

18+

Василий Поздняков



ЗНАКОМСТВА КАК ИГРА: ЕСТЕСТВЕННОЕ ОБЩЕНИЕ

Реальный курс практикующего психолога

Василий Поздняков

**Знакомства как игра: естественное
общение. Реальный курс
практикующего психолога**

«Издательские решения»

Поздняков В.

Знакомства как игра: естественное общение. Реальный курс практикующего психолога / В. Поздняков — «Издательские решения»,

Вы боитесь подойти к девушке? Замираете, когда нужно написать? Отказываетесь от знакомства и не знаете, что сказать? Эта книга — реальный интернет-курс психолога с 20-летним стажем. Работающие техники, честные примеры и глубокий разбор того, что действительно мешает знакомиться. Вы узнаете:— как начинать разговор вживую и онлайн без страха отказа;— как отвечать на возражения;— как не потерять себя в отношениях и оставаться интересным. Знакомство — это игра. Научитесь в неё играть.

© Поздняков В.

© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Глава 1. Почему мы боимся знакомиться	8
1.1. Страх, о котором не говорят вслух	8
1.2. Откуда берётся этот страх	9
1.3. Пьедестал — главный враг естественного общения	10
1.4. Как выглядит пьедестал в реальной жизни	11
Признак первый. Вы слишком вежливы	11
Признак второй. Вы ждёте идеального момента	11
Признак третий. Вы уже представили ваше будущее	11
1.5. Первое правило: не стучитесь в закрытую дверь	12
1.6. Вторая ошибка: комплименты с первого слова	13
1.7. Третья ошибка: воображаемые зрители	14
1.8. Что вы узнали из этой главы	15
Задания к главе 1	16
Задание 1. Вспомните три ситуации	16
Задание 2. Найдите пьедестал	16
Задание 3. Улыбка без цели	16
Глава 2. Отказ — это не про вас	17
2.1. Самая короткая история в этой книге	17
2.2. Что на самом деле значит «отказ»	18
2.3. Почему мы так остро реагируем на отказ	19
2.4. Реальные причины отказа (которые не имеют к вам отношения)	20
2.5. Ошибка «одна-единственная»	21
2.6. Что делать с отказом: пошаговая инструкция	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Знакомства как игра: естественное общение Реальный курс практикующего психолога

Василий Поздняков

© Василий Поздняков, 2026

ISBN 978-5-0069-8930-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Отказ от ответственности

Эта книга основана на профессиональном опыте автора как практикующего психолога. Описанные в ней ситуации, примеры и рекомендации являются обобщением многолетней практики. Все совпадения с реальными людьми случайны.

Важно понимать. Опытный психолог всегда учитывает множество индивидуальных нюансов: историю жизни человека, его травмы, особенности психики, текущее состояние. В книге невозможно предусмотреть все эти нюансы для каждого читателя. И это нормально. Подавляющему большинству людей рекомендации из этой книги помогут. Если же вы чувствуете, что ваша ситуация «особенная» или что у вас есть серьёзные психологические трудности (клиническая тревога, депрессия, тяжёлые формы зависимости), — пожалуйста, обратитесь к специалисту очно. Книга не заменит живой работы с психологом.

Что касается результатов. Автор не гарантирует, что следование рекомендациям приведёт к какому-либо конкретному результату (знакомству, отношениям, созданию семьи). Слишком многое зависит от вас, от другого человека и от обстоятельств. Моя задача — дать инструменты. Ваша — их применять.

И последнее. Автор не несёт ответственности за возможные негативные последствия, возникшие в результате использования материалов книги. Живое общение с реальными людьми всегда несёт долю неопределённости. Это не недостаток книги. Это свойство жизни.

Введение

Вы держите в руках книгу, которая задумана как интернет-курс. Это значит, что её можно читать подряд, а можно — по одному разделу в день, возвращаясь к заданиям и размышляя над вопросами, которые я буду задавать. Формат курса выбран не случайно: навык естественного общения не возникает после одного прочтения. Он требует практики, возвратов, перечитывания. Именно так устроены мои программы — и эта книга построена по тому же принципу.

Меня зовут Василий Поздняков. Я практикующий психолог. Мой стаж консультаций — с 2003 года.

За это время через мои консультации прошли тысячи людей. Мужчины и женщины. Молодые и не очень. Те, кто боится подойти первым, и те, кто уже устал от неудачных отношений. И, знаете, что я заметил?

Проблема почти всегда не в отсутствии «техник знакомства» и не в том, что кто-то «недостаточно красив» или «недостаточно богат».

Проблема — в голове. В установках, которые мы даже не осознаём. В страхах, которые маскируются под «здравый смысл». В привычке ставить другого человека на пьедестал — а потом удивляться, почему с пьедестала не слышно нормального живого общения.

Я вёл блог о современной глубинной психологии. Он известен в «Живом Журнале» и за его пределами. Там я делился мыслями, которые не всегда вписываются в мейнстрим популярной психологии. Потому что я не верю в «просто будь собой» как в волшебную таблетку. И не верю в «10 фраз, которые заставят её влюбиться».

Я верю в другое.

Я верю, что знакомство — это игра. Не битва. Не экзамен. Не торг. Игра, в которую можно научиться играть лучше, не теряя себя.

В эту книгу вошли материалы нескольких моих интернет-курсов. Каждый из этих курсов — результат многолетней работы, переработки того, что действительно помогает реальным людям, а не просто звучит красиво. Я не боюсь сказать, что эти материалы способны дать больше пользы, чем несколько консультаций самого опытного психолога. Потому что консультация — это час работы. А курс — это система, которая остаётся с вами, перечитывается, переосмысливается, применяется в жизни снова и снова.

Ученики, которые прошли эти курсы, часто говорили мне одно и то же: «Я наконец понял, где я ошибался». Не «я выучил новые фразы». Не «я стал увереннее» (хотя и это тоже). А именно — «понял, где я ошибался». И это понимание сэкономило им годы. Годы неудачных попыток. Годы самоедства. Годы «а вдруг я не такой». И сэкономило немалые деньги, которые были бы потрачены не на то, что принесет реальную пользу.

Эта книга — не сборник магических заклинаний. Она не научит вас манипулировать, «включать» харизму по щелчку или становиться кем-то другим.

Она научит вас быть собой. Но не в том примитивном смысле, который вкладывают в эту фразу блогеры-мотиваторы. «Быть собой» — это не «делай что хочешь и плевать на всех». Это навык. Это умение слышать свои чувства, не бояться своих желаний, но при этом уважать и другого человека. Это умение предлагать, а не умолять. Играть в сотрудничестве с другими, а не воевать.

Я не обещаю вам, что после прочтения этой книги любая девушка будет вашей. Ни один психолог не даст таких обещаний, если он честен.

Но я обещаю другое.

Вы перестанете бояться показаться навязчивым. Вы перестанете замирать при мысли «а что сказать?». Вы научитесь видеть, кто действительно открыт к общению, а к кому лучше не подходить. И, самое главное, вы перестанете терять себя в попытках понравиться.

А теперь — о том, как построена эта книга.

Она разделена на главы, каждая из которых посвящена одному важному блоку. В конце большинства глав есть задания. Не пропускайте их. Чтение без выполнения заданий — это как смотреть спортивные тренировки по телевизору и удивляться, почему у вас не растут мышцы.

Вы можете читать книгу в своём темпе. Можете проходить по одной главе в день — так материал ляжет глубже. Можете возвращаться к уже прочитанному, если чувствуете, что мысль «зашла не до конца».

Я не буду обещать вам, что всё будет легко. Иногда придётся сталкиваться с тем, что хочется не замечать. Со своими страхами. Со своей привычкой угождать. Со своей обидой на отказы. Но я буду рядом на этих страницах. И опыт тысяч людей, которые прошли этот путь до вас, — тоже будет рядом.

Давайте начнём.

И помните: знакомство — это игра. А в игре главное не выиграть любой ценой. Главное — получать удовольствие, оставаясь собой.

Глава 1. Почему мы боимся знакомиться

1.1. Страх, о котором не говорят вслух

Ко мне на консультации часто приходят мужчины, которые на словах хотят познакомиться с девушкой. Они говорят: «Я хочу отношений», «Я хочу семью», «Я хочу встретить ту самую».

Но когда я спрашиваю: «Когда вы в последний раз подходили к незнакомой девушке, которая вам понравилась?» — они отводят глаза.

Потом начинаются объяснения:

— Ну, понимаете, сейчас не то время.

— Она была с подругой, неудобно.

— Я не был уверен, что ей понравлюсь.

— А вдруг она подумает, что я приставала?

— Я не знал, что сказать.

За 20 лет работы я услышал сотни таких объяснений. И все они — про одно.

Про страх показаться навязчивым.

Этот страх — самый частый стоп-кран. Он останавливает умных, интересных, достойных мужчин. Он заставляет их смотреть в пол, когда мимо проходит симпатичная незнакомка. Он шепчет: «Не рискуй. Сохрани лицо. Лучше ничего не делать, чем сделать и облажаться».

И они слушаются. Год за годом. Десятилетие за десятилетием.

А потом приходят ко мне и спрашивают: «Почему я один?»

1.2. Откуда берётся этот страх

Страх навязчивости редко бывает врождённым. Он вырастает.

В школе вы могли услышать: «Не приставай к девочкам». В институте: «Будь вежлив, не лезь, если не уверен». В соцсетях: «Тысячи мужчин достают девушек своими сообщениями, не будь таким».

И всё это — правильные слова. Никто не призывает вас нарушать чужие границы или быть навязчивым.

Но есть одна тонкость, о которой эти правильные слова умалчивают.

Грань между «проявить инициативу» и «быть навязчивым» — очень тонкая. И страх переступить эту грань парализует многих.

В моей практике был случай. Мужчина, назовём его Михаил, 42 года, успешный, умный, с хорошим чувством юмора. Он мог поддержать любой разговор на работе, в компании друзей, на деловых переговорах. Но когда дело касалось знакомства с девушкой — он превращался в заикающегося подростка.

— Я боюсь, что она подумает: «Опять этот старый приставала», — сказал он мне.

— Почему вы решили, что она так подумает? — спросил я.

— Не знаю. Просто боюсь.

В этом «просто боюсь» и скрывалась разгадка. Михаил не боялся реальной девушки. Он боялся своего воображения. Он боялся того, что она могла бы подумать. Он боялся оценки, которой ещё не было.

Это как если бы вы боялись провалиться на экзамене, который ещё не начался. И из-за этого страха не пришли на экзамен вообще.

Бояться — правильно. Но почти парализовать свою деятельность или вовсе отказаться от нее из страха — неправильно.

1.3. Пьедестал — главный враг естественного общения

Давайте сразу договоримся о термине. В этой книге я буду называть «пьедесталом» ситуацию, когда вы ставите другого человека выше себя. Не в смысле «я хуже», а в смысле «она особенная, а я обычный».

Когда вы ставите девушку на пьедестал, вы перестаёте видеть в ней человека. Вы видите богиню. Статус. Награду. Объект поклонения.

А с богини, как известно, нельзя спросить: «Какой кофе ты любишь?» Ей нужно поклоняться. Ей нужно приносить дары. Ей нужно говорить правильные слова, чтобы не оскорбить её божественное величие.

Ирония в том, что большинство девушек хотят нормальных отношений и не хотят быть богинями. Они хотят быть обычными людьми. Они хотят, чтобы с ними разговаривали, а не молились на них.

Одна моя клиентка, девушка, которую многие назвали бы «востребованной» (красивая, уверенная, успешная), сказала мне:

«Знаешь, что самое утомительное? Когда мужчина начинает со мной общаться, как будто я — экзаменатор, а он — испуганный студент. Он извиняется, заискивает, боится сказать лишнее. Мне становится неловко. Не потому что он плохой, а потому что я чувствую себя монстром, который должен оценить его старания. Я не хочу быть экзаменатором. Я хочу просто поговорить».

Запомните эту фразу: «Я не хочу быть экзаменатором. Я хочу просто поговорить».

1.4. Как выглядит пьедестал в реальной жизни

Вот несколько признаков того, что вы поставили девушку на пьедестал. Проверьте себя.

Признак первый. Вы слишком вежливы

Вы говорите «извините», «простите за беспокойство», «если вам не трудно», «не могли бы вы» — ещё до того, как задали вопрос. Вы не знакомитесь. Вы просите разрешения познакомиться.

Это как если бы вы пришли в магазин и сказали продавцу: «Простите, я понимаю, что отвлекаю вас от важных дел, но если вам не трудно, не могли бы вы, пожалуйста, продать мне хлеб?»

Звучит абсурдно? Но именно так звучат попытки знакомства с персонажем, который находится на пьедестале.

Признак второй. Вы ждёте идеального момента

Вам кажется, что сейчас не то место, не то время, она не так смотрит, не так одета, погода не та, день не тот. Вы ищете знак, который никогда не придёт.

Идеальный момент не наступает. Потому что его не существует.

Признак третий. Вы уже представили ваше будущее

Вы ещё не сказали «привет», а в голове уже пролетело: свадьба, дети, кошка, развод. И теперь вы боитесь это будущее испортить одним неудачным словом.

Это называется «привязанность к результату». Она убивает лёгкость. А без лёгкости нет естественного общения.

1.5. Первое правило: не стучитесь в закрытую дверь

Одна из самых частых ошибок, которую я вижу у мужчин, — попытка «пробить броню».

Девушка демонстрирует незаинтересованность: отворачивается, смотрит в телефон, отвечает односложно, не поддерживает зрительный контакт. А мужчина думает: «Надо попробовать ещё раз. Надо сказать что-то особенное. Надо проявить настойчивость».

Это ошибка.

Когда человек показывает, что он не заинтересован, ваша настойчивость не сделает его заинтересованным. Она сделает вас навязчивым.

Запомните простое правило: не стучитесь в закрытую дверь.

Почему она закрыта? Причин может быть много:

- У неё был плохой день
- Она только что поссорилась с подругой
- Она спешит
- Она не любит разговоры с незнакомцами
- У неё есть парень
- Ей действительно не нравитесь вы

Но дело не в причинах. Дело в том, что ни одна из этих причин — не ваша проблема.

Вы не обязаны нравиться всем. Вы не обязаны перевоспитывать, доказывать, «пробивать броню». Вы не обязаны тратить свою энергию на тех, кто не хочет её принимать.

Ваша задача — найти ту, кто открыт. Ту, кто смотрит в ответ. Ту, кто улыбается, когда вы улыбаетесь.

Это не слабость. Это сила человека, который знает себе цену.

1.6. Вторая ошибка: комплименты с первого слова

Многие мужчины думают: «Скажу ей, что она красивая — и она растает».

Нет. Не растает.

Особенно если девушка привыкла к вниманию. А многие красивые девушки привыкли к нему с детства.

Вот что говорит одна из моих клиенток, которую вы бы точно назвали «красивой»:

«Я слышу комплименты своей внешности с тех пор, как себя помню. Красивая, симпатичная, шикарная, потрясающая. Это скучно. Это предсказуемо. И, знаете, я уже не верю в эти комплименты, потому что они ничего не говорят обо мне как о человеке. Они говорят только о том, что мужчина хочет от меня что-то получить. И это утомляет».

Обратите внимание: она не злая. Она не «недоступная стерва». Она просто устала от одного и того же сценария.

Что работает вместо комплиментов?

Контекст. Общая тема. Лёгкий вопрос.

Не «вы красивая», а «вы не подскажете, где здесь хороший кофе?»

Не «у вас потрясающая улыбка», а «я вижу, вы читаете Пелевина — как вам новый роман?»

Не «вы ангел», а «собака у вас классная, как порода называется?»

Комплименты — это десерт. Его подают после ужина, а не вместо него.

1.7. Третья ошибка: воображаемые зрители

Вы боитесь не столько её отказа, сколько воображаемой аудитории.

«А вдруг кто-то увидит, как меня отшили? А вдруг они будут смеяться? А вдруг я буду выглядеть жалко?»

Остановитесь на минуту.

Кто эти «они»?

Незнакомые люди в метро? Посетители кафе? Друзья, которые смотрят со стороны?

Правда в том, что большинству людей нет до вас никакого дела. У них свои заботы. Свои страхи. Свои неудачи.

Они не пришли смотреть ваше выступление. Они не судьи на соревновании.

А те, кто будет смеяться — это не те люди, чьё мнение имеет значение. И вы это знаете.

Мой опыт показывает: 90 процентов страха «что обо мне подумают» — это воображаемые зрители, которых не существует.

Следующий раз, когда в голове возникнет «а что обо мне подумают?», спросите себя: «Кто именно? Назовите имя».

Не назовёте. Потому что этих зрителей нет.

1.8. Что вы узнали из этой главы

Давайте зафиксируем главное. Три пункта, которые стоит запомнить.

Первый. Страх навязчивости — это не ваша «вина». Это пьедестал.

Вы ставите её выше себя, начинаете суетиться — и она чувствует напряжение. Уберите пьедестал. Она — человек. Вы — человек.

Второй. Отказ — это не про вас.

У неё может быть плохой день, она может спешить, она может не любить знакомства в публичных местах. Не гадайте. Просто идите дальше. Не тратьте энергию на закрытые двери.

Третий. Compliments — не лучший старт.

Начните с контекста. С вопроса. С улыбки без цели. Compliments оставьте на потом, когда контакт уже возник.

Задания к главе 1

Задание выполняется письменно — в отдельном файле или в тетради. Не пропускайте его. Чтение без действий не даёт результата.

Задание 1. Вспомните три ситуации

Вспомните три ситуации за последний месяц, когда вы хотели подойти к девушке, но не подошли. Ответьте себе на вопросы:

— Где это было? — Что вас остановило? — Какая мысль была последней перед тем, как вы решили не подходить?

Запишите. Не анализируйте глубоко — просто зафиксируйте.

Задание 2. Найдите пьедестал

Вспомните любую девушку, которая вам нравится (или нравилась недавно). Ответьте честно:

— Ставили ли вы её выше себя? — Если да — в чём это проявлялось? (Извинялись? Боялись сказать лишнее? Ждали идеального момента?)

Запишите один конкретный пример.

Задание 3. Улыбка без цели

Это упражнение я даю всем своим клиентам на первой же консультации. Оно работает. Проверено тысячами людей.

Сегодня улыбнитесь трём незнакомым людям. Не девушкам специально. Любым: кассиру в магазине, прохожему на улице, соседу по лифту.

Просто улыбнитесь. Без слов. Без цели познакомиться. Без ожидания ответной улыбки.

После этого запишите одним предложением: что вы почувствовали?

Глава 1 закончена.

Во второй главе мы разберёмся, как перестать бояться отказа и что делать, когда вам сказали «нет».

А пока — выполните задания. Они важнее, чем чтение.

Глава 2. Отказ — это не про вас

2.1. Самая короткая история в этой книге

Однажды ко мне на консультацию пришёл мужчина. Назовём его Андрей. Ему было 38 лет, хорошая работа, своя квартира, друзья, увлечения. Внешне — обычный, приятный, ухоженный.

Он сел напротив и сказал:

— Я не могу знакомиться с девушками. Боюсь отказа.

Я спросил:

— А что вы делаете, когда боитесь?

Он помолчал и ответил:

— Ничего.

Я переспросил:

— Ничего?

— Ничего, — повторил он. — Я просто прохожу мимо. Или смотрю в телефон. Или делаю вид, что очень занят.

— И как долго это продолжается?

— Лет пятнадцать.

Мы помолчали. Потом я спросил:

— А что бы случилось, если бы вы всё-таки подошли?

Он подумал и сказал:

— Ну, она бы отказала.

— И что тогда?

— Мне было бы неприятно. Я бы чувствовал себя глупо.

— И что потом?

Он удивился:

— Что потом? Ничего. Я бы пошёл дальше.

— То есть мир бы не рухнул?

— Нет, — сказал он. И задумался.

В этом коротком диалоге — вся суть страха отказа. Мы боимся не самого отказа. Мы боимся неприятного чувства, которое он вызывает. А это чувство, как правило, длится несколько минут. Ну, в особо тяжёлых случаях — час.

Но ради того, чтобы избежать этих нескольких минут неловкости, мы готовы годами ничего не делать.

Андрей — не исключение. Таких, как он, тысячи. Они приходят ко мне с одним и тем же: «Я боюсь отказа». Но когда начинаешь разбираться, выясняется, что отказов в их жизни почти не было. Потому что они никогда не пробовали. Они боятся того, чего не случилось.

Это как бояться упасть с велосипеда, который вы так и не купили.

2.2. Что на самом деле значит «отказ»

Давайте договоримся о терминах.

Отказ — это не «ты плохой». Отказ — это «в данный момент этот человек не хочет с тобой общаться».

Всё. Никаких дополнительных смыслов.

Но наша психика устроена хитрее. Мы слышим «нет» и достраиваем:

— «Я ей не понравился» (хотя мы не знаем, понравились или нет — мы даже не успели ничего сказать) — «Я недостаточно хорош» (хотя отказ мог быть связан с тысячей других причин) — «Со мной что-то не так» (хотя человек, который отказал, мог просто спешить на встречу)

Это называется ошибкой атрибуции. Мы приписываем отказу причины, которые связаны с нашей личностью, хотя реальные причины чаще всего лежат вне нас.

В моей практике был случай. Мужчина написал девушке в соцсетях. Она не ответила. Он решил: «Я ей не интересен, я скучный, я неудачник». Переживал несколько дней. А через неделю встретил её на мероприятии, подошёл, извинился за «навязчивость». Она удивилась и сказала: «Какая навязчивость? Я прочитала твоё сообщение, хотела ответить, но закрутилась, а потом забыла. Давай теперь поговорим».

Вот и вся «трагедия». Она не ответила не потому, что он плохой. А потому, что забыла.

Но сколько сил, времени и нервов было потрачено на переживания?

2.3. Почему мы так остро реагируем на отказ

Ответ лежит в нашей биологии.

Эволюционно человек — существо стайное. Отторжение от группы в древности означало смерть. Одного, без племени, съедали хищники или замерзали зимой. Поэтому мозг выработал механизм: отказ = опасность.

Проблема в том, что этот механизм не обновился. Сегодня отказ девушки в знакомстве не угрожает вашей жизни. Но мозг реагирует так же, как тысячи лет назад: выбрасывает кортизол, включает тревогу, заставляет вас избегать ситуации.

Это нормально. Это биология. Вы не «слабый» и не «неуверенный». Вы просто человек, у которого есть древний механизм выживания.

Но теперь, когда вы знаете о нём, вы можете с ним работать.

Когда вы чувствуете страх отказа, скажите себе: «Мой мозг думает, что я в опасности. Но на самом деле это просто разговор с незнакомым человеком. Никто меня не съест. Никто меня не заморозит. Я в безопасности».

Это не уберёт страх полностью. Но снизит его градус.

2.4. Реальные причины отказа (которые не имеют к вам отношения)

Давайте перечислим. Это важно.

Девушка может отказать вам, потому что:

- У неё был плохой день
- Она поссорилась с подругой или с мамой
- Она устала и хочет домой
- Она спешит на встречу
- У неё болит голова
- Она только что рассталась с парнем и не хочет никого видеть
- Она не любит разговоры с незнакомцами в принципе
- Она стесняется
- Она не расслышала, что вы сказали
- Она приняла вас за другого человека
- Она в плохом настроении из-за проблем на работе
- У неё экзамен завтра, и она думает только о нём
- Она просто не в ресурсе

И только в последнюю очередь — ей действительно не нравитесь вы. Но даже если так — это её право. И это не делает вас хуже.

Отказ — это не оценка вашей личности. Это обратная связь о ситуации.

Вы не можете нравиться всем. Никто не может. И даже самые красивые, богатые, харизматичные мужчины получают отказы. Просто они не закливаются на них.

2.5. Ошибка «одна-единственная»

Одна из самых разрушительных установок звучит так:

«Если я подойду к этой конкретной девушке и она мне откажет — я не выдержу. Потому что она — единственная. Такая больше не встретится».

Это называется ошибкой «одна-единственная». И она не имеет отношения к реальности.

Реальность такова: на планете миллионы девушек, которые вам потенциально подойдут. Вы никогда не встретите большинство из них. Вы никогда даже не узнаете об их существовании. И это нормально.

Когда вы верите, что «она единственная», вы ставите на кон всё. Каждый отказ становится катастрофой. Каждая попытка — экзаменом на право быть счастливым.

А когда вы понимаете, что «их много», игра меняется. Вы перестаёте трястись над каждым «привет». Вы становитесь спокойнее. А спокойствие — это то, что привлекает.

В моей практике был мужчина, который три месяца «охотился» за одной девушкой. Он писал ей, дарил подарки, ждал после работы. Она кормила его «завтраками» — то да, то нет, то давай ещё неделю подумаю. Он мучился, не спал, бросил тренировки. Потом пришёл ко мне. Я спросил: «А почему именно она?» Он не смог ответить. Просто «она особенная».

Через месяц работы он понял, что «особенной» её делало только его внимание. Он переключился. Начал знакомиться с другими. Через два месяца встретил девушку, с которой сейчас живёт. А та, «особенная», осталась в прошлом.

2.6. Что делать с отказом: пошаговая инструкция

Давайте конкретно. Вы подошли, сказали «привет», спросили что-то. А она ответила односложно, отвернулась или сказала прямо: «Нет, не надо».

Что делать?

Шаг 1. Признать.

Скажите себе: «Мне сейчас неприятно. Я чувствую дискомфорт. Это нормально».

Не надо загонять чувство внутрь. Не надо делать вид, что вам всё равно. Признайте его. Оно есть. Оно пройдёт.

Шаг 2. Отделить.

Скажите себе: «Это отказ в конкретной ситуации. Это не приговор мне как личности».

Повторите несколько раз. Лучше вслух, если вы один.

Шаг 3. Переключиться.

Не прокручивайте сцену отказа в голове. Не ищите «что я сделал не так». Не стройте теорий о том, почему она отказала.

Переключитесь на что-то другое. На глубокий вдох. На мысли о том, что вы будете делать через час. На список продуктов, которые надо купить. На что угодно, лишь бы не застревать.

Шаг 4. Вернуться к жизни.

Через 5—10 минут неприятное чувство утихнет. Идите дальше. Займитесь своими делами. Жизнь продолжается.

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.