

杂耍人新作24篇通译
——超凡魅力艺术网站的杂耍人文
章精萃

原著 Wayne Elise
翻译 晚熟青年

2011年10月4日

译者序

译者序

杂耍人，真名Wayne Elise，他的把妹艺术让我获益良多，他不仅是个优雅而成熟的PUA，更是一位资深的伟大导师。

不过在国内，大家对杂耍人的了解最开始可能仅限于《把妹达人》中的一些情节，接着就是众所周知的《杂耍人方法》(The Juggler Method)。这本册子的中译本在去年年初才面世，它对于杂耍人在国内的普及起着关键作用，这完全要归功于Michael和Qinsoon两位泡学翻译前辈的卓越工作。但这本《杂耍人方法》虽然经典，却不是严格意义上的一本系统连贯的把妹指导书，因为它只是杂耍人早年零散的网络帖子的汇集。正因为此，我才斗胆按照我对《杂耍人方法》的理解，并结合我的实际经验，试着将杂耍人的把妹思想进一步条理化和系统化，于是在去年8月份就整理出了我在泡学网的那个精华推荐热贴《[杂耍人社交力学——杂耍人方法精义](#)》。再后来就是杂耍人的第一部、也是迄今唯一一部把妹著作——《如何认识和沟通女人》，这本书已由泡学网后来居上的翻译达人BBK全部翻译完成，其工作之辛苦、贡献之巨大，我想各位都有目共睹吧。杂耍人的这本书是整个杂耍人方法的升级稳定版（现在的版本号为Charisma Arts，即超凡魅力艺术）的理论框架和基础。在这之后，我继续研究和阅读了我所能找到的大量的杂耍人的文字、播客、视频和教学录像。我把杂耍人在其官方网站（<http://charismaarts.com>）上的教学帖子几乎全都翻译了出来，并在泡学网上即时首发连载。

大家现在所看到这本书，全都是我对杂耍人在超凡魅力艺术网站的文章的原创翻译，但不仅仅包括我已经在泡学网发表过的文章

(虽然占绝大多数),而且还包括了三篇从未发表过的翻译,其中两篇是杂耍人最新写的文章:《杂耍人方法荣获最像盗梦空间奖》和《把别人钓进交谈中的秘密》,另一篇则是《对如何使用〈怎样认识和沟通女人〉的一些指点》。这样,本书一共收集了杂耍人最近4年来的新文章(要知道《杂耍人方法》里的内容大概不晚于2005年),一共24篇,于是我便把这本翻译集取名为《杂耍人新作24篇通译》。

另外,有几篇文章是非常精彩的FR,我一时兴起,便根据我自学的杂耍人把妹艺术对之做了评注。我还美化了排版、配上了很多插图(不少保留的是杂耍人自己的配图),并且每篇文章都给出了英文原文地址链接。

最后,希望这本《杂耍人新作24篇通译》翻译集能给各位带来或多或少的帮助。也非常希望杂耍人的把妹艺术能够继续在国内得到普及和发扬光大。

最后的最后,我不得不再郑重重申一次:你可以免费转载我的这本书,但千万不要用于任何商业用途,否则我一定会死磕到底的!

晚熟青年

2011年10月4日

目录

译者序	i
1 如何讲故事 （一个简短的入门教程）	1
2 连接会反过来找到你	5
3 运用你的想象力来把妹	8
4 相信自己能让女孩喜欢上你，这很重要	12
5 风险	15
6 为什么我喜欢晚餐约会	18
7 如何在圣诞礼物退还队伍中搭讪	20
8 如何认识Mac笔记本女孩	22
9 如何使用陈述让别人反过来跟你谈话（亦即：懦夫才发问）	27
10 对诱惑力的一些想法	33
11 如何在星巴克认识女孩	35
12 奇地偶思	37
13 疯狂、邪恶和危险	40
14 聆听	43
15 对如何使用《怎样认识和沟通女人》的一些指点	45
16 展示你的价值	48
17 好的对话陈述技巧（上）	49
18 让你的话术保持激情但又真实的十大句型	52
19 你把陌生人当成潜在的朋友还是潜在的敌人？	56
20 人生有时须豪赌	58
21 怎样交到女朋友	61

22 我推荐的书目	63
23 杂耍人方法荣获最像盗梦空间奖	67
24 把别人钓进交谈中的秘密	70
晚熟青年其他译著	74

1 如何讲故事

（一个简短的入门教程）

找一支笔和一张纸，或拿起你的笔记本电脑，让我们开始吧。

Wayne Elise在教讲故事时，重点放在跟听众建立连接的能力，在这样的方法中，复杂的情节是不重要的。从现在起，不要再考虑你的故事该怎么发展下去，也不要考虑有没有出人意料的结局。一个故事并不需要有个主要情节。

最重要的是，讲故事的目的（尤其是在社交场合）是让人们参与进来，使他们保持积极的状态，而不是被动的状态。要做到这一点，最好的方式就是使用简短有力的故事。

对于讲故事，有一个很好的经验法则，那就是保持故事的简单性。故事一旦复杂，听众很难跟得上，也很难参与进来。如果故事简单，而且包含一个最主要的情绪要素，那么听众就容易理解、想象和记住。

一个故事具有五大要素：牵引句、背景、人物、动作和感受。这就是全部的东西了。

第一步：选择一个牵引句

用一句话来告诉我们，你要对听众讲的故事里有什么。你的听众会从中带走什么？他们为什么要听这个故事？

范例：

“也许这个故事你们也曾碰到过。”——很适合在社交场合以自然流方式讲出的故事。

“我想要讲的东西可能会改变你的人生。”——这是正式讲座的

牵引句。

“我准备告诉你我活这么大遇到的最糗的一件事。”——这是我在热浴缸里讲故事时所用的。

牵引句不要听上去好像你太决意要讲你的故事了。要卖一些关子，让人觉得你可能就不讲了。逗一逗你的听众，让他们稍微追求你一下。一个牵引句应该制造出好奇感和期待感。

第二步：找一个人物

在百分之九十的情况下，这个人物都会是你。这样就适合于发挥出某些优势和能力，比如能让你的“表演”更加有力（但现在你不用担心该怎么做）。

把你自己作为人物，这并不难，你只需要使用“我”这个字眼就行了。但你可能很容易就迷失了，而开始使用其它委婉说法，比如说当你应当谈论的是你自己时，却使用了“你”这个代词。例如，比较下面的两个对话，想一想哪一个更有意思。

“我很喜欢骑自行车。当你脚踏着自行车穿越（纽约）西村区的时候，你可以看到所有的树叶在每年的这个时候开始变色，你可以在一些可爱的咖啡店前面停下来，然后你就可以结识一些有趣的人。”

与此对比：

“我很喜欢骑自行车。我脚踏着自行车穿越（纽约）西村区，树叶开始变色，我感到很快乐。我在咖啡店前面停下来，我觉得这些咖啡店很可爱，在那里我去结识一些有趣的人。”

第二个例子比第一个例子要更清楚、更容易地讲述出来，因为它有一个一致的人物贯穿始终，它更容易进入听众的想象。

自始至终都要使用同一个人物，而且从现在起，如果你正在参加超凡魅力艺术的讲故事学院，那就用你自己作为人物。

第三步：描述背景

将这里的用词保持到最低限度。

“我坐在一辆出租车里。”这包含了大量的信息。我们知道了。我们不需要知道你是于某个星期二在曼哈顿下东区坐在出租车里。那样说的话就会包含太多不相关的信息，这会把故事弄得像一团浆糊。要把背景信息保持到最低限度，以给你的故事砌上“墙壁”——薄薄的墙壁。

使用你熟悉的背景。这样你就可望不用费力了，因为你将要采用的故事是真实发生在你身上的，于是你就不必“创造”出一个场地了。

讲故事不是关于如何去创造，而是关于如何去表演。

第四步：描述动作

使用*描述动作*的词语。

我*走着*。

我提前*想着*明天。

我*捡起了*一枝花，把它*别在*我衣服的翻领上。

第五步：把一些动作串在一起，创造出一个场面

那个女孩叫来一辆出租车，把我推到车里。我用我的嘴唇摸索到她的嘴唇，然后吻了她，但她却扇了我一个耳光。（场面结束）

第六步：描述你的主要人物对每个场面的反应

那个女孩叫来一辆出租车，把我推到车里。我用我的嘴唇摸索到她的嘴唇，然后吻了她，但她却扇了我一个耳光。我感到*很意外*，而且有*被背叛*的感觉。

正是你的人物的情绪反应才让你的听众将故事联想到他自己，才会站在他或她的立场上去感受。

要明白，一个单一的场面本身就是一个完整的故事，而较长的故事都只不过是在放完一个场面之后接着放下一个场面，直到你找到你该结束的地方为止，这个结束的地方应该有一个情绪的转变或真相的揭露。（这些是我们在讲故事学院里讨论的，但这里就不多说

了)

当然，还有更多关于讲故事的东西，那些细节你会在讲故事学院里学到，你还能同时学到表演技术，但我希望这个PDF给了你一个良好的开端，去创造你的故事，学习以超凡魅力艺术的方式来讲故事的技艺。

希望很快再见到你们，

Wayne Elise

2 连接会反过来找到你

2007年11月3日

我相信诺查丹玛斯的吸引理论。

诺查丹玛斯是十六世纪的预言家，今日他的追随者们相信他曾预言了世界大事，比如伦敦大火、拿破仑、二战、以及911恐怖袭击。确实，在我读到他的一些话时，我能明白他的追随者们的依据了——只要稍微带着联想去读就行了。或许我能发现下周的彩票号码。

不过，我从诺查丹玛斯身上还学到了一样东西，那就是他言无不尽的喋喋不休，人们把他说的所有东西都写下来了。浩如烟海的手稿里充斥着他那昭然的幻想，这样就很容易找到某样东西听起来就像是现代的事件。

诺查丹玛斯是个女人迷，我认为是。我想要你去做诺查丹玛斯，我想要你明白，如果你把关于你自己的事情展示得足够多，那么女人就总能找到某样东西去连接。

大多数男人问着问题，做着以“神”为视角的陈述，以及试图强拗着跟女人连接：

他：“你健身吗？”她：“是的，我跑步。”他：“跑步蛮好。”

她：“我恨死了堵车。”他：“是啊，堵车真讨厌。”

她：“自信的男人都哪儿去了？”他：“你说得对，自信的男人更有魅力。”

上述都是男人在试着去连接，在我听来，它们很假。为什么？因为那些男人的话里面一点也没有独特或私人的成分，而只是听起



来令人愉悦的软话，很难让人相信他是同意她的观点的。当一个男人搭讪女人并试图去关联时，她就会产生怀疑，因为这听起来就是很假。

如果你允许连接来找你，那就会好得多。诺查丹玛斯就擅长此道。他喋喋不休，于是对现实生活和未来事件的连接就真的找到了他。

想一想你所知道的一切，去思考，去体会。想一想你的个人经历的林林总总。现在挑出你认为吸引你的任何一个女人，或许也可以是《时尚》杂志的封面女郎，她完美无缺。现在考虑一下这个：如果你和这个女孩花十分钟写下二十个各自所喜欢的东西、不喜欢的东西、以及弱点，我敢打赌我能在两人的列表中找到至少五条共同点。可能你们俩都是铁杆网球迷，可能你们喜欢同一部小说，可能你们俩都希望某天能下一次雨，可能她很迷凯瑟琳·海格，正跟你一样。这些共同点将会是真实的，非强拗的，以及……很酷的。

那么诺且何为？诺查丹玛斯真正会怎么样去做呢？说得更好一

些，你会怎么样去做呢？

我想你应该坚持以“我”为视角去谈话。我的信仰是，如果你经常把自己表达得足够多，而且是以私人的方式，那么你就永远不会试图去连接女人，而是连接会反过来找到你。

-Wayne

原文地址：<http://charismaarts.com/the-connections-can-find-you>

3 运用你的想象力来把妹

2008年4月25日

我得承认，年轻的时候我爱玩龙与地下城桌面游戏，爱看玄幻小说，我本质上就是个爱幻想的人。也许你和我一样。也许在你成长的那些年里，你也身陷想象中而不能自拔，无法走出去进入社交世界。

我个人很高兴看到我曾经是那样。在成人世界里进行社交，有能力去驾驭想象力比几乎所有其它方式更重要。我要感谢我过去的邻居痞子迈克，要是没有你我就不可能有今天的成就。我很抱歉我过去对你看法很糟。你当着所有女生的面骑在我的脖子上，其实你做得很对。直到多年以后，我才意识到你的远见卓识。

说真的，当我带学员出去，进入“现场”，他们总是惊异于我在跟别人交谈中所运用的想象。我极少谈论现实，我只是不想被它束缚。现实糟透了，此言出自一个做过真人秀的家伙，所以我才知道。幻想则好得多。

举个例子说，在我教学的时候，我经常走进一家服装店，跟那里的店员调情。顺便提一下，当你能在商店里认识女人的话，这是你应该做的第一件事。引诱店员，然后你才能引诱顾客，或者就只引诱店员，这实际上就是我遇到我太太的方法。

我：“嗨，您了。”

店员女孩：“嗨，那么你知道，我们所有的毛衣都打75折。”

我：“很好，谢谢。当我需要一件毛衣的时候，我一定会来这儿的。你做定我这笔买卖了。那么当一个店员是什么样的感觉呢？”



店员女孩：“感觉挺好的，我喜欢。”

我：“我想我会喜欢的，但我觉得在一个地方站那么久对我来说有些苦。我不知道你是怎么做到的，我可能要弄个凳子什么的。”

店员女孩：“我希望我能那样，但他们要我们必须站着。”

我：“要是那样的话，我会做店员助理，这样偶尔就能坐着了。”

店员女孩：哈哈

我：“我来试试，可以吗？”

店员女孩：“好的。”

我：(对过来的顾客说)“我们的毛衣打75折。”

顾客：“哦，谢谢。”

我：“我们的袜子买二送一。”

顾客笑笑。

我：“我们的内裤是白送的。”

店员女孩大笑。

我：“我会给你带来麻烦吗？”

店员女孩：“哪里的话，我站在这里也忒无聊了。”

我：“哦，我懂，好吧我是个乏味的家伙。”

店员女孩：“我说的不是这个意思。”

我：“当然不是，没什么，我能承受，呜呜。噢等一下，又来了一拨人。”

我：(对顾客们说)“我们这里毛衣半价，本店的左边禁止穿红色衣服的人进入。”

顾客：“真的假的？”

我：“当然是真的。我怎么说也是店员助理啊。”

店员女孩大笑。

我：“我喜欢你的笑容，对我来说透着某种可爱。”

店员女孩：“什么叫某种？”

我：“我不知道。我必须跟你熟起来才能回答这种问题。你的男朋友在哪儿？”

店员女孩：“我真的没有男朋友。”

我：“要是这样的话，我会毫不留情地跟你调情的。或者更好，让我们假装我们已经要去约会了。”

店员女孩：“好吧。你什么时候来接我？”

我：“要等到我把我们的小屁孩们送到你妈妈那里之后。”

于是一切顺水推舟。

现如今，生活是如此的寻常和安定。而在过去，没有安全护栏，没有政府监督，整个社会就是个未知的、危险的和更复杂的世界。人们以往在巴士上唱歌，创造他们自己的游戏，跟随机的陌生人亲热。但现在原生态已经不复存在了：“你只要拿出预先设定好的40个娱乐项目然后开玩就行了，而不要去试着想一些或做一些不同的东西。”

如今人们犹如牢内之牛，太渴望具有魔力和出乎意料的东西来解开束缚在他们的想象力上的枷锁了。如果你是能带来那些东西的人，那么他们会爱死你的。我会爱死你。你能统治世界。

为了能在你的对话中加入更多的幻想，下面是一些小技巧：

- 不要顾虑正确性。我们中有很多人，尤其是男士，太在乎让自

已表现出知识性和正确性的一面了，这样我们害怕说出错误的东西。要对说错心安理得。幻想就是建立在非真实性的基础上的，放松标准，去享受好玩的谎言吧。

- 减少你看电视的次数。电视机是一个输入设备，它毁掉了我们用自己原创的故事来娱乐我们自己的自然习惯。我自己已经有十年没有电视机了，我能证明这对于我的想象力的好处。
- 去公共场所，去接近人群，观察你身边的人，并编造有关他们的故事。试着想象他们是谁，他们要去哪里，以及他们正在想什么。
- 不要害怕去跟别人分享你的幻想。编造一个有意思的谎言，然后叫他们跟你一起玩。

原文地址：<http://charismaarts.com/use-your-imagination-to-get-the-hotties>

4 相信自己能让女孩喜欢上你，这很重要

2008年8月19日

你玩过信任背摔游戏（trust fall）吗？在该游戏中，你把双臂交叉在胸前，伸直双腿，然后向后倒下，你身后有人愿意并且能够在你落下时接住你。为了能做到这一点，你必须信任你的同伴。要是他们不能接住你，你就可能摔坏背部，或脑浆迸裂，忘了你姓甚名谁，查理。我一直以来最喜欢的电影《贱女孩》（“Mean Girls”）中有一部场景，其中的人物利用的就是信任背摔。这听起来有些迂傻的，这我知道，但我有时候就是有些迂傻，哈。

在把妹时，你的信任背摔的同伴就是你正在交谈的女人。你必须信任她。这是我——韦恩指挥官——向你——阅读此文的中士——发出的命令。女人会感觉出来你不信任她们。她们懂得，不信任他人的男人是个为所欲为的独裁者，而在大多数独裁者身边是没有什么乐趣可言的。

要是下列有一条跟你沾上边，请打电话给我，我们会好好谈谈如何让你步入正轨。

- 你在谈话中没有添加停顿。
- 堆砌惯例。
- 过分正面积极。害怕负面消极。
- 不以个人的方式（personal manner）进行交谈。
- 谈话太快。
- 依赖于智巧内容。



- 强行使用老一套的重复语言（Forcing numbers）。
- 问封闭式的或已暗示出答案的问题。
- 寻找她喜欢你的信号。IOI回收站。
- 其他愚蠢的东西。

所有这些累积起来，就使你无法TD。清醒一下，闻一闻咖啡。它们是*你* 不信任*她*的症状。那些在把妹中成功TD的男人（占50%）相信他们肯定能让女人以他们想要的任何方式来回应他们。他们为此创造了空间。为什么？因为他们信任她会喜欢上他们。他们不是独裁者，他们是自由论者。他们懂得，为了让女人觉得你价值，就必须要在你们的交往中进行投资。是的，有时她会刻薄，有时她会粗鲁，有时她会说不合时宜的话或羞辱你。但这些并不表明她不想跟你在假日酒店的热浴缸坐爱。

归根到底，信任女人就是信任你自己。对你而言，众人只不过是面镜子，折射出的却是你自己，你知道吗？你必须信任你是一本有趣而迷人的读物。放慢节奏，学着更好地用言语表达个性，问一些开放式的问题，并怀着一种虽无具体证据但你照样很酷的信仰。

这有意义吗？如果没有，那就是我的过错。我跑遍了整个世界，唠唠叨叨地谈论着使用“自我”视角，但我不知道我可曾真正解释过这是什么意思。这是我的错。“自我”视角的意思就是，你制定一个协定去信任你自己是足够有趣的。剩下的则只是一些技巧，帮你更好地用言语表达自己，以及允许她也照这样做，哦，还有升高理论，应该还有它。好了，我想我有更多的东西要写了。下次再见

Wayne Elise

原文地址：<http://charismaarts.com/the-importance-of-trust-in-getting-chicks-to-dig-you>

5 风险

2008年10月31日

呃，我现在坐在安娜堡的家中，敲着键盘，给你们这些疯狂的超凡魅力艺术小子们写帖子。我环球旅行归来了，我在珀斯、墨尔本、悉尼和檀香山做了讲座，还附带做了几次周边的旅行和两次交谈训练营。7家宾馆，14次航班，22包薯片，像静脉注射般摄入的大量咖啡，还有Curtis和夏威夷Funky乐队的卡拉OK。

想知道我的讲座是什么样的吗？呃，我在澳大利亚问的第一个问题是：“钢铁侠和蝙蝠侠，那个电影更好？”

答案：很清楚，钢铁侠。

我不得不命令那些选蝙蝠侠的人出去。好吧说正经的，你要想诱惑异性，就要做Tony Stark (钢铁侠)。以我异性的目光来看，他有趣、自信和性感。要是你邀请Bruce Wayne（译者注：即蝙蝠侠）参加你的派对，那么他则会呆在角落里做沉思状，最后从后窗离开，连声招呼也不打。

我妻子最终同意让我在万圣节上扮Tony Stark。是的，当我跟她还在一起的那个时候，我的确穿着那样的裤子，是她给我挑的裤子。不过我现在依然是风流于众多女性中的坏蛋——我得申明这一点，呃哼。

不管怎么样，讲座最终落到了诱惑的主题上：作为一个文明的男人该怎样把正妹、怎样沟通和交谈。我接过提问，但以同样方式回应。我发现很多男人仍然在寻求一种获得确定性的方法。他们想要有一种技术，既能保证他们的成功，同时又不需要冒任何风险。



我恨不得上去抽他们耳光，但这些都是澳大利亚橄榄球员，所以我不得不扇了就跑，扇了就跑，扇了就跑。

我们的公司、网站、教员和我自己所采用的这个超凡魅力艺术方法，或杂耍人方法，或随你怎么叫，不是一个确保成功而无风险的把妹方法。如果你相信没有任何负面因素的成功是可能的话，那么我就把我在加州斯托克顿的公寓卖给你。

我的方法……，我个人认为也应该成为你的方法，就好比是职业级的扑克牌局。作为一名优秀的扑克玩家，你必须偶尔全押进去。你把你的筹码推到当中，扔下你的牌，这样你要么就赢，要么就输。任何一个职业玩家都会告诉你，如果你不想冒着已经算计在内的风险的话，那么你最好还是去玩沙狐球吧。

在我们的方法中，你必须愿意去冒几次中等程度的风险（升高），和至少一次较大的风险（你的意图声明）。没有风险就没有收获。莎士比亚错了，世界不是舞台，而是牌桌。

下面是什么呢？

注册参加我的交谈训练营，我会教你如何去计划，应用和采取聪明的冒险，来让你大胆地行走江湖。除此以外，你的任务是对这篇博文写些评论，告诉超凡魅力艺术家族和我，你对异性采取过什

么样的冒险。

原文地址：<http://charismaarts.com/risk>

6 为什么我喜欢晚餐约会

2008年11月1日

我把自已看成是一个观察别人的看客。我将我看到的人们编成故事，对此我乐此不疲。那边的那个哥们，他坐在那儿喂着鸽子，他是个退役的海军官员，却刚刚输掉了一盘海战棋。那个穿着黑色高领毛衣的女人，是个网络主管，她十二岁的女儿酷爱足球，但我恐怕要说，她踢得不怎么样，而这就让她那有竞争意识的母亲很恼火。坐在咖啡店窗前的中年情侣才刚刚开始约会。我是怎么知道的呢？因为只有新近约会的情侣才会想要在那样充足的光线下看着对方。

数年前，我开始将我的想像融进我的约会生活方式。就坐于晚餐中，我会发现某些有意思的人，并把他们指给我的约会对象看。“我想知道他们有着怎样的故事。你是怎么想的呢？”

我们就会一起冒出各种关于他们的想法。有时我们意见一致，而有时却不。有时我们的故事会变得怪异无常，有时则普通平凡。但下面才是关键：一旦我们有了想法，那么我们中的某个就必须要走过去，找出故事的真相。

这总让人感到危险。“打扰了先生，那边是我的对象，她跟我只是想知道……我们觉得你看上去很有趣，我们在琢磨着，你和你的可爱伴侣在这里究竟有着怎样的故事。因为我们有着我们自己的想法，外加几分好奇，所以我们不得不过来问一问。你不必非要回答，可能这并不关我们的事，但你们有着怎样的故事呢？”

像上面这样用谦卑但直接的方式去搭讪别人，几乎总能行之有



效。我用这样的方式认识了一些有趣的人物，我仍然还没遇到过这样的女人：当她看到一个男人有勇气在晚餐时搭讪陌生人时，却并不感到惊异。这很刺激，很有趣，还带着点儿性感。

在社区或其它什么地方，有太多的男人认为晚餐约会已经过时了。不知怎么地，他们将晚餐约会跟恳求或“面试”式的约会联系起来了。我认为这样的想法是错误的。不要把晚餐看成是晚餐，而要看成是晚餐剧院。餐桌即是舞台，你和你的对象就是首席舞者。晚餐提供机会在一个安全的环境中去创造一次共同分享的经历，并展示你的社交技能，通过跟员工和其他随机的……受害者互动，呃哼。而且让我们承认这点吧：吃饭是你能在公共场合得到的最接近上床的活动。拜托别讲那些泡菜笑话。晚餐之后就要上甜点了一一在你的住处吃浮在Claret干红上的冰激凌。

那么至于在晚餐时谈论些什么，以及如何发掘出那潜伏于你体肤之下的惊人的交谈能力，准备好去爆发，去吞食那些美女，现在就报名交谈训练营吧，跟着我，你的主人，Wayne Elise。我们刚刚增加了一些新城市：其中就有安娜堡和旧金山，它们恰好是有着很棒的餐馆的城市。祝你吃好喝好！

原文地址：<http://charismaarts.com/why-i-like-dinner-dates>

7 如何在圣诞礼物退还队伍中搭讪

2008年12月29日

你：“打扰一下，我不禁注意到你居然对你的水果蛋糕款式的风帽衣不太满意，我感到意外，但也替你高兴。”【以她正关注的事情开场，注意使用陈述而不去提问。说出我的感觉。】

她：“哈，哈啊，哈”

你：“我要用我的兰斯·阿姆斯特朗轮胎修理工具箱跟你换，或者更好，我有外婆的曲奇饼。”【运用想象力。“诺查丹玛斯理论”。】

她：“哦，最近我吃了太多的曲奇。”【看，她关联到了！】

你：“是啊，我看得出来。我喜欢你这样。你跟我都一样，这之前谁会知道呢？我正在考虑一个新年志向，你有什么样的打算呢？”【及时奖赏，关联，不过渡直接开启心话题，使用开放式问题。】

她：“在法律学校结业。”

你：“哦，这个蛮好。我可以雇你来起诉外婆做了邪恶的曲奇。不过说真的，这挺酷的。我觉得我想成为一个律师，我感觉那很强大。就像，对，给我一张超速罚单，看看会怎样。”【关联她的回应，用前面的对话来关联，这里充分运用了想象力。注意“我”的视角的使用以及说出我的情绪和感觉。】

她：“哈哈，对，懂一点法律是很好的，因为这很实用，比如我的教授说……”【她做出了较大的努力】

你：“嘿，我喜欢你。你稍后准备做什么？”【对她的努力的奖赏，以此作为正当理由来进行“后勤”升高。】

她：“我要跟一个朋友一起吃午饭。”

你：“哦，太糟了，我本以为我们可以在那边的星巴克坐下来聊五分钟呢。我喜欢跟你聊天。”【不怕给IOI，并继续给出理由以正当化，目的是增加透明度，营造舒适感。】

她：“你在泡我吗？”【废物测试】

你：“也许是，也许不是，这完全取决于你喜不喜欢，而现在通过你的笑容，我要说，是的，我正在泡你。”【提供选择，将决定权放在她那里，表明这不是你这一边的责任，而完全在她。然后又通过观察她的非言语行为（微笑等）来及时给出积极回应。】

她：“嗯，我得警告你，我可是调情防御黑带呢。不过好的，我们在那儿坐五分钟吧。”【她进一步做出了较大的努力】

你：“太好了。顺便问一下，你叫什么？”【奖赏】

她：“我叫*Persimonia*。”

你：“好名字，很让人印象深刻。我叫（这里填上你的名字）。在古老的语言中，意思是用麦管喝热巧克力的人。”【继续奖赏】

原文地址：<http://charismaarts.com/how-to-open-an-attractive-stranger-in-the-xmas-gift-return-line>

8 如何认识Mac笔记本女孩

2009年1月8日

据我推测，用Mac的人要比用PC的人有趣。我肯定有失偏颇，但当我看见有性感的PowerBook在膝上的女孩，我就认定她属于我的类型。就此情形，估摸着你也有这样的感觉。在你的陈述过程中，要注意她的非言语回馈，则这样能有助于你将话题继续推进，或引到其他方向。

她就在那儿。红发，跑鞋。她坐在咖啡店里，在一个17吋铝制苹果现代艺术品后面。两根玉指轻敲键盘，时不时轻皱前额眉。你在她身边走过，但在最后一刻停下来。

你：“嘿，很好的电脑。我情不自禁地注意到你有一个Mac。我很好奇你是怎么想的。”【利用女孩关注的焦点直接开场。用陈述来代替问题】

她：“哦，因为我喜欢，比我原来的电脑要好得多。”

你：“对，还真是，Mac是最棒的，运行流畅，没有各种问题。可我得承认，不知道你是否特这样想的，我觉得我比那些用其它型号电脑的人要有一点优越感。比如那边那个男的，那家伙用的是戴尔。”【关联。引出略带风趣的评论，以展示一点个性。还是坚持不问问题，而是制造真空。】

她：“哈哈，嗯，我也这么觉得。”

你：“太好了，我喜欢你的这一点。呃，我应该让你继续工作了，我想这是很重要的工作吧……”【女孩多少做出了一些回应和努力，于是就要及时奖励。然后说“我应该让你继续工作了”以增加



女孩的舒适感，同时也是为了打探后勤。注意还是不问问题，而是用陈述的方式来诱导：“我想这是很重要的工作吧”。这里的技巧就是presumption，即做出推测。】

她摇摇头。她：“还好啦，其实我没那么用功。”

你：“呃，要是这样的话，我可能也要完成我的打扰工作了。那么你在忙什么呢？如果我可以爱管闲事地打听一下。”【看来女孩不讨厌老杂，可以继续推进互动了。问一个开放式问题。】

她：“哦，这个是工作上的报告，是关于如何改善存货管理的。”

你：“太神奇了。”【一句夸张的主观感受，这里采用的是过份夸大和表演的技巧（over-acting），因为有趣永远要比真相更重要，而且后面老杂将话拉回来，表明这不是真心的。仅此一句，然后真空。】

她：“真的吗？”

你：“不，其实不是。好了，也许吧。我想这要看是什么样的存

活了。如果要是棒棒糖的话，那就有趣了。*Tootsie Roll*夹心棒棒糖的销售中心能满足多少十岁小孩的需要？好啦，我还是放过你吧。让我们聊聊别的。你管理什么样的存货？”【用“不，其实不是”来表明自己的真实，将框架来了回来——表明先前的称赞她的工作并非真心的，也就是说我并不是来讨好你的。接着，又是一拉，说“也许吧”，然后又引出自己的风趣见解。这里的推拉平衡技巧可以参看我以前的一个[关于话术推拉平衡的帖子](#)。另外，老杂充分运用了想象力，将她的工作（乏味）引到了棒棒糖（有趣）上去。最后，又继续问开放式问题，将对话继续推进下去。】

她：“我们销售纺织品。我有很多纺织品，各种颜色和各种图案的。我们必须跟踪所有这些产品，目前我们使用贴标签的方法，但有时标签会脱落。”

你：“我明白了。那么我猜你念过艺术学校，你有设计背景。”【还是关联。但请注意：现在老杂把话题从“物”开始转移到“人”身上了，也就是说，老杂开始要转入私人互动气场了。】

她点点头。

你：（继续）“我喜欢这个。人们经常说我有艺术气质（*artistic*）。哦，等等，他们说我有抑郁气质（*autistic*）。刚才我没说清。”【对女孩的笑也可以进行奖励。关联到自己，为私人气场继续铺垫。这里还使用了风趣的文字游戏，展现了幽默的个性。】

她笑。

你：“我喜欢你的笑容。你叫什么？”【利用女孩的笑作为理由，强行进行奖励，进而升级一下关系——询问姓名。这样，杂耍人方法第一阶段——柏拉图式的气场就已经完成，现在正式进入了第二阶段——私人的气场，因此，下面交谈的重心应该关于彼此自身的，而不再是客观的对象了。】

她：“莎珑，但朋友都叫我T骨。”【很好的努力！】

你：“很高兴认识你，莎珑。我喜欢你的昵称。我想要一个昵称。你叫T骨，那我就叫大骨吧。”【对方自我介绍之后，要习惯于重复对方的名字，这样才能展示真心的兴趣，表明你真的在乎她这个

人，而并非只是在乎她的美貌，除此以外什么就都不重要了。因为女孩居然说了昵称，这是个不错的努力，所以就通过称赞了奖励一下。如果女孩做出努力，而你却视而不见，不给予及时的奖励的话，那么女孩就很难再积极投入互动了，动力学就会垮掉。接着，再一次发挥想象力进行关联。】

她做了一个有趣的表情。

你：“哦，我是闹着玩的。不过也是，我真的有一根为Mac女孩预备的骨头。”【拉了又推】

她：“哈，那么你今晚有事吗？”【女孩给了强烈的IOI】

你：“这是，我刚找到的，性感的朋友，带着T骨头的，一个好问题。在我回答之前，我会在你旁边坐下来，要是你觉得完全可以的话。”【不直接回答，以避免需求感过于强烈，因为这也可能是女孩的测试。但无论如何，还是要对女孩的IOI给予奖励，这里就是用“性感”来称赞她。但是，可能是为了照顾平衡，所以又用了“刚找到的”和“朋友”来缓和一下。这句话其实就是SOI了，到此为止杂耍人第二阶段就基本完成，下面该进入第三阶段——性趣气场了。但在继续之前，老杂提出了一个要求，就是要求坐下来跟她交流，因为只有使自己处于舒适的地位才能展示较高的价值，从而最终也让女孩舒适。关于要求和舒适请参加我以前的两个帖子：[《要习惯于要求和打扰别人——继续让你摆脱好男人的形象》](#)和[《不仅仅针对把妹——再论“主动去要求”》](#)】

她：“没问题。”

你：“那么，我要对我在宇宙中的位置做一番沉思。”【运用夸张和想象力】

她：“这可是一个很大的问题。”

你：“好像你对此有你自己的见解。”【用陈述代替问题，诱导女孩打开自己】

她：“是的。我认为一个凡人绝不可能真正知道，因为只有上帝才可能对整个宇宙进行沉思。我想我们这样的凡人是永远也不会弄明白一切的，所以，我就不再去想明白了，而只是跟着感觉走就好

了。”【很多的努力啊!】

你：“我喜欢这个。在很多层次都很有道理。我不知道你的恋爱关系是怎么样的，但我愿意要你的电话号码，明天跟你一起吃寿司……”【及时奖励，趁机进行升高，包括后勤升高和邀约。请注意邀约之前的这个后勤升高是必要的，否则你就是，用杂耍人的话来说，你就是蒙着眼睛开车的司机，女孩可能会觉得不安全的。另外一个技巧就是，在邀约的时候，提出具体的计划（如吃寿司），这是通过增加透明度来减小女孩的不安全感。】

她微笑着。

你：（大胆地）“我知道怎么倒日本清酒，你看，功夫全在手腕上。你不能给你自己倒酒，因为那样不吉利。”【运用想象力，采用描绘图像的话术技巧，来让女孩对约会会有所期待。】

她：“好吧，我们就这样说定了。我想会很有意思的。”

你：“我想也是，不过要是没意思的话，你可以告诉你的朋友，说我是个用鼻子喝汤的没牙齿的失败者。好了，要是我看到你的手机，我就会直接输入我的号码，还有我的新昵称，大骨。”【想象力！还是坚持不问问题，而是用陈述来代替请求。】

如果你很难进行像上述这样的交谈，那么不妨考虑加入我的交谈训练营。我教给你技术来建立轻松有趣的对话，并且还能把互动向积极的方向推进。

在下次再见之前，要坚守信念，你们这些超凡魅力艺术的社交功夫荣耀男。

原文地址：<http://charismaarts.com/how-to-meet-one-of-those-cool-girls-with-a-mac-laptop>

9 如何使用陈述让别人反过来跟你谈话 (亦即：懦夫才发问)

2009年2月19日

我对交谈的定义：一种双向互动，其中两个或更多的人自在地分享想法，并制造出一种言语上的协同作用（整体大于部分之和），亦即乐趣。

你可以通过多陈述少发问来维持你这一边的交谈。

“你如何做到向人们展示兴趣而不去问问题的呢？”我的朋友G-Rod问我。我在他肩头给了一拳，对他说：“你以一种私人的方式来做陈述，这样好让人们能够交谈回来。”最佳的生火之道并非摩擦木条钻木取火，而是用木条去接已经带火之物。

举个例子吧，就是今天的……？

我正在YMCA健身房练腹肌，旁边有个女孩在健身。她宛如圣女贞德，目空一切，心如止水。她手里拿着剑和盾牌，当向前刺时她直视前方。好吧，她手里拿着的其实是哑铃，但你脑子里已经有了画面了。我理解大多数人，包括我在内，在健身时不想被打扰。可我无法自制，我酷爱挑战，我不在乎嘴上一套实际又是另一套。于是当她在两组训练之间休息时，我就冲她摆摆手指，试着让自己看起来很友好。

她拔掉耳塞，打量着我，就好像我是外太空来客。

“不好意思在你健身时打搅你了，”我说：“但我只是想知道关于你的一件事。”【“导言”法，下面杂耍人自己有解释】

这就是我所说的“导言”。大多数陌生人是不会听见你跟他们所

说的第一句话的。他们没料到你会跟他们说话，在一开始他们感到突然和畏缩。你就算能够用华丽的词句滔滔不绝，但在他们听来也只是“叽里呱啦”。他们忙着去处理你的气场，检查你手里攥没攥石头，瞧瞧你的脸上有没有侵略的意味，体会着你的声调语气。因此，不要浪费你的气力说重要的东西，而要先抓住他们的全部注意力，并建立期待。

她走进几步：“是吗？”

“那看上去是很有意思的锻炼项目，我对你训练的运动项目感到很好奇。”【陈述，用陈述的方式来发问。这里他没机会用“兔宝宝”开场法，但这个开场也简单不错，因为涉及到她当前注意力所集中的事情。】

她笑笑：“哦，其实不是什么运动项目。我会一点单板滑雪。我现在做的这个只是让我保持身材。”

“哦，我知道了。我会滑雪。我希望我也会单板滑雪。你的优势就是你的腰臀，我有点嫉妒。”【关联对方的某个关键词，这里是“单板滑雪”，然后引出更多的关键词，好让对方反过来关联你（就是杂耍人所谓的“诺查丹玛斯理论”），这里是：“滑雪”和“你的腰臀”。更重要的是，将话题由客观事物（运动项目）转移到了私人信息（你的腰臀），因为要尽可能快地将互动气场从柏拉图式的升级到私人的。另外，请注意接连用了好多的“我”，这就是杂耍人所说的以“我”的视角来谈话，用于增加熟悉感，舒适感和发展私人气场。】

她笑笑：“哦，我是个泳装模特儿，还是克利夫兰的百威女郎。”

这可是她自己说的，我发誓。女士们先生们，我不可能YY出这些料来。

我又做了几个仰卧起坐：“呃，挺好。我自己偶尔做做比基尼模特。好吧，我骗你的。我为《懒惰公子》做模特。”【面对美女那么强大的DHV，就仅仅以“呃，挺好。”来回应。这才是真正的阿尔法，还记得吗？我们以前提过，雄性领袖的一个特质就是“不会轻易吃



惊”，你是一个见过世面的男人。还是关联，但这里的关键是：运用想象力编造一个小谎言来调情。这是迅速升高互动气场的有效手段。关于想象力技巧，请参看本青年的前一篇译文：《杂耍人：运用你的想象力来把妹》】

她大笑，又走进几步，拉伸着玉腿。

“我的训练强度很大，”我说：“要时刻注意心宽体胖，要吃很多的炸薯条。”我环顾一下四周：“要是他们发现我在这里，那我就麻烦大了。”【继续发挥着那个想象的角色，一方面能充分展现自己的个性，另一方面更是为了给她创造足够的机会来一起参与想象和互动。】

“你可以说你其实正准备躺在这些垫子上。”【看到了吧，她真的就参与进来了，而且她给出了她的原创性的努力。如果我猜得没错的话，杂耍人下面该对她进行奖赏了。】

“对。现在你开动脑筋了。我喜欢这个。你叫什么名字？”【奖赏。首先指出奖赏的理由，也就是她的努力：“你开动脑筋了”。然后指出你欣赏这样的努力：“我喜欢这个”，最后进行奖赏——这里是问她名字。这样就进一步提升了私人的互动气场。】

“我叫Jenny。”

“很高兴认识你，Jenny。我叫Wayne，就像是电影《Wayne's World》（译者注：就是《反斗智多星》）里的那个Wayne。你有没有什么助记法去记我的名字？”【在说“很高兴认识你”时，要重复对方报过的姓名。这里老杂自己也犯错了，他问了一个封闭式问题。】

“没有。”【果然，女孩给了一个封闭式的答案。】

“哦。”【没办法，你也只能先这么回应，谁叫你犯错来着呢？】
寂静得连地上掉一根针都能听得见……蠢得要死的封闭式问题。【哈哈】

“那么……对，我喜欢跟你聊天。”我又做了几下仰卧起坐：“做完这个我一定要去喝思慕雪。”【这个其实就是为即时约会的邀约做铺垫了】

她的玉手游过秀发：“是啊，我的孩子们就喜欢这类东西。”【难得，她说出了自己的私人信息，不用杂耍人费心，她自己就提供了“后勤”信息。这说明私人的气场已经很好地建立起来了。】

我的仰卧起坐失去了平衡，差点晕过去：“你说的是你的猫咪吧。你的猫咪喜欢这类东西。听起来还真好像说的是你的小孩，哈哈。他们都是流着鼻涕的小小人，哈哈。”【因为女人很可能给*废物测试*，所以还是需要进一步确认一下“后勤”信息的可靠性。这很重要！】

“我的一个小孩三岁，另一个五岁。”【看来不像是捏造的：（】

“你不可能有小孩的，你太……呃……”【继续确认】

“小巧玲珑。”

“是啊，妈妈们应该是维京人那样的形象。”

她大笑：“是的，大多数人都感到吃惊。”

“我也想有一天能有小孩。我觉得他们很有意思，就好像躲你不掉的玩伴。”【关联。注意这里仍然以“我”的视角谈话，而且说出自己的感觉。这是一种应该养成的说话习惯。】

我们移到一个背阔肌拉伸器上，我试着像布拉德·皮特那样拉着背阔肌。

“我一直跟我那五岁的孩子在楼上打篮球。”她说。

我们在健身的时候时断时续地聊着，我觉得我似乎已经交上了一个朋友了。

可之后Jenny在出去的时候又碰到我，说谢谢我去认识她。她坚持要给我来个high five击掌，我则要了一个奥巴马式的碰拳。但毫无疑问，彼此已经有感觉了。

再后来，我想起了我自己的事，我来了杯水果思慕雪，饮之如甘泉。这时健身房楼管Rex微笑着走来。

“你就是我的偶像，”他说。

我云里雾中：“你在说什么呐？”

“我见到过有很多男人都在设法跟她说上话，但我从没见过有谁能让她说那么多。你都问了她些什么？”【哈，在一般男人看来，让女人说话关键还是在于“问”啊。】

“什么也没问，”我说：“肯定是她今天心情很好。”【却是实话。】

呃哼，聊天哥的又一次壮举。我迅速打开了一扇窗，然后飞走了。

我很自信地觉得，要是我问一大堆问题的话，Jenny是不会那样去分享她的自我的，我想那会让她感到像是在接受审讯和受到侵犯。事实是，我做了大量的陈述，从而让她感到是她按照她自己的自由意志来选择回我的话。

多做陈述会帮你：

- 让你自己变得不再陌生。人们不喜欢对他们不了解的人敞开心怀，因此要确保他们了解你。提问会很少涉及到你自己，而陈述则帮你进行私人的表达。
- 允许别人感觉就像是他们自己做出了选择来继续跟你交谈。提问是在命令他人给出回复，而回应陈述则是可选择的。因此，当某人是选择来回应时，那么该回应就会是更加投入的。
- 陈述引导他人来分享。人们不喜欢对陌生人打开自己。当你多陈述少提问时，你就让你自己变得不再陌生了。此外，当你

……【译者注：抱歉，这里杂耍人没有写完这段。本青年猜测，他可能要说：当你多做陈述，用一种可以多被人关联的方式去说话时，别人就会更容易地去关联你，从而更容易地参与交谈。】

- 退一万步说。如果你无法通过陈述来赢得某人，那么大量的提问则也只是延迟了不可避免的拒绝罢了。

原文地址：<http://charismaarts.com/how-to-use-statements-to-get-someone-talking-back-aka-questions-are-for-wimps>

10 对诱惑力的一些想法

2009年3月13日

我在巴塞罗那问候大家。在异国旅行，我常常时间不够。总是跑着去赶火车或航班，要么就是训练学员，要么就是练习艺术。我往往在日记里记下灵光闪现的想法，我愿意拿来一些与君共享。

- 既然你在了解有关别人的东西，那么在你做陈述的时候就应当靠近观察他们的表情。他们被你说的东西所吸引，还是在疏远你？这样我们才知道别人身处何处，就能了解他们的感受，以及他们的心在何处。
- 交谈是门艺术。它是创新。正如此，你必须学会创造性地说话。要发现典型套话，并避免它。要用封条封住那样的烂套路。我要求你们的交谈在此时此刻在这世界上是独一无二的（语自Johnny）。许多人都在做着跟你类似的事情，此刻，人们在工作，在开车，在恋爱，但你的独特之处在于你的独一无二的态度和表达。你必须要让这些释放出来，它是你的音乐，如果你做好了，那你就抓住了你所结识的人的想象。
- 我诱惑过女人，由此我很幸运。但在我能够去诱惑她们之前，我对于这些女人中的每一个都产生了一点陷入爱情的感觉。我相信，为了交上朋友和情人，你必须对每个人都要有一点陷入爱情的感觉。这就是我人生中既美且痛的东西，也是我正在教给你的艺术。为了被爱，就必须去爱。敞开心怀，对自己说：“这个人有什么特别之处呢？”去信任，而后就会被信任。

- 我们常常在寻求肯定性，可生活却本非如此。你生来就是要去发现和欣赏意外的。
- 我们常常在试着让事情发生，可对于有些东西，我们一定不要去试着去控制它们。它们必须不请自来，就像篮球健将那样。我们不能满场追逐球跑，而必须要自信地认为队友将会把球传给我们，他们会自行筛选，要么就帮助我们达到我们的共同目标。我们想要去诱惑的人不想被当成被动的目标而让我们为她们“去做些什么”，她们宁愿做个积极参与者。我们必须让她们自由地去表达自我，必须告诉她们通过我们心灵之路。

要是你喜欢这些小想法，你也就可能想在我的推特上追踪我的生活步履：http://twitter.com/Wayne_Elise

祝一切顺利，

Wayne

原文地址：<http://charismaarts.com/some-thoughts-on-seduction>

11 如何在星巴克认识女孩

2009年5月13日

我一直试着用简单方法来认识人，下面是我试验成功的一个方法。

不过，得先说一下首要的事项：如果你在跟陌生人互动时既无乐趣又不放松，那就不会管用的。

所以，要酷一点。要是你不知道怎样才能酷一点，那就参加我的交谈训练营吧。如果你需要学习更好地去交谈，这也没什么可丢脸的。大多数人试图成为交谈中的独裁者，他们太在意去从她身上挖掘出什么东西出来，以至于他们在拼命地挤着。这就好比试图去挤你握在手里的沙子，结果只能是让它白白倾泻出来。

在星巴克，一定要跟那里的员工交谈，要让他们喜欢上你。告诉他们你想干他们那样的工作，跟那么多人谈话是很有意思的。要让他们感觉良好。仅仅做到这一点就能帮助你去认识有魅力的人。要是他们很喜欢你，你就可以叫他们去给某人的桌子上送去一杯巧克力，并捎上你的殷勤之辞。然后挥挥手，走过去，告诉她因为你觉得她可以来一杯能够提神的饮料。我的意思是，巧克力是最性感的食物，所以这已经是个很好的开局了。

在咖啡店认识女孩，另一种方法就是坐在那些正在阅读的可爱女孩的邻桌，处在可以进行交谈的距离之内。说：“打扰一下，你知道这家星巴克什么时候关门吗？”

正当她忙着寻找答案时，半眯起眼睛看着她，打断她说：“你拥有一双最为灵动的眼睛”，或“你，呃，非常迷人”，或“你拥有性



感的嗓音”。

你说话的方式就好象你是刚刚才发现的。要相信你所说的，要夸张地表演出来。她肯定会看出她已经打动了你。

她会脸红，并说谢谢。然后继续往下交流，不要把这个太当回事了。显示被吸引的同时又不受缚于此，就会威力无穷。问她的名字，告诉她你正在写的故事。告诉她你发现她们两个人都很有趣，你很愿意听听她们的故事。***要酷一点***。要是有两个女孩的话，就要对两个人说话。不要问过多的问题。要有趣，要有魅力。

几分钟之后，说：“我应该让你继续忙你的工作了。很高兴认识你。你不知道你是怎么想的，但我很愿意再见到你。”

如果她喜欢你，她应该会给你一些联系方式。

原文地址：<http://charismaarts.com/how-to-meet-a-girl-in-starbucks>

12 奇地偶思

2009年8月18日

昨天去跑步，经过墓地。我爱墓地，看看墓碑，读读名字和日期。我最喜欢的墓碑是那些上面刻着两个名字的，丈夫和妻子，他已死去而她还活着。她的生日是她名字下面唯一的日期。有时她已比他多活了二十或三十年。些许伤感，但也些许凄美。

你很可能奇怪，这些跟认识女人有什么关系呢。呃，这跟认识女人（或男人或任何你想认识的人）有很大的关系。

我们必须承认，网上约会很有竞争力，但也充斥着毫无魅力和不理想的人。你可以在工作中认识人，但除非你是酒吧酒保，否则数目有限。对于认识别人，我建议你直接走上前去，去跟吸引你的陌生人说话。而这样做，我的朋友，是需要勇气的，一种敢于直面拒绝和正视羞辱的勇气。

而此处正是死去的人该登场的地方了。死去的人只有一个消息给你，每次当我跑过墓地时，我都听到他们把它说给我听。他们在耳畔低语：“待会儿见。”

死去的人知道你终有一天会成为历史。我们的时日有限，生活的定格只是自欺欺人。每当机遇来临时，你必须抓住。你现在就有一个机遇。太多的人虚掷年华，一直在期待着找到某个不可思议的人，或者幻想何时能变得开朗外向，届时才有“机遇”。

也许他们正等着在咖啡店搭讪那个美女的那个完美瞬间。呃，墓地里到处都是曾经用毕生时间去等待“那个瞬间”的人。大多数人从不走过去要他们想要的东西。我穿越墓碑林，这儿有个家伙，



Jacob Ralston, 1889—1929。我想知道他妻子是什么样的。他爱她吗？他渴望更多吗？或者还是他的整个一生都是在沉默的绝望中度过？我们的年龄相同，除了我还活着而他已化作尘埃外。我会跟我妻子做什么呢？我会接受挑战吗？我会为了赢得奖品的机会而甘愿冒着被拒绝的危险吗？我会强迫自己去认识吸引我的人吗？或者还是我会稳稳的坐着，守株待兔，直到有一天带着遗憾离开这个世界？对于这些，你会怎样做呢？

我敢肯定，要是死去的人能投票的话，他们一定会告诉我们去采取行动，毕竟我们最终都会化作尘埃。我爱死去的人，他们启迪我们，他们引导我们，他们提醒我每一天都要尽我所能去活得最好，因为有朝一日我会加入他们的队伍而就此长眠。

当我从墓地的大门之间跑出来时，人们看到我脸上挂着微笑，他们一定以为我很怪异。

现在是广告：要想从死者那里接受教训，在你的人生中采取行动的最佳途径之一就是注册参加我们的[活动](#)，比如我的[交谈训练营](#)或我们的教员们所带的[训练营](#)。

祝一切顺利，

Wayne Elise

原文地址: <http://charismaarts.com/finding-inspiration-in-an-unexpected-place>

13 疯狂、邪恶和危险

2009年9月24日

疯狂、邪恶和危险。这就是他们对诗人拜伦的看法。他是一个地狱创造者（指粗暴、令人讨厌、或是不守规矩的人），他诱惑了年轻的良家闺秀们，树敌，决斗，睡过表妹——诸如此类事迹。

我想在这里我们需要更多那样的行为。我知道一个对女人的非正式调查，结果表明了女人对疯狂、邪恶和危险的男人的品味。

“他们很性感，”凯莉说。

“我喜欢以自己的规则去生活的男人，”金说。

“我认为男人画眼线很性感，”莎珑说，“这就是你们所谈论的东西吗？”有时候是，莎珑，有时候是。

我的朋友迈克就是现代版的疯狂、邪恶和危险的男人。（不要把他跟在超凡魅力艺术工作的教员[迈克](#)相混淆了，他也相当的疯邪危。）

迈克是我肯定得认识的人，因为有一天我们意识到我们骑着同一型号的韦士柏摩托——快速的连接。

让我们来看一看他的特质吧。

疯狂：有时迈克剪着婴儿短的发型，戴着狗项圈，这让他看起来挺吓人的。他和女友正参加一项医疗测试，为此他们有三个星期没刷牙了。今天他静静地塞给我一张字条，说他今天不说话——只是为了好玩。正是这样的反社交行为给了他疯狂的名声。彻底的疯狂。而疯狂可能会性感。

邪恶：迈克破坏规则。他女友比他小26岁。他把车牌用维可牢



贴在他的伟士牌摩托上，以防停车罚单。他不在乎对某人说滚JB蛋。他有一次跟一个女孩在她老板的办公桌上作爱，而她则是个激烈的女权主义者，我提这个只是为了映照出其行为的讽刺意味。

危险：迈克喜欢冒险，而且也可能会拖你一起下水。夜总会的哥德之夜？我们去。去跟看起来让人害怕的辣妹聊天？毫不在乎。舒适区？让我们来打破吧。在最出乎你的意料的时候，迈克就会发誓着去强调他的观点。他喜欢按下你身上的电动按钮。他拥有这样的气质：不管在什么时候，对于你并没指望会做的事情，他可能就这么地去做。

迈克也不害怕告诉你他的想法。他的人生座右铭是：介意我者我不在乎，我在乎者不介意我（即，介意我的人，我不在乎他们；而我在乎的人，他们是不会介意我的）。【译者注：这是苏斯博士的名言】拥有一个不去安全游戏人生的朋友，这是多么的令人高兴啊。

疯狂、邪恶和危险的另一面就是，迈克是个挺好的朋友。他把

我介绍给他的一个惹火的模特朋友（而我是教把妹的）。要是换作大多数男人，他们则会自己就去把她了。但迈克却不。对于他来说，从她那里总能得到其它更多的东西。他的生活丰富多彩。人们本能地就被他的力量所吸引，他们知道只有强者才会是慷慨的。大多数人都是自私的受气包，而他则恰恰相反。迈克可以很*友善*，因为他是如此的*疯狂*、*邪恶*和*危险*，而我的朋友们说就是……*性感*。

如果你想学习如何变得更疯狂、邪恶和危险，那就参加我的[活动](#)，或注册我的[电话辅导](#)吧。

祝一切顺利，

Wayne

原文地址：<http://charismaarts.com/mad-bad-and-dangerous-to-know>

14 聆听

2009年11月3日

我们大部分人很少去聆听别人，因为我们不想听他们必须要说的话。我们想要他们不要做他们真正的自己，我们是如此疯狂地把他们强当做我们意愿的工具，以至于我们把话塞到他们的嘴里：

“你过得怎么样，还不错吧？”

“你看马戏过得开心吧？”

“哦，你是护士。那是神圣的职业，你是一个好人。”

这些话术都不好，它们代表了我们的偏见以及我们的紧张不安，需要去强推对话。我们对聊天伴侣是如此的饥渴，以至于我们无法放松和等待着实情。这很不性感，而且也会断开与他人的连接。当我们试图去把互动关系向前推进时，他或她会受到惊吓的。“其实你并不了解我，为什么你想要花时间跟我独处？你以为我是另外的样子，你在试图强迫我去做另外的一个我。你在暗示着我引导了你，并以为我就是那样的人。显然是我欺骗了你，要么就是你欺骗了你自己。我感到被缠住了，不过我觉得小小的欺骗是无害的。我要说一个小谎来脱离这个麻烦。我会放你鸽子，我会在最后一刻才对你说我的表妹来城里了，我必须带她出去玩一玩，对，这样说挺好。再见。”

性感的人从不嫌麻烦去聆听其他人的实情，好的，不好的，或者其它。

“你昨晚玩得怎么样？”

“你这就要走了？我不想留你了。”



“我想要见到你，但你可以说不。”

“是这听起来有道理还是我疯了？也许是我疯了吧，但疯了没什么丢人的。”

这有些微妙，这些例句问题和陈述给回应留下了更多的选择。选择越多，自由就越多，别人就会更加全力和精确地表达自己，这就意味着我们会更好地了解他们，并且当向前推进互动关系的时机来临时，他们会感到更舒适，因为他们知道我们希望跟真正的这个人（也就是他们）去推进关系。

想要学习更多关于话术理念和其它的东西吗？我建议你注册加入我的[交谈训练营](#)吧。你的话术技巧是你通往实效和性感之路。

祝一切顺利，

Wayne Elise

原文地址：<http://charismaarts.com/listening>

15 对如何使用《怎样认识和沟通女人》 的一些指点

2009年11月23日

三年前，我写了我的电子书《如何认识和沟通女人》。从那时起，它似乎能帮助男人们改善他们的“游戏”，并跟他们为之着迷的女人沟通。男人们用电子邮件给我发来照片，如他们约出去的女孩子们，他们新交的女朋友，有时甚至是他们结晶出来的婴儿。（请用我的名义来给孩子起名字，用迪斯尼的人物来给他们起名字吧，那样更有趣。）

- 你应当把我的电子书看成是一种实战指导。正因为此我才在实例中写下对话，咄。想法或者技术放在上下文环境去理解才会最有用——如今在泛智能化“把妹”建议的时代里，这个事实却遭误解。

你那“我被一只发情的蜜蜂叮了”的趣事，只有在X条件和Y条件恰得其位时才会显得有趣，但X和Y也受到Z因素的影响，而Z又反过来被你采取的Q行动所控制。这就好比试图去理性化宇宙的本质，为了弄清这个，则需要那些科学家团队和超级对撞机。如果试图仅仅通过理解那些规则来达到完美的互动，那就会让你沦为一个“不是很有趣的家伙”，因为你会表现得太过谨慎了。相反，你必须开发 and 信任你的本能，直觉和经验。

如果你对于搭讪和吸引女人还略带生疏或是新手一个，那么带“上下文环境”的那些例子就是我能给予你我的本能，直觉和经



验的最好方式，除非你跟我通过电话聊天或者来参加我的活动。如果你想要提高你的能力来认识，勾搭上，甚至或许发展恋人关系……恋人关系——呸！开个玩笑，你可以拥有恋人关系，只要你想要:)

现在，我讲到哪儿了？哦，对了。如果你想要上述任何一种美事都降临在你身上，那么你就需要获得对互动的上下文环境的感受，而不只是理论或技术。这就是对具有魅力的全部诠释：举止睿智，性感，知道何时微笑，也知道何时给予别人空间——一切尽在上下文环境中。我写这本书时是带着这样的考虑的，因此我希望你在读的时候也要带着这样的考虑。

- 随同这本电子书一起做的一个有益练习就是，跟着书中的章节来展开搭讪日志。记下你能想起的细节，越多越好。你都说了什么和做了什么？她都说了什么和做了什么？你在什么地方？这类信息给你提供了上下文环境，日后你可以从你的笔记中学到东西。要是你在某个时候想要接受电话辅导有我亲自带的，也有超凡魅力艺术的教员带的，这样的信息是无价的，因为你能弄清你所处的水平以及你在“现场”都在做些什么。

- 此外，要试着一次只主攻一个概念。譬如说是“自我失格”，也就是我们所称的DQ。在几天之内，在你跟所有人的所有互动中都使用DQ。

她：“我无法相信街上的那男的又问我要钱了，五分钟前他就问我要过一次。”

你：“很抱歉，那一天我只是有一点心不在焉。”

她：囧

当你觉得你已经比较好的掌握了DQ之后，再挑一个别的东西，然后去主攻它。这些技巧在一次只学一个时效果最好。很多人都犯了想要同时去掌握全部的错误，他们很快就会感到不知所措，无法正确地做好任何一件事情，于是就放弃了。我不想要你蹈此覆辙。选取一个想法，然后施行它，直到你娴熟得几乎具有肌肉记忆时为止。这样，一旦你处在压力之下，也许是在咖啡店搭讪一群女孩，那么你就不必去“思考着”你在做什么了，你的技术会成为习惯，而你就会把你的头脑解放出来，用来变得具有创造力，有趣和性感。

祝你好运，保持联系。

Wayne Elise

http://twitter.com/Wayne_Elise info@charismaarts.com

原文地址：<http://charismaarts.com/tips-on-how-to-use-how-to-meet-and-connect-with-women>

16 展示你的价值

2010年12月21日

你想要被认为是有价值的，我们都想被认为是有价值的。被认为是有价值的感觉真好，我们能利用对价值的感知来做些事情，我们能用它来换得金钱、爱情、性爱和权力。

在超凡魅力艺术的方法体系中，我们讨论投入对于创造价值的重要性：人们跟你互动时，是根据*他们*在互动中投入了多少努力来衡量你的价值的。一个组合中的真正领导者不一定是每个人都去聆听的那个人，而是每个人都去对之说话的那个人。终极权力处于听众中，而非处于表演者中。

对于我们大多数学员来说，这个观念在一开始很难掌握，但却是非常重要的一个观念。你在讲故事时，你的意图至关重要。不要旨在证明着你自己。自信的人不会这么做的，他们可能说些有趣的东西，他们可能会娱乐你，但最终他们的意图是在创造一个恰当的氛围，好让你投资到跟他们的互动中来。他们的谈话可能会貌似跟某个试图证明自己者的谈话，但如果你靠近观察，就会发现其实此间略有殊异。看看跟他交谈的人们的反应吧。他们是以对他说话而告终呢，还是自始至终都作为他的听众呢？每个人都可以开怀畅笑和鼓掌喝彩，而让人们能把他们的自己表演出来，则是大师的功力。

原文地址：<http://charismaarts.com/showing-your-value>

17 好的对话陈述技巧（上）

2011年1月8日

好吧，我承认我有喜欢对别人发号施令的臭名声，哈。但我想至少我有两条号令是可以理喻的。

我命令我的学员去问较少的问题，而去做更多的陈述。

你看，我还不算坏到家吧。

可究竟什么才算好的陈述呢？

嗯，好的陈述具有下面的一个或多少特性：

- 它是关于私人的。 你的陈述所说的东西是关于你的——你是谁，什么让你性奋起来、什么让你害怕。

“旧金山的雅皮士们让我很不屑。不过说实话，我担心变得跟他们一样，买丰田普锐斯、吃馅饼、谈论iphone应用等等，想想我都觉得怪异。”

- 它进行一定的投资：“我想把我们的公司搬到曼谷去，那儿的劳动力太便宜了，简直跟合法蓄奴一样。”

- 它能激发情绪上的反应：“我认为法国妞的吻技比美国妞要好，埃菲尔铁塔之所以是塔，不是没有原因。”

- 它包括大量的动作。数一下下面含有多少动词：

“我想去走到那个法国妞跟前，把她身子转过来，盯着她的双眼，去吻她。然后用法国三明治面包去拍她那欧洲大陆型的屁股。”

- 它以你和/或你的聊天对象作为人物：



“我喜欢吃布丁。”

“我敢打赌你肯定很能吃布丁。”

“我很想跟你比赛吃布丁——在床上。”

● 它能邀请对话：

“我很想知道你是否有过看透一切、远离红尘的感觉。我最近一直在想，干脆去柬埔寨的佛寺算了，就像《第一滴血3》里的史泰龙那样，要么可能是第4部，呃，你知道我的意思。”

● 它将你而不是将你的聊天对象置于可能被拒绝的风险中。

“我愿意花更多时间来认识你。我正在盘算着一个约会，我们会在公园里漫步，然后去喝热巧克力。如果我们两个都来电，我们还可以玩一玩舌头曲棍球比赛——玩到*high*为止。”

想学更多吗？来这个月的交谈训练营吧：

纽约，15-16日

祝一切顺利，

Wayne Elise

原文地址：<http://charismaarts.com/what-makes-a-good-conversational->

statement-part-1

18 让你的话术保持激情但又真实的十大句型

2011年3月11日

我们必须正视这个：我们想要给别人留下深刻印象。我此刻就想要给你留下深刻印象。无论我再怎么深思熟虑，还是很难摆脱那由自我所驱使的“我”的机器。“请喜欢吧！”看到了吧，不可避免。

但是，想要去让别人兴奋，给他们留下深刻印象，这没什么不好，这个弱点正是我们人性的一种局限。这就是为什么我们有Facebook，也是为什么我在我的博客上贴我女朋友的靓照：www.wayneelise.com :) 我们只是无法超然于物外罢了。

我们的挑战在于，在对他人充满激情的同时又不要越过真实的底线，我们想要被当作是有趣又不失***真实***。

说实话，许多人都在那儿——在把妹现场——说谎。当然不是说你，而是其他人。这很不好。可是，当灯光闪烁，我们看到那个穿着70年代衣领，戴着金项链的家伙在一个10分美女身边拉拉扯扯的，甚至对于你我这等安分守己的良民也会被超现实的东西所诱惑的。我简直无法告诉你，我有见过多少次诚实的男人声称他在酒吧外面看到三个脱衣舞女郎在扯着头发打架，而事实上根本就没有什么脱衣舞女郎，也没有什么打架。

出于这个考虑，我想要跟你分享下面的十大句型，能让你的对话既保持激情又不失真实。

#1 “我想象着……”

在你编造什么东西之前，总是先使用这个句型，这样你就让你的听众把你的话定调为你只不过是练习着你的想象力。“当我走进来的时候，我想象着有一群女孩在外面打架，那里看起来像是个打架的好地方。我不知道你是怎么看的，但我得承认我真的是那样想的。”

#2 “这让我想起……”

这是个过渡句型，由此我们可以去连接任何话题，它对于这样的场合非常实用：我们可能非常想说一些我们并没有的经历，以让对话进行下去。“我不知道究竟是为什么，但这让我想起我去日本的旅行。我发现那里的人就跟你一样，思想开放，乐于接受新的事物，我觉得这让我备受鼓舞。”

#3 “对这个我一点儿也不了解，但我猜它会是……”

如果仅仅是你对某个话题没有任何经验或知识，却并不意味着你不能谈论它。承认你的无知，这没什么大不了的。使用这个句型来填补不足：“我并不是玩橄榄球长大的，我从没有参加过比赛，但从你对它的谈论中，我能想象，球员之间很有哥们义气，在球场上你吗可能是敌人，但在场下你们会是很好的哥们。”

#4 “我想要……”

有时候，如果我们不穿着跟其他人一样，我们就会感到有些不合群。也许你是一群长颈鹿中的一匹斑马。使用这个句型来进行关联。“不，我目前没有恋爱关系，但当我遇到安妮·海瑟薇时，我就会想要的。”

#5 “让我们假装……”

人们喜爱玩假装游戏。在我看来，正是我们的想象力让我们成为了人类。这个句型邀请其他人来加入你，跟你一起去把现实抛在

身后。“我认为我们应该像电影《盗海豪情》里那样的跳舞。让我们装一装吧。我觉得你能演茱莉娅·罗伯茨，因为你穿上小礼服会显得非常迷人的。我来演乔治·克鲁尼，因为这是我的主意。”

#6 “……我开玩笑的……”

这是所有圆场话术的祖宗。只要你在你的听众用言语反应之前说出这个句型，你就真的能去说任何东西。“我不敢相信你居然会这样说。我是个脑残，我被羞辱了。这些东西对于我们来说是开不得玩笑的。哈哈，我在开玩笑。这年头还有脑残吗？我以为他们都去火星了。”

（附注：脑残朋友们，我只是在开玩笑。我喜欢你们。我在高中时认识一个脑残女孩，她不愿意跟我一起做任何事情，但她很正。我是她的忠实粉丝。）

#7 “XYZ很荒谬和有趣……”

如果明显一听就是虚构的，那就不算是谎言。如果明显一听就是笑话，那就不算是谎言。

“我是做什么工作的？我是个极地探险家，我现在正在工作中。很明显，我对我的工作很不在行。”

#8 “我无法联想到XYZ……”

有时候，关联的最佳方法就是不去关联，而是去重复他人的故事，这样就能让他们表达更多。“我无法想象你的感受。你突然撞见你的男友跟其他女人在一起，还有那个他们在狂欢节上遇到的侏儒，他还用雪茄盒做着恶心的事情。”

#9 “通常这时我就想给你留下很深的印象，但我不会。”

信不信由你，别人会因为他们在你面前能保持自我而喜欢上你。装腔作势会让人厌倦的。当你对你的谈话对象说，你觉得没有必要显得你比别人更胜一筹时，你会发现，对话会变得更加放松了。“你

看上去是个很酷的成功人士，但如果我只想做自己的话，希望你别介意。如果我只是个正常人，我不想去给你或你的朋友留下深刻的印象，我猜你应该会看重这个的吧。”

10 “我是一个人来的，你们不介意我加入你们吧？”

这个也是我喜爱的一个酒吧开场白。一个人出去没什么大不了的，大多数人倒希望他们能有单独出去的勇气去认识陌生人。你不必装得好像你在等你的朋友。“嘿，你们看上是一群有意思的人。今晚我是一个人出来的，你们介不介意我跟你们呆一会儿？”

希望这些点子能对你有所帮助。如果你们有机会试用它们，请在下面写下你的评论。

祝一切顺利，

Wayne

晚熟青年附赠一个精彩评论：

在一个叫SCN的网友的评论中，提到了一句话，我认为很棒，现分享给大家：

“Don’ t try to entertain her. Try to entertain yourself.”

“不要去试着娱乐她，而要去试着娱乐你自己。”

原文地址：<http://charismaarts.com/ten-phrases-to-keep-your-conversation-exciting-but-truthful>

19 你把陌生人当成潜在的朋友还是潜在的敌人？

2011年3月11日

当你今天出去时，问问你自己，你是怎样看待陌生人的。你是在仰视他们，就是知道他们拥有价值吗？你相信他们有酷的一面，只不过是隐藏起来了么？你会这样想：“他可能有不足之处，但他可以成为我的朋友”吗？

我希望如此，这是一种有益的心态。

我对你虽不了解，但当人们告诉我应该避免某种情况时，我想要去亲自验证一下。有一次，在悉尼的一家酒吧，我跟一个《挑战者》里的库爾干似的人聊了起来，而此前朋友们警告我别去招惹他。他说话粗声大气的，但很快我就发现他是个赛船手，人也挺好的，好到他把我介绍给他的朋友们，还说“这是我的好朋友 Wayne”。而反过来——通过命运的反转——这就让我在那个晚上认识了一个非库爾干型的K-Swiss漂亮女孩，并成为我的约会对象。所以，你永远也无法知道。最好还是相信别人是你的潜在朋友，即使弄错了也值得。生活中最大的悲剧并非受难于同伴之手，而是错失他人本可以提供给我们的机遇。

环境往往使人急躁和不合群。但且记住，我认为亚里士多德曾说，一切戏剧皆来自误解和反应过激。本来嘛，大多数人都是良善的。如果你抱着这样的信念和宽容的态度来进行互动，那么你就会变得更加洒脱，能让别人呈现出最好的表现，并能结为朋友。

Wayne

原文地址: <http://charismaarts.com/do-you-look-at-strangers-as-potential-friends-or-enemies>

20 人生有时须豪赌

2011年7月11日

并美女而共坐，我因能与她同处而心怀感激。看着她而自忖：“好家伙，此女非吾族类也。”

这些想法能让我安全地去表现。然则，啪啦！天地之间有一至简之道，吾辈皆当谨记在心，并运乎对话当中。安全=乏味。安全=满足现状=没有勾引=默默的饥渴着的生活。我意识到了这一点。于是我揪起那安全之我，以棒击其头，束其弱体于精神高阁之内。

我开始高呼：“全押进去 Wayne!!!”全押进去的Wayne是个疯狂，邪恶和危险的人物【译者注：典故出自前篇《疯狂、邪恶和危险》】。危险的Wayne被邀去参加很多派对。他是个在冒险时为了得到其想要的而押上其所有的家伙。他是个“全押进去”的类型。

我：“我喜欢这个。”

她：“喜欢什么？”

我：“这个。这个就是此时此刻的你我共处。我不是经常这样做的，这可能会比较疯狂，但我乐意在那边的咖啡店里呆一刻钟，你我坐下来更进一步了解对方。我可以在你身上试试我的另外两个笑话。”

十分钟后……

我：“我想再见到你。”

她：“我一直在这个地方。”

我：“我是说，是我们两个。只有我们两个，也许在Malo酒吧，



我们在那里对碰红酒。”

她：“哦。”

我：“……另外，如果我们彼此出现火花，如果你有那样的感觉的话，也许我们会有一些亲热的。我会带上我的口红的，以防万一。”

我在全部押进。她不得不随着我把她的筹码推到中间。

要么就玩大的，要么就回家——就要这么玩，先生们。

她：“我明白了，让我考虑一下。”

我：“不着急。”

她：“好吧，没问题。”

几天以后……

我：“我玩得很开心。我想去吃冰淇淋。哦，等一下，我知道我现在想要干什么了，这个主意要好得多。”

她：“是吗？是什么？”

我：“你真想知道？或许我不该跟你说。”

她：“告诉我吧。”

我：“老实说，此时此刻我想要做的，根据我感受到的你我之间的感觉，我想要带你去我家，然后跟你通宵作爱。”

她：“哇噢，这太直接了……”

我：“我想把你推在墙上，用我的大腿抵着你的大腿，我要咬你的脖子，吸你的舌头。我们会从那样开始。”

她：“我不知道我是不是在初次约会就那样做的人。”

我：“我能理解。我也不知道我是不是那样的人，但我愿意用整个晚上的时间来让你的身体感觉良好。当然了，是安全性爱:) 这就是我的感觉。”

她：“好吧。”

我：“什么好吧？”

她：“好吧，我们去做。”

第二天……

我：“我想要跟你一起出去，去泡另一个女孩。”

她：“要搞3P？”

我：“对，这是新潮。所有人都这么干。我想这会很火爆啊。”

她：“我从来没做过啊。”

我：“我会教给你怎么做的，小乖乖。”

她：“好吧，没问题。听起来蛮有趣的。”

人生在世，待人接物，当准备好倾你所有去冒险，如是方能收获更多。此乃人间正道。

祝一切顺利，

Wayne

原文地址：<http://charismaarts.com/in-life-there-are-moments-when-you-have-to-go-all-in-and-risk-everything>

21 怎样交到女朋友

2008年7月26日

怎样交到女朋友有三个简单步骤：

第一步

穿着优良，体味怡人。女人也许会跟穿得像Milli Vanilli的男人搞上，但她不会愿意跟他发展恋人关系。她知道她迟早要把她潜在的男朋友带到朋友和家人面前，她不想感到尴尬。因此，要穿出她能引以为豪的男人的一面。这并不是说你必须要变成时髦的摇滚歌手，而是说你的衣服应当是干净的，压平的，并裁剪得当，是为你量身打造的。

第二步

要有趣。很多时候，寻求恋人关系的男人们最后都过于严肃地去表现了，这对于第一次见面的约会，速配约会或网上联系的约会是再常见不过了。男人们努力去展示他们的长期价值，就好像他们是味道很糟但“对你有好处”的药。不幸的是，女人们（正如所有人）并没有那种面向长期的考虑。他们强调着他们的长期品质，于是就让女人感到无聊透顶继而逃之夭夭。把你想象成一种迅速上瘾，让人愉悦的良品。要像可卡因那样。大多数人在结束一段恋人关系时要比理想的“文书”配对更依依不舍，因为他们就是简单地曾跟另外一个人尽兴同乐而已。不要为不完美而担心。在许多情况下，承认小缺点可以是有益的，因为这样就能解除所有人必须完美的负担，从而能够让你们尽情享受瞬间的乐趣。提示：要使用幻想感。

第三步

这是交上女朋友的最重要的一步。不要去想要一个女朋友。要小心，不要传达出你想要一个女朋友的意思，这会将你置于“有需求感的男人”的境地，从而将恋人关系扼杀在萌芽状态。恋人关系好比火车，它们需要乐趣和与人共享瞬间之乐作为引擎的燃料，以此来拉动火车。如果你把时间花在琢磨出这段关系奔往何方，而不是向引擎中铲煤，那么整个东西就会慢慢停下来，而这对于任何一方都不是有趣的。

作为男人，你的工作就是成为把欢乐情趣和即兴自然带到当下的那个人。要忘掉关系的发展方向以及你是否甚至处在一段关系中。最好的长期恋人关系是就这么发生了，而不需要任何一方在担心“现在我们是男女朋友了”的形式上的标签。你只是在某一天突然意识到你和她三个月以来已经不可分离了，然后你就大笑着说：“嘿，我猜我们已经在发展恋人关系了，靠。”

为了显示出你并不想要一个女朋友，最好的方法就是不去真正寻找女朋友，而是要放松起来，去关注当下的瞬间，要倾尽你的所能，和那个在那一瞬间跟你在一起的随便什么人，去一起拥有美妙时光。祝你好运，并尽情享受。

原文地址：<http://charismaarts.com/how-to-get-a-girlfriend>

22 我推荐的书目

2011年2月5日

Eric在我们的[文章请求](#)论坛提出了一个请求。

标题：你们大家会推荐什么样的书目？

你好，超凡魅力艺术，

我***一直以来***总想***提高***我的整个游戏（就好像我真的有游戏似的，……哈哈）。我应该去读什么样的专业书籍和文章？我应该去报哪些对我有所帮助的课程？比如NLP，催眠术，Salsa舞，等等。

谢谢你提出的要求，Eric。这些问题很好，在此我为你写了本文：)

我会不去碰NLP和催眠术——这些，我个人认为，不太是真实的东西，更像是诡计。Salsa舞很棒，如果你喜爱跳舞的话。但不要把它用来去认识女人。如果你想脱颖而出或成为一个更有魅力的家伙，有很多更有意思的技能可以学。试着去报芭蕾舞班，或泰国菜烹饪班。学习走钢丝。报个肖像画班怎么样？学习编法国辫。我有次见到一个会编法国辫的家伙，女孩子们排着队的等候他的服务，她们也付钱给他。我想说的是，要跳出思维的框架，去学一学更独特的东西，而不是某个你可以在典型的“单身汉”课程里学到的技能。

关于书籍和阅读，在此我会推荐一些自助/非虚构幻想的标题，但总体上来说，我更倾向于能激发虚构幻想的。我喜欢在头脑中存在着能激发出虚幻的那种效果。阅读虚幻的东西会构建我们的想象

力肌肉——很多人缺的正是这个。我也认为一本好的虚幻书籍能教给你有关人们和交谈的那些微妙之处。

阅读一本好的虚幻书籍，就好像是在跟一位交谈高手或是讲故事高手共度时光，这可以影响我们交流的方式。

下面是我推荐的我最爱的几本书籍，用以消遣和增强你的个性特质：

- 查尔斯·布可夫斯基（Charles Bukowski）的《女人》（[《Women》](#)）[亚马逊书店链接](#)。

你可以终你一生去研究布可夫斯基本人，但通过阅读此书你会领会到他的一些声音，因此这本书是半自传性质的，是关于在一个男人生活中进而又出的那些女人的。有一次，某人告诉我，说我的文字读起来有如布可夫斯基。有可能斯人其时已醉，但我却视之为极大的恭维。布可夫斯基不屑于使用形容词和副词，他的写作紧凑而经济，允许读者充分发挥他们的想像和偏见。

- 埃德加·赖斯·巴勒斯（[Edgar Rice Burroughs](#)）的所有书。我是看他的《火星上的约翰·卡特》（《John Carter of Mars》）系列长大的，那就是火星上的《阿拉伯的劳伦斯》版本。他也是最开始的《泰山》（《Tarzan》）系列的作者。读一读这些东西，去更多的感受一下男子气概和冒险精神。
- 我个人认为，每一个人都应该被强制性地读一读托尔金（J.R.R. Tolkien）的《哈比人历险记》（《The Hobbit》），[亚马逊书店链接](#)。有些书，其中很多都精采绝伦，写得让你觉察不到作者的存在。而还有些书写得让你感到作者蛮横地存在着。托尔金真正的魔力在于他能够以一种愉悦的方式把他的存在，他的声音融合到他的写作当中去。你获得的感觉是，是一个朋友在跟你谈话，而非一个蛮横的“权威”。这是一本很多蛮横自傲的人都应该读的书，而且应该吸收和试着模仿一下。我希望有一天能够在我的交谈中抓住《哈比人历险记》的魔法和闪光。

- 埃尔莫·伦纳德（Elmore Leonard）是一位虚构作家。由于他擅于写出有趣的对话，他的很多小说都被翻拍成了电影，我最喜爱的一部电影是《矮子当道》（《Get Shorty》）。但他真正的珍品，我个人认为，是他的《虚构写作十法则》（《[Ten Rules for Writing Fiction](#)》）。你可以直接采取他的建议，并运用到交谈中去。
- 道奇·史密斯（Dodie Smith）的《我的秘密城堡》（《I Capture the Castle》），[亚马逊书店链接](#)。如果你，像我一样，喜爱苗条艺术型女孩的话，你就会发现她们全都喜爱这本书。所以，为什么不通过读这本书来走进她们的头脑中，去理解她们呢？这恰好也是一本写作优美的书，是我的长期最爱之一。道奇·史密斯还写了《101只斑点狗》，他经年累月地精心创作了此书。最后，我爱上了卡珊多拉（Cassandra）这个人物。你也许也会的。
- 史蒂芬·金（Stephen King）的《写作这回事》（《On Writing》），[亚马逊书店链接](#)。这是一本关于成为一名作家的建议的书，同时带有一点自传的意味。他不十分是一个“从概要上写作”的家伙，我也不是。交谈在很多方面都很像写作，你不可能通过概要来让交谈变得有趣。他的点子在很多领域都能切实可行地去获得成功。
- 肯尼·维纳（Kenny Werner）的《Effortless Mastery》，[亚马逊书店链接](#)。知道艺术和技术的区别吗？知道如何练习着成为大师吗？我有个音乐家的前女友，她说服我去读了这本书，而从那以后我也一直在把它推荐给别人。
- 杰伊·桑基（Jay Sankey）的《禅和栋笃笑的艺术》（《Zen and the Art of Stand-Up Comedy》）。我没有提供亚马逊书店的链接，因为亚马逊书店上的这本书卖得比其它地方贵很多。哪位可以告诉我是不是可能供不应求了。尽管此书旨在栋笃笑，但会让你变得更风趣，或至少让你在试着并没能做到风趣之后变得更

禅趣。

- 我的电子书《如何认识和沟通女人》(《[How to Meet and Connect with Women](#)》)。我在五年前总结的这些原理如今仍然有效，而是是我的教授内容的核心：投入的重要性，如何在逆境中有魅力，所有这类愉悦和有益的点子。
- 你的书。是的，我想任何在训练中的体面的交谈高手或女人迷都应该写下他自己，以开放他的声音和语言的驾驭。体裁不是很重要。我个人写的是诗歌，虚幻和非虚幻的东西，而我可以告诉你，我所依赖的就是沟通技巧，就是我从很多其它上下文环境中所学到的那些。

希望这些能对你有所帮助，Eric。

祝一切顺利，

Wayne Elise

顺便提一下，我很乐意你们这些读者能在评论中推荐什么书。

原文地址：<http://charismaarts.com/what-books-i-recommend>

23 杂耍人方法荣获最像盗梦空间奖

2011年8月11日

昨晚Erika【译者注：杂耍人现任妻子】和我有一个新朋友来我们的公寓做客。她年方二十，十分健谈。她坐在Erika 身边的白沙发上，对我们诉说着她的世界。我躺在我们那白色的地毯上，喝着红酒——这是这些天来我的危险的生活方式。

那女孩谈到男人们是如何采用各种方式来试图泡她的，并有着各种程度的成功。

我打断了她：“当我初次在咖啡馆认识你时，我有泡你吗？”

“没有。”

“你真确定我当时没有在泡你？”

“没有，当然没有。你已经结婚了。”

“你百分之百的确定？”

我看着她，想起了电影《盗梦空间》【译者注：电影英文原名“Inception”】中的那个场景：莱昂纳多·迪卡普里奥演的那个角色转身对艾伦·佩姬说：“那么……我们最后是怎么来到了这家餐馆的？”

“我们来到这里之前是在……”她开始回忆，然后就迷失了。

“我们是怎么来到这里的？现在我们在哪儿？”他施加压力。

她试着回忆，但就是想不起来。“哦，天哪，”她说，“我们正在做梦。”

昨天晚上的感觉就跟这一样。“想一想吧。你最后究竟是怎么来到这里，坐在我们的沙发上的？”



数年前，我在波士顿做了一次演讲。之后，我们中的几个人去市中心玩。我们在一家娱乐室里站着，这时一个很吸引人的女孩走过。她看了一下我。我觉察出了这个，然后我微笑，冲她点点头。后来，我们最终在一起谈论着她喜欢的A片，然后在大钢琴后面亲热起来。然后，我们又进入到一个能引发干柴烈火的讨论中去。

“是我去搭讪你的，”她说。

我推开她，到手臂能碰到的距离。“不，你不是。只不过看起来好像是那样。这是那一瞬间所制造出的一种幻觉。”

她脸上就带出了那种表情，跟你能在《盗梦空间》那个场景中艾伦·佩姬的脸上看到的表情一模一样。我在书店聊了足足有三十五分钟，而那女人却不记得到底是怎么起头的，一切看起来就是这么发生了。要么他们只记得他们一开始对我说的话，但却不记得是我先引发互动的这个事实。

所有这些都来自于对行动的被动反应。人们就是无法回想起究竟是从何处起头的。我们在超凡魅力艺术中教的就是这种反应性。

我猜问题在于，这种模糊不清的起头瞬间究竟是好还是坏。【译者注：电影“盗梦空间”的英文名inception本意就是“起头”，“开

端”的意思】我想都不是。它就是它。它是某种需要通过你的兴趣声明来被理解和进行平衡的。我记得我第一次来到Erika身边时的情形，那是在她工作的地方。那儿没人真正知道我是否在泡妞、以及泡谁。这一点在一开始对我很有好处，但后来就开始起了负作用。我花了好几个有目的性的兴趣声明才让她意识到我想要什么。“我觉得你穿上那样的衣服很漂亮，我觉得你的动作优雅，就像跳芭蕾舞的，我想再次见到你——让我们就称之为一次约会吧……”我当时差点儿就得用橡皮锤子敲她的头了。

那么现在，我们这儿有个漂亮小妞，她一点也不知道我曾经在泡她。我们可以一整天地谈论着性爱、勾搭以及3P，但她却一点也不知道我想要什么，直到我说这样的话：“我想要……”这就是杂耍人方法跟电影《盗梦空间》的不同之处。在最后，我们不想鬼鬼祟祟的，我们并不在试着去对某人植入想法或偷袭一个吻。我们想要说出我们的愿望，让人们兴奋起来，并让她们跟我们一起来构建某种东西。

原文地址：<http://charismaarts.com/juggler-method-wins-the-award-for-being-the-most-like-the-movie-inception>

24 把别人钓进交谈中的秘密

2011年8月31日

我们全都有过这样的经历：我们让交谈变得生硬不自然，以致于它看起来就是无法钓住你的交谈对象。

“我喜欢你的皮带。”

“谢谢。”

“呃……你在哪儿买的？”

“我不记得了。”

“你不记得了？哦，嗯……我想那我们下次再见。”

“好的，我想那就下次见。”

废话。我们想要让交谈具有黏性，能让其他人反过来跟我们谈话。***投资***就是这个字眼。那么我们该怎么去做呢？

这里有一个秘密，我反反复复地提过了。它很简单，但却容易被忽视。它很有威力，却需要重构你的思维。

它就是这个：去谈论别人擅于谈论的东西。

例如，上周末Dan和我在旧金山辅导一名客户。我们三个人走进一家星巴克，我看到一个吸引人的女孩在排队，我向她走过去。

“嗨，您呐，”我说。“我注意到你的这个包是在那家工艺品商店买的。我敢打赌你是做……平面设计的。”

“其实我正在学习产品设计。”

“啊，很酷。我想这会很有意思。想出一套路子，把一件实际物品塑造成美丽的东西。”

“哦对，就是这样。你听说过Jonathan Ive吗？”



“听起来耳熟。”

“他是对我产生过影响的人之一。他为Mac机做过设计。”

“很酷啊。我想要在我朋友跟我喝完咖啡后来了解更多。其实，我会把他们带过来。他们需要对他们的室内设计了解更多。”

十分钟后，他们全都在一起攀谈起来（我则必须去见Erika）。顺便说一下，这是通过窗户拍的照片。

有这么一个时刻，你一般可以找到某个智巧的东西去说。但恰恰相反，要选择去找到一个方法去接入别人很可能会谈论的东西——会让他们滔滔不绝的东西。

另外一个例子，我正在一家咖啡馆里写此文，在这里工作的那个女孩走到我跟前，问我有没有把车停在侧街上。这是一个善举，她这样做是为了顾客好，因为城里这个时候就开始在那条街上收停车票了。我告诉她我没有把车停在那儿，而是停在了另一条街。我带着自豪地指了指我的韦士柏摩托：“我的坐骑就在那儿。”

“好的，”她说便要离开了。她没有更多的东西来谈论停车或我的韦士柏。如果我想要把她留在这儿，我就需要选择一个她知道而且能够谈论的话题。

我伸出一只手。“嘿，在你离开之前，我很好奇，在一家咖啡馆里工作会是什么样的一种感觉？”

她停了下来，对此想了一会儿。“有好的地方也有不好的地方，”她说。

我点点头。“我肯定这像其它任何工作。但我认为我会喜欢这样的工作的。你必须得接触人，并变得合群。而且你永远也不知道下一个进门的人会是谁。有可能会是贾斯汀·比伯。”

她做了一个鬼脸。“我不喜欢他。”

“哈。呃，这只不过是举个例子罢了。我肯定你能自己经营这家咖啡馆的。”

请注意我是如何没有因为贾斯汀·比伯而被转移了话题的——尽管这话题很诱人。我回到了*她*所知道的东西上。

她走近了我的桌子，坐了下来。“我认为我可以。但让我告诉你吧，这其实是有多么的难……”

然后她就打开了话匣子。甚至说得太多了，我无法让她收住嘴。可现在她爱我了，她记住我了，而且只要我需要她，她就会帮助我的。

你也可以做同样的事情。这只需要你认真地对待你的交谈习惯，并运用你对人的直觉。有时你会弄错他们的专业领域里的东西，有时你会了解到你的那些老套的看法是错误的。去谈论别人的专业领域，就是要去做一名永恒的新手。但你会让人们反过来跟你说话，并喜欢上你。有时有过之而无不及。

关于这个交谈思想，还有其它里里外外的细节。你的里程数会改变。另外哎呀，在网上阅读是最最简单的。如果你想学得更多，想把你的交谈习惯提高一个层次，那就考虑一下报名参加我的交谈训练营吧。你可以在这里看到我们所有的训练营日期。

祝一切顺利及好运，

Wayne Elise

原文地址: <http://charismaarts.com/the-secret-to-hooking-people-into-your-conversations>

晚熟青年其他译著

