

18+

ИГРЫ С ПРИВЯЗАННОСТЬЮ

Вызвать зависимость



Томаш Новак



Томаш Новак

Игры с привязанностью.

Вызвать зависимость

<https://litres.ru/74375138>

ISBN 9785007106122

Аннотация

НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

Психология притяжения без манипуляций. Нейробиология, НЛП и житейская мудрость: как создавать глубокую связь, говорить и смотреть, чтобы вас запоминали, ссориться во благо и оставаться собой в любых отношениях. Честно, увлекательно и без пошлости.

Содержание

Введение. Почему одни притягивают, а другие отталкивают?	5
Глава 1. Химия страсти: Дофамин, окситоцин и адреналин	16
Глава 2. Теория «Загадки»: Почему полностью доступный человек перестаёт быть ценным	29
Глава 3. Типы привязанности и ваш игровой стиль: Кто вы — надежный, тревожный или избегающий?	40
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Игры с привязанностью. Вызвать зависимость

Томаш Новак

© Томаш Новак, 2026

ISBN 978-5-0071-0612-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение. Почему одни притягивают, а другие отталкивают?

Представьте себе шумную вечеринку, зал ожидания аэропорта или обычный офисный коридор. В пространство входит человек. И происходит необъяснимое. Воздух будто бы становится плотнее, головы поворачиваются, разговоры на секунду теряют свою значимость, а чье-то сердце пропускает удар. Что это? Магия? Рок? Случайность?

Мы привыкли называть это «харизмой» или «химией», щедро раздавая ярлыки, но редко задумываясь о том, что скрывается за этой красивой ширмой. Нас воспитывали на сказках, где принц и принцесса узнают друг друга с первого взгляда благодаря магическому заклинанию или предопределению свыше. Нас пичкали романтическими комедиями, где герои сталкиваются в аэропорту, теряют друг друга в толпе и обязательно находят после череды нелепых случайностей. Это создало в наших головах опаснейший вирус — вирус пассивного ожидания. Мы сидим и ждем, что «тот самый» человек упадет нам на голову, как снег посреди июля, и нам останется лишь протянуть руку.

Но правда жизни, суровая и одновременно освобождающая, звучит иначе: притяжение — это не дар богов, это тех-

нология. Это набор рычагов, которые можно изучить, откалибровать и нажать в нужный момент.

Эта книга — не про то, как «околдовать» или «загипнотизировать» встречного. Это книга про осознанное управление собой и пространством вокруг. Мы не будем учить вас играть чужими чувствами как бездушными куклами, потому что игры без правил — это удел слабых и быстротечных. Мы будем учить вас большему: как стать тем самым центром притяжения, чтобы выбор в вашу сторону был добровольным, желанным и... неизбежным.

Миф о пассивном ожидании, или Почему мы боимся первого шага

Давайте сразу заглянем в корень проблемы. Почему, обладая прекрасными внешними данными, блестящим умом и чувством юмора, многие люди остаются в тени, пока другие, куда более скромные по всем параметрам, собирают вокруг себя толпы поклонников?

Ответ лежит в детском восприятии мира. В детстве нас учили, что просить — неприлично, навязываться — стыдно, а быть замеченным — верх самодовольства. В итоге, вырастая, мы переносим эту модель на отношения. Мы думаем: «Если я буду слишком активен, меня сочтут легкомысленным». Или: «Если я проявлю интерес первой (первым), мой статус упадет в глазах партнера». Мы добровольно надеваем на себя смирительную рубашку социальных условностей и удивляемся, почему дыхание сперло и двигаться невозможно.

но.

Разрушим этот миф здесь и сейчас. Самый сильный магнит — это тот, кто знает, куда он движется. Когда вы стоите на месте, притянуть к себе что-то новое невозможно по определению. Природа не терпит статики. Взгляните на звезды: они не молят другие звезды притянуться к ним, они просто горят, излучают свет и создают гравитацию своей массой и энергией.

В этой книге мы будем говорить о внутренней массе. О том весе личности, который заставляет пространство искривляться вокруг вас. Это не про эгоизм, это про наполненность. Пустой сосуд не притягивает — его толкают, им брезгуют, его переставляют с места на место. Полный сосуд, переливающийся через край, манит всех, кому не хватает влаги. Мы будем учиться наполнять себя, чтобы наше присутствие становилось ценностью, а не обузой.

Загадка треугольника: Страсть, Близость и Холод

На протяжении веков философы и поэты пытались описать любовь. Мы же, вооружившись психологией и житейским опытом, разберем её на атомы. Представьте себе костер. Чтобы он горел ярко, нужно три элемента: кислород (это новизна и дыхание свободы), топливо (это доверие и тепло) и огонь (это страсть и химия). Стоит перекрыть кислород — костер начинает чадить и гаснуть. Стоит перестать подкладывать дрова — он прогорает за минуту.

В отношениях, которые длятся долго, есть одна коварная

ловушка — **привыкание**. Привыкание — это убийца притяжения. Когда мы знаем о человеке всё, когда его реакции предсказуемы на сто шагов вперед, когда он всегда доступен и всегда согласен, — интерес испаряется. Это жестокий закон нашей психики: мозг ленив, он не желает тратить энергию на то, что уже разгадал.

И здесь мы подходим к главному парадоксу книги: **Чтобы вызвать здоровую зависимость, нужно уметь создавать пространство для свободы.**

Звучит как оксюморон, не правда ли? Как можно привязать к себе человека, если давать ему право уйти? Ответ прост: именно возможность уйти и есть тот самый клей, который держит рядом.

Позвольте привести пример из жизни. Однажды ко мне на консультацию пришла молодая женщина, назовем её Алиной. Она была в отчаянии: ее мужчина, с которым они прожили три года, стал холоден, отстранен и все чаще задерживался на работе. Алина пыталась быть идеальной: готовила изысканные ужины, устраивала тематические вечера, постоянно спрашивала, как прошел его день, и предлагала помощь. Она была гипердоступна. Она была как мать, которая носит тарелку супа в постель. Она исключила из их диалога любую интригу, любую загадку. Она стала зоной абсолютно-го комфорта, где не нужно прилагать усилий.

Я предложил ей простую, почти жестокую стратегию: «Перестань ждать. Перестань предлагать. Перестань светить

в окнах, когда он приходит. Начни жить свою жизнь так, будто он просто сосед по квартире. Займись своим проектом, выйди вечером подругой в город, ответь на его „Привет“ улыбкой, но без отчета за день». Алина испугалась: «Но он уйдет! Он подумает, что я его разлюбила!»

Вот тут кроется самый большой страх. Мы путаем контроль с любовью. Мы думаем, что, дергая за ниточки, мы удерживаем человека. На самом деле мы душим его.

Алина сделала шаг назад. Она перестала навязывать свое присутствие. Прошло три недели. Сначала мужчина настояжился, потом начал звонить сам, потом — искать встречи. Воздух вернулся в комнату. Вместо скучного отчета о прожеванном куске мяса появилась недосказанность: «А где ты была?», «А почему ты улыбаешься?», «Ты сегодня другая». Искра зажглась вновь, потому что Алина перестала быть предсказуемой и доступной. Она снова стала загадкой, которую хочется разгадывать.

Этот пример наглядно демонстрирует первый и самый важный закон нашей игры: **Вы не можете вызвать зависимость, если вы уже в кармане.**

Что такое «зависимость» в контексте здоровых отношений?

Здесь нужно сделать важную оговорку. Мы не играем в деструктивные игры, где один человек страдает, плачет в подушку и умоляет о внимании. Это не зависимость, это рабство. Это патология, от которой нужно лечиться, а не воспи-

тывать.

В нашей книге под «зависимостью» мы понимаем **психологическую привязанность**, построенную на уважении, восхищении и желании быть рядом из-за того, что рядом с вами человек ощущает себя лучше, сильнее, значимее.

Вспомните свои любимые фильмы или сериалы. Вы «зависимы» от них? Вы ждете новую серию, вы переживаете за героев, вы обсуждаете их с друзьями. Но при этом вы остаетесь свободным человеком. Вы не теряете рассудок, вы просто получаете удовольствие. Отношения с вами должны быть как самый увлекательный сериал, где каждый день — новая серия, полная поворотов, юмора и страсти. Где главный герой — вы, но есть и интрига.

Люди тянутся к тем, кто заряжает их энергией. Наш мозг устроен эгоистично. Мы ищем выгоду (в широком смысле этого слова). Если рядом с вами я чувствую себя умным, красивым, желанным и вдохновленным — я буду искать вас. Я буду «зависеть» от этого наркотика под названием «хорошее самочувствие». И ваша задача — стать этим источником. Стать тем человеком, после общения с которым хочется жить, творить и любить. Но источником сложным, не иссякающим, а периодически «перекрывающимся» для создания напора.

Две крайности, ведущие в пропасть

Прежде чем мы перейдем к тонким настройкам нашего магнетизма, давайте обозначим две главные ошибки, кото-

рые совершают 99% людей.

Первая крайность: Чрезмерная уступчивость или Угождение. Это люди, которые на свидании говорят: «Куда хочешь, туда и пойдем», «Что хочешь, то и посмотрим». Они смотрят в рот партнеру в надежде угадать его желание и тут же его исполнить. Они превращают себя в обслуживающий персонал. Как только вы становитесь «да-человеком», вы перестаете быть личностью. Вы становитесь функцией. Функцию можно заменить более новой моделью. Кроме того, уступчивость вызывает подсознательное отвращение. Попробуйте съесть слишком много торта, который вы обожаете. На пятом куске вас начинает тошнить. Точно так же психика тошнует от человека, который предлагает себя в неограниченном количестве.

Вторая крайность: Холодная отстраненность или Игнор. Это обратная сторона медали. Обычно это избалованные красавицы или мужчины, наслушавшиеся советов «будь пофигистом». Они играют в «неприступность», отвечают на сообщения через день, смотрят свысока. Да, в первые часы это работает: это провоцирует интерес. Но этот интерес быстро перегорает в раздражение. Никому не нужен партнер, который ведет себя как каменная стена. Игра в холодность требует слишком много нервов, а главное — она не дает строить близость. Это игра в одни ворота.

Золотая середина — это танец. Сегодня вы подходите близко и дарите тепло, завтра вы делаете шаг назад, заняв-

шись своими делами. Вы не игнорируете, вы дозируете. Вы не угождаете, вы *восхищаетесь*, но не умоляете. Это искусство баланса, которому и посвящена эта книга.

О структуре книги, или Как мы будем идти к цели

Это не скучный учебник по психологии, который вы закроете на пятой странице. Это практическое пособие, наполненное жизненными историями, курьезными случаями, диалогами, которые вы можете услышать в кофейне, и конкретными упражнениями.

Мы разобьем наш путь на семь логических этапов — как уровни в видеоигре.

Сначала мы заглянем в нашу голову и узнаем, что происходит с гормонами, когда мы видим объект симпатии. Мы научимся управлять этой химией, не подавляя её, а используя во благо. Вы узнаете, зачем нужен дофамин и как правильно использовать «окситоциновые ловушки».

Затем мы перейдем к языку. Мы поймем, что слова — это не просто звуки, это гипноз. Есть фразы, которые убивают влечение, и есть фразы, которые создают неразрывную нить. Мы научимся говорить так, чтобы вас слушали с открытым ртом, и чтобы после разговора с вами хотелось говорить снова.

Далее — тело. Ваше тело говорит громче, чем вы думаете. Мы разберем, как взгляд может заставить сердце биться чаще, а как случайное прикосновение может остаться в памяти на всю жизнь.

Мы разработаем стратегию. Как действовать от момента знакомства до момента, когда вы станете «тем самым» человеком. Как вести себя на свиданиях, чтобы не провалиться, как писать сообщения, чтобы не быть скучным, и как заканчивать встречу, чтобы хотелось продолжения.

Отдельный блок — конфликты. Вы удивитесь, но ссора может быть мощнейшим инструментом сближения, если знать, как ссориться правильно.

Мы коснемся самых интимных глубин. Не только физики, но и психологии секса. Как говорить о желаниях без стыда и как закрепить привязанность в моменты максимальной уязвимости.

И самый важный этап — сохранение себя. Как не потерять голову, пока вы создаете зависимость у другого. Как остаться свободным и цельным, чтобы ваша игра была не саморазрушением, а самореализацией.

Три главных обещания этой книги

Я не буду вас обманывать, обещая, что вы станете суперменом или роковой женщиной за один вечер. Это путь. Но я обещаю вам три вещи, которые изменят вашу жизнь уже в процессе чтения.

Первое: Вы перестанете бояться одиночества. Когда вы поймете механизмы притяжения, вы поймете, что одиночество — это не проклятие, а ресурс. Это время, когда вы строите свою базу, свой магнетизм. Когда вы перестаете быть голодным волком, ищущим добычу, вы становитесь хозяином,

выбирающим, кого позвать к своему столу.

Второе: Вы научитесь читать других. Вы начнете видеть чужие игры. Вы будете понимать, почему этот красавчик с улыбкой официанта на самом деле патологический лжец, а эта скромница с потупленным взором — мастер манипуляции. Осознанность даст вам защиту. Вас сложнее будет обмануть, потому что вы будете видеть механику, а не фантик.

Третье: Вы научитесь получать удовольствие от процесса. Самая привлекательная черта — это легкость. Люди, которые относятся к свиданиям как к допросу или собеседованию, проваливаются. Люди, которые играют с удовольствием, искренне наслаждаясь взаимодействием, — выигрывают. Мы будем учиться флиртовать не ради результата, а ради самого процесса. А результат, как известно, приходит только тогда, когда вы перестаете за него цепляться.

Без пошлости и с уважением

Прежде чем мы перевернем страницу и окунемся в первые главы, я должен предупредить вас. Эта книга — не пособие по аморальному поведению. Здесь вы не найдете советов «как уложить в постель за час» или «как заставить его жениться насильно». Мы не собираемся ломать судьбы.

Наша цель — создать глубокую, интересную, взаимную связь. Мы будем говорить о мастерстве общения, о харизме, о внутренней силе. Мы будем использовать техники психологии общения и элементы нейролингвистического программирования, но не как топор для взлома чужой психики,

а как ювелирный инструмент для создания шедевра — красивых, здоровых и долгих отношений.

В конце концов, настоящая зависимость возникает не от страха или боли, она возникает от вкуса. От вкуса свободы, которую вы дарите. От вкуса счастья, которое вы излучаете. От вкуса загадки, которую вы никогда не раскрываете до конца.

Мы начинаем долгий путь в глубины человеческой души. Давайте сделаем это увлекательно, честно и с улыбкой. Вы готовы стать магнитом, который невозможно отключить? Тогда вперед. Время начинать игру.

Глава 1. Химия страсти: Дофамин, окситоцин и адреналин

Зачем нам эта сложная химия, или, Почему мы теряем голову

Представьте себе, что вы идёте по улице, и вдруг ваш взгляд падает на человека, который словно выхвачен из ваших самых сокровенных фантазий. Сердце начинает биться быстрее, ладони становятся влажными, во рту пересыхает, а ноги словно прирастают к асфальту. Вы не можете выдавить из себя ни слова, хотя за секунду до этого вы блестяще шутили с продавцом в овощном ларьке. Что произошло? Вас поразила любовь? Или, может быть, вас настигло помутнение рассудка? А если я скажу вам, что в этот момент ваш мозг просто устроил себе химическую вечеринку и выбросил в кровь коктейль из трёх мощнейших наркотических веществ, которые вырабатывает ваш собственный организм?

Да, мы привыкли романтизировать всё, что касается сердечных дел. Мы говорим о «магии», о «судьбе», о «неземном притяжении». Но если заглянуть под капот этого прекрасного автомобиля под названием «влюблённость», мы увидим там суровые, подчинённые биологии процессы. Это не делает любовь менее прекрасной. Наоборот, понимание этих процессов даёт вам невероятную власть: вы перестаёте быть

игрушкой в руках собственных гормонов и становитесь дирижёром этого оркестра.

Знание химии — это первый шаг к тому, чтобы перестать быть жертвой обстоятельств. Когда вы понимаете, почему вас тянет к одному человеку и отталкивает от другого, вы начинаете играть осознанно. Вы начинаете создавать те самые «крючки», которые заставят другого человека чувствовать то же самое, что чувствуете вы, когда теряете голову. Но помните главное: мы не учимся манипулировать бездушно. Мы учимся создавать правильную химию для здоровых, крепких и страстных отношений. Мы учимся быть тем самым наркотиком, от которого не хочется отказываться, но при этом мы остаёмся безопасными и надёжными.

Итак, давайте разберём трёх китов, на которых держится любое притяжение. Эти три вещества правят бал в нашем теле и определяют, захотим ли мы увидеть этого человека снова или предпочтём сбежать и забыть его номер, как страшный сон.

Дофамин: король новизны и охотничьего азарта

Знакомьтесь, это дофамин. Его называют гормоном предвкушения, гормоном вознаграждения и, по совести, главным наркодилером вашего мозга. Дофамин не даёт вам радости от того, что вы *имеете*. Дофамин даёт вам радость от того, что вы *приближаетесь* к тому, что хотите получить. Это тончайшая, но критически важная разница.

Представьте себе ребёнка перед горой подарков в день

рождения. Когда он видит эту гору, когда он тянет руки к самой яркой коробке, его мозг купается в дофамине. Но как только он разворачивает подарок, как только игрушка оказывается в его руках — уровень дофамина падает. Он может даже бросить её на пол и побежать к следующей коробке. Так устроен наш мозг: ему не интересно владеть, ему интересно *добиваться*.

В отношениях это работает точно так же. Вспомните самое начало ваших предыдущих романов. Помните то сладкое томление, когда вы ждали сообщения, когда вы прокручивали в голове диалоги, когда сердце пропускало удар при виде входящего звонка? Это дофамин. Он заставляет вас просыпаться утром с мыслью о человеке, он заставляет вас выбирать одежду на два часа дольше, чем обычно, он заставляет вас улыбаться, глядя в потолок.

Но есть у дофамина одна коварная черта. Он быстро привыкает. Если давать ему одно и то же удовольствие, он перестаёт реагировать. Нейроны просто «забивают» на этот сигнал. Это называется привыкание. Именно поэтому постоянные, предсказуемые, всегда доступные отношения быстро теряют свою страсть. Именно поэтому супруги, которые годами живут по одной схеме «работа-дом-телевизор», чувствуют, что огонь погас. Его нет не потому, что они разлюбили друг друга. Его нет потому, что дофамину стало скучно. Он не видит новизны, он не видит вызова, он не видит *охоты*.

Как заставить дофамин работать на вас?

Принцип первый: Дозируйте информацию. Никогда не выкладывайте себя всего за один раз. Представьте, что вы — сериал, который выходит по одной серии в неделю. Если вы покажете все серии сразу, зритель пересмотрит их за вечер, и наутро забудет. Если же вы будете дозировать, оставляя клиффхэнгеры (остроумные обрывы на самом интересном месте), зритель будет жить от серии к серии.

В отношениях это значит: не рассказывайте всю свою биографию на первом свидании. Не показывайте все свои таланты за один вечер. Оставляйте «закуски» на потом. Сегодня вы удивили его или её историей о том, как вы объездили половину страны. Завтра вы покажете, что играете на гитаре. Послезавтра — что разбираетесь в винах. Вы не скрываетесь, вы просто растягиваете удовольствие. У человека должна сложиться картина: «Я знаю его (её) уже неделю, но каждый день узнаю что-то новое. Как же это интересно!».

Принцип второй: Создавайте предвкушение. Самая сладкая часть свидания — это не само свидание, а ожидание перед ним. Помните свои школьные годы? Вы ждали дискотеку всю неделю, и это ожидание было иногда вкуснее самой дискотеки. Используйте это.

Вы пишете сообщение: «У меня для тебя есть одна идея, но расскажу при встрече». Всё! Человек будет до вечера гадать, что за идея. Это простой, но гениальный ход. Вы создали «зону неизвестности», и мозг начинает лихорадочно

работать, додумывать, придумывать. Мозг начинает вкладывать энергию в вас. Чем больше энергии человек вкладывает в мысли о вас, тем сильнее он к вам привязывается. Это фундаментальный закон психологии: мы любим не столько тех, кто нас любит, сколько тех, в кого мы вложили усилия.

Принцип третий: Чередуйте награды. Если вы будете давать дофамин (внимание, похвалу, комплименты, подарки) постоянно и в одинаковых дозах, он перестанет работать. Перестаньте быть автоматом по выдаче конфет. Сегодня вы были нежны и щедры на внимание. Завтра — вы заняты и коротки в переписке. Позавчера вы сорвали аплодисменты своей остротой, сегодня вы просто слушаете и киваете. Это не игра в «холодно-горячо» в примитивном смысле. Это создание рельефа отношений. Ровная прямая скучна. Только горы и ямы создают красивый пейзаж. Когда вы чередуете интенсивность, вы держите дофамин в тонусе. Он ждёт. Он надеется. Он *хочет*.

Адреналин: сестра страха и страсти

Теперь перейдём ко второму игроку нашей команды. Адреналин. Это гормон, который выбрасывается в кровь, когда мы испытываем стресс, страх или сильное волнение. Казалось бы, при чём тут любовь? Мы же не хотим, чтобы потенциальный партнер боялся нас как огня?

Но есть одна хитрость. Наш мозг очень плохо отличает страх от сексуального возбуждения. Физиологически эти два состояния почти идентичны: учащённое сердцебиение, рас-

ширенные зрачки, поверхностное дыхание, выделение пота. Один раз я провёл забавный эксперимент на тренинге. Я попросил участников описать свои ощущения перед прыжком с парашютом, а потом — на первом свидании с человеком, который им очень нравился. Описания совпали почти на сто процентов! Тот же мандраж, та же дрожь в коленях, то же чувство, что сейчас что-то произойдёт.

Этот феномен называется **«ошибочная атрибуция возбуждения»**. Мозг, получив сигнал о сильном возбуждении, ищет ему объяснение. Если рядом находится привлекательный человек, мозг радостно объявляет: «Это всё из-за любви!». А на самом деле вы просто выпили слишком много кофе или испугались громкого звука. Но механизм работает.

Как использовать адреналин в отношениях?

Свидания с активным компонентом. Забудьте о классическом ужине при свечах, как о единственном способе провести время. Ужин при свечах — это замечательно, но это слишком безопасно. Слишком предсказуемо. Это не вызывает выброса адреналина. Чтобы создать сильную эмоциональную связь, нужно пройти через совместное небольшое приключение.

Что может быть адреналиновым?

Поход в парк аттракционов и совместное катание на американских горках. Крик, смех, объятия от страха — и вы уже связаны одним переживанием.

Совместный просмотр страшного фильма в кинотеатре

или дома. Когда вы оба вздрагиваете от неожиданного звука и ваши руки встречаются в темноте — это магия.

Настольный теннис, бильярд или даже просто игра в дартс. Лёгкий соревновательный дух поднимает уровень адреналина и добавляет азарта в общение.

Прогулка по незнакомому району города или короткое путешествие за город без карты. Чувство маленького приключения, общего исследования сближает невероятно.

Суть в том, чтобы подарить человеку *эмоциональную встряску* в вашем присутствии. Когда адреналин соединяется с вашим образом, мозг запоминает это состояние и проецирует его на вас. Человек начинает ассоциировать вас с радостным волнением. И каждый раз, когда он или она будет чувствовать адреналин, подсознание будет тянуть его или её к вам, потому что вы — якорь этого состояния.

Окситоцин: клей, который склеивает сердца

Мы добрались до самого, наверное, важного вещества в палитре нашей книги. Окситоцин — это гормон объятий, гормон доверия, гормон глубокой привязанности. Если дофамин — это яркая вспышка фейерверка, а адреналин — это громкий барабанный бой, то окситоцин — это тепло камина, под которым хочется сидеть долгими зимними вечерами.

Окситоцин вырабатывается в моменты физической близости. Когда вы обнимаете человека, когда вы держите его за руку, когда вы смотрите друг другу в глаза, когда происходит интимная близость. Уровень окситоцина повышается, когда

вы чувствуете себя в безопасности и когда вас принимают такими, какие вы есть.

Но есть одна тонкость. Окситоцин — это не просто гормон любви. Окситоцин — это гормон *своих*. Он создаёт границу между «мы» и «они». Когда окситоцин выброшен, вы начинаете доверять человеку, считать его частью себя, защищать его интересы. Именно окситоцин заставляет нас скучать, когда мы далеко от любимого человека.

Как построить окситоциновую привязку?

Физический контакт без пошлости. Мы не призываем вас сразу прыгать в постель (хотя мы к этому ещё придём). Окситоцин начинается с малого: с удерживания взгляда чуть дольше обычного, с лёгкого касания плеча, когда вы смеётесь над шуткой, с помощи надеть пальто. Эти маленькие, почти незаметные жесты запускают выработку окситоцина. Человек чувствует тепло и безопасность.

Совместные ритуалы. Окситоцин любит повторяемость. Когда у вас есть общий ритуал — например, вы каждое воскресенье печёте пиццу вместе или каждое утро обмениваетесь «добрым утром» с улыбкой — окситоцин закрепляет эту привычку как надёжную, безопасную. Ритуалы создают чувство дома. В хаотичном мире, где всё меняется, ваша пара становится маленькой крепостью. И за эту крепость человек будет держаться.

Искреннее принятие. Окситоцин резко падает, когда мы чувствуем осуждение или критику. Поэтому, если вы хо-

тите построить глубокую привязанность, учитесь принимать человека таким, какой он есть. Не пытайтесь переделать его под свои стандарты на первом же месяце. Дайте ему пространство быть собой. Когда человек рядом с вами чувствует, что он не обязан играть роль, что он может снять маски и быть уставшим, глупым, несовершенным, — окситоцин делает свою работу. Он привязывает человека к вам, потому что вы — то безопасное место, куда можно прийти и отдохнуть душой.

Великий треугольник: Как распределить три гормона правильно

Теперь представьте себе эти три вещества как цвета на палитре художника. Если использовать только дофамин, вы будете вечным мотыльком, который порхает от одного цветка к другому, но не приземляется ни на одном. Отношения будут яркими, но короткими. Если использовать только адреналин — отношения превратятся в американские горки, полные скандалов и бурных примирений, но лишённые тепла. Если использовать только окситоцин — вы станете лучшим другом, заботливой няней, но страсть уйдёт, и партнер будет смотреть на вас как на удобный диван.

Наша задача — **смешивать эти три компонента в правильной пропорции.**

Представьте себе идеальные отношения в моём понимании. Начинается всё с дофамина. Вы заинтригованы, вы охотитесь, вы предвкушаете. Это бабочки в животе и бессонные

ночи в мечтах.

Затем вы добавляете адреналин. Вы проходите через совместные приключения, вы смеётесь над страхом, вы испытываете общий подъём. Ваша связь становится не просто интересной — она становится захватывающей.

И, наконец, вы переходите к окситоцину. Вы создаёте безопасное пространство, вы позволяете себе быть уязвимыми, вы касаетесь друг друга не только телом, но и душой. Вы становитесь домом.

И главный секрет мастерства:

Вы *никогда* не должны переставать добавлять дофамин и адреналин в уже построенные окситоциновые отношения. Самая большая ошибка, которую совершают пары, прожившие вместе несколько лет, — они перестают удивлять друг друга. Они перестают быть загадкой. Они перестают волновать. Они становятся просто родителями и соседями по квартире.

Пример из жизни: Семья, где муж и жена женаты двадцать лет. Они знают друг друга до мельчайших привычек. Казалось бы, всё предсказуемо. И вот в один день жена, вместо привычного «что на ужин», говорит: «Я записала нас на уроки танго, в субботу вечером. У нас нет выбора, я уже оплатила. И я хочу, чтобы ты надел свой старый смокинг, который ты не надевал десять лет». Муж сначала в шоке, потом ворчит, но поддаётся. Они идут на танго. Они делают глупые ошибки, наступают друг другу на ноги, смеются, краснеют.

И вдруг, посреди этой какофонии неуклюжих движений, он смотрит на неё другими глазами. Он видит в ней ту девчонку, которая умела удивлять. Адреналин (неловкость, новая обстановка), дофамин (новизна) и окситоцин (общий смех, совместное преодоление) смешались в одном вечере. Искра зажглась снова. И это без всяких там «вечеров при свечах» и дорогих подарков.

Ваш личный дневник гормональных триггеров

В конце этой главы я хочу дать вам одно практическое задание. Оно простое, но очень эффективное.

Возьмите обычный блокнот или заметки в телефоне. На три дня станьте «охотником за гормонами». Просто наблюдайте за собой и за окружающими.

День первый: Дофамин. Отслеживайте, когда вы чувствуете предвкушение. Что вы делаете прямо перед свиданием? Что вы чувствуете, когда видите входящее сообщение от того, кто вам нравится? Запишите эти моменты. А потом подумайте: как вы можете создать такое же предвкушение у другого человека?

День второй: Адреналин. Вспомните ситуацию, когда вы сильно волновались. Может быть, сдача экзамена или публичное выступление. А теперь представьте, как вы можете разделить это волнение с тем, кто вам дорог. Запишите одну идею «адреналинового свидания» для вашей пары.

День третий: Окситоцин. Вспомните, когда вы чувствовали себя максимально защищённым. Кто был рядом?

Что он делал? Что вы чувствовали к нему в тот момент? А теперь подумайте, можете ли вы создать такое же состояние для своего партнёра. Просто обнимите его или её сегодня на десять секунд дольше, чем обычно. Заметьте, как меняется атмосфера.

Итог: Химия — это не судьба, но вы можете ей управлять

Мы часто говорим: «Я не могу ничего с собой поделать, сердцу не прикажешь». Это отговорка. Сердцу можно приказывать, если знаешь, какие кнопки нажать в мозгу. Вы не станете бездушным роботом от того, что поймёте механику любви. Наоборот, вы станете более живым, потому что перестанете пассивно ждать погоды у моря. Вы начнёте творить свою погоду.

Помните, что самый мощный коктейль — это когда вы умеете быть и загадочным незнакомцем (дофамин), и партнёром по приключениям (адреналин), и надёжным другом (окситоцин). Не заикливайтесь на одной роли. Меняйте маски. Будьте многогранным. И тогда человек, который находится рядом с вами, никогда не заскучает. Он будет зависим от этого удивительного химического коктейля, который вы умело готовите.

Но помните главное: лучший рецепт — это ваш собственный интерес к жизни. Если вам скучно с самим собой, никакая химия не спасёт. Наполните себя. Станьте интересным для себя. И тогда дофамин, адреналин и окситоцин придут

к вам сами, как гости, которые чувствуют, что здесь жарко, весело и безопасно.

Глава 2. Теория «Загадки»: Почему полностью доступный человек перестаёт быть ценным

Экономика внимания, или Зачем нужен дефицит

В детстве я обожал сладкую вату. Это было нечто невероятное: облако сахара, тающее во рту, от которого невозможно было оторваться. Но однажды, будучи уже достаточно взрослым, я купил на ярмарке целых три огромных порции сладкой ваты. Я съел одну, вторую, а третью... я доедал уже через силу, и она казалась мне приторной и противной. Я испортил себе удовольствие просто потому, что у меня было *слишком много* сладкого.

С человеческими отношениями происходит ровно то же самое. Когда у нас есть *слишком много* доступа к человеку, когда мы можем получить его или её внимание по первому требованию, ценность этого человека для нас падает. Не потому, что мы жестокие или чёрствые. Просто так работает наш мозг, и у этого есть эволюционное обоснование.

В древности ресурсы были ограничены. Вкусная еда, безопасное убежище, подходящий партнёр — всё это было в дефиците. Мозг тех людей, которые умели ценить дефицитное, сохранял больше энергии и лучше выживал. Те, кто не придавал ценности редким вещам, просто не оставили потом-

ства. Поэтому в нашей генетической памяти защита простая установка: *«То, что легко доступно, не является ценным. Ценно то, что трудно достать или что может исчезнуть»*.

Именно на этом принципе строится теория загадки. Мы привлекаем людей не тем, что выкладываем всё на стол, а тем, что оставляем часть себя *за кадром*. Мы привлекаем не тем, что всегда рядом, а тем, что можем исчезнуть. И это не про манипуляцию. Это про сохранение собственной личности и пространства.

Закон «Лучше меньше, да лучше»

Вспомните людей, которые вам очень нравились. Почему вы хотели проводить с ними время? Скорее всего, потому что каждая минута с ними была на вес золота. Вы дорожили этими минутами, потому что их было немного. Вы не могли насытиться, вам всегда хотелось *ещё одну минуту, ещё одно слово, ещё один взгляд*.

А теперь вспомните людей, которые вам надоели. Почему они вам надоели? Скорее всего, потому что они были *всегда*. Они звонили, когда вы не хотели говорить. Они писали, когда вы были заняты. Они предлагали встретиться, когда вы хотели побыть одни. Они были как надоедливая муха, которая жужжит над ухом. Вы не ценили их время, потому что они сами не ценили своё.

Здесь есть один важнейший психологический нюанс. Когда человек всегда доступен, у вас создаётся иллюзия, что он никуда не денется. Что вы можете отложить его на потом,

как книгу на полке. И вы начинаете воспринимать его как должное. Как мебель в квартире. Мебель мы не ценим, пока она не сломается или пока мы не переедем в новый дом и не поймём, что нам её не хватает.

Сколько внимания давать в день?

Я часто слышу вопрос: «Как часто мне писать, звонить, назначать встречи?». Ответ всегда один: **меньше, чем вам хочется, но чуть больше, чем кажется ему или ей нужным.**

Нет магической формулы вроде «раз в три дня». Всё зависит от конкретной ситуации. Но есть общее правило: если вы чувствуете желание написать прямо сейчас, — подождите час. Если вам хочется позвонить и сказать, как вы соскучились, — лучше напишите короткое ироничное сообщение. Если вы планируете следующую встречу, — не предлагайте её сразу в конце текущей. Сделайте паузу. Дайте человеку *захотеть* вас снова.

Помните: голод — лучшая приправа. Когда человек голоден, еда кажется самой вкусной. Когда он сыт по горло, он даже на любимое блюдо смотрит с отвращением. Так и с вниманием.

Уровни открытости: Что показывать на первом, втором и третьем свидании

Давайте представим, что ваша личность — это матрёшка. На самом верху, на внешней кукле, — это то, что вы показываете всем. Ваши манеры, ваша улыбка, лёгкая тема для раз-

говора, небольшой комплимент. Это лицо для общественности.

Вторая кукла — это для друзей. Здесь уже есть шутки, общие интересы, немного личных историй.

Третья — для близких. Здесь вы показываете свои слабости, свои страхи, свои мечты.

Четвёртая — для самых родных. Здесь вы настоящий: со странностями, со своими «тараканами», со своей болью и огромной радостью.

Пятая, самая маленькая кукла — это ваша душа. Её вы не показываете никому, кроме себя и, может быть, Вселенной.

Главная ошибка большинства людей на свидании: они открывают сразу третью или даже четвёртую куклу. Они рассказывают о своих травмах, о несчастной любви, о проблемах с родителями, о том, как им плохо на работе. Они делают это, чтобы показаться «искренними». Но на самом деле они просто перегружают другого человека. Они лишают его или её удовольствия *открывать* их.

Искренность на первом свидании — это не история о депрессии. Искренность на первом свидании — это сказать: «Знаешь, я немного волнуюсь, но я рад, что мы встретились». Это честно, это трогает, но это не тонна проблем.

Стратегия «Лепестки»

Представьте, что ваша личность — это не матрёшка, а цветок. Лепестки открываются постепенно. На первом свидании вы показываете только внешний лепесток — вы оча-

ровательны, веселы, у вас есть чувство юмора. На втором свидании вы показываете лепесток с вашими увлечениями. На третьем — вы показываете лепесток с вашими философскими размышлениями о жизни. На четвёртом — лепесток с вашими слабостями и неуверенностью.

Процесс *открывания* — это и есть процесс создания привязанности. Когда человек видит, как вы постепенно ему доверяете, он чувствует себя особенным. Он чувствует, что заслужил это доверие. И он хочет двигаться дальше, чтобы увидеть следующий лепесток.

Пример из практики: Одна моя знакомая, назовём её Света, была умнейшей женщиной, полиглотом, путешественницей. Но на мужчин она производила впечатление «слишком идеальной» или даже «заносчивой». Дело в том, что она вываливала весь свой список регалий на первом же свидании. «Я знаю пять языков, объездила сорок стран, имею два высших образования». Мужчины чувствовали себя рядом с ней маленькими и глупыми. Света думала, что она производит впечатление, но на самом деле она *отпугивала*.

Мы поработали над стратегией. Теперь на первом свидании она рассказывала только о том, что любит кино и хорошо готовит пасту. И спрашивала мужчину о его интересах. На втором свидании она обмолвилась, что «немного знает испанский». На третьем — что когда-то жила за границей. И мужчины были в восторге! Они чувствовали, что рядом

с ними — не просто «крутая тётка», а интересный, загадочный человек, которого нужно разгадывать.

Искусство умолчания: Говорить много, но не выдать всего

Умолчание — это не ложь. Это стратегическое сохранение энергии. Когда вы молчите о чём-то, это не значит, что вы скрываете что-то плохое. Это значит, что вы создаёте пространство для фантазии.

В нашем мире информации мы задыхаемся от переизбытка данных. Мы знаем о жизни блогеров больше, чем о жизни своих соседей. Мы читаем бесконечные ленты новостей. И это утомляет. Поэтому люди инстинктивно тянутся к тем, кто даёт им *тишину*. Кто не заполняет каждую паузу болтовнёй.

Приём «Незаконченное предложение». Очень мощный инструмент. Вы начинаете рассказывать историю, и на самом интересном месте останавливаетесь. «...А потом он сказал мне такое, что я до сих пор не могу поверить, что это произошло. Но об этом, наверное, как-нибудь в другой раз». Всё! Человек остаётся с «открытым гештальтом» — незавершённой историей, которая будет крутиться в его голове. Он будет додумывать, фантазировать, спрашивать. Вы создали дефицит.

Приём «Образ без деталей». Вместо того чтобы расписывать свой успешный проект по пунктам, скажите: «Да, я занимаюсь проектом, который мне нравится. Но, знаешь,

я больше люблю говорить о своих ошибках. Ошибки — это всегда смешнее». Вы не дали сухой информации, но вы дали интригу и эмоциональную нотку.

Ошибка «Навязчивая забота», или Почему с нас сбегает, когда мы слишком хороши

Это, пожалуй, самая болезненная тема для многих. Мы думаем: «Я так забочусь о нём, я готовлю для него завтраки, я встречаю его с работы, я всегда рядом в трудную минуту — почему он меня не ценит?».

А ответ прост. Когда вы становитесь *слишком заботливым*, вы превращаетесь из партнёра в родителя. А родителя не выбирают. Родителя не хотят. Родитель — это тот, кто даёт всё бесплатно. Психологически взрослый человек не хочет зависеть от «родителя», он хочет быть на равных с партнёром.

Пример из жизни: Молодой человек, Игорь, ухаживал за девушкой Катей с невероятной интенсивностью. Он приносил ей кофе в постель (хотя она не просила), он помогал ей решать проблемы на работе (хотя она справлялась сама), он давал ей советы по гардеробу. Катя сначала была польщена, потом стала раздражаться, а через месяц сказала: «Ты меня душишь. Я как будто живу с мамой». Игорь был в шоке. Он ведь всё делал для неё! Но он не понимал одного: он лишал её *пространства*. Он лишал её чувства взрослости и самостоятельности. Она начала чувствовать себя беспомощной и некомпетентной рядом с ним, а это вызывало только жела-

ние сбежать.

Золотое правило заботы: Заботьтесь только о том, о чём вас *попросят*, или о том, что *очевидно* необходимо. Если человек простужен и просит чай — дайте чай. Если человек говорит, что устал — предложите побыть одному. Не лезьте с заботой туда, где вас не ждут. Дайте человеку шанс проявить инициативу в принятии вашей помощи. Тогда помощь будет восприниматься как дар, а не как вторжение.

Эффект «Труднодоступной цели», или Как мы любим преодолевать препятствия

Существует забавный эксперимент в психологии. Группу людей попросили оценить привлекательность двух одинаковых горшков с цветами. Один горшок стоял на низком столике, до него можно было дотянуться рукой. Другой — на высокой полке, до которой нужно было приставить стремянку и приложить усилие. Испытуемые, не зная, что цветы одинаковые, оценили *второй* цветок как более красивый и ценный. Почему? Потому что в его приобретение было вложено усилие.

В отношениях то же самое. Мы больше ценим тех, для завоевания кого мы приложили усилия. Это называется «**Эффектом оправдания усилий**». Чем сложнее нам далась победа, тем дороже мы её ценим.

Поэтому, когда вы *чуть-чуть* усложняете задачу, вы даёте человеку шанс вложиться в вас эмоционально, временем, вниманием, даже деньгами. И чем больше он вложит, тем

сильнее он будет дорожить результатом — то есть вами.

Как это выглядит на практике?

Если он (или она) хочет вас увидеть, не всегда говорите «да» на первое предложение. Скажите: «Сегодня не могу, давай завтра» или «В этом месте я уже была, давай попробуем вот там». Вы не отказываете, вы *меняете условия*. Вы показываете, что у вас есть своя воля.

Если вам дарят подарок, не прыгайте от восторга сразу (даже если вы в восторге). Улыбнитесь загадочно и скажите: «Неожиданно. Я подумаю, как на это ответить». Вы не отвергаете дар, но вы показываете, что вас не так просто удивить.

Главный парадокс загадки: Будьте загадкой для себя самого

Самая большая ошибка, которую вы можете совершить, пытаясь быть загадочным — *начать играть роль*. Если вы будете искусственно отстраняться, делать паузы, говорить загадками, но при этом внутри вас будет сидеть страх «а вдруг он уйдёт?», — ваша игра будет провальной. Вы будете выглядеть неестественно. Маска спадает, когда человек нервничает.

Настоящая загадка — это человек, который **искренне увлечён своей жизнью**. Который не сидит и не ждёт, когда его оценят. Который не проверяет телефон каждые пять минут в надежде на сообщение. Который знает, что он самодостаточен, и ему есть чем заняться.

Когда вы увлечены собой, вы не притворяетесь недоступным. Вы *на самом деле* недоступны на какое-то время, потому что у вас есть дела, книги, друзья, хобби, работа, спорт. Вы не отталкиваете человека, вы просто не строите свою жизнь вокруг него. И вот это самое честное и самое притягательное поведение.

Помните, как мы говорили о дефиците? Самый мощный дефицит — это дефицит времени и внимания не по принуждению, а по желанию жить полноценной жизнью. Если вы сидите дома и ждёте звонка, вы источаете энергию нужды. Если вы на тренировке, в театре или читаете захватывающую книгу, вы источаете энергию изобилия. А изобилие притягивает магнитом.

Итог: Загадка — это не тайна, а глубина

Мы часто путаем «загадочность» с «секретностью». Секретность — это когда вы не говорите, что у вас на уме, потому что боитесь. Загадка — это когда вы не говорите всего, потому что у вас есть внутренний мир, который вы оберегаете. Это большая разница.

В здоровых отношениях загадка не исчезает. Она трансформируется. Вы знаете друг о друге многое, но вы всегда оставляете пространство для удивления. Вы не обязаны знать, о чём думает ваш партнёр каждую секунду. Вы не обязаны контролировать каждый его шаг. Чем больше свободы вы даёте, тем больше человек хочет быть с вами.

Помните о матрёшке. Никогда не раскрывайте все куклы

сразу. Это лишает удовольствия самого процесса. Дайте человеку почувствовать себя исследователем. Дайте ему повод сказать: «Я знаю его (её) уже год, и каждый день я нахожу что-то новое. И это невероятно».

Позвольте себе быть бездонным океаном, а не лужей, в которой видно дно. В океан хочется нырять снова и снова. А лужу обходят стороной. Выбирайте, кем вы хотите быть.

Глава 3. Типы привязанности и ваш игровой стиль: Кто вы — надежный, тревожный или избегающий?

Всё идёт из детства, или Почему мы выбираем не тех

Представьте себе, что вы пришли в ресторан. Вы садитесь за столик, и перед вами появляется меню. Но это не меню блюд. Это меню ваших реакций на близость. Вы можете выбрать блюдо под названием «Я спокоен и уверен», блюдо «Я паникую и цепляюсь» или блюдо «Я убегаю и прячусь». Какое блюдо вы закажете? Если вы не знаете ответа на этот вопрос прямо сейчас, эта глава для вас. Потому что, не зная своего типа привязанности, вы будете снова и снова наступать на одни и те же грабли, удивляясь, почему «всё повторяется».

Теория привязанности — это, пожалуй, одна из самых крутых вещей, которые придумала психология за последние сто лет. Она объясняет, почему мы любим так, как любим, и почему мы страдаем так, как страдаем. Всё начинается в раннем детстве. Отношения с мамой или с тем, кто нас воспитывал, накладывают отпечаток на всю нашу дальнейшую

жизнь. И если у вас были проблемы с доверием в детстве, поверьте, они аукнутся в ваших романах.

Психолог Джон Боулби, который придумал эту теорию, проводил эксперименты с младенцами. Он наблюдал, как они реагируют на уход и появление матери. Одни малыши плакали, когда мама уходила, но радовались, когда она возвращалась. Другие плакали и продолжали плакать, даже когда мама возвращалась — их было не успокоить. Третьи вообще делали вид, что им всё равно — мама ушла, ну и ладно, я буду играть со своей игрушкой. Эти три типа поведения превратились в три типа привязанности у взрослых: надёжный, тревожный и избегающий.

Самое смешное и грустное одновременно: эти типы притягиваются друг к другу, как плюс и минус, создавая вечные драмы. Тревожный человек обычно влюбляется в избегающего. Почему? Потому что тревожный ищет подтверждения, а избегающий создаёт дистанцию. Тревожный бежит за избегающим, как собачка за собственным хвостом, и это выглядит как страстная драма, но на самом деле это просто два невротика, которые мучают друг друга. И только надёжный тип умеет строить здоровые, спокойные, долгосрочные отношения. И наш путь — стать надёжными, даже если мы родились тревожными или избегающими.

Тип первый: Надёжный — ваша цель и ваш ориентир

Надёжный человек — это человек, которому комфортно

и в одиночестве, и в паре. У него нет панического страха, что его бросят, и нет маниакального желания контролировать партнёра. Он уверен в себе, он умеет доверять, и он умеет быть открытым, не боясь быть раненым.

Представьте себе дуб. У него мощные корни, он стоит устойчиво. Ветер может гнуть его ветви, но вырвать с корнем — нет. Когда рядом с таким дубом вырастает другое дерево, они не мешают друг другу, они сплетаются кронами и создают тень для других. Надёжный человек не давит на партнёра, но он и не позволяет давить на себя. Он умеет говорить «нет» без чувства вины. Он умеет просить о помощи, не чувствуя себя слабым. Он умеет радоваться успехам другого без зависти.

Как распознать надёжного человека?

Он не проверяет ваш телефон и не требует паролей от соцсетей. Ему не нужен контроль, ему нужно доверие.

Если вы не отвечаете на сообщение в течение часа, он не думает, что вы умерли или изменяете. Он думает, что вы заняты, и спокойно занимается своими делами.

Он говорит о своих чувствах прямо, без упрёков и без театральных закатываний глаз. Он может сказать: «Мне обидно, что ты опоздал» и это не звучит как приговор.

Он не бежит за вами, когда вы отдаляетесь, и не душит вас вниманием, когда вы сближаетесь. Он просто есть. Он постоянен.

Если вы не относитесь к надёжному типу — не па-

никуйте!

Это не приговор. Тип привязанности — это не генетический код, который нельзя изменить. Это привычка мозга. А привычки меняются, если их тренировать. Вся эта книга, по сути, является тренажёром для того, чтобы вы двигались в сторону надёжного типа. Даже если сейчас вы тревожный или избегающий, вы можете научиться быть спокойным, уверенным и притягательным.

Тип второй: Тревожный — или «Почему я боюсь, что меня бросят»

Тревожный человек живёт в постоянном напряжении. Его мозг — это сирена, которая воеет по любому поводу. «Он не ответил на сообщение — значит, он меня разлюбил. Он посмотрел на другую — значит, я уродина. Он сказал, что занят — значит, я ему надоела». Тревожному человеку постоянно нужно подтверждение любви. Он как голодный путник в пустыне, который видит оазис и боится, что это мираж.

Тревожный человек — это мастодонт драмы. Он может раздуть из мухи слона за полминуты. Он будет перечитывать сообщения, искать скрытые смыслы, анализировать интонации. Он будет звонить друзьям и спрашивать: «Как ты думаешь, что он имел в виду, когда сказал „ок“?». Он будет не спать ночами, прокручивая в голове сценарии разрывов, которые ещё не случились. И самое ужасное — он сам разрушает отношения своими метаниями.

Как тревожный тип разрушает отношения?

Вот классический сценарий: Девушка (тревожная) встречается с парнем. Всё хорошо. Парень не отвечает на сообщение три часа. Девушка начинает паниковать. Она пишет: «Ты чего молчишь?», «Ты обиделся?», «Прости, если я что-то не так сказала», «Я переживаю, ответь». Парень, который просто был на встрече или забыл телефон, видит кучу сообщений и чувствует давление. Он отвечает коротко и сухо. Девушка чувствует холод и пишет ещё больше. Парень начинает раздражаться. Он отдаляется. Девушка чувствует, что он отдаляется, и цепляется ещё сильнее. В итоге парень уходит. Девушка говорит: «Я знала, что он меня бросит! Я чувствовала это!». И она права. Она *сделала*

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.