

# 好好说话2



[好好说话2\\_下载链接1](#)

著者:马薇薇

出版者:北京联合出版公司

出版时间:2018-9

装帧:精装

isbn:9787559625632

这是一本可以给你带来成长和改变的书。

人要说话，因为人想接触人，想认识人，想关心人，想改变人。这是说话的本质，也是人与人之间的本质。我们希望，当你看过本书后，无论遇到任何困难，无论问题大小，无论身在何处，只要你渴望表达，想借助沟通传递情感，化解矛盾和尴尬，都可以随时拿起它，或想起书中的只言片语。

所以，在阅读《好好说话2》之前，有四件事我们希望你了解。

第一，《好好说话1》出版之后，我们收到了很多读者来信。他们不只向我们请教说话技巧，更会把生活中的困惑、问题和我们分享。我们发现：虽然读者的提问有的靠谱有的不靠谱，但就算问题是假的，问题背后的痛苦却是真的。他们愿意把痛苦说给我们听，这份信任，是我们做第二季的底气。

第二，区别于学校的教学逻辑，我们希望打造一本实用逻辑的书。从实际需求出发，针对你可能遇到的说话难题，提供行之有效的可靠方法。可复用的理论，可迁移的场景，可模仿的话术；从家庭到职场，从情感到人际，从理论到生活。教你在最短时间内，解决最痛的难题。

第三，这是一本只有六个关键词，却有无数种打开方式的书。它是一本实用手册，也是一本词典，你可以从头读到尾，也可以带着困惑，翻看相应章节。总之，我们希望它好学，好用。我们在书中列举了许多常见的表达误区，也就是“常见的说法”，同时也给出了“更好的说法”。两相比较，怎么说更好，一目了然。在依样照做的过程中积累心得体会，触类旁通，成为高手，这就是《好好说话》的实用逻辑。

第四，我们期望，每一次开口，都是改变的开始。没有人是一座孤岛，我们只是不知要怎样发出自己的信号。一个对说话感兴趣的人，必然也必须是一个对“人”感兴趣的人。好好说话，就是“好好做人”，理解他人、了解自己，体会人的喜怒哀乐，既不会伤害对方，也不要委屈自己，做一个善解人意又不失立场的人。

作者介绍:

马薇薇

米果文化董事长，知名艺人，曾获网络综艺节目《奇葩说》第一季冠军，担纲《黑白星球》主持人，创立米果文化，参与创作《好好说话》《小学问》系列“头部爆款”内容。

黄执中

米果文化课程制作及内容总监，宝岛辩论名人，知名学者。唯一连续两届荣获大专辩论赛的最佳辩手。曾担任4届《奇葩说》导师，并获得《奇葩说》第三季冠军，现参与内容创作及打磨，打造《好好说话》《小学问》系列“头部爆款”内容。

周玄毅

米果文化课程总监，知名学者、辩手，现任武汉大学哲学系教授。曾代表武汉大学参加大专辩论赛获得最佳辩手。参与创作《好好说话》《小学问》系列“头部爆款”内容。

邱晨

米未首席品牌官，跨界辩才。职业生涯横跨辩手、记者、设计师、高管，创始人等多重身份。曾获网络综艺节目《奇葩说》第二季冠军，参与创作《好好说话》《小学问》系

列“头部爆款”内容。

胡渐彪

米果文化副董事长，传奇职业经理人。曾任索尼、星报集团、珠海国际赛车场等公司高管。网络综艺节目《奇葩说》幕后导师，参与创作《好好说话》《小学问》系列“头部爆款”内容。

目录: 第一章

改变：影响他人决策

第一节用“选择”降低对方的抵触情绪

01选择的错觉

02放心，您随时可以反悔

03甜咸比

04减砝码的话术

05想让对方答应你，就先让他拒绝你

第二节 信任是影响力的垫脚石

06销售员常用的三个“F”

07你说有缺陷，我却更想要

08我不是站在你对面，而是站在你的旁边

09话说八分满

10细节的想象，让行为落地

第三节 引导他人思考的六种策略

11反向激将法

12正面检验策略

13里根总统的推销技巧

14假装抛硬币

15自我一致性

16.让你说“YES”的特色反问法

第二章

化解：克服无言困境

第一节 避开冲突危险区

01挑对人设再开口

02被要求站队怎么办

03规定是你能想到的最烂的借口

04别人DISS你，千万别入坑！

05为什么给我看病的医生很冷漠？

第二节 尴尬是困境也是出口

06用悬念破执念

07 被人表扬，该怎么回应？

08被人戳中痛处，怎样提醒下不为例？

09 遇到大牛，怎样跟他要微信？

10 学会提问，和老板单独相处不尬聊

11婚礼誓词说什么才感人

第三节 道歉的方式比道歉更重要

12只是“对不起”，换不到“没关系”

13 谎言被揭穿后，该如何道歉

14 怎样谈一场有惊喜的恋爱

第三章

提升：强化语言效率

第一节破除困境的观念升级包

01 面对困境，多用“能动性话语”

02 想安慰人，别说“不要想太多”

03 正确的吐槽，必须是“有我”的视角

04 室友总打扰我休息，怎么办

05 不是不喜欢，是“还不知道自己喜欢”

06 用心理账户，解决消费观分歧

第二节 1秒抓住别人的注意力

07 用“基础模型”，让对方秒懂你的意思

08 让对方知道“看哪里”，他才知道“怎么办”

09 来条“话尾巴”，让他听懂话里有话

10 用“戏剧感”创造惊喜

第三节 高效讨论决定沟通结果

11 谈话中的稻草人

12 你一定不想做话题终结者吧？

13 探知对方的真需求

14 不给标准答案，反而更可信

15 如何批评老板

第四章

维护：巩固自身利益

第一节 提要求不等于忍受尴尬

01 当面拒绝人，怎样不尴尬？

02 怎样跟亲密的人提要求

03 我要你开心，不要你道谢

04 别害怕被拒绝，对方只是按了“暂停”键

第二节 眼里有别人才能有自己

05 谈判碰壁？你可以试试“拆议题”

06 如何跟商家投诉

07 用商家的标准，争取自己的权益

08 我们要互相亏欠，要不然凭何想念

第三节 学会拒绝才能掌握主动权

09 最好的拒绝，是换个方式接受

10 “你是学设计的吗？帮我设计个logo吧！”

11 你礼轻情重，我无福消受

12 拒绝请客的正确打开方式，认真你就输了

13 拒绝孩子，从说出你的“舍不得”开始

第五章

拉近：促进人际关系

第一节 “会聊天”不靠信息，靠情绪

01 聊八卦的正确方式

02 选什么话题，最能跟人拉近距离？

03 小心！别做“话题小偷”

04 落差赞美法

05 幽默达人的接梗技法

第二节 安抚对方内心的小孩

06 倾听最好的方式就是“我知道你很难过”

07 你的孩子有没有“安全角”？

08 伴侣吃醋了怎么办

09 怎样让悲伤的人振作起来

第三节 亲密互动的特殊规则

10 让关系变得更亲密的“悲惨法则”

11 怎样既分享秘密，又让对方保密？

12 孩子闯祸了，应该怎么教育

13 亲人面前，怎样保护私人空间？

第六章

理解：用情商表达自己

第一节 思想弹性，决定沟通的可能

- 01深度沟通的诀窍：不要预设对方的意图
- 02我理解了不等于我同意了
- 03用“情绪碰情绪”跟长辈聊天
- 第二节：权利对等，才能享受亲密关系
- 04该不该向伴侣坦承
- 05怎么说服父母
- 06建立亲子之间的平等关系
- • • • • [\(收起\)](#)

[好好说话2\\_下载链接1](#)

## 标签

沟通

说话技巧

社交

自我成长

说话

生活

认知

成长励志

## 评论

有那么一瞬间，我感觉这本书都是知识点，都需要好好做笔记。可一想到全本书都要做笔记，我又觉得其实并没有那么重要……

生活常给我们下套，说对话才能脱身。修炼情商：①改变他人看法、②化解冲突尴尬、③提升外在表现、④维护正当权益、⑤拉进心里距离。

我聊天的痛点主要在于不懂如何与领导、长辈流畅地开展对话，这本书对我作用不大。

3.5星。算是一本实战操作手册吧，话术可以短期速成，但能好好说话的关键的还是思想观念和思考角度的转变，说话是相互的，在意、理解对方说的话，正确自己的情绪和观点，才是最行之有效的方法。本书的预设场景都很生活，切实有感，值得一读。

作为生活中常被人夸口才好的人，读下来有棋逢对手感觉，很受启发，看一半伟哥要拿去都没给，从新给他买了本。但这本书有个矛盾，作者们是觉得言语表达能训练内在，一个人见人烦的喷子如果言语上懂得收敛自己，生活立即能被改善；可这真的是言语表达的问题吗，难道不是内在为先吗。跟1一样，同类中的佼佼者，但它适合部分人，适合的读者又不缺这番教育。言语表达鲁莽影响自己生活的人，缺的是意识观念。完全是嘴拙表达能力不行的，又完全要靠练习，这本书出发点很棒，但效果可能有点遗憾，以后再招新人，这本书可以添入职礼物单。

我的先生是一个喜欢晚睡的人，我习惯早睡。面对这种矛盾，我常常会说：你就不能早点睡吗？你是故意跟我作对吧？这样说的下场，十有八九就会吵一吵了。后来我换成这样说：我们的作息时间不同，该怎么想办法互相配合调整呢？你猜结果如何？当然是皆大欢喜啦。以上，是读到这本书学到的。

有悟性举一反三的人不需要看，看这个觉得大有裨益的人看了白看，相比与人沟通的技巧，其实现实是如何与人渣沟通

拳击运动员要反本能地迎上对手的拳头，才能把控进攻的节奏。说话的人也要提前知道话题的走向，然后逆向而行，虽然没有口舌之快，但却能达成更重要的目的。

在医院附近的书店看完的。看完之后也还是需要，交流，沟通，好好说话。

-----  
总有可取处。但比起第一本还是烂尾，啰嗦的话太多。

-----  
道理都懂，关键时刻就不动脑子瞎说话……书上写的看看就过去了，需要记在脑子里还要多实践……#No.095

-----  
#不同情景下的话术，核心就是换位思考，先理解认可对方，再提出自己想法获得认同

-----  
挺有趣的，在喜马拉雅上听的专辑。听完专辑就去看《奇葩说》了。2018-11听过（2019-12）

-----  
有些例子挺尬的

-----  
真的有收获，不是普通的坏鸡汤。看完以后书都没有收起来，日常遇到相似情景，就会翻书回忆一下怎么说话会更好。

-----  
《好好说话2》拓宽了我的思维，以前和别人聊天就是纯粹的讲话，因为好好说话，我得到了一种思维模式，自己说话我会思考，别人说话我也会思考，这种思考带给了我说话的乐趣，减少了与别人的冲突，我也比以前更开朗，幽默。好好说话不仅仅是说话的问题，还是逻辑和思考的问题。脑子想的通说话才能说通。结合实际场景，实战演练。听别人的故事，长自己的智慧，解决了我实际工作和生活中不少问题。不仅仅在说话方面，更是在人群交际方面避免了很多尴尬和冲突，让事情变得更顺利。

-----  
在工作状态下，不能指望别人自己去领悟你的言外之意，加个话尾巴既不会啰嗦，也会高效比如“这件事的后续，到时候我就问你咯？”

-----  
对说话的人而言，为了做到“清晰+简短”，就是要先预设一个最高标准的听众，然后再随行就市，相应地增加解释力度。

---

《好好说话》一共两部，在我看来，第二部比一部更容易懂。第二部主要是各种生活中说话的小技巧，可以说简单明了，比第一部的理更容易理解。

---

很细致，预设了职场、情感、社交多个场景下可能会出现的表达痛点。

---

[好好说话2\\_下载链接1](#)

## 书评

我想能够通过好好说话来解决一切争端应该是每个人的心愿吧，至少这是我的一个心愿。所以我特别羡慕那些会说话的人，羡慕那些能够四两拨千斤地将尬聊化为幽默的人，在我看来他们都是天才，语言上的天才。那么怎么才能做到好好说话呢？蔡康永是我认为很会说话的人了，在他眼里好...

---

翻开这本《好好说话2》之前，我对这本书的期望值是不高的。不为别的，只因为我读过我以为是最好的沟通交流类认知书籍《非暴力沟通》，以至于后来读了被樊登读书推荐的《关键对话》，也觉得不过尔尔。但这本书居然给我带来不小的意外惊喜。本书最大的特色在于，实操性强。每...

---

前几日在微博上看到一个朋友发了这样一段话：我常常因为自己说话的方式而大家不开心，想到从小我的妈妈总是这样跟我说话：每当考试时，她明明想让我好好复习，却说你不复习，是不是等着考试去抄别人？再者，有人夸奖我时，她就会说：他根本没有那么好之类的……在妈妈的这种...

---

郭德纲有一段里说过：相声是最简单的艺术，也是最难的，因为它的门槛在里面。简单在于每个人都会说话，站得台上无需多余的道具背词即可，也无怪总在知乎上看人提问“学校汇演，没有特长，想说段相声，求推荐”；可难也恰恰难在说话上，每个人都有嘴，凭什么你可以用来赚钱，把...

---

-----  
-----  
本周阅读的是《好好说话2》。

本书可做一定位——说话急救手册，涵盖六大关键词——改变、化解、提升、维护、拉近和理解，可一次性读完，收获改变他人、化解矛盾、提升自我、维护利益、拉近关系和修炼情商六大能力，也可遇到具体问题后再翻阅。

本书最大特色在于，实操性强。当...

-----  
-----  
你是什么时候开始对人开始感兴趣的？

我今年26岁，男，刚刚经历了一场长达一年零两个月的恋爱。恩，初恋。

在她面前，我幼稚，可笑，不成熟。刚参加工作，不会说话、不会办事，给不了她需要的安全感。她是一个好女孩，她等了我一年多，希望我变得成熟。

各种现实慢慢的消磨， ...

-----  
-----  
这本《好好说话》书名中有个排序2，可见受到的欢迎度。

人是群居动物，需要抱团取暖，需要得到别人的认可，需要爱人，需要被人爱。一个好人，一个才华横溢的人，却与周围格格不入，他能获得幸福么。社会需要一个正直的人，但不是需要一个二愣子，一个优雅的人，一定会以优雅的...

-----  
-----  
一个人的可能性，都在他开口之后的话语里。——黄执中

人是铁饭是钢，一顿不吃饿得慌。吃饭很重要，好好吃饭就更重要了。

网上有很多方法教你如何好好吃饭，比如要细嚼慢咽、每口饭最少咀嚼120下，这样有利于人体的消化吸收，消化系统也更不容易得病。但好好说话却很少有人关...

-----  
-----  
《奇葩说》团队继《好好说话》后的又一力作。翻看作者名单：马薇薇、黄执中、邱晨..... 可谓新老奇葩一家亲。如果您看过《奇葩说》那自不必说，没看过也别急回去补补也不迟。

在这里先聊聊关于“奇葩”的定义：奇特而美丽的花朵，常用来指代不落世俗、非同寻常的人物，为褒义...

-----  
-----  
马东团队再出新作，上百万读者因好好说话变得更加美好

“老了以后一起做个教人说话的学校”，一句玩笑话竟然造就了一个名为“好好说话”的IP，在研究了4800个读者的真实说话难题后，时隔两年，《好好说话2》升级归来！由马东出品，马薇薇、黄执中、邱晨、胡渐彪、周玄毅组成的...

-----  
-----  
我从来都承认演讲是一门技术活儿，希特勒能把千千万万沉默严谨的德国人变成魔鬼实在不简单，辩论也是，我看奇葩说从来都不只是围观看撕B作乐，打辩论实在是脑力加体力损耗巨大的一件事，但直到我看奇葩说里每次康永哥春风化雨般的点睛之笔时，我终于才开始承认原来说话也是一门...

-----  
-----  
全书由77篇相对独立的短文组成，每篇短文说一个沟通场景，给出“常见的说法”和作者认为“更好的说法”。然后给出2-3页篇幅的解说。解说的信息浓度偏低，可以很快略过。因此本书可以比较快地读完。

这些场景大致是这些类型：销售与客户沟通、亲子沟通、同事同学沟通、上下级沟...

-----  
-----  
- 只有在有选择的情况下人们才愿意改变。 -

劝说内向的人的时候一开始不要使劲夸，把过多砝码压在别人身上反而造成很大压力；对于感兴趣的人，砝码要加。 -

先提出过分要求再退让，但是第一个要求不要目的性太强。 - 不要否认对方的感受。 -

“我猜您一定有xx的顾虑” - “别人...

-----  
-----  
[好好说话2 下载链接1](#)