

李宗吾

为人处世

厚学

为人处世是人生的第一大事。处世难，难就难在人与人之间取得平衡。厚黑处世，要灵活，当伸则伸，当屈则屈；刚柔并济，左右逢源；要容人，更要防人。大智若愚是最高明的处世之道，可以给自己减少许多烦恼，也可以使自己最大限度地避免伤害。

马银文◎编著

李宗吾

为人处世

# 厚黑学

《李宗吾为人处世厚黑学》通过辑取大量贴近生活的事例并予以精当的点评，从立足社会、成就事业、为人处世和铺就晋升之途等方面，生动地展示了轻松为人、巧妙处世的方法。愿所有渴望成功的人们，在本书的指导下，寻找到通向成功殿堂的捷径，早日享受成功的鲜花和掌声。

ISBN 978-7-5047-3032-9



9 787504 730329 >

定价：39.00元

李宗吾

马银文◎编著

为人处世

厚学

中国物资出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

李宗吾为人处世厚黑学 / 马银文编著. —北京:中国物资出版社, 2009. 5

ISBN 978-7-5047-3032-9

I. 李… II. 马… III. 人间交往 - 通俗读物 IV. C912. 1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 015088 号

策划编辑 钱 瑛  
责任编辑 钱 瑛  
责任印制 何崇杭  
责任校对 孙会香 杨小静

中国物资出版社出版发行

网址:<http://www.clph.cn>

社址:北京市西城区月坛北街 25 号

电话:(010)68589540 邮编:100834

全国新华书店经销

中国农业出版社印刷厂印刷

开本:787mm×1092mm 1/16 印张:20 字数:316 千字

2009 年 5 月第 1 版 2009 年 5 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-5047-3032-9/C·0082

印数:0001-12000 册

定价:39.00 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

## 前 言



国学大师林语堂先生曾说：“世间学说，每每误人，唯有李宗吾铁论《厚黑学》不会误人。读过中外古今书籍，而没有读过李宗吾《厚黑学》者，实人生憾事也！”的确，数十年来，默默地践行着这套理论的大有人在，其中的妙处只有他们自己最清楚。确是小用小效，大用大效。

人既是自然的，又是社会的。作为社会中的一员，我们每一个人都不孤立存在的，都免不了要和周围的人发生各种各样的交际关系。为人处世与每个人的关系，犹如鱼跟水一样，须臾不可分离。然而，世事如井水，如何探得其中深浅，最终达到如鱼得水的境地，却需要下一番工夫。俗话说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”这是一个深奥的处世哲理。

在瞬息万变的社会中，在世事纷繁、人心叵测、为人处世举步维艰的时候，我们怎样才能站稳脚跟、呼风唤雨、左右逢源、一帆风顺地使自己的人生更为完美呢？

古人曰：“君子立身处事，贫贱不能移，威武不能屈，富贵不能淫。”然而，能真正做到的人越来越少，但只要你本着仁爱处世、以宽待人的原则，相信你的人生定会放出灿烂的光芒。

我们主张为人处世非要有“厚”的功夫不可。如果不能忍受各种屈辱，过于顾及自己的面子和虚荣心，就不能与朋友相处好，更不可能抓住机会显示自己，即使本身有出众的才智，也会淹没在芸芸众生里面，这是非常可惜的。

我们也主张“黑”，但绝不是强调放弃原则、不择手段地在世间行恶，而只是以合适的方式与手段在一生中赢得真正属于自己的那一份幸福。只要对自己有益，就毫不犹豫地使用它。这里我们所说的“黑”，不是简单的诡计多



端、狡诈阴险，它更包容了睿智、谋略与高瞻远瞩的深刻内涵。谁要想充分实现自我的价值，谁就要拥有较别人更多的智慧、韬略与手段，这是现代人成功所必需的。

《李宗吾为人处世厚黑学》通过大量贴近生活的事例和精练的要点，从立足社会、成就事业、为人处世和铺就晋升之途等方面，生动地展示了轻松为人、巧妙处世的方法。愿所有渴望成功的人们，在本书的指导下，寻找到通向成功殿堂的曲幽捷径，早日享受成功的鲜花和掌声。

编者

2009年1月



# 李宗吾为人处世厚黑学





# 目 录

## 第一章 处世有道 投其所好 /1

社交就是考验人的战场，厚黑处世者总能打胜这场仗，因为他们懂得看透人心，善于投其所好，使自己让人喜爱，并成为他人的好朋友。“投其所好”作为厚黑学中一种高境界的处世艺术，不能把它仅仅理解为就是“溜须拍马”那么简单，运用中是非常讲究技巧性的，否则拍马就可能拍到“马腿”上。

1. 对症下药，引人产生共鸣 /3
2. 先顺其意后观其变 /8
3. 善解人意，从对方的角度看问题 /13
4. 满足虚荣，多给别人留面子 /17
5. 赞美之词要抓“闪光点” /21
6. 让他人感到自己很重要 /26
7. 驽驴上套，巧用激将法 /30
8. 隐“优”暴“缺”，自贬声誉 /34

## 第二章 大智若愚 大巧若拙 /39

厚黑学的精髓在于大智若愚，愚并不代表愚蠢，而是大智慧的表现。大智若愚，不是故意装疯卖傻，不是故意装腔作势，也不是故作深沉、故弄玄虚，而是为人处世的一种方



式、一种态度。

1. 寓“厚”于黑，方圆有道 /41
2. 揣着明白装糊涂 /46
3. 深藏不露，黑而无色 /51
4. 适当“装傻”是一种智慧 /56
5. 不可卖弄你的“小聪明” /60
6. 睁一只眼闭一只眼 /65
7. “故意装傻”要恰到好处 /68

### 第三章 吃亏是福 厚而无形 /73

“吃亏是福”是厚黑学中一种高超的处世方法。从最功利的目的而言，吃亏的目的在于以小博大，不计较眼前的得失而着眼于大目标。正如鱼饵是为了诱鱼上钩，要得到的是鱼，而不是无偿地拿鱼饵去填鱼肚。鱼要吃到食物，就得付出生命的代价。

1. 吃小亏赚大便宜 /75
2. 放长线，钓大鱼 /79
3. 与人为善，大厚无形 /82
4. “巧诈”不如“拙诚” /87
5. 舍不得孩子套不住狼 /90
6. 糊涂亏，莫计较 /93
7. 吃亏是福心中留 /97
8. 贪婪不会有“好果子”吃 /101

### 第四章 不显不露 低调做人 /107

地低成海，人低成王。低调务实是厚黑处世者大智大谋





的表现，也是成就一番事业的基础。低调做人，不仅可以保护自己，使自己更好地融入群体，与人们和谐共处，也可以让你暗中积蓄力量，悄然潜行，在不显山不露水之中成就事业！

1. 出头的椽子先烂，做人不可锋芒太露 /109
2. 谦虚做人，谨慎做事 /112
3. 深藏不露是一种大智慧 /115
4. 得意时，心张扬而神不张扬 /118
5. 做老二，不做老大 /121
6. 藏巧于拙，保全之道 /124
7. 把喜怒哀乐藏在“口袋”里 /128

## 第五章 宽容为怀 与人为善 /133

厚黑学认为：量宽福厚，器小禄薄。是的，人要有度量，凡事看得淡一点。宽容不是害怕，不是懦弱，不是窝囊，不是无能，而是一种豁达，一种度量，一种“将军额前能跑马，宰相肚里能撑船”的宽广胸怀。宽容并不是对他人的恩赐和无原则的宽恕，而是一种理解，一种将心比心。

1. 宰相肚里能撑船 /135
2. 宁可人负我，不可我负人 /139
3. 君子不计小人过 /144
4. 大事化小，小事化了 /147
5. 宽恕你的敌人 /151
6. 海纳百川，有容乃大 /154
7. 让人三分不为懦 /157
8. 路窄处让人行，味浓时让人尝 /161



9. 得饶人处且饶人 /164

第六章 出言谨慎 把好嘴门 /169

舌头是极难驯服的野兽，如果未经驯服就放出牢笼，这只野兽便会狂奔乱窜，令你后悔莫及。自以为精通厚黑口才者一定不要忘记“病从口入，祸从口出”的警训。充满竞争、复杂多变的现实社会潜流暗涌，人的一生危机重重，要面对各种各样的困难和凶险。对于灾祸人们是避之唯恐不及，如果仅仅因为嘴上没“把门儿的”而招灾致祸，就太不值了。

1. 面厚心黑，假装糊涂 /171
2. 不该说的绝不能说 /176
3. 委婉含蓄，巧妙迂回 /181
4. 逢人只说三分话 /185
5. 装作不知，看透不说透 /190
6. 少说多听，以白制黑 /195
7. 善意的谎言更美丽 /199

第七章 韬光养晦 能屈能伸 /205

屈，是一种难得的糊涂，一种“水往低处流”的谦恭；伸，是以退为进的谋略，以柔克刚的内功，以弱胜强的气概。在“屈”中处世，在“伸”中立志；在“屈”中为人，在“伸”中立德；在“屈”中做事，在“伸”中立业——是厚黑大师为后世留下的宝鉴。

1. 厚脸“装傻”，黑脸“充愣” /207
2. 用“糊涂”掩藏你的聪明 /211
3. 低头弯腰保护自己 /217





4. 收敛起你的“锋芒” /222
5. 退是为了进，厚是为了黑 /227
6. 欲求显扬先韬晦 /231
7. 不露声色，欲擒故纵 /235

## 第八章 随机应变 灵活处世 /241

厚黑学讲究凡事应灵活机智，善于变通，万万不可一条道走到黑。“厚黑”两字本身就需要灵活运用才能产生奇效，不知变通者千万不要把这两者一起使用。不管对人还是对事，一条道行不通，找找别的路；一个办法不行，想想其他的招数；正面不行，从反面来，“厚字诀”无效，考虑一下“黑字诀”，从而达到变则通、通则灵、灵则达、达则成的理想效果。

1. 换种思维方式会更好 /243
2. 机智灵活，变中取胜 /247
3. 变：处世的黄金法则 /251
4. 因势而变，巧借外力 /255
5. 有变化就会有会 /258
6. 以“一”治“万”，以“不变”应“万变” /261
7. 见什么人说什么话 /265
8. 走别人不愿走、不敢走的路 /271

## 第九章 清心忘我 知足常乐 /275

拿得起是一种勇气，放得下是一种肚量。做人做到佳处，须是清心忘我，不计成败得失，不计荣辱功过，一切但求自然，切勿过分执著。拿得起，实为可贵；放得下，才是人生处世之真谛。厚黑学要人们放弃不该坚守的，寻找更有利于





李宗吾为人处世厚黑学

自己的，这是厚黑学的宗旨之一。

1. 以平常心对待荣辱祸福 /277
2. 舍得舍得，有舍才能有得 /282
3. “健忘”是一种人生幸福 /285
4. 再苦也要笑一笑 /288
5. 一分糊涂一分超脱 /292
6. 拿得起，放得下 /296
7. 知足者常乐 /300
8. 清心中孕育着快乐 /304
9. 不要跟自己“过不去” /307





## 第一章

## 处世有道

## 投其所好



社交就是考验人的战场，厚黑处世者总能打胜这场仗，因为他们懂得看透人心，善于投其所好，使自己让人喜爱，并成为他人的好朋友。“投其所好”作为厚黑学中一种高境界的处世艺术，不能把它仅仅理解为就是“溜须拍马”那么简单，运用中是非常讲究技巧性的，否则拍马就可能拍到“马腿”上。







的谈话趣味十足。

坐在你旁边的是一个很没趣的人，而你非常想和他聊天解闷，于是你便搭讪道：“对不起，打扰了，你有打火机吗？”

可是他一句话也不讲，只是点点头，从口袋里掏出了一个打火机递给你。你点了一支烟，在还给他打火机时说了声“谢谢”，他又点了点头，然后把打火机放进了口袋。

你继续说：“真是一段又长又讨厌的旅程，你是否也有这种感觉？”

“是的，真讨厌。”

他同意你，而且语调中包含着不耐烦的意味。

“若看看一路上的高山，倒会使人高兴起来。再过一两个月去爬山，那一定更有趣。”

“唔，唔！”他含糊地答应着。

显然他对这个话题不感兴趣。这时你再也没有勇气说下去了。

假若一个话题使他富有兴趣，那么无论他是如何沉默的一个人，他也会发表一些言论。因此你在谈话的停滞之中，思考了一番后，又重新开始了。

“刚才车上放的歌曲真动听，”你说，“北京将要举办一次别开生面的演唱会。听说是关牧村个人演唱会！”

坐在你身旁的那位乘客坐起来了。

“你觉得关牧村的歌唱得怎么样？”他问。

“唱得很好，我很喜欢听。”你回答。

“你喜欢听她的哪首歌？”他接着问。

由此可见，他的确是个文艺爱好者，并对关牧村非常敬慕。你可以说：“我很喜欢听她演唱的《打起手鼓唱起歌》。她不仅歌儿唱得好，人也好！”

这位乘客听了这话便兴高采烈，滔滔不绝地谈起来。

毫无疑问，与素不相识的陌生人见面，双方免不了都存有警戒心甚至敌意。这种心理状态会束缚住双方。人际交往中，尤其是初次交往，尽





量让对方放松心情，消除其心理障碍，是首先要解决的问题。“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”。在初交时，如果不能打开对方的心扉，一切努力都会变成泡影。要想冲破对方的“警戒线”，只有让对方感觉到你是可以信任的。那么，怎样才能让对方信任你，也就是说怎样才能把你对对方的尊重和信任传达给他呢？

基本的手段便是以同情共感的态度来了解对方的烦恼与要求。这就是心理学中所说的“共鸣”，也叫“移情”。

面对一个陌生人，你只要主动、热情地面对，同他聊天，努力探寻他感兴趣的话题交谈，就可以赢得对方的好感，就能拉近你们之间的距离。

人与人之间交往，是从交谈开始的。交谈是交朋友的有效手段。许多事就是在不经意的交谈中找到双方的共同点，在思想上和心理上产生一种共鸣，达成一种共识，从而获得别人的认同。交谈是交流、引发共鸣、交上朋友的最好方法。

对有兴趣爱好的人，当你谈起有关他的爱好方面的事情来时，他会兴致盎然。同时，对你无形中也会产生好感。因此，如果你能从此入手，发现对方特殊爱好，就会为“对症下药”打下良好的基础。

但一定要考虑对方兴趣爱好上的差异。一旦你发现对方的特殊爱好，就等于打开了“投其所好媚人心”的大门，剩下的事情就好办了。

段芝贵是安徽合肥人，毕业于北洋武备学堂。袁世凯编练新军时，段芝贵加入了新军。当时袁世凯掌握着新军大权，清政府对他十分器重。段芝贵想跟着袁世凯干，但既非同乡，又无亲无故，苦于没有门路。

一天，段芝贵在天津一个酒楼邂逅了阮忠枢，二人臭味相投。阮忠枢是袁世凯的总文案，对袁世凯的爱好自然十分清楚。于是，阮忠枢悄悄地对段芝贵说：“袁平生最大的嗜好就是贪女色，只要有长得漂亮的，他都要想尽办法弄到手。听说咱天津某一个戏班里有叫刘芳的女子，长得天生丽质，袁也知此女，就是不好明娶，你若能促成此事，他一定会提拔你。”

段芝贵告别阮忠枢后，马上赶到这家戏班打听，对方说确有刘芳此