

学黑厚 辩善言能

茫茫人海

居心叵测

能言善辩

厚黑到底



能言善辯厚黑學

太金 樹影 編著

四川辭書出版社
一九九三·成都

新登字 (川) 009 号

书名/能言善辩厚黑学

编著者/太金 树影

责任编辑·杨宗义

封面设计·陈 弓

版面设计·陈秀娟

出 版 四川辞书出版社

成都盐道街 3 号

经 销 四川省新华书店

印 刷 成都市老年事业印刷厂

版 次 1993 年 4 月成都第一版

1993 年 4 月第一次印刷

规 格 787×1092 毫米 1/32

5.75 印张 120 字 2 插页

印 数 1—20000 册

定 价 3.60 元

ISBN7—80543—243—3/Z·20

目 录

一、给予人强烈印象的策略 (1)

1. “瞬间转为沉默”是引起听者注意的有效手段
..... (1)
2. 温和的语调比高声热辩更能被对方接受..... (2)
3. 否定的表达,更能传达肯定的意思 (4)
4. 以简短动人的言词来唤起共鸣..... (5)
5. 颠倒措词顺序,可达到加强印象的效果 (6)
6. 令人回味的语言,放置在文末较有效果 (7)
7. 口头禅是给人深刻印象的注册商标..... (8)
8. 以对方文字涵意的延伸,增强想象力 (9)
9. 说话的语调比说话的内容更能使人陶醉 (10)
10. 母音能动人真情,唤人心动 (11)
11. 把话的内容和动作视觉化,更能给人深刻的
印象..... (12)
12. 少用“be 动词”,可使文章更具说服力 (14)
13. 谎言加上事实能给人第二真实感..... (14)
14. 为了使对方的印象深刻,首先须细听双方的
说话..... (15)

二、左右人感情的策略..... (17)

15. 明知是恭维的话,听起来也很顺耳 (17)
16. 意外的赞美,让人喜出望外 (18)
17. 幽默来自语言相互间意外的结合..... (20)

18. 博君一笑的第一要件——给予对方优越感
..... (21)
19. 本欲探囊取物,却落得空手而回的举动,令人
发噱..... (22)
20. 过度的被人赞赏,令人反而觉得不安 (24)
21. 辜负对方的期待,会使对方陷入不安 (25)
22. 女人最感迷惑的问题有衣服、伴侣和食物 ... (26)
23. 太过使性子,极易惹人生气 (27)
24. 自尊受损,会使人爆发怒火 (29)
25. 多管闲事,易惹人生气 (30)
26. 为免惹人发火,不妨委婉细语 (31)
27. 把话中不和谐的成分除去,才能平息怒气 ... (32)
28. 安抚对方的激动,切忌询长问短,而应感同身
受,在精神上支持他 (34)
29. 将畏惧感向对方表明,不失为缓和紧张的妙方
..... (35)
30. 自我客观的反省,可以排除心中的自卑感 ... (37)
31. 用粗野的话语宣泄,有消除不满足的心理作用
..... (38)
32. 借着不断联想新的事物,可使人脱离失意的
桎梏..... (39)
33. 专家无意的一句戏语,却有可能给求援者带
来致命的一击..... (41)
34. 把痛苦的经验诉诸语言、音乐或文字,可使人
从绝望中获救..... (42)

- 三、如何让对方不说“不”..... (45)
35. 同意对方的话是使对方同意的第一步..... (45)
36. 说服对方的时候,首先要使对方站在自己的
立场..... (46)
37. 为了得到对方首肯,心里先准备使对方说“好”
..... (47)
38. 让自己站在对方的立场来说服对方..... (49)
39. 先要求小事情,再令对方接受大事情 (50)
40. 若要对方首肯,不要使用视觉语来代替顺耳的
话语..... (51)
41. 强调是同一集团的人,更容易赢得对方协同的
步调..... (53)
42. 在进言或建议时,使用令对方感到优越的语言
容易奏效..... (54)
43. 利用形容词的“比较级”,能令对方更干脆地答
应你的要求..... (55)
44. 重复“人”、“男”、“女”等字眼,容易令对方知觉
麻痹..... (56)
45. 所谓“那个”的指示语,给人已经全盘了解的
印象..... (57)
46. 和对立者建立朋友意识,承认自己也有错误
..... (59)
47. 若要拒绝对方的要求,应先假装接受 (60)
48. 若要对方开口,可以用反问句 (61)
49. 如果要深知对方不想深谈,正是侵犯了对方的

心理层.....	(62)
四、让人感觉亲密的策略.....	(64)
50. 人一旦在自己的亲人被做为话题来谈论时,就 倍感亲切.....	(64)
51. 要想与初次认识的人能彼此亲近,就要在意识 上使用彼此的共通语.....	(65)
52. 经常将对方的名字挂在口中,自然就会增进彼 此的往来.....	(67)
53. 如果希望对方喜欢自己,就要将对方做为话题 的主人翁.....	(68)
54. 如果想使自己与对方置于相等的立场,就要直 呼对方为“你”.....	(70)
55. 希望能很快与初次见面的人亲近,就要聊及其 专业以外的特长.....	(71)
56. 对于相同的“东西”,给予不同的命名,能使 对方感到安心.....	(72)
57. “坏话”接连不断地说,可不给对方留下坏印象	(74)
58. 与质问者价值判断不同时,要防止彼此的尴尬	(75)
59. 要使沉默的对方开口,最好将其无意识中的行动 做为话题.....	(77)
五、令人发奋的策略.....	(79)
60. 叫人发奋,以语言来谋求转变较好的身份 ...	(79)
61. 简单言语的重复,让人发奋	(80)

62. 叫人发奋, 与其用命令式倒不如用疑问式较有效果…………… (82)

63. 以温馨感人的言语来涵盖的情报, 拥有叫人发奋的力量…………… (83)

64. 猛干的胸襟——除了承认对方能力之外, 尚且从展示更高的目标中所滋生出来的…………… (84)

65. 发人反省——以使他人客观观察本身行动的话较好…………… (86)

66. 添增人之勇气——宜反复所谓悲观→乐观的名言…………… (87)

67. 叫人从绝望中站立——强迫其“二者择一”的话有效…………… (88)

68. 对于因“我是×××”而烦恼的人, 教之以“我亦是有能力的×××”…………… (89)

69. 在销魂的笑话中, 有救人出自卑感的效果 …… (91)

六、赢得与人争辩的策略…………… (93)

70. 与其要直接说服对方, 不如把对方当作第三者来劝服, 更具有效果…………… (93)

71. 数字或言语的“零数”拥有让对方信任的效果…………… (94)

72. 数字能在谈话的内容里增添真实性…………… (95)

73. 有必要支吾争辩时, 以抽象语来说明抽象语较好…………… (97)

74. 为了赢得争辩——经常以抽象度较低的话来贯彻、表达自己的态度…………… (98)

75. 躲开对方的追问——其秘诀是引用世人所公认的例子…………… (99)
76. “总之”、“反正”——在争辩的中途,有叫人停止思考的效力…………… (101)
77. 对于水准低的争辩,最有效的方法是利用对方身体上、阶层上、能力上缺点来加以批评… (102)
78. 若是被人道破自己说话的目的,就表失反驳的机会…………… (103)
79. 诱导对方的话——须迎合对方所说的话题…………… (105)
- 七、使人判断错乱的策略…………… (107)
80. 可以看得出单纯而明朗的理论,但有时候是陷阱…………… (107)
81. 模棱两可的说话会产生误解与偏见…………… (108)
82. 做好“心理准备”,使对方的判断可能不太正确…………… (109)
83. 人类越是有谣言越是有相信的倾向…………… (110)
84. 给予人前提,则会迫使他产生疯狂的判断力…………… (112)
85. 物的两面混为一谈,使人无法得到一致的印象而陷入迷雾里…………… (113)
86. “没有办法”、“不得已”等“明确的表现”使合理的判断错乱…………… (114)
87. 含有断定表现的现在式,使话中带有现实性…………… (115)

88. 使人陷于烟幕之中——使用横写之类的言词
..... (116)
89. 一味计较物品的价格,使人往往疏忽了品质
的比较 (117)
- 八、击退讨厌的对方的策略 (119)
90. “不喜欢听那种话”——这样一句话可使讨
厌的对方知难而退 (119)
91. 要使讨厌的对方退散——多用非普通性的
言语 (120)
92. 人一旦在谈话中一再地被打断,就丧失了持
续的能力 (121)
93. 恭敬的说辞对剥夺两人的亲密感具有效果
..... (122)
94. 找机会与对方分离 (123)
95. 为了离开讨厌的对方,应先下手为强..... (124)
96. 使某种语言在措词中表现意思以外的意思,
而产生混淆 (125)
97. 面对面难以开口的话,有时借着自言自语也
有效果 (126)
98. 要和讨厌的女性断绝关系,可偶而使用生理
性的语言 (127)
99. 语言的表现和身体表现的不一致,能给对方
深刻的影响 (128)
- 九、精彩对话 (130)
100. 与上级争辩的技巧..... (130)

101. 孙中山妙对入官府·····	(132)
102. 历届美国总统的幽默对答·····	(133)
103. 幽默待人生·····	(136)
104. 攻不破的防线·····	(139)
105. 说服他人的艺术·····	(141)
106. 常见的智答方式·····	(142)
107. 怎样对付讲话很冲的人·····	(146)
108. 去相亲的人初次见面应找共同的话题·····	(147)
109. 幽默诙谐地回答不正经男人的搭话·····	(148)
110. 笑话讲得不能让人发笑,那才叫笑话·····	(149)
111. 棉里藏针地回答别人的挑畔·····	(150)
112. 精神病患者讲得最多的是哪个字·····	(152)
113. 安慰,是每个不幸者都需要的·····	(153)
114. 当出现尴尬难为情的场面时应委婉地顺水 推舟·····	(153)

十、辩论谈话技巧····· (155)

115. 使争论富有弹性的技巧·····	(155)
116. 宴席上讲话要文明·····	(157)
117. 言语祸福·····	(158)
118. 怎样才能把话说明白·····	(161)
119. 将错就错,巧换概念·····	(162)
120. 如何自我表现真诚·····	(164)
121. 学会如何寒暄·····	(167)
122. 领导说话应具影响力·····	(168)
123. 深入浅出,通俗易懂·····	(173)

一、给予人强烈印象的策略

1. “瞬间转为沉默”是引起听者 注意的有效手段

与人交谈时如何引起对方的注意及留下深刻的印象，将于本章中讨论。

大正时代，众所周知的独腿雄辩家及有名的政治家永井柳太郎，他上台演讲的特征是，当遇到大众喧嚣不堪时，即以小如耳语的声音演说。这是沉默的效果，堪称一流的演说技巧。

不论演说或讲演，会场总会聚集着许多听众，当演讲者往台上一站，刚开始音量须使听众听得见，这是无庸置疑的，但是，全然没有开场白，演讲者在台上出奇地默不作声的态度将会引起注意。沉默是一项极其意外的有效技巧，是非常有利的武器。大正昭和初期，那位从事哲学研究而以著有《善行的研究》一书名噪一时的青年西田下多郎，也是使用沉默方法的能手。他一进教室，并不马上

开始讲课，他在台上静静的站着，等学生静下来时，才不慌不忙地传授西田哲学的课程。

歌舞伎第六代明星尾上菊五郎，他收集了《艺》一书，以研究心理学的立场而言，这是一本非常有趣的文献。书中曾提及“沉默效用”，叙述第九代市川团十郎饰演《忠臣集》中斧定九郎一角的情景。

定九郎杀害了一卫兵，夺取财物，打开封印后，有数着其中金额的场面，团十郎在嘴里喃喃的数着“45两，46两，47两，48两，49两”，数到最后50两才说出声，当时听众聚精会神，一等到“50两”的声音脱口而出，刹那间如同划破寂静深夜的雷声，确实惊人，也达到了引起观众回响的效果。这个例子给予我们的启示是，要我们多在演说或会话上善加利用“沉默效果”。

2. 温和的语调比高声热辩更能 被对方接受

《圣经》中有所谓“用温和的回答平息怒气”的说法。肯尼扬大学的语言研究班和美国海军共同研究，阐释了此一心理学上的看法。

他们在下达命令的时候，以“大声”做为研究的素材，在电话与船内安放传声装置，实施测试，结果显示说话声音大小的种种变化。在简单问话上，回答者和说话者保持同样大声，反而较易互相了解彼此的意思，大声的质问，其回答的声音也相对地增大。这是手握受话器的人受了说

话者声音的影响。相反地，回话者的努力，也会影响说话者的声调。以我的经验来说，假如碰到一个说话者以强硬态度及兴奋口吻说话，而另一方面回答的口吻却温和平顺时，那么，他们之间的说话将在和谐的气氛中进行。对话者刚开始须以平稳的口气说话，相机先发制人，掌握说话的步调，当对方大声说话时，千万不可以因不服输也跟着大声应话。

耶鲁大学的心理学者加鲁·爱·赫姆莱德证明，根据谈话者、学生的理解度来讲解，结果是温和谈话的一方，比厉声责骂更能使听者接受。

NHK 一位有名的播音员——铃木健二氏写了一本《IS 语》，叙述他 20 年来的体验，兹有下列心得供大家参考：

“一个人想把自己的意思传达给对方，和对方保持 30 至 50 厘米的距离，应有更好的传达。在这种条件下，总是以‘半分声’来说话。”

这“半分声”之说尤如刚才所述，在对方兴奋的时候似乎有更好的效果。实行时，为了打断对方的说话，首先必须当机立断，不必等对方的说话告一段落，话声即可倾巢而出，此举即使刚开始时声调温和，但到了最后却变得有如争吵一般。

此法有些涉及前项，但有一特点是对方听讲的样子具有使说话者更为积极的效用，我认识一位出版界工作的朋友，他在座谈会讲话时，虽然声音细小，发音不清楚，但是不懂他讲演内容的人，还是很注意听，俾能吸收自己不懂的知识。可笑的是，他的话如果你稍微不用心倾听，就

会听不清楚，因此听者反而加倍努力，用心去听。

3. 否定的表达，更能传达肯定的意思

在心理学上，所谓意识法则，即对于某种意识，或抑制，或是将其否定。开始时接受明确的否定暗示，这是把它应用在宣传上的完美例子。

某个电视剧，播放前先是一段商业性的广告，标题出现后，走出一位滑稽的老先生，说道：“……在此我有正经话要说。节目表中有关广告赞助人的部份说话，如有与某人巧合之处，请勿生气，纯属虚构。虽然无聊，不过挺有趣，所看到的仅如此……。”

就这样揭开广告的序幕，而所谓节目表中的一部分，当然没有其他商业性质，但终究抛不开商业行为，所言的否定意味，系在加强商业意识，以引起人们的注意。

所谓有名的“反转图形”是指在漆黑的地方放着颜色极白的奖杯，瞪眼一望所见，是两人面对面的面孔。

还不是物体本身造成的效果，乃物体和背景之间反映出来的效果。如此说来，肯定与否定的关系在措词上含有否定的意识而衬托出肯定的意味，因此才予人深刻之印象。此项原则可以应用在许多地方，譬如说相声方面，宣传方面。宣传特别长的香烟，可以反复地举出它太长而造成的诸多不便，以否定来肯定事实。

接下来的例子是发生在我们的实际生活中。有一位女

学生，她经过长久的努力，在考试发榜后，发现自己榜上有名，立即兴奋打电话通知母亲。

“妈妈，糟糕了！”

“是不是落榜了？”

“不，终于考上了！”

起初失望的母亲，听到“考上了”，预时喜上眉梢，以后对此事印象深刻，一辈子永远不会忘记。

4. 以简短动人的言词来唤起共鸣

当你要求别人回信给你，别人仅回答说“是”，这表示他大概会回信，但首先你会被吓一跳，很快的又会有受骗的感觉。因为在这轻松的回话中，对方并没有留下深刻的印象。

上述不是我自己想出来的故事，而是发生在“生活作文运动”的先驱者上田尼三郎身上的故事。他是提倡日本作文教育的今井誉次郎的前辈，而他对于短文词的研究，颇有心得。

俗语说：“寸铁也能伤人”，确实如此，短而简洁且又言之有物的文章比冗长不知所言为何物的文章更能发挥其传达意识的效果。

德川家康的家臣——本多作左卫门，曾给故乡妻子写信，信中仅用三、四句文词，就把自己近况交待清楚。现代语文的传达是已极短的文字，巧妙地表达出人的心理状

态。

一则有名的故事叙述说：

法国有位大文豪雨果，他到出售自己作品的出版社去打听书的销售情形时，结果在笔记本上记“？”记号，而从出版社出来时则以“！”记号表示，这真不愧是幽默的法国发生的滑稽事。

此事如叫我们用短信来表达，不一定能使人感动。

短文中应包含自己的情感，除了连词、副词、形容词、动词之外，剩余的部份换成简短的词语，这样一开始做也许会出现伤人词语。

5. 颠倒措词顺序，可达到 加强印象的效果

有个英国大文豪，在他的“巴那社”短剧中，留下许多名言。我们宁可说，此剧是女演员的美丽把人们带入狂热的境地，而不是她们的演技。女演员有着开放的个性，经常以美貌作为武器，大胆地向男人发起进攻，每次却获得胜利。有一次她满怀自信地在剧中对大文豪说：

“以你的才能加上我的美貌，生下来的孩子，不晓得有多么优秀！”

文豪马上回答她说：

“以你的才能和我的容貌，生下的小孩，又会是如何？”

这个女演员一叫，吓得目瞪口呆，短剧就在这稍堪回