



全新珍藏

# 说话的魅力

刘墉◎著

坏话好说，狠话柔说，  
大话小说，笑话冷说，重话狠说，急话缓说，  
长话短说，虚话实说



接力出版社  
Publishing House

全国百佳图书出版单位  
Top 100 Publishing Houses in China



全新珍藏

QUANXIN ZHENCANG

# 说话的魅力

SHUOHUA DE MEILI

刘墉◎著



接力出版社  
Publishing House

桂图登字:20-2008-167

原出版者:台湾水云斋文化事业有限公司

### 图书在版编目(CIP)数据

说话的魅力:全新珍藏 / (美)刘墉著. —2版. —南宁:接力出版社, 2013.1

ISBN 978-7-5448-2805-5

I. ①说… II. ①刘… III. ①散文集—美国—现代 IV. ①I712.65

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第283588号

---

责任编辑:赵轩 文字编辑:楚亚男 袁怡黄 美术编辑:张凯  
版权联络:谢逢蕾 责任校对:张琦锋 责任监印:刘冬 媒介主理:石璐  
社长:黄俭 总编辑:白冰  
出版发行:接力出版社 社址:广西南宁市园湖南路9号 邮编:530022  
电话:0771-5863339(发行部) 010-65546561(发行部)  
传真:0771-5863291(发行部) 010-65545210(发行部)  
<http://www.jielibj.com> <http://www.jielibook.com>  
E-mail: [jielibpub@public.nn.gx.cn](mailto:jielibpub@public.nn.gx.cn)  
经销:新华书店 印制:北京鑫丰华彩印有限公司  
开本:710毫米×1000毫米 1/16 印张:26.25 字数:390千字  
版次:2009年8月第1版 2013年1月第2版 印次:2013年3月第15次印刷  
印数:225 001—240 000册 定价:48.00元

---

版权所有 侵权必究

质量服务承诺:如发现缺页、错页、倒装等印装质量问题,可直接向本社调换  
服务电话:010-65545440 0771-5863291

# 目 录

## 把话说到心窝里①

- 003... 引子 好话坏说只在一念之间
- 006... 第一章 开不了口的老王
- 011... 第二章 岳母万万岁
- 017... 第三章 老林的凯旋梦
- 022... 第四章 你听我说完哪!
- 026... 第五章 一句话让你成功
- 031... 第六章 告诉你一个好消息
- 038... 第七章 谁是老交情
- 049... 第八章 无耻老豆的阴谋
- 056... 第九章 五场误会
- 064... 第十章 脱衣舞蹈家
- 071... 第十一章 乌龙大餐
- 081... 第十二章 那女人是谁?
- 089... 第十三章 十个聪明人
- 095... 附言 大道理也能说成小故事
- 第三章 你为什么不早说? ...117
- 第四章 向左转向右转 ...123
- 第五章 妈妈桑万岁 ...128
- 第六章 请找我的代言人 ...133
- 第七章 肚脐上的金环子 ...137
- 第八章 老龙翻船记 ...144
- 第九章 落井下石 ...153
- 第十章 做奸细的老于 ...160
- 第十一章 是谁当家? ...165
- 第十二章 你敢来压我? ...171
- 第十三章 老乔吃豆腐 ...177
- 第十四章 看谁耐得住 ...183
- 第十五章 受气包的报复 ...190
- 附言 你说话 他舒心 ...197

## 教你幽默到心田

- 引子 教你幽默到心田 ...201
- 第一章 相爱不偷? ...206
- 第二章 起床干什么? ...210
- 第三章 换个脑子吧! ...216
- 第四章 不要忘记母老虎 ...222
- 第五章 醉翁之意不在酒 ...228

## 把话说到心窝里②

- 101... 引子 家常话,小心说!
- 104... 第一章 餐桌上翻脸
- 110... 第二章 小弟六点半

- 234... 第六章 张冠可以李戴  
239... 第七章 狗肉、猫肉、牛肉  
246... 第八章 我跟那金发美女回家了  
253... 第九章 她会闭上眼睛吗?  
259... 第十章 你妈生了吗?  
264... 第十一章 牛头不对马嘴  
271... 第十二章 狗屎的滋味  
279... 第十三章 要不要送上床?  
285... 第十四章 太太真伟大  
293... 附言 幽默就像太极拳

## 说话的魅力

——你不可不知的沟通技巧

引子 偷偷下功夫 ...299

第一章 从“喂”谈起 ...302

第二章 废话少说 ...314

第三章 看人说话 ...324

第四章 小心失控 ...336

第五章 一鼓作气 ...344

第六章 收放自如 ...361

第七章 说到“坐”到 ...377

第八章 光鲜亮丽 ...406

附言 最后一根稻草的力量 ...413

## 把话说到心窝里①



本篇通过最生动的故事和分析，教你如何——  
坏话好说、狠话柔说、大话小说、笑话冷说、重话轻说、急话缓说、长话短说、虚话实说、废话少说、把话说到心窝里。



## 引子

>>>

### 好话坏说只在一念之间

说件“鲜事”给你听。

有个丈夫跟太太亲热，抚摸着太太，很有情趣地赞美：“你的皮肤摸起来真细，绝不像四十岁的女人。”

太太笑：“是啊！最近摸过的人都这么说。”

啪！一记耳光。丈夫吼道：“你最近让多少人摸过？你老实招来！”

太太捂着脸，哭着喊：“大家是这么说啊！每个护肤中心的小姐都这么说。”



这是真事，但是怎么看都像笑话对不对？问题是，若你细心观察就会发现，我们周遭充满这样的笑话。只因为一句话没说对，就把喜剧变成了悲剧，把眼看就要办成的好事变成了坏事。

“话”人人会说，只是不见得人人会说话；有话好说，只是不见得人人说好话。

不说好话的道理很简单——因为他没有多想一想。

举个例子。

我有个朋友，在他新居的后院搭了间工具房。

那工具房是买现成的材料，再自己拼装的，专门用来放剪草机、铲子、锄头这些整理花园的工具。

可是我这朋友兴高采烈地才拼装到一半，他的邻居竟然隔着墙喊：“你



乱盖房子，是违法的。”

我这朋友气极了，跑到“建管处”去问，得到的答案是：盖十英尺乘十英尺以内的工具房不违法，只有超过才违法。

他回去量了量自己的工具房，是十英尺乘十二英尺，多了两英尺，于是拿去退掉，换成合法的尺寸。

工具房搭好了，他跑来对我说：

“我非要去糗我那邻居不可，我要告诉他中国人不好欺负，我去政府单位问过了，现在的尺寸绝对合法，欢迎他去告！”

“你何必这么说呢？”我劝他，“您何不换个方式，对他说‘真是谢谢你，幸亏你提醒我，不然我的工具房多了两英尺，因为违法得拆除，就白盖了’。你不是照样让他知道你去问过政府单位，现在是合法建筑了吗？”

朋友想了想，觉得有理，照办了。结果不但没得罪邻居，还交上了好朋友。



再说个故事。

有个人和他太太为了一点儿小事吵架，要离婚，起因居然不但不是坏事，还是好事。

那一天，他太太买到一条上好的石斑鱼，特意打电话到办公室：“你离开办公室的时候，打个电话回来，我好下锅蒸，这石斑鱼，多一分钟少一分钟都不成。”

那太太想得很好，丈夫出门，她蒸鱼，丈夫进门，正好上桌。

偏偏她丈夫下班的时候，才打完电话，说要出门了，就碰上个客户突然造访，耽误了二十分钟。

“糟了！”送走客户，丈夫心想，赶紧又拨个电话回家：“对不起，临时有事，现在才能走。”

太太一听，在那头跳了起来：“什么？你还在办公室？你不知道鱼凉了不好吃吗？你知道这条石斑鱼多少钱吗？”

丈夫没多吭气，匆匆忙忙开车赶回去，一路想，一路急，加上晚上

饿，胃都急疼了，路上还差点撞了人。进门没好气地说了一句：“鱼凉了就凉了嘛！热热不就得了？”

太太也没好气：“你是没命吃好鱼，以后就给你吃凉的。”

两个人当然吵翻了，拉开嗓子吼，把孩子都吓哭了，一条好好的石斑鱼放在桌上，谁都没吃，还差点离了婚。

你说，他们是会说话吗？

如果那做太太的，能像我那搭工具房的朋友，换个角度说：“别急！别急！鱼凉了，微波炉热一分钟就成了，开车小心点，我们等你。”

那丈夫不是会感激老婆的体贴吗？



会说话与不会说话，常在那一念之间。

一念之间，他懂得忍，懂得退一步想，想想坏话怎么好说，狠话怎么柔说，就可能有个喜剧的结局。

那一念之间，他毫不考虑地脱口而出，则可能是个悲剧的结尾。

虽然许多人赞美我口才好，但是我从不这样认为，而且觉得自己年轻的时候总是说错话。即使到今天，我每天晚上也还是常把白天说的话想一想，检讨一下，是不是有不妥当，或者“有更好的说话方法”。

正因此，在本篇里我提出的案例，都是最真实的，发生在大家身边的小事。

而由那些小事里，常能见到大学问；由那些简单的话语中，常能触及心灵的深处。



现在，就让我废话少说，打开话匣子，把话说到心窝里！

## 第一章

### 开不了口的老王

学写作的人应该先学“什么东西不写”，  
学说话的人应该先学“什么时候不讲”。

“先生是第一次来我们社区？”小姐钻进车。

老王没说话，只伸出两根手指。

“噢！第二次了。”小姐把眼睛睁得好大，“上一次是……”

老王还是没搭腔，只耸耸肩笑笑。

小姐指着前面的车道，请老王转进去，门口有个保安，先伸手拦了一下，看小姐探出头打招呼，赶紧又敬个礼，把栅门打开。

“我们现在到的是A区，”小姐下车，带老王到电梯，“也就是整个社区的中心点。”

进电梯，小姐伸着手指，犹豫了一下：“我们现在只剩下三个保留户，五十坪、八十坪和一百坪，您要……”

老王伸出一根手指。

小姐又把眼睛睁得好大，按了十二楼的钮，再转过身，歪着头盯着老王，笑嘻嘻地说：“先生看来好有威仪，您一定是个大老板、董事长吧？”

老王点点头。

小姐扑哧笑了出来，拍了一下自己的脑袋：“我真笨，还没问您贵

姓呢。”

老王伸左手，用右手在上面画了三横一竖。

“噢！王董事长。失敬！失敬！”



小姐带着老王，一间一间参观。

“这原来是样品屋，也是全区视野最好的一户，本来不想卖的，”小姐扭扭脖子，撇撇嘴，“可是，可是您知道最近建筑业不景气，我们只好割爱了。”看老王没说话，又加一句，“而且是大减价割爱。”老王还是没吭气，小姐又跟上来说，“您不是来过吗？那您一定知道我们以前的价钱喽！”

老王点点头。

老王是知道以前的价钱，因为他商场的老朋友老孙就住在这栋楼里。

老王也确实是第二次来，只是上一次不是看房子，而是去贺老孙的乔迁之喜。

这房子的格局跟老孙的一模一样，所以不用小姐带，老王已经很清楚什么地方是阳台，什么地方有热水器，什么地方是后门，以及专供服务人员出入的电梯。

但是他特别到阳台上去看了一眼，绕着那大大圆圆的冷气主机转了一圈，摇摇头，又指指自己耳朵。

“吵！对不对？”小姐说，“你真内行。我们也觉得，只是没有别的地方好放。”

老王点点头，他确实觉得吵，虽然今天冷气没开，但是上次在老孙家打麻将，冷气主机就在旁边，隔一下就觉得窗外一震，令他很不舒服。



参观完毕。

“您要不要再看看七楼八十坪的？”小姐问。

老王摇摇头，小姐就按二楼，带老王到销售中心的办公室。

电梯刚开，居然已经跑出个自称陈经理的中年男士：“欢迎！欢迎！”

王董请进。”想必刚才小姐已经偷偷打了手机。

老王进去，张望了一下。

“我们销售就快结束了，人员已撤走了大半，现在只有最后三户，也是最好的三户。”陈经理说。

小姐端来咖啡，老王没碰，下午拔牙，嘴里还咬着一块棉花。他翻了翻彩色的大楼简介，又指指表。小姐赶紧对陈经理说：“王董对我们社区已经很熟了。”

老王点点头，指了指价目表，摇了摇手指，掏出笔写了几个字：“给我一个价钱。”



没二十分钟，老王已经回到家。

“怎么样？”老婆兴冲冲地开门，“你是不是看了十二楼，比老孙家还棒的那一户？他们开价多少？”

看看时间，能说话了。老王掏出嘴里的棉花问老婆：“他们又要你多少？”

“当然比你更便宜，我上午是跟孙太太去的，由陈经理亲自接待。”老婆拿出一张纸，“一坪四十五万，比孙太太当初买，足足便宜三万。你多少？”一把抢去老王手里的价目表，看一眼，叫了起来，“什么？四十三万？”

## 有话好说

大家听过一句话——

“雄辩是银，沉默是金。”

且不论这句话对不对，在我们研究“要怎么说话”之前，应该先了解“要怎么不说话”。

老王看房子，从头到尾，没说半个字，甚至没花半个钟头，却可能比那些自以为聪明、有关系、充内行的人，获得更好的“待遇”。

这就因为“沉默是金”。

那沉默不代表没有声音，而显示了他的“深藏不露”。偏偏在那深藏不露之中，他又透露了一些令对方困惑的消息。

哪些消息？

他让对方知道了他的身份，知道他是第二次去，知道他对屋子的情况十分了解，知道他清楚行情。甚至让对方知道“他清楚那房子的缺点”。

相对的，销售公司却对老王一无所知。

也可以说，销售公司在“明处”，老王在“暗处”。一旦老王离开，销售公司的人就再也抓不住他。当“开出价钱”不合意时，这个好主顾就可能永不回头。



### 熟人不如生人

老王的太太跟着孙太太一起去问价钱，情况就不一样了。

从王太太的角度想，孙太太是朋友，又是那里的住户，当然跟销售中心的人熟，也当然应该得到“好价钱”。

可是，从销售中心的角度会怎么想呢？

当年，孙太太一坪四十八万买的房子，位置还不如现在推出的“保留户”。现在景气不佳，跌了价，告诉孙太太四十五万，已经不好意思，还能说四十三万吗？

还有，人来了，是孙太太的朋友，今天谈不妥，只要房子卖不掉，还可以再经由孙太太找回王太太：“大家交个朋友嘛！有话好说，不急着决定嘛！价钱还可以谈嘛！您认为多少可以买？”

了解了这个心理，你就要知道，买东西，除非你是“圈里人”，否则你最好的方法就是深藏不露。说得更明白一点——你应该抓紧机会，单刀直入、废话少说。



### 如果你是黔驴，就最好别献技

废话少说，是学说话的首要功课。世上许多事办砸，都因为说了废话。

且不讲说废话造成的“口舌纠纷”，最起码，说废话使你浪费了时间、精力，更暴露了自己的弱点。

你听过“黔驴之技”的故事吗？

古时候的贵州省没有驴子，有人运了一头驴子去，因为没用处，就放在山脚下。

没见过驴子的老虎，看见驴子长得那么高大，不敢靠近，只敢躲在树林中偷看。

有一天驴子大叫了一声，把老虎吓得跑出去好远。隔一阵，老虎看接下来没什么动静，才又靠近驴子。

驴子生气了，伸出后脚踢了老虎一下。

老虎高兴地想：“哈哈！原来你的本事不过会踢而已。”于是一扑而上，咬死了驴子。

看了这个故事，你该了解，如果你不内行，或是只不过“半内行”，最好少说话，因为很可能你简简单单半句话，就显示了你的不内行，表现了你的“黔驴之技”。

更重要的，是当你多说话，或故作内行的时候，也是你最容易闪神的时候，因为你的“神”都拿来充内行了，在其他方面就少了戒备。

不信？下一章再说个买房子的真实故事给你听。

## ◎ 第二章

### 岳母万万岁

当响尾蛇摇它尾巴的时候，  
你要小心的是它的头。

“天哪！”当房地产掮客宋小姐打开大门时，小张简直呆住了！

白色大理石门厅，镶着绿色和红色花岗石的“马赛克”，两层楼高的大厅里，挂着耀眼的巨型水晶灯。远远的落地玻璃窗外，是一片草地和浓荫。

“这马赛克是请意大利师傅来做的，据说单单前厅地面，就做了一个半月。”宋小姐指着其中绿色的石头说，“这叫 Empress Green。”又指着米黄色透明的石头说，“这叫 Honey Onyx。”

“对！对！对！Honey！就是蜂蜜的颜色，”小张接过话来，蹲下去，指着绿色的石头说，“这个中文名字是‘绿玉大理石’，台湾的花莲就产。”



走进大厅，宋小姐指着水晶灯介绍：“这是捷克的水晶玻璃，不是模子做的，是手工切割的。”

“你懂吗？”小张回头看太太，“水晶玻璃是铅玻璃，折射率特别高，又以捷克出的最有名。至于切割，一定要是用金刚砂轮磨出来的才值钱。”

张太太缩缩脖子，偎在小张肩头，小声说：“我不懂。”



小张还盯着水晶灯数，一共有多少颗水晶玻璃呢，宋小姐已经打开浴室的门：“三位请看！这浴室有多讲究，全是 Travertine。”

“啊！我懂！我懂！我懂！Travertine 是一种石灰岩，非常古典名贵，哇，太棒了！”拉着太太进去，又出来，把走在后面的老岳母推了进去，“妈，您看看多豪华！”

接着，宋小姐带大家走到大厅的另一头，指着天花板说：“这是维多利亚式的屋顶浮雕，不是石膏做的，是真正原木雕刻的。”

“哇！我们在法国的凡尔赛宫不是就见过吗？”小张拉着老太太喊，“我们也有皇宫了耶！”

“那真是个皇宫！”回到家看宋小姐的车走远了，小张得意地问岳母，“妈，你觉得怎么样？像不像法国皇宫？”

老太太咧咧嘴：“我没进过法国皇宫。”

小张笑了起来：“对！我忘了！妈没去过欧洲。”又拍拍老岳母，“不过没关系，您现在可以住皇宫了。”

“你们真要买呀？”老岳母问。

“买啊！”小张叫起来，“这么合理的价钱还不买？”回头看看太太，“对不对？买！”

老岳母没搭腔，转身走了。

“妈是怎么回事？”小张有点不高兴。

“她老了，大概舍不得这个家，”太太拍拍小张，“何必管她呢？你觉得好，就好。”

“我当然觉得好，我看过多少房子了，我多内行！”小张气呼呼地说，“告诉你妈，叫她少作怪！”



晚上，两口子把存折翻过来倒过去地算了一遍，又看看当天的股票净值，虽然有点紧，但是卖一栋、买一栋，勉强还能应付。

“宋小姐，我先生决定买了。”夜里十一点，张太太打电话过去，宋小