

一句话搞定对方！比读心术更直接，比识人术更好用

为什么相亲屡屡失败？为什么职场默默无闻？为什么有的人嬉笑怒骂皆成文章？

蔡康永说：外表绝对不是人生的决胜点！把说话练好，是最划算的事！

24堂黄金说话课，让你的人生不走弯路，只爬上坡。

# 跟蔡康永 学说话



安子  
著

全国百佳图书出版单位  
时代出版传媒股份有限公司  
黄山书社

# 跟蔡康永 学说话



安子  
著

图书在版编目 (CIP) 数据

跟蔡康永学说话 / 安子著. —合肥: 黄山书社, 2011. 7

ISBN 978 - 7 - 5461 - 1998 - 4

I. ①跟… II. ①安… III. ①口才学—通俗读物

IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 150913 号

跟蔡康永学说话 安子 著

---

出版人: 左克诚

版式设计: 新立风格

责任编辑: 胡俊生 赵子宜

封面设计: 元明设计

责任印制: 李 磊

---

出版: 时代出版传媒股份有限公司 (<http://www.press-mart.com>)

黄山书社 (<http://www.hsbook.cn>)

(合肥市翡翠路 1118 号出版传媒广场 7 层 邮政编码: 230071)

发行: 北京时代联合图书有限公司 电话: 010 - 65513628

经销: 全国新华书店

印刷: 环球印刷 (北京) 有限公司 电话: 010 - 51735606

---

开本: 880 \* 1230 1/32 印张: 6.75 字数: 163 千字

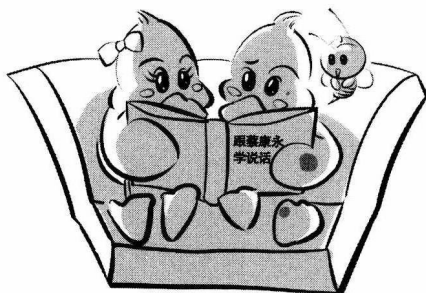
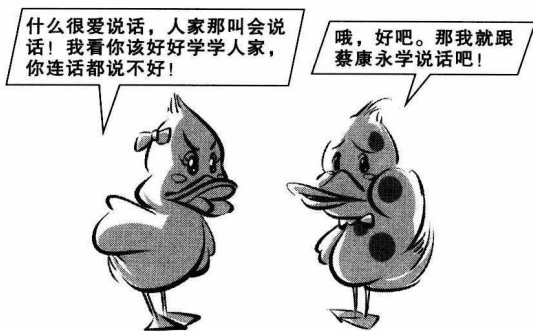
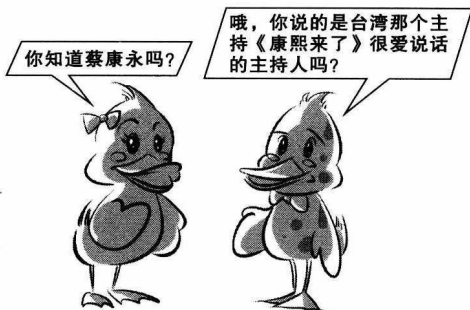
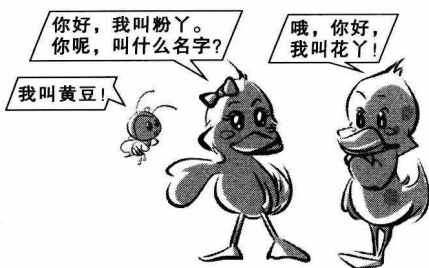
版次: 2011 年 10 月第 1 版 2011 年 10 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5461 - 1998 - 4 定价: 24.80 元

---

版权所有 翻印必究

(本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向承印厂调换)





# 目 录

contents

## 第一篇 跟蔡康永学说话 /1

### 第1课 学说话，先学把别人放在心上 /3

蔡康永说：“透过说话，懂得把别人放在心上，这就是我相信的、蔡康永的说话之道。”其实，要想说好话，要想让别人乐意听你说话，首先要学的，就是把别人放在心上，只有把别人放在心上了，把每句话都说到对方的心坎里了，才能真正的学好说话，才能真正的说好话。

### 第2课 学说话，就要学会问问题 /11

蔡康永说：“问的问题越具体，回答的人越省力。”为什么有的人，会让你觉得跟他有说不完的话？会让你觉得和他说话好轻松？其实，就是因为这个人善于发问，他的问题简单而明了，能够引导你轻松愉快地开口说话，让你有和他交谈下去的欲望。所以，学说话，就

要学会问问题。

### 第3课 学说话，要学会做一个倾听者 /20

蔡康永说：“我相信，‘倾诉’是人的本能，是原始人开始就依赖的生存之道。”他还说：“当事人向你倾诉的时候，他只需要你听。”这个世界上，充满了需要倾诉的人，而不是愿意倾听的人，除非倾听是他的职业需要。每个人都在为自己奔波忙碌，每个人都在力争让自己生活得更好，大家凭什么要花费时间和精力，去听你说自己的故事？每个人都会觉得自己有很多的想法，很多的委屈，很多的幸福，很多的不满，很多的“很多”，所以，大家需要的是一个倾听者，而并非一个倾诉者。所以，如果你能让大家把这很多的“很多”，都倾倒出来，那么你就是个绝好的说话对象。

### 第4课 学说话，就要学会同意别人的说法 /29

蔡康永说：“每个人都喜欢别人同意自己。”没错，在马斯洛需求理论中，人类在吃饱喝足之后，最需要的就是社会的认同，所以，大家都喜欢志同道合的朋友，因为所谓志同道合，就是能够得到认可，得到同意。所以学说话，就要学会同意别人的说法。

### 第5课 学说话，要学会移花接木转移话题 /37

蔡康永说：“遇上对方提起了一个你完全不想接的话题，不必急着要抵抗，而是轻巧地把对方热衷的话

题，连接到一个很生活的方向，就行了。”很多时候，我们不一定了解对方所提及的话题，但这并不意味着我们必须因此沉默不言，让谈话就此结束。我们可以移花接木，发起另一个相关的话题，话题转移了，谈话也就可以继续。

#### 第6课 学说话，要学会大事化小，才容易被人接受 /45

蔡康永说：“把需要对方帮忙的事，拆解成很具体的，听了不会一下就失去耐心的、一个一个步骤，然后先提出最小的要求，比较不会被立刻拒绝。”如果有人向你提出要求，请你搬走泰山，你肯定会觉得这个人脑子进水了，然后坚决拒绝和这个人再次对话。然而，如果有人向你提出，请你弯腰捡起地上的一块小石头，你却并不见得会拒绝，小石头垒多了，也能变成泰山。所以，学说话，要学会大事化小，才容易被人接受。

#### 第7课 学说话，学着自己和自己对话 /53

蔡康永说：“透过自问自答，你正在训练自己‘站在对方的立场来想’的能力。”很多推销员，在登门推销之前，都会准备一套说辞，如果被拒绝了，他们就会马上搬出自己的这套说辞来回答。要学说话，就要像推销员一样，学着自己和自己对话，只有自己先说服了自己，才有可能说服别人。

#### 第8课 学说话，仅仅学会用嘴还是不够的 /61

蔡康永说：“传达感情不只是会说话。”蔡康永还说：“人跟人沟通常有障碍，有时候对方就是跟你不同世界，怎样说都说不通，那也就只能尽力而为，人生本来就是这样子，尝试得越多，才越可能完成。”事实上，学说话，不仅仅要学会用嘴说话，还要学会用身体语言传达感情。

## 第二篇 像蔡康永一样说好话 /70

### 第9课 说好话，一定要让开头吸引人 /72

蔡康永说：“说话的爆点不要藏在最后。”在日常生活中，很多人说话都习惯抖包袱，把最要紧的、最精彩的藏在最后，可当下的社会，生活节奏那么快，又有几个人有耐心去听你絮絮叨叨说到最后？为什么大家爱看新闻，就是因为所有的新闻，都有一个共性，那就是话题抢眼。说话也一样，如果一开始，没有一个吸引人的话题来开头，就别指望自己能说好话，别抱怨没有好听众。

### 第10课 说好话，把麻烦留给自己，方便留给别人 /81

蔡康永说：“别人并不是为了伺候你而存在的。”所以要讲好话，一定要少给别人找麻烦。蔡康永又说：“少给别人找麻烦的方法，就是把麻烦在自己手上就解决掉。”很多时候，我们之所以会和别人发生争执，就是因为没有好好说话，从谈话一开始，就抱着一种给别



人找麻烦、给自己找别扭的态度去说话的，这种说话的态度，只能够给自己和别人都带来更多的麻烦。要想说好话，在开口前就要想好，把麻烦留给自己，把方便留给别人。

### 第11课 说好话，一定要把对方当作谈话对象 /90

蔡康永说：“这是世界的真相：每个人都活在自己的世界里。”所以，要说好话，一定要让你的话题围绕对方进行，围绕对方的自身情况，可以让对方感觉到你的关心和体贴，围绕对方感兴趣的事情，可以让对方感到兴趣盎然，哪怕围绕对方的烦恼，也可以给对方一个发泄的机会。

### 第12课 说好话，还要记住对方的姓名 /99

蔡康永说：“你不能把对你来说很重要的人，当成是面目糊涂的抽象名词。”美国有个调查，说一般人最喜欢的名字，是自己姓名里的字。相信我们都有这样的经验，不管是我们看新闻、看报纸，还是看广告、看电视，都很容易被自己名字里的字所吸引。那么，要说好话，一定要记住对方的姓名，适时强调对方的姓名，能够有效推进你们的关系。

### 第13课 说好话，千万别哪壶不开提哪壶 /107

蔡康永说：“人生处处有地雷，如果你没有被炸到，那只是因为你还没有踩到，不是因为你那区域这么好都

没地雷的。”所以，谈话也要避开雷区，别哪壶不开提哪壶，别说你“性格直率”，别说你“口无遮拦”，直率并不是你口无遮拦的理由。不提“那壶不开的水”，本身就是对谈话对象应有的尊重。

#### 第14课 说好话，也要说好“挑衅”的话 /114

蔡康永说：“适度的挑衅，绝对能让谈话热络，因为每个人都希望自己的意见被重视、被探讨，而不是被一个完全没原则的人敷衍了事的点头称是、应付过去。”说好话，并不意味着要一味地赞同，一味地肯定，适度的“挑衅”，反而能够激起对方说话的欲望，能够活跃谈话的气氛。

#### 第15课 说好话，说真正有益于话题进展的幽默 /122

蔡康永说：“幽默感，跟笑话，是两件事。讲话幽默的人，就像走路好看的人，你跟她走在一起，会觉得很平常的走路，也是赏心乐事。”为什么那么多人喜欢看《憨豆先生》，就是因为他很幽默，他常常讲笑话么？不。所以，要说好话，就要讲真正有益于话题进展的幽默，让双方进入一种愉悦的谈话气氛，这样，才能真正推动谈话的进展，达到谈话的目的。

#### 第16课 说好话，一定要针对谈话对象来说话 /130

蔡康永说：“演讲的人，设身处地地站在台下观众的立场想，是最有用的原则。”在谈话中，也一定要设

身处地地想想你的谈话对象，他从和你的谈话中得到了什么？是愉悦的心情，是有益的帮助，还是有价值的信息？如果你的话对他来说没有任何益处，他有什么必要和你说话呢？

### 第三篇 和蔡康永一样会说话 /139

#### 第17课 会说话，也一定要会坦然的沉默 /141

蔡康永说：“沉默没问题的，沉默很正常的。”很多人在谈话时，害怕冷场，于是就想尽办法去说话，事实上，真正会说话的人，并不是那些喋喋不休的人，而是那些很自然地说话、很自然地沉默的人。会说话的人，也一定要会坦然的沉默，这种沉默，既不是冷场，也不是淡漠，而是紧凑的谈话中，一曲轻松愉快的轻音乐。

#### 第18课 会说话，就要会不说“我” /149

蔡康永说：“尽量别让自己说出‘我’字，每次想说‘我’字时，都改成‘你’字或‘他’字。”为什么非要说“我”呢？“我认为”、“我觉得”、“我以为”……这个世界上充满了不同的观点，充满了不同的创意，“我”的就一定是对的吗？“我”的，只是在表明自己，挑战别人；而“你”的，则是在寻求帮助，寻求共鸣。所以，会说话，就要会不说“我”，不说“我”，才能够获得更多的机会和认同。

### 第19课 会说话，还要会“听话” /156

蔡康永说：“只听字面的意思就做决定，恐怕机会就跑掉了。”很多时候，不是别人堵死了对话，而是我们不会“听话”。每个人的心底里，都有一个“女人”，他说“不”的时候，就意味着“还有可能”；说“可能性不大”的时候，就意味着“可以这样尝试”。如果我们不会“听话”，那么，可能我们的对话，永远达不到预期的效果。

### 第20课 会说话，一定要会回答 /164

蔡康永说：“别人骂你一句，你回骂他一句，这叫吵架。别人赞美你一句，你回一句赞美，这就叫社交。”不仅仅是在社交场合，就是在夫妻之间、父子之间、朋友之间，也一定要会回答。不会回答的人，只会堵死对话，让人不再愿意和他对话。

### 第21课 会说话，就要会说真实的话 /172

蔡康永说：“把话用你有感觉的方式讲出来，不要偷懒地依赖你那个行业里所有业界人士讲话的套路，即使不流畅、多费字句，都没关系的。”为什么有的时候，我们更信任孩子说的话？更容易被那些毫无文采、缺乏知识的底层求助者打动？就是因为他们说的是真话。真实的东西拥有强大的力量，即使不通畅、啰嗦，甚至存在语法错误，都不会影响它的力量。

**第 22 课 会说话，要会急事慢慢说，坏事好好说 /180**

蔡康永说：“在高手面前，装懂是没用的，只会自曝其短。最后就是珍惜遇到高手的机会，好好把道理听懂。生活又不是有奖金的抢答竞赛，请问你一直抢答做什么呢？”很多人喜欢抢话，常常出现，一个人机关枪一样说话，另一个人一句话也插不进去，于是，另一个人就失去了交流的欲望。所以，再急的事情，也要慢慢说，再坏的事情，也得好好说。

**第 23 课 会说话，还要会认输 /187**

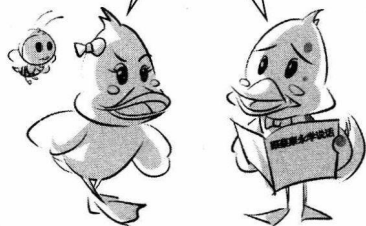
蔡康永说：“把无谓的胜利丢给对方，懂得认输的人会说话。”在每个人的内心里，都希望自己能够胜利，不管是在职场，还是在平时生活中，谁都希望自己是那个最后的胜利者。其实，会说话的人，一定是那个会认输的人，与其争个高低先后，让对方再也不愿和你继续谈话，不如大方认输。真输假输彼此心里都有数，在日后的交往中，对方也会坦然相待，日后还可以继续交往。

**第 24 课 会说话，最好的“会”，就是会肯定自己 /194**

蔡康永说：“世界很大，成功的定义有很多种，在找到你的战场之前，别轻易说自己是失败者。”所以会说话，一定要会肯定自己，只有先肯定自己，才能够激励自己，才能够相信自己，从而不断地努力，不断地进步，从而真的做到“会说话”。

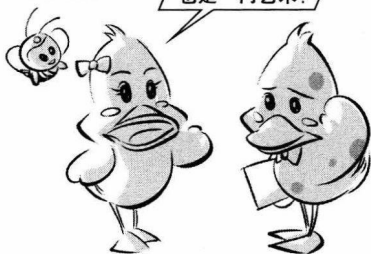
小笨嘴，这次知道蔡康永是谁了吧？

嗯，知道了，还想知道他到底是怎么说话的。



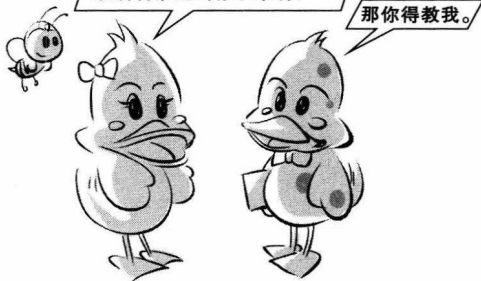
这个花丫，就是不开窍，说话都要人教。

别小看说话，这也是一门艺术！



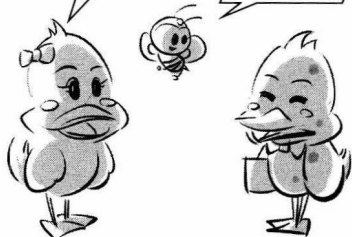
花丫，好好学，学会了说话，以后看谁还叫你小笨嘴？

那你得教我。



好，我和你一起跟蔡康永学说话。

我也一起学。



第一篇

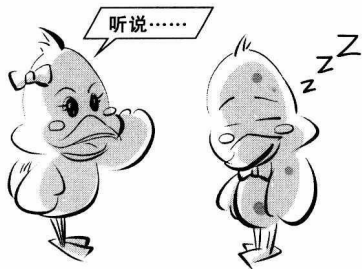
跟蔡康永学说话



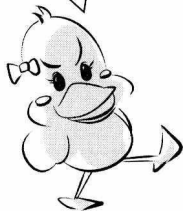
第一篇



跟蔡康永学说话



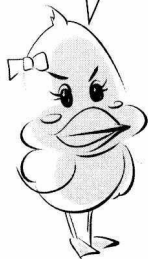
喂，你有没有在听我说话？



啊，你刚才说什么？



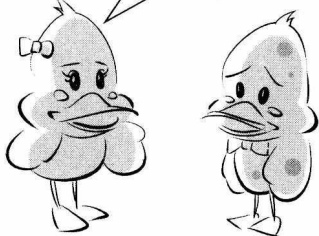
天啊，你懂不懂得如何和人交流？



哦，怎样才算会和人交流呢？



要想交流顺畅，首先要把别人放在心上。把别人放在心上了，才能真正的学好说话，真正的说好话。



# LESSON 01

学说话，先学把  
别人放在心上



## 第1课 学说话，先学把别人放在心上

“透过说话，懂得把别人放在心上，这就是我相信的、蔡康永的说话之道。”其实，要想说好话，要想让别人乐意听你说话，首先要学的，就是把别人放在心上。只有把别人放在心上，才可能在沟通交流中，顾及对方的感受，把话都说到对方的心坎里，才能真正的说好话。

### No. 1 为什么要把别人放在心上

有一位成功的商人在家里宴请宾客。大家发现，这位商人无论在什么情况下，都等着儿子来给他倒酒或盛饭。可儿子的座位离他很远，每次倒酒或盛饭，儿子都得起身，绕过客人。有几位客人提出代劳，但都被商人一一拒绝。众人不解，商人严肃地说：“我这样做，是让他学会把别人放在心上。”是啊，如果一个人连父母都不放在心上，又怎么会把别人放在心上呢！

一群人交谈时，之所以有人会旁若无人地侃侃而谈、吐沫横飞，那是因为内心里“别人要把我放在心上”的自我意识在作怪。为什么在独处时，少有人会长篇累牍地自言自语？那是因为