

口本 替親恩

文武 王建国 编著

揭示隐藏在表面之下的真实世界

中原农民出版社

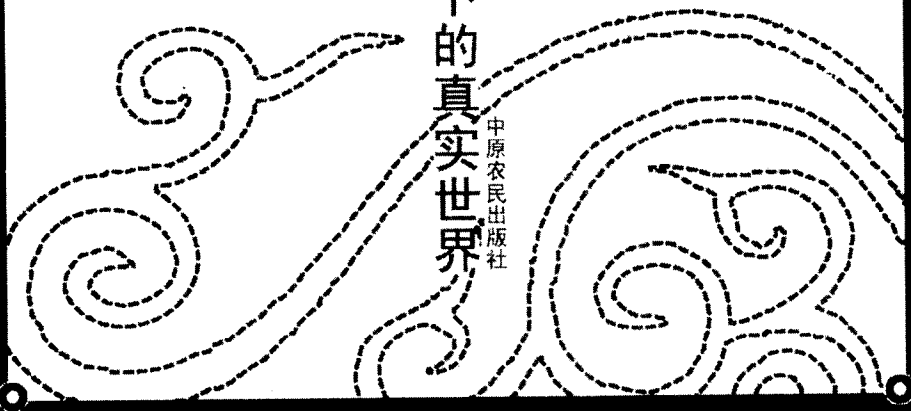
在一个尔虞我诈等不肖现象尚未消灭殆尽的环境社会里，有好多角
谎言，做着一些不为人知的事情。在众多的表象之下，那隐藏
不为人知的另一面，可以说，现象与本质之间有着天壤之别。

很多做生意的人都会说，做我们这行的根本不赚钱，只是为了
混口饭吃等等之类的话。他们说的是实话吗？哪有商家不赚钱的？
还有一些商家更是大喊“赔本大甩卖”、“挥泪大减价”，哪个
人会去赔赔本的买卖？有的商家甚至向消费者承诺“一些诸如“顾
客消费，商家买单”的促销语，还有买多少东西就可得到什么
“免费”的服务……天下真的会有免费的午餐吗？“免费”的
背后到底意味着什么？

潜规则

文武 王建国 编著
揭示隐藏在表面之下的真实世界

中原农民出版社



图书在版编目(CIP)数据

口才潜规则:揭示隐藏在表面之下的真实世界/文武,
王建国编著. —郑州:中原农民出版社,2007. 1
ISBN 978 - 7 - 80739 - 008 - 4

I. 口... II. ①文... ②王... III. 口才学—通俗
读物 IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 157180 号

出版社:中原农民出版社

(地址:郑州市经五路 66 号 电话:0371—65751257

邮政编码:450002)

发行单位:全国新华书店

承印单位:北京楠萍印刷有限公司

开本:787mm × 1092mm 1/16

印张:16

字数:200 千字

印数:1 - 10 000 册

版次:2007 年 3 月第 1 版

印次:2007 年 3 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978 - 7 - 80739 - 008 - 4 定价:29.80 元

本书如有印张质量问题,由承印厂负责调换



口本

潜

規

則



策 划：齐 斌
责任编辑：吴丹青 李 晖 高 杨
责任校对：肖攀锋 韩文莉
封面设计： 大象设计工作室
010-84803033 安宁

前言

口里所称的朋友，真的可以为你两肋插刀，什么都不顾吗？男人口里的甜言蜜语，山盟海誓，可信吗？无缘无故，别人为什么会给你说好话？人前说得到，人后做得到吗？好话的背后是否另有企图？现象之下到底隐藏着什么本质？

现实生活中，并不是所有人的友情都像刘备、关羽、张飞桃园三结义那般深厚。你有利用价值时，有些人会千方百计地说尽好话去讨好你，一旦哪天你毫无利用价值时，昔日的那些“朋友”还会围在你的身边拍你的马屁吗？

也许有人说，亲情是世间最牢固的感情，是不会变质的。但是，也要面对另一个现实，凡事利字当头，利为先行者，在利益面前，亲情也会贬值，更何况所谓“朋友”。

若利益当前以为重者，即便青梅竹马的恋人，甚至是十分恩爱的夫妻也会分道扬镳，曾经许下的诺言也将随风飘散。

很多做生意的人都会说：做我们这行的根本就不赚钱，只是为了混口饭吃等之类的话。他们说的是实话吗？哪有卖家不赚钱的？还有一些商家更是大喊“赔本大甩卖”、“挥泪大减价”，哪个人会去做赔本的买卖？有的商家甚至向消费者承诺一些诸如“顾客消费、商家买单”的促销语，还有买多少东西就可得到什么“免费”的服务……天下真的会有免费的午餐吗？“免费”的背后到底意味着什么？

在尔虞我诈等不良现象尚未消灭息尽的环境里，有很多人在谎言之下，做着一些不为人知的勾当。在众多的表象之下，都隐藏着不为人知的另一面。可以说，现象与本质之间有着天壤之别。

《口才潜规则》以全新的观点，从一种新的角度研究人们所熟悉的口才学。每一个章节的内容不是在介绍与人交流时说话的技巧，而是揭示在一些事情上人们说话方式的伪装，彻彻底底地揭露出那些隐藏在说话方式表面现象下的本质，这并非是对传统智慧的颠覆，而是为你展示了隐藏在口才表象下的真实世界。

书中的每个观点也许会令你觉得不可思议，会引发你产生一些思考，会让你重新认识语言的本质，换一种眼光看待具体的人与事，这样也许可以让我们更真实地认识自我、认识环境、认识社会，让我们远离欺骗与伪善，守护并拥有一方心灵的净土。



目 录

第一章 妙语后的“真言” 1

1. 赞美,别有企图 1
2. 背后夸人,达到自己的目的 7
3. 谎言,并非出于欺骗 12
4. 表面说此,实为骂彼 20
5. 言语投其所好,让其行动投自己所好 27
6. 自嘲,是为了保全自己的面子 34
7. 表面退让,却以胜利告终 42
8. 旁敲侧击,让对方顺己意而为 49
9. 明知故昧,假装糊涂 54

第二章 道是有情却无“情” 60

1. 情并非都那么神圣,那么纯洁 60
2. 男人的甜言蜜语是一把杀手锏 65
3. 恋爱中,女孩的话并非都是真心话 72
4. 温柔语言背后的假象 76
5. 承诺不过是“爱情”的代言词 81
6. 真诚之下也有虚伪 90
7. 利益面前,往往“大义灭亲” 94
8. 善于倾听对方是为了抓对方要害 98

第三章 有多少人的语言是表里如一的 103

1. “笑面佛”却阳奉阴违 103

2. “说”与内心往往表里不一 107
3. 口头讲诚信的人,未必就是君子 114
4. 场面话,可听不可信 121
5. 眼见非为实,耳听非为虚 124
6. 吐露秘密就是授人以柄 131

第四章 商场之战,以何取胜? 139

1. 舌头之下,利益高于一切 139
2. 嘴上的一本账,心里一本账 147
3. 王婆卖瓜,只夸自己的瓜好会得到盈利吗? 153
4. 自己赚尽了利益,却说血本无归 159
5. 赞美顾客,以销售为目的 167
6. 广告之言,到底有多少真? 172
7. 钱是商家说话的风向标 179
8. 口里说“免费”,实际是陷阱 182
9. 夸大其词,其实是为了掏空消费者的钱包 190

第五章 表象下,口才之“真相” 196

1. 口才之表象非相 196
2. 圆滑乖巧之人,说话就会“老实”吗? 198
3. 处处都“会说话”是愚昧的表现 204
4. 沉默未必是金,妙语未必是真 211
5. “老实人”“一鸣”胜“精明人”“百鸣” 217
6. “假话”有时比“真话”更有生命力 224
7. 表面上的奉承话,背后肯定有目的 229
8. 说话谦虚的背后到底隐藏了什么 235
9. 模棱两可之话语的背后 240
10. 虎美靠背,人美靠“嘴” 246



第一章 妙语后的“真言”

1. 赞美，别有企图

我们活在这个世上，除了面包大米之外，似乎还需要些别的什么，那就是赞美，人人都渴望得到赞美。美国心理学家威廉·詹姆斯说：“人类本性上最深的企图之一是期望被赞美、钦佩、尊重。”希望得到尊重和赞美，是人们内心深处的一种愿望。然而，并不是所有的赞美都是纯粹的赞美，鲜花的背后有陷阱的可能，赞美的背后也许别有企图。

战国时，秦统一六国，独霸天下，燕国不甘失败。此时，民间有位侠士叫荆轲，此人勇猛过人，但是相当自负。燕王想让人去刺杀秦始皇，但人们心里都清楚，此次行动不是凶多吉少，就是有去无回。燕王怕荆轲不去，就利用荆轲自负的弱点，对他广为宣扬。说他品质如何高尚、如何侠义……总之，给他戴好多的高帽子，最后，燕王又聚众宴请他，当着大家的面请求他去刺杀秦王，这样才有了后来“荆轲刺秦”的历史典故。就是赞美这块“贞节牌坊”，使这位勇士乘着萧瑟的秋风，长眠于他乡。

美国著名女企业家玛丽·凯曾说过：“世界上有两件东西比金钱和性更为人们所需要，那就是认可与赞美。”一个领导者，如果能够经常在公众场所表扬和奖励你的下属，往往能够激发他

们无比的干劲和热情。

韩国某大型公司的一个清洁工，本来是一个最被人忽视，最被人看不起的角色，但就是这样一个人，却在一天晚上公司保险箱被窃时，与小偷进行了殊死搏斗。当有人为他请功并问他的动机时，他的答案出人意料的简单，他说，当公司的总经理从他身旁经过时，总会不时地赞美他“你扫的地真干净”。就这么一句简简单单的话，就使这位员工感动得“以身相许”，为了公司的利益不顾个人的安危。由此可见，赞美的力量何其伟大。

一成不变的工作容易使人变得乏味，如果你能在生活中适当加点“调料”，赞美一下你的同事，他会感觉到你对他的重视，无形中增加对你的好感，拉近了你与他之间的距离。

小李剪了一个新发型，她把一头蓄了几年的披肩长发剪成了齐耳短发，同事们都齐声称赞她的短发清爽和简洁，在这一片赞美声之中，小李对理发师的怨气一股脑儿全消了。“当时我剪完头发，觉得一点儿都不像我理想中的模样，气得我当时就想跟他吵一场，找他理论，怎么给我做成了这样的发型？这不愉快的心情带到了今天上班，甚至有一个客户来找我，我当时还有些气在心里，平时对客户很有礼貌的，今天不知怎么就看那个客户不顺眼，差点跟他发火！听了这些话，不知不觉气就消了，心里也觉得顺畅了，看客户也觉得顺眼了，真希望你们天天说让我开心的话！”

赞美、肯定同事，从表面上看好像与工作无关，其实，对同事的赞美是与他建立友好关系的桥梁。俗话说：多个朋友多条路。身在职场的人们更是把它当作自己的座右铭。可见，在赞美的表层下，还有不为人知的一面。

人们常说，女人天生爱听好话，爱听别人赞美。而男人正是抓住了女人这一致命点，在追女人时，对女人大加赞美。恃才傲物的张爱玲就是被胡兰成糖衣炮弹的甜言蜜语征服的。胡兰成当时撰文捧张爱玲，吹得天花乱坠，终于得到才女芳心。可见，男



人对女人的赞美也是有目的的，为的是获得女人的芳心。

在人与人的交往过程中，适当地赞美对方，对方会对你迅速产生好感，从而更容易达到你想要的目的。而推销员们也正是善于利用人性的这一特点，见什么人说什么话，赞美的话语足以将别人说得心花怒放，非买他的产品不可。孰不知，在赞美的背后另有企图。

多年前，有一位很杰出的营销经理，曾经拜访过一位客户，这位客户有一张金额很大的准单子。可是，这位客户的脾气很怪异，因为他长着一个秃头，所以他很忌讳别人谈到他的这个部位。当时，这位经理在和他交流时，曾经这样对他说：“先生啊，我觉得你的发型真不错啊！”客户脸上已经有了愠色，他又接着说：“我爸爸也是这样的头，但是怎么梳也梳不出您的效果啊。”客户听了哈哈大笑。

这位经理与客户交流时不谈生意，倒先赞美别人忌讳的部位，从而赢得客户对他的好感。可想而知，他的生意自然也就好做了。

买房是人生一件大事，所以购房时一定要保持平稳的心态，这样才能发现问题。其实，无论是买房还是做其他事情，都不能被耳边的赞美声迷住，搞不好，赞美的背后是一个深深的陷阱，而你却带着微笑往里面跳，这样做不是太冤了吗？

张先生快要结婚了，想买一套房子。当他刚刚走进售楼处时，销售人员就告诉他：“先生来这里看房，真有眼光。”在走进小区，走进样板房时，这样的话语更是时时陪伴。当然，有眼光的原因是多样的：来这里看房子有眼光，选择某一户型有眼光……第一次听到这样猛烈的称赞时他倍感甜蜜，再次听到时便有些昏昏然。最终，他还是经不住糖衣炮弹的攻击，在赞美声中把购房合同签了，以证明自己的确是很有眼光的。后来才发现，同样的房子，在其他地方的价格要比自己买的低，才知道自己上当了，但合同已签，也没办法反悔了。

如果你经常去购物，是不是对自己的眼光产生过怀疑？而且这种怀疑基本上是和被售货员赞美的程度成正比的：赞美越猛烈，存在的问题似乎就越多。所以，在做任何事情的时候，都要对这些赞美有一定的抵抗能力，做到“你越夸，我越冷静”。但是并不是每一个人都能做得到，上当者大有人在，最后，只能叫苦不迭了。

当一个人身边到处充满赞美的时候，能否觉察到这溢美之词的另一面恰恰是自己的缺憾呢？当年，罗马大帝恺撒所受到的赞美之词连整个欧洲都装不下了，他本人也觉得把世上所有诗人写过的颂歌都做成花环，往自己的头顶戴去也算不上有多大分量。正当恺撒在享用这些赞美的时候，他身边的几个小人毫不费力地就放倒了他这么一个盖世英雄。强大的时候是一座山峰，垮掉的时候就像山体滑坡。可见，当初那些赞美的另一面已暗含着阴谋和诡计了，即便是无恶意的人给你唱颂歌，那也暗示着你存在某种缺憾。

一家房地产咨询公司的一位行政办公室主任开车到 A 市要接一位教授前去他们公司做客。车行驶到该市的一条大街时，他不知道哪里可以停车，看到别人把车停在路边，他也跟着停，结果警察过来说，此地不可以停车，要罚款。他对警察说：“我从 B 市来，开了四个小时的车，要接你们市的一位教授前去讲课，不知道去他家该怎么走，他告诉我他家就在这附近。我在电视上看到过关于咱们市警察的报道，是全国警察学习的榜样。您罚我可以，能不能先劳驾您把我带到教授那边去？”警察把他带到教授那里后，教授也立刻向警察表示感谢。结果，警察也没有罚他的款。为什么他没挨罚，还能让警察帮他带路？原因就是他的赞美给了警察高度的自尊。

作为凡夫俗子的我们，当然也一样有享用赞美之词的时候，人们为了彼此讨个开心或关系和谐，总是掩盖自己的缺憾，并从自己缺憾的一面找出它的优势来加以赞美，我们知道了赞美的



“起源”之后，就不会再那么喜欢听别人的赞美之词了吧？

对于那些热衷于赞美位高权重者的人来说，赞美的背后暗含的就不是缺憾了，而是企图，是目的。

赞美原本是正面的，然而当我们深想一下，会发现赞美背后是有动机的。在自己平平无奇、一般般水平、没有做出一些有益于别人的事情的情况下，别人却不断地赞美自己，仔细想想，就要小心了，万万不能陶醉其中，因为这些赞美可能是一种掩饰，一种手段，一种假面具。那些当面赞美自己的人，以好言好语做手段，谁也说准他到底有什么企图。

有一则妇孺皆知的笑话：从前，有个爱拍马屁的人，皇帝、百官都被他拍得团团转。阎王听说后，派小鬼把他捉拿到阎王殿，准备判他下油锅。这人两眼骨碌碌一转，马上“扑通”一声跪下，说：“阎王老爷，不是小人愿意低三下四，而是那些人喜欢让我吹捧、奉承。如果他们都能像您一样铁面无私、执法如山，那无论我怎样拍，对他们也不会起任何作用啊！”阎王听了这些话句句入耳，就判他无罪，又派小鬼把他重新送回了人间。

从有罪到无罪，逃脱“下油锅”之刑，靠什么？拍马屁！“拍马屁”又叫“媚人”，它能使被拍者如饮醇酒、四体通泰，不知不觉中，被拍者就陷入了施拍者的圈套中，可见拍马屁之功效。“拍马屁”、“媚人”这些名称，听起来多少有点不雅，所以文雅之士将它换了一个名称，称为“戴高帽”。这也是赞美的一种手段，也是一种更夸张的赞美方式，其背后往往隐藏着不可告人的目的。

好听的话人人都爱听，而那些好口才者也正是抓住人性的这一弱点，说别人爱听的话，把对方说得心花怒放，然后对方就跟着你的诱导一步步地走下去。

给别人戴高帽，可以说是一种言语的恭敬，但心里也许是正在骂对方，而脸上却堆着媚笑。

高帽的功能有两种：一种是捧杀，一种是棒杀。

在官场中，高帽十分流行。中国古代，帽子本身就是官阶的象征，如皇帝戴的帽子叫冕，前面还要垂下数串珠子。各朝代不同等级官员的帽子是有区别的，有些朝代的官帽有帽翅，一边一个，踱起方步来一颤一摇。在民间，言不由衷的吹捧叫做戴高帽，这种吹捧往往是下级逢迎上级。如当面说一个小科长是当总理的材料，有治国平天下的雄才大略，被戴者能不如醉如仙每个汗毛孔都舒坦？说吉祥话、唱喜歌的风气愈演愈烈，说明高帽具有广阔的市场，戴高帽能够让当官者的心理得到满足。

世界上没有一顿午餐是免费的，也没有无缘无故的“高帽”馈赠。狐狸对乌鸦的叫声是否悦耳本无兴趣，眼里盯着的只是那块肥肉，一顶“高帽”换来一顿美餐，何乐而不为呢？当然，作为万物之灵长——人类，高度发达的智商绝非鸟兽类可比，因而制作、奉送的高帽更为精巧，且增加了“知识含量”。比如本是随手涂鸦、胡乱题词，竟被奉为“稀世墨宝”；本是五音不全、吼几嗓子，竟被夸为“余音绕梁，三日不绝”；本是信口开河、胡诌几句，竟被当作金科玉律、至理名言；本是杂乱无章、“拍脑壳”，竟被说成是“跳跃式思维”……

世人一旦患上“高帽嗜好症”，轻则颂声盈耳，偏听偏信，好大喜功，忘乎所以；重则自命不凡，唯我独尊，天马行空，为所欲为。试想一下，一个人无缘无故干吗围在你身边说些好听的话，难道只是为了让你高兴吗？不可能，他肯定有他的目的。当面说你做得多么好，多么值得别人学习，而背后却可能在你无防范的时候做出一些对你不利的事，而你却还陶醉在那赞美声中！赞美，都是别有企图的。

当一个人无缘无故赞美你的时候，这个人往往有一定的目的，人人都喜欢听赞美之言，有些人也正是抓住了这一点，把别人夸得乐滋滋的，表面看上去似乎只是为了让别人高兴，展示自己的好口才，但其实际目的却没有那么简单。我们可以想一想，别人为什么要对你说好听话，难道是闲着没事干？显然是不可能



的。有动机，就有目的，这个目的就是：在把你说得心花怒放之际，你对对方就会产生一定的好感，而且防备之心也不再那么强，这时，如果对方再想做一些其他的事情，不就容易了吗？

真诚地赞美别人，仿佛用一支火把照亮别人的生活，也照亮自己的心田，有助于发扬被赞美者的美德和推动彼此间友谊健康地发展，还可以消除人与人之间的龃龉和怨恨。赞美是一件好事，但绝不是一件易事。赞美别人要学会审时度势，掌握一定的赞美技巧。

赞美是最好的口德，人们喜欢戴高帽子，此即从赞美而来。赞美他人与微笑迎人是天下最直接的布施，我们何乐不为？

人是为了欢喜才到人间，所谓“良言一句三冬暖”，讲的就是这个道理。会说话的人，首先考虑的是，一句话说出来，是为了表达自己的意思，也是希望对方能喜欢接受，所以要学会说话；会说话的人，才能带给对方欢喜。即便不是赞美之词，也应该会让人心服口服，使人有受益匪浅的感觉，这样你才能成为一个受欢迎的人。

2. 背后夸人，达到自己的目的

人人都讨厌背后说别人坏话的小人，一方面，背后说坏话有中伤别人之嫌；另一方面，人们会觉得背后的评价更能体现说话人内心的真实想法。而当人们知道一个人在背后赞美自己的时候，往往会感觉别人真是这样想的，会更加高兴。不要担心你在别人面前说另一个人的好话，虽然那些好话当事者不会直接听到，但是，这世上没有不透风的墙，就算赞美传不到他本人耳朵里，别人也会因为你在背后夸奖他人而对你更加敬重。

当你有求于人的时候，不想让对方拒绝你，又想让他心甘情愿地为你办事，就要使用背后赞美他人这一招，将对方引入自己

设定的情景，然后提出自己的要求，这样，就能达到自己的目的。

在背后说别人的好话，远比当面恭维别人的效果明显得多。背后夸人的话传到被夸者的耳朵里，他就会认为你的话是发自内心的，是真心实意的，无疑，赞美的分量增添了不止一点点，他自然乐意为你办事。

赞美一个人，当面赞美和背后赞美所起到的效果是很不一样的。原因就在于：你当面说人家的好话，对方会认为你可能是在奉承他，讨好他。而当你与其他人在背后说他好话时，被说者会认为你是出于真诚，是真心说他的好话，他才会领情，并感激你。假如你当着上司和同事的面说上司的好话，同事们都会说你是讨好上司，拍上司的马屁，也会因此而遭到周围同事的轻蔑。另外，这种正面的歌功颂德所产生的效果是很小的，甚至可能还会起到反面效果。同时，上司也可能会认为你不真诚。与其如此，倒不如在上司背后大力地“吹捧一番”，而这时你所说的好话，上司知道后一定会很高兴。

小刘眼看着自己同事的职位都高升了，心里很不是滋味，他也想提升自己在上司心中的形象。有一天，他在与同事们闲谈时，就故意说了他们经理几句好话：“张经理这人真不错，处事比较公正，对我的帮助很大，能够为这样的人做事，真是一种幸运。”这几句话很快就传到了张经理的耳朵里，张经理心里有些欣慰和感激。而小刘的形象在张经理心里也上升了很多，就连那些“传播者”在向经理传达时，也忍不住对小刘夸赞一番：“这个人心胸开阔，人格高尚，难得。”没过多长时间，小刘就如愿以偿地高升了。

背后赞扬他人，能极大地展现赞扬者的“胸怀”和“诚实”，有事半功倍之效。比如夸赞上司，说他办事公平，从来不抢功。那么，以后上司在想“抢功”时，想到你说的话，可能会手下留情。而且，由于你这份“真诚的赞美”，别人对你的印象就会越