



# Первый шаг

К знакомиться,  
оказаться и не  
сомневаться  
себе

Ники Остин

18+

**Ники Остин**

**Первые шаг. Как**

**знакомиться, нравиться**

**и не сомневаться в себе**

*<https://litres.ru/74438407>*

*SelfPub; 2026*

**Аннотация**

Как познакомиться с мужчиной, который вам действительно нравится, и не чувствовать себя навязчивой? Что написать первой? Как понять, есть ли взаимный интерес? И что делать, если страх отказа сильнее желания подойти? Эта книга-тренинг создана для женщин, которые хотят знакомиться легче и увереннее – офлайн и в приложениях. Здесь нет «магических фраз» и манипуляций. Вместо них – понятные рекомендации, моделируемые жизненные ситуации, разбор первых сообщений и свиданий, упражнения против тревоги и сомнений, советы по флирту, личным границам и безопасности. Вы научитесь делать первый шаг без ощущения, что теряете достоинство, отличать взаимность от пустых обещаний и спокойно переживать отказ. А 30-дневный практикум поможет превратить знания в привычку. Цель книги проста: не научить вас нравиться всем, а помочь свободнее знакомиться и выбирать тех, с кем интерес взаимный.

# Содержание

|                                                |    |
|------------------------------------------------|----|
| Введение. Знакомство – это навык, а не талант  | 5  |
| Как работать с книгой                          | 7  |
| Стартовая самооценка                           | 8  |
| 1. Почему знакомиться стало сложнее            | 9  |
| Главная идея                                   | 9  |
| Моделируемая ситуация                          | 10 |
| Что помогает                                   | 11 |
| Как это может звучать                          | 12 |
| На что обратить внимание                       | 13 |
| Практика                                       | 14 |
| Вопросы для дневника                           | 15 |
| 2. Что на самом деле мешает сделать первый шаг | 16 |
| Главная идея                                   | 16 |
| Моделируемая ситуация                          | 17 |
| Что помогает                                   | 18 |
| Как это может звучать                          | 19 |
| На что обратить внимание                       | 20 |
| Практика                                       | 21 |
| Вопросы для дневника                           | 22 |
| 3. Как понять, что вы готовы к знакомству      | 23 |
| Главная идея                                   | 23 |
| Моделируемая ситуация                          | 24 |
| Что помогает                                   | 25 |

|                                          |    |
|------------------------------------------|----|
| Как это может звучать                    | 26 |
| На что обратить внимание                 | 27 |
| Практика                                 | 28 |
| Вопросы для дневника                     | 29 |
| 4. Где знакомиться в реальной жизни      | 30 |
| Главная идея                             | 30 |
| Моделируемая ситуация                    | 31 |
| Что помогает                             | 32 |
| Как это может звучать                    | 33 |
| На что обратить внимание                 | 34 |
| Практика                                 | 35 |
| Вопросы для дневника                     | 36 |
| 5. Знакомство в кафе, магазине и очереди | 37 |
| Главная идея                             | 37 |
| Моделируемая ситуация                    | 38 |
| Что помогает                             | 39 |
| Как это может звучать                    | 40 |
| На что обратить внимание                 | 41 |
| Практика                                 | 42 |
| Вопросы для дневника                     | 43 |
| Конец ознакомительного фрагмента.        | 44 |

# **Ники Остин**

## **Первые шаг. Как знакомиться, нравиться и не сомневаться в себе**

### **Введение. Знакомство – это навык, а не талант**

Эта книга для женщины, которая хотя бы раз замечала интересного мужчину и тут же начинала спорить сама с собой. Подойти или не подойти? Улыбнуться или это будет слишком заметно? Написать первой или ждать? В голове за несколько секунд возникает целый суд присяжных, хотя в реальности речь идёт всего лишь о коротком контакте между двумя взрослыми людьми.

Главная трудность знакомства редко состоит в отсутствии слов. Большинство из нас умеет спросить мнение о книге, мероприятии или кофе. Трудность возникает, когда первой фразе приписывается слишком большой смысл. Кажется, будто она должна сразу доказать привлекательность, женственность и ценность. Тогда обычное «привет» превращается в экзамен.

Здесь знакомство рассматривается как последовательность небольших действий: заметить человека, оценить уместность контакта, дать лёгкий сигнал, сказать одну фразу, посмотреть на реакцию и продолжить только при взаимности. Никаких универсальных приёмов, которые гарантированно «работают на всех», не существует. У другого человека всегда остаётся право не заинтересоваться, быть занятым, состоять в отношениях или просто не хотеть общаться.

Цель тренинга – не научить добиваться конкретного мужчины любой ценой. Цель – помочь проявлять интерес без стыда, выдерживать неопределённость, спокойно принимать отсутствие взаимности и быстрее замечать, где общение действительно складывается. Это одновременно повышает шансы на хорошие знакомства и уменьшает количество времени, потраченного на односторонние истории.

Примеры в книге – моделируемые ситуации, собранные из типичных сценариев знакомств. Они не являются историями конкретных людей и нужны для того, чтобы показать возможные решения. Любой совет следует адаптировать к контексту, культуре, личным границам и безопасности.

# Как работать с книгой

Читайте главы не ради скорости, а ради одного действия, которое можете проверить на практике.

Оценивайте прогресс не количеством полученных контактов, а расширением собственного поведения: смогла заговорить, отказать, предложить встречу, остановиться при отсутствии взаимности.

Не выполняйте упражнения в ситуациях, где чувствуете угрозу, давление или зависимость от человека.

Не используйте рекомендации для повторных попыток после явного отказа. Уважение к «нет» – обязательная часть привлекательной коммуникации.

# Стартовая самооценка

Поставьте каждому утверждению оценку от 0 до 3: 0 – совсем не про меня; 1 – иногда; 2 – часто; 3 – почти всегда. Повторите оценку после 30–дневной практики.

0 / 1 / 2 / 3 Мне достаточно легко первой встретиться взглядом с понравившимся мужчиной.

0 / 1 / 2 / 3 Я могу начать короткий разговор без готового сценария.

0 / 1 / 2 / 3 Я не считаю отказ доказательством собственной непривлекательности.

0 / 1 / 2 / 3 Я отличаю наблюдаемые признаки интереса от собственных предположений.

0 / 1 / 2 / 3 Я могу написать первой и не чувствовать, что тем самым «проиграла».

0 / 1 / 2 / 3 Я прекращаю общение, если мои границы систематически нарушают.

0 / 1 / 2 / 3 Я сохраняю собственные планы и отношения с друзьями, когда появляется новый мужчина.

0 / 1 / 2 / 3 Я могу предложить встречу прямо и без давления.

Низкий балл – не диагноз и не характеристика личности. Это всего лишь указатель, где практика даст самый заметный эффект.

# **1. Почему знакомиться стало сложнее**

## **Главная идея**

Современное знакомство действительно стало парадоксальным: каналов связи больше, а спокойного опыта первого контакта у многих меньше. Онлайн–среда создаёт иллюзию бесконечного выбора, а офлайн–инициатива кажется непривычно значимой. Поэтому полезно вернуть знакомству его реальный масштаб: это не обещание отношений, а возможность обменяться несколькими репликами.

Фокус этой главы – ожидание идеального момента. Полезно оценивать ситуацию не по тому, насколько сильно вы волнуетесь, а по двум вопросам: уместно ли действие и есть ли после него встречная реакция. Волнение может присутствовать и при вполне хорошем решении.

# Моделируемая ситуация

Алина замечает симпатичного мужчину в кофейне. Пока она двадцать минут придумывает безупречную первую фразу, он допивает кофе и уходит.

Смысл не в том, чтобы использовать каждое случайное знакомство, а в том, чтобы перестать автоматически отказываться от контакта до того, как вы получили хоть какую-то обратную связь.

# Что помогает

Снизьте ставку: первая реплика не должна приводить к отношениям, она лишь проверяет, есть ли контакт.

Считайте успешной попытку, в которой вы проявились уважительно, даже если продолжения не было.

Тренируйте короткие нейтральные разговоры вне романтического контекста: так мозг перестаёт воспринимать знакомство как событие чрезвычайной важности.

# Как это может звучать

«Вы уже брали здесь этот кофе? Я выбираю между двумя вариантами».

«Кажется, мы оба долго смотрим на эту витрину. Вы уже решили, что выбрать?»

Если человек отвечает односложно и снова уходит в телефон или работу, лучшим продолжением будет доброжелательно закончить разговор. Если он сам задаёт вопрос, разворачивается к вам и поддерживает тему, можно остаться ещё на несколько минут.

# На что обратить внимание

Не делайте вывод «я упустила судьбу», если не подошли к конкретному человеку. Цель тренировки – увеличить количество ситуаций, где вы способны действовать, а не превратить каждую встречу в роковой шанс.

# Практика

За три дня начните пять коротких разговоров с незнакомыми людьми в безопасной обстановке. Романтическая цель не нужна. Отмечайте только уровень напряжения до и после.

# Вопросы для дневника

Что в этой теме зависит от меня, а что остаётся выбором другого человека?

По каким наблюдаемым признакам я пойму, что контакт взаимный и комфортный?

Какую цену я мысленно назначаю одной неудачной попытке и насколько эта цена реалистична?

## **2. Что на самом деле мешает сделать первый шаг**

### **Главная идея**

Страх первого шага часто маскируется под правила приличия. Женщина может быть уверенной на работе, вести переговоры и принимать сложные решения, но рядом с понравившимся мужчиной внезапно начинает ждать разрешения на собственную инициативу. Важно не ломать себя, а различить реальную неуместность и привычный страх оценки.

Фокус этой главы – страх оценки. Полезно оценивать ситуацию не по тому, насколько сильно вы волнуетесь, а по двум вопросам: уместно ли действие и есть ли после него встречная реакция. Волнение может присутствовать и при вполне хорошем решении.

# Моделируемая ситуация

Марина хочет заговорить первой, но останавливает себя мыслью: «Он решит, что я навязываюсь». При этом ей самой нравится, когда человек проявляет понятный и уважительный интерес.

Здесь полезно проверить собственное определение навязчивости. Спокойно представиться или задать один вопрос – это предложение контакта. Навязчивость начинается там, где чужую прохладу или отказ пытаются преодолеть количеством попыток.

# Что помогает

Отделяйте инициативу от преследования: одна реплика или одно сообщение – инициатива; серия попыток после холодной реакции – уже давление.

Не пытайтесь угадывать, что незнакомец подумает о вас. Проверяйте только наблюдаемую реакцию.

Заранее разрешите себе закончить разговор первой. Возможность уйти снижает ощущение ловушки.

# Как это может звучать

«Привет. Я обычно так не делаю, но решила всё—таки познакомиться. Я Марина».

«Мне понравилось, как вы выступили на обсуждении. Можно задать один вопрос?»

После первой реплики сделайте внутреннюю паузу и посмотрите, что происходит без вашего дополнительного усилия. Такая пауза часто даёт больше информации, чем идеально отрепетированная вторая фраза.

# На что обратить внимание

Если человек отвечает холодно, отводит взгляд, сокращает ответы или явно возвращается к своим делам, уважение к сигналу важнее желания доказать, что вы «не навязчивая».

# Практика

Напишите три мысли, которые останавливают вас перед знакомством, и напротив каждой – более точную формулировку, основанную на фактах, а не на чтении чужих мыслей.

# Вопросы для дневника

Что в этой теме зависит от меня, а что остаётся выбором другого человека?

По каким наблюдаемым признакам я пойму, что контакт взаимный и комфортный?

Чьего осуждения я боюсь, когда проявляю инициативу?

# **3. Как понять, что вы готовы к знакомству**

## **Главная идея**

Желание отношений и готовность знакомиться – не одно и то же. Иногда человек очень хочет перестать быть один, но ещё не может спокойно воспринимать различия, неопределённость и отказ. Готовность видна по способности интересоваться реальным человеком, а не использовать знакомство как обезболивающее.

Фокус этой главы – внутренняя готовность. Полезно оценивать ситуацию не по тому, насколько сильно вы волнуетесь, а по двум вопросам: уместно ли действие и есть ли после него встречная реакция. Волнение может присутствовать и при вполне хорошем решении.

# Моделируемая ситуация

Олеся идёт на свидания вскоре после тяжёлого расставания, но почти каждого мужчину сравнивает с бывшим и раздражается, если новый человек ведёт себя иначе.

Готовность лучше проверять не обещанием «я уже всё пережила», а тем, можете ли вы выдержать, что новый человек окажется другим, неидеальным и не обязан лечить последствия прошлых отношений.

# Что помогает

Готовность означает не отсутствие грусти или волнения, а способность видеть нового человека отдельно от прошлого опыта.

Проверьте, есть ли у вас место в расписании и эмоциональной жизни для знакомства, а не только желание перестать чувствовать одиночество.

Если каждое новое общение становится способом доказать бывшему или себе собственную ценность, полезнее временно снизить интенсивность знакомств.

# Как это может звучать

«Мне интересно узнавать новых людей, но я не хочу торопить события».

«Я сейчас открыта знакомству, но предпочитаю двигаться постепенно».

Если на свидании вы всё время мысленно разговариваете с бывшим партнёром, сравниваете жесты и ищете подтверждение старых страхов, снизьте темп. Несколько недель без активных знакомств могут оказаться продуктивнее серии встреч через силу.

# На что обратить внимание

Если после расставания вам трудно спать, работать или любое знакомство резко усиливает боль, романтическая активность может быть не главной задачей на этот момент. Поддержка близких или специалиста иногда полезнее новой серии свиданий.

# Практика

Ответьте письменно на два вопроса: «Что я хочу получить от знакомства?» и «Что я готова привнести в общение сейчас?». Если ответы состоят только из попытки заглушить боль, дайте себе больше времени.

# Вопросы для дневника

Что в этой теме зависит от меня, а что остаётся выбором другого человека?

По каким наблюдаемым признакам я пойму, что контакт взаимный и комфортный?

Я интересуюсь человеком или прежде всего хочу перестать чувствовать одиночество?

## **4. Где знакомиться в реальной жизни**

### **Главная идея**

Фраза «негде знакомиться» часто означает «в моей текущей среде мало новых людей». Это практическая задача, а не приговор. Чем чаще вы бываете в пространствах с повторяющимися естественными контактами, тем меньше знакомство похоже на внезапное вторжение.

Фокус этой главы – расширение среды. Полезно оценивать ситуацию не по тому, насколько сильно вы волнуетесь, а по двум вопросам: уместно ли действие и есть ли после него встречная реакция. Волнение может присутствовать и при вполне хорошем решении.

# Моделируемая ситуация

Лена уверена, что «знакомиться негде», но её обычный маршрут месяцами не меняется: дом, работа, один магазин и встречи с двумя близкими подругами.

Расширение среды работает, когда новое место становится частью вашей жизни хотя бы на несколько недель. Повторяемость создаёт узнаваемость: сначала вы просто видели друг друга, потом появилась короткая реплика, а уже после – естественный повод познакомиться.

# Что помогает

Выбирайте места, где разговор возникает естественно: лекции, клубы по интересам, городские события, языковые встречи, волонтерские проекты.

Регулярное посещение одного пространства полезнее редких «выходов на охоту»: знакомое лицо снижает барьер первого контакта.

Ищите среду, которая вам нравится сама по себе. Тогда вечер не считается неудачным только потому, что вы ни с кем не познакомились.

# Как это может звучать

«Вы уже были на встречах этого клуба? Я сегодня впервые».

«Как вам лекция? У меня после неё осталось два противоположных впечатления».

Хорошая стратегия среды не требует каждый вечер оценивать людей как кандидатов. Чем больше у вас собственного интереса к событию, тем спокойнее выражение лица, живее разговор и меньше ощущение, что вечер должен срочно «окупиться» знакомством.

# На что обратить внимание

Не выбирайте занятия, которые вам совсем неинтересны, только из-за предполагаемого количества мужчин. Такая стратегия быстро утомляет и делает общение натянутым.

# Практика

Составьте карту из десяти мест и событий, куда вы готовы ходить ради собственного интереса. В ближайшие две недели посетите два новых пространства.

# Вопросы для дневника

Что в этой теме зависит от меня, а что остаётся выбором другого человека?

По каким наблюдаемым признакам я пойму, что контакт взаимный и комфортный?

Какие новые места действительно подходят моему характеру и интересам?

## **5. Знакомство в кафе, магазине и очереди**

### **Главная идея**

Повседневные места удобны тем, что первая тема уже существует вокруг вас. Но именно здесь важна краткость: человек пришёл за кофе, покупкой или по своим делам, поэтому контакт должен легко закончиться без неловкости.

Фокус этой главы – ситуативная первая фраза. Полезно оценивать ситуацию не по тому, насколько сильно вы волнуетесь, а по двум вопросам: уместно ли действие и есть ли после него встречная реакция. Волнение может присутствовать и при вполне хорошем решении.

# Моделируемая ситуация

Вера замечает мужчину в книжном магазине. Вместо комплимента внешности она спрашивает, читал ли он роман, который держит в руках. Разговор начинается с общего контекста.

В повседневном месте полезно держаться ближе к теме происходящего. Это снимает двусмысленность и делает отказ максимально лёгким: собеседник может просто ответить и вернуться к своим делам.

# Что помогает

Ситуативная фраза звучит естественнее заготовленного «подката», потому что у обоих уже есть общая тема.

Не мешайте человеку, если он в наушниках, работает за ноутбуком, говорит по телефону или явно торопится.

После ответа посмотрите, возвращает ли собеседник вопрос или развивает тему. Если нет – спокойно завершайте контакт.

# Как это может звучать

«Вы выбираете подарок или себе? Я тоже застряла у этой полки».

«Здесь всегда такая очередь или нам сегодня особенно повезло?»

Если после ситуативной реплики человек сам добавляет деталь, шутит или задаёт вопрос, разговор можно немного расширить. Если отвечает вежливо, но закрыто, не воспринимайте это как задачу «раскрыть» его.

# На что обратить внимание

Сервисная вежливость бариста, продавца или сотрудника не является романтическим интересом. Не ставьте человека, который обязан быть вежливым по работе, в ситуацию давления.

# Практика

В течение недели трижды используйте ситуативную реплику в нейтральном общении. В дневнике отметьте, какие контексты ощущаются для вас самыми естественными.

# Вопросы для дневника

Что в этой теме зависит от меня, а что остаётся выбором другого человека?

По каким наблюдаемым признакам я пойму, что контакт взаимный и комфортный?

# 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.