



中国商人语言艺术丛书

TALK SHOW

脱口秀

厚语讨债



讨债绝招 何时面厚口语 何时轻声细语

369

刘德胜 主编

HOUYU
TAOZHAI
369

陕西旅游出版社



多的利益。

自己谋求更

债技巧，为

不清”的讨

厚脸、纠缠

运用“死皮

中国商人语言艺术丛书

厚语讨债

◆ 刘德胜 编著

369



陕西旅游出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国商人语言艺术丛书 / 刘德胜主编. — 西安: 陕西旅游出版社, 2000.10
ISBN 7-5418-1712-0

I. 中... II. 刘... III. 商务-语言艺术 IV. F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 46469 号

责任编辑: 李群宝

封面设计: 刘 晖

版式设计: 黄建逊

责任监制: 刘青海

责任校对: 张晓燕

中国商人语言艺术丛书

厚语讨债 369

刘德胜 编著

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码: 710061)

新华书店经销 北京隆昌印刷厂印刷

开本: 850×1168 毫米 32 开本 10.5 印张 200 千字

2000 年 10 月第 1 版 2000 年 10 月第 1 次印刷

印数: 1—10000 册

ISBN7-5418-1712-0/G·430

(全套四册) 总定价: 79.20 元

序

国际风云中，一场舌战，可免刀兵相见；
领导会议上，一番妙语，令人热血沸腾；
社交场合里，一席恳谈，令人如沐春风；
商海搏浪时，一段利辞，可得资财亿万。

语言是口才的基础，口才是语言的一种表达艺术。具有一副好的口才可使你商运亨通。在哈佛大学口才是一门必修课程，其学子毕业进入商场后都取得了极佳的效果。虽然中国的语言词汇极为丰富，但不少商人未必都能极好地掌握经商中的语言技巧。正是基于此，我们特邀一些名牌大学的专家、学者，博采众长，融合提炼，编写了中国商人语言艺术丛书。这是套集权威性、全面性、理论性、实用性、趣味性为一体的系列书。它涵盖了商人在经商、推销、谈判、公关、讨债等各种日常商业事务中所运用到的语言艺术。

中国商人语言艺术丛书之《厚语讨债 369》是介绍如何在经商中使用语言艺术，为自己谋求更多的利益；如何在讨债中运用语言技巧，使自己在讨债过程中少尝一点辛酸与苦辣。搏击商海，本书可以助你一臂之力。

编 者

一 厚重语言艺术

◇ 商场要朋友之分,但别忘了利益。能言善辩、花言巧语为你招财进宝。

商场柔语	(3)
花言巧语	(5)
搭讪攀谈	(8)
甜言蜜语	(10)
妙语如珠	(13)
一鸣惊人	(15)
死缠活赖	(20)
相信口碑	(22)
攻取芳心	(25)
斤斤计较	(27)
花招怪招	(29)
投机取巧	(31)
抓住机会	(34)
锤子买卖	(37)
胆大心黑	(39)

目

录

中国商人语言艺术丛书

精明刻薄	(42)
宁死不屈	(45)
铁血手段	(48)
硬汉生意	(50)
唯利是图	(53)
无知不惧	(55)
撩拨欲火	(57)
巧钻空隙	(59)
无孔不入	(62)
巧取豪夺	(65)
扮猪吃虎	(66)
偷食烧饼	(70)
兵不厌诈	(74)
公事私化	(76)
合利而动	(82)
黑字赤字	(84)
钻石圈套	(87)
装聋作哑	(91)
软磨硬泡	(93)
创新开拓	(96)

广结善缘	(99)
漫不经心	(101)
地利必争	(103)
稳扎稳打	(106)
攻守平衡	(108)
进而求胜	(111)
诱敌尽兴	(113)
诱敌举债	(115)
诱敌下注	(118)
诱敌自杀	(121)

II 讨债语言艺术

- ◆ 讨债并不简单,它不是单纯的出口要钱,需要你谙于讨债语言艺术。
- ◆ 经商难事莫过于讨债,掌握讨债过程中的语言技巧会使你少尝一点辛酸和苦辣。

讨债策略	(127)
讨债原则	(130)
人情讨债法	(136)
行政讨债法	(139)

媒介讨债法	(141)
双亏讨债法	(142)
红娘讨债法	(146)
快诉讨债法	(149)
冷面讨债法	(151)
影子讨债法	(154)
深情讨债法	(156)
救人讨债法	(158)
怜悯讨债法	(161)
劳务讨债法	(164)
帮工讨债法	(166)
转圈讨债法	(169)
损誉讨债法	(171)
迂回讨债法	(173)
苦行讨债法	(176)
扣押讨债法	(179)
相助讨债法	(181)
和解讨债法	(183)
兔子讨债法	(186)
惧内讨债法	(188)
复业讨债法	(190)

恭维讨债法	(194)
攻心讨债法	(197)
协调讨债法	(198)
劝架讨债法	(202)
持久讨债法	(206)
假象讨债法	(209)
调解讨债法	(213)
索债讨债法	(215)
缺位讨债法	(217)
代位讨债法	(220)
人性讨债法	(223)
权力讨债法	(228)
拿短讨债法	(230)
解难讨债法	(232)
兼并讨债法	(234)
联营讨债法	(236)
群体讨债法	(237)
纠缠讨债法	(239)
自戕讨债法	(240)
毁誉讨债法	(242)
断财讨债法	(243)

中国商人语言艺术丛书

抵债讨债法	(246)
证据讨债法	(249)
邀请讨债法	(251)
偶遇讨债法	(253)
聚会讨债法	(255)

二 同 旁 语 言 艺 术

- ◇ 商场如战场。智慧、涵养、高超的语言艺术将是商场上无坚不摧的“核武器”。
- ◇ 商人的本事：用最好的言辞叙说最糟糕的事情，并能获得别人的赞赏。发财的诀窍：把他人的利益挂在嘴上，把自己的利益藏在心里。

顾客至上	(259)
笼络顾客	(261)
鸣谢顾客	(263)
以诚待客	(265)
帮助顾客	(268)
诱导顾客	(270)
吸引顾客	(272)

目 录

厚语讨债 369

满足顾客	(274)
阿谀取客	(276)
欢迎光临	(277)
有奖酬宾	(279)
以二择一	(281)
怒而挠之	(284)
老于世故	(286)
权衡利弊	(289)
接收买意	(291)
有理让人	(294)
以情服人	(297)
出奇制胜	(299)
卑而骄之	(301)
以退为进	(303)
设身处地	(306)
以柔克刚	(309)
走街串巷	(312)
不骄不卑	(315)
消除疑虑	(318)
浮现游戏	(321)

I 厚重语言艺术



◇ 商场要朋友，但别忘了利益。能言善辩、花言巧语为你招财进宝。



商场柔语

道德家和情场高手异口同声劝勉后进者说：“我爱你”。

“我爱你”是情场自古以来最大的欺人欺己之谈。

大多数人说“我爱你”，实际上是说：“我好寂寞！”“我确实爱我自己”，他们总是期望对方投桃报李地“我也爱你，宝贝。”

市场也似情场。

做生意就是买卖，就是赚钱，没有生意就没有钱赚。为了生意可以跋山涉水，海那边有生意就渡过去，月亮里有生意做也要想法子飞上去，这就是做生意。

所以说，生意人就是“唯利是图”，不要怕被骂为“市侩”，而忽视了赚钱的本务。然而极端地唯利是图，是否能真正的赚到钱呢？这就未必了。你应劝自己，人既然是活在社会中，就有社会义务。不能尽这个社会义务，必然为社会所唾弃。只要不被社会所唾弃，即使钞票堆积如山，亦不能说是暴利。获得暴利的人已经不能称为生意人，而应当称为“暴徒”。

这样的生意人“蠢”。商场的“服务社会”就是情场的“我爱你”。



所以金钱要取之有“道”才能源远流长，如果明知是不义之财，不管三七二十一拿了再说，那是不能长久的。本来商品提供给顾客，这是一种服务，从中赚取的一点利润，那是一种应得的服务费。“我们靠这点服务费生活，是活得光明磊落、理直气壮。”这些给自己壮胆说给社会听的话一定得牢记。

现在假定我们把不能使用的商品卖给顾客，顾客的需要不能满足，那么花了钱便等于受骗。生意人欺骗顾客就是欺骗社会、背叛社会，那么你的店就会被顾客所唾弃，也就是被社会所唾弃。这样的人绝对无法长久在商场上立足，一定要被淘汰的。“服务社会”的口号多么重要啊。

一个自营者没有人能够保证自己的收入，除了自己在顾客之中建立信誉之外，别无他途。赢取信誉的方法就是想办法制造优良耐久的产品，皆大欢喜，不但顾客爱上你的店，甚至要迷上你的店。这样，你确实为社会提供了服务，而你也赚到了钱。

做工、上班、买卖——每一种方法在赚取生活费的同时，也对社会提供了服务。因此只为赚钱，而不顾一切道义原则这是不行的。不重道义的人，等于是自己放弃了生存于社会中的权利。

在日本被称为“经营之神”的松下幸之助，深谙此道。在其“松下电器信条”第一条中揭示了“产业



报国的精神”。他说：“产业报国是本公司最高原则，我等产业人应奉为第一要文。”产业报国精神，换句话说也是服务社会的精神。多么堂而皇之！

总之，为官凭借向上司拍马屁升官加晋，做生意依靠“提高服务质量”赚取更高利润。便宜就好，先赚一笔再说，这样顶多也只是这一笔。难道你做生意就是存心欺骗社会一辈子吗？你不想提供一点永不褪色的永远能够满足顾客需要的服务，而要永远地到处出卖自己的信誉骗取暴利吗？

自营者努力做生意是好事，但是忽视甚至轻视“服务社会”那很可能弄得身败名裂，因此生意人在努力做生意努力赚钱的同时，切记这个认识，你便知道，如果缺乏“服务社会”这招数，就别做生意。

花言巧语

当然，说爱一个女人，除了在枕边床上耳热身软之际顶事外，隔三差五，还得买点小花，两瓶香水表示表示。

即使她感到你靠不住，也得拿出这些小玩意作证，然后感动得再流一回泪儿。

要让顾客不断给你送钱，一定不能贪近利，要不断给他们小甜头。

1千块钱进的货卖1万块，一下子赚了9千块钱



你说好不好赚。9 倍的利润，金额大小先别考虑，从那高利润率看来，不能不说是“暴利”。

然而得到这暴利的卖方自然是欣喜若狂了，喜的是那金钱上的利益而已。不但高兴，而且对于付出暴利的冤大头，心中不免浮起轻蔑和自满，可是如果你真有这种心，那你不能做生意。

世界上没有付出暴利而高兴或不自知的人。买方在付出 1 万块的高额价钱时，也许是出于受骗，也许是出于急需，不得不购入，但是购入之后的心情将如何呢？一定是对卖方心怀愤恨，背地诅咒，骂个不停。

不是两厢情愿的生意就不是正常的生意。即使买卖当时互相同意才成交的依然不能说是正当的。唯利是图心狠手辣，是“一锤子”式，若需长期合作，则哪怕想得跳脚也要让对方高兴，否则两者之间永远是不可能再有生意了。

也许你会说：“哪里，全国 12 亿人，难道怕得罪一两个顾客吗？”此话差矣，做生意不能把一个顾客当成一个单位，而要当成是整个社会，如果一两个顾客不高兴，那么你就该觉悟到：整个社会都会对你不高兴。“信者得赚”，只有信用可靠的人才能赚钱。不顾商业道德，只顾眼前近利，是要得罪所有顾客，亦即整个社会的。