

# ПЪТЕВОДИТЕЛ ЗА ПЪРВА СРЕЩА



*Ако вярваш, че твоята любов ще те намери и рано или късно ще се срещнете, тогава няма нужда да си губиш времето с тази книга.*

*Ако вече си разбрал, че търсенето на любимия човек означава да вървиш по един дълъг и криволичещ път към опознаването на себе си и на партньора си, този пътеводител може да ти е интересен и полезен.*

# ВЪВЕДЕНИЕ

## ***Защо решихме, че е тази книжка е нужна?***

Днес всеки трети е необвързан. Една от основните причини за това е разминаването в скоростта на промяна на човешкото поведение в различните сфери. От една страна милионите години еволюция са наложили модели, превърнати в рефлексии за избора на партньор. От друга страна, съвременните бързи социални промени налагат нови роли, които противоречат с тези модели и често предизвикват объркване. Животът постепенно ни завърта в един затворен кръг между работа и дом, постепенно ограничаващ броя на хората, с които се запознаваме и общуваме лице-в-лице.

## ***Защо я написахме ние?***

От 4 години на различните наши събития за необвързани запознаваме на живо хиляди българи и създаваме стотици щастливи нови двойки. В обобщение на опита ни искаме да споделим информация, до която отделният човек обичайно няма достъп. Ежегодно се срещаме с много хора и техните съдби. Това генерализира гледната ни точка и ни дава възможност да бъдем полезни със съвети в сложната и деликатна сфера на запознанствата.

## ***Защо я нарекохме Пътеводител?***

Поблазни ни възможността да заявим на висок глас, че отговорът на въпроса за живота, вселената и всичко останало, не е 42! За всеки от нас отговорът е различен, но за да получиш точен отговор, трябва първо да зададеш правилен въпрос. Всеки би могъл да намери човек, с когото да бъде щастлив. Възможно е съдбоносната среща да стане случайно, но е по-добре да тръгнеш и да търсиш. Ще трябва да поемеш по един дълъг път, крачейки по който ще опознаеш себе си по-добре и може би ще намериш своя човек. По този път няма GPS и Google Maps, затова решихме да напишем този пътеводител.

И най-дългият път започва с една малка крачка. И най-добрата връзка започва от първата среща. Надяваме се това четиво да ти помогне за успешното начало на една щастлива връзка!

*Приятно четене и успешна първа среща!*

Румен, Радослава, Ели и Мария от екипа на ClubR

## УВОД

### **Какво ни пречи да намерим партньор?**

Около 1/3 от хората около нас са необвързани. Продължителността на брака намалява прогресивно и броят на разводите още през първите 5 години вече надхвърля 50%. При двойките живеещи на семейни начала, процентът на раздели е още по-висок поради липсата на социални или икономически задръжки. Повечето хора са устроени да споделят живота си, търсейки връзка с дългосрочен партньор. Често тези връзки започват чрез повтаряне на предходни семейни и житейски модели. Лутайки се по спиралата „опит – грешка – нов опит – нова грешка“ невинаги успяваме да извлечем необходимите поуки.

С помощта на теста „Партньорски рейтинг“ на нашия сайт извършихме проучване, което ни предостави достоверна информация относно очакванията на необвързаните спрямо търсения партньор. Данните включват мненията на над 4 хиляди необвързани човека на възраст между 21 и 45 години.

- Средностатистическата необвързана жена е 167 см на 63 кг и очаква да срещне мъж 183 см на 88 кг.
- Средностатистическият мъж е 179 см на 82 кг и очаква да намери жена 168 см на 57 кг.
- Жените до 30 год. очакват партньорът им да е средно с по 5 години по-възрастен; до 40 години – с по 3 години по-възрастен, а до 45 години – с 2 години.
- Мъжете до 30 год. очакват партньорката им да е на тяхната възраст, до 40 години – със средно 5 години по-млада, а до 45 години – с около 8 години.

Ако се опитаме да обобщим тези данни в стил „обява за запознанства“, би се получило нещо като: *Млада и обезпечена жена, 167 см на 63 кг, с висше образование, без деца, търси за сериозна връзка мъж с добър доход, висшист, 183 см на 88 кг, без деца, да не пуши и да спортува умерено.*

От страна на мъжете обявата би трябвало да изглежда по следния начин: *Мъж с висше образование, 179 см на 82 кг, без деца, непушач, в добра форма, търси за сериозна връзка жена 168 см на 57 кг, да не пуши, да няма и да иска деца.*

Естествено е мъжете и жените да имат различни приоритети в търсенето на партньор. Така например, за повечето мъже не са решаващи доход, образование и спортуване, но идеалът им за женска фигура остава непроменен с възрастта, също както и предпочитанието жените да нямат, но да искат деца. За жените външният вид на мъжете също е от голямо значение, заедно с образование и доход, и също като мъжете предпочитат партньорът да няма, но да иска деца.

Всъщност изборът ни на партньор е доста по-сложен процес. Дори и без да осъзнава напълно, всеки от нас има собствени виждания с какъв тип човек би желал да живее. В крайна сметка често започваме да се отнасяме към търсенето на партньор като към поръчка по каталог, забравяйки, че ние самите не сме идеални. По този начин се фокусираме върху формата, а не съдържанието на партньора и връзката ни с него.

На практика точното предварително определяне на потенциалното привличане към отсрещния човек е невъзможно. Това може да стане едва след като двойката се срещне, за да започнат да придобиват взаимни впечатления. Така че ако си намериш човек, когото харесваш, първата и най-важна стъпка е да се срещнете, за да се опознаете и по този начин да решите да продължите по пътя към изграждането на дълготрайна връзка.

На тази първа среща посвещаваме настоящия пътеводител и се надяваме, че ще бъде занимателно и полезно четиво.

# ГЛАВА 1. ПРЕДИ СРЕЩАТА

„Защо отивам на тази среща?“ – от този въпрос започва подготовката за нейния успех. Забелязали сме, че е малък броят на хората, които са наясно с каква нагласа отиват на първа среща. Помисли какво искаш да се случи на тази среща, как искаш да се чувстваш, какво си представяш да излезе от тази среща и къде в живота си искаш да поставиш човека, с когото ще се срещнеш. Представи си, че отиваш в туристическа фирма, но не знаеш дали искаш екскурзия или почивка и не знаеш къде и кога искаш да отидеш. За да ти се случи нещо, трябва първо да си го формулираш достатъчно ясно.

## Изясни си защо отиваш на тази среща

- Искаш дългосрочна връзка или търсиш неангажиращи отношения?
- Искаш да видиш на кои твои изисквания другият не отговаря или да видиш какво той би могъл да ти даде?
- Отиваш на среща, защото околните считат, че ти е време или наистина търсиш да споделиш живота си с друг човек?
- Търсиш заместител на наскоро приключила връзка или си отворен към нещо ново и различно?
- Искаш да се запознаеш с точно този човек или да натрупаш опит с подобни срещи?
- Искаш да опознаеш другия или искаш да представиш себе си?

Отговорите могат да са много и най-различни. Препоръчваме да се вслушаш в себе си и да си отговориш искрено. Също толкова важно е да си наясно кои са качествата, които очакваш да намериш у партньора си.

## Прецени какво търсиш у партньора

Когато става дума за избор на партньор, всеки има определени очаквания спрямо човека, с когото би започнал връзка. Понякога списъкът може да е много дълъг, друг път може да се свежда до неща от рода на: „да знае как да се държи на маса“, „да има добра лична хигиена“, „да се усмихва“... Хубаво е преди първа среща да имаш списък с основните неща, които са важни за теб.

Какъв е твоят списък с изисквания? Напиши ги, подреди ги по важност и се фокусирай върху първите 3-4 от тях. Твърде дълъг списък обичайно означава, че докато си на среща проверяваш списъка и не виждаш човека. Така можеш да пропуснеш да забележиш, че срещу теб стои интересен и уникален човек, който би могъл да ти бъде сродна душа.

Важно е да си наясно с чертите на характера, които са от значение за теб – например честност, интелигентност, отговорност. Но да си прекалено взискателен към несъществени физически, професионални или финансови характеристики като моден усет, избор на лично превозно средство и др., е нездравословен фокус върху повърхността.

Както твърди Лори Готлиб („Marry Him: The Case of Settling for Mr. Good Enough“), ако искаш да откриеш човека, с когото да си щастлив, трябва да имаш предпочитания за нещата, които имат значение, и да си отворен към останалото. Според нея хората често пренебрегват черти на характера, защото намират даден човек за физически привлекателен, а трябва да е обратното.

За да създадеш връзка, е необходимо първо да забележиш положителните качества у партньора, които по-късно биха могли да са основа за разумен компромис с качествата, които не би приел на пръв поглед. Ако човекът срещу теб не се вписва в типажа, в който стандартно се влюбваш от пръв поглед, това не означава, че с него не можеш да изградиш вълнуваща и удовлетворяваща връзка. Това е, което ние наричаме накратко „Да обичаш с отворени очи“.

Ако отхвърляш набързо всеки човек, с когото се запознаваш само на базата на външни характеристики, задай си въпроса дали наистина искаш връзка? Ако не се чувстваш комфортно със себе си, често проектираш това върху околните, което намалява шансовете да се свържеш с друг човек.

## **Има ли най-важно качество за успех на първа среща?**

Помисли какво досега те е карало да поискаш да видиш някого отново. Ние знаем, че мъжете и жените дават различни отговори. Ако трябва да обобщим на базата на нашия опит – за да са успешни на първа среща, за жените е много важна външността, а за мъжете – социалният им статус. Може да ти се стори банално, но няма смисъл да те залъгваме. Колкото и да говорим за еманципация, интензивна промяна в очакванията към партньора и нови модели на взаимоотношения, в гените си носим хилядолетния опит на предходните поколения. Когато се стремим да създадем дългосрочна връзка, ситуацията е до голяма степен предсказуема.

Мъжете обикновено решават дали искат втора среща с дадена дама въз основа на това дали тя е добре поддържана и привлекателна като критерий за добро здраве и фертилност. В случая не говорим за перфектна външност. Привлекателната жена може и да не е красавица, но осъзнава и подчертава своята женственост. Жените от своя страна най-често предпочитат мъже, които имат потенциал за придобиване и готовност за споделяне на ресурсите си.

Казаното до тук е опростен отговор на въпроса кои качества влияят най-много върху успеха при първата среща. Акцентираме върху тях, защото често хората са склонни да се самозаблуждават и да ги пренебрегват. Със сигурност ти притежаваш и много други ценни качества, но за да имаш шанс да ги разкриеш, трябва да успееш още на първа среща да привлечеш вниманието. Всеки човек би могъл да има добър партньор, стига да има реална преценка за себе си и за това към какъв типаж да се насочи.

### **Практическа подготовка за срещата**

*Информацията е сила, а доброто разузнаване – ключ към успеха.*

В наши дни не е трудно да изровиш информация за човека, с когото ще се срещаш, стига да знаеш името и фамилията му. Напиши имената му в търсачката и се запознай с информацията, която изскача там. Би могло да ти е от полза да знаеш повече относно интересите, хобитата и настроенията му. В наши дни огромна част от хората имат профили във Фейсбук, Гугъл, Твитър, Инстаграм или други социални медии, които услужливо предоставят такава информация. Направи това проучване, но на срещата не демонстрирай какво си научил за събеседника си. Това би създавало неловка ситуация. Предварително събраната информация има за цел да те подготви, за да се настроиш по-адекватно и реалистично за срещата.

#### *Уговаряне на срещата*

Днес начините на свързване са много. Кой ще избереш зависи от различни фактори.

##### *- Личен разговор*

Ако имаш ежедневни контакти с този човек, това е най-добрият вариант да се уговориш за среща. Не забравяй, че на нашите географски ширини се счита за норма мъжът да бъде по-активната страна. Все по-често се среща и еманципираният подход, в който дамата предлага среща на мъж. Как точно ще е в твоя случай зависи от индивидуалното усещане на ситуацията от двамата участници.

##### *- Чат / съобщение в социална мрежа*

Ако твоят човек е много активен в някоя от социалните мрежи или е на възраст до 30 г, не е лоша идея да се свържете там, за да се уговорите за срещата.

##### *- Имейл*

Като начин за предлагане на среща не е много добър вариант, защото няма гаранция кога човекът ще прочете съобщението ти. Освен това мейлът по-често се използва за делова кореспонденция.

##### *- Телефонно обаждане*

Повечето хора на възраст над 30 години обикновено предпочитат телефонно обаждане. Ако си получил контактите на човека, с когото желаеш да се срещнеш, не изчакавай прекалено дълго, преди да се обадиш. Преди да набереш номера, трябва да имаш идея за ден, време и място, които да предложиш за срещата. При всички случаи трябва първо да попиташ другия за неговото мнение.

Добре би било да имаш и резервен вариант, ако отсрещната страна не приеме с ентузиазъм първото предложение. Крайната цел е да получиш отговор „да“.

### **Къде да се срещнем?**

Мястото трябва да е внимателно избрано, така че да е приятно и за двамата. Дори и да си запален планинар, рисковано е да поканиш бъдещото си гадже да крачи по баирите, ако не си сигурен, че това ще му допадне.

За място на първата среща препоръчваме да избереш спокойно, тихо и достатъчно светло заведение. Съобрази се с това по кое време на деня ще е срещата ви. Ако предпочиташ по-кратка среща, по-добре е да се организира на по-питие в кафе или дневен бар. Но за среща след работно време вечерята в тихо заведение би била по-подходяща. Прочуването в интернет може би ще те подсети какъв тип заведение би се харесало на другия. След като уточните времето и мястото, можеш да посетиш избраното заведение и да запазиш подходящи места. Това би могло да ти спести неприятности като например запазената маса да е близо до бара и да е доста шумно около вас или пък да е в близост до входа на тоалетната, което би неутрализирано опита ти да създадеш романтично настроение по време на срещата. По традиция в България от мъжете се очаква да се заемат с организацията на тези детайли.

Посещение на кино, театър, концерт или изложба не е подходящо за първа среща, когато времето трябва да е посветено на вас двамата и да имате достатъчно възможност за разговори и опознаване.

### **Уговорка за времетраене на срещата**

За обичайно първата среща продължава около 1 – 2 часа. По-кратко времетраене може да се счете за неучтиво. По-голямата продължителност може да е прекалено ангажираща за събеседника. При среща по обяд е добре да се разберете предварително кой с колко време разполага, но при вечерната среща това не е задължително, освен ако единият изрично не постави някакво изискване. В оптимистичния вариант, в който и двамата усещате, че „има химия“, е ясно, че времевата рамка няма да бъде спазена, защото и на двама ви ще се иска да си говорите още и още, и още...

### **Външен вид**

#### Облекло

Знаеш колко е важно първото впечатление. Няколко секунди и другият вече ще има мнение за теб. Ако нямаш възможност да се подготвиш за срещата, по-добре да я насрочиш за друг път, когато ще можеш да си отделиш необходимото време. Първото впечатление е съвкупност от множество фактори. Поддържаната външност е особено важна, защото демонстрира положителното ти отношение и старание спрямо предстоящата среща. Препоръчително е да се придържаш към принципа на златната среда. За да изглеждаш добре, е необходимо да си отговориш на няколко въпроса:

- Какво впечатление искам да създам?
- Какво е подходящото облекло спрямо мястото на срещата?
- Знам ли нещо за вкуса на другия човек?
- С какви дрехи ще се чувствам комфортно?

Отговорите на тези въпроси ще ти дадат насока как да се облечеш.

Ключът към удачното облекло е решението да се придържаш към семпли, елегантни, чисти и изгладени дрехи. Ексцентричното облекло, било то марково или дизайнерско, може да изглежда не на място, ако човекът, с когото ще се срещаш, се облича практично и делово. Всякакви прекалености в употребата на цветове, форми и аксесоари (шалове, шапки, очила, чанти, колани, бижута и т.н.) обичайно имат за цел да прикрият вълнение или неувереност. Затова препоръчваме да се придържаш към естествената и ненатруфена елегантност.

Намачкана риза, петно на ревера, чорапогашник с бримка, непочистени обувки и други подобни недоглеждания са недопустими. Би ли пропуснал тези детайли, ако отиваш на интервю за работа?

Не си го позволявай и на първа среща, защото това предварително би могло да изчерпи положителния потенциал на ситуацията.

Избягвай прекалено впити или широки, прекалено официални или прекалено спортни дрехи; не се обличай като тропически папагал в ярко розово, сигнално жълто, оранжево, зелено и т.н. Ако харесваш тъмните тонове, можеш да освежиш излъчването си с някакъв свеж/светъл аксесоар под формата на шал, колан, обувки или бижу.

Избери удобно облекло, с което да си уверен, като в същото време покажеш, че си се постарал да изглеждаш добре. Важно е дрехите да са ти удобни си и да се чувстваш „себе си“, защото видът ти отразява твоята личност.

Съобрази облеклото си с времето от деня и мястото на срещата.

Ако искаш да те възприемат сериозно, не прекалявай с показването на плът. Връзки, в които дистанцията се скъсява прекалено рано, обичайно са нестабилни и често завършват толкова бързо, колкото са започнали.

Не забравяй за добрата стойка на тялото си. Изправеният гръб, с изтеглени назад рамене и изправена глава придава уверено излъчване и ни прави по-привлекателни. Помисли и върху този детайл, когато отиваш на срещата. Ако трябва, репетирай предварително пред огледалото вкъщи.

#### Грим, маникюр и прическа

„Не“ на крайностите. Еднакво неприемливо е както да се появиш без изобщо да се погрижиш за маникюра, грима и косата си, така и да се опиташ да изглеждаш като примата на карнавала в Рио де Жанейро.

Днес разполагаме с невероятно много възможности за разкрасяване и „тунигване“. Но ако крайната ти цел е дългосрочна връзка, е добре да се представиш на първа среща във външност обгрижвана, но близка до естествената ти. Обичайно мъжете се очароват от добре подържани жени и се стресират от прекалено гримирани и „направени“ дами. Жените също харесват спретнати мъже.

#### Свеж дъх и свежа миризма

Всеки човек има различна чувствителност към миризми, като при жените тя е доста по-развита. Независимо дали си мъж или жена, постарай се по време на срещата хигиената ти да е перфектна. Ако срещата е предвидена след края на работния ден, осигури си време, за да се освежиш и аерираш преди да отидеш на уреченото място. В деня преди срещата не яж храни, които биха ти причинили лош дъх (чесън, лук, броколи, зеле, тежки пикантни меса и др). Ако имаш стоматологичен проблем (проблемни зъби, венци и т.н.), постарай се да тушираш това с дъвки, спрейове или бонбони за свеж дъх. В аптеките и дрогериите има огромен арсенал от средства, с помощта на които би се справил с този проблем. Неприятният дъх или телесна миризма е нещо, което много бързо може да провали срещата, която отдавна очакваш.

#### Дезодорант и парфюм

Както неизползването, така и прекаляването с тях са непривлекателни. Ако до момента не си ги ползвал, препоръчваме да опиташ. В съвременния лустросан и ароматизиран свят естествената телесна миризма не буди симпатии, а по-скоро създава впечатление за неподдържаност. Да отидеш на първа среща по естествените си миризми е като да отидеш по естествените си форми или най-много със смокинов лист. Ако желаеш да бъдеш харесван, погрижи се за всички аспекти на представянето си, а това включва и миризмите. Ако си фен на силните аромати, съобрази се, че миризмата на любимия парфюм може да се окаже неприятна за човека, с когото ще се срещаш. Затова за първа среща избери деликатен и ненаатрапчив аромат.

#### **Напрежението преди среща – как да се справим с него**

Естествено е да се вълнуваш от срещата. Ако вълнението ти причинява дискомфорт, опитай да го овладееш. За целта добра работа вършат:

- разговор с приятел;

- спорт - физическото натоварване ще ти помогне да се балансираш емоционално и ще те зареди с положителни емоции. При спортуване в тялото се отделят ендорфини – хормони на щастието. С тяхна помощ на срещата ще си спокоен и лъчезарен.

- релаксация - ако си интроверт, послушай музика, разходи се в парка, направи нещо, което ти е любимо и те зарежда положително.

Позитивното и балансирано излъчване е качество, което хората посочват като привлекателно у партньора си на първа среща. Както и да се подготвяш, някаква доза вълнение винаги ще остане и това е показател, че срещата е значима за теб. Не забравяй, че и другият също се вълнува.

#### **Цвете, подарък или нищо (само за мъже)**

В други времена поднасянето на цвете или подарък е било романтичен и почти задължителен жест от страна на мъжа при първа среща. Но в нашето съвремие това се приема разностранно и ние не ти препоръчваме да го правиш.

Опитът ни от стотиците интервюта за обратна връзка в Мачмейкинг недвусмислено сочи, че преобладаващата част от жените се чувстват притеснени, ако мъжът им поднесе цвете на първа среща. Повечето намират този жест за обвързващ и неуместен: „Все още не ме познава, а ми подарява цвете. Дали наистина се интересува от мен или иска по най-бърз начин да ме спечели?“.

От твоето усещане зависи дали ще се съобразиш с тази препоръка. Ако познаваш дамата добре и си сигурен, че това ще я очарова, можеш да поднесеш цвете. Но ако се колебаеш, по-добре не рискувай.



## ГЛАВА 2. ПО ВРЕМЕ НА СРЕЩАТА

Основната цел на първата среща е да се опознаем и затова добрата комуникация е най-важната предпоставка за успех. Общуването се случва на две нива: информация (какво говорим) и емоции (как говорим), като определящо за успеха на срещата е емоционалното ниво.

### **Общуване на ниво информация - за какво да говорим и за какво да не говорим**

#### Как да се обръщаме към другия?

Обръщението, което използваме към другия, изразява дали и как се свързваме с него. Препоръчваме ти да се обръщаш към другия, използвайки цялото му име, освен ако той сам не ти предложи да използваш галено или съкратено име. Ако името на другия е прекалено дълго или ти се струва сложно и странно, можеш да попиташ „Как искаш да те наричам?“ или „Как ти казват приятелите?“. Когато използваш името на човека, демонстрираш зачитане. За да има общуване, са необходими поне двама души. Изговаряйки името на другия, признаваш неговото присъствие и усилваш възможността за свързване. Всеки начин, чрез който изпращаш послание „Виждам те като уникално човешко същество и уважавам различията в теб!“, е силен свързващ елемент.

#### Как да говорим, за да се свържем с другия

За да бъде една среща успешна и приятна, е необходимо в някаква степен участниците в нея да установят свързаност помежду си. В противен случай липсва усещането за „химия“. Има няколко основни начина за постигане на свързаност:

- *Свързващи изрази*
- *Откриване на общото*
- *Позитивни емоционални сигнали* (пресечна точка и на двете форми на общуване)

Когато използваш лични местоимения, показваш на другия, че се свързваш с него. Сравни безличното „Благодаря“ с личното „Благодаря ти“. Сравни изразите „Къде ти се ходи“ (лично, позитивно) с „Къде искаш да отидем“ (лично, позитивно, свързващо).

Всяко изказване, което съдържа теб и другия, е свързващо. Когато пречупваме през себе си посланието към другия, създаваме свързаност. Например: „Уморен ли си?“ (лично, позитивно) и „Изглеждаш ми уморен. Така ли е?“ (лично, позитивно, отразяващо, свързващо). Свързващите изказвания очертават ситуация, в която участниците сте вие двамата и създават усещане за „ние заедно“. Представи си, че с думите, които отправяш към другия, чертаеш окръжност, в която се побирате вие двамата, например:

- „Изглежда ми, че ти ....“
- „На мен ми се струва, че ти ....“
- „Харесва ми как ти ....."
- „Приятно ми е, като казваш това ...“
- „Притесняваш ме, когато ....“

Безличните изказвания дистанцират. Личните свързват. Сравни например: „Много си внимателен“ (позитивен сигнал) с „Харесва ми колко си внимателен“ (позитивен и свързващ).

Свързващите изрази обичайно се отнасят за предпочитания, състояния и вкусове. Дистанциращите засягат мисли, убеждения и съждения. С други думи, ако искаш да се свържеш с другия, не се фокусирай единствено върху мислите, разбиранията и философиите си. Ще постигнеш повече, ако изразяваш и търсиш информация за предпочитанията и вкусовете на другия. Въпроси от типа „Какво харесваш/обичаш/предпочиташ...“ са в пъти по-сближаващи от въпроси от типа „Какво мислиш за/Какви са разбиранията ти за ...“.

#### Откриване на общото

Със сигурност в общуването с всеки човек можеш да откриеш някои общи и някои различни неща. Правилото във връзките е, че общото свързва, а различното развива. Но за да се постигне това развитие и взаимно обогатяване, е необходимо да има сигурна база. Ето защо на първа среща е много важно да се фокусираш върху общите неща. Говорейки за различни теми, ще откриеш, че има такива, които ви обединяват, и такива, които ви разделят. Не се впускай в спорове, убеждаване и аргументиране на първа среща. Остави това за по-късни етапи в общуването. Сега се съсредоточи върху темите, които ви обединяват, дори и да не ти се струват най-задълбочените и

смислени в момента. Опитвай се да открояваш общото в изказванията си. Например „И аз, също като теб, харесвам тиха и спокойна атмосфера“. Това е особено ценно, ако искаш да изразиш различно мнение. В такъв случай можеш да кажеш: „Аз, също като теб, много харесвам да съм сред природата, но предпочитам релаксираща почивка пред планинските походи“. Или „Искаш ли да се разходим?“ „Да, би ми се искало да се разходим (общо желание), но съм с неудобни за разходка обувки“ (искреност – сигнал за доверие), вместо директното „Не ми се разхожда“.

#### Теми, с които да си особено внимателен при първа среща

- бивши партньори
- здравословно състояние
- доходи
- деца и родители
- тежки преживявания: загуби, разочарования, раздели
- сексуални намеци

Важно е темите, които избираш, да те свързват с другия, а не да те отграничават от него. Когато говориш за миналото си или за трети лица, това са теми, в които другият няма как да бъде въввлечен и те формират прегради между вас. Ако по време на срещата другият започне да говори за свой близък, върни разговора между вас, като попиташ за личното му отношение, например: „Виждам, че проблемите на твоята приятелка те вълнуват. Какво би направил ти на нейно място?“ или „Как ти се отразява това на теб?“.

Ако по някаква причина в разговора засегнеш трето лице, не бъди обстоятелствен и негативен. Отношението, с което говориш за други хора, разкрива и самия теб. Когато се изразяваш положително за хората, показваш добронамерено отношение и уважение и към хората по принцип, следователно и към събеседника. Всеки път, когато изразяваш негативно отношение към някого, събеседникът ти се изпълва с недоверие, че би могъл да говориш така и за него.

Ако имаш деца, не бързай да разказваш за тях и да показваш снимки. Децата са важна част от живота ти, но ти не си на тази среща като родител, а като партньор. Ако другият човек също има деца и искаш да засегнете темата, започни с въпрос, за да провериш до каква степен той желае да навлезете в тази толкова лична зона. Ако ти зададе кратък въпрос, отговори с кратък отговор. Само ако другият прояви задълбочен интерес би било подходящо да споделиш повече.

Това правило важи за всякаква по-лична информация. Ако наскоро си загубил близък човек, ако си преживял разочарование или раздяла, не започвай тези теми освен ако другият настойчиво не изрази желание да говорите. За много хора е трудно да обсъждат личните си преживявания, но помни, че също толкова натоващо за отсрещния е да слуша изповеди, ако не е готов за това. Спомни си чувството, когато на теб са споделяли преживявания, които не си бил готов да чуеш. Да разкриеш целия си драматичен опит, без да следваш темпото на разкриване на другия, не е израз на смелост и откритост, а израз на незачитане на другия участник в общуването. Когато говорим за подобни преживявания или за бивши партньори, емоционалното послание, което отправяме към другия, е „В моя живот няма място за теб“.

Ако се стремиш към създаването на дългосрочна връзка, темата секс и сексуалните намеци не са подходящи за първа среща. По наши наблюдения връзките, в които бързо се скъсява дистанцията на физическо ниво, не са стабилни и се разпадат бързо.

#### **Емоционално общуване (Как да говорим)**

*Има два вида хора на този свят. Едните влизат и казват: "ето ме", а другите влизат и казват: "ето те и теб".* Китайска мъдрост

#### Как да постигнем добро общуване на емоционално ниво

За да има комуникация, са нужни поне двама. Настрой се още преди срещата да отвориш пространство за събеседника си. Това означава да си подготвен да дадеш свобода на другия да говори и да участва. Ако се притесняваш и търсиш сигурност, като се опитваш да предвидиш всеки детайл в срещата, ще отнемеш правото на другия да участва.

Отвореното общуване е най-доброто общуване. Спомни си за всички моменти, когато ти си се чувствал добре с някого. Как общуваше той с теб? Отворена комуникация означава не толкова да

сме искрени и открити, а да фокусираме вниманието си върху другия и ясно да изразим посланието: „Харесвам те и искам да общувам с теб“.

Представи си, че всеки човек, когото срещаш, е съставен от 3 компонента: външен вид, характер и отношение към теб. По същия начин и ти представляваш тези 3 неща за всеки нов човек. Външният вид може доста да се усъвършенства, но моментът за това е преди срещата, а не по време на нея. Характерът (нашият темперамент и ценности) остава непроменен през по-голямата част от живота ни, така че и по време на срещата не можем да направим много. Третият фактор, отношението към другия, е с неограничени възможности. Това отношение се предава чрез емоционалното общуване, което е последователност от сигнали, с които показваш на другия дали го харесваш и искаш да общуваш с него.

Можем да разделим емоционалните сигнали на 3 типа:

- *Позитивни* - изразяват „Харесвам те и искам да общувам с теб“

- *Негативни* – изразяват: „Не те харесвам и не искам да общувам с теб“

- *Игнориращи* – изразяват: „Не ме интересува, изобщо не ме е грижа за теб“

В един приятен разговор е нормално за 10 минути да се разменят около 100 позитивни емоционални сигнала.

**Позитивните емоционални сигнали** могат да бъдат различни за различните хора, но има универсални за съответната култура, които се възприемат от повечето като приятни и предразполагащи. Ако искаш срещата да бъде успешна, да предразположиш събеседника си и да се чувстваш добре, е важно да развиеш уменията си да изпращаш позитивни емоционални послания.

Вниманието е най-силният сигнал. Тук важи правилото: „Ако искаш успешна среща, не търси внимание, а обърни внимание“. Слушай внимателно какво казва другият и се опитай да вникнеш във всеки детайл сякаш гледаш интересен филм. Задавай въпроси, за да усетиш какво се случва в живота на този човек. Да обърнеш внимание означава също да си наблюдателен. Силно впечатление прави ако забелязваш детайли, свързани със събеседника ти. Например ако отбележиш, че другият носи цвят, който му подхожда, или харесва/не харесва нещо в обстановката, храната, мястото. Коментирането на такива неща е мощен позитивен емоционален сигнал, който демонстрира твоето желание да опознаеш другия.

#### Лично говорене

Избягвай неутрални теми или ако подхванете такива, изрази личното си отношение. Старай се да говориш в „аз“ форма: „аз мисля ...“, „на мен ми направи впечатление ...“ . „според мен...“.

#### Доверие

Ако си естествен и реагираш искрено на случващото се, показваш към другия доверие, което изразява посланието „харесвам те и искам да общувам с теб“.

#### Активно слушане

Да слушаш активно означава да слушаш така, че действително да разбираш какво говори или преживява другият, а ако не разбираш е добре да питаш. Помни, че за успешната комуникация е много по-важно да проявиш интерес, отколкото да предизвикваш интерес. Представи си, че разговорът е като пътешествие. Спри се на моментите, които са ти интересни. Задавай отворени въпроси и перифразавай това, което си чул и разбрал. Не търси решения, нито контрол над ситуацията. Опитай се да разбереш какъв е този човек, какво го вълнува, какво го притеснява, как живее и всичко останало, което би било интересно за теб.

#### Реагиране

Представи си, че разказваш нещо и в отговор на това другият мълчи и не реагира. Сякаш за миг срещата се разпада и оставаш сам. Добрата комуникация е непрестанно прехвърляне на топката като пинг-понг. Стреми се да реагираш след всяка реплика на събеседника. С въпрос, с изразяване на своята гледна точка, с усмивка, с пренасочване на разговора в желаната от теб посока.

Липсата на реакция е игнориращ сигнал и е недопустим при първа среща. Ако темата, която е подхванал другият, не ти допада, предложи друга. Представи си, че си на първа среща и другият говори прекалено много за работата си. Отначало ти е интересно да разбереш с какво се занимава този човек, но ти идва в повече и се улавяш, че не слушаш концентрирано и ти доскучава. В същото време харесваш човека и не би искал да пропилееш тази среща. Би могъл да реагираш позитивно,

сменяйки темата с нещо като: „Виждам, че си много въвлечен в работата си. (отразяване) Струва ми се страхотно, че харесваш това, което правиш (изразяване на лично отношение). Но ми се иска да поговорим и за други неща”. Ако искаш да общуваш с някого, помни, че отговорността за това как протича разговорът е наполовина твоя. Много често хора споделят огорчение от това, че по време на срещата другият е говорил прекалено много или пък е мълчал през повечето време. Поведението на единия винаги е свързано с поведението на другия. Ако не ти харесва как протича комуникацията, реагирай активно и изрази желанието си за нещо различно.

Начинът, по който се чувстваш ти по време на срещата, също е емоционален сигнал към другия. Обикновено човек, съзнателно или не, предполага, че той е причина за чувствата и поведението на другия. Ако по някаква причина не се чувстваш добре, промени ситуацията, така че да се чувстваш добре или пък бъди искрен и обясни кратко и ясно.

Накъде и как ще потръгне срещата много зависи от това как започва. Първите 5 минути са изключително важни, за да сложим основата на диалога. За да бъде срещата успешна, е съществено още през първите минути „да разприказваш” другия и да реагираш. Много хора споделят, че се дразнят, ако по време на среща се чувстват като на разпит или интервю. Голямо число хора споделят също, че не им е приятно, ако другият не прояви никакъв интерес към тях и не задава достатъчно въпроси. Къде е границата?

Ключовата дума е *пинг-понг*. Старай се да говориш, но и да оставяш пространство другият също да се включи. С всеки въпрос подаваш топката на другия. Но за да зададеш следващ въпрос, е необходимо другият да я е върнал отново в твоето поле. Ако зададеш въпрос, на който събеседникът отговори едностранно, не продължавай с въпросите. Смени тактиката и опитай с отразяване, перифразиране или реакция на чутото. Например ако си попитал другия „С какво се занимаваш?” и той ти отговори „Работя”, не е добра идея да продължиш с въпросите. Но пък можеш да отразиш това, което усещаш от отговора с нещо като „Май не ти се говори за това” и изчакай реакция. Ако не ти хрумва какво да кажеш, можеш искрено да споделиш защо си задал предния въпрос: „Иска ми се да разбере повече за теб”. Това са начини за деликатно задържане на топката в полето на събеседника, докато той придобие готовност да я върне.

### Търпение

В общуването важи правилото „*Напредваме с темпото на най-бавния*”. Търпението е силен позитивен емоционален сигнал, който показва приемане и готовност да се съобразиш с темпото на общуване на събеседника си. Ако другият е по-притеснителен и напрегнат, не бързай с лични въпроси и споделяне. Започни с по-далечни и неутрални теми.

### Естествени паузи

Паузите са проява на търпение в комуникацията. Много хора изпитват панически ужас от мълчанието по време на среща. Тези моментите въвеждат в общуването усещане за несигурност и страх от отхвърляне. Но още по-неприятно е пресиленото и ожесточено избягване на всяка естествена пауза. Често тревожните и несигурни хора се опитват да се застраховат от провал на среща като говорят непрестанно. Това е негативен емоционален сигнал, тъй като изразява липса на чувствителност към другия. Паузите са естествена част от общуването, затова ако искаш да смениш темата или осмисляш реакция на другия, не се притеснявай от естествената пауза.

### **Негативни емоционални сигнали**

Всеки има склонност понякога да поставя прегради в общуването. Бихме те насърчили да си наблюдателен към себе си, за да разпознаеш обичайните за теб негативни и игнориращи сигнали и да ги избягваш по време на среща. Ето и някои от най-разпространените и валидни за повечето хора такива сигнали.

### Изразяване на гняв, раздразнение, досада

Ако си ядосан, раздразнен или отегчен, независимо каква е причината за тези емоции, то другият несъзнателно ще реши, че той е източникът на преживяванията ти. Ако засегнете тема, която е важна за теб, ожесточеното защитаване на твоята гледна точка може да бъде възприето като нападателно спрямо другия, дори той да няма нищо общо с това.

### Ирония и сарказъм

Това са едни от най-мощните негативни емоционални сигнали и често се бъркат с чувството за хумор. Ако искаш да имаш здрави емоционални отношения, ти препоръчваме да избягваш иронията, подигравките и саркастичните коментари.

#### Пренебрежително отношение

Хората са много чувствителни към пренебрежението и съзнателно или не си правят извода, че ако ти се държиш пренебрежително с някого, то би могъл да се отнасяш по същия начин и с тях самите. Ако искаш срещата ти да е успешна, не си позволявай пренебрежение нито към другия, нито към околните хора (например сервитьори или бармани).

#### Неуместна негативна реакция

Когато реагираш адекватно на емоцията на другия, а не само на съдържанието на думите му, тогава ти осъществяваш истинската свързаност или това, което повечето хора описват като „говорим на един език“, „на едни вълни сме“, „има химия“.

Представи си следната ситуация: в разговора засягате темата за пътуване. Споделяш, че си бил на място....., което те е очаровало. Спомените ти предизвикват силна положителна емоция у теб. В разгара на разказа ти другият се включва с: „Да, и аз бях там преди 2 години. Най-ужасното място, на което съм бил“. Как би се почувствал в този момент?

Ситуация, в която другият реагира неподходящо на споделената емоция, се възприема като негативен сигнал. Това не означава да не изразяваш искрено своя опит, но би предразположил събеседника си, ако преди това зачетеш чувствата му и чак след това да споделиш какво си преживял ти.

В горния случай подобна позитивна емоционална реакция би звучала така: „Значи и ти си бил в ..... Аз също бях там преди 2 години. Моите впечатления бяха по-различни, но се радвам, че ти си успял да откриеш красивото в това място. На мен ми се стори ...“. С подобно изказване обединяваш и двете гледни точки. Отразяваш и зачитаеш емоцията на другия, преди да изразиш своето виждане. Ако се изразяваш така сякаш твоето мнение е единствената достоверна истина, отнемаш правото на другия да участва равнопоставено в срещата и го настройваш негативно.

#### **Игнориращи емоционални сигнали**

Те са най-пагубни за общуването, тъй като демонстрират безразличие, обичайно нараняващо повече от негативните сигнали и са пълна противоположност на позитивните. Ето някои често срещани игнориращи сигнали, валидни за повечето хора:

#### Липса на очен контакт

Носене на тъмни очила, гледане встрани, разглеждане на хората наоколо или боравене с телефон.

Безизразно лице, липса на емоционална експресия.

Липса на реакция на емоциите на другия и на съдържанието на изказванията му.

Смяна на темата без преход, например ако единият каже: „Извинявай, че закъснях“, а другият безизразно отвърне „Какво ще пиеш?“.

Пасивност - мълчане, нежелание да участваш в разговора.

Прекомерно говорене - емоционалното послание при такова поведение е „Теб те няма, ти си тук дотолкова, доколкото да чуеш и отразиш мен“.

Игнориращите послания накъсват общуването. Това са реакции, които изглеждат не на място и рушат близостта. Препоръчително е да ги избягваш на всеки етап от общуването със значим човек. Игнориращите сигнали имат смисъл единствено, ако целта ти е да създадеш дистанция и отчужденост в отношенията.

#### **Невербално общуване**

Невербалното общуване формира около 80% от представата и усещанията ни за другия човек. То представлява съвкупността от жестове и невербални сигнали, които отправяме към събеседника си с движенията на ръцете, главата, тялото, изразът на лицето, погледът, невербални елементи на говора и много други подобни детайли. Тези елементи на общуването са по-директни и спонтанни от речта. Голяма част от тях нямат точен езиков еквивалент. Невербалната комуникация може да

подкрепя или да опровергава изреченото с думи. За разлика от рационалното осмисляне на речта, дешифрирането и реагирането на невербалните послания става почти автоматично. Невербалните реакции трудно могат да бъдат контролирани, в резултат - много по-лесно издават истинските ни чувства и мисли. Част от невербалните знаци и сигнали са вродени, а други се придобиват чрез етно- и социокултурните особености на средата.

Когато има разминаване между речта и езика на тялото, човек инстинктивно се доверява на невербалното послание. За това е добре да знаеш кои са важните невербални послания, които биха подпомогнали успеха на срещата? С какви жестове и движения можеш да направиш това?

#### Тялото ти да е разположено срещу събеседника

Ако сте в заведение, това означава да се разположиш или срещу другия, или на 90 градуса спрямо него. Това положение внушава: „обръщам ти внимание, виждам те, чувам те, тук съм за теб“:

#### Умерен очен контакт

Докато другият говори, гледай го в очите. Когато говориш ти, е естествено на моменти да отклоняваш погледа си. Това е белег за искреност. В естествената комуникация отместваме погледа си, когато се замисляме по дадена тема. Прекаленото втренчване, също както пълното избягване на очен контакт, се тълкува като нежелание да се разкриеш, опит за манипулация или прекомерен контрол над ситуацията. Подобно действие излъчва посланието: „искам да скрия нещо, не съм искрен“.

#### Кимане, усмивка, подаване на вест

Всички тези невербални средства за комуникация се възприемат като: „приемам те и искам да съм тук с теб“.

#### Пространството, което заемаш с тялото си

Ако се разпростреш прекалено и заемеш почти цялото физическо пространство, това е сигнал от сорта на: „не уважавам правото ти да бъдеш тук“. Ако се свиеш в стремеж да заемеш прекалено оскъдно пространство, това би било сигнал от типа на: „не желая да съм тук“. Ако седнеш на ръба на стола, това създава усещане, че всеки момент си в готовност да станеш и да си тръгнеш и това би напрегнало другия. Нашата препоръка: На първа среща се настани удобно, защото спокойната и удобна стойка на тялото внушава: „Аз ще остана тук с теб, няма да избягам, няма да те нараня“.

#### Тон и сила на гласа

Ако се държиш по начин, който напъва другия физически, очевидно той няма как да се почувства комфортно. Постарай се да общуваш, без да създаваш напрежение. Нещо елементарно като тона на гласа ти е важно за това. Ако говориш прекалено високо, другият би имал усещане, че упрекваш или спориш. Ако пък говориш прекалено тихо, събеседникът ти ще е в постоянно напрежение, за да те чуе. Обърни внимание на тона си, наблюдавай се в различни ситуации и упражнявай спокойно говорене без напрежение.

#### Физическа преграда

Ако през цялото време стоиш със скръстени ръце и преплетени крака, изпращаш сигнал на другия, че си затворен към него и не му се доверяваш. Същото послание би изпратил и ако поставиш някаква вест помежду ви. Ако през цялото време държиш нещо в ръцете си или пък чантата ти е в скута, това е сигнал за липса на доверие. Отново подчертаваме, че и тук е важна мярката.

Нека обобщим най-важните невербални сигнали за една успешна среща:

- обърната към другия позиция на тялото
- умерен очен контакт
- искрена усмивка
- приветливо и спокойно изражение на лицето
- релаксирана стойка на тялото
- приятен тон на гласа
- не кръстосвай ръце пред гърдите
- не поставяй чанта или друг обемист предмет между теб и събеседника ти.

Важно е всеки един от тези невербални сигнали да е премерен, балансиран и искрен. Ако пресириш който и да е от тях, ефектът ще е отрицателен. Ако се стремиш да манипулираш изцяло

невербалните си реакции, ще изглеждаш твърде неискрено и това ще попречи на емоционалното свързване. Дори и да не успееш да се съобразиш с всички тези детайли на невербалното общуване, бъди естествен. За това би ти помогнало да си представиш, че познаваш другия отдавна, че се приемате, харесвате и цените взаимно.

### **Как да приключим срещата**

Всяка първа среща е толкова индивидуална, колкото индивидуални са и участниците в нея. Няма готови отговори на въпросите: Колко да продължи? Как да се разделим? Да се изпращаме ли или не? Да се целуваме и гушкаме или не? Както по време на срещата, така и при нейното приключване най-верен ориентир за теб трябва бъдат реакциите на партньора. Със сигурност към края препоръчваме да изразиш своето отношение към срещата. Ако ти е било приятно, сподели го искрено и спонтанно: „Аз си изкарах много приятно и искам да се видим пак, на теб хареса ли ти? Би ли искал/а да се видим?“

Възможно е другият да не откликне. Може би се колебае и не е сигурен дали иска да се видите повторно? Уважи реакцията му и не настоявай с повече въпроси. Остави време и пространство, за да вземе своето решение. Ако каже: „Ще се чуем допълнително“, поинтересувай се кога е удобно да се обадиш. Така отново ще демонстрираш внимание тактичност към отсрещния.

### **Кой да плати сметката?**

Въпреки еманципацията, у нас все още е традиционно при първа среща мъжът да плати сметката. Но доста мъже оценяват положително предложение от страна на жената да се включи в плащането ѝ. Затова нашата препоръка е: *„Господа, бъдете кавалери и поемете първата обща сметка. Дами, предложете да се включите, но не настоявайте, тъй като това може да се изтълкува като нежелание за повторна среща“*.

### **Да я изпратя ли?**

В България се счита почти за традиция мъжът да изпрати дамата до такси или до някакъв друг тип превозно средство. Ако си с кола, галантен жест е да предложиш дамата да я закараш до дома ѝ. За някои по-еманципирани представителки на нежния пол това може да се разчете като обвързващ жест, така че бъди подготвен и за отказ.

### **Физическа близост**

Когато приключва срещата, не прекалявай с жестовете на физическа близост, дори и да си много очарован от събеседника си. От една страна е добре да демонстрираш по такъв начин приятните си емоции, от друга - все още малко познаваш партньора си и не знаеш къде са неговите граници за физически контакт. Така че, препоръчваме да се придържаш към златната среда – подай ръка за довиждане, остави целувките и прегръдките за следващите срещи. И както вече споменахме – не прави сексуални намеци. По наши впечатления това създава усещане за повърхностно и несериозно отношение към зараждащата се връзка.

## ГЛАВА 3. СЛЕД СРЕЩАТА

Приемаме, че първата ви среща е минала добре. И двамата сте се забавлявали и ясно сте изразили желанието си да се видите отново, но не сте се разбрали нищо конкретно. Може би нещата дори са потръгнали толкова добре, че в момента на срещата нещо толкова ежедневно като уговорката за следваща среща ти е изглеждала пренебрежима дреболия. Обаче след края на срещата е нормално да започнеш да мислиш върху няколко въпроса.

1. КОГА да уговорим следващата среща?
2. КАК да уговорим следващата среща?

### **Кога да уговорим следващата среща**

Различни съветници и наръчници споделят различни неща по темата за периода от време, който трябва да премине след срещата, преди да се разберете за втора. Някои съветват задължително да изчакаш три дни, други съветват да не чакаш нито миг, ако си сигурен, че с човека си пасвате. Ние стигнахме до извода, че интервалът от 1 до максимум 3 дни след срещата е подходящо време за уговаряне на втора.

#### Кога да бъде втората среща?

Желателно е да проведете втората си среща не повече от една седмица след първата, но нищо не пречи да се видите още на следващия ден, ако и двамата го искате. Ако отлагате следващата среща прекалено дълго, може би просто не сте готови да започнете тази връзка.

#### Кой на кого да се обади?

Традицията повелява, че мъжете се свързват с дамите. Дори след нашите Бързи Среци ние насърчаваме господата да инициират контакт. Ако обаче си от по-смелите дами, няма нищо лошо и ти да „протегнеш ръка“.

### **Как да се свържа с човека**

Дали да звънна по телефона или да ползвам SMS? Viber? WhatsApp? Да го/я добавя ли във Фейсбук? Скайп? Да му/й пратя имейл? При такова изобилие от възможности би трябвало с лекота да избереш най-подходящия начин. Но също така е възможно и да се изгубиш преди това.

За да избереш подходящия начин прецени прецениш внимателно какъв е човекът срещу теб и как ти би се чувствал най-комфортно.. Хората на възраст над 30 г обикновено предпочитат обаждането по телефона. Ако обаче си под 30 г. или си израснал с общуване чрез чат, е възможно това да не са „твоите води“. Ето какви са плюсовете и минусите на двете основни форми:

#### Обаждане по телефона

- + Чуваш гласа на човека
- + Контактът е по-личен
- + Счита се за традиционно
- + Създаваш впечатление на уверен в себе си човек
- + Ще решиш въпроса с уговарянето на среща за броени минути
- + Имаш възможност да чуеш искрената реакция на човека
- Има възможност да звънеш в неподходящ момент, затова би могъл да се поинтересуваш предварително кога е удобно.
- Човекът отсреща би могъл да се почувства притиснат да приеме или откаже веднага твоето предложение за среща
- Ако той е по-притеснителен, може да остане с впечатление, че навлизаш в личното му пространство прекалено бързо
- Има хора, които просто не обичат да говорят по телефон
- Ако ти самият се притесняваш да вдигнеш телефона, няма да звучиш спокойно и уверено

#### Писмен контакт (SMS, Viber и т.н.)

- + Имаш време да формулираш и да обмислиш поканата си точно по начина, по който искаш



- + Отсрещният има време да обмисли отговора си
- + Ще видиш как се държи в писмен контакт и ще разбереш нови неща за него (дали използва кирилица или латиница, доколко спазва граматическите и правописните правила, дали използва емотикони)
- + Ще можете да продължите да си общувате и след като сте се разбрали за срещата
- Писменият контакт не е толкова личен и изисква по-малка отдаденост
- Отново рискуваш да притиснеш човека, който може да не е свикнал да получава толкова съобщения и да предпочита да се уговорите с кратък разговор
- Не чуваш гласа на отсрещния
- Има опасност отсрещният да те сметне за неуверен

Няма еднозначен отговор. Най-добре се вслушай в собствената си логика или шесто чувство и действай!

### **Какво да предложи за втора среща**

Вече бяхме на вечеря, ами сега? Да предложи ли да отидем на театър на онази нова постановка, която много исках да гледам? Ами ако не си пада по театъра? Да предложи ли да се разходим в парка вечерта? Ами ако не обича да се разхожда?

За да избегнеш конфузните ситуации, нашият съвет е предложението ти за втора среща да бъде отворено, а не затворено. Пример за затворено предложение е: „Искаш ли в събота в 19 ч. да отидем на театър на еди-коя си постановка?“ Така не оставяш пространство за дишане и като единствените възможности за отговор остават „Да“ или „Не“. Представи си, че получиш „Не“ още от самото начало. Той може да не е искал да откаже цялото предложение, а просто часът да не му е удобен, но това дава неприятен уклон на целия разговор. Затова те съветваме да опиташ с отворено предложение, например: „Какво ще кажеш да излезем заедно другия уикенд?“ Ако отговорът на този въпрос е положителен, следващият въпрос би могъл да бъде „Какво ти се прави?“ Така можеш да дадеш инициативата и на отсрещния, а не да му предоставиш готово предложение, което той може само да одобри или да отхвърли.

При всички положения е добре този разговор да завърши с конкретна договорка за втора среща, което показва наличие на желание за развитие на връзка.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение бихме искали да споделим кои според нас са 3-те важни стъпки за успешна първа среща:

1. Разбери какво търсиш
2. Прецени къде можеш да го намериш
3. Пристъпи към действие

За да имаш успешна първа среща, трябва преди всичко да имаш среща. Теорията може да ти помогне да се подготвиш, но единствено чрез практика наистина ще тръгнеш по пътя.

Тази книжка не е библия, а пътеводител, в който споделяме нашия опит и представяме различни препоръки. Надяваме се, че е било интересно и полезно четиво за необвързаните читатели. Ще се радваме на всяко споделено мнение или коментари на тази тема или за други, които те вълнуват, на [info@clubr.bg](mailto:info@clubr.bg).

Помни, че в крайна сметка всичко зависи единствено и само от твоето желание, умения и действия.

Ами това е от нас, от тук нататък си ти!

*Успешна и приятна първа среща!*

Румен, Радослава, Ели и Мария от екипа на ClubR