

[全本]
[珍藏]

刘
墉
著

说话的魅力

刘墉沟通秘笈



接力出版社
Publishing House

全国优秀出版社
SPLENDID PUBLISHING HOUSE IN CHINA

[全本]
[珍藏]

刘
墉
著

说话的魅力

刘墉沟通秘笈



接力出版社
Publishing House

图书在版编目 (CIP) 数据

说话的魅力:刘墉沟通秘笈:全本·珍藏 / (美) 刘墉著. —南宁: 接力出版社, 2009.5

ISBN 978-7-5448-0789-0

I. 说… II. 刘… III. 散文-作品集-美国-现代 IV. I712.65

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第 065076 号

责任编辑: 苗 辉 美术编辑: 卢 强
责任校对: 刘会乔 翟 琳 责任监印: 刘 笠
媒介主理: 代 萍 版权联络: 朱晓卉

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) 010-65545240 (发行部)

传真: 0771-5863291 (发行部) 010-65545210 (发行部)

网址: <http://www.jielibeijing.com> <http://www.jielibook.com>

E-mail: jielibub@public.nn.gx.cn

经销: 新华书店

印制: 河北省三河市和达印务有限公司

开本: 710毫米×1000毫米 1/16

印张: 30.75 字数: 460千字

版次: 2009年8月第1版 印次: 2009年8月第1次印刷

印数: 00 001—30 000册

定价: 45.00 元

版权所有 侵权必究

凡属合法出版之本书, 环衬均采用接力出版社特制水印防伪专用纸, 该专用防伪纸迎光透视可看出接力出版社社标及专用字。凡无特制水印防伪专用纸者均属未经授权之版本, 本书出版者将予以追究。

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

引 子 好话坏说只在一念之间 / 3

第一章 开不了口的老王 / 6

第二章 岳母万万岁 / 12

第三章 老林的凯旋梦 / 19

第四章 你听我说完哪! / 25

第五章 一句话让你成功 / 30

第六章 告诉你一个好消息 / 36

第七章 谁是老交情 / 45

第八章 无耻老豆的阴谋 / 59

第九章 五场误会 / 68

第十章 脱衣舞蹈家 / 78

第十一章 乌龙大餐 / 86

第十二章 那女人是谁? / 99

第十三章 十个聪明人 / 108

附言 大道理也能说成小故事 / 116

把话说到心窝里②

引子 家常话，小心说! / 121

第一章 餐桌上翻脸 / 124

第二章 小弟六点半 / 132

第三章 你为什么不早说? / 140

第四章 向左转向右转 / 148

第五章 妈妈桑万岁 / 154

第六章 请找我的代言人 / 160

第七章 肚脐上的金环子 / 165

第八章 老龙翻船记 / 174

第九章 落井下石 / 184

第十章 做奸细的老于 / 192

第十一章 是谁当家? / 198

第十二章 你敢来压我? / 206

第十三章 老乔吃豆腐 / 214

第十四章 看谁耐得住 / 222

第十五章 受气包的报复 / 230

附言 你说话 他窝心 / 238

教你幽默到心田

引子 教你幽默到心田 / 243

第一章 相爱不偷? / 249

第二章 起床干什么? / 254

- 第三章 换个脑子吧！ / 261
- 第四章 不要忘记母老虎 / 268
- 第五章 醉翁之意不在酒 / 275
- 第六章 张冠可以李戴 / 283
- 第七章 狗肉、猫肉、牛肉 / 289
- 第八章 我跟那金发美女回家了 / 297
- 第九章 她会闭上眼睛吗？ / 305
- 第十章 你妈生了吗？ / 312
- 第十一章 牛头不对马嘴 / 318
- 第十二章 狗屎的滋味 / 327
- 第十三章 要不要送上床？ / 336
- 第十四章 太太真伟大 / 344
- 附 言 幽默就像太极拳 / 354

■ 说话的魅力——你不可不知的沟通技巧

- 引 子 偷偷下工夫 / 359
- 第一章 从“喂”谈起 / 362
- 第二章 废话少说 / 375
- 第三章 看人说话 / 386
- 第四章 小心失控 / 401
- 第五章 一鼓作气 / 410
- 第六章 收放自如 / 429
- 第七章 说到“坐”到 / 446
- 第八章 光鲜亮丽 / 475
- 附 言 最后一根稻草的力量 / 483

把话说到心窝里

①

《中外青年》编辑部主编刘静华女士

——回敬学姊

刘小姐：您来信，我读后，很受启发

。来信中，您说：“学姊，您好！”

“您好”二字，真是让我感到温暖

。是啊，您好，

叫话新怪小窝高里

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、重说轻说、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。

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！

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，门口有个警卫，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，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那一户，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