

<<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·费克萨斯在《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。

## &lt;&lt;读爱术&gt;&gt;

## 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

## &lt;&lt;读爱术&gt;&gt;

- 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

## &lt;&lt;读爱术&gt;&gt;

- 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

## &lt;&lt;读爱术&gt;&gt;

- 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>