

新编

厚黑学

活学活用全集

为了让广大读者进一步了解李宗吾以及《厚黑学》，我们精心编写了这本名为《新编厚黑学活学活用全集》。本书本着严谨的态度，从《厚黑学》中抽取了一些积极健康且较有正面价值取向的精髓加以总结，并结合现在生活的各种现象和困惑，分析解决问题的方法和技巧。比如，为人处世的时候，我们要与人为善，宽厚待人。人情需要厚养，人缘需要厚结。为人处世，非要有“厚”的功夫不可。人情需要“厚”养，人缘需要“厚”结。一个人要想做出一番成就，首先必须要拥有良好的人际关系，拥有丰厚的人缘。本书涉猎范围很广，人生大事，生活小事，为人处世，经商管理，职场生涯等，可以说是包罗人生百态和大千世界，每一个人都能在这里找到自己的影子和人生答案。另外，本书的最大特色就是按照《厚黑学》的思路，析和总结，分析他们的人生历程，总结他们的成败得失，喜欢历史的朋友会在这里找到自己的兴趣，畅谈一番历史：评说刘邦，分析曹操，说说刘备，让你过足指点江山评说历史的瘾。

ISBN 978-7-5075-3037-7



9 787507 530377 >

定价：45.00元

李强◎编著

新编
厚黑学
活学活用全集

W 华文出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

新编厚黑学活学活用全集/李强编著. —北京:
华文出版社, 2010. 1
ISBN 978-7-5075-3037-7
I. ①新… II. ①李… III. ①伦理学—中国—通俗读物
IV. ①B825-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 002649 号

书 名: 新编厚黑学活学活用全集

标准书号: ISBN 978-7-5075-3037-7

作 者: 李强

责任编辑: 宋军占

出版发行: 华文出版社

地 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮 编: 100055

网 址: <http://www.hwcb.com.cn>

电子信箱: hwcb@263.net

电 话: 总编室 010-58336255 发行部 010-58336270

编辑部 010-58336278

经 销: 新华书店

开本印刷: 北京佳顺印务有限公司印刷

210mm×285mm 1/16 开本 20.625 印张 439 千字

2010 年 2 月第 1 版 2010 年 2 月第 1 次印刷

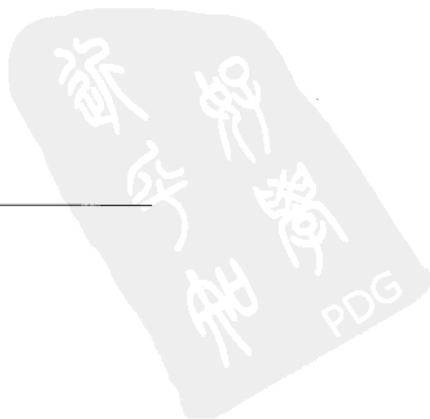
印 数: 0001-5000 册

定 价: 45.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换



前言

厚黑大师李宗吾被后人称为“影响中国文化的奇才怪杰之一”，而他的《厚黑学》被称为奇书。我国著名文化大师林语堂这样评价李宗吾的厚黑学：“世间学说，每每误人，唯有李宗吾铁论《厚黑学》不会误人。”林语堂认为，读过中外古今书籍，而没有读过李宗吾《厚黑学》的人，实在是人生的遗憾。同样，台湾著名作家柏杨也对《厚黑学》推崇备至，他是经过朋友的介绍读到《厚黑学》的，顿时让他欣喜若狂，他后来大发感慨：“这本书之好，在于告诉国人，一个盖世奇才，对日非的世局，其内心的悲愤和痛苦是如何沉重，李宗吾先生一生为人处世，比柏杨先生不知道高级多少，直可惊天地而泣鬼神，而他鼓吹‘厚黑’，硬揭大人先生和鱼鳖虾蟹的疮疤，其被围剿，自在意中。”

其实，李宗吾的基本思想线索是在研究人性中，提出了厚黑之说，由此而生“心理变化，循力学公例变化”之说。李宗吾以强烈的使命感和敏锐的洞察力，对封建社会的政治黑暗和官场腐败予以深刻揭露和严厉抨击。文笔犀利，讽刺辛辣，许多见解令人叹为观止。作者视角独特，观点新颖，自成一家，使人不能不佩服其对传统文化的切肤感受与妙悟能力。从时间来看，李宗吾发表《厚黑学》是在民国初年，1912年前后，比1915年的新文化运动要早。而且新文化运动开始，对传统文化的批判和反思已经成为一股势不可当的风潮，而在1911年前后的李宗吾，敢于以一人之力，挑战一干卫道士，其精神是可敬可佩的。

《厚黑学》是一门研究人性的学说。它将一部历史归结为四个字——脸厚心黑，李宗吾从人性的角度把历史深刻地分析了一番，见地之深让人敬佩。李宗吾把厚黑学分三步功夫，第一步是“厚如城墙，黑如煤炭”；第二步是“厚而硬，黑而亮”；第三步是“厚而无形，黑而无色”。这是厚黑学精髓中的一部分。

当然由于作者生存的时代，不可避免地给《厚黑学》留下时代的烙印，所以《厚黑学》也有一定的局限性。所以，我们在看《厚黑学》的时候一定要用科学合理的眼光看待它，要取其精

华去其糟粕,研究它积极的一面,用客观的态度来看待历史,用积极健康的态度来思考人生。

为了让广大读者进一步了解李宗吾以及《厚黑学》,我们精心编写了本书。本书本着严谨的态度,从厚黑学中抽取了一些积极健康且觉有正面价值取向的精髓加以总结,并结合现代生活的各种现象和困惑,分析解决问题的方法和技巧。比如:为人处世的时候,我们要与人为善,宽厚待人;人情需要厚养,人缘需要厚结等等。本书涉猎范围很广,包括人生大事、生活小事、为人处世、经商管理、职场生存等,可以说是包罗了人生百态和大千世界。

李强

2009年11月18日于北京大学



目 录

目 录

第一篇 厚黑学与处世智慧

第一章 厚而不黑,厚积人缘

为人处世,非要有“厚”的功夫不可。人情需要“厚”养,人缘需要“厚”结。一个人要想做出一番成就,首先必须要拥有良好的人际关系,拥有丰厚的人缘。

和和气气地与人相处	3
有了误会要及时化解	4
厚而不黑,巧结人缘	5
学会给冷庙“烧香”	6
厚道做人,与人为善	7
厚而不黑的处世技巧	9
以厚处世,以宽待人	10

第二章 厚而无形,低调做人

厚黑学认为,在言行上趾高气扬、放荡不羁历来是做人的大忌。而低调做人正好可以收敛自己的过分言行。低调做人是一种生存策略,也是一种在现实中自我保护的手段。

做人要低调一点	11
在“隐”和“微”上下工夫	12
树大招风,人大惹祸	14
放下面子,放下架子	15
收敛起过分的言行	16
黑而无色,难得糊涂	17
为人处世不能太较真	18

第三章 巧舌如簧,能说会道

有一些说话的技巧是非常简单,但又是非常实用的,如果能够经常恰当地使用它,一定会为你的人际关系融洽度增色不少。比如李宗吾提出的“逢人短命,遇货添钱”便是一个厚黑说话技巧。

厚黑兼备说好场面话	20
厚黑说话,化解冲突	21
说一句好话暖人心	23
大黑不黑,巧用厚黑拒人术	24
与上司说话的厚黑术	26
投其所好,拣着好听的说	27
八面玲珑,自圆其说	28

第四章 厚起脸皮,百忍成金

厚黑学中说:“妇人之仁是心有所不忍,其病根在心子不黑,匹夫之勇是受不得气,其病根在脸皮不厚。”忍只是手段,胜利才是目的。忍作为一种处世的策略,对于任何人而言都是绝对不可缺少的。

小不忍则乱大谋	31
以忍为武器与人周旋	32
以忍为先,能屈能伸	34
百忍成金,能忍才能赢	35
当当“孙子”也无妨	36
忍常人之所不能忍	37
忍是一种厚黑手段	39

第五章 灵活处世,应酬有道

应酬是伴随人一生的学问,如果你能够在纷繁复杂的环境中,灵巧地驾驭各种局面,那么你也可以成为一个应酬的高手。

黑脸红脸都能演,好人坏人都能当	40
应酬有道才能左右逢源	42
做一个善于应酬的高手	43
读懂应酬中的人情	44
厚黑兼备,既要感情也要功利	45



应酬时要做足客套的功夫	46
多点防人之心有好处	48

第二篇 厚黑学与求人智慧

第六章 放下架子,厚脸求人

求人办事,一定要先把脸皮变厚。有求于别人,自然要好言相求好话说尽,即便对方冷落你,也不要往心里去,靠着软磨硬泡的功夫把事情办成才算本事。

放下架子,用眼泪打动对方	53
求人办事不妨脸皮厚一点	54
放下面子,别把冷遇当回事	55
磨而不赖的厚黑求人术	57
摆出“打持久战”的架势	57
厚黑求人术——软磨硬泡	58
求人不必矮人三分	59

第七章 善套近乎,求人必成

求人办事就必须学会套近乎的艺术,因为套一套近乎,拉一拉感情,才能让对方熟悉你,了解你,喜欢你,此时对方才有出手相助的可能。

求人办事的第一招:套近乎	61
见机行事,学会插嘴	62
利用老人孩子套近乎	63
套近乎的功利手段——送礼	65
循序渐进,套近乎是一种软功夫	66
套近乎的十六个厚黑技巧	67
利用枕边风求人最容易	70

第八章 巧拍马屁,捧人办事

厚黑者善于拍马屁,他们求人办事的时候,往往先对被求者恭维一番,拍拍他的马屁,等马屁拍到了火候,再提出自己的要求,对方被哄得美滋滋的,自然会爽快地答应他的请求。

求人办事,将马屁拍到底	72
将马屁拍到点子上	73
求人办事的利器——恭维	74

背后捧人威力大	75
马屁要拍得含蓄一点	76
拍好不像马屁的马屁	78
拍马屁也是一门艺术	79

第九章 厚中带黑,柔中带刚

求人办事,也要看对方是什么角色。有的人吃软不吃硬,求这种人办事,你要用厚之道做足“软”功夫,有的人吃硬不吃软,求这种人办事,你要用黑之道做足“硬”功夫。总之,求人办事你要懂得柔中带刚的艺术。

厚中带黑,死猪不怕开水烫	80
危言耸听的厚黑求人术	82
断其后路,赶鸭子上架	84
指出利弊,让其掂量着办	86
连哄带吓,厚黑兼用	87
先声夺人的厚黑办事法	90
舍不得孩子套不住狼	92

第十章 虚张声势,自抬身价

厚黑学认为,求人办事的时候,就怕你人微言轻,所以你需要运用技巧抬高自己的身价,吹吹自己的来头,这样对方才不会因为轻视而对你置之不理。

攀龙附凤自抬身价	93
找个“大人物”沾沾光	94
吹一吹自己的来头	96
移花接木,壮大自己的声威	97
往自己的脸上贴层金	98
吹捧对方抬自己的身价	99

第三篇 厚黑学与经商智慧

第十一章 舍不得孩子套不住狼

“不入虎穴焉得虎子”是厚黑之人所奉行的经商准则,他们为了达到目的往往毫无顾忌,敢于铤而走险。勇于冒险,永远是厚黑商人的看家本领。

不入虎穴,焉得虎子	103
-----------------	-----



市场竞争与懦夫无缘	105
看准机会就出手	106
撑死胆大的,饿死胆小的	107
冒险而不忽略风险	108
浪尖上才能捕到大鱼	109
冒险本身就是一种投机	110

第十二章 诡计迭出,灵活善变

厚黑学主张以奇制胜。在商场上,不为对手察觉的行动才是最可怕的行动,经商者必须动一番脑子,下一番工夫,想出一些奇招、妙招,使自己的经营独具一格,别开生面。

以闪电般的行动去赚钱	111
随机应变,精于算计和心机	113
借助别人的力量来赚钱	115
别出心裁,做别人想不到的生意	116
虚实之间让人防不胜防	118
出其不意,出奇制胜	119
大小通吃的经商套路	121

第十三章 厚黑经商,见缝就钻

李宗吾说:“有孔必钻,无孔也要入。”这对经商而言,极具启发意义。经商者只有善于钻营,才能在竞争激烈的商场有立足之地。没有不赚钱的生意,只有不会钻营的商人。

敛财黑手,无孔不入	122
瞒天过海的赚钱之道	123
明亏暗赚的经商手段	125
借鸡生蛋,空手套白狼	126
买空卖空,利用漏洞巧赚钱	128
大钻空子为自己牟利	129
见缝就钻,善于投机	131

第十四章 和颜悦色,暗藏杀机

厚黑商人最善厚黑之道,表面上他们对人笑脸相迎,热情至极,心里却暗自盘算如何出手。他们在谈判桌上,表现得和颜悦色,谈笑风生,在心里却暗自打着自己的小算盘,等待时机痛下杀手。

和谈悦色中暗藏杀机	132
千方百计摸清对方的底牌	135
隐藏好自己的真实意图	136
绵里藏针,变被动为主动	138
选择最好的谈判时机	139
关键时刻“黑”下脸	141
巧用“白脸”与“黑脸”战术	142

第十五章 讨债有术,厚黑兼备

讨债是每一个商人都遇到过的难题,要想讨债成功,必须具备厚黑的功夫,必须运用软硬兼施的手段讨。讨债人除要在行动上付出耐心之外,还要善于灵活运用一些特别的厚黑技巧,才能出奇制胜,达到货款收回的目的。

讨债要学会软磨硬泡	144
善打讨债的“持久战”	145
讨债要以攻心为上	147
对“老赖”不妨以“黑”治“黑”	150
给“老赖”设下一个圈套	151
全面掌握赖账者的心理	152
导之以利的厚黑讨债术	153

第四篇 厚黑学与职场智慧

第十六章 厚黑处上,玲珑八面

职场上运用一点厚黑之道还是很有必要的,比如,当你因为错误被上司批评甚至是责骂的时候,一定要能拉下脸来,保持顺从的态度。又如当你面对荣誉,最好不要独揽,要巧妙地拉上上司同享。

抓住机会推销自己	157
练好“挨骂”的功夫	158
巧妙应对各种上司的技巧	160
安坐老板身边的智慧	165
拉近与上司之间的距离	167
微妙环节要谨慎对待	170
千万不要与上司较劲	172



第十七章 厚黑处下,恩威并用

一个出色的上司必会扮演多种角色,有时候他是关心下属的“好人”,有时候他又是敢于得罪人的“坏人”。一个上司必须演好自己的角色,“好人”“坏人”都能当,“黑脸”“白脸”都能演。

打人一巴掌再给一个甜枣	175
厚黑处下术:一物降一物	176
一手“糖果”一手“刀”	177
“好人”“坏人”都能当	178
“白脸”“红脸”都能演	180
上司赢得拥护的技巧	181

第十八章 平衡同僚,如鱼得水

同事之间存在着各种合作与竞争的矛盾,在对立与统一中彼此之间的关系变得十分微妙而复杂。与同事相处,你一定要懂得平衡的艺术。

灵活处理职场的各种关系	182
与同事友好相处的技巧	186
公私分明,和平相处	187
如何与主管搞好关系	189
别在同事背后说三道四	190
老虎的屁股摸不得	192
与同事保持适当距离	193

第十九章 明枪易躲,暗箭难防

厚黑学的功用,好比机械运转所需要的润滑油,可以使机器运转得更加顺畅。至于什么场合应该用什么厚黑之术,就像戏台上唱什么角色该穿什么戏服一样,绝不是一成不变的。

对付谩骂的第一高招	197
立足职场的三大招数	198
演好中间人这个角色	199
千万不要意气用事	201
制伏小人的狠招	204
警惕流言之刀的伤害	205
人在“熟”处最伤心	206

第二十章 收敛锋芒,学会低头

职场立足一定要收敛锋芒,低调做人。首先你要接受他人的个性、脾气和做事风格,懂得“处下”的哲学,让自己处于一个相对下风的地位。其次,与同事保持一定的职场距离,这不仅有益于你参与工作竞争,也有益于你进行自我心理调节。

在人屋檐下,一定要低头	207
好马也要吃回头草	209
学会给上司留点面子	210
背个“黑锅”消灾	211
别跟上司抢镜头	212
职场做人一定要低调	214
不要轻易泄露心事	215

第五篇 厚黑学与领导智慧

第二十一章 厚黑识人,独具慧眼

厚黑学认为,识人在先,用人在后。知人善用,只有识人知人才能正确地用人。领导者要想“善用”,必须先从业者的全局出发,充分考虑人才的具体特征,才能人尽其才。

能识人才能用好人	219
慧眼识人,一眼把人看透	220
言为心声,从言谈中识别人才	221
识人在先用人在后	223
识人所长容人所短	225

第二十二章 厚黑用人,人尽其才

历史上很多厚黑人物都是用人的高手,比如刘邦、曹操等人。可见,用人是领导者必须深谙的艺术。厚黑用人具体而言就是领导者要具备的宽厚胸怀,能容人之短,能不计前嫌;厚黑用人需要领导者具备“黑”的功夫,善于使用手段和技巧将人才聚集到自己的麾下。

仁者用仁,智者用智	226
不计前怨用“仇人”	227
用人要不拘一格	228
不同人有不同的用法	230
千人千面,用人要灵活	232



得人才者得天下	233
重任主义的用人之道	234

第二十三章 厚黑拢人,收买人心

厚黑学指出,自古以来都是得人心者得天下。赢得人心需要领导者的胸怀和名望,也需要一些厚黑手段。领导者要懂得对人要厚,对事要黑的道理。对人要厚,是指领导者要宽厚待人,诚信待人;对事要黑,是指领导者要善于实用谋略收买人心,就像刘备摔孩子一样,表现上做一些大仁大义的举动,目的是为了收买人心,让人死心塌地为他效力。

攻心为上,留住人也要留住心	236
将心比心才能收服人心	237
拉拢人心的四个手段	238
以义动人俘获人心	239
收买人心三副“猛药”	241
会哭的孩子招人疼	242
大胆提升“后进分子”	243

第二十四章 厚黑管人,软硬兼施

厚黑学是以人性特点为基础的,同样管理也要从人性出发,领导者只有做到知人知面又知心,才能对症下药,管人管到管心。管人要攻心为上,说的也是这个道理。厚黑管人,需要领导者不仅要有良好的心理素质,还要有灵活善变的手腕——能厚能黑,能软能硬,软硬兼施,恩威并重。

只有笨领导没有难管的人	244
巧用杀鸡儆猴的管人策略	250
领导处理纷争与矛盾的技巧	251
巧妙利用“刺头”人物	254
老虎不发威就会成病猫	255
管人的软功夫与硬功夫	256

第六篇 厚黑学与历史名人

第二十五章 厚黑学与刘邦

在厚黑学中,刘邦被当作厚黑鼻祖,李宗吾是这样评价刘邦的:“刘邦天资既高,学历又深,把流俗所传君臣、父子、兄弟、夫妇、朋友五伦,一一打破,又把礼义廉耻,扫除净尽,所以

能平荡群雄,统一海内,一直经过了四百几十年,他那厚黑的余气,方才消失,汉家的系统,于是乎才断绝了。”如果从厚黑学的角度来看,刘邦是一个最标准的厚黑典范,刘邦的厚黑功夫在历史上堪称独一无二:先说脸厚,刘邦本出身草根,自然学会了一身的无赖功夫,实力不强时,甘愿当孙子,他才在鸿门宴上成功脱险。再说心黑,战败时刘邦乘车逃难,竟然把自己的孩子推下车,目的只是让车跑得快一点;项羽要杀刘邦的父亲,刘邦说最好给自己一碗汤喝;夺得江山后,刘邦向开国功臣开刀。由此看来,刘邦把厚黑功夫做到家了。

刘邦的成功秘笈:把忍字功夫做到家	261
空手套白狼,为自己打造声势	262
欲烹我父,幸分我一杯羹	264
能屈能伸,先当孙子后当爷	265
厚黑用人——用高官厚禄牢笼人心	266
刘邦用人的八个手段	267
有钱能使鬼推磨——重金收服叛军	271
忍气吞声,好汉不吃眼前亏	272

第二十六章 厚黑学与刘备

历史上另外一个厚黑人物就是刘备。李宗吾这样评价刘备:“他的特长,全在于脸皮厚:他依曹操,依吕布,依刘表,依孙权,依袁绍,东窜西走,寄人篱下,恬不为耻,而且生平善哭,写《三国演义》的人,更把他写得惟妙惟肖,遇到不能解决的事情,对人痛哭一场,立即转败为胜,所以俗语有云:‘刘备的江山,是哭出来的。’这也是一个有本事的英雄。他和曹操,可称双绝;当他们煮酒论英雄的时候,一个心子最黑,一个脸皮最厚,一堂晤对,你无奈我何,我无奈你何,环顾袁本初诸人,卑鄙不足道,所以曹操说:‘天下英雄,惟使君与操耳。’”至于刘备的厚黑之处,最为经典的就是他最会“哭”,最会用眼泪打动别人,另外还有就是他最善于收买人心,假摔自己的孩子,最后却赢得了赵云等人的一片忠心。

在自己的名望上下足工夫	273
刘备的江山是哭出来的	275
韬光养晦,深藏不露	276
刘备摔孩子——收买人心	277
厚黑兼备的奸雄本色	278
刘备有时也会耍无赖	280

第二十七章 厚黑学与曹操

对于曹操,李宗吾称之为三国厚黑人物之首:“古之为英雄豪杰者,不过面厚心黑而已。



三国英雄,首推曹操,他的特长,全在心黑:他杀吕伯奢,杀孔融,杀杨修,杀董承、伏完,又杀皇后皇子,悍然不顾,并且明目张胆地说:‘宁我负人,毋人负我。’心子之黑,真是达于极点了。有了这样本事,当然称为一世之雄了。”曹操是一个阴阳并用,厚黑兼备的人,李宗吾把曹操的厚黑功夫定位在“厚而硬,黑而亮”,他说:“深于黑学的人,如退光漆招牌,越是黑,买主越多,曹操就是这类人,他是著名的黑心子,然而中原名流,倾心归服,真可谓‘心子漆黑,招牌透亮’,能够到第二步,固然同第一步有天渊之别,但还露了迹象,有形有色,所以曹操的本事,我们一眼就看出来了。”

为达目的不惜一切手段	281
曹操借刀杀人的阴招	283
大智若愚的处世之道	284
不计前嫌,重用仇人	285
“红脸”“白脸”都能演	286
曹操的王牌:挟天子以令诸侯	287
收买军心的高招:割发代首	288

第二十八章 厚黑学与雍正

按照李宗吾的观点,古人的成功秘诀不过是脸厚心黑罢了。历史上的帝王都是善于运用厚黑手段的人,雍正就一个典型。雍正是一个铁腕人物,他处理政事非常严格,对待大臣非常冷酷,凡是能威胁到自己的皇位的人,他绝不会留情。所以后人将雍正执政风格总结为“刁钻狠辣”。所以雍正也是一个不折不扣的厚黑帝王。这说的是他的“黑”。那么雍正的“厚”表现在什么地方?雍正的“厚”表现在争夺皇位时期,他实行韬光养晦的策略,一方面可以隐藏自己的野心,让康熙对自己产生好感,另一方面可以避开诸王的锋芒,将自己很好地保护起来。这样的事情,没有心机和城府的人是做不出来的。

韬光养晦深藏不露	289
大开杀戒的厚黑帝王	291
软硬兼施,不达目的不罢休	293
铁血帝王翻脸不认人	294
在敌人最痛的地方下狠手	294
厚黑帝王也有苦衷	297
对付乱党毫不留情	298

第二十九章 厚黑学与胡雪岩

说道厚黑学,在历史上还有一个人我们不得不提,那就是红顶商人胡雪岩。没有人比胡