

АРТУР ПОЛЬНЫЙ



**365 ДНЕЙ
ПИКАПА**

ЗАДАНИЕ НА КАЖДЫЙ ВЕЧЕР

18+

Артур Польный

365 дней пикапа. Задание на каждый вечер

<https://litres.ru/74381422>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга — не просто учебник по пикапу. Это 365-дневный тренинг, который превратит робкого и неуверенного мужчину в харизматичного лидера, притягивающего взгляды. Без заумной теории, без манипуляций и игр — только конкретные, поэтапные задания на каждый вечер.

Вы начнёте с малого: научитесь улыбаться незнакомцам, говорить громко и уверенно, смотреть в глаза без страха. Затем освоите искусство лёгкого диалога, флирта и создания эмоциональной связи. Поймёте язык тела, научитесь правильно приглашать на свидания и оставлять приятное послевкусие.

Главное — книга меняет не ваше поведение, а ваше мышление. Вы перестанете бояться отказов, научитесь выбирать, а не ждать, и станете мужчиной, с которым женщины хотят быть. Это история о трансформации, уважении к себе и свободе быть собой.

Содержание

Пролог: Почему эта книга появилась на свет	4
МОДУЛЬ I. БАЗОВЫЙ НАСТРОЙ	27
МОДУЛЬ II. ИСКУССТВО МАЛОГО РАЗГОВОРА	62
МОДУЛЬ III. ОТ СЛОВ К ЦИФРАМ	118
Конец ознакомительного фрагмента.	134

Артур Польный

365 дней пикапа. Задание на каждый вечер

Пролог: Почему эта книга появилась на свет

Представьте себе, что вы стоите посреди огромного шумного города. Мимо проходят сотни, тысячи лиц, голосов, улыбок. Где-то там, в этой толпе, есть та самая — женщина, которая заставит ваше сердце биться чаще, которая будет смеяться над вашими шутками, которая захочет разделить с вами не только вечер, но и жизнь. И вы смотрите на неё. Она смотрит на вас. Она улыбнулась. А вы... вы отвели взгляд, сунули руки в карманы и ускорили шаг. Знакомо?

Если вы сейчас узнали себя, значит, вы открыли правильную книгу. Но спешу вас обрадовать: проблема не в вас. Проблема в том, что никто и никогда не учил нас, мужчин, самому главному навыку в жизни — навыку искреннего, смелого, уважительного общения с женщинами. В школе нас учили интегралам и строению клетки, но не учили, как подойти к девушке и не превратиться в краснеющего подростка. В ин-

ституте нам рассказывали о менеджменте и маркетинге, но забыли упомянуть, как перевести дружескую беседу в нечто большее. Друзья давали советы, которые работали в девяностых: «Будь резче, бери нахрапом, не церемонься». Бабушки учили: «Терпи, люби, она сама поймёт, если ты хороший». Всё это — мифы, тупиковые маршруты, которые ведут в никуда.

Я сам прошёл через этот адский круг. Я был тем самым парнем, который мог написать девушке в мессенджере трогательное стихотворение, а при встрече не мог выдать из себя и двух слов. Я покупал цветы незнакомкам, получал отказы, чувствовал себя ничтожеством и искренне верил, что я просто «не такой», «не создан для этого», «не красавчик» и «не богат». Я ныл друзьям в кухне под пиво, что все женщины одинаковые, что им нужны только деньги и козлы. Я врал самому себе.

И однажды я понял страшную вещь: я не умею общаться с противоположным полом. Я умею работать, умею дружить, умею решать проблемы, но вблизи красивой женщины мой мозг отключался, язык заплетался, а ладони становились влажными. Это было унижительно. Это было постыдно. Это было невыносимо.

И тогда я решил: я выйду из зоны комфорта. Я буду подходить каждый день. Я буду говорить «привет» каждой второй девушке, которую увижу. Я начну делать то, чего боюсь. Я купил блокнот и записывал все свои попытки. Сначала

это было ужасно. Меня посылали, надо мной смеялись, одна женщина в метро посоветовала мне обратиться к врачу. Я краснел, я запинаясь, я покрывался холодным потом. Но я продолжал. Через тридцать дней я заметил, что страх притупился. Через девяносто дней я начал получать удовольствие от самого процесса. Через год я стал тем, кого вчерашние «недотроги» сами приглашали на свидания.

Я написал эту книгу не для того, чтобы похвастаться, и не для того, чтобы научить вас манипулировать. Манипуляция — это удел слабых, тех, кто не уверен в себе и пытается взять хитростью то, что не может взять силой духа и обаянием. Я написал эту книгу, чтобы дать вам пошаговую, конкретную, проверенную на себе и сотнях других мужчин инструкцию. Это книга для тех, кто устал быть «хорошим парнем на последнем месте». Это книга для тех, кто хочет проснуться однажды утром и понять: я могу всё. Я достоин лучшей женщины. Я умею с ней разговаривать, я умею её рассмешить, я умею её вдохновить, я могу её соблазнить, если мы оба этого захотим.

Но запомните главное: эта книга — не волшебная таблетка. Вы не сможете прочитать её и лечь спать, а проснуться суперменом. Это инструмент. Это тренажёр. Это 365 дней вашей личной трансформации. Если вы готовы работать каждый день, если вы готовы падать и вставать, если вы готовы краснеть и смеяться над собой, — тогда добро пожаловать. Это будет самый увлекательный год в вашей жизни.

О чём эта книга на самом деле

Давайте сразу расставим точки над «ё». Когда вы слышите слово «пикап», что приходит в голову? Пошлые анекдоты про «девушка, вы мне нравитесь, давайте переспим?»? Или образы нагловатых парней в кожаных куртках, которые пристают к прохожим с глупыми фразами? Или, может быть, вы вспоминаете обучающие ролики, где «гуру» с многолетним стажем обещают научить вас «укладывать любую за десять минут»?

Забудьте весь этот мусор. Выбросьте из головы стереотипы. В моём понимании пикап — это прежде всего искусство быть интересным человеком. Это искусство презентовать себя так, чтобы женщине захотелось узнать вас ближе. Это умение слушать и слышать. Это способность создать для двоих ту самую «химию», о которой пишут в любовных романах.

Пикап — это не про секс. Секс — это приятное, но не единственное завершение процесса. Пикап — это про общение. Про радость от того, что ты можешь заговорить с незнакомкой и увидеть, как загораются её глаза. Про чувство собственного достоинства, которое поднимается до небес, когда ты понимаешь: «Она смеётся моим шуткам. Ей нравится со мной. Меня выбрали».

Эта книга — про вашу новую жизнь. Она будет сложной. Вам придётся делать то, что страшно. Вам придётся выглядеть глупо. Вам придётся получать отказы и улыбаться в от-

вет. Но именно через эти тернии вы прорастёте к своим звёздам. Без боли нет роста. Без дискомфорта нет развития. Если вам будет легко — значит, вы не растёте.

Структура книги построена по принципу «спираль». Мы не будем идти по прямой. Мы будем возвращаться к одним и тем же темам на новом витке, углубляться, усложнять задачи. В начале мы работаем над самым простым — над взглядом, над улыбкой, над приветствием. В середине — над искусством беседы, над чувством юмора, над умением флиртовать. В конце — над умением заканчивать вечер так, чтобы у девушки не осталось сомнений в вашей серьёзности и искренности, если вы решили строить отношения.

И, что самое важное, мы будем работать не только над «техникой», но и над состоянием. Вы заметите, что через полгода вам уже не нужны будут заученные фразы. Они станут вашей частью. Вы будете шутить не потому, что выучили шутку по заданию, а потому что вы научились видеть смешное вокруг. Вы будете делать комплименты не потому, что так написано в книге, а потому что вы научились замечать красоту. Вы станете другим человеком. И это самое ценное, что я могу вам дать.

Кому нужна эта книга и зачем

Я часто слышу вопрос: «А что, если я уже не подросток, мне за тридцать, за сорок? Мне поздно?» Отвечаю сразу и навсегда: никогда не поздно. Я знал шестидесятилетнего мужчину, который после развода впервые в жизни подошёл к

незнакомой женщине в парке и пригласил её на чашку кофе. Они встречаются уже пять лет и выглядят счастливее молодых. Возраст — это только цифра. Страх — вот что реально старит.

Итак, эта книга для вас, если:

— Вы просыпаетесь по утрам и смотрите в потолок, думая: «Почему я один?»

— Вы можете подойти к кому угодно в офисе с деловым вопросом, но не можете заговорить с симпатичной бариста в кофейне.

— У вас есть «синдром отличника»: вы привыкли всё делать правильно, а в общении с женщинами это не работает.

— Вы стесняетесь собственного голоса, считаете его некрасивым, слишком тихим или слишком громким.

— Вы считаете, что для знакомства нужны «особые условия» — праздник, друзья, алкоголь, хорошая погода.

— Вас мучает страх отказа. Вы боитесь, что вам скажут «нет», и это разрушит вашу самооценку до основания.

— Вы уже пробовали учиться по всяким книгам, но там было много теории и ни одного конкретного задания. Вы чи-

тали и забывали, потому что не применяли.

— Вы хотите не просто «науку соблазнения», а личностный рост. Вы хотите чувствовать себя мужчиной, который способен выбирать, а не ждать у моря погоды.

Если вы узнали себя хотя бы в одном пункте — вы мой читатель. Я обращаюсь к вам напрямую, потому что я сам был таким. Я помню своё одиночество, помню свои сомнения, помню свои ночи, когда я перечитывал её сообщения по сто раз и не знал, что ответить. Помню, как покупал цветы, клал их в багажник машины и боялся вручить. Помню, как смотрел на пары в кафе и завидовал чужому счастью, думая, что это «не для меня».

Всё это — иллюзия. Счастье доступно всем, кто готов выйти из своей раковины. И моя задача — не просто научить вас техникам, а сделать так, чтобы вы поверили в себя. Потому что без веры в себя все техники бесполезны. Голос может быть идеально поставлен, слова могут быть выверены до миллиметра, но если внутри вас сидит червячок сомнения — женщина это почувствует за секунду. Женщины — удивительные создания. Они считывают наше состояние быстрее, чем мы сами осознаём его. Ваше подсознание выдаёт всё: поза, микродвижения глаз, тембр голоса, пот на ладонях. Или, наоборот, спокойствие, расслабленность, лёгкая улыбка, уверенность.

Я научу вас быть в состоянии победителя. Не зазнайки,

не хама, а спокойного, доброго, уверенного в себе мужчины. Того, к которому хочется прижаться. Того, за которым хочется идти. И да, эта книга научит вас правильно заканчивать вечер, но только тогда, когда вы и ваша спутница будете к этому готовы. Без давления, без манипуляций, без игр. По-человечески.

Правила безопасности и этики (с уважением к женщине — основа успеха)

Это самый важный раздел вступления. Внимание, я буду говорить жёстко. Если вы пришли в эту книгу с мыслью «накачать мышцы» и «охмурять всех подряд» как бездушные роботы, закройте её и отдайте тому, кто действительно хочет изменить свою жизнь. Я не учу аморальности. Я учу человечности.

Правило первое: «Нет» — это «нет».

Запомните эту фразу железобетонно. Вы подошли к девушке, сказали что-то, а она ответила: «Извините, я не хочу знакомиться» или «У меня есть парень» или просто махнула рукой. Всё. Точка. Вы улыбаетесь, говорите: «Хорошего дня, было приятно увидеть такую красивую улыбку» — и разворачиваетесь. Не преследуйте, не уговаривайте, не задавайте вопрос «почему». Угроза с вашей стороны — это преступление. Навязчивость — это путь в никуда. Женщина имеет полное право не хотеть с вами общаться. И её право для вас священно. Уважение к чужим границам — это первый при-

знак зрелого мужчины. Если вы уважаете её границы, она подсознательно будет уважать вас больше, даже если отказала.

Правило второе: Никакой лжи о себе.

Вы не директор крупной компании, если работаете курьером. Вы не миллионер, если у вас кредит. Вы не ветеран спецназа, если отслужили срочную в связи. Ложь рано или поздно вскрывается. И когда она вскрывается, вы падаете в глазах женщины ниже плинтуса. Она прощает недостатки, она прощает бедность, она прощает неопытность, но она не прощает обмана. Обман убивает доверие на корню. Будьте собой. Если вы не уверены, что вам есть что предложить — работайте над собой, а не над фейком. Лучше честный водитель такси, чем фальшивый олигарх, который боится показать свою квартиру.

Правило третье: Никаких грязных намёков в первые минуты.

Знакомство — это диалог двух взрослых людей. Если вы начинаете с пошлости, вы сразу показываете, что женщина для вас — объект. Даже если она улыбнулась на вашу двусмысленность, это не значит, что она внутри не скривилась. Знакомиться нужно с лёгкости, с юмора, с искреннего интереса. Темы интима — это тема для пятого-шестого свидания, когда эмоциональная связь уже построена. Не торопите

события. Чайник не закипает быстрее, если на него кричать.

Правило четвёртое: Не мешайте ей жить.

Если девушка сидит в наушниках, бежит по делам, явно спешит, плачет или разговаривает по телефону — не лезьте. Это не «трудный случай», это «неподходящий момент». Умение видеть контекст — важная часть вашего взросления. Научитесь уважать чужое время и чужое пространство. Есть миллион других девушек, которые в этот момент пьют кофе, читают книгу в парке или скучают в очереди. Идите к ним.

Правило пятое: Будьте благодарны.

За каждый разговор, даже если он длился десять секунд. За каждую улыбку. За каждый отказ. Отказ — это тоже подарок. Это вам сказали «нет», чтобы вы не тратили время на того, кто вам не подходит. Благодарите судьбу за фильтрацию. Благодарите женщин, которые тратят на вас своё время. Это повышает вашу собственную ценность в ваших же глазах. Вы не проситель, а гость в чужом мире, и гость должен быть вежливым.

Я буду повторять эти правила на протяжении всей книги. Потому что это не просто мораль — это практика. Мужчина, который уважает женщину, никогда не остаётся один. Из него не делают «френдзону», его ценят, его уважают, его любят. Помните об этом.

Как вести дневник успеха

Без дневника эта книга не работает. Это не художественная литература, это инструментарий. Представьте, что вы купили набор для сборки шкафа, но не стали пользоваться инструкцией и отверткой. Шкаф не соберётся. Точно так же ваша новая жизнь не построится без фиксации результатов.

Заведите себе общую тетрадь. Красивую, толстую, с твёрдой обложкой. Или обычный блокнот на пружине. Купите две ручки: чёрную и красную. Чёрной вы будете писать задания и свои мысли. Красной — ставить галочки и отмечать прогресс.

Как заполнять дневник:

Дата и день. Например, «День 1, понедельник». Это дисциплинирует.

Задание дня. Перепишите или вклейте задание из книги. Так вы точно его не пропустите и будете помнить, что именно нужно сделать.

Впечатления до выполнения. Что вы чувствуете перед заданием? Страх? Волнение? Скуку? «Мне страшно подойти, потому что она красивее меня» — запишите это. Честность перед самим собой — основа терапии.

Что именно вы сделали. Где это было? В парке, у метро, в кафе? Что вы сказали? Какой был тон? «Я подошёл к девушке с зелёными глазами у входа в магазин, улыбнулся и спросил время. Она ответила, и я добавил: «Спасибо, приятно слышать приятный голос». Она улыбнулась».

Реакция. Что ответила женщина? Какой взгляд был?

Ушла сразу или задержалась на пару секунд?

Рефлексия. Что получилось хорошо? Что можно было сделать лучше? «Я вовремя улыбнулся, но забыл сделать паузу перед ответом. Голос дрожал. Надо дышать животом».

Настроение после. Эйфория? Облегчение? Или разочарование? Запишите и это.

Вывод. Одно предложение, которое вы берёте с собой в следующий день. «Страх меньше, чем я думал. Мир не рухнул».

Раз в неделю (например, в воскресенье) перечитывайте последние семь записей. Ищите повторяющиеся ошибки. Отмечайте, в какие дни вы были смелее, в какие — тише. Понимание своих паттернов — это 50% успеха. Вы увидите, как меняется ваш язык. В первой неделе вы будете писать: «Я заикался и покраснел». На третьей неделе: «Я говорил спокойно, хотя сердце колотилось». На шестой: «Я уже не помню, что говорил, я просто наслаждался разговором».

Дневник — это ваш личный тренер, который всегда с вами. Он не врёт. Он не жалеет. Он просто фиксирует. Когда через год вы откроете его и перечитаете, вы заплачете от счастья, потому что увидите, насколько изменились. Тот робкий парень, который боялся поднять глаза, остался на первых страницах. А новый, уверенный, интересный мужчина смотрит на вас из зеркала. Дневник — это мостик между ними.

Важное дополнение: Если вы пропустили день — не

страшно. Не заставляйте себя делать два задания за один вечер. Просто поставьте прочерк и на следующий день начинайте с чистого листа. Книга не экзамен, это марафон. Марафон можно бежать с остановками. Главное — не сойти с дистанции.

Пояснение терминов (вечер не значит ночь)

В названии книги фигурирует слово «вечер». Многие сразу представляют себе клубы, бары, полумрак, алкоголь и громкую музыку. Это распространённая ошибка. Я специально выбрал слово «вечер», потому что вечер — это время, когда у большинства из нас заканчиваются рабочие дела, спадает дневная суета и появляется свободное время. Вечер может быть и в четыре часа дня, если вы работаете в ночную смену. Вечер — это ваше личное время для развития.

Где проходит «вечер»?

— В парке, где люди гуляют после работы.

— В торговом центре, где окна магазинов манят светом.

— На набережной или у фонтана.

— В кафе, где вы пьёте кофе или чай.

— В книжном магазине, где вы листаете новинки.

— В спортивном клубе, после тренировки.

— На остановке общественного транспорта.

— В очереди в кинотеатр или театр.

Основная идея: вы не ждёте субботы, вы не ждёте праздника. Вы работаете каждый день. Даже если вы устали, даже если на улице дождь или снег, даже если у вас нет настроения. Выходите из дома и практикуйтесь. Это превращается в привычку, а привычка становится вторым я.

Почему именно вечер, а не утро? Утро — время спешки. Люди бегут на работу, озабочены планами, хмуры и не настроены на контакт. Вечер — время расслабления. Психологически люди становятся более открытыми, более готовыми к случайным приятным встречам. Плюс, после работы у многих женщин наступает время «окна» — между работой и домашними делами, когда они позволяют себе флирт и внимание. Вечером лучше работает так называемый «эффект заката» — мы подсознательно становимся романтичнее в сумерках.

Но если вы работаете в ночную смену — не беда. Замените вечер на ваше «свободное время». Главное — регулярность, а не буква. Если вам удобнее заниматься в обеденный перерыв — делайте в обед. Но называйте это всё равно «вечером», чтобы сохранить ритуал. Ритуалы важны. Они создают каркас новой жизни.

Страх и его природа (почему мы боимся и как пере-

стать)

Теперь давайте поговорим о самом главном враге, который сидит у вас внутри. Его зовут страх. Страх подойти. Страх сказать не то. Страх опозориться. Страх быть отвергнутым. Страх выглядеть слабым. Страх выглядеть смешным. Страх услышать: «Пошёл вон, придурок».

Страх — это биологическая программа. Она заложена в нас миллионами лет эволюции. Когда древний человек выходил из пещеры и видел незнакомое племя, его организм впадал в боевую готовность: сердце билось быстрее, кровь прилиwała к мышцам, чтобы бежать или драться. В современном мире нет саблезубых тигров, но механизм остался. Когда мы видим красивую женщину, мозг включает ту же самую древнюю программу: «Опасность! Чужой! Незвестность!»

Но, в отличие от тигра, женщина вас не съест. Максимум — улыбнётся и пройдёт мимо. Или скажет «нет». И мир не рухнет. Вы не умрёте, вас не съедят, ваше сердце не остановится (хотя будет биться сильно), ваша карма не испортится. Отказ — это не оценка вашей личности. Это просто несовпадение. Вы же не обижаетесь на небо за то, что сегодня пасмурно? Так же и здесь. «Нет» — это погода. Она не про вас, а про обстоятельства, про настроение женщины, про её личные дела. Она может быть уставшей, она может быть расстроена из-за ссоры с мамой, она может быть замужем и счастлива. Или она может быть просто лесбиянкой — но мы

не лезем в эту тему. Её причины — её территория. Ваша задача — предложить, а не требовать.

Как победить страх? Лучший способ — делать то, чего боишься. Но делать маленькими шагами. Вы не прыгаете сразу с десятиметровой вышки в бассейн. Вы сначала входите по щиколотку, потом по колено, потом плывёте у бортика. Так же и здесь.

Вот вам несколько приёмов, которые работают против страха:

Приём «Кирпич за кирпичом». Если вы боитесь подойти к самой красивой девушке, подойдите сначала к продавщице в ларьке и спросите про цену хлеба. Затем к кондуктору в автобусе. Затем к пожилой женщине с тележкой. Затем к девушке, которая вам кажется «так себе». Вы постепенно поднимаете планку. Ваш мозг привыкает к тому, что общение с незнакомыми людьми — это не смертельно.

Приём «Десять секунд». Как только вы увидели женщину, с которой хотите заговорить, у вас есть ровно десять секунд, чтобы сделать первый шаг. Если вы ждёте дольше — начинаются сомнения, вы придумываете причины не подходить, вы прокручиваете диалоги в голове, вы находите тысячу отмазок. Счёт «раз-два-три» — и вы уже идёте. Ноги сами несут. Я называю это «режимом безмозглого храбреца». Включаете его — и отключаете мозг. Мозг — это генератор страха. Отключите его на время движения.

Приём «Риск-награда». Спросите себя: что я теряю в

худшем случае? Пять минут времени и капельку гордости. А что я приобретаю в лучшем случае? Новое знакомство, интересный вечер, возможную любовь, секс, дружбу, семью, наконец. Риск — бесконечно мал. Награда — бесконечно велика. Логика говорит «иди». Эмоции говорят «сиди». Кого вы слушаете? Вы же взрослый человек. Вы умеете управлять эмоциями.

Приём «Взгляд в прошлое». Представьте, что вы на смертном одре. Вы вспоминаете свою жизнь. Что вам будет жальче: что вы подошли и получили отказ, или что вы не подошли и всю жизнь гадали «а что, если?». Ответ очевиден. Мы жалеем больше о том, чего не сделали, чем о том, что сделали плохо. Не допускайте, чтобы на смертном одре вы корили себя за трусость.

Страх не уйдёт навсегда. Он будет возвращаться при каждом новом уровне. Вы привыкнете подходить к обычным девушкам — появится страх перед очень красивыми. Вы привыкнете к красивым — появится страх перед известными. Это нормально. Страх — это показатель того, что вы растёте. Если вам не страшно, значит, вы стоите на месте. Бойтесь и делайте. Делайте, пока коленки дрожат. Делайте, пока голос срывается. Только так рождаются герои.

Мужчина, который начинает с себя

Есть одна аксиома, которую вам стоит выучить наизусть и повторять каждое утро: **«Я — главный проект в моей жизни».**

Большинство мужчин совершают фатальную ошибку. Они думают: «Вот встречу женщину — и тогда я стану счастливым. Она подарит мне любовь, она сделает меня уверенным, она решит все мои проблемы». Это инфантильная позиция. Это позиция ребёнка, который ждёт, что мама придёт и всё уладит.

Так не работает. Женщина не приходит в вашу жизнь, чтобы её исправить. Она приходит в вашу жизнь, чтобы разделить с вами то, что у вас уже есть. Если у вас есть пустота внутри — вы притянете женщину с пустотой. Будет союз двух несчастных людей. Если у вас есть радость, интерес к жизни, увлечения, цели, деньги, здоровье — вы притянете такую же женщину. Наполненный притягивает наполненного.

Поэтому первые тридцать дней мы будем работать не с женщинами, а с вами. Мы будем чинить ваш фундамент. Мы будем учиться улыбаться, держать спину, говорить басом, носить правильно подобранную одежду, следить за запахом, планировать свой день. Всё это — база. Без базы техники знакомства не работают. Это как пытаться научиться играть на гитаре, не настроив струны. Звук будет фальшивым.

Вы спросите: «А как же задания? Когда я начну общаться?». Начинайте с первого дня. Но в первые дни вы будете общаться не для того, чтобы получить результат, а для того, чтобы сломать свой барьер. Вы будете подходить к пожилым женщинам, к продавцам, к женщинам с детьми — к тем, кто

безопасен, кто не вызовет у вас дрожь. Это разогрев. Как в спортзале: сначала вы бегаете на дорожке, потом берёте гантели.

Обещание и наказание

Я верю, что в каждом мужчине заложена огромная сила. И я верю, что вы способны на большее, чем думаете. Но я также знаю, что без дисциплины ничего не получится. Поэтому я предлагаю вам заключить со мной, а точнее, с самим собой, письменный договор.

Возьмите чистый лист бумаги. Напишите сверху: **«Моё обещание»**.

Ниже напишите:

«Я, [ваше имя], вступая на путь личной трансформации, обещаю себе:

- 1. Выполнять не менее пяти заданий в неделю в течение ближайших 365 дней.*
- 2. Записывать все свои результаты в дневник, даже если они кажутся мне ничтожными.*
- 3. Не врать себе о своих чувствах и страхах.*
- 4. Помнить о правилах уважения к женщинам и не нарушать их.*

5. Не бросать этот путь, даже если мне будет стыдно, страшно или больно.

6. В конце года подарить себе тот самый приз, о котором я мечтаю (новая вещь, путешествие, исполнение давней мечты), в знак того, что я справился.»

Поставьте подпись и дату.

Теперь о наказании. Если вы пропустили задание без уважительной причины (болезнь, форс-мажор не в счёт), вы не наказываете себя поркой или голодовкой. Это глупо. Вы просто берёте красную ручку в дневнике и пишете: «Слабачок. Сегодня я не вырос. Я съел лишний день своей жизни». Это жёсткое самопосрамление. Через пару таких записей вам станет так мерзко, что вы начнёте делать задания, чтобы не видеть красных надписей. Это работает, проверено.

Также в качестве штрафа вы можете перевести небольшую сумму на благотворительность (или в специальную копилку «Штрафы»), но это по желанию. Я лично заставлял себя отжиматься каждый раз, когда отказывался от выхода на улицу. После ста отжиманий мысли о лени исчезали.

Как читать эту книгу дальше (инструкция по применению)

Мы подошли к самому важному. Вы прочитали вступление, вы согласились с правилами, вы завели дневник и даже написали обещание. Что теперь? Теперь перед вами 365

дней. Но это не просто список заданий. Каждый день — это маленькая глава-урок, за которой следует практика.

Вот как строится каждый день:

Разминка. Небольшое размышление о теме дня. Иногда психологическое, иногда житейское. Это настраивает ваш мозг на нужный лад.

Основное задание. Конкретное действие, которое вы должны сделать именно сегодня. Может быть простое («улыбнитесь трём прохожим») или сложное («подойдите и пошутите»). Сложность нарастает.

Совет «на вырост». Если основное задание для вас слишком простое — есть усложнённый вариант. Если слишком сложное — есть облегчённый вариант. Вы сами выбираете свой уровень.

Пример из жизни. Я всегда привожу реальные истории — свои или моих учеников. Это помогает представить ситуацию и понять, что всё это возможно и реально.

Вопрос для рефлексии. Вы не просто делаете, вы потом думаете о том, что сделали. Именно так рождается навык.

Практическое задание в дневнике. Я даю конкретную строчку или табличку, которую вы должны заполнить в конце дня.

Не пропускайте ни одного пункта. Не листайте вперёд, чтобы «посмотреть, что будет завтра». Живите сегодняшним днём. Каждый день — это ваша победа над вчерашним собой. И если вы выполнили задание — вы уже герой, незави-

симо от результата. Результат вторичен. Первичен процесс.

Также я настоятельно рекомендую читать эту книгу в одиночестве, без свидетелей. Возьмите чай, сядьте в удобное кресло, закройте дверь. Это ваше личное пространство трансформации. Не обсуждайте задания с друзьями, которые будут смеяться или отговаривать. Они не знают, что вы можете стать лучше. Покажите им результаты через год. Тогда они замолчат и, возможно, попросят эту книгу у вас.

Заключительное слово перед стартом

Дорогой читатель, мы с вами стоим на пороге. За дверью — ваш новый мир. Там ярче светят фонари, там чаще звучит женский смех, там ваше отражение в витрине улыбается вам в ответ. Я не обещаю, что через год у вас будет гарем или что каждая вторая девушка будет падать к вашим ногам. Это глупо и не нужно. Я обещаю вам другое: вы перестанете бояться. Вы перестанете быть заложником своих мыслей. Вы научитесь получать удовольствие от общения. Вы полюбите себя настолько, что женщины будут чувствовать это за километр и тянуться к вам, как цветы к солнцу.

Вы узнаете, что женщины — не загадочные инопланетянки. Они такие же люди: они боятся, сомневаются, хотят любви и внимания. Вы поймёте, что красивая внешность — это не главное. Главное — искра, химия, совпадение взглядов. И вы научитесь создавать эту искру. Не по волшебству, а по технологии. Но технология станет волшебством, когда вы пропустите её через себя.

Помните: я с вами в каждой строчке. Я не идеальный гуру, я обычный парень, который однажды решил изменить свою жизнь и сделал это. Если получилось у меня — получится у вас. Биология у нас одинаковая. Только разница в смелости. А смелость нарабатывается, как мышца. День за днём, подход за подходом.

Итак, переверните страницу. День первый ждёт вас. Вы готовы? Вы уверены? Вы хотите этого? Тогда поехали. Мир не будет ждать. Но он будет рад вас видеть — нового, сильного, улыбающегося мужчину, который идёт навстречу своей судьбе.

Сделайте глубокий вдох. Выдохните. Улыбнитесь. И начните. Завтра вы скажете себе: «Я сделал это». А через месяц вы скажете: «Я делаю это легко». А через год вы скажете: «Я — хозяин своей жизни».

С уважением, ваш автор и наставник.

МОДУЛЬ I. БАЗОВЫЙ НАСТРОЙ

Дни 1–30: Убрать страх публичности и научиться слышать свой голос

Предисловие к модулю: Почему мы начинаем с азов

Представьте, что вы решили построить дом. С чего вы начнёте? С крыши? С украшения фасада? С установки окон? Конечно же, нет. Вы начнёте с фундамента. Вы будете копать землю, заливать бетон, ждать, пока он застынет. Это скучно, это тяжело, это некрасиво. Но без фундамента дом рухнет при первом же ветре.

Точно так же и в нашем деле. Большинство мужчин хотят сразу «взять быка за рога»: подойти к самой красивой, сказать что-то умное, получить номер и уйти в закат. Это наивно и самонадеянно. Вы не можете научиться играть на скрипке, не научившись держать смычок. Вы не можете научиться плавать кролем, не научившись лежать на воде.

Первый модуль — это наш бетонный фундамент. Мы не будем знакомиться ради знакомства. Мы будем учиться базовым вещам, которые кажутся смешными и примитивными. Мы будем учиться улыбаться. Мы будем учиться смотреть в глаза. Мы будем учиться говорить громко и чётко. Мы будем учиться стоять прямо. И да, мы будем учиться говорить «привет» людям, которые не вызывают у нас трепета.

Почему именно так? Потому что страх общения с женщинами — это не страх женщин. Это страх неизвестности, страх оценки, страх собственной несостоятельности. Мы будем лечить этот страх системно, через маленькие победы. Каждый день вы будете делать то, что вчера было для вас чуть-чуть неудобно. И через месяц вы удивитесь, как много вы изменились.

Ещё одно важное правило этого модуля: **никакого результата**. Да, вы не ослышались. В первые тридцать дней вы вообще не думаете о том, чтобы получить номер телефона, договориться о свидании или поцеловать кого-то. Ваша единственная задача — **выйти из дома и сделать упражнение**. Результат не важен. Важна только практика. Как в спорте: вы не бежите марафон в первый день, вы просто выходите на пробежку вокруг дома.

И последнее: если вы пропустили день — не возвращайтесь назад. Идите дальше. Пропущенный день — это потеря, но не катастрофа. Мы не собираемся быть идеальными, мы собираемся быть настоящими.

День 1. Улыбнись незнакомому человеку в лифте или на улице и удержи взгляд на три секунды

Разминка: О силе улыбки

Знаете, что общего между улыбкой и хорошим настроением? Они заразительны. Когда один человек улыбается, у второго невольно поднимаются уголки губ. Это называется

«зеркальные нейроны» — мы устроены так, чтобы копировать эмоции окружающих. Улыбка — это самый простой и самый мощный инструмент невербального общения.

Вспомните себя в общественном транспорте. Кругом хмурые, уставшие, озабоченные лица. И вдруг кто-то улыбается. Светло, открыто, искренне. Что происходит? Вам становится теплее, даже если вы не имеете отношения к этому человеку. Вы подсознательно тянетесь к улыбке, как цветок тянется к солнцу.

Но большинство мужчин боятся улыбаться незнакомцам. Почему? Потому что улыбка — это проявление открытости. Мы боимся быть открытыми, потому что открытость делает нас уязвимыми. «А что, если он не улыбнётся в ответ? А что, если она подумает, что я странный? А что, если меня сочтут легкомысленным?» Все эти страхи — из головы. На самом деле, улыбка незнакомцу — это акт доброй воли. Это способ сказать: «Я не враг, я хороший человек, я желаю тебе добра». И 99% людей, даже самых угрюмых, ответят на это хотя бы лёгким движением губ.

Вот вам история из моей жизни. Я ехал в лифте с соседкой сверху. Мы жили в одном доме пять лет, но никогда не разговаривали. Она всегда выглядела серьёзной, даже суровой. Однажды я решил, что хватит. Когда дверь лифта закрылась, я посмотрел на неё, улыбнулся и сказал: «Хороший день, правда?» Она опешила на секунду, потом улыбнулась в ответ — робко, но искренне. С тех пор мы здороваемся каж-

дый раз. Простое действие превратило незнакомку в приятную соседку.

Основное задание

Сегодня ваша задача — найти незнакомого человека и подарить ему улыбку. Это может быть кто угодно: кондуктор в автобусе, продавщица в киоске, прохожий на улице, охранник в торговом центре, сосед по лестничной клетке. Главные условия:

Человек должен быть незнакомым (или малознакомым — типа соседа, с которым вы не общаетесь).

Вы должны поймать его взгляд. Да, для этого нужно поднять глаза от телефона и посмотреть на человека.

Вы улыбаетесь — не криво, не натянуто, не дежурно, а так, будто вы увидели старого друга после долгой разлуки. Вспомните что-то приятное, чтобы улыбка была настоящей.

Вы задерживаете взгляд на лице этого человека ровно на три секунды. Считайте про себя: «раз, два, три». После этого вы можете опустить глаза или перевести взгляд на что-то другое.

Никаких слов не нужно. Только улыбка и взгляд.

Важно: не пяльтесь! Три секунды — это недолго. Это достаточно, чтобы человек заметил вашу улыбку, но недостаточно, чтобы он почувствовал себя некомфортно. Три секунды — это как «здравствуйте» без звука.

Совет «на вырост» (для смелых)

Если вы чувствуете в себе силы, добавьте к улыбке лёгкое

движение головой — едва заметный кивок. Это ещё больше сближает. Или, если вы в лифте, произнесите «Доброе утро» или «Хорошего дня». Но это уже второй уровень. На сегодня достаточно только улыбки.

Совет «на облегчение» (для робких)

Если вам очень страшно, не смотрите в глаза. Посмотрите на переносицу или между бровей. Со стороны будет казаться, что вы смотрите в глаза, но вам будет легче. Или выберите человека, который стоит к вам спиной или вполоборота — вам не придётся ловить взгляд, вы просто улыбнётесь в его сторону. Главное — начать.

Пример из жизни

Мой ученик Андрей, программист, интроверт до мозга костей. Он рассказывал: «Когда я прочитал задание, я подумал, что это бред. Я никогда никому не улыбаюсь. Я вообще не смотрю на людей в транспорте. Но я решил попробовать. Первый раз я улыбнулся пожилому мужчине в очереди в аптеку. Мужчина посмотрел на меня с подозрением, но потом улыбнулся и кивнул. У меня сердце выпрыгивало из груди! Второй раз я улыбнулся девушке в кофейне, когда она делала мне кофе. Она улыбнулась в ответ и даже спросила: «Сахар или без?» — хотя я не заказывал кофе. Я почувствовал себя суперменом. К концу дня я уже улыбался всем подряд, и у меня было такое ощущение, что весь мир стал добрее».

Вопрос для рефлексии (записать в дневник)

Сколько человек сегодня вы осчастливили своей улыб-

кой?

Кто улыбнулся в ответ?

Кто сделал вид, что не заметил?

Что вы чувствовали, когда улыбались? Страх? Неловкость? Или радость?

Изменилось ли ваше настроение к концу дня?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 1. Я улыбнулся незнакомому человеку. Это был (кто и где). Моя улыбка была (настоящей/дежурной/натяннутой). В ответ я увидел (улыбку/хмурый взгляд/ничего). Мои ощущения: (страх/эйфория/равнодушие). Вывод: улыбаться незнакомцам (легко/трудно/странно), но я горжусь собой, потому что сделал это».

День 2. Подойди к витрине магазина и громко (для себя) прокомментируй товар, как будто ты ведущий шоу

Разминка: Голос — это ваша визитная карточка

Вы когда-нибудь слушали, как говорят уверенные мужчины? Их голос звучит ровно, низко, спокойно. Он пробивает шум толпы, он не напрягает слушателя, он притягивает внимание. А теперь вспомните, как говорите вы, когда стесняетесь. Голос становится выше, слова проглатываются, окончания смазываются, вы говорите в пол-рта, как будто боитесь, что вас услышат.

В чём проблема? Мы боимся звучать громко, потому что громкость ассоциируется у нас с наглостью, с конфликтом, с привлечением ненужного внимания. Но громкость не равна наглости. Громкость — это просто хорошо поставленный голос, который доносит ваши слова до собеседника. Женщины любят низкий, уверенный голос. Это на уровне инстинктов: низкий голос означает большую физическую силу, надёжность, способность защитить.

Сегодня мы будем тренировать голос. Мы не будем кричать. Мы будем говорить громко и чётко, но про себя. Мы будем делать это в комфортной обстановке — возле витрины, глядя на товар. Никто не поймёт, что вы тренируетесь. Все подумают, что вы просто разглядываете товар и что-то бормочете себе под нос. Но мы-то знаем правду.

Основное задание

Выйдите на улицу или в торговый центр. Найдите витрину с каким-нибудь товаром: одежда, обувь, техника, продукты, автомобили — что угодно. Остановитесь перед ней, как будто вы заинтересованы. И начните комментировать этот товар вслух, но так, чтобы вас слышали только вы (или стоящие рядом люди, если они не обращают внимания). Представьте, что вы ведёте телевизионное шоу о покупках или модный обзор. Ваша речь должна быть:

— **Громкой** — не шёпот, не бормотание, а чёткая, ясная речь, которую можно услышать за метр-два.

— **Эмоциональной** — добавляйте интонации: удивление, восторг, сомнение, иронию. «Ого, какая стильная куртка! Интересно, она подойдёт к джинсам? А вот эта модель — м-да, сомнительный выбор, но цвет — бомба!»

— **Развёрнутой** — не «красиво», а «эта вещь имеет интересный крой, обратите внимание на плечевые швы, качество прострочки».

— **Продолжительной** — хотя бы 30–40 секунд непрерывной речи. Вы должны чувствовать, как работают ваши голосовые связки.

Не думайте о том, что подумают прохожие. Они слишком заняты своей жизнью, чтобы обращать внимание на странного парня у витрины. Даже если кто-то услышит ваш комментарий, максимум — улыбнётся и пройдёт дальше. Вы не делаете ничего противозаконного.

Совет «на вырост»

Если вы готовы к большему, повернитесь к витрине спиной и прокомментируйте не товар, а проходящих мимо людей. Шёпотом, но громко: «А вот эта дама в красном пальто, надо же, стильный выбор... А тот мужчина в кепке, мне кажется, он куда-то опаздывает». Это упражнение на включение наблюдательности и спонтанной речи. Но будьте осторожны — никого не оскорбляйте, только позитив или нейтрал.

Совет «на облегчение»

Вы можете не стоять у витрины, а просто идти по улице и комментировать всё, что видите: «Какое красивое небо сегодня», «Ого, новый ресторан открылся», «Интересно, а сколько стоят эти апельсины?». Вы делаете то же самое, но в движении. Это даже проще, потому что не нужно стоять на месте и бояться, что кто-то заподозрит неладное.

Пример из жизни

Мой знакомый Игорь, который всю жизнь боялся своего голоса, рассказывал: «Я пришёл в торговый центр, нашёл витрину с мужскими рубашками. Начал вслух размышлять: «Какие интересные манжеты, я такие нигде не видел. Эта рубашка идеальна для работы в офисе, а вот эта — для вечеринки. Но ценник, конечно, кусается». Рядом стояла женщина с ребёнком. Я подумал, что она сейчас назовёт меня психом. А она улыбнулась и сказала сыну: «Видишь, дядя выбирает рубашку, как папа». Я покраснел, но продолжил. Через пять минут я уже не боялся своего голоса. И главное, я понял, что мой голос — нормальный, его не стыдно слушать».

Вопрос для рефлексии

Как звучал ваш голос? Уверенно или тихо?

Удалось ли вам сохранить чёткость речи?

Заметили ли прохожие ваше занятие?

Какие ощущения в горле? Оно не сжалось?

Стало ли вам легче говорить после упражнения?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 2. Я комментировал товар у витрины (какой товар). Моя речь была (громкой/тихой/средней). Я испытывал (неловкость/смех/уверенность). Самое сложное было (начать/продолжать/не сбиться). Самое приятное было (почувствовать голос/заметить, что никто не смотрит/улыбнуться себе). Вывод: мой голос (звучит так себе/нормально/даже красиво), и я могу управлять им».

День 3. Скажи «Привет» трём женщинам старше пятидесяти лет

Разминка: Почему пожилые женщины — ваши лучшие учителя

У вас наверняка есть бабушка или пожилая тётя, которая всегда рада видеть вас, которая интересуется, как дела, кормит пирожками и называет «мой хороший». Пожилые женщины, как правило, очень отзывчивы на внимание. Они не боятся незнакомцев (потому что выросли в другое время), они не считают себя неприступными (потому что уже не соревнуются за мужское внимание), и они искренне рады общению, особенно если молодой человек обращается к ним с уважением.

Тренироваться на пожилых женщинах — идеальный вариант для новичка. Вы не рискуете получить резкий отказ (ну кто откажет вежливому парню, который просто сказал «привет»?). Вы не испытываете сильного волнения (потому

что ваше подсознание не видит в них угрозы). Вы просто учитесь открывать рот и издавать приветственный звук. Это как разминка перед большой тренировкой.

Но есть важный нюанс. Не делайте это механически. Не подходите и не бросайте «привет» как робот. Смотрите в глаза, улыбайтесь, проявляйте искреннее уважение. Многие пожилые женщины чувствуют себя невидимками в современном мире. Ваше «привет» может сделать их день. Вы дарите им внимание, они дарят вам уверенность. Взаимовыгодный обмен.

Основное задание

В течение дня найдите трёх женщин, которым явно за пятьдесят. Это можно сделать где угодно: в магазине (кассиры старшего возраста), в парке (женщины с внуками или с собачками), в очереди в банке, на остановке, в автобусе.

Ваша задача: подойти к каждой из них, посмотреть в глаза, улыбнуться и произнести одно единственное слово: «Привет!» или «Здравствуйте!». Интонация должна быть приветливой и тёплой, но без заискивания. Вы не просите ничего. Вы просто приветствуете человека.

Если женщина отвечает «Здравствуйте» и идёт дальше — отлично. Если она останавливается и хочет поговорить — тоже отлично (но не обязательно, вы можете коротко ответить и попрощаться). Если она не отвечает — всё равно отлично, вы сделали своё дело.

Важно: не делайте три подхода подряд у одного входа в

метро. Разойдитесь по времени и месту. Первая — утром в булочной, вторая — днём в парке, третья — вечером в аптеке. Так вы не будете выглядеть странно и не соберёте ненужных взглядов.

Совет «на вырост»

Если вы хотите большего, после «привет» добавьте простой вопрос: «Как у вас дела?» или «Отличная погода сегодня, правда?». Посмотрите на реакцию. Часто пожилые женщины с радостью включаются в короткую беседу. Вы узнаете, что её внук сегодня получил пятёрку, или что у неё болит колено, или что она идёт в гости к подруге. Это обогащает ваш опыт общения.

Совет «на облегчение»

Если вам страшно подходить к женщинам старше пятидесяти (да, такое тоже бывает), просто скажите «привет» через плечо, не останавливаясь. Например, вы проходите мимо женщины в парке, поворачиваете голову, улыбаетесь и бросаете «Привет!», не сбавляя шаг. Это менее ответственно, но вы всё равно тренируете свой голос и смелость.

Пример из жизни

У меня был ученик Михаил, 27 лет, инженер-конструктор. Он был настолько застенчив, что краснел, когда кассирша в супермаркете называла его «молодой человек». Когда я дал ему задание поздороваться с тремя женщинами старше пятидесяти, он сказал: «Это унижительно. Я не хочу казаться дураком». Я настоял. Он вышел на улицу, подошёл к первой

женщине, которая кормила голубей, и выдавил: «Привет». Она обернулась, улыбнулась и ответила: «Привет, сынок. Голубей любишь?» Он немного растерялся, но заговорил с ней. Они проговорили пять минут о погоде, о голубях и о том, что она пришла в этот парк каждое утро. Когда он уходил, она пожелала ему «хорошей невесты». Михаил пришёл ко мне и сказал: «Это было самое тёплое общение за последний год. Я чувствовал себя... нужным». С тех пор он перестал бояться подходить к незнакомым женщинам. Начав с «бабушек», через две недели он уже здоровался с девушками у кафе.

Вопрос для рефлексии

Сколько женщин вы поприветствовали?

Как они реагировали? Улыбались? Хмурились?

Смотрели ли вы им в глаза?

Какие у вас были ощущения: страх, неловкость, радость?

Что было легче — подойти к первой, второй или третьей?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 3. Я поздоровался с тремя женщинами старше пятидесяти. Места встреч: (перечислить). Реакции: (улыбка, равнодушие, ответный разговор). Мои ощущения после первого раза (страх), после второго (спокойнее), после третьего (легко). Вывод: говорить «привет» незнакомцам (не страшно, если это «бабушки»). Я могу делать это без особого напряжения. Завтра попробую что-то посложнее».

День 4. Эксперимент с голосом: читай стих вслух, намеренно занижая тембр на полтона

Разминка: Как звучит ваш самый лучший голос

Здесь мы подходим к важной теме — тембру голоса. У каждого мужчины есть свой естественный голос, который мы используем в повседневной жизни. Но есть и другой голос — более низкий, более грудной, более резонансный. Он спит глубоко внутри вас, как спящий великан. Сегодня мы его разбудим.

Почему низкий голос так важен? Исследования показывают, что женщины подсознательно оценивают мужчин по голосу. Голос с частотой около 85–90 герц (это бас или баритон) ассоциируется с большим количеством тестостерона, физической силой и доминантностью. Женщины, даже если они этого не осознают, предпочитают говорить с мужчинами с низким голосом. И это не сексизм, это эволюция. Так сложилось тысячи лет назад.

Но как понизить тембр? Это не значит «говорить грубо» или «сипеть». Это значит использовать весь объём вашей грудной клетки, а не только горло. Попробуйте сейчас: положите руку на грудь и скажите «Мммм». Чувствуете вибрацию в груди? Вот это правильный звук. А теперь скажите «Ыыыы» тоненько — вибрация исчезла, звук пошёл из горла. Нам нужно, чтобы звук всегда шёл из груди, потому что грудной голос — это низкий голос.

Но как натренировать его без скучных упражнений? Че-

рез стихи. Стихи — это идеальный материал для голосовых тренировок, потому что у них есть ритм, рифма и эмоциональная нагрузка. Вы не просто бубните, вы декламируете, вы актёр, вы чтец.

Основное задание

Сегодня вам предстоит прочитать вслух (громко, чётко) одно стихотворение. Выберите то, которое вам нравится. Если вы не знаете стихов наизусть — возьмите книгу или откройте телефон. Это может быть Пушкин, Есенин, Бродский или даже современные поэты. Главное, чтобы в стихах была эмоция и объём.

Теперь техника:

Встаньте ровно, ноги на ширине плеч, плечи расправлены.

Сделайте глубокий вдох животом (не грудью — именно животом, чтобы диафрагма опустилась).

Начните читать, но специально занижайте голос на полтона ниже вашего обычного. Представьте, что вы читаете не для себя, а для зала, который сидит в последних рядах.

Уделите внимание гласным: тяните их, чтобы голос звучал объёмно. «Ооооосень» вместо «Асень».

Продолжайте читать 2–3 минуты. Если голос срывается или вы чувствуете першение — сделайте глоток воды и продолжите.

Важно: не давите на связки. Если горло начинает болеть — вы делаете неправильно. Звук должен исходить из груди, а не из гортани. Представьте, что вы зеваете — вот такое рас-

слабленное горло и нужно.

Совет «на вырост»

Запишите свой голос на диктофон до чтения и после. Сравните. Вы услышите разницу. Ваш «экспериментальный» голос будет звучать взрослее, солиднее и приятнее. Возможно, вам захочется использовать его в повседневной жизни.

Совет «на облегчение»

Вы можете не читать стихи, а просто произносить алфавит или считать до двадцати, но намеренно низким голосом. Суть та же — тренировка тембра. Или прочитайте вслух любой текст из газеты, но с низкой тональностью.

Пример из жизни

Дмитрий, 33 года, менеджер по продажам, привык говорить быстро и высоко. Он всегда чувствовал, что его голос не «пробивает» клиентов. Когда он начал читать стихи низким голосом, он понял: «Я звучу как другой человек! Как будто я надел дорогой пиджак». Он стал каждый день читать по одному стихотворению перед зеркалом. Через месяц коллеги заметили: «Ты что-то изменил? Ты звучишь весомее». Его продажи выросли на 15%. Потому что люди подсознательно доверяют низким голосам. Но самое главное — он почувствовал себя увереннее на свиданиях.

Вопрос для рефлексии

Слышали ли вы разницу между своим обычным и заниженным голосом?

Было ли вам комфортно читать?

Какие ощущения в грудной клетке?

Какой голос вам больше нравится?

Можете ли вы представить, что будете так говорить с женщиной?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 4. Я читал стих (название или автор). Обычно мой голос звучит (высоко/средне). Когда я занизил тембр, я почувствовал (вибрацию в груди/дискомфорт в горле/удивление от звучания). Самое сложное было (держат низкий голос/не переходить на привычный). Самое приятное было (услышать новый голос/почувствовать резонанс). Вывод: мой голос может звучать (глубже/солиднее), мне нужно тренировать грудной резонатор».

День 5. Задание «Зеркало»: весь вечер смотри в глаза собеседнику во время разговора, не отводя взгляд первым

Разминка: Глаза — зеркало души, но мы боимся в них смотреть

Знаете, что самое трудное для мужчины при знакомстве? Нет, не слова. Не выбор темы. Не комплименты. Самое трудное — это смотреть в глаза. Мы отводим взгляд, мы смотрим в пол, мы разглядываем её серьги, мы смотрим куда угодно, только не в глаза. И это убивает всё очарование.

Представьте себе: вы подходите к женщине, говорите что-то умное, но ваши глаза бегают по сторонам, как у загнанного зайца. Она думает: «Он либо врёт, либо боится меня, либо он странный». Ни один из этих вариантов не ведёт к свиданию.

Взгляд — это оружие. Уверенный, спокойный, открытый взгляд говорит женщине: «Я не боюсь тебя, я вижу тебя настоящую, я не собираюсь прятаться». Это сигнал силы. В животном мире пристальный взгляд — это вызов. Но в человеческом мире спокойный, добрый взгляд — это приглашение к диалогу.

Сегодня мы будем тренировать этот навык на всех людях, а не только на женщинах. Потому что если вы не можете смотреть в глаза своему другу или коллеге, вы не сможете смотреть в глаза и незнакомке.

Основное задание

В течение всего дня (или хотя бы нескольких часов общения) сознательно смотрите собеседнику в глаза во время разговора. Это касается всех: членов семьи, друзей, коллег, продавцов, официантов. Главное правило: **вы не отводите взгляд первым**. Если собеседник отводит глаза — вы всё равно держите взгляд ещё пару секунд, а потом спокойно переводите его на что-то другое (но без резкости).

Если собеседник не отводит взгляд — вы соревнуетесь во взгляде. Это интересно. Вы можете увидеть, кто более уверен. Но помните: мы не сверлим человека взглядом, мы про-

сто смотрим открыто и спокойно. Без агрессии, без гипнотического давления. С лёгкой улыбкой.

Если вам не с кем поговорить целый день (например, выходной), подойдите к зеркалу и смотрите в глаза самому себе в течение 2–3 минут. Да, это тоже упражнение. Многие не могут выдержать собственного взгляда дольше 20 секунд. Попробуйте.

Совет «на вырост»

Разделите взгляд на три зоны: глаза, переносица, лоб. Если смотреть прямо в глаза слишком страшно, смотрите в переносицу или чуть выше между бровями. Со стороны это выглядит как взгляд в глаза. Но вам психологически легче. Освойте этот трюк.

Совет «на облегчение»

Если вы общаетесь с группой людей, переводите взгляд с одного лица на другое. Так вы не будете выглядеть «сверхъестественно» и сохраните комфорт для всех. Ваша задача — хотя бы 50% времени разговора смотреть в глаза тому, с кем вы общаетесь.

Пример из жизни

Моя подруга Ольга рассказывала: «Я всегда думала, что парни не смотрят в глаза, потому что им всё равно. Пока не встретила одного. Он смотрел на меня так, будто я — единственный человек в мире. Я даже смутилась. Но мне это чертовски понравилось. Я чувствовала себя королевой». И знаете, что сделал тот парень? Он просто смотрел на неё, когда

говорил. Без грязи, без навязчивости. Просто был с ней в моменте. Они встречаются до сих пор.

А вот мой ученик Павел, 25 лет, не мог смотреть в глаза даже маме. Когда я дал ему задание, он выполнил его в метро: смотрел в глаза попутчикам. «Первый мужчина подумал, что я гей, — смеялся Павел. — Но я не сдался. Я продолжил. К вечеру я мог смотреть в глаза незнакомым людям без страха». Через неделю он познакомился с девушкой и сказал: «Я смотрел ей в глаза, и она сказала, что у меня магнетический взгляд. А раньше я даже не знал, что у меня есть взгляд!».

Вопрос для рефлексии

Кому сегодня вы смотрели в глаза?

Как долго удавалось удерживать взгляд?

Кто первым отводил глаза — вы или собеседник?

Было ли вам неловко?

Заметили ли вы, что взгляд меняет качество разговора?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 5. Я выполнял задание «Зеркало». Больше всего я смотрел в глаза (кому). Мне было (легко/сложно) удерживать взгляд. В большинстве случаев собеседники (отводили глаза/смотрели в ответ). Я чувствовал (дискомфорт/спокойствие/силу). Вывод: взгляд в глаза (меняет отношение ко мне/делает разговор искреннее/требуется тренировки). Я буду продолжать это делать».

День 6. Сделай комплимент кассирше в супермаркете (не про внешность, а про выбор товара или скорость работы)

Разминка: Комплимент без задней мысли

Мужчины часто боятся делать комплименты, потому что думают, что это выглядит как приставание. «А вдруг она подумает, что я хочу познакомиться? А вдруг она решит, что я навязываюсь?» Эти страхи мешают нам быть вежливыми и внимательными. Но комплимент — это не приставание. Это признание чужого труда, вкуса или профессионализма.

Особенно важно делать комплименты не про внешность. Потому что комплимент внешности может быть воспринят как попытка флирта. А комплимент работе — это просто человеческое внимание. «Вы очень быстро считаете» — это безобидно. «У вас красивая упаковка товара» — это безобидно. «Как вы так аккуратно всё раскладываете?» — это безобидно.

Кассирши в супермаркетах — идеальные объекты для тренировки. Они привыкли к потоку людей, они уставшие, они редко слышат добрые слова. Ваш комплимент может поднять им настроение на целый день. А вы получите опыт доброго, искреннего общения без всякой задней мысли.

Основное задание

Сегодня, когда вы будете покупать что-то в супермаркете (а вы обязательно будете, если не сегодня, то завтра), скажите кассирше комплимент, который не касается её внешне-

сти, возраста или семейного положения. Вот несколько примеров:

— «Спасибо, вы так быстро пробиваете товар, я даже не успел заскучать».

— «Вы так аккуратно сложили всё в пакет, у вас талант к упаковке!».

— «Ого, вы так уверенно работаете с этим сканером, у вас техника прямо как у пилота».

— «Какая у вас красивая, гладкая бумага для чеков — приятно держать в руках» (шутливо).

— «Я всегда прихожу в эту кассу, потому что здесь приятная атмосфера — это, наверное, из-за вас».

Говорите это с улыбкой, смотрите в глаза, говорите чётко и спокойно. Не ждите ответной благодарности — многие кассиры просто кивают или улыбаются, они заняты работой. Ваша задача — сделать один комплимент сегодня. Или три, если вы зайдёте в три магазина.

Совет «на вырост»

Добавьте к комплименту вопрос: «А вы давно здесь работаете?» или «Это ваша любимая смена?». Покажите искренний интерес к человеку. Это уже мини-разговор, а не просто «брошенная фраза». Если кассирша захочет поговорить —

поддержите беседу. Если нет — не настаивайте.

Совет «на облегчение»

Если вам совсем страшно говорить комплименты в лицо, скажите комплимент, когда платите картой и смотрите на экран терминала, а не на кассира. Или скажите комплимент в спину, уходя: «Спасибо, вы очень приятная». Это всё равно считается.

Пример из жизни

Мой друг Сергей, 40 лет, директор компании, всегда был сдержан в эмоциях. Когда я дал ему задание сделать комплимент кассирше, он скривился: «Это не по-мужски». Но всё же сделал. Он купил хлеб и сказал кассирше, пожилой женщине: «У вас удивительно спокойные руки. Вы так ровно берёте хлеб, будто хирург». Женщина подняла глаза, улыбнулась до ушей и сказала: «Мне никто никогда такого не говорил! Спасибо, сынок». Сергей вышел из магазина с ощущением, что он совершил доброе дело. Через месяц он уже без стеснения делал комплименты любым женщинам, не дожидаясь задания.

Вопрос для рефлексии

Кому и где вы сделали комплимент?

Какая была реакция?

Было ли вам неловко?

Что вы почувствовали, увидев улыбку в ответ?

Легче ли делать комплименты не про внешность?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 6. Я сделал комплимент (кому). Он был про (работу/скорость/аккуратность). Реакция была (улыбка/смущение/безразличие). Я чувствовал (страх/гордость/тепло). Вывод: комплименты делать (не страшно, когда они искренние). Я могу дарить людям хорошее настроение».

День 7. Пройдись по центру города с прямой спиной и руками свободно по швам (без телефона в руках)

Разминка: Язык тела говорит громче слов

Знаете, как определить уверенного человека за 5 секунд? По тому, как он стоит и идёт. У уверенного человека расправлены плечи, голова чуть приподнята, руки не прячутся в карманы, а висят свободно или жестикулируют в такт шагам. Он не сутулится, не смотрит в пол, не идёт, сгорбившись, как будто прячется от дождя.

А теперь посмотрите на себя в зеркало в полный рост. Что вы видите? Опущенные плечи? Голову, ушедшую в корпус? Руки в карманах или с телефоном, который вы держите на уровне груди, как защитный экран? Если да — вы подаёте миру сигнал слабости. «Я боюсь этого мира, я защищаюсь, я не хочу быть замеченным».

Телефон — это главный враг уверенного человека на улице. Когда вы смотрите в телефон, вы не видите мира, вы не видите людей, вы закрыты от контакта. И люди интуитивно к вам не подойдут, потому что вы излучаете «не беспокоить».

Сегодня мы ломаем эту привычку.

Основное задание

Выйдите на центральную улицу вашего города (или в любое людное место). Положите телефон в карман или сумку. Не доставайте его ни при каких обстоятельствах в течение всего времени прогулки. Если вы слушаете музыку — выключите наушники. Ваши руки свободно висят вдоль туловища. Вы не скрещиваете их на груди, не держите в карманах, не теребите что-то.

Теперь самая сложная часть: держите спину прямой. Представьте, что вас тянет за макушку невидимая нить к небу. Плечи расправлены, лопатки сведены чуть-чуть назад. Подбородок параллелен земле, не задран и не опущен.

Идите неторопливо, с чувством собственного достоинства. Каждый шаг — от бедра, а не от колена. Ступни чуть развёрнуты. Вы не торопитесь, вы не бежите. Вы — хозяин этой улицы. Вы дышите ровно, животом. Ваше лицо расслаблено.

Пройдите так хотя бы 15–20 минут. Наблюдайте за прохожими. Замечайте, как они смотрят на вас. Многие будут отводить глаза или, наоборот, улыбаться. Вы притягиваете внимание, потому что уверенная походка выделяется в толпе.

Совет «на вырост»

Во время прогулки попробуйте «поздороваться» взглядом с каждым пятым прохожим. Это усилит эффект. Или

сделайте остановку на полминуты посреди улицы, просто постоит, глядя вдаль, с прямой спиной. Вы увидите, как люди начинают обходить вас, уважая ваше пространство.

Совет «на облегчение»

Если вам трудно идти без телефона — не идите. Просто постоит у витрины или у фонтана с прямой спиной, положив руки на пояс или скрестив их за спиной (это тоже хорошая поза). Главное — не сутулиться и не держать телефон в руках.

Пример из жизни

Алексей, 22 года, студент, вечно сутулый, с телефоном в руках, наушниками в ушах. Когда он выполнил это задание, он был в шоке: «Я шёл по Арбату, и на меня смотрели девушки! Я не привык к такому вниманию. Одна даже улыбнулась. Я сначала подумал, что у меня что-то с лицом. А потом понял, что просто я выгляжу по-другому. Я выгляжу как человек, у которого всё в порядке». Через месяц он уже ходил так всегда — без телефона, с прямой спиной. И его жизнь изменилась: он познакомился с девушкой, которая заметила его как раз благодаря походке.

Вопрос для рефлексии

Смогли ли вы идти без телефона?

Чувствовали ли вы себя неуверенно без «защиты»?

Заметили ли вы, что люди реагируют иначе?

Какая была ваша походка: уверенная или скованная?

Будете ли вы теперь ходить так всегда?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 7. Я прошёл без телефона (сколько времени). Мои плечи были (расправлены/опущены). Я чувствовал (дискомфорт/уверенность/свободу). Люди смотрели на меня (иногда/часто/постоянно). Самое сложное было (не смотреть в телефон/держат спину). Вывод: походка (влияет на восприятие). Я могу выглядеть увереннее, просто сменив осанку».

День 8. Попроси у прохожего на улице зажигалку или бумажку, даже если они не нужны

Разминка: Как перестать бояться обращаться к незнакомцам

Страх подойти к незнакомому человеку с просьбой — это та же самая социальная фобия, только в миниатюре. Мы боимся, что нас пошлют, что нас не поймут, что мы будем выглядеть нищими или назойливыми. Но на самом деле 95% людей откликаются на простые просьбы, потому что это часть человеческой природы — помогать друг другу.

Попросить зажигалку — это самый безобидный предлог в мире. Даже если вы не курите. Просто чтобы спросить. Даже если вам не нужна бумажка — спросите. Это не обман, это упражнение. Вы учитесь нарушать личные границы (чужие и свои) в безопасном контексте.

Почему это важно? Потому что при знакомстве с женщиной вы тоже будете «просить» — просить время, просить

внимание, просить контакт. Если вы не можете попросить зажигалку, вы не сможете попросить её номер. Тренируемся на мелочах.

Основное задание

Сегодня на улице или в любом общественном месте вы подходите к незнакомому человеку (мужчине или женщине) и просите:

— «Извините, у вас не найдётся зажигалки?»

— «Извините, у вас нет случайно бумажки? Мне нужно записать адрес».

— «Извините, вы не знаете, который час?» (хотя часы есть в телефоне).

Ваша задача — сделать это один раз (или три раза, если хотите). Тон — вежливый, спокойный. Смотрите в глаза. Улыбнитесь. Если у человека есть зажигалка/бумажка — возьмите, поблагодарите и уходите. Если нет — поблагодарите и уходите. Никаких диалогов не нужно. Вы просто учитесь обращаться к людям.

Особенность задания: вы просите то, что вам на самом деле не нужно. Это снижает ваше эмоциональное напряжение, потому что вы не зависите от результата. Если отказ — вам всё равно, вы не умираете с голоду.

Совет «на вырост»

Попросите не одну вещь, а две. Сначала зажигалку, потом

(у того же человека) время. Создайте мини-цепочку вопросов. Это уже тренировка серийного общения.

Совет «на облегчение»

Вы можете попросить не лично, а в интернете, в чате города или в группе. Но личное — лучше, потому что вы тренируете не только голос, но и телесный контакт (взгляд, позу, улыбку). Если совсем страшно — попросите женщину старше 50 лет (к ним мы уже привыкли).

Пример из жизни

Виталий, 29 лет, таксист, признался: «Я мог проехать мимо голосующего человека, боялся, что он меня ограбит. А тут попросил зажигалку у парня в парке. Он дал. Я поблагодарил. Мы разговорились. Оказалось, у него моя любимая марка сигарет. Теперь мы друзья. А я понял, что люди не опасны, просто я их боялся». Виталий потом перенёс этот опыт на работу — стал смелее разговаривать с пассажирами, чаевые выросли в два раза.

Вопрос для рефлексии

У кого и что вы попросили?

Какова была реакция?

Что чувствовали до просьбы? В момент? После?

Стало ли вам легче обращаться к незнакомцам?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 8. Я попросил (что) у (кого). Он/она (дал/не дал/улыбнулся/проигнорировал). Я чувствовал (тревогу/облег-

чение/радость). Вывод: просить незнакомцев (не страшно, если просьба мелочная). Я могу это делать без смущения».

Дни 9–30 (краткий обзор, потому что иначе объём будет слишком большим, но я дам структуру и суть каждого дня)

День 9. Прочитай вслух текст рекламного щита с максимальной артикуляцией, стоя на остановке

— Развиваем дикцию и умение говорить в пространство, не обращая внимания на окружающих.

— Упражнение: «Всё, что вижу, то читаю» — громко и чётко, как диктор.

День 10. Подойди к незнакомой девушке и спроси, как пройти к ближайшей станции метро или к памятнику

— Учимся задавать вопрос «в пустоту» без ожидания продолжения.

— Если она отвечает — благодарим и уходим. Если она не знает — тоже благодарим.

День 11. Произнеси перед зеркалом три положительных утверждения о себе, глядя в глаза

— Работа с самооценкой. «Я могу», «Я интересен», «Я справлюсь».

— Техника: говорить с уверенной интонацией, без иронии.

День 12. Сделай случайный жест доброты — придержи дверь незнакомцу или уступи место в транспорте

— Тренировка «открытости миру».

— Женщины замечают таких мужчин.

День 13. Попроси в кофейне сделать кофе «как для самого любимого клиента» с улыбкой

— Учимся вносить юмор в стандартные ситуации.

— Это легко, бариста поймут шутку.

День 14. Выключи наушники и слушай чужие разговоры в транспорте, но не пялься

— Привыкаем к голосам и ритму речи других людей.

— Учимся находиться в социуме без "защитных экранов".

День 15. Подойди к девушке с собакой и спроси, как её зовут (собаку, а не хозяйку)

— Тренируем "безопасное" знакомство через животное.

— Женщины любят болтать о питомцах.

День 16. Скажи "Спасибо, отличный день!" вслух, выйдя из подъезда, чтобы слышали соседи

— Формируем привычку видеть позитив.

— Заодно тренируем голос на улице.

День 17. Позвони в справочную и спроси что-то сложное, но говори очень чётко и низко

— Тренируем телефонный голос (по телефону мы часто мямлим).

— Это безопасно, там вас не видят.

День 18. Пройди мимо уличного музыканта и брось в его шапку мелочь, но при этом скажи: «Молодцом, держи ритм!»

— Тренируем смелость высказываться в публичных местах.

— Музыкантам нравится похвала, они улыбнутся.

День 19. Подойди к прохожему и скажи: «Вы сегодня так элегантно одеты, это вдохновляет»

— Делаем искренний комплимент незнакомцу (без задней мысли).

— Это развивает наблюдательность и доброжелательность.

День 20. Скажи "Доброе утро" громко и чётко трем соседям в лифте/подъезде

— Закрепляем «приветствие» как привычку.

— Это уже становится легко.

День 21. Перейди дорогу с прямой спиной и расправленными плечами, глядя вперёд, как командир

— Фокусируем внимание на осанке в движении.

— Фиксируем уверенную походку.

День 22. Попроси у продавца в отделе техники показать самый дорогой телефон, хотя покупать не собираешься

— Учимся не стесняться просить внимание продавцов.

— Тренируем чёткость речи и спокойствие, когда тебя обслуживают.

День 23. Прочитай вслух меню в кафе максимально вкусным голосом, как будто рекламируешь блюда

— Развиваем интонационную выразительность.

— Это весело и незаметно для других.

День 24. Встань на эскалаторе и стой прямо, не держась за поручень (если безопасно)

— Тренируем равновесие и уверенность в теле.

— Уверенный человек не держится за перила, как за соломинку.

День 25. Поблагодари водителя автобуса, выходя: «Спасибо, приятной дороги!» громко, на весь салон

— Привыкаем говорить громко в общественном месте.

— Водителям приятно, это заряжает добром.

День 26. Постой у окна в кафе, глядя на улицу, с прямой спиной и без телефона, 3 минуты

— Учимся быть «на виду» и не прятаться в гаджеты.

— Это медитация на уверенность.

День 27. Подойди к женщине с ребёнком и похвали ребёнка («Какой красивый малыш»)

— Тренируем общение с женщинами через нейтральную тему.

— Мамы любят, когда хвалят их детей.

День 28. Скажи «Я — молодец» громко перед зеркалом, улыбнись сам себе

— Закрепляем позитивное самоощущение.

— Визуализация успеха.

День 29. Попроси у незнакомца сфотографировать тебя на фоне достопримечательности

— Учимся просить «услугу» у незнакомого человека.

— Это закрепляет коммуникативный навык.

День 30. Итоговое задание: вспомни все свои тридцать дней, запиши главные открытия, улыбнись себе

в зеркало и скажи: «Я — человек, который делает»
— Подводим итоги.

— Осознаём рост.

Заключение к модулю

Дорогой читатель, вы прожили 30 дней. Вы научились улыбаться незнакомцам, говорить громко и чётко, смотреть в глаза, держать спину, делать комплименты, просить мелочи. Это кажется ерундой, но это — фундамент. Вы больше не тот робкий парень, который боялся открыть рот в общественном месте. Вы научились присутствовать в мире, а не прятаться от него.

В следующем модуле мы начнём изучать искусство мало-го разговора. Мы научимся завязывать диалог, удерживать внимание и переводить разговор на новые темы. Это будет сложнее, но вы уже готовы. Вы уже не новичок. Вы — ученик, прошедший первый круг. И я вами горжусь.

МОДУЛЬ II. ИСКУССТВО МАЛОГО РАЗГОВОРА

Дни 31–60: Научиться завязывать диалог на ровном месте и удерживать внимание

Предисловие к модулю: Почему разговор — это танец, а не допрос

Первый модуль был про вас. Вы учились быть. Второй модуль — про «двоих». Вы учитесь быть вместе, в диалоге. Большинство мужчин совершают одну и ту же ошибку: они подходят к женщине и начинают допрос. «Как тебя зовут?» «Где работаешь?» «Сколько лет?» «А что ты любишь?» Это похоже на собеседование. Женщина чувствует себя объектом анкетирования, ей становится скучно, и она ищет способ сбежать.

Настоящий разговор — это танец. Вы делаете шаг вперёд — она делает шаг в сторону. Вы задаёте вопрос — она отвечает. Вы бросаете шутку — она смеётся. Вы делаете паузу — она заполняет пространство. Это игра, в которой нет победителей и проигравших, есть только удовольствие от процесса.

В этом модуле я научу вас нескольким секретным техникам. Они не сложные, они просто непривычные. Но если вы

их освоите, вы будете чувствовать себя уверенно в любой компании. Вы сможете начать разговор с кем угодно: с кассиршей, с коллегой, с попутчицей в поезде, с незнакомкой в баре. И главное — вы сможете удерживать её внимание столько, сколько захотите.

Важно: в этом модуле мы всё ещё не требуем номеров телефонов. Мы учимся говорить. Мы учимся быть интересными. Номер придёт сам, когда вы станете мастером слова. Не торопите события.

День 31. Подойди к девушке и скажи: «Помогите, пожалуйста, советом. Вам кажется, этот галстук (шарф) идёт мне или я схожу с ума?»

Разминка: Почему вопросы с двумя вариантами ответа — ваше секретное оружие

Самый большой враг разговора — вопрос, на который можно ответить «да» или «нет». «Вы любите музыку?» — «Да». «Конец» разговора, тупик. Женщина закрылась, вы провалились. Чтобы избежать этого, нужно задавать вопросы, которые требуют развёрнутого ответа. Такие вопросы называются «открытыми». Они начинаются со слов: «как», «почему», «зачем», «что ты думаешь», «как тебе кажется».

Сегодняшнее задание — идеальный открытый вопрос. Вы не просто спрашиваете: «Какой галстук лучше?», вы добавляете юмор и лёгкую самоиронию («...или я схожу с ума?»). Это снимает напряжение, показывает вас как человека, ко-

торый не боится смеяться над собой. Женщина чувствует, что вы не навязываетесь, не пристаёте, а просто просите помощи. Это безопасно для неё, а для вас — идеальный вход в разговор.

Почему это работает? Потому что людям нравится давать советы. Это повышает их самооценку. «Я эксперт, я знаю, что хорошо, а что плохо». Когда женщина даёт вам совет, она уже вложила в вас часть себя. Она уже не просто прохожая, она ваш «консультант». Это создаёт тонкую эмоциональную связь.

Основное задание

Сегодня вы подходите к незнакомой девушке (или нескольким) и задаёте этот вопрос. Не важно, носите ли вы галстук, шарф или что-то ещё. Вы можете просто показать ей фотографию на телефоне двух вещей и спросить, какая лучше.

Ваш сценарий:

Подходите с улыбкой.

Смотрите в глаза.

Говорите чётко, немного с иронией:

«Девушка, извините за беспокойство, но мне срочно нужен женский взгляд. У меня сегодня важная встреча, и я мучаюсь выбором. Вот (показываете) — этот галстук или этот? Или я вообще схожу с ума, и они оба ужасны? Помогите, пожалуйста!»

Женщина, скорее всего, улыбнётся и начнёт рассматривать, давать советы. Вы слушаете внимательно, киваете, задаёте уточняющие вопросы.

Через 1-2 минуты вы благодарите её:

«Спасибо большое, вы мне очень помогли! Теперь я пойду на встречу с уверенностью, что я не псих. Хорошего вам дня!»

И вы уходите. Даже если она заинтересована и хочет продолжать — вы уходите. Это оставляет интригу. Она подумает: «Интересный парень, почему он ушёл?» Это гораздо сильнее, чем вымаливать номер.

Совет «на вырост»

Если вы чувствуете уверенность, после благодарности добавьте: «Спасибо, вы, наверное, профессиональный стилист? Или просто у вас отличный вкус от природы?» Это комплимент, который побудит её раскрыться.

Совет «на облегчение»

Вместо девушки подойдите к женщине постарше или к паре. Или задайте вопрос продавщице в магазине, где продаются галстуки. Это проще психологически, потому что вы находитесь в контексте магазина.

Пример из жизни

Егор, 26 лет, офисный работник, сомневался: «Я никогда не носил галстук. Мне будет неловко». Я сказал: «Возьми шарф, который у тебя есть, и спроси: «Идёт ли мне этот

шарф или я выгляжу как турист?» Выходя из офиса, он увидел девушку у входа, собрался и спросил. Она улыбнулась: «Ой, шарф замечательный! Очень идёт! А турист — это сейчас модно». Они разговорились, он узнал, что она работает в соседнем здании. Через неделю они уже пили кофе вместе. Егор сказал: «Я не верил, что такая простая фраза может привести к знакомству. Теперь я всегда спрашиваю совета у девушек, даже если мне не нужен совет».

Вопрос для рефлексии

Какую девушку вы выбрали?

Как она отреагировала на ваш вопрос?

Удалось ли вам улыбнуться и смотреть в глаза?

Было ли вам смешно или страшно?

Хотелось ли вам остаться и продолжить разговор?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 31. Я попросил совета у девушки. Она сказала (что она сказала). Я почувствовал (облегчение/удовольствие/гордость). Вывод: просить совета — безопасный способ начать разговор. Я могу делать это без страха».

День 32. Задание «Ассоциации». Посмотри на незнакомку и скажи ей первую случайную ассоциацию, которая пришла в голову

Разминка: Сила первой мысли

Знаете, как люди запоминают друг друга? Через ассоциа-

ции. «Она пахнет лимоном», «Он похож на актёра», «У неё глаза как у русалки». Ассоциации делают общение живым, нешаблонным, необычным. Они разрушают лед.

Но проблема в том, что мы боимся говорить свои ассоциации. «А вдруг она не поймёт? А вдруг я скажу глупость?» Но самое ценное — это как раз случайность, спонтанность. Вы не придумываете, вы говорите то, что приходит в голову. Это выглядит искренне, а искренность всегда привлекает.

Сегодня мы учимся превращать случайные мысли в слова. Мы отключаем внутреннего цензора и позволяем языку говорить то, что думает мозг.

Основное задание

Выйдите в любое общественное место. Посмотрите на незнакомую женщину. Не разглядывайте её, просто бегло взгляните. И скажите ей вслух (или, если вы робки, шёпотом или мысленно) первую ассоциацию, которая у вас возникла.

Примеры ассоциаций:

— «Знаете, у вас цвет волос как у той статуи в парке, я прохожу мимо неё каждое утро».

— «Вы так ловко держите сумку, будто собираетесь в путешествие».

— «Ваша улыбка напомнила мне закат на море» (если она улыбнулась, конечно).

— «У вас взгляд как у моей первой учительницы — строгий, но добрый».

— «Вы так быстро идёте, что кажется, у вас за спиной крылья».

Ассоциация должна быть позитивной или нейтральной. Никаких «вы похожи на мою бывшую жену» или «у вас нос картошкой». Только добро.

Если вы скажете ассоциацию вслух — замечательно. Если только мысленно — тоже полезно, но меньше. Постарайтесь произнести хотя бы одну ассоциацию вслух за день.

Совет «на вырост»

После ассоциации задайте вопрос: «А вы случайно не бывали там (в парке/на море)?» Это переводит ассоциацию в диалог.

Совет «на облегчение»

Просто подумайте об ассоциации, но никому не говорите. Или расскажите другу. Но лучше — незнакомке. Даже если она не поймёт, вы тренируетесь.

Пример из жизни

Сергей, 35 лет, маркетолог, стоял в очереди в банке. Рядом стояла женщина в ярко-красном пальто. Он подумал: «Она как пожарная машина». И решил сказать: «Извините, у вас такое яркое пальто, что я сразу подумал о пожарной машине. Но в хорошем смысле — вы, наверное, всем приносите тепло?» Женщина расхохоталась. Они разговорились,

оказалось, она дизайнер интерьеров. Он получил консультацию по ремонту бесплатно и номер телефона «для связи по дизайну».

Вопрос для рефлексии

Какая ассоциация пришла вам в голову?

Сказали ли вы её вслух?

Какова была реакция?

Легко ли вам было говорить спонтанно?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 32. Я увидел женщину и подумал (ассоциация). Я сказал это (вслух/про себя). Её реакция (была/не была). Вывод: мои мысли могут быть началом разговора. Я учусь быть спонтанным».

День 33. Начни разговор с вопроса о времени, а после ответа добавь шутку про то, как время летит (переход к теме досуга)

Разминка: Как из банального сделать небанальное

Спросить время — это самый старый и самый избитый способ начать разговор. Женщины знают этот трюк, и часто он работает против вас. «Опять этот парень с часами, у него же на руке часы!» — думает она.

Но мы используем его хитро. Мы не просто спрашиваем время, мы сразу переводим это в шутку и в тему досуга. Это выглядит не как «мне нужно знать время», а как «я хочу с

вами пошутить и узнать, что вы делаете вечером».

Основное задание

Подходите к женщине. Смотрите на часы (на руке или на телефоне, но не показывайте это демонстративно). Спросите: «Извините, не подскажете, сколько сейчас времени?» Она отвечает. Вы благодарите и добавляете с улыбкой:

— «Спасибо. Как быстро летит время! Вот я шёл по улице и думал, сейчас только утро, а уже (время). Прямо как в детстве, когда ждёшь каникулы».

Или:

— «Спасибо. Знаете, у меня такое чувство, что время сегодня ускорилося. Похоже, у всех сегодня куча дел. А у вас есть планы на вечер, или тоже убегаете от времени?»

Этот вопрос уже о ней. Она может ответить: «Да, у меня планы» или «Нет, я ничего не планирую». В любом случае, вы создали диалог.

Совет «на вырост»

Если она отвечает: «У меня свидание/встреча», не падай-те духом. Улыбнитесь и скажите: «Поздравляю, пусть время пролетит незаметно». Вы выглядите как джентльмен. Если она отвечает: «Ничего особенного», вы можете сказать: «А я вот как раз ищу, чем занять вечер. Может, посоветуете хорошее место?» — и разговор продолжается.

Совет «на облегчение»

Не просите время, а просто скажите: «Знаете, у меня сегодня такое чувство, что время летит. Вы не замечали?» Это

отлично работает в очереди или на остановке.

Пример из жизни

Олег, 24 года, студент, опоздал на пару, стоял на остановке, злой на себя. Рядом стояла девушка с книгой. Он подошёл: «Не подскажите время?» Она посмотрела на свой телефон. «Спасибо, — сказал он, — а я вот опоздал из-за того, что время неправильно рассчитал. Но, может, это и к лучшему? На улице такая погода, и вокруг люди с книгами...» Девушка улыбнулась, они заговорили о книгах, обменялись контактами. Он потом сказал: «Я даже не собирался знакомиться, я реально хотел узнать время, но шутка сработала лучше, чем любой план».

Вопрос для рефлексии

Спросили ли вы время?

Удалось ли вам перевести разговор на досуг?

Чем закончился диалог?

Легко ли было шутить?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 33. Я спросил время, а потом сказал шутку (какую). Девушка (продолжила разговор/просто улыбнулась/ушла). Вывод: банальный вопрос может стать точкой входа в диалог, если добавить юмор».

День 34. Используй приём «Эхо». Переспроси женщину, используя последнее слово её фразы, чтобы она

раскрыла тему глубже

Разминка: Как заставить женщину говорить о себе

Самый простой способ поддерживать разговор — переспрашивать её, используя последние её слова. Это называется «эхо». Это психологический трюк: когда вы повторяете её слова, она чувствует, что вы её слушаете, вы заинтересованы. Она подсознательно хочет раскрыться больше.

Например, она говорит: «Я люблю путешествовать». Вы: «Путешествовать? А что для вас самое главное в путешествии?» Она: «Новые впечатления». Вы: «Впечатления? А какое самое яркое впечатление было?» И она начинает рассказывать. Вы просто повторяете её последние слова и задаёте уточняющий вопрос.

Вы выглядите как хороший слушатель, а на самом деле вы просто используете технику. Это не манипуляция, это способ показать, что вы не просто «жонглируете словами», а действительно хотите узнать её. В конце концов, всем нравится говорить о себе.

Основное задание

Сегодня вы вступаете в разговор с женщиной (любой, в любой ситуации) и применяете «эхо» как минимум два раза. Запомните: вы не просто повторяете слова, вы задаёте на их основе вопрос.

Схема:

Женщина говорит что-то (что угодно, даже «сегодня хорошая погода»).

Вы берёте последнее знаменательное слово из её фразы и переспрашиваете: «Хорошая погода? А что для вас хорошая погода?» или «Погода? А где у нас, по-вашему, самая лучшая погода в городе?»

Она отвечает.

Вы опять берёте слово из её ответа и снова спрашиваете.

Так вы можете держать разговор 5–10 минут, ничего не говоря о себе.

Совет «на вырост»

Если вы используете «эхо» 3–4 раза подряд, женщина начнёт думать, что вы очень глубокий собеседник. На самом деле вы просто даёте ей возможность говорить о том, что ей важно.

Совет «на облегчение»

Если вам трудно придумывать вопросы, просто повторяйте последнее слово с вопросительной интонацией. Она: «Я сегодня устала». Вы: «Устала?» Она: «Да, работа». Вы: «Работа?» Она: «Ну да, проект сдавала». Это уже диалог, хотя вы почти ничего не сказали.

Пример из жизни

Иван, 30 лет, познакомился с девушкой в кафе. Она сказала: «Я недавно переехала в этот город». Иван применил «эхо»: «Переехали? А что вас заставило?» Она: «Работа». Он: «Работа? И чем вы занимаетесь?» Она рассказала про свою профессию. Он: «Профессия? А сложно было найти работу в новом городе?» Она увлеклась, рассказала про все трудности.

Через 20 минут она уже смеялась над его «глубоким интересом». Он не стал говорить о себе, но она запомнила его как отличного собеседника. Через неделю они уже встречались.

Вопрос для рефлексии

С кем вы использовали «эхо»?

Удалось ли вам задать вопросы на основе её слов?

Продолжила ли она разговор?

Какой фрагмент диалога вам запомнился?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 34. Я применил «эхо» в разговоре с (кем). Она сказала (что), я переспросил (как). Разговор длился (сколько). Вывод: «эхо» работает — я почти ничего не говорил, но разговор был интересным».

День 35. Подойди к группе из 2–3 девушек, вклиниться в их разговор вопросом о месте, где можно вкусно поесть, и остаться в кругу на 3 минуты

Разминка: Почему группы — это сложно, но выгодно

Большинство мужчин боятся подходить к группам девушек. «Они будут смеяться надо мной», «Они уже в своей компании», «Мне нечего сказать». Но на самом деле группы проще, чем одна девушка. Потому что там есть динамика, есть энергия, есть темы для разговора. И если вы заходите с хорошей подачей, вы можете присоединиться к их компании

на несколько минут.

Главное — ваша цель. Вы не знакомитесь с группой, вы просите совета. Это безопасно. Вы не «подкатываете», вы «нуждаетесь в помощи». Это разряжает обстановку. Вы можете поговорить три минуты, потом извиниться и уйти. Или, если вас примут, остаться.

Основное задание

Вы видите группу из двух или трёх девушек (они стоят, сидят, идут). Вы подходите с улыбкой и говорите:

«Извините, девушки, что вмешиваюсь. Я сегодня впервые в этом районе, ищу место, где можно вкусно поесть. Вы не подскажете, где тут уютно и недорого? Я просто не хочу попасть в туристическую ловушку».

Девушки обычно начинают советовать. Задача:

— Смотреть на всех по очереди, не залипая на одной.

— Улыбаться.

— Задать 1-2 уточняющих вопроса: «А что там вкусное?», «А это далеко отсюда?»

— Поблагодарить.

— Если они активно включаются в беседу, можно остаться на 3 минуты (считать про себя). Если они холодны — вы

уходите после первого ответа.

Вы остаётесь в кругу, даже если они вас игнорируют. Стойте спокойно, слушайте, улыбайтесь. Если они обсуждают между собой, кто из них знает больше, вы молча слушаете. Это тоже присутствие.

Совет «на вырост»

Если вы чувствуете, что они открыты, можете сказать: «Вы так увлечённо обсуждаете, я чувствую, что попал в клуб гурманов. Может, вы сами пойдёте со мной? Я угощаю!» (шутливо). Это может привести к неформальному общению.

Совет «на облегчение»

Подойдите к группе не девушек, а смешанной (парни и девушки). Это проще, потому что девушки не чувствуют себя в «осаде». Или подойдите к группе пожилых людей, они всегда рады подсказать.

Пример из жизни

Максим, 28 лет, спортсмен, всегда был одинок, потому что не умел знакомиться. Он увидел двух девушек у фонтана. Подошёл, спросил про еду. Они начали советовать. Одна сказала: «А вы иностранец?» Он: «Нет, я просто забыл поесть и ищу спасения». Они смеялись. Через три минуты он уже знал, что они учатся в университете, что живут рядом. Он сказал: «Спасибо, я всё запомнил. Если я не отравлюсь, я буду должен вам ужин». Они засмеялись и дали ему номер одной из них для «экстренной связи, если отравится». Он

познакомился с двумя девушками, а через неделю встретился с одной из них.

Вопрос для рефлексии

Подошли ли вы к группе?

Сколько девушек было?

Как они отнеслись к вашему вопросу?

Удержались ли вы в кругу 3 минуты?

Как вы вышли из разговора?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 35. Я подошёл к группе из (сколько) девушек с вопросом о еде. Они (активно/вяло/холодно) отвечали. Я продержался (сколько минут). Мне было (страшно/весело/забавно). Вывод: подходить к группам (можно, если просить совета). Я могу это делать».

День 36. Задание «Угадайка». Попроси девушку угадать, какая у тебя профессия, и на каждый её ответ удивлённо реагируй

Разминка: Игра превращает знакомство в развлечение

Когда вы спрашиваете: «Кем ты работаешь?» — это скучно. Она уже слышала этот вопрос сто раз. Когда вы говорите: «Угадай, кто я по профессии?» — это игра. Это вовлекает её в процесс, она начинает думать, выдвигать версии, а вы удивляетесь или смеётесь над её догадками. Это превращает

банальное знакомство в увлекательную игру. Она запомнит вас как парня, с которым было весело.

Важно: вы не даёте правильный ответ сразу. Вы даёте ей возможность «поохотиться» за правдой.

Основное задание

Вы подходите к девушке (или начинаете разговор с уже знакомой). Улыбаетесь и говорите: «Давай сыграем в одну игру? Угадай, кто я по профессии. Я дам тебе три подсказки, а ты угадаешь». Или просто: «Угадай, кто я?»

Она начнёт гадать: «Водитель?» — «Нет, холодно». «Учитель?» — «Ну, почти, но нет». «Программист?» — «Ты близка, но это не совсем». Вы ведёте игру, подшучиваете над её версиями, растягиваете удовольствие.

Через 2–3 минуты вы сдаётесь и говорите правду. А затем просите её угадать что-то про вас или предлагаете ей загадать свою профессию.

Совет «на вырост»

Выберите профессию неочевидную. Если вы действительно программист, скажите: «Нет, это слишком банально. Я — специалист по виртуальной реальности» (если вы программист игр). Это звучит интереснее.

Совет «на облегчение»

Если вы стесняетесь, играйте не в профессию, а в хобби: «Угадай, чем я занимаюсь по вечерам?» Это менее личное и более забавное.

Пример из жизни

Евгений, 32 года, финансовый аналитик, нудная профессия, как он сам говорил. Девушка угадывала: «Бухгалтер? Экономист?» Он: «Нет, я — повелитель цифр, я решаю судьбы балансов». Она смеялась. Через 10 минут они уже обсуждали, кто она по гороскопу. Он не был скучным, хотя его работа была скучной. Он превратил скучное в игру.

Вопрос для рефлексии

С кем вы играли?

Какие версии она предлагала?

Смеялись ли вы оба?

Захотелось ли ей продолжать игру?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 36. Я предложил девушке угадать мою профессию. Она сказала (что). Мы оба (смеялись/были заинтересованы). Вывод: игра — лучший способ сделать знакомство лёгким».

День 37. Сделай девушке комплимент, но не прямой, а через предмет: «Ваш шарф (сумка, зонт) выглядит так, будто он вам очень рад»

Разминка: Как хвалить предмет, чтобы похвалить хозяйку

Прямые комплименты («Ты красивая») часто не работают, потому что звучат шаблонно или даже навязчиво. Но если вы делаете комплимент предмету, который она выбрала — это работает по-другому. Вы хвалите не её природу (в чем

она не виновата), а её вкус (в чем она сама приложила усилия). Это более личное и приятное.

Плюс, это не выглядит как приставание. «Я не к тебе пристаю, я просто заметил твой зонт».

Основное задание

Сегодня найдите у девушки какой-то предмет: шарф, сумку, зонт, украшение, серьги, чехол для телефона. Подойдите и скажите:

— «Простите, я заметил вашу сумку. У вас отличный вкус. Она выглядит так, будто она вам рада, когда вы её носите».

— «Ваш шарф очень гармонично смотрится. Он как будто знает, что вы сегодня вышли, и радуется».

— «У вас необычные серьги. Они такие лёгкие, что я бы не удивился, если бы они начали танцевать от ветра».

Не ждите ответа. Если она улыбается или смеётся, это ваш успех. Вы можете спросить: «Где вы это купили?» — и разговор продолжается.

Совет «на вырост»

После комплимента предмету, переведите на хозяйку: «Такие вещи обычно выбирают люди с душой. Вы, наверное, очень вдумчивый человек?» Это уже глубже.

Совет «на облегчение»

Если боитесь, скажите комплимент не в лицо, а в профиль

(проходя мимо). Или просто мысленно.

Пример из жизни

Кирилл, 29 лет, увидел девушку с фиолетовым зонтом в дождь. Сказал: «У вас зонт — просто произведение искусства. Как будто он говорит: "Я защищу тебя, хоть я и фиолетовый"». Она засмеялась и сказала: «Это мой любимый зонт! Купила в Венеции». Они разговорились о путешествиях. Кирилл был поражён, что такой простой комментарий привёл к длительному разговору.

Вопрос для рефлексии

Какой предмет вы заметили?

Какой был комплимент?

Как она отреагировала?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 37. Я сделал комплимент предмету (какому). Реакция была (улыбка/смех/безразличие). Вывод: комплименты через вещи работают лучше, чем прямые».

День 38. Используйте приём «Перефразирование».
Перескажи её мысль другими словами, чтобы показать, что ты понял

Разминка: Доказательство того, что вы слушаете

Женщины обожают, когда их понимают. Настоящее понимание — это когда вы не просто киваете, а пересказываете её слова, показывая, что вы вникли в суть. Это называется

активное слушание.

Это очень мощный приём. Когда вы пересказываете её мысль, она чувствует, что вы не просто пустой парень, а человек, который способен понять её внутренний мир. Это создаёт связь.

Основное задание

В любом разговоре, когда девушка говорит что-то важное, вы делаете паузу и говорите: «Правильно ли я понял, что ты имеешь в виду...» — и пересказываете её мысль своими словами.

Например, она: «Я думаю, что важно быть честным в отношениях». Вы: «То есть для тебя главное — чтобы партнёр не лгал, даже если правда неприятна?» Она: «Да, именно это я и имела в виду».

Или она: «Мне надоело ходить на эту работу, там нет развития». Вы: «То есть ты чувствуешь, что твой потенциал не реализуется, и ты ищешь что-то новое?» Она удивлена, что вы так точно схватили мысль.

Совет «на вырост»

Не перефразируйте каждую фразу, это выглядит неестественно. Выберите 1-2 ключевые мысли за разговор. Используйте их как рычаг, чтобы углубить диалог.

Совет «на облегчение»

Если вам трудно перефразировать, просто повторите её мысль с вопросительной интонацией: «Честность?» — это уже работает.

Пример из жизни

Андрей, 31 год, разговаривал с девушкой о её хобби. Она: «Я люблю вязать, потому что это успокаивает». Он: «То есть для тебя вязание — это как медитация, способ отключиться от суеты?» Она: «Да! Ты точно понял». После этого она сказала, что он один из немногих, кто её по-настоящему слушает.

Вопрос для рефлексии

Использовали ли вы перефразирование?

Как она отреагировала?

Углубился ли разговор?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 38. Я перефразировал мысль девушки (какую). Она (подтвердила/уточнила). Вывод: перефразирование показывает, что я слушаю и понимаю».

День 39. Подойди к девушке с книгой и спроси, стоит ли её читать, и почему

Разминка: Книги — безотказный способ начать разговор

Если девушка читает книгу, она уже «открыта» для информации. Она не бежит, не торопится, она в мире мыслей. Это идеальный момент для знакомства. Книга — это мост к её внутреннему миру. Вы не спрашиваете: «Кто ты?», вы спрашиваете: «Что ты думаешь?».

Основное задание

Вы видите девушку с книгой (в парке, в кафе, в транспорте). Подходите, улыбаетесь и говорите: «Извините, вы не подскажете, стоит ли читать эту книгу? Я давно на неё смотрел, но не решался». Или: «Я не читал эту книгу. Что в ней такого, что вы её читаете прямо сейчас?»

Если книга интересная, она расскажет. Если скучная, она скажет. В любом случае, вы получите информацию и сможете задать уточняющие вопросы: «А что вам больше всего понравилось? А какой жанр вы любите?»

Совет «на вырост»

Если вы читали эту книгу, скажите: «О, я тоже читал! А какая часть вам показалась самой трогательной?». Это создаёт общую тему.

Совет «на облегчение»

Если книги нет, спросите про фильм: «Что вы смотрели в кино в последний раз?» Но книга — лучше.

Пример из жизни

Денис, 23 года, увидел девушку с «Мастером и Маргаритой». Он подошёл: «Это одна из моих любимых книг. Вы только начали или уже на Воланде?» Она улыбнулась, они говорили час. Она была филологом. Он получил номер и приглашение на поэтический вечер.

Вопрос для рефлексии

О какой книге вы спросили?

Как она реагировала?

Узнали ли вы что-то новое?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 39. Я спросил о книге (какой). Разговор был (коротким/долгим). Вывод: книги — это универсальный повод для разговора».

День 40. Игра «Правда или ложь» — расскажи о себе две правды и одну ложь, пусть она угадает

Разминка: Как стать интересным за одну минуту

Игра в «правду или ложь» — это классический приём для быстрого сближения. Вы даёте ей три факта о себе, один из которых ложный. Она гадает. Это весело, это интригует, это даёт вам возможность показать себя с неожиданной стороны.

Основное задание

В разговоре с девушкой говорите: «Давай сыграем? Я скажу тебе три факта обо мне, а ты угадай, какой из них неправда. Готов?»

Примеры:

«Я прыгал с парашютом».

«Я умею играть на гитаре».

«Я был на Северном полюсе».

(Если вы не были на Северном полюсе — это ложь).

Она угадывает. Если угадала — смеётся. Если нет — тоже смеётся. Затем она рассказывает три факта о себе. Это очень быстро сближает и делает разговор лёгким.

Совет «на вырост»

Выбирайте яркие, необычные факты. Не «я люблю пиццу» и «я работаю в офисе». Чем неожиданнее — тем интереснее.

Совет «на облегчение»

Играйте в это с друзьями или с уже знакомыми людьми, чтобы набить руку.

Пример из жизни

Алексей, 27 лет, сказал девушке: «Три факта: я боюсь пауков, я играл в студенческом театре, я знаю китайский язык». (Китайский был ложью). Она угадала. Он сказал: «А ты очень проницательная!» Это был комплимент. Они разговорились.

Вопрос для рефлексии

Какие факты вы сказали?

Угадала ли она?

Продолжился ли разговор?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 40. Я сыграл в "Правда или ложь". Девушка (угадала/не угадала). Нам было (весело/интересно). Вывод: игра — отличный способ быстро узнать друг друга».

День 41. Задание «Пять чувств». Попроси девушку описать, что она видит, слышит, ощущает прямо сейчас

Разминка: Как быть здесь и сейчас

Это упражнение из психологии осознанности, но в разговоре оно работает как магия. Вы просите девушку описать свои ощущения в данный момент. Она включается в своё тело, в свои чувства. Это создаёт ощущение близости и искренности.

Основное задание

Например, вы сидите в кафе. Вы говорите: «Закрой глаза на секунду. Что ты видишь (даже с закрытыми глазами), что ты слышишь, что ты чувствуешь?» Или в парке: «Какие запахи ты ощущаешь? Какой звук самый громкий? Что ты видишь за горизонтом?»

Это может показаться странным, но если сделать это с лёгкой улыбкой, это работает. Она начинает делиться деталями, которые не рассказывают обычно. Это сближает.

Совет «на вырост»

Попросите её описать свои ощущения от еды (если вы едите). «Какой вкус у этого кофе для тебя?» Это тонко, чувственно, но не пошло.

Совет «на облегчение»

Просто спросите: «Какое у тебя сейчас настроение в одном слове?» Это проще.

Пример из жизни

Илья, 30 лет, гулял по парку с девушкой. Он сказал: «Стой. Прямо сейчас. Что ты видишь такого, что замечаешь впервые?» Она посмотрела на небо, на листья, улыбнулась

и сказала: «Я вижу облако в форме сердца». Они стояли и смотрели на облако. Это стало их «первым общим моментом».

Вопрос для рефлексии

Попросили ли вы описать чувства?

Что она ответила?

Стало ли вам ближе?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 41. Я попросил девушку описать её ощущения. Она сказала (что). Вывод: внимание к чувствам создаёт близость».

День 42. Спорь с девушкой, но мягко, на безобидную тему (например, «какой фильм лучше»)

Разминка: Почему спор — это прелюдия к флирту

Когда вы соглашаетесь во всём, вы становитесь скучным. «О, ты любишь рок? Я тоже». «Ты не любишь печенье? Я тоже». Это не запоминается. А вот лёгкий спор — это эмоциональный обмен. Это показывает вашу индивидуальность. Это говорит: «У меня есть своё мнение, я не подкаблучник, но я умею спорить по-дружески».

Важно: не спорьте о политике, религии или личном. Спорьте о еде, о музыке, о фильмах, о животных.

Основное задание

Найдите безобидную тему и не согласитесь с ней.

Она: «Я люблю чёрный шоколад». Вы: «Как можно любить чёрный? Это же горечь! Молочный — вот что шоколад. Давай устроим дегустацию и узнаем, кто прав!».

Или она: «Лучший фильм — "Титаник"». Вы: «"Титаник"? Скука! В "Аватаре" хотя бы драконы летают. Спорим, я пересмотрю "Титаник" и найду 10 ляпов?».

Главное — шутить и улыбаться. Это не конфликт, это игра.

Совет «на вырост»

После спора скажите: «Давай проверим это на практике. Приходи ко мне в гости, будем смотреть и спорить». Это приглашение.

Совет «на облегчение»

Спорьте с подругой или с коллегой, чтобы отработать тональность.

Пример из жизни

Игорь, 26 лет, поспорил с девушкой о том, какой суп лучше — борщ или щи. Они спорили так увлечённо, что смеялась вся компания. Потом она сказала: «Ты классный. Может, сходим в ресторан и проверим, у кого вкус лучше?» Он выиграл пари и свидание.

Вопрос для рефлексии

На какую тему вы поспорили?

Как она реагировала?

Понравился ли вам спор?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 42. Я поспорил с девушкой о (чём). Нам было (весело/интересно). Вывод: лёгкий спор — это игра, которая сближает».

День 43. Сделай комплимент «с намёком на будущее»: «Я рад, что встретил тебя сегодня, а то вечер был бы скучным»

Разминка: Комплимент, который обещает продолжение

Это не просто «ты красивая», а «ты изменила мой сегодняшний день». Это намного ценнее. Вы говорите ей, что она имеет значение для вас уже сейчас, в эту минуту. И вы намекаете, что вы не против, чтобы она вошла в вашу жизнь и завтра.

Основное задание

В конце разговора (или в середине) скажите:

— «Знаешь, а я ведь сегодня шёл без настроения. Встреча с тобой — лучшее, что случилось за весь день».

— «Я рад, что мы встретились. Мне кажется, этот вечер стал намного ярче».

— «Ты не представляешь, как я хотел отдохнуть от рутины. А теперь я отдохнул, и это благодаря тебе».

Это комплимент «о сегодняшнем дне», но он звучит как комплимент о ней.

Совет «на вырост»

Добавьте: «Я бы с удовольствием встретился ещё раз, чтобы проверить, всегда ли ты такая позитивная». Это мягкое предложение о будущем.

Совет «на облегчение»

Скажите это не девушке, а подруге или продавщице в магазине.

Пример из жизни

Степан, 34 года, после разговора с девушкой в парке сказал: «Я думал, что сегодня у меня обычный, серый день. А теперь я смеюсь. Ты — солнечный человек». Она ответила: «Ты тоже. Мне было приятно». Они обменялись номерами.

Вопрос для рефлексии

Сделали ли вы такой комплимент?

Какая была реакция?

Как вы себя чувствовали?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 43. Я сказал комплимент о сегодняшнем дне. Она (улыбнулась/поблагодарила). Вывод: комплимент "о дне" звучит искренне и намекает на будущее».

День 44. Попроси девушку помочь выбрать подарок для «сестры/подруги», это разговор о вкусах и ценно-

СТЯХ

Разминка: Подарок как ключ к её характеру

Вы не просто просите совета, вы заглядываете в её мир. Она рассказывает, какие подарки она считает хорошими, что ей нравится, что она ценит. Это даёт вам информацию о ней, а также создаёт ощущение, что вы доверяете ей «важное» дело.

Основное задание

Подойдите и скажите: «Девушка, вы не могли бы помочь? У меня скоро день рождения у сестры (или подруги), и я совершенно не знаю, что дарить. Как думаете, что сейчас модно? Что вам самой нравится получать в подарок?»

Она начинает советовать. Вы слушаете, задаёте вопросы: «А откуда вы это знаете? Сами любите такие вещи?» — и таким образом узнаете её интересы.

Совет «на вырост»

После её совета скажите: «Ого, вы так хорошо разбираетесь в этом! Наверное, вам самим часто дарят хорошие подарки?» — комплимент.

Совет «на облегчение»

Спросите не про подарок, а про то, куда сходить в выходные. Это тоже поиск совета.

Пример из жизни

Михаил, 29 лет, спросил девушку в ювелирном отделе, что подарить подруге на день рождения. Девушка (консультант) долго советовала, узнала, сколько лет подруге, какие вкусы.

Он заметил, что она говорит про «красоту и изящество». Через 20 минут они уже обсуждали, что ценность жизни в красоте. Он взял её номер «чтобы показать, что купил».

Вопрос для рефлексии

О каком подарке вы спросили?

Что вы узнали о ней?

Было ли ей интересно?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 44. Я спросил о подарке для сестры/подруги. Девушка посоветовала (что). Вывод: советы о подарках открывают её вкусы».

День 45. Задание «История с открытым финалом».

Начни историю и попроси её придумать концовку

Разминка: Как узнать её мышление через творчество

Вы рассказываете начало истории (например, «Однажды парень купил билет в один конец и поехал в неизвестный город...»), а она заканчивает. Как она закончит — зависит от её характера. Оптимистка придумает счастливый конец, романтик — про любовь, прагматик — про работу. Вы узнаете о ней больше, чем за час вопросов.

Основное задание

В разговоре скажите: «Слушай, я знаю классную игру. Я начинаю историю, а ты заканчиваешь. Готов? Итак: "Одна-

жды утром я проснулся и понял, что могу летать..."» Она придумывает продолжение. Вы смеётесь. Затем она начинает, а вы заканчиваете.

Совет «на вырост»

Используйте тему «путешествие» или «приключение», это романтично.

Совет «на облегчение»

Начните историю о мультфильме или о книге, чтобы было проще.

Пример из жизни

Антон, 25 лет, рассказал историю: «Человек зашёл в кафе, увидел девушку и забыл заказать кофе...» Девушка закончила: «А она заказала ему кофе и сказала, что улыбка — лучший кофеин». Антон был очарован. Они договорились встретиться в том же кафе на следующий день.

Вопрос для рефлексии

Какую историю вы начали?

Какой финал придумала она?

Узнали ли вы что-то о ней?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 45. Мы играли в "Историю". Она придумала финал (какой). Это говорит о том, что она (какая). Вывод: игры с фантазией сближают».

День 46. Используй приём «А что если?» — задай

необычный вопрос («А что если бы ты выиграла миллион, что бы сделала?»)

Разминка: Как раскрыть мечты через гипотетические вопросы

Такие вопросы как «Кем бы ты был, если бы не стал тем, кто ты есть?» или «Что бы ты делала, если бы не нужно было работать?» открывают её желания, её внутренний мир. Это гораздо интереснее, чем «Где ты работаешь?».

Основное задание

Задайте вопрос, который начинается с «А что если бы...»:

— «А что если бы ты выиграла миллион долларов?»

— «А что если бы ты могла жить в любой стране?»

— «А что если бы ты стала невидимой на час?»

— «А что если бы ты могла выбрать суперспособность?»

Она будет фантазировать, и вы увидите её настоящую, а не ту, которая на собеседовании.

Совет «на вырост»

После её ответа скажите: «Здорово! А почему именно это?» — углубитесь.

Совет «на облегчение»

Задайте один вопрос в течение дня.

Пример из жизни

Иван, 28 лет, спросил девушку: «А что если бы ты бы-

ла персонажем книги, кем бы была?» Она сказала: «Я была бы той, кто путешествует во времени». Он сказал: «Тогда я хотел бы отправиться в путешествие с тобой». Они начали фантазировать вместе, и это было веселее, чем любые «реальные» разговоры.

Вопрос для рефлексии

Какой вопрос вы задали?

Что она ответила?

Понравилось ли ей фантазировать?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 46. Я задал вопрос "А что если?". Она ответила (что). Вывод: фантастические вопросы раскрывают характер».

День 47. Расскажи смешную историю из своей жизни, где ты выглядишь нелепо, но выходишь с юмором

Разминка: Уязвимость — это сила

Многие думают, что нужно казаться идеальным. Но идеальность скучна. Женщинам нравятся мужчины, которые умеют смеяться над собой. Это признак внутренней уверенности. «Я настолько силен, что могу показать свою слабость».

Основное задание

Расскажите короткую историю о том, как вы влипли в неловкую ситуацию, но отнеслись к этому с юмором.

Пример: «Однажды я вышел на пробежку в новых кроссовках и споткнулся о кочку, упал в лужу. Ко мне подошла девушка и спросила: "Вам помочь?" Я встал, отряхнулся и сказал: "Если бы я хотел, чтобы меня полили, я бы заказал душ". Она смеялась. И знаешь, я не чувствовал себя дураком, потому что я сам выбрал, как к этому отнестись».

Совет «на вырост»

Когда вы рассказываете, улыбайтесь. Смех заразителен. Если она смеётся — вы победили.

Совет «на облегчение»

Расскажите историю другу, чтобы отработать её.

Пример из жизни

Николай, 33 года, рассказал, как потерял фальшивый зуб в бассейне, нырнул за ним и вынырнул с ним в руке. Девушка хохотала до слёз. Она сказала: «Ты самый нелепый и самый смешной парень, которого я встречала». Он ответил: «Зато ты меня запомнила». Она запомнила, и это привело к свиданию.

Вопрос для рефлексии

Какую историю вы рассказали?

Рассмешила ли она?

Как вы себя чувствовали?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 47. Я рассказал историю о своей нелепости. Она (смеялась/была удивлена). Вывод: самоирония привлекает, а

не отталкивает».

День 48. Спроси у девушки, какой у неё был самый лучший отпуск, и в ответ расскажи о своём

Разминка: Путешествия — универсальный язык

Путешествия — это всегда эмоции, воспоминания, открытия. Это тема, которая гарантированно вызывает улыбку и желание делиться. Она расскажет о лучшем моменте в своей жизни, а вы — о своём. Это уже не просто разговор, это обмен сокровенным.

Основное задание

Вы говорите: «Слушай, я люблю путешествия. Расскажи, какое путешествие было у тебя самым запоминающимся?» Она рассказывает. Вы слушаете, задаёте вопросы, удивляетесь. Затем вы говорите: «Класс! А я однажды был в...» — и рассказываете свою историю.

Это симметричный диалог, а не допрос.

Совет «на вырост»

Если у неё не было путешествий, спросите: «Куда бы ты поехала, если бы была возможность?» — это тоже путешествие в фантазиях.

Совет «на облегчение»

Расскажите о самом лучшем дне в вашем городе, как будто о путешествии.

Пример из жизни

Павел, 27 лет, спросил девушку о лучшем отпуске. Она

рассказала о поездке в Италию. Он сказал: «Я был в Италии только в мечтах. Но я объездил всю Россию на поездах. Самое крутое — это Байкал». Она загорелась. Они обсуждали Байкал, Италию, путешествия. Через час он уже знал, что она мечтает увидеть озеро. Он сказал: «Если хочешь, я могу стать твоим гидом, но только виртуально». Они обменялись контактами, чтобы «поделиться фотографиями».

Вопрос для рефлексии

О каком отпуске она рассказала?

Что вы рассказали о себе?

Стало ли вам интересно друг другу?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 48. Я спросил о лучшем отпуске. Она рассказала про (что). Я рассказал про (что). Вывод: путешествия — это тема, которая сближает».

День 49. Задание «Найди общее». Найди с девушкой минимум 3 общих интереса или факта

Разминка: Связь через сходство

Мы любим людей, которые похожи на нас. Подсознательно мы тянемся к тем, у кого такие же вкусы, привычки, мечты. Это называется «эффект сходства». Чем больше общего вы найдёте, тем крепче связь.

Основное задание

В разговоре сознательно ищите точки пересечения:

— «Ты любишь собак? Я тоже!»

— «Ты любишь пиццу с ананасами? О, это спорно, но я тоже!»

— «Ты родилась летом? Я тоже!»

— «Ты смотрела тот сериал? Я тоже!»

Найдите три таких совпадения. Не притворяйтесь — будьте честными. Если вы не любите ананасы, не говорите, что любите.

Совет «на вырост»

Скажите: «Мы так похожи! Это, наверное, не случайно». Это уже флирт.

Совет «на облегчение»

Найдите общее в простом: «Мы оба любим кофе», «Мы оба пользуемся этим приложением».

Пример из жизни

Роман, 31 год, общался с девушкой в очереди. Он узнал, что она любит горы, смотрит футбол и не ест мясо. Он тоже любил горы и футбол, и не ел мясо. Они были поражены. Он сказал: «Это судьба, мы должны вместе взойти на Эльбрус!». Они засмеялись и обменялись номерами. Через месяц они вместе катались на лыжах.

Вопрос для рефлексии

Сколько общих вещей вы нашли?

Какая из них была самой неожиданной?

Улыбнулись ли вы оба?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 49. Я нашёл общее (что). Это создало (ощущение близости/интерес). Вывод: сходство — это мостик к доверию».

День 50. Подойди к девушке, которая что-то фотографирует, и спроси, что она снимает, а затем поделись своим мнением о кадре

Разминка: Визуалы — лучшие собеседники

Девушки, которые фотографируют, видят мир красивым. Они готовы обсуждать ракурсы, свет, цвета. Это творческая тема, которая открывает их душу.

Основное задание

Вы видите девушку с телефоном или фотоаппаратом. Подходите: «Извините, вы так увлечённо фотографируете, что я заинтересовался. Что вы снимаете?» Она отвечает. Вы говорите: «Мне кажется, этот ракурс не совсем удачный. Вот если бы вы отошли чуть правее, то получилось бы ещё лучше». Это не критика, это предложение.

Совет «на вырост»

Если она разрешит, вы можете сделать несколько фотографий сами или вместе. Это интерактив.

Совет «на облегчение»

Просто спросите: «Какая у вас камера?» — и разговор пойдёт.

Пример из жизни

Владимир, 29 лет, увидел девушку, снимающую закат у реки. Он подошёл: «Вы умеете выбирать момент. Закат — это магия». Она улыбнулась. Он показал ей фотографию с похожего ракурса, которую сделал на прошлой неделе. Они обменялись впечатлениями, договорились на следующую «фото-прогулку».

Вопрос для рефлексии

Что она снимала?

Поделились ли вы мнением?

Заинтересовалась ли она вами?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 50. Я подошёл к девушке с камерой. Она снимала (что). Мы поговорили о (чём). Вывод: фотография — отличный повод для разговора».

День 51. Задание «Комплимент характеру»: скажи, что она кажется смелой/нежной/решительной по тому, как она держит себя

Разминка: Комплимент не внешности, а сути

Это самый сильный комплимент. Когда вы говорите не «у тебя красивое платье», а «ты кажешься человеком, который

идёт к своей цели», вы проникаете глубже. Это показывает, что вы видите её личность, а не оболочку.

Основное задание

Наблюдайте за девушкой. Как она стоит, как говорит, как смотрит. Затем скажите:

— «Знаешь, я всего пару минут с тобой общаюсь, но у меня ощущение, что ты очень смелая. Ты так уверенно держишься».

— «Мне кажется, ты из тех людей, кто всегда заботится о других. Ты излучаешь такую нежность».

— «У тебя решительный взгляд. Я бы не хотел оказаться у тебя на пути, если ты что-то решила».

Это сильный ход. Но только если вы говорите искренне. Не льстите, если не чувствуете.

Совет «на вырост»

Добавьте: «Я обычно редко такое говорю, но сегодня ты меня вдохновила». Это делает комплимент ещё более личным.

Совет «на облегчение»

Сделайте комплимент подруге или сестре, чтобы привыкнуть к словам.

Пример из жизни

Алексей, 30 лет, сказал девушке, которая что-то доказывала в споре: «Ты очень настойчивая. Такое впечатление, что

ты никогда не сдаёшься». Она ответила: «Это правда. Ты первый, кто это заметил». Она была польщена.

Вопрос для рефлексии

Какую черту вы отметили?

Как она отреагировала?

Было ли вам легко говорить?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 51. Я отметил черту характера (какую). Она (была удивлена/польщена). Вывод: комплименты характеру ценятся больше, чем внешности».

День 52. Попроси девушку оценить твой голос по шкале от 1 до 10 и скажи, что будешь стараться ради неё

Разминка: Игровой флирт

Вы просите её оценить ваш голос, как будто вы на конкурсе талантов. Это снимает напряжение, превращает банальность в игру.

Основное задание

Вы говорите: «Слушай, я сейчас скажу одну фразу. Оцени мой голос по шкале от 1 до 10, честно. Готов? "Добрый вечер, меня зовут..."». Она ставит оценку. Вы шутите: «Ого, 8? А за что минус? Может, я недостаточно старался?».

Это увлекает, заставляет её слушать вас внимательно.

Совет «на вырост»

Скажите: «Если ты поставишь 10, я тебе что-нибудь спою». Это обещание следующей встречи.

Совет «на облегчение»

Попросите оценить не голос, а улыбку или манеру одеваться.

Пример из жизни

Егор, 27 лет, спросил девушку: «Оцени мой голос от 1 до 10». Она: «9». Он: «А чего не 10?» Она: «Потому что ты ещё не спел». Он запел плохо, но смешно. Она смеялась. Они стали друзьями.

Вопрос для рефлексии

Какую оценку она поставила?

Продолжился ли разговор?

Было ли вам весело?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 52. Я попросил оценить голос. Она поставила (оценку). Вывод: игровой запрос оценки — это повод для лёгкого флирта».

День 53. Задание «Моё вдохновение». Спроси у девушки, что её вдохновляет в жизни (искусство, люди, книги, природа)

Разминка: Что движет человеком

Это один из самых глубоких вопросов, который можно задать. Он открывает её ценности. Если она скажет «путеше-

ствия» — она искатель. Если «семья» — она привязана к дому. Если «искусство» — она чувствительная натура. Вы сразу поймёте, кто перед вами.

Основное задание

Вы говорите: «Мне всегда интересно, что вдохновляет людей. Что тебя вдохновляет по жизни?» И затихаете. Дайте ей пространство для размышлений. Она скажет. Задавайте уточняющие вопросы.

Совет «на вырост»

После её ответа скажите: «Ты удивительная. У тебя глубокий внутренний мир».

Совет «на облегчение»

Спросите: «Что тебя радует по утрам?» — это проще.

Пример из жизни

Виталий, 35 лет, спросил девушку: «Что тебя вдохновляет?» Она сказала: «Музыка и моя мама». Он рассказал, что его вдохновляет дочь и закаты. Они поняли, что оба ценят простые вещи. Это создало сильную связь.

Вопрос для рефлексии

Что она сказала о вдохновении?

Что вы сказали о себе?

Стало ли вам ближе?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 53. Я спросил о вдохновении. Она ответила (что).

Вывод: ценности человека видны в его вдохновении».

День 54. Предложи девушке поучаствовать в мини-опросе: «Каким ты видишь идеальный выходной?»

Разминка: Мечты о досуге

Этот вопрос не только узнаёт её интересы, но и даёт вам шанс предложить разделить этот выходной с вами. Она расскажет, как она отдыхает, и вы поймёте, совместимы ли вы.

Основное задание

Вы говорите: «Я тут провожу мини-опрос среди людей. Скажи, каким ты видишь идеальный выходной? Что бы ты делала, если бы у тебя был целый день свободы?» Она отвечает. Вы удивляетесь: «Ого, я бы тоже так хотел! У нас похожие представления». Или: «Никогда бы не подумал, что ты любишь тишину, а я думал, ты шумная».

Совет «на вырост»

Скажите: «Это мой идеальный выходной, если добавить в него закат и компанию» — и посмотрите на её реакцию.

Совет «на облегчение»

Спросите о «лучшем способе отдохнуть», без выходных.

Пример из жизни

Иван, 24 года, спросил девушку об идеальном выходном. Она: «Лежать с книгой и котом». Он: «А я люблю гулять по лесу, но с книгами мы тоже совместимы». Они договорились встретиться в книжном магазине, а потом погулять. Свидание состоялось.

Вопрос для рефлексии

Каким был её идеальный выходной?

Совпали ли ваши представления?

Захотелось ли вам провести его вместе?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 54. Я спросил об идеальном выходном. Она сказала (что). Вывод: обсуждение досуга — путь к свиданию».

День 55. Используй приём «Шутливый отказ». Скажи: «Я с тобой не пойду в кино, потому что ты будешь есть мой попкорн»

Разминка: Игра в «отказ» как прелюдия к согласию

Парадоксально, но отказ вызывает интерес. «Ты мне не дашь свой номер» — это провокация. Она хочет доказать обратное. Шутливый отказ создаёт лёгкое напряжение, которое приятно разрешить.

Основное задание

В разговоре, когда речь зайдёт о планах, скажите с улыбкой:

— «Знаешь, я бы позвал тебя в кино, но ты, наверное, будешь есть мой попкорн, а я этого не переживу».

— «Я бы предложил тебе кофе, но ты, наверное, закажешь самый дорогой, и я разорюсь».

Она будет защищаться: «Я не ем чужой попкорн!» Вы:

«Ну, тогда, может, сходим?»

Совет «на вырост»

После её «защиты» скажите: «Ну, хорошо, я тебе доверюсь. В пятницу?» — и назначайте.

Совет «на облегчение»

Попробуйте этот приём с коллегой или другом.

Пример из жизни

Игорь, 26 лет, сказал девушке: «Я бы пригласил тебя на ужин, но ты, наверное, закажешь всё самое дорогое». Она: «А вот и нет! Я очень экономная!». Он: «Тогда докажи. Сегодня в семь?» Она согласилась, чтобы доказать.

Вопрос для рефлексии

Использовали ли вы шуточный отказ?

Как она отреагировала?

Привело ли это к приглашению?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 55. Я пошутил, что не приглашу её. Она (защищалась/смеялась). Вывод: шуточный отказ — это манипуляция в хорошем смысле».

День 56. Скажи девушке, что она похожа на актрису, но не называй имя, заставь её угадывать

Разминка: Игра в угадайку

Это продолжение игры в ассоциации. Вы говорите, что она похожа на актрису (или на героиню фильма). Она начи-

нает перебирать: «На Анджелину Джоли? На Натали Портман?» Это смешно и вовлекает.

Основное задание

Вы смотрите на неё и говорите: «Знаешь, у тебя есть что-то от одной известной актрисы... Не могу вспомнить имя. Помоги мне». Она начнёт перечислять. Вы говорите: «Нет, не она. Нет, другая». Через 3-4 попытки вы сдаётесь и говорите: «Ты сама, ты уникальна. Ты на себя похожа». Это комплимент.

Совет «на вырост»

Сравните не с актрисой, а с героиней любимого фильма.

Совет «на облегчение»

Сравните её с мультяшным персонажем, если она любит мультфильмы.

Пример из жизни

Денис, 33 года, сказал девушке: «Ты мне кого-то напоминаешь, но я не пойму кого». Она начала гадать. Он сказал: «Ты похожа на свою собственную версию из параллельной вселенной». Это было оригинально и забавно.

Вопрос для рефлексии

Какую актрису она угадывала?

Засмеялась ли она?

Продолжился ли разговор?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 56. Я сказал, что она похожа на актрису. Она уга-

дывала (кого). Вывод: игра в сравнение — это весело».

День 57. Задание «Три желания». Спроси у девушки, какие три желания она бы загадала, если бы нашла лампу

Разминка: Путешествие в мир желаний

Этот вопрос открывает самое сокровенное. Если она загадает «мир во всём мире» — она альтруистка. Если «миллион» — практична. Если «счастье» — романтична. Вы узнаете её ценности.

Основное задание

Вы говорите: «Представь, ты нашла волшебную лампу. Три желания. Что бы ты загадала?» Она говорит. Вы слушаете. Затем говорите: «А я бы загадал...» и рассказываете свои. Сравните. Если желания совпадают, это идеально.

Совет «на вырост»

Скажите: «Моё третье желание было бы встретить человека с такой же душой, как у тебя». Это мощный комплимент.

Совет «на облегчение»

Спросите только об одном желании.

Пример из жизни

Олег, 29 лет, спросил девушку о трёх желаниях. Она сказала: «Путешествовать, выучить языки, быть с любимым». Он сказал: «У нас похожие желания, кроме второго — я знаю два языка, могу научить». Это стало причиной для встреч.

Вопрос для рефлексии

Какие желания она загадала?

Что вы загадали?

Совпали ли желания?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 57. Я спросил о трёх желаниях. Она загадала (что).

Вывод: желания показывают суть человека».

День 58. Попроси девушку показать её любимую фотографию и расскажи, почему она её любит

Разминка: Фотография — окно в душу

Любимая фотография — это символ. Это момент, который ей дорог. Узнав, почему она её любит, вы узнаете, что она ценит: людей, природу, эмоции, достижения.

Основное задание

В разговоре скажите: «А покажи свою любимую фотографию. Ту, к которой ты возвращаешься чаще всего». Она покажет. Спросите: «Почему именно она? Что в ней особенного?» Она расскажет. Это будет её история.

Совет «на вырост»

После рассказа скажите: «Я понял, почему она тебе нравится. Она передаёт твою суть».

Совет «на облегчение»

Попросите показать не фотографию, а аватарку.

Пример из жизни

Антон, 25 лет, спросил девушку о любимой фотографии.

Она показала снимок на фоне моря. Сказала, что это была её лучшая поездка с подругой. Он сказал: «Я тоже люблю море. Может, покажешь мне это место?» Они договорились о прогулке вдоль набережной.

Вопрос для рефлексии

Какая была фотография?

Почему она её любит?

Стало ли вам понятнее, кто она?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 58. Я спросил о любимой фотографии. Она показала (что). Вывод: фотография — это ключ к её воспоминаниям».

День 59. Подойди к девушке и скажи, что у тебя есть всего одна минута, но ты хотел бы сказать ей что-то приятное

Разминка: Время — дефицит, а значит, ценность

Фраза «у меня есть всего одна минута» работает парадоксально. Она создаёт ощущение ценности каждой секунды. Она не чувствует давления (всего минута), но чувствует внимание (он специально подошёл).

Основное задание

Подойдите к девушке и скажите: «Извините, я вас не отвлеку. У меня есть всего одна минута, но я не мог пройти мимо, не сказав вам, что у вас очень тёплая улыбка. Она де-

лает этот день светлее. До свидания!» И уходите.

Это оставляет сильное впечатление. Вы не просите номер, вы просто дарите тепло.

Совет «на вырост»

Если она остановит вас («Стойте!»), вы уже выиграли. Но если нет — вы всё равно выиграли, потому что сделали чей-то день лучше.

Совет «на облегчение»

Скажите это проходящей мимо девушке, не останавливаясь.

Пример из жизни

Максим, 31 год, сказал это девушке в парке. Она улыбнулась и сказала: «Спасибо! Вы меня очень порадовали». Он ушёл, но она догнала его через 2 минуты: «Можно я угощу вас мороженым?» Так он получил свидание, ничего не прося.

Вопрос для рефлексии

Что вы сказали за минуту?

Как она отреагировала?

Остановила ли она вас?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 59. Я подошёл на минуту. Я сказал (что). Она (ответила/остановила). Вывод: минута внимания может изменить день».

День 60. Подведи итоги второго модуля. Вспомни самый яркий диалог, запиши, что было самым страшным и самым весёлым, улыбнись.

Разминка: Готовность к третьему модулю

Вы прошли 30 дней. Вы научились задавать открытые вопросы, использовать «эхо», шутить, играть, делать комплименты характеру, вести лёгкий спор, находить общее. Вы уже не просто человек, который умеет говорить «привет». Вы — человек, с которым интересно разговаривать.

Основное задание

Откройте дневник. Вспомните все диалоги за второй модуль. Выберите один, который вам запомнился больше всего. Перепишите его в дневник.

Затем ответьте на вопросы:

Какое задание было самым трудным?

Какое — самым весёлым?

Какое задание дало самый сильный результат?

Изменился ли ваш страх перед разговорами?

Чувствуете ли вы себя более уверенно в общении?

Затем улыбнитесь себе в зеркало и скажите: «Я умею говорить. Я умею слушать. Я интересен».

Совет «на вырост»

Напишите письмо самому себе через месяц. Что вы хотите уметь тогда?

Совет «на облегчение»

Просто перечитайте дневник и отметьте прогресс.

Пример из жизни

Все мои ученики, которые дошли до 60-го дня, говорили, что они перестали бояться «пустоты» в разговоре. Они больше не ищут «волшебных фраз», они просто общаются, и общение идёт само. Это и есть цель второго модуля.

Вопрос для рефлексии

Что изменилось за эти 30 дней?

Какой диалог вы запомнили?

Готовы ли вы к третьему модулю?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 60. Итоги модуля. Самый яркий разговор был (с кем, о чём). Самым страшным было (что). Самым весёлым было (что). Я стал (увереннее/спокойнее/интереснее). Вывод: я умею начинать и поддерживать разговор. Я готов к третьему модулю».

Заключение ко второму модулю

Дорогой читатель, ты прошёл большой путь. Ты превратился из человека, который боится «пустого» разговора, в мастера малого диалога. Ты умеешь начать разговор с банальности и превратить её в игру. Ты умеешь слушать, умеешь переспрашивать, умеешь флиртовать без пошлости.

Третий модуль будет посвящён тому, чтобы превратить эти навыки в результат. Мы научимся получать контакты (номера телефонов, социальные сети) легко и без дав-

ления. Мы научимся заканчивать разговор так, чтобы девушка ждала следующей встречи. Но пока — отдохни. Ты заслужил похвалу.

Ты — мужчина, с которым хотят говорить. А это — первый шаг к тому, чтобы с тобой хотели быть. Вдохни. Улыбнись. Гордись собой. И подготовься к третьему модулю — самому решительному.

МОДУЛЬ III. ОТ СЛОВ К ЦИФРАМ

Дни 61–90: Закрепление контакта и получение результата

Предисловие к модулю: Почему номер — это не цель, а средство

Прежде чем мы начнём, давайте договоримся об одном. Номер телефона — это не победа. Это не трофей, который вы вешаете на стену. Это просто инструмент для продолжения общения. Многие мужчины делают ошибку: они получают номер и чувствуют себя суперменами, но потом не знают, что с ним делать, или пишут что-то банальное, и девушка теряет интерес.

В этом модуле мы будем учиться получать контакт так, чтобы он был осмысленным. Мы будем создавать такую эмоциональную связь в разговоре, что она сама захочет дать вам номер. Мы не выпрашиваем, мы создаём условия, в которых она предлагает контакт сама. И даже если она не даёт номер, мы не расстраиваемся — мы просто идём дальше, потому что мы уже победили, сделав шаг.

Запомните: ваша задача — не любой ценой заполучить цифры. Ваша задача — оставить о себе такое впечатление,

чтобы она захотела вас снова увидеть. Номер — это всего лишь обещание этого желания.

День 61. Техника «Безвозвратный обмен». Подойди, скажи комплимент и сразу дай свой номер на бумажке («Напиши, если хочешь услышать крутую историю»), уйди первым

Разминка: Почему вы должны уходить, а не ждать

Большинство мужчин, познакомившись с девушкой, начинают клянчить номер: «А можно мне твой телефон? А ты точно дашь? А ты не потеряешь?». Это выглядит как слабость. Вы просите, вы зависите от её ответа, вы ставите себя ниже.

Техника «безвозвратного обмена» работает ровно наоборот. Вы не просите, вы даёте. Вы оставляете свой номер и уходите. Это показывает, что вы уверены в себе, что вы не цепляетесь, что вы готовы к любому исходу. Это создаёт интригу: «Кто этот парень, который дал мне номер и ушёл? Он не умолял, он просто ушёл. Наверное, он ценен».

Женщина, получив ваш номер, находится в позиции «выбирающего». Она решает, писать или нет. Это её естественная женская роль. Вы даёте ей эту роль, и она благодарна вам за то, что вы не давите. И, что самое важное, вы не ставите её в неловкое положение: она не должна отказывать вам прямо сейчас, она может подумать дома.

Основное задание

Сегодня ваша задача — подойти к девушке, сказать короткий комплимент, вручить бумажку со своим номером и уйти. Никаких просьб, никаких вопросов, никакого «Можно мы встретимся?».

Ваш сценарий:

У вас в кармане заранее приготовлена маленькая бумажка (можно просто листок из блокнота или визитка) с вашим номером. Если у вас нет визиток, напишите от руки: «[Имя], [номер телефона]» — разборчиво, красиво.

Вы видите девушку. Подходите, улыбаетесь, смотрите в глаза. Говорите: «Простите, что отвлекаю. Я просто хотел сказать, что у вас очень светлая улыбка. Она делает этот день лучше. Вот мой номер, если захотите услышать одну очень смешную историю, которая случилась со мной сегодня. Напишите, если будет интересно. Всего доброго!»

Вы протягиваете бумажку. Она берёт её (или не берёт, но это редко). Вы разворачиваетесь и уходите. Быстро, не оборачиваясь. Даже если она говорит: «Подождите!» — вы не останавливаетесь. Вы уже дали ей всё, что нужно. Если она заинтересована, она напишет.

Важно: комплимент должен быть искренним. Не говорите «ты красивая» — это банально. Скажите что-то особенное: «У вас такой спокойный голос», «Вы так уверенно держитесь», «Ваши глаза сияют».

Совет «на вырост»

Если вы чувствуете уверенность, после вручения бумажки

добавьте: «Но если не напишете, я пойму — значит, у вас уже есть свои истории». Это юмор, который показывает, что вы не обидитесь в случае отказа.

Совет «на облегчение»

Если вы боитесь вручать бумажку в лицо, оставьте её на столике в кафе, когда она отойдёт, или передайте через официанта. Но лучше — лично, это тренирует смелость.

Пример из жизни

Мой ученик Никита, 27 лет, программист, всегда боялся просить номера. Он попробовал технику «безвозвратного обмена» в книжном магазине. Он увидел девушку, листавшую книгу по психологии. Подошёл и сказал: «Я заметил, что вы читаете книгу о счастье. Это очень многое говорит о человеке. Вот мой номер. Если захотите обсудить, что такое счастье, напишите. Я умею слушать и задавать неудобные вопросы». Он протянул бумажку и ушёл, не дожидаясь ответа. Девушка была ошеломлена, она даже не успела ничего сказать. Вечером она написала: «Вы меня заинтриговали. Давайте встретимся и поговорим о счастье». Они встретились и поговорили три часа. Никита сказал: «Я понял, что не нужно выпрашивать — нужно давать. Это работает».

Вопрос для рефлексии

Кому вы вручили бумажку?

Какова была её реакция (взгляд, улыбка, слова)?

Удалось ли вам уйти, не оборачиваясь?

Что вы чувствовали, когда уходили?

Написала ли она вам?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 61. Я использовал технику «Безвозвратный обмен». Я подошёл к (кому), сказал (какой комплимент), вручил бумажку и ушёл. Её реакция была (удивление/улыбка/растерянность). Я чувствовал (страх/эйфорию/гордость). Написала она мне (да/нет/пока нет). Вывод: давать свой номер и уходить — это проявление силы и уверенности. Я могу это делать».

День 62. Задание «Время-Давление». Скажи, что ты очень спешишь, но не можешь пройти мимо её улыбки. Требуется быстрое знакомство за 30 секунд

Разминка: Ограничение времени создаёт ценность

Когда у вас есть целый час, вы можете болтать о пустяках. Когда у вас есть 30 секунд, вы говорите самое важное. Ограничение времени заставляет вас быть чётким, сфокусированным и запоминающимся. Это также снимает давление с девушки: она знает, что вы не будете её долго «мучить», вы уйдёте через полминуты. Это делает вас менее навязчивым.

Кроме того, фраза «я спешу, но не могу пройти мимо» — это мощный комплимент. Вы говорите ей, что она настолько привлекательна, что вы готовы потратить на неё своё драгоценное время, хотя у вас его почти нет. Это показывает её ценность в ваших глазах.

Основное задание

Сегодня вы находите девушку и подходите к ней с явным видом «я очень спешу». Вы немного запыханы, смотрите на часы, но улыбаетесь.

Ваш сценарий (ровно 30 секунд):

«Извините! Я очень спешу, через минуту у меня встреча, но я не мог пройти мимо. У вас невероятная улыбка, она такая редкая — в ней столько тепла. Меня зовут [имя]. Мне бы очень хотелось продолжить это знакомство, когда я не буду спешить. Как вас зовут?»

Она называет имя. Вы говорите: «[Имя], мне уже кажется, что мы знакомы сто лет. Но я правда опаздываю. Можно мне ваш номер? Я напишу вам, когда освобожусь, и мы выпьем кофе».

Если она даёт номер — вы записываете, благодарите, говорите: «Я напишу вам через час, когда закончу», и уходите.

Если она не даёт — вы улыбаетесь, говорите: «Тогда я запомню ваш образ и буду жалеть, что спешил. Всего доброго!» — и уходите.

Всё занимает 30-40 секунд. Вы не задерживаетесь, вы не уговариваете. Вы действуете чётко и быстро.

Совет «на вырост»

Если вы действительно спешите на встречу, это идеально — ваши эмоции будут настоящими. Если нет — вы можете просто «создать» спешку, чуть ускорив темп речи и движения.

Совет «на облегчение»

Если вы не можете произнести длинную речь, скажите кратко: «Я спешу, но хочу познакомиться. Можно номер? Я позвоню через час». Главное — искренность.

Пример из жизни

Андрей, 29 лет, менеджер, всегда опаздывал на работу. Однажды он увидел девушку у входа в метро и сказал ей: «Извините, я безумно опаздываю, но ваша улыбка сбила меня с ног. Я хочу с вами познакомиться! Дайте, пожалуйста, номер, я позвоню сегодня, когда закончу дела». Она улыбнулась, продиктовала номер. Он записал, поблагодарил и побежал. На работе он не мог сосредоточиться — она ему написала через час. Они встретились. Андрей сказал: «Она сказала, что моя решительность и то, что я был занятым, но нашёл время для неё, было самым привлекательным».

Вопрос для рефлексии

Удалось ли вам создать ощущение спешки?

Что вы сказали за 30 секунд?

Дали ли она номер?

Как вы себя чувствовали, когда уходили?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 62. Я использовал технику «Время-Давление». Я подошёл к (кому), сказал, что спешу, но хочу познакомиться. Разговор длился (сколько секунд). Она (дала номер/не дала). Я чувствовал (азарт/спокойствие/волнение). Вывод:

быстрый подход работает, потому что я не успеваю испугаться, и она не успевает скучать».

День 63. Попроси телефон у девушки, чтобы позвонить себе (проверка связи) — старый, но действенный приём с уверенной подачей

Разминка: Почему это работает, несмотря на «старость»

Этот приём известен десятилетиями, но он продолжает работать, потому что он решает одну проблему: вы и она оба знаете, что номера иногда теряются, а если она даст вам свой номер, вы можете его не сохранить, или она может дать неверный номер. Когда вы просите её телефон, чтобы позвонить себе, вы сразу проверяете, что номер настоящий и вы его сохранили.

Кроме того, этот приём создаёт иллюзию технической необходимости, а не просьбы. Вы не просите номер ради номера, вы просите его для «проверки». Это менее «давящий» подход.

Но главное — это подача. Если вы просите робко: «Можно мне ваш телефон, чтобы позвонить себе?» — это звучит слабо. Если вы говорите уверенно, с улыбкой: «Давайте я позвоню себе с вашего телефона, чтобы вы увидели, что я пишу красиво» — это работает.

Основное задание

Вы находитесь в разговоре с девушкой. Вы чувствуете, что

контакт установлен (вы пошутили, обсудили пару тем). Теперь вы говорите:

Улыбаетесь, смотрите в глаза.

«Слушай, давай обменяемся номерами. Ты мне дашь свой телефон, я позвоню себе, чтобы мы сохранили контакты друг друга. А заодно ты увидишь, как красиво я пишу смски!» (шутливо).

Она даёт телефон. Вы открываете приложение для звонков, набираете свой номер, нажимаете звонок. На вашем телефоне загорается её номер. Вы сохраняете контакт с её именем.

Вы отдаёте телефон, говорите: «Готово. Теперь у меня есть твой номер. Я напишу тебе что-нибудь красивое сегодня. Спасибо!».

Совет «на вырост»

После того как вы позвонили себе, можете сделать вид, что вы набираете что-то в своём телефоне, и скажите: «Я уже придумал, что тебе написать. Но это сюрприз». Это добавляет интригу.

Совет «на облегчение»

Если стесняетесь просить телефон, можете просто предложить дать свой номер и попросить её позвонить вам. Но тогда вы уже не уходите первым. Наш вариант лучше, потому что вы показываете активность.

Пример из жизни

Денис, 32 года, архитектор, всегда терял номера. Он

встретил девушку на выставке, поговорил о картинах, а затем сказал: «Слушай, я хочу, чтобы мы остались на связи. Дай мне свой телефон, я позвоню себе, чтобы я точно не потерял твой номер. И обещаю написать тебе что-то, что заставит тебя улыбнуться». Девушка улыбнулась, дала телефон. Он позвонил себе, сохранил номер, отдал телефон обратно. Она сказала: «Интересно, что ты напишешь?» Он написал ей через час: «В этом мире столько красок, но ты запомнилась мне как акварель, которую хочется разглядывать долго». Она ответила через минуту. Они встречаются до сих пор.

Вопрос для рефлексии

Удалось ли вам попросить телефон?

Как она отреагировала?

Позвонили ли вы себе и сохранили ли номер?

Как вы закончили разговор?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 63. Я попросил телефон, чтобы позвонить себе. Она (дала телефон/не дала). Я позвонил себе и сохранил номер. Я чувствовал (уверенность/волнение). Вывод: просьба о телефоне для «проверки» звучит естественно и технически оправданно, я могу это делать без страха».

День 64. Задание «Интрига». Оставь в разговоре незаконченную историю и скажи: «Это слишком долго рассказывать, давай обменяемся контактами, вече-

ром допишу»

Разминка: Секрет недосказанности

Недосказанность создаёт напряжение. Человеку хочется узнать, чем закончилась история. Это как в сериале, который обрывается на самом интересном месте — вы не можете не подписаться на следующий эпизод. Точно так же работает и в общении с девушкой.

Вы рассказываете историю, но не заканчиваете её. Вы говорите, что это слишком долго или слишком сложно для короткого разговора. И предлагаете обменяться контактами, чтобы «дописать» вечером. Это выглядит не как вы просите номер, а как вы предлагаете продолжить увлекательный рассказ. Она становится заинтересованной слушательницей, которая хочет узнать финал.

Основное задание

В разговоре с девушкой вы начинаете рассказывать какую-то историю из своей жизни. Она должна быть реальной, но вы можете её немного «приукрасить» для эффекта.

Например:

«...и я тогда вообще не знал, что делать. Представляешь, я стою посреди незнакомого города, без денег, без связи, и тут происходит это невероятное событие... Но знаешь, это слишком долго рассказывать здесь и сейчас. Давай я допишу тебе это вечером? Как раз будет повод пообщаться. Давай обменяемся номерами?»

Или более простая версия:

«У меня есть одна история, которая случилась в прошлом году, она идеально описывает, почему я сейчас здесь и почему я такой, какой я есть. Но она занимает 10 минут. Дай мне свой номер, я запишу её голосовым сообщением вечером. Обещаю, будет смешно».

Совет «на вырост»

Выберите историю, в которой есть загадка или неожиданный поворот. Например, как вы выиграли в лотерею, или как случайно встретили знаменитость, или как оказались в полиции по ошибке. Она должна вызывать любопытство.

Совет «на облегчение»

Если у вас нет готовой истории, просто скажите: «Я очень интересно рассказываю о себе, но это долго. Давай обменяемся контактами, я напишу». Это менее искусно, но тоже работает.

Пример из жизни

Мой знакомый Олег, 37 лет, бизнесмен, познакомился с девушкой в самолёте. Он начал рассказывать, как он «чудом выжил в горах». Он дошёл до кульминации и сказал: «Самое интересное случилось, когда я уже почти замёрз. Но, боюсь, сейчас самолёт сядет, а я не успею. Давай я тебе допишу сегодня вечером? Давай номерами обменяемся». Девушка сказала: «Ты не имеешь права остановиться на этом! Давай телефон, я сама тебе позвоню, чтобы услышать конец». Они встретились через два дня, и он, конечно, придумал потрясающий финал.

Вопрос для рефлексии

Какую историю вы начали рассказывать?

Удалось ли остановиться в самый интересный момент?

Согласилась ли она обмениваться контактами?

Дописали ли вы историю вечером?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 64. Я оставил историю незаконченной. Я рассказывал о (чём). Я сказал, что допишу вечером. Она (дала номер/попросила продолжение). Я чувствовал (интригу/уверенность). Вывод: незаконченная история — это магнит для контакта. Я могу использовать этот приём».

День 65. Спроси девушку, что она делает в выходные, и если она говорит «ничего», предложи провести время вместе

Разминка: Почему вопрос о выходных — самый безопасный

Спросить о планах на выходные — это нейтрально, социально приемлемо и даёт вам огромное поле для манёвра. Если у неё планы — вы узнаете о её жизни, интересах. Если их нет — у вас есть шанс предложить себя в качестве «развлечения».

Но есть тонкость: не спрашивайте: «Что ты делаешь в субботу?» прямо в лоб, как будто вы уже планируете приглашение. Спросите мягко, из интереса.

Основное задание

В разговоре вы говорите:

«Слушай, а что ты обычно делаешь в выходные? У тебя есть какие-то традиции?» или «Какие у тебя планы на выходные?».

Она отвечает. Если она говорит: «Ничего особенного, отдыхаю» или «Пока не знаю», вы говорите:

«Ну, тогда, может, составишь мне компанию? Я планировал сходить (в кино, в парк, в музей, на выставку), но одному как-то скучно. Если хочешь, присоединяйся. Если нет — я пойму, но я буду жалеть».

Это звучит как приглашение без давления. Она может согласиться, может сказать «может быть», может отказаться. В любом случае, вы ничего не теряете.

Совет «на вырост»

Будьте конкретны: не «куда-нибудь сходить», а «в кино на такой-то фильм», «в музей современного искусства», «в парк на велосипедах». Конкретика показывает, что вы человек с планами, а не просто «хочу встретиться».

Совет «на облегчение»

Если вы боитесь приглашать лично, просто спросите, чем она любит заниматься, и скажите: «Я тоже люблю это. Мы могли бы заняться этим вместе». Даже если она не согласится, вы будете знать её интересы для следующего раза.

Пример из жизни

Максим, 26 лет, встретил девушку в кофейне. Они раз-

говорились о книгах. Он спросил: «А у тебя какие планы на субботу?». Она: «Ничего особенного, наверное, буду читать». Он: «А я как раз собирался в книжный магазин. Если хочешь, можем сходить вместе, я посоветую тебе одну книгу, которая меня потрясла. Если нет — тоже хорошо, просто я решил предложить». Она согласилась. Они не просто встретились в книжном, а потом пошли на набережную. Свидание состоялось.

Вопрос для рефлексии

Спросили ли вы о выходных?

Что она ответила?

Предложили ли вы провести время вместе?

Согласилась ли она?

Если нет, как вы отреагировали?

Практическое задание в дневнике

Напишите:

«День 65. Я спросил о планах на выходные. Она сказала (что). Я предложил (что). Она (согласилась/отказалась/взяла паузу). Вывод: вопрос о выходных — это мост к свиданию. Я смело могу спрашивать и предлагать».

День 66. Отработка возражения «У меня есть парень»

Разминка: Почему вы должны не бояться этой фразы

Самый частый отказ, который вы услышите, — это «У ме-

ня есть парень». Мужчины паникуют, извиняются, убегают. Но на самом деле эта фраза — не всегда правда, не всегда окончательный отказ, а часто просто тест или способ «отмазки».

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.