

<<口生莲花>>

图书基本信息

书名：<<口生莲花>>

13位ISBN编号：9787802289550

10位ISBN编号：7802289556

出版时间：2008-1

出版时间：新世界

作者：赵宁

页数：306

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;口生莲花&gt;&gt;

## 前言

中国的优秀传统文化是博大精深的，它铸造了文明古国的民族灵魂，深远而持久地影响着每一个中华儿女，它给一代又一代的炎黄子孙深深烙上了龙的传人印迹。

中国传统文化是维系几千年中国社会发展的精神支撑。

在中国源远流长的历史长河中，传统文化储蕴了丰富的内涵，对社会发展的进程产生过重要作用。

即使在今天乃至未来，其积极的内涵仍有着不可替代的作用。

正是传统文化中积极因素的长期熏染、代代传承，使整个中华民族在思维方式、价值取向、伦理观念、审美情趣等方面渐趋认同，才形成了一种民族的风骨和气度，培养了一种民族的品格和精神，并逐步发展为中华民族强大的向心力和凝聚力。

在中国历史上，有许多富有影响力的名人不仅学识超群，而且口才出众。

他们的演讲、辩论，思想深邃，语言犀利，或激昂陈词，气势夺人，或娓娓道来，亲切感人；亦庄亦谐，或幽默或朴实，激发人的斗志，唤起人生的热情，匡扶正义，除奸惩恶，为民伸冤昭雪，扶正法律，涤荡灵魂，留下千古美谈。

中国古人是非常注重口辩能力的，并以此为契机，著书立说，成就功名，足见其重大意义。

孔子、孟子、荀子、墨子、庄子、韩非子、鬼谷子等人都是“率其徒群、辩其谈说”的口才大家。

可以说，没有口才就不会有诸子百家的繁荣昌盛，中国的传统文化就不会如此灿烂辉煌了。

《战国策》中写道：“三寸之舌，强于百万雄兵；一人之辩，重于九鼎之宝”。

东周的重臣颜率，为应对国难、在强秦无理索要象征天子地位和尊严的九鼎的危机中，在对游说技能的熟练驾驭下，运用自己的智慧和口才，穿梭游说齐国，三言两语、轻轻松松地说服齐国，并借助齐国的力量挽救了国家的尊严和利益。

类似的故事在中国的传统故事中层出不穷，如苏秦逐个说服六国参与合纵，张仪离间齐楚联盟，范雎向秦昭王提出“远交近攻”的国际战略；唐雎为安陵君使秦雄辩滔滔而不辱使命；鲁仲连慷慨陈词，绝不向秦王称帝，等等。

出身贫寒的策士们凭着锋利口才，说服了君王、显贵和政要，完成了一件件国家、国际大事，他们的论辩游说具有何等的说服力、信服力！

《口生莲花——传统文化中的口才智慧》一书，广泛撷取了对后世文学产生了深远的影响、被誉为论辩文典范的《战国策》，文笔优美精练、被誉为中国文学重要的源头活水《史记》，画人风神毕肖、说理明晰透彻的《资治通鉴》，情节曲折生动、引人入胜的历史演义小说的开山之作《三国演义》，语言纯净自然，朴素传神、善于刻画人物的《红楼梦》以及《三十六计》、《孙子兵法》、《论语》、《老子》、《孟子》、《庄子》等古典名著的智慧精华，通过大量脍炙人口的故事和精练、实用的要点，展示了针对不同的场景、面对不同人群，为了达到不同的目的，可灵活采取的论辩说服方法和口才技巧，会有助于广大读者开阔眼界、开拓思路、增长智慧，提高表达能力、提升自我形象，促进人际关系的和谐和事业的顺利发展。

## <<口生莲花>>

### 内容概要

在中国历史上，有许多富有影响力的名人不仅学识超群，而且口才出众。他们的演讲辩论或思想深邃，语言犀利，或激昂陈词，气势夺人；或娓娓道来，亲切感人；或庄或谐，或幽默或朴实，激发人的斗志，唤起人生的热情，匡扶正义，除奸惩恶，为民伸冤昭雪，扶正法律，涤荡灵魂，留下千古美谈。

意大利著名诗人但丁说：“语言作为工具，对于我们之重要，犹如骏马对于骑士一般。”在生活中，能言善辩、口生莲花、妙语连珠、伶牙俐齿、能说会道的人，往往容易赢得别人的合作和支持，能够更快捷、更顺利地达成各种目标。

## &lt;&lt;口生莲花&gt;&gt;

## 书籍目录

一、动之以情，从内心深处打动别人妙语会改变一个人的人生/3消除对方防范心理最有效的方法就是以心换心/5先捉摸对方的内心实意再有针对性地去进行说服和开导/7与那些处于高位内心优越的人说话要从大处入手/11巧用双关语从情感上打动别人/16以明显的利益诱惑被说服的对象/18用易于理解的故事获得别人心理上的认同感/21为对方体面地下台铺设好台阶/23寓理于故事之中，使对方心悦诚服/24指桑骂槐，也能打动对方的心/27先把对方捧得舒服了，再让他权衡利弊/29循循善诱，切中要害以打动人心/30从对方的角度考虑问题，晓之以利害/32逐步启发对方的认识，让对方接受自己的论点/33让对方真切地感触到你的真实感受/38动之以情晓之以理以唤醒其良知/39用感情打动别人的心比才能更重要/41巧妙地提出一个对方不愿实行但又不得不实行的建议/43先顺应对方的心理，再改变他的态度/45好的口才以聪明的头脑和细腻的心思为基础/47通过抬高别人来为自己扭转不利局面/48用善于逢迎的语言赢得别人的欢心/50为了迎合对方而事先精心做好准备/52一而再、再而三地反复向对方说明/54二、晓之以理，用人义和事实引起对方的重视发现别人的缺点和错误后要敢于指出/59巧用类比，以事喻理去说服/60一针见血、直言不讳地进行正面批评/63从日常生活中的小事中巧妙地引出治国安邦的大道理/65通过相互比较来陈说利害关系/66运用妙趣横生、形象生动的寓言故事/68一定要在气势上压倒对方/69以隐藏在背后的危机打动对方/71用有理有据、切中要害的话进谏/72力谏上司按规定办事/74精辟透彻、委婉恳切地展示自己的深谋远虑/76有理有节，强调以法办事/80故意把问题说得十分可怕以引起对方重视/81采用以事实说理的方法/83采用使人感到亲切可信的现身说法的方式进行劝谏/85先循循善诱，再以理服人/88不卑不亢地对别人不实的诬陷进行辩解/89深明大义，辅佐丈夫力求上进/91用形象的比喻进行告诫和劝勉/92把事情讲清楚，由不同的行动讲到不同的结果/93揭示出事情的真正规律和发展方向/95三、有条有理，循序渐进地向主题靠近一个人说话要有中心，有条理/99以漫天的话题展开，逐渐向中心逼近/100先说什么和后说什么的效果大相径庭/103巧问善诱，牵住对方的“牛鼻子”/105条理清楚、步步为营地进行说服/106晓明利害，软硬兼施地去说服/108步步深入，结构上环环相扣/110正确地把握事物之间环环相扣的条件联系/111从小到大，逐层设喻，步步进逼/n4由远及近，先打外围，后攻核心/n6分层次和阶段采取不同的论辩方法/120四、出其不意，采用出人意表的策略进行论辩和说服大胆采用无言沉默的说服法/125用简洁明快的语言点破要害/127以新颖别致、不落俗套的形式来引出话题/129采用出其不意、另辟蹊径的策略/130以提问题的方式开始引起别人的注意/133反言相劝，以刺激其清醒而知错/137外勉内讥，既不刺痛对方，又可使其觉悟/139利用“逆向心理”进行激将说服术/140采用出人意表的反论式说服法/145以堂而皇之地撒谎的方式进行辩解/147以假装糊涂的方式嘲弄对方/149以明知故问的方式提醒对方觉醒/150故意编造一个非常荒唐的故事/151说话要有分量、要得体/153五、针锋相对，展示敢于交锋的胆略和气度用夸张、铺陈的语言吓倒对方/157利用对方的无理要求引出显然荒谬的结论/159用对方提出的论据巧妙地进行反驳/160先守后攻，以磅礴的语势各个击破/163针锋相对，反唇相讥，摆脱劣势/166抓住对方的要害，进行类比反驳/167思维敏捷，敢于向权威挑战/169以其人之道，还治其人之身/170单刀直入，阐明自己的观点/173巧妙地指出对方不讲道理的错误/175根据实际需要转换角度或角色/176借用对方的逻辑和推理引出荒谬的结论/177刚柔相济，张弛有度，不卑不亢/178抓住对方的漏洞进行反击/180用形象的比喻和严谨的逻辑阐述自己的观点/181以更实际和更容易实现的建议取胜/182明知对方难以接受还是要巧妙地去说/184牵强附会、信口开河的观点站不住脚/186巧妙地利用概念的灵活性为自己辩护/187将计就计，暗中将对方引向了自己的论证目标/188使对方陷入他自己所否定的圈子中/190善于变换角度，主动出击/192灵活地采用借喻手法，以物喻理，借古鉴今/194以正反两方面的历史教训作证据，强调道义和利害关系/196言辞委婉但针锋相对，言之有“据”/199六、委婉含蓄，采取侧面迂回的办法表明态度尽量以委婉的方式提出忠告/205在“进谏”的时候要讲究技巧/206要善于避开对方的讳忌点，绕道而行/207欲擒故纵，委婉地进行劝谏/208陈述利害，而不表明自己的观点/209兜着圈子、委婉地表达自己的意见/210有意识地运用委婉、模糊的语言/2n只提出委婉的建议让对方去自悟/213恰到好处地“拐弯抹角”/214用故事委婉地批驳对方的不妥言行/216努力先使对方不致对自己产生反感/218采取批评讽刺的态度远不及美言赞誉的激励有效/219使对方在自我意识不到的情况下受到心理上的控制/220先对对手进行试探，再决定自己的方针和策略/222推诿搪塞术，回避问题或问题的实质/223迂回隐避地进行

## &lt;&lt;口生莲花&gt;&gt;

自然而又亲切的赞美/225不可不分情况、不看对象地直言力谏/226七、随机应变，灵活机巧地争取有利处境采取正意反说的方式为自己辩解/235故意把话说得模棱两可给自己留下任意解释的余地/236用逻辑的二难推理摆明事实/238根据对方的接受能力调整谈话的内容/239采用悖论假定法，把对方引向自相矛盾的境地/240将错就错，灵活地借题发挥/241巧妙地转移话题，化解尴尬/243巧寻借口，使自己摆脱窘境/244对对方的情绪应该保持高度的警觉性/245开阔思路，大胆寻找新的突破口/247见风使舵，随机应变，八面玲珑/248口才是一个人综合能力的体现/251采用“逆水推舟”的方法，出奇制胜/252善于察颜观色，调整说话的方式/254回环曲折，诱使对方说出己方所需要的话/256借题发挥，巧妙地赋诗/257千方百计地顺应上司的心思/259一定要小心谨慎，避免祸从口出/261在论辩中恰当地应用对偶/263八、幽默风趣，使人受到心领神会的愉悦、美感和教益说话风趣、幽默是展示良好口才的一个重要方面/271古人常用的幽默方式和技巧/272诙谐、幽默地与人交往会使人际关系更和谐/275恰当地进行自嘲是一种高档的幽默/278用谐音和语义的双关巧妙地制造幽默/280用荒诞的推理含蓄、婉转地表达意见/283幽默诙谐地借题发挥/284采用风趣含蓄、诙谐轻松的语言进行反驳/285制造误会，产生强烈的幽默效果/286用名不副实的赞美进行调侃和讽刺/287抓住矛盾之处，突出其可笑之处/288幽默引导对方产生正确的认识/289把歧义手法巧妙地运用到对联当中/291以数量取胜的诗句/293对不学无术而又自以为是的人的嘲讽/294对过度追求虚荣者的嘲讽/295对为了面子而丢丑的人的嘲讽/297对不知惭愧的无耻之徒的嘲讽/298对谄媚者与被谄媚者的嘲讽/300对自卑而又争强好胜者的嘲讽/301对小气吝啬鬼的嘲讽/302炉火纯青、空前绝后的拍马口才/303卖卜者的投机取巧、随口奉迎/305

## &lt;&lt;口生莲花&gt;&gt;

## 章节摘录

苏秦是战国时代最著名的说客、谋士，纵横家中合纵派的领军人物和最高首脑。

当时，南北为纵，是以魏国、韩国、赵国为中心，北联燕国，南联楚国，东联齐国，共同联合起来对付秦国的霸权和侵略的国际战略。

东西为横，曾是齐、秦两国用武力迫使弱国听命，继而兼并其他弱国的国际战略。

合纵，即“合众弱以攻一强”；连横，即“事一强以攻众弱”。

在战国后期齐国衰弱之后，连横成为秦国专用的吞并六国的谋略。

苏秦擅长于战略谋划、长篇游说和辩论。

他所解决的问题，都是当时国际上的首要问题，或者一个国家的核心问题，对具体问题和局部问题的策略，他不是太感兴趣。

他游说时，善于抓住要害和本质问题，单刀直入、鞭辟入里；富有逻辑性，说理清楚、极具信服力。

他也是最讲究语言修辞的说客，他的辞藻华丽、排比气势如虹、比喻夸张信手拈来，各种修辞手段应有尽有，可以说他是战国时代说客、谋士中的集大成者。

合纵派的领军人物苏秦，一开始却曾对秦惠王倡导连横战略。

他游说秦惠王说：“大王的国家，西面有巴、蜀、汉中等地的富饶物产，北方有来自胡人地区的贵重兽皮与代地的良马，南边有巫山、黔中作为屏障，东方又有崤山、函谷关这样坚固的要塞。

土地肥沃，民殷国富；战车万辆，壮士百万；沃野千里，资源丰富，积蓄充足；地势险要，能攻易守。

这正是天下公认的‘天府之国’，秦国因而真正是雄霸天下的强国。

凭着大王您的贤能，秦国土卒与百姓的众多，战车、骑兵等武器的巨大作用，兵法和谋略的运用之妙，完全有把握吞并其他诸侯，一统天下，称号皇帝，统治全中国。

希望大王能考虑一下这一前景，允许臣陈述自己的方略。

”秦惠王说：“寡人常听人说：羽毛不够丰满的鸟儿，不可以高飞；法令不完备的国家，不可以奖惩刑罚；道德不崇高的君主，不可统治万民；政策教化不顺应天意的君主，不可以号令大臣。

如今先生不远千里来到我秦国登庭指教，寡人内心非常感激；不过关于军国大计，最好还是等将来再说吧！

”苏秦说：“我本来就怀疑大王能否听取我的意见。

以前神农攻打补遂，黄帝讨伐涿鹿擒获蚩尤，唐尧放逐欢兜，虞舜攻打三苗，夏禹王攻打共工，商汤王灭夏桀，周文王攻打崇侯，周武王灭商纣，齐桓公用战争雄霸天下，都说明了：一个国家要想称霸天下，哪有不经过战争就达到目的？

古代使者都坐着兵车奔驰，各国互相缔结口头盟约，谋求天下统一；虽然讲究合纵连横，却是战争不息；说客和谋士们进行巧辩和权诈之术，致使诸侯慌乱疑惑，结果，一切纠纷都从此发生，简直复杂到无法处理的地步；章程和法律都完备的国家，人们又常常做出虚伪的行为；文书、籍策杂乱烦琐，百姓生活贫困不足；君臣上下都愁眉不展，百姓无所依赖；法令规章越多，战争发生的也就越多；能言善辩穿着儒士服装的越多，战争就越发无法停止。

什么事如果不顾根本而专门讲求文辞末节，天下就越发无法太平。

因此，说客的舌头说焦了，听的人耳朵都有听聋了，却不见什么成效；做事即使讲义气守信用，也没办法使天下和平安乐。

“因此，就废除文治而使用武力，召集并且礼遇敢死之士，制作好各种甲冑，磨光各种刀枪，然后到战场上去争胜负。

大王要明白，没有行动却想使国家富强，安居不动却要使国土扩大，即使是古代帝王、三王、五霸和明主贤君，想不用刀兵而获得这些，也是无法实现雄心的。

所以，只有用战争，才能达成国家富强的目的。

距离远的，就用军队互相攻伐；距离近的，就短兵相见。

只有如此才能建立伟大功业。

所以，军队如果能得胜于外国，那么国内民众的义气就会高涨，君王的权威就会增强，人民会自然地

## &lt;&lt;口生莲花&gt;&gt;

服从统治。

现在，假如想要并吞天下，夺取王位，征服敌国，辖制海内，治理百姓，号令诸侯，实在是非用武力不行。

可是，如今继嗣当政的君主，却都忽略了用兵的重要性，不懂得教化人民；不修明政治，常被一些诡辩之士的言论所迷惑，沉溺在游说之士的言语辩辞中，而误信各种不适当的外交政策。

依照这样的情形，大王一定不能实现连横。

”苏秦游说秦王的奏章，虽然一连上了10多次之多，但他的建议始终没被秦王采纳。

他的黑貂皮袄也破了，100两银子也用完了，最后，甚至连房旅费都没有了。

不得已，他只好离开秦国回到洛阳。

他腿上打着裹脚，脚上穿着草鞋，背着一些破书，挑着自己的行囊，形容枯槁、神情憔悴，面孔又黄又黑，很显失意。

他回到家里以后，正在织布的妻子不理他，嫂子也不肯给他做饭，甚至父母也不跟他说话。

因此，他深深叹息：“妻子不把我当丈夫，嫂子不把我当小叔，父母不把我当儿子，这都是我苏秦的罪过。”

”当晚，苏秦就从几十个书箱里面找出一部姜太公著的《阴符》来。

从此，他就趴在桌子上发奋钻研，选择其中重要的加以熟读，而且一边读一边揣摩演练。

当他读书读到疲倦而要打瞌睡时，就用锥子刺自己的大腿，鲜血一直流到自己的脚上。

他自语道：“哪有游说人主而不能让他们掏出金玉锦绣，得到卿相尊位的呢？”

”过了一年，觉得自己的研究和演练已经成熟了，他又自言自语说，“现在我真的可以去游说各国君王了。”

”于是，苏秦就步入赵国的燕乌集阙宫门，在华屋之下游说赵王。

他对赵王滔滔不绝地说出合纵的战略和策略，赵王听了大喜过望，立刻封他为武安君，并授以相印，兵车100辆、锦绣1000束，白璧100双，白银20万两，车队尾随他后，到各国去约定合纵，拆散连横，以此压制强秦。

因此，当苏秦在赵国做宰相时，秦国不敢出兵函谷关。

在当时，广大天下、众多百姓、威武的诸侯、掌权的谋臣，都要听苏秦一人来决定一切政策。

没消费一斗军粮，没征用一个兵卒，没派遣一员大将，没有用坏一把弓，没损失一支箭，就使天下诸侯和睦相处，甚至比亲兄弟还要亲近。

由此可见，只要有贤明人士当权主政，天下就会顺服稳定；只要有这样的一个人得到合适地使用，天下就会服从领导、归顺朝廷。

所以说：“应该运用政治手段解决问题，而不必用武力征服来处理一切；要在朝廷上慎谋策划、运筹帷幄，而不必到边疆上去厮杀作战。”

<<口生莲花>>

编辑推荐

《口生莲花:传统文化中的口才智慧(最新珍藏版)》由新世界出版社出版。



<<口生莲花>>

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>