

<<世说心语>>

图书基本信息

书名：<<世说心语>>

13位ISBN编号：9787544804875

10位ISBN编号：7544804879

出版时间：2008-09

出版时间：接力出版社

作者：刘墉

页数：209

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>

<<世说心语>>

前言

## &lt;&lt;世说心语&gt;&gt;

## 内容概要

刘墉有很多头衔——画家、作家、演说家、慈善家……而他本人最喜欢最认可的称谓却是“生活家”。

本书中，“生活家”刘墉思接千载，视通万里，挥洒谈笑，卷舒风云，在一派轻松幽默的话语中娓娓道出人生的智慧、处世哲学以及掌控瞬息万变生活的体验和经历……点点滴滴，尽是睿思。

他会告诉你什么时候该说话，什么时候不说话，什么时候该说什么话；他也告诉你如何回答老板的问题，如何给人留下美好的第一印象；他还告诉你优雅与关车门用力大小的关联，风度与在餐馆说话音量的正负关系……这其中，有对生活中言谈举止、站立坐行的温馨提示和引导，也有对文化的反思，对时代变迁的仔细推敲和考量。

在我们的生活中，从来不乏小故事、小机智、小聪明。

而当这些碎玉散珠经由刘墉这位“生活家”穿针引线轻松道出后，自成一部生活哲学。

它们亲切如话家常，警醒如醍醐灌顶。

它们是处世秘笈，同时，也是一部字句中蘸满关爱与温情的刘墉体散文。

面对这位“生活家”，涉世未深的年轻人会茅塞顿开、恍然顿悟，对人生已多有阅历的读者也能在更广阔的视界中洞见人性美丑，获取共鸣哲思。

过去几年间，刘墉先生用他在中国的版税已经帮助了两百多个大中学生就学，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三十七所学校。

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得更多、更广。

## <<世说心语>>

### 作者简介

刘墉，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三十余次。

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。

<<世说心语>>

书籍目录

前言格物致知第一章 说错话，满头包第二章 惜话如金第三章 闭嘴吸金第四章 识破障眼法第五章 把光芒让给别人第六章 不要喧宾夺主第七章 实话实说：帮老板挡电话第八章 实话实说：谁要你多那句嘴第九章 实话虚说第十章 颠三倒四害死人第十一章 说出惊艳第十二章 给观光客看什么（一）第十三章 给观光客看什么（二）第十四章 人无近忧，必有远虑第十五章 礼多人不怪第十六章 礼多被人怪第十七章 关车门与优雅第十八章 “喂” 出一个好印象第十九章 你怎么知道人家早下班了第二十章 一喂天下白第二十一章 通电禁忌第二十二章 当心电话泄密第二十三章 小心被套话第二十四章 不妨换个方式说第二十五章 留神你的“行为语言”第二十六章 站着说还是坐着说第二十七章 职业道德决定成败第二十八章 爱到舌尖留半句第二十九章 围师必阙第三十章 好话好说第三十一章 感动自己再出口第三十二章 出奇制胜四高招第三十三章 成事不说（一）第三十四章 成事不说（二）第三十五章 成事不说（三）

## &lt;&lt;世说心语&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 说错话，满头包有道是“沉默是金”，在谈怎么说话之前，我先得谈怎么不说。因为祸从口出，常常不说要比说好多。

举个最近的例子吧！

上个月中国台湾有位官员在被质询的时候说错了话，被K得满头包。

事情是这样的，台湾南部连日豪雨，造成水灾，于是有人质询“农委会”的官员该怎么帮助受损的农民，那位官员回答：“根据我们的统计，云林、彰化、高雄，他们都没有达到我们所谓的天然灾害救助办法的标准，比如说云林要达到一亿八千万，事实上，三个地区加起来损失差不多二千多万而已。”

各位读者一看，就知道他为什么被K了，只怪他多讲了那“而已”两个字。

如果他讲“三个地区加起来损失差不多二千万，没达到救助标准”，怎么可能有问题呢？

请各位千万别怪这个官员笨，要知道我们很多人都有这种“多说半句废话”的毛病，而且往往因为那么半句废话出问题。

举个我自己的例子，有一天我跟朋友约好中午碰面，因为办公室忙，出门晚了些，对方着急了，又不知道我的手机号码，就拨电话到办公室问。

电话是我秘书接的，她挺聪明，说：“刘先生早出门了，应该在路上，马上就到了。”

你说，她不是答得很好吗？

偏偏她画蛇添足，又加一句：“刘先生很忙的！”

我那朋友一听就火了，回一句：“他忙？”

我不忙吗？

跟着就看我进门了，又把那火发到我头上：“你秘书说你忙，好像你迟到有理似的，你要知道我也忙耶！”

你说我那秘书笨不笨？

我又倒霉不倒霉？

事实上，我的秘书非常聪明，而在讲话的时候爱画蛇添足的人常常都很聪明。再举个大家常碰到或常犯的毛病。

你是职员，老板问你今天客户一共叫了几箱货。

平常一天有一百多箱，那天特别少，只叫了十箱。

你是不是很可能答：“报告老板，今天只叫了十箱耶！”

你现在想，一定觉得这样说没什么错。

但我要很郑重地告诉你：如果你只是个小职员、小主管，你错了！

除非你是合伙人、大主管或老板娘，你最好不要说“今天‘只’叫了十箱”，而应该讲“今天叫了十箱”。

甚至我得叮嘱你，就算你是大主管或老板娘，你最好也说：“叫了十箱。”

为什么？

因为你不是老板，你应该先客观地把实际数字告诉他，下面他要跳起来或大吼：“什么？才叫十箱？”

怎么搞的？

都是他的事，你没有资格用你的主观去影响他。

没错！

你不能影响他！

在心理学上有个实验——给许多人看一段车祸的影片，然后一个一个分开问他们那车祸的情况。

当问的人用“请您回忆一下那意外的情况”，或“请您回忆一下那车祸的情况”，又或者“请您回忆一下那惨剧的情况”时，因为使用“意外”、“车祸”、“惨剧”三个词的不同，会造成那些答话的人很不一样的形容。

连对小孩都一样哟！

我们都认为小孩最诚实了吧！

## &lt;&lt;世说心语&gt;&gt;

但是据实验，如果你让一个陌生人在幼稚园教室里走一圈就出去，然后问小朋友对刚才那个好可爱的叔叔，或刚才那个怪叔叔的印象的时候，可能得到很不一样的答案。

为什么？

因为你给了他们导引。

同样的道理，当老板问你情况，你要先冷静地、客观地答事情，不能先加入自己的好恶意见。

平常客户一叫货就是一百箱，今天叫十箱，跳不跳起来，冒不冒火，或要不要哭，要不要开会检讨，是老板的事，你要交给老板去思考。

或许你说你就是老板，也有这样的职员，你不觉得不好，反而觉得职员这么说，是跟公司一个鼻孔出气，是荣辱与共。

对不起！

你错了。

要知道，当小职员说“某某讨厌的客户今天来过”或“某某分店今天才卖了三样东西”的时候，他显然是帮你这个老板反应，甚至要指导你反应，好像说完就要看你露出厌恶的表情或火冒三丈。

对一个有纪律的公司，对一个领导者，或对一个需要作出正确判断的领导阶层，做下属的都应该先提供客观的事实。

同样的道理，记者作新闻报道，也必须客观。

发生了凶杀案，在那嫌犯没被判决有罪之前，你不能称他为杀人凶手，只能说他是嫌犯，否则就可能是新闻审判。

知道了这些，如果你是职员、小主管，下次你老板问你情况，我建议你先冷静地告诉他实情，千万别添油加醋，甚至火还没起，你就先加油。

相对的，如果你是老板，碰上这种爱添油加醋的职员，你也要纠正，说“今天叫货叫的是多还是少，由我来判断，请你们以后不要加这些形容词”。

现在让我们回头想想，如果台湾那位官员只是客观地答“农业损失二千多万”，而不是“二千多万而已”，是不是好太多了？

第二章惜话如金去年十二月我在台北参加了一个医学座谈会，到场的都是名医。

其中有位医生谈到他的一个同事，有一天晚上背痛，跑回自己医院急诊，才到就不疼了，请当班的同事检查一下，认为没什么大问题，就回家了，没想到第二天正吃早餐呢，突然胸口剧痛，因为心血管剥离，送到医院，已经回天乏术了。

说到这儿，那位已经做大学副校长的医生突然当着几百位在场听众的面，哭了。

他哭急诊室的医生第一次没能细细检查，更责怪那死去的医生，明明自己是专家，为什么还那么轻忽，甚至自己说自己应该只是扭伤、神经痛，使得给他检查的医师这么一听，也就没往严重的地方去想。

我有不少医界的朋友，所以对医生挺了解。

我发现医生虽然会给病人诊治，却常常忽略自己。

偏偏因为他们是专家，当他自己认为自己没事的时候，别的医生也容易放松戒备，心想你自己都不觉得怎么样，谁比你更知道自己，应该就没事吧！

譬如我有个医生朋友，有严重的糖尿病，有一阵子他打球的体力很差，我偷偷问他太太有没有发现，他太太说不清楚病情，又说她丈夫是医生，自己会照顾自己。

还有一回，我问个医生朋友，除了建议过了五十岁的病人做直肠镜检查（如果发现息肉，立刻割除化验，就算是良性，三年之后也要再做直肠镜检查），自己有没有也按时检查？

你猜我那医生朋友怎么答？

他说他六十岁了，从来没做过，检查出来怎么办？

你千万别觉得不可思议，要知道人都有个毛病，就是怕身体检查发现问题，有的人因此不查，连该做的定期验血都不做。

就算有了病征，去看医生，还可能有个潜在的心理，认为自己没病，也可以说他不愿面对自己的病，而且这心理可能包括医生在内。

说到这儿，进入了说话技巧的主题，也就是“少说废话”。

## &lt;&lt;世说心语&gt;&gt;

千万别在应该听别人说话或专心做事的时候，在旁边啰啰唆唆。

要知道，当你啰唆的时候，很可能影响别人的判断，失去听别人意见的机会，或造成对方的错误，结果损失的是自己。

就继续前面医生的话题，谈谈看病吧！

你知道有多少病人，明明去找医生看病，却从一开始就自己在扮演医生吗？

让我说个故事：老王刚旅行回来，从在美国时，就觉得胸口常疼，而且愈来愈严重，不得不去就医。

按说他只要告诉医生他从什么时候开始疼、哪里不舒服、胸口怎么疼就成了，那老王却可能一见医生，先自己下判断：“医生！

我最近左边胸口老疼，不过是老毛病了。

每次提重东西，尤其旅行提很重的行李之后，就会疼！

我这次八成也是因为到美国旅行一路行李提上提下造成的。

您给我开点止痛药就成！

”那医生心想这是老毛病了，再听一听、敲一敲，搞不好，医生一边听，那老王还一个劲儿地吹牛，说美国怎么好玩，迪士尼怎么精彩呢！

结果明明应该做心电图，甚至戴二十四小时监测仪，到头来全没做，只给老王开点止痛和肌肉松弛的药，就让老王回家了。

老王当然也很高兴，因为医生证实了他只是因为提太重的东西，拉伤了肌肉，根本就是老毛病。

岂知，老王才进家门，突然一捂胸口，倒地不起，心脏病发，死了！

请问，是谁害了老王？

是他自己啊！

谁让他不该说话的时候说话，影响了医生的判断。

我在上一章里，提到职员不应该以自己的主观影响老板，因为你不是老板，老板作正确的判断，需要的是客观的资料。

今天则强调一点，就是有些东西你可以说，但不必先说。

譬如你要装修房子，找来设计师。

既然他是专家，你应该先听他怎么说，而不是自己先讲：我觉得这个门可以改到那边，这里加个屏风，床头上面像旅馆一样，加几盏石英灯，地上用抛光的石英砖……请问，你这一说，设计师还能发挥他的创意吗？

你怎不想想，因为他是专家，能提出你完全想不到的好点子，比你原先的构想好得多呢？

如果再碰上个省事的设计师，你怎么说，他怎么办，办得不好，反正是你的意思，你也不好不接。

到头来，请问，是他做设计师，还是你做设计师？

如果都由你做了，连材料都自己想好了，你又何必付那么多设计费？

不必说的时候先说，是人们的通病，你可能知道当人数钞票的时候，千万别去打搅，却可能在银行职员给你填表格，或医生给你开药单的时候，一个劲儿地跟他说话，如果金额弄错了、账号写错了、药开错了，你要怪谁？

所以无论看病、装修、上银行、找律师，都要懂得有些话得先憋着。

不是不说，而是等该说的时候才说。

第三章闭嘴吸金去年我在电视上看到一个说相声比赛，到场的全是高手，其中有一对是海外来的，内容比较特殊，口音也不同，虽然讲得非常好，可惜大概不太抓得住现场观众的口味，一路说来，没怎么引起笑声。

不过平心而论，他们说得真不坏，我也就津津有味地欣赏。

没想到，突然间，其中逗眼的那位突然停住了，好像忘了词，然后对大家说了声抱歉，表示说不下去了。

按说那两个人都是高手，在海外也一定经常上场，为什么当天会失常呢？

我猜八成的原因，是现场的反应太冷，使说的人抓不住场子。

过去他演出，抓得住观众的心，一定笑声不断，大家笑，一方面可以让说相声的人停顿一下，喘口气，更重要的是能使他们获得鼓励，说得更带劲。



## &lt;&lt;世说心语&gt;&gt;

偏偏那天，北京的观众不一样，使他们愈说愈慌，到头来全乱了。  
听的人沉默，不出声音，有时候对讲话的人，要比你跟他辩论，来得更有压力。  
因为他抓不住你，不知道你怎么想，他好像一颗颗石子儿往洞里扔，下去，连一点回音都没有，他能不紧张吗？  
心想：天哪！  
这洞有多深哪！  
简直不见底嘛！  
所以当你听说一个人深沉的时候，眼前很可能浮现一个“惜话如金、莫测高深”的画面。  
“莫测高深”，正是你不说话的好处。  
当别人说时，你只冷冷地听，除非你是听长官训话。  
假使两个人平等，你不讲话，就显得莫测高深，成了“他在明处，你在暗处”。  
你没听人常说某某演员，或某某人，如果不开口，还挺好，一开口，就露了底吗？  
没开口，为什么好？  
因为你不容易了解他，至于一开口，如果气质不佳，内容贫乏，很可能立刻就露了底儿。  
好比“黔驴技穷”，当那驴子不叫、不踢的时候，从没见过驴子的老虎，还可能怕怕的，等驴子大叫一声，再踢那么一下，老虎立刻把驴子看穿，一口就把驴子咬死了。  
所以一个会说话的人，先要懂得什么时候不说，尤其当你没把握的时候，可以让对方先说，从对方的话里探虚实，甚至用这个方法偷偷学。  
对！  
偷偷学！  
举个例子，你要买老式的家具，半窍不通，却又怕吃亏，你可以去家具店集中的地方，先到第一家店，一样一样看。  
老板过来，问你对哪种感兴趣，你只笑笑。  
于是那老板不得不主动介绍了：“您瞧瞧，这明式的如何？”  
接着你进另一家，进去绕绕，老板问你对什么感兴趣，你说：“明式的吧！”  
老板立刻把你带到明式家具的那区，你再一样样看，不吭声。  
这时候老板看你正端详其中一样，说：“哦！  
您要买明式的圈椅？”  
“你跟着又出来了，进下一家店，才进门就问：“有没有明式的圈椅？”  
老板赶快带你过去，一样样介绍，看你正摸其中一把，就说：“这可是海南的黄花梨，还有，您瞧！”  
这里有瘦子，多漂亮！”  
“好！”  
接着你又出来了，进下一家，而且这次进门就问：“有没有明式圈椅？  
要海南黄花梨，最好带瘦子装饰的……”老板一听，嗨！  
来了行家。  
这时候，如果你问价钱，而且说：“我可是比价，你开，我不还价，但是如果贵了，我转身就走。”  
“请问，他能不开低一点吗？”  
事实证明，你在行！  
最起码你看过不少，真是比价。  
于是你可以拿着他开出的价钱，作比较，再去别家，甚至回你看过的前面那几家。  
相反，如果你当初嘴巴大，进店门先说：“我要中国式的、老式的比较古典的椅子，木料要好一点。”  
那老板能立刻看穿你是外行。  
碰上奸商能不狠狠敲你吗？  
所以我说，你可以用沉默的方式去学习。  
学会了，再开口。  
再举个真实的例子。

<<世说心语>>

我有个亲戚由朋友介绍看上一栋房子，除了觉得邻居的冷气主机在阳台上，有点吵，其他都满意，价钱是一百五十万。

但是不知道合不合适，请我也去瞧瞧，做个参谋。

我找一天去了，卖房子的一路问我，我除了报个姓，别的一律笑笑。

她又问我要看大户，还是小户，我指指天：“大的！”

”小姐赶快说当然是大的。

接着带我进去，还一路介绍建筑外观啊，建材啊，承建商多有信用啊，现在只剩下三个保留户，都是最好的啦！

我也都礼貌地点头笑笑，只是特别指指阳台，说：“邻居的冷气机好像会吵。

”那小姐差点跳起来：“哦！”

您一定来看过对不对？

还是别人带您看过？

还好啦！

只要换成‘气密窗’就不会吵了，我们可以免费为您换。

”我又点头笑笑，找张椅子坐下，指指桌子说：“麻烦您把价钱写给我。

”小姐想了又想，还去打电话问长官，终于把价钱写给我您猜怎么样？

我那朋友才问过，是一百五十万，我拿到的是一百三十万。

为什么？

按说他是由朋友介绍的，应该便宜啊！

而我从头到尾没说几句话，凭什么比他问的便宜？

## <<世说心语>>

### 编辑推荐

《世说心语:刘墉处世秘笈》是凤凰卫视强档节目的同期书。

《世说心语:刘墉处世秘笈》中，“生活家”刘墉纵横捭阖，在轻松幽默的话语中道出了很多人生的智慧和处世的心得，如“惜话如金”、“实话实说：谁要你多那句嘴”、“你怎么知道人家早下班了”、“当心电话泄密”、“爱到舌尖留半句”，这些言谈、交际技巧不仅对涉世未深的年轻人大有帮助，即使是颇有人生阅历的人读来，也会有恍然顿悟的感觉。

励志大师刘墉30年后重返荧屏，加盟凤凰卫视，精心打造强档日播节目，处世心得、人生智慧、心灵感悟、世间百态……尽在《世说心语——刘墉处世秘笈》

<<世说心语>>

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>