

《李宗吾厚黑口才学大全》

图书基本信息

书名：《李宗吾厚黑口才学大全》

13位ISBN编号：9787501227808

10位ISBN编号：7501227802

出版时间：2006-3

出版社：第1版 (2006年3月1日)

作者：李宗吾

页数：437

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《李宗吾厚黑口才学大全》

内容概要

人生在世，一时一刻也离不开与人打交道，上至“天子”，下至“百姓”，莫不如此。要想在社会上混出个模样来，就要好好研究为人处世的学问。可是，对于如何为人处世，世上存在着两套截然不同的理念和两种相互矛盾的行为：有的要求世人“威武不能屈，富贵不能淫”，却又要“大丈夫能屈能伸，好汉不吃眼前亏”；有的要求世人“君子坦荡荡，小人常戚戚”，却又要“见人只说三分话，未可全抛一片心。”然而有时种瓜得瓜，种豆得豆，好人终得好报，有时却好人命不长，坏人一生平安；有时良臣身享美名，奸臣遗臭万年，有时却忠臣惨遭杀戮，佞臣飞黄腾达……这些现象使人倍感困惑，难道为人处世之道真的是可望而不可即，可欲而不可求吗？上个世纪之初，川人宗吾终于揭开了古今英雄豪杰之所以成功的秘诀，一番“振聋启聩”之论，正是为人处世中左右逢源、克敌制胜，并且处处占上风头儿的无匹绝学。

《李宗吾厚黑口才学大全》

作者简介

李宗吾(1880--1943)，四川富顺人，自幼聪明好学，博览群书。他思想独立，崇尚自由，富有怀疑和批判精神，敢于质疑和颠覆已有的结论和定见。1912年，他在成都《公论日报》连载《厚黑学》，大胆揭穿中国历史上英雄豪杰成功的秘密，语言讽刺辛辣，观点惊世骇俗，读者哗然，轰动四川乃至全国。1934年，《厚黑学》单行本在四川和北京同时出版，成为当时的畅销书。

《李宗吾厚黑口才学大全》

书籍目录

第一篇 九媚之心投其所好媚人心厚黑口才一 捧之有道，营造氛围厚黑口才二 真心赞美，诚心恭维厚黑口才三 人好水甜，花好月圆厚黑口才四 演技高明，言语得体厚黑口才五 顺毛扶驴，牵驴上套厚黑口才六 满足虚荣，留足面子厚黑口才七 对症下药，激发共鸣厚黑口才八 屈尊降贵，自贬声誉厚黑口才九 溜须找须，拍到点上第二篇 九哄之功假作真时真亦假厚黑口才十 环环相扣，以假乱真厚黑口才十一 明知故昧，气定神闲厚黑口才十二 人言噬骨，众口铄金厚黑口才十三 虚虚实实，添油加醋厚黑口才十四 无中生有，以小充大厚黑口才十五 铁嘴钢牙，死不认账厚黑口才十六 舌转乾坤，化险为夷厚黑口才十七 空口无凭，遁迹匿形厚黑口才十八 偷梁换柱，顺势反击第三篇 九情之法含沙射影动以情厚黑口才十九 摸清底牌，消除对抗厚黑口才二十 以情之矛，攻情之盾厚黑口才二十一 旁敲侧击，触动心灵厚黑口才二十二 利益刺激，勾起欲望厚黑口才二十三 装扮弱者，换取同情厚黑口才二十四 紧要关头，趁热打铁厚黑口才二十五 绵里藏针，轻刺要害厚黑口才二十六 迂回委婉，步步深入厚黑口才二十七 软中带硬，以理服人第四篇 九防之策防人之心不可无厚黑口才二十八 藏恶露善，大智若愚厚黑口才二十九 故露破绽，出丑卖乖厚黑口才三十 自掩其美，藏巧示拙厚黑口才三十一 点到为止，出语必中厚黑口才三十二 笑骂由人，厚脸不红厚黑口才三十三 八面玲珑，掌握主动厚黑口才三十四 隐真示假，声东击西厚黑口才三十五 敌变我变，顺势而变厚黑口才三十六 时时自警，防患未然厚黑口才三十七 急功近利，欲速不达第五篇 九迂之术长线方能钓大鱼厚黑口才三十八 由浅入深，避免被动厚黑口才三十九 将欲取之，必先与之厚黑口才四十 看似无意，实则有心厚黑口才四十一 百忍成金，媳妇成婆厚黑口才四十二 善于造势，逼人就范厚黑口才四十三 得寸进尺，如影随形厚黑口才四十四 兜个圈子，再奔主题厚黑口才四十五 软磨硬泡，金石为开第六篇 九攻之道语箭伤人不见血厚黑口才四十六 请君入瓮，水到渠成厚黑口才四十七 引友杀敌，不自出力厚黑口才四十八 见缝插针，激化矛盾厚黑口才四十九 小遵大违，小信大诤厚黑口才五十 闭目塞听，阻断沟通厚黑口才五十一 制造口实，张网设局厚黑口才五十二 牵强附会，名敌为贼厚黑口才五十三 鼓弄唇舌，搅混池水厚黑口才五十四 暗击要害，逼上梁山第七篇 九谅之德虚情实意动真心厚黑口才五十五 软化对手，博取怜悯厚黑口才五十六 逢场作戏，不动真情厚黑口才五十七 批驳有度，无话可说厚黑口才五十八 开诚布公，先声夺人厚黑口才五十九 敢于拒绝，善于说不厚黑口才六十 不吝赏赐，收买人心厚黑口才六十一 诚心道歉，求得谅解厚黑口才六十二 消除抱怨，避免误解厚黑口才六十三 穷追猛打，降服对手第八篇 九禁之要是非皆因多开口厚黑口才六十四 意气之争，四面树敌厚黑口才六十五 强人所难，自种祸根厚黑口才六十六 机关算尽，弄巧成拙厚黑口才六十七 漫不经心，难免有失厚黑口才六十八 争强好胜，得不偿失厚黑口才六十九 狂放不羁，遭人嫉恨厚黑口才七十 自吹自擂，欲盖弥彰厚黑口才七十一 夜郎自大，众人不齿厚黑口才七十二 怒发冲冠，丧失理智第九篇 九趣之性妙语解开尴尬境厚黑口才七十三 自嘲自讥，妙口回春厚黑口才七十四 圆场救火，替人解围厚黑口才七十五 嬉笑怒骂，促人自省厚黑口才七十六 故作糊涂，转移注意厚黑口才七十七 针锋相对，以牙还牙厚黑口才七十八 意料之外，情理之中厚黑口才七十九 花言巧语，制造笑料厚黑口才八十 接过话头，顺势演义

章节摘录

俗话说，“一句好话抵得上半年的口粮”。世上没有人会不喜欢受到别人的赞美。一位哲学家说过：“赞美人的艺术就是了解人类对于赞美的需要，诚恳地发自内心地去赞美别人，并随时去找那些值得赞美的东西，这样，可以帮助你心想事成。无论大人物或小人物，没有人会不为真正的赞赏所激动的……。”“好的开头是成功的一半”，赞美人的艺术也同样，能否善于“捧之有道，营造氛围”，直接影响到“投其所好媚人心”的效果。【宗吾真言】人都有觅求同类或知音的倾向，只要能使对方将你纳入知音的行列，你就已经有了良好的交流氛围。为此，说话初始阶段必须小心谨慎，有的放矢、投其所好，而不能惹人反感、叫人生厌。宗吾认为，日常生活中，一个人看似口才很好，与人交流，滔滔不绝，只是一味地谈自己的事。结果，让人感到万分厌恶、不耐烦。这就是不善于营造“谈话氛围”。营造好的谈话氛围，宗吾认为，谈话内容应该视对方的情形而定，再好的内容，若不能符合对方的需要，就无法引起对方的兴趣。最好是想办法引出彼此共通的话题来，才能聊得投机，然后再设法慢慢地把话题引导进自己所要谈论的范围里。谈话的材料不要总是老生常谈，或是在家长里短的范围打转；如此不但容易使对方厌倦，同时也是画地自限。无法拓展谈话的范畴，就不能进一步地使对方了解自己，更不必说与对方深入地交往了。无论谈到什么问题，都要根据对方提出的问题把自己目光所及、脑中所思传达给对方，对任何问题都能发表独到的见解是最重要的。但也不要夸夸其谈，显示自己什么都懂。另外，由于初次见面，要尽量表现得客气一点，无论是身居人下还是人上，都要懂得去恭维对方，厚着脸皮说一些好听的话给对方听，这对于位置比较高的人来说，表扬对方显得胸怀大量，更容易使人感到你高深莫测从而得到对方的敬重；对于身居人下的人，适当地拍马屁，其意义当然是为了拉近距离，使方对自己有好感，从而获得帮助。而谈话的内容则要视对方的修养而选择，做到能雅能俗，才不会有格格不入的感觉。对于喜欢讲义气的人聊天不妨表现出自己爱憎分明和重情重义；对于文雅的人不妨表现出自己道德高尚且有智慧，等等，这些都是根据你的谈话对象而定，毕竟上什么山就得唱什么歌，对牛弹琴始终难以营造轻松的气氛。同时，一个善于营造谈话氛围的人，一定要懂得根据场合来考究用词，不致说出不合时宜的话。因为他知道不得体的言辞不但会彼此扭捏而不欢而散，而且往往还会伤害别人，即使事后想再弥补也来不及了。相反，如果你的举止很稳重，态度很温和，言辞中肯动听，双方自然就能谈得投机，分别后也会给对方留下深刻的印象，从而达到自己的目的。另外，还要懂得如何去找话题交谈，有了好话题，就能融洽自如。好话题，是通往深入细谈的催化剂。从这个话题开始，慢慢引诱，自然能获得你想要的信息。宗吾认为，好话题的标准是：投对方所好，同时自己亦不致因对方乏善可陈而冷场。投对方所好，是为了使对方感兴趣而打开话匣子；自己对该方面亦了解，一方面是为了能配合对方，另一方面是为了能引诱对方，懂得如何在恰当的时候将话题切换到你的目的上。比如，面对领导，首先要选择他关心的事件为话题，以使他兴奋，人一兴奋自然话就多了，言多必失，必然能得到一些对你有用的信息，然后根据话题将之引申出来，将话题的焦点放在你想表达的观点上，那么此时领导由于碍于情面，将会骑虎难下。聪明者谈话还会九曲十八弯，懂得暗度陈仓，懂得如何去设陷阱，先让对方踩下去，然后他也许并非心甘情愿，但你还是可以获得想要的答案。总之，宗吾认为，为了营造良好的谈话氛围，为了使对方对你产生好感，讲话前先斟酌思量，考虑该场合之下应使用的语言，不要不动脑筋，想到什么说什么，以致引起了别人反感自己还不知道为什么。那些心直口快的人平时要多培养一下自己的深思慎言作风，切不可像随地吐痰似的不看周围是何处就脱口而出。

《李宗吾厚黑口才学大全》

媒体关注与评论

近人有李宗吾，四川富顺自流井地方人，看穿世态，明察现实，先后发布「厚黑学」「厚黑经」「厚黑传习录」著书立说，其意最为诙诡，其意最为沉痛。千古大奸大诈之徒，为鬼为蜮者，在李宗吾笔下烛破其隐。——林语堂

《李宗吾厚黑口才学大全》

编辑推荐

人生在世，一时一刻也离不开与人打交道，上至“天子”，下至“百姓”，莫不如此。要想在社会上混出个模样来，就要好好研究为人处世的学问。可是，对于如何为人处世，世上存在着两套截然不同的理念和两种相互矛盾的行为：有的要求世人“威武不能屈，富贵不能淫”，却又要“大丈夫能屈能伸，好汉不吃眼前亏”；有的要求世人“君子坦荡荡，小人常戚戚”，却又要“见人只说三分话，未可全抛一片心。”然而有时种瓜得瓜，种豆得豆，好人终得好报，有时却好人命不长，坏人一生平安；有时良臣身享美名，奸臣遗臭万年，有时却忠臣惨遭杀戮，佞臣飞黄腾达……这些现象使人备感困惑，难道为人处世之道真的是可望而不可即，可欲而不可求吗？上个世纪之初，川人宗吾终于揭开了古今英雄豪杰之所以成功的秘诀，一番“振聋启聩”之论，正是为人处世中左右逢源、克敌制胜，并且处处占上风头儿的无匹绝学。

《李宗吾厚黑口才学大全》

精彩短评

- 1、感觉我身边随便一中国大学生的本事都比他高。不就是不停地体察别人的心意，对付别人，利益自己吗？而且他们心狠手辣多了。
- 2、搁在办公室里的摆设，大叔们都比我睿智，看出了这是本口才学。。。其实我是想看厚黑的。。
- 3、看不进了。
- 4、同样的人际技巧在美国人眼里写成牛逼闪闪的《影响力》等其他心里著作，中国人么就只能是厚黑不厚黑的 只是是时代差异么
- 5、一般

《李宗吾厚黑口才学大全》

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:www.tushu111.com