

ПИКАП БЕЗ СЦЕНАРИЯ: ТОТАЛЬНАЯ ИМПРОВИЗАЦИЯ

АРТУР
ПОЛЬНЫЙ



18+

Артур Польный

**Пикап без сценария.
Тотальная импровизация**

«Автор»

2026

Польный А.

Пикап без сценария. Тотальная импровизация / А. Польный — «Автор», 2026

Эта книга — не сборник заученных фраз и скриптов. Это пошаговое руководство по превращению вашей личности в главный инструмент соблазнения. Автор разрушает миф о «волшебных техниках» и учит главному: тотальной импровизации, основанной на внутренней уверенности, эмоциональном интеллекте и живом контакте. Вы узнаете, как перестать бояться отказа, считывать состояние женщины за секунды, отвечать на провокации с улыбкой и превращать неловкие паузы в сексуальное напряжение. Отдельные главы посвящены искусству переписки, управлению динамикой сближения и естественному переходу от знакомства к близости. Никаких шаблонов — только гибкость, искренность и джазовая лёгкость в каждом диалоге. Вы станете тем мужчиной, с которым невозможно заскучать. Свобода быть собой — лучший афродизиак. Эта книга для тех, кто готов перестать играть чужие роли и начать писать свой собственный сценарий побед.

© Польный А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение. Почему «рептилоидные» скрипты не работают	5
Глава 1. База: Ваша внутренняя архитектура	10
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Артур Польный

Пикап без сценария.

Тотальная импровизация

Введение. Почему «рептилоидные» скрипты не работают

Представьте себе картину. Мужчина, которого мы назовём, скажем, Дмитрием, стоит перед зеркалом в своей прихожей. На лице у него застыло неестественное, чуть нахальное выражение — именно так, по его мнению, выглядят уверенные в себе люди. Он судорожно перебирает в голове заученные фразы: «Привет, случайно не ты столкнула меня вчера с велосипеда?», «Мне показалось или ты только что читала мои мысли?», «Твои глаза напоминают мне океан, в котором хочется утонуть...». Стоп. Последнее он отбрасывает сразу — слишком пафосно, не для начала. Дмитрий делает глубокий вдох, выдыхает, одёргивает дорожную, но немного великоватую ему рубашку (потому что в интернете написали, что рубашка с длинным рукавом выглядит статуснее) и выходит из дома. Сегодня он идёт в торговый центр. Задача: познакомиться с пятью девушками и хотя бы у двух взять телефон.

Проходит час. Дмитрий возвращается домой. На лице — смесь растерянности и злости. Рубашка расстегнута на верхнюю пуговицу, потому что стало душно. В голове — каша из неприятных ощущений. Первая девушка посмотрела на него так, будто он продаёт ей страховку, и сказала: «Извините, я спешу». Вторая, в кофейне, улыбнулась, но взяла телефон без особого энтузиазма, и, когда он уже уходил, Дмитрий понял, что не услышал её голоса — она просто продиктовала номер, глядя в телефон, и сразу отвернулась. Третья вообще сделала вид, что не слышит вопроса.

Дмитрий садится на диван и открывает очередную группу в интернете, где гуру соблазнения говорят о «правильных скриптах открытия», о «трёх касаниях к запястью» и «деяти фразах для поднятия ценности». Он чувствует себя обманутым. Вроде бы делал всё как по инструкции: улыбался ровно настолько, насколько было написано, задавал те вопросы, которые рекомендовали, старался держать дистанцию, которая якобы «заводит». Но результат — ноль, и даже хуже: он чувствует себя не мужчиной, а неуклюжим клоуном, который пришёл на прослушивание в чужой театр и читает роль, которую не понимает.

Знакомо? Если вы узнали в Дмитрие себя или своего знакомого, если вы хоть раз ловили себя на мысли, что заученный текст звучит в ваших устах как заезженная пластинка, которую продавец в магазине электроники пытается вам впарить, — эта книга для вас. Если вы устали от того, что вас сравнивают с роботом, работающим по жёсткому алгоритму, или с продажником в отделе матрасов, который обязан сказать про каждую пружину, — добро пожаловать на борт.

В этой книге мы не будем учить вас скриптам. Мы не будем давать вам список «волшебных» фраз, которые гарантированно сработают. Почему? Потому что их нет. Ни одной такой фразы не существует в природе. То, что сработало у автора популярного курса вчера на залитой солнцем набережной Барселоны, сегодня в дождливом автобусе вашего города будет звучать как бред сумасшедшего. То, что заставило одну женщину заинтересованно наклонить голову, другую — отшатнуться с выражением «ты что, с дуба рухнул?».

Мир не стоит на месте. Люди меняются каждую секунду. Атмосфера вокруг зависит от тысячи факторов: от давления воздуха до того, успела ли она утром выпить кофе. Женщина, стоящая перед вами в очереди в кассу, — это не мишень в тире и не неигровой персонаж в компьютерной игре, который должен реагировать на ваши действия строго по заданному алго-

ритму. Это живой, сложный, противоречивый, прекрасный и ужасно непредсказуемый организм. И попытка впихнуть её в рамки своего вызубренного сценария — это верх неуважения к ней и убийство любого интереса к вам.

Давайте разберемся, почему «рептилоидные» скрипты — это зло, которое пожирает вашу харизму, и почему я использую именно такое яркое, даже обидное слово — «рептилоидные».

Первое и главное. Скрипты мертвы. Они не дышат. Когда вы заучиваете фразу и механически воспроизводите её, ваш мозг работает в режиме «воспроизведение файла». В этот момент вы отключаете самую свою сильную сторону — вашу интуицию, ваше чутьё, вашу способность чувствовать собеседника. Вы смотрите на женщину, но не видите её. Вы видите лишь ту мишень, на которую должны выпустить заготовленный снаряд. Вы не замечаете, как она нервно теребит край сумки, как её взгляд на секунду задержался на вашей обуви, как она отклонилась назад, когда вы сделали шаг. Вы не слышите интонаций её голоса. Вы пропускаете те тончайшие сигналы, которые и есть настоящая ткань общения. Вы как слепой котёнок, который идёт по известной ему тропинке, но не видит, что впереди обрыв.

Второе. Скрипты делают вас предсказуемым. А предсказуемость в мужчине — это анти-секс. Женский мозг устроен таким образом, что новизна и неопределённость для него — мощнейшие катализаторы интереса. Подумайте сами: если вы знаете, что случится в следующей серии сериала, вы будете его смотреть? Вряд ли. Женщина, которая уже через минуту поняла, куда вы клоните, какой следующий шаг вы сделаете, потеряет к вам интерес быстрее, чем вы успеете произнести «дай свой телефончик». Она уже мысленно поставила галочку: «Очередной. Всё по шаблону». Она видела сотню таких. Они говорили примерно одни и те же слова, делали одни и те же жесты, даже паузы держали одинаковые. Вы для неё — копия. А кто хочет копию, когда есть оригинал?

Третье. Скрипты лишают вас права на ошибку. А ошибка — это самое ценное, что может с вами случиться. Да-да, вы не ослышались. Ошибка в живом общении — это трамплин. Это та самая неровность, которая превращает скучную дорогу в захватывающий маршрут. Если вы идёте по скрипту, любое отклонение от маршрута — вопрос, на который вы не заготовили ответ, неловкая фраза, случайно сказанная не то — вгоняет вас в ступор. Ваша уверенность рушится как картонный домик, потому что ваша опора была не в вас самих, а в бумажке, которую вы мысленно держите перед глазами. Импровизация же даёт вам право сказать не то, оступиться, пошутить неудачно, но тут же выкрутиться, обыграть это с улыбкой и продолжить. Это делает вас живым. А живого человека нельзя сломать неудачной фразой.

Четвертое, и, наверное, самое важное. Скрипты мешают вам быть искренним. Я понимаю, что слово «искренность» заезжено до дыр и иногда вызывает тошноту, но давайте разберем его под микроскопом. Искренность — это не значит говорить всё, что приходит в голову, или признаваться в любви на первой секунде. Искренность — это конгруэнтность. Это когда ваши слова совпадают с вашими жестами, с вашей мимикой, с вашим голосом, с вашими глазами. Женский мозг, эволюционно заточенный на выживание и распознавание ложной угрозы (а ложь в древности могла стоить жизни), считывает это несоответствие на субатомном уровне.

Вот вы говорите: «Мне приятно с тобой общаться», но ваши плечи сведены, кулаки сжаты, а глаза бегают по сторонам в поисках следующей заученной фразы. Она этого не анализирует сознательно. Она просто «что-то чувствует». Что-то не так. Называйте это женской интуицией, называйте шестым чувством — это просто сверхточный радар невербальных сигналов. И этот радар вскрывает вашу фальшивку за мгновение. Скрипт гарантированно создает эту фальшивку, потому что вы не живёте моментом, вы играете роль. А если вы играете роль, вы автоматически становитесь слабее. Вы просите не столько понравиться, сколько «правильно отыграть партию».

Давайте на чистоту. Многие гуру пикапа, которые продают курсы за десятки тысяч рублей, лукавят. Они показывают вам красивые картинки со съёмок, где девушки смеются их словам. Но вы не видите тысячи неудач, которые они сами потерпели, пока не нащупали свой индивидуальный стиль. Проблема современной «школы соблазнения» в том, что она учит мужчину быть кем-то другим. Она говорит: «Ты — неудачник, но если ты выучишь эти пятьдесят фраз и наденешь синий пиджак, ты станешь победителем». Это обман. Это попытка продать вам kota в мешке, внешнюю атрибутику без содержания.

Самое смешное и печальное одновременно заключается в том, что мужчины, которые зубрят эти сценарии, часто добиваются успеха... Но какого успеха? Они привлекают женщин, которые ведутся на эти сценарии. То есть на фальшивку. Они создают отношения (если это можно так назвать) на фундаменте из песка. Они знакомятся, общаются, даже начинают встречаться, но внутри каждого остаётся ощущение: «А за что она меня любит? За те фразы, которые я сказал? А что, если я скажу по-другому — она уйдёт?»

И это медленная, но верная смерть любого союза. Вы вступаете в отношения, где вы не можете расслабиться, где вы всё время держите спину прямо и следите, чтобы не выпасть из образа. Вы устаёте. Она чувствует, что вы устали и напряжены. Начинаются скандалы, претензии. Всё рушится, потому что фундамент был из гипсокартона, а не из бетона. Вы сами себя обманули, а потом обманули её. И виноваты в этом не злые женщины, которые «все одинаковые», а вы сами, потому что выбрали лёгкий путь заучки вместо сложного, но единственно верного пути саморазвития.

Так что же такое эта «тотальная импровизация», вынесенная в заголовок?

Тотальная импровизация — это не хаос. Это не когда вы несёте околесицу и надеетесь, что вас поймут. Это высший пилотаж управления вниманием, основанный на глубоком понимании человеческой психологии, полном принятии себя и умении создавать эмоциональный резонанс из ничего.

Вспомните джазовых музыкантов. Они играют сложнейшие композиции, но каждый раз по-новому. Они не разучивают партию в нотах до каждого полутона. Они знают гармонию, тональность, ритм, они чувствуют друг друга и рожают музыку здесь и сейчас. Это и есть тотальная импровизация. У вас тоже есть своя тональность — ваша личность, ваш характер, ваши ценности, ваш юмор. Есть ритм — скорость вашей речи, тембр голоса. Есть гармония — умение слушать другого и подстраиваться. И когда вы начинаете играть не по нотам, а по ощущению, происходит магия. Женщина перестаёт видеть мужчину, который «снимает», и видит Мужчину, с которым интересно. С которым никогда не скучно. Который удивляет.

Представьте себе разницу. Первый вариант: вы подходите к женщине и говорите: «Какая у вас красивая сумочка, она отлично подходит к вашим туфлям. Вы, наверное, дизайнер?» — это вопрос в лоб, скучный, шаблонный, который она слышала сто раз.

Второй вариант (импровизация): вы подходите, делаете паузу, смотрите на её сумочку, потом на неё, потом снова на сумочку, улыбаетесь уголками губ и говорите: «Я сейчас лопну от любопытства. Я знаю, что вы не дизайнер, но ваша сумочка сейчас сказала мне, что вы сегодня встали с левой ноги, хотя хотели с правой, и вы опаздываете на встречу, но на самом деле вам туда не хочется. Я угадал?»

Это импровизация. Вы создали игру. Вы придумали маленькую сказку прямо сейчас, вы удивили, вы заставили улыбнуться. Даже если вы не угадали, вы уже выиграли, потому что вы не задали скучный вопрос, а создали эмоцию. И теперь она будет думать: «А что это за чудак? Интересно, а почему он так сказал?» — её внимание захвачено. Ваша ценность в её глазах выросла не потому, что вы дорого оделись или сказали комплимент её ногам, а потому что вы оригинальны и вы не боитесь быть спонтанным.

Тотальная импровизация учит вас управлять этим состоянием «здесь и сейчас». Учит отпустить контроль и при этом оставаться в полном контроле — только не над тем, что вы

скажете, а над тем, как вы себя чувствуете. Это про состояние потока. Когда время исчезает, когда вы не думаете о том, «как я выгляжу со стороны», а полностью погружены в диалог с этим конкретным человеком, с этой женщиной. Когда её глаза для вас важнее правил.

Я хочу разрушить ещё один миф. Многие мужчины считают, что для импровизации нужно быть экстравертом, зажигательным клоуном или балагуром. Это не так. Импровизировать можно даже тихим голосом. Можно вообще ничего не говорить, а просто взять паузу. Импровизация — это не про громкость. Это про искренность реакции. Если вы интроверт, ваша импровизация будет спокойной, глубокой, полной смыслов. Это даже более привлекательно, чем шумная суета. Спокойный, уверенный в себе мужчина, который не боится молчать и смотреть в глаза, говорит намного больше, чем трещотка, заучившая пятьдесят анекдотов.

В этой книге мы будем двигаться постепенно. Мы начнём с фундамента — с вашей внутренней архитектуры. Потому что, если внутри пустота, импровизировать нечем. Вы не сможете выдать интересную реакцию, если у вас нет собственного мнения, если вы не знаете, что вам нравится, чего вы хотите, и кто вы вообще такой. Мы разберём понятие самооценки, но не той, напускной, а той, которая живёт глубоко в костях. Ту, которую не может поколебать ни один отказ, ни один косой взгляд.

Затем мы перейдём к «состоянию» — к умению кайфовать от процесса, а не гнаться за результатом. Это переломный момент. Как только вы перестаете хотеть заполучить её номер любой ценой, вы становитесь свободным, а свобода — это самый мощный магнит. Когда женщина видит, что вы не зависите от её ответа, она начинает зависеть от вашего внимания. Парадокс? Да. Но это работает всегда.

Мы будем учиться говорить. Вербальная импровизация — это наш джаз. Мы разберём технику «Да, и...», которая превращает беседу в увлекательное путешествие. Мы научимся видеть ассоциативные связи там, где их не видит никто. Мы будем тренировать юмор, но не тот, пошлый, а тонкий, интеллектуальный, который появляется из неожиданных сравнений.

Мы коснёмся невербального языка. И это будет отдельное приключение. Ведь 80% того, что вы хотите сказать, вы можете сказать без слов. Взгляд, которому можно научиться (и мы научимся), жест, который добавляет вес словам, интонация, которая превращает обычное «Привет» в загадочное приглашение.

Мы разберём, как слушать. Настоящее искусство, которое забыли современные мужчины. Умение не просто ждать своей очереди сказать заученную фразу, а слышать, что стоит за словами собеседницы. Вы научитесь распознавать её эмоциональные крючки и состояние за пару минут. Это знание даст вам ключ к её сердцу быстрее, чем любые комплименты.

Отдельная глава будет посвящена сложным ситуациям. Как отвечать на колкости? Как выкручиваться из неловких пауз? Что делать, если она сказала «нет»? Как сохранить лицо и даже в отказе найти преимущество? Я научу вас не бояться отказа. Отказ — это не катастрофа. Это просто сигнал: «Не та частота». В тотальной импровизации отказа не существует, есть только обратная связь.

Мы поговорим о динамике — о той самой игре «кошка-мышка», которая разжигает интерес. О том, как правильно давать и брать, когда приближаться, а когда лучше отступить, чтобы её воображение дорисовало то, чего не хватает.

Затронем цифровой мир. Но без названий конкретных приложений. Просто как общаться на расстоянии, не теряя той искры, которую вы зажгли. Как перевести живое общение в переписку и не стать скучным.

И, наконец, мы подойдём к логическому завершению — как перевести весь этот накопленный интерес в близость, не ломая комедию, а оставаясь самим собой, просто переходя на новый уровень откровенности. Где заканчивается игра и начинается настоящая жизнь? Мы определим эту грань.

В приложении я дам конкретные упражнения. Потому что читать — это одно, а делать — совсем другое. Чтобы тотальная импровизация стала вашей второй натурой, её нужно тренировать каждый день. Это как мышца. Сегодня она слабая, но через месяц постоянных тренировок вы будете удивляться, как легко вам удаётся общаться с любой женщиной, в любой ситуации, в любом настроении.

Но, прежде чем мы начнём это путешествие, я попрошу вас об одной вещи. Оставьте за дверью всё, что вы знали раньше. Забудьте про «открывалки №3», про «якоря» и про «девятишаговые воронки продаж». Поверьте, я знаю эти техники. Я изучал их. Но я выбросил их все, когда понял, что они превращают меня в машину. Выбросите их и вы. Начните с чистого листа. С чистого листа вашей личности. В этой книге нет волшебной таблетки, но в ней есть рецепт, как вырастить свою собственную волшебную палочку — вашу неповторимую харизму.

Я не обещаю вам, что после прочтения этой книги вы станете «сердцеедом», у ног которого будут лежать все женщины мира. Я обещаю вам другое: вы перестанете бояться. Перестанете бояться подойти, заговорить, сказать не то, пошутить неудачно. Вы перестанете бояться отказа. Вы перестанете бояться женщин. И вот тогда, когда страх уйдёт, когда вы перестанете судорожно искать сценарий в голове, случится самое интересное — вы начнёте нравиться. И не потому, что вы «правильно» сделали, а потому что вы были живым, настоящим, интересным, непредсказуемым, загадочным мужчиной. А кто устоит против загадки?

Итак, закрываем глаза на секунду и мысленно перерезаем ту пуповину, которая связывала вас с бесконечными советами из интернета. Отныне ваша главная книга — вы сами. А я лишь ваш проводник, который покажет тропинки, но идти по ним придётся вам. Готовы? Тогда идём дальше.

Глава 1. База: Ваша внутренняя архитектура

Прежде чем открыть рот, нужно понять, кто вы есть. Импровизация — это не хаос, это умение опираться на свой стержень.

Представьте себе высотное здание. Небоскрёб, который устремляется в облака. Он красивый, у него зеркальные стёкла, в которых отражается солнце, и изящные архитектурные линии, от которых захватывает дух. Теперь представьте, что у этого небоскрёба нет фундамента. Он просто стоит на голой земле, на песке. Первый же сильный порыв ветра, первая вибрация от проходящего под землёй метро — и он рухнет, похоронив под собой всю свою внешнюю красоту.

С человеческим общением — ровно та же история. Всё, что мы будем изучать в этой книге: вербальные техники, умение считывать эмоции, язык тела, искусство соблазнения — всё это стёкла и линии фасада. Это внешняя отделка. И она будет держаться только до тех пор, пока под ней есть железобетонная, монолитная плита внутренней уверенности. Если фундамента нет, любая, даже самая простая фраза, сказанная с запинкой, и любой косой взгляд женщины разрушат вашу конструкцию до основания.

Поэтому первая и самая трудная глава этой книги — работа над собой. Без этого, поверьте, можно даже не читать дальше. Вы можете выучить эту книгу от корки до корки, выучить все техники и приёмы, но если ваша внутренняя архитектура шатается, вы будете похожи на робота с дорогой начинкой, который пытается казаться человеком. Женщины, особенно женщины взрослые и умные, с большим жизненным опытом, чувствуют этот диссонанс мгновенно. Им достаточно одной секунды, чтобы увидеть: перед ними не мужчина, который уверен в себе, а мальчик, который играет в уверенность.

Что же такое «внутренняя архитектура»? Это совокупность ваших убеждений о самом себе, ваших глубинных представлений о мире, вашего отношения к жизни, к неудачам, к деньгам, к женщинам, к конкуренции. Это ваша система координат, в которой вы живёте. Если эта система настроена правильно, вы идёте по жизни твёрдой походкой. Если она сбита — вы постоянно натываетесь на углы.

В этой главе мы разберём три основных кита, на которых стоит ваша внутренняя опора. Во-первых, это самооценка, которую не может сломать отказ. Во-вторых, это эмоциональный интеллект — навигатор, который помогает вам не заблудиться в чужой душе. И в-третьих, это язык тела, то есть физическое выражение вашей уверенности, которое работает ещё до того, как вы произнесли первое слово.

Но сперва — одно важное предупреждение. Всё, что вы прочитаете ниже, не прочитается само собой. Информация не усваивается пассивно. Это не детектив, который можно проглотить за вечер и забыть. Это учебник, и с учебником нужно работать. Каждый раздел я буду сопровождать практическим заданием. Это не для галочки. Если вы пропустите эти задания, вы прочитаете книгу как художественную литературу, но ничего в вашей жизни не изменится. Знания без практики — это информация, которая не принадлежит вам. Это как иметь карту сокровищ, но не выходить из дома, чтобы её использовать. Так что будьте готовы работать. Только так фундамент станет монолитным.

1.1. Самооценка, которую не сломать отказом

Начнём с самого сложного. С того, что болит у каждого мужчины. С того, о чём не говорят вслух на первых свиданиях, но что видно невооружённым глазом. Это наша оценка самих себя. Самооценка — это не статичная величина, которая даётся нам при рождении. Это не размер ноги и не цвет глаз. Это динамический процесс, подвижный и изменчивый. Он колеблется в

течение жизни, как стрелка на шкале прибора. В какие-то дни она зашкаливает вправо, и вы чувствуете себя королём мира, готовым свернуть горы. В другие дни она падает влево, и вы не можете выдавить из себя даже «здравствуйте».

Проблема большинства мужчин, которые приходят на тренинги по знакомству, в том, что они ищут подтверждение своей ценности снаружи. Они как дети, которые бегают к родителям с вопросом: «Я молодец?» Только вместо родителей теперь женщина. Мужчина говорит: «Ну как я? Понравился? Я достоин? Возьмёшь мой номер?»

Когда вы ищете подтверждение в глазах собеседницы, вы попадаете в ловушку. Вы передаёте ей ключи от своего эмоционального состояния. С этого момента вы больше не хозяин своей самооценки, вы её слуга. Она, даже не желая того, начинает управлять вами. Если она улыбнулась — вы довольны, мир прекрасен, вы на коне. Если она нахмурилась или, не дай бог, сказала «нет» — внутри всё обрушивается. Вы начинаете искать причину в себе: «Что не так? Я плохо выглядел? Не так пошутил? Слишком навязчив?»

Стоп. Давайте прямо сейчас, на старте, проведём чёткую границу. Отказ женщины — это не оценка вашей личности. Это оценка её состояния, её настроения, её жизненного контекста в данную конкретную секунду. Когда она говорит «нет», она не говорит «ты плохой». Она говорит «я сейчас не в той точке, чтобы сказать «да»». Это огромное, колоссальное различие.

Давайте разберём это на примере. Представьте, что вы продаёте отличный, качественный, дорогой кофе в зернах. Вы подходите к человеку на улице. Этот человек только что поругался с женой, у него болит голова, он опаздывает на поезд. Вы предлагаете ему купить ваш кофе. Он рывкает: «Отстаньте!» Вы что, обидитесь на него? Вы что, решите, что ваш кофе плохой? Нет. Вы поймёте: «Человек не в ресурсе, не время, не место». Вы пожмёте плечами и пойдёте искать другого клиента.

Так почему же, когда женщина отказывает вам в знакомстве или номере телефона, вы воспринимаете это как личную трагедию, как приговор вашей мужской состоятельности?

Потому что вы отождествляете себя со своим предложением. Но вы — это не ваше предложение. Вы — это намного больше. Вы — это личность, характер, опыт, мечты, чувство юмора, вкус, амбиции. А ваше предложение познакомиться — это всего лишь маленькая визитная карточка, которую вы вручаете в случайно выбранный момент. И если в этот момент у женщины болит голова, если она устала, если она сосредоточена на своих мыслях, она может отмахнуться от любой, даже самой гениальной визитки.

Давайте познакомимся с двумя разными понятиями, которые я буду часто использовать на протяжении всей книги. Это понятия «Меня отвергли» и «Мне не подошли». Звучат похоже, но разница между ними — как между пропастью и горной тропой.

«Меня отвергли» — это позиция жертвы. Это когда вы вкладываете в отказ глобальный смысл. Вы видите себя в центре событий, и весь мир крутится вокруг вашей персоны. Если она сказала «нет», значит, она отвергла именно вас, вашу душу, ваши лучшие качества. Это нарциссический укол, который вызывает боль, злость и желание спрятаться в раковину. «Меня отвергли» звучит как приговор: «Я недостаточно хорош».

«Мне не подошли» — это позиция взрослого человека, потребителя на рынке отношений. Вы оцениваете ситуацию объективно. Вы пришли предложить знакомство. По разным причинам, которые не имеют к вам почти никакого отношения, у вас с этим человеком не сложился контакт. Это не трагедия. Это просто не совпали частоты. Она не подошла вам так же, как вы не подошли ей. Может быть, она замужем. Может быть, она только что вышла из больницы. Может быть, она слишком ранима и боится мужчин. Может быть, ей просто нравится её одиночество. Тысяча причин, и ни одна из них не связана с вашим чувством юмора или вашим галстуком.

Подумайте о ресторане. Вы приходите, смотрите меню и выбираете то, что вам по вкусу сегодня. Вы не говорите повару: «Ты не умеешь готовить, я отвергаю тебя как личность». Вы

просто выбираете другое блюдо. Или вообще уходите в другой ресторан. Это нормально. Женщина на свидании делает то же самое. Она просто выбирает. И это не должно вызывать в вас землетрясение.

Самая большая проблема заниженной самооценки в том, что она заставляет вас действовать с позиции «хватательного» рефлекса. Вы хватаетесь за любой намёк на интерес, вы цепляетесь за каждую улыбку, потому что таких улыбок вам в жизни мало. Это отчаяние, и оно, как запах пота, выдаёт вас с головой. Отчаявшийся мужчина — это мужчина, который голоден. А голодный продавец всегда продаёт хуже, потому что он слишком хочет продать. Женщины бессознательно это чувствуют. Они чувствуют потребность, которую вы пытаетесь удовлетворить через них. И это отталкивает.

Теперь представьте мужчину с высокой, устойчивой самооценкой. Он живёт по принципу «мой мир в порядке, скучно мне или весело — решаю я сам». Он не нуждается в женщине, чтобы заполнить внутреннюю пустоту. Он приглашает её в свою жизнь не потому, что без неё рухнет всё, а потому что с ней будет интереснее. Он не хватается. Он приглашает. И когда он приглашает, у него нет судорожного блеска в глазах. Он спокоен. Он знает: если она скажет «да» — будет приключение. Если скажет «нет» — будет другое приключение, возможно, даже более захватывающее, потому что он пойдёт дальше и встретит ту, которая скажет «да».

Такая самооценка не берётся из ниоткуда. Она не появляется после прочтения одной главы. Но вы можете начать её строить прямо сейчас, прямо с этого момента. И первое, что вы должны сделать, — перестать искать подтверждения снаружи. Перестать ждать, что женщина скажет вам, кто вы есть. Вы уже знаете, кто вы есть. Вы мужчина. Вы любопытны. Вы умеете удивляться. Вы ошибаетесь, как все, но вы учитесь. Этого уже достаточно, чтобы перестать стоять с протянутой рукой за одобрением.

Попробуйте выполнить одно упражнение. На следующей неделе каждый раз, когда вам захочется сказать: «Ну как я выгляжу?», «Ну как, понравилось?», «Ну что, я хороший?», — сдержитесь. Вместо этого посмотрите на человека, от которого вы ждёте оценки, и спросите себя: «А интересно ли мне с ним/ней? А нравится ли он/она мне?» Перенесите фокус внимания с себя на другого. Это переключение творит чудеса. Вы перестаёте быть просителем и становитесь исследователем. А исследователь не боится отказа, потому что для него любой ответ — это новые данные для его карты мира.

Как перестать искать подтверждение в глазах собеседницы

Это настолько глубоко укоренённая привычка, что для её разрушения потребуется время. Мы привыкли к этому с детства: «Мама, посмотри, я нарисовал!», «Учительница, а у меня правильно?», «Начальник, я хорошо работаю?» Мы всё время ищем внешнюю опору, потому что внутренняя не сформирована. И когда дело доходит до свиданий, мы автоматически включаем тот же самый механизм.

Представьте себе такой диалог. Мужчина знакомится с женщиной в кафе. Они разговаривают уже около получаса. Он чувствует, что разговор идёт неплохо, но внутри у него червь сомнения. Он смотрит на неё и ждёт. Он ждёт, что она сейчас скажет ему, что он хорош. «Ну как я тебе?» — может быть, он даже не скажет этого вслух, но его глаза, его поза — они кричат об этом.

Как только вы начинаете ждать вердикта, ваша задача сбивается. Вы перестаёте слушать, о чём она говорит, вы смотрите на её реакцию. Вы говорите комплимент и сразу же смотрите — улыбнулась? Не улыбнулась? Плохой знак! А на самом деле она могла просто задуматься о том, что сказал её друг полчаса назад. Но вы уже сделали вывод, что вы ей не понравились.

Чтобы перестать искать подтверждение, нужно понять одну простую вещь: чужое мнение о вас — это проекция чужого мира, а не отражение вашей реальности. То, что думает о вас женщина, зависит от её воспитания, её настроения, её предыдущего опыта с другими мужчи-

нами, её уровня гормонов, в конце концов. Вы не можете на это влиять в полной мере. Вы можете только предлагать себя. А принимать или не принимать — это её зона ответственности. Вы не должны решать за неё и уж тем более не должны переживать за неё.

Вот хорошая техника, которую я называю «Отстранённый наблюдатель». Представьте, что вы находитесь в театре. Вы — актёр, который играет роль на сцене. В зале сидит зритель — ваша собеседница. Вы делаете свою работу: вы хорошо говорите, вы красивы в своих движениях, вы искренни в своей игре. Зритель может аплодировать, может зевать, может вообще уйти из зала. Ваша задача — продолжать играть. Вы не бежите в зал и не спрашиваете у зрителя: «Ну как я сыграл? Оцените меня!» Это выглядит смешно. Вы просто играете, потому что вы талантливы и вам нравится это делать.

Конечно, вы будете выглядеть ещё лучше, если будете смотреть на зрителя, понимать его настроение, подстраиваться под него. Но если вы будете вглядываться в его лицо в поисках оценки, вы собьёте собственный ритм и испортите спектакль.

Применяйте это на практике. Когда вы начинаете общение, сконцентрируйтесь на том, что вы говорите, как вы себя чувствуете, а не на том, как вас оценивают. Скажите про себя: «Я показываю себя. Я делаю это красиво. Ей решать, нравится ей это или нет. Если не нравится — значит, она просто не мой зритель, в этом театре сегодня нет её места». Это не высокомерие, это зрелое принятие того факта, что вы не можете понравиться всем.

Разделение понятий: «Меня отвергли» vs «Мне не подошли»

Давайте разовьём эту тему до конца. Я хочу, чтобы вы запомнили это раз и навсегда и даже записали на стикере, который приклеите на зеркало в ванной. Каждый раз, когда вы получаете отказ, ваша задача — тут же, автоматически, перевести стрелку восприятия с «меня отвергли» на «мне не подошли».

Это не игра в позитивное мышление. Это чистый прагматизм. Потому что от позиции «меня отвергли» вы получаете боль и снижение мотивации. От позиции «мне не подошли» вы получаете информацию и свободу двигаться дальше.

Приведу пример из своей собственной жизни, который я вспоминаю каждый раз, когда мне кажется, что я кому-то не понравился. Однажды я познакомился с девушкой в книжном магазине. Мы разговорились о книгах, я был остроумен, она смеялась. Всё шло идеально. Но когда я предложил обменяться номерами, чтобы продолжить обсуждение, она внезапно стала серьёзной и сказала: «Знаешь, давай не будем. Спасибо за компанию». Внутри меня тогда всё сжалось. Я, конечно, улыбнулся, сказал «без проблем» и ушёл. Но дома я долго мучился: «В чём дело? Что я сделал не так? Может быть, у меня запах изо рта? Или я слишком много говорил?» Я прокручивал в голове каждое слово.

Прошло несколько недель. Я случайно встретил её в этом же магазине. Она узнала меня, улыбнулась и подошла сама. Она сказала: «Привет. Извини, что тогда резко отреагировала. Понимаешь, у меня тогда был очень сложный период: я расставалась с молодым человеком, и я была не готова к новым знакомствам. Мне было очень приятно с тобой, но я просто была не в том состоянии. Ты запомнился мне как классный парень».

Вот и всё. Я не был плох. Я просто попал не в то время. Ей не подошёл мой момент. И если бы я тогда воспринял её отказ как личную катастрофу, я бы только навредил себе, снизил свою самооценку. А так, я просто принял это и продолжил жить.

Запомните: в 90% случаев отказ говорит о состоянии женщины, а не о ваших качествах. Она может быть уставшей, грустной, взволнованной, сосредоточенной, она может быть замужем, она может быть асексуальной, она может просто не любить общение с незнакомцами. Вам не нужно решать эти её проблемы. Ваше дело — предложить себя, свою энергию, своё настроение. Если она не взяла — её потеря. Потому что вы уникальны, и вы даёте уникальное общение.

Более того, когда вы принимаете отказ спокойно, без обиды и без агрессии, вы не только сохраняете свою самооценку, но и повышаете свою ценность в глазах женщины. Она видит, что вы не зависите от её вердикта, что вы хозяин своей жизни, что вы уважаете её выбор. Это делает вас в её глазах сильным мужчиной. И иногда, даже после отказа, она может передумать. Я знаю немало случаев, когда женщина, сказавшая «нет» при первой встрече, через пару дней сама писала мужчине, потому что её зацепила его уверенность и невозмутимость.

1.2. Эмоциональный интеллект как главный инструмент

Мы построили первый этаж нашего здания — устойчивую самооценку. Теперь переходим ко второму этажу — способности понимать чувства других людей. Научно это называется «эмоциональный интеллект». В простонародье — «чуйка» или «интуиция». Я не люблю эти слова, потому что они звучат как что-то мистическое, неподвластное контролю. На самом деле это навык, который можно тренировать, как мышцу. Это умение распознавать, что чувствует другой человек в данный момент, и реагировать соответственно.

Если вы думаете, что в общении с женщиной важны только слова, вы глубоко ошибаетесь. Слова — это лишь верхняя, видимая часть айсберга. Всё самое важное происходит под водой, в мире эмоций и чувств. Ваше умение считывать эти подводные течения и управлять ими — это и есть сердцевина искусства общения.

Представьте, что вы пришли на свидание. Вы говорите умные вещи, вы шутите, вы рассказываете о своих достижениях. Но если вы не видите, что она скучает, зевает, если вы не замечаете, что ваша шутка была неуместна, если вы не чувствуете, что она напряжена или боится, — всё ваше красноречие ничего не стоит. Вы будете говорить в пустоту. Вы не попадёте в её эмоциональный резонанс.

Эмоциональный интеллект начинается с простого: с умения слушать не ушами, а глазами. С умения видеть то, что не сказано словами. Научившись этому, вы сможете, во-первых, быстро оценить, «та ли это женщина», а во-вторых, моментально подстроить своё поведение так, чтобы ей было комфортно, чтобы она раскрылась и захотела продолжения.

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.