

說話也有藝術

依 凡

誰不需要談論自己，誰不需要別人的同情、鼓勵和協助呢？當憂慮、厭煩或喜樂達到飽和時，便需要宣洩，為此，必須有人肯不厭其煩地聽人細訴才好。

情緒堆積心頭無法宣洩，是人間最苦悶的人；膽怯，怕無人瞭解，怕無人傾訴的人，必會意氣消沉。人間有推心置腹傾聽別人訴說的人實在不多，因為人間肯忘掉自己的人太少了。

健談的人，首先要會聽人說話。很少人會聽人說話，因為大部分的人，心裡都充滿了自己，當別人談話時，他想的還是自己，所以他常會插嘴：「你說的正是我想的。」要叫別人喜愛你，要談論對方感興趣的事，而不是喋喋不休的談論你自己的事。

讓別人暢所欲言，講出最後一句話。如果你急於要談論你自己，很明顯的，你表面上似乎在聽人說話，事實上，你只想著你自己。談論自己的動機是為使人明白某些事理，所以要避免炫耀，不要讓別人覺得渺小。

聽話時其實不必焦慮該如何回答，因為人們需要的不一定是你的意見，而是你的關懷與同情，言語僅是其次，也許還沒等你開口，他已感覺滿意而告辭了。

當別人突然緘口靜默下來，就尊重他人的緘默吧。也可以幫助他發言，關心他的生活近況，他的焦慮、願望與煩惱，這是交談的藝術。

辯論的火花中或許會閃現真理之光，但強詞雄辯卻很少使人心悅誠服；辯

論使人神經緊張，甚或使人惡毒傷人，分歧敵視。

一場熱烈的爭辯，結果常是雙方更固執地相信自己有理。辯論不僅是兩種思想的交鋒，還常是兩個有血有肉的人的感情的搏鬥，於是辯論很快的就成為雙方的「面子問題」。

要在辯證中獲勝，就要努力為對方著想。當你推翻對方的理論，打擊他的依據時，你也傷害了引用那些理論的人。你以為自己贏了，其實正好相反，你在幫助對方更堅持本來無所謂的理由，或是逼他尋找一個更有力的理由來反駁你，最後或許他真的無法反駁，你以為你總算勝利了，但是他的「面子」受不了，所以當他不得不說「你有理」時，緊接著他還會說「但是——」

這樣的話，最容易傷人的自尊心：

「看，你的理由根本站不住。」

「你沒有抓住問題，你的理由文不對題。」

雖然你帶著微笑說：「你在信口雌黃」，「你的想法好天真。」你還是傷害了對方，請趕快息鼓靜鑼把對方的創傷包紮好，或者，至少謙遜地緘默一會，做一件討好對方的事，緩和一下對方的痛苦。如果別人傷了你的感情，一定是你已經傷了他的感情。

辯論的第一回，先要爭取對方的同情，要獲得對方的同情，就先要付出你的友誼。即使對方表現出一副敵相，也要小心千萬別把他當作敵對。不必急著解決問題，要虛懷若谷設法消除成見，準備接受對方合理的證詞。

其實一切問題未必都那麼重要。當對方堅持辣的比酸的好吃時，不必一定

要他承認酸的比辣的好吃。在表示你不同意他的某種想法前，先衡量一下是否值得提出相反的意見。

讓大家在開始時，先說聲「是」，否則敵對的態度一經開始，說不定就堅持到底呢！所以要想辦法，從意見一致的事情說起。

他說著說著就離題愈來愈遠了，其實你又何嘗不是呢！你們真正的意見，未必離得很遠，更未必是相反的，甚至可能是相輔相成的。要別人採納你的意見，就先瞭解對方的觀點吧！

很少有人的見解是一成不變的，有時還會出人意料的迅速改變呢！不過很少有人願意，在對方的壓力下，改變自己的主意。

要別人接受真理，千萬不要這麼想，「讓我給他證明，他想錯啦！」應該是這樣說：「讓我幫助他，去發現真理。」

很多人願意接受真理，卻不願接受你所強調的「你的真理」。其實沒有你，真理依然是真理，當你賣力的強迫他人接受「你的真理」時，常常你反而是真理的障礙。

忘掉自己，尊重對方，是辯論勝利的秘訣，不要擺出富翁施捨的神態。當對方說：「敝人沒唸多少書，經驗又不多，當然無法了解你的高見。」顯然你氣勢凌人，你讓對方覺得是窮光蛋，所以便無法交換意見。要顯示友愛的態度，願意和對方攜手共同發掘真理。