

九州出版社

美 刘墉 著

Ba Hua Shuo Dao

Xin Wo Li

Ba Hua Shuo Dao Xin Wo Li

把话说到 心窝里

1



●刘墉 著

把话说到心窝里
①

九州出版社

图书在版编目(CIP)数据

把话说到心窝里/刘墉著.—北京:九州出版社,2002.2 重印
ISBN 7-80114-575-5

I.把… II.刘… III.散文-作品集-中国-当代 IV.I267

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 56655 号
著作权合同登记号:图字 01-2000-3378

封面设计:钟 嵘
责任编辑:王天德

把话说到心窝里①

出版:九州出版社(北京市海淀区万寿寺甲4号)

邮编:100081 电话:68706018

经销:全国新华书店

印刷:河北大厂回族自治县第一胶印厂

开本:850×1168mm 1/32

印张:5.25

字数:95千字

版次:2002年1月第2版 2002年2月第2次印刷

印数:3001-8000

书号:ISBN 7-80114-575-5/I·104

定价:10.00元

前 言

好话坏话只在一念之间

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，当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：

1
1/11/05

最近我有个朋友，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，得到的答案是盖十尺乘十尺以内的工具屋，不违法；只有超过，才违法。

他回去量了量自己买的工具屋，是十尺乘十二尺，多了两尺，于是拿去退掉，换成合法的尺寸。

工具屋搭好了，他跑来对我说：

“我非要去糗糗我那邻居不可，我要告诉他中国人不好欺负，我去政府单位问过了，现在搭的绝对合法，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，不然我的工具屋多了两尺，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，特别打电话到办公室：“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，加上晚了，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，能像我那搭工具屋的朋友，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，但是我从不这么认为，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，在这本书里我提出的案例，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！



作者简介：

刘墉，1949年生，著名作家、画家。

小学时代，他两次获得台北市演讲比赛冠军，中学时获得全台湾演讲比赛第一名。

大学时代，他所导演的朗诵诗四度获得台湾竞赛冠军。主演的《红鼻子》舞台剧得到话剧界最高荣誉“金鼎奖”。

大学毕业之后，刘墉先生在台湾“三台联播晚会”中独撑大局，获得瞩目，接着主持益智节目“分秒必争”，并被延揽进入电视台新闻部。他所制作主持的新闻节目“时事论坛”，获得金钟奖；他自己则被《综合电视周刊》选为台湾“最受欢迎的电视记者”。

刘墉的演讲极为叫座，在台湾、马来西亚及中国大陆，他举行过多次巡回演讲。也使他同时成为三地最受欢迎的畅销书作家。

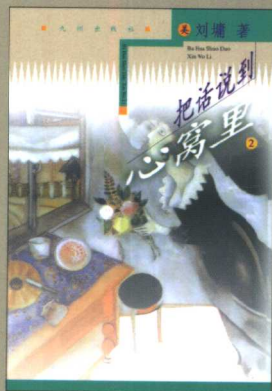
编辑话语：

刘墉在语言上表现出过人的才华。此书充分地展现了他的“语言”魅力，不但将说话理论生动地注入生活中，也使我们能由他的言语里，悟出他文字的奥秘。

内容简介:

这本书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。



责任编辑:王天德

封面设计:钟嵘

目 录

前 言 好话坏话只在一念之间 1

第一章 开不了口的老王 1

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”。

第二章 岳母万万岁 9

当响尾蛇摇它尾巴的时候，
你要小心的是它的头。

第三章 老林的凯旋梦 19

一个看到美食就流口水的人，
怎么能在餐馆端盘子？

第四章 你听我说完哪！ 27

“不一不一不一”
发现粪坑要垮的结巴对朋友喊。
说时迟，那时快，
扑通！
“好了！”结巴说。

第五章 一句话让你成功 33

有些菜要大火快炒，

有些菜得文火慢煨；
有些话要开门见山，
有些话得拨云见日。

第六章 告诉你一个好消息 41

好东西与好朋友分享，
好日子与好伙伴共度。
如果你常用我的产品，
保证我能过好日子；
假使你做我的“下线”，
保证我是你的好朋友。

第七章 谁是老交情 51

平时少开口，偶然开口，开口成金。
总是打哈哈，又打哈哈，哈哈了事。

第八章 无耻老豆的阴谋 67

Mission Impossible

不可能的任务。
你办成了，是我要你办的；
你办垮了，此事与我无关。

第九章 五场误会 77

人堆里有人放屁，
只可偷偷猜想，不必开口询问；
只可默默享用，不必追查元凶。

第十章 脱衣舞蹈家 89

既然准他上车，
就该让他补票。

第十一章 乌龙大餐 99

“感性”不等于“性感”，
“皮包”不等于“包皮”，
“刘公子”不等于“子公刘”。

第十二章 那女人是谁？ 113

抢片时风平浪静，
进一步海阔天空。

第十三章 十个聪明人 123

当灾难成为历史，
痛苦就成为冠冕。
当绯闻成为过去，
丑事就成为韵史。

后 记 大道理也能说成小故事 134

第一章

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」。

“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，撅撅嘴：“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：“而且是减价割爱。”老王还是没吭气，小姐又跟上来：“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，以及专供仆人出入的电梯。

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：“您真内行。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，虽然今天冷气没关，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。

电梯才开，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。

“我们销售中心就快结束了，人员已撤走了大半，现在只有后三户，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，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那一户？比老孙还棒的那一户？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

大家都听过一句话——

“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分，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