

瑞丽
BOOK

魅力密码

十秒钟之内展现魅力魅惑全攻略
做个万人迷情趣的基础课程

From so-so to supersexy in the wink of an eye

从平凡到性感就在眨眼之间

Super flirt

运用肢体语言了解别人并完善自己

[英] 特蕾西·科克斯 著
北京《瑞丽》杂志社 编译

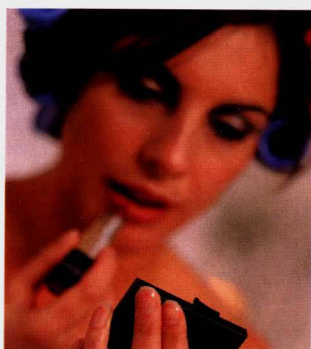


中国轻工业出版社

瑞丽
BOOK

魅力密码

..... ●[英] 特蕾西·科克斯 著 ●北京《瑞丽》杂志社 编译



 中国轻工业出版社

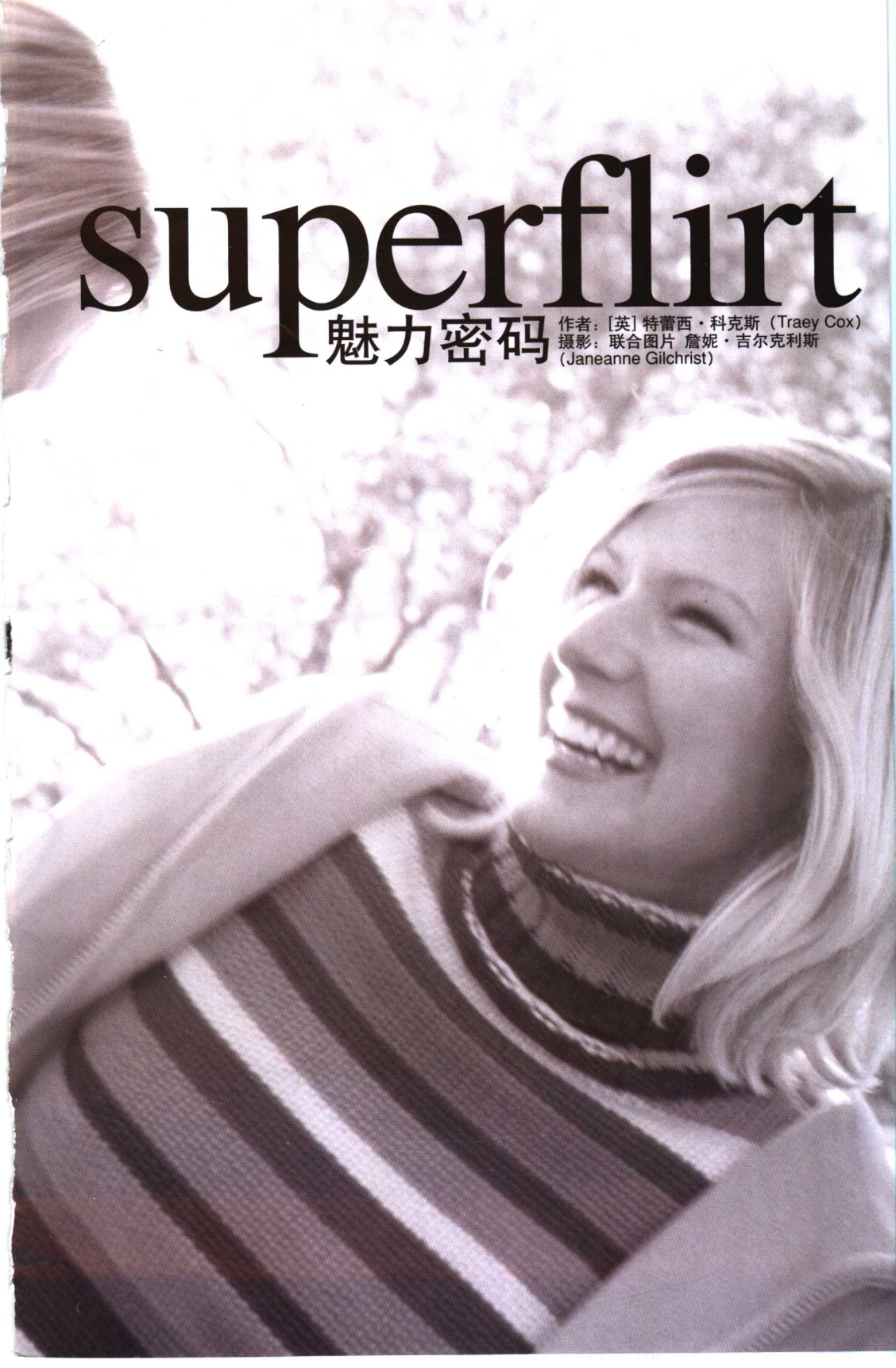


superflirt

魅力密码

作者：[英] 特蕾西·科克斯 (Traey Cox)

摄影：联合图片 詹妮·吉尔克利斯
(Janeanne Gilchrist)





A Dorling Kindersley Book
www.dk.com

图书在版编目(CIP)数据

魅力密码/(英)科克斯著;北京《瑞丽》杂志社编译.—北京:

中国轻工业出版社,2006.2

(瑞丽BOOK)

ISBN 7-5019-5224-8

I.魅... II.①科...②北... III.身势语—基本知识 IV.H026.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第017154号

原文书名: SUPERFLIRT

Copyright © 2003 Dorling Kindersley Limited, London

Text copyright © 2003 Tracey Cox

责任编辑: 潘咏

策划编辑: 潘咏

责任终审: 朱骏

封面设计: 袁鸿雁

版式设计: 袁鸿雁

责任校对: 太兴华

责任监印: 张冬洁

出版发行: 中国轻工业出版社(北京市东长安街6号, 邮编: 100740)

印刷: 北京利丰雅高长城印刷有限公司

经销: 各地新华书店

版次: 2006年2月第1版第1次印刷

开本: 636×965 1/16 印张: 10

字数: 210千字

书号: ISBN 7-5019-5224-8 / TS·3037 定价: 28.00元

著作权合同登记 图字: 01-2006-0836

读者服务部邮购热线电话: 010-65241695 010-65128352

传真: 010-85111730 010-65129020

发行电话: 010-85119845 010-65128898 传真: 010-85113293

网 址: <http://www.chlip.com.cn>

E-mail: club@chlip.com.cn

如发现图书残缺请直接与我社读者服务部联系调换

51303SAX101ZYW

CONTENTS

- 7 编者的话
- 9 简介

10 基本技巧

- 12 能做到 就能感受到
- 16 走出你自己的个性
- 20 十秒钟之内展现魅力
- 22 性别差异
- 28 引起别人的注意!
- 32 如果我害羞怎么办?
- 38 探索你的外围空间
- 44 眼神暗示
- 48 手的暗示

50 让自己变得性感

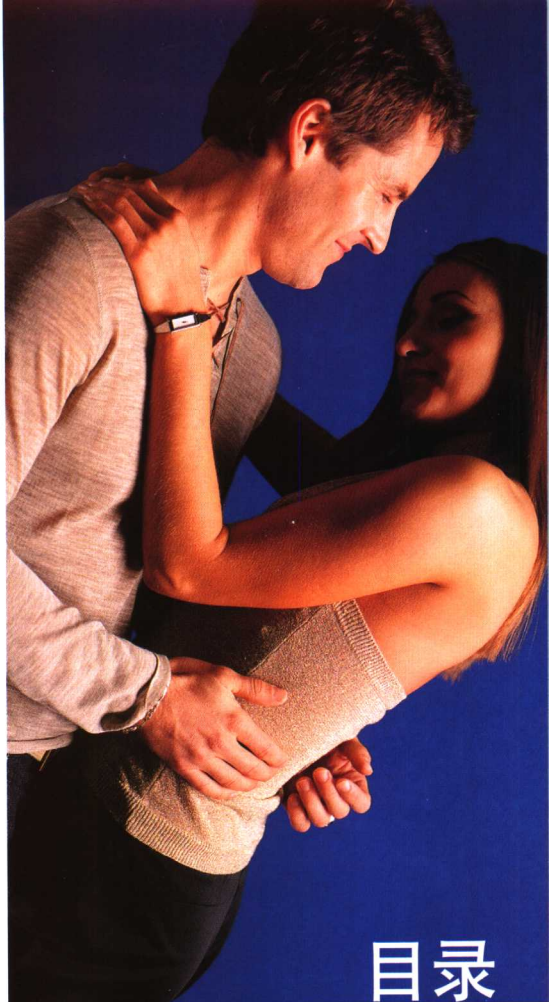
- 52 如何让你自己变得性感
- 58 迷人的秀发
- 60 我们的情趣密码有何不同?
- 64 从头到脚散发性感魅力
- 70 随时整理外表, 展现最好的一面

72 魅力的基础课程

- 74 做个万人迷
- 78 脚部的动作暗示
- 82 模仿——令你变得性感的诀窍
- 86 他对我感兴趣吗?
- 90 她对我感兴趣吗?
- 94 手臂和危险
- 96 道具
- 102 脚传递出的信息

104 说话技巧

- 106 让自己的声音变得性感
- 112 怎样让更多人关注你的谈话?
- 118 解读他人面部表情的艺术
- 120 嘴部动作



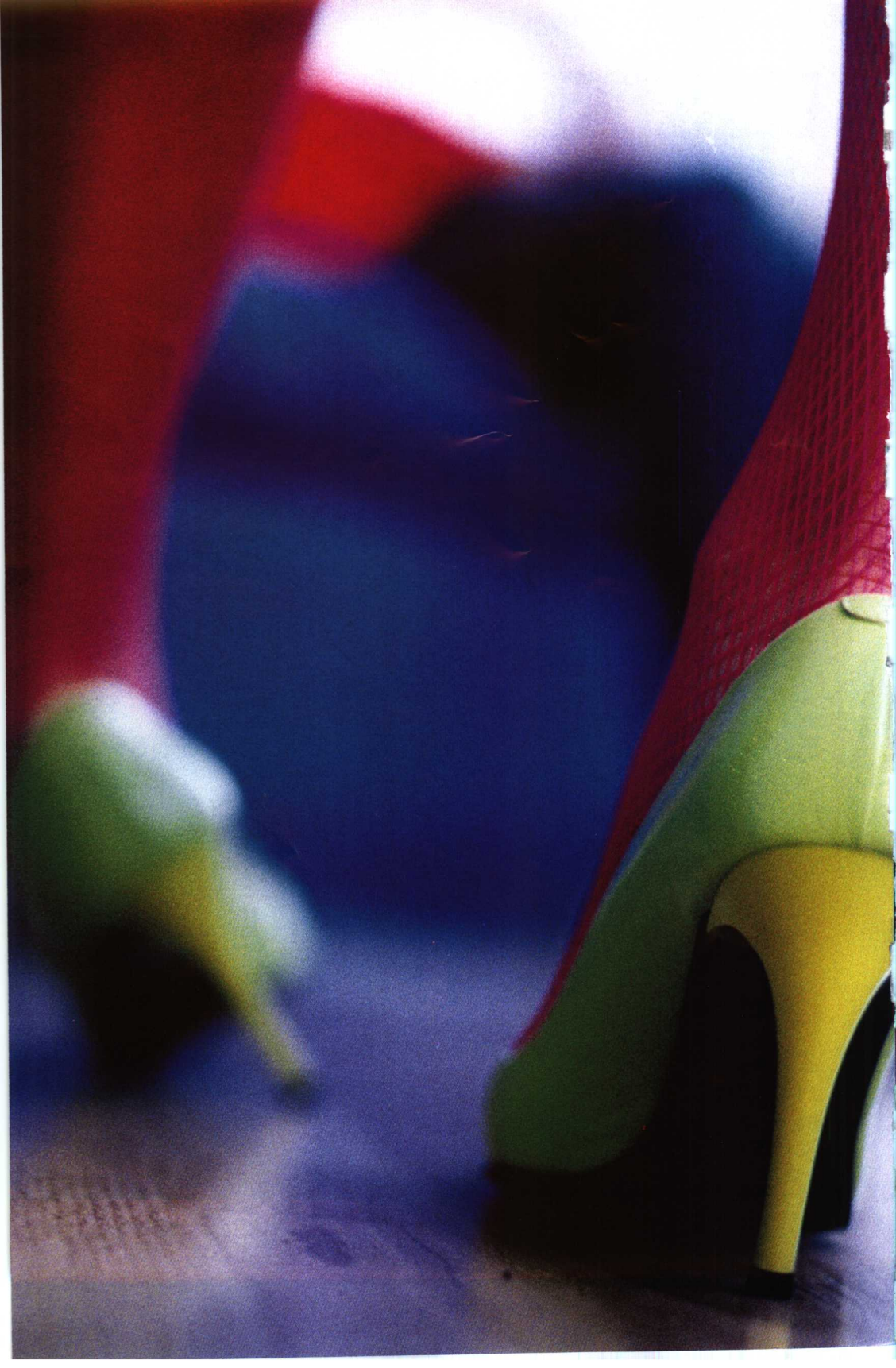
目录

122 魅力全攻略

- 124 接触测试
- 128 他们是在跟我谈情, 还是只是因为出于礼貌?
- 136 和自己的异性朋友外出时, 怎样吸引注意力
- 140 眼神

142 修复关系

- 144 你们只是交叉线
- 148 谁在说谎? 他们会怎么说谎?
- 152 发现三角恋情
- 154 求助! 前面的方法行不通!
- 158 手部动作的含义





编者的话

更爱生活，更有自信

——给学习肢体语言两个理由

特蕾西·科克斯说，她自己就是一个热烈的调情者。这话里透露出了很多她个人的东西，其中我最看重的一点是从文字中喷薄而出的对生活的热爱，另外我认为非常重要的一点就是她的自信。

热爱生活的人是积极的，他们珍惜每一天的时光，把每一分钟都过得很有意义。他们热爱自己的生活环境，热爱自己身边的人和各种东西，他们当然也渴望被身边的人和各种东西爱着。这话看起来很像一些过时的杂志上经常出现的有哲理的小短文，但是你想过它真的是生活中的至理名言吗？你可能很功利地去追逐金钱，为了以后才可能到来的好日子；你可能会很消极地放弃了生活的乐趣，只因为觉得自己上了年纪；你可能很时尚地去尝试颓废，因为只有这样才能表现自己的与众不同，但是其实，呼一口气，静一分钟之后，你得承认只有按照有些“老土”的道理过生活，才会最快乐。

特蕾西·科克斯是自信的，她不一定是特别漂亮的，也不一定有多么傲人的成就，但是她是自信的。自信的人经常会说出能让别人思考的话，也经常会说出能给别人以启发的话，而她说的这一句可能令很多人咋舌，可能会让很多人羡慕，更有可能挑起很多人的热情，使他们去爱生活，爱自己所爱的一切。生活态度决定一切，如果你根本不渴望被社会接受，根本不希望被别人爱，那么这本书不适合你。但凡有一点点小渴望，你就一定能够在这本书里找到好方法，帮助你建立自信，帮助你为他人所接受。

潘咏

2006年2月



Introduction 简介

调情给人们留下了很多坏印象。“调情是在降低身份！”有些人会轻蔑地这么说。“的确，调情确实不像眨眼那么简单”、“调情就像是在做游戏，但是我讨厌做游戏。”另外一些人这样说，“如果他们不喜欢我，那是他们的问题”。然后就是那些上了年岁的人在说：“调情是那些年轻男女们的事儿，不是什么高雅的事情。”哦，等等！调情不是上面说的任何一个——调情对于每个调情的人来说都是一件非常有乐趣的事情。

**我宣布：我是个热烈的调情者……
我还可能和电线杆调情，因为没有人能
像它一样站得那么久。**

我宣布：我是一个热烈的调情者。我与男人、女人、狗、猫、婴儿或瓢虫调情。我还可能和电线杆调情，因为没有人能像它一样站得那么久。调情是件有趣的事情——所以人们才调情。调情不像是在做游戏，它甚至也不是真正意义上的勾引某人（勾引需要更多的能量，如果你有的话）。现在说的调情者其实就是以前所说的有魅力的人。积极的调情者并不是格调低下，或是总在冒犯别人的人。他们只是想让别人知道，他们对对方感兴趣。他们顽皮，喜欢寻求刺激、开放、友好、热情、可爱、超级性感……总之，他们时尚。为什么不喜欢他们呢？一个好的调情者会让周围的人感觉很好。

如果能很好地掌握调情技巧，就能大大改变你的感情生活，甚至你与别人的人际关系。虽然这本书主要讲的是男女之间的浪漫关系，但是，书中所涵盖的技巧可以大大提升你与所有人的关系。我将向你展示各种技巧，教你如何在异性眼里变得具有不可抗拒的魅力；我还将教你如何不需只言片语就可以吸引别人——还有如果这种感觉是相互的，如何去表达它。这个理念就是教你如何使用自己的肢体语言（这样你就可以发出你想发送的讯息）让你看起来更加具有亲和力，更加具有魅力，并能轻松解读他人肢体语言所表达的含义（了解他人的真实感受）。

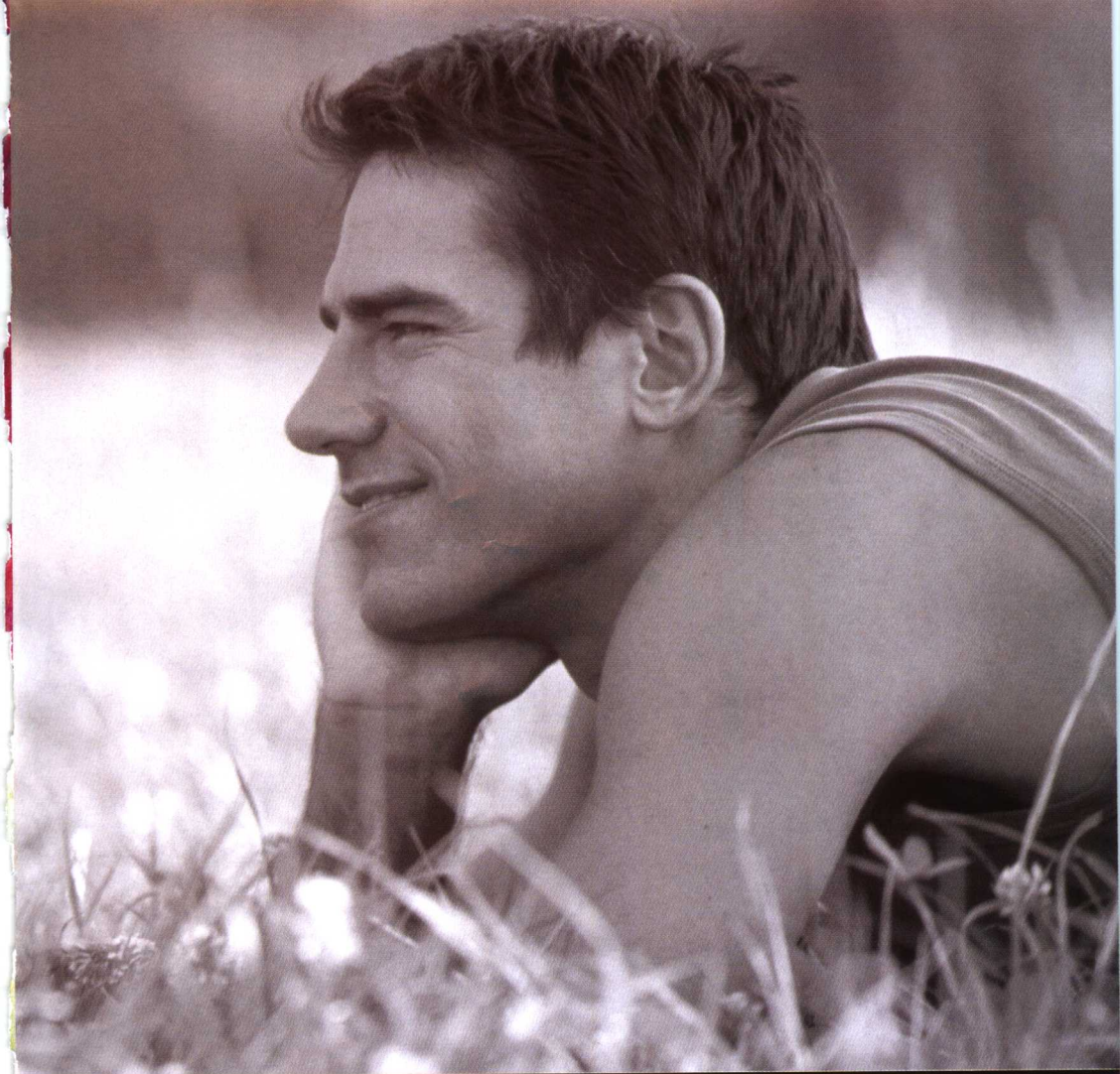
这是个好消息。现在，鼓起勇气，因为改变很难。如果你现在的肢体语言和调情技巧需要重新调整，那就让你的身体尝试不同方式的站、坐、走，但是一开始的时候你会觉得有点做作或是不自然，这都是非常正常的。总之，在你的整个生活中，你的举止要一直遵循一个特定的规则，非常幸运的是，现在只需六周，便可使你的举止得到重新训练，并改掉以前的旧习惯。这六周时间让我们从这本《魅力密码》开始，我认为值得尝试，你觉得呢？

Tracy



基本技巧

BODY BASICS



无需言语便得到你心之所想。

各种小技巧教你做到在短短十秒钟之内开始与陌生人交谈，

进入他人的视线，吸引你希望得到的关注，

然后对某人施展魅力，**只需十秒钟**。

能做到 就能感受到

无需言语得到你心之所欲 Fake it till you make it

改变你的肢体语言，瞬间让你看起来或是感觉起来更加性感、更加自信。学会解读别人的肢体语言，在对方意识到被你吸引之前，你就能看出他们是否喜欢你。

如果在大街上拦住一个人问：人类通过什么进行交流？他会回答：通过语言。事实上，我们每听到一句话就能同时接收到12条无声的信息。几乎所有的被调查者认同，65%的沟通是通过肢体语言来交流的。还有些人认为甚至达到了90%！有些肢体语言，我们在表达的时候是有意识的——在你的朋友做了精彩演讲之后，为他们竖起大拇指；或是在与某个人分享小秘密时，眨一下眼睛。但大多数情况下，我们并非是有意识的。我们会在潜意识下做出一系列肢体动作，这些肢体动作表达了我们真正的想法和感受。我们站、坐、行走的方式反映了我们对生活的看法，以及生活给予我们的回应。第一印象一般很难改变，因为它通常是非常准确的——肢体语言在很多方面反映了我们的性格，大多数人却没有意识到这一点。

如果你想发现一些小惊奇，找个酒吧看看吧。我第一次到那儿的时候，我只想就坐在那儿一动不动，特别是不想在那些被我的冷淡吸引过来的男人面前做任何表示。难道这时候坐在我旁边的那个家伙能知道我心里在想些什么吗？我心里所有的想法都写在我脸上了吗？答案是：是的。如果他懂得肢体语言，或许他就能读懂那些表达欲望和爱慕的秘密讯息，看穿隐藏于表面之下真正的情感。是的！是有点让人尴尬。然后我想到了对策：如果他能学会解读我心中的真实所想，那么我也必须知道他是怎么想的。对于所有曾经有过“我想知道他们是怎么看我的”等类似想法的人来说，这是非常有用的。

还有比这更好的事情呢！当你想结识什么人的时候，你会发现了解肢体语言并不是没有用处——解读你自己的肢体语言可以帮助你激发隐藏在内心深处的激情；肢体语言还可以帮你了解你正在向他人发送何种信息，了解别人对你的反应是怎样的。在与别人相处的时候，积极地调整和改变你的肢体语言，可以大大提升别人喜欢、爱慕或是尊重你的机会。很多时候可以让你无需只言片语便可以得到你想要的东西！要怎么做呢？肢体语言可以帮你了解那些由于害羞、腼腆或不友好，以致让人感觉不好接触的人的感受和想法。挑动一下眉毛就能让你知道对方对你感兴趣，在他们自己都还没意识到的时候。



想要一个长期的伴侣？想让自己看起来更加时尚、自信、有尊严？要实现这些，我想没有比灵活运用肢体语言更为行之有效的方法了。

在这本书中，我主要想讲的内容都基于一个原则，就是“能做到就能感受到”。意思就是说，如果你改变你的肢体语言，你就会自然地改变你的态度、认知力和情感。是的，我知道你一定在想“她怎么就不能直接跳到如何调情那里，避开理论部分呢？”我保证这用不了太长时间。但是，在你能很好地运用肢体语言之前，你需要了解最基本的几点，而这就是其中之一。肢体语言可以反映出我们的性格，因此，特定的举止和行为与特定的性格密切相关。

变换你的**肢体语言**，你的思维也会随之变换。走路时将下巴高高地抬起，**你的自信心也会随之提升。**

关于这条规则最简单的一个例子就是：人高兴时就会笑，生气时就会皱眉头。如果你笑的话，其他人就会认为你很开心；如果你皱眉，别人就会以为你不开心；如果你模仿或试图运用那些你想拥有的性格所应具备的肢体语言和举止，那么在别人眼里你就是这种性格的人。假设你很腼腆，但你表现得很自信：和别人说话时站得很直，并直视对方的眼睛，别人就会认为你很自信，因为自信的人就是这样表现的。现在就到了最不可思议的部分：因为你表现得很自信，所以人们就会认为你就是很自信的。不管当时你内心是多么狂乱——外表看起来你依然很酷，很有自信，这将影响别人对待你的态度。人们通常会向自信的人询问建议，当然你可能也会被问到，这时你会觉得有点紧张，有点惊讶，因为这并不经常发生。你可能要去尝试自告奋勇——然后“哇！我做到了！”——突然，你就会感觉自己很重要。你开始感到自信，接下来的反应随之继续下去。但实际上你是假装的——用肢体语言来掩饰你的本来性格。使这种掩饰尽可能地持续下去吧，到了最后，你的肢体语言反映出的就是真正的你了，因为你已经成为那个积极、自信的人了。明白了吗？我希望如此！

别把我理解错了，我专注的是原因而不是现象。首先你需要找出让你腼腆的原因，而后运用肢体语言。但是谁说我们在完善自己的时候只能遵循一个法则？我们有时想得太多了。因此，我们为何不绕过常规的思考方式，忘记你本来真实的一面，而专注于外表的幻象呢？就我个人而言，我觉得这是很明智的。变换你的肢体语言，你的思维也会随之变换。走路时将你的下巴高高地抬起，你本来可能缺乏的自信心也会随之提升。面部表情同样也受感情变换的支配，我们称之为“面部反应”。我们的面部表情进一步证实了引起这些表情的内心情感，因为我们的面部肌肉会直接将信息回传给大脑，我们在咧开嘴笑的同时，我们的大脑会得到一个讯息——我们正在笑，同时给予一个相应的回应，一般会伴随

一个真正的微笑，并且在心理上感到愉快。我们“面带微笑的脸”和“愉快的心情”其实是紧密联系在一起的。

尽管这可以帮助那些有这样疑问的人解决问题，大部分人还是认为运用肢体语言或是其他什么别的来改变外在形象是“错的”，因为“重要的是内心”，“只有那些老于世故的人才会将自己的本来面目伪装起来”。听着，当人们一旦真正熟悉对方之后，我希望人们能够不拘礼节、轻松地相处，但是我绝对相信，很多场合，比如约会、工作、面试还有拜见父母，人们都希望将自己最好的一面展现出来。大多数人在这种场合下努力让自己看起来不错，并举止得体——特别是在约会的时候。这确实是有合理原因的：内心的真正所想很重要，但是你只有在约会中看起来不错，并且举止得体，你才能够多待一会儿，尽可能地给对方展示些什么。

在说到肢体语言的时候，就很容易想起其他的事情。经常会有人说：“这全都是垃圾，我交叉手臂是因为我冷，并不是出于防备。你看，就这么简单，我把你给骗了！”其实不是这样的，任何人如果单凭一个肢体语言就想了解他人的内心所想的话，那可真是愚蠢透顶了。

内心的真正所想很重要，但是你只有在约会中看起来不错，并且举止得体，你才能够多待一会儿，尽可能地给对方展示些什么。

每个人都有其个性化的肢体语言——这就是为什么“四点原则”非常重要的原因（见P146）。关键是要看一系列的肢体语言——很多东西指向的是同一个结论——而并非只是一个肢体语言。这个理论并不是绝对的，当然它也不可能告诉你所有的事情——我们还是需要语言的，但这确实是一种非常微妙的、行之有效的收集信息的方法，这甚至可以帮助你预示未来你与他人的关系。心理学家、著名的人际关系学家约翰·格特曼在很长的一段时间内对700对已婚夫妇进行了研究。他研究的其中一个项目是让那些夫妇就他们关系中的紧张话题进行讨论以及让他们追忆他们是如何认识的，他对这一切进行了录影。之后，他对他们的肢体语言进行了分析，分析研究的焦点主要集中在人的面部表情上（包括真笑和假笑、舔上唇和转动眼球）。基于他的这些研究，格特曼教授现在可以以75%的准确率判断一对夫妇是否会在六年之内离婚。这些仅仅是通过他们在录影带上三分种的肢体语言的互动得出的分析结论，如果给格特曼教授十五分钟，他判断的准确率可以达到85%。多么不可思议！这就是肢体语言的威力。

走出你自己的个性 Walking the **Walk**...

