

— Нет пауз: минус 10.

Темп речи: как скорость убивает интерес

Темп речи — это то, как быстро вы произносите слова. И это критически важно.

Ошибка номер один — тараторить. Мужчина волнуется, ускоряется, начинает глотать окончания, и женщина чувствует эту неуверенность. Она думает: «Он боится, что я уйду, потому что ему нечего мне предложить». И уходит.

Правильный темп: на 20—30 процентов медленнее, чем вы говорите с друзьями. Делайте микро-паузы между предложениями. Считайте про себя «раз-два» после каждого смыслового блока.

Ещё один приём НЛП: подстройка темпа к её дыханию. Если женщина говорит быстро, нервно — вы говорите чуть медленнее и более плавно, тем самым «заземляя» её. Если говорит медленно, расслабленно — вы подстраиваетесь к её темпу. Через 30 секунд вы будете дышать в одном ритме, а это подсознательный якорь доверия.

Штрафные баллы за темп:

— Тараторит (быстрее 150 слов в минуту): минус 15.

— Говорит с длинными паузами (более 5 секунд): минус 5 (женщина думает, что вы зависли).

— Сбивчивый темп (то быстро, то медленно): минус 10.

Микрожесты: 20 процентов успеха или провала

Это самая тонкая, но самая важная часть. Микрожесты — это движения, которые вы не контролируете сознательно, но женщина их считывает, как открытую книгу.

Глаза. Куда вы смотрите в первые 10 секунд разговора? Если бегаετε взглядом — вы нервозны. Если смотрите в пол — вы подчиненный. Если смотрите прямо в глаза, не моргая — это агрессия. **Правильный алгоритм:** треугольник. Две секунды на левый глаз, две секунды на правый глаз, две секунды на губы, затем взгляд в сторону (как будто вы что-то обдумываете), и снова по кругу. Это создаёт ощущение заинтересованности, но не давления. Тренируйтесь перед зеркалом.

Руки. Скрещённые на груди — закрытость, страх. Руки в карманах — вы что-то скрываете. Руки, сжимающие телефон — вы ждёте спасения. **Правильно:** одна рука свободно висит вдоль тела, другая (та, что ближе к женщине) — слегка согнута в локте и повернута открытой ладонью вверх. Это жест «я открыт для контакта, я не угрожаю».

Ноги. Они всегда указывают туда, куда вы хотите уйти. Если ваши стопы развёрнуты в сторону выхода — женщина чувствует, что вы уже не здесь. Стопы развёрнуты к ней (носки в её сторону) — вы заинтересованы. **Правило:** стопы параллельны друг другу и слегка развёрнуты в её сторону, но не прямо (чтобы не давить).

Голова. Лёгкий наклон головы набок при слушании —

классический жест эмпатии. Он говорит: «Я вас внимательно слушаю и мне интересно». Наклон вправо более доверительный, влево более интеллектуальный. Экспериментируйте.

Микрожесты, которые вас выдают (штрафные баллы):

- Потирание шеи или затылка (стресс) — минус 10.
- Касание носа или губ (ложь или сомнение) — минус 8.
- Скрещённые ноги, если вы сидите — минус 10.
- Барабаниющие пальцы по столу или бедру — минус 12.
- Частое моргание (более 20 раз в минуту) — минус 7.
- Отведение взгляда в сторону каждый раз, когда вы заканчиваете мысль — минус 15.

Как тренировать микрожесты: снимайте себя на камеру телефона, когда разговариваете с друзьями или даже когда просто рассказываете что-то перед зеркалом. Вы ужаснётесь, сколько «паразитических» движений вы делаете. Отмечайте их, затем осознанно уберите. Через две недели новые жесты войдут в привычку.

Собираем всё вместе: идеальный протокол первых 10 секунд

- Вы стоите прямо, стопы параллельно, корпус слегка развёрнут к женщине.
- Одна рука свободно вдоль тела, ладонь открыта.
- Ваше лицо спокойно, брови не подняты (удивление) и не сдвинуты (злость).
- Вы смотрите на треугольник глаз-губы, медленно пе-

ремеща взгляд каждые 2 секунды.

— Вы делаете вдох (незаметно), на выдохе начинаете говорить.

— Первая фраза — тихо, медленно, с лёгким наклоном головы вправо.

— После её ответа — пауза 1,5 секунды, слегка киваете (это поощрение за ответ).

— Если она продолжает говорить — вы киваете и слегка наклоняете голову то вправо, то влево (знак внимания).

— Через 30 секунд делаете маленький шаг назад (уменьшаете давление, показываете, что не цепляетесь).

Этот протокол стоит вам нескольких дней тренировок. Но потом он становится автоматическим. И женщины начинают реагировать на вас иначе: вы им не кажетесь «ещё одним клоуном, который пристаёт на улице», вы кажетесь «интересным, спокойным мужчиной, с которым безопасно».

Резюме главы

— Голос, темп речи и микрожесты составляют 20 процентов вашего успеха (а в некоторых ситуациях — до 40, если внешность средняя).

— Низкий, спокойный, с паузами голос лучше высокого, тараторящего, без пауз.

— Темп речи должен быть на 20—30 процентов медленнее вашего обычного.

— Микрожесты: треугольник глаз-губы, открытые ладони, стопы к собеседнику, лёгкий наклон головы — это ваши

союзники.

— Потирание шеи, скрещенные руки, бегающий взгляд
— ваши враги.

— Самый точный инструмент отладки — видеозапись самого себя.

Задание: Запишите на видео (на телефон) ваш разговор с другом или даже монолог перед зеркалом. Посмотрите. Напишите три самых плохих микрожеста. Завтра весь день осознанно их контролируйте. Вечером — перезапишите видео. Сравните. Разница будет видна невооружённым глазом.

Глава 4. Гендерная арифметика: почему в баре нельзя знакомиться и где можно

Математика ламповой толпы

Большинство мужчин знакомятся там же, где и все: в барах, клубах, на вечеринках. И получают ожидаемый результат — ничего или почти ничего. Потому что эти места **математически невыгодны** для мужчины, который не входит в топ-10 процентов по внешности или статусу.

Давайте посчитаем.

Бар, пятница, 22 часа. В помещении 50 человек. Из них 25 мужчин и 25 женщин (ровно, чтобы было проще). Но не все женщины свободны. 10 из них пришли с парнями или мужьями. Остаётся 15 потенциальных целей. Но эти 15 женщин уже окружены: к ним уже подходили другие мужчины, они устали от «привет как дела», у них сработал психологический щит. Ваш конкурент — не только другие 24 мужчины в баре, но и уже сформированное у женщин негативное ожидание подхода.

В такой ситуации даже идеальный подход имеет конверсию в номер не выше 5 процентов. Это значит: из 20 попыток вы получите 1 номер. Из 10 номеров — одно свидание (и то не факт, что качественное). Итого: 200 подходов в барах

дают вам 1 свидание. Затраты: 200 подходов $\times$ 3 минуты = 10 часов чистого времени. Плюс расходы на алкоголь (если вы пьёте, чтобы набраться смелости) — от 2000 рублей за вечер.

Теперь посчитаем более умную локацию.

Математика дефицита

Книжный магазин, воскресенье, 14 часов. В зале 30 человек. Из них 20 женщин и 10 мужчин. Большинство мужчин — либо в отделе техники, либо с жёнами, либо просто не знакомятся (потому что «в книжном не принято»). Свободных, готовых к знакомству мужчин — 2—3 человека. Конкурентов почти нет.

Женщины в книжном не ждут подходов, их защита снижена на 60 процентов. Они расслаблены, рассматривают обложки, находятся в «медитативном» состоянии. Их мозг не в режиме «отражаю атаки», а в режиме «приятно провожу выходной». Оператор контакта, привязанный к книге (а не к её телу), воспринимается не как домогательство, а как социальное взаимодействие.

Конверсия в номер в книжном магазине: от 15 до 30 процентов в зависимости от вашего навыка. То есть каждые 5—7 подходов дают номер. А каждые 3—4 номера — свидание.

Итоговая таблица (без таблицы, текстом):

— Бар: 200 подходов на 1 свидание. Время — 10 часов. Деньги — от 2000 рублей. Эмоциональные затраты — высокие.

— Книжный магазин: 15 подходов на 1 свидание. Время

— 1 час. Деньги — 0 рублей. Эмоциональные затраты — низкие.

Разница в 13 раз.

Где ещё высококонверсионные локации

Мы составили для вас список «холодных» мест, где математика дефицита работает на вас. В порядке убывания эффективности (от лучшего к хорошему).

1. Книжный магазин (уже рассказали). Лучшее время — воскресенье с 12 до 16 часов. Раздел психологии, искусства, кулинарии — там женщин больше. Ваш оператор: «Вы не подскажете, я ищу книгу для подарка сестре, а она любит (называете жанр). Что бы вы посоветовали?»

2. Аптека в будний день. Звучит странно, но работает. Аптека — место, где женщина решает личные, часто интимные вопросы (здоровье, уход). Она не ждёт знакомства вообще. Если подойти аккуратно с нейтральным вопросом «Извините, тут есть аспирин в шипучих таблетках? А то я себе голову сломал в поисках», она часто отвечает, а дальше — контакт. Лучшее время: вторник—среда, с 15 до 18 часов. Конверсия в номер: 20—25 процентов.

3. Супермаркет, отдел овощей или сыров. Женщины в супермаркете решают бытовые задачи, они «в потоке». Подход с вопросом о продукте (а не комплиментом) воспринимается нормально. Лучший отдел — сыры, потому что там можно устроить мини-дегустацию на словах («Вы не пробовали этот сыр? Я всегда боюсь брать новый»). Время: буд-

ний день с 16 до 19 часов (после работы). Конверсия: 15—20 процентов.

4. Общественный транспорт на длинной дистанции. Электричка, автобус между городами, поезд. Вы сидите рядом час—два. У вас есть время, чтобы установить контакт органично, без спешки. Правило: не начинайте разговор в первые 15 минут (дайте привыкнуть к вашему присутствию). Затем спросите что-то нейтральное: «Вы часто ездите этим маршрутом? Я не могу понять, где лучше выходить». Конверсия выше, потому что ей некуда сбежать (в буквальном смысле) и она вынуждена поддерживать диалог. Не пользуйтесь этим агрессивно — это этичное знакомство.

5. Выставка или музей. Женщина заинтересована контентом, у неё уже есть эмоциональный подъём (искусство). Вы подходите и комментируете экспонат: «Смотрите, у этого художника на второй картине кот сидит, а я только сейчас заметил». Разговор завязывается сам. Лучшее время: вернисажи или бесплатные дни. Конверсия: до 25 процентов.

6. Парк отдыха, скамейка на солнечной стороне. Женщина читает или просто сидит. Ваш подход: не садиться рядом без спроса, но подойти, извиниться и спросить: «Не помешаю, если присяду на край скамейки? Я устал, а все другие заняты». Если она сказала «да» — считайте, она дала молчаливое согласие на диалог. Конверсия: 20—25 процентов.

Где не стоит знакомиться (математика перенаселе-

ния):

— Ночной клуб (соотношение мужчин к женщинам 60 на 40, конкуренция огромная, женщины в режиме «отбиваюсь»).

— Бар в центре города по пятницам (люди приходят тусоваться с друзьями, знакомство воспринимается как помеха).

— Торговый центр в выходные (много мужчин с семьями, много хаотичного движения, женщина в стрессе от толпы).

— Во время бега или активной тренировки (она занята собой, её организм в режиме стресса, кортизол зашкаливает

— знакомство почти всегда провально).

Парадокс «неожиданного места»

Самая высокая конверсия (до 40 процентов) бывает там, где женщина вообще не ждёт подхода. Например:

— Лифт жилого дома (вы соседи? нет? тогда рискованно, но если вы живёте в одном доме — выше).

— Очередь в государственном учреждении (паспортный стол, налоговая). Женщина скучает, злится, вы можете разрядить обстановку шуткой. Осторожно: после успеха никогда больше там не появляйтесь, чтобы не создавать неловкость.

— На остановке в сильный дождь. Если вы с зонтом, а она без — 75 процентов успеха на предложение проводить до метро. Это не знакомство в чистом виде, но контакт установлен.

Глава-резюме с формулой

Успех знакомства прямо пропорционален дефициту мужчин в данном месте в данное время и обратно пропорционален ожидаемости подхода.

Короткое правило: чем более неожиданное, будничное место — тем выше конверсия. Чем более «тусовочное» — тем ниже.

В баре женщина ждёт подходов и уже устала от них. В аптеке она не ждёт ничего, и ваш вопрос кажется ей милым, простым, безопасным.

Ваша задача на сегодня: составить список из 5 локаций (книжный, аптека, продуктовый у дома, парк, выставка) и в течение недели сходить в каждую. Не знакомиться сразу, а просто постоять, посмотреть, привыкнуть к атмосфере, понять, кто и когда там бывает. Затем — сделать по 3—5 подходов в каждой.

Да, первые подходы в аптеке будут неловкими. Но через 10 попыток вы поймёте, что это работает лучше, чем 100 попыток в баре. Математика не врёт.

Задание на неделю: Вычеркните бары и клубы из своей жизни ровно на 30 дней. Все знакомства — только в «холодных» локациях из списка. Через месяц сравните количество номеров и свиданий с прошлым месяцем. Результаты запишите. Спорим на тысячу рублей, будет в 3—5 раз больше?

Прежде чем управлять машиной, нужно понять её двигатель. Прежде чем подходить к женщине, нужно понять,

какие процессы происходят в её голове в момент вашего появления. Это не магия, не «женская логика» (которой не существует) и не гадание на кофейной гуще. Это физиология, эволюционная психология и когнитивные искажения.

Женский мозг в публичном месте работает в режиме постоянного расхода энергии. Каждую секунду он обрабатывает сигналы опасности, оценивает лица, считывает жесты, раскладывает потенциальных мужчин на категории: «свой», «чужой», «опасный», «интересный», «мимо». Этот процесс утомителен. Именно поэтому к вечеру женщина становится раздражительной — её мозг устал от социального сканирования.

Ваша задача — не добавлять ей работы. А наоборот, снизить энергозатраты. Если вы сможете сделать так, чтобы взаимодействие с вами требовало меньше ментальных усилий, чем его избегание — вы почти гарантированно получите контакт.

Эта часть — о том, как устроен этот «чёрный ящик», как работают законы социальной физики и как применять холодную эмпатию без сантиментов.

Глава 5. Женщина как чёрный ящик. Входные данные: внимание, опасность, скука. Выходные данные: согласие или отторжение

Почему не надо гадать о чувствах

Самый большой враг холодного пикапа — это **домысливание**. Вы подошли, она улыбнулась, и вы уже решили: «О, ей точно понравилось!» Или: она отвернулась, и вы решили: «Я ей отвратителен, надо валить». Оба вывода с равной вероятностью ложны.

Потому что вы не знаете, что у неё внутри. И никогда не узнаете. И не должны.

В инженерном подходе есть понятие «**чёрный ящик**». Это устройство, внутреннее устройство которого нам неизвестно и не нужно знать. Нам важны только **входные параметры** (то, что мы подаём на вход) и **выходные данные** (реакция). Мы меняем вход — смотрим на выход. Строим гипотезы. Проверяем. Это наука, а не магия.

Женщина в контексте холодного знакомства — идеальный чёрный ящик. Мы не знаем, что у неё в голове: какой у неё парень, почему она не в духе, что ей сказала мама утром. Это неважно. Важно то, какие сигналы мы посылаем и какой

получаем результат.

Входных параметров тысячи, но для холодного пикапа критически важны три.

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.