

18+

СЦЕНАРИИ ИДЕАЛЬНОГО СВИДАНИЯ

ТИМУР АКАТОВ



Тимур Акатов

Сценарии идеального свидания

<https://litres.ru/74150032>

ISBN 9785007004725

Аннотация

«Сценарии идеального свидания» — это пошаговое руководство по превращению обычной встречи в захватывающий квест, после которого она скажет подруге: «У нас с ним было как в кино». Перед вами — двадцать детально проработанных сценариев, от экспресс-формата до свидания на весь день. От музея и пикника до боулинга и катка. Каждый сценарий содержит временные метки, конкретные диалоги, психологические приёмы и главное — чёткую формулу успеха: логистика плюс эмоциональные качели плюс тактильный мост.

Содержание

Введение: Почему свидание — это не ужин, а квест	5
Глава 1. «Привет без смс-трепета»: Как перевести переписку в план	17
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Сценарии идеального свидания

Тимур Акатов

© Тимур Акатов, 2026

ISBN 978-5-0070-0472-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение: Почему свидание — это не ужин, а квест

Представьте себе картину, знакомую тысячам мужчин.

Вечер пятницы. Вы забронировали столик в том самом месте, где подают стейк с идеальной кровью и где персонал шепчет имя гостя. Вы надели свежевыглаженную рубашку. Вы купили цветы, которые через десять минут после встречи будут неловко упираться вам в колено. Вы заплатили за такси, за ужин, за десерт, за её «Я сама, не надо», а потом всё равно за всё заплатили.

Вы ведёте светскую беседу: о работе, о путешествиях, о том, какое сегодня странное небо. Вы улыбаетесь. Вы играете роль «хорошего парня», который не торопится, не давит, не лезет с поцелуями до третьего свидания. Вы провожаете её до подъезда. Она говорит: «Мне было очень приятно, созовимся».

А на следующий день вы видите, что она прочитала ваше сообщение и... ушла в онлайн только для того, чтобы поставить лайк под фото чужого кота.

Знакомо? Если да, поздравляю: вы стали жертвой мифа о «романтическом ужине». Самого дорогого, бесполезного и тупикового способа провести вечер с малознакомой женщиной.

Разрушение мифа о «дорогом ресторане»

Откуда вообще взялась эта идея, что женщина должна быть покорена видом лопаточки ягнёнка и игристой текстурой крем-брюле? Корни уходят в прошлое. Когда-то давно, в эпоху без интернета и гормонов в курице, ресторан был настоящим приключением. Туда не ходили каждый день. Там пахло деньгами, статусом и настоящим шампанским. Женщина, которую приглашали в ресторан, понимала: этот мужчина серьёзен, щедр и хочет произвести впечатление.

Но сейчас, в наше время, ресторан превратился из приключения в ритуал. Хуже того — в собеседование.

Давайте честно посмотрим на то, что происходит, когда вы садитесь друг напротив друга за маленький столик.

— Вы разделены столешницей. Физический барьер крепче, чем в кабинете психотерапевта.

— Ваши руки заняты ножом и вилок. Вы не можете случайно коснуться её запястья, не рискуя отправить ножку омара в декольте соседки.

— Вы находитесь под прицелом официанта. Каждые пять минут кто-то подходит, спрашивает «Всё ли вкусно?» и разрушает любой намёк на интимную беседу.

— Вокруг люди. Свидетели. Сорок пар глаз, которые делают вид, что смотрят в свои тарелки, но на самом деле оценивают, насколько неловко вы молчите.

— Вы в ловушке «заплаченного внимания». Вы потратили деньги. Вы уже вложились. И ваш мозг, словно плохой

бухгалтер, начинает требовать «окупаемости инвестиций». Вы становитесь напряжённым.

— И самое главное: в ресторане **нет никакого действия**. Это чистая статика.

Вы просто сидите и говорите. Но разговор двух незнакомых людей — это всегда банальности, проверки, вопросы «А кем ты работаешь?» и «А где ты учился?». Это скучно. Скучно ей. Скучно вам. Скучно официанту, который уже украдкой зеваает в углу.

Женщина, если она социально активна, бывает в ресторане три-четыре раза в неделю. С подругами, коллегами, с парнями, которые тоже думают, что ужин — это гениальная идея. Вы становитесь не героем, а эпизодом в её рутинном графике питания.

Я помню свой самый провальный ужин лет десять назад. Я пригласил девушку в очень дорогой ресторан на шестидесятом этаже башни. Вид был невероятный, цены — тоже. Она была красива, умна и явно ждала чуда. А я сидел напротив и вдруг понял, что не знаю, что сказать. Я заплатил пять тысяч рублей за право молчать и смотреть, как она ест салат. В какой-то момент я так нервничал, что опрокинул на себя бокал красного вина. Она рассмеялась — вежливо, с жалостью.

Домой мы поехали в разные стороны. Она написала: «Ты милый, но искры не случилось». Искры не случились, потому что я устроил не свидание, а демонстрацию своего кошелька и страха.

Этот провал стал моим главным уроком. Я понял: **ресторан — это место для людей, которым уже не о чем говорить и нечем заняться.**

С тех пор я составляю сценарии по-другому. И ни в одном из них нет места для «делового обеда с претензией на поцелуй».

Как работает нарратив: женщина запоминает не слова, а последовательность событий

Психологи провели много исследований о том, как человеческий мозг хранит воспоминания. И главный вывод, который они сделали, прост: мы не помним списки фактов. Мы не помнит точных фраз, произнесённых собеседником через день после встречи. Мы не помним цвет скатерти и форму бокалов.

Мы помним историю.

Мозг женщины, особенно в контексте знакомства, устроен как очень требовательный редактор, который принимает или отклоняет материал по одному критерию: «Было ли это похоже на приключение?».

Если ваше свидание было набором статичных картинок: «сели в кафе — поели — вышли — попрощались», — мозг через три дня упакует этот вечер в папку «Мусор» вместе с рекламной листовкой из супермаркета. Женщина не сможет вспомнить ни одного сильного чувства, связанного с вами. Вы станете «тем парнем, с которым я ела пасту».

Но если вы предлагаете последовательность **сменяющихся**

друг друга событий, с подъёмами и спадами напряжения, с неожиданными поворотами, с переходами из одного пространства в другое, — тут вступает в силу так называемый «эффект пика и конца», открытый психологами Канеманом и Фредериксоном.

Попробую объяснить на примере.

Вот две последовательности свиданий. Какая, по-вашему, запомнится сильнее?

Сценарий А (стандартный).

Вы встретились у метро в 19:00. Пошли в итальянский ресторан. Съели пиццу. Выпили по бокалу вина. Посплетничали о коллегах. В 21:30 вышли. Вы её поцеловали в щёку. Разъехались.

Сценарий Б (правильный нарратив).

19:00. Вы встретились у книжного магазина. Зашли внутрь «на секунду» — и устроили игру «Найди самую странную обложку», уже через пять минут смеясь над дурацкими романами и касаясь плечами на узких проходах. 19:40. Вышли, купили по мороженому, гуляете по набережной. Вы рассказываете, как в детстве уронили ведро с краской на голову соседу. Она смеётся так, что мороженое капает на пальто. 20:30. Вы «случайно» проходите мимо небольшого бара с живой музыкой, где никто не танцует, но все улыбаются. Вы садитесь на маленький диванчик, и она оказывается к вам так близко, что вы чувствуете запах её духов. 21:15. Вы предлагаете сыграть в «Правду или действие» без пошлостей, но

так, чтобы она коснулась вашего плеча, когда врёт. 22:00. У метро вы не целуете её. Вы говорите: «Знаешь, мне очень жаль, что вечер закончился. У меня есть одно классное вино дома, а моя кофеварка делает капучино с рисунком. Ты не хочешь увидеть, умею ли я рисовать кофейного единорога?»

В каком из двух сценариев больше жизни, движения, неожиданности? Очевидно, во втором. Но запомните главное: женщина не будет анализировать этот нарратив логически. Она не скажет: «О, в этом свидании было три изменения локации, кривая эмоционального напряжения два раза достигала пика, и финал содержал открытый запрос на продолжение».

Она просто скажет подруге: «Мне кажется, я влюбилась. У нас с ним был какой-то невероятный вечер. Как в кино».

Именно это «как в кино» и есть ваша цель. Свидание, которое ощущается историей, всегда выигрывает у свидания, которое ощущается отчётом.

Когда-то давно я читал мемуары одного старого ловеласа из девятнадцатого века — разумеется, не в оригинале, а в красивом русском пересказе. Там была фраза: «Женщина может забыть каждое слово, которое ты сказал, но она никогда не забудет того, как её сердце билось рядом с тобой». В наш прагматичный век это звучит старомодно. Но суть осталась той же: ритм событий важнее ритма слов.

Именно поэтому в этой книге мы не будем учить вас «остроумным подкатам» или «магическим фразам, после кото-

рых она сама снимает бельё». Такие фразы работают только в рекламе курсов за девяносто девять долларов. В реальности всё решает последовательность действий, которая постепенно, шаг за шагом, разрушает барьеры недоверия, скуки и напряжения.

Главная формула книги: Логистика + Эмоциональные качели + Тактильный мост

В этой книге будет много сценариев. Каждый из них я проверял на себе и на сотнях мужчин, которые приходили ко мне за советами. И все эти сценарии строятся на трёх китах. Если вы поймёте эту формулу, вы сможете создавать свои собственные свидания где угодно — от крыши недостроя до очереди за кофе.

Первый кит: Логистика.

Самая скучная, самая негероическая, самая важная часть. Логистика — это ответ на вопрос: «Как нам физически быть близко друг к другу в нужный момент?».

Большинство мужчин игнорируют логистику полностью. Они живут одним вечером. Они договорились встретиться у метро. А дальше — как бог на душу положит. Метро находится в пятнадцати километрах от их дома. Идти некуда — все кафе закрываются в двадцать три часа. Машина сломалась. Денег на такси в обрез.

В результате даже если между вами пробежала искра, даже если она шепчет «я не хочу расходиться» — вы физически не можете её никуда пригласить, потому что ваша «ло-

гистическая карта» похожа на карту Антарктиды в восемнадцатом веке: одни белые пятна.

Правильная логистика строится вокруг одного правила: **свидание должно двигаться по направлению к вашему дому.** Не важно, пойдёте вы туда или нет. Важно, чтобы у вас была эта возможность. Если вы встречаетесь в том районе, где живёте вы, а не она — вы уже в выигрыше. Если вы продумали три места рядом с вашим домом: одно для начала (шумное, весёлое), одно для середины (уютное, тихое) и одно — ваша кухня — для финала, — вы властелин вечера.

Логистика — это не про деньги. Это про карту. Иметь при себе заряженный телефон, чистую куртку, запасную шапку на случай, если она замёрзнет, и бутылку открытого вина на столе (не в шкафу, где копать полчаса) — вот что значит дружить с логистикой.

Второй кит: Эмоциональные качели.

Любое интересное повествование держится на контрасте. В кино сцены погони сменяются сценами диалога, а весёлые моменты — грустными. Если вы будете всё свидание улыбаться и сыпать шутками, вы станете клоуном. Если будете всё свидание серьёзным и глубоким — вы станете психотерапевтом. И то, и другое убивает эротическое напряжение.

«Эмоциональные качели» — это умение чередовать напряжение и расслабление, близость и дистанцию, смех и паузу с серьёзным взглядом.

Как это выглядит в реальности?

Вы идёте по улице, вы шутите и дурачитесь, вы показываете пальцем на забавную собаку, вы заливаетесь смехом. Эмоциональный пик — весёлый, лёгкий. А потом вы останавливаетесь, пристально смотрите ей в глаза секунд на пять дольше, чем обычно, и спокойно говорите: «Слушай, а у тебя глаза сегодня другого оттенка. Обычно они казались просто серыми, а сейчас в них... что-то тёплое». И после этого вы снова отворачиваетесь и продолжаете шутить.

Она испытает короткий, но сильный всплеск смущения и приятного удивления. Это и есть качели. Вы подняли её эмоциональную планку вверх (комплимент, близкий контакт), а потом мягко опустили (отвлеклись, пошли дальше).

В этой книге мы подробно разберём, как строить такие качели без фальши, как использовать ваши собственные сильные и слабые стороны, чтобы контраст ощущался натурально, а не как шизофрения.

Третий кит: Тактильный мост.

Это самый таинственный и самый пугающий для многих мужчин элемент. Тактильный мост — это способ перейти от нуля касаний к поцелую не через резкий прыжок в небеса, а через маленькие, едва заметные шажочки.

Ошибка новичка: он пять часов не прикасается к женщине вообще (боится, что она подумает что-то не то), а потом, прощаясь, резко хватает её за плечи и пытается впиться поцелуем. Результат — она отшатывается, потому что её нервная система не была готова к такому вторжению.

Опытный же мужчина строит тактильный мост с самого начала свидания.

— В первые пять минут: случайно касается её локтя, пропуская вперёд, когда они входят в дверь.

— Через пятнадцать минут: поправляет несуществующую соринку с её воротника.

— Через полчаса: берёт за руку, чтобы перевести через дорогу, но не отпускает резко, а держит лишних пять секунд.

— Через сорок минут: сидя рядом в баре, кладёт свою руку на спинку её стула (не касаясь её, но создавая «зону присутствия»).

— Через час: во время смеха над шуткой хлопает её по колену — легко, по-дружески, но колено — это уже совсем не дружеская зона.

Каждое касание должно быть логически оправдано ситуацией. Но каждое последующее касание должно быть чуть смелее предыдущего. Вы строите мост от «абсолютно безопасно» до «уже интимно».

И когда через два часа вы, глядя ей в глаза, проведёте пальцами по её щеке, чтобы убрать вымышленную прядь волос, — её тело уже будет ждать этого. Тактильный контакт станет естественным продолжением всей той невербальной вакханалии, что вы устраивали весь вечер.

Именно на этих трёх китах — логистика, эмоциональные качели, тактильный мост — стоит вся система, которую вы держите в руках.

О чём эта книга и о чём она не будет

Я должен сразу предупредить вас, дорогой читатель. **Эта книга не про «развод на секс».** Её страницы не содержат инструкции, как напоить девушку или обманом затащить её в постель. Во-первых, это аморально и во многих случаях противозаконно. Во-вторых, такой подход превращает вас из мужчины в ремесленника, который штампует однотипные победы и чувствует себя всё более пустым после каждой из них.

Мы будем говорить о достоинстве. О том, как оставаться собой, но при этом быть интересным. О том, как уважать её желания, но не забывать о своих. О том, как создавать ситуации, в которых у неё возникает искреннее, горячее желание остаться с вами — не потому, что она обязана или боится обидеть, а потому что это лучший вариант из всех возможных на этой планете и в этот вечер.

Каждый сценарий в этой книге — это каркас. Вы наполняете его своей личностью. Если вы любите астрономию — говорите об астрономии. Если вы любите комиксы — шутите про супергероев. Если вы интроверт и ненавидите шумные бары — я дам вам сценарий с прогулкой и книжным магазином.

Вы не станете другим человеком. Вы станете **лучшей версией того, кем вы уже являетесь** — сценарий лишь направит ваши действия в нужное русло, чтобы ваши лучшие черты были замечены, а худшие — скрыты.

Пристегните ремни. Впереди много страниц, много конкретики, много живых примеров из моей практики и практики моих учеников. Мы пройдем путь от первого сообщения «Привет, как твоё воскресенье?» до утра, когда она, закутавшись в вашу простыню, попросит приготовить тот самый идеальный омлет.

И всё это — без единого похода в дорогой ресторан, где вы сидите друг напротив друга и думаете «О чём бы ещё спросить, чтобы не повисла тишина?».

Тишина будет. Но это будет та самая правильная тишина, когда слова уже не нужны, потому что всё главное сказано без них — движением, взглядом, касанием и хорошо продуманным сценарием идеального свидания.

Глава 1. «Привет без смс-трепета»:

Как перевести переписку в план

Представьте себе старт ракеты. Огромная машина, миллионы деталей, тонны топлива — и всё это нужно, чтобы совершить простую вещь: оторваться от земли. В переписке с женщиной роль стартового стола играют ваши первые сообщения. Одно неверное движение — и ракета рухнет, не долетев до звёзд.

К сожалению, девяносто процентов мужчин совершают одну и ту же катастрофическую ошибку. Они начинают переписку так, словно пишут деловое письмо коллеге по аутсорсингу. Они используют «безопасные», «нейтральные», «вежливые» фразы. А в результате получают те самые короткие ответы, от которых хочется зарыть телефон в цветочный горшок.

1.1 Ошибка новичка: бесконечное «как дела?»

Однажды ко мне на консультацию пришёл парень по имени Андрей. Тридцать лет, приятная внешность, хорошая работа, своя квартира. Вроде бы все данные для успеха. Но у него была одна странная болезнь: он не мог заставить женщину ответить ему дважды.

— Я пишу «Привет, как дела?» — жаловался Андрей. — Она отвечает «Нормально, а у тебя?». Я пишу «Тоже нор-

мально, чем занимаешься?». Она пишет «Да так, ничего особенного». И после этого переписка умирает. Я не знаю, что делать.

Я вздохнул и спросил:

— Андрей, скажи честно. Сколько раз за последний год ты задал вопрос «Как дела?» разным женщинам?

Он задумался.

— Может быть, раз двести? Триста?

— И сколько из этих трёхсот попыток привели к свиданию?

Он помолчал и ответил:

— Три.

— Три из трёхсот. Это один процент, Андрей. Ты бы инвестировал деньги в проект с доходностью один процент? Ты бы ездил на работу, если бы машина заводилась один раз из ста?

Он понял всё. И мы начали разбирать, почему «как дела?» — это самый страшный убийца любого знакомства.

Психологический подтекст вопроса «Как дела?»

На первый взгляд кажется, что вопрос «Как дела?» — невинный и даже заботливый. Ведь мы спрашиваем о состоянии человека. Проявляем интерес. Разве это не вежливо?

Но давайте посмотрим на этот вопрос глазами женщины, которой за день задают его десять, двадцать, а иногда и тридцать раз.

Утром ей пишет коллега: «Как дела?» Она отвечает «Нор-

мально». В обед пишет мама: «Как дела?» — «Всё хорошо». Вечером пишет друг: «Как дела?» — «Да так, ничего не происходит».

А потом появляется вы. И вы задаёте тот же самый вопрос, который уже успел надоесть ей ещё до того, как вы открыли рот.

Но это только половина беды. Самое страшное в «как дела?» — его **ленивая безадресность**. Вы не задаёте конкретный вопрос. Вы перекладываете на женщину всю работу по поддержанию беседы. Вы словно говорите: «Я проявил инициативу написать тебе. А теперь ты что-нибудь придумай, чтобы мне было интересно».

Женский мозг в такой ситуации получает сигнал: «Этот мужчина скучен. У него нет своей темы. Он не знает, что меня может зацепить. Он просто тыкает кнопку в надежде, что я сама развлеку его».

И женщина отвечает шаблонно: «Нормально», «Хорошо», «Отлично, а у тебя?». Потому что у неё нет ни сил, ни желания придумывать за вас ваш разговор.

Настоящая цель первого сообщения

Давайте сразу, прямо сейчас, запомним железное правило. Оно будет встречаться в этой книге много раз, поэтому вбейте его в свой внутренний навигатор.

Первое сообщение не должно начинать разговор. Оно должно создавать настроение.

Вы не ведёте допрос. Вы не заполняете анкету. Вы не со-

бираете информацию для полицейского отчёта. Вы создаёте атмосферу, в которой она хочет отвечать не потому, что это вежливо, а потому что это интересно.

Представьте себя ведущим развлекательного шоу, а не следователем. Ваша задача — вовлечь её в маленькую игру, удивить, рассмешить, зацепить за живое. Только после этого вы можете предложить встречу.

Однажды я экспериментировал сам с собой. Я взял три десятка женских анкет и написал каждой одно и то же — не «Привет, как дела?», а небольшую провокацию, завязанную на том, что было написано в её профиле. И знаете, что получилось? Из тридцати сообщений двадцать девять получили ответ. И двадцать два из них закончились назначенными свиданиями.

В чём секрет? В том, что я не просил её работать на меня. Я сразу дал ей эмоцию.

Практические примеры: чем заменить «как дела?»

Пример первый. Девушка на фотографии держит в руках книгу. Вместо «Привет, как жизнь?» вы пишете:

— Вижу, ты читаешь того самого автора. Главный вопрос жизни и смерти: ты уже дошла до места, где главный герой совершает ту самую глупость, после которой книгу уже невозможно закрыть? Или я зря жду, что ты поймёшь мою боль?

Сразу есть: конкретика (книга), эмоция (боль от ожидания), провокация (зря жду), открытый вопрос, на который

нельзя ответить, одним словом. Ей придётся либо подтвердить, что она поняла вашу отсылку, либо спросить, что вы имеете в виду. В любом случае — переписка началась.

Пример второй. Девушка на фотографии сидит на подоконнике с чашкой кофе. Вместо «Чем занимаешься?» вы пишете:

— Если бы я сейчас предложил тебе челлендж «найди самый странный звук за окном», какой звук победил бы? У меня в прошлый раз выиграл сосед, который полчаса учил попугая ругаться матом. Я горжусь этим вечером.

Снова: игра, уязвимость (моя странная история), лёгкий абсурд, юмор. Она вряд ли удержится от того, чтобы не рассказать о своей соседке-скрипачке или о младенце, который плачет каждый раз, когда за окном проезжает скорая.

Пример третий. Самый смелый. Вы не знаете о ней ничего, кроме фотографии. Вместо банальности вы пишете:

— У меня есть всего тридцать секунд, чтобы заинтересовать тебя настолько, чтобы ты ответила. Начну: я знаю, где в нашем городе делают самый нелепый кофе в мире. Его украшают маршмеллоу в форме динозавров. И да, я заказываю его с серьёзным лицом. Вопрос: ты готова стать свидетелем моего позора?

Это работает потому, что вы не прячете свои намерения. Вы открыто говорите: я хочу тебя заинтересовать. И в этой открытости есть большая сила. Она понимает, что вы не играете в «непонятно что», а честно предлагаете маленькое

приключение.

1.2 Триггерные фразы для назначения встречи без отказа

Итак, вы привлекли её внимание. Переписка завязалась, фразы не односложные, она кидает смайлики, она смеётся над вашими шутками. Теперь наступает самый ответственный момент: момент перехода от болтовни к конкретному плану.

И тут многие снова спотыкаются. Они пишут нечто вроде: — Может, как-нибудь встретимся?

Или:

— Ты не хочешь где-нибудь выпить кофе?

Или самое провальное:

— Было бы круто увидеться вживую, но если ты не хочешь, то я не настаиваю...

Такие фразы — медленная смерть любой зарождающейся искры. Они транслируют неуверенность. Они дают женщине лёгкий путь к отступлению. Они пахнут страхом отказа.

Я помню одного своего ученика, Сашу. Он был убеждён, что нужно «подводить к встрече плавно». Он мог три дня писать девушке стихи о погоде, о котиках, о смысле бытия, а потом на четвёртый день робко спросить: «А что ты делаешь в субботу?» Девушка отвечала: «Планов много, не уверена». И Саша отступал, думая, что нужно ещё сильнее заинтересовать её текстом.

Мы переучили его за один вечер. Я показал ему три фор-

мулы, которые работают всегда. Назовём их «триггерными фразами». Это не магия, это чистая психология.

Формула первая: «Нам повезло»

В основе этой формулы лежит принцип **дефицита**. Женщина гораздо охотнее соглашается на событие, если оно кажется редким, случайным, почти чудесным совпадением. Вы не просто зовёте её на свидание — вы указываете на уникальный момент, который нельзя упустить.

Выглядит это так:

— Слушай, нам сегодня невероятно повезло. Я только что узнал, что в баре на набережной последний день сезона уличного кино. Показывают ту самую комедию, которую я упоминал. Это знак. Мы не можем его проигнорировать. Завтра в семь вечера?

Что здесь происходит? Вы не спрашиваете: «А хочешь ли ты?». Вы заявляете факт: нам повезло. Это событие особое. Мы должны его использовать. И вы уже называете время. Вам остаётся только согласиться.

Другой вариант:

— Ты не поверишь, что я увидел в афише. Твоя любимая группа даёт бесплатный концерт в парке. Через два дня. И я знаю место, откуда всё видно и при этом нет толпы. Я забираю тебя в среду в шесть.

Обратите внимание: вы не говорите: «Пойдём?». Вы говорите: «Я забираю тебя». Это лёгкая, игровая доминанта. Не навязчивость, а уверенность.

Формула вторая: «У меня есть одна идея. Или две»

В отличие от первой формулы, здесь вы не привязываетесь к внешнему событию. Вы сами создаёте событие. Но вы не выдаёте его как единственный вариант. Вы предлагаете небольшую вилку, которая создаёт иллюзию выбора и одновременно оставляет управление в ваших руках.

Пример:

— У меня есть две идеи, как провести этот четверг. Идея первая: мы идём в то самое место, где мороженое такое огромное, что его хватит на двоих, и я докажу тебе, что шоколадный вкус лучше фруктового. Идея вторая: мы гуляем по набережной, я рассказываю тебе самую нелепую историю из моей жизни, а ты пытаешься не смеяться. Выбирай. Но предупреждаю: от выбора зависит, кто будет платить за мороженое.

Что получила женщина? Она получила картинку. Два разных, но одинаково привлекательных сценария. Она чувствует себя участницей процесса, а не пассажиркой, которую куда-то везут. И при этом вы сохранили лидерство: вы задали рамки, вы назвали время (четверг), вы даже пошутили про оплату, сняв тем самым напряжение.

Формула третья: «Короткий тест»

Эта формула лучше всего работает, если вы уже обменялись несколькими сообщениями и чувствуете, что она расположена к вам, но немного стесняется или не решается.

Вы говорите:

— Я сейчас задам тебе один короткий тест. Всего один вопрос. Если ответишь правильно — я приглашаю тебя на свидание, которое ты не сможешь забыть. Если ответишь неправильно — я всё равно приглашаю тебя на свидание, но теперь тебе будет стыдно, что ты не прошла тест. Готова?

Она, конечно, готова. Ей интересно. Вы задаёте любой идиотский вопрос, например: «Как звали капитана из фильма, который мы обсуждали?» или «Сколько часов в день спит ленивец?». Она, скорее всего, не знает ответа. И вы говорите: «Ну всё, теперь тебе придётся искупать свою неграмотность на свидании. Завтра в семь. Надевай что-нибудь, в чём удобно гулять и немножко смеяться».

Эта формула работает на трёх уровнях. Во-первых, игра снимает страх отказа. Во-вторых, юмор снижает серьёзность момента. В-третьих, вы уже в шутку назначили свидание, и ей психологически сложнее сказать нет, чем сказать «да».

1.3 «Крючки интереса»: что написать, чтобы она ждала вечера

Допустим, вы назначили свидание. Ура! Самое трудное позади. Или нет?

Очень многие мужчины совершают ошибку, нажимая на тормоз после того, как договорились о встрече. Они думают: «Всё, дело сделано, теперь до вечера пятницы я молчу, чтобы не спугнуть». И они замолкают на два, три, четыре дня.

А потом, когда наступает долгожданная пятница, они пишут: «Ну что, сегодня в шесть?» И получают ответ: «Ой, про-

сти, я забыла, у меня дела, давай в другой раз».

Почему так происходит? Потому что между моментом договорённости и моментом встречи её интерес остыл, как недопитый чай на балконе зимой. Вы не дали ей никаких эмоций, никаких зацепок, никаких ожиданий. Вы стали для ней «тем парнем, с которым я во вторник договорилась куда-то пойти». Без лица, без вкуса, без запаха.

Чтобы этого не случилось, вам нужны **крючки интереса** — маленькие сообщения между договорённостью и свиданием, которые не разрушают интригу, но и не дают ей угаснуть.

Как разбудить её любопытство

Помню, как я сам учился этому искусству. Однажды я назначил свидание женщине, которая работала иллюстратором. Мы договорились встретиться в среду. Прошёл понедельник, я ничего не писал. Прошёл вторник, я снова молчал. В среду утром я наконец написал: «Напоминаю, сегодня в шесть». Она ответила: «Ах да, точно, извини, я уже успела запланировать другое. Давай перенесём?»

Было больно. Но полезно. Я понял, что без «крючков» я для неё пустое место.

Вот три вида крючков, которые я с тех пор использую постоянно.

Крючок первый: загадка.

На следующий день после договорённости вы пишете:

— Я тут подумал и решил: на свидании у нас будет один

секретный пункт программы. Я не скажу какой. Но ты должна знать: он потребует от тебя смелости. Или чувства юмора. Скорее всего, и того и другого.

Всё. Она будет гадать до самого вечера. Что за секретный пункт? Может, вы поведёте её кататься на лодке? Может, вы заставите её петь на улице? Может, вы приготовили для неё сюрприз? Она будет ждать встречи с тем самым детским любопытством, которое не купишь ни за какие деньги.

Крючок второй: разница между «там» и «здесь».

Вы пишете:

— Знаешь, я сейчас прошёл мимо того места, куда мы пойдём. И я заметил одну деталь, которую раньше никогда не видел. Там висит табличка с совершенно идиотским текстом. Я покажу тебе её завтра. Спорим, ты тоже захочешь сфотографироваться с ней?

Она не знает, что это за табличка. Но ей уже любопытно. Вы создали маленькую общую тайну, которой ещё не случилось, но она уже манит.

Крючок третий: выбор за ней.

Вы пишете:

— Час икс приближается. У меня к тебе вопрос, от которого зависит, куда мы пойдём есть после прогулки. Ты больше любишь удивляться или контролировать? Если любишь удивляться — я выбираю сам. Если любишь контролировать — я присылаю три варианта, и ты выбираешь один.

В этом простом вопросе скрыто несколько психологиче-

ских слоёв. Вы узнаете о ней чуть больше. Вы включаете её в процесс. Вы даёте ей власть в небольшом, безопасном решении. А главное — вы снова напоминаете о себе и о предстоящей встрече, не перегружая её сообщениями.

Чего делать нельзя

Заодно давайте разберём, какие сообщения между договорённостью и свиданием убивают весь интерес.

Не пишите: «Ты ещё хочешь пойти?» Это демонстрация неуверенности. Вы словно просите её подтвердить вашу ценность. Она может усомниться: «А действительно ли я хочу? А может, и не очень?»

Не пишите: «Скучаю» или «Жду не дождусь». Это слишком интенсивно для человека, которого вы видели раз в жизни. Это давит. Это превращает лёгкое свидание в событие, на которое она теперь должна оправдать ваши ожидания. Лишний груз.

Не пишите длинных рассуждений о погоде, политике или смысле жизни. Пространные тексты без конкретики утомляют. Лучше короткое и яркое сообщение, чем длинное и скучное.

Не присылайте ей мемы каждый час. Одно-два сообщения за день до свидания — этого достаточно. Частота убивает ценность. Если вы доступны постоянно, вы перестаёте быть загадкой.

Последний штрих перед встречей

В день свидания, за два-три часа до назначенного време-

ни, отправьте короткое подтверждение. Но не скучное «Напоминаю», а снова с игрой.

Пример:

— Таймер тикает. Через три часа ты официально узнаешь, умею ли я танцевать так, чтобы не наступать на ноги. Готовься удивляться. Или смеяться. Идеально — и то и другое.

Или:

— Я уже начинаю придумывать самый дурацкий комплимент, который скажу тебе при встрече. Предупреждаю: он будет ужасен. Ты будешь делать вид, что тебе приятно.

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.