

亦来

⑤



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

说话让人舒服的程度， 决定你的高度

梁珩 著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

说话让人舒服的程度, 决定你的高度 / 栾玥著. —
北京: 北京联合出版公司, 2017.3
ISBN 978-7-5502-9805-7

I. ①说… II. ①栾… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第031431号

说话让人舒服的程度, 决定你的高度

作 者: 栾 玥
责任编辑: 喻 静
产品经理: 夏 至
特约编辑: 丛龙艳

北京联合出版公司出版
(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)
北京联合天畅发行公司发行
北京山华苑印刷有限责任公司印刷 新华书店经销
字数: 165 千字 880mm × 1230mm 1/32 印张: 9
2017 年 3 月第 1 版 2017 年 3 月第 1 次印刷
ISBN 978-7-5502-9805-7
定价: 36.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有, 侵权必究

如发现图书质量问题, 可联系调换。质量投诉电话: 010-68210805/64243832

目 录

CONTENTS

第一章 说话九“不”

1

我们在日常交往中，唯有始终保持一颗质朴而谦逊的心，才能够在与他人接触时将自己的身段和心态放平，以海纳百川的姿态不断吸收社交营养，使自己的能力和水平得以迅速提高。或许我们可以套用某句名言的格式这样说：世界上那些成功的人，大多数优点都是相同的，而那些很难成功的人，却各有各的缺点。

不小气：豁达是高质量话语的内因

2

马云：要用欣赏的眼光看对手。一生气，就输了。这就是你跟对手竞争的过程，最主要的是让对手的心情变糟糕。

不绕弯：从来没有人喜欢答非所问

7

白岩松：今天说东，明天说西，不得罪人不可能，但我想，一个不得罪人的新闻人合格吗？

不奉承：话语中听并非基于“谄媚”

13

崔永元：很好的节目，就是不让播……这样的事后来越来越多，忍无可忍，到1999年我顶不住了，我厌烦了。

不迁就：一味迎合很可能令人生厌 20

柳传志：风险投资领域，跟后来做PC、做基金的投资有相同的地方。它有四个重要环节。

不磨叽：注重说话效率体现着尊重 27

孟非：没成功不说明心不够诚、动机不够好。

不浮夸：倒一杯水使人看到一桶水 36

汪涵：上天抛给你的东西，用自己的双肩去承受，不管抛给多少，你先扛着，扛着的目的是让你的身体更加坚强、双臂更加有力。

不轻浮：你每句话都体现思想的深浅 45

易中天：我们读历史就应该像看自己邻居家的大叔大妈过日子，或者看自己的爸爸妈妈过日子。

不局限：眼界宽窄决定说话水平 52

柳传志：领导人过于不放心，要亲自去操作，这是个大的问题。

不卖弄：搞不好就会成为井底之蛙 58

张瑞敏：如果一个管理人员没有成果，只有管的这些人，是没有必要存在的。

第二章 说话九“要”

65

古人说：“夫者存亡，嘴舌有责。”话虽然说得有点儿严重，但其中包含了说话之于人生的重要而深刻的意义。一个人是否能够走上成功的道路，或者能够在成功的道路上走多远，不能说完全取决于他在说话时是否掌握分寸，但“嘴舌”在一个人的成长道路上的确担负着极其重要的责任，“嘴舌”好坏也确实会对我们的人生道路产生一定的影响。

要乐观：让你的话语始终充满正能量

66

乔布斯：如果还没有发现自己喜欢什么，那就不断地去寻找，不要急于做出决定，正如一切凭感觉去做的事一样。

要亲和：居高临下的说话姿态不可取

73

王石：中国人讲属相，我属虎，1951年出生，今年63岁。我曾在中国西北的沙漠上当过五年兵，复员后做过工人，也做过技术员，这是32岁前的经历。

要自信：精神面貌绝对提升说话形象

80

小泽征尔：不对，一定是乐谱的问题，而不是我的问题。

要宽厚：须怀揣一颗大度体谅的仁心 87

李嘉诚：占小便宜的不会有朋友，这是我小的时候我母亲就告诉我的道理，经商也是这样。

要巧妙：当你无可奉告时该怎么回答 94

李肇星：谁说的？！她会的很多东西，我都不会。她蒙古语说得很好，歌也唱得好，乒乓球也打得好。

要形象：修辞手法不只属于书面文章 100

和讯网：能否这样说，出版社在某种意义上成了您的书的开发商？
潘石屹：可以这样说。我给他们提供的是水泥和砖头。

要自省：敢于承认不足才能提升自我 107

史玉柱：第一个月我们投了5000万的广告费打水漂了。一个月5000万广告砸下去了，第二个月3000万砸下去了，小一个亿就没了。

要节制：千万别只顾自己的说话需要 114

墨子：利人者，人必从而利之；恶人者，人必从而恶之。

要靠谱：谁都喜欢接地气的务实精神 119

李书福：我要学习的东西很多，现在天天在学习。我们沃尔沃的董事会的构成，都是全球最顶级的专家。

第三章 说话九“有”

127

一个高格调的人，说出来的话也必定是有深度有韵味的，能给人很强的舒适感，能在精神层面提升和激发人的价值感。这也就意味着，格调之于人而言，有比较重要的精神价值。晚唐诗人韦庄有诗句云：“人言格调胜玄度，我爱篇章敌浪仙。”他一方面说的是格调的重要性——自古以来，有很多人都将格调看得比玄妙的哲理还要重要，另一方面也表达了自己对语言的无比看重。

有分寸：清楚什么话当讲、什么不当讲

128

许纯美：说话者不懂得、不注意说话分寸的把握，不知道哪些话该说、哪些话不该说，只是凭着一时意气和情趣无节制地海侃，这并非简单的对与错的问题，而是社交情商高低的问题。

有逻辑：说话条理清晰最使交流顺畅

135

俞敏洪：中国允许民间办大学，实际上都没超过二十年，二十年是不可能办出优秀大学的，即使所有的钱请进去都不可能。

有气度：遭遇挑衅时不以针尖对麦芒 143

姚明：奥尼尔的手肘上有很多肉，撞人的话应该不会太疼。

有情怀：这种话语展现你的丰富程度 149

罗永浩：我不常表扬人，因为我要求高，但后来我发现，开除一个人比表扬一个人要难太多了。

有主见：哪怕异于大众也要表述观点 160

蔡康永：张爱玲的人生很棒吗？张爱玲的人生糟透了。你怎么会用一个人生糟透了的人描述人生的话来作为你的座右铭呢？

有底气：说话一分钟基于平常十年功 167

董明珠：人家在微笑曲线当中都不愿意做最底端，认为那块是最辛苦的，恰恰我们坚持了。

有涵养：说话使人舒服能够拉长感情 173

任正非：人的一生要耐得住寂寞，每一个伟大的科学家在成长之前都是非常寂寞的，你们老是看到他的光辉，我就老看到他的寂寞，所以我们对人生的认识是完全不同的。

有格调：能体现渗透于骨子里的高贵 180

高晓松：我这个人，你看着像一个邪派，可你看我的作品，像少林、武当，一点儿邪派不走，就是扎实的童子功。

有激情：可以是感染力生发的源头

189

哈德菲尔德：当那天结束时，你要么光荣地、毫不费力地飘浮在太空，要么就已经死了。

第四章 说话九“懂得”

199

明末清初的重要思想家顾炎武曾说：“天下兴亡，匹夫有责。”社会是天下所有人的社会，世界是人类共同的世界，每个人都有为社会进步做出自己应有贡献的责任与义务。我们日常说话，既有交流信息和感情的作用，也应具备传达社会正能量的功效。

懂得呈现：讲的道理最好蕴含在故事中

200

乔布斯：我大学没毕业，说实话，这是我首次离大学毕业典礼如此之近。今天我想给大家讲三个我自己的故事，不讲别的，也不讲大道理，就讲三个故事。

懂得换位：必须学会站在别人角度说话

207

黄渤：请求大家别再因为节目里的言行来评判一个人，很多时候我们是为了节目效果！和人品无关……

懂得幽默：笑声是人类都能听懂的语言

214

郭德纲：你要好好地听！上厕所必须打招呼！我们后台人比你多得多，关上门打起来你跑不了！

懂得鼓励：用好本质中最深远的驱策力 223

雷军：我曾经在武汉大学的操场上沿着400米的跑道走了一天又一天，走了好几个通宵，我想怎么才能塑造与众不同的人生。

懂得引导：话语兼具使社会更文明之责 230

牛根生：国外的跨国公司已经有百年历史、几十年历史的，我们怎么样才能超过他们？首先我们制度要创新，创新最关键的是什么呢？

懂得矫正：及时指出他人对自己的“误读” 238

蔡康永：说我蹲下来主持《康熙来了》，说实话，我一点儿都没有蹲下来的感觉，反而在主持《真情指数》时，常常有蹲下来的感觉。

懂得自嘲：一种会自我调节的生活哲学 245

崔永元：大家都知道我睡不着觉，我到凌晨五六点钟才能睡，睡到下午才能醒，你非得八点钟开会，我药劲还没过呢，起不来，我那个时候开车会出车祸。

懂得夸赞：使对方毫无疑问地感知欢愉 253

陈鲁豫：演讲很好，我很喜欢，题材很讨巧，讨巧的题材很容易流于肤浅，但你没有，你内心一定很有勇气。

懂得分享：以经验与感悟完成情感交会 259

宗庆后：去年我们销售增长100多个亿，利润增长没多少，税也交了54个亿。



第一章

说话九“不”

我们在日常交往中，唯有始终保持一颗质朴而谦逊的心，才能够在与他人接触时将自己的身段和心态放平，以海纳百川的姿态不断吸收社交营养，使自己的能力和水平得以迅速提高。或许我们可以套用某句名言的格式这样说：世界上那些成功的人，大多数优点都是相同的，而那些很难成功的人，却各有各的缺点。

不小气：豁达是高质量话语的内因

马云：要用欣赏的眼光看对手。一生气，就输了。这就是
你跟对手竞争的过程，最主要的是让对手的心情变糟糕。

宏大的格局、宽广的心胸，是我们的为人处世能达到何种境界的重要法宝。在日常社交中，一个人的格局和心胸很容易通过话语展现出来。

我们不难发现，人们眼中那些非常优秀的成功人士，无论属于什么行业和领域、从事什么职业和工作，大多都具备海纳百川的豁达胸怀。越优秀的人，越懒于斤斤计较；越成功的人，越懂得有容乃大。

这个优点，会在他们的日常话语中，自然而然又淋漓尽致地表现出来。2013年3月，阿里巴巴创始人马云在做客央视《对话》

栏目时，当主持人提到京东商城CEO刘强东宣布停止使用支付宝，并且说“他好像把你当成了对手”时，马云说：“天下把我当对手的人太多了。他觉得贵了，他觉得不合适，他就离开，自己建。其实这样挺好，只要他觉得比我建得好，他觉得效率更高，当然得支持他。至于到底是不是这么贵、是不是费用更高，他心里应该更清楚。你应该问他到底是贵在哪里，对吧？关于对手，我是这么看待。其实一个公司最有乐趣的事是你的客户成长了，你的对手也变聪明了，也在成长。一个拳师只有在碰到另外一个顶尖高手的时候，大家才能互相成长，所以我觉得你要以欣赏的眼光看对手。以前我刚创业时跟大家一样，觉得对手都是针对我来的。我今天跟以前有了差异，是因为四五年前我们想明白一个道理：要用欣赏的眼光看对手。你看某个东西不错，得学习。一生气，就输了。这就是你跟对手竞争的过程，最主要的是让对手的心情变糟糕。”

正所谓言贵在精而不在多，从马云的简短回答中可以看出，他对说话艺术的掌握，简直可以用炉火纯青来形容。说话体现的是人内在的东西，比如心胸、涵养、眼界、格局、思想等。透过马云的回答，我们能深切地感受到存在于他身上的这些“软实力”，同时也能总结出诸多值得我们学习和借鉴的地方。

俗话说：“提起千斤重，放下二两轻。”我们如果太计较来自外界的影响，心胸就会被逐渐束缚；如果过于纠结别人对你的看法或

误解，格局就会被逐渐压缩。它们正如戴在你头上的“紧箍儿”，你的计较与纠结则是“紧箍咒”。我们没办法摆脱“紧箍儿”，但完全可以不给自己念“紧箍咒”，只要坚持信念、守护原则、锤炼胸怀，时间一长，心胸自然豁达。马云的回答不仅是一种态度的表达，也展现出了他在对待事业旅途上的点点磕绊和人生道路上的小小波浪时那种豁达沉稳的心态。如此心态，通过话语展现给大众，不仅听上去让人受用，还能起到表率 and 励志的作用。

每个人的一生中都会遇到各种“竞争对手”，如何对待他们其实是个深刻而长久的问题。当记者直截了当地提到“竞争者”时，马云不但毫不回避，还积极倡导自己一贯的从商主张——“用欣赏的眼光看对手”，因为“顶尖高手之间切磋才能使彼此得到成长”。切磋不是打仗，而是互相促进和提升。有了这样的高度和眼界，事业想不顺风顺水都难，赚钱自会水到渠成。唯有如此，即便是那些讨厌你的人，也会对你有一个全新的认识和解读。判断一个人说话质量高低的标准，不就是看你所说的话是否能让听众受用而感到心里舒服，从而创建和谐的社交氛围吗？

马云也毫不讳言，原来的自己与很多人一样不够成熟，会将竞争者看作眼中钉和肉中刺，后来随着事业的发展和自身的成长，才逐渐认识到了更接近商业和为人本质的东西。这既是心胸宽广的体现，也让人看到了存在于他身上的一份坦诚，还能使我们从中明白：任何一位成功人士都并非天生，他们身上的任何一种优