

<<读爱术>>

图书基本信息

书名：<<读爱术>>

13位ISBN编号：9787203077992

10位ISBN编号：7203077993

出版时间：2012-7

出版时间：山西人民出版社

作者：亨利克·费克萨斯

页数：206

字数：170000

译者：冯杨

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<读爱术>>

内容概要

就算你吃透了《男人……，女人……》这类的书，知道男人女人终归不同，但那对你与异性交往没有多大实际意义。

你知道她喜欢你听她说而不是自己滔滔不绝，可你至少要能跟她说上话，才可能有机会聆听她的故事吧？

你知道他心情烦躁时会进入“洞穴期”，要给他空间让他独处，但你起码得先与他建立亲密关系吧？

总之，即使你作为一个男人/女人，把异性研究到骨子里了，可实际操作中，每个人都有不同的个性特征，每次都会有意外情况，那时又将如何处理呢？

《读心术》系列作者亨利克·费克萨在《读爱术》里告诉你：只要掌握书中的技巧并勤加练习，人人都能走桃花运。

本书中，作者提供了168个简短、实用的技巧，当你不知道如何打开话匣子时，不要只是老套地谈论天气，多问一些更“人性化”的问题，比如问她那条个性的牛仔裤是在哪里买的；当你面对惊为天人的她而手足无措时，不要过于卖力地证明自己，那样只会让她更不把你当回事儿，试着揶揄她一下：“你的字写得很漂亮嘛，我还以为你只是长得漂亮呢”，这样反而更能让她对你产生兴趣；当你不知如何确定他对你是否有意时，试着在热聊时退后一步，拉开你们的距离，看他会不会自然地再次靠近你。

总之，尝试着去做吧，这些技巧能给你的感情生活和恋爱经历带来戏剧性的变化。

作者简介

亨利克·费克萨斯 (Henrik Fexeus)

瑞典著名读心术大师、沟通鬼才、激励讲师、演说家。

他将心理学、沟通学和恶作剧融为一体，让人们在开怀大笑的同时，不知不觉就改变固有的态度和看法。

《读心术》是他的第一本书，2007年一经推出，就轰动欧洲。

迄今已被译成数十种文字出版，已成为众多沟通培训学校的必读教材。

<<读爱术>>

书籍目录

前奏

入戏

第一章 正确的态度

No 001 你有正确的态度吗？

No 002 海里总是有更多的鱼

No 003 控制别人的情绪

No 004 如果生活给了你柠檬，那就做一杯柠檬水

No 005 “不”不一定是针对你

No 006 有时候你只是不适合他们

No 007 一个绝对讨人厌的特点

No 008 摆酷的人不是你的对手

No 009 一个绝对讨人喜欢的特点

No 010 表现得好像你们已经建立了联系

No 011 让别人来做所有的事

No 012 不要喝酒

No 013 练习话家常

第二章 你的外表

No 014 如果你注重内在，那么你的外在也是美丽的

No 015 你的穿着传递出正确的信号了吗？

No 016 你就是你，不是别人

No 017 万一现在有什么人看到你呢

No 018 穿得好，但不要不像你

No 019 衣着就是你自己的预告

No 020 像旅行袋一样鼓囊囊的钱包绝对不行

No 021 每个男人都想发现一个秘密

No 022 改善形象

第三章 先吸引对方，再和对方建立联系

No 023 你的梦中情人就在这儿

No 024 让别人上门来找你

No 025 被别人看见

No 026 你总是在被拿来和别人比较

No 027 从别人的错误中汲取教训

No 028 你就像你的朋友一样

No 029 别人的故事也会投射出你自己

No 030 不要只是作为朋友

No 031 徒有其表是不够的

No 032 吸引人的个性特征

No 033 速成性感

No 034 向他们证明你不是一个威胁

No 035 只有你们俩知道的秘密

No 036 从提小要求开始

No 037 小心始料未及的影响

No 038 让最难搞定的人对你好奇

<<读爱术>>

- No 039 先让对方的朋友们喜欢你
- No 040 确保不让一个人落单
- No 041 赢得对方的好朋友
- No 042 弄清楚和她在一起的好朋友是不是她的男友
- No 043 没有人愿意显得随便
- No 044 调皮还是友好？

- No 045 你甚至还没有考虑它
- No 046 测试你们的身体反应
- No 047 直视“太阳”
- No 048 揶揄有吸引力的人
- No 049 得体地颠覆神像
- No 050 享受过程而不要在意结果
- No 051 你应该让别人感觉良好

第四章 可得性

- No 052 不要被视作理所当然
- No 053 通过消失来让自己变得无法抗拒
- No 054 设定时间限制
- No 055 若即若离
- No 056 橡皮筋技巧
- No 057 进两步，退一步
- No 058 第二次约会的时间限制
- No 059 知道自己被耍了
- No 060 只在吸引阶段保持距离

第五章 展示你的价值

- No 061 别忘了展示你自己的价值
- No 062 你决定你自己的价值
- No 063 别人对你的印象会变成你自己
- No 064 免费饮料从来都不是好喝的
- No 065 你完全可以给约会对象买东西
- No 066 提出反要求
- No 067 邀请对方展示出他或她的价值
- No 068 玩猫捉老鼠的游戏
- No 069 让对方总是想起你
- No 070 对你投入情感就等于记得你
- No 071 不要有求必应地表演
- No 072 揭自己的短，显示自己是个有血有肉的人
- No 073 准备好女人的测试

第六章 你的身体语言

- No 074 如何接近某个人
- No 075 创造一个闪亮的登场
- No 076 怎样给予对方真正的安全感
- No 077 清晰地表达
- No 078 一次只和一个人调情
- No 079 利用我们的硬编码
- No 080 你的姿势显示了你的健康状况
- No 081 你的情绪也通过身体反映出来

<<读爱术>>

- No 082 一开始就做到清晰
- No 083 不要自相矛盾
- No 084 在目光接触前微笑
- No 085 展示你们相像是很重要的
- No 086 绝不要用表示你难对付的姿势
- No 087 身体上的支配不等于性感
- No 088 拉开距离，看看对方是否跟进
- No 089 指出你想要的东西
- No 090 吸引他们的视线
- No 091 借由触摸变得更亲近
- No 092 触摸的幅度不要太大（一开始的时候）
- No 093 用身体语言发出邀请，以便让别人敢和你说话

第七章 别人的身体语言

- No 094 注意象征性的动作
- No 095 不由自主地触摸
- No 096 注意微表情
- No 097 打开交叉的双臂——最便捷的办法
- No 098 打开交叉的双臂——建立联系的办法
- No 099 辨别真笑和假笑
- No 100 脚和腿暴露了真正的兴趣所在
- No 101 悠然地跳舞，不要乱了舞步
- No 102 他们的眼睛在看你的嘴唇
- No 103 怎样阻止对方目光的游离
- No 104 注意混淆的信号
- No 105 观察他们是如何对待他人的
- No 106 不要急于下结论

第八章 眼睛

- No 107 目光交流要专一
- No 108 用你的眼睛表达你的感觉
- No 109 较长时间的眼神交流能促成更强烈的情感
- No 110 在说话的时候寻求目光接触
- No 111 唤醒爱的化学物质
- No 112 眨眼睛带来约会
- No 113 让别人眨眼睛，使他们更加被你吸引

第九章 你的声音

- No 114 确保你们的语速一致
- No 115 仔细听对方的语调和词汇
- No 116 听听你自己说话的样子
- No 117 做一个积极的倾听者——并表现出来
- No 118 在说话时有所停顿

第十章 和你不认识的人说话

- No 119 从你所处的情境说起
- No 120 让对方发现你的艺术
- No 121 为你的接近找一个借口
- No 122 话家常只持续45秒钟
- No 123 说出个人的赞美
- No 124 不要说事实，要说体验

<<读爱术>>

- No 125 男性交流风格和女性交流风格
- No 126 确定你有话可说
- No 127 用亲密来奖赏对方展现的价值
- No 128 不要啰嗦冗长
- No 129 不要谈论工作
- No 130 不要说“不”
- No 131 调整节奏来获得你想要的
- No 132 呼唤名字（避免使用“我”这个词）
- No 133 我们喜欢有趣的人
- No 134 谈论你的体验
- No 135 询问开放性的问题
- No 136 记住，等对方回答
- No 137 在倾听中寻找线索
- No 138 攀登珠穆朗玛峰？

我也是

- No 139 打破规则通过测试
- No 140 借由暗示来保持吸引力
- No 141 植入性画面，然后将其一笑了之
- No 142 专注于对方想要的
- No 143 查证你们的关系
- No 144 让对方知道你的意图
- No 145 喜欢那些喜欢我们的人
- No 146 确定你在群体中的地位
- No 147 先诱惑群体

第十一章

- 神奇的电话号码
- No 148 给出，你就会得到
- No 149 写下来变得更真实
- No 150 你需要一个理由来打电话
- No 151 选项：交换手机号码
- No 152 递名片
- No 153 不要在得到电话号码后马上离开
- No 154 多久打一次电话
- No 155 在电话里说什么
- No 156 不要让其他事物来分散她的注意力
- No 157 打手机的好行为和坏行为

第十二章

- 约会
- No 158 不要优柔寡断
- No 159 不要请求约会，而和建议约会
- No 160 午餐时间的限制
- No 161 美妙约会的诀窍
- No 162 不要谈论钱
- No 163 小而体贴的礼物胜过大而昂贵的礼物
- No 164 不要过早送私人性质的礼物
- No 165 你的行为影响你的情感
- No 166 第一次接吻
- No 167 通过触摸逐渐升级
- No 168 对勇敢者的重要提示

结束

章节摘录

第一次和你见面的人首先会关注你的面部表情，其次则是你的手放在哪里，你的手在干什么。

安置你的双手的最自信、最平和的方式就是把双手垂放在身体两侧，手掌自然张开。

——第一印象中的身体语言瞬时扬起眉毛，把眼睛睁得更大，从而使眼睛变得大而闪亮，同时迅速地抬起肩膀，然后在扬起眉毛的同时把肩膀再次放低，就好像肩膀和眉毛几乎是连接在一起的一样，这瞬间的身体语言表明他被你吸引了。

——注意微表情尽量多说出别人的名字是件很好的事，其他一些适宜用的词是“我们”和“你”。用这些词使交流变得更亲密。

——避免使用“我”这个词多送她一些小而体贴的礼物，做一个细致体贴，而不是用礼物来轰炸她的人。

这既能让你们的关系持久，也能让你少花很多钱。

——小而体贴的礼物胜过大而昂贵的礼物

媒体关注与评论

第一次和你见面的人首先会关注你的面部表情，其次则是你的手放在哪里，你的手在干什么。安置你的双手的最自信、最平和的方式就是把双手垂放在身体两侧，手掌自然张开。

——第一印象中的身体语言 瞬时扬起眉毛，把眼睛睁得更大，从而使眼睛变得大而闪亮，同时迅速地抬起肩膀，然后在扬起眉毛的同时把肩膀再次放低，就好像肩膀和眉毛几乎是连接在一起的一样，这瞬间的身体语言表明他被你吸引了。

——注意微表情 尽量多说出别人的名字是件很好的事，其他一些适宜用的词是“我们”和“你”，用这些词使交流变得更亲密。

——避免使用“我”这个词 多送她一些小而体贴的礼物，做一个细致体贴，而不是用礼物来轰炸她的人。

这既能让你们的关系持久，也能让你少花很多钱。

——小而体贴的礼物胜过大而昂贵的礼物

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>