

用 妙 潜规则 学 活 厚黑学

洞悉人性丛林中亘古不变的生存法则。
妙用潜规则，
掌握成大事大业无往不胜的成功绝学。
活学厚黑学。

冯玉君 / 著

厚黑学、潜规则者，处世之道、容身之术也。
欲成大事者不可不读，不可不悟！

中国妇女出版社



活用
厚積
果學
規則



中國婦女出版社

图书在版编目(CIP)数据

活学厚黑学 妙用潜规则/冯玉君著. —北京:
中国妇女出版社, 2011. 9

ISBN 978 - 7 - 5127 - 0283 - 7

I. ①活… II. ①冯… 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(2011)第 164518 号

活学厚黑学 妙用潜规则

作 者:冯玉君 著

责任编辑:宋 昱

责任印制:王卫东

出 版:中国妇女出版社出版发行

地 址:北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码:100010

电 话:(010)65133160(发行部) 65133161(邮购)

网 址:www.womenbooks.com.cn

经 销:各地新华书店

印 刷:三河市骏杰印刷厂

开 本:170 × 240 1/16

印 张:16

字 数:180 千字

版 次:2011 年 10 月第 1 版

印 次:2011 年 10 月第 1 次

书 号:ISBN 978 - 7 - 5127 - 0283 - 7

定 价:29.80 元

版权所有 侵权必究

(如有印装错误,请与发行部联系)

前言

20 世纪初,四川出现了一位叫李宗吾的鬼才,他通过对古今英雄豪杰成功经历的深入研究,以曹操、刘备、孙权、司马懿、项羽、刘邦等人物为例,最终揭开了他们的成功秘诀,并将其名曰“厚黑学”。

21 世纪初,著名学者吴思的惊世之作《潜规则》问世,在这部同样以历史为解读对象的著作中,作者揭示出了隐藏在正式规则之下、实际上支配着社会运行的不成文规矩,并将其名之为潜规则。

前后一百年的时间,两位大师级的人物用两个相通却不同的概念为我们诠释了历史中最有用的学问——厚黑学与潜规则。自它们被提出后,虽然都曾屡遭非议,但如今却已为众多人所接受,并在潜移默化中,成为他们为人处世、经商成功、职场生存乃至婚姻生活的指南。

厚黑学与潜规则的影响之所以如此之巨大,在于它们都经过了无数实践的论证。

先来看厚黑学。“厚黑学这种学问,法子很简单,用起来却很神妙,小用小效,大用大效,刘邦、司马懿把它学完了,就统一天下;曹操、刘备各得一偏,也能称孤道寡,割据争雄;韩信、范增,也是各得一偏,不幸生不逢时,偏偏与厚黑兼全的刘邦并世而生,以致同归失败。但是他们在世的时候,凭其一得之长,博取王侯将相,显赫一时,身死之后,史传中也占了一席之地,后人谈到他们的事迹,大家都津津乐道,可见厚黑学终不负人。”

再来看潜规则。“在仔细揣摩了一些历史人物和事件之后,我发现支配这个集团行为的东西,经常与他们宣称遵循的那些原则相去甚

远。例如仁义道德，忠君爱民，清正廉明等。真正支配这个集团行为的东西，在更大的程度上是非常现实的利害计算。这种利害计算的结果和趋利避害的抉择，这种结果和抉择的反复出现和长期稳定性，分明构成了一套潜在的规矩，形成了许多本集团内部和各集团之间在打交道的时候长期遵循的潜规则。这是一些未必成文却很有约束力的规矩。”

厚黑学与潜规则为人们所接受，就在于它们都为人们指出了种种生存的实用学问，这使得他们能从众多学说中脱颖而出，被人们或明或暗地遵循和应用。同时，厚黑学与潜规则有着对变化莫测的人生现实的深刻感悟，不但指出了一个人为人处世应该遵循的原则，也指明了一个人成就大事大业的必经道路。所以说，厚黑学与潜规则，不管是对于想过平淡日子的平凡人，还是想要成就一番大事业的野心者来说，都是非常具有实用价值的。

一个人若只是知道厚黑学、潜规则这两个词是什么意思，那只是皮毛之见，只有真正读懂了厚黑学、潜规则中蕴涵的智慧，继而在实践中灵活运用，那才算真正掌握了它们，也掌握了自己的人生。

而本书所要用心诠释的正是厚黑学与潜规则的实用智慧。读者朋友们，读一本好书就像结识一位良师益友，让我们充分地汲取“厚黑学”与“潜规则”的智慧，并将其活学活用于实践之中，以此成就更加美好的人生吧！

目 录

上 篇

活学厚黑学——掌握成大事大业无往而不胜的成功绝学

纵观古今中外,凡成大事者,莫不深谙厚黑之道。读懂一本厚黑学,并能将其灵活运用于生活实践之中,你就会发现,成就大事并非想象中的那么难以做到——至少,你可以在你的圈子里活得如鱼得水。

第一章 厚黑学之入门篇——厚如城墙,黑如煤炭

1. 不要太爱面子,厚脸皮易成事 / 3
2. 藏巧露拙,成全别人的好胜心
——每个人其实都可以做一个好演员 / 6
3. 必要时,一定要学会夹起尾巴做人的本事 / 9
4. 懂得拒绝是“厚脸皮”的基本功夫 / 12
5. 成大事者要心“黑” / 15
6. 莫做妇人之仁,该心黑时别心软 / 19
7. 对于敌人,该无情时就一定要无情 / 23

第二章 厚黑学之升级篇——厚而硬,黑而亮

1. 做人做事离不开竞争,有些事必须强硬 / 27

2. 用“厚”和“硬”挫败对手的“傲”和“横” / 29
3. 懂得自抬身价,不可过分谦虚 / 31
4. 碰到无赖挡路时,千万不能手软 / 35
5. 好处不要自己占绝,要分他人一杯羹 / 37
6. 以德报怨是最佳的人情投资 / 41

第三章 厚黑学之终极篇——厚而无形,黑而无色

1. 软硬兼施,能方能圆 / 45
2. 黑脸开戏,红脸收场 / 47
3. 装聋作哑,不战而胜 / 50
4. 能屈能伸,进退自如 / 52
5. 以柔克刚,化敌为友 / 55
6. 以拙隐巧,似拙实巧 / 58

第四章 厚黑学之处世篇——外圆内方,既厚又黑

1. 多铺路,少砌墙,不要轻易给自己树敌 / 61
2. 不要逞能,学会向赢家请教 / 64
3. 藏而不露,不要卖弄自己的小聪明 / 67
4. 以迂为直,绕个弯儿路好走 / 70
5. 学会低头:人在屋檐下,哪能不低头 / 73
6. 吃亏是福,吃吃小亏又何妨 / 76

第五章 厚黑学之商场篇——脸厚为商,心黑为贩

1. 无毒不丈夫,不“黑”非商人 / 80
2. 抓住对手的弱点:打蛇打七寸 / 82
3. 先发制人,永远比对手快一步 / 86
4. 狠抓机遇,迅速做大做强 / 88
5. 经商求势重于求利,长线方能钓到大鱼 / 91

6. 厚黑经商的最高境界：以诚为本 / 94
7. 学会接受失败：留得青山在，不怕没柴烧 / 97

第六章 厚黑学之职场篇——厚中带黑，又厚又黑

1. “哄”和“捧”是“厚”，“吓”和“压”是“黑” / 101
2. 小心，千万别进入老板的黑名单 / 104
3. 对老板不要一味忍让，过分软蛋必然完蛋 / 107
4. 放下你的架子，职场的路会越走越宽 / 111
5. 会做媳妇两头瞒，职场中实话不一定要实说 / 114

下 篇

妙用潜规则——洞悉人性从林中亘古而不变的生存法则

“潜规则”是一种至高的生存方略，在复杂险恶的人性丛林中前行，要想保全自己，就必须深谙各种人性“潜规则”，并圆熟地加以运用，如此方能从容应对人生的风雨和挑战，轻松自如，稳操胜券！

第七章 职场潜规则——职场“潜伏”的技巧和策略

1. 能力高不一定薪水高：有能力是好事，但能力不是万能的 / 119
2. 有能力不一定要表现出来：老虎不发威，照样是老虎 / 122
3. 能办事更要能懂事：干活不由东，累死也无功 / 125
4. 不要得罪那些看似平庸的同事：白领工资的人是不存在的 / 129
5. 控制住你的嘴巴：你说时或许无心，别人听时可能有意 / 132
6. 不要什么事都绝对服从：做忠诚的人才而不是忠心的奴才 / 135

第八章 商场潜规则——商场制胜的“操盘术”与“做局术”

1. 以实力说话，切莫盲目出击 / 139
2. 胆大还需心细，无谓的风险不要冒 / 144
3. 商场桃花运不可信，不要与有利益冲突的异性发生关系 / 147
4. 选择合作伙伴一定要慎重 / 151
5. 别轻信他人的口头担保 / 154

6. 做生意很多时候就是做人情 / 157

第九章 情场潜规则——情场得意的隐性法则和终极武器

1. 别把你的整个人生全都压在爱情上 / 161
2. 正确对待夫妻间的争吵, 床头打架床尾和 / 163
3. 夫妻之间应有所保留, 要尊重对方的隐私 / 167
4. 世界上没有完美的爱情, 也没有完美的爱人 / 170
5. 感情需要培养, 心急吃不了热豆腐 / 173
6. 天涯何处无芳草, 不要因为失恋而虐待自己 / 176
7. 对待婚姻要谨慎, 莫被爱情冲昏头 / 179

第十章 处世潜规则——人性丛林中不变的生存法则

1. 面对不公平: 改变可以改变的, 接受必须接受的 / 182
2. 面对“落水狗”: 失意之人不可辱 / 185
3. 面对别人的“痛处”: 莫在伤口上撒盐 / 188
4. 面对别人的羞辱: 生气不如争气, 翻脸不如翻身 / 190
5. 面对诱惑: 学会拒绝是人生的必修课 / 193
6. 面对不喜欢的人: 必要时, 学会与其相处 / 197
7. 面对小人: 小心防范, 远离为上策 / 200

第十一章 求人办事潜规则

——求人要讲方法, 办事要讲手腕

1. 人情喜欢顺毛摸, 莫逆龙鳞好办事 / 203
2. 礼尚往来, 有“礼”别人才可能理你 / 205
3. 眼泪有时是求人办事时的一个杀手锏 / 207
4. 求人要能磨, 哪怕只有一线希望也要磨到底 / 210
5. 送礼要巧妙: 不是别人不收, 而是你不会送 / 213
6. 莫钻牛角尖, 办事要懂得变通 / 215

7. 莫拖延不决,办事要敢于行动 / 218

8. 莫轻言放弃,办事要坚持到底 / 221

第十二章 说话潜规则——活学活用说话的藏露之术

1. 言多必失,给自己嘴上留一个把门的 / 225

2. 点到为止,有些话不要说得太透 / 227

3. 曲径通幽,说话委婉不易伤人 / 231

4. 八面玲珑,说话要懂得打圆场的艺术 / 234

5. 顺水推舟,说话时要掌握将错就错的技巧 / 237

6. 似是而非,遇到两难问题要保持弹性原则 / 240

7. 以理服人,对人说话要多商量少指手画脚 / 242

8. 不“争”为赢,避免无意义的抬杠 / 244

上篇 活学厚黑学

——掌握成大事大业无往而不胜的成功绝学

纵观古今中外，凡成大事者，莫不深谙厚黑之道。读懂一本厚黑学，并能将其灵活运用于生活实践之中，你就会发现，成就大事并非想象中的那么难以做到——至少，你可以在你的圈子里活得如鱼得水。



第一章 厚黑学之入门篇

——厚如城墙，黑如煤炭

厚黑学有三层境界，第一层境界的人，“（脸皮）好像一张纸，由分而寸，由尺而丈，就厚如城墙了；最初心的颜色，做乳白状，由乳色而碳色，继而青蓝色，再进而就黑如煤炭了。到了这个境界，只能算初步功夫；因为城墙虽厚，轰以大炮，还是有被攻破的时候；煤炭虽黑，但颜色讨厌，众人不愿接近它。”

1. 不要太爱面子,厚脸皮易成事

过于看重自我身份,丢不下面子的人往往将自己局限于固定的轨道内“行走”,一旦出现意外,他们便很可能陷入绝境、不可自拔。所以说,只有丢掉面子,才会有更多的方向选择,也才能走一条宽广通顺的“大路”。

厚黑大师李宗吾说:“王侯将相,豪杰圣贤,不可胜数,苟其事之有成,无一不出于此;书册俱在,事实难语,读者倘能按我指示的图径,自去搜寻,自然左右逢源,头头是道。”

从现实生活来看,人们对面子的重视程度不同,做事的效果也就不大一样。

有一位大学生,在校时成绩很好,大家对他的期望也很高,认为他必将有一番了不起的成就。

他是有成就,但不是在政府机关或在大公司里有成就,而是卖蚵仔面线卖出了成就。

原来他是在毕业后不久,得知家乡附近的夜市有一个摊子要转让,他那时还没找到工作,就向家人“借钱”,把它买了下来。因为他对烹饪很有兴趣,便自己当老板,卖起蚵仔面线来。他的大学生身份曾招来很多不以为然的眼光,但却也为他招来不少生意。他自己倒从未对自己学非所用及高学低就产生过怀疑。

现在他还在卖蚵仔面线,但也搞投资,钱赚得比一般大学生不知

多多少倍。

“要放下身段,不要被面子所左右。”这是那位大学生的口头禅和座右铭:“放下身段,路会越走越宽。”

那位同学如果不去卖蚵仔面线或许也会很有成就,但无论如何,他能放下大学生的身份,还是很令人佩服的。你不必学他非得去做类似的事情不可,但在必要的时候,实在也要有这样的勇气。

人的“身份”是一种“自我认同”,并不是什么不好的事,但这种“自我认同”也是一种“自我限制”,也就是说:“因为我是这种人,所以我不能去做那种事”,而自我认同感越强的人,自我限制也越厉害——千金小姐不愿意和她的女同桌吃饭,博士不愿意当基层业务员,高级主管不愿意主动去找下级职员,知识分子不愿意去做“不用知识”的工作……他们认为,如果那样做,就有损他的身份和面子。

其实这种“身份”只会让路越走越窄,这并不是说有“身份”的人就不能有得意的人生,但是,在非常时刻,如果还放不下身份,那么会让自己无路可走。像博士如果找不到工作,又不愿意当业务员,那只有挨饿了;相反,如果能放下身份,那么路就越走越宽。

你如果想在社会上走出一条路来,那么就要放下身份,也就是:放下你的学历、放下你的家庭背景、放下你的身份和面子,让自己回归到“普通人”。同时,也不要在乎别人的眼光和批评,做你认为值得做的事,走你认为值得走的路。

“放下面子”比放不下面子的人在竞争上多了几个优势:

能放下面子的人,他的思考富有高度的弹性,不会有刻板的观念,从而能吸收各种资讯,形成一个庞大而多样的资讯库,这将是他的本钱。

能放下面子的人能比别人早一步抓住好机会,也能比别人抓到更多的机会,因为他没有身份的顾虑。

有一则这样的故事:一千金小姐和婢女在饥荒中逃难,干粮吃尽后,婢女要小姐一起去乞讨,千金小姐说:“我是小姐。”小姐不愿意丢

面子。

结果呢？

当然是小姐饿死了。

如果你真的渴望成功，想做出一番事业的话，就要能放下你的面子，不要在乎你的地位，一定要保持平和的心态。宠辱不惊，有从零开始的准备，只有这样，你的路才会越走越宽。

上篇 活学厚黑学
——掌握成大事大业无往而不胜的成功绝学

2. 藏巧露拙,成全别人的好胜心 ——每个人其实都可以做一个好演员

《厚黑学》认为,成全别人的好胜心,会让别人更加喜欢你,以此获得良好的人际关系。在现实生活中,这点还是很容易做到的,只要偶尔暴露一些无关紧要的小毛病就行了。

学校来了一位新教师,这个人很聪明,他故意在课堂上说:“我的字写得不好看,板书更差,小学时我的书法成绩从来都不及格,所以我特别害怕在黑板上写字。”以此博得学生一笑,为的是很快缩短师生之间的距离。有时,他也会说:“怎么样,我的领带漂亮吗?”学生就会暗暗在心里想:“这老师真有趣,净注意些小事,可见老师也是凡人。”学生的心情一下子放松了,便产生了亲切感,此后这位老师的教学也变得很顺利。

同样,在人前演讲,在麦克风前打喷嚏,站不稳,故意表演些小失误,就能缓和原来紧张的气氛,听众们对演讲者都有戒备心,但是看到小的失误后,心里便会想:“同样都是人,难免做出些不雅的事。”于是一种亲切感就自然产生了。

与有自卑心理和戒备心的人初次见面时的交谈是很困难的,尤其是社会地位有差距时,对方难免有胆怯感。此时对方心理上自然筑起一堵防御墙,要做到完美沟通,首先让对方树立“自己不比别人差”的观念,这一点很重要。

华盛顿特区有一位名演员,他是有名的花花公子,一位曾经被他