

开放丛书·思想文化系列

口丁多湖辉 著 刘华亭 陈 琴 译

语言的圈套



黑龙江教育出版社

语言的圈套

〔日〕多湖辉 著

刘华亭 陈 琴 译

黑龙江教育出版社

1989年·哈尔滨

095500

语言的圈套

〔日〕多湖辉 著

刘华亭 陈 琴 译

责任编辑：华 盛

封面设计：李 欣 黄 楠

黑龙江教育出版社出版（哈尔滨市道里森林街42号）

沈阳市第六印刷厂印刷·新华书店发行

开本787×1092毫米1/32·印张7.75·插页2·字数160千

1989年5月第1版·1989年5月第1次印刷

印数：1—16,000

ISBN 7-5316-0377-2/C·7 定价：2.60元

（取得重印权限国内发行）

目 录

上编 语言的圈套

前言	(1)
一、是否因此类话，而被迫接受无理要求	
1. 满口“我们”的人，无非想利用同类亲和的心理，制造双方特殊关系	(5)
2. 询问对方“第三者意见”，可套出他不愿为人知的意见	(6)
3. 利用“同情语”的“开头效果”，使对方无法拒绝接踵而至的要求	(8)
4. 与对方拥有共同的秘密，以造成亲近感而企图操纵对方	(9)
5. 故意强调偶然的人，无非是想利用命运式的邂逅解除对方的戒心	(10)
6. 将第三者做为共同敌人而加以批判者，其实主要，目的是在批判我方	(12)
7. 利用部分的一致点错觉为全面性，以建立伙伴意识	(13)
8. 强调亲密关系，以激起同胞意识而解除戒心	(14)
9. 将对方名字挂在嘴上者，是利用对方的虚荣心理，使之错觉彼此的亲密关系	(15)
10. 利用第三者的说词，使对方相信言不由衷的恭维	(17)

11. 以“原来如此”附和对方，以使自己的想法得逞…… (18)
12. 假装对他人做深入观察以博取欢心…… (19)
13. 承认部分的不安，可使之扩大而忽视别的不安…… (20)
14. 暴露自己的弱点，使对方建立优越感以解除戒心…… (21)
15. 不断重复对方话语，企图在最后导入自己的意见…… (22)
16. 先以温言软语赞美对方，使其敞开心扉，易于接受要求或指责…… (24)
17. 以眼前的利益隐藏接踵而来的亏损…… (25)
18. 以身边事做为话题，产生立场相同的错觉，再抓住对方弱点…… (26)
19. 指出缺点，可让对方以为是一片赤诚…… (27)
20. 哀兵战术，获取同情，以使对方接受自己的要求…… (28)
21. 以全体成员为对象提出警告时，用意是使特定对象模糊以达警告目的…… (29)
22. 对局部做过分夸赞，以掩饰这份赞美的不实…… (31)

二、是否因这些言语，而采取违背本意的行为

23. 提出让对方能轻易回答yes的询问者，欲借肯定的气氛使对方对重大的要求道出yes…… (33)
24. 会话中要求结论者，意欲中断对方的思考，露出破绽…… (34)
25. 强调“这是最后”的人，是想在对方的判断力上施予迫切感，而使其对事物的评价趋于马虎…… (35)
26. 先发制人式地提供选择方向，借此强迫对方接受自己的意见…… (36)
27. 利用比较心理，以更强烈的对象为挡箭牌，可压抑对方的不满…… (38)
28. 强调对方的特别，曲意讨好对方，以使对方采取违背本意的行为…… (39)
29. 时常更换话题，扰乱对方的步调，以获取会话中的主动地位…… (40)

30. 谈话中突然冒出的意见，无非以突然想起，企图传达内心想说的话…………… (41)·
31. 故意提出刁难的条件，是想引起情绪化的反驳，以刺探对方的真心…………… (43)·
32. 一开始提出刁难的建议，以诱使对方接受下一个建议…………… (44)·
33. 接二连三地提出询问，以让对方主动提出结论，导向对自己有利的方向…………… (45)·
34. 特别提醒的错误，使人意识到此错误而重蹈复辙…………… (46)·
35. 提供正当理由，排除对方心理障碍，使其采取内疚的行动…………… (48)·
36. 强调但说无妨的人，实际是在抑制对方什么话也别说…………… (49)·
37. 向对方提示“我会那么做”的人，是企图让对方依其意思行动…………… (50)·
38. 传递暧昧不明的消息，是想以模糊的印象让对方感到不安…………… (51)·
39. 以官式口气下达命令，是利用言语“阶级性”强迫对方接受自己的权威…………… (53)·
40. 反复提出不是“是”与“不”能回答的询问，是企图使对方多开口以泄露真心话…………… (54)·
41. 针对第三者提出的抗议，是假非难他人以向对方抗议…………… (55)·
42. 以“物理条件无法更改”做为挡箭牌者，是想推辞对方的要求…………… (56)·
43. 话语中留有疑点，是想引起对方的关心…………… (58)·
44. 强调“严守秘密”，是想利用揭露秘密的心理，散布传闻…………… (59)·
45. 不提出预期的答复，是想违背“期待心理”，企图改变对方的行动…………… (60)·

46. 对意气风发者予以一针见血的刺激, 目的在削减对方的气势…………… (61)
47. 以“大家的要求”为理由, 是想借此让“自己的要求”通过…………… (62)
48. 唆使别人去做犹豫不决的事, 是利用人“乖戾”的心理, 使其决心动摇…………… (64)
49. 若对方透露出“已知我方情报”的口气时, 是企图造成松懈之心而得到新的消息…………… (65)
50. 以疑问语气发问者, 是想将强行下达的命令, 让对方以为是自己所下的判断…………… (66)
51. 会话中保持沉默者, 是想使对方猜不出其真心而增加压力…………… (67)
52. 提出容易接受的条件, 以减轻心理抗拒, 接受下一步无理的要求…………… (69)
53. 重复对方的说词, 是想封锁对方说话…………… (70)
54. “大声疾呼”与“轻声细语”交替, 是想扰乱对方, 控制说话的主权…………… (71)

三、是否受这些言语影响, 而强迫接受片面的判断

55. 对方的夸张不满, 是想以此封锁我方的不满…………… (73)
56. 利用“错误前提暗示”, 导向有利于自己的解答…………… (74)
57. 提出片面的建议, 想以不容分说的确信, 封锁另一方的要求…………… (75)
58. 会话中常说“所以”者, 想借此表达自己言之有理…………… (77)
59. 将别人的意见加入自己的想法, 是假装尊重他人的意见而掩饰盗用别人巧思的作法…………… (78)
60. 开头便提出几个问题重点的人, 是想让自己的言语显得有道理…………… (79)
61. 喜欢引用数字的人, 是想利用数字的客观性, 使主观变为客观…………… (81)
62. 时常引用“这个”“那个”指示语的人, 是想伪

- 装事情已得到承认，企图使小事变大…………… (82)
63. 利用一般论来进行会话者，是企图借此坚持己见………… (83)
64. 强调“委托事情艰难”的人，是想引起别人“亏欠”的心理，并抬高自己的身价…………… (84)
65. 会议上最后发言者，是企图利用“新近效果”，让自己意见通过…………… (86)
66. 喋喋不休说些不着边际的话，是想吸引对方的注意而使人忘却主题…………… (87)
67. 假借第三者的传述，以加强公信力，意图散播谣言… (88)
68. 谈话中高举权威者的名字，借“威势效果”以使自己的意见显得突出…………… (89)
69. 话前交代“这是众所周知的事”，是想让人意识到自己的无知…………… (90)
70. 说话过于形式化，让人以为不主张自由构想，企图限制对方的思考范围…………… (91)
71. 以激怒对方，套出其“感情化的言辞”，来刺探他的真心…………… (92)
72. 会话中自言自语的人，是想打断对方的思考，企图在谈话中占优势…………… (94)
73. 过分地赞美，是想让对方以为话中有文章，引起对方的不安…………… (95)
74. 言行不一是想引起对方的关心，使对方留下强烈的印象…………… (96)
75. 以计划已定为由拒绝对方的要求，是伪装忙碌借此强调自己的能干…………… (97)
76. 颠倒言辞是为了制造言辞的“新奇”，使平凡的言辞显得新鲜…………… (98)
77. 话中附带其他消息，是假装若无其事以麻痹对方的戒心，借机表达自己的意见…………… (99)
- 四、是否因这类话，而被迫接受不利的立场

78. 强调他人的“恶”，是想引开别人的注意力，企图掩饰自己的“恶”…………… (101)
79. 话中附带“不利消息”，是想使对方建立信赖感，以掩饰一派胡言…………… (102)
80. 企图改变数字单位，是想利用“换算的心理效果”，让人把不利的数字当做有利…………… (103)
81. 进入主题前加上冗长的开场白，以此封锁对方的反驳或疑问…………… (104)
82. 过分炫耀知识，是想让人以为知识即是体验，企图掩饰自己的经验不足…………… (106)
83. 假借第三者的言论炫耀自己，是强调自己的言论值得采信…………… (107)
84. 强调与权威人士意见相左，是反利用权威人士的“威势”，掩饰自己的无能…………… (108)
85. 先发制人式的认错，是想伪装全面投降，以闪避严厉的追求…………… (109)
86. 过分强调一种特长时，是想让对方吸引力集中，以掩饰其他缺点…………… (110)
87. 忽视习俗强调合理性，以似是而非的理论掩饰自己的感情…………… (111)
88. 反问对方的询问，颠倒立场，借以掩饰不想回答的问题…………… (112)
89. 过分使用温言软语，是想隐藏自己的亏心事…………… (113)
90. 喜欢喊口号者是想以正当理由为幌子，达到自己任性的要求…………… (115)
91. 反复相同的话，是想以“反复效果”使对方相信自己的谎言…………… (116)
92. 以“不值得一提”，让人以为是公认的事实，借此避开议论…………… (117)
93. 使用武断语气，假装熟知以掩饰缺乏自信…………… (118)

94. 以唐突的询问来反问,是想造成对方混乱,借以
 回避主题 (120)
95. 说话模棱两可,混淆对方的判断,以隐藏自己的
 真面目 (121)

下编 语言的艺术

前言	(124)
1. 自称语	(125)
2. 他称语	(132)
3. 疑问语	(139)
4. 肯定语和否定语	(144)
5. 指示语	(155)
6. 限定语	(158)
7. 赞美语	(163)
8. 毁谤语	(172)
9. 接续语	(181)
10. 开头语	(186)
11. 结尾语	(193)
12. 强调语	(198)
13. 闲散语	(202)
14. 抽象语	(207)
15. 尊敬语	(213)
16. 谎话	(217)
17. 声调	(221)
18. 自言自语	(232)
19. 沉默	(235)

上 编

语言的圈套

前 言

前些日子，一位担任小学校长的朋友告诉我一桩他失败的经验。

原来该校有位学生不缴伙食费，为了查究原因，他决定前去拜访学生的父母。在此之前，校长一直以为学生家庭拮据，但事实令他大吃一惊，因为对方住的是豪华大厦。

校长见到学生的父亲后，客气地问道：“有关伙食费的事情……”想不到对方竟然回答：“校长先生，请别管钱的事，你应该多注意学生们的事。”这些话让校长哑口无言，只好垂头丧气地告辞。

为何家长的几句话，便让这位受人尊敬的校长沮丧离去呢？根据我的推测，是因为家长说话的时机及一针见血地攻到人性的弱点。后来，校长也自我解嘲说道：“人都有心理上的弱点，一旦被攻破，便无以还击。”

我对这种言语的“魔力”一向感到好奇，因为人们常在不知不觉中，被迫做自己厌恶的事，或被迫陷入不利的立场。如果能解开这些“魔力”的机关，也就是“言语的圈套”，不至于任由对方摆布。非但如此，也能瞬间改变彼此的立场。

至于前述的例子，对方先发制人地说：“校长先生，请别管金钱的事，只要注意孩子们的事就好。”那么，不妨顺水推舟地回答：“没错，我也不希望考虑金钱的事，但我正是为孩子们的事而前来拜访的。”单凭这句话，至少可避免

无言以对的窘境。

这些“言语的圈套”，犹如当今尖端科技，依照不同的使用方式，能产生各式各样的结果，也就是善恶兼施，会形成有利与不利的结果。某高中棒球教练对一上场就浑身紧张的打击手说：“尽管三振出局吧！”想不到这句话让选手松弛紧张，往往有意想不到的打击成果。这就是“善加利用”言语的圈套。

十五年前，我曾撰写“心理的诡计”，这是把人类生活中，拿来操纵他人的各种心理诡计加以详述。但我认为，言语的诡计与人类的关系较为密切，因此，这次以“言语”为主题，详述一般人容易陷入的言语圈套。

当然，本书是挑选日常漫不经心的言语中，诡计味道较为浓的例子来说明，并就心理学加以分析。譬如探讨对方所使用的诡计，是根据哪些心理结构侵入人心，我尽力以实例来阐明。

当然，本书读者大部分属于“善良人士”，想必上别人当的次数多于令人上当才是。阅读本书后，希望各位读者不仅能确保自己的安全，免受“恶性”诡计的危害，同时能改善人际关系，这乃是笔者最大的期望。

一、是否因此类话，而被 迫接受无理要求

1. 满口“我们”的人，无非想利用同类 亲和的心理，制造双方特殊关系

当年轻的男职员，企图对貌美的女同事展开追求攻势时，不妨说：“我们点的菜怎么还不上桌？可能是把我们遗忘了吧！”

当我们洗耳恭听政治家的演说时，对他们的一言一语都会信以为真。有人断言地批评说：“政治家皆具诡辩的天才。”的确，他们都伶牙俐齿，观众在不知不觉间被其吸引，象墨索里尼与希特勒这一类独裁者，更是能言善道，煽动听众，造成彼此一体感的情势，他们惯用的措辞不外乎“我们是……”，由于接二连三地套用“我们”或“咱们”，使得在场听众的同类（同族）意识油然而提高，仿佛自己是“命运共同体”的一员。

世界各国的政治家都是一样的，只要一有机会，便是满口的“我们”或“咱们”，对于他们的一体认同，我们只能看做是从政多年领悟出的一招半式吧！

任何人都具有自我。政治在演说中，如果一味反复地强调“我……如何”、“我……怎样”，会令人有被迫接受的感觉，因而厌恶排斥。当然听众也会筑起“自我的围墙”，拒

绝接受对方。反之，政治家若口口声声都是“我们”，不仅表示他排除了自我，且能触发对集团的归属意识。此时，即使听众厌恶被迫接受，但在对方不断施展“我们”的魔力下，也会接受了。

这一套在谈情说爱方面也经常被派上用场。女性向来对“群体”具有强烈的归属意识，不论是女学生，或是女职员，总是喜欢结伴行动，这就是最好的证明。至于女性强烈的结婚愿望，也是表示想与丈夫“成对”的意识。又如，对情人的钟爱或在花前月下的相偎依等都是以证明溶为一体的渴望。

掌握女性这种心理的言语，就是“我们”。约会中，不说“我和你”，而刻意使用“我们”或“咱们”的男士，对女性的心理可说是了如指掌。在罗曼蒂克的咖啡厅，如果男士握着女性的手说：“期待我们的将来”或“希望我们永远幸福”。相信这类情话，很容易打动女性的心。如果双方是知交，倒也无伤大雅，但初次见面，在交谈中就反复地使用第一人称复数，这人的企图不告自知。

2. 询问对方“第三者意见”， 可套出他不愿为人知的意见

当主持人想套出电视演员的真心话时，不妨说：
“一般周刊杂志认为演员没有隐私权，但您的昵友××先生对于这一点有何高见？”

电视记者的采访技巧十分高明。比如有个女子杀死她的同居男子，赶到现场的记者，尤其是资深的记者，在向现场

附近的邻居追问当事人平日感情如何时，绝不会征求个人的意见。

他会以一般性的意见，询问对方：“邻居对凶嫌评语如何？”这比单刀直入地问对方：“你认为如何？”要恰当，因为对方可能顾虑到邻居而保留自己的意见。但谈谈“邻居”——第三者的意见，即使对方是守口如瓶的人，也会滔滔不绝地侃侃而谈。当然所谓“邻居的评语”，很可能就是他本人的意见。

生性率直的外国人，如果你直截了当地问他：“你对日本看法如何？”十之八九得不到真心的回答，顶多是“一个美丽的国家，人民勤快、客气，我很喜欢”——这一类敷衍性的答案。但如果换个方式问：“贵国人民对日本评语如何？”对方发表只是第三者的意见，而能以轻松的心情大发议论：“由于汽车或电器产品受到廉价的日货所压迫，因此，业者对日本似乎没有多大好感。”就这样地套出对方本人的意见。诸如此类，借第三者的意见来诱导对方道出自己心中的话，是在言语技巧中广为人知的手法。

由于以第三者的立场来陈词，所以可以把责任转嫁于第三者，这样，对方就能趁机自我表白一番。因此，当有人假装听取第三者的意见时，无非是想引诱对方道出真心话，有时不小心自投罗网，就要吃点苦头。比如经理问及：“你们课里的女职员似乎对主任的评语不佳，到底哪些地方不好，能否把她们的意见告诉我？”这时候，也许说些无关痛痒的回答较为保险。