

〔日〕 岛田一男 著

女性掌握术



●遇到任性的女性怎么办？

●遇到冷若冰霜的女性怎么办？

●遇到爱虚荣的女性怎么办？

……男性接触女性，免不了也少不了。

日本当今畅销书 出版十载 重印47次

芳 心 掌 握 术

(日) 島田一男 著

梁	俐	
阿	春	译
阿	光	

广 西 科 学 技 术 出 版 社

芳 心 掌 握 术

[日] 岛田一男 著

梁俐 阿春 阿光 译

*

广西科学技术出版社出版

(南宁市河堤路14号)

广西新华书店发行

广西大学印刷厂印刷

*

开本 787×960 1/32 印张 6 字数 107,000

1989年7月第1版 1989年7月第1次印刷

印 数: 1—42,000册

ISBN 7-80565-126-4

B·1

定价: 2.50元

前 言

半年前，我写了《揣度女人心》之后，朋友们又半开玩笑地建议务必再写一本把握女人心或说服女性之类的书。人们对前一本书的反映几乎都是“想知道”，而在实际生活中希望懂得如何对待女性，如何依据揣度女人心的方法来采取具体行动，对于这些实际问题，他们不由得又陷入了沉思。

我以前做过一些劝导式的思想工作，那是有关“改变态度”以及思想交流理论方面的工作。因此，如果把那些具体的劝导方法运用到女性身上，我认为没有什么办不到的事情。

男性希望得到女性的敬慕这种梦想是永远不变的。在工作岗位上男性苦于应付女性的呼声剧增，特别是年青女性，她们是在民主主义教育即所谓尊重个性的教育方针下长大的。那无疑是一件好事，但是她们误解了这种“尊重个性”的本来意思，只想干自己想干的事、自己中意的事，一不合意便“撅嘴、生气、闹别扭”，似乎身沾这“三种情绪”的姑娘越来越多了。我们男人不管喜欢还是不喜欢，必须让身沾这三种情绪的姑娘们愉快地工作，设法提高她们的工作效率，同时作为不可缺少的事业伙伴来提高她们的工作能力，这样的时代已经到

来了。可以说，对于这样的女性“劝导式的思想交流”不只是单纯把握住女性的心理变化，而且对企业来说也是一个当务之急、非解决不可的课题。

所谓“劝导式的思想交流”，就是考虑相互之间不伤害感情、不产生厌恶情绪、如何才能使得事情进展顺利的一种方法。特别是希望男女之间关系融洽。但是，女性与男性之间既有生物的、心理的差异，也有历史的、社会文化准则的制约上的不同，总之，他们之间容易引起想象不到的争论、分歧和纠纷。

因此，即使对女性进行劝导，其过程也是相当复杂的。首先，要根据对方的性格来考虑接近的方法、谈话方式；其次就是对方的感受性、承受能力的问题；第三，劝导效果因地点不同而有所不同。因为一个人在单独时，在小组中，或者在众人面前的反应是根本不同的，女性在这方面尤为突出。

按照上述情况，根据我自己的体会，以身处逆境时如何做好该工作的苦涩反思为题材，再结合一些成功的具体事例，写了这一本书。

妻子偷看了该书的好几章节的原稿后，笑着说：“人们一定认为我丈夫是一个很能理解人的人。”她似乎在说，我平素的所作所为与书中提到的相差太大了吧。但我苦苦探讨劝导女性的理论与方法的决心始终没有变。这点希望读者能够谅解。另外，书中肯定还有不少不十分恰当的甚至是武断的说法，敬请读者提出宝贵意见。

目 录

第一章	打开心扉.....	(1)
	“革除陋习”与“墨守成规”.....	(1)
	好奇心与“冲击波”.....	(3)
	“看风使舵”与“始终如一”.....	(4)
	谈话频率节奏得当，心灵大门	
	自然敞开.....	(6)
	十次说教不如一次微笑.....	(8)
	“迷彩服”——羞于启齿.....	(10)
	“轻松愉快”与消除戒心.....	(12)
	心灵差距与空间关系.....	(14)
	“我需要你”与女性的反应.....	(16)
	“冷若冰霜”的症结何在.....	(17)
	“敢想敢干”可以使女知识分子信服	
		(18)

	“洁癖”女性背后的不满·····	(19)
	男强人生活圈中的“弱女人”·····	(21)
	应给内向女性发泄情感的机会·····	(23)
	女性的虚荣心与“只有你”的作用 ·····	(24)
	女性会把心许给赞誉她的智慧和感 受性的男性·····	(25)
第二章	吸引关注·····	(26)
	对她们应采取“顺水推舟”的方法 ·····	(26)
	充当“保护人”的人将受到爱戴 ·····	(28)
	“女强人”忌谈私事·····	(30)
	“醉翁之意不在酒”·····	(31)
	当面相告她们就会欣然接受·····	(32)
	充满情感的话语可引起她们关注 ·····	(34)
	童年的美好回忆，今日的最佳话题 ·····	(35)
	说服女性要从“对你有利”开始 ·····	(37)
	不幸消息可成为加强联系的媒介 ·····	(39)
	爱发牢骚者不会受到女性青睐·····	(41)
	“冷漠”才会引起周围 和她本人的注意·····	(42)

异乎寻常往往可以吸引女性的关注	(43)
女性的理性和生活情感	(45)
“适可而止”	(46)
褒中带贬	(48)
应赞誉她们穿着的时装	(50)
慈母般操持家务型妇女的特点	(52)
应反复赞誉她们最具魅力之处	(53)
书面语言比口头语言效果更佳	(55)
让没离开过家的女孩子照顾你	(57)
稚气十足的女性受制于权力者	(59)
“惊险”在吸引她们	(60)
第三章 开通疏导	(63)
与女性谈话时，“反馈式”帮腔	
最佳	(63)
给女性指出缺点时应注意的问题	(65)
“褒多于贬”的奥秘	(66)
应立足于赞扬她们的优点	(68)
应该常让她们扮演“主角”	(69)
重复同样的语言比说理更有效	(70)
不是“你”而是“我们”	(72)
占据“情感空间”收效往往更大	(73)

“你是女人”的劝导往往是不欢

而散…………… (75)

权威性“旁证”能促使女性下决断

…………… (77)

“你”和“你们”在女性中的反应

…………… (78)

忌强加于人…………… (80)

“更加”与“时不再来”…………… (82)

以诚相待会博得女性的欢心…………… (84)

要使她们的生活充满理想…………… (86)

回答女性的反驳要充满自信…………… (87)

变复杂为简单，女性更能接受…………… (89)

女性谈话多遵循“不过……

反正……”的模式…………… (90)

应该肯定女性的有选择性的提问

…………… (91)

谈话过程最好常呼其名…………… (93)

越具体越密切的事例越能打动女性

…………… (94)

只强调一个理由便可打动女性…………… (96)

让她们“深思熟虑”之后再进言

…………… (98)

措词委婉，可使女性沉醉其中… (100)

教育女性时应避免第三者在场… (101)

第四章 敷衍搪塞…………… (103)

反驳辩解不如“倾听”、“沉默”	(103)
“随大流”的心理	(105)
“一知半解”与“其中一部分”	(107)
“循循善诱”与“直截了当”	(108)
不要“全盘否定”。应该有所采纳	(110)
“混淆黑白”与“折衷主义”	(112)
“强词夺理”与“改弦更张”	(113)
避免揭短和褒扬优点	(114)
女性遭训斥，忌讳去奉承	(115)
启发女性明确表达自己的观点	(116)
应以柔和的语调指出女性的“错误”	(117)
让人说话，从中给予启发	(119)
“对不起”与逃避责任	(121)
“吝啬”与她们的社会地位有关	(122)
姑娘失恋后，要劝她想开些	(124)
令人泄气的言辞可挫其锐气	(126)
如有抵触应究其原因	(127)
虚无缥缈型女性不宜进行细谈	(128)
自作聪明与将计就计	(129)
以学者自居的女性缺乏融通性	(130)
“直来直去”与“宽宏大量”	(131)

	对待爱唠叨的女性，首先要赞成 她的主张.....	(132)
	对待任性的女人，应告诉她人生 的偶然性.....	(133)
第五章	激励鼓动.....	(136)
	鼓励能消除女性的不安.....	(136)
	引导女性进行“二者择一”的选择	(137)
	劳逸结合，能激发女性的干劲...	(138)
	应留有余地，让人参与.....	(140)
	容貌自卑与学习自信.....	(141)
	一视同仁，会使懦弱女子 变得活泼多姿.....	(142)
	二、三人一小组，女性就会更加 积极主动.....	(144)
	激励女性要创造某种气氛.....	(145)
	与爱打岔的女性交谈，必须不断 变换话题.....	(146)
	“欲攻先退”的策略.....	(147)
	并非“高不可攀”.....	(148)
	“适应性”和“愿望”.....	(149)
	“谎言重复多遍可成为真理”...	(151)
	“主观臆测”的作用.....	(152)
	“一语道破”与“含糊其辞”...	(153)
	女性最关心切身利益.....	(154)
	女性具有精确的数字观念.....	(156)

	化整为零女性才容易明白·····	(157)
第六章	促使成功·····	(159)
	如何促使妇女购买商品·····	(159)
	“真心”与“表象”·····	(161)
	“以点带面”的销售法·····	(163)
	女性爱向同性宣扬“附加价值” ·····	(165)
	某些“教养”具有商品价值·····	(166)
	有时也需要让她们认为梦想就是 现实·····	(167)
	不愿被看成是“次等品”的意识与 购买欲·····	(169)
	货物“表里不一”对女性的吸引力 ·····	(171)
	消除道义上的抵触感，女性就会变 得积极主动·····	(173)
	对女性最好利用“实物教育法” ·····	(174)
	实际的生活水平与梦想的生活意识 ·····	(175)
	女性往往追求实利·····	(177)
	女性的“实质欲望”与随意答案 ·····	(178)

第一章 打开心扉

“革除陋习”与“墨守成规”

日本作家远藤周作先生说：“譬如，应邀6点半进餐，我就在6点40分赶到。”这就是远藤先生的“行动准则”。一般来说，当然是6点半准时赶到才“合情合理”，但那样做就太不给主人一点主动了。若6点20分就去，也许还没有准备好。因此，6点40分赶到，主人也就有时间出来迎接你了。当然，这是在通晓“规章程序”的基础上采取的措施。有时，打破框框的做法反而成了为别人着想的安排，而冒冒失失，随随便便，直至7点半才赶到，使得特地准备好的饭菜都凉了，结果是主人遭冷落，不欢而散。

“洒脱大方”还是使女性心理发生微妙变化的“特效药”。女性认为，约会时分秒不差，严肃认真、规规矩矩的男人，充其量只比时间观念差的稍

好一点。女性的生活一般是变化少、平稳式的。因此，总希望生活中富有变化而不断去寻求某种意外性。所以，约会时，男性迟到 5～10 分钟左右，反而会给焦急等待的女性一种刺激，一种“轻微的不安”，使她处在兴奋状态之中。

洛杉矶的一位精神研究专家说，美国中产阶级之所以离婚人数增多，是因为生活固定在某种模式上，缺乏意外性和变化。也就是说，“丈夫每天 6 点 30 分准时驾车回家，妻子微笑出门相迎，这种生活既没有刺激性，也不会令人兴奋，这种缺乏刺激等诸多因素的结婚注定是没有前途的。”

然而，女性决不会牺牲稳定性去追求意外性。她们在寻求稳定性和规律性的同时，希望在生活中富有变化。换言之，她们“不追求变化而喜欢变化”。

所以，在打破某种陈规时，应该告诉女性，这是在严格遵守原则的基础上才这样做的。不能按约定时间 6 点钟赶到时，应该道歉：“哎呀，是我不好，我们约定是 6 点钟的吧。你看，我又迟到了……”女性经你这么一说，就会理解这是偶然的，并非经常如此。然而，如果认为对女性来一次“攻其不备”就会“大获全胜”，从而言行总爱标新立异，女性就会感到不安，就会导致适得其反，事与愿违的结果。

好奇心与

“冲击波”

阅读妇女周刊杂志你就会发现，里面的文章常常是以对话的形式开始的，而且那些对话多是相当扣人心弦的。

“我算服了！”、
“只有今年啦！”、
“真令人吃惊！”，在使读者觉得内容具有刺激性之前，尽管不懂得到底是什么，但已经给人一种印象：“总而言之，是惊险的。”

一般地说，女性好奇心强，喜欢惊险。上面介绍的对话就道出了女性的这种本能特性，是要引起“希望一读”的冲动。女性的好奇心犹如昆虫的触角，当触

好奇心与「冲击波」



及东西时，她们身心就会兴奋起来，就会热血沸腾。

所以，女性期待给自己这种特性以刺激。以女性为对象的化妆品和时装广告，之所以取得成功，就是由于充分考虑到女性所期待的这种刺激之故。

因此，对女性讲话时，要使话题神秘莫测。譬如，演讲一开始就说：“今天，我将要告诉大家一个鲜为人知的秘密。”这么一说，妇女们就会马上“挥动触角”，去探测“那到底是什么样的秘密”。

另外，在提醒女职员时也可用同样的方法引起她们注意。“我说你呀，怎么办呢？”一副伤脑筋的样子，让对方去想是什么事。一旦刺激了她的本能特性，引起她的好奇心，随后就没有必要一五一十说明了。简明扼要提出论点就行了，问题就犹如砂子吸水一样，迅速地渗入已经被强烈的兴趣吸引住了的心田。

“看风使舵”与“始终如一”

美浓部亮吉曾连任三届东京都知事。他以“美浓部方式”和“能言善辩”的形象充分赢得了选民们的支持。特别是巧妙地赢得女选民这一点，真可谓有口皆碑。在他出马连续三届竞选时，受到了强劲的挑战。竞选对手石原慎太郎虽有不少女选民支

持，但还是一败涂地，落选了。据说失败的原因之一，就是石原没能把支持美浓部的那部分女选民拉到自己这一边来。在大学任教时，美浓部教授就常常在电视里主持时事节目，观众对他的印象很好。竞选连连获胜，的确与此关系甚大。此外，虽说是竞选，但由于他那不隐瞒自己见解的个性和始终如一的态度而在女选民中引起了广泛的共鸣。竞选一开始，有条不紊、柔中带刚的演说语调比起那些歇斯底里的叫喊有天壤之别。虽有不少人对他持怀疑态度，但是，投票结果则大出所料，他当选了！

