

50

成功
寶庫

語言 的心理戰

既實際又獨特的溝通，
讓您隨心所欲的言語術。

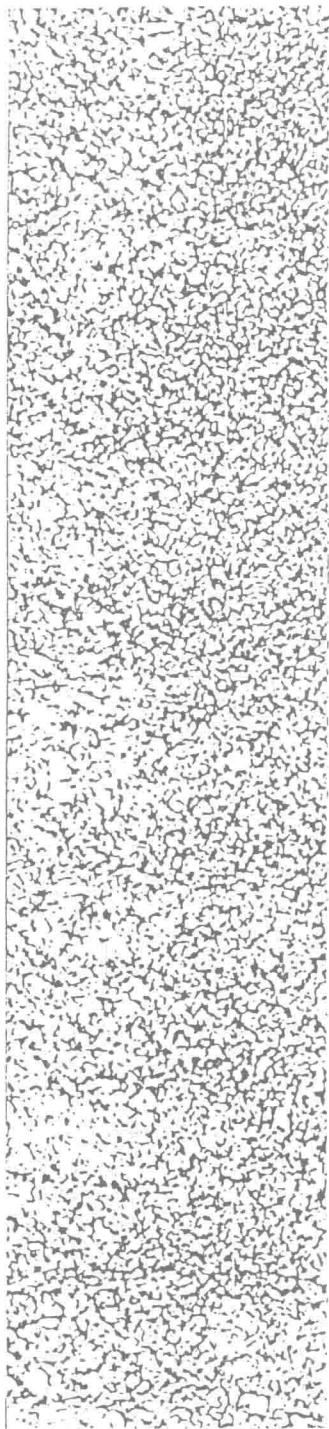


多湖輝／著
楊鴻儒／譯
大展出版社

500042

多湖輝／著

語言的心理戰



版權所有



不准翻印

售價130元

(如有破損或缺頁請寄回調換)

語言的心理戰

原著者：多湖輝

翻譯者：楊鴻儒

發行人：蔡森明

出版者：大展出版有限公司

台北市北投區致遠一路二段十二巷一號

電話：(〇二) 八三四六〇三一

傳真：(〇二) 八三三二〇六九

郵政劃撥：〇一六六九五五—

登記證：局版臺業字第二一七一號

承印者：國順圖書印刷公司

板橋市中正路二一六巷二弄十三號

法律顧問：劉鈞男律師

電話：(〇二) 三六一九〇八〇

中華民國七十九年二月出版

▲經銷處：全省各大書局

前 言

我到美國研究社會心理學、兒童心理學已將近一年了。身為倭外，倍感心力交瘁的要屬語言問題。當初以為只要三個月的時間，應該就能對答如流，豈料，語言問題反而有增無減，就連作夢也不敢奢望能流利對話。

倭外對語言問題之所以感到煩憂，首先是由於詞彙的認識不足，即對單字的理解力不夠。初期，我也很努力的想理解對方的話意，經常苦苦思索如何用英語表達某些字眼。如此經過二、三個月後，即使對方的說話速度快了些，我也能意會；並且自然而然的以英語表達。然而，這並不代表我已無語言上的障礙；相反的，我認為把自己的意思傳達給對方，是件非常困難的事。關鍵不在需以英語對話而感到辛勞，而是語言本質的問題。

原來，所謂語言是存在人與人之間，肉體上或精神上互相溝通的一種符號。不過，這種符號並不完整，為達到更好的溝通，應該

再加上一些能造成傳送者和接受者之間，心理上相互交流的事物。總而言之，語言的溝通使用，心理的臆測往往會造成很大的差異。常聽說語言是活的。直到我撰寫此書，才真實的感受到語言具有有機物的機能，因而為此感歎不已。由於語言的使用方法不同，對當事者所帶來的效果，可能有很大的差距。但如希特勒煽動群眾的演說天才，又另當別論。

通常，我們會因不能隨心所欲的言語，而感到焦急；為了謀求更好的溝通，這本「語言的心理戰」，從心理學習語言力量的技術，可說是既實際又獨特的一本書。

目錄

前言

言

三

第一章 給予他人深刻的印象的戰術

1. 「瞬間的沈默」是吸引聽眾注意力的有效手段……………一四
2. 低沈穩重的聲音，比大嗓門或滔滔不絕更能令對方留下印象……………一六
3. 否定的態度更能傳達強而肯定的意思……………一八
4. 切中心意的短短數句，更能感動他人……………二〇
5. 轉換語言的順序可加強印象……………二二
6. 欲引人深思的話，放在文章末尾效果最好……………二四
7. 使他人對自己留下印象的慣用語……………二六
8. 若能給對方貼上「標幟」，可加強對對方的印象……………二八
9. 人們對談話內容不及對音調的印象深刻……………三〇

第二章 左右人類情感的作戰法

10. 可以引起他人情感及感動力量的母音……………三二
11. 將談話的「內容」、「動作」造成視覺效果，可給予他人深刻印象……………三四
12. Be 動詞（……是……）越少的文章，越具明確的說服力……………三六
13. 謊話也因使用方法不同，可使對方獲得真實印象（第二個真實）……………三八
14. 欲留給對方深刻的印象，須注意傾聽彼此的談話……………四〇
15. 被讚美時，明知是奉承話仍會感到高興……………四四
16. 意外的讚美倍增喜悅……………四六
17. 幽默是語言之間的意外組合……………四八
18. 引他人笑的第一條件：使其具優越感……………四九
19. 有目的的行動暴露出無目的舉止，會惹人恥笑……………五一
20. 過度的稱讚，反而覺得不安……………五三
21. 與對方預期的有所出入，將陷對方於不安……………五五
22. 女性最感困惑的問題不外衣服、同伴、食物……………五七
23. 當個人被物體化時，會感到強烈憤怒……………五九

第三章 不讓他人說「不」的作戰法

- 24. 被傷及自尊心，會爆發怒氣……………六一
- 25. 多管閒事易使人發怒……………六三
- 26. 為避免他人發怒，使用抽象度低的話語……………六五
- 27. 否定隱藏在後的情感，即可消怒……………六七
- 28. 為鎮定高昂的情緒，不要觸及形成因素，只須贊同其情感……………六九
- 29. 以言語鬆弛緊張感……………七一
- 30. 客觀的態度是消除自卑感的有效方法……………七三
- 31. 不入流的話具有發洩心理不滿的作用……………七五
- 32. 若要幫某人自失意逃離，儘量要其聯想相關因素的話……………七七
- 33. 專家一句毫無意義的話，可能對外人形成致命的打擊……………七九
- 34. 要自絕望中走出，須用語言將所有經驗符號化……………八一
- 35. 先同意對方，即是讓對方贊同自己的第一步驟……………八四
- 36. 欲說服對方，需讓對方易位而處……………八六
- 37. 欲得對方首肯，需先讓對方說出「Yes」……………八八

第四章 讓人感到親切的作戰法

38. 站在對方的立場說服對方……………九〇
39. 要對方同意大事項，得事先拜訪令其同意小事項……………九二
40. 以對方熟悉的慣用語使其說出「Yes」……………九四
41. 表示與對方同一集團，易使對方接受自己的話……………九六
42. 讓對方深具優越感的建議較有效……………九八
43. 使用比較級的形容詞，對方將樂於表示自己所期望的……………一〇〇
44. 反覆使用「人」「男」「女」的說法，可麻痺知覺反應……………一〇二
45. 提稱語「那」，具有使對方全然了解事情的印象……………一〇四
46. 要化敵為友，須先承認自己的錯誤……………一〇六
47. 以退為進，先接受再辭退對方的要求……………一〇八
48. 以會引起反駁的話，使持拒絕態度的人開口說話……………一一〇
49. 攻心為上，可使對方說出不願說的話……………一二二
50. 當自己最重要的人成為話題，會產生親切感……………一二六
51. 要和初見面的人拉近距離，需使用對方的語言……………一二八

第五章 能使人奮發的作戰法

- 52. 人際關係從說出對方姓名開始……………一二〇
- 53. 把對方當作話題主角，能獲得對方的喜愛……………一二二
- 54. 希望和對方平起平坐，就把對方當話題主角……………一二三
- 55. 想儘快與初見面的人熟絡，要把對方專長以外的興趣當作話題……………一二四
- 56. 同樣的東西賦予另一名稱，可使人安心……………一二七
- 57. 連發式的「壞話」，對方不會有疙瘩……………一二九
- 58. 彼此價值觀不同時，站在發問者立場可避免尷尬……………一三一
- 59. 要使緘默的人開口，就把對方下意識的行為當話題……………一三三
- 60. 扭轉對方身份，即能使之振奮而起……………一三六
- 61. 反覆使用「簡單言語」，可使對方產生工作意願……………一三八
- 62. 疑問語氣比命令口吻更能使人奮發……………一四〇
- 63. 溫婉感化作用的言語可使人奮發……………一四二
- 64. 幹勁是承認對方力量指示更高目標……………一四四
- 65. 客觀地觀察他人行為，啟發其自我反省……………一四六

第六章 與人議論得勝的作戰法

- 66. 給人勇氣時，要重複悲觀→樂觀順序的語句……………一四八
- 67. 二者擇一的語言，可使人自絕望中重新站起來……………一五〇
- 68. 為「我是○○的人」而煩惱的人，可改說「我可能也會是○○的人」……………一五二
- 69. 黃色笑話具有紓解性煩惱的效果……………一五四
- 70. 與其直接說服對方，不如使其說服第三者較有效……………一五八
- 71. 數字或言語上的「單數」利用，較易受人信賴……………一六〇
- 72. 使用數字遊戲，可使對方相信談話的真實性……………一六二
- 73. 化解爭論時，以其人之道還治其人之身……………一六四
- 74. 為贏得爭議，要常使用抽象度低的語言……………一六六
- 75. 因應他人的追查，最好引用被承認的社會實例作說明……………一六八
- 76. 使用「總之」「不管如何」的說法，可中止對方思緒……………一七〇
- 77. 要引起對方的強烈反應，可提對方生理結構的缺陷……………一七二
- 78. 自己的答辯超乎對方預期目標，會使其失去反駁力量……………一七四
- 79. 事先認同對方呼之欲出的話來誘導發言……………一七六

第七章 使對方判斷錯誤的作戰法

- 80. 愈是明白曉暢的論理，愈是隱藏陷阱……………一八〇
- 81. 不置可否的話會使對方產生誤解或偏見……………一八二
- 82. 「先入為主」的印象灌輸，可改變對方的判斷……………一八四
- 83. 「謠言」越大，人們愈相信……………一八六
- 84. 前提導向會使判斷錯誤……………一八八
- 85. 模稜兩可的事物，使人無法獲統一印象……………一九〇
- 86. 心灰意冷的表示「沒辦法」「只好這麼做」，可能會混亂合理性判斷……………一九二
- 87. 有自信的現在式語言，能激起對方採取行動……………一九四
- 88. 使對方手足無措順從己意的方法是說出洋話譯音……………一九六
- 89. 只在價錢上作比較，會使人忘了品質的比較……………一九八

第八章 擊退討厭對象的作戰法

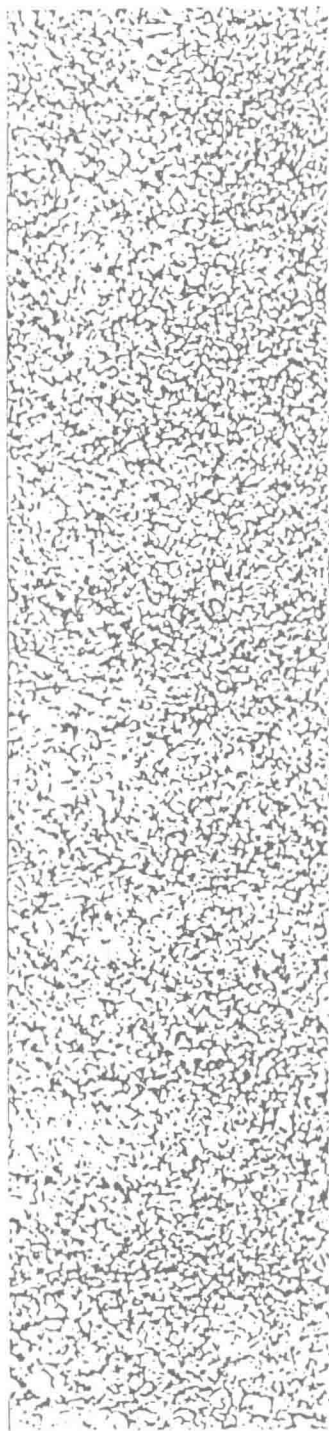
- 90. 「不要聽那種話」可打退對方……………二〇二
- 91. 多說非應酬語，可擊退討厭的傢伙……………二〇四

- 92. 談話經常被打斷，會失去繼續交談的興趣……………二〇六
- 93. 敬謂語會破壞二人間的親密關係……………二〇八
- 94. 要擊退討論對象時，需趁其不備之際……………二一〇
- 95. 擺脫不喜歡的對象，需制敵機先……………二一二
- 96. 讓對方察覺話中有話，使其產生混亂……………二一三
- 97. 不好意思當面說，自言自語即生效……………二一五
- 98. 欲與女人斷絕關係，就說些使其難為情的話……………二一七
- 99. 話意和肢體表達的差距會深刻影響對方……………二一九

504342

多湖輝／著

語言的心理戰



前 言

我到美國研究社會心理學、兒童心理學已將近一年了。身為倭外，倍感心力交瘁的要屬語言問題。當初以為只要三個月的時間，應該就能對答如流，豈料，語言問題反而有增無減，就連作夢也不敢奢望能流利對話。

倭外對語言問題之所以感到煩憂，首先是由於詞彙的認識不足，即對單字的理解力不夠。初期，我也是很努力的想理解對方的話意，經常苦苦思索如何用英語表達某些字眼。如此經過二、三個月後，即使對方的說話速度快了些，我也能意會；並且自然而然的以英語表達。然而，這並不代表我已無語言上的障礙；相反的，我認為把自己的意思傳達給對方，是件非常困難的事。關鍵不在需以英語對話而感到辛勞，而是語言本質的問題。

原來，所謂語言是存在人與人之間，肉體上或精神上互相溝通的一種符號。不過，這種符號並不完整，為達到更好的溝通，應該

再加上一些能造成傳送者和接受者之間，心理上相互交流的事物。總而言之，語言的溝通使用，心理的臆測往往會造成很大的差異。常聽說語言是活的。直到我撰寫此書，才真實的感受到語言具有有機物的機能，因而為此感歎不已。由於語言的使用方法不同，對當事者所帶來的效果，可能有很大的差距。但如希特勒煽動群眾的演說天才，又另當別論。

通常，我們會因不能隨心所欲的言語，而感到焦急；為了謀求更好的溝通，這本「語言的心理戰」，從心理學習語言力量的技術，可說是既實際又獨特的一本書。