

蔡康永的 說話之道

我不在乎說話之術，而是說話之道；
我的說話之道，就是把你放在心上。



國家圖書館出版品預行編目資料

蔡康永的說話之道 / 蔡康永 著；熊寶 圖；
-- 初版 -- 臺北市：如何，2010.05
176 面；14.8×20.8公分 -- (Happy learning；102)
ISBN 978-986-136-249-6 (平裝)
1. 說話藝術 2. 口才

192.32

99004322

The Eurasian Publishing Group
圖神出版事業機構
用心 真誠 對話 · 視野 無限 寬廣

如何出版社
Solutions Publishing

<http://www.booklife.com.tw>

inquiries@mail.eurasian.com.tw

HAPPY LEARNING 102

蔡康永的說話之道

作者 / 蔡康永

插圖 / 熊寶

發行人 / 簡志忠

出版者 / 如何出版社有限公司

地址 / 台北市南京東路四段50號6樓之1

電話 / (02) 2579-6600 · 2579-8800 · 2570-3939

傳真 / (02) 2579-0338 · 2577-3220 · 2570-3636

郵撥帳號 / 19423086 如何出版社有限公司

總編輯 / 陳秋月

主編 / 林振宏

專案企畫 / 賴真真

責任編輯 / 林振宏

美術編輯 / 劉鳳剛

行銷企畫 / 吳幸芳 · 陳佩蓓

印務統籌 / 林永潔

監印 / 高榮祥

校對 / 尉遲佩文 · 林振宏

排版 / 陳采淇

經銷商 / 叩應有限公司

法律顧問 / 圖神出版事業機構法律顧問 蕭雄淋律師

印刷 / 龍岡數位文化股份有限公司

2010年5月 初版

2010年8月 20刷

定價 280 元

ISBN 978-986-136-249-6

版權所有 · 翻印必究

◎本書如有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回本公司調換

Printed in Taiwan

蔡康永的 說話之道

著：蔡康永
圖：熊寶



康永序：

說話幹嘛要「之道」啦？

把說話練好，是最划算的事。

有人天天上健身房，練出漂亮肌肉，可惜課堂報告或公司開會，未必能讓你脫衣展示成果。有人唱歌非常好聽，可惜想向男友道歉，或想提醒老板加薪時，用唱的會顯得你很古怪，說不定加薪不成、反遭遣散。

就算你費很大功夫，把鼻兒整得高挺、唇兒整得豐潤，你一旦站上××講台去演講，也沒辦法靠挺鼻豐唇來贏得滿堂的掌聲。就算你家財萬



貫、富豪榜排得進前五十名，一旦遇到女兒向你哭訴失戀之苦時，你也沒辦法靠錢解決，塞錢給她，叫她買殺手把負心男給殺了。

所有這些事情：報告、開會、道歉、要求加薪、演講、傾聽訴苦，都只跟一件事情有關，就是：你會不會說話，你有沒有能力去想像，聽你講話的人是什麼心情，想聽到什麼。

而且，最讓人高興的是，練習說話很方便，比練肌肉、練唱歌、去整型、去賺大錢，都要省事得多。你根本不用專門去上課，或者找醫生，因為你每天都得說話，就像金庸小說裡的段譽，最愛練的武功是「凌波微步」，既不必練氣、也不必舉重，只要一直練走路就好了，反正本來就每天都得走路，就走路走他個爐火純青，結果段譽就靠著這凌波微步，消災解厄，躲過了無數次大劫，還把到了大美女。

很多說話書，教的是說話的「技術」，但，我不是一個只看重「術」的人。我喜歡研究說話這件事，是因為我覺得透過研究說話，你會比較根本的搞清楚自己和別人的關係，搞清楚自己在想什麼、別人在想什麼，以

及，最重要的，自己到底是一個什麼樣的人。

每天我們說那麼多話，其中到底有幾句話是我們說完之後，會自己找個空檔，把那幾句話放在心頭、玩味一番的？「我爲什麼說出這句話？」

「我爲什麼會用這個態度說？」如果沒事就想想這樣的事，就會發現，我們心裡其實藏了很多我們自己都沒搞清楚的東西，這些東西藏在我們的話裡、從我們的嘴巴說出去了，變成別人評價我們的依據。如果我們稍加玩味我們的說話內容和說話方式，會比較懂得別人是怎麼形成對我們的印象、怎樣定位我們在他們人生中該占的比重。

如果，我們練習，把我們相信的事，和我們說的話，盡量變成一體，那我們比較可能因爲說話謹慎，而成爲一個謹慎的人；或者因爲注意說話的品味，而成爲有品味的人；或者，因爲訓練自己好好傾聽，而終於變成一個善於站在別人的立場想事情的人。

這些，就是我在意的「說話之道」，弄懂說話之道，比只是練習說話之術更重要。

鄉間老農一句話，常常比廟堂之上大人物一百分鐘的演講動人，因為老農那一句話裡面的「生命含量」很高，能夠打動我們。而大人物縱使言詞巧妙，大部分是別有居心，只想攏絡人。

這本書還是談了不少「說話之術」，但我相信你很容易就可以掌握到比「術」更高層的東西。我相信的，是先對人和人之間的溝通認真看待，然後得到比較多對人對己的了解，然後比較靠近幸福。

透過說話，懂得把別人放在心上，這就是我相信的，蔡康永的說話之道。

推

侯文詠怎麼說：

看電視只是聽「道」，要讀書才能知「道」、學「道」、做「道」、掌握康永的說話之道。

推

小S怎麼說：

做自己跟沒禮貌常常就是一線之間，每次聽到別人說：「我這個人說話就是比較直。」我就開始冒汗，因為接下來一定會有一些被他歸類為「直」，但其實挺刺耳的話出現，例如：「你今天氣色怎麼這麼差？」「最近胖囉？」「怎麼還不結婚？」「你記得我嗎？」（我都已經面露尷尬她還死不報上名。）

跟康永哥聊天絕對不會被刺傷，還會被他附帶的一兩句小誇獎逗得心花怒放，但又感覺那麼真誠不滑頭，讓人不愛都難！

如果因為懂得說話交到好朋友，又可讓人開心，為什麼不？

康永序：說話幹嘛要「之道」啦？ 003

^推 侯文詠·小S怎麼說？ 007

01 已經很討人喜歡的你，在未來會更討人喜歡 013

02 你說什麼樣的話，你就是什麼樣的人 016

03 外表好不好看，絕對不是人生的決勝點 020

04 沉默沒問題的，沉默很正常的 023

05 把無謂的勝利讓给对方，懂得認輸的人很懂說話 027

06 把對方看在眼里，放在心裡 031

07 不會GAME OVER，讓人接得下去的話 035

- 08 話題卡住了，就換話題，不要戀棧 039
- 09 問的問題越具體，回答的人越省力 044
- 10 聊天時，每個人都想聊自己 048
- 11 問題很尖銳，可以倒推回去兩三步 052
- 12 適度的挑釁，能讓談話熱絡 056
- 13 不想交淺言深的话，應該避開的地雷 060
- 14 硬生生的報出數字，很難記住 064
- 15 打麻將就該用手洗牌，空檔是很重要的 068
- 16 想知道後來怎麼了嗎？——懸疑式說話 072
- 17 把故事爆點藏在太後面，很容易讓故事廢了 076
- 18 幽默像走路，講笑話像翻跟斗 081



- 19 完全不必擔心問題沒深度 085
- 20 帶來驚嘆號，就會留下深刻的印象 089
- 21 交談不是有獎金的競賽，別急著搶答 093
- 22 初次見面，應該說什麼？ 097
- 23 讚賞，觀察對方最渴望的部分 101
- 24 自問自答，站在對方的立場來想 104
- 25 在台上，把人當西瓜就糟了 108
- 26 樂在其中，跟長輩「湊趣」 112
- 27 如果碰到對方，要求你跟他站在同一陣線 116
- 28 爛話題，就像默默的聞到有人放了一個屁 120
- 29 你不是英國女王，離場不必驚動大家 124

30 一個人很難「了解另一個人所受的苦」 1 2 8

31 開口找人幫忙時，要「大事化小」 1 3 2

32 求饒有訣竅，讓人不原諒你都難 1 3 6

33 只聽字面的意思就做決定，恐怕機會就跑掉了 1 4 0

34 別人讚美你一句，你就回一句讚美 1 4 4

35 是在鞏固友誼？還是增加彼此的冷漠？ 1 4 8

36 黑手黨為什麼要開餐廳？從環境來推測 1 5 2

37 炒熱氣氛，需要練習 1 5 6

38 招待客人別只用錢不用心 1 6 0

39 說話別像網球發射機，只顧發射沒感情 1 6 4

40 傳達感情，不只要會說 1 6 8



已經很討人喜歡的你，
在未來會更討人喜歡

01 康永說：



「我那天碰到阿男，他說他覺得你人好好！又漂亮！」一起唱歌的一個禮拜之後，小戈這樣告訴坐他旁邊的古古。

呢……阿男，真的有這樣說嗎？天曉得！但誰在乎呢，只要阿男是個略懂人情世故的人，就算他沒說過這話，他下次碰到古古，聽古古提起，他也不會否認的。

不會否認，是因為這句轉告的話，讓古古和阿男和小戈三個人的關係都更好啊！每個人都開心，沒有人受傷害。（……除非……古古因此愛上阿男，可是阿男根本就有女友，後來古古就很傷心……）

我自己是不會故意去捏造這類的讚美，但如果真的有聽說，就算是轉個三四手的讚美，我也一定樂於轉達的。因為這樣做實在會讓聽的人很高興，氣氛會很好，而且聽起來，比你自己一味說一些空洞的讚美，要可信得多了。

我的主持工作，使我一定會遇到很多我不熟的人。我如果遇到台語長

壽連續劇的老婆婆女主角，硬要說我是她的粉絲，她聽了也不會信，說不定老婆婆還覺得我很虛偽。但我如果是用轉述別人讚美的方式，說：住我們大樓有一位阿公，覺得她是整齣戲裡最有氣質的一個女生，那老婆婆女主角才聽得進去吧。

至於事實上那位阿公有這樣說嗎？他可能只是說：「那個阿婆到這個年紀還露乳溝，真是有氣魄啊！」

說穿了，我的建議，只是希望讓本來就已經很討人喜歡的你，在未來會更討人喜歡而已。

但如果你想練成的說話方式，是想讓別人怕你、討厭你的話，那就請你趕快放下這本書，把本來要買這本書的錢，拿去買武士刀或者買隻臭鼬當寵物比較快喔。