

<<厚黑学与口才>>

图书基本信息

书名：<<厚黑学与口才>>

13位ISBN编号：9787507424669

10位ISBN编号：7507424669

出版时间：2011-6

出版地：中国城市

作者：李文道

页数：260

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<厚黑学与口才>>

前言

对于学习和使用厚黑学，有的人可能还存在误解，认为那是小人伎俩，有悖于道德。

其实，厚黑学本身无善恶之分，好坏的权衡，全在于运用的目的和方法如何。

厚黑学不过是一个工具，就好比一把利刃，就看是谁在用、怎么个用法。

“厚黑”是一门学问，“说话”是一门艺术。

语言是传达感情的工具，也是沟通思想的桥梁。

交往过程中，有的人善于用说话来表达情意，一席话就使人心情舒畅，有的人不善于以语言来表达，一讲话就使人误解，俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”

一个人办事能力的高低、为人处世的哲学以及给周围人的印象好坏，大多数是通过说话体现出来的。

说话水平的高低，口才的好坏，是每个人一生中必须修炼的基本功。

为了避免“话难说，说话难”的困扰，我们就要探求学习说话的艺术。

其实，只要我们懂得“厚黑”的说话技巧，就能得到很好的效果。

会说话的人，能够掌握“厚黑”的说话技巧，便能在生活中无往而不胜。

厚黑教主李宗吾认为，厚黑之道与厚话黑说须臾不可分离，厚黑之道为“体”，厚话黑说为“用”。

常言说：“皮之不存，毛之焉附。”

少了厚黑之道的指导，厚话黑说就成了没有魂魄的“行尸走肉”；少了厚话黑说的手段，厚黑之道的目的就成了没有根基的“空中楼阁”。

李宗吾在透析了几千年中国历史上各类人物成功与失败案例基础上，概括出了“媚、哄、情、迂、防、禁、攻、趣”的厚黑口才诀窍。

李宗吾认为，只要掌握了这些厚黑说话诀窍，就能顺利行走世间，人生顺随，舌转乾坤！

确实，在人生奋斗之路上，说话无时无处不会出现，用好它可以出人头地、左右逢源。

说话水平高，很多机会呼之即来；口才水平低，很多机会闻“声”而去。

只要你能悟透宗吾的“厚黑口才诀窍”，就能在人生战场中拼杀，进，可以所向披靡，无坚不摧；退，可以全身而走，毫发无损。

就会把各种愿望和意思恰到好处地表达出来，把各种利益顺理成章地聚拢到对自己有利的方向上来。

所以，全面提高你的说话水平，掌握“厚话黑说”的说话技巧，一定会让你的人生更精彩！

<<厚黑学与口才>>

内容概要

有的人善于表达，一席话就使人心情舒畅，有的人不善于言语，一出口就使人误解。话怎么说才好，厚黑学大有帮助。学会厚黑说话，人生会从此峰回路转，柳暗花明。

厚黑说话一定要懂得给人留面子、捧场，帮人吹喇叭、抬轿子，把自己各种愿望和意思恰到好处地表达出来，把各种利益顺理成章地聚拢到对自己有利的方向上来。掌握厚黑说话之道，很多机会会呼之即来；不懂厚黑说话之道，很多机会便闻“声”而去。

厚黑说话会全面提高你的说话水平，掌握“厚话黑说”的说话技巧，让人生得意变得轻松，让出人头地来得简单。

《厚黑学与口才》是厚黑学在口才学上的灵活运用，是对厚话黑说的深刻解读。

《厚黑学与口才》由李文道编著。

<<厚黑学与口才>>

书籍目录

第一章 厚黑口才之媚术：投其所好，多拣好听的说

投其所好不是狡诈，它是一种沟通法则
恶语寒彻心肺，好言情暖三冬
言谈的分寸关系到处世的成败
求人办事，“戴帽子”是一种重要手段
想钓到鱼儿，就得像鱼儿那样思考
欣赏别人，实际是在为自己铺路
恭维让感情产生飞跃，它是深交的敲门砖-
一句话让他兴奋，在别人不自信的地方恭维
读懂人心，用分量十足的话打动他
顺情说好话，耿直讨人嫌
溢美之词不能过分粗浅
赞美要把握分寸，不能失了味道
恭维话如何说得坦诚得体
在恰当的时机对恰当的人说恰当的话
给他人留面子，就是给自己留余地
人人需要聊天，看你会聊不会聊

第二章 厚黑口才之哄术：嘴比蜜甜，步步设局不留痕

温暖胜于严寒，用温暖的方式说服别人
有亲和力的话，才能说到对方的心坎里
数人十过，不如奖人一功
以赞美的方式提意见，最容易让人接受
刚柔并用，让说服柔中带刚
批评的底线在于，不能伤人自尊
巧言建议，为苦口的良药裹上糖衣
劝慰，不能在别人的伤口上撒盐
暗示是一种能力，一种语言智慧
让对方认为你是在替他着想
给足对方面子，让对方产生亏欠感
话有千万种，委婉最动听
找到别人内心最在乎的东西
赞美他人是助己成事的良策

第三章 厚黑口才之情术：先套近乎，以感情吸引对方

客气谦虚，见面先留三分情
获取友谊的良方是让别人觉得他很重要
送人一个高帽子，给人一个好名声
真诚，是说话成功的第一乐章
营造人和，给他人适度的欣赏与肯定
亲热贴心，消除陌生感
要尊重，不要架子
微笑意味一种感情，具有吸引力
以诚恳收获感动
沟通的细节虽小，但它的力量却难以估量
找到他人感兴趣的话题
如何不伤感情指出别人的缺点

<<厚黑学与口才>>

第四章 厚黑口才之迂术：欲抑先褒，直话也要悠着说

话里藏话是一种聪明的说话方式
用巧妙试探的方法实话虚说
以鼓励代替责备，以赞美代替呵斥
说话听声，锣鼓听音
如何充满弹性地含蓄表达爱意
层层剥笋，复杂的事要由浅入深的说
设置悬念，激发听者的好奇心理
逐渐“敲醒”听者，让他看清错误
新人的职场说话规则
做错事情及时道歉
驳人面子，点到为止
给他一顶轿子，说服前先抬高别人

第五章 厚黑口才之防术：虚而显实，时时自警防患未然

借他的砖头砸他的脚
装作不知道，不战而屈人
兜圈子，摆好说话的防守姿态
把闲谈看作打动别人的机会
克服不敢与人交谈的心理障碍
敢于面对错误，你仍可立于不败之地
绵里藏针，软中带硬
讨论时先强调你同意的
请君入瓮，逼敌抉择
釜底抽薪，最好的防守就是攻击
知识越高超，应对愈巧妙

第六章 厚黑口才之禁术：慎防僭越，是非皆因多开口

说话有禁忌，言谈须谨慎
粗俗的谈吐只能让人敬而远之
知道错在哪里，才不会再犯错
说话尖刻，足以伤人情
要发自内心地说佩服别人的话
声东击西，不直接从正面去说
职场中的说话分寸
逢人只说三分话，未可全抛一片心
背后要多说别人好话，不说别人坏话
采用不同的对策提问
以宽厚待人博得他人好感
不谈使人厌恶的话题

第七章 厚黑口才之攻术：攻防兼备，语箭伤人不见血

如何说出有说服力的话
说的抽象，不如说的形象
揭穿老底，让他无地自容
以“持久战”的阵势去震慑对方
借题发挥，借对方之矛攻击对方
说服之前先了解对方
晓以利害，善意威胁对方
单刀直入，直截了当

<<厚黑学与口才>>

先声夺人，占据心理优势

利用名片效应说服对方

要有压倒对方的气势

先退一步，积蓄进的优势

第八章 厚黑口才之趣术：妙口回春，诙谐解开尴尬境

巧妙化解尴尬的气氛

归谬论证，让人认识自己的错误

以旁敲侧击扭转局面

巧用语句，化陈腐为新奇

化解窘境厚黑有道

制服刺头，给他吃软钉子

让对方搬起石头砸自己的脚

在笑声中促人自省

利用幽默反败为胜

以夸张渲染出喜剧效果

以己为鉴，劝谏对方

制造意料之外的效果

<<厚黑学与口才>>

章节摘录

关羽道：“量你也不敢，我今天要宰了你这个巧嘴的小人！”

”那人一听要杀他，慌忙地“扑通”一声跪倒在地说：“小民谢恩！”

”关羽听他说谢恩，抡起的大刀又放了下来，问他：“我要斩你，你还要谢恩？”

”那人说：“关爷过五关斩六将，杀的都是天下赫赫有名的将军。

小民这种比狗屎还臭的人，能挨上您老一刀，烧高香也求之不得呀！”

关爷不怕脏了您的宝刀，就快快成全草民吧！”

”关羽听后，不再说话，“哼”了一声，便扭头走开。

那个人站起身，指着关羽的背影说：“原来你也爱听奉承话！”

”人们通常把当面奉承的人叫做给人“戴高帽”。

给人“送高帽子”之所以可以屡试不爽，是因为人总是喜欢别人奉承的。

有时，即使明知对方讲的是奉承话，心中还是免不了会沾沾自喜。

比如我们生活中最常见的事实：你外出几年，当朋友见到你时，肯定会说：“哟！”

变啦！

变得是越来越漂亮啦！

’不管是否变得漂亮了，但我们听到这样的话心里还是比较舒服的。

假如朋友们见到你就说：“哟！”

变啦！

人怎么变成这样了呀？

人老珠黄的，一副病态！”

”这样听来，心里肯定极不舒服。

有时候，说一些奉承话是非常有必要。

新娘一定是漂亮的，小孩前途一定是远大的，这时，你不说好听的话，你不说好听的话就是对他人的一种侮辱。

这时的奉承又何尝不是一种慷慨呢？

所以说，不要吝啬你的“帽子”，多送几顶帽子，有时还可以为自己遮风雨，一举两得，何乐而不为？

清朝有个才子名叫袁枚。

他年轻有学，二十多岁的时候，就被任命去某地当知县，在离乡就任之前，他去向老师辞行。

他的老师做过地方官，便叮嘱他说：“官并不是那么好当的，今后为师不在你身边，凡事都要谨慎哪！”

你年纪轻轻就做了知县，有什么准备吗？”

”袁枚说：“并未做什么特别的准备，只是准备好了一百顶高帽，只要逢人送上一顶，办起事来就会容易很多了。”

”老师听后，脸色大变，厉声指责：“为官要正直，亏你还读了那么多书，怎么也使用这种低劣之术？”

”袁枚接着说道：“老师的话很对，可是老师想想看，天下乌鸦一般黑。

大家都爱戴高帽，只有老师您是高风高节之士，不吃这一套。

但是社会上像老师您一样的人还有几个？”

我的高帽正是为一般人准备的。”

”老师听后，面露悦色，点头默认。

袁枚辞别老师后感叹道：“我准备的一百顶高帽子，还没到任就剩下九十九顶了。”

”求人办事给人“戴帽子”是一样非常重要的东西。

古时候，为了显示自己的身份和地位，当官的、有钱的常常戴着一顶漂漂亮亮的帽子，以此来满足自己的虚荣心、自尊心。

一般说来，一个人可以拒绝你给的金钱。

<<厚黑学与口才>>

可能拒收你送来的高档礼品，但对于他人赠送的“帽子”总是来者不拒、并且乐于接收。这样你不乱纪，他不违法，既满足了他人的自尊心，也得到了你想要的结果。

话说包拯要选一名师爷，应征者自然是踏破了门槛。

最后剩下十余人，他对十个面试者说：“你看我长得怎么样？”

”面试者一个个开始对其大加赞赏。

一个个恭维他眼如明星，眉似弯月，面色白里透红，天庭饱满，一看就知是福相。

如此一些不着边际的谎话，自然不能让人相信，气得包拯将他们一个个赶走。

只有最后一个面试者是这样回答的：“大人相貌虽不俊美，但心如明镜，忠君爱国，天下谁人不知道包青天的美名？”

”这一席话说得包拯心中大喜，当然那人也得到了包拯的信任与重用。

P009-010

<<厚黑学与口才>>

编辑推荐

悟透厚话黑说之道，能够让说话成为一种人生利器，进，可以所向披靡，无坚不摧；退，可以全身而走，毫发无损。

练就厚黑口才，让你的人生随顺，舌转乾坤！

厚黑是一门学问，说话是一门艺术。

李宗吾在透析了中国历史上各类人物成功与失败案例的基础上，概括出了“媚、哄、情、迂、防、禁、攻、趣”的厚黑口才诀窍。

李文道编著的《厚黑学与口才》教你掌握李宗吾“厚话黑说”的说话技巧，让人生更精彩。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>