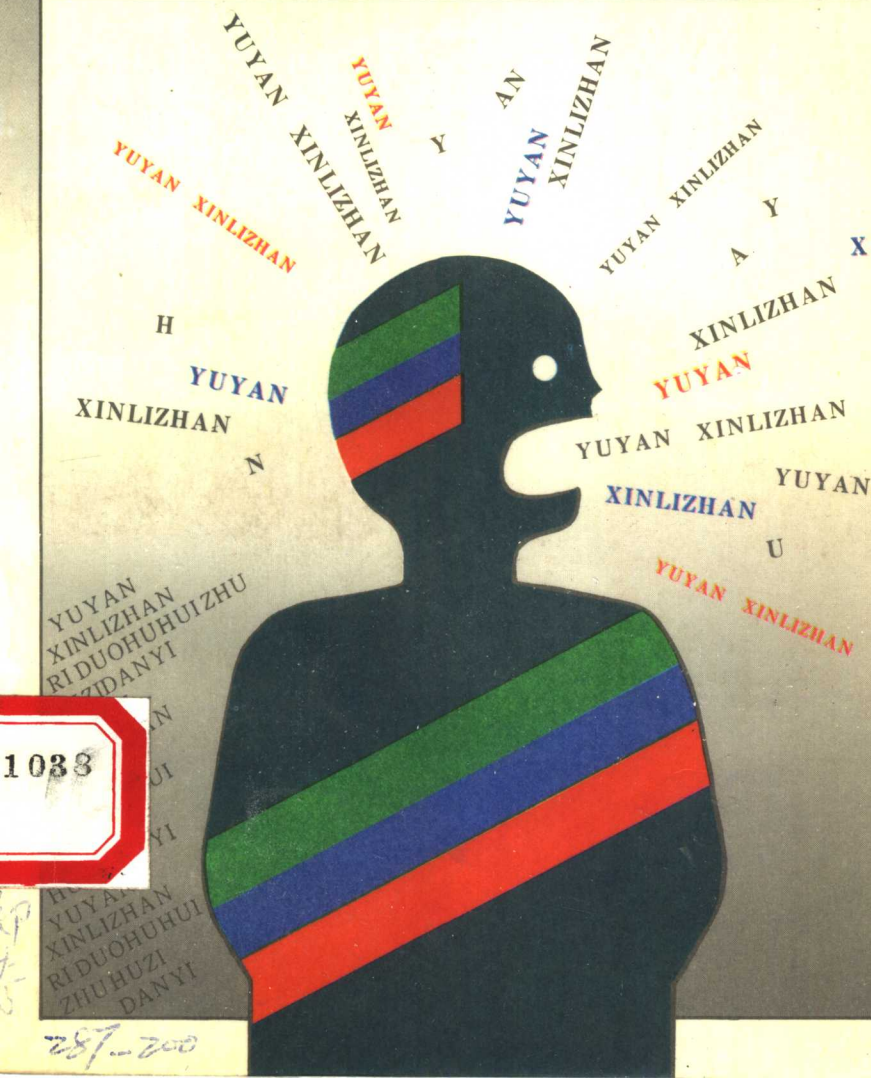


语言心理战

(日) 多湖辉 著 胡子丹 译



1033

287-200

语言心理战

〔日〕 多湖辉 著

胡子丹 译

中国青年出版社

〈京〉新登字083号

责任编辑：彭 迎

封面设计：唐伟杰

中国青年出版社出版 发行

社址：北京东四12条21号 邮政编码：100708

香河县印刷厂印刷 新华书店经销

787×1092 1/32 5印张 70千字

1988年12月北京第1版 1992年2月北京第2次印刷

印数10,001—17,000册 定价2.25元

ISBN 7-5006-0416-5/C·41

序

人生在世，应该没有任何事，比说话更重要的了。一句话说得使人笑，一句话也能说得使人跳。人所以为人，“能言善道”可说是重要条件之一。说话可以讨人喜、讨人爱，说话也可能惹人嫌、惹人憎恨。

语言是活生生的；语言可以增进人际关系，也可以破坏人际关系。人是精神和肉体所组合，缺一不可。肉体机能所表达的语言，其音调、表情、动作等等，都足以使对方有所感染、有所反应。如何能预期并左右对方的这种精神状态，则端赖语言心理战了。

目次

予人以强烈印象

沉默制造肃静·····	(2)
低与稳易于被接受·····	(3)
否定意味着强烈的肯定·····	(5)
愈精简愈重要·····	(7)
倒置谈话顺序以加强印象·····	(9)
重点置之于后·····	(10)
口头禅是自我商标·····	(12)
商标加深自我印象·····	(13)
声调比内容重要·····	(15)
母音决定一切·····	(16)
说话传递感情·····	(17)
谈话的视觉性·····	(18)
如何使内容有说服力·····	(19)
模拟真实的塑造·····	(21)
注意听·····	(23)

说与听两者之间的支配

奉承讨人喜·····	(26)
意外赞扬倍增效果·····	(27)
幽默是语言的酵母·····	(28)
让对方有优越感·····	(30)
无心插柳不成荫·····	(31)
过誉人格使之不安·····	(32)
勿负所望·····	(34)
女人三恼——打扮，吃食，朋友·····	(35)
不可直接批评对方人格·····	(37)
不可伤害自尊·····	(38)
休管他人瓦上霜·····	(40)
别太抽象了·····	(41)
消除对方的愤怒·····	(42)
抑制对方兴奋·····	(44)
缓和紧张·····	(45)
丢掉自卑·····	(46)
粗话排除不满·····	(48)
帮助失意的人·····	(49)
专家的话是权威·····	(50)

如何不遭到拒绝

使对方同意·····	(53)
------------	--------

说服对方.....	(54)
征得对方同意.....	(56)
以子之矛攻子之盾.....	(57)
如何请托人.....	(58)
诱导对方应允.....	(59)
你我一起的共识.....	(61)
使对方有优越感.....	(62)
形容词的妥为运用.....	(63)
不明确称呼使对方麻痹.....	(64)
指示语给了你指示.....	(66)
是同伙，不是对方.....	(67)
拒绝的艺术.....	(69)
使拒绝者不永远拒绝.....	(71)
探求隐私的妙着.....	(72)

予人以亲切感

使人有亲切感.....	(75)
使人乐于交往.....	(76)
常喊对方名字.....	(77)
博得欢心则博得友谊.....	(79)
和对方完全一样.....	(81)
以对方的擅长为话题.....	(82)
使人安心.....	(83)
骂他而不叫他生气.....	(84)
防止窘态.....	(85)

使喜鹊说话.....	(86)
------------	--------

使他振作·再生

如何使他振作.....	(90)
简短的话激励对方.....	(91)
疑问比命令好.....	(93)
多用感化语.....	(94)
承认他了不起.....	(95)
让对方反省自己.....	(97)
使人有勇气.....	(98)
绝望中站起来.....	(99)
解除对方烦恼.....	(100)
除去性变态.....	(101)

舌战群儒

说服对方.....	(104)
让别人相信你.....	(105)
数字的魔术——真实.....	(106)
岔开话题.....	(107)
以具体的话儿取胜.....	(109)
你没去过你怎写.....	(110)
使他不要想.....	(111)
话中抖出对方缺点.....	(113)
使对方丧失还击力.....	(114)

让对方开口.....	(116)
------------	-------

扰乱对方判断

单纯，明快的话里有陷阱.....	(119)
模棱两可制造误解和偏见.....	(120)
扰乱对方判断.....	(122)
加深对方信念.....	(123)
前提足以扰乱判断.....	(125)
使人失去统一印象.....	(126)
“没办法”“不得已”扰乱对方判断.....	(127)
谈话要有现实感.....	(129)
丈二和尚摸不着头脑.....	(130)
比较价钱忘了品质.....	(132)

拒绝讨厌的人

疏远讨厌的人.....	(135)
使讨厌的人自动离开.....	(136)
打岔迷失了对方的话题.....	(138)
敬语保持距离.....	(138)
利用对方失态.....	(141)
制敌机先走为上策.....	(142)
话中有话.....	(144)
说出难以启齿的话.....	(145)
远离你所讨厌的女人.....	(147)
差距战术.....	(148)

予人以强烈印象

1



QBB75/7-04

沉默制造肃静

要使谈话有效果，最最重要的，是如何使听话的人注意听，如何让“自己”在对方的脑海里生根。

日本大正时代(一九一二——一九二六)，有位独脚雄辩家，叫做永井柳太郎的，他上台演说，最大的成功秘诀，是音量放小，如果他发觉到听众中有所骚扰、不安宁，甚至混乱时，绝不以提高声音去企图制服，去试着提醒他们，反而降低声音，甚至完全沉默下来。只是嘴唇仍在翕动着，像是呢喃细语，神色也特别庄重神秘。听众立刻会惊觉到，以为一定有了什么特别内容，一刹间，沉默制造了肃静，于是，这位独脚人，恢复了常态，继续滔滔不绝。这乃是他的演讲术的要诀，也是他之所以闻名于世、在历史上占有一席之地的要诀。

演说也好，与会时即席发表意见也好，总是以希望自己的“话”让别人听见、听懂、被接受为当然的目的。而开口讲话更是理所当然的事。如果，上台不开口，或是站起来迟迟不说话，虽只几分钟的事，也会刺激起听众的特别注意。沉默制造肃静，这便是成功的演说者，在大众前经常使用的利器。

大正、昭和(一九二六)初期，日本青年们把一位著有《善之研究》的哲学家奉若神明，那便是西田几多郎。这位老先生每次登台演讲，拿手绝招便是静静站立几分钟，

眼光四扫，直扫得全场鸦雀无声，落针可闻，然后，才开始阐述他的哲学精髓，言者谆谆，听者绝不藐藐。有位以扮演六代目（歌舞伎中的角色）著名的尾上菊五郎，对西田几多郎最为崇拜，竟毕生收集他的演说，编印出了《艺》一书。笔者——我想也包括了全世界的心理学者——认定是一部重要而极具趣味性的文献。其中有段强调“沉默的积效”，那便是九代目（亦为歌舞伎中之角色）市川团十郎饰演“忠臣藏”故事中之斧定九郎的一段演唱。

剧情是这样，斧定九郎定计谋杀了同一兵卫，劫下银包，点数这份赃银时，以高八度的音阶唱数着：“一五、一十、十五、二十……”到了九十五时，突然停下不数了，台上寂静，台下也跟着寂静起来，所有的观众屏息以待，统统被悬在天空中，那气氛、那情景，以演出效果来说，是空前的成功，以运用演说技巧来说，也是空前的成功。好不容易“一百”被数了出来。观众们跟着长长吐了口气。这“一百”实在残忍得过了分，但在舞台效果来说，是牢牢地扣住了观众的心。

由此可见，“沉默制造肃静”，肃静产生效果。我们不可等闲视之。大可以运用到我们的日常生活中去。

低与稳易于被接受

《圣经》上有句话：稳重而审慎的回答不迁怒及己。为了用心理学的理论来寻求其原因。美国海军和克尼庸大学的语言

中心，曾经以实验求证的方法，共同作过这种研究。在舰艇上以内部传声装置作试验，结果证实了，发问者声音愈大，回音者也会成正比的愈大，这是由于两种因素所造成，一是心理上的感染，一是心理上的推断。所谓感染，你不客气，我也不客气；推断的理由，乃是猜测到，传声装置有了故障，不大声，对方听不清楚，甚至听不到。

舰桥上以话筒发号施令的人，其声音大小，常能影响甚至左右在舵房里接受舵令再由话筒回复命令者声音的大小。但是后者也往往能影响或左右前者。你的声音愈高昂、强硬，我的回答却愈低沉、稳健。不知不觉间，便可以强制更改了最初的音阶。人际关系也可以运用这个方法以调和、调节与调整。举例来说，甲对乙有所误解，见到了乙，便以一种强硬的态度，激昂的口吻来责问，乙在生理上因先有所闻，便胸有成竹，预有准备，其制服对方冲动的最好方法，是先予之以沉静，再以礼貌、低沉、稳重、简短而极其肯定的音调和他交谈，否定其误解，分析其原因，反驳其错觉，终于化戾气为祥和，使误会成了解，转敌为友了。这也是“低与稳易于被接受”的道理。

耶鲁大学心理学教授卡鲁博士，曾以多种技巧的谈话模式，来求证学生们的接受程度。其结果，说明了低沉而稳健的语调，比起那亢奋、热情，甚至带有胁迫、煽动性的言辞，更能令学生们接受，而且能根植心底，牢固，又久远。

日本NHK广播电台，有一位叫做铃木健二的名主持人，世界名节目之一“午安！太太”是他最成功杰作之一。积其二十余年“口语生涯”之经验，写了一本书——《以心交

谈》，有其警句云：

“要将自己思想、意见，成功地传达予对方，则使与对方眼观眼之最佳距离，保持在三十至五十厘米为最适当而理想。另有一事必须注意者，乃说话之声音，要比平时低一半。”

“低一半”当然不是很科学的方法，低七个音阶也不容易被一般人所了解。只能解释说，声音要低，低到平时的二分之一的程度。这种“低一半”的绝招，用来对付“来势汹汹、大喊大叫”的粗线条人物，更易产生抑压的效果。中国三国时代的张飞，慑服于刘皇叔，便是玄德先生善用“低一半”而产生的效果。和别人谈话，切忌操之过急，匆匆忙忙为了表达自己意见，便倏然打断别人的谈话，这种急于表达己见的人，不知不觉中提高音调，使原来低沉、扣人心弦、具有说服力的声音，竟变成王婆骂街互相谩骂了，其效果也就适得其反。

我认识一位出版界的前辈，说话慢条斯理、音调柔和悦耳，低沉稳健、细声细调，乍听之下，以为他大病初愈，听话的人慢慢慢慢，像中了魔似的，便全神贯注，不知不觉中，赞成他的主张，竟全部“跟他走”了。

否定意味着强烈的肯定

“意识化的法则”是心理学的一个规则，意思是指：我们对某一事物的观感、意识，如要加以否定或抑制，我们在

心理上必先有了一种抗拒力。举例来说，日本电视台有一个“妙厨子”节目，开始前，主持人先作如此开场白：“请各位欣赏下面即将开始的节目，也许各位当中，有人正在为了某事烦恼，请你先轻松一下，请欣赏吧，很短，很短，你一定会感到愉快。”这个所指的节目，当然是广告。但是，主持人却偏偏不说是广告。这便是运用了相反意识，引起观众注意。

有一种“发转圆形”的玩意儿，读者中可能还有人没玩过。它是在一张黑纸上画几个白色冠军杯的图形，使它急速转动。我们盯着它看，不仅仅看到了白色的冠军杯，也看到两个人相对的面孔。当然，这不是实像，乃是物与背景两者之间显现出来的幻像，是所谓的正像与负像的关系。黑衬白，白更白。根据这种幻像，我们在说话技巧上，也可以否定表示了更强烈的肯定，描绘出更深刻的印象。

这种“以否定表示强烈的肯定”的方法，西洋人用得最普遍，我们读英文法，便有“否定的否定是肯定”的规则。在日常生活里，我们有时候不知不觉也会用上了。譬如，男孩子告别自己爱人说：“我走了，真不想再见到你！”实际上，是“太想见到你”。有家香烟厂商，香烟特别长，但是在广告上却说长香烟不方便，其结果，这种香烟的知名度特别强，销售量跟着直线上升。

我听说有这么一回事，一位女学生第一年考大专未取，第二年榜上无名，第三年取了，心中高兴得不得了，立刻电话回家报喜，却故意压低了嗓门：

“妈妈，我成绩不太理想！”

“又没考上！”

“考是考上了……”

这位母亲原先准备好的失望，以及最初接听电话时知道真的是失望，立刻间却转变成喜悦，使得这位妈妈一辈子也忘不了，这是“霎时之变化”给予她的感受。我们不能不承认，这位小姑娘说话的技巧，实在是高明之至。

愈精简愈重要

中国人有句话说：“言简意赅”。在中国小说或戏剧里也常可听到“长话短说”。可见得中国人懂得了谈话的艺术。日本人彼此间愈客气，谈话时语尾愈多，愈显得冗长，也就愈显得不重要了。

某君写了很多很多封应征信，填了很多很多张申请表，一一寄出，均如石沉大海。不料得着了一张回邮的明信片，仅有“某时面谈”简简单单几个字。他感到惊讶不迭，我们敢说，他一定终身忘不了这张短短的回邮。

提倡“充实生活”的上田庆三先生，便是主张而力行这种来信短如电报的人。他因为是当今日本的作文教育家，所以起而响应的日本人，已不在少数。

“寸铁杀人”，短语更能感动人。一篇历久弥新的绝妙好文，往往仅数百字而已。精辟而能中肯的语言，有时竟会比长篇累牍的宏论，更能发挥效果。

据说，德川家康的家臣本多作佐卫斗，曾经有一封短短的家书，传至今日成为美谈。内容是“小心火，不要哭，照

顾马。”是否真实，尚未成定论。果属不虚，简洁九字，确已道尽了一切心思。

法国文豪雨果先生，函询近著销售情况，信上仅一“？”，而该出版商亦为一具有幽默细胞的人，回信为“！”。这个作家和出版商之间的有名轶事，为法国人的幽默感，凭添了一段佳话。这是当事人之间相互默契的一种符号，“？”代表什么？“！”是正面还是反面的答覆，乃是他们之间的了解，局外人当然不得而知。这么简简单单的符号，或是极其短短的几个字，竟能包含了所有的感情传递，它的形成自不是一件容易的事，需要表达工具上的技巧，更需要当事人彼此的“灵犀通”！

语言也好，文字也好，第一步要决定所欲表达的意思，

