

Не Внешность.

СИГНАЛЫ,
ИЗ КОТОРЫХ
РОЖДАЕТСЯ
ПРИТЯЖЕНИЕ

РЭН АСАХИНА

Рэн Асахина
Не внешность.
Сигналы, из которых
рождается притяжение

*<https://litres.ru/74305338>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Красота переоценена. Особенно теми, кто считает её причиной чужого успеха.

Зеркало вообще довольно глупый прибор. Оно видит нос, талию и морщины, но совершенно не замечает голос, паузу, взгляд, походку и тот редкий талант не извиняться за собственное присутствие.

«Не внешность» о неприятной для индустрии красоты вещи: притяжение рождается не там, где человек становится идеальнее. Оно рождается там, где он перестаёт вести себя как товар с дефектом.

Вы узнаете, почему красивых рассматривают и забывают, а обычных людей иногда невозможно выбросить из головы. Как тело выдаёт страх раньше слов. Почему суета убивает желание. Почему хороший флирт начинается не с напора, а с внимания. И

почему умение спокойно принять чужое «нет» иногда сексуальнее идеального лица.

Вы можете улучшать внешность всю жизнь.

И так и не заметить, что смотрят совсем не на неё.

Содержание

Сексапильность начинается не с лица	5
Человек, которого хочется заметить	23
Разговор, который цепляет	42
Конец ознакомительного фрагмента.	49

Рэн Асахина

Не внешность.

Сигналы, из которых рождается притяжение

Сексапильность начинается не с лица

Есть странная привычка у людей: мы смотрим в зеркало и ведем себя так, будто зеркало вынесет окончательный приговор. Нос нормальный? Подбородок ничего? Живот не слишком заметен? Волосы лежат или опять решили жить отдельно? И вот человек стоит перед стеклом, как перед строгой комиссией, хотя комиссия эта ничего не понимает ни в голосе, ни в походке, ни в том, как он смеется, когда перестает следить за собой.

Зеркало показывает картинку без движения. А привлекательность почти никогда не бывает неподвижной.

Можно быть красивым и при этом скучным как очередь в паспортный стол. Можно иметь обычное лицо, обычную фигуру, обычные волосы и входить в комнату так, что люди поворачиваются. Не все, конечно. Не надо мечтать о чудесах.

Но те, кто тебе нужен, поворачиваются. Потому что их зацепило не идеальное расстояние между глазами, а что-то живое: как ты держишь голову, как задерживаешь взгляд, как улыбаешься, как будто знаешь про себя приятный секрет.

Вот с этого и надо начинать разговор о сексуальности. Не с красоты. Красота часто переоценена. Особенно теми, кто ею не обладает и поэтому считает, будто все счастливые люди просто родились с правильным лицом. Нет. Родились с правильным лицом одни, а пользуются им удачно совсем другие.

Я видел людей, которые были одарены внешностью так щедро, что это почти раздражало. Они заходили в бар, садились, принимали позу скучающей статуи и через десять минут становились частью мебели. Их рассматривали. И все. К ним не подходили, потому что от них шло холодное: не трогайте, я занят собой. Иногда красивый человек так боится, что его будут ценить только за лицо или тело, что заранее исключает все остальное. Получается витрина с плохим светом.

А рядом может сидеть кто-то без всякой журнальной внешности. Не модель, не образец, не победитель семейного конкурса хороших генов. Но он слушает так, что собеседнику хочется говорить. У него глаза не бегают по комнате в поисках добычи получше. Он не суется. Он поправляет рукав, улыбается краешком рта, наклоняется ближе ровно настолько, чтобы это было заметно, но не нагло. И вдруг вокруг него появляется движение. Люди подходят за сигаре-

той, за вопросом, за шуткой, за чем угодно. На самом деле не за этим. За ощущением, что рядом с ним они становятся интереснее.

Сексуальность часто работает именно так. Она не кричит: посмотрите на меня. Она делает хуже: она заставляет человека самому захотеть смотреть.

Разница большая.

Если ты пытаешься понравиться изо всех сил, это обычно видно. Человек смеется слишком громко, говорит слишком быстро, постоянно поправляет одежду, ловит отражение в окне, проверяет, заметили ли его. Он словно сам себе режиссер, оператор и нервный продюсер. На такое трудно захотеть откликнуться. Хочется подождать, когда он закончит спектакль и сядет нормально.

А есть другая манера. Человек не просит внимания, но не прячется от него. Он занимает место. Не захватывает всю комнату, не разбрасывает локти, не изображает хозяина жизни. Просто его тело не извиняется за то, что оно есть. Плечи не сложены вперед, голова не втянута, взгляд не падает в пол после каждой фразы. Он как будто говорит без слов: я не хуже других, я здесь имею право быть.

Для многих это уже половина дела.

Мы часто недооцениваем, насколько наше тело выдает наши договоры с самим собой. Если человек уверен, что он лишний, тело первым начинает это показывать. Он садится на краешек стула, убирает локти, делает движения коротки-

ми, словно боится задеть воздух. В компании он держит стакан перед грудью как маленький щит. На улице идет чуть быстрее, чем надо, будто хочет миновать собственную неловкость. Если к нему обращаются, он улыбается слишком благодарно. Не радостно, а именно благодарно: спасибо, что заметили.

И тут никакая модная рубашка не спасет.

Можно купить лучший аромат, можно сделать прическу, можно надеть обувь, которая стоит как недельный отпуск, но если тело продолжает шептать: простите, я ненадолго, люди услышат именно это. Не ушами, конечно. Ушами они услышат твое бодрое: да, люблю джаз и путешествия. А телом они поймут другое.

Хорошая новость неприятная: с этим можно работать.

Почему неприятная? Потому что больше нельзя удобно лежать в мысли: меня таким сделали, ничего не поделаешь. Поделаешь. Не сразу, не за вечер, не одним волшебным советом из книги. Но тело учится. Сначала оно сопротивляется, потом ворчит, потом привыкает, а потом уже само начинает держаться иначе.

Самый простой способ проверить свою сексуальность не имеет отношения к раздеванию. Встань перед зеркалом так, как ты стоишь, когда не ждешь проверки. Лучше даже попроси кого-нибудь снять тебя на видео, когда тыходишь в комнату, здороваешься, садишься, встаешь. Это жестоко. Почти все люди впервые видят себя со стороны и хо-

тят немедленно объявить запись подделкой. Голос не такой, походка странная, руки живут как две отдельные беды. Но именно там правда.

Не надо сразу все исправлять. Ты не мебель из каталога, чтобы подгонять себя под картинку. Сначала просто найди три вещи, которые уменьшают тебя. У каждого они свои.

Один прячет шею. Другой все время сжимает губы. Третий ходит так, будто его ведут колени, а не он сам. Четвертый смеется и тут же отворачивается, как будто смех надо спрятать. Пятый держит плечи так, словно на нем невидимый рюкзак с чужими ожиданиями.

Начни с одного.

Подними голову. Не задирай, не становись памятником самому себе. Просто перестань смотреть на мир из-под лба. Глаза должны встречать комнату, а не просить у нее разрешения. Когда голова стоит нормально, меняется все: шея, плечи, дыхание, голос. Человек с опущенной головой может быть прекрасным, умным, добрым, но первое впечатление часто будет таким: устал, закрыт, не подходить.

Второе: освободи руки. Руки у неловкого человека всегда заняты обороной. Они держат телефон, стакан, сумку, рукав, собственные пальцы. Им надо чем-то заниматься, чтобы тревога получила предмет. Но руки, которые все время что-то сжимают, сообщают окружающим: внутри идет совещание паники.

Пусть одна рука будет свободна. Хотя бы одна. Опусть ее,

положи на бедро, на спинку стула, на стол. Не прячь кисти. Открытые ладони выглядят честнее и спокойнее, чем кулаки и сцепленные пальцы. Это старая штука, почти животная: если я вижу твои руки, мне легче рядом с тобой.

Третье: перестань воевать с одеждой. Есть люди, которые не носят одежду, а постоянно ведут с ней переговоры. Подтянул, поправил, прикрыл, одернул, снова прикрыл. Через пять минут все смотрят не на человека, а туда, где он ведет раскопки. Если рубашка требует внимания каждые тридцать секунд, это не рубашка, а враг. Если платье красиво только пока ты стоишь неподвижно, оно не для жизни. Если обувь делает тебя выше, но лишает походки, она украла больше, чем дала.

Сексуальная одежда не та, которая больше всего показывает. Сексуальная одежда та, в которой тело перестает оправдываться.

У каждого есть часть внешности, с которой он в более или менее мирных отношениях. У кого-то запястья, у кого-то плечи, у кого-то волосы, у кого-то глаза, у кого-то спина, у кого-то голос, хотя голос вроде бы не наденешь. Вот с этого и надо начинать. Не закрывать то, что ненавидишь, а показывать то, что тебе самому не противно. Разница огромная.

Когда человек одевается только для того, чтобы скрыть недостатки, он выходит из дома в костюме обороны. Все решения отрицательные: не это, потому что живот; не то, потому что ноги; не так, потому что руки; не ярко, потому что

замечают. В итоге получается аккуратная серость, которая говорит: я пришел, но лучше не надо.

А если начать с другого вопроса: что во мне можно показать без внутреннего крика? Тогда одежда собирается иначе. Может быть, открытая шея. Может быть, хороший цвет у лица. Может быть, ткань, к которой приятно прикасаться. Может быть, простая белая рубашка с закатанными рукавами, потому что у человека сильные предплечья. Не надо превращаться в витрину. Достаточно дать глазу за что-то зацепиться.

С волосами история еще смешнее. Люди говорят, что волосы не главное, и тратят на них столько душевных сил, сколько не всегда тратят на отношения. Плохая прическа портит настроение не потому, что мир рухнул. А потому, что волосы находятся рядом с лицом и участвуют во всем: в повороте головы, в смехе, в жесте, в том, как человек убирает прядь со лба.

Волосы могут быть флиртом, даже если человек не собирался флиртовать. Женщина поправляет волосы у шеи, мужчина проводит рукой по затылку, кто-то убирает прядь за ухо, кто-то встряхивает головой после ветра. Все это маленькие движения, которые открывают лицо и шею, а иногда говорят больше, чем тщательно заготовленная фраза.

Но волосы, как и одежда, должны быть твоими. Не в смысле натуральными, это как раз не обязательно. А в смысле подходить твоей манере жить. Если человеку приходится

весь вечер помнить, что прическа не должна развалиться, он уже не флиртует. Он охраняет сооружение.

Отдельно надо сказать про запах. Тут люди часто впадают в крайности. Одни считают аромат главным оружием и входят в помещение за пять секунд до себя. Другие боятся любого запаха и пахнут только тревогой после душа. Нормальный запах должен работать на близкой дистанции. Его не должны обсуждать соседи по вагону. Он должен появиться как награда за приближение.

Это вообще хорошее правило для привлекательности: лучше пусть многое становится заметным ближе, чем сразу бьет по голове.

Слишком откровенная попытка быть сексуальным часто убивает сексуальность. Когда человек сразу выкладывает все: тело, шутки, взгляды, намеки, аромат, громкость, остается мало места для любопытства. А без любопытства флирт превращается в рекламу. Реклама может убедить купить шампунь, но редко заставляет думать о человеке ночью.

У сексуальности есть важный союзник: недосказанность. Не холодность, не игра в недоступность, не высокомерное молчание. Просто умение не выбрасывать все карты на стол в первые три минуты. Дать человеку заметить. Дать ему додумать. Дать ему почувствовать, что он сам что-то обнаружил.

Например, взгляд. Самая грубая ошибка - смотреть так, будто пытаешься прожечь дыру. Люди говорят: надо держать зрительный контакт. И начинают держать его как тяжелую

гирю. Бедный собеседник уже хочет вызвать спасателей, а на него все смотрят и смотрят, потому что так написано в умных книгах.

Хороший взгляд живет. Он встречается, задерживается, уходит, возвращается. Он не допрашивает. Он не липнет. Он позволяет человеку дышать. Если ты хочешь показать интерес, удержи взгляд чуть дольше обычного. Не вечность. Полсекунды иногда достаточно. Потом отведи глаза вниз, а не в сторону с видом: там нашлось что-то получше. Вернись. Улыбнись, если улыбка сама просится. Не надо растягивать рот в торговое гостеприимство.

Улыбка вообще опасный инструмент. Слишком широкая и постоянная улыбка делает взрослого человека похожим на промоутера у входа в магазин. Улыбка должна появляться по делу. Лучше редкая, но настоящая, чем бесконечная вежливая полоска на лице.

Настоящая улыбка меняет глаза. Это знают все, даже те, кто не читал ни одной книги о мимике. Когда человек улыбается только ртом, лицо словно разделено на два отдела: нижний изображает радость, верхний ждет окончания смены. В флирте такая улыбка не помогает. Она говорит: я выполняю социальную норму. Настоящая улыбка говорит: мне с тобой хорошо в эту секунду.

И вот тут мы подходим к вещи, о которой почему-то мало говорят: сексуальность не держится на постоянном желании понравиться. Она держится на удовольствии.

Человек, которому неприятно быть собой, редко выглядит соблазнительно. Даже если он красив. Даже если одет правильно. Даже если знает, куда смотреть и как ставить локоть. Тело все равно выдаст внутреннее: сейчас меня оценят, сейчас я провалюсь, сейчас надо доказать. С таким напряжением трудно быть притягательным. Хочется не приблизиться, а помочь ему сесть и выпить воды.

А человек, который в эту минуту получает удовольствие от музыки, разговора, еды, теплого воздуха, удачной шутки, от собственного тела наконец, выглядит иначе. Он не просит мира подтвердить его ценность. Он уже занят жизнью. И к нему хочется присоединиться.

Вот почему совет «просто будь увереннее» так раздражает. Он верный, но бесполезный, как совет больному просто выздороветь. Уверенность нельзя надеть утром вместе с джинсами. Но можно начать с поведения, которое дает телу повод поверить, что все не так страшно.

Попробуй маленький опыт. В следующий раз, когда окажешься среди людей, не ставь задачу понравиться. Поставь задачу заметить три вещи, которые тебе приятны. Чей-то смех. Цвет стены. Хороший запах кофе. Человека, который танцует хуже всех и счастливее всех. Когда ты начинаешь замечать внешнее, ты перестаешь круглосуточно проверять себя. Лицо расслабляется. Движения становятся свободнее. И странным образом именно тогда тебя чаще замечают.

Есть еще одна неприятная правда: сексуальность требует

тела. Не идеального тела. Живого. Многие люди живут так, будто тело им выдали временно, в неудобной упаковке. Они используют его для переноски головы из дома на работу и обратно. Потом удивляются, почему в романтической ситуации чувствуют себя деревянными.

Тело надо возвращать себе. Не через насилие, не через марафон похудения, не через спортзал с ненавистью к каждому зеркалу. Через простые вещи. Ходить пешком. Танцевать дома, когда никто не видит. Разминать плечи. Учиться стоять без зажима в коленях. Дышать животом, а не верхушкой груди. Трогать ткань перед покупкой, а не только смотреть на размер. Есть не только потому, что пора, а потому, что вкусно. Все это звучит слишком просто, поэтому люди пропускают. Зря.

Сексуальность не любит человека, который обращается с собой как с проектом ремонта. Сейчас сброшу, подтяну, исправлю, подправлю, и тогда начну жить. Нет. Пока ты ждешь окончательной версии себя, тело привыкает быть складом претензий. Потом даже после перемен претензии остаются. Вес другой, одежда другая, лицо старше, а голос внутри все тот же: мало, плохо, не то.

Я не говорю, что не надо меняться. Надо, если хочется. Но не стоит откладывать право быть привлекательным до дня, когда ты наконец станешь «нормальным». Этот день, скорее всего, будет переноситься. Сначала пять килограммов, потом кожа, потом зубы, потом возраст, потом еще что-нибудь.

Внутренний критик изобретателен. Ему нельзя отдавать календарь.

Начинать лучше с разрешения. Не громкого, не пафосного. Просто: я могу выглядеть лучше уже сегодня, не дожидаясь идеала. Я могу выбрать одежду, которая мне идет. Могу расправить плечи. Могу смотреть людям в глаза. Могу перестать говорить о себе гадости в шутку. Кстати, это отдельная беда.

Многие думают, что самоирония делает их обаятельными. Делает, если она легкая и редкая. Но когда человек каждые пять минут сообщает, что он толстый, старый, нелепый, страшный, скучный, неуклюжий, собеседник попадает в неприятное положение. Спорить? Утешать? Смеяться? Делать вид, что не услышал? После третьего раза он уже не флиртует, а работает службой поддержки.

Не надо помогать людям замечать твои слабые места. Они и сами справятся, если им очень надо. Лучше помоги им заметить то, что тебе нравится.

Комплименты тоже требуют осторожности. И принимать, и делать. Человек, который не умеет принимать комплимент, часто портит красивый момент. Ему говорят: тебе идет этот цвет. Он отвечает: да брось, я просто не успел постирать нормальную рубашку. Ему говорят: у тебя классная улыбка. Он отвечает: ага, особенно с моим кривым зубом. Ну зачем? Тебе протянули маленький подарок, а ты при человеке бросил его в мусорное ведро.

Нормальный ответ: спасибо. Можно добавить: приятно слышать. Все. Не надо возвращать комплимент немедленно, как долг. Не надо объяснять, почему человек ошибся. Не надо судорожно доказывать скромность. Скромность не в том, чтобы спорить с хорошими словами. Скромность в том, чтобы не требовать их каждые десять минут.

Делать комплименты сложнее. «Ты красивая» работает, но быстро стирается. «У тебя сегодня такой вид, будто ты знаешь, куда сбежать после этой скучной встречи» - уже интереснее, если сказано в нужной интонации. Комплимент должен быть точным. Не обязательно остроумным. Точным. Замечай деталь: как человек рассказывает, как смеется, как выбирает слова, как держит бокал, как у него меняется лицо, когда он говорит о любимом деле.

Точный комплимент действует сильнее, потому что человек слышит: на меня действительно смотрели.

Но не превращай комплименты в дождь. Один хороший лучше пяти липких. Особенно в начале. Когда похвалы слишком много, человек начинает искать подвох или устает благодарить. Флирт не должен заставлять другого работать приемником восхищения.

Теперь о мужчинах и женщинах, потому что без этого разговор будет неполным и, что хуже, фальшиво приличным. Разные люди флиртуют по-разному, и дело не только в поле. Но тело все равно имеет значение. Мужчине часто проще занять пространство. Его с детства реже учат складываться,

быть маленьким, не мешать. Женщину чаще учат следить за тем, как она выглядит со стороны, и это дает ей богатый набор сигналов, но иногда забирает спокойствие.

У мужчины неловкость часто выглядит как грубость. Он нервничает и начинает шутить жестче, чем надо. Он заинтересован, но стоит слишком фронтально, нависает, задает вопросы как инспектор. Он хочет показать уверенность и перебарщивает с громкостью. Хорошо бы помнить: сила не обязана давить. Иногда самый привлекательный мужской сигнал - способность не занимать весь воздух вокруг женщины. Подойти так, чтобы у нее был выход. Смотреть так, чтобы она могла отвести глаза без наказания. Говорить так, чтобы в разговоре оставалось место ее реакции.

У женщины неловкость часто выглядит как закрытость. Она заинтересована, но отворачивается. Смеется, но тут же смотрит в телефон. Поправляет волосы, но делает вид, что просто скучает. Боится показаться слишком доступной и становится такой неприступной, что к ней проще не подходить. Тут тоже стоит помнить: дать знак не значит отдать власть. Улыбка не является контрактом. Взгляд не обязывает к свадьбе. Можно показать интерес и все равно выбирать, что будет дальше.

Есть люди, которые считают любой флирт манипуляцией. Мол, если ты специально смотришь, улыбаешься, выбираешь позу, значит, обманываешь. Странная логика. Тогда причесаться перед встречей тоже обман. Надеть чистую ру-

башку - почти преступление. Говорить вежливо - коварная стратегия.

Мы всегда подаем себя. Вопрос только в том, делаем мы это осознанно или бросаем на самотек. Флирт становится грязным не тогда, когда человек понимает свои сигналы. Он становится грязным, когда человек не уважает чужой ответ. Если другой отводит взгляд, отступает, закрывается, отвечает коротко, ищет повод уйти, значит, не надо ломиться дальше с уверенностью танка. Умение отступить делает человека привлекательнее, чем настойчивость, похожая на плохую продажу.

Сексуальность без уважения быстро становится неприятной. Это надо сказать прямо.

И еще: не всякая привлекательность обязана вести к постели. Иногда флирт нужен просто для того, чтобы люди почувствовали себя живыми. Обменялись улыбками в очереди. Перекинулись фразой на вечеринке. Поняли, что их заметили. Ничего не случилось, никто никому ничего не должен, а настроение стало лучше. В этом нет пошлости. Пошлость начинается там, где один человек перестает видеть другого и видит только свою цель.

Если ты хочешь стать сексуальнее, начни не с чужой реакции, а с собственного присутствия. Как тыходишь? Как стоишь? Как сидишь? Как слушаешь? Как смеешься? Что делаешь руками? Где твой взгляд, когда ты говоришь? Как ты уходишь? Люди запоминают не только лицо. Они запомина-

ют ощущение после тебя.

Можно оставить после себя напряжение: человек был красивый, но рядом с ним я чувствовал себя проверяемым. Можно оставить шум: человек старался, но я устал. Можно оставить пустоту: вроде милый, а вспомнить нечего. А можно оставить легкое покалывание любопытства. Вот это самое опасное.

Для этого не надо быть самым красивым в комнате. Иногда даже вредно. Самый красивый часто вызывает восхищение на расстоянии и страх вблизи. А вот человек, который выглядит доступным для разговора, но не отчаянным; теплым, но не липким; уверенным, но не самовлюбленным, получает больше шансов, чем думает.

Практика проще, чем кажется. Выбери один вечер и не пытайся никого покорить. Просто проверь три вещи.

Первое: держи тело открытым. Не скрещивай руки на груди, не прячься за стаканом, не стой боком к человеку, с которым хочешь говорить. Второе: смотри в глаза чуть смелее, чем обычно. Не дави, просто не убегай сразу. Третье: сделай один точный комплимент или задай один вопрос, на который нельзя ответить скучным «да».

Например: «Ты так оживился, когда заговорил про это. Что там за история?» Или: «У тебя редкая манера слушать, не перебивая. Это тренировка или характер?» Или проще: «Мне нравится, как ты смеешься. Сразу понятно, что шутка прошла проверку».

Да, иногда не работает. Иногда человек занят, не в настроении, пришел с кем-то, думает о налогах, не любит людей с твоим цветом волос или просто не хочет. Ничего страшного. Отказ не всегда оценка твоей ценности. Часто это просто несовпадение обстоятельств. Мы слишком охотно превращаем каждый неудачный контакт в суд над собой. Зря. Один человек не откликнулся - это не значит, что ты непривлекателен. Это значит, что один человек не откликнулся.

Сексуально выглядит тот, кто не разваливается от каждого маленького «нет». Не потому что ему все равно. Нормальному человеку не все равно. А потому что он не отдает незнакомцу право решать, можно ли ему сегодня держать спину прямо.

В конце концов, привлекательность - это не то, что ты однажды нашел и положил в карман. Она меняется. В двадцать лет одно тело, в сорок другое, в шестьдесят третье. Меняется лицо, кожа, волосы, походка, голос. Если человек держался только за юную свежесть, ему будет страшно. Если он умеет быть живым, интересным, внимательным, телесным, смешным, дерзким, мягким, он не пропадает вместе с первой морщиной.

Морщины, кстати, не всегда враги. Лицо без следов жизни после определенного возраста выглядит подозрительно гладким. А лицо, которое много смеялось, много удивлялось, много хотело и не всегда скрывало чувства, может быть куда

более притягательным. Не для всех. Ну и слава богу. Быть привлекательным для всех - скучная и невыполнимая работа.

Лучше быть заметным для тех, кто умеет смотреть.

И вот тогда зеркало перестает быть судом. Оно становится обычным инструментом. Проверил воротник, волосы, пятно на рукаве. И пошел жить дальше. Потому что главное начнется не там, у стекла, а в комнате, где ты будешь двигаться, говорить, молчать, смотреть, смеяться, подходить, отходить, выбирать.

Сексапильность начинается не с лица. Она начинается в тот момент, когда человек перестает обращаться с собой как с проблемой, которую надо срочно скрыть.

Остальное - техника. А техника, к счастью, тренируется.

Человек, которого хочется заметить

В комнату можно войти по-разному. Можно влететь так, будто за тобой гонится налоговая. Можно просочиться боком, быстро занять место у стены и сделать вид, что ты здесь случайно. Можно сразу полезть к знакомым, уткнуться в телефон, схватить первый попавшийся бокал и заняться тем, чем занимается половина людей на любой вечеринке: изображать занятость, пока внутри шуршит неприятная мысль: «А вдруг я тут лишний?»

Я много раз видел, как нормальные, умные, симпатичные люди сами стирают себя из кадра. Они приходят, но не появляются. Они разговаривают, но не дают себя услышать. Они улыбаются, но так, будто заранее извиняются за свою улыбку. Потом они уходят и говорят: «Ну, меня никто не заметил». Конечно. Ты сделал всё, чтобы тебя было удобно не замечать.

И тут есть неприятная, но полезная новость. Люди чаще реагируют не на то, кто ты на самом деле, а на то, что ты им показал в первые секунды. Пока ты ещё не успел сказать ничего умного, трогательного или смешного, твоё тело уже успело раздать пресс-релиз. Голова опущена. Плечи внутри. Руки чем-то заняты. Взгляд скачет. Улыбка короткая, как

расписка. Смысл сообщения простой: «Не подходите, я сам не уверен, что имею право тут стоять».

Да, это обидно. Но в этом и шанс. Если тело умеет портить тебе первое впечатление, оно же умеет его чинить. Не магией, не загадочной энергетикой, не «аурой победителя». Обычной механикой. Как встать. Куда посмотреть. Когда улыбнуться. Как пройти через комнату. Где остановиться. Когда подождать, а когда уже пора открыть рот.

Эта глава про заметность. Не про красоту, не про наглость, не про умение громко смеяться над каждой глупостью. Заметность не означает, что ты должен стать самым шумным человеком в помещении. Самые шумные часто заметны, но к ним не всегда хочется подходить. Речь о другом: о той спокойной, чуть дерзкой видимости, из-за которой люди успевают подумать: «Интересно, кто это?»

Начнём с входа. Он важнее, чем принято думать. Вход - это первая фраза, которую произносит твоё тело. Если ты заходишь, не поднимая глаз, суетливо снимая куртку, одновременно проверяя телефон и пробираясь к дальнему углу, ты уже сказал всё. Ты не вошёл. Ты попросил разрешения не мешать.

Лучше сделать проще. Остановись на секунду в дверях. Не театрально, не так, будто сейчас заиграет музыка и все официанты выпадут из рук у официантов. Просто остановись. Подними голову. Дай глазам пройти по комнате. Не ищи жертву. Не сверли никого. Посмотри спокойно, будто

ты пришёл туда, где тебе есть место. Эта секунда нужна не только окружающим. Она нужна тебе. Тело получает команду: мы не убегаем, мы здесь.

Потом улыбнись тем, кто оказался ближе всех. Не растягивай рот до ушей. Не пытайся понравиться всем сразу. Короткая тёплая улыбка говорит куда больше, чем натужное сияние. Если человек улыбнулся в ответ, отлично. Если нет, не беда. Переведи взгляд дальше так, будто улыбался кому-то за ним. Это маленькая хитрость, но она спасает от того глупого чувства, когда улыбка повисла в воздухе, а ты уже жалеешь, что родился.

И только потом иди. Не вдоль стенки, как человек, которому выдали пропуск по ошибке. Пройди чуть глубже, через живую часть комнаты. Даже если потом ты всё равно встанешь у окна, первое впечатление уже будет другим. Люди увидели не того, кто прячется. Они увидели человека, который спокойно занял пространство.

Многие боятся этого слова: пространство. Сразу кажется, что речь о ком-то наглom, кто ставит локти на стол, перекрывает проход и разговаривает так, будто в помещении работает только его микрофон. Нет. Занимать пространство не значит отнимать его у других. Это значит не сжиматься до размера извинения.

Посмотри на людей, которых легко заметить. Они редко стоят скрючившись. Их плечи не пытаются встретиться на груди. Они не держат стакан перед собой как щит. Они не

прикрывают живот сумкой. Они могут быть невысокими, не особенно красивыми, одетыми без выкрутасов, но в их позе есть одно свойство: они не спорят со своим присутствием.

Если хочешь проверить себя, встань перед зеркалом без подготовки. Только честно. Не тогда, когда ты уже втянул живот, расправил плечи и сделал лицо «я всё контролирую». Подойди к зеркалу как обычно, с закрытыми глазами или хотя бы не глядя на отражение. Остановись. Потом посмотри. Вот он, твой обычный рекламный плакат.

Что на нём написано? «Я устал»? «Мне неловко»? «Я всех боюсь»? «Я держусь, но лучше не трогайте»? Не надо себя ругать. У большинства людей там написано что-то подобное. Тело собирает в себе годы: замечания родителей, школьные насмешки, проваленные свидания, хорошие дни, плохие дни, привычку работать до ночи, привычку не привлекать внимания. Всё это однажды становится плечами, походкой, взглядом.

Но тело можно переучить. Не за вечер. Хотя первый эффект бывает уже через минуту. Попробуй простую настройку. Стопы на полу устойчиво, не вплотную. Колени свободные. Живот не втянут до боли, а просто собран. Грудь не выпячена, как у оловянного солдатика, а поднята. Плечи вверх, назад, вниз. Голова так, будто за макушку тебя слегка тянут вверх. Руки не скрещены. Лицо живое.

Постой так полминуты. Сначала будет странно. Возможно, даже глупо. Особенно если ты привык жить в позе «меня

нет». Но странность не означает фальшь. Любая новая привычка сначала выглядит как чужая одежда. Потом садится по фигуре.

Заметность начинается не с одежды, а с того, как ты несёшь себя в одежде. Можно надеть дорогой пиджак и выглядеть в нём как человек, который взял его у старшего брата. Можно прийти в простой футболке и джинсах и выглядеть так, будто это именно твоя форма на сегодня. Разница не в цене. Разница в согласии с собой.

Одежда, конечно, тоже говорит. Иногда кричит. Иногда сдаёт тебя с головой. Человек, который весь вечер поправляет ворот, говорит: «Мне неудобно». Девушка, которая каждые две минуты тянет юбку вниз, говорит: «Я не уверена, что могу это носить». Мужчина, который постоянно проверяет, не расстегнулась ли рубашка, уже не флиртует, он обслуживает рубашку.

Выбирай не то, что должно произвести впечатление на абстрактных людей, а то, в чём ты можешь двигаться свободно. Сексуальность очень плохо сочетается с постоянной технической работой. Если ты всё время что-то одёргиваешь, застёгиваешь, прикрываешь, поправляешь и проверяешь, люди смотрят не на тебя, а на твой внутренний ремонт.

Есть ещё одна ошибка: одеваться только для маскировки. Спрятать живот. Спрятать руки. Спрятать ноги. Спрятать шею. Спрятать возраст. Спрятать всё, что когда-то кто-то неудачно прокомментировал. В итоге человек выходит в

мир не одетым, а забаррикадированным.

Гораздо полезнее думать наоборот. Что у тебя хорошее? Не идеальное, а живое, приятное, твоё. Руки? Шея? Спина? Глаза? Походка? Волосы? Голос? Улыбка? Покажи это. Не выставь на витрину, а просто не прячь. Когда человек показывает то, что ему в себе нравится, он двигается иначе. Он как будто перестаёт всё время ждать удара.

Теперь о походке. Это смешно, пока не начнёшь наблюдать. Люди ходят как новости о себе. Один идёт так, будто его только что вызвали к директору. Другой несётся грудью вперёд, раздвигая воздух и людей. Третий семенит, хотя никуда не опаздывает. Четвёртый волочит ноги, и ты уже знаешь о его настроении больше, чем хотел.

Походка выдаёт самооценку быстрее, чем разговор. Не потому, что можно точно диагностировать человека по шагу. Не надо изображать из себя великого сыщика и делать выводы по одной детали. Но общее впечатление складывается мгновенно. Высокая голова, свободные руки, ровный шаг, живой взгляд - и человек кажется увереннее. Сжатые плечи, взгляд в пол, руки прижаты к телу - и к нему уже относятся иначе.

Попробуй однажды пройти по улице как человек, которому сегодня не надо ни перед кем оправдываться. Не как победитель мира. Просто как человек, который идёт по своим делам и имеет право занимать полметра тротуара. Смотри не под ноги, а вперёд. Дай рукам двигаться. Не зажимай шею.

Не ускоряйся без причины. Через пять минут ты заметишь, что люди иначе обходят тебя, иначе смотрят, иначе уступают дорогу. И ты сам начнёшь чувствовать себя чуть собраннее.

Вот в этом и смысл «сделай вид, пока не стало правдой». Я не предлагаю играть чужую роль до конца жизни. Я предлагаю дать телу опыт, которого ему не хватало. Когда ты стоишь увереннее, люди реагируют на тебя увереннее. Когда люди реагируют на тебя увереннее, тебе становится проще поверить, что ты не совсем самозванец. Дальше цепочка начинает работать сама.

Но заметность не живёт только в позе. Ей нужен взгляд. Взгляд - главный выключатель контакта. Можно быть великолепно одетым, стоять идеально, пахнуть дорого и всё равно оставаться закрытым, если глаза всё время ускользают. Люди не знают, можно ли к тебе подойти. Они видят красивую дверь без ручки.

Многие стесняются смотреть в глаза. Не потому, что они слабые или странные. Прямой взгляд правда довольно интимная штука. В нём есть риск. Ты показываешь, что заметил человека, и сразу становишься заметным сам. Для застенчивых это почти спорт с препятствиями.

Начинай не с героических подвигов, а с мелочей. Смотри людям в лицо на секунду дольше, чем обычно. Не обязательно сразу в глаза. Можно на переносицу. Большинство не отличит. Потом на рот, когда человек говорит. Потом снова выше. Лицо можно читать постепенно, как вывеску, к кото-

рой подходишь ближе.

Есть хороший ориентир: взгляд должен задерживаться, но не хватать. Три секунды - обычное внимание. Четыре, четыре с половиной - уже сигнал: «Я тебя заметил». Десять секунд без улыбки - либо драка, либо очень странное свидание. Поэтому не надо устраивать человеку испытание прожектором. Посмотрел, улыбнулся, отвёл взгляд, вернулся. В этом маленьком возвращении часто больше флирта, чем в смелой фразе.

Особенно хорошо работает движение «увидел - проверил комнату - вернулся». Ты смотришь на человека, даёшь понять, что он попал в поле зрения, потом спокойно переводишь взгляд на других, на пространство, на бар, на картину, на что угодно. И возвращаешься к нему. Смысл понятен без слов: «Я видел остальных. Ты всё равно интереснее».

Конечно, это надо делать легко. Если ты будешь выполнять приём как упражнение на экзамене, получится не флирт, а наблюдение хищной птицы за мышью. Любой жест умирает, когда в нём слишком много старания. Поэтому лучше меньше, но живее.

Улыбка тоже требует вкуса. Постоянная улыбка выглядит не как дружелюбие, а как рекламная акция. Человек, который улыбается всем одинаково, быстро обесценивает улыбку. Лучше коротко, точно и вовремя. Улыбка при встрече взглядом. Улыбка на смешной детали. Улыбка после паузы, когда человек сказал что-то не банальное. Такая улыбка дей-

ствуется сильнее, потому что она не раздаётся всем подряд.

Теперь о руках. Руки - предатели. Лицо ещё пытается держать марку, а руки уже всё рассказали. Они прячутся в карманы, мнут салфетку, крутят кольцо, скрещиваются на груди, строят баррикаду из бокала и телефона. Иногда человек вроде бы открыт, но его руки говорят: «Я отсюда не выйду без боя».

Если хочешь выглядеть доступнее для разговора, освободи руки. Не прижимай бокал к груди. Не держи телефон как спасательный круг. Не складывай руки замком на животе. Пусть одна рука будет свободной. Пусть ладони иногда появляются. Открытая ладонь старше любых слов про честность. Люди ей верят, даже если не думают об этом.

Пальцы у лица могут притянуть внимание к глазам. Лёгкое движение, убрать волосы, коснуться виска, поправить оправу, провести пальцем у подбородка. Но всё это работает только тогда, когда жест похож на настоящий. Если мужчина десять раз за минуту поправляет несуществующую пылинку, он уже не привлекает внимание, а вызывает желание дать ему щётку.

Женщины часто пользуются волосами как отдельным языком. Взгляд из-под пряди, движение рукой от виска к затылку, открытая шея, волосы, перекинута на одно плечо. Мужчинам не надо завидовать. У них есть другие инструменты: манера стоять, голос, пауза, руки, спокойный разворот корпуса. В флирте нет равенства жестов. Есть равенство

эффекта.

Но самое сильное, что можно показать телом, - интерес. Не сексуальный напор, не охоту, не «я сейчас тебя покорю». Обычный человеческий интерес. Повернуться корпусом. Убрать предмет между вами. Наклониться чуть ближе, когда человек говорит. Кивнуть не механически, а по смыслу. Задать вопрос, который вырос из его слов, а не из методички.

Человек чувствует, когда его слушают телом. Он может не сформулировать, но заметит. С ним рядом легче говорить. Он меньше напрягается. Он начинает раскрывать плечи, улыбаться шире, смотреть чаще. Хороший флирт редко начинается с блестящей реплики. Чаще с ощущения: «Со мной здесь обращаются как с интересным человеком».

Есть и обратная сторона. Если человек не отвечает телом, не надо выламывать дверь. Он отворачивается. Ставит бокал между вами. Отступает и не возвращает дистанцию. Улыбка тонкая, рот закрыт, глаза ищут выход. Он отвечает коротко и не задаёт ничего в ответ. Всё. Не надо доказывать, что ты обаятельный. Обаяние, которое не замечает чужого дискомфорта, быстро становится липким.

Проверка простая: отступи на полшага. Если человек заинтересован, он часто сам сократит расстояние. Подвинется, наклонится, задержит взгляд, задаст вопрос. Если он остался там, где остался, дай ему воздух. В этом нет поражения. Это просто информация.

С пространством вообще надо быть аккуратным. У каждого человека свой невидимый забор. У одних он почти у самой кожи. У других - размером с дачный участок. Город, семья, привычки, опыт, настроение, всё влияет. В метро мы терпим чужие локти у ребра, но это не значит, что незнакомец на вечеринке может сразу встать так близко, что ты видишь историю его стоматологии.

Для первого подхода лучше дистанция, из которой можно уйти без неловкой акробатики. Слишком далеко - разговор не начнётся. Слишком близко - человек начнёт спасаться. Встань так, чтобы между вами был воздух. Если разговор пошёл, расстояние само изменится. Люди, которым друг с другом интересно, редко остаются строго на первоначальных позициях. Они то приближаются, то отходят, как будто нащупывают общий ритм.

Подходить тоже можно умнее. Женщине обычно спокойнее, когда мужчина появляется спереди, а не выныривает сзади у плеча. Мужчина часто проще принимает боковой подход, особенно если не хочет чувствовать вызов. Это не железный закон, а бытовое наблюдение. Полезное, потому что в первых секундах люди реагируют древнее, чем думают.

Не надо начинать разговор с заготовленной фразы, которую жалко выбросить. Заготовленные фразы пахнут отчаянием. Особенно те, где человек пытается быть остроумным до знакомства. Лучшее начало почти всегда растёт из ситуации. Очередь, музыка, картина, странный коктейль, общий

знакомый, слишком громкая колонка, собака у входа. Обычная фраза, сказанная легко, лучше великолепной, от которой хочется уйти помыть руки.

«Вы тут уже пробовали кофе?» работает лучше, чем «Ваши глаза украли у меня сон». Потому что в первом случае человеку легко ответить. Во втором нужно либо смеяться из жалости, либо спасать вас обоих от стыда. Не усложняй вход. Разговор должен начинаться с двери, а не с прыжка через окно.

Если в голове пусто, пользуйся простыми вопросами: кто, что, где, когда, почему. Кто вас сюда позвал? Что вы думаете об этой музыке? Где здесь можно поставить куртку? Когда начнётся выступление? Почему все стоят у кухни, хотя еда в другой стороне? Эти вопросы не делают тебя гением общения, зато они дают материал. А материал уже можно развивать.

Главное - смотреть на реакцию. Человек оживился, улыбнулся, повернулся к тебе, добавил подробность, спросил в ответ? Продолжай. Он ответил одним словом, снова уткнулся в телефон, корпусом остался в стороне? Не надо тащить разговор на себе, как шкаф на пятый этаж. Поблагодари, улыбнись и уходи спокойно.

Когда разговор начался, не превращай его в допрос. Некоторые люди, услышав совет задавать вопросы, начинают работать следователем. Откуда вы? Чем занимаетесь? Давно здесь? Почему ушли с прошлой работы? Есть ли ипотека?

Через три минуты собеседник чувствует себя не желанным, а проверяемым.

Хороший вопрос даёт человеку место развернуться. Ещё лучше, когда ты добавляешь немного себя. «Я обычно теряюсь на таких мероприятиях, поэтому ищу самого спокойно-го человека в комнате. Кажется, вы кандидат». Это уже не анкета. Это маленькое признание, шутка и приглашение ответить.

Комплименты работают, если они точные. «Вы красивая» слишком общее. Иногда приятно, иногда лениво. «У вас такая улыбка, будто вы уже знаете, чем закончится этот вечер» - рискованнее, но живее. «Этот цвет очень хорошо попал в глаза» - проще и честнее. «Вы говорите тихо, но вас почему-то хочется слушать» - ещё лучше, если это правда.

Не раздавай комплименты пачками. Один хороший лучше пяти липких. И не хвали то, что человек слышит постоянно, если не можешь сказать по-новому. Очень высокий человек знает, что он высокий. Девушка с яркими волосами знает, что волосы яркие. Мужчина с красивой бородой подозревает, что борода существует. Заметь деталь, выбор, движение, вкус. То, в чём есть человек, а не только анатомия.

Принимать комплимент тоже надо уметь. Русский человек часто превращает это в маленькую драму. «Да что вы, я просто не выпался». «Ой, это старое». «Нет, вы преувеличиваете». В итоге дарителю приходится либо спорить, либо забрать свой подарок обратно. Проще улыбнуться и сказать:

«Спасибо, приятно». Всё. Не надо отбивать мяч ракеткой из смущения.

Если хочешь стать заметнее, учись не только входить в комнату, но и входить в группу. Это отдельная наука. Самый плохой способ - ворваться в круг людей с громким «Ну что тут у вас?» Так можно, если ты уже свой. Если нет, ты только что наступил на чужой ковёр грязными ботинками.

Сначала постой рядом. Не вплотную. Улыбнись, слушай общий тон. Люди смеются - улыбнись вместе с ними. Они обсуждают что-то серьёзное - не вваливайся с анекдотом. Тепло должно сначала постучать. Если круг открыт, кто-то чуть сдвинется, посмотрит, улыбнётся. Вот тогда можно войти. Не занимай центр сразу. Побудь на краю. Дай людям привыкнуть.

Когда появится пауза, скажи коротко. Не лекцию. Не историю на семь минут. Один комментарий, лучше по теме. И смотри не только на того, кто кажется главным. Проведи взглядом по кругу. Включи всех. Человек, который говорит только с одним, превращает остальных в мебель. Мебель обычно обижается.

Есть ещё один полезный приём: сначала поддержи, потом добавь. «Да, похоже. Я однажды видел почти то же самое...» Так ты не споришь с группой с порога. Тыходишь через согласие. Потом уже можно быть ярче. Сначала тебя должны принять как безопасного участника разговора, а не как человека, который пришёл отнять сцену.

Заметность без безопасности пугает. Безопасность без заметности усыпляет. Хороший флирт стоит между ними. В тебе должно быть достаточно открытости, чтобы к тебе хотелось подойти, и достаточно характера, чтобы было интересно остаться.

Вот почему одни и те же советы нельзя применять одинаково ко всем. Человеку слишком мягкому нужно добавить ясности: поднять голову, держать взгляд, говорить чуть ниже и медленнее, не извиняться за каждую фразу. Человеку слишком резкому нужно добавить тепла: улыбаться глазами, не нависать, не перебивать, не проверять собеседника на прочность.

Иногда человек думает, что ему не хватает привлекательности, а ему не хватает управляемости. Он то прячется, то нападает. То молчит весь вечер, то вдруг начинает рассказывать слишком много. То не смотрит в глаза, то смотрит так, что собеседник вспоминает школьного завуча. Флирт любит постепенность. Людям нужно время почувствовать, что с тобой можно.

Разговорная привлекательность часто появляется в паузах. Не торопись забивать каждую секунду словами. Пауза после шутки. Пауза перед ответом. Пауза, в которой ты просто смотришь и улыбаешься. Уверенный человек не всегда спешит. Суета выдаёт страх, что если ты замолчишь, тебя немедленно забудут.

Но молчание должно быть живым. Если ты молчишь с ка-

менным лицом, это не загадочность, а плохое настроение. Живая пауза держится на глазах, лице, положении тела. Ты здесь. Ты слышишь. Ты не пустой экран.

Голос тоже входит в комнату раньше смысла. Высокий, сдавленный, торопливый голос говорит о тревоге. Слишком громкий - о желании занять место силой. Слишком тихий - о том, что собеседнику придётся работать за двоих. Лучший голос для знакомства - чуть ниже обычного, спокойнее, с ясными окончаниями. Не бубни. Не стреляй словами. Дай человеку возможность тебя услышать без усилия.

Перед первой фразой вдохни. Это банально, но работает. Нервный человек часто начинает говорить на остатках воздуха, поэтому голос выходит тоньше, фраза ломается, улыбка натягивается. Вдох даёт секунду собрать лицо и мысль. Иногда этой секунды достаточно, чтобы не сказать глупость, которую потом будешь вспоминать в душе через пять лет.

Вся эта техника нужна не для того, чтобы обмануть людей. Она нужна, чтобы не мешать им увидеть тебя. Огромная часть неловкости - это шум. Лишние движения, лишняя защита, лишняя спешка, лишнее желание понравиться. Убираешь шум, и человек становится заметнее.

Но есть граница. Не превращай себя в проект. Если ты весь вечер думаешь о плечах, руках, взгляде, дистанции, улыбке, голосе и траектории бокала, ты перестаёшь быть человеком и становишься диспетчером аэропорта. Выбери одну вещь на вечер. Например, не прятать взгляд. Или не скре-

щивать руки. Или подходить к людям с обычной фразой, а не ждать идеального момента. Одной достаточно.

Идеальный момент, кстати, почти всегда трус. Он обещает прийти позже, когда ты будешь лучше выглядеть, больше знать, меньше волноваться, когда музыка станет тише, когда рядом не будет друзей, когда человек сам посмотрит ещё раз. Потом вечер заканчивается, человек уходит, а идеальный момент остаётся с тобой у гардероба и делает вид, что ни при чём.

Действовать лучше раньше, но мягко. Увидел взаимный взгляд - улыбнись. Улыбнулись в ответ - подойди. Подошёл - скажи простое. Разговор пошёл - слушай. Не пошёл - выйди красиво. В этом нет великой драмы. Большинство контактов ни к чему не ведут. Зато каждый нормальный подход тренирует тело не бояться следующего.

Красивый выход важен не меньше входа. Если разговор закончился, не стой рядом, как забытый зонт. Скажи: «Было приятно поговорить. Я пойду поздороваюсь с друзьями». Или: «Пойду возьму воды, ещё увидимся». Уход без обиды оставляет хорошее послевкусие. Иногда человек возвращается позже именно потому, что ты не стал давить.

Если тебе понравился человек, дай ему это понять. Не надо устраивать спектакль. «С тобой легко говорить» - уже много. «Я рад, что подошёл» - ещё прямее. «Давай обменяемся телефонами, не хочу делать вид, что просто случайно тебя потом найду» - совсем хорошо, если между вами уже

есть тепло. Люди любят ясность, когда она подана без требования немедленно ответить взаимностью.

Отказ тоже можно выдержать телом. Не сжимайся, не ки-сни, не изображай оскорблённого монарха. Улыбнись, кив-ни, оставь человеку достоинство и заberi своё. «Понял, всё нормально». И уходи. Спокойный отказ часто делает для твоей привлекательности больше, чем настойчивость. Он показывает, что твой интерес не превращается в обиду, если мир не выполнил заказ.

Самое странное, что заметность часто приходит именно после того, как ты перестаёшь требовать от неё результата. Тыходишь в комнату, потому что пришёл. Смотришь на людей, потому что они интересны. Улыбаешься, потому что тебе приятно. Подходишь, потому что хочешь сказать пару слов. И вдруг оказывается, что это и есть тот самый вид уверенности, за которым многие гонятся с перекошенным лицом.

Есть одна проверка, которую я люблю. Представь, что за тобой весь вечер наблюдает человек, которому ты нравишься, но он пока не решается подойти. Что он увидит? Человека, к которому легко найти повод? Или затворника с бокалом у груди? Человека, который иногда смотрит вокруг? Или того, кто весь вечер листает телефон? Человека, который умеет смеяться? Или лицо, занятое внутренним судом?

Мы часто жалуемся, что никто не делает первый шаг. Но сами стоим так, будто первый шаг карается штра-

фом. Если хочешь, чтобы люди подходили, дай им зелёный свет. Взгляд. Улыбка. Открытый корпус. Свободные руки. Небольшая пауза рядом. Это не обещание. Это приглашение к обычному человеческому контакту.

И последнее. Не путай заметность с доступностью для всех. Ты можешь быть открытым и всё равно выбирать. Можешь улыбаться и не продолжать разговор. Можешь флиртовать и остановиться. Можешь занимать пространство и уважать чужое. Хорошее присутствие не делает тебя добычей. Оно делает тебя человеком, которого видно.

Попробуй на ближайшей встрече маленький эксперимент. Войди не спеша. Остановись на секунду. Посмотри по сторонам. Улыбнись одному человеку. Пройди через середину комнаты. Встань так, чтобы не прятаться. Освободи руки. Поймай один взгляд и не испугайся его. Скажи одну простую фразу. Не надо больше.

Если всё получится плохо, ты переживёшь. Люди переживают куда более страшные вещи, чем неловкий разговор у стола с закусками. Если получится нормально, тело запомнит. В следующий раз ему будет легче. А потом ещё легче. Так и появляется человек, которого хочется заметить: не из-за безупречной внешности, не из-за громкого смеха, не из-за набора фраз. А потому что он сам, наконец, перестал вести себя так, будто его надо не заметить.

Разговор, который цепляет

Есть люди, которые входят в разговор так же неуклюже, как в переполненный автобус с огромным чемоданом. Они вроде бы ничего плохого не сделали, но всем уже тесно. Слишком громко смеются, слишком быстро рассказывают, слишком рано задают личные вопросы, слишком отчаянно стараются понравиться. Через пять минут собеседник ищет глазами выход, а они потом искренне удивляются: «Я же был дружелюбным».

Дружелюбие само по себе ничего не спасает. Можно быть дружелюбным и утомительным. Можно быть добрым и скучным. Можно быть умным и совершенно невозможным в разговоре. Флирт начинается не с фразы, которая всех поражает, а с более редкой способности: чувствовать, что сейчас происходит между вами.

Разговор, который цепляет, не похож на собеседование, лекцию или конкурс остроумия. В нём есть движение. Один сказал. Другой подхватил. Первый добавил. Появилась пауза. Кто-то улыбнулся. Тема чуть повернула. Возникла маленькая общая территория. Не великая любовь, не судьба, не пожар в крови. Пока просто место, где двоим стало чуть интереснее, чем было минуту назад.

Большинство людей портят это место из-за страха. Один боится молчания и забивает его словами. Другой боится по-

казаться навязчивым и отвечает так коротко, будто экономит кислород. Третий боится быть обычным, поэтому сразу начинает блистать: истории, шутки, факты, мнения, всё на стол. Четвёртый прячется за вопросами и превращает знакомство в анкету.

Я не верю в универсальные фразы для знакомства. Они годятся только для плохих фильмов и людей, которые хотят снять с себя ответственность. «Скажи вот это, и она растает». Не растает. Живой человек не кнопка. Он стоит в конкретном месте, в конкретном настроении, с конкретной историей дня. У него может болеть голова, может быть прекрасное настроение, может быть бывший у соседнего столика, может быть новый проект, из-за которого он не спал. Фраза должна попадать в ситуацию, а не в методичку.

Самая надёжная первая фраза обычно простая до неприличия. «Вы уже пробовали это вино?» «Тут всегда так громко?» «Я пытаюсь понять, где заканчивается очередь». «Кажется, мы оба делаем вид, что разбираемся в этой выставке». В таких словах нет фейерверка, зато есть вход. Человеку легко ответить. А для начала больше и не нужно.

Плохая первая фраза требует от другого человека немедленно играть в твоём спектакле. «Вашей маме зять не нужен?» «Вы упали с неба?» «Я потерял телефон, можно ваш номер?» Даже если собеседник улыбнётся, это часто улыбка санитарная, чтобы вы оба пережили момент. Флирт не обязан начинаться с неловкости, которую потом приходится от-

мывать.

Слова должны делать не впечатление, а проход. Представь дверь. Обычная ручка лучше золотой, если золотую невозможно повернуть. Так же и разговор. Простая фраза открывает дверь. Слишком красивая иногда висит на ней как украшение и мешает войти.

После первой фразы начинается настоящая работа, хотя лучше бы она выглядела как игра. Надо смотреть на ответ. Не только слушать слова, а видеть тело. Человек повернулся к тебе корпусом? Улыбка стала шире? Он добавил подробность? Задал вопрос в ответ? Значит, дверь приоткрылась. Если он ответил односложно, отвёл взгляд и вернулся к своему бокалу, не надо вставлять ногу в щель.

Самая частая ошибка: принять вежливость за интерес. Вежливость отвечает, но не продолжает. Интерес продолжает. Вежливость улыбается губами. Интерес добирается до глаз. Вежливость стоит на месте. Интерес делает маленькое движение к тебе, иногда почти незаметное: наклон, поворот плеча, задержка взгляда, вопрос, уточнение.

Если сомневаешься, дай человеку шанс уйти. Скажи: «Я пойду возьму воды, было приятно поговорить». Если ему интересно, он часто найдёт способ оставить нитку: попросит тоже воды, спросит, где ты будешь, добавит: «Вернёшься расскажешь». Если нет, он просто кивнёт. Да, неприятно. Зато честно и без унижения.

Хороший разговор держится на равновесии между вопро-

сами и кусочками себя. Одни люди задают вопросы так, будто боятся оставить отпечатки пальцев. «А вы чем занимаетесь? А давно? А почему? А где учились?» Через несколько минут собеседник уже мысленно просит адвоката. Другие говорят только о себе. Они не разговаривают, они выгружают архив.

Рабочая формула проще: спросил, выслушал, отозвался, добавил своё, снова дал место. Например, человек говорит, что переехал в город недавно. Можно спросить: «И как он тебе после прежнего?» Потом не прыгать сразу к следующему пункту, а сказать: «Я первые месяцы здесь всё время путался в районах и делал вид, что так и задумано». Вот уже есть обмен, а не допрос.

Открытые вопросы лучше закрытых, но и с ними можно переборщить. «Как ты это почувствовал?» в первые две минуты знакомства иногда звучит так, будто ты пришёл с пледом и дипломом психолога. Не надо насильно углублять мелкий ручей. Сначала пусть вода вообще потечёт.

Есть вопросы, которые почти всегда оживляют разговор, потому что в них есть выбор, вкус или история. «Что тебе здесь больше всего понравилось?» «Кого ты тут знаешь?» «Как ты понял, что тебе это интересно?» «Что обычно раздражает тебя на таких мероприятиях?» Последний вопрос особенно хорош, если задан с улыбкой. Люди любят жаловаться на мелочи. В этом нет трагедии, зато есть быстрый союз против общего врага: плохой музыки, сухих канапе,

слишком умных речей.

Но вопрос должен соответствовать моменту. Нельзя врываться в чужую жизнь с лопатой. «Почему ты рассталась?» «Сколько зарабатываешь?» «Ты хочешь детей?» «А что с твоими родителями?» Это не смелость, а социальная глухота. Близость в разговоре не берётся штурмом. Ей дают появиться.

Ещё одна беда: желание быть интересным вместо желания интересоваться. Человек собирает в голове лучшие истории, как фокусник карты. Про путешествие, про начальника, про смешной случай, про то, как он однажды всех поставил на место. И ждёт паузы, чтобы вытащить номер. Иногда номер правда хороший. Но если он никак не связан с тем, что говорил собеседник, это не беседа. Это рекламная вставка.

Интересный человек не тот, кто всё время говорит интересное. Чаще это тот, рядом с кем другие начинают говорить лучше. Он умеет слушать так, что человек сам вспоминает подробности, сам формулирует точнее, сам смеётся смелее. После такого разговора собеседник думает: «С ним было хорошо». И часто ошибочно решает, что это потому, что ты необыкновенно умён. Хотя половина секрета в том, что ты не мешал ему быть живым.

Слушать телом труднее, чем кажется. Мы киваем, но смотрим в сторону. Говорим «угу», но уже готовим свой ответ. Человек рассказывает, а мы в голове подбираем похожую историю, чтобы не отстать. Настоящее слушание видно:

глаза возвращаются, лицо реагирует, тело чуть повернуто к собеседнику, руки не заняты телефоном. И самое главное, следующий вопрос растёт из сказанного, а не из заранее заготовленного списка.

Телефон в разговоре вообще отдельный убийца. Он лежит на столе экраном вверх и молча говорит: «Ты интересен, но тебя в любой момент могут перебить». Даже если ты не берёшь его в руки, он уже участвует. Хочешь показать интерес - убери. Не демонстративно, не с видом святого подвига. Просто убери. Человек это заметит, даже если не скажет.

Голос важнее слов. Можно произнести обычную фразу так, что она станет приглашением. И можно сказать красивую вещь тоном человека, читающего инструкцию к утюгу. Во флирте голос должен быть тёплым, но не липким. Спокойным, но не сонным. Достаточно ясным, чтобы собеседник не переспрашивал каждую вторую фразу, и достаточно мягким, чтобы рядом не хотелось отодвинуться.

Нервный человек часто ускоряется. Он боится, что его перебьют, забудут, разоблачат. Поэтому выдаёт фразы пачками. Вдохни перед ответом. Не каждый раз театрально, а просто дай себе секунду. Пауза делает тебя увереннее. Она показывает, что ты не хватаешься за разговор как за последнюю доску после кораблекрушения.

Пауза, конечно, пугает. Особенно в начале. Кажется, если прямо сейчас никто ничего не скажет, всё рухнет, вас обоих накроет стыд, официант вызовет специалистов. Ничего

не рухнет. Небольшая пауза иногда делает разговор вкуснее. В ней появляется напряжение. Человек успевает посмотреть на тебя не как на источник звуков, а как на человека.

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.