

Полина Шкаленкова
Юлия Мурадян

*Женская
школа*

Женский СТИЛЬ



**Как одеваться,
чтобы нравиться мужчинам**

**Юлия Алексеевна Мурадян
Полина Шкаленкова**

**Женский стиль. Как одеваться,
чтобы нравиться мужчинам**

Серия «Женская школа»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=34452488

Женский стиль. Как одеваться, чтобы нравиться

мужчинам. / Шкаленкова П., Мурадян Ю.: 1000 бестселлеров; Москва;

2018

ISBN 978-5-906907-33-2

Аннотация

Стиль, который выбирает женщина, привлекает определенных мужчин. Как скорректировать гардероб, чтобы встретить своего единственного? Полина Шкаленкова и Юлия Мурадян нашли ответ на этот вопрос, объединив знания психолога и стилиста. Исследовав базовые психологические характеристики мужских темпераментов и характеров, они провели анализ их стилевых предпочтений и вывели закономерности формирования гардероба женщины на различных этапах отношений. В общем, обещаем, будет интересно!

Содержание

Глава 1	4
Холерики	11
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Полина Шкаленкова и Юлия Мурадян Женский стиль. Как одеваться, чтобы нравиться мужчинам

Глава 1

Каких женщин выбирают мужчины и почему?

Давайте поговорим о том, как характер мужчины влияет на выбор спутницы и можно ли «подстроиться», если точно знаешь, какого мужчину хочешь видеть рядом.

Стилисты и имиджмейкеры одевают своих клиенток по последней моде, которая часто непонятна мужчинам. В итоге получается, что женщины одеваются для женщин.

Если ваша цель – понравиться мужчине, не всегда нужно опираться на модные тенденции и выбирать суперстильные образы. Мужчину это не привлечет. Мы ориентируемся не столько на моду, сколько на индивидуальность. Важно

решить – вы хотите нравиться своим сотрудницам в офисе и подружкам или найти спутника жизни и произвести впечатление на мужчин?

Вы должны понять, что та одежда, которая понравится коллегам-женщинам, не поможет вам выйти замуж. Многие модельеры создают одежду, способную исказить женскую фигуру, а то и вовсе сделать малопривлекательной. Если вы одеваетесь в модных бутиках в наряды из последних коллекций именитых дизайнеров, то тоже можете совершить ошибку. В результате шансы на успех у мужчин могут быть ничтожно малы, ведь вы будете казаться уверенной в себе, успешной и недоступной.

Мы обязательно поговорим о том, какие одежда, обувь и аксессуары нравятся мужчинам. Мы не знаем, где произойдет судьбоносная встреча с вашим мужчиной, поэтому важно оставаться всегда привлекательной.

Наша книга посвящена вопросу о том, как привлечь мужчину. Когда мы решили, что напишем книгу на эту тему, у нас была гипотеза. Формулировалась она следующим образом: «Женщина должна определить для себя, какого именно мужчину она хочет найти. Учитывая эти характеристики, мы можем найти тот образ, который привлечет подходящих кандидатов». Но мы довольно скоро поняли, что ошиблись в своем предположении.

Проводя различные исследования, изучая литературу, анализируя наших клиентов и тот опыт, который у нас есть,

мы пришли к следующему выводу: в зависимости от того, как женщина одевается в своей повседневной жизни, как выглядит каждый день, она привлекает определенный тип мужчин. И зачастую ей именно такие мужчины не слишком нравятся. Поэтому мы сталкиваемся со стереотипами: «мужчины сейчас неактивные», «мужчин надо мотивировать» и так далее.

Тот стиль, который вы выбираете, привлекает к вам определенных мужчин. То есть, исходя из выбранного стиля, вы можете понять, почему на вашем пути встречаются мужчины определенного типа. Получается, что можно проанализировать, каких мужчин вы привлекаете. А еще – разобраться в том, хотите ли вы видеть рядом с собой такого спутника жизни и в какую сторону нужно двигаться, чтобы привлечь того, кто вам нужен.

Интересный факт из нашей практики. Когда мы работаем с клиентками, они говорят, что им нужны активные, уверенные, целеустремленные, ответственные, хорошо зарабатывающие мужчины. Такими характеристиками обладают холерики и сангвиники. А вот тихони, которые сидят дома и жалуются на жизнь, им совсем не нужны. Но эти женщины одеваются как раз так, как любят меланхолики и флегматики.

Неважно, находитесь вы в поисках мужчины своей мечты или, наоборот, не хотите серьезных отношений. А может быть, вы уже 25 лет счастливо замужем. В любом случае каждая женщина получает удовольствие от комплиментов. В

Этот момент каждая из нас получает от внешнего мира подтверждение, что она действительно нравится мужчинам, соответствует каким-то их требованиям и сразу ощущает себя настоящей женщиной, которая никогда не останется без внимания.

Часто успешные женщины жалуются на то, что все мужчины вокруг неуспешные, пассивные, их постоянно приходится подталкивать. А все потому, что успешных женщин изначально выбирают мужчины компульсивного, эпилептоидного или фрустрационного типа (о них мы поговорим чуть позже). Именно им нужна такая женщина, которая будет их «пинать».

В этом кроется причина женского страха перед успехом. Ведь если вы будете всех контролировать и направлять, то именно мужчины этих трех типов личности станут обращать на вас внимание.

Важно понять, как мужчины воспринимают женщин. Очевидно, что каждый мужчина воспринимает женщин, да и мир в целом, по-своему. То, что нравится одному, может совершенно не понравиться другому.

Именно поэтому надо изучать, какими конкретными характеристиками обладает определенный мужчина. Это необходимо для понимания того, как правильно построить свой имидж, чтобы привлечь его. Мы будем давать характеристики, описания, делить темпераменты на подтипы, чтобы свести все эти категории к максимально маленьким группам.

Все это нужно для того, чтобы вы могли увидеть, узнать своего мужчину, понять, какой внешний вид ему нравится.

В процессе изучения в первую очередь мы будем исходить из того, что мужчины разные, а значит, они будут по-разному реагировать на ваш внешний вид и оценивать его. Именно поэтому в первой главе мы с вами уделим большое внимание вопросу типологии мужчин, разберемся, какие они бывают, какие женщины им нравятся, на что они обращают внимание при выборе женщины и почему.

Мы даем характеристики в зависимости от того, каких мужчин женщины чаще всего хотят видеть в качестве своих мужей по нашему опыту. Мы составили некий рейтинг востребованности мужчин по темпераменту. На первом месте – холерики, на втором – сангвиники, далее идут флегматики, а с меланхоликами никто рядом быть не хочет.

Но есть огромное количество женщин, которые одеваются так, что привлекают внимание как раз только меланхоликов. Потом они делают обобщенный вывод, что «мужчины пошли никудышные» и жалуется, что мужчины плохие. А проблема не в том, что они плохие, а в том, что внимание «хороших» мужчин эти женщины не привлекают, они к ним не притягиваются.

Есть и такие девушки, которые говорят: «Да вы что, столько мужчин отличных вокруг. У меня – все хорошие». Это значит, что ее образ создан правильно, она притягивает тех мужчин, которые ей нравятся. Но происходит это чаще бес-

сознательно. Мы же хотим в этой книге рассказать о том, как сделать свой выбор осознанным, чтобы вы правильно одевались и понимали, каких мужчин вы привлекаете и почему.

В компании «Алгоритмы имиджа» на курсе «Психологический интенсив» мы подробно изучаем, как формируются разные типы личности, как влияет детский период развития, какие качества врожденные, какие приобретенные. Наша задача – разобраться и понять эти процессы. Но в формате книги мы должны не столько выяснить суть этих процессов, сколько разобрать конкретные характеристики, которые помогут нам понять мужчин.

Итак, существуют четыре типа темперамента: флегматики, холерики, сангвиники и меланхолики. И это очень хорошо, что вы этим вопросом интересуетесь. Несмотря на то, что каждый человек уникален, неоспоримо, что у нас есть какие-то общие черты, говорящие о так называемом темпераменте. И от этого никуда не деться.

В нашем описании мужчин мы будем выделять еще по три подтипа для каждого темперамента. Это деление тесно связано с тем, какое естественное право у человека было нарушено в детстве.

Мы прекрасно понимаем, что ставим перед собой достаточно сложную задачу – простым языком объяснить психологические процессы. Поэтому просим вас не пугаться терминов, мы постараемся дать всему понятное описание.

Нам важно не погрузить вас сейчас в терминологию, а

разобраться, в чем конкретно каждый из типов проявляется в жизни, каких спутниц выбирают себе эти мужчины и почему. Все это неразрывно связано с некоторыми психологическими процессами, обойти которые мы не можем.

Холерики

Давайте разберемся с первым темпераментом – это холерики. У них сила чувств низкая, но высокая возбудимость, то есть много деятельности. Что мы под этим подразумеваем? Сила чувств – это те эмоции, переживания, эмоциональные состояния, которые человек в принципе испытывает в жизни. А уровень возбудимости показывает, насколько эти эмоции приводят к конкретным действиям.

Вы, наверное, не раз замечали, что кто-то, разозлившись, сразу же начинает бить посуду, хлопать дверью, что-то ломать. Это демонстрирует высокий уровень силы чувств и высокий уровень возбудимости. Такой человек, если что-то пошло не так, сразу переходит к действиям – разрывает отношения, напивается, пускается во все тяжкие. Как только произошел эмоциональный всплеск, сразу же появились определенные действия.

У других людей все совершенно иначе. У них всплеск эмоций не ведет к каким-то действиям. При этом человек продолжает переживать, но ничего не делает и не предпринимает в связи со своими чувствами.

А есть люди, которые при сильном эмоциональном переживании, даже при расставании, сокращении с работы или других жизненных неприятностях закрываются в себе и остаются внешне тихими и спокойными. Здесь мы сталки-

ваемся еще с двумя понятиями, которые нам пригодятся в дальнейшем, – интровертность и экстравертность.

Интровертам свойственно закрываться в себе. У них все самые глубокие душевные переживания и принятие всех самых важных решений происходят внутри. Человек не дает этим эмоциям выхода наружу. Многие женщины отмечают, что в личных отношениях с мужчинами-интровертами тяжело, потому что непонятно, что с ним происходит. Вы ему сказали одну фразу, а он уже замолчал, закрылся, замкнулся. И неизвестно, почему это произошло. Вы банально не можете от него получить какую-то реакцию или объяснение.

У экстравертов, наоборот, все переживания происходят вовне, важные решения принимаются в процессе взаимодействия с другими людьми. Для того чтобы определиться, как вести себя в конфликтах, что делать, покупать или не покупать что-то, таким людям нужно обязательно с кем-нибудь посоветоваться, обсудить. Соответственно, девушкам-экс – травертам, как только произошел конфликт, сразу же нужно это выплеснуть, проговорить, позвонить подружке, рассказать маме. То есть переживание происходит в контакте, взаимодействии с внешним миром.

Как выражаются в жизни низкая сила чувств, но высокая возбудимость? Холерики бесчувственные, но деятельные. Их любовь будет выражаться в том, что они починят ваш ноутбук, купят водонагреватель, дадут денег на новое платье. Но при этом ждать от холерика, что он будет адек-

ватно реагировать на ваши слезы, практически бесполезно. Он скажет: «Все же нормально, почему ты плачешь?». Объяснить ему, что вам больно и обидно из-за того, что ваш руководитель не оценил стараний, невозможно. Его ответ будет: «Не нравится – увольняйся».

Чувств мало, но если чувство негодования, недовольства возникает, то это сразу же ведет к определенному действию. Холерик не такой человек, который от любой искорки вспыхнет, в принципе его вывести из себя достаточно сложно. Это очень уравновешенные, прагматичные люди, у которых в голове есть схемы, системы, планы, процессы, все продумано.

Холерики – самые лучшие бизнесмены, как раз потому, что у них низкий уровень эмоций. Они не слишком волнуются, если надо, допустим, уволить сотрудника. У них это не будет вызывать эмоциональных переживаний, они четко видят цель и идут к ней.

Очень часто холериков путают с сангвиниками. Считают, что холерики очень вспыльчивые. Но мы можем сказать однозначно, что холерики, как и флегматики, – интроверты, то есть все свои глубокие душевные переживания они держат внутри. Так что, если холерика что-то волнует, вы из него этого клешнями не вытянете, никакими вопросами и разговорами. Это человек, который будет переживать внутри и не будет давать выхода этим мыслям, эмоциям, переживаниям. Вы узнаете о них только тогда, когда будет фактически при-

нято какое-то решение.

К примеру, на работе появились проблемы. Мужчина-холерик будет ходить и молча переживать. Вы видите, что что-то случилось, он переживает, но на вопрос: «Как дела?» он ответит: «Все нормально» – и будет дальше ходить и переживать. Зато через неделю, когда вся ситуация разрешится, он придет к вам и скажет, что было вот так, мы сделали вот это. Он не расскажет вам сразу же, если его это глубоко задевает.

Когда холерик кричит и ругается, то это значит, что глубоко внутри его это не задевает, для него происходят какие-то абсолютно нормальные вещи. Если он кричит на вас, спрашивая, почему вы не убрали кружку, это не говорит о внутренних переживаниях. И это не значит, что он сейчас психует. Холерик как быстро завелся, так и быстро успокоился, потому что эмоционально его эта ситуация не тревожит, она не выводит его из себя. Те ситуации, которые эмоционально его беспокоят, он вслух не озвучивает. И это очень важная мысль, которую нам хочется до вас донести.

В своей деятельности, повторимся, – это самые успешные люди, которые хорошо выстраивают бизнес, они великолепные руководители, у них прекрасно выстроены процессы взаимодействия. Они все трудоголики, не домоседы, будут всегда на работе.

А раз они всегда на работе, то, когда речь идет о будущей жене, холерики выбирают себе женщин-домохозяек. Они на работе, как на войне, они со всеми воюют, что-то доказыва-

ют, они очень активны, они на 100 % умеют отключаться от домашних дел и погружаться в работу. Не стоит ждать, что они в течение дня будут звонить и спрашивать: «Милая, как твои дела? Как настроение?». Они работают и считают все эти «телячьи нежности» абсолютной глупостью.

Дома для них очень важно отдыхать. Они хотят видеть в женщине хозяйку, которая накормит, напоит, постирает, погладит, все по дому сделает. Она должна быть хорошей матерью и уметь воспитывать детей. Если вы скажете холерику: «Милый, поменяй подгузники ребенку», – он не пойдет, как флегматик, выполнять. Он может легко сказать: «Кто детьми занимается? Вот и поменяй сама». С его точки зрения, женщина должна знать свое место, свои функции, и их выполнять.

Холериков, как и флегматиков, существует три типа с такими же проблемными правами. Почему они схожи? Потому что и те, и другие – интроверты.

Первый тип холерика – **психопатический**, с проблемным правом «быть». Но, в отличие от флегматика, он это право будет всячески доказывать, он будет всех вокруг постоянно уверять: «Я есть, а вас нет».

Соответственно, он легко нарушает чужие границы, может прийти в дом к малознакомому человеку, открыть холодильник и сказать: «Почему вы не приготовились к моему приходу?». Такие люди наглые, хамоватые, достаточно агрессивные, очень любят рискованные виды спорта. Им

нравится находиться на грани жизни и смерти, это дает им ощущение, что они живые. Это может быть быстрая езда, гонки, квадроциклы, снегоходы. Если они выберут горные лыжи, то это всегда будет на грани возможностей.

Психопатический тип личности – это люди, которые умеют зарабатывать, причем зарабатывают они очень хорошо, это то, что им нравится в жизни.

Чтобы представить себе внешний вид и характер психопатического холерика, достаточно вспомнить сериал «Бригада» и персонаж Саши Белого. Когда эти люди по статусу находятся в самом низу, то обычно носят спортивные костюмы, кожаные куртки.

Впоследствии они могут позволить себе дорогие костюмы, но нелепые и совсем не стильные. Чувства вкуса и стиля у них особо нет, но в определенный момент появляется желание продемонстрировать свой статус, показывать, что они могут позволить себе одеваться в самых дорогих магазинах. Демонстративность нельзя назвать основной чертой, отличающей психопатических холериков, но она может присутствовать.

Про жену мы уже говорили – это должна быть хорошая хозяйка, которая будет готовить, встречать его дома, хорошо воспитывать детей, удовлетворять потребности в постели.

При этом такие холерики – очень обеспеченные люди, которые не будут жалеть деньги на свою женщину и семью. Абсолютно спокойно он может вам помочь в открытии бизне-

са, чтобы вы сутками не сидели дома. Но своими делами вы должны будете заниматься тогда, когда он на работе. Когда он приходит с работы, вы должны его встретить дома и накормить ужином.

Опять же, ему не принципиально, готовили вы этот ужин сами или использовали службу доставки какого-то ресторана. Только промолчите об этом, постарайтесь не упоминать вслух. Он вряд ли вас в этом поддержит, но, по большому счету, не заметит. Все-таки это трудоголики, которые много времени проводят вне дома и не волнуются о том, как и что происходит дома.

Какая женщина привлечет психопатичного холерика? Правильная жена, образцово-показательная хозяйка, не слишком привлекающая внимание, которая может заниматься своими делами, когда его нет дома. Носит брюки, джинсы, кофты, чтобы было повседневно и удобно. Можно выбирать трикотажные вещи, платья-водолазки, но обязательно классической длины до колена. Юбки-карандаши, не короткие, не расклешенные, не в складочку. Можно часто не делать макияж, холерикам всем в принципе нравится больше естественность и натуральность. Вещи могут быть дорогими, но достаточно простыми и однотонными. Одеваться надо скромно, но со вкусом.

Несмотря на лаконичность вещей, женщина должна оставаться женственной, хотя и не ярко-сексуальной, не должно быть никаких кроссовок или кедр. Силуэты достаточно клас-

сические, никаких авангардных вещей, кривого или свободного края. Должна быть подчеркнута талия, можно использовать пояски. Никакого сильного прилегания, вещи должны быть полуприлегающего силуэта. Мало яркости и цвета, приглушенные спокойные тона и цветовые сочетания: черное и белое, серое, синее. Лучше отказаться от красно-розовой гаммы. Такая женщина интеллигентна, воспитанна, прилежна, это некая хорошая девочка, девочка-отличница. Не должно быть никаких мятых вещей, все выглажено. Ткани должны быть качественными, вещи могут быть брендовыми.

Второй тип холериков – **маниакальный**. Это люди с проблемным правом автономности, у такого человека есть желание постоянно доказывать, что он единственный носитель истины, он единственный человек, который знает, как правильно. Все должны жить по его правилам, нормам, традициям. Он сам переделывает устоявшуюся систему и, в отличие от компульсивного флегматика, ему хорошо там, где нет инструкций. Это очень традиционные люди, но они устанавливают свои традиции.

Такой мужчина выстраивает свою патриархальную систему: он во главе, его дети и внуки работают на него в его же компании. Все спрашивают его мнение, просят совета.

Если приводить кинематографические примеры, чтобы вы понимали, о чем идет речь, то на ум приходит фильм «Крестный отец». Но разница между психопатическим и маниакальным типом в том, что первый – это волк-одиночка,

который не делится планами и целями. А для маниакального типа личности важна не столько личная реализация, сколько чтобы другие люди жили по его правилам. Именно поэтому ему очень важно иметь эту «пирамиду» в подчинении, людей, которые живут по его законам и правилам.

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.