

ПИКАП БЕЗ ОТКАЗА 100 СЦЕНАРИЕВ «ДА» АРТУР ПОЛЬНЫЙ



18+

Артур Польный

Пикап без отказа.

100 сценариев «да»

<https://litres.ru/74429878>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы боитесь подойти к незнакомке? Не знаете, что сказать после «привет»? Теряетесь, когда она говорит «нет»? Эта книга — ваш личный навигатор в мире знакомств и соблазнения. Сто готовых сценариев на все случаи жизни: от первого взгляда на улице до страстного поцелуя на свидании. Вы узнаете, как говорить, чтобы слушали, как смотреть, чтобы притягивали, как касаться, чтобы она хотела продолжения. Вы научитесь превращать отказы в согласие, создавать интригу, управлять вниманием и стать для женщины не просто мужчиной, а приключением. Никакой теории — только практика, живые примеры, проверенные техники и искренний юмор. Больше никаких «подкатов» и шаблонных фраз. Только вы, ваша уверенность и сто путей к заветному «да». Откройте эту книгу — и мир женщин откроется вам.

Содержание

Пролог: История одного вечера, который изменил всё	4
ЧАСТЬ I. ВНУТРЕННИЙ ЯДЕРНЫЙ ЗАРЯД (База, без которой сценарии не работают)	21
Глава 1. Состояние «Победителя по умолчанию»	24
Конец ознакомительного фрагмента.	41

Артур Польный

Пикап без отказа.

100 сценариев «да»

Пролог: История одного вечера, который изменил всё

Представьте себе обычный вторник. За окном моросит дождь, в городе сыро и серо, а вы сидите в уютном, но совершенно непримечательном кафе на углу. Вы пьете остывший кофе, смотрите в одну точку и думаете о том, что все вокруг живут какой-то интересной жизнью, а ваша скатилась в рутину. Вы чувствуете, как ваше сознание сжимается в тугий узел неуверенности. Вдруг вы замечаете, как в зал входит Она. Она стряхивает капли дождя с волос, обводит взглядом свободные места и, заметив вас, улыбается. Улыбается не вам, а ситуации. Но вы уже внутри. Вы уже здесь. Ваше сердце делает кульбит, ладони потеют, и мозг лихорадочно ищет ту самую волшебную фразу, которая... Что? Откроет дверь? Очарует? Заставит её сесть именно за ваш столик?

В этот самый момент большинство мужчин делает одну из трех величайших ошибок в своей жизни.

Первая ошибка: они отводят взгляд и делают вид, что рассматривают меню, упуская момент.

Вторая ошибка: они говорят что-то шаблонное, например: «Какая сегодня погода, правда?», получают вежливый кивок и тонут в пучине неловкого молчания.

Третья ошибка: они слишком напористо, как таран, двигаются к цели, пугая девушку еще до того, как она успела снять пальто.

А теперь представьте другого человека. Его зовут, допустим, Андрей. Он не красавец с обложки глянца. У него нет миллиона на счету в банке, и он не носит костюмы за тысячи долларов. Но есть кое-что другое. Когда он поднимает взгляд на ту же самую девушку в том же самом кафе, происходит магия. Он не прячет глаза. Он чуть заметно, одними уголками губ, усмехается. Не над ней, а над этим миром, над этим дождем, над этой ситуацией. Он поднимает свою чашку кофе так, будто произносит тост за всех нас, и произносит вслух, словно размышляя:

— Знаете, я только что понял гениальную вещь. Дождь идет не для того, чтобы испортить нам настроение. Дождь идет для того, чтобы оставить нас вдвоем в этом маленьком кафе. Похоже, Вселенная работает на меня сегодня.

И она смеется. Она не просто улыбается. Она смеется. И

садится за его столик. Без приглашения.

В чем разница между первыми двумя мужчинами и Андреем? Разница не в деньгах, не в статусе, даже не во внешности. Разница в том, что Андрей знает сто сценариев, которые ведут к заветному «да». Он не гадает на кофейной гуще, не перебирает в голове заученные фразы, не пытается быть тем, кем не является. Он просто включает один из своих «маршрутов» — и Вселенная подстраивается под него.

Эта книга — именно о таких маршрутах. Это не сборник магических заклинаний и не инструкция по взлому женской психики. Это карта. Карта местности под названием «Межличностное притяжение», где каждый поворот, каждый тупик и каждая тропинка расписаны до мельчайших подробностей. Здесь вы не найдете нравоучений или морализаторства. Вы найдете 100 готовых, выверенных, протестированных жизнью сценариев, которые превращают «может быть» в «когда мы встретимся завтра».

Но, прежде чем мы нырнем в океан этих сценариев, давайте договоримся о главном. Выбросьте из головы все, что вы слышали о так называемых «правилах игры». Забудьте про дурацкие анекдоты про рыбу и удочку. Мы не охотники, и женщины не дичь. Мы — путники, а женщина — это интереснейший собеседник, самый увлекательный маршрут в вашей жизни. Если вы подходите к общению с позиции «я — царь, ты — рабыня» или с позиции «я — проситель, ты — богиня», вы проиграли до того, как открыли рот.

Единственная рабочая позиция — это позиция «Равный Исследователь». Вы исследуете её мир, она — ваш. Вы обмениваетесь энергией, атмосферой, смехом. И когда этот обмен становится настоящим, взаимовыгодным, искренним — женщина говорит «да» не потому, что вы её уговорили, а потому, что она сама хочет продолжения этого праздника. Ваша задача — создать этот праздник. А уж сценариев для этого у нас — целый мешок.

Что такое «100 сценариев да» на самом деле

Позвольте мне сразу расставить точки над «ё». Название книги — не кликбейт. Это буквально руководство к действию. Представьте, что вы садитесь за руль автомобиля, а перед вами не просто дорога, а навигатор, в который забито сто вариантов пути до конечной цели. Где-то будет пробка — вы объедете. Где-то будет сплошная линия — вы свернете. Где-то будет отличный серпантин с живописным видом — вы поедете по нему, чтобы доставить удовольствие и себе, и спутнице.

Каждый сценарий в этой книге — это отдельный «маршрут общения». Я не даю вам шаблонов, которые нужно зубрить. Я даю вам матрицы, которые нужно понимать. Когда вы поймете структуру сценария, вы сможете менять в нем слова, декорации, интонации, подстраиваясь под любую ситуацию и под любую женщину.

Принцип «Ключ к замку» против Принципа «Отмычка к сердцу»

Многие ошибочно полагают, что соблазнение похоже на подбор ключа к замку. Дескать, есть некий волшебный ключик (дорогой автомобиль, правильная фраза, статус), который откроет любой «замок». Это глубочайшее заблуждение. Женщина — не замок. Она — живая, изменчивая, текучая система. Она — как вода. Если вы попытаетесь сжать ее в кулаке, она утечет сквозь пальцы. Если же вы откроете ладонь и позволите ей течь, она останется в вашей руке, создавая прохладу и уют.

Поэтому моя методика основывается не на «воздействии», а на «взаимодействии». Мы не давим, мы вовлекаем. Мы не спрашиваем разрешения, мы создаем общее пространство. Мы не пытаемся понравиться — мы пытаемся понять.

Вот вам живой пример из моей практики, который я называю «Случай в книжном магазине».

Один мой знакомый, назовем его Максим, был застенчив до ужаса. Он мог написать красивое сообщение, но при личной встрече его голос срывался на фальцет. Однажды он увидел девушку, которая листала книгу в разделе «Психология отношений». Обычный человек подошел бы и сказал: «О, вы читаете это? А я вот думаю, стоит ли покупать?» Скука смертная. Максим же подошел, взял точно такую же книгу с полки, открыл ее на середине и с максимально серьезным лицом громко произнес, обращаясь в никуда, но с расстановкой:

— Ну надо же, а я-то думал, что в этом месте автор пошутил. Так вот оно что. Оказывается, свидание — это когда два человека делают вид, что им интересно слушать друг друга, пока на самом деле каждый думает о том, как бы побыстрее добраться до десерта.

Девушка прыснула со смеху. Максим поднял на нее глаза, изобразил удивление: «Ой, простите, я так увлекся, что вслух начал комментировать. Но вы тоже эту чушь читаете? Давайте тогда вместе её разоблачать!» Через десять минут они уже сидели в том же книжном, но уже в отделе кулинарии, обсуждая, какой десерт лучше всего подходит для первого свидания.

Что произошло? Максим не сказал ей комплимент «вы красивая». Он не спросил «как вас зовут». Он создал **общее событие**. Он втянул её в игру, где они оба стали союзниками против скучной книги. Он дал ей эмоцию. А эмоция — это и есть тот самый мост, по которому она переходит в вашу реальность.

Почему старые методы больше не работают

Мы живем в эпоху информационного шума. Женщины ежедневно получают десятки сообщений, предложений, комплиментов. Их психика выработала мощнейший иммунитет к банальностям. Если вы напишете «Привет, как дела?» — вас отправят в игнор. Если вы скажете: «У тебя красивые глаза» — она услышит это уже в сотый раз за месяц. Её мозг автоматически ставит штамп «снова клоун» или «оче-

редной претендент».

Поэтому мы используем не «прямые уловки», а **«боковые входы»**. Мы не атакуем крепость в лоб. Мы находим потайной ход, о котором она сама не знает. Этот потайной ход — её собственное любопытство, её чувство юмора и её желание приключений.

Давайте разберем базовые ошибки, которые превращают общение в провал. Я называю этот список **«Смертельный треугольник общения»**.

Первый угол: Оценка.

Мужчина начинает оценивать женщину. «Ты красивая», «У тебя шикарная фигура», «Ты умная». Казалось бы, комплимент — это хорошо. Но когда вы ставите оценку, вы ставите себя в позицию «судьи». А судья всегда выше подсудимого. Женщина на подсознательном уровне чувствует этот дисбаланс. Она начинает либо защищаться, либо смотреть на вас свысока. Хотите быть судьей? Идите в суд. В отношениях мы — игроки одной команды. Поэтому вместо оценки мы используем **восхищение действием**. Не «ты красивая», а «у тебя такая улыбка, что хочется немедленно рассказать тебе самую смешную историю в моей жизни».

Второй угол: Вопросы-допросы.

«Кем ты работаешь?», «Где ты живешь?», «Сколько тебе лет?». Это убивает всю магию в зародыше. Во-первых,

это скучно. Во-вторых, это создает давление. В-третьих, это превращает вас в сотрудника отдела кадров. Женщина теряет романтический флер и начинает воспринимать вас как анкетера. Мы заменяем вопросы-допросы на **утверждения-предположения**. Вместо «Кем ты работаешь?» — «Похоже, ты работаешь с людьми. У тебя взгляд спрашивающего психолога». Вместо вопроса вы даете ей пищу для размышлений, игру, в которую она хочет включиться, чтобы либо подтвердить, либо опровергнуть вашу догадку.

Третий угол: Самопрезентация.

«А я вот работаю менеджером», «А у меня машина», «А я вчера был в спортзале». Мужчина начинает хвастаться, чтобы доказать свою состоятельность. Но когда вы доказываете, вы уже проиграли. Тот, кто крут, не доказывает это. Он просто есть. Помните закон зеркала: не рассказывайте о себе, пока она не попросила. Интрига рождается из недоговоренности. Пусть она сама захочет узнать, кто вы такой.

Ваша главная мышечная память: Три состояния «Правильного Да»

Прежде чем мы перейдем к сотне сценариев, я хочу, чтобы вы выучили одну простую истину, которая станет вашим внутренним стержнем. Вне зависимости от того, какой сценарий вы используете, вы должны находиться в одном из трех правильных психологических состояний. Я называю их **«Три кита успеха»**.

Состояние номер один: «Мне хорошо здесь и сейчас».

Если вы несчастны, напряжены, озабочены тем, «куда это приведет», вы транслируете это наружу. Женщина читает ваше состояние за секунду. Она чувствует ваше внутреннее беспокойство и начинает беспокоиться сама. А кто хочет встречаться с тревожным человеком? Правильно, никто. Поэтому перед любым контактом вы должны настроить себя на мысль: «Я здесь для удовольствия. Я общаюсь ради общения. Мне не нужно от нее ничего, кроме хорошего настроения». Как только вы снимаете с себя груз «обязательной победы», вы становитесь свободным, и эта свобода — ваш главный магнит.

Состояние номер два: «Я — сюрприз для неё».

Вы должны быть непредсказуемым, но не хаотичным. Хаос пугает, а сюрприз — дразнит. Если вы делаете что-то ожидаемое, вы становитесь пресным. Если вы делаете что-то нелогичное, но осмысленное, вы заставляете её мозг перезагрузиться. Например, когда в разговоре она ожидает, что вы сейчас заговорите о погоде, вы говорите: «Стойте, у меня к вам очень странный вопрос. Вчера я прочитал, что у людей, которые любят соленое, характер сладкий. Вы — сладкая или с перчинкой?». Она ожидала банальность, а получила игру. Она заинтригована.

Состояние номер три: «Я умею слушать, а не слышать».

Есть огромная разница между тем, чтобы ждать своей очереди сказать, и тем, чтобы действительно погружаться в то, что она говорит. Сценарии в этой книге построены на том, чтобы вы её *услышали*. Если она говорит, что любит путешествовать, вы не говорите: «О, я тоже был в Турции». Вы говорите: «Расскажи, какой момент в путешествии заставил твое сердце биться чаще всего?». Вы углубляете историю. Вы показываете, что вам интересна её душа, а не просто факты из её биографии.

Когда вы освоите эти три состояния, все сценарии, которые я дам дальше, будут работать в десять раз эффективнее. Потому что механические приемы без правильной «упаковки» — как дорогой костюм на голое тело. Выглядит нелепо и глупо.

Для того чтобы побеждать, нужно знать, как устроен ваш противник. Но я прошу вас запомнить на всю жизнь: женщина — не противник. Однако её мозг работает немного иначе, чем у нас, мужчин. И это не биологическое превосходство или ущербность. Это просто другая «операционная система».

Включаем интуицию и выключаем анализ

Мужчины привыкли решать проблемы логически. У нас проблема — у нас решение. Встретил девушку — нужно её

очаровать. Очаровал — она согласилась на свидание. Свидание прошло хорошо — она моя. Пошаговый алгоритм.

У женщин всё иначе. Их мозг одновременно обрабатывает миллион сигналов: тембр вашего голоса, положение ваших ног, запах, который исходит от вашей одежды, отражение в ваших глазах, интонацию, с которой вы произнесли слово «привет». Она считывает это всё не головой, а телом. И если логика говорит ей, что вы «интересный кандидат», а тело ей шепчет «что-то здесь нечисто», она уйдет. И скажет вам: «Извини, я просто устала» или «Ты хороший, но...».

Поэтому, когда я пишу сценарии, я никогда не говорю: «Сделай так, и она тебя полюбит». Я говорю: **«Создай атмосферу, в которой она сама захочет остаться»**. Это фундаментальное отличие.

Возьмем пример из жизни, который я называю **«Дождь в метро»**.

Однажды ко мне на консультацию пришел парень, который терпел фиаско за фиаско. Он был успешным финансистом, с четким аналитическим складом ума. Он подходил к девушкам, как к бизнес-проектам. Он предлагал им «встретиться для обсуждения совместного будущего». И получал отказы. Я дал ему простое задание: «На следующей неделе три раза подойди к незнакомой девушке, но не чтобы забрать номер, а чтобы просто дать ей пять минут смеха. Если она не засмеется — ты проиграл. Если она улыбнулась хотя бы на секунду — задание выполнено».

Он пошел в метро. Увидел девушку с огромной тяжелой сумкой и толпой народу. Он, вместо того чтобы сказать: «Давайте познакомимся», подошел и сказал:

— Я, конечно, понимаю, что это вторжение в личное пространство, но, если вы сейчас не дадите мне постоять с вашей сумкой, я разорву свой пиджак от напряжения, потому что я, как альфа-самец, должен помогать всем, кто выглядит беззащитнее меня. Но учтите, я потом попрошу вас рассказать мне самый ужасный анекдот в качестве платы.

Девушка, ожидавшая агрессии или неловкости, расхохоталась. Она отдала ему сумку, они простояли вместе десять минут, она рассказала ему дурацкий анекдот. Он не взял её телефон. Он просто сказал: «Спасибо, вы спасли мою репутацию» и ушел. Но она сама написала ему в социальных сетях через два дня, спросив: «А вы не потеряли пиджак, часом?».

Что сработало? Сработала не логика (я помочь, ты прими), а **эмоциональная разрядка**. Он снял с неё стресс от толпы, от тяжелой сумки, от ожидания. Он подарил ей легкость.

Страх и Любопытство — два двигателя её согласия

Каждое взаимодействие между мужчиной и женщиной начинается с борьбы двух инстинктов: инстинкта самосохранения и инстинкта любопытства. Если она чувствует угрозу — она закрывается. Если она чувствует, что рядом с вами

безопасно, но НЕ скучно — она открывается.

В этой книге я даю вам сценарии, которые работают именно на стыке этих двух чувств. Вы даете ей безопасность тем, что не давите, не лезете в душу с расспросами, не нарушаете её личных границ. Вы уважаете её право сказать «нет». Но одновременно вы дразните её любопытство. Вы — загадка. Вы — человек, который не пытается впечатлить, а пытается... Нет, не пытается. Он просто *есть* рядом и создает веселье.

Закон «Смыслового Эха»

Очень важный психологический закон, который мы будем использовать во многих сценариях. Звучит он так: **«Человек любит не тех, кто с ним соглашается, а тех, кто отражает его глубину»**.

Когда вы просто поддакиваете женщине, вы становитесь «удобным», но скучным. Когда вы спорите с ней ради спора, вы становитесь «трудным», но глупым. А когда вы отражаете её мысли в более красивом, более ярком свете — вы становитесь незаменимым.

Приведу пример сценария №1 из нашей книги, который мы разберем позже, но суть его я объясню сейчас.

Девушка говорит: «Я так устала на этой работе, все бесит».

Обычный мужчина скажет: «Успокойся, все будет хорошо» (обесценивание) или «Да, я понимаю» (пустота).

Мастер скажет: «Значит, внутри тебя сейчас сидит маленький злой демон, который хочет разорвать все бумаги и кинуть мышкой в начальника. Я прав?»

Девушка: «О Боже, да, ты точно меня понял!»

И она ваша. Потому что вы не пожалели, не посоветовали, не осудили. Вы **визуализировали** её состояние. Вы поиграли с ней в игру. Вы сделали её обыденную усталость — захватывающим приключением.

Именно на таких «эмоциональных крючках» и держится наша книга. Все 100 сценариев — это не механические действия, это способы «отзеркалить» её внутренний мир в юмористической, увлекательной, необычной форме.

Подготовка к чтению или Ваш личный чек-лист

Прежде чем мы перевернем страницу и углубимся в дебри конкретных ситуаций, я хочу, чтобы вы взяли ручку и бумагу (да, в эпоху сенсорных экранов это работает лучше всего) и ответили себе на три вопроса. Ваши ответы будут вашим якорем, на который вы будете опираться всю дорогу.

Вопрос первый: Чего я боюсь больше всего, когда подхожу к незнакомой женщине?

Варианты страхов:

— Боюсь показаться глупым.

— Боюсь, что она отвергнет меня прилюдно.

— Боюсь, что мне нечего сказать после первой фразы.

— Боюсь её высокомерного взгляда.

Задание: Запишите свой страх. Теперь представьте, что этот страх — это маленький пушистый зверек, который живет в вашей голове. Назовите его, например, «Трусишка». И когда вы будете читать главу о знакомствах, я дам вам методы, как эту «Трусишку» усыпить или подружить с ним. Потому что избавиться от страха невозможно, но превратить его в союзника — да.

Вопрос второй: Что я могу дать этой женщине прямо сейчас, кроме своего внимания?

Честный ответ:

— Улыбку.

— Хорошее настроение.

— Интересную историю.

— Возможность отвлечься от скуки.

— Защищенность.

Если ваш список пуст — значит, вам сначала нужно поработать над собой. Просто читайте эту книгу, и вы наполнитесь этим «соком жизни».

Вопрос третий: Что для меня «Да»?

Для кого-то «Да» — это номер телефона. Для кого-то — поцелуй. Для кого-то — согласие прийти на свидание. Для кого-то — замужество.

В этой книге мы будем работать со всеми уровнями. Но помните: самое важное «Да» — это её согласие быть счастливой в вашем присутствии. Всё остальное — лишь следствие.

Резюме Введения: СТО сценариев — СТО дверей

Я хочу, чтобы вы прямо сейчас закрыли эту книгу, если еще не закрыли, и подумали: «А каково это — всегда знать, что делать?». Когда у вас нет этой книги, вы каждое общение проживаете в стрессе. Вы импровизируете, вы ошибаетесь, вы расстраиваетесь. Это похоже на игру в темноте.

Когда у вас есть эта книга, вы становитесь архитектором общения. Вы видите не «стену» непонимания, а «разметку». Вам больше не нужно придумывать, о чем говорить. Мы придумали за вас. Вам больше не нужно ломать голову, как перевести разговор на личности. Мы показали, как. Вам боль-

ше не нужно бояться отказа, потому что мы дали вам 100 способов обойти этот «отказ» или превратить его в шутку.

Вот представьте: вы сидите в том же кафе под дождем. Кто вы сегодня? Вы тот мужчина, который уставился в меню и упустил свой шанс? Или вы Андрей, который сказал одну фразу о Вселенной и дожде, и женщина сама пришла к нему за стол?

Выбор за вами. Открывайте первую главу. Там вас ждут не просто слова, а **настоящий портал в мир, где вам никогда не скажут «нет»**. Там, где каждое ваше движение — это правильно. Там, где ваша уверенность рождается из знания, а знание — из этих страниц.

Добро пожаловать на борт. Мы отправляемся в большое путешествие по карте «100 сценариев «Да»». Пристегните ремни — будет интересно.

ЧАСТЬ I. ВНУТРЕННИЙ ЯДЕРНЫЙ ЗАРЯД (База, без которой сценарии не работают)

Прежде чем мы начнем разбирать конкретные ситуации знакомства, разговора и сближения, я должен сказать вам одну очень важную, даже жестокую правду. Вы можете выучить все сто сценариев наизусть. Вы можете отрепетировать их перед зеркалом до блеска. Вы можете знать все теории о женской психологии. Но если внутри вас не будет той самой "изюминки", того внутреннего стержня, который я называю "ядерным зарядом", — все ваши усилия будут похожи на попытку разжечь костер с помощью мокрых спичек. Вроде бы и движения правильные, а огня нет.

Эта часть книги — о том, как стать тем человеком, к которому женщины тянутся инстинктивно, даже если вы молчите. О том, как ваше тело, ваш голос и ваш взгляд могут говорить громче любых слов. О том, как ваше внутреннее состояние определяет внешний результат. Мы не будем менять вашу личность. Мы не будем превращать вас в кого-то другого. Мы просто снимем с вас те оковы, которые мешают вашему истинному "я" проявиться во всей красе.

Представьте, что вы — это драгоценный камень. Но этот камень покрыт толстым слоем пыли, грязи и штукатурки.

Эту пыль нанесли годы неправильных установок, чужих ожиданий, неудачных попыток и страхов. Моя задача — не сделать вас алмазом. Вы уже алмаз. Моя задача — счистить с вас эту грязь, чтобы вы засверкали. И когда вы засверкаете, вам уже не нужно будет ничего "делать". Вы просто будете собой, и женщины будут говорить вам "да".

Как это работает на практике? Представьте двух мужчин, стоящих в одном и том же помещении. Один стоит, ссутулившись, глядя в пол, переминаясь с ноги на ногу, теребя в руках ключи. Другой стоит прямо, плечи расправлены, взгляд спокоен и чуть прищурен, руки свободно висят вдоль тела или лежат на столе. К кому из них интуитивно потянется женщина, когда войдет в комнату? Даже если она их не знает, даже если первый мужчина одет дороже и у него более красивое лицо. Она выберет второго. Почему? Потому что его тело транслирует уверенность, а уверенность — это самый мощный афродизиак на планете.

Но здесь есть одна тонкость, о которой мы будем говорить на протяжении всей первой части. Уверенность не должна быть "напускной". Женщины чувствуют фальшь за версту. Если вы будете просто "изображать" уверенность, вы станете похожи на павлина, распушившего хвост. Это смешно, а не привлекательно. Нам нужна настоящая, глубинная уверенность. Та, которая идет изнутри, из вашего понимания того, что вы — мужчина, и вы уже по определению ценны. Вам не нужно ничего доказывать. Вы уже состоялись. Вы уже есть. И

вы уже достойны любой женщины, потому что вы — это вы.

Эта глава — ваш первый шаг к тому, чтобы перестать "играть роль" и начать "быть". И, поверьте, это самый сложный, но самый важный шаг. После того как вы его сделаете, все остальное — просто игра, в которой вы будете получать удовольствие, а не страдать от напряжения.

Глава 1. Состояние «Победителя по умолчанию»

Что такое "победитель по умолчанию"? Это человек, который не ждет победы, а живет в ней. Он не думает о том, как бы ему понравиться, потому что он уже нравится себе. Он не ищет подтверждения своей значимости, потому что она у него внутри. Он не спрашивает разрешения быть самим собой, он просто есть.

Вспомните любой фильм, где есть харизматичный главный герой. Он не бежит за женщинами, они бегут за ним. Он не говорит "простите, можно с вами познакомиться", он говорит "привет, я здесь, и это уже событие". Но в кино все это выглядит легко и красиво, потому что у героя есть сценарий. А в реальной жизни у вас нет сценария, есть только ваше внутреннее состояние.

"Победитель по умолчанию" не тот, кто всегда выигрывает. Такого не бывает. Он тот, кто не боится проиграть. Он тот, кто знает, что даже если сегодняшняя встреча не привела к свиданию, он все равно остался собой, он все равно получил удовольствие от общения, он все равно стал чуточку лучше. И это знание делает его неуязвимым.

Как же достичь этого состояния? Я не буду давать вам мистических практик. Я дам вам конкретные, измеримые ин-

струменты. Первый из них — ваше тело. Второй — ваш голос. Третий — ваш взгляд. Когда вы освоите эти три инструмента, ваше внутреннее состояние изменится автоматически. Потому что мозг и тело неразрывно связаны. Если вы поменяете позу, мозг начнет вырабатывать другие гормоны. Если вы измените голос, вы измените восприятие себя. Если вы овладеете взглядом, вы овладеете вниманием.

Сценарий №1: Техника «Король не просит, король занимает» (Язык жестов)

Начнем с самого простого и самого сложного одновременно. С вашего тела. Ваше тело — это первое, что видит женщина. И она видит не ваш костюм или прическу. Она видит вашу осанку, ваши движения, вашу статику. Она считывает ваши жесты за доли секунды и делает выводы, которые вы даже не успеваете осознать.

Я хочу, чтобы вы прямо сейчас, читая эту книгу, обратили внимание на свою позу. Как вы сидите? Как вы держите спину? Где находятся ваши руки? Ваши ноги? Скорее всего, вы сидите сторбившись, опершись локтями о стол или скрестив ноги. Это поза "беглеца". Это поза человека, который хочет стать меньше, незаметнее, который просит "не трогайте меня". И если вы встречаетесь с женщиной в такой позе, она подсознательно будет считать вас слабым.

Теперь представьте другую позу. Вы сидите прямо. Ваша спина прямая, но не напряженная. Ваши плечи расправле-

ны, но не подняты вверх, как у солдата. Ваши руки спокойно лежат на столе или на коленях. Ваши ноги широко расставлены, но не вызывающе, а уверенно — вы занимаете свое пространство. Ваш подбородок слегка приподнят, но вы не задираете нос. Эта поза называется "открытая доминанта". Это поза человека, которому нечего бояться, которому комфортно в своей коже, который готов к диалогу, но не бежит к нему.

Эффект "Занятого пространства"

Один из моих любимых экспериментов, который я провожу на своих тренингах, называется "Занятое пространство". Я приглашаю одного добровольца и прошу его сесть на стул в центре комнаты. Затем я прошу его сесть так, как он сидит дома перед телевизором. Человек садится, сжимается, кладет руки между колен. Это поза номер один. Затем я прошу его сесть так, как будто он король, который принимает послов. Человек расправляет плечи, закидывает ногу на ногу или расставляет их, кладет руки на подлокотники. Поза меняется, и, что самое удивительное, меняется его настроение. Он начинает чувствовать себя сильнее, спокойнее, увереннее.

Этот эксперимент доказывает одну простую истину: ваше тело управляет вашим сознанием, а не наоборот. Если вы будете сидеть в позе "победителя", вы будете чувствовать себя победителем. Если вы будете стоять в позе "победителя", вы будете излучать победу.

Теперь перенесем это на реальную жизнь. Представьте, что вы входите в бар или в ресторан. Вокруг много людей, много столиков. Куда вы сядете? Обычный мужчина ищет место в углу, чтобы его никто не видел. Он садится спиной к залу, утыкается в телефон, делает вид, что он очень занят. Победитель по умолчанию садится спиной к стене, лицом к залу. Он занимает центр. Он открыт для взглядов, он готов к контакту, но он не ищет его. Он сидит и наслаждается своим напитком, своим пространством, своим одиночеством. И именно к такому мужчине женщина сядет за столик без приглашения, потому что он транслирует "у меня есть место для тебя, но я не буду тебя умолять".

Практическое упражнение "Расправь крылья"

Вот вам первое практическое упражнение. Оно называется "Расправь крылья". Выполняйте его каждый день в течение недели, и вы увидите, как изменится ваша жизнь.

Шаг первый. Встаньте перед зеркалом в полный рост. Посмотрите на себя. Обратите внимание на свои плечи. Скорее всего, они сведены вперед. Теперь медленно отведите их назад и вниз. Опустите лопатки, как будто вы пытаетесь положить их в задние карманы брюк. Вы почувствуете, как раскрывается ваша грудная клетка, как глубже становится дыхание.

Шаг второй. Представьте, что на макушке вашей головы привязана тонкая, но прочная нить, которая тянет вас вверх к потолку. Вы не тянетесь головой вверх, вы просто выпрям-

ляетесь, освобождая позвоночник. Ваш подбородок становится параллельно полу.

Шаг третий. Разведите руки в стороны, как будто вы хотите обнять весь мир. А потом медленно опустите их, но сохраните это ощущение ширины, свободы, простора внутри груди.

Шаг четвертый. Улыбнитесь самому себе. Не напряженно, а легко, чуть заметно. Такой легкой, загадочной улыбкой знакомого человека.

Выполните это упражнение утром, перед выходом из дома, и вечером, перед сном. Через неделю вы заметите, что ваша осанка стала лучше не только у зеркала, но и в обычной жизни. Ваше тело запомнит это положение, и оно станет вашим естественным состоянием.

Работа с руками: что делать, чтобы не выдать волнение

Особое внимание я хочу уделить рукам. Руки — это главный индикатор вашего волнения. Когда вы нервничаете, руки начинают жить своей жизнью: они теребят ключи, трогают лицо, хватаются за чашку, лезут в карманы. Все это выдает вашу неуверенность.

Победитель по умолчанию знает, куда деть руки. Его руки либо спокойно лежат на столе, либо висят вдоль тела, либо совершают плавные, уверенные жесты, подкрепляющие его слова. Он не суетится, не чешет нос, не крутит пуговицы.

Вот вам два простых сценария для ваших рук в разных

ситуациях:

Сценарий "Стоящий разговор". Если вы стоите и разговариваете с женщиной, ваши руки должны быть видны. Это важно: женщине нужно видеть ваши ладони, чтобы доверять вам. Спрятанные руки подсознательно воспринимаются как угроза или обман. Опустите руки вдоль тела, или держите их на уровне пояса, слегка расставив пальцы. Если вы хотите что-то подчеркнуть, используйте жест "открытая ладонь" — рука повернута ладонью вверх, как будто вы предлагаете или приглашаете.

Сценарий "Сидячий разговор". Если вы сидите, ваши руки должны быть на столе или на коленях. Никогда не кладите руки на спинку соседнего стула — это выглядит как попытка занять чужое пространство. Никогда не скрещивайте руки на груди — это защитная позиция, она говорит о том, что вы закрыты для контакта. Лучшее положение — руки лежат на столе, чуть разведены в стороны, ладони открыты.

Пример из жизни: Как смена позы спасла свидание

Однажды ко мне пришел парень с жалобой на то, что на свиданиях его воспринимают как "лучшего друга", но никогда как "мужчину". Мы пошли с ним в кафе, я попросил его просто посидеть десять минут так, как он обычно сидит на свидании. Он сел на самый край стула, сжал колени, положил руки на стол и начал нервно крутить стакан с водой. Он выглядел как школьник на экзамене. Я попросил его поменять позу: сесть глубже, откинуться на спинку стула, расставить

ноги чуть шире, положить одну руку на стол, а другую — свободно на колено. Сначала ему было неловко, он сказал, что так он выглядит "нахальным". Я настоял.

Через пятнадцать минут он сказал, что чувствует себя совершенно по-другому. Ему стало спокойнее, увереннее, ему захотелось не задавать вопросы, а просто наслаждаться разговором. Он пошел на следующее свидание в этой позе. И девушка сказала ему в конце: "Ты сегодня какой-то другой, уверенный. Мне очень понравилось". Она не понимала, что изменилось в его поведении. Но она почувствовала это телом.

Запомните главное правило: король не просит место, он его занимает. Он не спрашивает разрешения, он просто есть. Он не суетится, потому что знает, что все уже у него есть. И это знание передается женщине через невербальные сигналы, которые она считывает на уровне инстинктов.

Сценарий №2: Голос, который прожигает динамик (Упражнения для баритона)

Теперь переходим ко второму инструменту вашего "ядерного заряда". К вашему голосу. Голос — это ваше второе лицо. Если внешность можно изменить с помощью одежды, если позу можно скорректировать упражнениями, то голос — это то, что остается с вами навсегда. И от того, как вы говорите, зависит 80 процентов вашего успеха в любом общении.

Я знаю множество мужчин, которые выглядят как супер-

мены, но как только они открывают рот, все очарование исчезает. Их голос тонкий, дрожащий, срывающийся на фальцет. Они говорят слишком быстро, проглатывая слова, или слишком тихо, заставляя собеседника напрягаться. И наоборот, я знаю мужчин, у которых внешность могла бы показаться невыразительной, но их голос... Их голос завораживает. Он звучит как виолончель, как теплый мед, как шепот леса. Женщины влюбляются в такой голос, даже не видя лица.

Как достичь такого звучания? Поверьте, это не магия. Это физика. Это работа с дыханием, с резонаторами, с ритмом речи. И это абсолютно доступно каждому мужчине, независимо от его природных данных. Даже если у вас от природы высокий голос, вы можете сделать его более глубоким, насыщенным и уверенным.

Три параметра магического голоса

Что делает голос притягательным для женщины? Я выделяю три главных параметра:

Параметр первый: Тембр. Это цвет вашего голоса. Тембр бывает светлым, как у теноров, и темным, как у баритонов. Женщины инстинктивно тянутся к низким, грудным голосам. Почему? Потому что на подсознательном уровне низкий голос ассоциируется с силой, надежностью и доминированием. Это чистая биология, которую мы не можем обмануть.

Параметр второй: Громкость. Голос должен быть уверенным и слышимым, но не крикливым. Крик — это при-

знак слабости. Тот, кто кричит, тот боится. Тот, кто говорит спокойно, но отчетливо, тот контролирует ситуацию. Золотое правило: говорить ровно на той громкости, чтобы вас было слышно на расстоянии двадцати метров в тихом помещении. Но при этом вы не должны напрягать голосовые связки.

Параметр третий: Скорость. Большинство мужчин говорят слишком быстро. Это выдает нервозность, желание "выдать" информацию, чтобы перевести внимание куда-то еще. Уверенный мужчина говорит медленно, с паузами, с расстановкой. Он не боится тишины. Пауза — это его союзник. Он делает паузу перед важной фразой, чтобы привлечь внимание. Он делает паузу после важной фразы, чтобы она "осела" в голове собеседницы.

Практическое упражнение "Медленный бас"

Вот вам упражнение, которое я рекомендую делать каждое утро в течение десяти минут. Называется оно "Медленный бас".

Шаг первый: Дыхание. Встаньте прямо, положите одну руку на живот, другую на грудь. Сделайте глубокий вдох через нос так, чтобы живот надулся, а грудь осталась неподвижной. Это называется "диафрагмальное дыхание". Выдыхайте через рот медленно, со звуком "а-а-а". Ваша задача — выдохнуть в два раза дольше, чем вдохнуть. Это тренирует вашу диафрагму и делает голос более глубоким.

Шаг второй: Резонаторы. Голос звучит не в горле, а в груди. Попробуйте произнести слово "Оооо" так, чтобы вы

чувствовали вибрацию в грудной клетке. Если вибрация есть — вы на правильном пути. Если вы чувствуете вибрацию в голове, в горле — ваш голос будет звучать высоко и неестественно.

Шаг третий: Чтение вслух. Возьмите любую книгу (лучше, если это будет стихотворный текст или что-то с ритмом) и читайте его вслух очень медленно, делая паузы между предложениями. Следите за тем, чтобы ваш голос звучал ровно и низко. Не повышайте голос на конце предложений, в русском языке интонация обычно понижается.

Шаг четвертый: Запись на диктофон. Запишите свой голос на диктофон, читая ту же самую книгу. Прослушайте. Первое время вам будет некомфортно, потому что мы слышим свой голос не так, как его слышат другие. Но через неделю тренировок вы привыкнете и начнете слышать свой "новый" голос, которым вы сможете управлять.

Как использовать голос в реальном общении

Теперь, когда вы немного потренировались, давайте поговорим о том, как применять этот голос в реальных сценариях знакомства.

Сценарий "Приветствие". Самая первая фраза, которую вы произносите, должна звучать "на опоре". То есть вы должны произнести ее не на вдохе, а на выдохе. Сделайте короткий вдох, и на выдохе спокойно, глубоко скажите: "Добрый вечер". Не "доб-рый ве-чер" торопливо и сбивчиво, а "Доб-рый ве-чер" с расстановкой, с легкой улыбкой в голосе.

Постарайтесь, чтобы ваше "вечер" звучало чуть ниже, чем "добрый". Это создает ощущение уверенности.

Сценарий "Вопрос". Когда вы задаете вопрос, понижайте голос в конце. В русском языке вопросительные предложения обычно имеют повышающуюся интонацию. Но если вы хотите звучать уверенно, делайте наоборот. Спросите: "Ты любишь кофе?" с понижающейся интонацией, как будто вы не просите, а констатируете факт. Это звучит как утверждение, а не как робкая просьба.

Сценарий "Комплимент". Комплимент должен звучать глубоко и проникновенно. Не "у тебя красивое платье" с писклявыми нотками, а "У тебя... красивое платье" с паузой после "тебя", с легкой задержкой дыхания. Пауза создает напряжение, ожидание, а само слово "красивое" произносится с легким восхищением в голосе.

Пример из жизни: Голос, который спас день

Один мой приятель, назовем его Виктор, был очень интеллигентным, образованным, но совершенно не харизматичным человеком. На него не обращали внимания, потому что он говорил тихо, быстро и с придыханием, как человек, который боится, что его перебыют. Я дал ему тот же самый комплекс упражнений на месяц. Он выполнял их каждое утро и каждый вечер.

Через месяц он пришел ко мне и рассказал историю. Он пришел на конференцию, подошел к стойке регистрации, где сидела очень красивая администратор. Обычно он сказал бы

"Доброе утро, я Виктор, я зарегистрирован", и это прозвучало бы как шепот. Но в этот раз он сделал вдох, расправил плечи и сказал: "Доброе утро. Я Виктор". Он произнес это низким, спокойным голосом с легкой паузой между словами. Администратор подняла на него глаза, улыбнулась, и они разговорились. Она сама начала задавать ему вопросы, сама сказала, что ей нравится его голос. Виктор сказал: "Я впервые в жизни почувствовал, что я управляю вниманием. Это невероятное ощущение".

Вот что может сделать правильный голос. Он не просто помогает вам говорить, он создает атмосферу, в которой женщина хочет слушать и слушаться.

Сценарий №3: Как смотреть так, чтобы она хотела отвернуться, но не могла

Третий инструмент вашего "ядерного заряда" — это взгляд. Самый мощный, самый интимный, самый страшный для большинства мужчин инструмент. Смотреть в глаза женщине — это искусство. Большинство мужчин либо избегают прямого взгляда (что выдает неуверенность), либо смотрят "в упор" как удав на кролика (что вызывает страх и желание убежать). Нам нужна золотая середина. Взгляд, который притягивает, завораживает, но не давит.

Что происходит, когда вы смотрите в глаза женщине? Вы нарушаете ее "защитную зону". Ее мозг воспринимает этот прямой взгляд как угрозу, но если ваше тело и голос трансли-

руют безопасность, она начинает воспринимать этот взгляд как приглашение к близости. Возникает химическая реакция, выброс окситоцина и дофамина. Она начинает чувствовать к вам влечение, даже если вы еще не сказали ни слова.

Правило "Треугольника внимания"

Самая большая ошибка, которую я вижу у мужчин — они не знают, куда смотреть. Они смотрят то в глаза, то в пол, то в потолок, то на ее грудь (что вообще недопустимо на первом этапе). Их взгляд хаотичен, и это создает впечатление, что человек либо лжет, либо боится, либо не умеет себя вести.

Золотое правило, которое я называю "треугольником внимания", звучит так: в первые минуты общения ваш взгляд должен двигаться по невидимому треугольнику: левый глаз — правый глаз — точка между бровей. Вы перемещаете взгляд с одного глаза на другой, иногда задерживаясь на точке между бровями. Это выглядит как заинтересованность и концентрация, но не как пристальное разглядывание.

Через пять-десять минут общения, когда установлен контакт, вы можете "спустить" взгляд на нос, на губы, но ненадолго, на долю секунды. Это дает понять женщине, что вы видите не только ее глаза, но и ее лицо в целом. Она чувствует ваше внимание.

Сценарий "Взгляд-ниточка"

Этот сценарий требует практики, но он дает потрясающие результаты. Я называю его "взгляд-ниточка". Представьте, что между вами и глазами женщины натянута тонкая нитка.

Вы смотрите на нее, и ваша задача — незаметно для нее "натянуть" эту нитку, заставляя ее смотреть в ответ. Если она отводит взгляд, вы не преследуете ее взглядом. Вы просто смотрите чуть в сторону, как будто вас отвлекли, а через секунду снова возвращаете взгляд на нее. Это создает эффект "игры" в гляделки, которая безумно нравится женщинам.

Если вы можете долго смотреть в глаза женщине и не отводить взгляд первым, вы выигрываете. Но здесь есть важное правило: ваш взгляд должен быть "мягким". Не смотрите на нее как на добычу. Смотрите на нее как на интересный объект, как на загадку, которую хочется разгадать. Ваши глаза должны чуть-чуть прищуриться, как будто вы улыбаетесь глазами. Эта "улыбка глазами" считывается на подсознательном уровне как доброжелательность и уверенность.

Упражнение "Магнитный взгляд"

Для того чтобы овладеть этим мастерством, нужно тренироваться. Вот вам упражнение, которое я называю "Магнитный взгляд".

Шаг первый: Зеркальная практика. Встаньте перед зеркалом и посмотрите на свой взгляд. Ваше выражение лица должно быть спокойным, но не "пустым". Представьте, что вы видите в зеркале самого интересного человека на свете. Попробуйте придать взгляду легкость, игривость, загадочность. Улыбнитесь глазами.

Шаг второй: Тренировка на незнакомцах. Выйдите на улицу и потренируйтесь на прохожих. Не нужно смот-

реть на людей так, чтобы они чувствовали себя некомфортно. Просто смотрите в глаза прохожим на секунду дольше, чем вы это обычно делаете. Замечайте их реакцию. Если человек отвечает на ваш взгляд улыбкой — вы все делаете правильно. Если человек отворачивается в страхе или агрессии — вы смотрите слишком агрессивно, смягчите взгляд.

Шаг третий: Практика с собеседником. Когда вы разговариваете с кем-то (неважно, мужчина это или женщина), следите за своим взглядом. Постарайтесь в течение всего разговора поддерживать зрительный контакт около 70 процентов времени. Остальные 30 процентов вы можете смотреть в сторону, но не суетливо, а спокойно, возвращаясь к собеседнику.

Пример из жизни: Один взгляд, изменивший все

Я был свидетелем ситуации, которая навсегда изменила мое представление о силе взгляда. Мы сидели в шумном ресторане, за соседним столиком сидела пара. Мужчина, непримечательный внешне, сидел и спокойно пил вино. Вдруг он поднял глаза на женщину, сидящую с ним напротив. Он просто посмотрел на нее. Не сверлил взглядом, не пялился, а просто смотрел с легкой улыбкой, как будто он только что заметил что-то невероятно интересное в ее лице. Женщина сначала отвела взгляд, потом снова вернула его, и через минуту она уже не могла оторваться от его глаз. Она засмеялась, смутилась, сказала: "Ты чего на меня так смотришь?" А он ответил: "Я просто люблюсь, ничего не делаю".

И она растаяла.

Этот момент длился всего несколько секунд, но он изменил атмосферу всего вечера. Женщина стала более раскованной, более открытой, более заинтересованной. Один взгляд сделал то, что не смогли бы сделать часы разговоров.

Запомните: взгляд — это ваш ядерный реактор. Если вы научитесь управлять им, вы сможете управлять вниманием женщины. Вы сможете создавать напряжение, притяжение, интригу. И все это — без единого слова.

Резюме Главы 1: Три столпа вашего ядерного заряда

Мы разобрали три базовых элемента, которые создают ваше внутреннее состояние "победителя по умолчанию". Давайте подведем итог:

Язык жестов (Сценарий №1). Ваше тело говорит громче любых слов. Прямая осанка, открытые ладони, свободные движения — это ваша визитная карточка. Король не суетится, не сжимается, не прячется. Он занимает пространство и наслаждается им.

Голос (Сценарий №2). Глубокий, медленный, уверенный голос создает доверие и авторитет. Тренируйте дыхание, резонаторы и интонацию. Помните: пауза — ваш друг. Тишина делает ваши слова более весомыми.

Взгляд (Сценарий №3). Мягкий, прямой, заинтересованный взгляд притягивает как магнит. Не отводите глаза

первыми, но не сверлите взглядом. Смотрите с легкой улыбкой, как на загадку, которую вы хотите разгадать.

Эти три инструмента работают в комплексе. Если у вас правильная поза, но высокий, срывающийся голос — эффект будет неполным. Если у вас красивый голос, но вы смотрите в пол — все очарование пропадет. Только в синергии эти три элемента создают тот самый "ядерный заряд", который заставляет женщину говорить вам "да" еще до того, как вы произнесли первую фразу.

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.