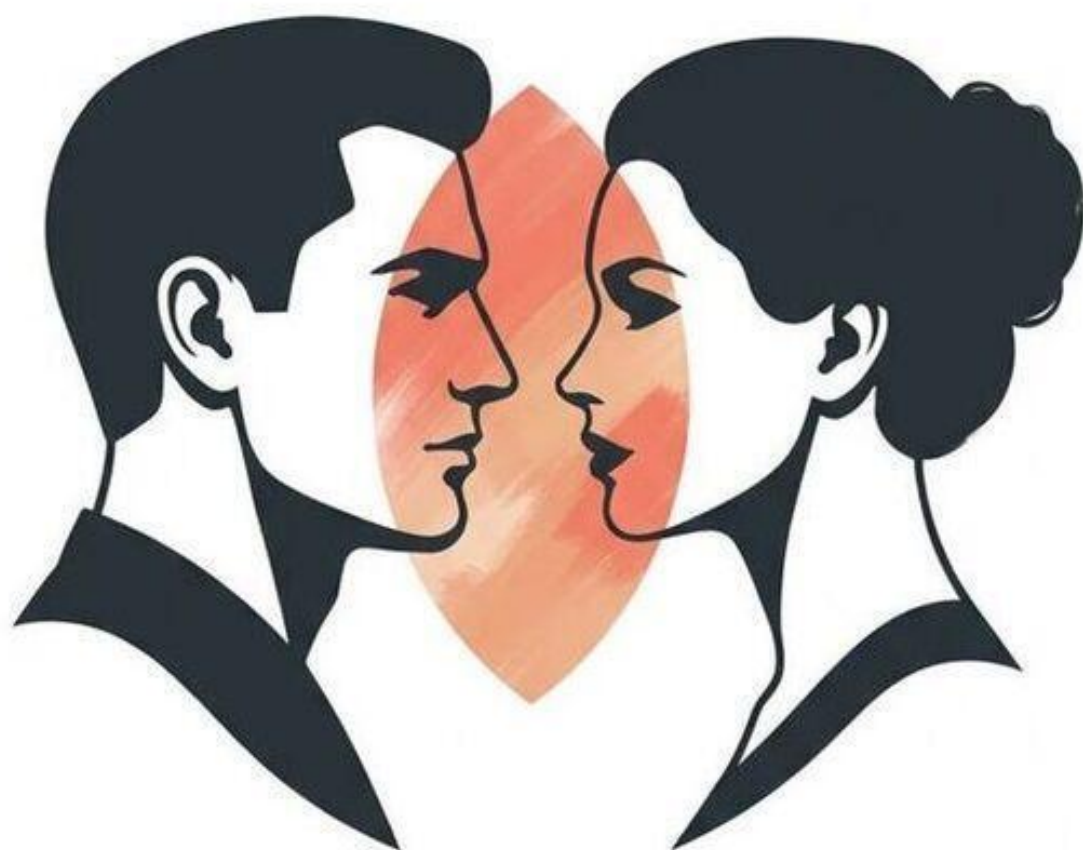


18+

Теория и *практика* ЗНАКОМСТВ



Стас Коган

Стас Коган

Теория и практика знакомств

«Издательские решения»

Коган С.

Теория и практика знакомств / С. Коган — «Издательские решения»,

Эта книга — не манипулятивный учебник по «соблазнению» и не сборник дежурных фраз. Это глубокое, честное и практическое руководство по превращению страха знакомства в естественное и приятное общение. Автор разрушает миф о «просто подойди» и показывает, почему большинство советов из глянца — токсичный мусор. Вместо бесполезной «прокачки самооценки» он предлагает строить самооценку — устойчивое внутреннее состояние, при котором вы притягиваете женщин без усилий.

© Коган С.

© Издательские решения

Содержание

Введение: Почему «просто подойди» не работает	6
Часть I. Базовая теория: Притяжение как физический процесс	9
Глава 1. Энергия намерения	10
Глава 2. Треугольник Карпмана в действии	13
Глава 3. Три уровня контекста	16
Часть II. Практический инструментарий: Кодекс контакта	19
Глава 4. Невербалика для профи: как за полсекунды считать готовность женщины к общению	20
Глава 5. Открытие без боли: 15 рабочих сценариев для любых ситуаций	25
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Теория и практика знакомств

Стас Коган

© Стас Коган, 2026

ISBN 978-5-0069-9972-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение: Почему «просто подойди» не работает

Представьте, что вы идёте по улице. Тёплый вечер, солнце садится за крыши. Вы видите девушку, которая останавливает ваше внимание. Что-то в ней есть — не обязательно идеальные пропорции лица, но какая-то целостность, лёгкость, искра. Ваше сердце делает лишний удар. Мозг включает аварийную сигнализацию: «Опасность! Потеря статуса! Отказ! Боль!»

И тут внутренний голос, который начитался дешёвых статей в интернете, шепчет: «Просто подойди. Будь собой. Что ты теряешь?»

И вы подходите. Вы говорите: «Привет. Как дела?» — или что-то в этом роде. Она отвечает односложно. Вы задаёте следующий вопрос. Она отвечает ещё короче. Через сорок секунд наступает та самая пустота, которую вы боялись больше всего. Тишина. Вы смотрите на неё, она смотрит мимо вас. Вы чувствуете, как закипает подмышка, как немеют пальцы. Вы говорите: «Ну ладно, удачи» — и уходите. Вечер испорчен. Самооценка получила удар ниже пояса.

И тогда вы делаете единственно верный, как вам кажется, вывод: «Просто подойти» не работает.

И вы будете правы. Но не по той причине, по которой вы думаете.

«Просто подойти» не работает не потому, что вы страшные, не потому, что женщины злые, и не потому, что у вас «низкая энергетика». Это не работает, потому что сама по себе фраза «просто подойти» — это совет без контекста, без подготовки, без внутренней опоры. Это всё равно что сказать человеку, который никогда не держал скальпель: «Просто сделай операцию на сердце. Будь собой».

Мы живём в эпоху информационного шума. Каждый день на вас обрушиваются тысячи советов о том, каким должен быть «настоящий мужчина». Эти советы противоречат друг другу. Один блогер кричит: «Будь доминантным альфа-самцом!». Другой, более интеллигентный, шепчет: «Будь чувствительным и эмпатичным». Третий, циничный прагматик, утверждает: «Всё решают деньги». Четвёртый, духовный учитель, говорит: «Просто люби себя, и тебя полюбят».

И вы мечетесь между этими полюсами, как компас в зоне магнитных бурь. Вы пробуете быть жёстким — вас называют наглым. Вы пробуете быть нежным — вас записывают в друзья. Вы демонстрируете успех — вас подозревают в позёрстве. Вы скромничаете — вас не замечают.

Самое страшное, что большинство этих советов — токсичный мусор, который продлевает ваши страдания, а не решает их. Почему? Потому что они не учитывают главного: **женщина — не математическая задача, которую можно решить подстановкой правильной формулы.** Женщина — это процесс. Это поток. Это реакция на ваш внутренний настрой гораздо больше, чем на ваши внешние действия.

И здесь мы подходим к самому главному мифу, который эта книга разнесёт в щепки.

Миф о низкой самооценке

Вам наверняка говорили: «У тебя проблемы с самооценкой. Подними самооценку — и всё получится». Звучит разумно. Но это ложь. Не потому, что самооценка не важна, а потому, что сама концепция «поднять самооценку» является ловушкой.

Что такое «поднять самооценку» в обывательском понимании? Это значит убедить себя в том, что вы хороши. Начать повторять аффирмации: «Я достоин любви», «Я привлекателен», «Я уверен в себе». И что происходит? Ваше подсознание, которое помнит все ваши провалы, все отказы, все моменты слабости, смотрит на эти аффирмации и говорит: «Врёшь. Я тебя помню. Ты плакал в четырнадцать лет, когда тебя отвергла одноклассница. Ты обливался потом перед первым походом в ночной клуб. Ты дрожащим голосом просил номер телефона и получал „извини, я спешу“».

И чем больше вы пытаетесь себя убедить, тем сильнее сопротивление. Возникает внутренний конфликт. Вы начинаете чувствовать себя ещё хуже, потому что теперь вы не просто неуверенный — вы неуверенный человек, который не может даже «просто поверить в себя».

Я предлагаю другой путь. Мы не будем «поднимать» самооценку. Мы будем **строить самооценку**. Это разные вещи.

Самооценка — это оценка. Это сравнение себя с другими. Сегодня вы оценили себя на семь баллов из десяти — потому что удачно пошутили в компании. Завтра — на три балла — потому что промолчали, когда могли блеснуть остроумием. Самооценка скачет, как курс биткоина.

Самоценность — это знание о том, что вы имеете ценность просто по факту своего существования. Как солнце. Солнце не оценивает себя по шкале от одного до десяти. Оно просто светит. Иногда его закрывают тучи — это неприятно, но солнце от этого не перестаёт быть солнцем.

Вот к чему мы придём к концу этой книги. Не к напыщенной уверенности, которая трещит по швам при первом отказе. А к спокойной, тихой, непоколебимой самооценности. Состоянию, когда вы можете подойти к женщине, получить отказ и сказать про себя: «Ну, не повезло. Бывает. Идём дальше» — без внутреннего землетрясения.

Как чтение этой книги изменит вашу нейронную сеть

Я не обещаю чудес. Я не обещаю, что после прочтения вы станете магнитом для красавиц. Обещаю другое: **вы перестанете бояться**.

Страх знакомства — это не врождённое качество. Это нейронная связь. Когда-то, возможно, в детстве или подростковом возрасте, вы получили негативный опыт общения с противоположным полом. Ваш мозг, заботясь о вашей безопасности, зафиксировал: «Ситуация знакомства = боль». И теперь каждый раз, когда вы видите привлекательную женщину, ваш мозг запускает одну и ту же программу: тревога, учащённое сердцебиение, желание сбежать, паралич воли.

Но нейронные связи — не бетонные стены. Они пластичны. Их можно перестраивать. Каждый раз, когда вы делаете то, что боитесь сделать, старая связь ослабевает, а новая — укрепляется. Это не эзотерика. Это нейробиология.

Эта книга — ваш тренажёрный зал для нейронов. Мы будем не просто читать теорию. Мы будем выполнять упражнения. Иногда неловкие. Иногда смешные. Иногда вам будет казаться, что это глупо. Но именно в моменты, когда вам «кажется глупо», и происходит рост.

Я написал эту книгу, потому что сам прошёл через всё это. Я был тем самым парнем, который тридцать минут ходил вокруг девушки в книжном магазине, делая вид, что изучает обложки детективов. Я был тем, кто заучивал «волшебные фразы» из интернета и получал отказы с улыбкой жалости. Я был тем, кто после десятого отказа подряд садился на скамейку и чувствовал, что земля уходит из-под ног.

А потом я начал изучать не «пикап» как набор трюков, а **человеческую природу**. Психологию внимания. Социальную динамику. Механизмы аттракции. Я перестал пытаться «соблазнять» и начал «создавать возможности для естественного сближения». И знаете что? Результаты пришли. Не сразу. Не как вспышка. Но они пришли.

Теперь я могу подойти к женщине в любой ситуации и завести разговор. Не потому, что я какой-то особенный. А потому что я знаю, как устроено внимание, как работают эмоции, как создаётся раппорт. Это технология. И я передам её вам.

Одно предупреждение, прежде чем мы начнём. Эта книга не для всех. Она для тех, кто готов смотреть правде в глаза. Для тех, кто готов признать: «Да, я боюсь. Да, я неуклюж в общении. Да, я получал отказы. Но я готов меняться». Если вы ищете волшебную таблетку — закройте книгу. Если вы ищете карту местности, где отмечены болота и тропы, — добро пожаловать.

Мы начинаем долгий путь. Путь от страха к свободе. От поиска «техник» к обретению состояния. От вопроса «Что сказать?» к вопросу «Кто я есть в этом диалоге?».

Переверните страницу. Часть первая ждёт вас.

Часть I. Базовая теория: Притяжение как физический процесс

Прежде чем мы начнём говорить о фразах, жестах и сценариях, мы должны понять фундаментальную вещь. Знакомство — это не магия. Это не дар свыше, которым обладают избранные. Это **физика**. Точнее, социальная физика — наука о том, как человеческие существа взаимодействуют на расстоянии и вблизи.

Вы когда-нибудь замечали, как некоторые люди буквально притягивают к себе внимание, даже ничего не делая? Они заходят в комнату — и все поворачивают головы. Они произносят несколько слов — и люди начинают улыбаться. При этом они могут быть не красавцами, не богачами, не звёздами. В чём их секрет?

Ответ: они испускают определённый сигнал. Сигнал достаточности, спокойствия и интереса к миру. И этот сигнал считывается окружающими на подсознательном уровне, минуя любые рациональные фильтры.

В этой части мы разберём три кита, на которых стоит всё дальнейшее: энергию намерения (глава 1), социальные роли (глава 2) и контекстную адаптацию (глава 3). Поехали.

Глава 1. Энергия намерения

История одного вечера

Моему другу Сергею тридцать два года. Он программист, зарабатывает хорошо, выглядит нормально — спортивное телосложение, приятное лицо. Но у него проблема. Он ходит в бары и клубы уже пять лет, и за это время у него было ровно три знакомства, которые ничем не закончились.

Однажды я пошёл с ним. Мы сидим за столиком. Сергей смотрит на девушек. Я смотрю на Сергея. И вижу нечто, что он сам в себе не замечает.

Его поза закрыта. Руки скрещены на груди. Плечи ссутулены. Взгляд бегающий — он смотрит на девушку, тут же отводит глаза, смотрит в телефон, снова поднимает голову. Каждые тридцать секунд он делает глоток пива, хотя пиво уже тёплое и противное. Он не пьёт — он маскируется. Он делает вид, что ему очень интересно содержимое стакана, лишь бы не смотреть в сторону девушек слишком долго и не быть уличенным в «пожирании глазами».

Я говорю ему: «Серёга, подойди к той брюнетке у барной стойки». Он отвечает: «Сейчас, подожди, я настраиваюсь». И настраивается он ровно сорок пять минут. Потом встаёт, идёт к ней, но по пути его перехватывает официант с вопросом «Всё ли в порядке?», Сергей теряет нить, мнётся, поворачивает обратно и садится за столик с видом человека, который только что разминировал бомбу ценой собственного спокойствия.

Вечер окончен. Сергей говорит: «Сегодня не моя энергия. В следующий раз повезёт больше».

Он прав ровно в одном: сегодня была не его энергия. Но он не понимает, что энергия — это не космическая субстанция, которая спускается на головы избранных. Энергия — это **поза, дыхание, направление внимания и намерение**. Всё. И этим можно управлять.

Охотник и создатель возможностей

В мире знакомств существуют две фундаментальные модели поведения. Я называю их «Охотник» и «Создатель возможностей». Большинство мужчин, которые приходят ко мне за советом, застряли в первой модели, даже не осознавая этого.

Модель Охотника выглядит так:

— Мир воспринимается как враждебная территория, полная дичи, которая пытается убежать.

— Женщина — это цель, которую нужно поразить.

— Успех — это «взятие номера», «закрытие», «результат».

— Каждый отказ — это ранение в самооценку.

— Охотник постоянно сканирует пространство: «Где цель? Как подкрасться? Какое оружие применить?»

— Охотник всегда в напряжении. Его мышцы зажаты, дыхание поверхностное, взгляд цепкий и голодный.

Модель Создателя возможностей выглядит иначе:

— Мир воспринимается как нейтральное пространство, где случайные встречи возможны в любой момент.

— Женщина — это не цель, а участник диалога, равный вам.

— Успех — это качественное взаимодействие, независимо от того, закончилось ли оно номером телефона или просто хорошей минутой общения.

— Отказ — это информация, а не ранение. «Ага, этот человек не в ресурсе. Дальше».

— Создатель не сканирует. Он находится в потоке. Он открыт, спокоен, его внимание рассеяно ровно настолько, чтобы замечать возможности, но не фиксироваться на них.

— Создатель дышит глубоко, стоит устойчиво, его взгляд мягок и дружелюбен.

Какая из этих моделей, по-вашему, вызывает у женщин желание продолжать общение? Ответ очевиден. Женщины — мастера считывать напряжение. Их эволюционный аппарат отточен миллионами лет: самка должна определить, безопасен ли самец, агрессивен ли он, нуждается ли он в ней отчаянно или просто рад компании.

Когда вы подходите как Охотник, женщина чувствует это как «голод». Её подсознание переводит: «Этот человек хочет от меня что-то получить. Он пуст внутри и пытается заполнить пустоту мной. Это опасно или, как минимум, обременительно». И она закрывается. Даже если вы говорите идеальные слова.

Когда вы подходите как Создатель, женщина чувствует «достаточность». Она переводит: «У этого человека всё хорошо. Он не будет на меня давить. С ним безопасно и интересно». И она открывается.

Как испускать сигнал достаточности

Достаточность — это состояние, в котором вам хорошо одному. Вы не ищете женщину, чтобы спастись от одиночества, поднять самооценку, доказать что-то друзьям или забыться в объятиях. Вы ищете женщину, потому что вам хорошо с собой, а с ней может быть ещё лучше. Это приглашение, а не мольба.

Как войти в это состояние? Есть несколько практических шагов, которые не требуют многолетней медитации.

Шаг первый. Телесная настройка.

За пять минут до того, как вы собираетесь выйти в люди (в бар, на вечеринку, в парк), сделайте следующее. Встаньте прямо. Ноги на ширине плеч. Расправьте плечи — не до хруста, а просто сведите лопатки вместе и опустите их вниз. Подбородок чуть приподнят. Теперь положите руку на живот, чуть ниже пупка. Сделайте медленный вдох носом так, чтобы рука почувствовала, как живот надувается, как мяч. Задержите дыхание на две секунды. Выдохните ртом медленно, с лёгким звуком «а-а-а», представляя, что вместе с воздухом вы выдыхаете всё напряжение.

Повторите пять раз. Это не магия. Это физиология. Глубокое диафрагмальное дыхание посылает сигнал блуждающему нерву: «Спокойно, опасности нет». Ваше сердцебиение замедляется. Кортизол (гормон стресса) снижается. Тестостерон (гормон уверенности) идёт вверх. Через пять минут ваше тело будет в другом состоянии.

Шаг второй. Снятие голодного взгляда.

Охотник смотрит так: он видит женщину, его зрачки расширяются, взгляд становится узким, сфокусированным, он буквально сверлит её. Это выглядит сгееру (пугающе). Женщина чувствует этот взгляд спиной.

Создатель смотрит иначе. Он позволяет себе увидеть женщину, но не фиксироваться. Он смотрит на неё две-три секунды, затем мягко переводит взгляд на что-то другое — на дерево, на стакан в руке, на другого человека. Затем снова возвращается. Это создаёт эффект «ненавязчивого интереса». Вы показываете: «Ты привлекла моё внимание, но я не одержим тобой. Я вообще тут по своим делам».

Попробуйте это на прогулке. Смотрите на прохожих не дольше трёх секунд. Переводите взгляд. Тренируйте мягкость взгляда — представьте, что вы смотрите не глазами, а всем лицом, расслабленными мышцами щёк и лба.

Шаг третий. Внутренняя фраза-якорь.

Придумайте фразу, которую вы будете про себя проговаривать, когда чувствуете, что скатываетесь в охотничью модель. Например: «Я уже целый». Или: «Я здесь для себя». Или: «Она — не награда». Когда вы ловите себя на том, что начинаете нуждаться, мысленно произнесите эту фразу. Она сработает как якорь — триггер, который переключает ваше состояние из дефицита в достаточность.

Почему женщины чувствуют нуждающегося за километр

Вопрос, который мне задают чаще всего: «Как она может понять, что я нуждаюсь, если я ещё даже не подошёл и не сказал ни слова?»

Ответ: по микровыражениям, по позе, по ритму дыхания, по тому, как вы стоите и как двигаетесь. Человеческий мозг — сверхчувствительный детектор угроз. У нас есть зеркальные нейроны, которые позволяют нам буквально «чувствовать» состояние другого человека, даже без слов.

Нуждающийся мужчина:

- Стоит на слегка согнутых ногах, как будто готов упасть.
- Его вес постоянно переносится с пятки на носок и обратно.
- Руки либо в карманах (защита), либо перебирают что-то (ключи, телефон, зажигалку).
- Дыхание частое и поверхностное — видно, как поднимаются плечи.
- Он часто облизывает губы или сглатывает.
- Его улыбка, если он улыбается, — это не расслабленная улыбка, а натянутая, с напряжёнными уголками губ.

Всё это считается за доли секунды. Женщина может не осознавать, почему ей «просто не хочется с ним говорить». Но её тело уже приняло решение.

Создатель же выглядит иначе:

- Стоит на прямых, но не напряжённых ногах. Вес распределён равномерно.
- Руки либо свободно висят, либо держат что-то без судорожного сжатия.
- Дыхание ровное, животом.
- Он не облизывает губы. Его рот расслаблен, губы слегка приоткрыты.
- Улыбка появляется не как маска, а как реакция на что-то приятное внутри или снаружи.

Упражнение для закрепления

На следующей неделе, когда вы будете находиться в общественном месте (метро, кафе, очередь), выполните следующее. Выберите трёх незнакомых женщин (необязательно привлекательных — любых) и просто посмотрите на них мягким взглядом в течение трёх секунд. Не подходите. Не улыбайтесь специально. Просто смотрите с лёгким интересом, как смотрят на проплывающее облако. Зафиксируйте свою реакцию. Если внутри возникает тревога — выдохните животом. Если возникает мысль «А что она подумает?» — скажите про себя «Я уже целый».

Это упражнение кажется слишком простым. Но именно в простоте и сила. Вы переучиваете свой мозг: видеть женщину и не впадать в панику. Видеть женщину и не переходить в режим «охоты». Видеть женщину и оставаться в состоянии достаточности.

В следующей главе мы поговорим о том, как социальные роли — Жертва, Спасатель и Преследователь — разрушают ваши шансы на здоровое знакомство, и как выйти в позицию, которую я называю «Автор».

Глава 2. Треугольник Карпмана в действии

История в лифте

Максим — классический хороший парень. Он открывает двери перед женщинами, уступает место в транспорте, дарит цветы без повода, готов слушать часами о проблемах подруги и никогда не повышает голос. Он убеждён, что если быть достаточно заботливым и внимательным, то рано или поздно это оценят и полюбят.

Проблема в том, что Максима не любят. Точнее, его используют. Его девушки приходят к нему поплакаться, попросить денег в долг, помочь с переездом, выслушать жалобы на начальника. Но когда дело доходит до поцелуев, секса или просто признания в чувствах — они исчезают. «Ты слишком хороший», «Ты как брат», «Я не хочу тебя терять как друга» — стандартный набор отмазок.

Максим не понимает, в чём дело. Он же делает всё правильно! Он же заботливый, нежный, понимающий!

Я объясняю Максиму, в чём дело. Максим, сам того не осознавая, занял позицию в драматическом треугольнике, который описал психолог Стивен Карпман. Этот треугольник — одна из самых токсичных структур человеческих отношений. В нём три роли: Жертва, Спасатель и Преследователь. И все они — про зависимость, а не про любовь.

Максим — Спасатель. Он ищет Жертву, которую можно спасти. Женщина с проблемами, с низкой самооценкой, с несложившейся личной жизнью — его идеальная мишень. Он бросается на помощь, решает её проблемы, утешает, поддерживает. И чем больше он спасает, тем больше она убеждается, что он — не мужчина, а папа, брат, психотерапевт, жилетка. Но не любовник.

Почему? Потому что в треугольнике Карпмана нет места сексуальному влечению. Жертва не хочет спать со Спасателем — она хочет, чтобы её спасали. Спасатель не хочет страстно Жертву — он хочет чувствовать себя нужным. Это симбиоз двух зависимостей, а не союз двух целых людей.

«Милый парень» проигрывает. «Тиран» остаётся один.

В обществе существует два полярных стереотипа мужского поведения, и оба они ведут в тупик.

Первый стереотип: «Милый парень». Это Максим. Он считает, что агрессия — это плохо, что желания нужно подавлять, что нужно всегда соглашаться, чтобы не обидеть. В результате он не вызывает уважения. Его можно не учитывать. Его можно обманывать. Он безопасен — настолько безопасен, что неинтересен.

Второй стереотип: «Тиран». Это парень, который начитался пабликов про «альфа-чей». Он грубит, перебивает, требует, ставит условия. Он считает, что женщина должна подчиняться. Он оскорбляет, чтобы «сбить спесь». И что в итоге? Он привлекает женщин с травмой, которым нравится плохое обращение (это называется «повторение сценария родительской семьи»). Но здоровые женщины бегут от него. И в конце концов он остаётся один, потому что даже травмированная женщина устаёт терпеть унижения.

Ни милый парень, ни тиран не умеют строить здоровые отношения. Первый — потому что не уважает себя. Второй — потому что не уважает других.

А есть ли третья позиция? Есть. Я называю её «Автор».

Выход в ресурсную позицию «Автор»

Автор — это человек, который пишет сценарий своей жизни сам. Он не ждёт, что кто-то придёт и спасёт. Он не пытается спасти того, кто не просит. Он не нападает первым. Но он умеет говорить «нет». Он умеет отстаивать границы. Он умеет выражать желания прямо, без намёков и обид.

Автор в знакомстве с женщиной ведёт себя так:

— Он подходит, потому что хочет подойти, а не потому что должен.

— Он говорит то, что думает, а не то, что «правильно».

— Он не боится вызвать негативную реакцию — он знает, что выживет.

— Он предлагает, а не умоляет. «Давай выпьем кофе» вместо «Может быть, если тебе не трудно и ты не против, мы могли бы когда-нибудь...»

— Он принимает отказ спокойно. Без агрессии («да ты и не красивая»). Без самобичевания («я неудачник»). Без уговоров («ну пожалуйста, дай шанс»). Просто: «Хорошо, удачи» — и разворачивается.

Автор привлекателен, потому что он **реален**. С ним нет подвоха. Он не притворяется святым (как милый парень) и не притворяется злодеем (как тиран). Он просто есть. Со своими странностями, желаниями, сильными и слабыми сторонами. И женщина, которая ищет именно реального человека, а не маску, тянется к нему.

Как выйти из треугольника в реальной жизни

Вот несколько конкретных приёмов, которые помогут вам перестать быть Спасателем или Жертвой и начать быть Автором.

Приём первый. Отказ от нежелательных услуг.

Когда женщина жалуется вам на жизнь (на работу, на бывшего, на усталость), у вас есть два варианта. Спасательский: начать советовать, помогать, решать. Авторский: спросить: «Ты хочешь, чтобы я тебя просто выслушал, или ты ищешь решение?» И действовать исходя из ответа. Если она хочет просто выговориться — слушайте, кивайте, но не лезьте с советами. Если она просит помощи — решайте вопрос, но не берите на себя ответственность за её жизнь.

Приём второй. Право на «нет».

Каждый день находите хотя бы одну возможность сказать «нет». Коллега просит остаться после работы — «Нет, у меня планы». Друг зовёт в кино на фильм, который вам не нравится — «Нет, давай выберем что-то другое». Продавец пытается впарить дополнительную страховку — «Нет, спасибо». Чем чаще вы говорите «нет» в мелочах, тем легче вам будет сказать «нет» в отношениях с женщинами. Например: «Нет, я не хочу сегодня ехать к тебе. Давай встретимся в городе». Или: «Нет, я не готов обсуждать это сейчас».

Приём третий. Прямые формулировки.

Избавьтесь от слов-паразитов, которые выдают вашу неуверенность: «может быть», «наверное», «если тебе не сложно», «просто хотел спросить», «не сочти за наглость». Замените их на прямые утверждения или прямые вопросы. Вместо «Может быть, выпьем кофе когда-нибудь?» скажите «Давай выпьем кофе. Завтра в шесть у Тверской». Вместо «Если тебе не сложно, дай свой номер» скажите «Дай свой номер, я позвоню тебе завтра». Прямота не равно грубость. Прямота — это уважение к своему и чужому времени.

Приём четвёртый. Провокация на равенство.

Когда вы чувствуете, что диалог скатывается в ваше унижение (она вас перебивает, не слушает, отвечает односложно), сделайте паузу. Посмотрите на неё с лёгким удивлением. Скажите спокойно: «Слушай, мне кажется, или ты меня сейчас не слышишь?» Или: «Давай так: я говорю, ты слушаешь. Потом ты говоришь, я слушаю. Договорились?» Это возвращает вас в горизонтальные, равные отношения, а не в вертикальные «спасатель-жертва».

Пример из жизни: Как Сергей перестал быть Спасателем

Вернёмся к Сергею из первой главы. У него была подруга Алина, в которую он был влюблён три года. Алина периодически звонила ему с плачем: «Меня бросил парень», «Начальник меня унизил», «Я не знаю, что делать с жизнью». Сергей бросал всё, нёсся к ней с пирожными, обнимал, утешал, оставался на ночь (но только спать на диване). После каждого такого эпизода Алина говорила: «Серёжа, ты такой замечательный. Вот бы всем парням быть такими». И исчезала на месяц — до следующего кризиса.

Я объяснил Сергею треугольник. Он долго сопротивлялся, но потом решил попробовать. В следующий раз, когда Алина позвонила с очередной трагедией (сломала каблук и опоздала на встречу), Сергей вместо того, чтобы мчаться к ней, сказал: «Алина, мне жаль, что так вышло. Я уверен, ты справишься. Ты умная и сильная. Если хочешь просто поговорить — я слушаю. Но бежать и утешать я не буду». Алина сначала обиделась. Потом замолчала. Потом, через два дня, написала: «Ты был прав. Я справилась. И знаешь... Ты стал другим. Мне это нравится».

Они начали встречаться. Не потому, что Сергей стал «альфачом». А потому, что он перестал быть Спасателем и стал Автором — человеком, который уважает и себя, и её.

В следующей главе мы спустимся с небес психологии на грешную землю и поговорим о том, где именно знакомиться: клуб, книжный магазин, улица. У каждой среды свои законы. Нарушишь их — останешься с носом. Поймёшь — станешь своим везде.

Глава 3. Три уровня контекста

История о том, как Вадим испортил тишину

Вадим — самоуверенный парень. Он работает в продажах и привык «брать быка за рога». Однажды он решил применить свои клубные навыки в книжном магазине. Увидел девушку, которая листала сборник стихов Бродского. Вадим подошёл сзади, громко сказал: «Брось эту муть, давай поедem в бар, там жизнь» — и положил руку ей на талию.

Девушка вздрогнула, закрыла книгу, сказала «Извините» — и ушла в другой отдел. Вадим был в шоке. Он же использовал «проверенную схему»! В клубе это работало (иногда). Почему здесь провал?

Ответ: Вадим не учёл контекст. Клуб, книжный магазин и улица — это три разные вселенные со своими физическими законами. То, что является уверенностью в одном месте, становится наглостью в другом. То, что является романтикой в одном месте, выглядит странно в третьем.

Давайте разберём каждый контекст подробно.

Уровень первый. Клуб или бар

Физика среды. Громкая музыка, полумрак, алкоголь, толпа, все находятся в состоянии «ищу контакта» (даже если отрицают). В клубе действует правило: чем громче и активнее, тем лучше. Тут не до тонких намёков. Тут нужна энергия, телесность, скорость.

Распространённые ошибки. Самая частая ошибка в клубе — начинать скучный разговор. «Как тебя зовут? Чем занимаешься? Где училась?» — это убийца любого клубного знакомства. Второй по частоте ошибкой является неверная дистанция: либо стоят слишком далеко (и девушка вас не слышит), либо врываются в личное пространство без предупреждения.

Рабочая стратегия для клуба.

— Открытие должно быть энергетичным и коротким. Не вопрос, а утверждение или провокация. «У тебя классная энергия, стой так ещё пять секунд, я запомню»; «Спорим, я угадаю, какой танец ты танцевала в детстве?»; «Ты выглядишь как человек, который знает, где тут самый честный бармен».

— Язык тела — открытый, но не агрессивный. Руки не в карманах. Не нависайте над девушкой. Стойте рядом, под углом, чтобы она могла легко отойти, если захочет.

— Быстрая эскалация (переход к касаниям). В клубе за пять минут можно сделать то, на что в книжном магазине уйдёт час. Берите за руку, чтобы провести через толпу. Касайтесь плеча, когда шутите. Танцуйте — это лучший способ сблизиться без слов.

— Главное правило клуба: не застревайте на одной девушке. Если в течение минуты нет ответной энергии (она отворачивается, отвечает односложно, не смотрит в глаза) — улыбнитесь, скажите «Была рада повидаться» и идите к другой. Ваше достоинство важнее одного номера.

Пример успешного клубного знакомства.

Игорь в баре замечает девушку, которая скучает, пока её подруга танцует с кем-то. Игорь подходит не спереди, а сбоку, чтобы не напугать. Говорит: «У тебя лицо человека, который уже устал от этого техно. Давай сбежим в кальянную через дорогу, там тихо и есть диваны». Девушка смеётся. Игорь протягивает руку. Она берёт. Уже на выходе он представляется, и они идут пить чай. Всё. Никаких «как дела? никаких анкет».

Уровень второй. Книжный магазин или музей

Физика среды. Тихо, светло, люди сконцентрированы на объектах (книгах, картинах, экспонатах). Вторжение в тишину воспринимается как грубость. Зато у вас есть время — никто никуда не бежит. И есть общая тема для разговора: то, что здесь находится.

Распространённые ошибки. Нарушение тишины (громкий голос, смех, хлопанье по плечу). Слишком прямое открытие («Ты красивая, давай познакомимся» — здесь это звучит неестественно). Попытки увести девушку прямо сейчас (она пришла за книгами, а не за свиданием).

Рабочая стратегия для книжного магазина.

— Открытие через ситуацию, а не через внешность. Не «ты красивая», а «посмотри, какое забавное название у этой книги». Не «привет», а «я выбираю подарок племяннице, и глаза разбегаются. Что бы ты посоветовала для девочки двенадцати лет?».

— Тихий, спокойный голос. Дистанция чуть больше, чем в клубе — примерно метр. Не вторгайтесь в личное пространство без приглашения.

— Неторопливость. Вы можете говорить пять, десять, пятнадцать минут. Главное — чтобы разговор был интересен обоим. Спрашивайте о вкусах, о книгах, о том, почему она выбрала именно эту полку.

— Завершение — мягкое. Не «пошли отсюда», а «слушай, мне пора, но мне было очень приятно с тобой поговорить. Давай продолжим как-нибудь за чашкой чая. Запиши мой номер» (или попросите её номер). Ключевое: вы предлагаете продолжение, а не требуете.

Пример успешного знакомства в книжном.

Денис видит девушку, которая долго рассматривает научно-популярную литературу о мозге. Он подходит тихо, становится рядом (не сзади!), берёт с полки книгу того же автора и говорит вполголоса: «Простите, вы читали его работу о пластичности нейронов? Говорят, это переворачивает представление о старении». Девушка оживляется: «О да, я как раз ищу эту книгу!» — «Случайно, у меня она есть, могу дать почитать, если вернёте через месяц. Я Денис». Девушка улыбается, представляется. Они обсуждают нейробиологию ещё десять минут. На выходе Денис говорит: «Мне нужно бежать, но давайте созвонимся?» — и протягивает телефон. Девушка вбивает номер. Всё.

Уровень третий. Улица

Физика среды. Максимальная неопределённость. Люди идут по своим делам, они могут опаздывать, быть уставшими, не в настроении. С другой стороны, на улице самый низкий порог входа — вы можете просто подойти и сказать пару фраз, а потом уйти, и никто вас не осудит.

Распространённые ошибки. Перекрывать путь. Загораживать дорогу, хватать за руку, наклоняться слишком близко — это вызывает панику. Долгий разговор. На улице не принято болтать по двадцать минут. Слишком прямые комплименты внешности («Ты такая красивая, дай телефон») — работают редко, потому что звучат как «ты меня завела, давай номер, я типичный уличный пристава».

Рабочая стратегия для улицы.

— Открытие — лёгкое, ситуативное, не обязывающее. «Извините, у вас не подскажете, который час?» (классика, но работает, только если вы и правда хотите узнать время). Лучше: «Простите, я понимаю, что это странно, но у вас очень приятная улыбка. Я не мог пройти мимо». Или: «Вы так быстро идёте, я едва вас догнал. Куда торопитесь?» (если действительно догоняли).

— Дистанция — больше метра. Не вставайте на пути. Идите параллельно, если она продолжает движение. Дайте ей пространство для манёвра.

— Главное правило улицы: **разрешение на уход**. Скажите в первые десять секунд: «Я не буду вас долго задерживать, просто хотел сказать...» — это снимает давление. Женщина понимает, что вы не будете её преследовать.

— Завершение — максимально лёгкое. Если есть взаимность — «Давайте обменяемся номерами, я позвоню вам завтра, и мы спокойно поговорим, когда никто никуда не бежит». Если нет — «Хорошего дня» — и уходите без обид.

Пример успешного уличного знакомства.

Олег идёт по парку. Видит девушку, которая кормит голубей. Он подходит на расстоянии двух метров, улыбается, говорит: «Простите, я не буду мешать, но вы кормите их хлебом? Им вредно. У меня есть семечки, если хотите». Девушка смеётся: «Правда вредно? Я не знала». — «Да, они толстеют и перестают летать. Вот семечки». Девушка берёт семечки. Олег представляется, они болтают пять минут о голубях, парке, погоде. Олег говорит: «Мне пора, но вы классная. Давайте как-нибудь погуляем здесь же, без голубей?» Девушка соглашается. Номер получен.

Универсальный принцип: не теряйте себя

Самое важное, что нужно понять про контексты. Вы можете адаптировать поведение под среду, но вы не должны менять свою личность. Если вы интроверт, вам не нужно в клубе орать и плясать на барной стойке. Вы можете найти тихий угол, барную стойку, девушку, которая тоже выглядит «не в своей тарелке». Аутентичность всегда побеждает маску. Женщины чувствуют фальшь за секунду.

И последнее. Не закидывайтесь на «правильных местах». Самые интересные знакомства случаются там, где их не ждёшь: в очереди за кофе, на остановке автобуса, в лифте бизнес-центра, на концерте незнакомой группы. Просто будьте открыты. Смотрите вокруг. Улыбайтесь. И помните: вы уже целый.

Заключение к Части I

Мы разобрали три фундаментальных слоя.

В главе 1 вы узнали, что такое энергия намерения, чем Охотник отличается от Создателя возможностей и как войти в состояние достаточности через тело, взгляд и внутренние якоря.

В главе 2 вы увидели, как треугольник Карпмана превращает мужчин в Спасателей или Жертв, почему «милый парень» проигрывает, а «тиран» остаётся один, и как выйти в ресурсную позицию Автора.

В главе 3 вы получили карту трёх контекстов — клуба, книжного магазина и улицы — с конкретными стратегиями для каждого.

Теперь у вас есть теория. В следующей части — Часть II «Практический инструментарий: Кодекс контакта» — мы перейдём к конкретным техникам: невербальному общению, открывающим фразам, управлению диалогом и созданию эмоциональных связей. Будет ещё больше примеров, диалогов и упражнений.

Часть II. Практический инструментарий: Кодекс контакта

В первой части мы заложили фундамент. Мы разобрались с тем, что такое состояние достаточности, как выйти из драматического треугольника и как вести себя в разных контекстах. Теперь пришло время **инструментов**.

Представьте, что вы решили научиться играть на гитаре. Первая часть книги была о том, как правильно держать инструмент, как сидеть, как дышать и как настраивать гитару. Это скучно, но без этого вы будете извлекать фальшивые звуки. Вторая часть — это первые аккорды. Вы ещё не играете мелодии, но ваши пальцы уже знают, куда нажимать.

Глава 4 научит вас **языку тела** — тому, что вы говорите, даже когда молчите. Глава 5 даст вам **арсенал открывающих фраз**, которые работают в девяти случаях из десяти. Глава 6 покажет, как **цеплять и удерживать внимание** с помощью эмоциональных качелей и создания общей реальности.

Никакой магии. Только проверенная психология, нейробиология и мой личный опыт нескольких тысяч знакомств (да, я вёл подсчёт первые два года, потом бросил, потому что перестало иметь значение).

Поехали.

Глава 4. Невербалика для профи: как за полсекунды считать готовность женщины к общению

История о том, как Антон получил отказ ещё до того, как открыл рот

Антон — высокий, симпатичный, хорошо одетый парень. Он работает фитнес-тренером, поэтому его тело — предмет зависти многих. Казалось бы, проблем с женщинами быть не должно. Но они есть. И большие.

Я пошёл с Антоном в кафе. Он заметил девушку за соседним столиком — рыжеволосую, с веснушками, читающую книгу. «Смотри, какая», — сказал Антон. Я кивнул. Антон встал, одёрнул свитер, поправил причёску и... начал **приближаться к ней, как танк**.

Он шёл прямо на неё, смотря в пол (стесняясь), сжав кулаки, с таким выражением лица, будто его ведут на казнь. Он подошёл к её столику, навис сверху (его рост 190 сантиметров, она сидела), и выдавил: «П-привет. К-как дела?»

Девушка подняла глаза, посмотрела на него — и я физически увидел, как её плечи поджались, как она инстинктивно отодвинулась на стуле. Она сказала: «Хорошо. Я читаю». И отвернулась. Антон постоял ещё пять секунд, понял, что его не приглашают, и ушёл, бормоча что-то про «не мой день».

Антон совершил классическую ошибку: он думал, что знакомство начинается со слов. Нет. Знакомство начинается за **тридцать метров до слов**. В тот момент, когда вы встаёте со своего места. В тот момент, когда ваш взгляд встречается с её взглядом. В тот момент, когда ваше тело посылает сигналы, которые она считывает быстрее, чем вы успеваете произнести первую букву.

Исследования психолога Альберта Мейерабиана (я не буду утомлять вас цифрами, но вы можете проверить) показывают, что при первой встрече **только 7 процентов информации** передаётся через слова. 38 процентов — через голос (тембр, громкость, скорость, интонации). А целых **55 процентов** — через язык тела: позу, жесты, выражение лица, дистанцию, направление взгляда.

То есть, когда вы говорите «Привет, как дела?», ваше тело может говорить «Я боюсь, я неуверен, я хочу от тебя что-то получить, но боюсь просить». И поверьте, её тело слышит ваше тело гораздо громче, чем ваши слова.

В этой главе мы научимся трём вещам:

— **Считывать сигналы готовности** женщины до того, как вы подошли.

— **Контролировать свои сигналы**, чтобы они говорили «Я спокоен, я интересен, я безопасен».

— **Создавать невербальный раппорт** — ту самую «волну», когда вы чувствуете, что общение льётся само собой.

Часть первая. Как считывать готовность женщины за полсекунды

Прежде чем подойти к женщине, вы должны задать себе вопрос: «Готова ли она сейчас к общению вообще и ко мне в частности?» Ответ лежит в её невербальных сигналах. Вот пять ключевых индикаторов, которые вы должны научиться видеть за доли секунды.

Индикатор первый. Направление корпуса и стоп.

Человеческое тело устроено так, что мы инстинктивно разворачиваемся к тому, что нам интересно, и отворачиваемся от того, что нам неприятно или неважно. Посмотрите на женщину. Куда направлены её стопы? Если носки её обуви смотрят в вашу сторону (или в сторону выхода, но это другая история), это хороший знак. Если стопы развёрнуты от вас — она подсознательно готова уйти.

Ещё важнее — корпус. Если её плечи развёрнуты к вам (даже если она смотрит в телефон), значит, она открыта. Если плечи развёрнуты в сторону, а спина слегка согнута — она

закрыта. Есть даже термин «пистолет»: когда плечи развёрнуты прямо на вас, а голова чуть наклонена — это максимальная степень открытости и интереса.

Индикатор второй. Руки и кисти.

Открытые ладони (без сжатых кулаков, без скрещенных пальцев) — признак доверия. Если женщина держит руки на виду, не прячет их под стол или в карманы — она не боится. Если она перебирает что-то (серёжку, браслет, край одежды) — это признак лёгкого волнения, но не обязательно негативного. Иногда волнение — это тоже интерес.

Осторожно: скрещенные на груди руки — почти всегда признак закрытости. Но есть нюанс: иногда женщине просто холодно или она так сидит. Смотрите на контекст. Если скрещенные руки сочетаются с отклонённым назад корпусом и отведённым взглядом — не подходите. Если сочетаются с улыбкой и прямым взглядом — можно рискнуть.

Индикатор третий. Волосы и лицо.

Женщина, которая заинтересована в контакте (даже если она сама этого ещё не осознаёт), часто поправляет волосы. Это древний инстинкт: показать шею (самое уязвимое место) — знак доверия. Она накручивает прядь на палец, убирает волосы за ухо, встряхивает головой. Это **зелёный свет**.

Также обращайте внимание на микромимику. Легкое приподняtie бровей при взгляде на вас (длительностью в долю секунды) — универсальный сигнал интереса. Расширенные зрачки (даже в полумраке) — физиологическая реакция на что-то приятное. Облизывание губ — признак волнения, которое может быть связано с интересом.

Индикатор четвёртый. Взгляд и его продолжительность.

Правило «трёх секунд» работает везде. Если женщина смотрит на вас три секунды и больше — она вас заметила и, скорее всего, не против знакомства. Если она смотрит на вас, а потом быстро отводит взгляд и начинает что-то делать (смотреть в телефон, пить кофе, поправлять сумку) — это может быть стеснение, а может быть нежелание. Смотрите на второй взгляд. Если она снова посмотрела на вас в течение следующих тридцати секунд — **сто процентный интерес**.

Если же она посмотрела, отвернулась, и больше не возвращается взглядом — лучше не подходить. Она вас заметила, но не заинтересовалась.

Индикатор пятый. Зеркальное отражение.

Самый мощный, но и самый тонкий сигнал. Когда женщина подсознательно копирует вашу позу (вы скрестили ноги — она скрестила, вы наклонили голову — она наклонила), это значит, что между вами уже возникла связь. Вы можете не общаться, но её подсознание уже говорит: «Мы похожи, с этим человеком безопасно».

Если вы видите зеркальное отражение — подходите немедленно. Шанс на позитивный контакт превышает 80 процентов.

Часть вторая. Контроль своих сигналов: как выглядеть уверенно, даже если вы трясётесь

Теперь перейдём к самому сложному. Вы можете научиться считывать сигналы другой женщины. Но сможете ли вы контролировать свои? Хорошая новость: да. Плохая новость: для этого потребуются практика, и первые несколько раз вам будет казаться, что вы играете роль. Это нормально. Через 10—15 повторений роль станет привычкой, а привычка — частью вашей личности.

Поза власти (и не путать с позой павлина).

В интернете полно советов про «позу власти»: расставьте ноги шире, положите руки на бедра, разверните плечи, поднимите подбородок. Это работает... если вы находитесь в кабинете руководителя. В знакомстве с женщиной такая поза выглядит агрессивно и неестественно. Вы будете похожи на индюка, который распушил хвост.

Вам нужна не поза власти, а **поза спокойного достоинства**. Вот её элементы:

— Стопы на ширине плеч или чуть уже. Не расставляйте ноги слишком широко — это выглядит вульгарно.

— Вес тела равномерно распределён на обе ноги. Не переминайтесь. Не стойте на одной ноге, как цапля.

— Плечи расправлены, но не отведены назад до хруста. Представьте, что от ваших плеч к полу свисают гири — это расслабляет и опускает плечи естественно.

— Руки либо свободно висят вдоль тела, либо (если вы сидите) лежат на столе или подлокотниках. Не скрещивайте их. Не прячьте в карманы. Не сжимайте стакан так, будто он ваш враг.

— Подбородок параллелен полу. Не задирайте нос вверх (высокомерие). Не опускайте голову вниз (неуверенность, скрытность).

— Шея открыта. Не сутультесь, не втягивайте голову в плечи.

Попробуйте это прямо сейчас, сидя за компьютером. Поправьте спину, опустите плечи, выпрямите шею. Чувствуете разницу? Тело становится легче, дыхание глубже. Вот это состояние вам и нужно выносить в люди.

Взгляд, который приглашает, а не атакует.

О взгляде мы уже говорили в первой главе, но повторюсь, потому что это критически важно. Ваш взгляд должен быть **мягким, расфокусированным, дружелюбным**. Как вы смотрите на маленького котёнка, который играет на ковре: с интересом, но без голода.

Техника «мягкого взгляда»: представьте, что вы смотрите не на женщину, а сквозь неё, на что-то позади. При этом вы замечаете её, но не фиксируетесь. Когда ваши глаза расслаблены, зрачки слегка расширяются, и взгляд становится более привлекательным (исследования подтверждают: расширенные зрачки подсознательно воспринимаются как признак интереса и симпатии).

Тренируйте мягкий взгляд на любых прохожих. Смотрите не дольше трёх секунд, затем переводите взгляд. Ваша задача — перестать сверлить людей глазами. Это сложно, если вы привыкли «сканировать» пространство. Но это возможно.

Улыбка, которая расслабляет, а не настораживает.

Улыбка может быть вашим лучшим инструментом или худшим врагом. Фальшивая улыбка (только губы, без участия глаз) читается моментально. Женщины чувствуют её как «он улыбается, потому что должен». Настоящая улыбка включает не только рот, но и мышцы вокруг глаз — появляются «гусиные лапки» в уголках. Такую улыбку невозможно подделать сознательно, но можно спровоцировать искренним внутренним состоянием.

Как улыбаться искренне, даже если вы волнуетесь? Вспомните что-то приятное за секунду до того, как посмотреть на женщину. Смешной случай из жизни. Любимый мем. Обещание себе, что сегодня вы будете лёгким. Вспомнили? Теперь улыбнитесь этой мысли. И уже с этой улыбкой повернитесь к женщине.

Ещё один секрет: **медленная улыбка**. Не расплывайтесь в улыбке мгновенно, как только ваши взгляды встретились. Посмотрите на неё нейтрально. Через секунду начните улыбаться — сначала одними глазами, потом уголками губ, потом всей улыбкой. Медленная улыбка выглядит более искренней и уверенной.

Дыхание как регулятор состояния.

Когда вы волнуетесь, дыхание становится поверхностным и частым. Это заметно окружающим: поднимаются плечи, грудь ходит ходуном, звуки вырываются прерывисто. Чтобы успокоиться и выглядеть спокойным, используйте **квадратное дыхание**.

Схема простая:

— Вдох носом на четыре счёта.

— Задержка дыхания на четыре счёта.

— Выдох ртом на четыре счёта.

— Задержка после выдоха на четыре счёта.

— Повторите четыре-пять раз.

Это упражнение переключает вашу нервную систему из режима «бей или беги» в режим «отдыхай и переваривай». Сердцебиение замедляется, мышцы расслабляются, голос становится глубже и приятнее.

Практикуйте квадратное дыхание каждый день, не только перед знакомством. В пробке. В очереди. Перед сном. Оно войдёт в привычку, и в критический момент вы сможете дышать правильно автоматически.

Часть третья. Невербальный раппорт: как создать связь без слов

Раппорт — это состояние взаимного доверия и понимания, когда вы «на одной волне». Обычно раппорт возникает сам собой, если люди совпадают по темпераменту, ценностям или интересам. Но его можно и создать искусственно, используя технику **присоединения и ведения**.

Шаг первый. Присоединение к позе.

Через 30—60 секунд после начала разговора (не раньше!) начните мягко копировать позу женщины. Она скрестила ноги? Через 10—15 секунд сделайте то же самое. Она наклонила голову влево? Слегка наклоните свою в ту же сторону. Она положила руку на стол? Положите свою руку рядом (не касаясь).

Важно: копируйте не зеркально (левое-правое), а **однонаправленно**. Если она скрестила левую ногу на правую, вы скрещиваете правую на левую? Нет, вы скрещиваете так же: левую на правую. Это называется «прямое копирование» и воспринимается как естественное сходство.

Не переусердствуйте. Не превращайтесь в обезьянку, которая передразнивает каждое движение. Делайте паузы. Иногда просто сидите прямо. Копируйте только то, что можно скопировать незаметно.

Шаг второй. Присоединение к дыханию.

Это техника более высокого уровня. Попробуйте дышать в том же ритме, что и женщина. Если она дышит часто — вы дышите часто (но не гипервентилируйте). Если медленно и глубоко — переходите на медленное дыхание. Дышите так в течение минуты — и вы почувствуете, как возникает странное чувство синхронности.

Когда ритм дыхания совпадает, можно переходить к **ведению**. Вы начинаете менять свой ритм дыхания — чуть медленнее, чуть глубже. Если раппорт установлен, женщина подсознательно последует за вами. Её дыхание замедлится. Она расслабится. Это признак того, что она вам доверяет.

Шаг третий. Присоединение к голосу (для более длительных разговоров).

Через несколько минут общения вы можете мягко подстроить свой голос под её: тембр (выше или ниже), громкость (тише или громче), скорость речи (быстрее или медленнее). Не копируйте акцент или дефекты речи — это будет оскорбительно. Просто почувствуйте её темп и ритм и войдите в него.

Когда вы чувствуете, что раппорт установлен (она улыбается, смотрит в глаза, не отворачивается, её поза открыта), вы можете **вести**: немного изменить позу (например, откинуться на спинку стула) — и она последует. Немного замедлить речь — и она замедлится. Это магия, но это работает.

Упражнение для закрепления: «Немой контакт»

В течение следующей недели практикуйте следующее упражнение. Выходите в любое общественное место (кафе, парк, торговый центр) и в течение 20 минут **не произносите ни слова**. Ваша задача — взаимодействовать с миром только через язык тела.

— Смотрите на людей мягким взглядом.

— Улыбайтесь медленной улыбкой тем, кто вам понравился.

- Отслеживайте, как меняются позы людей в ответ на ваши невербальные сигналы.
- Если кто-то улыбнулся вам в ответ — считайте это маленькой победой.
- Если кто-то подошёл и заговорил первым — вы мастер невербалики.

После упражнения запишите в блокнот (или в заметки телефона) три наблюдения: что сработало, что не сработало, как вы себя чувствовали. Через неделю таких тренировок вы начнёте замечать язык тела автоматически, без усилий.

Глава 5. Открытие без боли: 15 рабочих сценариев для любых ситуаций

История о том, как Виктор заучил 50 фраз и получил 0 номеров

Виктор — системный парень. Он любит таблицы, списки, алгоритмы. Когда он решил освоить знакомства, он поступил как настоящий инженер: нашёл в интернете «50 лучших фраз для знакомства», распечатал, выучил наизусть и отправился в поле.

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.