

## <<说话的魅力>>

### 图书基本信息

书名：<<说话的魅力>>

13位ISBN编号：9787544828055

10位ISBN编号：7544828050

出版时间：2013-1

出版时间：接力出版社

作者：刘墉

页数：415

字数：390000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<说话的魅力>>

### 内容概要

《说话的魅力(全新珍藏)》编著者刘墉。

《说话的魅力(全新珍藏)》是刘墉先生关于说话技巧的四本著作的合集，包括《把话说到心窝里1》《把话说到心窝里2》《教你幽默到心田》

《说话的魅力——你不可不知的沟通技巧》。

在《说话的魅力(全新珍藏)》里，刘墉先生以“说话”为主题，教你如何坏话好说，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。他也帮你分析古今中外的幽默，教你埋下伏笔、营造气氛，引爆笑点，把僵硬的语言变得婉转，黑白的语言变成彩色，甚至教你说话的时候需要注意的呼吸调整、仪表姿态、养气之方。

生活化的小故事，由浅入深的道理，既有“战略”，也有“战术”，人际交往中的诸多微妙尽显笔端，作者三十多年关于说话的心得经验倾囊相授。

读完《说话的魅力(全新珍藏)》，相信你能成为应对得体、言谈潇洒的沟通达人、社交高手。

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.....  
正着说、反着说、托人说、自己说、抢着说、闪着说、缓缓说、快快说..... 营造气氛、引爆笑点、埋下伏笔、热话冷说、逆向思考、掌握逻辑、  
讽而不刺、点到为止..... 说话的魅力，沟通的秘笈。

## <<说话的魅力>>

### 作者简介

作者：（美国）刘墉刘墉，知名画家、作家。

一个很认真生活，总希望超越自己的人。

曾任美国丹维尔美术馆驻馆艺术家、纽约圣若望大学驻校艺术家、圣文森学院副教授。

出版中英文著作六十余种，在世界各地举行个展近三十次。

创作的原则是“为自己说话，也为时代说话”；处世的原则是“不负我心，不负我生”。

现主持水云斋。

有一颗很热的心、一对很冷的眼、一双很勤的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。

过去几年间，刘墉先生用他在中国的版税已经帮助了二百多个大中学生就学，举办了帮助下岗工人子女的征文比赛，并捐建了薇薇希望小学等四十所学校。

请认定刘墉先生的正版书，勿购买盗版品，使他在中国的公益活动能够推广的更多、更广。

## <<说话的魅力>>

### 书籍目录

把话说到心窝里

引子 好话坏说只在一念之间

第一章 开不了口的老王

第二章 岳母万万岁

第三章 老林的凯旋梦

第四章 你听我说完哪！

第五章 一句话让你成功

第六章 告诉你一个好消息

第七章 谁是老交情

第八章 无耻老豆的阴谋

第九章 五场误会

第十章 脱衣舞蹈家

第十一章 乌龙大餐

第十二章 那女人是谁？

第十三章 十个聪明人

附言 大道理也能说成小故事

把话说到心窝里

引子 家常话，小心说！

第一章 餐桌上翻脸

第二章 小弟六点半

第三章 你为什么不早说？

第四章 向左转向右转

第五章 妈妈桑万岁

第六章 请找我的代言人

第七章 肚脐上的金环子

第八章 老龙翻船记

第九章 落井下石

第十章 做好细的老于

第十一章 是谁当家？

第十二章 你敢来压我？

第十三章 老乔吃豆腐

第十四章 看谁耐得住

第十五章 受气包的报复

附言 你说话他窝心

教你幽默到心田

引子 教你幽默到心田

第一章 相爱不偷？

第二章 起床干什么？

## <<说话的魅力>>

第三章 换个脑子吧！

第四章 不要忘记母老虎

第五章 醉翁之意不在酒

第六章 张冠可以李戴

第七章 狗肉、猫肉、牛肉

第八章 我跟那金发美女回家了

第九章 她会闭上眼睛吗？

第十章 你妈生了吗？

第十一章 牛头不对马嘴

第十二章 狗屎的滋味

第十三章 要不要送上床？

第十四章 太太真伟大

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 偷偷下工夫

第一章 从“喂”谈起

第二章 废话少说

第三章 看人说话

第四章 小心失控

第五章 一鼓作气

第六章 收放自如

第七章 说到“坐”到

第八章 光鲜亮丽

附言 最后一根稻草的力量

## <<说话的魅力>>

### 章节摘录

还没嫁呢！

唉，一天到晚忙事业，不嫁了！

” “还是没结婚不显老，”琳达绕着裘安打量一圈，“多时髦！

多漂亮！

”放小声，“哎！

传授两招，你怎么保养的？

” “哪儿有什么保养？

”裘安摊摊手。

你骗鬼呀！

我不信，你一定下了功夫。

”琳达的眼睛上上下下地看着裘安。

“你真要听？

”裘安笑笑，“年轻，大概因为我的皮肤保养得还算好，三十五了，多半的人都有眼袋了，我没有。

” “是啊！

你是没有。

”琳达把鼻子凑到裘安的面前，又低下头，“你看，我就有。

” “你有吗？

”裘安也贴近看，“你也没有啊！

” “有——”琳达把“有”字拉得特别长。

“你有吗？

我觉得你跟我一样啊！

”裘安把琳达一把拉到镜子前面，天花板上的一盏投光灯，正好打在两个人的脸上，立刻分出了“高下”。

“嗯……”裘安沉吟了一下，“一点点，你只有一点点，大概昨晚没睡好。

” “得了吧！

有就是有，不像你，一点都没有眼袋。

”琳达把嘴撅起来说。

“哎呀！

”裘安重重拍了一下琳达，“眼袋算什么？

搽点左旋E不是就没了。

” “左旋E？

” “是啊！

你没听说左旋E，美国最新基因工程的保养霜？

” “没有！

” “怪不得了，来！

”裘安打开皮包，拿出一个小盒子，“我刚买的，全新，还没打开呢！

你要不要试？

再不然……送你好了！

” “不不不！

我买，你帮我买一瓶吧！

” “你真要买？

可是蛮贵的哟！

”裘安拍了一下琳达，“哎呀！

说错话了，以你今天的身价，哪里在乎这点钱。

” “你可真性急，”裘安跟过去，笑笑，“不过你今天也真碰对了人，我跟这家美国公司熟，七折

## &lt;&lt;说话的魅力&gt;&gt;

就买到了。

原价一万三，给我九千就成了。

”琳达怔了一下，不过只有半秒钟，又笑了，一边数钱，一边说：“基因工程的东西！确实不便宜。

”“也确实管用。

”裘安接过钱，又掏皮包，拿出一沓说明书交给琳达，“你看看，就知道为什么管用了，上面全是使用者的见证：哦！

对了！

”又拿出一张表格，！

如果有朋友感兴趣；你也可以介绍给他们，你填张表，跟我拿货，只要卖十盒以上，就可以拿半价。

”裘安拉着琳达到窗口，“你看！

下面那辆红色的BMW，就是我的，你只要买卖百瓶，公司就送你一辆。

下个月，公司还安排去夏威夷呢！

”有话好说 故事说完了，你大概也看懂了。

五年不见的裘安，今天为什么自己找上琳达？

很简羊，她要推销地直销，△\司的产品，要琳达做她的“组织下线”。

但是，她没有开门见山地说明来意。

她绕圈子，她甚至没说半句要推销的话，而是琳迭自己上钩的。

妙不妙？

高不高？

就这样，九千块到手了。

话说回来，如果裘安开门见山就说：“你看，你有眼袋T，我都没有，我介绍你一种有特效的眼霜，一瓶九千元。

”琳迭会买吗？

只怕当场就翻了脸：“你居然说我有眼袋，伤我自尊心？

原来你是要推销那什么狗屁东西，贵得要死，谁知道你是不是去动了除眼袋的手术，再拿东西唬人？

” 惊艳的效果 把重点或惊人的结局放在后面说，以造成？

惊艳”的技巧，正是我们在这一章要讨论的。

轻话不可重说 举个例子。

有个老先生，突然失眠，浑身乏力，对什么事都提不起劲儿，连大门都不愿意跨出半步，而且莫名其妙地想哭。

老先生去看医生。

医生检查之后说：“你是脑出了问题。

” 老先生脸色立刻变了。

医生又说：“是脑里的传导物质出了问题。

” “什么传导物质？

” 老先生紧张地追问。

“这是一种老年忧郁症，老人家常有的问题，”医生又说，“小毛病！

我给你开药，很快就会好。

” 老先生一下子松弛了，差点滑下椅子。

看完这个例子，你说，那位医生会不会说话？

如果同样的话，他反过来说：小毛病，吃药就会好。

这是一种老人常有的忧郁症，是脑里一处传导物质出了问题……老先生会那么紧张吗？

坏话可以好说 再举个例子——一个教钢琴的老师，对学生家长说：“下个礼拜开始，你小孩的学费要调涨了，由一小时三百五调到五百。

” 家长大吃一惊：“什么？

一下子涨高这么多？

<<说话的魅力>>

为什么？

” “因为你孩子弹得越来越好，现在已经进入高级班，所以要照高级班收费。

”老师说。

“他进高级班了？

”家长嘴一撇，“我怎么觉得他还弹得很烂呢？

” 请问，那老师会讲话吗？

P32-P34

## &lt;&lt;说话的魅力&gt;&gt;

## 后记

我最近看了二五年入围奥斯卡最佳外语片的瑞典电影《就像在天堂》(AS IT IS IN HEAVEN)。

片中讲述一个著名的指挥家，因为心脏病，回到故乡休养，偶然听见村里小教堂圣诗班的演唱，再次勾起他对音乐的狂热，于是自愿指导那圣诗班。

但他指导的方法很特殊，起初完全不教团员唱歌，只带着大家做游戏，要每个人释放出内心积压的情绪。

他甚至教女团员脱下外衣，用双手摸着女生的脖子和胸口，教“她”怎么放松、怎样呼吸。

果然，当团员敞开心扉之后，即使各自发出没有意义的声音，交织在一起，也令人感动。

我特别提这个电影，是因为它跟我在前面书中说的道理一样——想要歌唱感人、说话动听，除了声音和内容，更重要的是内心发出的力量；想要沟通达到最好的效果，就像销售商品，除了货色，还有包装。

当大家的实力差不多，最后使你获胜的，往往是那些从表面看不出来的东西。

希望大家看完这本书，能够了解什么是气质、气度与气势，知道培养“不信自己不能出头”的那种来自内心的力量，是走向成功的第一步。

也希望读者在看完每一章之后，都能合上书想想。

譬如你过去说“喂”的时候，是不是因为太硬或太急促，而给人压迫感？

你会不会在言语中加入太多像是“这个”、“事实上”这类没有必要的词语，减弱了说话的力量？

你知不知道看场合调整音量，表现优雅的谈吐和教养？

你知不知道看情况来决定坐的位置，为自己制造最有利的说话环境？

还有，你过去会不会总爱抱着胸说话？

你在开会时，看旁边的人报告，会不会只转头、不转动身体，造成别人不好的观感？

没有错！

别人可能说不出来，也不懂得心理学和行为语言，但也正因为如此，那观感藏在潜意识里，影响深远。

为了使大家对这许多看起来是小节，却能产生“最后一根稻草”影响的东西能深入了解，在这本书里，我试着以最口语化的文字，并且举各种生活中的例子，一点一点分析；还怕不够，我又画了许多插图，希望大家能用那些画面比较，证实我说的道理。

当然，最好的实证方法是生活。

我相信，大家如果能试试我的建议，调整原有的一些习惯，很可能就算别人不立刻发现，也会渐渐感觉你的不同。

这种改变最棒！

因为它是偷偷地改，在说不出的地方下工夫，产生说不出的好感觉。

这本书与我过去出版的《把话说到心窝里》、《把话说到心窝里》属于同一系列，其中的差异是：最先两本属于“战术”，是立即可以使用的东西；这一本则是“战略”，是战斗前作通盘规划和沙盘推演。

好！

现在兵强马壮，所有战备工作都完善了。

不久，我将推出下一本——演讲的实战。

从怎样准备一场即席演讲、怎样克服说话的恐惧、怎样设计演讲的内容、怎样打出漂亮的手势，到最能打动人的语言节奏。

在那本书里，我甚至会用“曲线图”分析，怎样把听众的情绪拉起来、放下去，幽默一阵再严肃一番，使从头到尾没有冷场，达到最佳的演讲效果。

话说回来，高明的说话技巧，何尝不是高明的写作技巧？

好的文章，本来就是最佳的陈述，使最枯燥的东西也能表现得生灵活泼、趣味无穷。

所以，当大家看完我这一系列谈说话技巧的作品之后，也就摸透了我的写作技巧。

如果你不信，我就先透露个小“撇步”吧！

## <<说话的魅力>>

请回头翻翻这本书，看看每篇文章的开头，是不是有的是生动的故事，有的是幽默的谚语，有些是刚发生的新闻，有些是引起争议的话题？

我为什么用那些开头？

说实话，不论列子遇到的算命先生、电视里的“屁笑话”、监所里审问嫌犯，或拳王咬下对手的耳朵……都是为了在一开始就吸引你。

在演讲或教课时，这种技巧叫“引起动机”；在写作上，这叫“导入”。

导入什么？

导入正题！

导入我要谈的许多理论。

为了把说话的各种理论写出来，而且使大家愿意看，我构想了二十多年。

希望大家能看得出我的苦心，把这本深入浅出的书，介绍给更多的有心人。

## <<说话的魅力>>

### 媒体关注与评论

刘墉总是用诙谐幽默的口吻、丰富的肢体语言，讲述严肃的人生哲理。

——中国日报刘墉的作品在中国大陆销量超过千万册，是名副其实的“励志大师”。

——中新网刘墉选择了把他心里面的话以一种很诚实的态度说出来，以一种期盼、以一种激情，甚至以落泪的方式去把它们呈现在大家的面前。

——人民网他用平实的话语将自己的故事凝结成的人生感悟，影响了一代代的年轻人。

——新华网

## <<说话的魅力>>

### 编辑推荐

《说话的魅力(全新珍藏)》编辑推荐：收录演讲家刘墉关于说话技巧的四本著作，包括《把话说到心窝里1》《把话说到心窝里2》《教你幽默到心田》《说话的魅力——你不可不知的沟通技巧》。生活哲学家、处世沟通大师刘墉最经典作品 首次全收录处世、沟通、教育、成功.....畅销千万册，影响数代青年。  
画家刘墉签章、传世名画，打造全新精美装帧。

<<说话的魅力>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>