

◆ 中国经典之成功学巨著 ◆

李宗吾

厚黑学

商场、处世、领导克敌制胜的不败之秘

从商场、处世、领导方式三个方面告诉读者以“硬”保身，以“软”克敌的商界成功者的不败之秘；厚结人缘、广积人气、常养人情等处世的方法及胆大心黑、脸皮厚的为官之道已成为过去，仁爱与宽容变成了领导之根本的道理。

史 晟◎编著



中国国际广播音像出版社

◆ 中国经典之成功学巨著 ◆

厚黑学

商场、处世、领导克敌制胜的不败之秘

史 晟◎编著



中国国际广播音像出版社

电子出版物数据中心(CIP)

厚黑学 史 晟 编著/ 北京:中国国际广播音像出版社出品,2005. 12

ISBN 7 -89994 -863 -0

I. 厚..... II. 史..... III. 文.....

厚 黑 学

史 晟 编 著

责任编辑: 村 言

出 品 人: 夏 志 方

监 制: 高延赛 兰海娥

出品单位: 中国国际广播音像出版社出品

地 址: 北京复兴门外大街2号国家广电总局院内

经 销: 新华书店

印 刷: 北京通州皇家印刷厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 36

字 数: 780 千

版 次: 2006 年4 月北京第1 次

印 次: 2006 年4 月北京第1 次

ISBN 7 -89994 -863 -0

定 价: 48.00 元

版权所有

盗版必究



前言

为人处世非有“厚”的功夫不可。如果为人内向须臾，不能忍受各种在处世交往中的屈辱，过于顾及自己的虚荣心，就不能够与朋友和敌人相处，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。

我们主张“黑”，我们绝不是强调在世间行使恶，只是为了每一个人以合适的方式在一生中赢得真正属于自己的那一份幸福。“黑”也绝不能“不择手段，放弃道德，只要对自己的名利有益，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与质量，谁就要拥有较别人更多的智慧与韬略，这是现代人要成功所必需的。

厚黑学是当今社会上每个人所必须知道的学问，无论你是领导、普通人或商人。

作为领导，你必须清楚地知道：社会是一个旋转的大舞台，处世是一道难解的方程，解题的诀窍在于你怎样去管人。因为，从古至今，“仕途”是改变人生命运的一条天梯。为官一处、造福一方，恐怕是每一位领导者的理想。身为领导者你只有在管人时学会毛遂自荐、背靠大树、不耻下问、忍辱负重的领导坚忍术，杀一儆百、以毒攻毒、铁面无私、除恶务尽等领导立威术，以及忍与伸、捧与杀、炎与浮、赏与罚的领导对抗术。这样，你所管辖的范围内的人才会服从于你，让他们更为敬重于你，你才会成为更有魅力的一位领导人，只有学会这些管人的艺术，才是你作为领导者终身受益的法宝。在形形色色的社会中，明辨是非十分重要。在未看清是非曲直，宁可装做涂不行动，而不可装聪明轻举妄动。在日常生活或工作中，并不是什么时候都需要明明白白的，在某些特定的场合，出于全局考虑，需要使用一点模糊的领导术。面对危难为官者要能忍能伸，方显领导本色。君子要屈而有度，不要英雄气短。因此，领导者只有能屈能伸才能堪称楷模。既然，从政者必须屈能伸，能柔能刚，亦宽亦严，亦恩亦威。因此，对待下属既要有软的一手，也要有硬的一手，只有恩威并用，才能真正树立大正的官威。

前言

厚黑学

作为普通人，你同样需要学会用厚黑学中的学问学会处世。人生在世，每时每刻都不离开与人打交道，待人处世与每个人的关系，犹如鱼得水一样，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，却需要下一番功夫。俗话说：世事洞明皆学问，人情练达亦文章。就是其中的一个深知的处世哲理。

在世时变迁的社会中，在世事纷繁、人心不古，为人处世举步维艰的时候，我们怎样才能越来越复杂的社会中站稳脚跟、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。

作为商人，在经商方面更要有一套自己的手段，这样我们才不会在竞争激烈的商场中被对手打倒。因为，自古商场，胜者为王败者为寇。尤其是现代商战，竞争更为残忍和激烈，要想在决逐中获胜，并永远立于不败之地，就必须懂得现代商战中的经营之道、运作之术、致胜之法。纵观古今历史，经商不过是“软”、“硬”两手，对商家而言，其守业、合作、谋利、分享等种种经济行为，无不需“软”道；其创业、投资、竞争、垄断、兼并等过程，更离不开“硬”术。“新经商”不仅从以上方面说明了“软”、“硬”在商界的重要性，还具体介绍了“软”、“硬”经商泰斗的一些经商法宝。纵观古今中外成功商人和企业家经营谋略，无不渗透着商界的辩证哲学。守业需要耐心，与人合作讲求诚信，谋求利益应取放有度，赢得客房更要懂得让利与人……总之，新经商不是教你妥协、退让，而是告诉你一种崭新的经营智慧。所以，要想做一个合格、成功的商人，你只有从“软硬两手”开始做起。从新经商中的“硬”招保身，以“软”招克敌，重新诠释商界成功者的不败之秘。本书是一本综合的世事书，它不仅教你如何做一位出然的领导者，让你利用“处世经”威力，你会发现你必须掌握自己的命运，寻找自己的人生之路，而不是做别人的梦，去实现他人的理想；本书还告诉你如何让你成为一位更有魅力的管理者。你要想在多变的社会中有一套自己的处世、做人的方法，本书一是本不得不看的经典佳作。



目 录

厚黑处世

厚结人缘的处世经

第一章 厚结人缘处世之泰斗宋江

厚结李逵、暗放晁盖

梁山聚义，义孝当先

谢金拒授，散财救困

第二章 人缘厚结处世法

广结人缘

做人不可太偏激

处世难，人心莫测

善解友人心

严以待己，宽以待人

得理也要让三分

大肚能容难容之事

大义之忍是一种策略

第三章 人气厚积处世法

做事不可过多得罪人

厚积人气

为人不可锋芒太露

小事忍让，息事宁人

为人诚实朋友多

富不居高，贫不低贱

宽容大度，恩对待友

姜太公钓鱼，愿者上钩

退一步，路更宽

6 第四章 人情厚养处世法

7 感情投资，爱兵如子

7 恩威并济，收买人心

10 注重感情投资，收异乎寻常之效

11 坚守信用，保持热情

12 努力使人感到他的尊严

13 学会拒绝的技巧

14 善意的欺骗不可避免

16 不记前嫌心地宽

17 处世之道不可过

18 要保全对方的面子

18

19

21

22

23

25

26

26

28

29

29

30

31

32

34

35

36

37

37

38

第五章 人品厚修处事法

- 给人留个好印象
- 应付各种尴尬情景
- 避免别人的误解
- 有苦恼就说出来
- 保持优雅风度，控制难堪局面
- 抛弃偏见，接受事实
- 不要轻易闹情绪
- 培养坚忍的性格
- 冷静地面对挨骂
- 会哭的孩子才有奶吃
- 不要死要面子
- 忍是一种美德

黑学处世经

第一章 黑学处世祖师曹操

- 将计就计
- 见机行事
- 坐收渔翁之利
- 借刀杀人
- 嫁祸于人

第二章 “忍”字当先处事法

- 忍之妙用，韬晦待机
- 忍一时风平浪静，退一步海阔天空
- 忍一时之忿，成千秋霸业
- 忍小节，成大事
- 能忍者，事竟成
- 为人处世忍为先
- 卧薪尝胆，再创辉煌
- 人在矮檐下，怎能不低头
- 懂得尊重上司
- 以公服人，以平对事

38	斩断情缘，舍痛割爱	69
39	第三章 大黑不黑法	70
40	坚则易断，柔则易曲	70
40	破釜沉舟	71
42	人心莫测，不得不防	72
42	该出手时就出手	73
43	用好感情	75
44	志不同、道不合，不足与谋	76
45	情义可以杀人	77
46	趋轻避重，权衡利弊	78
46	第四章 以黑反黑法	79
48	以硬制硬	79
49	以谎治谎	81
	以毒攻毒	82
	以暴制暴	84
	以牙还牙	85
53	见机行事	86
53	容人之过	87
54	击强避弱	88
55		
57	厚黑无形的待友学	
58		
59	第一章 厚与黑处世楷模刘备	93
59	韬光养晦，借雷巧掩饰	93
60	欲擒故纵，三让徐州	94
61	赢人心，遣徐孝母	95
62	三请诸葛，天下初定	96
63	第二章 厚颜无羞的求人法	98
64	求人办事，弃面厚颜	98
65	能伸能屈，求人不难	100
65	求人做事，难得糊涂	102
67	厚黑求人，办事十一招	106
68	第三章 黑脸无情的拒人法	108

目 录

厚 黑 学

黑脸无情，当断则断	108	软硬兼施，赏罚分明	148
敢于拒绝，勇于说“不”	109	厚黑待下，五大法宝	150
黑脸无情，拒绝有术	110	驾驭下属，恰当施舍	152
拒绝言语	112	严格要求，减少错误	154
恰当把握，拒绝时间	113	“搭桥”牵线，做好媒介	156
拒绝理由，说得充分	113	让人一步，宽宏大量	157
说服对方，支持自己	115	体贴下属，临危不乱	159
第四章 厚中带黑的办事法	116	注重细节，恩威并施	161
糊涂中屈，糊涂中伸	117	团队精神，最要提倡	163
能屈能伸，做成大事	118	第七章 又厚又黑的待上法	164
以弱示众，转弱为强	119	注意分寸，亲疏得当	164
“借梯上楼”，好办事情	120	大智若愚，甘为迟钝	166
结党成网，路路相通	121	完美之余，稍留瑕疵	168
通过拜访，求人办事	124	不卑不亢，冷静理智	169
委婉办事，方法可寻	125	危急时刻，大显身手	170
借用假象，办事成功	126	逢迎取巧，忍亦有度	171
巧借名人，支持自己	127	旁敲侧击，隔山震虎	174
利用情感，化解矛盾	128	第八章 厚而无形的待友法	175
利用同学，情义办事	129	厚而无形，择友要慎	175
办成大事，要“泡蘑菇”	130	静观其变，上上之策	177
成大事不拘小节	131	交友之道，重在交心	179
安分守己，兢兢业业	137	宽容是宝，友多路广	183
第五章 黑中带厚的捧人法	138	识友妙招，烈火炼金	186
让人一步，捧人一把	138	第九章 黑而无形的御敌法	190
善意“假话”，捧人良方	139	以柔克刚，以退为进	190
投其所好，曲意捧人	142	居安思危，应变自如	191
多给他人戴顶“高帽”	143	坦然应对，寻机再战	193
起死回生，捧人有术	143	三十六计，走为上计	194
厚道捧人，合作者众	144	东挡西杀，各个击破	195
捧高他人，“贬低自己”	145	后发制人，弱者不弱	196
捧人时机，恰到好处	146	随机应变，相机行事	197
第六章 又黑又厚的待下法	147	心地要辣，行事要猛	199
既打又哄，宽严得体	147	小心谨慎，防人暗算	200



先声夺人，先发制人

202 好名声只有通过学习而来 236

以学养身方能达到人生最高境界 237

厚黑管人

第六章 屈一伸万——晋升术 238

谋职篇

要学会屈一伸万 238

操之过急只会自断前程 239

好枪不打出头鸟 240

第一章 毛遂自荐——求职术

207 第七章 忍辱负重——抗争术 241

善意的欺骗有时是必要的

207 忍是天下修养的第一功 241

保全上属面子方能把职位提升

210 委曲方能求全 243

用你的“厚脸”为下属遮风蔽雨

212 忍辱方能负重 244

为公利必须厚脸去私

213 宰相肚里能撑船 246

厚脸并不意味着要打“痞子腔”

214 权利是争取来的 247

做领导的“厚”与“黑”

215 第八章 隔岸观火——应变术 248

第二章 背靠大树——交友术

216 做领导应把握全局兼顾局部 248

大树底下好乘凉

216 要会设置台阶让人就坡下驴 250

拉大旗做虎皮

217 自制力强才能成就大事 251

厚待贤良才能成功

218 谨防对手的激将之法 252

做领导必须厚颜远亲

219 第九章 以傻卖傻——保全术 253

只有铁面无私才能自成其私

220 要善于保护自己 253

第三章 难得糊涂——办事术

220 位高权重后就该退避三舍 255

不妨来一招“糊涂”法

221 好管闲事受人磨 256

难得糊涂与糊涂难得

222 不要使自己的光芒太耀眼 256

要学会激流勇退

224 佯装迟钝给人安心之感 258

当差时必须厚脸办事

225 保全自己先保全实力 259

该糊涂时就糊涂

227 身处逆境不妨韬光养晦 261

第四章 直来直去——直谏术

228 隐忍不争也堪称大丈夫 263

做上司要实事求是

228

为公要敢于冒死直谏

229 立威篇

太顾及面子的人不能当领导

231

现代领导人尤当虚怀纳谏

232 第一章 杀一儆百——立威术 267

第五章 不耻下问——学习术

234 管理要寓严于宽 267

学习不可一蹴而就

234 该黑脸时且黑脸 268

做领导还是谦虚一点儿的好

235 对恶行者必须诛杀 269

目 录

厚 黑 学

领导立威有多种办法	270	德为治国之源	304
从小事上立大权威	271	一视同仁才能严格执法	305
要善于使用威慑战术	272	安抚民众才能相安无事	305
不苟言笑者最威风	273	第七章 除恶务尽——廉政术	306
将帅的威仪很重要	274	勤政爱民才能治理天下	306
第二章 以毒攻毒——统御术	275	忠臣以国为先	308
任用天下英才才能成功	275	不谋私利才能法度严明	309
权力必须以实力做后盾	276	除强铲霸方为好领导	310
用人就应坚信不疑	277	天下好领导只嫌太少	312
竞争可优胜劣汰	278	做领导当不取民一钱	314
置于死地而能后生	279	280 做好领导的六件事	
第三章 以杀止杀——抗争术	280	280 第一章 做好领导第一件事：恩与施	319
不可刚愎自用	281	施恩惠不如施仁爱	319
团队必须步调一致	282	宽容是做领导的根本	320
残暴的前提是仁慈	283	做领导需要有优秀的品德	321
谨防居心叵测之人	285	玩火者必自焚	324
以不变应万变	287	厚道方可赢得人心	326
即使自杀也不应放过	288	谨防小人阴奉阳违	327
第四章 软硬兼施——恩威术	288	做领导应注意三个“雷区”	329
驾御部属应恩威并用	289	做领导一定要有雅量	330
宽严并施才能相得益彰	290	慎独乃为做领导的第一大要	332
刚柔相济则不可偏废	291	没有规矩不能成其方圆	332
能柔能刚必变弱为强	294	295 第二章 做好领导第二件事：忍与挺	334
以硬对硬时决不手软	296	忍挺兼顾方显英雄本色	334
屈尊自责可以换得支持	297	君子要屈而有度	335
以仁为治者宽厚待人	297	小不忍则乱大谋	337
第五章 借刀杀人——制衡术	299	是英雄就不应该气短	338
假手于人借力打力	300	做领导不可沾名钓誉	339
一石三鸟强者之计	301	能屈能伸方为大丈夫	341
巧借名目者险恶之至	303	303 第三章 做好领导第三件事：棒与杀	342
欲加之罪来于莫须有	303	“挺”“活”结合方可成大业	342
第六章 铁面无私——执法术			
法为治政之本			

做领导立威的九大原则	343	放长线才能钓大鱼	384
不要为他人所左右	347	用人要“德看主流，才重一技”	387
治人以收心为上	347	事缓则圆，不必急在一时	390
有勇有谋方为雄才大略	349	做生意一定要活络	392
共患难易而共富贵者难	350	同行不妒，有饭大家吃	394
富人与穷人皆要依靠	351	要做生意先做人	396
胡萝卜加大棒的管理术	353	第二章 守业宜“忍”	398
第四章 做好领导第四件事：炎与凉	354	唤醒谦虚的心情	398
炎凉的四大表现	354	赔本赚信誉	399
做领导切记“五不要”	357	念好“忍”字经	400
骨肉相残不应该	358	承认弱势，以求自存	403
第五章 做好领导第五件事：沉与浮	360	投资留有余地	404
连败连战方能成大器	360	从游戏中得到的启示	405
不要揭开你的面纱	363	第三章 诚信宜“厚”	406
韬光养晦以屈求伸	364	奉行“顾客至上”的黄金律	406
把握时机巧进退	367	诚实为经商之本	407
做领导要远安逸戒嗜欲	369	诚可取信	408
逆境不馁顺境不骄	370	信誉是获利之源	409
不得有傲气但不可无傲骨	371	声誉是竞争的法宝	410
第六章 做好领导第六件事：赏与罚	372	照顾对方利益	411
前功不应抵后过	372	信誉就是财富	412
以赏代罚可出勇者	373	人品是立身之本	413
犯法当罚必须重罚	375	诚信是经商之本	414
如何掌握赏与罚两大法宝	376	第四章 谋利宜“远”	417
擅用赏罚者必有厚报	377	先赔是为了后赚	417
厚黑商经		不以小利相妒	419
新商经之“厚道”		以小损而换大益	419
第一章 商界泰斗胡雪岩	383	薄利也能厚谋	420
走近胡雪岩	383	放长线钓大鱼	422
		学会感情投资	423
		以情感促进生意	425
		馈赠，不是贿赂	427
		勿忘“厚利多销”	428

目 录

厚 黑 学

第五章 合作宜“诚”	430	投机冒险，超速发展	469
员工是企业的财富	430	冒最大险，赚最多的钱	471
以人为本的经营哲学	432	第四章 竞争宜“黑”	472
慎重选择合作伙伴	433	另辟蹊径，敢于创新	472
堡垒最容易从内部攻破	436	先于别人，断然出击	473
善于进行商业合作	438	将计就计，胜利夺“标”	475
第六章 分享宜“廉”	439	出其不意，攻其不备	477
正确对待利益分配	439	市场竞争，残酷无情	479
奖赏是必要的激励方法	440	商场如战场，成败论英雄	480
共享产权意义重大	442	第五章 垄断宜“利”	482
人才是无价的	443	水不外流，独资经营	482
善待每一位员工	443	网络之战，所向披靡	483
慷慨捐助公益事业	445	连锁垄断，独一无二	485
互利互惠，共存共荣	445	釜底抽薪，高薪挖人	486
新商经之“勇断”		借势取利，飞黄腾达	488
第一章 商界祖师李嘉诚	449	第六章 兼并宜“强”	489
一代富豪李嘉诚	449	强强联合，趁虚而入	489
勤奋、信用、学习是最大财富	452	借壳上市，借钱发家	491
胆识、才气、运气成功的法宝	453	以小博大，以弱制强	492
嗅觉敏锐才能旗开得胜	454	上兵伐谋，优势兼并	494
做独家买卖才能挫败对手	455	引狼入室，调虎离山	496
做 IT 时代的新资本家	456	善意收购，留好名声	497
第二章 创业宜勇	457	新商经之“经”	457
勇于探索，抢占商机	457	第一章 商界楷模松下幸之助	501
野心不败，创新不断	460	成功需要才气和智慧	501
不断加压才能长足发展	461	与众不同的自来水哲学	502
看准了，就要快行动	463	做生意不可拘泥陈规	503
第三章 经营宜“险”	465	用户就是上帝	504
冒险是商家本色	465	商业竞争不相信眼泪	505
经营生意要善爆冷门	466	“借脑生财”才能从中渔利	507
投资失利，及时撤出	468	以纯正之心经营企业	508

企业家的两大责任

第二章 儒商生意经

企业发展，以人为本
万事拜托，学会感恩
君子爱财，取之有道
不赊不欠，薄利多销
先夺后予，体贴人心
上下同欲，无往不胜
散布仁慈，收获善果
稳做生意，细水长流
产业报国，服务社会
以德报怨，赢得顾客
处处留心，以寻商机
善结人缘，财源广进

第三章 官商生意经

行事办事，坚持己见

509	企业决策，当断就断	530
510	融资借款，巧渡难关	531
510	人情送匹马，买卖不让针	532
511	勇争第一，才能永葆活力	535
512	落后就是耻辱	536
514	追求利润最大化	538
516	第四章 四大“走偏”商人之教训	541
518	厚道有余而精明不足的“巨人”史玉柱	
519		541
520	附：史玉柱：我的四大失误	545
522	精明余而厚不足的“爱多”胡志标	546
524	精明不及厚也不及的“飞龙”姜伟	550
526	附：姜伟：失误后的反思	556
527	厚道太过而精明也太过的“南德”牟其中	
529		560
529		

厚黑处世

厚结人缘的处世经

人既是自然的，又是社会的。作为社会中的一份子，我们每一个人都不是孤立存在的，都免不了要和周围的人发生各种各样的交际关系。而如今世事纷繁、人心不古、为人处世举步维艰，我们怎样才能在这个越来越复杂的社会中站稳脚跟，呼风唤雨，左右逢源，一帆风顺地逐步完善自己的人生呢？

古人云：君子立身处世贫贱不移，威武不屈，富贵不淫。这是封建社会中理想的做人准则。然而，这并非人人都能办得到。如今，在市场经济浪潮的冲击下，随着经济意识的进一步强化，能真正做到的人越来越少。但中国毕竟有着几千年的文明史，施“仁”、“爱”依然是社会的主流，只要你本着以厚处世、以宽待人的原则，相信你的人生定会绽放出灿烂的光芒。

第一章 厚结人缘处世之泰斗宋江

“人见人爱、人见人敬，重情谊、讲义气、竭尽忠孝”是梁山众英雄对宋江的综合评价。比如以区区十几两银子解了李逵之急，念旧情冒险暗放晁盖，为老父冒死尽孝等等忠义之举。正是凭借这种英雄襟怀，以厚处世，使得众梁山好汉一心追随宋江，至死不渝。

厚结李逵、暗放晁盖

宋江之所以在江湖上人见人爱、人见人敬，是因为他竭忠尽孝、重情谊、讲义气，一副英雄襟怀。他一旦遇上好汉，便有结交之心。这也正是他日后聚众兄弟于梁山，被推为大哥的主要原因之一。早在梁山聚义之前，他厚结李逵、暗放晁盖的举动就充分证明了这一点。

一日，宋江和戴宗在一酒肆遇见一位莽汉正大喊大叫，便上前探问缘由。原来这人便是李逵。宋江见他虽然鲁莽，却憨直可爱，便有结交之心，于是劝散众人，拉李逵来桌前喝酒。请看宋江是如何结交李逵的：

宋江对那莽汉说：“壮士大哥请坐。”戴宗道：“兄弟，你便来我身边坐了吃酒。”李逵道：“不耐烦小盏吃，换个大碗来筛。”宋江便问道：“恰才大哥为何在楼下发怒？”李逵道：“我有一锭大银，解了十两小银使用了。却问这主人家挪借十两银子，去赎那大银，出来便还他，自要些使用。叵耐这鸟主人不肯借与我。却待要和那厮放对，打得他家粉碎，却被大哥叫了我上来。”宋江道：“只用十两银子去取，再要利钱么？”李逵道：“利钱已有在这里了，只要十两本钱去讨。”宋江听罢，便去身边取出十两银子，把与李逵，说道：“大哥，你将去赎来用度。”戴宗要阻当时，宋江已把出来了。李逵接得银子，便道：“却是好也！两位哥哥只在这里等我一等。赎了银子便来送还，就和宋哥哥去城外吃碗酒。”宋江道：“且坐一坐，吃几碗了去。”李逵道：“我去了便来。”推开帘子，下楼去了。

戴宗道：“兄长休借这银与他便好。恰才小弟正欲要阻，兄长已把在他手里了。”宋江道：“却是为何，尊兄说这话？”戴宗道：“这厮虽是耿直，只是贪酒好赌。他却几时有一锭大银解了！兄长吃他赚漏了这个银去。他慌忙出门，必是去赌。若还赢得时，便有的送来还哥哥；若是输了时，哪里讨这十两银来拜还兄长？戴宗面上须不好看。”宋江笑道：“院长尊兄，何必见外。量这些银两，何



足挂齿。由他去赌输了罢。若要用时，再送些与他使。我看这人倒是个忠直汉子。”

关键时刻，宋江施以钱财，解了李逵之急，这使李逵非常感激。

李逵得了这个银子，寻思道：“难得宋江哥哥，又不曾和我深交，便借我十两银子，果然仗义疏财，名不虚传。如今来到这里，却恨我这几日赌输了，没一文做好汉请他。如今得他这十两银子，且将去赌一赌。倘或赢得几贯钱来，请他一请也好看。”

当时三人坐下，李逵便道：“酒把大碗来筛，不耐烦小盏价吃。”戴宗喝道：“兄弟好村！你不要做声，只顾吃酒便了。”宋江分付酒保道：“我两个面前放两只盏子，这位大哥面前放个大碗。”酒保应了，下去取只碗来，放在李逵面前，一面筛酒，一面铺下肴馔。李逵笑道：“真个好个宋哥哥，人说不差了！便知我兄弟的性格！结拜得这位哥哥，也不枉了！”

虽然只是十两银子，却结交了一位好兄弟。在宋江看来，区区钱财是小事，重要的是这份兄弟情谊。李逵十分感激这份知遇之恩，从此也便一心一意地追随宋江，至死不渝。

宋江在郓城县做押司时，结拜兄弟晁盖犯了事，济州府的官差前来捉拿晁盖。宋江知道后，吃了一惊，肚里寻思道：“晁盖是我心腹弟兄。他如今犯了弥天之大罪，我不救他时，捕获将去，性命便休了。”

打定了救晁盖的主意，但表面仍对前来办案的官差说：“不妨，这事容易。瓮中捉鳖，手到拿来。只是一件：这实封公文，须是观察自己当厅投下，本官看了，便好施行发落，差人去捉，小吏如何敢私下擅开？这件公事非是小可，勿当轻泄于人。”官差道：“押司高见极明，相烦引进。”宋江道：“本官发放一早晨事务，倦怠了少歇。观察略待一时，少刻坐厅时，小吏来请。”

此时晁盖正和吴用、公孙胜、刘唐在后园葡萄树下吃酒。晁盖见庄客报说宋押司在门前，便问道：“有多少人随从着？”庄客道：“只独自一个飞马而来，说快要见保正。”晁盖道：“必然有事。”慌忙出来迎接。宋江携了晁盖手，来到侧边小房里。晁盖问宋江为何来得如何惊慌。宋江道：“哥哥不知，兄弟是心腹弟兄，我舍着条性命来救你。如今黄泥冈事发！白胜已被拿在济州大牢里，供出你等七人。济州府差人，奉着太师府钧贴并本州文书来捉你们，并以你为首犯。天幸撞在我手里！我只推说知县睡着，且教何观察在县对门茶坊里等我，以此飞马而来报你。哥哥，三十六计，走为上计。若不快走时，更待甚么！我回去引他当厅下了公文，知县不移时，便差人连夜下来。你们不可耽搁。倘有些疏失，如之奈何？休怨小弟不来救你。”晁盖听了大吃一惊，道：“贤弟，大恩难报！”宋江道：“哥哥，你休要多说，只顾安排走路，不要缠障。我便回去也。”