

巧舌贏得百萬金

QIAO SHE YING DEI BAI WAN JIN



巧舌赢得百万金

主 编 王 东

军事谊文出版社

(京)新登字:121 号

书 名:巧舌赢得百万金

主 编:王 东

出版者:军事谊文出版社(北京安定门外黄寺大街乙一号)

(邮编 100011)

发行者:新华书店北京发行所

印刷者:河北元氏文化印刷厂

开 本:787×1092 毫米 1/32

版 次:1994 年 9 月第 1 版

印 次:1994 年 9 月第 1 次印刷

印 张:6.5

字 数:150 千字

印 数:1——10000 册

书 号:ISBN7-80027-510-8/G·103

定 价:4.85 元

口才与发财之间仅一笔之差
点破它
无贝之才就可以转化为有贝之财
舌头与金钱之间仅一墙之隔
捅开它
我们便可以完成一次历史的跨跃
凭藉口才 投身商海
您将无敌于天下

——作者题记

目 录

●名人商踪

- 假传圣旨 秦桧用计增铜钱…………… (1)
- 要其所无 乾隆难倒“万货全”…………… (2)
- 圣驾金声 朱元璋口吟“屠夫联”…………… (3)
- “红”心招客 徐文长妙改招牌…………… (4)
- 迂回婉转 电话发明人贝尔筹款…………… (6)
- 假言威慑 孙中山智胜卖药人…………… (7)
- 名人比嘴 侯宝林难倒华罗庚…………… (7)
- 以名揽客 普拉蒂尼踢球不忘经商…………… (8)
- 推心置腹 邓小平请出荣毅仁…………… (10)
- 幽默深沉 海明威调侃商界…………… (11)
- 独辟蹊径 贝利购货有绝招…………… (13)

●商界大亨

- 护犊反击 杜月笙老虎头上拍苍蝇…………… (15)
- 语言陷阱 一代奸雄设饵钓大鱼…………… (17)

商界铁嘴	希腊船王攻破神秘的高墙	(19)
奇思异想	艾可卡巧拟广告	(21)
推销有道	三洋总裁并植薰	(22)
腰缠万贯	中国第一富婆刘晓庆	(23)
独树一帜	索尼的创业之道	(25)
刻意求美	皮尔·卡丹建起庞大帝国	(27)
审时度势	包玉刚眼光高远开霸业	(28)
套瓷外交	景泰兰大王说服琦老板	(30)
现场演示	中国鞋王标新立异竞风流	(32)

●求购伶牙

学富五车	蔡锔购物不要钱	(34)
巧设台阶	计使姑娘交钱包	(35)
哀婉动人	柯伦泰巧购鲱鱼	(37)
百钱一桃	徐文长巧制奸商	(38)
善解人意	导游巧当购物参谋	(40)
虚张声势	聪明人买得称心衣	(41)
开口先笑	王哈哈退鞋有高招	(42)
谈金论银	白发婆怒斥肉摊主	(44)
先退后进	小李妙言平纷争	(45)
以诚感人	李连长打动厂长心	(46)
巧舌如簧	顾客廉价购 KENT	(47)

●营销俐齿

名人效应	《文心雕龙》售书有新招	(49)
嘴功高超	卖药人推销无败事	(50)
先贬后褒	日本人巧售丰田车	(52)
易难渐进	售货小姐推销冰箱	(53)
柔言抚慰	王主任挽回销售败局	(55)

巧接话茬	卖梨人以快打慢	(58)
香饵悬鱼	约翰先生反主为仆	(58)
优惠繁多	一无所获客亦欢	(60)
直言巧吐	老店员售得仿制品	(62)
取信于人	李经理售地成功	(63)
妙施口才	推销商巧问破僵局	(64)

●钱款舌战

情理交融	索赔谈判柳暗花明	(66)
直陈利害	高柏莱诚言服大亨	(67)
以变应变	女强人舌战杨厂长	(68)
软硬兼施	债权人智斗赖帐者	(71)
步步紧逼	汤姆连环相问获巨款	(73)
以静制动	戈汉索赔喜出望外	(76)
直言谔谔	薛其珠追索赔款胜外商	(77)
诱之入彀	陈玉书市井之术追钱款	(79)
千金求子	吝惜钱财反得尸	(81)
略施小计	林则徐祈雨筹巨款	(83)
贬言相激	店员售得劣沙发	(85)

●广告妙语

欲扬先抑	一代笑星抵制洋烟	(88)
劝勉祈使	史密斯夫妇心想事成	(89)
巧用提问	牛肉广告家喻户晓	(91)
漫画广告	“利普顿孤儿”美名扬	(92)
妙设悬念	鹤鸣鞋店宣传有绝招	(93)
广告煽情	众行人慷慨解囊	(93)
宰相提匾	“六必居”几度沧桑	(94)
巧改楹联	石达开招徕四方英雄	(96)

巧出反语	丰岛园广告出奇制胜	(97)
现身说法	“金皇后”赢得四方客	(98)
慧眼独具	广告奇才重光武雄	(99)

●商战风云

以气夺人	船长制服领港员	(101)
商贸洽谈	中方经理频出妙语	(102)
口锋雄健	“乡巴佬”打败外国大商社	(103)
以缓制急	山本村佑胜美商	(106)
以退为进	市长扭转谈判僵局	(107)
攻其要害	赵光裕降服外商	(108)
劝之以情	业务员警醒地产商	(112)
针锋相对	周斌指斥日商显尊严	(114)
共识演绎	B总工巧用特劳贝尔理论	(115)
相反应对	武宝信言短意长	(116)
诱敌深入	罗律师胜诉经济案	(118)

●公关巧嘴

妩媚“雌”雄	女子应酬多优势	(120)
旁敲侧击	侍者提醒失礼客	(121)
先戴高帽	售票员妙语巧调度	(123)
求职秘招	滔滔不绝夸别人	(124)
市场竞争	热情得体巧恭维	(125)
看风使舵	小伙子求职转败为胜	(126)
投桃报李	纳弗尔揽客有方	(127)
知己知彼	约翰逊无往不胜	(128)
自信沉稳	杜小姐应聘成功	(129)
礼语频频	日经理巧解顾客怨	(131)
绕指柔言	姑娘要回金戒指	(133)

●商海博浪

巧语说服	“蘑菇云”升腾的秘密·····	(135)
听感敏锐	“旅店帝国”发家的诀窍·····	(136)
鼓之以气	查姆斯激励部属脱困境·····	(138)
看似无心	精明日商老谋深算·····	(141)
顺水推舟	推销先生智掩窘境·····	(142)
蘑菇战术	土光敏夫的“饭盒战”·····	(143)
热情威慑	厂长从巧拒“抗议”·····	(144)
绵里藏针	供销科长柔言解难·····	(145)
真金火炼	席梦思床垫当地毯·····	(146)
丝丝入扣	贝汉廷侃侃而谈服老外·····	(147)
以麦换机	梅考科普集信息·····	(149)

●商语秘闻

别出新裁	洋人自称“保俶塔”·····	(152)
巧用姓名	电话簿中出智慧·····	(153)
“洛德”多义	儿子智赚老父亲·····	(155)
口脸生辉	摸奖人群故事多·····	(156)
言语智激	一个“6”字改变工厂面貌·····	(157)
巧名引客	“阿托中心”饮誉日本国·····	(159)
翻云覆雨	巴拉甘仓戏奸商·····	(160)
投其所好	歌唱家以歌抵饭钱·····	(161)
仙女指路	“傻子瓜子”成名的幕后新闻·····	(162)
巧用语彙	茅台酒扬名的奥秘·····	(163)
妄开玩笑	日本旅客赔万金·····	(164)

●企业外交

巧言说动	赵忠祥主持商店剪彩·····	(166)
精诚开口	迪特柔言服顾客·····	(167)
看似寻常	日本人硬是做出好文章·····	(168)
直言家丑	老实人赢得好生意·····	(169)
神情有价	笑脸永驻值万金·····	(170)
设身处地	电器商滔滔不绝侃鸡蛋·····	(172)
察言观色	施露华适度逢迎签合同·····	(174)
亲切委婉	亚细亚小姐魅力无穷·····	(175)
欲东故西	致人“死亡”香烟反畅销·····	(176)
以小胜大	细微之处见精神·····	(177)
装聋作哑	接待员应对当“守瓶”·····	(178)

●商务口才

卖货卖嘴	学了洋话能赚钱·····	(180)
一次恳谈	成交合作项目近亿元·····	(181)
以假乱真	一张废钞显神奇·····	(182)
退而后进	艾利森解怨签约两相得·····	(183)
言谈适度	营业员招得客上门·····	(185)
双管齐下	董事长“诚”“利”兼施·····	(186)
逶迤蜿蜒	主任先退后进驳经理·····	(189)
商语交锋	双关曲解造幽默·····	(190)
顾客失手	商场经理连连道歉·····	(191)
晓以利害	总经理马到成功·····	(192)
欲擒故纵	人事主任短发有术·····	(193)

●名人商踪

假传圣旨 秦桧用计增铜钱

秦桧在历史上曾以“莫须有”罪名陷害岳飞而臭名昭著。然而，秦桧的聪慧过人却鲜为人知，实际上，他还是位解决经济难题的高手。

秦桧做宰相时，有一段时间临安市场忽乏铜钱，以至造成货物积压，市场疲软，销售不畅。

临安知府不知如何，就报告了秦桧。不料，秦桧听后大笑道：“这事太好办了。”于是立即召负责财政的文思院官员来见。

秦桧一本正经地说：“我刚刚接到圣旨，准备改变钱法，现行铜钱一律废止不用。”又约第二天中午具体商议。

官员们得到这个消息，连忙将自家留存的铜钱纷纷拿出到市场买成货物。官员们这么办，富户人家听说后也纷纷仿效，争先恐后地拿出贮存的全部铜钱投放市场购粮。一时间，物价大贵，铜钱奇多。过了几天，人们见并无“圣旨”颁布，而市场贸易已恢复正常。

从这件事看，秦桧不愧为一位心理学专家。他洞察消费者所具有的逆反心理，因而巧布流言，假传圣旨，从容地将存贮于各家各户的铜钱引导至市场之中。一条“假冒”信息竟有如此巨大的作用，以致使手握重权以行政命令施行解决问题的官员望尘莫及。

要其所无，乾隆难倒“万货全”

中国各地只要是做生意的店家，即使出售的品种成千上万，也一律称为百货公司、百货商店，这是什么原因呢？据说与乾隆皇帝有关。

相传清朝乾隆年间，江北某地有家“日日兴”杂货铺。大掌柜姓王，因经营药材而发家，便大批进货，大量招人、大建库房、大修门市。王掌柜一时高兴，便吩咐摘下“日日兴”换上了“万货全”的大招牌。

一日进来了一位客官，开口对伙计说：“我买把粪杈子。”伙计连忙递过一把，这客官一看说：“我不要铁的，要金粪杈子。”坐在里面的王掌柜闻声连忙出来，陪着笑脸说：“这粪杈子是拾粪用，历来都是铁打的。小店确实没有金粪杈子。”这位客官不紧不慢地问道：“你这里不是万货全吗？”王掌柜不由得一愣，仔细打量一下来人，发现他虽布衣打扮，却红光满面，气宇轩昂，举止言谈不同寻常。这王掌柜为求太平，忙命伙计把招牌摘下，然后向来客说道：“小店备货有限，今后不敢吹‘万货全’了。客官如看得起小店，就给起个名号吧。”这客官看看店主，随口说道：“就叫‘百货全’吧。”

王掌柜其实并没有想真改字号的意思，只想应付一下场

面。可后来一打听，来买金粪杈子的竟是乾隆皇帝，就连忙找人做牌匾，将“万货全”改为“百货全”。

乾隆皇帝为什么要买金粪杈子呢？此事说来凑巧，原来王掌柜将“日日兴”改为“万货全”时，正赶上乾隆皇帝微服私访路经此地，他一见“万货全”的牌子，觉得奇怪，便举步进店，只见柜台内琳琅满目，应有尽有，乾隆皇帝不由得暗暗点头，但觉得“万货全”口气未免太大了，便想出了“金粪杈子”来难为店家。

这件事很快就传扬开了，那些口气大的“万货全药铺”、“万全饭庄”等带“万全”字号的买卖也都相继换了牌子，从此“百货店”的名称便流传下来。

圣驾金声 朱元璋口吟“屠夫”联

《簪云楼杂记》中曾记载这样一段趣闻。

明太祖朱元璋酷爱楹联，有一年将到岁末，他传下口谕：

“今年除夕，金陵城内，无论王公大臣，还是庶民百姓，家家门口都要张贴一幅春联。”

圣上开金口，民间传圣旨。天子与民同乐，朱元璋兴致勃勃地微服出行，上街欢赏。一次，他在街头观看对联，发现一屠户门口没贴对联，便上前问道：“朝廷有令，今年除夕家家户户张贴春联，你为何违旨不贴？”

“禀告大人，小人大字不识一个，更不会书写，并不是有意抗旨。”

朱元璋见这个屠户说话实在，又见一旁备有笔墨，料他讲的句句真情，就没有责怪他。“这屠户门上须有幅对子才好。”

朱元璋不由自语，随意用眼一瞄，只见房中摆一长案，上面放置少许腥肉，几把菜刀……。立时，他灵机一动随口吟出：

“双手劈开生死路，

一刀斩断是非根”

横批嘛，用“祖传技艺”吧。

屠户虽不通文墨，但见来人念得有声有色，猜测他必不是等闲之辈，忙手捧笔墨跪地求字：

“小人恳请大人，为小店赐字写联。”

“好，好，今日天子与民同乐也！”朱元璋欣然命笔，墨宝名传脍炙人口的佳句。

屠户大喜临门，幸得御笔新赐，赶忙将对联贴到门槛之上，由此名声大振，生意兴旺。

“红”心招客 徐文长妙改招牌

常言道“诚招天下客”。的确，纵观那些持久不衰的生意人的历史，不管他们的方式是怎样的千差万别，但有一点是相同的：那就是“诚”。他们都是以真诚来赢得人们的信任，以真诚来赢得顾客的，可以说：“诚”是从事商业活动最重要的法则了。不信吗？那就请看看一家点心店的盛衰吧。

明代，绍兴城里开了一家点心店。店主为了扩大名气，就请当时的江南才子徐文长给写一块招牌。徐文长很快把招牌写好了。他把笔放下，嘱咐店主说：“招牌挂上以后，千万不要改动它的笔划。”又说：“开店要靠薄利多销赚钱，千万不要以次充好。”店主连连称是。

点心店开张以后，生意特别兴隆。原来，来来往往的人都

被徐文长写的招牌吸引来了。这家店起名为“三元点心店”，徐文长写这五个字时，中间那个“心”字缺了一点。变成了“心”。徐文长是江南有名的才子，竟然写字缺了笔划，人们觉得很新奇。这样一传十，十传百，一时传遍了绍兴城。看招牌的人多，过往的人更多，三元点心店的生意自然就兴隆起来了。

生意一好，店主开始贪心起来。他忘了徐文长的嘱咐，暗中偷工减料，这样一来，点心的质量就远不如以前好了。

过了些日子，生意清淡下来，街上开始流传起一首童谣来：

“三元点心店，
心字无一点，
一点不留心，
店主没良心。”

这首童谣传到店主耳朵里，店主以为毛病出在那个缺点的“心”字上，就用黑漆把那一点加上了。

想不到生意非但没有恢复，而且越来越清淡了。过了几天，街上又传来一首童谣：

“三元点心店，
心字有一点，
一点黑漆漆，
鬼也勿来吃。”

这样一来，三元点心店一点生意也没有了。店主没办法，只好又去求徐文长。徐文长对他说：“你在我字上加一点，这并没有什么错，但不能加“黑心”呵，如果你能把那个黑点刮掉，改加一个红点，这个“心”一定能把顾客招回来！”

店主听懂了徐文长的话中之话，非但把那一个黑点改成

红点，点心的质量也恢复了过去的水平。自然，质量好了，生意也就红火起来了。

遇回婉转 电话发明人贝尔筹款

电话机的发明人是美国著名科学家贝尔。有一次，他出门到一位大资本家许拜特先生的家里筹款，希望他能够对自己正在进行的新发明投一点资。

贝尔知道许拜特先生是一个脾气古怪的人，向来对电气事业不感兴趣，那么，怎样向他开口，使他对新发明产生兴趣，并为之慷慨解囊呢？贝尔在路上默默思考着。

两人见面后，少不了一阵热烈的寒暄。贝尔并没有直接了当地向对方说明预算能获多少利润，也没有对他解释这项发明的科学道理。

贝尔在许拜特先生的客厅里坐下来弹起了钢琴。琴声弹着弹着，他忽然停止，把头摆向许拜特说：“许拜特先生，你可知道，如果我把这脚板踏下去，向这钢琴唱一个声音，这钢琴便也会复唱出这声音来。譬如我唱一个 DO！这钢琴便会应一声 DO！这事你看有趣吗？”

许拜特放下手中的书本，好奇地问：“这是怎么回事？”

于是，贝尔详详细细地对他解释了和音或复音电信机的原理。

许拜特听得津津有味。

这次谈话的结果，许拜特先生很情愿负担一部分贝尔的实验经费。贝尔如愿以偿。

以上贝尔筹款的成功，主要是他把握住了交谈中必须引

起对方注意这一关节点。引起“注意”的方式很多，但最根本的是使对方产生兴趣。对于对方不感兴趣的问题，要使他产生浓厚的兴趣，迂回婉转是谈话的有效之法。

假言威摄 孙中山智胜卖药人

在生活中，有时会遇到一些无赖之徒。这些人行为粗野，语言粗俗，且喜欢以武力威胁别人。对待这些人如果以硬相碰，容易形成“骑虎”之势。如能斗智斗谋，用巧言妙语来震慑，往往会收到意想不到的效果。

1883年11月，孙中山先生入香港拔萃书室读英文，偶于课暇赴九龙访友。途遇一走江湖卖假药的，鼓其如簧之舌，自诩药丹神效。路人围观如堵，中山先生恐人受骗，当众揭发伪药足以害人，众皆哗然。

这江湖客见对方不过是年轻学生，居然敢来挑衅，极为愤怒，随手捡起一块大石头，凶狠地对他说：“你不信，我将你的脚当场打断，再为你整好。”

其时，先生身着蓝布宽袖长衫，反背双手，右手拿着半截甘蔗，一时急中生智，将它藏入袖内，举起来对准江湖客说：“这有什么稀奇，看我先一枪打碎你的脑袋，再来将你整好。”对方一听，真被唬住了，他搞不清中山先生的底蕴，信以为真，一时惊惶失措，经众人劝解而罢。

名人比嘴 侯宝林难倒华罗庚

相声艺术大师侯宝林聪明过人，且喜欢同各界人士交朋