

談話的藝術

著 人 金

大地圖書公司印行
燕京圖書館北平立國

談話的藝術

金人著

目錄

1	為什麼要研究談話的藝術.....	三
2	基本的謬誤是不說話.....	五
3	善於說話的人一定是個良好的聽者.....	七
4	怎樣替你的朋友們介紹.....	九
5	如果你被介紹或不被介紹.....	一一
6	怎樣稱呼.....	一四
7	「今天天氣很好」是太乏味了.....	一七
8	試聽聽你自己的聲音.....	一九
9	說話的工具是口，不是手.....	二二
10	如何運用字眼.....	二四
11	運用什麼字眼.....	二六
12	先充實你自己.....	二八
13	開啓對方的八寶鑰匙.....	三〇

- 14 怎樣問……………三五
- 15 愛說話或愛聽話的人……………三六
- 16 不受說也不愛聽的人……………三八
- 17 客氣話過窮足以損害市場……………四〇
- 18 怎樣說客氣話……………四二
- 19 避免以執拗表現你的聰明……………四五
20. 爭辯是一個無期的戰爭……………四八
- 21 嚴禁質問……………五一
- 22 怎樣糾正別人……………五四
- 23 忘記你自己……………五七
- 24 聽別人，不是你自己，讚美你……………六〇
- 25 不可吝嗇對別人的稱讚……………六一
- 26 最有力的鼓勵是讚美……………六五
- 27 怎樣安慰……………六七
- 28 道人之短，即休之短……………七一

43	42	41	40	39	38	37	36	35	34	33	32	31	30	29
請下屬說話	青年·中老·老年	和少年談話	和小孩談話	說話代表你的年齡	說話代表你的品學	如果你說述一件事	如果你沒勇氣說話	空話機旁	在討論席上	演說技巧	說了就傲	對不起	開玩笑須知	
一一一	一〇八	一〇五	一〇二	九九	九七	九四	九二	八九	八六	八四	七九	七七	七五	七三

44	第一次到「她」家裏	一一四
45	第一次到「他」家裏	一一七
46	微微一笑	一一〇
47	參查字典	一一三
48	男女之間	一一五
49	求職須知	一一二
50	如何應付顧客	一三六
51	宜德網球	一三九
52	「再會」	一四三
	附錄 一個方法	一四五

老文最初在香港星島日報的編輯版上接日公家。一部份讀者似乎頗為欣悅，有些還拿本報得意地想先看全文。另外的一部份讀者則竟想以為有一國再國的價值，可是他們懶於功在，經常從電話和國信中詢問有無單行本出版，使星島日報的編輯先生給我發表文章之外題要代我去應付這些麻煩，作者於受寵若驚之餘，覺得既沒有人真看單行本，那麼就沒理由不應該將它印成單行本的。於是也想了時的一時的情動，在已發表的原稿上稍為整理了一下，便買紙印了出來。這就是本報出版的原因。

這書你讀後也許覺得一無是處，也許覺得有些是供參考的單方，無論怎樣，總是廣醫問的單方，也希望他能够偶然遇到好運，有清手成家的時候。

作
者二十八年十二月

I 爲什麼要研究談話的藝術

自他人類會得用言語去表達他的思想以後，「談話的藝術」就一直被人運用着，做着種種不同的大小的目的。

現在，我們每天從早到晚都在談話，如果你覺得這事情太平凡，不值得花功夫，費上許多精神去研究，你就錯了。別的事情也許可以不必細加研究，但決不是「談話的藝術」。這是一個你所用來應付整個世界的工具，一種利器。一個好的工具會給你獲得更好的結果，獲得更美滿的前途，這是不可否認的。要不要我告訴你，就是你一生的事情，失敗或成功，百分之八十是由你的「談話」負責的？

許多人都以爲自己的談話藝術並無特殊的不妥。大概自己看自己是不容易清楚的，除非是去旁觀別人。這裏有一個很好的試驗方法：假若你有機會獨自坐在房裏，去靜聽隔壁房間裏面的人們的談話（無論那些是你的朋友或家人皆儘不可。假若你不可在傾聽當中加入談話，純粹保持着一種局外人的態度就是。）在傾聽了相當時候之後，你定會驚訝於他們談話的種種毛病：或者是聲音含糊，或者是口頭語用得太多，或者是談話中表示出那種自大的，狂妄的，甚或卑劣，刻薄的思想——那些情形你從來不會發覺的，而現在你竟發覺了。由此你可以明白，也許別人聽你的話時也有同樣的感覺。那麼，你對自己的談話藝術就不可不留意了。

這就是我敢於請你一讀我這一本「談話的藝術」的理由。

可是請你不要在本文裏存着奢的願望，以為讀完本文，就可以像蘇秦一樣地游說六國而成爲各國的宰相，或最低限度可以就任外交使臣而無遜色，這是超出本書範圍以外的，除非你肚裏有另外的大本領，又當別論。即或你他日果真做了大使，我決不敢以此居功。

本文要說及的，不過限於我們日常生活所需要的談話藝術，牠幫助你怎樣去交接身邊的人，此外沒有什麼更大的目的。如果你曾經因爲談話技巧的拙劣而失掉了一個女友的歡心，如果你曾經因爲話不高明而失掉了一個顧客，如果你曾經因爲言語不當心而錯過了一個好機會，或使人討厭，或使人輕視……那麼本書也許有點足供你將來做人參考資料。本書的目的，就是幫助你怎樣獲得朋友，使人對你表示好感，如此而已，你以爲這目的太小嗎？請你想一想，一個討人歡喜的人，在人生戰場上大大小小的競爭中，將佔怎樣優越的機會呢！這價值請你自己慢慢地去發現和估計吧！

2 基本的秘訣是不說話

有個美國記者去訪問愛因斯坦，臨走的時候他問那大科學家，什麼成功的公式。愛因斯坦想了想。「如果A是代表成功，」他說，「那麼這公式就是 $A = M + X + Y$ 。X指工作，Y指遊戲。」

「Z是什麼呢？」那記者問。

「這個，」愛因斯坦說，「是指把嘴閉起來。」

教人少說話，多做實際工作，這是古今中外的哲人學者留給他們子孫的最普遍的訓誡。

是非祇為多開口，說得話多，出毛病的機會也就多。大智若愚，有學問的人不大亂說話，唯胸無半點墨的人喜歡大吹大擂。「甯可把嘴閉起來使人懷疑你是淺薄，勝於一開口就使人證實你的淺薄，

「這是」句值得大家牢記的名言。

所以，在研究談話藝術之前，第一要先學少說話。

這不是太矛盾嗎？你會說。

一點不。我們一般人，大多數都是患着太愛說話的毛病。「三個女人可以成一個城市」，這是廣東嘲笑女子愛搶着說話的流行俗語。其實男人也莫不如是。早上午後，我們到茶樓上一聽，真有如外國人嘲笑我們所說的『*Noisy Market*』（嘈鬧的街市）一樣，搶着說話的人實在太多。要學會怎樣談

話，必先要從少說話學起。

你也許又來說，既然人人學習少說話，那麼「談話的藝術」看來不必細加研究了。

這又不然，少說話固然是美德，但人要在社會中處事，祇能「少說」，却不能完全不說。既環說，則此中藝術不可不研究。

所以，我們要記着這一個原則：在任何場合和場合，最好能少說話，非至不能不說時，沉默是鐵得提倡的。若到非說不可時，那麼你所說的內容，意蘊，措詞，聲音和姿勢，都不可不加以注意。在什麼場合，應該說什麼，怎樣說，都值得加以研究。無論是探討學問，接洽生意，交際應酬，娛樂消遣。種種從我們口裏說出的話，一定要能動人。「不曉則已，一曉驚人。」我們雖未必能達到這種目的，但朝這目標走去是不會錯的。

為保持你的話為人所重視，所渴念，則永不討厭，唯一的隱訣是少說話。也唯有少說話的人，才能靜靜地思索，使他說出來的話更見精彩。

3 善於說話的人一定是個良好的聽者

做一個忍耐的聽者，是談話的藝術中的一個重要的條件。因為聽對別人意見的人，必是一個實於思想，有精密的見地，和具謙虛柔和性格的人，這種人在人羣當中，最先也許不大受人注意，但最後則必是最得人敬重的，因為他的虛心，所以為任何人所喜悅，因為他善於思維，所以便為人所佩服。

怎樣去做一個良好的聽者呢？第一是需要「專誠」。別人和你說話的時候，你的眼睛要注視着他，無論對你說話的人地位比你高或低，注視他是一件必需的事情，祇有缺乏勇氣或態度傲慢的人纔不去正視別人。其次，在別人對你說話時，不可手裏同時去做着一些絕無必要的工作。這是不恭敬的表示，而且，當偶然他反問你一些什麼時，你就會因不留心他所說的話而無從應付了。

諦聽別人時，偶然插上一兩句同意或同情的話是很好的，不完全明白時加上一個問話也非常需要的，因為這正表示你對他的話留心。但決不可把發言的機會搶過來後就滔滔不絕地說自己的，除非對方的話已告一段落，應該讓你說話的時候。

無論他說什麼，你不可隨便糾正他的錯誤，若因此而引起對方的反感，那末你就不能成爲一個良好的聽者了。

有些人常喜歡把一件已經對你說過好幾次的事情還對你再說，也有些人會把一個笑話說多次。當新鮮地再說，作爲一個聽者的你，此時就與練習一種忍耐的美德了。你不能對他說，「你已經說過幾遍了。」這話會傷害他的尊嚴的，你惟一應做的事是耐心聽下去。你心裏應該明白他是一個記憶力不好的人，你應該同情他，而且，他對你說時是充滿了對你表示好感的誠意的，你應該同樣用誠意來接受他的善意。

但如果說話的人滔滔不絕，而又毫無興趣，你覺得把時光和精神去應酬他是十分不值得的時候呢，你應該用更好的方法來使他停止這乏味問題，但最重要的，是不可傷害他的尊嚴。最好的方法是巧妙地引他談第二個題目，尤其是他內行的又是你所喜做的題目。

談話的藝術第一步是少說話，第二是要會得做一個良好的聽者，記牢這階梯，以後我們才繼續去研究怎樣「談話」。

4 怎樣替你的朋友們介紹

最不容易的講話開始是兩個陌生人和次被介紹的時候。現在，未研究怎樣開始談話之前，讓我們先研究怎樣去做一個介紹人。

因為怎樣去介紹，也是談話藝術之一。

假定你現在是一個晚宴的主人，請來了許多賓客，你自然不能一一長久招待的，所以，把一些單獨無伴的客人介紹給另一些客人，是最妥善的。

在介紹甲客人給另外的客人之前，你最好先作一個打算，就是要給他選擇一個合宜於他興趣的友伴。如把兩個都從事於同一行業中的牽在一起，那是最好不過的。因為氣味相投，自會立時有許多可交談的資料，也許更因業務的相同，因你的介紹而從此成立了很好的友誼基礎，此外把一個詩人介紹給一個音樂家，把一個化妝品商人介紹給一個化學師，把一個新聞記者介紹給一個軍政界的人物，把出版家介紹給印刷商，或把畫家介紹給電影明星，把醫生介紹給體育家等，往往會收很好的效果的。

至於性質十分不相同的人，則除非不得已，以不把他們牽在一處為佳。有一次，我看見一個牧師被介紹給一個舞場經理，另外一次，則見富豪被介紹給一個左翼作家，以致他們都不能暢談自己熟悉的事情，而不得不另外扯一點彼此皆無抵觸的題目來敷衍一頓。這種情形是相當痛苦的。作為一個禮貌

的介紹者，一定要光顧禮到這一點。

開始介紹，照外國人的規矩，儘是把男容向女容介紹，把少年向老年介紹。這是一種好禮貌，因為表示對前者的尊敬。你能够照半這點更好，否則也不必苛求，好在在中國，這問題還不算嚴重。最要緊的，介紹雙方姓名的時候，聲音要說得清楚，許多人給人介紹後，結果雙方皆仍舊聽不到，這情形實在太多了。一個善於介紹的人，他一定把雙方名字念得清楚，而且，先是消聲是不夠的。因為人是善忘的，最好是能夠再念一次。

但怎樣再念一次呢？僅僅介紹雙方的名字是不够的，為使他們易於開始交談，一定還要介紹雙方的職業位置，這才是一個完滿的介紹工作。於此，在那介紹雙方職業時，便可以重複把雙方的名字再說一次了，名字念得清楚，然後又重複一次，那麼普通人總可以記得清楚的了。

除替雙方介紹職位之外，如果你知道雙方有共同的嗜好，譬如說，他們都喜歡集郵或看跑馬等，這不妨替他們說出，如此他們更易接近。

如果不是介紹一個名人，我覺得有時在介紹時不妨把名字消去，儘把雙方的姓氏介紹，也是個很好的辦法，這可使初見面的人易於記憶。他們自己覺得需要知道彼此的名字時，讓他們往後自己問好了。

介紹完後，陪他們交談一兩句，替他們把局面打開，也是很需要的。

5 如果你被介紹或不被介紹

怎樣替別人介紹，上面已經說過，現在，我們長遠來研究被介紹之後怎樣開始談話吧！

假定你現是被介紹了的當中的一個，如果剛才給你介紹的主人能像我們在上節所說道的一樣，把你們雙方的名字念得清楚，把雙方的事業職位也介紹了出來，那麼，這談話的開始是便當的。但如果那位介紹人不脫普通一般人的缺點，介紹的時候口中循例念念有詞，一隻手向雙方指了一指，就算爲介紹了之後立刻溜了。你知道他在給你介紹另外的一位客人，可是你完全聽不到他說那位先生的姓是陳、李、張還是胡、馬、麥。

在這種情形之下，有些人索性取了消極的對法。即是與對方點了一下頭，隨即相對默然，說到機會，立即溜到別處，另外有些人，則也不根究他究竟姓什麼名什麼，雙方坐下來就「今天天氣很好」隨扯下去，敷衍一番，到相當時候，還是一溜了之。

兩種應付的方法都是不對的。第一種，相對默然，非交際之道，第二種，隨扯一頓，浪費了時間和精神，竟沒有和對方建立一個最低限度的友誼基礎，太不值得。交友是越多越好的，常常會因一個偶然的遇合光耀了你的整個前途，或者給你的將來打下了一個助力的基礎。如果你僅敷衍了之，未免不會善用當前的環境了。

因此，我們應該用更好的方法去應付這一種場面。

倘若聽不清楚對方的名字，我是贊成坦率地再問一次的，無論是哪那擔任介紹的人或那被介紹的對方，均無不可。作一次坦率地承認聽不清楚的再度請問，決不是一件可笑的動作，如果永遠把疑問悶在肚裏，不僅會影響後來談話時的不痛快，並且也決難獲得友誼的效果。

名字是每一個人自己所最注重和最寵愛的記號。和一個人談話，你能滑暢地呼他「某先生」，是會使對方感覺快樂的，尤其是對於初次見面的人。他將會因你對他的名字的留心並適當地使用，而對你的印象特別深刻。並且，保留一個完全熟識的名字，對於你的將來也許有無限的用途。

當再問清楚了對方的名字後，同時最好再作一次自我的介紹，因為對方也許像你一樣，聽不清楚你的名字。如果你想熟知對方的名字，那末詳細地問及怎樣寫法也未嘗不可，要是你聽得聽要的話，也不算得是魯莽的行爲，對方決不會怪你的。

以上是簡述了一般介紹的問題，但，你也許會問：「如果沒有介紹呢？」

我承認這是一個應有的問題。照中國規矩，本來就沒有第三者作介紹的習慣，在朋友家中遇到，照例一見面就應該打招呼，互通姓名。這是一個簡捷明快的方法，可謂高明之至。但自從歐風東漸以後，現代人物都染了洋風，大家才學外國人玩着介紹的一套，日久成習，變成非介紹不可，常常在聚會裏，因為主人忙碌或一時大意，未作介紹，便相對也不作一言，儼如英國人的古怪脾氣，向未經介

紹的人交談彷彿有欠自己尊敬似的，這態度實在大可不必。在這種場合當中，我是贊成採用中國老法直接請問姓名的，若然主人在旁邊，那末爲尊重主人起見，最好率直地請求主人介紹，有時候，你明知道對方的姓名，而又沒有把你介紹給他的，那裏不妨趨前和他握手招呼，同時說出自己的姓名，作一個自我的介紹。

總之，在實際的場合中，坦率，誠實，和熱情，是最需要的條件，與其閃閃縮縮的弄成不尷不尬的局面，不如索性用大方明快的手法。屬於後者那一類人，常常是最受人歡迎的，因爲他們易於使人親近。

6 怎樣稱呼

對於一個人底稱呼，似乎是件極簡單的事。但若你留心現代人的稱呼名目的複雜，就會明白一個適宜得體的稱呼，常會發生微妙的作用，或至少不致因錯用而闖下了不愉快的事件了。

有人喜歡叫先生，有些却愛說密司脫。有些叫姑娘，有些叫密司，也有叫小姐。而一個已婚的女子，則太太，夫人，而至師母，種類各有不同，雖然事實是一樣。如果你以「師母」來稱呼一個素來愛聽人稱爲「太太」的女人，她心裏必有說不出的不快。但相反地，住慣了南方的人，你稱她爲「太太」不一定會博她歡心，因爲她也許以爲「太太」這名稱把她形容得太老！

所以對稱呼一道不可不研究。在北方，叫一聲「某太太」是很安全的，但在廣東，則「夫人」似乎較穩妥，若對手是教會裏或丈夫是做教員的，那麼則以用「師奶」爲佳。

稱呼一個不明底蘊的女子，則用「小姐」或「姑娘」較於貿然叫她爲「太太」要妥當得多，無論她是十六歲或是六十歲。甯可讓她微笑地告訴你是太太，不可使她憤怒地糾正你說她不是「小姐」。

有些在社會裏活動的女子，雖然已婚，但仍然不高興取丈夫的姓，她仍願意別人叫她做某小姐。有些更要別人稱她做某先生。在拜訪她之前你最好先調查清楚，以免誤事，若有人在旁介紹，則應依介紹人所用的稱呼方法，不可自作聰明，擅自更改。

大概思想有點洋化，或在教會學校裏面的人，則密司，密司脫，密昔司等，是很可通用的。現在再說男性方面：

「先生」兩字是最普通的。甚至可以通用到去稱呼一切最高級的軍政長官們，當你覺得沒有稱呼他的職銜之必要，或急切中不知如何稱呼的時候。

以職銜來稱呼一個軍政長官時，不必叫出對方的姓氏。這一點，在最近要跑前線的人不可不注意。總司令如果姓何，你不必叫「何總司令」，「總司令」三個字就夠了，因為，在同一地方裏，除除了他還有第二個總司令嗎？對於軍長，師長等亦然，除非同時有兩個軍長或師長在座。才要加上他的姓氏。此外稱主席，議長，縣長等亦一併如是。既有在你用「先生」二字來稱呼他們時，姓氏才是必需的。

有人在十年前做過市長，現在還要別人稱他做市長，如吳佩孚的部屬和去拜訪他的客人們，現在還要叫他做「大帥」，當然你要拜訪這樣的一個人，你也以先探聽清楚為上策。

不可用「君」字稱呼別人，還是學校裏年輕的同學們互相稱呼的方式，拿到社會裏用時人們會覺得你未脫學校習氣的。

在一個朋友家裏呼喚他的僕婦時，不可忘記加上「「哥」字或「姐」字，如「福哥」，「富哥」，「銀姐」，「好姐」等，還是一個客人所應守的禮貌，因為他或她不是你的僕婦，除非你和主人十分

相熟，常在他家裏進出的，就可以比較不必過於客氣。

在廣東，你不可直叫一個開汽車的做「車夫」，你要稱他做「司機」，如稱「工人」為「工友」，否則他會對你不客氣的，至於拉車的倒不在此例，又在中下等的茶室裏吃茶，你可以叫那些侍役們做「夥計」，但若你叫他做「鄉里」，「朋友」，或「兄弟」，甚至「大佬」，你一定可獲得更滿意的款待。

上面所說的，目的都是以客氣的稱呼來讓得愉快。但若你是一個家會裏的主人，在一個適宜的情形下，你直呼着客人們的名字，是可以打破了會中嚴肅拘執的空氣，使客人們受到你的暗示而更感到自由隨便的愉快。

7 「今天天氣很好」是太乏味了

這姓名後，第一句交談是甚不容易應付的課題，蓋因受時間的限制，不容許你多作猶豫，而話未投機，又不能冒昧地隨便提出特殊話題。「今天天氣很好，」這話最被常用，但除了在甲板或沙灘上散步時不妨用之外，在別的場合上說來不僅太跡近敷衍，而且缺乏內容，未能逼引對方作較興味的談話，照我個人意見，則就地取材，似乎比較簡單適體而合用。

何謂就地取材？那就是按照當時的環境而覓取話題。如果相避地點在朋友的家裏，或如朋友的喜筵裏，那麼對方和主人的關係可以做第一句的話題：「閣下和某先生大概是老同學？」或者說：「閣下和某先生是同事？」如此一來，無論問的對不對，總可以引起對方的話題，問得對的，可依原題急轉直下，猜得不對的，根據對方的解釋又可順水推舟，在對方的生活上暢談下去。

「今天的客人真不少！」雖是老套，但可以引起其他的話題。「這禮堂佈置得很不錯！」讚美二樓東西，常是最穩當得體的開始。若然是園游會，則「園裏的杜鵑花開得很燦爛，顏色真好看，閣下有去看過沒有？」或「今天在園子裏喝茶，實在太舒服了！」等，都是就地取材的辦法。

第一句最要處是要人人能了解，人人能加進自己的意見。由此再探出對方的興趣和嗜好，然後拓展談話的領域。若果指着一件彫刻來說：「真像蓬蓬的作品！」或聽見鳥唱莫說「很有孟德爾遜音樂

的風味」——除非知道對方是內行，否則不僅不能討好，而且會在背後挨罵的。

在目前的環境裏，如果不知道對方的職業，就不可胡亂問他。因為在這時期失業的人太多，問他職業無異迫他自承失業，對於自尊心很重的人是不大好的。若果你想開拓談話的領域而希望知道他的職業。祇能用試探他的方法：「閣下常常去游泳嗎？」如果他說「不」你就可以問他是否很忙，續下去探出他每天是否有固定的工作。如果他說「是」呢，便可以加上一句問他平常在那一個時間去而決定他有無職業，如果說星期會或每天五時後去的那一種，無疑是有固定職業的，否則就不免要再行參詳過了。確定了別人有工作，才好去問他的職業，如此即可和他談他的工作範圍內的事情。如未知對方有無職業，或確知對方為無業，那麼還是談別的話題為佳。

我不出旁的話題時，那麼中國原有的老方法最好運用。那就是請問對方的籍貫，這「府上是什麼地方？」或「貴處？」的問題，在中國的習慣上是一點不覺得唐突的。知道了籍貫，話題就容易找了。東北的，你可以和他談淪陷前後的情形。廣西的，可以和他談桂林山水。四川的，可以談四川物產的豐富。如果是同一省份的呢，那更便當了。假定是廣東，那末你可以和四邑人談拳僑每月的匯款平餉外匯的支出，和順德人談蠶絲，和南海人談佛山情況，和北江一帶的談風景，或瓊崖的人談椰子了。若然遇到的是社會知名的人，或介紹者早對你說出對方的身份，那麼不待我多贅，大概你也會得怎樣去引起話題了。

8 試聽聽你自己的聲音

現在，你和對方的談話業已開始，在言語交換的進行中，我希望你能分出一部份精神來，留心聽你的聲音。

你的聲音怎樣？這是一個極注意的問題，但請勿誤會，以為我寧開始教給你練嗓子。那是歌唱家或演說家的份內工作，我沒理由強你去，並且我知道你也決不會有此耐心去練嗓子的，為談話而練嗓子，我不相信有如此不捫頰的人。

嗓子的高低清濁各有不同，基本的改進還須從身體健康上着想，身體強健的人自然會有一個清脆嘹亮的聲音。

所以，我們還是把嗓子的事情擱起來吧！
讓我們談談嗓子以外的仍有關係音的問題。

第一你要留意自己，你說話不太快嗎？

我們常見許多人說話很快，有些說得快而清楚，有些快而不清楚，簡直使人聽了等於沒聽，口吃的毛病往往是由此而來的。因說話太快而致字音不清，固不足道，即快而清楚，也不足為法的。你聽有說話很快的本領，但聽者不一定有聽得快的本領的。說話的目的在乎使人全部明瞭，否則就是浪

訓練你自己，說話時聲音要清楚。快慢合度。說一句，人家就聽懂一句，不必再問你——你要明白，陌生的，或地位比你低下的人是不大敢一再請你重說的。

第二，你說話的聲音不太響嗎？在火車裏，在飛機裏，或者是在別人放爆竹的時候，提高聲音說話是不得已的，但決不是適宜于平常的時候。試想在一個悠和的黃昏樹下，或在溫暖的爐邊，高聲談話是如何粗鄙與煞風景啊！在客廳裏，過高的聲音會使主人嫌惡的，若然在公共地方，更會令你的同伴感到難堪。

除非對方是聾子，否則，你說話時要記着，他並不是聾子。

顯然是，說話並非絕對不可太快和太響，你要明白的是不可每個句子都太快太響，而是會得怎樣調飭他。

抑揚頓挫，這是獲得聽衆的唯一祕訣。在樂曲裏，不是有極快，快，略快，慢，略慢，最慢，等的快慢符號嗎？不是也有極強，強，漸強，弱，極弱，等的強弱的符號嗎？若想你的話如同音樂一般的動聽不可忘記在應快時要快，應高時要高，應慢時要慢，應低沉時要低沉，流水般的，毫無抑揚頓挫的節奏之美的說話方法，是最易使聽者疲倦的。

這是使你的說話充滿了情感的方法。請常常留心那些使人聽而忘倦的人的說話方法，請常常留心

那些舞台上的名角說對白的方法，這是最好的參考。你必須細細揣摩，在敘述一件事情的經過，或發揮一點較長的意見時，這是很有用的。

9 說話的工具是口，不是手

中國電影演員在做戲的時候，有一樣事情最使我們看來不舒服的，就是在說話當中，同時必把手揮動，似乎非如是不足以表達心中意。這種可厭的表演方法，尤以一般臨時演員為最。

說話連着動手的姿態，是許多人所犯的通病。你不妨在下次的集會中留心別人，你自然會發覺我所說的不錯，你更不妨在下次和別人談話時留心自己，（或預先約好你的朋友或家人注意着你。）也許你自己也就犯了毛病。

為加重話中的語氣，或引起別人的注意，或在特殊表情之下，說話同時伸手作態當然是被許可的，不過太多就不好了。普通說來，我們日常的說話有百分之七十是無須用手表情的。

下次你去看外國電影時，你一定發覺他們在平時說話時並不多用手作勢的，他們用說話的聲響表情，他們用眼睛，用面部的肌肉表情。這是一個可供你參考的借鏡。

把頭晃動，把身搖動，把手或腿擺動，凡一切過多的無意義的舉動，皆足以表現一個人底淺薄，輕浮，胆怯或狂妄，在社交上說來，是很不得體的表现。相反地，不隨意亂動，說話時輕重有序，充分顯示出他的穩重，誠實，和酒雅，是最使人見面敬慕的。

你不要以為靜止是表示呆板，表示衰老。而手足揮舞才是青年的象徵。其實老年人說話時因氣力

不够，反多搖動頭手各部來幫助表情，年青人聲大氣宏，是無須假借手足作態的，所以手足亂揮，才是衰老的象徵。孩子們說話也愛用手作勢的，因為他們辭不達意，非用別種方法幫忙不可。

富有用命力的青年人，他說話時一定聲音嘹亮清楚，高低有節，他用他的聲調和眉目去抓得別人的注意，驟偶然也一揮手，一擺掌，或一搖頭，但除非是必需，否則他還是不肯亂動。他們說話充滿活力，他的身上充滿氣力，說話時他祇要拿出一點點，就足以引動別人，（不像老人們要用盡了他們全身氣力才能說出一句話。）他在運動場上，在工作的合場上，或在受侮辱，或打抱不平時才盡量發揮他的動作，却不是隨便地濫用在談話上的。

請記着下次談話時，把雙手靜靜地放好，用你的聲音來說話吧。手是用來做工作的，不是用來談話的。祇有你的口才是說話的工具，到那工具不足表現時，才讓手偶一幫忙好了。

不要以為把手舉放着不動是可笑的事情，世界最可笑的，無過于說話時毫無節制地揮動着手！

10 如何運用字眼

知道怎樣去選用聲音，語調，和姿態等，還是不够的。說話的方法是將字眼變成聲音，現在讓我們試去研究怎樣用字眼。

第一，字眼不可多用。說話要越簡潔越好。有些人敘述一件事情，拚命說着許許多多的話，還無法把他的意思表達出來，結果對方費了很大的時間精神，却抓不到他話中的焦點。犯這種毛病的人一定要自己常常練習矯正。改正的方法，就是在話未說出時，先在腦裏打好了一個自己所表達的意思的輪廓——一個極簡單的輪廓，然後根據這輪廓敘述出來。

其次，字句不可常重疊用，「爲什麼？」，這問題不是很够了嗎！但許多人却說成，「爲什麼爲什麼？」答應別人一件事件，說一個最多兩個「好」字已經够了，但有些人却「好好好好……」地一連說上十幾個，不僅浪費，而且可笑，譬如說「明天會」！有人就說成「明天會明天會……」其實用疊句的時候，除非是在特別引人注意，或特別要加增話中的力量時才用得着的，在平時，這種習慣還是避免爲佳。

第三，同樣的名詞不可用得太多，我聽見一個人解釋「物質不滅」的原理時，在幾分鐘內，把「從科學的觀點上說」的「語」運用了二三十次，無論什麼新奇可喜的名詞，多用便會失去它動人的價值。

的。王爾德說：「第一次用花來比喻女人的人是最聰明的，第二次把牠再用的人便是愚蠢了。」散人不好新鮮，我們雖不必拘泥着王爾德所說的那樣，每說一事，要創造一個新名詞，但把一個名詞在另一時期中重覆來用，是會使人厭倦的。

此外，同一的名詞不可在同時用來形容各種對象，其次見一幼稚園教師說故事，說到公主，她說，「這公主是很美麗的」說到太陽，她也說：「這太陽是很美麗的，」此外說到水池，小羊，綠草，遼山等，無不用「美麗的」三個字來形容。她為什麼不用「可愛的」，「柔嫩的」，「光亮的」，等字句來調劑一下呢？這不是可以增加聽者的興趣嗎？

第四，要避免口頭禪的習慣，當一個語句成爲你的口頭禪時，你就很容易給他束縛着，以致無論你想說什麼，也不管是否適用，都會脫口而出的了。這毛病是很容易使人竊笑的，你或許愛說「豈有此理」，也許愛說「絕對的」，也許愛說「沒問題的」，這些和你所講的意義毫不配合的口頭禪，還是極力避免吧。

總之，選用字眼的要點不外是：簡潔有力，不累贅，用得其所，用得其時，不使人費解，也不使人厭倦，恰到好處，適可而止，如果有所謂秘訣，也盡在於此了。

11 運用什麼字眼

上節我們談過「怎樣運用字眼」。這一節我們要討論「運用什麼字眼。」

俗諺說，「字爲文章之衣冠，」我現在說，「言語爲個人學問品格的衣冠。」我想你也不會反對的。有許多人一貌堂堂，看上去高貴華嚴，但是不開口還可，一開口，即滿口粗俗俚言，使人聽了作三日嘔，剛才敬慕之心，全部消滅，這情形並不少見。可惜的是，有人並非學問品格不好，不過一時大意，犯了這習慣，自己不知道改正而已。

在廣東，粗語俚言最爲流行。製造和傳播那些俚言的，我以爲大多數來自廣東的舞台劇。那些聰明而俏皮的，可惜是並不高雅的，各種粗語俚言，很快便傳入社會的各階層，人們初聽覺得新鮮有趣，偶或學着說說，積久便成習慣，結果是隨口而出。至於那些普通的俚言，流行更廣。常聽見許多女學生把「唔開胃」，「你都唔駛嚟」，「唔埋得鼻」等語掛在口邊，那些話試想在社交場上，給人聽見了，會發生怎樣的反感呢？

在若干學校裏，有幾句話像「有解嘅」，「有會嘅」，「你有實呀」等，非常流行。那些話，在學校裏大家當爲有趣的說說，倒不成問題，但在學校外面，就以少說爲佳。不習慣說這話的人，聽到時會發覺得是一種侮辱的。我有一個親戚，就因爲她向人說一句「有解嘅」的話，而給人火罵一頓。

你可以用幽默而有興趣的話來表現你的聰明和活潑與風趣，但不可用低級的話來表示你的鄙劣，粗俗和淺薄。在一個陌生人的面前，一句這樣的說話是立刻可以把你地位降低的。

粗俗的字句不可用，同樣地，太深奧的名詞也不可多用，除非你是和一個學者討論一個學理上的問題，滿口新名詞，即使用得其當，也是不大好的。把「主觀的」，「辯證法的」，「充的」，「元的」等名詞，對一個新朋友說是不好的，除非是非用不可的時候。隨便濫用學理上的名詞，在聽不慣的人不知你說什麼，且會以為你有意在他面前炫耀你底才學。聽得懂的人則覺得近乎淺薄，會見一個名交際花，她每說一句話，差不多都是用各種名詞串起來，聽了實在並不因此使人發生好感。

在未知對方程度的時候，用什麼字眼是要小心的。有些人不管對方懂不懂，就隨便在說話中夾入外國語，這也是要注意的。

本篇題目為「運用什麼字眼」，但這裏寫了的僅是「不可亂用字眼」，似乎文不對題。其實避免了那種「不可亂用」的，其他就較為可以用了。至於精細地談「運用什麼字眼」則因人而殊，非三言兩語可以盡述，還是留待在將來在有關的各節中再說吧。



12 先充實你自己

以上各章，我們曾經在說話的基本條件方面詳為討論，現在，應該再轉入技巧方面了。

某學者說過這樣的話：「如果你能和任何人繼續談上十分鐘而使對方發生興趣的，你便是一等的交際人物。」

這話看來簡單，其實也並不容易。因為「任何人」這範圍是很廣的。也許是個工程師，也許是個法學家，或者是教員，或者是藝術家，總之，無論三教九流，各種階層人物，你能和他談上十分鐘使他感到興趣的話，真是不容易的。不過不論難易，我們總不能不設法打通這難關。常見許多人因對於對方的事業毫無認識而相對默然，這是很苦痛的。其實如果肯略下工夫，這種不幸情形就可減少，甚至乎做個「一等的交際家」也並非難事。

「工欲善其事，必先利其器」，雖是一句老話，至今仍然適用。所以，第一先須充實你自己。

一個胸無點墨的人你當然不能希望他應對如流。學問是一個利器，有了這寶貝，一切皆可迎刃而解。你雖不能要對各種專門學問皆作精湛的研究，但是那所謂「常識」却是必須具有的。有了一般的「常識」的學問，倘若能巧妙地運用起來，那麼應付任何人作十分鐘的興趣談話，我想是不難的。

跟着世界前進，這是你充實自己的方法。每天的報紙，每月所出的各種有名雜誌，都必須翻讀

的，這是最低限度的準備工作，如果你想在談話中出入頭地的話。世界的動向，國內軍政情形，一般的經濟狀況的趨向，科學界上的新發明和新發現，世界所注目的地方或人物的特性，以及藝術的新作，時髦的轉變，電影戲劇新作品的內容等等，皆可從每日的報章和每月的雜誌中看到。誠能如是，則應付各種人物，自然勝任愉快，雖非樣樣專長，但運用全在你自己。你不懂法律嗎？但遇到了律師，你不妨和他談最近發生的某件案子，你供給那案情（這是你從報章上讀到的），其餘的法律問題，讓他說好了。

美國聖路易士有一間美容院，生意興隆為當地之冠。有人去問他發達的理由，店主人坦白承認，完全由於他的美容師在工作時善於和顧客攀談之故。但怎樣使工作人員善於談話呢？

「便當得很，」店主人說：「我每月把各種報紙雜誌都買了回來，規定各職員在每天早上未開始工作前一定要閱讀，當為日常功課一樣，那麼他們自會獲得最新鮮的談話資料，大博顧客的歡心了。」

這不過千百個例子的其中的一個。倘若你說你不高興看書報，或者你說沒看書報的工夫，那麼請你不必再研究談話的藝術吧，連書報都不愛看，都不肯找出時間來看的人，我們不會希望他在任何一門類裏成功的。無論要達到甚麼目的，不勞而獲的方法，世界還沒有發明呢！

請先盡量多多充實你自己，這是談話的最基本方法之一。

13 開啓對方的八寶鑰匙

你若具有一般的普通常識，那麼即使你不能有各種專長的學問，也是够應付各式各種人了。因為難使你不飽答，你總會得問。

問話，是使對方開口的百寶鑰匙。

假定你的對手是醫生。你對於醫學雖完全是門外漢，你就可以用「問」的方法來打開這局面。

「近來霍亂症象又開始流行着，你們大概又很忙於替一般人打預防針了吧？」一句和時令或新聞有關，同時又切近對手工作的問題，是最得體的問題。這樣一來，對方的口便開了。由此你可以順序談下去，從霍亂談到生淨食品，談到維他命，談到坊間的成藥，談到補品……祇要你不討厭，你可以一直逗他談下去。

遇到地產經紀人，你可以問他近來地價的趨落，遇到頭店主則可請教他英國棉紗和日本棉紗的比較，遇教師則問他學校的情形。總之，問話，是一個打開對方話盒的最好方法。

問話最要注意的是：問對方所知道的，問對方所最內行的。如果你不確實對方能否有充分力量答出，那麼還以不問為佳。譬如問一個醫生「去年本港發生的肺癆症有多少宗？」這是不容易記憶的，要是對方的答語是「不大清楚」。不特使答者有傷體面，而且雙方皆感沒趣，不能一擊而中，使對方

滔滔如決堤，非談話藝術之上乘也。

其次，對於政治意見者不宜問，除非你的對手是一個政治家或政論家或權威人物，因為普通人對於政治見解最爲分歧，他不知你有何背景，亦不知你有無成見，聰明的人大抵不會開誠去答覆這種問題的，所以以不問爲佳。

有些問題，你得不到圓滿的答覆時，是可以再繼續問下去的，但有些一問就不宜再問，比方說，你問對方住在哪裏。若然他說「在九龍」。或者說「在灣仔」。那麼你就不宜再問在某街某號。如果他高興隨你知道的，他一定自動詳細說出，而且最後還要補上請你光臨的客氣話。否則便是不想別人知道，你就不可追問了。舉一反三，其他諸如此類的也一樣，適可而止，以免誤事。

不可問對方同業的營業情形。同行相嫉，這是一般人的毛病。因爲他答你時，若不是對其同業過於謙遜地譽揚，便是惡意的詆毀，在一個人面前提及另外一個和他站在敵對地位的人或事業，總是不太聰明的著。

此外，在日常交際中還要知道的，如不可問別人的東西的價錢，不可問報紙刊物的銷數（除非知道他的刊物是第幾一號，使對方說出而無愧的）。不可問女子的年齡（除非她是六歲或六十歲左右的時分），不可問別人的入息的手。不可詳問人的家世。不可問別人用錢的方法。不可問別人工作上的祕密，如化學品之製造方法等。

凡對方不知道，或不願人知道的事情都應避免。問話的目的是引起兩方的興趣，不是使任何一方沒趣。若能令答者趨動，同時也能增加你的知識，那是使用問話的最高本領。

柏爾談 (Dr. Peber) 說：「倘若我不能在任何一個對面的人那裏學到一點東西，那就是我的處世的失敗」。這話可被人深省，因為虛懷若谷的人，往往是受人歡迎的。記着問話不儘打聽了談話局面，而且你可以從對方的話裏學會了許多你不知道的學問。

14 怎樣問？

問話是表示虛心，表示謙遜，同時也表示尊重對方的意思。「替我把信寄了」，就遠不如「可否給我寄了這信？」的來得使人聽了舒服。

同樣地，對於一件事物不明白，就不妨請教別人，自作聰明是最吃虧的，一個坦白的求教於人的問話，最能博取別人的歡心。

可是「怎樣問呢？」這問題也值得研究。問話的方法多種，收效自有高低。高明的問法使入心中喜悅，而愚笨的問話則有引起對方失笑甚至反感的危險。

向一個女子問：「你喜歡男子嗎？」這真是一個蠢到無以復加的蠢問題。你一定說，這個人實在太不用腦筋。可是你自己如何呢？

「這蛋糕新鮮嗎？」你不是也會經向一個售賣食點的店家問過像這樣的話，而且也問過多次嗎？其實，這也是最蠢的問話之一。等於問你的愛人：「你沒有欺騙我嗎？」一樣地可笑。這種問話，你不特得不到真實的回答，還會使對方心裏好笑的。

你跑到舞廳裏，點菜時間那些侍役們：「今天的石班好不好？」這問題是浪費的，因為他一定會說好，除非你是一個熱心人。倘若你另用一種方法：「今天有什麼好的海鮮？」那麼效果就完全不

標，你可以吃到真正好的海鮮了。

爲什麼這話奏效不同呢？爲舉一例百起見，我們試作心理上的分析，以供別種問話的參考。「今天的石斑好不好？」和「今天有什麼好海鮮？」兩種問法，引起心理上的反應是完全不同的。前者你所問的不過是一種東西，祇有好或不好的兩個答案。爲顧全店家招牌，他不能說「不好」。並且一種東西好不好的標準是很難說的，標準既不易定，則他覺得說了個「好」字並不能說是欺騙你，即使今天的石斑並不好。其次，你所問的祇是石斑，似乎心目中除了石斑不愛吃別樣。那麼爲討好你的原故，更覺得對你說「好」有他的責任。這情形發生的結果，吃虧的祇是你，他不過說說，吃下法真的不好，他並無多大責任，如上面所說，好像沒一定標準的。

至於第二種問法便不同了。第一，你開始便問「今天有什麼好的海鮮？」表示胸襟成見，不會什麼海鮮，祇要好便行。第二，這表示你自己謙虛，不自作聰明而請教於他。第三，這問話的定詞很寬泛，他不是「今天的海鮮好不好？」却是「今天有什麼好的海鮮？」答者甚至可以說，「今天沒有什麼好的海鮮，但今天的信豐鵝又肥又嫩，值得一試。」所以他答的範圍是可以很大的。

說到那被問者呢？第一，他見你首先求救於他，他的自尊心得到滿足，心中早已高興。其次「海鮮的範圍既廣，他祇要把各種海鮮比較起來，把當天最好的介紹給你便行，這工作較易應付，第三，你既然全都請教他，他倒不敢不負責，自然會把最好的介紹給你。

由此看來，問話小事，却值得研究。美國一級茶室因為有些客人喜歡在喝咕咕時放個雞蛋。所以侍者普通在客人要咕咕時必問一句：「要不要雞蛋？」某心理學家應召到一家茶室裏去研究如何發展營業時，關於問雞蛋一事，他就說不應問「要不要加雞蛋？」而是「要一個還是兩個雞蛋？」這樣問法，多做一個雞蛋的生意是絕對有把握的。

說到普通在實際場合上用的問話，最要緊的也是語氣溫和，態度謙恭，有些要先不可自己存有成見，與其問「你很討厭他嗎？」或「你喜歡他嗎？」不如問「你對他的印象怎樣？」但有些却不妨先裝成有成見。對一個四十歲的女人問：「你今年總有三十歲了吧？」是比較問「你今年芳齡幾歲了？」要好得多的。

問話的奧妙，千變萬化。這裏我祇略舉幾個例，其餘還待你自己去揣摩，因人因地因事而適用罷。

15 愛說話或愛聽話的人

在社交場合裏，若然你稍一留心，就可以看出許多人當中，分類起來不外祇有三種：愛說話的，愛聽人說話的，還有一種是看來不愛說也不愛聽的。

第一類愛說話的，最易應付，像我上面說過的，一樣，你若輕輕用一兩句話逗逗他，他便會一直說下去。你祇要具忍耐耐轟的功夫，不管他說得有無趣味，仍能細細耐着，那麼他就大為滿意，即或你一句話也不說，也會引你為知己的了。

第二種愛聽不愛說的，應付就比較難了。這一種人，對談話很感興趣，生性雖不大好說話，但却愛聽別人說的。本來我上面說過，人到非不得已時，始以少說為佳，因為聽話便當，說話而能討好却不容易。但如今碰到了對頭，你若不說，這局面就不易維持下去，那麼你就非留心從其不可了。

你可以由頭到尾包辦了說話的義務，但你要牢記着，你是說给对方聽的，不是給你自己的聽的，因此，問題不在乎儘量自己痛快，必須顧全到對方的興趣。你要為聽者着想。第一你要先探出對方的興趣，（照例用幾個回合的對答就應該可以探出來了），然後按其興趣着談下去。普通一個人願意聽你的談話，大概因為你有某一種可值得聽聽的議論，或因你剛從某地旅行回來，或因你的專業經驗值得認識，或因你知道了些特殊的新聞，或因你對於某一問題具獨特的見解，所以他才願意耐心想

你說。你既探出他興趣的焦點，就可一直談下去。但有一點要注意，就是一個題材說時要適可而止，不可拖長下去，否則仍會令人厭倦。說完一個題材之後，若不能退引對方發言，而必須仍由你支持局面時，就須另找新鮮題材，如此才能把對方的興趣維持下去。

其次，是在談話當中，雖發言主權爲你所操縱着，你必須時常找機會誘導對方說話，俟說到某一節時徵求他對該事的批評，或在某種情形時請他試述自己的經驗等，務使對方不至呆滯，才不失爲一個善于說話的人。

復次，話題轉了兩三次，而對手仍無將發言權讓了過去的意思，或無作主動發言的本領時，你應設法把這一個談話結束。即使你精神還好，也應讓別人休息休息了。

自己包辦了大半的發言機會，是不不得已時才偶一爲之的方法，若以爲別人愛聽自己的話，或不管別人興趣與否，便隨意說下去，那就大背其談話藝術之道了。

16. 不愛說也不愛聽的人

現在我們再來研究那種看來不愛說也不愛聽的人們的應付方法。

這種人，常常坐在客室的一個角落裏，吸着紙煙。當偶然聽見另外的一小組鬨然的笑聲時，他也照例的跟着一笑，但這笑顯然是敷衍的，因為笑容隨即收斂，他的眼光已經移到窗外，或壁上的另一張字畫上去了。

這是最難應付的一種。雖然這種人絕對不會單獨來看你，但若在別人的家裏過着，或在一個宴會裏剛巧他坐在你身邊，那麼你就不能不想個辦法了。

首先你要明白，無論何人，不愛聽也不愛說是沒有的，若真有這種人，他一定終年躲在這圖書館或實驗室裏，不會出來交際應酬。爲什麼這人見見面就如此落落難合呢？研究起來，大概有兩種的可能原因。

第一，他大概是在一班人當中年紀較大或較小，或學問興味較高，而同時在座的其他人則比較市井氣一點，談天說地，閒話無非是飲食男女，或出語俚俗，言不及義，使較有修養的人望而却步，所以他才獨自躲坐一角。祇要你知其癥結所在，應付是不難的。你可以在幾句閒話中探得他的學問興味如何，然後才和他談論下去，祇要你會得怎樣問，就可以保持着這一個增長你學問的機會。他見你談

吐不俗，在舉世混濁中一定會引你爲知己，如此一來，僵局就打開了。

至於年紀較大渺小的一種，亦因興趣不同，故氣味不相投合，上面方法原則上可以運用。（關於年齡不同者的應付方法，我們往下將另行討論）。

另外的一個原因：他的思想並非特別高超，不過生來怪性，與人難合，你用幾句話探出這原因後，就可以採取另外的一種方法去進攻他。

「李惠堂近來技術越更不行了！」比方你知道他對足球頗有興味的，這一句是很好的挑戰方法，因爲十個足球迷有九個擁護李球王，如此一來，他必不肯干休，你當然要在後來表示屈服，不過在戰略上你已經勝利了。

這一個激將法，同樣可補充在對那學問高超，但生性却古怪的學者身上。「中國如果要復興，一定要用獨裁政治去推動」。對於一個倡民主論的政治學者，這一句話是不能忍受的。於是你的目的又達到了。

在任何場合，遇任何人物，談話的方法是要有成竹在胸，以備隨機應變。激將法是各種方法中可資救急的一種，這裏不過略舉一例，希望你能加以較精細的研究。

17 客氣話過剩足以損害市場

說話恭敬，對人客氣，是一件美德。但不分皂白的恭敬，和過度的客氣，那就不太好了。

設若你到一個朋友家裏，你的朋友對你異常客氣，你每說一句話，他祇有「唯唯」而答，每和你酬答時，總是滿口客套，唯恐你不歡，唯恐開罪於你。如此一來，你一定覺得如芒刺背，坐立不安，終於逃了出來，如釋重負。

這情形你大概經驗不少，同時你就得想想，你會如此對待過你的客人嗎？

雖然是客氣，但這客氣顯然是給人痛苦的。己所不欲，勿施於人，請大家謹記此旨。

開始會面時的幾句客氣話不成問題，若繼續說個不停就太不妥當了。談話的目的在溝通雙方的情感，在增加雙方的興趣，而客氣話，則恰恰是橫阻在雙方中間的牆，如果不把這牆撤走，人們祇能隔牆聽，作極簡單的敷衍酬答而已。

大概朋友初次會面，略談客套後，第二第三次的見面就應竭力少用，那些「閣下」、「府上」，等名詞，如果一直用下去，不在相當時間以後廢去，則真摯的友誼必無法建立的。客氣話的生產過剩，必致損害快樂的市場。

客氣話是表示你的恭敬或感激。不是用來敷衍朋友的。所以要適可而止，多用就流于迂腐，流于

淨滑，流于虛偽。有人替你做一點小小的事情，譬如說：遞過一杯茶吧。你說「謝謝」。也就够了。要是在特殊的情形下，那壞處多說「對不起，這事情要麻煩你。」也就很够了。但是有些人却要說：「啊，謝謝你，真對不起，我不該把這些小事情麻煩你，真使我覺得難過，實在太感謝了……」等一大串，你在旁邊看見也會覺得不舒服的，可是你自己也有這樣毛病嗎？

說客氣話的時候要充滿了真誠，像背熟了了的成語似的流水般流出來的客氣話，最易使人討厭。說時態度更要溫雅，不可現出急促緊張的狀態。還有，說時要保持身體均衡，過度的打躬作揖，搖頭擺身作態來幫助你說客氣話的表情，並不是一件「雅觀」的動作。

把平時對朋友太客氣的說話略改為坦率一點，你一定可以享受到友誼之樂。對平時你從來不會表示客氣的人們稍為說話客氣一點，如家中的僕婦，你的孩子，商店的夥伴，人力車夫等，你一定會收到意外的好處。

永遠避免過份的客氣說話，在一個朋友家中，還是窘迫主人的最好的利器，而當你是主人的時候，那又是最好的最高明的逐客方法。這方法的奏效，有甚於把他大罵一頓，如果你怕朋友們到家裏騷擾你，就命跟他說客氣話好了。臨末忽忘請他有空再來，你知道他決不會再來的。

18 怎樣說客氣話

缺乏真誠的刻板的客氣話，必不能引起聽者的好感。「久仰大名，如雷貫耳。」「貴號生意一定發達興隆。」「小弟才疏學淺，一切請閣下多多指教。」……這些缺乏感情的，完全是公式化的恭維語，若從談話的藝術觀點看來，是非加以改正不可的。

要言之有物，這是說一切話所必需的條件。與其泛說「久仰大名，如雷貫耳。」無寧說「閣下上次主持的壽辰雜民賣物會成績之佳，真是出人意料……」等語，直接提及他的著名工作。至若恭維別人生意興隆，不如贊美他推銷國產的努力，或贊美他的營商手腕，請人「指教一切」是不行的，你應該擇其所長，集中某點請他指教。如此他一定高興得多。

凡說恭維贊美的話一定要切合實際，到別人家裏，與其亂捧一場，不如贊美房子佈置的別出心裁，或欣賞壁上的一張好畫，或驚嘆一個盆栽的精巧。要主人喜歡，你要一無成見地，同情於別人的興趣。主人愛狗，你應該贊美他養的一隻狗；主人養了許多金魚，你應該欣賞那些魚的美麗。

贊美別人最近的工作成績，最心愛的寵物，最費心血的設計，是比說上許多無關的虛泛的客氣話為佳的。特別關心別人的某一種事物，必使人在欣喜之外還覺感激。士為知己者用，女為悅己者容，鍾子期死後，伯牙終身不再鼓琴，其感恩知己之如此甚者，不外子期能抓着他心的深處，給他贊美而

已。所以善于說話的人，每每因一句贊美的話說得適當，就在他的前途奠下了一個基礎，並非奇事。從衷心裏發出的敬佩別人的話，才有意思。如果對於對方沒有清楚地研過，就不可盲目地恭維。不切實際的恭維是很易使人討厭的。

至若對一個有地位名望的人，則贊美所用的字眼應當另為研究。首先要想到，一個名人的能够成爲名人，一定是他在某一項工作上有特殊的貢獻，而在他成名之後，恭維他的工作的人一定很多，積久生厭，你依樣葫蘆地用別人所用過的話來恭維他，是不會使他覺得高興的，這些他聽得太多了。

大抵成名了的人，對於他的工作已成了習慣，你的恭維若不能別出心裁，一定不能打動他的心裏。對付這種人，最好揀他工作以外的另一種事情去贊美他。譬如某銀行界鉅子，喜歡在閒時寫寫詩，那麼你若贊美他調整金額的努力，不如說他的詩寫得好，因爲已成名了的工作，無需你再爲恭維，他的詩寫得很好，却無人加以注意，你若然特別提到，一定博得他無限的喜悅。所以你要記着，贊美一個普通人你可以贊美他的努力了許久而無人注意的工作，尤其是他足以自矜的工作或本領。但對於一個名人，你却要欣賞他那些不大爲別人所知道的，却是他自以爲得意的事情。

說話一切要小心，尤以恭維的話爲尤甚。你不要以爲既是恭維，不怕會得罪人家，便不妨亂說，那就錯了，不由衷的話，很容易鬧出毛病的。正如你不能隨便看見女人就贊美漂亮，如果他明知自己實在並不漂亮時，心裏也許會覺得你是浮滑。有些女人你可贊美她漂亮，或說她活潑，或說她苗條，

或說她健美，或贊美她的才智，她的聰明的幽默，或恭維她處理家務的井井有條，教育兒女有方……同是女人，各有長處不同，雖是贊美，也要加以選擇。因是，恭維話一不能亂說，二不能常常同一的說法，還有第三要注意的，就是不可多說。恭維話說得太多，像上章所說過的過甚的客氣一樣，會引起不愉快的印象的。

19 避免以執拗表現你的聰明

「這部電影糟透了，花了兩個鐘頭，看來一點意義也沒有。」

「看電影你何必要看怎麼意氣呢？而且這一部片子實在也不能算是很壞。」

「不過我認為它的佈景是很偉大的，一定費了許多工夫。」

「那又不然。他們弄慣了，這一點佈景是很便當的。」

「還有演員也算相當賣力，祇可惜為劇本所限，不能充分發揮他們的才幹。」

「這幾個演員已經算是做個不錯的了，如果在別的劇本裏，一定更為失敗。」

「.....」

上面幾句對話你看來也許覺得好笑，不過這種情形多着呢！有些人差不多成了習慣地，專和別人作無聊別人說什麼，他總要照例反駁。他自己本來一點成見沒有。不過你說「是」時，他一定要說「到你說『否』時，他又說『是』了。這是最可怕的習慣，犯的人很多，而且每每自己不知道。」

「要會這樣呢？因為他不喜聽取別人的意見，心目中祇有自己。而且他自以為比別人高明，甚且風。」

「使你真個見識比別人高明，這種態度也要不得的。你簡直不為對方留一點餘地，好像要把他塞

無路可走，才覺得滿意——我知道你並沒有想到這一點，但實際上你正如此做着。這種習慣使你一切的朋友和同事，沒有人肯貢獻你一點意見，更不敢向你進一點忠告。你本來是很好的一個。——幸你有一點愛和人執拗的脾氣。

一改善的方法是養成尊重別人的習慣。首先你要明白，在日常談論的十有八九沒有絕對是非懸殊的問題當中，你的意見不一定是對的，而別人的意見也不一定錯的。把雙方的總和再行分配，你至多有一半是對的。那麼你為什麼每次都要反駁別人的呢？

大概有這毛病的，都是聰明人居多數，（否則也是自作聰明的人），他也許太熱心，想從自己的思想中提出更高超的見解，他以為如此可使人敬服，但事實上完全錯了。一些平凡的事情，是不必去費心作更高深的研究的——至少我們日常談話的目的，是消遣多于研究，既不是在嚴重地討論問題，又何必在瑣屑的事情上執拗呢？所以，第二點你要注意的，就是在輕鬆的談話中不可太認真。

第三，別人和你談話時，他根本沒有準備請你說教，大家說說笑笑便了，你若硬作聰明，拿出更高超的見解。（即是真是可佩服的見解）對方決不會樂意接受的。所以，你不可隨時擺出像要教導別人的神氣。

下一次你的同事貢獻你一個意見時，你若不能即刻贊同，你最低限度要表示可以考慮，但不可馬上反駁。要是你的朋友和你談天，你更要注意，太多的執拗會把一切生趣的生活變成乏味的。

若然你的夫人問你：「我的髮式好嗎？」「不好。」「我的衣服美麼嗎？」「不大美。」或她說「這黃色的鞋子真好看。」你却偏要說「不如黑色的。」她說「孩子應該早點起床。」你却說「晏點也不要緊。」試想，這是如何的煞風景啊！

記着，你不可做一個固執的同事，不可做一個沒趣的朋友，不可做一個無情的愛人，一個冷酷的父親，或者一個懶惰的弟弟。

這種態度，廣東俗語稱之為「包頂頸」，就是專門和人的意見作對之謂。你應該明白這並不是一個恭維的名詞。

20 爭辯是一個無期的戰爭

在參閱會裏，你可以因爲不滿意於一個提案而反覆爭辯，而至面紅耳熱，而至聲嘶力竭、擲柁桌，因爲你把你的意見陳述了之後，還有許多第三者可以將你的意見考慮，表決。再因爲這關係國家大計，值得用你的全部力量去爲你的理想爭持。

可是在私人的交際談話中，你就千萬不可如此了！

上一章我們談論過不可專和人執拗，這一章我們更進一步地，警惕我們不可與人爭辯。

誰都知道爭辯是最愚蠢不過的事情，但偏有許多聰明的人去做這蠢事。

試想你昨天和一個朋友爭辯了一個下午，你說寫一首詩應該緊押韻，讀出來才有音樂的節奏，而你的朋友則反對這一個理論，他說和諧的節拍就是詩中的韻律，刻板地押韻，則適足以損害詩底本質的，你們爭辯了半天，除了彼此的快快不快，還有什麼更好的結果呢？爭辯是浪費的。你們各自去寫自己喜歡寫的詩好了，好在兩者都有人願意讀的。

其實日常的許多事情，沒有幾件是值得我們差不多拿友誼的代價去用爭辯取勝的。而你却偏偏如此做，倏覺得你的精神和時間都不值一錢，且不要說到感情損害方面。

除了彼此都能虛心地，不存半點成見，在某一個問題上專誠討論之外，一切的爭辯都應該避免。

的，即使這是一個學理的爭辯。你不可以爲爲學術問題而爭辯，足以表示發揚文化的精神。譬如哲學，論爭了二千餘年，至今勝負未分，心理學的爭辯也至少有幾百年，現在仍然不分高下，甚至自然科學，前幾年廣州還會掀起科學界大浪的「生物自然產生」說的論爭，至今好像尚無結果。你有什麼比這更更大的題目，更高深的學問根底，和更長的時間在作口頭上的爭辯呢？你可以著書立說發揮你的主張，但不可在談話中斤斤爭辯。

才智是可敬佩的。但不是「好勝」。而且，你應該聽過「大智若愚」的話吧！修養高深的人，決不肯與人計較一事之短長的。

你好和人爭辯，是否以爲你可用議論壓倒了對方，就會給你很大的利益呢？

你定會明白：你必不會壓倒對方。其次，即使對方表面屈服了，心裏也必悻悻然。你一點好處得不到的，而害處却多了。好爭辯，第一，他使你損害了別人的自尊心，因而對你生反感；第二，他使你很容易犯庸察去挑別別人錯漏的惡習；第三，他使你積久變成驕傲；第四，你將因此失掉了一切的朋友。

請從體育上的所謂 *contest* 做起吧，輸了，不必引爲可恥。然後，竭力去學習尊重別人的意見。好勝是大多數人的弱點，沒有人肯自認失敗的，所以一切的爭辯都是不必要的，談話的藝術就是警醒你怎樣避出了這愚蠢的漩渦，更清醒地去履行一切。

如果你能常常尊重別人的意見，你的意見也必被人尊重，如此，你所主張的，就會很容易得人擁護，不必把精神花在無益的爭辯上。

你可以實現你的主張，你可左右別人的計劃，但不是用爭辯的方法來獲取。

如果你想藉某一問題增加你的學識，你就應該虛心求教，却不可借助「爭辯」。

肥滿吧：爭辯是一個長期的戰爭，不，是一個無期的戰爭。

21 嚴禁質問

某日在某茶館裏，鄰座有兩個茶客互相談話。

「昨天看的一部『孤兒樂園』實在很好。」第一個說。

「有什麼好？」第二個用倔強的語調質問他。

「劇旨實在不錯，牠改良社會的命意很使人感動。」

「牠改良什麼？」第二個仍然用那麼的語調說。

「還要問嗎？它不是告訴社會說壞孩子都是被逼走上歧路的嗎？」第一個似乎有點生氣了。

「這就可以改良就會了嗎？」第二個依然用質問的語氣說。

這兩個人在繼續爭辯下去，結果差不多變爲口角了。後來還幸先說的那茶客把談鋒扯總了，才了結這公案。

用質問式的語氣來談話，是最易傷感情的。我看見許多夫妻不睦，兄弟失和，同事交惡，都是由於一方面喜歡以質問式的態度來與對方談話所致。照上面所舉的例，如果那第二個茶客改變了他的態度，當第一冊提出他對「孤兒樂園」的意見而他認爲不能同意時，他可以坦白地立刻說出他對該片的見解，不若是用質問式的方法窘迫對方，則對方也決不會生氣，談話就會很愉快地開展下去的。惜乎

此公質問成了習慣，出口就使人不快，遂幾成不可收拾的局面。

大概有這樣的習慣的人，多半胸襟狹窄，好吹毛求疵，好與人爲難，或脾性乖僻，或自大好勝，或患心理學上的虐他狂（Sadism），以使人受苦爲樂，所以即在談話小節上，也把他的品格表現出來。其實除了在不得已的場合中如在法庭上的辯論等之外，質問是大可不必的。如果你覺得意見不對，你不妨立刻把你的意見說出，何必一定要先來個質問，使對方難堪呢？

同樣地，也有些人愛用質問的語氣來做糾正別人錯誤的序幕：

「昨天我想是今年以來最酷熱的一天了。」

「你會知道？」

對方雖然想錯了，但你何必要先給他一個難堪的質問呢？你既知道昨天熱度不過九十三度，而前天却達至九十四度，那麼你立刻便給他諉出來好了。先質問，後解釋，猶如先向對方的精神打了一拳，然後再向他解釋一樣，這不需要的一拳，足以破壞雙方的情感的。被質問的人往往會被弄得不知所措，自尊心受了大大的打擊，如果他也是個脾氣不好的人，必致老羞成怒，而激起了劇烈的爭辯。

虛心，誠實，坦白，和尊敬別人，是談話藝術的必須的條件。把對方爲難一下子，藉逞一時之快，于人于己皆無好處。你不想別人損害你的尊嚴，你也不可損傷別人的自尊心。甚至對你的子姪或容下屬，如果有不妥處，你可以向他們詢問，可以向他們解釋，但方法態度要來得真誠大方，質問是

不適宜的，如你想獲得對方的心悅誠服，總是在緊張競爭的場合中，越不可用質問的方法，當對方爲你的質問所窘迫時，他雖然形勢已趨失敗，但他必懷恨在心，不會讓你舒舒服服地得到勝利。

雖然在朋輩的笑語中，偶然以質問來取笑是可以的，不過不可用得太多，更不可使之成爲習慣。你要提防着：倘若你專用質問的態度向人進攻，而反被對方以更大的理由把你壓倒時，你將會大大的丟臉的。

以溫厚待人就是爲自己留有餘地。向前衝得太力，站不牢而摔下來時受傷當然更爲利害。不使害別人，就是保衛自己，你輕易地進攻別人，毀若估計失當，必然慘敗……

22 怎樣糾正別人

有一個琇影的人，拿了一卷他自己的作品去拜訪一個攝影家，請求他的批評指正。攝影家把他的作品看了一遍，很熱心地告訴他這一張的露光時間不妥，那一張的光圈太小，那一張構圖須加改良等。其時我剛巧在旁邊，我留心着每當那攝影家「指正」的時候，來請教的人照例有一大番躬自己辯護的話，不是說當時天氣不佳，就是說取景的站腳點如何不易找尋等，大家磨嘴了半天。那人走後，攝影家覺得又好氣又好笑。其實這結果是必然如此的，人本來就是沒有幾個能接受批評的。

人們做錯了事，或做了件吃虧的事，除非他自動地告訴你時，他纔會坦白地承認錯誤，若然是你去指出他，那麼他必有種種的理由爲他的錯誤辯護。你可以在你的身旁的朋友或家人們當中試試看，無論是極小的疏忽或錯誤，沒有幾個人能在一經指正之後就坦率地，不爲自己解釋一番而承認的。

「處世教育」的作者卡尼基教人不可批評別人，這是立身處世的一個很好的教條，值得大家去學習力行。不過事情有時並不如所說的簡單，我們仍然有不能不批評別人的時候。譬如父對其子，兄對其弟，或僱主對其部屬，甚而知己朋友，也有互相糾正的義務。所以絕對不批評別人是不可能的，我們研究的就是怎樣批評。

第一，光要具有極大的同情，這樣你不僅不會吹毛求疵的毛病，而於對方的所以錯誤的原因也

必定加以諒解。你要時常想着，你是設法和他在一邊的，不是有意和他對敵的。

其次，說話要溫婉和氣，不可用刺激的，或使人聽了不舒服的字眼。「你真糊塗，這件事完全弄錯了！」這種說話是無人可以忍受的。無論父親對兒子，僱主對職員，後者雖憐於前者的威勢，但心裏仍舊不會服氣的。

第三，說話時先要表示同情對方錯誤的原因，使對方減少害怕，同時也減了羞憤的心靈，然後再把錯誤用溫和的方法指出來。

第四，指正的說話越少越好，一兩句使對方明白了，就可轉到別的地方，不可囉嗦不絕，使對方陷於窘境，致生反感。

第五，對方對一件事情，其中不妥部份固須加以指正，但妥當部份即須加以顯著的讚揚，受者因你的公平就易於心悅誠服。

第六，改變對方的主張時，最好能設法使自己的意思暗暗移換給他，使他覺得是他自己修正，而不由於你的批評。

第七，對於那些無可挽救的過失，不可多予責問。饒幸者知道了，下一次必然會更小心的，你的措斥反令其生惡感。

第八，糾正對方時，最好用請教式的語氣，比較用命令的口吻好得多。「你不應該用紅色！」就

不如說，「你覺得是否用綠色會好看一點呢！」

還有第九，是用聲東擊西的方法，這裏可以舉作者親自經歷的一個例：當作者在小學校讀書的時候，算術成績最壞。學期考試後，學校的家庭報告表寄來，父親打開一看。算術項下祇有三十七分，我在旁邊心裏發慌，可是父親却若無其事地說，「算術分數那麼少，大概是學校填寫錯了罷！」

我對算術雖是低能，但自此以後，我不會不及格過。我至今認父親此語是最好的糾正方法之一。因為他把我的自尊心保存了，同時不啻再加上一種警告：「學校不會理錯兩次的」，他爲我留有餘地，使我在下一個學期中奮發補救。

23 忘記你自己

「昨天我做了一個夢，夢見和爸爸兩個人在一顆樹下吃蘋果，忽然間我們身邊來了許多人，河邊的水慢慢漫到腰間了，我們祇好身水過去，爸爸不知為什麼不見了，我獨自一個人坐在房間裏……」

今天午飯的時候，你也許會對客人說和上述差不多的話，你把昨晚做的夢詳細地告訴他，雖然這既不是故事，又非趣聞，但你很喜歡複述他，因為你覺得是身歷其境似的，感到無限的興趣。

但記着，你自己興趣的，是否別人也會發生興趣呢？那些斷續破碎的，神經失常的夢境，除了你自己，別人聽來是非常沉悶的。許多人愛對人敘述寄來的夢境，雖然他也許最怕聽別人說。

另外有些人，則喜歡絮絮不休地說他自己從前在學校時的情形；怎樣和某人分吃一粒糖，歷史教員的教學模樣，以至於甚麼時候和某一學校賽球，結果如何輸了或贏了等等。說者津津有味，但却不會想到對方的難過的。因為他既非你的同學，腦中毫無你底學校裏的印象，你一提到了名字就壞笑出來的某人某物，在他聽來却如此陌生，無疑地，他不會和你表示同感的。

像這一類的事件當中，最可怕的，無過於把和別人打牌雀牌的情形告訴別人了，凡喜歡打麻雀的人，大概都有這一副記憶力（至少是記憶麻雀牌）的本領。他可以把自己手上的牌，上下兩家出牌的次序，以及自己的如何如何獲得勝利或功虧一簣的情形記得爛熟，一絲不苟地對你背出來。這是使人

驚佩的，却同時也使人討厭的。

凡此種種，不外證明人人皆對自己已經歷的事情懷着極大的興趣。人們最高興的或是談自己的事情，而對於自己毫無關係的多覺索然無味，他自己雖然也每天做夢，但對於你說的夢決不會表示好感，他雖然也是做過學生，但他覺最好玩的還是他自己的學生生活，而不是你的。同樣地，即或他愛打麻雀，也許他也常常把他的麻雀經驗背給你聽，可是他一樣不願意聽你所說的，因為這事情的發生與他毫無關係之故。

由此你可以明白，爲什麼你下一次談話時應該要竭力避免談你自己了。對於你含有最大興趣的事，常常不僅難引起別人的同情，而且還覺得好笑的。年輕的母親會熱情地對人說：「我們的寶寶會叫『媽媽』了！」她說時是很高興的，但旁人聽了會和他一樣高興嗎？誰的孩子不會叫「媽媽」呢？值得如此的大驚小怪！不會叫的才怪哪！所以你看來是充滿了喜悅的，別人不一定有同感，這種例子很多，舉起來真是太多了。

竭力忘記你自己，不要老是喋喋叨叨的談你的個人生活，你的孩子，和你的事業，除非對方在特殊的情形當真表示興趣的時候。否則還是談別的話題吧。

但你既知每人最喜歡的是自己的熟知的事情，那麼在實際上你就可以明白了別人的弱點，而盡量去逗引別人說他自己的事情了，這是使對方高興的最好方法。你以充滿了同情和熱誠的心去聽他的敘

述，你一定可給對方以最佳的印象。

這就是爲什麼我在上面會奉告你要少說話和學習順心去聽取別人說話的理由了。

24 讓別人，不是你自己，讚美你

上面我們曾討論過，專談自己的事，和人執拗，或與人爭辯等都是不智的表現。但還有一樣最不好的，就是在別人面前自己誇張自己，在一切的愚笨行為中，再沒有比這個更愚笨，更可怕的了。

「那一次的糾紛，如果不是我在場給他們打發好了，不知要弄到怎樣。你們要知道，他們對任何人都不放在眼內的，不適當着我面前，就不敢忘動了……。」

你覺得這種話講來肉麻嗎？即使這次的糾紛的確因為你的排解而得到解決，可是一句，「當時我恰巧在場，就替他們排解了。」的話，不是更使人敬佩嗎？

當一件值得稱讚的事情被人發覺之後，人們自然會崇敬你的，但設若你自己誇張敘述出來，所得結果必恰恰相反——人們聽到你的自我誇張時，輕視就會把崇拜掩蓋了。

「幸而他聽從我的指揮，否則他不會有今日的成就。」「他們都想把我壓下，但反而給我把它們打倒了。」「這一班人都是蠢材，我不知他們整天忙的什麼，我毫不費力就把他們拋在後面。」「你瞧，我這事情弄得多好！你能够和我比一比嗎？」……在你的一生中，你會說過多少像這樣的話呢？一句誇張的話是一種惡的種子，牠由你的口中而種在別人的心裏，滋長出憎厭的芽。

愛自我誇大的人是找不到真正的朋友的。因為他自視甚高，睥睨一切，不大理會別人的意見，只

會自己吹牛。他只想找羣衆，繼承和聽從他的羣衆，不是朋友。於是朋友們都避之若鶩了。他常自以爲最本領的人。如果他做生意，他覺得沒人比得上他，如果他是醫術家，他就自以爲是一代的大師。要是在政治舞台上活動着的時候，他會覺得祇有他才能救中國。「你瞧，」他時時會嘆息地，看見人就說，「中國政治真是一團糟！」他意思是指他自己是唯一舉醒獨醒的人。

「筒子是別人給的，險是自己丟的。」這話很足發人深省。你自己若具實質本領，那麼讚美的話應賤出自別人的口，自吹自擂，其實是自已丟臉而已。凡有修養的人，必不隨便說及自己，更不會誇張自己。他很明白，個人的事業行爲在旁人看來是濟濟楚楚的。好壞別人自有批評，不必自己吹擂，與其自己誇張，不如表示謙遜。也許你自己以爲偉大，但別人不一定同意，自己捧自己，決不爲捧得最高的。

另外則有愛人，常好誇大自己事業的重要性，間接爲自己吹擂。一個軍人說，「這回抗戰，全仗我們，否則你們早已做亡國奴」縱使你們平日對於軍人備致崇敬，聽了這話你也會覺得不高興的。你一定會同時想到，在救國行進中，民衆不是也很重要的嗎？還有其他主持政治，金融，交通，工業等的工作人員，不也很重要麼？

由此你可以知道，世間沒有一件足以向人誇耀的事情，自己不吹擂時，別人還來會稱頌，自己說了，人家反聽不起了。

25 不可吝嗇對別人的稱讚

自己不可稱讚自己，但對於別人，你却不可吝嗇你的稱讚。稱讚是欣賞，是感謝，牠給人的喜悅是無可比擬的。

一隻冷漠的面孔和一張缺乏熱情的嘴是最使人失望的。

怎樣稱讚呢？說的時候最要緊的還是熱誠，一兩句敷衍的話，立刻會被人發覺你的虛偽。所以每當稱讚別人的時候，不可僅從大處着眼，要從小處發揮，缺乏熱誠的人是不會注意到小節上的。

「你的一篇文章寫得好極了。」這是不夠的，聽實有點像跡近敷衍，倘若你加上二句：「牠能够使青年人讀了更加奮發。」那麼效果就完全兩樣了。同樣地，「你的衣服美麼得很。」也是不夠的，爲要博對方的更大的歡心，你必須再說出這衣服怎樣美麼，如進一步說顏色配得好，圖案美妙，或式樣大方等均無不可！

聰明而熱誠的人對於說一句讚美話，他必定不惜把他的最深的欣賞情緒說出來。「你的琴彈得太動人了，牠使我想起了我的家鄉，那黃昏歸牧時微風掃蕩落葉的情景。」要是你聽見這樣一句話，你便會如何地感動呢！誠然，這樣的話也許你覺得不容易說的，這需要想像力，更需要熱情，但若然你未能說了，必使對方留下了極深的印象。並且我相信，祇要能夠對於別人的事情有充份的誠意去欣

賞，則這樣的一句讚美話是任何人都會說出來的。最美最動人的言詞，應該發自心的深處，而到了一個人充滿了熱情的時候，任是一個農夫也必會說出最動人的話。

人是喜歡被稱讚的，無論六歲或是六十歲的人都是一樣。尤其喜歡將自己與別人比較。要說得比別人好一點。所以有比較性的讚美話也是我們所常說的。怎樣說呢？這裏也有「藝術」的，比方說：甲和乙兩人以不同的價錢買了同樣的一件游泳衣，而乙所買的價錢却比甲的便宜，因此，乙一定覺得很得意。當着他個人面前的時候，提起了那兩件游泳衣時，如果你說：「甲是吃虧了，他付出的價錢比你貴得多。」那麼就不如說：「你買得便宜得多了。」爲什麼呢？因爲前者不過是表示出甲的愚笨，不若後者的對乙的精明表示讚美來得使他喜悅。所以，下一次你稱讚一個人的工作時，你要說「你比某某做得好。」而不與說「某某比你做得壞。」

上面我們已討論過稱讚在欣賞方面的運用方法，現在我們再談在感謝方面的運用。

譬如說，有人送給你一隻花瓶，那麼稱謝自然是必需的，但稱謝之外還加以對該禮物的稱讚，則贈者必更高興。「這花瓶的式樣很好。擺在我的一隻書桌上是再配合不過了。」稱讚中隱寓對方的選擇得宜，達到他自尊之境，說不定下次還有另外的「一件東西送給你呢！」

「巧極了，這唱片我許久就想買了，想不到你却送來了。」如果真是你渴望了許久的東西，你應該立刻告訴那贈者。

「這收音機再適合我們不過了，以後每天我們都可以有一個愉快的下午了。」直接把禮物的對你的効用說出來，是一個很好的讚美方法。

「我從來不曾有過這樣美麗的手帕！」把最大的榮譽給與贈者，他一定會感到最大的滿意。

感謝和稱讚，是有密切的連帶關係的。「你這回幫忙我，使我非常感激。」這是感謝，但若再講上幾句：「要不是靠你的力量和手腳，而是由另一個人來做，一定不能有此完滿的結果。」的讚語，就覺得完美得多。

有些人接受了別人的幫忙，因為未能十全十美，就表示埋怨，或接受別人的禮物還說着種種吹毛求疵的批評，那不僅是不懂得談話的藝術，而且是太不近人情了。

36 最有力的鼓勵是讚美

要你的孩子學好，與其用嚴肅的教訓，與其用嚴厲的責備，不如用讚美鼓勵。

「你的字寫得真好！」你這樣對他說了，下一次他寫得一定更靜。這一個方法同樣可通用於對待你的部屬，你的僕人，甚至你的丈夫或太太。

以讚美來鼓勵，提起了他的自尊心，為永保他的自尊心起見，他一定常常努力做得更好。這就是說要他自己督促自己，比較你去用命令督促他一定好得多。

有些人從來不會這種妙處，他以為要一個人做好，祇要鞭策他，或者不停口地鼓勵他就可以達到這目的。他不明白人的根性本來就是喜歡獨往獨來，高興自己主動地做一切事情，而不高興被動的。你若在旁邊督促他，他反覺得是侮辱，因為他不高興受支配。並且，即或他聽從了你的話去做了，他怕你不僅不讚美他，而且到後來也許還說是你鼓勵的功勞。每每一個人在別人督促之下，不大起勁去做事情，就是這個原故。

但讚美就不同了。當你讚美他的時候，他覺得他一切是自己主動的，他很為這成績自傲。於是除非他一個不求上進的人，他必定更努力地工作，而且還以為他的繼續的努力也是自動的。同樣以鼓勵為目的，說話不同，效果就會兩樣。所以當你懇鼓勵你身旁的人時，不可若是站在長者的地位來嚴厲

地教訓他。留心他的工作，找到一點點值得讚美之處時，就緊抓着他來帶進你的鼓勵，那麼你一定得到最美滿的收穫。

我記得當我初進社會，服務於某公司時，有一天經理先生對我說：「公司對你的工作很滿意，你安心努力做下去吧！」我覺得這一句話比較後來他加我工資時還感更大的高興。許多做經理的永遠不會對他的屬員說一句讚美的說話，他整天祇是不斷地板起面孔來督率着，以致公司裏面顯得暮氣沉沉，毫無活潑的景緻。因為大家滿肚皮都是悶氣，他們從來聽不到一句使他們高興的話，祇有做錯了二點事情時就挨罵，這樣的一個公司，決不會有長足的進展的。

如果一間辦理好好的學校，那校長連同那些教員們都一定是很懂得用讚美去鼓勵學生的人，一個賢明的父母也必會如比誘導他們的兒女，一個卓絕的領袖也必會得用這方法去指揮他的部屬。

據說有甲乙兩獵人，各獲得野兔兩頭回來。甲的女人看見冷冷地說：「祇打到了兩頭嗎？」甲獵人心中不悅，「你以為很容易打到嗎？」他心裏如此埋怨着。第二天他故意空手回家，讓女人知道是不容易的事情。

乙獵人所遇則恰好相反，他的女人看見他帶回了兩頭野兔，就歡天喜地說：「你竟打了兩頭嗎？」乙聽了心中喜悅，「兩頭算得什麼！」他高興得有點自傲地回答他的女人。第二天他打回了四頭，卻不信由你，故事也許是虛構，但這却是常情！

27 怎樣安慰

同情心是人與人之間的最珍貴的禮物。人類當中如果沒有同情心，世界是可咒詛的。我們願意活著，而且永不失望地活著，就是因為我們無論遭遇任何痛苦，別人的同情安慰了我們的創傷。從另一方面我們獲得鼓勵和安慰，我們才能忘記了今日的痛苦而再奮鬥天鬥爭。

我們時常得到別人的安慰，那麼反過去來安慰別人是我們應盡的義務，可是怎樣安慰呢？

一個朋友生病了，你到醫院或他家裏看他。你也許會說：「安心地休息一些時候吧，你不久一定會復原的。」你大概以為這是一定不移的，最妥善的安慰別人的話了。但用該話的醫術看來，這兩句話不過是一種善意的脫離，却不能算是安慰。

「靜靜地休息一些時候吧，你不久一定會復原的。」如果這兩句話可以當場安慰，那麼除非那說者是醫生。除了醫生，病人不會從任何人口裏聽到這話而感到安慰的，如果你單說這兩句話，在安慰上來說還是毫無效果的。

那麼應該說什麼呢？

如果你的朋友雖然不能走路，但却有說話的精力，那麼你去訪問患者不一定需要費費的說安慰話的，因為那些話他也許聽得太厭煩了。病榻上的生活是最無聊最枯燥的，給他說話外面有趣的新聞，一

發奮歐的生活放逐罷，讓他從你的探問中得到一點愉快，這就是給他最大的安慰。他將如何一再喜悅地回味呢。

永不要噘嘴去直接問病人關於他詳細的病狀和調治方法，他也許已經對別人說過一百次了，為什麼你還要麻煩他呢。關於這些事情，還是問他的家人吧，不要以為直接問病人是表示你的關心，其實還是壓迫罷了。

假如你一定要說幾句安慰的話，那麼第一不可變成你憐憫的樣子，沒有幾個人受得起別人的憐憫的，因為你越憐憫他，就越使他覺得自己的疾病是一種痛苦。所以我們要用相反的方法。記得我有一次生了小小的毛病，臥在床上不能起來，一個朋友來看我，他一見我就說了這樣的話：「你多麼幸運啊，唯願我也生點小病，好讓我也靜靜地躺在床上休息幾天。」聽了這話。我想起每天忙迫而繁重的工作，不覺就為自己的病能暫時擺脫一切而私自欣幸起來。我的朋友的幾句話使我覺得病是幸運的。

另外有一次，這朋友一道和我去看一個傷寒病者，臨走的時候，他對病人說，「你的危險時期已過，好了之後你將再不會害傷寒病了，此後你比我們多一重保障了。」我相信這話一定會在病人的心裏閃出光亮的。

安慰一個病人的家屬却不易討好。與其說幾句空泛的話，無事給他一個使他能寬弛一時的緊張神經的談話。除非你對於這種病有特殊的見解，那麼你對於病象的必然性和其必經的階段的認識給他說

了，才能給他們一個真正的安慰。

安慰一個死者的家屬，最好的方法還是不要提及死者。隨他忘記了那點無可挽回的不幸是最佳善的安慰。何必爲要表示你的惋惜而重提起別人的悲哀呢！

但有些人却在深深的悲痛中似乎不願，或不能忘記那不幸的。那麼佛蘭克林的幾句話可供參考：「我們的友人和我們像被邀請到一個無限期的歡樂筵席裏，因爲他較早入席，所以他就比我們先行離席。我們是不會如此巧巧地同時離席的。但當我們知道我們遲早也跟他一樣地要離開這筵席，並且這一定會知道將在何處可以找對他時，我們對於他的先走一步爲什麼要感到悲哀呢！」

生死似乎是一個謎。但若能把謎拆穿了，讓對方能够「悟」，使對方能解脫於苦悶中，這就是安慰的目的。

在日常生活裏，需要安慰別人的機會更多。一個朋友受不了苦悶的壓迫哭起來了，你不要立刻過去勸他不要哭，還不能解除他的痛苦的。隨他好好地哭一會吧，讓他的感情找到了宣洩的出路以後，你的幾句勸勉的說話勝於千百句勸他不要哭的請。

對別人的不幸表示同情，也是給別人安慰。「這算得什麼呢？何必爲這苦悶呢？」如果你僅能說這兩句，而不能進一步解釋爲什麼還算不得什麼，那末你還是不說爲佳。他覺這問題使他很苦惱，你卻說這不值得苦惱，你不過沒有給他安慰，反使他不高興了。他心裏一定會說，「你懂得什麼！你祇

會說風涼話，說我是爲了不值得的事情自尋煩惱嗎？」

所以安慰的必具條件還是同情。「我明白你的痛苦，不過在人生的過程中，偶然的苦惱是難免的，我們不能希望四時皆春，自然分配定了我們也必須有嚴冬的時候。今天雖然下雨，明天陽光依舊會照耀大地的。」這樣的話，不是酸溜溜的說笑別人說他爲小事煩惱更爲得體嗎？

但是最佳的安慰方法還是在安慰中寓鼓勵的意恩。有一次，我向一個朋友訴苦，說我幹了十年的筆墨生涯，至今還無力去贖置一張寬大的書桌，使我能舒適地工作。我的朋友聽了，却安穩地說了句比簡單的同情更爲深摯的話，他說：「世界上的偉大傑作皆從小書桌上產生的。」

這寥寥幾個字的話，使我立刻得到無限的安慰。他使我不因書桌狹小而沮喪，他滿足了我的自尊心，還給我暗示了無窮的未來的光明。我至今認爲這是我所聽過的最佳妙的安慰話之一。

28 道人之短，即你之短

道人之短，即你之短。凡人皆有他的短處，也必有他的長處，在與人談話當中，你要極力避免談論別人的短處，否則不僅使別人的聲望受損害，且足以表示你爲人的卑鄙。

第一，不可在談話中藉詞刺探別人的隱私，第二，不可知道了別人的一點短處就進入宣揚。宣揚之次，談話的資料取之無禁，用之不竭，何必一定要把別人的短處作話題？

首先你要明白，你所知道的關於別人的事情不一定可靠，也許另外還有許多隱衷非你所詳悉的。你若貿然把你所聽到的片面之言宣揚出去，不難顯出是非，混亂黑白，說了就收不回來，事後你完全明白了真相時你還能更正嗎？

王謀借了李某的錢不肯還，這人真是太豈有此理。一天你對一個朋友說：這話是從李某方面聽來的，他當然把自己說得頭頭是道，人都是覺得自己是對的，你明白了人類的弱點，你就不會抵禦在某。因爲你若有機會得見李某，他也許會告訴你，他雖借了李某一筆錢，但有一張屋契押在李某手裏，因屋契跌價，到期款未清還，只好延誤押期，而李某則急於套回現款，在某一則臨法立罰清付，再則指責聲明若屋租因屋契斷然而減租時，利延長押期，至李某將款全數收回爲止，所以不能說他還欠債，由此看來，雙方皆有理由。人與人的類種關係大半如此複雜，你若不知內幕，就不宜胡說亂

道。

社會上有一種人，專好興波助瀾，把別人的是非編成有聲有色，誇大其詞地逢人說。世間不知多少悲劇由此而生。你雖不是這種人，但偶然談論別人的短處，也許無意中就為別人種下惡果，而惡果的滋長到如何程度，有非你所能逆料的。

請為你自己定下一條誠律；除了頌揚別人的美德，永不把議論別人的短處來污辱了你的口，污辱了你的人格，否則你將永遠找不到一個願意和你親近的朋友。

要是別人向你說某人的短處的時候呢？你唯一的辦法是聽了就算，像別人告訴你的秘密一樣，論及金人之口，不可做傳聲筒。並且不要深信這片面之詞，更不必記在心上。

同談論別人的短處一樣，不可就片面的觀察便在背後批評別人，除非還是好的批評。說一個壞人的好處，旁人聽了最多以為你是無知。把一個好人說壞了，人們就會覺得你存心不良了。

人們好說女人最愛談論別人是非，其實男女兩性中也有良莠不齊的份子，不一定是女人，但若然女性們因少和社會接觸，茶餘飯後，要找談話的資料時，則天上的星河，地上的花草，無一而非談話的好題目，正不必一定要說東家長，西家短，才能消遣時日罷。

記着：說別人的短處，就是你的短處。

29 開玩笑須知

相熟的朋友聚在一起時，大家不免開玩笑，互相取樂。說話不受拘束，原是人生一快事，不過凡事有利無例也有弊，樂極生悲，因開玩笑而使大家不歡的常常遇到。有些人就由此便疑，是否在藝術的藝術中開玩笑一事應列爲禁例？

這是大可不必的，如果在相熟朋友面前連開玩笑的話也不許說，那廢人生世上，真是乏味之至了。我們要注意的，祇是怎樣避免因開玩笑而發生的惡影響。

開玩笑之前，先要注意你所選擇的對象是否能受得起你的玩笑，大概普通人可分爲三類：第一種：狡黠聰明。第二種：敦厚誠實。第三種：則介乎上列兩種之間。對第一種人，即狡黠聰明的人開玩笑，他不會使你佔便宜的，結果是旗鼓相當，不分高下。第二種：敦厚誠實者，則無還攻之方，亦無抵抗之力，這種人所見於外表的，不是岸然道貌，凜然不可侵犯，就是無可無不可的，喜歡和大家一齊笑，任你如何把他取笑，他脾氣絕好，不會動氣。對第二種人，你可以看看對方情形，而知道應否開玩笑，儘有介乎兩者之間那種人，應付最要小心。這種人大概也愛和別人笑在一堆，但一經別人取笑時，既無立刻還擊的聰明急智，又無接納別人玩笑的度量，結果男則變爲老羞成怒，大家不歡，女則獨自躲在床上痛哭一頓，說是受人欺侮。所以認識對方，然後做去，最爲安全。

其次，要適可而止。普通開玩笑，一兩句說趣便了，不意是釘着一個人，和不着地取笑下去，癢癢這十之九部可以忍受的，若專對一人不捨地進攻，則這十之九部不能忍受的。

開玩笑本來無所謂願到對方的尊嚴，但使對方太難堪了，亦非開玩笑之道。你笑你的同學考試不及格，你笑你的朋友怕老婆，你笑你的親戚做生意因上別人當而蝕本，你笑你的同伴在走路時跌了一交……這些都是需要同情的事件，你却拿來取笑，不僅太使對方難於下台，且表現出你底冷酷。同樣地，不可拿別人生理上的缺乏來做你開玩笑的資料，如吵目，癩面，跛足，駝背等等，屬於一個人底不幸的，你應該給與的是憐憫而不是玩笑。

不可使開玩笑成爲你的談話的習慣。除了開玩笑就不會說話，且在表示你底淺薄，故意在別人底苦惱上面尋開心的，必是個寡情的人。

若果你怕不小心傷害別人的情感，而幫頤竭力避免開玩笑時，你可把你的聰明移在幽默上。談話而不下流，且濃厚風趣的語句，使人快樂，更發人深思——這些智慧的幽默，是玩笑談話中的最上乘，於不損害別人中同時使大家開心。誠能如是，你必可獲得更多親近你的人，更多欽佩你的人——更多的朋友。

30 「對不起！」

「對不起」這三個字看來簡單，可是牠的偉大效用，有非別的句子所能比較。三個字，牠能使強項者低頭，能使怒氣消滅。可是有多少人知道牠的效用，和充份利用牠呢？多少的仇恨，多少的嫌隙，不是純由某一方的忘記使用這三個字而起嗎？

凡物不平則鳴，世間原無不可了之事。你在官軍上誤踏了旁人一下，你說聲「對不起！」被踏的自不計較什麼了。人的心理原是如此，對於許多事情皆可原諒，若他已經吃虧，你還不承認是你的過失，好像他的吃虧是咎由自取似的，那麼他就無法原諒了。客氣和謙虛，是認得友誼的唯一方法。那要佔上風，如夢諺所謂「使銅銀夾大聲」者，其到處生風惹事，受人譴冷，無怪其然。電車上踏了別人一腳，不自認其錯誤，却還解釋說是旁人擠了你一下所致，甚至說是對方自己踏得不小心，以至他的腳誤撞到你的腳背，那是太豈有此理，罪惡可恕了。以此處世，如何能使對方心悅誠服！

消解惡感，避免傷害對方的感情，最聰明的方法是自己謙虛一點。自己有了過失的時分立刻道歉，別人會給你同情，過而不認，就難怪對方生氣。不是許多口角變成打架，或因一兩句話就釀成命案的，皆由此而起嗎？倘若我們大家都常常不要忘記這三個字的秘訣，我們的生活將會增加了多少愉快和恬靜呢！

「對不起，」害你等了許多時候。「對不起，你可以替我把墨水瓶遞過來嗎？」在日常的對話中，這三個字真是用途太多了。因為牠是表示客氣和禮貌，每使別人對你更爲寬容了解。

「對不起！」三字，意思無非是讓別人佔上風。他既給你讓他佔上風了，還能有什麼更大的要求呢？息事甯人，莫善於此，欲使夫妻不失和，朋友不交惡，這三字真預防的靈藥。古人教人要「夫妻相敬如賓，」對人要「恭敬謙和，」也無非叫你多說幾聲「對不起！」罷了。

下次你在戲院裏要經過別人座位時，請先說聲「對不起，」那麼讓路的人一定不會把眉梢擡起。如果你招待你的顧客時多說兩聲「對不起」時，那交易也必會十九成功。

不過最後我仍得提醒你。凡說話一定要出自真誠，也必須具一顆良善的好心，那麼這一句話才永遠發生奇效。若你專以此爲手段來達到自私的目的，以爲橫一句「對不起，」豎一句「對不起，」便可以爲所欲爲，那就大錯特錯了。廣東有句俗語：「一句唔該駛死人！」這句話就是攻擊這一類人的。

31 說了就做

「學子一諾千金，遺蹟至今仍被人引爲足資學習的楷槓。」（裏實話）似乎是老套，但是談話的藝術不應該忽略這點。（譯）談話是人與人相交接之間的唯一媒介物，如果在談話中沒有信守，你雖有如實的巧舌，也無從取悅於人。

空頭支票不可隨便發出，倘若你不能依時兌現，答應了什麼事，就要負責做法，不可會說不會做。言而能行。則雖不懂談話的藝術，也可立身處世，不大壞也小成。言而不能行，則醇熟談話的藝術，還是一無用處。

孟母市豚肉給她的兒子吃，無非是履行她無意發出的諾言。成王桐葉封弟，周公將鬻就歸，雖說近於迂腐，但示人以慎言之旨，古人用心未嘗不佳。今天你對朋友說，「這件事全在我身上！」那麼你就要努力替他辦好，如果你沒有把握，你就不宜答應。「我無力代辦」，「我給你試試看」，和「我一定可以替你辦到」，三種說法有三種不同的意義，你就要視你自己的能力而選擇應該說那一種。

積久成習，不履行諾言慣了也會如是的，他雖不存心騙人，但因他太輕易答應別人，也太容易失信，就和弱子一樣地使人畏避。

「這幾天我請你喝茶。」這是一個約言，不可當爲交際應酬似的說了就算。交際可說的話很多，不

可念約會敷衍局面，除非你有誠意預備常託他。

「他答應送給我一隻項圈，可是現在他連影子也不知道在什麼地方去了！」有一個女朋友曾經這樣埋怨過一個男人。這結果你們可以想得出的，這男人將永遠是他的女友所埋怨，祇爲了一條狗。倘若他能夠到用另一種實際的言語也可以取悅於一個女人時，他應該後悔了如此的一個大錯。

答應了就要切實履行，若當真爲了不得已的原因而無法履行時，你唯一應做的事務就是及早通知那人在期望着你的人，並且表達你的歉意。因爲預先通知他，希望他還來得及另作打算，無論男人辦事，答應赴宴，或允許借錢或借錢等，至少可使人不至因你的失約而無所措手。不過這也祇能一而不可再的辦法，若以此作爲你的失約的辯護，那麼幾次之後這辯護也會腐爛的。

亦不可在失約之後才爲自己作種種辯護。即在在不得已的情形下，坦白地承認自己的過失和誠懇道歉好了。失約而又在事後曉曉危言，以求證明自己的毫無過失，是不會贏得別人的尚諒的，無論你有一個個充足的理由。

不逃避罪名，你會很容易地獲寬恕，你想竭力洗脫，反而使人覺得你是罪加一等了。

所以，最要緊的還是珍視你的諾言。你不妨吝嗇一點，像吝嗇你的支票一樣。如果你覺得存款不足以償付時，但一經簽出，你就應盡力去支付。

「不要聽信他，這人的話最靠不住。」你不是常聽到人們這樣去批評一個人嗎？希望這個人永遠不會是你。

32 演說述要

演說一事，在目前既是太普通了。從國民大會中演說以至街頭抗戰宣傳，或在一班班同學的集會場合中，我們每個人都很有被邀演說的可能。本章雖並不預備詳細地討論演說術，——說起牠來可以另外寫一本厚厚的書。雖然目前演說差不多和談話一樣地普通，所以特在這裏把幾種演說須知的要點略為提出。如果你能記着這幾點，我相信，即使你演說不受欣賞，也決不會使人討厭的。

普通一個演說（學術演講除外），十五分鐘已經是很夠的了，除非你敘述的是一件故事或經歷，而且說得非常動聽。平常演說，很少聽衆能支持到十五分鐘以上的。聽演說與看戲不同，演說的勿以爲不過說了十五分鐘罷了，就不妨說下去。演說是不在乎冗長的，林肯最著名的蓋提斯堡演說的演說，全篇祇有十句話。把你的演詞預先精研一番，把不必要的渣滓剔除出來，十五分鐘已經可以說會說極多的話了。

若你被邀請演說的原因，是因爲你是一個名人——一位軍官，一個文學家，或任何一種在社會上有特殊貢獻的人，那麼你先要忠實地檢討自己，你是否很長於演說呢？如果你知道人們請你演說，無非因爲你會建過不少汗馬功勞，或因你的著述非常動人，或因你在科學上有所發明，那麼你要明白他們請你演說的最大目的還是想一睹你的豐彩，你若不是十分有把握地善於演說的人，十分至十五分鐘

的演說，已够給觀眾以充分的瞻仰機會了。你的英雄事蹟或著述，讓聽衆在報紙上去欣賞吧，不必在台上多說。甯可讓觀眾還未釐清楚，不可讓他們看厭之後已不得把你轟走！常常留心你的聽衆，當你發覺第一個人打呵欠時，你就該知道這是你要結束的時候了。

一個開始和一個結尾，在演說上都有同等的重要。「兄弟今天還有多大準備……」這種話話要不得的。既無準備，跑上台上幹嗎！既要上去，就不應不事前準備。近來好些人演說在結束時要說上「完了」一語，其實這僅是適宜於軍隊間訓話用的。因為軍官向士兵訓話，說完了還是站在原來的位置，故不得不用「完了」兩字，讓士兵們知道他的訓話業已結束。若在廣堂中演說，說完了自必坐下，還愁別人不知道你已完了嗎！試想一篇充滿了優美的詞句，充滿了使人潑氣迴腸的演說詞，倘若最後加上「完了！」兩字，多麼煞風景啊！

結束演詞時，說結束就結束，不可表示要結束之後還一再拖延下去。當聽衆們正欣喜於聽說你快要結束時，多一句話就使他們多增一點厭倦。我知道有許多人在不知道怎樣去結束一篇演詞，他在末段時反覆的嚼嚼。很想結束却似乎無法找到結束的方法。還是很痛苦的。所以預備一篇演詞時不僅要計劃怎樣開頭，還要計劃着怎樣結尾。一個動人的結束常使人留下一個極深印象的。

如果不是一個演講會主席，你的責任是宣佈開會的理由，或介紹演講者。罷着你不是主席，不可乘機自己大演說一番。宣佈開會理由，普通來說，兩分鐘的話已經是太多了，因為人們目的並不在

來聽你說的。往年世界運動會在英國舉行時，由羅諾主持開幕，他祇說了一句話：「茲宣佈阿林匹克運動大會開幕。」多麼簡潔！若在我们許多人，恐怕要從希臘文化史說起，一直說上兩個鐘頭了。

在一個特殊的宴會或茶會裏，我們會遭遇到更多的演說機會。當你突然被邀請起來說幾句話時，無論你對於站起來說話的習慣如何不行，唯一解圍的方法還是勇敢地起來說幾句；不可讓四座的掌聲催促着你，而你仍坐靜不動，這不是解決辦法，而且令人掃興。當真想不出什麼話時，你不妨可以站起來說：「謝謝諸位，兄弟今天沒有什麼好說的話，而且剛才的幾位先生們已發表了很多偉論，比兄弟所能够說的精警得多，所以更不敢再就擱諸位的時間了。謝謝。」這樣說了等於沒有說，但已給鼓掌者以下台的機會，自己也算盡實了。若你是第一個被邀請的人，先前並沒人說過，那麼就要另換一個方式。你最好先默坐在座當中有誰能够說話，而且有話可說的人，然後再站起來：「謝謝諸位，兄弟今天在沒有什麼好聽的話，更不敢隨便拉扯幾句空費諸位的時間。不過今天我們非常高興，因為在座當中有一位陳某某先生，陳先生剛從內地回來，對於這一個問題有很深的研究，現在我們請陳先生發表他的高見。」像這樣諸如此類的話，不僅可以獲堂皇地給自己脫身，而且介紹了另一個有話說，能說話，也想說話的人給聽眾，是最妥善不過的。

（若果你是在座中的主要人客，那麼上述兩個辦法實不適用，你既然被邀請，就必須事前要預備說話，萬不能逃避了。）

凡在普通的宴會或茶會上站立演講，愈短愈好，最長不可超過三分鐘，尤其在宴會裏，縱使你覺得演講勝於吃飯，但是別人不能替你犧牲的，而且菜冷了更不好吃。如果在你被邀請講話之前已有五六個客人講話，那麼如非必要，你不應再發議論了。你要爲聽衆設想，你講了也是浪費的。

說到演說的藝術，其實大致和普通談話無別，祇有站起來與坐下來之分差過了。而且在普通談話時，你不是有時也會站著嗎？不與以爲演說和談話大不相同，每一個人在他演說的時候，一切學他在談話時一樣，祇要把聲音提高了一點，就是最好的演說了。許多人在演說時倉皇失措，就是忘記應用他在普通談話中所具有的最自然的姿態和詞句之故。

台上演講，記着眼睛時常望後排，這樣你的聲音和精神才能達到每一個角落。常常對着前面幾排的人說話，便失掉了對整個聽衆說話的應有態度了。

食桌間演說，要挺直的站着，不可雙手按着桌沿，使上身前傾，那是最惡劣的姿態，讓雙手自餘的垂下吧，那是沒有什麼難看的。更切勿把手放在褲袋或衣袋裏。眼睛同樣要望着遠處的聽衆。

上面已經說過，演說不過是站著比平常談話大聲一點，所以其他各點，你仍可參考我們以前在本文所談過的種種，茲不多贅。

據說有一牧師在宣道時，中途忽然說了這樣的話：「在我宣道的時候，如果在座諸位常常拿出錢來看時刻，我是可以忍受的，但若果諸位拿出錢來放在耳朵旁邊，聽聽鐘是否停了，那麼我就不能不

個爲太大的侮辱了。」這不是一個笑話，這是常見的實情。可是爲什麼總要緊把銀放在耳朵旁邊呢？

如果你是那牧師，你該反省一下。聽衆的厭倦，是應由講者負責的。所以，你切莫亂演，和普通談話

一樣：說別人所愛聽的，不是尤是你自己所愛說的！

33 在討論席上

在討論會中發言，是一種介乎演說與談話之間的藝術。如果你想自己的意見容易使別人接受，有幾點你應該留意：

第一，在提出一個意見之前，先把這意見在肚裏整理好，或記在紙上，要很有系統地分條列出，如此你提出來時大家一聽就明白，不必使他們聽了後在自己腦裏再費一番整理的工夫。

第二，說話力求清楚簡短，徐徐說出，說完立刻坐下，好讓別人批評你的意見，不可拖延。

第三，說出提案時，態度要誠懇，不要持論如何獨到，理由如何充分，總要表示你希望得到別人的評判。有些提出一個意見時，傲岸之氣，溢於言表，也不像提議，像是發號命令，結果給在座者以一個極壞的印象，無形中增加了自己提案的通過時的困難。

第四，批評或反駁別人的提案時，要擇其要點來做論列的焦點，不可避重就輕，反問出你的理由不充足。

第五，倘若你要駁斥一個提案，把着你的態度和些詞要力求平和，溫和，溫和！你要常常把着對方設想。給對方點空氣，你要保持一種對他的態度，使他在最高級駁斥別人時，是那個不易取勝的辦法。

第六、批評別人意見時，絕對避免用戲笑的話句和口吻。有些人故意將對方笨力嘲笑，引起全場的笑聲，以此自鳴得意。其實這雖勝利是片面的。也許結果在討論的終點終歸失敗。

第七、如用沉着態度來應付一切攻擊和駁斥，甚至一切刻薄的嘲笑。保持清靜的冷靜，你的說話一定更來得切實有理，而且一種不屈不撓，却依然冷靜溫和的平度，常常能博得座衆的同情而獲得最後的勝利，同時你不可利用對方在得意忘形時，觀察他說話中的漏洞，然後乘其不備，向著這漏洞進攻，使對方終於屈服。

第八、時常留意參加討論的在座各人的情緒。你覺得於你有利時，你就要加緊努力，但決不可流於放肆，以免減低你所得到的同情。如果於你不利時，那末立變用巧妙的說話來改變座衆的感情，是第一件要務。若不管別人對你的印象如何，貿然任意提出，這完全是浪費。座衆若對你尚甚好感，無論你的理由如何，他們仍會勉強的。聰慧人類是理智的動物，但更是情感的動物，能够操縱座衆情感的人，往往是最後的勝利者。

第九、當你發覺你顯是座衆人這認爲不妥，同時你自己也感覺得批評者的理由是充份時，立刻自己撤消原議是最勇敢和最博人同情的舉動。這給予個人的印象，對於你下次提出的意見將有絕大的幫助。不可固執其更不可有成見。

第十、不可節外生枝，不可小鬧大做。討論會中最使人討厭的就是預想舉動，珍惜你自己的時間精神，同時也不忘體諒別人的。

掛電話機旁

現在，讓我們談談打電話的方法。

聽了這話，我想，你一定有點生氣了。難道連打電話也不會嗎！又不是鄉巴佬！

是的，你不是鄉巴佬，可是打電話也並不是把電話號數發了就拿起聽筒的那麼簡單的一回事呀！
往後呢！

在你以往的日子裏，一定會打過幾千或幾萬次的電話了。可是，你曾經有過一次細心留意你自己的聲音嗎？你有沒有常常很大聲地叫着，唯恐對方聽不清楚？那真是十足鄉巴佬的態度哪！記着：發語裏的話，嘴裏要轉彎一點，很靜的聲音，對面就聽得清清楚楚了的。甯可等對方叫你：「喂，大聲一點！」不可讓他說「喂，聲音請放輕一點。」這可真吃不消！要是彼此不十分相熟，說和聽這話的，都未免會感到有點難為情吧！

其次字句清楚與簡潔，要比面談更要注意。說得慢一點，不要使對方一再詢問。無關重要的助辭，不可多夾入，如「我呢現在呢吓已經呢……」等，何不直說「我現在已經……」，不更簡潔明快嗎！話語打完，說聲「再會」，也就够了。不要圖來圖去，老是擺不下聽筒似的，徒費比比的精神。多餘的舉動話，像「有空到我們這裏來玩……」等，如無誠意，不必在電話裏說，每打電話，必因為

有一主要待商之章，此事說完，無須再胡扯了。

在一切的打電話的場合當中，最可厭也最可怕的，無過於當拿起了聽筒時，聽見那邊說：「請問我是誰？」的了。如果你的電話是在臥室裏，反正在空閒的話，那末隨猜一頓，勉強敷衍敷衍，倒不成問題，若然你聽電話時正在公共場所或辦公室裏，那就不勝尷尬了。猜猜你是誰嗎？誰有工夫慢慢猜！我相信，每個人心裏都會激起這樣憤怒的，即使電話是設在浴室裏，不受環境的威脅，天真爛漫的小姐們呵！（因為叫人猜的多是女性。男人這樣說的，必是個帶點女性的男人！）請記着電話線裏，是一個目的以「迅捷」獲得消息的地方，而不是一個兒童遊樂場呵！

如果你的朋友或丈夫在辦事處裏沒有一個個人辦公室的電話，那麼在電話裏除了談正事之外請勿囉嗦旁的私事——尤其是使他在旁人面前不便置答的問題。在許多耳朵之旁，他的尊嚴是要保持的，在辦公室的電話暢談無關重要的閒話，無論他是經理或局員，都一定會感到不方便。如果他是前者，還將損失了他的地位的尊嚴；如果他是後者，更會引起他恐怕上司責難的恐懼。此外凡祇宜在無人處相對無言的話，瑣屑的私人生活行動，和難以解答的質問，都不應在電話中喧嘩。

別人專誠打給你的電話，你必須親自去接，叫一個家人或局員去代接傳話，是不會增加你的聲價的。還是可鄙的態度！打電話給朋友，倘若因事忙而不得不叫一個差役或家人替你先接好了聽，那麼對對方你要找的人已經找到了時，你要立刻接過聽筒和他說話，不可再要對方等個半天。別人在拿了

時的等候說話並不是一件有趣的事情。而你的傲慢不過增加了別人的憤慨而已。

裴耳氏發明電話，目的在便利消息之傳遞，增加工作效能，不是給人消遣玩耍的。故請勿以電話來消遣無聊。你和朋友在電話中的冗長的閒話，會影響許多要事的。正在那時候，也許外間有人急於打電話給你或你的朋友，都因此而阻擱了。這種阻擱，也許於你毫無損失，也許要付出極大的代價，應能逆料呢！每次打電話時，請用打長途電話的態度去打吧。心裏記着每多談一分鐘，當如要付出很大代價似的。我常常以為人們若打普通電話若能像打長途電話一樣，則工作事業一定可造成迅速簡快的習慣。

還有一事：電話筒旁說話不必做手勢。埃弟康泰 (Edith Cates) 繪畫了撒孔在播音機旁囁囁人歌，人歌傳為美談，但你若在電話旁說話做手勢，就成為笑話的了。

35 如果你沒有勇氣說話

有個讀者寫信來，說他不敢在人面前說話，問我有什麼辦法。

在交際場上，我相信這種人是不少的。他們胆子很小，總想插入別人的談話中，可是永遠提不起勇氣。他老是躲在旁邊聽人說話，別人看他一眼，就立刻鬧出極度不安的樣子……這種人很多，也怪你也是其中之一。

一個動人的談話，（無論是聽或說），最要緊的是鎮靜和態度自然。缺乏了這點，非加以練習不可。

第一要勇敢。我知道有些人能够在深山獵虎熊，在路上與人打架，可是一到交際場所，在許多文質彬彬的人們面前，就完全變成了畏怯的小兔。爲什麼呢？這是自卑心理所造的結果，他恐怕自己發表不如人，怕自己談吐不如人，更怕自己說話不小心，惹人笑柄。這種積木多的過慮，就使一個人弄得日益畏怯了。

矯正這心理的毛病就先要提起自己的勇氣。你不要把面前的一班人看作太了不得，其實他們並不如你高明。雖然有些東西他們很內行而你却一無所知，但是你也有許多東西爲他們所不懂的。爲什麼要怕他們呢？他們除了在張口說話之外，其他並不比你高明的。

有了勇氣，你就可以隨便說話，其次，不要怕說話說錯了。事實上說話說錯了的事情是很少的，你若越怕錯，你錯的機會反而更多，直到你可以說話的機會時，隨便說好了。最好你能够抓到一個你十分內行的題目說下去，對於初練習時最會增加你的勇氣的。

隨便說話，說錯時怎麼辦呢？也許你總不放心地要處起來，於是勇氣又減低了。

我唯一可以答你的是：說錯了，再說一句。

我不是在玩笑，說錯了，重說一次，在旁人看來並不是大不了的事情，除了你自己，沒有人覺得是可笑的。要是你說錯了一句話而竟然引起旁人大笑的時候呢，不要着慌，你跟他們一起笑好了。這是最好的方法，也是唯一可以停止他們笑的方法，若然你慌得手足無措，表示忸怩不安，其結果祇引起旁人更多的笑而已。想想那些馬戲場上的小丑，他們當故意說錯了話引觀衆們發笑，然後他們自己陪着笑，他們並沒感到不安。在談話的場合中，偶然有機會做一回小丑，會使旁人高興的。祇要你觉得這不是一種錯誤而受到窘迫，就會因能給人一次發笑的機會而感到自慰，因為你做了一件使人快樂的工作。我知道有許多人就是常常自己扮作小丑而獲得了許多朋友的。

摒棄了一切的顧慮，你必能暢所欲言。如果你覺得你的手不知擺在什麼地方才好，那麼兩手輕輕地互握着好了。坐着的時候，記着永遠不要把手放在褲袋裏，不論天時冷熱，如果你是男人的話。如果你是女人，則不要老是手不停地玩着手帕，把手帕收進手袋裏面吧，倘若你覺得牠的誘惑性很大的

時候。

勇敢地練習，勇敢地嘗試，當你能把擺滿勇氣時，自會同時達到不慌不忙的鎮靜之境。再慢慢修改各種小節，你的談話藝術就可成功了。

忘記你自己。不要過於「自覺」地以為人人都在釘着你一個人，擲在預備捉着你的漏洞來向你攻擊，實際上這情形是沒有的。到旁人真的皆在緊緊地注意你時，你就是成功了。因為人們所注意的，必是那幾表演動人的那個人。戲院裏的觀眾不是都特別注意舞台上的主角而忽略了那些配角嗎？

如果你想練習獲得勇氣。那麼下一次赴一個聚會或到禮拜堂去的時候，強迫你自己穿過了人羣而定到第一排的座位中去吧。在人多的地方，故意站在幾注目之處吧！和一班人一齊走路的時候，故意走在前面吧！如是經多次的練習，必可獲得勇氣，到開口談話時，定能態度自若，從容應付了。

36 如果敘述一件事

在一個小茶會裏的幾個朋友面前，或在晚飯後的弟妹之羣中，你常遇到要你敘述一件事物的機會的。譬如說，人們要你說出今天和屋主交涉關於增租問題而至訴訟公庭的經過，又或要你說出你某二次在南洋獵虎的情形等。怎樣才說得有聲有色，各人本領不同，雖然字眼清楚，疾徐有序等是必須的條件，但怎樣去潤飾，却要看你自己工夫。這裏要說的，祇是一般人最易犯的毛病，提醒你注意而已。

敘述一件事件，不可故意把牠拉得長長的使人聽了許久還未到煞點，否則必致引起旁人的厭倦。如果是一件內容確是很複雜的事，那麼敘述時也應如寫長篇小說一樣，在未達結束的最高潮以前，一定要在各節裏放着小高潮，如果某一節沒有小高潮，那麼證明這一節毫無趣味，無詳述之必要。

第二，無關重要的枝節不可作累贅的解釋。有些人談話枝節上再加枝節，如說某人拿槍去打獵，他提起槍時却脫及這槍的來歷，再說這槍的製造方法，甚至說到製槍的廠家歷史，以致幾乎把打獵的事務忘記了。如果你說得動人還好，否則聽者心裏老是記着打獵，你却像無期拖延下去似的，使聽者厭倦，不耐煩的，也許就掉頭而去。試看在地地上賣膏藥的走江湖者，不是因為他個說來說去不窮，致搬走了許多聽衆麼？

第三，不可過於誇張。把一件適合說得過於精巧，把一個形容說得超凡入聖，或把一件小問題說得過於嚴重，都會使聽者失去對說者的信心而減低了對該事的興味的。又有人說一件事時往往大事鋪張，在所用字眼誇調和姿勢中，皆在表示所說事情的重要，結果說到後來還是平平無奇，使人失望。此種情形不特失去別人座信心，更會成爲使人嘲笑的材料。

第四，敘說一事，要適可而止。將最後結果說了出來，就可收場，不可硬拖下去，堆上許多無謂的話，實可讓聽衆在中心自己咀嚼回味，不可把還留作最後咀嚼的意念也說了出來。也可讓聽衆自己以爲未足時再追問你，那時你才不妨多說幾句，却不可在他們已經感到很強的時候再強他們聽下去。

留意聽者的反應，如果他聽得津津有味，就表示你敘述方法有相當成就，不妨照原定計劃說下去。決不可因此自傲，把故事拉長或誇張下去，你要明白你的成功，就是因爲你處理得不太繁也不太簡之故。倘若聽衆並不表示興味，你就要趕快縮短來說了。

最後，在說得興高彩烈時，留心你有沒有飛騰四座的口沫。

37 如果你說一個笑話

說笑話幾乎可以算是在談話藝術中最不容易的一種。有些人口齒伶俐，談笑風生，不一定要說笑話，就是平常的話，一經他的口道出，的確與別不同，就會引人發笑。有些人則聲明是說笑話了，但說了旁人還是莫明其好笑之處，結果覺得可笑者，就是因為他說了個不可笑的笑話而已。使人流淚易，使人笑難，笑的被珍視，良有以也。

據我們的觀察，普通人說笑話，失敗者佔百分之六十，及格者百分之三十，而成功者百分之十而已。而這百分之十的人，同一的笑話給他說出來，顯然特別動人，並且你即或聽他說過兩三次，仍一聽覺得好聽，可見其說法的高妙。外國有以笑話灌成唱片者，便知笑話若說得好，不怕一聽再聽也。說笑話的秘訣，首在簡潔明朗。一個笑話的焦點，全在末後的一兩句，你要使聽者在聽到末後兩句時，還是精神飽滿，興味尚濃，才易生反應。若拖泥帶水，久不到題，則聽者厭倦，反應就自然減弱，說笑話最重要是傳神，唯一氣呵成乃見精彩也。

說笑話未說自己先笑，還是說笑話的最下乘者。雖不必板起面孔，也不可先笑，以免聽者神經早已寬弛。大概一個笑話內容所敘述的故事人物，皆是一本正經，或蠢頭蠢腦人物，故說時面孔表情，應以切合其中人物爲上，而於控制職業的技術上言之，也是欲擒故縱之法，先將情序拉得緊緊，聲音

表情，皆能飽有含意，使聽衆神經爲之較爲緊張，然後轉入焦點時，聽衆的笑神經一瀉而下，而成發聲狂笑之局。

其次要知道的，是在將到可笑之焦點時，要急轉直下，不可故實鋪子。笑話不同猜謎，不同詞偵探故事。笑話的本身多過簡單，也就要以簡單取勝。若在達到焦點之前，多插無謂的話，反至將所含儲笑力量減弱。

又說時最重聲音清朗，疾徐合節。否則聽衆腦中難得一清楚明確的印象，不易引起反應，疾徐若不隨故事本身發展，亦難靈活動聽也。

此外有兩點要注意的：笑話的性質若近於下流，則在陌生的客人前要先行考慮。又許多笑話往往極猥褻，異性面前尤宜謹慎，不可逞一時之快，致使旁人難堪。其中常有嘲笑缺點的，說前尤應留意聽衆中有無此種人，以免傷人情感。

倘若你對此不高明，而又有笑話必欲一說時，比較穩妥的方法是不可聲明是說笑話，但冒說件小題事或甚至小故事，那麼聽者自不會苛求，而意外地聽到你說到有趣部份時，必會很容易笑了出來，軟紳有真賞本領者，不宜大言炎炎，謂有笑話可說也。

如果說了之後聽衆無笑呢？我唯一可以救急的方法就是自己轉自己掉出，立刻縱然大笑，讓聽衆，你這聽衆人不笑嗎？

倘若你是瞎樣，那麼你要牢記，無論這笑話好笑與否，也無論你已經聽過多少次，也無論他記得怎樣不高明，你應該笑。這是一種應給予說者的報酬，這是你應盡的禮貌，使人快樂原是一件值得驕傲的事情阿。

斷語，頗於戲，有變動不動就暴怒如雷，有些卻聽不起人，得意自吹自擂，夜郎自大……祇一兩句話，一兩句無意講出來的話，就完全現出本性了。

同樣地，一個人底學問也極易於從談話中表露，你不要以為能够搬出幾句從別人嘴裏聽來的詞，或看過幾本書就大發議論。如果你沒有真實的學問根基，人們立刻會發覺出你底淺薄，一知半解而自以為可以炫耀於人的人很多，總是一知半解的人越愛在人面前展示自己的才學。所以我不能不給你一個嚴厲的警告：一股空虛的嘴吧是瞞不過別人的聰明的耳朵的，除非是那些比你更蠢的人。

坦白地承認自己無知是較可愛的殷實，無知不是一件羞恥的事，倒是好學的人總不肯掩飾他底無知，唯有那些無知而硬以為自己是無所不知的，借口吹實的，是較可鄙和最可怕的。

我不能欺騙你怎樣說話才能使你的壞的品格和淺薄的學問不會被人發覺。我以為這是不可掩飾的。人們可以把一顆心掩藏得使人不能看見，但他不能掩飾着自己的嘴。正如衣服可以包裹一個人底身體，却不能包裹他底靈魂。口是每一個人底品學的最忠實的標誌。

這其間沒有特殊的技巧，我唯一可以告訴你的方法就是多修養你的品格，多修養你的學問。爾在爾還未達到坦然的成功以前，少說話。少說話就是表示一個人底謹慎，一個人底謙遜。

30 說話代表你的年齡

說話間可以代表一個人的品學，但同時也可以代表他的年齡。他是個六十歲的青年。個是二十九歲的老年，祇要他開口說話，就可判別出來了。

如果你要避過衰老，（我的意思是避過精神上的），首是你要注意談話的語，一定要做個年青人，那些富有朝氣的，意志活潑的言語，才是年輪的象徵。常常把「我是沒用的。」「我恐怕做不來了。」「我現在不行了。」等話掛在嘴邊的，那是表示你已經趨向於衰老之途了，縱使你還是三十歲。

年紀長大的人往往自己覺得頗多事，這就比人常常，因此談話常常會顯露之意。如果你存有憤懣的一個毛病，動不動就發怒罵人，或與人爭論那樣，那也是他的象徵。你少年時人做了職員之後，不得不變為老成持重，因為向人談話時總會覺得自己比前輩的，而前輩就是代表「老」。倘若你不願變老成持重，那就常常聽取那些虛假恭維的詞孔吧。

老年人也是善於談話的。你有沒有留心你的祖父或祖母，每天他大清早談起床，看見東西覺得不順眼，口裏便唧唧咕咕的，不啻有幾個人聽他，他還是興興勃勃的。請你留心自己有此習慣，就是會在無人時獨自呻吟，如果有的話，請立刻改正他。不要以為你是在較勁的發聲發見了，便覺得話總以為自己已也老了。

和這個道貌的，及老年人愛將一件事反覆地說個不休。他最整料正別人，而糾正的時候也必長長地說一大堆，不消一兩句就結束的，他覺得老年人應該給他一篇長長的訓詞，他也不能從一個問題到第二個問題，往這一類話立刻轉到第二類話去，因為他衰老了，強健是也難一形成此種現象的因素。倘若你和別人交談，當別人已經把談鋒轉到乙事，你切不可再反復回到甲事去，即使有還未說完的話，也應該實不要說而跟隨別人轉換方向了。永遠停滯在一個地方的，正是衰老的象徵。

愛生活在回憶裏的人們，更顯出他底暮氣沉沉。我從前怎樣……，一個常常愛從前自己的事的，一定不是個少年。如果有為的青年，他不大記着過去，他心目中有的只是將來和將來，將來就一定要做大工程師……，倘若我將來做了院長，我一定把東洋徹底澄淨一下……這些都是充滿了青春的血氣的話。世間任何事物，沒有比希望更為年輕，也沒有比回憶更為衰老的。

有什麼老年人愛說從前呢？因為他自以為老了，他已經沒有了將來，他可以自傲的不過是過去的榮華，他可以幫纏囁咀的，也不過是些往日的事蹟。除了這去，他還有什麼好說呢，將來已和他絕緣的了。

現在請你留心自己，你愛對人誇耀你的過去底光榮嗎？如果你未來還有無窮的光榮，過去的算得什麼！你愛對人敘述你路過安嗎？如果未來還有無窮的新生活，過去的又算得什麼！有意氣了氣力的

人。常常引領前隨，他要生陷在將來的希冀裏，聰明的不算什麼，好的還在結頭，他永遠要前進，持
毅奮鬥，因為他有氣有力，他是年青人。

古今中外歷史上正有不少的青年志士，他們到了六七十歲的時候還充滿着希望，他們說將來終
來，下大擡或過去，一個向前隨步的人是無暇回顧的。

說話既可代表你的年齡，我就希望你不會使人覺得你已經衰老，當你在說話的時候。

如 和 小 孩 子 談 話

這是一對父母，不一定厭倦了他們的孩子，但耐不了孩子，並同時耐不了他的父親。會談談談，又覺得不愛他們的孩子的，如果你願意一點什麼東西給你的朋友，不如給一點什麼給他的孩子，一而二之，你必能得謝歡喜。

這就是為什麼我們一定要懂得怎樣和孩子們談話的原因。明天，你也許要去看你的朋友，你必會到他的孩子到你表示歡迎，也許會天真地跑到你的旁邊，假意你。你怎樣應付呢？假使你，你也會在一個小聚會中偶然被人冷落——譬如說，人們都在三言兩語地談他自己的事情，你怎樣應對，恰巧老人的孩子在面前，那麼你如何可以達到使他高興地和你們談話呢？

和孩子談話的訣，就是要你自己也變成小孩子。用他們的口吻，他們的詞句，他們的思想，「真誠」兩字在那時是不適用的。平常你以為最無套套的談話，此時也許最為適用。「今天吃了什麼？」這些我們從來不會說的，但孩子們並不可厭。因為，不像我們，他們沒感到新鮮。

「你叫什麼名字？」他不作答，就把頭扭了一扭，為什麼不答？你不必問，也許他覺得題目被問得太多了，引不出興趣。也許他有點怕難為情，也許根本不為所動，祇是隨口一說不喜歡作答。所以若有一個題目要他答出來是不必的，我上面說着。這是事實的

人思想容易發達在一個題目上不易變換。小孩子則正相反。他的思想十分簡單，是千變萬化，不會捉摸。和小孩子談論說是要不絕地換新穎的題目。

大多數孩子們對於一個問題人都有點害羞的。而他們又是不可捉摸的，要他們啓齒談話有時真是一件不容易的事情，普通有兩個方法可以應用：一是繼續無數的問題，（不消說這都是要他隨手應付的問題。）一直到某一問題自覺到他的最興味中心為止，祇要他樂於開口，此後就水到渠成。備置無阻。如果上面方法不應，那末用引題新奇的方法必能奏效。譬如用你的指頭做幾個有趣的玩意，或是玩一兩張圖畫小孩子的說法（那些最淺薄的說法，大概都會發覺出來的。）如此一來，祇要引起了他的好奇心，此後你跟他談什麼都不成問題了。

「噢，你今年幾歲了？」我勸常常會這樣問的。如果他說：「你猜呀！」那麼你與記憶，讀一讀女子的年歲常要減歲減少一點，但猜一個孩子幾兩兩相反了。孩子的巴盤快快長大，正如成人的不會變老。你猜一個六歲的孩子說他只有五歲，他會不高興的。讀德也說吧，他會高興地說，「變了，我才六歲呢！」他發脾氣指責你的時候，他也覺得高興的。

孩子們都很天真，你時常要注意不可引他說出有傷別人自尊的話。不可把這層一個孩子去見人。他伊維爾的要求，作為你約有越趨前險。賢明的父母尋求不為因礙自己孩子的品他在別人字裏確的。

不可和孩子搶起食物，除非你能够滿足他。無論他的父母和你是如何要好，不可以惹起孩子反對他的父母來做他的玩伴。那些不應該讓孩子知道或學習的詞句，你要小心不要說出來。不要因為他是小孩就不留意他所處的地位。他們所具有的自尊心和我們一樣地不高興給別人損害的。

有一個老年人感忍耐和好心腸，有一顆活潑的心和一張活潑如小孩的嘴，你一定可以獲得許多小朋友。

41 和少年談話

我們在上一節談論過怎樣和小孩子談話。現在，讓我們再談談及和少年人談話的藝術。

所謂少年，是指十五歲以上，二十歲以下的男女。到了這幾年，他們已經比較懂事，不會像小孩子的毫無頭緒，不會胡鬧，能夠聽懂你一切的話，並且，也有隨人說話的熱誠。

他們心地都很純正，他對於你充滿着好奇，雖然稍為有一點畏怯，但同時也非常恭敬，他總希望造成很穩固的，所以他一和你一塊坐著時，決不無故跑掉。

從這種態度看來，你就可以明白一般少年的伊強。他們感覺到自己已經是個成人——至少他們很羨慕，所以他總想竭力模仿成人般的矜持。他充滿了自尊心——在這一點上他比小孩子更為認真。

現在，問題在你手裏了。你可以說一些非常沉悶的話，如果他是唯一的聽者，他決不會聽掉你，他寧可不斷地不能禁止他自己已打呵欠，因為他的自尊心要緊。所以你要明白，他有一個成人的偽裝，但總沒有一個如成人般的成熟了的關係，太專門或太富於世味的問題他是不感興趣的。

人到這年紀，正是求知慾最強烈的時候，倘若想博取他的好感，莫如把你所得的經驗知識告訴他。當開始發句話探得他的興趣所在時，然後按其所好地說一些輕靈的話——你的旅行經驗，當代名人的生活軼事，科學的新發明，一般時事的推測等。如果你說得動人，那麼國際時事的内幕剖析有

時也是他所愛聽的。和少年人談話大概是你說的機會較多，祇要你說得有趣，他們必是傾聽，已經很滿足的了。並且，他還未成長到和你捨棄聰語的程度。大概他開口多半是提出問題，希望你的回答，那些問題也許很容易答，也許會使你臨口無言（教師們一定都會告訴你初中學生是最難應付的。）答不出是不要緊的，祇要你不常常把自己說成了不知的樣子。你若不會引起他的啟發，他也決不會使你想詰的。

如果你想引他們開口說話呢，那是很費事的。第一個方法是引起他們談自己的事；如學校中的零碎情形，野火會中的遊戲，學生會的工作等，話匣一開，自會滔滔不絕。第二方法，如果你想誘導他們作一個問題的討論（如果你發動得宜，這往往是他們最歡迎的。）那裏從前我們說過的談話法可以應用。譬如說少年人當然是主張婚姻自由權配的，你故意說是盲婚更好，那麼一來，火成燭了，要是他們有幾個人，更是七張八嘴要把你壓倒。那麼談話局面就非常熱鬧了。不過你要注意，當你覺得這劇時，你要急起直追。即或你倒修勝利，也應該對對方留餘地，不必把他們駁到體無完膚。為什麼一定要佔他們上風呢！到他們更長大時還怕他們不明白嗎？

和他們一團時，不可自己得與長輩的架子，更不可在言談態度上表示出你把他們當作兒童般看待的樣子。還是他最感不快的，記着你要尊重他如一個成人。

在未得到他們的好感和信仰之前，不要直接給他教訓。這些話他從教師以及父兄方面聽得太

了。少年人的感情是不易獲得的，但倘若你一躬獲得他的好感，那麼他對你將比任何人為忠心。他會崇拜你如一個英雄。一個偶像，會對你發生最熱烈的愉感。而在那時談他的話，其效用將比他的談話以至父兄更為有力。

42 青年。中年。老年

在談話的分別來看：小孩子是無知，少年人則自知其不知，但當一個少年轉入了青年，而中年，而老年的時候，他的談話態度就顯極了。

和後者所提及的三種年紀的人物週旋，以前所討論過的各種談話方法都可供應用。所以這裏除了總括三種人的條件提出，作為一種補充參考之外，其餘的都可不必多說了。

發在青年先說青年。

青年人有熱情，因為閱世未深，不會有許多吃虧的經驗，所以也不大懂得圓滑，因此比較率直。和他們談話，他們很認真，除非你是他所敬佩的人物，否則他有不免帶點自傲。如果他稍為激烈一點時，你要原諒他，在這年紀的人往往覺得自己是無所不知的。在一個人的一盤中，祇有這時期他說話最多，最愛說話和最敢說話。

他們最愛談的題目是社會問題，戀愛問題，因為初入世，尤喜歡人生問題。一個學術問題，如果正是他所研究的，他也必十分喜歡。上述的各種問題，因為他們一切還覺得新鮮，所以反覆談之不一。把一個社會問題從早到晚，從夜到天明，絮絮討論不休的也祇有青年人才會如此。如果你對於這些問題有多方面的經驗觀察，你很容易在一談之下獲得他們的好感。大多數青年人的思想傾向於極

尖端的，所以你不能太守舊，當他們一次發覺你的思想上的守舊性時，你就完了！青年人好勝，你不必和他們劇烈地爭辯。他們如所見不正確，反正將來自會明白的。

到了中年，她完全兩樣了。申庸開始支配了他的思想和行動。在他自己看來，正是到了成熟的時侯；從老年人看來，則覺得他開始稍為幼稚了。但在青年人的觀點看，則又覺得他是開始退化了。此時他最喜歡的談話題目是商業發展的問題，兒女教育問題，時事討論也是他最喜歡的，不是因為他對於政治問題有心得，却是因為時局的變化和他的本身利害有直接關係！有時候，他也愛談談女人，但絕非談戀愛問題。而使他最不感興趣的，就是和他的事業毫無關係的學術的討論。

世情的熟習使他變得更圓滑的了。他絕不會和你劇烈地爭辯。他常常微笑，常常在表示可否之間。你不容易在一次交談之後就獲得他的心，除非你有不祇一次的實際成績給他看到。談話在他們看來似乎一種敷衍。你也許覺得，和他們敷衍就夠了。但這不是談話藝術上乘。告訴你一點秘訣：和他談話有用極題目可以博得他們的興趣，一是他的事業，二是他的嗜好。談他的事業，談他的嗜好。

至於一個老年人，雖然又有點兩樣了。這時候他又回復到熱情，率直，和自負等像青年一樣。不過老年人底自負是不免有點軟弱的，而老年人底自負却是絕對固執的。他以為他有數十年的處世經驗，幾十年的學問見聞，他不對，誰對？

和老年人談話，什麼話可以談，因為他什麼都懂，而且懂得辯解（至少他自己以為如此）。無論你提什麼，總必有一番的道理，可是他不是你討論，他是向你訓示。和你談話是負當的，他總不會敷衍你，你請教他，然後坐下來靜靜地聽他的議論，只有附和而絲反駁。問問他年輕時代的志趣，故事（每個老人都覺得他在青年時候是一個英雄的，不過有時勇氣不大好而已）說到得意處，假裝他一兩句，撒謊，你該是一個「孺子可教」的人物了。

不要和老人爭辯！他也許頑固，也許守舊，然而他不會損害你的進取的，如果你自己有勇氣和毅力。爲了他有限的時日，多給他一點快樂的機會吧。

43 和卜屬談話

常見有許多家裏，裏面僱的傭僕，似乎總找不到一個適意的。今天僱用了頭役，明天又把他換去。上星期僱了玉姐，這星期又叫他另尋別路。一個月家裏換幾個傭人，一年換上三五十個，換來換去，不是主人不喜歡，就是僕人自己也要走。彼此總得合意。這情形實在如此，不是作者故意誇大其詞。爲什麼呢？一兩個不能合作，裏面常常，換了幾十個都不能合作，總換幾十人的頭役長得如此僕人討厭麼？

我們可以說兩三個人來對，自己才是對的。若我們說幾十人都不對，祇有自己才對，那就很可憐了。在這情形看來，我們祇有自己作一反省的必要了。

大多數找不到合意的傭僕的注人們，我愈想愈容易發憤仍不滿意的主人們，的該多是歸自主人本身負責的。而錯誤的焦點也就在和僕人踐踏的態度上。

「你這沒用的東西！」「你這蠢才！」「你的眼瞎了嗎？」「你瘋了！」「快些！你死了半輩子囉！」——上司的句子現在發來有些難人，其實每天以此來罵僕人的紅不知多少。常常對傭僕一開口就罵的，即使主人不怕麻煩，做僕人的也受不了的。

照說話語看來說，則總是對比自己下級的人。我應該用真溫和的語調去和他們說話。我不相信祇

有怒罵才能維持一個人的尊嚴，更本相信怒罵可以使別人對自己增加尊敬。我們知道世界上許多偉人的成功，不是因為他會罵人，却是因為他從來不罵人。

對於一個僕從或者一個下級職員，溫和的話祇會使他們更加心悅誠服。他們靠你生活，你固然可以盛氣凌人，顯指氣使，但你為什麼不同時想到，你也要靠他們合作，你的事情才得順利進行？倘若你甚至不能找到一個願意和你工作的僕人，你就應該自己反省一下了。

作為一個上級者，你的地位早已確定，正不必要用怒罵來渲染。倘若你對你的下屬說：「你這人真懶，這這一點小事請都弄不好！」那麼你祇能在他心裏引起反感，他也許更會在另外一些機會中給你開個玩笑，因而使你受莫大的損失。設若你糾正時另換過一種語調呢，「這樣做事不對了，你應該如此如此。」你不重責地責備，他自能樂意受你的指導的。你若想找一個能忠心於你的人，你應該注意自己的說話態度 and 注意別人，極地重要。

切不要在第三者面前去責罵一個人，無論怎樣卑下的人，自尊心仍舊是有的。一個人做錯了事原不稀奇，你自己不是常常也會做錯事嗎？為甚麼你對於你的下屬，你底僕人們，却如此特別苛求，錯了一點，就大發雷霆呢？如果他是可救的，可合作的，你不必用怒罵來騷擾他。如果他是不堪醫治的，那麼打發他走便了，更何必要怒罵呢！

常常用甜膩的口吻去和下屬說話。是一切做領袖者所必須具有的條件。「你的女兒的病好了麼？」

「你可以用這話說給你的朋友，說甚麼你不能說給你的僕人呢？」你應該早斷休養了。一雙絲一旬絲早會的話，却往往會使下級人聽了會你更加敬愛。人原是感情的動物，以德報怨，以德報怨，是一個不凡的道理呵！

上文中我會提及談話別人的必讀，在這裏我願意再行特別指出，尤其對下屬，我們切勿忘記，待他們認真地談話。我聽見過十個主婦在吃飯的時候大罵他們的僕人把菜煮得不好，却不會聽見同一個主婦當這僕人把菜煮得好的。即使是她自己吃來十分滿意的时候，苦惱是僕人，你十分地努力，但你只有因做得不妥善時才有被挨罵的機會，而在工作成績優異時却從不會聽到一句讚賞的，你會覺得失望嗎？你會感到工作的乏味嗎？

許多工作本來都可以做得很好，但因為主人說話時太不溫和。做下屬的心裏着了慌，因此把事情做得更壞了。結果是主人的脾氣發得越利害，下屬的工作就隨着錯得越利害，最後損失的還是主人自己。若其主因；說話不盡心而已。

善良的說話，說起來不費力，收效宏，我奇怪人們為什麼不好好地運用，却偏得要費力傷神地去怒罵。

照得使大地萬物生長的是那益溫柔的風，溫柔的雨，暴風雨祇是摧殘一切而已。

14 第一次到「她」家裏

你有一個女朋友，你和她的感情已經到了相當好的時候了。有一天，她忽然邀你到她家裏玩。本來她的家，你是早已到過了。不過你以前到的目的，不過約她出遊，每次都是在她家裏裏一個大客廳，你從沒機會見到別的人，並因為你是她的朋友，所以她的家人們也從來不願幫助你。

可是這回却不同了。她正式邀請你到她家裏去，無異說，她將介紹你於她的父母及其他的家人。這裏所含的作用是：（一）她對你很有意思，所以介紹你認識她家裏的人。（二）她的父母大概知道女兒和你相當要好，所以要求女兒把你帶回來請大家看看。

自然，這局面似乎是有點嚴重的。你和她的關係將來能否順利繼續下去，要看這一局的成敗。這這稍次之後，如果下一次你再時大受她家人的歡迎，而且還常常希望你多去，那就表示你第一次的「演出」是成功，否則，你是失敗了。

那所謂「演出」是含繫於你的談話留上頭的。

最留心看你的人，當然是她的父母（也許就是你將來的女人和丈母娘。）怎樣使他們表示滿意，要看你談話的態度。首先和你交談的，不消說必是他的父親。他一定很客氣用，招待你如同招待一個上賓，不過你每一句話，他是特別留心的。他和你談話的目的也許先其國家政治的情形，也許是你的

工作和你從前的履歷，也許呢，會從一個小節而轉到另一個問題上，因為他頗想觀察你的學力。

許多青年在這場合中皆以為最要緊的是聰明能幹，於是故意表示自己的抱負不凡，遠出同輩，幾乎是近於自我宣傳地，以為如此可博老人底滿意。其實這是大錯了。

我告訴你，在一個長輩的面前，太聰明的行為並不能得人好感。一般青年的供健傲後，無非就是太聰明所致。智慧應該是在有意無意中流露出來，才能博人真讚，有意的表示，便不免流於浮佻。最覺喜歡你聰明，但並不願意你聰明到自鳴得意的程度。他愛能幹，但決不是嘴上的能幹。而且你聰明，老人家的理想和年輕人有點不同，如他要選擇一個女婿，他不一定要一個超卓不凡，但他必望「他」慎重可靠。甚至你事事表示你的絕頂聰明時，他也許反為要說：「這小子鋒芒太露！」

所以你要注意的還是在此不在彼。你當然會對他極恭敬，但不必唯恐不週似的過分的做作。你祇要表示你的理解力很精確，不必賣弄你的聰明。記清你的本份是多聽少說，在一個長輩面前發揮高論並不是使人喜歡的舉動。他執掌國際時事或其他問題時常試誘出你的意見，但切勿上當。因乘上了年紀的人對於一切本來早已有成了見的，若你的意見和他偶合還可，否則為禍甚大。最好的方法還是反過來去試探他的意見，再隱隱說出他的見地。年紀大的人常有兩人發表高見的習慣的，聽他說話，他就覺得「彌子可飯」！

對於其他問題莫不如此，沒有一個上年紀的人願意忍耐去聽取一個年青人底意見的，也沒有一個

上年紀的人不應聽別人聽取他的意見的。

除了超值的意見加以補充發揚光大之外，亦不可反駁。當你敘述有關自己的一件奇事，不可故意在自己的行為工作上加意粉飾。不表示自己的聰明就是聰明，不誇耀自己的美德就是美德。

至於她的母親呢，則觀察比較男人更為簡單。她心目中的女婿若能敗壞談話，是便不多作苛求。她的話題不離家常事務，不過有時也會說出一兩句意含教訓的話，你祇要向他表示同情，給她一點點的小讚揚，一點點的安撫，尊重體貼她如同尊重體貼你的母親，如說甚麼謬誤，那就是謬誤了。

這樣地應付，你的女朋友一定覺得為你驕傲。她一直提心吊胆着，現在可以鬆弛了。在趨家親人面前，你對媽媽說話應保持一種友誼上的約說，一切裂離的話，曾在你兩人相對時稜脫吧！

45 第一次到「他」家裏

爲完了上一節，我覺得很「應該該」給女讀者了。

開上節的情形一樣，假使你有一個良好的男朋友，你也還遇到第一次被帶到他的家裏。

父親對於女婿，猶如母親對於媳婦，這裏你與特別留心的差他的母親。

平常你在同學和朋友當中，見面談不到兩句，接着下去的不是脫衣服就是樂式，不是電影就是賭博。但在這時候爲些題目却要收起來了。來日結婚後，你當然還可以繼續研究衣服樂式，一樣和你的未婚夫到舞廳去跳舞，甚至你將來還可以拿媳婦的身份和他的母親說理說靜，但不甚現在，雖然每個娘家的母親都知道現代女孩子會有怎樣的趣味和嗜好，但她們却愛欺騙自己，不願意第一次見到她的「女婿」的時候就聽到她很熱烈地談論這些題目。

你最好少說話，比較地沉默的女子是較易於討好於老人家的。如果你的沉默被誤會爲羞澀，那不勤事，因爲你是女兒家。

雖然你是客人，但在這種特殊的情形下，你不必爭取主動的地位，這相反爲佳。你要採取陪客似的態度，陪他的老人家說話，她將會用這種弱勢的假象來度身你，看看兒子的選擇是否適宜。她和你談論的無非是日後的衣服樂舞，她並不思考你的學問，所以你無須在這方面炫耀。你話中若夾雜太多

的專理名詞，反會惹起她的反感。

現代母親對於媳婦的選擇標準無變地是已經寬大得多了。所以倘若你對於家常細務不大了。不必需悅。不憤甚舉，無妨向她請教。上年紀的女人，大都很高興於有指導別人的機會，與其使她發覺你太聰明，無事使她覺得你是無邪，女人與女人的不能相容苦於男人與男人，甚於男人與女人。一個屋簷下很隨同時站著兩個皆具本領的女子的，所以你勿以太鋒芒的話使她害怕。溫和柔順，還是你應具的態度和談話的表現方法。

說到他的父親，他對於夫婦相處之道却有無限經驗，他自然希望兒子能够快活，他一定希望你是具有理性。而不是純以情感用事的女子。所以在他面前，你須讓他認識你的理解能力。怎樣表示你的理解能力？請勿誤會以為我要你費探理論，那是用不着的。方法是：舉動自然，說話不可隨便多說，那些幼稚可笑的，大驚小怪的，一時衝動的，不加選擇，不分層次的，使日常你和同學們一起嘖嘖哈哈的話，全要收起來。現在你說話最要緊的是有鎮不紊，鎮定大方，當他發覺你對於他的談話很感到興趣，而且能在適當的時候用最簡短的話句稍表示你的意見時，他會喜歡你的。一個父親最担心的就是怕兒子一生蒙騙新法一個缺乏理性頭腦，但憑感情支配一切的女子手裏。

他家裏若有弟妹時，你切勿忽略他們，你若能獲得了他們的友誼，你將來一定會得與加倍的幸福。而且，當你第一次的拜訪完結以後，第一個率直地在別人前批評你的就是他們。無論是好或壞的

批評，你必顯相債。他們的每一句話常常影響了其他人們的游移不定的心，而確定了你在他們心中所佔的價值。

46 微微一笑

傳說前我國駐法公使隨員某君，某次在一夜宴會中與巴黎小姐相識。兩人倒作傾談，巴黎小姐忽然發問：「法國小姐和中國小姐兩者當中，你喜歡哪一國的多一點呢？」這話突如其來，實難作答。聞者固然有點不近人情，但她既問了，就不能不答。如果說喜歡中國的多一點，那麼問者正是一個法國女子，說來不免有背外交禮貌；若說喜歡法國小姐吧，則自己是中國人，為勢不能使自己坍台。幸而某君畢竟是外交人物，聽了此問，却不慌不忙地答說：「凡喜歡我的小姐，我都喜歡她。」這樣的一句簡單的話，却輕輕把問題應付了。既保持了雙方國際的面子，復使對方心中喜悅。公私兩便，可稱談話的傑作。

社會裏有不少這種不近人情，愚頑蠢騷的人。我們常會遇到慣於草率的，雖不憤惡意的突擊。假若有一個和你並非深交的人突然問你：「你在某某公司做事每月拿多少薪水？」那麼你怎樣答呢？如果你不想把數目說出，以為最好的答法是：「總算是够維持生活之用。」

如此便可輕輕把數字避免。不過這種答法和上面所說過的外交官一樣，是還要靈活的急智的。可是急智並非人人皆有，即或這一次能夠巧妙地應付了，下一次不一定同樣能應付的。這本來是個遇的智識，可遇而不可求。如果談話的藝術必須先具有天賦的聰穎和急智，那麼此文就免了峰終未窮。何

究起頭題的人也總舉不會糾纏獨漁，本章專為救急而寫的。

現在，似如有人突然發問，我們既不想直接作答，而聲發不動，不知所措的時候，應該怎樣處置呢？

微微一笑，還是最好的辦法。

別人發問，毫無表示是不好的，顧左右而言他也是不好的。微微一笑，當中有無誤的意義！

微笑是一個無言的答語。他表示欣賞對方的感情，表示領略，表示歡迎，在必要的時候，他却可表示聽不清楚對方的話。彷彿別人並不會說過這這問題似的。所以微笑有時是充滿了神聖的作用的，是一個抵禦着一切無聊的，不近人情的，難於置答的問話的堡壘。中外名人，當要避免一些記者們的問題時，他們往往用這「笑而不言」的方法。

可是微笑的作用並不止此。

當你的朋友和你爭辯一個題目，到無須爭下去的必要，同時想表示你並不因此而生氣時，微微一笑吧！

當穿人在你面前談論第三者的長短，你不想附和他們的偏見，同時也不想表示你反對他時，微微一笑吧！

當你的妹妹問你是不是很高興她的同學某小姐，你不想否認，微微一笑吧！當你的學生在未放榜

前開他學點考試及格與否，而件因時間或環境關係未便顯于確實的答覆時，微微一笑吧！

當你從辦事處回來，你的太太發脾氣，說你忘記給她在歸途中買髮夾，因而向你質問時，微微一笑吧！

微笑在談話藝術中有無窮的作用，上面不過略舉數例而已。

七 多查字典

中國文字，跟深淵學，世無其匹。我們讀書，每每知曉不知覺。且當欲懶查字典，甚或對字的分別非常大意，看書不必念出來，倒不要緊，若要說出來時，不是謾目糊塗，不知所云，便是謾聲亂讀，結果貽笑大方，於個人交際及前途，極有妨礙。

普通難念的字，以人名為最多。有些人所用名字，極難在現代通用辭典中找出，作者有一次會好奇地去討教一位做教員的朋友，問他在學期的第一天上課時，假如發現新生名單中有跟深淵念的名字時怎樣處付。因為堂堂教員，勢不能向學生「領教」。若胡亂猜念，念錯了更失師長的尊嚴，經他的說明，才知道此中大有祕訣。原來開課照例先來個點名。遇有念不出的名字時，不妨漏去不點。待點完了其他的之後，再向學生問一聲有無缺名。此時被漏去未曾被點的學生，一定果手背對你說他的名字漏了。然後你再問一句「你叫什麼名字？」從他自己的報名聲中，你的困難可以解決了。

這不還是教員採用的方法，平常我們是用不放的。新識朋友遞來一張名片，隨上去字音錯誤的不妨立時問他，事端常常不必當為可羞，唯有平時說話，把極普通的字音都弄錯了，才是可羞的。

譬如談起宋朝岳飛的故事，你說及當時的「方侯高」，你不會把「方侯」念成「墨其」，還情有可原，因為這個複姓到底不通俗，念錯了，不懂的自無問題，懂的也會原諒。但你若把「章首人愈」

的「普」字念做「普」字，或「生盤茶炭」的「茶」念作「普」字，就不可寬恕了。

又如「肄業」有人竟念作「肄業」，「針灸」的「灸」字念成「灸」字，「韓族」念成「韓族」，「病入膏肓」變成「病入膏肓」，這都是最常在談話中出現而又最常給念錯了的。其中說得最多，而十個人中有九個會念錯的，莫如談論起離婚新聞所說的「贖養費」的「贖」字了，還是從「貝」從「贖」的「贖」字，許多人却硬念作從「目」從「贖」的「贖」字，其實「贖贖」兩字，不僅解釋不同，而且字音也完全兩樣的。

香港是一個英語極流行的地方，許多人故意在公共場所裏偏要將自己的祖國官話不說而說洋話。可是你試留心他們，字音也常常有毛病的。譬如 Comparable（比較的）一字，十有九個把重音念在第二音節上面。其實應該在第一音節的。目擊各地戲院，轟炸機的文英文字 Bomb，常常掛在人們嘴邊，許多人都念作 Bomb，其實是應該念成 Bomb（即 b 字音略去）才對的。

例子是舉不勝舉，上面聊舉幾個，不外證明我們許多人每天說話時犯着怎樣的錯誤。沒有知所覺，不可隨便亂說，以免旁人竊笑，稍有懷疑，即查字典，我以為還是應該養成的好習慣。如果你說僱工夫太麻煩，甚至以為我說的近於迂腐，也許你覺得念錯了幾個字原是無關乎宏旨，那麼一切不妨自便，好在這是關及你自己個人聲望地位前途的事情，於我無涉。不過你若然明天聽到有人把「女缸」念作「女工」，或將 Bombard 念成 Bomb 時，且慢去笑別人，還是自己先去查字典吧！

48 男女之間

現代男女社交，已成常事，茶餘鐘會中，陌生的男女都有碰頭的機會。過後彼此皆是曾談的人，一個敘會是充滿了幸福和愉快的，可惜這種情形實不多見。我們普通能碰有的，大多數是乏味生硬，總算掛上笑臉來度過這一個機械的敘會而已。

一個快樂的談話，例應由雙方負責。普通我們男與男之間，或女與女之間，互相交談一事似乎不成問題，但到了男與女之間，彼此爲了性別的關係，在開始的時候不免有點隔膜——雖經過隔膜在後來不特可以消除，也許會比同性之間的更爲融洽。不過在開始時如何打破這隔膜呢？這問題是需要兩方合作的。

在中國的社交場合裏，當幾個男女被介紹了相識之後，最常見的現象是：因爲女的太多保持沉默，男子不得不先向女子發言。大多數的女子似乎都不預備負責首先發言，讓這吃力的工夫交給男方去做，我以爲這態度是不太好的。在實上女的先找話題的男方發動，要易於發覺向動者。因爲男性的生活環境比女的複雜，向男子提出的話題材料比較多，發動也比較容易。當女的從介紹方面獲知了男方的職業狀況之後，他就立時抓到了向男子發動的問題。至於男的先向女方發動，則因爲女子雖少數外大多數皆過着簡單刻板的家庭生活，沒有一種特點可以讓他找出談話的線索，許多不善應酬

的男子往往就給這種情形騙倒。作會在這裏特別向太太小姐們提供這一種意見，希望在下次中來一個嘗試主動，不要老是守舊習慣，以不先發言為理所當然似的。

另外有些不喜歡應用自己願助的女子也常常使男子陷入窘境。當男子首先向她說話的時候，總發情語似金的僅用「是」，「否」等答覆；例如作者某次在咖啡室所碰到的情形：

男的先問：「某小姐常到這裏喝茶嗎？」

女的答：「是的。」

「這地方很不錯，可惜每每不易找到空位。」

「是的。」

「某某咖啡店的地方也利這裏差不多，某小姐也常去嗎？」

「很少。」

「你是不是覺得在外面喝茶比較在家裏另有趣味呢？」

「差不多。」

男的似乎有點倦怠了，他祇好換了話題。他遞給女的糖菓一點點心，他問她愛吃鹹的還是甜的。

「隨便。」女的答。

「肉批如何？我看許多人是喜歡吃鹹的。」

「也每。」

男的還是沒辦法，他又換「話題」。

「某小姐常看電影嗎？」

「是的。」

「木蘭樣軍看過沒有？」

「看過的。」

「你覺得這片子不錯嗎？」

「還好。」

「你愛看中國片多一點還是外國片？」

「都差不多。」

「最近看過的片子你以為那一個比較滿意的？」

「很難說。」

男的弄到沒辦法，他終於放棄結而去找第二個做談話的對象了。

127
像這種例子，我想讀者們也一定經驗過很多。問的像考試官，答的像做智力測驗，始終不能打開暢談的局勢。如果當時答者稍會運用一點思想，在聽了對方的問題以後稍為發表點意見——雖則是個

會過的意見，那裏還一個茶話一定愉快得多。

現在讓我們再說男子的應付方法。更願我們先回到本節開始時所說男的每每被迫作談話的主動時所應有的準備。即是假如女的保持沉默，男的要先換話題時。

女子的生活環境雖然較為簡單，但簡單中依然仍有她們的。弄清楚了這一點，便可以找出無窮的話題。譬如說，年輕的女性可以問問她學校的情形，世間沒有一個學生不高興說自己的學校生活狀況的，雖然說好說話是另一問題。年歲較大的不妨和她談她的兒女。世界上也沒有一個母親不愛談自己的兒女的。至於未婚的女子則一試探出其日常生活然後抓着一點談下去。投其所好，向弱點進攻，這局面自然可以打開。

但萬一遇到了像上面所舉例的女子一樣，不管你如何發問，她總是簡單作答，毫不反攻，也不表示意見的時候呢？我以為不必立即失望，要忍耐地繼續進攻下去，一直到試誘出對方最有興趣的題目，同時時間也慢慢地使陌生變成較融洽時，那麼話就容易於投機了。設若仍是失敗，那麼我們上面說過的激將法就不妨用用了，對於女人應用如何的一種激將法呢？這裏試舉一例：

「昨天我在一本外國雜誌看到一個題材，」你可以這樣地，不負責地開始，「它說女子的裝束條件有七種。一是丈夫，二是家庭，三是兒女，四是戶外生活，五是個人充裕的零用錢，六是知心的女友，第七種是，」你可以強詞地說，「第七種是男人們向她們的注目。某小姐（或某夫人），你以為

還登報的意見對嗎？」

你的欲將利刃在於最後的那所謂第七種裏。但是對於女性內心危險的一個致命傷，總沒有不知而抵牾的，好在這是引述他人的話，她決不會說你什麼，但因為她要爲自己辯護，談鋒便來了，你的目的達到了。

設若你一時找不到適宜的滾將話，激發了仍無效果的時候，那裏你唯一解決的方法是：若有第三者在旁，引而之他，若無第三者在旁，就到她說一個故事，一個笑話，或是一段聽聞來結束這談話吧，這正是一般不大愛說話的女子所最歡迎的。

相反地，如果一個女子遇到這樣的一個男子時，她最好看看腕上的時計，然後找一個理由告退。她是沒理由要把大好時光花在一个乏味的男子身上的。

一個男子和一個女子，或幾個男子和幾個女子，談話的局勢可稱半斤八兩，談話的平衡發展下去是不成問題的。但若一個男子置身於幾個女子當中，或一個女子置身於幾個男子當中，情形就有點兩樣了。

一個男子最感苦惱的，就是他置身在幾個女子當中的時候，他不易找到一個插入談話的機會。有些女子絕不會爲旁邊的那個男人着想，她們開始談頭髮，談衣服，談鞋和絲襪，所涉的是那末瑣屑，以致那唯一的男子覺得不完全不行，也不好意思插進去。怎麼辦呢？如果不願守緘默，不便跑開，他必

個設法打破僵局。他應該設法把談話的範圍引到較廣闊的境界裏。他不能談政治，談社會嚴重問題，在女人佔優勢的場合中，這些題目決不能引起興趣，引起共鳴的，除非那一點是社會運動家。他應該就她們所最感興趣的焦點中發展開去。

一請說說最近新發明了一段代替人造絲的纖維，織造絲襪，可以久穿不壞。一像這樣的一句投其所好，復引起好奇的話，是一句很適當的轉換話題的開始。此後，你可以漸漸轉入英國人的發明事業，再提到美國電影，英國人的風俗習慣等，以一種主動的姿態，把她們剛才所談的頭髮衣服之類的話題擱在九霄雲外，開始了新的形勢，你便不致於冷落了。

至若一個女子在許多男子當中，情形就和上述的例有點兩樣了。不消說，男人與男人之間，所談話題是廣闊的。也許是政治，也許是社會問題，也許是專業上研究。在這場合中的女子，她可以一直保持沉默，但必須保留一種傾聽的態度，如果一個女子要想法把話題轉到頭髮衣飾裏面是不可能的，男子們決不能對此種題目保持長久的興趣。

一個在男子之羣當中的女子，她最低明的表現是不要使男子們把自己當爲一個發狂。她應該使自己的意見和男子們接近。當談到一切的社会政治各問題時，她雖不一定要發表意見，但最低限度要提出相當的問題去輪取別人的見解。每天的報紙上面，就有許多是供提出的問題。（我希望每一個女子每天早上最低限度要看一看日報的大要。）當一個女子表示了她對於男人們的談論有同樣的興趣

時，這表示將給他們的精神以一個解放，使他們覺得並沒有把你冷落，那麼你就成功了。

「今天朱家驊的談話會有什麼影響呢？」你對於此道雖一無批判能力，但你不妨提出聽別人去討論。

「香港徵收所得稅的問題，社會上的意見主張不一，你想將來的結果如何？」既要提一個問題，你就勝於說許多其他的無謂的話。不要聽不起這些問題，雖然是簡單的一兩個問題，你却在這些男人的心上留下了一個極佳的印象。

一個聰明的女子當她有機會接近男人們時，她應該不要放棄那些認識社會環境的機會。「交易所裏面的情形是怎樣的？他們買賣股票的手續是怎樣的？」你不妨問諸如此類的，關於社會事業行進的情形，沒有一個男子不高興給你詳細地解釋的。而且那些都是堂堂皇皇的問題，比較問問「你看我的頭髮捲起好看，還是不捲起好看呢？」等題目高雅得多了。

最後，在結束這一節時，我應該再提及一點，在男女的場合中，女的不要和女的交頭接耳，囁囁細語，及作使人莫明其妙的笑聲，正如一個男子不要因為有另一個男的在旁邊便說出一些不太諷刺的笑話一樣。

49 求 職 須 知

在這些年頭，失意或無業的人太多了。每天辦公室裏的經理室中，社會上有地位的人們的客廳裏，不知跑出來多少男男女女，他們都帶着一副不得意的臉，拿簡介紹信，拜訪這個那個，目的不外希冀求得一張半職。

這時候誰說求職在復雜，不過無論怎樣，我們不能說現在一切的事業機關將完全不懸聘一個辦人。機會仍舊是有的，雖然也許是一千個人爭奪一個機會，但這機會總要給這一千人當中的一個的，這也許就是你，誰知道呢？

一種在應對上會下過研究的人，每每更易佔勝上風。他有時可以立刻捉滾一個機會而不假轉瞬走，他甚至可以創造一個機會。

找尋職業，除了用智，你就祇好靠你的一張嘴。機會雖不一定有轉瞬在面前，但怎樣運用你說話的技巧却不能不有所預備。我的意思不是要你練習好一張浮滑的嘴。老實說，太多的話有時不一定討人喜歡的。我們需要的是怎樣作一個適宜的出擊和應付。

當去找一個經理或對一個朋友的時，雖然你目的在求得一職來解決生活，但不與一開口就說甜言蜜語的話像常得人的同情，但一個愉快的談話却常使人心裏稱許。要明白對方若要找一個幫忙他

工作的人，他一定痛取那些活潑而樂觀的人，因為活潑而樂觀的人，一經考驗每使人訝異你是否能在工作上勝任。可同情的人是太多了，對方不能因為同情隨便給予位置——他終給不穿給。准有一個矯健的外表能使人默許，至少他會認為一個可造之材。

你可以對他說出你要尋求職位，但記着要用愉快的笑臉，不是苛臉。一張苦臉會增加他的煩惱的。

第一個印象是最重要的工作。聽他高興和你談下去，而不是急於想把你打發走了算事。

「我什麼都可以做。」普通一個急於求職的人往往這樣說。這是一個愚笨的，聽了等於沒有聽話。實際上世界上決不會有萬能的人，而世界上決也不會有相信你是萬能的傻子。你若無所專長，就不妨說出你自己以為是最擅長的。把自己的能力提出一個綱要，不外使人更易於你想辦法。他自己若不能僱用你，也許可以引撥你的能力給你介紹到另一地方。「什麼都可以做」一語却反使他無能為力了。

要使別人聽得起自己，先要自己聽得起自己。無論目前生活如何困難，決不可露出乞憐的鬍子。你可以謙遜，但決不可諂媚。當別人要聽你發表一點意見的時候，就應該用研究的，却不是自詡高見的態度說出。不可單是唯唯諾諾，使人覺你一無助人之處。

當你說出你的能力，和當你嘗試探測你的智慧時，簡取作答是必須的條件。發表意見時不可肆意

批評別人的營業方法；更不可告訴對方你的計劃一定成功，如果僱用你時，必可使業務改良發展等語，這祇能防對方心裏稱許，不應由自己說出的。報告你的能力而不流於自誇，得失仍應該讓對方去評。這樣，即使你的見解不和他相符，希望仍不會失掉。自誇必連帶着固執，這態度祇有使人厭惡。

每去訪問一個人，把目的簡單地說出之後，你就應該可以走了。即使環境許可你逗留一些時間，也應該立刻把話題轉到別處。不可壓迫對方要給你一個肯定的答案。即使他自己有能力僱用你，也要給他時間考慮的。祇要讓他知道你的目的，你的能力程度，你的最低限度的報酬，以後的事，讓對方來從容處置吧。不可噲噲地擱下去。沒有人對這種事情會發生長久的興趣的。

如果機會是有的話。他必屬於那些討人喜悅的人。也惟有這種人，才易於使人樂於替他介紹和幫忙。

傳說有一個對商業廣告極有研究的，曾在無機會中創造機會，他以求職的目的去拜訪一個大商店的經理。會面以後他始終沒有把謀職的意思說出。他祇和經理談天，他在巧妙的談話中盡量地把廣告對於商業的重要和其運用的方法說出，他舉了許多有力的例，他的豐富的詞鋒引起了經理的興趣，結果他沒有說出謀職，反而由經理主動地請他替那商店試辦和設計廣告的事務，他的目的達到了。這就足憑一席話給自己創造機會的人，他有才幹，而且會得怎樣用巧妙的談話去找得他發展才幹的職位。

另外我還知道有一個青年怎樣應徵一間火柴廠職位。他對於此業原是外行，但爲了去應徵，他預先調查好了國內火柴廠的出品數量和銷場，外國火柴在市場上的地位，和各種火柴廠出品的比較，與各競爭廠家的營業情形等等。當他應徵時，他對於此業的研究頗得使主持者大感興趣，在幾十個應徵者當中他儼如一出奇葩，結果是不消說的，機會是給他奪去了。

所以，預備一途使對方發生深切興趣，同時表現你對此道的才能的談話資料，往往能幫助你躋身成功的。

50 如何應付顧客

一個顧客走進一間商店，當店夥拿出了貨品給他選擇時，十個顧客當中有九個要對於貨品吹毛求疵的，這態度不外基於下列三種原因：一是表示自己有限力，每個人都自以為是世界上最聰明博識的。(二)是為後來要求減價作張本，三是見價錢太貴了，以此作為不能廢置的理由。

明白了這原因，就可以不致唐突顧客。

一切做店主店夥的都應該明白，走到店裏來的無不任何顧客。不管他的態度如何，脾氣如何，總是最他們的恩人。這是每一個店家裏的所有人的生活維持者。祇要他跑進來，就應該應酬應付。一個店夥的慇懃也不外三個目的：希望能交易成功，希望他下次再來，和希望他得到善意的接待而去介紹其他的顧客。能如此，則生意興隆，大家永遠有飯吃。

聽聽了顧客對於商店的宣講，我們就應不惜以任何目的去獲得顧客。當顧客吹毛求疵時，就會得如何去應付了。

一個良好的店夥，他首先要有一顆同情心。他要同情顧客的弱點。同情顧客的希望減價，同情顧客的不能出高價錢。

是不是要做賠本生意呢？並不。做生意要取合理的利潤，天公地道，不必隱諱。若對顧客談兩

情，他自然會感佩你，那裏交易就大半可以成功。

當顧客對於貨品批評時，你先要明白他的何在。倘若他真的嫌貨品質不好，倘你有更好的貨品，那就不妨再拿出來，有些顧客是不在乎價高的。倘沒有更好的，你就不妨說，同情地說，「這品質實在不能算最好，因為最好的貨品來價太貴，不易售出，所以祇好能辦來運棧，不過普通還勉強可以用用的。」這樣，顧客還能說什麼呢？你已承認了他的眼力不差，如果他無買最上等貨品的必要時，這交易的成功最很有把握的。

第二，倘若他志在要求減價，你若不便答應，就應當取出另一種較廉的貨品給他看，同時不要忘記這樣說：「這種的品質不相上下，但價錢却便宜得多了。用起來這一樣。大多數買的人都是選擇這種的。」你還可加上一句，「其實，這些貨物買太好的也大可不必的，反正不是一樣耐用嗎？」此外，如果是一種可靠的新牌子貨品的話，你還可以告訴他，說新牌子的貨品因欲求多銷，故價錢較廉，其貨品質是和老牌子的差不多的。顧客的最普通心理是怕自己買不起高價貨物而有失面子，你這些話不特保住了他的面子，還鼓勵他應該買廉價的，順水推舟，你還愁他不買嗎？

倘若他仍因價錢太貴或品質欠佳而無意購買時，你要記着，這一次交易不成，你還希望他下次再來的。你要對他表示敬意，那裏不能使他滿意的歡意，還不妨委曲地問他要不要選擇另外選購的東西，或希望他下次再來。一種誠意的態態常常得顧客的喜悅，大多數的顧客會因為招待的殷勤而踴躍

意不去，就會買些另外的東西的。如此。他下次要買什麼時也必先到你這裏，而且還會介紹他的朋友到你這裏。

如果你對於你的生意無意經營下去，下面的幾種談話方法可以幫助你攆走一切的顧客：

當顧客吹毛求疵時，你可以叫店夥對他說：「這種貨品還不好嗎？你覺得什麼是好的？」或說，「如果你說這東西不好，真是太笨了，你若能在別處可以發測比這個品質更好的，我們願意把牠盤部買下來。」再或說，「這貨價錢是貴的，買得起的人實在不多，不過你說牠是品質不好便不對了。」

倘若他要求減價，你不妨說：「一分錢一分貨，你要貪便宜祇可買些低下貨色。」或說，「這價錢還嫌太高嗎？你到別處看看去，如果你能買到同樣貨色，却有更低的價錢，你不妨拿來，無論多少我可以替你收買。」當你另拿出較便宜的貨品時，你更可以說，「你要便宜，那麼還是買這種吧。這種價錢是便宜了，不過購贖品質是差得多了。」

看到了他無心購買呢，你可以說，「無錢不要學別人購買東西，你簡直是來胡鬧罷了。」這樣一來，我可以保證你不到幾時，決不會有人再來光顧，最後你的關門目的便可達到了。

51 宣傳綱要

曾經梁遠濫談論的人，一定都欣賞這船上那些賣糖菓的宣傳人的口頭廣告。這個人完全赤裸裸地以廣告者的姿態出現在羣衆當中，毫不掩飾他是個宣傳人員，起初你聽他站起來時不免心裏覺得可厭，但當他開始了他的宣傳稿以後，你竟在不知不覺中，漸漸爲他吸引去了，最後，你也許還要向他買些什麼，證明了他底宣傳技術成功。

這些船上的商品推銷員是成功的。他的成功要素，在於他作宣傳的時候，極能投合羣衆的心理。在開始宣傳的時候，他們往往不先說自己的貨品怎樣好，甚還不提及貨品的話。他們一開始談人生，談健康，然後談疾病。每一句話都是和聽衆每一人有關的，他好像專爲你個人的健康着想，他使你覺得他的話都和自己切身問題有關，你不由得不傾聽他的話，他十分懂得「人們最感興趣的事是他自己」的意味，等到你的感情完全在他控制之下的時候，他最後乃提出他的貨品來了。他說祇有他的藥才會把你的病醫好，他說祇有他的糖菓才能增進你身體的健康，到了這時候，你還敢不相信他嗎？於是，他的貨品就不愁不暢銷了。

現在，讓我們看他怎樣銷售貨品吧。在公眾場所裏，人們的自卑心理往往使他們不敢在羣衆面前表現自己的。那就是說，即使有一個乘客要向他買點什麼，但因為缺乏勇氣就趨退不前，另外有些缺

乏決斷力的人，也猶豫莫決。推銷員知道了人們的弱點，就不得不預先佈置好了各種準備，他先約好了一兩個難在某客當中的捧場朋友，去扮演第一個顧客。推銷員走到他身邊時，便大聲向其餘乘客宣佈：「這位先生買一元！」這是有着無限作用的。他正拿這話去暗示其他乘客。一是有人願意買，證明他的貨品可靠。二是給那些無勇氣的人以一些勇氣，裏面的意思是說：「守法的人們不要怕，已經有人做你的前鋒了！」第三是堅定那些猶豫不決的人的信心。彷彿說：「別人也買，你也不妨買。」如此一來，大家就紛紛購買。推銷員每得一交交易，必重複那句：「這位先生又買若干……」那位先生又買若干……對不起，請等一等，立刻就過來……」他繼續刺激，繼續鼓動，繼續暗示，於茲買者愈衆，他的話愈多，在聽衆的心目中，他的地位也就愈鞏固，貨品就愈暢銷……

我以為凡從事於公共宣傳的人，都應該學習學習那些船上商員推銷員的方法。目前正是宣傳工作處於一切的時候，無論寫稿辭，皆有宣傳人員的足跡。報作者在各地街頭所聽見的民衆宣傳，其最大的毛病是一般宣傳者對於聽衆的生活環境和其興趣缺乏研究。幾個青年，組成一小隊，屢了橫街，廣場上借了張木椅，姑且來痛肚熱情地說了半個鐘頭，聽衆的興味如何呢？照我的經驗看來，却還不及那隻鴨子在樹下啾啾啼的來得使人動聽。雖然說的材料本身不同，不能一概而論，但發動民衆的宣傳，也同樣要能動人，才可發生效果的。

一般民衆宣傳者的最大缺點，是在他的演詞裏。他不管聽者了解不了解，不啻讀者有無趣味。論

者雖很熱情，他能鼓勵聽者的熱情嗎？說者雖然預備了一種很好的演詞，他能為聽者所了解麼？所以凡做宣傳工作，我們必先要認識的，有下列數點：

一、說聽者所要聽的，不是你所願說的。當你從圖書館裏或許多宣傳品裏參攷了許多才預備好一個宣傳綱要時，你自以為是得意之作，可是你試想一，這材料是否別人很高興去聽的呢？肥豬修的目的不是在築梁面的自炫你的才學。這就是說，無論你目的在什麼，必先以聽者的本身利害關係作前提，二，這是他們最感興趣的問題（然後慢慢轉入你想達到的目的）。

二、熟習當地民風與習慣及地方軼事。在你預備材料時，便可以盡量插入而使得聽者的好感。以他們的生活作根據，以他們的習慣作話題，使他們覺得這事和他們有關，話語都能了解。切記游人們最感興趣的是他們身邊的事。

三、用適合他們的字樣，你在課本和書報裏面所學到的社會科學名詞，在一般民衆宣傳中可以說是完全無用。「現在戰爭所達到的階段」，「我們國家所開展的局面」，「失敗主義者依舊悲觀的心理對這國前途沒有一點信心」……諸如此類的話，我們聽來不費思索就能了解其意義，但在一般未受教育或僅受初級教育的民衆聽來，簡直以為你是念符咒，不知所云。與其說「我們要消滅那些腐敗份子……」無庸說，「我們要打倒那對我們國家有害的人……」。與其說「我們民衆與軍隊應該合作打成一片……」，不如說，「我們老百姓應該和軍隊大家不分你我，合起來一齊做各種的

事……。」這報，你的大腸疾呀，才不致白費氣力。

四，以羣衆的利益爲前提。我上面說過，每個人所注意的是自己的事物。隔壁死了十個人，這不算他的小女兒在路上摔了一交的來得重要。報紙上天天說歐洲海面上的商輪被潛艇擊沉，我們看看計算，真正使我們動怒的，還是我們的漁船被焚劫的事。由此可見人們輕此重彼的觀念，皆由直接對本身前利害深淺關係形成。我們與其對民衆說「我們再不抵抗，就要亡國了！」就不如說：「你再不抵抗，你的田裡就要給人搶去，你的牛豬和鷄鴨就要給人宰吃倒精光了！」的來得使聽者發心動魄。

美國每四年一度的總統競選，各黨候選人要到全國各地作競選演說的。他們所說的莫不以聽衆的利益爲前提。胡佛說，「你們的兒子和朋友，你們的丈夫和父親，都常常鬧酒鬧事，以致喪失社會地位，擾亂家聲，直接妨礙工作的收入，使家庭幸福消失。如果我做了總統，我要藥酒，」這話打動了許多人的心坎，於是他被選了。羅斯福競選時，他對美國民衆說：「現在大家失業的太多了。讓我家做總統，我的復興方案一定可以繁榮美國，使大家有飯吃。」於是羅斯福就被選了。

所以對民衆宣傳的最要點是：爲他們的利益設想。如此你的話方能吸引聽衆。

「好了，改天再談吧，我要走了。」上次你去探訪一個朋友，談了若干時間以後，你這聲道謝了，但你說了後沒有站起來，隨即又做忘記了剛才已經告別了似的，又坐下去。你結果總共說了四句告別，才真正地踏出了朋友的門。你以為這是一個好習慣嗎？

一個好的開始應該有一個好的結束，而留給人一個最後的好印象，是和初見時給人一個好印象有同等重要的。

讓我們在這最末一章中，談談告別的信禮。

每作一次的探訪，除非那是極相熟的朋友，否則談話的時間最好不要超過十五分鐘，如無特別事情要商量，十五分鐘已經很够，這就應該是告退的時候，如果彼此感情融洽，不妨再約時間暢談，讓對方可以先預備一個長談的時間。

探訪一個熟朋友，晤談時間雖無限制，你也先要看出對方是否能有空和你長談，才可作較長久之談天。當你覺得大家要說的話已經說完，就不要再讓下去，重複再談剛才說過的話是無意義的。這時你就應該告辭了。

不要以為主人的談鋒甚健，你就無意告退。善於接待朋友的人，他決不會在客人面前表示倦容

的。你若以為他與極極佳，因而遲遲不作告退之念，那就錯了。雖然這裏也有例外，最好用你的顯子見解而行。

在談得最興高彩烈的時候告辭，是一個很聰明的舉動。還在別人依依不捨的時候離開，也許暫時會使他感到一點失望，但卻留給他一個最可懷念的，最深刻的印象。比較等到別人厭倦時才離開是高明得多了。

當你心裏盤算着要告退時，不要在主人說完了一段話之後提出，彷彿表示你不感興趣；他一說就立刻巴不得要走的樣子。最好等到你自己說完了一段話之後稍稍提出，那才沒有使人誤會的痕跡。說走就走，不要像本章開始所說的情形。而在你的話不會說完之前，就不要提出告辭，省得站在門口又再磨磨半天。臨別的時候，一句「再會」或「改天見」等簡單的話就很够，不必反覆說個不休，更不要從三樓說到二樓還說個不停，騷擾鄰人事小，個人失態事大也。

在告辭的時候，即在說「再會」以前，如果受過主人的特別招待，勿忘記謝過主人。這是一種有禮貌。說時祇要誠懇，無妨簡單一點，不必長篇大論地念下去。

如果主人留你再談下去，十分之九不過是禮貌上的應酬，倘若不是十分相識的朋友，你還是照原定計劃做去為佳，即或與有未盡。但在餘興未盡時離去，不是更能增加下一次會見的喜悦麼？並且，你應該讓主人休息休息了。他也許還有別的事情呢。

一言以蔽之，勿拖泥帶水，有話留待下次再談，告別之道，盡在此矣。

附錄

一個方法

當你讀完以上各章之後，談話藝術的原則大概都知道了，現在，在這最後的一頁中，國樂舉幾種你一個聽取自己聲音的方法。

「我不能聽到自己的聲音嗎？」你會說。

不能，除非你……

把兩隻手掌掩着兩耳，手心輕輕地接觸耳朵，那麼你就可以聽到自己說出的每一個字，像帶上了剛變通的筒，聽取無絲毫折扣了一樣了。

這樣，你的聲音是否太高或太低，發音是否太快以至模糊不清，聲調是否柔和，都可清楚地聽到了。現在，放下書本，試試這方法，給你自己的聲音一個批判，聽出牠的缺點來加以改正罷。

美國馬爾騰著

念初譯

怎樣創造事業

定價
壹元

本書為美國馬爾騰原著。他懷著懇切的期望，熱烈的情感，來寫這一本書；字裏行間，充分顯示著著者對於青年有深深刻獨到的了解。他用銳利的目光，嚴正的態度，指出了青年的各類通病，及其改善的方法。同時在發掘蘊藏在青年體內的潛力。文字不尚空談，切合實際，每一句話都是一個成功的南針，對於青年在生活、求知、職業、身心、個性、及品格上均有詳盡的指示，引導青年走上康莊的大道。譯筆流利，便於閱讀。

上海晨光書局發行

桂林科學書店經售

各大書店均有代售

談話的藝術

• 金人 著

每冊定價 一元五角

大地圖書公司發行

星島日報承印部印

香港政府註冊

版權所有 • 翻印必究

民國廿九年二月初版

民國廿九年四月三版

