



廢話就是要這麼用

從「廢話」中得到啟發和靈感

本書《廢話煉金學》是「廢話學班」的延伸，我希望以文字的方式，讓讀者給「廢話」一次重新定義的機會。

有些人很討厭閒聊（small talk），因為覺得閒聊多數是一些沒有價值的內容，或者浮於表面，例如「你吃飯了嗎」、「今天天氣很好」等對話。感覺沒有營養，感覺都是廢話，但又礙於禮貌，迫於無奈需要勉強回應這些閒聊廢話。

雖然他們不太想「講廢話」，但又覺得「講廢話」應該是一項有用的技能，因為與人相處時，最怕空氣突然安靜了。而懂得「講廢話」，似乎就能避免這種空氣突然安靜了的尷尬場景。他們隱約覺得溝通高手似乎擅長各類溝通，當中包括「講廢話」。

其實，「講廢話」這項技能被我們嚴重低估了。

最近3年，「廢話」在我的生活中，開始佔據了更重要的位置。

時間回溯到2023年，那一年，我開設了「捨言閣」。由銅鑼灣路邊小巷，開始了名為「創業傾計會」的活動，聚集了一群有意創業或正在創業的年輕人一起聊天，談談大家的創業狀況和難關、行業趣聞、意見交流等等。作為主持人，我會在活動中分享一些行業經驗，給予一些商業建議，或聆聽大家帶來的難題，提出一些解決方向。

「創業傾計會」舉辦了二十多場，不少參加者於活動結束後會繼續留下來，而我們每每會聊到接近深夜。

後來我在想，我在現場與大家交流時，有甚麼原因能夠使一些人得到啟發和靈感？

當我回想，我講的似乎都是一些「阿媽係女人」的道理或事情。

但是從參加者的回應中，我了解到一件事。我認為是「阿媽係女人」的道理或事情，於我而言是「廢話」，但基於不同原因，對參加者而言有不同的得益和效果。

後來我總括出一句說話——「廢話於己，多講無益。廢話於人，多講未必有害」。

在我而言，我講的都是「廢話」，因為都是我已知的事情，例如一些商業見聞和經驗。所以，如果我重複向自己講這些已知的事情，似乎多講無益。但是，於我而言是「廢話」，對別人而言卻未必如此，或者會為對方帶來好處、啟發和靈感。

在活動期間，我們偶爾都會有一些關於溝通問題的討論。我經常以不同的故事或比喻去演繹同一句說話或概念。有一些參加者表示，如果他們也能學懂用不同方式表達，相信可以避免更多溝通誤會，也可以和更多人暢順交流。於是，他們詢問會否有一些以溝通為主題的活動可以參加，學多一點如何溝通，如何閒聊。

我們最初的「廢話學班」就是這樣開始。以各人的溝通難題為基礎，配以不同的演繹手法，以「廢話」解難，就是「廢話學班」的雛型。內容包括語氣、溝通類型、誤會的成因等等。

有時，即使只是觀念轉變了，心理狀態和事情處理手法就會變得不同。例如，有些人本來認為閒聊是「廢話」，不想應對，但當他們逐步發掘出當中的價值，漸漸發現到當中的趣味，心態就從厭惡變成感興趣，行動就從逃避變成更多嘗試。

「廢話學班」現時已舉辦超過 150 場，我們希望能繼續透過「廢話」這個主題，幫助一些內向的人走出原本的溝通框框。雖然我們的「廢話學班」並不適合所有人，但至少見到有一些前來參與的人，在溝通上有所改進，對我來說就已經足夠了。

我希望借助《廢話煉金學》這本書，講述我對一些溝通難題的看法和解讀，希望讀者能夠從中領悟到對自身有用的溝通技巧，從這些「廢話」中找到對你而言有價值的部分。

《廢話煉金學》講甚麼？

在職場和生活中，我們時常會遇到形形色色的溝通難題，有人會選擇與朋友分享，有人會質問自己是否做錯了甚麼，有人會在討論區尋找答案。

《廢話煉金學》以「解難四寶」分為四章：〈方法〉、〈原料〉、〈時機〉和〈火候〉。我們希望透過「解難四寶」，以不同角度、比喻和故事，展示可以如何理解及看待不同的溝通疑難，讓大家在處理溝通相關問題時，可以有更多觀點與角度。

雖然，這套「廢話煉金學」講求的是對「方法」、「原料」、「時機」、「火候」這四件事情的掌握，但是，其實還有兩項很重要的基本功，需要我們透過日常生活的經驗去煉成。這

兩項基本功是甚麼呢？

它們分別是「對事物或人的觀察和理解」以及「轉數快」。當你擁有一個可以理解事情而又高速轉動的腦袋，你所看到的，將會不再一樣。

我希望可以通過各章的不同故事和演繹，引領讀者先調整角度，再準備好原料，在合適的時機，掌控火候，使用恰到好處的言語來溝通。也希望讀者可以借用書中個案，從不同角度了解一些溝通問題，再以「解難四寶」作為基礎，在日常生活中提升自身梳理能力，使自己可以更有效地解決溝通時遇上的難題。

解難，可以是一種思考習慣。當我們以新的思考框架去應對日常問題，可能就會有不一樣的感受和處理方法。

換個角度，以「解難四寶」處理溝通難題

近年，我接觸了不少與溝通難題有關的個案。我發現其中一些溝通難題的癥結，在於案主還未能想到一些已知以外的事，一些真正引致問題的可能成因。

說來抽象，不知道你在看劇集時，或在看新聞時有否見過這類情節。

一些案件發生後，探員以各種線索或邏輯推理去尋找真相。可是不管怎樣查，也毫無頭緒，但恰巧因為一些意外，事情終於真相大白。

眾人在得知這些「意料之外」的真相後，可能會說：

「真想不到！」

「電影也拍不出這樣的情節。」

這跟溝通有甚麼關係呢？

我會說，越是困難的溝通難題，更需要以「意料之外」的想法，找出問題成因。而不少這類問題成因，未必是常理邏輯能推斷出來。

舉例說，A 君認為外表戇直的人，必然不會兩面三刀。所以他很放心跟兩位看來戇直的同事，另一個部門的 B 君和 C 君，分享職場上各種不如意事，例如上司經常偷懶、同事常把爛攤子摔給自己等等。

殊不知，有天上司訓斥 A 君到處講自己部門的壞話，作風不良，並因此給了 A 君警告信。這時的 A 君，除了感到尷尬和難堪，也完全摸不着頭腦——上司是怎樣知道自己講過的內容？難道是自己跟好友分享時，一時疏忽沒留意周

圍，被有心人聽了去？還是公司安裝了新型監視器，除了監視之外，還有監聽功能？

A 君想了各種理由，唯獨完全排除 B 君或 C 君打他小報告的可能。

當我們的思考規則為我們排除某些選項，那我們可能就會錯過答案。

所以我希望透過「廢話學」，讓讀者可以借鑑書中不同的個案，了解到社會上不同人的想法。你不需要認同所有人的想法，只是如果有機會遇上差不多的情景時，思考時可以有更多的參考。

如果我們可以從渣滓中煉出金子

不知道大家有沒有聽過賭石這回事，賭石大概就是賭買家對於石頭的眼光。因為石頭內部被外層覆蓋，所以買家只能憑自身對石頭的認識，從表面特質判斷石頭內部會否有價值不菲的翡翠。

切石時，就是賭局揭盅之時。

有時候，有人認為石頭當中必有好料，於是花一大筆錢買來。切割後一看，裏面卻沒有甚麼有價值的翡翠料，因此輸

得一敗塗地。

有時候，一些不被看好的原石，有人低調地以平價購入。把原石切割一看，裏頭竟是極品帝皇翡翠，其他人只能酸溜溜看着購買者身家暴漲。

如果我們能從大部分人都認為沒有用的東西中發現價值，從中獲取的得益是巨大的。

有時候，別人嫌棄或拋棄的，不一定代表那件事物沒有價值，最多也只能代表那件事物對於嫌棄它的人沒有價值而已。

例如，某某新晉明星被前公司嫌棄，卻在加盟新公司後，成為被力捧的頂級巨星。

我時常用這句話去解釋我對「廢話」的看法：

「廢話於己，多講無益。廢話於人，多講未必有害」。

同一番「廢話」，對自己講，自己可能沒有甚麼益處，但對他人講，可能對對方有益處。

我常用零食比喻「廢話」這件事，不少人固然明白正餐的重要性，可是人為甚麼還是喜歡吃零食？

正餐提供溫飽，零食為生活帶來多一點滋味。

有時候，即使廢話未必一定在正事上有幫助，但是「廢話」可能會為說話的人或是事情帶來一些改變。

或者說，廢話只是一個載體，重要的是甚麼時候說，如何說，說甚麼。在溝通上，若然能夠在恰當的時機說上一兩句廢話，氣氛可能就會因此而改變。

又或者說，每個人都有自己的價值標準，若然因為我們認為某些話對自己沒有用，所以不把話說出口，那麼我們可能錯過了為別人提供價值的機會。

所以，要否說出自認為是「廢話」的說話，也可以是一種賭博，賭你對他人和場合的解讀是否準確。

如果賭對了，那可能就會多了一些話題，發現一些共同點，或者緩和了氣氛，或者帶來其他好效果。

終究，「廢」與否，解釋權在別人身上。你可以選擇的是把話說出來，或者不說出來。

世上沒有廢物，只有被放錯地方的事物。

廢話，也有機會成為金子。

目錄

前言：廢話就是要這麼用

1. 從「廢話」中得到啟發和靈感 ...002
2. 《廢話煉金學》講甚麼？ ...005
3. 換個角度，以「解難四寶」處理溝通難題 ...006
4. 如果我們可以從渣滓中煉出金子 ...008

01

方法

現今世代，還可一招走天涯嗎？

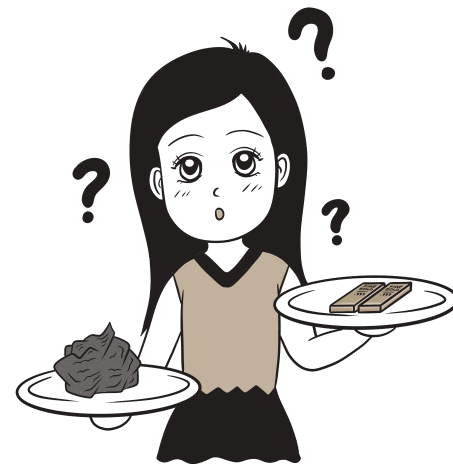
- 01 10分鐘價值的標準 ...018
- 02 跳出有限遊戲，走入無限遊戲 ...023
- 03 人與人之間的博弈 ...029
- 04 誰來打破辦公室的沉默？ ...035
- 05 提問前，可以做甚麼？ ...042
- 06 認錯不是問題，但問題是有時真的不是你的錯 ...048
- 07 為甚麼換了公司換了人，還是繼續錯？ ...055

02

原料

思考＋好奇心＋觀察＋學習

- 01 為甚麼腦袋總是一片空白？ ...066
- 02 在萬事皆可外判的年代，少不了的還有思考外判 ...074
- 03 彷彿除了正餐，所有零食都應該消失 ...080
- 04 你有你的定義，我有我的定義 ...089
- 05 聽和講，都要成本，無非是高成本還是低成本 ...095
- 06 明明他不比我專業，為甚麼大家都聽他的，不聽我的？ ...101
- 07 「to」之後不可以加「ing」？ ...106





03 時機

適時開口，或者可以化危為機

- 01 先告狀的惡人，確實可能會贏 ...112
- 02 開口的時機 ...116
- 03 寒暄，不一定是為了寒暄 ...123
- 04 你的 OK，到底是哪個 OK？ ...131
- 05 還有沒有早餐？ ...136
- 06 別人詢問我的學歷後，卻又認為我裝模作樣？ ...143
- 07 先解決事情，還是先解決情緒？ ...148

04 火候

領悟不能言傳的隱藏訊息

- 01 別問，問就是沒有空 ...158
- 02 你到底在溝通，還是在審犯？ ...162
- 03 溝通不順，未必因為缺乏溝通技巧 ...171
- 04 是撿球練習，還是羽毛球的對決？ ...177
- 05 一流美食家與普通食客的分別 ...181
- 06 你會叫「靚女」，還是叫「唔該」？ ...189
- 07 擲彩虹的啟示 ...196
- 08 「隨便」，可以是最難滿足的要求 ...203

.....
結語 ...210

01

方法

現今世代，還可

一招走天涯嗎？

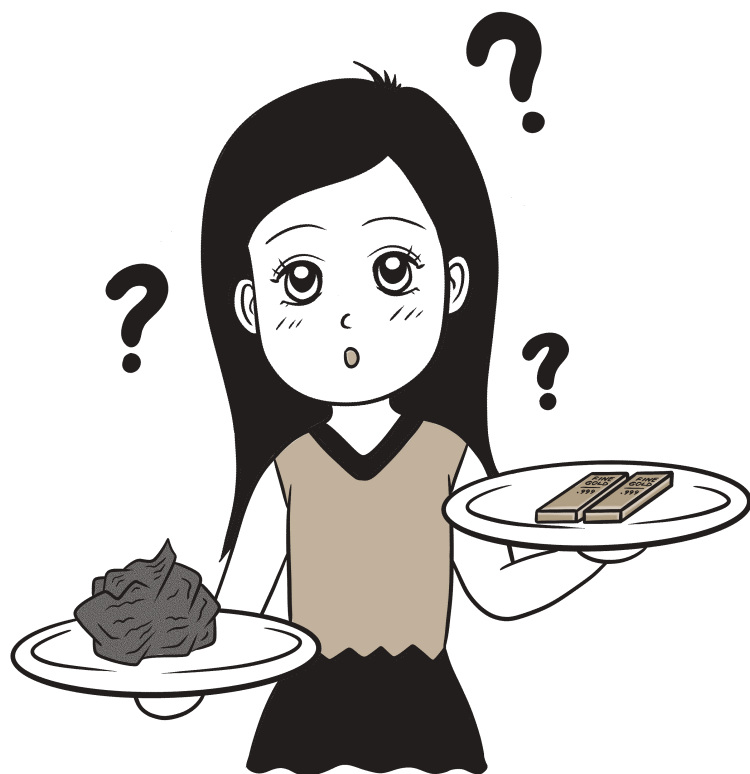


社會上有一部分人，因為性格認真，或因為環境塑造，導致自己在職場或生活上理解不了「弦外之音」。另外，他們在表達的方式上也比較單一，較容易因此吃虧。

本章嘗試透過一些職場個案，以一些有別於常規字面解讀的方式去理解事情，或是以改變心態的方式去看待問題，從而得出不一樣的解決方法。

有時候，問題不一定只可以有一種解法，但若然從來沒有想過或見過一些解法或理解方式，則連嘗試的機會也沒有。當事情的發生不似預期，可能是因為在過程中，未有選用合適的方法，有時候，「意料之外」的方法可能正正是問題的最優解。

10 分鐘價值的標準



「怎樣才可以爭取更多時間和老闆溝通，並和老闆打好關係？」

每隔一段時間，A 小姐就要向老闆匯報自己手頭項目的進度。但是，她感到自己和老闆非常疏離。有時，老闆甚至會在她開始匯報前說一句：「我只有 10 分鐘時間。」

A 小姐心想：「只有 10 分鐘時間？我本來預備講半小時的，怎麼辦？」

她看着牆上的時鐘，着急地開始講述工作進度和成果。但是 10 分鐘很快就過去，她還未講完，老闆已喊暫停，並表示大致了解。略評幾句後，老闆就讓 A 小姐返回座位繼續處理項目。

這讓 A 小姐深感無奈，因此她找我訴說難處：「為甚麼我只能有 10 分鐘的講解時間？如果有 30 分鐘，我可以講解得更好。而且，每次只能短暫溝通，我和老闆建立不起關係，無法讓他了解到我的實力，這樣對升遷很不利。」

我問她：「有其他同事能和老闆說話超過 10 分鐘以上嗎？」

她想了想，回答：「也有。有些同事能夠和他聊得起勁。例如某位 B 先生主管，每每進老闆房都至少談半小時以上，隔着玻璃都看到他們言談甚歡。」

她又續說，「看來，其實是有辦法爭取到老闆更多的時間，只是我還未掌握到訣竅。到底我該怎麼辦？」

我繼續問：「你有沒有試過登記一些免費服務？又例如你有沒有參與過一些免費課程，或試做過護膚療程？」

她說：「當然有。間中我會被一些免費服務吸引，如果體驗後，覺得服務差，或者價錢遠高於價值，後續我就不會購買服務。偶爾遇上性價比高的服務，我會有興趣了解或者直接付款購買療程。」

「那麼，你覺得老闆的時間值錢嗎？如果他花費了 10 分鐘聽你的講解，卻發現你的講解沒有達到他的預期，你認為他還會繼續投資時間嗎？」

A 小姐搖了搖頭。

我說：「其實，一切都與價值有關。就像你遇上的免費課程或免費護膚療程，如果你在體驗期間，發現對方提供的價值遠高於價錢，你會願意付費。」

同樣地，如果你的老闆在你匯報期間，聽到一些值得他花時間聽的要點，而時間又允許，他自然會讓你繼續講解下去。10 分鐘只是一個表面的規矩，若然你能夠在 10 分鐘內展示到足夠的價值，就有機會可以打破這項規矩。」

甚麼是價值？

很多人和老闆、上司之間像是有着一道鴻溝，難以跨越。其實，距離可以收窄，彼此相處時也可以更融洽熟絡。

很多老闆認為，若然某件事情沒有價值，就沒有必要繼續在事情上投放時間。但是，因為他們需要定期發掘新機會，所以還是會投入少量時間，去聽聽有甚麼新的發展空間。有一類老闆，會以不斷小本試錯的心態去發掘新的商機，就算錯了也不算甚麼問題，只要投入的程度有限。

老闆的說辭是「沒有時間」，實情是「因為覺得沒有價值」。

如果你找到一個讓公司業績可以翻倍的方法，又能以老闆有興趣的方式跟他介紹，如果有需要，老闆可能會給你 1 小時，甚至整天。因為這件事，事關重大，對他來說很重要。

重要的是，對你的老闆來說，甚麼才算有價值。

規矩是人定的，是可以改變的。

很多老闆確實很忙碌。為避免員工花費太多時間講解一些無關痛癢的事，會先在口頭上給員工定個概念框架，比如說 5 分鐘、10 分鐘，讓缺乏時間觀念的員工盡量在特定時間