

多湖輝著 胡子丹譯

一句話使人笑一句話也能使人跳
人人都是蓋仙人人都是語言天才

語言心理戰



語言心理戰

多湖 輝著 胡子丹譯

售價每冊新臺幣捌拾元正

出版・發行・總經銷：



國際文化事業有限公司

發行人：胡子丹 法律顧問：戴遠律師

臺北市博愛路二十五號六樓

電話：三三一八〇八〇・三六一四三七八

一一五八一五

郵撥帳戶〇〇〇三三五九三號

登記證新聞局版臺業字第〇二四八號

印刷：金隆印刷廠有限公司

臺北市貴陽街二段五十二巷十號

電話：三八一七八六二

本書著作權執照臺內著字8659號，翻印必究

(一九七四年初版・一九八五年本版)

新知文庫 ⑨

本書校對 葉淑嫻

人生在世，應該沒有任何事，比說話更重要了。一句話說得使人笑，一句話也能說得使人跳。人所以為人，「善言善道」，說是重要條件之一。說話可以討人喜、討人愛，說話能使人嫌人恨人憎人恨。

語言是活生生的；語言可以增進人與人之關係，也能破壞人際關係。人是精神和肉體所組合，缺一不可。肉體能表達語言，聲音調、表情、動作等等，都足以使對方有所感染、有所感。如何能期並左右對方的這種精神狀態，則端賴語言心理戰了。

告 读 者

我们选印这本书，供
有关专业人员内部参考。
台、港编译的书，其中会
有不符合我们观点的内容
甚至错误之处，请读者在
使用时注意分析批判。

譯序

美國孩子們在一起嬉戲，條條罵了 (Call him names) 大衛，大衛笑着回答：
Sticks and stones,

May break my bones;

But names will never harm me!

(杖石痛我骨，罵我何傷！)

這是孩子們的語言心理戰。

一天，也許你自以為很得意地拍了一位女士的馬屁：「這位太太，妳看來好健康啊！」

她却狠命地瞪了你一眼，以為你在諷刺她，說她太胖了。

語言也有純粹附會和開玩笑的，例如「光陰似箭」的說法，任何一種語言，都有其同一意義的表現，在英語裡，便附會了另一句：

Time flies like an arrow.

Fruit flies like bananas.

(光陰似箭，果蠅愛香蕉。)

於是乎，父子間針鋒相對，產生了語言戰：

父：Time flies like an arrow, you should study harder.

子：Fruit flies like bananas, you should shoo them away.

這當然是開玩笑。

我想：人生在世，應該沒有任何事，比說話更重要的了。一句話說得使人笑，一句話也能說得使人跳。人之所以為人，「能言善道」可說是重要條件之一。說話可以討人喜、討人愛；說話也能惹人嫌、惹人憎恨。

本書作者多湖輝先生，大正十三年（公元一九二四年）生，畢業於日本東京文學院哲學系，在東京工業大學擔任助教期間，追隨宮城音彌教授，研究心理學有成，後來在千葉大學教授語言學多年。一九五九年到美國，專攻社會心理學和兒童心理學。發覺到如何維繫平衡的人際關係，實有賴於語言之運用。如何把話說得恰到好處，如何利用

語言達到既定之目的，如何把語言當作了我們做人處世的一種工具，則必須先瞭解對方的心理狀況。語言是活生生的，它可以增進人際關係，也可以破壞人際關係。人是精神和肉體所組合，缺一不可，肉體機能所表達的語言，其音調、表情、動作等等，都足以使對方有所感染、有所反應。如何能預期並左右了對方的這種精神狀態，則端賴語言心理戰了。

去年十二月初，今年四月間和七月下旬，譯者三度去日本，在一田大學擔任助教授的佐藤園枝先生，送了我這本語言心理戰，免除我旅途中寂寞不少。我的日文程度本不足以翻譯這本書的，只因為這連續三次在日本逗留的日子，加起來竟長達三個半月之久，其中有三個禮拜以上的時間，佐藤和我朝夕相聚，這本書由於他的「伴讀」，居然使我豁然開朗，瞭解了個中奧秘。我送了他一本田中角榮的「日本改造論」的中譯本（廖俊輝譯，天人出版社出版），也為他指點了一些中國語文，可算是彼此間的文化交流了。

同事葉淑嫩小姐，為這本書的校對，花了不少心力，在此一併謝謝。

胡子丹 一九七四年八月十日

語言心理戰

目次

譯序

一 予人以強烈印象

沉默製造肅靜

低與穩易於被接受

否定意味着強烈的肯定

愈精簡愈重要

倒置談話順序以加強印象

重點置之於後

口頭禪是自我商標

商標加深自我印象

聲調比內容重要

母音決定一切

說話傳遞感情

談話的視覺性

如何使內容有說服力

模擬真實的塑造

注意聽

二九

說與聽兩者之間的支配

奉承討人喜

意外讚揚倍增效果

幽默是語言的酵母

讓對方有優越感

無心插柳不成蔭

過譽人格使之不安

勿負所望

女人三惱——打扮，吃食，朋友

不可直接批評對方人格

不可傷害自尊

休管他人瓦上霜

別太抽象了

消除對方的忿怒

抑制對方興奮

緩和緊張

丟掉自尊

幫助失意的人

專家的話是權威

如何不遭到拒絕

使對方同意

說服對方

徵得對方同意

以子之矛攻子之盾

如何請託人

誘導對方應允

你我一起的共同意識

使對方有優越感

形容詞的妥為運用

明確稱呼使對方麻痺

指示語給了你指示

六

是同夥，不是對方

拒絕的藝術

使拒絕者不永遠拒絕

探求隱私的妙着

予人以親切感

使人有親切感

使人樂於交往

常喊對方名字

博得歡心則博得友誼

和對方完全一樣

以對方擅長為話題

使人安心

罵他而不叫他生氣

防止窘態

使喜鵲說話

一〇七

使他振作・再生

如何使他振作

簡短的話激勵對方

疑問比命令好

多用感化語

承認他了不起

讓對方反省自己

使人有勇氣

絕望中站起來

解除對方煩惱

一二三
舌戰羣儒

說服對方

讓別人信任你

數字的魔術——真實

岔開話題

以具體的話兒取勝

你沒去過你怎寫

使他不要想

話中抖出對方缺點

使對方喪失還擊力

讓對方閉口

一四二
擾亂對方判斷

模稜兩可製造誤解和偏見

擾亂對方判斷

加深對方信念

前提足以擾亂判斷

使人失去統一印象

「沒辦法」「不得已」擾亂對方判斷

談話要有現實感

丈二和尚摸不着頭腦

比較價錢忘了品質

二五七

拒絕討厭的人

疏遠討厭的人

使討厭的人自動離開

打岔達失了對方的話題

敬語保持距離

利用對方失態

制敵機先走為上策

話中有話

說出難以啓齒的話

遠離你所討厭的女人

給予深刻印象

予人以強烈印象

MAKE A STRONG IMPRESSION

1

