



寻找爱的 50种方法

谢琳·沃尔夫
凯蒂·孔茨[美]著
爱农 乐源译



中国青年出版社

C912.1

30

寻找爱的 50种方法

谢琳·沃尔夫
凯蒂·孔茨[美]著
爱农 乐源译

中国青年出版社

(京) 新登字083号

责任编辑: 林 栋

封面设计: 夫 龙

图书在版编目(CIP)数据

寻找爱的50种方法/[美]沃尔夫, 孔茨著; 爱农, 乐源译. - 北京: 中国青年出版社, 1994.12
ISBN 7-5006-1831-X

I. 寻… II. ①沃…②孔…③爱…④乐… III. 人际交往-普及读物 IV. C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字 (94) 第14952号

©1992 by Sharyn Wolf & Katy Koontz
©1994, Chinese translation copyright by China Youth Publishing House.

Published by arrangement with the authors
in association with Andrew Cribb, Bardon-Chinese Media Agency

ALL RIGHTS RESERVED

For further information about Chinese copyright in this work contact Bardon-Chinese Media Agency (address in Chinese)

©1994, 中文版版权归中国青年出版社所有

中国青年出版社出版·发行

社址: 北京东四12条21号 邮政编码: 100708

房山区印刷厂印刷 新华书店经销

850×1168 1/32 6.5印张 2插页 110千字

1994年12月北京第1版 1994年12月北京第1次印刷

定价 7.20元

目 录

绪 言.....	1
----------	---

开始行动

第一章 带一个谈话引子.....	6
第二章 给出你的名片	10
第三章 弄清怎样才能感到自己有魅力	14
第四章 告诉别人你对约会感兴趣	17

清除心理障碍

第五章 学会改变类型	22
第六章 弄清你常在哪里卡壳	26
第七章 再给别人一次机会	31
第八章 列一个愿望/需要清单.....	35
第九章 你不必太在意	39

树立自我形象

第十章 练习搭话	44
----------------	----

第十一章	尽早确定可靠性	49
第十二章	让你的想像为你服务	53
第十三章	寻找你可以轻松地只身前往的地方	57
第十四章	学几个有趣的(文雅的)笑话·讲一个精彩的故事	62
第十五章	广交同性和异性朋友	65
第十六章	结伴同行	69
第十七章	学会转换你的技能	72

保持信息灵通

第十八章	多多购买与单身人有关的出版物	76
第十九章	让你的名字登上单身人通讯录	79

积极走出房门

第二十章	带你的宠物散步 (必要的话,向别人借一只)	84
第二十一章	去酒吧之前先定个计划	87
第二十二章	浏览精品店的(异性)时装屋	90
第二十三章	逛逛书店、音像商店和图书馆	94
第二十四章	参加交易会、公众集会、拍卖会	97
第二十五章	学会按你自己的舒适标准行事	99

打破旧的习惯

第二十六章	跳出你的老框框	104
第二十七章	环顾你的办公室	109
第二十八章	掌握简短交谈的技巧	113

第二十九章	晚上或周末去购物·····	116
第三十章	告诉自己你不在城里·····	119
第三十一章	不要害怕失败·····	121
第三十二章	学会听卖弄的话·····	125

出奇制胜

第三十三章	开一个“无关紧要的人”的派对·····	130
第三十四章	女士专读·····	132
第三十五章	男士专读·····	136
第三十六章	去参加一个班·····	138

拓宽交友渠道

第三十七章	参加婚礼、聚会、校友集会和家庭团圆·····	144
第三十八章	加入一个职业组织·····	148
第三十九章	参加一个健身俱乐部或开展一种体育活动·····	150
第四十章	花点时间去画廊和美术馆·····	154
第四十一章	参加一个优秀的(最好是为单身人设计的) 度假旅游团·····	157

不妨冒点风险

第四十二章	学会调节情感·····	162
第四十三章	赠送一杯饮料·····	166
第四十四章	做一些现实问题的测试·····	170
第四十五章	主动去个电话·····	174
第四十六章	学会少请求、多获得·····	179
第四十七章	微笑是金·····	183

有的放矢

第四十八章	阅读求偶广告,自己登一则广告	188
第四十九章	应征求偶广告	192
第五十章	了解约会服务机构,并考虑利用其中一个	197
后 记	保持精神振奋	202

绪 言

一位颇具魅力的男子来到他最喜欢的意大利餐馆，坐在柜台边喝饮料，等待侍者请他入座，这顿晚餐他又将独自享用。正在这时，一位女子步入餐馆，在他身旁坐下。他端详一下，觉得她楚楚动人，便送过浅浅一笑，她也以微笑回赠。他心中暗自思忖，不知此女子是否与人有约，还是……还是孤身一人。他打心眼儿里想与她结识——然而，一小时过去了，她仍然一人独坐，他仍然孤盏独饮。

同在一幢办公大楼就职的一位女士与一位男士在不同地点频频相遇：电梯里、门厅内、楼外的出租车停车处。一天上午，她冲他点点头，说了声你好。他回以微笑，彬彬有礼地打了招呼。一切到此为止。两人又回到各自的办公室。他的手指上未戴婚戒，但女士凭经验知道他很可能已有妻室。她很想超越简单的问候，却又担心他实际上婚姻美满，还是两个10多岁孩子的父亲。待到好不容易再鼓起勇气，她又想他也许早就心有所属。她终于没有越雷池一步。

一位年轻的女会计6个月来没有一次约会。朋友们已经对她不再抱有指望。她不喜欢去单身俱乐部，对周围的男同事也没有特殊兴趣。晚上，她一般下班径直回家，读读科幻小说。有时，她也独自出门——看艺术展览，去健身俱乐部，或逛逛商店——可是总也遇不上她愿意结交的男人。如果有素不相识的人想接近她，她本能地反应冷淡，拒人千里之外；即使这个人只是想问个路或打听一下时间。一天夜里，她正刷牙准备睡觉时，忽然意识到总是这样形影相吊实在太无趣了。

为什么这么多聪慧明智、长相不俗的男男女女，在这么多个周末的夜晚，独自一人看夜场电影呢？

怪罪于人口比例失调、时运不济、精力不足或者工作性质不对固然省事，但这些都不是真正的原因。这么多人之所以独守空房或待字闺中，是因为他们没有学会与人结交的技巧。

幸运的是，与人结交并不是一种与身俱来的能力，有人做得特别出色，有人却无能为力。与人结交是一种技艺，正如打好乒乓球或成功地操纵电脑一样，只要踏踏实实地钻研，便准能学会。

不过，首先必须认识到你有能力控制你自己的处境，你未来的社交生活不是取决于命运，而是取决于你自己。只要仔细想一想就会发现，许多人为了事业可以不惜时间，不遗余力，却将个人生活交给机遇去摆布，这是多么令人惊叹！在评估事业成就时，往往会有“可遇不可求”、“我的生活就是这样”以及“事情弄成这样也许是命中注定”等等的解释，那么为什么在如何获得愉快的社交生活的问题上，人们如此普遍地使用这些陈词滥调呢？

如果有了艳遇，生活自然不会孤单失落、令人沮丧。没错，但若想有所改变，首先必须忘却诸如机遇，时机，神秘的一见钟情，“设

想中的”男欢女爱——简而言之，忘却所有那些使你不能自如与人结交的思想观念。主宰者是你，不是别人。

翻开这本书往下读，你便会豁然开朗。这里论述的宝贵技巧，也是一间办得很成功的单身俱乐部的理论依据，8年多来，这个俱乐部一直在帮助人们走出房门，结交合适的朋友。多年来，俱乐部里的成员还根据自己的亲身体会献计献策，提出一些忠告，现也一并收入。

你将要学到的步骤十分有效，这是毫无疑问的。在前后参加俱乐部的无数成员——从骨瘦如柴者到大腹便便者——身上，它们屡试不爽。如果你解放思想，给这些步骤一个机会，它们也会给你带来好运。

好吧，请先深吸一口气，告诉自己你是值得花此功夫的，然后翻开下一页，开始读吧。

开始行动

第一章 带一个谈话引子

谈话引子是一件特别的、有趣的东西，它能帮助你顺利地渡过与人结交的最初的尴尬阶段。换言之，它是一个别人会注意到并向你询问的东西，也是你能用来引出谈话的东西。它使对话自然展开而不显唐突。

谈话引子可以是：一本书名令人感兴趣的书籍；一本西藏旅游手册；你脖子上挂着的四轮滑鞋钥匙。

谈话引子不该是：印有“人太多，时间太少”字样的文化衫；关于单身人周末摇摆舞会的文字材料；你脖子上挂着的开瓶器。

一个合适的物件可以使单身人时常遇到的重要难题迎刃而解。它使你受到关注；使你更便于接近；使你更容易接近别人；而且一旦局面打开，它会使交流更舒畅地进行下去。

由于当事人“没话找话”，感到十分尴尬，经常使许多很有希望的相遇不幸夭折。下面便是一例：

男：天气不错，是不是？

女：是啊，的确不错。

男：当然，没错。

很难想像，这样的交谈会有什么有意思的结果，是不是？下面再看看另一则对话，开场白同样很简单，但有了谈话引子就好多了。

男：我注意到你在读《问题大全》。

女：对，可棒了。你读过吗？

男：没有；能谈谈吗？

威尼是个举重运动员，一次他要乘车长途旅行，就买了本名为《当好人倒霉时》的书在路上看。上车后，他发现坐在对面的一位女士很吸引人。他开始看书，没看几页，那位女士就凑过来说道：“看来这书很有意思。写的是什么？”“心理学。”威尼说。后来他们聊了一路——而书的内容再也不曾出现。

萨拉买《错把妻子当帽子的男人》时，一心只想读一读这本在当地报纸上颇受好评的书。可是，她抱着这本书走来走去时，奇怪的事情开始发生了。不管她走到哪里，都有人走过来向她打听这本书！萨拉已经在非常短的时间内读完全书（此书确实无愧于那些书评）——但是每当她想结识有意思的朋友时，还是走到哪里都带着它。

萨拉的选择是一个典型的范例。这本书不仅有那么一个古怪的、令人难忘的书名，而且封面设计十分奇特，隔着一段距离也能引起别人注意。一个好的谈话引子应该能够吸引远在屋子另一头的人们的注意和兴趣！（一旦你发现一个好的谈话引子，不要紧紧地贴身放着，也不要藏在手袋或提包里。把它拿出来，让别人注意

到它!)

当然,谈话引子不一定非书不可。所有能使你引人注意的东西都行,只要它趣味较高,一目了然,并揉进一些你自己的想像。

*

弗莱迪的同事们开了个派对,祝贺他 40 岁生日,还在他衣服上别了一个条子:“哦,糟糕! 4 岁了——唉!”结果下班后他忘记取下来,惹得公共汽车上一位女士微笑着问他:“今天轮到你佩戴红字吗?”

乔迪在学尼泊尔语。她做了一些单词卡,带在身边去乘地铁,准备在上班的路上温习生词。不料总是有人对她的单词卡问长问短。结果,她花在与别人交谈上的时间,比花在记单词上的时间还多!

托尼是个业余天文学爱好者,夏季,他在人来人往的街道拐角上架起望远镜。路人付 2 角 5 分——再交谈上几句话——托尼就指给他或她看木星周围的卫星。

艾丽丝经常穿一件汗衫,胸前色彩斑斓地印着一句外国话。几乎不管在什么社交场合,总是有感兴趣的人士向她走来,微笑着,请她把那句话翻译一下!

*

能够成为谈话引子的东西不胜枚举。可以戴一顶棒球帽或穿一件昔日大学代表队的队服。如果你玩乐器,不妨随身带着乐器盒(萨克斯管尤其引人注目,但在拥挤的地铁里未免有些累赘!)如果你带着一个 BP 机,你甚至可以让它“出了故障似地”叫个不停,然后转向你身边的人,漫不经心地说:“嘿,今儿真出鬼了!”

艰难的第一步迈出后，千万不要停止不前。如果有人夸赞你的红背带，不要只说一声谢谢，然后瞪着对方发愣。你不妨接着告诉他你是在哪儿买的，或者说你每星期三都穿着它们，或者解释为什么它们是你的幸运背带。让交谈进行下去；让语调保持轻松愉快，随和自如。

更重要的，不要光顾注意自己的谈话引子，而忘记去发现别人也可能有的谈话引子。

*

艾伦在饭馆吃饭，两位女士走进来，在他身旁的柜台边坐下。离他较近的那个把一本书放在艾伦的盘子旁。艾伦不想打扰她们，便一直没有说话，直到两位女士准备离开时，他才鼓起勇气说道：“对不起，不过我实在没法不注意你这本书。我对诗歌也很有兴趣。这书怎么样？”那位女士浅浅一笑，向朋友说了再见，返回来重新坐下，和艾伦聊了起来，一聊就是好久。谈话进行了几分钟后，艾伦悟出那本书原来就是她的谈话引子，而他差点儿将它忽视了。

第二章 给出你的名片

苏茜的车坏了，只好每天乘巴士去上班，可是她 17 年来从未乘过巴士。她之所以知道巴士车站在哪儿，是因为下雨天经常看见一群群穿雨衣的人在那里踩着雨水走来走去。车来了，苏茜登上车，突然想起不知道车费是多少钱。乘客必须往车费箱里投进不多的零钱。苏茜在身上翻找着合适的硬币（情急之中不小心被指甲铗扎了一下）。她可以感觉到周围上班高峰人群的焦急情绪不断增长。巴士司机看她搜寻一阵毫无结果，冲她嚷道：“女士，有零钱就上，没有就下去，好不好？”就在这时，她听见身后传来一个和善得多的声音：“你需要零钱吗？”她朝那个方向转过脸去，一位与她年龄相仿的男子探过身子，递给她两枚救命的 2 角 5 分硬币。她连声道谢，感激不尽地接过来丢进车费箱，然后找位子坐了下来。他坐在她旁边，他们聊了起来。片刻之后，正在苏茜暗自感叹这位恩人多么健谈时，她该下车了。

*

苏茜下一步该怎么办？

一：向新朋友表示感谢，然后下车。