

18+



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПИКАП

разговорить и раздеть мыслью

Влад Эфендиев

Влад Эфендиев

**Интеллектуальный пикап.
Разговорить и раздеть мыслью**

«Издательские решения»

Эфендиев В.

Интеллектуальный пикап. Разговорить и раздеть мыслью /
В. Эфендиев — «Издательские решения»,

Книга учит главному: как сделать так, чтобы женщина хотела вас не вопреки вашему уму, а благодаря ему. Вы научитесь задавать сократические вопросы, на которые невозможно ответить «да» или «нет», использовать тонкую настройку под собеседника (визуал, аудиал, кинестетик), ставить «слова-якоря» вроде «щёлк» или «вкус запрета» и превращать литературные цитаты в самый честный вид прелюдии.

Содержание

Введение: Почему лобовой напор убит эпохой смартфонов	6
Глава 1. Аура «Безопасной опасности»	8
Глава 2. Эффект «Незаконченного гештальта» в диалоге	11
Глава 3. Игра на понижение ожиданий с повышением статуса	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Интеллектуальный пикап. Разговорить и раздеть мыслью

Влад Эфендиев

© Влад Эфендиев, 2026

ISBN 978-5-0070-9814-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение: Почему лобовой напор убит эпохой смартфонов

Кризис старых схем: откуда взялся миф о «золотом веке напора»

Мы начинаем с истории Андрея, 35 лет, программиста, который свято верил в три столпа пикапа нулевых: «подкат», «доминирование» и «амортизация». Андрей травил анекдоты, занимал всё пространство разговора, громко смеялся и... получал отказ за отказом. Пока однажды девушка не сказала: «Ты говоришь как робот, который прочитал плохую книжку 2005 года. У меня нет времени на твои алгоритмы».

Почему так вышло? Потому что женщина в эпоху 2020+ ежедневно видит сотни попыток «захватить внимание». Её мозг обучился мгновенно распознавать шаблоны: «сейчас будет демонстрация статуса», «сейчас начнёт играть в загадочность», «сейчас включит режим „альфа-самца“». Лобовой напор стал таким же предсказуемым, как реклама банковского кредита.

Биологическая подоплёка: почему крик «Эй, красотка» вызывает желание убежать

Обратимся к эволюционной психологии, но без скуки. Представьте: 40 000 лет назад женщина выбирает мужчину. Ей нужно два противоречивых свойства: **защита** (значит, мужчина предсказуемый, сильный, постоянный) и **качественные гены** (значит, хоть немного нестандартный, способный удивить).

Проблема старых схем пикапа в том, что они предлагали либо **примат обезьянки** (танцы, бицепсы, громкий голос), либо **примат торгаша** (комплименты, обещания, подлизывание). Оба варианта не дают главного: **интеллектуальной интриги**.

Пример из жизни. Сергей (26 лет) пытается познакомиться в книжном магазине: «Привет, у тебя классная сумка. Давай выпьем кофе?» Девушка вежливо отказывается. А его друг Дмитрий берёт ту же самую ситуацию, но иначе. Он подходит, смотрит на книгу в её руках (сборник рассказов Пелевина) и говорит: «Подожди, не покупай это издание, у них в переводе ошибка в третьем рассказе, она убивает весь финал». Девушка вскидывает брови: «Ты серьёзно?» — «Да, я филолог-недоучка, но это видно даже мне. Давай я покажу на телефоне правильный отрывок, это займёт минуту, а ты потом решишь, брать или нет». Через 15 минут они пьют кофе, и она уже сама смеётся над его ироничными комментариями.

Главный афоризм книги: «Секс начинается не в постели, а в том месте, где её мозг впервые сказал Ей: „Стоп, этот — не такой, как все“»

Разберём этот афоризм по косточкам. Что значит «не такой, как все»? Это значит **поломанный шаблон**.

В обычном баре средний мужчина либо громкий (сореvнуется с музыкой), либо тихий и неуверенный. Он либо сразу просит номер телефона, либо ходит кругами. Женский мозг фиксирует эти паттерны за 3—5 секунд. И если она видит очередную копию, он попадает в категорию «фоновый шум».

Интеллектуал же действует иначе. Он задаёт вопрос, который не вписывается в контекст. Например, в очереди за кофе он может повернуться к стоящей сзади девушке и серьёзно спросить: «Скажи честно, ты бы смогла прожить месяц без чувства вины? Просто я тут задумался, и мой внутренний таймер говорит, что большинство людей не выдерживают и трёх дней». Это не заигрывание, это **интеллектуальная провокация**. Она либо рассмеётся, либо задумается. В обоих случаях она уже вышла из режима «отражаю нападение».

«Парадокс интеллектуала»: чем умнее ваши действия, тем быстрее включаются телесные реакции

Технически парадокс работает так. Вы показываете, что **не охотитесь**. Вы просто живёте своей головой, задаёте странные вопросы, цитируете неожиданные строчки. Женская психика получает сигнал: «Этот не нуждается во мне для самоутверждения, значит, у него есть внутренняя опора». А отсутствие нужды в её одобрении — это самый сильный афродизиак.

Пример из жизни. Максим, преподаватель философии, знакомится в парке. Он просто присаживается на лавочку, где девушка кормит голубей, и говорит: «Ты знаешь, что голуби узнают лица и помнят тех, кто их обидел? Они как маленькие мстительные старички». Девушка смеётся. Он не спрашивает «как тебя зовут», он продолжает: «Если бы ты могла выучить один язык за секунду, какой бы выбрала — язык цветов или язык математики?» Она удивлённо: «Цветов, конечно». — «Правильно, потому что на математике ты не сказала бы голубю „отойди, толстый“, любовь к математике не спасает от голубиной мести». К концу десятиминутного разговора она сама касается его плеча, когда смеётся. Телесная реакция на интеллектуальный юмор.

Так работает парадокс: вы не трогаете её ум — вы трогаете её умом.

Чего вы не найдёте в этой книге (и почему это хорошо)

Мы обещаем отсутствие:

— **Грязных приёмов** (не будем учить вас слепым схемам «подкат — разрядка — поцелуй»).

— **Английских слов** (никакого «френдзоны», «эскалейшн» и прочего мусора).

— **Отсылки к конкретным приложениям и сайтам** (разговоры вживую учат гораздо большему).

— **Насильственных техник НЛП** (мы не учим ломать волю, мы учим находить общую волну).

Как читать эту книгу, чтобы она реально сработала (инструкция)

Книга построена как тренировка. Каждая глава содержит три блока:

— **Теория** — без зауми, с живыми метафорами.

— **Приёмы из психологии и НЛП** — разобранные на диалогах.

— **Домашние задания** — странные и весёлые (например, «завтра задержитесь в лифте и скажите соседке абсурдный комплимент её ключам»).

Если вы пропустите домашние задания — книга станет просто развлечением. Если сделаете хотя бы половину — через месяц вы заметите, как мир вокруг вас меняется.

Глава 1. Аура «Безопасной опасности»

Почему женщина боится тупого мачо и скучает с добрым «хорошим парнем»

Начнём с истории. Молодой человек по имени Денис, спортивного телосложения, с громким голосом и привычкой перебивать, познакомился в баре с девушкой. Он сделал всё «по правилам» старой школы: демонстративно снял пиджак, показав бицепсы, заказал дорогой виски, громко пошутил про футбол. Девушка улыбнулась, выпила коктейль и... незаметно ускользнула, когда он отошёл в туалет. Позже она написала подруге: «Страшно стало. Он какой-то взрывной. Казалось, если я отвечу не так, он начнёт доказывать что-то кулаками».

Это — реакция на **тупого мачо**. Женский мозг эволюционно настроен распознавать угрозу. Мачо кричит: «Я сильный, я главный, я не терплю возражений». Для женщины, которая хочет чувствовать себя безопасно, это красная тряпка. Не потому, что она слабая. А потому, что инстинкт самосохранения говорит: «Этот может причинить боль. Держись подальше».

Вторая история. Алексей, тихий, заботливый, всегда готовый помочь. Он носит тяжёлые сумки, слушает её жалобы на работу, поддакивает во всём. Он «хороший парень». Но через месяц общения девушка говорит: «Ты замечательный, но мне с тобой скучно. Как с пуфиком». Алексей обижается: «Я же делаю всё, что она хочет!» В этом и проблема. **Хороший парень** непредсказуем ровно настолько, насколько предсказуема лампочка в холодильнике. Она всегда горит. Это надёжно, но не вызывает трепета.

Женщина хочет **безопасности**, да. Но она также хочет **лёгкого вызова**. Не страха, а именно вызова — ощущения, что рядом с вами мир становится чуть острее, интереснее, загадочнее. Это как в детективе: если с первых страниц ясно, кто убийца, книгу закрывают. Если интрига есть — читают до утра.

Теперь соединим эти две истории. Представьте Павла. Он негромкий, но уверенный. Он не демонстрирует бицепсы, но видно, что он в порядке. Он не подлизывается, но и не хамит. Он говорит: «Я боюсь пауков, честно. Это моя слабость. Но если ты предложишь ночью пойти смотреть на звёзды и вдруг там окажется паук — я убегу, а ты будешь мной командовать, и это меня почему-то не пугает». Что слышит женщина? «Он не идеальный (слабый в одной мелочи) — значит, он настоящий. Он готов быть смешным ради момента — значит, он не боится себя показать. Он доверяет мне свою глупость — значит, я для него особенная».

Это и есть аура «безопасной опасности». Вы — безопасны, потому что не агрессивны и не непредсказуемы как пуфик. И вы — опасны в хорошем смысле, потому что с вами не заснёшь от скуки.

Создание коктейля из эрудиции (безопасность) и здорового цинизма (вызов)

Как приготовить этот коктейль на практике? Представьте, что ваша эрудиция — это крепкий алкоголь. А здоровый цинизм (читай: лёгкая ирония к себе и к миру) — это лёд и сок. Отдельно ни то ни другое не работает.

Ошибка первая: перебор с эрудицией. Вы приходите на свидание и начинаете: «С точки зрения нейробиологии, влечение возникает из-за дофаминовой подпитки...» Девушка зевает. Вы превратились в лектора. Эрудиция без лёгкости — это скука.

Ошибка вторая: перебор с цинизмом. Вы язвите, подкалываете, высмеиваете каждый её выбор. «Ах, ты любишь этот фильм? Ну, вкусовщина». Девушка напрягается. Вы превратились в зануду-критика.

Рецепт правильного коктейля (на примере реального разговора):

Вы в кафе. Девушка выбирает десерт, долго смотрит меню. Вы улыбаетесь и говорите:

«Ты знаешь, я читал забавное исследование: психологи выяснили, что люди, которые долго выбирают десерт, в прошлой жизни были либо дегустаторами, либо котами. Коты тоже долго нюхают, а потом не едят. Ты какой вариант?»

Она смеётся. Вы только что использовали **эрудицию** (ссылка на исследование — пусть даже выдуманное, но звучит правдоподобно) и **здоровый цинизм** (ирония над её мучениями). При этом вы не высмеяли её. Вы пригласили в игру.

Теперь — **техника НЛП**, которая здесь работает: «подстройка с разрывом». Сначала вы подстраиваетесь к её состоянию (она выбирает, она немного напряжена). Вы разделяете это напряжение, показав, что заметили. А потом разрываете шаблон — переводите в шутку про котиков. Мозг девушки делает «разрыв»: «Он понял меня, но не стал давить — он предложил игру. Это безопасно и весело».

Второй пример — **использование эрудиции в моменте интимного разговора** (без пошлости). Вы сидите вечером на лавочке. Она говорит: «Я боюсь темноты». Вместо того чтобы сказать «не бойся, я с тобой» (скучно и плоско), вы говорите:

«Читал, что страх темноты — это не страх темноты как таковой. Это страх того, что пространство перестаёт подчиняться твоим ожиданиям. В темноте стул может оказаться там, где ты не ждёшь. Ну, знаешь, как в моей комнате — я там книгу на полку положил, а она упала и теперь лежит как убийца в засаде. Так что темнота — это просто беспорядок, который мы не видим. А с беспорядком я дружу, я сам такой».

Она смеётся и чуть ближе придвигается. Почему? Вы перевели её страх в интеллектуальную, смешную метафору. Эрудиция (нейробиология страха — вы её упростили до «ожидания порядка») плюс честность («я сам беспорядок») плюс самоирония («у меня книга как убийца»). Вы не спасатель. Вы — сообщник. Это куда притягательнее.

Техника безопасности: никогда не используйте эрудицию, чтобы показать, какой вы умный. Используйте эрудицию, чтобы **подсветить неожиданную сторону обычной вещи**. Женщина обожает, когда привычный мир вдруг видится в новом свете. Это щекочет мозг. А щекотка мозга (в хорошем смысле) — предтеча щекотки тела.

Упражнение: «Говорим о Канте, смотрим как на десерт»

Иммануил Кант — немецкий философ, который написал «Критику чистого разума». Скучнейший, казалось бы, персонаж. Именно его мы возьмём для упражнения. Задача сложная и смешная: научиться говорить об абстрактной сложной теме так, чтобы девушка слушала с интересом и чувствовала вашу эрудицию, но при этом не засыпала, а, наоборот, начинала смотреть на вас как на десерт — с лёгким голодом и улыбкой.

Как это делается. Правило трёх предложений:

— **Первое предложение — провокация, связанная с телом или бытом.**

— Не «Кант считал, что время и пространство — априорные формы чувственности», а «Кант, между прочим, был такой педантичный, что гулял ровно в одно и то же время, и соседи проверяли по нему часы. Представляешь? Ты бы могла жить с человеком, которого проверяют по нему, как по курантам?»

— **Второе предложение — переход на личности, самоирония.**

— «Я, например, не могу так. Я могу пообещать прийти в шесть, а приползти в половине седьмого с извинениями и шоколадкой. Кант бы меня расстрелял. Но шоколадку бы отобрал — он её любил, говорят».

— **Третье предложение — крючок, возвращающий к ней.**

— «А ты больше за порядок или за приятный беспорядок? Только честно. Если скажешь „за порядок“, я начну подозревать, что ты скрываешь бардак в шкафу».

Почему это работает? Вы использовали абстрактную тему только как повод. Вы не читали лекцию. Вы играли с Кантом. И в этой игре вы показали три вещи: начитанность (вы знаете про Канта — безопасно), самоиронию (вы не боитесь быть смешным — доверие), интерес к ней (вопрос в конце — вовлечение).

Домашнее задание (смелое и эффективное):

В течение недели найдите **три возможности** поговорить о чём-то сложном (философия, физика, история, биология) в обычном разговоре с женщиной (знакомой или незнакомой), используя правило трёх предложений. Не важно, поймёт ли она детали. Важно, чтобы она улыбнулась и задала встречный вопрос.

Записывайте после разговора одну фразу: что именно она спросила в ответ. Если она спросила про вас — вы сделали всё правильно. Если спросила про Канта — вы переборщили с лекцией.

Пример удачного завершения упражнения из жизни моего читателя (имя изменено): «Я сказал девушке в очереди за кофе, что Эйнштейн придумал теорию относительности, когда смотрел на часы и думал, почему время тянется, когда ждёшь зарплату. Она засмеялась и сказала: „А ты сам как часто ждёшь зарплату?“ Я ответил честно. Она взяла у меня номер. Через три дня мы пошли в кино». Вот так философия и физика становятся не скукой, а **прелюдией** (без пошлости, только намёк на начало близости).

Глава 2. Эффект «Незаконченного гештальта» в диалоге

Как заставить её думать о вас, когда вы уже вышли из кафе

Психологический термин «гештальт» означает целостный образ. Когда мы видим недо-рисованный круг, наш мозг дорисовывает его сам. Когда мы слышим незаконченную мелодию, нам хочется услышать финал. **Незаконченный гештальт** в диалоге — это когда вы намеренно не ставите точку, оставляя ей удовольствие (или муку) додумывать.

Женский мозг устроен так, что он обожает загадки. Не потому, что женщина — детектив (хотя некоторые работают в прокуратуре), а потому что **неопределённость активирует зоны любопытства**, которые выделяют дофамин — тот же гормон, что и при ожидании подарка. Когда вы договариваете всё до конца, вы лишаете её этого гормона. Когда вы оставляете лазейку — вы становитесь для неё «задачкой, которую хочется решить».

Пример из жизни (как НЕ надо):

Вы: «Я работаю в маркетинге. Занимаюсь рекламой».

Она: «Понятно».

Разговор умер. Потому что вы выдали готовый ответ. Гештальт закрыт. Ей не о чём думать.

Пример из жизни (как НАДО):

Вы: «Я работаю в маркетинге, но это звучит скучно. Лучше скажу так: я помогаю людям покупать то, что они не планировали, и при этом чувствовать себя умными. Как думаешь, это этично или я монстр?»

Она: (удивлённо) «Монстр, наверное. Но с чувством юмора».

Вы: «Правильно. Ладно, я не дождал, расскажу в другой раз».

Что произошло? Вы открыли дверь и закрыли её перед самым носом. Она осталась с вопросом: «А он действительно монстр? А что он там не дождал? А какой у него ещё юмор?» Её мозг теперь будет возвращаться к этому разговору. А где возвращается мозг — туда же тянется и внимание.

Техника оборванной логики: не договаривайте банальные истины

Оборванная логика — это когда вы начинаете очевидную мысль, а в самом интересном месте... (многоточие). Это не манипуляция, это игра. Вы приглашаете её закончить за вас. А когда она заканчивает — вы либо соглашаетесь, либо шутливо опровергаете. В любом случае — она включена.

Простая банальная истина: «Все мужчины любят глазами». Скучно, банально, гештальт закрыт.

Оборванная версия: «Говорят, все мужчины любят глазами. Знаешь, в этом есть доля правды, но я заметил другое: мужчина сначала смотрит...» — и вы замолкаете, глядя ей в глаза с улыбкой. Она через паузу: «Куда?» Вы: «Нет, сначала я должен убедиться, что ты не испугаешься правды. Давай потом».

Она теперь будет гадать: «Что он хотел сказать? Про грудь? Про глаза? Про уши?» — и одновременно смеяться над вашим кокетством.

Технически здесь работает приём НЛП, который называется «пресуппозиция» (предположение). Выстроив фразу так, что конец очевиден, но не назван, вы создаёте у неё ощущение, что она участвует в сотворении смысла. А совместное творчество — это уже интимность (интеллектуальная, но с отличным потенциалом).

Ещё один пример из реального свидания:

Вы говорите: «У меня есть теория, почему женщины так любят сериалы. Они не просто смотрят, они...» — пауза. Она: «Что? Переживают? Додумывают?» Вы: «Ого, две догадки сразу. Но нет, не угадала. Ладно, в другой раз, сейчас я хочу про твой отпуск спросить». Она: «Нет уж, договаривай!» И вы продолжаете.

Видите? Она **просит** вас договаривать. Вы стали для неё важны в эту секунду больше, чем её собственная история про отпуск, которую она уже открыла рот рассказывать.

Фразы-крючки, которые включают «режим детектива» в её голове

Что такое «режим детектива»? Это когда её мозг начинает сам, без вашей подсказки, собирать улики: «Почему он так сказал?», «Что он имел в виду?», «А вдруг это был намёк?». Чем дольше она в этом режиме, тем больше она думает о вас. А чем больше она думает о вас, тем выше шанс, что она захочет вас увидеть снова.

Фразы-крючки (обязательно с примерами применения):

— **«Я тебе расскажу, но только если пообещаешь не смеяться»**

— Применение: вы говорите это в ответ на её вопрос о вашем хобби. Она обещает. Вы рассказываете что-то нелепое (например: «Я вяжу шарфы для бездомных котов»). Она смеётся. Вы делаете обиженное лицо: «Ты нарушила обещание. Теперь я не расскажу главного». Она: «Какого главного?!» Вы: «Почему именно для котов, а не для собак. Секрет». Теперь она будет гадать.

— **«Забавно, что ты спросила именно сегодня. Ладно, неважно»**

— Применение: она спрашивает «как дела?». Вы отвечаете: «Забавно, что ты спросила именно сегодня. Хотя, не будем о грустном». Она: «Что случилось?!» Вы улыбаетесь: «Ничего страшного, просто с утра кот скинул кружку, и я задумался о бренности бытия. Но это не твоя проблема, давай лучше о пирожных». Она уже смеётся и думает: «Он что, философ? Или просто странный? Мне нравится».

— **«У меня есть правило, но оно секретное. Я скажу, только если ты угадаешь с трёх попыток»**

— Применение: в разговоре о привычках. Она начинает угадывать. Каждая её попытка — это вовлечение. Даже если она не угадает, вы говорите: «Ты почти попала, но нет. Ладно, в следующей жизни открою тайну». Игра продолжается.

Важное предупреждение (правило хорошего тона):

Фразы-крючки работают только в одном случае — если вы потом действительно даёте ответ (через час, через день, через неделю). Если вы будете вечно уклоняться, она устанет и подумает, что вы пустышка, за которой ничего нет. **Интрига без разрешения — это обман.** Поэтому всегда фиксируйте себе: «Я пообещал рассказать про котов — расскажу при следующей встрече». И рассказывайте. Но снова с лёгкой недосказанностью.

Психологический механизм: Эти фразы бьют прямо в центр любопытства. Мозг женщины слышит «секрет», «неважно», «потом» — и послушно включает режим поиска. Если вы используете такие крючки 2—3 раза за вечер, вы станете для неё «детективным романом в мягкой обложке, который хочется дочитать». А кто не хочет дочитать хороший роман?

Глава 3. Игра на понижение ожиданий с повышением статуса

Как признаться в мелком недостатке, чтобы она сама придумала вам суперсилу

Самое нелогичное правило оболыбления звучит так: **честно признайтесь в своей мелкой слабости, и она сделает вас сильнее в её глазах**. Психологи называют это «эффектом Пратфолла» (в честь экспериментов социального психолога Эллиота Аронсона). Суть: человек, который проявляет компетентность, а затем допускает небольшую оплошность или честно признаёт мелкий недостаток, кажется окружающим более привлекательным, чем тот, кто безупречен.

Почему это работает? Безупречный человек пугает. «Он слишком идеален, что-то тут не так, наверное, он скрывает огромный минус». Когда вы сами честно говорите: «Я не умею танцевать, но готов путаться с тобой под музыку» — вы снимаете это напряжение. Вы показываете, что вы реальный, живой. И женщина тут же (подсознательно) начинает придумывать вам компенсацию: «Раз он честный и не боится быть смешным, значит, он храбрый. А если он честный в малом, значит, он честный и в большом».

Пример из жизни (как правильно про слабость):

Вы на свидании. Она предлагает пойти танцевать. Вы: «Я танцую как пингвин, который наступил на удлинитель. Так что, если согласишься со мной пойти, ты будешь выглядеть потрясающе на контрасте. Идёт?» Она смеётся и идёт. Вечером она думает: «Какой классный, не боится быть дурацким. И у него самоирония. И вообще он интересный».

Какие слабости признавать можно (список безопасных тем):

- неуклюжесть в быту (путаю кнопки на пульте)
- странные страхи (стесняюсь петь при людях)
- некоторые детские привычки (могу смотреть мультики)
- неумение делать что-то конкретное (готовить только яичницу)

Какие слабости признавать нельзя (убивает на месте):

- финансовая несостоятельность (жалоба на отсутствие денег)
- хроническая лень (я вообще ничего не хочу)
- пренебрежение гигиеной (и так сойдёт)
- неуважение к её времени, работе, чувствам

Правило большого пальца: слабость должна быть **человечной** и **смешной**, а не уничтожающей.

Техника НЛП «негативное позиционирование»: вы сами называете свой недостаток до того, как его заметят. Это лишает женщину оружия. Если вы скажете: «Я немного рассеянный, могу забыть, о чём мы говорили, но я помню главное — как ты смеёшься», — она не сможет потом упрекнуть вас в рассеянности. Вы уже присвоили эту черту и превратили её в черту характера, а не в изъян.

Снобизм наоборот: «Я разбираюсь в вине, но пиво — это честная химия счастья»

Что такое «снобизм наоборот»? Обычный сноб говорит: «Я разбираюсь в вине, а ты пьёшь пиво — фу, низший сорт». Интеллектуальный пикапер говорит иначе: «Я могу рассказать про выдержку вин, но давай честно: пиво — это честная химия счастья. И у него есть одно неоспоримое преимущество перед вином...» Она: «Какое?» Вы: «Его можно открыть зубами, если нет открывашки. А вино без штопора — это просто грустный сок. Так что я выбираю честность, а не снобизм».

В этой короткой фразе заключено несколько приёмов:

- **Вы показываете знания** (безопасность: с вами есть о чём поговорить).
- **Вы немедленно их обесцениваете** (ирония — снятие пафоса).
- **Вы приглашаете её на свою сторону** («мы с тобой выбираем честность»).
- **Вы добавляете забавный факт** (открыть зубами — абсурд, но запоминается).

В итоге вы не выглядите ни зазнайкой, ни простаком. Вы — человек, который **умеет выбирать контекст**. А умение выбирать контекст — это высший статус в глазах женщины.

Ещё один пример «снобизма наоборот» в действии (из реального разговора):

Девушка говорит, что обожает классическую музыку. Вместо «о, я тоже люблю Баха» (подлизывание) или «фу, скука» (отрицание) вы говорите:

«Классика — это прекрасно, особенно когда звучит в кинотеатре, где ты ешь попкорн. А вот Бах под утро, когда готовишь завтрак... это уже перебор, скажу я тебе. Я как-то включил его органный фугу и чуть не сжёг омлет. С тех пор утром у меня только попса, а Бах — вечером, когда я делаю вид, что разбираюсь в архитектуре».

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.