

1999

NEW
RAIN
BOOKS 5

打開

女人

採取行動 擄獲女心

心內的門窗

women

島田一男◎著
林星野◎譯

女人是一本封面與內頁差距很大的書



新雨

NEW RAIN BOOKS 5

打開女人心內的門窗

採取行動擷獲女心

—— 島田一男／著 林星野／譯

打開女人心內的門窗：採取行動擄獲女心 / 島田一男著；林星野譯。-- 臺北縣三重市：新雨，民84
面：公分。-- (New rain books；5)
ISBN 957-733-190-4(平裝)

1. 婦女 - 心理方面

173.4

84010699

打開女人心內的門窗

作 者	島田一男
譯 者	林星野
發行人	王永福
出版者	新雨出版社 台北縣三重市重安街102號8樓 電話：(02) 978-9528, 978-9529 傳真：(02) 978-9518
郵撥帳號	11954996 新雨出版社
出版登記	行政院新聞局局版臺業字第 4063 號
印刷者	共同文化事業股份有限公司
出版版	84 年 11 月
特價	99 元 原價150元
	※版權所有，翻印必究
	本書如有缺頁、誤裝，請寄回更換

前言

島田一男

半年前，當我所著《女性心理閱讀法》一書問世時，一位服務於企業界的友人曾以半調侃的口氣向我建議，既然能夠讀出女性的心思，為什麼不寫些有關如何掌握女性心理或說服女性的書籍呢？因為，對前者產生共鳴的讀者，多半都想更進一步了解如何採取行動，以擷獲女性的心。初面對這種迴響時，令我頗感意外。但由於我曾從事有關溝通藝術的研究，所以，據此原則提出具體的方案，倒也並非難事。

事實上，希望博得女性青睞可說是亙古以來男性們的夢；同時，近來男女之間的關係在辦公室中也彼此互擾著。而且，新一代的女性在民主主義教育下成長，雖然教育的目的，立意極佳，但其個性的伸展卻與本來的意義大相逕庭。於是養成女性強烈的本位主義，稍一不滿，動輒繃臉、鬧意見，此種女性的激增確實使得辦公室中的氣氛日益低迷。看來，如何使她們的情緒轉佳、提高工作效率、自由地施展才能……等溝通技巧，顯然不僅只為掌握女性的心理，甚至可謂已形成企業管理中的重要課題。

所謂說服性的溝通，是指在雙方氣氛融洽的情形下進行。確實，祥和而溫馨的氣氛

是男女共同渴望的，然而，由於男女彼此在心理學上的特徵不同，女性又素來遭受歷史傳統、社會文化等限制，於是，一些意想不到的齟齬，往往隨之而生，糾紛、失和繼之而起。

因此，說服女性的過程似乎變得相當複雜。首先，須依對方性格慎重接近之法；其次，探索對方的感受性及包容性；第三，說服的效果與對方置身的場合不同而有異，單獨或團體中的反應亦有所不同。筆者在了解以上種種後，乃就如何施行做為改進的基礎，加上前人說服成功的諸例，編集成書付梓。

筆者一生真可稱得上是為說服女性而勞苦，書中的研究結果及經驗，或謂短見、獨斷，但若能提供諸君做為行事的參考，則筆者亦深感榮幸之至。

（本書原書名為《女性心理掌握法》。）

目錄

前言

一 開啓女性心扉的方法 1

1. 稍微「行爲脫序」的男性，比「循規蹈矩」的男性更吸引女性 3
2. 欲引起女性注意，交談的第一句話爲決定性關鍵 4
3. 男性唯有以一貫不變的態度，才能吸引女性注意 5
4. 配合女性所具的節奏感說話，對方會在不知不覺中開啓心扉 6
5. 女性信賴感的產生，「與其說教數十次，不如以微笑代替」 7
6. 意欲撕裂女性「迷彩裝」的言語、行動，反而令女性躲入殼中 9
7. 解除女性的警戒心，應「若無其事」而非「厚顏無恥」 10
8. 寬廣的房間，對縮短與女性心理間的距離，有負面影響 12
9. 經常反覆地說「需要妳」，女性心扉會因而開啓 14

10. 外表嚴肅、冷漠的女性，其實並不希望被如此視之	16
11. 追求知識程度高的女性，以緊追不捨之法最能奏效	17
12. 將「潔癖症」女孩隱藏的不滿軟化，使她能坦率的展現原貌	18
13. 過份拘泥於女人樣的女性，須用緊追不捨的方法才能使她有安全感	19
14. 內向的女性，任她發怒、哭泣，替她製造渲洩情感的機會	21
15. 對虛榮心強的女性，製造「只告訴妳」的氣氛，才能獲致效果	22
16. 對自己容貌已具自信的女性，誇讚她的知性與感性，易使其以心相許	23

二 吸引女性心理的方法 25

17. 女性喜於引人注目的心態，必須立即反應才具效果	27
18. 對上、對外具有「防波堤」能力的男性，會令女性默然從之	28
19. 面對工作能力強的女性，男性自身的私人話題是禁忌	30
20. 要吸引女性關心自己，最好是對她周圍的同伴褒獎她	31
21. 直接對話比間接對話，更易為女性所接受	32
22. 加入自身情感與女性說話，必能引起關切	33

23. 讓女性抱著親和感，使她想起幼兒時期的「快樂經驗」	35
24. 說服女性，從「對妳有益」開始	36
25. 對女性提供他人不幸的情報，會增強彼此的關係	38
26. 即使是關係親密的男性，對工作埋怨不休仍遭女性的輕蔑	39
27. 對美女態度冷淡的男性，反而會受她及其他女性的關懷	40
28. 吸引女性，誇大其詞的小作爲頗具效果	41
29. 所謂「理性」，不過是女性生活情感的別名，有此認知後才能順利接觸	42
30. 女性情緒高昂時，恭維的話會產生負面影響	44
31. 慣於接受奉承的女性，在讚美中隱含挖苦的語意可獲致效果	45
32. 女性穿戴上平日未見的衣飾，無論如何先褒獎一番	47
33. 對具有母性特質的女性，須儘量使自己的小特點突顯	48
34. 對自己容貌無信心的女性，反覆強調她足以自負的優點，可增進其自信	50
35. 與有智慧的女性交談，忌用淺白之言，宜用詩意之語	51
36. 尚未脫離「戀父情結」的女性，使她學習照顧別人	53
37. 孩子氣的女性，會被男性地位伴隨的權力所吸引	54
38. 喜好旅遊的女性，會被存在的小危險所吸引	55

三 使女性說好的方法

- 39. 與女性交談，「回饋」式的點頭是必要的 59
- 40. 將缺點另一面的優點同時指出，能使女性毫無反抗地接受缺點 61
- 41. 提醒女性注意時，須堅守「一句提醒，五句褒獎」 62
- 42. 提醒女性，由褒獎其優點開始 64
- 43. 經常使女性當「主角」，較易說服之 65
- 44. 使女性明瞭，反覆相同的語句比邏輯推理更有效 66
- 45. 用「我們」來加強女性的共識 67
- 46. 說服女性，與其正面對座，不如二人並肩而坐，效果奇佳 69
- 47. 以「因為是女性」的方法說服對方，無論好壞，其效果皆屬負面 71
- 48. 女性對於有權威的第三者之言，易信服而下決心 72
- 49. 對多數的女性說話，用「妳」比「妳們」更易奏效 74
- 50. 先對女性提出結論，再引其共同思考 75
- 51. 反利用女性「更：」的心理，以「再也沒有」說服之 77

52. 被女性指出缺點時，先承認再反駁	79
53. 將女性的夢境盤根於生活，較易使其了解	80
54. 以充滿自信的語調，回答女性的反駁	82
55. 使女性說「好」，先令她覺得「簡單」	83
56. 女性以「但是」開始對話時，最好在其未以「反正」結尾前傾聽其主張	84
57. 面對女性選擇性的詢問，肯定其選擇較好	85
58. 與女性交談，在對話中頻呼女性名字能博得好感	86
59. 欲吸引女性注意，與其用一般論、抽象論，不如以具體的例子說明更具效果	88
60. 列舉幾個原因說服女性，不如只強調一個	90
61. 讓自尊心強的女性徹底思考後，再給予建議	91
62. 緩和語尾的含意，使女性沈浸於其中	93
63. 告誡女性，宜選無第三者在場時	94

四 深得女性心理的方法 97

64. 以「傾聽」、「沈默」來應付女性的無理取鬧	99
--------------------------	----

65. 突破女性「普通」、「大多數」的一般論，將例外說成一般性	100
66. 面對「愛裝懂」的女性，先讓她試做「全體的一部分」	102
67. 勿直接指摘女性缺失，應令其自己發覺	103
68. 女性的辯解勿全盤否定，應給予部分的認同	105
69. 回答女性「將不同事物類比」的質問，用半音調最適合	106
70. 面對女性不合邏輯的論調，與其改變話題，不如更換交談場所	107
71. 女性所掛懷之事，勿正面觸之，應先予以適度的讚譽	108
72. 斥責女性後的翌日，若以溫和的態度對待，將招致其反駁	109
73. 女性說「……像」時，指出其中的事實較佳	110
74. 以溫柔的否定對付女性錯誤的直觀	111
75. 接受女性心理諮詢時，與其急於解決其問題，不如集中注意聽其所言	112
76. 接受女性致歉後，仍須再叮嚀她小心	114
77. 欲指摘女性的吝嗇，由隱藏於吝嗇之後的浪費入手	116
78. 勸慰失戀的女性、宜使其徹底死心	117
79. 對個性強的女性，以削減其氣焰的話語效果最佳	118
80. 對女性悍然拒絕的態度，質問其原因可見本心	119

81. 對思想瀰漫虛無主義的女性，無須慎重其事地交談……………120
82. 凡事裝懂的女性，先對她的看法表示佩服……………122
83. 對知識採防備心理的女性，以卸下知識防備的態度應對……………123
84. 行為坦直的女性，將其批判、憤怒接受，反易令其反省……………124
85. 喜歡嘮叨的女性，對其細微的主張亦表贊同較好……………125
86. 任性的女性，須教其認清人生的偶然性……………126

五 使女性發奮的方法……………

129

87. 女性所預期的事，故意背道而馳，將使其奮發……………131
88. 女性在選擇時，提供二擇一的方案助其決斷……………132
89. 提供女性一個「避難所」，將有助其人際關係的改善……………133
90. 留給女性參與的餘地，將使她為完成而奮發……………135
91. 女性源於容貌低劣的自卑感，會因學習一項技能獲得褒獎，而轉化為自信……………136
92. 害羞的女性，置身於活潑之人中，易因而變得活潑……………137
93. 與其讓女性獨挑大局，不如以二、三人一組的工作方式……………138

94. 提振女性的幹勁，先活潑工作環境的氣氛	139
95. 應對言語善變的女性，宜採天外飛來的插入式	140
96. 求諸女性，與其執拗，不如採「退一進二」的方式	141
97. 使女性有「伸手可及的高山之花」的距離感較好	142
98. 提振女性的工作能力，須慫恿及協助她順應改變	143
99. 縱然是撒謊，也必須矢口否認對女性較好	144
100. 強制女性從事某事，利用「希望的觀測」刺激其情感較好	145
101. 將直截了當的話語，換成語意模糊的情形較好	146
102. 女性對與自己息息相關的事，皆記憶深刻	147
103. 模稜兩可的數字，造成女性心理的不安	148
104. 以具體數字，解開女性對數字的誤解	149

六 刺激女性購買慾的方法 151

105. 將招牌商品隱藏起來，發現時的愉悅會刺激女性的購買慾	153
--------------------------------	-----

106. 先認同女性的外在，才能順利攻其本心	154
107. 以「經選擇的女性」誘使女性，自然地陷入相同的夢境中	157
108. 在言語中加入女性用以吹噓的「附加價值」，較易成功	157
109. 用女性不易獲得的「教養」攻略她	157
110. 欲帶動女性之心，使其有現實即是夢的感覺	158
111. 以「被疏遠」意識，鼓動女性的購買慾	159
112. 外表與本質有差異而產生的意外，會帶動女性心理	161
113. 卸下道德的抵抗感，將令女性更積極	162
114. 讓女性用手摸實物，以證實其觸感較好	163
115. 對女性採取比其實際生活水準，稍微有夢的生活意識為訴求較好	164
116. 以與之相離的暗示將實利包住，反使女性更追求實利性	165
117. 欲知女性的實質欲求，由她未選擇的另一半觀察即可	166

一 開啓女性心扉的方法



1. 稍微「行爲脫序」的男性，比「循規蹈矩」的男性更吸引女性

受邀參加六時三十分晚宴，大多數人往往於六時四十分後才蹣跚來遲。就正式禮儀而言，自然以準時爲宜，不守時的行徑多半不被接受。然而，部分人士卻以爲在六時二十分抵達，主人可能尚未準備妥當，如果六時四十分到達，便能使招待者有充分的時間、態度來迎接。當然，以上持論是明知宴會禮儀，卻稍加突破的作法，目的在於考慮主人的立場。但是，倘若與此論調無關，遲至七時半才赴宴，不但佳肴冰冷，主人的心也隨之冷卻。

前述的論調，是種「瀟灑的安排」，也是抓往女性心理微妙的特效藥。就女性的觀點，約會時分秒不差又認真嚴肅的男性，不過比毫無時間觀念的男性稍好而已。一般說來，女性日常生活變化較少，平淡無奇。因此，富於變化的生活型態是她們追求的小小意外。對於約會中遲到五、十分鐘的男性，女性在等待中會懷著「輕微的不安」，這不安正刺激著女性的心，使她們以新鮮、興奮的心情去迎接一切的未可知。

洛杉磯一名精神分析醫師，曾剖析美國中產階級夫婦離婚率偏高的原因，認爲家庭生活的刻板化、缺乏意外性、不規律性是最大原因。並下斷言：「每天黃昏丈夫必將車