**《蔡康永的说话之道》读后感**

* **——双赢的说话之道**

**礼河实验学校 陈辉**

这本书再版之前已经看过两次，加入兔斯基助阵的精装版让我再次得以跟康永哥在书里交流。初看他的作品时，觉得温情牌跟他的潮流外形实在不搭，后来因为这本书的缘故去看了两期《康熙来了》，小S在里边的表现吸引了很多眼球，而站在一侧肩上立着一只黑鸟的康永哥话不多，却字字珠玑，明显给人以把握全局的BOSS即视感。他和何炅都是我比较欣赏的综艺节目的主持人，不显山露水，却能引出最好的内容并且调动气氛，他们就是所谓的“人精”。

为何那么累心要去学讲话？这是大多数人的想法吧，人生而在世，不是自己开心就好了吗，何必考虑别人的感受。但其实他们都忽略了一点是，讲好话、讲对话，收益最大的是自己。在谈笑间交到有助于自己的朋友，或是顺利地把客户拿下，搞定上司，这些还是得靠那两张薄薄的嘴皮子。在这个世界上带着一颗傲娇的心是走不远的，你跟一个人吵架以后你会开心吗？为何不稍微改变一下那张利嘴，换来大家内心的舒适。

首先是“如何让别人喜欢跟你聊”。自私是人最大的一个特点，而聊天时能抓住这个特点，其实已经赢了大半，也就是叫你从对方的角度思考。讲别人爱听的，这谁都知道，但如何去做到呢？说话前先观察，你会发现很有趣的东西：他们对外界所展露出来的东西，往往是他希望别人能关注到的事物。譬如说对一个办公室里放着儿女照片的人，对于他子女的夸赞或是教育方面的谈资会让他对你的话题更感兴趣；而一个带着豪车钥匙并且时常露出来给别人看的人，给他予金钱方面的夸赞绝对能直击他的内心，你看，赞美也是要有效率的。
　　同样的，由于自私这个特点，人们更倾向于自己滔滔不绝，你仔细想想，是不是你觉得最懂你的人，是一直倾听你的人？反而如果是你在倾诉时不停地打断或是自以为是给你建议的人，你会有种不想跟他再接着交谈的烦躁感。所以，交谈时想得到别人的喜欢，倾听，是一个非常好的技能，不要不停地把话题扯到自己身上，不要抢答不要逞强，不知道麦霸是KTV里面最讨人厌的吗？
　　　而至于“怎么让别人觉得我很会聊”这一方面，技巧在于如何掌握话题的发展。天南海北的谈资已经是上面教的看人下菜的范围，有趣的人不是因为他们是百科全书，而是因为他们会讲故事。平铺直叙就像白开水一样无聊，带点悬疑会更激起大伙儿的兴趣，可以尝试在跟朋友转述一件事情的时候，每讲个几句就稍微停一下，看他会不会问:“然后呢”，既可以调动他的兴致，又可以观察他对这个话题的反应（如果他问都不问，说明他对这个话题不感冒，可以换其他话题了），当然，这种方法用得太多会惹人烦的，一个故事用个一两次，已经足够。
　　帮助其他人热络话题，当然也是“很会聊”的表现，当别人滔滔不绝，两种方法永远不会冷场：适当地反问“为什么”“然后呢”“怎么会”，或是简单地重复他之前一句话的词，比如：“我们老板儿子上清华了！”“清华？！”，绝对会让跟你对话的那个人唾沫横飞地再谈个几个小时。不要担心这几句话太简单，他们给予谈话对象一种你对话题很感兴趣的感觉，百试不爽。（相亲时不知道说什么的人这一招非常管用，只用听他说，说多了肯定把自己的底都露出来了，你嘴里只送出去几个词，收获的却是对方的各种信息，并且他还会觉得你又能聊，又和他谈得来，何乐而不为呢）再偷偷送上一些如何套别人信息的小技巧，总有很多问题不好问得太直接。比如你暗恋一个妹子，你想知道她喜欢什么类型的男生，直接问，她可能就会回答：“只要对我好的就可以了。”其实你知道根本没那么简单，而如果换个问法：“你喜欢周杰伦这种有才华但不算帅的男生吗？”，很可能妹子就会回答你：“不，不帅的根本不会喜欢”或是“我觉得男生帅不帅不要紧啦，有才华就很有魅力”。问得越具体，收获得就会越具体。 而如果是一些比较尖锐的问题，最好的方法是推给广泛的别人来做替死鬼：“老板，全省的经销商让我问您，海报如果设计得那么大，他们要贴在哪里？”你借经销商的口提醒老板他做了个很蠢的决定，并且不会让他有一种做了蠢事被自己的下属看不起的感觉，尖锐的问题，还是交给不知道是谁的别人去躺枪吧。
　 以上很多话在说之前是需要琢磨琢磨的，投其所好又不让自己违心难过才是社交的正道。这本书定位在社交实用类，谈到的一些小技巧的确给人启发，几次读下来都有新的感悟，妈妈再也不用担心我跟别人聊不来了。