

这是我看到的所有恋爱学书中水平最高的一本。

——《罗辑思维》罗振宇作序力荐

魔鬼 搭讪学

这样追女孩
真的很容易
【全新修订升级版】

阮琦◎著



搭讪神器 交友秘笈 百合网会员教材

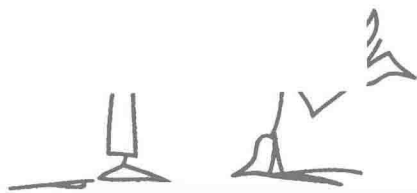
长江出版传媒

长江文艺出版社

魔鬼 搭讪学

这样追女孩
真的很容易
【全新修订升级版】

阮琦◎著



长江出版传媒

长江文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

魔鬼搭讪学: 这样追女孩真的很容易 / 阮琦著. --

修订本. --武汉: 长江文艺出版社, 2016.1

ISBN 978-7-5354-6966-3

I. ①魔… II. ①阮… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第229362号

责任编辑: 张远林

责任校对: 陈琪

封面设计: 天行云翼

责任印制: 左怡 包秀洋

出版:  长江文艺出版社

地址: 武汉市雄楚大街268号 邮编: 430070

发行: 长江文艺出版社

电话: 027—87679360

<http://www.cjlap.com>

印刷: 荆州市翔羚印刷有限公司

开本: 640毫米×970毫米 1/16 印张: 16.5 插页: 2页

版次: 2016年1月第1版 2016年1月第1次印刷

字数: 183千字

定价: 32.00元

版权所有, 盗版必究(举报电话: 027—87679308 87679310)

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

以下是我2006年搭讪的统计数据：

一共搭讪150次

要到电话81个

约出来见面35人

发展成好朋友的16个

搭讪场景：商场、街头、校园、地铁。酒吧从来不去，成本太高。

基本装备：干净的衣着，中等的相貌，一辆普通的小汽车(要电话号码时车是用不上的，但再见面就非常重要了)

年龄：30岁左右

感想：女人的类型是无穷的，所以没有完美的搭讪法则；但女人的数量更是无尽的，所以再不完美的搭讪也有成功的可能，

只要你——搭讪！

本文据自媒体《罗辑思维》节目整理而成
经罗振宇审定同意

你的女神你不懂

罗振宇

结识这本书的作者魔鬼咨询师阮琦，了解他的搭讪学是因为我主持的节目“罗辑思维”的缘故，但没承想他和他的理论为我开辟了一个全新的领地。

我们节目《罗辑思维》有一个微信公众号，也叫罗辑思维，上面大概三十多万人。有一个特别有意思的现象，其中大概有四分之一到三分之一的人交流的话题，不是什么知识、素质、人生策略等等，而是两性问题。男孩子问我：“怎么搭讪哇？我明天要跟女神表白了，我第一句话说什么啊？”女孩子说：“我跟男朋友闹矛盾怎么处理啊”等等。这就给我一个提示和思考：人和人之间的交流，往往要到两性关系这种最底层的时候，交流才是最本真最需要的。

记得钱钟书先生说过一句话，他说年轻的十八九岁的男孩子，他心里装的女人大概比皇帝的三宫六院还要多，而且对女人的想法比厕所还要肮脏，但是与此同时呢，他又在向往最纯洁最美好的爱情。这是青春时代的一个非常有趣的矛盾。所以肮脏的性和美好的爱情在折磨着每一个青春躁动的雄性。由此我觉

得我们这个节目有必要谈谈两性之间的交流沟通这个话题。什么东西折磨大家，什么东西我们就有必要有责任，用一个老男人的眼光跟你稍作分享。但是以我这个老男人的经验来分享这个话题是有难度的，因为我们那个时候，面对的女性跟现在有很大的不同。社会在进步，人的观念都在发生变化。虽然看见美女，我们也动心。记得前两年，我跟我一个差不多大的朋友在麦当劳吃饭，突然叽叽喳喳进来一群女孩子，夏天，穿着热裤，那么美妙的大腿都露在外面，女孩子在那儿买饭，我这个哥们儿看着，嘴吊老大，然后哈喇子流得老长，过了半天才转过头来跟我说了一句话，我印象特别深。他说：“美好的女子就像韭菜。”“韭菜？”我说，“这是什么比方？”他说：“割了一茬儿又长出一茬儿。”你看，这就是我们这一代老男人的落寞。属于我们那一代的美好的女子已经跟我们一样地老去了，但是新的漂亮女子又开始长出来了，所以我没有能力教大家交女朋友。那怎么办，逻辑思维有办法，看书。所以我就找啊找啊，找到一本书，我觉得在我看到的所有搭讪学书当中水平最高的一本，叫《魔鬼搭讪学》，它的作者叫魔鬼咨询师，真名叫阮琦。六十年代生人，北大心理学专业毕业，现在专门以教人搭讪恋爱为生。

这个魔鬼咨询师阮琦，我觉得他在搭讪学当中做出了重要的理论贡献，就是分层升级理论。也就是男女双方在沟通的过程中，从不认识到成为男女朋友，是一层一层地建立情感基础，然后由男性来主导，逐层引导升级。我把这个理论后来跟一些女孩子讲，女孩子说这有什么稀奇的，还理论，这叫什么理论，本来就应该这样嘛，你就算是高帅富很有吸引力，你也要一步一步地来啊，让我决定，是不是接受你，你要是直接上来让我做决定，你就是逼着我拒绝你嘛。你看，对女孩子来讲，安全感是第一需求，所以这在女孩子看来很正常，可是大多数男人都不懂这个道理，包括我们年轻的时候，也吃过无数的苦头。比如阿Q，他就是这样，喜欢上吴妈，然后有一天扑通就往地下一跪：“吴妈，我要和你困觉。”什么结果？就是吴

妈尖叫着跑出去，然后老爷过来打他一顿。现在的很多年轻人都不太懂这个道理。2012年，有所高校一个男孩子就是这样，写了16万字的情书，包括散文、诗歌、小说，各种体裁，然后在公开场合下献给自己的女神，女神非常感动，然后拒绝了他。这大约就是网络上“十动然拒体”的来历。

现在有一个词叫“表白”，多少年轻的男孩子在表白的前夜，三千次长吁短叹，一万遍捣枕捶床，我第二天到底怎么表白啊，是买一千根蜡烛摆出个心形，还是当众胸口碎大石表现勇敢，还是某一句什么漂亮的话，还是写一首什么诗？其实，表白特别简单，就是水到渠成，瓜熟蒂落，自然而然。当双方在某一个层次达到那种情感基础，那就真的叫捅破那层窗户纸，而不需要什么艰难的、如临大敌般的表白。

这个分层升级理论，作者把它分成了五层：从搭讪阶段，也就是从不认识到认识，要到了电话号码，到普通朋友，到好朋友，到男女朋友，这是五层，要逐层升级。分层升级有几个要点，第一，在每个层次内部，你要好好地打磨情感基础，不要慌忙。其实，这个道理是连西门庆追求潘金莲都懂。各位有兴趣去看看《水浒传》当中的这个段落，王婆在说合他们俩，把他们俩都弄到一屋了，你看这对奸夫淫妇狗男女，他们搞到一起也不是直接就做在一处，他们也要逐层升级，在每一个层次内部打好基础。王婆说：“西门庆啊，你们俩喝酒啊，你要把筷子掉地下，然后你去捡筷子，去摸她的脚，你看她是什么反应。如果她是这种反应，此事便休了，如果是那种反应，这便有了一分了。”然后再说第二分怎么办，一直到十层。比我们这书中分得还细。所以在过程当中，你要逐步地建立跟女孩子的熟悉感，要有情感交流，而情感交流一旦建成，第二个要点就出现了，一定要用男性思维去主导升级。为什么呢？因为这也是女孩子的需求，叫安全感。就是我们俩情感已经到了这个状态，如果你再不去主导升级的话，你就不是个男人。对吧。西方有一句话，说这个女人太难搞了，你调戏她吧，她说你是个流氓，你不调戏她吧，她说你不是个男人。这使很多人都困惑。但是回到这个分层升级理论，

这就非常清楚。你该升级不升级的时候，你当然就不是个男人，你不到升级的时候，你调戏她，你就是个流氓。这个分层升级理论可以说是给我们整个慢慢地去接近女孩子提供了一种路线图式的指导。在书中，作者明确提出，在接受到什么信号的时候，男性就可以开始主导升级了。比方说搭讪的时候，如果她愿意跟你亲切地友好地谈话，这个阶段就砸实了。马上就可以要电话，进入第二个阶段，那就是认识阶段。认识阶段，如果她不拒绝跟你沟通，这就已经是很好的信号，所以这本书里提出，三三原则，分三次跟她发短信，如果她都是很正常的跟你回应，你就可以抓住时机升级，升级到普通朋友，可以约出来吃顿饭。如果在吃饭的时候，在几次约会的时候，你们双方都能够捕捉到一种信号，双方不是在谈什么大道理，比如女孩正要考雅思，你口若悬河跟人家讲三个小时怎么学英语，这不叫交流，这是单向的男性思维。如果双方能够达到互相交流感受的时候，好，这就是升级信号了，你就可以再升级。再升级就是好朋友，请注意，还不是男女朋友，好朋友。是好朋友捕捉到什么信号，就是对方不仅向你倾诉自己的感受，而且关注询问探寻你的感受的时候，那么恭喜你，最后的信号你已经拿到手了。这个时候你已经不是一个供对方倾吐自己心曲的垃圾筒，而是变成潜在男友了。这个时候抓住机会去升级吧，很可能就水到渠成。

书中另外一个重要思想是如何用女性思维和女性交流。

根据分层升级理论，当你接收到对方明确的可升级信号的时候，用男性思维主导升级，这是我们男人都会的，因为本能嘛，男性思维嘛。可是在每一个层次内部，怎么样用女性思维和女孩子进行沟通，这可就难了去了。很多男孩都不会跟女孩聊天，动不动就得罪了，怎么得罪的，不知道怎么回事。虽然说男性思维和女性思维在每个人头脑里都有一部分，比例不同，但是从终极上来讲，男人也许一辈子也无法根本上理解女人，我们只能站在河对岸去眺望一下基本的地形，因为那里面

有太多的混沌的，说不清道不明的，黏糊糊的，充满了不确定性的所在，一辈子我们也不能真正搞懂。所以说男性思维、女性思维，研究这个的著作汗牛充栋，但是你发现它一旦落到纸上写得明白的时候，他已经就没法描述那个混沌的存在了。本书对这个问题讲了两个要点。第一个要点就是女性思维是指向时间上的当下，既不指向过去，也不指向未来。比方说街头搭讪吧，女孩问你：“我为什么要认识你啊？”如果你回答：“因为你长得漂亮啊”，“因为我很喜欢你啊”，“因为我觉得我们可以发展啊”等等，这个都是指向未来，都是男性思维那种目标化思维的未来时。女孩子能接受的答案恰恰不是这种，而是当下，可能意思都差不多，比如男孩子回答为什么要认识你，“因为刚才我突然看见你，我觉得有点心动，这是很久没有的感觉，我怕错过这个机会，所以我头脑一热，我就上来了”，这是一个女孩子能够接受的，即使她拒绝你的搭讪，但是不会给她留下恶感。所以女孩子问你“为什么我要跟你一起吃饭啊？”你要说：“因为没你我就吃不下”，“我为什么要跟你回家啊？”“因为没你我就睡不好”等等。这都是合格的答案，即使达不到目的，也不丢分。

书中有道情境题，假设你在街上搭讪一个美女，你上会说，我要认识你一下，女孩子如果做出以下三种反应，你判断，哪种是最有戏的？第一种：请问你有什么事吗？第二种：我为什么要认识你啊，你为什么要认识我啊？第三种：哟，你吓我一跳。书中给出的答案是这样的：第一种，你有什么事吗？即使非常礼貌，她也是指向未来，这就意味着这个女孩子启动了安全防范机制：我跟你要发生什么事吗？这个时候，基本上你就要说sorry。第二种呢，她也很警觉，你为什么要认识我啊？请你给我一个理由，这是指向过去。那这个时候就是技巧了，你需要非常高的技巧，才能给出一个她能接受的理由，所以这个难度居第二。而第三种呢，哟，你吓我一跳，这是描述当下，我的感受，我的状态，虽然好像你觉得我唐突了美人，我非常不礼貌，但是对不起，这恰恰是最有戏的一种，所以根据街头搭讪的这种比例的统计，只要你耐心地往下说，基本上要到电话的可能性是百

分之百，所以这就是指向当下的这种重要性。男性经常没有这种想法，他的思维都是我跟这个世界的联系，而女孩子的思维往往是当下我的感受，她对生活当前的重视，远远重于未来和过去。

女性思维的第二个特征就是她指向人和人之间的联系，而男性思维更多的是指向目的。还记得那首歌吗？“妹妹你坐船头，哥哥我岸上走，恩恩爱爱纤绳荡悠悠”，你看，妹妹你坐船头，哥哥我岸上走，这是状态，现在我们的状态，然后很快第二句就回到，“恩恩爱爱纤绳荡悠悠”，是我们之间的联系。很多女孩子的话，男人是听不懂的，女孩子和男朋友之间经常会问一个问题，“你此前有几个女朋友？”男人马上就警觉，要干什么？他也知道这个很危险，但是他的思维永远在目的性上，就是我到底说几个呢，你看，他马上就回到数字上。几个呢？40个，对方说，流氓；说一个，你基本上是被淘汰的嘛，没人要的嘛，所以这也不合格；说从来没有，女孩子说，骗人，然后这又是负分，那男人就纠结了，那我到底说多少个呢？因为他们的思维永远在这个目的性上走。其实女人问的是数字吗，她要的是我们之间的联系，所以对这种问题最好的回答是什么，“哎，你提她们干吗，在我眼里，只有你最重要，你跟她们哪是一回事？”你可以把这个问题回避掉，但是你给出的恰恰是女孩子要的答案。所以男人的这种目标思维是要害死人的，他不理解女性问任何问题，不是要那个答案，而是要和你之间的联系。即使在婚后生活当中，我们都会观察到大量的这种案例，男人和女人的大量的冲突都发生在这个点上。比方说我身边朋友就是这样的，本来跟老婆说好的，今天晚上回家吃饭，可是临时要加班，走不了了，给老婆打一个电话：“老婆，公司要加班，我回不来了。”老婆自然很生气啊，然后回家，男人一推门，老婆拉着一张脸，男人就会暴怒：“我不是为了这个家吗？我加班我容易吗，臭着个脸干什么啊？”女人也很委屈呀，“我做了一桌子菜等你回来，你也不回来，你回来还发火”，然后就会叮咛吵架。其实男人误解了女人，他以为女人要的是你回来吃饭，其实错了，不存在这个二选一的选择，女人只是需要你重视她，比如你在下班路上，你给她买一朵花，或者想尽其他办法，让她感受到，接受到一个清晰的信号，这

事儿就结了。女人没有那么不讲道理，所有在男人眼里的女人不讲道理，都是因为你并不知道她要的那个东西，你以为她要答案，实际上她只是要一种联系，这就是男女在谈恋爱过程当中最容易踏入的一个陷阱。

根据这些理论，书中提出一个两性交流的原则和公式，叫做状态加感受。比方说，一个男孩子跟一个女孩子认识了，还没有明确到男女朋友关系，正处于那种非常暧昧的状态，突然你给她发一短信：“你干吗呢？”女孩子回复：“上班呢。”请问下一句怎么回？很多男人都蒙了，我曾经在我的团队当中做过测试，一个老男人说：“那你接着忙吧。”只能回这样的话了。蒙了，就不知道怎么回答了。其实这个时候男人思维是一种所谓的上推式思维。上班呢，哦，最近经济不景气，你们公司还好吗等等，他会往这个方向去走，他会把具体的东西，然后抽象到一般，这是男性的上推式思维，而女人要的恰恰是下切式思维，就是回到状态加感受。所以这个时候，男人可以回答：“上班呢。我也上班呢，这会儿正好没事，所以给你发一短信，问问你。”这就是感受加状态的描述。这时候女孩子没准儿就会给你回：“最近太忙了，马上又要出差。”那你就接着用这种状态加感受跟她聊：“出差太好了，我很长时间没出差了，出差多好啊，可以换换空气。”女孩子就又会给你回：“出差好什么呀，烦死了。”你就回：“出差确实很烦，我上次在哪儿哪儿。”女人的交流从来都是这样的。我在我们小区里曾经就看到过这样的场景，两个刚刚有孩子的母亲在那儿聊，热火朝天，鸡一嘴，鸭一嘴，一个多钟头，但是你仔细分析她们其中的话语结构，其实她们没在对话，各自都在说各自的事儿，一个说我们家宝宝怎么怎么着，一个说是呀，我们家宝宝也怎么怎么着，各自都在说各自的宝宝，根本没有针对对方的话来提什么意见。而男性的思维一般都是指向目的，指向解决问题的方案，而女孩子很多时候她并不是要你解决问题，她只是在乎自己的感受。比如女孩子跟你说：“哎呀，我是路痴呀。”那你只要跟她说：“嗨，我也是，我不是路痴，我是数字盲，遇到数字我就蒙”等等，这就能聊得起来。如果别人一说：“我路痴呀。”你说：“好啊，以后你找不着路，你给我打

电话。”人家没有求助，她只是在描述感受和状态，你一下子跳到解决方案上去了，你会发现下面的话就没法接了。再比方说你朋友给你发短信说：“我感冒了。”一般男人都会说：“多喝水啊，吃药了没？”等等，男人觉得他也在表达关心，但是女孩子要的是这个吗？这个时候最好的回答就是：“现在在上班，算了，我还是跟老板去请个假，现在去看你吧。”你放心，人家女孩子不会让你来的，你上你的班，没关系，但是你一定要表达这种感受状态，以及和她之间的联系，而不是你认为合理的正确的低成本解决方案，人家根本不需要这个，也不会为这个有多么感动。

其实，我关注搭讪这个话题，谈这本书还有一个更深层的原因，也可以说是这本书也启发了我对当下互联网时代大众的思考。我的一个认识是：如果我们不理解女性思维，不理解怎么搭讪，你就几乎无法理解现在的公众和互联网时代的大众。

读者可能觉得很奇怪，女性思维和互联网有什么关系？其实还真有人专门研究这个问题。这著名的文章叫做《互联网的女性主义特征》，作者是姜奇平先生。作者经过大量的研究认为：互联网虽然当中有男有女，但是总体上，互联网体现出来的那种思维方式是一种女性主义的，比如说重体验，比如说重情感，去中心化，分布式计算等等，都是女性主义的思维。

所以在这个时代生存，和公众打交道，如果你不会像一个男人那样的和女性进行沟通，意味着你基本上对公众不了解。由此我就想到我们经常见到或者使用的所谓的危机公关，这个过程中我们往往都是用男性思维在思考。那些公关大师们的理论都是告诉你，要不要道歉，怎么诚恳，怎么抓住时机等等，都是男性的目标化思维。如果我们理解了互联网大众的这个女性主义特征，我们就能明白这种危机公关问题所在。我们可以想一想，夫妻之间吵架，什么时候男人吵架当中赢了，是因为跟老婆把道理掰扯清楚的？从来不会的，因为女人只有第一句是跟你讲道理，后来都在考察你是不是还爱我，我们之间到底是什么关系。所以很多男人面对跟老婆吵架的时候，总觉得对方胡搅蛮缠，你不按照我

的理性主义，男性主义思路走。对啊，对方是女性，她天然就跟你有一个不一样的大脑。比方说，潘石屹，前几年乔布斯死的那一天，他在微博上说了一句特别不合适的话，他说：“苹果公司应该降价，把iphone降到一千块钱来纪念乔布斯。”人死了，你怎么这个时候说这种话呢。所以很多人就骂他，乔布斯在很多网民心中是神一样的地位。你开他的玩笑，那我们就开你的玩笑。大家就拼命骂他，说：“你怎么不把房子降价，降到一千啊。”然后给一千起了名，叫一潘。那怎么办，潘石屹难道像那些危机公关大师所讲的那样，开发布会，向大家道歉，诚恳的解释理由？你越解释，火越大，你看中国红十字会，关于郭美美不是我们的人解释多长时间了，有用吗？没用，公众不给你讲道理，他是女性主义的思维。但潘石屹很聪明，我往前走不得，往后退不得，怎么办，我往旁边跨一步，所以潘石屹指挥自己公司的平面设计人员，就设计出了一个一潘的钞票，把自己的大头像放那儿，上面中国人民银行改成中国人民很行，印了几箱子钞票，逢人就发，把这件事变成了一个玩笑。这就像回到我们刚才讲的夫妻吵架的场景，男人赢从来不会因为你把道理辩扯明白了，而是因为逗了个闷子，说了个玩笑，对方破涕为笑，于是重归于好。因为女性思维觉得，这个人有意思，远比觉得你有道理要重要得多，所以我们每一个跟公众打交道的政府干部、企业家，包括每一个要在公众面前呈现自己的个人，我们都要理解，其实跟公众打交道，一定程度上就是搭讪。

思考这个问题时，我还有一个重要的发现，那就是我们的社会正在对可爱的女性们形成一次误解。很多人都说，现在女孩子太实际了，就会扎到那些又老又丑，但是很有钱的老男人的怀抱里，真的是这么回事吗？难道有志青年，又穷又丑，所以对她们就没有吸引力吗，我觉得可能这是出于男性思维对女性的一个非常大的误解，在几百万年的进化史上，雌性，女性，一直是坐在裁判席上的，你们雄性去斗，斗赢的然后我来选择。可是在进入父权社会之后，男人形成了一种古怪的思维，他觉得我征服了世界，我就可以征服女人，我赢得世界，我是强者，所以女人都

要跟我，所以会导致有些人在参加相亲见面会的时候，直接把房产证抱去，在搭讪学里面称之为DHV，叫做高价值展示。男人思维里以为有房产证，你还不跟我吗？其实哪有那么简单？在男人看来，这个赛场是足球赛，进一个，进两个，铁板钉钉的，很清楚的，就是我赢了呀。可是在女性思维里，这场比赛它是跳水或者是体操，你们在台上表演，我们坐在裁判席上给你打分，你以为光是那些硬的技法才重要吗？不是，你的体形，你的笑容，你入水的姿态，你的自信的那种洋溢在外面的气场，这些都会影响到你的分数。所以这是一个非常多元化的，由女性来主导的两性世界，它绝不像男性想的那样单一，那样枯燥和乏味。我有一个在纪检部门工作的朋友告诉我，他说有些贪官抓进去，他的那些平时推杯换盏的好朋友们立即就招了，而真正很难攻克的反而是女性，他的情妇，他的老婆，只要他们之间有那种两性之间的顺畅的沟通，甚至是爱情的时候，女性在这个时候更倾向于放弃外在的利益，而去保护这个男人。现实中我们听到很多矮穷挫们都在抱怨：我们竞争不过高帅富。你以为真的是你竞争不过吗？不是。我敢断言，所有要讲这种话的矮穷挫们，你们除了穷，一定还要加上不上进，你们除了矮和挫之外，一定还要加上比如形象邋遢、不修边幅等等。那既然同样是嫁这样的男人，人家为什么不挑一个有钱人嫁呢？所以说女性的这个特征，当我们真正理解之后，我们才会发现，真正的屌丝们，真正的矮穷挫们你面对的不是高帅富欺负你们的另外一次机会，而是你们扳回一局的机会。



目录

【第一篇】 有关搭讪、女性和女性思维

为什么要搭讪：认识你自己	3
搭讪：与陌生人交往的一门艺术	6
搭讪：都市里的身心灵拓展训练	9
搭讪：寻求自我的充分表达	11
搭讪：挑战中国男人的原罪情结	14
搭讪：一种对人际关系束缚的摆脱	16
人世间本没有把妹达人	18
你这么搭讪，你身边的异性朋友知道吗？	22
对待女性的两种交往态度	26
“了解女性”与“女性的不可了解”	28
与一个熟女关于搭讪的对话	32
搭讪犯与推销员	34
搭讪的边界：对搭讪的伦理思考	37

【第二篇】搭讪技巧

第一章 如何迈出第一步

- 魔鬼搭讪学的八字理念 42
- 【我的成功搭讪实例】** 我的第一次搭讪的心理过程
- 搭讪犯的四个阶段 48
- 【我的成功搭讪实例】** 心动不如行动——差涩男的处女搭
- 被拒情况之种种 53
- 【我的成功搭讪实例】** 西单77街商场的搭讪实战培训
- 菜鸟搭讪犯的常见问题 59
- 女人为什么会注意你：细节决定成败 62
- 宅男们的非典型问题 64
- 坚定比自信更重要 67
- 【我的成功搭讪实例】** 螳螂一号捕蝉，螳螂二号在后
- 坦然面对自己，保持良好心态 71
- 【我的成功搭讪实例】** 最八卦的搭讪——一辆破富康拉了四个中华小姐
- 紧张状态的心理分析 75
- 如何应对紧张 78
- 如何让她建立安全感 80
- 以礼搭讪 82
- 【我的成功搭讪实例】** 最神奇的搭讪——两次搭讪了同一个人

享受即时约会	88
【我的成功搭讪实例】 一次如音乐般美妙的搭讪	
如何搭到自己喜欢的女孩	93
消极搭讪与积极搭讪	95

第二章 搭讪时如何“说”

搭讪时该怎么聊	100
【我的成功搭讪实例】 广州搭讪饭	
棘手问题如何答	106
“为什么”巧破“你有什么事”	110
【我的成功搭讪实例】 最机智的一次搭讪	
搭讪时该怎么问	114
【我的成功搭讪实例】 完美搭讪日：5月4日在北大	
搭讪时如何让话题有趣	122
如何拓展话题	126
【我的成功搭讪实例】 深圳与女模搭讪	
发现她而不是改变她	134
赞美的技巧	136
搭讪常见错误对话及分析	138
搭讪常见回应的心理分析	141