

《读心术》作者亨利克·费克萨萨斯读心系列之三

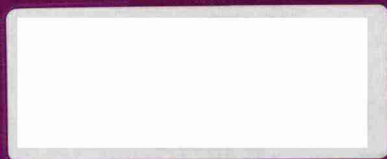
妙用读心术，和你喜欢的人心有灵犀

12个实用要素 168个读爱魔法 让你从“剩斗士”变成“社交达人”

读爱术

人人都能走桃花运

【瑞典】亨利克·费克萨萨斯 / 著 冯杨 / 译



山西出版传媒集团
山西人民出版社

读爱本

人人都能走桃花运

【瑞典】亨里克·费克萨 / 著 冯杨 / 译

山西出版传媒集团

 山西人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

读爱术：人人都能走桃花运 / (瑞典) 费克萨斯著；冯杨译.
—太原：山西人民出版社，2012.7

ISBN 978-7-203-07799-2

I. ①读… II. ①费…②冯… III. ①爱情—通俗读物

IV. ①C913.1—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 140150 号

版权合同登记号 图字：04—2012—011

读爱术：人人都能走桃花运

著 者：亨利克·费克萨斯 (瑞典)

译 者：冯 杨

责任编辑：贾 娟

选题策划：北京汉唐阳光

出 版 者：山西出版传媒集团·山西人民出版社

地 址：太原市建设南路 21 号

邮 编：030012

发行营销：0351-4922220 4955996 4956039

0351-4922127 (传真) 4956038 (邮购)

E-mail: sxskcb@163.com 发行部

sxskcb@126.com 总编室

网 址：www.sxskcb.com

经 销 者：山西出版传媒集团·山西人民出版社

承 印 者：北京市通州兴龙印刷厂

开 本：787 mm×1092 mm 1/16

张：14.25

字 数：170 千字

印 数：1—15000 册

版 次：2012 年 7 月 第 1 版

印 次：2012 年 7 月 第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-203-07799-2

定 价：28.00 元

如有印装质量问题请与本社联系调换

前 奏

这本书是为现代的男人和女人写的。以往的老观念认为，男女关系应该总是由男人采取主动，也因此，几乎所有这方面的话题都是指向男人的。然而，正如任何一个女人都知道的，当一个男人采取行动时，通常都是因为在那之前的半个小时内她已经借由眉目传情之类的身体语言发出了信号。

其实，女人和男人一样有渴望，只不过她们更善于掩饰罢了。但是，本书一些技巧是专门适用于男性读者的，因为在有些地方，我们男人得到的提示比女人少，因而需要有一些额外的提示。本书其他技巧则适用于所有的读者，不论男女。我通篇都使用了异性恋的例子，当然，同性恋的情况也一样适用。在所有的情爱关系中，我们基本的人性需要都是相同的，不论我们的性取向如何，我们都被对他人的渴望驱动着。如果因为我选择从异性恋的角度来写本书而冒犯了什么人，那么我表示抱歉。我只是为了让本书更容易被理解才选择这样的写作角度。在有的技巧中，我把你渴望的对象描述为“他”，而在有的技巧中，我则使用了“她”，请不要把这一做法视为我在暗示这些技巧有性别指向，只适用于男人或女人，它们其实适用于任何性别。我大量混用了“他”和“她”，你可以随意把这个词替换成其他词，或者替换成你喜欢的人的名字。

人 戏

欢迎大家！在过去几年里，很多忐忑不安的人找到了新的平衡，这得感谢我的两本书《读心术》和《读心术实战篇：做我想让你做的，我想让你想的》，它们主要介绍了如何解读其他人的身体语言，以及如何用不同的方式影响他人。在这两本朴实的作品中，我提供了大量的例子，从日常生活中的身体语言是如何起作用的，到政治宣传口号是如何操纵人们的心理的。我尽量使这两本书达到详尽无遗，但仍然会有读过（或听说过）我的书的人问我同样的问题。

陌生人会在街上拦住我，我和朋友出去吃饭时也会有人坐到桌边来，而记者们甚至会在关闭录音机以后神秘地斜靠过来。不论是年轻人还是老人，不论是男人还是女人，他们都想知道一件事：

我能用你写的那些技巧来邂逅艳遇吗？

一些人则会说“勾上谁”或者“让某人对他/她感兴趣”之类的话，但他们的意思基本都一样。有时候，他们只是泛泛地问这个问题，但有时候他们指的是当时就在附近的某个人（“现在别看，就是在吧台右边的那个女孩儿。我接下来该怎么做？”）在一次又一次被问了同样的问题两年以后，我意识到这显然是很多人很多时候都在想的问题。我也意识到，我可以谦恭地回答这个问题：

可以，你可以这么做。

当然，本书不会全部用来讲这种故事，但它是一个很好的开头。在后面的内容中，我为你收集了一些绝对不是胡说八道的实用技巧，供你想和别人展开艳遇时使用。不要以为有些技巧太简短，或者看起来太陈腐，或者似乎和常识相违背，即使是其中最简单的技巧都是以心理和生理机制的巧妙运用为基础。为避免离题太远而陷入理论化，我尽量以清

晰简要的方式来表达，因为我猜你可能已经迫不及待地想得到这些好技巧了。我们所说的交好运，指的都是运用这些技巧而得到的好结果。

有的技巧可能比你一开始想象的更有效，但有的技巧可能没那么有效。有的技巧可以为你带来预期的好结果，但有的技巧需要你稍加调整以适合你的个性。我们各不相同，你与众不同的个性会影响你如何使用这些技巧。这是整个重点所在。

这是一本你可以自由自在浏览的书，你可以随自己的喜欢这儿读一点儿、那儿读一点儿。然而，当你采取行动时却只能遵循特定的顺序：如果你想邂逅艳遇，你首先得创造强烈的吸引力。接着，你得在保持吸引力的同时和对方建立起某种联系。只有当这两样同时存在时，才能产生诱惑。如果你是以从头读到尾的顺序来读本书的话，你会越来越了解其中的过程和诀窍，但正如我说过的，你也不必非得这么做。本书不是一本指导手册，它也不能替代你自己的个人魅力。你可以把本书当做一个在你不知道如何主动打开话匣子时在你耳边悄声提出建议的朋友。

我在这里还得添加一个警示：我无法帮助你坠入爱河，无法告诉你如何去寻找你的真命天子，也不会告诉你如何让婚姻常年保鲜。其他一些书可以在这些方面做得更好。

本书旨在告诉你如何掌握与人调情的艺术，你如何通过读出对方的身体语言来探知对方想和你做什么，如何运用你自己的身体语言来使自己看起来更有吸引力，如何改变你的态度来让自己采取主动，一旦你做了这些后，你该说些什么，怎样才能使你们的关系更进一步——如果那是你想要的。

我写的这些方法技巧经常涉及如何更善于管理和控制你和其他人的相互行为。你可以单独使用这些技巧，也可以把它们和其他技巧混在一起使用。它们本身就是非常有价值的社交技巧，但是不要误以为其中一些技巧由于比较微妙而缺乏效力，一旦你使用了它们，你就能朝着自己的目标推进到下一步。

我说过，我不能帮你找到你人生的真爱，但是我可以帮你大大拓展你的选择范围，并在选择过程中体验到更多的乐趣。

此外，调情是很有趣的。调情意味着对其他人感兴趣。调情充满了

历险、玩乐、魅力、温暖、友好、热辣和受欢迎。好的调情也能让别人感觉良好。这些技巧可以为你的爱情生活和恋爱关系带来戏剧性的变化。如果你一直很难交上桃花运，本书可以为你提供一系列工具来改变这一状况。唯一的问题就是你首先得做一件看起来很难的事：你必须改变你的行为。可能一开始，这让你觉得不自然和被强迫，因为你要做一些你不习惯去做的事情。但是，当你注意到所取得的效果时，你就会很快忘掉你以前用过的所有那些老套的、低效的方法。每次外出时用上本书提供的三四个甚至五个小技巧，你的世界就会变得比以往任何时候都令人兴奋！

前 奏	001
入 戏	001

第一章 正确的态度

拥有正确的态度，营造良好的气氛

No. 001	你有正确的态度吗？	003
No. 002	海里总是有更多的鱼	004
No. 003	控制别人的情绪	005
No. 004	如果生活给了你柠檬，那就做一杯柠檬水	006
No. 005	“不”不一定是针对你	007
No. 006	有时候你只是不适合他们	008
No. 007	一个绝对讨人厌的特点	009
No. 008	摆酷的人不是你的对手	010
No. 009	一个绝对讨人喜欢的特点	011
No. 010	表现得好像你们已经建立了联系	012
No. 011	让别人来做所有的事	013
No. 012	不要喝酒	014
No. 013	练习话家常	015

第二章 你的外表

你的外表告诉了人们你是谁以及你想要什么

- | | | |
|---------|---------------------|-----|
| No. 014 | 如果你注重内在，那么你的外在也是美丽的 | 019 |
| No. 015 | 你的穿着传递出正确的信号了吗？ | 020 |
| No. 016 | 你就是你，不是别人 | 021 |
| No. 017 | 万一现在有什么人看到你呢 | 023 |
| No. 018 | 穿得好，但不要不像你 | 024 |
| No. 019 | 衣着就是你自己的预告 | 025 |
| No. 020 | 像旅行袋一样鼓囊囊的钱包绝对不行 | 026 |
| No. 021 | 每个男人都想发现一个秘密 | 027 |
| No. 022 | 改善形象 | 028 |

第三章 先吸引对方，再和对方建立联系

怎样顺利地创造出刺激和趣味

- | | | |
|---------|---------------|-----|
| No. 023 | 你的梦中情人就在这儿 | 031 |
| No. 024 | 让别人上门来找你 | 032 |
| No. 025 | 被别人看见 | 033 |
| No. 026 | 你总是在被拿来和别人比较 | 034 |
| No. 027 | 从别人的错误中汲取教训 | 035 |
| No. 028 | 你就像你的朋友一样 | 036 |
| No. 029 | 别人的故事也会投射出你自己 | 037 |
| No. 030 | 不要只是作为朋友 | 038 |
| No. 031 | 徒有其表是不够的 | 039 |

No. 032	吸引人的个性特征	040
No. 033	速成性感	041
No. 034	向他们证明你不是一个威胁	042
No. 035	只有你们俩知道的秘密	043
No. 036	从提小要求开始	044
No. 037	小心始料未及的影响	045
No. 038	让最难搞定的人对你好奇	046
No. 039	先让对方的朋友们喜欢你	047
No. 040	确保不让一个人落单	048
No. 041	赢得对方的好朋友	049
No. 042	弄清楚和她在一起的好朋友是不是她的男友	050
No. 043	没有人愿意显得随便	051
No. 044	调皮还是友好?	052
No. 045	你甚至还没有考虑它	053
No. 046	测试你们的身体反应	054
No. 047	直视“太阳”	055
No. 048	揶揄有吸引力的人	056
No. 049	得体地颠覆神像	057
No. 050	享受过程而不要在意结果	058
No. 051	你应该让别人感觉良好	059

第四章 可得性

怎样运用书中最老套的技巧来使自己更受欢迎

No. 052	不要被视作理所当然	063
No. 053	通过消失来让自己变得无法抗拒	064
No. 054	设定时间限制	065

No. 055	若即若离	066
No. 056	橡皮筋技巧	067
No. 057	进两步，退一步	068
No. 058	第二次约会的时间限制	069
No. 059	知道自己被耍了	070
No. 060	只在吸引阶段保持距离	071

第五章 展示你的价值

如何让对方珍惜你和你的陪伴

No. 061	别忘了展示你自己的价值	075
No. 062	你决定你自己的价值	076
No. 063	别人对你的印象会变成你自己	077
No. 064	免费饮料从来都不是好喝的	078
No. 065	你完全可以给约会对象买东西	079
No. 066	提出反要求	080
No. 067	邀请对方展示出他或她的价值	081
No. 068	玩猫捉老鼠的游戏	082
No. 069	让对方总是想起你	083
No. 070	对你投入情感就等于记得你	084
No. 071	不要有求必应地表演	085
No. 072	揭自己的短，显示自己是个有血有肉的人	086
No. 073	准备好女人的测试	087

第六章 你的身体语言

如何无需言语潜意识地影响别人并让别人知道你要什么

No. 074	如何接近某个人	091
No. 075	创造一个闪亮的登场	092
No. 076	怎样给予对方真正的安全感	093
No. 077	清晰地表达	094
No. 078	一次只和一个人调情	096
No. 079	利用我们的硬编码	097
No. 080	你的姿势显示了你的健康状况	098
No. 081	你的情绪也通过身体反映出来	099
No. 082	一开始就做到清晰	100
No. 083	不要自相矛盾	101
No. 084	在目光接触前微笑	102
No. 085	展示你们相像是很重要的	103
No. 086	绝不要用表示你难对付的姿势	104
No. 087	身体上的支配不等于性感	105
No. 088	拉开距离，看看对方是否跟进	106
No. 089	指出你想要的东西	107
No. 090	吸引他们的视线	108
No. 091	借由触摸变得更亲近	109
No. 092	触摸的幅度不要太大（一开始的时候）	110
No. 093	用身体语言发出邀请，以便让别人敢和你说话	111

第七章 别人的身体语言

如何解读和利用别人传递给你的无意识信号

No. 094	注意象征性的动作	115
No. 095	不由自主地触摸	116
No. 096	注意微表情	117
No. 097	打开交叉的双臂——最便捷的办法	118
No. 098	打开交叉的双臂——建立联系的办法	119
No. 099	辨别真笑和假笑	120
No. 100	脚和腿暴露了真正的兴趣所在	121
No. 101	悠然地跳舞，不要乱了舞步	122
No. 102	他们的眼睛在看你的嘴唇	123
No. 103	怎样阻止对方目光的游离	124
No. 104	注意混淆的信号	125
No. 105	观察他们是如何对待他人的	126
No. 106	不要急于下结论	127

第八章 眼 睛

怎样运用你的眼睛来迅速激发强烈的情感

No. 107	目光交流要专一	131
No. 108	用你的眼睛表达你的感觉	132
No. 109	较长时间的眼神交流能促成更强烈的情感	133
No. 110	在说话的时候寻求目光接触	134
No. 111	唤醒爱的化学物质	135

No. 112	眨眼睛带来约会	136
No. 113	让别人眨眼睛，使他们更加被你吸引	137

第九章 你的声音

怎样用声音来使自己变得迷人有趣

No. 114	确保你们的语速一致	141
No. 115	仔细听对方的语调和词汇	142
No. 116	听听你自己说话的样子	143
No. 117	做一个积极的倾听者——并表现出来	144
No. 118	在说话时有所停顿	145

第十章 和你不认识的人说话

怎样开始一段有趣的对话

No. 119	从你所处的情境说起	149
No. 120	让对方发现你的艺术	150
No. 121	为你的接近找一个借口	151
No. 122	话家常只持续 45 秒钟	152
No. 123	说出个人的赞美	153
No. 124	不要说事实，要说体验	154
No. 125	男性交流风格和女性交流风格	155
No. 126	确定你有话可说	156
No. 127	用亲密来奖赏对方展现的价值	157
No. 128	不要啰嗦冗长	158

No. 129	不要谈论工作	159
No. 130	不要说“不”	160
No. 131	调整节奏来获得你想要的	161
No. 132	呼唤名字（避免使用“我”这个词）	162
No. 133	我们喜欢有趣的人	163
No. 134	谈论你的体验	164
No. 135	询问开放性的问题	165
No. 136	记住，等对方回答	166
No. 137	在倾听中寻找线索	167
No. 138	攀登珠穆朗玛峰？我也是	168
No. 139	打破规则通过测试	169
No. 140	借由暗示来保持吸引力	170
No. 141	植入性画面，然后将其一笑了之	171
No. 142	专注于对方想要的	172
No. 143	查证你们的关系	173
No. 144	让对方知道你的意图	174
No. 145	喜欢那些喜欢我们的人	175
No. 146	确定你在群体中的地位	176
No. 147	先诱惑群体	177

第十一章 神奇的电话号码

怎样拿到对方的电话号码，拿到了以后又该怎么做

No. 148	给出，你就会得到	181
No. 149	写下来变得更真实	182
No. 150	你需要一个理由来打电话	183
No. 151	选项：交换手机号码	184

No. 152	递名片	185
No. 153	不要在得到电话号码后马上离开	186
No. 154	多久打一次电话	187
No. 155	在电话里说什么	188
No. 156	不要让其他事物来分散她的注意力	189
No. 157	打手机的好行为和坏行为	190

第十二章 约会

在约会时怎样表现以及最终交上好运时该做什么

No. 158	不要优柔寡断	193
No. 159	不要请求约会，而和建议约会	194
No. 160	午餐时间的限制	195
No. 161	美妙约会的诀窍	196
No. 162	不要谈论钱	197
No. 163	小而体贴的礼物胜过大而昂贵的礼物	198
No. 164	不要过早送私人性质的礼物	199
No. 165	你的行为影响你的情感	200
No. 166	第一次接吻	201
No. 167	通过触摸逐渐升级	202
No. 168	对勇敢者的重要提示	203

结 束	205
-----	-----

第一章

正确的态度

拥有正确的态度,营造良好的气氛