

“厚黑学”的神奇之处就在于，
能教你在风云变幻的人生舞台上打破常规，
增长才干，掌握先机，抓住制胜要点，
实现精彩人生。

超值
珍藏版
29.80



识此术，
如醍醐灌顶；
用此术，
可进退自如。


高慧芳◎编著

 华文出版社

「活学活用」

厚学

高慧芳○编著

 华文出版社

图书在版编目(CIP)数据

活学活用厚黑学/高慧芳编著. —北京:华文出版社,2010.7

ISBN 978-7-5075-3176-3

I. ①活… II. ①高… III. ①伦理学—通俗读物
IV. ①B82-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 114147 号

书 名: 活学活用厚黑学
标准书号: 978-7-5075-3176-3
作 者: 高慧芳
责任编辑: 潘 婕
出版发行: 华文出版社
地 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼
邮政编码: 100055
网 址: <http://www.hwbs.com.cn>
电子信箱: hwbs@263.net
电 话: 总编室 010-58336255 编辑部 010-58336223
经 销: 新华书店
印 刷: 北京燕旭开拓印务有限责任公司
开 本: 1020mm×1200mm 1/10
印 张: 44
字 数: 600 千字
版 次: 2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷
定 价: 29.80 元

未经允许,不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有,侵权必究

本书如有质量问题,请与发行部联系调换

前 言

李宗吾先生曾言：“我自读书识字以来，就想为英雄豪杰，求之《四书》《五经》，茫无所得，求之诸子百家，与夫二十四史，仍无所得，以为古之为英雄豪杰者，必有不传之秘，不过吾人生性愚鲁，寻他不出罢了。穷索冥搜，忘寝废食，如是者有年，一日偶然想起三国时几个人物，不觉恍然大悟曰：得之矣，得之矣，古之为英雄豪杰者，不过面厚心黑而已。”“一部二十四史，可一以贯之：‘厚黑而已。’”

可见，“厚黑”是成事之关键，是英雄豪杰的成名之诀窍，那么，何谓“厚黑”呢？

“厚黑”，简而言之，指的就是“脸厚心黑”。详细来说，“厚”所指的就是喜怒哀乐的情绪都不表现出来，但若是将这些情绪无所顾忌地发泄出来，就叫做“黑”。若是从互训的角度来看“厚黑”，其意思就成了：厚者，黑也；黑者，厚也。厚黑之人，厚者，脸皮厚也；黑者，黑心黑肠黑肝黑肺是了。

厚黑帮帮主李宗吾先生将“厚黑”的历史分为三个时期：“上古时期，民风十分淳朴，人与人之间不厚不黑，忽有一人又黑又厚，众人为他所制服，他也独自占尽优势。于是，所有的人都急忙相互效仿，希望能够达到那种境界，人们开始变得又厚又黑，你不能制服我，我不能制服你。此后又出现一人，唯有此人不厚不黑，那这人必定被人多信仰，而独自占尽优势。”

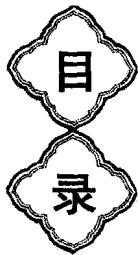
若是让这种意义上的“厚黑”之人当道，那么，导致的后果则是，人将不人，国将不国，小人横行天下。其实，这也是李宗吾先生为什么极力鼓吹厚黑之故事的原因，即，提高人们的警惕，巧于运用实践中总结出来的厚黑之法以应对此种层面上的厚黑之人。

表面看来，“厚黑”之人看似都是坏人，但是也有一些明君也曾运用过厚黑之法，成就了一代霸业，可见，厚黑之法好坏的权衡，不在其表面的东西，而在于厚黑之道的具体运用上。

那么，对于今天的我们，如果想真正理解李宗吾先生厚黑智慧之中的精华，就要将其精髓与当今社会之形势进行融会贯通。而在本书中，读者看到的“厚黑智慧”就是这种意义上的经典之经典。

读者您在此书中看到的“厚”不是单纯的厚颜无耻、恬不知耻、不知羞耻，而是宽厚、仁厚、忠厚、醇厚；“黑”也不单单是诡计多端、狡诈阴险，它包容更多的则是聪明、智慧、谋略与高瞻远瞩的深刻内涵。本书分别从为人、处世、说话、求人、经商、官场、职场、用人、管人、情场十个方面，分别论述了厚黑学的活学妙用之法。

本书深邃的见解，全面灵活的厚黑之道一定可以帮您轻松应对生活、工作中的各种难题，帮您建立一种良好的人际关系，帮您在经商的过程中财源滚滚，帮您拥有一段美好的爱情和一个幸福和谐的家庭，帮您在事业的成功之路上顺利前行……



第一章 为人厚黑学

为人做事是人生第一要事，而学会做人是做事的根本，因此说，为人乃是重中之重。厚黑学强调，为人要智愚兼具，要灵活变通，要能屈能伸，要诡计多端，要容人更要防人，因为只有这样，你才能成为一个左右逢源的人。

第一节 大智若愚，以退求进

“大智若愚”一词，可谓是浓缩了中国儒家与道家为人处世之经典智慧。大智若愚，外为糊涂之状，实则是一种高明的为人之道。它不但给自己减少无谓的烦恼，还可以使自己最大限度地避免伤害，帮助自己以退为进，成就自己的人生。

1. 好汉也吃眼前亏 002
2. 多一事不如少一事 003
3. 隐忍不争也是真豪杰 004
4. 小不忍则乱大谋 005
5. 能屈能伸，蓄势后发 006
6. 难得糊涂是真清醒 008
7. 傻瓜最容易生存 009
8. 吃软饭也能得江山 010
9. 装聋作哑，内心清醒 011
10. 舍得，舍得，有舍才有得 012
11. 功成身退是前进 014

第二节 多用脑子，少耍性子

无论生活曾经给予了你什么，还是让你失去了什么，抑或是外界给了你多大的诱惑，你都应该以博大的胸怀和豁达的心灵，去容纳痛苦、辨别善恶、洞察快乐，否则，你轻则丢财，重则丢命。所以，为人，一定要多用脑子，少耍性子。

- 1.喜怒不宜形于色 016
- 2.忍住一份甜，成为伟大人 017
- 3.非宁静无以致远 018
- 4.果断行事，不犹豫 020
- 5.操之过急，自毁前程 021
- 6.正话反说，直言曲说 023
- 7.学会感谢打击你的人 024
- 8.深谋远虑，三思而后行 025
- 9.过头饭不吃，过头话不讲 026
- 10.莫与他人发生正面冲突 027
- 11.莫忘修剪自己的欲望 029
- 12.得理也要让三分 030
- 13.善于听弦外之音 032

第三节 加厚脸皮，左右逢源

人太要面子就等于是活受罪。与其天天受罪，不如放下面子。所以，处事讲点“厚黑”，只要脸厚点，心黑点，做人就能做得完善，做事就能做得完美，即“脸皮厚，吃四方”。所以，做人就要加厚脸皮，学会左右逢源。

- 1.死要面子活受罪 034
- 2.多送他人高帽子 035
- 3.做做鳄鱼，流点眼泪 037
- 4.竿木随身，逢场作戏 038
- 5.死皮赖脸有饭吃 039
- 6.学会一点乞丐精神 040
- 7.用热脸去迎冷屁股 041
- 8.死猪不怕开水烫 043
- 9.人前好人，人后“魔鬼” 044
- 10.自嘲自贬，消灾弭祸 045
- 11.“红脸”“白脸”都会唱 046
- 12.好马也吃回头草 047

第四节 心黑手狠，诡计多端

为人处世，仅靠脸皮厚、心地黑确实也能做成一番事业，但是若想在当今竞争激烈的社会中继续发展下去，成就一番伟业，还要做到预先防、卫，出手快、狠，诡计多、变。否则，你只能处于被人宰割的被动地位。

- 1.人心隔肚皮，不得不防 049
- 2.要想让一个人灭亡，先要让他疯狂 050
- 3.善用“锯剑”，保住自己 051
- 4.学会“补锅”，制造机会 052
- 5.我最厚黑，我怕谁 054
- 6.凿壁借光，照亮自己 055
- 7.笑里藏刀，口蜜腹剑 056
- 8.舍不得孩子套不着狼 057
- 9.浑水摸鱼，会有很大惊喜 059
- 10.“坏人”当道，“好人”莫做 060
- 11.上屋抽梯，让其乖乖就范 061

第二章 处世厚黑学

在当前这个浮躁、诚信缺乏的社会里，踏踏实实、明明白白、恭恭敬敬为人处世就显得尤为重要了。因此，处世厚黑学强调，处世之关键在于运用诚信广结人缘，用人促成事，懂得灵活变通。不论如何做，归根结底还是为了自己。

第一节 厚黑处世，义字当先

在李宗吾先生的《厚黑学》中，“义”字是获取人缘、因事成人的前提。处世之时，能够把“义”字铭记在脑中，并用于实践当中，定能博得声誉、赢取人缘、为自己的成功处世提供充分的保障。

- 1.你敬他一尺，他会还你一丈 064
- 2.仇人多了路难走 065
- 3.付出是没有存折的储蓄 066
- 4.诚信是含金量最高的名片 067
- 5.得容人处且容人 068
- 6.己所不欲，勿施于人 070
- 7.谦谦君子，温润如玉 071
- 8.与人为善，与己为善 072
- 9.尊重别人，也能让人尊重 074

第二节 巧结人缘，因人成事

事，是人做的；世，是与人有关的。成功不是无缘无故的，也不是空穴来风的。纵观古今中外，那些成大事者莫不拥有丰富的入缘，正所谓，一流的人才通常最注重人缘。因此，一定要用心巧结人缘网，谨记因人成事的道理。

1. 宽容似海，心胸大度 076
2. 滴水之恩，涌泉相报 077
3. 懂分享也要懂分担 079
4. 广结朋友，朋友多了路好走 080
5. 提前放贷人情债 081
6. 善用眼神传达情意 082
7. 套近乎也要有诀窍 084
8. 送人情也要掌握时机 085

第三节 能忍则忍，灵活变通

只有当你学会忍耐世间的多种不平衡，把抱怨别人和环境的心情，转化为上进的力量时，你才真正掌握了成功的为人处世之道，这就是厚黑处世中所强调的“能忍则忍，在忍中求变通，寻求机遇，到达成功的彼岸”。

1. 心静自然凉 087
2. 三十六计，走为上策 088
3. 可以失去自尊，但绝不可以失去智商 089
4. 失败不过是从头再来 091
5. 凡事不必太较真 092
6. 忍一时风平浪静，退一步海阔天空 093
7. 夹着尾巴做人也无伤大雅 095

第四节 表里不一，全为自己

李宗吾在《厚黑学》中提到，厚黑的最高境界是心黑，要黑而无色；脸厚，要厚而无形。利己主义者也说：人不为己，天诛地灭。后来，厚黑处世学将二者综合起来，总结出处世的最高境界就是，表里不一，全为自己。

1. 像雾像雨又像风 096
2. 再苦也要笑一笑 097
3. 低调做人，高标做事 098
4. 藏巧于拙，用晦而明 100
5. 学会制怒，懂得隐忍 101

6.坚守云开，相信月必明	102
7.装做一个聪明的“糊涂虫”	103

第三章 说话厚黑学

说话厚黑学指出，说话时，只要口蜜嘴甜，就可以让对方如沐春风、洋洋得意；只要懂得金蝉脱壳之秘诀，就可以拒绝他人；只要巧言善辩，就可以说服对方，但是也不要忘记“祸从口出”的告诫，所以，说话一定要慎言谨言。

第一节 口蜜嘴甜，灌人迷汤

厚黑之人都明白这样一个道理：口蜜嘴甜之人，往往能使对方在第一时间就消除对其的防备之心，拉近彼此之间的距离，使人乐意帮你达到自己的目的，更甚者会使难成之心想事成，能在紧要关头化险为夷。

1.称呼挂嘴边，办事有眉眼	106
2.不但要善赞，还要善劝	109
3.有话“好好说”	110
4.让说谎滴水不漏	111
5.谈论对方感兴趣的话题	112
6.礼貌用语不可少	114
7.及时道歉作用大	115
8.幽默能增添你的魅力值	116
9.巧妙掌握说话的时机	117

第二节 金蝉脱壳，巧妙拒绝

痛快地答应别人的求助是一件很容易的事情，对方高兴，你也能落个乐于助人的好名声，但是对于有些你不能做到的事情，答应，就是一件很痛苦的事情，那么此时，就需要拒绝。但是如何拒绝则是一个说话厚黑学中的问题。

1.厚黑无情，当拒则拒	119
2.用缓兵之计，试着先同意	120
3.借助环境转移话题	121
4.打断他言，让对方郁闷而退	122
5.机智镇定，模糊拒绝	123
6.拒绝他人要有充分的理由	124
7.借助幽默，巧妙拒绝	126

第三节 巧言善辩，说服对方

在现实生活中，我们每个人都无可避免地会处在错综复杂的利害关系和多种矛盾的冲突之中，为了保护自己的利益，为了在同他人的交往中说服他人，达到自己的目的，就必须具有巧言善辩说服对方的本领。

- 1.说服对方，自己要有明确的立场 128
- 2.“兜圈子”也有大学问 129
- 3.移情换位效果大 130
- 4.说服对方要有屡败屡战的精神 132
- 5.巧言巧行，做证明 133
- 6.拉家常，巧说服 134

第四节 言多必失，谨言慎语

凡事都有两面性，有好的方面，也有坏的方面。说话也不例外，尽管能言善辩能够说服对方，能够帮我们达到自己的目的，但是，人们在说话的时候，还应该谨记言多必失、祸从口出的道理，所以，一定要谨言慎语。

- 1.闲谈莫论人是非 136
- 2.对承诺要“收放自如” 137
- 3.该含糊时就含糊 139
- 4.该沉默时就沉默 140
- 5.直言快语，伤人害己 141
- 6.甘愿做个忠实的听众 142
- 7.保护自己的隐私 144
- 8.话说在明处，意藏在暗处 145
- 9.玩笑不可开大 146

第四章 求人厚黑学

俗话说：“做人难，求人更难。”那么，求人难在什么地方呢？归根结底，难就难在放不下面子，难就难在脸皮不够厚。求人办事，脸皮薄不行，心不黑不行，方法技巧不精更不行，即，若想求人办成事一定要软硬兼施。

第一节 委婉周全，捧人求人

爱被“捧”是人的天性。求人之前，如果你能给予对方恰当的、委婉周全的恭维，对方的心理就会得到满足，此时你再提出相应的请求，他定会为了表现自己的能力而痛快地答应，所以，求人一定要学会捧人。

1.求人办事，先放下架子	150
2.谦虚厚道，求人不难	151
3.合乎逻辑，捧人求人	152
4.表达意愿要委婉	153
5.用眼泪告诉对方，他是心慈的人	154

第二节 请客送礼，求人帮忙

商家曾强调，没有投入就不会有产出。同样的道理，像求人这种企求获得帮助的事情，如果没有一定的请客送礼做辅助工作，没有投入就想获得产出，恐怕是有点困难。即使不难，请客送礼也可以加速对方的办事效率。

1.酒桌之上好办事	157
2.酒桌上也有大学问	158
3.礼不在多，达意则行	160
4.送礼要因人而异	161
5.送礼要投其所需	162
6.拜访时要有礼有节	163

第三节 死缠烂打，厚黑求人

当你用尽了一切解数仍然不能获得对方的帮助时，你不妨试试死缠烂打、软磨硬泡的方法，让其无奈又无理由地帮你做事。这种方法获得的帮助往往更坚实，更稳准，更迅速，因为对方确实是怕了你的坚韧不拔的毅力，怕了你的厚黑之功。

1.与所求之人套近乎	166
2.软磨硬泡，和对方比耐心	167
3.灵活变通，绕弯求人	168
4.请将帮忙，激将也可用一用	169
5.走其老人、孩子路线	171
6.点中阿喀琉斯的脚后跟	172

第五章 经商厚黑学

当今社会，每个人都想做大生意，赚大钱。但有些人总是认为那些在商海里纵情游弋的富豪巨贾们是天生的奇才，而自己相距甚远。其实，只要在现实生活中活学活用经商厚黑学，你也可以成为一代豪富。

第一节 厚黑经商，赚钱有术

恐怕这个世界上没有人不喜欢钱，但如何才能够赚到更多的钱，古今中外很多人为此伤透脑筋，用尽劳力，还有很多人为此卑躬屈膝。商道的基本准则就是赚钱第一，但厚黑学认为，经商、赚钱也应该讲究厚黑的方法，如此方能成功。

- 1.选对赚钱的方向 176
- 2.心中常想“我要做富翁” 177
- 3.抓住机遇不放手 178
- 4.善用情感促生意 179
- 5.举债经营，无钱也能走遍天下 181
- 6.用他人的钱，发自己的财 182
- 7.一屋不扫，何以扫天下 184
- 8.信息之中蕴藏财富 185
- 9.放手一搏，敢“赌”才会赢 187
- 10.善于借势，青云直上 188
- 11.作好准备，静等商机 189
- 12.危机的背后就是商机 190

第二节 出奇制胜，广开财路

经商厚黑学中，既讲究找对方向，选好商机，更讲究出奇制胜。要想赚钱，沿着别人的老路是万万行不通的，最好的办法就是不断出新招、出奇招。也只有创出新路，才能够走上奇路。

- 1.独辟蹊径，乃能挣钱 192
- 2.逆向思维，出奇才能制胜 193
- 3.商机因灵机一动而到来 194
- 4.细节之中有财富 196
- 5.留心观察，处处皆有商机 197
- 6.幽默一用，财路自通 199
- 7.在广告之中做手脚 200
- 8.做别人都不齿的事情 202
- 9.巧用顾客的好奇心 203

第三节 诚信至上，大震名声

不可否认，很多人做生意的目的就是要赚钱，但前提是你所赚的钱应该是合情、合理、合法的。如果你在做生意的过程中根本没有诚信可言，那么你做的可能是一锤子买卖，你的事业永远也不可能发展起来。

1.永远信奉“顾客就是上帝”	205
2.诚信是经商之本	206
3.创造机会，才能抓住机会	208
4.善用“一把椅子的问候”	209
5.以自己的真诚换取客户的真诚	210
6.笑脸迎向顾客的抱怨	212
7.让消费者感到自己很重要	213
8.成交从引发客户的共鸣开始	214

第六章 官场厚黑学

普天之下，恐怕没有几个人不想有权有势，有名有利，受人敬仰。而要做到这一点，最为直接有效的方式就是当官。当官之后，功名利禄自然会随之而来。但如何才能当上官，做好官呢？厚黑学给我们提供了答案。

第一节 六字真言，求官不难

如何求官，厚黑教主李宗吾在《厚黑学》中为我们总结了求官六字真言：“空、贡、冲、捧、恐、送。”并曰：“这六个字做到了，包管字字发生奇效。”因此，我们后人不妨借鉴一下。

1.心外无物，官场若木鸡的大“空”境界	218
2.有孔必钻，让“贡”给求官开道	219
3.吹捧自己，“冲”进官场	220
4.给亲信“捧”场，博主子恩宠	222
5.轻点要害，让其“恐”中让你	224
6.“送”人玫瑰，手有余香	225

第二节 做官为官，也有六字真言

如何做官，厚黑教主李宗吾在《厚黑学》中继求官六字真言之后，又为我们总结了做官六字真言：“空、恭、绷、凶、聋、弄。”每个身居官职的人，如果想更好地做好这个官，不妨对这几个字加以研究。

1.空以进退：凡事给自己留下退路	227
2.卑躬折节，“恭”心还要“恭”左右	228
3.圆滑处世，“绷”紧官腔	230
4.不要撕去遮“凶”的面纱	231
5.装“聋”作哑，随他笑骂	233
6.“弄”点小钱才是做官之“结穴”	235

第七章 职场厚黑学

现代社会，每个人都不可能脱离职场。要想在职场中求得发展，除了自身要具备一定的实力外，还应该深谙与领导、同事等相处之道。否则，一不小心就可能马失前蹄。但如何处上，如何处下，如何与同事相处呢？了解了职场厚黑学，这些都将不再是问题。

第一节 号上级脉，“摸爬”前行

厚黑学中讲到一个“恭”字，即对上司卑躬屈膝之类。众所周知，上司掌握着下属的生死大权，一旦惹他不高兴，恐怕就会大祸临头。因此说，没有“媚上”的功夫是不行的，但“媚上”应该注意分寸，千万不能过火。

1. 领导尤其爱面子 238
2. 不失自我地对上级巧妙恭维 239
3. 善给上级满意答复 240
4. 巧给上级出谋划策 242
5. 领导不喜欢锋芒太露的下属 243
6. 归其功于上级 244
7. 对上级，恭敬不如从命 246
8. 给自己的舌头筑道墙 247
9. 工作中绝不要犯二次错误 248
10. 搞懂上司的“弦外之音” 249
11. 关系适度，亲疏得当 250
12. 适当的时候也可装聋作哑 252
13. 必要时也可为上背黑锅 253
14. 见风使舵，跟着强者走 254
15. 贤臣要懂得择主而事 255

第二节 和谐同事，互助共赢

一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。良好的同事关系是事业顺利所必不可缺的根基。如果经营不好这片根基，个人发展纯粹是奢谈。很难想象一个在同事中间孤立无援的人能够把工作做得很出色，得人心者得天下，得同事者得事业。

1. 好同事不等于好朋友 257
2. 同事之间保持最美的距离 258
3. 不要动不动就嫉妒同事 260
4. 如何应对“烦人”的同事 262
5. 三人行，必有我师 263

6.与人纷争，己先让步·····	264
7.升职后，也要与昔日同事相处好·····	266
8.不要总希望“鹤立鸡群”·····	267

第三节 把握前途，绝不妥协

职场中，自己的命运多数时候还是掌握在自己手里的。领导的指点，同事的帮助，这些都仅仅是外在因素，如果自己不努力，这些都是无用功。因此说，想要拥有一个好的前途，就需要作坚持不懈的奋斗和努力。

1.安分守己，兢兢业业·····	269
2.让敬业成为一种习惯·····	270
3.敢于做只出头鸟·····	271
4.工作中没有“不关我的事”·····	272
5.赢得细节就能赢得成功·····	274
6.好酒也怕巷子深·····	275
7.你可以不聪明，但不可以不小心·····	276
8.偶尔和老板交交心·····	278
9.别动不动就跳槽·····	279
10.多立功劳，少诉苦劳·····	280
11.寻找职场中的“贵人”·····	282
12.永远不要做“差不多先生”·····	283
13.面壁不如破壁·····	285

第八章 用人厚黑学

生活中，唯有知人善用者，才能取得最后的成功。那么，如何才能把那些贤人、能人“笼络”到自己身边呢？这是每个领导者都苦恼的问题。用人厚黑学将为你道出答案。而这里的“厚黑”，绝不是强调对人才死缠烂打，只是教你用一种正确的方式来征服他们的内心。

第一节 慧眼识人，扩展人才

作为领导者，在管理的过程中，不但要能够凭借一己之力玩转整个公司或者部门、团队，最重要的是一定要把自己锻炼成一个伯乐。如此，才能发掘更多的人才，留住更好的员工，找到更好的“赚钱机器”。

1.得士则强，失士则亡·····	288
2.做个识千里马的伯乐·····	289

3.人才不问出处	291
4.运用人才不避嫌	292
5.对人才的观察要全面	293
6.广纳贤士，巧用贤人	295
7.留住当前人才很重要	296
8.修炼慧眼好识人	297

第二节 带人带心，拉拢人心

要想用好下属，最为关键的一点是一定要得到他的心，如此，他才能够心悦诚服地为你服务。这就要求领导者在与他们相处的过程中，一定要懂得尊重他们，信任他们，关心他们。

1.敬人者，人恒敬之	300
2.疑人不用，用人不疑	301
3.做个会倾听的领导	303
4.让他觉得自己很重要	304
5.把“刺头”收为“心腹”	305
6.适时给下属一些赏赐	307
7.不拘一格用人才	308
8.学会关心下属	309
9.用跟随者，凝聚力量	310

第三节 有心栽培，榨取才能

学习如逆水行舟，不进则退，一个人的成长也是如此。如果几年如一日地都在释放自己的才能，而很少去充电，整个人必定会疲惫不堪，而且原来的优势也会荡然无存。因此领导者应该及时对下属进行培训，让他们不断进步。

1.培训，企业永不变的旋律	312
2.培训，让员工展翅高飞	313
3.培养人才要舍得投入	315
4.领导只需“领”和“导”	316
5.学习田忌，才有所用	317
6.不培养无用的下属	318
7.激励下属大胆行动	320
8.为下属施展才能提供舞台	321