



TÀI ĂN NÓI
của
**NGƯỜI
ĐÀN ÔNG**



PandaBooks
bridge you to the future



NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC

Mục lục

[CHƯƠNG I](#)

[CHƯƠNG II](#)

[CHƯƠNG III](#)

[CHƯƠNG IV](#)

[CHƯƠNG V](#)

[CHƯƠNG VI](#)

[CHƯƠNG VII](#)

[PHỤ LỤC](#)

CHƯƠNG I

Tài ăn nói mà người đàn ông cần có

1. Tự giới thiệu mình như thế nào

Trong các trường hợp xã giao, xuất phát từ nhu cầu phép lịch sự hoặc công việc, bạn thường phải tự giới thiệu mình. Một nhà tâm lý học nước ngoài đã đưa ra 5 thái độ và phương thức cần chú ý khi tự giới thiệu bản thân như sau:

1. Phải bình tĩnh và đầy tự tin. Đối với những người tự tin, nói chung mọi người sẽ nhìn bằng con mắt khác hẳn. Nếu bạn có lòng tự tin, đối phương sẽ có thiện cảm đối với bạn. Ngược lại, nếu bạn sợ sệt hoặc bối rối làm cho quan hệ đôi bên gặp phải trở ngại.

2. Trong các trường hợp giao tiếp công cộng, nếu bạn muốn làm quen với một ai đó, tốt nhất hãy tìm kiếm trước các tư liệu thông tin liên quan tới đối phương, chẳng hạn như tính cách, sở trường hoặc ý thích cá nhân. Có được những tư liệu này rồi, sau khi tự giới thiệu mình, sẽ dễ dàng nói chuyện làm cho mối quan hệ được dung hoà.

3. Khi bày tỏ mình mong muốn được làm quen với đối phương, cần phải nhiệt thành. Bất kỳ ai cũng cảm thấy được người khác mong muốn làm quen là một vinh hạnh. Nếu thái độ của bạn nhiệt tình, thì phản ứng nhận được cũng sẽ tương tự.

4. Khi tự giới thiệu mình, cần biết dùng ánh mắt để biểu đạt thiện ý, sự quan tâm và mong muốn quan hệ của mình.

5. Sau khi biết được họ tên của đối phương rồi, đừng ngại nhắc lại một lần nữa, vì bất cứ ai cũng đều thích thú khi nghe tên của mình, làm cho anh ta có cảm giác tự hào và thoải mái.

2. Những điều cần tránh khi tự giới thiệu

1. Không nên quá phô trương sự nhiệt tình, những động tác như bắt tay thật

manh hoặc nhiệt tình vỗ vào mu bàn tay của đối phương có thể làm cho đối phương cảm thấy ngạc nhiên.

2. Không ngắt lời người khác để tự giới thiệu mình, cần đợi thời cơ thích hợp.

3. Không nên có thái độ hời hợt, cần tôn trọng đối phương, bất kể nam hay nữ cũng đều muốn người khác tôn trọng mình, đặc biệt là mong muốn người khác tôn trọng những ưu điểm và thành công của họ. Vì vậy, khi tự giới thiệu mình cần tỏ ra trang trọng.

4. Nếu muốn làm quen với một ai đó, cần phải chủ động, không nên chờ đợi đối phương chú ý tới mình.

5. Không nên chỉ quen biết với một nhân vật đặc biệt nào đó, nên quan hệ rộng rãi với nhiều người.

6. Nếu một người trước đây bạn đã từng gặp rồi mà họ chưa nhớ ra tên của bạn, thì cũng không nên đưa ra những lời mang tính chất nhắc nhở. Phương pháp tốt nhất là ngay lập tức tự giới thiệu mình một lần nữa.

3. Nhớ tên người và nét mặt như thế nào

Có thể bạn được nghe những lời than thở như: "Trí nhớ của tôi tồi quá, vừa mới gặp một người, nháy mắt một cái đã quên mất tên của anh ta rồi". Kỳ thực, có khi cũng không phải bạn quên tên người ta, mà là lần đầu tiên gặp mặt bạn hoàn toàn không nghe rõ đối phương tên là gì.

Khi bạn gặp một người lạ, mà nghe đối phương tự giới thiệu rất lơ mơ, bạn có thể hỏi theo ngay một câu: "Xin lỗi, tôi chưa nghe rõ tên anh?". Phần lớn mọi người có thể cho rằng đề nghị đối phương nhắc lại tên mình một lần nữa là điều không nên. Trên thực tế, "tài sản riêng" mà người ta quý trọng nhất chính là tên của mình. Nếu bạn có thể đưa ra được sự chú ý cho dù là nhỏ bé nhất đi chăng nữa, thì đối phương cũng sẽ tỏ ra có cảm tình với bạn.

Những cách làm dưới đây có thể giúp cho bạn nhớ được tên của người khác :

1. Tin chắc là đã nghe rõ tên của đối phương .

2. Hỏi rõ tên của anh ta viết như thế nào .

3. Đưa ra một lời bình luận bất kỳ đối với cái tên đó, chẳng hạn nói: "ồ, tôi cũng đã gặp một người trùng tên với anh", hoặc hỏi "Tên của anh có ngụ ý gì không?" ...

4. Trong lần nói chuyện đầu tiên gọi thẳng tên của anh ta một cách thích hợp.

5. Khi tạm biệt lại nói tên của anh ta một lần nữa.

Còn về phân biệt nét mặt, chủ yếu là tìm kiếm những nét đặc trưng. Chẳng hạn mặt như thế nào, mũi hình dạng ra sao, trán rộng hay hẹp và có nếp nhăn không, trên mặt có nốt ruồi, tàn nhang, sẹo hay không.

Nhớ tên và nhận dạng mặt là hai mặt để nhận biết một người, hai điểm này không thể thiếu được. Nếu chỉ biết một mà không biết cái kia, thì sẽ xảy ra hiện tượng râu ông nọ cắm cằm bà kia, tên và người không khớp nhau.

4. Để con mắt nói trước

Khi chúng ta lần đầu tiên quen biết một người bạn, có lẽ nhất thời không quyết định được là nên làm như thế nào: Lần đầu gặp mà như đã quen biết từ lâu, chẳng cái gì là không nói hay là quan sát cẩn thận, sau đó mới mở lời? Tỏ ra nhiệt tình hay là không thân không sơ, tỏ ra hờ hững? Trước khi trong đầu chúng ta suy xét, còn chưa chọn lựa được, hãy đừng ngại dùng con mắt và thái độ "nói chuyện" trước.

Bất kể thế nào, khi chúng ta đứng trước một người lạ, trong trường hợp hoàn toàn không biết về đối phương, trước hết nên xuất phát từ lý trí, dùng phép lịch sự tối thiểu để tiếp đón. Tất nhiên, bắt tay là phương thức quen dùng. Bất kể chúng ta và đối phương nhẹ nhẹ bắt tay hay bắt tay nhau thật chặt, nhưng con mắt lại quyết định tính chất của cái bắt tay. Cũng tức là nói, ánh mắt mới có thể biểu đạt được hàm ý chính xác.

Thử nghĩ trong một trường hợp như thế này, bạn đưa tay ra, thân mật bắt tay với đối phương, ánh mắt lại chăm chăm nhìn ra chỗ khác, đối phương nhất định sẽ cho rằng bạn hoàn toàn không có chút thành tâm nào. Nếu mắt bạn lướt trên đỉnh đầu của đối phương, như thế thì lại càng không hay, sẽ làm cho người khác hiểu là bạn làm cao hoặc ngạo mạn. Nếu khi bắt tay, mắt bạn nhìn

xuống chân, thì chắc chắn đối phương sẽ thấy khó hiểu, không biết bạn đang nghĩ gì. Vì vậy, trước khi chúng ta hàn huyên, cần phải để con mắt của bạn chăm chú nhìn một cách thân mật vào mắt và mặt của đối phương.

Khi bạn cảm nhận, khảo sát, phân tích đối phương, đối phương cũng làm thế với bạn. Hơn nữa, do sự khác biệt giữa bạn và đối phương về mặt tuổi tác, giới tính, địa vị, kinh nghiệm, cảm giác thường buộc bạn phải đưa ra những phán đoán một cách bất ngờ hoặc hoàn toàn bị động.

- Đối phương lôi thôi lệch thếch, mặt mũi nhếch nhác. Râu ria xồm xoàm, mũi sần sùi như da cóc, làm cho người khác phát sợ: miệng vừa to vừa rộng, đôi môi thâm sì, dày cộm; mặt mũi gân guốc, răng vàng khè... làm cho bạn thiếu mỗi nước là rời xa ngay. Chắc chắn là bạn ghét người này. Vì đối phương hình dạng xấu xí, dùng ngôn từ khác là "khó coi", thế là nảy sinh cảm giác không thiện cảm, ghét bỏ.

- Bộ dạng đối phương dữ tợn. Mặt lạnh tanh, mắt sắc lẹm, toát ra cái nhìn lạnh lùng, bộ mặt góc cạnh, răng sin sít, khoé mắt chéo xuống dưới, khó có thể đoán biết... làm cho bạn có cảm giác hơi sợ sệt.

Có lẽ, bạn đã sợ rồi. Bạn cảm thấy người này có thể hại bạn bất cứ lúc nào, chí ít là tồn tại một mối đe dọa đối với sự an toàn của bạn. Thế là bạn sợ, tim đập hơi nhanh.

- Đối phương sáng sủa, đẹp trai lịch lãm, đầu tóc rất mốt, mắt sáng, nhã nhặn tình cảm, sống mũi cao, mắt đẹp, toát lên đầy chất nam nhi... Bạn vừa thấy đã có cảm tình rồi.

Hiển nhiên, bạn thích tiếp cận những người như vậy, muốn quan hệ với anh ta. Thế là bạn vội vã bày tỏ thổ lộ tất cả những gì bạn muốn nói.

- Đối phương mặt mũi bình thường, chả có điểm gì đáng nói, thuộc vào loại người ra phố rất khó bị người khác phát hiện. Vừa trông đã biết rằng người này không có cá tính gì, mà cũng chẳng có chí hướng gì lớn lao, thậm chí còn hơi nhu nhược nữa.

Có thể bạn sẽ nghĩ "gặp loại người này không kìm hãm được nổi bực mình", bạn cảm thấy quan hệ với loại người này chỉ làm lãng phí thời gian. Thế là

bạn giữ im lặng, chẳng muốn nói gì cả.

Những cảm giác của bạn chỉ dựa vào những hình thức bề ngoài để phán đoán đối phương, đồng thời vạch ra cự ly với những người bạn mới của mình, thì đó là một sai lầm lớn, sai lầm đặc biệt. Người có khuôn mặt xấu xí kia có lẽ đang tu nhân tích đức, người có bộ mặt đẹp trai lịch sự kia có lẽ đang mưu mô gì xấu xa, người có bộ mặt tầm thường kia có thể có cái hay mà bạn học được... Vì vậy, chúng ta quyết không thể dùng cảm giác ban đầu, quan hệ bằng tướng mạo, nói năng không nhã nhặn, làm tổn thương tới những người bạn thật sự, mà lại rơi vào cạm bẫy của kẻ xấu.

Cách làm sáng suốt là quan sát nhiều, nói năng thận trọng, tiếp nhận đối thủ một cách ôn hoà. Trước khi bạn nói, ánh mắt cần không rời bộ mặt đối phương. Đưa ra cái nhìn dịu dàng chân thực, hoàn toàn làm cho đối phương cảm thấy sự tôn trọng, sự khoan dung và học thức của bạn.

Mọi người ca ngợi nụ cười của Mona Lisa (Lagiô - công), rằng cô có một sức cuốn hút vĩnh cửu. Vậy sức cuốn hút vĩnh cửu của cô là ở chỗ nào? Bộ ngực đầy đặn, cái cằm tròn trịa, kiểu tóc bông bênh, hay là khoé miệng chúm chím vốn luôn được ca ngợi? Kỳ thực, sức cuốn hút của bức tranh mầu chốt là ở chỗ đôi mắt tưởng cười mà không phải cười, tưởng như cái giận mà không phải cái giận kia. ở đó toát lên một cảm giác thân thiết mà người đời cùng theo đuổi, làm cho người ta cảm thấy dễ chịu.

Nụ cười của Mona Lisa rốt cục là của một nhân vật trong tranh. Cô vĩnh viễn chẳng thể nói được, chẳng ai có thể biết được cô có thể nói những gì. Thế nhưng, nụ cười của cô, ánh mắt và dáng vẻ của cô lại luôn không ngừng "nói".

5. Làm thế nào để biết biểu đạt

Bạn đã gặp trường hợp như thế này chưa: trước mặt một người lạ, thường cảm thấy nói năng kém cỏi, lúng ba lúng búng, những câu cú trước đó đã chuẩn bị rồi cũng "không cánh mà bay"? Trong khi những người khác nói năng lưu loát, hoặc mở miệng ra là nói như nước chảy, chắc hẳn bạn sẽ rất ngỡ ngàng mộ?

Kỳ thực, kỹ xảo nói năng cũng có thể học được, chỉ cần có ý thức rèn luyện

các mặt dưới đây, bạn cũng có thể trở thành một người giỏi ăn nói.

Thứ nhất, cần có sự chuẩn bị đầy đủ. Nếu bạn không tích cực suy nghĩ về nội dung cần phải nói, hay phát biểu, chắc chắn bạn sẽ cảm thấy chả có gì để nói cả, cho dù có nói thì cũng không lưu loát tự nhiên. Vì vậy, trước khi phát biểu phải chuẩn bị đầy đủ, hoặc viết thành một đề cương, hoặc nhắm đọc, thử nói. Bạn càng thuộc nội dung phát biểu thì bạn càng có thể nói tốt, càng không thể nói năng lộn xộn, ngắt quãng.

Thứ hai, học lấy phương pháp đối thoại. Xét từ góc độ tâm lý học, ngôn ngữ khẩu ngữ có ngôn ngữ đối thoại (tán chuyện, toạ đàm, biện luận, chất vấn...) và ngôn ngữ độc thoại (báo cáo, diễn giảng, giảng bài...). Nói chung, cái sau yêu cầu cao hơn, lấy cái trước làm cơ sở. Trước tiên chúng ta phải học được phương pháp đối thoại, giao lưu tốt khi đứng trước nhiều người. Khi nói chuyện với người khác, cần kiên trì lắng nghe ý kiến của họ, không được tự tiện nói chen vào hay ngắt lời, cần "quan sát lời nói, quan sát thái độ", chú ý tới tư thế, thái độ và tình cảm của đối phương, cần phân tích mặt được, mặt chưa được của đối phương khi nói chuyện, học lấy những ưu điểm, vứt bỏ đi những khuyết điểm? Đồng thời, lời bạn nói cần ý tứ rõ ràng, thái độ thành thật, cần chú ý tới phản ứng của đối phương, khi đối phương tỏ ra chán ngán mệt mỏi hoặc phân tán sự chú ý thì cần ngừng nói.

Thứ ba, dũng cảm chịu khó luyện tập nhiều. Tài ăn nói không phải là bẩm sinh, mà là từng bước phát triển qua rèn luyện thực tế của cá nhân với ảnh hưởng của môi trường. Vì vậy chúng ta cần khắc phục tâm lý ngượng nghịu, sợ hãi khi tiếp xúc với người lạ hoặc đông người, cần tranh thủ cơ hội phát biểu, dũng cảm phát biểu những ý kiến của mình. Tuy lúc đầu không chắc là đã thành công, thậm chí còn có thể bị người khác cười chê, nhưng bạn đừng nên phật lòng, mà cần tích cực phân tích những nguyên nhân thất bại trong khi phát biểu của bạn, chịu khó nói, rèn luyện nhiều, cách ăn nói không ngừng được cải thiện.

6. Làm thế nào loại bỏ sự sợ sệt khi nói

Có những người có cảm giác sợ sệt khi nói chuyện với người lạ, phương pháp loại bỏ là:

1. Trước khi nói hãy hít thở thật sâu. Như vậy sẽ giảm bớt nhịp đập của tim,

cũng có thể giảm bớt những lo lắng.

2. Lưu ý một chút những thứ xung quanh. Chẳng hạn, trước khi bạn phải nói, hãy liệt kê một đề cương cho bạn, chỉnh lý một chút bài nói của mình, như vậy bạn sẽ không quá chú ý tới bản thân mình.

3. Suy nghĩ thật kỹ từ trước. Chỉ cần bạn tưởng tượng là mình sẽ thành công, thì bạn có thể thành công thật.

4. Trước khi nói, tránh uống những chất kích thích như cà phê hoặc trà. Những thứ đó sẽ chỉ làm cho bạn thêm hồi hộp, căng thẳng.

5. Cần có sự tìm hiểu từ trước về người mà bạn phải tiếp xúc. Chẳng hạn, nếu như bạn đi thi tuyển tìm việc, thì trước đó bạn hãy tìm hiểu về công ty đó. Nếu như bạn muốn hẹn gặp với một ai đó vì một việc quan trọng, trước hết bạn cần tìm ra những ý thích của đối phương. Chẳng hạn như đối phương thích xem bóng đá, thì cũng có thể bạn mời anh ta đi xem. Khi mỗi quan hệ đã thân mật hơn bạn cũng dễ dàng bàn luận công việc.

7. Học sử dụng "ngôn ngữ vạn năng" như thế nào

Bất kể trong trường hợp nào, sử dụng "ngôn ngữ vạn năng" rất có tác dụng. Nếu không biết lợi dụng nó thì sẽ gặp phải những tổn thất lớn trong quan hệ giao tiếp.

"Ngôn ngữ vạn năng" có mấy đặc điểm sau:

Làm cho đối phương cảm thấy bạn rất lịch sự; mềm mỏng, bình dị dễ gần. Cách dùng lại đơn giản tiện lợi, đem lại cho người ta cảm giác dễ chịu.

Vậy thì, "ngôn ngữ vạn năng" bao gồm những gì? Xin đơn cử mấy ví dụ cụ thể: Chào buổi sáng; Chào buổi trưa; Chào buổi tối; Chúc ngủ ngon; Ồ, đúng vậy, đúng vậy; Thật xấu hổ quá; Còn phải nhờ vả anh nhiều; Đâu có, đâu có; Quả thật không dám; Rất xin lỗi; Thật cảm ơn anh quá; Mong anh chỉ bảo cho; Trăm sự nhờ anh. Những "ngôn ngữ vạn năng" như vậy, quả thực nhiều không kể xiết, vấn đề mấu chốt là bạn vận dụng chúng như thế nào !

8. Ngữ khí nói chuyện thoải mái

Không khó phát hiện, xung quanh chúng ta có nhiều người nói chuyện có thể đem lại cho bạn cảm giác dễ chịu. Tất nhiên đây cũng là một trong những phương thức biểu đạt của cái đẹp.

Nếu khi nói chuyện, bạn muốn đem lại cho đối phương cảm giác thoải mái dễ chịu, thì phải chú ý tới những điểm sau:

Tính cách - tính cách của con người có hai loại, một loại là thoải mái, một loại là lạnh lùng. Nếu bạn thuộc vào loại sau, chỉ cần bạn có thể không dẫn đi từng tiểu tiết nhỏ, không quá chú ý tới bản thân, quan hệ nhiều với người khác, tôn trọng ý kiến của người khác, tin tưởng người khác, thì bạn có thể chơi rộng rãi với nhiều người và thu được nhiều bổ ích qua đó, từ đó làm cho tính cách lạnh lùng của bạn dần chuyển thành nhiệt tình, thoải mái.

Ngữ điệu - chẳng hạn ngôn ngữ của bạn rõ ràng, tần số ngữ âm cao, chuyển giọng mềm mại, thì có thể làm cho đối phương có cảm giác dễ chịu. Nếu bạn còn chưa đạt tới trình độ như vậy, thì cũng không nên quá miễn cưỡng, để tránh vì cố đạt cái khéo mà thành ra vụng về, chỉ cần chú ý nhiều tới nó là được rồi.

Tỏ thái độ - miệng nở nụ cười hay cười cười nói nói thường có thể làm cho người ta có cảm giác thân thiết. Nếu bạn có thể nở nụ cười vào bất cứ lúc nào, thì chắc chắn người khác sẽ thích bạn.

9. Khi nói chú ý "ngừng nghỉ"

"Ngừng nghỉ" khi nói là một kỹ xảo cần nắm bắt tốt. Ngừng nghỉ một cách có ý thức không chỉ làm cho lời nói có trật tự rõ ràng, mà còn làm nổi bật trọng điểm, thu hút sự chú ý của người nghe. Ngừng nghỉ thích đáng có thể làm cho người nghe hiểu được nội dung mà bạn nói chia làm mấy đoạn, trước sau bổ sung cho nhau ra sao. Chỉ có những lời nói mạch lạc rõ ràng, mới có sức hấp dẫn, thuyết phục, thể hiện tính lô-gic, làm cho người khác phải khâm phục tài ăn nói của bạn. Nếu không biết ngừng nghỉ đúng lúc, thao thao bất tuyệt mãi, bạn sẽ làm cho người nghe có cảm giác "cũng chẳng biết bạn đã nói những gì nữa".

Vậy thì khi nào cần ngừng nghỉ? Khi chúng ta chuyển đổi lời nói, nối tiếp phần dưới, hoặc nêu ra trọng điểm tổng kết tư tưởng trung tâm, thì cần phải

ngừng nghỉ. Mà thời gian ngừng nghỉ cũng cần xử lý theo từng trường hợp cụ thể, ngắn thì hai ba giây, dài thì không quá mười giây là thích hợp.

Ngoài ra, nếu bạn muốn biểu đạt tình cảm ấp ủ trong lòng, thì khi nói cần trầm bổng ngừng nghỉ, vì thế ngừng nghỉ không chỉ giới hạn ở ngừng nghỉ âm thanh, mà còn có thể phối hợp với động tác của tay để tiến hành. Chẳng hạn: cúi đầu trầm tư; hai tay nắm chặt, ra chiều kích động; nói tới chỗ quan trọng hai mắt nhìn chăm chú; thở thật dài; nhíu lông mày, làm ra vẻ đau khổ; ngẩng đầu lên nhìn trời...

Khi vận dụng những động tác này, cần tự nhiên, kết hợp hài hoà nhằm tránh đừng để người khác bị cảm giác là bạn đang biểu diễn.

10. Nên ít nói "tôi", nói nhiều "anh"

Nhà triết học vĩ đại cổ Hy Lạp Socrates nói: "Không cần luôn luôn nói "tôi" nghỉ", mà là hỏi đối phương "anh thấy thế nào". Quả thực, nói chung mọi người trong khi nói chuyện hay nói nhiều nhất chữ "tôi". Trong một bữa tiệc rượu, chủ nhà trong vòng năm phút dùng 30 chữ "tôi": xe của tôi, biệt thự của tôi, vườn hoa của tôi, con chó nhỏ của tôi... Bạn thử nghĩ xem, như thế liệu có thể không làm người khác chán ngán không?

Henri Ford từng nói: "Người vô vị nhất là người dùng năm đấm nhét vào miệng mình", cũng là người chuyên bán chữ "tôi". Nếu trong khi nói, bạn bất chấp tình cảm hoặc tâm trạng, phản ứng của người nghe ra sao, cứ ra sức nêu ra tôi thế này tôi thế kia, thì tất sẽ bị đối phương chán ngán và ghét bỏ. Nói chuyện cũng giống như lái một chiếc ô tô vậy, nên luôn luôn chú ý những tín hiệu giao thông. Có nghĩa là, cần luôn chú ý tới thái độ và phản ứng của người nghe. Nếu "đèn đỏ" đã sáng rồi mà vẫn lái về phía trước, gặp tai hoạ là điều chắc chắn.

Vì vậy, hãy nói nhiều chữ "anh", điều này đối với bạn sẽ chẳng mất gì, mà chỉ nhận được cảm tình của đối phương, làm cho tình bạn giữa bạn và người khác càng thêm sâu sắc mà thôi. Ví dụ: Anh thấy thế nào? Anh xử lý ra sao? Gặp phải trường hợp này anh làm thế nào? Tại sao lại như vậy? Anh có thể cho một ví dụ được không?

Ai cũng thích lấy bản thân mình làm trung tâm. Nếu bạn tạm thời vứt bỏ cái

tôi, mà nêu ra những vấn đề đối phương thích thú, làm cho người khác cũng phát biểu ý kiến, thì bạn sẽ gặp nhiều thuận lợi trong quan hệ giao tiếp. Chỉ có đối thoại song phương làm cho người khác thoải mái tâm nguyện, và tâm nguyện của bạn cũng mới có thể được thoải mái.

11. Chú ý không được bài xích người khác khi nói chuyện

Bài xích người khác khi nói chuyện, thì cũng tựa như đuổi khách về khi ăn tiệc vậy, cực kỳ vô lý và khó hiểu. Cần phải nhớ kỹ, không nên để sót một người nào, hãy để đôi mắt của bạn chú ý tới trạng thái trên khuôn mặt họ và phản ứng khi nói chuyện với bạn. Trong một buổi tụ họp đông người, thường có một số người bị ghẻ lạnh một cách vô tình. Chẳng hạn, người bị ghẻ lạnh lại là một nhân vật có vai trò mấu chốt cho tương lai sự nghiệp của bạn, thì nó sẽ đem lại hậu quả ra sao đây?

Vì thế, không được bỏ sót bất cứ ai, cho dù lời nói cử chỉ của anh ta có làm cho người khác chán ngấy đến mấy. "Cái mình không muốn, thì đừng ấn cho người khác", cần nghĩ đến cảm giác mình bị người khác ghẻ lạnh! Cần làm cho người khác cảm thấy lời nói của bạn chứa đầy tình cảm, từ đó rất có hứng thú, không phải là ngòi "ghế lạnh".

12. Mười điều tránh khi nói chuyện

1. Ngắt lời, cướp lời của người khác .
2. Coi nhẹ việc sử dụng phương pháp khái quát, làm cho đối phương khó nắm bắt được ý của bạn.
3. Phân tán sự chú ý, làm cho người khác phải nhắc lại chủ đề đang nói.
4. Liên tục hỏi, làm cho người khác cảm thấy bạn quá nhiệt tình và yêu cầu quá cao, dẫn tới khó ứng phó.
5. Không để ý gì tới câu hỏi của người khác, làm cho người khác cảm thấy bạn không có thái độ hợp tác.
6. Tuỳ tiện giải thích hiện tượng nào đó, kinh suất đưa ra kết luận, lấy đó để tỏ ra mình sành sỏi.

7. Tránh thực nhằm hư, bỏ qua điểm chính yếu, lại nói cái phụ, làm cho người khác thấy khó hiểu.

8. Nhấn mạnh một cách không thích đáng một số điểm vặt vãnh không liên quan gì tới chủ đề, làm cho người khác chán ngán, chứng tỏ người nói lẩn quẩn.

9. Khi người khác cảm thấy rất hứng thú về một chủ đề nào đó, bạn lại cảm thấy không kiên nhẫn được, lập tức chuyển đề tài sang lĩnh vực mà mình thích thú.

10. Làm cho đối phương hoài nghi là bạn có ý đùa nghịch trong lời nói.

13. Làm thế nào để học sử dụng hài hước

Hài hước có mấy điểm lợi sau đây trong quan hệ giao tiếp:

1. Có thể làm giảm bớt trạng thái căng thẳng, làm cho đối phương thoát khỏi tình thế bất lợi. Chẳng hạn, bậc thầy hài hước thế giới Bernard Shaw bị một người đi xe đạp tông phải trên phố, người lái xe sợ hết chỗ nói, vội vàng nói lời xin lỗi. Bernard Shaw nói với anh ta: "Thưa ngài, ngài còn bất hạnh hơn cả tôi, nếu như ngài đâm mạnh hơn một chút, thì có thể trở thành kẻ anh hùng đã đâm chết Bernard Shaw mà được lưu danh muôn đời vào sử sách rồi".

2. Có thể nhẹ nhàng châm chọc những lời xuẩn ngốc của đối phương. Một nhà thơ nổi tiếng của Đức một hôm đi dạo trong công viên, đúng lúc đó trên con đường hẹp gặp phải một nhà phê bình chống lại ông. Nhà phê bình ngạo mạn vô lối này nói với ông: "Ông có biết không, từ trước tới giờ tôi chưa từng nhường đường cho kẻ ngốc nào cả". Nhà thơ nhanh trí trả lời rằng: "Còn tôi thì hoàn toàn ngược lại". Nói xong bèn né người sang một bên cho nhà phê bình đi qua.

3. Có tác dụng xóa tan sự mệt mỏi. Khi đi du lịch leo núi hoặc đi đường dài mệt mỏi, tinh thần giảm sút, nói mấy câu chuyện vui hài hước, sẽ làm cho người ta bỗng chốc cảm thấy nhẹ nhàng, vui vẻ, tinh thần phấn chấn, quên hết mệt mỏi, hăng hái đi tiếp.

4. Có tác dụng chữa bệnh. Những người mắc chứng bệnh thần kinh trầm uất

thường xuyên nghe chuyện cười, tự nhiên sẽ khỏi bệnh. Cách nói "Cười một cái trẻ lại mười tuổi" hay "Một thằng hề ra phố bằng mười bác sĩ" không phải là phóng đại.

Tóm lại, hài hước là sự toả sáng của tài hoa và trí tuệ, là "chất bôi trơn" trong ngôn ngữ giao tiếp.

Nó có thể làm cho ngôn ngữ lời nói thêm sinh động, làm cho không khí giao tiếp trở nên nhẹ nhàng, sôi nổi. Cùng với sự phát triển của xã hội, sự tiến bộ của nền văn hoá và sự phồn vinh của nền kinh tế, hài hước sẽ trở thành một trong những tiêu chí của sự phát triển văn minh xã hội.

14. Phương pháp nêu ý kiến

1. Không được tranh luận với đối phương với ý muốn làm thay đổi chủ ý ban đầu của anh ta, cũng không nên cứ nhằm nhe đòi "thắng" trong cuộc cãi vã đó, chỉ cần trình bày quan điểm của mình là được rồi, nhưng cũng không nên để người khác cảm thấy như bạn đang thuyết giáo vậy.

2. Nhấn mạnh những điểm chung. Hầu như bất cứ cuộc tranh chấp nào, đều có một số ý kiến mà cả hai bên đều đồng ý, nên nhấn mạnh những điểm này, nếu quá nhấn mạnh những ý kiến bất đồng, tất sẽ làm cho đối phương không phục.

3. Không nên lấy việc trình bày những ý kiến khác đối phương để chứng minh rằng mình cao hơn người khác một bậc.

4. Trước khi bạn không đồng ý với ý kiến của đối phương, phải hiểu sai ý của đối phương, thế nhưng khi chưa có gì rõ ràng, tuyệt đối không được giả định rằng có sự không nhất trí.

5. Khi có cả những người khác ở đó, không nên nêu ra những ý kiến làm cho đối phương cảm thấy khó xử hoặc khó chấp nhận.

6. Giữ thái độ vui vẻ, đừng tỏ thái độ phẫn nộ, thiếu kiên nhẫn. Giọng nói cần giữ vẻ ôn tồn, vui vẻ, tránh làm ngắt lời của đối phương, không nên dùng các động tác như nhíu mày, lắc đầu.

7. Khi trình bày ý kiến cần lựa chọn tình tiết, nếu mọi thứ đều muốn đưa ra để cân nhắc, mọi người sẽ nhanh chóng không còn nghe bạn nói nữa.

8. Nói nhiều những lời ca ngợi, cảm ơn đối phương.

15. Sử dụng phương pháp phê bình tốt nhất

Phê bình là một phương thức tiến hành giáo dục người khác. Vận dụng chính xác phương thức phê bình có vai trò hết sức quan trọng. Dưới đây xin nêu ra một số lựa chọn phương thức phê bình tốt nhất.

1. Phê bình kiểu xúc động. Sử dụng ngôn ngữ sắc bén, ngữ điệu quyết liệt. Nó thích hợp với những thanh niên có tâm lý lười biếng, tâm lý ỷ lại rõ nét.

2. Phê bình kiểu tiệm tiến. Tiến sâu từng bước một cách có trật tự. Thích hợp với những thanh niên có lòng tự tôn và cảm giác danh dự khá mạnh.

3. Phê bình kiểu bàn bạc. Bình tĩnh ôn tồn, dùng ngữ khí bàn bạc. Thích hợp với những thanh niên có phản ứng nhanh, tính tình nóng vội, tình cảm dễ bị ngôn ngữ kích động.

4. Phê bình kiểu nhắc nhở. Lấy ra hiệu làm biện pháp, nội dung lời nói phần nhiều là nhắc nhở, gợi mở. Thích hợp với những thanh niên có tính cách nhạy cảm, hay có cảm giác nghi ngờ.

5. Phê bình kiểu tức thì. Phê bình ngay lúc đó, tại chỗ đó, về việc đó. Thích hợp với những thanh niên không dễ dàng nhận sai sót.

6. Phê bình kiểu tham chiến. Mượn hình tượng khách quan của người khác, việc khác, dùng phương pháp đối chiếu so sánh để làm nổi bật nội dung phê bình. Thích hợp với những thanh niên ít kinh nghiệm, đầy tính mù quáng, tự mình giác ngộ kém, dễ cảm hoá.

7. Phê bình kiểu chất vấn. Lấy chất vấn làm nội dung, thể hiện việc phê bình bằng phương thức nêu câu hỏi. Thích hợp với những thanh niên biết suy nghĩ, tính cách hướng nội, khá chín chắn.

16. Nên biết xin lỗi người khác

Con người ta chẳng ai là không có sai sót cả, vì thế mọi người chúng ta đều nên học xin lỗi. Thật lòng xin lỗi không những có thể hàn gắn được mối quan hệ rạn nứt, mà còn có thể làm tăng thêm tình cảm.

Có nhiều phương thức xin lỗi, thường gặp nhất và cần chú ý nhất có mấy điểm sau:

1. Nếu bạn cảm thấy khó nói ra thành lời xin lỗi, có thể dùng phương pháp khác để thay thế. Một bó hoa tươi có thể làm tan biến đi lớp băng hiềm khích cũ; đặt một món quà nhỏ xuống dưới gối hoặc trên bàn ăn của đối phương, có thể tỏ rõ được ý hối lỗi, bày tỏ tình cảm của mình. Như vậy không nói chuyện, tiếp xúc cũng có thể truyền đạt ý kiến, bày tỏ tình cảm, đây chính là cái gọi là "lúc này không nói còn hơn là nói".
2. Tuyệt đối nhớ rằng xin lỗi không phải là nể sĩ nhục, mà là thể hiện của sự chân thành và thật lòng. Những nhân vật lớn đôi lúc cũng xin lỗi. Churchill (nguyên Thủ tướng Anh) lúc đầu có ấn tượng không tốt đối với Truman (nguyên Tổng thống Mỹ), nhưng về sau ông nói với Truman rằng trước đây ông đã đánh giá thấp ông ta, đây chính là dùng phương thức ca ngợi để bày tỏ sự kính phục.
3. Khi cần xin lỗi thì phải xin lỗi ngay, càng để lần nữa càng khó mở miệng, đôi khi thậm chí còn hối hận không kịp nữa. Vì thế, bạn cho rằng có người đắc tội với bạn, mà đối phương chưa xin lỗi, thì cũng nên bình tĩnh, không nên buồn rầu, lại càng không nên nổi cáu, có lẽ đối phương cũng đang áy náy khó chịu về việc nên xin lỗi như thế nào.
4. Nếu bạn không sai, thì đừng có vì yên chuyện hay làm hài lòng người khác mà nhận sai. Cách làm này không có lợi đối với bất kỳ ai. Đồng thời bạn cần phân biệt rõ giữa hai trạng thái là rất cảm thấy tiếc và phải xin lỗi. Có những việc bạn có thể tỏ ra lấy làm tiếc, nhưng không cần phải xin lỗi.

17. Đùa cợt có "quy tắc"

Chú ý phong cách: Cười đùa nên chú ý có lợi cho sức khỏe, tăng cường sự đoàn kết, loại bỏ những cái dung tục thấp hèn.

Để ý tới hoàn cảnh: Trong các trường hợp chính thức thường không hợp với

cười đùa. Hai bên không quen biết lắm hoặc có người lạ ở đó không nên cười đùa quá mức.

Lựa chọn phương thức: Có nghĩa là tùy tính cách mỗi người mà có cách thức khác nhau, với người tính tình vui vẻ, cười nói cởi mở, thì nói "chuyện vui quốc tế" cũng không ngại, còn đối với người có tính cách hướng nội, ít mồm ít miệng thường không nên cười đùa quá mức.

Giữ đúng mức độ: Tục ngữ có nói, phàm việc gì cũng có mức độ của nó, vừa đủ thì có lợi, quá mức thì có hại.

Tránh những kỳ huý của người khác: Kỳ huý là những ngôn ngữ hoặc động tác mang dấu ấn phong tục tập quán hoặc khiếm khuyết cá nhân. Hầu như mỗi một người hoặc ít hoặc nhiều đều có những điều kỳ huý của mình. Vì vậy, khi cười đùa cần phải cẩn thận tránh nó.

18. Nghệ thuật cảm ơn

Trong giao tiếp, nên vận dụng chính xác được hai chữ "cảm ơn".

1. Cảm ơn cần phải thật lòng. Bạn quả thực có ý muốn cảm ơn đối phương thì hãy nói, đồng thời gửi gắm tình cảm qua đó, không nên làm cho người khác nghe thấy cứng nhắc, trở thành "lời khách sáo" dùng để đối phó với người khác.
2. Thẳng thắn rõ ràng. Không nên lúng búng một cách không rõ ràng, không nên xấu hổ vì sợ người khác biết rằng bạn cần cảm ơn anh ta.
3. Chỉ rõ họ tên. Lời "cảm ơn", gắn với tên người đối thoại làm cho nó trở nên chân thành.
4. ánh mắt. Khi nói lời cảm ơn, cần chú ý nhìn vào người được cảm ơn.
5. Tìm cơ hội cảm ơn người khác. Cần luyện thành thói quen, không phải con người ta ngay từ khi sinh ra đã biết cảm ơn người khác.
6. Nói lời cảm ơn ngoài sự dự đoán của mọi người. Khi người khác không nghĩ tới hoặc cảm thấy chưa đáng được cảm ơn, một câu "cảm ơn" sẽ có thể làm đối phương cảm thấy ấm lòng. Hãy thử nhớ lại, thỉnh thoảng bạn nhận

được một câu "cảm ơn" thân thiện từ người khác, mà trước đó, trong trường hợp tương tự bạn hoàn toàn không có được thì bạn sẽ rõ được ý nghĩa của nó.

19. Biện pháp từ chối nói chuyện phiếm

Chuyện phiếm tràn giang đại hải sẽ làm ảnh hưởng tới công việc và học tập. Dưới đây xin giới thiệu bốn phương pháp khéo léo nhằm tỏ ra mình không có thời gian rồi ngời tán gẫu:

1. Phương pháp nhắc nhở: ở chỗ dễ thấy nhất nơi mình làm việc, viết "tán gẫu không quá ba phút", hoặc câu danh ngôn của Lỗ Tấn "Lãng phí thời gian của mình, bằng như là tự sát dần dần; lãng phí thời gian của người khác, bằng như là giết người đoạt của", bằng cách nhắc nhở khách như vậy để từ chối chuyện phiếm.
2. Phương pháp làm việc: Khi phát hiện thấy người nói chuyện phiếm đi về phía mình, thì lập tức vùi đầu làm việc, hoặc mắt chăm chú nhìn vào khoảng không, làm cho người nói chuyện phiếm tin rằng mình đang mải mê làm việc, để anh ta biết điều tránh ra.
3. Phương pháp lạnh nhạt: Khi người nói chuyện phiếm bắt đầu mở máy nói, bản thân mình giữ thái độ lạnh nhạt, chỉ gật đầu hoặc lắc đầu, không bắt chuyện, cũng có thể trả lời ngắn gọn "đúng" hoặc "không đúng"; nếu khách vẫn liến thoắng nói, có thể đứng dậy đi làm một số việc vặt, làm cho anh ta hụt hững mà bỏ đi.
4. Phương pháp trì hoãn: Nếu đối phương ưa tán gẫu, mà bản thân mình thích nói chuyện cùng anh ta, nhưng lúc đó quả thực không có thời gian tiếp, thì có thể đề nghị nói chuyện vào sau giờ làm hoặc trong lúc ăn cơm.

20. Nghệ thuật gọi điện thoại

Xã hội hiện nay tỷ lệ phổ cập điện thoại ngày càng cao, thậm chí đã trở thành công cụ trao đổi thông tin không thể thiếu được trong cuộc sống thường ngày của chúng ta. Vì thế, làm thế nào để làm cho người khác có được cảm tình qua giọng nói của bạn là cái mà ai ai cũng cần chú ý.

Khi chúng ta gọi điện thoại, nên có thái độ như thế nào đây? Xin bạn hãy nhớ

kỹ: thái độ và động tác tuy không trực tiếp gây ảnh hưởng, nhưng bạn có thể nhờ vào ngữ điệu nặng nhẹ, làm cho giọng nói của bạn êm tai hơn. Gọi điện thoại nếu không giỏi ăn nói thì không dễ gì thu được kết quả tốt. Khi gọi điện thoại, hình tượng của bạn ra sao hoàn toàn được quyết định bởi sự biểu đạt giọng nói của bạn. Vì thế cần đặc biệt chú ý những câu thường dùng khi đối thoại.

Dưới đây là một số phép lịch sự cần tuân thủ khi gọi điện thoại.

- Nói họ tên của mình trước, sau đó xác nhận xem đối phương là ai.
- Hỏi rõ xem đối phương lúc đó có tiện nói chuyện cùng bạn hay không.
- Chuẩn bị sẵn một cuốn sổ ghi chép, ghi lại những chủ đề cần nói chuyện.
- Hỏi rõ thời gian, địa điểm hoặc số điện thoại liên lạc lần sau.
- Khi sử dụng điện thoại công cộng, hãy nói cho đối phương biết, cố gắng tiết kiệm thời gian, nói năng rõ ràng.
- Suy xét xem đối phương có nghe được rõ hay không.
- Nếu tiếng của đối phương quá nhỏ, đừng ngại nói thế này: "Xin lỗi, máy của tôi có vấn đề, nghe không rõ, xin anh nói to một chút được không?"

Những câu thường dùng khi gọi điện thoại, nếu dùng thích hợp sẽ làm cho người khác cảm thấy thân thiết ấm áp, dưới đây là một số câu thường dùng:

- Xin lỗi, anh đang bận việc, có thể xin anh một chút thời gian được không?
- Ngại quá, lần nào cũng quấy rầy anh.
- Tôi muốn bàn với anh mấy việc, có được không?
- Làm phiền anh quá, rất cảm ơn anh.
- Trăm sự nhờ anh, xin vô cùng cảm ơn anh.

Nếu bạn đem những câu này vận dụng nhiều vào trong gọi điện thoại, chắc

chấn sẽ để lại cho đối phương ấn tượng tốt.

CHƯƠNG II

Làm thế nào nói chuyện với phái nữ

1. Hỏi quý danh

Thái độ gần gũi và tử tế làm cuộc nói chuyện có một sự khởi đầu tốt đẹp. Tiếp theo đó là cẩn thận lựa chọn lời nói. Bất cứ người nước nào, khi mới gặp nhau lần đầu thường tự giới thiệu mình hoặc thăm hỏi lẫn nhau.

Tên họ của một người tuy chỉ là một dấu hiệu phân biệt với người khác, nhưng nó lại cực kỳ quan trọng, không thể thiếu trong một đời người. Cũng giống như sự sống vậy, nó theo suốt một người từ lúc sinh ra cho tới lúc chết, còn tên của một số vĩ nhân, danh nhân, cho dù sau khi anh ta chết đi vẫn lưu truyền ngàn đời. Một người có thể có nhiều tên. Họ tên của bản thân tiêu biểu cho nhân cách và quyền lợi riêng của một người. Lập công lĩnh thưởng, vi phạm pháp luật, cưới xin ma chay, giới thiệu, bầu cử, đều phải chỉ tên điểm họ.

Vì vậy trong giao tiếp, chúng ta phải hết sức coi trọng họ tên của người khác, cố gắng nhớ họ tên. Có người nghe xong tên của người khác không lâu đã quên biến, làm cho đối phương cảm thấy họ không có chỗ trong tâm trí của bạn mà không muốn kết giao với bạn nữa. Có người tùy tiện thay đổi tên của người khác, làm cho bạn bè rất lấy làm không vui và có thể méch lòng. Nhỏ thì là gia đình, lớn tới quốc gia, quên mất tên gọi sẽ đem lại không ít phiền phức.

Vì thế, khi chúng ta hỏi tên họ của đối phương phải ghi nhớ hai nguyên tắc nhỏ dưới đây:

1. Phải khiêm tốn hỏi thăm. Đối với nam giới có thể hỏi: "Anh tên là gì vậy?". Đối với nữ giới có thể hỏi: "Xin cho biết quý danh?". Đối với người lớn tuổi có thể dùng: "Bác tôn kính đại danh là gì?"...

2. Cần cố gắng ghi nhớ và khen ngợi tên của đối phương. Nhiều người khi đặt tên thường động não, vắt óc suy nghĩ. Vì vậy, nhiều cái tên có hàm ý rất

sâu xa và tính nghệ thuật cao. Sau khi chúng ta tìm hiểu tên của đối phương rồi, đừng ngại mượn dịp ca ngợi vài câu, thường là nói: "Tên đẹp quá!", "Tên đẹp như người vậy!". Ai mà chẳng thích người khác nói tên của mình hay, dễ nhớ".

2. Nhắc đến "cô ấy" trước, sau nói tới "tôi"

Trên thế giới có mấy ai không chú ý tới mình? Một mình đã không cảm thấy hứng thú đối với bản thân thì làm người ta khó có thể tưởng tượng nổi. Vì vậy, bạn gái của bạn nhất định cũng hy vọng bạn thường xuyên chú ý tới cô và cho rằng cô ta rất quan trọng.

Vì thế, khi nói chuyện với bạn gái, tất nhiên không thể không nhắc đến ngay cả một chữ "tôi", nhưng nếu muốn thành công, phải chú ý:

- Tỏ ra chú ý tới "cô trước, sau đó nhắc đến tôi".
- Tỏ ra coi trọng "cô", còn "tôi" chỉ đứng ở vị trí thứ yếu.

Cuộc sống tình ái của Napôlêông rất đa dạng phong phú, thư tình của ông có một đặc điểm, ông thích dùng những câu từ chú ý tới đối phương, ông viết: "Vào lúc này, em là người duy nhất mà anh có thể dựa vào trên thế giới này...".

Những người không cảm thấy hứng thú đối với người khác, không thích ca ngợi người khác thật lòng sẽ gặp nhiều khó khăn trong cuộc sống.

Vì vậy, muốn giành được hảo cảm của cô ấy, một trong những phương thức hữu hiệu nhất, chính là bạn cảm thấy hứng thú trước đối với cô ta, đồng thời bày tỏ với cô ta sự quan tâm của bạn đối với cô ấy.

3. Không nói "tôi", nói "chúng ta"

Khi bạn với cô ấy đi cùng nhau, nếu bạn thường xuyên gọi bạn và cô ấy thành "chúng mình", vô hình trung trong lòng cô ấy sẽ nghiêng sang bạn.

Một cô gái Nhật, cả nhà cô đã rời sang Mỹ. Đến Mỹ không lâu, cô bị một trận ốm nặng, phải nằm viện mới chữa khỏi. Tiếng Anh giao tiếp của cô kém, và lại đợt ốm này lại ở nơi đất khách quê người, có thể thấy được khó khăn

và tâm trạng của cô như thế nào. Cuối cùng bệnh của cô hoàn toàn khỏi hẳn, mà những cuộc nói chuyện giữa bác sĩ người Mỹ và cô đóng một vai trò khá quan trọng.

Bác sĩ điều trị chính cho cô gái này là một thanh niên đẹp trai trẻ tuổi, mỗi lần tới phòng bệnh của cô, câu đầu tiên thường là: "Xem xem tình hình hôm nay của chúng ta ra sao nào". Một câu nói của bác sĩ dường như là "mỗi ngày làm một việc thiện" đối với cô gái này. Qua câu nói của anh ta, đã đem lại cho cô khích lệ vô cùng lớn. Từ đó, cô càng tin tưởng bác sĩ hơn, càng cảm thấy tin cậy và thân thiết.

Kỳ thực, câu hỏi mở đầu hàng ngày của bác sĩ chẳng qua chỉ là một câu thường dùng mà thôi. Thế nhưng, còn chưa nghe quen tiếng Anh, cô nghe bác sĩ nói cứ như là nghe lời đề nghị cùng hợp tác với bác sĩ để hai người đồng tâm hiệp lực đấu tranh cùng bệnh tật vậy. Vì thế trong lòng bệnh nhân có một cảm giác tin tưởng mãnh liệt.

Nằm trong viện hơn hai tháng, không những bệnh của cô giảm đi hàng ngày, mà vô tình cô còn có cảm tình với anh chàng bác sĩ trẻ tuổi kia nữa.

Xét từ góc độ phân tích tâm lý, trong tư duy của phái nữ thích nghiêng về phía "quần thể". Trong quần thể đó có tôi. Quần thể mang lại cho con người ta cảm giác ấm áp và được bảo vệ, tự nhiên sẽ không cảm thấy cô đơn và buồn tẻ.

Phái nữ rất nhạy cảm đối với việc hai người trở thành một tổ hợp thống nhất. Chẳng hạn như, một khi cô ta đã thích một chàng trai nào đó, thì sẽ hy vọng trong mộng tưởng rằng có một ngày được mặc quần áo giống với anh ta đi trên phố, hay khi ăn cơm, nếu cần phải có phiếu ăn, cô thích gộp hai phiếu làm một. Cũng tựa như lối suy nghĩ "hai trái tim cùng gắn liền với nhau", trong đó áp ủ một mối tình thiếu nữ sâu sắc. Một số thanh niên nam nữ thích vào nhà hàng, họ không phải là không có tiền, nhưng lại chỉ gọi một cốc nước và hai người cùng uống chung, một miếng kem anh một miếng em một miếng cùng ăn; hơn nữa rõ ràng mỗi người có một cái ô, nhưng lại tình nguyện hai người che chung một ô, có ướt thì cũng chẳng hề hấn gì. Kỳ thực, tất cả những biểu hiện này đều là biểu hiện của tâm lý "tổ hợp hai người thống nhất".

Tất nhiên, kiểu mơ mộng này chỉ là nguyện vọng trong tiềm thức của các cô gái, cũng không phải là tư tưởng bất di bất dịch, vì vậy nên nó có biểu hiện ngay tức thì qua hành động. Nhưng chỉ cần bạn luôn lấy từ "chúng ta" để xây dựng lên mối quan hệ "hai người thống nhất", đồng thời luôn kiên trì sử dụng nó, không lâu sau, các bạn sẽ thật sự trở thành "một đôi lý tưởng" rồi.

Các bạn, các bạn hãy nói "chúng ta" với cô ấy nhiều vào!

4. Bạn nói không bằng cô ấy nói

Vua sắt thép Carnegie nói: "Lắng nghe là sự cung kính cao nhất của chúng ta đối với bất kỳ ai".

Nhà tâm lý học Jack Wood nói: "Rất ít người có thể từ chối nổi sự ca ngợi bao hàm trong sự chú ý lắng nghe".

Nam giới thường quá nóng vội trong phát biểu cao kiến của mình, vì thế khi người khác đang nói lại không chăm chú lắng nghe, mà chỉ tính toán xem một lát nữa nên nói như thế nào, đồng thời tìm cách ngắt lời của đối phương, để mình có thời gian đưa ra một tràng lý luận. Đây đúng là một sai lầm. Chú ý "lắng nghe" ý kiến của cô ấy tốt hơn nhiều so với mình "giỏi ăn nói". Chúng ta cần biết một điểm: "Thà rằng ngậm miệng và để người khác hoài nghi rằng mình tâm địa khó lường còn hơn mở miệng để lộ ra những cái nông cạn".

Chú ý lắng nghe là một trong những đức tính tốt mà người đàn ông cần có, nó không chỉ làm cho phái nữ cảm thấy bạn hết sức tôn trọng họ, mà còn là biểu hiện cách thức tu dưỡng tốt của bạn.

5. Cần tôn trọng ý thích của cô ta

Nếu cô ấy muốn một con búp bê, thì bạn hãy mua tặng cô ấy một con búp bê thật đẹp, đồng thời ca ngợi những con búp bê hiện có của cô ấy thật đáng yêu, đầy tính nghệ thuật. Nếu cô ấy thích nuôi mèo, thì bạn đừng ngại tặng một con mèo đẹp cho cô ấy.

Đây chính là đánh đúng vào ý thích của cô ấy.

Cần phải nói rằng, khéo léo đánh trúng vào ý thích của cô ấy chính là một nghệ thuật, nó quyết không phải ở chỗ món quà giá bao nhiêu tiền mà ở chỗ khi đối phương vô cùng hứng khởi, bạn đưa ra cái gì? Có thể bạn chẳng phải mất một đồng nào, nhưng chỉ cần đánh đúng vào ý thích của cô ấy, thì bạn đã thành công rồi. Nếu không thì cho dù bạn tặng vàng tặng bạc cũng chẳng ích gì.

Vì thế, bạn cần cố gắng tìm hiểu xem cô ấy thích cái gì, sau đó "đánh đúng vào ý thích", đây chính là sự cung kính và ca ngợi hữu hiệu nhất đối với cô ta.

6. Khen ngợi cô ta thật nhiều

Ca ngợi một cách hữu ý hay vô ý ngôn ngữ, cử chỉ và cách ăn mặc, trang điểm của cô gái là phép màu hữu hiệu nhất để làm cho cô ta thích. Một số người đàn ông thiếu kiên nhẫn, không những không biết điểm này, ngược lại còn không đợi cho cô ta trang điểm xong trong lòng đã nóng ruột, đứng ngồi không yên, thậm chí còn nói lung tung, quả thực làm cô gái không thể chịu nổi.

Vì bạn, bạn gái vì bạn mới đứng trước gương trang điểm lâu; vì bạn, cô ấy mới chịu khó mặc thử hết bộ này đến bộ khác. "Phụ nữ trang điểm để làm vui lòng mình", lẽ nào khi bạn trông thấy cô ấy, không tặng cho cô ấy một lời khen ngợi?

Phụ nữ tình cảm yếu đuối, họ rất ỷ lại vào tình yêu, họ vĩnh viễn không bao giờ nghĩ rằng lời khen của bạn là quá nhiều, lòng tham này của họ mãi mãi không thể thoả mãn. Vì vậy, muốn giành được trái tim của phụ nữ, phương pháp tốt nhất là ca ngợi cô ta.

Chẳng lẽ bạn lại nhẫn tâm làm một cô gái vất vả trang điểm cả tiếng đồng hồ, háo hức tới chỗ hẹn với bạn, chỉ vì một câu phê bình vô tâm của bạn mà phải hoàn toàn cụt hứng? Hãy cố gắng khen ngợi cô ấy, bất kể là nhan sắc, kiểu tóc, hay là cách ăn mặc, thậm chí ngay cả cái xắc nhỏ trong tay cô ấy! Bạn hãy nói với cô ấy rằng, cô ấy là người con gái hoàn mỹ nhất mà bạn từng gặp, cho dù cô ấy biết rõ ràng là bạn đang tán dương mình, trong lòng cô ấy cũng vẫn vui như tết vậy.

Vì vậy, cố gắng tìm ra một số ưu điểm của cô ấy, ca ngợi một cách chính xác, đây là phép màu rất hữu hiệu.

7. Đừng nên nhắc tới những bạn gái trước đây

Bất kể là ai, chỉ cần sau khi đã yêu một người, thì đều không muốn nghe thấy những lời có liên quan tới mối tình mà đối phương đã từng trải qua lại càng không muốn nghe thấy tên của "người thứ ba" kia.

Nếu trước mặt cô ấy bạn thường nhắc tới cô bạn gái trước đây thế này thế nọ, cô ta nhất định sẽ nảy sinh nhiều điều nghi ngờ không cần thiết. Tình yêu làm cho người phụ nữ biến thành một người hẹp hòi, thích ghen tuông, làm sao bạn lại có thể thường xuyên nhắc tới tên của người bạn gái trước đây được?

8. Không nên nhắc lại chuyện cũ

Trước đây không lâu, một cô bạn gái nói với tôi rằng khi cô ta nói chuyện với anh nhân viên phòng kinh doanh của một công ty nọ, anh ta từng nói: "Nói thực nhé, lúc đầu tôi rất thích ngành thông tin đại chúng, tuy đã từng đến mấy công ty phát thanh và hãng đại lý quảng cáo thi tuyển, nhưng đều không trúng".

Nghe xong, những lời này, cô bạn gái của tôi liền cảm thấy đối phương rất tế nhị.

Loại người mà cô ta đã gặp ấy thường thích nhắc đến những chuyện cũ trước đây, bất kể là thành công hay thất bại. Tóm lại, những cái gì thuộc về dĩ vãng thì đừng nói lại làm gì. Khi đông người, nhiều người đàn ông thường không khỏi khoe khoang năm xưa anh ta thành công như thế nào, nếu không thì là hối hận về những thất bại trước đây. Trong khi con mắt của phụ nữ, loại chủ đề nói chuyện không có giới hạn này chẳng qua là nhớ lại chuyện xưa để lẩn tránh hiện thực. Đồng thời phái nữ cũng chưa chắc đã cảm thấy hứng thú về việc bạn lật giở lại những trang cũ.

9. Đừng nói những lời không hay

Có một loại đàn ông làm cho các cô gái trẻ vừa trông thấy đã bị cho là "thằng cha đáng ghét làm bực cả mình". Kỳ thực, loại đàn ông này bị ghét không

phải vì anh ta đã nói xấu cô ta hay phụ bạc cô ta, thế nhưng anh ta lại bị coi là người không được chào đón. Xét về bề ngoài, họ vừa không già lại chẳng phải xấu xa gì, nhưng tại sao lại bị chụp lên đầu cái mũ khó hiểu vậy?

Theo lời của một nhà liệu pháp ám thị người Pháp, dùng ám thị để tiêu trừ bệnh tật, nhưng dùng "bệnh thuyên giảm, bệnh thuyên giảm đi!", và "bệnh thuyên giảm, thuyên giảm đi!" thì hiệu quả của câu sau lớn hơn câu trước. Tóm lại, từ "bệnh" không may mắn này tốt nhất là loại bỏ khỏi tai của người nghe, cũng tức là tốt nhất nên tránh đề xuất hiện trong lời ám thị.

Nếu từ "bệnh" được nhắc lại một lần nữa, trong cơ thể của người nghe ít nhiều tạo nên cảm giác đau đớn, đã là áp dụng liệu pháp ám thị để chữa bệnh, thì chữ "bệnh" nên cố gắng tránh, còn từ "thuyên giảm" thì càng nhắc lại càng thu được hiệu quả.

Cũng tương tự, trong cuộc sống thường ngày khi bạn nói những chuyện bình thường, nếu dùng quá nhiều những từ không may mắn, thì vô hình trung, hình tượng của bạn cũng bị tổn hại cùng với những câu chữ đó. Như những từ "bị đuổi việc, lương thấp, nhân viên quèn", bình thường bạn vô tâm nói ra, cũng chẳng liên quan gì tới mình, nhưng do bản thân từ đó không may mắn, dần dần sẽ để lại dấu ấn trong góc sâu tâm hồn đối phương, thế là bạn sẽ dễ dàng bị định hình, bị người khác cho là "người đàn ông mồm miệng xui xẻo".

Đặc biệt là phái nữ, họ vốn dễ dàng tiếp nhận những lời có tính ám thị, có ảnh hưởng lớn tới họ, vì vậy tuy chỉ là so sánh hoặc vô tình nói ra, nhưng qua nhiều lần lặp lại, tật của ngôn ngữ sẽ làm cho phái nữ cảm nhận được tính ám thị trong đó. Do vậy, bạn chú ý không nói những lời không may quá nhiều thì mới không làm hại tới bản thân bạn.

10. Đừng nói nhiều về chuyện nhà ở văn phòng

Có người đàn ông than thở về vợ ở văn phòng: "Dạo này lại gục gặc với bà xã!"; "Cô ấy quả thực chẳng hiền lành dịu dàng chút nào!"v.v... Tất nhiên, loại đàn ông này nói những lời đó không phải là có ý đồ hay dụng ý gì khác đối với các nữ đồng nghiệp. Thế nhưng, những lời này lại thường gây cho người khác ấn tượng không tốt, không những ảnh hưởng tới hình tượng nhân cách của bản thân, mà còn dễ làm phái nữ có những liên tưởng không hay và những dò đoán không đâu.

Đồng thời, do những người đàn ông này luôn nói ra những lời như vậy, cứ gặp người khác là than thở, lâu dần trở thành thói quen, nên bị người khác ghét bỏ.

Đây đúng là không kháo mà xưng, một người đàn ông đã trở thành "kẻ ăn đêm", đêm khuya rồi còn uống rượu nói chuyện gẫu với người khác, để khi về nhà, người vợ trông thấy anh ta đã thành một tửu quỷ, nhất định sẽ chán ngán, còn có thể vui vẻ được nữa không? Vậy mà anh ta còn than thở về người vợ được.

Gia đình không hoà thuận thường là do những chuyện nhỏ này gây ra. Không hiểu tư tưởng chủ nghĩa của đàn ông đang phát huy tác dụng, hay là do những nhân tố khác? Hoặc người đàn ông cho rằng, trong gia đình chẳng có sóng gió gì cả thì hoá ra lại là đầm nước tù?

Cần phải trình trọng nói với các quý ông rằng: cái mà một thiếu nữ chưa chồng một lòng theo đuổi, chẳng phải là cái gì khác ngoài hạnh phúc gia đình, hơn nữa, họ tin rằng tương lai mình nhất định sẽ hạnh phúc. Vì vậy, khi bạn phê bình vợ mình, hoặc để lộ ra những hành động không tốt của mình, rất có thể sẽ làm cho phái nữ công phẫn.

Trong hôn nhân gia đình, tuy phái nữ cảm thấy ghét loại đàn ông thường than thở về vợ kia, nhưng họ cũng không thích đàn ông khoe khoang hạnh phúc.

Có người đàn ông trong túi áo thường có ảnh chụp cả gia đình, hễ có thời gian rỗi, anh ta lại vội vàng lấy ra khoe khoang một hồi, hy vọng người khác khen ngợi gia đình anh ta hạnh phúc thuận hoà... Nếu thỉnh thoảng một, hai lần thì không sao, nhưng cứ luôn tỏ ra trước mặt mọi người, hy vọng được thoả mãn qua những lời khen của người khác, thì cũng khó tránh khỏi bị dị nghị.

Còn có một số đàn ông thích khoe khoang mẽ người đẹp đẽ của mình, bao gồm cả cách bố trí trong nhà, đây cũng là một kiểu tự thoả mãn bản thân.

Một người đàn ông, tốt nhất không nên cố tình thổ lộ những hạnh phúc hay bất hạnh trong nhà với người ngoài. Anh ta nên dồn tất cả sức lực vào công việc, thường xuyên giữ được tinh thần lạc quan tiến lên, mà phái nữ cũng đặc biệt ái mộ và kính phục đối với loại đàn ông này.

11. Ba mươi câu làm quen cùng phái nữ

Khi bạn đang đi trên phố, trong vườn trường, hoặc tập thể dục buổi sáng và đi cửa hàng mua sắm vào ngày nghỉ, bỗng nhiên, một cô gái dường như bạn đã quen biết từ trước cuốn hút bạn. Cô ta không phải là cô gái bình thường không giống người khác, mà phong thái dáng vẻ mềm mại, đầy hấp dẫn. Lúc này bạn có ý nghĩ kết bạn được với cô ta thì tốt biết bao. Khi bạn tiếp cận cô ta, bạn sẽ phải động não. Mình phải nói với cô ta thế nào đây, giới thiệu mình ra sao để làm cho cô ta có cảm tình với mình? Bạn không biết dùng một câu mở đầu như thế nào, chỉ lo rằng dường đột nói chuyện với cô ấy sẽ bị rơi vào cảnh tức cười, mà cuối cùng cô ấy cũng không thèm màng tới bạn, tự chuốc lấy buồn rầu. Đến lúc đó, bạn vẫn còn theo rết, thì bạn sẽ bị coi là một tên lưu manh, hậu quả cũng khó có thể nói trước. Cho dù bạn có thật lòng đến mấy, nhưng vì phương pháp không thoả đáng, bạn sẽ không giành được thiện cảm của cô ấy, trở thành bạn của cô ấy, cuối cùng chỉ là "tình cảm một phía" mà thôi. Cuộc đời được tạo thành bởi rất nhiều cơ hội, bỏ lỡ một lần coi như là ít đi một cơ hội. Những câu mở đầu nói chuyện dưới đây đã được nhiều đàn ông dùng qua, đồng thời cũng giành được những thành công rất lớn, hơn nữa tôi tin rằng bạn cũng sẽ giành được thành công như vậy.

Khi gặp "cô ấy" đừng ngại nói:

1. Nếu tôi là họa sĩ, nhất định tôi sẽ vẽ một bức đẹp hơn bức tranh này tặng chị (Nói với một cô gái đang ngắm và ca ngợi một bức tranh đẹp ở nhà bảo tàng).
2. Nhờ chị đưa giùm lọ xì dầu, có được không? (Khi ở hàng ăn).
3. Chị mua cuốn sách này ở đâu vậy? (Nói với cô ấy: bạn học ở khoa X trường đại học X, đồng thời bạn cho rằng cuốn sách trên tay cô ấy quả thực rất hay).
4. Chị trông rất giống chị gái tôi (Làm cho cô ta có cảm giác gần gũi với bạn).
5. Chị thật giống nữ diễn viên chính trong phim X (Bạn so cô gái với diễn viên điện ảnh, cô ấy sẽ ngây ngất vui sướng).

6. Chẳng phải là tôi đã gặp chị ở thành phố X là gì? (Bất kể bạn đã tới thành phố đó hay chưa, nhưng bạn cần tỏ ra rất giống một người thích du lịch).
7. Kiểu tóc của chị đẹp quá, chị cắt ở hiệu tóc nào vậy? (Đề nghị cô ta nói về cửa hàng cắt tóc đó).
8. Tóc của chị rất đặc biệt, đừng có cắt làm gì (Nói với một cô gái để tóc dài đẹp).
9. Mời chị ngồi xuống đây! (Trên xe buýt mặc dù vẫn còn chỗ ngồi, tốt nhất bạn hãy cứ nhường chỗ cho cô ta).
10. Tôi đang viết một cuốn sách có liên quan tới kết bạn như thế nào, vì vậy tôi muốn hỏi chị vài câu hỏi, nhờ chị chỉ giúp. (Đây có lẽ là câu khéo nhất để kết bạn với phái nữ).
11. Ồ, để tôi xách giúp chị, đây nghĩa vụ của đàn ông. (ở nhà ga gặp một cô gái đẹp tay xách va li to).
12. Có lẽ chị ở thành phố X lên? (Sau đó bắt đầu đoán, càng xa càng tốt).
13. Khăn tay này chị đánh rơi phải không? (Tất nhiên là không phải, mà là bạn tự tay rút ở trong túi ra).
14. Con búp bê này chị mua đẹp lắm, bao nhiêu vậy? (Bạn thích cái mà cô ta có, chính là thích cô ta vậy).
15. Gần đây có bưu điện không chị? (Bạn biết rất rõ, nhưng nhờ cô ấy đưa bạn đi. Khi cô ấy hỏi tại sao bạn không vào bưu điện, bạn hãy thừa nhận rằng chỉ là muốn làm quen cô ta mà thôi. Cô gái sẽ cho rằng như vậy là rất thông minh, và rất đáng khen ngợi).
16. Chị học múa ba lê à? (Chân cô ta rất đẹp).
17. Hình như tôi trông thấy ảnh chân dung của chị ở một hiệu ảnh nào đó rồi thì phải. (Nhất định cô ấy cảm thấy mình rất được ca ngợi).
18. Chị thật hấp dẫn, tôi rất thích chị (Trong buổi vũ hội, nói nửa đùa nửa thật).

19. Mắt chị rất đẹp (Nói với cô ấy ở vũ hội hoặc bữa tiệc).
20. Cái mũ chị đội trông thật đặc biệt (Nói với cô ấy trên đường đi du lịch).
21. Ồ! Chào chị! (Đơn giản mà thân thiện).
22. Chị hay mua loại xúc xích này không? (Trong siêu thị).
23. Chị có đầu gió không? (Phải nói bằng giọng đau khổ, phụ nữ thích bảo vệ giúp đỡ đàn ông).
24. Chị có lẽ tuổi mèo phải không, trông rất dịu dàng dễ thương, như một chú miu nhỏ vậy. (Phụ nữ, bất kể ai cũng vẫn muốn người khác nói rằng cô ấy dịu dàng).
25. Xin hỏi chị bây giờ là mấy giờ? (Giấu đồng hồ của mình vào trong túi).
26. Chị có đức tính rất tốt của người phụ nữ Việt Nam (Khi cô ấy dắt một đứa trẻ sang đường).
27. Có lẽ chị chưa từng ăn đường bao giờ? (Răng của cô ấy rất trắng và đều).
28. Chị ở nhà chắc được bố cưng lắm nhỉ? (Khi cô ấy làm một việc ngốc nghếch nhỏ).
29. Mẹ chị dạo này có khoẻ không?... Chị thế nào? (ở trong cầu thang khu tập thể, nói với cô gái hàng xóm không hay gặp).
30. Sinh nhật chị là ngày nào?... Nghe nói con gái sinh ngày đó rất thông minh. (Khi cô ấy đang đọc một cuốn sách nói về vị trí các sao).

Tất nhiên, những lời để tiếp cận nếu muốn làm quen với phụ nữ còn rất nhiều, không phải chỉ 30 câu này là bao quát được tất cả. Ngoài những câu này ra, tự bạn cũng có thể tùy hoàn cảnh nghĩ ra một số chủ đề nói chuyện, nhưng cần nắm lấy một nguyên tắc:

Nắm lấy điểm xinh đẹp đáng yêu của cô ấy, sau đó dùng phương thức vòng vo để ca ngợi cô ta. Phụ nữ sinh ra đã thích được người khác khen ngợi. Chỉ cần nắm chắc cơ hội, dùng từ khéo léo, thì sẽ tạo khả năng cho thành công

giao tiếp về sau.

CHƯƠNG III

Mở cửa trái tim phụ nữ như thế nào?

1. Hấp dẫn phái nữ, ngôn ngữ, hành động cần hơi "khác người"

Nhận lời mời tham gia bữa tiệc lúc 6h30', phần lớn mọi người đều sau 6h 40' mới chậm chạp kéo tới.

Đối với những buổi lễ chính thức, tất nhiên đúng giờ mới phù hợp, hành động không đúng giờ phần lớn đều không được chấp nhận. Tuy nhiên, một số người lại cho rằng 6h20' tới, chủ nhà có thể chưa chuẩn bị xong xuôi, nếu 6h40' tới, thì có thể làm cho người chiêu đãi có đủ thời gian để nghênh tiếp. Tất nhiên, suy diễn trên là do hiểu lễ nghi của tiệc tùng. Thế nhưng, nếu mãi 7h30' mới tới dự tiệc, lúc đó không những cơm canh nguội lạnh, mà lòng của chủ nhà cũng theo đó mà nguội lạnh theo.

Trong tâm lý, "liều thuốc đặc hiệu" là nắm vững những cái vi diệu của phái nữ. Xét theo quan điểm của phái nữ, đàn ông chính xác từng giây từng phút và nghiêm túc hẹn hò chẳng qua chỉ tốt hơn một chút so với đàn ông hoàn toàn không có chút khái niệm thời gian nào mà thôi. Nói chung, cuộc sống thường ngày của phái nữ ít có biến động, bình lặng, không có gì lạ cả. Vì vậy, phong cách sống đầy sự thay đổi là chút bất ngờ nhỏ mà họ theo đuổi. Đàn ông đến chậm 5 - 10 phút trong hẹn hò, làm phái nữ "hơi thấp thỏm" khi chờ đợi, kiểu bất an này kích thích trái tim phái nữ, làm cho họ nghênh đón với cảm giác mới mẻ, hưng phấn.

Một bác sĩ phân tích thần kinh ở Los Angeles từng phân tích nguyên nhân tại sao các cặp vợ chồng trung lưu ở Mỹ có tỷ lệ ly hôn cao, cho rằng cuộc sống gia đình cứng nhắc, thiếu tính bất ngờ, tính không theo quy luật là nguyên nhân lớn nhất.

Ngoài sự hy sinh bản thân, phái nữ tìm kiếm sự thay đổi trong yên ổn, nếu không sẽ rất khó tồn tại lâu dài trong một môi trường sống khô khan vô vị.

Tuy nhiên, còn cần phải chú ý rằng, phái nữ có thể坦然 tiếp nhận đối

với hiện tượng bất thường, nhưng nếu gặp lại trò cũ nhiều lần, e rằng hiệu quả hoàn toàn ngược lại, gây ra cảm giác bất an trong tâm lý của phụ nữ, từ đó mất đi cảm giác tin tưởng.

2. Câu nói đầu tiên là điểm mấu chốt trong nói chuyện với phái nữ

Nói chung, lòng kiêu kỳ của phụ nữ cực kỳ mạnh, nếu biết nắm lấy đặc trưng có từ nhỏ của họ và khơi dậy... thì lòng hiếu kỳ của cô ta sẽ giống như xúc giác của côn trùng vậy, gặp phải vật gì liền lập tức phản ứng, trở nên hoạt bát và đầy sức sống.

Vì vậy, nói lúc nào phái nữ cũng chờ đợi sự kích thích thì cũng không phải là quá lời. Mà các nhà sản xuất đồ trang sức và quần áo cũng rất thấu hiểu điều này, dùng quảng cáo để nắm bắt tâm lý của phái nữ, lấy cảm giác của phái nữ làm trọng điểm theo đuổi.

Do đó, khi nói chuyện, dùng hình thức giống như mở màn một vở kịch vậy, nói với cô ta: "Hôm nay, tôi muốn nói cho chị biết một bí mật lớn!". Câu nói lấp lửng nhằm thu hút lòng hiếu kỳ của cô ta, sau đó từng bước lôi cuốn tình cảm của cô ta, làm cho cô ta chuyên chú vào việc đó.

Nếu muốn thu hút sự chú ý của nữ nhân viên, đập một câu nói: "Ôi! Hồng rồi!" làm kích thích bản năng của cô ta. Như vậy, khi phái nữ đã có hứng thú mạnh mẽ trái tim cô ta sẽ giống như bọt biển vậy, gặp nước liền nhanh chóng hút lấy.

3. Thu hút sự chú ý của phái nữ, đàn ông cần có thái độ nhất quán, bất biến

Nếu hành vi của đàn ông không theo quy tắc nhất định, không giữ được tính nhất quán, có thể dẫn tới phản ứng ngược lại.

Muốn được phái nữ tin tưởng, hành động và lời nói của đàn ông phải nhất quán. Chỉ có dùng sự thành tâm, thể hiện rằng "tôi có tính cách kiên trì như vậy đấy", cô ta mới hoàn toàn mở cửa trái tim chào đón bạn. Ngược lại, thái độ khi đàn ông thuyết phục phụ nữ, trước sau không thống nhất, phụ nữ sẽ vì thế sinh hoài nghi, sự tin tưởng lúc trước cũng theo đó mà thay đổi.

4. Muốn mở cửa trái tim phụ nữ, cần kết hợp với nói chuyện theo cảm giác tiết tấu

Mỗi khi phát hành một ca khúc mới, giới phát hành băng đĩa hết sức quan tâm tới sự chú ý của các cô gái trẻ. Chỉ cần giành được sự hưởng ứng nhiệt liệt của các cô gái, ca khúc chắc chắn sẽ bán chạy, vì vậy, giới phát hành băng đĩa nhạc thường luôn quảng cáo rầm rộ nhằm vào nhóm khách hàng này. Hơn nữa, trong các tạp chí âm nhạc thịnh hành, biên tập viên nữ chiếm tỷ lệ cực kỳ lớn, nguyên nhân là do họ nhạy cảm nhất đối với xu thế âm nhạc thịnh hành, nên có khả năng nắm bắt xu thế này nhất.

Giọng ca của đàn ông hay, nhưng khả năng cảm thụ âm nhạc lại tương đối ít, điểm này rất đáng ngạc nhiên. Còn phụ nữ thì mức độ nhạy cảm đối với tiết tấu thậm chí còn thâm nhập cả vào trong cuộc sống nữa. Không chỉ là tiết tấu của âm nhạc, mà ngay cả trật tự công việc trong nhà, thu dọn bếp núc, phụ nữ cũng có cảm giác tiết tấu độc đáo của họ.

Cảm giác tiết tấu là phản ứng trực tiếp của tình cảm bản năng trước khi con người đưa ra suy xét một cách có ý thức.

Các ca sĩ hát nhạc rock thường đặc biệt chú ý tới phản ứng của các cô gái trẻ ở hàng đầu trong đám thính giả. Khi các cô gái này giơ cao hai tay, lắc lư người theo tiếng nhạc, thì họ không ngừng tăng nhanh tiết tấu cho quần chúng kích động, nhảy múa điên cuồng, đây là điều kiện không thể thiếu của ca sĩ trong buổi biểu diễn để được hoan nghênh cổ vũ. Chỉ cần khơi dậy sự cuồng nhiệt của số khán giả, toàn bộ hội trường sẽ nhanh chóng sôi động, đây là định lý đơn giản bất biến.

Làm cho phái nữ cuốn vào chủ đề nói chuyện, nên đưa âm nhạc vào để khơi dậy tình cảm, đồng thời thúc đẩy ý thức của họ. Nói chuyện về công việc thường khô khan vô vị, chi bằng tìm một quán nhạc hoặc quán cà phê rất được phụ nữ thích, như vậy lại càng có thể làm cho phụ nữ thả lỏng tâm tình, thả lỏng tiếp nhận mọi thứ bạn đã nói. Sau đó, khi phụ nữ dùng gót giày đánh nhịp, hoặc dùng tay gõ xuống bàn, thì có thể làm cho phái nữ thổ lộ tâm tình, nói chuyện một cách tự nhiên. Phụ nữ nói chuyện cũng thường có nhịp nhất định, thuận theo nhịp đó mà nói chuyện thả lỏng với họ cũng không phải là biện pháp tồi. Gặp phải một cô gái nói chuyện với tốc độ nhanh, cũng nên dùng tốc độ nhanh để phụ theo. Tóm lại, tiết tấu là chìa khóa thích hợp

nhất để mở cửa trái tim của phụ nữ, điều này không phải là không đúng.

5. Dùng mỉm cười thay cho lời nói, phái nữ sẽ có cảm giác tín nhiệm

Một số hàng hoá, chẳng hạn như áo gió, sở dĩ bán chạy là do quyền quyết định mua nằm trong tay phái nữ chứ không phải là phái nam - phái nữ nắm quyền quyết định, nghe nói đó chính là động cơ mà các hãng quần áo chọn Alanh Đơlông làm người mẫu quảng cáo.

Ngoại hình đẹp và khí chất nho nhã của Alanh Đơlông được phần lớn phái nữ thích. Với lý do này đã hấp dẫn các cô gái, làm nảy sinh ước muốn mua áo gió cho người yêu hoặc chồng của mình.

Nói chung, những người nho nhã, đẹp trai, có tính cách dịu dàng nghiêng về phía nữ là loại người được đa số phụ nữ thích.

Người diễn thuyết trong buổi nói chuyện cũng rất giống trường hợp trên. Bất kể nội dung bài nói của anh ta phong phú, đầy đủ đến đâu, nói năng trôi chảy như thế nào, nhưng chỉ cần ngữ khí, giọng nói nghiêm nghị, thích thuyết giáo, thính giả nữ sẽ không thể nhiệt liệt hoan nghênh được. Nội dung hãy tạm chưa nói đến, thái độ nói chuyện hoà nhã, uyển chuyển sẽ nhất định được thính giả nữ tín nhiệm.

Trong các công sở cũng vậy, ở nơi làm việc của phụ nữ, thường có tiếng nói cười không ngớt. Còn trong công việc, phái nữ coi quan hệ giao tiếp là điểm chính, không tán đồng luận điệu nơi làm việc là "chiến trường". Từ đó có thể thấy được sự khác nhau về thái độ của hai giới, phái nữ nặng về tình cảm, việc gì cũng không tách rời được tình cảm, còn nam giới thì lại phân biệt rõ ràng quan hệ công tác và giao tiếp, suy xét thấu đáo. Chẳng hạn, trong cương vị công tác, khi phái nữ gặp phải cấp trên đáng ghét, liền đem cả sự chán ghét ấy đi chán ghét công việc của ông ta. Vì vậy, khi tiếp xúc với phái nữ, thái độ phải dịu dàng, tươi cười, dùng từ phải cẩn thận, nho nhã, như vậy nhất định sẽ giành được thiện cảm, thậm chí làm cho phái nữ có cảm giác tín nhiệm. Cũng như vậy, trong cương vị công tác, nếu muốn nâng cao tinh thần làm việc của phái nữ, "cho dù thuyết giáo mấy chục lần, cũng không bằng dùng mỉm cười để thay thế". Câu nói này chính là lời nhắc nhở để bạn đạt tới chỗ vi diệu của tâm lý phụ nữ.

6. Muốn mở cửa trái tim phụ nữ, đừng bóc đi những lời "ngụy trang"

Từ xưa tới nay, khi nhận quà cáp, hoặc khi được nêu tên thăng chức, phụ nữ thường hai lần từ chối khéo, lần thứ ba thì nhận, như vậy khá là khiêm tốn. Thế nhưng, lớp trẻ bây giờ lại dần dần đánh mất đi truyền thống tốt đẹp này. Khi muốn trả lời "vâng", thì lại trả lời ngược lại, giả dối nói: "Ồ! Không! Không! Thứ đẹp như thế này..." hoặc "Tôi đâu có tư cách?". Đó là kiểu biểu hiện thoái thác khách sáo.

Khi đứng trước câu hỏi hơi có tính bức bách của nam giới "Bạn đã đồng ý hay chưa?", trái tim kỳ thực đã ngầm đồng ý của phụ nữ dường như sắp bị xé toạc mất lớp ngụy trang bên ngoài, thế là tâm lý cố thủ của phụ nữ làm cho nó không thể không nói lời từ chối dứt khoát. Vì thế, đối với suy nghĩ của phụ nữ, hãy tỏ thái độ hoàn toàn không biết gì, cố ý rơi vào cái bẫy của họ, làm ra vẻ không việc gì để cùng tiếp xúc với họ, đó mới là điểm cơ bản để lôi cuốn phái nữ.

Một người bạn từng giữ chức trong một công ty bách hoá kể với tôi một chuyện ở công ty này. Khi ông chủ công ty muốn đề bạt một phụ nữ làm trưởng phòng tiêu thụ, điều khó hiểu là cô ta có thái độ "ngụy trang". Cô ta không ngừng nêu ra tên của các đồng nghiệp, khen ngợi nào là họ ưu tú, có đủ tư cách hơn mình, đồng thời nhiều lần nhấn mạnh rằng mình không có ý muốn đó. Ông chủ nghe xong bèn nhẹ nhàng vỗ về cô ta: "Tôi rất hiểu lời cô". Sau đó lại lần lượt bác bỏ từng người mà cô ta nêu ra, dùng câu "từ đó có thể thấy chỉ có cô là thích hợp" để kết luận. Trong trường hợp này, có đến tám chín phần phái nữ sẽ nói: "Nếu đã như vậy, tôi cũng khó có thể từ chối được". Dường như miễn cưỡng nhận nó với tâm trạng hoàn toàn không muốn vậy.

7. Giải toả tâm lý cảnh giác của phụ nữ

Khi một nhóm nam nữ tụ họp với nhau đi du lịch, bạn trai không được phụ nữ thích có hai loại:

Thứ nhất là loại từ khi xuất phát tới khi kết thúc về mặt đàm chiêu không nói gì, hành động đơn độc; Thứ hai là loại trong suốt quá trình đó cứ thao thao bất tuyệt, nói năng huyênh hoang, quá sôi nổi.

Trong suốt quãng đường du lịch, muốn giành

được thiện cảm của phụ nữ quả thực cũng không phải là chuyện khó, chỉ cần đeo giúp ba lô hành lý cho phụ nữ một cách tự nhiên, đồng thời nói chuyện với cô ta bằng giọng như không có việc gì, khi tâm lý cảnh giác của phụ nữ được giải toả, thì có thể từ tốn, tự nhiên, dần dần tiếp cận được cô ta. Cách này nhẹ nhàng mà lại không tạo ra vẻ cứng nhắc.

Các trường hợp tỏ thái độ đặc biệt khác với thường ngày, phụ nữ sẽ nhanh chóng xây dựng nên "bức tường tâm lý" (cơ chế phòng vệ), thái độ thận trọng e dè. Cũng như khi đưa trẻ đứng trước một người khách lạ, nó sẽ có thái độ khác với bình thường: đột nhiên im lặng không nói, mở to mắt nhìn tất cả mọi cái. Phụ nữ phản ứng rất nhạy đối với những thái độ cử chỉ không tự nhiên của đàn ông. "Bức tường tâm lý" nhằm bảo vệ mình là kiểu bản năng, là đặc trưng bẩm sinh của phụ nữ.

Giải toả tâm lý cảnh giác của phụ nữ, loại bỏ tấm chắn của "bức tường tâm lý", phương thức tốt nhất là tỏ ra hoàn toàn tự nhiên. Một nhà nghiên cứu tâm lý học đã từng thử nghiệm cách này và thu được thành công trong một cuộc bán sách ký tên, đứng trước một đồng sách gồm hàng trăm cuốn, tấm bảng đề ký tên rất lớn, cửa hàng sách gồm hàng trăm cuốn, tấm bảng đề ký tên rất lớn, cửa hàng sách rất rộng, nhưng cuốn sách anh ta mới xuất bản lại chẳng có mấy người tới yêu cầu ký tên. Thế là anh bạn tôi thay đổi sách lược, phân tán sách tới các giá sách đồng thời thông báo trong hiệu sách rằng "Thưa các quý ông, quý bà, vô cùng vinh hạnh thông báo: tác giả cuốn sách vừa may lại xuất hiện ở hiệu sách chúng tôi, nếu mua sách này của ông sẽ được ông ký tên, xin quý vị nắm lấy cơ hội này". Đồng thời đổi tấm bảng tuyên truyền to bằng tấm bảng nhỏ. Trong khoảng khắc, độc giả nườm nượp kéo tới tay cầm cuốn sách của anh ta tới yêu cầu ký tên. Ví dụ này chính là sự minh chứng của "cảm giác tự nhiên" được phát huy tới tột độ, bức tường ngăn cách giữa độc giả và tác giả đã được khéo léo loại bỏ đi.

Gần đây nhiều nhà kinh doanh đều thấu hiểu được tầm quan trọng của việc giải toả tâm lý cảnh giác của khách hàng, đều áp dụng phương thức tiếp khách thân mật tự nhiên. Chẳng hạn các cửa hàng quần áo cao cấp kinh doanh phục vụ phụ nữ trẻ không yêu cầu nhân viên mặc đồng phục, mà mặc quần áo thường ngày để làm việc, tiếp đón tiếp cận khách hàng trong thái độ tự nhiên nhất, từ đó làm suy đổ "bức tường tâm lý" của khách hàng, loại bỏ đi

sự cảnh giác. Còn phương thức nói chuyện với khách hàng thì không phải là sự ân cần giả tạo, mà là thẳng thắn trung thực, nói chuyện như bạn bè cũ vậy, kiểu cửa hàng "không cần bạn phải phí sức ứng phó" này rất được khách hàng nữ tin cậy và thích.

8. Phòng nhỏ có lợi cho thu hẹp cự ly với phụ nữ

Một người nổi tiếng về nghiên cứu kỹ xảo thuyết phục lại không thể làm cho nhân viên dưới quyền nói chuyện thoải mái. Ông bất ngờ phát hiện ra rằng, dẫn tới thất bại trong giao tiếp, nguyên nhân chính là phòng quá rộng. Bởi ông thường tiếp họ trong một phòng thường dùng để tiến hành các hội nghị, trong căn phòng lớn đó chỉ có một cái bàn dài và mấy cái ghế, rất trống trải. Để thu hẹp khoảng cách giữa mọi người, ông bèn dùng các tấm bình phong ngăn cách phòng thành mấy khu vực nhỏ, đồng thời xếp ghế theo hình chữ B. Hai người tiếp xúc với nhau, lưng quay về phía tấm bình phong mặt đối với tường, nói chuyện thoải mái, kết quả là thành tích đạt được tốt hơn hẳn so với dự kiến. Nguyên nhân tất nhiên là không gian thu hẹp, tầm nhìn bị giới hạn bởi bức tường, vì vậy sự chú ý được tập trung hơn. Quả thực, xét từ góc độ tâm lý học, phòng rộng hẹp tỷ lệ nghịch với mức độ tập trung sự chú ý của từng người. Phòng rộng, dễ làm phân tán sự chú ý, làm cho mọi người dễ dàng "xây" bức tường tự bảo vệ mình, sự giao lưu sẽ trở nên khó khăn.

Nói chung, phụ nữ dễ có khuynh hướng mắc chứng "khủng bố không gian rộng" hơn là nam giới. Khi bước vào một căn phòng rộng, phụ nữ hầu như đều có ý nghĩa chọn góc phòng hoặc ngồi ở phía sau, đây là biểu hiện cụ thể của "chứng khủng bố không gian". Cách làm này là xây dựng thành lũy trong lòng mình một cách không ý thức, tiến hành tự phòng vệ để có được cảm giác an toàn. Muốn phá vỡ tâm lý khủng bố này của phụ nữ, đổi sang một không gian nhỏ hẹp hơn làm cho họ hoàn toàn không có cơ hội xây dựng thành lũy, đó mới là thời cơ thích hợp để tiếp cận. Nói chung, không gian hẹp dễ dàng làm cho tâm trạng ổn định, làm cho không khí bớt căng thẳng, làm cho đối phương tập trung nói chuyện hơn.

9. Hay nói "cần em", trái tim phụ nữ sẽ vỡ thế mà mở ra

Gần đây tỷ lệ ly hôn tăng nhanh. Qua nghiên cứu tìm hiểu thấy các bà vợ tỏ ra rất bất bình trước việc không được chồng xác nhận giá trị của họ trong gia đình, do đó đưa ra lời yêu cầu ly hôn, nguyên nhân này chiếm phần lớn. Theo

quan niệm hiện đại nam nữ được hưởng quyền lợi như nhau. Tuy nhiên nhìn lại thì thật ngạc nhiên khi thấy rằng, vị trí phụ nữ trong nhà không được coi trọng, hơn nữa vất vả việc nhà cũng không được đền bù. Việc nhà, chăm sóc con cái... mà phụ nữ đảm đương cũng nặng nhọc như nam giới, nhưng với yêu cầu nghiêm ngặt của ông chồng, phụ nữ chỉ có thể hàng ngày lặp lại các việc nhà khô khan vô vị, nhưng lại chẳng nhận được một câu đại loại như "Em là người anh cần nhất" ngọt ngào. Vô cùng mệt mỏi vì công việc trong nhà nặng nhọc, lại không được sự quan tâm dịu dàng của chồng, phụ nữ chắc chắn sẽ cảm thấy cả thể xác lẫn tinh thần đều mệt mỏi, cộng thêm ý thức của phụ nữ ngày một nâng cao, nên ngày càng tăng thêm các trường hợp phụ nữ tìm kiếm con đường ly hôn để giải toả sự bất bình.

Thảng hoặc ở cơ quan, khi trong đầu bỗng nảy sinh ý nghĩ "một người như mình, tồn tại hay không dường như đều không quan trọng", tất sẽ nảy sinh cảm giác chán ghét và vứt bỏ công việc của mình. Việc tương tự nảy sinh giữa hai người yêu nhau, kết quả cũng như vậy. Khi những gì phụ nữ làm không thể thoả mãn được nhu cầu hoang đường của đàn ông, thái độ của đàn ông sẽ dần lạnh nhạt, lười nhác, cuối cùng làm cho phái nữ bất bình: "Anh cần là cần thân xác em, chứ không phải là trái tim em", đồng thời gặp phải sự phản kháng mạnh mẽ của phụ nữ.

Những ví dụ nói trên đều là sự phản ứng của tâm trạng do cảm giác được cần đến không được thoả mãn dẫn tới, nhưng nếu muốn thoả mãn cảm giác được cần đến mạnh mẽ phụ nữ cũng không phải là luôn nhấn mạnh bằng lời, thổ lộ "em là người không thể thiếu trong đời anh". Trên thực tế, ngôn ngữ lời nói đơn giản trừu tượng kém xa hiệu quả so với biểu hiện cụ thể để tăng thêm ấn tượng của phụ nữ. Chẳng hạn, một cấp trên nói với nữ nhân viên trở lại làm việc sau khi xin nghỉ phép: "Chà! Hôm qua đúng là rối tung cả lên, công văn tìm chẳng thấy, mọi cái cứ như chạy biển đi đâu ấy, không có cô thật là lúng túng, làm việc gì cũng vướng mắc cả". Nói câu này ra, giá trị trong cương vị công tác của nữ nhân viên sẽ được xác lập, lại càng khẳng định năng lực của cô ta. Trong cuộc sống hàng ngày cũng thế, đối với vợ hoặc người yêu, nên cho cô ta biết chỗ khó xử của mình, đồng thời cũng bàn bạc với thái độ tích cực. Cách làm này giúp cho phái nữ khẳng định tầm quan trọng của mình, đồng thời có thể tăng thêm sự hoà hợp trong quan hệ đôi bên.

Phụ nữ sẽ tỏ ra rất vui về việc mình được cần đến, nâng cao cảm giác tin

tưởng tương ứng với tình cảm quan tâm của đàn ông.

10. Phụ nữ bề ngoài nghiêm khắc, lạnh lùng, kỳ thực lại không muốn bị đàn ông nhìn nhận như vậy

"Người đàn bà lạnh lùng" trong tiếng Anh là Frigid Woman, trong đó Frigid là chỉ "chứng lãnh cảm". Theo thường thức khoa học hiện đại, chứng lãnh cảm của phụ nữ đối với tình dục là hoàn toàn không có căn cứ khoa học. Chứng lãnh cảm không phải do khiếm khuyết về sinh lý, mà hoàn toàn bị tạo nên trên cơ sở tâm lý, loại bỏ các chướng ngại về tâm lý của phụ nữ, chứng lãnh cảm sẽ chữa khỏi. Vì thế, vẻ bề ngoài lạnh lùng của họ không phải là có từ nhỏ, mà cũng không có nhiều trường hợp hoàn toàn tự đóng kín mình. Như vậy, thì chỉ cần đối xử cẩn thận, loại bỏ chướng ngại tâm lý, là sẽ có thể mở ra cánh cửa trái tim của cô ta.

Nguyên nhân tạo nên thái độ lạnh lùng của phụ nữ chủ yếu là: Thứ nhất, vốn trong lòng trông đợi cái gì đó, nhưng sau khi không nhận được bất kỳ phản ứng nào nên nản lòng và lạnh nhạt, thế là liền dùng vẻ bề ngoài lạnh nhạt khoác lên mình, tỏ ra mình hoàn toàn không quan tâm gì sất. Thứ hai, vốn muốn cởi mở tấm lòng, tự nhiên phóng túng một chút nhưng lời nói vừa mới tới cửa miệng đã phải nuốt xuống, đành làm bộ làm dạng để che dấu nội tâm của mình. Thứ ba, cố làm ra vẻ lạnh lùng để từ chối tiếp cận trùng trùng lớp lớp các bức tường tâm lý xung quanh mình. Phụ nữ hiểu rõ sự lạnh lùng của mình là do đối tượng tiếp xúc, chỉ cần đối tượng có thái độ phật ý, lạnh nhạt, lập tức họ sẽ trả lời bằng vẻ lạnh lùng theo kiểu tự vệ, quyết không nhún để làm vui lòng đối phương. Vì vậy, khi tiếp xúc với người phụ nữ lạnh lùng, thái độ quyết không được quá cao ngạo, tiếp xúc bằng cách tự nhiên, thái độ kiên định của họ chắc chắn sẽ vì thế mà mềm yếu, từ đó thuận theo phía nam giới.

11. Theo riết không rời là biện pháp hữu hiệu để theo đuổi phụ nữ có địa vị cao

Trong phim, tiểu thuyết chúng ta thường hay gặp phải cảnh một phụ nữ trí thức có trình độ cao như giáo viên hoặc bác sĩ rơi vào lưới tình của một anh chàng vô lại thô lỗ chẳng có chút học thức nào cả. Trong cuộc sống hàng ngày, có thể nghe thấy những lời thì thầm bàn tán "cô ta sao lại đi được với loại đàn ông ấy nhỉ?" với những cảnh giống như trong phim này.

Theo đuổi những phụ nữ có trình độ học vấn cao này quyết không thể dựa vào tri thức hay thuyết giáo để thủ thắng được, chỉ có thể dùng tình cảm để làm mềm yếu cô ta.

Phụ nữ trí thức có trình độ cao vốn dĩ chính là đối tượng mà đàn ông không dễ gì làm thân được, họ có thể ngạo nghễ nhìn thành tựu của đàn ông, nếu kẻ theo đuổi không cẩn thận một chút là có thể bị coi thường, thậm chí còn có thể bị khinh bỉ nữa. Vì vậy, đàn ông thường chỉ ngắm nhìn loại phụ nữ này. Thế nhưng quan niệm "yêu người" không bằng "được người yêu" của phụ nữ làm cho phụ nữ trí thức bị mất đi nhiều cơ hội "được yêu" do đàn ông chỉ ngắm mà lùi bước. Trong trường hợp này, nếu dùng thủ pháp theo riết không rời, áp dụng thế công, thể hiện tình yêu mạnh mẽ... chẳng cần quá nhiều thời gian, thái độ "ở tư thế cao" của phụ nữ sẽ bị mềm yếu đi. Một điểm đặc biệt quan trọng là nói chuyện với phụ nữ trí thức cần tránh những chủ đề mang tính thuyết giáo, như vậy há chẳng là để lộ ra những mặt yếu kém của mình ư? Cần đem tâm ý của mình, nói đi nói lại nhiều lần như một thẳng góc "cố chấp" vậy, từ đó biểu đạt, tỏ rõ tình cảm của mình. Một thời gian sau, lý tính của phụ nữ sẽ vì thế mà tê liệt, không còn dẫn đo gì về khoảng cách giữa đôi bên nữa, chỉ chú ý tới tình yêu bất tận của nam giới, đắm chìm trong hạnh phúc, lúc này, sự theo đuổi của nam giới có thể nói là đã thành công.

12. Làm mềm đi sự bất mãn ẩn giấu

Bất kể ở nơi làm việc nào cũng có thể thấy những cô gái thích sạch sẽ thành thói quen. Ngay cả một sợi tóc rụng trên bàn, họ cũng nhặt ngay lên bỏ vào thùng rác, dường như không làm như vậy thì trong lòng khó chịu lắm. Đồng nghiệp nam ngồi bên cạnh hút thuốc để tàn thuốc theo gió bay tới, họ nhất định dùng giấy vệ sinh lau sạch sẽ ngay. Khi viết lách, cho dù chỉ là sai một chữ, họ cũng xé vụn viết lại một cách không hề đắn đo. Không chỉ như vậy, những cô gái ưa sạch sẽ có khuynh hướng kén chọn, kỹ tính đứng trước một vấn đề thường có thể đưa ra mấy lý do, ngoan cố bác bỏ tất cả những ý kiến của người khác .

Đưa đến biểu hiện đó là do ước muốn tâm lý ẩn náu phía sau họ chưa được thoả mãn. Các cô quá tuổi lấy chồng cũng dễ bị rơi vào trường hợp này. Thấy bạn gái xung quanh mình đều có nơi có chốn rồi mà mình thì đã quá lứa, vẫn là một bà cô đơn độc, không nơi nương tựa, trong lòng không khỏi luôn luôn bức bối, không được thoả mãn, vì thế khả năng xuất hiện "chứng ưa sạch sẽ"

rất lớn.

Xét từ mặt này, đối với phụ nữ quá nhạy cảm, trước hết cần tìm ra nguyên nhân mà họ chưa được thoả mãn. Sau đó lại làm mềm dịu đi tâm trạng bất mãn của họ, loại bỏ đi chứng ứa sạch sẽ cố chấp và triệu chứng của nó - kén chọn, làm lộ ra cái tôi thật sự. Tất nhiên, làm mất đi cảm giác hôn nhân trắc trở của phụ nữ độc thân lớn tuổi không phải là chuyện dễ. Nếu như tăng bốc những mặt mạnh của cô ta hoặc những điểm nổi bật bên ngoài, làm giảm ý thức độc thân của cô ta, đó cũng là một cách làm có thể được. Là bạn bè nếu muốn giải toả tâm trạng bất mãn cao độ của họ thì phải mất rất nhiều công sức, nhưng sau khi họ biết được tâm lý của bạn, họ cũng sẽ có những phản ứng khá ôn hoà. Trong văn phòng, một số thay đổi nhỏ của phụ nữ cũng sẽ làm cho bầu không khí xung quanh trở nên tốt đẹp hơn.

13. Phụ nữ quá câu nệ vào "kiểu phụ nữ", cần dùng phương pháp theo riết không rời

Bạn đã từng thấy phụ nữ Nhật Bản thực hiện những nghi lễ truyền thống trong đón tiếp khách chưa? Khi họ gặp khách tới chơi, bèn quỳ hai đầu gối xuống bậc cửa ra vào, hai tay đặt sát đất, ba lần cúi đầu, thái độ cực kỳ ân cần khi hành lễ, miệng không ngớt nói "Hân hạnh đón tiếp". Cảnh này làm người ta có cảm giác thời gian đang quay ngược về trước, cứ như lạc vào một đất nước Nhật Bản cổ xưa vậy.

Khi gặp nhau lần đầu, bạn nhất định lầm tưởng đó là cô người ở, mà không biết rằng đó là phụ nữ Nhật Bản truyền thống. Ngay cả vợ của các nhân vật cao cấp cũng vậy, đối với chồng họ chỉ biết vâng vâng dạ dạ, ngoài "vâng, em biết" ra, giữa hai người không có nói chuyện, còn chồng cũng tỏ ra vẻ người đàn ông trong xã hội phong kiến, tùy ý sai khiến, chỉ huy vợ.

Ngày nay, biểu hiện "kiểu phụ nữ" bị đa số phụ nữ phản kháng kịch liệt. Có lẽ do ảnh hưởng của phong trào nữ quyền, phụ nữ cho rằng "kiểu phụ nữ" là sản phẩm của sự đối xử không bình đẳng, đàn ông chi phối phụ nữ.

Trong cuộc sống hiện đại, bất luận là gia đình hay xã hội, đều không cần thiết những hành vi câu nệ của phụ nữ ngày xưa, vì những hành vi đó đem lại cho người ta một ấn tượng bị ngược đãi.

Thông thường, phụ nữ thuộc loại "kiểu phụ nữ" quen gò bó mình trong cuộc sống, dễ tiếp nhận những điều trái ngược. Do đó họ dễ dàng tiếp nhận phương thức tập trung theo sát không rời, bởi điều đó ngẫu nhiên phù hợp với thái độ xử sự hàng ngày của cô ta, một bên cưỡng chế một bên thuận theo. Cô gái hoàn toàn không cảm thấy bị thúc ép mà tiếp nhận một cách tự nhiên.

Ngược lại, nam giới nếu tỏ ra chậm trễ dẫn đò trong quá trình theo đuổi, phái nữ sẽ rất dễ có cảm giác dằn vặt và sự tình vì thế mà chẳng tới đâu.

14. Phụ nữ tính cách hướng nội hãy tạo cho cô ta cơ hội giải bày tình cảm

Trong cuộc sống, loại phụ nữ làm cho người ta chú ý tới, nhưng lại rất khó giao tiếp quan hệ và khó ứng phó là những phụ nữ có dồn nén về tình cảm, buồn bã không nói, không tỏ ra vui buồn.

Phụ nữ có tính cách hướng nội khi đã biểu lộ tình cảm thì sẽ giải bày thổ lộ không ngừng. Sự dồn nén lâu ngày, khi gặp phải một việc nhỏ, sẽ có thể vỡ oà ra không thể nào kìm giữ lại được. Thông thường gặp những trường hợp như vậy, nam giới thường dễ hoảng hốt tìm lời an ủi cô ta, nhưng trên thực tế, không can thiệp lại là một nguyên tắc hay. Để cho cô ta khóc thoả thuê một hồi, hoặc cáu giận một trận, làm cho cô ta có cơ hội phát tiết, bộc lộ tình cảm đó mới là phương pháp tốt. Sau một hồi khóc lóc, phát tiết, sức lực chắc chắn bị tiêu hao, tất cả những oan ức trôi sạch theo nước mắt và người phụ nữ vì thế mà lại có vẻ hấp dẫn mới.

15. Đối với phụ nữ thích hư vinh, tạo bầu không khí "chỉ nói cho mình cô biết", mới có thể đạt hiệu quả

Khi Marilyn Monroe xuất hiện trên tạp chí phụ nữ với quảng cáo thích dùng nước hoa "Chanel 5", lượng tiêu thụ của nước hoa Chanel 5 tụt hẳn xuống. Trước đó, lượng tiêu thụ của nước hoa này - loại nước hoa cao cấp mà phụ nữ bình thường không đủ sức để mua - khá cao. Vì các phụ nữ mua nước hoa Chanel 5 đều coi nó là "nước hoa thuộc về mình". Lời tuyên truyền khuyến khích phụ nữ bình thường mua, làm cho những người thích dùng trước đây nhanh chóng mất đi sức hấp dẫn "thuộc về mình", đồng thời không còn ý muốn tiếp tục mua nữa. Đây là một minh chứng tốt nhất về thói hư vinh của phụ nữ.

Thói hư vinh của phụ nữ bắt nguồn từ ước muốn thể hiện mạnh mẽ, họ đều muốn sự tồn tại đông, thế nên ý thức "thuộc về mình" rất mãnh liệt. Nếu như trọng điểm của quảng cáo là "nó chỉ thuộc về bạn", thì những phụ nữ đầy lòng hư vinh tất sẽ nườm nượp kéo tới. Từ đó có thể suy ra được điều cấm kỵ trong quảng cáo là gì? Các hãng chế tạo nữ trang "biết làm cho phụ nữ tự cảm thấy đó là sản phẩm của phụ nữ", đối với những quảng cáo tiêu thụ sản phẩm cao cấp, quyết không lấy "quý bà bên kia bức tường nhà bạn cũng sử dụng" làm trọng tâm thúc đẩy tiêu thụ, điều này không thể có tác dụng gì trong thuyết phục, kích thích tâm lý cạnh tranh của phụ nữ. Câu quảng cáo hấp dẫn phụ nữ là: "Tôi chỉ bảo cho một mình bạn thôi!" dường như là một câu thăm thì, dễ thoả mãn được thói hư vinh của phụ nữ nhất. Quảng cáo Chanel 5 ở trên cũng cho các bạn một lời cảnh tỉnh, nắm chắc nguyên tắc lớn này thì chắc chắn sẽ giành chiến thắng.

16. Đối với phụ nữ tự tin vào sắc đẹp của mình, khen ngợi trí tuệ sẽ dễ làm cho cô ta chấp nhận

Jemansphi là một ngôi sao đẹp nổi tiếng chỉ đứng sau Marilyn Monro, khi mọi người biết cô nhận được hàm thạc sĩ, không một ai là không ngạc nhiên. Nước Mỹ có một câu nổi tiếng: "Trí tuệ của phụ nữ tỷ lệ nghịch với độ lớn nhỏ của bộ ngực cô ta". Phụ nữ lấy bản thân mình để hấp dẫn nam giới, học thức của cô ta nhất định sẽ tồi đến mức cực điểm, đây gần như là một quan niệm thường thấy của người Mỹ. Nguyên nhân có thể là, phái nữ có bộ mặt đẹp, cơ thể hấp dẫn, cho dù không có bộ óc thông minh cũng có thể được nam giới chấp nhận.

Phụ nữ đẹp thường coi những lời tán tụng "sắc đẹp" là quá bình thường. Khi hàn huyên với người khác, trước những lời tán tụng, ca ngợi ào ạt, họ đã nghe thấy từ lâu và không muốn nghe nữa. Vì vậy, trước những phụ nữ tự tin vào sắc đẹp của mình, đưa ra những lời ca ngợi, tán tụng về mặt trí tuệ nhất định sẽ làm cho cô ta cảm động: "Anh chàng này thật là khác người! Lần đầu tiên có người đánh giá mình một cách toàn diện như vậy". Đồng thời hết sức xúc động về mối quan hệ mới này.

CHƯƠNG IV

Hấp dẫn phái nữ

1. Cần lập tức phản ứng trước biểu hiện muốn làm người khác chú ý của phụ nữ

Gặp nhau ở cơ quan lại không đáp lễ khi người khác chào hỏi, bất kể là nam hay là nữ, đều làm cho phụ nữ ghét; đi sát nhau ở hành lang nhưng bộ mặt không biểu lộ gì, cứ lúi lũi đi... những tiểu tiết nhỏ này đều là chủ đề nói chuyện quan trọng của các nữ nhân viên trong giờ nghỉ trưa. Sống trong khu tập thể ít giao thiệp với hàng xóm láng giềng, các quý ông do không quen biết nên khi gặp hàng xóm hơi dừng dừng, thường bị các bà bên cạnh bàn tán thăm dò, "cái nhà anh kia, không biết là làm nghề gì ấy nhỉ?". Cho dù là đối với những người không thân lắm, phụ nữ cũng thường muốn thu hút sự chú ý của anh ta, nếu đối phương hoàn toàn không chút phản ứng gì, lập tức phụ nữ sẽ có cảm giác dẫn vật mạnh, hơn nữa oán hận, ghét bỏ, thậm chí có thái độ hoài nghi đối với anh ta. Từ đó có thể thấy đặc điểm tính cách của phụ nữ: trong tiềm thức, khi ý muốn thể hiện của mình bị dồn nén, trung khu thần kinh không kiềm chế được do đó rất dễ có những hành động bất thường.

Một anh trưởng phòng của một công ty đã từng gặp phải trường hợp như trên. Một hôm, khi anh ta vào nhà ăn tập thể để ăn cơm, vừa mới bước vào đã cảm thấy ánh mắt chú ý của các nữ công nhân. Hoá ra một nữ nhân viên phòng anh ta kể lại với các nữ đồng nghiệp khác việc hôm trước nhìn thấy anh ta khoác tay một cô gái xinh đẹp vào khách sạn, làm cho lời đồn xuất hiện khắp nơi. Sự thể là, anh ta vừa đi vừa nghĩ ngợi, hoàn toàn không trông thấy nữ nhân viên dưới quyền đang đi lại phía mình, lại cũng không nói câu chào hỏi "Xin chào!". Thế nên, nữ nhân viên dưới quyền kia làm hại anh ta. Phương pháp này tuy hơi có phần ác độc, nhưng cũng có thể dùng để cảnh cáo những ai không đưa ra phản ứng nào trước những "tín hiệu" mà phái nữ tung ra. Chào hỏi vẫn là chào hỏi, một tiếng "ơi" hoặc một tiếng "này", hoặc vẫy tay cũng làm cho phái nữ cảm thấy thoả mãn rồi. Hãy nhớ kỹ! Tuyệt đối không cần phải tiến sát người, vỗ vai nói chuyện, bởi vì cử chỉ này có thể làm cho phụ nữ cảnh giác, hoặc qua đó mà tự cho là đặc ý.

Những người đàn ông ghét thái độ của loại phụ nữ "cố ý làm cho người khác chú ý". Họ xử sự theo cách không để ý, hoặc đối xử bằng thái độ đầy châm chọc, như vậy sẽ dễ làm cho phái nữ có ác cảm đồng thời làm tăng thêm sự ghét bỏ của họ. Chẳng hạn, Babara - đóng vai chính trong phim "Sự ra đời của minh tinh", ở ngoài hiện trường tức giận hét nam diễn viên đóng cùng với cô: "Diễn theo ý tưởng của tôi!". Nam diễn viên này đứng im. "Nghe thấy không?". Cô ta lại hét lên một lần nữa, rồi tức giận hăm hăm bước ra khỏi hiện trường. Để tỏ ra năng lực của mình hơn người, phái nữ khi làm cho đối phương chú ý mà không nhận được phản ứng thích đáng, sẽ thể hiện tâm trạng bất mãn trong hành động của mình. Ví dụ trên đây là một sự minh chứng.

2. Đàn ông kiên trì nguyên tắc và chính nghĩa sẽ làm cho phái nữ mặc nhiên phục tùng

Không chỉ riêng phái nữ, phần lớn mọi người đều rất có thiện cảm trước những hành động hào hiệp "bên vực kẻ yếu", khuynh hướng hành động này nhiều lần xuất hiện trong các phim võ hiệp, và vẫn được hoan nghênh rộng rãi.

Từ xưa tới nay, nhất là phụ nữ từ lâu phải ở vào vị trí bị nam giới áp bức, vì thế, họ rất tán thưởng tính cách hiệp nghĩa trên thế giới được tạo nên bởi phim võ hiệp, lại càng cảm thấy ngưỡng mộ đối với những người đàn ông có tính cách phòng vệ trong xã hội hiện đại.

Có người đã từng tận tai nghe thấy một vị trưởng phòng của một công ty thương mại cao cấp đột nhiên tuyên bố từ chức, quyết định tự đứng ra kinh doanh riêng. Những trường hợp như vậy từ lâu đã có, vốn không đáng phải quá kinh ngạc, nhưng gần như là đồng thời, năm nữ nhân viên vốn thuộc quyền quản lý của anh ta cũng tuyên bố cùng từ chức và chuyển sang làm việc ở công ty mà anh trưởng phòng kia mới thành lập.

Lý do làm cho người ta kinh ngạc là ở chỗ, vị trưởng phòng kia bình thường cũng không phải là đặc biệt được các nữ nhân viên thích, thậm chí còn luôn bị coi là "trưởng phòng hắc xì dầu". Khi đối mặt trước cấp trên, anh ta không ngại gì khi phát biểu những kiến giải độc đáo của mình, khi bàn bạc thoả thuận với khách hàng lại càng kiên trì nguyên tắc quyết không thoả hiệp. Hơn nữa, trong con mắt của các đồng nghiệp nam, anh ta được ví là "người đàn

ông chính nghĩa", có thái độ kính nhi viễn chi đối với anh ta.

Sau khi nghe chuyện này, chúng tôi dường như có thể hiểu được tâm lý của những nữ nhân viên kia. Những đàn ông tỏ ra phục tùng bằng thái độ yếu đuối co ro cúm rúm trước áp lực từ cấp trên và bên ngoài, đối với cấp dưới tuy ôn hoà nhưng hoàn toàn không có năng lực lãnh đạo sáng suốt, ngược lại vô hình trung lại làm tăng thêm gánh nặng của các nhân viên dưới quyền. Các nữ nhân viên rất hiểu điểm này, vì vậy sẽ không lặng lẽ phục tùng đối với loại cấp trên như thế, cũng vì thế mà nảy sinh sự cảnh giác, chỉ là ngoài thì phục tùng mà trong thì chống đối. Bề ngoài xem ra anh ta rất được hoan nghênh, nhưng trên thực tế lại không được các nữ nhân viên tín nhiệm.

Ngược lại, trước những áp lực từ cấp trên và bên ngoài, có thái độ đứng mũi chịu sào, bảo vệ, che chắn mọi cái cho phái nữ, đàn ông như vậy cho dù bề ngoài có nghiêm khắc, không đặc biệt quan tâm tới người khác, nhưng cảm giác áp bức của phái nữ cũng vì thế mà tiêu tan, tuân thủ anh ta mà không nói một lời nào. Đàn ông tỏ ra xuất sắc ở nơi phụ nữ làm việc thường là loại người nói trên.

3. Đứng trước phụ nữ có năng lực công tác chủ đề riêng về đời sống là điều cấm kỵ

Những phụ nữ có tính cách đàn ông thường dốc tâm sức vào công việc cơ quan nhưng lại không xuất sắc trong xử lý công việc gia đình. ở cơ quan họ lại có năng lực chả thua kém gì đàn ông, hơn nữa chức vụ của họ trong cơ quan ngày một cao. Do thị trường lao động nữ được mở rộng, tỷ lệ phụ nữ tài cán thấy khó chịu nhất là những "đàn ông cứ luôn nói chuyện cuộc sống gia đình", bởi vì những phụ nữ có tính độc lập mạnh rất nhạy cảm đối với những áp lực lớn như gia đình, hôn nhân, mà cách để chống lại những áp lực này chính là lao vào công việc. Vì vậy, trong văn phòng, "đàn ông phụ nữ hóa" là người làm cho họ ghét nhất.

Đối với những phụ nữ đã không còn trẻ, đặc biệt là nhỡ nhàng trong hôn nhân, tài năng của bản thân là cái họ tự tin nhất, nhưng cũng có lúc hoài nghi, vì thế, họ hy vọng nhiều nhất là năng lực của bản thân được khẳng định và có cơ hội thể hiện. Do đó, chủ trương "chồng của tôi là công việc" được nhắc đến, đồng thời họ phủ nhận hôn nhân. Khi đàn ông lấy tuổi tác làm chủ đề nói chuyện sẽ làm họ phản ứng, phải chăng anh ta định châm chọc mình? Vì

vậy, muốn không bị những phụ nữ đầy tài ba nhưng rắc rối trong cuộc sống chán ngán, đàn ông nên tránh những chủ đề nói chuyện về bản thân, cá nhân.

4. Muốn thu hút phụ nữ quan tâm tới mình, cũng có thể dùng phương pháp gián tiếp

Những phụ nữ quan tâm tới đàn ông cũng thường không đem ước muốn nội tâm của mình bày tỏ ra ngoài, lúc này nếu áp dụng "phép tác chiến ngoại vi", thì cơ hội nhất định sẽ rất lớn. Trước tiên xác định "mục tiêu", sau đó liền áp dụng phương pháp tiếp cận những bạn gái xung quanh cô ta, làm quen với nhau, nói những lời ca ngợi cô ta với họ, làm sao thông qua một trong những bạn gái của cô ta để truyền đạt: "Anh ta thực sự thích cậu đấy!", những lời bày tỏ tình yêu như vậy sẽ có thể thành công được. Thế nhưng, phương thức gián tiếp thông qua bạn gái phải hiểu được sự nguy hiểm của tính ghen tuông của phụ nữ, nếu không có thể sẽ dẫn đến sự ác cảm, không thể coi nhẹ điểm này được.

5. Trực tiếp đối thoại càng dễ làm phụ nữ tiếp nhận hơn

Trong đối thoại phái nữ thường dẫn những lời của người khác. Tất cả những ai được dẫn vào đều như được tái hiện lại y nguyên, hiệu quả giống thật hoặc thị giác hóa ngôn ngữ, làm cho người nghe có thể cảm nhận được mọi cái mà người nói muốn biểu đạt, mà lại có thể truyền đi không khí của cuộc sống, do đó mới có câu nói đầy hàm ý sâu xa rằng "đàn ông thường thức cuộc nói chuyện, phụ nữ nhấm nháp cuộc nói chuyện".

Vì vậy, khi nói chuyện, phái nữ thường dùng phương thức kịch hoá để nói những lời cần và muốn nói, họ áp dụng phương pháp tường thuật đối thoại trực tiếp. Họ dẫn những lời của người khác, hết ông A rồi lại xen vào ông B, cứ như thế tiếp diễn mãi.

Vì thế, đối thoại cùng phụ nữ, tốt nhất nên sử dụng phương pháp tường thuật trực tiếp mà phái nữ ưa thích nhằm nâng trạng thái hứng thú của họ lên và thu hút sự chú ý của họ. Như vậy hiệu quả cuộc nói chuyện sẽ tốt hơn.

6. Đưa cảm xúc của bản thân vào câu chuyện với phái nữ chắc chắn sẽ gây chú ý

Giới xuất bản phát hiện ra rằng những sách lấy tên là "Nhật ký XX" thường có thể gây hứng thú đối với độc giả nữ. Phái nữ, thích đọc văn kiểu nhật ký, là vì trong đó có tác giả miêu tả những thể nghiệm và từng trải của bản thân mình. Nhật ký vốn thuộc về những điều thầm kín riêng tư, vì nó ghi lại một cách chân thực tình cảm của tác giả, lại càng là nơi để tác giả tự giải phẫu phân tích bản thân. Thể loại nhật ký chính là hình thức văn học phù hợp với kiểu tình cảm của phụ nữ.

Khi nói chuyện với phái nữ, dùng lý lẽ khách quan không hiệu quả bằng dùng ngôn ngữ đầy cảm giác chân thực. Cách đưa tình cảm của mình hoà nhập vào trong chủ đề nói chuyện, "lúc đó làm cho tôi bất giác rơi lệ...", "đêm đó tôi không ngủ được...", làm cho phái nữ cũng có chung cảm giác đó. Vì thế, đưa tình cảm vào trong cuộc nói chuyện là bước đầu tiên để dẫn dắt phái nữ vào chủ đề nói chuyện, hơn nữa, đối với cách tường thuật trực tiếp này, phái nữ cũng rất dễ cảm thấy hứng thú, có thể thâm nhập thuận lợi vào tâm lý phái nữ.

Phái nữ dễ bị cảm động bởi tình cảm thật là điều có thể thấy được, chẳng hạn như xem phim hoặc xem kịch, tất cả những cung bậc tình cảm mà các diễn viên thể hiện có thể làm cho phái nữ cũng buồn, cũng vui, cũng khóc, cũng cười. Nhất là lúc phái nữ thường thức phim buồn, họ cứ rơi nước mắt hoài. Từ đó có thể chứng minh rằng phim, kịch có thể làm thức dậy tình cảm của phái nữ.

Một chuyên gia tâm lý đã từng nói: "Trong trường hợp nói chuyện với người khác, càng thêm vào nhiều lời làm cho người nghe phấn chấn càng tốt. Không cần phải nén lại việc giải bày những tình cảm thực. Vì thế, khi thuyết phục phái nữ nếu chủ đề nói chuyện mình thật sự thích thú, thì đồng thời cũng dễ dàng làm cho đối phương quan tâm."

7. Muốn giành được sự đồng tình của phái nữ, nên làm cho cô ta nhớ tới "niềm vui" thuở nhỏ

Có một câu chuyện: một nam nhân viên đi làm muộn, mặt mũi tiêu tụy, râu tóc lờm chờm, các đồng nghiệp nam chắc chắn sẽ đùa với anh ta rằng "Tối qua uống nhiều rượu quá phải không!" hoặc "Đánh bạc cả đêm hả!", còn đồng nghiệp nữ trông thấy anh ta lại chỉ cảm thấy "A! Đau quá!" ngay cả khi cô không chạm vào râu của đồng nghiệp nam.

Vốn dĩ, đó là do xúc giác của phụ nữ phát triển hơn thị giác. Trong quá trình trưởng thành của con người, xúc giác nhạy cảm nhất là vào thời kỳ nhỏ tuổi. Trẻ con thường dùng xúc giác để chứng thực cảm giác đối với tất cả mọi thứ. Chẳng hạn, viên sỏi bên vệ đường, một em bé có thể nhặt lên đặt vào miệng nhấm nhấm mới có thể hoàn toàn tiêu tan cảm giác hoài nghi về nó. Mà phụ nữ trưởng thành lại giữ lại những tâm lý của thời thơ ấu, đáy lòng phụ nữ luôn ẩn nghĩa nỗi hoài nhớ về những gì đã trải qua thuở nhỏ. Do đó, thấy trẻ con uống sữa, tâm trạng cũng dường như trở lại thời thơ ấu và cảm thấy vô cùng thích thú, đối với trẻ con phụ nữ cũng có cảm giác thân thiết đặc biệt. Vì thế khi thấy râu của đồng nghiệp nam, cô chột liên tưởng đến cảm giác bị râu của ông bố đâm vào hồi thơ trẻ và trong cô xuất hiện cảm giác nhột nhột kỳ lạ đó.

Vì thế muốn giành được sự đồng tình hoặc thiện cảm của phụ nữ, tốt nhất biết gợi cho cô ta nhớ lại những gì đã trải qua thuở nhỏ. Khi nói chuyện, nhắc lại những ký ức vui vẻ thời thơ ấu, đó là chủ đề thích hợp nhất. Trong câu chuyện đó, xen đúng lúc những ý kiến của mình vào, sẽ là cho phụ nữ vô tình chìm đắm trong dòng hồi ức đẹp đó mà tỏ ra thân mật với bạn. Tất nhiên, đây chỉ giới hạn ở "những gì vui vẻ", nếu là những hồi ức không vui thì lại làm tổn thương tới cô ta, đưa lại hiệu quả ngược lại, nam giới cần chú ý, tuyệt đối không nên động vào nó.

8. Thuyết phục nữ giới, bắt đầu từ "có ích cho chị"

Một số chương trình truyền hình các nước khi vừa mới bắt đầu hiện lên hàng chữ thông báo "cuối tiết mục có tặng quà, xin mời theo dõi đến hết". Sau khi xem "thông báo" đó, nam giới thì thường chuyển sang kênh khác khi không thấy hay, còn phụ nữ thì không rời màn hình đến một giây, lặng lẽ đợi cho đến khi tiết mục kết thúc, và có đến 80% phụ nữ điền vào phiếu gửi tham gia bốc thăm lĩnh thưởng. Qua đó có thể thấy, tiết mục hấp dẫn khán giả nữ nhất khi đưa ra thông tin có lợi, dụ phụ nữ theo dõi chương trình chăm chú.

Qua ví dụ trên có thể suy ra rằng phụ nữ phản ứng một cách nhạy cảm hơn đàn ông đối với những lợi hại trong cuộc sống hàng ngày. Trong thời gian hạ giá ở các cửa hàng, siêu thị, phụ nữ ò ạt kéo đến. Giá cả hàng ngày của rau biến động phụ nữ có thể nắm rất chính xác. Vì thế khi nói chuyện cùng phái nữ, lấy "lợi" để dụ họ là phương thức thực tế, đầy sức thuyết phục nhất. Đó đó nếu nói "đàn ông cũng thường thích theo đuổi những phụ nữ dịu dàng" thì

phụ nữ cảm thấy "học cách dụ dăng là điều có lợi".

Xét về phương pháp diễn giảng, đối với thính giả là nam giới, mở đầu bằng lý luận là thích hợp, với phụ nữ thì nên bắt đầu bằng ví dụ thực. Đây là nguyên tắc quan trọng. Vì vậy, nói chuyện trước đám đông, đầu tiên cần đưa mắt ước lượng tỷ lệ nam nữ, sau đó mới quyết định phương thức nói chuyện, như vậy mới là thoả đáng nhất.

Tác giả cuốn sách bán chạy "Quan sát đối với bậc cha mẹ" cũng từng gặp phải vấn đề này. Khi ông phát biểu trước các ông bố bà mẹ ở một trường tiểu học, mặc dù ông luôn lấy ví dụ để nhấn mạnh phương pháp dạy dỗ con trẻ, nhưng các bà mẹ ngồi nghe vẫn hoàn toàn không có phản ứng gì. Thế là ông đành phải nói bằng ngữ điệu ngày một thấp rằng: "Tóm lại, coi trọng đức dục rất có lợi đối với trẻ con". Trong giây lát, không khí hội trường liền thay đổi hẳn, các bà mẹ ai cũng mở căng mắt, im lặng lắng nghe ông diễn giảng. Cuối cùng ông nhắc lại nhiều lần hạ thấp giọng, đồng thời nhấn mạnh như thế nào thì có lợi nhất đối với con trẻ, dần dần kết thúc bài diễn giảng bằng cách đó.

Từ đó ta có thể thấy, bắt đầu cuộc nói chuyện bằng lấy "cái lợi" làm chủ đề sẽ dễ thu hút sự chú ý của phụ nữ nhất, đồng thời trong khi nói chuyện dần dần hạ thấp giọng, như vậy càng làm sự chú ý đạt tới hiệu quả tập trung.

9. Phụ nữ quan tâm đến những tin bất hạnh của người khác

Phái nữ hết sức coi trọng việc định vị mình trong một nhóm người. "Tôi là người hạnh phúc" không thể làm họ thoả mãn, mà cách nói cấp so sánh "Tôi hạnh phúc hơn người đó", lại có thể làm cho phụ nữ tin chắc vào hạnh phúc của họ. Phụ nữ có nhiều cách để chứng thực họ hạnh phúc. Phần lớn phụ nữ thường đánh giá sự bất hạnh của người khác, đồng thời so sánh với mình.

Một tổng biên tập của tạp chí phụ nữ từng nói rằng: "Những tin bất hạnh, thông qua người phụ nữ này truyền đến người phụ nữ khác, và để lại cảm giác thoả mãn ở trong lòng những phụ nữ đó: "Mình gặp may hơn họ", do đó lòng cũng thấy yên tâm không ít".

Lấy những tin bất hạnh của người khác để an ủi cảm giác không hạnh phúc của phụ nữ, làm cho họ cảm thấy tự tin hơn, đó là cách làm sáng suốt của người đàn ông. Qua việc hàng tuần phụ nữ mua tạp chí về đọc, nghe chương

trình tư vấn tâm lý trên đài, có thể thấy rằng những người đàn ông tự mình đem tới những tin tức đó sẽ được cho là hoá thân của sứ giả hạnh phúc và rất được hoan nghênh.

10. Cho dù là người có quan hệ thân thiết với cô ta, luôn than thở về công việc cũng có thể bị khinh miệt

Trong chuyên mục bàn về cuộc đời, một cuốn tạp chí phụ nữ đã từng đưa ra một việc như sau: "Bạn trai của tôi là một công nhân sửa chữa máy bay, một hôm, lần đầu tiên tôi tới sân bay đợi anh ấy hết giờ làm việc, sau đó anh ấy đưa tôi tới một quán rượu mà anh ấy thường lui tới. Tại đó có tụ tập các đồng nghiệp cùng là thợ sửa chữa ở sân bay của anh ấy, họ cuốn vào với nhau, bỏ mặc tôi một bên không thèm ngó ngang tới, đồng thời sôi nổi với những câu chuyện mà đàn ông cảm thấy hứng thú. Họ nói say sưa mà tôi lại hoàn toàn cảm thấy chán ngắt. Tình trạng đó làm cho tôi buồn rầu mãi".

Về vấn đề này, câu trả lời của một chuyên gia tâm lý phụ nữ là: "Bạn cần nhanh chóng chia tay với anh ta. Nguyên nhân không phải là việc anh ta bỏ mặc bạn không ngó ngang gì tới và chỉ tận hưởng thú vui riêng, mà lại là những người đàn ông than thở về công việc của mình giữa các đồng nghiệp không lâu sau cũng sẽ than thở về vợ của mình với thái độ như vậy. Những người đàn ông như thế sẽ chẳng có tương lai gì đáng nói cả". Cô ta nói một cách chắc chắn như đinh đóng cột.

Những người đàn ông luôn than thở về công việc, thì ở phương diện nào đó cũng phản ánh sự bất tài của anh ta. Chuyên gia tâm lý nói trên sở dĩ đưa ra kết luận như vậy, coi loại đàn ông này hoàn toàn không biết ý nghĩa của cuộc sống, cũng là vì bản thân chuyên gia đó là phụ nữ, lại càng kiên quyết khi cho rằng sự yếu mềm của phụ nữ là đương nhiên, còn đàn ông thì phải có sự cứng rắn để phụ nữ nương tựa, cánh tay thô ráp cáng đáng mọi khó khăn cho phụ nữ. Quan điểm trên đây có lẽ phụ nữ đều tán đồng.

11. Những đàn ông có thái độ lãnh đạm đối với phụ nữ đẹp, ngược lại dễ được cô ta quan tâm

Một người bạn làm cho công ty quảng cáo bảo với tôi rằng, nguyên tắc lớn nhất trong việc chọn vai diễn quảng cáo đồ dùng gia đình trên ti vi là tuyệt đối không sử dụng những phụ nữ đẹp. Người phụ nữ đẹp vừa mới xuất hiện

trên màn hình, nhất định sẽ trở thành tụ điểm nhìn của khán giả nữ. Đồng thời lòng đố kỵ của phụ nữ lập tức được khơi dậy, tự nhiên họ có thái độ ghét bỏ một cách vô ý thức, do đó có ác cảm đối với hàng hoá. Bất kể là có ý thức hay không có ý thức, tự đáy lòng phụ nữ bỗng nảy sinh một quyết định: "Cái thứ mà cô gái đẹp kia dùng thì ai mua?", tuyên truyền tiêu thụ sản phẩm, song kết quả thì hoàn toàn ngược lại. Vì vậy, các người mẫu quảng cáo hàng hoá loại này tốt nhất là chọn những phụ nữ bình dị dễ gần.

Cái đẹp và không đẹp của phụ nữ bị phân biệt một cách nghiêm khắc, gần như bất cứ phụ nữ nào cũng sống với cảm giác đố kỵ đối với phụ nữ đẹp, những phụ nữ đẹp quảng cáo đồ dùng gia đình là một sự dày vò nặng nề đối với tình cảm của phụ nữ bình thường. Còn đàn ông sau khi trông thấy phụ nữ đẹp, nếu anh ta nhanh chóng thay đổi thái độ, thì bị phụ nữ khinh miệt, châm chọc cũng là lẽ đương nhiên. Dựa vào lý do trên, người đàn ông hơi giữ khoảng cách với phụ nữ đẹp một chút, tình cảm lãnh đạm sẽ rất được phụ nữ tôn trọng, và khi đứng trước một phụ nữ đẹp quen được đàn ông tán tỉnh ca ngợi, thái độ lạnh nhạt tất sẽ làm cho cô ta quan tâm đến.

12. Hấp dẫn phụ nữ, những động tác phô trương nhỏ rất có kết quả

Một nhà văn chuyên thể loại châm biếm cho biết, người đời thường nói "anh hùng háo sắc", thực ra nói chính xác phải là "sắc háo anh hùng". Mà cái gọi là "sắc", cũng tức là chỉ "nữ sắc" vậy. Anh hùng không phải ai ai cũng háo sắc, mà những anh hùng có hành động đặc biệt, được người khác ngưỡng mộ thường trở thành mục tiêu mà các phụ nữ rất muốn tiếp cận, mỹ nữ yêu anh hùng mới là chân lý.

Bất luận quan điểm đúng hay sai, thực tế phụ nữ rất có cảm tình với những người đàn ông có bản lĩnh, khuynh hướng này thì không thể nghi ngờ.

Mặc dù phụ nữ mạnh mẽ ngày một nhiều lên, nhưng xét về sức hoạt động, tính tích cực thì đàn ông vẫn chiếm ưu thế so với phụ nữ. Một mặt khác, phụ nữ lại bị ý thức giới kiềm chế, vì vậy, đành phải chôn sâu trong lòng ý muốn hành động như đàn ông, chính vì thế, những hành động đầy bản lĩnh của đàn ông sẽ làm cho phụ nữ mở cánh cửa trái tim một cách vô ý thức, làm cho phụ nữ luôn luôn ngưỡng mộ.

13. "Lý tính" của phụ nữ chỉ là cái tên khác của tình cảm, nhận thức

được điểm này mới có thể nói chuyện thuận lợi được

Đàn ông thường nói chuyện theo phương thức dựa vào suy diễn lôgic, phụ nữ thường khó có thể lý giải được những luận điểm của anh ta, hơn nữa còn có thể lý giải sai lệch, thậm chí theo hướng bất ngờ mà ngay cả người đàn ông cũng không nghĩ ra được. Do vậy, thường chúng ta có thể thấy đàn ông than thở rằng: "Phụ nữ thực khó hiểu", hoặc "Đàn bà thật khó ứng phó". Chẳng hạn: khi một ông chồng chăm chú nhìn vào màn hình khen ngợi hết lời minh tinh màn bạc, bình phẩm cặn kẽ, người vợ bên cạnh trầm mặc đã lâu bỗng cao giọng tức giận "Thế thì tại sao anh lại lấy tôi?" Vừa nghe thấy như vậy, anh chồng bỗng ngượng ngịu không biết làm sao.

Ví dụ trên đây chứng tỏ đàn ông hoàn toàn không biết gì về động thái lý tính của phụ nữ. Lý tính của phụ nữ được xoay quanh trung tâm bản thân, còn đàn ông xử sự thì lại không câu nệ mấy vào tình cảm, cố gắng dùng quan điểm lập trường khách quan để phán đoán sự vật. Đồng thời, phụ nữ coi tình cảm cuộc sống của bản thân là một phần "lý tính", hơn nữa còn quan trọng hơn cả tính hợp lý, tính lôgic, coi những được mất của môi trường xung quanh, những thay đổi của hệ thống tri thức làm tiêu chuẩn phán đoán quan trọng.

Lấy một ví dụ khá lý thú, một thầy giáo tiếng Anh ở một trường trung học nói trên giảng đường: "Một từ đơn sử dụng 10 lần trở lên, nó sẽ suốt đời thuộc về bạn". Nói xong liền thấy một học sinh nữ nhắm đôi mắt lại, miệng lẩm nhẩm đọc "Tôm, Tôm, Tôm..." lặp đi lặp lại 10 lần. Cái mà thầy giáo muốn nói là phương pháp để làm cho vốn từ phong phú, còn cô học sinh này lại đem người bạn trai trong cuộc sống của cô biến thành "cái suốt đời thuộc về mình". Nói chuyện với phụ nữ, đa số đàn ông khi đưa ra các khái niệm trừu tượng, đều bị hiểu nhầm thành những kinh nghiệm về sự việc cụ thể, kết quả thường là đàn ông bị lôi vào trong cái lý tính vốn có của phụ nữ.

Lý tính của phụ nữ đặc biệt rõ khi mua hàng. Chẳng hạn, mua ghế sofa, trước tiên phụ nữ phải quan sát ngoại hình của chúng, cảm giác khi ngồi, lưng tựa có dễ chịu hay không, tưởng tượng khi chúng được bày đặt trong nhà... Còn chất lượng vật liệu, độ bền, giá cả..., tất cả những nhân tố phán đoán khách quan đều được coi là điều kiện xem xét thứ yếu.

Từ đó có thể thấy, phụ nữ có tính chủ quan khá mạnh khi nhìn nhận sự vật, hơn nữa sự cố chấp không dễ gì tiếp nhận những sự việc mới hoặc quan niệm

lôgic làm người ta ngạc nhiên. Vì vậy, đàn ông muốn hiểu được lý tính của phụ nữ, dẫn dắt cô ta, trước hết cần hiểu rõ sự hình thành quan điểm sống của họ, cùng với môi trường sống từ trước tới nay.

Tiếp đến, nhân khi bắt đầu thuyết phục, không những cần càng ít đề cập đến những lý luận lôgic càng tốt, đồng thời phải đưa ra những thực tiễn cụ thể có liên quan mật thiết tới cuộc sống, thì mới có thể thuyết phục đối phương bằng phương pháp tiệm tiến.

14. Nói lời tán tụng đúng lúc

Trong các kinh nghiệm của nhân viên tiếp thị có một kinh nghiệm gọi là "đừng quá đặc ý mà quên mất vẻ bề ngoài". Vì nhiệm vụ của nhân viên tiếp thị là ở chỗ khơi dậy ý muốn mua hàng của khách, theo đó, tất nhiên là cần thiết khi dùng kỹ thuật khuấy động tâm lý khách hàng bằng những lời hơi khoa trương. Thế nhưng, khi ý muốn mua hàng của đối phương đang ở đỉnh điểm - giây phút này các nhân viên tiếp thị khó nắm bắt nhất - nếu vì quá đặc ý mà nhân viên tiếp thị tung ra những lời nịnh nọt thì có thể làm khách hàng rất không vui, hơn nữa nảy sinh ý nghĩ rằng nhân viên tiếp thị đang có ý lừa đảo, từ đó thậm chí bỏ ý định mua.

Thời điểm mà ý muốn của khách hàng dâng cao, trong tâm lý học gọi là trạng thái "bão hoà tâm lý". Khi hàng hoá sắp sửa bán được, nhưng nhân viên tiếp thị lại tiếp tục những lời ca ngợi tán tụng, sẽ nảy sinh tình trạng "quá bão hoà". Đây là sai lầm mà các nhân viên tiếp thị rất sợ phạm phải.

ở đàn ông, do tâm lý tình táo, nên tâm trạng này không dễ gì xảy ra. Nhưng ở phụ nữ thì thể hiện rất rõ vì thế cần ứng xử một cách thận trọng, nếu không sẽ dẫn tới "đòn phản kích của sự quá bão hoà".

Vì thế, đàn ông nên nhớ kỹ trong lòng rằng cần khen ngợi phụ nữ, nhưng quá tâng bốc thường làm nảy sinh ác cảm.

15. Những phụ nữ quen với việc được tán dương, trong khi ca ngợi có kèm theo ngụ ý châm chọc mới có hiệu quả

Có một nhà văn từng nói "trong khi đàn ông tỏ ý: tôi yêu em, tôi yêu em, thì trong lòng họ lại nghĩ muốn thân mật với em, muốn thân mật với em. Vì vậy,

vừa mới quen một phụ nữ đẹp đã thổ lộ tình yêu, chính là trong lòng người đàn ông có ẩn chứa ý muốn làm tình với cô. Xin các bà các cô hãy nhìn thấu ý này".

Nhạy cảm nhất, cảnh giác nhất đối với những dã tâm của đàn ông là những phụ nữ quen được đàn ông tán tỉnh nhiều rồi, nên họ biết rõ phương thức tiếp cận của đàn ông, thế nên dù nhiều lời và có ngọt ngào đến mấy cũng khó làm cô ta rung động trái tim.

Vì vậy, trong con mắt của người khác khi người đàn ông dường như đã công phá được thành trì một cách thuận lợi, cô ta bèn đưa ra ngón đòn mà mình lành nghề nhất, làm cho người đàn ông phải "cúp đuôi bỏ chạy" vào giây phút cuối cùng.

Người đàn ông được phụ nữ thích lâu lại là những người chằm chọc phụ nữ bằng lời nói. Với cách này trước sau thái độ của phụ nữ sẽ có những thay đổi. Bởi vì hơi pha chút chằm chọc trong khi tán tỉnh, làm cho những phụ nữ quen được tán dương khó có thể nắm bắt được tâm lý của đàn ông, mà lại nảy sinh ý muốn quan tâm do hiếu kỳ.

Trong các trường hợp có cả nam lẫn nữ, phụ nữ thường là đối tượng được tán dương, những nữ nhân viên được ví là "bông hoa của phòng" cũng vậy. Giữa các đồng nghiệp thường vì "cô ấy là phụ nữ" nên càng quý mến chiều chuộng, ngay cả lớn tiếng cũng không dám. Thế nên, nếu hỏi han cô ta một chút, vị tất đã là bức bách, cô ta sẽ phản ứng mạnh mẽ và hăng hái do phần khích nhưng sau khi hoàn thành thuận lợi công việc, các nữ nhân viên càng thêm lòng tự tin đối với bản thân. Vì vậy, đối với phụ nữ, điểm quan trọng là phải có cả khen lẫn chê.

16. Phụ nữ ăn mặc khác mọi ngày, bất luận thế nào cũng cần phải khen trước đã

Khi phụ nữ mặc trang phục mới tới cuộc hẹn, đàn ông vừa trông thấy đã hỏi: "Bộ cánh mới này em mua ở đâu vậy?" Phụ nữ có thể đáp: "Sao? Anh không thích à?". Trong cuốn "Cách thuyết phục phụ nữ", tác giả Frank Gray đã từng phê phán cách hỏi này, đồng thời cho biết nếu đàn ông khen ngợi trước rồi mới hỏi câu này, tất sẽ không bị phụ nữ trả lời như vậy, mà tự nhiên tỏ ra vui vẻ.

Đối với phụ nữ, quần áo, trang sức là một phần của con người. Ăn mặc trưng diện đồ mới không chỉ là hình thức bề ngoài, mà là một cách biểu hiện bản thân hoàn toàn mới. Nếu suy nghĩ này của họ được tán thưởng, họ sẽ có cảm giác lâng lâng như là giá trị bản thân được khẳng định vậy.

Một nhà tâm lý học thiếu nhi từng nói: phương thức suy xét chủ quan phi logic của phụ nữ là thâm căn cố đế.

Thế nên, song song với việc người khác đánh giá trang phục mới của mình, phụ nữ không chỉ hy vọng người khác khẳng định giá trị của mình, mà còn mong được người khác chứng thực cho tính đúng đắn của sự phán đoán của mình. Đánh giá trình độ thiết kế, trình độ thẩm mỹ, mua ở nơi nào... đều không quan trọng, chỉ cần một câu khen ngợi "không tồi, rất đẹp" là có thể thay thế tất cả.

Giống như phương pháp khích lệ trẻ con, khi đưa trẻ thể hiện cái mà nó đặc ý, những câu nói như "rất tốt", "cháu quả là giỏi" rất quan trọng.

Cũng như cặp vợ chồng đang muốn ra phố, người vợ làm bộ hoài nghi hỏi: "Hôm nay hình như em hơi khác ấy?", sau khi có ý nhắc nhở mãi, người chồng mới phát giác ra chuỗi hạt mới trên cổ vợ, và bầu không khí lúc này cũng đã bị biến đổi do việc người vợ bắt đầu có phản ứng trong tâm tư "Anh ấy đã không còn quan tâm đến mình nữa rồi!". Cơ hội đi chơi hiếm có cũng bị tan tành do không vui.

17. Đối với những phụ nữ mang đặc trưng người mẹ, nên cố gắng làm đặc điểm của mình nổi bật

ở văn phòng, bàn làm việc của các nhân viên nam thường rối tinh lộn xộn, gặp trường hợp này có thể có người phụ nữ tự nguyện giúp thu dọn. Vì vậy, khi đồng nghiệp nam trở về bàn làm việc lại phải bó tay vì không biết hồ sơ giấy tờ thu dọn vào đâu rồi.

Xuất phát điểm của sự săn sóc của họ không thể nghi ngờ được, đó là những phụ nữ phát huy sự trìu mến của người mẹ dọn dẹp bàn giúp đồng nghiệp nam, bất quá chỉ là hy vọng anh ta dễ làm việc mà thôi. Loại phụ nữ này khá ít trong số các cô con gái nhà giàu. Thường là các cô gái nhà nghèo từ nhỏ đã được mẹ rèn luyện, nên thích chăm nom gia đình. Từ nhỏ đã giúp chăm lo

việc nhà, sau khi trưởng thành cũng quen với việc chăm lo cho người khác, có khả năng nhiều phụ nữ hình thành "tính mẹ" qua quá trình này.

Vì vậy, những phụ nữ mang đặc trưng người mẹ thích những người đàn ông cần cô ta chăm sóc. Chăm sóc anh ta để làm cho anh ta tốt hơn, đó là sự mong muốn của những người phụ nữ mang đặc trưng người mẹ. Thế nên, những điểm mà đàn ông luôn bị coi là sai sót, thì lại được phụ nữ dạng này đồng tình. Mà những khiếm khuyết đó không ảnh hưởng tới sự làm việc của họ trong cuộc sống xã hội, chỉ là sự khiếm khuyết không mang tính nhân cách.

Theo điều tra, trong số các cặp vợ chồng mới cưới, khi tuổi người vợ hơi nhiều hơn, người chồng thường có những khiếm khuyết đáng yêu. "Trẻ con nghịch ngợm" là trò mà người chồng thích nhất, sau khi đi làm về, lập tức mặc quần áo ngủ của vợ vào, đội mũ tắm có hoa văn, trang điểm như một đứa trẻ, quần lầy vợ làm nũng. Đối với những hành động "như trẻ con" này, người vợ cảm thấy vô cùng thích thú, cảm thấy khác hẳn với mọi người.

Vì vậy, nếu muốn thu hút sự chú ý của những phụ nữ có tâm lý người mẹ, không cần phải che đậy khiếm khuyết, thậm chí có thể đàng hoàng bộc lộ chúng ra, trừ phi là những khiếm khuyết phụ nữ khó có thể chấp nhận, nếu không thì đều làm nảy sinh cảm giác thân mật hòa hợp, làm cho phụ nữ có ý muốn gần gũi. Những ông chồng "kiểu trẻ con" nói trên đã bộc lộ những khiếm khuyết của bản thân bằng thái độ có ý thức, qua đó để làm cho vợ mình hài lòng hơn.

Cấp trên trong công ty thà bị đối xử tuy kính trọng mà xa vời, cũng quyết không cởi mở với người khác. Nhưng trước tình trạng có ảnh hưởng tới hình tượng của lãnh đạo như "quên cài nút áo, cà vạt lệch", phụ nữ có tâm lý kiểu người mẹ chỉ trích khuyết điểm của anh ta, lại có thể làm anh ta rất thoải mái tiếp nhận.

18. Đối với phụ nữ không tự tin vào dung mạo của mình, nhấn mạnh nhiều lần ưu điểm của cô ta, có thể làm cô ta tự tin hơn

Trong tiếng Anh - Mỹ thông tục, câu "Beauty is only skin deep", tức là "Cái đẹp chỉ ẩn trong làn da". ý của nó là bên trong và vẻ bề ngoài không có quan hệ gì với nhau. Đàn ông thường bị phụ nữ đẹp hấp dẫn, điểm này phụ nữ từ

lâu đã khắc sâu trong tim. Do vậy, đàn ông khó có thể tiếp cận những phụ nữ thiếu tự tin vào sắc đẹp của mình, không thể hiểu được suy nghĩ thật trong lòng của họ. Nếu muốn nắm được tâm lý của phụ nữ và nói ra những câu như "Em rất đẹp", sẽ làm cho người phụ nữ vốn đã tự biết mình, lại càng tăng thêm sự cảnh giác, cô ta nghĩ rằng đó là sự châm chọc bới móc những khuyết điểm của cô ta, kết quả lại làm cô tăng thêm cảm giác chán ghét.

Thế nhưng, đối với những phụ nữ tự tin vào sắc đẹp của mình thì dung mạo của họ cũng không phải là hoàn mỹ không chút tỳ vết. Các ngôi sao màn bạc khi quay phim chụp ảnh rất coi trọng việc lựa chọn góc độ, cố gắng che đậy đi những khuyết điểm của mình một cách chi li. Tương tự như vậy, đối với những phụ nữ không có duyên may với cái đẹp ở mắt, miệng, lúm đồng tiền..., nhưng chí ít cũng có một bộ phận là ưu điểm đáng được khen ngợi, nên thận trọng nắm lấy nó. Vì thế, không gọi cô ta là "mỹ nữ", mà nói "mắt em thật đẹp", làm cho người phụ nữ tự tin vào đôi mắt của mình, đồng thời thái độ thẳng thắn cũng dễ làm cho cô ta chấp nhận. Nếu nhiều lần ca ngợi như vậy, trong ý thức của người phụ nữ đó, cảm giác cái đẹp bộ phận sẽ lan rộng ra như con sóng vậy, không lâu sau "đôi mắt mê hồn = vẻ đẹp mê người", sẽ phát huy cao độ qua hiệu quả ám thị.

19. Nói chuyện với những phụ nữ thông minh, tránh dùng lời thẳng tuột, nên dùng những lời mang chất thơ

Trước đây, trình độ tri thức của phụ nữ có khuynh hướng bị đánh giá thấp, chứ không hề được coi trọng chút nào. Còn ngày nay, cơ hội được hưởng giáo dục đại học của phụ nữ vẫn chưa cao, nên chỉ cần đi trước một, hai bước thì sẽ dễ dàng có những suy nghĩ khác với những người bình dân khác.

Đặc điểm chung của phụ nữ có trí tuệ là thường tự nhận mình hơn người khác. Không ngừng phô trương bản thân và mong muốn người khác khẳng định cái hơn hẳn của mình. Nếu đối mặt với phụ nữ loại này, mà lại áp dụng phương thức ứng xử giống như những phụ nữ khác, tất sẽ tạo nên sai lầm lớn.

Đàn ông trước tiên phải nắm chắc mạch đập tâm hồn của họ, sau đó khơi dậy cảm giác ưu việt của họ, đó mới là thượng sách.

Trong văn phòng, phương thức nói chuyện mang tính trí tuệ, thông minh thì sẽ có thể có hiệu quả với phụ nữ loại này. Họ có khuynh hướng thích triu

tượng, vì vậy, trong lời nói, cố gắng thể hiện hình ảnh, ý thơ là tốt nhất. Hay nói cách khác, không thể sử dụng phương thức nói chuyện kiểu thẳng băng "nhanh chóng nói ra" mà nên đổi thành câu nói văn vẻ, những câu nói đại loại "Những lời sửa ở đây, cô nói với thư ký của giám đốc, nhờ cô ấy hỏi giám đốc xem được hay không", hãy chuyển thành lối nhã nhặn hơn "sau khi đổi chỗ này, phiền chị chuyển cho thư ký của giám đốc, xin ý kiến". Phân biệt giữa phụ nữ có trí tuệ và các phụ nữ khác thể hiện được năng lực làm việc nổi bật của cô ta sẽ làm cho ứng đối thuận lợi, đầy sức mạnh.

20. Đối với những phụ nữ chưa rời khỏi "cái nôi gia đình", hãy làm cho cô ta học cách chăm sóc người khác

"Những phụ nữ trẻ không phải là chưa "thôi sữa" thì cũng chưa "thoát khỏi tình yêu của cha mẹ". Mà ở những gia đình thực hiện triệt để chủ nghĩa gia đình, thời gian các ông bố ở nhà nhiều nên chăm lo cưng chiều con gái, do đó ngày càng làm tăng thêm số phụ nữ quyến luyến với cha. Tình trạng cực đoan này trong tâm lý học gọi là trạng thái "cô đặc", tức là đem tình cảm cấu kết vào người bố. Những phụ nữ trong nói chuyện hay kèm thêm "Bố tôi..." đều có khuynh hướng níu kéo tình cảm người cha mãi mãi. Vì từ nhỏ đã được tình cảm yêu thương của người cha bao bọc, nên sự yêu thương của bạn đời cũng coi là bình thường, thiếu những hành động yêu người khác, cũng thiếu cả ý muốn quan tâm tới người khác. Cũng như đứa trẻ ngây thơ nghịch cát bên đồng cát vậy, tuyệt không thay đổi nguyên tắc bởi sự can thiệp của người khác, đồng thời một khi bị chọc tức, liền nhặt cát sỏi ném lung tung, tỏ ra mặt sự tức giận của mình, còn khi bị cha nhìn thấy đôi giày đầy cát, thì lại nũng nịu đòi cha lau sạch đi, cho rằng những chăm sóc đó đều là đương nhiên. Thế nhưng, giày của người khác đầy cát bụi cũng chỉ coi như không thấy gì, hoàn toàn không có ý giúp đỡ. "Những đứa trẻ bên đồng cát" có sự khác biệt lớn với những cô gái đã trưởng thành do họ quá ỷ lại vào người cha không uốn nắn. Với đối tượng là loại phụ nữ này, phải làm cho họ có ý yêu quý và chăm lo tới người khác, chỉ ra những việc làm cho họ thích, đồng thời sắp xếp để làm, như thế, khi gặp khó khăn, bế tắc sẽ không ỷ lại, và làm cho họ có một lòng nhiệt tình tích cực giúp đỡ người khác. Đồng thời, trong bất kỳ trường hợp nào, biểu đạt với phụ nữ bằng những lời cảm ơn là trọng điểm không thể coi nhẹ. Vì thông qua những thử nghiệm "cảm ơn", có thể làm cho họ thoát khỏi trạng thái chưa chín muồi của việc được cha chiều chuộng.

21. Phụ nữ tính trẻ con có thể bị những thuyết giáo quyền lực của đàn ông cuốn hút

Đôi khi chúng ta cũng bắt gặp những người chưa hết chất trẻ con trong số các phụ nữ. Xét từ một khía cạnh khác, phụ nữ giống như những người đầy chất trẻ con sợ cường quyền, nhưng đối với những thứ mình muốn, cho dù là khóc to, hét to, bất kể là gì họ cũng không từ, cũng có thể vô có gây âm ỉ.

Qua cuộc điều tra của một nhà tâm lý học đã tìm ra những phụ nữ được cho là nhiều chất trẻ con, họ rất say mê với việc sùng bái thần tượng, đồng thời thường hay vây quanh các ngôi sao.

Thế nhưng thực tế thì những phụ nữ này cũng tuyệt không rung động đối với thực chất và thực lực cụ thể của đàn ông khi chưa được thừa nhận địa vị.

Ví dụ bình thường họ thấy bất mãn trước hành động điều võ dương oai của trưởng phòng của mình, chê bai chức vụ của anh ta chỉ để ghi vào danh thiếp mà thôi. Nhưng khi trong phòng xuất hiện tình huống trưởng phòng hỏi chuyện một cấp dưới mặt đang tái xám, có lẽ một phụ nữ chín chắn thông minh sẽ phản bác, còn các phụ nữ có chất trẻ con lại cảm động trước sự uy nghiêm của anh ta, vả lại còn sinh lòng cảm phục nữa!

CHƯƠNG V

Tài ăn nói làm phụ nữ tán đồng

1. Gật đầu "đáp lại" cũng rất cần thiết trong nói chuyện với phụ nữ

Đàn ông nói chuyện với nhau giống như trái bóng âm, chỉ trong nháy mắt đã chọn được mục tiêu tấn công, người nghe - sau khi nhận được bóng liền đánh sang phía đối phương, hai người chứng thực cho nhau là những lời đã nói không có sai sót gì, giao lưu hai chiều lặp đi lặp lại như vậy chắc chắn sẽ không nảy sinh sự hiểu nhầm hoặc suy nghĩ bất đồng.

Đặc trưng khi phụ nữ nói chuyện là chưa hiểu một cách xác thực ý của đối phương đã tiếp tục. Cuộc nói chuyện giữa hai người thực chất như một màn độc thoại, mỗi bên lấy mình làm thính giả, tự mình nói, tự mình nghe.

Sự giao lưu giữa người với người cần phải có sự đáp lại, mà phương thức lý tưởng nhất là làm cho vị trí người nói, người nghe luôn được thay đổi.

Muốn thay đổi phương thức nói chuyện với phụ nữ, chỉ cần thay đổi phương thức gật đầu là tình hình lập tức được cải thiện. Nếu khi nói chuyện với phụ nữ, trường hợp gật đầu khẳng định một cách có ý thức chiếm nhiều, tức là cho thấy người nói nhận được sự đáp lại một cách thuận lợi. Chẳng hạn, cuộc đối thoại giữa trưởng phòng nam và nữ nhân viên sau đây:

Nữ: Thưa anh, rèm cửa của công ty đã phai màu hết rồi.

Trưởng phòng : Ôi! Phai màu, lại còn bẩn nữa.

Nữ: Đúng đấy ạ, như vậy sẽ làm cho khách hàng có ấn tượng xấu.

Trưởng phòng : Vậy ý của cô thay đi là hơn có phải không?

Nữ: Vâng ạ, để tôi đi kiếm cái mới về thay.

Trưởng phòng: Được, cô thay loại đẹp vào.

Nữ: Vâng!

Trưởng phòng: Trông cậy cô đấy, tất cả trông cậy vào cô đấy.

Trước tiên xác định ý kiến của đối phương, rồi tạm thời ngưng để suy xét một chút, sau đó mới đưa ra lời đáp lại, làm cho lời nói đi đúng ý của nó, đơn giản có sức thuyết phục, nội dung chắc chắn sẽ càng phong phú hơn.

2. Chỉ ra cả ưu lẫn khuyết cùng một lúc, có thể làm cho phụ nữ dễ chấp nhận khuyết điểm

Chỉ trích những khuyết điểm của phụ nữ là một việc làm tương đối khó. Trực tiếp chỉ ra khuyết điểm của cô ta, có thể sẽ làm cho người phụ nữ có phản kháng tiêu cực. Thế nhưng khuyết điểm rất cuộc vẫn là khuyết điểm, phải nhắc nhở để làm cho cô ta thực sự đối phó với nó, như vậy mới đạt hiệu quả.

Sao sự khác biệt giữa phụ nữ và đàn ông lại quá lớn như vậy, phụ nữ khó có thể chịu đựng được việc người khác chỉ ra khuyết điểm của mình, chỉ vì trong thâm tâm họ đã tự nhận định là mình có đầy những mặt yếu kém, đồng thời trước đó cũng đã vẽ một bức tự họa tiêu cực trong lòng mình rồi. Vì thế khi một mặt không tốt nào đó của người phụ nữ bị người ngoài chú ý, họ sẽ dễ có phản ứng tiêu cực.

Để không thay đổi nguyên tắc là làm cho phụ nữ đối mặt với khuyết điểm, cần chỉ ngay ra những khuyết điểm, đồng thời cũng nên bổ cứu bằng ca ngợi những ưu điểm của cô ta, như vậy phụ nữ sẽ thẳng thắn tiếp thu và sửa đổi một cách khá dễ dàng.

Hình thức của nó như sau: "Em quá tiêu cực, như vậy sẽ làm cho em chịu thiệt thòi đấy", "Đúng đấy, em cũng nghĩ vậy"; "Như thế là không đúng, em nên thận trọng mà hành động hơn nữa mới phải", "Ồ, thế ư?", "Kỳ thực, em đã làm đâu ra đó cả rồi, nhưng nếu tích cực một chút, nhất định sẽ tốt hơn". Những lời khuyên theo kiểu này mới làm đối phương không quá buồn rầu: "Thật ư, vậy em..." đồng thời nảy sinh quyết tâm khắc phục khuyết điểm.

Trong các thành quả của tâm lý học thực nghiệm cổ điển có "hiệu quả giữ lại thị giác". Đó là thí nghiệm cho xuất hiện một đường cong trong phòng tối, sau một hồi chăm chú nhìn, lại quan sát đường thẳng, tất sẽ nhìn thấy một

đường cong ngược lại với đường cong ban đầu.

Phương thức thêm vào ưu điểm sau khi chỉ ra khuyết điểm, tức là mặt trái còn sót lại "tiêu cực", cộng thêm hình tượng hiệu quả tích cực, sẽ làm dịu bớt độ sốc của phụ nữ khi đối mặt với khuyết điểm, tiếp đó chuyển ý của cả câu thành hiệu quả tích cực, nhằm qua đó dần dần thúc đẩy phản ứng tâm lý.

3. Khi nhắc nhở phụ nữ chú ý, cần kiên trì "một câu nhắc nhở, năm câu khen ngợi"

Quả thực là khó ứng phó với phụ nữ. Một khi bị chê trách bèn co mình lại như con ốc vậy, có chết cũng không thò đầu ra. Ngược lại, nếu được khen ngợi, thì cử chỉ phóng khoáng, cứ như một chú ngựa hoang vậy, khó mà chế phục. Vì vậy, không ít người đàn ông cảm thấy bối rối trước thái độ thay đổi nhanh chóng của phụ nữ.

Thái độ này của phụ nữ kỳ thực là bắt nguồn từ lòng tự ti đối với đàn ông. Với quan niệm cũ, phụ nữ bị ràng buộc hạn chế vì gia đình: người chồng suốt ngày phải bôn ba vì cuộc sống của cả nhà, có giá trị, được xã hội khẳng định, người vợ thì dường như chẳng có điểm nào ngoại trừ công việc gia đình. Thế nên, phụ nữ thường nảy sinh lòng tự ti khi so sánh với giá trị của người chồng, vô hình chung nó cũng chi phối tâm lý của phụ nữ. Tự cảm thấy mình kém cỏi hơn đàn ông.

Vì vậy, khi nhắc nhở phụ nữ, phải thực sự suy xét đến cán cân tâm lý vi diệu này. Nhắc nhở một việc, phải đồng thời khen năm câu thật hay. Chẳng hạn:

"Em ăn mặc rất hợp"

"Hơn nữa, dáng vẻ cũng rất nhã nhặn"

"Thái độ đối với khách dịu dàng, nói năng lưu loát, tác phong làm việc cũng thuộc loại nhất".

Cố gắng dùng những lời cụ thể, liệt ra từng đặc điểm đáng được khen một, tiếp đó nói: "Chỉ có điều, bàn làm việc hơi lộn xộn một chút, nếu dọn dẹp một tý, chắc chắn sẽ làm cho hiệu quả nâng lên rất nhiều". Việc cần nhắc nhở cũng nói rõ bằng sự việc cụ thể như vậy.

Trong văn phòng, nếu có thể chỉ ra những khuyết điểm bằng cách không động chạm đến lòng tự ti của phụ nữ, thì phụ nữ sẽ nảy sinh sự kỳ vọng về bản thân, lấy mục tiêu là sức chiến đấu ngang bằng với đàn ông để rồi tăng cường cố gắng. Nếu như lại xét tới lòng tự tôn của họ một cách đúng lúc, thì cần làm cho phụ nữ cố gắng gấp bội, hăng hái làm việc, để đạt được sự khẳng định một lần nữa, như vậy cứ tuần hoàn thúc đẩy lẫn nhau, hiệu suất làm việc trong văn phòng cũng sẽ ngày càng đi lên.

4. Nhắc nhở phụ nữ nên bắt đầu từ biểu dương những ưu điểm của họ

Tâm lý chung của phụ nữ là thích "làm nũng" mặc dù vai trò ngày một lớn mạnh trong xã hội cũng có thể làm cho họ ngang bằng với đàn ông trong cương vị công tác.

Khi phụ nữ làm nũng với đàn ông mà bị cự tuyệt, đàn ông có thể thấy được thần sắc khó có thể tin nổi của phụ nữ biểu hiện thoáng qua trên nét mặt. Còn hoàn toàn không xét đến tâm lý của phụ nữ, không một chút nể nang khi chỉ trích khuyết điểm của họ thì sẽ làm cho họ hoảng loạn. Phụ nữ dùng việc "làm nũng" để bao bọc lấy vị trí yếu đuối của mình, một khi bị bóc trần toàn bộ thì sự thể cũng giống như một ông vua bỗng phát hiện trên cơ thể lạnh giá của mình không chút mảnh vải, tình cảm hoảng loạn và phức tạp bỗng chốc dâng lên, khó có thể tự xử lý được.

Những phụ nữ có thể từ chối tiếp thu sự chỉ trích của đàn ông và có lập trường khác biệt không phải là nhiều. Đa phần phụ nữ sẽ cảm thấy buồn rầu về điều này, đánh mất đi lòng tự tin đối với công việc. Vì vậy, song song với việc nhắc nhở, nên khen ngợi nhiều những mặt mạnh hoặc ưu điểm của họ, lấy đó để xử sự với việc "làm nũng" của họ, phụ nữ nhận thấy đàn ông hiểu mình, vì vậy mà lắng nghe, tiếp nhận.

5. Muốn thuyết phục phụ nữ, phải để cô ta đóng "vai chính"

Mẹo quen dùng để "lừa gạt" là nói với phụ nữ "người khác thì tôi hoàn toàn không thể nhờ, vì là cô nên tôi mới dám nhờ cậy". Trong số rất nhiều phụ nữ chỉ lựa chọn đúng riêng mình, tức là làm nảy sinh trong lòng họ chút hư vinh, thế là họ tự nguyện sa vào "cạm bẫy".

Cách này dùng vào hành vi lừa gạt thì làm cho người khác khinh bỉ. Nhưng

khi thuyết phục phụ nữ, áp dụng phương thức "vai chính" - đặt họ vào tư thế cao là dễ đạt hiệu quả trong chốc lát nhất. Các cửa hàng nói chung đều nắm được tâm lý khách hàng, kiếm được nhiều lợi nhuận do biết phát huy cách này triệt để. "Lô hàng này mới về, nhưng ngay khi tôi trông thấy cô, tôi đã tưởng tượng được cô mặc chúng sẽ đẹp biết bao, cô cứ ngắm kỹ mà xem, nếu vừa ý...". Không ngớt dùng những lời ám thị, dần dần bộc lộ ý đồ, điều này không chỉ thích hợp với các cửa hàng. Trong đời sống cá nhân cũng có thể phát huy tác dụng. Chẳng hạn, khi tâm sự với người yêu, đàn ông thổ lộ với phụ nữ: "Anh chỉ có một mình, thật là trống trải". Chi bằng nói: "Không có em, anh cảm thấy khó có thể chịu đựng được sự trống trải". Hai câu nói xem ra giống nhau, nhưng lại khác nhau một trời một vực, không biết các bạn có nhận ra tại sao không? Trong đa số thời gian nói chuyện, đàn ông đề cao phụ nữ như là "vai chính" vậy, sau khi lĩnh hội được tâm ý quan tâm của đàn ông, phụ nữ sẽ rất lấy làm cảm động.

6. Nhiều câu giống nhau, sẽ có thể được phụ nữ tin tưởng

Các cặp vợ chồng ở phương Tây, không có hôm nào không nói với nhau "Anh yêu em", mức độ có khác nhau nhưng ở các nước như Trung Quốc và Việt Nam, vẫn có thể thấy người vợ hỏi người chồng: "Anh có yêu em thật không?". Nếu người chồng trả lời bằng giọng đôi chút máy móc: "Tất nhiên rồi", thái độ của phụ nữ có thể nhanh chóng thay đổi, họ suy diễn và kết luận: "à, anh ấy đã không còn yêu mình nữa".

Trường hợp trên không phải là phụ nữ câu nệ vào ý nghĩa của câu trả lời, mà thực ra họ muốn được nghe lại lời khẳng định, họ quan tâm đến độ phản hồi của lời nói. Vì vậy, nói qua loa một cách đơn điệu rằng "tất nhiên", chi bằng lặp lại câu "Anh yêu em" để tăng thêm phần cảm nhận sự vui sướng cùng sự phản hồi của lời nói, thế tại sao lại không để cho cô ta nghe nhiều lần, để rồi đắm chìm vào trong tình cảm sung sướng?

Đàn ông đơn thuần cho rằng lời nói chỉ cần truyền đạt được ý là xong, còn phụ nữ lại không như vậy. Họ quen với việc suy ngẫm sự phản hồi của đối phương. Không chỉ là giữa vợ chồng với nhau, tất cả những trường hợp thuyết phục phụ nữ đều nêu ra điểm quan trọng này. Không chỉ nói một lần, cần nói nhiều lần, qua đó loại bỏ sự bất an của phụ nữ. Cũng như phụ nữ đan áo len, mấy tiếng đồng hồ lặp đi lặp lại động tác đan giống nhau, nếu đàn ông giúp cô ta đan những lời nói vào ký ức, sẽ có thể được phụ nữ tin tưởng.

Những người đàn ông nhiều lần bày tỏ tâm ý của mình như vậy tất sẽ rất được lòng phụ nữ.

7. Cần tăng cường dùng "chúng mình" với phụ nữ

ý kiến của một chuyên gia quảng cáo tiêu thụ khi bàn về tâm lý của phụ nữ đã từng cho rằng chữ dùng xác thực nhất để thuyết phục nữ khách hàng không phải là "tôi" hay "bạn", mà là "chúng ta", uy lực của nó hơn hẳn các chữ khác.

Cách này dùng với phụ nữ hiệu quả rõ rệt nhất. Trong một số trường hợp, gọi "bạn" có lẽ cũng có thể phát huy tác dụng, nhưng dùng "chúng mình" mới thật là hiệu quả. Dùng "chúng mình", cách này rất thành công trong biểu đạt tình cảm với sự thân mật. Phụ nữ đa cảm hơn đàn ông, càng thích thú với mối quan hệ giữa mình với quần thể. Trường hợp quảng cáo, nhân viên tiếp thị dùng ngay chữ "chúng ta" để thuyết phục phụ nữ, sẽ làm cho phụ nữ cho rằng họ đang bàn bạc với mình, là một người bạn cùng mua hàng, do đó không có một chút ý nghĩ chống đối nào, mà nảy sinh sự cộng hưởng.

Sử dụng từ "chúng ta" với phụ nữ, là dựa trên cơ sở ý thức chung về một cái gì đó trong tâm lý phụ nữ.

Trong giao tiếp công việc, liên tục dùng "cô, anh" để gọi đối phương, sẽ làm cho không khí của cả phòng cứng nhắc, lạnh lẽo, nếu giỏi dùng "chúng ta" sẽ rất dễ cho các đồng nghiệp tâm lý cùng sát cánh bên nhau tiến tới mục tiêu. Cách nói nghiêm khắc đối với riêng một phụ nữ nào đó: "Đây là vấn đề chung của chúng ta, xin cô để ý tới được không?" sẽ tạo nên mối quan tâm chung làm cho người phụ nữ phải tự xét lại mình. Như vậy không tách biệt người phụ nữ khỏi tập thể, rồi sau đó mới nhắc nhở, khuyên bảo cô ta, thì người phụ nữ sẽ thẳng thắn tiếp nhận, mà không có phản ứng tự ái nào quá lớn.

8. Vị trí ngồi cạnh, sẽ dễ thuyết phục phụ nữ

Một anh chàng có tài thuyết phục các cô gái nói: địa điểm mà anh ta hẹn gặp cô gái là một quán cà phê trên đường cô gái đi làm. Anh ta thường tới sớm hơn giờ hẹn, đợi trước ở đó, chọn một cái bàn bốn chỗ và ngồi xuống, lặng lẽ đợi cô gái xuất hiện. Khi các cô gái tới đều sẽ chọn vị trí đối diện với anh ta.

Đợi cô ta ngồi xuống rồi, anh ta mới dịch sát đến bên người cô gái, nói: "Như thế dễ nhìn rõ mặt em hơn". Những cô gái quen tiếp xúc thì phần lớn đều cảm thấy không có gì phải sợ hãi cả. Phương thức giao thiệp này so với kiểu ngồi đối diện nhìn nhau có sự khác biệt rõ rệt, đối phương dễ dàng lơ lửng cảnh giác do không có áp lực của việc bốn mắt nhìn nhau làm cho bầu không khí được dung hoà.

Trên thực tế, ngồi nói chuyện bên nhau, thuyết phục phụ nữ, xét về tâm lý học là phương pháp cực kỳ hữu hiệu. Không gian chiều ngang trong tâm lý học được gọi là "không gian của tình cảm", là vị trí thích hợp nhất để tâm sự với người yêu, thổ lộ tình cảm, hơn nữa cũng dễ làm nảy sinh "ý thức bè bạn". Ngược lại, vị trí chính diện hai mắt đối nhau có lợi cho tập trung tinh thần, thuộc về "không gian tri thức" lý tính. Chẳng hạn, khi đánh cờ tướng hoặc cờ vua, nhất định sẽ dùng vị trí giao chiến mặt đối mặt, bởi vì đó là những giây phút không cho phép xen lẫn tình cảm vào được. Vì thế, dùng tư thế mặt đối mặt để nói chuyện với phụ nữ sẽ làm cho phụ nữ bị trói buộc gò bó, lo sợ không yên, bối rối kéo kéo cổ áo, sờ sờ vạt áo, vuốt thẳng nếp váy, ánh mắt đưa đi đưa lại, hơn nữa tỏ ra căng thẳng, không thể kiên nhẫn được.

Đồng thời, khi nói chuyện sát bên cạnh phụ nữ tuyệt đối tránh nói to, âm thanh to sẽ phá vỡ bầu không khí thân mật vốn có, còn những tư thế khoa chân múa tay biểu lộ tình cảm cũng không thể thu được kết quả mong muốn, bởi vì đối phương phải xoay người sang nhìn, tinh thần tản mạn, chi bằng phối hợp chặt chẽ giữa giọng nói, âm lượng và thái độ, thổ lộ nhẹ nhàng với đối phương, với giọng điệu tự nhiên là được. Nhưng cần chú ý khi hai bên chưa có quan hệ thân mật, ngồi quá gần đối phương sẽ gây hiệu quả ngược lại. Vì bất kể là về thể xác hay tinh thần, phụ nữ đều ở trạng thái bị động, một khi ở một cự ly giao tiếp quá gần, họ sẽ có cảm giác đè nén, tạo nên gánh nặng tâm lý, không thể chăm chú, tất nhiên, cuộc nói chuyện cũng sẽ không như mong muốn.

9. Thuyết phục đối phương bằng cách "vì là phụ nữ", hiệu quả sẽ rất kém

Một giáo viên nam của một trường trung học chỉ vào một học sinh nữ thường đầu tóc rối tung đến trường và nói: "Em là con gái thì nên chú ý tới quần áo mặt mũi chứ". Nhưng học sinh này cũng không chịu kém đáp lại người thầy: "Thưa thầy, thầy là đàn ông, có nên cạo sạch râu không?".

Trong cửa hàng thời trang trẻ, câu "cho phụ nữ" được coi là câu kiêng kỵ. Trong trào lưu mua quần áo đeo đai, nếu một nhân viên nói với nữ khách hàng đang chọn lựa rằng "đây là kiểu cho các cô gái", chưa nói hết, cô gái đó chắc chắn sẽ quay đầu bỏ đi, không thèm tới nữa. Bởi vì hiện đang thịnh hành những mốt mới mặc những trang phục giống với nam giới.

Đó còn là một phương thức "tìm kiếm sự bình đẳng" nam nữ.

Những loại rượu trước đây chuyên dành cho đàn ông thì gần đây ngày càng có nhiều phụ nữ thích. Để xét xem có nên dán chai rượu chữ "dành cho phụ nữ" hay không, các công ty sản xuất rượu đã phải đau đầu rất nhiều.

Một công ty rượu, để mở rộng tiêu thụ rượu cốc tay đã đưa ra một sản phẩm mới "rượu cốc tay ngọt", nhưng theo điều tra mới nhất cho thấy số phụ nữ thích chúng ngày một giảm. Nguyên nhân là trong ý thức của phụ nữ câu nói: "dành cho phụ nữ" và "miệt thị phụ nữ" gần như là đồng nghĩa với nhau. Nói ra câu "vì là phụ nữ", sẽ làm cho phụ nữ thu rút lại ý muốn, quyết không có ảnh hưởng tích cực nào cả.

10. Phụ nữ dễ tin lời người thứ ba có uy tín

Trước và sau thời kỳ sinh nở, phụ nữ thường đọc những sách có liên quan tới nuôi con. Nhưng nói là để nắm được những kiến thức nuôi con to lớn kia ký thác vào "những người có uy tín trong nuôi con". Kiểu phương thức xét đoán này được gọi là "sự ngộ nhận của quyền uy".

Trong xã hội, địa vị nói chung của phụ nữ không cao như đàn ông, cơ hội tiếp xúc với "những người có uy tín" không nhiều, nên họ khá nhạy cảm với những lời của các bậc quyền uy, khuynh hướng lấy danh tiếng của các bậc quyền uy để bù đắp những thiếu hụt của mình ngày càng rõ nét.

Khi tiến hành giới thiệu sản phẩm, các nhân viên tiếp thị cũng giỏi lợi dụng kỹ xảo "kẻ thứ ba có quyền uy" để lôi kéo khách mua hàng. Chẳng hạn như cách để tiêu thụ sách vở, băng ghi âm cho trẻ, người bán hàng vừa thuyết minh nội dung, đồng thời chìa ra cho các ông bố, bà mẹ danh sách những người giới thiệu, các giáo sư đại học, nhà tâm lý học thiếu nhi nổi tiếng... Các bà mẹ thấy vậy sẽ nói: "Những học giả nổi tiếng như vậy giới thiệu, sách này nhất định có ích cho con mình". Thế là việc bán hàng khá suôn sẻ. Nhân

viên tiếp thị hiểu rất rõ rằng những lời lẽ của kẻ quyền uy là vũ khí tốt nhất để "đánh" vào phụ nữ.

Trong trường hợp sử dụng lời lẽ của các bậc quyền uy, thì người được nêu ra tốt nhất là người mà phụ nữ quen biết. Xã hội ngày nay là một xã hội thông tin, tất cả mọi người đều phải nắm được những thông tin mới nhất. Học vị, địa vị xã hội, đặc biệt các nhân vật quyền uy đã nghe tên, quen biết... tất cả đều có thể tác động mạnh đến tâm lý của phụ nữ, làm cho cô ta tin phục.

11. Nói chuyện với đông phụ nữ, dùng "bạn" tốt hơn dùng "các bạn"

Một người biểu diễn hát để cho biết, khi anh ta đang diễn, trong lúc gần như tất cả khán giả đều ôm bụng cười ngặt nghẽo, cười mãi không dứt, thì lại phát hiện ra một, hai bộ mặt tỏ ra lạnh nhạt, không bị bầu không khí lôi cuốn, lúc này không thể chỉ vì thoả mãn tâm lý của một số ít khán giả mà thay đổi cách diễn, cần tiếp tục bỏ sức diễn cho đa số khán giả đã hào hứng kia, thì mới được cổ vũ, và sau khi lui ra sau sàn diễn, cũng mới được các đồng nghiệp ca ngợi.

Không chỉ có hát để, kinh nghiệm trong các trường hợp diễn giảng cũng vậy, thường phải vận dụng phương thức này: giả thiết đối tượng là một người, sau đó quan sát phản ứng của những người khác nhau, mà dần nâng cao tỷ lệ thuyết phục thính giả. Ngược lại, nếu như tham nhiều, muốn một cử chỉ làm cho đông đảo thính giả với các tầng lớp khác nhau được thoả mãn, sẽ dễ làm cho đối phương có phản ứng không những không thuyết phục mà ngược lại làm cho đa số thính giả cảm thấy mệt mỏi chán chường.

Còn những phụ nữ thích tiếp xúc kiểu cá nhân lại có ước muốn không ngừng đòi hỏi người khác tập trung sự chú ý vào mình. Những cô gái trẻ đắm chìm trong tiếng hát của các ca sĩ. Trong giây phút ấy, những người xung quanh dường như biến đâu mất, chỉ còn lại có mình và ca sĩ, sợi dây vô hình mà bằng mắt thường không thể trông thấy giữa hai người cứ như là ngày càng ngắn lại.

Vì thế, khi đối tượng của buổi nói chuyện là đa số phụ nữ, nên cố gắng tránh dùng đại từ nhân xưng ngôi thứ hai số nhiều "các bạn" mà đổi thành dùng "bạn", làm cho người nghe cảm thấy như là thổ lộ với riêng mình vậy, sẽ làm cho người nói và người nghe gần hơn, tạo nên sự tiếp xúc thân mật, như thế

có thể đạt được mục đích thuyết phục.

12. Trước tiên đưa ra kết luận với phụ nữ, sau đó dẫn dắt họ cùng suy xét

Phụ nữ thường không có cảm tình với những "đàn ông có thái độ cưỡng bức", thậm chí còn ghét cay ghét đắng những người đàn ông đó. Lấy ví dụ, trong trường hợp thuyết phục khách hàng "Thưa bà, bà có khoẻ không? Nhà bà có ba người, chỉ có mỗi một cậu con trai. Xin lỗi, nói thực, hai vợ chồng bà cũng không còn trẻ nữa, tất sẽ có ngày con bà lớn lên, tuy căn phòng này khá thoải mái, nhưng con trẻ đến tuổi tới trường, có một phòng đọc riêng là tốt nhất. Muốn thế thì căn phòng này e rằng hơi nhỏ một chút. Mấy năm nữa, đứa trẻ đến tuổi kết hôn, cũng phải thành lập gia đình riêng, nhà này quá nhỏ, hai ông bà lại phải chuyển đi, hoặc con nó lại phải sống ở nơi khác. Nay chỗ ở đã khó tìm rồi, sau này còn khó đến đâu! Chi bằng bây giờ mua một ngôi nhà to một chút đi!". Nhân viên tiếp thị của công ty xây dựng chỉ quan tâm nói ra lý lẽ của mình, xem ra lý lẽ cũng rất đúng, chỗ nào cũng có lý nhưng trong quá trình anh ta dẫn đến kết luận hoàn toàn không có chỗ để người tiêu dùng phản bác, điểm này nếu xét theo nguyên tắc của nhân viên tiếp thị thì không đạt.

Nếu đối phương là đàn ông, nhất định sẽ đưa ra được lý lẽ để phản bác. Nhưng với phụ nữ, trước khi đưa ra ý kiến phản đối, trong lòng có cảm giác bị ép buộc "miễn cưỡng mua" thế là nảy sinh sự oán ghét. "Anh thật là lảm chuyện đấy!". Do ghét bỏ nhân viên tiếp thị, hoàn toàn khó có thể lại nghĩ ra được những luận điểm có sức thuyết phục để lật lại những lời của anh ta, chỉ có thể dùng thái độ cự tuyệt về mặt tình cảm để chống lại.

Áp dụng phương thức hai người cùng suy nghĩ, hai người cùng đi đến kết luận mới là thượng sách. Quay lại ví dụ trên đây, nếu nhân viên tiếp thị trước hết hỏi rằng: "Xin lỗi, xin hỏi bà và ông nhà bao nhiêu tuổi?". "Ngôi nhà này bà thấy thế nào?". Cho đối phương một số thời gian để suy nghĩ, sau đó từng bước đưa đối phương đến kết luận mà mình đã chuẩn bị trước.

Cùng cô ta trải qua suy nghĩ, có thời gian suy xét, có sự hỏi han thích hợp..., đưa phụ nữ tiếp cận kết luận... không chỉ nên áp dụng trong trường hợp chào hàng, mà nó cũng thích hợp trong khi nhờ phụ nữ giúp mình, hoặc thúc đẩy hành động. Đàn ông thường hay nóng vội, không kịp đưa ra giả thuyết, chỉ chực đưa ra kết luận. Cách làm đúng đắn là làm cho cô ta tham gia vào quá

trình suy xét, rồi cùng đưa ra kết luận, làm cho phụ nữ có ấn tượng "không bị cưỡng ép", và cảm giác thoải mái "tự mình quyết định". Dùng cách này để tính tự chủ của phụ nữ được phát tiết, nhất định sẽ làm cho họ trở thành người tán thành kết luận dự định, vì vậy cũng sẽ ít khả năng bị phản bác lại một cách tùy tiện.

13. Lợi dụng tâm lý "càng... hơn" của phụ nữ, thuyết phục họ bằng "chẳng còn gì hơn"

Khi phụ nữ đi mua hàng, trừ phi đột nhiên nổi hứng, có thể mua ngay lập tức, còn khi phát hiện ra loại hàng vừa ý lại vừa rẻ, họ thường có khuynh hướng do dự "vừa ý thì vừa ý; nhưng biết đâu trong hai, ba gian hàng tới, lại chẳng có thứ vừa tốt hơn vừa rẻ hơn?".

Chữ "càng... hơn" này tiêu biểu cho tâm lý đặc trưng của phụ nữ. "Hy vọng đàn ông càng thích mình hơn", "Hy vọng càng đẹp hơn", "Hy vọng càng dịu dàng hơn", "Hy vọng càng giỏi hơn"..., tất cả những ước muốn đó của phụ nữ đều là sự vô hạn của cái "càng... hơn" mà phụ nữ theo đuổi. Chẳng hạn, trong các cửa hàng đề giá 298 ngàn và 300 ngàn, đều là cách đề giá trị hoàn toàn lợi dụng vào việc phụ nữ thích giá rẻ hơn. 298 và 300, đối với đàn ông mà nói, kỳ thực chỉ chênh lệch nhau 2 ngàn thôi, nhưng đối với phụ nữ thì lại khác. Vì vậy, lợi dụng điểm yếu tâm lý tham cái "rẻ hơn" của phụ nữ người bán hàng cố ý dùng giá thấp để chèo kéo phụ nữ, gọi là "giá phụ nữ", xét cho cùng thì đó là một mẹo hay.

Tuy nhiên, có quan điểm cho rằng, không phải bao giờ cái "càng... hơn" cũng dễ làm phụ nữ cảm động. Lấy cái màng giữ thực phẩm tươi mà ngành bao bì nghĩ ra làm ví dụ. Do các mặt hàng khác thực hiện chính sách giữ giá, vô tình không tham gia vào cuộc cạnh tranh giá cả, vì vậy, không có mặt hàng nào rẻ hơn để chọn lựa. So với sản phẩm cùng loại, công ty thực phẩm X chỉ thêm vào màng giữ tươi thực phẩm - nhưng nó được hoan nghênh nhiệt liệt, chiếm vị trí hàng đầu trong tiêu thụ so với các sản phẩm cùng loại. Chữ "càng... hơn" của phụ nữ là chủ trương riêng của họ. Thuận lợi với chữ "càng... hơn" ngoan cố của phụ nữ "chẳng còn gì hơn" cũng là lý lẽ có thể phát huy được hiệu quả rõ rệt.

14. Khi bị phụ nữ chỉ ra khuyết điểm, trước tiên hãy thừa nhận, sau rồi mới phản bác

Nhân viên cửa hàng nếu có thể ứng phó khéo léo được với các khách hàng nữ thì có thể coi là đạt tiêu chuẩn trong nghề này. "So với khách hàng nam, khách hàng nữ quả thực là "khó nhằn". Vì ngay cả khi đã hạ quyết tâm mua hàng, họ vẫn thường mặc cả một hồi với nhân viên bán hàng, không ít phụ nữ có thói quen này.

Khi nhân viên bán hàng đang giới thiệu sản phẩm, phụ nữ thường lặng lẽ nghe, sau đó lôi ra những sai sót nhỏ nhặt của nhân viên bán hàng đã lộ ra trong thuyết minh sản phẩm. "Những đèn bàn của chị không phải là 20 W, mà là 25W", cô ta chỉ vào nhãn của chiếc đèn và nói. Những nhân viên không quen ứng phó với trường hợp này chỉ cho rằng đó những tiểu tiết vụn vặt, tạm thời gác lại để tiếp tục giảng giải, thế nhưng, lúc này trực quan của vị khách hàng nữ kia lại nghĩ: "Cô bán hàng này chẳng có chút thật thà nào cả, kể ra sản phẩm cũng chẳng đến nỗi nào, nhưng mình lại hoàn toàn chẳng muốn mua nữa".

Sự phản bác của phụ nữ thường không phải có lý trí, mà thuần túy chỉ là phản ứng của tình cảm, qua đó để thăm dò sự trung thực của nhân viên bán hàng, thăm dò mức độ thành thực của đối phương, nếu nhân viên bán hàng không đưa ra câu giải đáp thoả mãn về sự nghi hoặc mà cô ta đưa ra, cô ta sẽ có ác cảm, hoàn toàn bỏ ngoài tai không nghe những lời nói về sau nữa.

Đây là một kiểu hành động thăm dò mức độ thành thực của đối phương. Cũng như các võ sĩ quyền Anh trước khi thật sự tấn công đối phương, họ thường huơ tay có tính chất thăm dò, nhằm quan sát phản ứng của đối phương vậy.

Một chuyên gia về kỹ thuật bán hàng từng đưa ra lời khuyên đối với những nhân viên tiếp thị rằng: "Đối với góp ý của phái nữ, cần phải nhanh chóng thừa nhận và thừa nhận một cách ân cần". Trên thực tế, không chỉ là thừa nhận mà cần thừa nhận một cách thực sự, làm cho phụ nữ chiếm ưu thế, tránh phản ứng của phụ nữ, những người đàn ông thẳng thắn thừa nhận sai lầm của mình như vậy mới có thể được phụ nữ tin tưởng, sau đó có nói chuyện mới dễ dàng được.

Trước thái độ thống nhất trước sau của đàn ông làm phụ nữ yên tâm. Bất kể khuyết điểm nhỏ nhoi đến mấy, người đàn ông cũng biết xử lý nó với thái độ thẳng thắn, như vậy dần dần sẽ xoá tan đi sự bất an và nghi ngại trong lòng

người phụ nữ.

15. Để giấc mộng của phụ nữ bắt nguồn từ cuộc sống sẽ dễ dàng hiểu được thế giới nội tâm của họ

"Các quý bà, xin hãy chuẩn bị sẵn hai chiếc khăn tay, một chiếc sẽ không đủ để các vị dùng đâu". Quảng cáo của một bộ phim bi kịch ái tình đã từng lấy câu nói này làm lời hiệu triệu. Có lẽ thực tế cũng không tới mức như vậy, nhưng tại các rạp chiếu phim, khi chiếu được nửa cuộn, nhiều đàn ông cũng từng gặp cảnh người phụ nữ ngồi bên cạnh bỗng nhiên khóc nức lên. Phụ nữ thường luôn đặt bản thân mình vào hoàn cảnh trong phim gọi là tâm lý "mộng ảo" của phái nữ. Những người phụ nữ tuy khóc nức nở trong rạp, nhưng sau đó lại bước ra khỏi rạp như chẳng có chuyện gì xảy ra, giữa mộng và hiện thực của cô ta hết sức gần nhau, đồng thời thường lẫn lộn với nhau. Kiểu lẫn lộn này rất dễ gây ra nhiều vấn đề trong cuộc sống hàng ngày, nhưng ngược lại các nhà kinh doanh lợi dụng nó lại có thể thuyết phục phụ nữ, hiệu quả rất rõ rệt.

Kết quả quảng cáo của một sản phẩm nước chống hôi miệng của Mỹ là một ví dụ. Trên một bức ảnh cỡ lớn, một cô gái trẻ đẹp, gợi cảm gục đầu vào vai một chàng trai tuấn tú, dòng chữ quảng cáo bên dưới là: "Có thể cô ấy đã làm cho anh ta chán ghét, mà lý do thực sự cô ấy chưa nhận ra". Qua dòng chữ và bức ảnh này, sẽ làm cho phụ nữ tưởng tượng tới trường hợp vì miệng mình hôi mà bị bạn trai ruồng bỏ. Thế là, trên cơ sở suy xét tới cuộc sống hiện thực của bản thân, phụ nữ thường hạ quyết tâm mua ngay thuốc phòng ngừa. Quảng cáo này được thiết kế chính là nhằm vào "tâm trạng mộng mơ như thật như ảo" của phụ nữ. Tất nhiên, thành công của quảng cáo cũng đã chứng minh tâm lý của phụ nữ.

16. Đáp lại sự phản bác của phụ nữ bằng giọng đầy tự tin

Khi xử lý một việc, nếu cô ta do dự, thì người đàn ông cần dùng hành động, lời nói để giúp cô ta hạ quyết tâm, đó mới là cao kiến.

Khi nói chuyện với phụ nữ, thấy có ý bác lại thì người đàn ông cần có thái độ kiên định, tự tin, như vậy mới có thể dễ dàng thuyết phục được họ. Nếu lúc đó không một chút tự tin, lấp ba lấp bấp, lại không nói được trọn ý trước sự bác lại của phụ nữ, chỉ làm tăng thêm sự bất an cho họ thì dù đó là việc mà

người phụ nữ đã muốn làm, cũng sẽ không dám làm.

17. Muốn làm cho phụ nữ nói "được" trước hết hãy làm cho cô ta cảm thấy việc đó "đơn giản"

Trên thị trường có một loại mẫu cắt quần áo làm bằng giấy, phụ nữ không biết gì về cắt may chỉ cần chuẩn bị các mẫu giấy đó là có thể làm ra những bộ quần áo vừa vặn với người mình được. Phương pháp giản tiện này rất được phụ nữ thích thú, thu hút được sự chú ý của vô số phụ nữ. Thường thì các phụ nữ học cắt may, khi thấy những kiểu hơi phức tạp một chút là đầu hàng một cách máy móc, chuyển sang nhờ các ông thợ ở cửa hàng may quần áo giúp họ, vì vậy việc cho ra đời những mẫu quần áo giấy này chính là loại bỏ đi phần khó khăn, tạo cho người ta ấn tượng đơn giản dễ làm, chinh phục đa số phụ nữ.

Không chỉ giới hạn ở mẫu giấy, bất kỳ cái gì làm cho phụ nữ cảm thấy phức tạp đều có xu hướng không được phụ nữ hoan nghênh. Vì thế muốn để phụ nữ hiểu được việc gì, cần trình bày từng phần tuần tự theo lôgic thuyết phục, nếu không cẩn thận sẽ có thể làm cho họ chán ghét, mất đi lòng kiên nhẫn, dẫn đến cự tuyệt hẳn việc tiếp thu lời của người nói.

18. Khi phụ nữ mở đầu cuộc nói chuyện bằng "nhưng", tốt nhất hãy lắng nghe tránh để họ kết thúc bằng "và lại"

Cách nói chuyện của phụ nữ thường bắt đầu bằng "nhưng", kết thúc bằng "và lại", dưới đây là một đoạn ví dụ:

Nam: Em này, đừng có vớt vãn phòng phâm đi!

Nữ: Nhưng giám đốc nói không cần nữa.

Nam: Giám đốc không cần, chúng ta còn cần mà.

Nữ: Nhưng giám đốc bảo em vớt đi.

Nam: Em thật là bảo thủ!

Nữ: Vâng! Vâng! Vâng, và lại em vốn là người bảo thủ, khó hiểu, đáng ghét, anh nói gì thì tùy.

Kiểu nói chuyện này cuối cùng là hai bên chiến tranh lạnh. Thái độ khẳng khái và từ "nhưng" của người phụ nữ đã bao hàm sự phản đối việc người đàn ông coi thường ý kiến của mình. Đồng thời với việc hành động của mình không được ủng hộ, người phụ nữ sẽ có ý nghĩ là sự tồn tại của bản thân cũng bị phủ nhận. Vì thế chưa nhận được đánh giá đã tự động vứt bỏ, tuyên bố thua trận bằng "vả lại" rồi rút lui cố thủ. Do vậy, khi nói "nhưng" vẫn còn có thái độ tích cực, hãy lắng nghe ý kiến chủ trương của phụ nữ, đồng thời đưa ra khẳng định tán thành một cách đúng lúc nhằm tránh làm cho họ lâm vào ngõ cụt, tránh sự xuất hiện từ "vả lại" của phụ nữ - nhấn mạnh thêm ý kiến mà họ đã đưa ra. Đây là điểm quan trọng cần phải ghi nhớ trong lòng.

19. Đứng trước câu hỏi có tính lựa chọn của phụ nữ, tốt nhất khẳng định sự lựa chọn của họ

Trường hợp những lời người phụ nữ nói ra khác với lòng thực của họ là rất nhiều và phổ biến. Cách nói năng của phụ nữ có đặc tính "vu hồi" (vòng vo), khác với cách suy nghĩ lôgic thẳng băng của đàn ông. Vì vậy, muốn hiểu được lòng thật ẩn chứa tình cảm của phụ nữ, đọc ra những ý khác trong lời nói của họ là một việc vô cùng cần thiết. Ví dụ, khi phụ nữ đưa ra câu hỏi theo kiểu lựa chọn "là A hay B?", không phải là muốn đòi hỏi câu trả lời của đàn ông sau khi suy nghĩ, mà là một trong những cách bày tỏ thái độ của họ.

Việc phải ghi nhớ trong lòng là khi trả lời câu hỏi, nhất định phải quan sát một cách tỷ mỉ cẩn thận bản ý của họ, sau đó khẳng định sự lựa chọn của họ bằng thái độ quả quyết, tăng thêm lòng tự tin của họ với chất giọng thành thực, nhất định sẽ đạt được kết quả tốt.

20. Trong lúc nói chuyện với phụ nữ, gọi tên của họ nhiều lần sẽ có thể giành được cảm tình

Một giáo viên khi đi dạo trong sân trường nơi mình dạy đã gặp một chuyện như sau: Khi một nữ sinh từ trước mặt đi tới, gọi thẳng tên của anh ta, vẻ mặt phấn khích, không kiềm chế nổi: "Thầy, thầy có nhớ em không!?". Đoạn đối thoại tiếp theo đó tất nhiên là thuận lợi vui vẻ.

Trên thế gian bất cứ việc gì cũng có tên gọi. Vì vậy, gọi tên của người khác cũng gần như là khẳng định đặc tính riêng của đối phương, vứt bỏ đi vị trí xã

hội và quan điểm lập trường đôi bên, gặp nhau thật lòng bằng trái tim rộng mở.

Trong trường hợp cùng đi với phụ nữ, cơ hội để hai bên gọi tên nhau rất ít. Chẳng hạn các bà nội trợ và hàng xóm đều xưng hô với nhau bằng "bà X", giữa vợ chồng thường gọi nhau là "anh", còn con trẻ cũng chỉ gọi "mẹ", cho dù có cơ hội gọi tên, cũng có thể sẽ thêm vào "phu nhân của ông X". Giữa các nhân viên nữ cùng thường xưng hô với nhau bằng "cậu", "chị".

Vì vậy, đa phần nếu được gọi thẳng tên, phụ nữ sẽ sung sướng, cho rằng đặc tính riêng được khẳng định. Đồng thời, căn cứ vào tâm lý "cực kỳ muốn thu hút sự chú ý của người khác" của phụ nữ, họ thường cho rằng được người không quen biết nhận ra và nhớ tới là một món quà vô giá.

Dưới đây là một ví dụ về cách tiếp cận phụ nữ khéo léo. Những năm gần đây, ngày càng nhiều hòm thư ở các gia đình nhận được những thư quảng cáo mà người nhận thư, thông thường được ghi là tên của người chồng, rất ít xuất hiện tên của người vợ, nhưng một công ty đã làm ngược lại, gửi thư theo tên của bà chủ nhà. Bởi công ty này biết rằng người nhận thư thường là các bà nội trợ của gia đình, mà trên thực tế, những thư từ thuộc về họ thì vô cùng ít ỏi. Do đó, khi họ phát hiện thấy những thư không giống ngày thường, người nhận thư lại là mình, chắc chắn sẽ bóc ra xem với tâm trạng vui vẻ, nhờ đó mà thu được hiệu quả quảng cáo tốt nhất.

Hiểu rõ như vậy, khi giao thiệp với phụ nữ cần nói tên của họ một cách đúng lúc, làm mở ra cánh cửa trái tim của đối phương để đối phương chú ý lắng nghe. Sau khi lặp đi lặp lại nhiều lần, khoảng cách tâm lý sẽ thu hẹp lại, đôi bên cũng có cảm giác tin tưởng lẫn nhau.

21. Muốn thu hút sự chú ý của phụ nữ, dùng những luận điểm triu tượng không bằng dùng ví dụ cụ thể

Quảng cáo phích nước nóng của một công ty nọ đã rất thành công khi dùng câu ngắn gọn, dễ hiểu "chỉ cần ấn nhẹ một cái" để thuyết minh. Quảng cáo hàng hoá đối với khách tiêu dùng nữ, dùng phương thức thuyết minh cụ thể này sẽ thu hút sự chú ý của người khác. Còn một công ty quảng cáo tất chân trên ti vi, họ đưa ra so sánh với loại cũ trên màn hình, đồng thời thuyết minh "Đây là kiểu cũ, đây là kiểu tất mới, bạn không còn phải bận tâm về những

nếp nhăn trên đôi mắt". Công ty làm quảng cáo đó từng cảm thấy bất an vì lo rằng quảng cáo đó quá đơn giản chẳng, làm sao ngờ được nó có tiếng vang lớn, sản phẩm bán đắt như tôm tươi. Phụ nữ cảm thấy thoải mái với ấn tượng đầu tiên mà quảng cáo đem lại, sẽ lấy nó làm điều ưu tiên khi suy xét xem có mua hay không. Từ đó có thể thấy, ước muốn của phụ nữ rất cụ thể, vì vậy khi thiết kế quảng cáo những sản phẩm dành cho phụ nữ, cần tấn công trực tiếp vào ước muốn này, tránh dùng những lý luận trừu tượng, lôgic, dùng cách trình bày cụ thể sẽ nhanh chóng đạt được kết quả.

Nói chuyện với phụ nữ, tốt nhất là chọn những chủ đề có liên quan thiết thân với họ hoặc khá phổ biến, bởi vì phụ nữ khá tập trung vào sự thoải mái lợi ích trước mắt. Nói đến những chuyện giáo dục, thường lấy con mình làm điểm xuất phát suy nghĩ. Cũng tương tự, đối với kêu gọi giúp đỡ cứu trợ thiên tai, phải miêu tả thảm trạng một hồi trước, sau đó trình bày rõ thêm thì mới có thể khơi dậy lòng khảng khái của người nghe, để họ cởi hầu bao ra giúp đỡ.

Còn đối với đàn ông họ lại thường tìm kiếm lời giải đáp theo phương thức trừu tượng.

Vì vậy, thuyết phục phụ nữ nếu dùng lý luận trừu tượng thì sẽ khó đạt được kết quả, phải đặt ra một khung cảnh thực để nói chuyện với họ. Chẳng hạn, trong các giáo trình huấn luyện nhân viên thường lấy những tình huống thực tế có khả năng xảy ra để rèn luyện phản ứng của nhân viên. "Một quý bà 35 tuổi dắt cậu con trai 5 tuổi đi mua hàng, cậu bé nghịch ngợm lục tung hàng hoá trên giá, vứt lán lóc dưới đất, lúc này bạn nên xử lý thế nào?". Dùng phương thức mô phỏng tình huống để dạy họ cách ứng biến sẽ có thể làm cho các nhân viên lý giải một cách nhanh chóng.

Trong phòng làm việc, khi nói chuyện với nữ nhân viên mới vào làm, nắm chắc được điểm quan trọng này mới có thể thâm nhập được vào tâm lý của phụ nữ. Ví dụ nói: "Khi tôi mới vào công ty, thường làm việc thuê đêm, cuối cùng mệt quá ngủ khì trên bàn, nhưng món tiền thưởng lớn cuối năm hoàn toàn vượt quá sức tưởng tượng của tôi". Khi nói chuyện, đề cập khái quát những hiện trạng của công ty và tình hình cạnh tranh với các doanh nghiệp khác, qua đó làm cho cô ta háng hái, như vậy sẽ càng thu hút mạnh sự chú ý của phụ nữ.

22. Liệt kê mấy nguyên nhân để thuyết phục phụ nữ, chi bằng chỉ nhấn

mạnh vào một nguyên nhân

Thường khi đứng trước nhiều lý do, đàn ông sẽ đưa ra một phán đoán khách quan sau khi so sánh, tổng hợp chúng. Còn phụ nữ thì lại không thế, quá nhiều lý do và ưu điểm sẽ làm cho ánh mắt của họ luôn dịch chuyển, khó có thể định ra được đâu vào đâu. Cách liệt kê một loạt lý do ra thường làm cho họ thấy cảnh giác trước ý đồ "thuyết phục người khác". Vì vậy trong quảng cáo hàng hoá, hội tụ những ưu điểm của hàng hoá thành một lý do thuyết phục nhất sẽ dễ nhận được sự chấp nhận của phụ nữ.

Không chỉ riêng quảng cáo, mà thuyết phục phụ nữ nếu nhấn mạnh riêng một điểm nào đó cũng là một cách làm đầy hiệu quả. Tập trung vào một lý do và nói một cách hùng hồn thì có thể giành được cảm tình của người khác, hơn nữa nếu nói nhiều lần, cộng thêm ám thị nữa thì sẽ có thể tạo được lòng tin chắc chắn trong ý thức của họ.

Như vậy, bất kể phụ nữ có ý thức hay không đều tự mình nội tại hoá, lời nói của người tuyên truyền, làm cho nó biến thành giọng điệu của mình, đồng thời thổi phồng lên với những phụ nữ khác. Đối với quảng cáo hàng hoá mà nói, đây đúng là một kiểu tuyên truyền đầy thiện ý.

23. Góp ý sau khi để những phụ nữ đây lòng tự tôn suy xét thấu đáo

Những phụ nữ có lòng tự tôn mạnh, quá nửa thuộc về loại người không dễ gì tiếp nhận ý kiến của người khác. Không như những phụ nữ quá ỷ lại vào đàn ông, ý thức bản thân của phụ nữ tự tôn quá mạnh, vì vậy họ thường phủ quyết những ý kiến của người khác khi chưa suy nghĩ, đồng thời coi đó là lẽ đương nhiên. Loại phụ nữ này làm cho đàn ông mệt mỏi khi ứng phó, nhưng cũng hoàn toàn không thể đối xử bằng thái độ coi như không thấy được.

Quan niệm của phụ nữ thời nay khác hẳn với phụ nữ thời xưa. Vì vậy, có một số phụ nữ không quen nhìn nhận bản thân một cách khách quan, đối với chủ ý của mình cũng thường nói một cách thao thao bất tuyệt. Do đó, những nữ nhân viên khi bị quở trách trong văn phòng, thường cho rằng lòng tự trọng của mình bị tổn thương nghiêm trọng, dẫn đến sự phản bác lại gay gắt.

Trước tình trạng trên, tấn công trực diện là phương thức tốt nhất. Nói là sợ làm tổn thương lòng tự trọng của họ, chỉ bằng lật nhào họ bằng "ý kiến của

cô không có căn cứ", lôi kéo họ vào suy xét, tìm ra đáp án. Trước tiên hãy cho họ cơ hội để suy xét thấu đáo, sau đó đưa ra lời khuyên thật lòng trong khi nói chuyện, kèm thêm những lời góp ý có tính chất xây dựng, chắc chắn họ sẽ vì thế mà nảy sinh cảm tình, khiêm tốn tiếp nhận.

Phân tích nguyên nhân có thể thấy được, do có thời gian suy nghĩ, tình cảm của phụ nữ cũng dần dần bình tĩnh, suy xét lại những lời đối phương nói, đánh giá lại một lần nữa ý kiến của bản thân mình. Những phụ nữ có lòng tự tôn mạnh không chỉ muốn mình được coi là thành phần ưu tú, đồng thời cũng rất coi trọng ý kiến hay. Vì vậy, trong quá trình họ suy nghĩ, đừng sợ làm tổn thương lòng tự trọng của họ, mà khéo léo thêm vào lời kiến nghị và lời khuyên chân thành, chắc chắn sẽ đạt hiệu quả tốt.

24. Chú ý âm điệu giọng nói có thể làm cho tâm trạng phụ nữ ổn định

Lắng nghe những nghệ sĩ phát thanh viên trên đài, hay trên ti vi sẽ dễ dàng phát hiện ra rằng họ không chỉ nói năng trôi chảy, mà âm điệu lên xuống, ngừng nghỉ rõ ràng, dứt khoát. Đối với thính giả nữ, cách nói chuyện lên bổng xuống trầm, ngừng ngắt rõ ràng này làm cho họ thích thú lắng nghe.

Chẳng hạn, khi nói chuyện với phụ nữ "không được", âm thanh đoạn cuối cao lên, nét mặt người phụ nữ chắc chắn sẽ biến đổi trong giây lát, tâm trạng hết sức bối rối, đồng thời nhanh nhạy nhận ra trong lời người nói đã hơi có ý tức bực. Ngược lại, nếu âm điệu cuối hạ thấp, bộ mặt dịu lại, phụ nữ cũng có thể nhận ra thái độ của người nói, không đến nỗi bối rối về điều đó.

Từ đó, nếu nói điều mà phụ nữ để ý là ngữ khí của phần cuối cùng không đúng, mà là họ nắm bắt một cách nhanh nhạy hàm nghĩa của đoạn cuối, xa hơn là đánh giá tính cách của người đàn ông qua hàm nghĩa của phần cuối và độ lên xuống ngắt nghỉ của ngữ điệu. Những đàn ông mà ngữ nghĩa phần cuối không rõ ràng là đàn ông thiếu tự tin, nhu nhược, thiếu quyết đoán, ngược lại, cuối lời nói ngắn gọn có sức thuyết phục là đàn ông đầy lòng tự tin và quyết đoán.

Thông thường, cái gọi là "nói năng thô lỗ" là chỉ khẩu khí ở phần cuối câu nói. Cơ tức giận đang lên, ngữ điệu ở cuối câu theo lên; tâm trạng ổn định thì thái độ hoà dịu, ngữ điệu tự nhiên cũng trầm xuống. Tất nhiên, phân biệt đơn giản như vậy chưa chắc đã hoàn toàn chính xác, nhưng chú ý tới hàm

nghĩa mà âm điệu cuối lời nói biểu đạt có thể làm dịu các mối quan hệ giao tiếp.

Vận dụng suy nghĩ này trong đối thoại giữa cấp trên và nữ nhân viên lại càng có hiệu quả.

25. Nhắc nhở phụ nữ, nên chọn những lúc không có người thứ ba ở đó

Một giáo viên khi hướng dẫn luận văn tốt nghiệp phát hiện ra rằng, giai đoạn đầu viết luận văn, học sinh thường tập hợp thành nhóm tới nhờ hướng dẫn, nhưng về sau thì lại dần dần tới riêng lẻ. Hoá ra giai đoạn đầu của luận văn chỉ là việc cần đặt chủ đề và sưu tầm tài liệu, sau khi bước vào thời kỳ chuẩn bị, các học sinh chỉnh lý tư liệu theo ý tưởng của từng người, sau đó nhờ thầy giáo sửa. Chỉ ra khuyết điểm thường làm cho họ ngượng ngập, vì vậy, họ chuyển từ cả nhóm sang từng người một, đơn lẻ tới tìm thầy nhờ chỉ bảo.

Trước mặt người khác, phụ nữ thường tỏ mặt tốt của mình, giấu giếm những khuyết điểm của bản thân, tình trạng này rõ nhất khi trước mặt đàn ông.. Những học sinh nữ được hướng dẫn luận văn nếu bị chỉ trích "Em, chỗ này không được đâu!" trước mặt các bạn, cô gái sẽ có cảm giác lòng tự trọng bị tổn thương.

Vì vậy, khi nhắc nhở hay chỉ ra khuyết điểm, chọn thời cơ không có người thứ ba ở đó, hai người nói chuyện mặt đối mặt. "Đây là chuyện giữa hai ta thôi nhé!" nhắc nhở cô ta không được tiết lộ cho người thứ ba, càng làm cho cô ta tin phục người nói.

CHƯƠNG VI

Tài ăn nói làm cho phụ nữ thích thú

1. Dùng "lắng nghe", "yên lặng" để ứng phó với những trò ồn ào vô lý của phụ nữ

Khi đã phí hết tâm sức mà không làm cho phụ nữ hiểu, phụ nữ thường lấy việc gây ồn ào vô lý để thay đổi chủ đề, gây khó dễ đối phương, lúc này so với bỏ mặc họ, chi bằng vận dụng biện pháp "lắng nghe", "yên lặng".

Tạm thời ngưng lại thuyết trình "tình lý", nhiệt tình lắng nghe lời của đối phương. Do chú ý lắng nghe như vậy nên chắc chắn sẽ làm cho đối phương đang nói cảm thấy vô cùng bất an. Lúc này nếu dùng các động tác như nghiêng đầu, hai tay khoanh trước ngực, tỏ ra trầm tư suy nghĩ, chắc chắn sẽ nắm chắc được tâm lý của phụ nữ.

Các nhà nghiên cứu tâm lý Mỹ đã từng điều tra và chia thành ba phương thức yên lặng trong đối thoại: yên lặng của sự suy nghĩ, yên lặng của sự nghỉ ngơi, yên lặng của sự lắng nghe người đối thoại. Trong đó, yên lặng của sự suy nghĩ chiếm 52%, ý nghĩa tiêu biểu của nó là "suy nghĩ câu trả lời cho nội dung mà đối phương nói". Những phụ nữ hiểu được hàm nghĩa bên trong đó sẽ xét đoán tự nhiên rằng: "Anh ấy luôn tận tâm, tận lực suy nghĩ vì mình", do đó trong lòng nảy sinh cảm tình. Thế nhưng hiểu rõ đối phương đang suy nghĩ vì mình, mà lại không nói lấy một câu, thế là lại bắt đầu suy xét lại ý kiến của mình, tìm kiếm những điểm nghi ngờ trong nội dung mình nói. Còn sau khi đối phương "lắng nghe", "yên lặng" lâu, rồi phán một câu "không được đâu!" chần chẫn sẽ làm cho phụ nữ phải từ bỏ ý kiến của mình. Bởi vì trầm tư suy nghĩ một thời gian dài sẽ tạo cho phụ nữ cảm giác cho rằng "đối phương đang vất vả tâm trí vì ý kiến của mình, phải vất vả ra sao rồi mới trả lời, đó là kết quả của việc suy nghĩ chín chắn trong một thời gian dài".

Vì vậy, khi đàn ông muốn thuyết phục phụ nữ, dùng cách này để làm cho phụ nữ từ bỏ ý kiến của mình, tỷ lệ thành công cũng khá cao. Đặc biệt khi hiểu được câu trả lời của phụ nữ hoàn toàn là vô lý, dùng "lắng nghe", "yên lặng",

qua suy nghĩ tĩnh lặng một lúc, để cho họ tự suy nghĩ lại, nhận ra những sai lầm của bản thân, đó mới là cách làm căn bản.

2. Cách nói "thông thường", "đại đa số" của phụ nữ

Phụ nữ cực kỳ ghét việc mình trở thành ngoại lệ. Khi ti vi màu dân phố cập, một công ty điện tử nọ đã tiến hành điều tra động cơ mua ti vi màu đối với các ông chồng mà bỏ qua các bà nội trợ, kết quả cho thấy "vợ và các con tôi nói, người ta đều có cả rồi!", "chỉ có nhà mình là ti vi đen trắng". Đáp án dạng này chiếm đa số.

Phụ nữ miệng thường nói "mọi người", "thông thường", "đại đa số" nhưng không có một chút căn cứ cụ thể nào. Hiện nay được coi là "thời đại đa dạng hoá giá trị", phạm vi lựa chọn cũng lớn, nên phụ nữ đã thoát ra khỏi tầm nhìn hạn hẹp trước đây, thế nhưng họ chưa quen với tự do lựa chọn, thường ẩn nấp vào trong thuyết "thông thường", "phổ biến", nhằm tự an ủi mình.

Hành động kêu gọi tham gia của các tổ chức tôn giáo là dùng cách này "bà X và Y đều đã tham gia rồi...", liệt kê tên từng người mà đối phương quen thuộc, nêu ra ý kiến bằng cách dùng những lời như "Mọi người đều muốn tham gia đây!". Gọi số ít ngoại lệ tham gia thành "mọi người" thì sẽ đạt được kết quả thuyết phục, phụ nữ sẽ yên tâm vì "tất nhiên mọi người đều tham gia", dễ dàng tiếp thu lời khuyên bảo. Một người đã từng gặp phải tình trạng tương tự tại chỗ mua giày trong một cửa hàng bách hoá, "có ai đi kiểu giày loè loẹt này không?", khách hàng nữ hỏi. Nhân viên bán hàng nói: "Tất nhiên rồi! Khách tới đây đều mua kiểu này đây!" Phụ nữ dễ tiếp nhận luận điệu "thuyết thông thường" này nhất.

3. Ứng đối với phụ nữ "thích vờ hiểu"

Một nhà viết kịch bản phim nổi tiếng đã từng đề cập trong cuốn hồi ký của mình rằng, có một lần tại bữa tiệc làm quen với những người mới, ông tận mắt thấy một nữ minh tinh do việc gì cũng tỏ ra là giỏi, vì thế lâm vào cảnh tiến thoái lưỡng nan. Câu chuyện đại thể như sau: Nữ minh tinh này lúc đó vẫn là trinh nữ, trong khi nói chuyện phiếm, cô ta đưa cả những kiến thức về giới học được trong các tạp chí vào cuộc nói chuyện. Thế nhưng chủ đề nói chuyện dần dần được mở rộng sang vấn đề nạo thai và câu chuyện cứ thế mà phát triển. Dựa vào tri thức về giới còn chưa đủ chín, chỉ vì để tiếp tục cuộc

chuyện gẫu, bỗng chốc cô ta trở thành một phụ nữ có kinh nghiệm trong việc nạo thai. Xét về mặt khách quan, những kiến thức mà cô ta tỏ ra đó, trên thực tế hoàn toàn không khác gì so với không biết cả. Những kiến thức thật sự cần thiết thì có thể học hỏi người khác, nếu chỉ vì để tránh cảnh ngượng ngùng trước mặt người khác mà che đậy đi những cái không biết và những cái ngu dốt, chỉ bằng là khẳng khái thừa nhận sự kém cỏi kiến thức về mặt đó của mình. Những người không biết mà lại giả như là biết sớm muộn cũng bị "lòi đuôi".

Giữa các đồng nghiệp, nếu xuất hiện loại phụ nữ này, công khai chỉ ra khuyết điểm của cô ta sẽ làm tổn thương tới lòng tự trọng và lòng tự tin của họ. Thế nhưng, nếu thấy, mà coi như không thấy, cô ta có thể sẽ vĩnh viễn không thể nào biết được thực tế, chỉ bằng nhân lúc cô ta đang cao giọng hùng hồn, đưa ra cho cô ta một vấn đề hóc búa "Việc này rất quan trọng, nhờ chị làm thử giúp".

Lúc này nếu gặp chỗ chưa hiểu, phụ nữ đó sẽ tới hỏi, sau khi cô ta hỏi xong, đừng ngại đáp lại bằng lời như thế này: "Có còn vấn đề nào khác không?". Đứng trước cảnh đó người phụ nữ sẽ không thể không thừa nhận sự nghèo nàn kiến thức của bản thân mình.

Vì vậy, dùng cách này để ứng phó với những phụ nữ thích hư vinh, giúp họ phòng tránh hậu quả xấu, họ sẽ phát huy được nhiều ưu điểm của mình.

4. Không cần trực tiếp chỉ ra khuyết điểm của phụ nữ

Phụ nữ trang điểm là vì yêu cái đẹp, nhưng nguyên tắc cơ bản của trang điểm là ở chỗ che giấu. Sửa chữa khiếm khuyết, che đậy khiếm khuyết là điểm chung của phụ nữ, từ thời còn nhỏ, phụ nữ đã quen với việc ngấm bản thân qua gương để biết được những khiếm khuyết trên khuôn mặt của mình. Vì vậy, sau khi trưởng thành, khi phụ nữ trang điểm đều biết bổ khuyết những chỗ nào.

Do vậy, các chuyên gia trang điểm đều sử dụng một câu cố định là: "Các bạn, dung mạo của các bạn đều đẹp cả, chỉ cần hơi thêm một chút, sẽ tốt hơn". Những phụ nữ vốn đã biết những khiếm khuyết của bản thân nhưng không bị chê thẳng thừng thì đều vui vẻ tiếp thu. Trang điểm là phương thức phụ nữ muốn qua đó để làm cho sự thể hiện của bản thân đạt đến mức hoàn mỹ. Đối

với phụ nữ, bị chỉ ra khuyết điểm của hình thức khiến họ có tâm lý bi quan rầu rĩ hết mức.

Một ví dụ xảy ra ở Mỹ có lẽ cũng nói lên điều đó. Một nữ thư ký 25 tuổi nhảy qua cửa sổ căn phòng làm việc ở tầng 10 để tự tử. Vốn đã được coi là một vụ tự sát bình thường, nhưng trong bức thư mà cô để lại viết rằng: "Tôi chết vì chữ cái đánh in". Nội dung như là một câu đố vậy. Sau khi điều tra mới vén được bức màn nghi vấn. Buổi sớm hôm xảy ra vụ án, người nữ thư ký này đưa cho cấp trên xem tài liệu do cấp trên đọc cho cô ta đánh máy.

Nào ngờ xem xong ông ta đột nhiên tức giận, đỏ mặt mắng: "Cô, đây là cái gì? Ngay cả kiến thức cơ bản về thư ký cũng không có, cô hoàn toàn không có tư cách để tiếp tục làm nữa rồi!" Ông ta chỉ vào tài liệu, chỗ mà tay ông ta chỉ là chữ orienta, chữ này viết in nghĩa là dân tộc, chủng tộc, còn khi viết thường, nó có nghĩa là phương hướng. Thế là cô nữ thư ký tái xanh mặt, ủ dột cúi đầu bước ra khỏi phòng của cấp trên, hai tiếng đồng hồ sau cô ta đã tự sát, trở thành một vật hy sinh của thuyết "thư ký hoàn hảo". Khi bị chỉ trích, tinh thần cô ta bị suy sụp.

Vụ án cực đoan này nguyên nhân bắt nguồn từ việc chỉ ra một cách vô tình những khuyết điểm của phụ nữ. Cần chỉ ra những ví dụ tương tự, làm cho cô ta tự phát hiện ra những sai sót của mình. Xét toàn bộ sự việc, cách làm như vậy có lẽ là đi đường vòng, nhưng suy nghĩ tới đặc điểm của phụ nữ thì đó lại là cách làm thích hợp.

5. Không cần phủ định hoàn toàn lời biện giải của phụ nữ, nên thừa nhận một phần

Khi nghe yêu cầu và ý kiến của phụ nữ, đàn ông thường có câu trả lời là "làm sao có thể". Thế nhưng, buột miệng nói ra những câu phủ định toàn bộ luận điểm của phụ nữ kiểu như "Không được đâu! Không được!" là một điều cấm kỵ lớn. Khi phụ nữ nói những ý kiến, tốt nhất hãy cứ chấp nhận lập luận của họ, sau đó nói rõ lập trường của mình, nói thoải mái những gì mình muốn nói, phụ nữ sẽ dễ dàng chấp nhận phương thức này.

Vì vậy, phủ định hết những gì phụ nữ nói, giọng điệu kiên quyết "không phải như em nói đâu", "hoàn toàn không phải vậy" có thể làm cho phụ nữ phản ứng mạnh, cho rằng đến cả sự tồn tại của mình cũng bị phủ định. Thế là liền

này sinh tâm trạng tiêu cực mà nếu đã bùng nổ thì chẳng thể nào thu lại được.

Khi khó có thể thật sự đồng tình với ý kiến của phụ nữ, chi bằng trước tiên nhận định ý kiến của cô ta với thái độ thẳng thắn. Chẳng hạn, khi phụ nữ đề nghị "mỗi một tuần chúng ta ăn cơm với nhau một lần nhé!". Nếu người đàn ông không tán thành đề nghị này, trước hết nên nhắc nhở "Nhưng anh rất bận, e rằng không bố trí được thời gian". Sau đó đáp lại câu hỏi của người phụ nữ "Anh nói tuần này không rảnh chắc tuần tới không có vấn đề gì chứ!, người đàn ông hãy trả lời: "Ồ! Suy nghĩ của em không hện mà gặp với anh đấy!". Lời nói của người phụ nữ tuy không thực hiện được toàn bộ, nhưng sau khi được người đàn ông tán thành một phần cũng sẽ gây được cảm tình với cô ta.

Tiếp đó nên vớt vát thêm một câu "Anh biết, có thể em sẽ thất vọng"... Nói ra sự thất vọng và không thoả mãn có thể xảy ra với người phụ nữ, rồi dùng phương thức ôn hoà để giảm vết thương của sự phủ định xuống mức thấp nhất.

6. Trả lời chất vấn của phụ nữ, dùng cách nói " nửa giọng" là thích hợp nhất

Đứng trước câu chất vấn của phụ nữ như "Giữa công việc và em, cái nào quan trọng hơn?", người đàn ông thường bị khó xử vô cùng.

Thế nhưng, bản thân người phụ nữ không biết rằng câu hỏi đó là thừa. Nhưng nói là chất vấn cũng không đúng, mà đó là một sự kháng nghị của phụ nữ, thực ra có tiếng nói bất bình trong lòng họ: "Sao anh lại không biết quý trọng em nhỉ?". Vì vậy, suy nghĩ kỹ "cái nào quan trọng hơn" không phải là câu trả lời mà phụ nữ đòi hỏi, mà là một kiểu chất vấn lẫn lộn trắng đen, thường phần nhiều do tâm trạng hiện tại của họ gây ra tình cảm bột phát mạnh mẽ này, nên để mặc cho nó phát tiết, lặng lẽ đợi cho cô ta bình tĩnh lại. "Tất nhiên, em rất quan trọng...", chậm rãi nói ra một câu như vậy. Trước tiên, khẳng định giá trị của cô ta, sau đó nói: "Bởi vì em rất quan trọng, nên anh mới phải làm việc tích cực, để cuộc sống của em thoải mái dễ chịu hơn". Nhỏ nhẹ truyền sang tình cảm yêu thương. ở đây dùng cách "trả lời nửa giọng" là khôn khéo.

7. Trước lập luận không hợp logic của phụ nữ, thay đổi nơi nói chuyện tốt hơn là thay đổi chủ đề

Theo cách nhìn của đàn ông, quan điểm của phụ nữ thường không hợp logic. Khi phụ nữ đưa ra những "lý luận" đại loại như "không cần", đàn ông thường phải bó tay thúc thủ. Tiếp ngay sau đó là khóc lóc, giận dỗi.

Những điều nói trên trong tâm lý học gọi là "hiện tượng rút lui" - tức sự phát triển của tinh thần lại trở về giai đoạn đầu chưa chín muồi. Đây là kiểu cho mình là trung tâm, vốn có từ thời kỳ trẻ con. Đứa trẻ khóc lóc là để tìm kiếm sự thoả mãn yêu cầu đòi hỏi của bản thân, từ chối sự dỗ dành.

Gặp phải trường hợp như thế, chi bằng trước hết hãy tạm rút lui, đợi cho cô ta phát tiết sự giận dỗi vô lý. Đồng thời thay đổi một môi trường mới, làm cho tâm tình của phụ nữ đổi mới hẳn, sau đó bắt đầu nói chuyện lại. Trong một cuốn tiểu thuyết cũng từng có cảnh như vậy, đợi cho cô gái bình tâm lại sau khi khóc lóc, thì dù là một cái kẹo cũng có thể thay đổi cục diện. Bởi vì quang cảnh thay đổi, trạng thái tâm lý của người phụ nữ sẽ cắt đứt quan hệ với phần trước, người nói có thể chờ thời cơ nói ra một chủ đề mới.

8. Đừng cố ý moi móc tâm sự của phụ nữ, trước tiên nên ca ngợi đúng mức

Những nữ nhân viên đến làm việc thần sắc khác ngày thường, bộ mặt xanh xám, thường bị cấp trên không ngừng hỏi: "Sức khoẻ cô không tốt à?" hoặc "Cô có tâm sự phải không?", gần như là những thăm dò, đoán vạy. Đối với phụ nữ mà nói, hỏi han như vậy sẽ giống như là một kiểu tra khảo. Thường thường phụ nữ rất không muốn để lộ nội tâm của mình ra ngoài. Hơn nữa, phụ nữ cực kỳ để ý tới việc mình có hoàn mỹ trong con mắt người khác hay không. Vì vậy, khi có khách tới bất ngờ, cô ta sẽ đem đồ dùng bữa bãi trong nhà nhét hết vào trong tủ, đây là một kiểu tác dụng của tâm lý theo đuổi cái "xem chừng như là hoàn mỹ". Một khi hình tượng hoàn mỹ bị phá vỡ, thì cũng như bản thân bị một đòn đánh nặng nề.

Khi phụ nữ trong lòng đầy tâm sự dẫn tới năng suất làm việc thấp, cần coi như không biết, đồng thời khen ngợi những cái hoàn toàn không liên quan gì đến tâm tư của cô ta như trang phục v, v... cô ta sẽ vì thế mà tự phá bỏ thành lũy kiên cố, để giải thích đôi chút về tâm sự với thái độ tự nhiên.

Trong các cửa hàng quần áo chuyên môn bán cỡ L, chữ "béo" được tránh sử dụng. Thế nhưng khi khách hàng tự mình giải thích: "Tôi béo quá rồi". Tuyệt

đối không thể trả lời rằng: "Không, không làm gì có chuyện ấy". Khách hàng sợ dĩ nhắc tới trọng lượng cơ thể là để quan sát xem vấn đề này có bị nhìn rõ hay không, đồng thời có cảm giác cực kỳ tự ti. Vì vậy, chuyện trọng lượng cơ thể, bất kể là đề cập tới một cách trực tiếp hay gián tiếp đều không thoả đáng. Chi bằng chuyển lời, khen ngợi những ưu điểm, mặt mạnh không có liên quan gì cả như hoa tai, đồng hồ đắt tiền... Nhưng quá nịnh nọt cũng dẫn tới kết quả ngược lại. Một nhân viên cửa hàng khi mời chào một nữ khách hàng nói: "Thưa bà, da bà thật là đẹp, một làn da nhẵn mịn như thế này hoàn toàn chẳng cần trang điểm, tôi thật sự muốn chia một nửa của bà thôi!". Lời cung kính vừa nói xong liền bị phản kích: "Xin mời! Xin mời! Tôi chia cho cô một ít béo đấy!". Vì vậy, việc quan trọng là chỉ cần giả vờ không biết, thảng hoặc có khen ngợi nhưng không được quá lời, gây cho họ cảm giác bất an, làm đau thêm tâm lý tự ti đang rất cần được vỗ về của họ.

9. Sau khi chỉ trích phụ nữ, ngày hôm sau nếu đối xử bằng thái độ ôn hoà sẽ bị họ phản bác

"Phụ nữ ngày nay thật là ngày càng khó ứng phó. Hơi nghiêm khắc một chút, cô ta đã găm mặt lại, thái độ ôn hoà thì cô ta lại dần dần chẳng coi ai ra gì". Chúng ta thường nghe thấy những người bạn cùng làm việc trong một công ty than thở như vậy. Kỳ thực thái độ này của phụ nữ không phải ngày nay mới có, tập tính đó từ xưa tới nay đã luôn làm khốn đốn giới đàn ông.

Chẳng hạn, cách một hôm sau khi tức giận chỉ trích, vì lo lắng tới tình cảm của người phụ nữ, người đàn ông giải thích hành vi của mình với người phụ nữ, lấy lòng cô ta "Tôi không phải có ý ghét bỏ cô đâu". Thế nhưng cử chỉ này của đàn ông rất ít khi làm cho phụ nữ mở cửa trái tim ra tiếp nhận, ngược lại làm cho cô ta oán ghét, không đạt được bất cứ kết quả nào cả, mà làm cho cô ta nảy sinh phản ứng "nhất định anh ấy tự biết mình đuối lý nên giờ mới tới nịnh nọt mình", từ đó coi thường người đàn ông.

Phụ nữ tuy hận ghét sự ngạo mạn của đàn ông vì bị họ chỉ trích, nhưng nếu chỉ trích có lý, về cơ bản, cô ta còn có thể thừa nhận quan điểm của đàn ông và thật sự khâm phục. Tuy nhiên, hành động thay đổi thái độ của đàn ông sẽ được hiểu là hành vi thiếu nhất quán và sẽ gây trở ngại cho tâm lý phục tùng của phụ nữ, cũng sẽ làm mất đi sự tín nhiệm. Vì vậy, không thay đổi thái độ, kèm theo chút dáng vẻ khổ não, và làm như không có chuyện gì xảy ra sẽ làm cho người phụ nữ quên đi sự không vui của ngày hôm trước.

10. Dùng phủ định nhẹ nhàng để ứng phó với trực quan sai lầm của phụ nữ

Đối với những sự việc xảy ra xung quanh, phụ nữ quen dùng thể nghiệm của bản thân để lý giải phán đoán, cũng tức là suy đoán hiện tại trên cơ sở của quá khứ. So với đàn ông, phạm vi sinh hoạt của phụ nữ hơi hẹp một chút, lượng thông tin cũng ít hơn, vì vậy họ thường phán đoán sự việc bằng cách vận dụng trực quan, điểm này có thể được coi là phản ứng phòng ngừa vốn có của phụ nữ. Nhiều phụ nữ giàu tình cảm, thông tỏ những biến đổi của đời người có thể có khả năng quan sát độc đáo, tuy vẫn có những phụ nữ thiếu khả năng trực quan.

Do phụ nữ quá ỷ lại vào trực quan, nên dù có đưa ra một phán đoán sai, cũng không dễ gì thừa nhận sai lầm. Tình trạng thường thấy nhất là: người nói chưa kết thúc, phụ nữ đã dùng trực quan phản bác ngay lập tức, vội vàng đánh giá. Đối với người lần đầu họ gặp mặt, câu nệ vào ấn tượng đầu tiên cũng là kết quả của việc quá ỷ lại vào trực quan của phụ nữ.

Khi giới thiệu sản phẩm của phụ nữ, thì có thể thấy được phản ứng do trực quan sai của họ gây ra. Muốn uốn nắn một hành vi kiểu trực quan sai này của phụ nữ, nói một cách đường đột "không đúng rồi!" sẽ làm tổn thương lòng tự trọng của phụ nữ, thậm chí còn bị phản kích lại nữa. Lúc này dù có đưa ra phân tích tỷ mỉ, nêu ra những sự thực không liên quan gì tới kinh nghiệm bản thân của phụ nữ, phụ nữ cũng sẽ không thêm để ý tới. Vì vậy, khi đưa ra kết luận "không được", cần kết hợp với thái độ thành khẩn và giọng nói mềm dẻo, giống như bơ thêm một lớp đường vậy, đó mới là cách hữu hiệu làm cho phụ nữ tự nhận ra sai lầm của bản thân.

11. Khi nhận cố vấn cho phụ nữ về tâm lý, vội vàng giải quyết vấn đề không bằng tập trung chú ý nghe những lời họ nói

Những phụ nữ tới cầu cứu cố vấn về vấn đề tâm lý, thường vừa mở miệng ra đã nói: "Kỳ thực tôi không biết phải nói những gì nữa" là do cảm thấy trong lòng bất an. Kiểu nói năng không rõ ràng này rất thường gặp. Thế nhưng, tuy chưa nắm rõ được nguyên nhân mình phiền não, lại thao thao bất tuyệt khi bắt đầu nói chuyện, hoàn toàn chẳng cần thêm một chút lời nào của chuyên gia tư vấn cả, cô ta cứ như một cái đập đầy nước vỡ ra không thể nào giữ nổi vậy, kể là kể lể những bất mãn của mình đối với môi trường làm việc, thổ lộ

một mạch những vấn đề không đâu chẳng ăn nhập gì với nhau cả, kết cục cuối cùng là: "Chà, tôi cảm thấy nhẹ nhõm hẳn người, thật cảm ơn anh!" và vui vẻ ra về. Nguyên tắc của cố vấn tâm lý là phải lắng nghe tâm tình của đối phương, sau đó tìm ra gốc gác của vấn đề để giải quyết. Thế nhưng cũng có không ít người phụ nữ nhờ vào thổ lộ tâm sự để có được sự thoải mái tâm lý.

Điều nói trên trong tâm lý học có một thuật ngữ chuyên môn là "tác dụng tịnh hoá", dùng phương thức nói chuyện để thổ lộ tình cảm, bù đắp những trắc trở gặp phải. Các bà nội trợ gia đình chờ đợi chồng về sau giờ làm việc, chồng vừa bước vào cửa liền kể liên tục những chuyện vặt vãnh xảy ra trong một ngày, đây cũng thuộc vào loại nhằm phát huy tác dụng tịnh hoá. Tỷ lệ các bà nội trợ mắc chứng bệnh về thần kinh chức năng có xu hướng ngày càng tăng, một nguyên nhân lớn là vì thiếu đối tượng để giải bày tâm sự. Nói chuyện với phụ nữ hàng xóm sẽ giúp xoa tan khúc mắc, còn một khi đã mất đi đối tượng thổ lộ thì sẽ rơi vào trạng thái tinh thần bất an.

Đối với bất cứ sự việc khó khăn cụ thể, phụ nữ đều có ý muốn giải quyết. Phụ nữ quả thật cũng từng nêu ra yêu cầu cải thiện vấn đề, nhưng lại dừng ở giai đoạn trình bày, rất ít đưa ra biện pháp giải quyết vấn đề. Phần cuối cùng của cuộc họp thường là kết thúc trong tiếng kêu ca của đám đông.

Ngay cả các cuộc họp của giáo sư đại học cũng khó tránh khỏi xu hướng này. Các nữ giáo sư phát biểu, có đến 80% là thuộc về cảm nghĩ cá nhân, còn đàn ông rất ít khi bộc lộ cảm tưởng của mình trong những trường hợp như vậy, vì họ cho rằng ý kiến nêu ra cần có yêu cầu thúc đẩy cuộc thảo luận, còn phụ nữ lại cho rằng việc nói chuyện với nhau được coi là có ý nghĩa. Như thế có lúc cuộc họp của giáo sư dường như trở thành nơi để các giáo sư đạt được tác dụng tịnh hoá.

12. Nếu muốn chỉ ra thói hà tiện của phụ nữ, hãy ra tay từ sự lãng phí ẩn giấu phía sau sự bủn xỉn

Một người khi tham quan một công ty thương mại phát hiện thấy hai bên bàn làm việc của nhân viên nam trong công ty đều có ngăn kéo, còn phụ nữ chỉ có ngăn kéo một bên. Sau khi hỏi nguyên nhân mới kinh ngạc nhận ra rằng đó không phải là đối xử khác biệt đối với nhân viên nữ, mà là nếu phụ nữ có hai ngăn kéo, tất cả sẽ tiếc những thứ mà lẽ ra cần vứt bỏ, thế là những thứ vô dụng lại chiếm cứ toàn bộ ngăn kéo, lãng phí không gian. Vì vậy, chỉ có một

cái ngăn kéo sẽ làm cho cô ta biết cách tiết kiệm không gian, sắp xếp những giấy tờ cần thiết cho công việc. Sau khi hiểu rõ đầu đuôi, tất cả mọi người đều thật sự khâm phục sự sắp xếp kín kẽ, hợp lý của công ty.

Từ đó có thể thấy, thói quen hà tiện của phụ nữ, đằng sau đó ẩn giấu một sự lãng phí không thể ngờ tới. Khi phụ nữ dọn dẹp nhà cửa, những thứ vứt bỏ đã lâu mà không dám bỏ đi, chất đầy trên giá và trên tủ. Thu nhập của phụ nữ nói chung thấp hơn đàn ông, vì thế không thể chịu nổi những khoản chi giống như đàn ông, vì vậy họ phải học cách tiết kiệm. Nhưng phụ nữ rất ghét người khác bảo mình là hà tiện. Tiết kiệm chẳng qua là cách sống thích ứng với thu nhập hạn chế của phụ nữ, nhưng nói cô ta hà tiện sẽ làm tổn thương sâu sắc tới tâm lý tự tôn của phụ nữ, khó có thể chịu đựng nổi, như là bị sỉ vả vậy. Về điểm này, trực tiếp chỉ ra sự hà tiện của phụ nữ là điều cấm kỵ, chỉ bằng chỉ ra sự lãng phí đằng sau sự hà tiện, như vậy, không những có thể giữ thể diện cho phụ nữ, mà còn truyền đạt chính xác ý đồ của mình. Một ông chồng chẳng bao giờ ngó ngàng tới chuyện bếp núc, bỗng một hôm mở tủ lạnh, tức giận mắng: "Cô lãng phí tiền mồ hôi nước mắt phải vất vả lắm mới kiếm được như thế này à, bỏ mặc cho nó ôi thiu". Nói rồi tiện tay ném ra ngoài rau quả ôi thối.

Ông chồng không kiêng dè gì nhược điểm lớn nhất của phụ nữ là hà tiện, rau quả đã không còn ăn được nhưng vứt đi thì lại tiếc, bèn tấn công trực diện vào đó, còn người vợ tuy phần nộ bất bình, song trong bụng cảm thấy ngậm tự sung sướng vì không phải bị chồng coi là hà tiện mà ngược lại bị mắng là lãng phí.

13. An ủi phụ nữ thất tình, nên làm cho họ thất vọng hoàn toàn

Trong các bài hát thịnh hành ngày nay, thường thấy xuất hiện những lời ca miêu tả tâm tình của những phụ nữ thất tình. Một cô gái thất tình ngồi trên bãi cát viết lên cát tên của người bạn trai đã chia tay, một cơn sóng biển cuộn đến lấp sạch. Cô ta vẫn viết hết lần này đến lần khác, mặc cho sóng làm mất đi, mất đi. Mặt trời đã lặn trên mặt biển, chiếu bóng cô gái cô đơn, trải dài.

Vào giai đoạn thất tình, những sự việc cụ thể có liên quan tới người bạn trai thường thỉnh thoảng xuất hiện trong óc cô gái, mà tình trạng này, nếu cứ vương vấn lâu trong lòng, sẽ không thể nào làm cho người phụ nữ tâm tình vui vẻ được. Vì vậy, để thoát ra khỏi những chuyện cũ đau lòng, cần phải loại

bỏ mọi sự việc có liên quan tới người đàn ông và bản thân anh ta. Đôi khi liên tưởng cũng là một cách hay có thể tùy ý chọn một cái tên nào đó, để cô ta liên tưởng tới những sự việc có liên quan tới người này, cho cô ta nói ra cảm tưởng. Qua cuộc trắc nghiệm, người phụ nữ có thể thoát ra khỏi ý nghĩ quan tâm đến người bạn trai cũ: X - nụ cười đáng yêu - ăn mặc lịch sự - đang giảm béo - nước cam - tủ lạnh... Tuy nhiên, lần đầu thực hiện chưa chắc đã làm cho người phụ nữ thoát ra khỏi sự đau khổ tuyệt vọng nhưng sau vài lần, hình ảnh người đàn ông chắc chắn sẽ dần dần lãng quên trong đầu óc của cô gái, làm cho cô ta lại đứng lên một lần nữa. Phép liên tưởng tự do này được nhà tâm lý học nổi tiếng nghĩ ra. Lấy những điều mà bệnh nhân nói lần đầu làm căn cứ, để mặc cô ta giải phóng tình cảm tự đáy lòng, làm cho phụ nữ một lần nữa tìm lại sự tự do về mặt tinh thần, làm ấm dịu tình cảm của phụ nữ, làm cho bệnh nhân xa rời trung tâm của vấn đề, đây chính là cách làm tốt nhất đối với những bệnh nhân thất tình để cô ta nhận định rằng cái tên này không đáng nhớ. Vì vậy, cô gái trên bãi cát nói trên viết tên hết lần này đến lần khác, mặc cho chúng bị chôn vùi vào trong cơn sóng, đó là phương pháp tốt nhất để có thể chôn vùi một thời cần quên lãng.

14. Đối với thái độ cự tuyệt của phụ nữ, chất vấn nguyên nhân có thể thấy được lòng thật

Theo các nhân viên chào bán bách khoa toàn thư bằng tiếng Anh giới thiệu kinh nghiệm khi họ tới chào hàng, người chào hàng từ chối bằng một câu phủ đầu "không cần!", thường là những người đầy lòng tự ti đối với trình độ tiếng Anh của bản thân.

Thế nhưng, do người được chào hàng là người có địa vị xã hội cao hoặc thu nhập cao, nên không muốn thừa nhận trình độ tiếng Anh của mình kém cỏi. Nói câu "Chắc anh không phải là không hiểu tiếng Anh chứ", lập tức sẽ làm cho đối phương phản bác lại. Khi đối phương là phụ nữ, có thể sẽ có sự phản bác đại loại như "Thật bất lịch sự" trong trường hợp đó, có thể thấy được năng lực và sự khôn khéo của người chào hàng. "Vậy tại sao chị không nghĩ xem có mua hay không?", dụ họ - phụ nữ, cũng không thể không nói thật. Cuối cùng, nhân viên chào hàng sẽ thuyết phục thêm vào điểm đó "Tiếng Anh không giỏi, khi đọc cuốn sách này có thể tăng cường khả năng tiếng Anh, chẳng phải là tiện cả đôi đường sao?".

Phương pháp này rất hiệu nghiệm đối với những phụ nữ có cá tính quật

cường, việc gì cũng có thái độ phản bác. Trước tiên là nắm chắc thời cơ làm cho đối phương bối rối, dần dần hoá giải thái độ cự tuyệt của đối phương. Sau đó chất vấn cô ta bằng "sao lại không?", phụ nữ sẽ điều chỉnh lại thái độ của mình, bị cuốn hút bởi lời nói của người chất vấn, dần dần bộc lộ lòng thật của mình, tỷ lệ thành công của phương pháp này cực kỳ cao.

15. Đối với những phụ nữ hay "ra vẻ", không cần phải nói chuyện thân trọng với họ

Từng có một cuốn tiểu thuyết mô tả: Như có tâm sự gì đó, cô gái chăm chú nhìn vào mắt người đàn ông nói: "Chú! ý nghĩa sự sống là gì?", ánh mắt của cô ta tìm kiếm câu trả lời.

"Ồ, chính là đàn ông và đàn bà..."

"Không phải, xin chú trả lời thật cho cháu, cháu cho rằng, sự sống hoàn toàn không có giá trị tồn tại".

"Cô gái, không phải vậy đâu. ý nghĩ đó là một sự khinh thường cuộc đời đó".

Những phụ nữ đã nói ra những lời như "cuộc đời là hư vô", "yêu là điều khó có thể lý giải được", kỳ thực hoàn toàn không phải là bày tỏ rõ ràng suy nghĩ thực của họ. Họ khoác lên thái độ tích cực suy nghĩ triết lý đời người, thế nhưng rốt cục tình cảm là cái gì, việc gì quấy nhiễu họ ... tất cả những vấn đề đó hoàn toàn không tồn tại.

Đối với loại phụ nữ này, nhận lầm rằng cô ta đang sa vào cảnh khốn đốn, ra sức vỗ về an ủi cô ta, kết cục của những người đàn ông này tất sẽ giống như anh chàng nói trên thôi, uống công vô ích, chẳng qua chỉ là trò chơi ngôn ngữ lặp lại hết hồi này đến hồi khác mà thôi.

Những phụ nữ ra vẻ ta đây chỉ muốn làm cho người khác nhìn mình thành con người vĩ đại, muốn làm cho họ hiểu được ý nghĩa của cuộc đời, hoàn toàn không thể dựa vào nguyên tắc suy nghĩ của họ được. Tốt nhất là thức tỉnh họ trong cơn ngủ say bằng thái độ nghiêm khắc.

16. Đối với tất cả những phụ nữ ra vẻ ta đây hiểu biết, trước tiên nên tỏ ra khâm phục quan điểm của cô ta

Tất cả những người vờ như cái gì cũng biết, nhân viên cửa hàng hay nhân viên chào hàng đều coi rằng vị khách đó rất hiểu biết, mời chào anh ta một cách thận trọng, đối với kiến thức của anh ta cũng làm ra vẻ sùng bái. Khi người khách bộc lộ ra kiến thức của anh ta, liền nói: "Chà, anh hiểu biết nhiều thật! Xin lỗi, vậy về... tôi nghĩ rằng anh cũng hiểu rõ!". Nhân viên chào hàng đưa chủ đề vào như không có gì xảy ra, như vậy qua phương thức biểu hiện gián tiếp khách sẽ biết được rằng, mình thực ra chỉ là biết sơ sơ thôi, sẽ kiên nhẫn nghe đối phương trình bày.

Những người giả vờ hiểu biết đều có lòng tự tôn rất mạnh, cực kỳ coi trọng hình tượng của mình trong con mắt người khác. Vì vậy, khi trực tiếp chỉ ra khuyết điểm đó của cô ta, chắc chắn sẽ gây sự phản ứng mạnh và cô ta không thể thừa nhận sai lầm. Hơn nữa, khi phụ nữ gặp phải sự chỉ trích sẽ nảy sinh ý thức của người bị tổn thương. Tình trạng này so với đàn ông là nghiêm trọng hơn. Vì vậy, muốn thuyết phục, trước hết hãy thoả mãn lòng tự tôn của đối phương, tiếp đó dẫn dắt tự nhiên làm cho cô ta thừa nhận khuyết điểm của mình.

17. Đối với những phụ nữ ra vẻ giàu kiến thức, hãy dùng thái độ bóc bỏ mặt nạ tri thức để đối phó

Nói chung, phụ nữ thật sự có tri thức đa phần là người thành thực và xởi lởi, hoàn toàn không che giấu khuyết điểm của mình.

Thế nhưng, những phụ nữ giả vờ có tri thức lại khác, họ cực kỳ chú ý quan tâm xem vẻ bề ngoài có tỏ ra "có tri thức" hay không, lại cố ý che giấu khuyết điểm, thiếu sự hài hước và thông minh. Do câu nệ vào chức vị của bản thân nên "không dám bước nổi lấy một bước".

Muốn làm tan vỡ công sự phòng ngự kiên cường của phụ nữ loại này, phải bóc bỏ đi "tấm mặt nạ tri thức" của bản thân người nói. Nói chuyện với họ về kinh nghiệm thất tình hay thất bại của bản thân, hãy bắt đầu bằng "Chà! Chuyện đó làm cho tôi cảm thấy thật xấu hổ, tôi luôn không dám nói với người khác!". Trước đối thủ hoàn toàn không phòng bị gì, võ sĩ quyền Anh áp dụng lối đánh thủ thế cũng có thể chuyển thành thế công. Như vậy sẽ có thể dễ dàng công hãm sự phòng bị về tri thức của phụ nữ.

18. Phụ nữ ưa nói thẳng, khiêm tốn tiếp nhận sự chỉ giáo của họ, sẽ làm

cho họ tự nghĩ lại

Trong xã hội có một loại phụ nữ thẳng thắn, không chịu sự ràng buộc của hoàn cảnh, không che giấu tình cảm của bản thân.

Có người đã từng gặp một diễn hình của phụ nữ thẳng thắn tại một buổi chiếu phim thử. Nghiễm nhiên ở thế của một nhà bình luận phim, sau khi phim kết thúc, cô ta bước tới chỗ đạo diễn với khí thế lấn lướt, nói: "Tôi cảm thấy vô cùng thất vọng, thương thức xong tác phẩm của ông, tôi mới phát giác ra đó là một tác phẩm ngu xuẩn". Cô ta phê bình quyết liệt không chút nể nang, mọi người ở đó ai ai cũng kinh ngạc, đều hướng ánh mắt về phía nhà đạo diễn bị phê bình kia. Nhà đạo diễn là một người đứng tuổi đôn hậu, ông liên tục gật đầu tiếp thu sự phê bình nghiêm khắc của đối phương. Cuối cùng ông thân mật nói: "Cảm ơn cô đã thương thức kỹ càng tác phẩm của tôi", đồng thời đưa tay ra bắt. Thế nhưng người phụ nữ kia lại nắm lấy tay ông "Đâu có gì, tôi mới phải cảm ơn ông! Những lời vừa rồi chẳng qua muốn nhờ ông chỉ bảo mà thôi, nếu có chỗ nào mạo phạm, xin ông lượng thứ!", đồng thời thẳng thắn cảm ơn nhiều lần.

Đàn ông nói chung sẽ phản bác lại, tỏ ra mặt sự không vui về tình cảm, nhưng cách ứng phó của vị đạo diễn kia lại có thể cho thấy trình độ của ông. Người phụ nữ thẳng tính kia nếu bị phản bác sẽ cảm thấy rối loạn, mà nhà đạo diễn đó lại hoàn toàn tiếp thu tình cảm của cô ta, kết quả làm cô ta vô cùng khâm phục, đồng thời phát giác ra tính tùy tiện của mình.

19. Với phụ nữ thích lắm lời, cũng không nên tỏ ra tán đồng với cả những ý kiến không quan trọng gì

Những phụ nữ việc gì cũng nhiều lời, xét từ một góc độ khác, cũng có thể gọi là người theo chủ nghĩa hoàn mỹ. Bất cứ việc gì không hoàn hảo cũng sẽ dẫn tới việc họ nhiều lời. Rác chất đầy trong thùng rác, họ không chịu nổi, chỉ trích một hồi "Người phụ trách quét dọn đang làm những gì không biết?", các nữ đồng nghiệp trong văn phòng tán gẫu một chút làm cho cô ta không vui: "Các cô cho rằng đây là quán nước à?", lại một hồi kêu ca.

Trên thực tế, đó là sự phàn nàn nơi cửa miệng do tâm tư không thuận hoặc công việc không thuận lợi của cô ta gây nên. Nói một cách khác, trong văn phòng, nếu mọi thứ công việc đều trôi chảy, thuận lợi, những phụ nữ thích

lắm lời chắc chắn sẽ biết cách giữ yên lặng.

Những phụ nữ thích lắm lời bấp sinh nếu bị phản bác sẽ khơi dậy tâm trạng, làm cho cô ta càng nhiều lời. Bởi vì "không hoàn mỹ" là nguyên nhân lắm lời của cô ta, vì thế làm cho cô ta tiếp cận "hoàn mỹ" là điều kiện hàng đầu để cải thiện tình trạng đó. Trong công tác, loại phụ nữ này thường bị cô lập, mọi người xa lánh cô ta. Nếu biết giúp đỡ cô ta một chút sẽ làm cho cô ta vô cùng vui sướng, tâm trạng lo lắng không yên cũng dịu đi. Đồng thời, đừng để cô ta quá nhạy cảm đối với những việc nhỏ, tạo cho cô ta cơ hội thể hiện mặt mạnh của mình trong những sự việc quan trọng ngoài những cái vụn vặt ra.

20. Phụ nữ tính tùy tiện, nên dạy cho họ nhận rõ tính ngẫu nhiên của cuộc đời

Có một nữ nhân viên, khi tiếng chuông hết giờ vừa đổ, liền dừng ngay đôi tay đang đặt trên máy chữ, tài liệu mới hoàn thành một nửa bị gác sang một bên. Cấp trên hỏi: "Sao cô không làm nốt công việc rồi hăng đi?". "Nhưng sau 5 giờ là thời gian thuộc về cá nhân", cô ta thản nhiên trả lời. Cô ta chưa từng đến đúng 8 giờ. Ông chủ không có ý tăng giờ, nhưng lại cho rằng công việc hàng ngày khi cần có thể hoàn thành xong rồi mới nghỉ.

Những phụ nữ tính tình tùy tiện, sự trông đợi, ước muốn đều rất mạnh mẽ, mọi thứ trong hiện thực thường làm cho cô ta không thoả mãn. Thế nên đặt ra phía trước mình một con đường, mặc cho người khác có thể nào, cô ta cũng tiếp tục bước một cách không hề do dự.

Phụ nữ tính tùy tiện thường thừa nhận những sự kiện tất nhiên trong cuộc sống, đồng thời đưa ra lựa chọn. Mà 5 giờ đúng, hết giờ làm việc là "tất nhiên", làm thêm là "ngẫu nhiên".

Sở dĩ phụ nữ tính tùy tiện thừa nhận tính tất nhiên là vì họ sống trong cái thế giới nhỏ bé, lấy mình làm trung tâm. Muốn đề bẹp tính tùy tiện của phụ nữ, ngoài cách dạy cho họ nhận rõ tính ngẫu nhiên của cuộc đời ra, chẳng còn cách nào khác. Nói với phụ nữ tính tùy tiện: "Tôi có thể đảm bảo bây giờ cô ra khỏi công ty, ngồi lên xe tới chỗ hẹn, tuyệt đối không xảy ra sự cố gì. Nhưng những việc đại loại như chậm một chuyến xe mà lại đỡ được một mạng người cũng không phải là chưa từng xảy ra, vì vậy, mọi việc chẳng phải là thuận theo ý của cô thì mới xong được. Vì thế hãy đối mặt với sự việc

với thái độ nhẹ nhàng, một chút!". Mỗi người một kiểu, phải thỉnh thoảng có người nhắc nhở cô ta, rằng thế gian đầy rẫy tính ngẫu nhiên phức tạp. Chẳng hạn, một nhà văn rất nổi tiếng của Nhật từng nói: "Con người không thể chiến thắng tự nhiên, bởi vì cuộc đời có quá nhiều sự ngẫu nhiên. Có cách nghĩ này rồi, thì sẽ có thể sống yên ổn tới suốt đời". Cho dù khó có thể đạt tới mức đó, nhưng được tính ngẫu nhiên của cuộc đời, cũng có thể làm cho tâm hồn phóng khoáng thêm một chút.

Đồng thời, khi biết được mỗi một người đều đang sống trong sự ngẫu nhiên, cũng sẽ nảy sinh sự quan tâm và yêu thương đối với người khác.

CHƯƠNG VII

Tài ăn nói vợ chồng

1. Giữa vợ chồng cũng cần nói chuyện để trao đổi tình cảm

Nhiều người vợ than thở: "Sau khi cưới, anh ấy như biến thành một người khác". "Hình như ông ấy nói hết lời khi yêu rồi"... Các ông chồng có lẽ cũng từng gặp cảnh tương tự: vợ nửa đêm đánh thức chồng dậy, nói "Nói chuyện với em đi". "Nói chuyện? Nói cái gì?" "Nói cái gì cũng được, chỉ cần nói chuyện là được rồi". "Anh chẳng có gì để nói cả". "Anh có cảm giác gì?". "Cảm giác? Anh cảm giác rất mệt, cảm giác rất buồn ngủ, còn cảm giác thấy không vui, bởi vì em không để cho anh ngủ yên nữa!"

Các bà vợ muốn nói chuyện nhiều với chồng, ý là để trao đổi tình cảm, quan tâm lẫn nhau, đặc biệt là hai bên hay một bên ban ngày bận rộn công việc, chỉ có buổi tối mới đoàn tụ lại càng hay gặp cảnh như vậy. Bầu không khí nhẹ nhõm tình tự dưới trăng bên hoa trước khi cưới và cuộc sống căng thẳng, đầy trách nhiệm sau khi cưới đã hình thành nên sự tương phản rõ rệt. Người vợ hoặc người chồng đều hy vọng ngoài công việc, vào lúc chỉ có hai người với nhau thổ lộ cho đối phương niềm vui, lo nghĩ của mình, và cả những gì mình nghe thấy, trông thấy và tin cậy giữa đôi bên, cùng hưởng những tin vui mà đối phương có được, chia sẻ những lo lắng của đối phương.

Nam nữ giới tính khác nhau, phương thức và mức độ biểu lộ tình cảm tư tưởng cũng có phần khác nhau.

Phụ nữ cực kỳ coi trọng giá trị của mình trong cuộc sống gia đình và xã hội, cô ta hy vọng có thể trao đổi với chồng được nhiều hơn, hiểu rõ chồng, chia sẻ những lo lắng của chồng, cùng anh ta đồng cam cộng khổ.

Còn đàn ông lại không hẳn như vậy, văn hóa dân tộc truyền thống làm cho người đàn ông từ bé phải học cách khống chế tình cảm của mình, né tránh những lời lẽ hành động mang tình cảm, vì thế làm cho các bà vợ không thể không trách chồng: "Em chưa từng biết là anh vui hay là không vui? Là ngạc

nhiên hay là tức giận? Qua thái độ của anh cảm thấy không bình thường, nhưng anh lại không nói, làm cho em không hiểu được có chuyện gì xảy ra". Trong trường hợp này, người chồng nhất kín tình cảm của mình trong lòng, chẳng phải là đã đẩy vợ ra khỏi cuộc sống của mình hay sao?

2. Vợ chồng nói chuyện thẳng thắn sẽ tăng cường tình cảm

Đối với một người phụ nữ, trong cuộc sống thường ngày cô ta cần ở chồng sự ấm áp và yêu thương. Hàng ngày người chồng đối xử với vợ như thế nào sẽ có ảnh hưởng rất lớn đối với cuộc sống tình cảm của họ. Những ông chồng thường ngày hể nói là xúc phạm người khác, không quan tâm ngó ngàng tới vợ, động một tý là trách mắng, buổi tối làm sao nhận được sự báo đáp tình cảm nồng nàn của người vợ được. Điều đáng tiếc là nhiều người chồng chưa hiểu được điểm này.

Nói ra những khúc mắc về tình cảm một cách thẳng thắn và dịu dàng sẽ có thể làm tăng tình cảm.

Có một đôi vợ chồng cưới nhau được 8 năm, cả hai người đều bận rộn công việc, rất khó cùng nói chuyện với nhau trong một thời gian dài. Một hôm, họ tham gia vào một cuộc dã ngoại, ở trong một túp lều giữa rừng, đêm rất dài, cũng rất tĩnh lặng, đã cho họ một cơ hội nói chuyện tích cực, nói mãi nói mãi, họ đều cảm động và đã khóc, vốn là vì cả hai bên đều có nhiều điều trong lòng mà luôn không có cơ hội nói ra. Từ đó họ ý thức được rằng, nói chuyện, thổ lộ tình cảm sẽ làm cho vợ chồng có sự hiểu biết mới, làm cho ngọn lửa tình yêu bùng cháy cao hơn.

3. Vợ chồng nói chuyện thân thiết sẽ làm nảy sinh tình cảm

Bên bàn ăn, vợ chồng trò chuyện khi tâm trạng thoải mái sẽ có thể là liều thuốc kích thích cuộc sống vợ chồng vui vẻ. Những lời nói thân thiết, âu yếm đó sẽ càng làm tăng thêm độ kết dính. Người chồng có thể bày tỏ với vợ rằng anh ta yêu cô tới mức nào, điều này nói lên bản thân người chồng đã cố công tạo nên những tình cảm sâu sắc trong cuộc sống sinh hoạt vợ chồng. Như vậy mới làm cả hai bên thấy thoải mái. Qua tìm hiểu những phụ nữ yêu đương ngoài hôn nhân, phát hiện thấy 75% trong số đó đều không phải vì tình dục mới tìm kiếm người tình. Họ khát khao sự giao lưu tình cảm ngọt ngào. Một phụ nữ biết rằng người tình của cô ta bị bệnh không thể sinh hoạt tình dục

được, nhưng những lời lẽ âu yếm của anh ta đã đem lại sự ấm áp ngọt ngào mà chồng cô ta không thể hoặc không chịu ban cho cô. Các nhà tâm lý học cho rằng, đối với nhiều phụ nữ, nhu cầu nói chuyện và cảm thấy được yêu còn mạnh hơn nhiều so với nhu cầu sinh hoạt tình dục. Đặc biệt là đối với những phụ nữ suốt ngày bận rộn với việc chăm nom con cái, một cuộc nói chuyện vui vẻ hứng thú càng là một thứ hưởng thụ thực sự.

4. Những lời ngọt ngào sau khi sinh hoạt vợ chồng có thể đem lại sự ấm áp

Một phụ nữ đã kết hôn 21 năm nói: "Sau khi sinh hoạt vợ chồng xong tôi thường cảm thấy cô độc, anh ấy ngay cả câu chúc ngủ ngon cũng không kịp nói, xoay người ngủ ngay", nhiều phụ nữ cũng than thở như vậy. Còn các bà vợ đã hưởng thụ những lời lẽ ấm áp của chồng sau khi sinh hoạt tình dục xong đều cảm thấy đó mới là giây phút sung sướng nhất.

Vào lúc đó không nói những lời xuẩn ngốc là một điều rất quan trọng. Người chồng khi đó không nên trách cứ vợ hay nhắc tới những chuyện vặt vãnh trước đó.

Với phụ nữ cũng vậy, trong khi sinh hoạt tình dục, đàn ông cũng có những chỗ khó nói của họ. Vì vậy, họ thường đau khổ vì không được vợ thông cảm.

Một thanh niên nói: "Tôi và vợ vừa là đối tác, vừa là người yêu, đồng thời cũng là người bạn tri kỷ nhất. Chúng tôi sống rất hạnh phúc, đôi bên đều muốn đạt đến một sự hài hòa cao độ trong sinh hoạt tình dục. Nhưng... vợ tôi luôn cho rằng vì tôi là đàn ông, nên giờ nào, khắc nào sự ham muốn cũng rất cao. Khi tôi ôm cô ấy, cô ấy lập tức liên liên tưởng tới việc tôi muốn chuyện ấy, còn tôi chỉ muốn bày tỏ chút âu yếm thôi. Nhất là khi tôi chọn không đúng lúc, cô ấy liền đẩy tôi ra, đồng thời tỏ ra lãnh đạm. Còn tôi? Cũng mấy ngày không vui, không để ý tới cô ấy. Tất nhiên, cuối cùng ngược lại cô ấy trách tôi không đủ nhiệt tình với cô ấy".

Không ít phụ nữ luôn hiểu cong ý muốn và lời thỉnh cầu của đàn ông. Nguyên nhân là cái gì? Chủ yếu là vì đàn ông không muốn nói ra, họ cho rằng như vậy thật không đàn ông chút nào. Thế là cũng sẽ xuất hiện một số cách biệt, mặc dù đó là những cặp vợ chồng thân thiết. Vậy thì, những việc mà đàn ông nghĩ mà không nói có những nội dung gì?

- Họ không rung động tình dục hơn phụ nữ.

Đa số phụ nữ đều luôn cho rằng "đàn ông khó thoả mãn". Suy nghĩ này chắc chắn là từ ký ức của thời thanh thiếu niên. Khi họ cảm thấy các học sinh nam thường hay muốn sát đến họ như một con ma vậy. Kỳ thực một bác sĩ khoa thần kinh nói, đó chính là lứa tuổi nảy sinh ham muốn tình dục, nhưng không bao lâu họ sẽ ổn định trở lại. Đúng như một bác sĩ phụ sản nói: "Đàn ông không có nhiều nhu cầu tình dục hơn phụ nữ, thái độ đối với sinh hoạt tình dục hoàn toàn được quyết định bởi tính cách cá nhân".

Một nhà tâm lý học nghiên cứu sự khác biệt về ham muốn của các cặp vợ chồng đã kết luận: đàn ông từ 16 đến 20 tuổi là đạt tới đỉnh cao ham muốn, còn phụ nữ thì ở khoảng 40 tuổi".

Trong trường hợp đó, làm thế nào mới có thể xây dựng được mối quan hệ hài hoà đây? Điều quan trọng là vợ chồng cần cố gắng thông cảm quan tâm lẫn nhau, chứ không phải là trách cứ nhau.

- Họ không phải là chỉ muốn "việc đó"

Một số phụ nữ còn nhìn nhận một cách phiến diện rằng mục đích tiếp xúc phụ nữ của đàn ông hoàn toàn là vấn đề tình dục, chứ không có gì khác. Kỳ thực, người đàn ông cũng có nhu cầu trao đổi tình cảm vợ chồng bằng các hình thức như nói chuyện, ôm hôn...

Một nhà tâm lý học nói: "Có khi đàn ông chỉ là muốn ôm thật chặt vợ, ôm vợ hoặc nói chuyện gẫu với vợ, điều này rất quan trọng trong đời sống vợ chồng".

- Họ không muốn luôn phải chủ động

Một bác sĩ nói, tất cả các phụ nữ đều nên hiểu rằng đại đa số đàn ông đều rất nhạy cảm và sẽ đưa ra sự đáp lại khi người vợ chủ động tỏ ra dịu dàng và âu yếm.

Có hai nhà tâm lý học đã làm một cuộc trắc nghiệm. Họ điều tra quan điểm tiếp xúc tình dục đối với 138 sinh viên đại học nam, phát hiện thấy nhiều người không thích tuyệt đối phải do đàn ông chủ động, mà muốn cả hai bên

đều có những lúc chủ động. Sự lựa chọn này cho thấy đàn ông muốn bản thân mình có thể khơi dậy ham muốn tình dục của đối phương và họ cho rằng không nên chỉ bản thân họ đóng vai trò chủ động.

Quả thực, muốn hiểu được nhu cầu đích thực của một người đàn ông hay một người phụ nữ thì cần phải thường xuyên trao đổi với nhau. Nếu hai vợ chồng đều không ngần ngại mà có thể nói tới mức độ lý tưởng của sinh hoạt tình dục và bày tỏ tình cảm yêu đương mà mình trông đợi, thì sẽ đi được một bước quyết định hướng tới một sự cảm thông hoàn toàn và đạt tới sự hưng phấn nhất.

5. Giữa vợ chồng cũng cần chú ý tới nghệ thuật trao đổi

Carol yêu điên cuồng Pie - người chồng trẻ tuổi đẹp trai của cô. Hai năm kể từ khi cưới đến nay, họ luôn rất hạnh phúc. Thế nhưng ngoài những lúc làm người ta đắm chìm trong hạnh phúc ra, cô lại nảy sinh một lo lắng vô cớ: Pie có thật yêu mình không?

Carol không thể nào rũ bỏ được ý nghĩ đó. Cô thường chạy nhào tới máy điện thoại. Gọi điện thoại cho Pie, bất kể anh ở đâu, tìm đến chỗ anh, luôn hỏi có một câu: "Anh có yêu em không?"

Điều này làm Pie rất khó chịu. Anh cười cô: "Đừng ngốc nữa em yêu ạ, tất nhiên là anh yêu em rồi". Anh vẫn trả lời như vậy hàng trăm lần rồi, Carol vẫn không thể nào xua đuổi nỗi nghi ngờ trong lòng. ý nghĩ đó đã trở thành một sự dày vò đối với cô.

Ngày lại ngày, Carol "khảo vấn" Pie không mệt mỏi "có yêu em hay không?", điều đó đối với Pie quả thực là một sự tra tấn không thể nào chịu nổi. Anh trở nên buồn rầu, ủ rũ không nói và hay nổi cáu. Cuộc hôn nhân của họ đang có chiều đi tới tan vỡ.

Các chuyên gia về các vấn đề gia đình đã đưa ra một loạt kiến nghị mới để duy trì tốt mối quan hệ vợ chồng, họ chủ trương:

- Vợ chồng cần biết khoan dung, chú ý tới nghệ thuật trao đổi

Chúng ta thường nói không ngọc nào là không có vết, không có ai là hoàn

thiện cả. Giữa vợ chồng cần quan tâm săn sóc, thông cảm đối với những khuyết điểm, tật xấu hoặc đặc điểm tính cách của đối phương, kể cả thói quen trong sinh hoạt nữa. Mọi người đều thấy một số cặp hôn nhân rất hạnh phúc do hai con người hoàn toàn có tính cách khác nhau hợp thành. Bí quyết của họ là: rộng lượng với nhau, thích ứng với nhau, lấy ngắn vấn dài, thông cảm lẫn nhau kể cả với khuyết điểm của đối phương.

Có cặp vợ chồng sống rất hạnh phúc hoà hợp sau khi cưới, họ đều làm được điều là kiềm chế bản thân vì đối phương. Người chồng biết rằng vợ hẹp hòi, bất cứ lý do gì cũng làm cho cô ấy không vui, vì vậy anh chồng rất chú ý tới phương thức đưa ra ý kiến. Một hôm, người vợ rán trứng gà bị mặn, người chồng nói: "Em thân yêu, hôm qua em rán trứng thật hết sảy, còn hôm nay thì hơi khác một chút. Thưa nhận đi, hôm nay em "yêu anh hơn một chút", nếu không làm sao bỏ lăm muối thế này?". Nghe chồng phê bình khéo léo, người vợ không những không nổi giận, mà còn cười góp vui nữa. Người vợ phát hiện thấy chồng không thích nghe cô cằn nhằn vào buổi sáng, anh ấy đang suy nghĩ công việc trước khi đi làm. Nếu lúc đó nêu ý kiến với anh ấy, anh ấy sẽ không kiên nhẫn nghe, vì vậy, người vợ thường giữ lại "những chỉ thị quý báu" của cô để đến tối nêu ra. Thường là buổi tối tâm tính của chồng bình tĩnh, vui vẻ hơn.

- Cần chủ động tháo gỡ thế bí

Vợ chồng sống lâu với nhau, phát hiện thấy một số mâu thuẫn và thỉnh thoảng có cãi cọ cũng là điều khó tránh khỏi, vấn đề mấu chốt là đưa ra cách giải quyết đúng lúc và chính xác, chứ không nên làm cho nó diễn ra ngày càng căng thẳng.

Có một gia đình, người chồng sau khi tắt bật suốt một ngày, lê tấm thân mệt mỏi về nhà, đón anh không phải là bộ mặt tươi cười dịu dàng của vợ, mà là những lời phàn nàn kêu ca mãi không thôi. Nào là "râu dài thế mà cũng không cạo, quần áo bẩn rồi cũng không giặt, con ốm cũng không chăm sóc...". Người chồng vốn có đụng chạm với người khác ở cơ quan, chứa đầy bụng tức, lời của vợ như lửa đổ thêm dầu, thế là một cuộc cãi vã bắt đầu. Từ đó hai người chẳng ai quan tâm tới ai. Nếu một bên chủ động thay đổi thái độ thì có thể phá tan sự bế tắc, tình cảm vợ chồng lại trở lại như xưa, đừng cho rằng một khi đối phương nổi cáu có nghĩa là đã không yêu bạn nữa. Tục ngữ nói: "Vợ chồng một ngày nên nghĩa". Bạn đừng ngại pha trò, thậm chí nói

một câu hài hước để gây cười, làm cho tan sạch sóng gió, vợ chồng sẽ lại hoà hợp.

Người Trung Quốc hình dung quan hệ vợ chồng bằng một câu tục ngữ rất hay, ý là "thắp đèn, làm bạn; tắt đèn, nói chuyện", chỉ xin tặng một câu nói này cho tất cả mọi gia đình.

6. "Nói dối thiện ý" giữa vợ chồng là chân tình

Với tình yêu, quan niệm thông thường của chúng ta là: trung thành, trung thực, lấy trái tim đổi lấy trái tim. Nhưng trong cuộc sống hiện thực, mọi người lại không thể thổ lộ tình cảm thật hoặc những điều sâu kín với người thân hoặc bạn bè một cách hoàn toàn không giấu giếm gì.

Trước khi cưới, người chồng có một đoạn yêu đương bí mật nhưng sau khi cưới thì đã kết thúc. Song trong lòng anh ta cảm thấy rất khó chịu, rất muốn nói cho vợ về những quan hệ trước đây để chứng tỏ sự thành thật đối với tình yêu của anh ta. Vậy anh ta có thể nói ra sự thật ấy không? Có người cho rằng giữa vợ chồng với nhau thì nên nói tất cả mọi thứ. Nhưng tuyệt đại đa số các chuyên gia lại cho rằng: người chồng nên gánh chịu một mình những gánh nặng tinh thần của anh ta, hoặc tìm kiếm sự an ủi của bạn bè. Phân chia gánh nặng tinh thần của anh ta cho vợ là một điều không sáng suốt, giữ im lặng sẽ càng có lợi cho tình cảm vợ chồng. Tình trạng của những phụ nữ không còn trinh trắng trước khi cưới đại thể cũng giống vậy. Sau khi họ thổ lộ tâm sự thật với chồng, có khi họ lại bị kỳ thị và ngược đãi, thậm chí làm cho đối phương nói ra lời đề nghị ly hôn. Vì vậy, những sai lầm trước đây tốt nhất nên chôn sâu vào tận đáy lòng.

Vậy thì, mức độ của "nói dối" có giới hạn gì không?

Kết luận là: Những lời có hại hay không có hại, hoàn toàn có thể không nói, đặc biệt là đối với những người khả năng chịu đựng tâm lý khá yếu lại càng nên như vậy. Phép "nói dối" này là cái mà mọi người dễ lý giải được.

7. An ủi người ly hôn bằng trái tim đồng tình

Ly hôn: đối với một phía hoặc cả hai phía thường đem lại sự đau khổ khó có thể nói ra. An ủi người ly hôn không thể bắt đầu bằng ly hôn là đúng hay sai,

mà cần vòng vo chỉ cho đối phương quên đi quá khứ, hướng tới tương lai. Người ly hôn thường nhớ lại chuyện cũ, nhớ nhung con cái; chúng ta nên khuyên họ nhìn xa một chút, xây dựng lại một cuộc sống mới. Với kiểu an ủi qua khuyên bảo, phương pháp tốt nhất là trò chuyện để nhận biết phân biệt cay đắng ngọt bùi trong cuộc đời như thế nào.

8. An ủi kẻ thất tình bằng tình cảm quan tâm

Trai gái đang yêu nhau say đắm đột nhiên chia tay mỗi người một ngã, phía này bị phía kia ruồng bỏ, tất sẽ làm cho một bên thất tình thấy khó hiểu, đứt từng khúc ruột. Lúc này, kẻ thất tình vừa hận đối phương, vừa hận mình. Hận đối phương vô tình, hận bản thân nhìn nhầm người. An ủi họ phải bắt đầu từ góc độ của cả đời người. "Thất tình là cái mà không ít người gặp phải, đó chỉ là một đoạn ngắn trên đường đời. Mỗi một người đều có vô số cơ hội. Người đã ruồng rẫy bạn cho dù có kết hôn với bạn, cuộc sống cũng chưa chắc đã hạnh phúc. Hãy phấn chấn lên, để theo đuổi những lý tưởng mới...".

Ai ai cũng cần sự an ủi, cũng cần học cách an ủi người khác. Khi chúng ta cô độc, có người chìa ra cho chúng ta bàn tay ấm áp, bạn sẽ cảm thấy một sự an ủi vô cùng lớn.

9. Dễ nói dễ tan, cắt đứt dây tình

Nam nữ đang yêu, bị bức bách của nhiều nguyên nhân nên không thể không cắt đứt những sợi dây tình, thì tâm trạng thật khó biểu đạt. Khó là khó ở chỗ các lý do xem ra thì rất danh chính ngôn thuận mà trên thực tế lại không trở thành lý do được. Sự khúc mắc tình cảm làm cho bên muốn biểu đạt không tiện nói ra, cứ lần lữa mãi.

Hai bên nam nữ qua một thời gian thân cận kéo dài, sẽ nảy sinh một số tình cảm, một khi chia ly, sợi dây tình khó đứt, thường một bên rất đau khổ trước sự kiện bất ngờ này.

Người đưa ra việc cắt đứt quan hệ với đối phương, trước đó có thể có nhiều suy nghĩ: Nếu đối phương không chấp nhận, quậy phá lung tung thì làm thế nào? Dùng cái chết để bức nhau thì xử lý ra sao? Đối phương đau khổ khóc lóc mình có mềm lòng không? Có thể đưa ra trước họ hàng, bạn bè, lãnh đạo, đồng nghiệp, tổ dân phố... để giải quyết không?

Đối phương dùng bạo lực uy hiếp, thậm chí làm bại hoại danh tiếng của mình thì nên có biện pháp gì?... Tương tự, kẻ tiếp nhận cũng có thể hoài nghi: Đối phương phải chăng đã thay đổi tâm ý? Có phải là có ai nhúng tay phá hoại? Hay là chê nghèo thích giàu hoặc chê mình xấu? Hay là mình đã làm gì sai làm tổn thương đến anh ấy? Hay là ý của cha mẹ anh em đối phương?... Đằng sau bao nhiêu dấu hỏi như vậy, là cả một tâm trạng chống đối mạnh mẽ, thậm chí có thể nảy sinh ý đồ báo phục.

Ở đây, bên chủ động chia tay phải coi trọng nghệ thuật "nói". Tục ngữ có câu: "Nói giỏi dễ chia tay". Nói kém, chia tay sẽ gặp nhiều phiền phức. Vì vậy, nhất định phải bỏ công vào việc chuẩn bị thời gian, địa điểm, nội dung, thái độ, dùng từ khi "nói".

Chia tay nên nhanh chứ không nên chậm, nhưng cũng không thể hành động vội vàng được. Tốt nhất, nên để đối phương có sự chuẩn bị tâm lý. Nếu nói một cách lỗ mãng, đối phương sẽ mất lý trí cho là bị kích động bất ngờ. Phương pháp khá tốt là đầu tiên để tình yêu nguội lạnh dần đi, qua một hai tháng, rồi sẽ đưa ra một cách khéo léo và cương quyết. Một khi đã đưa ra thì phải kiên trì, không thể rồi lại hối hận, như vậy có thể làm cho sự việc phức tạp hơn.

Địa điểm không nên chọn ở nhà của đôi bên, cũng không nên ở nơi quá ồn ào. Bởi vì, hai bên có thể đôi co, cha mẹ người thân và người xem dễ làm tăng thêm mâu thuẫn. Công viên là nơi khá lý tưởng. Hai người trao đổi ý kiến một cách bình tĩnh, không cần giữ ý trong khi nói chuyện. Nói xong, người nêu ra có thể tặng đối phương một số quà kỷ niệm, đồng thời đưa đối phương về nhà. Tuyệt không được chọn những nơi nguy hiểm, như bên vực, bờ sông hoặc đường cái, để phòng đối phương nhất thời bế tắc mà thiếu suy nghĩ.

Nội dung nói chuyện cũng rất quan trọng. Có người cứ một mực chỉ trích khuyết điểm của đối phương, nhấn mạnh tính cách sở thích đôi bên không hợp, làm đối phương vốn đã căng thẳng lại càng không vui. Vì vậy, người đưa ra lời chia tay đừng ngại ôn lại đôi chút những lúc vui vẻ từ khi hai bên tiếp xúc với nhau, nói ra những ưu điểm của đối phương, sau đó lại chỉ ra một cách nghiêm túc rằng hôn nhân không phải là trò chơi, qua thận trọng suy xét, thấy chia tay là phù hợp... Nhất định cần nắm chắc mức độ nói, nếu chưa tới lúc nói ra chính thức, trước hết hãy nói vòng vo đã. Hơn nữa, cũng đừng

trông chờ đối phương lập tức chấp nhận quan điểm của bạn. Tốt nhất hãy để một chút lối thoát cho đối phương. Chẳng hạn: "Em đừng vội trả lời, hai ngày tới cứ suy nghĩ kỹ đi...". Trong hai ngày đó bạn có thể tiếp tục công việc thông qua bạn bè, thư từ.

Phải chú ý thái độ và cách dùng từ. Không thể tỏ ra quá nhẹ nhàng, cũng không thể tỏ ra quá vội vàng, cần giữ bình tĩnh, trước tiên phải sắp đặt kế hoạch một cách chu đáo, đặc biệt là nghĩ ra câu trả lời cho những câu hỏi ngược lại mà đối phương có thể nêu ra. Nói tóm lại, cần phải kiên nhẫn, cẩn thận.

Chia tay là một tổn thất tình cảm lớn. Để hồi phục tinh thần cần có một thời gian nhất định. Còn nếu là "tương tự một phía", thì cùng với thời gian, nó sẽ dần dần khỏi thôi.

10. Nghệ thuật chồng quan tâm vợ

Một người đàn ông chân chính vừa phải có chí khí vươn lên phía trước, lại càng cần phải biết nghệ thuật quan tâm dịu dàng với vợ. Như vậy mới có thể làm cho bông hoa tình yêu của các bạn nở mãi không tàn được.

Thông thường, đàn ông đều có sức tưởng tượng phong phú. Để làm cho cuộc sống vui vẻ, thì phải tạo ra một môi trường sống lý tưởng làm vui đối phương. Chỉ có làm cho đôi bên sống đầy tình cảm mới làm cho tình cảm của hai người ngày một sâu đậm.

- 1, Đem theo một làn hoa quả tươi và mấy lon đồ uống, cùng vợ lên đỉnh núi thưởng ngoạn mặt trời mọc.
2. Khi có thư hãy để cô ấy xem trước, tỏ ra bạn tôn trọng cô ấy.
3. Để cô ấy thắng nhiều khi chơi cờ.
4. Mùa hè, đưa cô ấy đi tắm biển, chụp ảnh.
5. Cùng cô ấy đi mua những đồ vệ sinh mà phụ nữ cần chuẩn bị.
6. Nhiệt tình ôm hoặc hôn cô ấy, làm cho cô ấy có cảm giác ấm áp.

7. Cùng cô ấy đi mua đồ lễ tết.
8. Viết một bài thơ trữ tình lấy niềm vui của bạn và cô ấy làm đề tài để tặng cô ấy.
9. Mua một bó hoa tươi cắm vào lọ hoa đặt bên cạnh giường.
10. Tặng một cái đĩa ăn dã ngoại hai người dùng.
11. Dùng xe đưa cô ấy tới những điểm du lịch cũ đầy hứng thú, hồi tưởng lại một cách ngọt ngào những quá trình yêu đương của bạn trước khi cưới, đặc biệt là cảnh lúc mới yêu nhau.
12. Đổ đầy nước giặt cho cô ấy, chủ động chia một số việc nhà.
13. Dẫn cô ấy đi dạo tâm sự trên con đường nhỏ trong rừng dưới trời mưa lất phất.
14. Tới ăn cơm ở những nhà hàng mà các bạn từng có những ký ức lãng mạn.
15. Chủ nhật hãy cùng ăn, cùng đi chơi, cùng vui vẻ với cô ấy, đừng một mình ra phố làm cho cô ấy có cảm giác cô độc lẻ loi.
16. Mời bố mẹ vợ và bố mẹ đẻ cùng hai bạn đi du lịch.
17. Viết một bức thư tình ngắn gọn bày tỏ tình yêu sâu sắc một cách không định kỳ, dán vào gương trang điểm của cô ấy.
18. Dẫn cô ấy đi ăn cơm ngoài trời, thưởng thức cảnh sắc nông thôn.
19. Có cơ hội hãy cùng cô ấy đi tới nơi bạn từng sống thuở nhỏ, tốt nhất là ở lại vài ngày.
20. Chủ động lau rửa bếp và bồn rửa bát, làm cho cô ấy có được sự nghỉ ngơi đầy đủ, ngủ một đêm vui vẻ.
21. Sửa chữa lại những thứ đã bị hỏng trong nhà mà cô ấy chưa hề để ý tới.
22. Tặng cô ấy chiếc nhẫn đẹp, cần phải tới nơi khơi dậy ký ức chuyện xưa

của hai bạn để mua.

23. Tặng cô ấy một bông hồng, để hương thơm của hoa ngấm sâu vào tâm thức con người.

24. Mua những đồ gia dụng mới mới, trang trí mới phòng ngủ.

25. Trải đệm ga giường đẹp.

26. Gọi đầu cho cô ấy, để cô ấy hưởng thụ sự kích thích giác quan để chịu.

27. Cùng cô ấy đạp xe dạo phố.

28. Đưa cô ấy tới nhà bạn bè chơi, đồng thời dọn dẹp sạch sẽ nhà cửa, nấu cơm canh đợi cô ấy về cùng ăn.

29. Rửa xe giúp cô ấy.

30. Mua cho cô ấy một chiếc đồng hồ báo thức bằng nhạc đặc biệt, thường xuyên chọn băng hay để bật nhạc êm dịu cho cô ấy nghe.

31. Thỉnh thoảng cùng cô ấy đi xem phim hoặc chương trình văn nghệ đặc sắc.

32. Trong phòng ngủ lắp đặt một chiếc đèn bàn đẹp và trang nhã, mỗi tối bỏ ra một số thời gian nhất định trao đổi ý kiến, tư tưởng, hồi tưởng những gì đã qua và cùng nhìn về tương lai.

33. Đốt hương trầm trong phòng ngủ, nhằm tăng thêm bầu không khí vui vẻ.

34. Trong nhà tốt nhất nên đặt nhiều đồ vật, gam màu ấm.

35. Luôn xếp gọn quần áo của mình, đặt ngay ngắn trên giá, không được vứt lung tung hoặc treo lung tung.

36. Để cô ấy vô tình phát hiện ra bạn đang đọc lại những bức thư tình trước đây cô ấy gửi cho bạn.

37. Mỗi tuần ít nhất có một cuộc hẹn riêng với cô ấy, không được có người

khác quấy nhiễu.

38. Đặt thêm một số đồ vật nhỏ mà cô ấy thích vào phòng ngủ.

39. Cùng cô ấy ngồi đầu giường ngắm các tập ảnh của các bạn.

40. Cùng ghi tên với cô ấy, tham gia những lớp bồi dưỡng ngoài giờ nào đó.

41. Tìm kiếm những thú vui chung mới.

42. Tặng cô ấy một cuộn băng từng để lại ký ức sâu sắc cho các bạn.

43. Mài sắc dao giúp cô ấy.

44. Bỏ sách trên tay xuống, đột nhiên quay sang cô ấy, cảm động cảm ơn cô ấy, vì có bàn tay đảm đang của cô ấy, mới có một ngôi nhà ấm cúng như vậy, làm cho bạn vô cùng vui.

45. Gọi điện thoại cho cô ấy một cách có ý thức, hẹn ngày chủ nhật ra ngoài thành chơi, nhưng đừng nói trước sẽ đưa cô ấy đi đâu.

46. Vào ngày sinh nhật hoặc kỷ niệm ngày cưới của các bạn, nhất định phải tặng cô ấy một món quà đặc biệt.

47. Thu thập những bức bản đồ du lịch của những nơi các bạn từng du ngoạn, làm cho cô ấy và bạn có ký ức ngọt ngào.

48. Đưa tiền cho cô ấy giữ, mọi khoản chi đều do cô ấy lên kế hoạch sắp xếp.

49. Vạch ra những cuộc du lịch bất ngờ, mua vé xe, trước khi đi mới nói cho cô ấy biết, làm cho cô ấy cảm thấy niềm vui bất ngờ.

PHỤ LỤC

Đàn ông giao tiếp thù tạc như thế nào

1. Ấn tượng đầu tiên

Khi người đàn ông bước vào lĩnh vực xã giao, ấn tượng đầu tiên đối với mọi người là hết sức quan trọng, nó thường cũng ảnh hưởng tới sự phát triển của tình bạn sau này. Khi kết giao với một người bạn mới, thái độ cần chân thành, thiện ý và nhiệt tình, để lại mọi người ấn tượng đầu tiên thật hoàn mỹ.

Làm thế nào mới có thể để lại cho mọi người ấn tượng đầu tiên tốt đẹp.

Một tiến sĩ người Mỹ đã từng nhắc nhở chúng ta: "Bất cứ lúc nào, trong hoàn cảnh xã giao nào và gặp gỡ người nào, bạn cũng cần tập trung toàn bộ sức chú ý của mình vào trong bốn phút đầu tiên tiếp xúc với anh ta". Một số người thường không chú ý tới ấn tượng đầu tiên trong giao tiếp, khi nói chuyện ngoái đầu ngoái cổ, ánh mắt luôn di chuyển, không tập trung chú ý, hoặc chỉ tập trung sức chú ý vào chủ đề nói chuyện mình cảm thấy hứng thú và nói năng không có giới hạn. Có người hết sức gò bó, im lặng lạnh lùng, lại có người thậm chí nói như nước chảy, chuyện đông chuyện tây, chỉ cho mình là đúng, tôi nói anh nghe, kết cục thường là chia tay chẳng vui vẻ gì. Khi kết giao bạn mới, cần tránh ngạo mạn và thiên kiến, nhằm thúc đẩy tình bạn và tình cảm phát triển. Trong mấy phút đầu tiên cần giữ thái độ bình tĩnh ôn hoà, tập trung toàn bộ sức chú ý lắng nghe một cách lịch sự những lời nói của đối phương. Bất kể có bất đồng ý kiến ra sao, cũng đều cố gắng tìm kiếm lấy một điểm tán đồng chung của cả hai bên, để mấy phút đầu tiên trải qua vui vẻ. Tiếp đó, cần chú ý tới phương thức nói chuyện. Khi nói chuyện, tuyệt đối không ấp a ấp úng, không biết diễn đạt ý. Cần đột phá tâm lý lo sợ, giành lấy sự tự tin, tăng cường giao lưu, làm cho bản thân trở thành một người bạn thân thiết và được chào đón.

2. Hình tượng bản thân

Trong các trường hợp xã giao, như tiếp khách, giao tiếp, phát ngôn, diễn

thuyết..., không chỉ lời nói, tư tưởng của mình cần làm cho người khác có cảm tình, mà cử chỉ, động tác, tư thế cũng cần gây thiện cảm cho người khác.

Tiếp khách ở nhà, mình là chủ, cần tỏ ra nhiệt tình hiếu khách, cần chủ động bắt tay, giúp khách cởi á treo mũ. Sau khi ngồi vào bàn, cần chủ động đưa các thứ như đồ uống, hoa quả ra. Những người như học sinh, cấp dưới và người nhờ vả mình tới chơi, nhất định cần làm cho họ xoá đi sự e dè. Tư thế ngồi của mình không được thường xuyên ra ra vào vào, bỏ khách ngồi một mình trong phòng. Đến nhà người khác chơi, vào phòng cần bỏ mũ, chủ động hỏi thăm sức khoẻ chủ nhà và bề trên của anh ta. Nói năng cần nhẹ nhàng tự nhiên, nhưng không được quá tùy tiện, tạo nên cảnh khách cướp ngôi chủ. Khi muốn hút thuốc, trước tiên hãy hỏi chủ nhà xem có được hay không, ăn uống cần hạn chế vừa phải. Không được có những động tác mạnh trong phòng, đi đứng cần nhẹ nhàng, ngồi xuống đứng lên cần chậm rãi, nếu không sẽ làm cho chủ nhà có cảm giác bất an. Ăn mặc khi gặp gỡ cần gọn gàng sạch sẽ, đẹp, nhưng nhất định phải chú ý tới mức sống của chủ nhà, đừng diện đến mức quá chênh với chủ nhà sẽ rất chối.

Khi phát ngôn trong cuộc họp, trước tiên cần được người chủ trì cuộc họp cho phép. Khi ngồi phát biểu, người cần hơi nghiêng về phía trước, hai tay đặt trên bàn. Trong tay có thể cầm một thứ gì đó đơn giản, như bút chì chẳng hạn. Không được dùng tay nắm lấy micrô. Hai mắt cần nhìn vào những người dự họp. Nói năng không được quá nhanh cần để người khác có cơ hội suy nghĩ, nhưng cũng không được cố ý kéo dài giọng, kéo dài thời gian ngừng nghỉ, như vậy sẽ làm cho người khác có cảm giác mệt mỏi và người nói mang đặc vẻ quan cách. Khi cảm động, có thể đứng lên, nhưng không thể quá nhiều. Khi phát biểu mà cần phải đi lại (như chỉ bản đồ) thì động tác cần nhẹ nhàng nhanh nhẹn.

Khi diễn thuyết, người cần giữ thẳng, quá nghiêng về phía trước sẽ tạo cho thính giả có cảm giác đè nặng. Hai tay đặt trên bàn, thế hai chân hơi choãi ra. Thế tay chuẩn xác, không thể luôn lặp lại một thế tay. Trước mắt cần có một điểm "nhìn" để tập trung sức chú ý của mình. Khi đọc, không nên vùi đầu đọc từ đầu chí cuối, cần trao đổi ánh mắt với thính giả một cách thích đáng, tạo vẻ trưng cầu ý kiến của thính giả. Tuyệt đối tránh gõ gõ micrô, lại càng không nên có động tác không văn minh như dụi mắt, ngoáy tai, xia răng... Sau khi buổi diễn giảng kết thúc, cần cảm ơn thính giả. Khi thính giả vỗ tay, mình

cần gạt đầu cảm ơn, không được chỉ chăm chăm thu nhặt tài liệu và rời khỏi bục giảng. Đáng vẻ khi diễn giảng cần hoạt bát phóng khoáng, trước khi lên bục nhất định phải soi gương kiểm tra lại xem quần áo có ngay ngắn không, tránh xuất hiện hình tượng không văn minh, lịch sự.

3. Lời hàn huyên

Hàn huyên là những lời thủ tiếp về những nội dung như thời tiết tốt, xấu hoặc những chuyện vụn vặt trong cuộc sống khi gặp gỡ. Khi thăm hỏi bạn bè, người thân hoặc tình cờ gặp gỡ, người đàn ông đều cần nói vài câu, nhằm trao đổi tình cảm đôi bên, tạo bầu không khí hài hoà. Vậy thì trong hàn huyên cần chú ý những gì?

Lần đầu gặp mặt, hai bên đều có ước muốn tìm hiểu đối phương, đôi bên cũng đặc biệt chú ý tới cử chỉ lời nói của đối phương. Vì vậy, ngôn ngữ trong hàn huyên cần thể hiện được sự thẳng thắn, chân thành, nhiệt tình, không được nịnh bợ, giả tạo và lãnh đạm. Khi nói cần uyển chuyển và đúng lúc đúng chỗ, những lời hàn huyên không nên quá nhiều, những người biết dùng một lời để ngắt nó thì quyết không dùng năm câu ba điều. Nếu cứ nói thao thao bất tuyệt, sẽ làm cho người ta có cảm giác khoe khoang; hỏi han kiểu "kiểm tra hộ khẩu" sẽ làm cho người ta chán, sinh ra ghét.

Có người đàn ông, ngày thường nói năng thiếu văn hóa, thô tục, khi gặp người quen thường kèm thêm mấy câu cửa miệng, làm cho người khác ghét bỏ, cũng có người khi gặp nhau ở nhà vệ sinh, tránh cái thực nói cái hư, hỏi những câu như "Anh ăn cơm chưa?", vô tình tạo nên sự khó xử hoặc bối rối giữa hai bên. Những cái đó cần chú ý tránh.

Trong giao tiếp cần phân biệt già trẻ, nam nữ, vì vậy, dùng lời khi hàn huyên cũng cần có sự phân biệt. Nếu gặp gỡ người bề trên, cần tỏ ra khiêm tốn cung kính, gặp người ngang hàng có thể tùy tiện một chút, nhưng không thể làm cho đối phương cảm thấy khó chịu; gặp người dưới có thể đơi đối phương mở lời, đồng thời đáp lại tùy từng câu. Nếu gặp gỡ đồng nghiệp, bạn bè, nên chủ động nói trước, nhằm tỏ ra tôn trọng và nhiệt tình. Khi hàn huyên, không nên lời thôi mãi, đặc biệt là khi hàn huyên với phụ nữ, cần tránh nói năng cao đạo, nên tỏ ra trang trọng mà không cứng nhắc, nhiệt tình mà không cợt nhả.

Hàn huyên khi gặp nhau là một phương pháp trong giao tiếp xã hội, hơn nữa

mấy câu hàn huyên dễ nghe có thể giúp bạn tìm ra điểm đột phá để mở rộng ra các đề tài nói chuyện khác, tránh hiện tượng "nói không hợp lệ, nửa câu cũng là nhiều".

4. Thường thức xã giao

Về thường thức xã giao của đàn ông, nếu ở nơi công cộng, gặp một người phụ nữ quen biết, bạn nên mỉm cười chào đón, ân cần nhường chỗ, nhưng thái độ cần trang trọng, không được cợt nhả, đối với phụ nữ cần tỏ ra lịch sự vừa tôn kính vừa thân thiết.

Trong các bữa tiệc, khi giao tiếp cần tránh ba hoa khoe mẽ, tránh làm cho người khác chán ghét. Khi nói năng cần ôn tồn, cũng không được cười phá lên, tỏ ra vẻ thô lỗ, sẽ làm cho phụ nữ cảm thấy không vui.

Trong những trường hợp như trên, có thể nói chuyện một cách tự nhiên với cô ta về những việc như thời tiết, giải trí, trang điểm và học vấn... tùy vào hứng thú của cô ta, chứ không thể ngay như khúc gỗ, nói năng lặp lặp, cũng không được cứ nhìn chăm chăm cô ta.

Cùng đi với phụ nữ, cần luôn tỏ ra ân cần ở mọi nơi, vào cửa nhường cô ta đi trước, lên xe nhường cô ta ngồi trước, điều này không những tỏ ra bạn chăm sóc chu đáo, mà còn tỏ ra cung cách tôn trọng đối với phụ nữ.

Nếu nam nữ cùng đi xem kịch, tất nhiên là người đàn ông mua vé, nếu cùng vào quán, cùng uống cà phê, tất nhiên, cũng là người đàn ông trả tiền, điều này tuy không nhất định phải bắt buộc, nhưng nếu để lộ ra sự kệt xin của bạn trong những chi tiêu nhỏ, sẽ bị cô ta coi thường.

Đừng cho rằng ánh mắt của phụ nữ liếc nhìn mình, đong đưa mắt, hoặc ra vẻ tương tư là cho rằng cô ấy có ý với bạn, cảm thấy thích bạn, trên thực tế, nhiều cô gái khi cảm thấy lẻ loi, họ liền thích dùng cái đong đưa ánh mắt, làm bộ tương tư để phá tan sự vô vị, xoá tan sự đơn độc.

Đừng tùy tiện đọc, ngâm thơ, hát nhỏ. Nếu bạn nhất định phải làm như vậy, thì bạn tuy chỉ có một mình, cũng cần nhìn xung quanh xem có người phụ nữ nào không, vì nhiều phụ nữ đều mắc chứng mất cảm vốn có của phụ nữ, họ cho rằng đọc thơ là bước khởi đầu của sự trêu chọc, hát nhỏ là bước đi trước

của chộc gheo phụ nữ.

Không cần chỉ yêu một người phụ nữ, trừ phi bạn đã phiền não, cũng không cần phải nói yêu với nhiều người, trừ phi bạn không sợ phiền phức.

Đừng thở vắn than dài trước mắt phụ nữ, họ không những sẽ không đồng tình với bạn, thương xót bạn, ngược lại sẽ coi thường bạn, chế nhạo bạn; vì trong con mắt của phụ nữ, đàn ông đều có biện pháp cả, gặp bất kỳ khó khăn nào cũng nhất định giải quyết được. Nếu không làm sao còn đủ sức đi bảo vệ phụ nữ. Cũng đừng cùng đi với những phụ nữ thường xuyên thở dài, hoặc động một chút là rơi lệ, vì tên của họ cũng gọi là "phiền não". Song những phụ nữ ngẫu nhiên than thở đôi chút, hoặc ngẫu nhiên nhỏ chút lệ thì là ngoại lệ.

Đừng cãi vã với phụ nữ, vì kết quả của mười lần cãi vã, có tới chín lần phụ nữ thắng. Còn lại một lần nữa thì không phải là người đàn ông thất bại mà là phụ nữ nghĩ tới làm người phải có lương tâm, nên nhường cho đàn ông thắng một lần.

Khi bạn tán chuyện với một phụ nữ, phát hiện thấy mọi cái bạn nói đều được cô ta cổ vũ khen ngợi thì điều đó cũng giống như hình ảnh bạn cùng cô ta đi dạo - cô ta dựa đầu vào vai bạn vậy, tuy miệng không nói ra là tôi cần anh, nhưng ý của cô ta thì đã rõ ràng rồi.

5. Giao tiếp khác giới

Trong công tác, học tập, sinh hoạt hàng ngày, có hay không một người chỉ giao du với người cùng giới? Trên thực tế điều này vừa không có khả năng, cũng không cần thiết. Tương tự, một người sau khi kết hôn cũng không cần phải cắt đứt quan hệ giao tiếp với người khác giới, vì điều đó cũng là không thể.

Song khi cưới nhất định phải khác so với trước khi cưới.

Một người nếu sau khi cưới vẫn giao tiếp nhiều với bạn bè khác giới giống như trước khi cưới, thì sẽ không tránh khỏi gây cho người khác dị nghị và làm người bạn đời hoài nghi. Vì vậy, khi đã kết hôn rồi, trong giao tiếp nhất thời với người khác giới, bạn cần chú ý một số điều kỳ sau:

- Phải có hành vi đoan chính, tư tưởng lành mạnh. Nếu bản thân luôn đứng thẳng, ngời vững, quang minh chính đại, hành vi có thể kiểm soát, mọi người xung quanh hiểu đầy đủ đối với bạn, thì sẽ không có ai nói ra nói vào, hơn nữa bạn đời cũng sẽ không dễ gì hoài nghi đối với bạn. Trong vấn đề giao tiếp nam nữ, sở dĩ đôi khi dẫn tới sự dị nghị, trừ ảnh hưởng của tư tưởng phong kiến ra, cũng có quan hệ nhất định với hành vi cử chỉ lúc bình thường của đương sự.

- Khi giao tiếp với bạn bè khác giới, cần chú ý tới thời gian, địa điểm. Vì cùng một sự việc ở thời gian khác nhau và địa điểm khác nhau, hiệu quả nảy sinh và ảnh hưởng nó đem lại cũng khác nhau. Chẳng hạn, ban ngày và buổi tối, nơi rộng rãi đông người và ngoài cánh đồng hẻo lánh xa xôi... Nếu không chú ý vấn đề địa điểm và thời gian này, dù hành vi có đúng đắn đến đâu cũng khó tránh khỏi sa vào cảnh tình ngay, lý gian.

- Nghiêm thủ phòng tuyến tình cảm, chú ý mức độ, không làm bất cứ việc gì vượt quá giới hạn bạn bè. Đặc biệt là thanh niên - từng trải xã hội ít, tình cảm dễ rung động, khả năng tự khống chế bản thân yếu, thường khó điều khiển được tình cảm của mình, chỉ hơi không cẩn thận, thì sẽ có khả năng vượt quá ranh giới bạn bè. Về điều này nhất định phải hết sức thận trọng.

Ngoài ra, với bạn bè của bạn đời, bất kể là cùng giới hay khác giới, bạn đối xử với họ vừa phải nhiệt tình phóng khoáng, cũng cần trang trọng, không thể nói năng lạnh lùng, càng không thể quá thân mật, trêu đùa không giới hạn nào cả.

Tất nhiên cũng cần nói lại rằng, việc tuân thủ những điều kỵ hoặc nguyên tắc này không phải là đòi bạn phải khuất phục theo những ý thức xã hội lạc hậu nào đó, cũng không phải là bắt bạn phải khuất phục người bạn đời của mình, nhưng điều đó chỉ có lợi cho vợ chồng bạn vì đã tuân thủ những nguyên tắc đó. Hơn nữa, tuân thủ những nguyên tắc đó là điều mà một người chồng tốt không thể thiếu được.

6. Hẹn hò cần biết

- Nên định thời gian, địa điểm bằng cách thoả thuận, không được ép buộc phái nữ thuận theo ý muốn của mình.

- Hẹn hò cần đến đúng giờ, không được lỡ hẹn. Nếu bản thân là người chủ động hẹn, cần phải đến trước, đồng thời làm một số việc chuẩn bị cần thiết, chờ đối phương. Nếu vì trường hợp cực kỳ đặc biệt mà đến muộn hoặc lỡ hẹn, cần nhanh chóng nói rõ nguyên nhân với đối phương. Xin lỗi đối phương.
- Không được tùy ý thay đổi thời gian, địa điểm hẹn. Nếu phải thay đổi do hoàn cảnh đặc biệt không thể khắc phục, cần chủ động liên hệ với phía nữ, nói rõ tình hình, tỏ ý xin lỗi, đồng thời định lại thời gian và địa điểm tiện với đối phương.
- Định cuộc hẹn cho người khác, cần kịp thời nhắc nhở sự đến cuộc hẹn đúng giờ.
- Nếu đồng thời có mặt người thứ ba trong cuộc hẹn, trước đó nên nói rõ cho đối phương biết đồng thời phải được đối phương đồng ý.

7. Nhận lời mời dự tiệc

Nhận lời mời tới nhà bạn bè hoặc nhà hàng dự tiệc, cần phải làm được.

- Tuân thủ thời gian, không đến quá sớm, cũng không nên đến muộn. Tốt nhất là đến sớm hơn một chút so với thời gian ước hẹn với chủ nhân, nếu bạn là bạn chí cốt hoặc họ hàng quan hệ khá thân mật của chủ nhân có thể tới sớm hơn nữa, giúp làm một số công việc chuẩn bị hoặc tiếp đón.
- Ăn mặc cần chỉnh tề dễ coi, đầu tóc cần phải gọn, đàn ông tốt nhất là cạo râu đi. Nếu là vợ chồng cùng đi dự tiệc, ăn mặc cần chú ý thống nhất, hợp với nhau.
- Tới nơi dự tiệc cần chào hỏi chủ nhân. Trước khi tiệc bắt đầu, có thể nói chuyện với người quen, cũng có thể giao tiếp gặp gỡ với khách, kết giao bạn bè mới, đồng thời có thể nói chuyện với những người bạn chưa quen qua sự giới thiệu của bạn cũ, nhưng tốt nhất là không nên đi đi lại lại lung tung.
- Vào chỗ ngồi cần nghe chủ nhà, nếu là sắp xếp theo thứ tự ghế, cần ngồi xuống đúng chỗ. Nếu không sắp xếp thứ tự ghế, có thể cùng ngồi với bạn bè, người quen của bạn hoặc những khách cùng giới khác.

- Sau khi ngồi xuống, không được ngó nghiêng, cũng không được nghịch đồ ăn. Trước khi những người ngồi cùng chưa động đũa, không nên động đũa trước. Nói chung sau khi chủ nhân mời thì hãy gấp thức ăn. Khi lấy thức ăn không nên lấy quá nhiều, ăn xong có thể lấy tiếp. Không nên liên tục lấy một món, đối với những món không hợp khẩu vị, đừng tỏ ra vẻ khó chịu, khi gấp thức ăn không thể tùy tiện chọn nhặt, càng không thể bôi tung trong đĩa. Nếu thức ăn quá nóng, có thể đợi một lát rồi hãy ăn, không dùng miệng thổi. Rót rượu và gấp thức ăn động tác cần nhẹ, không đùng đốc cốc chén trên bàn.

Khi ăn không hắt hơi, ho, vạ nhất không thể kiềm chế, phải quay đầu hướng khác, dùng khăn tay che miệng.

Khi chủ nhân chúc rượu với khách, nên tạm dừng ăn uống, đừng nói chuyện, đứng dậy đáp lễ. Khi cùng người khác chạm cốc, cần nhìn đối phương tỏ ý. Uống rượu cần có mức độ, nếu bạn không giỏi uống rượu có thể từ chối. Nếu chủ nhân thỉnh cầu bạn uống một chút rượu, thì không cần phải kiên quyết từ chối, có thể chọn uống một chút rượu nhẹ hoặc nước khoáng. Nếu từ lượng của bạn khá, khi chủ nhân chúc rượu, bạn nên cảm ơn.

Khi ăn cần chú ý chăm sóc những khách khác xung quanh, nhất là đối với người già, phụ nữ, trẻ em, thể hiện việc chủ động quan tâm, tránh chỉ lo vùi đầu vào ăn uống, không đoái hoài tới ai cả.

- Trong mọi trường hợp nói chung, không nên rút lui giữa chừng, nếu quả thực có việc gấp, cần nói rõ với chủ nhân tình hình, đồng thời tỏ ý xin lỗi.

- Khi tan tiệc, cần cảm ơn chủ nhân và người nhà của họ hoặc nhân viên phục vụ, đồng thời bắt tay tạm biệt, đối với những khách khác cũng cần nói lời tạm biệt.

8. Mời khách ăn tiệc

Vào những dịp ngày lễ, ngày cưới, hoặc đón khách ở xa..., mọi người đều bày tiệc trong nhà mời khách hoặc cùng nhau đi nhà hàng ăn uống để chúc mừng, cùng chia vui, đây là lẽ thường tình của con người. Nhưng không nhất thiết phải quá phô trương lãng phí, nên chú ý nhiều đến lễ tiết.

1. Mời khách dự tiệc, nên mời trước, đến bữa mới thông báo sẽ tỏ ra không

có lòng thành. Nếu là người cao tuổi, tốt nhất tự mình đi mời.

2. Trong nhà sắp có khách, trước đó cần dặn dò con cái, để chúng có sự chuẩn bị tâm lý, tránh tới lúc đó quá lo lắng hoặc sợ sệt. Nếu khách đem theo con trẻ, có thể để cho chúng cùng chơi với nhau, phải để đứa lớn trông nom đứa nhỏ. Khi ăn cơm, có thể để trẻ con ăn trước, tránh trong bữa ăn làm phiền khách. Con lớn có thể phân công cho một số việc, như mời thuốc, trà...

3. Chủ nhà ăn mặc không được quá tùy tiện, phải chỉnh tề. Nếu xuống bếp có thể mặc tạp dề, song khi tiếp khách cần bỏ ra.

4. Trước khi khách tới, cần ra cổng chờ đón đúng hẹn; sau khi khách tới nhà, treo áo xong chỉ cho khách nhà vệ sinh.

5. Thái độ tiếp đón khách cần tự nhiên, không khí cần thân mật hài hoà. Trên bàn tiệc cần kính trọng người già, quý trẻ con. Khi được chủ nhân mời, cần mời người lớn tuổi, sau đó gắp cho trẻ con. Tiếp đó theo thứ tự mời những khách ngang hàng, để tỏ ra bình đẳng. Khi chúc rượu vừa cần phải nhiệt tình, lại vừa phải tránh cưỡng ép việc chúc rượu quá nhiều.

6. Nếu có khách bận không tới dự tiệc, chủ nhân có thể nói rõ nguyên nhân một cách tóm tắt với khách có mặt ở đó.

7. Thời gian đợi đối với những khách không đúng giờ nói chung không quá 20 phút. Nhưng khi khách đến muộn tới, chủ nhân nên mời chào thân thiết.

8. Nói chuyện trên bàn tiệc nên nói những chuyện vui, tránh những vấn đề gây tranh luận, một khi có tranh cãi, chủ nhân nên tìm cách gỡ ra. Trong bữa tiệc nếu khách đánh vỡ bát đĩa do không cẩn thận, chủ nhân nên giữ thái độ ôn hoà bình tĩnh, an ủi một cách thích đáng.

9. Thời gian ăn tiệc không nên quá dài, sau bữa tiệc không được dùng "thịnh tình" ép khách ở lại thêm. Cần để cho khách thoải mái theo thói quen sinh hoạt thông thường. Khi khách từ biệt cần tiễn ra ngoài cửa, đồng thời nhắc nhở xem có quên cái gì không.

9. Tặng quà

Tặng quà, không phải là để thoả mãn ước muốn của ai đó, cũng không phải là tỏ ra mình giàu có, mà là để biểu thị ý muốn chúc mừng, cảm ơn, an ủi đối với người khác. Thường chúng ta nói "của ít lòng nhiều". Vì vậy, khi chọn quà thường là chọn những thứ đẹp và rẻ, có ý nghĩa kỷ niệm nhất định, có nét độc đáo, hoặc có chút giá trị nghệ thuật, hoặc là những món đồ mỹ nghệ, vật kỷ niệm nhỏ, thực phẩm, bó hoa, sách, đồ dùng hàng ngày thông thường... mà người nhận quà thích.

Quà nói chung cần phải tặng trực tiếp. Nhưng cũng có thể đưa tặng trước như dự cưới. Chúc tết, tặng quà tết có thể người giúp việc đưa tới hoặc gửi bưu điện. Lúc đó kèm thêm tên của người gửi tặng trên quà, cũng có thể viết vài dòng chúc mừng.

10. Phong độ trong vũ hội

1. Dáng vẻ trang nghiêm, lựa chọn quần áo cần hợp với thể hình, khí chất của mình và sắc màu của buổi vũ hội. Cần ghi nhớ, tham gia vũ hội không cần phải là tham dự hội nghị, không cần phải "đâu ra đấy", cũng không phải là đi "may đo quần áo", không nên mặc quá bó sát người. Cần mặc chỉnh tề gọn gàng, nên mặc rộng rãi tự nhiên một chút. Đầu tóc của đàn ông cần chải gọn gàng, không để râu ria lởm chớm vào vũ trường, nhưng cũng không nên đầu tóc bóng mượt quá. Cần giữ vệ sinh sạch sẽ da, miệng.

2. Mời bạn nhảy cần chú ý lịch sự. Nói chung đều là đàn ông chủ động đưa ra lời mời phụ nữ. Đàn ông cần bước tới gần phụ nữ, ở khoảng cách từ nửa bước tới hai bước, hơi cúi người đưa ra lời mời. Phụ nữ nếu không đồng ý, đàn ông đừng có miễn cưỡng, cố chấp.

3. Cần chú ý tới phong độ khi khiêu vũ. Chủ yếu là chỉ tư thế và thái độ, cần nghiêm chỉnh, đẹp, hoạt bát, toàn thân người nên giữ cân bằng, thẳng, nghiêm, vững, bất kể là tiến hay lùi, hay là di chuyển đằng trước đằng sau, sang phải sang trái, đều xác định đúng trọng tâm của cơ thể. Khi nhảy cần thả lỏng cơ bắp, tư thế cần tự nhiên; nên mỉm cười, nói năng dịu dàng, âm thanh nhỏ nhẹ, không nên cười to như không có ai bên cạnh vậy. Thần thái nhẹ nhàng, đem lại cho bạn nhảy cảm giác vui vẻ, thái độ hoà nhã, tạo cho người khác cảm giác tốt đẹp.

4. Cần chú ý văn minh lịch sự và vệ sinh chung. Không ồn ào to tiếng, tạo

thêm phiền phức cho bạn nhảy, càng không thể để đối phương nổi giận, mất hoà khí, không được phá vỡ bầu không khí vui vẻ hoà hợp của buổi vũ hội. Không tranh giành bạn nhảy với người khác, cần khiêm nhường. Tôn trọng bạn nhảy, lịch sự, cử chỉ đúng mực, dùng lịch sự đối xử, đó là sự văn minh lịch sự tối thiểu khi tham gia vũ hội.

11. Giải thích khéo léo

Sau một cuộc xung đột làm đối phương tức giận bỏ đi, phương pháp để phá vỡ bế tắc chỉ có cách một bên tìm cách giải thích với bên kia. Nhưng nói chuyện mặt đối mặt là không sáng suốt, đặc biệt đối phương là một người phụ nữ đầy lòng tự tôn, lời bạn nói thường bị ngắt giữa chừng, dẫn tới hoà giải không thành.

Phương pháp thoả đáng nhất là dùng phương pháp thư từ. Trong một bức thư, bạn có thể khéo léo phân tích làm rõ giữa bạn và cô ấy ai đúng ai sai. Từ từ chỉ ra điểm hiểu nhầm. Đối phương chỉ có cơ hội đưa ra phản ứng tình cảm xúc động. Giải thích sau cuộc xung đột là cần thiết. Nếu hoà hợp một cách qua loa, đúng sai không làm rõ, bất cứ lúc nào cũng có thể trở thành một ngòi dẫn lửa cho một trận xung đột khác. Một con thuyền va phải đá ngầm lại va tiếp ở cùng một nơi, đó chẳng phải là một điều xuẩn ngốc sao?

Ai muốn cùng với một người nóng nảy thô bạo sống chung với nhau?

12. Kỹ xảo viết thư tình

Đại văn hào Anh - Bécna Sô - từng nói rằng "Chỉ có trong thư, mới có thể sáng tạo nên một tình yêu chói sáng và vĩnh hằng!". Quả thực, qua các bức thư tình của Bécna Sô, chúng ta có thể thấy được tình cảm thuần khiết và tình yêu vĩnh hằng đó.

Vì vậy, khi gửi thư cho người yêu, tự nhiên nó sẽ giúp tình yêu của các bạn lớn lên, hơn nữa, cũng có thể tăng cường sự hiểu biết giữa các bạn với nhau, vun đắp cho một cặp vợ chồng hạnh phúc.

Thư viết cho người yêu không cần phải một hình thức nhất định, một số người thích dùng giấy viết thư màu phấn xanh, hoặc màu mực tím, nghe nói nó thể hiện tình yêu; kỳ thực, chỉ cần nội dung bạn viết khẩn thiết, thì cho dù

là dùng giấy gì đi nữa, cũng rất đáng quý trọng. Tất nhiên, có thể thường xuyên dùng một loại giấy viết và cùng một loại mực thì sẽ tốt hơn một chút. Vì như thế mới có thể làm cho người yêu của bạn giữ lại, tương lai sẽ đóng thành một quyển, đến khi các bạn cưới rồi mới lôi ra đọc, càng làm cho các bạn nhớ lại những ngọt ngào khi mới yêu, từ đó tăng thêm hạnh phúc gia đình.

Kỹ xảo viết thư tình là ở chỗ thành thật, qua các hàng chữ, thể hiện hết tình yêu của bạn, thổ lộ tấm lòng của bạn. Có người nói thư tình hay nhất là trong toàn bộ lá thư không có một chữ yêu nào, nhưng nó lại hoàn toàn bộc lộ tình yêu.

Nhiều người tự cho mình là giỏi viết thư tình, trong xưng hô thường thêm vào nào là "em yêu nhất của anh", hoặc "người mà anh muôn đời chẳng thể nào quên", nhìn vào nội dung chỉ là nói giả dụ không có em, cuộc sống của anh không biết sẽ ra sao? Hoặc toàn thư là những thứ trăng sao, nói đi nói lại, đều là ngủ cũng không quên, tình yêu của anh đối với em, có thể sánh với trăng sao, suốt ngày... Anh yêu em, em yêu anh...

Kỳ thực đó chỉ là những cái làm cho người ta thấy tê tê mà thôi. Những bức thư tình có kỹ xảo phải là đưa tình cảm yêu đương vào trong câu chữ, tình yêu toát ra từ lời nói thái độ, chữ "toát ra", chính là kỹ xảo của viết thư tình.

Về mặt xưng hô, viết đơn giản tên của phái nữ, chẳng phải là càng thân thiết, lại thành thực hơn sao?

Nội dung của thư, trừ việc kể tình hình sinh hoạt của mình ra, đừng ngại đưa thêm một chút chất liệu cười nhẹ nhàng và một số câu chữ quan tâm phía nữ vào.

Đừng sao chép bừa bãi những cái gọi là "thư tình", vì thư tình đích thực là tiếng lòng của mình, cũng là sự bộc lộ chân tình: những thứ sao chép chỉ là những bộ xương vô hồn, hoàn toàn không có cảm giác chân thực, làm sao có thể làm cho phía nữ có sự cộng hưởng được?

Một bức thư tình được gửi đi, có thể được phía nữ hồi âm mới coi như là một bức thư tình thành công; vì vậy, khi bạn gửi thư tình cho phía nữ, bạn nên xem xét tới tình cảm nông sâu với phía nữ, nếu quan hệ sơ qua mà viết sâu,

viết toàn lời phù phiếm, thì chắc chắn sẽ thất bại.

Bạn sẽ nghe câu thành ngữ "ý ở ngoài lời" chưa? Viết thư tình chính là phải nắm được điểm này, bạn không nhất thiết phải viết ra chữ "yêu", mà có thể thấy được thành phần và sức chứa của yêu. Đây chính là bức thư tình tuyệt vời.

13. Giao lưu tình cảm

Chẳng có cơ gì mà lại đòi một người khác giới viết thư cho bạn, đó là một việc xuẩn ngốc, rất ít phụ nữ chấp nhận lời đề nghị trống rỗng đó.

Kỳ thực, muốn thư từ với cô ấy không khó. Bạn chỉ cần tạo ra một lý do để viết cho cô ta một bức thư, như: hỏi một việc gì đó, đề nghị cô ta viết thư trả lời. Sau đó bạn lại căn cứ vào thư trả lời để phát triển thêm những vấn đề khác để hỏi cô ta. Như vậy, đi một về một, liên hệ bằng thư từ vô hình trung đã được xây dựng nên.

Nhưng không thể coi nhẹ phương diện kỹ xảo. Thái độ trong thư phải tỏ ra thành thật, dùng từ phải tỏ ra khéo léo mà lại chất chứa tình cảm, có một sức mạnh nào đó, làm cho cô ta không thể không trả lời thư của bạn. Còn cần phải vận dụng trí thông minh của bạn, làm cho việc thư từ không bị ngắt giữa chừng. Dần dần thoát khỏi chủ đề ban đầu lấy cớ khác để viết, đưa tình cảm vào thư một cách tự nhiên.

Chỉ cần quan hệ thư từ được xây dựng rồi, bạn sẽ có thể bắc một nhịp cầu giao lưu tình cảm.

14. Hiệu quả của thư tình

Nhiều đôi nam nữ tuy đã "yêu" một thời gian dài, nhưng trên thực tế quan hệ giữa đôi bên lại hoàn toàn dừng ở phạm vi tình bạn chứ chưa hề có sự phát triển sâu về tình cảm: thường là cùng đi đánh bóng, hoặc cùng tham gia nhóm họp bạn bè..., đều là những quan hệ qua lại mang tính tập thể. Nếu bạn lại không có cách gì mới, thì tình cảm của các bạn chỉ có thể bước quanh chỗ cũ.

Nhưng đến một ngày, cô ấy đột nhiên nhận được thư của bạn, lúc đó tâm trạng của cô ta chắc chắn sẽ rất khó tả. Tuy các bạn gần như ngày nào cũng

gặp nhau, thường xuyên nói chuyện hoặc gọi điện thoại, nhưng khi ánh mắt của cô ta dừng lại ở họ tên người gửi ghi trên thư, vẫn sẽ làm cho tim cô ta đập rộn hồi lâu. Đồng thời, trong quá trình ngăn ngủ mở thư cho đến đọc thư này, cô ta tất sẽ có một sự cảm động từ đáy lòng dâng trào.

Kỳ thực, bức thư này của bạn làm cô ta xúc động, có lẽ nó được gửi từ một nơi du lịch, hơn nữa nội dung chỉ là một kiểu thư thông báo miêu tả mà thôi. Thế nhưng, trong xã hội hiện đại chỉ cần gọi điện thoại là có thể liên lạc được thì một bức thư thăm hỏi ngẫu nhiên lại có hiệu lực hơn hẳn những cuộc nói chuyện với thời gian dài lúc bình thường, dường như đó là một hành động cực kỳ không bình thường. Xét điểm này, bạn mới có thể lợi dụng dịp đi du lịch, viết thư cho cô ta một bức thư. Xét về bề ngoài, "chiêu" này xem ra không có mấy tác dụng, nhưng phân tích kỹ, đó đúng là một diệu kế để nhanh chóng thúc đẩy tình cảm của các bạn.

15. Kiên kỵ viết thư

Viết thư cho bạn gái, tránh chỉ viết tên của đối phương, không viết họ, địa chỉ vào. Có những thanh niên lúc đầu để giữ bí mật, thường chỉ đề địa chỉ và tên của đối phương trên phong bì, mà không viết họ tên và địa chỉ của người gửi thư, đây là một thói quen xấu. Nếu như bị trả lại, bưu cục xử lý cũng sẽ càng thêm khó khăn.

Nếu là không tiện để người trong nhà đối phương biết đó là thư của một thanh niên khác giới, tốt nhất là nhờ bạn đọc hoặc bạn đồng nghiệp của đối phương viết giùm bạn mấy cái phong bì, như vậy người nhà của cô ta khi biết đó là thư của bạn gái gửi tới, thì cũng sẽ không quan tâm mấy.

Không nên chọn những phong bì màu tối hoặc màu tương đối hiếm, cho dù là để tăng thêm chất lãng mạn của thư. Khi lựa chọn phong bì vẫn nên chọn màu trắng hoặc màu nhạt, màu tối hoặc màu khác thường sẽ khá bất nhã.

16. Làm sau khi nghĩ kỹ

Sau khi nhận được thư tình, không nên mù quáng đưa ra lựa chọn, trả lời đối phương. Trước hết nên làm rõ xem mình có cảm tình đối với người tỏ tình hay không, có yêu hay không. Yêu và không yêu, xem ra chỉ đơn giản một hai chữ, nhưng bản thân sự việc lại phức tạp hơn nhiều. Trong cuộc sống

thường có những việc như sau xảy ra. Một bên vốn không yêu bên kia, song với sự theo đuổi của đối phương, họ đi đến kết hôn, tình cảm vợ chồng sau khi cưới rất tốt. Nhưng cũng có trường hợp hai người vừa thấy nhau đã say mê, thề thốt yêu đương, sau khi cưới mới phát hiện ra rằng đối phương không phải là ý trung nhân của mình đành phải chia tay mỗi người một ngã. Điều đó chỉ có thể nói lên rằng khi mới bắt đầu, cần cố gắng suy xét thật khách quan về đối tượng, không nên vội vã khi đưa ra kết luận "yêu", hay "không yêu". Vì vậy, đối với người tỏ tình như "xông" vào cuộc sống của mình, cần giữ thái độ trang trọng, cẩn thận, tích cực, cần suy nghĩ cho thật thấu đáo. Còn với đối tượng mà có thể lúc đầu cho rằng đối phương không phải là ý trung nhân của mình, nhưng qua so sánh, phân tích, thì sẽ sửa đổi lại cách nhìn ban đầu. Lúc đó, kinh suất từ chối thì sẽ có thể đánh mất đi cơ hội tốt. Nếu sau khi cân nhắc lợi hại, suy nghĩ thấu đáo, phát hiện mình hoàn toàn không thích đối phương thì không nên nhu nhược thiếu quyết đoán, mà nên từ chối một cách khéo léo và cương quyết.

Khi từ chối đối phương, cũng không vì thế mà đem phôi ra ngoài, nên giữ bí mật cho đối phương, chẳng ai muốn công bố trước công chúng tin mình tỏ tình với người khác nhưng bị đối phương từ chối cả. Nói chung, những người dùng thư tình để tỏ tình với người khác thường là người có tính cách hướng nội, hơn nữa hy vọng chuyện đó chỉ để đối phương biết, nên đối phương cũng nên thông cảm cho tâm tình của người viết thư, cho dù có không thích người tỏ tình, thậm chí ghét người đó thì cũng phải bảo vệ bí mật này cho anh ta. Tỏ tình là quyền đáng có của mỗi một người, tỏ tình với bạn tức là biểu hiện của việc người ta tin tưởng, yêu quý bạn, vì vậy, bạn không được làm tổn thương lòng tự trọng của người ta. Đối với người chủ động tỏ tình thì bị từ chối đã đủ đau khổ rồi, lại bị công khai bí mật đó ra, đôi khi sẽ làm người ta cảm thấy chẳng biết trốn vào đâu nữa. Hãy nhớ rằng nên giữ bí mật giúp người khác.

17. Liên lạc điện thoại

Một số người đàn ông khá nhát gan, khi sử dụng điện thoại nói chuyện với bạn gái thì khác hẳn so với khi đối mặt với phụ nữ. Anh ta không còn sợ sệt, trong điện thoại cũng nói cười tự nhiên, vui vẻ nhẹ nhàng. Vì vậy, không biết chừng người đàn ông nhát gan này lại vừa vâng vâng áo khoác hoặc rung đùi để loại bỏ sự căng thẳng của anh ta, nhưng tất cả những cái đó cô bạn gái đều không trông thấy, đối với anh ta thì điều đó thật quá tốt, khỏi phải phân tán sự

chú ý để không chế cảm giác dồn nén khi đối mặt với bạn gái, làm cho chủ đề nói chuyện đi theo hướng mình muốn được. Tóm lại, dùng điện thoại truyền đạt thông tin sẽ có thể giảm bớt áp lực về mặt tâm lý.

Vì thế, những người nhờ vào điện thoại để bày tỏ tình cảm, không phải là người nhát gan, mà chính là người hướng nội. Đôi khi có thể họ cũng sẽ viết thư. Tóm lại, loại đàn ông này một khi có việc gì tương đối quan trọng, đều không muốn nói cho đối phương khi gặp mặt, phần lớn dựa vào điện thoại để thông báo, vì để giảm bớt đi cảm giác bị đè nén khi mặt đối mặt, sẽ dễ biểu đạt những lời trong tâm hơn. Ngay cả khi hò hẹn mà bị đối phương từ chối khéo léo, nhận sự từ chối trong điện thoại so với từ chối khi gặp mặt, cảm giác cũng nhẹ nhàng hơn nhiều.

18. Nhân cơ hội bày tỏ

Nói chung, gọi điện thoại đều là phía nam giới chủ động, phụ nữ phần lớn ở vào thế bị động, nhưng cảm giác khi phải chờ đợi héo hon bên máy điện thoại để nghe tiếng chuông reo không lấy gì làm dễ chịu, nếu bạn không muốn cô ấy từ chối bạn vì thất vọng, thì nên tìm cơ hội để cô ta chủ động gọi điện thoại, như vậy thái độ của cô ấy mới chuyển thành tích cực được.

Tán chuyện trên điện thoại có thể coi là liều thuốc khỏe cho tim, có thể làm phần chấn tinh thần, có thể nói công dụng của nó là vô cùng. Thường thì đàn ông nhạy cảm trước những kích thích về thị giác, còn phụ nữ thì lại có thể nhờ vào thính giác để thoả mãn sự kích thích. Vì vậy, khi nghe thấy tiếng của người bạn trai từ đầu dây bên kia truyền đến, phụ nữ sẽ có cảm giác ấm áp dễ chịu.

Tiếng nói trong điện thoại cũng rất quan trọng, âm thanh nhất định phải nhẹ, êm, phải làm cô ta cảm thấy như thưởng thức một bài hát tuyệt diệu vậy. Phụ nữ đã đắm say hoàn toàn trong tiếng hát thì rất khó chối từ lời thỉnh cầu của đàn ông, điều này hoàn toàn chắc chắn.

Trên thực tế, ngôn ngữ cũng là miếng mồi thơm để làm phụ nữ "mắc câu". Khi bạn buồn rầu vì không biết làm thế nào để tiếp cận bạn gái, phương pháp này rất đáng để bạn tham khảo khi muốn thay đổi chiến lược.

Cách để đàn ông trẻ tuổi theo đuổi phụ nữ thì có nhiều nhưng dùng nhiều

nhất là "để lại số điện thoại cho cô ta", phương pháp này có thể khích lệ đối phương chủ động bộc bạch tâm sự.

19. Ít giáo huấn người khác

Một số người cảm thấy mình rất giỏi, biết nhiều hơn hẳn so với người khác, luôn thích giáo huấn người khác, khoa tay múa chân bảo người khác nên làm thế nào, không nên làm thế nào. Kết quả làm cho người khác ghét, thậm chí trong bụng còn nói bạn là "hợm".

Nếu bạn không muốn là người đàn ông bị người khác ghét, thì đừng bảo người khác nên làm thế nào, vì bạn không hiểu hết trình độ của đối phương, đối phương có thể vì thế mà sẽ cười bạn múa rìu qua mắt thợ.

Cho dù bạn biết trình độ của đối phương không bằng bạn, hoặc ít kinh nghiệm, trẻ tuổi, thì tốt hơn cũng đừng làm vậy, vì chẳng có ai muốn để người khác giáo huấn cả. Hãy để người khác quyết định hành động của họ. Và lại, mỗi người một ý muốn, người khác muốn làm cái gì, đều có quan điểm của mình. Việc gì bạn phải tỏ ra là mình đúng?

20. Kỹ xảo cười

Trong các trường hợp trao đổi nghiệp vụ và xã giao, cười có thể đem lại nhiều kết quả không thể ngờ được. Cười làm cho người ta trở nên thân thiện hữu hảo; cười, để người ta cảm thấy vui vẻ may mắn; cười, để người ta cảm thấy thân thiết tự nhiên; cười, cho thấy lòng bạn rộng mở. Vì vậy, khi bạn cười, người khác mới coi bạn là bạn bè, mới rộng mở tấm lòng với bạn.

Nhưng cười phải tùy từng trường hợp và thời gian, cười cũng có kỹ xảo của nó, bạn có thể coi cười là phương tiện giao tiếp, nên vận dụng nó khéo léo một cách có ý thức.

Khi tới một cơ quan đơn vị nào đó để tìm gặp một người, nên mỉm cười đối với người đầu tiên mình gặp hoặc người ở phòng thường trực, khiêm tốn tỏ lòng cảm ơn đối với sự giúp đỡ mà họ dành cho bạn. Sau khi gặp được người cần tìm rồi, công việc thuận lợi, tiếp đó nói cho đối phương biết ấn tượng tốt đẹp về môi trường bên ngoài của đơn vị họ, đồng thời tỏ ý ngưỡng mộ về việc đối phương được làm việc trong môi trường đẹp như vậy. Nếu trước khi

gặp được người cần tìm, bạn đã hỏi mấy người, thì cũng cần nói với đối phương rằng đơn vị của họ ai cũng nhiệt tình và lịch sự, bạn khâm phục tình đồng nghiệp ở đây. Tâm trạng vui vẻ và sự tán thưởng đối với đơn vị họ sẽ làm cho đối phương phấn khởi.

Khi nghe đối phương nói, cần cố gắng nghe với thái độ thân thiết, hài lòng, trên mặt cần giữ nụ cười, tự đáy lòng người nói sẽ thích thính giả là bạn đây.

Khi nói - cần nói một cách nhẹ nhàng, từng câu một, cho dù là những vấn đề quan trọng cũng cần nói ra bằng một ngữ khí nhẹ nhàng tự tin, miệng nở nụ cười. Nếu có vấn đề tế nhị, khó nói, có thể nhân khi đối phương đang vui cười, nêu từng điểm một ra, để vấn đề mà đối phương dễ từ chối này từ từ hoà vào trong tiếng cười. Cũng như đổ nước lạnh vào trong nước sôi vậy, đổ một ít nước lạnh vào sau khi nước sôi, nhiệt độ một lát sẽ tăng lên. Sau đó lại đổ, đổ từ từ vào, nước sẽ luôn luôn sôi. Nếu đổ liền một lúc nhiều nước lạnh, nước nóng sẽ trở nên lạnh, để sôi lại cần phải một lúc lâu. Vì vậy, đối với những vấn đề khó giải quyết, nhất định nêu ra khi đối phương vui vẻ, hơn nữa không nên nóng vội, cần từ từ đưa ra, như thế vấn đề sẽ dễ giải quyết hơn.

21. Khéo tiếp xúc

Có những nhân viên mới tới đơn vị khác trao đổi nghiệp vụ, hai mắt chỉ biết chăm chăm nhìn giám đốc, đối với những người khác thì chẳng thèm quan tâm đến, như vậy sẽ gặp một số trở ngại. Bạn không những cần tôn trọng lãnh đạo, mà còn cần tôn trọng những nhân viên khác, vì bạn tới một đơn vị khác làm việc, bạn đối mặt với cả một đơn vị đó, không phải chỉ giám đốc nói là xong, ông ta còn cần phải bạn bạc với những người khác nữa. Cho dù mình ông ta là chủ cuối cùng ông ta cũng phải giao việc cho văn phòng hoặc phòng ban tương ứng giải quyết.

Nếu giám đốc phát hiện thấy mọi người đều có ý kiến đối với bạn, ông ta cũng sẽ không có ấn tượng tốt về bạn, và cũng sẽ khó có thái độ tốt với bạn, vì bạn đắc tội với nhân viên nghiệp vụ, không phải giao tiếp. Điều đó sẽ làm cho ông ta khó xử. Còn bạn thì cảm thấy ngạc nhiên: "Tôi cũng chưa nói chuyện với họ, cũng không quan hệ với họ, làm sao họ lại đối xử không tốt với tôi như vậy?". Bạn cần biết rằng, đối với đơn vị của bạn, họ đều chú ý, hơn nữa còn có thể bàn luận mãi. Để tránh bị bàn luận, biện pháp tốt nhất là

tiếp xúc với họ, để họ hiểu bạn, bạn cũng hiểu họ.

Tất nhiên không phải là buộc bạn phải thân mật với từng người trong đơn vị của ông ta. Chỉ cần bạn nhiệt tình chào người mình gặp, thỉnh thoảng nói một hai câu là được rồi.

22. Khỏi phải nói

Bạn không nói, anh ta không tìm ra được vấn đề, không có vấn đề thì sẽ không tranh cãi được.

Bệnh vào từ miệng, hoạ từ miệng mà ra, cố gắng nói ít, đừng tìm lời để nói khi không có gì nên nói. Bạn đừng nghĩ không nói sẽ tỏ ra không lịch sự, trên thực tế anh ta muốn bạn như vậy.

Đối phương không muốn, thì bạn cũng đừng quấy rối anh ta. Có thể anh ta có việc gì khác bận tâm, hoặc muốn nói chuyện với bạn, tóm lại, khi đối phương không nói, bạn cần biết chịu đựng sự yên lặng.

Cùng làm việc với người khó giao thiệp, đừng sơ suất nêu ra những vấn đề mà có khả năng đối phương khó chịu. Khi yêu cầu của bạn hợp lý, xác định không làm tổn thương đối phương, để bảo vệ lợi ích của mình mà phải nói ra, thì phải kiên quyết, đối phương sẽ hiểu được.

23. Đề cao thân phận

Có lúc bạn rất muốn đề cao thân phận của mình một chút, làm cho bạn cao lớn hơn trong con mắt của người khác. Vậy nên, trong lời của bạn thường xuất hiện tên của một số người có chức vị cao mà bạn quen biết. Khi đối phương nói chuyện với những người khác, thỉnh thoảng bạn xen vào một câu: "Lãnh đạo X cũng cho là như vậy, lần trước khi chúng tôi nói tới vấn đề này, ông ấy nói...", cách nói này rất có tác dụng đối với việc đề cao thân phận của một con người.

Để chứng minh bạn là người tài giỏi, hãy nói cho đối phương biết những việc quan trọng bạn đã làm, những dự án quan trọng bạn từng tham gia "Tôi đã tham gia công trình...", "Tôi tham gia biên soạn cuốn sách...". Đó là cách tốt nhất để tạo cho người khác có một cảm giác trực quan.

Có người từng làm những việc lớn nhưng không thích nói, thì tuy có tài cũng chẳng thể tỏ ra được. Hay dù bạn có thân phận nhưng do bạn không chú ý ăn mặc, đối phương cũng có thể coi thường, xem nhẹ bạn. Chỉ khi đối phương biết bạn đã từng làm nhiều việc lớn, từng làm việc với nhiều người có trách nhiệm, chức vị cao thì mới thực sự khâm phục bạn. Vì vậy, nói ra những việc mình đã làm, cũng là cách đề cao rồi. Sở dĩ chúng ta chú ý tới thân phận cao thấp, chủ yếu là để người khác tôn trọng mình mà thôi, chứ chẳng có ý gì khác cả.

24. Giỏi đàm phán

Có những nhân viên nghiệp vụ đi đàm phán thường bị lâm vào cảnh tự đắc về mình. Nói tới sự từng trải, kinh nghiệm và quan điểm của mình như nước chảy, càng nói càng hăng, càng nói càng bay bổng. Nói một hồi lâu rồi mới cảm thấy như có sai sót gì đó, mới biết đã có nói một tràng rồi, quên cả việc chính.

Đúng vậy, đối phương có ấn tượng gì đối với việc bạn tự đắc về mình? Thoạt đầu đối phương có thể cảm thấy hết sức khâm phục năng lực và thành công của bạn. Một lát sau anh ta sẽ cảm thấy đắn đo, không biết là đối phương tốt hay xấu nữa. Tiếp nữa, anh ta sẽ cảm thấy chán, vì bạn toàn nói về bản thân mình. Nếu bạn tiếp tục nói, thậm chí anh ta còn coi thường bạn. Vì nói chung con người ta đều rất thích bộc lộ mình, thì càng vào những lúc người khác bộc lộ, thì càng muốn tự nói về mình một lát. Chúng ta đàm phán là để nhanh chóng hiểu được anh ta, hơn nữa khi anh ta liên tục nói về mình, trong lòng sẽ cảm thấy rất hài lòng, cũng sẽ thích tiếp xúc với bạn. Như vậy quan hệ giữa hai người sẽ ngày càng mật thiết. Bạn không nên tự thoả mãn mình, mà nên đắm chìm vào trong những sự việc mà đối phương hứng thú.

Để tránh việc đối phương cũng cảm thấy trống rỗng sau khi nói xong, sau khi nghe đối phương trình bày xong, bạn nên tổng kết và phân tích đối với những điều đối phương nói, nói với anh ta rằng hôm nay bạn học được không ít từ những lời nói của anh ta, bạn rất cảm ơn anh ta về buổi nói chuyện nhiệt tình với bạn, rằng bạn thích nghe anh ta nói chuyện.

25. Khen ngợi đối phương

Khen ngợi người khác trước mặt đôi khi còn chưa tỏ rõ được lòng thật của

bạn, nhưng nếu khen người khác sau lưng, chắc chắn sẽ có được kết quả tốt, anh ta sẽ cho rằng bạn đánh giá anh ta là người giỏi. Vì vậy, bạn hãy rèn luyện thói quen khen ngợi người khác sau lưng, như vậy sẽ có ích cho bạn. Tuyệt đối đừng phê bình bàn tán đúng sai sau lưng, thời gian kéo dài, mọi người sẽ không tin lời bạn.

Biểu dương đối phương thì phải hiểu đối phương, hơn nữa cần phải hiểu kỹ tính cách, nhân phẩm của anh ta, thậm chí cả những việc anh ta làm, cách ăn mặc của anh ta... chỉ khi hiểu đối phương rồi, sự khen ngợi và biểu dương của bạn mới đúng mục tiêu được. Nói đúng điểm, đối phương mới tin bạn nói thật. Nói chung đối phương không chỉ muốn biết bạn nói tốt cho anh ta, mà còn muốn biết tại sao bạn nói tốt anh ta. Tốt đến mức độ nào, bạn càng nói cụ thể, càng nói tỉ mỉ càng tốt.

Khi kết thúc nói chuyện với đối phương, khi gần tạm biệt có thể tổng kết đôi chút về lời nói của anh ta cho bạn rất nhiều gợi mở, làm cho bạn thu hoạch rất nhiều, có thể nói một cách phóng đại cảm giác của mình cho đối phương nghe. Đối phương tuy biết bạn đang nói quá nhưng vẫn hết sức hài lòng, không để bụng gì cả. Nếu bạn tổng kết như vậy thì coi như là đã loại bỏ sự lo lắng của đối phương, khẳng định lời nói của đối phương. Kiểu biểu dương này bất kỳ có quá đáng đến đâu cũng đều là cái mà đối phương vui vẻ tiếp nhận.

Khi đối phương nói tới chỗ đặc ý cần tích cực phối hợp, vỗ tay khen hay, tỏ ý biểu dương một cách trực tiếp, rõ ràng, làm cho anh ta được khích lệ.

Tỏ ra hứng thú đối với những lời đối phương cũng là một dạng biểu dương đối với anh ta, nên khi nói chuyện bạn tỏ ý chăm chú nghe: "Sau đó thế nào..." là câu bạn cần luôn hỏi đối phương, như vậy anh ta sẽ cho rằng những lời anh ta rất được hoan nghênh, cũng sẽ vui vẻ nói tiếp.

Nếu muốn biểu dương thẳng đối phương, hơn nữa biểu dương tới mức hết lời, tốt nhất là thực hiện bằng phương thức viết thư. Có thể viết ra trong thư những lời bạn muốn nói, những từ bạn thấy ngại ngùng khi trực tiếp nói ra. Sau khi đối phương xem thư rồi, sẽ rất vui mừng, anh ta cũng sẽ tiếp nhận những câu khen ngợi của bạn.

26. Giả ngô nghê

Nếu như bạn muốn thành công việc gì, thì phải xuất hiện trước mặt đối phương với một tư thế thấp, tỏ ra khiêm tốn, thật thà, đôn hậu, cung kính hết mực làm cho đối phương cảm thấy mình được người khác tôn trọng.

Kỳ thực, bạn xuất hiện với tư thế thấp chỉ là một hiện tượng bề ngoài, là để đối phương cảm thấy thoải mái về mặt tâm lý, làm cho anh ta muốn hợp tác. Trên thực tế, càng những người bề ngoài khiêm tốn, càng là người cực kỳ thông minh, càng là người làm việc tích cực. Khi bạn tỏ ra ngô nghê, làm cho đối phương đắm chìm vào trong bầu không khí cảm giác về bản thân rất tốt, bạn đã hoàn thành một nửa quan trọng nhất của công việc.

Ngược lại, nếu bạn xuất hiện với tư thế hơn đối phương, ra giọng bức người, trong lòng đối phương sẽ cảm thấy căng thẳng, chẳng còn tâm trí nào làm việc nữa, mà còn nảy sinh tâm lý phản nghịch, làm cho cuộc đàm phán khó có thể tiến hành được.

27. Im lặng là vàng

Miệng lưỡi con người rất xấu, luôn muốn nói những tật xấu của người khác, người tốt đến đâu cũng lôi ra được tật xấu. Còn có một loại người đây lòng ích kỷ, người khác tốt đẹp thì trong lòng anh ta không thoải mái, liền tìm kiếm sự thoải mái bằng cách bới điểm yếu của người khác.

Nếu bạn không muốn đắc tội với người khác, tốt nhất là đừng nói những gì không tốt về người ta. Nhất là, khi sự thực chứng minh người ta quả là tốt thật, cần dám đối mặt với sự thực, hào phóng khen ngợi người ta đôi câu. Nếu bạn giỏi hơn đối phương, đối phương không muốn nói tốt bạn, mà còn nói xấu bạn, để không đắc tội với đối phương, tốt nhất là giữ im lặng. Vì bạn không thể cũng làm như anh ta, biện giải với anh ta thì lại mất hoà khí. Khi bạn im lặng, không có ai đáp lời anh ta, bản thân anh ta sẽ cảm thấy mất hứng, sẽ không còn nói nhiều nữa.

28. Xưng hô thoả đáng

Khi lần đầu giao tiếp, đàm phán trong công việc, lúc bắt đầu cần gọi họ + tên + chức vụ của đối phương, nói ra một cách đặc biệt rõ ràng từng câu một. Sau khi hai người đã dần dần quen thuộc, thì có thể bỏ tên của anh ta đi. Trong quá trình trao đổi, khi xưng hô với đối phương, cần tăng ngữ khí, xưng hô

xong ngừng một lát, sau đó tiếp tục nói về việc bạn muốn nói, như vậy sẽ có thể làm cho đối phương chú ý, anh ta sẽ nghe tiếp một cách tích cực. Nếu bạn xưng hô tên và chức vụ của đối phương vừa nhỏ vừa nhanh, có cảm giác như vụt qua vậy, sẽ không thuận tai đối phương lắm. Lúc đó, bạn lại quá nhấn mạnh việc cần bàn, thì sẽ hoàn toàn ngược lại, anh ta sẽ không cảm thấy hứng thú về việc của bạn nữa.

Sau khi đã thân mật cộng tác với đối phương rồi, tuyệt đối không nên vì thế mà coi nhẹ xưng hô với đối phương, nhất định cần kiên trì xưng hô phù hợp, nhất là khi có cả những người khác có mặt ở đó.

29. Nhiệt tình tiễn nhau

Bất luận là bạn bè tới chơi, hay là quan hệ trao đổi về nghiệp vụ, khi đối phương ra về, là chủ nhà, bạn nhất định cần nhiệt tình đưa tiễn, đừng có vừa ra tới cửa, đối phương nói bạn đừng chân, thì bạn liền không tiễn nữa, càng không thể khi đối phương vừa ra khỏi cửa liền đóng cửa lại. Như vậy, sẽ làm cho đối phương có cảm giác quá lạnh lùng. Câu chuyện giữa hai người vừa rồi có nhiệt tình, có hữu hảo đến đâu nhưng cái đóng cửa của bạn đã vô tình đẩy đối phương ra, trong lòng anh ta sẽ cảm thấy không tự tại nữa.

Nếu có chuyện muốn nói riêng với đối phương, thì lúc này bạn lại càng nên tiễn. Bạn có thể cầm tay đối phương vừa đi vừa nói những lời không tiện nói trong nhà. Có khi đối phương cũng có thể có lời muốn nói riêng, nếu bạn không tiễn, có thể sẽ chẳng có cơ hội, đối phương cũng không tiện nói: "Anh tiễn tôi một lát chứ, tôi còn có lời muốn nói".

Nếu khi đối phương tới chơi cùng với một người khác nữa, thì lại càng cần phải tiễn chân, đối phương sẽ vô cùng cảm ơn bạn giữ thể diện cho anh ta. Nếu lúc này không tiễn anh ta, anh ta sẽ mất thể diện trước mặt bạn, sẽ càng xa rời bạn, cho rằng bạn không có ý hoặc không hiểu phép lịch sự, sau này không muốn lại tới thăm bạn nữa.

Nếu công việc bận, quả thực không dứt ra được, vậy thì để người khác tiễn đưa đối phương thay bạn.

Còn tự mình tiễn khách là tốt nhất, như vậy bạn sẽ tỏ ra nhiệt tình trong con mắt của đối phương, họ cũng sẽ tôn trọng bạn, cảm thấy bạn đối xử với bạn

bè rất tốt.

30. Tặng danh thiếp

Danh thiếp là người đại diện phát ngôn của bạn, trong các trường hợp xã giao, bạn chỉ tặng danh thiếp cho những người cần xin danh thiếp, hoặc đưa cho người chủ động đưa danh thiếp cho bạn. Xin bạn danh thiếp, nói lên đối phương rất muốn làm quen với bạn, muốn quan hệ với bạn. Bạn tặng danh thiếp cho đối phương chính là sự đáp lại nhiệt tình của người ta, đây cũng là một kiểu quan hệ lễ nghi.

Đối với đối tác sắp tới cần liên hệ, hoặc đối với người mà bạn muốn làm quen, cần chủ động đưa danh thiếp, tỏ ý muốn làm quen, quan hệ với đối phương. Nhưng nếu đối phương không hứng thú đối với bạn, tỏ ra rất lạnh nhạt, thì đừng miễn cưỡng trao danh thiếp cho người ta.

Nếu bạn đã tặng đối phương danh thiếp, nhất định đòi đối phương tặng lại mình danh thiếp của anh ta. Nói chung sau khi bạn trao danh thiếp cho đối phương, anh ta cũng chủ động trao lại, nếu đối phương không trao hoặc quên trao, bạn có thể chủ động nhắc xin anh ta một chiếc. Nếu đối phương không có danh thiếp, cần cố gắng ghi lại họ tên, đơn vị, địa chỉ, điện thoại của anh để tỏ ra tôn trọng đối với đối phương.

Sau khi nhận được danh thiếp của đối phương, nên đưa ra trước mặt xem, đồng thời nhắc lại một lần nữa họ tên, chức vụ ghi trên danh thiếp. Nhất định phải đọc chức vụ lên, đừng nên chỉ đọc tên. Cần tỏ ý cảm ơn việc đối phương tặng mình danh thiếp, sau đó trình trọng đặt danh thiếp vào ví đựng danh thiếp, đó cũng chính là sự tôn trọng đối với bản thân.

Đừng tùy tiện ném danh thiếp của đối phương lên bàn, hoặc cầm nghịch trong tay.

31. Người thân cũng như bạn

Mọi người đều cho rằng cư xử với người thân của mình là một việc vô cùng đơn giản, khỏi phải cần lễ nghi, cũng chẳng phải chú ý tới phương thức gì. Song trong cuộc sống hiện thực, vẫn có nảy sinh mâu thuẫn, hiểu nhầm vì những chuyện vặt vãnh, làm cho quan hệ thân tình trở nên lạnh nhạt, xa xôi.

Sở dĩ như vậy, chủ yếu là vì nguyên nhân quá thân. Vì thân mật, nên gửi gắm vào nhau sự trông đợi quá cao đối với sự quan tâm của đối phương. Hơn nữa, lại không chú ý tới phương thức nói chuyện. Khi người thân có khuyết điểm hay không vừa lòng, mọi người sợ những cái đó sẽ ảnh hưởng tới tương lai và cuộc sống của người thân, liền can thiệp, chỉ trích, hoặc phê bình nghiêm khắc, đồng thời ép buộc đối phương tiếp nhận, do đó dẫn tới sự phản kháng. Còn bên kia, tuy có khuyết điểm, vẫn không muốn để người khác chỉ trích, đặc biệt không thể chấp nhận thái độ cứng rắn. Vì thế với người thân cũng cần chú ý một số phương thức phê bình sẽ tốt hơn.

Khi một người có thành tích, mọi người xung quanh đều ca ngợi, còn người thân thì lại cho rằng không cần thiết tỏ ra "ca ngợi giả tạo", hoặc sợ biểu dương sẽ làm cho anh ta "mọc thêm cánh", vì vậy cố ý dội chút nước lạnh. Dụng tâm là tốt, nhưng lại làm cho người đó cảm thấy thất vọng, buồn rầu. Cần phải biết rằng người trong một nhà sở dĩ thân mật, quan tâm lẫn nhau như vậy là vì thời gian sống với nhau khá dài, có nhiều điểm chung giống nhau. Nhưng bất kể thế nào, mỗi người rốt cuộc vẫn là một người độc lập. Mỗi người đều có suy nghĩ riêng của mình, có điểm giống nhau nhưng không có nghĩa là hoàn toàn giống nhau.

Vì vậy, khi cư xử với người nhà phải giống như đối xử với bạn bè vậy: Tôn trọng lòng tự trọng của đối phương, không nói quá lời; có thành tích cần phải khẳng định; có khó khăn cần kịp thời giúp đỡ.

Một số người đòi hỏi quá cao đối với người nhà. Khi họ có việc, bất kể người nhà có hay không có khả năng, họ vẫn trông đợi, hy vọng người nhà giúp đỡ thành công. Khi việc không thành thì trách cứ, cho rằng là không giúp đỡ hết mình. Đã là người trong một nhà, bạn có việc, anh ta chắc chắn phải giúp đỡ, không cần phải giục, anh ta cũng cố gắng hết sức. Giúp đỡ không xong nhất định là có chỗ khó nào đó. Anh ta không giúp được bạn vốn đã cảm thấy khó xử, lúc này bạn lại trách cứ anh ta, việc này có thể làm cho anh ta càng thêm đau lòng, hoặc ngược lại khiến cảm thấy không có nghĩa vụ phải giúp đỡ bạn nữa.

32. Mỗi người mỗi khác

Người khác phản bác bạn, nói lên rằng anh ta nghe không lọt những lời bạn nói. Còn khi người khác nói với bạn, bạn hơi phản bác, cũng cho thấy bạn

không hoàn toàn đồng ý với những lời như vậy. Nếu người nói với bạn là lãnh đạo, anh ta sẽ cho rằng bạn không coi lời anh ta nói là gì cả, là không tôn trọng anh ta.

Nghe không lọt là vì ý kiến khác nhau, điều đó cũng không cần phải phản bác khi lãnh đạo đang nói hoặc bố trí công việc. Lúc này, sự phản bác của bạn dù có lý đến mấy, lãnh đạo có rộng lượng đến mấy, cũng khó có thể chấp nhận.

Nếu thật sự cần phải có ý kiến lại, cũng phải đợi sau khi lãnh đạo nói xong, nói vào khi trưng cầu ý kiến của mọi người. Nếu lúc đó lãnh đạo tâm trạng không được tốt, tốt nhất bạn không phát biểu ý kiến, kéo lại tự chuốc lấy sự mất hứng cho mình. Có thể nói riêng với lãnh đạo sau khi việc đã qua, nhằm bảo vệ uy tín của lãnh đạo trước mặt mọi người.

Đối với những người có trình độ văn hoá khác nhau thì cần có những thái độ khác nhau. Những người hiểu biết, có trình độ văn hoá thường là khá sĩ diện, vì vậy đối với họ cần khiêm tốn, cần tôn trọng và họ cũng sẽ khiêm tốn đối xử với bạn. Đối với những người có trình độ văn hoá thấp, nhưng tâm địa thật thà, cần thân thiết hữu hảo, không làm ra vẻ ta đây. Bản thân họ trình độ văn hoá thấp, nhưng lại rất tôn sùng những người có trình độ. Bạn làm như vậy sẽ càng làm cho họ khâm phục.

33. Khoa trương vừa độ

Con người ta ai cũng muốn quan hệ với những người có thân phận tương đối cao, nhiều năng lực, không muốn quen biết với những người suốt ngày buồn rầu ủ rũ. Nếu chúng ta thường tiếp xúc, làm bạn với những người đặc ý, những người tháo vát, thì sẽ đầy tự tin, cho rằng mình cũng có năng lực. Như thế cho thấy, khi bạn giới thiệu mình với một người còn chưa quen thân, còn chưa hiểu rõ, đừng nói mình quá thấp, đừng quá khiêm tốn. Bạn có thể khoa trương vừa phải, phóng đại những việc trước đây bạn đã làm, phóng đại những việc trước đây bạn đã làm, phóng đại năng lực và thành tựu của mình, phóng đại cảm giác tốt đẹp của bạn, như vậy đối phương mới cảm thấy vinh dự được quen biết bạn, muốn cùng chơi, trao đổi nghiệp vụ với bạn.

Nhưng khoa trương phải có hạn độ, nhất định không thể khoa trương một cách không có giới hạn. Vì mọi người đều có một tiêu chuẩn đánh giá cố định, tuy còn chưa hiểu bạn, nhưng bạn đang có những năng lực gì, trong đầu

anh ta đã tính đến cả rồi. Nói thấp, anh ta không coi ra gì, coi thường bạn, nói quá cao cũng vậy. Điều này đòi hỏi bạn phải có mức độ khi nói. Làm thế nào để vừa độ đây?

Khi nói về năng lực của mình, không những nói với đối phương những việc đang làm, mà còn có thể nói cho đối phương biết những việc chuẩn bị làm tiếp theo. Những việc sắp tới tuy chưa làm, nhưng có dự định làm và điều kiện làm, cũng tức là có khả năng làm. Tất nhiên khi nói những dự định tiếp theo, cần phải đầy tự tin, cần bày ra những sự thực cụ thể. Đó chính là một kiểu khoa trương năng lực, cũng là một kiểu khoa trương hợp lý.

34. Giữ chữ tín

Khi cầu cạnh đối phương trong công việc, đối phương không muốn giúp không bạn, nhất định là khi quan hệ không thân. Anh ta hy vọng bạn cũng có thể giúp anh ta một số việc, có khi thậm chí còn muốn bạn phải làm xong cho anh ta trước khi anh ta làm giúp bạn. Tất nhiên, có lúc đối phương có thể nói ra, nhưng cũng có lúc không nói. Nếu bạn hiểu được tâm lý này của đối phương, chủ động đáp ứng thoả mãn ước muốn của anh ta, thì anh ta sẽ vui vẻ giúp đỡ bạn. Nếu bạn không tỏ ra quan tâm không chủ động thoả mãn ước muốn của đối phương, thì đối phương sẽ không vui vẻ lắm khi giúp bạn.

Hiểu được tâm lý này, khi nhờ đối phương giúp, cần cố gắng thoả mãn ước muốn anh ta. Anh ta yêu cầu, bạn cần phải đáp ứng, còn không bạn cũng có thể hỏi trực tiếp: "Tôi có thể giúp được anh việc gì không?"

Có khi đối phương không có việc gì cần bạn làm, thì lúc này bạn phải làm cho đối phương được thoả mãn về mặt tinh thần. Tức là tỏ ra tôn sùng và kính trọng đối phương, ca ngợi năng lực của đối phương.

Nếu quan hệ của bạn với đối phương rất mật thiết, khi nhờ đối phương giúp, anh ta tuyệt đối không đưa ra điều kiện, nhưng bạn cũng cần phải nghĩ giùm đối phương, cố gắng giải quyết đối phương một số khó khăn. Bất kể quan hệ có thân mật đến đâu, nếu bạn luôn nhờ người ta mà lại không giúp người ta, trong thời gian dài cũng sẽ không ổn.

Vì thế, nhất định phải sớm thoả mãn ước muốn của đối phương. Cũng nhất định phải giữ chữ tín nếu có lời hứa.

Nhất định phải ghi nhớ rằng, làm việc phải giữ chữ tín, bạn lừa người khác một lần, thì sẽ đem lại những phiền phức không cần thiết cho bản thân sau này. Sẽ chẳng có ai tán thành hành động này của bạn.

35. Không vạch điểm yếu của người khác

Mỗi một người đều có ưu điểm và khuyết điểm.

Đối với khuyết điểm, nói chung mọi người đều không muốn để người khác đề cập tới. Nhưng một số người lại không chú ý tới điểm này, đặc biệt hứng thú trước những khuyết điểm hoặc mặt yếu kém của người khác, thường luôn nói ra miệng những cái đó. Có khi tuy là không chú ý, nhưng làm cho người khác không vui.

Đối phương có khuyết điểm, bản thân bạn cũng có khuyết điểm, không có ai là thập toàn, thập mỹ cả. Bạn không bỏ qua cho đối phương, luôn vạch ra những điểm yếu của người ta, anh ta cũng sẽ đáp lại bạn một cách tương tự, lúc đó thì đành tự mình làm tự mình chịu.

Vì vậy, để không đắc tội, chọc giận đối phương, tốt nhất là không bới móc những điểm yếu và chuyện kín của đối phương, nhất là không được đề cập trước mặt người thứ ba.

Một số người khi người khác có thói tự chế nhạo mình khi nói chuyện thế nhưng người nghe lại không hiểu ý đối phương, cho rằng những lời đối phương nói là thật lòng. Vì vậy liền nói tiếp ý của đối phương, tỏ ra đồng tình, đối phương nghe sẽ tự nhiên thấy không vui.

Kỳ thực những người tự nhạo mình thường là người có dũng khí và rất tự tin. Sở dĩ nhạo mình là vì gặp phải khó khăn tạm thời, khó có thể rũ bỏ. Nhưng anh ta tuyệt không tự phủ định mình. Nếu bạn tỏ ra đồng tình, thì cũng bằng như là bạn thừa nhận anh ta bất tài.

Vì tự nhạo mình được nói ra trong một hoàn cảnh đặc biệt, bầu không khí đó dễ làm cho người kia đồng tình. Nhưng nếu bạn không muốn làm cho đối phương không vui, tốt nhất là biểu dương anh ta, khen ngợi thành tích và năng lực các mặt khác của anh ta khi anh ta tự nhạo mình. Như thế đối phương sẽ đặc biệt thoải mái, vui vẻ, lấy việc bạn hiểu được anh ta coi đó là

tri âm.

36. Tiếp khách trong công việc

Mời khách ăn cơm, không chỉ để khách ăn ngon, còn phải để khách được thoải mái về mặt tinh thần. Vì ăn cơm không phải là mục đích, mà là vừa ăn cơm vừa nói chuyện, nói chuyện tự nhiên. Chỉ cắm đầu vào ăn mà không nói chuyện gì, có thể nói là chẳng hay chút nào, dù để khách ăn no, uống đủ cũng chưa chắc họ đã hài lòng. Do vậy, khi mời khách ăn cơm, chú ý xếp họ vào một vị trí quan trọng, đồng thời để nhân vật chính của phía bạn ngồi cùng với anh ta, như vậy họ nói chuyện sẽ thuận tiện. Hơn nữa hai bên cùng ăn cơm với nhau, chính là để tăng thêm hiểu biết kết chặt tình bạn, hoặc giải quyết một việc gì đó cụ thể, nhân đó có thể nói chuyện thoải mái. Nếu sắp xếp không thoải mái, hai nhân vật chính cách khá xa, thì không thể nào nói chuyện được, mục đích của bữa ăn vì thế cũng không đạt được.

Trong bữa cơm có thể còn có những người khác. Hai nhân vật chính trong khi nói chuyện cũng cần chú ý tới cả tâm tình của họ, thỉnh thoảng nói đôi ba câu với tất cả mọi người, như vậy bầu không khí quanh bàn ăn mới sôi động, mục đích mời khách ăn cơm cũng sẽ đạt được.

Mời ăn cơm không thể thiếu rượu, mời rượu để tỏ sự hiếu khách, lòng nhiệt tình của chủ nhân, vì thế mời rượu có quá một chút cũng đừng ngại. Một số người bản thân không thích uống rượu, cảm thấy uống nhiều rượu sẽ không có lợi, vì thế khi thấy trong bữa ăn có rượu thì hay lo lắng. Kỳ thực mời rượu là việc làm cho không khí thêm náo nhiệt. Khi mời rượu cần có lý do chính đáng, thì đối phương có uống đôi chén cũng khoan khoái. Nhưng chú ý mời rượu và uống rượu không phải là đối đẳng. Là chủ, mời nhau nhiệt tình, còn khách uống hay không uống, uống nhiều ít không quan trọng.

Có chủ nhà tuyên bố, ai muốn uống nhiều thì uống nhiều, ai không muốn uống thì uống ít. Điều đó chẳng phải là tốt hơn sao? Không uống thì còn dễ, những ai muốn uống vài chén, bạn không mời, người ta ngại ngần khi phải nâng chén uống một mình. Mời bạn là tập quán sinh hoạt của chúng ta, hơn nữa quen với việc mời một chén uống một chén, vì thế, mời rượu là tất yếu.

Mời rượu trong bữa ăn cần nhiệt tình, nhưng uống ít là tốt, bất kể là khách hay chủ cũng vậy. Không mời không vui vẻ, nhưng đã mời thì uống, uống

nhieu thì lại không tốt. Người mời rượu không biết tử lượng của bạn nhưng phải biết rõ tử lượng của mình, bất kể đối phương mời thế nào, mình cũng phải tự khống chế. Anh ta mời bạn, thì bạn cũng có thể mời anh ta uống. Trong bàn ăn lấy mời làm chính, chứ không phải lấy uống làm chính, vừa mời đã uống cũng tựa như không ai mời, một mình uống vậy, thiếu đi cả hứng thú.

Trong một bữa tiệc nếu người khác mời bạn uống rượu, bạn cần chủ động điều tiết. Vì một khi đã uống rượu của người đầu tiên rồi, thì không thể không uống rượu của người thứ hai, thứ ba và bạn có khả năng uống quá. Trong bàn ăn chẳng ai có lý do gì không thể không nói ra được cả, mời có lý của mời, từ chối có lý của từ chối, bạn từ chối, người khác cũng sẽ không trách bạn. Tuyệt đối đừng tự nhận mình tử lượng khá mà uống nhiều, để lỡ việc chính chỉ vì tham chém, quá chén.