

(美)唐纳·凯洛 著
台湾 侯笑薇 译

2.1

答话的艺术

——为什么刚才我不这么说

目 录

前 言 用言辞“自卫”的艺术

寻找适当的言辞·····	3
耳听为信·····	7
六种温和的自卫方式·····	12
强硬的反击——使对方溃不成军·····	18
热身练习·····	23

第一章 指责和威胁

你根本不知道自己在说什么嘛! ·····	31
如果我是你, 我绝不这样做·····	33
你逃不了的, 等着瞧吧! ·····	36
我看不出这件事对你有何差别·····	38
你以为自己很聪明·····	40
你怎么做得出这种事? ·····	42
你不可能是认真的吧? ·····	44
你骗人! ·····	46
收回去! ·····	48
你真是不知好歹·····	49
我一点也不欣赏你的作风! ·····	50
你真是乐此不疲嘛! ·····	52
到外面去, 把你刚才说的话再 重复一遍! ·····	54

我累了，也烦了·····	56
你到底要不要回答我的问题？·····	58
我早就听过了·····	60
我最了解你这种人·····	62
你在瞒着我什么吗？·····	63

第二章 侮辱

你应该在说话前先好好想一想·····	67
你的母亲没有教你礼貌吗？·····	69
我不和你这种人说话·····	71
你以为你是什么人？·····	73
小姐，那件是小号的·····	75
别人都喜欢·····	76
你去下地狱吧！·····	77
你一定是在开玩笑·····	79
难道没有人告诉过你？·····	81
你每次骚扰人家的房子收费多少？·····	83
承蒙袖手旁观，感激不尽·····	85
难道你从来无法做好一件事吗？·····	86
你应该运用一下你的常识·····	88
还在找工作吗？·····	90
你有什么毛病？·····	91
你是不是应该找位专家看看？·····	93
你为什么长不大呢？·····	95

第三章 愚蠢的问题

你怎么吃得下这种东西？	99
我是否打扰你了？	101
小姐，没有护花使者吗？	103
你先生怎么没有一起来？	105
你好象不太舒服，有什么事不 对劲吗？	107
你考虑过这样做的后果吗？	109
你的工作比我们的关系重要吗？	111
我们可以继续做朋友吗？	113
你在想什么？你今天一整晚 都没有说话！	115
阁下似乎是籍籍无闻嘛？	117
你还爱我吗？	119
你怎么可以说那种话？	121
你星期四晚上有事吗？	123
象你这样美丽的女孩，为什么 还没有结婚呢？	125
你还在这儿？	127
你为什么不搬过去和他住呢？	128

第四章 唠叨

你真要抽那根烟吗？	133
你不觉得你已经喝够了吗？	135
你这是在出自己的洋相	137
如果你不介意我这么说	139

你吃得象只鸟似的·····	141
你知道这样做有多荒谬吗? ·····	142
我看你好象有点儿闷闷不乐·····	143
你知道那会给身体带来什么 后果吗? ·····	145
我真不愿意看你这样损害自 己的健康·····	147
我希望你最终接受你的教训·····	149
这习惯真令人厌恶·····	151
不要做出这副掉进泥坑里的表情·····	153
不要再重复说了·····	155
我早就告诉过你了·····	156
这是你自找的! ·····	158
你打算以这身打扮出门吗? ·····	160
来嘛! 笑一个·····	162
你这是故意要使我难堪吗? ·····	164
好吧! 如果你高兴·····	165

第五章 嘲弄、愚蠢、抱怨等惹人 厌的话

还记得我吗? ·····	169
你今晚的穿着真能迷死人·····	171
如果你问我·····	173
你希望我如何在同时做两件事? ·····	175
哇! 真是淋落汤鸡的好天气! ·····	176
我真喜欢你头发的颜色·····	178

我真羡慕你的乐观主义·····	180
你是做什么的? ·····	182
你就是所谓××方面的专家吗? ·····	184
你喜欢小孩吗? ·····	186
猜我买这个花了多少钱? ·····	188
人非圣贤·····	190
这是什么号码? ·····	192
你为什么不自己做呢? ·····	194
你太爱批判了·····	196

结束语

最后几招

用尽所有方式仍不奏效后·····	199
------------------	-----

前言

用言辞「自卫」的艺术



寻找适当的言辞

你熟悉这种情形吗？

在许多场合，你遭到某些人的指责、侮辱或嘲弄，或者你只是对这种谈话感到极端地厌烦，却又不知该说些什么来阻止他们。往往在事后回想起刚才那段遭遇，脑中灵光突现，想到一句很适当的话，可以轻易地解除刚才的困境。于是，你沮丧地自语：“为什么我刚才不这么说呢？”

不幸，几乎很少人费神为这个问题寻求适当的答案。事实上，每当你张口结舌讲不出话来时，你事后很可能耸耸肩，自我解嘲：刚才只不过是一时的害羞，或口齿不清，或一时紧张说不出话来，或者……不论你找出什么样的理由来解释，仍然丝毫帮不上忙。更糟的是：这种行为不仅对事情的本身毫无助益，而同样的情形还是会不断地发生。

心理学者采用政治策略家爱用的说法：“一般人并不以自己的言行标准来决定对我们的态度，而是以我们本身的表现来决定。”若

非我们自取其辱，别人又如何能欺负到我们头上来？中国有句俗话说得好：“人必自侮，然后人侮之。”

同理，我们因此可以明白，为什么有人敢明目张胆地去威胁他人、侮辱他人、嘲弄他人，或做出任何使别人烦恼的言行，因为他们知道对方不会反击。列宁就曾依这种情形说了一句很有名的格言：“携武进军，遇到烂泥，踏上去；遇到铜墙铁壁，撤退。”但是这句格言并没有提到，在谈话中，许多原来倾向于被当作烂泥的人，竟也能够将自己武装成铜墙铁壁来反抗别人在言辞上的攻击。

答案就是：言辞，各种各样的言辞，愈多愈好。

如果你就是这一群所谓困窘而沉默的大多数，你会发现自己在面对一些故意要激怒你、反对你的人时，经常是张口结舌，不知该说些什么才好。解决这个问题的办法很简单，你必须开口讲话来解除困境，而且要不断地讲。

我很清楚，这个建议实在算不上新鲜，或具有任何革命性。由于过去十多年来，心理学家所提供的心理武装设备成长迅速，已经满足了许多自认害羞、内向或易受欺负的人对自卫的需求。和这项事实一比，至目前为止，许多已出版和这方面有关的建议，实在毫无任何创新可言。心理学家几乎每天都有一些新的改进

意见，指导人们如何自我自疗、重建自我、主动向外发展，并能毫不羞惭地站起来大声向人说：“不。”此外，他们鼓励人们积极争取优势、打倒逼近的威胁，最后，赢得无上的权利和成功！（幸运的话，说不定还能赢得幸福呢！）

很好，以上所提，均具有非常优秀的武装系统。这些建议的问题并不在于是否有效，而是在于它们没有带弹药上阵。这就象送一个人去决斗，但手枪里却不给他装子弹。因此，尽管这把手枪既称手又漂亮，你的目标又是多么的显著。然而，没有子弹，你获胜或幸存的机会却是非常渺茫的。

简而言之，在你开始学习言辞自卫的艺术之前，必须先求得“言辞”。

为了出风头而不断地发表言论以表现自己，是不值一提的。事实上，很可能会非常的危险。而不断地驳斥别人以表示自己不易被人欺负，则是一种更为冒险且一无可取的行为。任何人，只要他有孩子，就可以毫无困难地了解，确实是有些人非常喜爱回嘴。而那些把回嘴当家常便饭的孩子，也可以告诉你，他们这种行为所招致的后果如何。

以上的说法，并不是暗示我们在面对恶势力时不要挺身自卫。然而，不当的自卫更会造成两种严重的反效果。其一，会使你不受欢

迎。其二，也是更严重的反效果，言辞自卫虽能驱走一些不怀好意者的威胁，但也会使你陷于更险恶的处境而不自知。

以臭鼬鼠为例，它那含有敌意而高耸的尾巴，确实足以向敌人造成骇人的攻击。这种敌对的姿态，在地球上找不出任何其他生物能与之匹敌。然而，也因为它的臭名远播，迫使它过着一种极为有限的社交生活。同时，如果它遇到不为它敌对姿态所恫吓的对手时——我们就以在高速公路上疾驶而过的别克大轿车为例吧——它的下场，很可能是遗留在空气中久久不散的尸臭，以及留在高速公路旁一块小小的臭鼠皮罢了。

这个教训也能用于如何面对他人在言辞中所造成的威胁——首先你必须认清这项威胁的本质，才能做有效而适当的处理。有些人是刻意向你找碴，而有些人则是无意间扫了你的兴，我们可以把这两种人比做两种不同的害虫。因此，必须使用不同的杀虫剂与它们对抗。

耳听为信

在有效地反击言辞的挑战前——不论反击是轻微的或激烈的，迂回的或直接的——你必须先培养一种稀有的技能：“确实听清楚对方说的是什么”。不要以为这很简单，做起来可真不容易呢！

事实上，确实也并不难，一般人往往被主观的环境所混淆，因此只注意到对方说话的用意，而忽略了他实际上说了些什么。

我们以一句最简单又直接的问话为例：“你知道现在几点钟了吗？”大多数的人，很少依这句问话的字面用意来回答。这并不是说我们故意避不作答，或为难对方，而是我们太忙着注意这句话所附带的音调、手势和反应——换句话说，我们的注意力都集中在这句话的“言外之意”——因此，忽略了实际上对方说的是什么。

举例说明：有对夫妻准备参加一个晚宴，时间到了，妻子仍然在房里换衣服，于是丈夫探过头来，以极不耐烦的口气说：“你知道现

在几点钟了吗？”妻子所听到的，却是：“你怎么这么久还没打扮好？”因此，妻子的回答很可能是：“你要搞清楚喔，家务事这么多，我不得不忙到这么晚，而且我不正忙着换衣服吗？”

同一天晚上，过了一段时间后，妻子显然已经疲累不堪了，打了一个呵欠问道：“你知道现在几点钟了吗？”这句话又变成了：“我累坏了，我们回家好吗？”丈夫的回答是：“别急，我们马上就走。”

另外一种情形是：你在办公室里工作，一位同事自你身边走过，他将手表放在耳旁倾听，满脸困惑地停下来问你：“你知道现在几点钟了吗？”鉴于当时的情形，他的问题立即成为：“我的表停了，你的表是几点呢？”于是你回答：“现在是十点一刻。”

同样的问题，三种不同的回答。在第一个例子里，我们听到的是话语中所隐藏的愤怒，所以我们的回答是针对对方的愤怒而言，而不是问话的本身。第二个例子，我们听到的是问话中的恳求，因此，这一次回答是向对方保证和安慰。第三种情形，我们察觉到问话中很明显地在要求我们提供一项信息，于是我们告诉对方所要求的资料。在上述三个例子里，全部都是答非所问。

严格说来，这句问话只有两个正确的答案。

“是的，我知道。”和“不，我不知道。”任何其他的答案都是画蛇添足。

当然，这些画蛇添足的回答本身并没有错——就实际情况而言，这些回答是再恰当不过的了——“只要我们清楚自己在做什么”，我们往往尚未搞清楚自己在说什么，就已经为自己添了麻烦了。

汤玛士·赫伯；这位十七世纪的英国哲学家曾经说过：要一个人臣服于另一个人的方法有三——一是经由征服，二是出生，三是自愿臣服。以现代人的看法来说：如果你生长在自由的社会，并且不与父母同住，那么唯一能让人家欺负你的途径就是：你自己不战而屈，自愿臣服。

许多人之所以臣服于对方，往往是由于他们自然而然地去听取对方的言外之意。当然，他们的反应是正常的，但是这并不表示人们一定要接受话语中的言外之意，而忽略了话语表面上的意义。倘若你果真是这么做了，那么你也就是陷害自己的从犯了。

我们可以把甲乙两方的会话比做儿童玩追踪点数的游戏。甲方将点数排列好后，让乙方沿着不同的路线追踪点数。这样一来，甲方很显然地控制了整个局面，因为他以隐约可见的点数诱导乙方依他的方式入壳，而乙方所无法看见的，则是那些点数加起来以后的结果。

所有的谈话——不论是多么的知心、偶发或简短——都是依这种模式进行的。再怎么友善的谈话，或是简短的交谈，一定有一方在操纵另一方。当然，操纵的动机并不一定是出于恶意的。甚至有时，谈话的双方会轮流掌握谈话的操纵权。然而，在对话中，永远会有一方握着操纵权，控制全局。

这种谈话模式的最佳案例，莫过于前美国总统尼克松水门事件的录音带了。尼克松在录音带内所录下来的话，至今仍然令人拍案叫绝——人们感兴趣的并不是白宫那一批人在椭圆厅中所计划的犯罪活动——尼克松高人一等的说话技巧，在录音带中发挥得淋漓尽致。在大部分的对话中，他都能设法避免把自己牵连在阴谋计划中。他安然地坐在自己的宝座上，排列各项点数，而让他那些助理们义不容辞地拉住线的另一端，一步步地爬向相连的点数。到了末了，顺理成章地，那些助理们一个个进了监狱，而他则逍遥法外。

因此，我们所得的教训是：在谈话时，如果对方在你面前要点数，你一定要看清楚了点数后，才开始画线连接两端。

这项原则适用于各种对话，甚至可以用于非常简短而尖锐的对话。记得几年前，前英国首相威尔逊竞选连任，在他发表演说的时候，观众席中有人激烈地指责道：“垃圾！”大家都

知道，他的言外之意是明显地指责威尔逊“简直是一派胡言！”和“你真是个大混蛋！”然而，威尔逊却刻意地停下演讲，脸上挂着容忍的微笑，望着这位极无礼貌地打断他演讲的观众，以从容的语气向他应许道：“先生，我们待会儿再谈你有兴趣的项目。”

现在，我们来比较一下。数年后，前美国副总统洛克菲勒，在类似的情况下，做了什么样的反应。同样地，洛克菲勒在演讲到一半时，被一位观众激烈的指责打断了。洛克菲勒忽略了那位观众字面上的意思——也因此失去了有效处理这项攻击的先机——他只注意到对方话语中的隐射。于是，在盛怒下，他以拳头代替了言辞。结局果然不负那位观众的期望：洛克菲勒立即被誉为缺乏自制力的大老粗。

因此，我们在此要特别强调：一定要非常仔细地聆听对方在说些什么。而且要“依字面逐字逐句”记下对方的话语。千万不要因一时感情用事而忽略了对方的字面上的意义。相信到时候，你将发现这种方式会为你省了不少麻烦。