

<<希特勒的魔鬼口才>>

图书基本信息

书名：<<希特勒的魔鬼口才>>

13位ISBN编号：9787801369079

10位ISBN编号：7801369076

出版时间：2003-9-1

出版时间：中共党史

作者：王俊

页数：308

字数：20

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>

## <<希特勒的魔鬼口才>>

### 前言

口才的重要性其实毋庸置疑。

当人类逐渐发展出一套丰富而且准确的语言，并学会熟练、巧妙地运用它时，人类便彻底地成为地球的主宰。

从某种角度而言，人类的历史也许就是人类运用语言、展示口才的历史。

中国战国时代有苏秦、张仪二人凭借其三寸不烂之舌游说各诸侯国、纵横天下，三国时代又有诸葛亮舌战江东群儒，联吴抗曹；古罗马西塞罗在元老院的演说常常决定古罗马的国策，马丁·路德的布道动摇了人们对天主教廷的愚忠，而美国总统大选又让世人见识了唇枪舌剑的厉害，因此有句话说：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

精湛、机巧的口才在特定情况下可以阻碍或者推进社会与历史的发展进程。

在当代社会的日常生活中，口才也尤其重要。

人际关系的交往需要口才，求职找工作需要口才，许多职业本身就需要良好的口才。

好的口才使一个人更易引人注目、出类拔萃，会使一个人的成功之路事半功倍。

口才是许多成功人士得以成功的重要因素。

美国著名总统富兰克林曾说道：“说话和事业的成功有很大的关系。”

在现代历史舞台上，可以说正是极富表现力和煽动性的口才造就了希特勒“不同寻常”的一生。

他善于利用国民潜在的种族主义情绪发动战争；他善于塑造自我的强者形象来赢得广大人民特别是青年人的崇拜和拥护；他善于察言观色、以巨大而无法实现的“利益”和“理想”引诱、蒙蔽听众从而达到他的各种目的。

正是因为凭借三寸不烂之舌的花言巧语，阿道夫·希特勒从一个微不足道的小人物、一个普普通通的人摇身一变而成为一个“风云人物”。

希特勒蛊惑人心的口才，对使一个崇尚理性精神、严谨而沉稳的民族迅速而疯狂地卷入一场野蛮、残酷而且非正义的战争起了不可低估的作用。

本书全面而系统地从政治口才、演说口才、辩论口才、统军口才、领导口才、外交口才六个方面，向读者细致地描述和介绍希特勒的发迹史、战争史和毁灭史。

本书的编写不是简单地、不加分辨地甚至夸张地向读者展现、宣扬、赞美口才的重要性，而是期望读者能从本书的阅读中批判希特勒的煽动技巧，运用理性的力量去把握、去理解二战爆发的原因和德国这段黑暗的历史。

## <<希特勒的魔鬼口才>>

### 内容概要

美国著名总统富兰克林曾说道：“说话和事业的成功有很大的关系。

希特勒蛊惑人心的口才，对使一个崇尚理性精神、严谨而沉稳的民族迅速而疯狂地卷入一场野蛮、残酷而且非正义的战争起了一种不可低估的作用。

本书全面而系统地从政治口才、演说口才、辩论口才、统军口才、领导口才、外交口才六个方面入手，向读者细致地描述和介绍希特勒的发迹史、战争史和毁灭史。

本书的编写不是简单地、不加分辩地甚至夸张地向读者展现、宣扬、赞美口才的重要性，而是期望读者能从本书的阅读中批判希特勒的煽动技巧，运用理性的力量去把握、去理解口才的作用和功能，锻炼自己的思维和表达能力，使口才这种可以培养、又难以驾驭的东西真正地发挥它正面的、积极的作用。

## &lt;&lt;希特勒的魔鬼口才&gt;&gt;

## 书籍目录

一、希特勒的政治口才 1.煽动技巧——煽动民众情绪，提升个人威望 2.假公济私——利用“爱国热情”窃取同盟领导地位 3.声东击西——通过虚张声势控制局面 4.疯狂叫嚣——以恐吓胁迫他人 5.书面宣传——著书立说表达政治主张 6.打民族牌——利用民族仇恨与世界为敌 7.表演双簧——在听众中安排信徒配合演讲 8.善于演戏——用伎俩煽动起狂暴的情绪 9.利益诱惑——用“切身利益”来蛊惑人心 10.落井下石——趁着爆发经济危机，要求总理辞职 11.斩草除根——打击、搞垮对手，明目张胆索要权力 12.设置圈套——重新举行新的国会选举 13.指桑骂槐——把一切失误推给社会民主党和中央党 14.嫁祸于人——制造国会纵火案，设陷阱陷害对手 15.开空头支票——许诺美好目标，诱惑大家通过《授权法》 16.正面激励——充分肯定功绩以安抚部下 17.先软后硬——先稳住对方，再迫使其交出权力 18.会说好话——以保证和颂扬换取信任与支持 19.一鼓作气——出其不意，在气势上压倒对方 20.瓦解斗志——利用狂妄的叫嚣去恐吓他人 21.欲取先予——许诺实惠和好处取悦人民 22.种族歧视——以种族主义煽动仇恨 23.切中主题——用强盗逻辑支撑铁血政策 24.国家利益——打着国家的旗号耀武扬威 25.为荣誉而战——用“荣誉”激励士气 26.自我推销——极尽能事进行自我吹嘘 27.消除疑虑——面对迟疑以强硬话语使之改变 28.为虎作伥——给部下壮胆，掀起搜刮狂潮 29.控制局面——设置情境为部下打气 30.威权高压——以权威压服部下 31.自信感染——具有超出常人的自信 32.愚民政策——利用欺骗宣传安定人心 33.暴力语言——发动血腥的屠杀威慑国人 34.颠倒黑白——面对败局，自欺欺人 35.误导他人——战败后命令毁灭一切财物 36.色厉内荏——与柏林共存亡以显示决心 37.“以身殉国”——让自己体面地谢幕 38.继承“遗志”——临死不忘继续战争 39.自我美化——在私人遗嘱中美化自己

二、希特勒的演说口才 1.换取同情——利用“爱国主义”赢得群众的拥戴 2.换位思考——把握民众心理赢得支持 3.暴力支持——用铁血手段压制反对声音 4.引诱误导——误导群众实现不可告人的目的 .....

三、希特勒的辩论口才四、希特勒的领导口才五、希特勒的统军口才六、希特勒的外交口才

## <<希特勒的魔鬼口才>>

### 章节摘录

一、希特勒的政治口才4 疯狂叫嚣：以恐吓胁迫他人色厉内荏成语希特勒和亲信们劫持了巴伐利亚三巨头以后，在场的许多企业家愤愤不平。

有人向警察叫道，“别像1918年那样胆小，快开枪！”

但是，警察看到自己的局长都那么驯服，而且冲锋队已占领了整个大厅，因此也不敢轻举妄动人群开始越来越愤懑，纳粹分子戈林大声吼道：“没有什么可以害怕的，我们没有恶意，因此，你们不应不满，喝你们的啤酒巴！”

接着，戈林还告诉他们，在隔壁房间里正在组织新政府。

的确是在组织新政府，不过这是在希特勒的手枪胁迫之下进行的、希特勒把卡尔等三人赶进隔壁房间之后，就告诉他们：“没有我的许可，谁都别想活着出去。”

他接着又告诉他们，他们三个人都可以在巴伐利亚政府中，或者在他与德军前副总参谋长鲁登道夫将军一起组织的全国政府中保有重要的职位。

那天傍晚，希特勒已派人到路德维希斯霍伊去接这位对纳粹党政变毫不知情的将军前来啤酒馆。

这三个人起先连话也不愿同希特勒讲，但是他却继续向他们发表宏论。

他们三个人都必须同他一起宣布实行“革命”，参加新政府；他们都必须接受希特勒派给他们的职位，谁要不干“谁就别想活”，但是三个人继续保持沉默、最后，希特勒向他们挥动着手枪说：“我的手枪里有四颗子弹！”

如果你们肯跟我合作，三颗交给你们，最后一颗就留给我自己！”

他举着手枪对准自己的前额嚷道：“如果明天下午我还没有成功，我就不要这条命了！”

可是这三个人并没有被他吓倒，软硬兼施都不能奏效，希特勒意识到这样僵持下去，政变就不能按预期计划实现。

这时，他忽然心血来潮，一言未发就冲到外面大厅里去，走上讲台，对着愤愤不满的人群宣布，隔壁房间里的三巨头已经同他一起组成了一个新的全国政府。

## <<希特勒的魔鬼口才>>

### 媒体关注与评论

书评希特勒是20世纪颇具魔力的演讲家和宣传家，他用两片嘴唇掀起了整个德意志民族的狂热。他的口才术对纳粹党在短短的时间内奇迹般地崛起，并煽起欧洲乃至全世界惊恐和战争的硝烟，产生了无可替代的重要作用……希特勒是一个怪戾的“天才”。他有着惊人的演说才华，两片小嘴可以煽起千百万德国人心中的狂热，使他们心甘情愿地拜倒在他的脚下；他有着绝世的狂傲，以“超人”自居，企业称霸全世界，最后却不得不举枪自杀，了结其罪恶的一生。

## <<希特勒的魔鬼口才>>

### 编辑推荐

《希特勒的魔鬼口才(修订版)》为读者辩证地认识和理解“口才”，发挥它正面的、积极的作用，提供了可资借鉴的参考。

<<希特勒的魔鬼口才>>

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>