

李宗吾。

厚黑口才学大全。

原著·李宗吾

译著·天野

有人问：

你把厚黑学讲得如此神奇，请问

这一学问在说话方面究竟有何妙处？我答

之曰：善言者，捧之中有恐，旁观的人，

看他在上峰面前说的话，句句阿谀逢迎，

其实是暗击要害，上峰听了，汗流浹背，

巧说者，恐之中有捧，旁观的人，看他傲

骨棱棱，句句责备上峰，其实受之者满心

欢喜，骨节皆酥。

原著：李宗吾

译著：天野

李宗吾。厚黑口才学大全。

世界知识出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

李宗吾厚黑口才学大全 / 李宗吾原著; 天野译著.

北京: 世界知识出版社, 2006. 3

ISBN 7-5012-2780-2

I. 李... II. ①李... ②天... III. ①伦理学—研究—中国 ②口才学—研究 IV. ①B825 ②H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 009208 号

责任编辑 / 吴超莹

封面设计 / 王 斌

责任出版 / 刘林琦

出版发行 / 世界知识出版社

地址电话 / 北京市东城区干面胡同 51 号 (010)65265954

邮政编码 / 100010

经 销 / 新华书店

印 刷 / 香河鑫海印刷有限公司

开本印张 / 787×1092 毫米 1/16 印张/29 字数/34.5 千字

印 次 / 2006 年 3 月第 1 版 2006 年 3 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 7-5012-2780-2/G·1154

定 价 / 30.00 元

版权所有 翻印必究

出版者的话

为什么今天要读这本书

李宗吾的《厚黑学》被有些人称为天下“奇书”，自发表以来，经历了近百年沧桑岁月，可说是众说纷纭，褒贬不一，虽然有其糟粕，但它至今能流传下来，说明其有一定的价值和一定影响力。

这本书写于军阀混战时期，当时国家积弱、军阀混战、时局动荡、民不聊生，许多仁人志士都在探索富国强民的道路。李宗吾先生就是在思想极度苦闷、报国无门的情况下，奋笔著述了《厚黑学》，通过分析古代封建统治阶级内部为争权夺利而勾心斗角、尔虞我诈的种种权术的运用，讽刺当时国民党政府的腐败和那些丑态百出的官员，用正话反说的方式，揭穿了千年官场的黑幕，振聋发聩。厚黑学最重要的是把中国几千年帝制后面的文化心理中陈芝麻烂谷子的东西全部晾晒了出来，有学者评价说厚黑理论是“对汉民族腐朽文化和堕落人性的考古报告”。

本书是著译者引用古今中外大量的经典资料，全面介绍和阐述李宗吾的“厚黑学”，侧重在中国文化心理下的为人处世之道，详细分析了各种为人技巧和处事经验，对当下处于激烈竞争社会现实环境中的人去适应复杂多变的人际关系和调整心态有一定的参考价值。但是书中有一些内容是大谈“小人”

之道，甚至对那种不择手段骗人害人的阴谋损招大加宣扬，让人不敢苟同，这也有悖于今天我们精神文明与和谐社会建设的主旋律。对这样的内容，我们特别予以指出，并加了批注，以求提醒和帮助读者更好地明辨是非，提高认识。

生活需要有正确的原则指导。不管社会竞争多么激烈残酷，人际关系多么复杂阴暗，为人讲诚信，做人讲品格是我们安身立命的最基本的原则。在市场经济条件下，我们同样要“君子爱财，取之有道”，靠诚实劳动发家致富，而不能损人利己，损公肥私。古人说，历史以厚德载物，高尚的品德是社会发展的动力和民族的脊梁，是我们文明的基石。如果你拥有了品德，你会使你从事的任何职业成为荣耀，也会使你所处的任何工作岗位具有价值。

我们今天看这本书，目的是呼唤诚信，高树廉耻大旗，一方面吸收其好的地方，另一方面看清那些小人之道的真面目，向歪风邪气开战，把丑陋拒之大门之外，而不是效仿它，抛弃我们民族的高尚品德。希望此书能帮助广大的读者探索自己的人生之路，寻求到更本真的为人处事之道。

前言

舌转乾坤，九辩之妙

人们天天都在说话，可不见得就真正会说话，特别是对于那些不好说出口的难言之语，更是不见得该说的时候张口就来。常言道，“是非只为多开口”，话说得多，出毛病的机会也就多，难怪有人说“宁可把嘴闭起来使人怀疑你是浅薄，胜于一开口就让人证实你的浅薄”。可是，人们又不得不开口，如果真的闭起嘴来，如何厚黑行世？唯一的办法就是懂得“难言妙说”。

有人认为难言妙说太简单了，只需要摆出一副强势的态度，再“难”之言也能让对方苟同，而实际运用中却常常碰壁；又有人认为做到难言妙说太难了，常常感到“我有话要说”，却因为各种原因不敢当众表达而无法开口。问题的原因何在呢？其实症结就在于没有一套完整的理论为指导，说话时缺乏灵魂，不能紧紧围绕自己的目标展开，又不能充分发挥出甜言蜜语或冷嘲热讽之类说话技巧的威力。

宗吾自从揭开了古今英雄豪杰之所以成功的秘诀，提出了前无古人的《厚黑学》之后悟出，难言妙说的技巧同样需从“厚黑”二字上寻得，只有学会厚黑口才才能懂得如何难言妙说。《厚黑学》举例曰，“到了战国，齐楚燕赵韩魏秦，七雄并立。七国之中，秦最强，骏骏乎，有吞并六国之势。于是大厚黑家苏秦挺身而出，提倡联合六国，以抗强秦。”“诸君莫把苏秦的法

子小视了，他是经过引锥刺股的工夫，揣摩期年，才研究出来，包藏有精深的厚黑原理”。“他说六国，每用‘宁为鸡口，不为牛后’和‘称东藩，筑帝宫，受冠带’一类的话，激起六国的不平之气”。可见，苏秦难言妙说的诀窍，就在于“晓以利害上立论”，完全建立在“厚黑”二字的基础上。

宗吾的这套“难言妙说厚黑口才”，自古就有践行之人。传说朱元璋打下天下后，有旧友求见。旧友见了昔日同生死共患难的好朋友好不开心，劈里啪啦就说开了：老朋友啊，想当年我们都是苦命人，给财主放牛时，还要带上镰刀割青草。有一天，我们饿急了，就把偷来的豆角放在瓦罐里煮着，还未等煮熟，几个穷放牛娃就五抢六夺争着吃，还把瓦罐给打破了，汤也流光了，你为抢上豆子吃摔了个嘴啃泥……还没等这位旧友把话说完，朱元璋就变了脸色，大喝一声：哪里来的野汉子，竟然敢来侮辱朕，拖出去砍了。可怜这位穷兄弟，还没弄明白自己犯了哪条罪就做了刀下之鬼。而另外一位一道抢过豆子吃的穷朋友就机灵得多。他一见朱皇上，就高呼“吾皇万岁万岁万万岁”，然后就深情款款地说：“想当年你我二人占山为王时，胯下青龙马，手持钩镰枪。石大人和牛大人作战时，打破罐头城，放走汤元帅，活捉豆将军，为保护‘肚’大人，你在拼命作战时，摔了个嘴啃泥而不顾，才有了今天的太平江

舌转乾坤，九辩之妙

山。”说的虽然同是那段难言的“伤心往事”，却因为“媚”力四射，听得朱皇帝龙颜大悦，对这位穷朋友又是封官又是加爵。

宗吾正是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、防、迂、攻、谅、禁、趣”九大厚黑口才的诀窍！

世上有“十律”、“八戒”，宗吾之厚黑口才诀窍为什么不是六条、八条，或十条，而偏偏归纳为九条呢？九者，天之道象，反映出了大自然的“生成之功，和谐之美”，正是世间万物运行的规律所在。

《易》云：“九五：飞龙在天。”“九”为阳爻，喻指君子处世得意，其事业如日中天。《象》曰：“用九天德，不可为首也。”“九”为天的品德的最集中反映，是至高无上的，不可能再有别的首领了。因此，“六”、“八”尽管是大顺大发之数，但比不上“九”那样“至大”、“至刚”；“十”尽管完美无缺，但是“日中则昃，月盈则亏”，与“九”相比，在“盛满”之中已蕴藏着“衰颓”的景象。

因此，行走世间，要想人生顺随，无论是以“厚黑口才”，建功立业，还是以“厚黑口才”，避祸守成，都要以“九”之精神为根基。总之，宗吾认为，厚黑口才者应具有：九媚之心、九哄之功、九情之法、九防之策、九迂之术、九攻之道、九谅之德、九禁之要、九趣之性，方可舌转乾坤！

“美言一句三冬暖，恶语半句六月寒”。人人都喜欢好听的话，因为，人类本性上最深的企图之一是被赞美、钦佩和尊重，渴望赞美是每一个人内心中的一种最基本愿望。当赞扬一个人的时候，就是在满足他自尊心的需要，化解他人性的饥渴。世事纷扰，人生不易，谁都难免有沮丧伤怀之际，一句恰当的鼓励，就可能重新燃起一个人自信的勇气；谁都会有怒发冲冠之时，一声适时的恭维，就可能使对方聚集起来的万钧雷霆之力，突然失去轰击的目标。所以，厚黑行世中，一定不要吝嗇赞美，不妨厚着脸皮，多拣一些好听的说。

目录

第一篇 九媚之心 投其所好媚人心

- 003 ◆ 厚黑口才一 捧之有道，营造氛围
……“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”。可见，说话氛围对于厚黑口才的发挥至关重要。
- 007 ◆ 厚黑口才二 真心赞美，诚心恭维
……如果时机把握得当，就是轻轻地点头致意，也能起到鼓舞人心之大作用。
- 014 ◆ 厚黑口才三 人好水甜，花好月圆
……“投其所好媚人心”，一定要善于察言观色，掌握好尺度，做到当进则进，当退则退。
- 019 ◆ 厚黑口才四 演技高明，言语得体
……“人而无礼，不知其可”，粗俗的言行与得体的礼貌，在“投其所好媚人心”中将产生截然不同的效果。
- 025 ◆ 厚黑口才五 顺毛扶驴，鞅驴上套
……爱抚宠物最基本的方法就是顺着它的毛轻抚，每当主人有这个动作时，它们往往会眯起眼睛，并发出满足的叫声。人，也是一样，喜

欢顺着说。

- 030 ◆ 厚黑口才六 满足虚荣，留足面子
……树有皮，人有脸，人人都有自尊心、虚荣心，当这些需要得到满足时，便会产生愉快的心情，同时也使人放松戒备。
- 034 ◆ 厚黑口才七 对症下药，激发共鸣
……世上千人千面，除去民族和地域的差异外，又有七十二行、三教九流，如果见人说话一律点头哈腰，就不算是“投其所好媚人心”了。
- 040 ◆ 厚黑口才八 屈尊降贵，自贬声誉
……通过吹捧对方，可以达到满足其虚荣心的目的；通过贬低自己，同样可以达到目的，而且往往有意想不到的效果……
- 046 ◆ 厚黑口才九 溜须找须，拍到点上
……“投其所好媚人心”之所以可以称其为一种说话的艺术，一个重要的方面就在于其运用不是一件容易的事。如果捧不到点上，就不如不捧。

处世，离不开语言。一副天花乱坠、胡吹海侃的口才，是行厚黑者不可或缺的基本素质。说谎尽管为世人所不齿，但却是社会公例使然。比如，你遇到一个人，你问他年龄？他答：“今年50岁了。”你说：“看先生的面貌，只像30岁的人。”他听了一定很欢喜，这就是“逢人短命”的谎言。又比如，荀子本来是入了孔庙的，后来仅仅因为他不愿意说“世间尽是好人”这样的谎话，才被请了出来，打脱了冷猪肉，这就是受了这种公例的制裁。因此，厚黑行世者，一定要敢于并善于发挥谎言无孔不入的穿透力，在人生战场上翻转腾挪、巧妙周旋。

第二篇 九哄之功 假作真时真亦假

053 ◆ 厚黑口才十 环环相扣，以假乱真

……行厚黑者的谎言绝不是随口说的，它们都是经过精心设计，以达到天衣无缝、滴水不漏的效果。

058 ◆ 厚黑口才十一 明知故昧，气定神闲

……行厚黑者一定是说谎话面不改色心不跳的“职业说谎家”。否则一说谎就脸红心跳，不穿帮才怪呢！

063 ◆ 厚黑口才十二 人言噬骨，众口铄金

……在准备说出“谎言”之前，一定要先了解人们的接受心理，然后通过“做秀”去发挥舆论的倍增作用。

068 ◆ 厚黑口才十三 虚虚实实，添油加醋

……为什么同样的谎言在有的人嘴里说出来就成了真理，而有的人说不了三句话，就露了底？其关键就在于是否懂得其中的门道。

072 ◆ 厚黑口才十四 无中生有，以小充大

……别人没有，你说他有，一定是为了栽赃；自己没有，你说你有，一定是为了达到某种目的。

078 ◆ 厚黑口才十五 铁嘴钢牙，死不认账

……谎言终究是谎言，如果不懂得圆谎，就可能“纸里包不住火”，使自己前功尽弃，并付出沉重的代价。

080 ◆ 厚黑口才十六 舌转乾坤，化险为夷

……只有将事先“周密设计”、“滴水不漏”与临机“灵活发挥”、“脑筋急转”充分地结合起来，才能发挥出“假作真时真亦假”的威力。

088 ◆ 厚黑口才十七 空口无凭，遁迹匿形

……俗话说，“真金不怕火炼”。可是，由厚黑包裹起来的谎言尽管不是“真金”，同样经得起检验。

091 ◆ 厚黑口才十八 偷梁换柱，顺势反击

……如果为了“圆谎”而疲于奔命，穷于应付，根本无暇顾及自己要实现的目标，“假作真时真亦假”就失去了真正的意义。

厚黑口才的一个重要标志，是能否通过一番说辞改变别人的意志。心理学研究表明，缺乏“煽动力”的语言是很难做到这一点的。生活中，对于你的意见，有人会冷淡地应付你，有人会纠缠于枝节来敷衍你，或表面上对你的一切要求都大包大揽，可是隔一段时间后，又以各种理由拒绝你。出现这些情况的原因，就在于你没有真正说服他，没有在灵魂深处触动他，要改变这种被动局面就需要极其高明的说服技巧。

第三篇 九情之法 含沙射影动以情

- 099 ◆ 厚黑口才十九 摸清底牌，消除对抗
……“知彼知己，百战不殆；不知彼而知己，一胜一负；不知彼不知己，每战必殆”，要想改变对方的意志，首先必须弄清其真实想法。
- 104 ◆ 厚黑口才二十 以情之矛，攻情之盾
……在运用“内心深入一把火”这一技巧时，以自身坚韧的“情感”攻击对方脆弱的“情感”，既简便又有效。
- 110 ◆ 厚黑口才二十一 旁敲侧击，触动心灵
……不要明言，话只说一半，剩下一半让对方自己掂量着办，对于对方来说，这样往往可以起到更大的震慑作用。
- 117 ◆ 厚黑口才二十二 利益刺激，勾起欲望
……在物质利益面前，情感是苍白的，必须在注重情感攻势的同时，用物质利益刺激起对方的欲望。
- 119 ◆ 厚黑口才二十三 装扮弱者，换取同情
……泪水是很有杀伤力的，只要哭出感情、哭出风度、哭出特色，让观众为自己的哭而倾倒，就能达到目的。

127 ◆ 厚黑口才二十四 紧要关头，趁热打铁

……兵法云：“三军之害，犹豫为大。”说服工作也同样，在对方已心动但仍犹豫不决时，你却不能有丝毫犹豫。

133 ◆ 厚黑口才二十五 绵里藏针，轻刺要害

……在旁观的人来看，句句都是对上司的阿谀逢迎；可是，听在上司的耳里，句句都是暗中击中要害。

138 ◆ 厚黑口才二十六 迂回委婉，步步深入

……如果能提前设好“局”，并牵着对方的“牛鼻子”，一步一步地将其引入圈套，对方就只有束手就擒了。

143 ◆ 厚黑口才二十七 软中带硬，以理服人

……人们在对不太了解的事情做决定时会感到茫然，他们会拖延时间或是犹豫不决，必须用事实和数据使他们真正信服。

兵法云：“先为不可胜，以待敌之可胜。不可胜在己，可胜在敌。”人生同样如此，如果以为只凭“三寸不烂之舌”，就可以在人生舞台上畅快淋漓地表演，而忘记了可能有人正躲在阴暗的角落里窥视你，正在寻机向你施放“冷箭”，你会死得很惨！在运用厚黑口才之技巧行走江湖时，千万别忘了“防人之心不可无”这句古训。先使自己处于不可战胜境地，然后再考虑如何发挥“唇枪舌剑”的威力，实现自己的人生目标。

第四篇 九防之策 防人之心不可无

- 151 ◆ 厚黑口才二十八 藏恶露善，大智若愚
……厚黑行世必须懂得装傻，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。
- 157 ◆ 厚黑口才二十九 故露破绽，出丑卖乖
……在厚黑处世中，有时主动地露出一个丑处，可以让人忽略其余更多的丑处，这是一种高明的“防人之术”。
- 161 ◆ 厚黑口才三十 自掩其美，藏巧示拙
……厚黑行世者，一定要渗透老子“祸兮福之所依，福兮祸之所伏”的真谛，切不可为“其美”和“其巧”沾沾自喜。
- 168 ◆ 厚黑口才三十一 点到为止，出语必中
……“祸从口出”、“语多必失”。平时没用的话不要太多，但关键时刻一句话，直指要害，就可以让人丢官甚至脑袋搬家。
- 173 ◆ 厚黑口才三十二 笑骂由人，厚脸不红
……厚黑行世者最拿手的“防人之术”，就是面厚心黑，因为脸皮厚，所以不脸红；因为心肝黑，所以不心虚。

- 178 ◆ 厚黑口才三十三 八面玲珑，掌握主动
……“防人”之术有主动与被动之分，充分利用矛盾，在几方势力之中周旋，自保谋利，就是属于主动的“防”。
- 183 ◆ 厚黑口才三十四 隐真示假，声东击西
……通过障眼之法，迷惑对手，扰乱他的视线，可以使你进可攻退可守，致人而不致于人。
- 188 ◆ 厚黑口才三十五 敌变我变，顺势而变
……“上了哪个戏台，就得唱哪台戏”。兵来将挡，水来土掩，只有这样才能可在厚黑行世时立于不败之地。
- 193 ◆ 厚黑口才三十六 时时自警，防患未然
……俗话说：“创业容易，守业难。”越是身居高位者，越应利用手中资源，用尽一切心机消除隐患。

运用厚黑口才的过程，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，或在谈话中就会突然离席，或装着思考问题，将视线转移到别处；当即将谈到主题时，却故意将话题岔开；甚至强词夺理，将你说的一一反驳掉；要不就胡乱附和你的说法，但并不表明真正态度。面对这种情况，直来直去的劝说方式是无济于事的，甚至会使得事态变得越来越糟。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。

第五篇 九迂之术 长线方能钓大鱼

199 ◆ 厚黑口才三十七 急功近利，欲速不达

……通过时间上的延长和速度上的放慢，实现主动权的转换，以便在双方心理较量中取得优势地位。

203 ◆ 厚黑口才三十八 由浅入深，避免被动

……从别人的观点中去接近他们，才能有希望控制得住他们。先要知道对方心里想什么，然后再确定自己下面要说什么。

207 ◆ 厚黑口才三十九 将欲取之，必先与之

……“长线方能钓大鱼”，这种通过放慢时间与过程来达到态势转换的方式，自然含有以退为进，变被动为主动的意思。

211 ◆ 厚黑口才四十 看似无意，实则有心

……“紧逼盯人”式劝说会使人更加排拒，是与“长线方能钓大鱼”的宗旨背道而驰的。

216 ◆ 厚黑口才四十一 百忍成金，媳妇成婆

……“心急吃不了热豆腐”。心急是“放长线钓大鱼”的大忌，没有敢“熬”善“忍”的功夫，就别指望运用这一技巧了。