

厚黑学



李文道◎编著

口才

学以致用 一部一用就灵的智慧奇书

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！

典藏
经珍

一媚术一哄术一情术一

投其所好，多拣好听的说
嘴比蜜甜，步步设局不留痕
先套近乎，以感情吸引对方



一迂术一防术一

欲抑先褒，直话也要悠着说
虚而显实，时时自警防患未然



一禁术一攻术一趣术一

慎防僭越，是非皆因多开口
攻防兼备，语箭伤人不见血
妙口回春，诙谐解开尴尬处境



中国城市出版社
CHINA CITY PRESS

厚黑学



口才

李文道◎编著

学以致用 一部一用就灵的智慧奇书

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！

典藏
经典

——迂术——防术——

欲抑先褒，直话也要悠着说
虚而显实，时时自警防患未然



——禁术——攻术——趣术——

慎防僭越，是非皆因多开口
攻防兼备，语箭伤人不见血
妙口回春，诙谐解开尴尬境



中国城市出版社
· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

厚黑学与口才 / 李文道编著. —北京: 中国
城市出版社, 2011. 5
ISBN 978 - 7 - 5074 - 2466 - 9

I. ①厚… II. ①李… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 085185 号

责任编辑	张惠平
封面设计	点滴空间
责任技术编辑	张建军
出版发行	中国城市出版社
地址	北京市海淀区太平路甲 40 号 (邮编 100039)
网 址	www. citypress. cn
发行部电话	(010) 63454857 63289949
发行部传真	(010) 63421417 63400635
发行部信箱	zgcsfx@sina. com
编辑部电话	(010) 52732085 52732055 63421488 (Fax)
投稿信箱	city_editor@sina. com
总编室电话	(010) 52732057
总编室信箱	citypress@sina. com
经 销	新华书店
印 刷	北京金秋豪印刷有限责任公司
字 数	218 千字 印张 17
开 本	787 × 1092 (毫米) 1/16
版 次	2011 年 6 月第 1 版
印 次	2011 年 6 月第 1 次印刷
定 价	24. 80 元

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010) 52732057

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，说话无时无刻不会出现，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！

目 录

第一章 厚黑口才之媚术：

投其所好，多拣好听的说

厚话黑说一定要懂得给人留面子、捧场，帮人吹喇叭、抬轿子，只有这样才能消除对方因欲望未得满足时产生的不满情绪，一旦对方的不满情绪消除了，厚黑的目的也就达到了。

- ◇投其所好不是狡诈，它是一种沟通法则 / 2
- ◇恶语寒彻心肺，好言情暖三冬 / 4
- ◇言谈的分寸关系到处世的成败 / 6
- ◇求人办事，“戴帽子”是一种重要手段 / 8
- ◇想钓到鱼儿，就得像鱼儿那样思考 / 11
- ◇欣赏别人，实际是在为自己铺路 / 14
- ◇恭维让感情产生飞跃，它是深交的敲门砖 / 16
- ◇一句话让他兴奋，在别人不自信的地方恭维 / 20
- ◇读懂人心，用分量十足的话打动他 / 22
- ◇顺情说好话，耿直讨人嫌 / 24
- ◇溢美之词不能过分粗浅 / 26
- ◇赞美要把握分寸，不能失了味道 / 28
- ◇恭维话如何说得坦诚得体 / 29
- ◇在恰当的时机对恰当的人说恰当的话 / 32



002

◇给他人留面子，就是给自己留余地 / 34

◇人人需要聊天，看你会聊不会聊 / 37

第二章 厚黑口才之哄术：

嘴比蜜甜，步步设局不留痕

厚黑者的话绝不是随口说的，它们都是经过精心设计，以达到天衣无缝，滴水不漏的效果。在准备说出甜言蜜语之前，一定要先了解人们的接受心理，然后通过作秀去发挥舆论的倍增作用。

◇温暖胜于严寒，用温暖的方式说服别人 / 40

◇有亲和力的话，才能说到对方的心坎里 / 43

◇数人十过，不如奖人一功 / 45

◇以赞美的方式提意见，最容易让人接受 / 48

◇刚柔并用，让说服柔中带刚 / 50

◇批评的底线在于，不能伤人自尊 / 51

◇巧言建议，为苦口的良药裹上糖衣 / 55

◇劝慰，不能在别人的伤口上撒盐 / 57

◇暗示是一种能力，一种语言智慧 / 59

◇让对方认为你是在替他着想 / 63

◇给足对方面子，让对方产生亏欠感 / 66

◇话有千万种，委婉最动听 / 70

◇找到别人内心最在乎的东西 / 72

◇赞美他人是助己成事的良策 / 75

第三章 厚黑口才之情术：

先套近乎，以感情吸引对方

人与人交往不可能总是一团和气、春光明媚，只要有一方言行失当就可能破坏这种和谐气氛。好在人心都是肉长的，只要“情”和“意”到位，能切中对方的要害之处，最终一定能打动他。

- ◇客气谦虚，见面先留三分情 / 78
- ◇获取友谊的良方是让别人觉得他很重要 / 80
- ◇送人一个高帽子，给人一个好名声 / 83
- ◇真诚，是说话成功的第一乐章 / 86
- ◇营造人和，给他人适度的欣赏与肯定 / 88
- ◇亲热贴心，消除陌生感 / 91
- ◇要尊重，不要架子 / 93
- ◇微笑意味一种感情，具有吸引力 / 95
- ◇以诚恳收获感动 / 97
- ◇沟通的细节虽小，但它的力量却难以估量 / 99
- ◇找到他人感兴趣的话题 / 103
- ◇如何不伤感情指出别人的缺点 / 106

第四章 厚黑口才之迂术：

欲抑先褒，直话也要悠着说

“反感情绪”是妨碍双方合作的罪魁祸首，它会使谈话中一方突然离席，或装着思考问题，将视线转移到它处。“直说悠着说”是解除对方“反感情绪”的“灵丹妙药”。直来直去的劝说方式对此是无能为力的。

- ◇话里藏话是一种聪明的说话方式 / 110



- ◇用巧妙试探的方法实话虚说 / 111
- ◇以鼓励代替责备，以赞美代替呵斥 / 114
- ◇说话听声，锣鼓听音 / 117
- ◇如何充满弹性地含蓄表达爱意 / 119
- ◇层层剥笋，复杂的事要由浅入深的说 / 121
- ◇设置悬念，激发听者的好奇心理 / 124
- ◇逐渐“敲醒”听者，让他看清错误 / 126
- ◇新人的职场说话规则 / 128
- ◇做错事情及时道歉 / 131
- ◇驳人面子，点到为止 / 134
- ◇给他一顶轿子，说服前先抬高别人 / 137

第五章 厚黑口才之防术：

虚而显实，时时自警防患未然

厚黑行事必须懂得装傻，正是因为如此，“难得糊涂”才会被历来推崇为高明的处世之道。在厚黑处事中，有时主动露出一个短处，可以让人忽略其余更多的短处，这是一种高明的“防人之术”。

- ◇借他的砖头砸他的脚 / 142
- ◇装作不知道，不战而屈人 / 146
- ◇兜圈子，摆好说话的防守姿态 / 149
- ◇把闲谈看作打动别人的机会 / 152
- ◇克服不敢与人交谈的心理障碍 / 153
- ◇敢于面对错误，你仍可立于不败之地 / 155
- ◇绵里藏针，软中带硬 / 159
- ◇讨论时先强调你同意的 / 162
- ◇请君入瓮，逼敌抉择 / 164

◇釜底抽薪，最好的防守就是攻击 / 166

◇知识越高超，应对愈巧妙 / 169

第六章 厚黑口才之禁术：

慎防僭越，是非皆因多开口

凡事都要争个高低，这是一种不良的心态。其实争来争取，得到的只是“虚”的，而失去的却可能是“实”的。凭着“意气”行走世间的人，是寸步难行的。同样，语言上的“意气用事”也会为自己造出无数“死敌”。

◇说话有禁忌，言谈须谨慎 / 174

◇粗俗的谈吐只能让人敬而远之 / 177

◇知道错在哪里，才不会再犯错 / 179

◇说话尖刻，足以伤人情 / 182

◇要发自内心地说佩服别人的话 / 186

◇声东击西，不直接从正面去说 / 189

◇职场中的说话分寸 / 192

◇逢人只说三分话，未可全抛一片心 / 194

◇背后要多说别人好话，不说别人坏话 / 196

◇采用不同的对策提问 / 199

◇以宽厚待人博得他人好感 / 200

◇不谈使人厌恶的话题 / 203

第七章 厚黑口才之攻术：

攻防兼备，语箭伤人不见血

面对强敌顽敌，不反驳就是默许，不表态就是服从！只有驳斥对方，



加强气势，使自己处于主动地位，才能避免被动挨打。一味和颜悦色的言论并非是说服的最好方法，适当的批评反而更能表明一个人内心的诚意，更能够使人服从。

- ◇如何说出有说服力的话 / 206
- ◇说的抽象，不如说的形象 / 209
- ◇揭穿老底，让他无地自容 / 211
- ◇以“持久战”的阵势去震慑对方 / 214
- ◇借题发挥，借对方之矛攻击对方 / 215
- ◇说服之前先了解对方 / 219
- ◇晓以利害，善意威胁对方 / 221
- ◇单刀直入，直截了当 / 223
- ◇先声夺人，占据心理优势 / 226
- ◇利用名片效应说服对方 / 229
- ◇要有压倒对方的气势 / 231
- ◇先退一步，积蓄进的优势 / 232

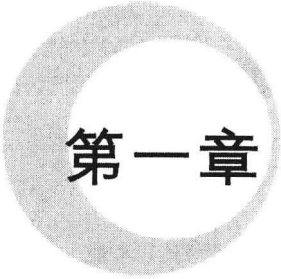
第八章 厚黑口才之趣术：

妙口回春，诙谐解开尴尬境

高明的说辩方式众多，其中一个方式就是运用嬉笑怒骂，让对方在一种轻松愉悦的气氛中，自己说服自己。一席诙谐的话语往往既活跃了气氛，又可把两者之间的距离缩短，融洽双方关系，弥补语言上的失误。

- ◇巧妙化解尴尬的气氛 / 240
- ◇归谬论证，让人认识自己的错误 / 242
- ◇以旁敲侧击扭转局面 / 243

- ◇巧用语句，化陈腐为新奇 / 244
- ◇化解窘境厚黑有道 / 246
- ◇制服刺头，给他吃软钉子 / 248
- ◇让对方搬起石头砸自己的脚 / 250
- ◇在笑声中促人自省 / 252
- ◇利用幽默反败为胜 / 254
- ◇以夸张渲染出喜剧效果 / 255
- ◇以己为鉴，劝谏对方 / 257
- ◇制造意料之外的效果 / 259



第一章 厚黑口才之媚术：

投其所好，
多拣好听的说



厚话黑说一定要懂得给人留面子、捧场，帮人吹喇叭、抬轿子，只有这样才能消除对方因欲望未得满足时产生的不满情绪，一旦对方的不满情绪消除了，厚黑的目的也就达到了。



◇投其所好不是狡诈，它是一种沟通法则

【厚黑真言】

说话总是要引出彼此共通的话题来，才能聊得投机，投其所好，才能让对方听得津津有味。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，一切都是枉然。

日常生活中，一个人看似口才很好，与人交流，滔滔不绝，但他只是一味地谈一些无味的话题，更令人反感的是，这些话题根本引不起交谈者的兴趣。结果，只能使对方感到万分厌恶、不耐烦。这就像是对一个老农讲文学论，对一个文学爱好者谈怎样种植农作物更好，对一个狂热的球迷谈某场音乐盛会，更像喂兔子吃肉。这样所导致的结果只有一种，就是令人感到厌烦。

谈话内容应该视对方的情形而定。再好内容，若不能符合对方的需要，就无法引起对方的兴趣。对方向来是吃素食，而你却要对方吃荤，他是绝对不会吃的。

人与人之间的投缘，其实也就是因为各自投对方所好。你想与某人交朋友，或者想让其对你有好感，甚至想让人帮你，你首先就要知道对方的喜好。

如果你能投其所好，说的话就能深入其心。就像鲁迅先生说过，贾府的焦大是不会喜欢林妹妹的。当然，林妹妹也绝对不会喜欢焦大的。林妹妹喜欢吟诗作赋，而焦大肯定不会为林妹妹去做这些事情的。他们都不会投其所好。这就像是现代的商家卖东西一样，现在的大部分人都喜欢穿牛仔褲，如果你偏要卖几十年前的旗袍，试想一下，你能卖出几件？

曾经有位汽车推销员，为了推销进口高级车，专程拜访了一位经理。而刚开始，这位经理推说自己很忙，并没有接见他。然后，这位汽车推销员就预约两天后再见。果然，两天后，他们准时约见。可是见面的开始他并不谈买车的事，反而先拿出儿子的集邮册，原来他儿子与经理的儿子是同班同学，他知道经理为了替儿子搜集邮票，总是不辞辛劳，乐此不疲。他由这件事展开了话题，想当然，两人很快就有了共同语言，并且谈得很投机，最后在快要告辞时他很巧妙地稍微提了一下进口跑车的事，就顺利地将车子销售了出去。

两个陌生人初次见面，如果不能善用机会，投其所好地找出话题，必然不能取得沟通的成功。试想，如果双方连最基本的沟通都不能进行的话，又哪里来的友好？

有一次，美国思想家爱默生与独生子想把牛牵回牛栏，两人一前一后，一个人前面拉，一个人后边赶，使尽所有力气，可是牛就是不进去。家中女佣见他们累得满头大汗，也没能将牛赶进牛棚，于是便上前帮忙。她拿来一些牛平时最爱吃的草，让牛悠闲的嚼食，并牵着牛一路喂着它，很顺利就将牛引进了牛栏里，而爱默生与儿子站在那里看得目瞪口呆。这并非是牛脾气发作，非要女佣来牵，只是那女佣更懂得“投牛所好”而已。

做销售的人都能够感受到，在与别人交谈的过程中，如果想说服对方，往往会遇到这种情况，对方不是在听我们说，而是忙着做其它事情，或只是应付你，或转移话题……遇到这样的情况，往往很多人不知道该怎么办？其实，最简单的方法就是放弃现在的话题，寻找他的“兴趣点”。毕竟人们都是想听自己想听的话，这是人的一种本能，更是人的一种意识。

在商业推销中，顾客就是上帝。要打动顾客这个“上帝”，更需要“计”术。为什么说是“计”术？因为打动人心的最佳方式就是要使用厚



黑学其中之一——投其所好。就是跟他谈论他最感兴趣的、最喜爱的事物，唯有这样做顾客才有可能光顾你的公司，“说别人喜欢听的话，双方都会有收获”。它是推销员的成功推销法之一。

“投其所好”不是狡诈，不是坑蒙拐骗，它是真诚的一种表现形式，它是一种沟通法则，是一种练达，它需要动一动脑筋，讲一点“权术”，它是一种智慧。

◇恶语寒彻心肺，好言情暖三冬

【厚黑真言】

轻轻的一句话，有可能使人对你终生心怀感激，也有可能令人对你怀恨终生。会说话的人，首先考虑的是希望对方能喜欢接受，也因此才能成为一个受欢迎的人。

在茂密的深山老林里，一位樵夫救了一只小熊，老熊对樵夫感激不尽。有一天樵夫迷路了，遇见了老熊，老熊不仅留他住宿，而且还以丰盛的晚餐款待了他。第二天清晨，樵夫对老熊说：“你招待得很好，但我唯一不喜欢的地方就是你身上的那股臭味。”老熊听后心里很不痛快，说：“作为补偿，你用斧头砍我的头吧。”樵夫按要求做了。若干年后，樵夫再次遭遇老熊，他问老熊：“你头上的伤口好了吗？”老熊说：“噢，那次痛了一阵子，伤口愈合后我就忘了。不过那次你说过的话，我一辈子也忘不了。”

真正伤害人心的不是刀子，而是比刀子更厉害的东西——语言。轻轻的一句话，有可能使人对你终生心怀感激，也有可能令人对你怀恨终生。口吐蒺藜，一句不经意的恶语能令人寒彻心肺，记恨终生。诚如孙子所

言：“赠人益言，贵比黄金；伤人之言，恶如利刃。”我们都有这样的经历。小时候，有人只讲一句话就会让我们感激得想亲他，但有时候，有人只讲一句话，就会让我们恨他一辈子。

没有人不愿意听好话。上至高僧大德，豪门大贾，下至贩夫走卒，襁褓婴儿。此乃千古不移之公理。面对卖桃的小贩，你一句“老板你的桃怎么是烂的呀？”换来的一定是“你才烂呢！”而那位嫌樱桃小的顾客小姐，在小贩“小才美呢，就像小姐您，小巧玲珑多好”之类得体应对之后，高高兴兴买走了好几斤价格不菲的樱桃。

科学家发现，如果得到体贴的照顾和赞美，一棵植物会长的欣欣向荣，茂盛丰美。文学家爱说，即使一头猪赞美几句也会爬树。

马克·吐温便说过：“仅靠一个赞扬我就能很好地活两个月。”可见，赞美的功效是很惊人的。莎士比亚说：“我们得到的赞扬就是我们的工薪。”从这个意义上说，每个人都是别人“工薪”的支付者。我们都应该把这笔“工薪”支付给应得到的人。我们常常听到周围人发出的一些牢骚，这正说明，人们需要“工薪”，而支付“工薪”的人又往往太吝惜。

威廉·詹姆士说过：“人类本质里最深远的驱动力是——希望具有重要性。人类本质中最殷切的需求是——渴望得到他人的肯定。”正是这种需求使人区别于其他动物，也正是这种需求，产生了丰富的人类文化。赞美正是抓住了人性深处的这一“渴望重要”的软肋。

高阳描述“红顶商人”胡雪岩时，就曾经这样写道：“其实胡雪岩的手腕也很简单，胡雪岩会说话，更会听话，不管那人是如何言语无味，他能一本正经，两眼注视，仿佛听得极感兴味似的。同时，他也真的是在听，紧要关头补充一、两语，引申一、两义，使得滔滔不绝者，有莫逆于心之快，自然觉得投机而成至交”。这也就解释了为何胡雪岩在商场上如此成功。

人是为了欢喜才到人间，所谓“良言一句三冬暖”，讲的就是这个道