

李宗吾被誉为『影响中国20世纪的十大奇才怪杰』之一
他的著作《厚黑学》被誉为天下『奇书』

典藏
经珍

龙德笑 编著

人际交往

要懂

厚黑学

主动靠近：厚中有黑·广结人脉

放低身架：见人低头·厚黑示弱

心理操纵：亦厚亦黑·胜券在握

圈子圈套：职场社交·厚黑无形



中国城市出版社
CHINA CITY PRESS

李宗吾被誉为「影响中国20世纪的十大奇才怪杰」之一
他的著作《厚黑学》被誉为天下「奇书」

典藏
经珍

龙德笑 编著

人际交往

主动靠近：厚中有黑·广结人脉

放低身架：见人低头·厚黑示弱

心理操纵：亦厚亦黑·胜券在握

圈子圈套：职场社交·厚黑无形

厚黑

要懂



中国城市出版社
· 北京 ·

图书在版编目(CIP)数据

人际交往要懂厚黑学 / 龙德笑编著. —北京: 中国城市出版社, 2010. 10 (2011. 2 重印)

ISBN 978-7-5074-2354-9

I. ①人… II. ①龙… III. ①人际关系-通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 184777 号

责任编辑	张建军 张惠平
装帧设计	木又村
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	272 千字 印张 19
开 本	787 × 1092(毫米)1/16
版 次	2010 年 11 月第 1 版
印 次	2011 年 2 月第 2 次印刷
定 价	24.80 元

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010)52732057

前言

历史上所有的大奸大雄，无一不是“厚脸皮、黑心肝”……

《丑陋的中国人》作者柏杨先生在作品中屡屡提到“厚黑”二字。“厚黑”从何而来？它取自民国初年李宗吾先生的《厚黑学》一书。《厚黑学》是新中国成立前讽刺官场弊病而轰动全国的一部力作。李宗吾提出的“厚黑”二字，当时不绝于耳、脍炙人口。《厚黑学》被人们称为不可多得的奇书。20世纪80年代又成为台湾、香港地区及日本的畅销书。

《厚黑学》作者李宗吾，1879年（清光绪五年）生于成都，一度任国民政府官员、四川大学教授，后来成为自由撰稿者，抗战胜利前夕的1944年不幸去世。

李宗吾遍检诸子百家，读破二十四史，期望求得历史的真谛，终于发现：如果不是彻底的厚颜与黑心，就不可能成为大奸大雄。他把这一认识整理为理论，在1917年写成了轰动一时的奇书——《厚黑学》。

《厚黑学》辛辣地讽刺了旧时政治的黑暗以及官场上的弊病，这无疑引起了许多官僚的忌恨而进行攻击，也有朋友对作者加以劝阻，以致《厚黑学》在成都《公论日报》未能连载完全。几经周折，在1934年才正式出版，受到读者的好评。

中国辛亥革命之后数十年的动乱中，许多社会现象和“政治家”的表演也与本书中的剖析、刻画极其相似。因此有些知名的学者评论家曾经指出，《厚黑学》是一本不可多得的奇书。

本书《人际交往要懂厚黑学》以《厚黑学》中谈及的人际交往话题为基础,结合当今社会人们关注的话题,深入浅出地讲解人际交往的技巧,希冀给读者以切实帮助。

著名诗人约翰·唐说过:“没有别人,你即是一座孤岛。”或许每一个人在广袤的地球上都能建立属于自己的小天地,但可以肯定的是,这些小天地一定是相互联系、彼此依靠的,其中联系和依靠的纽带就是人与人的交往。谁也不可能过与世隔绝的生活,谁都需要从别人那里得到承认和满足。

社交是一件很微妙的事情。虽然有的人好像天生就有社交能力,他们总能在事业上找到成功,在经济上找到财富。不过,大多数人并不是天生就有这种受人欢迎的个人魅力,他们需要付出许多努力来培养这种受人欢迎的品质,说不定我们的读者朋友就包括其中。社交有点像中国戏曲中的旦角甩水袖,外行人看来甩得很潇洒,也很随意,以为是兴之所至。内行人则清楚要想甩得一手好水袖,需要下很多工夫,“台上一分钟,台下十年功”。

本书《人际交往要懂厚黑学》从实用的角度出发,用事例说话,融理论指导性与实际可操作性于一炉,告诉大家社会交往中,要不断扩展自己的关系网络,处理好与交往人群的关系,对上司要“敬”,对同事要“和”,对下属要“慈严并重”,对朋友要“亲”,对爱人要“关爱有加”,此外还必须因人制宜、因事制宜,因时制宜,甚至因地制宜。只有处理好关系网中各方面的关系,才能拥有一个成功且辉煌的人生。

对于《厚黑学》,我们不能只做表面的解读,将“厚”等同于脸皮厚,将“黑”等同于心肝黑,将厚黑等同于狼的狠毒,狐的骚媚。而是应该借鉴其中的积极的思想,启迪智慧,增长才干,开拓思路,更新观念,打破常规,化腐朽为神奇。

书中难免错谬之处,敬请批评指正!

目 录 CONTENTS

第一篇 主动靠近:厚中有黑,广结人脉

第一章 为自己办一张人脉存折	2
人情需要不断地积蓄	2
充实自己的人情账户	3
买一支人情原始股	5
第二章 广建高素质的人际关系网	7
人际关系网的核心	8
与网中的人多联系	9
经常传递口信	10
结交社交专家	11
第三章 每个人都是你的交际良师	12
学习别人的经验	12
建立良师俱乐部	13
学习富人的成功方法	14
第四章 别错过生命中的贵人	17
贵人助你过江东	17
改变人生抓“贵人”	19
背靠“大树”好乘凉	20
贵人自己去发现	21
第五章 社会容不下独行侠	23
与人合作 其乐无穷	24
不要迷信单打独斗	26
合作能弥补个人的缺陷	28
在合作中获得双赢	29

目 录 CONTENTS

协调好各方面的关系	30
道不同则不相为谋	32
第六章 向伯乐推销自己	33
酒香也怕巷子深	34
擅长包装自己	35
学会自抬身价	36
展示强势的身份信号	37
巧妙炫耀出身背景	39
开高价,直奔摆谱主题	42
第七章 塑造个性化的影响力	45
新富人士进入上流社会必须提升品位	45
解读品位,提高你的社会层次	47
细节中暴露你的低品位	49
修养和趣味更显个人魅力	51
崇尚古风是品位的较高表现	52

第二篇 放低身架:见人低头,厚黑示弱

第一章 该低头时就低头	56
低头的好处	56
低头不是逆来顺受	57
低头不是消极避世	58
低头是对现实的积极反应	59
低头是为了抬头	60
第二章 既识时务也要有尊严	61

目 录 CONTENTS

让别人多赚几分	62
吃亏是福的真谛	63
好汉能吃眼前亏	65
第三章 主动适应交往的对象	66
适应不是牵就	67
与人融洽相处	68
避免无谓的争论	70
改变你自己	71
第四章 宽恕伤害过自己的人	73
有容乃大	73
为什么宰相肚里能撑船	74
宽能容人,厚能载物	76
当忍则忍,能让则让	78
抛弃个人固执见解	80
宽恕伤害过自己的人	81
有仇不报是君子	83
第五章 在背后说别人的好话	85
喜欢听好话是人的天性	86
多在第三者面前说他人的好话	87
别用不礼貌的语言评论别人	88
背后说上司的好话会获得信任	89
第六章 尊重遇到的每一个人	90
人们需要的是尊重,不是金钱	90
尊重别人就是尊重自己	92
尊重那些不喜欢你的人	93

目 录 CONTENTS

给人好处莫张扬	94
把对方看成重要人物	96
打人不打脸,骂人不揭短	98
第七章 博得他人的好感和善意	101
少责备,多鼓励	101
别总说“我很忙”	103
做一个“感化天使”	104
说话莫说绝,伤人莫伤心	105
得理让人,放他一马又何妨	107
第八章 永远别说“你错了”	109
一个人犯错总是有原因的	109
不要对对方说“你错了”	110
肥皂水哲学	112
忠言顺耳	113
第九章 多看多听少开口	116
沉默的价值	117
多看多听少开口	118
想干大事先闭嘴	120
不要逞口舌之快	121
掌握说话的分寸	122
第十章 得意失意不写在脸上	124
喜怒不形于色	124
把喜怒哀乐藏起来	126
善待失意	127
宠辱不惊	128

目 录 CONTENTS

第十一章 少在人前炫耀自己	130
不在人前炫耀自己	130
记住有人不喜欢你	132
自以为是会遭到失败	133
成功前不要自吹自擂	135
自我吹嘘是愚蠢之举	136
满意而不得意	138
第十二章 容忍人们的小缺点	139
不要总盯着别人的缺点	140
原谅那些无心之过的人	141
太阳同样有黑子	143
人生没有一定的标准	144
谁是谁非不重要	145
难得糊涂	147

第三篇 心理操纵：亦厚亦黑，胜券在握

第一章 给人留下好印象	150
利用首因定律	150
利用结尾效应	153
重复同一句话	155
制造同步行为	157
运用多看效应	159
察言观色的技巧	160
含而不露的技巧	162
第二章 让他人畅所欲言	164

目 录 CONTENTS

闭上嘴巴,耐心倾听	165
不急不躁,以水攻火	166
故意说错,激发欲望	168
寻找话题,满足需要	169
明知故问,诱人思考	172
第三章 让他人主动帮忙	174
别怕给朋友添麻烦	174
求助不会破坏你的形象	175
学会自己先批评自己	176
得寸进尺,进门登高	177
第四章 引起他人重视	180
从众心理是普遍现象	180
扣上多数人的帽子	182
塑造权威的表象	183
运用皮格马利翁效应	185
用事实来说话	187
第五章 获得他人支持	189
借助名人效应	189
激发他的同情心	191
利用对比心提出要求	193
“红脸”“白脸”都要唱	195
巧用禁果吸引对方注意	196
第六章 让他人无法拒绝	198
把他推到众人面前	198
巧用“冷热水”效应	200

目 录 CONTENTS

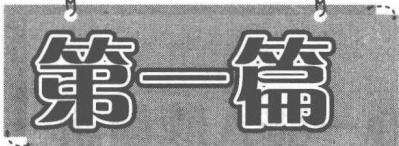
含蓄地说出想说的话	202
牵着他的鼻子走	204
从消除心理障碍入手	206
第七章 让男性如痴如醉	208
善解男人的心意	209
不动声色“耍诡计”	210
识破男人的“花言巧语”	211
软硬兼施,让“猎物”无处可逃	214
柔弱是你的制胜法宝	216
柔声细语征服男人心	219
保留一点神秘感	221
第八章 让女性温顺体贴	224
利用时间的变化	224
二者选择其一	226
制造偶然的时机	227
找出值得赞美的地方	229

第四篇 圈子圈套:职场社交,厚黑无形

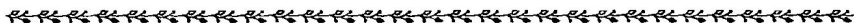
第一章 韬光养晦,深藏不露	232
把目标埋在心底,看准时机再行动	232
准确定位,以退为进,由低到高	234
把荣耀送给别人,独自贪功最愚蠢	236
保护好隐私,过去的事不轻易示人	238
不亮底牌,直到最后一刻	240

目 录 CONTENTS

遵守办公室里的潜规则	241
遇事和上司商量,不自作主张	243
第二章 读懂领导,获得赏识	245
不同的新上司,不同的应对战术	246
把功劳让给领导,不要抢其"光芒"	249
亲近老板,让他记住你、了解你	252
留一点空间给上司,让他有安全感	255
向上司提建议,尽量用暗示的方法	257
上司犯错,聪明的做法是为他承担	260
为领导排忧解难,使他另眼相看	262
第三章 同事相处,互惠双赢	264
君子明枪,小人暗箭	265
避免深交,保持距离	267
正当竞争,避免结怨	270
多加赞赏,切勿揭短	273
面对得失,心态宽容	275
第四章 脚踏实地,步步为营	278
老板不会让你升迁,你要自己升迁	278
发生错误时,与其辩护不如弥补	280
把企业的事情看成自己的事情	281
让老板知道你是不可替代的人	283
精明强干才会得到领导的器重	285
做事先做人,不要小聪明	287
注重工作结果,拿业绩说话	289



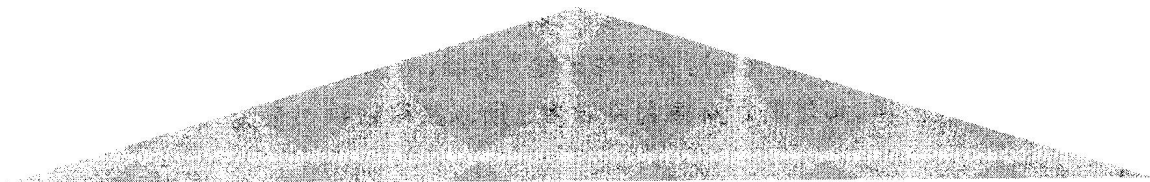
第一篇



主动靠近： 厚中有黑，广结人脉

宗吾曰：

通常的人，彼此之力相等，个个独立，大本事人，其力大，能够把他前后左右几个人吸引来成一个团体，成了团体以后，由合力作用，其力更大，又向外面吸引，越吸引越大，其势力就遍于天下。





第一章 为自己办一张人脉存折

厚黑真言

这是一个崇拜成功、需要成功的年代。成功靠的是自己，自己靠的是什么？厚黑理论告诉你，知识、金钱、背景、机会……也许这一切你都没有，但是你可以给自己办一张存折——人脉存折。30岁以前靠本事赚钱，30岁以后靠人脉赚钱，有了人脉这张存折，你就能完成从常人到亿万资产的主人公的转变，就能成为儿子的富爸爸！

●人情需要不断地积蓄

人是有感情的动物，因此在人际交往与人际关系中必须重视情感投资，不断增进感情。这样，你就可以聚积信任度，与他人保持和加强亲密互惠的关系。人情就好像银行的账户一样，你存进的越多，存得越久，收获的利息就越多。只要你在人情的账户上有储蓄，在你遇到困难、需要找人办事的时候，自然就会有人来帮助你。你送朋友一个人情，朋友便欠了你一个人情，他一定会想办法回报你的，这是人之常情，也是厚黑学的宗旨。

钱钟书先生一生日子过得比较平和，但在上海写《围城》的时候，也窘迫过一阵。辞退保姆后，由夫人杨绛操持家务，所谓“卷袖围裙为口忙”。那时，学术稿没人买，钱钟书写小说的动机里就多少掺进了挣钱养家的成分，他一天500字的精工细作，却又绝对不是商业性的写作速度。就在钱钟书家的生活难以为继时，黄佐临导演了钱钟书夫人杨绛的四幕喜剧《称心如意》和五幕喜剧《弄假成真》，并及时支付了稿酬，才使钱家渡过了难关。

时隔多年，黄佐临之女黄蜀芹导演之所以独得钱钟书亲见，开拍电视



连续剧《围城》，是因为她怀揣她老爸黄佐临一封亲笔信的缘故。钱钟书是个别人为他做事他一辈子都记着的人，黄佐临 40 年前的义助，钱钟书 40 年后还不忘回报。俗话说“在家靠父母，出门靠朋友”，多一个朋友多一条路。要想人爱己，必须先爱人。每个人都应时刻存有乐善好施、成人之美的 心思，才能为自己多储存这些人情的“债权”，就如同一个人为防急用，须养成“储蓄”的习惯一样。

中国人最讲究量入为出，为了应付某种急需，一般人即使省吃俭用也要在银行里存一笔钱。因为有了这样一笔储蓄，心里就踏实，就可以在关键的时候拿出来抵挡一阵。同样的道理，要想找人办事，你就应该在人情账户上先进行储蓄，有了这种人情储蓄，找人办事的时候，就容易多了。

如果你的人情账户上没有什么储蓄，到需要用人情的时候，自然也就无情可用了。因此，在人情账户上千万不能出现负数，一旦出现了负数，人情债欠得太多，找到别人办事的时候，人家也就会有想法，一次两次无偿帮助你，还可能觉得情有可原，但久而久之，别人也就会不乐意了。只有平时主动帮助别人，把人情做足，充实你的人情账户，你的人情账户上的储蓄才会越来越多，越来越够用。现实社会里，很多人都有一本或数本的银行存折，如果你年初存 5000 元，到了年底，你会发现存折上不止是 5000 元，因为还有利息！人际关系也是如此，关键在于平时对人情的储蓄，那种“平时不烧香，临时抱佛脚”的做法是万万不可取的。

● 充实自己的人情账户

有一位出版商，他平时很注重人际关系的建立，不论是大人物还是小人物，他都不吝花费地和他们建立良好的关系。有一位与他素未谋面的作家因为急需一笔钱，去向他借钱，他二话不说就掏出 2 万元。他广泛建立人际关系的结果是，到处都有人帮助他，他也因而得到了很多好书稿，自然就财源滚滚。

这个出版商就是用在银行存钱的方式来充实自己的人情账户的。充实自己的人情账户，“先存再提”说来有些“现实”，有“利用”、“收买”的味道，





但若从另一个角度来看，和别人建立良好的人际关系本来就有这样的好处，不能光用“现实”的眼光来看。而这些人际关系，必成为你一生中最珍贵的资产，在必要的时候，会对你产生莫大的效用。

你在感情的账户上储蓄越多，就会赢得更多的信任。当你遇到困难，需要帮助的时候，就可以利用这种信任。你即便犯有什么过错，也容易得到别人的谅解；即便没把话说清楚，有点小脾气，对方也能理解。

但在此基础上，最重要的就是自己要乐于助人，关心他人，不断增加和充实自己感情账户上的储蓄。如果说建立相互信任、相互帮助的人际关系有什么诀窍的话，那么这就是唯一的和最有效的诀窍。与此相反，那种不肯增加储蓄而只想大笔支取的人是无人理会的，这样的银行账户是根本不存在的。你毫无储蓄，到需要用钱时，也就必然无钱可用，只有欠债了。但欠债总是要还的，到头来还是要储蓄。这就是社会与人生的大海上互助互利、收支平衡的灯塔。

互助互利不仅指物质利益，而且还有精神利益。被求助的一方不一定非要你给他什么帮助和好处不可。而且人际交往的互利互惠也不同于做买卖那样必须等价交换、立刻兑现。但作为求助者最好能让对方了解助人也会助己。

你请某人来帮助粉刷装修住房，说好干半天，他可能干了不到一个小时就走掉了；你拜托某人为你办理开办什么公司的手续，他也许只起了牵线搭桥的作用，具体的手续还要你自己去四处奔波……遇到这类情况，千万不可埋怨，不可责怪对方说话不算数。因为事实上人家已经帮了一点忙，这就值得你表示肯定和感谢。你感谢对方帮忙一小时，下回他可能会帮忙两小时，你感谢人家为你办手续探明了路线，下回他也许会一帮到底。

自己乐于助人，多主动帮助别人，会不断增加感情账户上的储蓄。如上所述，求人与被人求，是一笔人情账。尽管人情账无法精确地计算，但是也应当心中有数。

在找对方办事时，对方常常并不情愿为你白忙乎，他希望你也能帮他做些事情，有的甚至希望在他办事之前，你得先为他办成。如果你了解对方这种心理，主动满足他的欲望，他就会很痛快地帮助你。有时对方没有什么需要帮忙的事情，此时你要让对方精神上得到满足，表现出对对方的

