



经典国学系列丛书

张艳玲 主编

厚黑学全集

品读经典国学 享受品质人生



时间流走了岁月，流不走
的是注圣绝学；世间纵有
万般变化，不变的是我们
对民族文化割不断的情
结；五千年传承的文明血
脉，孕育的强太国民精神，
让我们世代仰慕。



超值
典藏版
39.80元



海峽出版發行集團
福建美術出版社

厚黑学全集



卷三



海峡出版发行集团
福建美术出版社



图书在版编目(CIP)数据

厚黑学全集：全4册 / 张艳玲主编. — 福州：福建美术出版社，2012.3

(经典国学系列丛书)

ISBN 978-7-5393-2683-2

I. ①厚… II. ①张… III. ①伦理学—研究—中国
IV. ①B825

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第020971号

责任编辑：郭 艳
张小芹

厚黑学全集

张艳玲 主编

出版发行：海峡出版发行集团

福建美术出版社

社 址：福州市东水路76号16层

邮 编：350001

服务热线：0591-87620820（发行部） 87533718（总编办）

经 销：福建新华发行集团有限责任公司

印 刷：福州千帆印刷有限公司

开 本：787×1092mm 1/16

印 张：40

版 次：2012年4月第1版第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5393-2683-2

定 价：39.80元（全4册）



目录

卷 一

第一篇 厚黑学的智慧精髓

第一章 厚黑是一种通赢的智慧.....	2
活着,并非只为生存	2
厚黑,古之英雄豪杰的不传之秘	4
任何时代都是智者的舞台	6
两面地看待“厚黑”	8
厚黑学是一种通赢的智慧	10
第二章 一眼看透“厚”的本意	14
忍一时之气,谓之厚	14
喜怒哀乐不发,谓之厚	17
聪明之中装糊涂,谓之厚	22
大丈夫能屈能伸,谓之厚	25
第三章 掀开“黑”的神秘面纱	28
黑,没有一团和气的竞争	28
黑,无所顾忌	31
黑,不能心慈手软	34
黑,仁者行狠之道	37
黑,并非道德与人性的沦丧	40
第四章 厚黑的三步功夫.....	45
厚如城墙,黑如煤炭	45
厚而硬,黑而亮	49
厚而无形,黑而无色	51





第二篇 厚黑学与处世智慧

第一章	厚而不黑,巧结人缘	56
	以和为贵	56
	记住别人的名字	57
	得饶人处且饶人	59
	厚道做人,与人为善	62
	背后说人好,莫谈他人非	65
	吃小亏占大便宜	66
	帮助别人就是帮助自己	68
	人无信不立	70
第二章	厚而无形,低调做人	73
	给人好处莫张扬	73
	善于察言观色	75
	人在屋檐下,一定要低头	76
	为人处世不能太较真	79
	明哲保身,左右逢源	82
	装装糊涂,世事皆通达	86
	别封死自己的后路	89
第三章	坚守信念,包装形象	92
	我行我素	92
	酒香也怕巷子深	93
	全面塑造自己的形象	97
	丑不愁嫁	100
	永远不畏惧失败	101
	坦率表达和维护自己的利益	104
	信心十足	106
第四章	灵活处世,游刃有余	112
	控制好自己情绪	112
	记得给别人留面子	114
	应酬有道,左右逢源	117
	投其所好,沟通顺畅	120
	求大同存小异	123
	不想自己干涸,就融入大海	127



害人之心不可有,防人之心不可无	129
厚黑者要兼济天下	132
第五章 厚黑兼备,交友有道	136
多个朋友多条路	136
不以喜厌交朋友	137
多结交比自己优秀的人	140
友有益损,择人而交	142
没有绝对的朋友,也没有绝对的敌人	144

卷 二

友谊是事业的精神支柱	147
人与人之间要保持一定的距离	148

第三篇 厚黑学与说话艺术

第一章 口蜜嘴甜,能说会道	151
多送高帽,巧灌迷汤	151
假话要真说	153
寻找亮点多多赞美	156
幽默是人际交往的润滑剂	159
到什么山头唱什么歌	161
说话办事讲究技巧	164
争论,永远没有赢家	166
礼貌用语不可少	168
对别人微笑,别人也会对你报以微笑	170
善意的谎言有时比实话更贴心	173
第二章 真心赞美,说好场面话	176
真诚地赞美他人	176
赞美别人,你会赢得别人的尊重	179
会说场面话	181
好话当面说不如背后说	183
言语简洁,一语中的	184
第三章 软硬兼施,绵里藏针	186
巧妙提问摸清对方的底牌	186



捧中有恐,恐捧结合	188
和颜悦色,暗藏杀机	191
绵里藏针,变被动为主动	194
好演员,红脸白脸都要演	196
假戏公开唱	198

第四章 以迂为直,以退为进

说出的话不一定要兑现	201
正话反说,使他人自悟	204
紧抓要害,旁敲侧击	206
拒绝朋友的请求不头疼	209
用“拉家常”的方式来说服	211
退一步,收获更大	213
佯装迟钝,给人以安心之感	215
以迂为直,放长线钓大鱼	216
劝导不如诱导	218

第五章 多听多看,谨言、慎言

融洽从学会倾听开始	222
沉默胜于雄辩	226
言多必失,多听少说	228
慎言最好	230
言忠信,行笃敬	233
玩笑话慎重说	235
与人说话要藏心	237
学会说“不”	239

第四篇 厚黑学与求人办事

第一章 厚黑求人“空”字诀

软磨硬泡,金石为开	244
放下面子,别把“冷遇”当回事	246
求人要执著,“撞了南墙不回头”	249
好事多磨,求人要会磨	251
用眼泪打动对方	254
求人不必要矮人三分	256

第二章 厚黑求人“贡”字诀

259

绕着圈子套近乎,走走老人孩子路线	259
平时多烧香,用时少磕头	261
掌握火候,见缝插针	262
无孔不入,巧用枕边风	265
第三章 厚黑求人“冲”字诀	268
往自己的脸上“贴层金”	268
吹一吹自己的来头	271
巧借名人,自抬身价	273
吹捧对方抬高自己的身价	275
第四章 厚黑求人“捧”字诀	277
察言观色,投其所好	277
背后捧人威力大	280
恭维,求人办事的利器	282
巧用激将法	283
第五章 厚黑求人“恐”字诀	288
断其后路,逼君上梁山	288
无中生有	290
绵里藏针的厚黑求人术	293
指出利弊,“自己掂量办”	295
虚张声势	297
舍不得孩子套不住狼	300
如影随形,你烦我不烦	303

卷 三

第六章 厚黑求人“送”字诀	306
礼是求人的敲门砖	306
赠送礼物有说道	308
“锦上添花”不如“雪中送炭”	312
送礼送对人	315
送礼要称人心	317
把握住送礼的好时机	318

第五篇 厚黑学与职场智慧

第一章 厚黑处上,八面玲珑	322
----------------------------	------------





别把老板当上帝	322
老板的利益高于一切	324
忠诚但不唯命是从	325
忠诚比能力更重要	327
擅长领会领导的真实意图	330
给老板留足面子	332
别抢老板的风头	333
给上司预留指导的空间	335
挨骂是前进的动力	337
把握角色	340
不要忘记自己的身份	343
没有绝对公平可言	344
第二章 厚黑处下,控制有术	347
新官上任,立威造势	347
别试图让下属喜欢你,也别让下属恨你	351
树敌在所难免	353
对小人不留情	355
不可轻易承诺	356
第三章 平衡同僚,游刃有余	358
多“同流”,少“合污”	358
忠言不必逆耳	359
要实力不要派系	361
不在窝里斗	363
不轻易借钱给同事	365
学会拒绝	366
荣耀不能独享	368
他人隐私不打听	369
第四章 修炼自我,升迁有道	372
学会放弃,学会选择	372
做乌龟,不做兔子	374
有理当仁不让	376
做人不能太老实	377
求完美则无以生存	379
打破一切常规	381
讲效率,不做“愚公”	384
没有任何借口	386

人气不能少	387
第五章 明枪要躲,暗箭也防	390
学会保护自己	390
道不同,不相为谋	393
与同事相处要有道	395
不与竞争对手正面冲突	396
言谈莫论人	398
不要轻易泄露心事	400
低调做人,高调做事	401
第六章 择木而栖,择主而侍	404
良禽择木而栖	404
计算好离职成本	407
跳槽前先谈好身价	408
好马也吃回头草	410
诋毁前公司只能自食恶果	412

第六篇 厚黑学与推销智慧

第一章 心态是成功推销的第一步	416
相信自己会成功	416
热情让你的工作更出色	418
把“不可能”从你的字典中删掉	420
成功的推销离不开毅力	422
执著,向成功迈进	423
第二章 掌握推销的语言技巧	426
发现对方的兴趣点	426
引导对方多说“是”少说“不”	428
少说“我”多说“你”	431
让幽默为推销注入活力	433
第三章 客户是你永远的朋友	436
对待客户千万不要以貌取人	436
热情地对待你的每一位顾客	438
取得客户的信任	439
处处留心皆客户	441
用赞美敲开顾客的心	443





吸引客户的厚黑之术	444
第四章 不能忽略售后服务	446
成交结束,服务开始	446
给顾客提供最完美的售后服务	447
永续服务,永久客户	448
与客户联络感情	450

第七篇 厚黑学与经商智慧

第一章 舍小利,钓大鱼	454
目光长远,持之以恒	454
先吃亏,后收益	457
要想取之,必先予之	459

卷 四

滴水之恩,涌泉相报	464
第二章 借鸡生蛋,借势乘势	467
拿别人的钱,做自己的事	467
善借他人智慧	470
与其待时,不如乘势	473
名人效应,借得东风好行船	475
借顾客的要求图发展	478
学会“狐假虎威”	480
第三章 弱肉强食,适者生存	483
驾驭市场,不做困兽之斗	483
踩着别人的脚印走,难成大气候	485
以己之长,攻人之短	487
后发制人,以厚取胜	489
打击对手,既要准又要狠	490
出奇制胜	494
追求利益的最大化	496
第四章 赚钱有术,见缝插针	499
有孔无孔都要入	499
细观察,勤思考	501
变换角度,思考有道	504



生活处处有新意	505
独特才能领先	508
善于创造并抓住机会	509
一个触摸的瞬间,产生难忘的灵感	510
顺手牵羊,乘隙争利	513
第五章 名声在外,客来四方	518
靠质量赢得名声	518
先成名后赚钱	520
好名字先声夺人	522
好名声要靠口口相传	523
品牌就是资本	525
远离恶性竞争	526

第八篇 厚黑学与管理智慧

第一章 厚黑识人,独具慧眼	530
要有识人的慧眼	530
用人德为先	533
外观仪表,内察人心	535
闻言之微,察心之著	537
识人在先,善用在后	540
第二章 厚黑用人,人尽其才	543
用可靠之人,不纵容小人	543
用人之道,不拘一格	545
用人所长,容人所短	548
因人而异,量才适用	550
敢用“强人”	552
用人不疑,疑人不用	555
第三章 厚黑拢人,赢得人心	557
要有肯用人的好名声	557
将心比心,才能赢得人心	559
多些赞扬,少些指责	561
拉拢人心的几大技巧	563
第四章 厚黑驭人,恩威并施	566
刚柔相济,树立威信	566



知人善用,恩威并施	569
奖惩并用	571
大权独揽,小权分散	573
驾驭下属张弛有度	577

第九篇 厚黑学与情场智慧

第一章 男人厚黑,巧得女人的芳心	582
牢记“空”字诀,软磨硬泡	582
千万别吝惜赞扬	584
花样翻新,浪漫不断	586
读透女人心,击中软肋	588
胆大“心黑”,花开堪折直须折	589
第二章 女人厚黑,照样能把男人驾驭	593
娇羞是女性之宝	593
“女追男”的厚黑技巧	594
不能把自己当成恋人的宠物	596
“坏女人”的驭男哲学	597
像对待小孩一样对待恋人	599
眼泪攻势与苦肉计	600
不到山穷水尽之时绝不放手	602
第三章 比翼双飞,一起慢慢变老	604
该吵架时要吵架	604
婚姻幸福的心态选择	605
婚姻生活,不要在沉默中度过	608
要读懂你的另一半	610
注重生活中的小事	611
要殷勤有礼	613
不要做“婚姻上的无知者”	614
以厚黑方式解决危机	617



争取,不达目的誓不罢休,一步步紧逼而来,在心理上占据主动的优势地位,这样才能笑到最后,苦尽甘来。

在我们求助他人时,要想请求成功,必须放下架子。脸皮薄了是办不成事的。因为屈尊事小,办事为大,这时候我们就可以通过“你烦我不烦”的方法,让对方乖乖地帮助我们。

曾经有位先生和他的太太去墨西哥度假,太太要去买纪念品,所以那位先生就一个人在街上闲逛。

突然,这位先生听到在前方有个当地的小贩沿街叫卖着披肩:“1200 比索(比索:墨西哥货币单位)。”

当然这位先生并没有理睬,继续走他的路。可是小贩接着说道:“大减价,1000 比索——800 个比索好了。”

这时,那位先生忍无可忍,转过身来对他说:“朋友,我真的非常感谢你的好意,也很敬佩你坚持不懈的精神,但是我丝毫没有兴趣,你还是找别人吧。”

当这位先生转身离去时,小贩又一遍遍地继续叫喊:“好啦,800 比索。”

那位先生不耐烦,就开始跑步,但是卖披肩的小贩却与他保持同步,而要价已经下跌到 600 比索了。因为遇上红灯,他们只好在街口停下,而小贩仍然自言自语:“600 比索,600 比索就好……500,500 比索……好啦,好啦,400 比索。”

当绿灯亮起,先生快速穿过马路,希望能甩掉小贩的纠缠。当他想转头察看之前,耳边又听到小贩拖拉的脚步声以及叫卖的声音:“先生,先生,400 比索。”

那位先生感到实在厌烦极了,转身对着小贩,咬牙切齿地说道:“混蛋,我告诉你我不买你的东西,别再跟着我!”

小贩似乎明白了他的意思。“好吧,算你赢了。”他回道,“只卖你 200 比索。”

“你说什么?”突然那位先生对自己的反应也吃了一惊。“让我看看你的披肩。”

……

回到旅馆,那位先生兴奋地对太太说道:“一位当地的谈判家要价 1200 比索,但是一位国际性的交涉家,只用 200 比索就完成了交易。”

太太轻蔑地说:“哦,真有意思,我只花了 150 比索,就挂在柜子里。”

由此可见,那只是小贩一个策略而已,穷追不舍只是为了要促成交易。

第六章 厚黑求人“送”字诀



礼是求人的敲门砖

【厚黑精义】

“送”就是送东西，分大小两种：大送，把银元钞票一包包地拿去送；小送，如春茶，火肘，及请吃馆子之类。所送的人，分两种：一种是操用舍之权者；二是未操用舍之权，而能予我以助力者。

【厚黑实战】

中国人向来重视礼仪，而送礼恰恰是表达尊敬和重视的有效手段。送礼，可以说是求人办事最为重要的辅助手段，在此过程中，往往起到十分关键的作用。“欲取先予”，这个道理人人都懂。别人为你办事，自然需要给予一定的“好处”，不然他凭什么给你办事呢？因此，厚黑学十分重视送礼。暂且不去讨论这种做法在今天是否合乎时宜，但是自古以来，取舍的平衡永远是人们做人做事的永恒原则。

有一次，一位政客遇到了一个旧友，此人正好是张作霖的顾问。这位政客把自己的处境告诉了他，请求他帮忙催催张作霖。

旧友为他出了个主意，带他来到某总长家陪张作霖打麻将。

这位政客也是个极聪明的人，一点就透，又是个打麻将的老手，不到一会儿工夫，就巧妙地“输”给张作霖两千元。

张作霖是个爱面子又贪财的人，这一下不禁心花怒放，还以为是自己牌运好，那政客开了支票，付了赌资，便匆匆离开了。

那个旧友又顺势吹捧起来：“大帅，您今天这牌打得真是太好了！”

张作霖吸了口烟，笑着：“哪里，哪里，碰运气罢了！”

旧友话锋一转：“今天那一位可输惨了！他只是个客人，他这次来这里，是想谋



一个差事的。”



张作霖像

张作霖听了把烟枪一搁道：“他是你的朋友，那就把支票还给他算了，一千、两千的咱们也不在乎！”说着就装模作样去口袋里掏支票。

旧友连连摆手道：“使不得，使不得，他也是个要面子的人，既然输了钱，他怎么还会收回呢。他在前清时也作过京官，还有些才干呢！大帅要可怜他，就周周全全他，给他个什么职务，他就感激不尽啦！”

张作霖像突然想起了什么似的，拍着脑袋道：“噢，我想起来了，前段时间某老也向我推荐过他的，我成全了他吧！”

旧友忙道：“那我先替他向大帅谢恩啦！”

故事中，围绕着“东北美差”，在政客、旧友和张作霖之间展开了一场博弈。政客利用张作霖爱财又爱面子的本性，巧妙地投其所好，送其钱财，最终成功地实现了自己的目的。

当然，送礼也是一门大学问。只有真正掌握了这门学问，才能利用它来帮助我们办成事情。送礼有道，才能于人于己都有利。有人认为，求人办事要本着现交现用的原则，何必花那么多的冤枉心思去搞

马拉松式的感情投资？这是十足的目光短浅，真正会办事、做人的人都有长远的战略眼光，早作准备，未雨绸缪，这样才不至于人到用时方恨少。

款待或送礼物给被求者，怎样款待，怎么送礼，什么时候款待，什么时候送礼，这里面很有学问。在别人给你帮过忙后，再将礼物送过去，对方一定认为你这样做是理所应当的。但是，如果从未请求别人帮忙，而将礼物煞有介事地送去，被求者的想法就会大不一样。比如，给刚刚上任的总经理送礼与给即将调到其他部门担任其他职务的原上司送礼，所取得的效果就会有显著的差异。给后者送礼，对方一



定会非常感动。

有一位朋友，曾担任某公司总经理，每年年底的礼物、贺卡就像雪片一般飞来。可是在他离职退休之后，所收的礼物只有一两件，贺年卡一张也没有收到。以往访客往来不绝，而这年却寥寥无几，正在这心情寂寞的时候，以前的一位下属带着礼物来看他，在他任职期间，他并不很重视这位职员，可是来拜访的竟是这人，不觉使他热泪盈眶。过了二三年后，这位朋友又被原来公司聘为顾问，当然很自然地就重用提拔这位职员。因为他能在没有利益关系的情况下登门拜访，因此，在他心中留下了很深刻的印象。同时更让他产生了“有朝一日，一旦有了机会，我一定得好好回报他”的想法。老实说，送礼的人即使存在着反馈心理，但只要在送礼的当时，彼此不存在任何利害关系，他所怀的目的，就不会被对方发现。

总之，求人是件很难的事，必须把世故与人情都揣摩得熟透。在送他人礼物时，要先考虑好别人的情形，千篇一律或是委托别人赠送的方式，最显得没有诚意，既然要送，就该投其所好，送对方喜欢的礼物才是。凡事谨慎的话，成效自然会高。此外，在求人办事时，送礼也应早作打算，学会送礼的技巧和方法，这样求人才能成功。

赠送礼物有说道

【厚黑精义】

礼品不仅能给人以物质上的愉悦，也会给人以心灵上的慰藉，弥补人精神上的匮乏。得体的礼物会使双方的沟通更加通畅。

【厚黑实战】

送礼是常见的礼节，送给谁？送什么？怎么送？都有一些约定俗成的规矩，其中奥妙深刻，绝不能瞎送、胡送、乱送。而得体的礼物对于赢得良好的人际关系，营造良好的人际环境是十分重要的。送礼要讲究一定的礼数，有一些原则是我们必须要遵守的。

1. 礼物轻重得当。

送礼并不是意味着一定要花多少钱，也不是越贵重越好。事实上，能否建立融洽的人际关系，能否在求人办事中获得良好的效果，与开支的大小并不成正比关系。