

《谈情的艺术》

图书基本信息

书名：《谈情的艺术》

13位ISBN编号：9787515501536

10位ISBN编号：7515501537

出版时间：2011-11

出版社：金城出版社

作者：（德）波瑞吉特·波森克夫

页数：265

译者：张玉娟

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

《谈情的艺术》

前言

谈情，终其一生的艺术 古往今来，谈情一直被视为人类两性之间的游戏。作为心理学家，在我多年的工作中每天都会认识一些有交际障碍的人，每天都要和来自不同年龄、不同层次的男男女女进行交流。在我关于的“谈情”研究中，我深刻意识到，不少人在同异性交往时所产生的恐惧和不安非常巨大。正是这个发现，促成了本书的诞生。缺乏自信，腼腆害怕，或无法诠释对方发出的肢体信号，或没有勇气说“不”等，这些都是困扰男女“谈情”常见的问题。我写作本书，也希望帮助这样一些人，他们虽然对性行为了解很多，但对适宜自己的谈情方式及那些可能成为性伴侣者发出的信号却知之甚少。谈情是一种积极的交流形式，能够传达生活的乐趣，构建起人与人之间的关系网。本书第一章将详细讨论“第一印象”。真正意义上的谈情之前，我们留给别人的印象，包括外貌、肢体语言及声音等，都会发挥特定的信号效应。如果你给别人留下了良好的第一印象，那么在谈情场合中肯定没有任何困难；如果你经常遭到拒绝或干脆被人忽视，那么，认识其中的原因则显得非常重要。成功的谈情首要的一点就是：树立自信。第二章将介绍一些谈情技巧。“这样的目光”或“某一个微笑”会有何效果，它们怎样缩短人与人之间的距离。这些问题，许多人都不明白，或只是略知一二。谈情的人经常感觉似乎相互在体验对方的独特之处。我9年的谈情专题研究恰恰能够证明，男女的谈情方式是有生物学规律可循的，也就是说，只要是人，就应该会“谈情”。第三章则精彩纷呈，扣人心弦。你在维也纳开往布莱根茨的火车上可能会看到一对谈情伙伴，他们的谈情方式你都熟知。为什么熟知？那是因为在谈情场合下，男女都会自然而然地发出一系列非言语性信号。只有会诠释这些信号并能进行正确判断(如对方的行为是否透露出他(她)有兴趣，或无所谓，或表示拒绝等)，才能在与异性的交往中游刃有余。当然，并不是所有的人在谈情场合中的表现都如同第四章里面所阐述的那样。我们自身的生活经历及童年的梦想或多或少地影响着我们的谈情态度。谈情风格并不是一门可以学会的技术，而是有一个内部密码，且由我们个人的生活状况预先设定好的。第五章涉及的是工作岗位中的谈情场景。未来的公司及企业要想使自身一直保持强有力的竞争能力，只靠传统的市场营销策略是远远不够的。我在一份企业学专题研究“谈情是成功的策略”中，阐述了一些增强企业竞争力的新技巧，也就是正确使用谈情元素，将经济成功同一定的感情成分联系起来。长期以来，人们一直忌讳在办公室里谈情。大家挤在一起工作，然而人终归是感情动物，长期相守难免想入非非。男女之间的谈情不失为一种行之有效的交际技巧，如利用得恰到好处，便能在企业内部营造出良好的氛围，从而大大提高员工的工作积极性，提升整个企业的业绩。谈情是毕生的一种重要交际方式，这是第六章所要阐述的主题。母婴共存就是人生中第一次谈情，也是人一生中谈情游戏的开端。这个游戏只是在寿终正寝时才被迫终结。在人的一生中，谈情态度虽在不断变化，但谈情作为一门艺术，一旦掌握，便成为受益终生的能力。最后一章是实践知识，使你可借此分析一下自己与异性交往的观点和态度及自己在这个方面的强弱所在。认识自我是通向积极谈情之路的第一步。

《谈情的艺术》

内容概要

人人都能成为谈情高手！

谈情作为人类两性之间的本能活动和一种积极的交流形式，不仅能够传递生活的乐趣，还能够构建起人与人之间的亲密关系。

但是，有不少人在同异性交往时都心怀恐惧和不安。缺乏自信，腼腆害怕，或无法读懂对方发出的肢体信号，或没有勇气说“不”，等等。本书正是希望帮助人们解决上述问题，并找到适宜自己的谈情方式，以及获得谈情的种种实用技巧：

自信——是否漂亮并不重要，重要的是要自认为漂亮；

一缕目光胜过千言万语；相反，如果目光遭到了拒绝，那么任何谈情都不会发生；

微笑比电更廉价，却能带来更多的能量！对作为重要交往信号的微笑，要根据表现形式和时间长短等来评判其含义；

……

最后，在阅读之前，请先清楚并坚信：人人都能成为谈情高手！

《谈情的艺术》

作者简介

Brigitte Bosenkopf

德国柏林大学心理学教授，国际著名的人际沟通专家，德国心理学会副总理。

《谈情的艺术》

书籍目录

前言 谈情，终其一生的艺术第一章 让有情人一见钟情 第一节 外貌是你的名片 第二节 从肢体语言直面心灵 第三节 散发出你的光芒：好感的起因 第四节 每个人都是独特的 第五节 语言显示你的个性 第六节 偏见影响下的第一印象第二章 谈情的技巧 第一节 一缕目光胜过千言万语 第二节 微笑：赢得好感的信号 第三节 自我展示 第四节 首次接触与谈话第三章 谈情及求爱阶段 第一节 谈情的五个阶段 第二节 第一阶段：聚精会神程序和礼貌程序 第三节 第二阶段：肢体信号 第四节 第三阶段：开始交谈和同步反应 第五节 第四阶段：欲望的激发 第六节 第五阶段：性统一第四章 受童年梦想影响的谈情态度 第一节 保护自己的人 第二节 同情式的谈情 第三节 拒绝谈情的人 第四节 谈情高手第五章 职场中的谈情 第一节 办公室谈情事件 第二节 谈情和性骚扰之间的界限 第三节 男性上司VS . 女性员工 第四节 男老板VS . 女秘书 第五节 通过电话谈情 第六节 谈情与成功营销第六章 谈情是终生的交际方式 第一节 第一次谈情：母婴共生现象 第二节 性成熟期的谈情尝试 第三节 热恋和谈情行为 第四节 婚姻中的谈情 第五节 谈情与不忠 第六节 老年谈情第七章 追求谈情的魅力 第一节 从自我中学习 第二节 转变你的态度 第三节 提高自身的影响力 第四节 正确设计你的形象 第五节 积极面对谈情的成败后记 追求人与人之间的相遇

《谈情的艺术》

章节摘录

版权页： 第一节外貌是你的名片 漂亮的就是好的 人们是偶然谈情吗？对谈情对象是否会有选择？对方究竟有什么特殊魅力引起了你的兴趣及要与他接触的欲望？在生活中我们会碰到数以千计的人，但是并不是所有的人都是合适的谈情对象，只有当他们的魅力符合我们对魅力的理解时，才能引起我们的注意。我们的外貌就像名片一样，是我们提供给陌生人的第一信息，它或者引起别人的兴致，或者干脆就成了壁垒，阻碍互相的交流。长得靓丽的幸运儿容易被人打量，被人们含笑相视、主动搭讪或是眉目传情；没有魅力的人则难以给人留下什么印象，甚至被人置之不理。人们相遇的任何地方，都会发生谈情这种两性之间的日常游戏：上班的路上，地铁里，办公室里，超市里，流行音乐会上，自己家里，以及朋友之间。通过目光试探一个陌生异性，只需5秒钟，就能评估出对方的意愿。假如互相喜欢，那接触并谈情的愿望就会越演越烈；假如发现对方并没有意思，那本想谈话的激情就急剧下降，直至完全消失。那么，最初的5秒钟内会发生什么呢？男人和女人的目光分别聚焦在人体的哪个部位？女人会通过男人的脸，判断他可能所处的经济地位的信息。他是否友好？他受过什么教育？他年纪多大了？他是否有修养？男人的目光则倾向于扫视女人身体的中下部位，他们对女性的身体各部位及其功能比较感兴趣，尤其是那些能直接引发性欲的部位。当然，人的第一印象不仅取决于对魅力的评判，它还是由拼图游戏中众多小石块所组成，我们在分秒之间将它们拼成一幅人物像。只不过是，在男女初次碰面中，外貌具有一定的信号特征，常常会影响整体评价。早在1972年，心理学家迪奥恩·贝尔谢尔特及瓦尔斯特尔就证明，有魅力的人也会有相应的社会特征。很多人经常挂在口边的陈词滥调“漂亮的就是好的”，在下面的调查中多次得到证实：较有吸引力的人往往留给人的第一印象是更为睿智，有趣，更会体贴人，更有爱心，性欲强烈，乐于助人，更为诚实，更善于交际。但是在一个独特的领域里他们得到的却是较差的评价：关于是否能胜任为人父母，他们则受到了质疑。通过专题研究我结识了許多人，他们都有一些共同的顾虑：在与异性交往时，要想在第一印象中轻松地让对方接受自己，我有足够的魅力吗？我怎样才能增强自身的吸引力，才能给别人留下深刻的印象？这样的不安情有可原，因为许多偏见根深蒂固，给两性的首次相遇造成沉重负担。

《谈情的艺术》

后记

追求人与人之间的相遇 由于人们尝试找回童年时代缺乏的东西，大部分人都在追求接触，追求别人对他的认可和爱情，有些人甚至追求了一辈子之久。 报纸和杂志上的征友广告是一种求救，同时也是我们这个时代的特征。人们荒疏了通过自然的方法去相互接触和交往。当问到有些人为什么要借助广告来寻求伴侣，许多人总是以时间的借口为理由。我却认为许多人已经荒废了把握周围环境信息的能力。一则征友广告是筛选之后的信息。如果这个人的描述很符合我要寻找的伴侣形象，我就会对他/她产生兴趣。与许多伴侣谈情的阶段就被缩短，而且局限在一个可能的“理想伴侣”上。当接触的伙伴不符合他理想化的描述，经常会带来莫大的失望，从而增强了人们内心孤独的情感。如果我们准备投入大量的时间和兴趣，与异性的接触可能会很昂贵。我经常问那些跟我讲没有男人对她们感兴趣的女人：“你是否体现出你的兴趣？”许多女人都是些期待观望大师，这对于相互交流式的谈情是远远不够的。得不到女人信号的男人不做任何反应，是因为他们害怕遭到拒绝。观望不是谈情技术，而是一个很差的策略。男人也抱怨，他们由于职业的压力，根本没有时间去谈情或寻求与女人的接触。但是，当我直接询问时，大部分都说他们周围有许多女人，工作单位里，朋友圈里，健身运动时，他们都会碰到很多女人。并不是因为时间不充裕，导致他们找不到与异性的接触，而是自信心不足或没有能力接近别人。 来参加我的培训班的人已经很失望，而且心里感到不安，因为他们不知道在谈情场合下该如何轻松自如地同异性交往。夫妻们来参加这个培训班往往有不同的原因。有的是其中一位有婚外情，另一位想通过培训树立起自信心，而且想从其他学员那里了解到，自己是否还值得别人把他当作谈情伴侣来追求。其他一些夫妇想寻求一种巧妙的方案，使本来无聊的两人关系通过谈情焕发生机和活力。 年轻人来的原因是他们乐于谈情，但不知道哪些信号比较受到伴侣的欢迎。那些感到寂寞的单身汉，背后隐藏着某种问题关系。他们渴望接触，但又想避免在交际时犯错误。 老年人参加我的谈情培训，是因为他们对游戏式的接触感兴趣，但经常会遭到周围人的误解。 对谈情这个话题的研究经常会让我感觉到，这个世界就是唯一的谈情游戏。正是因为许多男人和女人不确定他们在同异性的具体交往中应该怎样使用自己的“手头工具”——目光、微笑、自我展示等，我才写下这本书。重要的不是地点或独创的言辞，而是你的内心看法，你是否准备与别人进行交际。如果你有积极乐观的态度和正面的看法，可能的谈情伴侣就会对你的光芒四射做出反应。 整个秘密尽在其中。

《谈情的艺术》

编辑推荐

《谈情的艺术:人类交际的终极艺术》由金城出版社出版。

《谈情的艺术》

精彩短评

1、 这本书是我爹推荐的，他还向几个朋友推荐了。

因为这本书所说的“调情”，并不是狭义的指和异性发生肉体接触的前戏，而是一种广泛的，在每天的生活中怎么和异性相处，识别对方发送过来的信号的东西。它在教你怎么生活。

具体的我忘了，两年前看的。

2、 放弃了治疗

3、 如果你想对男人彻底失望，然后让生活从此丧失色彩，就去读《男人这东西》

如果你想让生活充满微醉的艺术感，就去读读这本书吧

虽然这是一本建立在西方文化上的读本

但我们可以其中享受一种酒吧的美

4、 说句俗的，因为寂寞。。。

5、 由严谨的德国人来研究调情这个奔放的课题，果然还是更加倾向于各种概率数据的支持。虽然少了点浪漫色彩，但正如副标题所说，可以让你更客观地了解这门人类交际的艺术。

调情是需要技术的。对着心仪的对象各种小鹿乱撞故作镇定，这就是凸显技术的时候了。是用含情脉脉的眼神勾搭呢，还是死死盯住对方来吸引注意？是若有似无地微笑低头呢，还是用铜铃般的笑声震住对方？是奋力展示自己的个性成就呢，还是表现得更加谦逊亲切？有人爱冷冰冰的冷酷范，也有人爱笑眯眯的亲切人儿，还有人就爱大嗓门奔放款呢，各花入各眼，总有一款适合你。

这本充满心理学理论和分组实验数据的指导书中，从一见钟情到调情技巧以及求爱阶段，甚至由童年影响的四种对待调情的方式都给出了详细的阐述和分析，让人受益匪浅。作者认为调情是终生的交际方式，这点我非常赞同。与其说是调情，不如说是对生活的调剂，让我们与爱人之间的相处更加温馨甜蜜，当然这也是需要互动的。但是作者对于工作中调情的鼓励我并不认可，互相夸赞与鼓励固然能使工作氛围更和谐，但是太容易越界，还需小心谨慎啊。至于调情的终极奥义，还是提高自身魅力，对自己更有自信。

实践才是检验真理的标准，整理整理仪表，带上亲切的微笑，出门放电去亲吧~~当然，通常调情的第一目光是由妹纸开始的，互相吸引的人才会有规律地目光接触。如果妹纸开始微笑或者拨头发，你已经成功一半了，不要大意地上前搭讪吧！

6、 你爹很开明。终于看完了，确实生活是一种艺术，越了解游戏规则，就活的越快乐。

7、 值得阅读，值得购买

8、 恩.....令尊很.....前卫

9、 这本书是我爹推荐的，他还向几个朋友推荐了。

因为这本书所说的“调情”，并不是狭义的指和异性发生肉体接触的前戏，而是一种广泛的，在每天的生活中怎么和异性相处，识别对方发送过来的信号的东西。它在教你怎么生活。

具体的我忘了，两年前看的。

10、 非常喜欢——这本书非常好看，非常满意，收获很大，也反思了很多事情

11、 你老爹显然是在间接传授你防狼经验。只是这书的副标题夸张了点。

12、 质量满意，内容得再看

13、 没看过，就不要妄加评论。以名定性质，庸人之举。

14、 买这书的都是2B，都是2B，当然包括我在内

15、 寂寞啊，这种寂寞对于我们这种宅男来说更难熬了

16、 还是人家老外厉害，要是中国人写这个题材，准保再弄出一个类似王婆的五字诀（王婆说“潘、驴、邓、小、闲”这五个字，可以说是做成风流韵事的秘诀，第一件，潘安的貌；第二件，驴儿大的行货；第三件，要似邓通有钱；第四件，小，就是要绵里针忍耐；第五件，要有闲功夫）。王婆的秘诀只有梗概、没有细则，操作性差，而且这五个字不是随意或者努力就一定能有的——没有怎么办？难道不办啦？！人家老外才有做学问的研究态度，什么都量化、都有概率分析。还几年前买的，

《谈情的艺术》

没看。早翻翻，也可能不会落魄成现在这样子——玩笑。

17、终于有个看完了的说话。

18、对于那些处理两性关系有困难的人给出了很好的建议和帮助。

19、刚开始看，先给个好评，哈哈！

20、没有谈过恋爱，在感情上总是不知道怎么把握。学习了这本书，我想你和我一样在感情的道路上会走的更加好、顺利。来告别单身从这本书开始吧。

看了半个月了，书里边的分析都讲的很好，个人很赞同。

21、这样的父亲真让人羡慕。。赫赫。。

22、审视自己内心的看法，对谈情有一个乐观积极正面的态度，抱着想学“泡仔”和“把妹”的人还是别看这本书了。

23、要认为自己漂亮，而不是长得漂亮，

24、有几段不错

25、 2009-09-22 21:34:38

——我就是比较奇怪，那么多那么多好玩的事可以做，为什么偏偏在恋爱上浪费这么多心思？如果恋爱让你享受也算浪费得值，可你要老抱怨恋爱让你痛苦，你还何必呢？有这时间研究研究人类的发展宇宙的奥秘不好么？

——是啊，比如调情。

26、伟大的父亲

27、 调情，蕴涵于生活的方方面面，同学间 同事间 亲人间 上下级之间===其目的不一而足，但我认为最根本的目的其实就是促进人际关系更好的发展——可以成为恋人、可以化解矛盾、可以增进友谊===总之 值得一读，特别是对于那些内向 不自信的人

28、怎么说呢。。。有病乱投医。。。

29、 这本有很基本的人际关系技巧，和很多技术的入门，建议初学泡妞的可以看一下，不过入门的东西都是很初级的，可以作为跳板用的一本书。欢迎光临我书店也有这

本<http://shop60912448.taobao.com/>

30、哪十本，鍾情老師能列一下不？

31、呵呵。。。

强大的你们

1、古往今来，谈情一直被视为人类两性之间的游戏。作为心理学家，在我多年的工作中每天都会认识一些有交际障碍的人，每天都要和来自不同年龄、不同层次的男男女女进行交流。在我关于的“谈情”研究中，我深刻意识到，不少人在同异性交往时所产生的恐惧和不安非常巨大。正是这个发现，促成了本书的诞生。缺乏自信，腼腆害怕，或无法诠释对方发出的肢体信号，或没有勇气说“不”等，这些都是困扰男女“谈情”常见的问题。我写作本书，也希望帮助这样一些人，他们虽然对性行为了解很多，但对适宜自己的谈情方式及那些可能成为性伴侣者发出的信号却知之甚少。谈情是一种积极的交流形式，能够传达生活的乐趣，构建起人与人之间的关系网。本书第一章将详细讨论“第一印象”。真正意义上的谈情之前，我们留给别人的印象，包括外貌、肢体语言及声音等，都会发挥特定的信号效应。如果你给别人留下了良好的第一印象，那么在谈情场合中肯定没有任何困难；如果你经常遭到拒绝或干脆被人忽视，那么，认识其中的原因则显得非常重要。成功的谈情首要的一点就是：树立自信。第二章将介绍一些谈情技巧。“这样的目光”或“某一个微笑”会有何效果，它们怎样缩短人与人之间的距离。这些问题，许多人都不明白，或只是略知一二。谈情的人经常感觉似乎相互在体验对方的独特之处。我9年的谈情专题研究恰恰能够证明，男女的谈情方式是有生物学规律可循的，也就是说，只要是人，就应该会“谈情”。第三章则精彩纷呈，扣人心弦。你在维也纳开往布莱根茨的火车上可能会看到一对谈情伙伴，他们的谈情方式你都熟知。为什么熟知？那是因为在谈情场合下，男女都会自然而然地发出一系列非言语性信号。只有会诠释这些信号并能进行正确判断（如对方的行为是否透露出他（她）有兴趣，或无所谓，或表示拒绝等），才能在与异性的交往中游刃有余。当然，并不是所有的人在谈情场合中的表现都如同第四章里面所阐述的那样。我们自身的生活经历及童年的梦想或多或少地影响着我们的谈情态度。谈情风格并不是一门可以学会的技术，而是有一个内部密码，且由我们个人的生活状况预先设定好的。第五章涉及的是工作岗位中的谈情场景。未来的公司及企业要想使自身一直保持强有力的竞争能力，只靠传统的市场营销策略是远远不够的。我在一份企业学专题研究“谈情是成功的策略”中，阐述了一些增强企业竞争力的新技巧，也就是正确使用谈情元素，将经济成功同一定的感情成分联系起来。长期以来，人们一直忌讳在办公室里谈情。大家挤在一起工作，然而人终归是感情动物，长期相守难免想入非非。男女之间的谈情不失为一种行之有效的交际技巧，如利用得恰到好处，便能在企业内部营造出良好的氛围，从而大大提高员工的工作积极性，提升整个企业的业绩。谈情是毕生的一种重要交际方式，这是第六章所要阐述的主题。母婴共存就是人生中第一次谈情，也是人一生中谈情游戏的开端。这个游戏只是在寿终正寝时才被迫终结。在人的一生中，谈情态度虽在不断变化，但谈情作为一门艺术，一旦掌握，便成为受益终生的能力。最后一章是实践知识，使你可借此分析一下自己与异性交往的观点和态度及自己在这个方面的强弱所在。认识自我是通向积极谈情之路的第一步。

《谈情的艺术》

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