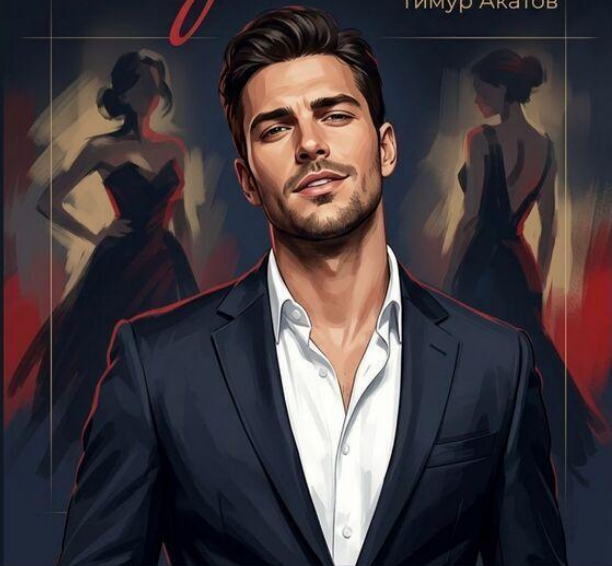


18+

Современный пикап.

ФОРМУЛА *страсти*

Тимур Акатов



Тимур Акатов

Современный пикап.

Формула страсти

<https://litres.ru/74340902>

ISBN 9785007096829

Аннотация

Вы устали от бесполезных шаблонных фраз, которые работают только в дешёвых фильмах? Думаете, что для успеха у женщин нужно быть «главным самцом» или иметь толстый кошелёк? Забудьте. Магии не существует. Но есть формула.

Эта книга — не сборник дешёвых техник и не пошлый мануал по манипуляции. Это увлекательное и честное путешествие в психологию притяжения, эмоционального интеллекта и настоящей мужской уверенности.

Содержание

Введение: Почему «формула», а не «магия»	5
Глава 1. Химия уверенности (или как обмануть свой мозг)	14
Глава 2. Миссия важнее женщины	26
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Современный пикап. Формула страсти

Тимур Акатов

© Тимур Акатов, 2026

ISBN 978-5-0070-9682-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение: Почему «формула», а не «магия»

Представьте себе человека, который хочет научиться играть на скрипке. Он покупает самую дорогую скрипку, надевает фрак, выходит на сцену и... начинает яростно трясти инструментом, надеясь, что из него посыплется музыка Чайковского. Выглядит глупо, правда? Абсурд режет глаз. Но именно так каждый вечер поступают тысячи мужчин по всему миру в общении с женщинами. Они заучивают «волшебные» фразы, копируют чужую манеру поведения, покупают «те самые» ботинки, о которых написал гуру в своей книжке, и выходят на «поле боя» с одной мыслью: «Сейчас я скажу заветное слово — и она моя».

И ничего не происходит. Или происходит, но совсем не то, что ожидалось. Или происходит, а потом заканчивается так же быстро, как фейерверк в подворотне.

Я написал эту книгу не для того, чтобы добавить ещё один том в коллекцию «Как стать альфачом за три дня». Я написал её, потому что устал смотреть на мужские страдания, причиной которых является ложная цель. Главная ошибка заключается в том, что большинство ищет **магию**. Магическую таблетку. Магическую фразу. Магические часы, при взгляде на которые женщина падает к ногам. Магии не существует.

Но существует **формула**.

Чем отличается формула от магии? Магия непредсказуема, капризна и требует жертвоприношений (кошелька, времени или самоуважения). Формула же — это последовательный, логичный и воспроизводимый процесс. Если вы положите два атома водорода и один атом кислорода, вы всегда получите воду. Не шампанское, не золото, не слёзы — а именно воду. В общении с женщинами всё так же, но с одной поправкой: вместо химических элементов у нас работают психологические законы, гормональные отклики и социальные динамики. Изучив эти законы, вы перестанете гадать на кофейной гуще. Вы начнёте действовать с пониманием того, *почему* одно работает, а другое — нет.

Разрушение мифа о «главном самце» и «убойных фразах»

Давайте сразу расставим точки над «ё». Я не употребляю термин «альфа-самец» не потому, что он неправильный с точки зрения биологии (волки, к слову, бегают стаями совсем иначе), а потому что он вредный. Он заставляет обычного мужчину, который чинит кран на кухне и любит свою маму, думать, что он какой-то «не такой». Мол, есть некие сверхлюди с квадратной челюстью и стальными яйцами, которые щёлкают женщин как орешки, а я, простой парень, на это не способен.

Враньё. Полное и безжалостное враньё.

Я десятки раз наблюдал, как «высокий красивый атлет» с

отточенными подходами уходит домой один, потому что он скучен, как инструкция к стиральной машине. А маленький, лысый, кривоногий бухгалтер с нелепой улыбкой увозит самую красивую девушку вечера, потому что... потому что он интересен. С ним весело. С ним безопасно. С ним хочется говорить дальше.

Женщина ищет не доминантность. Она ищет **безопасную доминантность** в сочетании с **эмоциональным откликом**. Собака, которая гавкает на каждом углу, не кажется сильной. Она кажется нервной. Сильный пёс молчит или гавкает один раз, по делу. То же самое и с мужчинами. Миф об «альфаче» — это миф о постоянном гавканье. Реальная привлекательность — это спокойная сила, которая не нуждается в демонстрации каждой секунды.

Теперь о «клёвых фразах». Это отдельная песня. В интернете продаются списки из ста фраз, которые «растапливают любое сердце». Друзья мои, сердце не растапливается фразой. Сердце растапливается **интонацией, паузой, контекстом и тем, кто эту фразу произносит**. Одна и та же фраза «Ты сегодня выглядишь опасно» в устах уставшего дальнобойщика и пластического хирурга прозвучит по-разному. Фраза без личности — это фантик без конфеты. Вы можете подарить женщине самый дорогой фантик, но если внутри пустота, она его выбросит.

Более того, заученные фразы имеют одно неприятное свойство: они ломаются при малейшем сопротивлении ре-

альности. Сценарий «Открытие — крючок — закрытие» работает до тех пор, пока женщина не ответила: «Отстань, я замужем». И тут начинаются судороги. Потому что шаблон не предусматривает жизнь. А настоящая жизнь всегда не по шаблону. Поэтому я почти не даю вам готовых речёвок. Я даю вам **конструктор**. Вы соберёте свою фразу, которая будет идеально подходить под вашу внешность, вашу интонацию и вашу ситуацию.

Почему девяносто процентов мужчин терпят неудачу, используя шаблонные подходы

Цифра в девяносто процентов — это не преувеличение. Я сам когда-то был в этих девяноста процентах. И я перелопатил горы литературы, прошёл через сотни неловких отказов, анализируя каждый кирпичик, прежде чем понял суть. Подавляющее большинство мужчин совершают одну и ту же фундаментальную ошибку. Они начинают **продавать**, когда нужно **дарить впечатление**.

Представьте рынок. Продавец кричит: «Подходи, покупай! Самый лучший товар! У меня дешёво!». Что вы чувствуете? Желание уйти. Потому что на вас давят. Вас хотят использовать. А теперь представьте, что вы идёте по парку, и к вам подходит человек, который просто говорит: «Посмотрите, какой закат. Жаль, что это нельзя положить в карман». Чувствуете разницу? В первом случае вам пытаются что-то впарить. Во втором — приглашают разделить эмоцию.

Девяносто процентов мужчин начинают знакомство с по-

зиции «долженствования»: «Я должен ей понравиться», «Я должен быть остроумным», «Я должен произвести впечатление». Это позиция просителя. Проситель всегда пахнет нуждой. Женщины чуют нужду на расстоянии в километр. Их мозг за миллионы лет эволюции научился считывать самый опасный сигнал: «Этот мужчина отчаянно нуждается во мне. Значит, он слаб. Слабым со мной небезопасно».

Парадокс заключается в том, что чем больше вы хотите понравиться, тем меньше вы нравитесь. Чем больше вам всё равно на результат, тем более желанным вы становитесь. Это жестокий, но честный закон природы. И выхода из него нет. Но есть обходной путь, и суть его — изменить свою внутреннюю настройку.

Вторая причина грандиозных провалов — **отсутствие эмпатии**. Шаблонный подход не видит собеседника. Он видит «мишень». Мужчина с заученной схемой смотрит на женщину, но не видит её. Он видит препятствие, которое нужно пройти, уровень, который нужно прокачать. А женщина чувствует, что она — не личность, а функция. Это оскорбительно. И женщина либо уходит, либо остаётся, но чтобы наказать такого мужчину — взять у него всё, что можно, и выбросить.

Третья причина — **страх тишины**. Большинство мужчин не выносят пауз. Им кажется, что если они замолчат хотя бы на две секунды, то вся «магия» рассеется. Они начинают тараторить, засыпать комплиментами, шутить через каждую

фразу. В результате они задыхаются в собственном словесном потоке. Тишина — это инструмент. Тишина — это пространство, в котором рождается напряжение. И это напряжение — электричество страсти. Научившись управлять паузами, вы станете опаснее, чем любой остряк с сотней анекдотов.

Четвертая причина — **логика там, где правит эмоция**. Мужчины пытаются убедить женщину быть с ними с помощью аргументов. «У меня есть квартира, машина, стабильный доход». Женщина кивает, но выбирает парня на самокате, у которого нет ничего, кроме улыбки и смешной истории. Почему? Потому что она хочет не квартиру. Квартиру она может снять сама. Она хочет **чувства**. А чувства не возникают из списка активов. Они возникают из диалога, из тайны, из маленьких «потому что».

Помните историю о двух продавцах обуви, которых отправили в Африку? Один пишет: «Ужас, здесь никто не носит обувь. Возвращаюсь обратно». Второй пишет: «Восторг, здесь никто не носит обувь. Огромный рынок!». Так вот, девяносто процентов мужчин видят в каждой женщине отказ, потому что боятся. Десять процентов видят возможность подарить интересное приключение. Вопрос не в женщинах. Вопрос в вашей оптике.

Главный секрет: Страсть рождается в голове, а не в штанах

Это самый важный абзац всей книги. Перечитайте его два

раза. **Страсть — это когнитивный процесс. Это продукт работы мозга, а не рефлекторное действие.**

Большинство мужчин убеждены, что привлекательность — это про грудь, ноги, ягодицы, длину ресниц и цвет губ. Они, конечно, влияют. Никто не будет спорить с биологией. Но они — лишь топливо. А зажигание — это мозг. Вы можете быть самым красивым мужчиной на планете, но если ваш разговор пуст, если вы не можете создать **эмоциональные качели**, если вы не в силах заставить её сердце биться чаще не от страха, а от предвкушения — вы останетесь красивым, но скучным.

Женщина влюбляется ушами и воображением. Это факт, подтверждённый сотнями исследований. Когда она думает о вас за час до встречи, когда она прокручивает в голове ваш недавний диалог, когда она улыбается своим мыслям — в этот момент в её организме вырабатывается дофамин. И дофамин этот завязан не на ваших бицепсах. Он завязан на **истории, которую вы вместе пишете**. Или, точнее, на той истории, которую она додумала сама благодаря вашим намёкам, вашим паузам и вашему взгляду.

«Формула страсти», которую вы держите в руках, построена на трёх китах:

— **Внутренняя уверенность.** Она не берётся из побед над другими. Она берётся из мира с самим собой. Мужчина, которому хорошо одному, становится магнитом для других.

— **Навык создания эмоционального контекста.**

Умение перевести любой разговор из плоскости «погода — работа — пробки» в плоскость «желания — страхи — мечты — секреты».

— **Калибровка.** Это слово мы будем использовать часто. Оно означает умение читать её состояние здесь и сейчас и подстраиваться под него не как хамелеон от страха, а как опытный капитан, который меняет паруса, видя приближение ветра.

Мы не будем учить вас надевать маску. Маски уродливы и трескаются. Мы будем учить вас снимать маски — чужие и свои. Мы будем учить вас диалогу, в котором нет проигравших. Мы будем исследовать приёмы психологии воздействия, но не для того, чтобы манипулировать, а для того, чтобы перестать быть манипулируемым. Мы заглянем в нейролингвистическое программирование, но не как в «кнопку управления человеком», а как в карту того, как работает наш язык и наше подсознание.

И ещё одно обещание. В этой книге не будет пошлости. Не потому, что я ханжа, а потому что пошлость — это признак неуверенности. Тот, кто шутит про интимные части тела через пять минут знакомства, кричит: «Я боюсь, что вы меня не заметите, поэтому я буду самым громким и грубым». Уверенный мужчина не кричит. Он говорит шёпотом, и его слышат.

Приготовьтесь. Мы пройдем путь от полнейшего нуля до мастера, для которого общение с женщиной — это не бит-

ва и не сделка, а танец. Местами будет смешно (я надеюсь). Местами будет неловко (потому что честно). Но скучно не будет точно.

Переверните страницу. Наше первое вещество в формуле — это то, что находится у вас между ушами.

Глава 1. Химия уверенности (или как обмануть свой мозг)

Тестостерон против кортизола: гормональный фон соблазнения

Давайте начистоту. Вы можете прочитать сотни книг по психологии, выучить наизусть все техники обольщения, отточить голос до бархатного мурлыканья и купить костюм, который сшит на заказ в Италии. Но если ваше внутреннее состояние — это комок тревоги, паники и желания «лишь бы не облажаться», женщина это почувствует. Она не сможет объяснить словами. Она скажет подруге: «Что-то в нём было не так... какой-то он... нервный». И будет права.

Потому что общение между людьми — это не только обмен словами. Это обмен гормональными коктейлями, которые мы транслируем через пот, через выражение лица, через напряжение мышц, через даже то, как мы стоим на месте. И два главных игрока в этой химической пьесе — тестостерон и кортизол.

Что такое тестостерон? Это не про агрессию, как любят думать в дешёвых фильмах. Это про **спокойную силу, про инициативу, про способность брать на себя ответственность и при этом не трястись**. Мужчина с хорошим, сбалансированным тестостероном не доказывает, что

он крут. Он просто крут. Ему не нужно бить кулаком в грудь и кричать: «Посмотрите на меня!». Он зашёл в комнату — и в комнате стало тише, но не из страха, а из любопытства. Его присутствие ощущается. Его голос слушают, потому что он не тратит энергию на пустые жесты.

Кортизол — это гормон стресса. Его задача в природе — спасти вас от тигра, который выпрыгнул из кустов. Кортизол сужает сосуды, учащает сердцебиение, заставляет вас либо бежать, либо драться. В краткосрочной перспективе он спасает жизнь. В долгосрочной — разрушает. Потому что организм не может постоянно жить в режиме «тигр за углом».

Теперь соедините эти два факта. Когда мужчина подходит к женщине, в его голове включается древний механизм. Он воспринимает ситуацию как опасную. «А что, если она откажет? А что, если засмеётся? А что, если её парень и он здоровенный?». Мозг кричит: «Тигр!». И в кровь выбрасывается кортизол. Руки потеют. Голос начинает подрагивать. Взгляд бежит. Мысли путаются. И женщина... женщина видит перед собой не мужчину, а перепуганное существо. Кортизол имеет запах. Да-да, вы не ослышались. Стресс меняет состав пота, и подсознание собеседницы считывает этот сигнал как «опасно, нестабильно, слабо».

Что делает уверенный мужчина? Он не убеждает себя «не бояться». Это бесполезно. Вы не можете приказать своему миндалевидному телу (отдел мозга, отвечающий за страх) замолчать. Миндалевидное тело не понимает слов. Оно по-

нимает действия и контекст. Поэтому нам нужно не бороться со страхом, а **переопределить контекст**.

Вот секрет, который не продают на тренингах за миллион: страх и возбуждение физиологически идентичны. Сердце колотится. Дыхание учащается. Ладони потеют. Разница только в том, как мозг **интерпретирует** эти сигналы. Если вы думаете: «Я боюсь, потому что она меня отвергнет», вы получаете кортизоловую панику. Если вы думаете: «Моё сердце колотится, потому что мне интересно. Потому что я сейчас узнаю что-то новое про этого человека. Потому что даже если она откажет, это будет история, которую я расскажу друзьям», вы превращаете страх в **предвкушение**.

Это не позитивное мышление из разряда «просто улыбнись». Это конкретная нейролингвистическая техника, которая называется **пере framing**. Мы берём один и тот же физический сигнал и перевешиваем на него другой ярлык. Попробуйте прямо сейчас. Зажмурьтесь на секунду. Представьте, что вы идёте по тёмной улице, и слышите шаги сзади. Сердце колотится. Это страх. А теперь представьте, что вы стоите перед дверью, за которой вас ждёт подарок, который вы очень хотели. Сердце колотится. Это восторг. Ощущения в груди абсолютно одинаковые. Картинка в голове — разная.

Когда вы подходите к женщине, вы не идёте на эшафот. Вы идёте за подарком. Подарок может оказаться не вашего вкуса. Ну и что? Вы посмотрите и пойдёте дальше. Но от-

казываться от подарка, который вам ещё не предложили, — это абсурд.

Теперь о тестостероне. Его уровень повышается не от того, что вы смотрите боевики или пытаетесь кого-то запугать. Тестостерон повышается от **достижения целей**, от **преодоления маленьких препятствий**, от **победы, даже символической**. Когда вы заправили кровать утром — маленький пшик тестостерона. Когда вы сделали зарядку — ещё пшик. Когда вы на работе решили сложную задачу, с которой никто не хотел связываться — мощный выброс. Когда вы подошли к незнакомой женщине и просто сказали «Привет», даже если она прошла мимо — вы получили свою дозу мужского гормона.

Тестостерон и кортизол антагонисты. Они не могут быть высокими одновременно. Чем выше один, тем ниже другой. Значит, наша задача проста и сложна одновременно: **наполнить свою жизнь маленькими ежедневными победами, чтобы кортизолу просто не осталось места**. Когда вы в ресурсе, когда вы сыты своими достижениями, когда вы идёте по улице после того, как сегодня уже сделали пять дел, которые обещали себе сделать, — вы становитесь опасны для женского спокойствия. Потому что вы пахнете тестостероном. А это самый древний, самый надёжный парфюм в мире.

Одна моя знакомая, красивая, умная, успешная, как-то сказала: «Я могу переспать с красивым, но трусливым. Один

раз, из жалости или любопытства. Но строить отношения я буду с тем, у кого в глазах спокойствие. Потому что с ним я не боюсь за завтрашний день». Она не говорила про гормоны. Она не знает, что такое кортизол. Она описывала ощущение. А ощущение это — прямое отражение химии, которую вы транслируете.

Упражнение «Зеркало и осанка за пять минут»

Теперь перейдём от теории к практике. И первое упражнение покажется вам почти магическим, потому что оно работает мгновенно, не требуя от вас никакой внутренней проработки годами.

Существует удивительная связь между вашим телом и вашими эмоциями. Вы думаете, что сначала вы чувствуете уверенность, а потом расправляете плечи? Нет. Чаще всего работает обратная связь: вы расправляете плечи, и через двадцать секунд ваш мозг получает сигнал: «О, мы расправили плечи. Значит, нам не угрожает опасность. Значит, мы в безопасности. Значит, мы уверены». Это открытие принадлежит Эми Кадди, психологу из Гарварда, которая доказала, что так называемые «позы силы» меняют гормональный фон за пару минут.

Я немного упрощу её метод и адаптирую для нашей задачи.

Упражнение «Зеркало и осанка».

Вам понадобится обычное зеркало. Желательно в полный рост, но подойдёт и то, что висит в прихожей. И пять минут

свободного времени. Лучше делать это утром, перед выходом из дома, но можно и в любой момент, когда чувствуете, что уверенность куда-то утекла.

Шаг первый. Наблюдение без стыда.

Встаньте перед зеркалом в том виде, в каком вы обычно стоите в очереди в супермаркете. Не стройте позу. Не втягивайте живот. Просто встаньте, как стоите. Посмотрите на себя. Что вы видите? Плечи, скорее всего, сведены вперёд. Голова чуть опущена. Шея напряжена. Живот расслаблен. Одна нога стоит на носочке, потому что вам неудобно. Руки либо в карманах, либо скрещены на груди. Взгляд... куда вы смотрите? В пол? В своё отражение исподлобья?

Не ругайте себя. Не говорите: «Какой же я неуклюжий». Просто **зафиксируйте**. Это ваша стартовая точка. Это поза человека, который чего-то боится. Потому что природа учила нас: когда страшно — надо сжаться, стать меньше, чтобы хищник тебя не заметил. Проблема в том, что сейчас на вас никто не охотится. А тело всё равно сжимается. Парадокс.

Шаг второй. Королевская поправка.

А теперь сделайте три вещи последовательно, медленно, с чувством собственного достоинства.

Первое. **Поставьте ноги на ширине плеч**. Не шире, не уже. Твёрдо. Представьте, что вы стоите на палубе корабля, который качается, и вам нужно удержаться. Чувствуете, как стопы прирастают к полу? Хорошо.

Второе. **Расправьте плечи**. Но не как солдатик «грудь

колесом», потому что это выглядит неестественно и глупо. Сделайте так: поднимите плечи вверх, к ушам, как будто вы пожимаете ими, спрашивая «не знаю». А потом резко опустите их вниз и немного назад. Чувствуете? Грудная клетка раскрылась. Лёгкие наполнились воздухом без вашего усилия. Позвоночник выпрямился. Шея стала длиннее.

Третье. **Поднимите подбородок.** Не задирайте нос в потолок, не смотрите высокомерно. Просто поднимите так, чтобы ваш взгляд был направлен чуть выше горизонтальной линии. Если вы смотрите в зеркало, ваш взгляд должен упираться в свои глаза, а не в ключицы.

Шаг третий. Дыхание и взгляд.

Сделайте медленный вдох носом на счёт «раз-два-три-четыре». Задержите дыхание на счёт «раз-два». Выдохните ртом на счёт «раз-два-три-четыре-пять-шесть». Выдох должен быть длиннее вдоха. Это сигнал вашей нервной системе: «Всё спокойно, мы не в опасности, мы можем расслабить дыхание».

Теперь посмотрите себе в глаза. Не на прыщик на носу. Не на морщинку. В глаза. Задержите взгляд на пять секунд. Улыбнитесь себе. Не криво, не иронично, а спокойно, доброжелательно, как старому другу, которого вы давно не видели.

Всё. Упражнение заняло полторы минуты. Но я прошу вас постоять в этой позе ещё три с половиной минуты. Просто стойте. Дышите. Смотрите на себя. Привыкайте к это-

му новому ощущению в теле. Сначала оно покажется странным, даже немного вызывающим. Вас будет тянуть обратно — ссутулиться, опустить взгляд, скрестить руки. Не поддавайтесь. Вы сильнее своих старых привычек.

Что происходит внутри вас в эти пять минут?

Ваше тело посылает сигнал мозгу: «Мы занимаем много места. Мы спокойны. Мы не сжимаемся. Нам ничего не угрожает». Уровень кортизола начинает падать. Уровень тестостерона — расти. Это не магия, это физиология. Через пять минут вы выйдете из комнаты другим человеком. Вы не станете суперменом навсегда, но вы станете достаточно уверенным, чтобы сделать первый шаг. Или чтобы ответить на сложный звонок. Или чтобы сказать «нет» там, где раньше говорили «да» из страха обидеть.

Я рекомендую делать это упражнение два раза в день. Утром, перед выходом, и вечером, перед сном. Утром — чтобы настроиться на день. Вечером — чтобы снять накопленный стресс. Через две недели ваше тело запомнит это положение как «нормальное». И вы начнёте стоять так автоматически, даже не задумываясь. А когда осанка становится естественной, уверенность становится привычкой.

Как перестать искать одобрение и начать излучать спокойствие

Вот самый больной вопрос. Самый скользкий. Самый важный. Потому что поиск одобрения — это раковая опухоль обаяния. Пока вы его ищете, вы не можете быть при-

влекательным. Вы можете быть удобным. Вы можете быть милым. Вы можете быть «хорошим парнем, но...». Но вы не будете тем, кого хотят.

Давайте чётко разделим. Что значит «искать одобрение»? Это значит, что каждое ваше действие, каждое слово, каждый жест вы мысленно сопровождаете вопросом: «А как она на это посмотрит? А что она подумает? А не слишком ли я? А не слишком ли мало?». Ваше внимание направлено наружу, на неё, на её реакцию. Вы танцуете под её дудку, даже если она ещё не начала играть.

Что значит «излучать спокойствие»? Это значит, что ваше внимание направлено внутрь или на сам процесс общения. Вы не спрашиваете себя «Нравлюсь ли я ей?». Вы спрашиваете себя: «Интересно ли мне с ней? Соответствует ли она моим ожиданиям? Нравится ли **она** мне?». Это переворачивает всю картину мира с ног на голову.

Представьте двух продавцов. Один продавец подбегает к вам, заглядывает в глаза, суетится, перебирает товары, говорит: «Возьмите это, это самое лучшее, я вам гарантирую, вы не пожалеете!». Вы чувствуете давление. Второй продавец спокойно сидит, читает книгу. Вы подходите сами. Он поднимает глаза, улыбается, говорит: «Здравствуйте. Если нужна помощь — я здесь». И возвращается к книге. К кому из них вы пойдёте, если вам действительно нужно что-то купить? Ко второму. Потому что он не цепляется. Он не нуждается в вашей покупке. Он излучает спокойствие, а значит

— профессионализм.

С женщинами то же самое, только в десять раз острее.

Техника, которая называется **«экстернализация внимания»**, поможет вам перестать искать одобрение. Звучит сложно, но делается просто.

Когда вы находитесь в компании женщины (или подходите к ней), переключите фокус с её лица на пространство вокруг. Замечайте детали: какой свет в помещении, что стоит на столе, какие звуки доносятся с улицы, какого цвета ботинки у прохожего. Это упражнение не для того, чтобы отвлечься. Это упражнение для того, чтобы перестать гипнотизировать её своим напряжённым взглядом. Когда вы слишком пристально смотрите на человека, особенно в начале знакомства, это воспринимается как угроза. Вы как будто говорите: «Я тебя сейчас съем». От этого хочется убежать.

Вторая техника — **«вопрос без ожидания ответа»**. Научитесь задавать вопросы, на которые вам, в общем-то, всё равно, что она ответит. Например: «Как думаешь, почему в этом кафе поставили именно такие стулья?». Она может сказать: «Понятия не имею». И что? Ничего. Вы просто поделились наблюдением. Вы не вложили в этот вопрос свою самооценку. Если она не поддержит разговор — значит, она сегодня не в духе, или вы не совпали по волне. Это не катастрофа. Это информация.

Третья техника — самая сильная. Называется **«предполагаемое согласие»**. Это когда вы ведёте себя так, будто

она уже вас одобрила. Вы не спрашиваете разрешения. Вы не говорите: «Можно, я присяду?». Вы говорите: «Я присяду на минуту, а то у меня ноги гудят от хотьбы». И садитесь. Вы не спрашиваете: «Можно, я позвоню тебе завтра?». Вы говорите: «Дай свой номер, я сброшу тебе ссылку на тот фильм, о котором мы говорили». Разница колоссальная. В первом случае вы — проситель. Во втором — человек, который действует из предположения, что вы оба разумные взрослые люди и вам интересно друг с другом.

Поиск одобрения всегда звучит как: «А можно? А вы не против? А если я...». Излучение спокойствия звучит как: «Я делаю то, что считаю нужным. Если тебе что-то не нравится — ты скажешь, мы обсудим. Я не сломаюсь».

Женщины проверяют мужчин на «прочность» постоянно. Это не жестокость, это инстинкт самосохранения. Она может сказать провокационную фразу, чтобы посмотреть, как вы отреагируете. Она может задержаться на пять минут, чтобы проверить, начнёте ли вы нервничать. Она может сделать вид, что не заметила вашу шутку, чтобы проверить, побежите ли вы её оправдывать или переспрашивать.

Что делает уверенный мужчина? Он проходит эти проверки с юмором и спокойствием. Он не обижается. Он не нападает в ответ. Он не оправдывается. Он может сказать: «Ага, я вижу, ты проверяешь, насколько я спокойный. Спойлер: очень. Но тебе придётся постараться, чтобы меня вывести». Это честно. Это открыто. И это чертовски привлекательно.

Запомните раз и навсегда: **одобрение — это то, что вы даёте себе сами**. Если вы ждёте его от женщины — вы проиграли до начала игры. Она не обязана вас одобрять. Она не обязана вас любить. Она не обязана быть с вами нежной. Она — отдельный человек со своими тараканами, травмами и настроением. Когда вы перестаёте требовать от неё быть «источником вашей самооценки», вы становитесь свободны. А свободный мужчина — это мужчина, которого хотят. Парадокс, но это так.

Глава 2. Миссия важнее женщины

Почему девушки бегут от «пустых» парней и липнут к увлечённым

Я наблюдал сотни пар в кафе, в парках, в транспорте. И заметил одну закономерность, которая подтверждается всеми исследованиями по социальной психологии. Мужчина, у которого нет ничего, кроме желания «найти девушку», выглядит как... как комнатное растение, которое тянется к солнцу. Он неинтересен. Он прозрачен. Он не представляет загадки.

Почему? Потому что человеческое внимание устроено избирательно. Мы замечаем только то, что движется, меняется, развивается. Если мужчина стоит на месте и его единственная цель — «чтобы у меня была женщина», он не движется. Он завис. А на зависшие объекты никто не обращает внимания, за исключением случаев, когда нужно присесть отдохнуть.

С другой стороны, мужчина, у которого есть **миссия**, — который встаёт утром не с мыслью «когда же я наконец познакомлюсь», а с мыслью «сегодня я сделаю шаг к своей большой цели», — такой мужчина светится. Он горит. У него горят глаза. Он рассказывает о своей работе как о приключении. Он увлекается хобби не для галочки, а потому что ему реально интересно жарить кофе, или программировать на старом компьютере, или собирать модели парусников, или

бегать по утрам, чувствуя, как кровь разгоняется по венам.

Женщины не просто «липнут» к таким мужчинам. Они интуитивно чувствуют: у этого человека есть энергия. Он не высасывает её из других. Он сам генерирует. А значит, рядом с ним можно **подзарядиться**. Это важно. Потому что большинство отношений сегодня — это сосуд Демьяна, когда один всё время даёт, а другой всё время забирает. Женщина устаёт быть бесконечным источником одобрения для мужчины, у которого нет своей жизни.

Я приведу пример из жизни. У меня был друг, назовём его Сергей. Сергей был классическим «пустым парнем». Он работал на скучной работе, которую ненавидел, жил от зарплаты до зарплаты, единственным его хобби были компьютерные игры и просмотр сериалов. Он хотел девушку. Очень хотел. Он читал форумы, заучивал подходы, ходил на свидания. И каждое свидание заканчивалось одинаково: девушка вежливо прощалась и больше не выходила на связь. Сергей не понимал: «Я же был внимательным, я дарил цветы, я интересовался её жизнью! В чём проблема?».

Проблема была в том, что Сергею **нечего было предложить**, кроме своей пустоты. На вопрос «Чем ты увлекаешься?» он мямлел и говорил что-то про игры. На вопрос «Что тебя вдохновляет?» он не мог ответить. Его жизнь была серой. И любая женщина, даже самая забитая и неуверенная, интуитивно понимала: если я начну с ним встречаться, я должна буду стать **его солнцем**. Я должна буду тащить его на себе.

Я должна буду придумывать, куда пойти, о чём поговорить, как его развлечь. А мне и своих проблем хватает.

Сергей изменился только тогда, когда понял эту простую истину и заставил себя найти дело, которое его зажгло. Он начал заниматься деревообработкой. Странно для программиста? Может быть. Но он начал делать деревянные часы — резные, с механизмами, уникальные. Он повёз их на первую ярмарку, продал три штуки. Глаза загорелись. Появились истории: как он искал редкую породу дерева, как испортил три заготовки, пока научился делать идеальный круг. К нему подошла девушка на той же ярмарке. Не он к ней — она к нему. Потому что он стоял за своим стендом, увлечённо чистил какую-то деталь, и она залюбовалась. Сейчас они женаты.

Миссия не должна быть глобальной — «спасти мир» или «заработать миллиард». Миссия — это то, ради чего вы готовы вставать с утра в выходной. То, о чём вы можете говорить часами и не заметить, как пролетело время. То, что даёт вам чувство, что вы не зря прожили этот день. Без миссии вы — ёмкость, которую нужно наполнить женским вниманием. С миссией вы — источник, который может этим вниманием делиться, но не страдает, если его не берут.

Создание вашего «Личного маяка»: три вопроса, которые изменят ваше расписание

Хорошая новость состоит в том, что «личный маяк» не падает с неба в виде озарения. Его можно построить. Для этого не нужно бросать работу или уходить в монастырь. Нуж-

но честно ответить себе на три вопроса. Не торопитесь. Не отвечайте «как правильно» или «как круто». Ответьте, как есть на самом деле, даже если ответ вас удивит или испугает.

Вопрос первый: «Что бы я делал, если бы мне гарантированно не нужны были деньги?»

Это классика, но она работает. Отбросьте страх «но как же я буду платить за квартиру». Мы не говорим, что вы уволитесь завтра. Мы говорим: представьте, что вы выиграли в лотерею сумму, которой хватит на скромную жизнь до конца дней. Чем вы займётесь через месяц после того, как отдохнёте и выспитесь? Уедете путешествовать? Откроете маленькую пекарню, где пахнет корицей и хлебом? Начнёте помогать бездомным собакам? Сядете писать роман, который всё это время зрел в голове? Сделаете сайт для учителей, потому что существующие — убожество?

Ваш ответ — это **вектор**. Он указывает направление, куда вам интересно двигаться. Даже если вы не можете сейчас полностью туда уйти, вы можете сделать маленький шаг. Купить книгу по теме. Записаться на онлайн-курс. Выделить час в неделю. Этот шаг изменит вашу внутреннюю энергетику. Потому что вы перестаёте быть человеком, который «терпит» свою жизнь. Вы становитесь человеком, который **строит** свою жизнь.

Вопрос второй: «За что мне когда-либо говорили „спасибо“ так, что мне самому стало тепло внутри?»

Это вопрос про ваши природные таланты и зоны радости.

Возможно, вы хорошо умеете утешать друзей. Или организовывать вечеринки, где всем весело. Или чинить технику, которую другие выбрасывают. Или объяснять сложные вещи простыми словами. Или готовить так, что гости облизывают тарелки. Это не обязательно должно быть «делом жизни» в высоком смысле. Это может быть что угодно, что приносит радость вам и другим.

Запишите три таких «спасибо» на лист бумаги. А теперь подумайте: как вы можете сделать это **чаще**? Не для денег, не для славы. Просто, потому что вам это нравится и у вас это получается. Этот ответ — ваша **питательная среда**. Именно здесь вы будете черпать энергию, когда внешний мир будет давить.

Вопрос третий (самый сложный): «Что я бы делал, если бы знал, что умру через год?»

Жестокий вопрос. Но отрезвляющий. Отбросьте все социальные обязательства, все «надо», все «так принято». Вы умираете через год. Что вы сделаете в первую очередь? С кем помириться? Какую мечту исполните, которую откладывали? Куда поедете? Что скажете маме? Этот вопрос не для того, чтобы вы завтра уволились или уехали в Гималаи (хотя, может быть, и для того). Он для того, чтобы **отсечь всё неважное**. То, ради чего вы не стали бы вставать с больной кровати. То, на что вы тратите время, но что не имеет для вас истинной ценности.

Сравните свой сегодняшний день с ответами на эти три

вопроса. Если вы работаете в банке, а в ответе на первый вопрос — «открыть столярную мастерскую», значит, вы находитесь не в своей тарелке. Не надо завтра писать заявление об уходе. Но надо начать вечером делать что-то руками. Если вы каждый вечер смотрите телевизор, а в ответе на второй вопрос — «я люблю, когда меня благодарят за помощь в учёбе», значит, вам пора стать репетитором онлайн или помогать племяннику с математикой. Если вы копите деньги на ненужную вещь, а в ответе на третий вопрос — «я хочу увидеть море», значит, пора брать билеты.

«Личный маяк» — это не конечная точка. Это **лучик**, который освещает ваш путь в темноте. Когда вам страшно подойти к женщине, вы вспоминаете, что у вас есть миссия. И вы говорите себе: «Я человек, который строит пекарню, потому что это его мечта. И эта женщина — не моя мечта. Она может стать её приятным дополнением или не стать. В любом случае моя жизнь продолжается. Моя пекарня не рухнет, если она мне откажет». И вы идёте и спокойно говорите «Привет». Свободно. Легко. Победительно.

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.