



文化百科系列

厚黑学全书

李宏 主编

吉林大学出版社

厚黑学

厚
黑
学
全
书
3

李宏
主编

吉林
大学
出版
社



图书在版编目(CIP)数据

厚黑学全书/李宏 主编. —长春:吉林大学出版社,2009.10

ISBN 978 - 7 - 5601 - 4858 - 8

I. 厚… II. 李… III. 伦理学 - 研究 - 中国 IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 167671 号

书 名:厚黑学全书

作 者:李 宏 主编

责任编辑、责任校对:朱进

吉林大学出版社出版、发行

开本:787 × 1092 毫米 1/16

印张:60 字数:1250 千字

ISBN 978 - 7 - 5601 - 4858 - 8

封面设计:唐文广

北京一鑫印务有限责任公司 印刷

2009 年 10 月第 1 版

2009 年 10 月第 1 次印刷

定价:298.00 元

版权所有 翻印必究

社址:长春市明德路 421 号 邮编:130021

发行部电话:0431 - 88499826

网址:<http://www.jlup.com.cn>

E - mail:jlup@mail.jlu.edu.cn

前 言

真正的厚黑者是一位十全十美无与伦比的斗士，他的武器是通过内心的智慧所指引，这种智慧是他在接受生活挑战和寻求精神平衡中陶冶而成的。在行动时，他迅捷胜任、不受感情左右。在退位时，他泰然自若、任凭世人品头论足。在取胜时，他卓有成效，表面上似乎残酷无情，但却没有恶意。

厚黑之道没有人种肤色之分，也无宗教之别，就如地球引力法则一样，这一概念不偏爱谁，不拒绝谁，对大家一视同仁，然而，确对那些适用这一原则的人们有裨益。厚黑的目的是什么？自然是权力，权力于人，有着一一种不可言说的亲和力。有了权可以随心所欲，四海皆为我，吃、喝、玩、乐，尽享人世情趣，目的达到了。可是，为了达到这个目的，付出的代价是腥风血雨、人头落地，无论疆场厮杀，无论宫廷政变，什么亲情友情爱情，统统撂一边去，“厚黑”二字支撑着人的精神和行动，就上演了一幕又一幕胜者王侯败者贼、皇帝轮流做的正剧闹剧悲剧喜剧，所有的剧情都可以用六个字来概括：赤裸裸、血淋淋，这就是历史，历史就是厚黑。

总之，本书是一部以史为例、集文学性欣赏性可读性于一身的全书，适于阅读，更便于收藏，是青少年朋友和各位读者为人处世不可多得的精神读物。

目 录

第一章 求人办事的学问	1
察言观色	1
求人办事说话有学问	1
情绪不外露	3
求人之前探性格	4
看人点菜单	7
顺风而倒的墙头草	8
求人办事投其所好	8
握手可以揣摩对方心理	9
眼神可以揣摩对方心理	11
手势可以揣摩对方心理	12
语言声调可以揣摩对方心理	13
身体语言可以揣摩对方心理	14
第二章 学会用理智战胜怒火	16
忍为上	16
不压抑自己,但也别冲动	17
学会制怒	18
学会控制自己的情绪	19
大人有大量	20
愤怒不是坏事,在于如何利用	21
大人不生小人气	22
学会老僧入定	23
把愤怒变成动力	24
要以德报怨	26
学会消除对方的怒气	27

学会驾驭愤怒	28
--------------	----

第三章 自己做自己的主人

30

发现自己的优点	30
走自己的路	31
求人不如求己	32
做自己的主人	33
学会“找乐”	34
不信赖父母	35
坚持自己正确的观点	36
不落俗套	37
不要自恋	38
不要虚伪	40

第四章 学会舍小利,钓大鱼

42

羊毛出在羊身上	42
打一巴掌,给个甜枣	42
送礼的学问	43
了解顾客的爱好的	44
人非圣贤,孰能无过	45
把顾客当朋友	46
货真还要价实	48
舍小利钓大鱼	49
投之以桃,报之以李	50
方便别人,就是方便自己	51
一分利	52
以客为尊	53

第五章 多交良朋,少树劲敌

55

多个朋友多条路	55
学会宽待朋友	56
学会当配角	57
对人不要太刻薄	58

做事不要做得里外不是人	59
地基与篱笆的故事	60
为人处事有学问	61
学会尊重	62
以敌为友	64
照顾到别人的感受	65
不要步步紧逼	66
发现别人的长处	67
学会称赞	68

第六章 品牌的力量

70

先声夺人的好名字	70
商标就能赚大钱	70
品牌就是承诺	71
口号喊出就要响亮	72
自卖也要自夸	74
抓住时机	75
创造奇迹的广告效应	76
广告要有人情味	78
“仕奇”宣战	80
足球,第三者	81
新闻效应	82
赞助运动员扩大知名度	83

第七章 做一个与众不同的自己

84

打造自己的品牌	84
推销自己	85
树立自己的权威	87
“口才”的重要性	88
学会自尊	89
不小看别人	90
发展自己的风格	92
细节决定成败	92
保持“真我”	94

权威来自你的自信	95
自己首先要喜欢自己	97
最大的敌人就是你自己	98
不要消极地对待生活	99
心态更重要	100
做事要果断	101

第八章 看到机会迅速出击

104

机会处处有	104
睁大你的双眼	104
机会来临不错过	105
走出市场定位的误区	107
为人所不为	108
能人所不能	110
万分之一的机会	111
头脑要清醒	112
偶然中有必然	113
寻找空当	115
把握全局,洞察危机	116
处世要果断	117

第九章 寻找突破口

119

事事都有突破口	119
求人不犯难	120
擒贼先擒王	121
好钢用在刀刃上	123
由易到难	123
把握最好的时机	124
办事要一步一脚印	125
顺水推舟	126
适时转移话题	127
学会后退	128

第十章 激将法 130

- 激将法 130
- 不给对方退路 131
- 学会“刺激”对手 133
- 真真假假 134
- 趁火打劫 135
- 制造烟幕 136
- 适当丢去脸面 138
- 迷惑 139
- 假戏真做 140
- “打草惊蛇” 140
- 加薪妙招 142
- 抓住对方的心理弱点 144
- 攥住对手把柄 145

第十一章 不露锋芒 147

- 留点小瑕疵 147
- “小节”也是问题 148
- 不与上司过于亲近 149
- 满招损，谦受益 152
- 不传闲话 154
- 距离产生美 155
- 不跟上司抢镜头 156
- 锋芒太露易伤手 157
- 功劳让给上司 158
- 小不忍则乱大谋 159
- 才华永远是自己的 161
- 退一步海阔天空 162
- 不贪杯误事 163
- 不可轻视上司 164
- 维护上司的尊严 165

第十二章 适者生存 167

- 商场上只有永远的敌人 167
- 吹捧你的对手 168
- 借刀杀人 169
- “狠”即“黑”也 170
- 你强我更强 171
- 小鱼吃大鱼 172
- 出其不意,攻其不备 174
- 学会适可而止 175
- 发现对方的弱点 176
- 将对手置之死地 177
- 戒备竞争对手 178
- 英雄本色 179

第十三章 当心别人藏在背后的刀子 181

- 同事也是冤家 181
- 明枪易躲,暗箭难防 182
- 藏在背后的刀子 182
- 先下手为强 183
- 舌头底下压死人 184
- 走你的路,让别人去说吧 185
- 每个人都有隐私 186
- 同事不是密友 187
- 逢人只说三分话 188
- 人心隔肚皮 189
- 不惧怕遭人排挤 190
- 不做“烂好人” 191
- 不张扬 192
- 注意保护自己 193

第十四章 赚钱才是目的 195

- 赚钱无方式 195

多动脑筋	196
世上无“万能”	197
穷则思变	198
永不满足	199
有志者事竟成	201
永不退缩	203
创业成功的诀窍	205
三人行,必有吾师	206
学会忍耐	207
乞丐精神	208

第十五章 天下之财为我用

210

草船借箭	210
不拿自己的钱去发财	210
银行贷款	213
借鸡下蛋	215
信用第一	217
筹集资金的方法	219
合理分配利润	220
现金流	221
依靠政策赚钱	222
借助名人	224
好风凭借力	225
收买对手为己所用	226

第一章 求人办事的学问

察言观色

俗话说：“出门观天色，进门看脸色。”观天色，可推知阴晴雨雪，携带行具，以不受日晒雨淋之苦。看脸色，便可知其情绪。面部表情不同，人的情绪也不同。学会察言观色，实在是不可忽视的为人处世之道。知情绪便能善相处；善相处，便能心相通；心相通，便能达到一致。

有位记者曾去采访与外国足球队刚交过锋的“国脚”们。一进门，发现休息间气氛沉闷，守门员铁青着脸，圆睁着眼，他赶紧退了出来，取消了这次采访。后来这位记者才知道，“国脚”们吃了败仗，正在愠气。倘若当时不看脸色，硬要不知趣地采访吃败仗的“将军”，非挨骂不可。

看来这位记者颇有经验，懂得求人的“火候”。常言道：人好水也甜，花好月也圆。人在高兴时，心情舒畅，看见高楼大厦，会想到“凝固的音乐”，看见车水马龙，会想到“滚动的音乐”。情绪好，容易体谅人，礼让、热心帮助他人，也乐意与人攀谈，接受别人的邀请，甚至看见小狗也可能热情地打个招呼。正所谓“人逢喜事精神爽”嘛。而人在烦恼时，心情抑郁，欣赏“田园交响曲”也会觉得是噪声。

如果我们每个人在求人时都能察言观色，及时地改变先前的决定，该进则进，该退则退，当止则止，及时地把自己的言行组合或分解，及时地控制自己的喜怒哀乐，那么，人际交往一定会更加和谐。

当然那种阿谀奉承，吹牛拍马，唯上司命令是从，为了个人一己利益，专看脸色行事的“小人”，理应受到鄙弃。因为察言观色不是瞄准后准确地射击，而是与他人站在同一水平面上，旋转或是飞跃。察言观色，不是为了自己的安全，而是为了与他人一起乘舟出航，共同前进。

求人办事说话有学问

求人说话，除了要考虑对方身份以外，还要注意观察对方的性格。一般说来，一个人的性格特点往往通过自身的言谈举止、表情等流露出来，如：那些快言快语、举止简捷、眼神锋利、情绪易冲动的人，往往是性格急躁的人；那些直率热情、

活泼好动、反应迅速、喜欢交往的人，往往是性格开朗的人；那些表情细腻、眼神稳定、说话慢条斯理、举止注意分寸的人，往往是性格稳重的人；那些安静、抑郁、不苟言笑、喜欢独处、不善交往的人，往往是性格孤僻的人；那些口出大言、自吹自擂、好为人师的人，往往是骄傲自负的人；那些懂礼貌、讲信义、实事求是、心平气和、尊重别人的人，往往是谦虚谨慎的人。对于这些不同性格的谈话对象，一定要具体分析，区别对待。

在《三国演义》第六十五回中，马超率兵攻打葭萌关的时候，诸葛亮对刘备说：“只有张飞、赵云二位将军，方可对敌马超。”

刘备说：“子龙领兵在外回不来，翼德现在这里，可以急速派遣他去迎战。”

诸葛亮说：“主公先别说，让我来激激他。”

这时，张飞听说马超前来攻关，大叫而入主动请求出战。

诸葛亮佯装没有听见，对刘备说：“马超智勇双全，无人可敌，除非往荆州唤云长来，方能对敌。”

张飞说：“军师为什么小瞧我！我曾单独抗拒曹操百万大军，难道还怕马超这个匹夫！”

诸葛亮说：“你在当阳拒水断桥，是因为曹操不知道虚实，若知虚实，你怎能安然无事？马超英勇无比，天下的人都知道，他渭桥六战，把曹操杀得割须弃袍，差一点丧了命，绝非等闲之辈，就是云长来也未必能战胜他。”

张飞说：“我今天就去，如战胜不了马超，甘当军令！”

诸葛亮看“激将”法起了作用，便顺水推舟地说：“既然你肯立军令状，便可以为先锋！”

结果张飞与马超在葭萌关下酣战了一昼夜，斗了二百二十多个回合，虽然未分胜负，却打掉了马超的锐气，后被诸葛亮施计说服而归顺刘备。

在《三国演义》中，诸葛亮针对张飞脾气暴躁的性格，常常采用“激将法”来说服他。每当遇到重要战事，先说他担当不了此任，或说怕他贪杯酒后误事，激他立下军令状，增强他的责任感和紧迫感，激发他的斗志和勇气，扫除轻敌思想。

诸葛亮对关羽，则采取“推崇法”，如马超归顺刘备之后，关羽提出要与马超比武。为了避免二虎相斗，必有一伤，诸葛亮给关羽写了一封信：我听说关将军想与马超比武辨高下。依我看来，马超虽然英勇过人，但只能与翼德并驱争先，怎么能与你“美髯公”相提并论呢？再说将军担当镇守荆州的重任，如果因为你离开了而造成损失，罪过有多大啊！

关羽看了信以后，笑着说，“还是孔明知道我的心啊！”他将书信给宾客们传看，打消了入川比武的念头。

虽然被求者的情况有种种不同，如对方的兴趣、爱好、长处、弱点、情绪、思想观点等，这些都是需要注意的内容，但身份与性格无论如何是很重要的“情况”，不得不优先注意。

战国时期著名的纵横家鬼谷子曾经精辟地总结出与各种各样的人交谈的方法：“与智者言依于博，与博者言依于辩，与辩者言依于要，与贵者言依于势，与富者言依于豪，与贫者言依于利，与战者言依于谦，与勇者言依于敢，与愚者言依于锐。”“说人主者，必与之言奇，说人臣者，必与之言私。”

上面两段话意思是说，和聪明的人说话，须凭见闻广博；与见闻广博的人说话，须凭辨析能力；与善辩的人说话，须切中要害；与地位高的人说话，态度要轩昂；与有钱的人说话，言辞要豪爽；与穷人说话，要动之以利；与地位低下的人说话，要谦逊有礼；与勇敢的人说话，不能显怯懦；与愚笨的人说话，可以锋芒毕露。与上司说话，须用奇特的事打动他；与下属说话，须用切身利益说服他。

情绪不外露

人是有感情的动物，所以会有情绪的波动，情绪有波动就会显示在脸上，这是人和其他动物不同的地方。不过，有人控制情绪功夫好，喜怒不形于色，有人则说哭就哭，说笑就笑，当然，说生气就生气。

哭笑随意的情绪表现到底是好是坏呢？有人认为这是“率真”，是一种很可爱的人格特质。这么说也不是没有道理，因为喜怒哀乐都表现在脸上的人，别人容易了解，也不会有戒心。而且，有情绪就发泄，而不积压在心里，也合乎心理卫生，但这种“率真”却不怎么适合在社会上行走。

有两个理由：

(1)不能控制情绪的人，给人的印象是不成熟，还没长大

只有小孩子才会说哭就哭，说笑就笑，说生气就生气，这种行为发生在小孩身上，大人会说是天真烂漫。但若发生在成年人身上，人们就不免对这个人的人格产生怀疑了，就算不当你是神经病，至少也会认为你还没长大。如果你还年轻，则尚无多大关系，如果已经做过好几年事，或是已经过了30岁，那么别人会对你失去信心，因为别人除了认为你“还没长大”之外，也会认为你没有控制情绪的能力。这样的人，一遇不顺就哭，一不高兴就生气，这样能做大事吗？这已经和你个人能力无关了。

(2)容易哭，会被人看不起，认为是“软弱”，容易生气则会伤害别人

哭其实也是心理压力的一种缓解，可是人们始终把哭和软弱扯在一起。大部分的人都能忍住不哭，或是回家再哭，但却不能忍住不生气。不过生气有很多坏处，第一，会在无意中伤害无辜的人，有谁愿意无缘无故挨你的骂呢？而被骂的人有时是会反弹的；第二，大家看你常常生气，为了怕无端挨骂，所以会和你保持距离，你和别人的关系在无形中就拉远了；第三，偶尔生一下气，别人会怕你，常常生气别人就不在乎，反而会抱着“你看，又在生气了”的看猴戏的心理，这对你的形象也是不利的；第四，生气也会影响一个人的理性，对事情做出错误的判断和决定，

而这也是别人对你最不放心的一点；第五，生气对身体不好，不过别人对这点是不在乎的，气死了是你自家的事。

所以，在社会上行走，控制情绪是很重要的一件事，你不必强迫自己“喜怒不形于色”，让人觉得你阴沉不可捉摸，但情绪的表现绝不可过度，尤其是哭和生气。如果你是个不易控制这两种情绪的人，不如在事情刚刚发生，引动了你的情绪时，赶快离开现场，让情绪过了再回来，如果没有地方可暂时“躲避”，那就深呼吸，不要说话，这一招对克制生气特别有效。一般来说，年纪越大，越能控制情绪，也不易被外界刺激引动情绪，所以你也不必太沮丧。

你如果能恰当地控制你的情绪，那么你将在别人心目中呈现“沉稳、可信赖”的形象，虽然不一定能因此获得重用，或在事业上有立竿见影的帮助，但总比不能控制情绪的人好。

也有一种人能在必要的时候哭、笑和生气，而且表现得恰如其分，这种人的面子学这门功夫已到了相当高的境界，你如果有心，也是可以学会的。

学会控制自己的感情、自己的行为，这在社会交往中是很重要的。在门被砰然地关上，玻璃杯被砸碎，一阵咆哮声以后，在被人无情地冒犯之时，当我们犯了一些不该犯的错误之时，这时，你是否会动则勃然大怒？你可能会认为发怒是你生活的一部分，可你是否知道这种情绪根本就无济于事？也许，你会为自己的暴躁脾气辩护说：“人嘛，总会发火、生气的。”或者是“我要不把肚子的火发出来，非得憋坏了不可。”

尽管如此，愤怒这一习惯行为可能连你自己也不喜欢，更不要说别人了。

同其他所有情感一样，这是你思维活动的结果。它并不是无缘无故地产生的。当你遇到不合意愿的事情时，就认为事情不应该是这样的，这时开始感到失望，脸色一定也好看不了。尔后，便是一些冲动的做法，这是很危险的，也并没有什么好结果可言。痛苦的感受会侵蚀掉我们的自尊。

我们可以这样设想：当一个人无意中触痛了你的敏感之处，你就不假思索地乱喊乱叫，人家对你印象还会好吗？当人家同意你的一个问题时，你就高兴得手舞足蹈，他们对你的印象还会好吗？——也许他们认为你太幼稚了。

所以，不论在与人打交道过程中发生了什么不如意的事，也不要轻易地把这些坏的情感表露出来——你不显露出来还好，一旦你显露出来，无论对人对己，在自尊上无疑会被打个折扣！

这就要求你要控制住你的情感！也许，这对绝大多数的人来说是一个比较难的要求，但我们却有必要这样做：请注意不要让你的情感轻易外露。

求人之前探性格

求人之前先探察对方性格，以适宜的方式对待。

(1) 极敏感类

从外在方面看,这种人行行动积极,大胆迅速,办事干净利落,善于与人相处,个性直率,信心十足,有组织才能,但其内心却非常敏感,带有神经质,容易激动,情绪起伏大,往往自寻烦恼。对于这种人,切记不要过分考究他们所用的字眼儿,因为他们常常不是想好了再说,而是想到哪里便说到哪里。

(2) 率先实行类

这种人行事大胆,但内心却很慎重,为人爽朗明快,内心却忧虑重重。这种人非常重视人际关系,爱出风头,表现欲望很强烈,行动积极,有实干能力,也很有主见。他们总是以自我为中心,确实愿意为他人着想,但前提必须是与他们自身有关系。

(3) 速战速决类

这种人属于“自来熟”,在新环境和陌生人当中很快就能适应,处事果断迅速,但未免有些草率,对周围环境的注意力不够,性情无忧无虑,喜欢热闹、变化和刺激,讨厌单调平凡的生活,自信心较强,常常爱发号施令。

如果这种人得罪了你,你一定要知道他们的言行常常是无意的。

(4) 莽撞冒进类

这种人是热心的乐天派,极少顾虑,但性子急躁,凡事往往干起来再说,很少想到后果如何。不过,出现错误或挫折时,他们却很少后悔或垂头丧气,很快就能从头干起。当这种人对某事表现出极大的热情时,你一定要知道他们常常是出于好奇心,只有五分钟热度,半途而废是经常发生的事情。

(5) 外向过敏类

这种人兴趣广泛,交际面广,自信心很强,善于决断,处理事情速度快,是个标准的实干家,只可惜过于敏感,情绪起伏不定,对于些许小事很在意,感情脆弱,很容易受到伤害。

与这种人相处时,一定要知道他们很在意别人对自己的看法,也很希望得到别人的理解。

(6) 待人慎重类

这种人行行动积极,举止明快,个性率直,对人亲切、周到,可惜的是缺少主见,常常附和别人的意见,没有原则性,还容易过分在意或轻信别人的传言。与这种人相处时,一定要知道他们有“墙头草”的作风,如果你坚持自己的观点,他即使心中不同意,表面上也会表示赞成。

(7) 明朗活泼类

这种人热情活泼,善于应酬,不拘小节,很少会与人合不来。他们行事果断爽快,但是有些急躁,稍欠考虑,生活态度比较现实,有判断能力,不在乎别人的看法,爱自我表现。

(8)直截了当类

这种人爱追求冒险和刺激,说干就干,似乎漫不经心,很少进行深入思考,为人很率直,极少掩饰自己,对于拖泥带水的行为或个性很讨厌,总是公开表露出来。与这种人相处时,很可能会引起你的反感,但你一定要知道,他们的一意孤行主要是由于一贯的轻率作风造成的,本性还是不坏的。

(9)纤细过敏类

这种人做任何事情都很专心,慎之又慎,唯恐失败,行事常常犹豫不决,徘徊不前,对事物的看法趋于消极,情绪变化较大,总是做无谓的担心,最愿意“躲进小楼成一统”,与外界的接触越少越好。与这种人相处时,要切记他们心思细,在一般人不大注意的言行方面对于他们来说常常有强烈的暗示意义。

(10)熟虑果断类

这种人是思考先于行动的慎重派,凡事不经过深思熟虑,不制订过分细致的计划,绝不肯采取行动。他们行事一丝不苟,也有责任心,独立性较强,很有个性,讨厌模仿,举止独特,所交朋友不多,但对于交往已久的朋友情深意笃。这种人一旦决定了什么事情,一定会干到底的。虽然听不到他们说大话,但他们的信心却是十足。

(11)沉着冷静类

这种人很善于控制自己的感情,表面上常会给人一本正经、冷淡的印象,但内心深处却往往藏着炽热的感情。他们坚持原则,工作责任心强,行事稳健踏实,交友甚严,因而没有多少朋友,但特别重视维护友谊。这种人很愿意与别人相处,但是由于其态度冷静,外表显得高傲,所以一般人会误认为他们很难交往。

(12)一贯顽固类

这种人喜欢我行我素,当他们在干一件事情的时候,情绪很少受到影响,不管别人怎样说教,也不会改变他们的意志。在对待他们认为不能接受的事情时,其缺乏通融性的一面就会显得格外突出,无论别人怎样劝说,都会遭到毫不客气的拒绝,因而很容易陷于孤立。

(13)消极悲观类

这种人性本善良正直,工作态度认真,但就是对自身的能力缺乏信心,从而思想观念趋于消极、悲观,对人生感到失望,不愿意在众人面前露面,自闭倾向严重,精神上也常常处于焦虑状态之中,情绪波动比较大,常常给人一种畏缩胆怯的印象。

(14)细心孤独类

这种人过于重视自己内心的安静,喜欢享受孤独的乐趣,因而常常拒人于千里之外,好像对别人和周围的环境漠不关心。其实,他们的内心还是充满了热情,只是因为时常把问题想得太严重,结果才陷入烦恼之中。这种人在生活中很好辨认,他们大多喜欢大自然和动植物,对电视机、录像机、录音机、游戏机等也很感兴