

<<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>

## &lt;&lt;厚黑学与口才&gt;&gt;

## 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

## &lt;&lt;厚黑学与口才&gt;&gt;

## 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>