

ПИКАП В СТИЛЕ ДЗЕН

ДЕЛАЙ, НО НЕ СТАРАЙСЯ

АРТУР ПОЛЬНЫЙ

18+

Артур Польный

Пикап в стиле «дзен».

Делай, но не старайся

<https://litres.ru/74438649>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга — не очередной сборник приёмов и скриптов. Она о парадоксе, который переворачивает привычные представления о соблазнении: чем сильнее вы стараетесь понравиться, тем меньше вас хотят.

Автор предлагает путь «дзен» — активную расслабленность, где вы действуете, но не цепляетесь за результат. Вы научитесь замечать нужду и отпускать её, слушать женщину на трёх уровнях, флиртовать как в танце, а не атаковать. Отдельные главы посвящены уязвимости, логистике свиданий, работе с отказом и близости как медитации.

Это не про манипуляции. Это про свободу быть собой — спокойным, присутствующим, притягательным без усилий. Книга для мужчин, которые устали стараться и хотят наконец просто жить. Делай, но не старайся.

Содержание

Введение. Парадокс усилия	4
Глава 1. Иллюзия контроля	20
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Артур Польный

Пикап в стиле «дзен».

Делай, но не старайся

Введение. Парадокс усилия

Глава, в которой мы ломаем главное правило всех инструкций по соблазнению

Представьте себе человека, который очень хочет забить гвоздь. Он берёт молоток, напрягает все мышцы, стискивает зубы, задерживает дыхание и бьёт по шляпке с такой яростью, будто перед ним не гвоздь, а личный враг. Результат предсказуем: молоток соскальзывает, палец синеет, гвоздь гнётся, а стена приобретает новую вмятину. Человек вытирает пот со лба, смотрит на дело рук своих и произносит фразу, знакомую каждому из нас: «Я так старался, а всё пошло не так».

Теперь представьте другого человека. Тот же гвоздь, та же стена, тот же молоток. Он стоит спокойно. Дышит ровно. Смотрит на шляпку гвоздя так, будто они давно знакомы. Потом делает одно лёгкое, точное движение рукой — и гвоздь входит в стену с первого удара, ровно и глубоко. Со

стороны кажется, что это было просто. И это действительно было просто.

Вот вам вся суть этой книги в одной бытовой сцене. Вопрос не в том, сколько силы вы прикладываете. Вопрос в том, откуда вы эту силу берёте и куда направляете. Можно вколачивать себя в чужое сердце, как тот первый гвоздь, — с надрывом, с потом, с мольбой в глазах. А можно сделать одно точное движение — и оказаться внутри, в тепле, там, где вас ждали.

Парадокс усилия заключается в том, что в отношениях между людьми — особенно в той их части, которая называется притяжением, флиртом, соблазнением — количество вложенных стараний обратно пропорционально получаемому результату. Чем сильнее вы хотите понравиться, тем меньше нравитесь. Чем отчаяннее добиваетесь внимания, тем быстрее его теряете. Чем громче заявляете о себе, тем тише становится ответ. Это не мистика и не эзотерика. Это механика человеческого восприятия, и она работает с точностью часового механизма.

Давайте разберёмся, почему так происходит. Но прежде — небольшая оговорка, чтобы вы понимали, с чем имеете дело.

Эта книга не обещает вам сотню женщин за месяц. Не обещает волшебных фраз, после которых любая собеседница падает к вашим ногам. Не обещает техник, которые работают всегда и со всеми. Всё, что обещает эта книга, — это

честный разговор о том, как перестать воевать с собой и с женщинами, как снять с себя напряжение, которое делает вас неуклюжим, и как обнаружить в себе ту спокойную привлекательность, которая есть у каждого мужчины, но у большинства похоронена под слоем страхов, ожиданий и заученных ролей.

Мы не будем изобретать новый набор приёмов. Мы будем разрушать старые. Мы будем вычитать, а не прибавлять. Мы будем учиться делать меньше, а получать больше. Это и есть стиль «дзен» — не в смысле восточной экзотики, а в смысле практического подхода к жизни, где результат приходит не через судорогу, а через расслабленное, ясное, присутствующее действие.

Что такое «делать» и что такое «стараться»

Это ключевое различие всей книги, поэтому давайте его сразу проясним, иначе дальше разговор не имеет смысла.

«Делать» — это когда вы совершаете действие, потому что оно вам интересно, потому что вы этого хотите, потому что оно естественно вытекает из ситуации. Вы видите женщину, которая вам нравится, вы чувствуете любопытство, вы подходите и говорите то, что действительно хотите сказать. Вы делаете. Потом смотрите, что произойдёт. Потом делаете следующий шаг, если он органичен. Если не органичен — не делаете. Вот это и есть «делать». Внутри этого действия нет ни капли напряжения, потому что вы не привязаны к результату. Вам интересен процесс. Вам интересен человек. Вам

интересно само взаимодействие. Результат — приятный бонус, а не цель, ради которой вы готовы перегрызть себе вены.

«Стараться» — это когда вы совершаете действие, потому что вам нужен результат, и вы боитесь его не получить. Вы подходите к женщине, но внутри у вас дрожит натянутая струна: «Понравлюсь ли я? Что сказать? А вдруг она откажет? А вдруг я выгляжу смешно?» Вы говорите заученные слова, но ваша интонация выдаёт внутреннюю суету. Вы смотрите на неё, но видите не её, а своё отражение в её глазах. Вы не слышите, что она отвечает, потому что в голове у вас гремит собственный внутренний диалог. Вы стараетесь. И женщина чувствует это старание раньше, чем слышит первое слово. Она видит, что от неё чего-то хотят. Она чувствует давление. Она напрягается в ответ.

Разница между «делать» и «стараться» — это разница между идти по улице и бежать по улице, когда вы опаздываете. В первом случае вы замечаете деревья, прохожих, солнце на асфальте. Во втором — вы видите только конечную точку и внутренне проклинаете каждый светофор. Одна и та же улица, одно и то же движение ног, но два совершенно разных состояния. И люди вокруг реагируют на эти состояния по-разному. Спокойный прохожий не вызывает ни у кого тревоги. Запыхавшийся бегун заставляет всех обернуться.

Вот первый закон этой книги: **женщина чувствует ваше внутреннее состояние раньше, чем слышит ваши слова.** И это не потому, что женщины обладают какой-то

сверхъестественной интуицией. Это потому, что все люди — и мужчины, и женщины — считают невербальные сигналы, просто женщины делают это точнее и быстрее, потому что социальная жизнь требует от них большего внимания к эмоциональным оттенкам. Когда вы подходите к женщине в состоянии «старания», она получает сигнал: «Этот человек чего-то хочет и боится, что не получит». Такой сигнал не возбуждает. Он настораживает. Он сжимает её пространство.

Когда вы подходите в состоянии «делания», она получает другой сигнал: «Этот человек здесь, потому что ему интересно. Он никуда не спешит. Он не нуждается во мне». Вот этот последний сигнал — «не нуждается» — и есть то, что называют притягательностью. Парадокс в том, что нужда отталкивает, а независимость притягивает. Мы будем разбирать этот парадокс на протяжении всей книги, но начнём с простого примера.

Пример из жизни: два менеджера

Позвольте рассказать вам историю, которую я наблюдал много раз, в разных декорациях, с разными действующими лицами. Возможно, вы узнаете в ней себя.

Жил-был Андрей. Тридцать два года, менеджер в торговой компании, симпатичный, воспитанный, с высшим образованием и стабильным доходом. У Андрея была одна проблема, которую он сам называл «невезением в личной жизни». Каждую неделю он знакомился с женщинами — на выставках, в кофейнях, в спортзале. Он знал десятки приёмов,

умел начать разговор, умел поддержать тему, умел довести до номера телефона. Но дальше первого или второго свидания дело не шло. Женщины отвечали вежливо, иногда соглашались встретиться ещё раз, но потом мягко исчезали. Андрей не понимал, что происходит. «Я же всё делаю правильно, — говорил он. — Я стараюсь».

И вот это «я стараюсь» было приговором. Потому что за внешней правильностью его действий скрывалась постоянная внутренняя работа: «А что она сейчас подумает? А не скучно ли ей? А может, я слишком мало говорю? А может, слишком много? Надо пошутить. Надо сделать комплимент. Надо прикоснуться. Надо пригласить. Надо, надо, надо». Андрей не вёл свидание. Андрей выполнял программу. И женщина, сидя напротив, чувствовала себя не участницей живого общения, а проверочным тестом, который нужно сдать, чтобы Андрей наконец успокоился. Любая живая женщина хочет быть с мужчиной, а не сдавать экзамен. Поэтому женщины уходили.

А теперь история Дмитрия. Тот же город, та же профессия, похожая внешность. Дмитрий не читал книг по соблазнению. У него не было списка приёмов. В разговоре он мог внезапно замолчать, задуматься, посмотреть в окно — и это не выглядело неловко, потому что он действительно задумался. Он мог сказать женщине: «Знаешь, я сейчас не знаю, что сказать. Просто мне интересно с тобой сидеть». И это не звучало как признание в слабости. Это звучало как чест-

ность. Женщины рядом с Дмитрием расслаблялись, потому что он не требовал от них ничего — ни внимания, ни восхищения, ни подтверждения его мужской состоятельности. Он просто был. И к нему тянулись.

В чём разница? Не в технике. В состоянии. Андрей старался. Дмитрий делал. Андрей пытался получить результат. Дмитрий жил процессом. Андрей боялся. Дмитрий интересовался. И эта разница в состоянии передавалась женщинам не через слова, а через что-то более тонкое: через темп речи, через дыхание, через микродвижения глаз и рук, через ту самую неуловимую субстанцию, которую мы называем «энергией», хотя точнее было бы назвать её «качеством присутствия».

Я не предлагаю вам стать Дмитрием. Я предлагаю вам понять, что Дмитрий не делал ничего особенного. Он не был умнее, красивее или богаче Андрея. Он просто не мешал себе быть. Он не накручивал себя перед знакомством. Он не репетировал фразы. Он не проверял по часам, сколько минут длится разговор. Он был здесь и сейчас — настолько полно, насколько это возможно для обычного человека. И этого оказалось достаточно.

Что такое «дзен» в контексте этой книги

Слово «дзен» в названии может вызвать у вас ассоциации с медитацией, монахами, благовониями и прочей атрибутикой восточной экзотики. Я хочу сразу снять эти ассоциации, чтобы вы не ждали от книги проповеди о просветлении. Эта

книга не о религии. Эта книга о практическом состоянии ума, которое можно описать без всякой мистики.

Представьте, что вы едете на велосипеде. Когда вы только учились, вы держали руль судорожно, смотрели на переднее колесо, думали о каждом движении педали. И падали. Потом что-то произошло — и вы поехали. Вы не стали сильнее. Велосипед не изменился. Изменилось ваше состояние: вы перестали контролировать каждое движение и доверились телу. Сложное стало простым, потому что вы перестали мешать себе.

То же самое происходит в соблазнении. Соблазнение — это не война, не операция, не экзамен. Это навык, который становится эффективным только тогда, когда переходит из области сознательного контроля в область естественного поведения. Пока вы думаете о каждом шаге, вы неуклюжи. Когда вы доверяете себе, вы становитесь плавным. Это и есть «дзен»: не отказ от действия, а отказ от лишнего напряжения внутри действия.

Я не буду учить вас «не думать». Это невозможно. Я буду учить вас думать о другом. Не о том, «как понравиться», а о том, «что происходит сейчас». Не о том, «что она обо мне подумает», а о том, «что я чувствую и что я хочу». Это смещение внимания — и есть основная работа, которую вам предстоит сделать. Не потому, что это красиво звучит, а потому, что это единственный известный мне способ перестать отпугивать женщин собственной суетой.

Почему «старание» — это ловушка, в которую нас загнали с детства

Вам когда-нибудь говорили: «Старайся, и всё получится»? Конечно, говорили. В школе, в институте, на работе, в спорте. Усердие — это добродетель в мире, где нужно сдавать экзамены, закрывать сделки, бегать стометровку. Но в мире человеческих отношений — особенно в той его части, где речь идёт о притяжении — усердие работает против вас. И вот почему.

Когда вы стараетесь, вы создаёте напряжение. Напряжение считается как нужда. Нужда сигнализирует о нехватке. Нехватка отталкивает. Это простая цепочка, и она работает безотказно. Но проблема в том, что нас всю жизнь учили обратному. Нас учили, что если не получается, надо приложить больше усилий. Нас учили, что успех — это результат пота и крови. И когда мы переносим эту логику на отношения, мы получаем Андрея, который «старается» и не понимает, почему женщины уходят.

Позвольте мне сказать прямо: **в соблазнении нет прямой связи между усилием и результатом**. Более того, здесь часто действует обратная связь: чем больше усилий, тем хуже результат. Это не значит, что нужно лежать на диване и ждать, пока женщины сами придут. Это значит, что усилия должны быть направлены не на действие, а на состояние. Не «что мне сделать, чтобы она меня захотела», а «как мне успокоиться, чтобы быть собой». Это тонкая, но прин-

ципиальная разница.

Представьте себе пружину. Если вы её сжимаете, она напряжена. Если отпускаете — распрямляется. Ваша внутренняя пружина работает так же. Когда вы «стараетесь», вы сжимаете её. Когда «делаете» — она распрямляется сама. Вопрос не в том, чтобы научиться сжимать сильнее. Вопрос в том, чтобы перестать сжимать. Это и есть недеяние — не бездействие, а действие без судороги.

Притча о лучнике

Позвольте рассказать одну старую историю, которая имеет прямое отношение к нашей теме.

Жил-был лучник. Он был лучшим в округе, попадал в монету с сотни шагов. Однажды к нему пришёл юноша и попросил научить его стрелять. Лучник согласился. Первые месяцы он учил юношу натягивать тетиву, держать лук, дышать. Юноша делал успехи. И вот настал день, когда лучник сказал: «Теперь ты будешь стрелять в мишень». Он повесил на дерево маленькую монету и отошёл.

Юноша натянул тетиву, прицелился — и промахнулся. Второй раз — промахнулся. Третий — промахнулся. Он злился, потел, напрягался всё сильнее, и с каждым выстрелом стрела уходила всё дальше от цели. Тогда лучник подошёл и сказал: «Ты слишком стараешься. Ты хочешь попасть в монету. А нужно хотеть натянуть лук и отпустить стрелу. Монета — не твоя забота. Монета — забота стрелы».

Юноша не понял. Он стрелял ещё много раз. И только ко-

гда он устал, отчаялся и перестал думать о результате, его пальцы сами отпустили тетиву в нужный момент. Стрела попала в монету. «Вот теперь ты понял», — сказал лучник.

Эта история не о том, что нужно перестать хотеть. Она о том, что нужно перенести внимание с цели на процесс. Когда вы думаете только о цели, ваше тело напрягается, и точность исчезает. Когда вы думаете о процессе, тело расслабляется, и точность приходит сама. В соблазнении это работает точно так же. Женщина — не монета. Она не мишень. Она человек, с которым вы взаимодействуете. Ваша задача — не попасть в неё, а пройти с ней вместе какой-то путь. Если вы думаете о пути, вы идёте. Если вы думаете о финише, вы спотыкаетесь.

Что вы получите от этой книги

Я не обещаю вам, что после прочтения вы станете непобедимым соблазнителем. Я обещаю вам другое: вы начнёте замечать, когда вы стараетесь, и когда вы делаете. Вы научитесь распознавать своё внутреннее напряжение до того, как оно превратится в неуклюжую фразу. Вы поймёте, почему женщины уходят от мужчин, которые слишком сильно хотят понравиться, и почему остаются с теми, кто не суетится.

Вы получите набор практических приёмов, но не для того, чтобы «соблазнять», а для того, чтобы расслабляться в присутствии женщины. Вы получите набор примеров, но не для копирования, а для узнавания себя. Вы получите набор упражнений, но не для тренировки «техники», а для тренировки «состояния». Всё, что вы получите, будет направлено

на одно: научить вас быть в контакте с женщиной без внутренней судороги.

Это не быстро. Это не легко. Это требует времени, честности и готовности отказаться от привычных способов действовать. Но это работает. И работает лучше, чем любые заученные схемы, потому что опирается не на манипуляцию, а на подлинность.

Что значит «делай, но не старайся» на практике

Давайте сразу переведем название книги на язык конкретных действий, чтобы вы понимали, о чём речь.

«Делай» означает: подходи, говори, приглашай, флиртуй, прикасайся, проявляй инициативу. Не сиди в углу и не жди, пока женщина сама обратит на тебя внимание. Не надейся, что судьба всё устроит. Не перекладывай ответственность на обстоятельства. Действуй. Будь активным. Бери на себя риск. Это мужская позиция, и без неё ничего не произойдёт.

«Но не старайся» означает: не делай это с напряжением. Не превращай знакомство в операцию по спасению своей самооценки. Не вкладывай в каждое слово вес всей своей жизни. Не проверяй по реакции женщины, достоин ли ты существовать. Не привязывайся к результату. Действуй легко, играючи, с любопытством. Если получилось — хорошо. Если не получилось — тоже хорошо, потому что ты узнал что-то новое.

Вместе эти две части дают парадоксальное состояние: **активная расслабленность**. Вы делаете шаг, но не цепляе-

тесь за результат. Вы говорите, но не проверяете, какое впечатление произвели. Вы приглашаете, но не умоляете. Вы ведёте, но не тащите. Это состояние, которое я буду называть «состоянием дзен» на протяжении всей книги. Не потому, что оно имеет отношение к восточной философии, а потому, что оно описывает то же качество, которое древние мастера называли «недеянием в действии».

Почему я написал эту книгу

Я написал эту книгу потому, что видел слишком много мужчин, которые страдают не от недостатка внешности, денег или ума, а от избытка старания. Они хотят любви, близости, тепла, но их собственное напряжение отталкивает от них то, чего они хотят. Они не злые, не глупые, не уродливые. Они просто не знают, как перестать сжимать пружину. Я хочу показать им это «как».

Я написал эту книгу потому, что сам когда-то был Андреем. Я старался. Я репетировал. Я проверял. Я боялся. И я получал отказы, которые подтверждали мой страх. А потом что-то сломалось — в хорошем смысле. Я устал стараться. И в этой усталости обнаружил странное спокойствие. Именно из этого спокойствия начались отношения, которые я не планировал, но которые оказались живыми. Не потому, что я стал лучше. А потому, что я перестал мешать.

Я написал эту книгу потому, что верю: большинство мужчин не нуждаются в новых техниках. Им нужна помощь в том, чтобы снять с себя то напряжение, которое они надели,

как броню, и которое на самом деле душит их. Эта книга — не про то, как добавить. Эта книга — про то, как убрать.

Как читать эту книгу

Не читайте её как учебник, который нужно выучить перед экзаменом. Читайте её медленно. Отмечайте места, где вы узнаете себя. Останавливайтесь. Пробуйте. Не гонитесь за результатом. Эта книга — не про скорость. Она про глубину.

Я не буду давать вам готовых фраз, потому что готовые фразы — это форма старания. Я буду давать вам принципы, из которых вы сами сможете родить нужные слова в нужный момент. Это труднее, чем выучить скрипт. Но это единственный способ стать живым в общении, а не роботом с заготовками.

Я не буду обещать, что каждая женщина, с которой вы поговорите, ответит вам взаимностью. Это было бы ложью. Но я обещаю, что вы начнёте получать удовольствие от процесса. А удовольствие от процесса — это единственная гарантия того, что вы не будете выглядеть отчаявшимся. Отчаявшиеся не получают того, чего хотят. Удовлетворённые процессом — получают, потому что они не мешают жизни течь.

Последнее слово перед первой главой

Прежде чем мы двинемся дальше, я хочу, чтобы вы запомнили одну простую вещь. Всё, что вы прочитаете в этой книге, можно свести к одной фразе: **женщину привлекает ваше состояние, а не ваши действия**. Действия важны. Без действий ничего не произойдёт. Но действия — это лишь

форма, в которую облекается состояние. Если состояние правильное, даже неуклюжие действия будут работать. Если состояние неправильное, даже идеальные действия провалятся.

Всё остальное — детали. Мы разберём эти детали в следующих главах. Мы поговорим о том, как обнаружить свою нужду и обезоружить её. Как слушать так, чтобы женщина чувствовала себя услышанной. Как флиртовать, не превращаясь в клоуна. Как прикасаться, не превращаясь в насильника. Как приглашать, не превращаясь в просителя. Как заниматься любовью, не превращаясь в исполнителя. Но всё это будет иметь смысл только в том случае, если вы усвоите главный принцип: **делай, но не старайся**.

А теперь сделайте глубокий вдох. Выдохните. Расслабьте плечи. И переверните страницу. Дальше будет интересно — но только если вы не будете стараться запомнить всё сразу.

Практическое задание к введению

Прежде чем перейти к первой главе, выполните одно простое упражнение. Оно займёт у вас десять минут, но даст вам опыт, на который мы будем опираться дальше.

Вспомните три ситуации из своей жизни, когда вы общались с женщиной и чувствовали себя напряжённо. Не важно, чем закончилось общение. Важно вспомнить, что вы чувствовали внутри. Запишите на листе бумаги:

Первое — что вы делали в тот момент (слова, действия).

Второе — что вы чувствовали внутри (страх, надежду, раздражение, суету). Третье — чего вы хотели на самом деле (получить номер, понравиться, доказать что-то, просто поговорить).

Теперь посмотрите на третий пункт. Если ваше настоящее желание было связано с получением чего-то от женщины — вы, скорее всего, старались. Если ваше желание было связано с процессом — вы, скорее всего, делали. В этом простом различии — ключ ко всей книге.

Не судите себя. Не ругайте. Просто заметьте. Осознание — первый шаг. Дальше мы будем учиться делать второй.

Глава 1. Иллюзия контроля

Почему попытка управлять всем убивает всё живое

История одного провала, который многому меня научил

Много лет назад я сидел в кафе напротив женщины, которая мне очень нравилась. Её звали Ольга. Она была умная, красивая, с мягким голосом и внимательными глазами. Мы познакомились неделю назад на книжной выставке, и я потратил семь дней на подготовку к этому свиданию. Семь дней, вы представляете?

Я составил список тем для разговора. Я придумал три шутки, которые должны были рассмешить её. Я отрепетировал перед зеркалом историю о своей поездке в горы, потому что она сказала, что любит природу. Я даже продумал, в какой момент я «случайно» коснусь её руки, чтобы создать интимность. У меня был план. У меня был сценарий. У меня было всё, кроме одного — живого контакта с человеком, который сидел напротив.

Ольга рассказывала о своей работе. Что-то про архитектурный проект, который ей был интересен. Я слушал, но на самом деле не слушал. В моей голове крутилось: «Сейчас она закончит, и я вставлю свою историю про горы. Надо не забыть. И потом пошутить. И посмотреть на часы, чтобы по-

нять, не пора ли менять локацию». Я кивал, улыбался, издавал звуки, которые должны были означать внимание. Но меня там не было. Был только мой план и мой страх, что план не сработает.

Через сорок минут Ольга замолчала. Посмотрела на меня внимательно — тем самым взглядом, который я потом научился узнавать, — и сказала: «Знаешь, мне кажется, ты сейчас где-то далеко. Ты меня слышишь?» Я опешил. Я же старался. Я же подготовился. Я же делал всё правильно. «Я тебя слышу», — сказал я, но это было ложью. Я слышал только собственный внутренний шум.

Свидание закончилось вежливо и пусто. Ольга больше не отвечала на мои сообщения. И тогда, в тот вечер, сидя дома с чувством горькой несправедливости, я впервые задал себе вопрос, который перевернул моё понимание отношений: **а что, если моё старание и было проблемой?**

Что такое иллюзия контроля

Иллюзия контроля — это убеждение, что если я всё правильно спланирую, всё правильно скажу, всё правильно сделаю, то результат будет таким, как я хочу. Это убеждение кажется логичным. В школе это работало: выучил материал — получил хорошую оценку. На работе это работает: подготовил отчёт — получил премию. В спорте это работает: тренировался — пробежал быстрее. Но в человеческих отношениях эта логика ломается. И ломается она потому, что здесь работает другая система координат.

В отношениях между мужчиной и женщиной результат зависит не от количества правильных действий, а от качества состояния, в котором эти действия совершаются. Можно сделать сто правильных вещей, но если вы делаете их из состояния страха и нужды, они не сработают. Можно сделать десять неправильных вещей, но если вы делаете их из состояния спокойной уверенности, они сработают. Это несправедливо. Это нелогично. Но это так.

Пикап-скрипты, заученные фразы, продуманные схемы — всё это попытки контролировать то, что контролю не поддаётся. Вы не можете контролировать, что чувствует другой человек. Вы не можете контролировать, что происходит в его голове. Вы не можете контролировать, как он интерпретирует ваши слова. Вы можете контролировать только собственное состояние и собственные действия. Всё остальное — не в вашей власти. И когда вы пытаетесь контролировать то, что не в вашей власти, вы создаёте напряжение. Напряжение разрушает притяжение. Это простой и безжалостный закон.

Почему скрипты убивают привлекательность

Давайте разберёмся, почему заученные фразы и готовые схемы работают против вас. На первый взгляд, они кажутся спасением. Вы не знаете, что сказать, — вот вам готовые слова. Вы не знаете, как себя вести, — вот вам готовое поведение. Но проблема в том, что эти слова и поведение идут не от вас. Они идут от кого-то другого, кто написал эти скрипты. И женщина это чувствует.

Представьте, что вы пришли в ресторан, и официант произносит заученную фразу: «Добрый вечер, меня зовут Александр, я буду вашим официантом сегодня, рекомендую попробовать наше фирменное блюдо». Вы понимаете, что он говорит это каждому гостю. Вы понимаете, что за этими словами нет ничего личного. Вы понимаете, что он просто выполняет работу. Вы не чувствуете контакта. Вы чувствуете функцию.

То же самое происходит, когда мужчина использует заученные фразы для знакомства. Женщина слышит слова, но чувствует, что за ними нет живого человека. Она слышит шаблон. Она слышит маску. Она слышит чужой голос, который мужчина надел на себя, как костюм. И вместо того, чтобы притянуться, она отстраняется.

Привлекательность — это не набор слов. Это не набор действий. Это состояние, которое передаётся через слова и действия. Если состояние подлинное, слова могут быть любыми. Если состояние фальшивое, слова могут быть самыми красивыми, но они не сработают.

Я не говорю, что нужно быть грубым или примитивным. Я говорю, что нужно быть настоящим. А настоящее рождается только в момент, когда вы не пытаетесь контролировать каждое слово. Когда вы позволяете себе говорить то, что приходит само. Когда вы доверяете своему телу, своему голосу, своей интуиции.

Разница между «делать» и «стараться» на примерах

Мы уже касались этого различия во введении, но теперь давайте углубимся, потому что это ключ ко всему.

Пример первый: подход на улице.

Вы видите женщину, которая вам нравится. Внутри возникает импульс — подойти, заговорить. Что происходит дальше?

Вариант «стараться»: вы начинаете прокручивать в голове варианты. «Как начать? Что сказать? А вдруг она откажет? А вдруг подумает, что я пристаю? А вдруг у неё есть парень? А вдруг я выгляжу нелепо?» Вы делаете шаг, но внутри у вас уже поселился страх. Вы подходите, но ваше тело напряжено. Ваш голос звучит выше, чем обычно. Ваши глаза бегают. Вы говорите заученную фразу, но она падает в пустоту, потому что за ней нет вас. Женщина чувствует давление и отвечает коротко, вежливо, холодно. Вы уходите с ощущением провала.

Вариант «делать»: вы замечаете импульс и просто идёте. Не потому, что нужно, а потому, что интересно. Вы не знаете, что скажете. Вы доверяете себе. Вы подходите и говорите что-то простое: «Извините, я увидел вас и подумал, что должен подойти. Меня зовут Андрей». Ваш голос звучит спокойно. Ваше тело расслаблено. Вы не знаете, что будет дальше, и вам не важно. Вам просто интересно. Женщина чувствует, что за вами нет нужды. Она отвечает. Может быть, коротко. Может быть, с любопытством. Но контакт есть.

Разница не в словах. Слова могут быть одинаковыми. Раз-

ница в состоянии, из которого они произносятся.

Пример второй: разговор на свидании.

Вы сидите в кафе. Наступает пауза в разговоре.

Вариант «стараться»: вы пугаетесь паузы. В голове проносятся: «Надо срочно что-то сказать, иначе она подумает, что я скучный». Вы хватаетесь за первую попавшуюся тему, говорите быстро, чтобы заполнить тишину. Ваша энергия — энергия паники. Женщина чувствует это и напрягается.

Вариант «делать»: вы замечаете паузу. Вам спокойно. Вы смотрите на женщину. Может быть, улыбаетесь. Может быть, пьёте кофе. Вы не бросаетесь заполнять тишину. Вы позволяете ей быть. В этой тишине есть контакт, потому что вы оба находитесь в одном пространстве без суеты. И через некоторое время разговор продолжается сам — естественно, из живого интереса, а не из страха молчания.

Разница не в том, что вы говорите. Разница в том, как вы относитесь к тишине. «Старающийся» боится тишины. «Делаящий» доверяет ей.

Пример третий: приглашение на свидание.

Вы хотите позвать женщину куда-то.

Вариант «стараться»: вы репетируете фразу. Вы выбираете момент, когда она в хорошем настроении. Вы говорите: «Может быть, ты не против, если мы как-нибудь сходим в кино? Если у тебя есть время, конечно. Я понимаю, если ты занята». Ваш голос звучит неуверенно. Вы оставляете ей сотню путей для отказа. Женщина слышит просьбу и отвечает

уклончиво.

Вариант «делать»: вы говорите: «Я хочу посмотреть новый фильм. Пойдём со мной в четверг». Ваш голос звучит спокойно. Вы не просите разрешения. Вы предлагаете. Вы не боитесь отказа. Женщина чувствует уверенность и отвечает прямо: да или нет. Любой ответ вас устраивает, потому что вы не привязаны к результату.

Разница не в словах. Разница в позиции. «Старающийся» просит. «Делающий» предлагает.

Как нужда разрушает привлекательность

Теперь мы подошли к самому важному понятию этой главы — нужда. Это слово будет встречаться на протяжении всей книги, и я хочу, чтобы вы поняли его до конца.

Нужда — это состояние, при котором вы нуждаетесь в чём-то от другого человека для собственного эмоционального равновесия. Вы не просто хотите, чтобы женщина ответила вам взаимностью. Вы нуждаетесь в этом. Ваше внутреннее состояние зависит от её реакции. Если она улыбнётся — вы чувствуете себя хорошо. Если она отвернётся — вы чувствуете себя плохо. Вы отдали ей ключ от собственного настроения. И это отталкивает.

Почему? Потому что нужда — это тяжесть. Когда вы нуждаетесь, вы неявно просите другого человека нести ответственность за ваши чувства. Женщина чувствует это. Она чувствует, что если она улыбнётся, вы «повесите» на неё своё счастье. Она чувствует груз, который вы хотите переложить

на её плечи. И она отступает, потому что никому не хочется нести чужую эмоциональную ношу.

Нужда проявляется не в словах. Она проявляется в микродвижениях. В том, как вы смотрите на женщину — ища подтверждения. В том, как вы реагируете на её слова — слишком бурно или слишком сдержанно. В том, как вы держите себя после отказа — обиженно или равнодушно. В том, как вы говорите о себе — пытаясь понравиться.

Я видел мужчин, которые внешне были воплощением уверенности. Красивые, спортивные, в дорогих рубашках. Они говорили правильные слова, улыбались правильными улыбками. Но за этой внешностью была нужда — отчаянная, голодная, готовая на всё. И женщины это чувствовали. Они уходили, не понимая почему. «Вроде бы всё было хорошо», — говорили они. А дело было в том, что за хорошими словами они чувствовали голод.

Привлекательность — это отсутствие нужды. Не потому, что вы должны быть холодным и равнодушным. А потому, что вы должны быть наполненным. Когда вы наполнены, вы не нуждаетесь. Когда вы не нуждаетесь, вы отдаёте. Отдача притягивает. Нужда отталкивает. Это закон.

Как нужда формируется в детстве и почему от неё трудно избавиться

Почти каждый мужчина приходит в мир отношений с определённым багажом нужды. Этот багаж формируется в детстве. Если вас любили безусловно, вы выросли с ошуще-

нием, что вы достойны любви просто потому, что существуете. Если вас любили условно — за хорошие оценки, за послушание, за то, что вы оправдывали ожидания — вы выросли с ощущением, что любовь нужно заслужить. И во взрослом возрасте вы продолжаете заслуживать. Вы стараетесь. Вы делаете всё, чтобы понравиться. Вы нуждаетесь.

Это не ваша вина. Это ваша история. Но это не значит, что вы не можете её изменить. Нужда — это не приговор. Это привычка, которая укоренилась глубоко, но которую можно распутать. Это долгий процесс. Он требует честности, терпения и готовности смотреть в те места себя, куда вы обычно не заглядываете. Но это возможно.

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.