

会表达 就是 说话让人 舒服

牛津——著



你说什么样的话，
你就是什么样的人。

蔡康永

真正的说话高手，既能表达清楚自己的意思，
又能兼顾别人的感受，让别人感觉舒服。

这才是情商高。

你让人舒服的程度影响你能抵达的高度，
说话的魅力是你自己的品牌。



中华工商联合出版社

会表达 就是 说话让人舒服

牛津 著

真正的说话高手,既能表达清楚自己的意思,
又能兼顾别人的感受,让别人感觉舒服。
这才是情商高。

你让人舒服的程度影响你能抵达的高度。
说话的魅力是你自己的品牌。



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

会表达就是说话让人舒服 / 牛津著. — 北京: 中华工商联合出版社, 2019.1
ISBN 978-7-5158-2446-8

I. ①会… II. ①牛… III. ①语言艺术—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第299697号

会表达就是说话让人舒服

作 者: 牛 津

策划编辑: 胡小英

责任编辑: 李 健

装帧设计: 润和佳艺

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

版 次: 2019年5月第1版

印 次: 2019年5月第1次印刷

开 本: 880×1230mm 1/32

字 数: 200千字

印 张: 7

书 号: ISBN 978-7-5158-2446-8

定 价: 42.00元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座

19-20层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 0316-8863998



好好说话，自己舒服，他人也舒坦

坐在窗明几净的办公室里，我在思考这样两个问题：好好说话这件事真的有必要吗？究竟什么是好好说话呢？很快，我便找到了答案：好好说话真的很重要，重要到直接和情商挂钩；其次，好好说话是一项愉快的交流互动，自己舒服，他人也舒坦。

想必很多人应该都有这样的感受，在身边总有那么几个人，跟他在一起说话感觉特别舒服，但是也有那么几个人，即使是在说一些好听的话，也觉得十分别扭。仔细想想，他们在讲话内容上并无太大区别，只是因为讲话方式不一样，所以给人的感觉也不一样。

举一个简单的例子：

A和B两个好朋友在客厅一起看电视，场景设定为A感觉有点口渴，想要找水喝。

情形一：

A：有点口渴了，我要去倒杯水喝，要不要给你也带一杯？

B：好的，谢了。

B觉得A真好，时时刻刻都能替他人着想，真是一直想和A这样的人相处呢！

情形二：

A：有点口渴了，能帮我倒点水吗？我的腿麻了……

B：哈哈，给你倒水去。

B觉得A看电视能把腿看麻实在是有趣，于是高高兴兴地去倒水了。

情形三：

A：渴死了，快给我去倒杯水。

B：渴了不会自己倒！

B翻了一个大大的白眼去倒水了，其实心里还是有点不爽的。

情形四：

A：我都快渴死了，你都不知道给我倒杯水吗？！

B：你自己去倒啊！

听到A这么说，B心里很不爽，口渴了自己不会倒？还埋怨起自己来了，索性直接怼了回去。

上面四组对话，内容其实是一样的，都是A渴了想喝水，但在与B沟通的过程中，不同的说话方式直接让B有截然不同的感受和回应，由此可见，沟通中的语言是需要我们去细细琢磨的，同样一句话，用不同的方式说出来，所表达的意思可以相差十万八千里。

那么，好好说话究竟是怎么一回事呢？如果把说话比作一场游戏，那么好好说话就是一场非常放松的沙滩排球，在这场游戏中，每个人都有发球和接球的机会，相当于说话和接话的机会，而好的球手，即好的谈话人，总是知道怎么击球让别人更容易接住。而如果是一场糟糕的排球游戏，球手不是漏接就是把球打到奇怪的方向，甚至还会把球打到界外，导致其他人不得不费劲去救球。

我们常常说要学会取悦自己，却很少说取悦别人，好好说话就是适当地投放一些目光在别人的身上，让自己舒服，让他人也舒坦。

为此，本书谈了不少说话之术，分别从职场、友情、亲情、爱情等角度提炼素材，对如何做到说话让人舒服进行了详细阐述，其

间你会发现一些很有意思的话题。比如：“老虎和狮子打架，谁更厉害？”对于这个话题，我会告诉你这样一个道理：避开那些浪费口舌且无意义的争论。比如，我会聊“损友”这个话题，其实是想告诉你朋友之间如何相处。再比如，我还用一些常见的梗来提醒你避免那些令人讨厌的说话方式，如“多喝热水”等。

当然，这个过程有些枯燥和缺乏趣味，所以我会派蘑菇头（简称蘑菇）——我的一个很好的下属兼小伙伴——去帮忙整理一些特殊的板块，传授一些说话的小技巧，比如说话抓人耳朵的几个小方法。除此之外，我还真诚地邀请蘑菇头讲述一系列案例场景，譬如，他会现身说法传授一些恋爱经验，如怎么和女孩聊天等。

总之，如果你坚持阅读，相信很快就能掌握书中的技巧和精髓，成为一个很会说话且温暖有趣的人。



Chapter 1

你这样说话，只会成为尴尬癌患者

说话太直，只会伤害人 // 002

啰唆而乏味，你知道你在折磨人吗 // 005

中文能表达，却偏偏要加英文 // 009

谁让你成为令人讨厌的话题终结者 // 012

蘑菇点睛：那些生活中常用却听着不爽的话 // 017

Chapter 2

你这样说话，只会成为尴尬癌患者

谈吐优雅：开口就能留下好印象 // 022

应时应景：什么场合说什么话 // 026

直话曲说：不碰钉子的说话技巧 // 030

适时幽默：练就一张有趣的嘴巴 // 034

换位思考：多站在对方的立场说话 // 039

投其所好：聊点儿对方想听的内容 // 043

蘑菇点睛：说话抓人耳朵的几个小方法 // 047

Chapter 3

能让你在职场如鱼得水的办公室聊天术

刚入职，这样开口和同事套近乎 // 050

适当开玩笑，让同事关系迅速升温 // 054

如何与同事来一场舒适的闲聊 // 058

得了荣耀，给同事一点“口头分享” // 062

说话要拎得清：该说or不该说 // 066

蘑菇点睛：谨防能把天聊死的8句话 // 070

Chapter 4

了解上司心理，大人物不只爱听恭维话

寥寥数语，博得面试官的好感 // 074

话语度量原则：到位而不越位 // 079

如何做一场让老板满意的汇报 // 082

如何催自己的老板干活 // 087

领导的错误：该指出or不该指出 // 091

蘑菇点睛：和领导说话，切莫突破他的心理防线 // 095

Chapter 5

别对下属端架子，放低姿态才聊得愉快

下属犯了错，批评姿态要拿捏好 // 098

这么说，你的下属才会听 // 102

- 奉承下属是一种轻巧且实用的武器 // 107
- 善用圆通之道：难出口的话尽量委婉些 // 111
- 和下属谈谈心：拉近关系才能更好共事 // 115
- 蘑菇点睛：与下属沟通的6种聊天姿势 // 118

Chapter 6

跟客户说话要“扎心”，订单不请自来

- 善打感情牌：见面先聊“感情” // 124
- 说好第一句话等于50%的订单 // 128
- 营销赞美法：客户开心，交易就成了 // // 132
- 示弱营销：博取客户同情也能促成买卖 // 136
- 蘑菇点睛：销售卡壳，这么接话能挽回客户 // 140

Chapter 7

不拆台、不揭短，朋友相处要有分寸感

- 全民话题：互损会让友情更亲密吗 // 144
- 可以互怼玩笑，但请别戳别人的痛处 // 145
- 朋友也要面子，请不要当众揭短 // 148
- 避免争论：口头上赢了，实际上输了 // 151
- 朋友失意，请不要大谈你的得意 // 156
- 蘑菇点睛：把握分寸感的几个通用技巧 // 159

Chapter 8

聊得来才会喜欢，走心的恋爱聊天法

- 怎么搭讪让人感到舒服 // 164
- 找到话题，才有的聊 // 170
- 找准聊天时机不容易碰壁 // 175
- 聊天新模式：上推、下切+平移 // 179
- 营造舒适有趣的聊天氛围 // 183
- 蘑菇点睛：不想尴尬死，就不要这么聊 // 187

Chapter 9

尊重+技巧，与长辈聊不散的对话术

- 调查问卷：你与长辈聊得来吗 // 192
- 与长辈说话找不到话题怎么办 // 195
- 怎样跟固执的长辈沟通 // 199
- 和婆婆聊天是一门学问 // 203
- 与长辈说话的几个小要求 // 207
- 蘑菇点睛：那些让长辈伤心的话不要说 // 209



■ Chapter 1 ■

你这样说话，只会成为尴尬癌患者

好好说话的目的是不让自己尴尬，同时不让别人难堪。可是生活中总是有些人在说话这件事上栽跟头：

“在吗 / 睡了吗 / 你今年多大……”

“感冒？多喝热水啊。”

“我说话直，你别介意哦。”

“不是我说你啊……”

“你不懂……”

如果这些句子不小心戳中你的反感神经或情绪腺，那么接下来的内容有90%的概率会激发你的阅读兴趣哦！

说话太直，只会伤害人

打着性子直的旗号，理所当然地去伤害别人，是一种自私，也是一种缺乏教养的表现。

如果我猜得没错

生活里总有一些人，一句话就能怼到你怀疑人生。比如你买了一条很好看的裙子拿给朋友分享，朋友用鼻尖扫了一眼说：“太难看了，特别俗气。”你想要拿出今年时装周的流行款式进行辩解，对方却忽然又来了句：“我这人说话直，你别介意哈。”再比如，你对朋友说某某电影真好看，朋友却说：“现在国产电影真的是低俗到爆炸，你竟然会觉得好看？”而当你准备拿着豆瓣9.0分的评论给他看时，他却说：“你别介意啊，我这人就是直。”

如果猜得不错的话，此时你的表情虽然表现得颇为淡定，但是内心一定是极其抓狂的，一定是非常介意的。



实战案例

来自网友的吐槽（一）：

周末天气大好，和朋友相约一起去逛街，和朋友一块来的还有一个女孩子。在逛C&A时，我一眼就看中了一条很漂亮的长裙，准备拿去试试，正好被那位耿直女孩看到了，她说：“我这人说话直，你别介意啊。”

我心里顿时“咯噔”一下，预感到会有让我不爽的事情发生。果然，还没等我反应过来，人家就来了一句：“这条裙子太长了，适合那些个子高且比较瘦的女生，你太矮了，还是不要试了。”

你是在说我是矮冬瓜吗？没你高就是矮吗？说话直就有理了吗？你们一定不能想象当时我心里的火焰是几个颜色，简直要气炸了！

来自网友的吐槽（二）：

单位有一位奇葩男同事，一次下班后，有同事提议大家去吃烧烤，我那段时间一直在努力减重，于是就说：“不吃了，吃烧烤容易发胖。”结果，那位耿直男孩却当着所有办公室的人来了句：“本来就胖啊，怕什么。”我当时都要气炸了，更气的是，接着他还补了一句：“我这个人说话直，不要介意啊。”

我能不介意？我不说话是给你面子，不想把同事关系弄得太僵，好不？真不知道这种人是怎么想的。

“我跟你说句话，你别生气。”听到这句话，接下来的话有90%的概率会让人生气。

“我这个人说话直，你别介意。”听到这句话的人，有99%的概率会介意。

在实际生活中，一些人总是以自己嘴巴直、性格豪爽为借口，来攻击、伤害别人，以期获得一种自我满足感。其实，这是一种自私且不懂礼貌的表现。

遇到这类人，我们可以毫不客气地怼回去，比如对方说：“我说话直，你别介意啊。”你可以说：“对不起，我介意。”如果对方说：“有句话，不知道当讲不当讲……”你可以说：“那你还是不要讲了。”

当然，说了这么多，我们并不是要讲对付这类人的办法，而是想通过对这类人的了解来给自己提个醒，提醒自己不要成为这种令人讨厌的人，为此，我们需要在不同的交际场合中学会拿捏尺度，掌握分寸感，切忌口无遮拦，想说什么就说什么。要记住，性子直是人格上的优点，千万不要使其成为攻击别人的借口和武器。

啰唆而乏味，你知道你在折磨人吗

简洁的语言中有着最伟大的哲理，好的语言并不
在多，达意则灵。

——高尔基

啰唆的唐僧不讨人喜

在电影《大话西游》里，碎碎念的唐僧可谓是啰唆的形象代言人，很经典的一个片段是当孙悟空和他抢月光宝盒时的一段台词：

“你想要呀？你想要说清楚就行了嘛，你想要的话我会给你的，你想要我当然不会不给你的，不可能你说要我不给你，你说不要我却偏给你。”

这么长的一段话其实意思就一个：想要就直说，说了就会给。然而啰啰唆唆的唐僧却把很简单的一句话经过加工处理变成了一大段话，结果引得孙悟空勃然大怒。由此可见，说话太啰唆没有重点，很容易引起对方的反感。



实战案例

昨天和小A一起吃午饭，他告诉我他辞职了，而辞职的原因让我觉得有点匪夷所思——因为无法忍受搭档说话啰唆，各位读者怎么看？

事情是这样的，小A和同事B在一个项目组，同事说话有个毛病——喜欢啰唆，举一个简单的例子，每次开会同事B都要长篇大论一番，而且总是喜欢谈那些宏观的东西，所以本来10分钟就可以解决的问题，同事B可以讲上1个多小时，甚至有时候会议结束之后，小A完全懵了，不知道会议到底讲了什么。

而小A则是一个说话办事利索的人，很不喜欢与这种啰啰唆唆、拖拖沓沓的人共事，因为在小A看来，这是工作效率低下的表现。于是，小A果断辞职，说是想来我们公司和蘑菇头一起共事，你们觉得小A怎么样？

从一个管理者的角度来看，无止境的啰唆真的很折磨人，我曾经见过一个部门开会，整整从早上上班到晚上下班，除了开会一点实际性的工作都没做，更要命的是，很多人喜欢引申话题，本来应该解决的问题没解决，反而引出无数个小问题，更有甚者，开会根本不打草稿，一顿乱说，根本分不清哪句该听，哪句不该听，所以我是讨厌这样的人的。

说话啰唆不仅仅是一种坏习惯，更暴露了说话者的不自信和语