蔡康永说话之道

妙语连珠

问题切入点

用短句子 用慢速 激昂 故意沉

看答案会被带着思维走，如果是自己能解决的问题，不应该看答案

如果是缺乏知识，看的过程要笔记，吸收

要知道知识，然后中文化，能描述出来。。。

抽象化 是上层，事物间的联系 分层分类

抽象概念只能通过属性来说明

抽象化就是整体归纳细节，名词归纳属性。。。属性可能是多个领域的知识。。。我们需要把抽象一层层下探才能了解概念的全部

具体化 属性可能有多种属性值。。。不同匹配 举例可以举很多种。。。不同的例子也是抽象概念的一部分。知道了所有例子的共同属性(包括属性的联系)，我们就能推导所有问题

抽象到具体 是一对多的关系

词法分析学，和知识树匹配，通配符可以认为是一种抽象。能匹配所有具象。通过循环，重复，分支(多选一)来匹配

也就是知识层级

关于业内术语的问题

别人有问题，自己想回答，就尽心找答案，并且具体回答。。。可以让对方补充问题

思维问题，排版的美观

聊天过程中，要充分使用自己的智慧。。。让话题有趣

先积累社会聊天，网络聊天经验。要对某个人聊。。。最好是业内工作人员(可能是互联网，或者教育，或者up主)，聊天要让对方省力，不费脑。。。但最好又要能让对方努力说话。。。

网络聊天可以是闲聊，但也可以专门针对某人，进行精聊深聊，话题越来越多，收集信息，要专门准备记事本，要有非常广的知识面

要提供给对方话题，要提供给对方知识。要给对方满足感，如何才能持久地聊下去。要努力地展示自己知道的知识，但是只是引发对方发言的工具而已

。。。网络上可以专门计划进行有目的阅读，也要分类记录

跟帖目标，名up主新帖子，名人旧贴子，热门事件贴

试图对大众言论进行引导，提高自己回贴发贴的质量，抖机灵。每个回复都应该有鲜明的立场，精妙的语言，犀利的观点。。。或者吸引眼球，引起争议。。。这就决定了你发贴回贴是带目的的，是精心准备的。 先学会发贴，再学会写文章。。。

预设敌人

要用好各种修辞手法 排比 反问

要抖机灵，使用金句来归纳思想。

不要耻于玩梗，梗要复制粘贴收集，在热潮来临时使用

内容要吸引眼球 粗制滥造的巧妙方法。。。抄袭创意的方法

拟声 故事

面试不要显得太无趣 ，和面试官好好聊天，时间越长越好。要收获足够多的关键词 信息， 多个方面发散思维

主动，我还有几个问题。。。贵公司。。。来而不往非礼也

最理想的对话是对方滔滔不绝，我认真听，而且还能发问到更多方向

需要很广的知识面，需要从对方那里学到很多，要问很具体的问题。。。对方公司的工作流程，工具栈，代码规范，如何规划项目，如何运营。。。这些自己必须先了解一部分知识，再去问别人自己不了解的部分。。。。。

你们平时是怎么维护项目的，加班到几点，一个月加班多久(工作效率)，项目规模，项目时限

是怎么培训员工的，谁做系统架构，是业界牛人吗？你是什么职位？有哪些牛人

背景问题 知识 。广度深度 思维，方法论，设计性思考，从上层向下层，中文作为工具，关键词作为道具。。。

理解，分析辨别 评价 推断。。。思维方式。。。知识关联，遍历发散 口述代码

要会查找

大方一点，我可以查资料吗？我知道，但是具体还得查下

假设情景

压力问题

做好设计，话题不相关的时候可以引导回自己准备的问题。

要有很广，很深的知识面

可以讲些业内故事

对于开发经历，可以编个不错的故事。。。拿黑客的经历来吹牛，要吹得很有趣

说话不应该快，而要讲究内容和发音技巧。

手势。。。说话本身就应该有趣

应该让对方多说

另人惊奇，反转 吸引人(欲望)

1，说什么话就是什么人

2，增加可信度，要假借别人的话或者观点

3，倾听对方的话，要听出对方的话语中的信息，然后主动谈起信息，显得关心

甚至需要主动帮助对方解决

4，学会认输，不是必须争的事情就让对方赢 在工作中，要配合别人

要认清自己的位置，不要随意指责

不要胡乱争吵，但是争吵后装成被对方说服服软，也是不错的方法

5，如何看对方 用什么神情，看哪里，在什么时候看

什么意图

端详 审视

所有的事情都是有目的的，看对方也是有目的的，是带感情的。。。认真听的时候认真看

要让对方觉得他的话被重视，他被你看重

看要关注对方表情变化。。。。这方面需要学习专门的知识

微表情和身体动作语言，距离感

对女朋友要深情

对她好，需要表现出来

6，从对方的话 获取关键词，然后接下去，说的话需要让对方也能继续接，不要把话说完。 接句你觉得呢，你怎么想？ 或者更具体的问题

如果对方的话题不懂，或者不想答，或者避免对方唠叨，可以大大方方地转移话题到另一个角度。 方便你来接

7，话题卡住了，就换话题，一开始就应该准备自己的话题，

对方无法接的时候，觉得你的话无聊的时候 毫不犹豫换话题。。。一开始就准备好方向。。 对方感兴趣的

8，提问越具体越好。。。太过模糊的问题会消耗对方的脑力和精力， 问题实际上就是对知识积累的检验， 无论是事物本身还是事物的联系。。。两个名词的联系

概念难理解

问是非题 选择题 知道对方的倾向，然后顺着话题展开(前提是你懂对方的话题，需要专门学习) 引导对方话题

制造双方想讲话的氛围，客气话哄人

9，每个人都想聊自己 倾听和引导对方说自己

如果要让对方开口，需要具体的引导，不要泛泛提问，或者随便建议，说点什么(除非朋友之间)。。。话题要具体，要在对方能答，想答的范围内

不要说"我"，说你。。。如果说自身故事，可以用别人做主角

要积极让对方发言，自己抛砖，对方引玉。。用自己少量的话带动对方大量的话，自己捕捉关键词，想好下一个话该怎么说。。。

为了让对方代入的话除外

10，有的问题很尖锐或者敏感，对方不想回答，可以倒推 缓冲， 从其他问题一步步推进引出这个问题。。。比如公司的情况

可以假托第三方之口，

可以委婉地指出

11.适度挑衅，引发热烈。。。挑战对方，引发对方展示欲望

争议问题 人希望自己的意见被重视，而不是随意的言听计从，其实没原则。。。

开对方的玩笑

12.交浅言深避开地雷 为什么没找到工作

一个是对方可能有苦衷的问题

一个是对方可能立场强硬的问题。。。

在网络社交中，总要讨好某一方，站在某个方向，甚至要在那个地方进行呐喊摇旗(公众号) 而不能试图都不参与 发表奇怪言论(除非真的有能引导他人的能力)。。。吸引眼球

13，数字 用相对比较的方式说明 。。。不要单报数字， 让对方换算思考是很累的。。。自己进行换算。。。相对年龄，相对时间 三年前 可以买五斤肉 可以住两个月

如果对方问敏感数字，也可以用打比方的方式

17，说话要在适当地方 中断 停下 让对方思考再说，或者把说话权转移给对方。。。实际上主要还是让对方说

18，故意话说一半 吊胃口 前提是你的前半部分有趣 如果你说一半，对方很想问，就说明是有意思的话题

比如讲故事，另人惊奇的故事

勾引人读下去

19， 吊胃口的方式，话题的爆点可以提前拿出来

也就是一个人，一件事最吸引人的部分。。。最搞笑，最惊奇

先讲吸引人的地方，再解释原因。。。细细讲 新闻标题就是这样

20，笑话需要合适的时候专门讲。。。平时谈话注意的是符合内容的幽默感，这需要声，色，内容，修辞，技巧来一起合作，

说趣事说经历 调侃现在的对话内容 比生硬笑话好

21， 接话的技巧 如果对方还想说，不需要反馈，自己又不懂，可以放任他说， 用 是吗？ 这样啊， 还有呢？ 来引导他继续说

或者重复对方说的关键词

再次提问？

很多时候只要能欣赏对方的话就够了

23， 博出位 引起震惊的举止发言

但是会引起人恶感 可以考虑装无辜 ，装失误 但是要装得像

24， 不要抢答

别人说话的时候不要故作聪明 答出对方没说完的话。。。(除非对方已经说完，你可以引申)

不要不懂装懂

25， 第一次见面 报上名字

名字不好听可以叫昵称

26.称赞对方

太假的称赞没意义，可以看看对方 的东西

外表 发言，对于细节进行称赞

称赞思想 称赞行为 称赞品格 对方最想被称赞的地方

27， 自问自答 练习 学会站在别人的角度。。。我听到这种话我会怎么想，会怎么答

思考了对方的回答 可以考虑设计回答陷阱。。。让对方落入圈套，故意引诱 对方帮自己带班

28， 人的精力是有限的，一定时间内只讲清一件事？ 其他时间闲扯淡？

这不是教学吧

29.如何和长辈凑趣 如何讨老人欢心

多听对方讲话 多陪讲话

不痛苦

30,别人对你讲他人坏话 不要添油加粗， 想办法疏导

31， 话题太烂，就 完全可以随意跳过，观察别人的反映

不想和人多聊的时候 委婉推脱， 换人

32. 对方诉苦的时候 要安慰，但不要说得自己很懂一样

32. 找人帮忙

要求协作，对两人都有好处的说法，你可以，我也可以

大事化小 ，拆成几步，然后逐步引导对方完成 这需要运用自己的智慧

33.求绕时 要客观说明自己的过错，等被骂了 然后说明自己考虑了补救措施

34，探索对方说话的深层含义 。。。他为什么要这么说？

要迂回深入询问。

35，别人称赞你，你就回称赞美一句

36， 说话时带上对方的称呼 @ 或者昵称

37 ， 初次和人聊天，可以根据眼睛看到的进行一些推论 你一定是。。。吧

观察他是怎么样的人 他的道具 衣服穿着品牌 不要摸黑谈话，所有细节 物品 周边都可以展开话题

38， 作为团队氛围的 调和者

炒气氛，忙里忙外，帮忙沟通 促进大家交流 亲自帮助被冷落的一方

39，说话要带上自己的情感 别说空话 套话

要和别人形成差别

40， 讲具体例子，不要讲抽象道理，把问题无限分解 言之有物。。。物就是具体

第