

超 / 级 / 管 / 理 / 智 / 慧

新管理 厚黑学

使用最简单的人生哲学
游刃万变人际关系

“厚黑” 这个名词古代没有，但其中道理中外无人不晓……

老子见到了，给它起名叫**“道德”**；孔子见到了，给它起名叫**“仁义”**；
孙子见到了，给它起名叫**“庙算”**；韩非子见到了，给它起名叫**“法术”**；
达尔文见到了，给它起名叫**“竞争”**；俾斯麦见到了，给它起名叫**“铁血”**；
马克思见到了，起名叫**“唯物”**。它的信徒威廉见到了，起名叫**“生存”**。

千高原 / 编著

超级管理智慧

新管理厚黑学

使用最简单的人生哲学游刃万变人际关系

千高原 编著

内蒙古文化出版社

(内蒙古)新登字 004 号

新管理厚黑学

编 著 者 千高原

责任编辑 乌恩奇

装帧设计 金 子

出版发行 内蒙古文化出版社

(海拉尔市河东新春路)

印刷装订 北京宏飞印刷厂印刷

850×1168 毫米 1/32 12.5 印张 260 千字

1998 年 7 月第 1 版 2003 年 1 月第 3 次印刷

印数:15001-18000 册

ISBN 7-80506-665-5/G·63

定价:19.80 元

前言

“厚黑”这个名词古代没有,但这种道理古今中外人人都见得到,有看见全体的,有看见一部分的,有看得清清楚楚的,有看得依稀恍惚的。因为所见到的形式千差万别,所以拟定的名词也就千差万别。老子见到了,给它起名叫“道德”;孔子见到了,给它起名叫“仁义”;孙子见到了,给它起名叫“庙算”;韩非子见到了,给它起名叫“法术”;达尔文见到了,给它起名叫“竞争”;俾斯麦见到了,给它起名叫“铁血”;马克思见到了,起名叫“唯物”。他的信徒威廉见到了,起名叫“生存”。

“天不生仲尼万古长如夜”。古之圣贤如是说。

在漫漫的历史长夜中,孔圣人一直是我们的灯塔,照亮着我们前进的航程。

然而在传统观念和现代新思潮发生碰击的今天,我们突然发现,这位圣人留给我们的思想空间和做人空间太窄了。因为他使我们只能在君子与小人之间作出抉择:不是君子就是小人。

其实天地之间路多的很,人的活法也多的很。厚黑便不失为一条行之有效的人生之路。

序文

中国出了个李宗吾

公元 1879 年是个不平凡的年份。这年的 3 月 19 日,在西方,一个名叫爱因斯坦的婴儿诞生了,同年的 1 月,在东方,一个名叫李世铨的婴儿也诞生了。前者后来创立了相对论,成了举世公认的一代科学宗师,后者日后改名李宗吾发明了厚黑学自称“厚黑教主”。

近百年来,爱因斯坦的相对论备受世人推崇,而李宗吾的厚黑学则广遭世人唾弃。在潘金莲都有人为之平反的今天,却没有人肯为厚黑学说句公道话,不能不说是件咄咄怪事。

本书无意于给厚黑学做大规模的平反工作,那是史学家、理论家的事。只想就自家的一点体贴忠告有志于在人生的丛林中拼搏,在市场经济的大潮中搏击的人们:厚黑实在是一种超一流的生存智慧。

对于李宗吾的“厚黑学”,人们通常只做表面的解读,将“厚”等同于“脸皮厚”,将“黑”等同于“心肝黑”,将厚黑等同于“狼的狠毒,狐的骚媚”。受此株连,讲厚黑的人也被视作是一群心狠手辣私自自利的家伙,终日干着辣手摧花,推人下井的勾当。

其实,用一颗平常心稍做深层的解读,我们便会发觉,厚黑仅仅是一种工具。犹如一把宝刀,既可以用它行侠仗义,又可以

用它涂炭生灵,既可以“锄暴”,也可以“安良”。全看怎么用,全看谁来用。

这个道理,谢绶青在为《厚黑学》撰写的跋中讲的清清楚楚:“用厚黑以为善则为善人,用厚黑以为恶则为恶人”。

李宗吾自己则讲的更为浅白:“我发明厚黑等于瓦特发明蒸气,无施不可。利用蒸气,造成火车,驾驶得法,可以日行千里,驾驶不得法,就会跌下崖去。”甚至撞坏行人。

借此立论,李宗吾提出了“厚黑救国”的口号。吁请人们利用厚黑做些“利国利民的事”。

特别是利用厚黑来对付杀我同胞侵我国土的狡诈异常的日本人。因为锄恶即是行善。联系宗吾所处的时代,我们不禁对他的忧国忧民的一腔热肠生出由衷的钦佩。

可惜的是,李宗吾的这一弥足珍贵的用厚黑行善的思想,一直受到尘封,而且这一封就是半个多世纪。

改革开放的春天里,连一块石头都想出人头地。春风春雨之中,人们感悟到的并不仅仅是大自然的盎然生机。经过了痛苦的彷徨与迷茫之后,一个古老的民族正在涌起又一次青春的驿动。

这时人们突然悟到:“比物质的贫穷更可怕的,是观念的贫穷”。

这样,厚黑学便结束了尘封的日子,走到了历史的前台。从经济转轨的宏观需求,到人生命运的微观决策,都对厚黑学有一种遏制不住的强烈需求,这种强烈需求反过来又为厚黑学的发展注入了新的活力。

新管理厚黑学便是在这样一个季节里诞生的。

一种既古老又崭新的超一流生存智慧

新管理厚黑学是一种既古老又崭新的超一流的生存智慧。

她的古老来自对传统智慧的承继,她的崭新则来自对当代人灵感的吸取。

新管理厚黑学由“自我管理厚黑学”、“经营管理厚黑学”和“人事管理厚黑学”三大部分组成。她在根本上是关于人的智慧。按照英国著名经济学家阿尔佛莱德·马歇尔的界定,“经营学既是研究财富的学问,同时也是在日常生活中研究人的学问。”

新管理厚黑学的核心是研究个人如何最大限度地利用包括自身在内的一切有利条件,在社会生活中争取最大限度的生存自由的艺术。通俗地说,厚黑学是一种以小搏大的艺术。下面这则“张仪的故事”或许多少有助于你了解这种艺术的神妙。

张仪的故事

《战国策》上说,张仪到楚国游说,旅费用完了,就心生一计,前去求见楚王。楚王因以前上过他的当,很不待见他。看到这种情形,张仪对楚王说:“我看大王没有重用我的意思,所以我想现在就离开贵国到北方去。”楚王早就想赶走张仪,但碍于情面,没有这样做。听说张仪要走,心理暗暗高兴。“请问大王,在北方各国有没有您想要的东西?”张仪问。楚王答道:“像黄金、宝玉、犀牛、大象等,我国都有,我没有什么缺乏的。”张仪又说:“大王是说连美女也不要吗?”“你是说……”楚王有点动心了。张仪继续说:“我在郑国的路上,见到女人们打扮得很漂亮。对外来的人来说,她们美若天仙,艳丽无比。”“果真如此吗。我们楚国

因为地处僻远,和中原各国的美女无缘,我正想得到那样的美女。”于是,楚王就给张仪大批的珠宝,作为物色美女的费用。

在这段时间里,楚王除了郑袖这个宠妃之外,还有一位正配的王后(即南后)。这两个女子素来都是极受楚王宠爱的。当她们得知张仪有意再为楚王物色美女时,不禁焦急不安起来,于是赶快派人去见张仪。

“听说先生最近要到北方各国去旅行,这里有 1000 两黄金,是南后送给你的路费,并聊表敬意。”

郑袖也送了 500 两黄金给张仪。她们的意思很明显,就是叫张仪千万不要带北方的美女回来,即使非带不可,也请带些比她们丑的女子回来。

后来,张仪去和楚王告别。他说:“最近各国都配有严格检查的关卡,一般旅客的来往,每每受到限制,所以这一去不知何时才能回来,可不可请大王赐给我一杯酒,作为钱别?”“好吧。”楚王按照张仪的要求,摆上了酒宴。

张仪见时机成熟了,就毕恭毕敬地向楚王说:“只有我们两人在这里喝酒,实在很寂寞。能不能请大王召唤您所心爱的人来斟酒。”

“说得有理。”

于是,楚王便派人召来了南后与郑袖,让她们在旁斟酒。接着张仪又毕恭毕敬地禀告楚王说:“我实在是惭愧!”

“怎么啦?”

“我走遍了全国各地,还没有看过这样漂亮的女子。虽然不知者无罪,可是上次我竟向大王提议过让我到北方去寻找美女,这实在是太鲁莽了!”

“没有关系,不必介意,事实上,我也在想天下大概再也找不

到比这两个女人更漂亮的女人了。”

在场的南后与郑袖，都暗暗舒了口气，心中对张仪感激不已。

张仪就这样不动声色地得到了偌大的钱财。真所谓：别出心裁，令人回味无穷，击节叫绝。

显然，这个张仪把楚王给耍了。

楚王的失误有二处：

其一失在脸皮不够厚（碍于情面），如若早点黑着脸皮把张仪赶出楚国，以后的一切都不会发生了。

其二失在好色。张仪正是瞄准了楚王这一“人性的弱点”下刀子的。“无欲则刚”，有欲则软，那也叫没有法子的事。

相反，张仪得手则得益于三点：其一胜在脸皮厚，人家楚王那样不待见自己，居然厚着脸皮又来了，真是脸皮厚吃个够。其二胜在心黑，吃完原告，吃被告，楚王的钱他要着，两个女人的钱他也收，丝毫不客气。其三胜在超水平地运用了“补锅法”。你看他先是故意放出风去要给楚王找美女，利用“嫉妒是女人的天性”的原理恐吓两个王妃；后又故意在两个王妃面前坦承为楚王找美女不对，借此恐吓楚王，最后弄得大家皆大欢喜，一如主人与锅匠皆大欢喜一样。

所不同的是，楚王与王妃、王后的欢喜是假的、空洞的，而张仪的欢喜则是真的，发自内心的，因为实实在在的不尽财宝滚进了兜。

如果你是楚王的拥护者，你一定会骂张仪卑鄙。

如果你是楚王的反对者，你一定会夸张仪干得好。

我们既不是楚王的拥护者，也不是楚王的反对者，因此对此不做价值判断。

我们仅从新管理厚黑学的角度看,不能不佩服张仪的筹钱手段,那真是大手笔。

此外,张仪也使我们免费欣赏了语言的精彩魅力。

张仪,真正的厚黑高手。

新管理厚黑学让你做个大赢家

新管理厚黑学为我们揭示了一条被人们久已遗忘的市场经济法则,那就是:

自身的利益要通过满足别人的需求获得;

让别人得到最大的满足,就是使自己获得最大的利益;

把别人的需求想绝了,自身的利益也就全在其中了。

新管理厚黑学信奉“有能力济人谓之福”。她告诉我们:当你拥有从别人身上得到的东西的时候,你是在为自己谋生;当你将自已所拥有的东西给予别人时,你是在创造人生。

因此,新管理厚黑学格外推崇双赢理论,她让你“吃千日饭,不吃一日饭”,一言已蔽之,她让你做个大赢家。

新管理厚黑学挑战了什么

新管理厚黑学侧重的不是程式,而是能力;不是知识,而是智慧。她带给你的是一种别开生面的思维方式。这种思维方式与我们长期淫浸其中的占主导地位的思维方式迥然不同。

在金钱观上,她挑战了“小人喻于利”的陈腐观念,强调对钱的欲望是一种正常现象。

在义利关系上,她挑战了“重义轻利”观,疾呼“商人言利,天经地义”。

在经营规模上,她挑战了“船小好掉头”的经营观念,主张

“船大好冲浪”。

在竞争规则上,她挑战了“你死我活”的竞争观,倡导“双赢论”。

在经营谋略上,她挑战了对“诡谲”的传统看法,推崇“诈而不欺”的生财之道。

在筹钱问题上,她挑战了“赊钱可耻”的落伍观念,推崇“借鸡下蛋”的智慧筹钱术。

在人事管理上,她挑战了“视人为仆役”的龙头管理观,强调以人为本的“自主管理”。

在自我管理上,她挑战了“得过且过”的人生致命伤,力主“换个活法”。

新管理厚黑学是写给谁看的

有一个误会,以为这本书是专门写给企业经理们看的。这样理解其实是把管理理解窄了。本书所讲的管理是一种广义的管理。在这个大千世界里,我们每一个人都既是管理者——管理自己和他人的人,又是被管理者——被自己和他人管理的人(法国当代哲学大师米歇尔·福柯将今日的哲学问题概括为“自我管理”的问题,实在是鞭辟入里,深刻之至)。

因此之故,本书向一切有志于锻造自我,提升自我,展拓自我的人开放。向一切有志于在人生的舞台上做个有大智慧的大赢家的人开放。

新管理厚黑学不向你许诺什么,但她无疑将使你活的有声有色。她让你活出新的感觉,活出新的境界。

厚黑助你找到驭人驭己的力点。她有助你激活生命中沉睡的潜能,调动起生命的活力。

厚黑助你拓展思想的苍穹。

厚黑助你发展自己。在商海中,在情场上,在政坛上,在人生的一切舞台上成为一个大赢家。

新管理厚黑学要告诉人们的是:生命能创造奇迹,只要你去
做。

前言 序文

上篇 自我管理厚黑学

黑化自我 / 3

- 脾气何在 / 3
- 管理自我的精义 / 4
- 必须读懂自己 / 8
- 做一回自己的主人 / 8
- 把定自我 / 10
- 换个活法 / 11
- 得过且过——永无抬头之日 / 13
- 如何将才能转化为有形资产 / 14
- 张君宝的故事 / 16
- 锁定人生的航标 / 19
- 对人生机遇的一种洞见 / 21
- 管理者,先管理好你自己 / 22
- 胜己者强 / 23
- 硬汉作风 / 25
- 为这种“野心家”喝彩 / 27
- 助强凌弱 / 27
- 为达目的的不同手段 / 28

- 有胆还必须要有魄 / 30
- 晋商的铁血精神 / 32
- 成功的信念 / 33
- 是谁造就了顶尖高手 / 34
- 要紧的是眼光 / 36
- 欲望的魔力 / 38
- 专注的魅力 / 40
- 耐心多大,事做多大 / 42
- 剑的滋味 / 43
- 田鼠的智慧 / 44
- 佐川清,你够狠 / 45
- 我怎能砍我自己老师的头 / 49
- 古河市兵卫的成功秘诀 / 50
- 难得于最后努力之中 / 52
- 不到最后一刻绝不轻言失败 / 53
- 非洲猎豹捉羚羊——盯着一只追 / 55
- 心系一处 / 57
- 人无外财也可富 / 58
- 心中不满就说“不” / 60
- 不要心太软 / 61
- 如何不拒而绝 / 62

厚化自我 / 65

- 爱面子是一种虚荣 / 65
- 商人言利,天经地义 / 67
- 贫穷是最大的暴力 / 69
- 脸皮厚吃个够,脸皮薄吃不着 / 70
- 在绝望中寻希望 / 72
- 韬光养晦 / 73
- 以德报怨 / 75
- 谁傻? / 77
- 要让对方没有防备,最好是装傻 / 77
- 斯奈德的“装傻术” / 78
- 借他人成功来呈现自我 / 81
- 学会管理你的上司 / 83
- 如何对付“恨你有”的上司 / 84
- 知渊中之鱼者不吉 / 87
- 刻意展示小错 / 89
- 我承认使诈 / 90
- 我是你的屁 / 93
- 装愚也许是最佳选择 / 95
- 孔子的毛遂自荐功夫 / 99
- 如何向上司推销自己 / 100
- 恭维又何妨 / 102
- 逢人短命,遇货添钱 / 104

- 谁不爱听好听的 / 104
- 千穿万穿马屁不穿 / 106
- 悄悄找出对方喜好的方法 / 108
- 背后说好话 / 109
- 美丽的错误 / 111

敏化自我 / 114

- 活,就要活的有声有色 / 114
- 激活你的创造力 / 116
- 走出思维定势的牢房 / 118
- 展开想象的翅膀 / 119
- 让心灵拥有一片绿洲 / 121
- 发掘自己的长项 / 123
- 别急着对自己说“不” / 123
- 人格的魅力 / 124
- 幽默的人聪明 / 125
- 没有圈子是万万不行的 / 128
- 做个蜘蛛 / 130
- 巧用人际关系网 / 132
- 有时倒不如把自己和盘托出 / 134
- 把感情放在第一位 / 135
- 厚黑英雄韦小宝 / 137

中篇 经营管理厚黑学

- 惊心动魄的商战霸术 / 143
 - “月季美人”法则 / 143
 - 商场即战场 / 144
 - 两军相逢狠者胜 / 145
 - 卧榻之地,岂容他人酣睡 / 147
 - 闪电战 / 148
 - 谁先升起谁就是太阳 / 149
 - 该出手就出手 / 151
 - 以其人之道还治其人之身 / 153
 - 摧毁他的价位信心 / 154
 - 惊心动魄的商战霸术 / 155
 - 触目惊心的企业兼并战 / 160
 - 船大好冲浪 / 162
 - 以小搏大的策略联盟 / 168
 - 美人老计也青春 / 172
 - 美女无敌 / 178
 - 随机应变信如神 / 180
 - 得意忘形是人性永远的弱点 / 181
- 欺而不诈的生财之道 / 183