

# 厚黑学

智

慧

全

集

喜怒哀乐不发，谓之厚；发而无顾忌，谓之黑。

由古至今，王侯将相，豪杰圣贤，凡成大事者，无不是深谙厚黑学的高手。这些厚黑之道能让你轻松应对生活中的各种难题，能让你在求人办事时得心应手，能让你在事业的成功之路上更快捷、更顺利地达到你预期的目标。



王永磊◎编著

中国物资出版社





# 厚黑学

智

慧

全

集



王永磊◎编著

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

厚黑学智慧全集/王永磊编著. —北京: 中国物资出版社, 2008. 4

ISBN 978 - 7 - 5047 - 2806 - 7

I. 厚… II. 王… III. 伦理学—中国 IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 019016 号

责任编辑 钱 瑛

责任印制 何崇杭

责任校对 孙会香

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 邮政编码: 100834

全国新华书店经销

利森达印务有限公司印刷

开本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 21.5 字数: 396 千字

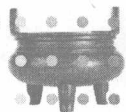
2008 年 4 月第 1 版 2008 年 4 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5047 - 2806 - 7/B · 0118

印数: 00001—11000 册

定价: 39.80 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)



## 前 言

对于为人处世，世上存在着两种截然不同的理念：有的要求世人“威武不能屈，富贵不能淫”，有的则要求“大丈夫能屈能伸，好汉不吃眼前亏”；有的要求“君子坦荡荡，小人常戚戚”，有的又说“见人只说三分话，未可全抛一片心”。然而，有时种瓜得瓜，种豆得豆，好人终得好报，有时却好人命不长，坏人一生平安；有时良臣身享美名，奸恶遗臭万年，有时却忠臣惨遭杀戮，佞臣飞黄腾达……这些现象使人备感困惑，难道为人处世之道真的是可望而不可即，可欲而不可求吗？

其实不然，20世纪初，四川出现了一位名叫李宗吾的神奇人物，他通过对古今英雄豪杰成功经历的研究，终于揭开了古今英雄豪杰之所以成功的秘诀，就是“厚黑”。何谓厚黑？顾名思义，脸皮厚重为厚，心狠手辣为黑，厚黑者会做人，看似坏人，又似好人，好坏的权衡，全在厚黑之道的运用之中。

在被尊称为厚黑教父的李宗吾看来，人生就是战场，处世就是战斗，战斗必有权谋。可以说，每个人每时每刻都站在自己的战斗序列中，每一件事都处在明争暗斗之中，稍一疏忽便会被人挤倒。在这种险恶的竞争环境中，只有抛开道德规范的束缚，才可以发挥人生权谋的威力，这就使你具备了一种高明的处世智慧。这种智慧如同一把无形的刀子，深深隐藏在每个人的脑子里，舍之则藏，用时便会闪闪地伸出刀尖儿。政治家利用它纵横捭阖，军事家利用它运筹帷幄，生意人靠它发财致富，读书人靠它飞黄腾达……

李宗吾的观点或许会令很多人感到吃惊，然而事实呢？在这里我们暂且抛开李宗吾所分析评述的那些厚黑英雄，将目光放到我们的周边，只要你稍稍留心，便能发现到日常生活中总有那么一些人，表面上诚实谦恭，大讲“诚实仁义”，骨子里却是损招不断。尽管在世人口中，他们的行径一文不值，但却每每见他们扬眉吐气，活得潇洒滋润，令你不时地投去几分羡慕的目光。他们为什么能如此轻松地玩转世间？奥妙就在“厚黑”中。正如林语堂所评价的那样：“厚黑，法子很简单，用起来却很神妙，



小用小效，大用大效。世间学说，每每误人，唯有宗吾之说绝不会误人，就是走到了山穷水尽，当乞丐的时候，讨口饭，也比别人多讨点。”李宗吾这套为人处世之道是一种极有实用价值的学说，上至庙堂，下至市井，可以说无处不适，无往不利。也正是因此，自古以来便有实践者，并且被现今许多的人奉为为人处世的法宝。

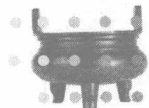
可是，值得注意的一点，便是李宗吾的《厚黑学》这本书写于军阀混战时期，当时国家军阀混战、时局动荡、民不聊生，许多仁人志士都在探索富国强民的道路。李宗吾先生就是在思想极度苦闷、报国无门的情况下，奋笔著述了《厚黑学》，通过分析古代封建统治阶级内部为争权夺利而钩心斗角、尔虞我诈的种种权术的运用，讽刺当时国民党政府的腐败和那些丑态百出的官员，用正话反说的方式，揭穿了千年官场的黑幕，振聋发聩。厚黑学最重要的是把中国几千年帝制后面的文化心理中陈芝麻烂谷子的东西全部晾晒了出来，有学者评价说厚黑理论是“对汉民族腐朽文化和堕落人性的考古报告”。

也正是因为如此，在我们今天讨论以及学习厚黑的时候，应当摒弃其糟粕，吸收其精华，将厚黑的侧重点放在中国文化心理下的为人处世之道，详细分析各种为人技巧和处世经验。如果我们能做到这一点，便会对我们在当下处于激烈竞争社会现实环境中的人去适应复杂多变的人际关系和调整心态有一定的参考价值。笔者编写《厚黑学智慧全集》的初衷也正在于此。

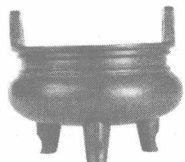
生活需要智慧，处世需要权谋，而厚黑的为人处世之道便是我们所需要的智慧与权谋。不过，《厚黑学智慧全集》并不是告诉人们抛弃道德观念，一味地损人利己，而是说在有的时候必须掌握非常规的为人处世的方法与技巧。

编者  
2008.1





# 目录



## 第一部分 厚黑学的智慧精髓

第一章 厚黑,现今社会的通赢智慧 .....	(2)
活着,并非只为生存 .....	(2)
成功人士的固有特质 .....	(4)
任何时代都是智者的舞台 .....	(5)
第二章 “厚”,究竟到什么程度 .....	(7)
忍一时之气,谓之厚 .....	(7)
喜怒哀乐不发,谓之厚 .....	(8)
聪明之中装糊涂,谓之厚 .....	(10)
大丈夫能屈能伸,谓之厚 .....	(12)
第三章 “黑”,到底是什么颜色 .....	(16)
黑,源自残酷的竞争 .....	(16)
黑,绝不讲仁义道德 .....	(18)
黑,制敌于万劫不复 .....	(20)
黑,仁者行凶狠之道 .....	(22)

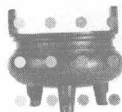


## 第二部分 厚黑学的三层境界

第一章 厚黑的第一层境界 .....	(28)
通往厚黑的第一步 .....	(28)
我的人生,我做主 .....	(29)
万丈高楼,平地而起 .....	(33)
把脸磨厚,将心炼黑 .....	(35)
信念坚定,厚黑乃成 .....	(36)
实践与智慧同样重要 .....	(39)
第二章 厚黑的第二层境界 .....	(42)
厚黑者的进阶课堂 .....	(42)
用你的欲望做燃料 .....	(43)
换一换你的老眼光 .....	(44)
行动就要当机立断 .....	(46)
知道自己害怕什么 .....	(47)
不可忽视“潜规则” .....	(49)
迂回应变,善于变通 .....	(50)
头脑冷静,从容应付 .....	(51)
第三章 厚黑的第三层境界 .....	(54)
厚而无形,黑而透明 .....	(54)
充分相信自己的力量 .....	(55)
用厚黑方法创造机会 .....	(56)
随风就势,舍小取大 .....	(58)
奉承拍马也是一门艺术 .....	(60)
把自己打扮得招人喜欢 .....	(61)
把握美德与虚荣的距离 .....	(63)
真小人远比伪君子可爱 .....	(65)

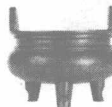
## 第三部分 厚黑学的处世智慧

第一章 坚守信念,包装形象 .....	(70)
利用朋友 .....	(70)
绝不信命 .....	(71)

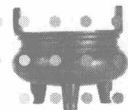


嘴尖皮厚 .....	(72)
王婆卖瓜 .....	(73)
独家绝活 .....	(74)
我一定能 .....	(75)
丑不愁嫁 .....	(76)
绝不否定 .....	(77)
风水轮转 .....	(78)
意志刚强 .....	(79)
小忍大谋 .....	(80)
自我意识 .....	(81)
我行我素 .....	(83)
活出威严 .....	(84)
永不放弃 .....	(85)
佛靠金装 .....	(86)
<b>第二章 面具遮脸,假戏真唱 .....</b>	<b>(88)</b>
乞丐的逻辑 .....	(88)
男人的眼泪 .....	(89)
聪明的傻子 .....	(90)
有心听人言 .....	(91)
柔构造的人 .....	(92)
贬一贬自己 .....	(93)
向对方施压 .....	(93)
我是出气筒 .....	(95)
浑水好摸鱼 .....	(96)
甘心做乌龟 .....	(97)
短处变长处 .....	(98)
增强神秘感 .....	(100)
学会拍马屁 .....	(101)
赞美送他人 .....	(102)
<b>第三章 当断则断,弹无虚发 .....</b>	<b>(104)</b>
暗黑制黑 .....	(104)
上屋抽梯 .....	(105)
无中生有 .....	(106)
打草惊蛇 .....	(107)





兵不厌诈 .....	(108)
车轮战术 .....	(109)
借刀杀人 .....	(110)
趁火打劫 .....	(111)
机不可失 .....	(112)
给他点颜色 .....	(113)
送礼的学问 .....	(114)
见人三分笑 .....	(115)
黑虎掏心拳 .....	(116)
拿自己“开涮” .....	(117)
尽信书不如无书 .....	(118)
<b>第四章 以迂为直,曲径通幽 .....</b>	<b>(120)</b>
投其所好 .....	(120)
拐弯抹角 .....	(121)
虚晃一枪 .....	(121)
关键人物 .....	(123)
后发制人 .....	(124)
爱屋及乌 .....	(125)
换取同情 .....	(126)
肉包子打狗 .....	(127)
夹尾巴做人 .....	(128)
一锤子买卖 .....	(129)
给自己放血 .....	(130)
吊对方胃口 .....	(131)
找死人帮忙 .....	(132)
以“礼”服人 .....	(133)
<b>第五章 高瞻远瞩,狡兔三窟 .....</b>	<b>(135)</b>
攀枝结贵 .....	(135)
礼尚往来 .....	(137)
狐假虎威 .....	(138)
冷庙也烧香 .....	(139)
放长线钓大鱼 .....	(140)
吃吃回头草 .....	(141)
处处皆资本 .....	(143)



敬他人一尺 .....	(144)
给人点面子 .....	(145)
重赏出勇夫 .....	(146)
看我钻裤裆 .....	(147)
会弯不会折 .....	(148)
人生如演戏 .....	(150)
蠢驴拉磨子 .....	(151)
有预谋地靠近 .....	(152)
士为知己者死 .....	(153)

## 第四部分 厚黑学的经营智慧

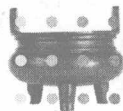
<b>第一章 简简单单说服他人 .....</b>	<b>(156)</b>
表白缺点 .....	(156)
小小高帽 .....	(156)
找共同点 .....	(157)
装蒜到底 .....	(158)
死缠烂打 .....	(159)
反面强调 .....	(159)
推波助澜 .....	(160)
循循善诱 .....	(161)
晓以大义 .....	(162)
揪住尾巴 .....	(163)
寓假于真 .....	(164)
自贬身价 .....	(165)
练好口技 .....	(165)
<b>第二章 轻轻松松搞定顾客 .....</b>	<b>(167)</b>
制造气氛 .....	(167)
巧用数字 .....	(168)
价格文章 .....	(169)
开卷有益 .....	(170)
广结人缘 .....	(171)
贼喊捉贼 .....	(172)
一见钟情 .....	(172)



# 厚黑学智慧全集

诱导对方 .....	(173)
消除不满 .....	(174)
形象问题 .....	(175)
一叶蔽目 .....	(176)
从众心理 .....	(178)
拒绝道歉 .....	(179)
最后通牒 .....	(180)
<b>第三章 经营就是如此简单 .....</b>	<b>(181)</b>
见缝插针 .....	(181)
不可强攻 .....	(182)
利人利己 .....	(183)
六亲不认 .....	(184)
软磨硬泡 .....	(185)
创意优先 .....	(185)
敢于做大 .....	(186)
人无我有 .....	(187)
杀价制敌 .....	(188)
积极拼抢 .....	(189)
出奇制胜 .....	(189)
不同角度 .....	(190)
只是错觉 .....	(191)
特异功能 .....	(193)
制造陷阱 .....	(194)
做活广告 .....	(195)
分清主次 .....	(196)
推败拉成 .....	(197)
剑走偏锋 .....	(198)
形式主义 .....	(198)
<b>第四章 赚钱就是这么容易 .....</b>	<b>(200)</b>
我要赚钱 .....	(200)
心存杂念 .....	(201)
自我暗示 .....	(202)
终有所得 .....	(203)
贫穷是福 .....	(203)





直觉胆量 .....	(204)
年年有余 .....	(205)
赚钱野心 .....	(206)
树大招风 .....	(207)
超越常规 .....	(208)
乞丐精神 .....	(208)
不安现状 .....	(209)
意志力量 .....	(210)
想法单纯 .....	(211)
人脉是财 .....	(212)
反比理论 .....	(213)
合作双赢 .....	(214)
燃烧欲望 .....	(215)

## 第五部分 厚黑学的管理智慧

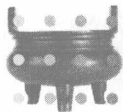
<b>第一章 翻云覆雨 妙法无穷 .....</b>	<b>(218)</b>
大处着眼 .....	(218)
表面功夫 .....	(219)
化敌为友 .....	(220)
攻心为上 .....	(221)
拴羊吃草 .....	(222)
二难选择 .....	(223)
矜持一点 .....	(224)
喜怒无常 .....	(225)
口才制胜 .....	(227)
冷面领导 .....	(228)
不动声色 .....	(229)
女性绝招 .....	(230)
智斗员工 .....	(231)
突破防线 .....	(232)
搪而塞之 .....	(233)
<b>第二章 主动出击 长驱直入 .....</b>	<b>(235)</b>
<b>第一印象 .....</b>	<b>(235)</b>



假意关心 .....	(236)
投石问路 .....	(236)
登高望远 .....	(238)
强力反击 .....	(239)
忆苦思甜 .....	(240)
对方认错 .....	(241)
心理暗示 .....	(242)
对比效应 .....	(243)
先发制人 .....	(245)
责骂技巧 .....	(246)
察言观色 .....	(246)
全面考虑 .....	(247)
善送高帽 .....	(248)
突发事件 .....	(250)
弹簧策略 .....	(251)
<b>第三章 虚实并用 战无不胜 .....</b>	<b>(252)</b>
明升暗降 .....	(252)
牢牢拴住 .....	(253)
捏住命根 .....	(254)
给点温暖 .....	(254)
真假难测 .....	(255)
给点暗示 .....	(257)
不露声色 .....	(257)
身体语言 .....	(259)
使用视线 .....	(260)
狗嘴象牙 .....	(261)
大吊胃口 .....	(262)
以小掩大 .....	(263)
夸大难度 .....	(264)

## 第六部分 厚黑学的口才智慧

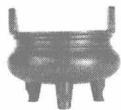
<b>第一章 说什么,怎么说 .....</b>	<b>(266)</b>
不再沉默 .....	(266)



背水一战 .....	(267)
一鸣惊人 .....	(269)
拒绝内向 .....	(269)
瞎子打架 .....	(270)
揣摩心思 .....	(272)
流言飞语 .....	(274)
抒发情怀 .....	(275)
以我为主 .....	(277)
善于挑逗 .....	(278)
以假乱真 .....	(279)
洗脑工作 .....	(280)
言多必失 .....	(281)
理智分析 .....	(283)
语言障碍 .....	(284)
<b>第二章 三寸不烂之舌 .....</b>	<b>(287)</b>
处变不惊 .....	(287)
辩论艺术 .....	(288)
补锅大法 .....	(290)
面相问题 .....	(291)
应付陌生 .....	(292)
口才制胜 .....	(294)
舌头赚钱 .....	(295)
化解尴尬 .....	(297)
语言魔力 .....	(298)
话中有话 .....	(300)
批评与否 .....	(301)
探听虚实 .....	(302)
拒绝别人 .....	(303)
可以道歉 .....	(305)
解话接话 .....	(307)
老药新汤 .....	(308)
说奉承话 .....	(310)
舌战诡辩 .....	(311)

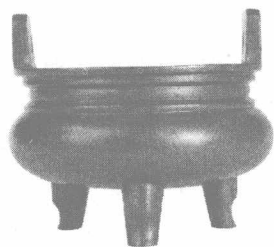


第三章 男女之间的情话 .....	(313)
口才征服 .....	(313)
诡辩爱情 .....	(314)
潇洒恋爱 .....	(315)
调情手段 .....	(316)
敲开金口 .....	(317)
共同语言 .....	(319)
慷慨赞美 .....	(320)
以柔克刚 .....	(321)
说话技巧 .....	(322)
散发味道 .....	(323)
职场生存 .....	(325)
透视人心 .....	(326)
幕后操作 .....	(328)
好聚好散 .....	(329)



# 第一部分

## 厚黑学的智慧精髓







## 第一章 厚黑，现今社会的通赢智慧

### 活着，并非只为生存

人人都想成功，“成功”在今天比在历史上任何一个时代都更充满了诱惑力。渴望成功，渴望摆脱生活的压力，渴望受到世人的瞩目与崇拜，这似乎成了人们的毕生夙愿。人们活着的目的已经不单单是生存，除了要追求卓越的物质生活以外，还要力求跟上时代的潮流。

当今社会，职业意味着一个人的生存问题，也决定着一个人在社会上的地位和角色。但是，有一个最现实的问题摆在每个人的面前：人多岗位少。德国《明镜》周刊的两位世界著名的记者在《全球化陷阱》一书中写道：

“不得不承认，只要20%有劳动能力的人就足以维持世界经济的繁荣。越来越多的劳动力将被闲置。全部谋取人员中，仅用其中的五分之一就以生产和提供为世界所消费的全部商品和服务。因此这20%的人能够积极地参与生活、工作、挣钱、消费，无论在哪个国家都一样。还有1%或2%的人由于继承了大笔遗产而能够保持富有的生活水平。那么，其余的人呢？剩下的80%的人都将没有劳动岗位吗？很遗憾，肯定如此！”

这一番言论并不是危言耸听，至少中国目前的就业状况就是如此。

大批没有技术能力的农民，在生产进一步自动化之后，无奈地涌进城市谋取生路，农田里已经不再需要那么多日出而作、日落而息的劳动力了，这无疑要将他们推向城市新兴的工厂去打工。从此之后，底层的工人将不会再缺少。一些技术性的体力劳动岗位也将被廉价占领。与此同时，大学校园每年有超过2000万的学生毕业，他们也不再是社会上稀缺的人才，除了一小部分能够谋得适合自己的工作岗位之外，剩余的将不得不终日徘徊在各大城市的劳动力市场。

“只有改变自己的竞争能力，才能适应当前充满竞争的社会”，这句话