

《你的爱情订单》

图书基本信息

书名 : 《你的爱情订单》

13位ISBN编号 : 9787512704541

10位ISBN编号 : 7512704542

出版时间 : 2012-8

出版社 : 中国妇女出版社

作者 : 洁斯 · 麦肯

页数 : 287

译者 : 王芳

版权说明 : 本站所提供之下载的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

《你的爱情订单》

前言

情海如商海，如何才能成功登陆 和一般女生一样，我和我的姐妹们对于恋爱都很困惑，有时候会对某段感情难以定性。也就是说，在现实中，我们会或多或少地有过被人抛弃、被人劈腿、陷入苦苦挣扎的经历，或者浑浑噩噩弄不清状况的情形。至于让男人们主动求婚，更是想都别想。跟一般女生一样，我总是无法正视自己的问题，而把责任推到男方身上。我总以为只要他有个较好的家庭背景，或者是有个较和蔼的老妈，我们便能顺理成章地结合。但是，在男方几百次地道歉“是我的问题，你很好”之后，我开始反思：也许，他是用一个烂俗的借口分手，一定还有其他原因导致了我们感情上的失败。也许男方并没有做错什么，而错的是我。可是后来这种情形却发生了变化，并且不是一朝一夕地改变，而是经历了很长一段时间。当然，一开始的时候我甚至忽略了这种变化。当我刚开始做行销员的时候，我一心只想着成为一名顶级的行销专家，完全把个人感情抛之于脑后。等我真正成为行销专家的时候，我发现自己的感情之路也越来越顺畅了，这是为什么呢？我开始思考，不久就发现了一个现象：当我成了一个行销专家的时候，那种行销的思维会成为一种本能，继而影响到我做的其他事情。举个例子吧，我的行销本能会影响到我与男友的恋爱关系。突然有一天，我发现我的男友开始认同我说的每一句话，这种发现真令我兴奋，但是我当时还没有意识到这是由于我的行销思维所激发的本能引起的。我之所以写下这本书，就是为了总结那些已经远去的遭受拒绝的痛苦的经验和教训。我知道一直以来大家都在经历着一些恋爱思维上的误区，而我能用这些经验使姐妹们走出误区。我不是心理学专家，而是一个实践者。行销就是我的特长，我擅长引起人们对产品的关注，设法让他们的兴趣持久直到最后成交。不管面对的是什么样的产品，我的行销策略都是一致的并且持久有效的。我知道如何让我的产品去吸引潜在买家的眼球，我知道如何评估成功行销的几率，我知道潜在买家有可能在哪些环节、哪些时段消减兴趣，我也知道如何再提起他们的兴趣。那么关键点是什么呢？答案就是以行销为目的而创造出各种可能的行销方式。我现在非常清楚为什么某些女性不能如愿结婚，因为她们还没有明白如何在恋爱中运用技巧，说白了就是还不知道“如何行销自己”。其实每一段恋爱都像一场交易。不是你成功地将自己行销出去，就是你被对方拒绝或者退货。这个事实听起来有些残酷，但后者也是你目前依然单身的缘由。值得庆幸的是你要开始咬好运了，并且不需要成为商业意义上的“行销员”，你就能彻底地扭转你的感情运。因为这本书会教给你一些必要的方法和策略，让你如愿找到心仪的的男人，并且让你运用行销技巧完成一生中最精彩的行销——将自己行销给他。书中我将引导你如何寻找到真命天子，如何与他“链接”上，如何让他被你吸引，并对你保持长久兴趣。现在，你就是那个掌握恋爱主动权的人，以往被动等待的日子一去不复返，你只要按照引导一步步地规划行动，一步步执行下去就好，直到最后完成行销。所有让我在行销上成功的技巧，也都能运用到恋爱上，让你收获成功。

《你的爱情订单》

内容概要

翻开《Check in你的爱情订单》一书，看屌丝女如何搞定高帅富；看小清新如何俘获IT男；看女王范儿如何降服王老五。美国恋爱专家洁斯·麦肯重磅推出驭男法则，让你几招之内，搞定自己的爱情订单，练就最in的恋爱攻心术，攻克爱情死穴，赢得爱情上上签！

《Check in你的爱情订单》由中国妇女出版社出版发行。

《你的爱情订单》

作者简介

《你的爱情订单》

书籍目录

第一章

别急着抱怨，首先你也有错

第二章

行销是什么，为何恋爱也讲行销

第三章

“你”就是要行销的产品

第四章

众里寻他

第五章 让他对你兴味盎然

第六章，让他的兴趣更久，更久

第七章，成交

第八章 保持正确的心态

《你的爱情订单》

章节摘录

记得七年前的一个早上，我跟发小艾迪森一起坐在乔治城的咖啡厅共进早餐。那天一大早她就把我从被窝里揪出来，跟我唠叨她的新恋情。到了咖啡厅，我还没有确定好点什么咖啡，就听到一个熟悉的调子：她开始咒骂新对象盖文混蛋，就像前几段恋情一样，两人的感情很快走向平淡；就像前几次一样，她又开始絮絮叨叨地埋怨这段关系——“这个混蛋每次都信誓旦旦地说给我打电话，可是最后却音讯全无。上一次见面表现出很喜欢我的样子，可是一分开就几天不见人影。我受够了这些男人！我再也不和他们玩这种无聊的爱情游戏了！”我和所有的闺蜜那样，静静地听着艾迪森的发泄。她嘟嘟囔囔地抱怨盖文对婚姻的恐惧，抱怨盖文若即若离的态度让她崩溃，她还扬言说再看到盖文，绝对要狠狠骂他一顿。她的嘴巴里不时地蹦出“混蛋”“没有责任心的家伙”等话语。我突然心中一动，眼前的情景让我似曾相识——艾迪森所谓的“新的感情遭遇”，好像和前几次的并无二致。实际上，她总是这样被男人抛弃，似乎成了惯例。当艾迪森第十次咒骂盖文是混蛋的时候，我突然想到：每一个恋爱对象最后都辜负她或许绝非巧合，这其中必有缘故。如果说她所有的交往对象都喜欢逼疯她，并且喜欢跟她玩失踪，特别是每一次恋情的开头并不同，而结局却相同，那可真是够奇怪的了。但是究竟是什么原因导致这种结局一再降临在她身上呢？我突然明白过来：在艾迪森所有已夭折的恋爱故事中，她总是不变的女主角，或许问题并不出在男人身上。“艾迪森，”我小心地说，“或许，问题在于你而不在于他？你有没有反思过？”艾迪森惊讶得半天合不拢嘴。虽然是小心翼翼地问，然而话一出口我还是马上后悔起来，惴惴不安地看着她如何反应。或许我应该无条件地站在她那边，帮着她咒骂那些坏蛋、那些自私男，而不是往她伤痕累累的心上再撒一把盐。真的，我后悔了，我打算收回自己的话，可是还没等我再次开口，她就问道：“真的吗？你真的这样认为？真的是因为我使他变成那样的？”在此之前，我一直认为艾迪森和我一样都是遇人不淑。每当一次恋情结束，我们都会怨天怨地，怨那些男人们靠不住，既迟钝又没有担当。我们都坚信大多数的男生们都是青蛙，我们就是公主，只有青蛙被一亲吻之后，才能从中找出被诅咒的王子。但是现在我清醒过来，发现最大的问题恰恰出现在自己身上。那些男生们一旦没有按照我们的预想去做，我们的反应就非常强烈，直至让他们厌倦，继而逃离。就拿艾迪森最新的恋情举例好了。盖文的确曾经喜欢过她，起初约会的时候，他们彼此吸引。几个星期之后，盖文对这段恋情还处在观望状态，还没有确定是否真心地爱艾迪森，艾迪森就已经单方面确定了关系，以盖文的女友自居，并且开始变得强势起来，不仅疯狂地电话查岗，还自作主张安排周末行程，这种控制欲让盖文慢慢退缩了。男友的退缩无疑让艾迪森生气。她越生气就会越疯狂，越疯狂男友受到的压力就越大，越想逃跑，从而陷入一个恶性循环。当他们在一起的时候，她又总是挑剔，不是嫌弃盖文不够沉稳，就是埋怨别的，还埋怨盖文总想和男性朋友相处，而不是和她享受二人世界。盖文则认为，越接近艾迪森，就发现她对自己的控制欲越强——上帝，不过是一个多月的交往而已。最后，盖文干脆不再接近她，连电话也不接了，留下艾迪森一头雾水搞不清状况。接下来，我和艾迪森花了一个小时的时间来分析、比较艾迪森之前的几段恋情，从而有了新的认识：从前被我们骂成混蛋的男生，似乎也不是那么混，而我们却一味地把感情变味的责任都推给了他们；我们为他们的各种差劲行为找理由，但实际上是我们面对自己喜欢的男生缺乏交往的技巧。像艾迪森那么聪明漂亮的女士，她的错误行为也会让男生望而却步。这是多么惨痛的教训啊！我们不得不对过去所犯的疯狂的错误进行自我解嘲。回首过往种种，我很疑惑为什么自己没有早点意识到这一点。艾迪森突然陷入深深的恐慌之中。她大叫起来：“噢！上帝！洁斯，这说明什么呢？你知道的，我去年就被人甩了三次！自始至终我认为是自己遇人不淑，而从来没想过是因为我做了某些不适当的事情吓跑了恋爱对象！看来，我对恋爱并不擅长，现在究竟该怎么办呢？”问得好！不过我当时却无法立刻回答她，我只知道这样的情形不会只出现在我和艾迪森的身上，几乎我的朋友都在经历着感情困局。我越来越确定自己的想法：是我们自己让恋爱变得如此悲情，而不是那些男生们！ P2-5

《你的爱情订单》

编辑推荐

《Check in你的爱情订单》是美国销售天后洁斯·麦肯的倾情之作。她发现了销售技巧和恋爱技巧的融会贯通之处，并将销售技巧运用于恋爱中，一次次成功地赢得了心仪男人的心，获得想要的幸福。她将教会你如何运用销售技巧去谈恋爱——如何把自己当成一个完美的产品，如何爱上这个完美的产品(就是你自己)，如何包装这个产品，如何开发新客户、发现优质客户(你心仪的他)，如何让这个产品引起客户的注意，如何让他对这个产品兴致盎然、欲罢不能，如何解读客户发过来的所有讯息，如何引导对方达成购买意愿(和你厮守一生的期望)。

《你的爱情订单》

精彩短评

- 1、读完之后，能够明白很多恋爱中的问题，虽然不能确保恋爱中的人是否脑子都能很理智，但是，至少经常读读，可以保持清醒，是能够给予正能量的书
- 2、不只是吸引。看目录就想买这本书了。翻了一下，值得购买~
- 3、用特别的观点诠释爱情
- 4、就好像身边的人在给你讲自己的恋爱故事，通俗，受益颇多。

《你的爱情订单》

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