

看穿他 心中的“鬼”



【日本】多湖辉 / 著

中国友谊出版公司

洞悉语言魔术



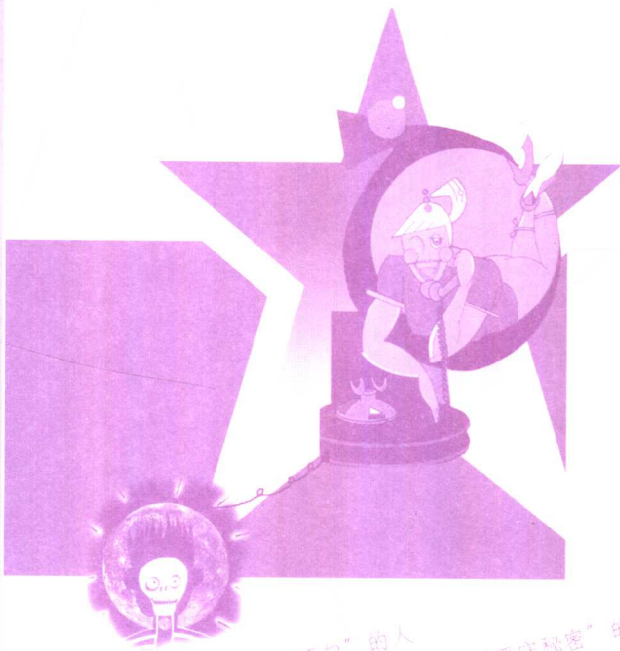
- 一开始就使用“亲切语句”的人
- 特别强调“偶然”的人，先要你“严守秘密”的人
- 一开头就说：“这不是问题”的人……
- 你要小心！这样说话的人，心中有“鬼”！

看穿他 心中的“鬼”

洞悉语言魔术

【日本】多湖辉／著

中国友谊出版公司



- 一开始就使用“亲切语句”的人
- 特别强调“偶然”的人，先要你“严守秘密”的人
- 一开头就说：“这不是问题”的人……
- 你要小心！这样说话的人，心中有“鬼”！

图书在版编目(CIP)数据

看穿他心中的“鬼”:洞悉语言魔术/(日)多湖辉著;
魔豆工作室译.-北京:中国友谊出版公司,2004.1

ISBN 7-5057-1946-7

I. 看… II. ①多… ②魔… III. 心理语言学 IV. H0

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 097311 号

本书由台湾成阳出版股份有限公司独家授权
在中国内地出版发行中文简体字版本

- | | |
|----|-----------------------------------|
| 书名 | 看穿他心中的“鬼”
——洞悉语言魔术 |
| 作者 | 日本 多湖辉 |
| 译者 | 魔豆工作室 |
| 出版 | 中国友谊出版公司 |
| 发行 | 中国友谊出版公司 |
| 经销 | 新华书店 |
| 印刷 | 北京忠信诚胶印厂 |
| 规格 | 787×1092 毫米 32 开本
7 印张 99000 字 |
| 版次 | 2004 年 1 月第 1 版 |
| 印次 | 2004 年 1 月北京第 1 次印刷 |
| 印数 | 1—6000 册 |
| 书号 | ISBN 7-5057-1946-7/G·173 |
| 定价 | 16.00 元 |
| 地址 | 北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼 |
| 邮编 | 100028 电话 (010)64668676 |
| | 合同登记号:图字 01-2003-8311 |

目 录

一、语言魔术的蒙蔽 (1)

◎常说“我们……”的人..... (3)

◎向你询问第三者意见的人..... (5)

◎一开始就使用“亲切辞句”的人
..... (8)

◎与你分享不重要秘密的人..... (10)

◎特意强调“偶然”的人..... (13)

◎把第三者视为共同敌人的人..... (15)

◎时常强调“相同点”的人..... (17)

◎强调和你的亲友交情很好的人
..... (19)

◎谈话中，时常提到你名字的人
..... (21)

◎引述第三者赞词的人..... (23)

◎用点头表示赞同的人..... (25)



- ◎刻意指出一些与你外表相反特征的人…………… (27)
- ◎承认你某部分不安的人…………… (29)
- ◎轻易暴露自己弱点的人…………… (31)
- ◎把你说过的话重述一遍的人…… (33)
- ◎说温柔体贴的话赞美你的人…… (35)
- ◎先说对你有利说词的人…………… (37)
- ◎以你熟悉的事作话题的人…………… (39)
- ◎不称赞你，却指责你的人…………… (41)
- ◎以哀求口吻诉苦的人…………… (43)
- ◎以全体为训诫对象的人…………… (46)
- ◎集中夸赞你“某一部分”的人…………… (49)

二、语言迷惑 …………… (51)

- ◎不断使你回答“是”的人…………… (53)
- ◎在交谈中突然要求结论的人…… (55)
- ◎一直强调“最后机会”的人…… (57)
- ◎掌握谈话的主权，逼你二中选一的人…………… (59)
- ◎提出他人的不幸作比较的人…… (61)

- ◎强调“只对你一个人……”的人
..... (63)
- ◎故意突然改变话题的人..... (66)
- ◎突然提出自己判断的人..... (68)
- ◎故意提出对方无法接受的条件
的人..... (70)
- ◎先把难以接受的方案提出来的人
..... (73)
- ◎不断提出问题使你回答的人..... (76)
- ◎故意向你提出忠告的人..... (78)
- ◎搬出堂皇的大道理来说服你的人
..... (80)
- ◎常说“把你心里的话说出来”
的人..... (82)
- ◎常提出“如果是我，我会……”
忠告的人..... (84)
- ◎故意提供你不确实情报的人..... (86)
- ◎故意用严肃的口吻下达命令的人
..... (90)
- ◎不断提出无法以“是”或“不是”
作答的问题的人..... (92)
- ◎不断抱怨第三者的人..... (95)



- ◎提出物理性条件的人…………… (97)
- ◎交谈时，故意使对方产生疑问
的人…………… (99)
- ◎先要求你“严守秘密”的人…… (101)
- ◎故意规避对方期待答案的人…… (103)
- ◎讨论当中，突然把重心转移为
身边话题的人…………… (105)
- ◎假借“大家的要求”来坚持
自己意见的人…………… (107)
- ◎加强你心中迷惑的人…………… (111)
- ◎表示清楚了解你底细的人…… (113)
- ◎以疑问句来询问你的上司…… (115)
- ◎说话到一半，突然沉默下来
的人…………… (118)
- ◎先提出你可轻易接受条件的人
…………… (120)
- ◎故意以问句形式复述你的话
的人…………… (122)
- ◎交替使用“大声”和“小声”
说话的人…………… (124)

三、因语言而被迫下判断	(127)
◎察觉你的不满，抢先说出来的人	(129)
◎在问题中附加前提条件的人.....	(132)
◎强调单方面提议的人.....	(134)
◎常在说话中插入“所以.....” 的人.....	(136)
◎在别人意见中添加自己意见而 发言的人.....	(138)
◎一开始就把问题条列出来的人	(141)
◎频频引用数字的人.....	(143)
◎经常使用“这个”、“那个” 等词语的人.....	(145)
◎常使用概论的人.....	(147)
◎强调被委托的事情相当困难的人	(149)
◎常在会议终结时，归纳大众意见 的人.....	(152)
◎不断提出与主题无关话题的人	



.....	(154)
◎以第三者的口吻来传达消息 的人.....	(156)
◎喜欢在谈话中提出权威者的人	(158)
◎先说“这是众所周知的事实” 的人.....	(160)
◎说话过于形式化的人.....	(162)
◎故意激怒你的人.....	(164)
◎交谈当中，忽然自言自语的人	(166)
◎使用过度赞美词的人.....	(168)
◎说话态度和内容不相符的人.....	(170)
◎以忙碌为理由拒绝你请求的人	(172)
◎改变习惯上的语言顺序而说话的人	(174)
◎顺口透露情报的人.....	(176)
 四、因语言而被迫于不利的立场	 (179)
◎引述别人的缺点并加以强调	

的人·····	(181)
◎在言词中加入负面情报的人·····	(183)
◎改变数字单位而说话的人·····	(185)
◎论及主题前，先叙述冗长开场白 的人·····	(187)
◎把有关自己的事，以别人的话来 叙述·····	(189)
◎强调和权威人士意见相反的人 ·····	(191)
◎故意说出自己缺点的人·····	(193)
◎强调自己单一优点的人·····	(195)
◎忽视习惯，强调合理性的人·····	(197)
◎根据你的质问提出反问的人·····	(199)
◎在言谈中表现过度亲切的人·····	(201)
◎常说“为社会而·····”的人·····	(203)
◎把一件事情反复说几次的人·····	(205)
◎一开头就说“这不是问题” 的人·····	(207)
◎故意以断定口吻说话的人·····	(209)
◎对你的质问提出“意外反问” 的人·····	(211)
◎说话模棱两可的人·····	(213)

一、语言魔术的蒙蔽

◎常说“我们……”的人

听政治家们演说时，常会觉得对方讲得头头是道。有人也曾评断：“所谓的政治家，就是诡辩的天才。”因为他们利用语言迷住听众，令他们如痴如醉。例如：墨索里尼、希特勒等独裁者最擅长煽动群众，使群众产生一体感。他们最常用的词句不是“我”，而是“我们”，使在场所有的人产生强烈的认同意识，并承认自己是“命运共同体”中的一员。

一般政治家也同样喜欢用“我们”这个第一人称复数来发表演说。这可能是在长久的政治活动中自然而然学会的。

每一个人都拥有自我，如果一位政治家老是说“我怎样”、“我怎样”，必然会引起大多数人的抗拒心，同时产生“你想用你的意见来压迫我”的想法。换句话说，听众已经建立起“自我的围墙”，自然不会接受对方的意见。但人们听到“我们”这个词时，不但不会产生自

看穿他心中的



我意识，反而产生了一种归属感。虽然每一个人都讨厌被压迫，但听到“我们”这一词之后，就不会有受到对方压迫的感觉。

谈恋爱也可以用这种方法。女性通常对“群体”有强烈的归属感，这可由职业妇女喜欢集体活动而得到证明。女性的结婚欲望也较为强烈，这表示她们喜欢和丈夫采取一致的意识。同时，她们也很喜欢穿情人装或两个人共撑一把伞。

最能有效打动女人心理的词，就是“我们”。在谈话中尽量避免使用“你”和“我”等字眼，而故意使用“我们”这个词的男性，可算是摸透了女人的心。比如说，一起去喝咖啡的时候，低声向对方诉说“我们的将来……”或“我们会过着幸福的生活……”等话，一定能使对方大为倾倒。

当你和对方不是很熟，或者双方初次见面时，对方使用第一人称复数和你说话，这显示对方可能有意使你产生错觉，以为两个人的关系非比寻常。

◎向你询问第三者意见的人

近年来，社会上不论发生任何事情，电视都会作详细的采访报道。由于职业上的训练，这些记者的访问手法都相当高明。例如：前一阵子发生一件命案，作案的凶手杀死了同居的男友。赶往现场的记者先在摄影机前向观众说明凶案的大概案情，接着访问邻近的住家。某记者问：“他们两人平时的感情是不是很好？”假使是一位高明的记者，他就不会采用这种询问个人意见的问话方式。

典型的例子如下：“凶手的邻居对她的看法怎么样？”这个问题问得相当有技巧，因为问的是“邻居的意见”，所以被问的人认为所回答的只是一般人的看法。如果记者问：“你认为怎么样？”大多数人都会警觉别人的眼光而三缄其口。所以要求对方以第三者的意见来回答问题时，许多人会突然变得滔滔不绝。其实他所引述的“邻居的看法”，根本就是他自



己的看法。

即使是一向被认为坦诚率直的西方人，一旦被询问及“你对我们国人有何看法”时，也不会说出心里的感想，顶多会说：“这里是个很美的国家，人民都很勤劳、亲切，我很喜欢贵国。”如果换一个问法，问道：“贵国对我国的评价如何？”所得到的答案就迥然不同了。由于要求他以第三者的意见叙述，不必牵涉自己的感想，会使对方感到轻松，话匣子也随之打开。或许他会说：“我国汽车及家电制品业都被贵国廉价的产品打垮，所以汽车和家电业者对贵国没有好感。”这才是他心中真正的想法。这种利用第三者意见引出当事人心中意见的手法，是从事询问工作的人最擅长使用的窍门之一。

引述第三者意见来表达自己的真实感想的心理状态，是想将责任转嫁给第三者，使自己能安心而痛快地说出心中的意见。当你被询及第三者的看法时，你就要当心了，因为对方很可能是想套出你心中的看法。例如：有一天，经理把你叫进办公室，问道：“你那一科的主任很不受女职员欢迎，你能不能告诉我，到底

女职员们对他哪一点不满呢？”遇上这种情形，笔者奉劝你还是慎言为上，否则可能有失去工作的危险。