

Idź do

Przykładowy rozdział

Spis treści

Katalog książek

Nowości

Bestsellery

Zamów drukowany katalog

Twój koszyk

Dodaj do koszyka

Cennik i informacje

Zamów cennik

Zamów informacje o nowościach

sensus

Wydawnictwo Helion SA
44-100 Gliwice
tel. 032 230 98 63
e-mail: sensus@sensus.pl

Kobiety - nie musisz ich rozumieć, musisz je kochać. Poradnik dla każdego mężczyzny

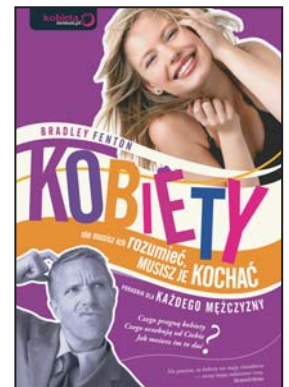
Autor: Bradley Fenton

Tłumaczenie: Marcin Dorosz

ISBN: 978-83-246-1835-4

Tytuł oryginału: [Stumbling Naked in the Dark: Overcoming Mistakes Men Make With Women](#)

Format: A5, stron: 140



- Czego pragną kobiety?
- Czego oczekują od Ciebie?
- Jak możesz im to dać?

Nie powiem, że kobiety nie mają charakteru – raczej mają codziennie inny.


Heinrich Heine

Po nitce... do Ariadny

Kobiety nie da się zrozumieć! Wielu mężczyzn powtarza sobie to zdanie jak mantrę, ponieważ uważają, że nie sposób rozwiązać zagadki, jaką stanowi płęć piękna. Nie da się ukryć, że w pewnej mierze same kobiety ponoszą winę za taki stan rzeczy. Większość z nich zalewa mężczyzn potokiem słów lub zamyka się w sobie i liczy, że partner będzie czytał w ich myślach. Ty jednak postanowiłeś iść pod prąd i chcesz dowiedzieć się, co tkwi w tej kształtnej główce. Brawo! Twój wysiłek zostanie nagrodzony! Nie musisz tego rozumieć, ważne, byś wiedział, jak znaleźć metodę tkwiącą w tym szaleństwie. Czy zdarzyło Ci się z zazdrością spoglądać na mężczyzn, którzy bez trudu potrafią wprawić w drżenie damskie serca? Zastanawiałeś się, jak oni to robią? To prostsze, niż myślisz. Jeśli akurat nie urodziłeś się jako inkarnacja Casanovy, czas wziąć się do roboty. Nie musisz być piękny jak Leonardo, genialny jak Albert ani umięśniony jak Arnold. Musisz jednak poznać podstawy i zaznajomić się z zestawem dość prostych technik, by rozhuścić Twoje życie towarzyskie.

- Zyskaj pewność siebie i niewymuszony luz towarzyski.
- Nie wierz w bajki, które opowiada się o kobietach.
- Dowiedz się, jakie popełniałeś błędy, i przestań się frustrować.
- Czerp przyjemność z codziennych kontaktów z kobietami.
- Bądź sobą i zdobądź wszystko, o czym marzyłeś.

P.S. A Wy, dziewczyny? Nie macie ochoty dowiedzieć się kilku nowych rzeczy o mężczyznach? Jeśli wydaje Wam się, że już wszystko wiecie – ta książka Was zaskoczy!



spis treści

1. Stan rzeczy	7
2. Co się dzieje?	15
3. Co zrobić?	31
4. <i>Koncepcja Pierwsza</i> : Postawa i nastawienie. Czy kobiety naprawdę lubią złych mężczyzn?	35
5. <i>Koncepcja Druga</i> : Budowanie zaufania. Przeciwieństwa się nie przyciągają, tylko rozwodzą	61
6. <i>Koncepcja Trzecia</i> : Wstępne „odmowne” porozumienie, czyli „Nie” to też dobra odpowiedź. Zapamiętaj to, a „Tak” będzie częstsze	75
7. <i>Koncepcja Czwarta</i> : Pytania i bóleści. Bolesna prawda o zadawaniu właściwych pytań	83
8. <i>Koncepcja Piąta</i> : Intymność i seksualna wina. Wylizanie i Pocałunek Śmierci	115
9. <i>Koncepcja Szósta</i> : Przeszkody na drodze do sukcesu. To nie Twoja wina, ale na pewno Twój problem	125
10. Czas pożegnań...	149

5

rozdział piąty

Koncepcja Druga: Budowanie zaufania. Przeciwiężstwa się nie przyciągają, tylko rozwodzą

W Wybierasz się na randkę z bardzo atrakcyjną kobietą. Co sobie wtedy myślisz? Czyżby coś w stylu: „Mam nadzieję, że ja też się jej spodobam, to może do czegoś dojdzie!”?

A co gdybyś z góry wiedział, że chociaż w małym stopniu ona — tudzież jakakolwiek inna kobieta — od początku jest pewna, że z miejsca się zaprzyjaźnicie? Innymi słowy, byłbyś pewien, że świetnie się dogadacie, jeszcze zanim spędzicie trochę czasu razem. Twoje nastawienie z pewnością uległoby zmianie, czyż nie? Nie zastanawiałbyś się już, czy to *Ty* się *jej* spodobasz. W zamian skupiłbyś się na tym, czy to ona spodoba się Tobie i czy będziecie do siebie pasować.

W tym rozdziale przyjrzymy się takim narzędziom, które pozwolą Ci zmienić własne nastawienie oraz zaskarbić sobie zaufanie kobiety. Istnieją pewne techniki, które rozwinęły się dzięki badaniom nad analizą transakcyjną oraz programowaniem neurolingwistycznym. Wystarczy, że użyjesz ich we właściwy sposób, a możesz mieć wręcz stuprocentową pewność, że już na pierwszej randce zaiskrzy między Tobą i Twoją wybranką. Nauczysz się

świadomie i podświadomie wpływać na kobietę, tak aby czuła się w Twoim towarzystwie komfortowo i przyjemnie. A to wszystko dzięki Twojemu werbalnemu, jak i niewerbalnemu zachowaniu.

Pewien psychiatra z San Francisco, nazwiskiem Eric Berne, już w latach 50. poprzedniego stulecia odkrył początki koncepcji zwanej później analizą transakcyjną. Badał on oddziaływania międzyludzkie i zastanawiał się, w jaki sposób ludzie mogą wzbogacić własne charaktery poprzez zmianę pewnych błędnych zachowań. Myślenie to zrewolucjonizowało ówczesną naukę. Większość naukowców skupiała się bowiem w owych czasach na tym, co dzieje się *w* ludziach, a nie *pomiędzy* nimi. Berne stał się więc pionierem wielu idei związanych z terapią behawioralną.

Koncepcji Berne'a nie będziemy gruntownie omawiać w niniejszej książce. Ważne jest jednak, aby przyrzeć się z bliska pewnym zasadom zainspirowanym przez analizę transakcyjną. Będą nam one potrzebne na etapie budowania zaufania kobiety. Oto kilka podstawowych zasad:

1. Pamiętaj, aby kobieta, z którą jesteś, czuła się w Twoim towarzystwie dobrze i komfortowo. Postaraj się, aby czuła się nawet lepiej od Ciebie. Wydaje się to oczywiste, czyż nie? Musisz jednak mieć się stale na baczności. Twój wewnętrzny głos powinien stosować tę zasadę wobec wszystkiego, co mówisz i robisz. Musisz więc być stale obecny i nie wybiegać myślami do przodu, zastanawiając się, co będzie dalej. Rób to jednak naturalnie, bo inaczej możesz zostać posądzony o desperację, a to, jak już wiemy, nie wróży nic dobrego.
2. Odwrócenie własnego ego na lewą stronę to dobry sposób na rozpoczęcie randki. Głównym zadaniem naszego ego jest zaspokojenie naszych potrzeb, jeśli więc odwrócimy je na lewą stronę, skupimy się na zrozumieniu i zaspokojeniu

potrzeb kobiety, z którą jesteśmy. Należy pamiętać o pewnej złotej myśli: *Kiedy zaspokoimy już potrzeby kobiet, one z chęcią pomogą nam zaspokoić nasze potrzeby*. Zatem dojdzie do porozumienia z naszym własnym ego leży w naszym interesie.

3. Żadnych gier. W końcu pozbywamy się antagonistycznej dynamiki, która, jak wiemy, przynosi mierne efekty, więc bądźmy asertywni, bezpośredni i szczerzy. Żadnego współzawodnictwa. Żadnych kłamstw. Żadnych wyssanych z palca komplementów.
4. Unikaj wywyższania się. Dzięki temu nie dasz wkręcić się w grę pod tytułem: Kto jest silniejszy? Poza tym, taka postawa pomoże Ci spełnić potrzeby kobiety, z którą jesteś. Pozwól być jej tą mądrzejszą i lepiej wiedzącą.
5. Nie musisz być Mężczyzną Idealnym. Naucz się żartować z własnych słabości, to bardzo pożądane w relacjach damsko – męskich. Poza tym, jeśli czegoś nie wiesz, nie rozumiesz albo potrzebujesz w czymś pomocy kobiety — mów o tym. Może się to okazać bardzo pomocne, gdyż kobieta porzuci pewne z góry założone wnioski na Twój temat. Gdy nie bawisz się w Mężczyznę Idealnego, nie jesteś w oczach kobiety agresywny. Dzięki temu zachowujesz się asertywnie, a jednocześnie na luzie.
6. W celu zbudowania zaufania mów o ważnych problemach, zanim same wypłyną na wierzch. Jeśli masz więc jakiś osobisty problem — a każdy jakieś ma — który może kolidować z Twoim życiem uczuciowym, wspomnij o nim tak szybko, jak to tylko możliwe. Pomoże Ci to w zaskarbieniu sobie zaufania kobiety, sprawi, że będziesz zachowywał się naturalnie, a jeśli ona nie zaakceptuje tego, oszczędzisz sobie rozczarowania na późniejszym etapie związku.

Tomek przyjechał po Marzenę i pojechali na ich pierwszą wspólną randkę. Zauważył, że Marzena była mocno zdenerwowana. On sam zazwyczaj denerwował się na początku pierwszych randek, więc zwierzył się dziewczynie: „Tak strasznie się denerwowałem, że parę razy okrążyłem osiedle, zanim w końcu zdecydowałem się pojawić”. Marzenę tak bardzo to zaskoczyło, że odparła: „Serio?” i poczęstowała Tomka podobnym komentarzem. Dzięki temu wyluzowała się i zaczęła się uśmiechać. Tomek przyznał się do zdenerwowania, co sprawiło, że Marzena poczuła się lepiej niż on sam. Pozwolił jej poczuć się bardziej komfortowo, dzieląc się z nią swoim problemem.

Po co w ogóle tak postąpił? Wiedział bowiem, że dobre samopoczucie Marzeny było kluczowym czynnikiem potrzebnym do budowania zaufania. Co więcej, udało mu się zapanować nad własnym ego, dzięki czemu całkowicie skupił się na zaspokojeniu potrzeb Marzeny (co w konsekwencji doprowadzi też do zaspokojenia jego własnych potrzeb).

Tomek był szczery i nie starał się niczego udawać, co pozwoliło mu zawrzeć wstępne „odmowne” porozumienie (o czym szerzej w rozdziale 6.). To z kolei sprawiło, że Marzena poczuła się komfortowo w jego towarzystwie, chociaż najprawdopodobniej nie zdawała sobie sprawy z tego, dlaczego tak się stało.

Później, tego samego wieczora, Marzena zaczęła opowiadać Tomkowi o swojej największej pasji — podróżach. Nie omieszkła też wspomnieć o swych najlepszych wakacjach, które spędziła swego czasu we Włoszech. Tomek, który sam był w słonecznej Italii już 5 razy i również pasjonował się podróżami, pozwolił Marzenie opowiedzieć o wszystkich zabytkach pomimo tego, że znał je lepiej niż

ona. Nie dopuścił do sytuacji, w której mógłby zostać posądzony o wywyższanie się — pozwolił Marzenie podzielić się jej miłymi wspomnieniami.

Kiedy już wracali do samochodu, Tomek niechcący poprowadził ich w przeciwnym kierunku, na co Marzena zwróciła mu uwagę. Nieco zmieszany, zaczął żartować z własnej, wątpliwej zresztą, orientacji w terenie. Powiedział: „Bez odrobiny uwagi mógłbym zgubić się na własnym podwórku”. Tomek wiedział, że nie trzeba udawać Mężczyzny Idealnego, żeby spodobać się Marzenie.

Kiedy już dotarli na jej osiedle, Marzena zaproponowała, żeby poszli jeszcze na drinka, zanim się pożegnają. Tomek głęboko westchnął i odparł, że niestety nie da rady i że musi jej coś wyznać. Powiedział więc: „Niestety nie mogę, ani dzisiaj, ani innego wieczora. Widzisz, jestem alkoholikiem, ale nie piję już od dwóch lat. Kiedyś miałem z tym spore kłopoty, ale to już koniec. Mam nadzieję, że ci to nie przeszkadza”. Marzena bez wahania odpowiedziała, że nie, po czym oboje poszli na kawę. Tomek był zadowolony, że jego wyznanie nie wpłynęło zbyt mocno na Marzenę. Miał jednocześnie na tyle pewności siebie, że gdyby Marzena nie zaakceptowała go takim, jakim jest, uznałby, że nic z tego nie będzie.

Kiedy już zaczniesz wprowadzać w życie te podstawowe zasady, możesz być pewien, że jesteś na dobrej drodze do stworzenia solidnych podwalin dla zaufania, i to w sposób jak najbardziej świadomy. W tworzeniu podświadomego zaufania pomoże nam już inna technika — programowanie neurolingwistyczne.

Teoria ta stworzona została przez niejakiego Johna Grindera, lingwistę, oraz Richarda Bandlera, który był wówczas matematykiem i informatykiem. Obaj spędzali długie godziny, wgłębiając

się w powszechnie akceptowane teorie psychologiczne. Uporządkowali te koncepcje w osobną dziedzinę, znaną obecnie jako programowanie neurolingwistyczne. Jeden z fragmentów tejże teorii ma dla nas szczególne znaczenie, zwłaszcza jeśli porównamy go z wcześniejszymi odkryciami Zygmunta Freuda. Tenże założył, iż umysł działający podświadomie jest znacznie silniejszy od tego, który jest w pełni świadomy. Programowanie neurolingwistyczne wykorzystało tę wiedzę i stworzyło technikę zwaną „dopasowaniem”, dzięki której mężczyzna może budować zaufanie bezpośrednio poprzez podświadomość kobiety.

Mowa ciała

Zgodnie z programowaniem neurolingwistycznym, ponad połowa zaufania, jakie tworzy się pomiędzy kobietą i mężczyzną, pochodzi z naszej cielesności, a konkretnie z mowy ciała. Jeśli więc zdarzyło Ci się kiedyś odwiedzić psychoterapeutę, psychologa lub psychiatrę, zauważyłeś może, że w większości przypadków ich ułożenie ciała odzwierciedlało Twoje? Kopiowali Twoje ruchy! Powód? W ten sposób bardzo łatwo sprawić, aby pacjent poczuł się komfortowo i podchodził do terapeuty z pełnym zaufaniem, bez którego jakakolwiek pomoc może okazać się niemożliwa.

Zjawisko to po raz pierwszy zauważyłem w latach 90. poprzedniego stulecia, kiedy to regularnie odwiedzałem pewną psychoterapeutkę. Gdzieś w okolicach 5. spotkania ona niespodziewanie przewróciła kopniakiem stojącą w kącie lampę. Kiedy zapytałem, czy wszystko w porządku, odparła, że starała się założyć lewą nogę na prawą — tak, jak ja mam w zwyczaju siedzieć. Przyznała, że jest to dla niej pozycja niewygodna, co jeszcze bardziej utwierdzało ją w przekonaniu, że stojąca w kącie chybotliwa lampa w końcu ulegnie prawom grawitacji.

Wtedy zrozumiałem. Zgodnie z zasadą dynamiki międzyludzkiej, kobiety najlepiej czują się w towarzystwie mężczyzn podobnych do nich.

Jeśli więc postarasz się dopasować do ruchów kobiety, w jej podświadomości automatycznie rodzi się myśl: „Ten facet jest taki, jak ja, i to mi się podoba”. I nie musisz się obawiać, że w pewnym momencie ona zda sobie sprawę, że tak właściwie to dziwne. Kobiety nie są świadome tego, że „dopasowywanie” właśnie trwa, gdyż dzieje się to na poziomie podświadomości.

Kiedy będziesz w towarzystwie kobiety, na której dobrym samopoczuciu Ci zależy, zacznij kopiować jej ruchy. Na przykład, jeśli oboje siedzicie przy stoliku w restauracji, a ona ma lewą nogę założoną na prawą — zrób to samo. Jeśli siedzi z założonymi rękoma — Ty usiądź w ten sam sposób. Stopniowo, stając się jej lustrzanym odbiciem, sprawisz, że ona podświadomie poczuje się komfortowo i na luzie. Nie staraj się odczytać jej mowy ciała. Po prostu dopasuj się do niej. Musisz też zwrócić uwagę, czy Twoja wybranka ma jakieś odruchy lub tiki nerwowe, czy, na przykład, bawi się kosmykiem włosów albo tupie nogą o podłogę. Jeśli tak — nie naśladuj ich. Może to zostać odebrane jako obraźliwe i doprowadzi do niekomfortowej sytuacji. Trzymaj się zatem podstawowej cielesności, czyli np. wspomnianego już ułożenia rąk i nóg. Jeśli ona przechyla się do przodu lub do tyłu, przekrzywia głowę w prawo lub w lewo, jeśli jej dłonie są zaciśnięte albo jeden łokieć spoczywa na stole — zrób to samo! Niczym zwierciadło odbijaj także mimikę jej twarzy, utrzymuj kontakt wzrokowy, a wszystko pójdzie jak po maśle!

Pozwolę sobie na jeszcze jedną ilustrację tejże techniki. Pomyśl o jakimś dobrym znajomym albo krewnym, z którym jesteś w bliskich stosunkach. Co sprawia, że czujesz się świetnie w towarzystwie akurat tej osoby, a nie kogoś innego? Czy w obu przypadkach używałeś tego samego słownictwa, śmiejesz się z tych samych

żartów? Kiedy następnym razem się spotkacie, przyjrzyj się, w jaki sposób ułożone są Wasze ciała. Zazwyczaj przyjaciele i bliscy sobie członkowie rodziny mają podobną postawę. Poruszają się i gestykują w podobny sposób, razem się śmieją i przyjmują ten sam styl, tempo i rytm rozmowy. A może zdarzyło Ci się odebrać domowy telefon i po chwili wyjaśnień usłyszeć: „Byłam pewna, że to twój brat albo tata!”. Dobrzy znajomi i krewni często się wzajemnie dopasowują albo kopiąją własne zachowania. To naturalne wśród osób będących w dobrych stosunkach. Zazwyczaj nie zdajemy sobie nawet sprawy z tego, że tak się dzieje. Ale kiedy już zaczniemy to zauważać, okaże się, że podobne zachowania otaczają nas z każdej strony.

Gdyby przyrzeć się zwierzętom w trakcie zabawy, okazuje się, że one także dopasowują się do siebie. Kiedy bawią się dwa psy, kopiąją swoje zachowanie, opadając na przednie łapy i wznosząc ogony. Dopasowywanie się do siebie mają zakorzenione równie głęboko jak ludzie. Pozostaje nam więc lubić tych, którzy zachowują się tak jak my.

Inną korzyścią płynącą z „kopiowania się” jest fakt, iż zwracamy wtedy znacznie większą uwagę na kobietę, w towarzystwie której jesteśmy. Kiedy dopasowujemy się do niej, niejako dostrajamy się do jej odczuć. Nieraz jest to proces tak daleko posunięty, że zaczynamy mieć przeczucia związane z jej stanem umysłu w stopniu znacznie większym niż przypuszczaliśmy. Sugeruję więc, żebyśmy ufali tym przeczuciom. Zawsze.

W rzadkich przypadkach, kiedy to kobieta jest na tyle świadoma własnego zachowania, że dostrzega Twoje kopiowanie jej ruchów — nie wahaj się i powiedz jej prawdę, ale tylko wtedy, kiedy zapyta. Powiedz, że starasz się do niej dopasować, gdyż pomaga Ci to zwracać na nią bacniejszą uwagę i chcesz, aby

czuła się w Twoim towarzystwie komfortowo. Każda kobieta doceni to, że jest w centrum Twojej uwagi, że jest dla Ciebie jedyną kobietą na sali.

Kobieca Tonalność

Wiemy już, że kobiety lubią mężczyzn, którzy zachowują się tak jak one. Wiemy też, że ponad połowa zaufania, jakie tworzy się pomiędzy kobietą i mężczyzną, pochodzi z mowy ciała. Najwyższa pora, aby dowiedzieć się, że kobiety lubią mężczyzn, którzy brzmią tak jak one. Twoja tonalność, czyli sposób, w jaki brzmisz w oczach (czy też raczej w uszach) kobiety, jest ważny. Według programowania neurolingwistycznego tonalność stanowi nawet ok. 40% procesu budowy zaufania.

Weźmy na przykład bijący rekordy popularności serial *Niania* z Tomaszem Kotem i Agnieszką Dygant w rolach głównych. Pamiętacie jego pierwotną, amerykańską wersję, w której z ekranu uwodziła nas Fran Drescher? Owszem, owszem, piękna kobieta! Niestety przesadzone nosowe kwękanie jej bohaterki prawie całkowicie negowało jej piękno! Z momentem otwarcia ust cały jej urok ulatywał. Może i w telewizji wyglądało to nie najgorzej, ale w rzeczywistości musiałoby być naprawdę irytujące! Wyobraź sobie, że ten pisk rozkazuje Ci wynieść śmieci! No więc jak — czułbyś się komfortowo?

Kiedy słuchasz kobiety, spróbuj skoncentrować się przez chwilę na natężeniu jej głosu, jego barwie, tempie mowy i doborze słów. Wydawać by się mogło, że nie ma to najmniejszego znaczenia. A jednak.

Brałeś kiedyś udział w telefonicznej ankiecie Twojego banku lub operatora komórkowego? Tak? A pamiętasz może, jak ankieter w ekspresowym tempie zasypywał Cię pytaniami? Na pewno nie czułeś się wtedy komfortowo. Pamiętając o tym, wyobraź

sobie teraz, że jesteś spokojną kobietą o delikatnym głosie, która lubi mówić powoli i ostrożnie doбира słowa. A teraz wyobraź sobie, że masz randkę z facetem, który mówi tak głośno i tak szybko, że nie masz nawet czasu, żeby się zastanowić nad tym, co mówi. Jego głos Cię wręcz przytłacza. Jak poczułbyś się w takiej sytuacji? Komfortowo i dobrze? Czy powiedziałbyś: „Wow, ten gość ma wspaniałą, mocny głos!”? A może raczej coś w rodzaju: „Ale on szybko mówi. Nie wiem, czy mogę mu zaufać”?

Niektóre kobiety mówią cicho, a inne głośno. Jedne mówią szybko, a inne powoli. Musimy zacząć zwracać na to uwagę i dopasować także nasze głosy. Wyobraź sobie, że jesteś w bibliotece i próbujesz w emocjonalny sposób opowiedzieć kumpłowi zwiariowaną historię z pracy albo z wczorajszej imprezy. Tak samo w życiu: niektóre kobiety traktują życie jak taką właśnie cichą bibliotekę, a inne z kolei lubią mówić głośno i szybko. Bez względu na opcję, musimy uszanować tonalność kobiety i dostosować się do niej.

Oprócz ulubionej tonalności kobiet istnieje także pewna grupa słów, których lubią używać. Musisz więc dokładnie wsłuchać się w to, co kobieta do Ciebie mówi i postarać się wyłapać słowa, których najczęściej używa. Potem zastosuj je w rozmowie z nią. Jeśli dziewczyna, z którą się umówiłeś, po raz trzeci stwierdza, że lubi domy z „charakterem” i ludzi z „charakterem”, a jej mały kuzyn to ma dopiero „charakterek”, postaraj się wcisnąć we własną wypowiedź słowo „charakter”. Używaj jej ulubionego słowa, jakby było nagrane na taśmę. Dzięki temu pokażesz jej swój własny „charakter”.

Pamiętaj — ponad połowa zaufania, jakie tworzy się pomiędzy kobietą i mężczyzną, pochodzi z mowy ciała i prawie 40% z tonalności. Co więc z pozostałymi 10%? Otóż tu mamy już do czynienia z naszymi zmysłami.

Kobięcy Filtr Zmysłowy i Preferencje Werbalne

Jesteś właśnie na meczu piłki nożnej — przerwa, 50 000 kibiców, wszyscy rozmawiają, nad stadionem przelatuje samolot, czujesz zapach świeżej murawy, popcornu i hot dogów, plastikowe krzesła boleśnie uwiera Cię w lędźwie, jakiś bachor niemiłosiernie się wydziera itd. Nasz mózg funkcjonuje bardzo podobnie do komputera. Gdybyśmy zatem nie mieli naszych pięciu zmysłów: wzroku, słuchu, węchu, smaku i czucia, szybko okazałoby się, że w naszym otoczeniu jest zwyczajnie zbyt dużo informacji do przetworzenia naraz. Nastąpiłoby swego rodzaju zmysłowe przeciążenie i musielibyśmy natychmiastowo zamknąć system — najprawdopodobniej mdlejąc. Ten arcyważny mecz nie miałby dla nas najmniejszego sensu, podobnie jak cokolwiek innego wokół nas. Potrzebujemy więc zmysłów, aby filtrować otaczające nas informacje, tak aby nasz mózg dał sobie radę z ich przetworzeniem.

Naturalnie kobiecy mózg działa w analogiczny sposób. Kiedy kobieta jest na randce, wokół dzieje się wiele rzeczy, bez względu na miejsce spotkania. Prawdę mówiąc, wokół dzieje się tak wiele rzeczy, że gdyby nie pomoc zmysłów, kobiecy mózg nie poradziłby sobie z natłokiem informacji i zażądałby ponownego uruchomienia.

Aby zrozumieć, co dzieje się podczas randki, kobiety zwracają się więc do swoich zmysłów. To samo dotyczy podejmowania decyzji, które wpłyną na Waszą wspólną przyszłość. Na przykład: Czy jej się podobasz? Czy będzie chciała podjąć z Tobą współżycie? Czy Wasz związek ma potencjalną przyszłość? U większości ludzi jeden ze zmysłów jest tym dominującym. Może być to zmysł wizualny (wzrok), kinestetyczny (dotyk, smak, zmysł czucia) lub audytywny (słuch).

Kobiety z dominującym zmysłem wizualnym lubią podejmować decyzje na podstawie bodźców wzrokowych.

Jak ona widzi Waszą przyszłość razem?

Kobiety z dominującym zmysłem kinestetycznym podejmują decyzje na podstawie odczuć z czymś związanych.

Czy Wasz związek nie jest dla niej zbyt ciasny i czy nie czuje się w nim więziona?

Kobiety z dominującym zmysłem audytoryjnym potrzebują coś usłyszeć, aby podjąć decyzję.

Czy on mówi mi to, co chciałabym od niego usłyszeć?

Zmysły oczywiście współpracują ze sobą, lecz zwykle jeden z nich ma pierwszeństwo przed pozostałymi. Ważną rzeczą jest zatem ustalenie, który ze zmysłów jest tym dominującym u kobiety, z którą się spotykamy. Aby tego dokonać, musisz wsłuchać się w to, co ona do Ciebie mówi i postarać się wyłowić pewne wskazówki.

Kobietom z dominującym zmysłem wizualnym zdarza się mówić rzeczy w stylu: „Próbuję sobie to *wyobrazić oczyma duszy*. Trudno było mi *skupić się* na tym, co mówiła. Mogłam *przewidzieć*, jak to się skończy”. Kobiety takie muszą dostrzec, że do siebie pasujecie. Jeśli więc spotykasz się z taką kobietą, pamiętaj, aby mówić w sposób wizualny: „*Wpadło ci coś w oko w karcie dań?*”. To właściwa taktyka.

Kobietom z dominującym zmysłem kinestetycznym częściej wypowiedzą coś w rodzaju: „Nie masz *wrażenia*, że to jakieś *nie-równe*? Tym razem nie pójdzie już tak *ładko*. Ta sprawa mi *brzydko pachnie*”. Te kobiety z kolei chcą czuć, że do siebie pasujecie. Musisz więc mówić w sposób kinestetyczny: „*Czujesz, że nasza rozmowa idzie dość ładko?*”. O, właśnie tak.

Pozostają jeszcze kobiety z dominującym zmysłem audytoryjnym. Łatwo z ich ust usłyszeć zdania pokroju: „*Słyszales*, co się stało? Mówiła *wyraźnie* i *czysto*. Twoja propozycja *brzmi* niezłe!”. To, czy uznają, że do siebie pasujecie, zależy przede wszystkim od tego, co Ty będziesz mówił. Musisz w miarę często używać słownictwa związanego z dźwiękiem: „*To brzmi* znajomo!”. Brawo!

Kiedy już dowiesz się, który ze zmysłów jest dominujący u Twojej wybranki, będziesz w posiadaniu swego rodzaju mapy prowadzącej do skarbu — zaufania. Staniesz się częścią jej świata zmysłów i będziesz w stanie zaskarbić sobie jej zaufanie w sposób, jakiego jeszcze nie doświadczyła.

Dobre związki opierają się na zaufaniu. Używając wszystkich wcześniej wymienionych narzędzi do budowania zaufania stajesz się twórcą scenariusza z happy endem. A kiedy już zrozumiesz, że potrafisz budować zaufanie u nowo poznanych kobiet, musisz zacząć korzystać z techniki „pasującej połówki”. Bądź samolubny i znajdź kobietę, która naprawdę spełnia wszystkie Twoje wymagania. Jak wspomniałem na początku tego rozdziału, większość mężczyzn wkracza w nowe znajomości z kobietami z nastawieniem typu: „Mam nadzieję, że się jej spodobam i że zaiskrzy między nami, to może coś się wydarzy”. To typowe dla starego i niewłaściwego antagonistycznego podejścia do związku. Musisz o nim jak najprędzej zapomnieć, gdyż przynosiło Ci tylko rozczarowanie. Kiedy nauczysz się budować zaufanie i skorzystasz z tej wiedzy w sposób pragmatyczny, Twoje myślenie powoli będzie przesuwane w stronę znalezienia właściwej, pasującej połówki. Zaufanie będzie rosło, a związek iskrzył — wystarczy odrobina samokontroli!