

ДЕЙЛ ДАУНДЕС

КАК ВЛЮБИТЬ В СЕБЯ ЛЮБ[♥]ГО

КРАТКИЙ ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ КУРС
И САМОЕ ПОЛНОЕ ПРАКТИЧЕСКОЕ
РУКОВОДСТВО ПО ПСИХОЛОГИИ
РОМАНТИЧЕСКОЙ ЛЮБВИ



Лейл Лаундес

**Как влюбить в себя любого.
Краткий теоретический курс
и самое полное практическое
руководство по психологии
романтической любви**

«Добрая книга»

1996

Лаундес Л.

Как влюбить в себя любого. Краткий теоретический курс и самое полное практическое руководство по психологии романтической любви / Л. Лаундес — «Добрая книга», 1996

Отодвиньте Амура с его стрелами в сторону; вот приворотное зелье, которого мы все так долго ждали! После столетий тайн и загадок, наука, наконец, разгадала секрет любви: что воспаляет ее, что ее убивает, и что делает ее вечной. Никакой пустой болтовни, никакой мистики, никакого обмана. Формула любви найдена, и она опубликована в этой книге. Эта книга научит вас с успехом выходить из любых жизненных ситуаций, превращая случайных знакомых в верных друзей, новых клиентов или возлюбленных. Вы узнаете:

- Как найти свой идеал и как с ним или с ней познакомиться.
- Какими должны быть ваши первые шаги, чтобы ваши отношения стали успешными.
- Как произвести неизгладимое первое впечатление: что одеть, как не споткнуться во время первого разговора, и как заставить говорить за вас ваше тело.
- Как привести вашего избранника или избранницу в трепет на первом же свидании.
- Что и как говорить ему или ей: как использовать различия в поведении мужчин и женщин для своей пользы.
- Как разбудить волнующие сексуальные ощущения в вашем партнере или партнерше.
- Где находится самый главный его или ее эротический орган (это совсем не там, где вы думаете).
- Как за один час разузнать, что сводит с ума вашего возлюбленного или возлюбленную в постели.

© Лаундес Л., 1996

© Добрая книга, 1996

Содержание

Как влюбить в себя любого	6
1. Любого? Да, практически любого	7
Наука открывает сексуальность	7
Как были собраны материалы для этой книги	9
Как были разработаны приемы и техники	9
Как я проверяла приемы и техники	10
2. Что делает людей влюбленными? Шесть составляющих	12
I. Первые впечатления	12
II. Похожие характеры, взаимодополняющие потребности	13
III. Эго	13
IV. Справедливость	14
V. Первые шуры-муры	14
VI. Энергетика секса	15
3. Физиологическая сторона влюбленности	17
“Почему мое тело поет?”	17
“Должен ли кто-нибудь получить дозу фенилэтиламина, чтобы влюбиться в меня?”	17
“Почему мы влюбляемся именно в этого человека, а не в другого?”	17
“Неужели любовь может начаться с таких пустяков?”	18
4. Где же все настоящие мужчины и женщины?	20
Ищите любовь повсюду	20
5. Существует ли любовь с первого взгляда?	21
Часть первая	22
6. Как произвести потрясающее первое впечатление	22
Первое впечатление длится вечно	22
Будь готов к любви – всегда!	23
Оставайтесь психологически “готовыми к охоте”	24
7. Как зажечь любовь с первого взгляда	25
Сколько времени должен длиться контакт глаз, чтобы имитировать любовь?	26
Как сделать взгляд соблазнительным, возбуждающим и обольстительным	27
Как пробудить первобытные, волнующие, сексуальные ощущения в вашей Добыче	28
Озорной откровенный взгляд	29
8. Ваше первое сближение	31
Высокое искусство “съема” (и не только для мужчин)	31
Охотники, сделайте первый шаг... быстро	31
Охотницы, сделайте первый шаг... первыми	33
Первый шаг, который дает результат (для женщин)	33
Как женщины успешно делают первый шаг	34
9. Язык тела	36
Пусть за вас говорит ваше тело	36
“Танец интимности”	36
Когда вы – Добыча	38

Слово, которое может спасти отношения	38
“Но это же так просто!”	40
10. Ваш первый разговор	41
Разговор – это совместное создание прекрасной музыки	41
Разговор похож на занятия любовью	41
Разговор как искусство продажи	41
Как узнать, какие темы интересны вашей Добыче	43
Как одурачить вашу Добычу и заставить ее думать, что вы оба уже влюблены друг в друга	45
Как достичь еще большей близости, привнося в отношения интимность	46
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Лейл Лаундес
Как влюбить в себя любого. Краткий
теоретический курс и самое полное
практическое руководство по
психологии романтической любви

Как влюбить в себя любого

Выполняя обещание, содержащееся в названии книги “Как влюбить в себя любого”, мы предлагаем вашему вниманию 85 приемов, основанных на научных исследованиях природы романтической любви

1. Любого? Да, практически любого

“Я не понимаю. У меня есть все – привлекательность, ум, чувственность, изысканность. Почему он или она не влюбляется в меня? Почему я не могу найти свою любовь?” Сколько раз вы колотили кулаками по подушке, задавая себе этот вопрос?

Вы открываете книгу скептически, но все же с затаенной надеждой. Вы читаете название: “Как влюбить в себя любого”.

“Это очень серьезное обещание”, – скажете вы. Действительно, так оно и есть. Но это обещание выполнимо, если для завоевания сердца Потенциального Любовного Партнера вы решите придерживаться научно обоснованного плана.

Почему же, когда жизнь полна историями о разбитых сердцах, мы все же заявляем теперь о том, что существуют средства, чтобы заставить любого влюбиться? Потому что после столетий бездействия наука наконец разгадала, что такое романтическая любовь на самом деле, как она возникает, что заставляет ее продолжаться и что убивает ее.

Подобно древнему дикарю, который, наблюдая солнечное затмение, считал это черной магией, мы смотрели на любовь и думали, что это – волшебство. Иногда, особенно в те счастливые первые мгновения, когда нам хочется останавливать прохожих на улице и кричать во всеуслышание: “Я влюблен!” – любовь может казаться магией. Но, вступая в XXI век, мы обнаруживаем, что любовь – это вполне определенная и поддающаяся расчетам смесь химии, биологии и психологии. (Ну и, возможно, *чуть-чуть* черной магии в придачу.)

Когда корабль науки отправился в плавание в неизведанные моря, мы наконец начали понимать основы этой “самой безумной, самой обманчивой и самой преходящей из страстей”, как описывал любовь Джордж Бернард Шоу. Что же заставляет людей желать остаться в этом “возбужденном, ненормальном и изнуряющем состоянии постоянно, пока смерть не разлучит их”? Вопрос и недоумение относительно того, что же такое любовь на самом деле, совсем не новы. Они из тех вопросов, которые подвергались серьезному рассмотрению на протяжении веков такими титанами мысли, как Платон, Зигмунд Фрейд и Чарли Браун¹.

В 1950 году в затемненном бродвейском театре аудитория мюзикла “South Pacific”² была полностью согласна с его героем Эйзо Пинза, когда он размышлял: “Кто может объяснить это? Кто может сказать тебе – почему? Глупцы назовут сотни причин. Мудрецы не станут и пытаться”. Что ж, в последнее время много мудрых мужчин и женщин *уже попытались* и преуспели в этом. Не обвиняйте авторов мюзикла Роджерса и Хаммерстайна. Когда они сочиняли свои романтические пьесы, научное сообщество было так же сбито с толку в отношении любви, как и герои мюзиклов, поющие о своем недоумении по поводу одного волшебного вечера.

Наука открывает сексуальность

Задолго до того, как Зигмунд Фрейд занялся этим предметом, аналитические научные умы соглашались с тем, что любовь является одной из фундаментальных основ человеческого опыта.

Но они в то же время считали, что оценка, классификация и определение романтической любви невозможны, а потому подобные изыскания являются пустой тратой времени и денег. На своем смертном одре Фрейд заявил: “Мы действительно очень мало знаем о любви”.

Его предсмертные слова долгое время оставались научной доктриной. По крайней мере, до начала 70-х, когда группа радикально настроенных социо-психологов вновь обратилась к

¹ Браун Чарльз Брокден (1771–1810) – американский писатель. – Прим. пер.

² “South Pacific” – известный мюзикл; текст Оскара Хаммерстайна. – Прим. пер.

вечным проблемам ученых: почему? и как? Они стали задавать себе и каждому, кого они могли заманить в свои лаборатории, вопросы о романтической любви.

Две женщины совершили прорыв, ненароком сфокусировав внимание современной прессы на древнем вопросе: что же такое любовь? Доктор философии Элен Бершид³ и ее коллега Элайн Хэтфилд сумели получить федеральную субсидию в 84 000 долларов США на изучение романтической любви. Бершид убедила Национальный научный фонд раскошелиться, заявив: «Мы уже понимаем брачное поведение колюшки. Пора обращаться к другим видам».

Исследование Бершид, как и многие другие до него, могло бы остаться незамеченным и неопубликованным, заняв всего дюжину страниц в никому не известном специализированном журнале. К счастью для всех ищущих любви, однажды утром на Капитолийском Холме бывший сенатор Соединенных Штатов от штата Висконсин Вильям Проксмир просматривал документы. Глубоко в кипе бумаг он откопал постановление Национального научного фонда о выделении двум женщинам «легкомысленной» субсидии для изучения межличностных отношений.

Небеса разверзлись над Проксмиром! Восемьдесят четыре тысячи долларов для изучения *чего?* Он немедленно набросал яростный пресс-релиз, заявляющий, что романтическая любовь – это вовсе не наука, и вообще, прорычал он: «Национальный научный фонд, прекрати заниматься этим любовным аферизмом. Оставь это для Элизабет Баррет Браунинг и Ирвинга Берлина». Далее Проксмир добавил от себя: «Лично я против этого еще и потому, что *не желаю знать ответа*». Он полагал, что каждый считает так же. Как он был не прав!

Протест Проксмира вызвал бурю откликов по всему миру, который бушевал вокруг Бершид в течение следующих двух лет. «Специальный выпуск! Все читайте об этом! *Национальный научный фонд взялся изучать любовь!*» Газеты посвящали этому первые полосы. Камеры и микрофоны охотно направлялись в сторону Бершид. Тихий офис исследователей был завален почтой.

Критика Проксмира дала осечку. Вместо того чтобы положить конец «легкомысленным поискам», эта шумиха в прессе породила страстный интерес к изучению любви. Джеймс Рестон из «Нью-Йорк Таймс» заявил, что если Бершид и прочие смогут «раскрыть загадку романтической любви, брака, разочарования, развода и брошенных детей, – то это было бы лучшим вложением правительственных денег с той поры, когда Джефферсон приобрел Луизиану».

Это выглядело так, будто Элен Бершид взорвала плотину, сдерживавшую накапливавшийся долгое время интерес к этой теме. До сих пор продолжается стремительный поток исследований, пристально рассматривающих каждый аспект любви. Уважаемые ученые, специалисты в области общественных наук с громкими именами, такие, как Фoa, Мурштейн, Дион, Арон, Рубин, и многие другие, относительно малоизвестные за пределами научного мира, преподнесли все еще не раскрытый нами подарок, – подарок, который мы «развернем» только сейчас: в результате их исследований мы можем узнать (хотя это вовсе и не было их целью), как влюбить в себя любого.

Некоторые исследования не ведут нас прямо к этой цели. Чтобы найти необходимые научные работы, мне пришлось «прочесать» сотни научных исследований с громоздкими названиями, такими, как «Последствия смены ориентации на диадическое функционирование гетеросексуальных сожителей» (что бы это значило?). Предметом некоторых исследований были мыши, слушающие классическую музыку, потом джаз и блюз, – таким образом выясняли, что делает их более сексуально возбужденными [1]⁴. Другие исследования, которые были бесполезными для достижения нашей цели, рассматривали сексуальное влечение к трупам [2];

³ Элен Бершид (Ellen S. Berscheid) – американский психолог и социолог, доктор философии, автор многочисленных публикаций и исследований в области межличностных отношений. – *Прим. пер.*

⁴ В квадратных скобках даны ссылки на источники, список которых прилагается в конце книги.

также имелись исследования неподвижного тантрического полового сношения [3], которое, как я предполагаю, работает только тогда, когда корабль, на котором пара совершает брачный круиз, попадает в сильную качку.

К счастью, многие исследования принесли более вкусные и практические плоды. Особенно полезными были работы отважного исследователя, доктора психологии по имени Тимоти Перпер, который провел много часов, наблюдая объекты исследования в своей любимой лаборатории – в баре для одиноких. Нам также помогут замечательные научные труды Роберта Штернберга и его коллег, которые изучали различные теории любви. Мы использовали результаты пронизательных исследований, посвященных основным чертам одержимости и страстной, безрассудной влюбленности, выполненных Дороти Теннов и другими. Среди прочих были отважные, хотя и относительно неизвестные исследователи, такие, как Кэрол Ронай. Она на самом деле поступила на работу танцовщицей в стриптиз-бар, чтобы выяснить, какие выражения лица сексуально возбуждают мужчин [4].

Как были собраны материалы для этой книги

Мое собственное первое исследование, хотя и не такое дерзкое, было не менее энергичным. Более десяти лет до того, как я стала консультантом и тренером по технологиям общения и коммуникаций, я была директором исследовательской группы, созданной мною и называемой «Проект» (The Project).

«Проект» представлял собой некоммерческую организацию, расположенную в Нью-Йорке, основанную для изучения сексуальности и межличностных взаимоотношений. Во время моего руководства «Проектом» я опросила и систематизировала ответы нескольких тысяч людей по поводу того, что они искали в идеальном партнере. Я собирала информацию среди студентов множества институтов, куда меня приглашали рассказать о моих исследованиях.

Подобно работе исследователя Элен Бершид, «Проект» привлек пристальное внимание общественности, что сделало его предметом всенародного обсуждения. Корреспондент из журнала «Тайм», освещавший одно из наших заседаний, написал статью на целую полосу, заявляя: «Сексуальные фантазии идут теперь на Бродвее», что, в общем, соответствовало действительности.

Одно из подразделений «Проекта» привлекало добровольцев, которые представляли на сцене в виде психодрамы свои любовные фантазии. Поскольку там не было ни наготы, ни явно выраженной речи, эти бессловесные инсценировки были необычными и единственными в своем роде и привлекли внимание трех крупных телевизионных каналов, представивших отрывки из этих постановок в национальных программах. В свою очередь, это вызвало массу публикаций в уважаемых и широко известных изданиях Америки и Европы.

В результате люди со всего мира посылали нам свои истории и фантазии о своих страстных желаниях и жажде любви. Они звонили или писали в «Проект», подробно и точно рассказывая о том, что они ищут в романтическом партнере. Большая часть писем или звонков, которые мы получали, начиналась словами вроде «Я никогда никому об этом не говорил, но...». Затем звонившие и писавшие раскрывали свои глубочайшие желания анонимному «Проекту». Мы слушали их, слушали с благодарностью, так как получали от них информацию о том, что заставляет или что может заставить человека влюбиться.

Как были разработаны приемы и техники

Давайте на мгновение оставим мир сексуальности. Перейдем к моей второй специальности – в область общения и коммуникаций. Именно здесь я проводила изыскания и перераба-

тивала их в эффективно работающие приемы и техники, с помощью которых можно заставить любого влюбиться в вас.

Уже давно было доказано, что, вне всякого сомнения, существуют способы вызвать у людей желаемое поведение. Если бы таких способов не было, то все психологи и тысячи корпоративных тренеров, включая меня, остались бы без работы. Существуют признанные методы для того, чтобы вызвать различные эмоции и изменить поведение людей. Например, мы можем научиться обхождению с “трудными” людьми или тому, как заставить недисциплинированных сотрудников вести себя желаемым образом.

Обратная связь с участниками семинаров, которые я проводила для правительственных организаций, университетов, профсоюзов и на предприятиях, убедила меня, что мы действительно можем вызывать изменения в моделях поведения других людей. Мы решаем эту сложную задачу сначала путем осознания основных потребностей, мотивов и побуждений людей, а затем применяя правильные вербальные и невербальные навыки для изменения их поведения.

Это именно то, что я делаю в этой книге. Исходя из научных исследований, я выявляю основные потребности, мотивы и побуждения, которые заставляют человека влюбляться. Потом я даю вам правильные вербальные и невербальные навыки, чтобы вызвать поведение, которое вам требуется – в данном случае, сделать человека влюбленным в вас.

Эта книга является результатом многих лет исследований и изысканий в нескольких областях знания: межличностные отношения, человеческая сексуальность, навыки общения и половые различия. Мы использовали не только научные исследования природы любви и мои собственные изыскания, но учли также работы современных терапевтов и аналитиков в области общения и коммуникаций. Я особенно благодарна социолингвисту Деборе Тэннен [5] за ее работы и терапевту Джону Грею⁵ за остроумные аналогии между Марсом и Венерой [6]; именно он сделал общеизвестным тот факт, что мужчины и женщины имеют крайне разные стили мышления и общения.

Каков же рецепт влюбленности, рецепт того, как сделать кого-нибудь влюбленным в вас? Может ли он быть сведен к формуле? То, что вы прочтете ниже, звучит очень просто, но на самом деле является достаточно сложным.

Вам следует начать с изучения прочных научных основ того, что привлекает людей друг к другу. Затем вы собираете полную информацию о вашей *Добыче* (то есть о человеке, которого вы хотите сделать влюбленным в вас). Далее вы применяете изощренные, часто направленные на подсознание коммуникативные техники, чтобы удовлетворить его или ее сознательные и бессознательные потребности. И, наконец, вы овладеваете вашей Добычей, тонко понимая то, чего именно он или она желает в сексуальном плане. Вот она – формула любви, рецепт того, как сделать вашего Потенциального Любовного Партнера влюбленным в вас.

Как я проверяла приемы и техники

Я не удовольствовалась лишь научными исследованиями. Мне нужно было увидеть, будут ли эти техники работать в “полевых условиях”. Несколько лет назад для проверки своих теорий я создала семинар с таким же названием, как и эта книга: “Как влюбить в себя любого”.

Приглашения приходили со всех концов страны – из колледжей, групп одиноких людей, клубов знакомств, образовательных организаций. На этом поле и испытывался материал книги. Мои студенты ответили: “Да!” Вполне возможно заставить человека влюбиться в себя.

Проста ли эта задача? Нет.

⁵ Джон Грей (*John Gray*) – американский психолог и терапевт, эксперт в области психологии межличностных взаимоотношений и психологии семьи. Автор книг “Men Are from Mars, Women Are from Venus” (1992) (в русском переводе – “Мужчины – выходцы с Марса, женщины – с Венеры”. М., Новости, 1997), “Mars and Venus, Together Forever” (1994) (в русском переводе – “Марс и Венера вместе и навсегда”. М., Новости, 1997) и многих других. – *Прим. пер.*

Требует ли она жертв? Да.

После прочтения этой книги вы можете решить, что завоевание его или ее сердца просто не стоит такой большой самоотдачи. Но если вы действительно хотите приняться за это, следуйте за мной. Мы изучим навыки, необходимые для выполнения этой задачи – сделать избранного вами Потенциального Любовного Партнера влюбленным в вас. (Вы заметили, что я использовала слова *Потенциальный Любовный Партнер* несколько раз. Я буду употреблять их и далее, потому что, хотя это выражение и громоздко, оно более точное, чем словосочетание *любой человек*, которое мой американский издатель мудро считал более удобным для чтения.)

Кто они – ваши Потенциальные Любовные Партнеры? Прежде всего, Потенциальный Любовный Партнер (ПЛП) – это *любой человек*, который готов любить. Выбор времени – он значит если не все, то, по крайней мере, много. Например, если кто-нибудь только что потерял любимого человека, он или она могут быть не готовы к любви. Это выводит его или ее – временно – из разряда ПЛП.

Во-вторых, Потенциальный Любовный Партнер – это *любой человек*, свободный от скрытых психологических потребностей. Это такие потребности, которые вы – не по вашей вине – не сможете удовлетворить. Позже мы будем еще много говорить о “картах любви” вашей Добычи.

Таким образом, остается много Потенциальных Любовных Партнеров, бесчисленное количество сердец, из которых можно выбирать. Давайте же ступим теперь на тропу, которая приведет вас к сердцу мужчины или женщины, которых вы страстно желаете.

2. Что делает людей влюбленными? Шесть составляющих

Каковы же эти долго ожидаемые результаты первых исследований Бершид и множества изысканий, последовавших за этим? Что ж, возможно, Фрейд был прав. Романтическая любовь *действительно* загадочна. Ее трудно поймать и превратить в доступные для управления и обсчета биты и байты информации. И наоборот, обращаясь с ней, как с вирусом, ученые открывают отдельные характерные особенности любви, фиксируя раз за разом все новые и новые ее грани. Так они продвинулись далеко вперед.

Из всего этого каскада исследований выделяются шесть истин о том, что делает людей влюбленными. Чтобы быть удачливым Охотником или Охотницей и опытным сердцедедом, вы должны, подобно Купидону, быть метким лучником и пускать ваши стрелы в яблочко следующих шести мишеней.

I. Первые впечатления У вас никогда не будет второго шанса на любовь с первого взгляда

Первые мгновения, когда вы замечаете свою Добычу – а он или она вскользь бросают взгляд на вас, – могут быть решающими. Здесь принимается решение: “нравится – не нравится”, “подходит – не подходит”. Ученые говорят нам, что семена любви часто закладываются во время первых нескольких минут отношений.

Когда две кошки встречаются в первый раз, они останавливаются и смотрят друг на друга. Если одна из них начинает шипеть, то у второй встает дыбом шерсть, и она шипит в ответ. Однако если первая кошка тычется в другую своим холодным носом, другая отвечает подобным же образом, и они уходят вместе, мурлыкая и облизывая друг друга.

В момент знакомства мужчина и женщина походят на двух маленьких животных, обнюхивающих друг друга. У нас нет хвостов, чтобы вилять ими, или шерсти, которая встает дыбом, зато у нас есть глаза, зрачки которых расширяются или сужаются. У нас есть руки, которые сжимаются в кулаки или поднимаются, открывая ладони собеседнику, как бы желая сказать ему: “Я подчиняюсь”. Существует множество других произвольных реакций, которые имеют место в первые несколько мгновений взаимодействия. Хорошая новость заключается в том, что мы можем научиться контролировать эти, казалось бы, произвольные реакции.

В тот момент, когда вы положили глаз друг на друга, ваш Потенциальный Любовный Партнер подсознательно считывает тончайшие “интонации” языка вашего тела. В эти первые критические моменты он или она бессознательно решают, стремиться ли к взлету романтических переживаний или отбросить все мысли о любви. Его или ее сознание становится похожим на компьютер, и ваш ПЛП продолжает принимать быстрые решения во время вашей первой беседы, первого свидания.

В первой части книги мы рассмотрим приемы и техники для того, чтобы приманить, привлечь к вам Потенциального Любовного Партнера, создать у него симпатию к вам и затем назначить первое свидание. Я поделюсь с вами научно подтвержденными методами ведения захватывающей беседы и способами организации такого первого свидания, которое возбудило бы вашу Добычу.

II. Похожие характеры, взаимодополняющие потребности Мне нужен любимый человек, который будет похож на меня, любимого (ну почти похож...)

Если вы прошли проверку первыми впечатлениями, вы входите во вторую фазу отношений. Здесь ваша Добыча начинает выносить суждения о вас как о Потенциальном Любовном Партнере. Его или ее подсознание говорит: “Мне нужен кто-то, кто такой же, как и я. Ну *почти* такой же”.

Если требуется совместимость на всю жизнь или хотя бы на одно свидание, некоторое сходство необходимо. Наши сердца – это тонко настроенные инструменты, которые ищут того человека, чьи ценности подобны нашим, кто придерживается похожих на наши взглядов и смотрит на мир примерно так же, как и мы. Сходство заставляет нас чувствовать себя хорошо, потому что оно подтверждает те решения и альтернативы, в выборе которых мы проводим всю нашу жизнь. Мы ищем людей, которые получают удовольствие от тех же занятий, что и мы, чтобы было приятно проводить время вместе. Подобие и в самом деле стартовая площадка для взлета хороших отношений.

Но нам надоедает *слишком* большое сходство. К тому же мы нуждаемся в ком-нибудь, кто бы восполнил наши недостатки. Если у нас обоих нет способностей к математике, кто будет сводить баланс в чековой книжке? Если мы неряшливы, кто будет подбирать наши носки?

Поэтому мы ищем также и *дополняющие* качества в нашем долгосрочном любовном партнере. Но не *любые* дополняющие качества – только те, которые мы находим интересными или которые улучшают нашу жизнь. Таким образом, мы ищем того, кто одновременно и *похож*, и *дополняет* нас.

Во второй части мы исследуем методы для возвращивания в сердце вашей Добычи зерен подсознательного ощущения сходства и способы заставить его или ее понять, что, хотя вы, двое, и являетесь, в общем, похожими, вы отличаетесь во многих практических, забавных и интересных аспектах и сторонах жизни.

III. Эго Как ты меня любишь? Дай-ка я сосчитаю все возможные способы

В самом центре первых сильных романтических переживаний стоит *эгоизм*. Вероятно, Купидон промахивается, когда целится своей маленькой стрелой в сердца своих жертв. Наука показывает нам, куда на самом деле надо наводить орудия и вести огонь – прямо в их эго, в их самолюбие. Люди влюбляются в тех, в чьих глазах видят самое совершенное отражение самих себя.

Потенциальные любовники должны приходить в ужас при одной мысли о том, что эгоизм является движущей силой мира, потому что эго их Добычи является очень уязвимой мишенью. Есть разнообразные способы, чтобы заставить вашу Добычу чувствовать себя красивой, сильной, значительной, очаровательной, энергичной или любой другой, которой он или она *хочет* себя чувствовать. Существуют сильнодействующие комплименты, слабодействующие ласки и несметное число прелестных окольных способов заставить вашу Добычу чувствовать себя особенной. Утонченные процедуры могут убедить Добычу в том, о чем он или она давно подозревали: “Я другой. Я замечательный. И, чтобы отблагодарить тебя за признание этого удивительного факта, я влюблюсь в тебя”.

Каждый жаждет безопасности и признания. В наших отношениях мы изначально ищем защиты от этого жестокого, беспощадного мира. Четвертая часть данной книги рассматривает способы дать вашей Добыче почувствовать, что вы и есть спасение, вы – его или ее надежное укрытие от бурь и гроз жизни.

IV. Справедливость

Действие ЧЗЕДМ-принципа (Что Здесь Есть Для Меня?)

и других принципов рыночной экономики в любви

“Слушай, крошка, у всех есть “рыночная стоимость”! Каждый носит ярлычок с ценой”. Насколько она красива? Какой вес в обществе он имеет? Насколько знатен ее род? Какой властью он обладает? Они богаты, умны, красивы? *Что они могут сделать для меня?*

Не звучит ли это отталкивающе? Исследователи говорят нам, что любовь вовсе не слепа. Все, даже прекраснейшие люди, становятся прагматичными, когда дело идет к тому, чтобы выбрать себе партнера на длительное время. Это ничем не отличается от мира бизнеса, где все задают вопрос: “*Что Здесь Есть Для Меня?*”

Я слышу, как некоторые из вас протестуют: “Нет, любовь чиста и полна сострадания. Она включает в себя заботу, альтруизм, единение и самопожертвование. *Вот что такое любовь*”. Да, любовь такова, когда добрые люди действительно любят друг друга. Вы наверняка встречали когда-либо пары, которые глубоко преданны друг другу и готовы пожертвовать друг для друга всем. Да, этот вид самоотверженной любви, о которой мы все мечтаем, существует. Но он приходит позже, гораздо позже. Он приходит только *после* того, как ваш партнер влюбляется в вас.

Если вы хотите, чтобы кто-нибудь влюбился в вас, говорят исследователи, вы должны с самого начала убедить его или ее, что они совершают хорошую сделку. Мы можем и не осознавать этого, утверждает наука, но подлинные и проверенные рыночные принципы применимы и к любовным отношениям. Любовники неосознанно рассчитывают *сопоставимую стоимость другого человека, отношение прибыли к затратам во взаимоотношениях, цену предложения, скрытые издержки, расходы по эксплуатации и общую амортизацию*. Потом они спрашивают сами себя: “Наилучшее ли это предложение из всех, которые я могу получить?” Каждый имеет большое “табло” для подсчета очков, запечатое в самом глубоком тайнике его души. И для того, чтобы люди влюблялись в вас, вы должны заставить их почувствовать, что они совершают очень выгодную сделку.

Все ли потеряно, если вы не родились писанным красавцем или если вашего деда звали не Ротшильд и не Кеннеди? Нет. В третьей части книги мы приобретем вербальные навыки, которые вложат дар красноречия в ваши уста, – дар, заменяющий ту самую счастливую рубашку, отсутствовавшую на вас в момент рождения. Таким образом, мы можем удовлетворить любую очень разборчивую и привередливую Добычу.

V. Первые шуры-муры

Существует ли любовь за воротами рая

Каждый понимающе улыбался, когда в 1956 году Рекс Хариссон простонал с бродвейской сцены: “О, почему женщина не может быть более похожей на мужчину”⁶. Он знал, что его “прекрасная леди” являлась совершенно другим существом. Но в эпоху, последовавшую за “Моей прекрасной леди”, феминистки подвергли серьезному сомнению его убеждения.

⁶ Здесь речь идет о мюзикле “Моя прекрасная леди” (“*My fairy lady*”) по мотивам пьесы Б. Шоу “Пигмалион”. – *Прим. пер.*

Сейчас, после многих десятилетий размышлений, предположений и утверждений о том, отличаются ли мужчины и женщины чем-нибудь, кроме гениталий, покров тайны наконец сброшен. Ответ – барабанную дробь, пожалуйста, – ДА! Мужчины и женщины думают и общаются по-разному.

Нейрохирурги могут показать группы нейронов в женском мозге, которые заставляют мужчин, наподобие Генри Хиггинса в “Моей прекрасной леди”, называть женщин “несносными, расчетливыми, возбуждающими, сводящими с ума и приводящими в ярость”. Ученые направляют окуляры микроскопов на молекулы в мужском мозге, которые заставляют женщин обвинять мужчин в том, что они “бесчувственные болваны”.

Вопреки потоку информации о генетических, умственных и сексуальных различиях между мужчинами и женщинами, и Охотники и Охотницы продолжают *предполагать*, что мы думаем одинаково, и настаивают на ухаживании друг за другом таким образом, каким бы они хотели, чтобы ухаживали за ними. Возможно, недавние научные изыскания позволят мужчинам и женщинам глубже проникнуть в стиль поведения друг друга, но ничто, кроме фронтальной лоботомии, не сможет произвести постоянных изменений в том, из каких видов нейронов состоит наш мозг. Женщины будут продолжать оставаться “несносными”, а мужчины – “бесчувственными”. И те и другие будут и дальше продолжать общаться таким же образом, разочаровывая друг друга, особенно во время первых свиданий.

Чтобы не спугнуть свою жертву, еще до начала охоты серьезные охотники изучают все особенности и повадки оленей, лосей, бизонов и кабанов. Точно так же серьезные Охотники и Охотницы за любовь должны быть хорошо знакомы с половыми различиями, если они хотят, чтобы охота удалась.

Пятая часть книги инструктирует вас, как избежать наиболее распространенных разочарований и провалов первых свиданий, чтобы даже самая осторожная Добыча расслабилась и потеряла свою бдительность. Пугливая и недоверчивая в любви Добыча, которая обычно улетает, когда мужчина или женщина подходят слишком близко, охотно войдет в зону поражения ваших стрел.

VI. Энергетика секса

Как включить сексуальное электричество

Многие книги о том, как возбудить вашего партнера для занятий сексом, напоминают инструкции по включению ночной лампы, стоящей рядом с кроватью. “Нажмите здесь, чтобы ускорить оргазм. Погладьте там для получения особенно приятных ощущений”. Да, сексуальность *действительно* похожа на электричество, но все кнопки на теле вашей Добычи лишь ускоряют или замедляют физиологические процессы. *Сила разума* – вот что движет этот могучий механизм и поддерживает в нем тепло долгие годы. Важнейший эротический орган в теле вашей Добычи – это его или ее *мозг*.

Что касается конкретных деталей, инструкций и приемов, то здесь нет недостатка в учебниках и руководствах. Они имеют названия вроде “Как довести вашего мужчину до безумия в постели”, “Как довести вашу женщину до безумия в постели”, “Как сделать вашего мужчину еще более безумным в постели” и “Как удовлетворять женщину каждый раз и заставить ее просить еще”. Список продолжается дальше. Такие руководства наполнены детальной информацией для женщин о том, как пощекотать эту точку чуть ниже “прелестной маленькой головки”, чтобы свести его с ума. Мужчины могут изучить далеко не всем понятные схемы того, где действовать пальцами, чтобы не пропустить U-поворот, ведущий к ее G-точке.

Все это важные вещи – очень важные. Но когда дело идет к тому, чтобы кто-нибудь действительно влюбился в вас, все это тускнеет по сравнению с тем, что я называю *фелляцией*

мозга – стимуляцией мечтаний, страстных желаний и фантазий вашей Добычи, и затем созданием на всю жизнь эротической ауры, такой, которой он или она наслаждались бы.

Джентльмены, для женщин гораздо важнее чувственность и страстность, которые вы создаете во всех аспектах ваших отношений, чем то, сколько раз в неделю (или даже за ночь) вы можете “сделать это”. Их возбуждают *ощущения*, которые вы даете ей каждый раз, когда вы на нее смотрите. Леди, для мужчины гораздо важнее не размер вашей груди и форма ваших бедер, а “размер и форма” вашего *отношения* к сексуальности и то, как вы обращаетесь с его индивидуальной сексуальностью.

Не бывает двух похожих сексуальностей, как не бывает двух похожих снежинок. Я расскажу вам о приемах и техниках, которые помогут вам раскрыть уникальную сексуальность вашей Добычи, и затем любить его или ее именно таким образом, который ему или ей нравится. В шестой части книги мы рассмотрим подходящие особенности секса, который заставит вашу особенную Добычу влюбиться в вас.

Давайте же теперь отправимся в наше путешествие из шести этапов и начнем с рассмотрения того, что происходит физиологически, когда мы влюбляемся.

3. Физиологическая сторона влюбленности

“Почему мое тело поет?”

Влюбленность – это одновременно и психологический и физиологический процесс. Некоторые из первых приемов, которые вы узнаете, разожгут ответную физиологическую реакцию вашей Добычи, прежде чем его или ее сознание уловит это. Мы пропустим любовь через электроэнцефалограф и просветим рентгеновскими лучами, чтобы узнать, что физиологически происходит с вашей Добычей, когда он или она начинает испытывать это потрясающее чувство, называемое “любовью”.

“Должен ли кто-нибудь получить дозу фенилэтиламина, чтобы влюбиться в меня?”

Вообще говоря, да. Ученые говорят нам, что влюбляются только те люди, мозг которых вырабатывает *фенилэтиламин*. Основой страстной влюбленности, полагают они, является химическое вещество, называемое фенилэтиламином, или ФЭА. Это химический родственник амфетамина, дающий похожий эффект.

ФЭА вырабатывается железами внутренней секреции, распространяется через нервную систему и кровообращение и вызывает реакцию возбуждения, аналогичную наркотическому опьянению. Это то самое вещество, которое заставляет ваше сердце учащенно биться, ваши руки – потеть и все ваше тело – петь. (По слухам, ФЭА также вызывает в вас желание сорвать с вашей Добычи одежду при первой же представившейся возможности.)

Фенилэтиламин, говорят ученые, наряду с допамином и норэпинефрином, вырабатывается организмом, когда мы ощущаем первые физиологические признаки романтической любви. Это настолько близко к настоящему опьянению, насколько возможно. (Коул Портер⁷ хорошо представлял себе то, что воспевал, когда писал: “Я нахожу в тебе удовольствие”.)

Плохо только то, что это возбуждение не длится бесконечно или даже долго. К тому же существуют легко подтверждаемые наукой данные, что романтическая влюбленность живет относительно недолго. Вот почему некоторые люди становятся “любовными наркоманами”. К счастью, она все же длится достаточно долго, чтобы дать начало большой любви. Средней продолжительности этого периода (от полутора до трех лет) вполне достаточно, чтобы хорошо погулять, добиться от партнера согласия на брак и/или продолжить род.

Поскольку вы не можете выйти на охоту, вооружившись шприцем, наполненным фенилэтиламином, выследить вашу Добычу и вколоть ей или ему в вену дозу ФЭА, вы делаете следующее. Вы изучаете и отрабатываете изложенные в этой книге приемы, чтобы вызывать у людей реакции, аналогичные тем, что имеют место при выработке ФЭА, и давать им *ощущение*, что они влюбляются.

“Почему мы влюбляемся именно в этого человека, а не в другого?”

Люди вовсе не просыпаются однажды утром с передозировкой ФЭА в мозгу, чтобы затем броситься на первого попавшегося на глаза человека. Нет, ФЭА и родственные ему вещества

⁷ Коул Портер (1891–1964) – американский композитор, автор мюзиклов “Целуй меня, Кэт!” (по “Укрощению строптивой” У. Шекспира, 1948), “Канкан” (1953) и др., музыки к кинофильмам. – *Прим. пер.*

вырабатываются в результате эмоциональных и органических реакций на определенные раздражители.

Какие же? Это может быть запах ее духов, его мальчишеская манера произносить “привет”, ее очаровательная манера, смеясь, морщить свой нос. Это может быть даже невинный предмет одежды, которую вы носите, и который неожиданно сведет вашу Добычу с ума. Например, в 1924 году Конрад Хилтон, основатель сети отелей “Хилтон”, положил глаз на красную дамскую шляпку, которую он заметил на девушке, сидящей через пять скамей впереди него в церкви. После службы он пошел за красной шляпкой вдоль по улице и в итоге женился на девушке, голову которой эта шляпка украшала.

“Неужели любовь может начаться с таких пустяков?”

Почему же эти кажущиеся бессмысленными раздражители вызывают любовь? Откуда они появляются? Может быть, они в наших генах?

Нет, гены не имеют никакого отношения к влюбленности. Причина лежит в глубинах нашей души. Заряд, который взрывается, когда мы видим (слышим, ощущаем) что-то, что нам нравится, заложен глубоко в нашем подсознании. Он, по-видимому, бездонный, этот колодец, откуда возникает большая часть нашей личности – наши детские впечатления или, что более значимо, то, что случилось с нами в нежном возрасте между пятью и восемью годами. Когда мы очень молоды, имеет место некий вид подсознательного запечатления, так называемый *импринтинг*⁸, подобно тому явлению, которое наблюдается у представителей некоторых видов из царства животных. В 30-х годах выдающийся австрийский этолог доктор Конрад Лоренц вызвал у выводка маленьких утят безнадежную привязанность к себе. Наблюдая за тем, как только что вылупившиеся утята начинают вразвалку идти гуськом за своей матерью и продолжают вести себя так до достижения зрелости, доктор Лоренц решил запечатлеть в памяти утят *свой образ*.

Лоренц вывел в инкубаторе выводок утят. Как только их маленькие клювы начали ломать скорлупу яиц, он присел на корточки и стал ходить вразвалку рядом с яйцами, как будто он был уткой-наседкой. Утята быстро вылупились из яиц и стали ходить следом за ним по лаборатории. И далее, несмотря на присутствие настоящих уток, эти маленькие утята продолжали ходить за доктором Лоренцом при каждой возможности.

Исследователи показали, что феномен запечатления (импринтинга) проявляется не только у птиц. Различные его формы наблюдаются также у рыб, морских свинок, овец, оленей, буйволов и у других видов млекопитающих. Свободны ли люди от запечатления? Что ж, в отличие от обманутых утят, следовавших за доктором Лоренцом, мы не продолжаем ползать вслед за акушером, который принял нас во время нашего рождения, до достижения совершеннолетия. Но существуют серьезные свидетельства, что мы являемся жертвами другого вида запечатления – раннего *сексуального импринтинга*.

Общепризнанный уважаемый сексолог Джон Мани ввел для описания этого запечатления термин *“Lovemap”*, или *“карта, топография любви”*. Наши “карты любви” – это зарубки боли или удовольствия, высеченные в нашем сознании ранними реакциями на членов нашей семьи, наших друзей детства и случайных знакомых. Эти раны так глубоки, что постоянно гноятся в укромных уголках и трещинах человеческой души, и вновь начнут кровоточить, если получат подходящий толчок.

Доктор Мани писал: “Карты любви” так же присущи всем, как лица, тела и сознание. Они есть у каждого из нас. Без них не было бы влюбленности, брака и продолжения рода” [7]. У вашей Добычи есть “карта любви”. У вас есть “карта любви”. У всех нас есть “карты любви”. Они неизгладимо выгравированы в нашем эго, в нашем подсознании, в наших душах. Может

⁸ От английского *imprint* – “запечатлеть”, “фиксировать”, “оставлять след”. – Прим. пер.

иметь место положительное запечатление. Например, *возможно*, ваша мать пользовалась определенными духами, у вашего любимого отца была мальчишеская улыбка, ваша любимая учительница морщила нос, когда смеялась. Возможно, красивая леди в красной шляпке была добра к маленькому Конни Хилтону, когда он подрастал в городе Сан-Антонио, штат Нью-Мексико.

“Карты любви” могут быть также и негативными. Женщины, возможно, вы пережили сексуальное домогательство, будучи ребенком, так что теперь никогда не полюбите человека с лукавой, сладострастной улыбкой. Мужчины, возможно, ваша жестокая, злобная тетка пользовалась духами “Джой”, так что теперь любая женщина, от которой веет ароматом “Джой”, вызывает у вас желание тотчас же исчезнуть, как у жука, на которого брызнули средством для отпугивания насекомых.

“Карты любви” бывают иногда весьма запутанными. Ранние отрицательные переживания могут придать им неожиданный поворот. Женщины, может быть, ваш отец сбежал с любовницей, оставив вас с матерью одних, так что теперь, если ваш партнер провожает взглядом проходящую мимо женщину, вы начинаете психовать. Джентльмены, возможно, ваша красивая няня отшлепала вас, когда вам было пять лет, но при этом задела ваши гениталии и доставила вам удовольствие. Так что теперь, будучи взрослыми, вы не можете влюбиться в женщину, пока она не нанесет вам пару игривых шлепков.

Позабывшие переживания – и положительные, и отрицательные – хранятся в вашем сексуальном подсознании. Если время пришло и кто-то оживил одно из них – бам! – доза ФЭА растекается по вашим венам. Она поражает ваш разум, ослепляя и лишая вас здравого смысла, и вы начинаете влюбляться. Это необходимая искра для “запуска” любви.

Это похоже на стартер. Стартер запускает двигатель вашей машины, но потом аккумулятор садится. Подобно этому, после того как ваш мозг оправится от первой дозы ФЭА, доводы рассудка (надеюсь) начинают пролагать себе путь через серое вещество. Как только вы и ваш Потенциальный Любовный Партнер узнаете друг друга лучше, вы начинаете исследовать ваше сходство и различия (мы рассматриваем это во второй части книги), и оба спрашиваете себя: “Что я могу получить от этих отношений?” (часть третья). Мы прислушиваемся к нашему эго, к тому, сколько поощрений оно получает (часть четвертая). Ранняя любовь – “вещь” очень тонкая и чувствительная, и часто мы ненароком разочаровываем нашу Добычу во время первых же нескольких свиданий (часть пятая). Если мы прошли через это, тогда то, что происходит – или не происходит – в постели, играет огромную роль (часть шестая). В книге “Как влюбить в себя любого” мы будем исследовать все эти факторы с научной точки зрения.

А сейчас давайте вернемся к началу. Где вы найдете Потенциального Любовного Партнера? Как вы сможете получить эту первую дозу ФЭА, которая пройдет по его или ее венам?

4. Где же все настоящие мужчины и женщины?

Ищите любовь повсюду

Одинокие и разведенные люди, молодые и старые по всему миру задают себе этот вопрос, когда утром чистят зубы, когда бреются или накладывают косметику, когда поправляют седину в волосах. “Где же все настоящие мужчины? Где же все достойные женщины?”

“Один из каждых пяти американцев одинок и ищет партнера”, – говорит нам “Американский демографический журнал” [8]. Это значит, что сорок девять миллионов американцев в возрасте двадцати пяти лет и старше одиноки, овдовели или разведены. И их число растет.

“Хорошо, – скажете вы, – но если вокруг нас так много Потенциальных Любовных Партнеров, то где же они?” Ответ таков: “Они везде – в поисках любви – так же, как и вы”. ПЛП сидят в парке, жуя бутерброды, наслаждаются музыкой на концерте, выгуливают собаку, ездят в пригородных поездах и ходят в рестораны – они все время рядом с вами.

Сегодня, даже при наличии реактивных самолетов, онлайн-романов и все уменьшающегося расстояния между удаленными точками на планете, большинство людей женятся чрезвычайно близко к дому. Изучение явления, которое социологи называют “родством по месту проживания” (*residential propinquity*), показывает, что стрелы Купидона не летят далеко. Действительно, одно из исследований говорит нам, что среднее расстояние, которое некавалифицированный рабочий проходит для того, чтобы найти себе супругу, составляет всего пять кварталов [9]. Если только вы не разбили свою палатку посреди Сахары, вам не надо пускаться в длительную охотничью экспедицию. Вы будете снаряжены кое-какими новыми знаниями и, вооруженные приемами из этой книги, можете начинать выслеживать Добычу, находящуюся очень близко, под рукой.

Вы не раз слышали причитания неудачливых любовников: “Я ищу любовь совсем не в тех местах, ищу любовь совсем не тех людей”. Их настоящая проблема не в этом. Большинство из них искали любовь совсем не теми *способами*.

Театральные актеры знают, что им требуются совсем разные навыки для получения роли на пробах и исполнения ее на сцене. Они должны немедленно поразить продюсера своим талантом, иногда за минуту или меньше. Точно так же и вам нужны разные навыки для того, чтобы влюбить в себя кого-нибудь или когда вам надо сохранить теплые отношения на всю жизнь. Вы должны поразить вашу Добычу – иногда за первую минуту или еще быстрее. Без этого сильного первого удара он или она могут никогда не узнать вас, не говоря уже о том, чтобы полюбить вас.

5. Существует ли любовь с первого взгляда?

Допустим, завтра вам повезет, и вы заметите Потенциального Любовного Партнера. Он или она сидит на ступеньках, читая книгу. Или стоит в музее, изучая картины. Или садится в автобус. Или стоит в очереди к банкомату.

Вы украдкой бросаете на него второй взгляд. Что-то в незнакомце заставляет вашу внутреннюю фабрику по выработке фенилэтиламина увеличить производительность, и некоторое количество устремляется по вашим венам. Может, это был внешний вид, манера двигаться, что-то из одежды. Некая аура? Это и есть любовь с первого взгляда? Существует ли она вообще, эта любовь с первого взгляда?

Что ж, это вопрос семантики. Внезапное желание, страсть с первого взгляда, определенно существуют. Однако научный мир вполне согласен с тем, что любовь с первого взгляда только кажется таковой лишь после всего произошедшего.

“Успешную любовную связь (которая, возможно, даже приведет к браку), обращаясь в прошлое, провозглашают настоящей любовью; тогда как если человек получает отказ, ее называют... безрассудной страстью” [10].

Если отбросить семантику, останется одно обстоятельство. Любые малозначимые стимулы и побуждения могут стать толчком для начала любви. Ваши первые действия, когда вы замечаете Потенциального Любовного Партнера, являются решающими. Если из этих сильных стимулов вырастет любовь, вы имеете полное право называть ее любовью с первого взгляда. Никто не будет с вами спорить.

Любовь с первого взгляда выжила потому, что она является неотъемлемой частью многих широко распространенных представлений о романтической любви. Романтическая любовь является важной культурной ценностью для американцев [11]. Подобно тому, как проклятие культа вуду вызывает смерть человека, только если он верит в силу магии и в способность колдуна убить его, любовь с первого взгляда действительно существует для тех, кто в нее верит.

Часть первая

Первые впечатления

У вас никогда не будет второго шанса на любовь с первого взгляда

6. Как произвести потрясающее первое впечатление

Первое впечатление длится вечно

Первые мгновения, когда ваша Добыча бросает на вас взгляд, имеют чудовищную действенность. Картина, которая запечатлевается в его или ее глазах, может навсегда остаться вписанной в память вашей Добычи.

У меня есть замечательный друг, престарелый джентльмен по имени Джеральд, который пользуется большой популярностью в своем родном городке. Он с удовольствием ухаживает за некоторыми пожилыми леди, которые давно потеряли своих мужей. Джеральд познакомился с этими женщинами, когда они все учились в школе в конце 40-х годов. Его подруги, несомненно, обладают внутренней красотой; однако что касается их физического облика, то некоторые из них набрали вес и давно потеряли свою девичью привлекательность.

Однажды на вечеринке я нечаянно услышала, как некий невоспитанный мужчина поддразнивал Джеральда относительно его вкуса в женщинах. Мой друг был искренне смущен этими бестактными замечаниями.

“Но все они действительно красивы!” – воскликнул Джеральд. Он залез в свой бумажник и вытащил из него старую, помятую черно-белую фотографию королевы его школьных лет и ее свиты.

“Видите?” – сказал Джеральд мужчине. Две из трех леди, за которыми он сейчас ухаживал, были на этой фотографии. Одна из них и была королева. До сегодняшнего дня Джеральд видел своих подруг такими же красивыми, какими они были в далеком 1948 году. Вот какова сила первых впечатлений.

Имиджмейкерам платят тысячи долларов за то, что в кабинетах и залах заседаний по всей Америке они провозглашают: “У вас никогда не будет второго шанса, чтобы произвести первое впечатление”. Это изречение сделалось поговоркой: “Первое впечатление – самое продолжительное”. Что же тут нового?

А новое заключается вот в чем: даже входя в XXI век, мы не понимаем невероятной важности и последствий первых впечатлений или того, на каких ничтожных деталях они иногда основываются.

Джентльмены, бейсболка, надетая козырьком назад или золотая цепь, сверкающая среди обильной растительности на груди, может положить конец многообещающим отношениям с леди еще до того, как вы скажете “привет”. Леди, поворот на одну четверть в сторону в то время, когда он решается сказать “привет”, может превратить прекрасного Принца в испуганную лягушку.

Будь готов к любви – всегда!

Если первые впечатления столь важны и Потенциальный Любовный Партнер принимает решение “подходит – не подходит” в течение нескольких секунд после того, как заметит вас, то возникает важный вопрос: почему же люди, ищущие свою любовь, проводят так много времени, приводя в порядок свою внешность, когда идут на свидание, но так мало, – когда ведут свою собаку к ветеринару? К тому времени, когда у вас назначено свидание, первое впечатление вашей Добычи о вас уже было сформировано. Как вы выглядите на свидании, конечно, важно. Но это намного менее важно, чем когда он или она бросает на вас первый взгляд.

Вы не осознаете этого, но печальная истина такова: вы, возможно, упустили десятки ПЛП за последние месяцы просто потому, что ваш капкан не был поставлен, – вы не были готовы к охоте. Охотники, это означает, что вы не были одеты как следует. Охотницы, это означает, что вы не были ухожены должным образом. Исследования показывают, что для мужчины одежда более важна для создания благоприятного первого впечатления. Для женщины – это ее тело и лицо.

Охотницы, вы можете в таком случае спросить: “Неужели макияж – это все, что имеет значение?” Давайте обратимся к результатам исследований. Ученые просили мужчин поговорить с шестью разными женщинами, у которых иногда был макияж, а иногда нет. Их исследование “Губная помада как фактор, определяющий первые впечатления о личности” обнаруживает тот факт, что мнение мужчины о любой женщине *сильно изменяется*, когда она пользуется губной помадой [12].

Женщины, сколько раз, прогуливаясь по улице без макияжа, вы замечали Прекрасного Незнакомца, который даже не посмотрел в вашу сторону? А чего же вы ожидали, если он обыкновенный мужчина, которого привлекают красные губы и красивые выразительные глаза? Мужчины сколько раз вы пытались заговорить с Прекрасной Незнакомкой в автобусе, будучи неопрятно одеты, а она нехотя отвечала вам и смотрела в другую сторону? А чего же еще вы могли ожидать, если она обыкновенная женщина, которую привлекает атмосфера достатка и успеха?

Прием № 1:

**Чтобы охота была удачной, одевайтесь
должным образом – всегда и везде**

Мужчины, это не значит, что вы должны надевать костюм-тройку для того, чтобы купить газету. Женщины, это не значит, что вам надо наложить три слоя туши для того, чтобы выйти погулять с собакой. Это значит, что когда бы вы ни выходили за порог своего дома, выходите одетыми так, чтобы поразить вашу Добычу.

Нам лень заботиться о произведении первого впечатления вследствие так называемого эффекта закрепления. Предположим, вы приготовились к охоте. Вы выходите гулять с собакой три раза, четыре, выглядите так, что проезжающие мимо вас машины останавливаются, но ничего не происходит.

И вы говорите: “Ну, это не работает”.

На своих семинарах по искусству продаж я говорю участникам, что в среднем продажа совершается после того, как вы сделали пять неудачных телефонных звонков. Подождите немного. Вы что, не можете еще пять раз выйти на прогулку с собакой, чтобы услышать наконец от вашего будущего возлюбленного: “Славная собачка! Как ее зовут? А как, кстати, вас?”

Оставайтесь психологически “готовыми к охоте”

Вы должны быть готовы не только физически, вы должны держать двери вашей души открытыми, чтобы дать любви войти... где бы вы ни находились. Потенциальные Любовные Партнеры входят в вашу жизнь не только на вечеринках и в клубах знакомств.

Синди – молодая привлекательная маникюрша, которая ухаживала за моими руками несколько лет. (Должно быть, в лаке для ногтей содержится некий препарат, который растворяет женские комплексы и побуждает их обсуждать каждую мельчайшую деталь их жизни, когда они держат руки на маникюрном столике.) Месяцами Синди жаловалась мне, что в связи с характером ее работы она общается только с женщинами.

Однажды вечером, около шести часов, у меня была назначена встреча с Синди. Она рассказывала мне о том, как после долгого рабочего дня, после постоянного подпиливания, полировки и подкраски она слишком устает, чтобы пойти в бар для одиноких и попробовать познакомиться с кем-нибудь. Примерно в 6:45 дверь за спиной Синди открылась. Мы услышали низкий мужской голос, который произнес: “Извините меня, я знаю, уже ужасно поздно. Но нельзя ли мне сделать маникюр?” Я посмотрела через плечо Синди и увидела Греческого Бога. (Раньше у меня не было и мысли, что такие божества нуждаются в маникюре!) Прежде чем я смогла вернуть мою отвисшую от изумления челюсть на место, Синди, даже не поворачиваясь назад, сказала: “Не-а, мы закрываемся через десять минут”.

“Как тебе это нравится? – проворчала она, уставившись на мой заусенец, когда посетитель вышел. – Что он о себе думает, чтобы ввалиться сюда в этот час, да еще надеясь сделать маникюр?”

Потом уши Синди, тонко настроенные на такие приманки, как дорогие спортивные машины, услышали, как двигатель “Ягуара” взревел за ее окном. Она вскочила, чтобы посмотреть, и это был ее Адонис, уносящийся с парковки и из ее жизни в своей сверкающей колеснице навсегда. Она очень долго сожалела о случившемся, когда я вежливо заметила, что человек должен все время держать глаза открытыми, чтобы не упускать таких возможностей.

Лучшие представители коммивояжеров никогда не прекращают поиски – ни в офисе зубного врача, ни в магазине, ни в пиццерии. Один мой приятель-коммивояжер договорился о многомиллионной сделке по корпоративному страхованию с совершенно голым мужчиной, которого он встретил в сауне своего оздоровительного клуба. Вы можете, как поется в старой американской песенке, “найти дорогую девушку в дешевом магазине”.

Прием № 2:

Оставайтесь психологически готовыми к охоте

Настоящие охотники за крупной дичью расставляют свои капканы на медведя еще до того, как они его выследили. Рыболовы растягивают сети задолго до того, как рыбный косяк подходит к ним. Если вы расставляете ваш психологический капкан в ту самую минуту, когда утром поднимаетесь из постели, есть шанс, что следующая крупная Добыча не уйдет.

Теперь вы физически и мысленно готовы к любви. Следующий вопрос таков: “Как мне сделать так, чтобы *тело моей Добычи начало петь*, когда он (или она) встретит меня?”

Давайте начнем с двух самых сильных орудий, которые нужны вам, чтобы привести в действие любовь с первого взгляда. Они находятся прямо у вашего носа. Многие люди клянутся: “Я влюбился в тот самый момент, когда заглянул в глаза моей возлюбленной”.

7. Как зажечь любовь с первого взгляда

Любой мужчина может быть классифицирован как “мужчина груди”, “мужчина ягодиц” и “мужчина ног”, в зависимости от того, какая часть его тела в первую очередь привлекает внимание женщин. И хотя многие женщины будут утверждать обратное, достоверно известно, что большинство женщин наблюдают именно за ягодицами мужчин. (Это вовсе не праздное предположение: британские исследования установили, что это излюбленное место в человеческом теле, куда люди чаще всего направляют взгляд [13].)

Но исследователи установили также, что *каждый человек* в первую очередь наблюдает за глазами других людей (зачастую делая это неосознанно). Поэтому каждый человек – “человек глаз”. Когда вы, будучи подростком, с неохотой выходили показываться гостям, приходившим в дом к вашим родителям, вероятно, родители говорили вам: “Посмотри им прямо в глаза”. И потом они, должно быть, в совершенно недвусмысленных выражениях говорили вам, что разглядывать любой из вышеупомянутых анатомических участков тела строго воспрещается.

Сильный контакт глаз немедленно порождает сильное чувство привязанности. Это было доказано раз и навсегда в исследовании под названием “Влияние пристальных обоюдных взглядов на чувство романтической любви” [14]. Исследователи разместили сорок восемь мужчин и женщин, которые не знали друг друга, в большой комнате. Они дали им указания о том, насколько тесный контакт глаз они должны иметь со своим партнером во время ничего не значащих разговоров. После этого ученые спросили каждого участника о том, что он или она чувствовали в отношении различных людей, с которыми разговаривали.

Каковы результаты?

“Участники, которые пристально смотрели партнерам прямо в глаза и чьи партнеры отвечали таким же пристальным взглядом, сообщили о значительно более сильных чувствах привязанности, чем участники, находившиеся в других условиях... У участников эксперимента, вовлеченных в пристальный взаимный контакт глаз, значительно возросло ощущение пылкой влюбленности... и симпатии к своему партнеру” [15].

Давайте скажем это более простым языком: пристальный взгляд “глаза в глаза” с привлекательным незнакомцем помогает поднести спичку, чтобы зажечь пламя любви.

Почему же контакт глаз имеет столь пожароопасные последствия? Антрополог Хелен Фишер говорит, что это является одним из основных животных инстинктов. Прямой контакт глаз приводит в возбуждение (то есть в состояние повышенной активности. – *Прим. пер.*) “первичную зону человеческого мозга, вызывающую одно из двух основных побуждений – приблизиться или отступить” [16].

Пристальный контакт глаз создает состояние сильного волнения, подобное страху. Когда вы смотрите прямо и уверенно в чьи-то глаза, его или ее тело вырабатывает химические вещества, похожие на фенилэтиламин, или ФЭА, который встряхивает человека и вызывает *ощущение* влюбленности. Таким образом, установление сильного, почти угрожающе интенсивного контакта глаз с вашей Добычей – один из первых шагов для того, чтобы сделать его или ее влюбленными в вас.

Люди подолгу задерживают взгляд на тех, кого они любят, и быстро отводят глаза от тех, кого не любят. Нам нравится пристально смотреть в уютный огонь в долгие часы досуга, однако наши руки резко поднимаются вверх, чтобы прикрыть глаза от отвратительной сцены в кинофильме. То же самое происходит, когда мы смотрим на людей. Мы с нежностью пристально смотрим на наших возлюбленных, но отводим глаза от неприятных, уродливых или скучных людей. Когда кто-то нам надоедает, в первую очередь на это реагируют наши глаза.

Я постоянно слежу за этим явлением в своих выступлениях. Всегда, когда я монотонно и нудно слишком долго говорю об одном предмете, сидящие в аудитории прячут свои носы в конспекты и записи. Внимательное изучение собственного маникюра также становится крайне важным. Некоторые даже начинают дремать. Когда я возвращаюсь обратно на основной курс, их ресницы взлетают вверх, как бабочки, которые возвращаются на солнце после ливня.

Другой, почти противоположный, фактор, который препятствует хорошему контакту глаз – застенчивость. Чем больше кто-то поражает или подавляет нас, тем больше мы избегаем его или ее глаз. Служащие очень низкого ранга часто отводят свой взгляд от большого начальника. Если мы встречаем кого-нибудь чрезвычайно красивого или совершенного, мы стремимся делать то же самое.

На своих семинарах я стараюсь установить контакт с каждым слушателем в аудитории. Однако, если среди моря лиц присутствует особенно красивый мужчина, я часто ловлю себя на том, что избегаю его взгляда. Я смотрю в глаза всем, *кроме* него. Затем, осознавая недалекость своего поведения, я заставляю себя посмотреть в глаза Очень Привлекательного Мужчины, и – бам! Мое сердце сбивается с ритма. Иногда я теряю линию своей мысли и начинаю запинаться.

Сильная штука – этот контакт глаз!

Сколько времени должен длиться контакт глаз, чтобы имитировать любовь?

Один английский ученый установил, что во время разговора люди смотрят друг на друга в среднем от 30 до 60 процентов времени. Но и этого недостаточно для того, чтобы завести двигатель любви с первого взгляда.

Еще будучи аспирантом Мичиганского университета, выдающийся психолог Зик Рабин⁹ увлекся проблемой количественного измерения любви. Позже, в Гарварде и Университете Брандейса, молодой романтический исследователь разработал первую психометрическую шкалу для определения того, насколько сильное влечение друг к другу испытывают партнеры в паре. Она стала известна как *«шкала Рабина»*, и до сегодняшнего дня многие социопсихологи используют ее для определения чувств людей друг к другу.

В своей работе *«Измерение романтической любви»* Зик Рабин пришел к выводу, что люди, которые глубоко влюблены, смотрят друг на друга гораздо больше, когда разговаривают, и медленнее отводят глаза, когда кто-нибудь вторгается в их мир [17]. Он подтвердил это хитрым экспериментом. Он задавал встречающимся парам большое количество вопросов, чтобы для начала оценить, насколько сильно они любят друг друга. Потом пары, независимо от результатов оценки, помещались в комнату ожидания, где им говорили: *«Экспериментатор вскоре подойдет, чтобы начать эксперимент»*. Они не подозревали, что *это и был* эксперимент. Скрытые камеры фиксировали сколько времени пары проводили, пристально глядя друг другу в глаза. Чем выше оценивалась пара по первому тесту, тем больше времени они проводили глядя друг на друга. Чем меньше любви они испытывали друг к другу, тем меньше времени длился контакт их глаз.

Чтобы дать вашей Добыче подсознательное ощущение того, что вы уже любите друг друга (если вы это сделаете, то так оно и будет), значительно увеличьте контакт глаз во время вашего разговора. Доведите его до 75 процентов времени или больше, если вы хотите, чтобы ФЭА хлынул по его или ее венам.

⁹ Зик Рабин (Zick Rubin), доктор психологии. Большую часть своей деятельности посвятил изучению психологии межличностных симпатий и интимных отношений. – *Прим. пер.*

Дополнительные секунды контакта глаз беззвучно говорят о многом. Женщина читает в них: “Прекрасная леди, я увлечен вами. Я очарован тем, что вы говорите”. Мужчина, как правило, поймет увеличение длительности контакта глаз таким образом: “Я хочу тебя. Я не могу дождаться, когда смогу сорвать с себя одежду и заняться с тобой безумной страстной любовью”.

Вы должны, однако, смотреть прямо в глаза вашей Добыче, если хотите пробудить эти чувства любви с первого взгляда. Не на его брови, не на ее переносицу – смотрите прямо в эти голубые, карие, серые или зеленые глаза. Представьте, что вы восхищаетесь оптическим нервом, находящимся за глазным яблоком.

Мудрость веков, взятая из бродвейского мюзикла – “Насвистывай веселую мелодию, и будешь счастлив”. Подобно этому, подавайте знаки, что вы любите друг друга, и Добыча будет ощущать вашу любовь.

Прием № 3:

Глубокий пристальный взгляд

Когда вы беседуете с вашей Добычей, пусть контакт ваших глаз будет более продолжителен. Ищите его или ее оптический нерв. Задержите свой взгляд на глазах вашей Добычи, чтобы создать ощущение, что вы уже любите друг друга.

Для этого, однако, нужно нечто большее, чем просто уставиться в чьи-то глаза. Вы должны сделать ваш взгляд теплым и привлекательным. Пристальный взгляд в бесчувственные глаза дохлой рыбины не приводит к пробуждению любви.

Как сделать взгляд соблазнительным, возбуждающим и обольстительным

Соблазнительный взгляд – это качество, которым одарены не только кинозвезды. Ни Бетти Дэвис, ни Кларк Гэйбл не имеют патента на них. Мы все обладаем этим возбуждающим взглядом, истоки возникновения которого глубоко скрыты в ранних периодах эволюции человека. Этнологи даже назвали его “совокупительным взглядом” (*copulatory gaze*). Совокупительный взгляд играет большую роль в занятиях любовью. Например, перед совокуплением карликовые шимпанзе, которые настолько близки к человеку, насколько это возможно для приматов, проводят несколько мгновений глядя друг другу глубоко в глаза.

Секс без контакта глаз затруднителен для многих приматов. Несколько финских исследователей сводили вместе самцов и самок бабуинов. При помощи специальных устройств – управляемых шторок, закрепленных возле их глаз, экспериментаторы могли регулировать то, какая часть тела самки первой попадет в поле зрения бабуина-самца. Когда при первом беглом взгляде на самку самец видел ее гениталии, у него происходило лишь пять эякуляций. Однако когда он смотрел в ее глаза прежде, чем увидеть ее половые органы, происходила двадцать одна эякуляция [18]. (Мужчины, увеличение контакта глаз во время предварительной игры не обещает вам двадцать одну эякуляцию, но определенно усилит нежные чувства к вам со стороны вашей партнерши.) Антрополог Хелен Фишер зашла даже так далеко, что сказала: “Возможно, именно глаза – а не сердце, гениталии или мозг – исходный орган любовных отношений” [19].

Что же делает ваш взгляд сексуальным и соблазнительным? Все очень просто: *большие зрачки*. В связи с этим изучите старые фотографии Бетти Дэвис или Кларка Гэйбла, и вы увидите огромные расширенные зрачки. Без сомнения, это – ретушь, но каков эффект!

Отец науки, которая стала известна как пьюпиллометрия (*pupillometrics* – “измерение зрачков”), доктор Экхард Гесс, продемонстрировал, что большие зрачки более привлекательны, показав две фотографии женского лица группе мужчин. Фотографии были идентичны,

за исключением того, что на одной из них Гесс подретушировал зрачки женщины, чтобы сделать их больше. Реакция мужчин на Мисс Большие Зрачки была в два раза сильнее, чем на ту же женщину с маленькими зрачками. Гесс затем провел обратный эксперимент и показал фотографию мужчины с увеличенными зрачками женщинам. Наблюдалась такая же положительная реакция женщин на Мистера Большие Зрачки.

Доктор Гесс говорит нам, что мы не можем *сознательно* контролировать величину наших зрачков, но в начале 60-х он доказал, что мы можем по крайней мере управлять ею. Он подключил мужчин к установке Раба Голдберга для измерения размеров зрачков и демонстрировал им ряд фотографий. Когда мужчины видели фотографии пейзажа, ребенка или семьи, размер их зрачков изменялся незначительно. Однако доктор Гесс подкладывал в пачку фотографию обнаженной женщины. Когда мужчины видели ее, их зрачки стремительно расширялись, таким образом подтверждая, что, когда мы смотрим на соблазнительные раздражители, наши зрачки расширяются.

Вот каким образом можно увеличить зрачки так, чтобы ваши глаза выглядели как манящие озера, в которых Добыча с удовольствием утонет. Когда вы разговариваете друг с другом, просто смотрите на самую привлекательную особенность на лице вашей Добычи. Может быть, это ее милый маленький носик? Есть ли у него прелестная ямочка на подбородке? Если вам нравится то, что вы видите, ваши зрачки постепенно увеличиваются. Держите ваши глаза подальше от родимого пятна с растущими из него черными волосками. Это заставит ваши зрачки резко сузиться!

Вы также должны изгнать из вашего сознания смущение, недоверие, нервозность и любые другие отрицательные мысли, приводящие к сужению зрачков. Думайте с теплотой и заботой о вашей Добыче, это смягчит ваш взгляд.

Прием № 4:

Соблазнительный взгляд

Разговаривая со своей Добычей, пристально смотрите на самую привлекательную часть его или ее лица. Ваши зрачки автоматически расширятся, делая ваш взгляд соблазнительным.

Подумайте также о чем-нибудь приятном и нежном. Сосредоточьтесь на том, как красива ваша Добыча, как вам хорошо с ней, как здорово было бы принять вместе с ней душ.

Как пробудить первобытные, волнующие, сексуальные ощущения в вашей Добыче

Давайте теперь поговорим о третьей технике для вашего главного органа романтической любви. Эта техника порождает в вашей Добыче те изначальные, волнующие чувства, которые переполняют людей, когда они начинают влюбляться.

Разговаривая, люди имеют привычку отводить взгляд в сторону в конце предложения или во время пауз, кроме случаев, когда они увлечены собеседником (или безнадежно влюблены). Выражение «он не мог отвести от нее глаз» не просто метафора. Люди, которые любят друг друга, не только не отказывают себе в намного более длительном контакте глаз во время разговора, но и не отводят взгляд друг от друга даже после того, как они заканчивают говорить. Это очень возбуждает, когда чей-то взгляд задерживается на вас во время молчания, после того как вы закончили говорить.

Несколько лет назад я наняла плотника, чтобы сделать дополнительное окно в моем офисе. Джерри не был писанным красавцем, он определенно не был интеллектуальным гигантом, но по совершенно необъяснимой причине я находила его чрезвычайно привлекательным.

Джерри обладал каким-то неопределенным, таинственным качеством. Это было нечто волнующее, первобытное, сексуальное.

Я не позволила себе, однако, потворствовать своему маленькому увлечению. Возможно, я подумала, что обольщение плотника не было бы ни общественно приемлемым, ни политически корректным, ни, с другой стороны, желательным в этих условиях. Или, может быть, иные качества Джерри не соответствовали моей “карте любви”. Тем не менее мысли о Джерри наполнили мои фантазии еще несколько недель.

Я не видела его несколько лет. Потом, совсем недавно, во время работы над этой книгой, мне понадобились полки для хранения материалов исследований. Естественно, я позвонила Джерри. Он подошел к моей двери, потяжелевший на десять фунтов, постаревший на три года, но все такой же сексуальный. На этот раз через пять минут нашей беседы я поняла, почему он так привлекал меня. Каждый раз, когда я говорила что-либо, глаза Джерри задерживались на мне. После того как я прекращала говорить, даже во время молчания, его глаза оставались приклеенными ко мне. Эта особенность и была тем, что я находила таким волнующим, таким возбуждающим, таким *сексуальным*.

По мере того как наш разговор о полках продолжался, я также поняла, *почему* Джерри устанавливал продолжительный контакт глаз. Он вовсе не старался быть сексуальным. Он не был очарован мною. Это происходило не потому, что он не мог отвести от меня взгляд. Это происходило просто-напросто потому, что он не был особо смышленным, и требовалось дополнительное время, чтобы мои фразы вроде “Мне нужны полки шириной в одиннадцать дюймов” осели в его голове.

Теперь мы превратим это в прием для пробуждения первобытных, волнующих, сексуальных ощущений, которые смогут потрясти вашего нового Потенциального Любовного Партнера.

Прием № 5: “Липкий” взгляд

Когда бы вы ни говорили с вашей Добычей, пусть ваши глаза остаются как бы приклеенными к ней или к нему немного дольше обычного – даже во время молчания.

Пристальный взгляд, задержанный на некоторое время, пробуждает первобытные, слегка волнующие чувства и ощущения. Он вызывает выработку тех же самых химических веществ, которые текут по нашим венам, когда мы чувствуем влюбленность.

Если вы должны посмотреть в сторону, делайте это с неохотой. Отводите ваши глаза медленно, как будто они увязли в вашей Добыче, как ириска на зубах.

Озорной откровенный взгляд

Сейчас мы подходим к последнему способу, с помощью которого наши глаза могут заставить вышеупомянутые химические вещества струиться по венам нашей Добычи. Существуют тщательно отработанные действия, которые мужчина и женщина должны предпринять, встречая друг друга, чтобы любовь между ними могла расти и развиваться.

Одно из этих необходимых действий требует участия наших глаз. Любопытное явление происходит с глазами, когда мужчина и женщина начинают чувствовать себя друг с другом уютно и спокойно и музыка любви начинает эхом отдаваться в их телах. Когда любовники ублажены положительными эмоциями, их глаза становятся смелее. Они начинают, нежно и с любовью, медленно блуждать по лицу, волосам, глазам друг друга. Затем они становятся более уверенными и решаются опуститься вниз, на плечи, шею и туловище партнера. Наступает время фантазий и грез.

Для того чтобы перевести ваши отношения с новой Добычей на эту следующую ступень близости, используйте прием, который я называю *“визуальным путешествием”*. В ходе разговора позвольте вашим глазам медленно скользить вниз от носа к губам. Коснитесь взглядом губ на одно-два мгновения, затем позвольте себе медленно опустить взгляд дальше, к шее, а затем, если все идет хорошо, то и ниже.

Прием № 6:

“Визуальное путешествие”

Когда вы разговариваете с вашей Добычей, пусть ваши глаза немного передвигаются и блуждают – но сначала только по безопасной территории. Совершите *“визуальное путешествие”* по его или ее лицу, сосредоточившись главным образом на глазах. Если вам кажется, что ему или ей нравится ваша экспедиция, совершите небольшие экскурсии в сторону шеи, плеч и туловища.

Женщины, вы можете более свободно перемещаться по этой территории. Мужчины, будьте более осторожны. Вы совершаете плавание в опасных широтах и можете погубить корабль, если ваши глаза отправятся в путешествие слишком далеко на юг и будут оставаться там слишком долго.

Эти четыре приема для глаз – *“Глубокий пристальный взгляд”*, *“Соблазнительный взгляд”*, *“Липкий взгляд”* и *“Визуальное путешествие”* – являются научно подтвержденными и опробованными афродизиаками¹⁰. Когда вы испробуете их на своей Добыче, вы почувствуете результат. Однако вам не нужна никакая наука, чтобы понять, что вы никого не сможете заставить влюбиться до тех пор, пока вас не познакомят с ним или с ней и не представят друг другу. Если, конечно, вы не сумели устроить знакомство без посторонней помощи. В просторечии это называется *“подцепить”* или *“снять”* кого-нибудь. Поборники политкорректности с отвращением отвергли бы этот термин. Что касается меня, то я ничего не имею против этого понятия – если это делается, скажем, таким образом, который является приличным, соответствует ситуации и подходит людям, в нее вовлеченным.

Давайте теперь изучим некоторые основы этого искусства. Мы рассмотрим, как можно устроить знакомство с Потенциальным Любовным Партнером без какой-либо посторонней помощи.

¹⁰ Афродизиаки – средства, усиливающие половое влечение. – *Прим пер.*

8. Ваше первое сближение

Высокое искусство “съема” (и не только для мужчин)

Биологи, наблюдая за тем, как животные, встречаясь друг с другом, принимают, рычат, шипят, затем обнюхивают друг друга и, наконец, совокупляются, установили наличие определенного ритуала ухаживания, который повторяется снова и снова. Одинаковые модели поведения в виде подчинения и агрессии повторялись раз за разом. Если последовательность действий особи отклоняется от стандартной модели поведения, совокупление зачастую не происходит.

Нет никакой разницы между животными и видом *Homo sapiens* (это мы), но мы сталкиваемся с серьезным препятствием. В отличие от большинства животных, наш мозг не идет на поводу у наших инстинктов. Другими словами, мы слишком много думаем. Мы задаем себе и другим людям вокруг нас слишком много вопросов. “Не сочтет ли он меня слишком откровенной? Должен ли я казаться недоступным? Хорошо ли я выгляжу? Правильно ли завязан мой галстук? Может быть, мне надо сначала выйти в туалет и накрасить губы?” Стеснение часто берет верх и парализует нас, и мы ведем себя как олень, который, выйдя на дорогу, замирает в свете фар приближающегося автомобиля.

У кроликов нет подобных рефлексов. Не должно быть их и у нас, когда мы замечаем нашу Добычу. Мы должны просто совершать те шаги, которые, по словам исследователей, являются правильными, когда мы замечаем его или ее.

Охотники, сделайте первый шаг... быстро

Джентльмены, что вы должны делать, если встречаете женщину, которую хотели бы сделать частью своего будущего? Здесь нет места спорам. Вы должны подойти к ней, и вы должны сделать это быстро. Старая поговорка “Кто не успел, тот опоздал” является, увы, суровой реальностью в джунглях одиноких людей.

Однажды мой приятель-мужчина (ПДМ – платонический друг-мужчина – так мы в институте называли друзей-мужчин, к которым не испытывали нежных чувств) и я обедали в ресторане. Мой ПДМ Фил увидел чрезвычайно красивую женщину, сидевшую в одиночестве у стойки бара за его спиной. Он повернулся ко мне и заявил: “Вот женщина, на которой я собираюсь жениться!”

“Поздравляю. И как ты собираешься познакомиться с ней?” – спросила я вызывающе.

“Посмотрим, – задумался он. – Наверное, я просто подойду к ней и поздороваюсь”. “Нет, – решил он. – Это чересчур примитивно, когда речь идет о моей будущей невесте. Может, мне стоит подойти и угостить ее выпивкой... Нет, это банально. А может, – пошутил он, – я подойду и скажу, что страстно влюблен в нее. Нет, это слишком нагло. Сказать ей, что я хочу, чтобы она стала матерью моих детей? Нет, это преждевременно”.

Пока Фил шутил по этому поводу, я смотрела через его плечо на то, как приятный мужчина прямо подошел к избраннице Фила и сел на свободный стул рядом с ней. К тому времени, когда мой друг обернулся, этот новичок и несостоявшаяся невеста Фила были глубоко увлечены беседой. “Любовь с первого взгляда” стала для Фила “поражением с первого взгляда”. Как это обычно и случается с Охотниками, которые сомневаются и медлят.

Какова же наилучшая стратегия поведения, если вы заметили привлекательную леди? Пусть разговор ведет ваше тело. Во-первых, используйте глаза. Посмотрите на нее и задержите контакт глаз несколько лишних секунд. Будьте готовы к тому, что она отведет глаза. Женщины

привыкли опускать глаза, когда на них смотрит мужчина. *Это не значит, что она не заинтересовалась вами.* Анализ моделей поведения при ухаживании говорит нам, что если после того, как отвести глаза, женщина поднимает их снова в течение 45 секунд, ей приятно ваше внимание.

Джентльмены, засекайте время. Если она притворилась, что что-то еще в помещении ее вдруг чрезвычайно заинтересовало, посмотрите, сколько времени ей потребуется, чтобы посмотреть на вас снова. Если это произойдет в течение 45 секунд, действуйте как написано ниже.

Прием № 7 (для Охотников):

Действуйте быстро

“Действовать быстро” не означает, что вы пчелой вьетесь вокруг вашей Добычи, напугав ее до смерти. Это значит, что вы немедленно даете ей знать о своем присутствии, проявляя к ней свой интерес. Вот самый лучший метод.

Установите контакт глаз. Поддерживайте с ней прямой контакт глаз и сохраняйте его чуть дольше обычного.

Улыбнитесь ей. Убедитесь, что ваша улыбка дружелюбна и уважительна и не похожа на хитрую усмешку или похотливую гримасу.

Кивните ей. Если она посмотрит на вас снова в течение решающих 45 секунд, легко кивните ей. Кивок означает: “Ты мне нравишься. Можно мне поговорить с тобой?”

Подойдите к ней ближе. Последний шаг – подойти к ней достаточно близко, чтобы поговорить.

Улыбнитесь и кивните ей головой. Относитесь к этому как к заказу столика в элитном ресторане. Когда вы обратили на себя внимание женщины, вы зарезервировали для себя возможность поговорить с ней. Отбросьте все мысли о том, “что она подумает обо мне, если я направлюсь к ней и подойду слишком быстро?” Она *ничего* о вас не подумает – ни хорошего, ни плохого, – если вы с ней так и не познакомитесь. Если вы не начнете *действовать быстро*, то *каждая* женщина будет той, которая пройдет мимо вас.

Теперь вы заняли исходное положение для беседы. Что вы должны сказать ей вначале? Выкиньте из головы выражение “вступительные слова”. Слова сами придут в голову. После моих семинаров по психологии любви многие стеснительные Охотники спрашивали меня: “Какие вступительные слова подойдут в этой ситуации?” Меня ужасно умиляет, что мужчин волнуют такие проблемы.

Однажды один чрезвычайно застенчивый парень, посещавший мой семинар, вытащил из кармана помятую книжку, которая называлась “Как знакомиться с девушками”. По-видимому, он не был первым, кто изучал это руководство. Этой книге – 25 лет, и она была продана в количестве двух миллионов экземпляров, главным образом благодаря рекламе в мужских журналах. Она предлагала использовать приблизительно такие древние (как мир) комплименты: “Только не говори мне, что такая красивая девушка, как ты, ни с кем не встречается сегодня” или “Ты, случайно, не фотомодель?” Эти шедевры остроумия, возможно, работали, когда наши папы встречались на свиданиях с нашими мамами, но в наши более просвещенные времена женщины обращают мало внимания на слова. Гораздо более важно не то, *что* вы говорите, а *как* вы выглядите и *как* вы говорите, *что бы вы ни говорили.*

Джентльмены, ваши вступительные слова должны иметь отношение к женщине или к текущей ситуации. Спросите ее, сколько времени. Похвалите ее часы или внешний вид. Попросите ее показать вам дорогу. Спросите, как она познакомилась с хозяином или хозяйкой вечеринки. На самом деле, чем менее заумными будут ваши слова, тем лучше, поскольку в начале отношений она еще не оценивает ваши слова – она рассматривает вас. Ее мозг занят обработ-

кой информации и составлением мнения о вас по вашему внешнему виду, манере поведения и словам, которые вы произносите. Что бы вы ни говорили, *она знает*, что для вас это только повод поговорить с ней. Если вы ей нравитесь, ее это устраивает.

Хотя вам не нужно запоминать никаких вступлений, вы *должны* обратить внимание на первые слова, которые произносите. Как первый взгляд на вас должен радовать глаз вашей Добычи, так и ваши первые слова должны услаждать ее слух. Помните, что первое предложение, сказанное в адрес вашей Добычи, на 100 процентов определяет ее дальнейшее отношение к вам. Если это жалоба, то для нее вы останетесь занудой. Если вы начнете с самодовольного замечания, она запомнит вас как хвастуна. Но если ваши первые слова будут ей приятны, она найдет вас очаровательным.

Джентльмены, вы, должно быть, удивляетесь, почему вы должны вести себя сдержанно. Почему вы должны быть проникательны и аккуратны в самом начале отношений? Все это заложено в нас природой. Когда она смотрит на вас, глубоко внутри ее инстинктивной женской сущности формируется подсознательное суждение о вас как о потенциальном партнере. Она хочет почувствовать, что вы увлечены ею. Но она также хочет знать, что вы способны контролировать свою животную страсть, показывая, каким вежливым и полезным партнером можете быть в жизни.

Охотницы, сделайте первый шаг... первыми

Охотницы, вы можете считать, что ответственность за завязывание знакомства лежит на плечах мужчины. Удивительно, но исследования показывают, что именно женщины спровоцировали две трети всех знакомств.

Это тоже одна из частей великого плана природы. В царстве животных жаждущие любви особи привлекают друг друга пением, криками, танцами. Они гораздо более откровенны, чем *Homo sapiens*. Самки шимпанзе в пылу страсти, замечая свою Добычу, “бродят вокруг самца, подставляя свои ягодицы прямо ему под нос, чтобы привлечь его внимание. Затем они буквально заставляют его совокупляться” [20]. Это поведение известно как “провокативность самки”. “Провокативность самки” (как противоположность “рецептивности” самки) известна и нашему виду, хотя мы, как я надеюсь, не столь откровенны.

Как же женщины начинают знакомство? Таким же образом, как и дети. Так же, как птицы, жуки и все другие чудесные Божьи создания: используя различные уловки для привлечения внимания.

Леди, представим, что вы заметили Мистера Прекрасного Незнакомца – танцующего на дискотеке, сидящего напротив вас за столом или пыхтящего на соседнем тренажере в гимнастическом зале. Что вы должны сделать? Обычно все происходит примерно так. Заметив его, женщина смотрит на него долю секунды и затем отводит глаза. Более отважные женщины улыбаются и *потом* отводят глаза, надеясь, что он возьмет инициативу на себя (в конце концов, она же не хочет показаться наглой).

Подобно тому, как из пятидесяти тысяч распыленных цветком семян только одно дает всходы, ваши шансы на любовь с Мистером Прекрасным Незнакомцем могут быть не более одного к пятидесяти тысячам, если все ваши усилия исчерпываются этим. Вы должны сделать больше, чем просто улыбнуться, оставив все остальное на произвол судьбы.

Первый шаг, который дает результат (для женщин)

Давайте посмотрим на результаты исследований и разберемся, что же действительно *работает и дает результаты*. Исследователь Моника Мур, вероятно, тоже слышала о том, что женщины начинают две трети всех знакомств, и решила выяснить, как именно они это

делают. Она провела исследование, в ходе которого наблюдала за поведением более двухсот женщин на вечеринках и зафиксировала то, что ученые называют “невербальными соблазняющими сигналами”.

Здесь, в порядке убывания, представлены результаты изысканий Моники Мур. Число, относящееся к каждому действию, показывает количество случаев, когда, по наблюдению Мур, оно дало положительный результат во время эксперимента [21]. Нужно объяснить? Охотницы, эти действия заставляют мужчину подойти к вам на вечеринке и поговорить с вами.

Как женщины успешно делают первый шаг

Широко улыбаются	511
Бросают на него быстрый, точный взгляд	253
Танцуют под музыку в одиночестве	253
Смотрят прямо на него и откидывают волосы с лица	139
Останавливают на нем пристальный взгляд	117
Смотрят на него, кивают головой, потом смотрят снова	102
“Случайно” приводят себя в порядок у него на глазах	96
Кивают ему головой	66
Указывают на кресло и приглашают его присесть	62
Откидывают голову и касаются своей открытой шеи	58
Облизывают губы во время контакта глаз	48
Прихорашиваются, поддерживая с ним контакт глаз	46
Прохаживаются рядом с ним, преувеличено покачивая бедрами	41
Просят помочь в чем-либо	34
Роняют что-нибудь, чтобы привлечь его внимание	8
Похлопывают его по ягодицам (мое замечание — не рекомендую!)	8

Сестры, *не медлите*, смело начинайте действовать первыми. Если у вас не хватает смелости, посмотрите на это с другой стороны. Выбор партнера – это право, данное женщине в ходе эволюции, чтобы она могла найти наилучшего самца и таким образом обеспечить выживание вида. Вы просто выполняете свое естественное предназначение, когда открыто соблазните Мистера Прекрасного Незнакомца. Мать-Природа вас оправдает.

Все еще стесняетесь? Вы думаете, что он сочтет вас чересчур наглой, если вы широко улыбнетесь в толпе или “нечаянно” поправите перед ним свой туалет? Ничего подобного, потому что, к счастью, мужское эго обладает ретроактивностью¹¹. Через десять минут он даже не будет отдавать себе отчета, что это не он предпринял первую попытку завязать знакомство. Исследовательница Моника Мур говорила, что мужчины думают, будто совершают первый шаг к знакомству, тогда как на самом деле они лишь реагируют на невербальное приглашение женщины.

Я решила внести свой вклад в изыскания, начатые Моникой Мур, когда недавно обедала в одном ресторане в Олбани, штат Нью-Йорк. На следующее утро я должна была проводить

¹¹ Ретроактивность – воздействие текущего события или процесса на события или процессы, имевшие место ранее. – Прим. пер.

занятия с группой одиноких людей, поэтому теперь, заканчивая завтрак, я прокручивала в голове программу завтрашнего семинара. В своем выступлении я планировала обсудить “проблему улыбки”, то есть объяснить женщинам, насколько важно улыбаться мужчинам.

Я подумала про себя: “Лейл, ты ужасно лицемерна. Завтра утром ты будешь рассказывать женщинам о том, насколько важно набраться смелости и улыбаться незнакомцам, но у тебя самой никогда не хватит духу это сделать”. Раздумывая об этом, я заметила приятного мужчину, который, читая, заканчивал обед через несколько столиков от меня. Я подумала: “Итак, Лейл, немного смелости. Попробуй”. Я взяла и улыбнулась этому симпатичному незнакомцу.

Бедный парень выглядел ошеломленным, он смущенно опустил глаза в свою книгу. Вскоре он поднял их снова. Я опять улыбнулась. Еще раз его нос исчез за страницами книги. Через несколько минут обаятельный незнакомец встал и прошел мимо моего столика в туалет. Когда он проходил мимо, я заставила себя снова улыбнуться. Совершенно сбитый с толку, парень продолжал идти, почесывая затылок.

Затем стало еще интереснее. На обратном пути он проходил мимо моего стола очень медленно. Еще раз я посмотрела на него и, как вы, наверное, догадались, улыбнулась. Мистер Прекрасный Незнакомец остановился. После такого количества улыбок было вполне логично начать разговор так, будто мы были знакомы уже очень давно. Он присел за мой столик.

Я пригласила этого джентльмена – его звали Сэм – посетить мой семинар на следующее утро, что он и сделал. Для того чтобы проиллюстрировать часть моего семинара, посвященную “улыбке”, я рассказала участникам семинара историю (не выдавая Сэма, конечно) о том, как моя улыбка помогла устроить знакомство с одиноким обедающим мужчиной.

После семинара Сэм сказал: “Знаешь, Лейл, мне кажется, что в этой истории ты говорила обо мне. Но, – добавил он, выглядя очень смущенным, но вполне искренним, – я думал, что это именно я сделал первый шаг к тебе”. Конечно, Сэм.

Я говорю вам, сестры, мужское эго – удивительная вещь. Наберитесь смелости широко улыбнуться, кивнуть, указать на стул и пригласить его сесть – или избрать практически любой из тактических маневров от Моники Мур, – и он забудет, что это не он предпринял первый шаг.

Прием № 8 (для Охотниц):

Действуйте первой

Охотницы, когда вы наметили себе Добычу, не ждите, пока он соберется что-нибудь предпринять. Природа требует, чтобы вы сделали первый шаг. Используйте любой из опробованных приемов. Все они действуют так, будто вы вкололи дозу ФЭА ему в ягодицу.

9. Язык тела

Пусть за вас говорит ваше тело

Наука подтверждает, что в начале знакомства язык тела обоих партнеров предопределяет, будет ли любовь развиваться дальше или нет. Одним из самых неутомимых исследователей любви в лабораторных условиях был доктор Тимоти Перпер, который провел более двух тысяч ужасных часов, сидя в барах и внимательно изучая мужчин, женщин и их первые шаги в процессе ухаживания друг за другом.

Подобно исследователям, изучающим брачные повадки хомячков, доктор Перпер в своем баре-лаборатории заметил, что люди, ухаживая друг за другом, неоднократно повторяют одну и ту же последовательность действий. Ночь за ночью он твердо стоял на своем посту, набрасывая заметки, придумывая схемы, строя гипотезы и выводя формулы того, как мужчины и женщины знакомились и “сняли” друг друга. Затем, в лучших научных традициях, он разбил последовательность проявлений языка тела, посредством которого мужчины и женщины знакомятся друг с другом, на пять характерных шагов.

Исследования доктора Перпера показали, что, когда оба партнера придерживаются определенной последовательности шагов, их знакомство заканчивается тем, что они уходят из бара вместе или назначают свидание. Однако если любой из партнеров нарушает эту последовательность – даже случайно, – пара расходится.

Многие люди, ищущие любви, учатся танцевать, надеясь встретить Потенциального Любовного Партнера в танцевальных клубах. Они старательно и скрупулезно заучивают движения фокстрота, вальса, ча-ча-ча и румбы. Но они терпят неудачу, встречаясь лицом к лицу в самом важном танце из всех, том самом, который доктор Перпер назвал “танцем интимности”.

Каковы же основные шаги и фигуры “танца интимности”? Они так же точны и тщательно разработаны, как шаги и фигуры вальса. Это последовательные движения, которых вы обязаны придерживаться, если хотите установить близкие отношения с вашим ПЛП. Обратите внимание на каждый из следующих пяти шагов языка тела, потому что если вы ошибетесь в любом из них, ваша Добыча потеряет к вам интерес и снова уйдет обратно в дикие леса и джунгли одиноких сердец.

“Танец интимности”

Шаг первый. Невербальный сигнал. После того как два партнера оказались в зоне словесной досягаемости друг для друга, один из них извещает другого о своем присутствии (как это описано в предыдущей главе) посредством улыбки, кивка головы или быстрого взгляда.

Шаг второй. Разговор. Затем один из них начинает говорить. Возможно, он или она сделает замечание, прокомментирует происходящее или задаст вопрос. Даже просто “привет” подойдет, но что-нибудь словесное, вербальное непременно имеет место.

Шаг третий. Разворот. Теперь это становится интересным. Когда один из партнеров подает вербальный сигнал, его адресат обязан повернуть, по крайней мере, голову в направлении говорящего и продемонстрировать свое приятие замечания или комментария. Если он или она этого не делает, Охотник редко пробует начать разговор снова.

Однако если партнер действительно *повернулся* с радостью и теплотой по направлению к говорящему, между ними завязывается беседа. Здесь наступает критический, поворотный момент. Охотник и Добыча, головы которых уже повернуты друг к другу, постепенно разворачивают друг к другу свои плечи. Если между ними возникла симпатия, то вскоре разворачиваются их туловища, а затем и колени. В конце концов, при удачном знакомстве, их тела целиком окажутся друг напротив друга.

Это постепенная последовательность движений – голова к голове, живот к животу, колени к коленям – может занять время от нескольких минут до нескольких часов. С каждым следующим разворотом друг к другу близость отношений возрастает. С каждым разворотом обратно близость отношений падает.

Шаг четвертый. Прикосновение. Вслед за разговором и постепенным разворотом друг к другу следует мощный афродизиак – прикосновение. Легкое касание его руки, когда он передает вам печенье. Ее слабое прикосновение к вашему пиджаку, когда она снимает с него нитку. Эти касания мимолетны, почти неощутимы.

То, как вы ответите на первое касание, имеет важное значение для того, будут ли ваши отношения развиваться дальше или нет. Если он или она коснется вашей одежды, а вы слегка напряжете свои плечи, ваш партнер может подсознательно истолковать это как отторжение – зачастую ошибочно. Но будет уже поздно.

На этой стадии процесса, как говорит нам доктор Перпер, становится невозможным отличить, кто Охотник, а кто Добыча. Если первое прикосновение произошло, было хорошо воспринято и даже возвращено, тогда мужчина и женщина находятся на верном пути – к тому, чтобы стать парой, хотя бы на время вечера.

Примерно на этой стадии возникает и другое явление. Контакт глаз принимает другой характер. В начале 1977 года исследователи наблюдали изменение характера контакта глаз в парах, когда они переходили от формального контакта глаз к пристальному разглядыванию. Их глаза постепенно начинали скользить по поверхности лица, волос, шеи, плеч и туловища друг друга [22]. Это и есть то самое “*визуальное путешествие*”, о котором мы говорили раньше.

Шаг пятый. Синхронизация. Последний этап, который завораживает наблюдателя. Как будто для того, чтобы подтвердить только что появившуюся взаимную привязанность, мужчина и женщина в паре начинают двигаться синхронно.

Например, мужчина и женщина могут тянуться за своими напитками одновременно и вместе ставить стаканы обратно на стол. Потом они начинают одновременно подсознательно изменять темп движений, одновременно двигаются в такт музыке, одновременно поворачивают головы, отвлекаясь на посторонние раздражители, а затем одновременно смотрят друг на друга.

Доктор Перпер писал: “Однажды синхронизировавшись, пара может оставаться в таком состоянии и выглядеть безразличной к окружению до тех пор, пока не закроется бар, пока они не закончат обед и не допьют напитки, пока им не нужно будет уходить, пока их поезд не доедет до места назначения; другими словами, до тех пор, пока внешний мир не вмешается и не остановит их отношения” [23]. Однако, если хотя бы один из партнеров оступался только на одной из этих пяти ступенек (например, не действуя синхронно с другим), Тимоти Перпер и его ассистенты по исследованиям уже знали, что эта пара может начинать петь свою лебединую песню.

Недавно я имела удовольствие наблюдать пару, мужчину и женщину, которые, очевидно, были очень сильно влюблены друг в друга. Я обедала в ресторане за столиком, сидя лицом к бару, где сидела эта молодая пара. Их тела были полностью развернуты друг к другу, и они наклонялись друг к другу, практически падая с сидений. Они улыбались и кивали друг другу при каждом тихом словечке в своей беседе. Их руки случайно встречались, их движения были

абсолютно синхронны, когда они поднимали свои стаканы и возвращали их на стойку. Они вместе смеялись. Они вместе хмурились. За исключением тех моментов, когда посторонний шум вторгался в их интимный мир, они поддерживали постоянный контакт глаз. И даже тогда они поворачивали головы в сторону и затем назад, друг к другу, в унисон. Любой человек сказал бы, что они влюблены.

Когда я расплачивалась по счету, официантка заметила, что я наблюдаю за парой. Широко улыбнувшись, она сказала: “Да, я тоже наблюдала за ними. Они очень милы, не правда ли?”

“Да, – согласилась я. – Они выглядят так, будто сильно влюблены друг в друга”.

“О нет, – сказала она, – они познакомились всего десять минут назад!”

Я подумала, что оба они, должно быть, изучали принципы Перпера. Или они, как говорила Энни Окли из пьесы “Энни берет твоё ружьё”, “просто делали то, что приходит само собой, ес-тест-вен-но!”

Когда вы – Добыча

“Танец интимности” исполняют оба партнера. Даже когда вы – Добыча, вы должны помнить его шаги и движения. К сожалению, многие потенциальные взаимоотношения никогда не оторвались от земли, поскольку Добыча случайно отпугнула Охотника своим языком тела.

В отличие от охотников за оленями или медведями, Охотники и Охотницы за людьми страдают одним заболеванием. Оно называется неуверенностью, или стеснительностью. Когда Охотник или Охотница положили на вас глаз, вы должны показать, что вы – старательная и исполнительная Добыча и будете хорошим партнером в “танце интимности”.

Однажды я была на вечеринке с подружкой Дианой. Привлекательный мужчина улыбнулся Диане, и она отвела свой взгляд. Она шепнула мне: “Тот приятный молодой человек улыбнулся мне”.

“Отлично, – сказала я, – улыбнись ему в ответ”.

Скоро мужчина уже стоял рядом с нами. Я не знаю, была ли это стеснительность или желание поиграть в недотрогу, но вместо того, чтобы повернуться к нему и улыбнуться, Диана продолжала болтать со мной. Через несколько минут мы увидели, что этот симпатичный незнакомец мило беседует тет-а-тет с другой женщиной. Диана была поражена. Она сказала мне: “Я думаю, увидев меня поближе, он раздумал говорить со мной”.

“Нет, Диана, – сказала я, надеясь ободрить ее. – Ты просто не ответила на его попытки завязать знакомство”. Она пропустила первый шаг в “танце влюбленных” – разворот к партнеру, чтобы показать открытость и свое расположение к нему.

Подобные упущенные возможности возникали всегда и везде. Часто Добыча, желающая быть пойманной и кричащая об этом, сама убегает прочь.

Слово, которое может спасти отношения

Когда вы разговариваете с вашей новой Добычей, вас вдруг осеняет: “Этот человек действительно особенный. Он не просто физически привлекателен. Этот человек имеет некие внутренние возможности, потенциал для будущих взаимоотношений”. Через тридцать секунд ваше сердце начинает биться немного быстрее, а горло внезапно пересыхает. Может быть, это начало чего-то серьезного?

Вместо того чтобы выполнять свою задачу, контролируя все части своего тела и направляя все силы на совершение правильных телодвижений, ваше сознание внезапно начинает беспокоиться о впечатлении, которое вы производите на Добычу. Ваше дыхание становится

прерывистым. Вы чувствуете безумную дрожь. К сожалению, таков побочный эффект фенилэтиламина, ФЭА, который уже течет по вашим венам и ударил вам в мозг.

Будьте осторожны! Вы не сможете оставаться самим собой, обаятельным и сияющим, если становитесь нервным и начинаете думать о каждом своем движении. Теперь у вас нет времени, чтобы сосредоточиться на принципах Перпера и попытаться вспомнить, предшествует ли этап “прикосновения” “синхронизации”. Или до “прикосновения” идет “разворот”? В такие тревожные моменты вы нуждаетесь в простых приемах для того, чтобы заставить свое тело в точности делать то, что прописал доктор Перпер, и успевать обращать внимание на то, что говорит ваша новая потрясающая Добыча.

Охотники, то, что написано ниже, особенно важно для вас, так как мужчины часто забывают, что времена изменились. В былые дни женщина должна была восхищаться вашей мускулатурой и быстротой движений, чтобы быть уверенной, что вы можете сбегать в джунгли и поймать на обед дикого кабана или кролика. Однако в наши дни многие женщины вполне могут позволить себе съесть свиной паштет или рагу из кролика в хорошем ресторане. Теперь эта игра уже не называется “произведите впечатление на женщину”. Теперь ее название – “покажите, как вы очарованы ею”.

Охотницы, большинство из нас были воспитаны на потакании мужскому эгоизму. Вероятно, какие-то вещества в материнском молоке действуют на нас так, что мы начинаем подлизываться ко всем мужчинам в нашей жизни. К пяти годам мы уже знаем, что на них действует: “О, папочка! Ты такой замечательный. Я знаю, что ты обязательно купишь мне эту куклу Барби”. Потом что-то происходит – *мы вырастаем*. Некоторые из нас становятся феминистками. Многие женщины с водой выплескивают и ребенка, отвергая такое отношение к мужчинам (“О, ты такой замечательный!”) вместе со своими старыми куклами.

Современная женщина чувствует необходимость немедленно проявить свою одаренность, свою независимость, свои суперинтеллектуальные способности. *Это неправильно!* Позже у вас будет достаточно времени для того, чтобы продемонстрировать мужчине все эти качества, и вы обязаны будете сделать это, если хотите построить хорошие отношения, основанные на взаимном уважении. Но сейчас еще не время! Сейчас время заставить мужчин думать, что они кажутся вам совершенно и безусловно замечательными.

И мужчины и женщины гораздо больше привязываются к тем, кому нравятся они сами. В некоторых исследованиях незнакомым друг с другом мужчинам и женщинам экспериментаторы сообщали, что они нравятся другому участнику. Позже, когда их спрашивали о том, кто им больше понравился в группе, практически все участники выбрали то лицо противоположного пола, которому они предположительно нравились. К сожалению, у нас нет такого экспериментатора, который шепнул бы на ушко вашей Добыче, как сильно она вам нравится, так что вы должны продемонстрировать это сами. Поскольку слова “ты мне нравишься” звучат немного резковато, пусть вместо вас об этом говорит ваше тело.

Во время разговора с ним или с ней думайте об одном слове: “мягче”. Помните об этом слове и действуйте в соответствии с приведенным ниже приемом. Это ваша страховка от ошибок во время “танца интимности”.

Прием № 9:

Смягчите сердце вашей Добычи

Улыбка. Когда вы слушаете вашу Добычу, пусть на губах у вас все время будет улыбка одобрения.

Разворот. Полностью повернитесь к вашей Добыче, нос к носу, живот к животу. Держите ваше тело и руки открытыми, в свободном расслабленном положении.

Наклон вперед. Наклонитесь к вашей Добыче, или стойте, или сидите немного ближе к ней, чем обычно, чтобы показать, что вы физически, привлечены ею.

Касание. Нежно, как бы случайно, прикоснитесь к руке вашей Добычи или снимите пылинку с ее или его одежды.

Контакт глаз. Не забывайте об использовании всех четырех приемов при контакте глаз, которые мы обсуждали, чтобы очаровать вашу Добычу.

Кивок головы. Легко кивайте головой в ответ, что бы ни говорила вам ваша Добыча.

“Но это же так просто!”

После прочтения этой части некоторые из вас могут сказать: “Но этот совет настолько очевиден! Почему в искушенном исследовании сложностей любви вы предлагаете такие обычные бытовые советы и у вас еще хватает смелости называть их *приемами*?”

По двум причинам, друзья мои. Во-первых, потому что некоторые из моих самых общительных и вежливых друзей все еще спотыкаются на этих простейших шагах. Во-вторых, из-за их огромной важности. Исследования доказали, что именно эти особые движения действительно дают результат, когда вы во время первого знакомства с кем-нибудь хотите, чтобы он или она влюбились в вас.

Теперь же давайте исследуем две другие области, в которых даже самые проникательные и находчивые мужчины и женщины часто терпят неудачу: первая беседа и первое свидание.

10. Ваш первый разговор

Разговор – это совместное создание прекрасной музыки

Разговор подобен музыке. Ваш первый разговор может быть прекрасным концертом, где все ноты стоят на своих местах, привнося радость и гармонию в сердце вашей Добычи. Или же вы можете ненароком издавать неподходящие звуки, которые заставят вашу Добычу отложить в сторону все мысли о любви.

До сих пор мы говорили о *танце* (движения тела и хореография), который должен привлечь внимание и заинтересовать вашу Добычу. Теперь давайте разберем *музыку* (слова и поэзию) вашей любовной увертюры – вашей первой беседы.

Представьте, что ваша первая беседа – это предварительное прослушивание, генеральная репетиция, чтобы посмотреть, какую роль вы будете играть (если будете) в жизни вашей Добычи. Вы можете попробовать сыграть скучные гаммы в ваших отношениях позднее, но не сейчас. Ваша первая беседа должна быть легким электрическим разрядом, если вы собираетесь зажечь взаимоотношения.

Что же такое зажигательная беседа? Для одной Добычи это разговоры о спорте, театре, балете. Для другой – споры о философии, психологии или о расщеплении атомного ядра. Многие люди считают самой увлекательной беседой болтовню о своем доме, машине, семье, собаке или попугае. Вам нужны приемы, чтобы найти у вашей Добычи нужные пусковые кнопки, нажимая на которые, вы наверняка сделаете ваш разговор запоминающимся для него или для нее.

Разговор похож на занятия любовью

Когда вы в первый раз занимаетесь любовью с новым партнером, вы можете нежно спросить его или ее: «Нравится ли тебе, как я это делаю? Может быть, ты хочешь чего-нибудь еще?» Но вы не сможете спросить вашего нового ПЛП: «Нравится ли тебе наша беседа?»

Когда вы вдвоем оказываетесь в постели, вы еще не знаете, какие ласки и прикосновения ей нравятся. Насколько нежно или грубо он или она любят этим заниматься? Вы ловите намеки. Вы наблюдаете за ее телом, за выражением его лица. Вы прислушиваетесь к ее тихим стонам, к его невольным вздохам. Вы можете почувствовать, что она сходит с ума, когда вы целуете ее соски. (И тогда, конечно, вы целуете их еще.) Может, он резко отдернется, когда вы ущипнете его за бедро. (И тогда вы больше не будете щипать нежные части его тела.)

Будьте так же внимательны при первых разговорах с новой Добычей. Ваш первый опыт словесного общения по крайней мере так же важен, как и ваш первый совместный сексуальный опыт, – может быть, даже более важен, поскольку последний может так и не состояться, если первый не будет в достаточной мере удовлетворительным.

Разговор как искусство продажи

Во время разговора наблюдайте за реакцией вашей Добычи на то, что вы говорите. Обратите внимание на невольные выражения лица, движения головы, повороты тела, жесты рук и даже на движения глаз. Как продавец-профессионал, научитесь понимать и интерпретировать все эти сигналы и планируйте свой разговор в соответствии с ними. За редким исключением тех, кто хорошо изучил сложное мастерство лжи и обмана, человек не может не выражать то,

что он или она чувствует. Ваша Добыча может не выражать словами своего отношения к тому, что вы говорите, но его или ее сигналы тем не менее ясно покажут вам это.

На своих семинарах по искусству продаж я обучаю технике продаж, которая называется “продажа при помощи глаз”. Знание того, что привлекает внимание покупателя, что его разочаровывает, а что оставляет его безразличным в данный момент, может привести к сделке или сорвать покупку. Точно так же знание того, что вызывает интерес у вашей Добычи, что ей не нравится, а что оставляет ее равнодушной в данный момент может укрепить или прекратить ваши отношения.

Предположим, вы только что были представлены восхитительному незнакомцу на вечеринке. Вы вступаете в беседу.

Следите за лицом вашей Добычи. В течение беседы выражение его или ее лица будет меняться. Иногда на лице вашей Добычи неожиданно отразится живой интерес. Это может случиться в тот момент, когда вы обсуждаете что-то, что вам кажется приземленным или скучным.

В другой момент, даже когда вы говорите о чем-то, что представляется вам чрезвычайно интересным, его или ее лицо становится унылым. Следите за этими контрольными сигналами и перестраивайте вашу беседу в соответствии с ними. Когда лицо вашей Добычи оживляется, задавайте больше вопросов на эту тему. Так держать! Вы на верном пути.

Когда лицо вашей Добычи скучнеет, то для вас это знак, чтобы плавно сменить предмет разговора. Перейдите к другой теме, которая вернет блеск его или ее глазам. Невнимательные Охотники все говорят и говорят на неподходящую тему, и их жертва вскоре ускользает из скучной западни.

Следите за положением головы вашей Добычи. Когда Добыче становится с вами скучно, она отворачивает голову в сторону. Шум с кухни, кто-то, вошедший в комнату, имена, произнесенные в помещении, – любая подобная помеха заставит их посмотреть в сторону от вас.

Однако, если ваша Добыча находит вас или вашу беседу захватывающей, он или она даже не взглянет в сторону. Полный поднос стаканов может рухнуть на пол у ваших ног, но взор вашей Добычи останется прикованным к вам. Будьте внимательны к движениям головы. Когда ваша Добыча начинает отворачиваться от вас, для вас это еще один знак, чтобы сменить тему разговора.

Наблюдайте за положением тела вашей Добычи. Если вы влипли в скучный диалог с кем-нибудь, то задолго до того, как вы произнесете вежливое извинение и найдете повод, чтобы уйти, ваше тело начинает готовиться к этому. Вы отступаете назад, и ваше туловище поворачивается в сторону.

Если вы разговариваете с ПЛП, который отступает назад или поворачивается в сторону, будьте внимательны. Это может означать, что нежные ростки ваших отношений уже погибли в его или ее сознании. Однако прицельтесь и сделайте еще один точный выстрел. Прекратите болтать. Остановите ваш монолог. Назовите вашу Добычу по имени. Потом задайте личный вопрос, который переместит фокус разговора на него или на нее. Это снова привлечет и захватит внимание вашей Добычи и, если отношения еще не разрушены до основания, поможет поддержать этот нежный росток.

Предположим, что ваша Добыча, наоборот, смотрит вам прямо в лицо, ее тело открыто и полностью повернуто к вам. Продавцы-профессионалы знают, что настал момент для решительных действий. Поступайте так же. Сделайте ваш ход. Настал момент назначить свидание,

взять номер телефона или предложить пойти куда-нибудь вдвоем и продолжить разговор за выпивкой или чашкой кофе.

Следите за руками вашей Добычи. Иногда слова вашей Добычи могут быть лживыми, но руки выдают все. Поглядывайте на них иногда во время разговора, чтобы уловить скрытые мысли, которые он или она затаили.

Берет ли он скрепку для бумаги со стола или спички с камина, когда вы разговариваете? Водит ли она пальцем по краю стакана? Эти движения выражают задумчивость или созерцательность. Ваша Добыча размышляет над тем, что вы только что сказали. Считайте это признаком того, что вам надо прекратить говорить и выдержать паузу в разговоре. Если вам неуютно в полной тишине, то по крайней мере замедлите речь и поддерживайте темп, который достаточно нетороплив, чтобы позволить вашей Добыче обдумывать его или ее собственные мысли.

Положение рук ладонями вверх – отличный знак. Охотники, когда она держит ладони направленными в вашу сторону, то это значит, что вы ей нравитесь. Она чувствует себя раненой и, возможно, желает большей близости. Ладони вверх – это классическая позиция, означающая “я подчиняюсь”. Если момент подходящий, то настало время рискнуть и прикоснуться к ней в первый раз, возможно, к ее открытой ладони или к ее руке.

Охотницы, обратите особое внимание на указательный палец. Не трясет ли ваша Добыча пальцем в воздухе, чтобы подчеркнуть что-нибудь? Считайте указательный палец мини-эрекцией, которая показывает его восхищение какой-нибудь конкретной деталью. Если он трясет пальцем в воздухе, подчеркивая при этом определенную мысль, это означает, что для него это очень важно. Считайте это сигналом для вас, чтобы выразить свое искреннее согласие с ним.

Наблюдайте за глазами вашей Добычи. Если вы заметили, что глаза вашей Добычи блуждают, это вовсе не значит, что она отвергает вас. Это может всего лишь значить, что тема вашей беседы скучна. Попробуйте сменить предмет разговора.

Когда вы станете настоящим специалистом по наблюдению за движением глаз, вы сможете оценивать, насколько удачно вы действуете, по размеру зрачков вашей Добычи. Если зрачки начинают сжиматься, значит, она невольно сигнализирует вам: “Это *ску-у-учно!*” Если, наоборот, зрачки увеличиваются, значит, все ее существо кричит: “Мне интересно! Расскажи мне еще”.

Прием № 10:

Смотрите в оба!

Во время разговора никогда не занимайтесь пустой болтовней, не обращая внимания на реакции вашей Добычи. Как продавец-профессионал, внимательно следите за своей жертвой и планируйте свой разговор в соответствии с ее реакциями. В этом случае ваша Добыча более склонна принимать вас и все, что вы делаете.

Как узнать, какие темы интересны вашей Добыче

Весьма грустно бывает во время разговора с привлекательным незнакомцем попасть в заезженную колею набивших оскомину фраз. Вы кричите про себя: “Боже, ты нравишься мне. Я надеюсь, что и я тебе нравлюсь. И вот мы судачим о всякой чепухе, но я хочу, чтобы наш разговор стал более интересным, более значительным. О чем ты действительно хотел бы поговорить?”

Я разработала безошибочную технику для облегчения перевода разговора от болтовни к теме, которая ближе сердцу вашей новой Добычи. Я называю ее “поиск изюминок”. Когда ваша Добыча произносит небольшую реплику, ловите любые необычные замечания в ее сло-

вах – любую нелогичность, отклонение, отступление или любое обращение к другому месту, времени или человеку. Выделите это слово, потому что это ключ к выяснению того, о чем ваша Добыча *действительно* хочет поговорить.

Предположим, джентльмены, что по дороге с работы домой вы внезапно попадаете под проливной дождь. Вы бросаетесь в ближайшее убежище, в кафе. Вы заходите, отряхиваетесь и, когда садитесь, замечаете потрясающую Мисс Прекрасную Незнакомку, сидящую на соседнем стуле. Вы прокашливаетесь и предпринимаете попытку познакомиться.

“О, – говорите вы. – Похоже, на улице собирается разразиться настоящий шторм, не так ли?”

Она поворачивается к вам и, кажется, не прочь продолжить разговор. “О да, конечно”.

Вы соображаете, что бы еще сказать: “Хм, вы часто заходите сюда?”

Кажется, ваши слова позабавили ее, но она все еще заинтересована. “Нет, не так уж часто, – улыбается она. – Я зашла сюда, чтобы выпить горячего кофе и спрятаться от дождя”.

Вы идете напролом: “Да, приходится прятаться здесь и терять время, не правда ли?” Пожалуй, не самая лучшая фраза, но беседу поддерживает.

“О да, – ваша Добыча пожимает плечами. – По крайней мере, для растений это хорошо”.

Вы оба бросаете взгляд в окно, потом обратно друг на друга. Вы улыбаетесь, ваша Добыча отвечает вам притворной улыбкой. Ни вы, ни она не можете придумать, что еще сказать, поэтому возвращаетесь к своим чашкам с кофе. Вот и закончился вероятный любовный роман.

Проклятье! А как хорошо все начиналось! Небольшой разговор был приятным. Ваша Добыча улыбалась и наклонялась к вам, и при этом выглядела вполне заинтересованной вами. Но, когда настал момент отбросить дежурные фразы и перейти к более интересным темам, ваш язык начал заплетаться.

Вот вам задачка. В приведенной выше маленькой беседе был один запасной выход, одна зацепка, изюминка. Мисс Прекрасная Незнакомка сказала одно слово, которое вы могли бы подхватить, что перевело бы тему вашего разговора с дежурных фраз к чему-то более интересному для нее. Вы заметили это слово?

Правильный ответ: это было слово *“растения”*.

Давайте вернемся назад к вашей более чем скучной беседе о погоде. Как раз перед тем, как вы начали беспокоиться о том, что скажете дальше, она произнесла: “По крайней мере, для растений это хорошо”. Для сообразительного Охотника это знак. Возможно, вы не сможете отличить нарцисс от одуванчика, но совершенно очевидно, что растения – это часть жизни вашей новой Добычи, иначе она не употребила бы это слово. Подсознательно, даже не отдавая себе отчета, она прокричала: “На самом деле я предпочитаю говорить о растениях”.

Прием № 11:

Поиск изюминок

Вы никогда не сможете поддерживать приятную беседу с вашей Добычей, если не найдете изюминку в беседе. Прислушивайтесь к любому даже немного необычному слову. Это ваша изюминка. Ухаживайте за ней, и увидите, как для вашей Добычи она вырастет в запоминающуюся первую беседу с вами.

После того, как она подбросила эту изюминку, вам следовало бы спросить: “О, у вас есть сад?” Может быть, у нее есть огород, или садик на крыше, или парк, или приусадебное хозяйство. Может быть, у нее нет никакого сада вообще, но она просто любит растения. Вы еще не знаете этого, но уже уверены, что растения каким-то образом являются частью ее мира. Иначе это слово никогда бы не проскользнуло в разговоре.

Теперь, предположим, вместо того, чтобы сказать: “По крайней мере, для растений это хорошо”, она сказала: “Мне кажется, это похоже на тропический ливень, правда?” Ваша Добыча только что дала вам изюминку для спасения разговора: *тропический ливень*.

Спросите ее: “Вы были когда-нибудь в тропиках?” Есть шанс, что была, или хотя бы знает о них, иначе это никогда бы не вышло из ее подсознания во время обсуждения дождя. Для вас слово “*тропический*” может быть лишь словом для описания ливня, но для человека, которой это слово произнес, оно имеет более серьезное значение. Научитесь быть настоящим сыщиком по части поиска подходящих слов.

Предположим, она сказала: “Из-за дождя моя собака не может выйти гулять” или “Да, из-за дождя мой бассейн будет полон листьев”. В этом случае слова “*собака*” или “*бассейн*” – ваш пропуск, ваш входной билет в пространство более теплой беседы; по крайней мере, именно такой эта беседа будет для Мисс Прекрасной Незнакомки.

Как одурачить вашу Добычу и заставить ее думать, что вы оба уже влюблены друг в друга

Если вы подслушаете разговор между мужчиной и женщиной на вечеринке, вы наверняка сможете по одной минуте разговора определить, насколько они близки. Они только что познакомились? Они просто друзья? Или они – любовники?

Вам не надо для этого даже слышать, как они называют друг друга, – “дорогой”, “любимый”, “моя сладкая”. Чтобы разобраться в их отношениях, видеть их телодвижения вам тоже не обязательно. Не имеет значения, *что* они обсуждают или даже интонации их голосов. Вы можете сразу это определить.

Как? По тому, на каком уровне они говорят друг с другом. Происходит удивительное изменение характера и хода разговора, которые зависят от того, насколько два человека близки. Вот как развивается разговор.

Первый уровень: клише, избитые выражения и банальные фразы

Двое незнакомых людей, разговаривая друг с другом, сначала просто обмениваются избитыми выражениями и банальными фразами. Предположим, что они обсуждают самую скучную в мире тему – погоду. Двое незнакомых людей скажут: “Какая замечательная у нас погода” или “Боже, кажется, пошел дождь, не так ли?” Это первый уровень – клише.

Второй уровень: факты

Люди, которые знают друг друга, но являются просто хорошими знакомыми, часто обсуждают *факты*. “Ты знаешь, Джо, в прошлом году было 242 солнечных дня” или “Да, мы все-таки решили пойти в бассейн, чтобы не мучаться от жары”.

Третий уровень: чувства и личные вопросы

Друзья часто говорят друг другу о своих *чувствах*, даже по поводу таких скучных предметов, как погода. “Да, Сэм, я так люблю эти солнечные деньки”. Они также задают друг другу *личные вопросы*: “А ты? Ты нормально переносишь жару?”.

Четвертый уровень: “мы” – заявления и высказывания

Это тот уровень интимности, на котором находятся очень близкие друзья или любовники. Это не клише, это богаче, чем факты. Это даже больше чем чувства. Это высказывания и утверждения “мы”, о “нас”. Любовники, обсуждая погоду, могут сказать: “Если хорошая погода продлится, *мы* совершим замечательное путешествие”.

Прием № 12:

“Преждевременное “мы”

Создайте ощущение близости и интимности с вашей Добычей, даже если вы впервые встретились несколько минут назад. Подавайте ему или

ей зашифрованные сигналы, пропуская первый и второй уровни общения и переходя сразу к третьему и четвертому уровням.

Вот технология, которая основана на этом явлении. Используйте ее, чтобы пробудить в вашей Добыче подсознательное чувство того, что вы уже пара, уже подходите друг другу, уже влюблены. Я назвала ее *“преждевременное “мы”*, потому что вы пропускаете в вашем общении уровни номер один и номер два и сразу перепрыгиваете на уровни три и четыре. Зашифровывайте сигналы в процессе вашего общения. Спрашивайте вашу новую Добычу о чувствах или о чем-нибудь так, как вы спросили бы об этом близкого друга. Используйте предложения со словом “мы”, которое обычно прибегают для любовников и других близких.

Допустим, вы болтаете с новым ПЛП на вечеринке. Расспрашивайте о его или ее *чувствах* так, как делают друзья. “Тебе нравится вечеринка?”

Переходите на уровень влюбленных, используя высказывания со словом “мы”. “Да, нам действительно нужно много сил, чтобы выдержать все эти праздничные вечеринки, правда?”

Обычно в начале взаимоотношений люди не чувствуют себя готовыми к “мы” – высказываниям. Но когда умные Охотники и Охотницы преждевременно говорят “мы”, это подсознательно подталкивает их Добычу ближе к ним.

Как достичь еще большей близости, привнося в отношения интимность

Вот еще одна уловка, при помощи которой можно придать отношениям еще большую интимность. Обычно во время разговора с незнакомцами мы остаемся настороже. Мы неохотно раскрываем личную информацию о себе.

Но постепенно, становясь более близки с кем-нибудь, мы раскрываем ему или ей маленькие факты о себе, словно приносим в подарок этому человеку частичку себя самого. Мы можем сказать другу или любимому человеку, что нам ужасно трудно удержаться от того, чтобы грызть ногти, или о том, что наши волосы жирные и их приходится мыть каждый день.

Когда вы раскрываете подобные маленькие тайны своим друзьям, то они наверняка ответят вам смехом и скажут что-нибудь вроде “О, ты думаешь, что *это* плохо? Мне стоит огромных усилий удержаться от выдавливания прыщей” или “Твои жирные волосы – это еще ничего. Мой парикмахер спрашивает меня, нужна ли мне стрижка или замена масла!”. Так обстоит дело с друзьями.

Такие игривые ответы создают незримые узы интимности между друзьями. Поделившись секретом или сделав маленькое признание, вы показываете вашей Добыче, что вы не насторожены. Вы уязвимы.

Однако вы должны уже быть на короткой ноге с вашей Добычей, когда используете эту технику, которую я называю *“преждевременной откровенностью”*. Если вы чувствуете, что он или она еще не слишком сильно уважает вас, это может привести к обратному эффекту. Одно исследование подтвердило, что, когда персона, обладающая высоким положением в обществе, совершает промах, он или она нравятся нам больше, но когда человек, не имеющий высокого социального положения, совершает бестактность, он или она вызывает у нас гораздо меньше симпатий [24].

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.