SHE'S SIX STEPS AWAY

Преодолей тревожността при запознанствата и срещни жената, която искаш

Ерик Диско

Copyright © 2012, Ерик Диско. Всички права запазени.

Останете в контакт и получите подкрепа

Посетете ApproachAnxiety.com за статии, новини, форума за запознанства и още.

Дизайн на книгата: Сесилия Сорочин

СЪДЪРЖАНИЕ

МОЯТА ИСТОРИЯ *1*

МЕТОДЪТ С ШЕСТ СТЪПКИ *8*

ЧАСТ 1: КАК ИЗГЛЕЖДА УСПЕХЪТ? ПРОФИЛИТЕ НА КЛИЕНТИТЕ *10*

ПАРКЪР *11*

ТОД *15*

КРИС *19*

ЧАСТ 2: ПОЗВОЛЕТЕ НА ТЯЛОТО СИ ДА СЕ НАУЧИ – ПРИНЦИПИТЕ, НА КОИТО СЕ ОСНОВАВА МЕТОДЪТ „ШЕСТ СТЪПКИ *24“*

Защо не можете да се отървете от това чувство *24*

Как да спрете да се опитвате и просто да действате *31*

Методът от шест стъпки *38*

Тези чувства могат да ви помогнат *45*

УПРАЖНЕНИЕ: Идентифицирайте мислите, чувствата и поведението си *53*

ЧАСТ 3: ШЕСТТЕ СТЪПКИ *58*

СТЪПКА 1: Излизайте редовно *59*

СТЪПКА 2: Приближете се до нея *74* СТЪПКА 3: Кажете нещо *88*

Как да се справяте с отхвърлянето и срама *106*

СТЪПКА 4: Остани за малко *122*

СТЪПКА 5: Опознай я *142* СТЪПКА 6: Покажи емоции *158*

ШЕСТТЕ СТЪПКИ НА ПРЯМОТАТА *181*

РЕЗЮМЕ: НАЙ-ВАЖНОТО УМЕНИЕ ОТ ВСИЧКИ *199*

Въведение

МОЯТА ИСТОРИЯ

Един понеделник следобед. Разхождам се по калдъръмената алея в парка „Брайънт“ в Ню Йорк. Слънцето прониква през огромните, листати дървета. Имам обедна почивка, а паркът е оживен. Хората разговарят, обядват и се наслаждават на слънцето върху голямата правоъгълна поляна.

Паркът ми е добре познат. Минавам през него всеки ден, когато отивам и се връщам от работа, а в хубавите дни обядвам там. Харесва ми да седя и да наблюдавам уверените, професионални жени, които се разхождат из центъра на града.

Но днес е различно. Напълно различно. Вместо просто да седя и да гледам тези привлекателни жени, аз съм на път да разговарям с една от тях.

Преди пет години, когато се преместих в Ню Йорк, бях развълнуван от възможността да срещна много жени. Но след цяла година бях затънал в суша. Не бях ходил нито на едно среща.

А красиви жени имаше навсякъде около мен, просто бяха недостъпни. В един перфектен летен следобед не можеше да пресечеш и един квартал, без да видиш привлекателна жена.

Една червенокоса, сама, седнала и четяща в парка. С спокойно изражение на лицето, сякаш няма да има нищо против някой симпатичен мъж да я поздрави. Една артистична брюнетка в тесни дънки и прилепнала блуза, която минава покрай мен по тротоара.

Виждах ги във влака на път за работа. Виждах ги в парка. Виждах ги в магазина за деликатеси. Виждах ги да се разхождат из квартала ми в неделните следобеди.

Но не можех да се приближа до тези жени. Гърлото ми се свиваше при мисълта да започна разговор. Нещо, което не можех да изразя с думи, ме спираше да говоря с някой, когото не познавам.

Бях художник и се смятах за неконформист. В колежа си боядисвах косата в щури цветове и си правех пиърсинг. Не ме интересуваше какво мислят другите. Занимавах се с музика и писане – дейности, които ми позволяваха да прекарвам часове наред сам. Предпочитах това, защото не се чувствах комфортно сред непознати.

Единственото нещо, което засенчваше амбицията ми като художник, беше желанието ми един ден да имам семейство. Исках да се омъжа и да бъда щастлива.

От време на време срещах жена чрез приятели и си мислех: *„Това е моят шанс*“. Понякога дори успявах да си уредя среща. Но обикновено нещата бързо се разпадаха. Всъщност, колкото повече ми харесваше, толкова по-бързо нещата изглеждаха, че се разпадат.

Реших просто да изчакам. Щеше да се концентрирам върху музиката и другите си хобита, вместо да се опитвам да се запознавам с жени. В края на краищата, разсъждавах си, нямаше какво да направя по въпроса. Един ден щях да срещна идеалния човек. *Това щеше да се случи*, уверяваше ме светът. Не е нужно да правиш нищо друго, освен това, което правиш. Не се фокусирай върху жените, защото това само ще ги отблъсне. Един ден звездите ще се подредят и всичко ще се нареди.

Така че продължих да правя това, което правех. И

годините минаваха. Навърших 28, 29, 30, 31...

В един момент осъзнах, че нещата няма да „се случат просто така“. Можех да продължавам безкрайно по този начин и да не намеря този човек.

И дори да я срещна случайно, подозирах, че няма да се чувствам комфортно с някого, към когото изпитвам силна привличане. Ще направя нещо, за да проваля всичко.

Накрая, на 33 години, се записах на уикенд семинар, за да науча как да се запознавам с жени.

Инструкторът ни научи на тънкостите при запознанствата с жени на обществени места. Научи ни какво да казваме, как най-добре да се държим, как да бъдем забавни и флиртуващи, и как да правим комплименти на жените. И през този уикенд, с треньор до себе си, успях да разговарям с няколко от онези привлекателни жени, които досега бяха извън моя обсег.

След семинара се чувствах енергичен и развълнуван. Чувствах, че имам нови умения и че нищо не може да ме спре.

Но в този понеделник следобед в Брайънт Парк нещата не вървят както се надявах. Всички онези парализиращи чувства се връщат с пълна сила. Несигурността залива ума ми, докато поглеждам от маса на маса. Хората, които виждам да ядат и да се отпускат в този слънчев ден, са се превърнали в препятствия. Усещам как гърдите ми се свиват и сърцето ми забързва.

Тази жена е сама. Не, тя не е мой тип. А тя? Не, тя е с приятелката си. Добре, а тя? Не.

Най-накрая виждам жена, седнала сама на маса, която чете вестник. Има червена коса, квадратни очила и черно-сива раирана пола.

Първата мисъл, която ми минава през ума: *тази жена е прекалено секси за мен.*

Минавам покрай масата ѝ и след това се обръщам. Наблизо има около десет души, които могат да чуят.

Умът ми преминава през всичко, което би могло да се случи – какво бих могъл да кажа, какво би могла да ми отговори тя.

Ами ако ме отхвърли? Ами ако някой от работата ме види как ме отхвърля? Не е ли странно просто да се приближа и да започна да говоря с жена, която не познавам? Не съм облечен подходящо. Тя просто ще се ядоса. Не трябва да прекъсвам това, което прави. Ще го направя утре.

Не, обещавам си, *днес е денят*. Започвам да се чувствам зле.

Не мога да го направя! Няма как да успея да предизвикам положителна реакция у нея. Не мога да флиртувам и да си разменям закачки, когато съм толкова нервен. Няма дори да успея да ѝ направя искрен комплимент.

Тъй като новопридобитите ми умения ме подвеждат, решавам да направя най-лесното нещо, за което се сещам – просто да се приближа и да ѝ кажа, че бих искал да поговорим.

Ако ме отхвърли, ще ме отхвърли. Просто ще го направя.

Всичко, което трябва да направя, е да изрека думите. Това е. Просто да ги изрека. Не е нужно да ме интересува какво ще стане след това. Мога да се обърна и да си тръгна по всяко време. Всичко, което ще направя, е да изрека думите.

Сега или никога.

Започвам да се движа към нея. Краката ми треперят, докато вървя към масата ѝ.

„Здрасти“, казвам.

Тя поглежда към мен.

„Аз просто... минавах оттук и... исках да те

поздравя.“ Чувам нервността в гласа си.

„Казвам се Ерик.“

Протягам ръка.

Тя изглежда изненадана за миг, след което се представя. Стискаме си ръцете.

Питам дали мога да

седна. Тя казва „да“.

Сядам на стола до масата.

Думите започват да излизат от устата ми. Всяка клетка в тялото ми трепери.

Разговорът е кратък, обикновен и прост. Някои биха казали дори скучен.

Не успявам да си уредя среща с нея. Не получавам телефонния й номер. Едва успявам да я разсмея.

Но нищо от това няма значение.

Когато ставам и си тръгвам, нещо е различно. Днес разговарях с една жена.

Ако някой от заетите професионалисти си беше направил труда да погледне нагоре от обяда си, щеше да забележи нещо, което не можеше да се сбърка, на лицето ми.

Усмивка.

Усмихвам се, защото направих нещо, което не бях успявала да направя от години. Пристъпих към жена, която не познавах, и отворих уста.

Това е началото за мен.

***

Пет години по-късно стоя на перона на метрото, когато влакът спира. Един горещ съботен следобед през юли.

Влизам във вагона на метрото. Климатикът е добре дошло облекчение от жегата на лятото.

Животът ми сега е различен. Срещнах безброй хора. Имах много кратки връзки и флиртове. Бях в прекрасни връзки с красиви жени. Преживях куп луди приключения – приключения, които никога не бях смятал за възможни. Почти всичко, за което съм мечтал, се сбъдна за мен.

И все пак, въпреки успехите ми с жените, все още се сблъсквам с много предизвикателства и разочарования. От време на време ме измъчват съмненията и несигурността. Както всеки мъж, който се излага на риск, аз преживявам болката, загубата и разбитото сърце в цялата им пълнота.

Но най-важното, което се промени, е, че мога да живея живота си така, както искам. Ако искам да пресека стаята на някое обществено събитие и да заговоря с някоя жена, мога да го направя. Срамежливостта вече не е камък на шията ми. За мен запознанствата с жени вече са част от ежедневието ми.

И станах наистина добър в това.

Като влизам във вагона на метрото, виждам свободно място и се настанявам. Почти веднага я забелязвам. Тя стои от другата страна на вагона.

Виждам я само отзад, но носи тесни шорти и това, което виждам, подсказва, че изглежда невероятно. Тя се обръща леко. Уау, наистина е сладка – дори по-сладка отпред. Носи огромни слушалки, които покриват ушите ѝ.

Всички останали мъже във вагона също я забелязват. Хвърлят ѝ погледи.

Това е първата жена днес, която привлече вниманието ми. Гърбът ѝ е изцяло покрит с татуировка на змия.

Започвам да усещам как сърцето ми тупти в гърдите и дъхът ми

засяда в гърлото.

Ставам и се приближавам до картата на метрото. Спирам се и я поглеждам за миг, след което продължавам да вървя към нея. Заставам до нея.

Оглеждам вагона за няколко секунди. И тогава, небрежно, я потупвам по рамото. Тя сваля слушалките си и се обръща към мен.

„Харесва ми татуировката ти“, казвам.

Тя веднага се усмихва. „Благодаря“, казва тя.

„Една от приятелките ми“, продължавам, „си прави татуировка по цялата гръб. Отнема ѝ доста време.“

„Започнах моя преди лятото“, казва тя, „но ще го завърша след това. Не бива да излизаш на слънце две седмици след като е готов.“

Смея се. „Предполагам, че си си казала: „Да го вземат дяволите, няма да стоя вътре цяло лято!“

„Да, точно така“, казва тя и се смее.

„Какво те вдъхнови за татуировката?“,

я питам.

Тя започва да ми разказва как баща ѝ има слабост към змиите, как те му напомнят за азиатските дракони. Много скоро разговорът се разгаря.

Всички мъже във влака ме гледат с изумление, сякаш не могат да повярват, че някой може просто да се приближи до красива жена и да започне да разговаря с нея.

Знам как се чувстват. И аз бях един от тях.

МЕТОДЪТ НА ШЕСТТЕ СТЪПКИ

Преди четири години стартирах програма за индивидуално коучинг, наречена „Методът на шестте стъпки“. Тя беше създадена с една единствена цел: да помогне на мъжете да започват разговори с жени, които не познават. Чрез поредица от упражнения всеки клиент постепенно преодолява своите задръжки, докато придобие способността да се запознава и да общува с жени.

От стартирането на „Методът на шестте стъпки“ съм обучавал успешно клиенти от всички сфери на живота, на възраст от 17 до 65 години – студенти, лекари, адвокати, артисти, строителни работници и много други.

С течение на времето усъвършенствах „Метода на шестте стъпки“. Записвах на аудио сесиите си като коуч, преписвах ги и включвах най-ефективните уроци в раздаточни материали, които раздавах на учениците си всяка седмица. Правех това отново и отново, запазвайки това, което даваше резултат, и премахвайки това, което не даваше.

Успехът на „Метода на шестте стъпки“ беше нищо по-малко от революционен.

„Преди да работя с Ерик“, казва Джейкъб, бивш ученик, „не можех дори да попитам някого колко е часът. Сега излизам някои дни като ракета „търси и унищожи“. Когато видя красива жена, съм там. Имам инструментите да започна разговор и да бъда интересен, ангажиращ и привлекателен от самото начало. Все още понякога ми е трудно. Промяната отнема време. Но постоянно се удивлявам от нещата, които мога да правя сега.“

Тази книга е създадена, за да ви помогне да постигнете същото ниво на успех с жените. Тя е разделена на три части:

1 КАК ИЗГЛЕЖДА УСПЕХЪТ? – ПРОФИЛИТЕ НА КЛИЕНТИТЕ

Когато клиентите ми започнаха да работят с мен, никой от тях не беше способен да разговаря с жени, които не познаваше. Те започнаха с различно ниво на опит с жени и различни цели, но сега имат едно общо нещо – способни са да започват и поддържат взаимодействия с жени, които намират за привлекателни. Ще ви запозная с някои от клиентите и ще ви покажа какво е направил за тях Методът на шестте стъпки.

2 НЕКА ТЯЛОТО ВИ СЕ НАУЧИ – ПРИНЦИПИТЕ, КОИТО СТОЯТ В ОСНОВАТА НА МЕТОДА НА ШЕСТТЕ СТЪПКИ

Тук ще обсъдим най-важното нещо, което можете да направите, за да подобрите социалните си умения, и как да насочите чувствата си така, че да работят във ваша полза, а не срещу вас.

3 ШЕСТТЕ СТЪПКИ – ПРОГРАМАТА

Аз ви казвам точно какво да правите и как да го правите, за да излезете навън и да срещнете жените, които искате, по най-ефективния възможен начин. Шестте стъпки очертават ясен път, по който да тръгнете, дори ако ви е изключително трудно да разговаряте с непознати.

Като практикувате Шестте стъпки, можете да се научите да предприемате действия, които ще ви помогнат да срещате жени всеки ден.

Част 1

КАК ИЗГЛЕЖДА УСПЕХЪТ?

ПРОФИЛИТЕ НА КЛИЕНТИТЕ

Въпреки че основната цел на метода „Шестте стъпки“ е една и съща за всички – да ви помогне да започнете разговор с жени, които не познавате – всеки от вас ще има собствено определение за успех.

В тази секция клиенти, които са преминали през „Метода на шестте стъпки“, отговарят на въпроса: как изглежда успехът?

Ето техните истории.

ПАРКЪР

В началото на третата си година в юридическия факултет Паркър седеше в един бар със своя състудент от Нюйоркския университет Майк и се оплакваха от липсата на успех при жените.

Барът беше препълнен със студенти и беше толкова шумно, че почти трябваше да викат, за да се чуят един друг.

„Трябва да бъдем по-агресивни с жените“, каза Паркър. Майк се съгласи. Техният приятел Роб се срещаше с много жени, но не и Паркър с Майк.

Две привлекателни жени влязоха през входната врата и едната от тях погледна Паркър. Той си помисли, че трябва да й заговори, но не се чувстваше способен да го направи. Докато жената изчезваше с приятелката си в тълпата, той се надяваше Майк да не е забелязал, че са си разменили погледи.

Откакто се беше разделил с приятелката си шест месеца по-рано, срещите с момичета бяха трудни за Паркър. Но проблемите му не започнаха оттам.

Паркър е израснал в строго семейство. Родителите му са имигранти от Индия и са много взискателни. Ако получи перфектно бележник, с изключение на едно А минус, единственото, за което ще чуе, е А минусът. Тяхната строга система го караше да разглежда всичко, което прави, от „милион различни ъгли“.

Паркър ходеше в гимназия само за момчета. Бяха го канили на домашни партита, но той не можеше да се почувства на място. Хората се напиваха и флиртуваха, но с него това не се случваше. Не знаеше защо.

Когато постъпи в колежа, Паркър успя да си намери приятелки. „Но никога не можех да направя първата крачка“, разказва той. „Не можех да им кажа какви са чувствата ми към тях, защото мислех, че ще се изплашат.“

Понякога се напиваше с някоя жена и пак не правеше първата крачка. „Аз

когато погледна назад, осъзнавам, че вероятно са ме харесвали. Но тогава не го осъзнавах, защото си мисля, че не съм привлекателен. Не съм много висок.

„Всеки изпитва това усещане за трепет“, казва Паркър. „Но аз бях парализиран в присъствието на жени. Чувствах се като неудачник.“

За Паркър имаше връзка между възприятието му за себе си и неспособността му да започне разговор с жени. Мислеше, че има нещо нередно в него. „Понякога ми беше по-лесно да оправдая неуспеха си, когато другите момчета бяха по-високи от мен“, казва той. „Но ако не бяха, беше по-трудно да го оправдая.“

До 23-годишна възраст Паркър е имал само две приятелки. И в двата случая той е излизал с тях в продължение на седмици, преди *те* да направят първата крачка към интимна връзка с *него*. „Освен ако някоя жена не ми хванеше там“, каза Паркър, „не смятах, че имам шанс с нея.“

Беше седмица след Свети Валентин, когато Паркър седеше в кръчмата с Майк. Той стана и се промъкна през тълпата, за да си вземе питие от бара. Докато плащаше сметката, забеляза жената, която беше видял по-рано, да стои зад него с приятелката си.

„*Уау, това е моят шанс*“, помисли си той.

Сърцето му заби. Взе бирата си и се обърна. Погледна я. Тя го погледна. Имаше чувството, че целият бар замлъкна.

Гърлото му се сви. Умът му се изпразни.

Единственото, което успя да направи, беше да се промъкне покрай нея и да се върне при Майк на дървената маса.

Когато напусна бара, беше 2:30 сутринта. Вървеше сам към дома, чудейки се защо не беше успял.

На следващата сутрин Паркър откри в интернет „Метода на шестте стъпки“. През осемте седмици, в които работи с мен, той установи, че „Методът на шестте стъпки“ променя живота.

„Преминах от състояние на уплаха и скованост“, казва Паркър, „към осъзнаването, че започването на взаимодействия не е толкова лошо, колкото си мислех. Ако можеш да го правиш като рефлекс, с времето получаваш резултати. Никога не съм очаквал, че това е възможно. Не мога да опиша колко шокиращо беше това за мен.“

Паркър има около 15 взаимодействия седмично с жени, които не познава, в супермаркети, паркове, молове и книжарници. Но успехът му варира значително.

Преди седмица в супермаркет Паркър забеляза жена с приятелката си, които дегустираха безплатни проби от нар. Той се приближи до една от жените и попита дали плодът е вкусен.

„Да, доста е добър“, отговори тя. Паркър го намери за горчив, не можа да се сети какво друго да каже и си тръгна. Пет минути по-късно мина оттам и забеляза, че те все още са там.

Трябва да се върна и да видя какво ще стане, помисли си той. *Нямам какво да губя.*

Той се приближи до щанда с плодове и каза: „Тези нар не са толкова добри. Горчиви са.“

„Предпочитам да са горчиви“, каза жената с усмивка. „Така ни харесват плодовете в Дания.“

„От Дания, а? Ето защо имате такива забавни акценти.“ Те

избухнаха в смях.

„Колко време ще сте в Ню Йорк?“, попита

Паркър. „Само за тази седмица.“

Оказа се, че жената отсядаше на Блийкър Стрийт, близо до него. Тя му каза, че се опитва да намери нещо забавно, което да прави през уикенда.

Паркър получи нейните координати и уговори среща след петминутен разговор, въпреки че в началото се чувстваше притеснен да говори с нея.

„Сега това се случва постоянно“, казва Паркър.

Приблизително веднъж седмично той излиза на среща с нова жена. Откакто е започнал да прилага „Метода на шестте стъпки“, Паркър е довел около 20 жени в апартамента си, обикновено по време на втората или третата среща. Три от тях бяха от неговия социален кръг – курсове, работа, социални дейности или приятели на приятели. Останалите бяха жени, с които е разговарял на публични места. Той дори получи телефонния номер на модел *от „Плейбой“*, която срещна в книжарница.

„Щях да лъжа, ако кажех, че всяка жена ми дава номера си“, казва Паркър. „Но всеки ден се учудвам колко добре ми се получава. Когато съм в добро настроение, просто се приближавам до някоя жена и тя веднага започва да флиртува с мен. Не би трябвало да ме изненадва, но все пак ме изненадва.“

Методът „Шестте стъпки“ не премахна напълно съмненията на Паркър в себе си. Когато говори с привлекателна жена, той все още понякога се съмнява в себе си и се притеснява от височината си. Но „Шестте стъпки“ му дадоха възможността да общува с красиви жени, за които някога е смятал, че са извън неговия обсег.

„Да започнеш разговор е различно от това да спиш с жени и да влезеш в връзка. Но да можеш да започнеш разговор е голяма първа стъпка.

„Никога не съм мислил, че мога да се приближа до секси жена и да имам шанс тя да бъде приятелска. Сега гледам на света с нови очи.“

ТОД

Когато Тод дойде при мен за първи път за коучинг, беше на 23 години и никога не беше имал приятелка. Това го притесняваше.

Много от приятелите на Тод вече бяха женени и имаха деца. Те се учудваха, че той все още не е имал сериозна връзка.

„Винаги се събирах с момчета, които имаха приятелки“, ми разказа Тод. „Пиехме, играехме билярд или ходехме на кино. Другите момчета имаха приятелки или бяха между две връзки. Аз бях момчето, което просто нямаше приятелка. Не чувствах, че мога да се разбирам с хора, които имаха жени в живота си. Те изглеждаха толкова по-напреднали от мен. За какво можех да си говоря с тях? Тези момчета имаха толкова повече опит от мен.“

Израснал с двама по-малки братя в Чикаго, Тод никога не беше около жени. Можеше да се шегува и да излиза с момчета, но с жените се чувстваше неудобно и странно.

В гимназията, когато разговаряше с момичета, сякаш винаги губеше нишката на разговора. В особено напрегнати моменти той просто замлъкваше, търсейки напразно подходящите думи.

В колежа успя да заговори с една жена, която видя в коридора между часовете. Както Тод, тя беше рускиня и висока – 190 см. Изискваше цялата му сила, за да я попита за телефонния й номер.

Тод най-накрая я покани в университетския бар заедно с приятеля си. Тя прекара време с него, но той не можа да направи следващата стъпка. „Страхувах се да не загубя това, което имах – а то беше нищо. Чувствах, че всички ме гледат. Бяхме в един клас. Не дай Боже някой от класа да разбере, че тя ме е отхвърлила.“

Тод, който е висок 188 см, смята, че ръстът и външният му вид никога не са му помагали. Акнето от юношеството му е изчезнало, но лицето му все още е покрито с белези.

„Никога не съм имал жена, която да ми направи комплимент или да започне да говори с мен заради външния ми вид. Някои жени казваха: „О, висок си“, но това не водеше до нищо.“

Приятелите на Тод от колежа се опитваха да му помогнат, но само да стигне до момента на „Здравей“ винаги му се струваше като битка. Да говори с жени на партита беше мъчение. „Не бях добър в това да запазя хладнокръвие. Усещах, че между нас има желязна стена. Чувствах как сърцето ми тупти.“ След това се самообвиняваше за това, което е могъл да направи по друг начин.

Отново и отново приятелите му казваха, че трябва да направи първата крачка, за да стигне до секс с жени.

Докато излизаше с приятелите си, той получаваше телефонни номера от жени, но никога не успяваше да си уреди нито една среща.

„Ако някоя жена ме видя с приятелите ми, бях убеден, че си мисли: „Има четири готини момчета и Тод.“ Чувствах се по-нисш в много отношения. За мен беше невъзможно да се превърна в привлекателен мъж.“

Тод смяташе, че не притежава социалните умения, необходими за да си намери нови приятели или да се включи в различни социални кръгове. Освен това не искаше да излиза с хора само за да привлече жени в живота си. Искаше да се запознава с жени по свой собствен начин.

В един момент след колежа Тод реши да вземе нещата в свои ръце. Беше гледал телевизионно предаване за това как да започваш разговори с жени и реши да излезе и да види какво може да направи. Въоръжен с няколко реплики, той отиде до най-оживената жп гара в Ню Йорк. Виждаше как една след друга минават жени, но извинение след извинение го обърквaше.

Накрая, след час и половина разходка, той заговори една жена, която минаваше през гарата. Той дори не успя да изрече всички думи, преди тя

да се обърне и да си тръгне.

Точно по това време Тод ме намери и започнахме да работим заедно. Той се хвърли в коучинга, но чувстваше, че има много пречки.

„От самото начало имах чувството, че започвам от изостанала позиция. Бях спал само с две жени. В главата ми се чуваха гласове, които ми казваха просто да си тръгна. Но излизането навън и прилагането на „Шестте стъпки“ промени всичко това за мен.“

Най-важният аспект за Тод беше, че методът „Шестте стъпки“ беше разделен на „много, много малки стъпки“. Той не усещаше голям натиск да се представя добре по време на всяко взаимодействие.

„Преди бях много мотивиран и изпълнен с енергия“, казва Тод. „В крайна сметка правех това, което правят „уикенд воините“. Излизах в нощен клуб и се опитвах да се случи нещо. Вместо това, когато преминах през „Метода на шестте стъпки“, бавно се включих в него и се почувствах много по-добре. Резултатите бяха трайни. Сега разговарям с голям брой жени на постоянна основа и това направи огромна разлика в резултатите ми. Сега това е навик.“

За Тод най-важното е, че поема инициативата. „Чувствам се много по-удобно, когато разговарям с жени. Чувствам се много по-спокоен. Когато сега видя жена, не си мисля, че тя няма да се интересува от мен, или че има гадже, или нещо подобно.“

Откакто прилага „Шестте стъпки“, Тод започва да си урежда срещи много по-редовно, отколкото преди. Повечето жени, с които е излизал, са били непознати, които е срещал на улицата, в книжарници, барове или клубове.

С напълно непозната жена възможностите са почти безкрайни, казва той, защото може да насочи разговора в желаната от него посока. „Това е като да започнеш от нулата“, казва той. „Правиш го по свои правила, по свой начин.“

Седем месеца след като премина през програмата, Тод срещна първата си приятелка. Беше в метрото, когато я видя – миниатюрна жена с боядисана в русо коса.

Първоначално се поколеба. Тя направи първата крачка, като го попита за

посоката.

„Знаех, че не ме пита за посоката, защото бях тренирал с толкова много жени преди това. Имах чувството, че й харесвам. Бях напълно сигурен, че иска да поговорим малко.“

Тод получи номера ѝ онзи ден във влака. Разменяха си съобщения и се срещнаха на среща няколко дни по-късно. Оттам нататък той пое инициативата.

Връзката не се получи. Разделиха се няколко месеца по-късно. Но като цяло това беше положително преживяване.

„Дори и сега“, казва Тод, „се привличам към връзките. Искам да го преживея

отново.“ Понякога все още се губи в анализи и размисли.

„Все още изпитвам известно безпокойство, но то е далеч от това, което беше“, казва Тод. „Не мога да си спомня кога за последен път съм усещал сърцето си да бие от претоварване. Сега съм по-склонен да предприемам действия. Има конкретни стъпки, които мога да предприема, за да продължа напред.“

КРИС

Когато седнах с Крис на първата ни сесия, той беше облечен в костюм и вратовръзка. Току-що се беше върнал от среща с бизнес партньора си. С голямо удоволствие ми показваше слайдове за новия си бизнес на iPad-а си.

Крис искаше да се чувства по-уверен в общуването с жени. Но по-важното беше, че искаше да разшири социалния си кръг. Искаше да бъде по-общителен човек.

„Виждах хората около мен да се срещат с приятели и да създават връзки“, казва Крис. „Аз никога не успявах да го направя. Имах приятели, но никога не успявах да се свържа с тях по начина, по който виждах, че го правят другите ми приятели.“

Крис, на 31 години, е едър, с големи очи и поддържана брада. Това, което му липсва като конвенционална привлекателност, той компенсира с ентусиазъм и автентичност.

„Преди две седмици заведох родителите си на вечеря“, разказва Крис. „Те са затворени хора. Прекарват цялото си време вкъщи, без да общуват с никого, просто си стоят сами. В ресторанта беше като че ли са били затворени в капсула на времето в продължение на 48 години. Сякаш не разбираха как функционира светът. Поръчваха храна от менюто, сякаш това беше нещо ненормално. Отиват на почивка сами. Всичко правят сами. Никога не създават социални връзки. Това ме плаши до смърт. Не искам да бъда такъв.“

Крис е израснал като единствено дете. Когато навърши тийнейджърска възраст, заболявания в семейството го принудиха да поеме ролята на грижовник. През по-голямата част от юношеството си той поемаше роли, които го караха да се грижи за всички останали, но не и за себе си.

В гимназията Крис последва стъпките на чичо си, авиационен инженер, и се потапя в науката. Излизаше с момичета, които срещаше в часовете или чрез приятели, но чувстваше, че връзките му са по-скоро плод на

случайността, отколкото на избор. Жените, с които се свързваше, бяха или емоционално отчуждени, или прекалено нуждаещи се.

Искаше да промени това, но рядко поемаше инициативата да го направи, защото взаимодействията му с жените винаги изглеждаха обречени на провал.

„Бях на нула с всяка жена, към която се приближавах“, казва Крис. „В бара ми отнемаше час, за да събера достатъчно кураж да заговоря с някого.“

Ако й предложеше да й купи питие, тя приемаше, а след това си тръгваше. Ако някоя жена все пак заговори с него, той се чувстваше като на въже. Не знаеше какво да каже и можеше да падне.

„Стаята бавно започваше да ме задушава“, казва той. „Исках просто да се скрия в някоя дупка. Знаех, че ако наистина харесвам някого и й заговоря, ще объркам нещата. Ще изглеждам зловещ и несигурен. Това те кара да не искаш да говориш с никого. Просто се изключваш напълно от уравнението.“

Година преди Крис да започне да прилага „Метода на шестте стъпки“, приятелката му го изневери. Тъй като нямаше много избор, той продължи да остава с нея. В продължение на осем месеца това беше истинска борба с нея – непрестанно прехвърляне между него и другия мъж.

„Нямах никакъв контрол“, разказва ми той. „Знаех, че нещо трябва да се промени, защото никога повече не исках да се озова в такава ситуация.“

„Навърших 30 години и си казах: това е глупаво. Ти си възрастен човек. Трябва да поемеш контрол над всеки аспект от живота си, който те спира.“

Гледайки социалното си положение, той смяташе, че няма причина нещо да го спира.

„Въпросът е да разбереш неизвестното“, казва той. „Знаех, че ако приема енергията, която ме спираше, това ще ми донесе десетократна полза.“

В началото на „Метода на шестте стъпки“ най-голямото притеснение на Крис беше дали ще успее да направи програмата своя, така че да не изглежда като по сценарий, насилствена или фалшива. Искаше да изглежда искрена. Скоро разбра, че това не е проблем.

„Всеки път, когато говоря с някой нов“, казва той, „е напълно различно. Структурата е същата, но взаимодействието винаги е различно. Прилича на игра на баскетбол. Всеки път, когато стигнеш до линията, можеш да стреляш. Но няма два изстрела, които да са напълно еднакви. Става забавно.“

До края на курса той правеше неща, които никога не е очаквал. Сега Крис разговаря с около десет жени всяка седмица. И взаимодействията изглеждат искрени.

„Сега, когато отивам да говоря с жена, се чувствам енергичен, щастлив и развълнуван, а не се насилвам психически. Мисля си: „Добре, да видим какво ще стане.“ Сякаш съм на върха на влакчето в увеселителния парк, точно преди спускането.“

Последния път, когато Крис беше в книжарница, видя една „страхотна“ жена, която разглеждаше книги за шиене. Имаше тъмна къдрава коса, маслинова кожа и беше облечена модерно – точно типът, който му допада.

Крис искаше да говори с нея, но се колебаеше. Затова реши да я попита за препоръка за книга и след това да си тръгне. В крайна сметка разговорът им продължи 20 минути.

„Почти не успях да я накарам да млъкне“, казва той и се смее. „Тя беше искрено щастлива да разговаря с мен. Можеше просто да каже: „Не знам никакви добри книги“ и да си тръгне. Но тя продължи да говори. И да говори.

„Никога не бих си представил, че ще направя нещо подобно, преди да премина през „Метода на шестте стъпки“, казва той. „Нито дори и отдалечено.“

През последните няколко месеца Крис ходи на две или три срещи месечно. Той смята, че способността му да се запознава с жени е допринесла за по-здравословни взаимоотношения. Той също така откри, че разговорите с непознати му позволяват да упражнява социалните си умения в ситуации, в които залогът не е толкова голям.

„Много по-лесно е да се упражнявам върху непознати, които никога повече няма да видя“, обяснява Крис. „Този метод от шест стъпки ми даде възможност да се провалям там, където

това нямаше значение. Това беше чудесна възможност да си кажа: „Ей, няма значение дали този човек ще си тръгне или ще се ядоса на мен. Трябва да направиш няколко опита. Няма бейзболист, който да е невероятен още при първия си опит на батата.“

Като упражняваше социалните си умения с непознати, Крис откри, че е по-„симпатичен“.

Крис наскоро се свърза отново с една жена, с която беше излязъл на среща преди две години.

„Тя беше изумена от моята увереност и от това колко забавен бях. Тя каза – и това е истина – „Не знам защо не беше такъв първия път. Наистина щях да ти се обадя.“

Крис наскоро се записа на курс по йога и се сприятели с цялата група. Всички ще излязат на по питие следващата седмица. „Това са 12 души, точно от студиото“, казва той.

Крис се записа на боулинг във вторниците. „Не само че всички в отбора сме приятели, но вече сме приятели и с всички хора на съседната писта. Станахме една голяма група. Методът „Шестте стъпки“ ми даде възможност да създам тези връзки. Искам да правя това навсякъде, където отида. Става пристрастяващо.“

„Не става въпрос да спиш с колкото се може повече хора“, казва Крис. „Отворен съм към много различни видове връзки, за които в миналото никога не бих си помислил. Преди шест месеца никога не бих заговорил с непознат. Става все по-лесно и с практиката ще става още по-добре.

„Все още работя върху себе си“, заключава Крис, „но съм много по-добре, отколкото бях преди.“

***

Независимо дали целта ти е да се запознаеш с колкото се може повече жени, да намериш една специална жена или просто да станеш по-

общителен, първата стъпка е да започнеш разговор.

Всеки човек, който преминава през „Метода на шестте стъпки“, е различен. Всеки мъж има свои силни страни и свои предизвикателства. Всеки има своя история и начин на действие.

За някои простото умение да започват разговори с жени ще бъде достатъчно. За други това ще бъде първата и най-важна стъпка.

„Ние сме създадени, за да имаме пълноценен социален живот“, казва бившият ми клиент Сачин. „Ние сме социални същества.“

И като социални същества, да се научим да общуваме с другите е най-важната стъпка, която можете да направите за собственото си овластяване.

Част 2

ПОЗВОЛЕТЕ НА ТЯЛОТО СИ ДА СЕ НАУЧИ

ПРИНЦИПИТЕ, КОИТО СТОЯТ В ОСНОВАТА НА МЕТОДА НА ШЕСТТЕ СТЪПКИ

1. ЗАЩО НЕ МОЖЕТЕ ДА СЕ ОТЪРВЕТЕ ОТ ТОВА УСЕЩАНЕ

„*Това е гениално*“, помислих си, докато прелиствах страницата.

Най-накрая всичко започваше да придобива смисъл. Тази книга съдържаше отговорите. Тя обясняваше всичко, свързано с жените, толкова ясно.

Седях в апартамента си и четях. И четях.

Всичко изглеждаше толкова умно. Направи това. Кажи онова. Как може да не й хареса тази реплика? Беше адски забавно. Накара ме да се смея, защо тогава да не накара и нея да се смее?

Почувствах прилив на енергия. *Мога да го направя*, казах си.

Излязох от входната врата на апартамента си и слязох на улицата.

Един блок по-нататък стигнах до едно кафене. Погледнах през прозореца и я видях. Беше невероятна. Седеше и четеше, облечена в прилепнали дрехи.

Това беше моят шанс. Но изведнъж нещо не ми се струваше наред. *Нищо* не ми се струваше наред.

Хиляди извинения нахлуха в съзнанието ми. Краката ми изтръпнаха. Чувствах как сърцето ми тупти в гърдите.

Преди минути всичко изглеждаше перфектно. А сега всичко беше различно.

***

Вземаш книга и четеш за някаква страхотна концепция, стратегия или начален реплика, които да ти помогнат да се запознаеш с жени. Концепцията звучи като нещо, което можеш да направиш. Възбуждаш се. Не можеш да чакаш да я изпробваш. Този път успехът изглежда сигурен.

След това излизаш от вратата, виждаш жена, която те интересува, и всичко се променя. Краката ти не се движат. Между вас има тухлена стена. Ти си парализиран от мисълта да се приближиш до нея и да отвориш уста.

Всичко изглеждаше толкова добре на хартия. Репликите изглеждаха толкова

умни. Планът изглеждаше толкова ясен. Но *тялото* ви не го приема.

Изглежда, че би трябвало да успееш да измислиш нещо, което да ти помогне да се отървеш от тези чувства. Но чувствата, които възникват в момента на

действието, са *неволеви*. Нямате съзнателен контрол над тях.

Представете си следния сценарий. Вървите по тротоара и стигате до пешеходна пътека. Замислени сте и забравяте да проверите дали има движение, преди да пресечете улицата. Точно когато стъпвате на улицата, автобусът надува клаксона. Без да се замислите, скачате назад. Сърцето ви тупти, докато автобусът профучава на сантиметри от лицето ви.

Инстинктивната ви реакция току-що ви спаси живота. Мигновено, мощно и без колебание мозъкът ви пое контрола над тялото ви и ви издърпа на безопасно място.

Този основен механизъм за оцеляване е примитивен. Той е първото поведение, което се е развило при животните. От едноклетъчните протозои до най-интелигентните същества на Земята, никоя друга склонност не служи на организма толкова мощно, колкото волята му да оцелее при възприемана заплаха. Без инстинкта да предприеме незабавно избягващи действия в опасни ситуации, организмът би загинал.

Реакцията ви да се отдръпнете от автобуса е била задействана в най-вътрешната част на мозъка ви, където се регулират други функции като глада и сексуалните импулси. Тази част от мозъка често се нарича „рептилен“ мозък, защото се е развила много преди външния мозък.

По-големият външен мозък при хората отговаря за висшето мислене и разсъждение, като езика и смятането. Когато играете шах, използвате външния си мозък, за да мислите логично за следващия си ход. Този тип мислене е относително бавен.

Но когато излезеш на улицата и видиш идващ автобус, тялото ти реагира *незабавно*, почти като рефлекс. Тъй като реакцията изисква незабавност, тя трябва да е *неволева*. Логичното, съзнателно мислене е твърде бавно, за да те спаси от автобуса. Вие не *решавате* да се чувствате по определен начин, когато автобусът идва към вас. Вместо това *тялото* ви реагира. Вашият „рептилен“ мозък предизвиква верижна реакция, която ви кара да се чувствате изключително некомфортно. Това ви подтиква да предприемете незабавни действия за избягване, процес, над който нямате съзнателен контрол.

СОЦИАЛНОТО ИЗМЕРЕНИЕ

Изглежда, че да стоиш в парка и да обмисляш дали да поздравиш една жена е съвсем различна ситуация от това да излезеш на пътя пред идващ автобус. Въпреки това мозъкът ти възприема социалното взаимодействие като рискована ситуация и в тялото се задейства подобен процес.

Човешките същества са еволюирали като социални същества, защото това е било от полза за нашето оцеляване. През по-голямата част от нашата еволюция хората са живели в племена, ловувайки и събирайки в дивата природа. Животът в групи е имал много предимства. Можели сме да работим заедно, за да си набавим храна, облекло и подслон. В многочислеността е имало сила, което е означавало безопасност от хищници и заплахи от други хора. В групите е имало повече възможности за чифтосване.

Макар че животът в група е от полза за оцеляването, той създава и проблеми. Какво се случва, когато неизбежно възникне конфликт между отделни членове на групата? За да функционира, групата трябва да остане сплотена въпреки вътрешните конфликти.

В епохата на ловците и събирачите конфликтът с друг индивид можеше да представлява заплаха за оцеляването. Хората инстинктивно реагират на заплахите с две основни поведения: борба или бягство. Ако индивидът смята, че разполага с достатъчно сила и ресурси, той може да остане и да се бори. Ако смята, че не може да спечели, той бяга на сигурно място. Нито един от тези варианти не е оптимален за груповия живот. Вътрешните конфликти изразходват ценна енергия, която би могла да бъде използвана по-добре за събиране на храна, отглеждане на малките и укрепване на групата. Бягството също е проблематично. Ако член на групата я напуска всеки път, когато възникне проблем, групата ще отслабне и в крайна сметка ще се разпадне.

Ето защо при индивидите се е развила трета поведенческа опция, която ограничава реакциите на борба и бягство, преди те да се превърнат в проблем за групата. Тази опция е „вътрешното инхибиране“. Индивидът може да е склонен да предприеме действие, но автоматичен вътрешен

спирачен механизъм го парализира. Това поведение е от решаващо значение за запазването на сплотеността на групите.

В продължение на стотици хиляди години инхибицията се налагала в групите чрез

опустошителна санкция: изгнание. Възможността да бъдеш изхвърлен от групата беше – и все още е – мощен инхибитор срещу предприемането на действия, считани за неподходящи от групата. Обидно поведение, като изразяване на сексуален интерес към неподходящ човек, може да доведе до катастрофални последствия за нарушителя.

В *книгата „Егалитаристите: човекът и шимпанзето*“ антропологът Маргарет Пауър коментира силната нежелание на съвременните ловци-събирачи да застрашават социалното си положение в групата.

„Наказанието чрез изгнание е изключително ефективно в човешките общества, които са организирани около положителни социални взаимоотношения“, обяснява Пауър. Дори временното изгнание се възприема от съвременните коренни народи като физически и емоционално „непоносимо“.

В днешно време да заговориш непозната жена носи незначителен риск, дори и ако не се получи добре. В град с милиони жители е малко вероятно да видиш този човек отново. И все пак примитивната част от ума ти все още възприема това действие като опасно, като социално неподходящо. Умът ти изпраща сигнали: „Това не е безопасно. Застрашаваш позицията си в групата.“ Умът ти ефективно възпира поведение, което се възприема като заплаха за оцеляването ти. И ти нямаш контрол над тази реакция.

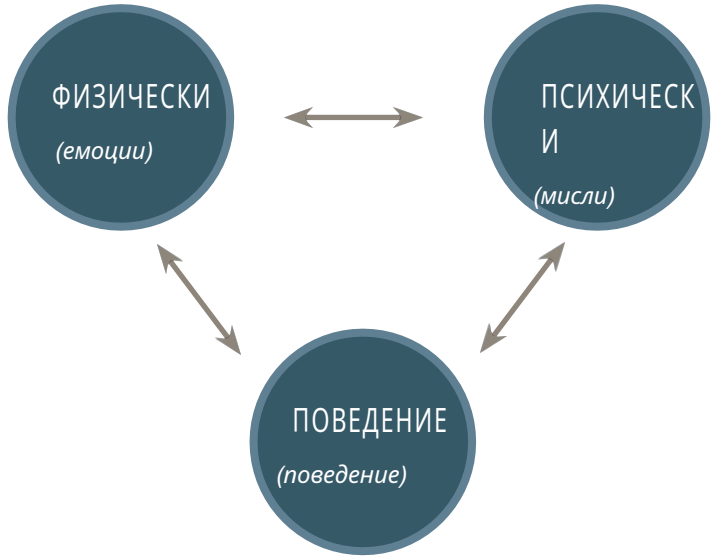
РАЗБИРАНЕ НА МИСЛИТЕ И ЧУВСТВАТА

Когато възприемате дадена ситуация като опасна, умът и тялото ви се влияят по три основни начина:

ФИЗИЧЕСКИ. Сърдечната ви честота се увеличава, дишането ви се ускорява и усещате напрежение в гърдите. Емоциите се изразяват и изпитват чрез телесни усещания, като „пеперуди“ или чувство на страх.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИ. Това обикновено се проявява под формата на тревога. В съзнанието ви се появяват автоматични мисли като: „Ще се изложа“. Измисляте си оправдания защо не трябва да предприемете действие, като например: „Има твърде много хора наоколо“ или „Изглежда, че тя не иска да говори с никого“.

ПОВЕДЕНЧЕСКИ. Когато възникват мисли и чувства, това се отразява на поведението ви. Може да се почувствате като парализиран, неспособен да се приближите до една жена и да разговаряте с нея. Ако ви представят на привлекателна жена, може да забележите, че говорите прекалено бързо, прекалено тихо или прекалено съгласявате с всичко, което тя казва. Може да установите, че не сте способни да влезете в сексуален контакт с нея, дори когато възможността е точно пред вас.



Промените във физическото и психическото състояние често се наричат „възбуда“. Това не означава непременно *сексуална* възбуда; по-скоро се отнася до активиране на биологични механизми, които подготвят тялото за някакъв вид действие.

Физическото и психическото възбуждане са автоматични. *Опитът да не изпитвате физическо и психическо възбуждане не дава резултат. Всъщност, това може да вложи нещата.*

Когато се заемате с действие, в тялото ви неизбежно възникват чувства. Ако се опитвате да не усещате тези чувства, има по-голяма вероятност да ги тълкувате като сигнал, че нещо не е наред или че ще се провалите. Това може да предизвика негативни мисли в ума ви. „Това няма да се получи“, може да си помислите. Тези мисли могат да активират още по-неприятни усещания в тялото ви. Това се засилва в един кръговрат, докато не бъдете претоварени от мисли и чувства. С всеки изминал момент вероятността да предприемете действие намалява все повече.

Опитът да мислиш или да не мислиш определени мисли също не дава резултат. Не можеш да се убедиш да повярваш в нещо, за което знаеш, че не е вярно. Независимо колко усилено се опитваш да повярваш, че слоновете могат да летят, няма как един ден да се събудиш и искрено да повярваш в сърцето си, че слоновете могат да летят. По същия начин не можеш да се убедиш да не мислиш негативни мисли.

Мислите и физическите усещания, които възникват по време на социалните взаимодействия, по същество са извън вашия контрол. Това може да ви се стори лоша новина, но всъщност е и *добра* новина. Престанете да се тревожите за това. Отпуснете се. Приемете го. Каквото и да чувствате, просто го изживейте. Каквото и да мислите, просто го помислете.

Вие не се опитвате да *промените* това, което чувствате или мислите. Не можете да поемете ангажимент да не изпитвате определени чувства или да не мислите определени мисли. Но можете да поемете ангажимент да предприемете малки, управляеми *действия,* за да станете човекът, който искате да бъдете.

✱ ПРИНЦИП № 1:

Мислите и чувствата, които възникват по време на

социални взаимодействия, са автоматични и неволни. Опитът да не ги изпитвате не работи.

2. КАК ДА СПРЕШ ДА СЕ ОПИТВАШ И ПРОСТО ***ДА ПРАВИШ***

Първият път, когато успях да общувам с жена сам, имаше 20 неща, които можех да направя по друг начин. Но нищо от това не беше важно. Важното беше, че предприех действие.

Този ден в парка направих нещо, което промени всичко: спрях *да се стремя към определен резултат*. Вместо да се опитвам да я накарам да ме хареса, реших просто да се приближа до нея и да ѝ кажа, че искам да си поговорим. Като преместих фокуса от стремежа към конкретен отговор към простото действие, приех всеки възможен изход.

През следващия месец просто се упражнявах да предприемам действие. Вместо да мисля какво ще проработи и какво няма да проработи, се опитвах да започвам по един разговор всеки ден. Това беше едно от най-трудните неща, които някога съм правил. Но беше и най-важното нещо, което направих, за да се чувствам по-уверен в социално отношение, дори и до днес.

Извършването на това едно действие всеки ден промени поведението ми в социални ситуации, без дори да се замислям за това. Тъй като бях се упражнявал да приемам всеки възможен изход, бях по-спокоен и уравновесен в присъствието на други хора. Хората, които не бях виждал отдавна, забелязаха промяна в мен. Една моя колежка сподели с друг колега, че изглеждам по-привлекателен, макар да не знаеше защо.

Все още изпитвах силно физическо и психическо възбуждение, докато разговарях с жени. Тези мисли и чувства не изчезнаха. Но нещо се промени за мен: придобих навика да излизам всеки ден и да предприемам действия спрямо жените. След известно време, въпреки че беше трудно, знаех, че ще мога да го направя отново. *Направих го вчера*, помислих си, *и мога да го направя отново днес*. Това промени всичко.

ПЪРВАТА СТЪПКА

Всички нови приятелства, съюзи и романтични връзки започват с това, че един човек поема някаква *инициатива*. Дори и инициативата да е малка или незабележима, някой трябва да „направи първата крачка“. Някой трябва да направи крачка напред и да изрази интерес към установяването на връзка.

Инициативата е първата стъпка, при която действате самостоятелно. Резултатът от това действие може да е несигурен. Всичко може да се случи. Другият човек може да реагира положително на това действие, а може и да не реагира. Но самата стъпка е това, което прави това действие инициатива.

Някои примери за социална инициатива:

- Да поздравите непознат в асансьора.
- Да си първият, който казва „добро утро“ на колега, когато той или тя минава по коридора.
- Вдигане на телефона и обаждане на приятел.
- Да изпратите на приятел SMS или имейл, ако не сте си говорили през деня.
- Да бъдете първият, който поздравява служител, когато влезете в магазин.

Социалната инициатива може да означава и преминаване на съществуващо социално взаимодействие на друго ниво. Вие „ескалирате“ връзката. Отново, резултатът може да е несигурен. Ето няколко примера:

- Да попитате таксиметров шофьор „Как сте днес?“, след като сте му казали къде искате да отидете.

- Да поканите приятел на обяд в края на разговора.
- Превръщане на вербалния разговор във физически чрез ръкуване, „хай-файв“ или потупване по гърба.
- Да вземете думата в група от хора.
- Когато съученик те попита как си, ти споделяш нещо лично за себе си, вместо просто да отговориш „добре“.
- Преминаване от платонична към сексуална връзка чрез целувка или държане за ръка.

Да проявиш инициатива в социален план може да бъде дори по-лесно. Може би решиш да отидеш сам на някакво събитие, нещо, което обикновено не правиш. Дори и да не говориш с никого на събитието, все пак „се излагаш“. Проявил си инициатива, защото си се поставил в социална ситуация, вместо да си останеш вкъщи.

И, разбира се, да започнеш разговор с жена, която не познаваш, е проява на социална инициатива. Ти активно пое инициативата да й заговориш, вместо пасивно да седиш и да се надяваш нещата „просто да се случат“ случайно.

ДА ВИЖДАШ СВЯТ НА ВЪЗМОЖНОСТИ, А НЕ СВЯТ НА ЗАПЛАХИ

Когато бях млад, се чувствах като експерт в много неща. Разбирах от физика, можех да поправям компютри, да играя шах и да програмирам синтезатор. Но когато ставаше въпрос за социални ситуации, имах чувството, че всички са експерти, освен мен. Изглеждаше, че всички имат по-добро усещане от мен за това, което е социално приемливо. Затова чаках другите да ме поздравят. Не говорех на непознати, освен ако не ме заговориха. И със сигурност

не бих се приближил до жена, за да разговарям с нея. Не исках да се натрапвам.

За хората, които виждат другите като по-социално умели, поемането на инициативата изглежда непостижимо. Ние възприемаме външния свят като заплашителен. Чакаме хората да поемат инициативата с нас. А ако все пак поемем инициативата, сме изключително предпазливи, търсейки признаци на отхвърляне, а не на успех.

Често, когато обучавам някой мъж и той започне разговор с жена, дори ако тя му се усмихва и е приятелска, той се връща и казва, че тя не го е харесала. Казвам му, че тя се е усмихвала през цялото време, но *той дори не осъзнава, че тя се е усмихвала.* Той е възприел тази ситуация като заплашителна. Вместо да забележи положителните сигнали, той е търсил признаци за отхвърляне, за да може да се предпази, преди да бъде отхвърлен.

Когато едно малко дете е в присъствието на родителите си или знае, че те са наблизо, то се чувства в безопасност. По този начин то насочва вниманието си към околната среда. То е свободно да изследва, да проучва, да си играе и да си намира нови приятели. Но когато родителите му си тръгнат, фокусът на детето е върху това да си възвърне чувството за сигурност, което му дават родителите. Вниманието му е насочено към това да се предпази. То става сдържано и вече не поема инициативата да проучва.

Инхибицията е мощен механизъм, който ви пречи да проявите инициатива в ситуации, които възприемате като опасни. Тя не само ви възпира да правите и казвате това, което искате, но и ви пречи да *измислите* какво да кажете и направите. Не става въпрос само за това, че не казвате каквото искате пред тази привлекателна жена – *а за това, че изобщо не ви хрумва какво да кажете*. *Умът ви се изпразва* и си мислите: *„Какъв идиот съм.“*

Но вие не сте идиот. Колко извинения измисля мозъкът ви, когато сте на път да говорите с нея? Вероятно един милион. В този момент сте брилянтни. И когато сте на другия край на града от тази привлекателна жена, може да се сетите за нещо брилянтно, което бихте могли да кажете. Не е, че сте бавни; просто сте били инхибирани в нейното присъствие.

Когато си в позната социална среда, се чувстваш по-спокоен. Бил си там и знаеш какво да очакваш. С близки приятели и семейство

можеш да си играеш, да се шегуваш, да разговаряш и да се забавляваш. Поемаш повече инициатива.

Когато се чувствате в безопасност, можете да „бъдете себе си“. Вие сте креативни, любознателни и любопитни. Слушате по-добре и учите по-добре. Вследствие на това действате по-разумно.

Непознатите представляват чужда социална среда. Когато за първи път се опитате да проявите инициатива в област, в която нямате опит, се чувствате несигурни за резултата.

Поради тази несигурност умът ви се бори с вас, изпращайки ви сигнали, че се излагате на опасност. Рискувате позицията си в групата.

Чувствата и мислите, които изпитвате в рискови ситуации, възникват автоматично. Не можете да се убедите логически, че светът е безопасен. Трябва да покажете на тялото си, че е безопасно, като правите постепенни стъпки навън и бавно изграждате вярата си в собствените си способности.

След като започнете да действате последователно, ще започнете да се чувствате по-уверени. Като предприемате многократно малки инициативи в непозната среда, ще започнете да откривате, че хората като цяло са положителни и че дори негативните резултати няма да ви навредят.

Това започва да променя възприятието ви за тази среда – от заплашителна към незаплашителна. Вие показвате на тялото си, отново и отново, че подобни действия няма да ви навредят. Вие пренастройвате отношението си към външния свят, сякаш той е безопасно и гостоприемно място – свят на възможности, в който да си намерите приятели, съюзници и любовници, а не свят на заплахи.

Щом започнете да възприемате света като по-малко заплашителен и да гледате на другите като на потенциални приятели, ставате по-малко сдържани. Чувствате се способни да проявявате повече социална инициатива. Способността да проявявате социална инициатива и свързаната с нея липса на сдържаност е най-важният израз – както за вас самите, така и за околните – на вашите чувства към света.

ФОКУСИРАЙТЕ СЕ ВЪРХУ ПОЕМАНЕТО НА ИНИЦИАТИВА, ПРЕДИ ДА СЕ ФОКУСИРАТЕ ВЪРХУ ***КАК*** ДА ПОЕМАТЕ ИНИЦИАТИВА

Когато мъж започне социално взаимодействие с жена, той често се фокусира прекалено много върху постигането на положителен резултат, вместо просто да се опита да предприеме действие. Това го кара да обмисля безброй възможности: всичко, което би могъл да каже, най-добрите начини да го каже, как тя може да отговори, как той ще реагира на нейния отговор и т.н., и т.н. И така, безкрай. Той се претоварва с мисли и изобщо не предприема действие.

Вместо това, трябва да пренасочите фокуса си от прекаленото мислене за *това как* да поемете инициативата към простото поемане на инициативата. Това ви позволява да започнете да приемате всички възможни резултати.

Един от начините да промените фокуса си е да си поставяте цели, основани на действието, а не на резултата. Например, вместо да си поставяте за цел да получите един телефонен номер всеки ден, поставете си за цел да питате за един телефонен номер всеки ден. Вместо да си поставяте за цел да накарате три жени да се усмихнат всеки ден, поставете си за цел да направите комплимент на три жени всеки ден. Постигането на първата цел зависи от реакцията на другите. Постигането на втората зависи единствено от вашите действия.

Методът на шестте стъпки представя поредица от инициативи. След това дава насоки за това как можете да изпълните тези инициативи, за да имате най-голям шанс за положителен резултат с другите хора.

Например, на стъпка 3 инициативата може да бъде да попитате непознат за пътя. Съветът може да е да говорите с висок глас, за да получите по-добър отговор. (По-късно ще обсъдим защо).

Поемането на инициативата е основният метод за подобряване на социалните умения. Начинът, по който поемате тази инициатива, е много по-малко важен. Ако поемете инициативата, като попитате за упътвания, и след това осъзнаете, че не сте говорили високо, това е наред. Най-важното е, че изобщо сте предприели действие. Невъзможно е да усъвършенствате начина, по който поемате инициативата, без първо да я поемете.

✱ ПРИНЦИП № 2:

Повтарящото се поемане на инициативата ви позволява да се научите да приемате всички възможни резултати. Начинът, по който поемате тази инициатива, е второстепенен.

3. МЕТОДЪТ НА ШЕСТТЕ СТЪПКИ

След като редовно поемах инициативата с жените, започнах да се чувствам по-добре в социални ситуации като цяло. Много неща се промениха за мен. Знаех, че мога да изляза почти всеки ден от седмицата и да срещна нова жена. Това ми даваше сила. Вече можех да предприемам действията, които исках. Това беше началото.

Единственият проблем беше, че все още се чувствах претоварен от мисли и емоции всеки път, когато разговарях с жена. Можех да започвам разговор всеки ден, но психическото и физическото ми възбуждане оставаше изключително силно, когато го правех. По-скоро ми се струваше като работа, отколкото като забавление. С течение на времето продължавах да търся по-ефективни начини да влизам по-лесно в разговори.

Пишех за своите преживявания, когато един ден един мъж се свърза с мен за коучинг. Маркъс, добродушен мъж с мек глас на около 40 години, беше посещавал семинари, за да преодолее неспособността си да се запознава с жени, но те бяха безрезултатни. Той не беше способен да говори дори с една жена, която не познаваше. Всеки път, когато се опитваше, той се заплиташе в лавина от съмнения в себе си, които го парализираха.

Докато слушах историята на Маркъс, се заинтригувах, защото бях чувал толкова много подобни истории. И аз бях изпитал същите силни емоции след първия си семинар и до голяма степен все още ги изпитвах. Затова реших да използвам това като възможност да стигна до същността на проблема – както на Маркъс, така и на моя.

Ако не беше способен да се приближи до привлекателна жена и да започне разговор с нея, какво беше способен да направи? Можеше ли просто да попита някоя жена за пътя или колко е часът? Можеше ли да разговаря с някого, към когото *не* изпитваше привличане? Можеше ли да стои *до* привлекателна жена?

Измислих по-малки стъпки за Маркъс и ги изпробвахме. Давах му кратки,

изпълними домашни задачи, които да прави между сесиите. В продължение на няколко седмици го карах да се приближава до привлекателна жена и да стои в близост до нея, без да й говори.

В същото време започнах да правя същите упражнения, които бях задал на Маркъс. Колкото повече предприемах тези малки инициативи, толкова по-добре успявах да се справям с мислите и чувствата си. Вече не се колебаех. Имах по-малко притеснения.

Започна да работи и за Маркъс. Всеки път, когато се връщаше, ми казваше колко много му харесва този процес.

Започнахме да работим върху следващата стъпка. Той трябваше да каже нещо просто на непознат – да попита за посоката или да коментира времето – и веднага след това да си тръгне.

Маркъс изпълняваше тези упражнения усърдно. С течение на времето аз удължих продължителността на взаимодействията му. Постепенно той започна да се включва в по-задълбочени разговори. Скоро той вече редовно водеше смислени разговори с жени.

НАПРЕЖЕНИЕТО И ИЗКУСТВОТО ДА ЗАПОЧВАШ ПОСТЕПЕННО

Когато се учите да поемате инициативата в социалните ситуации, има проблеми, ако правите твърде много твърде бързо. Дори ако сте в състояние да се принудите да се приближите и да кажете нещо на непознат, това може да има обратен ефект.

Когато възприемате дадена ситуация като заплашителна, но все пак се принудите да се включите в нея, изпадате в паника. Хората не се учат добре, докато са в паника. От друга страна, постепенният подход позволява това да бъде забавен и приятен процес, който ще искате да продължавате всеки ден.

Постепенният подход също така намалява напрежението.

Да речем, че някой ще ви удари в стомаха. Ръцете ви са задържани, така че не можете да блокирате удара или да се отместите.

Той отдръпва ръката си назад, за да ти нанесе удар в корема.

Какво правите?

Напрегнете коремните мускули. Подготвяте се за удара. Това е добре. Това е инстинктивна реакция, наречена *„подготвеност за удар*“. Подготвяте се за това, което възприемате като опасен удар.

Ако не сте напрягали коремните си мускули и сте останали отпуснати, ударът вероятно би увредил вътрешните ви органи. Когато напрягате коремните си мускули, те предпазват вътрешните ви органи. Мускулите ви образуват защитна обвивка.

Същото се случва и в социалния живот.

Виждаш привлекателна жена. Въпреки че мислите и чувствата те превземат, си решен да й заговориш. Затова се принуждаваш да го направиш.

В същото време очаквате лош резултат. Очаквате отрицателна реакция от нейна страна. Очаквате тя да се раздразни, да ви игнорира или нещо още по-лошо.

Ако ви отхвърли, това ще ви нарани. Може да мислите за тази среща дълго време. Може да ви преследва този спомен дни, седмици, дори години.

Този отказ е болезнен за теб. Той е равносилен на удар в стомаха. Затова чувстваш, че трябва да се защитиш психологически.

За да се предпазиш, започваш да *се подготвяш* за взаимодействието. Казваш си: *„Мога да поема удара. Мога да го направя. Ще боли, но ще го направя*.“ С други думи, подготвяш се психически.

Очакването на болката предизвиква напрежение, точно както когато сте напрягали коремните мускули, за да се подготвите за удара. Докато вървите към нея, изпадате в състояние на напрежение. Не *решавате* да изпитвате напрежение; то се случва автоматично.

Това състояние на самозащита е същото, в което изпадат хората, когато възникне конфликт. Ако трябваше да атакувате физически някого, щяхте

да се напрягате, за да се предпазите от вероятната реакция.

Разбира се, ти нямаш намерение да я нападаш. Искаш да бъдеш приятелски настроен. Но напрежението ти излъчва нещо враждебно към нея. Когато се приближиш към нея в напрегнато и отбранително състояние, тя го усеща. Това я кара да се напряга и да заема отбранителна позиция.

Ако вместо това можеш да бъдеш отворен, спокоен и забавен, тя ще те възприема по различен начин. Но е трудно *просто* да *се държиш* отворено, спокойно и забавно, когато се опасяваш от вредата, която тя може да ти нанесе. Тя усеща твоята предпазливост и затова се опасява от теб. Ти се защитаваш, затова и тя се защитава.

В резултат на това тя реагира негативно към теб. Тя не е отворена и приветлива ни най-малко.

Но ти си решен да научиш как да започваш разговор с жени, които не познаваш. Затова опитваш отново с друга жена, въпреки че си напрегнат.

И отново получаваш отказ.

Би било чудесно, ако просто преодолееш това, ако продължиш да го правиш, докато вече не те боли. Но колкото повече пъти се принуждаваш да общуваш с нея, като същевременно се предпазваш, толкова повече свързваш разговорите с жени с болезненото отхвърляне. Започваш да изграждаш силна психологическа реакция към тази дейност. Тази реакция е: *„Приготви се за болката. Ще го направя и ще ме боли."*

Като повтаряш това отново и отново и всеки път получаваш отрицателни реакции, ти внушаваш на тялото си, че трябва да се предпазваш, когато разговаряш с жени. Това те поставя в негативно състояние и води до повишаване на тревожността и появата на негативни мисли всеки път, когато се каниш да заговориш с жена. Това прави изключително малко вероятно да получиш положителни реакции от жените в близко бъдеще.

Как тогава да се научите да говорите с жени, без да бъдете отхвърлен? Възможно ли е изобщо това?

Отговорът, разбира се, е, че отхвърлянията и лошите взаимодействия са неизбежни. Когато учиш ново умение, неизбежно ще има и неуспехи. Но

това, което не искаш, е *повече отхвърляния, отколкото можеш да понесеш*. Искаш да избегнеш да се претоварваш с негативни чувства. Искаш да избегнеш да се хвърляш

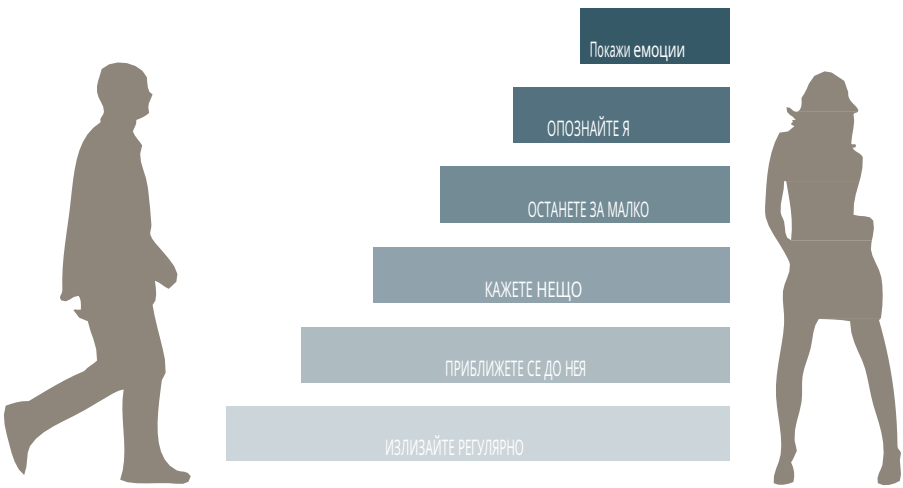
да се хвърлите в дълбоката част на басейна, преди да сте сигурни в уменията си да плувате. Вместо това е добре да започнете с малки стъпки и да преминавате към по-трудни задачи, като се стараете да останете възможно най-спокойни.

За да не се претоварвате, ще разделим „подхода“ на малки, важни стъпки. Ще можете да практикувате всяка от тези по-малки инициативи и в крайна сметка да ги овладеете.

Всяка малка стъпка ще бъде управляема. И всяка малка стъпка се основава на предходната.

Като предприемате по-малки инициативи в началото, ще откриете, че хората като цяло реагират положително – или поне не отрицателно – на вашите инициативи. Това е така, защото тяхната инвестиция е относително малка. Например, много по-малко вероятно е да получите отрицателен отговор, ако попитате непознат за пътя към Starbucks, отколкото ако го поканите на среща или го помолите да спи с вас.

С натрупването на положителни преживявания започвате да възприемате социалната среда като безопасно място и да очаквате положителни реакции от околните. Когато очаквате хората да се радват, че сте започнали разговор с тях, не ви е трудно да поемете инициативата.



МЕТОДЪТ НА ШЕСТТЕ СТЪПКИ

Сега преминаваме към сърцевината на „Метода на шестте стъпки“: самите стъпки. Първата стъпка е просто да стигнете до място, където има жени – да излезете от къщи. Ако не излизате редовно от дома си и не се озовавате в среда с други хора, е невъзможно да срещнете някого. Това е основата. Следващата стъпка е физически да се приближиш до една жена и да застанеш достатъчно близо, за да можеш да говориш с нея. Следващата стъпка е да отвориш устата си и да й кажеш нещо просто. След като овладееш всяка стъпка, преминаваме към следващата.

Като практикувате малки инициативи отново и отново, *тялото ви* свиква с всяка стъпка, преди да премине към следващата. Научавате се да приемате неизбежното възбуждане, което идва с несигурността на социалните взаимодействия – но с малки, управляеми стъпки, така че да не изпадате в паника.

Разделянето на взаимодействията на етапи не означава, че няма да изпитвате никакви тревожни мисли и чувства. Означава, че няма да се чувствате *претоварени*. Все пак ще изпитвате известно вълнение. Просто ще започнете да го изпитвате на малки, поносими дози. В идеалния случай ще бъдете „в зоната“ – ще предизвиквате себе си, но без да се претоварвате. По този начин тялото ви няма да се напряга толкова много и ще можете да се учите от взаимодействията си.

Най-големият препятстващ фактор за предприемането на действие е опитът да се направи твърде много наведнъж. Поради това вече не използвам термина „подход“, когато обучавам клиенти. Ще избягвам да го използвам и в тази книга. Да направите „подход“ предполага, че правите всичко наведнъж. Това предполага, че ще успеете или ще се провалите.

При „подхода“ залогът е твърде голям. Това е самолет, който се насочва към пистата. Или каца успешно, или се разбива ужасно. Всичко или нищо. В това няма радост.

Вместо това ще имаме *взаимодействия*. Някои от тях може да са кратки и незначителни. Други може да изискват по-голяма ангажираност от ваша страна. Но никое от тях не бива да ви кара да се чувствате, сякаш превишавате възможностите си.

✱ ПРИНЦИП № 3:

Най-голямото подобрение идва от последователното предприемане на малки, управляеми инициативи, а не от големи, претоварващи такива.

4. ТЕЗИ ЧУВСТВА МОГАТ ДА ВИ ПОМОГНАТ

Когато се опитва да прояви инициатива с жени, мъжът често изпитва претоварващи мисли и чувства. Първата му реакция може да бъде: как да *не* се чувствам така и да не мисля тези мисли?

Истината е, че известно възбуждане може да ви помогне да се представите по-добре, ако знаете как да го използвате. Най-добрите професионални спортисти знаят как да използват тези чувства, за да насочат енергията си. Вие също можете.

Първо, задайте си този въпрос:

Какво бихте направили, ако нямахте *никакви* проблеми да говорите с всяка жена навсякъде?

Представете си, че мога да кажа „абракадабра“, да махна с вълшебна пръчка и изведнъж да можете да започнете разговор с всяка жена, където и да е. Нямате никакви задръжки и не ви пука за отхвърляне или срам. Какво бихте направили? Как би се променил животът ви? С колко жени бихте разговаряли през деня?

Помислете конкретно за отговорите на тези въпроси.

- Бихте ли общували с жени по пътя за работа? На работа? По време на обедната почивка?
- Бихте ли общували с жени след работа или по време на извънработни дейности и социални събития?
- Бихте ли излизали специално, за да разговаряте с жени?
- През уикендите бихте ли излизали през деня или в барове и клубове през нощта, за да се запознавате с жени?
- По какви други начини животът ви би бил различен?

Отговорът на тези въпроси е вашата цел в тази програма. Ето как би изглеждал животът ви без задръжки.

Вашата цел не е да се отървете от мислите и чувствата. Докато напредвате в Шестте стъпки и практикувате определени дейности отново и отново, може да има намаляване на възбудата. И ние със сигурност ще се погрижим възбудата да не се засилва ненужно.

Но ако целта ви е да намалите негативните мисли и чувства, обикновено следва *избягване*. Тези мисли и чувства възникват автоматично. Единственият начин да ги избегнете е да не предприемате никакви действия, които да ги провокират. Това обикновено означава да не поемате инициативата.

Всъщност, когато започнете тази програма, вероятно в началото ще започнете да изпитвате *повече* негативни мисли и чувства. Това е така, защото предизвиквате себе си. Това е нещо добро. Искате да останете в присъствието на своето възбуждане за определен период от време. Това означава, че се подобрявате.

Не си взел тази книга, за да не изпитваш повече неприятни чувства. Взел си я, за да натрупаш *повече опит с жените*. Първата ти и основна цел е да действаш последователно. Това може да се направи – и трябва да се направи – докато изпитваш възбуда в тялото си.

Мислите и чувствата ви не са добър показател за дългосрочния ви напредък. Не е точно да се каже: *„Постигам по-добри резултати, защото имам по-малко негативни мисли и чувства“* или *„Постигам по-лоши резултати, защото имам повече негативни мисли и чувства*“. Предприемането на действия е много по-добър показател за напредъка, отколкото преценяването на това как се чувствате. Това е така, защото винаги когато се поставяте в предизвикателни ситуации и преследвате нещо, което е важно за вас, обикновено изпитвате някаква степен на възбуда и дискомфорт.

При всяко ново начинание в живота ще изпитвате съмнения в себе си. Дори когато преодолеете едно препятствие, започвате да се чувствате несигурни относно следващото. Щом станете добри в започването на контакти с жени, може да имате проблеми с уреждането на срещи. Щом си

уредите срещи, може да се окаже предизвикателство да стигнете до интимност. След това може да се окаже предизвикателство

да поддържате връзката. Щом започнете да се наслаждавате на пълноценни връзки с жени, може да решите да се фокусирате върху други предизвикателства, като например да стартирате бизнес или да напишете книга.

Винаги ще изпитвате несигурност, когато предизвиквате себе си или опитвате нещо ново, често дори повече при най-добрите възможности. Няма крайна точка по отношение на предизвикателствата, с които ще се сблъскате в живота. Поставянето на конкретни цели и постигането им е ценно. Винаги трябва да имате конкретни, постижими цели. Но винаги ще има друго предизвикателство. Това е нещо добро. Това означава, че *живеете живота си*.

Успехът не е непременно постигането на самата цел, а пътят към нея. Макар че отвън това може да изглежда като едно и също нещо, всъщност е коренно различно по отношение на удовлетворението и удоволствието, които човек изпитва, когато действа.

Когато можете да оцените както предизвикателството, така и резултата, вие живеете „в момента“. Наслаждавате се както на пътуването, така и на дестинацията. Приемате всичките си чувства и несигурност, докато предприемате действие.

ИЗПОЛЗВАНЕ НА ЧУВСТВАТА СИ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА КОНЦЕНТРАЦИЯТА И ЕНЕРГИЯТА

Някои професионални спортисти, музиканти и оратори се представят по-добре пред публика или в важни ситуации. Други се представят по-зле под натиск. Какво кара човек да се представя отлично под натиск?

Социалният психолог Робърт Зайонц е наблюдавал, че представянето пред публика предизвиква физическо и психическо възбуждане у изпълнителя. Когато изпълнителят е изпълнявал прости и познати задачи, присъствието на публика е подобрявало представянето му. Но когато

човек е изпълнявал непознати задачи, присъствието на публика е имало тенденция да влошава представянето му.

Това е важно. Когато многократно упражнявате конкретни техники с тялото си, така че те да ви станат познати, има по-голям шанс възбудата да ви помогне, вместо да ви пречи.

Възбудата може да подобри представянето, като мобилизира необходимите биологични ресурси в организма. По време на възбуда кислородната кръв достига по-бързо до мозъка и тялото. Наблюдава се повишена концентрация – както зрителна, така и умствена. В състояния на силен стрес умът отсява всичко, което възприема като несъществено за оцеляването. Ушите чуват, а очите виждат, но се обработва само информацията, която мозъкът счете за критично важна.

При недостатъчна възбуда концентрацията не е оптимална. Представете си вратар по хокей: ако е недостатъчно възбуден, вниманието му е прекалено разпръснато. Започва да обръща внимание на неща, които нямат отношение към играта, като например приятелите му, седящи сред публиката. Ако пък е прекалено възбуден, концентрацията му може да е *прекалено* фокусирана. Той гледа единствено играча, който се приближава по леда с шайбата, но не забелязва съотборниците му. Когато в последния момент шайбата бъде бързо подадена на съотборник, противниковият отбор вкарва гол на вратаря.

Ако вратарят е още по-възбуден, той може да се окаже парализиран и неспособен да предприеме каквато и да е действие.

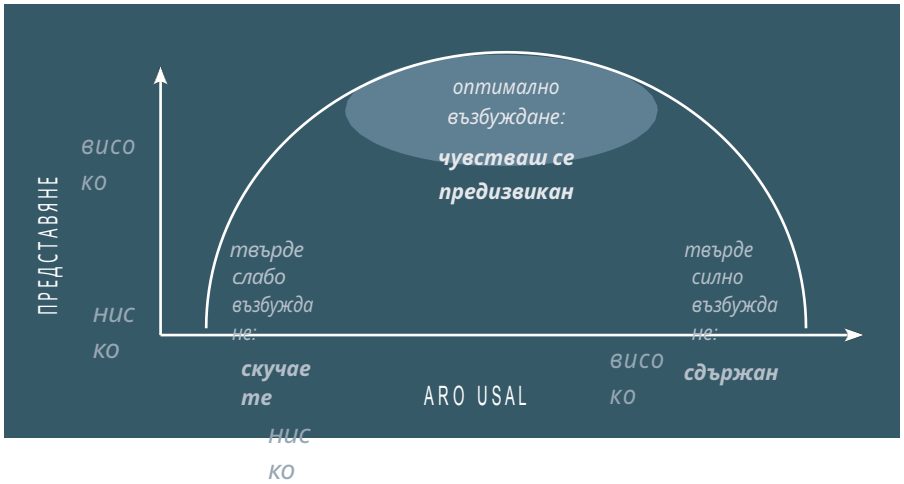
За изпълнителите, които достигат оптималното ниво на възбуда, се казва, че са „в зоната“. Фокусът им е повишен до нужното ниво, а концентрацията им е на върха.

Спортните психолози се позовават на хипотезата за „обърнатото U“, за да обяснят връзката между възбудата и представянето. При твърде ниска възбуда спортистът се представя под нивото си. С нарастването на възбудата представянето му се подобрява до оптимално ниво. При твърде висока възбуда представянето му започва да спада.

Това важи и когато става дума за запознанства с жени. Когато имате подходящо ниво на предизвикателство, вие се представяте най-добре.

Ако не изпитвам никакво възбуждение, докато разговарям с жена,

вероятно е, че не я намирам за привлекателна и не се чувствам предизвикан. Обикновено не се справям добре в такива



ситуации. Дори ако реша да продължа с нея, много пъти не се получава, защото тя усеща, че не съм ангажиран.

От друга страна, при най-добрите взаимодействия имам чувството, че не знам какво ще се случи след това. Има известна несигурност относно резултата. Това ме предизвиква и по този начин ме ангажира. Често се изненадвам от нещата, които съм способен да кажа и направя.

Да не изпитваш никакво възбуждение не е твоята цел. Всъщност, когато започнеш да общуваш редовно с жени, най-добрият начин да разбереш дали си поставяш подходящи предизвикателства е да забележиш дали изпитваш някакво възбуждение.

Изследванията в областта на спортната психология усъвършенстваха хипотезата за обратната U-образна крива, за да се направи разграничение между физическото и психическото възбуждане. Психолозите установиха, че физическите усещания обикновено подпомагат представянето по протежение на U-образната крива. Психическото възбуждане, макар и донякъде да следва U-образната крива, има тенденция да спада рязко в определен момент. С други думи, усещанията обикновено помагат на изпълнителя, докато прекаленото мислене лесно може да го вкара в затруднение.

По тази причина – и поради много други – ще се съсредоточим върху предприемането на действия, като се опитваме да сведем до минимум

количеството *мислене*. Прекаленото мислене обикновено е проблем. Повече за това как да сведем до минимум времето, прекарано в мислене, ще говорим в Стъпка 2.

НАУЧАВАНЕ ДА ПРИЕМАТЕ ЧУВСТВАТА, КОГАТО ВЪЗНИКНАТ

Първата стъпка, за да научите как да използвате чувствата си в своя полза, е да ги разберете. Съществува погрешното схващане, че мъжете, които се справят добре с жените, са изгубили връзка със собствените си чувства. Истината е точно обратното: мъжете, които се справят отлично с жените, са в синхрон със своите чувства и знаят как да ги използват, за да подпомогнат взаимодействието си с тях.

Методът в шест стъпки ще ви помогне да разберете и да се доверите на собствените си чувства. Някои от тях ще бъдат приятни, а други – не. Ще ги разпознаем и ще ги приемем всички. Когато разбирате и разпознавате чувствата си, те вече не ви тревожат толкова, когато се появят. Започвате да ги приемате и можете да използвате тази енергия в своя полза.

МОМЕНТЪТ НА ИСТИНАТА

Прекарвате деня си, когато изведнъж виждате привлекателна жена. Започвате да мислите какво да направите. Фокусирате се върху нея. Може би не забелязвате съзнателно физическата промяна в тялото си.

Но това е най-важният момент за разбирането на чувствата ви.

Невъзможно е да се упражнявате в справянето с чувствата си, когато не ги изпитвате. Просто да седите в спалнята си и да се опитвате да разберете чувствата си е в най-добрия случай ограничено. Единственият начин да разберете чувствата си е, когато те възникнат – когато предприемете действие.

Това може да се окаже трудно, тъй като възникващите мисли и чувства често са неочаквани. Трудно е да се предвиди точно кога ще изпитате възбуда в социални ситуации или колко силна ще бъде тя. Затова е важно да се научите да „улавяте“ тези чувства възможно най-бързо.

Понякога, когато съм с клиент и той е на път да опита нещо, което никога не е правил преди, забелязвам, че се „загубва в мислите си“. Той е умствено откъснат, опитва се да обмисли всички възможни резултати, вместо да се отпусне и да приеме несигурността.

„Какво чувстваш в момента?“, го питам.

„Малко съм нервен.“

„Добре“, казвам аз, „къде *точно* го усещаш в тялото си? Усещаш ли го в гърдите си? В стомаха си?“

Той започва да установява връзка със своето тяло и да разбира чувствата си. Това е едно от най-важните умения при усвояването на способността да се проявява инициатива.

Психотерапевтката Бабет Ротшилд нарича способността да разчиташ собствените си чувства *„вътрешен усет“*. Това е в контраст с външните сетива, като зрението и слуха, които ти позволяват да наблюдаваш околната среда и да възприемаш важна информация.

„Вътрешното усещане“, казва Ротшилд, „е това, което регистрира състоянието на вътрешната среда на тялото: сърдечната честота, дишането, болката, вътрешната температура, висцералните усещания и мускулното напрежение. „Пеперудите“ в стомаха или болката в него са познати вътрешни усещания. „Предчувствието“ е обобщение на вътрешното усещане. Вътрешното усещане ни помага да идентифицираме и назовем емоциите си. Всяка основна емоция – страх, гняв, срам, тъга, интерес, разочарование или щастие – е съпроводена от набор от отделни телесни усещания, стимулирани от характерна активност в мозъка. Тази биология на емоциите в тялото и мозъка се нарича *афект*.“

Можете да използвате вътрешното си усещане, за да станете по-съзнателни за чувствата си. Тези телесни усещания се появяват, независимо дали ги осъзнавате или не, и ако се научите да ги забелязвате, това може значително да помогне за прекъсване на цикъла, който предизвиква негативни автоматични мисли и емоционални състояния.

Вместо да мислите в общи термини, като „нервен“ или „тревожен“, опитайте се да забележите какво чувствате в *конкретни* части на тялото си. Колкото по-скоро осъзнаете: „О,

хей, усещам пеперуди в стомаха си“, толкова по-малко вероятно е тези чувства да ви превземат.

Когато можете да забележите тези чувства и да се упражнявате да предприемате действия заедно с тях, започвате да осъзнавате, че самото изпитване на определено чувство не означава, че не можете да действате.

Когато постоянно сте наясно с чувствата си, можете да започнете да ги тълкувате в положителна светлина, а тогава те могат да ви помогнат. Ще усетите трепет в стомаха си и ще си помислите: *„Това означава, че съм развълнуван, защото това е добра възможност.“*

Автоматичните мисли могат да възникват точно като физическите усещания, но могат да се появят дори по-бързо. Думите „Аз съм идиот“ могат да ви хрумнат в ума. Колкото по-скоро уловите тези мисли и ги забележите, толкова по-малко вероятно е те да повлияят на настроението ви.

Когато уловите такава автоматична негативна мисъл и я разпознаете, е по-малко вероятно да „повярвате“ на това, което мисълта ви казва.

Дори и днес понякога се хващам, че ми минават негативни мисли, особено ако отдавна не съм общувал с хора. Когато видя привлекателна жена, в главата ми може да мине мисълта: „Тя е прекалено привлекателна за мен“. Не се опитвам да изгоня тази мисъл от ума си. Нито пък смятам, че тя е вярна. Самото наличие на тази мисъл не означава, че тя е прекалено привлекателна за мен. Вместо това съзнателно забелязвам, че съм имал тази мисъл, и я оставям да си отиде, докато предприемам действие.

Когато започвам работа с клиент, едно от първите неща, които правя, е да го преведа през упражнение за визуализация, което му помага да започне да разбира мислите и чувствата, които възникват, когато проявява инициатива спрямо жените. Това упражнение е следващото. Препоръчвам да го направите, преди да започнете първата стъпка от „Метода на шестте стъпки“.

✱ ПРИНЦИП № 4:

Научаването да разпознавате и приемате чувствата и мислите, когато възникнат, ще ви позволи да действате по-ефективно.

УПРАЖНЕНИЕ:

ИДЕНТИФИЦИРАЙТЕ МИСЛИ, ЧУВСТВА И ПОВЕДЕНИЯ

В ТОВА УПРАЖНЕНИЕ ще отидете на място, където е възможно да срещнете привлекателна жена, и ще си представите как започвате разговор с нея, за да разберете как се променят мислите, чувствата и поведението ви.

Първо, отидете на място, където е вероятно да срещнете привлекателна жена. Това може да бъде мол, кафене, бар или ресторант. Разходете се из мястото и намерете най-привлекателната жена, която можете, някой, с когото бихте излезли на среща, ако имахте възможност.

***Няма* да разговаряш с нея.** Просто ще я намериш.

Когато видиш тази жена, запечатай я в съзнанието си. Трябва да можеш да отговориш на следните въпроси: Как изглежда? Какво прави? Стои ли, върви ли или седи? Сама ли е или с някого?

След това намери място наблизо, където можеш да седнеш сам и да се отпуснеш, за да прочетеш останалата част от това упражнение.

Да си представим, че тази жена седи сама на маса в кафене и чете книга. На масата й има свободни места.

Визуализирайте това в ума си: да речем, че ви кажа да станете, да отидете при нея, да й кажете: „Здравейте, току-що седях там и исках да ви поздравя“, и след това да се представите.

Не **отивайте наистина при нея**. Просто си представете, че го правите.

Как започвате да се чувствате?

Ще ви помогнем да определите точно какво чувствате. Ако не изпитвате никакво притеснение или тревога, бихте могли да стигнете дотам, че да заговорите с нея. Но самото визуализиране на разговор с жена обикновено предизвиква много чувства.

По-долу са изброени въпроси, които засягат спецификите на физическото, психическото и поведенческото възбуждане. Извършете упражнението и отговорете на въпросите.

Целта е да разберете собственото си тяло. Различните хора изпитват различни усещания. Един човек може да изпоти дланите си, а друг да почувства стягане в гърлото. Има тенденция в ефектите, които хората изпитват, но няма двама души, които да имат абсолютно еднакви усещания. Вие се опитвате да разберете какво се случва в тялото *ви*.

ФИЗИЧЕСКИ УСЕЩАНИЯ

Опитайте се да си представите, че ще станете, ще се приближите до тази жена и ще говорите с нея. Чувствате ли нещо в тялото си?

Вместо да се опитвате да определите общото усещане, като „нервен“ или „тревожен“, опитайте се да забележите конкретните физически усещания в тялото си. Помислете за конкретните места, където се проявяват тези усещания – например в стомаха, гърдите, гърлото или крайниците.

- **Чувствате ли напрежение в мускулите или тежест в гърдите, гърлото или някъде другаде в тялото си?**
- **Чувствате ли нещо в стомаха си, като пеперуди?**
- **Чувствате ли, че сърцето ви бие по-бързо?**
- **Има ли промяна в дишането ви?** По-бързо, по-бавно или по-плитко ли е? Трудно ли ви е да дишате?
- **Напрегнати ли са лицевите ви мускули?**
- **Суха ли е устата ви?**
- **Чувствате ли топлина по кожата?** Кожата ви зачервена ли е, сякаш се срамувате? Дланите ви потни ли са?
- **Чувствате ли се замаян?**

ПРОМЕНИ В ПОВЕДЕНИЕТО

Представете си, че ставате от мястото, на което седите. Започвате да вървите към нея. Чувствате ли се по-различно сега?

- **Вървите ли по-бързо от обикновено или по-бавно от обикновено?** Вървите ли по-бързо или по-бавно, отколкото ако отивахте да вземете салфетка?
- **Чувствате ли се нервен? Чувствате ли загуба на контрол над крайниците си?**
- **Движите ли ръцете си или се мърдате нервно?** Ръцете ви в джобовете ли са? Има ли промяна в движенията ви?

- **Чувствате ли се като парализиран?** Чувствате ли, че не можете да функционирате нормално, че имате загуба на движение в крайниците или „ледено“ усещане във вените? Чувствате ли загуба на мускулно напрежение?

АВТОМАТИЧНИ МИСЛИ

Вече сте почти до масата й. На път сте да заговорите с нея.

- **Имате ли някакви мисли, които ви минават през главата?** Мислите ли за това, което ще се случи или за това, което би могло да се случи? Какви притеснения ви идват на ум? Опитайте се да изброите всички притеснения, за които се сещате. Може да са много.
- **Има ли някакви думи, които ти се въртят в главата?** Мислиш ли какво ще й кажеш?

Стигаш до масата й и спираш. Тя поглежда към теб. Започваш да й говориш.

- **Какво чувстваш, когато започваш да говориш с нея?**
- **Говориш ли по-силно от обикновено или по-тихо от обикновено?**
- **Говориш ли по-бързо или по-бавно?**

НА МЯСТОТО Й Е НАЙ-ДОБРИЯТ ТИ ПРИЯТЕЛ

Опитайте се да си представите най-близкия си приятел. Може да е добър приятел или

роднина, с когото и да се чувствате най-удобно. Сега си представете, че жената вече не седи там. Най-близкият ви приятел седи там. Ще отидете при него и ще поговорите с него.

- **Как се чувствате, когато отивате при най-добрия си приятел?** Бихте ли се замислили дали да отидете при него?
- **Какво бихте казали на най-добрия си приятел?** Бихте ли се замислили какво да кажете, преди да го кажете?
- **Бихте ли били напрегнати, докато говорите с него?**
- **Какво усещаш в тялото си в този момент, докато разговаряш с приятеля си?**

Приятелят ти си е тръгнал. Той вече не седи там, а на негово място седи жената. Вместо това ще отидеш при нея.

- **Каква е първата, най-непосредствена разлика, сега, когато жената е там вместо приятеля ти?**
- **Ако тя реагираше негативно към теб, как би се почувствал?**
- **Мислиш ли, че би могъл да отидеш при нея и да говориш с нея?**

Разбирането на мислите, чувствата и промените в поведението ви е първата стъпка в този процес. Когато започнете да разбирате тялото си и неговите реакции, можете да започнете да черпите от силата, която се крие във вас. Започвате да действате последователно и да изпитвате чувство на сила.

Не забравяйте, че не можете да решите да мислите по различен начин или да изпитвате различни чувства, но можете да предприемате малки, последователни действия, за да живеете живота, който сте избрали.

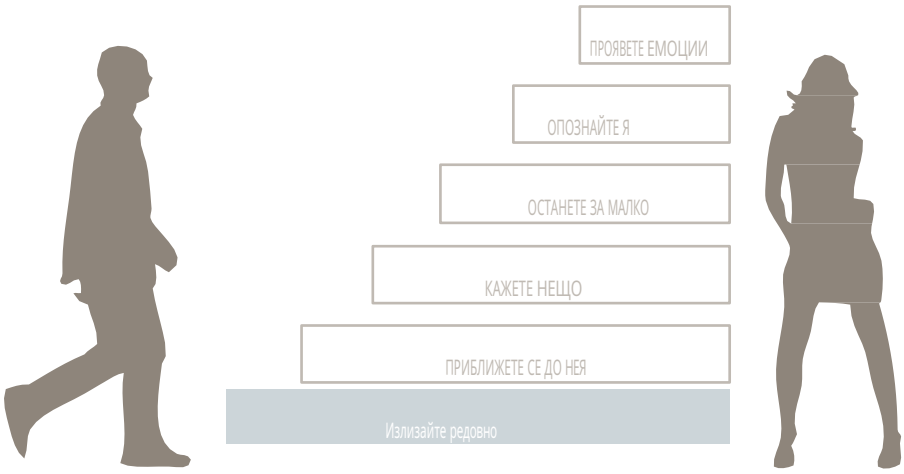
Част 3

ШЕСТТЕ СТЪПКИ

КАК ДА ИЗПОЛЗВАТЕ ШЕСТТЕ СТЪПКИ

В тази секция са описани конкретните стъпки, които ще ви помогнат да излезете навън и да срещнете жените, които желаете. Въпреки че може да ви се иска да изпълните само някои от тях, най-добре е да преминете през всички и да работите върху всяка една от тях в продължение на седмица-две. Като усвоите всяка стъпка, преди да преминете към следващата, ще развиете уменията си и ще изградите основа, която ще ви позволи да действате по-свободно във всяка ситуация.

СТЪПКА 1: ИЗЛИЗАЙТЕ РЕГУЛЯРНО



Хаос.

Ако можех да използвам една дума, за да опиша как изглеждаше светът, когато започнах да се опитвам да се запознавам с жени, това би била тя.

Нощните клубове бяха препълнени с хора, които си правеха свое. Светлини, силна музика, красиви жени навсякъде. Хора, които се блъскаха. Хора, които се смееха и се забавляваха с приятелите си.

Какво бих могъл да кажа, за да се заинтересуват от

мен? Денят беше още по-объркващ.

Перонът на метрото или

магазинът. Хаос.

Всеки си имаше свои планове. Всички бързаха.

Чувствах се изолиран от този свят, примирил се с това да срещам жени само когато късметът или случайността го позволяваха, вместо когато аз го правех. Сега, когато излязох в света, едва ли знаех откъде да започна.

Какво бих могъл да предложа на тези жени?

В този момент от живота си прекарвах по-голямата част от времето си на две места – на работа и у дома.

Ако някой приятел ме поканеше да излезем за по питие или на парти, понякога отивах. Но избягвах да излизам сам на обществени места, освен ако не трябваше да свърша нещо – да взема нещо от магазина или да пазарувам дрехи.

Всеки път, когато виждах привлекателна жена в такива ситуации, се чудех защо ми е толкова трудно да направя първата крачка към нея.

Това, което не осъзнавах, беше, че просто не се чувствах комфортно да бъда навън в света.

Ако сте като мен, прекарвате много време у дома. Прекарах десет години от живота си, работейки върху музика, предимно сам. Сега пиша книга, предимно сам.

Много от клиентите, които обучавам, са такива.

„От 21-годишна възраст“, разказва клиентът Джон, „просто свирех на барабани, свирех на китара и бях напълно затворен в себе си. Трябваше да ме измъкнат насила от къщи. Все още има част от мен, която иска да живее като отшелник и да се скрие от света.“

Можете да правите много неща у дома. Ерата на информацията ни даде възможност да работим, да учим нови неща и да се забавляваме, без да излизаме от вратата.

Гледаме новини и подкрепяме любимите си спортни отбори по телевизията и в интернет. Следим любимите си политически кандидати. Четем любимите си блогове. Общуваме с хора във форуми. Играем видеоигри с други хора онлайн. *Изглежда*, че сме свързани със света.

Но всъщност, когато сте сами у дома, сте *емоционално* откъснати от света. Вашите емоции са свързани с тялото ви. Когато тялото ви не е в света, вие не преживявате света емоционално.

Оттеглянето е форма на инхибиция. Изключването на нови преживявания е емоционален механизъм за самозащита. Като се изолираме от ситуации, които не можем да контролираме, избягваме риска от негативни емоции, като срам или отхвърляне. А най-лесната форма на защита е да останем у дома.

Всички хора по един или друг начин пестят енергията си. От време на време се оттегляме от общуването с другите, за да си починем и да се отпуснем на удобни и познати места. Но много от нас затъват в този навик да търсят удобството и познатото. Нашата територия става ограничена, дори задушаваща. Но несигурността ни пречи да излезем извън тази територия.

Да се приближиш до привлекателна жена на публично място и да започнеш разговор с нея в момента не попада в твоята територия, в твоята зона на комфорт. Но може да попадне. Можеш да преминеш от възприемането на света като заплашително място към възприемането му като безопасно и приветливо място, изпълнено с възможности.

Първата и най-важна стъпка в този процес е постоянно да излизаш от зоната си на комфорт и да се впускаш в света. Ключът е да правиш малки стъпки, като постепенно се чувстваш все по-уверен, докато разширяваш обхвата си.

По този начин ще предефинирате „територията“ си, разширявайки я извън дома. Следващата стъпка ще бъде да застанете до жена, която ви интересува. А след това – да й заговорите.

Но да излезеш от дома си е първата и най-важна стъпка. Това е най-голямата разлика между успеха и провала. Без да направиш тази първа

стъпка, *нищо*

нищо друго не може да се случи.

„Много е важно да излизаш редовно“, казва Джон, който сега е един от най-успешните ми клиенти. „В началото трябваше да полагам допълнителни усилия, за да излизам всеки ден. Но това препрограмира мозъка ми. В момента съм на етап, на който мога да разговарям с жени, когато ги видя. Но ако бях започнал така, нямаше как да постигна тези резултати.“

Щом започнете да излизате от дома си редовно, всичко останало си идва на мястото. Привеждате тялото си в действие. Поемате инициативата, вместо да четете за това, да мислите за това, да се надявате, да се мрънкате или да си фантазирате. Научавате тялото си, че присъствието на непознати около вас не е нещо лошо.

Да бъдеш в близост до непознати – независимо дали общуваш с тях или не – е нещо добро. Повечето от тях ще останат непознати, независимо колко умел станеш в запознаването с нови хора. Но когато започнеш да излизаш редовно, ще започнеш да се чувстваш комфортно сред непознати на нови места, което е най-важната стъпка в запознаването с хора.

КЪДЕ ДА СЕ ЗАПОЗНАВАШ С ХОРА

Фокусът на тази книга е върху запознанствата с жени на обществени места, като паркове, магазини, барове и улици, а не чрез социални контакти, като приятели на приятели, колеги, съученици и хора на събития и дейности, които посещавате често.

Може да ви се струва по-логично и по-малко плашещо да се научите как да се запознавате с жени в социален контекст. Чувствате се по-уверен, тъй като виждате хората многократно на работа или на социални събития. В тези ситуации разполагате с контекст за общуване с жени, което повишава вероятността те да ви се доверят.

Въпреки това, предимствата на ученето в социален контекст могат бързо да се превърнат в недостатъци. Една развалена връзка в социален контекст може да ви струва скъпо. Ако проявите инициатива към някого на работа и бъдете отхвърлен, това може да създаде неудобна (и трайна) ситуация. Когато цената е висока, е невъзможно да *практикувате* в такива среди. Практиката изисква да се правят грешки, което може да не се толерира на работа или на социално събитие.

Това не означава, че не трябва да разширявате кръга си от познати и да участвате в социални дейности. Напротив, социалните дейности са от първостепенно значение за вашето личностно развитие. А запознанствата с жени в социален контекст са чудесни. Повечето от клиентите, с които работя, в крайна сметка срещат жени както в социални ситуации, така и на обществени места. Въпреки това, по-голямата част от *знанията и напредъка* им идва от общуването на публични места с жени, които не познават.

Всички умения, които научавате в „Метода на шестте стъпки“, могат да се използват както за разговор с непознати жени на обществени места, така и с познати лица в социални ситуации.

Ако успеете да се чувствате уверено, когато разговаряте с непознати на публични места, където напрежението е по-голямо, ще ви е много по-лесно да общувате с хора, които срещате в социални ситуации, където напрежението е значително по-малко. Ако вече сте упражнявали уменията си в по-трудни ситуации, увереността ви в собствените способности ще бъде много по-голяма в по-лесни ситуации.

ИЗЛЕЗТЕ НА РАЗХОДКА

Първата ви задача е да излезете и да изследвате места, които обикновено не посещавате, по половин час всеки ден. За да не се натоварвате прекалено, няма да разговаряте с жени, нито да взаимодействате с когото и да било. Просто ще се разхождате из непознати места.

Изберете места, където вероятно има много подходящи жени. Докато разглеждате, може да се изненадате, че има жени на места, на които не сте очаквали.

Някои места, където можете да отидете:

- Паркове
- Кафенета
- Супермаркети
- Книжарници
- Магазини за дрехи
- Търговски центрове
- Автобусни и железопътни гари

През първата седмица не ходете всеки ден на едно и също място. Дори да познавате няколко хубави места, опитайте се да си поставите предизвикателство и да откриете нови.

Търсете места близо до дома или работата ви, за да можете лесно да ги посещавате редовно. Докато се разхождате, отбелязвайте кои места имат жени, с които бихте искали да се запознаете.

ПОСЕЩАВАЙТЕ МЕСТАТА РЕГУЛЯРНО

След първата седмица ще изберете местата, които ви харесват най-много, и ще ги посещавате редовно. По този начин ще започнете да се чувствате комфортно там.

Това място ще започне да ви се струва като част от вашата територия, защото сте свикнали с него. Щом се почувствате комфортно там, можете да започнете да си поставяте нови предизвикателства *в* тези места.

Всеки ден ще се връщате на местата, които харесвате. Можете да си създадете рутина. Например, първо да отидете в магазин за дрехи, след това в кафене, а накрая в книжарница. Или може да решите да ходите в няколко бара за „щастлив час“ или да се разхождате в парка всеки ден.

ПОСТАВЕТЕ ОСНОВАТА: СЪЗДАЙТЕ НАВИК

Ключът към това да стане лесно е да създадете навик.

„След като започнах да излизам редовно“, казва клиентът ми Тод, „успях да построя основа. Най-накрая създадох някои нови навици, които щяха да ми помогнат в дългосрочен план. И не съм се отклонил от това. Все още излизам доста редовно. Статистиката вече е на моя страна.“

Как да превърнете излизането навън в навик:

Излизайте всеки ден, а не само веднъж седмично. Това, което правим, е много по-близо до физическа или издръжливостна дейност, отколкото до нещо като шах или програмиране. Това означава, че трябва да се прави редовно, ако е възможно – ежедневно. Да излизате за няколко часа веднъж седмично обикновено не е достатъчно, за да свикне тялото ви с общуването с жени. Това е като да се опитвате да се подготвите за маратон, като тичате веднъж седмично.

„Излизането седем дни в седмицата беше разликата между успеха и неуспеха“, казва Паркър. „Първия ден съм малко нервен. Може би след половин час се чувствам комфортно. Поемам инициативата с един или двама души, а след това си тръгвам. Тогава

На следващия ден се събуждам и трябва да започвам отначало. След три-четири дни подред загрявката трае пет минути, вместо половин час. А резултатите стават още по-добри. Вместо да получа телефонен номер, получавам кафе и среща. Разликата между успеха и неуспеха е в това да го правиш всеки ден.“

Направете всичко възможно, за да се занимавате само с тази дейност. Бъдете проактивни. Не правете това по пътя към магазина за железария, докато вършите други задачи или по пътя към работа.

Направете това най-важното нещо, което правите всеки ден. Успехът ви ще бъде пропорционален на това колко важно е това за вас. Ако не го направите приоритет за следващите 30 дни, няма да се случи. Винаги има някакъв претекст да не го правите. Ако го правите редовно в продължение на 30 дни, ще го превърнете в навик и няма да се налага да влагате толкова много мисли и енергия, за да се уверите, че излизате всеки ден.

Отделете всеки ден определено време за това. Прекарвайте 30–60 минути навън. Ако си поставите по-високи цели, вероятността да продължите ще намалее. В началото това, което правите, може да ви се струва доста лесно, а може и да не ви се струва. Но с времето ще става все по-трудно. Когато преминем към следващите стъпки, ще работите върху тях само през този ограничен период от време, вместо да се опитвате да практикувате цял ден. Не искате да сте в постоянно състояние на физиологично възбуждане през целия ден.

КАК ДА НАПРАВИТЕ ТОВА ПО-ЕФЕКТИВНО

Имайте предвид, *че начинът,* по който правите нещо, винаги е второстепенен спрямо факта, че го правите изобщо. Първо трябва да се съсредоточите върху това просто да поемете инициативата – просто да излезете навън. Щом поемете инициативата, можете да работите върху усъвършенстването ѝ. Ето няколко начина да го направите.

РАЗХОДЯВАЙТЕ СЕ БАВНО

Не се поддавайте на натиска да вървите бързо. Бавното ходене изпраща на тялото ви послание: няма напрежение. Това ви помага да се успокоите психически и физически.

Тази стъпка е за това да се научите да се наслаждавате на процеса, вместо да се опитвате да „приключите с него“. Ако бяхте на почивка и се разхождахте по плажа, как бихте вървели? Бихте се разхождали, опитвайки се да се насладите на всеки момент, вместо да бързате, сякаш имате нещо спешно за вършене. Опитайте се да включите този тип релаксация и наслада в тази дейност.

Бавното ходене също така е по-благоприятно за общуването с другите. Вие сте по-съзнателни за околната среда и хората в нея. Ако вървите бързо, пропускате много възможности. А ако все пак ги забележите, може да нямате достатъчно време да реагирате.

ОБХОДЕТЕ ЦЯЛОТО ПРОСТРАНСТВО

Когато отидете на дадено място, разходете се из цялото пространство, вместо просто да влезете за кратко. Многократно съм виждал момчета да пропускат чудесни възможности, защото са обиколили само малка част от книжарницата или супермаркета. Разходката из цялото пространство ви помага да се почувствате комфортно.

Където и да отида, първото, което правя, е да обиколя цялото място, за да свикне тялото ми с обстановката. Когато вляза в бар, може да се

почувствам малко притеснен

от целия шум и суматоха, затова първото, което правя, е да обиколя целия бар.

Когато отида на плажа, това е вълнуващо, защото има много привлекателни жени в бикини. Но може да се чувствам и сковано, защото не съм свикнал да разговарям с жени в бикини. Първата стъпка е просто да се разхождам наоколо. Разхождам се нагоре-надолу по плажа. Това ми помага да се почувствам по-удобно в новата обстановка.

УСЕЩАЙ СЕ УДОБНО, КОГАТО СИ В ЦЕНТЪРА НА ВНИМАНИЕТО

Когато мъжете излизат специално, за да срещнат жени, има тенденция да не искат да бъдат забелязвани. Може да се чувствате, сякаш правите нещо погрешно или незаконно, като кражба от магазин.

Ако се държите така, сякаш не искате да ви забележат – ако се разхождате с изплашени очи, опитвайки се да не привличате внимание – в крайна сметка изглеждате още по-подозрителни.

Парадоксално, но ако се опитате да бъдете в центъра на вниманието, ако минете през средата на стаята и погледнете хората в очите, те няма да се чудят какво правите. Няма да изглеждате подозрително.

Никой не знае защо сте там. На почти всяко обществено място има легитимна причина да сте там.

Свикнете с това да ви виждат. Държете се така, сякаш искате хората да ви гледат. Гледайте хората в очите. Разхождайте се из центъра на мястото с вдигната глава.

В КРАЙНА СМЕТКА, ОТИДЕТЕ НА ПО-ПРЕДИЗВИКАТЕЛНИ МЕСТА

Щом вече се чувствате комфортно просто да излизате навън, можете да си поставите по-голямо предизвикателство, като посещавате места, където е вероятно да срещнете повече жени. Разходете се из женския отдел на магазин за дрехи, магазин за дамски обувки, магазин за козметика или препълнено кафене.

Няма нищо лошо в това един мъж да се разхожда из женския отдел на магазин. Това се случва постоянно. Мъжът може да купува нещо за сестра си

или за някоя от приятелките си. Може да е гаджето на жена, която пазарува наблизо.

„В началото се чувствах неудобно да влизам на определени места, като например в женския отдел на магазин за обувки“, казва клиентът ми Крис. „В универсалните магазини мъжете са от едната страна, а жените – от другата. Как да оправдаеш присъствието си в женския отдел? Чувствах се като на чужда територия. Но след първата седмица-две вече не беше голям проблем да ходя там. Имам много приятелки. Всички те имат рождени дни и всички се нуждаят от рокли.“

Препълнено кафене може да бъде друго предизвикателно място. Каква причина имаш да се разхождаш из препълнено кафене? Може би търсиш свободно място или приятел, или може би си оставил нещо там по-рано и се връщаш, за да го вземеш.

В дългосрочен план може да не се нуждаете от тези извинения, особено след като тялото ви свикне с подобни места. Но засега правете каквото е необходимо, за да оправдаете присъствието си в съзнанието си.

РАЗКОПЧАЙТЕ ЯКЕТО СИ И ИЗВАДЕТЕ РЪЦЕТЕ ОТ ДЖОБОВЕТЕ

Когато влезете някъде, разкопчайте якето си. Ако е зима и носите шапка, шал или ръкавици, махнете ги. Когато започнете да общувате с хора, не е добре да сте прекалено облечени. Целта ви е да излъчвате отвореност.

Освен това, не слагайте ръцете си в джобовете. Слагането на ръцете в джобовете е форма на скриване. Да ги държите извън джобовете може да е труден навик за преодоляване, но допринася значително за изразяването на комфорт в социални ситуации.

ИЗЛИЗАЙ САМ

Да си намериш приятел, който също обича да се запознава с жени, е едно от най-добрите неща, които можеш да направиш. Страхотно е да имаш приятели, които те окуражават. Но в крайна сметка, когато правиш това, си сам. Дори да срещнеш жена с приятел, той няма да е там, когато я поканиш на среща. Започни да се чувстваш комфортно, когато излизаш

сам.

„В началото не се чувствах напълно комфортно да излизам сам“, казва Тод. „Това беше изпитание за моята самомотивация. Успокояващо е, когато имам някого до себе си. Но в дългосрочен план постигнах повече успехи, след като започнах да излизам сам. Научих се да разчитам само на себе си.“

КАК ДА СЕ СПРАВИМ С ТОВА, ЧЕ ХОДИМ НА ЕДНИ И СЪЩИ МЕСТА ОТНОВО И ОТНОВО

Когато ходите редовно на едни и същи места, съществува опасението, че хората ще започнат да ви забелязват.

Всеки ден хората се връщат редовно на едни и същи места и това не е проблем. Хората ходят в кафенета всеки ден. Често книжарниците имат кафене, така че хората влизат в книжарницата всеки ден.

Има и други причини, поради които хората редовно се връщат на едни и същи места. Може би сте издател и обикаляте в търсене на нови книги. Може би сте моден дизайнер и посещавате магазини за дрехи в търсене на нови модели.

Ако все още се притеснявате, променяйте местата, на които ходите, всеки ден.

КАКВО ДА НАПРАВИТЕ, АКО НЯМА МЕСТА, КЪДЕТО ДА СРЕЩАТЕ ЖЕНИ ТАМ, КЪДЕТО ЖИВЕЕТЕ ИЛИ РАБОТИТЕ

Ако не срещаш привлекателни жени, не се отчайвай. Това просто означава, че имаш работа за вършене. Тук влиза в игра умението да станеш по-добър „изследовател“. Ако живееш в провинцията, може да потърсиш „щастливи часове“ в барове, по-големи магазини като „Уолмарт“ или търговски центрове – навсякъде, където според теб жените ходят редовно.

Ако живеете на място, което е твърде селско, за да намирате жени, тогава основният ви проблем не е, че не можете да се запознавате с жени, а че не можете *да* ги *намирате*. За да могат да излизат и да се запознават с жени редовно, някои хора са се преместили на нови места. Други са сменили

кариерата си с по-социални професии, като например барман.

КАКВО ДА НАПРАВИТЕ, КОГАТО ИМАТЕ НУЖДА ОТ МОТИВАЦИЯ

Понякога пътят пред нас може да изглежда толкова дълъг. Може да ни се струва, че има толкова много да изминем, преди да станем това, което искаме да бъдем. „Там“ изглежда толкова далеч оттук.

И избягването е толкова лесно. Връщаш се вкъщи и предпочиташ да включиш телевизора, вместо да излезеш и да се запознаеш с жени. Предпочиташ да сърфираш в интернет, вместо да отвориш уста и да говориш с непознат. Това е много по-лесно. Денят е бил дълъг и имаш нужда от почивка.

Но знаеш, че го искаш. Как да се мотивираш?

Не можеш да се мотивираш от резултатите. Търсенето на награди може да се окаже капан. Не можеш да правиш това ден след ден, надявайки се на секс. Това няма да се случи.

Когато седя там сам и има огромна стена от летаргия, която ме разделя от това, което искам да направя, има само едно нещо, което ме мотивира:

Действието.

Действието е най-големият мотиватор.

Може би искате да се мотивирате, преди да предприемете действие, но това не работи по този начин. Ако чакате да се мотивирате, ще чакате вечно. Мотивирате се едва *след* като започнете да действате.

Когато просто си седиш там, има силна инерция, която те кара да не правиш нищо. Тялото в покой има склонност да остане в покой. Щом обаче започнеш да правиш това, което си си поставил за цел – дори и най-малките стъпки – вече не си в най-лошото състояние: стагнацията. Сега преживяваш реалния свят, поглъщаш информация. Чувстваш, че правиш нещо, вместо да си въртиш идеи в главата.

Следващия път, когато се окажеш в ситуация без инерция, предприеми действие, вместо да чакаш мотивацията да дойде. Излез и просто се

разходи.

Да, това е предизвикателство. Ако не сте излизали от шест седмици, ще се чувствате демотивирани. Но вместо да мислите и мислите за това, излезте от входната врата. Разходете се наоколо. Вдишайте свеж въздух в белите си дробове. Задвижете краката си. И мотивацията ви ще последва.

КОГАТО СТАНЕТЕ УМЕЛИ В ТАЗИ СТЪПКА:

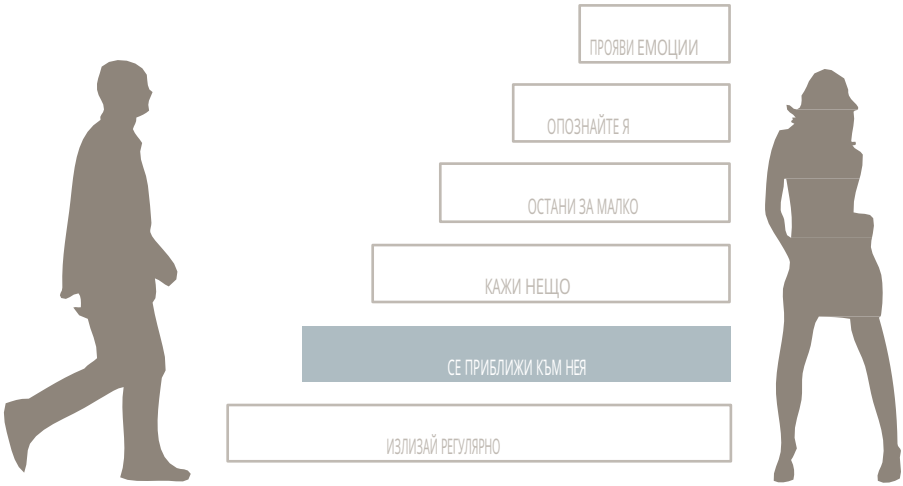
По навик излизаш редовно всеки ден. Ще имаш списък с места, където можеш да отидеш – места, които се посещават от привлекателни жени.

СТЪПКА 1: ТВОЯТА МИСИЯ

Излизай всеки ден през следващите седем дни. Записвай местата, на които ходиш, часа, в който си бил там, както и броя на жените, които си видял. Важно е да следиш часа, защото на някои места може да има повече жени в определено време на деня, например по обяд или след работа, а по-малко в други часове.

	МЕСТА	ЧАС	БРОЙ ЖЕНИ
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			

СТЪПКА 2: ПРИБЛИЖИ СЕ ДО НЕЯ



„Отиди да я поздравиш“, казвам на клиента си Филип.

Той е висок, красив мъж с коса, разделена точно по средата. Поглежда през книжарницата към привлекателна жена, която прелиства модно списание.

Виждам как изражението му се променя от нормално към

напрегнато, докато казва: „Добре.“ Започва да мисли.

И мисли.

Той забелязва, че го гледам. „Добре“, повтаря той десет секунди по-късно.

Започва да върви. Това е смъртоносен поход. Върви бавно, с поглед, вперен в нея. Точно когато се приближава до нея, той прави завой и се връща.

„Дай ми минутка“, казва той.

Само като го гледам как върви към нея, мога да кажа точно как ще се развият нещата: не добре.

Една жена усеща, когато си чакал десет секунди, двадесет секунди или две минути, преди да й проговориш, дори и да не те е видяла.

Как може да разбере? Телепатична ли е?

Не. Това личи по цялото ти тяло. Напрежението е навсякъде. В гласа ти се чува тревога. Запъваш се. Мислиш с милиарди километри в час.

Ах, мислите. Ако само можеше да изключиш потока от мисли, който отмива решимостта ти като пожарен маркуч.

Колко време ти отнема да почувстваш привличане, когато видиш жена? Това се случва почти веднага. В момента, в който я забележиш, го усещаш.

Веднага след като почувстваш привличане, настъпва критичен момент: колкото по-дълго чакаш, преди да предприемеш действие, толкова повече започваш да *мислиш*. Автоматични мисли започват да изникват в ума ти. Започваш да мислиш за безкрайните възможности. Започваш да репетираш какво би могъл да кажеш, какво ще кажеш, след като тя каже нещо, какво ще кажеш, ако нещата се объркат.

Колкото повече мислите, толкова повече се притеснявате, че ще изглеждате неудобно, че ще я отблъснете и че ще се изложите. Започвате да се подготвяте за негативен изход.

Очакването на болката те кара да се напрягаш. Започваш да се предпазваш, търсейки причини, поради които не бива да говориш с нея. Скоро си напълно блокиран, прекалено обременен от мисли и чувства, за да предприемеш каквото и да било действие.

Фокусираш се върху всичко, което може да се объркa, вместо да се фокусираш върху това, което е важно:

да предприемеш действие с тялото си.

Колкото по-скоро предприемете действие с тялото си, толкова по-малко вероятно е да бъдете претоварени от мисли и чувства.

Когато предприемете действие с тялото си веднага, просто *нямате време* да мислите. Уравнението се променя от:

Изпитване на привличане→ *Започване на*

На:

мислене→ Предприемане на действие

Изпитване на привличане→ Предприемане

на действие

Ако успеете да започнете да се движите, преди да сте имали време да помислите, психическото и физическото ви възбуждане ще бъде минимално. Няма да имате време да се „подготвите“. Няма да имате време да се напрягате.

Ако се научите да преодолявате разстоянието *спонтанно* – точно когато почувствате привличане – е по-вероятно да бъдете отворени, любознателни, приветливи и забавни, тъй като си позволявате да се оставите да бъдете завладени от момента.

Но не можете просто да *си кажете* да спрете да се тревожите за резултата и да бъдете спонтанни; трябва *да научите тялото си,* като практикувате отново и отново.

За да постигнете това, ще премахнете един от най-големите фактори, които предизвикват колебание: чуденето какво да ѝ кажете. За да го направите, *в началото няма да казвате нищо*. Просто ще се съсредоточите върху това да се приближите до нея и да застанете до нея.

Веднага щом почувствате привличане към дадена жена, веднага ще се приближите до нея и небрежно ще се настаните в близост до нея. Ще застанете на разстояние една ръка – около метър – и ще се заемете с нещо.

Няма да говорите с нея изобщо. Няма да я поглеждате. Няма да взаимодействате с нея по никакъв друг начин, освен като стоите до нея. Ще останете за няколко минути, а след това ще си тръгнете.

Като не говорите с нея, се освобождавате от напрежението да се тревожите за резултата, но все пак предприемате действие.

Да предположим, че сте в книжарница. Виждате привлекателна жена, която стои с лице към рафта и чете книга. Веднага се приближавате и заставате до нея, обърнат в същата посока като нея, достатъчно близо, че ако искате, да можете да докоснете ръката ѝ. Вземате книгата, която е пред вас, и я разглеждате за няколко секунди. Оставате там около 10 до 30 секунди. След това си тръгвате.

Докато повтаряш тези „репетиции“ отново и отново, нещо започва да се случва. Да вървиш към привлекателни жени се превръща в рефлекс. След известно време, всеки път, когато видиш привлекателна жена, вместо да си мислиш: „Какво ли бих могъл да ѝ кажа?“, ще си мислиш: *„Как да се приближа до нея по непринуден начин?“*

Ключът е, че краката ви започват да се движат в същия момент, в който я забележите. Всеки път, когато правите това, изграждате връзката между чувството на привличане и предприемането на действие.

Когато изпитвам привличане, предприемам действие. Това е твоята нова мантра.

Вървиш бавно из парка. Виждаш привлекателна жена, седнала на пейка. Пейките са пълни с хора. Има едно свободно място и то се оказва точно до нея. Без да се колебаеш, отиваш и сядаш до нея.

Следващата стъпка в общуването е много, много по-лесна, защото вече сте положили основата. Но засега няма да говорите с нея. Просто ще седнете до нея.

„Тази стъпка беше парадигмена промяна за мен“, казва клиентът ми Паркър. „През първата седмица излизах по 30 минути на ден. Когато видях привлекателна жена, отивах при нея и стоях до нея за няколко секунди. Не казвах нищо...

Не беше неудобно. Тя не избяга. Не реагира с нещо от сорта на: „Какво му е на този човек?“ Никой не каза нищо. Просто го направих.

„След 10 или 20 минути“, казва Паркър, „мозъкът ми премина от *колебание* към *действие*. Започнах да влизам в различни места – магазин за хранителни стоки или книжарница – и да си мисля: „Къде са привлекателните жени?“ Преминавах от: „О, Боже мой. Не искам да правя това, не искам да правя това, не искам да правя това“, към: „Уау, това не е толкова лошо. Уау, това не е толкова лошо. Чакай, ето я, има още една, има още една. Нека я намеря, нека застана до нея.“ Вместо да се затварям или да бягам, придобих навика да приемам това чувство и да вървя към него.“

Моят клиент Сачин имаше подобен опит.

„Когато стоях до привлекателни жени, се напрягах. Зачервявах се – цялото ми лице ставаше червено. Ръцете ми трепереха. В продължение на един месец единственото, което правех, беше да излизам и да стоя до привлекателни жени, когато ги виждах. Това тренира тялото ми да се справя с напрежението и да се отпуска. Тялото ми свикна с това. Сега за мен е естествено да стоя до привлекателни жени. Лицето ми не почервенява. Не усещам голямо напрежение в тялото си. Ръцете ми не треперят. Сега, когато мога да се отпусна, разговорът с привлекателни жени е като разговор с всеки друг.“

ПОЗИЦИОНИРАНЕ

Това упражнение не само променя начина, по който *се чувствате*, но и полага основите за *успех* с жените във всяка ситуация. Веднъж излязъл на обществено място, успехът ви с жените ще зависи предимно от способността ви да се доближите физически до привлекателни жени по непринуден начин. Щом се доближите, по-голямата част от работата ви вече е свършена.

Да речем, че отиваш на вечеря. На партито има десет души. Има една

привлекателна жена, с която искаш да поговориш. Всички са на път да седнат заедно

на голяма маса. Всички стоите наоколо и се опитвате да решите

къде да седнете. Какво правите?

Седнете до привлекателната жена. Може да сте най-добрият събеседник на света, но ако не седите до жената, която харесвате, ще бъде много трудно да се случи нещо.

Същото важи и във влака. Не можете да се свържете с жена, седяща два реда зад вас.

„Да се приближа до нея е първата логична стъпка, ако искам да си поговоря с нея“, казва клиентът ми Тод. „Много по-добре е да отида при нея, вместо да правя това, което правех преди – да я гледам и да я зяпам. Като я зяпам от далеч, просто напълно си провалям шансовете. Вместо това, ако отида при нея, тя е точно тук. На разстояние от ръка. Мога да говоря с нея по всяко време. Ако се сетя за нещо, което да кажа, ще го кажа.“

„Но понякога“, добавя Тод, „просто ще стоя там, без да казвам нищо. Чувствам се по-добре, когато съм до най-привлекателната жена във влака и активно съм там, вместо да седя до някакъв старец или нещо подобно.“

КАК ИЗГЛЕЖДА ТОВА

Най-вероятно сте стояли близо до непознати много пъти, без да се замисляте. Това се случва естествено през цялото време на почти всяко обществено място по света.

Да предположим, че вървите по тротоара в града и стигате до кръстовище. Ако по тротоара има хора, те неизбежно ще застанат един до друг на кръстовището, докато чакат да светне зеленият сигнал. В такава ситуация неизбежно ще се озовете до някого. Трудно е да се избегне това.

Ето снимка на тази ситуация:



Дори ако сте в селска местност, където няма пешеходци по тротоара, хората все пак се озовават един до друг.

Намирате се в супермаркет. До щанда за деликатеси стои човек, който чака да получи поръчката си. Искате да видите какво има зад стъклото. Затова се приближавате и заставате до нея. В тази ситуация може да сте достатъчно близо до този човек, за да можете да протегнете ръка и да я докоснете по рамото.

Ето снимка, на която се случва точно това:



ИЗПОЛЗВАЙТЕ ВСЯКАКВИ ИЗВИНЕНИЯ, ЗА ДА СЕ ПРИБЛИЖИТЕ ДО НЕЯ

Разликата между това да се озовеш случайно до непознат и да се озовеш до привлекателна жена е, че ще трябва да *намериш причина* да се настаниш там. В момента, в който видиш тази невероятна жена, запитай се: *„Как мога да стигна дотам?“* Използвай всякаква измислица, която ти е нужна.

- Във всеки магазин почти винаги можеш да се приближиш и да разгледаш някой артикул до нея. Ако си в книжарница и тя разглежда книги, застани до нея и вземи книга от рафта пред нея. Ако си в магазин за дрехи, приближи се и разгледай някои дрехи до нея.
- Ако сте в бар и тя поръчва питие, застанете до нея, сякаш си поръчвате свое собствено питие.
- Ако тя седи на маса, можеш да минеш покрай нея, да спреш и за момент да извадиш телефона си, сякаш проверяваш съобщенията си.
- В метрото можеш да се приближиш и да погледнеш картата на метрото.

В почти всяка ситуация на публично място има причина да сте близо до нея, независимо дали търсите сигнал за телефона си, гледате през прозореца или разглеждате картина, висяща на стената.

НАПРАВЕТЕ ГО НЕЗАБЕЛЕЖИМО

Ако имате причина да стоите до нея и се държите непринудено, това няма да създаде напрежение за никого от вас.

„Много, много рядко се случва жена да се почувства некомфортно, когато застана до нея

„Тя“, казва Тод. „Става въпрос просто да се държиш непринудено и да имаш причина да си там. Начинът, по който се държиш, когато се приближаваш, също има значение.“

Има неща, които можеш да направиш, за да направиш тази стъпка по-непринудена:

Погледни в същата посока, в която гледа тя, вместо да я гледаш в очите. Не я гледай в очите, когато стигнеш до нея. Застани до нея. Ако няма друга възможност, по-добре е да си обърнат малко встрани от нея, отколкото към нея.

Когато вървиш към нея, огледай се малко, вместо да я гледаш право в очите. Хората усещат, когато ги зяпаш, дори и да не те гледат директно.

Когато се приближиш до нея, все още не е нужно да я гледаш много. Вместо това я наблюдавай с ъгълчето на окото си. Привикни да използваш периферното си зрение. Не установявай зрителен контакт с нея, докато не започнеш разговор – това не е част от тази стъпка.

Застани достатъчно близо, за да можеш да говориш с нея. В повечето случаи ще стоиш на около метър разстояние. Добър тест за разстоянието е да можеш удобно да протегнеш ръка и да я потупаш по рамото, ако искаш.

Останете в тази позиция за малко. Останете така около 10 до 30 секунди. Ако искате да си поставите по-голямо предизвикателство, можете да останете, докато тя си тръгне.

Останете неподвижен, когато стигнете там. Намалете движенията си колкото е възможно, след като стигнете там. Дръжте и двата крака на земята през цялото време, независимо от нейните движения.

Бъдете решителни. В последната стъпка говорихме колко силно въздействие има бавното ходене. По отношение на позиционирането си, трябва да сте възможно най-*непринудени*, когато вървите към нея. Но това не означава, че трябва да вървите лениво към нея.

Напротив, трябва да действаш веднага щом я видиш. Особено на място, където хората се движат много, трябва да действаш бързо

и решително. Няма проблем да ускорите крачка за няколко секунди, за да стигнете до нея.

Отиди направо при нея. Не обикаляй наоколо и не избирай заобиколен път. Пристъпи към нея и застани до нея. Това е важно, защото така приучаваш тялото си да действа без колебание, *когато се обръщаш към нея*.

КАКВО ДА НАПРАВИТЕ, АКО ТЯ ВЪРВИ

Ако тя върви по улицата, няма как да застанете до нея. Но все пак можете да се упражнявате да премахнете колебанието. Най-важната част от тази стъпка е да се научите да се движите към нея веднага щом почувствате привличане.

Да речем, че вървиш по тротоара, а жената върви в обратната посока. Тя те изпреварва. Можеш просто да се обърнеш и да започнеш да вървиш в нейната посока. Често се случва човек да се обърне и да тръгне в обратната посока, ако осъзнае, че върви в грешната посока.

Ако живеете в голям град, може би няма да можете да правите това с всяка привлекателна жена, която видите, защото иначе никога няма да стигнете доникъде. Но задайте си следния въпрос: *ако всичко, което трябваше да направите, за да си уредите среща с тази жена, беше да се обърнете и да тръгнете в нейна посока, бихте ли го направили?* Ако отговорът е „да“, тогава тръгнете към нея.

След като я настигнете, можете да вървите до нея. Ако вървите до нея, опитайте се да вървите малко *пред нея*, така че да изглежда, че тя ви следва, а не обратното.

Не я следвайте. Вървете с нея само за 10 или 20 секунди.

Друг вариант е да застанете до нея, когато и двамата стигнете до кръстовище. В големите градове често има група хора на светофара. Намерете привлекателната жена и застанете до нея.

Ако вървите от едната страна на улицата и видите жена далеч отсреща, която изглежда привлекателна, можете да пресечете улицата, за да се приближите до нея.

Тя може да се отдалечи, когато застанете до нея.

Ако в началото не се чувстваш комфортно с това, може да започнеш да търсиш причини защо не се получава. Лесно е да си помислиш, че ако тя си е тръгнала, то е заради теб.

Не го приемайте лично, ако тя се отдалечи. Няма причина да мислите, че го е направила заради вас.

Когато сте харизматичен мъж с силно присъствие, хората ще ви забележат. Хората естествено дават повече пространство на другите, ако се приближат. Може би тя мисли, че ви пречи. Или може би тя така или иначе се готвеше да си тръгне. Ако тя започне да се движи, не я следвайте и не променяйте позицията си въз основа на нейните действия. Останете точно там, където бяхте, когато за първи път се приближихте до нея.

„Понякога седиш до една жена и изведнъж тя става и си тръгва“, казва Тод. „Може да си помислиш, че има нещо общо с теб, но е естествено хората да се движат на обществени места. Този вътрешен глас, който ти казва, че си направил нещо погрешно, не е непременно верен.“

ПО-ДОБРЕ Е ДА ПРЕДПРИЕМЕШ ДЕЙСТВИЕ КЪСНО, ОТКОЛКОТО ИЗОБЩО ДА НЕ ПРЕДПРИЕМАШ

Може да видите невероятна жена и да се почувствате толкова объркани, че да забравите да предприемете нещо. Няколко секунди по-късно може да си помислите: „О, трябваше да застана до нея.“ Колкото по-скоро действате, толкова по-добре, но може да отнеме известно време, докато развиете тази способност да действате спонтанно.

Направете го въпреки всичко. По-добре да действате късно, отколкото

никога.

РАЗШИРЕТЕ ХОРИЗОНТИТЕ СИ

Жената, към която се приближавате, не трябва да е супермодел. Тя дори не трябва да е жена, с която обикновено бихте излизали. Част от тази стъпка е да разширите вкуса си.

Проблемът е, че изпитваш привличане, а след това започваш да размишляваш, преди да предприемеш действие. Част от това размишление е оценката: *„Тя ли е моят тип? Дали изобщо ще ми хареса? Прекалено ли е възрастна? Прекалено ли е млада? Харесвам по-артистичните. Харесвам по-консервативните. Харесвам по-слабите. Харесвам по-заоблените. Харесвам по-високите. Харесвам по-ниските.“*

Не се притеснявай за нищо от това. Вместо това, научи ума си да се възползва от първоначалната, инстинктивна реакция на тялото ти: привличането.

Ако нещо в нея ти се струва секси – дори само ботушите ѝ – отиди и застани до нея. Вероятно се чувстваш привлечен в някаква степен от много повече жени, отколкото си даваш сметка. Настрой се към привличането си на всички нива, като предприемаш действие винаги, когато го усетиш. Това е част от тренировката да мислиш по-малко. Отсега нататък, ако оглеждаш някоя жена, краката ти трябва да се движат към нея.

„Често тя ми е обърнала гръб“, казва клиентът ми Дейв, „аз заставам до нея и понякога по-късно разбирам, че всъщност не е толкова привлекателна. Ако не виждам добре, давам ѝ шанс и отивам при нея.“

КАК ТАЗИ СТЪПКА СЕ ВПИСВА В ШЕСТТЕ СТЪПКИ

В следващата стъпка ще установите, че е много по-лесно да разговаряте с жена, след като сте до нея. Ако започнете да мислите какво да кажете, преди да се приближите до нея, ще се почувствате сковани. Премахването

на физическото разстояние елиминира голяма част от тази скованост.

В крайна сметка ще научите как да общувате пълноценно с жените. Но повечето от клиентите ми продължават да практикуват стоенето до жени, без непременно да говорят с тях.

Аз също правя тази стъпка постоянно. Освен да изляза от вкъщи, това е едно от най-важните неща, които практикувам.

Моят клиент Сачин коментира колко важно е това за него.

> Ако видя привлекателна жена и стоя там, опитвайки се да събера кураж да се приближа до нея, няма да успея да го направя. Ако се колебая, умът ми започва да ми подсказва причини да не го правя. Прекалено много мисля какво да кажа, какво да не кажа, какво да направя и какво да не правя.
>
> За да не се колебая, не заговарям първите три-четири привлекателни жени, които виждам всеки ден. Веднага щом я видя, просто отивам и застават до нея. Отивам в супермаркета и виждам привлекателна жена в отдела за замразени храни. В началото се чувствам малко неловко. Притеснявам се, че тя ще си помисли: „Защо стои до мен?“ Но аз се приближавам небрежно и нищо лошо не се случва. След това се чувствам много по-добре.
>
> В 99% от случаите вече не се замислям какво ще кажа, преди да се приближа към нея. Просто застават до нея – нещо, което вече ми е лесно. Това значително улеснява следващата стъпка. Щом съм там, почти всичко е уредено. Остава ми само да отворя уста.

КОГАТО СТАНЕТЕ УМЕЛИ В ТАЗИ СТЪПКА:

Да се поставяш в близост до привлекателни жени е навик. Правиш го постоянно, без колебание.

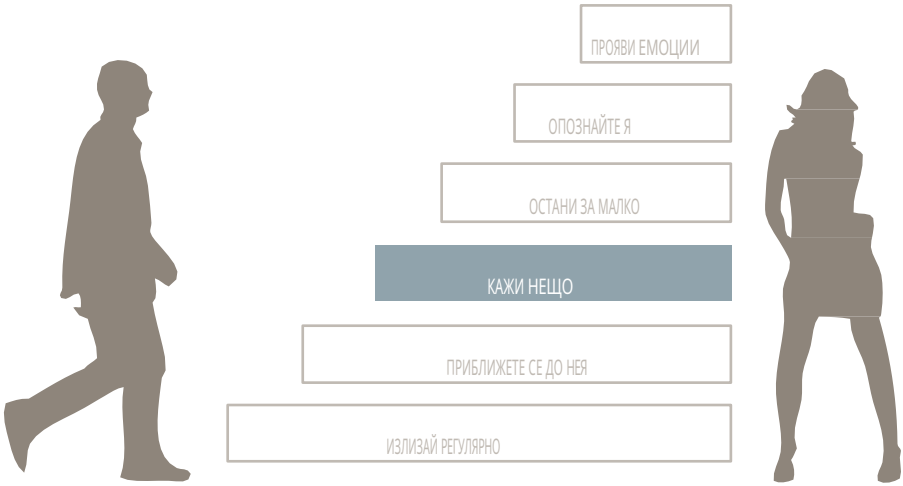
СТЪПКА 2: ТВОЯТА МИСИЯ

През всеки от следващите седем дни застани до поне пет жени. При всяка жена трябва да се приближиш толкова, че да можеш да протегнеш ръка и да я докоснеш по рамото, ако пожелаеш. Напиши в полето колко жени са били до теб. Не забравяй, че тя не е длъжна да е красавица, стига да намираш нещо привлекателно в нея.

Брой жени, до които съм стоял:

ДЕН	1	2	3	4	5	6	7
	❑	❑	❑	❑	❑	❑	❑

СТЪПКА 3: КАЖИ НЕЩО



Добре, значи си преодолял колебанията си, автоматично и решително, като си тръгнал към нея, когато си видял тази привлекателна жена. Готов си за следващата стъпка: да говориш с нея.

Сега, големият въпрос:

Как да започнеш разговор, така че тя да се заинтересува от теб, да иска да продължи разговора, да ти даде номера си, да излезе на среща с теб, да прави секс с теб и да иска да стане майка на децата ти?

Спри! Опитваш се да направиш твърде много неща наведнъж. Да мислиш за всичко това е
твърде голям натиск.

Когато се опитваш да направиш всичко наведнъж, нищо, което кажеш или направиш, няма да изглежда достатъчно добро. Виждаш тази невероятно привлекателна жена в кафенето и изведнъж първите думи стават изключително важни.

Ти си на въже на височина тридесет метра. Една грешна стъпка и тя няма да ти даде номера си, няма да излезе на среща с теб, няма да иска да прави секс с теб и няма да иска да бъде майка на децата ти. Долу е много далеч.

Реалистично погледнато, знаеш, че е малко вероятно точно тази жена да стане майка на децата ти. В града ти може да има милион жени. Логично е да не ти пука за тази конкретна жена, седяща в кафенето. Затова си казваш да не ти пука. Не се притеснявай. Просто говори с нея.

Но не е толкова просто. Да не се тревожиш за резултата не е нещо, което просто можеш да *решиш* да направиш.

Ако най-красивата жена, която си виждал някога, седи пред теб в кафенето, можеш да си кажеш да не се тревожиш за резултата. Можеш да решиш, че дори няма да ѝ поискаш телефона.

Но когато се опиташ да говориш с нея, тялото ти реагира, защото му пука. Ставаш напрегнат и сковано. Тялото ти казва: „*Направи така*, *че да се получи*!“ Не можеш просто да решиш, че не ти пука.

Единственият начин да преодолееш тази скованост е да тренираш тялото си.

За тази стъпка ще кажеш нещо просто и банално и ще си тръгнеш, *независимо от реакцията ѝ*. Например, питаш я: „Има ли някъде наоколо място, където да вляза в интернет?“ След като тя отговори, ще кажеш „Благодаря“ и ще си тръгнеш.

Независимо какъв отговор ти даде, ще ѝ благодариш и ще си тръгнеш. *Няма* да продължаваш разговора, след като зададеш първоначалния въпрос – дори и тя да е приятелски настроена. Дори и да се държи грубо с теб, ти няма да ѝ отвърнеш със същото или със сарказъм. С приятелски тон ще ѝ благодариш и ще си тръгнеш.

Като правите това многократно, се научавате да не се притеснявате от отговора й. Ако казвате точно същото нещо, когато си тръгвате, независимо от реакцията, която получавате, вие се привързвате по-малко към реакциите, които получавате. Започвате да се чувствате комфортно с всяка първоначална реакция, положителна или отрицателна.

Ако зададете един и същ въпрос на десет различни непознати, ще получите както положителни, така и отрицателни отговори. Нека разгледаме двете крайности – положителната и отрицателната.

Питате една жена: „Има ли някъде наоколо място, където да се свържа с интернет?“

Да предположим, че получиш много отрицателен отговор. „Нямам представа“, казва тя, като завърта очи. „Сигурно са навсякъде.“ Тя е недружелюбна. Намусена е. Изглежда раздразнена. Говори с пренебрежителен тон, който подсказва: „Махни се от мен.“ Може дори да те игнорира напълно и да не отговори на въпроса ти.

Ако се държи по този начин, ще ви нарани ли това? Да. Не е приятно, когато получите отрицателна реакция, независимо колко незначително е взаимодействието.

Но ти не се хвърляш в дълбокия край на басейна, преди да можеш да плуваш. Не правиш нещо много по-трудно и рисковано, като например да я поканиш на среща. Ти зададе един обикновен, банален въпрос.

Фактът, че въпросът е бил незначителен, прави отговора ѝ по-*лесно поносим*. Може да не се почувстваш добре, ако тя отговори отрицателно, но това няма толкова голямо значение, защото ти ще продължиш напред, независимо от всичко, и ще зададеш същия въпрос на някой друг. Раната ще бъде минимална, защото не си имал намерение тази взаимодействие да доведе до нещо. Планирал си да си тръгнеш, независимо от всичко.

Да кажем, че получиш много положителен отговор. „Хм… Мисля, че има интернет кафе нагоре по улицата“, казва тя с усмивка. „Не съм оттук. Просто съм на посещение от Аржентина, така че не се ориентирам добре. Ела, нека да погледна на картата си.“

Тя е сърдечна. Усмихва се. Обръща се към теб. Отделя ти цялото си внимание

и поддържа зрителен контакт. Може би ти дава по-дълъг, по-задълбочен отговор.

Изглежда, че те харесва и би искала да разговаря с теб. Изглежда, че би могъл да останеш и да поговориш с тази жена. Тя дори ти даде информация, която би могъл да използваш, за да започнеш разговор („На гости съм от Аржентина.“)

Все пак ще ѝ благодариш и ще си тръгнеш. Няма да продължиш разговора.

Когато си тръгнеш, може да изпиташ известно съжаление. Може да се упрекваш, че не си продължил взаимодействието. Въпреки това, на този етап, ако продължиш да поддържаш взаимодействия, които вървят добре, това означава, че все още се опитваш да постигнеш резултат: разговор с нея. Може да е трудно да се справиш със съжалението, че не си продължил нещата по-нататък, но да се научиш да се справяш с това съжаление е част от процеса на научаване да не обръщаш внимание на първоначалната ѝ реакция.

Някои мъже изпитват затруднения с тази част. Трудно им е *да не* продължават положителните взаимодействия. Те се опитват да продължат всяко взаимодействие, което изглежда да върви добре. Връщат се на следващата ни сесия и ми разказват как са успели да влязат в няколко страхотни разговора с жени.

Това *не* е това, което искате в момента. Не се опитвайте да влизате в разговори. Не продължавайте взаимодействията, освен да кажете нещо и след това да си тръгнете. Най-важният аспект на тази стъпка е да си тръгнете от взаимодействията, независимо дали жената е отворена към вас или не.

Всъщност може да се каже, че това е цялата същност на този етап: научи се да си тръгваш от нея.

Моят клиент Паркър говори за важността да се приближиш до една жена, да ѝ кажеш нещо и след това да си тръгнеш. Въпреки че вече е преминал към пълноценни взаимодействия с жени, той все още практикува тази стъпка ежедневно.

При първите една-две жени, които виждам, има един глас в мен, който казва:

Не го прави. Изчакай следващата. Не е нужно да правиш това. Тя е прекалено секси. Тя е прекалено висока. Аз не съм достатъчно добър.

Но този глас изчезва, след като се приближа до някоя жена, задам ѝ един прост въпрос и си тръгна. Тя обикновено реагира по-положително, отколкото бих очаквал. Осъзнавам, че този негативен вътрешен глас, който ми казва, че не съм достатъчно добър, не е прав. Да откривам това ден след ден е най-важното за мен.

КАК ДА ОБЩУВАМЕ С ХОРАТА

По какъв начин непознати хора обикновено общуват помежду си на обществени места?

- Попитайте за упътвания
- Попитайте за мнение или препоръка
- Направете коментар за себе си, за нея или за заобикалящата ви среда
- Кажете „Здрасти, как си?“
- Правят комплимент

Нека разгледаме всеки от тях по-подробно.

ПОПИТАЙТЕ ЗА УКАЗАНИЯ

Хората *обичат* да дават указания. Онзи ден излизах от метрото и чух някой да пита: „Къде е улица „Хюстън“?“ Бях на път да се обърна и да му кажа: „Това е онази улица точно там“, но някой ме изпревари. Бях малко разочарован. Хората се чувстват умни и полезни, когато могат да ти помогнат с указания. А ако въпросът ти е глупав, това ги кара да се чувстват още по-умни.

ПОПИТАЙТЕ ЗА МНЕНИЯ ИЛИ ПРЕПОРЪКИ

Точно както когато дават указания, хората обичат да споделят мнението си за различни неща. Ако видите някого да чете книга, можете да го попитате как ви се струва. Ако сте навън, можете да попитате дали има добър ресторант наоколо.

Изразяването на мнение кара хората да се чувстват ценени. Ако посетите уебсайта Amazon.com, ще видите милиони анонимни рецензии за продукти, написани доброволно от хора. Те не получават нито стотинка. Правят го, защото им харесва да споделят мнението си.

НАПРАВЕТЕ СЛУЧАЕН КОМЕНТАР

Ако го мислите, кажете го. Влизате в контакт с вътрешния си диалог и се чувствате комфортно да казвате всичко, което ви хрумне. Упражнявате се, на малки дози, да бъдете спонтанни и без задръжки.

Започнете с произволни забележки за околната среда. Например:

„Днес на Юниън Скуеър е препълнено."

„Уау, студено е навън."

„Мислиш ли, че ще

вали?" „Опашката е

дълга."

„Наистина са променили това място."

„Обичам този магазин."

„Тези влакове се забавят много."

КОМПЛИМЕНТИ

Ако ви харесва нещо в даден човек – обувките, якето, прическата или кучето му – защо да не го кажете? Повечето хора обичат да чуват искрени комплименти. Това ги кара да се чувстват добре.

Когато направиш комплимент на някого, той обикновено се усмихва. Ти си го накарал да се почувства добре. Когато правиш това отново и отново, свикваш с усмивките на хората. Очакването за положителна реакция те кара да се чувстваш по-уверен, когато поемаш инициативата в бъдеще.

КАЖЕТЕ „ЗДРАВЕЙ" ИЛИ „КАК СИ?"

Можете да кажете „Здравейте, как сте?" на почти всеки. Това е особено подходящо при служителите в магазините. Когато се озовете в ситуация, в която поръчвате кафе, купувате дрехи или разговаряте с някого по телефона, не пропускайте да ги попитате как са, преди да преминете към същината на разговора.

ЗАПОМНЕТЕ ЕДНО СТАНДАРТНО ИЗКАЗВАНЕ ЗА ВСЯКО МЯСТО

Измислете си стандартен *въпрос* за *запознаване* за всяко място, което посещавате често. По този начин ще имате какво да кажете в почти всяка ситуация.

Когато видите красива жена, това *не* е моментът да измисляте какво да кажете. На повечето мъже в такава ситуация им се изчиства ума. Нищо, което ви хрумва, не ви се струва достатъчно добро. Когато имате запомнени неща, не се опитвате да измислите какво да кажете.

Запомняне = по-малко мислене. По-малко мислене = по-малко притеснения.

„Най-важното е да имаш какво да кажеш предварително", казва клиентът ми Паркър. „Може да е нещо просто. Просто да се приближиш и да го кажеш – това е 90% от играта. Понякога се блокирам. Но вместо да се чувствам зле, просто си казвам: „Просто

отиди и я попитай дали знае къде е паркът.“ Концентрирам се върху това, което трябва да кажа, а не върху нервността си.“

Прегледайте списъка по-долу и изберете по един въвеждащ въпрос за всяко място, което посещавате. Можете също така да измислите нещо сами. Трябва да е най-простото нещо, което ви хрумне – нещо, което лесно можете да кажете и след това да си тръгнете.

Книжарница

- Попитайте за посоката към секцията с нехудожествена литература или кафенето.
- Попитайте я дали книгата, която чете, е добра.
- Покажете й книга и я попитайте дали е чувала нещо за нея.
- Помолете я да ви препоръча последната страхотна книга, която е чела.
- Попитайте дали в района има антикварна книжарница.
- Вашият въвеждащ въпрос за книжарницата

_____

Супермаркет

- Попитайте къде се намира конкретен раздел или храна, например рафтът с зърнени храни.
- Покажете някаква храна и я попитайте дали знае как се приготвя.
- Покажете някаква храна и попитайте дали я е пробвала.
- Вашият въвеждащ въпрос в супермаркета

_____

Улица или обществено място

- Попитайте за упътвания към мястото, към което се насочвате.
- Попитайте за прости указания: жп гарата, Starbucks, Barnes & Noble.
- Попитайте за по-сложни указания: библиотеката, парк или зоопарк.
- Попитайте колко е часът.
- Попитайте дали знае някое хубаво кафене в района.
- Попитайте дали знае място, където да ползвате интернет.
- Вашият въвеждащ въпрос за улицата

_____

Бар или нощен клуб

- Попитайте как да намерите тоалетната.
- Попитайте до колко е отворен барът.
- Попитайте дали знае къде може да се купи пица в района.
- Попитайте какви са напитките.
- Вашият въвеждащ въпрос в бара

_____

Кафене

- Попитай как е кафето.
- Попитайте какво е хубаво в менюто.

- Попитайте дали знае къде може да се свърже с интернет.
- Вашият въвеждащ въпрос в кафенето

_____

Магазин за дрехи или обувки

- Попитайте къде е мъжкият отдел.
- Попитайте къде са пробните.
- Попитайте я какво мисли за дреха, която купувате за приятелка.
- Попитайте дали има магазин за винтидж дрехи в района.
- Вашият въвеждащ въпрос в магазина за дрехи

_____

Обществен транспорт: Перон за влак/автобус/метро

- Попитайте я дали чака отдавна влака или автобуса.
- Попитайте дали току-що сте изпуснали влака или автобуса.
- Попитайте дали влаковете или автобусите се движат през уикенда.
- Попитайте дали влакът е местен или експресен.
- Попитайте за лесни указания: как да стигнете до близка улица.
- Попитайте за по-сложни указания: как да стигнете до театър, парк и т.н.
- Вашият въвеждащ въпрос за транспорта

_____

Фитнес

- Попитайте къде са кърпите, даден уред или тоалетната.
- Попитайте как се използва конкретен уред.
- Попитайте в колко часа затваря фитнес залата.
- Вашият въвеждащ въпрос за фитнес залата

_____

Музей или художествена галерия

- Попитайте кой е художникът или задайте някакъв друг въпрос за произведението.
- Попитайте какво мисли за произведението.
- На откриването на галерия попитайте дали тя е художникът или познава художника.
- Вашият въвеждащ въпрос в музея

_____

За всяко друго място, което посещавате редовно, измислете стандартен въвеждащ въпрос:

Място _____

Въвеждащ въпрос _____

Място _____

Въвеждащ въпрос _____

Изберете нещо, което **се среща навсякъде.** Изберете нещо, което можете да използвате *навсякъде* в мястото, което посещавате. Можете да отидете в раздела за пътувания в книжарницата и да попитате дали тя някога е пътувала в чужбина, но това не е добър въпрос за запознаване, защото не можете да го използвате никъде другаде в магазина. Да вземете произволна книга и да попитате: „Чували ли сте нещо за това?“ е подходящо, защото можете да намерите книга навсякъде в книжарницата.

Не се опитвай да бъдеш остроумен. Виждаш красива жена и изпитваш нужда да кажеш нещо остроумно, за да заговориш с нея. Нищо от това, което си планирал да кажеш, не ти се струва достатъчно добро. Да попиташ „Къде е Старбъкс?“ просто няма да свърши работа при *тази* жена.

Няма нищо лошо в това да си умен. Да се забавляваш и да си игрив е едно от най-добрите неща, които можеш да правиш с жените. Но *опитът* да бъдеш забавен може да увеличи тревожността ти, защото търсиш конкретен резултат: смях. Измисляш забавен въвеждащ въпрос. Репетираш го милион пъти в главата си. Колкото повече го репетираш, толкова по-малко е забавен. Тогава започваш да се чудиш: *Забавен ли е? Ще проработи ли?*

Никога не трябва да се чудите дали един въвеждащ въпрос „ще проработи“. Търсенето на идеалното нещо, което да кажете, може да засили срамежливостта ви, защото се опитвате да направите всичко както трябва още в самото начало. Искате да кажете нещо блестящо, което да я привлече и да я спечели за вас. Застивате в размисъл за идеалното изречение и пропускате най-важното: просто да поемете инициативата.

В действителност нещо банално може да бъде също толкова успешно, колкото и нещо умно. Първото нещо, което казвате, не е непременно това, което я кара да се интересува от вас. Това е само началото на процеса.

Опитайте се да се чувствате свободно, просто като отворите уста. Опитайте се да се чувствате свободно, когато задавате глупави въпроси и правите глупави коментари, защото срамежливостта ще накара *всеки* въпрос и коментар да изглеждат глупави. Като се упражнявате да казвате незначителни неща, вие се научавате, че не *е нужно* да казвате гениални неща, за да бъдете привлекателен за жените.

„В миналото често се опитвах да бъда забавен“, казва клиентът ми Итън. „Притеснявах се дали ще кажа нещо подходящо. Имах чувството, че тя ще се постави в отбранителна позиция, освен ако не измисля нещо изключително сложно и заплетено, което да кажа. Не исках тя да се затвори в себе си.“

„Но няма нито едно нещо, което да кажеш и което да води до разговор всеки път. Трябваше да натрупам опит, за да разбера това. Разумно го разбирах и ми се струваше логично, но трябваше да продължавам да го правя, за да го осъзная наистина.“

Все още не задавай лични въпроси. Да речем, че си седнал на маса в суши бар. Някой непознат се приближава към теб и ти задава въпрос. Кой от тези начални въпроси би ти се сторил удобен?

- „Как е сушито тук?“
- „Можете ли да ми препоръчате нещо от менюто?“
- „Знаете ли дали има Старбъкс наоколо?“
- „Страхотно яке. Откъде го взе?“
- „С какво се занимаваш?“
- „Откъде си родом?“
- „Какво обичаш да правиш за забавление?“

Ако този непознат зададе един от първите четири въпроса, вероятно ще се почувстваш добре. Ако зададе някой от последните три въпроса, вероятно ще бъде прекалено лично. Избягвай да ставаш прекалено личен веднага. В крайна сметка ще стигнем до лични теми с жените, но за начало се пази от въпроси за нейния живот.

Какво да правите, когато не знаете какво да кажете. Ако не можете да се сетите какво да кажете, *просто се приближете и застанете до нея*. После си тръгнете.

След като си тръгнеш и се отпуснеш, запитай се: какво бих могъл да кажа? Вече няма да си толкова напрегнат. И най-вероятно ще осъзнаеш какво би могъл да кажеш. Следващия път, когато се озовеш в подобна ситуация, можеш да използваш това. В почти всяка ситуация можеш да попиташ за упътвания или за мнение.

Заемете позиция, преди да й говорите. В последната стъпка упражнявахте как да се приближавате към жени и просто да заставате до тях. Тази стъпка се основава на това действие.

Много мъже провалят физическото си позициониране, когато започнат да разговарят с жени. Те се приближават към жената и *застават с лице* към нея, за да й говорят, вместо първо да застанат до нея. Това я поставя под голям натиск и може да я накара да се почувства некомфортно.

Вместо това, направи *точно* същото, което си направил при позиционирането. Пристъпи към нея. Застани до нея. След това, без да обръщаш тялото си към нея, протегни се, докосни я леко по рамото и кажи: „Здрасти“. Когато тя се обърне, погледни я в лицето, за да й зададеш въпроса си. Но дръж тялото си обърнато напред. Застани до нея, гледайки в същата посока, както двама приятели биха стояли на плажа, гледайки към океана.

Важен аспект тук е, че всичко трябва да изглежда *непринудено*. Ако пресечеш стаята, за да попиташ някоя жена за пътя, това няма да изглежда непринудено нито за теб, нито за нея. Затова първо трябва да се приближиш до нея по непринуден начин, да се отпуснеш за момент – понякога и малко по-дълго, ако ситуацията го позволява – и едва тогава небрежно да се обърнеш към нея и да зададеш въпроса си.

КАК ДА ИЗПЪЛНИТЕ ТЕЗИ ИНИЦИАТИВИ ПО-ЕФЕКТИВНО

В началото трябва да направите някои от инициативите, без да се притеснявате как да ги направите. Но след това можете да започнете да усъвършенствате начина, по който ги правите, като се фокусирате върху *едно* от предложенията по-долу и го практикувате няколко пъти, преди да преминете към следващото.

Говори силно. Говоренето с подходяща сила на гласа е основният фактор, който определя дали жените ще реагират положително или отрицателно към теб. Повечето мъже говорят прекалено тихо, особено в присъствието на жени. Дори мъжете, които обикновено говорят силно, често говорят прекалено тихо или дори мърморят, когато разговарят с жени.

Нека разгледаме един краен пример: ако шепнете на една жена: „Ей, чувала ли си за тази книга?“, тя ще се отблъсне. Тя ще почувства, че се държите подло. Ако трябва да избирате, по-добре да грешите в посока да говорите силно, отколкото тихо.

Упражнявайте се да говорите по-силно, отколкото обикновено. Представете си, че сте в заведение за бързо хранене. Колко силно говори един обикновен човек, когато поръчва храна? Говорете с 20% по-силен глас. Представете си, че сте в книжарница. Колко силно си говорят хората помежду си? Говорете с 20% по-силен глас.

„Говоренето с висок глас определя рамката на това, кой сте“, казва моят клиент Крис. „Първият път, когато излязох, зададох въпрос на една жена и тя каза: „Какво?“ Беше просто ужасно. Не искате да сте в такава ситуация. Трудно е да се възстановите от това.“

Слушайте я. Слушането е едно от най-важните умения. Вашата цел в общуването е да я накарате да говори, а не да я впечатлите с това колко сте готин. Слушането й е това, което ще движи общуването напред и в крайна сметка ще положи основата на цялата ви емоционална връзка с нея.

- За да се упражнявате в слушането, можете да й повторите това, което е казала. Попитали сте за указания как да стигнете до кафене. Тя казва: „Вървете по Бродуей и завийте наляво на 17-та улица.“ Можете да попитате: „Наляво на 17-та улица?“ Това ще ви помогне да се концентрирате върху думите ѝ, вместо да се фокусирате върху собствените си.

Докоснете я леко по рамото, когато й говорите за първи път. Мъжете, които са начинаещи в това, често казват нещо на жена и тя изглежда, че го

игнорира. Често тя просто не го *е чула*. Поради тази причина е идеално да я докоснете леко по рамото, когато й говорите за първи път. Тя не може да игнорира това. Докосването по рамото е особено необходимо, ако тя носи слушалки, гледа настрани или ако обстановката е шумна.

- В идеалния случай е добре да започвате *всяко* взаимодействие с докосване. Многобройни проучвания показват, че взаимодействията, започващи с докосване, са по-успешни. Единственият случай, в който не бива да започвате взаимодействието с докосване, е ако тя вече ви гледа или поглежда във вашата посока.

Направете въвеждащия си въпрос правдоподобен, като установите зрителен контакт. Когато започнете, може да ви се стори, че тя не вярва, че сте искрен, когато й задавате въпроса. Жените ще ви повярват много повече, отколкото си мислите.

- Колкото повече репетирате, толкова по-убедително ще звучите.
- Освен това фокусът на погледа ви ще повлияе на това дали въпросът ви изглежда правдоподобен. Намирате се в супермаркет и я виждате в коридора с макаронени изделия. Приближавате се и заставате до нея. Вземате бурканче със сос за спагети и се каните да й говорите. Очният ви контакт в този момент ще направи това, което ще се случи след това, правдоподобно.
- Първо погледни бурканчето и продължавай да го гледаш през по-голямата част от разговора. Ако започнеш да казваш: „Ей, пробвала ли си това…?“ докато гледаш бурканчето със соса, ще изглежда, че те интересува сосът. Но ако *я гледаш*, докато го казваш, ще изглежда, че тя те интересува от нея. Искате да установите зрителен контакт с нея. Аз обикновено я поглеждам, след като завърша въпроса.
- Това важи и когато питам за посоки. Повечето пъти *се оглеждам*, когато питам за посоки. Но в даден момент установявам и зрителен контакт с нея.

КАК ТАЗИ СТЪПКА СЕ ВПИСВА В ШЕСТТЕ СТЪПКИ

Засега няма да задълбочаваш тези взаимодействия повече от това просто да зададеш един въпрос или да направиш един коментар и да си тръгнеш. Но тази стъпка е от критично значение. Тя е основата за чудесни взаимодействия с жени. Повечето взаимодействия започват с прост въвеждащ въпрос или комплимент.

Като казваш едно, а след това си тръгваш, учиш тялото си, че не е нужно да оставаш ангажиран всеки път, когато разговаряш с привлекателна жена. Показваш на тялото си, че не се тревожиш, защото знаеш, че друга жена те чака точно зад ъгъла. Научаваш се да приемаш неизбежната несигурност в реакциите на непознатите.

„Когато кажа нещо на хората и си тръгна, се отпускам“, казва Тод. „Забелязвам, че се разхождам и си мисля за всичко, което бих могъл да кажа и направя, за да заинтересувам една жена и да я привлека към себе си. Прекалено се изпреварвам. Вместо това, казвам едно нещо на някого и просто продължавам напред. Колкото повече правя това, толкова по-удобно ми е. По този начин, когато срещна жена, която наистина ми харесва, мога да ударя, докато желязото е горещо. Готов съм да действам, защото се чувствам по-удобно.“

КАК ДА РАЗБЕРЕШ, ЧЕ СИ СТАНАЛ УМЕН В ТАЗИ СТЪПКА:

Когато видиш привлекателна жена, инстинктивно се позиционираш близо до нея и след това ѝ казваш поне едно нещо в повечето случаи.

СТЪПКА 3: ТВОЯТА МИСИЯ

Когато излезеш за половин час, задавай всеки един от тези три въвеждащи въпроса на три различни жени всеки ден в продължение на седем дни.

Попитайте жена за упътвания някъде навън. Пример: виждате жена в парка и я питате: „Как се стига до библиотеката?“

Указания, навън:

ДЕН 1 2 3 4 5 6 7

❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑

Попитайте жена за указания вътре в магазина. Пример: Намирате се в супермаркет и я питате: „Къде е рафтът с зърнените храни?“

Указания, вътре:

ДЕН 1 2 3 4 5 6 7

❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑

Попитайте жена за мнение. Пример: Намирате се в книжарница и питате: „Можете ли да ми препоръчате някоя добра книга?“

Мнение:

ДЕН 1 2 3 4 5 6 7

❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑

Справяне с отхвърлянето и срама

Седя в парка в един летен ден с моя клиент Марк. Току-що започнахме сесията за коучинг.

„И така, какво се случи от последната ни сесия насам?“ – питам го.

„Уф“, казва той с отвращение, след което разказва за един инцидент от уикенда.

Две привлекателни блондинки са били в бар на плажа. Никой не е говорел с тях. Затова Марк се е опитал да започне разговор. Без да кажат нито дума, двете жени са му обърнали гръб.

Докато Марк разказва историята, поведението му се променя. Той поглежда надолу. Погледът му се отклонява. Той обмисля всеки аспект от взаимодействието, борейки се с него в ума си.

Питам го дали нещо подобно му се е случвало и преди.

„Прилича на нещо, което ми се случи преди време“, казва той и започва да разказва за инцидент, случил се *преди пет години*. Всяка подробност от инцидента все още е свежа в съзнанието му.

Той беше в ресторант с група приятели. Една сервитьорка флиртуваше с него.

„Мислех, че ме харесва“, казва той. „Изглеждаше, че й харесвам. Пошегувахме се за няколко неща. По-късно, когато се готвехме да си тръгваме, изпуснах: „Мога ли да взема номера ти?“ Всички на масата се подсмихнаха. Сервитьорката запъна и каза: „Аз... имам гадже. Все пак благодаря.“ Чувствах се унижен. Приятелите ми се подиграваха с мен. Никога не забравих това.“

Този инцидент отпреди пет години все още тежеше на Марк. Той не знаеше как да го преодолее.

Би било чудесно, ако ученето как да се подобрим в социално отношение ставаше по същия начин, както другите дейности.

Когато се учиш да свириш на китара, неизбежно ще изсвириш грешен акорд. Тогава спираш, поставяш ръката си в правилната позиция и се опитваш да изсвириш правилния акорд. Колкото повече правиш това, толкова по-добър ставаш в свирене на китара.

Когато се учиш да играеш баскетбол, хвърляш топката и пропускаш. Затова правиш още един опит. И още един. Постепенно ставаш по-добър в баскетбола.

Но същият процес на проби и грешки не важи непременно за социалните взаимодействия.

Подхождате към жена, седяща в парка, и казвате: „Здрасти, просто исках

да те поздравя." Тя отговаря: „Съжалявам, не ме интересува" и се обръща с

гръб към вас.

Няма нищо лошо. Просто си тръгваш. Може би ще опиташ същото с друга жена или ще пробваш нещо различно. Учиш се от това, което не е проработило, и проучваш нови възможности с други жени.

Въпреки това, за повечето мъже социалните грешки имат *емоционална цена*.

Едно неуспешно взаимодействие може да залее тялото ти с чувства. Може да започнеш да се изчервяваш от срам, докато си тръгваш. Може да изпиташ ускорен пулс, промяна в дишането и „парещо" усещане в гърдите.

Започваш да се чудиш дали си се държал неподходящо по някакъв начин. Вероятно се обвиняваш за негативния резултат, независимо дали е бил под твой контрол или не.

Притесняваш се, че другите може да са видели какво се е случило. Искате

да се скриете или да избягате от вниманието им.

Може би се съмняваш в самочувствието си и в способностите си с жените. Може би ти минават мисли като: *„Трябваше да се сетя.“ „Постъпих погрешно.“ „Защо не помислих, преди да кажа това?“ „Какво не е наред с мен?“ „Беше глупаво да кажа това.“ „Аз съм неудачник.“ „Ужасно се справям с жените.“*

Това се нарича *негативен вътрешен диалог*. Всичко това се случва в ума ви, без никой да ви е казал и дума.

В рамките на пет минути след взаимодействието физическото и психическото ви възбуждане отшумява. Тялото ви се успокоява. Вече не се чувствате така, сякаш се изчервявате. Сърдечната ви честота и дишането ви са отново нормални. Може дори за момент да забравите за неприятния инцидент.

Това, което следва, е най-коварната част от този процес.

Може да минат няколко минути, часове или дни, но започваш да мислиш за това отново. Забелязваш, че препрочиташ ситуацията в ума си. Мислиш за това, което си направил и казал, какво е казала тя и как е реагирала. Мислиш за това, какво си сгрешил и какво би могъл да направиш по друг начин.

По-късно мислите за това отново. И отново.

Може да се окажете в ситуация, в която мислите за това с часове, дни, седмици или месеци – дори години след инцидента.

Това се нарича *„преживяване“*. Думата произлиза от латински и означава „прежъвана“. Тя се отнася до храносмилането при едрия рогат добитък. Когато животните се хранят, те поглъщат, повръщат и отново дъвчат храната си.

Без изключение, ако отначало сте се притеснявали да поемете инициативата, след това ще мислите много за това. Това е обратното на тревогата.

И всеки път, когато тази мисъл се върне в ума ви, тя отново предизвиква физическото усещане, което сте имали, когато сте били отхвърлени. Всеки

път, когато мислите за това,

отново изпитвате част от първоначалната негативна емоция, която сте изпитали в момента на инцидента.

Това, което трябваше да бъде просто среща без реални последствия, се превръща в травматичен инцидент, тъй като умът ви започва да анализира, преанализира и преанализира прекалено това, което се е случило, от милион различни ъгли.

Това е основната пречка, която спира мъжете да се усъвършенстват в социално отношение. За разлика от това да се научиш да свириш на китара или да играеш баскетбол, неуспешните социални взаимодействия имат висока емоционална цена.

КАК ДА НЕ БЪДЕТЕ ОТХВЪРЛЕНИ

Поради тази висока емоционална цена мъжете често се концентрират върху това как да *не* бъдат отхвърлени. Те си мислят: *„Какво мога да направя, за да не реагира тя негативно към мен?“*

Това създава проблем, когато се опитваш да се усъвършенстваш в общуването с жени, защото да играеш, за да *не загубиш,* не е същото като да играеш, за *да спечелиш*. Ако се фокусираш върху това да не бъдеш отхвърлен, в ума ти ще се появят милион негативни последствия още в началото на взаимодействието.

При всяко взаимодействие с непознат ходиш по въже, намиращо се на сто метра височина. Всяка грешна стъпка може да те изпрати да се претърколиш в тази бездна от негативни мисли и емоции. Това те прави предпазлив, тревожен, защитен и сдържан.

Самото желание да се избегнат емоционалните разходи, свързани с негативните взаимодействия, е достатъчно, за да възпрепятства мъжете да предприемат каквито и да било действия, дори ако инициативата е нещо толкова тривиално като изказване в малка група приятели или

питане на непознат за посоката.

Ето защо е *изключително* важно да се научим как да се справяме с негативните взаимодействия. Това, което се случва, *след* като поемете инициативата, е от решаващо значение. Начинът, по който обработвате предишното действие, ще бъде най-важният фактор, който ще определи колко добре ще се представите в бъдещи взаимодействия – или дали изобщо ще имате желание да поемете инициативата отново.

Колкото по-добре се справяте с негативните взаимодействия, толкова повече рискове можете да поемате. Ако се научите да се справяте с тези ситуации по положителен начин, ще си изградите предпазна мрежа.

Тази предпазна мрежа улеснява проявяването на инициатива и намалява сдържаността. Ако след всяко взаимодействие се чувствахте чудесно, независимо от резултата, нямаше да имате никакъв проблем да действате свободно в почти всяка ситуация. Вашето възприятие за света се променя от място, което изглежда заплашително, към място, предлагащо възможности.

Моят клиент Крис разказва за промяната, която е преживял.

> В началото отхвърлянето тежеше много на егото ми. Ако задавах въпрос на някого и той не ми помагаше, имах чувството, че отхвърля мен, а не въпроса ми. Спомням си две жени, които вървяха към мен. Казах: „Извинете, как се стига до...?“ и те просто ме подминаха. Чувствах се като че ли съм висок три инча.
>
> Но следващата жена, която попитах, беше изключително услужлива. Това изравни нещата. Средностатистическият човек е по-мил, отколкото лош. Щом видиш колко хора са готови да помогнат, осъзнаваш, че дори не става въпрос за теб. Хората имат лоши дни.
>
> Отказите вече не ме интересуват. Това не е като приятел, който ми казва нещо обидно. Това е напълно непознат човек, който не знае нищо за мен. Мнението му не означава нищо.

КАК ДА СЕ СПРАВЯМЕ С МИСЛИТЕ И ЧУВСТВАТА СЛЕД НЕГАТИВНИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ЗАБЕЛЕЖИ И ПРИЕМИ МИСЛИТЕ И ЧУВСТВАТА

В нито един момент преди, по време или след взаимодействието не можете да промените това, което чувствате. Не можете да решите, че няма да се изчервите, когато се чувствате неудобно. Не можете да решите, че няма да си казвате негативни неща в съзнанието си. Не можете да решите да не си спомняте взаимодействието. Няма *нищо,* което да можете да направите, за да спрете тялото си да реагира или мислите да нахлуват в съзнанието ви.

Най-вероятно дори не сте съзнателно наясно с всички мисли и чувства, които изпитвате. Просто мислите тези мисли и ги приемате за истина. Изпитвате тези чувства и се мъчите да се отървете от тях или да се уверите, че няма да се повторят.

Още по-лошо, негативните чувства могат да предизвикат още по-негативни мисли. А тези негативни мисли от своя страна предизвикват още по-негативни чувства, което води до низходяща спирала.

Първата стъпка в справянето с мислите и чувствата е да се научите да забелязвате какво усещате в тялото си и какво мислите в ума си. Ако успеете да „уловите“ себе си, докато мислите тези мисли и изпитвате тези чувства, те няма да се засилят без необходимост.

Можете да чуете мислите си и да забележите, че вие сами ги пораждате. *„Уау, току-що се нарекох неудачник. Интересно.“* Ако не забележите, че вие сами пораждате тази мисъл, по-вероятно е да повярвате, че е вярна.

Може също да забележите, че лицето ви гори или сърцето ви бие учестено. Това ви позволява да приемете тези чувства, вместо да се опитвате да разберете какво можете да направите, за да избегнете чувството. Приемането на чувствата ви допринася значително за прекъсването на тази низходяща спирала.

Тъй като сте толкова фокусирани върху взаимодействието, може да е трудно да се хванете в разгара на тези чувства, но точно тогава трябва да го направите.

ИЗБЯГВАЙТЕ ДА СЕ ОПИТВАТЕ ДА „ИЗВЪРШИТЕ УРОКА СИ“

Когато в социалните мрежи се случи нещо неприятно, първият ти инстинкт може да е да се опиташ да разбереш какво да направиш по-добре следващия път. Основният въпрос, който ти минава през ума, е: *какво бих могъл да направя по друг начин?*

В идеалния случай след всяко взаимодействие можете да научите нещо. Може би не сте говорили достатъчно силно и затова тя ви е игнорирала.

Въпреки това, опитът да разберете какво сте направили погрешно след взаимодействие понякога може да бъде контрапродуктивен. Това „учене“ може да се превърне в негативен вътрешен диалог. *„Аз съм такъв идиот, трябваше да говоря по-силно. Защо не говорих по-силно? Какво не е наред с мен? Правя това от толкова дълго време и все още не говоря достатъчно силно!*

Тези мисли могат да започнат да те изяждат. Ти обмисляш и обмисляш, като се караш да се чувстваш все по-зле и по-зле.

По-важното в този момент е да *се чувстваш добре* със себе си. Факт е, *че ти пое инициативата.* Това е най-важното. Докато можеш да си кажеш: *„Да, добре, тя ме пренебрегна, но аз съм страхотен, защото аз бях този, който пое инициативата“,* ще продължаваш да се подобряваш.

Понякога, когато получиш отказ, има само толкова, колкото можеш да научиш. Понякога можеш да направиш нещо напълно приемливо, нещо, което е работило много пъти преди, а човекът *все пак* ще реагира негативно към теб. Може би жената току-що е преживяла семейна трагедия и няма настроение да говори с никого. Затова те отхвърля. Тялото ти ще реагира негативно към нея. Няма какво да научиш.

Но това преживяване все пак може да те направи по-силен. Това е подобно на физическите упражнения. Когато излезеш да тичаш и се

натъкнеш на хълм, е трудно. Срещаш съпротива. От тези хълмове не *научаваш* нищо. Но тренировките по хълмове могат да те направят по-силен.

Когато тичате, всъщност не ставате по-силни *по време* на тренировката; ставате по-силни *след* нея. След особено изтощителна тренировка може да изпитвате мускулна треска през следващия ден или два. Тази треска се дължи на това, че тренировката причинява миниатюрни микроразкъсвания в мускулните влакна. Именно през периода на почивка тези мускули се възстановяват, укрепват и стават дори по-силни, отколкото са били преди тренировката. Тогава се случва истинският растеж. Ставате по-силни, по-бързи и по-здрави *след* тренировките.

По същия начин, голяма част от вашето развитие като личност се случва *след* интензивно социално взаимодействие. Когато размишлявате, умът ви се опитва да се справи със ситуацията, след като тя вече е настъпила. Това е като възстановяването на тялото ви след тренировка.

Фактът, че се замисляте или изпитвате негативни мисли и чувства, не означава, че сте се провалили. Точно обратното е вярно. Това означава, че сте се изложили на риск и че се развивате и учите. Докато *намалявате* честотата на тези размисли, ще избегнете да си „нанесете нова рана“. Ще се възстановите, за да станете по-силни и да имате по-голяма вероятност да предприемете действие следващия път.

АФИРМАЦИИ

Проблемът с негативните мисли и чувства след негативно взаимодействие е, че е трудно да се фокусирате върху това, което сте направили *правилно,* а не върху това, което сте направили погрешно.

Аз съм с Джеймс, един от клиентите ми. Вървим по улиците на Ню Йорк. Упражняваме се да правим комплименти. В началото той се колебае, но решава да се хвърли с цялото си сърце.

Той вижда минаваща жена. Спира я и ѝ прави комплимент за чантата ѝ. Тя не оценява коментара. Казва „благодаря“ с приглушен глас и бързо си тръгва с приятелите си, без почти да го погледне в очите.

След тази среща виждам, че той не се чувства добре.

„Как се почувства, след като й направи комплимент?“, го питам, докато вървим по улицата.

„Исках да се самоубия“, отговаря Джеймс. „Добре, може би не чак толкова силно, но беше нещо подобно на това чувство. Просто исках да изчезна. Исках да избягам от тази ситуация.“

„Добре. Какво беше хубавото в това, което направи

току-що?“ „Изискваше много кураж“, отговаря той.

„Да. Какво друго беше добро?“

„Вероятно я накарах да се почувства добре“, казва той.

„Имаше и други неща, които направи правилно“, му казвам. „Реагира веднага. Не се поколеба. Просто се приближи до нея. Пое риск. Малко мъже са готови да направят това.“

Важно е да откриеш положителното в това, което си направил. Можеш да се научиш да го правиш автоматично, така че да го правиш дори в моментите, когато изпитваш силно неприятно физиологично възбуждане от негативно взаимодействие.

Когато имаш негативно взаимодействие, не е лесно просто да започнеш да гледаш на положителното. Както бе отбелязано по-рано, негативни мисли автоматично ще изникнат в ума ти, мисли, за които може би дори не си наясно.

Афирмациите са чудесен начин да се справите с тези негативни мисли. Афирмациите са известни още като позитивен вътрешен диалог. Това са думи, които си повтаряте мислено в различни моменти или ситуации. Обикновено става дума за положително изречение или фраза. Например, след като сте разговаряли с жена, си казвате: „Аз съм страхотен.“

Не можете да промените мислите си. Ако в ума ви се появи негативна мисъл, като например „Аз съм идиот“, не можете да я прогоните или да се опитате да я изтриете.

Въпреки това, можете *да* си *припомните*, че тази мисъл не е това,

което сте. Е, тогава кой сте?

Ти си страхотен. Ти си смел. Ти си дързък. Как знаеш

това?

Поехте инициативата. Предприехте действие. Няма по-смело от това.

Ето защо след всяко взаимодействие моля клиента си да ми каже една афирмация, върху която сме работили предварително.

Той се връща при мен и аз го питам: „Какво искаше да ми кажеш?“

Той се усмихва и казва: „Аз съм страхотен“ или „Аз съм най-големият“ или каквато и да е афирмация е избрал.

Карам го да ми го каже на глас, преди да обсъдим какво се е случило по време на взаимодействието. Обучавам го, за да може, когато е сам, да го прави автоматично.

Казването на собствената ти афирмация към себе си може да те успокои. Кажи я отново и отново след всяко взаимодействие.

В началото може да не вярваш на тези думи. Може да ти се струва, че те не променят нищо. И ако имаш негативно взаимодействие, може все още да се чуваш да казваш негативни неща като „*Аз съм неудачник*“. Но постоянното повтаряне на утвържденията може да помогне да се противопоставиш на потока от негативни мисли, които възникват след негативно взаимодействие.

Ще съставим афирмация, специално съобразена с вас. Афирмацията действа по-добре, ако е изразена с ваши собствени думи – нещо, което бихте казали на приятел.

Да речем, че сте излезли една вечер с приятел и сте го видели да прави нещо впечатляващо в социална ситуация. Какво би ви впечатлило? Може би той не е толкова красив, но е срещнал много привлекателна жена. Или всяка жена, с която е говорил, изглеждаше привлечена от него и се връщаше при него цяла вечер.

Сега помислете какви прилагателни бихте използвали, за да опишете този човек. Говорите с друг приятел за него. Какво бихте казали? Какви думи бихте избрали?

Например, може да кажете:

„Този човек е

страхотен.“ „Този човек

е невероятен.“ „Този

човек е гадняр.“ „Този

човек е рок звезда.“

„Този човек има топки.“

Можете да изберете утвърждение от списъка по-горе или да създадете такова, което звучи по-скоро като нещо, което бихте казали в действителност.

Сега, след всяко взаимодействие, независимо дали то е минало добре или не, ще си повтаряте това в ума си. Ако вашата афирмация е „Аз съм страхотен“, първото нещо, което ще си кажете, когато се отдалечавате от една жена, е „Аз съм страхотен!“

Кажете го възможно най-скоро след взаимодействието. И използвайте своето утвърждение, независимо дали взаимодействието е било положително или отрицателно.

Вашата афирмация ви създава предпазна мрежа, след като сте поели инициативата. Това е като ваш личен треньор, който ви аплодира след всяка ваша инициатива.

Моят клиент Крис използва афирмации. „Всеки път, когато общувам с жена, си казвам

„Имам топки“ на себе си след това. Казването на това ми помага. Извиква усмивка на лицето ми. Това е като вътрешна шега със себе си.“

Използвайте афирмацията си и когато започнете да се замисляте. Афирмациите са идеални за това. Веднага щом забележите, че мислите за нещо, случило се преди часове, дни или дори седмици, кажете си: *„Аз съм страхотен*, *защото проявих инициатива“.*

„След лошо взаимодействие“, казва моят клиент Сачин, „в главата ми се появява мисълта: *„Всичко свърши*.“ Но вместо да повярвам на тази мисъл, използвам афирмация. *„Не е свършило. Това е пътуване. То се случва. Аз вървя напред*.“ Повтарям едно и също нещо отново и отново. Това ми помага да се усмихвам и да вървя напред.“

ПРЕКРАТЯВАЙТЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯТА ПО СВОИ УСЛОВИЯ

Да речем, че сте в супермаркет и питате една жена за мнението ѝ относно някои ябълки. Тя ви отговаря безразлично и се обръща. Чувствате се глупаво.

Вместо просто да се обърнете и да си тръгнете, по-добре е да кажете: „Добре, благодаря за помощта.“ Направете го високо, ясно и без сарказъм. Направете го, независимо дали взаимодействието е било положително или отрицателно. Това ви позволява да си тръгнете по ваши условия, без да накърните самочувствието си.

ЗАПОЧНЕТЕ ИНТЕРАКЦИЯ С ДРУГ ЧОВЕК СКОРО СЛЕД ТОВА

Когато кажеш нещо на една жена и тя реагира отрицателно, имаш склонност да мислиш, че си казал нещо неподходящо. Повярвай или не, обикновено това не е така – особено при простите въвеждащи въпроси, които задаваш

в този момент. Няма нищо неподходящо в това да попитате някого за упътвания или дали знае някое добро място за суши наблизо.

Ако веднага след това зададете прост въпрос на друг човек, това може да ви накара да се почувствате добре, а не зле.

Моят клиент Тод казва: „Ставам все по-малко чувствителен към отрицателните реакции, просто защото съм видял толкова много различни отговори. Бих казал, че може би една или две жени на седмица ми дават отговор, с който не съм съгласен.

„Веднъж една жена вървеше по тротоара и аз й казах нещо. Тя спря и започна да говори с мен. Започнахме разговор. В един момент казах нещо, което сякаш я раздразни. Тя просто се обърна и си тръгна, без да каже нито дума.

„Когато се случи нещо подобно, изпитваш чувство на изненада. Чувстваш се малко объркан. Замислям се какво съм направил, за да получа такъв груб отговор. Но понякога не можеш да контролираш такива неща. Вместо да си тръгна за вкъщи и да мисля за това като за последното ми взаимодействие, отидох на друго място и разговарях с друга жена. Въпреки че този разговор беше напълно платоничен, той ме накара да се почувствам по-добре. В края на деня можех да погледна назад и да разбера, че жената, която ме отхвърли, не беше единствената, с която бях говорил този ден. Това не беше единствената реакция, която получих.“

ПОГОВОРИ С ПРИЯТЕЛ

Ако си навън с приятел и се сблъскаш с негативна реакция, е чудесно да поговориш за това с него. Когато наистина изразиш с думи какво се е случило, вече не изглежда като нещо толкова важно. Инцидентът може да изглежда значителен и съкрушителен, когато се върти в главата ти, но ако поговориш за него, ще го погледнеш в по-правилната перспектива. Може дори да успееш да се посмееш на това.

„Уау, видя ли как тази жена завъртя очи? Много смешно!“

Това е една от големите ползи от коучинга. Вашият коуч може да ви помогне да преодолеете негативните преживявания. Той може да ви даде положителна обратна връзка и насърчение и да отбележи какво сте направили правилно, вместо да ви упреква за това, което сте направили погрешно.

Но вероятно вече разполагате с някои от тези ресурси. Ако се чувствате зле, обадете се на приятел. Можете да поговорите с него за случката или за други неща, просто за да отвлечете вниманието си от това, което току-що се е случило.

Помага също да говорите за *стари* откази, които може да са се случили преди дни, месеци или дори години. Когато клиентът ми ми разказа за инцидента, който се е случил преди пет години, това му помогна много. Можете да споделите такива неща с приятели.

Ако имате терапевт, който ви подкрепя, можете да поговорите с него/нея и за тези неща.

КАК ДА СЕ СПРАВЯТЕ С ПОЛОЖИТЕЛНИТЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В повечето случаи не е нужно да ви казвам да се чувствате добре след положителни взаимодействия. Когато нещата вървят добре, се чувствате чудесно. Това ви поддържа мотивирани. Естествено се подобрявате. Но понякога *успешното* взаимодействие може да бъде по-трудно за справяне от това, което не е минало добре.

Как е възможно това?

Седя до една привлекателна жена във фризьорски салон. И двамата чакаме да ни подстрижат. Прелиствам модно списание. Натъквам се на една абсурдна прическа и се обръщам към нея. „Мислиш ли, че тази прическа ще ми отива?“

Тя се смее. Започваме да си разменяме шеги и закачки. След малко ми се изчерпват

неща, които да кажа. Въпреки че искам, не ми се струва, че мога да продължа по-нататък.

Когато си тръгна от тази среща, може да ми минават мисли като: *„Правил съм това от толкова дълго време, а все още не знам какво да й кажа? Какво не е наред с мен?“*

В известен смисъл понякога е по-трудно, когато жената проявява интерес към теб, а ти не успяваш да постигнеш нищо. Тръгваш си, съжалявайки, че не си направил нещо повече. Съжалението за пропуснатата възможност може да се окаже по-силно от неприятните чувства, предизвикани от отхвърляне още в самото начало на взаимодействието.

Винаги, винаги, *винаги* има нещо, което би могъл да направиш по-различно и по-добре. Това е проклятието и красотата на всичко това.

Ако се научиш да се справяш правилно с успешните взаимодействия, ще се чувстваш по-добре при следващото взаимодействие. Същите инструменти, които използваш, за да се справяш с негативните взаимодействия – като например да забелязваш мислите и чувствата си и да използваш положителни утвърждения – могат да се използват, за да се справиш със съжалението и мъката, които могат да съпътстват пропуснатите възможности.

Научихте много важни начини да се справяте с последиците от негативните взаимодействия:

- Осъзнавайте негативните мисли и чувства веднага след края на взаимодействието.
- Забелязвайте, когато започнете да размишлявате – да се вглеждате в инцидента, след като той е приключил.
- Използвайте положителни афирмации веднага след взаимодействието и когато размишлявате.
- Приключвайте взаимодействията по ваши условия.
- Започнете взаимодействие с друг човек скоро след това.

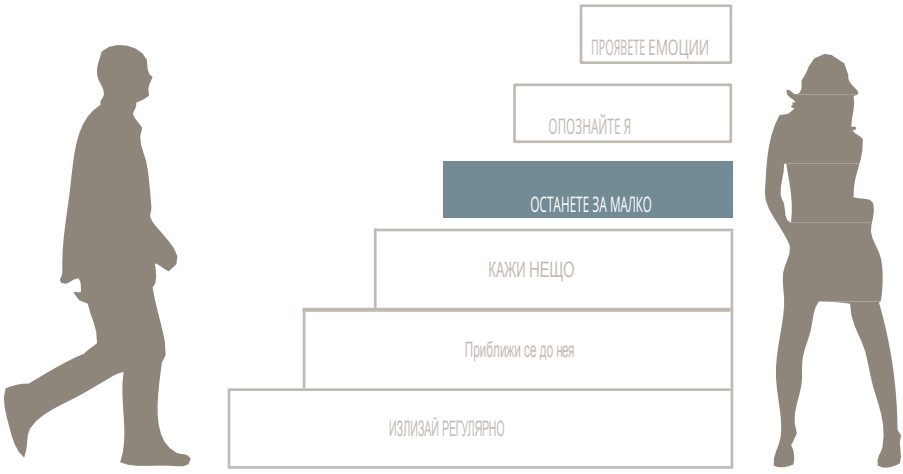
- Говорете с приятели.

Докато се упражнявате да приемате и да се справяте с мислите и чувствата, които възникват след взаимодействия, скоро ще установите, че сте по-малко податливи на срам и други негативни социални емоции. Възможността за негативен изход започва да ви засяга все по-малко. Вече не се тревожите от неодобрението на другите, защото знаете, че можете да се справите с него. Като практикувате това, ще можете да се поставяте в повече ситуации, в които се чувствате комфортно да поемате рискове без особени притеснения.

Моят клиент Сачин разказва как са се променили чувствата му.

> Преди години се опитах да заговоря една жена на автобусната спирка. Тя ме погледна лошо и ми обърна гръб. Беше ми трудно да се справя с това. Цялото ми лице почервеня. Бях на ръба на сълзите. Искаше ми се да избягам. Чувствах се наранен и отхвърлен. Вече не исках да говоря с жени.
>
> Сега нищо от това не се случва.
>
> Миналата събота вървях по улицата, отивах към един бар, за да се срещна с приятели. Беше рано, около 20:00 ч. Виждам две привлекателни жени да вървят към мен. Спонтанно им казвам: „Честит рожден ден!“ Казвам го на много жени просто за забавление. Повечето пъти те се смеят и казват: „Не е рождения ми ден!“ Но тази жена ме погледна така, сякаш съм някакъв странник. Тя се възмути, обърна се и си тръгна.
>
> Това ме нарани малко, защото никой не обича да получава такъв поглед, сякаш някой е ядосан на теб. Но тъй като съм правил такива неща толкова много пъти досега, вече не ме притеснява.
>
> След минута-две се почувствах по-добре. Пет минути по-късно разговарях с друга жена.
>
> Получила съм толкова много различни реакции, че вече не приемам негативните реакции лично. Става все по-лесно да ги забравям и да продължавам напред. Гледам на това просто като част от процеса. Няма нищо лошо в мен. Тя не ме отхвърля лично. Предполагам, че има лош ден.

СТЪПКА 4: ОСТАНИ ЗА МАЛКО



Андрю поглежда картата на телефона си. Поглежда отново към уличните табели.

Да. Това е правилният ъгъл. Но къде е Hale & Hearty Soup?

Тогава забелязва, че тя минава покрай него. Дълга руса коса, високи токчета. Изглежда невероятно в полата си. Хвърля писмо в пощенската кутия и се връща в неговата посока.

В този момент той се връща към реалността. *„Всъщност бих могъл да й заговоря“*, мисли си той.

Когато тя се приближава, той не се колебае. Протяга ръка към нея и казва: „Здрасти! Можеш ли да ми кажеш къде е Hale & Hearty?“

Тя спира и сочи табелата. „Точно там!“, казва тя с усмивка.

Той поглежда към табелата на Hale & Hearty, която се намира няколко врати по-надолу. „Благодаря!“, казва той.

Тя го поглежда за миг, за да види дали знае накъде отива. После казва: „Няма проблем!“ Обръща се и си тръгва.

Той си тръгва и си мисли: *„Аз съм най-големият*. Чувствам се добре.“

Докато отваря вратата на „Hale & Hearty“, той поглежда назад към нея, която си тръгва. *Би било чудесно да продължим разговора още малко*, мисли си той.

В последната стъпка научихме, че е по-лесно да започнеш разговор, когато не се опитваш да направиш всичко наведнъж. Като зададеш един въпрос и си тръгнеш, тялото ти свиква с идеята да започва разговори. Ако правиш това последователно в продължение на известно време, може би си забелязал, че вече не мислиш толкова много. Може би ще забележиш, че започваш разговори „автоматично“.

Научил си тялото си, че не е нужно да оставаш и да започваш разговор с всяка жена, с която говориш.

Следващата стъпка в този процес е обратната страна на монетата. Ще се упражнявате да оставате в разговора за известно време, вместо да си тръгвате веднага. Това е следващата стъпка към това да се чувствате по-уверено в разговорите с жени.

Андрю се чувстваше добре, когато задаваше първоначален въпрос. Но когато мъж в неговата ситуация се опита да продължи разговора с жена след първоначалния въпрос, той често изпитва нужда да приключи взаимодействието възможно най-скоро.

Защо?

Повечето мъже смятат, че ако останат по-дълго, ще ѝ причинят неудобство. Едно е да я спреш за момент и да ѝ попиташ за пътя, но съвсем друго е да се опиташ да започнеш разговор, който може да отнеме няколко минути от времето ѝ.

Ако все пак останеш по-дълго, се притесняваш, че първоначалната ѝ положителна реакция може да се обърне в отрицателна. Затова започваш да търсиш сигнали, че тя не е заинтересована от разговор. Забелязваш, че тя отмести поглед. Забелязваш, че тя направи крачка назад.

Видяхте, че погледна към телефона си. Виждате това и си мислите, че това означава, че тя иска да приключи взаимодействието.

Проблемът тук е, че тя може би показва желание да си тръгне скоро, защото *ти* показваш желание да си тръгнеш скоро. Имаше чувството, че тя не иска да разговаря с теб още преди взаимодействието да е започнало, и езикът на тялото ти предаде това.

Започна да се отдръпваш. Говореше бързо и се държеше така, сякаш разговорът щеше да продължи само секунда. Тя усети това и предположи, че искаш да поговориш с нея само за момент.

Може би не ти е хрумнало, че тя може би *иска* да разговаря с теб. Срамежливостта те кара лесно да забравиш възможността, че тя може да е привлечена от теб.

Жените искат да срещат мъже, които харесват. Ти можеш да си бъдещият ѝ съпруг и баща на децата ѝ. Ако тя е чакала двадесет години, за да срещне мъж като теб, би ли била готова да отдели пет минути от деня си, за да поговори с теб? Разбира се, че би.

Ти си този мъж.

Но не можеш просто да решиш да повярваш, че си мъжът на мечтите ѝ. Колкото и да седиш у дома и да си говориш сам, това няма да те накара да повярваш, че си този мъж. Трябва да покажеш на тялото си чрез реални преживявания, че заслужаваш да общуваш с жени по този начин.

Докато се упражняваш в удължаване на взаимодействията, тези чувства на недостойнство започват да отшумяват. Тялото ти започва да се отпуска. Говориш по-бавно. Предполагаш, че тя те харесва от самото начало. И достатъчно често тя ти отразява тези чувства.

Смисълът на метода „Шестте стъпки“ е да напредваш постепенно. Не искаш да излезеш прекалено бързо от зоната си на комфорт. За да трениращ тялото си да се чувства комфортно при по-дълги взаимодействия, ще започнем да правим няколко неща.

Ключът тук е да започнеш с малки стъпки и постепенно да разширяваш границите. В крайна сметка ще се чувстваш комфортно да продължаваш разговора колкото дълго пожелаеш. След известно време няма да имаш усещането, че ѝ причиняваш неудобство. Когато ти стане удобно да продължаваш разговора по-дълго, *тя също* ще се чувства комфортно в тези взаимодействия.

„Когато разговарям с жени, се създава силно сексуално напрежение“, казва клиентът ми Са-чин. „Това просто се случва естествено. И какво правя, когато се случи? Оставам на място и продължавам да говоря. Това е всичко, което трябва да направя. Не си тръгвам. Много често в началото жената не говори. Аз говоря, говоря, говоря, бъда упорит. И тогава, в един момент, тя се отваря напълно. И тогава работата ми е свършена. Тогава тя говори повечето време, а аз слушам.“

Има два основни начина да останете по-дълго в разговора:

1. Задайте последващ въпрос.
2. Направете изявление за себе си.

ЗАДАЙТЕ ДОПЪЛНИТЕЛЕН ВЪПРОС

Това е най-лесното нещо, което можете да направите, за да продължите разговора. След като тя отговори на първоначалния ви въпрос, задайте още един.

Питате как да стигнете до Hale & Hearty. Тя отговаря: „Точно там!“

„Страхотно, благодаря.“ Сега задайте последващ въпрос: „Знаете ли дали имат Wi-Fi?“

Тя отговаря, че не е

сигурна. Благодарите ѝ и си

тръгвате.

Теоретично бихте могли да измислите хиляди последващи въпроси.

„Имат ли салатен бар там?“

„До колко часа работят?“

„Какви са сандвичите им?“

„Това добро място ли е, където да заведа колегите си на обяд?“

Всяка от тези въпроси ще свърши работа. Когато започнете, просто ще добавите един въпрос към първоначалния въпрос.

ЗАПОЧНЕТЕ ДА ЗАДАВАТЕ ВЪПРОСИ, КОИТО ИЗИСКВАТ ПО-ДЪЛГИ ОТГОВОРИ

Някои въпроси ще ви дадат по-малко възможности да продължите разговора.

Можете да кажете: „Колко е

часът?“ Тя отговаря: „8:15.“

В миг взаимодействието приключва.

Алтернативно, можете да зададете въпрос, който обикновено изисква много по-дълъг отговор. „Можете ли да ми кажете как да стигна до библиотеката оттук?“ Когато тя даде по-дълъг отговор, взаимодействието е по-дълго. Това може да ви даде възможност да зададете повече уточняващи въпроси и ви дава повече време да измислите допълнителни въпроси и изявления.

Понякога си струва да задавате по-кратки въпроси, особено в началото на деня, когато все още не сте говорили с никого. Обикновено е по-лесно да задавате по-кратки въпроси, защото не изисквате толкова много от нея.

Един чудесен начин да преминете към по-сложни въпроси е първо да зададете прост въпрос

и след това да преминете към по-сложен въпрос.

Намирате се в книжарница. Вдигате една книга и казвате: „Чували ли сте нещо за тази книга?“

Тя отговаря: „Не.“

След това я питате дали може да ви препоръча книга.

УПРАЖНЯВАЙТЕ СЕ ДА ОСТАНЕТЕ ФИЗИЧЕСКИ ПРИСЪСТВАЩИ

След като първоначално й кажете нещо, можете да се упражнявате да оставате физически присъстващи в общуването.

Опитайте се да *не напускате* взаимодействията веднага. Помага, ако имате какво да кажете, като например още въпроси или изказвания. Но най-важната част е това, което правите *физически* с тялото си.

Отпуснете се. Намалете значително темпото. Правете паузи между въпросите си. Говорете по-малко, ако е възможно, докато сте физически в нейно присъствие. Вижте дали тя ще запълни тишината.

Това ще помогне на тялото ви да се чувства комфортно при по-дълги взаимодействия. Може да се изненадате от това, което ви идва на ум да кажете, когато практикувате физическото присъствие.

„За да се чувствам по-удобно при по-дълги взаимодействия“, казва бившият ми клиент Крис, „правех упражнение, при което питах за часа, за посоката, за каквото и да е. После просто стоях до нея, докато тя не си тръгнеше. Оставях нея да направи първата крачка, за да си тръгне. Проверявах телефона си. Поглеждах нагоре и проверявах местоположението си. Това ме караше да се чувствам малко по-удобно, когато бях физически присъстващ.“

НАПРАВЕТЕ ИЗЯВЛЕНИЕ ЗА СЕБЕ СИ

Седиш в суши ресторант. Един мъж се приближава към теб и ти задава въпрос. Би се почувствал на място, ако той те попита нещо за обстановката – за ресторанта, квартала или дори за сакото ти. Но ако започне с въпрос, отнасящ се лично до теб – „Оттук ли си?“ или „Какво обичаш да правиш в свободното си време?“ – вероятно ще се почувстваш неловко.

Въпреки това, няма нищо лошо в това той да сподели нещо за *себе си*. След като попита за суши ресторанта, той би могъл да каже: „Аз съм готвач, затова търся добър ресторант.“ Или: „Аз съм от Калифорния, затова се загубих.“ Изявленията за себе си са напълно приемливи и няма да ви накарат да се почувствате неловко.

Изявление за себе си в началото на разговора може да бъде едно от най-добрите неща, които можете да направите, за да влезете в разговор с жени.

Когато разкриете нещо за себе си, тя се чувства по-удобно да разкрие нещо. Вие споделяте информация за себе си. Тя споделя информация. Така хората се опознават.

„За мен не беше инстинктивно да правя изявления за себе си“, казва Крис. „Трябваше да се науча на това. Но беше интересна динамика да видя каква разлика прави това в разговорите. Може да помоля една жена да ми препоръча бар, защото приятелите ми идват от друг град. Така че бих говорил за местата, на които обикновено ходя, или за ресторантите, които харесвам. Това беше важно, защото й даваше зелена светлина да сподели и тя нещо за себе си. Взаимодействията в крайна сметка ставаха по-добри.“

Това, което казваш за себе си, може да обясни първоначалния ти въпрос. В диалога по-долу можеш да видиш как изказването за мен (с удебелен шрифт) „подкрепя“ въвеждащия ми въпрос и я кара да се почувства по-спокойна.

„Ботушите ти са интересни“, й казвам с усмивка.

„Благодаря!“, отговаря тя.

„Откъде ги взехте?“

„Всъщност ги купих от Barney's.“

„Наистина ли? Удобни ли са?“

„Ами, да“, отговаря тя, малко объркана.

„Един мой приятел търсеше точно такива“, казвам аз.

„О“, казва тя с разбираща усмивка. „Купих ги миналата година, така че може би вече не се продават.“

Това, което казах, помогна да се изясни защо задавам толкова много въпроси за ботушите. Помогна ѝ да разбере защо изобщо ѝ зададох този въпрос. Щом разкриеш защо задаваш даден въпрос, тя се чувства по-спокойна да отговаря на въпросите ти и да се включи в разговора.

След като попитате: „Къде е най-близкият Starbucks?“, можете да кажете нещо за себе си, например: „Снощи не спах нито минута и наистина се нуждая от чаша кафе.“ Това разкрива нещо за вас и обяснява защо задавате първоначалния въпрос.

Когато споделиш нещо за себе си, това придава достоверност на причината, поради която разговаряш с нея. Така въпросите ти звучат по-убедително. В противен случай може да се създаде впечатлението, че ѝ задаваш много произволни въпроси.

По-долу са изброени въвеждащи въпроси, последващи въпроси и изявления. Изберете един или два от тях и ги запомнете, за да ги използвате в разговора. Като алтернатива, можете да измислите свои собствени.

ТЪРСЕНЕ В ИНТЕРНЕТ

Място: може да се използва на улицата, в кафене или почти навсякъде.

- Има ли някъде наоколо място, където да се свържа с интернет?
- Отивам на откриване на галерия и трябва да си разпечатам списък с нещата, които да взема. Знаеш ли някое място, където има принтер?
- Никога няма достатъчно интернет кафета наоколо. В Европа има интернет кафета навсякъде.

ПРЕПОРЪКА ЗА КНИГА

Място: може да се използва в книжарница.

- Чувал ли си нещо за тази книга?
- Планирам пътуване до Аржентина и ми трябва добра книга, която да чета в самолета. Можете ли да ми препоръчате нещо?

Алтернативно, да речем, че тя е в раздела с художествена литература. Казваш

- Изглеждаш като експерт по художествена литература. Търся подарък за моя приятел. Можеш ли да ми препоръчаш нещо?
- Какво ти хареса в тази книга?
- Чете се бързо ли?

ТУРИСТИЧЕСКИ ПЪТЕВОДИТЕЛ

Място: може да се използва в обществения транспорт, на улицата, в кафене или почти навсякъде.

- Знаете ли как да стигна до Сентрал Парк (или зоопарка, или някое друго туристическо място)?
- Имам приятели, които идват от друг град. Това добро място ли е, където да ги заведа?
- Знаете ли дали има зоопарк в Сентрал Парк? Имам желание да видя пингвини.
- Има ли някое друго място в града, което бихте ми препоръчали да посетя с приятелите си?

СЪСТАВКИ ЗА ВЕЧЕРЯ

Място: може да се използва в супермаркет или магазин за алкохол.

- Опитал ли си това (храна)?
- Отивам на вечеря. Какво е добре да занеса?
- Това биологично ли е?
- Уча се да готвя. Лесно ли се приготвя?

НЕ МОГА ДА ПИША

Място: може да се използва навсякъде. Изваждаш телефона си, сякаш ще изпращаш съобщение. После се обръщаш към нея и питаш

- Знаеш ли как се пише думата „ценител“?

- Изглежда, че телефонът ми не го намира. Това е много важно за това SMS-че.

- Звучи като френска дума, нали?

Забележка: Думата не трябва да е „connoisseur“. Направете търсене в Google за думи, които са трудни за изписване, и ще видите цял списък с други забавни думи: „rhythm“, „mayonnaise“, „conscientious“ и т.н.

ЙОГА

Място: може да се използва на улицата, във фитнеса или всеки път, когато видите жена с постелка за йога.

- Знаеш ли някое място наоколо, където да правя йога?
- Опитах йога миналата седмица и ме боли малко. Исках да опитам отново. Какъв вид йога препоръчвате?
- Знаете ли откъде да си взема постелка за йога?

ПРИЯТЕЛСКА ПОХВАЛА

Място: може да се носи на улицата, в кафене или почти навсякъде.

- Хей, много ми харесват ботушите! (или якето, прическата, бижутата, кучето и т.н.).
- Един мой приятел търсеше точно такива. Откъде ги взе?
- Удобни ли са?
- Водоустойчиви ли са?

ЗАПОМНИ ТЕЗИ ИЗКАЗВАНИЯ И ПОСЛЕДВАЩИ ВЪПРОСИ

Избери едно или две и ги репетирай всеки ден у дома. По този начин, когато си в разговор, няма да се чудиш какво да кажеш.

Колкото повече материал за разговор имаш на разположение, толкова по-малко вероятно е да замръзнеш и да не знаеш какво да кажеш.

Паркър говори за това колко е важно да си запомниш изрази, подходящи за разговор.

„Едно от нещата, които ми бяха трудни, беше просто да измислям неща, с които да запълня празнината. Един непознат не винаги ще може да води разговор на четири очи с мен. Аз трябва да започна разговора, докато тя се почувства комфортно. Тогава мога да развия това, което тя казва. Но през първите няколко минути може да ми трябват неща, които да кажа."

ИЗПРОБВАЙТЕ ГИ ПО МАЛКО

Вместо да се хвърлите веднага в дълбокия край на басейна, потопете крака си в плиткия край и вижте как се чувствате. Изберете една от опциите по-горе и просто опитайте първия въпрос. Щом се почувствате комфортно с това, опитайте да добавите втория въпрос. И щом се почувствате комфортно с това, добавете изречението за себе си.

ПРОДЪЛЖАВАЙ БАВНО

Без изключение, всеки мъж, когото обучавам, говори прекалено бързо, когато общува с жени. Усещането, че трябва да бързаш, произтича от нуждата да задоволиш всички, освен себе си.

- Всъщност няма никаква спешност. Върви бавно. Наслаждавай се. Когато забавиш нещата, времето за теб също се забавя.

- Бавното темпо създава очакване у нея. Тя виси на всяка твоя дума. Изглеждаш спокоен, отпуснат и в контрол над ситуацията.

- Може да подозираш, че тя бърза. Но хората се суетят постоянно, без да имат причина да бързат. Ако си спокоен и отпуснат, тя често ще ти отвърне със същото. Ако се държиш така, сякаш разговорът ще продължи само за миг, тя също ще се държи по същия начин.

- Понякога тя наистина бърза и трябва да отиде някъде. Няма нищо лошо в това. Позволете ѝ да се извини и да си тръгне набързо. Но не вземайте това решение вместо нея.

НЕ ИЗПОЛЗВАЙТЕ ВСИЧКИ ЗАУЧЕНИ РЕЧИ НАВЕДНЪЖ

Добре е да запомните много неща, които да кажете. Тогава ще имате повече с какво да поддържате разговора. Но опитайте се да не използвате всичко наведнъж. Не я засипвайте с всичко още в самото начало.

Не казвайте: „Здрасти, знаеш ли къде наоколо има място, където мога да вляза в интернет, защото се опитвам да отпечатам нещо. Отиваме на откриването на тази галерия. Знаеш ли онези интернет кафета, които има в Европа?“

Ако имате много неща за казване, разпределете ги във времето.

Кажете: „Здрасти, знаеш ли къде наоколо има място, където да се свържа с интернет?“

Изчакайте отговора ѝ.

Тя казва: „Мисля, че тук има Wi-Fi.“

Оставете я да довърши. След това кажете: „Искам да отпечатам нещо. Отивам на откриването на една галерия.“

Тя казва: „Може би по-надолу по улицата. Не съм сигурна.“

Тогава казваш: „В Европа има такива интернет кафета, но тук в града не са толкова много.“

Можеш да си представиш това като амуниции. Ако имаш шест неща за казване, имаш само шест патрона. Не искаш да ги изстреляш всички наведнъж.

И може дори да не ти трябват тези патрони. В идеалния случай искаш да *я* накараш да говори. Ако можеш да коментираш или да зададеш въпрос за нещо, което тя казва, това е по-добре, отколкото да използваш собствения си предварително подготвен материал.

СЛУШАЙТЕ ОТГОВОРИТЕ Й

Важно е да я изслушваш. Целта е да я накараш да говори. Не я прекъсвай, докато говори. Остави я да говори колкото иска. По-добре е да отговаряш на това, което казва, отколкото да преминаваш към следващия въпрос или да коментираш прекалено рано. Тя ще разбере, ако просто чакаш да изстреляш следващия въпрос.

Крис говори за важността на умението да се слуша. „Преди няколко дни бях във винен бар. Когато отидох да поръчам питие, на бара седеше една симпатична жена. Висока мода. Казах й нещо, както обикновено правя. В началото тя беше резервирана, сякаш искаше да каже: *„Разбирам, ти си просто още един мъж, който се опитва да ми говори*.“ Нагласата й се промени, когато успях да я *изслушам* и да коментирам това, което току-що беше казала. Когато имах какво да отговоря и започнахме разговор, тя ме покани да седна при нея. Разговорът продължи 15 минути.“

ПРИВЛИЧАЙ СЕ КЪМ СПОКОЙСТВИЕТО

Мъжете имат склонност да мърдат краката или ръцете си по време на разговор. Прекаленото движение отвлича вниманието и може да я накара да се почувства некомфортно, защото изразява вашия дискомфорт. Мърдането с краката може да създаде впечатлението, че се готвите да си тръгнете.

Физическите движения трябва да са редки по време на разговор; ако все пак се наложи да се движите, това трябва да става бавно и обмислено. Ако искате да погледнете малко наоколо, това е добре. Но не обръщайте цялото си тяло и не мърдайте с краката. Опитайте се да не докосвате лицето си и да не си играете с нещо в ръцете.

Ако тя ви разказва нещо, можете да покажете интерес с кимване на глава или с потвърждаващи изрази като „Наистина ли?“ или „Интересно“. Но се опитайте да избягвате *постоянното* кимане с глава и потвържденията в разговора. Ако постоянно казвате „аха“, „аха“, „аха“ или клатите глава, това става безсмислено, разсейващо и ви кара да изглеждате прекалено нетърпелив да угаждате. Като цяло, който се движи по-малко, е по-спокоен и по-хладнокръвен.

НЕ ЧАКАЙТЕ ПЕРФЕКТНАТА СИТУАЦИЯ, ЗА ДА ЗАПОЧНЕТЕ ДА ОСТАВАТЕ ПО-ДЪЛГО

Не чакайте, докато тя прояви 100% интерес към вас, преди да започнете да удължавате взаимодействието. Понякога взаимодействието не започва добре, но вие оставате в него и започват да се случват чудесни неща.

Това е като да отидеш на парти. В началото на партито не се случва нищо особено. Може би не се забавляваш. Може да е малко неловко или неприятно. Може би ти се иска да си тръгнеш. Но понякога, ако издържиш през този дискомфорт, ситуацията се променя. Започват да пристигат още хора. Хората започват да разговарят помежду си и да пият по нещо. Някой започва да танцува. Партито се разгаря.

Това се случва и при взаимодействията. Понякога просто трябва да се успокоиш, да дишаш бавно и да видиш какво ще се случи, преди да си тръгнеш веднага.

Често жената ще се държи по-малко заинтересована, отколкото е в действителност. Може да е заинтересована, но не иска да изразява прекалено голям интерес и да се разкрива. Вие поехте инициативата и започнахте взаимодействието, така че тя предполага, че я харесвате, и очаква да продължите взаимодействието.

Или понякога тя просто *не знае* какво да прави по-нататък. Затова чака ти

да поемеш инициативата.

„Голяма част от това“, казва Паркър, „е просто да знаеш, че няма някаква магическа фраза, която да я спечели. Понякога просто се случва с времето. Може би във втората минута, а може би в петата. В даден момент тя осъзнава: „Хей, може би този човек ми харесва.“ Но това може да не стане веднага. Жените не функционират по същия начин като мъжете. Мъжът вижда някого, който му харесва, и иска да излезе на среща с нея. При жените е нужно да се подходи с повече чувствителност. Те търсят повече качества и черти, отколкото физически аспекти. Едно от нещата, които ми помогнаха, беше да осъзная, че те не искат непременно да си тръгнеш. Щом стигнеш дотам, не *е* нужно да си тръгваш.“

Ако искаш да предизвикаш себе си, упражнявай се да оставаш в общуването колкото се може по-дълго

В даден момент можеш да си поставиш предизвикателство, като се опиташ да останеш в даден разговор колкото се може по-дълго. Изчакай тя да се извини и да си тръгне. Ако правиш това отново и отново, ще премахнеш и последните остатъци от желанието да си тръгнеш.

КАК ТОВА СЕ ВПИСВА В ШЕСТТЕ СТЪПКИ

Тази стъпка се състои в това да останете по-дълго в разговора. За да направите това, ще водите „незначителен разговор“, като говорите за всичко – книга, мястото, на което се намирате, града, времето, себе си или обувките й.

В идеалния случай можете да продължавате с тривиални разговори почти безкрайно, без да се налага да задавате лични въпроси.

В следващата стъпка ще видим как способността ви да водите тривиални разговори улеснява прехода към личен разговор.

Първите стъпки са твоята основа – да излизаш, да заставаш до жени, да задаваш един въпрос и да си тръгваш. Трябва да продължиш да упражняваш тези стъпки. Ако не го правиш, може да се почувстваш претоварен и да пропилееш голяма част от усилията, които вече си вложил в това.

Въпреки че сега мога да вляза в разговор с почти всеки, когото избера,

все още „се загрявам“ всеки ден. Може да отнеме известно време, докато тялото ми се отпусне и аз вляза в социално настроение.

Ето един пример за това как обикновено изглежда това при мен. Думите, изписани с удебелен шрифт, показват къде „увеличавам интензивността“, като добавям нещо към всяко взаимодействие.

При първото взаимодействие задавам един въпрос. При второто взаимодействие задавам два въпроса. А при третото взаимодействие задавам въпрос, правя изявление за себе си и след това задавам още един въпрос.

***

Излизайки от метрото, забелязвам привлекателна жена с гаджето си. До тях седи друга жена с тъмна кожа, облечена в тесни дънки. Метростанцията е препълнена с хора, което затруднява придвижването. Забелязвам ги отново, докато се качвам по стълбите към изхода, така че се насочвам към тях.

Когато излизаме на открито, двойката върви ръка за ръка, а привлекателната им приятелка върви малко пред тях. Не мога да се въздържа да я погледна. Чувствам, че нещо се раздвижва в мен и трябва да й кажа нещо.

Настигнах я, така че сега тя върви малко пред мен. Потупвам я по рамото. Тя спира и се обръща към мен.

„**Здрасти, знаеш ли дали наоколо има някъде интернет?**“ Тя

изглежда объркана.

Казвам: „Не изглежда да знаеш...“

„Не, не знам“, отговаря тя с британски акцент. „Може би в някое от онези кафенета там горе.“

Помислих за момент. „Добре“, казах. Хората се бързаха по тротоара, докато двете й приятелки я чакаха.

„Това вероятно е най-добрият ти вариант“,

казва тя. „Добре, страхотно. Благодаря.“ И си

тръгвам.

„Страхотен съм“, си мисля. *Тя ми хареса и аз й казах нещо.*

Пресичам улицата и започвам да вървя по тротоара до парка. Навсякъде има улични търговци. Забелязвам една жена, която изглежда страхотно отзад. Ускорявам крачка, за да я настигна.

Потупвам я по рамото и в същия момент казвам „Здрасти“. Тя се обръща и спира да върви.

„Знаеш ли дали наоколо има място, където да се свържа с интернет?“,

питам. Тя се замисля за момент. „Магазинът за офис консумативи

Staples.“

„О, добре“, казвам аз и се забавям за миг.

„Малко е скъпо“, добавя тя, „но наоколо има и други места.“ **„Знаеш ли**

някое място, където има принтер?“, питам аз, добавяйки още един

въпрос. Тя ми отговаря.

Благодаря на тази жена и си тръгвам, мислейки си: *„Аз съм страхотен“.*

Петнадесет минути по-късно виждам друга симпатична жена, стояща на ъгъла на улицата. Има дълга тъмна коса и носи слънчеви очила. Изглежда, че е на път да пресече улицата.

Ситуацията е малко неудобна, защото току-що съм пресякъл от другата страна на улицата. Приближавам се и застават до нея, сякаш ще пресякам обратно. После се обръщам и я потупвам по рамото. Питам я дали има място, където да ползвам интернет.

„Сигурно има в Whole Foods“, казва тя, „а и в Starbucks има Wi-Fi.“

„**Отива**м **на откриване на галерия**“, казвам, като разкривам нещо за себе си. **„И трябва да отпечатам списък с нещата, които да взема**.“

„Хм...“, казва тя. „Малко по-нагоре, на ъгъла на 22-ра и 6-а улица, има Staples. Ако можеш да го изпратиш по имейл от телефона си, вероятно ще можеш да го отпечаташ.“

„Страхотно, благодаря“, казвам аз.

„Успех!“, казва тя, докато си тръгва. Аз

съм страхотен.

КАК ДА РАЗБЕРЕТЕ, ЧЕ СТЕ СТАНАЛИ УМЕЛИ В ТАЗИ СТЪПКА:

След като кажеш нещо на някого, често задаваш допълнителни въпроси и споделяш неща за себе си. Редовно се впускаш в кратки разговори с хората за незначителни неща.

СТЪПКА 4: ВАШАТА ЗАДАЧА

Добавете втори въпрос. След като зададете въвеждащ въпрос, като например: „Как се стига до Starbucks?“, добавете втори въпрос след него. Например, попитайте: „Имат ли Wi-Fi?“

Задайте втори въпрос след първия:

ДЕН 1 2 3 4 5 6 7

❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑

Добавете въпрос *за* второ *мнение*. След като зададете въвеждащ въпрос, например: „Чувал ли си нещо за тази книга?“, задайте последващ въпрос *за мнение*, като например: „Можеш ли да ми препоръчаш някоя добра книга?“

Задайте въпрос за второ мнение:

ДЕН 1 2 3 4 5 6 7

❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑

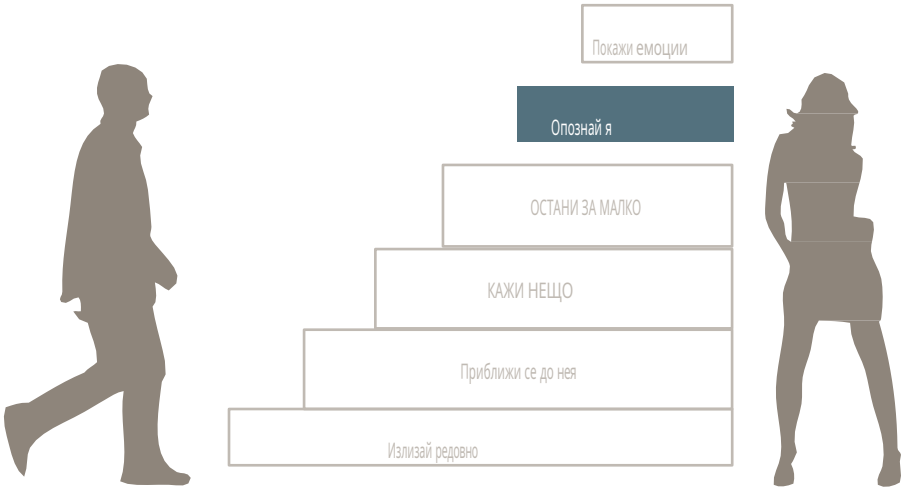
Задайте втори въпрос и направете изявление. След като зададете въвеждащ въпрос, например: „Как се стига до Сентрал Парк?“, задайте втори въпрос и споделете нещо за себе си, например: „Хубаво ли е в Сентрал Парк по това време на годината? Имам приятели, които идват в града, и си мислех да ги заведа там.“

Задайте втори въпрос с изявление:

ДЕН 1 2 3 4 5 6 7

❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑

СТЪПКА 5: ОПОЗНАЙТЕ Я



Майк се прибира от работа. Влиза в супермаркета, за да купи нещо за ядене.

Докато се насочва към касата, вижда четири опашки. Поглежда наоколо, за да намери най-късата. Забелязва млада жена с невероятно пропорционална фигура и тъмна, кафява коса.

Без да се колебае, той отива при нея, застава зад нея на опашката и сочи към някои бисквити в количката ѝ.

„Ей, добри ли са тези?“, пита той.

„О, Боже, толкова са вкусни!“ Очите ѝ засияват. „Трябва да ги опиташ.“

„Тази събота отивам на вечеря“, казва той. „Мислиш ли, че ще се харесам, ако ги занеса?“

„Сигурна съм, че ще бъдеш“, казва тя с усмивка. „Но и една бутилка вино също е чудесна идея.“

Те разговарят малко за различни храни, които човек може да донесе на вечеря, докато тя приключва с плащането на покупките си.

Когато си тръгва, тя се обръща към Майк с усмивка и казва: „Чао!“

„Аз съм страхотен“, си мисли той, след като тя си тръгва.

„Хареса ме“, казва ми Майк по-късно. „Би било чудесно да продължа разговора с нея.“

В предишната стъпка се въздържахме от задаването на лични въпроси. В началото прекалено много такива въпроси могат да я накарат да се затвори в себе си. Но в крайна сметка вие не сте там, за да говорите за някаква храна, книга, парка или как да се свържете с интернет. Вие сте там, за да я опознаете. Ако искате да изградите някаква емоционална връзка с нея, ще ви се наложи да разберете някои лични неща за нея.

Какви неща бихте могли да разберете за нея като личност?

- **Професията ѝ.** *Тя е моден дизайнер.*
- **Къде живее.** *Живее в Бруклин.*
- **Откъде е родом.** *Израснала е в Средния Запад.*
- **Нейните интереси и страсти.** *Свири на барабани.*
- **Какво прави за забавление.** *Играе видеоигри.*
- **Взаимоотношенията ѝ.** *Тя е близка с майка си.*

В някакъв момент от разговора – някъде между 30 секунди и три минути – темата на разговора трябва да премине към нещо по-лично.

Има няколко начина, по които това може да се случи.

- Тя споменава нещо лично за себе си и вие я питате за това.
- Тя ви задава личен въпрос.
- Вие й задавате личен въпрос.
- Направете предположение за нещо лично.
- Направи наблюдение за нея и я попитай за това.

Нека разгледаме всеки от тях и обсъдим колко са ефективни.

ТЯ СПОМЕНАВА НЕЩО ЛИЧНО ЗА СЕБЕ СИ

В някакъв момент по време на разговора тя ще спомене нещо лично за себе си. Вие ще се хванете за това, което е казала, и ще я попитате за него.

Питаш я дали наоколо има място, където да се свържеш с интернет.

„Не, съжалявам“, отговаря тя. „Не съм оттук. В града съм само от два дни.“

„Наистина ли?“, отговаряте вие. „Откъде сте на гости?“

Тя сподели нещо лично за себе си – че е на гости от друг град. Вместо да преминеш към разговор за себе си или да задаваш още въпроси за интернет, ти обърна внимание на това, което каза, и я попита за него.

Това е чудесен начин да задълбочите разговора.

Тук вашите умения за слушане са важни. Когато тя ви разкаже нещо за себе си, това е подарък. Много е важно да го уловите и да го развиете. По този начин ще ускорите взаимодействието. Когато тя усети, че я слушате, често ще се отвори още повече.

ТЯ ВИ ЗАДАВА ЛИЧЕН ВЪПРОС

Понякога жената ще ви задава въпроси за вас, особено ако проявява интерес.

Например, тя може да попита с какво се занимаваш. Или понякога ще коментира или ще зададе въпрос относно нещо, което си казал за себе си.

„Как е кафето тук?“ питам една жена, седнала в кафене. „Много

е добро“, отговаря тя. „Трябва да опиташ.“

„Трябва да си набавя кофеин“, казвам. „Снощи се забавих до късно на едно лудо рожденно парти с готическа тематика с приятелите ми.“

„Мисля, че това кафе ще те събуди“, отговаря тя. „На какъв готически купон си бил?“

След като отговоря на въпроса ѝ, мога да ѝ задам нещо лично.

Можеш дори да я подтикнеш да ти зададе личен въпрос, като кажеш нещо като: „Откъдето идвам, имаме *най-лошото* кафе!“ Тогава може би тя ще попита: „Откъде си?“

Искате да станете добри в воденето на неангажиращи разговори, без да се налага веднага да преминавате към лични теми. Колкото по-дълго успеете да поддържате неангажиращ разговор, толкова по-вероятно е

тя в крайна сметка да сподели нещо лично за себе си или да ви зададе личен въпрос. Оттам нататък преминаването към личен разговор става автоматично и плавно.

Незначителната разговорка също ви позволява да прекарате известно време заедно, така че когато преминете към лични теми, тя да се чувства по-удобно.

АКТИВНИЯТ ПРЕХОД КЪМ ЛИЧЕН РАЗГОВОР

Може да се впуснете в продължителен разговор за книги, храна или парка. Развиването на тази лека беседа изглежда като идеален начин да преминете към личен разговор. Този преход е по-лесен, когато тя сподели нещо за себе си или ви зададе въпрос за вас.

Въпреки това, чакането тя да сподели информация или да ви зададе личен въпрос има голям недостатък: *зависи от нея*. Това означава, че може и да не се случи.

Ако тя не сподели лична информация или не ви зададе личен въпрос, това не означава, че не ви харесва. Може да означава, че просто не е готова да поеме този риск. Жените често се притесняват да споделят неща за себе си или да задават лични въпроси – точно както и вие.

Често тя чака ти да направиш следващата крачка. В крайна сметка, ти пое инициативата да започнеш разговора. Тя смята, че ако я харесваш, ще станеш по-открит с нея.

Или понякога просто не знае как да пренасочи темата към по-личен разговор.

Моят клиент Крис говори за това.

„Попадах в малко затруднение“, казва той, „защото просто не можех да

премина от лека разговор към нещо по-лично. Забелязвам обаче, че много хора имат затруднения с това.

„Вчера бях в Whole Foods и разговарях с една жена. Водехме страхотен разговор. Виждах, че й харесвам, но и тя не можеше да премине на следващото ниво. Просто продължаваше да повтаря едно и също. Говореше за различни рецепти, вместо просто да ме попита нещо лично."

Вместо да оставяш това на нея, ще искаш да се научиш да насочваш разговора към лични теми.

Има няколко начина да го направите.

- **Задайте личен въпрос:** „От тук ли си?"
- **Направете забележка за нея**: „Имам чувството, че не сте родом оттук."
- **Направете наблюдение за нея и я попитайте за това:** „Забелязах лек акцент. Откъде си родом?"

ЗАДАЙТЕ ЛИЧЕН ВЪПРОС

Най-лесният начин да промените темата на разговора е да й зададете

личен въпрос. „С какво се занимаваш?"

„От тук ли си?"

„Откъде си родом?"

„С какво прекарваш по-голямата част от времето

си?" „Къде обичаш да ходиш, за да се забавляваш?"

Задаването на въпроси може да е подходящо, особено ако вече си говорил с нея известно време.

НАПРАВИ КОМЕНТАР ЗА НЕЯ

Можеш да попиташ: „Оттук ли си?“ Но прекалено много въпроси могат да накарат човек да се почувства разпитван, особено когато въпросите бързо преминават от общи – „Как стигаш до Starbucks?“ – към лични – „Оттук ли си?“

Вместо това, ако формулирате въпроса си като твърдение – „Имам чувството, че не си оттук“ – това обикновено я подтиква да отговори, без да я поставя в отбранителна позиция.

„Имам чувството, че медитираш, сякаш се интересуваш

от духовност.“ „Имам чувството, че си художник.“

„Имам чувството, че обичаш природата, че харесваш катерене.“

Ако си разговарял с една жена в продължение на 30 секунди и тя не е споделила нищо лично за себе си, тогава ти не знаеш нищо за нея. Ако тя беше споделила нещо за себе си, като например факта, че обича да кара колело, ти би я попитал за това и разговорът би станал личен: „Къде караш колело?“ би могъл да я попиташ.

Но ако все още не знаете нищо за нея, когато правите изказване за нея, вие просто предполагате. Когато казвате: „Имам чувството, че си художничка“, няма как да знаете дали наистина е така. Можете да се огледате как е облечена, за да обосновете предположението си, но всъщност не знаете.

Тогава защо изобщо да гадаете?

Направете предположение, за да започнете личен разговор. Дори и предположението ви да е грешно, ако тя прояви интерес към разговор, обикновено ще сподели нещо за себе си.

Можеш да кажеш: „Имам чувството, че обичаш да прекарваш време на открито, че ти харесва катеренето.“ Ако се окаже, че тя не се занимава с катерене, но й е интересно да си говори с теб, има голяма вероятност да сподели за нещо друго, което обича да прави на открито

или за някаква друга физическа активност, която ѝ доставя удоволствие. „Не съм катерачка“, може да каже тя, „но ми харесва да ходя на излети.“

В повечето случаи предположението ви ще е грешно. И това е нормално. Обикновено то постига целта си: кара я да говори за себе си.

Моят клиент Сачин говори за силата на изказванията за нея.

> Жените просто обожават да чуват какво мислят другите за тях. След като кажа нещо за себе си, обикновено добавям: „Имам чувството, че си художничка“ или каквото ми хрумне, когато я погледна. Опитвам се да го кажа малко по-описателно.
>
> Вчера срещнах една жена. Носеше много пръстени. Казах: „Имаш хубава колекция от пръстени. Имам чувството, че си пътувала много.“
>
> Тя се отвори и започна да разказва как някои от пръстените са ѝ били подарени от бивши гаджета, други от майка ѝ, а трети е купила от магазини за втора употреба. Тя сподели нещо толкова лично за себе си, че от този момент нататък беше лесно да говорим за нея.

КАК ДА ПРАВИТЕ ИЗЯВЛЕНИЯ ЗА НЕЯ

След няколко изречения разговор, можете да използвате изказване, за да предположите нещо за нея лично. Ето някои изказвания, които можете да използвате:

- Професията ѝ. „Имам чувството, че си учителка.“
- Къде живее. „Имам чувството, че си от Лос Анджелис.“
- Откъде е родом. „Имам чувството, че си израснала в Калифорния.“
- Нейните интереси и страсти. „Имам чувството, че правиш йога.“
- Какво прави за забавление. „Имам чувството, че обичаш да караш ски.“
- Връзките ѝ. „Имам чувството, че си от голямо семейство.“

БЪДИ КОНКРЕТЕН В ПРЕДПОЛОЖЕНИЯТА СИ

Конкретните предположения пораждат повече разговор, дори и да сгрешите. Всъщност, понякога разговорът се разгръща *още повече*, когато сгрешите.

Ако кажеш: „Имам чувството, че си амбициозна“, тя може да отговори: „Да, доста амбициозна съм.“ Това не ти дава много информация, с която да продължиш. Но ако кажеш: „Имам чувството, че се интересуваш от психология“, поемаш по-голям риск. Може би тя ще ти разкаже, че е посещавала курс по психология в гимназията. Сега вече имаш с какво да продължиш разговора.

Вместо просто да кажеш: „Имам чувството, че пътуваш много“, бъди по-конкретен: „Имам чувството, че пътуваш често до Европа. Изглеждаш много европейски.“

Ако изобщо се интересува от разговора, тя ще отговори: „Бях в Европа“, или „Никога не съм била в Европа“, или „Бях в Европа преди няколко седмици“.

Можеш да предшестваш конкретното изявление за нея с по-общо изявление, за да насочиш разговора в правилната посока.

„Имам чувството, че си художничка. Бих казал, че си живописка.“

По този начин, ако тя е друг вид художник, е по-вероятно тя сама да повдигне темата.

ДАЙТЕ Ѝ ПРИЧИНА ЗА ТВОЕТО ИЗЯВЛЕНИЕ

Често, ако просто предположиш нещо, без да дадеш причина, тя ще попита: „Защо го казваш?“

„Имам чувството, че си учителка. Казвам го заради дънките и онова колие, точно там.“

Измислянето на причина изисква известна импровизация. Повечето пъти, когато използвате изявление за нея, вие просто гадаете. Не знаете нищо за нея. Току-що сте я срещнали. Но все пак искате да го приписвате на

наблюдение.

- Имам чувството, че обичаш да четеш научна фантастика. *И причината да го казвам е заради тези сребърни ботуши, които носиш.*

- Имам чувството, че си от голямо семейство, *и причината да го казвам е, че изглеждаш уверен в себе си, сякаш можеш да разговаряш с почти всеки.*

- Имам чувството, че си от Калифорния. Ще кажа Лос Анджелис. *Просто имаш много непринуден начин на поведение.*

- Имам чувството, че работиш в модната индустрия. *Носиш онези червени обувки с висок ток, онези тесни дънки и тази блуза.*

ЗАЛОЖИ НА СВОЯ ПОЛЗА

Има почти безкраен брой неща, които бихте могли да предположите за нея. Тя е борсов брокер. Кара сноуборд. Тя е художничка. Но е по-добре да гадаете въз основа на нещо, което наистина ви интересува.

Ако тя сподели нещо, което *наистина* те интересува, това ще е добре и за двама ви. Ти ще проявиш искрен интерес, а тя ще го усети. Част от успешното общуване е да откриеш нещо в нея, което наистина ти харесва. Ако я цениш като човек, тя ще се почувства уникална и специална. Тя ще погледне по друг начин на теб.

Ако харесваш изкуството и не се интересуваш от финанси, по-добре е да предположиш, че тя е художничка, скулпторка или поетеса, отколкото да предполагаш, че е борсов брокер или банкерка. Това ти позволява да *заложиш в своя полза.* Все пак поемаш риск, но ако си прав, ще спечелиш джакпота.

Добре е да използвате подобно изказване, когато тя *не* прилича на типа жена, с която обикновено излизате. С други думи, ако е облечена консервативно, а вие харесвате по-артистични жени, можете да кажете: „Имам чувството, че си писателка“, защото за вас е още по-важно да откриете нещо в нея, което ви харесва. А ако тя отговори с „не“, не сте загубили нищо.

Затова си задайте въпроса: какви са вашите хобита и интереси? Какво търсите в една жена? Харесвате ли жени, които обичат природата? Харесвате ли жени, които са атлетични? Харесвате ли жени с социална съзнателност? А жени, които се занимават с йога? Всяко от тези неща може да се използва, за да направите изказване за нея.

> „Имам чувството, че си жена, която обича природата, че харесваш планинското колоездене. Казвам това, защото носиш това флисово облекло за природата."
>
> „Имам чувството, че си активист за социална справедливост. Изглежда, че разбираш откъде идват хората."
>
> „Практикуваш йога, нали? Казвам го заради начина, по който се държиш."

Чакай, нека позная. Това е по-закачлив начин да направиш изявление за нея. Задай ѝ пряк въпрос, например къде живее или с какво се занимава, а след това я прекъсни, преди да отговори, и кажи: „Чакай… нека позная."

> „С какво се занимаваш – чакай, нека позная… Ти си микробиолог."
>
> „Откъде си родом? Чакай, нека позная, много съм добър в това…"

Често, ако не уцелиш, тя ще ти каже с какво се занимава или откъде е. Но понякога ще иска да гадаеш отново. И отново. Това ѝ е забавно. Обикновено правя още един опит, а след това в даден момент казвам: „Ще ме караш ли да продължавам да гадая?"

ПРИМЕР ЗА УСПЕШНО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Ето един пример за взаимодействие, в което използвам изявление за нея, за да

в личен разговор.

Току-що влязох в секцията за художествена литература в Barnes & Noble. Тя седи на стол, с лице, заровено в книга.

„Изглеждаш като истински експерт по художествена

литература“, казвам аз. Тя ме поглежда с

пронизващите си небесносини очи.

„Има ли някаква добра книга тук?“, питам. „Скоро заминавам на пътуване в Южна Америка и ми трябва добра книга за четене.“

Тя оживява с усмивка. „Е, какво ви интересува?“, пита тя.

„Приятелката ми казва, че леките романтични романи са чудесни за пътуване със самолет. Но аз никога не съм ги чел. Надявам се да имате по-добри предложения.“

Тя веднага се включва и започва да ми дава препоръки. Скоро разговорът за книги започва да се разпростира. Време е да преминем към личен разговор.

„Имам чувството, че си артистична личност.“ Оглеждам я от главата до петите. „Ще кажа, че си моден дизайнер, заради начина, по който си облечена.“

„Не, но аз съм писателка!“, казва

тя. „Наистина ли?“, питам аз.

„Всъщност уча писане. Мисля обаче да сменя училището, защото никой от преподавателите ми не може да ми даде конструктивна критика.“

„Трудно е да получиш добра критика“, казвам аз. „Като художник забелязвам, че много хора ми казват: „Да, страхотно е“, без да ми дават истинска обратна връзка.“

„Какво правиш?“, пита тя.

НАПРАВИ ЗАБЕЛЕЖКА ЗА НЕЯ

Направата на наблюдение е един от начините да станеш личен, без просто да задаваш въпрос. Най-честият пример е, ако забележиш акцента ѝ. „Хей, забелязах лек акцент. Откъде си?“

Когато използвам това, обичам да казвам, че съм забелязал лек акцент, защото хората понякога се притесняват от езиковите си умения, особено тези с силен акцент.

Моят клиент Паркър говори за акцента на жената, независимо дали го чува или не.

„Ще кажа, че има акцент, и ще я попитам откъде е, дори и да не чувам такъв. Ако тя отговори, че няма акцент и е от тук, мога да си поговорим за това как е било да растеш в този район. И в двата случая това води до личен разговор.“

Друго наблюдение може да бъде: „Имам чувството, че си балерина. Това се вижда по начина, по който се държиш.“

КОЛКО БЪРЗО ТРЯБВА ДА ПРЕМИНЕТЕ КЪМ ЛИЧЕН РАЗГОВОР?

Да преминете към лични теми *веднага* след първия въпрос обикновено е прекалено бързо. Въпреки това, в повечето ситуации ще искате да преминете към личен разговор бързо, обикновено след три или четири изречения в разговора.

Не трябва да чакате прекалено дълго, преди да преминете към личен разговор, особено ако се намирате в среда, където хората се движат много, като например в супермаркет. След като първо кажете нещо и разговаряте още няколко изречения, преминете към лични теми.

КАК ДА СЕ СБОГУВАТЕ ЕЛЕГАНТНО

Ако тя не говори, винаги можете да се измъкнете с достойнство, като кажете: „Е, беше ми приятно да се запознаем. Приятен ден!“

КАК ДА СЕ ЧУВСТВАТЕ УДОБНО ПРИ ПРЕХОДА КЪМ ЛИЧЕН РАЗГОВОР

Мъжете могат да изпитват известно притеснение, когато за първи път започват да практикуват тази стъпка. Те се притесняват, че ще провалят взаимодействието, като я изплашат. Въпреки това, ако искате това взаимодействие да доведе до нещо, трябва да поемете този риск.

Ако тя не е склонна да премине на по-лично ниво, тогава не си струва да продължаваш разговора. Ако никога не преминеш на по-лично ниво с нея, никога няма да се опознаете и никога няма да изградите връзка. Затова рискът си заслужава, дори и това да означава край на неличния разговор.

Въпреки че това звучи логично, все пак не означава, че ще се чувстваш комфортно да поемеш този риск.

Как да се почувствате комфортно?

Вече знаете отговора: не може просто да решите да не се тревожите за това, което ще се случи. Трябва да покажете на тялото си, че поемането на риск е нещо нормално. А единственият начин да го направите е да се упражнявате.

Най-добрият начин да се упражнявате в поемането на този риск е да запомните един прост въпрос или изречение, което ще превърне взаимодействието в личен разговор. Докато се упражнявате да задавате този въпрос или да изричате това изречение отново и отново, тялото ви ще свикне с него.

Колкото повече се упражнявате в справянето с различни отговори на вашия въпрос или изявление, толкова повече тялото ви започва да приема несигурността, която съпътства тази инициатива.

И когато вие се чувствате по-удобно да влизате в личен разговор, същото важи и за нея.

Крис разказва как практиката е променила нещата за него.

> Единственото нещо, което ми помогна да преодолея предизвикателството да вляза в личен разговор, беше да изляза и да го направя. Практика, практика, практика. Това е единственото нещо, което го подобри. Сега, след около минута разговор, винаги преминавам към лични теми. Това е моето правило в този момент. Правя го всеки път.
>
> Някои хора смятат, че е прекалено лично да задават определени въпроси на някого, когото не познават. Не е така. Те *искат* да ви разкажат. Много често хората се гордеят с това, което правят, и искат да говорят за него. Няма причина да не го правят. Ако всичко е минало добре, когато съм започнал разговора, те с удоволствие говорят за по-лични неща.

КАК ДА РАЗБЕРЕТЕ, ЧЕ СТЕ СТАНАЛИ УМЕЛИ В ТАЗИ СТЪПКА:

След като поговорите с някого за малко, разговорът автоматично преминава към лични теми.

СТЪПКА 5: ВАШАТА ЗАДАЧА

Измислете изречение за нея, което бихте могли да използвате, за да преминете към личен разговор. Например: „Имам чувството, че сте балерина. По начина, по който се държите.“ Или: „Имам чувството, че не сте оттук. Бих казал, че сте от Лос Анджелис. Казвам го заради тези дънки и тези обувки.“

Изявление за нея _____

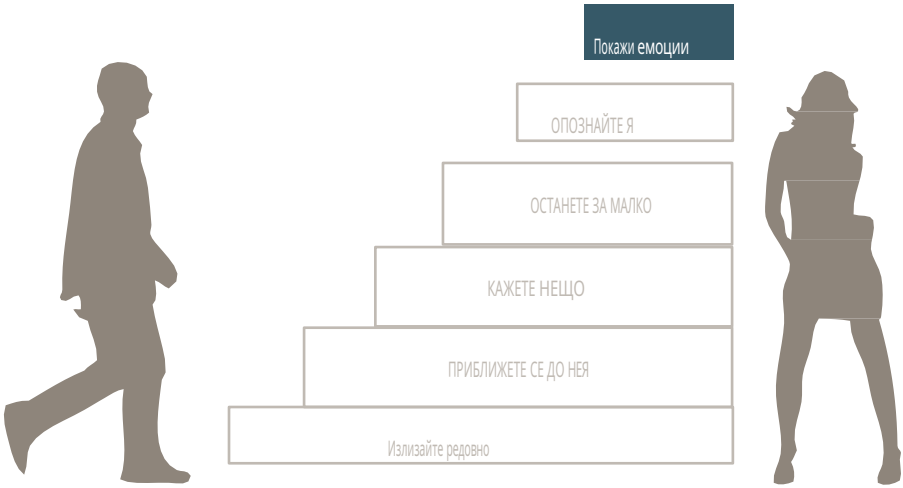
Из**ползвайте тази фраза поне веднъж на ден, за да преминете към по-личен разговор.** Първо задайте въвеждащ въпрос, например: „Знаете ли някой добър караоке бар наоколо?“ След това задайте допълнителен въпрос и споделете нещо за себе си, като например: „Този бар подходящ ли е, за да доведем много приятели? Имам приятели, които са на гости от друг град.“ След това използвайте едно от горните изречения, като например: „Имам чувството, че сте учител. Казвам го заради очилата и ризата.“

Преход към личен разговор:

ДЕН 1 2 3 4 5 6 7

❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑

СТЪПКА 6: ПОКАЖИ СИ ЕМОЦИИТЕ



Разхождам се из парка с клиента си Сачин. Облегнала на стената стои изключително привлекателна жена със зелени очи и руса, къдрава коса, облечена в бяла лятна рокля. Тя разглежда карта.

Сачин се приближава и небрежно я пита дали знае някой добър суши ресторант в района.

„Току-що се преместих тук“, отговаря тя.

Като я пита за това, Сачин плавно преминава от лека разговорка за суши ресторанти към по-лична тема. Тя е отворена към разговора с него. Тя му обръща цялото си внимание.

Той разбира, че тя се е преместила в Ню Йорк от Унгария преди два месеца. Той я пита кои места в Унгария си заслужават да бъдат посетени. Тя му споменава няколко места.

Той я пита какво обича да прави за забавление в Ню Йорк. Тя споменава, че обича художествените музеи.

„И аз харесвам музеите“, казва той. „В кои си ходила?“

В крайна сметка той разбира, че тя е моден дизайнер и я пита какъв вид дрехи проектира.

Сачин прави много неща правилно. Той задава въпроси за нея като личност: с какво се занимава и откъде е. Но когато разговорът приключи, тя просто не изглежда заинтересована да продължи разговора. Това е така, защото Сачин не е направил последната и най-важна стъпка, когато става дума за запознанства с жени.

Когато среща жена за първи път, обикновеният мъж ще търси *общи неща*. Той ще се опита да разбере факти за нея и да й покаже колко много си приличате.

Да кажем, че тя е израснала в голямо италианско семейство в Чикаго. Тя е запалена по балета, обича да готви, работи като модел, обича да кара колело и е вегетарианка.

Той е израснал в малко немско-еврейско семейство в Ню Джърси. Той е писател, интересува се от електронна музика, смесени бойни изкуства и колоездене.

Когато разбере, че тя обича балета, може да каже: „Уау, балетът е страхотен.“

Когато разбере, че тя е от Чикаго, той може да каже: „Бил съм там. Красиво е.“

Когато разбере, че тя обича да готви, той може да каже: „Веднъж ходих на курс по готвене.“

Той ще продължава да й задава въпроси за нея, докато не открие някакви общи черти. В крайна сметка може да разбере, че и на двамата им харесва да карат колело. Чудесно. Това е точно това, което е търсил.

Общите неща са полезни. Но откриването на прилики не я кара *да* го *харесва*. За да се случи това, тя трябва да *почувства* емоционална връзка с

него.

И как да постигнете това?

Не можете логично да я убедите да почувства емоционална връзка. Нищо, което бихте могли да ѝ кажете за себе си, няма да я накара да се почувства свързана с вас. Нейните чувства не са логичен избор, който тя прави.

Вместо това, чувствата ѝ към теб се променят в резултат на определен процес.

Вместо да търсиш фактически общи черти – и двамата живеете в един и същ град, имате едни и същи убеждения, интереси и хобита – ти искаш да проникнеш по-дълбоко и да откриеш *емоционални* общи черти.

Независимо от това какви дейности имаме или нямаме общо, ние като човешки същества всички преминаваме през подобен набор от чувства.

Намираме удовлетворение в преодоляването на предизвикателствата и постигането на успех. Имаме моменти на възторг и моменти на неуспех. Понякога се разочароваме и губим посоката си.

Всички изпитваме радост, разочарование, амбиция, съмнения в себе си, удовлетворение и несигурност. По този начин винаги можете да се съотнесете с *чувствата* ѝ, независимо колко различен е нейният опит от вашия.

Да речем, че тя ти разкаже, че е балерина, която се явява на прослушване за участие в спектакъл. Не е нужно да си балетист или артист, за да можеш да се съпричастиш с чувствата ѝ.

Никога не съм танцувал балет, но прекарах няколко години в писането на книга. Балетът и писането са две много различни преживявания. Но основните човешки емоции не са толкова различни.

Как бих се почувствал, ако издателите отхвърлят книгата ми? По същия начин, по който би се почувствала балерината, ако не бъде одобрена за участие в спектакъла.

Как бих се почувствала, ако книгата ми бъде публикувана? По същия начин, по който тя би се почувствала, ако получи ролята в спектакъла.

Обезкуражих ли се по време на писането на книгата? Абсолютно. Вероятно и тя е имала моменти на обезкуражаване, докато се учеше на балет.

Какво ме вдъхнови да започна да пиша изобщо? Вероятно тя е имала сходни мотивации да се занимава с балет.

Добре, значи и двамата сме изпитвали истински човешки емоции в някакъв момент от живота си. Следващата стъпка не е да ѝ разкажа за моя опит. Вместо това искам да *разбера* как тя *се чувства* по отношение на своя опит.

Не е нужно да *знаеш вече* как се чувства тя. Да знаеш как се чувства тя не е това, което я кара да се чувства свързана с теб. Това, че ти *разбереш* как се чувства тя, е това, което ще я накара да се чувства свързана с теб.

Процесът, в който тя споделя с теб как се чувства по важни въпроси, а ти я разбираш, е това, което създава емоционалната връзка.

Вашата цел в разговора е да я накарате да разкрие как се чувства по отношение на нещо важно за нея.

Щом сподели чувствата си с теб, тя ще започне да те възприема по друг начин. Сега за нея ти си различен, защото тя усеща, че я разбираш малко повече от всеки друг. Тя ти се е доверила. Именно това изгражда връзката с нея.

Когато Сачин премина отвъд фактите и започна да задава по-емоционални въпроси в общуването си, нещата започнаха да се променят за него.

По-късно през седмицата той срещна симпатична жена със сини очи от Средния Запад в супермаркета.

„В рамките на пет минути“, казва Сачин, „водехме толкова дълбок, личен разговор, че ми се струваше, че времето просто е спряло. Беше като че ли в супермаркета нямаше никой освен нас. Аз ѝ разказвах как е било да раста в Индия. Тя беше посетила Афганистан и сподели как се е чувствала по време на пътуването си. Това беше напълно непозната жена, която бях срещнал само пет минути по-рано.“

Сега Сачин обикновено води дълбоки разговори с жени два или три пъти седмично.

ФОКУСИРАЙТЕ СЕ ВЪРХУ ЕМОЦИЯТА

Преди да започнете да задавате емоционални въпроси, ще трябва да зададете няколко фактически въпроса, за да разберете какво е важно за нея. Може да се наложи да преминавате от една тема към друга, точно както бихте направили, ако търсехте фактически общи точки.

Когато тя каже, че е балерина, ще искате да получите няколко подробности. Ето някои добри предварителни логични въпроси.

- „От колко време се занимаваш с балет?“
- „Колко често трениращ балет?“
- „Танцуваш ли в трупа?“

Обикновено задавате един или два от тези логически въпроса, преди да преминете към по-емоционални въпроси. Тези логически въпроси я карат да разкрие колко важен е балетът за нея и колко й е интересно да говори за него. Щом разберете това, е време да започнете да я питате за чувствата и мотивациите й, вместо да се опитвате да получите повече факти.

За да я накарате да сподели как се чувства, ще трябва да зададете някои емоционални въпроси. Основният емоционален въпрос е: как се чувствате по отношение на_____ ?

Например, можеш да попиташ:

- Как се чувстваш, когато трениращ балет сама?
- Как се чувствате, когато току-що сте приключили с представление пред

публика?

- Какво ви вдъхнови да се занимавате с балет?
- Как танцуването на балет ви кара да се чувствате свързани с другите хора?

Това са добри емоционални въпроси. Те стигат до същността на взаимодействието: разкриват как се чувства тя.

КАКВО ВИ ВДЪХНОВИ?

Въпросът „Какво те вдъхнови...“ отваря много възможности. Щом тя сподели нещо за себе си, почти винаги можеш да попиташ „Какво те вдъхнови...?“

- Тя казва, че е учителка. „Какво те вдъхнови да станеш учителка?“
- Тя казва, че свири на барабани. „Какво те вдъхнови да започнеш да свириш на барабани?“
- Тя казва, че е студентка по психология. „Какво те вдъхнови да се занимаваш с психология?“
- Тя казва, че бяга маратони. „Какво те вдъхнови да започнеш да бягаш маратони?“
- Тя казва, че е на посещение от Япония. „Какво те вдъхнови да посетиш САЩ?“

В горния пример Сачин лесно би могъл да попита:

- „Какво те вдъхнови да се занимаваш с моден дизайн?“
- „Какво те вдъхнови да се преместиш в Ню Йорк?“

Отговорът й на тези въпроси би помогнал на Сачин да разбере емоциите й.

Ето един пример за използване на „Какво ви вдъхнови...“ в разговор. Обърнете внимание на въпроса ми, отбелязан с удебелен шрифт.

*

Докато слизам по ескалатора в книжарницата, я забелязвам отзад. Има дълга червена коса и носи прилепнали черни клинчета. Разглежда книги. Не мога да разгледам лицето ѝ, затова се приближавам и заставам до нея.

Вземам една книга и я питам за нея. Тя е дребничка и изглежда невинна, с очарователно лице.

С топла усмивка тя казва, че не е чувала нищо за книгата. Питам я за последната страхотна книга, която е прочела, и тя започва да ми дава препоръки.

„Чел ли си *„Световна война Z“*?“, пита тя.

„Да, страхотна е“, отговарям. „Слушах аудиоверсията, защото я четат различни хора, като Алън Алда и Хенри Ролинс.“

„О, наистина ли?“ – казва тя. – „Авторът на *„Световна война Z“* е написал и

друга книга, нали?“ „Да, написа *„Наръчник за оцеляване сред зомбита“*.

Беше доста добра.“

„Не съм я чела“, казва тя. „Четох само *„Световна война Z“*.

Достатъчно дълго си говорихме за книги. Време е да премина към личен разговор.

Оглеждам я от главата до петите. „Знаеш ли, имам чувството, че си творчески човек, че си художничка. Казвам го заради блузата и тези обувки.“

„Бих искала“, казва тя. „Много ценя изкуството, но сама не съм художничка. Аз съм патолог.“

„Интересно“, казвам аз. „Значи изучаваш болести?“

„Аз съм човекът, който прави аутопсиите“, ми казва тя. „Уау, значи понякога виждаш огнестрелни рани?“, питам аз. „Да!“, отговаря тя.

„Какво те вдъхнови да се занимаваш с патология?“, питам аз.

„Може би това е резултат от цял живот, прекаран в гледане на телевизионни сериали като *„CSI“* и *„Law and Order*“, – смее се тя. – Не знам дали трябва да разкривам това, защото наистина чета много.“

Тя започва да мисли малко повече върху въпроса и продължава. „Когато разглеждаш телесна тъкан под микроскоп, я оцветяваш с всички тези различни цветове, които се прилепват към различни части на клетката. От естетическа гледна точка това е наистина красиво.“

„Звучи невероятно“, казвам аз. Започвам да разказвам малко за себе си. „Просто се чудех как го правят. Вчера заведох котката си на ветеринар и й махнаха едно нещо от врата. Чудех се как диагностицират това…“

„О, Боже, и ти имаш котка?“, казва тя. „И аз. Имам най-сладката котка на света...“

ГОВОРЕТЕ ЗА КОНКРЕТЕН МОМЕНТ ВЪВ ВРЕМЕТО

Когато говорите конкретно, това поражда повече разговор и предизвиква повече емоции.

Например, можеш да кажеш: „Обичам да бъда творчески.“ Но ще бъде по-впечатляващо, ако кажеш: „Обичам да се потапям в момента, когато рисувам огромна стенопис на стената си. Това е един от малкото моменти, в които не мисля за нищо друго в живота си.“

Като бъдете по-конкретни, вие й давате възможност да участва по-пълноценно във вашия опит. И когато споделяте повече подробности за живота си, *вие* всъщност изпитвате емоциите.

По същия начин, ако успеете да я накарате да говори за конкретен момент във времето, тя ще се пренесе емоционално там и действително ще преживее отново някои от тези чувства заедно с вас.

Например, ако тя каже, че тича маратони, попитай я за конкретен момент от състезанието.

Най-запомнящият се момент може би е в началото, когато прозвучи стартовият изстрел. Друг запомнящ се момент е в края, когато тя пресече финалната линия. Попитай я за тези моменти.

Ето някои типични моменти в почти всяка дейност, с пример за въпрос, който бихте могли да зададете, ако тя ви каже, че бяга маратони.

- **В началото на предизвикателството.** „Как се почувства, когато прозвуча стартът?“
- **В края или в момента на победата.** „Как се почувства, когато пресече финалната линия?“ „Имаше ли момент, в който разбра, че ще успееш?“
- **Когато е имало някакъв конфликт или нещата са станали трудни.** „Кой беше най-трудният момент в маратона?“
- **Преди началото на състезанието.** „Нервен ли си в нощта преди маратона?“
- **След като приключи.** „Как се чувстваш на следващия ден след маратона?“
- **Едно незабравимо преживяване.** „Кой беше любимият ти маратон?“ „Кой момент харесваш най-много в маратона?“

Можете да изберете момент от почти всяко лично нещо, което тя ви разкаже.

Тя ти казва, че е художничка. Какво усещаш, когато пред теб стои празно платно? Как се чувстваш, когато завършиш една картина? Как се чувстваш, когато продадеш някоя от творбите си и трябва да се разделиш с нея? Съжалявала ли си някога, че си продала картина, която си обичала?

Тя ти казва, че се е преместила в твоя град от Сан Франциско преди пет години. Как се чувстваше, когато за първи път се премести тук? Как се чувстваше през последния си ден в Сан Франциско? Как се чувстваш сега в сравнение с момента, когато за първи път се премести тук?

Тя казва, че е пианистка. Как се чувстваш, когато се каниш да седнеш на пианото в началото на концерта? Какви мисли ти минават през главата, докато свириш? Когато приключиш с концерта, как се чувстваш?

Ето един пример за взаимодействие, в което питам една жена какво я вдъхновява и след това я питам за един конкретен момент във времето. И двете са отбелязани с удебелен шрифт по-долу.

*

В една прекрасна пролетна вечер аз и приятелят ми Ли разговаряме с две привлекателни жени в бар на покрива по време на happy hour.

Жената, седнала до мен, е висока, тъмнокоса и амбициозна. Има собствена фирма. Вече ми задава въпроси, например как се познаваме с Лий. Връщам разговора към нея.

„Имам чувството, че се занимаваш със спорт“, й казвам. „Ще кажа, че караш сноуборд. Това ми подсказват стойката ти и начинът, по който се държиш.“

„Да, карам сноуборд“, отговаря тя. „Обичам също тенис, ветроходство, туризъм...“

„Ветроходство, а?“ казвам аз. „Един мой приятел се занимава с ветроходство. Скоро ще започне да взима уроци. Излизала ли си на ветроходство?“

„Всъщност съм много състезателна. Аз съм съдия по ветроходство в САЩ“, казва тя.

Нямам представа какво означава това. Но звучи важно. „Наистина ли!“, казвам аз.

„Да, като хардкор ветроходство“, казва тя.

Очевидно тя се интересува от ветроходство, така че проучвам по-задълбочено. Не знам нищо за ветроходството. Но това няма значение. Вместо да се впускам в дълъг, логичен разговор за ветроходството, планирам да я накарам да сподели чувствата си по този въпрос.

„**Какво те вдъхнови да се занимаваш с ветроходство?**“, питам я.

„Преди около четири години преживях много тежко раздяла и разбрах, че ми трябва хоби. По време на колежа бях водач на рафтинг и каякар. За мен започването с ветроходството беше инстинктивно.“

Лицето ѝ се озарява, докато ми разказва това. Явно ѝ е много приятно да

споделя тази информация. „Значи за четири години си се издигнала до

капитан?“

„Изкачих се до регионалната регата.“

Няма значение, че не знам нищо за ветроходството. Все пак мога да я пренеса в един момент от миналото.

„Кой е любимият ти момент, когато плаваш с лодка?“ я питам. **„Когато се готвиш да излезеш в океана или когато си насред морето?“**

„Любимият ми момент“, казва тя, „е когато сме между поворотите. Така че, след като сме направили поворот и аз съм се преместила и вися над перилата, любимият ми момент е точно този момент, защото знам, че имам само две минути нормалност, преди да направим поворот отново.“

„Чакай, какво е поворот?“ питам аз. Няма нищо лошо в това, че не съм експерт по ветроходство. Опитвам се да създам емоционална връзка и това ми се струва като критична информация.

„Завой“, обяснява тя, „е когато хванеш главния шкот и го дръпнеш. Цялата лодка се обръща на една страна. Това е стресиращо, защото има толкова много въжета

и въжета. Има шест души, които се опитват да се поберет в това малко пространство.“

Тя ми дава много информация, голяма част от която не разбирам напълно. Но това няма значение, защото се концентрирам върху *чувствата*, които тя изпитва. Всички изпитваме подобни чувства: възторг, тревога, вълнение и несигурност. Става въпрос да я накарам да изрази чувствата си към дейност, която обича.

„Това е лудост“, продължава тя, „защото може да те хване лъчът.“

„Уау. Значи е опасно?“, питам, докосвайки я по предмишницата. Започвам да се вълнувам.

„Опасно е“, казва тя, развълнувана. „През последната година имах две сериозни инциденти при плаване. Затова мисля, че ми харесва. Това е моментът на адреналина. Всички казват: „Добре, ще обърнем! И 3! 2! 1! Старт!“ Тя повишава гласа си, докато ми разказва това.

„Всички се втурват под вятъра, а ти си наведена над водата“, продължава тя. „Страшно е! Океанът лети, носещ те под себе си. След това си казваш: „Преживях завоя, сега мога да си почивам тук за две минути.“

„Но само две минути...“, казвам аз, повтаряйки й това, което ми е

казала. „Само две минути“, повтаря тя, гледайки ме в очите.

Опитвам се да обобщя това, което току-що ми разказа, с емоционални думи. „Значи това са онези две минути, в които можеш да се отпуснеш и да се насладиш на всичките усилия, които току-що си положила. Това е невероятно“, казвам аз, като я поощрявам за това, че ми е разказала. „Много малко хора, които познавам, са способни да направят нещо подобно.“

ОТКРИЙ КАКВО Е ВАЖНО ЗА НЕЯ

Нейните интереси може да не винаги са очевидни за теб. Много жени, особено по-младите, може би все още не са осъзнали своите страсти. Но тя все пак има нещо в живота си, което е важно за нея, и *твоята задача* е да го откриеш. Това може да изисква малко „риболов“.

Понякога трябва да проучиш малко нещата, преди да попаднеш на нещо важно. Преминаваш през няколко различни теми, за да видиш как реагира тя. Някои жени са страстно отдадени на работата си. Ако тя е художничка, вероятно е много по-ентусиазирана от работата си, отколкото ако беше бариста. Но това не винаги е така. Ако усетиш, че тя не се интересува от работата си, премини към друга тема.

Почти винаги ще има определени теми, които ви позволяват да навлезете по-дълбоко. Можете да ги разглеждате като потенциални златни мини. За повечето хора, ако се впуснете в тях, ще стигнете до нещо емоционално. Какви са тези теми?

- **Страсти и интереси**. Някои жени имат ясно определени страсти и интереси. Това е един от най-добрите начини да се свържете с хората. Разберете каква е нейната страст и как се чувства по този повод.

  Аз бях музикант. Това беше моята страст. Прекарвах часове наред, работейки върху музика, просто защото обичах да го правя. Когато започвах разговор с хора за музика, те виждаха как лицето ми се озарява.

  През последните няколко години страстта ми се пренасочи към писането. Това е моята цел в живота. То ми дава усещането, че допринасям с нещо за човечеството. В много отношения страстта ми прави живота ми смислен.

  Когато някой се интересува дълбоко от това, което прави, когато някой има страст, това ви позволява да се свържете с него по-лесно. Знаете какво е важно за него.

  Имай предвид, че за много хора ежедневната им работа не е тяхната

страст.

Да я попиташ с какво се занимава може не само да се окаже безперспективно, но и да я отблъсне от разговора.

Ако усещате, че тя не се интересува от ежедневната си работа, можете да използвате изказвания за нея, за да я накарате да разкрие по-дълбоки неща за себе си. „Имам чувството, че правиш нещо творческо извън работата си. Ще кажа, че си поетеса. Изглежда, че имаш талант с думите."

„Един чудесен разговор означава, че съм научил нещо, до което преди не съм имал достъп", казва моят клиент Крис. „Лесно е да погледнеш човек и просто да предположиш какъв е, какви са интересите му и с какво се занимава. Можеш да си измислиш всичко това в ума си. Но после той ти разказва за своите страсти и аз се чувствам, сякаш съм си намерил нов приятел."

- **Взаимоотношенията с другите хора.** Много жени – особено по-младите – може да нямат ясно очертани страсти. Но тя определено обича семейството и приятелите си. Разберете повече за тях. Обикновено можете да получите тази информация, като разберете откъде е родом. След това я попитайте дали има семейство там и колко често се вижда с тях.

- **Детство и минали преживявания.** Разговорите за детството и спомените от младостта са един от най-добрите начини да се сближите. Ако си спомняте за детството, знаете, че сте уцелили в десятката. Това включва разкриване на преживявания от израстването или значими събития, променили живота.

  В много отношения искате тя да се върне в детско състояние, когато е с вас. Тя живее ежедневието си, като се държи прилично и формално с всеки, когото среща. Рядко ѝ се случва да се покаже уязвима. Искате да я изведете от логичния бизнес свят, в който е принудена да функционира като възрастен, в емоционалната, детска сфера.

За да стигнете до тази тема в разговора, първо можете да разберете откъде е родом, а след това да я попитате за детството ѝ. Разберете какво

е искала да стане, когато порасне. Попитайте я каква е била като дете или в гимназията. Попитайте я как

е бил първият й целувка.

Например, ако вече разговаряте с нея за готвене, можете да я попитате: „Майка ти ли те научи да готвиш?“ „Имаше ли играчка-фурна, когато беше дете?“ Можете просто да кажете в някакъв момент от разговора: „Сигурно си имала щастливо детство.“ Насочването на разговора към детството обикновено й позволява да се докосне до емоционално място.

> „Обичам да разговарям с жени за това, което обичат да правят“, казва клиентът ми Джон. „Или за това какви са били като деца. С практиката това става непринудено. Сега ми се струва естествено. Не е като да провеждам интервю.
>
> „На Хелоуин една жена седеше в парка. Бях в добро настроение. Минах покрай нея и я погледнах. Тя ми отвърна с поглед. Казах: „Здравей.“ Тя отговори: „Здравей.“ После седнах до нея.
>
> „Първо си разказвахме вицове. После си поговорихме малко за себе си. За няколко минути разбрах, че се е преместила в града, за да се занимава с изкуство, и че обожава да рисува. Тогава я попитах: „Това ли си искала да правиш още от дете?“ Не беше така. Но нямаше значение. Въпреки това се заговорихме за детството.“

СПОДЕЛИ НЕЩО ЗА СЕБЕ СИ

Основната ти цел в разговора е да я накараш да сподели как се чувства. Това означава, че ще й задаваш много въпроси и ще се опитваш да я накараш да говори. Но е важно да не забравяш да споделиш и някои неща за себе си в даден момент.

Ако тя не знае *нищо* за вас, няма да се чувства комфортно да се види с вас отново. Тя ще си тръгне с добро впечатление за вас, но и с чувство на странност в някои отношения, като пациент, който е разкрил чувствата си пред терапевт.

Не забравяйте, че тя може да не се чувства комфортно да ви задава въпроси. Но това не означава, че не се интересува от вас. Ако тя говори за себе си от известно време, ще искате да насочите разговора към вас за малко.

Можеш просто да кажеш: „Ей, досега говорихме за теб. Познай с какво се занимавам. Ти не знаеш нищо за мен.“

Друг начин да споделиш нещо за себе си е да се отнесеш към емоцията, която стои зад това, което тя току-що е споделила.

Например, ако току-що ти е казала, че обича да язди кон, не е задължително да говориш за това колко значимо е за теб ездата, особено ако никога не си яздил кон.

Но ако тя е споделила, че е била вдъхновена да се занимава с езда, защото обича животните, можете да говорите за преживяване, което сте имали с животни, или как сте били вдъхновени да се занимавате с любимото си хоби.

ЗАУЧЕТЕ ПРОСТ СЦЕНАРИЙ ЗА СЪЗДАВАНЕ НА ДЪЛБОКА ВРЪЗКА

Както обикновено, е полезно да запомните нещо просто, за да сте сигурни, че ще засегнете всички важни точки. Ето основните точки, които трябва да запомните:

1. **Какво ви вдъхнови?**
2. **Попитайте за конкретен момент във времето.**
3. **Споделете нещо за себе си.**

Да кажем, че преминавате към личен разговор, като казвате: „Имам чувството, че сте балерина. Това се вижда от поведението ви.“ Тя казва, че не е балерина, но практикува йога.

Първо, задайте няколко логични въпроса, за да разберете колко сериозно се отнася към йогата. Ако изглежда, че това е нещо важно за нея,

използвайте сценария за дълбока връзка.

1. **Попитайте я: „Какво ви вдъхнови?“** „Какво ви вдъхнови да започнете да правите йога?“

2. **Попитайте за конкретен момент.** „Как се чувстваш, след като приключиш с йога?“

3. **Споделете нещо за себе си.** „Когато изляза да тичам, обожавам начина, по който се чувствам през останалата част от деня. Сякаш тялото ми се чувства напълно различно.“

КАК ДА ИЗПЪЛНИТЕ ТАЗИ СТЪПКА ПО-ЕФЕКТИВНО

НАКАРАЙТЕ Я ДА ГОВОРИ

В идеалния случай жената трябва да говори повече от вас. Най-големият показател за интерес е дали тя говори. Ако тя говори повече от вас, това е чудесен знак.

Моят клиент Тод говори за важността на слушането.

> Получавах телефонни номера от толкова много жени, но никоя от тях не ми отговаряше на съобщенията или не ми връщаше обажданията. Беше ужасно.
>
> Един ден започнах да разговарям с една симпатична никарагуанка в един бар. Започнах да разказвам история след история след история.
>
> Тя каза: „О, това е толкова интересно. О, това е толкова готино. Уау, това ми напомня за...“ И изведнъж тя ми разказа за нещо, което я интересуваше.
>
> И вместо да премина към друга тема, аз я оставих да говори. Напълно се въздържах от всичко, което щях да кажа – че съм готин човек, че съм направил това, че имам онова, че съм

постигнал друго.

- Изведнъж тя се впусна в своята тема и ми просветна, че мога просто да се отпусна. Вече бях изградил достатъчно доверие и комфорт. Не беше нужно да продължавам да се опитвам да я впечатля. Можех просто да я слушам.

  Отне ми известно време да разбера това, защото мислех, че или историята ми работи, или не работи. Тя започваше да говори за нещо, което я интересуваше и което нямаше никаква връзка, а аз си мислех: „Е, защо историята не работи?“ Истината беше, че историята ми работеше – просто не по начина, по който си мислех. Фактът, че тя се отваряше за нещо, дори и да нямаше връзка, означаваше, че нещата вървят.

  Ако моята история ѝ напомни за нещо, което ѝ е по-интересно, по-добре е да обсъдя това с нея, отколкото да довърша историята си. Аз ще си разкажа историята, каквото и да стане, но не винаги ще имам връзка с нея. Трябва да се възползвам от това.

  Беше нужна голяма гъвкавост, за да се откажа от всякаква връзка, която имах с една история или един начин на общуване с хората.

НЕ СЪДЕТЕ ЗА НЕЯ

Дори ако подозирате, че вече знаете как се чувства тя, опитайте се да задавате отворени въпроси. Отвореният въпрос изисква по-дълъг отговор, а не просто „да“ или „не“.

Когато питате за маратон, не казвайте „Бяхте ли възбудена на финала?“ Вместо това попитайте: „Как се чувствахте, когато завършихте маратона?“

Не си мисли, че знаеш как се чувства тя. Отговорът ѝ може да те изненада.

Не забравяйте, че не това, че *знаете* как се чувства тя, ще я накара да се почувства свързана с вас, а процесът на *разкриване* на чувствата ѝ.

ВНИЖЕТЕ СЕ БЪРЗО

Ако имате тричасов разговор с една жена, вероятно ще се опознаете доста добре. Вероятно е тя в крайна сметка да сподели нещо емоционално с вас. Но когато става въпрос за създаване на връзка с жена на публично място, обикновено нямате толкова време. Трябва да се свържете бързо.

Когато срещаш жени на публично място, трябва да си директен и да знаеш точно какво искаш. Имаш няколко минути, за да започнеш нещата, иначе тя ще си тръгне.

Всичко, което научаваш – както твърденията за себе си, така и тези за нея – представлява основният начин, по който хората установяват връзка. Ти просто се стараеш да използваш тези инструменти възможно най-ефективно.

Можете да установите връзка с някого много по-бързо, отколкото си мислите. Макар че вероятността да се сближите е по-голяма, ако прекарате повече време с дадена жена, не е задължително да са необходими 20 минути разговор, за да се сближите дълбоко. Използвайки сценария си за дълбока връзка, можете да изградите връзка с жена за минута-две.

ОСТАНЕТЕ ПОЗИТИВНИ

Ако разговорът ви се насочи към негативна тема, обикновено е добре да преминете към нещо по-позитивно. Ако тя говори в продължение на 15 минути за това колко мрази работата си, ще си тръгне от разговора с неприятен послевкус.

Имайте предвид, че тя може да се покаже уязвима, като ви сподели нещо лично, с което се бори. В такъв случай можете да я разберете, но след това е добре да преминете към друга тема.

Дори ако наскоро й се е случило нещо разочароващо, като потенциален партньор за среща, искате да бъдете човекът, който я развеселява и й помага да се откъсне от проблемите си. Не искате да бъдете близък личен приятел, който й помага да преодолее болката си. Това не е вашата роля в този момент.

ИЗБЯГВАЙТЕ ВЪВЕДЕНИЕТО

Тя може да се върне към първоначалната тема на разговора. Ако сте започнали разговор с жена в книжарница, като сте заговорили за книги, а след това сте преминали към нея като личност, трябва да направите всичко възможно, за да *не* се връщате към първоначалния разговор за книги.

Ако се върнете към първоначалната тема, взаимодействието вероятно ще приключи скоро. Ако тя отново заговори за първоначалната тема, това не означава, че трябва да си тръгнете. Означава *обаче,* че трябва веднага да смените темата с нещо друго.

КОЛКО ВРЕМЕ ТРЯБВА ДА ИЗЧАКАШ, ПРЕДИ ДА ПОПИТАШ ЗА ТЕЛЕФОНЕН НОМЕР?

Каква е целта на разговора? Да я накараш да ти разкрие нещо емоционално. Щом това се случи, можеш да вземеш номера ѝ и да излезете на среща.

Не винаги е въпрос на това колко време прекарваш с нея. Дори след 15 минути лека разговор може да не решиш да поискаш номера ѝ. Друг път може да се свържете дълбоко за 60 секунди и в крайна сметка да получиш номера ѝ.

ОБМЯНАТА НА ИМЕНА

В някакъв момент от разговора ще искаш да се представиш пред нея.

„Казвам се Ерик.“

Представянето е важно, защото ѝ показва, че вече сте приятели. След като

се представите, динамиката се променя.

Подходящ момент да си размените имена е, когато тя е разкрила нещо интересно за себе си. Като се представите, вие я възнаграждавате и изразявате интерес.

Вместо да я питате как се казва, първо се представете и след това протегнете ръка за ръкуване.

Увери се, че си запомнил името ѝ, защото вече си на „ти“.

КАК ДА РАЗБЕРЕТЕ, ЧЕ СТЕ СЕ СПРАВИЛИ ДОБРЕ С ТАЗИ СТЪПКА:

Когато започнете разговор, инстинктивно задавате въпроси, които я карат да разкрие чувствата си за това, което е важно за нея.

СТЪПКА 6: ВАШАТА МИСИЯ

Покажете емоциите си – към жената, с която се срещате, към приятелите, семейството и колегите си.

Всеки ден през следващите седем дни ще използвате тези две техники в разговор.

Какво ви вдъхнови?

Попитайте за определен момент във времето

Като упражнение можете да използвате тези техники с приятели, членове на семейството, вашия зъболекар – всеки, който ви разкаже нещо лично за себе си.

Ако приятелят ти започне да разказва за хобито си – варенето на бира, попитай го: „Какво те вдъхнови да се занимаваш с това?“ Може да останеш изненадан от това, което ще разбереш.

ДЕН 1 2 3 4 5 6 7

❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑

8 9 10 11 12 13 14

❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑

Обменът на имена – с жена, която срещаш.

В идеалния случай ще успеете да установите много дълбока емоционална връзка с жените, с които разговаряте, но това не винаги се случва. Добре е да си поставите постижима цел, за която лесно да прецените дали сте я постигнали или не.

Добра цел в този момент би било да се опитате да си размените имена с по една жена всеки ден през следващите 14 дни. Направете това, след като преминете към личен разговор.

Ето един пример как би могло да изглежда това. Размяната на имена е отбелязана с удебелен шрифт.

*

Влизам в кафенето. Затварям чадъра си и се отърсвам от дъжда. Забелязвам привлекателна жена, седнала на една маса. Без да се колебая, обръщам се към нея и я питам: „Здрасти, как е храната тук?“

„Чувала съм, че е добра“, отговаря тя.

„Храната тук по-добра ли е от тази в Старбъкс?“, питам. „Последния път, когато имах гости от Европа, отидохме там и те се ядосаха доста на мен.“

„Не, храната тук е наистина добра“, казва тя с усмивка. „Определено е по-добра от тази в „Старбъкс“.

„Може да ме помислиш за луд, но ми се стори, че чух лек акцент. Не си от тук. Бих казал, че си от Средния Запад.“

Тя се смее. „Не, не. Аз съм от Монреал.“ „Какво те

води тук от Монреал?“, питам аз. „На гости съм при

сестра ми и приятели.“

„Много мило, че си на гости при сестра си“, казваш. „Близки ли сте?“

„Сега сме много по-близки, отколкото когато бяхме по-млади“, казва тя.

„Аз съм Ерик. А ти как се казваш?“ ← *Това е целта ти за днес.*

„Даниел.“

„Трябва да тръгвам. Но беше наистина страхотно да се запознаем.“

Опитай се да си размените имена

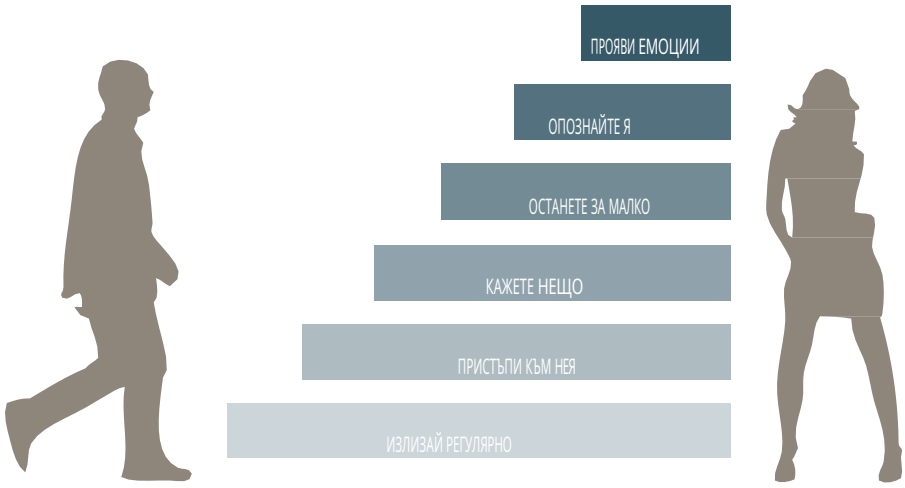
ДЕН 1 2 3 4 5 6 7

❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑

8 9 10 11 12 13 14

❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑ ❑

ШЕСТТЕ СТЪПКИ КЪМ ПРЯМОТА



Студено е и вали дъжд. Изпих прекалено много кафе и се чувствам нервен. Слизам на перона на метрото.

Току-що приключих ежедневната си разходка. Ходих в Starbucks, Barnes & Noble и Whole Foods. Разговарях с няколко жени, но с никоя не стигнах по-далеч от тривиална разговорка.

Докато вървя по перона на метрото, покрай мен минава невероятно привлекателна жена. Има средиземноморска външност, маслинова кожа и невероятно тяло.

Обмислям да заговоря с нея. Решавам, *че просто ще застана до нея*.

Вървя към нейния край на перона. Когато стигам наблизо, метрото влиза в станцията и хората се тълпят към вратите.

И двамата се качваме във влака, но не сме близо един до друг. Влакът е претъпкан с хора и е почти невъзможно да се движиш.

Няма значение, мисля си. *Важното е, че поех инициативата. Задвижих се, когато почувствах привличане.*

Влакът пристига на моята спирка в Бруклин и вратите се отварят. Слизам от влака заедно с бавно движещата се тълпа от хора. Тя също слиза. Блузата й с дълбоко деколте ме дразни, възбужда ме. Тя е малко пред мен, докато тълпата от хора върви по перона.

Чувствам, че тя усеща присъствието ми.

Решавам да направя само най-необходимото: да я спра, да й кажа, че е сладка, и да си тръгна.

Но няма подходящо място, където да я спра. Тълпите от хора се движат като река.

Качваме се по стълбите към изхода на метрото. Знам, че трябва да я спра, преди да излезем на дъжда.

Стигам до последния участък от стълбите. Тя вече е зад мен. Спирам за момент и я чакам.

Когато минава покрай мен, бавно се обръщам и я потупвам по

рамото. „Ей!“, казвам.

Тя спира и се обръща към мен, гледайки ме с големи кафяви очи.

„Знам, че това е малко неочаквано“, казвам аз, „но просто трябваше да ти кажа колко си сладка.“

Лицето ѝ се озарява с усмивка. „Благодаря!“, казва тя.

„Казвам се Ерик.“

„Аз се казвам Ерика“, казва тя.

„Ерика? Наистина ли?“, казвам, шегувайки се с нея. „Просто ме

копираш ли?“ Тя се смее.

Питам я как минава денят ѝ. Казва, че има тежък ден.

Пита ме как съм. Разказвам ѝ нещо за уикенда си. Каня

я да пием по едно питие.

Излизаме от метрото и се озоваваме под проливен дъжд, под чадъра ми. Намираме бар и приключението започва.

ДО СЕГА БЯХМЕ НЕПРЯКО

Шестте стъпки, които обсъдихме преди тази глава, бяха „непреки“. Въпреки че тя ти харесва, ти не го показваш. Вместо това използваш различни непреки стратегии, за да разговаряш с нея.

Например, спираш жена, която върви по тротоара, и ѝ казваш: „Здрасти, знаеш ли как да стигна до библиотеката оттук?“

Когато това се направи правилно, тя ще повярва, че причината да заговорите с нея не е, защото сте привлечени от нея. Тя ще си помисли, че наистина сте търсили указания как да стигнете до библиотеката и случайно сте се заплели в страхотен разговор с нея.

Препоръчвам на мъжете първо да се научат да започват разговори по този начин. Непрякото общуване позволява многобройни взаимодействия с жени с ниска интензивност.

Например, ако попиташ жена за указания, тя често ще бъде приятелска, дори и да не се чувства привлечена от теб. Това ти позволява да свикнеш да говориш с непознати, като има по-малък шанс те да се затворят.

ОТКАЗ ОТ ПРИВИДНОСТТА

Преди пет години, когато за първи път се опитах да изляза и да заговоря с жена в парка, нищо не се получи така, както се надявах.

Умът ми се бореше със себе си. Бях решен да срещна жена. Но докато се разхождах из парка, част от мен се надяваше да няма привлекателни жени, за да мога да се прибера вкъщи и да си кажа, че съм дал всичко от себе си.

Разбирах техниките, които би трябвало да проработят. Бях ги репетирал през целия уикенд.

Планът беше прост. Щеше да я попитам за посоката, преструвайки се, че не се интересувам от нея. После щеше да бъда забавен и флиртуващ. Щеше да я спечеля и да я накарам да ме хареса.

Тогава всичко беше или нищо. Или щях да се хвърля в това преживяване като водолаз от скала, или щях да се оттегля, признавайки поражението си. Не осъзнавах, че мога да се въведа постепенно в процеса, като го разбия на етапи.

Докато вървях из парка, безкрайните възможности ме тормозеха. Мислех за това какво би проработило и какво не. Претеглях най-доброто нещо, което да кажа, и как да го кажа. Репетирах всяка умна реплика в ума си, отново и отново, докато не загубиха всякаква съгласуваност и смисъл.

Когато най-накрая видях привлекателна жена, тялото ми се вкамени. Краката ми трепереха, а ръцете ми бяха изтръпнали.

Светът ми казваше: *Просто се забавлявай и се отпусни! Бъди себе си! Когато си приятелски настроен, тя ще ти отвърне със същото!* Но е трудно просто да „бъдеш себе си“, когато се чувстваш, сякаш има пистолет, насочен към главата ти.

Нямаше начин да флиртувам. Не можех дори да се усмихна. Бях зомби, вкочанен от парализа. Не можех да приложа нищо от това, което бях научил, и да я впечатля по начина, по който исках.

Но днес бях решен да заговоря с някого.

Докато стоях и гледах тази привлекателна жена, реших, че дори няма да се опитвам да я впечатля. Щеше да направя най-простото нещо, за което можех да се сетя: да й кажа, че искам да си поговорим.

Започнах да вървя към масата й. Когато стигнах, отворих уста. Думите излязоха.

„Здрасти“, казах.

Тя погледна към мен.

„Просто минавах оттук и исках да те поздравя. Казвам се

Ерик.“ Този ден направих нещо, което щеше да промени

нещата за мен.

Това, че бях откровен, ме остави беззащитен. Не се криех зад никакви извинения. Знам защо бях там и тя знаеше защо бях там. Ако тя беше склонна да разговаря, тогава щеше да го направи. Ако не беше, нямаше да го направи.

Вместо да се опитвам по някакъв начин да повлияя на чувствата ѝ към мен, аз се отпуснах и ѝ се доверих. Позволих ѝ да направи каквото щеше да направи, без да се опитвам да контролирам резултата. Показах се такъв, какъвто съм, и приех каквито и да са последствията.

Това ми отне всички сили. Но го направих. И след това се почувствах страхотно.

На следващия ден отидох в парка и повторих същото с друга жена.

И на следващия ден отново.

Излизах ден след ден и правех това.

Обещах си, че ще го правя веднъж на ден. Независимо от резултата, щях да постигна целта си просто като се приближа до нея и ѝ кажа, че искам да си поговорим. За един миг щях да изляза на това вече, отпускайки твърдата земя под краката си.

Всеки път, когато правех това, усещах промяна в тялото си. Когато говорех с нея, исках да бъда безгрижен и забавен, както когато съм с близки приятели и семейството си.

Но не можех да бъда безгрижен. Бях скована, думите ми се задушаваха. Бях скована и парализирана. Бях разочарована от тялото си и от това, което не можех да направя.

Но това чувство имаше и друг ефект върху мен.

В тези напрегнати моменти понякога се изненадвах сам. Правех и казвах неща, които бяха напълно неочаквани. Имаше една страна в мен, която не съществуваше в монотонния ритъм на ежедневието. Когато бях навън и сам направях нещата да се случват, вместо да позволявам те да ми се случват, една друга част от мен оживяваше.

Можех да усетя собствената си сила.

С течение на дните започнах да копнея за прилива на това чувство. Очаквах с нетърпение да нагнетя напрежението в отношенията с жените. Очаквах с нетърпение да я видя как се изчервява, когато разкривах намеренията си на бял свят, без да се преструвам защо съм там.

Бях мъж, стоящ пред нея, без извинения, с всички чувства и несигурност, които един мъж изпитва, когато поема инициативата. Бях беззащитен.

И тя отговори по същия начин.

Някои дни жената, която избирах, не приемаше разговор. Някои дни тя приемаше само от учтивост.

Но от време на време тя наистина се заинтригуваше. Тя се оставяше да

бъде завлечена от интензивността с мен, задълбочавайки разговора. Нашите думи и мисли

се смесваха, създавайки нещо, което никой от нас не би измислил сам.

ДА БЪДЕШ ПРЯМ

Да бъдеш директен е различен начин да започнеш взаимодействие с жените. Твоята инициатива може да бъде проста, като например да й кажеш, че искаш да си поговорите. Или може да бъде по-ясно изразена, като по някакъв начин изразиш привличането си към нея.

Когато изразиш романтичен интерес към една жена в самото начало, тя може да прояви интерес, а може и да не прояви. Ако първоначално не прояви интерес, обикновено ще откаже да разговаря с теб за дълго. Фактът, че тя може да изрази незаинтересованост, означава, че напрежението обикновено е по-голямо за теб, когато си директен.

Но това напрежение може да бъде нещо положително. По-рано в книгата говорихме за това как можете да използвате чувствата си, за да дадете тласък на взаимодействията. Това напрежение може да придаде енергия на взаимодействието, правейки го по-значимо както за вас, така и за нея.

Моят ученик Джон разказва защо сега почти винаги е директен с жените, когато започва разговор.

„Сега предпочитам да бъда директен, защото искам да използвам времето си възможно най-ефективно. Да бъда непряк ми помагаше. Когато започнах, ходех на много срещи с жени, които срещах по този начин. Но взаимодействията бяха много по-нормални и приятелски. Беше ми по-трудно да създам сексуална енергия в разговора. Прекарвах много време в разговори с жени, които ме възприемаха като приятел или просто бяха любезни. Трябваше да започвам пет пъти повече взаимодействия, за да си уредя една среща.

„Сега съм по-директен. Има голяма разлика в реакциите, които получавам от жените. Няма объркване по този въпрос – тя знае защо съм там. Жените по-често отказват разговор. Казват, че имат гадже или правят нещо друго

иначе, за да покаже, че не иска да говори. Но ако нещата вървят *добре*, цялото взаимодействие придобива съвсем различна енергия. Когато ѝ направя първия комплимент, тя се изчервява и ми благодари. След като се представя и си стиснем ръцете, понякога продължаваме да се държим за ръце. Това е по-романтично, по-сексуално и по-вълнуващо, защото тя знае защо съм там, а тя все още е там."

ИЗРАЗЯВАНЕ НА ИНТЕРЕС КЪМ РАЗГОВОР

Има два начина да се упражнявате да бъдете директни. Първият е просто да заявите, че сте заинтересовани от разговор.

„Здрасти, минавах оттук и просто исках да те поздравя. Казвам се _____" и протегнете ръка за ръкуване.

Това е прост, сдържан начин да започнеш разговор с жена, особено в по-спокойна обстановка като парк или кафене.

Ако искаш, можеш просто да се приближиш до нея и да я поздравиш. Но като кажеш „Просто исках да те поздравя", ѝ даваш да разбере, че не си дошъл да ѝ продаваш абонамент за вестник или да говориш за религия. Казваш ѝ точно защо си там.

След като кажеш това, представи се и ѝ подай ръка. Това е добър начин да ѝ покажеш, че това е началото на разговор. Ако в този момент тя не е заинтересована, може да ти го каже.

КОМПЛИМЕНТ ЗА ПРИВЛЕКАТЕЛНОСТ

Комплиментът за „привличане" е подобен на изразяването на интерес към разговора, с тази разлика, че ѝ давате да разбере, че по някакъв начин се чувствате привлечен от нея.

С приятелски комплимент вие хвалехте нещо конкретно – обувките й, косата й, кучето й. Този тип комплимент може да се отправя към почти всеки в всяка ситуация, включително към вашите приятели, колеги, други мъже и членове на семейството.

Комплиментът за привличане, от друга страна, показва, че се интересуваш от нея като нещо повече от приятел.

Можеш да кажеш: „Просто минавах оттук и трябваше да ти кажа… ти си невероятно сладка! Казвам се_____."

Или можеш да го кажиш малко по-дискретно и да кажеш: „Видях те да седиш тук и ми се стори, че си симпатичен. Исках да се представя. Казвам се_____."

Предпочитам да използвам думата „сладка", а не „красива" или „прекрасна", защото тя не я идеализира. Можеш да използваш и „секси".

Много от най-добрите ми клиенти продължават да предпочитат този метод за започване на взаимодействия с жени.

Паркър чака пред един бар в Лоуър Ийст Сайд. Една жена пуши цигара с две свои приятелки.

Тя е блондинка с красиво лице и носи черни клинчета, които подчертават стройните й крака.

По-рано Паркър видя тази жена и приятелките й вътре в бара. Приятелите му ги посочиха и казаха, че са привлекателни.

Сега, когато Паркър ги вижда отново, той отива направо при тази с клинчетата.

„Здрасти", казва той. „Приятелите ти ще ми се ядосат, но просто трябваше да ти кажа, че според мен си наистина секси."

На лицето й се появява израз на изненада. Тя започва да се разплаква от радост. „Аз? Наистина ли мислиш така за мен?"

По-късно Паркър ми обясни, че тази жена току-що се беше разделила с гаджето си ден по-рано и коментарът му я накара да се почувства страхотно.

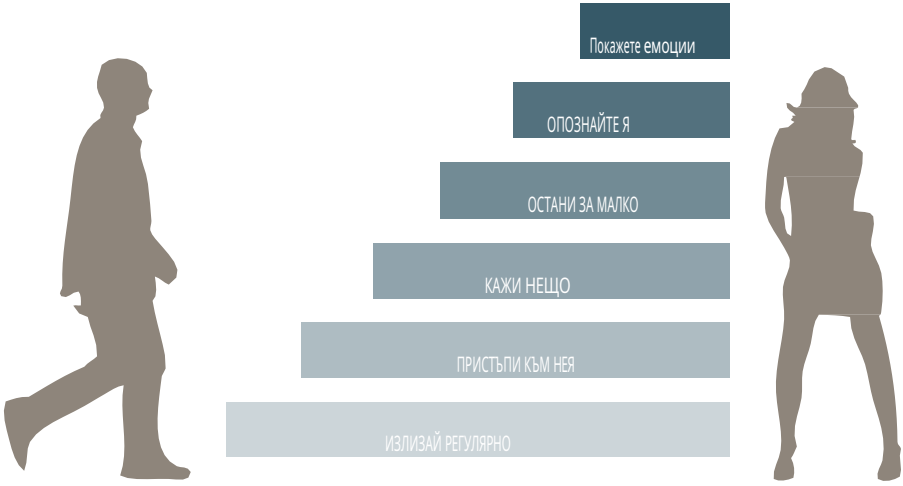
„Да, наистина мисля така“, казва той. „Исках да се представя. Казвам се Паркър.“

Приятелките й се включват: „О, Боже мой. Това е толкова перфектно! Кой е този човек? Колко смел е този човек?“

Малко по-късно приятелките й си тръгват, оставяйки ги сами. Те започват да разговарят. Скоро са потънали в разговор, стоящи точно пред бара.

ШЕСТТЕ СТЪПКИ НА ПРЯМОТАТА

Да бъдеш прям следва структура, подобна на шестте стъпки за непряко общуване.



СТЪПКА 1 – ИЗЛЕЗ ОТ КЪЩАТА.

Първата и основна стъпка винаги е да излезеш навън в света.

СТЪПКА 2 – ПРИБЛИЖИ СЕ ДО НЕЯ.

Втората стъпка е да се приближите към нея с възможно най-малко колебание. В този случай не ви е нужен „претекст“, за да се приближите към нея, просто можете да се придвижите. Липсата на претекст често може да опрости нещата в съзнанието ви.

СТЪПКА 3 – КАЖИ НЕЩО.

Кажете й комплимент за външния й вид или й кажете, че искате да си поговорите.

„Видях те тук и трябваше да ти кажа колко си сладка.“ Изчакай, докато тя ти благодари.

СТЪПКА 4 – ОСТАНИ ЗА МАЛКО.

Представете се.

След като кажеш: „Видях те тук и исках да те поздравя“ или „Видях те тук и трябваше да ти кажа, че си сладка“, представи се. „Казвам се _____.”

За разлика от предишните шест стъпки, не е нужно да водиш тривиален разговор. Не започвай да говориш за книги, сос за барбекю или парка на този етап. Не продължавай да й правиш комплименти. Не си използвал никакъв претекст, за да започнеш разговора, така че не е нужно да криеш факта, че искаш да я опознаеш.

След като направите комплимент и се представите, веднага преминете към личен разговор. Преминете веднага към стъпка 5.

СТЪПКА 5 – ПРЕМИНЕТЕ КЪМ ЛИЧНОТО.

Тази стъпка е точно същата, както е описана в стъпка 5 по-рано в книгата: преминете към личен разговор, като използвате изявление или въпрос.

СТЪПКА 6 – ПРЕМИНЕТЕ КЪМ ЕМОЦИОНАЛНОТО.

Тази стъпка също е точно същата като преди: накарайте я да разкрие чувствата си по отношение на нещо важно за нея.

КОГА ДА БЪДЕТЕ ПРЯМИ ИЛИ НЕПРЯМИ

Ако има вероятност да я видите отново, обикновено е по-добре да подходите непряко. В ситуации в социалния кръг, когато срещнете жена чрез приятел, в клас или на работното място, не изразявайте романтичен интерес веднага. Ако нещата не се развият добре, ще трябва да я видите отново и всички може да се почувстват неудобно. Фактът, че ще я видите отново, ви дава идеалната възможност да развивате нещата бавно и непринудено всеки път, когато я виждате.

Да бъдеш непрям е предимство в определени ситуации, като социални обстановки, но да бъдеш прям е предимство в други.

В логистично сложни ситуации директността може да ви позволи просто да предприемете действие, без да се опитвате да се вмъкнете в разговор.

Тя върви по улицата с бързи крачки. Ако я спрете и я попитате за пътя, може да нямате много възможности да преминавате към разговор. По-вероятно е да я накарате да спре, ако бъдете прям.

Моят клиент Тод предпочита да бъде директен с жените, особено когато иска да заговори привлекателна жена на улицата. Наскоро той се разхождаше из града, когато забеляза симпатична азиатка, която вървеше заедно с приятелката си.

Той ги настигна и вървеше пред жените за няколко секунди. Увери се, че те го виждат, вместо да се появи изневиделица.

След това спря, обърна се и я потупа по рамото.

„Извинете“, каза той.

Тя спря и го погледна.

„Знам, че си тук, за да се разхождаш с приятеля си, но просто трябва да ти кажа, че изглеждаш толкова сладък.“

Тя започна да се кикоти и да се изчервява.

Представиха се. Английският ѝ не беше много добър, казва Тод, но успяха да влязат в разговор. Оказа се, че тя и приятелката ѝ се разхождаха из града, търсейки нещо забавно, което да правят.

Тод започна да говори за някои забавни неща, които можеха да правят по-късно през седмицата. Той каза: „В четвъртък...“

„В четвъртък съм свободна“, прекъсна го тя.

„Просто *се получи*“, обясни ми Тод. Три дни по-късно излязоха на среща.

КАК ДА БЪДЕТЕ ПО-ЕФЕКТИВНИ В ПРЯМОТО ОБЩУВАНЕ

ЗНАКОМ ТОН НА ГЛАСА

Първият път, когато го направих, беше случайно. Бях слязъл от метрото и вървях по тротоара. На около шест метра пред мен вървеше една привлекателна жена. Гледах как върви и си помислих да я заговоря.

Тогава телефонът ми зазвъня. Погледнах номера на обаждащия се. Беше жена, с която се бях запознал няколко дни по-рано. Бях развълнуван да чуя от нея.

Отговорих на обаждането с „Здрасти!“. Усмихнах се. Жената пред мен се обърна. Помисли, че говоря с нея. Скоро разбра, че говоря по телефона, обърна се и продължи да върви.

В този момент осъзнах нещо. Повечето хора използват различен тон на гласа, когато говорят с непознати, отколкото когато говорят с приятел.

Да речем, че сте в чужд град и видите най-добрия си приятел да минава покрай вас. Бихте тичали, за да го настигнете, и бихте го потупали по рамото, казвайки: „Здрасти!“ Още преди да се обърне, за да ви види, той би предположил, че сте приятел, само по тона на гласа ви.

Когато мъж започне разговор с жена, която не познава, често използва тон, който само потвърждава, че е непознат. Той звучи предпазливо и сдържано. Той се предпазва и се отнася към нея с недоверие.

Тонът казва: „Все още не ти вярвам.“ Това предизвиква защитната ѝ реакция, така че тя също е нащрек и не му вярва.

Вместо консервативно, защитно „Здрасти“, ще я потупаш по рамото и ще кажеш „Здрасти!“ с познат тон на гласа.

Когато се каниш да я поздравиш, визуализирай, че сте имали дълъг, двучасов разговор с нея предната вечер.

Когато ѝ говориш, сякаш е най-добрата ти приятелка на света, тя ще има склонност да ти отвърне със същото. Тя не те познава, но ще се отнесе към теб топло, отзивчиво и отворено, вместо да е нащрек – със сигурност много по-малко, отколкото ако ти си нащрек.

ИЗБЯГВАЙТЕ МЕНТАЛНИТЕ РЕПЕТИЦИИ

Съветвал съм да репетираш това, което ще кажеш на жените. Добра идея е да репетираш устно това, което ще кажеш на жените, за няколко минути всеки ден, преди да излезеш от дома си.

Въпреки това, трябва да сведете до минимум *мисленото* репетиране, особено когато сте на път да говорите с жена. Може да се окажете в ситуация, в която преминавате през всички

възможностите за това какво бихте могли да кажете и как бихте могли да го кажете.

- Менталната репетиция е обратната страна на размишлението. Тя те изважда от момента. Поставя те *в главата ти.* Кара те да мислиш. Прекаленото мислене е проблем.

- Вместо да мислите какво да кажете, фокусирайте се върху чувствата си. Това ви помага да се научите да се наслаждавате на вълнението, което изпитвате, когато сте на път да изразите интерес към една жена.

ОБЪРНИ ВНИМАНИЕ НА ЧУВСТВАТА СИ

Една от най-важните части от това е да забележите чувствата си.

Събота вечер е. Отнема ми известно време да се събера, защото цял ден съм си седял у дома и съм писал. Най-накрая влизам под душа в 19:00 ч. В 20:00 ч. изведнъж ми хрумва: днес не съм излязъл да си поговоря с някоя жена. Част от мен си мисли: *„И какво от това? Вече имам планове за тази вечер. Днес просто ще си почивам, а утре ще изляза.“*

Но после си задавам въпроса: „Колко важно е това за

мен?“ Отговорът? *Много е важно.*

Обаждам се на приятеля си и му казвам, че ще се срещнем след час. Обличам се и излизам на улицата.

Вече е тъмно. Предпочитам да излизам, докато още е светло. Но да направя нещо е по-добре, отколкото нищо.

Докато вървя по улиците на Бруклин, не забелязвам много привлекателни жени. *Ами ако не намеря никого?*

Разхождам се и усещам, че сърцето ми започва леко да бие по-бързо. Чувствам как кръвта ми започва да циркулира по-бързо.

Виждам една жена, която е донякъде привлекателна. Не. Продължавам да вървя и вървя.

Накрая виждам привлекателна, артистична жена с страхотни ботуши. Мисля си: *„Това е тя.“ Говоря с нея.*

Усещам прилив на адреналин. Тялото ми започва да се променя. Сърцето ми започва да бие малко по-бързо.

Познавам това чувство. Научих се да го харесвам. Чувствам се добре.

Не искам да я спирам на тъмно място. Чакам, докато стигнем под улично осветление, точно преди пешеходната пътека.

„Здрасти!“, казвам й. „Може да ти се стори малко странно, но просто трябваше да дойда да ти кажа, че си сладка!“

На лицето ѝ се появява усмивка, докато казва: „О, благодаря!“

Тя ми казва, че е на гости от Бостън. „В Ню Йорк съм, за да правя проучване за един курс по изкуство. Сестра ми ще се срещне с мен.“

В края на разговора тя ми казва, че утре ще ходи в няколко художествени галерии. „Пиши ми, ако искаш да дойдеш с мен“, казва тя.

Обменяме си номера и се срещаме на следващия ден.

НАВЪРЖЕТЕ СЕ НА ПРЯМОТАТА

Не се хвърляй в дълбокия край на басейна, преди да знаеш как да плуваш. Навикни постепенно да бъдеш директен. Има редица неща, които можеш да упражниш, преди да преминеш към най-трудната част от това.

Можете:

- Първо започнете непряко. Попитайте няколко души за упътвания или мнение и

отстъпи, без да продължаваш разговора.

- Попитайте за упътвания или мнение и след това й направете приятелски комплимент. Похвалете ботушите, прическата или облеклото й. Да се чувствате комфортно с приятелските комплименти е най-добрият начин да се подготвите да направите комплимент, който да я привлече.

- Направете приятелски комплимент като първото нещо, което й кажете. Това ще ви помогне да се чувствате комфортно при започването на взаимодействия с жени чрез комплименти. Можете да спрете една жена и да й кажете: „Обичам якето ти."

- Направете й комплимент, който да я привлече – „Ей, просто трябваше да ти кажа, че си сладка!" – след което си тръгнете, без да се представяте или да продължавате разговора. Просто кажете: „Приятен ден!" и си тръгнете, след като сте й направили комплимент. Когато имате предвид края на взаимодействието, е по-лесно да направите този комплимент, който да я привлече.

Можете да правите което и да е от тези неща в продължение на няколко дни или докато почувствате, че сте готови за следващата стъпка. В крайна сметка ще успеете да изразите директно интереса си към дадена жена и да поддържате разговор след това.

Вашата цел е да направите комплимент, който да изрази привличането ви, и да се опитате да поддържате разговор веднъж дневно в продължение на 14 дни. Ако направите комплимента и тя не е склонна да разговаря с вас, няма проблем. Все пак сте постигнали целта си за деня.

КАК ДА РАЗБЕРЕТЕ, КОГАТО СТЕ СТАНАЛИ УМЕЛИ В ТАЗИ СТЪПКА:

Когато видите жена, която ви вдъхновява, можете да се приближите до нея, да изразите интереса си направо и да започнете разговор.

БЪДИ ПРЯМ: ТВОЯТА МИСИЯ

Направете комплимент, който показва**,** че я харесвате**, след това се представете и се запознайте с нея.** Направете комплимента, представете се, а след това използвайте изречение или въпрос, за да преминете към личен разговор. След това можете да останете колкото искате или да се извините, като кажете: „Беше ми приятно да се запознаем, пожелавам ти приятен ден.“

Комплимент за външния й вид и опознаване

ДЕН 1 2 3 4 5 6 7



8 9 10 11 12 13 14



ЦЯЛАТА СЪЩНОСТ НА МЕТОДА НА ШЕСТТЕ СТЪПКИ

Аз съм в кафенето на Whole Foods със Сачин. Днес току-що започнахме стъпка 3 и започнахме да говорим с жени. По-рано той успяваше да разговаря с жени, но сега се чувства затворен в тази претъпкана обстановка.

Посочвам му, че на една маса седи сама една привлекателна жена.

„Попитай я дали има Wi-Fi тук“, му казвам.

Той поглежда към нея. Виждам го, когато прекъсва зрителния контакт с мен: тревога. Лека, покоренна усмивка се появява на лицето му, когато отново ме поглежда. Той обмисля да го направи, но има сериозни резерви.

Стигнахме до критичен момент.

„Добре, спри“, му казвам. „Това е перфектно. Точно тук трябва да сме в момента. Това е целта на цялата програма.“

Ако се чувстваш прекалено сдържан, за да предприемеш дадена стъпка, като например да се приближиш до жена и да отвориш уста, тогава се върни към предишната стъпка, като просто застанеш до някого.

Никога не бива да се чувстваш прекалено сдържан, за да направиш *нещо*.

Дори ако в миналото сте успявали да започвате пълноценни разговори с жени, както Сачин, никога не трябва да стигате до точката, в която се чувствате претоварени.

Не се хвърляйте на вълците. Това просто ще ви накара да се чувствате по-зле следващия път. Това не е последната жена на света. Ще има и други шансове с жени.

Вместо това, предприемете действие, с което чувствате, че можете да се справите. Просто се приближете до нея и застанете до нея. А ако това действие ви се струва прекалено объркващо, опитайте просто да се разходите из заведението и да се почувствате по-удобно.

Да изпитваш тревога не означава, че има нещо нередно с теб. Точно обратното е вярно. Ако изпитваш тези чувства, това означава, че се подобряваш.

Учите се да бъдете чувствителни към тялото си и да правите нещата стъпка по стъпка. Постепенно излизате от зоната си на комфорт.

Обсъждам тези концепции с него. „Ако научиш нещо днес, научи това“, му казвам.

Все още изглежда неспокоен.

„Добре, ами просто да отидеш до нея и да се приближиш?“ го питам. „Как ти се струва това?“

Това изглежда много по-лесно за Сачин. Той отива и прави точно това.

Връща се при мен и ми казва своето утвърждение. „Аз съм

страхотен“, казва той.

Позволете си лукса да правите по-малко, когато се чувствате сковани. Разбирането на това е от решаващо значение за вашето усъвършенстване.

НАЧИНИ ДА СЕ УСИЛИШ С ВРЕМЕТО

Има няколко начина да започнете бавно и да позволите на тялото си да свикне с поемането на социална инициатива.

УВЕЛИЧАВАНЕ НА НАПРЕЖЕНИЕТО В РАМКИТЕ НА НЯКОЛКО СЕДМИЦИ

Ако сте били „студени“ дълго време – дни, седмици или месеци – започнете бавно в рамките на няколко седмици.

Може би сте встъпили в сериозна връзка и сте престанали да проявявате инициатива в социалния живот. Може би сте имали неочаквано събитие в живота си или сте прекарали болест. Искате отново да излезете сред хората, но се чувствате сковани.

Няма нищо лошо в това. Това се случва на всеки. Подобно на физическия спорт, вашият „социален“ мускул може да излезе от форма. Отделете си време, за да го върнете във форма.

Върнете се към първите стъпки от „Метода на шестте стъпки“ и ги практикувайте в продължение на няколко седмици, като постепенно се връщате към нормалния ритъм. Просто излизайте през първите няколко дни, без да говорите с никого.

УВЕЛИЧАВАЙТЕ ИНТЕНЗИТЕТА ПРЕЗ ДЕНЯ

Можете също така да увеличавате интензивността постепенно през един ден.

Постепенното навлизане в ритъма е ежедневен процес. През нощта се оттегляш в своя кокон от сън. Там си в безопасност и защитен от света. Когато се събудиш сутринта, все още не си общувал с никого. Често отнема известно време, докато отново се приспособиш към света.

Първо излез от къщи. След това, при първата жена, която видиш, просто застани до нея, без да казваш нищо. После, при следващата жена, отвори уста. Не се насилвай. Позволи на тялото си да свикне с възможно най-малко напрежение.

УВЕЛИЧАВАЙТЕ ИНТЕНЗИТЕТА МНОГОКРАТНО ПРЕЗ ДЕНЯ

Може би сте се чувствали чудесно в парка, водейки пълноценни разговори с жени. Но после се чувствате странно, когато влезете в препълнен супермаркет.

Няма нищо лошо да направиш крачка назад. Просто се разходи из помещението. Опознай

средата. След това направете следващата стъпка; просто застанете до жените.

Можете да увеличавате темпото няколко пъти през деня или дори да го намалите в края на деня.

НАЙ-ВАЖНОТО УМЕНИЕ ОТ ВСИЧКИ

Има толкова много умения, които трябва да се научат, когато се подобряваш с жените, че е лесно да се почувстваш претоварен. Обикновено мога да посоча десет неща, които един клиент би могъл да направи по различен начин, за да има по-добро взаимодействие, но никога не бих му казал всичко наведнъж.

В следващия момент той ще се замисли, вместо да се концентрира върху действието. Няма да успее да го усвои. Това е като да се опитваш да пиеш от пожарен маркуч.

Ето защо съм внимателен да му давам само една критична обратна връзка за всяко негово взаимодействие – най-важната, която ще му помогне в този момент.

Може да му кажа: „Трябва да говориш по-силно.“ И след това да му обясня защо и как да го направи.

Опитвам се също да го уча с *положителна* обратна връзка, вместо само с критична. Харесва ми да посочвам нещата, които прави правилно, вместо само тези, които прави погрешно.

Ако трябва да го науча как да поддържа зрителен контакт, понякога чакам, докато го направи правилно, за да му кажа: „Харесва ми как го направи“, и след това му обяснявам концепцията.

Мъжете не получават достатъчно от това положително подкрепление, когато работят сами. Често им е трудно да видят какво са направили

правилно. Вместо това те се фокусират единствено върху грешките си и върху това, което биха могли да направят по-добре.

Преминаването от постоянно оценяване на грешките към това, което сте направили правилно, е един от най-важните аспекти на социалното усъвършенстване.

Когато получите телефонен номер, това ви кара да се чувствате добре. Част от този процес е да се похвалите пред приятели за това, което сте направили, или да го опишете в блога си.

„О, Боже, казах й това и тя се разсмя!“ Страхотно.

Следва да спазвате тези стъпки и на микрониво, независимо от резултатите.

Когато видите привлекателна жена във влака и просто я попитате за посоката, е твърде лесно да си помислите: „Трябваше да направя повече! Тя ми отговори положително. Защо не преминах на следващото ниво?“

Вие сте проявили инициатива, което е чудесно, но сега се самообвинявате за това. Това създава негативен цикъл. Следващия път, когато решите да проявите инициатива, ще имате този емоционален запис в ума си, който постоянно ще ви упреква за това, което сте могли да направите по друг начин.

Толкова е лесно да се самообвиняваш, независимо от постигнатото. Успя да я накараш да се усмихне, но си ядосан на себе си, защото не си взел номера ѝ. Взел си номера ѝ, но си разочарован, защото не си уредил среща. Успя да си уредиш среща, но се чувстваш разочарован, защото не си стигнал до секс с нея. Спал си с нея, но сега не си сигурен дали ще я видиш отново.

На всеки етап от процеса е добре да започнете да насочвате вниманието си към положителното подкрепление. Ако сте проявили някаква инициатива, обърнете внимание на това, което сте направили правилно, *преди* да се замислите какво бихте могли да направите по-добре.

Част от това може да се постигне чрез позитивен вътрешен диалог и афирмации. Но голяма част от това е просто да забележиш кога се самообвиняваш и вместо това да *си* помислиш: *„Какво направих правилно?“* Вместо да си казваш: *„По дяволите, бях прекалено срамежлив, за да заговоря с онази жена*“, помисли си: *„Уау, беше страхотно, че отидох и*

застанах до нея.“

Фактът, че се чувстваш срамежлив, не означава, че си се провалил. Напротив, това означава, че се учиш и растеш.

Това чувство – несигурността, тревогата, съмнението в себе си – е част от един непрекъснат процес, който ще преживяваш до края на живота си. Това е послание към теб: то ти казва *„живей*“. Показва ти къде можеш да се промениш и да растеш.

Забележи го. Приеми го. Дръж го близо до себе си. То ще ти покаже пътя към най-голямото ти удовлетворение.