

恋爱 读心术

恋爱成长学会
专家组

著

没有搞不定的恋爱难题

拯救单身的恋爱心理学
让你6个月内找到靠谱男朋友!



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING, LTD

恋爱读心术

恋爱成长学会
专家组



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING, LTD

图书在版编目 (CIP) 数据

恋爱读心术：没有搞不定的恋爱难题 / 恋爱成长学会专家组著. — 南京：江苏凤凰文艺出版社，2017.9（2018.4重印）
ISBN 978-7-5594-0736-8

I. ①恋… II. ①恋… III. ①恋爱 - 通俗读物 IV.
①C913.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第145951号

书 名 恋爱读心术

著 者 恋爱成长学会专家组

责任编辑 聂 斌 孙金荣

策划编辑 贺 楠

特约编辑 王青青

责任校对 孔智敏

封面设计 王超男

出版发行 江苏凤凰文艺出版社

出版社地址 南京市中央路165号，邮编：210009

出版社网址 <http://www.jswenyi.com>

印 刷 三河市金元印装有限公司

开 本 880毫米×1230毫米 1/32

印 张 8.5

字 数 180千字

版 次 2017年9月第1版 2018年4月第2次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5594-0736-8

定 价 39.80元

（江苏凤凰文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换）



姑娘，想要拥有一段幸福的感情

你不用太出众，也不用太美丽，

你需要的是

- 建立吸引框架，对自己合理定位
- 展示自己的高价值和优势
- 掌握宏微观聊天法等话术
- 建立有吸引力的生活模式
- 学会沟通和矛盾管理

也许，爱情就在不远处等着你

恋爱成长学会

一个活跃的婚恋成长社群。众多优秀的情感专家、心理咨询师汇聚于此，提供两性情感咨询。旗下拥有专家合伙人 / 核心 IP——恋爱小魔女、暖心 Honey 姐、霸叻总裁、玲珑姐、兆民、范公子、媚爷、思嘉丽、花泽、犀利姐、简心等，并在持续积极打造新 IP。

旗下主推平台有微信公众号“恋爱成长学会”，粉丝 10 万 +，已经推出两本畅销书，且将陆续推出多本情感类图书。

责任编辑：聂 斌 孙金荣

策划编辑：贺 楠

特约编辑：王青青

封面设计：王超男

内文插图：瑞瑞君

江苏凤凰文艺出版社

凤凰联动图书专营店：<http://fhldts.tmall.com>





靠近他， 从“话术”开始

破冰	封闭式提问，成为话题终结者	002
话题拓展	让情绪共振的宏微观聊天法	007
话题深入	程序思维与分层思维，勾起他的好奇心	013
机械性思维	打开他对你心动开关的诀窍	018
一万小时效应	话术与聚焦，是女人的战衣	022
话术思维	注重情绪价值，牵着他的鼻子走	027
话术 1	让他有参与感，才会有的聊	033
话术 2	反撇，用不落俗套的方式讲故事	037
话术 3	要轻松调侃，不要陌生客套	045
凡勃伦效应	把无谓的谦虚扔掉！	050



做个心机 Girl, 引他“上钩”

人格特质理论	三个维度，判断男人能否靠得住	056
能量最低点效应	一个技巧，让他再也忘不了你	061
沉睡效应	主动表达好感，给男神烙下记忆	066
格局意识	增强你的两性关系影响力	071
框架理论 1	打开超越颜值的吸引力开关	079
框架理论 2	生活得精彩，你就成功了一半	084
晕轮效应	从你的优势出发，让暧昧升级	093
链状效应	撩拨男神，快记下这个秘密	097
社会认同原理	让所谓的颜值见鬼去	101
投射效应	越爱讲道理，离爱情越远	107
罗密欧与朱丽叶效应	不动声色，干掉情敌！	111



成为他的海洛因， 让他宠你上瘾

蔡格尼克效应	成为他的海洛因才是终极目标	118
吸引力法则	女人不够“坏”，得不到真爱	124
边际效应	为你的付出“明码标价”	128
狄德罗效应	随时让他知道，他对你很重要	133
波什定律	最棒的感情保鲜剂，是真诚的夸赞	137
费斯汀格法则	决定感情命运的矛盾管理术	141
承诺和一致原理	做家中的女王，“奴役”他	145
互惠原理	投其所好，让他宠你没商量	150
认知失调效应	他不懂珍惜，试试以退为进	155
邻近效应	战胜距离，你就是爱情大赢家	160
细节意识	在恋爱中占据优势地位	166



任何感情破裂， 都始于内部

杜根定律	自卑，是爱情最致命的毒	174
习得性乐观	生而为女王，何必做奴隶？	179
斯德哥尔摩综合征	你不是专一，是有病	183
需求层次理论	尊重，比任何揣度都有用	188
存在感效应	让自己变得不可替代	192
过度合理化效应	频繁“回报”会杀死爱情	196
布朗定律	想让他烦你，就去问“怎么了”	200
破窗理论	底线，决定你爱情的成败	204
心理账户效应	计算得失，是摧毁爱情的心魔	209
皮格马利翁效应	怀疑，只会将他越推越远	214
囚徒困境	终极一招，暴打小三！	219



他不是你的真命天子， 别再浪费青春

情绪投资	认清渣男零付出的真相	226
煮蛙效应	悄悄耗尽你青春的“煮蛙泡妞法”	232
巴纳姆效应	你以为的懂你，不过是套路	236
禀赋效应	面对渣男，你要明白一件事	240
沉没成本	嘿！分手了，就把他抛之脑后吧	246
墨菲定律	掌握这个定律，就能离开渣男的猎场	250
马太效应	跟渣男体质说拜拜	255
钓鱼效应	傻白甜变身万人迷，让他悔不当初	259

P A R T 1



靠近他， 从“话术”开始



破冰

封闭式提问，成为话题终结者



很多学员都有过这样的感觉，自己说话别人非常不感兴趣，然后别人说话，自己如果去接话题的话，也会让别人觉得你跟他不在一个频道上。跟相亲对象或男朋友在一起没有话题，跟朋友在一起总是插不上话，好不容易鼓起勇气插话之后，却变成了冷场机器人。

经常这样，会导致你的自信心受挫，那到底如何才能正确地聊天呢？

我觉得马云有个说法非常正确，他说我们要多研究别人失败的原因，这样才能取得成功。同样，我们也要多研究自己聊天为什么会失败，只要你能从这些失败的经历里找出聊天模式的错误，你就可以找到真正正确的聊天模式。

我们先来看一段对话。

一个男的问女的：“哎，你叫什么？”

女的说：“我叫李梅，你叫什么？”

男的说：“我叫王明。你在哪个单位上班？”

女的说：“我在工商局上班。”

男的说：“哦！”

这段对话，估计你看着都很尴尬，因为这样的对话纯属没话找话说，而且这样的对话几乎没有任何情绪交流，对促进感情也没有什么积极的作用。但这样的对话在生活中又是经常能够见到的，你可以回忆一下，你是不是经常跟别人这样聊天，或者说即使没有这么尴尬，很多时候也是跟对方一问一答，对吧？

在这样的对话中，有时候即使你从主观上不是想去应付别人，但事实上就是给别人一种应付的感觉。比如说，你男朋友跟你说“我生病了”，你会怎么回复呢？你可能会说“那你照顾好自己，好好休息”。这样回话，是不是很无趣？

聊天时，很多人最后都会走进一问一答的怪圈，而且不仅是在感情生活里，工作中也是一样。比如说你在电梯里遇到同事和领导的时候，同学聚会的时候，也都会出现没话找话的情况。通常是为了化解尴尬，你们才会开始这种一问一答的对话，对不对？但有时候甚至会尴尬得你自己都不想继续说下去了。

这种对话问题在哪呢？我们来分析一下。比如说男的问“你是哪个单位的”，女的说“我是工商局的”。这种提问是不利于聊天推进的，因为聊天其实是一个动态的互动的过程，而这种提问却是一

种封闭式的提问。

什么叫封闭式的提问呢？比如说我问“你今天吃饭了吗”“你是哪个单位的”，这两个问题的答案都很窄，别人照实回答之后，这个话题差不多就结束了。当然，如果回答者的水平特别高，这个话题还是可以继续的。

所以，我们可以得到一个结论：一开始就进行封闭式的提问是非常不利于话题推进的。

那么，应该如何正确地开启话题呢？在这里讲一个技巧，它的名字叫作回放，类似于电影回放。

先举一个在相亲场合应用的例子。

假定你的家人给你安排了一场相亲，见面之后，你该怎么开启话题呢？

我通常会推荐学员晚五分钟到，这种时差一般人是不会介意的，然后在落座的时候采取回放这个技巧开启话题。

比如可以这样说：“你好，真不好意思，我来晚了，因为今天一大早就被闺蜜给拖了过去对她进行密集训练。这不，明天她就要去男朋友家做客了，保不齐需要在未来的婆婆面前炒几个菜，给她打个下手啥的。但是长这么大，她从来都没有下过厨房，所以今天就把我给拖过去了。教这个新手做菜比我在健身房练上一天都要累，但我们毕竟是从大学就一起玩的好朋友，该帮的忙还是得帮的。不过这次迟到了，真的很不好意思啊！”

这一段话，就是一个回放，而且回放的是你来之前的生活内容。

这么做有什么好处呢？我们来分析一下。

首先，你通过迟到五分钟，给自己制造了自然地表达这段话的时机，避免了一见面就开始一问一答式的沟通，不会使你们的聊天陷入死胡同。

其次，你在这段话中切入了非常多的话题点，像朋友、做菜、你的朋友要去拜见未来的婆婆等，每一个点都具有拓展性。切入这些话题之后，后面你就可以围绕任何一个点和对方进行深入的沟通，而且这里还暗含一个心理学技巧，我们称为逆向合理化，这个技巧在聊天当中非常重要。

什么是逆向合理化呢？就是通过合情合理的逻辑，使自己情感和行动上的决定合理化。一般来说，每一个人都会对生活中发生的一些事情进行逆向合理化的解释。通过对信息的过滤，我们有了自己对现实的感知，而对人来说，使自己的行动合乎逻辑是非常重要的，所以逆向合理化就产生了。

比如说，你本来打算每天晚上都去跑 40 分钟步来减肥，但是你非常懒，不想去。这个时候你就会找一些借口来合理化你的整个行为，比如你可能会说“哎呀，经常跑步对膝盖不好，所以我不去跑了”，懂了吧？就是你会找一个理由来支持你的行为。

这是一个相互的过程。正常的逻辑是这样的：因为你们是朋友，所以你们会分享一些事情，会相互调侃，不会故意去讨好对方。但是，

如果有人在刚认识时就调侃你的话，你也会觉得这个人有一种似曾相识或者不陌生的感觉，这就叫作逆向合理化。

但是，在生活中，如果我们一上来就调侃对方，分享自己的事情是有些不够自然的，所以我让学员故意迟到五分钟，就是为了能够让他们自然地分享今天做的事情。这样会让对方觉得跟你没那么有距离感。相反，如果一见面你就各种“你好你好”“我叫什么什么”，或者故意迎合对方，只会将你们的距离越拉越远。

最后，聊天其实也是一种自我展示的机会，在喜欢的人面前，你当然要展示出自己的优点。这短短的一段话，可以体现出你对朋友非常热心，会照顾人，有一定的家务水平，懂得享受生活，你的生活状态不紊乱，喜欢健康的生活方式，而且这种展现会很自然。

相反，如果你直接跟对方说你有健康的生活方式，很会做家务，那对方会不会觉得你很刻意呢？而且他也未必就会相信。但是如果你迟到五分钟，以一种回放的姿态来讲述，对方就会很容易接受你的表达，而且在不知不觉中就了解到了你的优点。

上面说的是开场的技巧，总结一下其中的要点：第一，不要提封闭式的问题；第二，避免陷入问答式的交流；第三，刚开始见面或者说搭讪的时候，你可以采用回放的技巧。