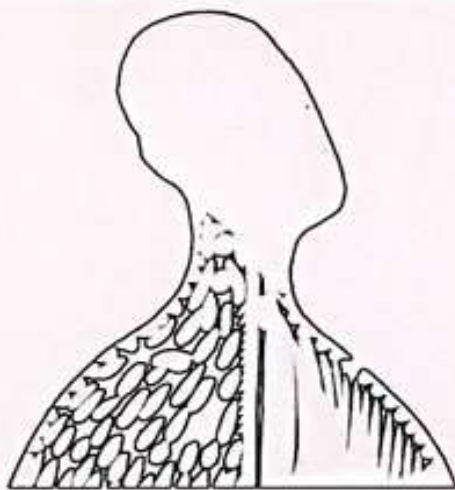
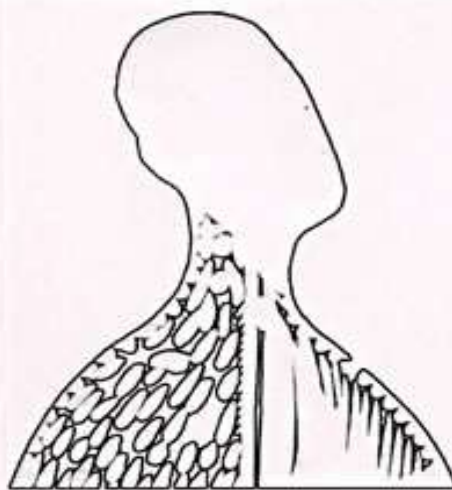


说话的魅力

你不可不知的沟通技巧



刘 墉 著



接力出版社
Publishing House

全国优秀出版社
SPLENDID PUBLISHING HOUSE IN CHINA

感谢

爱书网 www.ilovebook.cn

提供图书模板

刘墉

画家、作家。一个很认真生活，总希望超越自己人。曾任美国丹维尔美术馆驻馆艺术家、纽约圣若望大学驻校艺术家、圣文森学院副教授。出版中英文著作六十余种，在世界各地举行个展三十次。

创作的原则是“为自己说话，也为时代说话”；处世的原则是“不负我心，不负我生”。现主持水云斋。有一颗很热的心，一对很冷的眼、一双很勤的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。

有些人特别被上级赏识，可能因为他说话的语气。

有些学生特别被老师喜欢，可能因为他听课时的坐姿。

有些业务员的业绩特佳，可能因为他知道选座位。

有些人照相特别漂亮，可能因为他会挑灯光。

有些艺人能成天王，可能因为他懂得养气。有些公司给人很好的第一印象，可能因为接线小姐会说“喂”。

在大家不注意的地方下工夫，才能给人说不出的好感。

要偷偷地下工夫，才能说到心深处！

目 录

前 言	偷偷下工夫
第一章	从“喂”谈起
第二章	废话少说
第三章	看人说话
第四章	小心失控
第五章	一鼓作气
第六章	收放自如
第七章	说到“坐”到
第八章	光鲜亮丽
后 记	最后一要稻草的力量

前言

偷偷下工夫

有一天我在学校餐厅喝咖啡，看见一群学生围着电视又叫又跳，原来是在看一个选拔青春偶像的节目。

“你们大概都梦想成为青春偶像吧？”我开玩笑地过去问他们。没想到十几个男生女生居然一起大声回答：

“对！”

我怔了一下，又问：

“你们有没有边看边学呢？”

“当然！我们正在模仿。”学生说。

“只有模仿吗？”我追问。

“由模仿开始啊!” 一个女生瞪大眼睛问,

“难道不对吗?”

我笑笑:

“没有不对。但你们除了模仿, 更得分析。”

我指指电视里的少女主持人,

“像她刚才, 头向右边一扬, 左手做个很帅的手势向左一摆, 使她的力量一下子发挥到左右两边, 既有青春的动感, 又能吸引观众的视线……”

我才说一半, 学生就叫了起来:

“天哪! 有这么多学问!” 指指电视,

“问题是, 有人教她吗?”

“可能以前有人教过, 也可能每次她上节目, 都有高人指点。”

我这话绝不夸张。几乎每个成功的艺人、演说家、沟通者, 都下过苦功。即使是表演的天才, 也得一点一点摸索, 才能出头。

我自己曾经一点一点被专家训练, 又一点一点自己摸索, 再一点一点传授给我的学生, 使我的学生不但得到台湾地区和台北市的普通话、英语演讲

比赛冠军，还得到台湾地区青年学艺竞赛朗诵诗比赛的冠军，连我的儿子都在高中时拿到全纽约市的英语演讲比赛第一名。

而我一对一指导的学生不超过十个，其中还有两个在我训练之前，连复赛都进不去。

我说这些，不是为了炫耀，而是要借此告诉大家，全世界说话的道理都一样，无论中英文，也无论演讲、朗读或一般沟通，那原则是差不多的。最重要的是你不能只学表面的皮毛，而应该从根本处加强。

当你的基础好了。就算你的普通话不够标准，相貌和音色也很平凡，你说出的话仍然能够感人，你仍然能成为第一流的演说家和沟通者。

也可以讲，说话的“根本功夫”不见得是优美的音色和标准普通话，而是更内里的许多东西：

那是呼吸、气势、气韵、潜意识的影响力，也是对环境的掌控和时机的把握。你必须在看不到的地方下苦功，才能给人说不出的感动。所以我常说“偷偷说到心深处”，那是“偷偷”地，用你高妙

的说话技巧，营造最好的沟通环境，偷偷抓住别人的心。

这本书谈的就是这些微妙的东西，它简单到由接电话的第一个字“喂”开始，抽象到教你养气的方法，甚至引申到为什么有人“能在马背上得天下，却不能在办公桌后面治天下”，以及生活背景对说话的潜在影响。

它也很实在地一点一点分析座位方向、灯光角度、身体斜度对沟通效果的影响，甚至小到怎么穿袜子、解扣子、提领子。

正因为有许多看似玄妙的东西，我举了一堆例子，甚至分析“风水”、动作、群众心理和行为语言。以此证明我说的不是玄学，而是科学。

如果你曾看过我千禧年出版的《把话说到心窝里①》，或许记得我曾在后记里说：《把话说到心窝里》预定写四本，第一、二集为处世说话及一般语言技巧，第三集为幽默技巧。三本都是极好看的书。至于第四集，则因为属于“音律”及“演讲学”……

六年过去了，

《把话说到心窝里》已经出了两本，《教你幽默到心田》也在二〇〇三年完成，只有我说的第四集尚未推出。

现在我可以告诉大家，这个我研究三十多年的东西，终于变成了文字，而且为了使大家都能接受，我把所有的理论都隐藏在“生动小故事”的背后，以最平常的语言，像面对面聊天似的娓娓道来。

我不敢奢望你百分之百接受我的想法，但我绝对相信你在阅读的过程中，会一次又一次停下来，试试“我提供的建议”。

那些可能是你过去从未想过的，却足以影响你的一生。

第一章 从“喂”谈起

喂!

一个“喂”送出的信号

明明你丑得可以做门神，
他却从你柔美的音色，猜你是天仙。
明明你瘦得跟黑猩猩差不多，
他却从你丹田之气猜你有一丈二。
明明你只是厕所所长，
他却猜你是研究所所长。

大家都知道第一印象很重要，事情办得成办不成，对一个人感觉的好与坏，第一印象常能决定一半。

问题是“第一次接触”不一定是见面，也可能是打电话，那打电话说的第一个字，就成为第一印象了。

第一个字——喂！

对！只有“喂”这么一个字，就可能影响第一印象，由于你一辈子不知说几十万次“喂”，天天都要说“喂”，这“喂”的好与坏，就可能影响你的一生。

他是不是正在“炒饭”？

请不要说我危言耸听，认为“喂”不过一个字、一个音，连一秒钟都不用，怎么可能给人印象？

那你就错了！

想想，你会不会在打电话的时候，对方只说了一声“喂”，你就问：

“您是不是在等什么人的电话？”

你这么问，是因为你拨过去，才响半声，他就把话筒拿起来了。

想想，你会不会听对方一个“喂”，就问：

“您是不是正在忙？我可以等会儿再打过去。”

这是因为对方接电话的语气很急，好像正忙得喘不过气的样子。

再想想，你会不会只听对方说一声“喂”，就问：

“您是不是不舒服？”

只因为他那“喂”，

“喂”得有气无力。

当然，你更能由那一声“喂”，就去猜想：

“他是不是正跟人冒火？”“他是不是正在睡觉？”

重新“喂”起

反过来想，你接电话的气盛、气衰、气长、气短，当然也能向“那一头的人”送出信号。而且，因为他看不到你，只能凭你的语气，猜你的神色，那信号没送好，印象一定差。如果送得好，明明你丑得可以做门神，他却从你柔美的音色，猜你是天

仙。明明你瘦得跟黑猩猩差不多，他却从你丹田之气猜你有一丈二。明明你只是厕所所长，他却猜你是研究所所长。

请问，这“喂”，你能不小心说吗？也请你反省一下，会不会以前你因为没“喂”对，已经错失了許多好机会？

那么，事不宜迟，从今天就重新开始“喂”吧！

别让“妓女”“继续进行

中文很简单，也很麻烦。简单，是因为中文一字一音，而且以象形字作基础。譬如“字典”，顾名思义是专门记录文字的典。

“字”、“典”两个音就成了，但是换做英文 dictionary 却要五个音。“国际”，一看就知道是国之际，英文 international 也要五个音。

又譬如“通奸”，两个音，是私通奸情，甚至连“通”都不用说，只讲个“奸”，就让人十足感觉“奸”

了。偏偏换做英文，adultery，四个音，足足比中文多用了一倍的时间。

更妙的是中文说“妓女”，多清楚！不过两个音。而且只要说一个“妓”，甚至说“鸡”！大家就一挤眼，心里有数了。

但是换做英文，多麻烦！prostitute，天哪！六个音，搞不好，没听清楚，还听成“继续进行”（prosecute）呢！

“摸西摸西！”“要吧死哟！”

话说回头，这“喂”也一样。

美国人接电话：“Hello！”两个音。

日本人接电话：

“摸西摸西！”四个音。

韩国人接电话：

“要吧死哟！”也是四个音。

比起来，中文真省力，比别人省了四分之三的

力。但是就像笔画少的字不容易写得好看，要在这一个“喂”里给人好印象，学问可就大多了。请容我下一节细细道来。

是“吾爱”还是“勿哀”？

用声音给人最好的第一印象

接线生只答了一个“喂”，
你就觉得好柔软、好亲切，
觉得她好有教养。
有时候打电话查号的感觉好，
甚至想约那小姐出来。

“喂！”

你以为大家“喂”得都一样吗？

错了！虽然注音是 wei，可是有一堆人不这么 wei。不信你注意听，有人把它拉得很长，他甚至分

成三截去“喂”，成了“五阿姨”！

你念念看！

“五阿姨”，如果说得慢，是不是可以用上两秒钟？

“五阿姨”！“五姨”在吗？

相对的，有些人为了省力，他干脆说成“五姨”（wu Yi），如果那“姨”再说得短促一点，半秒钟都不用就 wuyi 完了。

还有一种人，他不说“喂”，而改成了“外”，说得慢一点是“吾爱”，挺浪漫。如果说得快，就令人见外，好像上级下令，有颐指气使的味道了。

现在回想一下，请你在心里念念：你是说“外”，“五姨”，“吾爱”，还是“五阿姨”？又或是你发音很标准，

“喂”就是“喂”？

假设你“喂”得很标准，别以为标准就没问题

了，这标准当中还大有变化呢！

真想揍他两拳

首先，我问你，你有没有这样的经验，打电话去个公司，接线生只答了一个“喂”，你就觉得好柔软、好亲切，觉得她好有教养。有时候打电话查号的感觉好，甚至想约那小姐出来。

相反的，也可能对方才一声“喂”，你已经想揍人了。

你以为那好感与恶感全因为他的音色吗？

错了！那八成是因为他的语气。

“语气”这个词真棒！说话除了“语”，更有“气”，那气可以拉得长，也可以放得短。

你注意，当一个人接电话把那“喂”拉得比较长的时候，自然会觉得比较柔，最起码，感觉比较从容。

为什么？因为他如果不从容、不好整以暇，怎么

可能把一个“喂”用两秒钟去说？

相反的，如果他家失火了，电话线还没被烧断，好死不死，你打去，他能好整以暇地慢慢“喂”吗？

那“喂”自然变得短促。

还有，如果他正在运动、一边擦汗一边炒菜，甚至一边擦汗一边“炒饭”，因为喘，因为忙，“喂”也自然急促。

他正在躲卡债

对了！还有一种状况，是当他很畏惧的时候，譬如欠了两百万卡债，唯恐讨债公司的恶煞来电，那“喂”也一定短促，一副怯懦不敢接的样子。我有朋友就有这毛病，他明明很有钱，但是“喂”得奇短，每次都给我个感觉，猜他是做了什么亏心事。

了解了这一点，想想，如果你平常接电话都“喂”得太短，就试着拉长吧！你可以试着说成“吾爱”或“勿哀”，但是，记住！要连着说哟！说成“喂”，可

别真对着电话筒喊“吾爱”、“勿哀”！碰上人家的另一半，或正在办喜事，那是会惹麻烦的！

高人一等与矮人一截

刚才谈到“语气”。这“气”除了“气长”、“气短”，还有“气足”与“气虚”的差异。

举个例子，如果你是经理，打电话给公司职员，你那一声“喂”，八成气会比较实。但是才放下电话，再打给总经理，那“喂”，不用人教，必定就变得虚了。你自然会把语气放慢、声音放小，对不对？

这当中的差异就是“气”。

用气的学问很大，下一节继续谈吧！

从英雄气短到儿女情长

发挥感性的声音

至于用一口完整的气，
只说出一个字，
或两个字，
则是“儿女情长”的“长”。

你有没有觉得日本女人说话很温柔，日本男人说话却很霸‘道’。

原因很简单：日本女人用“气声”多，日本男人则用“实声”。

“气声”是用的气多，出来的声音少。比较感性或比较性感的时候，都会多用气声。譬如你叹口气：“唉！”才一个字，却足足用了你一口气。

又像是你的情人问你爱不爱他，你说：

“爱！”是不是也用
了一整口气？

好好利用一口气

于是，你要知道，用的气多，出来的字少或声音小，特别有感性，因为在那简简单单的一两个字里，有了更多的情绪。

同样的道理，如果你接电话，用一口气只讲一个“喂”字，又不讲得很大声，给人的感觉就好得多。相反的，如果你提足了一口丹田之气，用最初的十分之一说“喂”，接下来十分之九的气，继续说下面的话：

“你是哪一个？”

“你找谁？”“王科长过来一下！”那感觉必定硬。

好！现在你试试，当你接电话，说“喂”之后，那一口气是不是用完了？如果你接着要说别的话，是不是得重新吸口气？如果是，你这“喂”会比较有感性。相反的，如果你“喂”完了，还可以说一堆话，除非你是大老板、领导，随时准备开“机关枪”训人，否则你最好研究改进。

但是，记住！一口气只说一个字，是讲吸足了一口气，用那一口气的头开始说，说完“喂”，气也用

完。你可千万不能吸一口气，前面全吐掉，不出声，等到那口气只剩一点点了，才说“喂”，那“喂”保证感觉很差，好像你怕债主催讨或十分怯懦的样子。

不信，你现在试试，先吸口气，吐掉，剩下十分之一口，再说一声“喂”，那“喂”是不是既“短”又“虚”？很简单，那就是“英雄气短”的“气短”。至于用一口完整的气，只说出一个字，或两个字，则是“儿女情长”的“长”。也可以说那带有“咏叹”的感觉。

“咏叹调”，怎可能不美呢？

播音员的感性

同样的道理，你回想一下，当你坐“华航”戴耳机听音乐，里面有个女声说“相逢自是有缘，

‘华航’以客为尊”的时候，是不是觉得她的声音很柔美。

那位小姐就是用较多的“气”，说“较少”而且

“较柔”的声音。许多好的播音员或接线生都懂得这种方式。不信，你也试试，说：“嗨！摸西摸西！”

用一大口气，但是小声说，说完正好用完一整口气。是不是就像日本女人的婉转的语气了。

你再换个方式，吸一大口气，只用前面三分之一的气，就说完“嗨！摸西摸西！”那感觉是不是又硬得多？如果你再把音量放大一点，是不是就十足有日本大男人的霸气了？

当你要训人之前

或许你要问，为什么会有这种不同？

很简单！当你游泳要潜水之前，是不是会先吸足一口气，还唯恐吸得不够多？

然后你潜入水中，你会一入水，就把那口气吐光吗？

当然不会。因为你要好好利用那口气，继续潜水好长一段。

说话的道理也一样。如果你是上级，又是那种很神气的上级，当你打电话给部属，要交代事情或骂人之前，你也会吸足了气，而且在“喂”了之后继续说，甚至不等对方答话，就“劈头骂过去”。你那口气是有备而吸，那“喂”只是个开头，下面还有一堆话，你当然不可能一个“喂”字就把整口气用光。这种方式说出来的“喂”感觉能柔软吗？

问题是，有许多人可能天生，也可能受家庭和环境的影响，无论什么电话，都只用一口气的前面一点点或后面一点点说“喂”。于是说了半辈子，那“喂”都“喂”得硬，也可能说一辈子，都在那第一声“喂”，就给对方霸道急躁或怯懦的坏印象。

从现在试试，换口气，换个语气吧！

抱歉！“喂”还没谈完，下面还有学问呢！

干与贱的学问

掌握二声与四声的特质

为什么台湾省“选举”的时候，
大家不爱用普通话喊“当选”？管他本省人、
外省人都喜欢以方言喊：“冻蒜！”
同样的道理，普通话的“给他死”，
绝对比不上方言的“hou yi xi”。

如果你在字典里查“喂”这个字，只能在 wei(第四声)里查到。换做二声，是查不到的。

这要怪字典不对，因为“喂”发“二声”与发“四声”，说成“维”与说成“卫”，感觉大不同。

中文讲究四声，凡是意思比较强的字，多半发第四声。不信你想想：

“干！”

“贱！”

“屁！”

“X！”

(文雅一点，我不写出来这个字。)

是不是都发第四声？如果你把“干”发成“甘”

或“敢”，能有“干”的力量吗？

如果你骂人“贱”，改成说“简”或“尖”，能有“贱”来得狠吗？

想想，为什么台湾省“选举”的时候，大家不爱用普通话喊“当选”？管他本省人、外省人都喜欢以方言喊：

“冻蒜！”

天哪！当选“dang xuan”，太文了吧？第一声加上第三声，哪有冻蒜“dong suan”两个第四声来得“够力”？

同样的道理，普通话的“给他死”，绝对比不上方言的“hou yi xi”，因为“死”发第三声，远不如发第四声来得狠。

“wéi”不是“wèi”

现在回头想想“喂”这个字，念 wéi 与念 wèi 的差异，你就很容易了解了。

当你说“wéi”的时候，那是比较客气地问对方：

“wéi!你是哪一位?” “wéi!是你找我吗?”

你想想，如果你说成“wèi!你是哪一位?”和“w训是你找我吗?”感觉是不是硬得多，也比较不友善?

再反过来想想：

如果有陌生人在你门口鬼鬼祟祟，你会对他说：

“wéi!你在干什么?有什么事?”还是会问：

“wèi!你在干什么?有什么事?”

你当然说“wèi”，对不对?

所以，

“wèi”这个“喂”，不但是“问”，而且有“质问”或提醒对方注意——“喂!我在叫你”的意思。

只称“喂(wèi)”，不叫他名字，当然比较不礼貌，也当然感觉硬。

还有一点，因为当你说“wèi”的时候，就像前面举的例子，它是第四声，比较有力量，也传得比较远，所以适合用来叫远处的人，不适合称身边的人，或在电话里叫对方。

除非，信号不好，他听不见，你把“wéi”换成

“wèi”使得力量加强：

“wèi!你听到我说话了吗?我是你爸爸!”。

不要“喂”成病人

或许你要问，就算发第四声“wèi”，如果多用气，一口气只讲一个“喂”，不是就柔和了吗？

说得没错！

但你试试看，吸口气，只讲一个“wèi”！把那个“喂”拉得长长的，那八成听起来像病人或八十岁的老人家，对不对？

原因是，既然你发第四声，“wèi”，就是要加强力量，让对方听到，这时候，你却把音量放小，当然显得气不足，像病人或老人。

还有一点，因为“喂”说成第二声“wei”而且说慢一点，感觉起来有个转动。好像先说“wei，’”再说“wei”，既然有“三声”到“二声”的变化，当然感觉比较婉转。

相反的，

“wèi 就算分成两个音 “wu” 和 “è”，因为全是四声，没了转动，自然比较硬。

喂！你找死啊？

现在，请想想，你过去接电话是怎么说“喂”的？是说“wei”还是“wèi”，是“维”还是“畏”？

我没有叫你把“wèi”都改成“wei”，因为有时候还是必须说第四声的“wèi”。

想想——“喂！你找死啊？”你怎能说成：

“wei！你找死啊？”

请原谅我，单单一个“喂”字，就写了六千多字。但那都不是废话，因为“喂”很重要，却有太多人没注意。

提到说废话，下一章就谈谈“废话”吧！

第二章 废话少说

你为什么说废话？

了解人们说废话的原因

里根总统虽然是演说家，
但常常在答问的时候，先说“WELL”。
有些已经在社会上混得不错的人，
说话动不动就加个“他妈的”或“我靠”。
至于军阀大帅，最够劲的口头语是：
“他奶奶的！”

医学界统计，我们的脑力有十分之九没被使用。
管理学家统计，我们的时间有五分之三毫无效率。

那么我要说，据我统计，一个人说的话，最少有一半是废话。

不信，你摆个录音机，把大家的对话录下来试试，里面除去嗯嗯啊啊，犹豫的、迟疑的、没意义的口头语和啰唆的、唠叨的，剩下真正言之有物、有点意思的话，绝对不到一半，搞不好能听的不过五分之一。

说废话的原因

人为什么说废话？这是有道理的，因为废话表面上虽然空洞，但说出来却有特别的好处。

举个例子，很多老人喜欢重复，是因为健忘，他才说过就忘记自己说了，于是再说一次。还有时候，同一个句子，他要说两遍。甚至别人说的，他也要复述一遍，甚至两遍。

譬如你对他说：

“人老了就要放慢一点。”

他听了，一边点头，一边复述你的话：

“人老了就要放慢一点。”一遍不够，再重复后半句，

“放慢一点……”说到这儿，他突然抬头，眼睛一瞪，吼过来，

“胡说！我就不要慢！”

你说，他这重复是为了什么？

是因为他反应慢了，你简简单单一句话，他却一下子无法会意，所以那重复是为了想，一边重复一边想。终于想通了、听懂了，于是“翻脸”。

说废话的“毛病”

问题是，有些不过三四十岁的人，说话时也会重复自己的句子。

这是因为他们的反应不够快，他不能很快地往下说，再不然则因为他长期睡眠不足、吃太多抗焦虑的药或有精神不能集中的毛病。只是当一个人说

话喜欢重复的时候，无论他真实年岁是不是年轻，自然就会显得老。

现在想想，你是不是有重复说话的毛病？进一步想想，如果你不再重复，会不会接不上话？会不会反而变得结结巴巴？

如果会，你得立刻改。而且好好检讨，自己是从什么时候开始犯这毛病的。是不是受到别人的影响，或受到老人家的影响？抑或有一阵子精神不济，开始重复，结果成了难改的习惯？

废话变成坏话

另一种废话就更普遍了，连反应应该最好的记者都常犯这毛病。

我最近看电视新闻，有个记者播报：

某人就到一个火车站，去做了一个买票的动作。

天哪！“某人到火车站买票”，不过八个字可以说清楚的事，那位记者居然多花了一倍多的时间，足足用了十九个字去说。电视新闻的时间多宝贵啊！他怎能讲废话呢？

更严重的是，说废话的毛病一养成，就难改了。

于是当“动作”成为废话的时候——

“两人去了汽车旅馆”要说成“两人做了一个到汽车旅馆的动作”。

如果再加上“一个”成为废话的时候——

明明“他父亲和母亲都被检调单位约谈”这么简单一句话，可以被说成“他的一个父亲和一个母亲都被一个检调单位做了一个约谈的动作”。

天哪！

“他”有几个爹几个娘啊？这么说不是侮辱“他”吗？

Well，他奶奶的

说话有这种毛病的人真是太多了。

有些人动不动就在句子前面加“换言之”或“事实上”。

有些人总要在句子结尾加“的样子”或“的话”。

有些人只要开口，先说“那么”或“就是说”。

里根总统虽然是演说家，但常常在答问的时候，先说“Well”。

有些已经在社会上混得不错的人，说话动不动就加个“他妈的”或“我靠”。

至于军阀大帅，最够劲的口头语是：

“他奶奶的！”

请不要觉得好笑，或猜想我在影射谁。要知道，如我前面所说，那些废话是有道理的。许多人不得不说，说才顺，不说就不顺。所以如果你突然叫他把那废话拿掉，不再说“他奶奶的”、“我靠”、“他妈的”、“事实上”、“的话”、“的样子”和“Well”、“换言之”，只怕他就一下子不会说话了。为什么？

请看下一节。

骂一句，想一想

改掉说废话的毛病

当你说“好”，跟你说“好啦”、
“好嘛”或“好吧”相比，
哪一个更诚恳、更确定、更好？
当然是只说一个“好”！

法国人有则很幽默的谚语：

演讲时没话说了吗？不妨咳嗽两声；
谈情时没话说了吗？不妨拥抱接吻。

但是不可能一咳不止、一吻不止吧？咳完、吻完，
还得说话啊！

所以，那“咳”与“吻”真正的目的，是填补空白、减少尴尬和最重要的——利用那时间构想下面要说的话。

请让我骂一句，想一想

同样的道理，一个人说废话，常因为突然不知下面怎么说了。只要多半秒钟就能想起来，于是加上“一个”、“动作”、“的样子”、“的话”这类的废话，拖延那么一点点时间，来想下面要说的东西。

所以，当有人问里根总统问题，里根总统在答话一开始，先说“Well”的时候，那“好”当中有个意思，就是：“好，让我这么答复你。”

当一个人在句子结尾说“的话”，那“的话”的意思，很可能是：“照这样的情况，让我想想该怎么讲。”

当某人说话时动不动就加个“我靠”、

“他妈的”的时候，那都可能带有借时间想下

面句子的效果。只是如果你分析给他听，他八成不承认。搞不好还回你一句：“我靠！你他妈的胡说！”掠掠头发，笑一笑而当记者硬是在没有必要的地方加“一个”、“做……动作”这些没有必要的词语的时候，一方面可能受别人影响，成为习惯，更重要的原因，是他必须利用这几个字延长时间，想下面的句子。也可以说，这显示了他的思想速度不够快、口才不够好。

如果你是这样的人，要改掉那些废话，其实很简单！

你可以放慢说话的速度，使自己的思想能跟得上。你也可以到了那个“原来要说废话”的地方，就停一下。为了不太显眼，你还可以清清喉咙、掠掠头发，或歪歪头、笑一笑。很可能不但因此改掉废话，而且给人从容优雅的感觉。

让废话有点变化

还有一个方法是：你并不把废话删除，但让那些废话有变化。譬如你原来说：

“照今天开会结果的样子，我们应该立刻进入战备的样子，但是我看大家都没动作的样子，只好由我带头的样子。”

如果你不能把重复“的样子”的毛病改掉，成为：“照今天开会结果，我们应该立刻进入战备，但是我看大家都没动作，只好由我带头。”

最起码你可以变一变，成为：“照今天开会结果的样子，我们应该立刻进入战备的状况，但是我看大家都没动作的样子，只好由我带头的状况。”

虽然还是一堆废话，但说两个重复的，总比说四次同样的句子有变化，感觉也好些。而且，当你开始注意换个词的时候，自然能渐渐改掉那些不必要的东西。

吗！呢！哇！哪！我不耐烦啦

谈到废话，还有一种很没有必要，却被许多人使用的废话，就是在一句的结尾加上的感叹词。

你注意听，小孩讲话总在结尾加上“啦”、“啊”、“呢”、“吧”！

为什么？

因为小孩还不太会说话，他们的句子很简单，上一句和下一句的连接不是很好。当他加个语气助词，就表示一句话完了。如同小孩说“牛牛”、“猫猫”、“狗狗”、“猪猪”，都是因为他们语言不成熟，还在学。

问题是许多人一直到大还改不了，在每个句子后面，非加个“吗”、“啦”、“哪”、“呢”、“哇”之类的字不可。加得少，还可以，甚至有加强语气的效果，但是如果加得多就不妥当了。

现在，请想一想，你说话有没有这样的毛病？

如果有，尽量改！因为许多这样的语气助词，会给人不诚恳、不耐烦和不信任的感觉。

想想，当你说“好”，跟你说“好啦”、“好嘛”或“好吧”相比，哪一个更诚恳、更确定、更好？

当然是只说一个“好”！

以上谈的都是要改掉的废话，但也有例外，请看下一节。

干！你听我说啊

抓住听众的注意力

许多人是是不是都爱讲“事实上”？

他难道常说谎吗，还是大家都爱说谎？

否则他为什么左一句“事实上”，

右一句“事实上”？

最近看到电视节目里一位名主持人说笑话。笑话是娓娓道来的——某人独自坐电梯，放了个臭屁，好死不死，电梯停了”进来一位小姐。

某人赶快对小姐说：“刚才有人放了个屁……”正说呢，又放了一记响屁，赶紧解说，“这才是我放

的!不信你闻闻,味道不一样。”

主持人说到这儿,观众都笑歪了。但是主持人
不笑,脸一整,对大家说:

“别急!下面还有呢!”看观众止住笑,继续说
——某人跟那小姐在电梯里正臭呢,电梯又停了,
门打开,外面一群人要进来。某人突然往外冲出去,
一边冲一边说:“里面有人放屁,好臭啊!”

整场都笑翻了!

下面还有呢

那位主持人以说笑话闻名,他说这个笑话,除
了内容精彩,而且成功在他很能抓住时间与节奏,
在该说的时候说,该停的时候停。

想想!如果他说完第一段笑话,在大家都笑弯腰
的时候,不等人笑完,就接着说第二段,是不是可
能因为四周的笑声,盖过他第二段更精彩的内容?

所以他等,等场子上的“条件成熟”了,才继

续说，而且怕大家不知道，特别先强调：“下面还有呢！”

这“下面还有呢”是一种“发语词”，也可以说是为下面继续说，要大家注意的“发语句”或“提示句”。

(在这儿我简称“发语词”。)

制造说话的时机

“发语词”在讲话时非常有必要。

为什么？

因为除非你一个人演讲，当大家你一言我一语闲聊的时候，如果你贸然地开始说话，一下子不容易引起众人的注意。

于是你前面几句话可能被大家忽略，说话的效果也因此打折扣。

怎样让大家集中注意力听你说呢？

就是用发语词！

甚至连一个人演讲，都可能要用发语词，可以是很强烈，对全场喊：

“请各位安静！”可以是像洋人派对里的用茶匙敲酒杯，要全场注意；也可以用比较含蓄的方式，咳嗽一声、清一下喉咙，或敲一敲、吹一吹麦克风。

还有人会站在台上板着脸，不动也不说话，等到大家意识到，彼此做个“嘘”的手势，安静下来，才开口。

无论用什么方式开头，目的都是制造自己说话的时机。

记者为什么总说“那么”？

“废话”式的发语词就这样产生了。

你注意，记者访问，常常在每一句的开头都说“那么”。譬如记者先问：“那天你到哪里去了？”

对方答：“我早上起来，先浇了浇花，再骑脚踏车去附近找朋友聊天，中午在外面吃饭……”才说

到这儿，记者就打断他的话说：

“那么，为什么有目击者说早上在加油站看到你加油呢？”

对方答：“我不可能加油，因为我才加的……”
记者又打断他的话，问：“那么，您是不是能证明什么时候在什么地方加的油，有收据吗？”

记者为什么在每个句子的开头都说“那么”？那是他的口头禅，还是改不掉的坏习惯？抑或是如我前一节说的“记者的反应差，口才不够好，需要靠这几个字来想”？

答案应该是：那属于必要的废话，

“那么”算是发语词，用来打断对方的话，也用来作为自己要发言的“提示”。

你听我说啊

同样的道理，你注意！许多人是不是都爱讲“事实上”？

他难道常说谎吗，还是大家都爱说谎？否则他为什么左一句“事实上”，右一句“事实上”？

那“事实上”如果用在一群人交谈，或上谈话节目的时候，最重要的效果，就是作为发语词。意思是：“请听我说！”

当然有些人更干脆，他直接用“你听我说”、

“你知道吗”来做发话词。比较凶悍的甚至加上挥手，甚至拍打别人：

“喂！喂！喂！你听我说！”“屁屁屁！你知道吗？”好了！

到此为止

上一节提到的里根总统常爱用的“Well”，也可以是发语词。尤其是地位高的人，譬如你是董事长、总经理，开会时你最大，经过一番讨论，大家还在争呢！你突然大声说：

“Well(好了)！”

是不是大家全静下来听你说了?于是你可以讲:

“今天到此为止,我已经有了决定……”

相反的,如果你不加这么一个“好了”或“Well”,很可能造成你开头的几个字被大家忽略,影响你的权威感。

碰到“那么”、“事实上”、“你听我说”、“你知道吗”、“Well”,或有些很粗鲁的人,简简单单一个字——“干!”

我们都可以说那是为了“提示众人”而用的发语词。那些重复的字,不能算废话。

但是,也如我前面谈过的,为了避免给人你左一句“事实上”、右一句“事实上”好像口才不顺的印象,你可以把那些发语词交换着用。譬如你每次都先说“那么”,你可以中间加几个“但是”、

“好”、“您认为”、

“我以为”之类的词句。或像前面讲笑话的主持人那样,说:

“下面还有呢!”

你照样达到了“提示”的效果,感觉却顺畅多

了。

第三章 看人说话

热脸不贴冷屁股

让大家的情绪一同起飞

差的推销员是上门背书给你听。
打电话推销的，
常让你觉得那是一架会呼吸的机器，
听了就有气。

我们是诗的民族

有人说朗诵诗是国粹，有人说是十足的肉麻。
如果请我评论，我要说：“两个都对。”请别说

我是两边都不得罪的乡愿，先听我细细分析：

朗诵诗当然是国粹。想想王羲之的《兰亭序》是怎么来的，那是在“诗会”中，大家饮酒作诗时写的。古人拿作诗当游戏，以前甚至有“击鼓催诗”——诗题公布，非但限时完成，而且打鼓催你写，时间愈紧迫、你愈紧张，他鼓打得愈急，结果原先有灵感的，都被急得满头冒汗，写不出来了。

诗作出来之后怎么办？只是张贴出来或大家传阅吗？错了！你还得朗诵。拉着调子吟唱，摇头晃脑地吟咏，等着下面喝彩或“喝倒彩”。

我们是诗的民族，只是除了少数传统诗社，现在的人已经很少听朗诵诗了。所以那些听不惯的人，是真正不习惯。好比看地方戏曲，觉得索然无味，一句也听不下去的人，常因为看不懂。

好肉麻的朗诵

至于觉得肉麻，也有理。

连我这个以前专教朗诵诗的人都曾经觉得肉麻

——

有一回，我把学生朗诵的录音带拿回家听，录音机一开，冒出一句尖而高亢的“冉冉而起东升的朝阳”。

天哪！我的鸡皮疙瘩从头顶一直冒到脚心。暗想，不得了！怪不得有人骂朗诵诗造作，居然连我自己都有这样肉麻的感觉。

可是当我把录音带倒回，由第一句开始听，再听到那句“冉冉而起东升的朝阳”，却又怎么听都觉得对了。

为什么我听第一遍会觉得肉麻？

因为我忘记倒带，变成由录音带的结尾听。朗诵的人的情绪好像飞机起飞，先滑行好长一段距离，等到动力够了才起飞，当我由结尾听，好比没经过滑行，就一下子爬升，当然会摔下来。

也可以说，我的情绪没有经过前面的酝酿，以我的“平静心态”，一下子听到那“激动情怀”，当然会起鸡皮疙瘩。

让大家的情绪起飞

我今天提这件事，是要告诉大家，想说话感人，非常重要的就是要让听众的情绪能跟得上。

有必要时，就算心里急，也得忍着。你要娓娓道来，慢慢营造气氛，就像让听众搭飞机，先好好滑行一段，再跟着你一飞冲天。愈是煽动性的言语，愈是要鼓动情绪、带领风潮的演讲，你愈得把大家慢慢“带起来”，千万不能急。

“炒豆”与“画符”

“急”有几种——

一种是我前一节提过的，当条件不成熟、大家注意力不集中的时候，如果你急着说，前面几句大家没听清楚，失去兴趣或减少了力量。是急！

还有一种急，是你说得太急躁，或讲得太简单，前面的东西都没搞懂，更不用说后面的了。后面也就结果大家

相信你一定有这样的经验：你上餐馆，问有什么菜，侍者一路报出菜名，像炒豆似的快，你却一样也没听懂。

又像是你收到朋友的信，要回，但是信封上的地址写得龙飞凤舞，得用猜的。搞不好，就因为那地址不确定，不回了！

为什么餐馆的侍者会“炒豆”，信封上的地址会“画符”？

因为他太熟了，他已经“报过”、“写过”千百次了。

别做一架会呼吸的机器

同样的道理，有些导游为你介绍风景名胜，说得活灵活现、精彩极了！又有些导游，讲同样的东西，

却让你觉得像背书，而且流里流气，只有声音没有情绪。

他当然没情绪！因为他放下这批客人，接上那批客人，说的是同样的史实、讲的是同样的笑话，除非他敬业，而且有功力，否则当然容易流露出照本宣科、虚应故事的感觉。更糟的人甚至能表现出不耐烦。

推销员不也一样吗？差的推销员是上门背书给你听。打电话推销的，常让你觉得那是一架会呼吸的机器，听了就有气。

这当中学问还挺大的，请看下一节，听我说个故事吧！

做个冷面笑匠

用对方最能了解的方式表达

说着说着，发现四周的人已经各自另找主题，

聊别的东西了... ..

不想这么尴尬，就识相一点，

别碰这类“你有感觉，别人没感觉”的东西。

说个真实的故事给你听：

二十年前，我带一个女学生去美国。

飞机起飞不久，开始送餐，用完餐，机舱的灯光渐渐灭了，好让越洋飞行的乘客睡觉。

黑暗中，女学生突然推我：

“老师！老师！这飞机上有没有厕所？”

我差点大笑出来，但我忍着，硬是不笑，冷冷地对她说：“没有！你得憋着！”才说完，四周好像已经睡着的乘客，居然不约而同地笑起来。

制造出人意料的“笑果”

我后来常忆起这一幕，心想，为什么大家在听到她问“有没有厕所”时不笑，却在我答了之后，

一齐忍不住地笑起来？

我也猜，如果我当时答她：

“少闹笑话了！飞机上当然有厕所。”或是我先笑，恐怕四周观众就算笑，也不会这么爆笑。

笑话常常要冷讲。所谓“冷面笑匠”，真正说笑话的高手，自己反而要“冷面”不笑。因为只有这样才能让人猜不透，而有出人意料的“笑果”。

问题是，许多人讲笑话，还没讲自己先笑。或许刚讲一半，已经笑得说不下去了。

这时候就算他终于忍下来，重新清清楚楚讲一遍，因为他先把“笑意”用掉了，效果也一定会大打折扣。

你的情绪不是别人的情绪

我说这个，是要告诉你，千万不能以自己的“了解”，去想别人的“了解”；用自己的“情绪”，去想别人的“情绪”。

举例来说，当你看完电影，很感动。要说给别人听的时候，你必须先把自己的那份感动压着，慢慢把故事的原委说清楚。

因为戏里的张三李四，你都看过了，有了印象。说的时侯，脑海甚至会浮现剧中的影像。可是当你口沫横飞讲得十分激动时，听的人却可能连张三和李四的关系都没搞清楚。

所以我们经常会见到，听的人直摇手：

“等一下！等一下！那个张三是什么人哪？还有，李四是怎么跑出来的啊？”

他当然可能搞不清，因为你花两小时看的戏，却想在两分钟说出来，怎么可能清楚？

你家猫狗干我屁事？

还有一种情况，听众的情绪是很难“跟你一同起飞”的。就算你慢慢说，他也跟不上。

那就是当你说“对你有特殊意义，却与他不相

干的事”的时候。

你在报纸上一定常会看到“家园版”里的小笑话。那多半是读者投稿，形容小孩有趣的童言童语。问题是，你可能横看竖看都不好笑。

因为那不是你的小孩，你不容易产生共鸣。

同样的道理，你觉得你家的宠物是神猫神狗，说给别人听，也不容易讨好。除非把你与那小动物“结缘”的点点滴滴，一五一十地细细道来，使听众好像跟你一样与那小动物生活多年，他才可能“动情”。

只是，有谁那么有闲，听你“细说从头”呢？

所以，在许多人交谈的场合，最好少讲这种话题，否则你很可能说着说着，发现四周的人已经各自另找主题，聊别的东西了。

不想这么尴尬，就识相一点，别碰这类“你有感觉，别人没感觉”的东西。

少用别人不懂的词汇

想要别人有感觉，“语言”也非常重要。语言可以是普通话、台湾方言、粤语、英语、法语，或你的词汇用语。

我发现有件很妙的事，就是只要注意一个人用的词汇，就往往可以猜出他大约什么年岁。

这并不是因为年岁大用词汇就深，而且由于以前台湾地区都用统一的课本，那课文每几年会换一次，有些文章，像《岳阳楼记》、

《桃花源记》虽然年年都会编入，但又有些文章，像《滕王阁序》、

《爱莲说》则可能上一版有，这一版没有。

所以，很可能那些读过《爱莲说》的人，动不动就讲“可远观而不可亵玩”；背过《滕王阁序》的人，突然会冒出一句“时运不济，命途多舛”；念过《与吴质书》的人，喜欢用“动见观瞻”；中学默写过《岳阳楼记》的人，爱说“政通人和”。

那都是多文的词句啊！他为什么能用得十分习惯？

因为那是他在课本上学的，太熟了。

问题是他习惯，别人不一定习惯。同样的道理，你以为“命途多舛”这个从《滕王阁序》里学到的词很简单，那些没念过《滕王阁序》的人都能听懂吗？只怕他们懂了，却误以为“命途多舛(chuan)”是一辈子气喘。

了解了这个道理，除非你确定听众的程度跟你接近、与你“同行”或跟你“同一届”，否则最好避免不通俗的词汇，有时候你甚至得把自己最习惯的“专有名词”改成一般人听得懂的东西；如果非用“外文”不可，也得记得加个翻译。

否则，别人“有听没有懂”，怎么可能“心动”？

“老虎”面前说话

见人说人话、见鬼说鬼话的道理

“螳螂捕蝉，黄雀在后”，

“鹬蚌相争，渔翁得利”

这些故事都是怎么来的？

都是那些会在“老虎”面前说话的聪明人编的啊！

有位美国牧师对我说，他每个礼拜天都累死了，因为不但早上讲一场道，下午还得赶到另一个教会再讲一场。

我问他，不是讲一样的东西吗？

他说，没错！可是因为两个地区的人不一样，同样的题目得用不同的讲法，搞混就麻烦了。譬如有一回，他早上在贫民区的教会讲到他的小孩跟他说“人是猴子变的，不是上帝造的”，他就对儿子说：

“好哇！以后你可以找猴子去要零花钱。”下面的教友立刻笑了，觉得他真会说话。可是当他下午到另一个教区，讲同样的东西，散会之后却有好多教友过去说他比喻得不妥当、太幼稚，应该谈“上帝设计论”，才有道理，也才能服人。

有位政治家(也称得上政客)对我也作过同样的

抱怨，说他怎么说话都有人不满意。同样一段即兴的演讲，电视播出来，有人赞美他真机智、真聪明，居然能有那样幽默的反应；另外一批人却把他骂死，说他是引喻失义、口不择言、幼稚可笑，丢尽了大家的脸。

《读者文摘》为什么能畅销全球？

有个出版社的主编对我说：

“一本书的畅销与否很难说，可能靠宣传，也可能靠运气。但是有一种书，翻两页就知道不会畅销，就是那些用复杂的文法和艰深词句的作品。”他强调，

“学问好的读者毕竟是少数，多半的读者是普通大众。你去看看《读者文摘》，为什么在全世界都畅销？很简单，他们摘取长篇大论的文章，让它变得好读，而且不信你算算《读者文摘》用的字，一共才多少？他们都用人人能懂的字，加上内容精彩，当

然容易引起大家的共鸣，也当然容易畅销。”

马屁不要拍在马腿上

我也有个亲历的惨痛经验。

当我在电视台当记者的时候，有一天赴某纪念馆馆长的邀宴。那纪念馆原来已经破旧不堪，自从新馆长上任，大力整顿，居然全面改观。

我在席间特别为此捧了馆长一下，一边敬酒一边说：

“你来了××馆，真是‘生死人而肉白骨’。”

这句话是我在小学课本里学的，意思是起死回生，

“使死人能活过来，白骨重新长出肉”。

哪晓得事后馆长居然对别的记者抱怨我，为什么把他形容得那么不堪！

我问那记者朋友有没有帮我解说“生死人而肉白骨”的意思。

记者朋友笑道：

“我不好意思说，因为馆长连那么简单的东西都听不懂，说了，只怕他无地自容。”

选择最好的陈述方法

我举以上这些例子，就是要再一次强调：希望说话动人，先得看看听众是谁，他的教育水平如何，甚至他的政治立场怎样。你不能对知识程度差的听众讲说言宏论，也不宜对高知识分子举太庸俗的例子。你在不确定对方听得懂的情况下，甚至不能使用太少见的成语和形容词。

所以，一个说话人或演说者，最好先私下了解到场听众的背景，再决定说话的方式。

碰上各类人都有的大场面或现场有转播的情况，应该学《读者文摘》，把最精彩的用最简单的方式说出来。

你要透过听众懂的东西去推销他们不懂的东西，

不能用他们不懂的东西去推销，否则他们更不懂。

碰到一些有敌意的听众，你不能直说，而要旁敲侧击，譬如说个故事，用那个故事来暗示。看对方似乎接受了，再进一步说服他。

你数数！历史上许多名臣、名士、名嘴、策士，管他老子、庄子、孔子、孟子、列子、韩非子，不是个个都懂得怎么在“老虎”面前说道理吗？

你想想！

“螳螂捕蝉，黄雀在后”，

“鹬蚌相争，渔翁得利”……这些故事都是怎么来的？

都是那些会在“老虎”面前说话的聪明人编的啊！

你咬什么耳朵？

怎样避免别人疑心？

你没选对地方，

她原来要嫁给你，也可能不点头了，
再不然会一皱眉：

“干什么嘛，为什么现在问我这个问题？”

许多对夫妻聚餐，为了说话喝酒方便，因为人多，都是男人一桌、女人一桌，两桌各谈各的，互不干涉。但是女人们一边聊天，却可能一边竖着耳朵，彼此小声猜道：

“瞧！隔壁那桌臭男生，不知谈什么歪事、出什么坏点子了！”

你会在大排档吃饭的时候求婚吗？

你知道我为什么说这个吗？

因为我发现许多人不但像前一节讲的，说话忘了注意对象，而且说话不选场合，有时候甚至因此惹麻烦。

道理很简单：

想想，如果你今天要跟朋友商量一件重要的事，这事得花时间细细讨论。

你会选吃饭的时候说吗？

抑或你会先吃饭，吃完再找个安静的地方聊？

就算你非在吃饭的时候说不可，你会在大家一起吃饭的时候“咬耳朵”，还是私下约个地方边吃边谈？

还有，如果你恋爱长跑了很久，终于要求婚了。

你会找个大排档、高朋满座的餐馆，还是选个有柔柔音乐、温温烛光的西餐厅？

就算到了那个餐厅，你会选靠门口的位子，还是特别找个比较不会被打扰的角落？

告诉你，场合太重要了！你没选对地方，她原来要嫁给你，也可能不点头了，再不然会一皱眉：

“干什么嘛，为什么现在问我这个问题？”

不识时务当然自讨没趣

说话的场所跟说话的效果有绝对的关系。

你经常会看到，有人借喜宴、寿宴的机会请托事情，有时老远举着杯过来，扒着肩膀谈，甚至蹲在旁边咬耳朵。

才谈一半，新人来敬酒了！主婚人来敬酒了！朋友部属来敬酒了！

他拜托的人，八成有头有脸、有点身份，当然来敬酒的人多。

他的话能说得清楚吗？只怕才起个头，就被打断；继续说两句，又被打断。最后，对方一挥手：

“听不清！改天再说吧！”

他不是自讨无趣，甚至自取其辱吗？

你咬耳朵他疑心

更麻烦的是，如同我在这篇文章一开头说的故事。当地方嘈杂的时候，非但说话的人彼此听不清楚，而且那些相关的人和爱疑心的人也听不清楚，

事情就“大条”了！

举个真实的例子——

我有位研究所的老教授，年纪不轻，还神采奕奕、风度翩翩。

有一天，我们一起出席学校的餐会，我和老教授邻座，对面是师母和我太太。

餐会有乐队，还有跳舞，十分喧哗，隔着桌子没办法交谈，只能跟邻座大声说话。

我与老教授许久不见，那天聊了不少，十分尽兴。

散会时，我和太太陪教授夫妇走到门口，师母突然问我：“你们刚才聊些什么啊？好像挺高兴。”

我就开玩笑地说：

“教授说他下个月要回台北，问我有什么好玩的，我说我正好要回去，可以带老师一起出去野一野。”

隔两个礼拜，我在校园里遇到老教授，问他什么时候动身。

老教授居然脸一沉：

“都是你害的，我回不去了！”

我不懂。

“你师母不让我回去了，说我们两个会搞鬼，那天餐会我们都在商量怎么出去野。”

我说：

“可是我们根本都在谈艺术收藏啊！”

老教授更气了：

“我们是在谈收藏，可是你师母不这么认为啊！”

谈话时不可冷落别人

请回头想想，在很喧闹的餐桌上，你是不是也经验过这种情况——

只见对面的人咬耳朵，你好奇，却使尽力量也听不清，搞不好，咬耳朵的人还转头瞟你一眼，你就更疑心了。

还有，当你跟身旁的人有说有笑的时候，是不是有人会拉着嗓子问：

“你们在说什么啊？”

记住！你成立“谈话小组”，就是把别人排拒在外。尤其是当一桌人成立两三组，另两组已经不再讲话，你这小组还叽叽喳喳说个不停的时候，就是不礼貌。

遇到这种情况，你应该将声音加大，把别人拉进谈话圈。再不然，你就应该立刻“解散小组”，转身“顾全大局”。

小心背黑锅

此外，当你发现地方吵，听不见“你们”说话的人好奇或可能多心的时候，你甚至应该主动拉大嗓门，或探身过去，“提示”一下，告诉他“你们”正在说什么，对方一定会因此觉得你这个人细腻体贴。

至于碰上真有“疑心病”的人或“醋坛子”，我奉劝你，除非旬句话都让他听到，否则最好什么也

别说，免得——背黑锅。

第四章小心失控

从《全民开讲》到《真情指数》

说话的速度要看场合

如果你用《真情指数》的语气上《全民开讲》，
我奉劝你：

免了！免得别人说你是“软脚虾” ----

大约十年前，我听到一场精彩极了的辩论赛。

经过初赛、复赛，进入决赛的两个大学代表队，
真可以说是高手中的高手，不但词锋锐利、反应超
快，而且说话的速度十分惊人。

从头到尾简直毫无冷场，甚至让听的人都有来
不及喘气的感觉。

比赛结束，我猜甲队略胜一筹，可以胜出。然而成绩公布，居然乙队胜了。

不但甲队露出难以置信的表情，连乙队都喜出望外。

事后，乙队的学生对我说，他们确实认为输定了，因为论理，他们自知不如甲队，没想到居然能赢，真是有些意外。

我也很不解，于是打电话给其中一位评审。

评审一听我问，就叹了口气说：

“你居然也来问我，已经有好多人打抱不平，骂我们这些评审了！可是你要知道，前面好几场评下来，决赛已经是下午四点半，我们几个老家伙都累死了。一累，反应就慢，谁让他们说得那么快？才听懂上一句，下一句已经错过了。所以说实话，是因为我们都没能听清楚他们论的道理，所以没打对分数。”

说话的速度要看对象

听完我说的故事，我请问你，这些辩论的学生，说得那么快，是对还是不对？

没错！就参加的两队而言，他们年轻、反应好、精神好，都把对手的话听得一清二楚，也都心知肚明谁辩得比较好。

但是评审不同，里面好几位都年过六十了，又累了一整天，学生说的，他们来不及“会意”。

结果，该赢的输了，该输的却赢了。你说，辩论输了的那一队有没有错？

说话的速度要衡量得失

好！把这问题先放下，再让我讲个自己的故事。

我大学毕业那年，

“全民自强晚会”改由“救国团”负责，他们不再用往年“三台”各派两位主持人的方式，而决定交给我一个人主持全场。

晚会是在台北的“中华体育馆”举行，

“救国团”的人已经事先察看了场地，又做了彩排，发现场子太大，音响又不好，加上有回音，于是对我千叮万嘱，要一个字一个字慢慢说，否则现场两万多观众会听不清。

但是到那一天，我完全不管他们的叮嘱，仍然用我平常说话的速度主持，相信确实如他们所说，现场的观众不能听得很清楚。

但是节目播出来，我居然称得上“一炮而红”，立刻被电视台请去主持益智节目，接着进入新闻部。

我敢说，如果我那天听了“救国团”朋友的话，我不会有今天。

为什么？

因为那是“三台”联播的晚会，如果我一个字一个字地说，现场两万多观众虽然听清楚了，电视机前上千万的观众却会觉得别别扭扭，只怕还要奇怪，我为什么说话那么慢，是不是有毛病或怯场呢！

也可以说，在一千万电视观众与两万现场观众之间，我选择了一千万。

换做你，你选哪一个？

股市与葬礼的差异

语言的魅力，跟你说话的速度有绝对的关系！

问题是，什么是最恰当的速度？

有人说，一分钟讲两百五十字是最好的，有人说两百八十字才精彩。

他们都对，也都不对。因为速度要看对象、看现场，甚至看内容。

打开电视，这一台播报“股市行情”；那一台是赛马现场转播，再换一台，是某要员的葬礼实况。

请问，你能用一样的速度播报吗？老掉牙的电影，

老掉牙的观众

时代不同，说话的速度也不一样。

很简单！你找个三十年前的新闻节目录像带看看，那速度比今天慢得多。

你再找个四十年前的电影看看，很可能节奏慢得令你受不了。

四十年前的电影，如果演出“回溯过去”的情节，一方面要用慢速度，一方面要用“溶”的画面，模模糊糊地从“现在的画面”回到“过去的画面”。

搞不好，还得打上字幕：二十年前的某一日。

而今天的电影，根本不交代，一下子就跳到几十年前，又一下子跳回现在。

为什么有这么大的差异？

因为现在的生活节奏变快了，人们的反应也更快了。只有少数老人家，可能反应跟不上、看不懂，觉得新派电影没意思。

白天与晚上的心情不同

除了因为时代不同，造成说话速度不一样，就

算在同一天，说话速度也可能有差异。

如果你上节目，即使是中午录音或录像，也最好先问一下：“请问这节目是几点钟播出？”更应该事先了解那节目的性质。

道理很简单——如果那节目只播出一次，而且是在深夜，你能用中午旺盛的精力和语气“高谈阔论”、拉着嗓门大放厥词吗？

要知道，同样的语气与速度，在吃饭时间播出、晚上黄金时段播出和深夜一点钟播出，给人的感觉会差得很远。

当人们在黄金时段听见你拉着嗓子尖声批判，可能赞美你的词锋锐利，但是换做深夜，却骂你刻薄，甚至对你有不好的印象。

白天要理性，夜里要感性

同样的道理，今天你上《全民开讲》和《真情指数》，能用同样的速度和语气说话吗？

不信，你把上《全民开讲》的调子，用在《真情指数》里，只怕会有九成以上的听众关机或转台。相反的，如果你用《真情指数》的语气上《全民开讲》，我奉劝你：免了！免得别人说你是“软脚虾”，有气无力。

说话的速度真是太难掌握了！怎样说得快而清楚，并且把不好说的东西表达得流畅，请看下一节。

小心吃螺蛳

怎样避免气息和速度失控？

讲话没有快慢变化，
每个字距离都一样的人，
非但句子不清楚，
还容易有催眠的效果，给人喋喋不休的感觉。

上一节我提到因为主持“全民自强晚会”反响

不错，于是被请去主持一个益智节目《分秒必争》。

“分秒必争”，顾名思义，是个要掌握每分每秒的竞赛节目。先由参加者摁按钮，看那灯光落在“分”、“秒”、

“必”、“争”哪个箱子上。接着由主持人从箱子里取出题目，以飞快的速度说出来，并由摁按钮的那一队立刻作答，只要三秒钟内没答出来，就换边，由另一队抢答。

据说我念题目的速度是以前电视节目中少有的，大概也因为节目精彩，达到十三家广告满档的盛况。

说话快不等于气急

但是，当我转到新闻部当主播，就麻烦了！

才播不久，就有观众写信来骂，写的人显然挺有学问，所以用词典雅，说我播新闻太快，又是在晚上吃饭的时候，令他听了“有碍胃纳”。

为了这个，我作了不少“民意调查”，果然，连

我太太都觉得我播得太快，给人“气急”的感觉。

但是，当我调出录像带，一遍一遍看，再试不同方法之后，我播报的速度一点也没变慢，大家却不再觉得气急，甚至感觉十分从容了。

口若悬河要约束

我居然是在登山时有了领悟——

相信你一定看过，在很陡的山坡上，如果有水沟，那沟不是直直一条由山顶直通山脚。而会每隔一段，就有个水槽或小池子，由那小池子另一边“开口”，再接上水沟，往山下去。如果山坡很长，中间可以有上百个小池子。

起初我看到那些小池子，猜想一定是给登山人取水用的，但取水何必花那么多钱，建那么多小池子？一条直直的，多快！多方便！

直到有一天，我看见一条直直的水沟，才恍然大悟。

那天我坐车，经过一处山路，十分湿滑。心想，别处都干干的，为什么这里特别湿，多危险！

细看，才发现因为山上有条沟，直直沿着山路往下流，水很急，坡又陡，于是激起好多水花，变得有点像是小瀑布般。水沟已经约束不住，使急流溅到路上。

于是令我想起那些“小水池”。假使每隔一段，先让沟里的水进入水池，减缓水的冲力，再流向下一段山沟，就能控制了。

在快之间加一些慢

说话速度太快的的时候会吃螺蛳、打结，不也一样吗？当你的嘴赶不上你的心，就好像直直的水沟，管不住急流。

最简单的改进方法，是每隔一段，建个小水池；每隔一段“快的话”，就接几个“慢的字”！

在一整句话中，把某些字放慢，有许多好处：

第一，你本来就应该把专有名词，或听众不熟悉的字，譬如特殊的人名、地名、国名和制度名称说慢一点，使听的人能够有时间听清楚、搞懂。

而且，当你特别放慢的时候，能引起听众注意，就好像写文章的时候，使用引号，有加强的效果。

小心尼亚加拉大瀑布

第二，那些专有名词，既然是别人不熟悉的，也可能是你不习惯的，如果你念得太快，容易出错，放慢则能避免。

譬如“美国华盛顿的波托马克河”，你念得快，“波托马克”很可能吃螺蛳，这时你可以把大家熟悉的“美国华盛顿”念快一点，到了“波托马克河”，则念慢一点。

又譬如一些国名、城市名，像“危地马拉”、“委内瑞拉”、“布宜诺斯艾利斯”、“美索不达米亚”，都有些拗口。尤其是美加交

界处的“尼亚加拉大瀑布”，我不知听过多少人，说到这儿就出问题。

但是，只要放慢一点点，就可以轻松过关。

碰上拗口的句子怎么办？

第三，有些句子，“天生”就不容易念。

譬如：

“回国参加这次国民大会开会的加拿大国大代表。”今天你是新闻主播，碰上记者写这种奇怪的句子，除了认倒霉，只好把速度放慢。

又譬如“前来访问的沙特阿拉伯王国国务大臣瓦拉希里”，这稿子写得一点都没错，因为“沙特”的全名确实是“沙特阿拉伯王国”，那“瓦拉希里”的官衔也确实是“国务大臣”。

遇上这句话，你只好一边以快速念“前来访问的”，一边早早在心里准备下面的“沙特阿拉伯王国”。

而且小心，你得一次念清楚！

如果你念完“沙特阿拉伯”，才发现下面还有“王国”两个字，再补上，就让人有“沙特阿拉伯亡国”的感觉了。

怎样绕口令？

还有一些句子，虽然不是“绕口令”，却说起来十足像绕口令。

譬如在我的《在生命中追寻的爱》演讲里，有一句：

“虽然他们的爱没有玫瑰花瓣般芬芳……”

我有好几次都没讲好，直到特别放慢，才说得清楚。

（你不妨也试试。）

疾得流利，徐得有力

第四，某些字放慢速度，因为显得你考虑到听众，会给人特别亲切的“感觉”；又因为那慢，使你能够喘口气，不致气急。

同时，如果你不从容，不可能慢慢讲，那“慢”就表现出从容不迫的神采。

记住！讲话如果没有快慢变化，非但句子不清楚，还容易有催眠的效果，给人喋喋不休的感觉。相反，当你有疾有徐，而且疾得流利，徐得有力，在不重要的地方轻松带过，在重要的地方又能特别强调，则能给人顿挫分明、理路清晰的权威感。

现在就试试吧！

随便找一段文章，或抓份报纸，念念看！说不定才练习几次，你以后作业务报告，或上课被老师叫起来读书时，就能令人刮目相看了。

第五章一鼓作气

什么叫铁口直断？

“气实”与“气虚”对说话的影响

“气虚倒霉”的“善男女”，
原本不会出事，只怕听铁口一说有血光之
灾……

反而出门就被车撞……

神算的失算

《庄子·应帝王》里有个很玄的故事：

郑国有位巫师，叫季咸，算命准极了，甚至能预测一个人在哪年哪月哪天死，简直跟神仙差不多。郑国人看到季咸，唯恐他说出什么不吉利的话，都老远就躲开。

列子遇到季咸，佩服得五体投地，回去对他的老师壶子说有这么一位比老师还神的人。

壶子笑道：

“带他来给我看看。”

列子把季咸带到壶子面前。才离开壶子家，季成就对列子说：“渗哪！你老师不出十天就会死了！”

列子哭着把“噩耗”告诉壶子。壶子又一笑，说：“你再把 he 带来瞧瞧。”

季咸又去了，并且在出来之后高兴地对列子说：“你老师走运，好像又有生机，不会死了。”

壶子听说之后，又叫列子把季咸带去。

季咸看了壶子之后，出来对列子抱怨：

“你老师变化不定，我没办法给他看相，等他气定了再说。”

壶子听列子转述，又笑笑：

“再把他带来。”

等季咸再见到壶子，却吓得一溜烟跑了！

列子追了半天，追不到季成，回去问壶子怎么回事。

壶子说：

“我起初把气收起来，阴气比阳气强，所以说我将死；接着，我把阳气露出来，他就说我能活了：再下来，我把阴阳气调和，成为不可捉摸的太冲之气，使他抓不住；至于最后，我给他看变化无穷的气。因为太强大，所以把他吓跑了！”

人靠一口气

我现在要谈的就是这“气”！

你知道为什么同样的歌唱才能，有人可以成为巨星，有人又怎么努力都出不了头吗？

因为有人气强，有人气弱！气强的有群众魅力，人气足，能感染听众，所以能红！

你知道为什么同样的口才，有人在台下能说，上了台却罩不住场子吗？

因为他气不够强，平常聊聊天还成，上了台，面对一群观众，那股力量就不够用了。

气壮与气虚的推销员

你知道为什么有的推销员能创造亿万业绩，有的却总吃闭门羹吗？因为那些超级推销员说出来的话，硬是教人信；那蹩脚推销员，却才开口，已经惹人厌。

那超级推销员因为气壮，即使说的是假话，都令人觉得真。

那蹩脚推销员，则因为气虚，让你觉得连他自己都不信他说出来的话，他自己都不会用他推销的产品。

铁口断病的名医

同样的道理，你知道为什么都是医学院毕业，有些医生能变成超级大牌的名医，有些却只能守在自己的小诊所吗？

不见得那大牌真有多棒，但是最起码，他说出来的话能让你相信。因为病人有信心，他医疗的效果特别好。相反，那差的医生可能特别慎重，他不敢立刻下结论，猜猜是这病，又猜是那病，化验再化验，把你搞得七上八下，非但觉得他无能，只怕还要猜他在骗医疗费。

铁口直断的魔力

什么叫“铁口直断”？

这世上真能有铁口吗？连季成不是也砸招牌了吗？

能“铁口直断”的算命先生，常常只是气强，

于是由“铁齿”而“铁口”。

“气虚倒霉”的“善男女”，原本不会出事，只怕听铁口一说有血光之灾，心里因为七上八下，反而出门就被车撞，再不然进厨房就切到手指。

这下子，他四处宣传那相士神验！相士就更加门口排队，自信满满，愈能“铁口直断”了。

不论你从事什么工作，是演说家、歌唱家、大老板、小职员、小学生、大医师，或搞直销的家庭主妇，要想使你说出的话有魅力，都得先注意自己的“气”。

这气虽然抽象，但是并不难抓，请看下一节！

学学传教士的本领 直销公司的集体催眠

瞧！台下上来一群人，
有人甚至扶老携幼，带了全家，

哭着说当年怎么走投无路、三餐不继

相信你在小说或电影里一定看过这样莫名其妙的情节：

两个人有冲突，各执一词，酋长或巫师不“就事论事”，却很简单——比武决定！赢的人一定是对的。

天哪！这是“力量即真理”吗？怎能不问是非曲直，全以比武来决定呢？那力量小的，就算有理，不是也非输不可吗？

问题是，我相信如果真能就事论事，那比武赢了的，多半“理直”。

为什么？

因为古时候迷信，理直的人相信老天会站在他这边，于是“气足”；理亏的一方心里虚，气就弱，比较容易有闪失。

先要理直，才能气壮

谈气，先要谈“理”，所谓“理直气壮”，一个亏心的人很难气壮。

所以就算你亏心，也得在精神上建立自己，把那“亏”的变成“赚”的，才能气足。就算你推销的是烂东西，甚至是可能害人的东西，你都得“自我催眠”，相信那是天下无双的好东西。

直销布道大会的神奇

不要认为不可能！只要你去参加个直销大会就知道了。

那是何等场面啊！下面密密麻麻几千人，有些大会，能达到几万人。每个人都用那产品，都靠那产品过日子，甚至发财。

台上的领导人，是真正的成功者。瞧！他多意气风发，他的财产以数十亿计，他满面红光、活力充沛，他是活生生的见证！

他是吃这产品才如此生龙活虎！

他是卖这产品才如此富可敌国！

不！他不是卖！怎能说他在卖呢？那是什么话？！

要这样说：他不自私，当他自己有感觉、有感动、受益匪浅之后，把那产品公之于世，让大家能一起享用。

不！那怎能称为“产品”呢？那是“福音”啊！

瞧！台下上来一群人，有人甚至扶老携幼，带了全家，哭着说当年怎么走投无路、三餐不继，自从参加了“我们”，现在已经住透天厝、开奔驰车了！

瞧！有人歇斯底里地喊，他原来多么消沉，几度走到楼顶就要跳下，但及时有朋友告诉他这个福音，从此改变了他的一生！

“那是真正的福音哪！我们不是卖产品、赚别人钱，而是把大好的消息传送给万民，普天之下没有比这个更好的了！”

集体催眠的效果

你听听！那是直销大会吗？还是像宗教的布道大会？

那满场成千上万的人，只是从事直销行业的人吗？抑或他们成了善男信女？

他们在推销，不！应该说介绍“好东西与好朋友一起分享”。之前，他们已经亲眼见到许多“得救的人”，他们已经亲耳听到许多活生生的见证。

于是，当他们经过这样一个又一个大会，就仿佛受到一次又一次集体催眠，百分之百、千分之千地相信他推销的东西。

也正因为如此，那些参加直销，向你介绍产品的人，非但能说得口沫横飞，而且理直气壮，好像你不参加、不购买，就是白痴。他不让你“上船”，则是他的罪过！

这是拯救你，他以宗教的情怀，传达给你大好的消息，他已经不再是推销员，而成为传教士。

这时候，你见到的绝对是一个“理直气壮”的人。

当他变成泄气的皮球

但是，改天那产品出了问题、那制度有了缺陷、那集团里产生了内讧……

没过多久，你再遇到那位“推销传教士”，他怎么样了？

他不提了！好像云淡风轻、船过水无痕，他叹气：

“俱往矣！”

这时候，他的“气壮”又成了“气虚”。

对不起！我很戏谑地举了这些例子。真正的目的是要讲，如果你希望“言语有力”，先得相信自己说的话。你甚至可以像直销大会一样，自己给自己醍醐灌顶。

最起码，你在说之前，先得相信自己说的事。这有技巧，请看下一节！

排山倒海的气势 把握先天的爆发力

他不只是打对手的鼻子，
而是想把对手的鼻子打进脑壳。
他要用对手的血洗澡，
要把对手的心挖出来... ..

“气”有先天，也有后天的。

拳王的先天气势

先天的气好比人的声音，有的天生浑厚，有的天生单薄。最好的例子是美国拳王泰森(Mike Tyson)。

如果你想不起他是谁，只要我提一件事，你就知道了。

泰森，就是比赛时一口咬掉对手半个耳朵的那个黑人拳击手。

天哪！当着千万现场观众和亿万电视观众的面，这小子居然能（预谋）先吐掉护齿，再上去一口咬掉对手耳朵，他不是成野兽了吗？

没错！他就是野兽。当他被学校开除，他的经纪人就把他当野兽养。经纪人说得好：就因为他有野兽的特质，所以能成为拳王。

果然，泰森二十二岁，用了不过九十一秒，就把当时的世界拳王斯宾克斯（Michael Spinks）打趴在台子上。

接着，他又赢了许多比赛，打趴一堆顶尖高手。有的好手后来形容，碰上泰森简直生不如死，那无比的威力一下子轰过来，完全无法招架。

可不是嘛，泰森自己说，他不只是打对手的鼻子，而是想把对手的鼻子打进脑壳。他要用对手的血洗澡，要把对手的心挖出来……

天生的野性与爆发力

我说这么多，不是要你学泰森做野兽。而是说有一种人天生带有强大的气，那可能是阳刚之气，也可能是像野兽一样的爆发力。

泰森除了靠天生粗壮(他并不高)和技巧好，更重要的是那股气，使他的力量能像排山倒海般发挥。也因为如此，当他强暴黑人选美皇后，被关监牢三年出来，失去了那股气，没多久，就一败涂地了。

所以，如果你天生有强大的爆发力，初生之犊不畏虎，就该好好把握，把那股气发挥出来。甚至可以说，因为你没有盛名的包袱，反而更能发挥，许多新手都这样把老手打倒。

尤其作为一个演说家，你必须有那股气，因为演讲不像辩论是你讲一段、对方说一段。演讲全是你讲，就算观众心有不服，也不能当场开口。所以你更要有“今天老子说话，你们就乖乖听着”的气势，才能压住场子，也才能发挥煽动力。

“失气”造成“失败”

你甚至不能谦虚。我曾经看过一个比赛总拿冠军的演讲选手，有一回参加个大比赛，初赛时，他气势强极了。可是当他看到另一位选手新风格的演讲时大吃一惊，发现遇上了强劲的对手。

他开始研究对手的演讲技巧，并在隔周决赛时改变自己原先得风格。

结果初赛他第一，决赛，那个对手赢了他，他成了第二。

很讽刺的是，当他参加初赛时，连他自己学校的老师都觉得他太骄傲，好像自觉冠军非他莫属的样子。参加决赛时，他变得谦虚，对人彬彬有礼。

结果，他反而输了。

最后检讨，他输在失去了原有的那股气，他失去了“他自己。”

什么是群众魅力？

如同我在前一节说的，无论你是算命先生、医师或推销员，如果你连自己说的话、介绍的产品都不能相信，你又怎么去说服别人？

作为一个演出者，不论你是歌星、演员或演说家，你都必须把“自己”发挥出来，那种自信就是“气”。

如果你有机会躲到后台，看天王级的歌星或演说家出场，就会发现：

他们在出场前必定不跟人多说话，以免分心。他可能一个人坐在休息室，或只是站在舞台布幔后面，一言不发。他好像缩小了，怎么看都不像“天王”。

但是，当主持人 cue 他出场——

他头一扬，突然又变了个人，好像核弹连锁反应，由“极小”一下子变得“极大”。你只看他由后台走到台中间，即使不说半句话，都能感受到他的气势。

于是台下掌声如雷，甚至有人尖叫。那就是他的群众魅力，也就是他能成天王、天后的主要原因。

当他 High 起来的时候

当然，那股气如果控制不好，也可能出问题。像泰森咬人、齐达内顶人，或明星打记者，都可能因为那股气。

如果你不懂，请想想，当一位天王巨星上台，面对下面几万观众的时候，他是不是先得 High 起来？他不先 High，怎能有力量带动下面的人 High？

一个政治人物或演说家，要煽动台下千万群众时，他需要多大的“气势”，去把情绪带动？那就好比将军率兵打仗，他能斯斯文文吗？

当他正要上台，或刚下台；正要上战场，或才下战场，那股强大的气还在他体内，这时候如果你去挑动他，当然他容易爆。

你不能怪他爆，不能怪他脾气坏，因为他不爆、

他斯文，他就不再是他，他就可能失去那股可以震撼群众的“气”。

了解了这一点，如果你天生“体气”强，有群众魅力，就好好发挥吧！如果你身边的人有这条件，却桀骜不驯，就谅解吧！

因为只有这样，一个天王巨星才能诞生。

经过淬炼的宝剑 培养后天的爆发力

那些吃过苦、挨过饿、上过街头拼斗，
绝过食、翻过墙、坐过牢的，
当他们上了台，
那积压在体内的“气”，就一股脑地迸发出来……

我儿子刘轩是纽约茱丽叶音乐院先修班毕业的。

记得他十五岁，刚跟着已故钢琴大师艾斯纳学琴的时候，艾斯纳问他有没有谈过恋爱，刘轩答：

“好像有。”

艾斯纳又问：

“有没有失恋过？”

刘轩摇头。

艾斯纳就笑了，说：

“你连失恋都没经历过，怎么可能弹得好琴？”

艾斯纳这话一点都没错。因为十年后，刘轩有一次重弹以前学过的曲子，虽然许久没练，我却听得出那琴音中的情感丰富多了。

丰富的是岁月，是沧桑，是爱的激情与感伤。那是装不出来的，必须有阅历，经过时光的淘洗，才能产生。

失恋的前与后

我说这些，是要讲：除了少数人天生就体气特

别强，多半的“气”来自后天的遭遇与培养。

首先谈“遭遇”。

你可以想想：

当你上个月热恋，下个月却心碎时，你前后写出的文章、说出的话、演奏出的乐曲，感觉会一样吗？

当然不同！

同样的道理，一个人经历丧亲之痛，表现出的“气”会不一样，在鬼门关前走一遭回来，也会有所不同。

你再想想，一个衔金汤匙出生的，和一个从贫民窟奋斗出头的；一个太平盛世长大的，和一个经历战火洗礼的，是不是也会表现不一样的“气”？

愈经过困顿、压抑、伤恸、艰险的人，愈在心底积存一种特殊的“气”。那可能是仇恨，也可能是“不信自己不能出头”的愤懑。

这种仇恨与愤懑，往往能造就伟大的“气度”，在他演出或演讲时爆发出来，产生震慑力。

秀才造反，三年不成

正因为如此，你会发现许多世家子，可能有最好的学历和外形，但是当他们演讲时，喊口号就算不过几个字，那股“气”也硬是上不去。不是他们身体不强、肺活量不足，但是口号喊出来，却还没到“高点”，已经开始“往下降”。

没错！他们很斯文，很有学养，也很冷静。在太平时代，他们可以做明主，把国家治理得很好，在外宾面前也十分体面；但是他们不能搞革命，因为缺了革命家的“拼气”。

马背上的领导者

相反的，那些吃过苦、挨过饿、上过街头拼斗，绝过食、翻过墙、坐过牢的，当他们上了台，那积压在体内的“气”，就一股脑地迸发出来，使他们很

容易成为煽动者、领导者、革命家。

缺点是，能在马背上得天下的人，往往不能坐到办公桌后面治天下，除非他们知道再自修、再自省。

思想、信仰、力量

说到自修与自省，就要谈“培养”了。

当你遇到困扰、想不通，不得不潜心钻研、虚心求教，经过很长时间，终于搞懂之后，如果有人问你那方面的问题，你会表现得如何？

当然是自信。就算你只讲几句话，给人的感觉也一定不同。

假使这时候你碰到个假学者，搬出一套歪理来，你又会表现得如何？

你当然会毫不客气、一针见血地把那假学者的“面具”扯下来。

这力量就来自思想的“气”。

偏向虎山行

所以，许多怯场的人除了经验不足，往往因为没下苦功。

如果你每次上台演讲或作报告，都表现失常，除了怪自己怯场，更得好好检讨一下，你是不是也心虚？

于是你可以从准备工作下手。当你狠狠下过一番苦功，自认融会贯通、谁都问不倒你的时候，那恐惧就可能消失。因为努力的学习、思想，使你产生信仰，相信自己的道理；又因为那信仰，使你有信心、有勇气，甚至，有气度。

如果你出身富贵家庭，

“坐电梯”一路上来，十分平顺。当你要与天生革命家竞争的时候，你除了思想、信仰、力量，还得走入群众、深入基层，甚至跟自己过不去，“明知山有虎，偏向虎山行”，使自己的“细皮嫩肉”经

过烈日与石砾的磨炼。

自我催眠

你还可以自我催眠，不断告诉自己，你是最棒的，你一定能出头，在上台之前，把台下的场面，在脑海里默想一遍又一遍，想象那如雷的掌声，想象你鞠躬行礼，想象你侃侃而谈。

即使你是一位新手，出场之前，也要自己告诉自己：“今天这是我的场子，任何人都没资格批评，我说了算！”

当你把这些“气”一点一点积蓄起来，又经过一番勤苦的演练，达到“艺高人胆大”的时候，你不必开口，就已经有了浑厚的气势。

记住！

如我前面说过的，你的才艺是一回事，你的“气”是另一回事。只有才艺、胆识加上气度，才能成为群众魅力，也才能创造超级的领导者、表演者和演

说家。

High 到最高点 利用辅助力把气氛带起来

哪一个选举造势大会，
不是请那声音婚后嘹亮的当主持人？
不但在前面好好鼓动情绪，
还在候选人说到重点时，在旁边“帮腔”……

如果你是大牌歌星，今天有人请你在晚会里演出，要你挑第一个出场或最后一个出场，你会挑哪个？

你当然会希望压轴。

为什么？

因为压轴显示你最有分量、最令大家期待；更因为前面已经有许多演出者“热场子”，观众的情绪

最热烈。

先把场子“炒热”

但是如果有另一个大牌跟你争，他比你还大牌，使你不得不退而求其次，第一个出场，你要怎么办？

答案是：

你必须要求有个非常好的节目主持人，在你出场之前好好地“热场子”。

“热场子”的好与坏，常能决定一场演出的成功与否。

连义卖会都得热场子。

想想，如果完全没有热场子，看观众坐满，时间也到了，义卖的主持人就出场，开始举起东西，要大家出价，那效果能好吗？

当然不好！因为大家还没有心理准备，甚至有人还弄不清义卖的收入要捐给什么地方，那些地方的人有多么需要帮助。

这时候，主持人冷不防地上台，就要他掏钱，他当然会犹豫。就算有人出了价，恐怕也不容易“大家竞价”，飙到很高。

相对的，如果义卖之前，先由主持人或来宾上台讲一段感性的话，请残障或受灾的朋友上去谈谈悲惨的遭遇，或是放一段纪录片，配上感性的音乐。当影片放完，灯光重新亮起时，许多人还在擦眼泪。

这时候，你开始义卖，情况是不是会大不同？

High 到最高点

选举有时也是如此。

你看！哪一个选举造势大会，不是请那声音浑厚嘹亮的当主持人？不但在前面好好鼓动情绪，还在候选人说到重点时，在旁边“帮腔”，甚至加上击鼓、电子风琴演奏和鸣笛吹哨子的配合。

说来说去，都是为了热场子、造势，希望 High 到最高点，产哇煽动的作用。

天生气弱怎么办？

我在前面说过，无论演讲、演出、开会或推销，“气”都非常重要。

问题是，有些人天生气壮，有些人却天生文弱，怎么都提不起气，甚至连声嘶力竭喊口号，那“尾音”都“往下坠”。

难道这种先天“气弱”的人，就算有才能、有才艺，也出不了头吗？

错了！他照样能出头，只是他必须了解自己的弱点，在他出来演讲或演出之前先找个高明的主持人帮他把场子炒热。

再不然，他可以找一票气比较足、名气也够大的朋友，在旁边衬托，前呼后拥地陪他出场。

这衬托是非常有用的，因为群众的情绪像海浪，一波一波，当后浪推前浪，推到最高点的时候，他再出场，就算他“气弱”，也能产生高潮。

起立鼓掌多风光

举个常见的例子：

如果你看歌剧或话剧，戏结束，落幕之后，幕是不是会再升起来？

做什么？

谢幕啊！

谁先出来谢幕？是主角吗？

绝对不可能，最先出来的一定是跑龙套的，然后是配角，直到最后主角才出现，而且双手一张，带着所有的演员一起鞠躬。

那谢幕的场面多感人哪！

掌声一次比一次热烈，当主角最后出现时，大家不但鼓掌，而且可能起立鼓掌。

这起立鼓掌就是那“一波接着一波，一浪推着一浪”的最高潮。

慎选主持人

了解了这一点，如果你是老板，要在员工大会里说话；如果你是证婚人或主婚人，要在婚礼中致辞，为了效果好，一定得好好选主持人或司仪。

如果你是主持人或司仪，则要懂得看场上的情况，把大家分散的注意力集中，把主讲人的背景介绍清楚。就算那是你老板，大家已经熟识了，你也得用高亢的声音把他吹捧一下，使他在最热的情況下出场。

当你把节目主持好，使老板很风光，那老板一定从此对你刮目相看。

相对的，如果你是老板，开员工大会，花了大把银子，请了一堆明星，当你致辞时，台下却像有千万只蜜蜂在飞，让你很不自在，你一方面要怪自己没有群众魅力和口才，一方面得好好检讨——

你是不是没找对主持人，因而场子不能被炒热，从一开始，你就已经输了？

第六章 收放自如

一声还是四声？

怎样选择响亮的声调

你不见在那“立法院”中，
有几位女“立委”，
吵起架来像开机关枪，
男士都招架不住吗？

你有没有在武侠小说里读到一种超高的武学——传音入密？就是武林高手聚集真气，对着特定的人说话，旁边的人完全听不到。

我不知道世间是不是真有这种功夫，只知道在喧哗的场合，那种音调尖锐、音色浑厚和嗓门特大

的人，声音传得特别远。

你不见在那“立法院”中，有几位女“立委”，吵起架来像开机关枪，男士都招架不住吗？

你不见在竞选台子上，有几位中气特别浑厚的，拉长了声音，特别具有震撼力吗？

你不见在广播电视节目中，有几位广播出身的名嘴，声音特别有共鸣、有磁性吗？

前面说的这些，都包含在声音的四大要素之中，也就是——

音高、音势、音长和音质。“音高”是指声音的高低；“音势”是讲音量的强弱；“音长”是说声音的长短；“音质”是指声音的品质（也就是“音色”）。

声音可以塑造

你不要以为声音全是天生的，改不了；也不要以为会讲话、能成演说家的人一定要说普通话。其实，那多半可以后天塑造。

很简单！如果你参加合唱团（尤其是业余的）就知道。团里分成女高音、女中音、男高音、男低音。但是往往其中一个声部的人不够，指挥就在一个个试音的时候对其中几位说：“没错！你可以唱高音，但是中音的人太少了，拜托拜托！你就唱中音吧！”至于男团员，如果声音不高不低，低音部又缺人，指挥也可能要那男生把声音放低沉一点，成为低音。

还有，你看那模仿秀，原来中性声音的人，一下子把声音压扁，一下子把声音放低，又一下子拉高拉长。

连唱歌都如此，蔡琴的声音多厚啊！邓丽君的歌喉多柔啊！有几位歌星原来声音不那样，却能装得惟妙惟肖，甚至让你觉得他既然有那么好的声音，何不永远装下去，做个“分身”算了！

找出你弹性的“音域”

所以，如果你觉得自己的声音不够好，你可以练！

首先，你可以试着把同一句话，譬如“风调雨顺”，用不一样的声音说一遍。先沉下来，用低音，再一次一次渐渐拉高。

你也可以先用粗浊的音色说，再改成尖细的调子。

于是，你找出了自己的“音域”，也就是“你有多大发挥的空间和多大的可塑性”。

“四声”的四种特质

其次，你知道我为什么举“风调雨顺”做例子吗？

因为那四个字，是由一声、二声、三声和四声构成的。

汉语的音很妙，它分为四声，第一声（平）最高，第二声（扬）其次，第三声（转）又其

次，第四声（下）最沉。所以，“风调雨顺”，你一路念下来，一定会像溜滑梯

似的，由高而低。

看到这儿，你或许会怨：“刘老师，我没有要学语音学，你写得太深了。”

别急啊！你要知道这四声跟你生活有非常大的关系，最起码你给小孩起名字，或为自己改名，都得用上。

你知道古代的“燕国”，那“燕”是读“yàn”，还是“yān”吗？

你知道姓“共”的人，那“共”要读“góng”还是“gōng”吗？

告诉你，那多半时间都念第四声的“燕、共”，在这儿都得念第一声。至于“应”、“曲”、“查”、“莞”，用在“姓”的时候，也都得念第一声。因为第一声比较响亮。同样的道理，“正月”因为是一年的第一个月，所以“正”不念“zhèng”，而念“zhēng”。

好！现在你再看看以下这些你熟悉的对联——

天增岁月人增寿

春满乾坤福满门

松竹梅岁寒三友

桃李杏春风一家

生意兴隆通四海

财源茂盛达三江

如果你把那两句“互换”成为：

春满乾坤福满门

天增岁月人增寿

桃李杏春风一家

松竹梅岁寒三友

财源茂盛达三江

生意兴隆通四海

前后比一比，哪个好？为什么原先觉得很完整、很有力、很有味的句子，一反过来就弱多了，而且给人没结束的感觉？

你再找一本《唐诗三百首》来看，注意一下“五言律诗”和“七言律诗”。是不是几乎每一首，

最后一个字都是“一声”或“二声”的“平声”？

跟前面对联的道理一样——因为平声比较响亮，作为结尾，显得更完整，而且有“余韵”。

你或许要问我为什么谈这个，答案是：因为它跟你取名字，讲题，甚至说话时对节奏的掌握都有关。

举个例子——

如果你应邀演讲，有《活出闪亮的一辈子》与《活出闪亮的人生》这两个题目，你希望那题目说出来响亮而有精神，你会选哪一个？

当然是《活出闪亮的人生》。因为“一辈子”是“往下”的，“人生”是往上的。你用同样的气力与音色，无论怎么讲，“人生”必定比“一辈子”来得响亮。

优美的感伤

再举个例子——

“听说这件事，我有点伤感”，“听说这件事，我有点感伤”。

乍看两句一样，但是，“伤感”的感是第三声，而“感伤”的伤是第一声；“伤感”给人的感觉是受到了伤害，“感伤”的感觉则是有了很多感触。而且当你说的时侯，“伤感”

有“叹”的感觉，“感伤”有“咏”的感觉。

不信你现在自己试试看，两句各念一遍，是不是感觉不一样，而且音调高低也不同？甚至可以说，“感伤”比“伤感”来得美。

请别怪我吹毛求疵，要知道，偷偷说到心深处，常常赢在小地方，而且古人早就有这些讲究。

不信？请想——

“发愤图强”和“奋发向上”，“发愤”和“奋发”不是一样吗？为什么要用不一样的“愤”与“奋”？

因为“发愤”常有愤懑，“奋发”表示“奋起”。“发愤”的“愤”是第四声，表现得比较沉；“奋发的“发”是第一声，表现得“飞扬”。

把下面四句各说一遍：

“发愤图强！”

“奋发向上！”

“发愤！”

“奋发！”

是不是不一样？

取个响亮的名字

好！现在说不定你已经对“平声”与“仄声”的“亮度”有了一点概念。那么，我请问你，如果你要制作个节目，或办个活动，有两个名字供你选

天天开心

日日得意

你选哪一个？

还有，如果你作一场演讲，有两个题目供你选

——

人生的哀愁与美丽

人生的美丽与哀愁

你选哪一个？

请记住，在说不出的地方下工夫，才能给人说不出的好感觉。赢，常常赢在那么一点点。

由声音看出身

控制音量的道理

是不是因为上一代从你小时候，
就用大声的训斥取代理性的教诲，
你又承袭了这种习惯，
拉着嗓子对孩子说话？

我以前在成功岭服兵役的时候，为了夜里跟邻床的朋友说悄悄话，好几次被班长吼出去罚站。

这全怪我那朋友，因为非常小声地对他说“痲子粉借我一下”，他只要把痲子粉递过来就成了，他却要答：“好！”

你这一“好”，就不好了。因为他声音太大，立刻被下面巡房的班长听到。

还有两次，他没听清楚我说什么，回问：“你说什么？”就更麻烦了。只怕他那句话，全连的人都听到，我们能不被叫下去罚站吗？

天生大声公

我后来常想，那朋友是天生嗓门大，还是因为听力差，又或是因为习惯大声讲话？为什么他从来不会说“悄悄话”？

想来想去，答案是：“都有可能。”

先谈谈天生的大嗓门吧！

如果你常跟各色人种相处，会发现一般来说黑人的声音比较大，也比较浑厚。正因为如此，黑人歌星的声音多半比白人响亮。

这是因为他们的口腔较大，好比乐器的共鸣箱愈大，声音愈大，也愈厚。

黑人的确口腔大，不信你从侧面比较黑人和白人，黑人从后脑勺到前面牙齿的距离八成比白人大。说得好笑一点，黑人咬一口西瓜，恐怕有白人一口半的量。

你再想想，那些声乐家，就算是白人、黄种人，是不是也往往脖子比一般人粗？帕瓦罗蒂、多明戈和卡雷拉斯三大男高音，哪个脖子不粗？他们甚至粗到头和脖子好像一条线下来。

所以想要声音洪亮，就算你天生薄弱，也可以像歌唱家一样，靠后天的练习改善。

由关车门、拧龙头说起

再谈谈后天的“音量”。

请先听我说个故事：

三十年前，我刚到美国，常在关车门的时候把老美吓一跳，用惊讶的眼神盯着我看，猜我有什么不高兴。

我发现了这点，慢慢改，终于把手劲改小了。后来，反而刚由中国来美国的朋友关车门会吓我一跳。

后来我搞懂了——

因为三十年前台湾地区的经济还不发达，许多车子很破烂，发生过车门没关好，把乘客摔出去轧死的惨剧，所以上车之后，大家都狠狠地把门关紧，我也不例外地养成那种习惯。

同样的道理，早期的人关水龙头也特别用力。因为那时的水龙头做得差，里面的橡皮又不耐用，不用力会拧不紧、漏水。

由音量看出身

你知道我为什么说这个故事吗？

因为人们的习惯常是环境造成的。同样一个人到中餐馆和西餐馆，讲话的音量就可能相差甚多。

道理很简单！你在嘈杂的喜宴上小声说话，人家能听得到吗？

相对的，如果你到“烛光轻音乐”的西餐厅高谈阔论，能不引人侧目吗？

这时候就出现问题了——

如同可以由关车门和水龙头的轻重猜想他是来自怎样的环境，大家是不是也能由一个人讲话的音量，来猜想他出身的环境？

了解了这一点，你要常常检讨自己说话的音量是不是太大，甚至往更深一层想：是不是因为上一代从你小时候，就用大声的训斥取代理性的教诲，你又承袭了这种习惯，拉着嗓子对孩子说话？

还有，你可能在几十户人家合居的大杂院里长大。但是今天，经济情况好了，大杂院改建成高级

大厦，地方大了，门户严了，四邻不再那么吵闹，连路上的车子都很少按喇叭，你说话的声音是不是也可以放小一点了？

你说话的音量可能在第一时间已经显示了你出身的环境，你能不小心吗？

小声说句“我爱你” 学习优雅的谈吐

许多人不但在致辞或报告时喜欢拉着嗓门说话，

即使日常交谈，

他们的音量也特别大，

甚至大到炸耳朵，

使你怀疑他是不是在对别人说，

或故意让别人听到。

如果你看四十年前的电影或电视剧，八成会不习惯。

因为那些演员太造作，无论动作、声音都夸张，怎么看都觉得是在“做戏”。

这多半由于他们是舞台剧出身。早期的话剧没有无线麦克风，场子的设备又不够好，为了让整场观众听得清、看得清，演员不得不放大声音、夸张动作。

当那些演员改演电影或电视剧，不自觉地就会把演话剧的习惯带到镜头面前。

难改的腔调

同样的道理，你如果年岁够大，回想一下三十年前的演讲比赛，是不是也觉得当时很夸张？演讲的学生顿脚捶胸，拉大了嗓门喊，尤其到结尾，更非握拳高举，喊几句口号不可，好像不这样就没有力量、就不算结束、就不能得奖。

别说参加比赛的学生了，那些领导者、政治家和政客，不也一样吗？

更糟糕的是，今天，学生演讲已经自然多了，一些领导人却没改进。

因为他们也像话剧演员改演电影，一时改不掉老习惯。

过去“上山下乡”，哪有麦克风、扩音器啊？！下面聚了一大群人，这些领导者，能不拉着嗓子喊吗？

即使到了今天，也不能保证每次领导人下乡都有好的音响伺候。如果突然聚集一群人，要他讲话，他当然还是得喊。

于是旧习惯就愈难改了，即使到了最好的大会堂、音乐厅，甚至只有几十人的小场子，明明有最好的音响设备，连讲台上掉一根针都听得清清楚楚，那些领导人仍然可能拉着嗓门说话，而且常常把尾音提得特别高。

学习优雅的谈吐

说话要用多大的音量(也就是“音势”要多强),全得看环境。但是你也要知道,最亲切感人的语言,往往不是“吼”出来的。

讲个笑话给你听:

有一对新认识不久的男女,在公园约会。男的把手放在女生的腿上,亲热地对女生柔声

说:“我爱你!”

“高一点!”女生回答。

那男生就拉大嗓门喊:“我爱你!”

那女孩真因为觉得男生的声音太小,要他大声表白吗?

如果把“我爱你”大声喊出来,还有情趣吗?

问题是,你一定早发现,有许多人不但在致辞或报告时喜欢拉着嗓门说话,即使日常交谈,他们的音量也特别大,甚至大到炸耳朵,使你怀疑他是

不是在对别人说，或故意让别人听到。

这种人说的话会给你亲切感吗？

当然不！

看看别人，想想自己

所以，你想说话有魅力，显示优雅的谈吐，先得自我检讨，说话的音量是不是恰到好处。

如果你讲话的声音太大，是不是因为总对重听的人讲话，习惯大声了，或有焦躁的毛病，甚至不把音量放大就说不顺？

你也可以用别人来想自己，譬如在地铁里观察人们说话的音量，或到不同国家，看看国情不同，说话的音量有没有差异。

你还可以观察你的邻居、朋友，看看人家的谈吐和音量。

然后想想自己。如果觉得过去讲话无论什么场合都太大声了，或一紧张、疲惫，就显出焦躁，愈

说愈快愈大声，就立刻改。先改变速度，再试着对近处的人小声说，对远处的人大声说，让自己的音量有变化。这另有一番道理，请看下一节！

蒙古草原唱首歌

控制说话的速度与音量

为什么许多演说家，
他们以前不擅长讲话，
甚至有口吃，但是在发愤图强，
对着大海不断练习之后，
居然成为演说家？

假使你们公司开会，为了掌握进度，每个人说话的时间都是算好的。老板要你上台报告二十分钟，不准长也不能短。

你很慎重地先拟好稿子，在家演练又演练，还

请人帮你计时，每次都正好讲二十分钟。

请问，如果你不是“老手”，当你真正上台，那原来准备好二十分钟的稿子，会正好让你说二十分钟，还是可能才讲十八分钟就讲完了？

紧张会造成说话快

据我训练学生演讲的经验，除非猛吃螺蛳或忘稿子，十之七八上台之后，说话速度会变快，原来五分钟的稿子，可能四分四十五秒就讲完了，还有些人能四分半钟就结束，而且下台之后，不信自己“说得奇快”。

人一紧张焦躁，说话就会快，最好的改进方法是不断告诉自己说慢一点。

如果你平常说话嫌快，你可以一边说，一边在心里告诉自己“放慢一点”。渐渐能控制之后，则告诉自己“我这边快一点，那边慢一点”，使你说话有节奏。

如果你演讲或报告时总是嫌快，除了可以不断在心里提醒自己，或在演讲稿上面写个大大的“慢”字，还要告诉自己，在每个段落之间多停顿一下。而且你必须知道，在紧张的时候，你以为停顿一秒钟，实际可能只有半秒。这时候有个控制的好方法，就是当你停顿的时候，用眼睛横扫一下场子，或笑笑（可不是在葬礼上）。这样做，非但能使那停顿的时间够长，而且会给人“空白的充实感”。就是虽然你停下来了，但停得有道理、有情绪，好像你特别停一下，要大家想一想你刚才说的。（那些师父讲经，不都这样吗？）

小心音响出问题

现在再谈谈音量。

我虽然在前两节再三强调，不可以用过大的声音说话，但也提到“不可过小”。因为如果声音太小，让人听不清，不可能有好的效果。

音量的大小得看场合。在人声嘈杂的地方，即使面对面，甚至贴着耳朵，都得大声喊；

在万籁俱寂的环境，即使“咬耳朵”，都可能嫌大声。

当你演讲或报告的时候，一定要先衡量场子里的情况和设备——

如果音响器材不够敏锐，会使你不得不大声喊。你甚至得衡量自己的体力，把原来计划好的演讲缩短，免得到后来喊哑了嗓子。

即使是音响效果好的地方，为了慎重，你也最好先试试音，而且要求负责控制音响的人一定在场。

否则很可能出现尴尬的情况——

你明明在最好的场地演讲，却因为事先音效调得太低，控制人员又跑掉了，没办法调整，造成整场演讲或会议，大家都得拉着嗓子喊。

人数不同，语气不同

还有一点，是讲大场子和小场子，你不但得用不同的音量，而且得用不同的口气。

举个例子，今天你到了有两千个座位的大会堂，但是只来了二百人，你除了请这二百人尽量往前面坐，是不是也得改变语气？

两千人是大演讲，二百人是小演讲，二十人就成了谈话会。

你怎能用对两千人演讲的语气来对眼前的二十人说呢？

只怕当你那么做的时候，仅有的二十人也要走了。因为你表现得太夸张，失去了亲和力，令人受不了。

腾格尔不会出在苏州

“声音”绝对跟环境相关。

为什么蒙古族歌手、山区少数民族和陕北同胞的歌声硬是不一样？

你只要设想自己在“风吹草低见牛羊”的大草原高歌；走在树林间对着山谷对面的姑娘唱情歌；再想想，你在见不到几棵树的黄土大地，望着远处的黄河引吭就行了。

蒙古草原的歌声当然雄浑，西南少数民族的歌声当然高亢，陕北黄土高原的歌声当然粗犷。

这些人的声音，当然与城市人不一样。

为什么有人对着大海练演讲？

现在你就知道，为什么许多演说家，他们以前不擅长讲话，甚至有口吃，但是在发愤图强，对着大海不断练习之后，居然成为演说家？

因为大海会吃掉声音，当他对着那空旷的地方演讲时，甚至听不到自己的声音，久而久之自然能把气练足，把声音练大。

虽然现在的音响效果好了，你还是可以用环境来训练演讲的“音量”和“气势”。

举个非常有意思的例子：

我教学生演讲时，坐在他前面不远的地方，如果觉得学生的音量不足，叫他加强，一次两次，还是不够。

你猜，我用什么方法改正他？

我会走到屋子的角落，离学生远远的。如果是在礼堂里训练，我甚至会坐到观众席的最后一排。

人很妙！每次我一坐远，大概怕我听不见，学生的音量自然就会加大。而且不只声音变大，那“气”也自然加强。

了解了这一点，如果你训练孩子演讲，可以坐到远远的角落里听。如果你训练自己，则可以请父母或“另一半”到远处听。

但记住！听的人不能离开视线，如果他出了房间，你看不见他，效果就差了。

第七章 说到“坐”到

你缩小了吗？

怎样坐得有气派？

无论站着或坐着说话，
有的人看起来比他本人弱小，
有些人又显得比他本人大……
非常重要的原因，是他的姿势和动作。

最近台湾有一位“在野党主席”为了回应前一天“执政党”的谈话，上电视作了一个小时的演讲和记者会。

会后许多人评论他讲得太软了。

对于这一点，我不表示意见，但要说，如果那

天他的椅子和桌子能低一点，就算讲话的内容完全不变，感觉也会好得多。

你要先变大

无论演讲、谈判、会议、上节目，甚至只是普通聊天，在研究说话技巧之前，先得注意坐的姿势、坐的位置和使用的桌椅。

如果你观察过昆虫，会发现螳螂平常是瘦瘦的、绿绿的，像片树叶，有隐藏的作用。但是当它遇上敌人，却会把翅膀张开，露出里面鲜艳的红色。

还有，小小的昆虫，可能翅膀上有两个大大的黑点，看起来活像野兽的眼睛。还有一些小动物，遇到敌人的时候，会一下子鼓气，把身体胀大。

这都是为什么？

为了吓唬敌人，让敌人以为它不是小东西，而是大东西。

同样的道理，如果你希望自己看起来有派头、

说话有气势，你先得变大。

扮成乖乖牌

无论站着或坐着说话，有的人看起来比他本人弱小，有些人又显得比他本人大。除了前面几节曾经谈过的“气”，非常重要的原因，是他的姿势和动作。

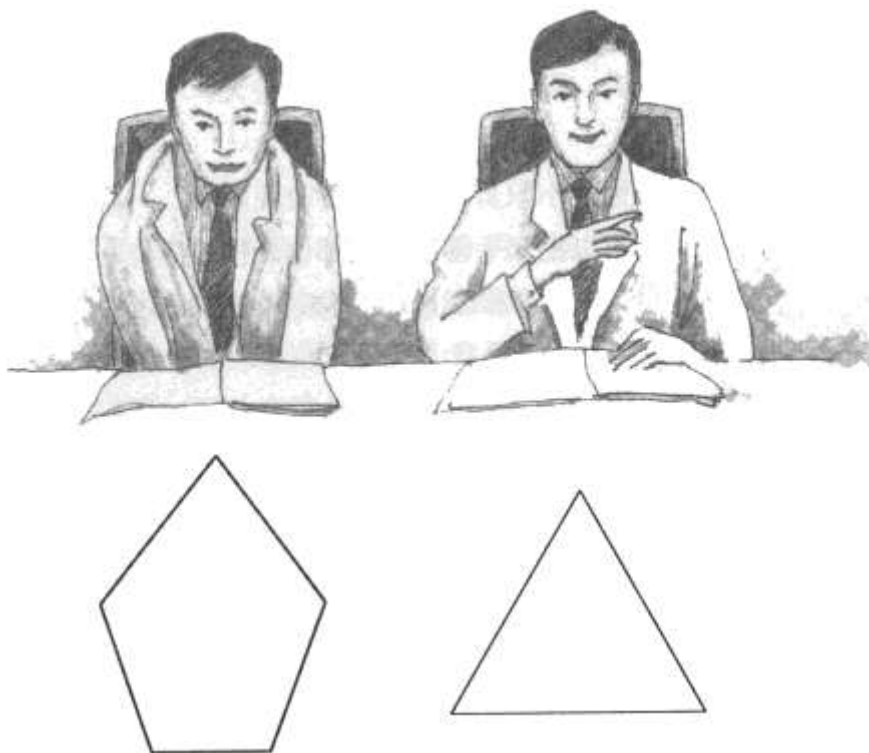
我常看电视的新闻座谈节目，发现有一位大学教授，每次坐在那儿，看起来都不像是教授，像是学生，而且是个乖乖的学生。

为什么？

面积和造型会影响气势。

左边的人双肩下垂、双手下坠，加上缩脖子，显得怯懦。这种姿态适合小职员用来听训。

右边的人脖子挺直，双肘向外，成为三角形构图，感觉稳定而有力，适合有力的陈述。



因为他很少比手势，一双手也很少放在桌子上，而是垂下去，可能放在膝头，也可能双手交握，放在两腿之间。

你试着做做看，双手交握，放在腿间，因为手臂的重量，肩膀是不是会往下沉？而且从正面看，人缩小了，活像幼稚园里乖乖坐着等糖果的小朋友。

相反的，如果你把双肘放在桌上，或提起来比个手势，你的肩膀是不是上升，而且整个人占的空

间较大，看起来也比较有气势？

所以，如果你是小职员，开会时要表现顺服，一副“乖乖牌”的样子，你可以把双手垂下，用那位教授的坐姿；如果你是主管或老板，可千万别那么坐，免得减损自己的威风。

别躺在“黑色棺材”里

现在再想想桌椅。

如果你的桌子特别高，使你就算把双肘放在桌上，也好像在银行柜台办事的样子，是不是很不自在，也很不舒服？

而且，由于你大半个身体都躲在桌子后面，使你看起来变小了，好像在厨房扒着桌边跟

妈妈讨东西吃的小孩。

至于椅子，也一样。

许多大老板，要气派，而且要“靠山”，特别摆一张高背的大椅子，椅背能比本人高半个头，加上

椅子有弹性，人往里一坐，更缩下去一点。

请问，那有气派吗？就算你可以半躺在椅子上吸雪茄、颐指气使地下令，那也只是“耍派头”，而毫无“气势”可言。所以当你开会时，如果要表现强势领导，千万别坐在那样的椅子上。

就算非坐不可，你也得身体坐挺，或在背后加个垫枕，将腰挺起来，使上身变长、胸口挺起，而不能“窝”在椅子上。更千万不可以穿黑色的西装，缩在黑色的大椅子上，活像棺材里的人。

你想突出吗？

人要看起来神气，必须轮廓分明。演员和演说家在出场之前，甚至得先了解舞台后方布幔的颜色。

如果布幔是深蓝的，就避免穿深蓝色西装去演讲，甚至黑西装都避免，而改穿浅色的衣服。

你想想，在深蓝布幔前，穿白上装和蓝上装，哪个显眼、突出？

你再想想，如果你是领导人，要对群众发表谈话，你坐在一个深色高背的大椅子里，双肘又放在嫌高的桌子上，那气势能出得来吗？

坐的学问大了，请继续看下一节。



想要感觉挺拔，必须选择恰当的桌椅。

椅背太高，会造成头部不能突出；桌子太高会造成肩膀上升、脖子变短，给人“缩脖端肩”的感觉；加上身子被桌子遮挡，更显得“人缩下去”了。



椅背低一点，能“崭露头角”；桌子低一点，使上身能“冒出来”；而且因为双肘有足够的活动空间，肩膀不致高耸，感觉也比较自然从容。

给人好感的坐姿
怎样坐得有诚意？

旁边的人讲话时，
你千万不能身子不动，只转过头去。
如果这时候，你再双手抱胸，
就算你无心，也会给人有敌意的感觉。

前一节说“人要看起来神气，必须轮廓分明”。
轮廓分明先要从领子谈起——

请先想想，脖子特短的人，是不是给人“缩脖端肩”的感觉？脖子一缩，就显得畏怯。所以当你坐下的时候，先要小心后面的衣领被椅背往上推。因为当衣领变高，脖子看起来就缩进去了。

愈是摩擦性强的椅背和软的椅垫，愈容易把领子推起来，因为当你坐下的瞬间，背部已经接触椅背，身体才往下沉，后面衣领就被推高。

而且因为那发生在后面，你多半不自觉。

知道了这一点，如果你穿西装（或套装）坐下去，一定得伸手到腰后面，把衣服往下拉，使衣领和垫肩能够“服帖”。你还得注意前面的衣扣，如果必要，可以解开最下面一个，或完全不扣，以免

坐下时的时候，前襟向上挤，显得臃肿。

小心身上的肥肉

其次，你要“认识自己”。

如果你胖、颌下有肥肉、双下巴或脖子特别粗，当你坐在软椅子、大沙发上的时候，千万别“沉陷”进椅子。如果椅子太深，你可以找个垫枕在腰后撑着，或只坐进一半。当你坐挺了，不但显得有精神，而且不会因为“缩下巴”而显得肥胖。

如果你参加节目录像、有人为你照相，甚至只是一般聊天，你希望看起来漂亮，上身最好稍微向前倾。尤其中年的胖子，当你下巴向前，脖子上的肉不被挤压，脸的轮廓就会比较分明。



如果你比较“发福”，最好尽量让脖子挺直，避免下巴往里缩。但是脸不能仰得太高，以免显得骄傲。

博得好感的坐姿

还有一点，是当你对别人说话，或聆听的时候，

上身向前倾，会显得更有诚意，也更容易拉近你与对方的距离，赢得对方的好感。

尤其开会的时候，就算椅子是硬的，你靠在椅背，甚至身体滑下去一点，绝对不如你坐挺，上身稍向前倾来得好。当你改变坐姿，很可能自然而然地就博得老板的好感，觉得你很认真而且积极。

不安的行为语言

连老板在台上讲话，你坐在台下都要注意坐姿。就算你是老大，也最好别滑进椅子、半躺半靠，尤其不可把双臂交叉地抱在胸前。（开会时更甭说了，那是禁忌。）

因为双手抱胸的“行为语言”是有敌意，或求自我保护。你如果不持反对的意见，或心里不安，甚至有短、有亏，何必那么警戒？

头随身动的道理

还有非常重要的一点，是当与你坐同一排的人，譬如你旁边的人讲话时，你千万不能身子不动，只转过头去。如果这时候，你再双手抱胸，就算你无心，也会给人有敌意的感觉。



老板：“今天上课，我从头到尾看一个小子不顺眼，等下就叫他滚蛋。

你要听清楚他说话，可以！请把身子转过来，最好身子和头是正的，也就是完全不转头，使身和头一致，对着那说话的人。

你甚至可以把椅子移动一下，连椅子都对着那个人。而且就算你调整椅子，只是做样子，椅子根本没动，当你这样做，也会给人很有诚意的好感。

别做半吊子

至于下半身，也有不少讲究。

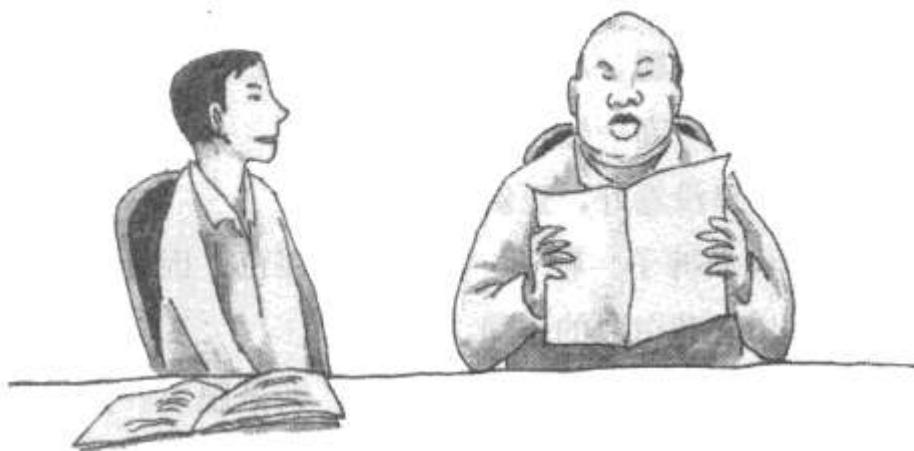
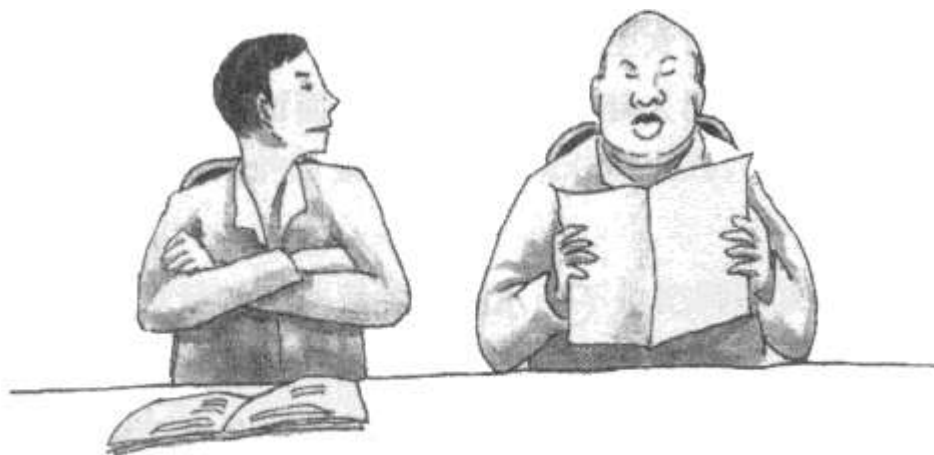
除了女生要显示优雅、避免穿帮（这在以后其他书中会有专门的一章讨论），怎么交足（翘二郎腿），甚至怎么穿鞋袜，都有讲究。

先谈穿鞋。

心理学家曾经作过调查，女人看男人常从鞋看起。这可能因为女人含蓄，不好意思一开始就看脸，所以低着头，先看鞋。也有女生说得很明白，她们认为一个男人如果穿鞋子、选袜子都讲究，才显示这男人有品位。相反的，只注意衣裤，而不配衣服穿鞋袜的人则是假品位、半吊子。

新鞋的印象

我不打算在选鞋袜上费太多墨水。只要告诉你，如果你是新鲜人，去谋职面试，女生可以穿全新的鞋子，男生最好不要穿鞋底还没几道擦痕的新鞋。因为据心理学家调查，考官猜穿全新皮鞋的男人，是太嫩、太小心、太慎重、太想得到这个工作。（很奇怪，对女生则恰恰相反，女人的鞋子旧，反而会给人沧桑感。）但男人鞋子也不能太旧，面试最好穿八成新、不带泥的鞋子。



请比较上图“只转头不转身，而且双手抱胸”，与下图“身子随头转，甚至把椅子也转过去”，这两者在感觉上有多大的不同。

小心露了底

穿袜子也有学问。有些人会想：“我穿长裤，袜子反正藏在裤管里。”于是穿的时候，随便拉一下。下面袜子虽然穿好了，袜口却没拉好。

结果，当他坐下去，尤其是坐在软沙发里，裤管自然被往上提，他再翘二郎腿，小腿露出一大截，就见了真章。

第一，袜子一高一低，不好看。

第二，袜口没卷好，歪斜，难看！

第三，如果裤子、鞋子、袜子都是深色，因为袜子没拉上去，中间露出一截白白的小腿，不雅！

知道了这一点，除了袜子要拉好，两条腿要一致，而且坐进软椅子的时候，要像拉领子一样，记得拉拉裤管。

二郎不翘二郎腿

最后，谈谈交足，也就是二郎腿。

看这“二郎腿”三个字，就知道那有点“二郎”，不正式，甚至吊儿郎当。

跟尊长正式谈话时，不能翘二郎腿，是大家都知道的。但即使在可以交足的情况下，也要注意几件事——

第一，交足时不可露鞋底，也就是脚不可以翘太高，造成鞋底都让人看见了。

第二，在交足的时候，脚心如果对着别人，有些民族会认为是大不敬。

第三，交足时要使双膝接近，而不是把脚踝放在大腿上。后者很不雅，也是对人不敬。

谈了这许多“坐”，还有一项，就是坐的位置，那学问也不小，请看下一节。

陷进软沙发，会造成衣领向上移动；下巴向内收，则显得没精神；臀部陷下去，又使膝盖变得高。

此时，如果再不注意交足姿势，不但看起来懒散，而且流气。

如果沙发软而且深，可以在后面加个垫枕，把上身挺起来，或根本不往后靠，看起来会有精神而且感觉诚恳得多。交足时要使两膝接近，不能如左上图，用脚踝搭在膝盖上。



谈恋爱的位子 怎样坐得有效果？

哪个角度更能让你表现妩媚？

当你们点餐，跟侍者说话的时候，

哪个角度更能让你微微地扬起脸，

表现气质与风采？

让我给你做个选择题——

中午，在一个很明亮、客人坐了七八成的餐馆里，来了几对男女用餐。

甲男女面对面坐下，一边用餐、一边交谈，用餐完，男士付钱结账。

乙男女面对面坐下，男士掏出显然是新买的杂志翻阅，由女士点菜，吃完饭，男士付钱。

丙男女相邻而坐，也就是当“面对面”是指在小方桌，一个坐北、一个坐南的时候，他们是一个坐北、一个坐西，一边用餐、一边交谈，餐后男士付钱。

丁男女面对面坐，男士掏出显然是新买的杂志翻阅，由女士点菜，吃完饭，女士付钱。

请问如果有以下四种可能，你要怎么选？

- ①热恋人。
- ②在一起一段时间的同居恋人。
- ③一般男女朋友。
- ④结婚三年，已经有小孩的夫妻。

“行为语言”是出声的语言

我曾经拿这个题目给十个朋友，出来的答案居然一模一样——

甲③

乙②

丙①

丁④

可能凭感觉，也可能由“行为语言”，人们很容易从简单的动作看出人际关系。餐馆的侍者几乎没几分钟就能由一群进餐的人中，感觉出来当天会由哪一人付账。专门研究行为语言的人，甚至能由在机场电话亭打电话的姿态，猜出“那人”是在给另一半、情人还是同事打电话。

所以，当你想与人有好的沟通，除了说话的内容、穿着和姿态，还得小心“坐的位置”。

不同位子，不同情趣

那位置又得看场合，而不是绝对的。

就拿前面那对热恋的情人讲好了。请问，如果你跟你的情人，相邻而坐用午餐，但是晚上你们到了个点着柔和烛光、十分优雅安静的西餐馆，你们仍然相邻而坐吗？还是，你们会改成面对面？

如果你事先订了位，那餐馆会把两套餐具摆在相邻的位置，还是相对的位置？

相邻，多好啊！因为近，你的膝头可以碰到她的膝头，你的手可以摸着她的手，你更可以耳语。

相对，面对面就不同了，你们两人正面相对，距离比较远，讲话不是得大声一点吗？

但是，你再想想：

这不是中午那个客人很多，比较吵也比较没情调可言的餐馆。因为安静，你们小声讲话也能听得清；如果说悄悄话，你们的上身可以向前倾。你现在想象一下这个画面——你们因为相对，彼此看得更清楚，两双含情脉脉的眼睛，在柔和的烛光下相视而笑，优雅地向前倾，倾听对方的言语。是不是更棒？

话再说回来，如果你是女生，打扮得美美的，

你希望“他”看你侧面，还是正面？哪个角度更能让你表现妩媚？当你们点餐，跟侍者说话的时候，哪个角度更能让你微微地扬起脸，表现气质与风采？

除非你只有半边脸漂亮，我相信你一定会喜欢面对面。

聚餐时老板怎么坐

或许你要说你没有情人，这与你无关。好！我们换个情况：

你是老板，在西餐厅宴请十几位部属，坐的当然是长桌。

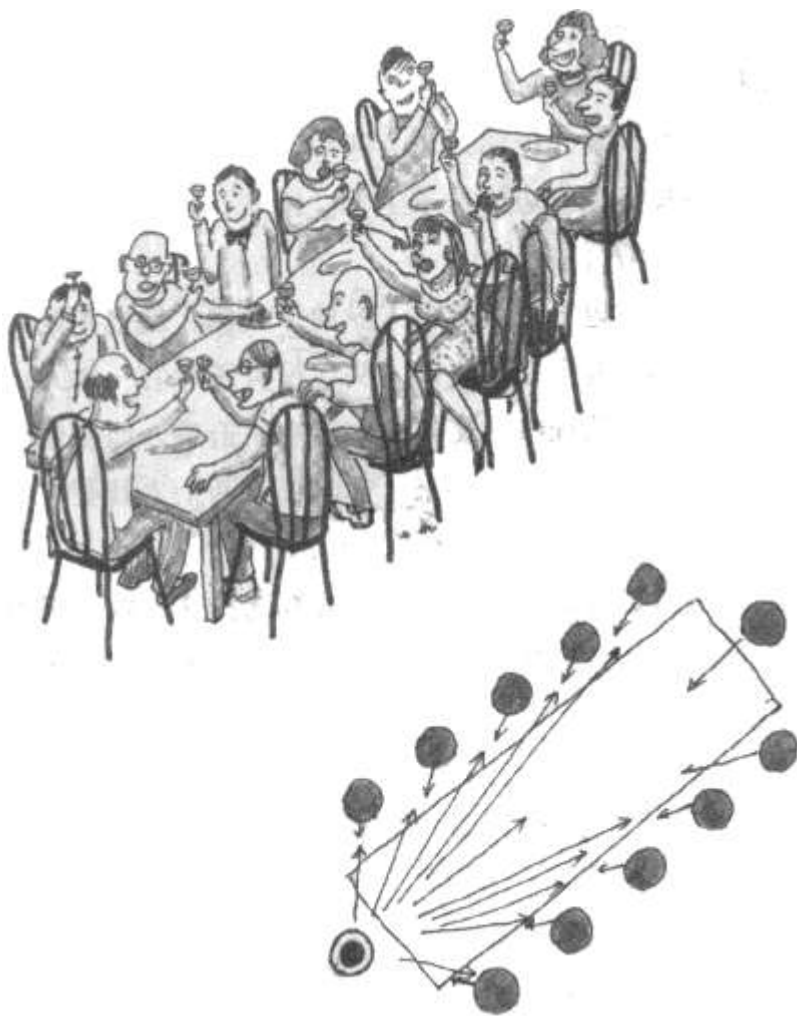
如果你想一边吃饭一边跟全体在座的人沟通，你要坐哪儿？

你当然坐在长桌的一边，像西方宴客，男女主人相对而坐的位置。

因为这样你才能头不动，就看到全桌的人。

退而求其次，你会坐在中间，距离所有的人都比较近，缺点是你得把头转来转去，与左右两边的人说话。当你转向左边，右边的人就被冷落。

请问，除了这两个位置，你能选别的地方吗？当你选了别的位置，距离你很远又不在你视线之内的人，感觉会好吗？他们可不可能因此另外成立谈



话小组，反而把你这个老板冷落了？

当你坐在长桌的一头，视线可以与同桌的每个人相对。好处是如果你是主人，能够不冷落任何客人，缺点是“动见观瞻”，大家都会注意你的一举一动。

当你只想跟少数几人谈

除非你不想跟其中一些人交谈。

对！在某些情况下，你为了避免打扰，回避一些人，反而得特别挑选“冷门”的位置。

譬如大家聚餐，但你只想与其中一二人讨论事情，你可以一到场就挑长桌最靠边的位子坐下，接着，招呼你想交谈的那一两个人坐你侧面和旁边。

因为你坐在边上，那两个人一前、一侧，就把其他人隔开了。又因为你没有坐在长桌的一头，没有正对着一桌人，你就离开了大部分人的视线，使

其他人没有压迫感，而使它们能各谈各的、自吃自的。如此一来，你与那一两个人就更有“私下言谈的空间”。

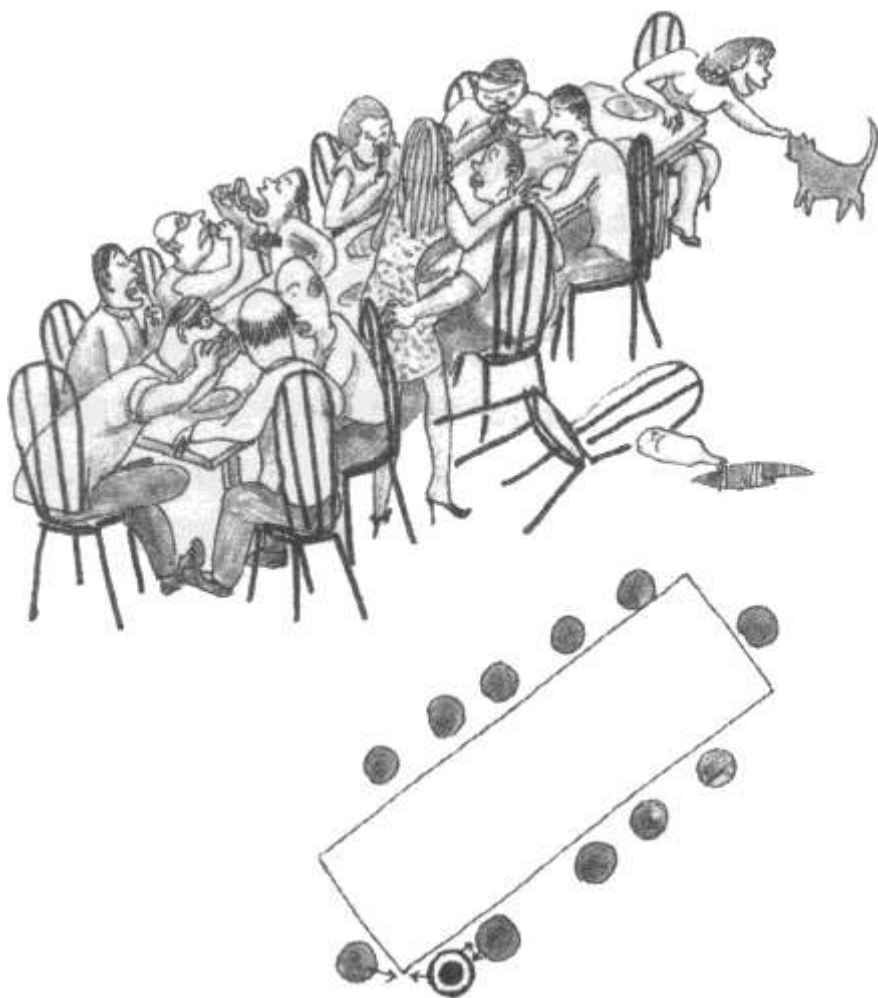
许多公司餐会，主管与次级主管都选择这样做。因为他们要利用这时候讨论事情，又不希望被别的员工听到，传出去作小道消息。

主动创造谈话的环境

了解了这一点，如果别家老板请你吃西餐，为了场面，他的一堆员工也来作陪，而你却希望抓住机会，跟那老板谈事情，你到场则可以采取主动，要求坐在边角上。当那老板挨着你坐下，你谈话的“场地”就设好了。

相反，如果你坐在中间，四周一堆耳朵和口舌，你好谈吗？又能谈好吗？

所以，要把“话说好”，甚至把“恋爱谈好”，先得注意坐的位置。



如果你想私下找两个人聊聊，可以坐在长桌一端靠边的位子，如果椅子略往后移，就离开了别人的视线。如果你是老板，其他员工能因此感觉比较轻松而各自发挥，于是你这一“小组人”就有了更私密的空间。

乖乖听我说

怎样减少对方的敌意？

当一个人不自觉地抖腿的时候，

我们会说他心不安。

那是因为抖动可以使血液更畅通、反应更快速，
所以拳击手一上台就不断地跳动。

我以前养过一只亚马孙大鹦鹉。

它很喜欢抓痒，每次我靠近笼子，它就会爬到最上面的横杠上，把头靠近笼边，再将头上的羽毛竖立起来，意思是：“快！我准备好了，快为我的头抓抓痒。”

但是好几次，我的手伸过去，它突然翻脸不认人，转过头就狠狠咬我一口。

当我跟宠物店的人抱怨时，店里的专家一笑，

问我是怎么伸手过去的。

我比给他看，他又笑了起来，说：“你怎能那样伸手呢？无论什么小动物，当你手心对着它的头，把手伸过去的时候，它都会紧张。你一定得用手背接近它，甚至连为它抓痒的时候，都只用小指和无名指抓，避免手心向下，它才会高兴。”

我回去试，果然那鹦鹉不再翻脸了。

抖腿的毛躁相

什么叫“行为语言”？

行为语言是用动作传达信息。

譬如一个人在跟你说话时，一直用手摸后颈，表示他不耐烦，想结束谈话了。这是因为当一个人内心有了焦虑与不耐烦，他的肌肉紧张，脖子容易僵硬，所以会用手揉脖子。

又譬如前一节提到，当一个人与你谈话时一直双手抱胸，显示他不同意你的看法，或不心安，力

图自我保护。这是因为重要的器官都在身体前面，当他警戒时，自然会想办法保护前胸。

同样的道理，人们常说“挺胸而且双手背在后面”的样子是自信和自负。那是因为当他敢把自己脆弱的胸口露在前面，显示他“艺高人胆大”和“不怕别人来犯”。

再举个例子，当一个人不自觉地抖腿的时候，我们会说他心不安。那是因为抖动可以使血液更畅通、反应更快速，所以拳击手一上台就不断地跳动。“那个人”如果没有不安，好像随时要应付紧急情况，又何必抖腿呢？

读出你的心

由许多例子可以知道，行为语言是很科学、很自然的产物，是生物在进化过程中为了生存而自然有的表现。即使人类社会进步了、环境改善了，人们不再需要那么时时警戒，仍然不自觉地会把老祖

宗传下来的习性显露出来。

而且，人们不必懂得行为语言，也不必存心去分析你的动作有什么意思，自自然然由你的“行为”，就能读出你的“语言”。

训人与逗狗

我说这么多，是要告诉你，想要说话动人，必须先注意“行动”。当你的行动正确，还没说话，已经加了十分。相反，当你的行动不对，如同我为鹦鹉抓痒，很可能还没抓，已经造成鹦鹉的反感。

现在出几个题目，请你想一想——

如果你躺在床上，你父亲或母亲来叮嘱你一些事，以下两种情况，哪种效果可能比较好？

一、他站在床前，低头盯着你说。

二、他坐在床边，转过半身，对你说。

论强度，第一项比较强。因为你躺着、他站着，你无处可逃，他又高高在上，主动权和优势在他那边，当然他强势。

所以，如果他来警告你、训斥你，他站着特别有力。

但是，如果他要用柔性攻势，就不一样了。他坐在你床边，已经把他自己降低，把你们的距离拉近了，如果再伸手拍拍你，或拉着你的手说话，当然容易使你“放下武装”，减少你的抗拒。

何止对人，即使对狗都一样——

你叫一只陌生的狗过来，当你站着叫，它不动；当你弯腰，伸出一只手到地面，它逃跑或对你吠；当你蹲下来，它则可能摇着尾巴走过来。

当你走进病房

了解了这一点，我再问你：

如果你去探望住院的朋友，进了病房，他躺在

床上，你应该怎么做？

一、你站在床前安慰他。

二、你拉把椅子靠着床边坐下。

这个题目没有标准答案，因为得看那朋友是生产还是重病。

如果她刚刚喜获麟儿，你可以一进门就张开双臂贺喜，绕着床跟她聊。

就算你站着，会感觉比较高、比较大、比较对她有压迫感，但那些力量都能化为喜气。话说回来，如果你拉把椅子到床边，柔声细气地对她说话，反而感觉有点怪。

除非你是她的老公，说些贴心话。或你是她的父母，小声问：“疼不疼？”

相对的，如果你去探视病人，除非那是保证马上没事的小病，你可以绕着床，站着开玩笑，说“大难不死，必有后福”。

否则你最好坐在他床边的椅子上，倾过身去问

候。（有人忌讳外人坐在他床上，所以除非那是你很熟的朋友或亲人，我不建议你坐在床边。）如果没椅子，则可以弯着腰，甚至半蹲在床边慰问他。

且不论你说什么动听的话，单单你这个动作，就能博得病人和他家属的好感。

计划好了再说

最后，再请你想想下面几个“场景”。

你有事要跟孩子商量，做法是——

一、你坐在客厅沙发上，叫孩子过来，他站着，对他说。

二、你坐在客厅沙发上，叫孩子过来，他坐下，对他说。

三、你敲孩子房门，进去，他坐在书桌前，你站着对他说。

四、你敲孩子房门，进去拉一把椅子坐在他旁边，倾过身，与他面对面地说。

五、你敲孩子房门，进去，坐在孩子的床边，叫他也过去，坐在你身旁，对他说。

请比较一下这五个不同的做法，是不是一个比一个来得“深入”。

当孩子走过去，你把他叫住，开始说，给他的感觉是随兴的。

但是当你叫他坐下来，就比较正式了。至于你特别敲他房门，进去，又特别拉把椅子，跟他面对面，更正式。

最后一个则是另一种说话的方法。因为你特别敲门进去，又特别坐在他的床边，再特别叫他过去，使他不敢轻忽。而你选择坐在床边，不面对面，又有软化和亲切的效果。

由此可知，行为语言的表现、说话场所的选择和讲话的姿势，都会对说话的效果有很大的影响。

了解了这一点，当你冲动地想立刻把孩子叫过

来训一顿，或想在餐桌上抓住机会说教的时候，请暗暗地告诉自己：

“忍一下！找个更好的机会，效果可能好得多。”

用屁股说话

认识座位的“风水”

如果你做推销员、房地产经纪人，
或与主人只是普通朋友，
你应该尽可能坐靠外面的位子。

有一天我到朋友的公司去。

他是老板，办公室很大，除了一个大办公桌，
还摆了一套沙发。

我进门时，正有个职员坐在沙发上跟他说话，
看到我，朋友就叫那职员离开。

职员才出门，我这朋友便骂了：“一个业务员，

连坐什么位子都不懂，怎么出去谈生意？！”

我笑问为什么。

朋友指指靠近他大办公桌的沙发说：“我当时叫他坐下来谈，他居然一屁股就坐在这里，这是他坐的地方吗？”

我又问：“你认为他该坐哪里呢？”

朋友指指最靠近门口的沙发说：“当然是最靠门边的，就算他原来站在我办公桌前面，我叫他坐，他也应该退到最靠外面的位子。”

比较没有压力的位子

提到最靠外面的位子，有位房地产的经纪人也对我说过类似的话。她说当她拜访客户时，除非主人指定，她一定坐最靠近大门的位子。即使主人要她往里坐，她都坚持靠近大门。

她说因为那是比较“卑”的位子。她选择那个位置，显示她不会赖着不走，不会给主人压力。

还有一点，她说做推销员，尤其是年轻女推销员，坐在靠大门的位置比较安全，因为随时可以站起来，开门、离开。不像坐在靠里面的位置，容易被主人拦住。所以，坐近门的位置，她自己也比较没压力。

正面谈判，侧面签约

又有位商界的朋友对我说，当他跟人谈生意的时候，一定要面对面坐。因为那样可以看见彼此的脸，便于察言观色；面对面也比较冷静，适合讨价还价。

但是，只要谈成了，签字的那天，就算在同一张桌子，他也一定改坐到侧面，因为这样比较亲近。一份份要签字的文件，不像面对面坐，是递过去，而是轻轻地挪给对方。

更耐人寻味的是，他说如果要签字了，他还面对面坐，很奇怪，对方可能临时又提出一些问题。

比较起来，相邻而坐，问题少得多。大概因为面对面的感觉比较硬，侧坐感觉比较软，有些枝节问题，侧坐的时候，对方话到嘴边就吞回去了。

科学的“风水”

接下来要谈的是坐的“风水”。

首先你必须知道，如同行为语言，“风水”也是生活经验的累积。

举个最常见的例子——

中国人不喜欢门口直对着马路，说那是“路冲”、“一箭穿心”的坏“风水”。

这是因为古时候没路灯，夜里车辆疾驰而至，没想到前面正对着一户人家，一时刹不住车，会直冲过去，造成墙毁人亡。

至于“路冲人家”挂镜子，虽说是照妖驱鬼，真正的原因是镜子会反光，如果夜里的来车有灯，反射过去，能令驾车的人警戒而及时转弯，避开一

场灾难。由此可知，“风水”是很科学的。

办公室的“风水”

办公室也有“风水”。

几乎每个人都知道，办公室最深处面朝外而且背后有墙的位子最好，主管们也都喜欢这样摆办公桌。

道理很简单，因为他可以监看全办公室的人，并看清从外面进来的每个人。

相反，最靠外面，又背对着门的，则是比较弱的位置，就迷信而言，因为背后随时有人惊扰，坐久了会“伤气”。

所以，办公室里的位子有上下之分，连沙发的座位也有尊卑之别，靠近里面、脸朝外的位置比较尊。（前面故事中的小职员就因为不懂这个，才挨骂。）

用屁股说话

同样的道理，家里的沙发也有尊卑之分。不信你想想，是不是主人往往坐在最靠里面、脸朝外的位置？

如果一个朋友到访，你要他“往里坐”，他拒绝，坚持坐在最靠门的位子，他给你的感觉是不是他不会久坐？

相对的，如果那人一进门就往里面的位子坐，他给你的潜在印象则是他可能坐很久。如果他是很熟的朋友，你则能感觉他不拘小节，把你家当做他家。

正因为如此，如果你做推销员、房地产经纪人，或与主人只是普通朋友，你应该尽可能坐靠外面的位子。如果是熟朋友，则可以用坐最近门的位子，来暗示你“当天不会停留太久”。

旅馆关于客人坐“最尊位”的规定

请不要怪我讲得太玄。

要知道，印象是累积的，在有意识中累积，也在潜意识中累积。你想赢在起跑点，给人“说不出”的好感，就得在“说不出”的地方下工夫。

让我再说个有意思的故事，来印证我的话——

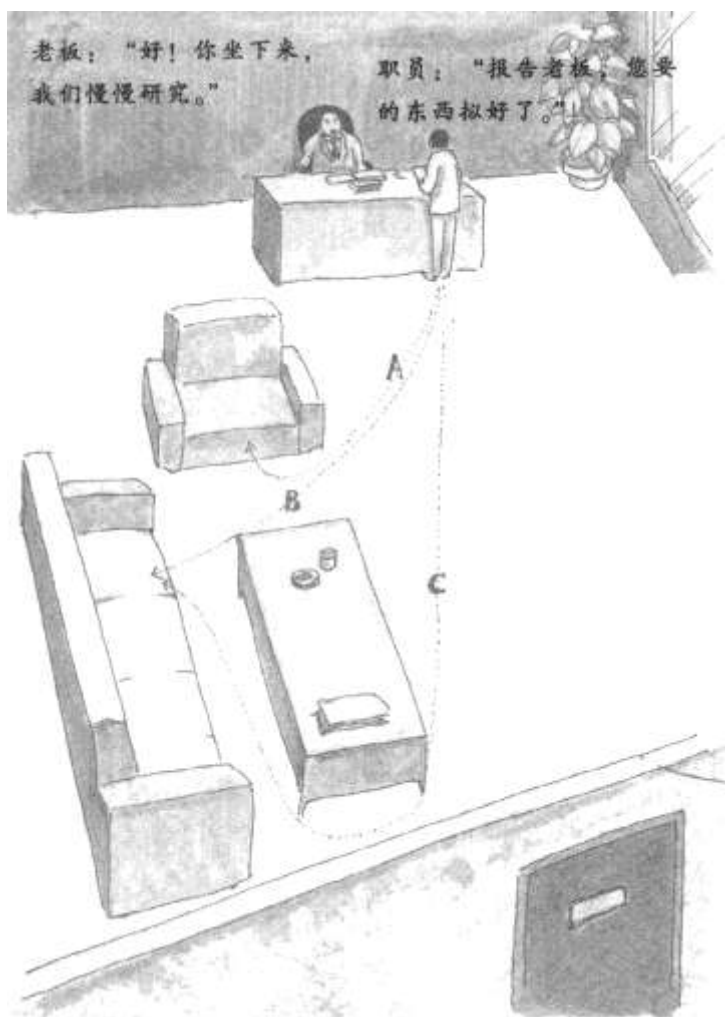
去年，我去一家国际连锁的五星级旅馆。因为我算是贵宾，不必在楼下柜台办入住手续，而是由旅馆人员直接带到房间，并在房间里“办登记”。

那天我一进房间，就坐在靠门的沙发上，带我去的旅馆人员则蹲在茶几边为我填表。

我问她为什么不坐下来写，她客气地说那样很好，一点也不累。

后来我才知道，他们旅馆是这么训练的——当客人坐在里面“最尊位”的沙发时，旅馆人员可以坐在靠近门口的位子；如果客人已经坐在近门的位子，他们则要蹲下来，绝不能绕过茶几，坐在“最尊位”。

这旅馆非常成功，他们是由细节开始成功的。



如果你是下属，老板叫你去沙发上坐，打算跟你坐下来慢慢谈，你会坐在哪个位子？

A. 转身直接走到最靠近自己的面朝门的单沙发坐下。

B. 坐到侧面较近门的长沙发。

C. 退到茶几旁，等老板出来坐在单沙发，再绕过茶几坐在长沙发靠近老板的位子。

第八章 光鲜亮丽

小心“见光死”

掌握最有利的光线

同样一句话，
你正襟危坐在光亮中说，
与在黑暗中说，
前者感觉更诚恳、更真实。

你一定看过电影里审问嫌犯的画面吧！

审讯室黑黢黢的，只有一盏大灯，正面照着坐在屋子一头的嫌犯。警探或检察官躲在大灯后面问话。嫌犯向前看，只见一盏特亮的聚光灯，眼睛都花了，当然看不到后面问话的人。

为什么他们要这样审问嫌犯？

因为嫌犯在大灯的照射下无所遁形，他脸上的表情一清二楚，他却看不到那问话人的表情。

皇帝的怪帽子

你在古画或电影里一定看过皇帝戴的“冕旒（liú）”吧！那种帽子，上面有着长长的平顶，前后各垂一片由小玉珠串起来的帘子，摇来摆去很累赘，为什么皇帝还戴呢？

因为皇帝要看清臣子的表情，却不希望臣子窥到“龙颜”，于是发明这种有垂帘的帽子。

他看得清臣子，臣子看不清他，使他先有了强势。

敌明我暗的优势

由以上两个例子可以知道，说话的力量会受到光线的影响。

俗话说得好，“明枪易躲，暗箭难防”，当“敌暗我明”的时候，敌人就处在优势位置。所以当你要找人谈判或训话的时候，除了选择前面所说的“最尊位”，还得挑比较不正对着光的位子。也就是说，你可以要对方坐在比你亮的地方。譬如白天你背窗而坐，因为窗外亮，你的脸背着光，比较暗，他跟你相对，则正对着光。这种情况正像审讯嫌犯，你看得清

他，他看不清你，你在心理上先占了优势。

懂了这个道理，如果你发现办公室或家里的“最尊位”，远比别的位子来得亮，尤其是有像审讯嫌犯那样正面的灯光时，你要好好想想，最起码把光线调整到与其他位子差不多。或是在你背后摆一盏灯，既有助于你坐在椅子上阅读，又因为光线由你背后射来，使你有前面所说的“审讯者”的优势。

你是阳光女孩（ 男孩 ）吗？

相对的，如果你不希望表现强势，甚至存心表现弱势，或是在跟长辈、老板说话的时候，你可以特别坐在比较亮的地方。

于是你的老板可以看见你的一言一笑，又因为你在亮光中，给人的感觉会比较没有遮掩。同样一句话，你正襟危坐在光亮中说，与在黑暗中说，前者感觉更诚恳、更真实。

还有，如果你是不怕“见光死”的年轻漂亮女生，也可以特别找那较亮的座位，让人看见你的亮丽。相反的，如果你“见光死”，则可以选择较暗的位置。

小心“见光死”

但不是所有亮的位子都好哟！什么叫“见光死”？说“见光死”的多半是中年女人，她们所说的光，

主要是指大白天的阳光。

为什么？

因为大白天的阳光不但亮，而且从上面照下来，她们脸上的眼袋、皱纹特别明显。相对的，闪光灯虽然亮，但因为由正面射来，显不出凹凸，许多中老年女士反而特别喜欢。

所以，即使你在灯光下也要小心，别以为那位子亮，能把你照得亮丽。要知道，如果那光线从头顶上下来，就像中午的阳光，可以使你“见光死”。就算你是少女，没有坑坑洼洼、皱皱麻麻，也可能因为光线垂直照下来，在头发下面、眉毛下面、颧骨下面和鼻子下面，有了太明显的阴影，结果白处特白、黑处特黑，不但看起来硬，而且有点鬼气，给人阴沉的感觉。

注意头顶的灯光

知道了这一点，下次你去餐厅挑位子，先看看

上面有没有那垂直射下的灯光，而且避免坐在正下方。就算没选择，非坐不可，你也可以稍稍向旁边或前后调整。

我可不是吓唬你——许多小姐以为自己在宴会中看起来很美，现场有人摄影，照片出来也挺漂亮，但是如果当场拿个镜子给她照照，她却可能吓得尖叫起来！

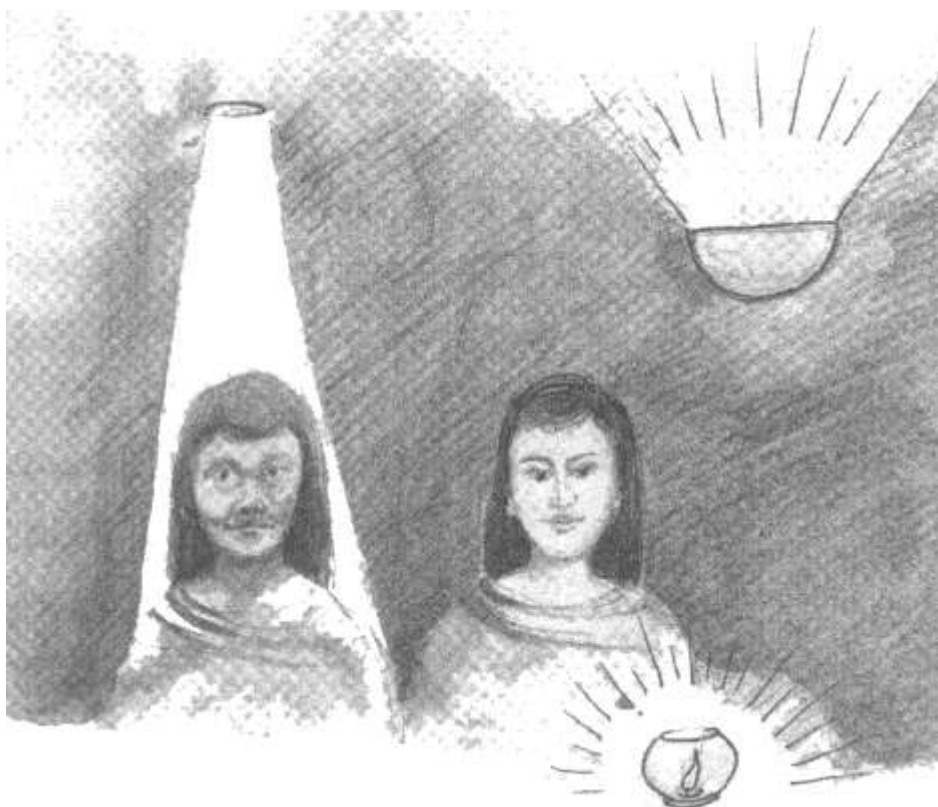
因为摄影时有闪光灯，没问题！但是没闪光灯时，她头顶却可能有盏石英聚光灯，把她照成了“黑白无常”。

正因为如此，有情调的餐厅多半不用顶灯，而用烛光。即使上面有灯，也调得很弱，或用许多烛火式的小灯造成散射。

谈到散射，这又有一番学问，请看下一节。

在不同的灯光下，看起来你可以相差十万八千里。

尤其麻烦的是，前面没镜子，你以为自己很美，却没想到顶上那盏灯，把你“雕塑”成了吸血鬼。



看了这个比较图就会了解，为什么讲究的餐厅里喜欢用壁灯的折射光、桌上的烛光，或水晶吊灯的散光，而不是用头顶直射的石英灯。即使有石英灯，也把光度调得很弱，而且以暖光取代冷光、黄光取代蓝光。

为什么她愈来愈美？
创造最柔和的氛围

那光线是散射的，
除了上面的天光，还有下面的反射；
那色温是和暖的，有一种乳白的柔和。
在这样的光晕里，你的肤色是不是特别健康？
你是不是看起来特别美？

你有没有发现在浴室里不但唱歌比较好听，照镜子也特别漂亮？

唱歌好听，是因为浴室里比较空，容易有回音，使你原本嫌“干”的声音，听起来比较“润”。

看起来漂亮，则是因为浴室里通常都用浅色的瓷砖或石材，就算只有头上几盏灯，那灯光也会在瓷砖间不断折射，造成散射的效果。

也就是说，光线不止从上面来，而是由四面八方来。当顶光会造成“见光死”的时候，散射的光线则能使你的脸上没有特别亮或特别暗的地方，感觉柔和得多。

摄影棚的灯光特别讲究

正因为如此，电视记者播报新闻的时候，除了有上面的许多大灯，还往往从桌子再“往上”打一点柔和的光。那些记者为了使自己看起来漂亮，会一次次调整灯光。

所以，许多记者刚出来播报的时候不怎么样，却愈来愈漂亮。

只是，她（ 或他 ）可能只在自己的播报台漂亮。当有一天，她应邀上别人的节目，就

一下子又变丑了。一位台湾著名的新闻节目女主持人，有一年参选“立委”，为了避免对手说她利用媒体助选，特别向节目请假一段时间。但是有一天，代班的主持人访问她，她居然不坐在来宾的位子上，而要求仍然坐在她主持人的老位子。

为什么？

因为那是她习惯的位子，有特别为她配置的灯

光，她在那里特别漂亮。

怎样改善台上的灯光

了解了这一点，如果你要演讲或在台上作报告，希望自己看起来不错，你一定要注意台上的光线，如果台上不亮，只有头顶上一盏灯，你一定得避开。

你可以把讲台往后移，使那灯光斜斜射在脸上，而不是直直地照下来。否则台下看上去，你脸上黑一块、白一块，不但“见光死”，而且显得阴沉、没有精神。

即使你是男人，是大老板，也不能不注意，因为光明与黑暗、晴朗与阴沉，绝对会对人产生潜在的影响。

如果那讲台是固定的，不能让你有前面一点灯光，或你只是临时应邀说几句话，而那里又只有一盏头顶来的灯光，你也别发愁，让我教你一个好办法——

你可以拿两张白纸，放在台子上。表面看，那是你的资料，其实上面可能没有字，你也不必看。但是那张白纸正好把头顶射下来的光线反射回去，好像新闻主播台上“由下往上”的柔和灯光。

于是，原先由于上面灯光照不到而显得“黑白对比”的脸，因为下面的反射光，把暗面照亮，而变得柔和了。

怎样让你显得更年轻

你甚至可以利用这个原理，来改善家里的光线。

如果你觉得自己愈来愈显得老，脸上的线条愈来愈硬，你可以不开顶上的大灯，而开跟你坐着的时候差不多高的台灯。当你做不到的时候，换个亮色的茶几或在地上铺块浅色的地毯，甚至只是在桌上放些浅色的摆饰，都能让你看起来年轻些。

你有你专属的位子吗？

除了注意自己办公室和家里的灯光，你如果常找人聊天，也可以像那些电视主持人一样，找出自己看起来最美的位置。那可以是你家里的某一处，也可以是你熟悉的咖啡店的某几个位子。

想想！在晴朗的午后，当阳光斜斜穿过行道树，射在人行道上，再反射进大玻璃窗。

那光线是散射的，除了上面的天光，还有下面的反射；那色温是和暖的，有一种乳白的柔和。

在这样的光晕里，你的肤色是不是特别健康？你是不是看起来特别美？你的话语是不是特别容易触动对方，进入他的内心深处？

请问：

你有这么一个“有利的位子”，让你尽情发挥吗？

后记

最后一根稻草的力量

我最近看了二 00 五年入围奥斯卡最佳外语片的瑞典电影《就像在天堂》

(AS IT IS IN HEAVEN)。

片中讲述一个著名的指挥家，因为心脏病，回到故乡休养，偶然听见村里小教堂圣诗班的演唱，再次勾起他对音乐的狂热，于是自愿指导那圣诗班。

但他指导的方法很特殊，起初完全不教团员唱歌，只带着大家做游戏，要每个人释放出内心积压的情绪。他甚至教女团员脱下外衣，用双手摸着女生的脖子和胸口，教“她”怎么放松、怎样呼吸。

果然，当团员敞开心扉之后，即使各自发出没有意义的声音，交织在一起，也令人感动。

我特别提这个电影，是因为它跟我在前面书中

说的道理一样——想要歌唱感人、说话动听，除了声音和内容，更重要的是内心发出的力量；想要沟通达到最好的效果，就像销售商品，除了货色，还有包装。当大家的实力差不多，最后使你获胜的，往往是那些从表面看不出来的东西。

希望大家看完这本书，能够了解什么是气质、气度与气势，知道培养“不信自己不能出头”的那种来自内心的力量，是走向成功的第一步。

也希望读者在看完每一章之后，都能合上书想想。譬如你过去说“喂”的时候，是不是因为太硬或太急促，而给人压迫感？你会不会在言语中加入太多像是“这个”、“事实上”这类没有必要的词语。减弱了说话的力量？

你知不知道看场合调整音量，表现优雅的谈吐和教养？

你知不知道看情况来决定坐的位置，为自己制造最有利的说话环境？

还有，你过去会不会总爱抱着胸说话？你在开会时，看旁边的人报告，会不会只转头、不转动身体，

造成别人不好的观感？

没有错！别人可能说不出来，也不懂得心理学和行为语言，但也正因为如此，那观感藏在潜意识里，影响深远。

为了使大家对这许多看起来是小节。却能产生“最后一根稻草”影响的东西能深入了解，在这本书里，我试着以最口语化的文字，并且举各种生活中的例子，一点一点分析；还怕不够，我又画了许多插图。希望大家能用那些画面比较，证实我说的道理。

当然，最好的实证方法是生活。我相信，大家如果能试试我的建议，调整原有的一些习惯，很可能就算别人不立刻发现，也会渐渐感觉你的不同。

这种改变最棒！因为它是偷偷地改，在说不出的地方下工夫，产生说不出的好感觉。

这本书与我过去出版的《把话说到心窝里①》、《把话说到心窝里》属于同一系列，其中的差异是：最先两本属于“战术”，是立即可以使用的东西：这一本则是“战略”，是战斗前作通盘规划和沙盘推演。

好!现在兵强马壮,所有战备工作都完善了。不久,我将会推出下一本——演讲的实战。从怎样准备一场即席演讲、怎样克服说话的恐惧、怎样设计演讲的内容、怎样打出漂亮的手势,到最能打动人的语言节奏。

在那本书里,我甚至会用“曲线图”分析,怎样把听众的情绪拉起来、放下去,幽默一阵再严肃一番,使从头到尾没有冷场,达到最佳的演讲效果。

话说回来,高明的说话技巧,何尝不是高明的写作技巧?好的文章,本来就是最佳的陈述,使最枯燥的东西也能表现得生灵活泼、趣味无穷。所以,当大家看完我这一系列谈说话技巧的作品之后,也就摸透了我的写作技巧。如果你不信,我就先透露个小“撇步”吧!请回头翻翻这本书,看看每篇文章的开头,是不是有的是生动的故事,有的是幽默的谚语,有些是刚发生的新闻,有些是引起争议的话题?我为什么用那些开头?说实话,不论列子遇到的算命先生、电视里的“屁笑话”、监所里审问嫌犯,或拳王咬下对手的耳朵……都是为了在一开始

就吸引你。在演讲或教课时，这种技巧叫“引起动机”；在写作上，这叫“导入”。导入什么？导入正题！导入我要谈的许多理论。为了把说话的各种理论写出来，而且使大家愿意看，我构想了二十多年。希望大家能看得出我的苦心，把这本深入浅出的书，介绍给更多的有心人。

全文完

图书模板由 爱书网 www.ilovebook.cn 提供
