

第一章

把握主題，
避免說話重複囉唆

古語云「言多必失」，話不在多而在精，冗長的話語讓人聽起來厭煩。劉禹錫的《陋室銘》中有這樣一句話：「山不在高，有仙則名；水不在深，有龍則靈。」人與人之間說話也是如此，講話不在於多，而在於精簡，在於每句話的品質。



06 說話把握主題， 才不令人反感

在任何場合，說話重複囉唆都容易引起對方反感。通常，說話善於把握主題的人，才能得到對方的欣賞。

主題是一個人說話最基本的核心，任何表達其實都是圍繞這個核心展開的。我們將說話分為兩類：一類是事先就有明確的主題，另一類是事先沒有明確的主題。比如，會議發言、演講、辯論等都屬於前一類，這樣就可以輕鬆進入選擇表達內容的階段了；而那些朋友聚會時即興的對話和閒聊等都是沒有明確主題的，人在這種時刻處於放鬆的狀態，因此說話就十分隨意，而這也是說話囉唆、沒有中心最常發生的時刻。

說話要遵循「一」的原則。這個「一」就是一次分享、一個故事或者一次講話只表達一個觀點、一個主題。按照書中的方法，每天不斷地練習，說話的能力慢慢得到了提升。

愛說話並不等於會表達。無論是會議發言，還是和朋友聊天，表達的每一段話都應有一個明確的主題。對說話者來

說，表達得輕鬆、清晰；對傾聽者來說，他也能聽得明白，更容易接受。

當然，在表達過程中也要注意不要偏離主題。對於「事先有明確主題」的交流，要不時地提醒自己主題是甚麼，或在剛要離題時能夠及時「刹住車」；對於那些「事先沒有主題」的交流，你可以試着提取自己說話的主題，將其明確化、具體化，這樣表達起來就有了「重心」，避免出現表達囉唆、雜亂的情況。

那麼，如何增強你的主題把握能力呢？其實，重要的方法是提高你提取主題的能力。在別人說話時，你可以嘗試着去提取他說話的主題。

「以前我總去書店、圖書館，但現在電子設備上都可以看書了，所以我很少去書店買書了。當然，如果想買紙質書，我會從網上買，還會有好多促銷活動。」

在閱讀本書之前，你可能會隨意地接着對方的話聊下去，但現在，你可以嘗試去提取一下對方想要表達的主題——閱讀方式的轉變。得出這個主題後，你可以更深入地去練習。比如，假如你要表達這個主題，該如何說呢？相信通過這樣不斷練習，你在把握主題和提取資訊方面的能力會不斷增強。





07 省略長篇大論的開場白

不管是正式場合還是非正式場合，說話都應追求乾淨俐落。開場白也是如此，一開頭就快速切入主題，能讓對方一下子進入狀態，不用浪費時間和精力去繞圈子。

冗長的開頭容易讓聽者覺得厭煩，無法把握交流的重點。表達的目的就是把重要的內容說清楚，而任何開場白或鋪墊其實都是為內容而服務的。如果喧賓奪主，用長篇大論的開場白先分散了對方的注意力，那麼後面的表達就很難取得較好的效果。

很多人都會犯這樣的錯誤：他們認為對方一直在聽自己說話，但事實上對方並沒有，他們在乎的只是自己的事情，除非你的開場白足夠吸引人，內容對對方有一定的意義。要做到這一點，就要構建「坡道」，這就是彼得·邁爾斯（Peter Meyers）提出的「坡道理論」。

對此，他認為，坡道就是演講時你說出的那幾個句子。它應當馬上吸引聽眾的注意力，並有足夠高的「坡度」，這樣，無論接下來你說甚麼，都會引起聽眾的興趣。這就像

跳台滑雪，坡道會改變你衝擊的角度，將你推送到一個更高的水準。在聽眾的腦海裏，它會提高你講話的重要性，將你說的內容放到一個更高的優先層次上。一旦你的聽眾開始關注你將要說的內容，那麼他會一直傾聽你的講話。

那麼，你想過對方決定是否關注你說話要花多長時間嗎？研究表明，你能利用的時間只有七秒。因此，在表達你的開場白時，切記要讓它出眾、乾淨、俐落，要旗開得勝，因為沒有時間讓你浪費。比如下面的完美開頭：

「在座的每一位都為公司的成功做出了巨大的貢獻。你們當中的許多人是公司的創建者。你們一起創建了這家公司，並且在你們的努力下，公司已成為行業裏的佼佼者。但是，女士們、先生們，我們現在面臨一個挑戰。在接下來的七年裏，你們中 20% 的人會退休，而我們沒有儲備在未來帶領我們前進的人才。這就好像一次航行，出發時有充足的補給讓我們到達目的地，但是沒有充足的補給讓我們回家。如果我們現在不採取積極的行動，那麼公司的未來就成敗難料了。」

為了架構坡道，彼得·邁爾斯提出了一些有效的開場策略：

使用讓對方感到震驚的內容

使對方一下子對你的話引起高度關注。



運用統計資料

特別是那些與每個人的切身利益及日常生活息息相關的數據，可以讓對方感到驚喜與振奮。

講大家感興趣的故事

包括歷史故事和現實案例。

用「坦白」來表現自己的不足

欲揚先抑，給人真誠的印象。

以「你或你們」開頭

說明你談論的是對方喜愛的話題——關於對方的。

提出問題

比如：「你們當中有多少人認為孩子就讀的學校應該做得更好？」

慎重講笑話

除非你的笑話足夠新穎、幽默且與對話主旨有關。

運用「想像」這個詞

這個詞具有不可思議的力量，因為它使對方從被動的一方轉變成了積極的參與者。



08 滔滔不絕不得人心， 沉默能更好地表達觀點

說個沒完沒了，不如在合適的時刻使自己保持沉默。有時候，適度的沉默比妙語連珠更有利於對方接受你的觀點。

我們常常用「口若懸河」、「舌燦蓮花」等詞語來形容一個人的口才了得，但事實上並非所有事情都說得愈多愈好。無論是與朋友交談還是工作交流中，滔滔不絕、獨霸時間的人都會令人反感。

阿莎長得好看，又愛說話，不論在甚麼樣的場合，都會成為大家關注的焦點。一次，她去一家外企進行面試，因為她很想進入這家公司，便在面試前準備了好多資料。在面試過程中，面試官問她：「你對我們公司了解嗎？」話音剛落，阿莎立即把該公司的基本狀況、業務狀態、產品等一一介紹了一遍，就像背書一樣。

面試官聽後，點了點頭說：「請你簡要說一說你自身的優點和缺點。」阿莎立刻把從小到現在所經歷的事情幾乎都說了一遍。面試官根本不願意聽這些，幾次想打斷她的話，都被阿莎的強勢表達擋了回去。最後，她總算說完了，面



試官語重心長地說道：「你非常能說。」阿莎心裏暗喜，以為面試官是在表揚她。面試官微笑着說：「面試結束了，回去等我們的通知吧。」

阿莎對自己的表現很滿意，想着一定能被錄用。但結果是相反的，她主動給那家公司打電話，詢問為甚麼面試沒通過。那邊傳來的結果是：「你在說話方面可能存在一些問題，急於表達，不注重傾聽，不能勝任我們公司的銷售工作。」阿莎之所以面試失敗，就是因為她在回答面試官的問題時總是說個沒完沒了。有句話說的是「庸者健談，智者沉默」。看來，並不是所有的「侃侃而談者」都會受到大家的喜愛和歡迎。

《鬼谷子》中寫道：「人言者，動也；己默者，靜也。」一個人說話，屬於動；一個人沉默，則屬於靜。學會以靜制動，才是良策。簡單的沉默做起來不難，難的是如何有智慧地沉默，讓你不說話卻更有禮貌，更受人歡迎。

美國加利福尼亞大學心理學教授古德曼曾提出：「沉默可以調節說話和聽講的節奏。沉默在交流中的作用，就相當於零在數學中的作用。儘管是『零』，卻很關鍵。沒有沉默，一切交流都無法進行。」

需要注意的一點是，沉默並不是簡單地、一味地不說話，而是一種成竹在胸、沉着冷靜的姿態，尤其是在面部表情

上絕不能「沉默」。因為眼睛會流露出你的真誠，微笑的嘴角會表現出你謙和的態度，適當地點頭將傳達出你的贊同之意。嘴在休息，但千萬別讓自己的心也休息，它還需察言觀色，在內心做出回應。

那麼，沉默多長時間為宜呢？三秒鐘是最合適的。這個短暫的「空白時間」會讓快節奏的對話一瞬間慢下來。對方的大腦也能從高速運轉中突然清醒過來，將注意力更加集中在談話的主題上。

在生活和工作中，我們時常會遇到因說過多話而後悔的情況，適當地保持沉默是更好地表達觀點、避免這類問題發生的最好辦法。適當地保持沉默，除了能讓你更多思考的時間、減少說錯話的概率外，還能讓對方聽出你的真正意思，迫使對方去傾聽和思考你的話語。適當地沉默可以改變你說話的節奏，突出自己想要對方重點關注的內容。





09 適當保留，勿將所有資訊傳達給對方

在表達中，你要做到輕重有別，不要把所有資訊都全部說出來。應考慮對方的情況，並找到與主題最相關的思路，闡述清楚即可。

有這樣一個有趣的傳話現象：一句話從第一個人悄悄地傳遞到第十個人，等到最後一個人描述時，其意思變化很大。就算是一模一樣的資訊，同時傳達給十個人，每個人對它的接受程度和轉達，也都是不盡相同的。因此，在你表達時一定不能增加很多冗雜的資訊，不要將所有資訊都傳達出去。比如：



「我們準備辦一個活動。因為上次那個活動主管說……所以……」



「星期三下午我們在中心廣場有個活動，你也來吧。」

只想着自己說甚麼，相當於把自己杯子中的水倒入別人的杯子，但實際上對方杯子中的水已經溢出來了，對方的資訊因此得不到整理，只留下模糊雜亂的記憶。

說話是要講究方法和分寸的。你要根據不同的人、不同的時間、不同的場合和不同的事情，學說不同的話，而不應一味地按照自己的思路，要考慮對方對自己說的話是否感興趣，自己的觀點能否被對方接受等。

一個人將所有心中的想法或話語都毫無保留地說出來，很容易傷害對方，因為每個人心中都有「不可談論之事」。約翰·R·斯托克（John R. Stoker）說：「我們將自己想到、感受到但不說出來的一切稱為『不可談論之事』。為甚麼不可談論呢？這是因為，我們將這些想法及它們造成的感受都藏在心裏……我們總是進行着兩個對話，一個對話是在我們的腦海中，另一個對話則出自我們的口。」因此，在表達時，你要考慮對方的喜好、興趣和隱私等，考慮你將要說的話是否會引起對方的不快。

那麼，你應如何避免這一情況呢？約翰·R·斯托克說：「如果我們花點時間來思考自己想要開展的對話，在我們的『意識』腦中，對棘手的話題做深思熟慮、目標明確的準備，那麼，我們必將創造一個不同的現實。通過對難題進行認真思考，你將做好智力、心態和對話的準備，從而加大成功的可能性。」





10 刪繁就簡，複雜話要簡單表達出來

話不在多，而在精。如果你的話語不夠簡練，就會出現很多邏輯問題，讓對方感覺你的話語沒有中心，思路不清晰，造成理解負擔。

在日常生活和工作中，人們都有一套自己的說話方式。表達同一件事情時，有的人需要用很長時間、組織很多語言才能說清楚，有的人則只需要一句話甚至一個簡潔的詞語就足夠了。而後者往往更能讓人清楚地理解和明白。

簡明扼要的說話方式會給你的形象加不少分，彼得·邁爾斯教授說：「在有效的溝通中應避免使用陳詞濫調和業內行話。聽者會根據語言的新鮮程度來判斷你思想的新鮮程度。」那麼，如何刪繁就簡，把複雜的話簡單表達出來呢？

1 會概括

概括與抽象有緊密聯繫，沒有抽象就不能進行概括。在進行抽象和概括時，要注意捨棄次要的、非本質的屬性，把主要的、本質的屬性抽取出來，再通過概括表示同類事物的全體。比如：



「他總是做一些力所不能及的事情，從不先考量自己的力量和本事。」



「在做事情的時候，他總是不自量力。」

避免使用長句子，盡量使用簡單易懂的短句子。

2 會強調重點

在表達中，你要學會對重點內容進行適當的強調，讓你的說話主題更加突出，有利於對方快速明白你說話的側重點。因此，你就要省略或弱化那些無關緊要的話語。要突出強調你說話的重點，有兩種常用的方法：第一，提高音量。這是比較直接的做法，也是大多數人習慣採用的方法；第二，停頓。停頓所帶來的突如其來的沉默，和突然提高音量有異曲同工之效。

3 與你的意圖相匹配

用簡單的言語表達時也要注意是否與你的意圖相匹配。假如一項工程沒有如期完工，說「我們失敗了」可能會扼殺團隊的希望，打擊團隊的士氣。如果你想讓他們重視事實，而不是嚇唬他們，你可以這樣說：「我們沒有實現所有的目標。」



延伸閱讀

改掉你的口頭禪

口頭禪是指一個人習慣在有意或無意時常講的語句。口頭禪算是一個人的一個標誌，也影響他人對他的印象。口頭禪是心理的一種反射，可反映出說口頭禪者的心理狀態。

很多人在說話的時候，都會習慣性地帶上口頭禪，如「是不是」、「對不對」、「這個這個」、「那個那個」、「嗯」、「啊」等，這些口頭禪偶爾聽一兩次沒甚麼。但是，如果出現的次數太頻繁，就會讓你的表達顯得囉唆，特別是髒話類口頭禪，既折磨聽者，也破壞自身形象。那麼，如何改掉這些口頭禪呢？

1 錄製口頭禪

你可以把自己的口頭禪錄製下來，然後反覆播放，以聽者的角度體會一下反覆聽到這些詞的感受。當你自己從內心開始反感的時候，就會慢慢降低自己說口頭禪的頻率。

2 懂得自我克制

說話時要懂得自我克制，不要脫口而出，應先在心裏組織好措辭，然後把這些措辭以適當的語速表達出來，這樣既能避免出現口頭禪，又能使你的表達很有邏輯。

3 積累詞句，練習演講

通常，頻繁說口頭禪是口才不好的表現，由於一時沒有詞，說話出現空隙，才會用口頭禪來填充。你可以多閱讀一些經典文章，背誦一些好的句子，然後多加練習，這樣就能避免詞窮導致說口頭禪。

4 培養自己的邏輯思維

頻繁使用口頭禪的人，思維上往往缺乏嚴謹性。平時可以多做一些提高思維嚴謹性的書籍，從規範思維的方面着手，改掉口頭禪。

