

李宗吾

说话办事

厚黑学

「逢人短岁，遇货添钱。」厚黑学强调说话要灵活，逢人只说三分话，不可全抛一片心。在说话办事中，说话能否受他人欢迎以及办事能力的高低，足以影响一个人的命运。把话说得滴水不漏，把事情办得天衣无缝，是厚黑学的最高境界。

马银文◎编著

李宗吾

马银文◎编著

厚  
理  
心  
学

说话办事

中国物资出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

李宗吾说话办事厚黑学 / 马银文编著. —北京:中国物资出版社, 2009. 5

ISBN 978-7-5047-3017-6

I. 李… II. 马… III. 人间交往 - 通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 212374 号

策划编辑 钱 瑛  
责任编辑 钱 瑛  
责任印制 方朋远  
责任校对 孙会香 梁 凡

中国物资出版社出版发行

网址:<http://www.clph.cn>

社址:北京市西城区月坛北街 25 号

电话:(010)68589540 邮编:100834

全国新华书店经销

中国农业出版社印刷厂印刷

开本:787mm×1092mm 1/16 印张:20 字数:316 千字

2009 年 5 月第 1 版 2009 年 5 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-5047-3017-6/C·0080

印数:0001-12000 册

定价:39.00 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)







# 目 录

## 第一章 以迂为直,放长线钓大鱼 /1

运用厚黑学说话办事的过程,实质上就是一个心理征服的过程。妨碍对方主动与你合作的原因就是“反感情绪”,一旦对方产生这种情绪“壁垒”,语言交流就无法顺畅进行下去。面对这种情况,直来直去的劝说方式是无济于事的,甚至会使事态变得越来越糟。这时,只有善于运用各种“以迂为直”的说话办事技巧,放长线钓大鱼,才可以逐步消除对方的反感情绪,使问题迎刃而解。

1. 正话反说,使他人自悟 /3
2. 学会“磨”服对方 /7
3. 欲取先与,巧办棘手之事 /12
4. 抓住要害,旁敲侧击 /16
5. 巧“兜圈子”,绕道公关 /20
6. 放长线才能钓到大鱼 /24
7. 诱“敌”深入,轻松将其套牢 /27
8. 委婉拒绝,你好我也好 /33

## 第二章 真心赞美,说好场面话 /39

给人“送高帽子”之所以屡试不爽,是因为人总是喜欢别人



点说,是一种赞美;或者说,奉承只是为了生存的一种手段,为了达到目的的一种谋略,是说话办事的一种技巧。

1. “背后鞠躬”更有效 /41
2. “自甘堕落”——一种变相的吹捧 /46
3. 用赞美照亮对方的“心田” /50
4. 满足领导的自尊心 /53
5. 不要将“马屁”拍到“马腿”上 /58
6. “高帽”要规格得当 /61
7. 有的放矢,拍马不惊马 /65

### 第三章 以退为进,软绳牵牛鼻 /69

厚黑之道,一厚一黑相辅相成,对立统一,缺一不可。在说话办事的过程中,各种厚黑之术应尽量综合使用,巧施谋略,以退求进,紧抓软绳,牵牛鼻子,充分地发挥出厚黑学的威力。

1. 退是为了更快地前进 /71
2. 看似没有,实则充满 /75
3. 在“退让”中求发展 /78
4. 佯装迟钝,给人安心之感 /80
5. 曲径通幽,以退为进 /84
6. 抓住“七寸”才是最关键 /88
7. 鹰立如睡,虎行似病 /92
8. 舍“小”是为谋“大” /96
9. 退一步,海阔天空 /100

### 第四章 自抬身价,往脸上贴金 /105

在《厚黑学》看来,“吹牛”确实是一种本事。运用“吹牛”的





8. 忍挺兼顾方显英雄本色 /168

第六章 装扮弱者,换取同情心 /171

哭是人类最常见的情感之一,但厚黑之士却能把它当成一种说话办事的锐利武器。因为人类天生就会同情弱者,你的哭可以打动对方大丈夫的心,由此对你产生出同情,这时你说话办事就容易多了。

1. 运用道歉,求得谅解 /173
2. 会哭的孩子才有奶吃 /177
3. 隐藏实力,攻其不备 /181
4. 男子汉也能哭出风度 /186
5. 卑而骄之,示弱取胜 /190
6. 有时眼泪也是说话办事的武器 /194
7. 软化对手,激发对方的“怜悯”之心 /198

第七章 以礼服人,千里送鹅毛 /203

送礼之所以被称为一门艺术,关键是一个“送”字,不但要“敢送”,更重要的是“会送”。人们常用“千里送鹅毛”来达到“礼轻情意重”的目的,这就是“会送”的表现。送得好,方法得当,会皆大欢喜,境界全出;送得不好,受礼者不愿接受,令送礼者十分尴尬。所以,只有巧妙掌握送礼的技巧,才能为整个办事的过程画上一个完美的句号。

1. 锦上添花,不如雪中送炭 /205
2. 送人情要不留“痕迹” /210
3. 给人好处,要给得恰到好处 /215
4. 说话办事,“礼”要先行 /219





5. 千里送鹅毛,礼轻情意重 /222
6. “礼”到,“话”也到 /226
7. 把“礼”送到人心坎上 /230
8. 礼尚往来,有情有义 /234
9. 有了“人情”好办事 /237

## 第八章 妙口回春,巧解尴尬境 /241

运用“妙语解开窘迫境”这一说话技巧,必须要有一个良好的心态,要针对不同情况,灵活选择说话方式,以期达到出人意料的效果。这种说话方式是一种增进人际关系的润滑剂,更是一剂处世制胜良方。因为它既可以挽回言行举止失误之后的尴尬,又可以巧妙地回应恶意的语言攻击,同时还能以一种轻松有趣的形式引起对方的心灵共鸣。

1. 善于倾听,当个好听众 /243
2. 轻松把“不”说出口 /247
3. 针锋相对,以牙还牙 /251
4. 自嘲也是一种策略 /256
5. 越棘手,越需要幽默 /260
6. 在嬉笑怒骂中直击“要害” /265
7. 不愠不火,笑语寓讽 /268
8. 难言之时学会巧开口 /272
9. 以谬制谬,巧妙“反讥” /275

## 第九章 坚韧不拔,百忍可成金 /279

《厚黑学》的精妙之处就是在不可能之处,行可能之事。当然,首先必须承认求人办事是一件非常被动的事情,你所做的就是如何变被动为主动。《厚黑学》认为,必须采取非常措施,





其中,以极大的忍耐之心,“撞了南墙也不回头”就是一条妙计。  
“忍”是这一策略的要诀。

1. 忍是一种处世的策略 /281
2. 受点委屈,该忍就忍 /284
3. “弯曲”是为了更坚定地站立 /288
4. 小不忍则乱大谋 /291
5. 低头弯腰保护自己 /294
6. 忍是应该的,但要把握好“度” /299
7. 好汉宁吃眼前亏 /302
8. 弃贪戒逸,积极进取 /305
9. 忍私欲,见好就收 /307



## 第一章

# 以迂为直，放长线钓大鱼



运用厚黑学说话办事的过程，实质上就是一个心理征服的过程。妨碍对方主动与你合作的原因就是“反感情绪”，一旦对方产生这种情绪“壁垒”，语言交流就无法顺畅进行下去。面对这种情况，直来直去的劝说方式是无济于事的，甚至会使事态变得越来越糟。这时，只有善于运用各种“以迂为直”的说话办事技巧，放长线钓大鱼，才可以逐步消除对方的反感情绪，使问题迎刃而解。





## 1. 正话反说，使他人自悟

在人际交往中，我们常常需要通过讲道理来说服别人。李宗吾认为，有些话直接说可能会使对方不能接受，为了避免尴尬，不妨正话反说。说出来的话，所表达的意思与字面意思完全相反，就叫正话反说。如字面上肯定，而意义上否定；或字面上否定，而意义上肯定。这也是产生幽默感的有效方法之一。使用这种方法能够在不直接指明对方错误的基础上，使他们自我反省并认识自己的错误。

汉武帝刘彻有位乳母，在宫外犯了罪被官府抓了，并禀告汉武帝。汉武帝十分为难，毕竟是自己的乳母，滴水之恩当涌泉相报，何况自己是被其用乳汁养大的，但是，天子犯法与庶民同罪，如果不处置她，有失自己天子的尊严，以后何以君临天下。思来想去，汉武帝决定以大局为重，依法处置自己的乳母。

乳母深知汉武帝的为人，知道自己凶多吉少，便想起了能言善辩的东方朔，请求东方朔帮自己一把。

东方朔也颇感为难，他想了想说：“办法也有，但必须靠你自己。”

乳母急切地问：“什么办法？”

东方朔说：“你只要在被抓走的时候，不断地回头注视武帝，但千万不要说话，也许还有一线希望。”



乳母虽不解其中玄机，但还是点了点头。

当传讯这位乳母时，她有意走到武帝面前向他辞行，用哀怨的眼神注视着武帝，几次欲言又止。汉武帝看着她，心里很不是滋味，有心想赦免她，又苦于君无戏言，无法反悔。

东方朔将这一切看在眼里，知道时机成熟了，便走过去，对那位乳母说：“你也太痴心了，如今皇上早已长大成人，哪里还会再靠你的乳汁活命呢？你不要再看了，赶紧走吧。”

武帝听出了东方朔的话外之音，又想起了小时候乳母对自己的百般疼爱，终于不忍心看乳母被处以刑罚，所以法外开恩，将她赦免了。

东方朔一番反弹琵琶终于救了乳母。

在一些广告宣传中，用正话反说的方法可能会收到更好的效果。

有一则宣传戒烟的公益广告，上面完全没提到吸烟的害处，相反地，却列举了吸烟的四大好处：一、节省布料。因为吸烟易患肺癆，导致驼背，身体萎缩，所以做衣服就不用那么多布料。二、可以防贼。吸烟的人常患气管炎，通宵咳嗽不止，贼人以为主人未睡，便不敢行窃。三、可防蚊虫。浓烈的烟雾熏得蚊虫受不了，只得远远地避开。四、永葆青春。不等年老便可去世。

这里说的吸烟的四大好处，实际上是吸烟的害处，却正话反说，显得很幽默，让人们从笑声中悟出其真正要说明的道理，即吸烟危害健康。

正话反说的幽默技巧当然不只可以用到广告宣传中，在面对面的交流中，这种幽默技巧也有广泛的使用空间。

丘吉尔为了出席在宫殿举行的演讲，超速开车，以致被一名年轻警员逮住了。“我是丘吉尔首相。”丘吉尔不慌不忙地说。“乱说，你一定是冒牌货！”警官这么一说之后，大英帝国的首相谢罪了。他说：“你猜对了！我就是冒牌货！”

这样一来，警官面露微笑，放过了这位世界上著名的伟人。

丘吉尔在一本正经表明身份的时候，被警官怀疑。然后，他就换了一种方式，正话反说，这样反而使警官摸不清虚实，使得警官抱着一种“宁可信

其有，不可信其无”的心态放过了他。

当我们需要表达内心的不满时，也可以使用正话反说的幽默技巧，让别人听起来顺耳一些。

杰克和他的情人想喝咖啡，但端上来的咖啡只有半杯，这时杰克笑嘻嘻地对咖啡店主人说：“我有一个办法，保证叫你多卖出三杯咖啡，你只需要把杯子倒满。”

杰克巧妙地运用正话反说的幽默来表达失望感，却不致给对方带来难堪。也许杰克并没有喝到满满一杯咖啡，但杰克一定会得到友善、愉快的服务，咖啡店主人或许还会请杰克下次再光临该店。

这种正话反说的幽默技巧不仅被现代人广泛使用，其实古时的智慧者就已经能够熟练运用这一技巧了。

秦朝的优旃是一个有名的幽默人物。有一次，秦始皇要大肆扩建御园，多养珍禽异兽，以供自己围猎享乐。这是一件劳民伤财的事，但大臣们谁也不敢冒死阻止秦始皇。这时能言善辩的优旃挺身而出，他对秦始皇说：“好，这个主意很好，多养珍禽异兽，敌人就不敢来了，即使敌人从东方来了，下令麀鹿用角把他







传来号啕大哭之声，楚庄王惊问是谁，左右告之是侍臣优孟。于是，楚庄王立即传令优孟觐见，问道：“爱卿，何故大哭？”

优孟一边擦眼泪，一边哭哭啼啼地说道：“堂堂一个楚邦大国，有什么事情办不到，有什么东西得不到？大王将自己所爱之马以大夫之礼下葬，不但不过分，而且规格还嫌低了。我请大王应该将爱马以国君之礼葬之，赐以玉雕棺材，好木头做的棺椁，而且要全国老幼抚土掩埋，通知邻国来吊唁。这样让诸侯们也好知道大王您看重马而轻于人，这不是很明智的举动吗？”

优孟的话音刚落，群臣一片哗然，以为优孟之说，十分荒唐。楚庄王一听，却沉默不语，细细品味优孟话中的真意。寻思良久，低着头慢慢地说：“我说以大夫之礼葬之，确实太过分，但话已传出，现在能怎么办？”

优孟一听，马上接口道：“我请大王将死马交给厨师，用大鼎烹饪，放上调料，煮熟后，马肉让群臣饱餐一顿，马骨头以六畜之礼下葬。这样，天下人以及后世就不会笑话您了。”

楚庄王找到了一个台阶下，群臣大吃了一顿马肉，事情也就此了结了。

优孟的一席话，劝阻了楚庄王荒唐的行为，但是为什么其他的大臣劝谏不成呢？原因就在于他们没有掌握正话反说的技巧。

在客客气气的社交谈话中，直话直说是致命伤。一个人只有注意说话时的环境，做到正话反说，才能取得良好的说话效果，那些不看场合乱说话的人难免要碰钉子。

### 黑白经

人们常常说真理向前一步就可能变成谬误，同理，反面的话稍加引申就可能成为反面的反面——正面。正话反说所能起到的作用，往往比一本正经的规劝和说教效果要好得多。