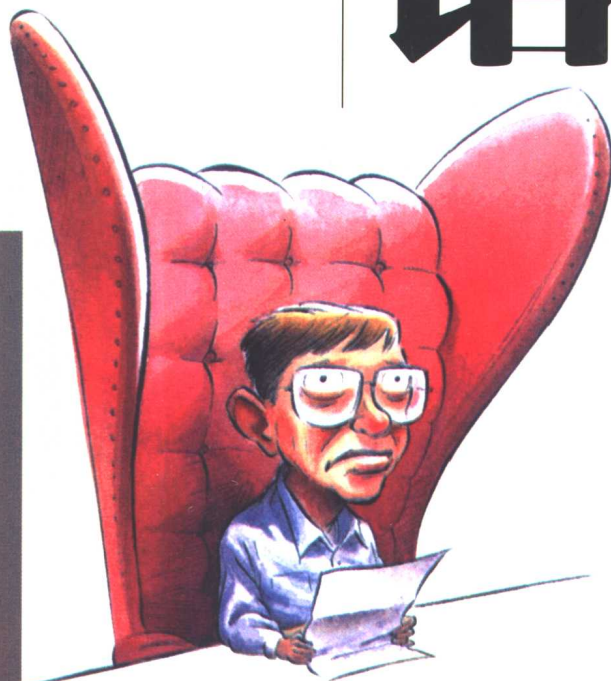


中央人民广播电台  
《读书俱乐部》推荐读本

# 会说话

◇马宇文/编著

# 当钱花



HUI SHUO HUA  
DANG QIAN HUA

中国商业出版社

# 会说话，当钱花

马宇文 编著

中国商业出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

会说话,当钱花/马宇文编著. - 北京:中国商业出版社,  
2001.5

ISBN 7-5044-4284-4

I.会… II.马… III.人间交往-语言艺术 IV.C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 026779 号

**责任编辑:陈朝阳**

中国商业出版社出版发行  
(100053 北京广安门内报国寺1号)  
新华书店总店北京发行所经销  
北京奥隆印刷厂印刷

\*

850×1168 毫米 32 开 11.125 印张 144 千字

2001 年 5 月第 1 版 2001 年 5 月第 1 次印刷

定价:19.60 元

\* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

## 没有人愿意接受垃圾语言

(代 序)

本人从事口才演讲多年,发现了一个小秘密:学好口才的秘诀不是掌握更多的知识,而是掌握要点。名牌大学生的口才未必比得上农村那些一字不识的老太太,其原因在于不得要领,不能将知识变成口才素材。

有的人以为口齿伶俐便是会说话,以为言语优美便是口才好,这恐怕只是一种误解。人们运用语言的目的,是交流思想,而不是表现口才。所以,话说得再多也未必有用,关键是要说到点子上;语言优美固然是好事,关键是要说到别人心里去。

某甲和某乙,合租一个铺面做服装生意,两人各占一半。某甲很聪明,也很能说话,顾客一来,她便打机关枪似地说个不停,一会儿向顾客介绍服装的款式、面料,一会请顾客试衣;某乙则稍显木讷,说话也不多。但奇怪的是,人们偏喜欢买乙的服装;虽然甲的价格一点儿也不比乙卖得高,有时甚至更

低,但人们偏偏信不过她,即使买了她的衣服,也觉得吃了亏似的。甲感到莫名其妙,也很不服气,以为乙不过是财运好而已。

其实,某乙并非财运好,而是口才好,能恰到好处地打消顾客的疑虑,激发他们的购买欲望。不能打动人心的话,不过是废话而已,说得越多,效果越差。谁愿意让垃圾语言进入自己的耳朵呢?

《会说话,当钱花》一书,有三个显著特点,其一是体裁新,其二是趣味性强,其三是颇具实用性。本书根据平日常能遇到的不同场合和交谈对象,设计出恰到好处的对话,并归纳出了在类似场合下与交谈对象说话的要点,读者通过对照阅读,即能心领神会,运用自如。如果有兴趣,不妨将某些精彩对话背诵下来,将来肯定能派上用场。

赵菊春

2001年5月于北京大观园

# HUI会说话, DANG当钱花

---

## 目 录

### 第一章 短波语言的征服力

#### 3/ 把握心理 春风化雨

——一句话让下属乐于卖命

#### 7/ 巧施赞美 诱其就范

——一分钟说服顾客和一分钟说服买主

#### 12/ 嬉笑怒骂 巧言劝谏

——谈笑间让上司回心转意

#### 15/ 说法不同 效果全异

——老父亲的伤心和喜悦

#### 20/ 找准话题 消除警戒

# HUI 会说话, DANG 当钱花

---

——撬开沉默寡言者的嘴巴

## 25/ 见风使舵 力挽狂澜

——话锋一转让总经理倾心接受求职

## 29/ 巧言轻取 柔能克刚

——避免尴尬又达到目的

## 34/ 角色换位 以诚感人

——孩子的妙语和女王的醒悟

## 39/ 探明原因 对症下药

——先知道对方需要什么

## 45/ 化难为易 渐进成功

——牵着顾客的鼻子走

## 49/ 入情入理 搭梯消疑

——让极端苦恼的人放下心理包袱

## 54/ 匠心独运 心悦诚服

——巧妙的思维角度取得爆炸性效果

## 59/ 类比释理 促其省悟

——情绪一致达成心灵沟通

## 62/ 诱发恐怖 令其缴械

——让对方进行利害选择

## HUI 会说话, DANG 当钱花

---

- 66/ 超越常理 出奇制胜  
——松下幸之助起死回生的口才艺术
- 72/ 吹毛求疵 成功压价  
——挑出毛病让卖主主动让步
- 78/ 漫天要价 虚张声势  
——讨价还价的不二法门
- 82/ 引诱矛盾 制造陷阱  
——“让儿子去当和尚”
- 86/ 切中要害 刚言震慑  
——拔“硬钉子”要用“铁榔头”
- 91/ 欲擒故纵 乘胜追击  
——先把顾客的胃口吊起来
- 95/ 精打细算 剔除障碍  
——站在对方的立场考虑问题
- 100/ 设身处地 投其所好  
——让对方说出自己希望的答案
- 104/ 礼字当头 亲密无间  
——像跟自己家里人说话一样
- 108/ 巧妙施问 诱其深入

# HUI 会说话, DANG 当钱花

---

——著名推销员帕尔默的口才心法

## 113/ 循循善诱 激发欲望

——说到顾客的心坎儿上

## 120/ 借桥铺路 水到渠成

——用熟人当“跳板”

## 124/ 电话约见 力求主动

——奇妙的“二选一”法则

## 131/ 主动出击 逼其说“是”

——从头至尾不让对方说“NO”

## 135/ 制造后台 增强攻势

——打消对方的奇怪念头

## 138/ 仔细核实 追求公平

——让对方无话可说

## 142/ 提高层次 寻求转机

——跟有权力的人直接对话

## 第二章 中波语言的亲和力

### 151/ 含蓄委婉 深入人心

4 ——“减 10 岁”和“加 10 岁”

## HUI 会 说话 . DANG 当 钱 花

- 156/ 巧答话茬 引导谈话  
——不要堵住人家的口
- 159/ 触发感情 一见如故  
——毛泽东和韦尔斯夫人的对话
- 165/ 模糊语言 模糊应答  
——让对方抓不住把柄
- 168/ 暗设伏兵 巧探真情  
——巧妙问出男友的心思
- 173/ 风趣应答 别有情致  
——“我常把药扔掉,因为我也要活下去”
- 176/ 避免刺激 缓和心境  
——不给人希望但不让人绝望
- 180/ 话不投机 不欢而散  
——黛玉是个病秧子和宝钗城府太深
- 185/ 借助幽默 增进感情  
——人人都能成为幽默专家
- 191/ 巧妙暗示 婉转达意  
——小偷故事吓退小偷
- 194/ 曲径迂回 提出请求

# HUI 会说话, DANG 当钱花

——掩住嘴唇提请求

## 199/ 把握时机 妙语搭讪

——巧妙制造和陌生女孩交流的机会

## 205/ 恋爱初始 巧搭脉搏

——让恋人称心如意的小窍门

## 209/ 找准时机 大胆示爱

——“等我靠近你,你就赶紧躲开”

## 214/ 欲言又止 奥妙无穷

——女生向男生求爱的实用招数

## 218/ 相亲择偶 口舌助阵

——表现出真正的“女人味”

## 221/ 给予肯定 迂回说理

——“没出息的笨蛋”和“你永远是我的孩子”

## 226/ 求爱遭拒 自找台阶

——从容不迫地找回面子

## 229/ 陌生拜访 见缝插针

——不要让对方赶出门

## 235/ 巧妙寒暄 营造气氛

6 ——没话找话说的技巧

# HUI 会说话, DANG 当钱花

239/ 附和奉承 建立亲近

——好话不怕多

243/ 建立信任 避免歧见

——打消对方最后一丝疑虑

251/ 有效沟通 寻求一致

——谈判大师荷伯与盖瑞夫妇的对话

258/ 归纳演绎 猎取芳心

——获得爱情的逻辑性理由

264/ 妙用留白 引人遐思

——此时无声胜有声

## 第三章 高频语言的应变力

273/ 含沙射影 巧妙回击

——打着屁股伤着脸

276/ 推导荒谬 自露马脚

——只有那条老牛符合“娶妻条件”

279/ 自娱娱人 将错就错

——“恋爱能当饭吃”

283/ 针锋相对 反唇相讥

# HUI 会 说话, DANG 当 钱花

---

——狭路相逢智者胜

287/ 开动脑筋 送还脏水

——毛驴的朋友

290/ 急中生智 死里说活

——皇帝就是“老头子”

295/ 简单赞美 熄灭怒火

——阎王老子也喜欢戴“高帽”

300/ 话到嘴边 急速转弯

——就着跟头打斤斗

303/ 语带双关 耐人寻味

——“眉毛要不要？”

307/ 避而不谈 效果更佳

——“王顾左右而言他”

311/ 绵里藏针 击中要害

——痛而不伤的口才艺术

315/ 回环曲折 逃避风险

——先寻答案再提问题

320/ 仿拟反弹 反击刁难

——以子之矛攻子之盾

## HUI 会说话, DANG 当钱花

---

323/ 巧言帮腔 为人解困

——聪明的老板娘

328/ 胸有成竹 随机应变

——应变口才训练九法

335/ 明修栈道 暗渡陈仓

——让对方自己承认错误

339/ 细加揣摩 多方运用

——明摸暗打的口才技巧

# 第一章

## 短波语言的征服力

语言的功效有时比最灵敏的化学反应还要微妙。善于运用语言工具的人往往是力量强大的人，因为他们能征服最难驯服的人心。



## 把握心理 春风化雨

——一句话让下属乐于卖命

不要教训别人什么，应像一个灵魂催生婆一样，帮助人们产生自己的思想观点。

### [场景 1]

（部下因为连续几个晚上照料生病住院的妻子，而显得精力不济，工作无精打采流连）

老板：（皱着眉头来到部下面前）喂，最近你的工作好像没多大进展啊。

部下：可是我已经尽力了。

老板：尽力？你是怎么尽力的？

部下：（没好气地）我难道不是在工作吗？

老板：（生气地）你怎么能用这种态度跟我说  
话？