

# АРТУР ПОЛЬНЫЙ ПИКАП ДЛЯ ЧАЙНИКОВ

ИНСТРУКЦИЯ  
ПО ПРИМЕНЕНИЮ



18+

# **Артур Польный**

## **Пикап для чайников.**

### **Инструкция по применению**

*<https://litres.ru/74438807>*

*SelfPub; 2026*

#### **Аннотация**

Эта книга — не сборник манипуляций и не обещание мгновенного успеха. Это честный, тёплый и временами весёлый разговор о том, как знакомиться, общаться и строить отношения, оставаясь собой.

Здесь нет секретных фраз и волшебных приёмов. Зато есть то, что действительно работает: уверенность без маски, умение слушать, живой разговор, уважение к себе и к женщине. От первого взгляда до серьёзных отношений — шаг за шагом, с примерами из жизни, практическими советами и без осуждения.

Книга для мужчин, которые устали бояться, хотят понимать себя и других, мечтают о настоящей связи, а не о коллекции знакомств. Она не сделает тебя «пикапером». Она поможет стать интересным человеком — а это и есть главный навык.

Удачи. Теперь твой ход.

# Содержание

|                                                |    |
|------------------------------------------------|----|
| Введение. Почему эта книга не похожа на другие | 4  |
| Глава 1. Честный взгляд в зеркало              | 15 |
| Глава 2. Уверенность без маски                 | 25 |
| Глава 3. Харизма и обаяние                     | 32 |
| Конец ознакомительного фрагмента.              | 36 |

# **Артур Польный**

## **Пикап для чайников.**

### **Инструкция по применению**

**Введение. Почему эта  
книга не похожа на другие**

#### **Небольшое признание перед началом**

Прежде чем вы перевернёте первую страницу и погрузитесь в мир знакомств, разговоров, волнений и маленьких побед, мне хочется кое в чём признаться. Эта книга задумывалась не как очередной сборник хитростей и уловок, не как список заклинаний, которые открывают любые двери, и уж точно не как манипулятивное руководство. Она писалась как честный, тёплый и временами весёлый разговор о том, как перестать бояться, начать общаться и, что самое важное, оставаться при этом самим собой.

Я долго думал, с чего начать. С анекдота? С истории из жизни? С громкого заявления в духе «эта книга изменит твою жизнь навсегда»? Пожалуй, начну с простой и почти банальной вещи, которую многие почему-то забывают. Зна-

комство с женщиной — это не экзамен, не охота и не соревнование. Это встреча двух людей. Всё остальное — детали, техники, приёмы — лишь помогает этой встрече состояться. Если вы запомните хотя бы эту мысль, вы уже прочитаете эту книгу не зря.

### **Кому подойдёт эта книга**

Давайте сразу расставим точки над буквами. Эта книга написана для мужчин, которые:

— устали смотреть на интересных женщин издалека и не решаются подойти;

— пробовали знакомиться, но получали отказы и не понимают, что пошло не так;

— имеют опыт отношений, но хотят освежить навык общения и стать интереснее;

— чувствуют себя неуверенно в компании незнакомых людей;

— просто хотят лучше понимать, как строится живое человеческое общение.

Если вы узнали себя хотя бы в одном пункте — добро пожаловать. Здесь не будет осуждения, не будет снисходительного тона «сверху вниз» и не будет обещаний, что после прочтения вы станете неотразимым для каждой встречной. Та-

кие обещания дают только шарлатаны. Зато я обещаю другое: вы начнёте понимать, почему одни разговоры идут легко, а другие рассыпаются на полуслове, и что с этим можно сделать.

Если же вы ищете книгу о том, как «развести» женщину на что-то, обмануть её ожидания или использовать её слабости — закройте её, пожалуйста. Это не тот текст. Серьёзно. Лучше потратьте время на что-то более достойное.

### **Что такое пикап на самом деле**

Само слово «пикап» давно обросло мифами. Кто-то представляет себе мужчину в кожаном пиджаке, который сыплет заученными фразами и ведёт счёт «победам». Кто-то — тренинги, где учат давить на жалость и вызывать чувство вины. Кто-то — циничную игру, где женщина — это цель, а не человек.

Всё это имеет мало общего с тем, о чём пойдёт речь в этой книге. Настоящий пикап — если использовать это слово вообще — это набор навыков общения, которые помогают:

- преодолеть страх подойти и заговорить;
- вести разговор так, чтобы обоим было интересно;
- понимать сигналы, которые подаёт собеседница;
- вовремя отступать, если интерес не взаимный;

— строить связи, а не коллекционировать знакомства.

Заметьте: ни в одном из пунктов нет слова «манипуляция», «обман» или «давление». Потому что всё это — инструменты слабых. Сильный человек не нуждается в том, чтобы обманывать или заставлять. Ему достаточно быть интересным, внимательным и честным.

Есть старая поговорка: «Рыбу ловят не снастью, а умением». Перефразирую её для нашей темы: «Женщину привлекает не набор фраз, а живой человек, который их производит». Если за красивыми словами пустота — никакая техника не спасёт. Если за ними есть личность — техника почти не нужна. Эта книга как раз о том, чтобы наполнить «снасть» смыслом.

### **Чем эта книга отличается от сотен других**

Сейчас на полках и в интернете можно найти десятки руководств по знакомствам. Одни написаны в стиле военной инструкции: «шаг первый, шаг второй, шаг третий». Другие — как проповедь: «будь собой, и всё случится само». Третьи обещают золотые горы за короткий срок. Четвёртые, наоборот, запугивают: «если ты не сделаешь так, ты неудачник».

Эта книга идёт другим путём. Вот её главные отличия.

**Первое. Здесь нет обещаний мгновенного результата.** Я не буду утверждать, что после первой главы вы выйдете на улицу и познакомитесь с прекрасной незнакомкой. Так не бывает. Навык общения — это мышца. Её нужно тренировать, иногда с усилием, иногда с болью, но всегда с посте-

пенным прогрессом. Кто обещает вам мгновенный результат, тот либо лукавит, либо продаёт воздух.

**Второе. Здесь есть юмор.** Знакомства — это временами смешно. Нелепо. Неловко. И это нормально. Если относиться к себе слишком серьёзно, можно сойти с ума от каждого неудачного слова. В этой книге вы найдёте примеры из жизни — иногда неловкие, иногда абсурдные, иногда просто весёлые. Они не для того, чтобы посмеяться над кем-то, а чтобы показать: идеальных не бывает. Все ошибаются. Все переживают. И это не повод опускать руки.

**Третье. Здесь уважение к женщине — не приправа, а основа.** Эта книга не рассматривает женщину как «цель», «объект» или «приз». Женщина — это человек со своими желаниями, настроением, планами и правом сказать «нет». Всё, что вы прочитаете дальше, построено на этом фундаменте. Если фундамент не принять — стены рухнут.

**Четвёртое. Здесь нет манипуляций.** Ни одной техники, которая была бы направлена на то, чтобы обмануть, пристыдить, придавить или использовать слабости собеседницы. Есть техники общения. Есть способы быть интереснее. Есть способы справиться с волнением. Но всё это — про честность. Потому что манипуляция даёт короткий результат и длинные проблемы. А честность даёт длинный результат и спокойную совесть.

**Пятое. Книга — не догма.** Я не претендую на истину в последней инстанции. То, что работает для одного, может

не работать для другого. То, что подходит в одной ситуации, может быть неуместно в другой. Эта книга — скорее карта, чем жёсткий маршрут. Вы можете отклониться от него, если подсказывает интуиция. Главное — не терять ориентир: уважение к себе и к ней.

### **Главное правило: уважение к себе и к ней**

Здесь я позволю себе остановиться чуть подробнее. Потому что это правило — не просто красивый лозунг. Это то, что отличает зрелое знакомство от незрелого.

Уважение к себе означает, что вы не соглашаетесь на роль «просителя», «подхалима» или «клоуна». Вы не унижаетесь, не заискиваете, не пытаетесь купить интерес подарками и услугами. Вы приходите в разговор как равный. Вы имеете право на отказ. Вы имеете право на свои желания. Вы имеете право уйти, если общение не складывается.

Уважение к ней означает, что вы видите в ней человека, а не функцию. Вы не давите, не торгуете, не игнорируете её «нет». Вы интересуетесь её мнением, её настроением, её границами. Вы понимаете, что у неё может быть плохой день, что она может быть занята, что она может просто не хотеть знакомиться. И это её право.

Когда эти два уважения встречаются — получается то, что люди называют «химией». На самом деле это не магия. Это два человека, которые не притворяются, не играют в игры и не пытаются друг друга переделать. Простота, которая дороже любых техник.

## **Немного о том, как я сам пришёл к этой теме**

Наверное, будет честно рассказать, почему я вообще взялся за эту книгу. Много лет назад я был тем самым парнем, который боялся подойти к понравившейся девушке. Я стоял в стороне, придумывал фразы, репетировал в голове, а потом уходил домой и ругал себя за трусость. Знакомо? Думаю, многим.

Первые попытки были комичными. Однажды я подошёл к девушке в книжном магазине и с умным видом спросил: «Вы не подскажете, где тут книги по саморазвитию?» Она посмотрела на меня, улыбнулась и сказала: «Вы стоите прямо перед ними». Я покраснел, поблагодарил и сбежал. Мы не познакомились. Но, как ни странно, именно тот случай стал толчком. Я понял, что боюсь не отказа, а собственной неловкости. А неловкость проходит. Стыд — тоже. А страх остаётся, если его не трогать.

Шло время. Я читал книги, пробовал, ошибался, снова пробовал. Я наблюдал за людьми, которым общение давалось легко, и пытался понять, что они делают иначе. Оказалось — почти ничего «особенного». Они просто не боятся быть людьми. Они улыбаются, когда им смешно. Они говорят, когда им есть что сказать. Они уходят, когда им неинтересно. Они не играют роль. Они живут.

Эта книга — попытка собрать то, что я узнал за годы, и передать вам без лишней воды. Не как наставник, который знает всё, а как товарищ, который прошёл этот путь и хочет

помочь вам пройти его чуть быстрее и чуть менее болезненно.

## **Как пользоваться этой книгой**

Прежде чем вы начнёте читать дальше, несколько советов по навигации.

**Читайте последовательно, но не бойтесь возвращаться.** Книга построена так, чтобы каждая глава опиралась на предыдущие. Сначала — вы сами. Потом — подготовка. Потом — разговор. Потом — следующий шаг. Но если какая-то глава зацепила или, наоборот, вызвала вопросы, вернитесь к ней позже. Это не роман, который нельзя перечитывать.

**Не пытайтесь применить всё сразу.** Прочитав главу о голосе, вы не станете обладателем бархатного баритона за один день. Прочитав главу о флирте, вы не начнёте флиртовать как герой старого кино. Это нормально. Навыки нарабатываются постепенно. Выберите одну вещь, которую хотите улучшить, и работайте над ней неделю. Потом берите следующую.

**Ведите заметки.** Это может показаться старомодным, но записи работают. Отмечайте, что вам откликнулось, что вызвало сопротивление, какие ситуации из вашей жизни всплыли во время чтения. Через месяц вы удивитесь, сколько всего заметили.

**Практикуйтесь в безопасной среде.** Не обязательно сразу подходить к незнакомке в кафе. Начните с малого:

заговорите с продавцом, спросите дорогу, скажите комплимент коллеге. Это тренирует мышцу общения без большого риска.

**Будьте терпеливы к себе.** Если что-то не получается — это не значит, что с вами что-то не так. Это значит, что вы учитесь. Все учатся с разной скоростью. Не сравнивайте себя с другими. Сравните себя с собой вчерашним.

### **Что вы найдёте в этой книге**

Книга состоит из шести частей.

**Первая часть** — о вас. О том, как выглядеть, как звучать, как чувствовать себя уверенно. Без этого фундамента любая техника рассыплется, как картонный домик.

**Вторая часть** — о подготовке. Где знакомиться, как производить первое впечатление, что говорить в первые секунды.

**Третья часть** — о разговоре. Как начать, как не заглохнуть, как флиртовать, как читать сигналы, как шутить и как говорить о важном.

**Четвёртая часть** — о переходе к следующему шагу. Обмен контактами, первое свидание, второе, третье, физическая близость.

**Пятая часть** — об отношениях. Как строить, как поддерживать, как расставаться, если придётся.

**Шестая часть** — об ошибках, мифах и этике. Здесь собрано то, что чаще всего портит людям жизнь, и то, как этого избежать.

В конце — приложения с практическими материалами: вопросы для разговора, идеи для свиданий, чек-листы.

### **Маленькое обещание напоследок**

Я не знаю, кто вы и что привело вас к этой книге. Может, вы молоды и только начинаете. Может, у вас за плечами отношения, которые закончились, и вы снова в начале пути. Может, вы просто хотите стать чуть увереннее в общении. В любом случае — спасибо, что открыли её.

Я обещаю писать честно. Без пафоса, без унижения, без пустых обещаний. Вы можете не соглашаться, спорить, откладывать книгу. Это нормально. Главное — не откладывайте жизнь. Потому что никакая книга не заменит реального разговора, реального взгляда, реальной улыбки. Книга — это только карта. Идти придётся вам.

И ещё одно. Если после прочтения вы запомните только одну фразу, пусть это будет вот эта: **интересный человек — это не тот, кто знает тысячу приёмов, а тот, кто искренне интересуется другим человеком.** Всё остальное — приложение.

Ну что, начнём?

*Прежде чем говорить о женищинах, о подходах, о разговорах и свиданиях, нужно поговорить о тебе. Это не клише и не попытка потянуть время. Это самая практичная часть книги. Потому что знакомство — это не спектакль, где ты играешь роль, а она — зритель. Знакомство — это встре-*

*ча двух людей. И если один из них не в ладу с собой, встреча превращается в кривое зеркало: ты видишь не её, а собственные страхи, она видит не тебя, а твою неуверенность.*

*В этой части мы разберём четыре вещи: как ты выглядишь, как ты себя чувствуешь, как ты общаешься и как ты понимаешь эмоции — свои и чужие. Это фундамент. Без него всё остальное — декор. Можно построить красивый фасад, но он рухнет от первого ветра.*

*Давай начнём с самого простого и самого сложного одновременно — с честного взгляда в зеркало.*

# Глава 1. Честный взгляд в зеркало

## Что в тебе уже работает

Начнём с неожиданного. Прежде чем искать недостатки, давай найдём то, что в тебе уже хорошо. Это не упражнение в самолюбовании. Это необходимость. Потому что человек, который видит в себе только изъяны, не может быть интересным собеседником. Он слишком занят самобичеванием, чтобы замечать другого.

Возьми лист бумаги. Или открой заметки в телефоне. И напиши десять вещей, которые в тебе уже работают. Не «я хотел бы», не «я мог бы», а «во мне уже есть». Пусть это будет самое простое.

Например:

— У меня хорошие руки. Не «идеальные», а хорошие. Ухоженные, с ровными ногтями.

— У меня добрые глаза. Мне об этом говорили.

— Я умею слушать. Когда кто-то рассказывает, я не перебиваю.

— Я неплохо готовлю. Моя паста с грибами — это что-то.

— Я знаю много интересных фактов. Со мной не скучно

на прогулке.

— У меня спокойный голос. Мне не нужно кричать, чтобы меня слышали.

— Я честный. Если я что-то обещаю, я делаю.

— У меня хорошее чувство юмора. Не всегда, но бывает.

— Я забочусь о близких. Это важно.

— Я умею признавать ошибки. Это редкость.

Видишь? Ни одного «я суперзвезда». Всё скромно и по делу. Но это — твой капитал. Это то, на что ты можешь опираться, когда будешь работать над остальным.

Почему это важно? Потому что большинство мужчин приходят к теме знакомств с установкой «я недостаточно хорош». Недостаточно красив, недостаточно богат, недостаточно остроумен, недостаточно высок. Эта установка — не факт. Это привычка мышления. И её можно менять.

Вот простой пример. Два парня заходят в кафе. Первый думает: «Я в старой футболке, у меня не свежая стрижка, я не знаю, о чём говорить». Второй думает: «Я в чистой футболке, у меня приятный голос, я умею задавать вопросы». Кто из них подойдёт к девушке? Скорее второй. Не потому, что он объективно лучше, а потому, что он видит в себе ре-

сурс, а не дефицит.

Это не значит, что не нужно работать над собой. Нужно. Но работать над собой можно только из позиции «у меня есть база, я её улучшаю», а не из позиции «я пустое место, я пытаюсь стать кем-то». Первое даёт энергию, второе высасывает.

Задание на сегодня: напиши свои десять пунктов. Не откладывай. Это займёт пять минут, но даст опору на всю книгу.

### **Внешность: гигиена, стиль, ухоженность**

Теперь перейдём к тому, что видно с первого взгляда. Не потому, что внешность — главное. А потому, что внешность — это первое, что люди считают. Это не приговор и не оценка твоей личности. Это входная дверь. Если дверь скрипит и перекошена, гость может не захотеть войти, даже если внутри дворец.

Начнём с гигиены. Это база, о которой многие почему-то забывают. Или считают, что «и так сойдёт». Не сойдёт.

**Душ.** Ежедневно. Не «через день». Особенно если ты идёшь на встречу или в людное место. Запах пота — это не «естественность», это сигнал, что человек не следит за собой. И да, даже если ты только что из дома и вроде не вспотел — за день на теле накапливаются бактерии. Душ перед выходом — это не роскошь, это вежливость к тем, кто будет рядом.

**Деодорант.** Ежедневно. Даже зимой. Даже если ты дума-

ешь, что не пахнешь. Ты пахнешь. Просто привык к своему запаху и не замечаешь. Выбери средство с нейтральным или лёгким ароматом. Резкие запахи — это отдельный разговор. Дезодорант не должен перебивать всё вокруг. Он должен просто делать свою работу.

**Дыхание.** Чисти зубы дважды в день, пользуйся зубной нитью, не забывай про язык. Если есть проблемы с дыханием — сходи к стоматологу. Это не стыдно. Стыдно — не заботиться о себе. Мятная жвачка или освежающий спрей — хорошие помощники, но они не заменяют чистку.

**Волосы.** Стрижка должна быть свежей. Не обязательно дорогой салон, но регулярный уход. Если у тебя борода — она должна быть ухоженной. Не «я отращиваю», а «я слежу за формой». Ногти — подстрижены, чистые. Это мелочи, которые замечают все.

**Кожа.** Не нужно быть экспертом по уходу. Достаточно простого увлажняющего крема и мыла, подходящего твоему типу кожи. Если есть проблемы — обратись к специалисту. Ухоженная кожа — это не «женская тема», это базовая гигиена.

**Одежда.** Здесь важно не следовать моде слепо, а понимать, что тебе идёт. Несколько простых правил.

Первое: чистота. Одежда должна быть свежей. Не «я надел вчера, но она вроде не грязная». Свежая — значит постиранная и выглаженная.

Второе: посадка. Вещь должна сидеть по фигуре. Не бол-

таться, не жать. Если рубашка велика на два размера, ты выглядишь как в чужом. Если мала — как будто вырос из неё.

Третье: сочетаемость. Не нужно много вещей. Достаточно нескольких базовых: джинсы, брюки, пара рубашек, пара футболок, пиджак или куртка, удобная обувь. Цвета — спокойные, сочетающиеся между собой. Классика: тёмно-синий, серый, белый, чёрный, бежевый, оливковый.

Четвёртое: обувь. Чистая. Это первое, на что смотрят внимательные люди. Грязные кроссовки портят даже хороший образ.

Пятое: аксессуары. Часы, ремень, сумка — они не обязательны, но если есть, должны быть качественными и уместными. Не нужно надевать всё сразу.

И главное: одежда должна быть удобной. Если тебе неудобно, ты будешь скованным. А скованность видна. Лучше простые джинсы и футболка, в которых ты чувствуешь себя собой, чем дорогой костюм, в котором ты как в клетке.

Вот пример из жизни. Мой знакомый Андрей долго не мог понять, почему девушки на него не реагируют. Он был умным, с хорошим чувством юмора, но одевался в мешковатые вещи, которые носил ещё со школы. Однажды мы пошли в магазин и подобрали ему несколько базовых вещей: тёмные джинсы, белую рубашку, серый свитер, простые кеды. Всё вместе стоило недорого. Через неделю он позвонил и сказал: «Слушай, я не изменился, но ко мне стали чаще обращаться. Продавцы, коллеги, даже в кафе бариста улыбается». Он не

стал другим человеком. Он просто убрал визуальный шум, который мешал людям его увидеть.

Это не значит, что нужно тратить деньги на бренды. Это значит, что нужно тратить внимание на детали.

## **Язык тела и осанка**

Теперь поговорим о том, что говорит о тебе без слов. Язык тела — это не эзотерика. Это набор сигналов, которые люди считывают автоматически, часто не осознавая. И эти сигналы могут сказать о тебе больше, чем твои слова.

Начнём с осанки. Как ты стоишь? Как сидишь? Как ходишь?

**Правильная осанка — это не «спина как у солдата».** Это когда плечи расправлены, но не напряжены, голова держится прямо, но не задрана, живот слегка подтянут, но дыхание свободное. Представь, что тебя тянет вверх невидимая нить за макушку. Позвоночник выпрямляется, но без усилия.

**Сутулость** — один из самых распространённых сигналов неуверенности. Человек с сутуленными плечами выглядит так, будто хочет спрятаться. Это не значит, что он действительно неуверен. Возможно, он просто много сидит за компьютером. Но подсознательно это считывается как «мне некомфортно», «я не на своём месте». И это влияет на то, как тебя воспринимают.

**Проверь себя прямо сейчас.** Встань. Почувствуй стопы, они должны быть на ширине плеч, вес распределён рав-

номерно. Почувствуй, где у тебя плечи. Если они ушли вперёд и вниз — подними их и отведи назад. Не резко, а мягко. Почувствуй, как меняется дыхание. Оно становится глубже. Это и есть базовая осанка.

**Взгляд.** Куда ты смотришь, когда разговариваешь? Если в пол — ты выглядишь либо застенчивым, либо неискренним. Если в потолок — как будто тебе скучно. Если в телефон — как будто ты не здесь. Оптимально — смотреть в глаза собеседницы, но не сверлить её взглядом. Периодически отводить взгляд в сторону, затем возвращать. Это естественный ритм контакта.

Если смотреть в глаза сложно — начни с малого. Смотри на переносицу или на область между бровями. Со временем перейдёшь к полноценному зрительному контакту. Это тренируется.

**Руки.** Что они делают, когда ты говоришь? Если скрещены на груди — это закрытая поза, сигнал «я не готов к контакту». Если спрятаны в карманы — сигнал «мне некомфортно». Если ты постоянно что-то вертишь в руках — сигнал «я нервничаю». Оптимально — руки свободны и находятся в зоне видимости. Они могут жестикулировать, но не хаотично. Жест должен поддерживать речь, а не отвлекать от неё.

**Ноги.** Если ты стоишь, вес должен быть на обеих ногах, а не на одной. Поза «на одной ноге» считается как неустойчивость. Если сидишь — не закидывай ногу на ногу слишком

ком высоко и не разваливайся. Спина прямая, ноги на полу или слегка скрещены.

**Личное пространство.** Не подходи слишком близко, но и не стой на расстоянии вытянутой руки. Оптимальная дистанция для первого разговора — около метра. Если собеседница отступает, значит, ты подошёл слишком близко. Если она не двигается, но и не приближается — ты в норме.

**Улыбка.** Не дежурная, не натянутая. Просто позволь себе улыбаться, когда есть повод. Если ты напряжён, улыбка будет выглядеть как гримаса. Поэтому сначала расслабь лицо, потом улыбайся.

Вот пример. Один мой знакомый, Дмитрий, был высоким и симпатичным, но всегда сутулился и смотрел в пол. Девушки его не замечали, хотя внешне он был в порядке. Мы как-то разговорились, и я предложил ему простое упражнение: перед выходом из дома встать у стены, прижаться затылком, лопатками, ягодицами и пятками, постоять так минуту, запомнить ощущение и идти. Через месяц он сказал: «Я не знаю, что изменилось, но ко мне стали чаще подходить с вопросами, а на прошлой неделе девушка в библиотеке сама заговорила». Изменилась не внешность. Изменилась поза. И этого хватило, чтобы его начали замечать.

Это не значит, что осанка решает всё. Но это входной билет. Без него тебя могут просто не увидеть.

**Голос: как звучать уверенно, а не громко**

Голос — это инструмент, о котором многие забывают. Мы

думаем о том, что сказать, но не о том, как это звучит. А ведь голос передаёт эмоции, уверенность, интерес. Он может привлекать или отталкивать, успокаивать или раздражать.

**Темп речи.** Если ты говоришь слишком быстро, тебя сложно понять, и ты выглядишь взволнованным. Если слишком медленно — тебя сложно слушать, и ты выглядишь скучным. Оптимальный темп — средний, с паузами. Пауза — это не пустота. Это пространство, в котором собеседница может осмыслить сказанное и ответить.

**Громкость.** Если ты говоришь слишком тихо, тебя переспрашивают, и ты выглядишь неуверенным. Если слишком громко — ты давишь и выглядишь агрессивным. Оптимально — говорить так, чтобы тебя слышал собеседник, но не вся комната. В шумном месте можно говорить чуть громче, но не переходить на крик.

**Интонация.** Монотонная речь усыпляет. Интонация должна меняться: чуть выше в вопросе, чуть ниже в утверждении, мягче в комплименте, твёрже в границе. Это делает речь живой.

**Тембр.** Не нужно пытаться сделать голос «бархатным» или «мужественным». Это звучит фальшиво. Твой голос уже уникален. Задача — не изменить его, а очистить. Убрать зажатость, убрать привычку говорить в нос или в горло. Если хочешь поработать над голосом, есть простые упражнения: чтение вслух, пение, дыхательная гимнастика. Но главное — расслабить горло и говорить из диафрагмы, а не из горла.

**Пауза перед ответом.** Когда тебе задают вопрос, не отвечай мгновенно. Сделай паузу в полсекунды. Это выглядит как уверенность: ты не суетишься, ты думаешь. И это даёт тебе время подобрать слова.

**Не бойся тишины.** Если в разговоре наступила пауза — это не катастрофа. Это естественно. Не нужно заполнять её любыми словами. Иногда молчание вдвоём — это признак комфорта, а не провала.

Вот пример. Мой друг Сергей был очень умным, но говорил быстро и тихо. Его постоянно переспрашивали, и он злился. Я предложил ему простое упражнение: перед тем как что-то сказать, сделать вдох и начать говорить на выдохе, чуть медленнее, чем обычно, и чуть громче, чем кажется нужным. Через пару недель он заметил, что люди стали его слушать внимательнее. Он не изменил голос. Он просто перестал его прятать.

Голос — это не то, что дано раз и навсегда. Это навык. И его можно тренировать. Начни с малого: читай вслух десять минут в день. Записывай себя на диктофон и слушай. Ты удивишься, сколько всего заметишь.

## Глава 2. Уверенность без маски

**Разница между самоуверенностью и уверенностью**

Теперь перейдём к внутреннему миру. К тому, что не видно, но что определяет всё. К уверенности.

Многие путают уверенность с самоуверенностью. На первый взгляд они похожи. Но на самом деле это противоположности.

**Самоуверенность** — это когда человек говорит: «Я лучше всех», «Я всё знаю», «Мне никто не нужен». Это маска. За ней часто прячется страх: страх, что кто-то увидит, что ты не так уж и хорош. Самоуверенный человек боится критики, боится ошибок, боится показаться слабым. Он всё время доказывает. Он напряжён. И это чувствуется.

**Уверенность** — это когда человек говорит: «Я знаю, что я умею, и знаю, чего не умею. Я могу ошибаться. Я могу не знать. Я могу быть неидеальным. И это нормально». Уверенный человек не боится критики, потому что его самооценка не рухнет от чужого мнения. Он не доказывает. Он просто есть. И это чувствуется.

Вот простой пример. Два парня в компании. Первый рассказывает, как он круто водит машину, как он знает все марки, как он однажды обогнал всех на трассе. Второй говорит: «Я вожу нормально, но в городе предпочитаю общественный транспорт. А ты как?» Кто из них выглядит увереннее? Вто-

рой просто общается.

Самоуверенность — это про «я хочу, чтобы вы думали, что я крут». Уверенность — это про «мне комфортно с собой, и мне интересно с вами».

Как перейти от первого ко второму? Через честность. Признай свои слабости. Не для того, чтобы их подчеркнуть, а для того, чтобы перестать их прятать. Прятать — значит тратить энергию. Признавать — значит освобождать энергию для чего-то более важного.

Попробуй упражнение. Напиши список из десяти вещей, в которых ты не уверен. Не для самобичевания, а для честности. Например: «Я не умею танцевать», «Я боюсь выступать перед публикой», «Я не всегда понимаю шутки». Прочитай этот список и скажи себе: «Это часть меня. Это не делает меня хуже. Это делает меня настоящим». Потом напиши список из десяти вещей, в которых ты уверен: «Я умею готовить», «Я хорошо вожу», «Я умею слушать». Сравни два списка. Ты увидишь, что ты — не «хороший» или «плохой». Ты — человек. Со своими плюсами и минусами. Это и есть основа уверенности.

### **Как перестать бояться отказа**

Отказ — это то, чего боятся почти все. Даже те, кто выглядит уверенно. Страх отказа — это не слабость. Это инстинкт. Когда-то давно, в первобытные времена, быть отвергнутым племенем означало смерть. Поэтому мозг реагирует на отказ как на угрозу. Но в современном мире отказ — это не

смерть. Это просто информация.

Давай разберём, что такое отказ на самом деле.

**Отказ — это не оценка тебя как человека.** Это оценка ситуации. Может, у неё плохой день. Может, она занята. Может, она не в настроении. Может, у неё есть парень. Может, она просто не хочет знакомиться сегодня. Ты не знаешь причин. И чаще всего эти причины не имеют к тебе отношения.

**Отказ — это не конец света.** Это один разговор из тысяч. Даже если ты получил десять отказов подряд, это не значит, что ты неудачник. Это значит, что ты попробовал десять раз. А тот, кто не пробует, не получает отказов. Но он и не получает согласий.

**Отказ — это навык.** Чем больше ты получаешь отказов, тем меньше они тебя задевают. Это как прививка. Сначала больно, потом привыкаешь, потом становится почти не больно. И ты начинаешь понимать, что отказ — это не трагедия, а просто слово «нет».

Вот пример. Мой знакомый Игорь решил тренировать устойчивость к отказам. Он поставил себе задачу: каждый день получать один отказ. Он подходил к людям с разными просьбами: спросить дорогу, попросить подсказать книгу, предложить обменяться контактами. Большинство соглашались. Но когда отказывали, он говорил себе: «Отлично, ещё один отказ в копилку». Через месяц он перестал бояться. Отказ перестал быть ударом. Он стал просто результатом.

Попробуй и ты. Начни с малого. Попроси у продавца скидку. Спроси у прохожего время. Предложи коллеге вместе пообедать. Если откажут — скажи себе: «Это нормально. Я жив. Я дышу. Я продолжаю». Постепенно страх уйдёт.

**Важно:** не путай страх отказа со страхом неловкости. Неловкость — это когда ты сказал что-то не то, и тебе стыдно. Но неловкость проходит. Через час ты её забудешь. А если ты не подойдёшь, ты будешь помнить об этом годами. Так что выбирай: краткосрочная неловкость или долгосрочное сожаление.

### **Внутренний диалог: перестань себя унижать**

Теперь поговорим о том, что происходит у тебя в голове. Потому что самый строгий критик — это ты сам. И часто этот критик несправедлив.

Вот типичные фразы, которые мужчины говорят себе: — «Я недостаточно хорош для неё».

— «Она наверняка занята или у неё есть парень».

— «Я не знаю, что сказать. Я всё испорчу».

— «Она посмотрит на меня и поймёт, что я неудачник».

— «Мне не везёт. Все девушки одинаковые».

Заметил, что все эти фразы — не факты, а интерпретации? Они не основаны на реальности. Они основаны на стра-

хе. И если ты повторяешь их достаточно часто, они становятся убеждениями. А убеждения управляют поведением.

Задача — заменить эти фразы на другие. Не на позитивные аффирмации в духе «я самый лучший», потому что это ложь, а мозг не верит в ложь. А на честные и нейтральные.

Вместо «Я недостаточно хорош для неё» — «Я не знаю, что она думает. Может, я ей понравлюсь, может, нет. Это нормально».

Вместо «Она наверняка занята» — «Я не знаю, занята ли она. Я могу спросить и узнать».

Вместо «Я всё испорчу» — «Я могу ошибиться. Ошибка — это не конец. Я могу попробовать снова».

Вместо «Она посмотрит и поймёт, что я неудачник» — «Она не телепат. Она видит то, что я показываю. Я могу показать себя настоящего».

Вместо «Мне не везёт» — «Я ещё не нашёл подходящий момент. Я продолжаю искать».

Это не значит, что нужно врать себе. Это значит, что нужно перестать врать себе в негативную сторону. Ты не знаешь, что будет. Так зачем предполагать худшее?

Упражнение: в течение недели записывай негативные мысли, которые возникают перед подходом или во время разговора. А потом рядом пиши честную альтернативу. Через неделю ты увидишь, что большинство твоих страхов — это просто привычка.

**Маленькие победы каждый день**

Уверенность не берётся из воздуха. Она строится из маленьких побед. Не из одного большого успеха, а из множества маленьких шагов.

Что такое маленькая победа? Это то, что ты сделал, хотя было страшно или некомфортно. Это может быть:

— Ты заговорил с незнакомым человеком.

— Ты задал вопрос в группе.

— Ты сказал комплимент коллеге.

— Ты попросил о помощи.

— Ты отказался от того, что тебе не нравится.

— Ты сделал то, что давно откладывал.

Каждая такая победа — это кирпичик в фундамент уверенности. Не потому, что ты стал лучше. А потому, что ты доказал себе: я могу. Я справляюсь. Я двигаюсь.

Вот пример. Мой знакомый Павел боялся звонить по телефону. Даже в банк, даже в поликлинику. Он всегда просил кого-то позвонить за него. Однажды он поставил себе задачу: один звонок в день. Первый день — звонок в банк. Второй — в поликлинику. Третий — в доставку. Через две недели он перестал бояться. Голос в трубке перестал быть угрозой. Он стал просто голосом.

Ты можешь сделать то же самое. Начни с одной маленькой победы в день. Неважно, какой. Главное — делать. Через месяц ты оглянешься и увидишь, что ты изменился. Не потому, что случилось чудо, а потому, что ты каждый день делал маленький шаг.

Заведи блокнот или заметку, где будешь записывать эти победы. Каждый вечер — одна запись. Даже если это «сегодня я заговорил с продавцом и спросил, как его зовут». Через год ты будешь перечитывать этот список и удивляться, сколько всего ты сделал.

# Глава 3. Харизма и обаяние

## Что делает человека интересным

Теперь поговорим о том, что привлекает людей. Не о внешности, не о деньгах, не о статусе. О харизме. О том неуловимом качестве, которое заставляет людей хотеть быть рядом.

Харизма — это не дар. Это набор навыков и установок. И его можно развивать.

Первый компонент харизмы — **интерес к другим**. Звучит парадоксально: чтобы быть интересным, нужно интересоваться. Не собой, не тем, как ты выглядишь, не тем, что о тебе подумают. А другим человеком. Что он думает? Что он чувствует? Что его радует? Что его беспокоит? Когда ты искренне интересуешься, люди это чувствуют. И они тянутся.

Второй компонент — **присутствие**. Это когда ты здесь и сейчас. Не в телефоне, не в своих мыслях, не в планах на завтра. А с собеседником. Смотришь, слушаешь, реагируешь. Присутствие — это редкость. Большинство людей либо в прошлом, либо в будущем. Тот, кто умеет быть здесь, запоминается.

Третий компонент — **уязвимость**. Не слабость, а готовность быть настоящим. Не бояться сказать «я не знаю», «мне страшно», «мне это важно». Уязвимость притягивает, потому что она честная. А честность — редкость.

Четвёртый компонент — **увлечённость**. Человек, который чем-то горит, интересен. Неважно, чем: музыкой, спортом, историей, готовкой, программированием. Увлечённость заразительна. Когда ты рассказываешь о том, что любишь, у тебя горят глаза. И это привлекает.

Пятый компонент — **лёгкость**. Умение не воспринимать себя слишком серьёзно. Умение смеяться над собой. Умение отпускать. Лёгкость — это не легкомыслие. Это свобода.

Вот пример. Мой знакомый Виктор не был ни красавцем, ни богачом. Но его любили все. Почему? Потому что он всегда был рад видеть людей. Он задавал вопросы и слушал ответы. Он рассказывал истории, но не перетягивал внимание. Он смеялся, но не над другими. Он был просто приятным человеком. И это делало его харизматичным.

Харизма — это не магия. Это сумма привычек. И каждую из них можно выработать.

### **Умение слушать — суперсила**

Если бы я мог дать только один совет по общению, он был бы таким: научись слушать. Не просто молчать, пока говорит другой. А слушать по-настоящему.

Что это значит?

**Слушать — это не ждать своей очереди.** Многие мужчины в разговоре с женщиной думают: «Когда она закончит, я скажу вот это». Они не слушают. Они ждут. И это чувствуется. Женщина понимает, что её не слышат. И теряет интерес.

**Слушать — это задавать вопросы.** Не допрос, а интерес. «А что было дальше?», «А как ты себя при этом чувствовала?», «А почему ты так решила?». Вопросы показывают, что ты вовлечён. И они помогают ей раскрыться.

**Слушать — это запоминать.** Если она сказала, что любит кофе с корицей, запомни. Если она сказала, что у неё завтра важный день, спроси, как прошло. Это мелочи, но они показывают, что ты слышал. И это ценится.

**Слушать — это отражать.** Не повторять слово в слово, а показывать, что понял. «То есть ты тогда сильно устала?», «Получается, ты была в растерянности?». Это помогает ей почувствовать, что её понимают.

**Слушать — это не перебивать.** Даже если ты знаешь, что она скажет дальше. Даже если ты хочешь рассказать похожую историю. Дай ей закончить. Потом расскажешь.

Вот пример. Мой друг Алексей долго не мог понять, почему после первых свиданий девушки не хотели встречаться снова. Он был интересным, весёлым, но что-то шло не так. Однажды я понаблюдал за ним в разговоре. Он говорил восемьдесят процентов времени. Рассказывал о себе, о своих увлечениях, о своих планах. Девушка сидела и слушала. Через двадцать минут она заскучала. Я сказал ему: «Попробуй на следующем свидании говорить только тридцать процентов времени. Остальное — слушай». Он попробовал. И через неделю позвонил: «Слушай, это работает. Я узнал о ней столько, сколько не узнавал за год знакомств. И она сказала,

что со мной интересно». Он не изменился. Он просто перестал быть единственным, кто говорит.

Умение слушать — это не пассивность. Это активный навык. И он делает тебя интереснее, чем любые истории, которые ты можешь рассказать.

### **Юмор: как шутить, а не шутится**

Юмор — это мощный инструмент. Он снимает напряжение, создаёт связь, делает разговор живым. Но юмор — это и минное поле. Неудачная шутка может испортить всё.

Начнём с того, чего не стоит делать.

**Не шути над другими.** Особенно над ней. Даже если это «дружеский подкол». На раннем этапе знакомства это воспринимается как агрессия или неуважение. Шутки над внешностью, над умом, над вкусами — табу.

**Не шути пошло.** Двусмысленные шутки могут быть уместны позже, когда есть близость. В начале они выглядят как попытка перейти к интиму через чёрный ход. Это отталкивает.

# 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.