

Top Talking

魅力

说话高手

● 马再淮 / 著

本书提供语言交际技巧的  
独家配方  
让你成为不鸣则已  
一鸣惊人的说话高手



新華日報出版社

# 魅力说话高手

● 马再淮 著



huagaoshou

经济日报出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

魅力说话高手 / 马再准著. —北京: 经济日报出版社, 2002.5  
ISBN 7-80127-918-2

I. 魅... II. 马... III. 语言艺术—普及读物  
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 017367 号

本书原版权所有者为台湾广厦出版集团, 由贝塔斯曼亚洲出版公司提供在中国内地, 经济日报出版社独家出版之中文简体字版。

## 魅力说话高手

---

著 者	马再准
责任编辑	张陆武
出版发行	经济日报出版社
地 址	北京市宣武区白纸坊东街2号(邮政编码 100054)
电 话	010-63567690 63567691(编辑部) 63567683(发行部)
网 址	edp.ced.com.cn
E - mail	edp@ced.com.cn
经 销	全国各地新华书店
印 刷	上海市印刷十厂
开 本	850*1168mm 1/32
印 张	8.875
字 数	103千字
版 次	2002年5月第一版
印 次	2002年5月第一次印刷
书 号	ISBN 7-80127-918-2/B·12
定 价	18.00元

---

版权所有 盗印必究 印装有误 负责调换

## 作者序

语言是一门大众化的艺术，透过谈话的种种策略和方法，将词语的多义化、音节化表达出来，引发听众的兴致，触动倾听对象的情绪，从而达到妙语惊人的效果。

魅力说话术并非标榜漂亮玄妙的谎言，也不是主张以假乱真的狡辩，而是运用词语属性的特质，巧妙地进行组合和选择，达到最终特定目的的语言技巧。在特定的范围下，运用不同的方式，将有效手段和明确策略相互配合，以达到语言艺术的最高境界。中国古代纵横家鬼谷子堪称魅力说话之始祖，他在旷世名著《鬼谷子》一书中系统地总结出因人而异的语言策略“……与智者言，依于博；与拙者言，依于辩；与贵者言，依于势；与贫者言，依于利；与勇者言，依于敢；与过者言，依于锐……”

谈话是交流的桥梁，是思维的较量。在现实中，无论家庭生活或人际交往，每个人都要进行语言交流。一个人的一生实际上就是由一连串的说服与被说服、控制与被控制、主动与被动的谈话历程交织而成。《魅力说话高手》便是本着这种需要应运而生。使各位在语言交际中获得胜利和成就感，并达到预期的成效，这才是作者创作的最终目的。由于作者才疏学浅，书中的错误难免，恳请各位专家及广大读者不吝指正。创作此书时，作者曾借鉴了许多资料，在此一并向著作者表示深深的谢意。

马再淮 谨识

# 目 录

## 作者序

### 第一章 操纵情感

---

- ☒ 生死决策 ..... 002
- ☒ 出奇不意的赞美 ..... 006
- ☒ 诗人的艺术 ..... 009
- ☒ 胆怯的小偷 ..... 012
- ☒ 向死神要人的丹诺 ..... 017
- ☒ 烂泥里的明星 ..... 020
- ☒ 致命的一句话 ..... 025

### 第二章 诱导失误

---

- ☒ 好色的将军 ..... 032
- ☒ 苦行僧的妙法 ..... 037
- ☒ 庄子的论辩术 ..... 042
- ☒ 接箭反掷的老师 ..... 046
- ☒ 流泪的州长 ..... 052
- ☒ 上帝之手 ..... 057
- ☒ 巧舌如簧的经纪人 ..... 061

### 第三章 抽薪止沸

---

- ☒ 匿名首相 ..... 066

☒ 法拉奇式的访问 .....	071
☒ 训导主任的高招 .....	074
☒ 电影大师的演讲 .....	080
☒ 巧妙地责备 .....	083
☒ 脆弱的顾客 .....	088
☒ 咄咄逼人的刑警 .....	092

#### 第四章 东 和 西 拒

---

☒ 愉快的价值 .....	100
☒ 伪证案之辩 .....	105
☒ 难堪的皇帝 .....	108
☒ 瓶中的活苍蝇 .....	113
☒ 倔强的法国人 .....	117
☒ 坦然的政治家 .....	122
☒ 不是婊子养的 .....	126

#### 第五章 多 层 出 击

---

☒ 《圣经》之辩 .....	134
☒ 拳王的智慧 .....	140
☒ 窗外的强盗 .....	144
☒ 善辩的律师 .....	150
☒ 附和的语言 .....	153
☒ 留客的绝招 .....	157
☒ 田忌赛马 .....	162

#### 第六章 伴 守 实 攻

---

☒ 西点军校的大门 .....	168
☒ 傲慢的将军 .....	171
☒ 女性社交秘诀 .....	175
☒ 智惩乡绅 .....	179

☒ 安慰后悔的女孩 .....	183
☒ 偷情的太太 .....	187
☒ 成文宪法的诞生 .....	192

## 第七章 虚实相就

---

☒ 课堂上的故事 .....	198
☒ 杀人犯之死 .....	202
☒ 驾驭名人的绝招 .....	205
☒ 房子还得修完 .....	209
☒ 金牌选手 .....	212
☒ 营丘秀才 .....	216
☒ 求职者的致胜妙招 .....	220

## 第八章 借力反施

---

☒ 委屈的落榜者 .....	226
☒ 商人的头脑 .....	229
☒ 教育的高招 .....	232
☒ 女作家的反驳 .....	235
☒ 好心的猴子 .....	239
☒ 轮回报应 .....	242
☒ 酗酒的朋友 .....	245

## 第九章 请君入瓮

---

☒ 热恋中的修理工 .....	250
☒ 劝架的朋友 .....	253
☒ 有角之人 .....	256
☒ 最后通牒 .....	260
☒ 大德法师的失败 .....	264
☒ 乐师的愤怒 .....	269
☒ 镇静的消防队员 .....	272

# 第一章 操纵情感

语言的力量在于运用得当、攻其不备，而能收到某种意外的效果。操纵情感是人们常用的典型魅力说话术之一，此策略的具体表现是出其不意的赞美甚至奉承、适时的同情或恰当时机的愤怒。

最终将对方的情感导入自己的思维轨道，从而达到预期的目的。喜、怒、哀、乐都是情感外在表现，情感不自觉地流露会显示出说话者当时的心态，若操纵对方的情感，无疑会在其心理上产生某种牵引作用。个人情感大多被一时一地的欲求所左右，所以容易藉由操纵对方的情感进而达到操纵他人的思维。自我意识强烈的人更容易受制于语言高明者，会不自觉地顺应配合对方，完成一次顺利的交流。







## 1. 生死决策

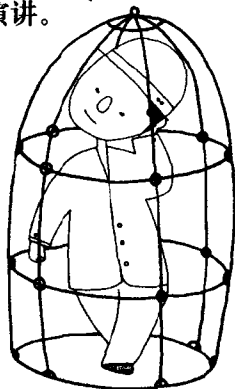
第二次世界大战期间,美国因为参战而必须动员青年人服兵役,但多数美国青年过惯舒适生活,担心自己的生命会骤然消失,因此抵制美国五角大楼发出的号召。

俄亥俄州的地方行政长官已经是第五次被参谋长联席会议主席训斥得灰头土脸。他已经说得口干舌燥,却仍然无法说服那些懦弱且喋喋不休的青年。正当他焦头烂额之际,有人向他介绍一位大名鼎鼎的心理学家。

这位心理学家经过一番精心准备之后,信心十足地来到招募现场,面对台下那群东张西望的青年,他沉默了五分钟,然后用浑厚的男中音开始进行演讲。

“亲爱的先生们,我和你们一样,特别珍惜自己的生命。”青年们见他颇有学者风度,说话又切合自己胃口,便开始安静下来聆听。

“首先我要提醒大家,热爱生命无罪。因为每个人只有一条生命。凭






良心说，我同样反对战争、恐惧死亡，如果要求我到前线去，我也会和大家一样逃避这项命令。”

“但是，我也存有另外一种侥幸心理，假如我服兵役，可能只有一半的几率会上前线作战，因为也有可能留在后方。即使上了前线，我作战的可能性也有一半，因为说不定我会成为某长官的助手而留在安全地区。万一我不幸必须扛起枪，受伤的可能性仍然有一半。即使不幸挂彩，轻伤也不致受到死神的召唤。因此，我实在没有担忧的理由。如果是重伤，或许在医生的帮助下也有可能逃离地狱的鬼门关；如果我不幸为国捐躯，亲人和朋友也将为我感到骄傲，我的父母不但会受颁一枚最高勋章，还有一笔数量可观的抚恤金和保险金。邻居小孩子们会以我为勇士的象征，把我当成偶像来崇拜。而我，一位伟大的战士也会进入天堂，来到慈祥的天父身边，说不定还会见到万人敬仰的华盛顿将军呢！”

台下的青年们听了这番精彩绝伦的演说，早把恐惧抛诸脑后，取而代之的则是强烈的荣誉感与成就感，报名从





军的人数立刻大增。

实际上,这位心理学家只是发挥他善于操纵别人情感的特长而已。如同催眠一般,先瓦解别人坚固的防御心理,进而掌握青年的思维动向,将他们逐渐引入预先布下的思想网络中,然后巧妙地操纵对方情感,使其轻易就范。

如果你在说服别人的过程中,特别强调自己的某种观点,企图使自己彻底击溃对方而占得上风,对方反而会加强防范、顽固对抗,结果适得其反。此时你应该先顺应对方,再有意无意地以装饰的方式表达自己想说的话,才不会让对方趁虚而入。

如果有人对你说“杀人会有胜利感”时,你不妨这样反驳他:“是的,每个人都想体验胜利的快乐,说不定在生命消失之前去体验这种快乐,更绝妙一些。可惜这种感觉稍纵即逝,生命消失了,快乐也随之消失。”对方听到你这番暗示“别人也会杀死自己以体验这种胜利感”后,就不会再有此类不合“性本善”的怪念头。



一位非常知名的律师替人辩论，由于这宗命案牵涉到许多高层人物，还没有正式审理就显得错综复杂。在这种情况下，他如果真替无辜的被害人讨回公道，说不定自己马上会遭到不测，如俗语所说的：“明枪易躲，暗箭难防。”

开庭时，这位律师当着新闻记者和旁听席上的观众说了几句话：“如果今天我走出法庭后神秘失踪或永久倒下，请各位从我今天的辩论内容去找线索。如果我将来受到不公平的待遇，一定是有人怀恨在心而伺机报复。”这位律师以置之死地而后生的语言技巧，扭转了以后可能对他不利的局面，他同样操纵了对方既想报复又想摆脱众人怀疑的心理，预先将对方的企图当众揭穿，自然也就保障了自己的生命安全。

许多人在生死关头常常运用绝妙的语言技巧化险为夷。他们一方面控制对方的情感，让别人的同情或愤怒有利于自己生存；另一方面又靠谈话的策略为自己大开方便之门。





## 2. 出奇不意的赞美

谁都喜欢被人奉承，有位圣人曾说：“世界上最美妙动听的语言便是奉承话语。”虽然如此，在实际运用这种语言时，又必须注意分寸的拿捏。

出奇不意的赞美当然会让对方喜出望外，哪怕对方此刻正对你恼怒，也会稍稍露出一丝笑容。法国有一位将军，他曾经立下赫赫战功，每次都是攻无不克、战无不胜。当他打胜仗凯旋归来之际，总有无数的鲜花和掌声包围着他，许多人都奉承他说：“你真是位举世无双的军事家。”或者说：“将军，你是我们的骄傲，是所有法国公民的英雄。”而他对这些话语始终无动于衷。因为将军认为，打胜仗是一位优秀将军的份内之事，不值得作如此夸耀。后来有一位善于揣摩别人心理的部下说：“将军，你的胡须真漂亮，就像一片茂密的森林。”将军听了哈哈大笑。

这位手下意外地赞美将军的胡须，令上司开心不已。自然，这位部下所受到的回报也会让他开怀大笑，并让同僚们羡慕不已，这就是善用出奇不意的赞美而得到收获的



例子。

有一点必须告诉读者们，过分的赞美也会让对方不安，这种负面效果的说话手法常常被上司所运用，他们的目的是要激励下属。例如：一位新职员，因为写得一手漂亮的书法而受到上司的夸奖，他反而会诚惶诚恐、疑神疑鬼。以他一个小小职员，因这一点非关职业的优点而受到上司时常的夸奖，那肯定是自己份内工作做得差的缘故。因此，这便使他产生沉重的心理负担，误以为实际上自己并不优秀，上司只夸奖他那些无关痛痒的事而绝口不提他的业务情形，是暗中对他进行警告，无形之中，他或许会产生一点反抗意识，工作起来也就会更加专心和勤奋。这正是聪明上司透过操纵属下的情感而达成预定目的。

无论是谁，当他被人奉承时都是愉悦的，这种状况可从两方面来理解：一方面是“确认自我”的欣喜，亦即再次肯定自己的优点和长处，并和对方有同样的心理感触；另一方面是“弘扬自我”的满足，即是自己并不知情，只是潜意识中觉得他人的夸奖对自己有利罢了。而后





者所营造的语言艺术效果优于前者，相同的状况在新闻活动中更是时有所闻，被记者的摄影机所捕捉的焦点人物，谁都不愿意被抨击指正，否则便有不愉快的反应。

曾经有位诗人，受到最高行政长官无数次的称赞，这些甜蜜动听的语言对他产生很大的影响，他觉得自己正受到赏识和重视，无论是自己的文学创作还是精神状态，都有焕然一新的感觉，于是他愤世疾俗的狂妄姿态也逐渐改变。

其实，人与人之间关系再怎么密切，也无法彻底了解对方的个性，更难以掌握对方的思维活动，只有触动他内心积极的一面，才能轻松驾驭他的思想。

香港影视界有位小有名气的摄影师，即使面对非常保守的淑女，他也有把握让对方在摄影机前脱光衣服。不过他并没有威逼利诱，也没有苦苦哀求，通常只是说：“小姐，你的身材真美。你的鼻子看起来是那么小巧高挺。我想任何人都会觉得你是位既性感又迷人的美人儿，为了高尚的艺术事业，请你不要白白浪费上帝给予你的这些恩赐，因



为那是一件神圣的事业。”如此的赞美语，当然会让许多女孩子暂时放下矜持与羞赧而配合他的工作。

事实上，每位女士都非常清楚自己的五官、体态、仪表的优点所在，若在这些被别人赞美千百次的地方上大作文章，只会让她觉得多余，甚至被视为低级奉承。但如果你出奇不意地夸奖她自己忽略掉的优点，即使她没有你夸奖的那么好，但她仍然会因此而欣喜起来，进而主动答应你的合理要求，这种操纵情感的方法可让双方皆大欢喜。

我们必须注意一点：赞美永远不嫌多，若只说一次便不再说，或只有上文而没有下文，其效果同样也难以扩大。因此，若能反复使用各种手段，将可达到操纵对方情感的目的。



### 3. 诗人的艺术

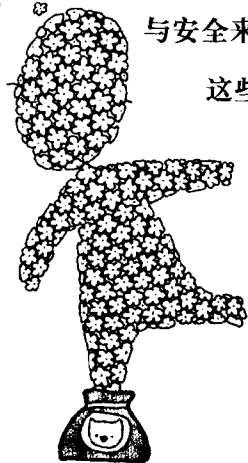
“现在考验已近尾声，我们应该问一问备尝艰辛的人们——尤其要问那些此刻不在座的人，因为没有谁受过比





他们更大的困苦——在这次战争之前的任何一个阶段，有  
没有一种能得到和平，同时又能维护群众利益不辱国家尊

严的两全齐美妙法？我不去问那种只会从国家的力量  
与安全来看待自己尊严的人。但是，如果



这些人当中有一种虽然对于国家的荣

誉抱有满腔热情，却时时只因极

端疲惫和信心不足便甘愿放弃战

争，那么，我便想问他是否能指

出，大不列颠政府和国会何时应

该会同意放弃斗争？是不是欧洲

大陆还处于和平时期？那时你们

在欧洲的地图上可以看到一个强大的互相联结体系，一个

巨大的天体，周围环绕着许多的行星。在那个时候，我国

能得到和平、能维持十二个月的和平吗？答案是什么？我们

已经实验过了，结果是重新开战。我们在那炎酷的季节下

并没有屈服，也没有像疲惫至极的异乡游子那样歇息——

那样歇息无异于死亡——难道我们今天反而感到后悔吗？