



ВИКТОРИЯ АДДАМС

ПИКАП

КАРМАННЫЙ СПРАВОЧНИК
ПО ПИКАПУ: 99 СИТУАЦИЙ

18+

Виктория Аддамс

Карманный справочник по пикапу: 99 ситуаций

<https://litres.ru/74369768>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы устали от случайных знакомств, которые ни к чему не ведут? Мечтаете научиться легко очаровывать мужчин и строить счастливые отношения, но не знаете, как подступиться к этой науке? «Карманный справочник по пикапу: 99 ситуаций» — это увлекательный навигатор по миру мужской психологии, написанный живым, остроумным языком и проверенный на практике.

Вы не найдете токсичных шаблонов и игр на понижение самооценки, получите 99 готовых сценариев для любых жизненных ситуаций: от знакомства в лифте и кофейне до первого свидания, разговоров о статусе отношений и даже расставания по-королевски. Узнаете, как использовать язык тела, создавать интригу, флиртовать без ошибок, защищать свои границы...

Эта книга — про вашу уверенность, женскую энергетику и искусство быть той, кого невозможно забыть. С ней вы научитесь не просто нравиться, а выбирать лучших, строить здоровые

отношения и при этом не терять себя. Теперь в вашей сумочке всегда есть ответ на любой вопрос о любви.

Содержание

Предисловие: Почему вы держите эту книгу	5
РАЗДЕЛ I. НУЛЕВАЯ МИЛЯ (СТРАТЕГИЯ)	15
РАЗДЕЛ II. ТОЧКА КОНТАКТА (ЗНАКОМСТВО)	38
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Виктория Аддамс

Карманный справочник по пикапу: 99 ситуаций

Предисловие: Почему вы держите эту книгу

Вы держите эту книгу, и я знаю, о чем вы думаете прямо сейчас, пробегая глазами по первой странице. Вы думаете: «Очередной сборник дурацких советов от очередной гуру любовного фронта. Сто раз уже слышала, что надо быть уверенной, загадочной и не звонить первой». Я вас прекрасно понимаю, потому что сама когда-то швырнула в стену точно такую же книгу с криком: «Да как ты смеешь учить меня жить, если сама автор замужем за своим фитнес-тренером и носит розовые очки?!». Ирония судьбы в том, что спустя годы, пройдя через огонь, воду и медные трубы тысяч свиданий, я поняла главное: все эти книги были правы, но они ввали в одном — они продавали вам маску, а не оружие. Этот справочник — не про маску. Это про вашу личную артиллерию, которая спрятана глубоко внутри, но которую вы отказываетесь замечать, потому что привыкли считать себя

слишком умной, слишком занятой или слишком старой для «этих игр».

Я не буду учить вас притворяться глупышкой, которая не в силах открыть банку с огурцами. Я не буду говорить, что для того, чтобы понравиться, нужно носить платья в горошек и говорить высоким голосом. Мы живем в двадцать первом веке, и мужчины, которые чего-то стоят, давно перестали вестись на эти дешевые трюки. Им скучно. Им надоело открывать банки и слышать писклявый смех. Им хочется адреналина, загадки, вызова. Этот справочник — как раз о том, как стать для мужчины не очередной галочкой в его календаре, а тем самым пунктиром, который он будет пытаться соединить всю ночь, неделю или, если повезет, всю жизнь.

Меня зовут... да какая разница, как меня зовут. Важно то, что я — женщина, которая отчаялась найти нормально-го мужчину в обычной жизни и решила подойти к вопросу системно. Я изучала это дело с той же одержимостью, с какой ученые изучают поведение приматов в дикой природе. И знаете что? Мы не сильно от них отличаемся. Только у нас вместо бананов — смартфоны, а вместо драк за самку — утонченные игры в молчанку. Я перечитала горы психологической литературы, прошла сотни собеседований в ресторанах и парках, провела собственное исследование на добровольцах мужского пола, которым, честно говоря, и не снилось, что их сортируют по типам, как пуговицы в швейной мастерской. Результат перед вами.

Эта книга называется «Карманный справочник», и это не просто фигура речи. Это действительно инструмент, который должен быть у вас под рукой в сумочке — в мысленном смысле. Если в жизни происходит что-то, что выбивает вас из колеи, вы просто открываете «ситуацию номер...», читаете три абзаца и понимаете: «Ага, вот что сейчас происходит, и вот как мне на это отреагировать, чтобы не ударить в грязь лицом». Мы живем в эпоху быстрых решений, и ваша личная жизнь не должна быть исключением. Хватит страдать и ждать у моря погоды. Пора брать штурвал в свои руки.

Главное правило, которое я вынесла из всего этого эксперимента, звучит парадоксально: чтобы очаровать мужчину, нужно перестать очаровывать. Да, вы не ослышались. Нужно перестать быть для него удобной, предсказуемой и «правильной». Женщина, которая плывет по течению и дает ему все, о чем он просит, превращается в мягкий диван — его любят, но на нем спят. А женщина, которая создает легкое сопротивление, которая оставляет вопросы без ответов и ставит рамки, превращается в ту самую вершину, которую он хочет покорить. Моя задача — не сделать из вас стерву. Моя задача — сделать из вас ту, кого невозможно забыть через пять минут после расставания.

Представьте себе, что знакомство и отношения — это не лотерея, а шахматная партия. Большинство женщин живут как в лотерее: надеются, что выпадет счастливый билет, и, когда выпадает «пусто», они просто покупают новый билет,

то есть знакомятся с новым мужчиной, надеясь, что он будет другим. Итог: черная полоса на черной полосе. А шахматист не надеется, он просчитывает. Он знает, что если он сделает ход конем, соперник, скорее всего, ответит так-то. У него есть стратегия на пять ходов вперед. Этот справочник — ваша шахматная доска. Здесь разобраны 99 самых стандартных ходов, которые может сделать мужчина, и 99 ответов, которые позволят вам сохранить лицо, достоинство и, главное, его интерес.

Почему именно 99 ситуаций? Потому что я отсеяла все, что не касается вас напрямую. В интернете тысячи гайдов: «Как найти богатого», «Как заставить жениться», «Как удержать изменщика». Я не буду вас учить терпеть измены или охотиться за кошельком. Мы поговорим о чистой, почти спортивной, этике соблазнения. Мы разберем моменты, когда вы теряете дар речи, когда вам кажется, что вы лягнули глупость, когда он молчит в трубку, когда он слишком громко смеется, когда он пытается залезть к вам в сумку, когда он критикует ваш вкус... и так далее. Это не просто учебник — это живой разговор с подругой, которая видела всё и теперь не даст вам наступить на те же грабли, на которые наступала сама бесчисленное количество раз.

Чтобы эта книга сработала, вам нужно сделать всего одну вещь. Принять тот факт, что ваше текущее состояние — это ваш текущий уровень игры. Если вы стесняетесь, неуверенны, кусаете губы при виде симпатичного незнакомца и

боитесь, что он услышит, как колотится ваше сердце — это нормально. Это просто стартовый уровень. Как в компьютерной игре, когда у вас еще нет ни меча, ни доспехов, а только палка. Я дам вам меч. Но чтобы им овладеть, вы должны перестать бояться, что поранитесь сами. В какой-то момент вы будете чувствовать себя неловко, практикуя «загадочный взгляд» или «случайное касание». Это пройдет. Навык формируется за двадцать один день, а привычка побеждать — за три месяца. К концу чтения этой книги у вас уже будет программа-минимум, а после того, как вы попробуете десять ситуаций на деле, вы сами не заметите, как начнете импровизировать и создавать свои собственные «ситуации».

Помните: мужчина — это проектор. Он проецирует на вас то, что вы ему транслируете. Если вы транслируете тревогу — он начнет подозревать вас в нечестности. Если вы транслируете скуку — он станет скучным. Если вы транслируете игру и азарт — он превратится в мальчишку, который готов бегать за вами хоть на край света. Мы будем учиться управлять этим проектором, не включая его в розетку слишком сильно, чтобы не перегорел.

В этой книге нет места для жалости к себе. Ни одного абзаца, который бы оправдывал вашу лень. Есть только честная, порой резкая, но всегда справедливая практика. Вы устали от одиночества? Вы устали от того, что все ваши подруги давно замужем, а вы все ходите на свидания, которые ничем не заканчиваются? Значит, пришло время сменить

тактику. Потому что если вы делаете одно и то же, но ожидаете другого результата — это, как говорил один мудрый человек, первый признак безумия. Хватит безумствовать. Давайте играть по-умному.

Я не буду использовать заумные научные термины, хотя в основе моих наблюдений лежит серьезная психологическая база, включая теорию привязанности и транзактный анализ. Я переведу это все на язык, понятный каждой женщине, которая когда-либо ходила на свидание. Мы будем говорить о «токсичных зонах» его внимания и о «якорях» вашей привлекательности. Представьте, что мы разбираем конструктор. Разбираем мужчину на винтики, смотрим, где у него пружинка, а где — тормозная система. Зная устройство, вы никогда не нажмете на газ, когда нужно жать на тормоз. Это банально, но в отношениях мы делаем это с завидной регулярностью.

Очень важно: эта книга — не сборник жестких правил. Это сборник мягких рекомендаций, исходящих из конкретного контекста. Если вы будете применять их механически, без души, вы получите робота, а не очаровательную женщину. Любая тактика работает только в том случае, если она замешана на вашей естественности. Поэтому в каждой ситуации я буду приводить пример из жизни, показывать, как можно обыграть момент весело и непринужденно, чтобы вы чувствовали себя уверенно и не ломали себя.

Вы спросите: «А что если он умнее этой книги? Что если

он раскусит все мои хитрости?». Я отвечаю: прекрасно! Это лучший сценарий. Потому что умный мужчина будет играть с вами в одну игру. Ему надоели девушки, которые плывут по течению, он хочет собеседника, партнера, соперника. И когда он поймет, что вы — женщина, которая контролирует ситуацию и не теряет головы, он воспримет это как вызов. А вызов — это лучшее, что может быть для пробуждения мужского интереса. Не бойтесь быть замеченной в том, что вы умны. Бойтесь быть замеченной в том, что вы неинтересны.

И еще один секрет, который я раскрою прямо в предисловии, чтобы вы не листали книгу в поисках ответа. Мужчина влюбляется не тогда, когда вы ему нравитесь. Мужчина влюбляется тогда, когда он начинает хотеть нравиться вам. Видите разницу? В первом случае вы — объект его оценки. Во втором — он стремится стать вашим объектом оценки. Весь пикап, как ни странно, перевернутый, построен на этой аксиоме. Вы должны переместить фокус его внимания с себя на него. Он должен начать переживать, достаточно ли он хорош для вас. И это не про завышенную самооценку, а про здоровые границы. Когда вы знаете себе цену, вы не просите мужчину повысить ваш статус; вы позволяете ему находиться рядом с вашим сиянием. Вот об этом вся книга.

Мы будем много говорить о языке тела, о первом впечатлении, о том, как не облажаться в переписке и как выйти победительницей из самых неловких ситуаций. Но основа основ, с которой мы начнем и куда будем возвращаться — это

ваше внутреннее состояние. В ситуации, когда мужчина не звонит, не пишет, не проявляет инициативу, первое, что мы делаем — это начинаем сомневаться в себе: «А что не так со мной?». Я переучу вас задавать вопрос: «А что так с ним?». Я дам вам возможность смотреть на ситуацию с холодной головой и трезвым расчетом. Не потому, что я хочу сделать вас циничными. А потому, что излишняя эмоциональность — главный враг женской привлекательности. Когда вы плачете из-за того, что он не позвонил, вы проигрываете. Когда вы поднимаете бровь и думаете: «Странно, обычно мне звонят на следующий день» — вы перехватываете инициативу. Это не игра в напускное величие. Это естественная реакция человека, который уважает себя.

Поэтому, прежде чем мы перейдем к первой ситуации, сделайте вот что: подойдите к зеркалу и посмотрите себе в глаза. Скажите вслух: «Я — женщина, достойная лучшего. Я не буду бегать за мужчинами и доказывать им свою ценность. Мне не нужны отношения ради отношений. Мне нужны отношения, которые приносят радость». Если вы не можете сказать это с улыбкой, если в горле стоит ком — ничего страшного, это пройдет. Просто начните с этого. Дальше мы будем работать над деталями.

Я обещаю, что после прочтения этого справочника вы перестанете бояться тишины в диалоге. Вы перестанете считать себя неловкой, если случайно разбили стакан в ресторане (да, это тоже будет в одной из ситуаций!). Вы станете

женщиной, которая умеет извлекать выгоду из собственных провалов. Помните, что даже самый неловкий момент можно обыграть так, что он запомнит вас как самую искреннюю и забавную девушку на свете, а не как неуклюжую растяпу.

Сейчас мы находимся на пороге увлекательного путешествия. Это не просто «стратегия охоты на мужчин». Это исследование самих себя. В процессе игры вы узнаете, что вас на самом деле заводит, а что отталкивает. Вы лучше поймете свои желания и научитесь говорить о них красиво и ненавязчиво. Вы перестанете довольствоваться малым. Вы начнете жить той жизнью, которую выбираете сами. А когда женщина выбирает сама, мужчины это чувствуют за версту. Они притягиваются к такой женщине, как мотыльки к свету, и гадают: «В чем же ее секрет?». Теперь у вас будет этот секрет в кармане.

Читайте не торопясь, по одной ситуации за вечер. Давайте себе время на осмысление. Иногда я буду ставить ультимативные вопросы: «Что бы ты сделала сейчас?». Останавливайтесь на этих вопросах и честно отвечайте себе. Только честность с самой собой превращает знания в навыки. Вы удивитесь, как быстро те ситуации, которые казались вам тупиковыми, превратятся в трамплины.

И последнее. Я здесь не для того, чтобы судить вас за ваш прошлый опыт. Я здесь для того, чтобы вы смело могли сказать: «В этой книге нет ни одной идеи, которая бы не была проверена на практике». Все, что я пишу, я проверяла

лично, либо мы проверяли это в экспериментальных группах моих подруг, которые, к слову, уже замужем и счастливы. Когда я говорю: «Правило трех секунд», я не пересказываю теорию Пикапа, я рассказываю, как я сама познакомилась со своим мужем в супермаркете за три секунды до того, как он собирался уйти с пустой корзиной. Это не просто учебник, это мемуары победительницы, которая решила поделиться своим кодом.

Итак, мы начинаем. Мы погружаемся в мир, где нет слова «нельзя», а есть только слово «почему бы и нет». Где вы — главный сценарист собственного кино, а мужчина — ваш благодарный зритель. Добро пожаловать в игру, которая меняет судьбы. Добро пожаловать в «Карманный справочник по пикапу: 99 ситуаций». Ваш выход на сцену. Будьте яркой. Будьте дерзкой. Будьте той, кого невозможно забыть. Я верю, что у вас получится. Теперь переверните страницу и прочитайте, что делать, когда он впервые смотрит на вас в упор. Это будет Ситуация номер один.

РАЗДЕЛ I. НУЛЕВАЯ МИЛЯ (СТРАТЕГИЯ)

Как подготовить поле для игры, даже если вы просто вышли за хлебом.

Прежде чем вы скажете «привет» и, прежде чем он ответит «здравствуйте», происходит то, что в военной разведке называют «вскрытием позиций». Вы даже не подозреваете, но за те несколько секунд, пока вы идете к нему или стоите в очереди за кофе, его мозг уже обработал терабайты информации о вас. И он принял решение: «С этой стоит заговорить» или «Эта пройдет мимо». Самое обидное, что это решение принимается не на уровне логики, а на уровне инстинкта, и обойти его невозможно. Но можно им управлять. Нулевая миля — это ваша подготовка к бою, которая начинается не на пороге кафе, а за три часа до выхода из дома, а точнее — в вашей голове.

Многие женщины совершают фатальную ошибку: они делят свою жизнь на «обычную» и «важную». Для выхода в свет они надевают маску, парадный костюм и играют роль, которая высасывает из них энергию. А в обычный день, когда они идут за хлебом, они выходят в растянутых штанах, с нечесаными волосами и мыслями о том, что «никто все равно не смотрит». Вот тут-то и кроется ловушка. Самые нежиз-

данные встречи случаются именно тогда, когда вы меньше всего к ним готовы. И если вы привыкли экономить свою «презентабельность» только для особых случаев, вы лишаете себя девяноста процентов возможностей. Нулевая миля учит вас одному: быть готовой всегда. Не потому, что вы параноик, а потому, что уверенность — это привычка, которая не снимается вместе с каблуками.

Представьте, что ваша жизнь — это театр, а вы в нем — единственная актриса, у которой нет выходных. Даже если вы выходите на сцену в роли «Женщина, которая просто покупает молоко», вы все равно на сцене. И зрители, то есть мужчины, смотрят на вас. Им не важно, знаете ли вы, что они смотрят. Им важно то, что они видят. И если они видят женщину, которая недовольна жизнью, которая сгорбилась, которая смотрит в телефон и злобно щурится на солнце — они ставят на ней мысленный крест. Не потому, что они злые, а потому что их природа — искать источники света, а не тьмы.

Нулевая миля — это ваше внутреннее состояние, которое проступает наружу через каждую пору. Вы не можете притвориться счастливой, если внутри вы раздражены. Но вы можете научиться входить в состояние легкого предвкушения. Это как перед прыжком с парашютом: вы боитесь, но в то же время вы чувствуете адреналин, и этот адреналин заставляет вас сиять. Точно так же вы должны настроить себя на любое взаимодействие с внешним миром: легкий интерес, легкая улыбка, легкая готовность к чуду. И это состо-

ание не требует от вас двухчасового макияжа. Оно требует только одной вещи — осознанности.

Именно об этом мы будем говорить в первых шести ситуациях. Мы разберем, как ваша внешность, ваше имя, ваши рассказы о себе, ваша походка и даже ваш запах работают на вас, еще до того, как вы открыли рот. Потому что, поверьте мне, мужчина может забыть, что вы сказали, но он никогда не забудет, как вы выглядели, когда он впервые вас увидел. И если этот образ будет ярким и запоминающимся, он будет преследовать его. А это и есть наша цель на первом этапе — закрепиться в его подсознании как «та самая».

Ситуация 1: Первое впечатление за 7 секунд. Визуальный код: как пахнет, звучит и движется женщина, которую невозможно забыть.

Вы когда-нибудь задумывались, почему некоторые люди запоминаются нам с первого взгляда, а других мы встречаем по десять раз и все равно не можем вспомнить их лица? Дело не в красоте в классическом понимании этого слова. Есть миллион красоток, которые выглядят как куклы, но при этом абсолютно пусты, и их забывают, как только они выходят из комнаты. А есть женщины с неидеальными чертами лица, но от них невозможно оторвать глаз. Почему? Потому что они владеют тем, что я называю «визуальным кодом». Это совокупность сигналов, которые ваше тело, ваша одежда и ваша мимика посылают в мир. Эти сигналы либо создают резонанс с его подсознанием, либо проходят мимо.

Семь секунд. Именно столько времени нужно взрослому мужчине, чтобы принять решение: «Я хочу узнать ее поближе» или «Я прохожу мимо». Семь секунд — это меньше, чем глоток кофе, меньше, чем один вдох. За это время вы можете превратиться в серую мышь или в роковую женщину. И для этого не нужно менять внешность, достаточно просто понять, как работают три канала восприятия: визуал, аудиал и кинестетик. Мы живем в мире, где люди делятся на тех, кто любит глазами, тех, кто любит ушами, и тех, кто любит ощущениями. Ваша задача — зацепить все три канала одновременно.

Начнем с визуала. Это то, что он видит, когда поднимает глаза. Важно не столько то, что на вас надето, сколько то, как это «сидит» и как это движется. Одежда, которая вам мала, создает эффект «переполненного чемодана» — даже если у вас идеальная фигура. Одежда, которая вам велика, создает эффект «потерянного ребенка». Ваша одежда должна быть вашей второй кожей, которая подчеркивает вашу силу, а не ваши недостатки. Но это база. Настоящая магия происходит с цветом. Есть цвета, которые притягивают взгляд на инстинктивном уровне: красный (сигнал страсти и энергии), глубокий синий (сигнал уверенности и стабильности), черный в сочетании с ярким аксессуаром (сигнал загадки). Но есть и цвета-невидимки: бежевый, серый, блекло-розовый, которые растворяют вас в пространстве. Если ваша цель — не просто жить, а быть замеченной, исключите эти цвета из

своего повседневного гардероба. Вы не должны быть частью интерьера. Вы должны быть акцентом.

Однако, визуал — это не только одежда. Это ваша осанка. Вспомните, как вы стоите, когда ждете транспорт или стоите в очереди. Если вы стоите, переминаясь с ноги на ногу, сутулясь и ковыряясь в телефоне, вы посылаете сигнал: «Я устала, я неинтересна, я хочу быть невидимой». А теперь представьте другую картину: вы стоите ровно, плечи расправлены, подбородок слегка приподнят, одна нога чуть вперед, руки свободно опущены. Вы смотрите перед собой с легкой полуулыбкой, как будто знаете какую-то тайну, которой никому не расскажете. Разницу чувствуете? В первом случае вас сметут, даже не заметив. Во втором — вы будете центром притяжения, даже если вокруг вас сто человек.

Теперь об аудиале. Это ваш голос и звуки, которые вы издаете. Он не слышал, как вы говорите, но он слышал, как вы двигаетесь. Слышали ли вы когда-нибудь звук женских каблуков, который звучит как вызов? Твердый, ритмичный шаг — это сигнал уверенности. Шаркающий, неловкий шаг — сигнал неуверенности. Звон ключей в руке, шелест ткани, даже звук того, как вы открываете сумочку — все это создает определенный шумовой фон, который он считывает. И если ваш фоновый шум говорит о хаосе и нервозности, он интуитивно отодвигается. Если ваш фоновый шум спокоен и ритмичен, он поддается гипнозу. Попробуйте дома пройтись по комнате так, чтобы ваши шаги были неслышными, и другой

раз — так, чтобы они были слышны, но как музыка. Вы удивитесь, как по-разному ощущается ваше тело. Тело, которое движется ритмично, всегда выглядит привлекательнее.

И, наконец, кинестетика. Это запах и то, как вы пахнете на расстоянии. Запах — это самый мощный якорь памяти. Он обходит все логические барьеры в мозгу и попадает прямо в центр эмоций. Не используйте резкие, кричащие духи, которые бьют в нос за метр. Используйте шлейфовые ароматы с базовыми нотами сандала, ванили или мускуса. Они создают эффект «теплой кожи». Они не кричат, они шепчут. И когда он окажется рядом с вами, этот запах обволакивает его, создавая ощущение близости и уюта. Идеальный вариант — запах, который не узнать, но который хочется вдохнуть снова. Как говорится, «от тебя пахнет детством и морем» — это комплимент, который запоминается навсегда.

Как объединить все это в семь секунд? Секрет в целостности. Вы не можете быть одеты в красное платье, пахнуть ванилью, но при этом шаркать ногами и смотреть в пол. Это будет диссонанс. Ваш образ должен быть симфонией. Все элементы должны играть одну и ту же партию. Вы — женщина, которая знает себе цену. Вы не торопитесь, не суетитесь, не дергаетесь. Вы двигаетесь плавно, с достоинством. Вы пахнете теплом, а не химией. Вы смотрите с интересом, а не с требованием. И вот тогда, в эти семь секунд, когда он поднимет глаза, он не увидит просто женщину. Он увидит образ, который заставит его затаить дыхание. Он подумает: «Кто

это? Откуда она взялась? Я должен ее узнать». И это будет началом вашей партии.

Но есть еще один секрет, который я вам открою. Семь секунд — это не про то, как вы выглядите, когда стоите на месте. Это про то, как вы выглядите, когда выходите из света в тень или входите в комнату. Самый сильный момент для создания впечатления — это момент вашего появления. Это не обязательно должна быть дверь, это может быть поворот за угол в супермаркете или появление на лестнице. Когда вы выходите в новое пространство, все мужские головы на секунду поднимаются. Это инстинкт: новое лицо — потенциальная угроза или потенциальный интерес. Используйте эту секунду. Не входите боком, не входите с телефоном у уха. Входите так, будто вы выходите на подиум. С легкой улыбкой, с ясным взглядом. И дайте им эту секунду, чтобы они увидели вас в полный рост. А потом уже делайте вид, что вы тут просто по делу. Они никогда не догадаются, что это была постановка. Они будут думать, что это судьба.

Запомните: первое впечатление — это не то, что вы говорите, и даже не то, что вы носите. Это то, что вы излучаете. Излучайте свет. Излучайте уверенность. Излучайте радость от того, что вы существуете в этом мире. И тогда за эти семь секунд он не просто вас заметит, он запомнит вас навсегда, даже если больше никогда не увидит. А мы, как вы понимаете, рассчитываем на то, что он захочет увидеть вас снова.

Ситуация 2: Магия имени. Почему запомнить имя

— это 50% успеха, даже если вы его не расслышали.

Знаете, в чем разница между человеком, который запоминает имена, и человеком, который их не запоминает? Не в памяти. Разница в уважении. Когда вы запоминаете имя, вы показываете собеседнику: «Ты существуешь. Ты не просто прохожий, ты личность». Для мужского эго это один из самых мощных кнутов. Мужчина живет в мире, где он постоянно конкурирует, доказывает, завоевывает. Его имя — это его бренд, его титул, его флаг. И когда женщина помнит его имя, она автоматически поднимает его на пьедестал, но при этом ставит себя в позицию щедрой дарительницы этого внимания.

Но есть и обратная сторона медали. Когда вы забываете его имя через пять секунд после того, как он его произнес, вы ставите на нем жирный крест. Он чувствует себя обесцененным, ненужным. Он думает: «Если она не запомнила мое имя, значит, я для нее никто». И чаще всего он прав. Но случаются ситуации, когда вы просто физически не расслышали имя — в шумном кафе, на вечеринке с громкой музыкой, или он произнес его слишком быстро. И вот тогда начинается паника. Мы начинаем мычать, переспрашивать, смущаться и выглядеть глупо, хотя проблема решается в один шаг.

Ситуация, когда вы не расслышали имя, — это не провал. Это возможность. Главное — не делать вид, что вы все поняли, если вы не поняли ничего. Это ложь, которая потом вылезет боком, когда вам нужно будет обратиться к нему по

имени, а вы его не знаете. Вместо этого используйте честный и ироничный подход. Он говорит: «Меня зовут Сергей». Если вы не расслышали, вы можете улыбнуться и сказать: «Простите, я не расслышала. Но мне очень нравится, как вы это произнесли. Повторите, пожалуйста, с выражением». Запоминаете? Вы не просто просите повторить, вы делаете это частью флирта. Вы даете ему понять, что его имя достойно того, чтобы его повторяли с выражением. Это работает безотказно.

Если же вы запомнили имя, но боитесь его забыть в процессе разговора, используйте технику «имя + ассоциация». Как только он назвался, мысленно привяжите его имя к чему-то яркому, что есть в его внешности. Например, он назвался Михаилом, а у него большие глаза. Закрепите: «Михаил — глаза как у актера». Или он — Олег, а на нем классная кожаная куртка. Закрепите: «Олег — куртка кожаная». Это работает потому, что мозг лучше запоминает не абстрактные звуки, а образы. А теперь, в разговоре, вы можете использовать его имя не один, а несколько раз. Психологи давно доказали, что звук собственного имени для человека — самый приятный звук на свете. И если вы будете вплетать его имя в свою речь, это будет его гипнотизировать. «Михаил, вы как-то странно смотрите на этот кофе». «Олег, а что бы вы делали на моем месте?». Это не просто слова, это якоря внимания.

Но есть и еще более тонкий прием. Если вы в процессе

разговора поняли, что вам очень нравится этот мужчина, но вы все еще не уверены, как именно его зовут, потому что вы его перепутали или не расслышали, вы можете использовать «метод спасения через третье лицо». Например, подзываете официанта и представляетесь: «Познакомьтесь, это мой новый друг...», и смотрите на него с ожиданием. Он будет вынужден назвать свое имя сам. Это не выглядит как ваша ошибка, это выглядит как включение его в ваш круг общения. Вариант с «представлением» работает идеально в любой неловкой ситуации.

Теперь поговорим о том, как использовать имя для создания интимной связи. Когда вы уже общаетесь некоторое время, и отношения становятся более доверительными, вы можете перейти на уменьшительную форму. Но здесь важно не переборщить. Если он представился Дмитрием, не называйте его «Димочка» уже через пять минут. Это нарушает его личные границы. Дождитесь, пока он сам не даст вам знак или не перейдет на более неформальное общение. Но если он сам говорит: «Зови меня просто Дима», считайте это зеленым светом. Теперь вы на «ты». Вы перешли барьер формальности. И это тоже можно обыграть: «Дима, так Дима. А я думала, что Дмитрий звучит строже. Хотя Дима — мне нравится. Мягко, тепло. Как ты сам». Видите, вы снова делаете комплимент его имени и его личности одновременно.

Но что делать, если вы встретили его повторно, но забыли, как его зовут, хотя вы точно помните, что он представлялся?

Самое страшное, что можно сделать в такой ситуации — это начать мямлить: «Ой, я помню, что мы виделись, но я забыла ваше имя, простите меня, я такая рассеянная». Это прозвучит как «мне на вас наплевать». Лучше используйте тактику «зеркального вопроса». Задайте ему вопрос, который включает в себя обращение, но в форме общего: «А можно еще раз узнать, как вас называть, чтобы я точно запомнила? Вы так ярко выглядите, что ваше имя должно быть таким же ярким». Опять же, вы переводите стрелки с себя на него. Вместо того чтобы признавать свою забывчивость, вы делаете ему комплимент и получаете имя заново.

Имя — это ключ к его душе. И как любой ключ, он должен быть у вас в кармане с самого начала. Сделайте запоминание имени своей привычкой. Когда вы будете заучивать его имя, вы автоматически будете лучше слушать его, лучше запоминать детали его внешности и его истории. Это запускает цепную реакцию внимания, которая в конце концов приводит к тому, что он чувствует себя с вами как с давней подругой. И это наша вторая ступень на пути к цели: он не просто видит вас, он начинает слышать вас, потому что вы слышите его.

Помните: мужчина готов простить вам все, кроме безразличия. Запоминая имя, вы доказываете, что вы небезразличны. А когда мужчина чувствует ваше внимание, он автоматически начинает больше внимания уделять вам. Это базовая психология, но именно на ней мы построим весь наш следующий этап.

Ситуация 3: Фоновая жизнь. Как создать «легенду», которая заставит его спрашивать «а чем ты занимаешься?» не из вежливости.

Самая распространенная ошибка женщин на первом свидании или при знакомстве — это монолог о своей работе. Мы начинаем рассказывать, кто мы, кем работаем, сколько лет учились, какая у нас сложная специальность и как мы устали от начальника. Мужчина кивает, делает вид, что слушает, но на самом деле его мозг в этот момент ищет пути к отступлению. Потому что его вопрос «чем ты занимаешься?» не означает, что он хочет услышать вашу должностную инструкцию. Он хочет услышать, какая вы есть. Какая у вас душа, какие у вас увлечения, что вас заводит в жизни.

Здесь мы вступаем в область того, что я называю «фоновой жизнью». Это не выдумка и не ложь. Это ваш образ, который вы создаете из реальных фактов, но подаете их под правильным соусом. Ваша жизнь многогранна, как бриллиант. И вы показываете именно ту грань, которая сейчас больше всего нужна для создания интриги. Если вы работаете бухгалтером, это не значит, что вы скучная. Это значит, что вы умеете обращаться с деньгами и порядком. Но не говорите ему об этом напрямую. Скажите: «Я люблю, чтобы все было на своих местах, даже если это цифры. Меня успокаивает, когда в хаосе есть система». Это не просто сухо и скучно — это уже психологический портрет.

Секрет в том, чтобы ваш ответ на вопрос «кто ты» содер-

жал в себе зацепку для следующего вопроса. Он должен не просто узнать, кто вы, а захотеть узнать, кто вы на самом деле. Представьте, что вы — книга с красивой обложкой. Если вы начнете читать все содержание сразу, он закроет книгу. Если вы дадите ему только название и несколько интригующих цитат с первой страницы, он захочет читать дальше.

Как создать эту «легенду»? Напишите на листке бумаги пять фактов о себе, которые вам нравятся, и пять, которые вам не нравятся. Теперь переформулируйте негативные факты в позитивные, но с долей иронии. Например, если вы считаете себя «занудой», скажите: «Я тот человек, который может увлечься чисткой клавиатуры на три часа. Мне нравится порядок, он дает мне чувство контроля над миром». Смешно, необычно, интригующе. Он не сможет удержаться от вопроса: «И как часто ты чистишь клавиатуру?». И разговор закрутился.

Теперь вторая часть — хобби и увлечения. Самое крутое, что вы можете сделать, — это иметь хобби, которое не вписывается в ваш образ. Если вы хрупкая блондинка, но вы занимаетесь боксом — это убойная зацепка. Если вы строгая бизнесвумен, но вы коллекционируете фигурки единорогов — это создает контраст, который запоминается. Мужчины любят женщин с сюрпризом. Когда они думают, что раскусили вас, а вы выдаете что-то совершенно иное, это вызывает у них когнитивный диссонанс, который приводит к интересу. Интерес — это топливо для его желания вас снова увидеть.

Но не перегружайте легенду. Вы не должны казаться идеальной суперженщиной, которая успевает все. Это вызывает у него чувство неполноценности. Лучше покажите, что вы — живой человек, который может ошибаться, который иногда ленится, который иногда слишком много болтает. Это делает вас уязвимой, а уязвимость — это то, что включает в нем «защитника». И вот когда он начинает защищать вас в своих мыслях, он уже ваш.

Также избегайте использования клише. «Я люблю путешествовать» — звучит банально, потому что все любит путешествовать. Скажите: «Я люблю теряться в незнакомых городах. Мне нравится чувствовать себя туристкой, даже если я живу в этом городе». Видите, более индивидуально, более по-человечески. Он представит вас с картой в руках, растерянную и счастливую, и у него возникнет желание быть тем, кто вас оттуда найдет.

Ваша легенда должна быть правдоподобной и искренней. Если вы начнете придумывать то, чего нет, рано или поздно вы запутаетесь в собственном вранье. Мужчины, кстати, это чувствуют. У них есть «радар на фальшь», который срабатывает на подсознательном уровне. Поэтому ваша задача — не врать, а подсвечивать те стороны своей жизни, которые заставят его двигаться дальше. Вам не нужно рассказывать, что вы мечтаете о полете на Марс, если на самом деле вы мечтаете о домике в деревне. Скажите о домике, но с искоркой: «Я мечтаю о таком домике в деревне, где я буду разво-

дить кур и гонять соседских котов». Это добавит юмора и покажет, что вы цените простые радости.

И помните: главный прием в создании фоновой жизни — это задавать вопросы ему. Потому что, когда он говорит о себе, он проецирует на вас свои лучшие качества. И в его голове вы начинаете ассоциироваться с приятными ощущениями, которые он испытывает, когда говорит о себе. Это работает как часы. Как только он начал рассказывать о своем хобби, которое ему нравится, вы становитесь для него «хорошей слушательницей». А мужчина никогда не забудет ту, которая его слушала, когда ему это было нужно.

Ситуация 4: Язык тела «До». Считываем его позу за метр до того, как он открыл рот.

Пока вы еще не обменялись ни словом, его тело уже говорит вам целые речи. Вопрос в том, умеете ли вы читать этот язык. Знаете ли вы, что если он стоит, немного развернувшись в вашу сторону, даже если он смотрит на друга — это сигнал того, что его подсознание уже выбрало вас в качестве потенциального объекта интереса? Или что если он скрестил руки на груди и откинулся назад — это значит, что он ставит барьер и в данный момент не готов к контакту, и если вы подойдете, вы наткнетесь на стену.

Ситуация «До» — это ваш шанс оценить обстановку, не вступая в бой. Вы можете понять, насколько мужчина расположен к знакомству, просто по его позе. И это экономит вам кучу нервов, потому что вместо того, чтобы мучитель-

но ждать, заговорит он или нет, вы просто увидите, что его ноги направлены в вашу сторону, и спокойно ждете, пока он наберется смелости.

Самый важный элемент — это направление его корпуса. Если его плечи и бедра повернуты к вам, значит, его интерес искренний. Если он повернут к вам только головой, а плечи «смотрят» в другую сторону — это говорит о том, что он вежливо слушает, но его мысли уже далеко. И если вы начнете с ним флирт, это будет «флирт в пустоту». Вместо этого, если вы видите, что он закрыт, не тратьте время, сделайте шаг назад и дайте ему пространство. Может быть, через пять минут он развернется сам, если вы привлечете его внимание другой тактикой — например, громким смехом с подругой или игрой с волосами.

Теперь о руках. Руки — это «индикатор напряжения». Если он держит их в карманах, но большие пальцы торчат наружу — это сигнал уверенности. Если он держит руки сцепленными в замок перед собой — это сигнал застенчивости или того, что он что-то скрывает. Если он играет с каким-то предметом — ключами, зажигалкой, ручкой — это означает, что он нервничает, и его подсознание ищет безопасность в мелких движениях. Ваша задача — заметить это и, если вы решите подойти, сделать шаг медленно и плавно, чтобы не усилить его нервозность.

Еще один важный момент — это частота его дыхания. Если вы находитесь рядом, и вы видите, что его плечи поднима-

ются выше обычного, он делает глубокий вдох — значит, он готовится к действию. Это момент, когда нужно либо улыбнуться ему и подбодрить, либо сделать шаг навстречу и сказать что-то первым. Считать дыхание — это высший пилотаж, но если вы научитесь, вы будете знать, когда он вот-вот заговорит, на секунду раньше, чем он сам.

Никогда не недооценивайте язык его ног. Ноги — самая честная часть тела, потому что мы меньше всего контролируем их сознательно. Если его носки направлены к вам, даже если он разговаривает с другим человеком, значит, он хочет быть в вашем пространстве. Если он стоит, и его ступни направлены к выходу — он ищет способ уйти. Если вы видите эту позицию в середине разговора, знайте: он устал или ему скучно, и вам нужно либо перевести разговор на более интересную тему, либо просто дать ему уйти, чтобы не выглядеть назойливой.

Как использовать язык тела для собственной выгоды? Во-первых, начните считывать его состояние до того, как вы подошли. Если вы видите, что он закрыт и напряжен, не подходите с фронтальной атаки. Подойдите сбоку, как бы невзначай, и начните разговор с вопроса к третьему лицу или с комментария об обстановке. Это снимет его напряжение. Во-вторых, зеркальте его позу, но делайте это незаметно. Если он скрестил ноги, скрестите свои, но через пару секунд. Это создаст между вами невидимую связь, он почувствует, что вы с ним «на одной волне».

Помните: слова могут обманывать, но язык тела — никогда. Научитесь считывать его еще до того, как он скажет «привет», и вы будете контролировать весь сценарий вашего общения, а не плыть по воле волн. Это ваше супероружие в Нулевой миле.

Ситуация 5: Подготовка гардероба. Вещи-провокаторы и вещи-обманки. Что надеть, когда цель — не просто познакомиться.

Я не устану повторять: ваш гардероб — это не просто ткань, это ваш язык. Каждая вещь, которую вы надеваете, говорит о вас что-то, до того, как вы сказали хоть слово. И самое забавное, что мужчины читают этот язык куда лучше, чем мы думаем. Они могут не знать, что такое «модный лук» или «трендовый цвет», но они точно знают, как вещь на вас сидит, и какой сигнал она излучает.

Разделим гардероб на «вещи-провокаторы» и «вещи-обманки». Провокаторы — это те вещи, которые притягивают взгляд, заставляют его задержаться на вас на долю секунды дольше. Это не обязательно декольте до пупа или мини-юбка. Это может быть яркий шарф, необычная брошь, или просто платье, которое подчеркивает вашу талию. Провокатор — это деталь, которая вызывает вопрос: «Что это? Почему она это надела? Это что-то значит?». Это зерно сомнения и интереса.

Обманки — это вещи, которые создают контраст. Например, вы надеваете строгий деловой костюм, но при этом у вас

ярко-красная обувь. Вы создаете впечатление «деловой леди, но с характером». Или вы надеваете простую футболку и джинсы, но при этом у вас идеальный макияж и безупречная укладка. Ваша «обманка» говорит: «Я не стараюсь, потому что я и так красива, но если я хочу, я могу быть королевой». Этот контраст работает безотказно.

Главное правило выбора гардероба для знакомства: не надевайте то, что вы надели бы на собеседование. Собеседование — это про «я удобная, я подхожу, возьмите меня». Знакомство — это про «я выбираю, я не уверена, что ты подходишь мне». Поэтому одежда должна быть чуть-чуть необычной, чуть-чуть выделяющейся. Но при этом она должна быть удобной для вас. Если вы будете чувствовать себя неуверенно в платье, которое вам мало, или на каблуках, на которых вы не можете стоять, ваше тело выдаст вас дрожью и неуклюжестью. И никакой «провокаатор» не спасет ситуацию.

Теперь о цветовой гамме. В Нулевой миле важен цвет, который вы носите на верхней части тела — на плечах, на лице. Это цвет, который будет у него перед глазами, когда он на вас смотрит. Красный — это цвет лидерства и страсти. Он привлекает внимание, но он же и давит. Если вы не готовы к агрессивному флирту, не надевайте красный в первые минуты знакомства. Голубой и зеленый — это цвета доверия и спокойствия. Они расслабляют его, снимают барьеры. Черный — это цвет власти и элегантности, но в сочетании с ярким аксессуаром. Бежевый — цвет невидимки, вы буде-

те фоном, если только у вас не идеальная кожа и идеальная форма.

Еще один важный нюанс: запах вашей одежды. Если вы стираете вещи с ароматизатором, который пахнет «порошком», и наносите духи поверх этого, у вас будет «смесь» запахов. Лучше использовать нейтральный порошок без запаха, и позволить духам быть единственным ароматом на вашем теле. Это создает чистоту и целостность восприятия.

И, наконец, о самой главной вещи в вашем гардеробе, которая есть у каждой женщины — это обувь. Обувь — это фундамент вашей уверенности. Если вы носите обувь, в которой вы не можете ходить уверенно, вы будете смотреть в пол, чтобы не споткнуться, а значит, ваша осанка сломается. Выбирайте обувь, в которой вы танцуете. Она не обязательно должна быть на шпильке. Это могут быть удобные туфли на низком ходу, но с ярким дизайном. Главное — вы должны ступать на землю так, как будто вы только что пришли и собираетесь завоевать мир. Походка — это визитная карточка. Не портите ее неудобной обувью.

Итак, готовясь к выходу, задайте себе вопрос: «Что бы я надела, если бы знала, что сегодня встречу мужчину своей мечты?». И наденьте это. Не откладывайте на «особый случай». Сделайте каждый день особенным. Потому что вы — женщина, достойная особого случая каждый день. И ваш гардероб должен это отражать.

Ситуация 6: Энергетический якорь. Как войти в по-

мещение так, чтобы он повернул голову, даже если он смотрит футбол.

Это самая магическая часть Нулевой мили. Как заставить его почувствовать ваше присутствие еще до того, как вы пересекли порог. Энергетический якорь — это не мистика. Это проекция вашего состояния. Вы входите в помещение, и ваша энергия, как круги по воде, расходится во все стороны. Если вы вошли с тревогой, суетой и напряжением, все в радиусе десяти метров это почувствуют, даже если не поймут почему. Если вы вошли с уверенностью и спокойствием, все поднимут головы, чтобы посмотреть на источник этого спокойствия.

Представьте, что вы — корабль, который заходит в гавань. Если корабль входит резко, с шумом и брызгами, он вызывает беспокойство. Если он входит плавно, величественно, все выходят на берег смотреть на него. Точно так же вы должны входить в любое помещение. Ваш вход должен быть «величественным»: вы не бежите, не оглядываетесь по сторонам в панике, не ищете глазами место. Вы входите, останавливаетесь на мгновение (это та самая пауза, о которой я говорила в первой ситуации), оглядываете помещение с легкой улыбкой, и только потом начинаете двигаться к цели.

Но как быть, если он смотрит футбол? Если его внимание приковано к экрану, и вы боитесь, что он вас не заметит? Это обычная ситуация в барах или спортивных клубах. Хитрость в том, чтобы войти не в поле его зрения, а в поле его

периферии. Если он сидит к вам спиной, пройдите рядом с ним так, чтобы он почувствовал движение воздуха или уловил ваш запах. Если он сидит лицом к экрану, но вы видите его отражение в стекле или в темном окне — задержитесь на секунду в той зоне, где он может заметить вас краем глаза. Не нужно становиться у него перед носом и загораживать телевизор — это вызовет агрессию. Сделайте так, чтобы он заметил вас «случайно», как бы на фоне. И как только он заметит, включите ваше очарование.

Также якорь — это звук. Ваш голос, когда вы заговорите с кем-то, или ваш смех, или звук ваших шагов. Если вы знаете, что он смотрит футбол, вы можете заговорить с кем-то из персонала чуть громче обычного, чтобы он услышал ваш тембр. Но не перекрикивайте шум. Ваш голос должен быть мягким, но четким. Он должен пробиваться сквозь шум, как струна. И когда он услышит этот голос, он подсознательно подумает: «Кто это говорит так красиво?». И повернет голову.

И последнее — это ваше внутреннее состояние. Если вы входите с мыслью «ну, посмотрим, что тут за мужчины», вы будете выглядеть как ревизор. Если вы входите с мыслью «я здесь, чтобы веселиться, и все будут веселиться со мной», вы будете магнитом. Энергетический якорь — это ваш настрой «я — праздник». Когда женщина несет в себе праздник, мужчины чувствуют это за версту. И они хотят быть частью этого праздника, даже если он смотрит футбол. Потому

что футбол заканчивается через два часа, а женщина, которая умеет входить в комнату как праздник, остается в памяти навсегда.

Вот так, шаг за шагом, мы проходим Нулевую милю. Мы готовимся, мы настраиваемся, мы входим, мы производим впечатление, мы запоминаем имена, мы создаем легенду, мы считываем язык тела, мы привлекаем внимание. И теперь, когда мы вооружены до зубов, мы готовы к следующему этапу — к тому моменту, когда он повернулся к вам, и вы смотрите друг другу в глаза. Пришло время перейти к следующему разделу — Точка контакта. Но об этом в следующий раз. А пока перечитайте эти шесть ситуаций, примерьте их на себя. Подумайте, где вы делали ошибки, а где вы были на высоте. И помните: вы — главная героиня этой книги. И все, что здесь написано, — это инструменты для вашего успеха.

РАЗДЕЛ II. ТОЧКА КОНТАКТА (ЗНАКОМСТВО)

Как начать разговор без дурацких фраз вроде «Вы случайно не потеряли?».

Точка контакта — это тот самый электрический разряд, который возникает между вами, когда вы впервые обмениваетесь взглядами или словами. Это момент истины. Вся ваша подготовка, вся ваша уверенность, весь ваш визуальный код — все это работает на то, чтобы этот момент состоялся. Но как только вы оказались рядом, как только он посмотрел на вас, возникает главный вопрос: «Что сказать?». И вот тут начинается паника. Мы начинаем перебирать в голове банальности: «Какая сегодня погода», «Вы не знаете, который час», «Здесь всегда так шумно». И в этот момент мы теряем всю ту магию, которую создавали до этого. Потому что банальность убивает интригу.

Я научу вас начинать разговор так, чтобы он не казался началом разговора. Чтобы это выглядело как естественное продолжение вашего присутствия. Чтобы он думал, что это судьба свела вас, а не вы специально подошли. В этом разделе мы разберем 11 ситуаций, каждая из которых — это готовая тактика для конкретной обстановки. Мы научимся использовать обстоятельства, которые кажутся неудобными,

как трамплины для знакомства. Мы превратим лифт, очередь и даже его наушники в ваших союзников.

Вы удивитесь, но самые прочные знакомства случаются не в барах и не на вечеринках, а в самых будничных местах. Потому что в будничных местах вы выглядите настоящей. Там нет игры на публику, нет притворства. Там есть вы и он, и никаких лишних свидетелей. Именно поэтому мы начнем с самого интимного и неожиданного места для знакомства — с лифта.

Ситуация 7: В лифте бизнес-центра. 40 секунд изоляции. Вербальный трамплин.

Представьте: вы заходите в лифт, и следом за вами входит он. Двери закрываются, и вы остаетесь вдвоем в металлической коробке на сорок секунд, а то и меньше. Это идеальная ситуация для знакомства, но она же и самая стрессовая, потому что у вас нет времени на раскачку. Если вы промолчите все сорок секунд, вы выйдете из лифта чужими людьми, и скорее всего, больше никогда не встретитесь. Если вы заговорите, у вас есть шанс создать искру, которая будет тлеть еще долго после того, как двери откроются.

Секрет успеха в лифте — в легкости. Не начинайте с вопроса «Как дела?», потому что вы не знакомы, и это звучит навязчиво. Не начинайте с банального «Какой этаж?», потому что это слишком очевидно и не оставляет пространства для продолжения. Ваша задача — сказать то, что вызовет у него улыбку или хотя бы легкое удивление. Например, вы

смотрите на кнопки и говорите: «Интересно, как часто люди нажимают не на те кнопки, потому что смотрят в телефон? Вот я сейчас чуть не нажала на двадцатый, хотя мне на пятый». Это не вопрос, это наблюдение. Он может улыбнуться и сказать: «Да, со мной тоже такое было». И вот у вас уже есть общая тема: «люди, которые нажимают не на те кнопки в лифте».

Другой вариант — использовать его внешность или его занятие. Если он с папкой в руках, вы можете сказать: «Ого, это выглядит серьезно. Надеюсь, это не судебное дело против меня». И снова — легкость, юмор, без давления. Он поймет, что вы не пытаетесь залезть к нему в душу, а просто создаете легкий, безобидный контакт. И если он ответит на вашу шутку, считайте, что лед тронулся.

Главное в лифте — не тянуть резину. У вас есть сорок секунд. Ваша цель не успеть все рассказать о себе, а оставить после себя ощущение «приятной незнакомки». Поэтому ваша речь должна быть короткой, яркой и завершаться улыбкой. Когда лифт останавливается, и вы выходите, даже если вам не по пути, вы можете обернуться и сказать: «Приятно было немного скрасить ваш подъем». И уйти. Он запомнит эту фразу, потому что она необычная, она не просит его номер, она просто дарит ему тепло. А мужчины, как мы уже говорили, любят, когда их согревают.

Но если вы выходите на одном этаже, и вам по пути к офису, вы можете использовать этот момент, чтобы закрепить

контакт. Идите чуть медленнее, чтобы он вас догнал, и скажите: «Кажется, мы работаем в одном здании. Это объясняет, почему ты такой сосредоточенный. Надеюсь, твоя работа приносит тебе удовольствие, а не только стресс». Теперь это уже не просто шутка, а заявка на более глубокий разговор. Если он поддержит, вы можете узнать, кем он работает. Если нет, вы не потеряли ничего, кроме сорока секунд, которые в любом случае прошли бы молча.

Важно помнить: в лифте не нужно пытаться произвести впечатление «роковой женщины». Это слишком маленькое пространство для такой мощной энергетики. Здесь работает энергия «хорошей соседки». Милой, веселой, легкой. Создайте для него маленькое приключение в его скучный день. И он будет вспоминать эту поездку, как яркое пятно среди серых будней.

Ситуация 8: Собака — лучшее средство для пикапа. Как использовать чужого питомца как социальный мост.

Если бы я составляла рейтинг самых эффективных инструментов для знакомства, собака занимала бы в нем первое место. Причем не важно, ваша это собака или чужая. Собака — это идеальный социальный мост, потому что она снимает все барьеры, все неловкости и все подозрения. Вы не можете подойти к незнакомому мужчине и сказать: «Вы мне нравитесь». Но вы можете подойти к незнакомому мужчине, у которого собака, и сказать: «Какая красивая собака!

Можно ее погладить?». И это будет воспринято абсолютно нормально, потому что все любят собак, даже те, кто говорит, что не любит.

Итак, вы видите мужчину с собакой. Ваша первая реакция — не смотреть на него, а смотреть на собаку. Вы подходите, присаживаетесь на корточки (это очень важно, потому что на корточках вы выглядите менее угрожающе и более открыто), протягиваете руку собаке и говорите: «Привет, красавица! Как тебя зовут?». Собака, скорее всего, будет вилять хвостом, и он будет вынужден ответить: «Это Бакс» или «Это Зефирка». Теперь вы можете поднять глаза на него и сказать: «У вас прекрасная собака. Она такая энергичная/спокойная/забавная. А вы ее часто выгуливаете здесь?». Вопрос про прогулки — это ключ к следующей встрече. Он скажет: «Да, мы тут каждый вечер». И теперь у вас есть график его передвижений.

Но даже если собака не ваша и не его, вы можете использовать чужую собаку как повод для разговора. Например, вы видите, что он смотрит на пробегающую мимо собаку с умилением. Вы можете прокомментировать: «Смотрю на таких собак и думаю, что мне тоже нужно завести питомца, чтобы кто-то ждал меня дома». И вот вы уже делитесь с ним своей мечтой, своей уязвимостью. Он может подхватить: «А почему еще не завели?». И разговор закрутился.

Почему собаки работают безотказно? Потому что они создают общий язык, который понятен всем. Они нейтрализу-

ют гендерные и возрастные различия. Они вызывают улыбку и расслабление. Когда вы гладите собаку, ваше лицо становится мягче, ваш голос становится теплее. И он видит вас в этом мягком свете. Вы не «охотница», вы «добрая девушка, которая любит животных». А добрых девушек, которые любят животных, хочется защищать и оберегать.

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.