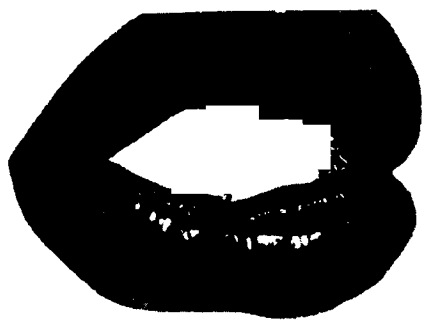


【日本】多湖辉 著
笑林 译

语言的 心理战术

语言的 心理战术

【日本】多湖辉 著
笑 林 译



花城出版社

粤新登字05号

内 容 提 要

语言是人与人之间交流的工具，它可以增进人际关系，也可以破坏人际关系，只要你抓住了语言背后的心理活动，你就控制了局面，游刃有余了。这是日本心理学家多湖辉谈口才的名著，他剖析了近百个实例，使你获益匪浅。本书根据原著第65次印刷版本翻译。

一句话可以使人笑，一句话也可以使人跳。

语言的心理战术

〔日本〕多湖辉著

笑林译

花城出版社出版发行

(广州市环市东路水荫路11号)

广东省新华书店经销

广东番禺印刷厂印刷

787×940毫米 32开本 4.25印张 1插页 70,000字

1992年8月第1版 1992年8月第1次印刷

印数1—4,250册

ISBN 7-5360-1205-5/G·62

定价：2.40元

目 次

- 一、给人以强烈印象的战术 1
1. “瞬间沉默”吸引听者 2
 2. 低沉平稳的声音胜于雄辩 3
 3. 话不在多而在于精 4
 4. 次序调换可加深印象 5
 5. 说话特点是你的“商标” 6
 6. 给对方贴“标签”以加深印象 7
 7. 与内容相比，听者更沉醉于声调 8
 8. 母音具有使人动情的力量 9
 9. 表现谈话内容的视觉性 11
 10. 减少“××是××”的判断句式 12
 11. 可加深印象的“第二真实” 13
 12. 记住对方的话和自己的话 14
- 二、左右他人感情的战术 17
1. 好话不妨多说 18
 2. 意料之外的称赞倍增效果 19
 3. 幽默产生于意外的组合 20

4. 让对方拥有优越感是使之发笑的条件…21
5. 幽默产生于有目的行为无目的地出现之时……………22
6. 过分的赞扬会使人不安……………23
7. 使对方的期待落空会使之陷入不安……25
8. 女性三恼——服饰、同伴和食物……26
9. 他人性格不要当作口头禅……………27
10. 伤人自尊心易使其发怒……………28
11. 说他人的闲话会影响关系……………29
12. 太抽象的话会使人不耐烦……………30
13. 否定愤怒背后的感情……………32
14. 同情可抑制对方的激动……………33
15. 用语言表达出紧张便可放松……………35
16. 训练自己用客观的语言去思考……………36
17. 自由联想法助人脱出苦海……………38
18. 专家的话举足轻重……………39

三、使人无法拒绝的战术……………43

1. 对方赞同你的第一步……………44
2. 让对方站到你的立场上……………45
3. 要给对方说出“是”的思想准备……………46
4. 设身处地为对方着想……………47
5. 大要求须从小要求开始……………49
6. 用对方惯听的话胜于用视觉语言……………50

7. 强调彼此同属一个集团……52
8. 提建议时要使对方拥有优越感……53
9. 形容词的“比较级”具有魔力……54
10. 不明确称呼可麻痹对方的知觉……55
11. 指示语给人以得到承诺的印象……57
12. 制造“友善气氛”等于承认自己也有过
失……58
13. 要拒绝时可先作出全盘接受的样子……60
14. 进攻性问题可突破顽固缄默的人……61
15. 不妨直闯对方心理上的禁区……62

四、使人感到亲切的战术 ……65

1. 主动谈及对方心目中不可替代的人物…66
2. 找出共同语言帮助你打开局面 ……67
3. 多念出对方的姓名可添亲切感 ……69
4. 把对方作为谈话的主人公可博得赞赏…70
5. 想与对方平起平坐可直呼“你” ……71
6. 以对方专业之外的特长为话题 ……72
7. 换一种称呼可使对方安心 ……74
8. 以疑问式表达意见可避免尴尬 ……75
9. 如何打开沉默者的话匣子 ……77

五、促人奋发的战术 ……79

1. 与身分相反的语言可使人振作 ……80

2. 重复简单的句子可激励他人.....81
3. 疑问式比命令式更能奏效.....82
4. 提供使人振作的信息.....83
5. 力量来自远大的目标.....85
6. 助人反省宜用客观的描述.....86
7. 先悲观、后乐观的劝导法.....87
8. 二者择一法易改变对方心境.....88
9. 对忌口吃者产生奇效的话.....89

六、在交谈中占上风的战术93

1. 不必直接攻击对手.....94
2. 数字或对话的“尾数”有妙用.....94
3. 数字可增加真实感.....96
4. 抽象语言可用来岔开话题.....97
5. 以具体的说理取胜.....98
6. 用举例的办法避开对方的逼问.....99
7. 在议论中间使对方的思维停顿..... 101

七、迷惑对手判断力的战术 103

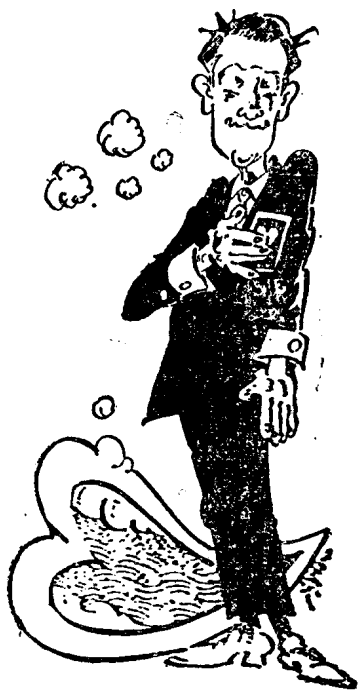
1. 单纯明快的说理易设陷阱..... 104
2. 暧昧词语易生误解或歧见..... 105
3. 制造“心理准备”以扰乱人的判断... 106
4. 弥天大谎更易被人相信..... 107
5. 前提条件会迷惑人的判断..... 109

6. 使对手不得要领的战术…………… 110
7. 自暴自弃的姿态易干扰对方的判断… 111
8. 使谈话带有现实感…………… 112
9. 译音文字可使对方摸不着边际…………… 114
10. 强调价低使人忽视其质次…………… 115

八、击退讨厌者的战术 …………… 117

1. “不要听那种话”可驱逐讨厌的对手… 118
2. 用非沟通性语言击退讨厌的对手…… 119
3. 巧打岔使对方失去谈兴…………… 120
4. 使用敬语可保持一定的距离…………… 122
5. 抓住时机摆脱讨厌的对手…………… 123
6. 先发制人巧脱身…………… 124
7. 话中有话使对方不知所措…………… 125
8. 自言自语可代替难于启齿的话…………… 126
9. 生理性语言可摆脱讨厌的女子纠缠… 127
10. 说话与态度的反差可动摇对方…………… 128

一、给人以强烈印象的战术



1. “瞬间沉默”吸引听者

要想以话动人，首先要吸引对方的注意力，给对方留下印象。本章将讨论这个问题。

日本大正时代（1912—1926），有一位雄辩的政治家叫永井柳太郎。他演说时开始总是声音很小，遇上听众哗然时，他也不提高嗓门去压住他们，反而像是呢喃自语，几乎难以分辨。这时，听众便产生了一种新奇的感觉，想知道演讲者究竟在唠叨些什么，大家的注意力逐渐集中起来。等会场一片寂静时，永井柳太郎便有板有眼地开始他的演说。这就是他成功的秘诀之一——巧用沉默。

一般说来，讲台上的演讲者应以大家都能听见的音量来演说。实际，这样做的效果欠佳。相反，如果听众发现台上的人态度独特，反会被他吸引住。沉默，是达到这种意外效果的有力武器。

以哲学名著《善的研究》而成为青年偶像的西田几多郎以运用这一武器著名。传说他走上讲坛之后，沉默肃立数分钟，待学生安静下来，注意力集中，才将西田哲学之精髓谆谆道出。

歌舞伎①名演员尾上菊五郎写有一本谈演技的

① 日本一剧种。

集子《艺》，里面记载的心得在心理学专家看来极为难得。其中有关于市川团十郎在扮演《忠臣藏》的斧定九郎时的故事。

剧情是，定九郎杀害了与一兵卫，抢走钱袋，数着袋里的钱。团十郎喃喃自语道：“……四十五两，四十六两，四十七两，四十八两，四十九两……”随着台上唱数，观众渐渐静下来，屏息以待。这时，团十郎一声“五十两！”冲口而出，仿佛当头棒喝，使人一震，效果极佳。我们在日常谈话中，不妨灵活地运用“瞬间沉默”。

2. 低沉平稳的声音胜于雄辩

《圣经》上有句话：稳重而审慎的回答不迁怒及己。克尼庸大学语言研究班和美国海军的共同研究，从心理学上解开了其中的奥秘。他们选用电话和船内传话装置做实验，研究发生指令以多大音量为佳。发话者提出简单的问题，结果答话的人总是以与问话者同样大小的声音来回答。也就是说，大声提问时得到的也是大嗓门。

由此可知，听者要受问话者声音的影响。反过来，通过听者的努力，也可向说话者施加影响。据笔者个人的经验，即使对方言辞激烈，只要自己应对平稳，谈话便能顺利进行。听者从一开始便不卑

不亢，从而掌握主动，控制了谈话的步调。如果因对方是大嗓门而还之以大嗓门，只能陷入对方的步调之中。

耶鲁大学心理学家卡尔·霍普兰德等人曾就“讲课方式与学生的理解度”为题展开调查，结果证明平稳的说话方式比滔滔不绝及强制性言辞更能给听者留下印象。

日本NHK广播电台的著名节目主持人铃木健二在他的著作《心谈》中，结合20年的经验谈到：

“将自己的想法传达给对方时，彼此间的最佳距离是眼睛到眼睛30至50厘米，更重要的是音量降到平时的一半。”

这个“半分声音说”尤其于对手激动时更为奏效。在实行中，待对方停顿时，最好是先深吸一口气，从容不迫地开口。如果抢着说话，即使声音平和，也可能成为一场混战。

3. 话不在多而在于精

回复一封东拉西扯的信，不妨在明信片答一“好”字如何？首先，收到的人肯定会大感意外，然后就觉得“这回让他占了便宜啦”，因此而对发信人留下了强烈的印象。

上面这个例子实有其事，是日本著名教育家上

田庄三郎给友人的复信。看来他对短句的运用颇有心得。

俗话说，“寸铁杀人”。确实，与其写一篇冗长乏味的文章，倒不如一个内容集中的短句子更具力量。

日本古代有一封著名的家书，是征战在外的丈夫写给妻子的。这封信言简意赅，传至今日成为美谈。信的全文是：“一笔启上。注意防火。别让阿仙哭。把马喂肥。”

再有如法国文豪雨果的逸事：他发信询问自己的书销量如何，只写了一个“？”。出版社的回答则是“！”。当然，凡事不宜照搬。你最好先把自己文章上不是非要不可的词删去，然后考虑剩下的部分是否可用一个更短的句子来代替。这样就有可能产生一针见血的精彩句子。

4. 次序调换可加深印象

英国文豪萧伯纳曾留下不少隽永的名言。有一次，一位绝色的女演员向他表白爱意。这位女演员惯于以其美貌为武器，所向披靡，因此颇为自信。

“如果有一个孩子能继承了您的才华和我的美貌，您不觉得这是天底下一件绝妙的事情吗？”

萧伯纳答道：“要是这个孩子继承的是你的才

能和我的容貌，那岂不糟糕？”

女演员一下子无言以对，悻悻地败下阵来。萧伯纳将句子的次序调换，智胜了这位高傲的女演员。

这种技巧就是后来爱德华·波诺所提倡的水平思考法。他曾把“有意识地掉转事物的关系”作为新思维方法之一加以推荐。“狗咬人不是新闻，但人咬狗却是一条好新闻”——这是记者的一条颇有心得的名言。通过主宾的掉换，将一个平凡的句子变成了吸引读者的材料，这就是由于掉换句子成分所产生的意外效果。

“我爱你”这句话太常见了，若想改得更具进攻性，不妨说“你爱我！”这种出其不意的说法至少使她（或他）震动，取得不同凡响的效果。

5. 说话特点是你的“商标”

美国前总统肯尼迪在夫人陪同下出席宴会时，有一句特别的自我介绍：“我是她的丈夫。”他通过这种方式，试图消除总统与普通人之间的隔阂，给人一种亲切感。

像商品有商标一样，人有某种“商标”也不稀奇。事实上，有一种甚得人心的表达方式作为自己的“商标”，实在是得益不浅。大家每逢听到这个

说法，自然会愉快地回想起有关你的事情。

一个人的形象，往往是其他人给他贴的各种“商标”。从而使这一形象包含着各人的主观印象，并不完全与事实相符，而主人公却可能在不知不觉中让这个不受欢迎的形象传播出去，产生不必要的误解。

可见，由自己来设计自己的“商标”很有好处，是提高自己形象的好办法。

美国总统罗斯福的语言“商标”是“愉快之至（with pleasure）”，加上他独特的发音，常常博得欢声一片。

这样的语言“商标”在企业的宣传战上也不可缺少。世界头号电脑公司IBM标榜“think”（思想）。这个词比任何广告都更有力，以至它的对手们私下用“sink”（沉没）来诅咒它。

当然，别出心裁的“商标”要谨防适得其反的效果，精心选择你自己的“商标”吧。

6. 给对方贴“标签”以加深印象

我曾做过这样一个实验：将一张既可看作时钟又可看作蟹的抽象绘画分别给两组人员看，要求他们事后再画出来。在出示画之前，对第一组的人说：“现在给大家看一幅时钟的画。”而对第二组