一定要吸引到女生，

女生只会把时间花在有价值的人身上，

不能让女生感到反感。

# 八大禁忌

跪舔讨好

过于在乎

只跟一个女生

一开始就谈情说爱 表白

聊天没有自己的框架

调情尺度不要太大

没有框架的瞎聊，为了邀约

发生关系 才叫恋爱关系

把心态放好，我是男神

朋友圈形象的设计

基础心态

姿态摆正，不能低于女生，把整个聊天是为了讨好女生，

对方的价值 低 高吸引低

不要抬高对方的价值，长腿，胸小

低价值 然后 认可

不要聊能抬高对方的价值 东西

属性植入的一个完整性

引导她付出

接受馈赠

接受你的好

感觉很累（自己的需求感太强，要求过多，轻松愉快的）

这就是不平衡的框架

一段好的感情一定是两个人 一起努力 两个人的孩子 就是感情

焦点不要放在女生身上

会进入友谊区

当你对女生好 才能追到她的思维

大概率会被归入友谊区间

### 尽量描述 有我之后的画面

### 鼓励 而不是帮她解决问题

### 两个人会多很多的乐趣

刷日常

叫老公吧

soi植入失败 拉长感情线

心疼对方 懂她 刷出来的

撩骚是为了让女生和你想要

而不是你想要

植入一些性价值 绅士 魅力男人

用我们的一些东西 来征服女人

用来征服 不是用来跪舔

用内涵搞定女生的方法

在一段感情中抓住主导权

主导权握在自己的手上

情感自由 成家立业

太急了 暴露需求感 见面要牵手 拥抱 拉长感情线

给对方忙的人社

划入友谊区 冷冻 再吸引

当你认为一个女生价值很高 你一定搞不定这个女生。

不是逼迫她

适当的退 进退 进退 一直在退 一直在进 极限拉扯

主动 才有窗口

老好人的姿态 进行互动，不要这种老好人的姿态 跟她相处

不要去帮忙，老子也心情不好 ，从行为上逆转，吸引力增加

不要成为工具人。有魅力的男人，要找这个男人，亲密关系找这个男人。

女生会给男生 分类 心里要有个底

长期关系靠投资投资比，一个人付出太多 太少 投资平衡

从游戏聊到其他有趣的地方

清楚聊天流程 有全局观 才知道聊什么

不要低姿态和女生互动 要有骨气

一定要硬起来

### 暴露需求 慢慢恢复

朋友圈 是不是同一层次的人

人格魅力

都会贬低自身的价值

有自己的态度 和 框架

保护自己价值的方式

有自己 的自尊

有魅力 互相交换三观

每个人的经历都是不同的

互相去了解

三观聊不到一起 没办法走到一起

长期的话 需要 建立 情感链接

享受愉悦 快乐的情绪

有趣的

良好的情绪铺垫

再去铺垫推动关系

反馈好的话

走正常流程的话 建立非常深的情感链接

很深的情感链接 更加牢固 感情基础

关注女生的情绪

# 亲昵的话

# 你成为备胎的根本原因

带给女生心动的感觉 友谊区 默默付出

这么多感情 这么多物质 发个好人卡的下场。

偷偷的对女生好 给女生买礼物

换来的是女生的疏远

她是不想打破这个状态

投资 表白 一下就退缩

这种投资 好 立马就会消失 外在环境给自己的价值观

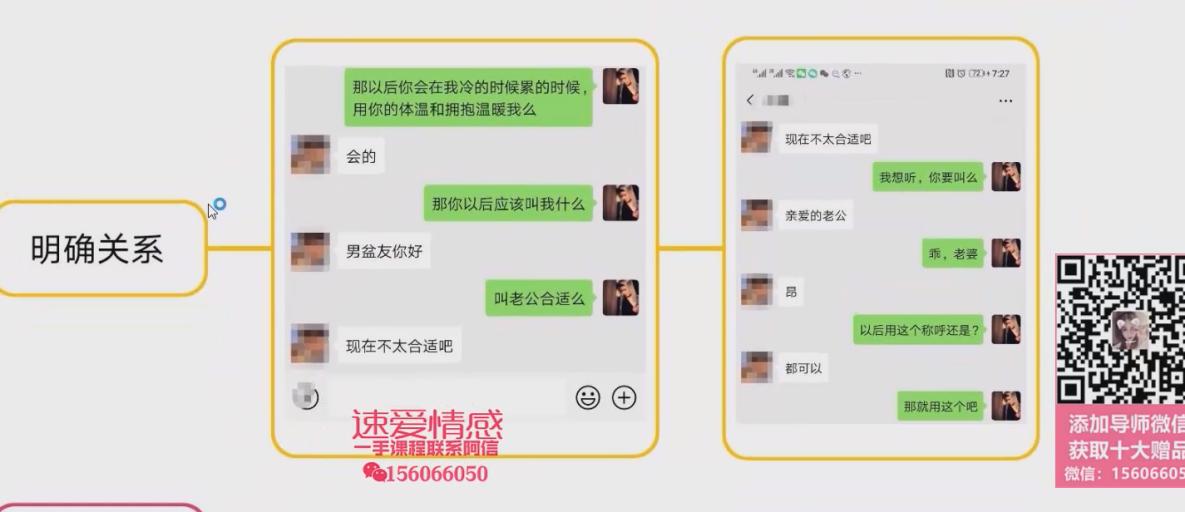
吸引到女生 互相产生了吸引

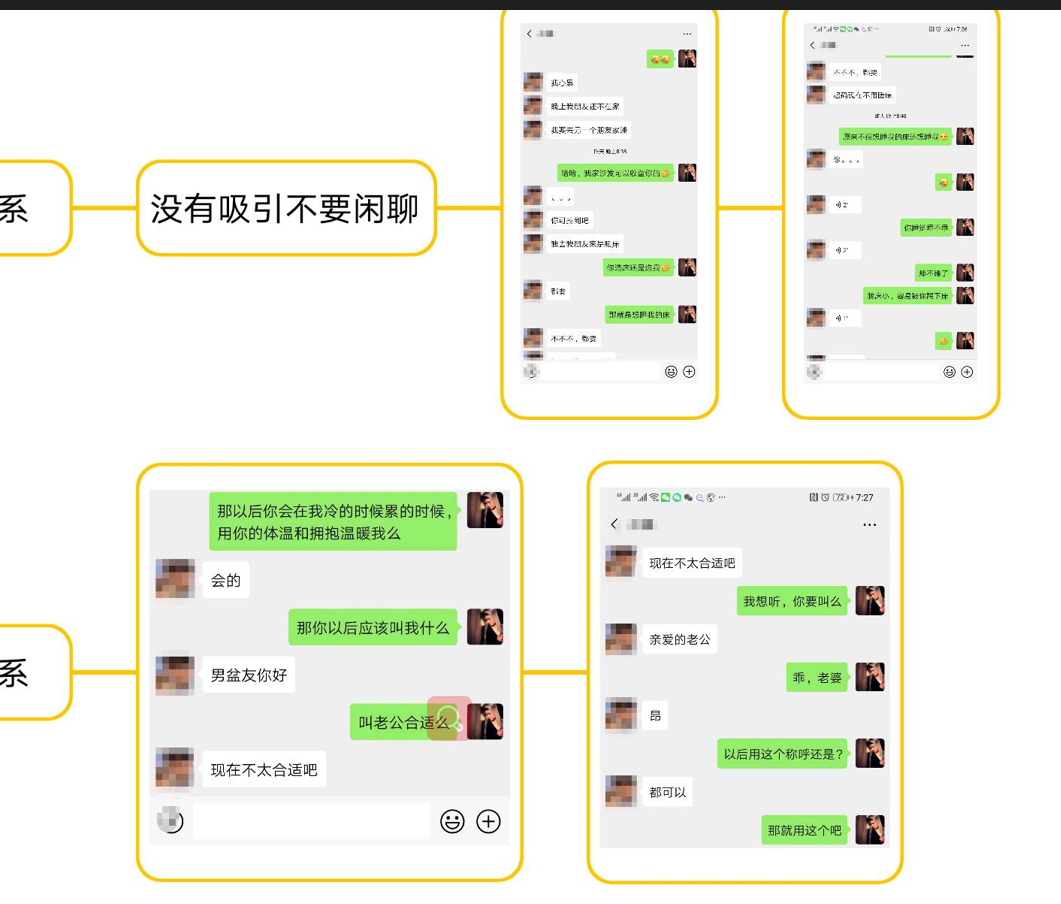
吸引 意图声明

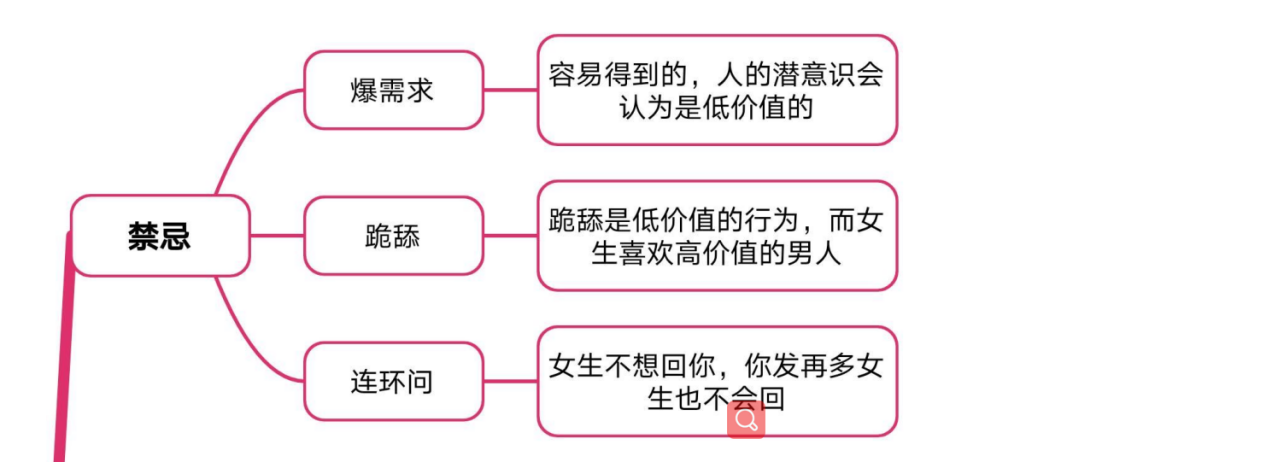
没有吸引不要闲聊

互动的时候 不能朋友

没有吸引不要闲聊







跪舔 连环问 爆需求 以及改变态度太快

为什么会敢有冷暴力

挖好的坑里面，就说通过这样的方式 试探你们的底线

害怕失去她的样子，底牌就被看到，调整好心态

冷战的 时候 让她猜不透 你在想什么

# 聊天

可不要暗恋我

晚上我找你

不能太舔她

不接受暗恋，只接受表白

我在想 你什么时候跟我表白

不许偷亲我哈

别想我 别梦我 愿明天的阳光能如我一般 给你温暖

到时候请你吃。。。

那你请我干嘛

继续你的表白吧

你爱吗

有多爱

不来

等下你舍不得我了

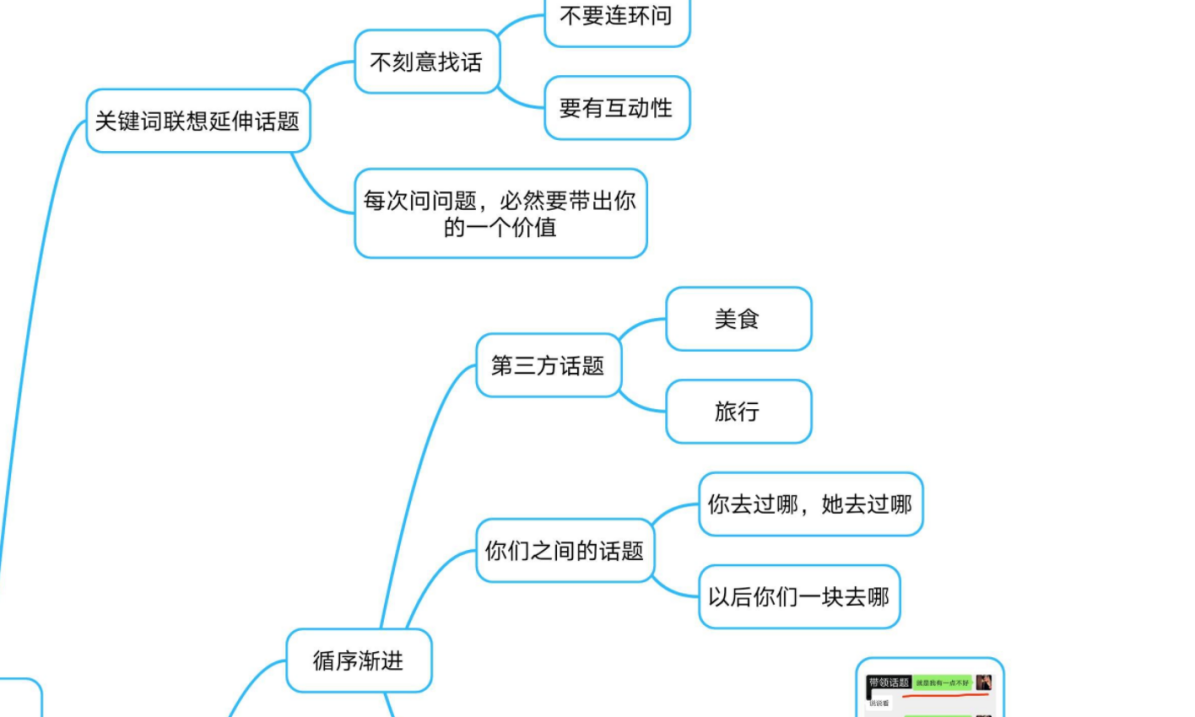
怎么办

你可要对我好点

小摩擦 而让感情溜走

就是不知道你能陪我走多久





吵架之后 有没有 主动给你台阶下

冷暴力 不要质问，该吃吃 ，该喝喝，发现冷暴力没作用

不能表白 不能虚寒温暖 送礼物 送红包

好姑娘 不会收你的礼物

好女人 怕 逼跑了 不好不坏

跟闺蜜炫耀 早安 晚安 添加衣服 倒春寒

不能开女生的彩虹屁

低价值

男生要主动 带领女生

判断女生是不是当下的情绪状态

各种姿态

# 不期待 不猜想 不怀疑

# 分析女生的需求

1. 错误行为让她生气

情绪会通过语言和情绪呈现出来

1. 找你聊天的目的是什么
2. 情商高是善于思考
3. 找你有没有其他的可能性
4. 今天怎么突然想起我来了
5. 私底下表现才是真实的写照
6. 男生有带领的责任
7. 引导她留下来
8. 男生能给她更多的包容和温暖
9. 脆弱 要安慰 陪伴她
10. 不要无缘无故满足 要做到 雪中送碳 而不是锦上添花
11. 性的需求 水龙头打开 就防不住
12. 安全需求 对感情的安全感比较低
13. 开放度低 安全感低 见网友比较害羞
14. 非常向往爱情，
15. 女生需要快乐，快乐需要传递，有趣快乐的感觉
16. 好奇心
17. 爱与被爱 相互投资
18. 表现出不开心 单身的人急需渴望被爱
19. 刚失恋的女生可以很快找到另一半
20. 尊重 是一种相互的 接纳 认可 理解
21. 自尊 贬低自己的价值
22. 存在感 都会影响对方在心里的存在感

需求要被满足

这样付出是不值得的

虚荣心 是 物质也可以满足

宣泄不好的情绪 压抑不好的情绪

女生互动的时候 多体谅 多包容

自我情感暴露

新鲜感：旧的情绪 要换掉

多带女生去好玩的对方 新鲜的地方

惊喜 不要太平淡

满足感 人是满足不了的 新的欲望又会生成

让自己变得优秀 自我提升

看人格魅力

社交需求：比较渴望亲情 ，比自己年龄大 的男生

家庭 是一种归属感，形成一种归属感

社交需求

女生的压力特别大 享乐 释放 压力

本我 自我 （社会意识） 超我（道德法律）

女生没有满足自己的需求 需要外界满足自己的需求

被老板骂了 转移自己的注意力

能给他们舒缓各种情绪的男生

无聊的 时候 也需要享乐

自我提升的需求

自我实现的需求

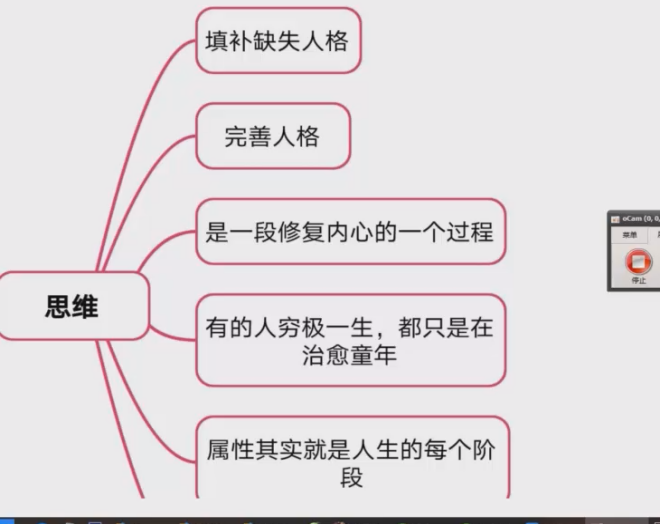
释放更多快乐 的情绪

去感染他人

能量唱比较低

消极悲观的情绪

让自己变得更加又魅力 更加好玩



缺爱，没有安全感，社交困难，内向，自闭 ，胡思乱想，

需要得到别人的肯定和认定，经历多了 就会变的非常理性，

人脉广 很又领袖气质

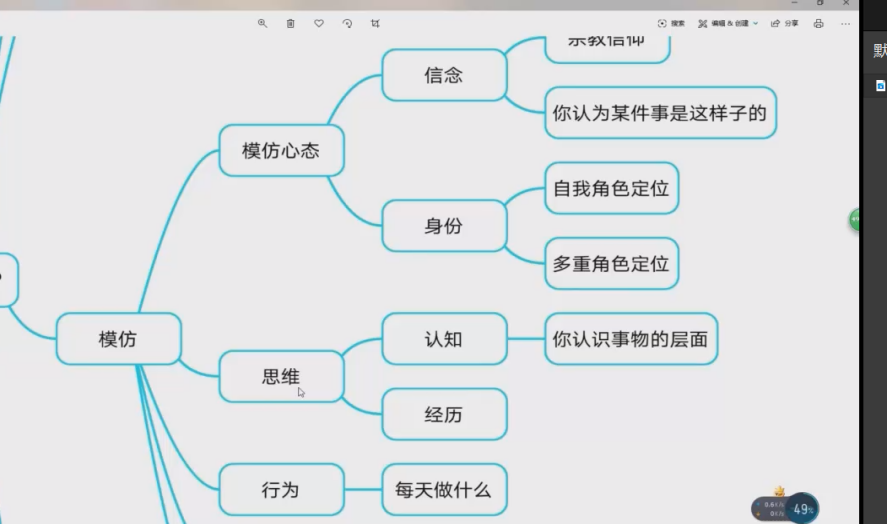
童年想要的需求没有被满足

不被世俗左右

人格： 需要爱，被爱，要有人对她付出，胡斯乱想，没有安全感，

不和你沟通。

善于沟通



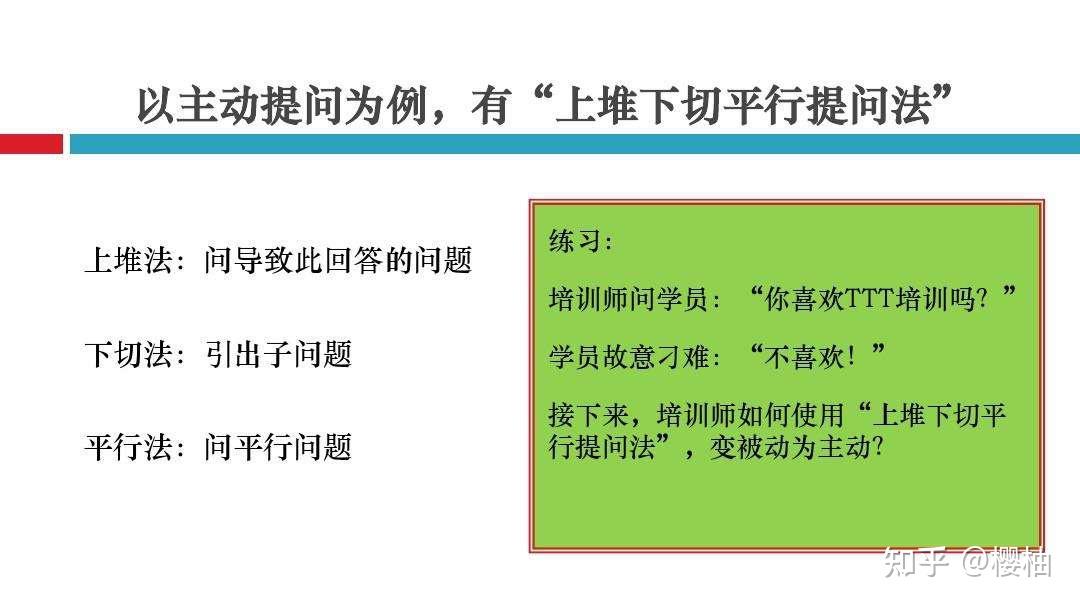
聊天注意事项

陈述事实 和 感受    
  
升职加薪     
之前说过的事情  这么痛苦  我能理解   
  
能够感受到爱  
表达自己  
  
  
外在行为  感受对方  不再呼她  寄生虫   
  
土味情话  
不敢表达自己的真实感受  
  
  
经营一段正确的恋爱，   
  
哥哥的祥云  笑话  面试     
讲给我做饭吃  
讲  
这样就好    哥哥 在干嘛  
  
  
理性的  内敛型的人  
  
  
我们认识多久了2  
  
  
身份带入  
场景植入  
  
  
不要解释  强化另一种  
  
  
情绪 场景  决定女生聊天   
  
模糊女生的标准   
  
想要在一起   
  
情感动物 要看到你喜欢她 想她的感觉  
该冲动 也要冲动  
  
  
情绪共振  
当她认可你的时候  
什么都不做  
事务鲜活 栩栩如生   
  
感受  聊感受  感受思维   
  
无论如何  都有自信   
  
引导  说出更多  
你是喜欢海水呢 还是沙滩  一个人还是和家人一起   
  
制造情绪  制造感觉  
  
  
  
  
旁观者  对方要的是什么样的关心  
更注重感受  
聊感受  聊情绪  
不评价 不批判  
有窗口 ioi 就要推进关系  
时间上称赞  不是讨好和恭维  
记住对方的话 就是联系感  
说一模一样的  
真的吗 你一直记得我的话吗  
知道我厉害还不夸夸我  
奖励我一朵小红花 家庭生活积极乐观的态度  
被女生认可   
  
回避型 要静一静   
  
要尊重对方  你想沟通  就必须沟通  
不尊重 不了解

# 属性特征吸引

吃东西 有没有我的份，往恋爱的方面引导，

# 上堆 下切 平移



引导对方说出 想说的话

再比如，一个销售人员不愿去拜访客户，跟他沟通的时候就可以询问“为什么不想去拜访客户呢？你觉得拜访客户对你来说意味着什么？”（上堆）他可能会说他害怕被拒绝，这个时候就可以继续上堆：“被拒绝意味着什么呢？”（上堆）他可能会说被拒绝让他觉得很尴尬、没面子之类的，这就上升到价值观层面了，从这个层面就能够看出，这个销售人员比较重视个人形象和名誉，自尊心很强，接下来就可以从这方面来加以引导。

最后给大家用一个例子总结：

例如，问：“你常常骂孩子，是希望得到什么？”

对方说：“我希望他能够上进，成为一个好孩子”

这时，我们就可以回应：“希望他能够上进，除了责骂，应该有其他的方式和途径吧？” ，以此引导对方。

或者，回应：“是啊，你这样都是为了他好”，以此引起共鸣。

下切的技巧

是把对方说的话，进行细化和分拆，以了解对方语言中的深层次结构；如了解某种说法的具体事实。

比如对方说：“我的领导总是刁难我。”

这个时候就可以用下切的方式询问：“他是怎么刁难你的呢？”

对方可能回答：“他总是说我执行力不强。”

这时再继续下切：“他说你在哪件事情上执行力不强？”

“他说每次做方案的时候，我交方案的时间最晚。”通过下切，就能一层一层的抽丝剥茧，找出事情的真相。

比如上面那个不愿意拜访客户的销售人员，我们在用下切法跟他对话的时候，就可以问他：“为什么你认为客户会拒绝你呢？”他可能会说自己不熟悉产品，或者销售能力不够强之类的，这个时候我们可以再往下切：“那你觉得哪一方面得到改善，客户就有可能不会再拒绝你了呢？”当他回答了这个问题之后，我们再用下切法跟他探讨，如何改善这一方面的能力。



最后给大家用一个例子总结：

男：在忙什么呢？

女：哎，在做一个材料总结

男：什么材料啊？（下切）

女：公司最近要上一个新项目，比较急，加班做一下

男：做得怎么样了？好不好做？（继续下切）

女：还行，七七八八了，明天差不多就好了

男：那就好，我前段时间也是，公司一上新项目我就得熬夜做方案（上堆），是不是你朋友圈发的那个新品发布？（下切）

女：是啊，你看到啦？公司要求发的

男：到时候是来上海？（下切）

女：是啊，就在陆家嘴那边

男：陆家嘴好玩的地方很多啊，到时候急着回去吗？不急的话带你去吃好吃的（下切+平移）

所以，下切法其实就是抓住对方话语中的关键点深究追问，以便缩小问题范围，找到问题的核心和突破点。继而引导对方看到自己的概括化词语或感受背后的具体内容，从而进行客观判断，找出有利的解决方案。

平行法的技巧

是在对方已有行动的基础之上，探讨其他可行的方案，通常用“除了……还有……”句型。它是在谈话受困时，突破沟通阻碍的一种技巧。

平行是跟对方说过的，处于同一性质层面的其他可能性。如：跟“看书”平行的，可以是唱歌、画画、游泳等；跟“轮船”平行的，可以是飞机、公交车、长途客车等。

假如你想换工作，我们可以先用上堆法，询问“你想换工作的原因是什么”。当我们已经了解到了你想换工作的原因是希望提升自己在这个行业内的影响力，这时候就可以用平行法提问：“要提升在行业内的影响力，除了换工作之外，还有其他方案吗？”这种情况下，也许你就会发现，不仅仅是换工作才能帮助你实现这个想法，也许你还可以通过创业、与人合伙、做特约顾问等方式来达成这个目标。

从沟通角度看，上堆是让谈话的内容更加开阔与丰富；下切则是看到问题更细致的层面；平行则是找到更多选择，看到更多的可能性。

从逻辑层次看，上堆是趋向精神、信念和价值观；下切是涉及能力、行为和环境的层次。我们通常会三种语言技巧同时使用。

举个栗子：

一公司策划部经理提出培训需求，希望给部门员工培训一下演讲技巧，原因是在每次的提案中，他发现很多员工都存在表达不够到位，展示不够形象、讲解不够生动的情况。

培训部在前期进行培训需求调研的过程中，发现策划部的很多员工并不认为自己缺乏演讲技巧，他们普遍认为自己语言表达能力强，尤其认为自己很专业，不需要培训。于是，培训部首先围绕“你的展示能够吸引客户吗”这个话题开展了一个情景模拟的活动，请公司销售部、商品部等经常与客户打交道的部分同事来模拟客户，对策划部的提案给予评价。

当发现自己的评分很低的时候，很多策划部的员工就想不通了：“我口才好，专业度又高，怎么会吸引不了客户呢？”

这时候，培训部就通过上堆下切平行的沟通技巧，跟策划部的员工聊这个事情。

策划部：我很专业，我的提案中既有对目前市场的分析，又有对未来趋势的预测，客户应该能从中感受到我的专业度。

培训部：从你的提案中，的确能够看出你的专业。同时，我们要思考的一个问题是：我究竟是为了向客户展示自己的专业度，还是希望通过展示专业来吸引客户？（上堆）

策划部：通过展示专业来吸引客户。

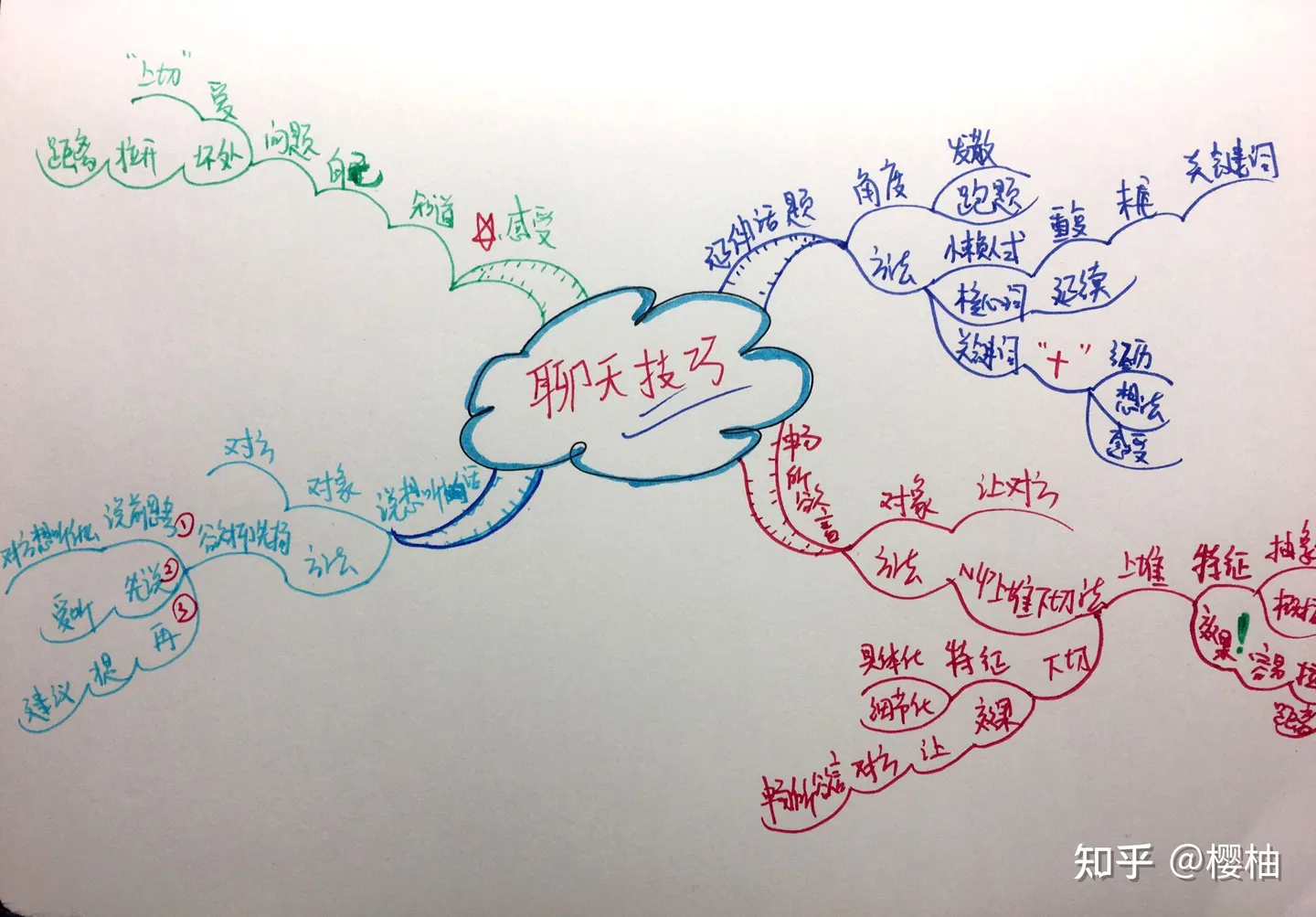
培训部：那我们现在的这种展示方式能够真正的吸引到客户吗？（下切）

策划部：从大家的反馈来看，好像不能。

培训部：为什么不能呢？（下切）

策划部：评价表上说我们展示得不够生动形象，整体感觉比较生硬，没有把PPT上的内容很有效的呈现出来。

培训部：如果现在这样的方式不足以吸引客户，那我们可以采用哪些方式，来达成吸引客户的目标呢？（平行）



发现了吗？

当你采用上堆这个语言技巧的时候，就能够引导对方的思想上升到一个更具意义、更有价值、容易达成共识的层面；

当你使用平行这个技巧的时候，就能引导对方看到同等意义下的其他选择；

当你采用下切这个方法的时候，就能把话题深入到更细致更具体的层面。

通过这样的语言技巧，能够把导致困扰的深层次结构呈现出来，引导对方有效思考，打破一些自设的局限性思维，发现过去忽略了的意义及方法，有效改变以后的观念和行为，从而顺利解决问题。

在亲子关系中

这些技巧也非常好用。

比如说孩子考试得了三十名，那么，你就需要用下切了。

比如说：“宝宝来我们看看是数学考得不好呢？还是语文考得不好呢？”

“哦,原来是数学成绩不理想啊。那我们来看看是哪些没有做好呢？”接下来呢，一步一步的就找出原因了。

同样的，如果你要批评孩子考试不好呢，很多的家长说：“你看看，考试考得这么差，怎么搞的？把我们家的脸都丢光了”。 学完这个下切后呢，就不能这样了。

你要说：“哦，原来我们家宝宝只是这几道题没有做好啊，来看看有什么方法可以解决的”。 那么表扬呢，就要上堆了。比如说，孩子考试考了100分，你可以说:“哇，咱们家宝宝的数学考了100呢，宝宝学数学真是好认真，看来咱们家的宝宝好有数学天赋，咱们家就要出一个数学家了哈！”这就需要上堆了。

一个小小技巧，其实妙用无穷。

连算命先生也是利用这个技巧的

比如说有人找到你，你可以告诉他：“你来到这里是因为在你过去的生活中发生了一些事情，而这些事情对你来说非常的重要，它对于你的人生产生了很多的影响。而今天，你想解决一些问题，它让你感觉到困惑，同时，这些困惑也让你感觉到一些希望，你想要它变得更明朗些。所以，你想要我给你一些方法来解决你的困扰，使你明天的生活变得更好一些。”

大家可能没有留意到，这里讲了这么多其实全是废话。但是在对方的心里，对方的潜意识接收到这些语言信息后就会自动去寻机支持的证据，于是就变得有效果了，这完全是催眠的语言模式。只要再学习一些NLP里的身体语言的解读线索，你就完全可以去做读心术的表演了。

希望这些技巧对您有用，如果可以点个赞让我拥有持续更新的动力吧！

# 时间线 现在 过去 未来 加入到里面去

# 聊感情 八卦 奖励 自己的感受 ，情绪 推拉 打压一下