1. 吸引是有流程的，要明白在上什么时候去做什么事，说什么话，什么样的态度。这是一个有情商的人所必须要有的东西，即在什么样的场合什么样的关系适合说什么什么样的话，做什么样的事
2. 第一步，激起兴趣：无所谓但友好的态度。无所谓女人对你是否喜欢，不在乎女人对你的看法。 和女人交往的时候， 你对自己的看法是最重要的。而且， 你对这个女人的看法也是重要的， 唯一不重要的就是这个女人对你的看法。无所谓不等于不友好，你要保持友好的对待他人。但友好的本质不是讨好，你做的任何行为的目的，不是为了这个女人，而是你自己想做，或者这是一个男人应该做的事情。 你做一件事的目的就是为了做这件事，而不是为了讨好女人，不是为了博得她的青睐。
3. 男女初识有九一定律，假定回答法，冷读，问一些想法等
4. 绰号：这个就会变成你有她之间独立的信息
5. 第二步，建立吸引：她们要的是那种“又好气，又好笑”的感觉，
6. 故意曲解：把女人的意思故意曲解成 “她在试图追求自己” 的框架，或者曲解成 “女人等不急很想要和自己亲热做爱，但是自己不是那么随便，觉得两人发展太快” 的框架

方法一：借用原来只属于女人才会说的话

方法二：女人在谈话中提到，关于“床”，“睡觉”，“洗澡”等话题字眼

方法三： 其实你可以把几乎任何东西，她说的话，都曲解成是她想要追求你的框

架，即使莫名其妙，也没问题。

方法四： 另外一个衍生出来的技巧就是纯粹往性上面去靠

1. 推拉
2. 女人暗中考研男人——破：赞同并幽默解决
3. 对于别人不礼貌的行为：大方接受，走开。有时可以直接把自己的不满平静的说出来
4. 相同的笑话，不同的人讲会有不同的效果，我感觉区别就在于怎么讲笑话的这个人的态度，就像陈继明一样，就一种很自然的不带诉求的，是一种很随意的，看起来就像讲得玩的一样，而笑话本身就是讲得玩的。

所以笑话是一种讲得玩的，一种随意的感觉是 很重要的。

1. 第三步，巩固吸引：话块连情：
2. 简单的同意或者感慨一下
3. 关键词技巧
4. 话块机会主义技巧
5. 深层次话块连情

时间错觉法！！！：从过去到现在再到未来

1. 不做决定，比做一个错误的决定还要糟
2. 赞美女人：显微镜赞美，其他随便什么类型的赞美其实都可以，关键在与你是否为真心，

偶尔赞美更有成效

1. 表白失败：第一，正常的事情不代表什么，越平常地对待他，你的机会就越大。你甚至可以在他拒绝你之后说：“你别伤心呀。我们还是可以做哥们的”’——即借用她的框架。第二，如果你已经表白了，你可以在一辆周之后再表白一次，然后执行第一步，在这一两周你要和别的朋友，最好是女性朋友谈笑风生，而不是和她。