

目录

第一章 为什么去搭讪.....1

1.1 大数法则..... 1

1.2 如何认识女孩..... 2

1.3 为什么要去搭讪..... 2

1.4 形象改造..... 2

1.4 应该去哪里搭讪..... 3

1.5 菜鸟任务..... 3

1.6 克服搭讪焦虑..... 3

第二章 如何搭讪5

2. 搭讪方法 5

2.1 准备工作..... 5

2.2 目标的选择..... 5

2.2.1 容易的目标..... 5

2.2.2 高分美女..... 5

2.2.3 群体目标..... 6

2.3 开场..... 6

2.4 中场..... 7

2.4.1 如何判断对方是否有兴趣..... 7

2.4.2 上钩点..... 8

2.4.3 惯例与灌装材料..... 8

2.4.4 事先准备的话题，如何讲故事..... 8

2.4.5 如何临场发挥..... 9

2.4.6 否定（Neg） 9

2.4.7 假性失格（False Disqualifier） 9

2.4.8 冷读（Cold Reading） 10

2.4.9 幽默..... 10

2.4.10 赞美 11

2.4.11 角色扮演 11

2.4.12 魔术和游戏..... 12

2.4.13 框架 12

2.4.14 超技巧（如何使用技巧的技巧） 13

2.5 收场..... 14

2.5.1 让对方主动..... 14

2.5.2 播种..... 14

2.5.3 多坚持一次..... 14

2.5.4 解除抗拒技巧..... 15

2.5.5 敢于要求..... 15

2.5.6 并非技巧的技巧..... 15

更多一手情感 课程

CF69567

kc58567

2.5.7 享受过程.....16

2.6 现场约会.....16

第三章 要到号码以后.....17

3 后续跟进.....17

3.1 短信.....17

3.2 电话.....17

3.3 QQ.....17

第四章 把她约出来.....18

4.1 邀约.....18

4.2 约会.....18

4.3 诱惑.....18

附录.....19

A 话术与惯例.....19

A.1 搭讪开场.....19

A.2 小游戏.....20

A.3 解除抗拒.....22

B 幽默技巧.....22

B.1 咬住话尾.....22

B.2 假投降.....23

B.3 踩边线.....23

B.4 学样子.....24

B.5 重复.....24

B.6 假否认.....25

B.7 假附和.....25

B.8 反转语序.....25

B.9 抢台词.....25

B.10 装好人.....26

B.11 装坏人.....26

B.12 取昵称.....27

B.13 夸张赞美.....27

B.14 自恋狂.....27

B.15 假追求.....27

B.16 自嘲.....28

B.17 不许笑.....28

B.18 大实话.....28

C 词汇表.....29

更多一手情感 课程

CF69567

kc58567

第一章 为什么去搭讪

如果你现在还没有女朋友，很羡慕别人周末都有女友陪伴，你有两个选择，第一个选择，继续忍受这种寂寞和痛苦；第二个选择，开始行动。在二十八岁之前，我一直选择忍受；在二十八岁之后，我选择了行动。当我开始行动起来以后，我发现事情比我想象得复杂。很快我接受了一个残酷的事实——既然我二十八年都没有找到女朋友，这一定不是偶然，这里的问题也不会那么简单。所以，你需要一个长期的决心和耐心去解决自己的问题。

1.1 大数法则

我知道你已经迫不及待想认识更多女孩。在学习如何认识更多美女之前，先讲一个很重要的概念，叫做“大数法则”。说到这里，请你把手机拿出来，打开地址本，看一看地址本里面一共有多少个电话号码，可能有一百个。这些号码里面有多少是男人的号码，多少号码是女孩的号码？你现在有时间可以数一下。在 07 年的时候我数过自己手机里的号码，那个时候一共有 150 多个号码，其中 50 个是女生号码，就是说男生的号码比女生多一倍。在这 50 多个女生的号码中，真正单身的女孩只有几个。

为什么让大家去数自己手机的号码？这是一个非常重要非常基本的概念，几乎是难以质疑的真理。约会学里有许多技巧和理论，比如说迷男方法，有些人始终很怀疑。我也是喜欢怀疑的人，我学理工出身，最基本的科学精神就是怀疑精神。但是有一些东西你是不可能怀疑的，比如我现在所说的“大数法则”。你手机里面有多少女孩的号码，就决定了你有多少机会找到女朋友。

我可以给大家一个大致的比例，如果你认识一百个女孩，包括同学、朋友、邻居、亲戚等，在这一百个女孩里面可能会有 20 个你觉得还行的，就是比较漂亮年龄上又合适的。在这 20 个你觉得还行的女孩里面，大概会有 5 个女孩单身；其他的可能已经结婚，也可能已经有男朋友了。在这 5 个单身的女孩里面，可能有两个对你有好感，剩下三个怎么看你都不顺眼，这就没有办法了。所以想想你的机会就是 2%，你每认识一百个女孩，你有两个机会。在这两个机会里面，因为你犯错误或运气不好，也可能是女孩自身的原因，你还会丢掉一个半的机会。也就是说每认识一百个女孩，你有半个机会能找到女朋友。这个比例是不是很让人吃惊？通过这个分析你就知道基数是非常重要的。所以不管是什么样的理论、技巧或方法，你没有一个很大的基础，你怎么可能找到既适合你、你也喜欢的男孩呢？举个极端点的例子，《鲁宾孙漂流记》里的鲁宾孙在荒岛上注定只能耍光棍。我讲这个笑话的目的是说，不管什么方法和技巧，离开了基数都是没有办法起作用的，各种方法技巧都在一定范围内起作用，都不能保证百分之百的成功，所以基数越大，成功可能性越多。在大家去学习这种方法和技巧之前呢，首先要认识大数法则：你交往的女孩的数量不可能超过你认识的女孩子的数量。这是一个不断缩小的过程，你认识一百个女孩，有机会的只有 20 个，20 个里面只有 5 个单身，5 个单身里面只有两个对你有好感的。它是不断缩小的过程，如果这些认识的女孩，你是通过搭讪途径去认识的，最外面的圈子要更大一点。也就是说可能你要搭讪一千个女孩，才有十个女孩愿意和你认识，愿意给你号码。所以大家明白这个道理以后，要做的第一件事情就是把自己手机里的女孩号码变多。如果你现在手机里只有 20 个女孩的号码，你找不到女朋友再正常不过了；如果你手机里有 200 个女孩的号码，那你找女朋友就容易很多；如果有 2000 个女孩都认识你，到那时候不用你去追自然会有女孩倒追你。基数足够大的时候，自然足够多的机会，

1.2 如何认识女孩

怎么把手机里女孩的号码变得多呢？这个问题就是我们要解决的问题。这里总结一下我们认识女孩的途径，我把它概括为以下五种途径。第一种是缘故，缘故的意思就是说本来就认识，比如熟人、朋友、同学、同事、亲戚。第二种途径是网络，交友网站、QQ群、聊天室、论坛、虚拟社区等等，自从有了互联网网上交友就一直很繁荣。第三个途径是介绍，朋友或亲戚介绍你认识女孩，传统的相亲也是一种介绍形式，还有一种商业化的相亲，婚介公司、八分钟约会等。认识女孩的第四个途径是搭讪，这是一种反传统的方式，其实有相当多的人都有过搭讪，通常都是偶然的一次行为。比如说你在学校偶然认识某个女生，可能是社团里面认识，其实本质也是搭讪。或者你参加舞会时候邀请女孩跳舞，其实也是搭讪。从这个角度来说，每个人都有过搭讪，只不过没有把它当作一回事去看。认识女孩的最后一个途径是夜场，也就是酒吧，严格来讲，酒吧本质上也是搭讪，只不过是特殊场合的搭讪。

了解了认识女孩的五种途径，我们就知道怎么把自己手机里女孩的号码变多，无非通过这五种方式。或者是你已经认识的女孩，多留意多保存她们的号码，这是一种方式。第二种方式就是网络，如果你上网的时间比较多可以采用这种方式。当然在网上认识女孩也有弊端，因为看不到真人，全凭文字来想象对方，等到见面的时候你会发现真人和想象相差很多。即使事先看过照片，照片和真人的差别依然是很大的。而且在见面之前，往往要先在网上聊很久建立熟悉感和信任感，等到见面的时候感觉不好，在网上聊的这些时间就都是无谓的投资。所以最好的方式不是在网上随机加一个女孩的QQ，然后聊天见面，而应该在现实里见到本人觉得不错再加她的QQ在网上聊。

1.3 为什么要去搭讪

在讲搭讪技巧之前，需要澄清一点，我并不是倡导必须要用搭讪去认识女孩。其实最好的机会都在你的身边，也就是前面说过的缘故和介绍的途径。所以你要充分挖掘身边的机会，广交朋友，在朋友圈中混出好人缘(更新微信ipip885)。毕竟通过朋友认识朋友是最主流的社交方式。相比较之下，搭讪是一种另类。

搭讪的最大优势在于能让你认识到你最喜欢的类型。大家都有这种感觉，自己身边没有真正喜欢的异性，每次走在大街上反而会遇到喜欢的类型。而且搭讪本身也是一种提升自我锻炼社交技巧的方式，即使你未必能通过搭讪找到女朋友，也可以让你锻炼勇气、提高口才。

1.4 形象改造

在你走上搭讪之路成为梦想中的搭讪高手或者把妹达人之前，你还要做一些准备工作，其中最重要的一个准备工作就是改造自己的形象。大部分宅男从小就养成不注重仪表的坏习惯，还美其名曰“注重内在美”。可惜大部分时候别人都没有来得及注意到你的内在美。形象和仪表取决于一个人穿着打扮的习惯，也不是短期内能马上改变的。如果条件许可你可以去找专业的形象设计师帮忙，帮你设计适合你的发型、服装、饰品等。如果没有这样的条件，你可以找一个肯帮忙的女生做参谋，陪你去买衣服。要知道男人和女人的审美非常不同，可能你一向以为适合你的装扮在女孩眼里却很老土，也可能女孩建议你买的衣服让你觉得浑身不自在，但却能让你吸引到女孩的注意。你最好尝试一些不同的东西，如果你继续买同样风格的衣服，那你穿出来的效果必然也是一样的。或许你有过这样的体会，你去理发店或某些娱乐场所，看到那里的男服务员穿的衣服非常古怪，但这样的装扮却很能吸引女人。形象设计是很专业的事情，我不是专业的设计师，我这里仅仅给出一些简单的要点和建议。

第一、整洁。有些人衬衫穿了几次也都不换一次，鞋子上沾满泥土，指甲和鼻毛也都没有修剪，这些地方都会给女生很坏的第一印象。

第二、细节。我经常注意到好多女孩看男人的时候会注意他的鞋子，袖口，衣领这些小

地方，很多男人不注意，就会在女生眼力大大减分。

第三、内衣。有些人出门前会做些打扮，身上喷香水，头发上打啫喱，但他的内裤却可能好多天都没有换了，还有袜子，这些地方都要注意。男人一般不需要化妆，所以男人形象的重点在于发型和衣服，只要改变了这两点，一个男人就可以加两分。

1.4 应该去哪里搭讪

下面开始讲具体怎么去搭讪，首先应该去哪里搭讪和在什么时间搭讪。每个人的生活方式不同，这个问题没有标准答案。你可以在生活中留意哪些地方最容易遇到你喜欢类型的女孩。我个人的体会，在下面几个场所女孩最容易接受陌生人的搭讪：大学，书店，小区周围，朋友聚会，展会，会议，报告等。搭讪比较难的地方包括商场和步行街，但这些地方也往往是美女最多的地方。我不主张专门抽出一些时间跑到一个地方去搭讪，这样做往往是白费时间。最好的做法是你该做什么事情就做什么事情，在办事途中或旁边遇到心动的女孩顺便去搭讪，这样反而最自然，成功率也最高。正应了中国那句老话“有心栽花花不发，无心插柳柳成荫”。

1.5 菜鸟任务

当然在学习的初期，你可以有意识的花一些时间专门去练习搭讪，就是执行“菜鸟”任务。典型的菜鸟任务，例如每天练习跟三个陌生人谈话，男人女人都可以。或者每天都去商场找一个漂亮的售货员闲聊十分钟。菜鸟任务的主要目的在于训练勇气，突破跟陌生人讲话的紧张感和别扭感。在这个过程中，你会发现许多陌生人其实都挺友好的。当然也有那种不礼貌或冷淡的陌生人，这是她的错误，不是你的，你不需要感觉难过。菜鸟任务阶段的长短取决于你个人的基础，有些人本来就是性格外向大大咧咧的人，跟陌生人讲话从来没有任何恐惧。但也有人性格内向、不爱讲话（我自己也是这样），在菜鸟任务阶段需要更多的练习和适应。菜鸟任务的最终目标是你在大部分场合都能够轻松自如地和陌生人搭上话。在这个阶段你不需要讲究太多技巧，也不用在意聊天的结果，甚至不需要去问对方要电话，只要能克服紧张感，获得搭讪勇气，你就算完成了这个阶段的目标。

1.6 克服搭讪焦虑

如果你在菜鸟任务的练习过程中感觉搭讪是非常恐怖的事情，这很正常。这种难以自控的紧张感，称之为“搭讪焦虑”。即使一个胆子很大的人，你突然让他去搭讪一个陌生的异性，他也马上会变成缩头乌龟。正是因为搭讪焦虑的普遍存在，搭讪才变得如此稀少。如果所有男人都不害怕搭讪，那你每天上街都应该看到到处都是男人在搭讪美女。从这个角度来讲，搭讪焦虑是好事情，如果你能克服这种恐惧，你就获得了超越所有男人的独特优势。不仅如此，搭讪焦虑也是一种特殊的体验，如果没有心动，如果没有紧张，那搭讪的乐趣也就不存在了，所以你应该告诉自己“我很紧张，这是很美妙的感觉，就像去做过山车”，搭讪焦虑是一种生理反应，也是一种下意识的情绪，你没有办法通过说服自己去克服它。你所能做的只有和它交朋友，带着焦虑去行动，享受这种心跳的感觉。也许有一天，你真的没有紧张感的时候，你还会怀念这种感觉呢！我分享几个个人觉得有效的克服搭讪焦虑的方法，方法一：三秒法则。当你看到你想认识的女孩时，不要犹豫，不要多想，在第一时间就走上去和她搭话，犹豫的时间越久，你的消极想法就越多，你甚至会想“她是不是已经有男朋友了，”这种不着边际的问题。任何焦虑和恐惧都有一个共同的特点，当你去回避和退缩的时候，恐惧会变得更加强烈，当你硬着头皮冲上去的时候，恐惧突然就减弱了，等到事情真正发生的时候，你反而不紧张了。

克服搭讪焦虑的第二个方法，想象成功法。在你去搭讪女孩前，先在自己的头脑中想象女孩对你微笑的样子，或者回想以前的某此成功搭讪过程。这是一个短时间内快速调整状态

更多一手情感 课程

CF69567

kc58567

的有效方法(一手好书微信: ipip885)。

方法三、用渴望失败的心态克服搭讪焦虑。期待成功往往给人以压力，期望越高会让人压力越大。当你放弃了对成功的期待，你也放低了对自己的要求。每次搭讪前都可以这样告诉你自己，“反正百分之八十的几率是失败，我只是上来看看他是怎么拒绝我的。”有了这样的与预期，当女孩拒绝你了的时候，你会觉得很正常；当女孩反应积极的时候，你会有一种意外的惊喜，“她竟然没有拒绝我？！”

第二章 如何搭讪

2. 搭讪方法

做完了形象改造，你会发现镜子里的自己看起来还不错。菜鸟任务能让你获得初步的勇气，脸皮没有那么薄了。但要想真正的掌握搭讪游戏，你还需要学习更多的技巧。

我一般把搭讪分为三个步骤，开场、中场、和收场。下面分别讨论这几个步骤中的要点。

2.1 准备工作

搭讪前的准备工作通常包括热身和暖场。热身是为了提升自己的状态，搭讪成功率和状态关系很大。就像运动员上场比赛前要先热身活动肌肉和筋骨，这样比赛时才不会抽筋或受伤。搭讪的热身方法有很多，你可以和朋友大声讲话，或者打电话给某个熟人，或者与商店的售货员聊天。经过热身，你会发现你已经进入健谈的状态，不会一开口就声音打结或感觉别扭。暖场是另外一个准备工作，暖场是为了提升周围环境的社交温度，让大家都觉得和陌生人说话很合理，这样你和女孩说话也不会有人感觉奇怪了。暖场的方法就是先和周围的人搭话，不管是男人女人老人小孩，甚至工作人员，先找个最友好的人来挑起话题，最好能把周围的人都吸引到谈话中来。

2.2 目标的选择

2.2.1 容易的目标

大家都想知道什么样的女孩比较容易搭讪，现在我已经有丰富的经验，大部分时候只要看一眼我就知道搭讪这个女孩成功的几率有多少。但是通常我并不会有意按照成功几率来筛选目标，经常是明明知道成功的概率很小，我依然要去试一试，这样既可以检验我的判断，也能增长我搭讪困难目标的经验。

一般来说，什么样的目标比较容易搭讪呢？在深圳，搭讪的主要困难来自对方缺乏安全感，大部分女孩都是因为害怕才跑掉或拒绝。因此，胆子大的女孩比较容易搭讪，我总结为“四高”美女，年龄高，个子高，学历高，收入高。再细分一下，静止目标比移动目标容易，室内比室外容易，单个目标比群组目标容易。

但要区分一点，容易搭讪和容易追到是两个概念。甚至正好是相反的，容易搭讪的女孩不好追，搭讪很难的女孩反而追起来容易。因为那些接受陌生人搭讪的女孩性格开朗社交广泛，她的选择也很多。那些害羞的女孩则相反，性格内向朋友少，反而好追。有个网友 CK 提出过一个好玩的“孤魂野鬼”理论，他发现搭讪以后比较容易约出来的女孩都是一些看起来不那么开心的女孩，她们的生活很空虚寂寞，走在大街上悠悠荡荡面无表情像孤魂野鬼。而那些活泼开朗的女孩，她们出来逛街都是开开心心蹦蹦跳跳的，看起来让人觉得很容易亲近，但事实上她们生活快乐精神满足，对于友情爱情没有强烈需求，很难约出来。

2.2.2 高分美女

一般人都以为高分美女会比较难搭，稍微丑一点的女孩更容易接近。这个想法不能简单的说对或不对。根据我的经验是这样的，总体来讲，长相稍微漂亮一点的女孩是更容易搭讪的，很丑和很漂亮的女孩都很难搭讪。如果用十分制来讲，六分、七分、八分的女孩最好搭讪；九分以上的女孩大部分是模特和演员，平常被骚扰太多了，都有很厚的防护罩，很难

接近；五分以下的女孩，自尊低落，为了保护自尊不被伤害，反而倾向于拒绝，也就是大家常说的“丑人多做怪”。

大家都有这样的体会，越是高分美女，搭讪的时候越紧张害怕。一个从内到外的十分美女能让所有男人感觉喘不过气的压力。如果你能突破自己的这种恐惧，你就又往前走了一大步。所以，越是你害怕的女孩，你越要多搭讪。如果你害怕比你高的女孩，你就多搭高个子美女；你害怕比你有钱的女孩，你就多搭富家女。内心的自卑感让我们感觉自己配不上美好的东西，勇于追求美好的过程能让我们找到自信。

关于高分美女，还有最后一点，一个在你眼里九分的美女，换另外一个人看，可能只有六分。不同人的审美偏好还是有差别的。所以，不用管那么多，搭你最喜欢的就好。

2.2.3 群体目标

女孩很少一个人逛街的，如果一个人上街，要么是实在没有朋友陪，要么是办急事行色匆匆一闪而过。如果你想搭讪一群人中的某个女孩，你要照顾到群体中的所有人，让大家都能接纳你。最典型的是搭讪两个在一起的女孩，最常见的情况是一个女孩漂亮，一个女孩惨点。如果你直接过去和美女说话，你会看到她的恐龙女友脸一沉，变身护花使者挡在前面：“我们不和陌生人说话。”她这是打着营救的旗号搞破坏。这个时候你去观察漂亮点的女孩，往往是面带娇羞心中暗喜的。

为了破解这种群体目标，有时候我会先和丑点的女孩说话，逗她开心，获得她的认可。美女有许多自信和安全感，从来不会搞破坏，你可以稍微冷落她一点。还有很多时候，我会用“你们两个应该是同学吧？”这种话题吸引所有人加入进来。

2.3 开场

开场的目的在于让对方注意到你的存在，甚至暗示对方你是来搭讪的。简单来分，开场分为直接和间接两种方式。直接开场一上来就表明来意，能迅速消除目标的疑虑，还能起到筛选的作用；缺点是暴露意图太快，容易被拒绝。间接开场掩盖目的，容易被目标接受，特别利于打入群组目标；缺点是有时候会让目标恐惧，感觉摸不清你的意图，筛选性也差。直接开场的例子，如“我觉得你气质很好，能和你认识一下吗？”或者“我是XXX，能不能认识一下你？”

间接开场的例子，如“我刚才在和朋友讨论一个问题，很想知道女孩是怎么看的，你觉得男人和女人谁更善于欺骗？”

在附录“话术与惯例”中你会找到更多精彩开场的例子。

什么时候用直接开场，什么时候用间接开场？我的基本原则是能间接的时候尽量不直接，最好从结合场景的话题聊起，显得没有意图，只是随便找个人聊聊天。比如说在公交车上，你可以对邻座的女孩说：“你到哪一站下车？”如果对方显得有点诧异，你可以补充说：“我想知道你是否在我后面下车，我喜欢在坐车的时候睡着，我到站的时候你要提醒我一下，不然我坐会过头。”这样的一个搭讪开场是以乘车为话题，非常自然合理，对方会觉得你们只是偶然开始交谈然后认识的。女孩不喜欢被安排，渴望碰巧的邂逅和自然的相识。

哪些时候适合直接开场呢？就是不得不直接表明来意的场合。比如说，女孩正在街上走路，你要过去认识她。如果这个时候再绕来绕去不进入正题，女孩会觉得非常害怕，因为不知道你究竟想要干嘛。在这种情况下，你直接告诉她你的目的，她反而会放下心来，只不过是一个过来搭讪的，不是推销保险也不是骗钱的。这有点像如果你遇见一个打劫的，对方说“把钱拿来！”你就不那么怕了。相反，对方拿着刀子晃来晃去，又不说想干嘛，这样最让人害怕。在开场阶段，你开口讲话前的眼神交流非常重要，老手都知道通常一个眼神就已经可以判断这次搭讪的结局了。你可以多看电影电视模仿其中明星的眼神，还可以对着镜子自我练习。成熟、自信、阳光的眼神能给女孩安全感，再配合热情的微笑，根本不需开口对方就已经接

纳你了。如何从女孩的眼神判断对方是否对你有兴趣呢？如果一个女孩对陌生男子有好感，她的典型眼神是这样的，你看她的时候她会和你对视，但很快又会移开目光，这个时候你转头不去看她，她又会偷偷地用眼角瞄你，如果你注意到她又马上装作没有看你。当然，也有那种热情自信的女孩，会主动回应你的微笑，不过大部分时候女孩对你微笑反而不代表她喜欢你，可能只是当时她的心情好。

开场阶段的一个重要时间点是“破冰点”，也就是你成功打开目标对方接纳你的那个临界点。本来两个人是陌生人，彼此都有戒备，如何通过交流创造熟悉感，让对方肯和你交谈？这里有很多技巧，有时候紧紧是眼神交流就可以了，有时候是一个微笑，有时候只需要一句礼貌的“你好！”，有时候是一个假性时间限制，有时候是引起争论的一个话题，有时候是碰巧发现的共通点，有时候是一句幽默的应答，有时候是一句引起悬念的冷读。

大部分时候需要用一点欲擒故纵的诡计，显得你并不是专门上来搭讪的，假性时间限制就是这样的技巧。最常见的假性时间限制是告诉对方：“我还得赶快回朋友那边，所以只能和你聊一会儿。”有些时候我会这样讲：“我正在那边等人，看到你经过，觉得你气质很好，所以想和你认识一下。”这样的说法都给对方一种错觉，你很快就会回去，不会纠缠她。配合假性时间限制，还有一种“假装离开”（Body Rocking）的肢体语言技巧，也就是在和对方说话的时候，不时地做出想走的样子，甚至可以告诉对方“我朋友可能快过来了”，然后开始一个新的话题。

2.4 中场

开场以后，你要主导话题进入中场阶段。在中场阶段，你通过展示口才、幽默、个性等方面，激发对方对你的兴趣，为收场做好准备。

2.4.1 如何判断对方是否有兴趣

破冰以后，在交谈开始的三分钟，对方会用审视的目光观察你，对你的形象气质、谈吐风度进行综合打分，形成第一印象。在这三分钟里，你要准备好唱独角戏，可能女孩不会太多回应你，这是很正常的。在三分钟以后，如果女孩对你第一印象还好，她会回应你的问题，甚至会主动问你问题（更新微信ipip885）。当女孩问你下列问题，表明她对你很好奇或有好感，

○ “你叫什么名字？”

○ “你做什么的？”

○ “你老家哪里的？”

○ “你来这里干嘛？”

如果女孩问你另外一些问题，表明她对你有强烈的好感，

○ “我好像在哪里见过你？”

○ “你长得很像我以前的男朋友。”

○ “你的发型很像古巨基。”

你要对这些问题非常敏感，还要注意观察对方的表情，随时把握对方的心理状态。眼睛是心灵的窗户，如果对方对你感兴趣，她的眼睛会盯着你看，瞳孔微微放大。她还会对你微笑，身体会转向你，甚至会主动凑近你跟你说话。如果你们两个都在移动中，她会配合你走路的速度，如果你有意放慢脚步，她也会减慢脚步。或者她正在走路，这个时候会停下来跟你讲话。

如果女孩对你不感兴趣，则会有相反的表现，

○ 用简短的回答敷衍你的问题；

○ 不回答你的问题；

○ 假装没听到你说话；

- 说话时眼睛看着别的地方；
- 和你说话身体却转向其他方向；
- 用后背和后脑勺对着你；
- 走路越来越快。

2.4.2 上钩点

开场阶段提到过假装离开的肢体语言技巧，在交流的初期，你要假装只是很随意地在和对方交谈，说话时候不要眼睛一直盯着对方看，可以不时地望向前方或旁边。身体也不要正面对对方，这样会给对方太多的压力感，可以保持一定的角度，等到对方对你产生了很多兴趣的时候，你才把身体转向她。有些时候你会发现当你想离开的时候，对方会舍不得你走；当你说要回朋友那边的时候，对方会发起新的话题试图挽留你，这个时间点称之为“上钩点”。能够到达上钩点，说明你的搭讪非常成功，已经强烈地激起了对方对你的兴趣和好感。这个时候在问对方要电话号码是非常容易的事情。但也有很多时候，受限于主客观条件，无法完整地展开中场话题，只能迅速地收场。

2.4.3 惯例与灌装材料

许多人在开场以后，不知道该聊些什么话题，或者使交谈冷场，或者开始查户口式的盘问对方个人信息。中场话题的来源可以是事先的准备，也可以是临场的发挥。事先准备的话题被称之为“惯例”或“灌装材料”。你可以到一些网上的女性论坛搜集此类女生感兴趣的话题，比如：“喜欢上比自己大很多的男人怎么办？”或者“老公是个医生有洁癖该不该和他离婚？”

话题是一方面，谈论话题的方式也很重要。通常会这样讲“刚才有一个朋友给我打电话，他现在很烦，他的女朋友很小气，非让他删掉手机里所有其他女孩号码，你说他该怎么办？”女孩谈了她的看法以后，不要太着急附和她的看法，最好和她展开争论，这样能引起更多的话题。

2.4.4 事先准备的话题，如何讲故事

中国的女孩普遍缺乏自信，不太敢于表达自己的意见，这种问题式的话题女孩的参与程度有限，你也可以用讲故事的方式讲你自己身边的事情。大部分人的生活都很平淡无聊，如果你能带给对方一些好玩的故事，对方一定会非常开心。故事的内容不一定要那么石破天惊，可能只是身边的小事，比如我会讲这样的一个故事“你的凉鞋很漂亮，和我小侄女的鞋子很像。昨天我看到我的小侄女穿一双凉鞋，我说，靓女你的鞋子好漂亮，是新买的吗？我小侄女说，不是新买的，是破鞋。”

故事切入的方式也很重要，最好让对方感觉自然随意。比如我会这样讲：“你笑起来的时候右边的嘴角比左边高一点，特别像我一个大学同学，她是一个很奇怪的女孩……”或者“今天商场的人好多啊，以前这里人气很差的。昨天我还和一个朋友聊天，他以前就在这里开酒吧的，开了几个月都没有生意，那个时候商场刚开业，都是免租金的……”

大部分时候，形式比内容更重要，不在于你讲的什么故事，而在于你的讲述方式。口才好的人能把平淡的生活讲述得有滋有味，在沉闷无聊的人眼里任何事都是没什么好说的。如果你是一个习惯低调的宅男，建议你可以练习稍微夸张的讲话方式。可能最开始你会觉得这种眉飞色舞手舞足蹈的说话方式太夸张了，但是在别人眼里这样的你才稍微有点活力。

对于新手，最爱问“我该说什么？”这种问题，所以他们最喜欢用别人的惯例。在本书的附录里有一部分专门给出我常用的惯例，但这些故事未必适合你，讲自己身边的故事最生

动最有细节。这里还有一个忠告，不要成为惯例的奴隶，好象离开惯例就不会讲话了(一手好书微信：ipip885)。下面就讨论一些临场自由发挥的技巧。

2.4.5 如何临场发挥

能够结合场景的话题永远是最好的话题，在书店可以谈论书籍，在学校可以谈论大学生生活，在旅游景点可以谈论旅途见闻，在商场可以谈论名牌打折促销。在某些场合确实让人感觉找不到任何话题，这个时候就需要敏锐的观察力和丰富的想象力。举个例子来说，你在地铁上搭讪一个临座的女孩，这个时候可以谈论什么话题呢？你可以问她这个时间在外面，没有上班吗？或者问她从这个地方上车，是否在附近工作？还可以和她谈论地铁上电视机里正在播放的广告？也可以从她的着装推测她的工作。这些都是可以从现场挖掘的话题。开始聊天以后，你可以从对方的回应中发掘更多的话题。比如从对方的口音推断对方也是北方人，或者发现对方对地形不熟可以推测对方刚到深圳不久，或者从对方的气质判断她还在读书，甚至从对方的谈话习惯上就能了解对方的性格。以上这些技巧统称为“冷读”的技巧。所谓冷读，就是在不认识对方的时候，依据对方的各种外在特征判断对方的性格。后面我们也会有专门的章节讨论更多冷读的技巧。

其实很多时候并不需要冷读，只要你善于观察善于捕捉，话题是随时涌现的。女孩的每一个表情，讲过的每一句话每一个字，都可以作为新的话题。比如，你看到女孩说话的时候很喜欢眨眼，你可以告诉她：“你说话的时候总在眨眼睛。”

在女孩讲话的时候，也要认真倾听，不放过对方讲过的每一句话每一个字。这个时候需要一点借题发挥的想象力。比如女孩问你：“你是做什么的？”你可以幽默点告诉她：“我是修手机的，手机坏了可以找我。”或者夸张点告诉她：“我是传说中的美女发现者，你是我今天发现的第十个美女，不过你的气质很好，我把你排到第三名。”

2.4.6 否定 (Neg)

前面提到过在谈话时指出女孩的一些小毛病，比如“你说话的时候总眨眼睛。”或者“你说话的时候鼻子会动。”当你这样描述对方的时候，女孩会有点小小的紧张和害羞，这就是国外的把妹达人迷男称之为否定的技巧。否定的目的在于显示你对女孩没有企图，能够绕过女孩和她的朋友对你的戒备，还能够轻微打击对方的自信。大部分男人在美女面前都会不由自主的想要恭维对方，你否定对方的做法会让你显得与众不同。

否定的技巧尤其适合自信度高的女孩，通常是高分美女。但也有许多女孩外表很漂亮，内心却自卑缺乏安全感，在现场要灵活把握。

需要注意的是，许多人误解了否定的技巧，以为否定就是挑刺、挖苦和贬损（圈内有个词叫“打压”），结果被女孩误以为他很粗鲁。如果你不能用一种玩笑的氛围去调情，就不要挖苦对方。如果你觉得否定的分寸实在难以把握，你不需要有意使用这样的技巧，只需要做一个正常人，同时把对方当普通人看待，不需要刻意的讨好，也不需要刻意的打压。因为有太多人到了美女面前就显得行为古怪，或者马屁连篇，或者装酷装君子，其实都是缺乏自信想要引起对方注意的表现。

2.4.7 假性失格 (False Disqualifier)

“假性失格”和“否定”都是很违背直觉的技巧，但并非创造出来的新东西，有很多人每天都在不自觉运用这些技巧。这是高价值的男人面对女孩的时候的自然流露，对女孩长期自卑的人从来没有试过这些做法，所以觉得不可思议。和否定类似，假性失格也是表达对女孩不感兴趣，侧重于女孩不够资格。典型的假性失格台词比如：“你太小了，我喜欢成熟气质

的女孩。”或者：“你太乖乖女了，和你一起玩肯定很无聊。”

我在搭讪时候经常用的高大威猛男朋友开场白就是一种假性失格：“你在等男朋友吗？他是不是很高大威猛？那我和你说话太危险了，我还是站远一点好。”其他的假性失格例子：“感觉你穿这身衣服好像做保险的啊……不是啊，那就好。”

2.4.8 冷读（Cold Reading）

在“2.4.5 如何临场发挥”这一节我们提到过可以根据许多细节推断对方的情况，比如家乡、职业、性格等，这种技巧叫做“冷读”。通过冷读的方式，沟通能迅速地进入到情感、个性等深层次的交流，而不再是工作、学习、天气这种无聊的话题。

常见的冷读包括看手相、看面相、字体识别、算命、星座、心理测试，更广泛的还包括读懂握手、口音、家庭布置等。

想想，刚见面一句“你握手很温柔，说明你是一个感情细腻的人。”可以马上拉近两个人的距离，让对方感觉你是一个认识多年的知己。或者刚开始交谈，你就说，“你肯定有一个弟弟或哥哥。”会让她惊呆住的，难道你早就认识我了么？

对于一个陌生人，怎样才能让她觉得你说的很有道理，说到她心窝里去呢？

这里边有非常多的技巧。算命大师都知道这些技巧，所以才能在几分钟内把一个陌生人的时候说得让他掏出钱来。

（1）女人具有很多共同点。尽管每个女人都有很多个性的地方，但共同和相似的地方还是占多数的。看看多少女孩喜欢逛街，喜欢看韩剧，喜欢约会迟到。有意思的是，你对一个女孩说一些共性的东西的时候，她不会意识到这些东西本来就是所有女孩都有的，而会当作自己特有的性格。比如说，“我知道你很喜欢小孩子……”这句话出错的概率实在小之又小吧。还有“你内心有时候很缺乏安全感。”她一定会点头，呀～你真是太了解我了。

（2）采用自相矛盾的表达。人都是矛盾的联合体，每个人表面的行为特征和内心的真实欲望往往是相反的。比如，“你表面很冷傲，但我知道你内心是个很狂热的人，很渴望忘我地释放自己。”或者反过来，“你表面上很开放、随意，但我知道其实你内心是个很害羞的人。”

（3）采用模糊的说法。算命的最会这一招。像印象派的油画一样，解读者会按照自己的理解赋予具体的含义。比如你说，“你最近生活或工作中一定遇到了一些挫折，让你感觉有点丧气、难过，但这些事情都会过去的。”女孩会想：WOW～太神了，她连我最近和男朋友吵架的事情也猜到了。

在附录里有许多冷读的惯例，可供参考。

2.4.9 幽默

许多女孩都把幽默列为男人最重要的品质之一。如果在搭讪的时候你能够甩出几句轻松搞笑的幽默，博得佳人一笑，自然能给对方留下深刻的印象。很多人说幽默感是天生的，有些人似乎生来就油嘴滑舌能说会道，有些人则天生木讷沉默寡言。不过我的观察是所有人都有幽默感，因为所有人都会笑。只不过有些人能够随时随地的放松，对人对事有一种玩世不恭的态度，有些人则过于严肃，说话太认真。我这里给出一个最简短的幽默教程，想要学习更多幽默技巧，可以在生活中观察和模仿说话搞笑的朋友，或者多看一些好玩的电视综艺节目。

幽默的本质是紧张情绪的释放，它具有与戏剧类似的结构，也就是“冲突-解决”“紧张-释放”。举个例子来说，你举起手假装要打你的朋友，你的手举起来以后突然又去挠自己的头，你朋友知道你刚才只是假装的，他就会感觉好笑，因为紧张突然释放了。所以，要想制造幽默首先要制造意外感。你说的话和做的事要出乎大家意料，同时又让大家明白你并不是认真

的，这样就会让人感觉很可笑。

根据这个幽默原理，有非常非常多的幽默技巧，这里分享最简单易学的一个技巧。这个技巧就是“假装”。

我学习幽默的时候第一个发现就是幽默来自于错误、虚假、自私，正确的不幽默，错误的才幽默；真的不幽默，假的才幽默；礼貌不幽默，自私才幽默。举个例子，女孩说：“谢谢你！”大部分男人的反应是“不用谢”，反其道而行之的做法就是“光谢谢怎么能行，你得请我吃饭。”好男人总是一副大公无私、礼貌谦让的君子形象，让人感觉很无聊；假装成一个自私自利的小人或者贪财好色的流氓，马上会让人感觉很有趣。这个技巧最容易学习，只需要在你遇到每件事的时候想一想，坏男人这个时候会怎么说怎么做。

不要害怕说一句假话就被人当做骗子，不要害怕开一个玩笑就影响了自己的光辉形象。

“这不是撒谎，这是调情。”——《把妹达人》

运用幽默要注意场合和对象，不当的幽默会把女孩吓跑，我犯过很多这种错误。根据我的亲身体会，学历层次高的女孩更有幽默感。没怎么读过书的女孩对于幽默反应迟钝，只适合粗俗直露的玩笑，比如讲荤段子。

附录中有更多的幽默技巧和实例供参考。

2.4.10 赞美

所有女孩都喜欢赞美，这也是人的本性。但不当的赞美会让女孩把你归类到苍蝇行列，永远打入黑名单。国外有些约会大师甚至建议永远不要赞美女人，这样的建议只适合某些情况和某些女人。在中国，大部分的女孩自尊低落缺乏自信，在深圳尤其如此。因此，对于大部分女孩赞美依然是有效的沟通技巧。

(1) 细节。女人都非常关注琐碎细节，她们会在出门前花很大功夫打扮全身上下，小到指甲和耳环。如果你能注意到这些细微的地方，女人会觉得你很贴心。比如告诉女孩：“你的鞋子和裙子都是粉红色的，颜色很搭配啊。”

(2) 冷门。冷门就是你赞美的内容是别人没有注意到或提到的细节。比如你刚遇到一个女孩，她的眼睛很大很漂亮，这一点肯定所有人都注意到并赞美过了。你就要花点功夫发现她的其他优点，比如笑起来的样子很调皮。

(3) 缺点。赞美缺点是只有极少数人掌握的高级赞美技巧。每个人都有优点也有缺点，这都是我们自己；每个人都希望别人完全地接纳自己，而非只接受我们的优点。当你对女孩的缺点表示接纳甚至赞赏的时候，她能获得最强烈的安全感。比如一个女孩的鼻子有点塌，她对鼻子很自卑，连照相的时候都忍不住想遮住鼻子，你却告诉她说：“你的鼻子塌塌的，好像我表妹啊！看到你就想起我可爱的表妹了。我从小就喜欢用指头压她的鼻子逗她玩，我们那儿把这个叫做喝酸汤。我好喜欢你的鼻子。”

(4) 先抑后扬。这是一种推拉的技巧，先否定推开对方再赞美把对方拉过来。比如有的女孩说话声音像鸭子，你可以学她说话的样子：“我最讨厌这个商场的衣服，又贵又不时尚，嘎嘎嘎嘎……”在她打你的时候，你再告诉她：“好喜欢听你这样讲话，真可爱。”

2.4.11 角色扮演

“角色扮演”是和女孩沟通时候重要的技巧，这个技巧的魔力在于，它能让人放下戒备，袒露内心隐秘的欲望。正因为是在闹着玩，不是真的，像过家家，所以什么话都可以说，什么事都可以做，即使周围有其他的人也都不会在意。女孩都有很强的戏剧意识，在谈话时候你为她设计一个角色，往往她就能很快进入这个角色，和你演戏演下去。对于周围其他的朋友，也享受这种幽默的气氛，不会受到负面影响。

大部分时候我会扮演一个备受女孩骚扰的帅哥角色，把女孩的各种言语行为解释成她想勾引我，把女孩代入主动追求者的角色。比如告诉女孩：“你刚才一直在偷看我。不要又跟我讲我看起来很眼熟这种老套的台词啊！”或者“我们才刚认识你就问我住在哪里，我还没准备好，我们需要更多的相互了解。”

2.4.12 魔术和游戏

魔术和游戏都是很好的个性展示手段，能引起女孩强烈的兴趣。但要注意场合与时机，如果对方对你有戒备，你突然拿出来这些把戏，对方会觉得你像骗子。有一些魔术和小游戏不需要道具，或者只需要硬币这样很简单的道具，你可以先学这样的魔术和小游戏。比如有一个简单易学的测谎游戏，你让女孩随便讲四句话，都是关于自己的陈述，比如“我是属兔的。”“我是 A 型血。”“我到过香港。”“我在春天出生。”这四句话中有一句话是假话，你来猜哪一句是假话。猜测的依据在于观察女孩的面部表情和眼球转动。

附录中有更多的小游戏可供参考。

2.4.13 框架

“框架”这个词来自 NLP（神经语言程序），其基本含义是一个人言行的潜台词。比如保险推销员在说服客户成交的时候会问：“您打算买多少额度呢，有十万、二十万一直到一百万的？”这句话的潜台词就是假设客户已经决定购买了，只是需要确定一下购买额度。

当一个人的框架够强的时候，周围人都会认为他做的事情是对的，并且会跟随他，进入他的框架。所以框架是一种强有力的影响他人的技巧。有时候你在公交车上看到两个人相互挤到，强势的一方就会要求对方道歉，弱势的一方会让人觉得他本来就理亏。从极端的角度来讲，这个世界的规则都是强势者的框架形成的。在崇尚物质的夜店，有钱人被当做神来尊敬；但到了崇尚精神的寺庙里，金钱被视为身外之物甚至是粪土。所以孟子说，“贫贱不能移，威武不能屈，富贵不能淫，此之谓大丈夫”。所谓大丈夫就是框架很强的人，金钱、地位、武力这些外界价值观都不能影响他。

本书不是讨论形而上学的哲学读本，回到搭讪。搭讪时候你的框架就是，我来认识你是合理的，这样的方式虽然离经叛道，但其实超越世俗回归人性。这样你带出来的气势就会理直气壮，女孩拒绝你的时候甚至会说对不起。如果你的框架太弱，自己都认为搭讪是下流耍流氓，那么你的声音必然迟疑怯懦，女孩甚至会骂你神经病。女人像狗一样，她能嗅出你的气势，如果你害怕她就咬你，如果你强势她就怕你。

曾经有一个网友给过这样的搭讪建议，如果搭讪的时候女孩拒绝给你电话，你就做出很惊讶的表情，好像在说：“你怎么会拒绝我？”在这样强势的框架下，女孩都会觉得拒绝你是错误的。

我大学时候发生的一个故事最好地诠释了框架的概念。有一天晚上大家在宿舍听广播的时候，听到有个外语学院的女生宿舍在找工科男生做联谊宿舍。大家就让我打电话过去，打了几次发现占线。又有人想了个歪点子，打相邻的号码，必然也是外语学院的。我一打真打通了，还是一个女生接的电话，我当时很害怕，讲的第一句话就是：“我是被逼的……”然后提出要求相和她们联谊。那个女生毫不犹豫地拒绝我了。我同宿舍另外一个同学很气愤，又打过去，同样一个女孩接了电话，我同学把她骂了一通，他真的振振有词：“我们都是跨世纪的一代，你却这么保守落后。多认识一些朋友有什么不好？我们这里有七个国家重点大学的帅哥，你们能认识真是你们的福气。”没想到他这样骂完，那个女孩就道歉了，我们真的结成了联谊宿舍。

2.4.14 超技巧（如何使用技巧的技巧）

这里分享一些关于如何使用技巧的技巧，我称之为超技巧。好多时候我用技巧这个词，只是方便描述，其实它未必是什么技巧，可能只是一个正常人的沟通方式，许多人都在无意识地运用，我把它提炼总结出来罢了。有太多人在学习和使用这些技巧的时候走上魔道，变得人不像人，成为技巧的奴隶，离开惯例和技巧就不知道该怎么办。技巧是为了让我们更好地沟通和展示自己，而非限制和束缚自己。

自然随意

任何技巧一有刻意，马上就变味道。刻意的冷读是坑蒙拐骗，刻意的幽默是跳梁小丑，刻意的赞美是溜须拍马，刻意的否定是故作丑态，刻意的角色扮演是装疯卖傻，刻意的魔术和游戏变成讨好卖弄。

“这个游戏最难的地方在于你必须费很大的力气才能显得毫不费力。”——《游戏规则》

有欲无求

要想做到随意和自然，心态上就要有欲无求。大家喜欢一个词叫做“无欲则刚”。我觉得并非无欲，你还是有欲的，你想认识女孩，这就是你的“欲”。虽然我有这个欲，但我很随意，我不刻意追求结果，我也不太在乎你的反应，我只是在做我想做的事情，这就是“无求”或“无想”。正因为我无求，所以我能随时走开，我能调笑否定，我能打情骂俏，我能秀出真我风采！

时机与分寸

所有技巧都有运用的前提，各种技巧都没有对错，只有时机和对象的对错。分寸的把握也很重要，要配合气氛，不温不火。如果女孩放得开，可以开大点的玩笑；如果女孩害羞保守，你就不用太夸张。时机与分寸的东西最难用文字表述，我很难告诉你这个女孩漂亮程度有八分，所以可以用否定。当一个学问可以用数字表示的时候，它就真正成为一门科学。

内化

所有的技巧最终都要变成长在你身上的东西，变成下意识的反应，不需要思考，像你踩刹车或打键盘一样。在内化之前，技巧都是不能起作用的，内化是技巧起作用的前提。

推拉

否定和赞美是相反的技巧，任何技巧都有一个相反的技巧。任何一种情绪也都有一种对立的情绪。不忌讳表达相反的内心，高手都是两个极端的和谐统一，至刚至柔。

意外

把妹达人是所有通则的例外。——《把妹达人》

避免一切的老套。养成“第二反应”的好习惯，扔掉第一时间你想做出的反应，采取逆向思维的第二反应。

好奇

对各种技巧不报评判，用一种探索的态度去试验各种技巧。经常有人问我：“你觉得型男的好朋友测试好用吗？”我都很奇怪：“你为什么不去自己试试？”

气势

说什么不重要，在于你是怎么说的。你的表情、肢体语言都比台词更重要。对于新手，可以练习提高音量，采用夸张的谈话方式。有些人习惯用平淡理性的口气说话，我就是这样。可能你觉得表演太过火了，不过别人觉得现在的你才有点生气。

气氛

气氛比技巧重要。有了气氛，为所欲为。所谓气氛，就是无数技巧拼接起来的环境，也是两个人语言和肢体沟通的和谐状态。

内功

心理状态到位，一举手一投足都深合剑理，一颦一笑都是惯例都是技巧。

知巧不用

在经历丰富的美女面前，所有的技巧都是幼稚的。越是阅历丰富的人越看重淳朴和天然，吃腻了山珍海味就能品出野菜香甜。

我们学习技巧的目的是为了不用技巧，到最后，你本来就是这个样子，你做的每件事都是对的。就像武术高手都不需要招式，只需要快速的反应和临场的发挥。

2.5 收场

在日常生活中搭讪的大部分收场就是留下手机号码、QQ、MSN 等联系方式，改天再约出来见面。如果中场阶段交流愉快，留下联系方式是顺理成章的事情。如果你在要号码的时候对方犹豫不决，不是你要号码的方式有什么问题，而是中场阶段沟通不够充分和不够来电。我的经验，如果能和女孩聊到十分钟以上，要号码都不是问题。

2.5.1 让对方主动

也有很多时候，受限于时间和空间，只能由开场直接跳到收场。这个时候需要一些小诡计来增加要号码的成功率。有一个基本原则，就是尽量让对方提出来互留联系方式。

“站着说话多累，我们到前边冷饮店坐一下吧！”

“我还有事……”

“是吗？那只能改天联系了，我怎么联系你呢？”

“你记一下我的电话吧！”

2.5.2 播种

《游戏规则》里提到一个“播种”的技巧，“没想到你也这么喜欢泡吧，我和朋友每个周末都去酒吧玩的。这个星期我们去苏荷，到时候你一定也要来玩哦！”

2.5.3 多坚持一次

要号码的时候遭到拒绝是常有的事情，在女孩第一次拒绝我的时候，我不管是什么原因，我都会再坚持一次。有时候女孩拒绝是因为矜持，有时候有些犹豫，有时候出于安全考虑，有时候根本是看你不顺眼。有些时候能从女孩的表情看出来这些，有时候根本看不出来。不管怎样，我最简单的策略就是再坚持一次，有时只是重复一遍我的要求：“我真的很想认识你！”

2.5.4 解除抗拒技巧

“和你聊天挺开心的，留个联系方式改天联系吧！”

“不方便……”女孩看起来有点犹豫有点拒绝，这个时候你该做什么？下面的这些技巧也不是一念就灵的咒语，但在许多时候能让你起死回生。

调侃

“留个联系方式吧，改天一起喝茶。”

“不方便。”

“我知道你怕我给你打骚扰电话，我不会打太多的，最多一天二十遍。”

借题发挥

“我们还不熟。”

“太熟的牛排就不好吃了，七分熟最好。”

让步

《影响力》里有一个“妥协/退让”技巧，也就是如果你主动让步了，别人也会让步作为回报。我常用的让步策略是，不等女孩说出拒绝的话，就主动说：“如果不方便留电话就留个QQ吧！”大部分女孩都不好意思再拒绝的。

下套

如果你认真观察，就会发现女孩响应的方式取决于你的问话方式。

如果你问女孩：“放不方便留个联系方式？”女孩会说：“不方便。”

如果你问女孩：“我能认识你吗？”女孩会说：“下次有缘再见的时候再说吧。”

如果你说：“我想认识你！”女孩会问：“为什么呢？”

明白了这一点，我们可以有意设计我们的问话，把女孩引导到希望的方向，前提是你已经准备好了一个巧妙的回答。比如，

“我想认识你！”

“为什么呢？”

“因为我会修电视机。”

假性抗拒

当你做坚持者的时候，女孩就会扮演抗拒者；当你扮演抗拒者的时候，女孩会成为坚持者。试试这个台词：“我很少留号码给陌生人的，不过觉得你真的很有意思，还是把号码告诉你吧！”

2.5.5 敢于要求

“敢要求就有！”许多人觉得女孩对他不怎么热情，或者中场发挥不好，没有聊得很投机，以为即使要号码也会被拒绝就放弃了要求。不过我的经验是，即使要号码时候很勉强，后续依然可能会有意料不到的发展(更新微信ipip885)。所以，管那么多呢，先要求再说。

2.5.6 并非技巧的技巧

这些建议也很重要，如果在这些细节不注意，你可能会后悔得想打自己的耳光。

(1) 如果留的是电话号码，当场拨通，免得你听错号码。也有时候女孩会给你一个假号码，甚至是她男朋友的号码，有些女孩为了摆脱你，会这样恶作剧。

(2) 如果留的是 QQ 号码，追问对方是否有验证问题。有几次我兴冲冲地要到了超级美女的号码，回家添加好友的时候突然弹出一个问题：“我最爱吃什么？”

(3) 最好同时留下电话和 QQ。美女都经常换手机号码，因为骚扰的男人太多了，还因为小偷也喜欢美女。我认识的那些漂亮一点的女孩，平均一两个月就换一次手机号码。留下 QQ 号码就有了双保险。最好还有她朋友的号码做三保险。

2.5.7 享受过程

不要把要号码变成你的唯一“目的”，享受和女孩聊天交流的过程。问自己一个问题，如果我明天就离开这个城市，再也不可能见到这个女孩，我还会要她的号码吗？其实在人的生命中，只有体验，没有目的。

如果交流气氛愉快，就邀请女孩到附近的肯德基喝冷饮，甚至参加晚上你和朋友的聚会。这叫做“现场约会”。只要有可能，尽量发起现场约会，更多的交流沟通能让彼此熟悉，为后续约会做好铺垫。

2.6 现场约会

我的亲身经验，只要能发起现场约会的搭讪，后续成功率为百分之一百，所以要养成发起现场约会的好习惯，不要总想迫不及待地要到号码了事。“站着说话多累，我们到前边肯德基坐下聊吧。”大部分时候你只需要这样一句话。

可能女孩当时有事，比如要去工作或者陪朋友。你可以告诉女孩稍后你会和朋友一起去吃饭、唱歌、或者泡吧，邀请她来参加。这样在短短的一天内，你们可以见面多次，营造熟悉感。(一手好书微信：ipip885)

第三章 要到号码以后

3 后续跟进

在中国对于大部分女孩，被搭讪是很少遇到的经历，她出于好奇或一时冲动会留号码给你，但回家以后马上又觉得这样做非常冒险，已经后悔给你号码了。还有很多时候，女孩兴奋地给闺中密友描述自己被男人搭讪的浪漫邂逅，朋友却“好心”提醒她：“傻瓜！你遇到骗子了吧！就算不是骗子，这样在大街上要女孩号码的男人也不是好人。”总之，你可能再也无法打通那个让你激动的号码了。

为了避免这种情况，你需要加强搭讪环节的沟通质量，尽量给女孩留下深刻又安全的印象。现场约会是有效避免不接电话的手段。

后续跟进中要做哪些工作呢？

3.1 短信

后续初期我喜欢用短信的形式，对方一定能看到，有时间就会回复。如果打电话，可能女孩正在陪男朋友，或者工作正忙，都不会接电话。

要到号码以后多久发短信好？有人说隔几天再发比较好，这样显得不那么急迫粘人。这种说法很有道理。但在深圳，十分钟后女孩就不记得你是谁了，大家都太忙也太多干扰了。我会在要到号码后马上给女孩发一条短信，有时候是告诉女孩我的名字，因为搭讪时候没来得及自我介绍；或者是对于搭讪过程的一个评论：“突然想起来你竟然穿着拖鞋逛商场啊”；或者是一句问候：“你还在陪朋友逛街吗？”

如果女孩没有立即回复我的短信，我会换个时间再发一条短信。好多时候只是她手机没电或关机了。也有些时候她不知道该怎么回答你才好，犹豫不决放在那里。有些时候我发送一些好玩的心理测试，有些时候只是简单的一句问候：“我在等车，你下班了吗？”如果你不知道怎么发送好玩的短信，网上有很多此类素材。

经过一段时间的短信交流，通常是一两个星期，你们双方有了一定的熟悉感和信任感。这个时候我会给女孩打电话聊天。

3.2 电话

声音比文字传递更多的信息。女孩听过我的声音都会说我是个好男人，虽然我经常在短信和 QQ 里装成流氓。许多人对美女有恐惧，不敢打电话，用短信来逃避声音沟通。短信沟通太久又不升级沟通方式，女孩会对你失去兴趣。对于许多性格直爽或工作忙碌的女孩，最好一开始就用电话沟通，她们讨厌男人婆婆妈妈地发短信。

第一次打电话聊什么呢？最开始最好是一种随意问候的态度，在女孩对你还没有太多兴趣和热情的时候，你也不要拿着电话不放。装熟的办法很实用，如果你打电话的口气好像对方已经是认识多年的朋友，女孩也会渐渐进入角色。

3.3 QQ

很多女孩喜欢用 QQ 聊天，即使她有你的电话，也会要求你和她网上聊。短信和 QQ、MSN 这种即时通讯工具，能让你有充分的时间思考如何应答，能让擅长文字的人有更大的发挥空间。

更多一手情感 课程

CF69567

kC58567

第四章 把她约出来

4.1 邀约

有了号码以后，你一定迫不及待想把美女约出来。我也曾经这样。“心急吃不了热豆腐”，过早过急的邀约会显得企图明显，很容易遭到女孩的拒绝。

现在我会用一种非常随意的态度，漫不经心地和女孩保持长期联系，隔三差五发条短信打个电话。到最后甚至是女孩主动提出来我们应该见一见了。我这样做不光光是为了钓女孩的胃口，还有一个很实际的考虑，因为我知道有太多坏女孩了，我要在见她之前充分了解过滤，不然见面只是浪费我的时间。在你与女孩的沟通中，如果带出来这种谨慎、高标准和过滤对方的态度，女孩能够获得更多安全感。

经过一两个月的跟进交流，女孩对你有了许多了解和信任，这个时候可以考虑把女孩约出来见面。

4.2 约会

约会的主题已经远远超出本书的范围。约会中聊天的技巧可以参考 2.4 节搭讪中场的内容。约会中另外一个重要的方面是进挪（Kino）技巧，进挪甚至比聊天更重要。进挪就是指男女之间所有的肢体接触，从礼节性的握手到挑逗欲望的爱抚和亲吻。

4.3 诱惑

许多拙男不懂进挪升高的技巧，也不擅长主导约会的方向，只能一次又一次地请女孩吃饭，最后落入友谊区。避免友谊区陷阱的最有效办法就是调情和诱惑。所有对女孩有经验的男人都知道，女人是很怕诱惑的。

附录

A 话术与惯例

A.1 搭讪开场

菜鸟任务开场：适合各种场景

你：您好！我今天锻炼和陌生人说话，因为我一直都是个很害羞的人，想通过和陌生人说话，提升自己的自信心。今天我的目标是五个人，你是我的第一个，不要拒绝我哦。

漂亮指甲开场：适合摆手拒绝的目标

你：你好！

目标：不需要！（摆手）

你：你的指甲很漂亮，我已经看到了，不用故意摆给我看。我不是拉你染指甲的，只是看你气质不错，想和你认识一下。

忘词开场，适合移动目标

你：你好……（长久看着对方）

目标：怎么啦？（惊奇地看着你）

你：（傻笑……）

目标：（笑）

你：我看到你气质很好，过来想认识你，本来编好了一个借口，一紧张又忘记了。你叫什么名字？

高大威猛男朋友开场：适合静止站立目标

你：你在等人吗？

目标：是啊。

你：是不是男朋友？

目标：嗯。

你：你男朋友是不是很高大威猛？如果是这样，我站在这里太危险了，我还是离你远点好。

目标：（笑）

形象设计师开场：适合静止目标

你：你好！

目标：（发愣）

你：能不能请你帮个小忙……我最近在追一个比我小的女生，她说我们不搭。你看我形象上要做哪些改天，才能和她有更多共同语言。衣服、鞋子、发型这些……

公交开场：适合公交座位目标，你站在旁边

你：你在哪一站下？

目标：XXX 站，怎么啦？

你：我想知道我还要站多久才能坐到你的座位。

公交开场：适合站立目标，你坐旁边

你：你到哪一站？

目标：怎么啦？

你：我到 XXX 站就下了，你就可以坐我的座位了。

公交开场：适合邻座目标

你：你到哪一站下？

目标：XX 站。

你：我到 XXX 站，我想睡一会儿，怕睡过站，我到站你喊我一下。

公交开场：适合坐着的目标

你：你坐了我平常最喜欢坐的位置了。

目标：（疑惑地看你）

你：每天上班我都坐这辆公交的这个位置。因为坐在这里不会被太阳晒到，可以睡得很舒服。

（闲聊一会以后，告诉她，我喜欢坐这个位置真正的原因是……后面接故事。）

A.2 小游戏

猜数字桥段：适合静止目标

你：我正在网上学习读心术，你相信心灵感应么？

目标：不相信。

你：我也想知道灵不灵，我们来做一个测试。你想一个数字，从 1 到 5 的，想好了不要变……

从 1 到 5 太小了，换个大的（强调大字，形成心理暗示），难度大的，从 1 到 10 的吧。想好了吗？想好不要变了……你想的数字比 5 大。

目标：对。

你：离 5 近吗？

目标回答分几种情况。

近/6；有点近/7；很远/9；（犹豫后）有点远/8。

可选的进挪：

碰一下我的手指头。你心里想的数字就能传到我这边。

握着我的手。

错误回答游戏

你：你很聪明吗？我问你几个问题，你都要用错误答案回答，如果用正确答案回答，你就算输了，你得请我吃饭。

第一个问题，你多大了？（女孩回答）

第二个问题，我们现在在哪儿？（女孩回答）

第三个问题，今天星期几？（女孩回答）

几个问题了？

女孩：三个了！

你：你已经输了。

如果女孩识别了这个陷阱，继续这样问：

这样的问题你都没有上当，你太聪明了，你是不是以前玩过这个游戏？

测谎游戏

你：你知道人在撒谎时候眼睛会朝不同方向看吗？

目标：不知道。

你：我们来做一个小游戏，我能知道你什么时候在撒谎。你来讲四句话，其中一句话必须是撒谎的。比如你可以讲：“我 23 岁了。”“我的老家是湖南。”

目标：（四句话）

你：第三句话是撒谎。

（根据她的眼神和面部肌肉紧张程度、手和身体的变化综合判断）

读心术魔术

你：你相信读心术吗？

目标：不相信。

你：我来问你四个问题，你回答之前，我把答案写到纸上，放在这里，问完以后你可以看一下我写的答案，和你的回答会一模一样。

目标：好啊。

你：第一个问题，你喜欢什么颜色？先不要告诉我。想好了吧，我把你心里现在想的写下来。（假装观察目标并在纸上写下“大海边散步”，把纸条放在桌子上。）

目标：红色。

你：第二个问题，你是什么星座的？（假装观察目标并在纸条上写下“红色”，把纸条放在桌子上。）

目标：双鱼座。

你：第三个问题，你喜欢吃什么水果？（假装观察目标并在纸条上写下“双鱼座”，把纸条放在桌子上。）

目标：苹果。

你：最后一个问题，如果有时间，你愿意去海边散步还是去爬山看日出？（假装观察目标并在纸条上写下“苹果”，把纸条放在桌子上。）

目标：去海边散步。

你：（从桌子上拿起四个纸条展开给目标看。）

好朋友测试：适合群体目标

你：你们两个认识多久了……我们来做一个小测试就知道你们是不是很好的朋友。你们用同一种洗发水么？

目标：是。

你：你们肯定认识很久了，因为你们两个回答问题前相互看对方的眼睛，这是心灵默契的好朋友之间才有的反应。

领导者冷读：适合群体目标

接好朋友冷读。

你：你们两个中间，肯定是你拿主意的时候比较多，比如说到哪儿去吃饭，吃完饭去逛街还是去泡吧，都是你说了算？

目标：对啊，你怎么知道的？

你：因为刚才我问问题的时候，她先看了你的眼睛，她习惯于这样征求你的意见。

A.3 解除抗拒

目标：我不和陌生人说话。

你：你有没有听说过那句话，这个世界上没有陌生人，只有还没有认识的朋友。

目标：我不会把号码留给陌生人的。

你：其实我看到你好多次了，但一直没有勇气过来和你说话，我真的很想认识你。（诚恳的语气）（解除抗拒的万能话术）

你：把你电话告诉我。

目标：不太好吧。

你：我知道你怕我给你打骚扰电话。我不会打太多的，最多一天打二十个……（解除抗拒的万能话术）

B 幽默技巧

B.1 咬住话尾

最近很多网友问我怎样才能变得幽默？

因为大家都发现幽默是与女孩互动的有效方式。

我计划写一系列幽默技巧的帖子。

幽默是有着完整的结构和规律的，但这个系列贴侧重讲技巧和实例，不做理论上的过多分析。

幽默的理论，暂时只打算提两点，

- （1）人只有放松的时候才能幽默。你无法在紧张时幽默，所以，先放松你自己。
- （2）幽默和性有相通的结构。都是先制造紧张，然后释放紧张。
- （3）男人和女人的幽默感略有区别。有些笑话男人觉得好笑的，女人未必觉得好笑。

今天给出第一个幽默技巧：咬住话尾，胡说八道。

这个技巧很实用，学会这个技巧，任何时候都可以幽默，只要对方有讲话。

什么是咬住话尾呢？

也就是俗称的“接话瓣儿”，反正河南话这么叫，我不知道普通话怎么说。

接话瓣儿就是别人说了一句话，你在别人说的这句话基础上再做发挥，通常是曲解、夸张、引申、演绎等。

很多小孩子都有这个幽默天赋。

比如老师在上面讲课，小学生会在老师讲的每句话间隙插科打诨。

老师说：“这个星期天在家别光顾着玩，要好好写作业……”

捣蛋鬼：“也别光顾着写作业，玩也是很重要滴。”

老师说：“期末考试快到了……”

捣蛋鬼：“期末开始到了，暑假还会远吗？”

看了上面两个例子，大家应该都明白了。

这里再给出一个我和女孩短信聊天的实例：

女孩：看来你挺喜欢搭讪的嘛！

我：看来你挺享受被搭讪的嘛！

女孩：哪有呢...随便聊聊而已...

我：原来你是很随便的人啊，没看出来，后悔认识你了

女孩：晕了...闲聊啊...别想那么复杂...

我：真的晕了吗？那看来只有我亲自出马把你吻醒了。

（如果女孩调皮说“就不醒”，你就进一步夸张说“那就吻你的脚趾头”）

B.2 假投降

2007 刚开始学习约会学的时候，我就很关注幽默技巧这一块。

当时的思考有几个方面的结论，

- （1）正确不幽默，错误才幽默；
- （2）真的不幽默，假的才幽默；
- （3）善良不幽默，邪恶才幽默；
- （4）常规不幽默，犯规才幽默；
- （5）大方不幽默，自私才幽默。

这些思考没有参考任何幽默理论的书籍，纯粹是个人总结。

今天的幽默技巧“假投降”，就是运用了上面的第二条。

假投降的意思就是先抑后扬，对方提出的要求或谴责，先让步妥协，然后反击。

假投降有时候也是假承认。

通常具有“好啊，……，不过，……”的结构。

举个《笑傲江湖》里的例子，

青城派弟子威胁令狐冲，让他道歉，因为他打了青城派的人，还把踢人屁股说成“屁股向后平沙落雁式”。

令狐冲当时说：“好啊，我可以道歉……不过你得先教我贵派那招屁股向后平沙落雁式。”

再举我自己的例子，

我给刚认识的女孩取个外号——眼屎妹，因为刚认识她的时候她在挖眼屎。

我叫了几遍，她生气地说：“不许再叫我眼屎妹！再叫我翻脸了！”

我假装害怕说：“好好好，不叫了！……那叫你什么好呢，眼屎妹。”

再举个假承认的例子，

女孩电话里问：“你是不是在泡妞啊？”

我说：“啊，你怎么知道的？我正在游泳池里泡着，旁边好多妞儿啊！”

B.3 踩边线

踩边线的技巧是典型的幽默结构，是紧张的“制造-积累-放大-释放”的结构。

具体步骤是，

- (1) 制造一个误解；
- (2) 引导对方深入误解；
- (3) 抖包袱，揭露对方误解，并谴责对方思想不健康。

各种荤谜素猜都是这个类型的搞笑，

比如问女孩：“什么东西世界上最硬，女孩最喜欢，特别是结了婚的女人爱死了？”

在女孩浮想联翩的时候告诉她：“你想哪儿去了？就是钻石啊！”

再举个生活中的例子，我有个保险公司的同事，很会搞笑。

打麻将时候，女孩问他：“你是做什么的呀？”

他说：“我是服务业的。”

女孩问：“什么服务业啊？”

他说：“一对一的上门服务。”

女孩问：“怎么一对一服务啊？”

他说：“用嘴服务……”

女孩都不好意思再问了。他才爆料自己是卖保险的。

B.4 学样子

其实我这里总结的幽默技巧，严格来讲不叫幽默，应该叫做搞笑。

都是一些很傻的东西。搞笑的关键在于做一些很傻的事情，比如比赛两个人谁憋气更久，比如都不许笑，总之五岁小孩子喜欢玩的游戏都最好玩。

今天的技巧很简单，很多人每天都在用，叫做学样子。

中国相声里头有四大技巧，说学逗唱。“学”是其中很重要一个方面。

模仿经常能制造幽默效果。

尤其是并不像的模仿，比如学国家领导人挥手或腆肚子，学歌星拿麦的姿势和陶醉的表情，甚至学周围朋友吐舌头的习惯。

和女孩在一起互动的时候，可以学女孩的各种说话习惯，动作习惯。

比如女孩喜欢说：“你再……我就不理你了！”你也可以捏着鼻子这样说。

还有那句“讨厌！”

还有很多，只要注意观察，不愁没有模仿的材料。

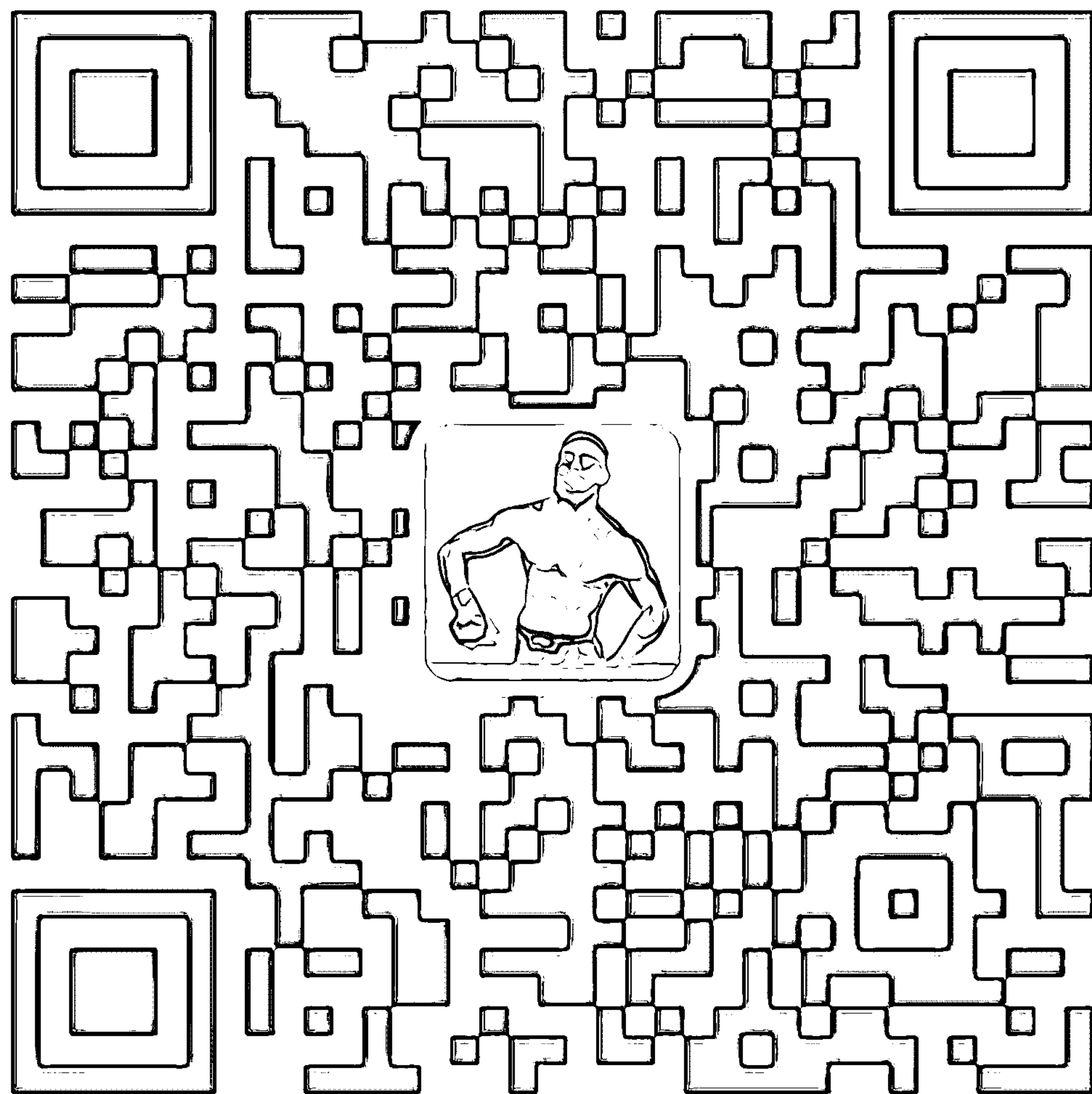
B.5 重复

重复是一种最常见的幽默技巧，很简单也很有效。

记得小时候听过姜昆、唐杰忠和大山的一个相声，相声名字叫做《一百二十八条腿》。相声里，每个人都要讲一个故事，故事里边提到的东西都要有四条腿，比如桌子、椅子这些。其中有一段，大山在讲故事，姜昆和唐杰忠就不停在旁边用一种傻傻的声音数有多少条腿，大山说一个东西，他们就说一句：“四条腿……”大山讲一句话，这边一声“四条腿”；就这样一直“四条腿，四条腿，四条腿，四条腿……”很有喜剧效果。

上个星期去参加街搭活动，来了许多网友，我和他们一一握手，每和一个网友握手，我就要说一句：“你在网上所有的帖子我都读过了！”我第一次说，没有人觉得好笑；第二次说，大

全网首发、最新最全



长按识别二维码添加微信

微信: tushu959 微信: CF69567 微信: kc58567

永久情感课程网址: <https://s.wsxc.cn/xK0Qzd>

家马上觉得这句恭维很虚伪；第三次、第四次，大家就忍不住爆笑了。

重复的时候可以重复任何关键词，好多时候还可以重复对方讲过的某句话。比如一个女孩曾经说过：“我很欣赏你！”再和她聊天的时候，我就经常冒出来一句：“我好欣赏你啊！”比如她说：“你知道那是什么花吗？那是木棉……”我说：“哦，原来是木棉啊，这你都知道，我好欣赏你啊！”她说：“你不要这么虚伪好不好？”我说：“你竟然能看出来我是虚伪，我好欣赏啊！”……

B.6 假否认

这个技巧与假承认类似，但用法相反，也就是在女孩对你发出一个指责或质问的时候，假装否认，然后重新承认，制造幽默效果。

其实任何一个问题，有两种回答方式，都能制造幽默，一种是先承认后否认，一种是先否认后承认。大家仔细体会同样的几个例子。

搭讪时候女孩问：“你经常这样在大街上搭讪认识女孩吗？”我说：“不经常啊。一天只认识十几个。”

女孩问：“你经常来这个酒吧玩吗？”我会说：“不经常啊，一天只来一次。”

女孩问：“你经常带女孩回家吗？”我会回答：“没有。我经常带男人回家。”

女孩问：“你很喜欢泡妞吗？”我回答：“没有啊。我喜欢被妞儿泡。”

B.7 假附和

女孩讲什么话的时候，如果你不同意，不要说反对的话，先假装附和她，然后再引申、夸大、归谬。

比如女孩说：“我最讨厌男人抽烟了。”你说：“就是……抽烟应该是我们女人的爱好。”

女孩说：“我很准时吧！”你说：“嗯……每次都超准时，迟到从不超过一个小时。”

女孩说：“我的新发型漂亮吗？”你说：“漂亮！……咦？你刚才说什么漂亮？”

B.8 反转语序

把对方语序颠倒过来，依然构成合法的句子，往往制造意外和幽默。

例如，我把太阳眼镜给女孩戴，然后赞美很好看。女孩说：“我的脸型，什么太阳眼镜戴上都好看。”我说：“我的太阳眼镜，什么脸型戴上都好看。”

女孩说：“我不喜欢那个酒吧。”我说：“嗯，那个酒吧也不喜欢你。”

女孩说：“每次看到你，你都在这个酒吧。”我说：“你错了，是我每次在这个酒吧，都会看到你。”

B.9 抢台词

抢台词就是把女孩想说的话说出来。有些时候是抢在女孩开口之前就讲，有些时候是重复女孩讲过的话，或者重复女孩的口头禅。女孩还没开口，你就把她想说的话说了，会让她感觉意外，也能制造幽默效果。抢台词时候，模仿女孩的语调和表情，能强化搞笑效果。

例如，和女孩吃饭的时候，你把菜单递给女孩，问她：“你要吃什么？”然后不等女孩说话，就说：“哦~我知道，我知道了……”然后学女孩的声调酸酸地说：“随便吧！”

再比如，有些女孩有一些口头禅，像“好讨厌”之类的。你可以在和女孩说话的时候，在各种场合不断重复这个口头禅。“好讨厌下雨天。”“好讨厌过马路。”“好讨厌去吃饭。”“好讨厌吃湖南菜。”“好讨厌你老说好讨厌……”

B.10 装好人

好多时候，幽默是欺骗的艺术。

“这不是欺骗，这是调情。”

——《把妹达人》

因为欺骗能制造矛盾和不一致，欺骗能给对方带来意外和惊喜。大家可以回想我以前总结过的许多幽默技巧，假投降、假承认、假否认、假附和都是先伪装一个态度，随后又暴露真实态度，造成情绪上的反差。今天要讲的“装好人”也是这样的欺骗技巧。

装好人就是模仿女孩周围那些“好人”的做法，通过夸张的语调、表情等暗示自己并非如此，或者通过随后的转折打破自己的“好人形象”。

举一个最简单的小例子，女孩说：“谢谢！”大部分男人这时候都说：“不用谢！”或者“你有事情能想起我，我已经很开心。”但这样的回答太正经了，无聊、庸俗。我会怎么回答？我会说：“我们这么熟还谢什么谢，不需要谢只要请我吃饭就好了！”

再举一个“装好人”的招数。女孩讲了一个故事，听完故事之后，你先对这个故事做一个积极正面的评论，然后再用一句话打破自己的“好人形象”。在摇摆猫的《现实世界诱惑术》里把这种技巧叫做“破坏好感”（breaking rapport）。比如有个女孩告诉我：“每次我们去 KTV 唱歌都要偷里边的骰子，每去一次就偷一个，现在我已经偷了好多放在家里了。”我听完严肃地说：“你怎么能这样？怎么能这样？太过分了，你太令我失望了……为什么每次只偷一个，不偷一盒？”

B.11 装坏人

我不知道我的《幽默技巧系列》还会写多长，我相信，幽默方法是有无数种的，就像我去学习催眠，懂得了催眠原理以后，你会明白催眠方法也是有无数种的，会游泳的人明白游泳方法有无数种的，学佛的人说悟道方法有无数种……

从技巧到方法到原理是一种自下而上的学习方法，符合人类的本能，一开始讲一大堆原理，反而无法琢磨。看技巧看多了，里头的原理自然就明白了。“真的不好笑，假的才好笑；好心不好笑，自私才好笑。”今天讲的技巧“装坏人”再次印证了这些幽默原理。

记得听大卫和型男（Style）访谈的时候，型男说他的幽默功夫也是学来的，大卫问型男幽默的秘诀是什么，型男说：“幽默的秘诀是意外。”在谈到网络泡妞的时候，大卫问型男应该怎么做，型男说：“你要装成一个超级自私自利的流氓……”

想一想《第一次亲密接触》里头的痞子蔡，也是装作一个痞子形象。在我的内功心法体系里头，把这种心理建设称之为“道心中魔”。也就是这些好男人都太礼貌、太斯文、太规矩、太无趣了，添加一点坏男人的作料，披上一层坏男人的伪装，人格变得更加丰富。

装坏人的例子，一起逛街时候，女孩说：“我最喜欢喝这边的椰子奶茶。”这个时候我会说：“这么大了还喝奶茶，没一点营养，那是垃圾食品……”这个时候她会很不开心，过一会我又偷偷把奶茶拿到她面前，她会爱死我。这也有推拉的意味。

再举一个例子，女孩说让你帮忙或做任何事情的时候，不要那么殷勤，太无聊了；问她有什么好处。女孩说：“帮我做简历吧，我要找工作。”你说：“我有什么好处？”女孩说：“谢谢你帮我找这首歌。”你要回答：“你要怎么谢我？”

装坏人和装自私的其他技巧，抢东西。比如吃饭，菜一上来，就和女孩抢着吃。或者，找地方休息的时候，看到有椅子，就和女孩抢着坐。甚至，用阴谋诡计把她骗开抢到东西。吃饭时候菜一上来，用急迫的语气喊：“别动，别动，这个菜……”趁她发愣的时候，把她要夹的菜抢过来。坐凳子的时候，女孩想坐下，突然喊：“不要坐，有毛毛虫！”趁她发愣自己先坐上去。

发挥自己的想象力，可以做的坏事是无穷无尽的。那些好人把女孩伺候得太舒服了，你能给她一点虐待，她会爱死你！

B.12 取昵称

“任何从小学三年级时就感觉好笑的事情，长大了依然好笑。”这是型男说过的一句话，所以他总是和女孩玩很傻的游戏。

取外号就是我们从小就喜欢玩的游戏，记得小学时候会花一个下午，挖空心思给每个老师和同学都取一个外号。

昵称不仅有幽默效果，还能让人感觉亲密。如果别人都不知道你给她取的这个昵称，只有你们两个知道，有共谋效果。如果你们两个合伙给别人取了一个外号，也是一种恶作剧的共谋。给女孩取外号还有一个好处，这样就不容易忘掉女孩的名字。认识女孩多了忘记名字是常有的事情，经常有女孩打过来电话问：“你猜我是谁？”我怎么记得她是谁啊？给女孩取了外号就可以避免这种尴尬了，比如我喜欢统一叫这些女孩“小猪”。

我给女孩取过的昵称在这里不方便公布。举个电影《大话西游》里的例子吧，大家还记得至尊宝给铁扇公主取的昵称吗？

“那个时候你叫人家小铁铁……”

B.13 夸张赞美

夸张赞美就是用一种夸大的语气来赞美恭维对方，让对方明白你其实在挖苦她，达到明褒实贬的目的。

比如我在给女孩照相的时候，照完我会讲一句：“美得冒泡！”再照一张，我再来一句：“美得冒泡！”女孩问我：“这个姿势怎么样？”我依然是：“美得冒泡！”这种夸大的奉承配合重复，很快让女孩知道我只是在逗她。

再比如，刚认识一个女孩不久，就用一种发现新大陆的表情告诉她：“你的睫毛好长啊，是我见过最长的睫毛！”再过一会儿，突然又很发神经地告诉她：“你笑起来好好看啊，是我见过最阳光的微笑！”下一次，依然很夸张地：“你说话好好听啊，可不可以让我录一段录音，回家慢慢听……”这样，处处表现出过于夸张的欣赏，就能让她感觉出你是在调戏她。

这种赞美，其实本质是一种讽刺和否定，传递了你的自信和无欲无求；也是在暗中模仿 AFC（宅男）们的做法，达到模仿的幽默效果。

B.14 自恋狂

刚开始学习骄傲风趣法的时候，好多女孩都说：“你好自恋哪！”那个时候确实太过分了，处处都臭美超标。自恋确实是一种最简单好用的幽默方式，不管别人对自己有什么反应或评论，都视为喜欢自己、欣赏自己。

举几个小例子，女孩说：“你们小区周围空气不错啊！”我说：“没办法，我搬过来以后，深圳市政府就加强了这一带的绿化工作，整天栽树。我一个劲说，不需要对我搞特殊，他们就是不听。由他们搞吧！”

再举个例子，女孩说：“你脸上又出豆豆了。”我会说：“嗯，这是为了怕鬼神嫉妒，不然我这么聪明又这么帅，别人还怎么活啊！”

B.15 假追求

顾名思义，假追求就是扮演苍蝇角色，甚至是一种夸张夸大的方式。这样女孩就知道，你明

更多一手情感 课程

CF69567

kc58567

白她周围那些苍蝇是什么样的，你明白她的感觉。

认真观察一下女孩周围的苍蝇是什么样的呢？他们整天追在女孩屁股后边，嘴里伴了蜜似地恭维女孩，用鲜花和礼物对女孩狂轰乱炸，用老套的请吃饭一遍又一遍邀请女孩，背着电影或流行歌曲里的恶心表白：“我要给你一辈子的幸福！”问女孩这样的问题：“我是你喜欢的类型吗？”

你完全可以在女孩面前用戏剧化的动作模仿这些男人，用夸张的语调说：“虽然我刚刚认识你，但我已经深深地爱上了你！”然后拿出一张餐巾纸递上去：“请接受我送你的这朵玫瑰花！……不要怀疑我对你的爱，我会爱你一生一世的。如果你拒绝了我……我会很难过……”然后拿这张餐巾纸假装擦眼泪，从嘴里抹些口水到眼角冒充泪水。

表演一定要过火，要让女孩看出来你是在模仿某些人；不要让女孩真的以为你是苍蝇了，那你就糗大了。

B.16 自嘲

自嘲是自信的表现，自嘲是展示较高价值（DHV），而非 DLV（展示较低价值）。与大多数人所想相反，不恰当的自夸和吹牛反而是 DLV。因为只有自信放松的人才不怕暴露自己的缺点，只有缺乏自信的人才需要通过展示自己的优点来获得别人认可。

自嘲的技巧在于剥离自我，把自己当成别人去评论和奚落。特别是当别人在攻击你的时候，如果你辩解和防御就显得虚弱；反过来你也加入攻击者的队伍，和别人一起攻击你自己，就会使攻击显得很荒谬可笑。如果你在敌人攻击你的弱点之前，自嘲自己的弱点，对方反而不好意思去攻击你。

举个自嘲的小例子，聊天时候有人在秀自己健身锻炼的成果，让大家看他的腹肌，我会说：“我也有腹肌，而且是很大的一块儿。”然后给大家看我的啤酒肚。

如果有人攻击你说话大舌头：“把舌头撸直了再说话。”你可以用夸张的语调说：“我也想撸直，不过舌头太大了，伸直了嘴里放不下。”

B.17 不许笑

人的潜意识是很奇妙的东西，越是让你压抑某个想法或情绪，你的这个想法和情绪会越强烈。像催眠师 Darren Brown 所说：“如果我告诉你，不要去想那只黑猫……结果怎么样，你脑子里马上浮现出一只黑猫。”

催眠课上完了。回到幽默技巧，“不许笑”就是利用这个潜意识原理，当你告诉女孩不许笑的时候，她要使劲压抑想笑的念头，越压抑就越想笑。

我记得上初中时候的一件趣事，那天班主任老师上课的时候不停打嗝，下面的学生都很想笑，但又很怕老师，不太敢笑。老师转过去板书的时候，大家才敢笑出来。老师一转回来，大家又马上捂住脸，怕被老师看到。越是这样做，大家越发觉难以忍住笑。最后，全班同学都陷入崩溃中，大笑不止。老师也没办法，只好暂时不上课了。

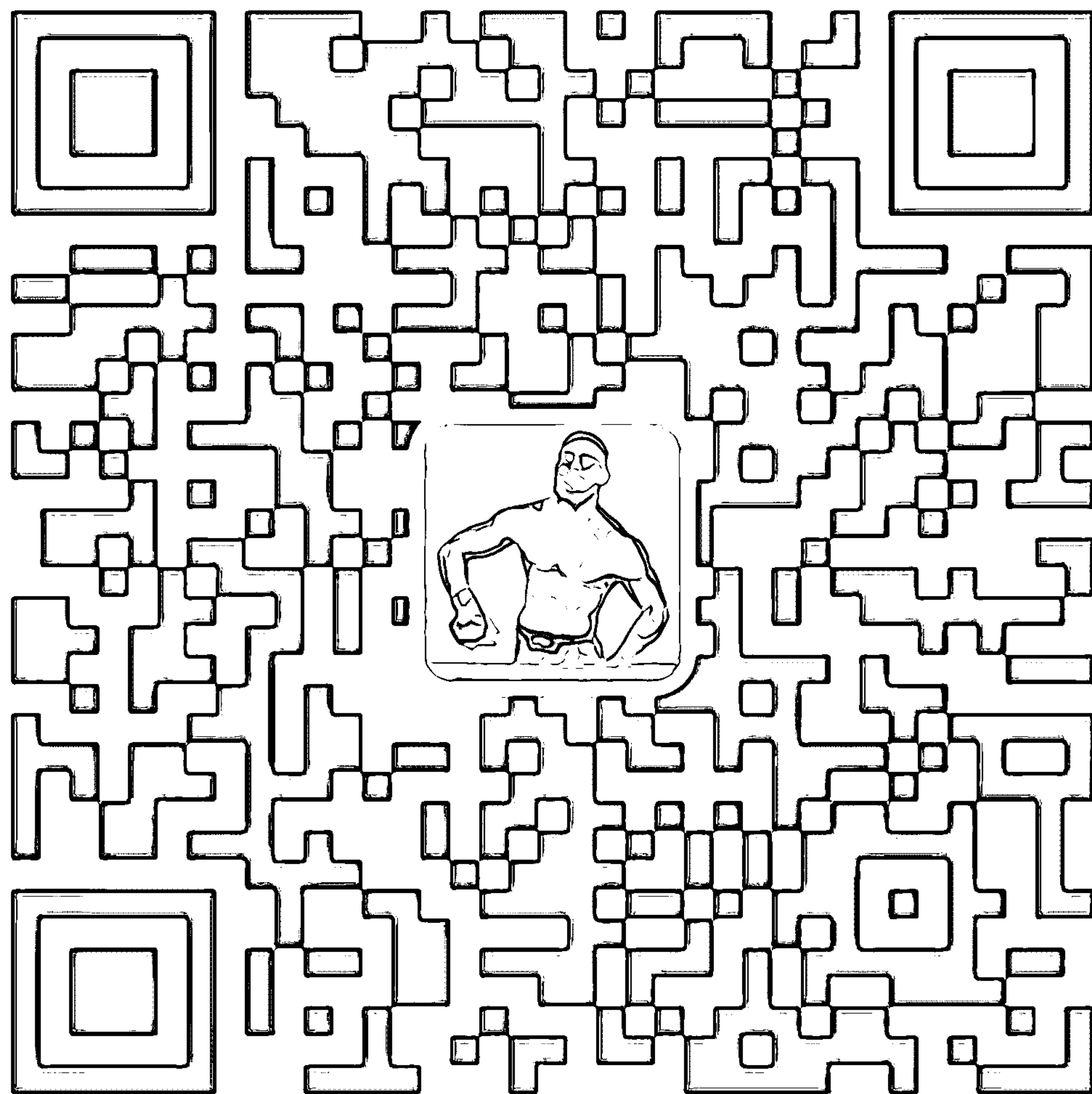
我一般会这么做，在女孩笑的时候告诉她：“人家都那么严肃，矜持一点，不许笑！”然后又讲笑话逗她，她再笑，我再次告诉她：“真的，不许笑！”这样反复几次之后，一般的女孩早就受不了了。

或者，直接和女孩玩“不许笑”的游戏，看谁崩得久。游戏的时候挠女孩的胳肢窝，再说她输了。

B.18 大实话

前面我说过，幽默大部分是假装，真的不好笑，假的才好笑。昨天我突然想到一个特例，打

全网首发、最新最全



长按识别二维码添加微信

微信: tushu959 微信: CF69567 微信: kc58567

永久情感课程网址: <https://s.wsxc.cn/xK0Qzd>

破了自己总结的规则，那就是有时候讲真话也很幽默。这种真话不是普通的真话，是非常真的大实话。先举两个例子，再分析为什么讲真话也会让人觉得好笑。

我曾经用过的一个搭讪开场：“你好……我想认识你。刚才本来想好一个很好的借口的，一紧张又忘记了。”再配合动作，挠头做不好意思状。这个开场就是当时状态真实的内心表白，许多人都会找问路之类的借口搭讪，许多人在搭讪时候也会很紧张忘词。这些话都是真话，让人听了也觉得好笑。

大部分时候讲真话并不会让人觉得好笑，大实话让人觉得好笑是有前提的，那就是你的实话是出人意料的，在大部分人都会讲假话的场合你突然说了真话，就会给人意外和幽默感。从这个角度来看，幽默不在于讲真话还是假话，而在于你是否打破通则制造意外。

C 词汇表

把妹达人：即 PUA，来自于《把妹达人》一书，台湾的 The Game 译本中把 PUA 翻译为台湾本土词汇把妹达人。

宅男：原意指整天呆在家里上网玩游戏的男人。在《把妹达人》一书中意思拓展为所有不擅长与女人交往的男人，也叫拙男。英文原词为 AFC。

迷男：Mystery，加拿大把妹达人。著有《迷男方法》一书，以孔雀理论、猫绳理论、否定技巧、群组理论等闻名，擅长在夜店搭讪。

冷读：Cold Reading。一种沟通技巧，在不认识对方的时候，通过观察和分析说出对方的某种性格特征。

否定：Neg。迷男打入组合时采用的重要技巧，采用略带负面的评价或忽略表示对目标缺乏兴趣，绕开目标的防护罩和目标朋友的戒备。常用的否定例子：“你说话时候鼻子会动耶……你再讲两句话，让我看看……对，对，就是这样的。”

角色扮演：Role Playing。设定某个虚拟情景，让你和女孩扮演不同的角色，达到培养亲密感和信任感的目的，有点类似于小孩子的过家家。在角色扮演的游戏中，女孩可以放下戒备，做出平时不敢做出的举动。

推拉：Push/Pull，来自于摇摆猫（Swingcat）的《现实世界诱惑》。用言语或行动制造女孩上下波动的情绪，比如先抑后扬或先扬后抑。

框架：Frame，来自于 NLP（神经语言程序）。一个人说话做事的潜台词。当你的框架足够强，你做任何事都是对的。

超技巧：关于如何学习和使用技巧的技巧。比如任何技巧都有使用的前提和时机，用错场合与对象就会有相反的效果。

有欲无求：有所欲无所求的状态，是目的和手段的统一，结果与过程的统一，积极与消极的统一。

内化：通过反复练习，把各种技巧变成下意识反应，不需要思考就能做出。

播种：在搭讪时就某个共同爱好或话题发起邀约，为将来的约会做好铺垫。

现场约会：在搭讪时即邀请女孩参与某种活动，比如到附近冷饮店喝冷饮聊天。现场约会能极大提高后续成功率。

后续：搭讪以后继续联络和约会女孩，建立亲密关系。

进挪：Kino，男女之间的各种身体接触。

友谊区：长期没有向女孩表露男女朋友兴趣，女孩就会把你归为好朋友而放弃与你发展浪漫关系。如果你想追求这个女孩，就应当避免陷入友谊区。