

浅尝不止丛书
学问简读



HOUHEIXUE
SHI SHENME WANYI



借鉴小人智慧 成就君子事业

厚黑智慧是高明的为人处世之道，它教我们要学得“厚”一点、“黑”一点，但不是要我们厚颜无耻、心黑手辣，而是要我们甩开羞涩和腼腆，积极地去争取更多的机遇和利益。



华中科技大学出版社
<http://www.hustp.com>



李宗吾（1879—1943），四川富顺自流井（今四川自贡市自流井）人，原名世铨，入学后改名世楷，字宗儒，意在宗法儒教。他在25岁时思想发生大变，认为与其宗法孔孟之道，不如宗法自己，故改名为宗吾。

1912年，李宗吾以“独尊”笔名（旨在取佛祖“天上地下，唯我独尊”之意）发表了轰动当时、流传至今的《厚黑学》一文。字里行间，李宗吾自诩学说与儒、释、道相提并论，认为自古至今，“尧舜是第一时期的人物，孔孟的书是第一时期的学说。曹操、刘备是第二时期的人物，鄙人所著的《厚黑学》是第二时期的学说……”李宗吾认为，古之帝王将相和英雄豪杰的成功之道不外“面厚心黑”而已，触类旁通，二十四史都可一以贯之。他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。同时，李宗吾的视角独特，观点新颖，自成一家，使人不得不佩服他对传统文化的深切感受与妙悟能力。《厚黑学》一书在抗战末期风行一时，后来流传到海外，成为名副其实的思想巨著。

李宗吾先生的著述涉及哲学、社会学、心理学、教育学等领域，在经历了20世纪40年代的轰动效应之后，逐渐在思想史上展露出深远的影响力。20世纪80年代以来，国内各出版机构纷纷出版他的著作，据不完全统计，版本达数十种之多，甚至他的传记也作为研究课题进入大学课堂。直至今日，市场上仍有难以计数的关于李宗吾与厚黑学的作品涌现。有关李宗吾及其厚黑学的各种图书开启

住机遇证明自己并获得晋升，如何为官经商成就辉煌事业，要做到这些，都需要更多的智慧与韬略，而这正是李宗吾的厚黑智慧能够教给你的。

本书在深度挖掘李宗吾厚黑智慧精髓的基础上，通过大量历史上、现实生活中正面或反面的事例，归纳出28堂李宗吾的厚黑智慧课。经过这些精练的要点链接，全面翔实地诠释立足社会、为人处世中厚黑智慧的妙用。只要你掌握了这些智慧，并在实践中加以纯熟运用，你就能够轻松应对工作、生活中遇到的种种难题，更顺利地实现你的人生目标。



目录

第一章

出来混，你不可不知厚黑学

厚黑学，你非懂不可	2
厚黑学——让你时时处处做赢家的“秘籍”	6
厚黑学——正所谓放得下面子，狠得下心	9
厚黑学教你深谙诈而不欺之道	13
做善事也需要厚黑学	16

第二章

厚黑学里的几位“腕儿”

脸皮够厚的“腕儿”：刘备	20
心够黑的“腕儿”：曹操	22
厚黑“大腕儿”管仲，佐桓公九合诸侯	24
厚黑“小腕儿”孙权，修炼不够，大业未成	25
厚黑学集大成者——司马懿	27

“宗吾”，即每时每刻为自己着想.....	71
上帝助自助者，亦怜自爱者.....	73
以自我为中心.....	75

第六章

厚黑学教你官场升官，职场升职

空——拿出足够的耐心，留出足够的时间.....	78
贡——切勿空等，要学会钻营.....	80
冲——毫不吝啬地包装自己.....	83
捧——有钱的捧个钱场，没钱的捧个人场.....	85
恐——博弈求胜，不可纯粹地求.....	88
送——礼尚往来，换点人情.....	90
人之道，损不足以奉有余.....	92
活着，就要学着强势一点.....	94
向前冲，往上爬，不然会被更多人踩.....	96

第七章

厚黑学教你处事做人

锯箭法：推掉那些出力不讨好的差事.....	100
补锅法：掌握欲立先破的把戏.....	102
世上没有一成不变，只有随机应变.....	105
做“墙头草”可以，但要做得稳稳当当.....	107
学会谦恭有礼，外圆内方.....	109
厚黑学教你“我为人人，人人为我”.....	112

小人处处都有，要善于利用他们.....	167
对对手，忧在外者攻其弱.....	170
时刻保持一颗冷静的头脑，居安思危.....	172
“以黑治黑”最需提防“狐狸”和“豺狼”	174
拼完招数就拼内功	177
巧用环境的优势，借力打力.....	180
学会隐忍，不急不躁，以待制胜的良机	182

第十章

厚黑学教你打好防守战，以守为攻

以退为进，稳中求胜	186
不要把自己经常暴露在“镁光灯”下.....	190
绝不轻易表露你的真意	192
“怕老婆”也是一种厚黑智慧.....	195
把哭和笑变成自己的武器.....	197
耐心+吃亏，君子所取者远.....	200
附录：李宗吾如是说.....	203

而所谓“厚黑者”，用李宗吾的话说就是：“不薄者谓之厚，不白者谓之黑，厚者天下之厚脸皮，黑者天下之黑心子。”在他看来，三国时，曹操仗着一个“心黑”，不仅杀了吕伯奢全家和才子孔融、杨修，还杀了国舅董卓，最后更是杀了皇后和皇子，并悍然自称：“宁教我负天下人，休叫天下人负我！”其心之黑，可谓到了极点。凭着这种“心黑”的程度和手段，曹操能够称雄也在情理之中。而其对手刘备的特长则全在一个“厚”字，三番五次寄人篱下、三顾茅庐求孔明相助、为了逃离东吴对着丈母娘和新婚妻子下跪痛哭，甚至连摔孩子收买人心的事都做得出来。有了这样的“厚度”，刘备能打下一片江山，成就一番事业，自然也在情理之中。

二、现实中的“厚黑”传说

也许有读者不禁要问了，李宗吾真的那么“传奇”吗？《厚黑学》真的有“传说中”那么神奇有用吗？

是的！古时如此，当代社会亦然。不仅在古代，在现今社会的官场中、职场中及各种人际交往场合，无不贯穿着厚黑学的使用。

某公司有两个同时被招进来的新职员。领到第一个月工资之后，这两人就如何使用这笔钱进行了交流。A对B说：“现在领了第一个月的工资，我们买些礼物去部长家慰问一下，你看怎么样？”听到此话的B，充满疑惑地看了看A。B的想法与A不同：“年纪轻轻的家伙，怎么学会阿谀奉承了？第一个月的工资与部长有什么关系？与部长一起吃午饭都觉得别扭，还要去他家？这小子，真是虚伪呀！”

不过，A的想法却是这样的：“部长是我们的上司，况且第一个月的工资是比较有意义的，怎么可以就这么算了呢？拜访上司是下属的应尽之责。不仅是上司，还应该拜访上司的夫人，要建立良好的关系才好啊！”

一个人认为是虚伪的事情，另一个人却认为是应做的礼节。各自的想法都有道理，也不能说谁对谁错。但是，在日后的工作中，哪一个人会更能获



得领导器重、更有竞争力，想必大家都能猜到。在不远的将来，谁将先登上通往胜利的台阶，答案显而易见。

在日本有“销售之神”之称的原一平，27岁时才开始从事保险销售业务。当时，原一平揣着自己的简历，走入明治保险公司的招聘现场。一位资深的主考官瞟了一眼这个身高只有145厘米、体重50公斤的家伙，面无表情地抛出一句硬邦邦的话：“你没法胜任保险工作。”原一平问：“何以见得？”主考官说：“我们公司要求每人每月要完成1万日元的销售业绩，你觉得自己能行吗？”原一平大声地告诉主考官说：“我一定能完成每月1万日元的业绩！”其实，有经验的人都会明白，每月1万日元的业绩，听起来容易，做起来却非常难，尤其是对一个没有任何销售经验的新手来说，更是不可能完成的任务。但是，原一平就能不顾是不是真的能做到的后果，厚着脸皮地喊出：“我能行！”此后，原一平勉强地成为一名见习推销员，没有办公桌，没有薪水，还经常被老推销员当“听差”使唤。但是，也正因为如此，他开始了他的销售神话。

无独有偶，在中国也有一个掌握厚黑学真谛的传奇人物，他就是被称为“打工皇帝”的唐骏。

还在北京邮电学院上学的唐骏，曾经花了整整两年时间考研究生。据说，当时每个重点院校只有两个名额可以保送到美国。唐骏虽然考了全校第一，却没能被保上。但他并不甘心就这样被不公平地刷下，他四处去打听，知道北京广播学院（中国传媒大学）还有一个名额，就立刻去北广找老师，说想把学籍从北邮转到北广。老师问其原因，唐骏并未老实相告是因为想出国，反而编故事说自己热爱传媒，想为中国的传播事业尽一分力。老师感其言、信其真，就同意了。经过复杂的转学手续转到北广后，唐骏立即向老师申请出国留学，老师于是起疑，就问他是为了出国才转到北广的，唐骏又否认，说自己是想出去学习国外先进的传播技术，回来更好地为中国的广播事业作贡献。他的“真诚”再次打动老师，老师再次相信了他，给了他保



己的恐惧与惊慌，而是迎难而上挑战原本畏缩的事情；这种“厚黑”让你不在意其他人的非议和不理解，而是能够泰然处之，执著于自己的信念；这种“厚黑”让你不会轻易因失败灰心或迷惘，而是更能够坚忍不拔地在残酷的竞争中立于不败之地。

厚黑学——让你时时处处做赢家的“秘籍”

“厚黑”这门学问流传已久，在古代君王治理国家事务的典故中已多有体现，现今社会更是处处充斥着“厚黑”能手。

宗吾曰：“厚黑之人，能得千乘之国，苟不厚黑，箪食豆羹不可得。”要成就千乘之国的伟业，或者你不想没饭吃，就得厚黑。那些善于用手腕、耍手段，深明厚黑智慧的人往往更容易事业有成，重权在握，呼风唤雨。厚黑学不愧为大部分成功者的“秘籍”。

一、历史上的“厚黑”之道

李宗吾所提倡的厚黑智慧是一种可以让人在时时处处都做赢家的智慧，那些历史上流芳百世的王侯将相无一不是熟习“厚黑”之术的专业人士。

春秋时期，鲁国人为开发积泽地区，有意放火烧荒。谁知，当时正刮北风，火焰乘风向南蔓延。国君哀公很着急，恐怕大火吞噬了整个鲁国，亲自率众前往积泽救火。但这些救火的人，一到现场，都不参与救火，而是去追逐野兽。火势越来越猛，鲁哀公将孔子找来，问是怎么回事。孔子说：“追逐野兽的人自得其乐不受惩罚，救火的人自找苦吃得不到奖赏，因此，这大火便无法救灭。”哀公说：“这话说得在理。”孔子又说：“事情紧急来不及奖赏，救火者都给奖赏，从国家的财务上看，也赏不过来。您应该使用刑徒之法，首先惩治那些不救火的人。”于是，哀公下令：“不救火与临阵脱



众多而又竞争残酷的社会中，“厚黑”则关乎每个人的事业和人生。比如说，如果你是一个销售员，你若拉不下脸去向客户推销你的产品，那你就有可能失业；如果你是一个员工，你若不能厚着脸皮去取悦上司、藏着心思与同事竞争，那你就有可能落在队尾甚至是被踩在脚下；而如果你身为一个领导，若不能狠下心辞掉办事能力不足的员工，你的团队就有可能效率低下，进而让整个企业陷入困境；甚至作为一个普通人，在与朋友的交际中，你如果不能厚脸靚颜，那你就有可能屡屡闷头吃暗亏……

在这里，我们要隆重推荐一位深明厚黑精义的大腕——女星范冰冰。有人不喜欢她，说她虚伪，说她是花瓶。可是，“范爷”有一点人所共识，就是她厚厚的脸皮和高明的手腕。

陈凯歌执导的电影《赵氏孤儿》还没有开机就出了事，在山西启程大典上，因为观礼台的倒塌，有记者受伤，不少人也受到惊吓。在之后的仪式活动中，只有范冰冰和张丰毅拉着记者一路上嘘寒问暖，给予安慰。在回程的火车上，范冰冰不摆明星大腕的架子，与记者同一车厢。相比其他明星的沉默，范冰冰则表现得十分活跃。她借着上卫生间的机会来到记者中间，与大家攀谈起来。聊着聊着，她还坐到了记者的座位上。之后，她更是让助理推来送餐车，任大家选用。助理手中拿着钞票高呼：“范小姐请客，大家随便吃。”传说中大方的范老板，再次展现大家风范。

有人会说范冰冰是虚伪作秀，但这就是她的与众不同之处。不管是真诚也好，虚伪也罢，她就是能放下大腕的架子跟记者打成一片，较之他人的低调，脸皮着实够厚。还有她一系列嘘寒问暖的行为，俨然是一套高明的公关手段。这次观礼台的倒塌事件竟然大大提升了范小姐的人气、公众形象和影响力。在这里，我们也不得不感叹李宗吾厚黑智慧的玄妙。

由此可见，李宗吾所发明提倡的厚黑智慧，看似浅陋寡薄，甚至恶俗，不为君子所取，实则是字字珠玑，且无处不在、俯拾皆是。你若还不懂厚黑智慧，那就真是处在淘汰边缘了。



著名的忠臣屈原郁郁不得志的时候，曾感慨道：“举世混浊而我独清，众人皆醉而我独醒。”意思是说所有人都奸就他不奸，他不屑与世人为伍。渔父听了，就告诉他：“夫圣人者，不凝滞于物，而能与世推移。举世混浊，何不随其流而扬其波？众人皆醉，何不哺其糟而啜其醪？”意思是说他们都奸，你也得奸，然后才能扬其波、啜其醪，运用自己的才能大展宏图为天下谋利。

屈原的正直太过偏执，其实是陷入一种道德洁癖的困境。因为过于用条条框框的道德规范来束缚自己，反而压抑了自己的本性，眼光心胸都变得狭隘，最终走向自我毁灭的道路。

再比如，好人和坏人同时喜欢上一个女孩，好人只会跟人家傻傻地表白一句“我爱你”，老实巴交地妄图用真心换取女孩的信任。而坏人会采取各种手段哄女孩开心，甜言蜜语，花前月下，或者是更直接的金钱攻势，鲜花香水，珠光宝气，把女孩哄得笑靥如花、晕头转向。这时，女孩会选择谁就无须多言了。爱情总是盲目的，即使她知道老实人是一个靠谱的好人，她也会选择能够给她带来即时快乐的人。而往往坏人得手之后就不会珍惜，反而三心二意，脚踏多条船，伤透女孩的心。

可是，从李宗吾的厚黑智慧来看，正是这个好人的不努力把女孩害成这个样子。若是他真爱这个女孩，他就应该采用一切方式保护她。即使有些方式不是那么正义和妥当，但至少，这一切的悲剧不会发生了。

因此，如果你想做一个真正的好人，造福人类，泽被后世，那你千万不能一味宽容忍让。不要相信不采取任何行动，只是通过不断地开导劝解就能感化恶人。要做真正对社会有用的好人，有时候就需要掌握一些“厚黑”的技能。



题。首先，L公司在省会武汉的大武汉建材城、金马建材市场、金太阳建材市场这三个武汉市的著名建材市场租了三个200平方米以上的大门店，装修成L专卖店。其次，借用广告效应，L公司在《武汉日报》、湖北卫视等媒体打出了一系列的广告。而后，L公司又开展了“美丽家庭，我来选”、“地板时装秀”、“设计大师签名售板”、“家装美学讲座”等促销和公关及一系列事件营销与会议营销活动。通过这些举措造大声势，给当地的其他地板商造成了L公司要在武汉市大干一场的错觉。于是，武汉的地板商开始坐立不安，思考应对战略。

但其实L公司的目的并不在武汉。在浩大虚无的宣传背后，L公司实际上将大量的人力、物力、财力都投放在武汉市以外的市场，它不动声色地在湖北省的孝感、黄石、十堰、宜昌等地级城市、县级城市进行招商。同时，公司L派出了十几个经过专门培训的招商专干，通过按区域进行划分包干的方式，进行原始的地毯式的一对一传统营销。这样一来，L公司仅仅用了三个多月，就在武汉周边地区开了三十多家L地板专卖店。又经过几个月的有序经营，L地板已经大面积占领湖北二、三级城市的市场。在这个时候，L公司并没有就此满足，它认为反攻武汉市地板市场的时机已经成熟，具备了进行反攻所需的人力、物力、财力，L公司开始了“围剿”武汉的攻坚战。

这种声东击西、虚晃一枪的“商不厌诈”的策略，麻痹了竞争对手，使L公司赢得了进攻时间的同时，也积累了进攻的经验与实力。最后，L公司成功地实施了“农村包围城市”的战略，在相对较短时间内挤入湖北省木地板销量的前五名。

做善事也需要厚黑学

李宗吾研究厚黑学，最终都是为了最大化地实现社会利益。他有一条公例：“用厚黑学以图谋一己之私利，是发卑劣之行为；用厚黑以图谋公利，

是至高无上之道德。”

宗吾先生倡导以厚黑谋公利、做善事，可谓大智慧。在他看来，对付坏人决不能用仁义道德的手段，而要用更高超、更狠辣的手段，因为只有这样才能制服对方。

韦小宝的“痞善”

身为金庸先生武侠小说里最传奇的人物韦小宝，他那堂·吉诃德式的建功历程着实让人直呼不可思议，但这部小说深受广大读者及金庸本人的钟爱是有一定道理的。

我们就来看一看韦小宝的“厚黑学”。韦小宝初出江湖的第一个行动，就是杀了欲捕茅十八归案的清廷军官“黑龙鞭”史松，救了“江洋大盗”茅十八。但茅十八非但不感激他，反而怒不可遏，对他大加斥责。因为，韦小宝是通过使用撒石灰这种为江湖英雄所不齿的下三滥手段弄瞎了史松的眼睛，然后一刀结果了他。后来，韦小宝又用同样的手段弄瞎了武功深不可测的海公公的眼睛，并用诡计帮助康熙降伏了天生神勇、让人望而生畏的“满洲第一勇士”——朝中权臣鳌拜，从而一举扬名天下，成了康熙身边的红人，深受重用。

作为在妓院出生长大的韦小宝，其拿手好戏撒石灰、撒香灰这种痞子手段虽为各路江湖英雄所鄙视，但这些手段在打斗中效果显著，选准了时机一用，就能降伏对手，取敌性命。从实用的角度看，这种为广大武林人士所不齿的手段的确是最管用、最厉害的招数和“功夫”。

茅十八崇尚与尊奉的是江湖上不成文的规矩——用真实的本领与对手正大光明地决斗，但这个“游戏规则”却无法说服韦小宝。在韦小宝看来，不论用什么方法，都是要杀人的，为什么不用更有效、更便利的手段呢？从小无论是从说书先生那里听来的历史上改朝换代、胜王败寇、弱肉强食的故事，还是在妓院中亲身体会的人情世故都告诉他：目的是第一位的，为达目的无所谓手段公正与否。最后受人赞美和推崇的往往是得到胜利的一方，而非因为坚守莫名的行为规则遭到失败的另一方。



脸皮够厚的“腕儿”：刘备

三国时期的刘备，很长一段时间以来都被人们认为是宅心仁厚的典范，但事实上，刘备的奸在某种程度上并不输给曹操。另外，刘备还具有一种与众不同的人格魅力，吸引了一群杰出的追随者帮他出谋划策，最终建立蜀汉政权。这个特殊的魅力，恰恰就是脸皮够厚。

李宗吾在他的厚黑学理论里，对刘备评价道：“刘备的特长，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，做三国演义的人，更把他写得惟妙惟肖，遇到不能解决的事情，对人痛哭一场，立即转败为功。”俗语也有云：刘备的江山，是哭出来的。那么，究竟刘备是怎么靠他三寸厚的脸皮，哭出一个江山来的呢？这里有一个著名的故事——三顾茅庐：

汉末，黄巾起义，天下大乱，曹操坐据朝廷，孙权拥兵东吴。汉宗室豫州牧刘备听徐庶和司马徽说诸葛亮很有学识，又有才能，就和桃园结义的拜把子兄弟关羽、张飞带着礼物，到隆中卧龙岗请诸葛亮出山辅佐。恰巧这天诸葛亮出去了，刘备只得失望地回去。不久，刘备又和关羽、张飞冒着大风雪第二次去请诸葛亮，不料，这位架子颇大的准军师又出外闲游去了。刘备只好留下一封信，表达自己对诸葛亮的敬佩之情，并说明想请他出来帮助自己挽救国家危局的心意。又过了一段时间，刘备准备再去请诸葛亮。这时候，关羽和张飞已经非常不乐意了，堂堂七尺男儿竟要三番四次低声下气，两人除了不满这位不知好歹的乡野之人之外，心里也对刘备有点小怨言。这次，他们到诸葛亮家前已是中午，诸葛亮正在睡觉。刘备不敢惊动他，一直站到诸葛亮醒来。一番畅谈之后，刘备表明来意，诸葛亮以“自是乡野闲人，懒散惯了，不愿理会朝政”推托，刘备当场就痛哭流涕道：“先生若不出山，东汉江山如何是好？天下百姓如何是好？”这场情真意切的“戏”终于感动了诸葛亮。于是，诸葛亮决定出山辅佐刘备，直至鞠躬尽瘁，死而后已。

袭取江陵，关羽被其俘杀。

司马懿有野心，深藏不露，他的厚黑全在一个“等”字。等时机成熟，等万事俱备，暗暗地熬出自己的天下。司马懿的厚黑之道赫赫有名，就连他的后代——晋代历代国君也很景仰。晋明帝在位时，有一天王导侍坐，晋明帝问起他晋朝前世得天下的具体情形，王导不加隐饰地叙述了司马懿的业绩和种种残忍厚黑的手段，又说起司马昭在高贵乡公时的所作所为。晋明帝听了，顿觉惭愧难以自容，很不好意思地把脸埋覆在床上说：“若如公言，晋祚复安得长远！”



采。瞧瞧吕布脸皮有多厚：竟然心甘情愿给三个人做儿子！要知道世上什么都可以认，只有爹不能随便乱认。可见吕布是厚黑学的坚定实践者，为了达到自己飞黄腾达的目的，不惜认贼作父。当然，厚只是一方面，要是了解一下他认干爹的过程，就会发现他真是心如炭黑啊！初始，吕布因其勇武被并州刺史丁原任为骑都尉，丁原后屯于河内，任吕布为主簿，大见亲待，于是吕布认丁原为干爹。汉灵帝死后，丁原进京与大将军何进密谋诛杀宦官。但董卓入京之后，觉得丁原甚是不顺眼，就诱吕布杀了他的干爹丁原。而后，董卓任他为骑都尉，非常信任、喜爱他，不久再任他为中郎将，封都亭侯，吕布又认了董卓这个干爹。而后，王允等人又为扶汉室于将倾，密谋杀死董卓，又看上了这个能杀自己干爹丁原的吕布。王司徒以貂蝉作为诱饵，巧使连环计，在董卓和吕布之间制造矛盾，而后又撺掇吕布杀死了自己的第二任干爹。为了自己的前途，连续杀死了两任干爹，吕布之心何其黑也！

可是，吕布并未就此飞黄腾达，因为他还继续使用着他的蹩脚厚黑法，厚着脸皮四处攀附。董卓死后，其旧部属李傕和郭汜等本想解散部队，归隐田野，途中遇贾诩献计。于是，李郭二人召集旧部，攻入京城，吕布战败，仓皇出逃。后来，吕布先投靠袁术，但因袁术不满他自恃有功而十分骄恣，所以拒绝了他。于是吕布改投袁绍，在袁绍处，吕布与他联手大破黑山军。但吕布又自恃有功，向袁绍请兵，袁绍不应许。吕布领导的将士又多暴横，所以吕布又被袁绍赶走。之后，吕布投靠了张杨。几经周折，吕布终于拥有了自己的根据地——徐州，但好景不长，曹操来攻，吕布的部下侯成、宋宪、魏续反叛，吕布终被擒杀，完结此生。

吕布的为人处世，不可谓不厚，亦不可谓不黑，但自己颠簸一生，几乎一天风光日子也没过上，最后落得身首异处，真是可惜了一身高强的功夫。难道宗吾先生之厚黑学有误，使得够厚够黑的人的下场如此惨不忍睹？非也。吕布之所以落得悲惨下场，关键在于他只实践了厚黑学之皮毛，而未得其精粹。这就如一个带着皮的玉米，煮出来喷喷香，吕布一下子剥下皮塞到嘴里，狼吞虎咽地把皮吃了进去，而香香的玉米粒碰都未碰，这样是什么后果？只能消化不良、肚子疼。

因此，我们学厚黑，千万不要觉得就是要不惜一切代价去争取自己想要的东西，那样不管不顾的，是一根筋、蛮干的表现。就拿时下热议的职场桃色陷阱一事来说，且不说那些心甘情愿往陷阱里跳的男性朋友，就说那些为了争取上位，而不惜一切代价的女孩们，虽然获得了想要的东西，但也搞坏了自己的名声，真正的厚黑不是这样的。

典型的职场桃色陷阱故事是这样的：

下班后，一切安排妥当，女孩子会给上司打电话说自己一个人在家头晕难受，没有办法才请上司帮忙的。这时，男人并不会想太多，唯一能做的就是马上去女孩家帮助她。等到了之后，女孩就说，刚还头痛得厉害，现在好多了，没有事了，来了就坐下喝杯茶吧。在悠闲惬意的情景下两人四眼相对，大部分男人在这种情况下都控制不住自己的行为。在那一刻，职场女人就以为只要付出身体，自己升职的愿望就会实现。

可是，结果没有那么简单。这位女职员即使成功得到升迁，但因为其卑劣不光彩的手法，她会在以后的职场中遭到同事的排挤，而如果这件事被上司的老婆知道的话，上司也保不住她。以后“江山代有才人出”，还会有后面的女孩用同样的伎俩。到那时，这位女职员只能灰溜溜地走人，好日子来得快，去得也快。多数事实证明，这样不惜一切代价去争取晋升或者其他利益的女孩最终都不会拥有幸福的人生。

因此，厚黑绝不是这么硬生生地用的，要讲策略、讲技巧，不惜一切代价争取胜利的“踏破铁鞋”型还需继续修炼。

厚黑学第二境：面厚心黑出绝招

像吕布那样“踏破铁鞋”型的厚黑是不可取的，这种程度的厚黑不仅让你成不了事，还会让你做不了好人。厚黑之术起码要修炼到第二步，才能具