

天下奇书

厚黑孙子兵法

牺牲别人成全自己
破坏约定违背承诺
利用上司遍植党羽

责任编辑：叔同

踩在别人头上望上爬
说谎是保身的权宜之计
为达目的可忘掉原则
利用女色是永远的战术

ISBN7-80084-024-7/Z.4 每册定价：4.60元

38
J3
4

(京)新登字 144 号

厚黑孙子兵法 金枫编著

金城出版社出版

北京市新华书店总经销 北京海淀军科印刷厂印刷

开本：1/32 印张：7 印数：15000

1993 年 4 月第一版 1993 年 4 月第一次印刷

IS BN—80084—024—7/Z. 4 定价：4. 60 元

著者序

我实在不明白，恶究竟是什么。

善是很容易了解的，但与之相对的恶，却非常难以了解。

我们或许可以说，恶是与善相对立，是善的反面。但是，如果有一个“相反国”的话，在那里，山就变成低谷，恶也就变成善，如此一来，恶就不是恶了。“相反国”虽不存在于现实生活中，所以这个比喻或许也没什么在么意义；不过精神上的相反，却是随处可见的。

例如，对日本渔民而言，海豚会吃鱼，所以会受害到渔业，有时为了自卫会大量地捕杀海豚。而在美国人看来，则认为这是违反保护动物的精神，是残酷的行为，而大大地加以谴责。但另一方面，美国人自己则大量捕杀牛群，为的是把他们做成牛排。这种滴泪不流的猎食行为，或许是世界第一的吧！

当然，这或许是一种存心不良的看法。但在看过中国古代的书籍之后，就会发现这种存

心不良的事还真不少呢！或许在人性之中，原本就是善恶并存的。

古代的中国，或许对我们而言是很遥远的。生在现代的我们，可以搭乘汽车、火车、飞机，由这里很快到达另一个地方，而且还利用核能来发电、重新排列遗传因子制造出新的生物，这些与古代实在差太多了。但是，人类之所以能改变事物，是因为这些事物是不变的。或许这种矛盾的人类，是由变化这个项目和不变这个项目互补而成的一种系统。变化的部分越大，不变的部分也就越大。而这种基于恶意的生存方式，大概正式属于这不变的项目。对于身在现代的我们而言，这种心存恶意的生存方式，仍是值得注意的事。总之，我们主要的用意，是在研究古代中国人恶的智慧，以帮助我们在现今的社会中求生存。

目 录

第一章 以恶意的策略向上爬升

助强欺弱，以大吃小

- 帮助强者、打击弱者 (10)
- 无视他人的批评只是不断的努力 (11)
- 有用、无用要分清楚 (12)
- 不要只做视野狭小的专家 (13)
- 不要和会拆你台的人交往 (14)
- 毛遂自荐的功夫 (16)
- 有没有道理并不重要 (17)
- 为了达成目的甚至可以忘掉原则 (18)
- 有时也得睁一只眼闭一只眼 (20)
- 助强欺弱 (22)

最恶者常常就是优胜者

- 风水轮流转、强弱常易位 (24)
- 有了激烈的邪恶心理就可打败任何人 (25)

牺牲别人壮大自己

- 有人中伤、责难正是有权力的证据 (26)
- 一个成功而伟大的恶人 (28)
- 要成为恶人必先学会推诿责任 (29)
- 随时准备好代罪羔羊 (30)

破坏约定、违背承诺

- 彻底打击落水狗 (32)
- 暗算也是一种重要的作战方法 (33)
- 在紧急时应该发挥全力 (36)
- 越是大人物就越不会弄脏自己的手 (37)
- 在酒席中也能作战 (39)
- 探索他人言行深处的真正意义 (41)
- 必要时要有颠倒黑白的意念 (44)
- 不必顾虑和落难者曾有的约定 (44)

第二章 利用他人的成功法

利用上司、遍植党羽

- 捏造既成事实 (48)
- 挺身为上级效力 (49)
- 采取适合该场合的行动 (50)
- 组织党羽、任用亲信 (51)
- 培养助手以备不时之需 (53)
- 为了探寻成功之门要敢于先行投资 (54)
- 什么时候拍马屁都会有效果 (55)
- 广收党羽制造声势 (57)

牺牲别人成全自己

- 扯他人后腿为自己铺路 (58)
- 踩在别人头上往上爬 (59)

利用法律漏洞获取利益

探寻法律不周详的漏洞	(60)
以赠品攻势培育强力军团	(61)
不为眼前的利益所迷惑	(62)
鸡鸣狗盗之徒也有利用价值	(63)

有效地借用权势者的权力

一旦失去权势后果不堪设想	(66)
半途而废常是灾祸的根源	(67)
接近掌权者自然会有好处	(68)

使用权术谋略的处世法

轻率地表现自己常会触犯上级	(70)
表面上不争名位而私底下努力钻营	(72)
冤家宜解不宜结	(73)
持有最后王牌意被淘汰出局	(75)

严密地团结获得成功

团结就是力量是永远不变的真理	(76)
管仲以秘密的攻守同盟获得权势	(77)
以攻守同盟之中获取个人利益	(79)

第三章 以巧妙言辞致胜的方法

搬弄是非效果不错

搬弄是非也是排挤竞争对手的手段	(82)
所搬弄是非有时会令人信以为真	(83)
以巧妙的言辞左右有权有势的人	(83)
不管说了什么话都成为攻击的武器	(85)

靠三寸不烂之舌致胜的人 (87)

说谎是保身的权宜之计

被骗比骗人的还糟 (89)

充分活用有影响的时机 (91)

盗与不盗的分别

从老天爷手中偷来的 (92)

公道的盗取、私心地偷窃 (93)

马屁可以拍到什么程度

拍马屁对自己会有好处 (94)

悄悄找出对方喜好的方法 (95)

让人生存的爱与杀人的爱

火之爱与水之爱——爱的两种形态 (96)

以媚功作为武器

男子也有利用自己色相的人 (99)

彻底出售仅有的优点 (100)

竭力展媚功使对方着迷 (102)

图谋全家荣华富贵

行为谨慎且有孝心的女子 (104)

没什么本事，一家人却当了大官 (105)

虽然无能却也有其处世之道 (107)

第四章 利用别人想法的操纵法

将别人的东西完全据为己有的方法

控制情报的人获得胜利 (110)

以严密的事前算计来操作舆论·····	(111)
没有正义做借口，起兵不会成功·····	(112)
让别人对你想卖的东西生产欲望	
唤起对方的需要再推销·····	(114)
低价时大量买进以待高价再卖出·····	(115)
不以人为对象趁机行动·····	(117)
真正知道钱的宝贵·····	(119)
人也是一种商品	
汽车与战车的相同和相异之处·····	(121)
人也是商品——有时卖、有时买·····	(123)
撒下小种子收获大果实·····	(125)
利用女色是永远的战术·····	(127)
误了紧急刹车的时机·····	(129)
忍耐再忍耐以换取大成就	
先去除阻碍自己的人·····	(131)
要夺取利益不可缺乏远大计量·····	(132)
消耗时间的“点面扩充战”	
若能消耗时间就能缓和对方的拒绝·····	(134)
满足人类的物欲·····	(135)
虚有其表的施舍也有其意义·····	(136)
轻敌会带来可怕的危机·····	(137)
有了周密的布置只需静待结果	
权势是由血和毒酒堆砌的·····	(139)
比男人更残酷的女人·····	(140)
罕见恶女人的生存之道·····	(141)

善用头脑的会抢先机的女人·····	(143)
与对敌方有影响力的人做朋友·····	(144)
尽早除去将来的祸根·····	(147)

第五章 达成大目标的方法

取得对方的信任

信用是人际关系的基础·····	(151)
以信义待人，人人顺服·····	(152)
也有必须欺骗的时候·····	(153)
有理走遍天下·····	(155)

盲信旁人的话

必要时说谎排除异己·····	(156)
真的接受说谎是不对的·····	(158)

小女子操纵大男人

英雄背后都有一个贤德女性·····	(159)
因为嫉妒，对男人的帮助就减少了·····	(161)

把阿谀奉承当成武器的人

用阿谀奉承维持自己的媚力·····	(162)
靠阿谀奉承带来一家的兴旺·····	(163)
决定身后家族命运的大表演·····	(164)

为一生的目标而战

二千年前的妇女解放运动·····	(167)
厚黑论述·····	(175)

第一章

以恶意的策略向上爬升

在竞争激烈的商业世界中，企业为了生存和发展，往往会采取一些恶意的策略。这些策略虽然违背了道德规范，但在短期内可能会为企业带来巨大的利益。然而，从长远来看，这些策略往往会损害企业的声誉和信誉，最终导致企业的失败。

首先，企业可能会采取不正当的竞争手段，如窃取商业秘密、恶意诋毁竞争对手等。这些行为虽然能够在短期内为企业带来竞争优势，但一旦被竞争对手发现，企业的名誉将受到严重损害。此外，企业还可能采取不正当的价格策略，如低价倾销、价格歧视等，以抢占市场份额。这些行为不仅损害了竞争对手的利益，也损害了消费者的利益。

其次，企业可能会采取不正当的营销手段，如虚假宣传、夸大其词等。这些行为虽然能够在短期内吸引消费者的注意力，但一旦被消费者发现，企业的信誉将受到严重损害。此外，企业还可能采取不正当的销售手段，如贿赂销售人员、回扣等，以扩大销售渠道。这些行为不仅损害了竞争对手的利益，也损害了消费者的利益。

最后，企业可能会采取不正当的财务手段，如虚增收入、隐瞒亏损等。这些行为虽然能够在短期内为企业带来虚假的繁荣，但一旦被投资者发现，企业的股价将受到严重打击。此外，企业还可能采取不正当的融资手段，如非法集资、挪用资金等，以筹集资金。这些行为不仅损害了投资者的利益，也损害了企业的信誉。

总之，企业采取恶意的策略向上爬升，虽然在短期内可能会带来一些利益，但从长远来看，这些策略往往会损害企业的声誉和信誉，最终导致企业的失败。因此，企业应该坚持诚信经营，遵守道德规范，通过合法的手段来竞争和发展。

助强欺弱·以大吃小

帮助弱者、打击强者

“帮助弱者、打击强者”听起来似乎很冠冕堂皇，但事实上却不切实际，也不合逻辑。因为我们所能打击的对象一定比我们自己弱小，而能够打击我们的人也一定比我们强大。不过强中自有强中手，当强者遇到比他强的人时，他大概也只有挨打的份了。所以弱者想打击强者，恐怕只是拿鸡蛋碰石头，不自量力罢了。

以“帮助弱者、打击强者”的口号自居的侠客，若遇到对手比自己弱时就很好解决，但万一和比自己强的对手刀锋相向时，恐怕就有人要笑你：“不知死活”了。一名打架高手曾这么说：“打架要赢的秘诀，就是打一个比自己弱的对手”。

“帮助弱者、打击强者”就像“禁止小便”和“禁止停车”的标语一样，只不过是块牌子而已。很多守规矩的群众都会有这种困惑，在挂着“禁止喧哗”这种标语的场所，却仍有人携带短刀、竹枪或改造过的模型手枪，甚至走私的真枪等等在聚众滋事。所以那块牌子根本毫无作用。而“帮助强者、打击弱者”的口号不正像“禁止小便”、

“禁止停车”的标语一样吗？

人从古到今都是在欺侮弱者，而且也只能欺侮弱者，今后恐怕也是如此。所以帮助强者、打击弱者，才是比较切合实际。提倡现实的道德，而至今仍拥许多崇拜者的孔子不正是如此吗？

无视他人的批评只是不断的努力

孔子名丘，字仲尼。纪元前五五一年生于鲁国首都曲阜附近的陬，家中生活并不十分富裕。

“一个人如果能在早晨悟得真理，就是在当天晚上死去，也没有任何遗憾了。”（论语·里仁篇）

孔子的话听起来很像是个追求真理的人，不过这些冠冕堂皇的话终究是个幌子而已。或许这只是他自己的一个愿望，也或许真理是永远无法领悟。在匡町受守备的军队攻击时，在陈、蔡国被包围时，孔子并不想死，虽然他很幸运的保全了性命，但当时他所谓的真理等等的，大概都已被藏在某些地方了吧！或者因为此处有真理，所以他才不想死，而以奇异的理论来激起弟子们的战斗意志吧！

可是，为了追求真理，孔子很努力。为了出人头地，不努力是不行的。

孔子曾说：

“我十五岁时就立志向学，三十岁时能够自立，四十岁时不再迷惑，五十岁时了解天命，六十岁时已能接受任何人的批评，七十岁时则能按自己所想的去做，而不违反规

短。（论语·为政篇）

在今天这种时代的发展中，十五岁时才立志向学是来不及的。为了将来的目标铺路，从幼儿时期就必须努力才行。自古以来，凡是伟人都是经过努力而获得成功的。而能够获得胜利的光荣者，也都是属于努力的人。

有用、无用要分清楚

单单只是努力是不够的，必须还要有强烈的求知欲才行。从前有一个人认为，请教别人问题是件很羞耻的事，所以就私下独自专心研究。但是效果非常不好，这也就是不问则不知的道理。

孔子当鲁国大夫时，入太庙助祭，对每一件事物都要详问。于是有人讥笑孔子说：

“哼！那个做过颍邑大夫梁纥子的儿子哪知道礼？进了太庙，居然每件事物都要向别人请教。”

孔子听见了便回答：

“这样做才合礼呀！”（论语·八佾篇）

正如一句俗谚所说：“询问耻于一时，不问耻于一世。”生在这世界上，为了成为成功有用的人，一定要连续不断地发问，就如孔子一样，逢事必问以增加自己的知识。

但有一点应注意的是，学习的对象必须是有意義的，才值得我们去学习；全神贯注在无意义的事情上，是不会感到充实的。在孔子的时代就有这种情形发生。

樊迟问孔子种五谷的事，孔子说：

“这一方面我比不上种田的老农夫。”

樊迟又问孔子种蔬菜的事，孔子说：

“这一方面我也比不上种蔬菜的园丁。”

等樊迟退也之后，孔子对其余的弟子说：

“樊迟这个人太庸俗了：想做领导阶层，却学习小民所做的事。只要领导阶层能够爱好义理，人民就没有不服从他的；领导阶层能够爱好诚信，人民也就会用真情对待他。到了这种地步，四方的人民就会背着他们的儿女来归化，那还用得着自己去种五谷呢？”

不用动手就能够过着富裕的生活，孔子一面体验痛苦的感触，一面说着。

不要只做视野狭小的专家

有一个太宰问子贡：

“孔子是位圣人吧！不然怎么会百家六艺无一不通晓呢？”

子贡答说：

“这是因为上天特别宠他，使他成为圣人；而且他还是个多能的人！”

孔听到后说：

“太宰了解我吗？我少年时微贱，所以有闲暇工夫学习，但会的都是细小的事情。至于君子，要不要多能呢？我看是没必要。”

他的弟子琴牢说：

“夫子曾经说过‘我因为不能为世所用，所以有闲暇去习这些技艺’”（论语·子罕篇）

“一个人如果能在早晨悟得真理，就是当天晚上死去，也没有任何遗憾了。”这是多么吸引人的口号，但是为了生活，孔子也曾经做过各式各样的临时工作，因此，才能如此多才多艺。正由于这些经历，而阻碍了孔子在政治上的发展，这或许会令孔子有顿足捶胸的悔恨吧！因此，可能的话，最好不要到处打零工，不要将多余的精力放在无意义的事物上，也不必变得多才多艺。学习种植五谷，成为这方面的专家，这又有什么用呢？

因此，一个真正的专家，应该专注于领导与统治的研究，只有这样才能统治、超越其他的专家。

不要和会拆你台的人交往

交友是很重要的。孔子说：

“君子如果不庄重笃厚，便没有威严，所学的也就不坚实：为人做事时，必须忠心信实：不要结交不如自己的朋友；有了过失不要怕难而不肯改过。”

朋友是很宝贵的，但也会给你带来许多麻烦。假如有比自己卓越的朋友，他一定会鼓励你，并给予适当的推荐。如果朋友比自己差的话，就有可能阻碍你的成功、扯你的后腿，像这种因朋友之故而断送自己未来的例子，几乎随处可闻。就连交朋友时也都得细心加以选择，多结交些有出息有益处的朋友。由此可见，孔子处事是很小心的。