

# 《遇女新经》

## 图书基本信息

# 《遇女新经》

## 内容概要

# 《遇女新经》

## 作者简介

## 书籍目录

前言

把妹的艺术

或许更愿意单身？

经验谈：向世界最棒的把妹达人拜师学艺

第一章 基础篇：把妹艺术的科学基础

性学

现代泡妞学的发展

经验谈：三天一百位女人

第二章 入门篇：化身把妹达人

你可以从这本书中学到什么

第一步：改变你的心态

男子汉榜样

是什么影响着我们的行为？

分析自己的思维和行为方式

影响自己的思维

改变自己的信条

改变行为模式

1.克服尴尬情绪

2.变得健谈

3.博取好感

4.善于推销自己

扮演新的角色

向领导者学习

1.找到自己的位置

2.我有自己的见解

3.我是领导者

4.我从不会嫉妒

第二步：学会运用肢体语言

把身体作为道具

挑逗的眼神交流

用眼神调情

微笑搭起了一座桥

领导者的肢体语言

嗓音、呼吸和举止

第三步：美化外表

1.雅致的生活方式

2.时尚的外表

3.扮孔雀策略

对如何拥有更佳外表的建议

经验谈：上床的终极指南

第三章 了解：女人，未知的生物

女性的心理

激素的影响

激素分泌的不同阶段

情商

当女人做选择时

女人的选择

女性的选择标准

女人的肢体语言

第四章 就事论事——当男人遇见女人

完美调情的基础

把妹完人所必要的性格

1.诚实

2.独一无二

3.非凡的魅力

4.勾起征服的欲望

完美诱惑的根本前提

1.选择正确的女人

2.避免固定关系

3.正确的聚焦

4.确定谈话的方向

降临节日历理论

调情的模式

第五章 第一阶段：初次打招呼

抑制恐惧的方法

男人应该和那些女人搭讪？

男人通常是怎么和女人搭讪的？

三种和女人搭讪的成功策略

直接方式

间接的方式

偶然的邂逅

起决定作用的是真正感兴趣

认识不同类型的女人

地点的选择

1.在酒吧

在俱乐部或者酒吧里搭讪

跳舞吧！

卑鄙的皮条客策略

和他上床、结婚还是干掉他

特殊情况 服务员/陪酒女郎

和团体搭讪

2.在地铁和巴士里

3.在街上

4.在酒吧或餐厅外

5.在时装店。

6.在超市里

7.在书店里

第六章 第二阶段：交谈

交谈起什么作用？

普遍的交谈基础

转换视角

女人的主观状态

模仿女人

思考自己的交谈行为

学会倾听

基本的交谈技巧

# 《遇女新经》

建立眼神交流  
注意肢体语言  
确定所扮演的角色  
找到一个话题  
提出正确的问题  
转换话题  
运用赞美来操纵交谈  
使用画面感丰富的语言  
交谈中的错误  
应该避免的话题  
别说太多话  
塑造魅力  
创造一个舒适的氛围  
让她确定你们的共同点  
分享彼此的一个秘密  
把妹完人会贬低自己  
勇于批评自己的艺术  
逗漂亮的女人开心  
挖苦和讽刺  
幽默地开场  
嘲笑老毛病  
角色扮演  
通过八卦来产生共鸣  
骄傲风趣法策略  
情感的升级  
增加身体的接触  
婚戒策略  
唇膏招数  
从心到床  
遭遇拒绝  
当她拒绝的时候  
她说她有男朋友  
每个女人都很重要  
第七章 第三阶段：深化情感  
热身：情感故事  
更多谈话素材：进行成功的聊天的学问  
诱惑她  
典范：苹果  
诱惑的氛围  
需求和理想  
开发合适的产品  
发现她的秘密  
回到她们童年的路  
激起性欲  
身体镜像模仿  
情绪和肢体的同步  
神经语言学技巧  
不同的感知类型  
改变情感基调

条件反射地行动  
制造催眠模型  
调动出积极的情绪  
使用催眠话语  
云霄飞车模型  
测试和心理游戏  
刺激测试  
角色互换  
酒瓶谜底  
眨眼游戏  
心理魔术  
香烟戏法  
思维实验  
灵魂漫游  
手相占卜的艺术  
基础知识  
手中不同的线  
一种幽默的变体  
心理测试：木桩  
木桩  
马  
风暴  
花朵  
第八章 第四阶段：回到你的把妹动机  
谈话快结束了——此刻该做什么呢？  
我是这样要到她的电话号码的  
“现在是自动应答”  
在这样的情况下我会给她一个吻  
重聚使人愉悦——全新的会面  
完美的约会是什么样的  
外部环境的作用  
刺激荷尔蒙，赢得感情  
正确的期望  
对进行一次成功约会的建议  
约会地点的选择  
正确的环境  
不错的约会方案  
就要到达目标之前  
如果她还没有准备好，我该怎么做呢？  
达到目标——上床  
正当理由  
完美的性爱  
有兴趣让第三个人加入吗？  
关系升级：确立了恋爱关  
爱情不仅仅是一个词  
经验谈：网上约会  
那女人呢？狄德林德·托尔尼伯特的女性策略省思  
结语

# 《遇女新经》

# 《遇女新经》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)