

李宗吾

能言善辩

有人问道：“你把厚黑学讲得这样神妙，请问厚话黑说这一学问的精妙之处在何？”吾曰：口头上分普通场所，及上峰之两种情势，善说者，捧之中有吓，旁观的人，看他在上峰面前说的话，句句是阿谀逢迎，其实是暗击要害，上峰听了，汗流浃背。善言者，吓之中有敬，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。其最重要的是把握好说话的分寸，恰捏好善言的尺度。

吾研善言者说话分寸恰捏尺度的运用之妙。

厚话黑说

厚话巧说
黑话善言

李宗吾原著
东野君译著



内蒙古人民出版社

有人问道：“你把厚黑学讲得这样神妙，请问厚话黑说这一学问的精妙之处在何。”
吾曰：口头上分普通场所，及上峰两种情势，善说者，捧之中有吓，旁观的人，看他在上峰面前说的话，句句是阿谀逢迎，其实是暗击要害，上峰听了，汗流浹背。善言者，吓之中有敬，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。其最重要的是把握好说话的分寸，恰捏好善言的尺度。

能言善辩

厚话黑说



内蒙古人民出版社

李宗吾…原典
东野君…译著

图书在版编目 (CIP) 数据

李宗吾能言善辩厚话黑说/东野君译著. —呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2004. 1

ISBN 7-204-07219-7

I. 李… II. 东… III. 口才学—通俗读物

IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 000377 号

李宗吾能言善辩厚话黑说

李宗吾 原典

东野君 译著

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街 20 号)

新华书店总店北京发行所经销 北京市平谷县早立印刷厂印刷

开本: 880 × 1230 1/32 印张: 14 字数: 300 千 插页: 36

2004 年 1 月第一版 2004 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1—5000 册

ISBN 7-204-07219-7/B · 51 定价: 28.00 元

吾将苦研数十载英雄豪杰的成功秘诀发现出来，将此著与书——厚黑学，其书分三步功夫。第一步是厚如城墙，黑如煤炭；第二步是厚而硬，黑而亮；第三步是厚而无形，黑而无色。其类共有九大类：1、人性弱点厚黑真言；2、进退有方厚黑怕经；3、做事为人厚心奇学；4、小人之智厚黑心术；5、立身行世面厚心黑；6、成败铁规厚黑秘诀；7、待人处世厚黑之道；8、求人办事厚黑妙法；9、能言善辩厚话黑说。

总之，由三代以至于今，王侯将相，豪杰圣贤，不可胜数，苟其事之有成，何一不出于此。书册俱在，事实难诬，读者倘能本我指示的途径，自去搜寻，自然左右逢源，头头是道。

——李宗吾





能言善辩厚话黑说

厚话黑说一∨睁着眼说瞎话
厚话黑说二∨假的比真的像
厚话黑说三∨信不信不由你
厚话黑说四∨拼命捂住盖子
厚话黑说五∨不给人留把柄
厚话黑说六∨接招顺势反击
厚话黑说七∨多拣好听的说
厚话黑说八∨开口先看脸色
厚话黑说九∨礼貌取悦人心
厚话黑说十∨好哪口来哪口
厚话黑说十一∨多下面子功夫
厚话黑说十二∨溜须溜到点上
厚话黑说十三∨发动情感攻势
厚话黑说十四∨哄骗你没商量
厚话黑说十五∨勾起心底欲望
厚话黑说十六∨乘热乎做买卖
厚话黑说十七∨步步引入圈套

厚，只人能——高鬼多其
之，人话，面学说的令话被
厚，人，掩学说的令话被
谓，说，心门黑话畏必反会
发，人，言，这，人，多，拙，也。
不，忌，吾，见，藏，学，厚，其，言，巧，成，之。
皆，顾，话，鬼，学，厚，其，言，巧，成，之。
乐，所，记，鬼，学，厚，其，言，巧，成，之。
哀，无，切，话，鬼，学，厚，其，言，巧，成，之。
怒，而，分，话，鬼，学，厚，其，言，巧，成，之。
喜，发，世，说，见，语，发，能，效，神，遭，厚，黑，之，士，所，攻，之，也。

厚话黑说十八∨万事抬不过理
厚话黑说十九∨巧试探知深浅
厚话黑说二十∨欲取之先与之
厚话黑说二十一∨响鼓不用重槌
厚话黑说二十二∨放长线钩大鱼
厚话黑说二十三∨一不作二不休
厚话黑说二十四∨曲径方可通幽
厚话黑说二十五∨虚情假意动心
厚话黑说二十六∨批评未必伤心
厚话黑说二十七∨拒绝却不寒心
厚话黑说二十八∨道歉要显诚心
厚话黑说二十九∨走出困境用心
厚话黑说三十∨应对纠缠攻心
厚话黑说三十一∨诙谐化解尴尬
厚话黑说三十二∨软钉子扎刺头
厚话黑说三十三∨嘻笑促人自省
厚话黑说三十四∨出意料抖包袱
厚话黑说三十五∨玩词语造笑料
厚话黑说三十六∨顺杆爬出彩头

厚黑原理

——厚黑之道为“体”，厚话黑说为“用”

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”。

人们天天都在说话，不见得就算能言善辩。比如，有很多人非常爱说话，在车站边、在饭店里，以及在音乐会、电影院等公共场所，到处都在抢着说，但是不要忘了“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”。同时，有人认为做到能言善辩太简单了，只需要争辩或摆出一副强势的态度，就能使他人折服，进而苟同你意见，而实际运用中却常常碰壁；又有人认为做到能言善辩太难了，常常感到“我有话要说”，却因为没有勇气，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厚黑之道的指导，说话时缺乏“厚黑”的灵魂。“没有利益不开口，开口说话只为利”，只有“心黑”才能使说话紧紧围绕自己的目标展开。西方古谚云，“一滴蜜所吸引的苍蝇，远远超过一桶毒药”。只有“厚颜”，才能充分发挥出甜言蜜语或冷嘲热讽的威力。

那么，是不是只要“厚颜黑心”，一切问题就迎刃而解了呢？也不尽然，没有厚话黑说的技巧作保证，厚黑之道在运用

上就会大打折扣。《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。”由此可见，苏秦的“合纵之策”是地道的厚黑之道，但这种厚黑之道还是靠着苏秦的“三寸不烂之舌”与“厚话黑说之道”才得以实现的。何以见得？《厚黑学》中写道，“他说六国，每用‘宁为鸡口，无为牛后’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，苏秦能言善辩的诀窍，就在于“纯从利害上立论”，完全建立在“厚黑为里，仁义为表”之上。表面上满口天下公义、为对方着想，私底里不过是为了自己的荣华富贵，是一种彻头彻尾的“厚话黑说”。

要运用好能言善辩厚话黑说，关键就是要把握住其六个方面的精髓：“假话蒙着说”、“好话捧着说”、“软话哄着说”、“直话憋着说”、“实话虚着说”、“趣话逗着说”。

“假话蒙着说”尽管为世人所不齿，但却是社会公例使然，否则必将受到这种公例的制裁。因此，要生存就必须学会：为自尊说假话、为自强说假话、为自信说假话、为自爱说假话，为自卑说假话、为虚荣说假话、为掩饰失败说假话、为谋取私利说假话，为满足欲望说假话，以及为金钱、女人、地位和名声等等去说假话。

“好话捧着说”迎合了人类渴望赞美的本性，它会使人飘飘忽忽的柔软声音和媚笑眉眼之中，失去对抗能力；即使对方能聚集起万钧雷霆之力，也会突然发现失去了轰击的对象。因此，厚话黑说一定要懂得给人留面子、捧场，帮人吹喇叭、抬轿子，甚至卑恭折节、胁肩谄笑，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，一旦对方不满情绪消除了，厚黑的目的也就达到了。

“软话哄着说”可以凭借强大的“煽动力”去改变别人的意志。如果对方对你的意见不感兴趣，就会冷淡地用“嗯”、“哦”等来应付你；如果面对你的强大压力，对方也会纠缠于枝节来敷衍你；即使暂时接受了你的意见，也会很快反悔；或者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。只有发挥出“软话哄着说”强大威力才能改变这种被动局面。

“直说憋着说”是解除对方“反感情绪”的“灵丹妙药”。这种“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——反驳掉；要不就胡乱附和你的说法，但并不表明真正态度。而直来直去的劝说方式对此是无能为力的。

“实话虚着说”可以攻破坚固的堡垒，感化冰冷的人心，求得彼此的谅解。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，而本能的保护意识又造成了信任感的缺失，这就使得相互谅解变得异常困难。好在人心都是肉长的，无论“真情实意”也好，“虚情假意”也罢，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。

“趣话逗着说”消除了一本正经的说话方式所带来的拒人千里的感觉，可以真正地体现出厚话黑说的宗旨。它不仅是一门艺术，更是一种力量，它是增进与他人关系的润滑剂，是处世致胜的良方。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，同时又能以一种轻松有趣的方式引起对方的心灵共鸣。

综上所述，只要你能锻造出这六柄“厚黑语言利刃”，在人生战场的拼杀中，进，可以所向披靡，无坚不摧；退，可以全身而走，毫发无损，使自己始终立于不败之地！

〔第一篇〕

假话蒙着说：让不相信变成相信

[001]

一位美国心理学家指出：“说假话是人类一个十分重要的特点，是人类生活中不可缺少的部分，也可以说，说假话是人类区别于其它动物的一大‘成就’。”李宗吾先生也认为，“说假话”尽管为世人所不齿，但却是社会公例使然，并举例说，“假如你遇到一个人，你问他齿？他答：‘今年五十岁了。’你：‘看你先生的面貌，只像三十岁的人。’他听了，一定很欢喜，是之谓‘逢人短命’”。还说，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”这样的假话，才把他请出来，打脱了冷猪肉，这就是受了这种公例的制裁。因此，从厚黑学的角度来看，要生存就必须学会：为自尊说假话、为自强说假话、为自信说假话、为自爱说假话，为自卑说假话、为虚荣说假话、为掩饰失败说假话、为谋取私利说假话、为满足欲望说假话，以及为金钱、女人、地位和名声等等去说假话，也就是说，要成为厚黑大师首先必须成为“说假话”高手。

■ 厚话黑说一：睁着眼说瞎话

[002]

【——说好假话是以过人的胆气和良好的心理为前提的。你要想纵横社会，必须把自己修炼成面厚心黑的“职业说谎者”。】

- ◎ 不动声色，说得越自然越可信
- ◎ 明知故昧，让对方摸不着头脑
- ◎ 弥天大谎，就已经不再是谎言
- ◎ 心狠手辣，撒谎才能无所顾忌

■ 厚话黑说二：假的比真的像

[014]

【——说假话会不会“穿帮”，首先取决于本身设计的是否周

严。漏洞百出的“假话”，还是不说为好，以免弄巧成拙。】

- ◎ 事先想好所有的细节
- ◎ 煞有介事地编造佐证
- ◎ 巧妙利用从众的心理
- ◎ 使各种假话环环相扣

■ 厚话黑说三：信不信不由你

[025]

【——“牛皮是吹出来的，谎话是说出来的”。同样的假话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，其关键就在于对厚话黑说技巧的掌握。】

- ◎ 虚实相间，以小实掩大谎
- ◎ 混水摸鱼，制造思维混乱
- ◎ 笑里藏刀，笑声埋葬豪杰
- ◎ 移花接木，混淆世人视听
- ◎ 添油加醋，巧妙利用矛盾
- ◎ 以利诱之，隐藏真实企图

■ 厚话黑说四：拼命捂住盖子

[040]

【——常言说：“纸里包不住火，雪里埋不住尸。”假话终究是假话，如果不懂得圆谎，很有可能前功尽弃。】

- ◎ 抵赖狡辩，遭到质疑死不认账
- ◎ 弃假成真，出现漏洞突击补救
- ◎ 死无对证，万不得已痛下杀招

■ 厚话黑说五：不给人留把柄

[049]

【——假话最怕被核实，只要来一个三司会审、当堂对质，什么样的假话都会被揭穿。因此，绝不能给人提供核实的机会，在这点上绝不能心慈手软。】

- ◎ 空口无凭，让对方干着急

- ◎ 文字游戏，改变被动局面
- ◎ 主动坦白，骗取他人原谅
- ◎ 遁迹销声，露馅时走为上

■ 厚话黑说六：接招顺势反击 [057]

【——假话蒙着说的最大优势在于进攻，而不在于防御。如果为了“圆谎”而疲于奔命，只有使自己穷于应付，根本无法实现自己的目标。】

- ◎ 移尸嫁祸，反守为攻
- ◎ 借尸还魂，东山再起
- ◎ 偷梁换柱，掌握主动

[第二篇]

好话捧着说：让不满足变成满足 [065]

美国著名心理学家威廉·詹姆士说：“人类本性上最深的企图之一是被赞美、钦佩、尊重，渴望赞美是每一个人内心中的一种基本愿望。”厚黑学认为，好话捧着说就是迎合了这种人类的本性，它会使人飘忽不定的柔软声音和媚笑眉眼之中，失去对抗能力；即使对方能聚集起万钧雷霆之力，也会突然发现失去了轰击的对象。李宗吾正是在透彻人类本性的基础上，提醒世人，厚话黑说一定要懂得给人留面子、捧场，帮人吹喇叭、抬轿子，甚至卑恭折节、胁肩谄笑，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，一旦对方不满情绪消除了，厚黑的目的也就达到了。可见，好话捧着说是一种无本的生意，低级一点的可以比别人多得一口饭吃，高级一点的可以比别人多得一点名、多得一点利。

■ 厚话黑说七：多拣好听的说 [066]

【——常言说：“美言一句三冬暖”。世事纷扰，人生不易，谁

都难免有不顺心之际，一句恰当的鼓励，一声适时的赞许，在对方心中会产生“核裂变”。】

- ◎ 不要吝啬你的赞美
- ◎ 把赞扬当作人际关系的润滑剂
- ◎ 精心挑选好听的话
- ◎ 吹捧，不留痕迹；恭维，不致反感
- ◎ 让人真切地感觉到你的真诚

■ 厚话黑说八：开口先看脸色

[082]

【——俗话说：“出门观天色，进门看脸色。”要想不把马屁拍在马蹄上，察言观色的功夫一定是少不了的。】

- ◎ 火候不到，少说为妙
- ◎ 恶语伤人，自寻晦气
- ◎ 人好水甜，花好月圆

■ 厚话黑说九：礼貌取悦人心

[087]

【——古人说：“人无礼则不生，事无礼则不成，国无礼则不宁。”粗俗的言行与得体的礼貌在好话捧着说中将产生截然不同的效果。】

- ◎ 以谦恭有礼打开说话的局面
- ◎ 以得体和分寸占居有利地位
- ◎ 以细节的处理赢得对方好感
- ◎ 以自然随意营造和谐的氛围

■ 厚话黑说十：好哪口来哪口

[104]

【——俗话说：“到什么山唱什么歌，见什么人说什么话。”不看对象的胡吹乱捧，不仅达不到厚话黑说的目的，还会对对方造成伤害。】

- ◎ 花开样样红艳，各有不同

- ◎ 发现特殊爱好，对症下药
- ◎ 针对性格特点，激发共鸣
- ◎ 摸透内心想法，正中下怀

■ 厚话黑说十一：多下面子功夫 [117]

【——俗话说，“大人有大脸，小人有小脸，老母猪还有个长瓜脸”。可见中国对面子的重视，你说话时给足对方面子，就是最大的“捧场”，反之就是“拆台”。】

- ◎ 让对方非常有“面子”
- ◎ 要给别人多留“面子”
- ◎ 不要怕自己丢“面子”
- ◎ 使对手抹不开“面子”

■ 厚话黑说十二：溜须溜到点上 [129]

【——拍马是一门艺术，拍不好就可能拍到“马蹄子”上，不但达不到好话捧着说的目的，反而使双方陷入难堪。】

- ◎ 找准拍的部位
- ◎ 避免语言暗礁
- ◎ 学会没话找话
- ◎ 实施心灵按摩
- ◎ 懂得讨人喜欢
- ◎ 把握交流原则

〔第三篇〕

软话哄着说：让不同意变成同意 [143]

心理学研究表明，缺乏“煽动力”的语言是很难改变别人的意志。如果对方对你的意见不感兴趣，就会冷淡地用“嗯”、“哦”等来应付你；如果面对你的强大压力，对方也会纠缠于

枝节来敷衍你；即使暂时接受了你的意见，也会很快反悔；或者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。要改变这种被动局面就需要极其高明的说话技巧——厚黑学所强调的“厚话黑说”。其中，“软话哄着说”就是使别人由不同意变成同意百试百灵的“撒手锏”。

■ 厚话黑说十三：发动情感攻势 [144]

【——“情感”是人类作为最高级生物的体现，也是其最脆弱之处，以经过“厚黑锤炼的情感”攻击“脆弱的情感”，自然是百战百胜。】

- ◎ 以德报怨会使人感激涕零
- ◎ 英雄难过“人情”关
- ◎ 让对方感到欠你的情
- ◎ 利用对方的“忠孝”之心作文章

■ 厚话黑说十四：哄骗你没商量 [154]

【——软话哄着说的目的，就是通过哄骗，使对方或者心存感激，或者自己解除心理武装，敞开自己的心扉，最终改变了自己原本的想法。】

- ◎ 使对方相信你是在为他着想
- ◎ 顺着对方的思路“施哄”才有效
- ◎ 利用好思维上的“误区”
- ◎ 不让对方摸清你的底牌

■ 厚话黑说十五：勾起心底欲望 [164]

【——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，这才是使人改变意志的真正动力。】

- ◎ 让人清楚地意识到自己的“好处”

- ◎ 顺理成章地切入对方感兴趣的话题
- ◎ 一定要把“最闪光”的部分突出出来
- ◎ 在不断激发之下巩固对方的“兴奋点”

■ 厚话黑说十六：乘热乎做买卖 [177]

【——常言说：“机不可失，失不再来。”改变自己的意志和想法，往往是非常痛苦和艰难的，必须在对方犹豫不决时，抓住机会，促成思想转变，否则就会前功尽弃。】

- ◎ 准确判明对方心理的微妙变化
- ◎ 紧要之处再“烧一把火”
- ◎ 用“妙语”解开对方的重重顾虑

■ 厚话黑说十七：步步引入圈套 [189]

【——孙子认为，胜利的关键在于“致人而不致于人”。在厚话黑说中，你牵着对方鼻子走就是“致人”，而对方牵着你的鼻子走就是“致于人”。】

- ◎ 委婉含蓄，诱敌深入
- ◎ 以迂为直，曲线求成
- ◎ 顺势出口，概不退货
- ◎ 不露声色，巧妙周旋

■ 厚话黑说十八：万事抬不过理 [200]

【——人们常说，“以理服人”。在厚话黑说中，感情打动、威逼利诱只能扫清“外围”，只有理性的“利剑”才能直透“核心”，使对方俯首称臣。】

- ◎ 有“理”才能走遍天下
- ◎ 身正不怕影子歪
- ◎ “理直”也不能“气壮”
- ◎ 软中带硬，柔中带刚