

# 《诱惑的艺术》

## 图书基本信息

书名：《诱惑的艺术》

13位ISBN编号：9787801867421

10位ISBN编号：7801867424

出版时间：2007-9

出版社：东方出版中心

作者：罗伯特·格林

页数：366

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

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

# 《诱惑的艺术》

## 内容概要

《诱惑的艺术》的目的是使你具备说服他人、讨人喜欢的能力，这样你周围的人会在不知不觉中慢慢丧失防卫的意识，被你俘获。这是优雅时代的战争艺术。

在每次诱惑中，你都要分析并了解两个方面的要素：首先是你自己，你身上有什么样的诱惑特性；其次是对方，你要采取怎样的行动才能攻破对方的防御之墙，让对方臣服于你。这两个方面同样重要。如果不知道你自身性格中能够吸引别人的特点就草率进攻，你会成为机械的诱惑者，诱惑之术笨拙而生硬。如果你只依赖自己的诱惑天赋而忽视对方的情绪性格，就会犯下极大的错误，并且严重制约你的发展。

因此，《诱惑的艺术》分为两个部分。第一部分“谁是诱惑者”描述了9种诱惑类型，还附加了反诱惑因素。这些诱惑类型可以帮助你意识到自己性格中与生俱来的诱惑潜能，这是任何诱惑中最基本的要素。第二部分是“实施诱惑”，这部分囊括了24种诱惑招数和策略，会指导你打造魔咒，击毁对方的防范意识，为你的诱惑增加激情，平添力量，诱导对方彻底臣服。作为连接这两个部分的桥梁，中间还有一章探讨了诱惑对象18种——每一种的生命都有某种缺憾，都有待你填补的空虚之感。了解对方是怎样的性格，不但能帮助你清楚地认识到自己的诱惑特长，更能让你在实施诱惑时有的放矢。忽略哪一个部分都会给你的诱惑造成缺憾。

# 《诱惑的艺术》

## 作者简介

罗伯特·格林，著名的畅销书作家和公众演说家。他出生于洛杉矶。毕业于美国加州大学伯克利分校和威斯康星州立大学，曾任著名杂志《纽约客》、《时尚先生》的编辑和自由撰稿人。他精通多国语言。曾旅居世界各地，见多识广。1998年，格林与图书出版商朱斯特·艾尔弗斯成为搭档，重磅推出《权力的48条法则》一书。本书一经出版便风行世界，被翻译为17种语言，为全球畅销书，被美国《财富》杂志推荐为“75本最使人睿智的必读书”之一。2001年，格林的第二本书《诱惑的艺术》（The Art of Seduction）出版。这是一本详细记录历史上最伟大诱惑者智慧的书。2006年1月，备受期待的此系列第三本书《战争的33条战略》（The 33 Strategies of War）问世。此书通过历史上生动的军事战争谋略给世人提供生活中实用的战略智慧。

# 《诱惑的艺术》

## 书籍目录

前言

第一部 谁是诱惑者

第1章 妖女

第2章 浪子

第3章 梦中情人

第4章 幻性情人

第5章 天真情人

第6章 挑逗者

第7章 魔力大师

第8章 魅力领袖

第9章 气质明星

第10章 反诱惑因素

第11章 诱惑对象18种

第二部 实施诱惑

第一个阶段 心随你动——唤起对方的兴趣和欲望

第1步 选择正确的诱惑对象

第2步 打造虚幻的安全感——迂回制胜

第3步 发送暧昧信号

第4步 成为欲望的焦点——打造三角关系

第5步 打造缺憾——激起焦虑和不满

第6步 掌握影射之术

第7步 走进对方的心灵

第8步 施展勾引艺术

第二个阶段 偏离常轨——打造快乐与迷惑

第9步 让他们心意是悬悬——下一步怎样？

第10步 用语言的魔力挑动迷情

第11步 注重细节

第12步 让你的形象诗意而浪漫

第13步 有意显露弱点，让对方疑虑全消

第14步 让对方在现实与欲望间迷失

第15步 使对方孤立无援

第三个阶段 濒临边缘——极尽所能，加深魅惑

第16步 证明你自己

第17步 回归童年

第18步 激发逾矩与越禁的乐趣

第19步 精神引诱

第20步 痛与乐交织

第四个阶段 彻底征服

第21步 激起情感落差——被追求的成为追求者

第22步 情色吸引

第23步 把握时机，大胆进攻

第24步 谨防事后余波

附录A 诱惑的环境/诱惑的时机

附录B 温和的诱惑：怎样让公众接受你

# 《诱惑的艺术》

精彩短评

1、看了《诱惑的艺术》后，对其中一段撩骚的见解记忆犹新：人的天性中有一种反倾向，越是容易得到的事情就越没有兴趣，让对方总是担心你抽身离开，他就一直会关注你在意你。要激起对方深处的不安全感，要让对方害怕——怕你看穿他，怕你失去激情，这种不安定感极其有效。当你一旦使对方对你对自己都无法确定、不知所措时，就再次给他希望，让他欲火复燃，让他热了冷、冷了热——这种变化无常的撩骚出乎意料地让人愉悦，让自己永葆新鲜感，并让对方俯首称臣。这种伎俩应该是撩骚女人常用的吧？而《诱惑的艺术》艺术的精华也就在于第六章诱惑者中约瑟芬对拿破仑拿骚的深刻分析“对于一些男人来说，女人顽强的抵抗比柔顺屈从更吸引他们，在他们的潜意识里，他们更喜欢变换莫测的天空——时而晴空万里，时而乌云满天、电闪雷鸣。这种激荡人心的爱情比那种永远万里无云的蔚蓝爱情天空更有魅力，尤其在于拿破仑这样一个强悍的征服者的较量，她不坐等爱情的降临，而是让拿破仑费尽心思来征服她，假如她更温柔、更温驯可人，那么拿破仑对她的爱肯定会少得多。”当撩骚碰上拿骚，恰似惊鸿一瞥后的偷上心头，若即若离般的似隐忽现，就演变成一场你回我合的翻花较量；当撩骚碰上闷骚，就是一场攻与防的斗志较量，是拨与挡的艺术，咀嚼的就是一股子的牛筋劲；当拿骚碰上闷骚，那就是拿唐作醋的对峙，旷日持久的日久经年。

2、（观察力）----冷读----如何确认需求感-----如何确立谈判格局-----如何分清楚真假客户-----如何看出对方最在乎的事-----如何神化你所看出事情KEN学泰拳的时候，很怕看到别人的拳头，开始，就算别人没打中，就做出拳的动作，我也会双手护头。那时候，我的泰拳老师跟我说了一句话，把手放下来，就算你被打死了，也知道自己是怎么样死的。观察力，是NLP课程的基础，通过课程，你会发现，自己看见常人看不见的东西。NLP是一门70%观察，30%介入的科学，别人说的，不一定是真的。但你通过课程后，你跟别人沟通，你除了听得到他在说什么，还会看得到，他说的时候做什么。（肢体语言）----眉毛----鼻子----眼神----身体，手势等肢体运用为什么同一句话，同一个事实，从不同的人口中说出来，效果总不一样？为什么有的人，说上一大堆，但没有人听他的，为什么有的人，一句话，能让人奉为经典。在课程上，我会教你们，说什么之外，还会做什么。（亲和力）-----谈判开场的亲和力-----中段的亲和力-----如何让成交时候又亲和力-----男女初识时候亲和力-----男女约会时候的亲和力不同的人，给人的感觉永远是不同。为什么有的人，和每个人都容易打得火热，但有的人，却总给人一种冷冷的感觉，令人不敢接近。NLP课程，会让有各种方法，让你在与别人一见面之后，几分钟内让人觉得你这个人和他很有默契，无论在销售成交，沟通，还是男女关系上、（同步，引导）-----如何消除客户投诉与建议-----如何让客户从反对到认同-----如何让女朋友接受你的价值观-----如何让自己成为行业的专家为什么，我说的东西，别人总听不进？为什么我的产品再好，总是没有客户成交？你有再好的产品，再好的服务，没有人听你说话，也是英雄无用武之地。同步，引导，能够让对方立刻放下防备心，倾听你所说，理解你所想。而曾经有学员用这个技术令到他女朋友的姘头不举。这是课程其中一个皇牌招式。心锚-----对客户情绪的控制（包括好坏情绪）-----对自己情绪的控制（包括好坏情绪）-----对男女关系性张力的掌握NLP最高段，坊间最神化，平常人理解最复杂的技术，也是NLP课程其中以个皇牌技术之一，能控制别人情绪，经过我们大量实践，以最简单形式展现你眼前，无论你有没有NLP基础，我能保证你100%理解并运用。而且没有形式性的限制。而我NLP独创的心锚，有的是无需引发，自动启动。（价值观引出）-----客户投诉重点的引出-----客户对产品要求重点的引出-----男女关系对伴侣所具备的性格的引出沟通深层次技术，让你在了解客户需求，投诉，或者是打探竞争对手的优势的时候。不会被一句话忽悠。就像男人问女人，你喜欢什么样的男生，答：“合眼缘的”，价值观引出法，能让她把这个合眼缘的标准一一罗列出来（有稳定工作，父母不是外省，可以不帅气但要干净）让你不会在谈判上，或者情爱上被忽悠。（故事影响法）做第1个你，不做第2个谁，每个人都有很多的光辉历史，很多的曾经，这些曾经或者是开心的，或者是伤痛的。一个一个的故事，拼出了你的人生。通过故事，你能让你的客户对你的产品产生情意结。对你的人产生情意结。还可以在他人做决定的时候，用一个故事去影响他所做的一切，你要左，他不能向右。通过以上的技术你想主宰游戏，还是被游戏主宰你？详细咨

询QQ712972722<http://ken999163.blog.163.com/>

3、这种封面配上名字让人觉得非常像什么励志书籍，副标题取得也非常大。没想到内容还真的配得起。书中非常详细的描绘和解说历史上著名的各种诱惑手段。让我不由得发现，我们每个人本身都自带了至少一种诱惑技能。特别是身边一些受欢迎的朋友他们确实确实的发挥出了不下一种的诱惑手



## 《诱惑的艺术》

段。这就是传说中的人格魅力啊..虽然书以教导的姿态出现，但不难看出，这玩意儿需要天赋。所以想要学习的人其实也可以办得到，但是道路是艰辛的。因为没有伴侣的人生没有自信，没有自信根本支撑不了这么庞大的理论付诸于实践。倒是一些少女们可以从中举一反三如何远离浪子，告别情伤，抵御不靠谱烂桃花的技巧。我也很佩服书中提到的这些个浪子们，人类如果都像他们这么无聊，大概永远不会进步了吧...

4、诱惑的表征是：让你的目标升起主动靠近的欲望。或者通俗的说是：让你喜欢的人来追你。——当然，这本书的内容层次要丰富的多，并不仅仅是追。而更多的是控制。无论是“妖女”还是“梦中情人”都是需要有可替代性低的实力，而这并不是通过学习或者努力能达到的，因此妖女或梦中情人的诱惑并非人人都能学来。妖女展现的是无尽的女人味，但根源来源于并不平凡的外貌和诱人的曲线——当然当然，做到这些只是基础，一颦一笑都经过雕琢的女人味和经过精心策划的整体装扮才是妖女诱惑的制胜关键。尽管几年前的考古发现表面埃及艳后克里奥巴特拉实际上并不是传说中的美艳年轻女子，而是个相貌平平并且有双下巴的中年女人（这反向证明其政治成功可能依仗的是超人的智慧而非美貌或诱惑之术），但现代的妖女例证却足以倾倒众生：史上最性感的演员 玛丽莲·梦露 和把脱衣舞变成真正的艺术的 黛塔·范提斯抖是很好的例证。她们把诱惑融入到每一个动作和每一个音节中诱惑世界，梦露最成功的角色似乎就是玛丽莲梦露本身，而范提斯即使是在生活中仍然是优雅诱人的复古模样。女人味可以通过学习展示出来，而美貌是无法习得的——如果成功需要99%的汗水和1%的天赋，99%的努力是每个人经过付出都能拿得出的，而这1%的天赋却并非人人都有。如果没有美貌作为基础，妖女的诱惑都是空谈——郭德纲无论拥有多么女人味的肢体语言也无法诱感到任何人。“梦中情人”是通过满足猎物的幻想来将其捕获。在对方需要幽默风趣的艺术家时，你要化身艺术家，在对方需要学识丰富的绅士陪伴时，你就要善解人意学识丰富。所以靠这种方式捕获猎物一是靠演技，同时也要有硬知识——幽默风趣是不易学来的，而丰富的学识也需要长时间的积累，如果不幸你要诱惑的人希望能有个数学天才常伴左右，那也不是时间和努力能够成就的了。所以无论是妖女还是梦中情人，要揽瓷器活，先得有金刚钻。而“挑逗者”却是通俗易懂的诱惑类型——只需要演技以及适量的自我控制。好演员当然也不是那么好做的，但相比“妖女”“梦中情人”所要求的天赋和特质，演技的是可培养的、通过又或者的努力可以达到的。尽管书中所举安迪沃霍和弗洛伊德吸引人的魅力实际上来源于起非凡的才华，但这不妨碍没那么有才智的我们“挑逗者”的技巧捕获身边的人。有距离的美好事物比容易取得的更容易激起人的欲望，而越是得不到，人们越是渴望。所以挑逗着的诱惑需要两个条件：自身的魅力，以及距离。你不必有美艳的外表，如果风趣幽默，有迷人的微笑，即使是说话的特殊嗓音也是自身的魅力所在。你只需要展示自身的魅力，引起对方的兴趣，然后，拉开距离。尽管美貌是引起他人兴趣的主要因素之一，由于其稀缺和不可习得的特性，于是没有美丽外表的人，可以通过外在的气度魅力吸引诱惑对象。是的，所谓看到美丽的内心在诱惑的最开始阶段几乎是不可能的，但要人注意到你超群的气质却并不困难。只是这个方法并不总能奏效，不然安迪沃霍就不会挨那三枪了。这就涉及到诱惑对象的选择。诱惑也是分对象的，即使你很有魅力，也不是任何时候都能如愿。有的人很难为你的诱惑所动，而有的人即使臣服于你也不会让你觉得舒服。能够吸引你，又能够为你所吸引的人是最好的诱惑对象——这真的就和恋爱以及交朋友一样了。在找到目标之后，出现在对方的生活中，让对方注意到自己，进而建立起友谊和亲密感。这是书中建议的迂回的方法——从朋友开始，有了多的接触机会，了解了对方，则更方便“因材施教”的展开诱惑之术。这种方式可以说基本是对的。只是作者没有说明的是：我们必须先是一个有魅力的人，这样的办法才能奏效。德劳增是因为才智过人以及军人的勇武气概首先吸引了安娜玛丽才得以有近距离接触她的机会。如果只是平凡鞋匠一枚，无论在第一小姐的身边出现多少次，安娜玛丽也是不可能和其做朋友。而德劳增的成功也在于用对了技巧。安娜玛丽地位高贵、财产丰厚。德劳增安心做那个能同她倾心交谈的朋友，并不主动展开追求，在这种情况下自然被认为是真心诚意的友谊，而不是觊觎财产和地位的别有用心。“不主动的追求”对安娜玛丽有用，但并不适合那些一直都缺少他人关注或是境况不佳的人。在进行诱惑的时候，我们需要做到的是对症下药。只是这点并不容易。如果是真正的出现在诱惑对象的生活的外围，那很可能是没有交谈的机会的，展示自身魅力的条件非常有限，唯一能引起对方注意的就只有外表了。于是这更使得诱惑的第一步变的困难。但更困难的是之前我们要选好诱惑对象，而又不能仅凭外露的性格特征去选，要通过现象看本质，了解对方真正缺失的是什么。但.....如果我们真的能了解到这些，那至少已经和诱惑对象很熟了.....尽管从诱惑对象的选择到如何接近其的迂回的方法都很有道理，但连起来看，你会发现这是一个无解的悖论（ ） 在事实诱惑阶段，

## 《诱惑的艺术》

尽管占了很长的篇幅，作者给出的建议却可以很简单的总结成两点：耐心等待，以及忽冷忽热的变幻。诱惑似乎是善于自我控制的人的游戏。想要诱惑他人必须放弃自我中心的观念，以诱惑对象为中心，考虑诱惑对象的需要和喜乐。如果不能控制自己，也难怪控制他人。这本书还是比较值得读的，只是篇幅太长，案例众多，但讲的内容和观点却大同小异，看到到最后难免觉得倦怠了。并且案例几乎都发生在多年之前——有些甚至与传说无异，真实情况无从考证，作者的主观分析难免出现差错。尽管作者的部分诱惑方法确实有用，但诱惑第一步必须有诱人的外在形象，如果没有达到这个硬指标，所谓的诱惑之术都是空谈——但作者却很狡猾的并没指出这点。看这本书，当做是诱惑故事集比较好，而不必看成生活指导教材。作为普通人，安心过日子最要紧，诱惑什么的还是不要想太多。像作者说的，诱惑成功的关键是以诱惑对象为中心；相比费尽心思得到对方热烈的回报，懒惰如我者似乎更适合自己在家做些让自己舒心的平淡活动更合适些——诱惑的来的回报虽然诱人，但付出的心思也必然与回报等量。

5、可能是受到“绝版”的诱惑，我买完了《权力的48条法则》的作者的三本书，并且一口气读完了两本。第三本《战争的33条策略》，等我先消化完这两本先。作者认为处处皆诱惑，无论是政治、经济还是生活上。而诱惑本身并不是人的天赋，而是可以学习得来的。在这本书中，他先介绍了几种不同类型的诱惑者，再按照诱惑的不同深度，将可学习的诱惑的流程一一阐述。其实说到底，男女之间的诱惑还是俩字“暧昧”，即我们所谓的若有若无，看似很亲密，实则又有一点距离，一点淡漠，永远不要让对方有能完全掌握你的感觉。诱惑还要分节奏，不同的阶段，距离的远近又不同。从刚开始的制造无所不在的感觉，到神秘感、距离感，到彻底虏获心神的亲密感，确实是一门大的学问。但这要有多大的理智才能真正做到啊？我等凡间痴男怨女，喜欢上了一个人，恨不得身心都120%的无私奉献，别人的一个眼神，就能让我们在床上辗转反侧反复回味不能入眠。怎么能在情意正浓时，还制造所谓的距离感呢？尤其是像我这种飞蛾扑火的类型，激情时恨不能燃烧起来，哪能学得会掌握节奏啊。难道真的任由情感主导的感情，注定在激情过后归于平淡，而唯有实时制造诱惑，方能让感情永葆新鲜？还是得消化消化

6、这个作者和他的书.....都是很奇特的！1. 面对电视，最好要表现的沉稳冷静、自我克制，谨慎恰当的运用那些令人激动的技巧。...一切都需要认真安排、谨慎协调，平静之中点缀些令人惊诧的举动，最终达到高潮。...唯一伪装不得的就是自信，从摩西开始，自信就是体现领袖魅力的关键所在，一旦摄像机暴露了你的不安与焦虑，世界上所有的巧计妙招都无法挽回你的领袖风采。2. 诱惑就是绕过知性的判断，激起人潜意识中的情感从而征服对方。3. 目标：方向本身并不重要，随便挑选一个目标、一种理想、一种幻象，然后告诉人们你永远不会背离这个方向。4. 神圣：人们大都会为了生存不断妥协，圣人不会。他们不管结局如何、成败与否都坚持理想，从不放弃，领袖具有这种神圣品格。5. 如何神圣？首先是你本身已经具备某些内在价值，这一点无法造假，至少不要吹嘘欺诈，否则你的领袖风采会丧失殆尽？其次是表明你只为信仰而活，当然这种表白不应该太直白，应该尽量巧妙；最后，只要能表现的浑然天成，那么谦逊祥和最终也会成为你领袖风采的重要因素。5. 雄辩，领袖风采要依仗言辞的力量，因为语言是激起情感动荡的最直接、最迅速的方法，平稳、坚定的风格最终要比热情难抑的激情演说产生更强的效果，因为这种风格更令人着迷、使人不知厌倦。6. 魔力大师运用自己的聪敏，营造出快乐舒适的氛围，从而达到最彻底的掌控。他们理解你的心灵，体会你的痛苦，顺应你的情绪，魔力大师的出现，令对方感觉舒适自在。魔力大师不辩解、不抗争、不抱怨、不烦扰....通过宽容与抚慰吸引你，让你依靠他们，他们就更有力量。

7、（一）最近，李安的《色·戒》还没有在内地上映，已经引发了一系列的骚动。首先是获得威尼斯“金狮奖”后，电影和演员的名气飙升，然后是在美国被定为成人电影火辣超限制级。接着传来消息说：在内地播放的版本中，片子要剪掉7分钟。据说，那7分钟里有5分钟是关于情欲场面的露点镜头。据说，电影要在十一月下旬的时候才会上映，这个寒冷的季节，有助于大家防止鼻血。众所周知，内地的电影是不分级的，所以，不合格的电影，必须剪刀伺候。而一国两制的香港则不同。在香港，是可以看到足本的《色·戒》，只要有身份证验明18岁成人的正身就可以了。如此的观影要求或仪式，只能凭空增添人们无限的想像和渴望。被剪的7分钟床戏，充分唤醒了人的执着本性：越是得不到的东西才越稀罕；越是禁止的东西才越刺激；越是艰险，越向前。于是乎，人们成群结队，浩浩荡荡，雄纠纠，气昂昂，跨过罗湖口岸，直奔香港电影院而去。这色还没有看到，戒还没有开始，就已经是欲盖弥彰了。这诱惑才刚刚开始。（二）按下这蔚为壮观的观影潮不表，说说一夜成名的汤唯。虽说是初次出手，但难得李安调教的好。果然是光彩照人。后人有诗为证：爱情诚可贵金钱价



## 《诱惑的艺术》

更高若为艺术故两者皆可抛在电影里，汤唯扮演了一个在混乱的战争年代，用肉弹献身理想，而反被诱惑的女人。所以，《色·戒》的主题不是政治，而是人性中的按耐不住的某种诱惑，致命的诱惑。放眼来开，这种为革命当肉弹的诱惑，跟为艺术露点的诱惑，行为上大致相当。在电影中，女主人仿佛走入了一种叵测的命运中，自寻毁灭。在电影外，虽然李安满怀内疚地说，要为汤唯今后找婆家负责。但是，今日的汤唯跟昨日的汤唯相比，已是天上人间，星路坦途。谁说诱惑是没有代价的？谁说付出没有回报？诱惑是有成本的，诱惑成功也有大大的回报的。（三）回到南昌，一邹姓男子，正在看报。看到汤唯一战成名的故事，心中大怒：我本人乃中国红牌反串明星，混迹影视江湖多年，都没有修成正果。这个娘们，一脱就转正了，老天不公！看我这身段，不是汤唯，胜似汤唯！此老兄就在网络上开始发飙，始称“我是汤唯裸替”，惹得网友哗然。然后，没过两天，就被经理人象拎小鸡一样带出来，道歉，承认错误。有网友说了，这是：欲练神功、挥刀自宫，挥刀自宫，未必成功……看着邹姓男子的道歉信，言辞恳切，溢于言表。我对这做秀的策划，真是淘淘江水！这位仁兄，有才有胆，搏出位的勇敢精神，好生让我敬仰，我当时就在笔记本上写了一条：男人，就是要对自己狠一点。让人感叹：这成名的榜样，能让人有无穷的勇气和力量。（四）我们生活在一个充满诱惑的世界里。就现在的世界来说，世界是由两种人构成的，一种人是诱惑者，另外一种就是被诱惑者。比如说，男人追求女人，算一种简单的诱惑关系。手段大家都知道：小的时候，用糖，长大了，就用浪漫或钱。目的是明确的，效果是有效的。开始是一方诱惑，然后，是彼此诱惑。最后是为诱惑埋单。诱惑并不见得是坏事情，因为，诱惑的角色，有时是互相认同，或可能交换的。而诱惑公众则显得更为艰难，或更有挑战。当然了，我们现在这个时代，已经远胜远古，今非昔比了。麦克卢汉说：“有史以来第一次，在我们这个时代里，成千上万训练有素的人耗尽自己的全部时间来打入集体的公共头脑。打进去的目的是为了操纵、利用和控制，旨在煽起狂热而不是给人启示。在人们脑子里留下持久的烙印，使大家处于无助的状态。”想想《色·戒》所发生的这一揽子事情，说得一点都不错。诱惑揭示的是人的欲望、虚荣和自负的本性。诱惑者用骑士的观点来看待猎物，那些欲望的金苹果，是用来满足征服的内心诉求。（五）不管是一脱成名，还是搭顺风车成名，总之，现在，我们相信，我们正处在一个注意力经济的时代。其实，注意力经济，说的就是诱惑，即如何在允许的情况下，给猎物下套的问题。诱惑已不是艺术，而是工艺，有流程，并且可以批发、复制。商家用ppt忽悠客户，媒体用rap一样的标题勾引大众，大家的诱惑心照不宣，炉火纯青。这是优雅时代的战争艺术，让周围的人不知不觉中慢慢丧失防卫的艺术，成为囊中之物。《诱惑的艺术》说的是：世界是一个舞台，每个人都是演员。所有上演的故事都是诱惑，而诱惑也有温情和智慧。这是一个赤裸裸的不要脸的老实话。当你看见拿破仑、尼采、里尔克、弗洛伊德这些大人物，被女人们忽悠得气急败坏的时候，你觉得真是可乐。也会相信：人性的本身就是诱惑的载体。我们的人性中有泥土的芬芳，而诱惑是我们世界的游戏。赢得爱情比统率军队需要更多的天赋。赢得公众一点也不比赢得爱情容易。这本奇书，在阳光下公开讨论了阴谋的秘密，象降落在人间的撒旦，充满了任性和放肆的大智慧。这是欲望的金苹果，你无法只用道德来衡量。每个人都在诱惑中等待、出击，这是人的宿命，也是人的本性，也教给我们另外一个看待生命的方式：人生就是演出，就是舞台，诱惑也是一种艺术，人生如戏。首发：喷嚏网

www.dapenti.com

8、多次听朋友推荐英文原版，说是了解西方现代流行人物的参考书，可惜没有买到。就买本中文看看虽然翻译者这样那样的贬低--好像“低级趣味”这种语言都出来了，可是稍微读读，作者对于大众心理分析的真是入木三分，建议真是太出人意料又情理之中。这本书对2类人特别有帮助：明星的经纪人，用明星做广告代言的市场人员。当然，对于那种真相勾引谁的人，应该也还有用吧

9、有一个观点我比较认同，“诱惑就是给予对方想要却得不到的东西”。满口道德是绝对无法诱惑人的，应该做的是造梦。这点在《飘》里也说得很好，“当你想从一个男人身上得到什么的时候，可千万不要像对我这样直统统地说出来。要装得巧妙一些，要带诱惑性一些，那会产生更好的效果。你自己是懂得这一招的，并且还很精通，但是就在刚才，当你把你借钱的抵——押——品提供给我时，你却显得像铁钉一样生硬。我曾经在距我二十步远的决斗手枪上方看见过像你这样的眼睛，那可不是令人舒服的景象。它激不起男人胸中的热情。”这是我这种直线脑回路的人常犯的错误，想要问的事情直接就开口了，正确的方式应该是让对方自己说出来。总是把道德挂在嘴边，这样只会像个教导主任。

10、故事型的，理论性不强，基本上都是泛泛而谈，很难起到指导作用，发挥余地不大。可以当作故事书看，里面有许多诱惑的例子，分析了诱惑者具备怎样的特质，重复的很多。

# 《诱惑的艺术》

## 章节试读

### 1、《诱惑的艺术》的笔记-第47页

根据弗洛伊德的理论，人的力比多（性欲）是双性取向的。多数人在一定程度上都会被同性所吸引。但是社会规范却压抑了这种冲动。幻性之人意味着从这些规范中释放自己。

### 2、《诱惑的艺术》的笔记-第122页

教人如何勾引异性。并引申到更广的领域。

### 3、《诱惑的艺术》的笔记-第159页

即使这种暧昧的特性不美好，比如说危险、残忍、不道德也没关系，人们只会为你谜一般的风采所诱惑，纯粹的好人几乎没有任何吸引力。

人就是贱啊 \_

### 4、《诱惑的艺术》的笔记-第176页

如果感觉不到缺失就不会被诱惑——这是一条对个人、对群体、对民族都适用的真理。

### 5、《诱惑的艺术》的笔记-第67页

这个世界充满了跃跃欲试、勇往直前推销自己的人。他们或许能取得暂时的成功，但是跟这些人相处的时间越长，人们就越厌烦他们。他们没在自己周围留下任何空白，而没有空白就没有诱惑。

### 6、《诱惑的艺术》的笔记-第41页

怎么说比说什么更重要。

### 7、《诱惑的艺术》的笔记-阅毕

"如果不能先唤醒人们的缺憾和渴望，那么商家就无法诱使公众买他们的产品，政治家也无法诱使公众照他们的意愿行事。让公众对他们自己的身份特性产生疑虑，你就可以帮助他们重新界定。如果感觉不到缺失就不会被诱惑——这是一条对个人、对群体、对民族都适用的真理。"

"在诱惑中不可或缺的关键之处是明确地表明对方什么都不会失去，而是将有无尽的收获。要使未来的收获模糊不清，如果你对未来的许诺太过精确，那么在你达到目的之前，对方可能会兴趣尽失。诱惑中的障碍和悬念的作用是使人们不致太轻易就屈从，从而使得诱惑失去趣味。你必须使他们内心挣扎、焦虑不安。"

"亲密无间会毁掉诱惑的魅力。在相识的最初不必有这种担心：面对一个陌生人你有太多方面需要了解。但是相处之后，对方会在心中勾画理想中的你，但最后却发现你根本不是他们所渴望的对象。如果对方不常常见到你，他们便无从想起你，因而把注意力转向别人。因此你必须想办法占领对方的心，但不应该过于频繁、过于坦率，毫无遮拦或是过于真实，过于确切。如果对方对你知之甚明，知之甚透，那么梦幻就无从发生。你不仅需要与对方保持一定的距离，同时应表现出某种虚幻、神奇的特性。"

## 《诱惑的艺术》

“强大而坚定的人很难被诱惑，可是如果你能够孤立他们，使他们脱离自己的巢穴和安全之网，即使再强大的人也难逃诱惑的魔力。你时刻围绕在对方身边，让他们与朋友和家人隔绝，使他们远离他们熟悉的时空，把他们带到完全陌生的地方，让他们身处你所熟悉的环境，有意地干扰他们的习惯，诱使他们做从未做过的事，他们便会激情勃发，而激情使他们更易偏离正轨。以愉悦快乐的体验掩盖你的策略，直到有一天对方醒悟过来时，才发现自己早已远离了原来的环境，远离了那些曾让他们得到安慰的一切。那个时候，他们就会转而向你寻求依靠。即使在战争中，被孤立的对象也是脆弱的，容易被征服的。”

在诱惑中，你碰到的最棘手的敌人往往是对方的家人和朋友。你必须不动声色、不为人察觉地让对方与他们产生分歧。

孤立对方的手段远远超过了情色领域，要求切断与朋友和家人的关系，这种弃绝过去的要求是几个世纪以来许多宗教派别的共同特点。把自己完全孤立起来的人极易受到影响和劝说。（洗脑术中有一章提到了这种用法）”

“强大而坚定的人很难被诱惑，可是如果你能够孤立他们，使他们脱离自己的巢穴和安全之网，即使再强大的人也难逃诱惑的魔力。你时刻围绕在对方身边，让他们与朋友和家人隔绝，使他们远离他们熟悉的时空，把他们带到完全陌生的地方，让他们身处你所熟悉的环境，有意地干扰他们的习惯，诱使他们做从未做过的事，他们便会激情勃发，而激情使他们更易偏离正轨。以愉悦快乐的体验掩盖你的策略，直到有一天对方醒悟过来时，才发现自己早已远离了原来的环境，远离了那些曾让他们得到安慰的一切。那个时候，他们就会转而向你寻求依靠。即使在战争中，被孤立的对象也是脆弱的，容易被征服的。”

在诱惑中，你碰到的最棘手的敌人往往是对方的家人和朋友。你必须不动声色、不为人察觉地让对方与他们产生分歧。

孤立对方的手段远远超过了情色领域，要求切断与朋友和家人的关系，这种弃绝过去的要求是几个世纪以来许多宗教派别的共同特点。把自己完全孤立起来的人极易受到影响和劝说。（洗脑术中有一章提到了这种用法）”

诱惑的一个关键前提：抵制是对方投入感情的标志。唯一无法诱惑的人是那种不肯让人靠近、冷若冰霜的人。

诱惑过程中，对方总会忽冷忽热，时而对你无比倾心，时而又对你不理不睬。这是因为对方怀疑你动机不纯。玩世不恭恰恰是以一些人掩盖内心不安的借口。

要征服那些很难相处、很难接近的人，最好是运用刻薄与和善交替的方法。表现得刻薄尖锐，你会激起对方内心的紧张——对方会不解自己做了什么让你如此恼火，然后你再表现的和善温柔，他们就会感到轻松，但内心还是担忧不知什么时候又会惹恼你。使用这种方法你会让对方反复掂量，忧思难安——害怕你的刻薄，渴望你的和善。

永远不要让对方感觉与你在一起时无比自在舒心。他们需要恐惧和焦虑。你的表情可以冷若冰霜，或是出其不意地对他怒火朝天，必要时表现得毫无理性。你的诱惑之途不能一味追求欢愉与和谐。只有体味过痛的滋味我们才会产生深深的迷恋与热爱。但对于那些近来刚刚承受了许多伤痛与失败的人来说，你再折磨他们只能让他们无影无踪。对这些人你最好是用无数的快乐将其包围。激发痛苦的策略只能用在那些生活无忧、位高权重，幸福自在的人身上。同时也不能过早地使用通过痛苦刺激欢愉的技巧。在初始，要温顺得像一只小羊，用快乐与体贴作诱饵，先激起别人的柔情，再他们奔向疯狂之

## 《诱惑的艺术》

旅。

爱是因为拒绝而生。首先用温柔的爱意包围对方，他们虽然不敢肯定为什么会得到你百般的宠爱，但心理肯定会很开心，并永远不愿失去你的爱，当你的爱要离开时，当你采取后退战略后，他们会经历一段时期的焦虑和愤怒，也许还会对你大发雷霆，接着就会做出像孩子一样的反应：使你回心转意的唯一方法，就是重拾孩童时期爱的模式——模仿你，像你一样情深意浓，像你一样无私给予。正是被人拒绝的恐惧使得局势翻转过来。

用新闻事件掩盖你的推销广告，这样不但能让你绕过对方的抵制之心，而且还能营造一个对销售十分有利的社会氛围。要取得这样的效果，你打造的事件应该与媒体中铺天盖地的事件有所不同，但是又不能过于离奇，否则会让人意识到有人在背后谋划和安排的事实。你打造的事件一定要与积极向上的思想相联，这一点是至关重要的。

不要使用强势的语言，而是要使你的语言暧昧、充满诱惑力。同时更加注重你的风格，以及视觉形象，这些会更好地传达信息。形象会在人们心中长久地留连，而语言则会被人轻易忘记。

哈里瑞切巴奇

### 8、《诱惑的艺术》的笔记-第21页

As the first seductresses knew, it is much more effective to creat love than lust. A person in love is emotional, pliable and easily misled. ( the origin of the word "seduction" is the Latin for " to lead astray"). A person in lust is harder to control and, once satisfied, may easily leave you.

### 9、《诱惑的艺术》的笔记-第23页

First, self-absorption is a sign of insecurity; it is anti-aeductive. Everyone has insecurities, but seducers manage to ignore them, finding therapy for moments of sel-doubt by being absorbed by the world.

### 10、《诱惑的艺术》的笔记-第14页

A perfectly satisfied person cannot be seduced.

### 11、《诱惑的艺术》的笔记-第58页

如果说体贴周到代表了女人的梦想，男人的梦想则是圣母与妓女的结合体——把无边的情欲与纯洁的精神完美结合的女人。



# 《诱惑的艺术》

## 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)