

搭讪也是一种自我提升

训找到了一个最好的破除世俗的内核,就是“我经常想象自己是生活在各种各样的已经被习惯的束缚之中。搭讪就是一种对人际关系束缚的摆脱。”

搭讪是一门学问

你知道吗?以下理论与搭讪相关。这些理论来自素有搭讪文化的美国,从1970年第一本《把妹指南》出炉,到上个世纪90年代各路男女社交技巧的流派大行其道,怎样去结识异性、吸引异性俨然成了技术活,搭讪文化渐渐成了美国社会的次文化。

而如今这些理论也在国内的搭讪圈流传。当“搭讪”这个行为拥有了以它为核心的语境和理论,我们不得不承认,搭讪原来真的是门学问。

◎搭讪学重要理论

三秒法则 一个指导方针,即初次见到女人,三秒内就要接近她,如此可避免男人因顾虑太多而紧张,也避免因为盯着她太久而吓跑她。

孔雀理论 故意穿戴非常显眼的衣物或配饰,以得到女人的注意。装备包括:明亮闪耀的上衣、荧光饰品、羽毛围巾、彩色牛仔帽,或是在人群中显得突出的东西。

同意阶梯 一种说服技巧,借由设计好让对方正面回答的一连串基本问题,增加此人对最后的关键问题也做出正面回答的概率。

团体理论 女人通常有朋友陪伴,为了认识她,男人必须先赢得她朋友的赞同,并且故意表现得对她缺乏兴趣。

国内宅男爱搭讪

从“有伤风化”到“积极社交”

“我经常想象自己是生活在各种各样的已经被习惯的束缚之中。搭讪就是一种对人际关系束缚的摆脱。”

《纽约时报》记者尼尔·斯特劳斯的《把妹达人》(The Game)一书被认为是“目前为止最好最全面的把妹指南”。他在接受媒体采访时,一语道破这些搭讪理论的最终指向:“说白了,这就是一门交际学加心理学的学科。让你懂得如何迅速融入一个陌生的团体,和陌生人讲话,而且能够在短时间内建立友善的关系。”

在国内,也经历着人们对搭讪的观念变化,“搭讪”从最初的贬义变得中性化起来。

在2005年,自封台湾“搭讪教主”的郑匡宇

近期,自称台湾“搭讪教主”的郑匡宇,发行了他在大陆的第一本书《搭讪圣经》。

而此前,美国9岁小男孩撰写《怎么跟女孩搭讪》的故事也成为国内的热门新闻。

搭讪正渐渐从“轻浮”、“不正经”等贬义语境中脱离出来,对内敛的宅男而言,研究如何搭讪或许能够帮助他们克服社交缺陷。提升了自信,自然也活得更开心。 张微/文



以《全民搭讪运动》一书正式出道,鼓吹“搭讪”,还一度被认为有害风化。

而如今,豆瓣网上“搭讪学”小组进驻了近两万名为“学生”,而各类跟“搭讪学”相关的网站也大张旗鼓地盛行起来。

甚至有网民开始整理书单,还详细地分为心态建设篇(《把妹达人》)、肢体语言密码篇(《身体语言密码》等)、核心魅力篇(《影响力》等)……相比之下,曾被热捧的《男人来自火星,女人来自金星》之类的书籍倒显得有点专业性不足起来。

正如豆瓣小组“搭讪学”的创立人——曾在北京某知名高校进修过心理学的“魔鬼咨询师”所言:80%的中国男人根本就不敢主动开口去搭讪女性。

台湾“搭讪教主”郑匡宇的看法跟“魔鬼咨

询师”的观点一致,认为对中国人而言,最难的是如何鼓起勇气开口——绝大部分人,还没等认识对方,已经在是否主动开口这个问题上思前想后。

怕遭遇冷漠、怕被嘲笑、怕面子过不去,被各种社交框框固定着。而缺乏社交技巧的内秀宅男们,也终于在“魔鬼咨询师”和“搭讪教主”这一北一南两大“搭讪老师”的循循善诱下慢慢张开了金口,有人开始不断地在网上发布自己搭讪的实践经验。

当越来越多的宅男投入到搭讪大军,小有名气的“魔鬼咨询师”甚至开始办起了搭讪班,譬如“线下一对一单独指导每小时250元,网络一对一单独指导每小时200元”。

对宅男而言,这些生鲜的理论或许能帮助他们走出社交封闭,“魔鬼咨询师”给他搭讪培

为何热衷搭讪学

发现和克服自身缺陷

无论是《把妹达人》的作者——记者身份的尼尔·斯特劳斯,台湾“搭讪教主”郑匡宇,还是豆瓣网搭讪学小组创始人“魔鬼咨询师”,这些研究男女社交之道的达人们往往都是受益匪浅。

尼尔原本是个书呆子,在跟专门研究吸引异性之道的团体的偶然接触中,他开始研习这些技巧,并越来越深陷背后的社交学问。这些理论最终让尼尔摘掉了“无趣宅男”的大帽子,他甚至在采访工作中灵活应用,成功地赢得了原本不配合他采访的布莱尼的谈话兴趣。

郑匡宇不仅交往过的每个女友都是通过搭讪结识,甚至在一次娱乐活动中偶遇蔡康永,因主动搭讪成功,而获得了参加蔡康永主持的节目《志永智勇电力学校》的机会。

魔鬼搭讪师,自从3岁在幼儿园跟女同学搭过一次,歇了20多年后,从宅男过渡到搭讪死忠分子,不仅自己与异性的交往如鱼得水,开班培训也成了新颖的生财之道。

在他们的眼里,搭讪并非是非轻浮的举动,一个敢去搭讪的人,是一个对自己的感觉和人生负责的人,他不仅有和你说话的勇气,更有被人拒绝时的抗压力。学习有技巧的搭讪不过是发现和克服自身的社交缺陷,如果说害羞是害怕自己与其他人的互动,懂得这些理论大概可以让天性害羞的人活得轻松些。

比如郑匡宇会在他的教人搭讪的书中写,他想传递的是“爱人必先爱己的信念,无与伦比的自信,赢得他人信任的说话术,以及面对挫折时调适心情的能力。有了这些人格特质,相信每个人一定都能过得自信而开心。”

当然,也有人批判这些理论的技术性和目的性都太强,尼尔在接受媒体采访时的一席话或许能解释一些问题:“我说过,不希望男性仅仅靠技巧性的东西吸引女性,更重要的是内心的交流和真诚。”

招聘 基本规格:2.8x4cm 最大规格可刊登1/4版 刊登日期:周一至周六 本栏目信息免费在通通网站 www.totoyou.net.cn 上同步发布 广告热线:63399000 67655128

招聘快人一步 广告优惠到底

多刊多优惠

- 刊登规格为一个基本块:每块100元/次,一次性付款10块以上再优惠10%,20块以上再优惠20%,包月连刊26次1800元(合70元/块)。
- 刊登规格为两块及以上的:一次性付款做3次送1次。

周三特价日 80元/块 详情咨询: 63399000 67655128

全球减肥第一品牌

30年历史,行销72个国家,减肥界的权威唯一孕妇可以使用的减肥产品,美国FDA认证,中国卫生部许可,每日前5名优惠进行中!

聘

- 业务经理3名:月薪5000-8000元;
- 业务总监1名:年薪15万-25万;

服务热线:13027791258

急聘

区域主管2名:5500元;
 客服代表10名:2800元;
 电话助理5名:2200元;

要求:25岁以上,居郑三年以上,女士优先。

人事部:庞女士 15981886189

跨国上市公司

高科技市场垄断产品,刚进河南空白,无需投资,加盟从速。零风险,年利润38万元以上。

聘

- 项目经理3名:年薪18-24万;
- 业务主任8名:月薪3000-8000元;
- 助理3名:2000元以上

要求:28岁以上,有爱心,团队精神者优先。

吕经理:13938426811

诚聘英才

行政内勤 1500元/月;

销售专员 3000元/月;

客服经理 5000元以上/月;

要求:26-40岁之间,高中以上学历,女士优先。

待遇:三金+旅游+双休+话补;

李经理:15638863301

外企公司朝阳产业

河南空白低投入高回报,现火爆招商中。

聘

- 市场总监:年薪30万-50万
- 营销经理:年薪20万-30万
- 业务人员:年薪5万-8万

李经理:66671169 15188366396

售后理赔客服中心

客服主管:4名 6000元以上
 理赔员:6名 4000元以上
 资料管理员:6名 3000元以上
 助理:3名 2000元以上

要求:25-45岁,高中以上学历,三金+双休;有亲和力,熟悉郑州环境,女性优先。

人事部:张娟经理 13838159078

高薪诚聘高手

- 理财规划师
- 客户经理
- 销售代表

待遇面议

条件:大专以上,有工作经验3年以上,本市户口,男女不限。

孙经理:15803850710 13949010322

急聘

- 主管5名 月薪5000元以上25-45岁,大专以上学历
- 客户服务人员10名 月薪2000元以上,年龄25-45岁,高中以上学历

电话:13937131543

河南实力投资担保有限公司
 Henan Shili Investment Guarantee Co.Ltd

投资理财年收益 **高** 贷款担保 方便快捷费用较低

诚聘 各部门行业精英20名
 高标准,高待遇

电话:0371-86080666 400 770 8868
 地址:航海路未来路交叉口金色港湾启航大厦西头三楼

平衡养生第一坊

平衡养生第一坊:隶属于香港现代平衡医学集团公司,是一家专业从事立体健康管理的连锁机构。大陆总部位于美丽的珠海香洲情侣大道上。目前公司在河南省已拥有68家连锁门店,分公司14家。为了更好的为河南会员提供贴心、便捷的服务,公司计划2010年在河南省再发展60家分店。因业务发展需要,现高薪诚聘以下岗位:

- ◆区域经理:2名**
条件:3年以上管理市场经验,热爱销售,有会销管理者优先;
- ◆专卖店店长:5名**
条件:有团队管理能力,大客户开发能力,2年以上相关行业经验;
- ◆专卖店店员:20名**
条件:医药相关专业毕业,沟通能力强,有医药保健品销售经验者优先。
- ◆会销精英:10名**
条件:具有开发顾客能力,善于沟通,有相关会销经验,愿意挑战高薪者优先。
- ◆招商经理:3名**
条件:两年以上医药保健品招商工作经验,有丰富的客户资源。

招聘热线:0371-66305571 66351773
 Email: jinman@126.com

聘