

如何让你爱的人爱上你

- 第一印象

- 随时好准备

- 随时打扮妥当

研究结果显示，对男性来说，衣着打扮在第一印象中起着举足轻重的作用

- 心理上时刻准备爱

- 目光

- 强有力的目光接触

交谈时将目光接触提高到75%甚至更多。

- 电眼（放大瞳孔）

当你们聊天时，只需凝视着对方面部最吸引人的部位即可。她是否有个小巧可爱的鼻子？他的酒窝是否充满魅力？当你的眼睛享受这愉悦风光时，瞳孔就会逐渐放大。和意中人聊天的时候，凝视着他（或她）脸上最有魅力的地方，这样你的瞳孔就会自动放大，你的眼睛就变成了“电眼”。

还有，你必须将羞涩、怀疑、拘谨或任何让你瞳孔缩小的负面想法从脑子里驱逐出去，只想意中人那些温暖、舒服的特征，好让你的凝视更加温柔。

- 眷恋的眼神

在人们的谈话过程中，当一句话结束或中间停顿的时候，人们都倾向于将眼睛移开一会儿，除非他们被讲话者吸引得如醉如痴（或者两人正在热恋）。那种“他简直不能将视线从她身上移开”的说法，具有非常现实的根据。相爱的人们谈话时不仅喜欢做较长的目光接触，而且即使在谈话结束以后，也不愿将视线从对方脸上移开。如果当你结束讲话以后，对方的眼神仍然在你身上流连，你的心中就会燃起熊熊的火焰。

每次和意中人聊天的时候，将你的视线在他（或她）的脸上多停留一会儿——即使在谈话间的沉默时段也如此。当我们必须将视线移开时，请表现得依依不舍。要非常非常地缓慢，好像你和对方的眼睛被温热的太妃糖粘住了一样。

- 视线之旅

为了将你和这位认识不久的意中人推进亲密关系的另一个阶段，请使用我称之为“视线之旅”的技巧。

随着交谈的深入，将你的视线从对方的鼻子下移到嘴唇，在嘴唇上轻轻地温存一两秒钟；然后向南进军，探索一下脖子；如果一切进展顺利的话，就继续向南。

和意中人交谈的时候，让你的视线来一场旅行——但开始的时候，仅限一些安全的区域。先用视线对他（或她）的面庞做个整体扫描，重点集中在对方的双眼。如果他（或她）看起来很享受你的视线抚摸的话，就朝下再走一小步，到达对方的脖颈、肩膀和上身。

- 搭讪

- 身体语言（搭讪前）

- 看她的双眼并延长时间

当你看到一位充满魅力的淑女时，最好的策略是什么？那就是让你的身体说话。首先请使用你的眼睛。看着她的双眼并延长你们之间的目光接触。她很可能会转移视线，你要对此做好心理准备。女性从小受到的教育就是，当发现男性盯着自己看时便垂下眼帘，但这并不意味着她对你不感兴趣。一个关于调情类型的科学分析告诉我们，如果一名女士在转移视线以后的45秒钟以内重

新抬起眼睛的话，就说明她对你的关注持欢迎态度。
进行目光接触。和她保持持续的目光接触，并尽量延长一点。

- **朝她微笑**

朝她微笑并微微点一下头，请将这看做是在一个私家饭店里订位的邀约。如果你吸引了某位女士的注意力，也就意味着你得到了与她交谈的独家权利。将以下的想法全部抛开：“如果她觉得我太主动或节奏太快怎么办？”如果你不去和她结识，那么跟你有关的任何事情，她都不会去想。任何女性，如果你不赶快去和她结识，她都可能迅速离开。

对她微笑。确保你的笑容温暖而友善，千万不要露出阴险或淫荡的

- **迅速行动**

男猎手，请迈开第一步……速战速决绅士们，当你看到一位女士并愿意让她成为你未来伴侣的时候，你应该做什么？答案是没有争议的。你应该接近她并且要非常快。那句“犹豫不决者必坐失良机”的老生常谈在单身的森林里，仍然是一条绝对的铁律。

- **走到她面前**

走到她的面前。最关键的一步是走到离她足够近、近到可以谈话的距离。

- **开口搭讪**

绅士们，你的第一句话应该和那位淑女或当时的情境有关联。比如，问她现在几点钟，赞美她的手表或衣服，向她问路，询问她和聚会主人是如何相识的。事实上，你的开场白越朴素、效果就越好，因为在恋情的初期，她最关注的并不是你的言谈。她在仔细观察你，她的大脑在高速运转，评估你的仪态举止。

尽管你不用背诵任何开场白，但从你双唇之间吐出来的第一句话却一定要慎之又慎。正如你对意中人最初的凝视应该取悦她的眼睛一样，你对她说的第一句话也要取悦她的耳朵。记住，你对意中人说的第一句话是迄今为止她借以评估你的最重要根据。如果你张口就是抱怨，在她的印象中，你就会成为一个牢骚满腹的人；如果你第一句就透着自负，她就会给你贴上自大狂的标签；但如果你的第一句话吸引了她，她就会觉得你是个魅力十足的人。

- **流程**

- **非语言信号**

当男女两人处在可交谈距离之内时，其中一位会以微笑、点头或者注视的方式，让另一位知道他（或她）的存在。

- **交谈**

两人中的一个开始说话。一方也许对另一方做个点评或者问个问题，哪怕只是简单说个“你好”都可以，但至少两人开始进行有声交谈了。

- **转身**

现在事情开始变得有趣。当一方发出一句语言信号以后，接收方至少将头部转过来，正面对着那位发话人，表示收到了此人发出的语言信号。如果他（或她）没有转过头，那个发话人一般都不会继续尝试。但是，如果接收方确实将头部热情地转向发话人，两人就会开始交谈。

接下来，一种关键的身体转动开始发生。两人脸对脸的身体朝向会逐渐变成肩膀对肩膀；如果两人互有好感，接下来他们会将上身也转过去朝向对方；然后是膝盖。最后，在这场成功的搭讪中，两人整个身体都开始相互面对。

这种从脸对脸、肚子对肚子到膝盖对膝盖的过程，可能只需几分钟，也可能耗费几个小时。身体的扭转每深一层，两人间的亲密就更进一步；而每一次身体转向相反方向，两人间的亲密也会减少。

- 轻微的身体接触

在交谈和身体逐渐正面相对的过程中，会随之发生一种强有力的动作：轻微的身体接触。他把椒盐饼干递给你的时候轻抚你的手，她帮你摘线头的时候轻轻拂过你的外套……这种触摸非常短促，几乎感觉不到。你对他（或她）的这种微小接触如何回应，是决定两人互动能否继续的关键。如果他（或她）轻抚你的夹克，结果你的肩膀变得僵硬，对方就会自然而然地将它解释为一个拒绝——尽管这常常是种误解，但已经太晚了。

- 同步

亲密之舞的最后一个步骤看起来非常有趣。仿佛是为了确认刚刚萌发的感情，情侣们开始与对方同步进行一些行为。举个例子。男人和女人可能同时伸手去拿桌上的杯子或者同时将杯子放回桌面；然后两个人会不知不觉同时挺直自己的身体，随着音乐同时晃动身体；当外面传来干扰声时同时转头望向窗外，再同时回过头来凝视对方。

- 身体语言（SOFTEN）

- S(smile)

当你倾听意中人讲话时，让一抹温柔且肯定的微笑停留在你的双唇之上。

- O(open)

将身体彻底转向对方，鼻子对鼻子、肚皮对肚皮，双臂保持一种放松而好客的姿势。

- F (forward)

将身体向你的意中人倾斜，站着或坐着的时候，将身体稍微向意中人挪动一点，表示你已被对方吸引。

- T(touch)

温柔地甚至“不小心地”碰一下意中人的胳膊，或者将一根线头从他（或她）的衣服上摘下来。

- E(eye)

别忘了使用我们以前讲过的四种目光接触技巧。

- N(nod)

无论意中人说什么，都轻轻点头表示回应。

- 心理情绪

- 克服不安全感和羞怯

与猎捕梅花鹿和狗熊的猎人不同，猎取爱情的猎人和猎物都深受一种疾病的困扰，这种病的名字叫“不安全感”或者“羞怯”。当猎人凝视你的时候，你必须向对方表达你的意愿，并严格根据亲密之舞的步骤来行动。你需要克服不安全感和羞怯

- 初次交谈

如果你想点燃一段美好恋情，初次交谈就必须顺利平稳、充满魅力。

- 观察意中人的反应

观察意中人的表情以及身体动作，判断其是否对当前话题感兴趣，感兴趣就多在问几个和该话题有关的问题，若意中人的表情突然变得呆板，则应该尽快改变话题。

交谈就像推销在交谈的时候，请观察意中人对你言谈的反应，尤其要留意对方无意识作出的面部表情、头部动作、身体转动情况、手势甚至眼神变化。

- 表情

观察意中人的脸。在交谈的整个过程中，他（或她）的表情会不断地变化。

有时候意中人的脸会突然亮起来，而这有时会在你谈到某个自以为很普通或很无聊的话题时发生。

还有一些时候，虽然你在谈论一件自以为非常有趣的话题，但他（或她）却面无表情、无动于衷。

这些信号能告诉你许多宝贵信息，仔细观察信号，并让你的主题符合对方的兴趣。如果意中人的表情忽然生动起来，就多问几个和这个主题有关的问题让话题继续，你很快就会发现与对方的交谈如鱼得水。

当意中人的表情忽然变得呆板，这意味着你该悄悄改变话题了，去找个能让他（或她）的眼睛重新发亮的话题。那些不够敏感的猎人总是不知趣地在一个无聊话题上盘旋，直到把这次交谈变成一场灾难。很快，他们的猎物就会悄悄逃离这枯燥的猎网。

- **头部动作**

观察意中人的头部动作。当意中人对你感觉厌倦时，就会将脑袋拉回到距你较远的位置。从厨房传来的一声噪音、新客人走进房间、听到屋里其他人提到他（或她）的名字……任何干扰都会让他们将视线从你脸上移走。但是，如果意中人觉得你或你的话题引人入胜，他（或她）的视线就不会移开。即使托盘上的所有玻璃杯都在你的脚下一一打碎，意中人的视线仍会紧紧停留在你的脸上。密切关注对方头部动作。当意中人的脑袋开始朝远离你的方向转动时，这就是另一个提示你改变话题的暗示。

- **身体**

如果你在与新认识的意中人聊天时发现对方后退一步或微侧身躯，请务必小心，这可能意味着你那刚刚萌芽的恋情已经开始在对方的脑子里枯萎。但是，你可以瞄准靶心，再做一次补救的尝试。停止你那滔滔不绝的演讲，立刻切断这独角戏；叫出意中人的名字，然后问一个跟意中人密切相关的问题，将谈话的焦点拉回到他（或她）的身上。这会重新将意中人的注意力拉回，而且如果你们的恋情还没有糟糕到无法拯救的程度，此举会给你们的恋情重新增加营养。相反，如果意中人给了你一种直面、开放和接受式的身体语言，顶级的销售人士就知道是时候采取进一步的行动了。你也应该这样做。这时候你可以和对方订立约会，向对方索要电话号码，或者建议两人一起去其他对方就着一杯咖啡或美酒、继续你们的畅谈。

- **双手**

观察意中人的双手。有时候意中人的双唇可能说谎，但他（或她）的双手却会不小心揭露真相。交谈中，时不时地扫一眼对方的双手，可以发现一些对方试图掩藏的想法。你说话的时候，他是不是伸手去拿桌子上的回形针或壁炉架上的火柴？她是否用一根手指不断摩挲茶杯的外壁？这些动作都表明他们在沉思，正在琢磨你说的话到底是什么意思。请将这些动作看做是一种提示，告诉自己暂停谈话，用一小段沉默为自己的言谈增加节奏感。如果你对完全的沉默感觉不太舒服，至少可以放慢自己的语速，慢到让意中人能够不紧不慢地思考。

- **眼神（瞳孔大小）**

观察意中人的眼神。如果你发现意中人的眼神游离，这并不一定意味着对方的拒绝，很可能只是因为此刻的话题太枯燥。

当你变成一个真正的眼神分析专家，就可以根据意中人瞳孔的尺寸来判断自己的表现有多好。如果对方的瞳孔收缩，就意味着警报器开始高叫：“真枯燥！”相反，如果他（或她）的瞳孔开始增大，就等于有一只内在的喇叭在宣告：“我很感兴趣，再说点、再说点。”

- **聊天技巧（摘樱桃）**

捕捉意中人说出的各种词汇，在她抛出那枚樱桃以后，你应该问：“噢，你家有个花园吧？”也许她有个蔬菜种植园、屋顶花园、几个挂在墙上的花盆或胜利菜园；也许，她什么花园也没有，只是非常喜

欢植物。虽然你现在还不知道答案，但你却明确知道，植物是她世界的一部分；不然的话，这个词不可能从她的口中吐出。

- “我们表达法”

根据他们交谈的级别。根据人们亲密程度的不同，交谈可以划分为几个奇妙的级别。分别如下：

级别一：陈词滥调。

两个刚认识的人开始谈话时，总会向对方抛出一些陈词滥调。让我们假设，他们聊的是全球公认的最枯燥的话题——天气。这两个陌生人会说：“今天天气真不错。”“老天，开始下雨了，对吧？”这就是谈话的最低级别：陈词滥调。

级别二：事实。

那些互相认识但并不太熟的人，聊天的时候经常谈论事实。“你知道的，乔，去年有242个晴天。”或“嗯，我们终于决定建造一座游泳池来对抗这里的高温。”

级别三：感受和个人化的问题。朋友之间的聊天，常常是讨论彼此的感受，即使是在谈论天气这样无聊的话题。“天啊，山姆，我真喜欢这样的大晴天。”或者“你觉得呢？你喜不喜欢阳光？”

级别四：“我们”表达法。这是非常亲密的朋友或者爱人之间才会享受的沟通方式。他们绝不会谈论陈词滥调，而且聊的也不仅限于“事实”，甚至比“感受”还要丰富——这就是“我们表达法”。谈论天气时恋人们会这样说：“如果这种好天气持续下去的话，我们应该出门旅行。”

提前使用“我们表达法”

即使你和意中人才认识几分钟，你也可以在两人之间创造一种亲密的感觉。在聊天中，跳过一两个级别，甚至直接跳到级别三或四，从而在他（或她）的心中播下亲密的种子。

我把这种技巧叫做“提前使用‘我们表达法’”，因为你需要跳过一两个谈话级别，直接进入级别三或四。同时使用不同级别的信号，把对方的感觉搅乱。用那种与朋友聊天时的语气，问你新认识意中人对某事有什么感受；使用只有恋人或在非常亲密的关系中才使用的“我们”表达方式

- 分享私人秘密（小缺点）

分享私人秘密（可以是小缺点，但不能是大缺点）

尽早使用自我披露如果你觉得与新认识意中人的关系正在顺利进展，就可以坦白自己的一个小毛病，它会让你更亲密。选择那些无关紧要的小问题，坦白地说出来，但请确认那个问题确实无关紧要。

以分享私人秘密的方式来增进亲密感这里还有另一个增进亲密的技巧。一般来说，人们和陌生人谈话时总会提高警惕，不愿意披露过于私人的信息。但是，当我们和别人逐渐熟稔以后，我们会将自己的私人信息一点点透露给别人，仿佛是送给对方的亲密礼物。我们也许会告诉朋友或恋人，我们费了很大努力才戒除咬指甲的恶习；或者不那么难以启齿的问题，比如我们的头发是如此油腻，以至于每天都要洗一遍。我们把诸如此类的小毛病向好朋友坦白以后，他（或她）的反应很可能是哈哈大笑说：“啊，你真的以为那是很严重的事？我的双手曾经出疹子出得我几乎疯掉。”或“你头发的油不算多。我去美发店的时候，美发师总会问我是全部剪掉还是给头发换一次油！”友谊就是这样培养起来的。这种自我披露式的对话能在朋友之间营造一种亲密的联系。通过分享一个小秘密或做一些适当的坦白，你向意中人表达了自己不设防的态度，你将自己脆弱的一面向他（或她）袒露出来。但是，在尝试这种“自我披露”的技巧之前，请确认你们的关系已有一定的基础。如果你觉得他（或她）还没有培养出对你的尊重，这种技巧就会弄巧成拙。一项有趣的研究揭露，一个能力很高的人如果在社交中犯了个愚蠢的小错，大家会更加喜欢他（或她）；但如果一个资质普通的人在社交中犯这种错误，人们对他（或她）的好感就会降低。

坦白自己的一个小缺点会引发别人的爱怜，但重大失误却达不到这种效果。比如，在一段恋情刚开始的时候就告诉对方你离过两次婚、或者你刚被吊销了驾照、或者一家名牌法学院拒绝了你的申请，这

样做会让你的意中人迅速对你失去好感。“真是个窝囊废！”她会暗自这样腹诽

因此，请务必锁好你的心门，那些阴暗的秘密以后再择机宣布。现在的任务是强调你的优点并弱化你的缺点。不过，别忘了坦白几个无关紧要的小毛病意中人会立刻对你产生爱怜并觉得你俩的距离更近了一步。

- 上堆下切法

上堆：也就是概括化的语言模式，简单来说就是把一件事物的特点概括总结归纳表达出来，这样的技巧叫做“上堆”(chunk—up)。

平行：找出一件事物在同一性质层面的其他可能性，这样的技巧叫做“平行”(parallel)。

下切：具体化的语言模式，针对某一个具体的点去谈自己的感受和理解，这样的技巧叫做“下切”(chunk---down)。

概念说起来，可能你还会比较懵，没关系，举个例子，你就明白了。

比如说：读书

上堆思维（兴趣爱好）：看电影、游泳、打球、旅游

平行思维（同一类但不同品类）：小说、专业书、散文、历史书

下切思维（不同分类）：武侠、修真、都市、金庸、古龙、刘慈欣

这就是上堆下切法，它会让你的话题空间打开，一下子拥有很多回复的选择性。

再举个例子：

女生说，我喜欢吃冰淇淋

上堆思维：可以聊美食，比如，你还喜欢吃什么？

平行思维：那其他的甜点你吃不吃

下切思维：哈根达斯那家挺不错的

用这个方法，你又会有好几种回复。

- 回答

- 把自己描述成她喜欢的那类人

比如，也许你感觉到这位新意中人喜欢高度职业化的人，那么就让你的工作听起来很重要、越重要越好。

也许你的新意中人浑身洋溢着自由精神，那就强调你工作中的创意成分。他（或她）是个工作狂？

那就强调你对工作的热情程度并讨论每周你要在工作上投入多少个小时。

当你弄清意中人属于哪种类型以后，就使用那些你认为他（或她）会喜欢的说法来谈论工作。

- 充满自信，热爱生活

所有人都会被自信且热情的人深深吸引。女性尤其喜欢自信的男子

一次，我为某家男性杂志撰稿，内容是“女性最想要男性具备什么优点”。当时，我没有请教心理学家、也没有查询科研资料，而是直接打电话询问我的几个闺蜜：“你最希望在男性身上找到什么特质？”她们的回答如出一辙，男性压倒一切、最让女性动心的特质是“自信”。“我喜欢自信的男人，”一个闺蜜说，“哪怕他是一只火鸡，只要是一只自信的火鸡就可以。”男性同样也喜欢自信的女子。我的朋友菲尔约会回来以后，我经常问他：“怎么样？你喜欢她吗？”菲尔是那种典型的说起婚恋就张口结舌的男人，他的回答通常是嘟囔一句：“还可以吧。”“你喜欢她吗，菲

尔？”“嗯，当然，但我不会再和她见面了。”“为什么？”“嗯，她似乎还没有把自己的生活弄清楚。”换句话说，她对自己的人生没有明确目标，缺乏那种自信干脆的感觉。男性常用这种说法来表达对个性不够成熟的女性的抱怨。下次，如果有个漂亮的陌生人走过来问：“那么，你做什么工作？”请确保你的语气热情欢乐，对朝九晚五的工作充满自信。

- **回答要有“话引子”**

永远不要只说职业名称，然后让意中人的沉默将你们的交谈彻底结束。把你的工作向他做个介绍，这样他就能抓住某个细节继续发问，你们的交谈也不至于山穷水尽。你是一位律师，但不要只说“我是个律师”，而是就此稍微展开一下。比如说：“我是个律师，我们的事务所专注于劳动法。事实上，我现在代理的案子中，一位妇女因怀孕不得不缩短工作时间而被公司解雇了。”这样你就给对方投下了继续交谈下去的诱饵。如果你不这样做的话，他可能就会很快游走，去寻找那些他觉得更加聪明的人们交谈。那位漂亮陌生人迟早要问的另一个问题是：“你老家是哪里的？”不要只把一个地理名词扔给对方，而是找出你故乡的一个有趣之处，好让对方接住你的话茬。比如，我的老家是华盛顿特区。每次别人问起，我都告诉他们，我小时候那里的男女比例是一比七，因为大量的外地女子涌入政府做服务工作（所以，你知道我为什么离开家乡了吧？）。如果意中人对艺术很有研究，我就告诉他华盛顿特区的设计者和巴黎市区景观的设计者是同一个人。这样，我们的交谈很快就从华盛顿转入了城市景观设计。你抛出的诱饵越多，通过交谈打动这位新认识的意中人的概率就越高。

- **等价原则**

研究证实，在情场中，能摆到讨价台上的品质越多，你越有可能得到满意的结果。你各方面的资本越均衡，别人就越容易爱上你。等价理论告诉我们，在一场恋情中，两人的品质越相当便越有可能进入婚姻。

- **尽量寻找与自己价值相等的人**

- **价值相等**

研究人员告诉我们，在最幸福的亲密关系中，两人的上述要素多少都是均等的。即使不均等，他们的各项品质在整体上也能够彼此弥补中和、达到均衡。

这里有个惊人的真相——所有研究都支持这一论点。如果你的爱人没有倾国倾城的美色、没有富可敌国的财产、也不是王子或公主，那么，你找到并留住真爱的机会更大。为什么？因为均衡受益的婚姻才会皆大欢喜，长期来看更是如此。当夫妻综合条件相当时，更容易两情相悦。我们来揭示等价原则更深层面的真相，列出一份你想要操纵的目标『清单。然后，如果你的期待依然不改，那么我会告诉你如何处理。

- **价值不等**

我这是吃不到葡萄就说葡萄酸吗？根本不是。除非你生长在皇族，除非你拥有同等的美貌、同等的财富和同等的尊贵气度，否则你和王子或公主的婚姻将是不等价的。因此，你会过得很惨。“不。”也许你会反驳，“如果和我结婚的人比我漂亮、比我有钱、比我尊贵——为了叙述简单，一律概括成比我好——总之如果我的配偶比我好，我一定会大喜过望。”没错，你会狂喜，但这种欢愉不会长久。等价原则证实你很快就会不开心，你的伴侣越是比你优秀，你们感到痛苦的速度就越快。亲密关系中如果存在不平衡，双方都会察觉到不对等，从而试图恢复平衡。换言之，他们竭力将双方的比分拉平。“为什么我结婚时不想高攀？”，这很容易理解。在不等价的亲密关系中，优势一方也许会深感不满足。恋情最初的沉醉散去之后，他（或她）拔剑四顾，发觉自己本来可以达成更合算的交易。但劣势一方感觉如何呢？难道他（或她）不应该感谢自己的狗屎运，竟能俘获如此出众的伴侣？想来的确如此，但事实上，劣势一方始终焦虑不安，总担心自己配不上对方。

- **优势一方无所顾忌**

恋情的隐患开始潜滋暗长，一头名为不对等的恶魔渐渐吞噬了两人之间的情愫。在不等价的婚姻中，双方开始利用亲密关系的优势来拉平比分。“优势”一方会隐约开始颐指气使，仿佛感觉自己有资格定夺一切事务，比如无论对方想不想开口、自己都可以发起聊天，无论气氛是否合适、自己都可以沉默独处。优越的妻子会变得懒于开口表达柔情蜜意或者减少性爱。如果她的付出已然比丈夫多，她会在潜意识中觉得：“我为什么要这么卖力地满足他的性生活？”优越的丈夫甚至会为婚外艳遇寻找合理化借口，他可能会暗想：“我有资格得到更多。”

- **劣势一方忍气吞声**

亲密关系中，可怜的劣势一方注定要过着对爱情缺乏安全感的生活，或者无论对方何时决定利用恋情占便宜，他（或她）都要无奈地“咽下苦楚”。因俘获出众伴侣而生的狂喜很快就会变成日复一日的现实：你总是屈居第二。身居次要地位而且终其一生都要更加努力，这样的日子可不好玩。无疑，在摧毁“嫁给王子必会幸福”的美好传说方面，戴安娜王妃和查尔斯王子尽了一份力量。在好莱坞，演员的身价像纳斯达克指数一样瞬息万变，因此离婚几乎像结婚一样寻常。

- **价值随着时间由对等变得不对等**

有时候，恋情之初两人资本均衡，但婚后却变得不对等。假如其中一方有了无心之失，问题就会出现。当婚姻中的一方惹祸时，不均等状态也会出现。如果一方被发现有婚外艳遇，另一方也许会变成一口冰冷刺骨的沉默之井，直到惹祸的一方用足够的示爱行为弥补过失为止。这一过程会耗费许多年。研究报告举出了许多戏剧化的例子，比如一方突然获得了巨额遗产，或者与此相反，一方失去了工作甚至在变故中不幸毁容。这些事件都会破坏关系中的均衡。在好莱坞，演员的身价像纳斯达克指数一样瞬息万变，因此离婚几乎像结婚一样寻常。

- **价值因素**

你也许从未想过这些术语，但在恋情中，它们都是有市场价值的资产。你了解的、经历的每一件事物，你养成的每一种优秀品质，都是无形的好处、都能让别人倾心于你。

- **相貌**

这里有一份研究报告，研究人员发现，女性最喜欢的男人面孔是这样的：让女人瞩目的男人，其相貌能够激发女人的母性情感；性欲成熟，具有支配性格；善于交际，平易近人；位高权重……

融合多种特征的男人最为迷人，比如长着一双大眼睛（像个少年）、突出的颧骨和宽大的下巴（显得成熟）、面带轻松的笑容（善于表达）、身穿名贵的服装（社会地位高）。女从爱什么样的体形呢？美国女常喜欢体态适中的男人，但上身要比下身强壮一些。研究发现，比起梨形身材，女人更喜欢倒三角体形。然而，不同阶层的女从男性身体的品味各不相同。位于社会经济图腾柱低端的女人更喜欢肌肉男。与此相反，高收入的职业女性会觉得大块头健美男模令人反感，她们青睐的深色肌肤瘦而灵敏的体形。

那么身高呢？有人以为越高越好，因为我们的文化崇尚高大的身材。事实上，从1900年以来，几乎每一位当选的美国总统都是两个竞选人中较高的那个。据《华尔街日报》报道，身材伟岸的大学毕业生（身高188厘米及以上）起薪比那些身高低于183厘米的毕业生更高。然而，在性的舞台上，显然并不是越高越好。

- 大眼睛（像个少年）
- 突出的颧骨和宽大的下巴（显得成熟）
- 面带轻松的笑容（善于表达）
- 体态适中的倒三角体型
- 较高的身高（不是越高越好）

- **物质和财产**

- 身穿名贵的服装（社会地位高）

- 地位和名望

- 与高阶层的人聊天

- 消灭委婉语

使用委婉语言指代某些事物，显示出社会阶层较低。在英国，人们对有关阶层的话题更为开明和直接（至少不会感觉那么尴尬）。

想追求蓝血贵族，就要彻底消灭委婉语，直言不讳。是“厕所”，不是“小男孩的屋子”；是“阴茎”和“阴道”，不是“鸡鸡”和“羞羞”；

- 说话声音要低沉，清晰，每个音节发音饱满

在社交场合与衣着光鲜的人聊天时，注意你的声音。要保持低沉、悦耳，而且一定要清晰。我知道芭芭拉在声音培训上花费了数千美元，于是问她得到了什么，是否值得？“值得，”她答道，“但可以用一句话来概括。”芭芭拉用珠圆玉润的声音告诉我：“要保证每个字的每个音节都发音饱满。”

- 学习高阶层的人的语言和话题

如果你想和富人们看起来同样逍遥自在，那么就要学习他们的语言。专心致志地倾听，领悟他们言谈的要旨，很快你就会察觉到，某些话题很时尚、另一些话题很老土。比如，艺术话题很入时，物品价格话题很老土（毕竟，富人想要什么就有什么，不论何时只要想买，就会一举买下）；谈论时事很时尚，带有强烈倾向的政治观点很老土；赞美与称颂很时尚，取笑与揶揄老土；工作很时尚，度假很老土。在上流人士面前使用上流语言

- 使用高级词汇，建立词汇库

女猎手们，如果想称赞你的意中人聪明，你会说他“真棒”吗？换种说法吧，比如：“噢，乔治，你真是聪慧过人（‘足智多谋’或者‘才华横溢’）。”

富贵阶层的人穿华贵的衣服，住华贵的房子，开华贵的汽车，也使用华贵的词汇。他们的汽车未必特别大，但通常会避免购买那些庸常的小车。

至于词汇，也是一样。他们并不经常使用宏大的词语，但却会避免使用那些影响力较小的庸常词汇。

为了在浮华世界的优雅人群中谈吐合宜，可使用一种我称为“你的个人宝库”的技巧。想出几个你常用的词汇，比如常被滥用的“好”和“棒”。“你看上去真好”或“多棒的主意”，这种话听起来相当庸俗。从图书馆书架上拿下一本分类词汇书（如同义词词典），查找“好”和“棒”，你会查到数十个同义词。就像选择衣裙一样，挑选三四个看上去与你性格相宜的词语。然后，男猎手们，下次想赞美意中人多么麟时，可以说：“哦，秀，你看上去楚楚动人。”或者“秀，你真是灿烂夺目。”或者“哦，我的女神，你看上去明艳照人。”女猎手们，如果想称赞你的意中人聪明，你会说他“真棒”吗？换种说法吧，比如：“噢，乔治，你真是聪慧过人（‘足智多谋’或者‘才华横溢’）。”

- 知识和学问

- 由知识而生出的智慧可以成为一项强有力的资产

我们先来谈一谈知识与学问。对学识的追求是一生的事业，它可以为你带来持久而深刻的欢愉。由知识而生出的智慧也可以成为一项强有力的资产，让某个人对你情有独钟。

- 在专业方面为女人提供帮助

男猎手们，特别是在今天这个世界，女人们倾向于爱上那些能够在专业方面帮助她们的男人。对于那些聪慧而进取的女人，你的学识就是春药。

- 对聪慧而进取的女人尤其有吸引力

许多女人（包括我自己）都觉得有一类男人非常动人，他们衣衫落拓、文质彬彬、吸着烟斗，毛衣肘部缝缀着软羔皮补丁。我曾经痴迷过一个男人，其他女人也许会说他是个穷困潦倒、貌不惊人的隐士。因为他是个电脑天才，他的学识让我刻骨铭心，我想向他学习。

- 社交风度和性格

- 人品

人品虽然位于婚恋资产清单的最后一项，但它绝不是最次要的一项。甚至，它或许是一切品质中最为重要的一项——肯定是最深的一项。为了让某个人钟情于你，你要始终努力对他（或她）以0他人充满温情。即使看不到回报，也要无私地付出。性爱要忠诚，经济上要有担当，性格要柔顺随和……人品的内涵非常丰富、不胜枚举。

- 自尊按摩

人群中最多的是这样一种人：他们以为自己在无条件的爱当中成长，后来却发现这些爱附加了太多的条件，爸爸妈妈的爱并不是无条件的。因此许多人在成年以后，都会用几乎整个下半生来绝望地寻找帮自己实现童年未竟梦想的那个人。他们告诉自己：“某一天，某个地方，那个人就会出现。这个特殊的人会在平庸的人海中发现我的独特之处。他（或她）爱的不是我的外貌，也不是我的金钱，而是我这个人。”让你的意中人感觉你就是那个慧眼独具的人。你得到的回报，是他（或她）心悦诚服地爱上你。你可以让意中人感觉你能够给他（或她）无条件的爱，但你必须以一种微妙的方式来实现。操之过急或分寸不当的赞美，只能让意中心生厌恶。

你可以让意中人感觉你能够给他（或她）无条件的爱，但你必须以一种微妙的方式来实现。操之过急或分寸不当的赞美，只能让意中心生厌恶。自尊按摩是一门技术含量极高的手艺熟练的自尊按摩不是盲目的赞美，而是对意中人的自我定位进行全盘的考察和理解，然后对其进行支持。意中人理想中的自我形象，是你滋养他（或她）的自尊并俘获其芳心过程中的关键。

赞美的秘诀不是那些常见的陈词滥调，而是巧妙支持对方眼中理想的自我形象。从你俩的第一次交谈开始，就密切留意意中人的弦外之音，探索他（或她）到底如何看待自己。你的眼睛就像一片湖泊，如果能够映出他（或她）最多的理想形象，那位男士或女士就会情不自禁地堕入你的情网。

一套高段位的自尊按摩包括四个优雅的步骤。

首先，你要让对方知道，你已被他（或她）的魔力迅速吸引；

接着，在你们交谈的过程中，你必须让对方感觉到你真心流露出的无限理解和认同。

从第三步开始，将你的认同不断点缀到日常生活之中。现在，随着意中人越来越多地向你展露自我，你要不时抛出含蓄的赞美作为回报。在这个过程中，你们可以制造出私密的笑话，并借助其他技巧，让他（或她）感觉自己非常独特。

最后，当意中人感觉你已经完全理解了他（或她）有多么独特的时候，就是你抛出杀手锏赞美的时刻了。

同样的研究还显示，来自现任恋人、配偶或朋友的羞辱，比来自陌生人的羞辱更具杀伤力。鉴于现任恋人不仅容易失去意中人的好感，还要对付新任崇拜者的压力，所以他们在恋爱游戏中面临着双重危险。当然，如果你是那个新任崇拜者，这对你就是个好消息。抓住这个机会，趁热打铁。如果你的意中人现在正处于一段千疮百孔的恋情中，你的赞美就会像按摩他（或她）颓废精神的香膏，令他（或她）立即将注意力转向你，来获取一个全新的自我形象。

熟练的自尊按摩不是盲目的赞美，而是对意中人的自我定位进行全盘的考察和理解，然后对其进行支持。意中人理想中的自我形象，是你滋养他（或她）的自尊并俘获其芳心过程中的关键。

滋养意中人的理想自我形象对维持你们的恋情非常重要，但它也像用鲜肉喂食一头饥饿的狮子一样危险。一定要注意避免一些不真诚或者偏离了目标的赞美。一次无心的错误，可能就会让你那刚刚萌芽的爱情立即阵亡。

- 与意中人的共鸣

- 无声的赞美（身体语言）

你的第一句赞美应该是无声的。你只需表现出悦纳而温顺的身体语言，就能不发一言而起到赞美意中人的效果。

第一次见面的时候，你甚至可以微妙地采用眼神恋战的方式，先看意中人一眼再迅速转移目光，然后将视线拉回来看对方，仿佛眼神自己有了生命一般。交谈的时候，请使用“悠长的凝视”技巧与意中人建立深沉的目光接触，并使用“电眼”技巧让你的瞳孔在欣喜中放大。使用“眷恋的眼神”让意中人感觉你无法将视线从他（或她）身上移开，即使在交谈陷入沉默的时候。

确保你的身体朝向意中人，别忘记微笑，将身体向对方倾斜，并不时点头表示认同（“软化”技巧）。简言之，使用那些前文讲过的身体语言。在与意中人初次交谈这个关键事件中，请确保你的姿态一直自信坦然，将“我这是在干什么？”这种思绪驱逐出自己的头脑。你全部的注意力都应该放在意中人身上，并全心全意探索他（或她）有多么优秀。

- 交谈时对意中人表示热情的支持、认同、理解和共情

你下一步要做的就是在意中人说话的时候表示热情的支持，让意中人知道你理解并同意他（或她）说的每一句话。在你们的交谈中，注意随时插入表达认同、理解和共情的声音或短语，偶然还要插入意中人的名字。

你可以只发出简单的声音，比如“嗯，嗯”或更轻柔的“唔，唔”。或者，你也可以使用表达支持的短句，如“我明白你的感觉”、“我完全理解你的感受”、“我简直感同身受”、“可以想象”或“如果我处在你的位置上，一定会做出同样的反应”。要不失时机地叫出意中人的名字，让它成为谈话中的标点和拉近你们俩感情的潜在工具。

- 对意中人的一切表示共鸣

许多男性都认为，在恋情早期，他们应该对意中人多讲些关于自己精彩、独特或是别具一格的事情。他们试图用好玩的故事、奇异的事件或滑稽的笑话来抓住对方的注意力。即使在今天许多男人依旧认为，自己应该表现出更深刻的思想或更丰富的知识，来提高自己在恋爱中的地位。

没必要，绅士们。如果你的目标是让她爱上你，那么在恋爱早期，显示出你对她的一切充满共鸣反而是更为有效的方式。一般来说，和男性首次聊天时，女性更倾向于将重心放在自己身上。如果你将镁光灯一直照在她身上，意中人就会觉得你非常独特（不用担心，绅士们，你有机会发光的。女性的本能会让她将温暖的光芒笼罩在你的身上）

在《我的人生》这本书中，每个人都是自己的明星。每个人都觉得“我很独特”、“我做的每件事都可圈可点”。这里有个秘诀：人们都觉得和自己见解相似的人非常可爱，魅力十足。

- 保持身体的镇静和自信

一句忠告：你肯定不希望自己显得卑躬屈膝或曲意逢迎。所以，熟练的身体语言是避免那种结果的安全策略。请确保你对意中人做出那些表达共情的身知语言时，仍让自己的身体保持镇静和自信。

- 意中人的生活细节

- 记住她的生活细节，在之后的聊天中提到它

显而易见，与新认识的意中人第一次见面的时候，你无法通过询问她早餐吃什么、他是否忘了洁牙来引发彼此之间的兴趣。但你却可以立即制造出另一种亲密感，你只需记住她生活中的一个细节并表示兴趣即可。

聪明的猎手们也会密切追踪意中人说话时的语流。如果意中人在聊天中说到自己早餐喜欢吃膨化米花糖，你可以在不久以后的另一次聊天中提到它；如果她在谈话中说起某天穿的鞋子和衣服不搭配，以后你可以找个机会玩笑地提起这件糗事。这种行为显示出，在你见到的由千万张面孔所构成的星河中，她是令人难忘的一颗明星。长此以往，这些微不足道的小卵石就会累积成巨大的亲密岩石。

在恋爱的过程中，聪明的恋人会在脑子里放一本小小的黑皮书，记录恋人最后一次担忧、最后一次欢笑以及你们最后一次交谈的细节。他们将意中人去了哪里、说了什么、上次通话时在干什么等都记得清清楚楚。等两人再次交谈的时候，无论是在电话里还是面对面，他们说出的第一句话必然会用到

黑皮书里的内容：“是乔吗？嘿！你的会议开得怎么样？”“你好琳达，你姐姐的孩子生了吗？”“那么，吉姆，我们上次说到的那个四川饭馆，你从那里生还啦？”“黛安，你的牙疼现在好了吗？”每次当你提到别人生活刚刚发生的事情，无论大事小事，都能确定对方心中一直坚信的一个事实：“我是《我的生活》这部小说的主角。”鉴于你意识到了他们的明星地位，他们决定爱上你以示回报。让意中人感觉到，他（或她）生活中再小的事在你眼里都是值得关注的大事。

- **开发和意中人私密的玩笑**

下面是具体的操作方式。每次当意中人讲故事的时候，无论是讲给你还是讲给一群听众，你都要认真找出他（或她）最喜欢的部分，然后为此设计一个能让意中人想起那个故事的最佳短语或小笑话。就像所有敏感的沟通技巧一样，使用秘密玩笑的时候必须非常谨慎。要点一：只选择意中人深感自豪的那些事件——他（或她）在故事中是个英雄而非小丑。要点二：意中人讲过那个故事以后，你需要等待一段时间再讲出那句私密的笑话。等待的时间越长，幽默的效果就越强烈。

为了是早营造出亲密成觉，请在意中人讲故事的时候专注地倾听，随后挑出他（或她）最喜欢的那句短语。在之后的交谈中，挤达句祐瞳x讲冷嚷中人，让他（或她）觉得自己非常独特。于是你们就像所有的长期情侣一样，拥用了私密的玩笑。

- **使用赞语**

男猎手们，对你们来说，使用赞语可能会比女人困难。男性生来更爱竞争，因此会感觉称赞别人的同时似乎就贬抑了自己。事实恰恰相反，一个讨人喜欢、诚恳可靠的男人更容易对他人表达肯定之意。称赞别人，会提高你的级别。

如果你对女人说出赞语，就会从众多男猎手中脱颖而出。真的，能对初识的女子不吝赞美的男士，是男人中的珍品。

女猎手们，你可以对意中人挥金如土地使用赞语。那些话在你听来可能是厚颜无耻的谄媚，但在男人的耳中，却是合情合理、理所应当。

称赞别人，会提高你的级别。

- **含蓄的赞语**

恋情初期，柔弱的爱情还无力承受大肆的赞美，但仍有一种方法能够让意中心醉神迷——谈话时暗示意中人十分出色。

含蓄的赞美就是这样的表达：“像你这样年轻的人大都不了解那桩史实，但是……”或“像你这样优秀的人都不会……”你的确在恭维意中人，却绝不直白。

另一种含蓄赞美的方式是，暗示意中人是杰出人群中的一个。比如：“像你这样真正聪明的人通常都会这样想。”或者“毫无疑问，任何一个身材像你一样健美的人都能做到。”

- **正中靶心的赞美**

- **称赞意中人引以为傲的地方**

正中靶心的赞美：“你最引以为傲的地方也是我最喜欢的。”

多数人称赞意中人，是因为他们喜欢对方身上的一些品质。但是，如果你赞扬的恰好是意中人真正引以为傲的地方，那么威力就会强大许多。

- **称赞最近的胜利**

各位男猎手及女猎手，称赞意中人的时候，也要考虑时机。赞赏某人最近的微小胜利，效果强于赞扬其辉煌而久远的成功。赞叹某人刚刚买来的外套，是当天最适宜的赞美。

- **留意意中人谈论这些事时候的表现（找准靶心）**

谈话早期，就要开始有意识地收集支持材料。精心设计自己的赞美之词，好让它一语中的，径直射进意中人的内心深处。这需要你用心理学家的耳朵仔细倾听。当意中人讲话时，留意他（或她）的面孔，格外关注他（或她）面颊上的红云、闪烁的星眸和浮现的笑意。这些表情都是天赐

良机，向你揭示意中人真正醉心的是什么。如果他的面孔忽然生机盎然，就意味着他非常乐于谈论这件事；当她提起一件特别的成就却一脸枯燥时，你就别费劲称赞它了。

- 收集材料，精心准备自己的赞美之词
- 杀手锏赞美

你每说出一句明显的赞美，下一次赞美就会显得不那么给力。仿佛美元一样，在意中人的眼里，太直白的赞美很快就会跃值。因此在恋情的早期，你可以使用共情、表达赞同等方式，向意中人发出含蓄的赞美。但是，请把杀手锏级别的赞美留在最后。

我敢肯定你现在已经发现，给予他人杀手锏赞美，并不是一件完全利他的举动。当你脱口而出，真诚地赞美别人时，你也会得到丰厚的回报。

- 使用时机

- 在深情凝视的时候使用

由于杀手锏赞美是一项杀伤力巨大的利器，它应当有一本用户指南。用户指南会告诉你，应当在深情凝视的时刻，用一句强烈而鲜明的话射出这一赞美；

- 在即将离别的时候使用

如果时间持续太久，意中人会感觉难堪的。把这句话留在离别的时候说出，意中人会当场无语，意乱情迷地呢喃一句：“哦，天哪，谢谢。”（别担心，他们会回到你身边的，因为他们想得到更多的赞美。）

- 一个月只能说一次

显然，在一个月之内，不要给意中人一句以上的杀手锏赞美。否则，你会显得像是在拍马屁。正如一切赞美的法则，一定要确保你赞美的是对方引以为傲的地方。

- 确保符合意中人的自我形象

要确保你的赞美符合意中人的自我形象，否则会适得其反。例如，你对一名演员说：“你能记住这么多台词，真是了不起。”或者对一名舞蹈演员说：“你穿着演出服真漂亮。”事实上，你辱没了他们的表演。你善意的赞美有如石头，“扑通”一声坠入水底，这种拙劣的赞美根本无助于点燃爱情。

- 对习惯被赞美的人的赞语

同样，在习惯被赞美的人耳中，赞美的意义也没那么举足轻重。如果你选中的猎物极其美貌或者特别成功，那么你必须更加努力，赞美的方式也要另个一格。这些人习惯了被人仰慕，因此，他们对于轻易得到的赞美反而颇为轻蔑。一项研究显示，俊男靓女倾向于看淡赞美，而相貌欠佳的人往往格外重视赞美。事实上，他们贪恋你的赞美。每个貌不惊人的女子体内，都囚禁着一个迷人的小妖女，她们哭着喊着想得到你的解救，秘诀就是让她感觉她是个绝色美人；每个面若癞蛤蟆的男人体内，都困守着一位英俊的王子，等候你赞美的一吻。

- 赞美要别具一格

同样，在习惯被赞美的人耳中，赞美的意义也没那么举足轻重。如果你选中的猎物极其美貌或者特别成功，那么你必须更加努力，赞美的方式也要另个一格。这些人习惯了被人仰慕，因此，他们对于轻易得到的赞美反而颇为轻蔑。

- 膝跳反射般的迅速赞美

膝跳反射般地迅速赞美：“你这样做真是太棒了！”这里有一条百发百中的赞美术，你必须用在每个人身上，无论她姿色平庸、还是貌美如花，无论他是功成名就、还是碌碌无为。

我把它称作“膝跳反射般的迅速赞美”。在某些关键时刻，如果你没有赞美意中人，他（或她）就会生气。如果意中人刚刚成功地完成了一项任务（比如一份销售大单最终签订、一场演出终场谢幕、一桩生意谈判成功、一顿美餐新鲜出炉……），你一定要确保自己最先说出的几句话与对

方的那桩成就有关。在那个时刻，你的意中人心中一定只有一个强烈的疑问：“我干得怎么样？”如果你不想在爱情中丢分，就必须给意中人一句即刻的赞美。

- **大力恭维**

关于立即赞美，还有最后一句提醒。切记，务必要大力恭维。如果心存疑问，就要更加卖力。如果他觉得自己干得好极了，那么他会把“干得好”看成是一句羞辱；倘若她认为自己表现极佳，那么你的一句“表现不错”会让她大失所望。

- **波克法则**

本杰明·斯波克先生是著名的育儿大师，于1950年教会了一大批美国父母如何应对孩子。他有关“放任孩子”的教育观念，近年来争议四起，但是这位动机善良的医生至少留给世人一条金玉良言：“告诉一个小淘气他很棒，会鼓舞他变得更棒”。我把这种育儿哲学称作“斯波克法则”。在成年人的世界里，斯波克法则同样有效。告诉你的意中人，你爱慕、赞赏或崇拜他（或她）的哪些地方，这样他（或她）就会继续做那些令你爱慕、赞赏或崇拜的事

- **主动告诉意中人自己最欣赏她的哪些地方**

为了久沐爱河，要主动告诉对方你最欣赏他（或她）的哪些地方。告诉她：“我喜欢你大笑时鼻翼皱起来的样子。”告诉他：“你抚摸我面颊的时候，我真的很欢喜。”告诉他：“信不信由你，我最爱你主动洗碗的样子。”告诉她：“我爱慕你直面危难时的力量。”告诉他：“我钦佩你深沉的忠诚感。”

许多人都忽略了这件事。他们没能告诉自己的意中人，对方哪一点让自己怦然心动（对，在性爱领域亦是如此）。意中人没有意识到那些事物的重要性，所以他们不再皱起鼻翼，不再抚摸恋人的笑靥，也不再刷洗碗碟。于是，在璀璨的爱情灯阵中，有一盏小灯悄然熄灭。

- **对赞美的回应**

- **积极进行反馈**

我们中的许多‘人仍会在意中人赞美我们的时候，不经意地羞辱他们。美国人在付出赞美——甚至接受赞美的时候’都表现得十分拙劣，这是一种民族性格。他们只会虚弱地嘟哝一声“谢谢”更糟糕的情况是他们回答：“哦，这只是运气。”这种不冷不热的反应，根本无助于让意中人因赞美你而感觉舒适。此外，如果你嘟哝一声“没那么好”或者将自己的成功归于“运气”，那么你就是在婉转地羞辱意中人的洞察力。如果得不到积极的反馈，意中人从此就不会再赞美你。

- **“回旋镖”，把赞美的阳光反射赞美者身上**

如果有人掷出一支回飞镖，它几乎会以180度的角度返回到投掷者的手中。我把回赞的礼仪技巧称作“回飞镖”。

这里有几个回飞镖的例子：“你的家人怎么样？”“哦，他们好极了。谢谢你问起他们。”“你的假日过得怎么样？”“谢谢，你还记得这回事！（展现出你对此事的感受比别人更加刻骨铭心。）我过得非常开心。”“天哪，我喜欢你的新发型。”“噢，谢谢你注意到我的新发型。是的，我找到一个特别好的新理发师。”

无论意中人何时赞美你，都不要回答：“哪里哪里”也不要像礼仪专家艾米·范德比尔特建议的那样，只说一句“谢谢你”。要比艾米表现得更棒，把赞美的阳光反射到赞美者身上。温柔地回应一句：“你真是太好了。”或者“你能注意到这一点，真是太可爱了。”法国人常常会这样做。优雅人士不会简单地答一句“Merci”（法语意为“谢谢你”），而是会轻柔低语道：“C'est gentil”（法语意为“你真是太好了”）当你回赞时，意中人会因为称赞了你而喜悦。人类这种动物始终在追求欢愉的感受，因此，他们会构想出更多与你相关的美好念头，好让自己感觉更好。意中人对你的美好念头越多，他们扔向爱情烈火的干柴就越多。

- **不要否认意中人对自己的赞美**

无论意中人何时赞美你，都不要回答：“哪里哪里”也不要像礼仪专家艾米·范德比尔特建议的那样，只说一句“谢谢你”。美国人在付出赞美——甚至接受赞美的时候都表现得十分拙劣，这是一种民族性格。他们只会虚弱地嘟哝一声“谢谢”更糟糕的情况是他们回答：“哦，这只是运气。”这种不冷不热的反应，根本无助于让意中人因赞美你而感觉舒适。此外，如果你嘟哝一声“没那么好”或者将自己的成功归于“运气”，那么你就是婉转地羞辱意中人的洞察力。如果得不到积极的反馈，意中人从此就不会再赞美你。

要比艾米表现得更棒，把赞美的阳光反射到赞美者身上。

- 相似与互补

- 相似性

- 人们总是喜欢与自己相似的人

当我们终于找到那个与我们拥有相同价值观的人的时候，顿时觉得卸下了千钧重负，觉得与这个人非常亲近。在爱情的浪漫语言里，这种亲近感就变成了这样的表达：“宝贝，我们俩一起对抗这个疯狂、疯狂的世界。”但我们寻求相似性，却不只是为了安全感。如果人们想要一个长期关系，就会知道寻找相似的人是个明智的决定。研究表明，相似的伴侣走向结婚的概率比相异的伴侣要高得多。在最初的激情降温以后，相似的价值能让爱情之煤燃烧得无比悠长。

相似的个性……以及一点点的差别（只要一点点哦）相似性让人感觉安全。但是时间长了，太多的相似总会让人厌倦，因此人们也要寻求一些差异。需要注意的是：他们只追求少数几个方面的差异。

- 建立相似性

你必须从你现在的感觉出发，仔细观察你的意中人，然后开始强调你俩的共性。如果这方面进展顺利，接下来的时间你就专注于研究什么样的“差异性”能让他（或她）的生活更完美。所有关于初期吸引的科学研究都确定了这样一个事实：对陌生人是否产生好感，由当事人能够感觉到的相似性的数量来决定。

- “回声”技巧

- 技巧25“回声”技巧

在恋情刚刚萌芽的阶段，你对意中人的了解还非常少，并不清楚对方的价值观、人生态度或兴趣爱好，但你可以暗示对方，你对他（或她）的一切都很喜欢。仔细倾听对方交谈中随意选择的词汇，并将它们一遍遍重复。

为了建立相似性的感觉，你可以使用一种潜意识里的语言技巧，虽然简单却直击要害。只需巧妙选择措辞，你就能让意中人感觉你是他（或她）故乡的一部分。也许你没有注意，但你的意中人却拥有一种独特的讲话方式，将其与其亲朋好友、职业圈子以及人生态度紧密联系起来。为了让你的意中人在潜意识中觉得你们俩是一类人，你可以采用“回声”的方式重复他们常用的词汇。你需要做的只是一点专注的倾听。同样的词语对不同的人有着不同的含义。为了让意中人对你感觉亲密，你就得使用和他们一模一样的语言。

绅士们，假设你的朋友刚刚将一位魅力十足的离婚女士介绍给你。在初次会面中，她谈到自己孩子时用的词可能是“孩子”、“宝宝”、“学步娃娃”、“小家伙”或“小东西”。也许她们家每个人都使用同样的词汇，因此你和她聊天的时候，请务必使用和她一样的词汇来指代那位小朋友。当你重复她的常用词汇时，她立刻会在潜意识中萌发一种亲密——仿佛你已经成了她家庭的一员。

一位绅士聊天。他在谈论自己的工作、事业、项目或者使命。举个例子，如果他是个律师，他用的词应该是“事业”。如果你用“差事”这个词与他聊天，他就会对你产生反感。

在与对方谈论工作或兴趣爱好时，“回声”的技巧非常关键，因为如果你使用了错误的词汇，就会立刻给自己贴上“外行”的标签——一个与他（或她）的世界没有任何联系的闲杂人等。

- 模仿对方所属阶层的行为举止

科学研究显示，背景相似的男女缔结的婚姻比跨阶层婚姻更加持久，也拥有更多的幸福感。

男女猎手们，追求地位高贵的意中人与在森林里追捕野猫相比，方式自然大不相同。穿马球衫裤

的人和身穿保龄T恤并喝啤酒的人，具有截然不同的身体语言。

观察他如何走路、她如何入座、他如何转身以及她如何举杯，然后将你的举止训练成跟意中人相似的样子。

- 培养共同的兴趣爱好
- 价值观相似

这部分相似性很难培养，也不必强行培养，而是应该寻找与自己价值观相似的人。

现在让我们拿出直击对方自尊命门的绝招：他们心灵深处对人生的基本态度。如果男女双方对政治、宗教、金钱和其他财产拥有相同的观点，两人恋情的进展就会非常顺利。让新认识的意中人感觉你们俩拥有一致的价值观、信念、人生态度、情绪倾向等，这件事极其重要。在让任何人都爱上你的巨大工程中，对共同价值观这个珍贵因素的探索一定是越早越好。

女性对这个因素尤其敏感。事实上，绅士们，只要你和她在某个价值观上有强烈共鸣，你们之间就能擦出爱的火花。

研究证明，能在男女之间制造强烈亲密感的，并非两人共同价值观的数量，而是质量。只要两人有一两种价值观产生强烈共鸣就可以。

- 基本价值观，人生信念

- 对意中人的观点（价值观）表示赞同

女性对这个因素尤其敏感。事实上，绅士们，只要你和她在某个价值观上有强烈共鸣，你们之间就能擦出爱的火花。

研究证明，能在男女之间制造强烈亲密感的，并非两人共同价值观的数量，而是质量。只要两人有一两种价值观产生强烈共鸣就可以。

绅士们，千万不要错过这个绝好机会。寻找对那位心仪女士非常重要的话题，随意提起它，然后认真倾听她的观点并表示无条件地赞同。事实上，最好能暗示你比她对这个论点更加认同。如果你能和女性深入探讨她非常关心的话题，就很容易激发她的爱意。

- 暗示对方自己与其拥有相似的价值观和人生信念（语言和行动）

让意中人感觉你们非常相似，不一定非要通过深刻的畅谈才能实现。你可以采用身体语言这种微妙的方式，在随意的聊天中暗示对方，你们俩在人生信念上拥有许多相似性。

让意中人感觉你们非常相似，不一定非要通过深刻的畅谈才能实现。你可以采用身体语言这种微妙的方式，在随意的聊天中暗示对方，你们俩在人生信念上拥有许多相似性。

- 观察意中人对外界事物的反应，并作出与其相同的情绪反应（——震惊、厌恶、幽默或同情。）

即使你对意中人的想法并不是特别清楚，但当他（或她）的身体姿势变化时，立即随之调整自己的身体就能暗示对方，你与其想法同步。但男性应该格外注意。无论你想要的是短暂激情，还是通向一生婚姻的约会，都需要你对外界刺激的反应与意中人一致。

- 爱情观婚姻观

第三个相似性非常微妙且难以捉摸，意识到它往往需要好几年，而且常常在明白以后才发现为时已晚。它是最危险、最莫测并在长期关系中给恋情带来最大问题的那个因素；它深藏在两人关系的深处，披着精巧的伪装，而且几乎从不主动现身。为了将它发掘出土，你必须将锹镐磨得更加锋利，并坚持不懈地向下挖。它就是你们俩对“爱情和婚姻应该或不应该是什么样子”所存有的内心期待。

“爱到底是什么？”

许多情侣或夫妻从不讨论这个问题，而他们一旦开始讨论，却常常发现为时已晚。这个东西非常狡猾，因为只有在恋情出现问题的时候，它才会露出自己丑陋的脑袋。这头吞没恋情的怪兽到底是什么？它就是男女双方对“爱情和婚姻应该或不应该是什么样子”而存有的期待：

应该有多少亲密？多少距离？多少独立？多少依赖？多少给予？多少奉献？

所有的恋情都需要在亲密和独立之间保持一种微妙的平衡。如果这种平衡被打破（无论对于哪一方来说），恋情就会出现問題。

- 询问意中人的理想爱情

男猎手们，这个任务对你来说比较容易，因为女性喜欢讨论婚恋话题。如果你俩已经很亲密，就直接问：“对你来说，理想的爱情是什么样的？你希望男人如何爱你（这里指的是性生活。）？”

她想要的是百分百亲密和互相依赖的生活还是更喜欢恋人之间保持一定的距离？她希望你关注她的一举一动还是想要自己的空间？这些问题的答案大都处于两个极端之间，请在其中找到那个精确的数字，并探索她对“理想”爱情其他方面的偏好在两个极端之间所处的位置。

但是，如果你俩还不是一对儿，或者你担心她不喜欢谈这个问题，那么可以将其做为一个哲学话题来谈论。你可以问她：“你如何定义爱情？”或“你对理想婚恋的看法是什么？”

她想要的是百分百亲密和互相依赖的生活还是更喜欢恋人之间保持一定的距离？她希望你关注她的一举一动还是想要自己的空间？这些问题的答案大都处于两个极端之间，请在其中找到那个精确的数字，并探索她对“理想”爱情其他方面的偏好在两个极端之间所处的位置。但是，如果你俩还不是一对儿，或者你担心她不喜欢谈这个问题，那么可以将其做为一个哲学话题来谈论。你可以问她：“你如何定义爱情？”或“你对理想婚恋的看法是什么？”

- 用意中人想要被爱的方式去爱她

人们倾向于和那些与自己拥有同样爱情观的人堕入情网。让意中人爱上你的下一步策略就是，找到他（或她）对爱情的看法，然后以其期望的方式去爱他（或她）。而不是以你喜欢的方式去爱。

- 互补性

- 随口问问意中人最希望恋人具有什么样的素质

你要随口问问意中人最希望恋人具有什么样的素质。再过一段时间，等意中人已将你这个问题忘掉以后，你可以在某次约会中暗示对方，自己在这些领域中是怎样的一个高手。

你必须像侦探一样敏感，观察到底是哪些互补性素质让意中人欢喜，哪些素质让他（或她）无动于衷，哪些让意中人妒忌甚至如何才能达成这个目标呢？你可以假装随意地问起意中人以前的恋爱经历。“你喜欢吉姆的哪些特质？”“是什么让你和秀变成恋人的？”“丹最大的特长是什么？”“贝蒂擅长什么东西？”对你产生敌意。时刻保持警觉状态，让你的爱情雷达随时接收有用的信号，很快屏幕上就会出现精彩画面。如果你恰好拥有意中人需要的素质，你的好运就来了。

- 培养意中人喜欢的互补性特质

恋人们，请注意：不要太快展露你的互补性素质。研究证明，恋人们只在恋情比较成熟的时候才探索这些需求，在他们确信双方拥有必需的相似性以后。

如果你的某个特长正好是他（或她）希望自己拥有的，哈！这就是意中人在长期婚恋关系中渴望的互补性需求。

- 初期攻心策略

- 自身

- 注意社交礼仪

男猎手，请关注自己的举手投足绅士们，我已经听到了你的抱怨：“你真的准备用礼仪规则来破坏爱情的美好感觉吗？”是的，男猎手们，我这样做是为你好。因为礼仪在女性心中非常重要。她进门时你起身欢迎并温柔地帮她拿下外套、进入饭店时为她把住门或者在服务生帮你叫到出租车以后适度支付小费，这些举止在女性的心里都像温柔的甜吻一样美好。当你在饭店里轻啜一口葡萄酒并用法语对服务员柔声说“这位女士想要一份橙汁鸭胸”而不是嚷嚷“她想吃鸭子”的时候，你的淑女会感觉像被爱抚一样对你充满渴望。社交礼仪男猎手们，请阅读艾米·范德比尔特或其他礼仪专家的著作。认真阅读，就像你阅读《如何每一次都让女人满足并乞求更多》一样；因为一旦你按照那些规则去做，就能满足女人身体构造中两个最重要的器官——她的心和她的大脑。

- 穿着得体

虽然经过了数千万年的进化，男女两性在寻找爱情的过程中仍然体现出了明显差异。即使是在寻找一次性亲密关系（即一夜情）的时候，也不要让衣服像没整理的床单那样邋遢，要穿得仿佛是要去参加一场竞争她丈夫的面试一样。

- 找个好饭店

男性当然也可以选择一家情调十足但不太昂贵的餐馆；但请注意，如果你选择一家华丽的高档饭店，许多女人会迅速对你产生好感。关于初次约会男性是否应该带女性到昂贵饭店——不仅仅为了展示自己的信用卡金卡会员资格，一直是众说纷纭。但是，如果你真的带她去豪华饭店，你会得到很好的回报。证据在这里：研究人员将同一批男女在不同环境下的照片发给受试者。后者认为，处在饰有精致图画和华丽窗帘的明亮房间时，那些男女看起来都更加漂亮。这说明，人们会把愉悦环境带来的好感传递给环境中的人，无论处在环境中的人是谁。如果你初次约会时准备带那位女士去饭店，饭店的气质。应该与你准备留给对方的印象类似：优雅？高档？酷异？充满艺术气质？气氛是很重要的，因为她会将自己对环境的感觉传递到你的身上。

- 对意中人的态度

- 表达对意中人特定素质的欣赏

男猎手们，不要太早约女性出去，不然她会认为你感兴趣的只是她的外貌。如果一位女性发现你能欣赏她美貌以外的其他素质，就会对你更加珍惜。

- 不要否定意中人

聪明的女猎手对恋人的小错、口误、笨拙举动以及不合社交礼仪的行为，都会视而不见。她们能够本能地忽略恋人发出的打嗝声以及其他表现人类弱点的生理动作。成功的女猎手（以及男猎手）永远都不会抱怨恋人“笨手笨脚”。

- 恋情出现问题时主动道歉

男猎手们，这里三个字能帮你俘获意中人的芳心，让她确信你是男人中的珍品。在说出口之前，先让她坐下，因为女人很不习惯从男人口中听到这三个字，乍听之下，恐怕会一跤栽倒（而且很可能……径直倒在你怀里）。

如果你们的恋情出了问题，或者你不知何故把事情搞砸了，请直接说出这三个字：对不起。

- 付出与回报

- 让你的意中人帮你做事（适当）

爱人与被爱是一种奖赏与惩罚的复杂模式。恋人为我们送来礼物或帮了小忙，我们就会心花怒放；而给恋人送礼物或为他们效劳，我们也会感觉同等的喜悦。然而，根据情场的等价原则，我们的潜意识中埋着一块记分牌：谁为谁付出更多，一切是否均衡？

“知行一致性”理论认为，每个个体都努力让自己的知行在心理上一致，当两者不一致时，人们会尽

力让它们恢复一致。换言之，人总是尽力保持行为与信念的一致。无论何时何事，他们都希望自己是心甘情愿才做的。很多时候，那些投身于宝贵事业的志愿者如果不拿任何报酬，反而会更加珍视自己的任务。研究结果显示，一个人为公益团体工作越努力，他（或她）对该团体成就的评价就越高。如果他们能够得到财务补偿，那么，大部分人会把这项任务视作一份不得已而为之的工作。如果你发现自己为某人做事却不求回报你、很可能会断定自己一定是喜欢那个人，因为你不可能为了做事而做事.....由此你实现了知行一致。

一句警告：这一条技巧不要用得过头。一旦过头，便会打翻微妙的平衡。如果你的意中人感觉自己付出太多，恋情就会翻船沉没。

- **对意中人的付出做出回报**

一旦两情相愧的夫妻许下诺言，即使偶尔倾斜，爱情之舟依然会漂浮在水面上。但是，在平衡彻底遭到破坏之前，小舟必须向另一方倾斜，这样才有希望顺利地向前行驶。一个人可以在一段时间内接受伴侣的好处，但真正睿智的人会用同等的付出表示回报，这样才能保持平衡。

- **主动对意中人帮忙**

很多女性在需要帮忙时并不会主动提出来，而是希望男人能主动去帮助她，女人需要被关心

- **交谈**

- **心思细腻，谈论那些能吸引女性的话题**

男猎手们，为了让女人爱上你，你要像男人一样装束、一样工作、一样行走、一样讲话——但是，心思要像女人一样细腻，巧妙地谈论那些能吸引她的话题。男人们，当你谈论女性擅长的幽微灵秀话题譬如对人与情感的洞见时，别怕自己显得阴柔。成为女人心目中谈吐高妙的万人迷，绝不会削弱你的男性魅力，它只会显得你丰富多彩，更加引人入胜。男人和女人在谈吐风格方面是何等不同，这种论述早已汗牛充栋。我强烈建议你阅读一本专门论述两性差异的著作，以便对男女之别以及他们的沟通方式如此迥异的原因有更加深刻的了解。其中，约翰·格雷和黛博拉·坦农的书尤其出色。

男猎手们，我要给你们提出一条相似的建议。概括来说，女性对人、人际问题及人在不同处境下的反应有杰出的洞察。她们往往喜爱谈论健康、艺术、个人成长以及谈心灵话题。在谈及工作时，女人更易于探讨个体如何协作及怎样构建融洽互助的工作环境而不是职位高低。学会体贴地探索感受吧。绅士们，请读一读《今日心理学》杂志，因为它的读者群是知识女性。这是了解女性热门话题的绝佳方式。

- **询问女性的感受和看法**

男猎手，如果一个女人讲话时，你插嘴问出一个基本问题：“对于那件事，你感觉怎么样？”你就会脱颖而出，成为众多男人中的珍品，真的。基本上，对任何事情你都可以这么问。譬如，她正在讨论自己的家人或姐妹做了什么事，父亲说了什么话或其侧友问了什么问题；或者，她和你谈论工作，老板说了什么，同事做了什么。她无论谈论什么都会有感受，而且和你不同的是，她能够更直接地察觉到那些感受，对情绪的描述也更清晰。男猎手们，无论她在谈什么，你只需简单地问句：“对于那件事，你感觉怎么样？”

- **当意中人情绪低落时，主动询问并倾听**

男猎手们，对你们来说，做到这一点相对容易，因为你们只需要学会一句话。绅士们，当你的恋人看上去纠结、愤怒、心事重重或恼火的时候，献出那句神奇的妙语吧：“究竟发生了什么事，你能和我谈谈吗？”

你要让她知道，你就在她身边。即使她苦闷地说：“不，这件事我不想谈。”你也要坚持。说：“来吧，我知道，如果你和我谈谈，心里会舒服一些。我真的很喜欢你把自己的感受拿出来和我一起分享。”她心里的防线就会决堤。做好心理准备，无论她烦恼的是什麼，都让它将你淹没。但你什么也不用害怕，你所做的只是闭嘴、倾听。要像女人一样倾听，而不要像男人那样。在许多男人看来，倾听意味着洗耳恭听，收集一切有效数据，然后提出解决方案。女人在互相倾听时，知道要允许对方将一切烦

恼释放出来。让你的意中人谈谈吧。当她的意识流开始变缓，成为涓涓细流，你可以探究细节或者尽可能提供温和的建议，表示你对她的烦恼十分上心。但是，不要让她感觉你非要解决她的问题不可，不要觉得听她唠叨就等于是你在指责你，你只需要静听。

- **分享焦虑并讨论当前压抑的情景**

建议意中人走危险吊桥显然不是一个靠谱的主意。但科学告诉我们，如果你在初次约会时引发了对方的情绪波动，他（或她）就会对你产生强烈的感情。男猎手们，你可以带她去骑马或冲浪。如果嫌这些体育运动太累，就找一种耗费感情的活动——看演出、恐怖电影或者音乐会。拿我自己举例，每次看完一场美丽的芭蕾舞演出，我都会心醉神驰。也许你的恋人会被音乐感动，也许她喜欢歌剧，也许他喜欢斗狗比赛。

分享焦虑并讨论当前的压抑情境，能让情侣们更加亲密。很多办公室恋情都是在两人共同面对同一个挑战时产生的。在初次约会就让对方心乱如麻在计划一场约会之前，先研究一下什么让你的意中人感到紧张，然后策划一场唤起情绪的体验。

- **如何点燃对方的欲望之火**