



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；世间纵有万千变化，不变的是我们对民族文化割不断的情结；五千丰传承的文明血脉，孕育的强夫国民精神，让我们世代仰慕。



超值
典藏版
39.80元



海峡出版发行集团
福建美术出版社

厚黑学全集

國學
藏書

卷四


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

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



上皇帝的宝座。为此,他与正黄旗侍卫内大臣索额图结成党羽,进行夺权的活动。后来,康熙发现了他们的阴谋,下旨杀了索额图。没想到胤礽不知收敛,更加猖狂,不得已,康熙于四十七年(1708年)九月,废了胤礽的皇太子头衔。

皇子们见太子已废,争夺皇储的斗争更加激烈。他们通过各种渠道探听康熙的意图,打发皇亲国戚到康熙面前为自己评功摆好,搞得康熙“昼夜戒慎不宁”。迫不得已,康熙在废掉太子后的第二年三月又复立胤礽为皇太子,以此让诸皇子死了争夺太子位子的野心。

在皇太子废立过程中,诸皇子们使出浑身解数,最成功的要属皇四子胤禛。在诸皇子的明争暗斗中,胤禛采用的是不争而争之策。

皇太子被废之后,胤禛没像其他众皇子一样,落井下石,而是采取维持旧太子地位的态度,对胤礽关怀备至,仗义直陈,努力疏通皇帝和废太子的感情。他明白康熙希望他们手足情深,不愿意看到皇子们反目成仇。

除了尽心关怀胤礽之外,对于康熙的身体,胤禛也最为关心体贴。康熙因胤礽不争气和皇子们争夺储位,一怒之下生了重病。只有胤禛和胤祉二人前来力劝康熙就医,又请求由他们来择医护理。此举也深得康熙的好感。

诸皇子中夺位最激烈的是胤禔。胤禛同胤禔也保持着某种联系,其实他心里不愿意胤禔得势,但行动上绝不表现出来。表面上来看,对于胤禔当太子,他既不反对也不支持,让人感觉他置身事外一般。

对其他兄弟,胤禛也总在康熙面前替他们说好话,或在需要时给予支持,康熙评价他是“为诸阿哥陈奏之事甚多”。当胤禧、胤祁、胤祕被封为贝子时,胤禛启奏道,大家都是亲兄弟,他们爵位低,自己愿意降低世爵,以提高他们,使兄弟们的地位相当。

在众皇子为争夺皇太子之位闹得不可开交时,胤禛仿佛置身于局外,没有明火执仗地参与其中,而且还替众兄弟仗义执言。这些都被康熙看在眼里,欣慰之余,特传旨予以表彰:

前拘禁胤礽时,并无一人之为之陈奏,唯四阿哥性量过人,深知大义,屡在朕前为胤礽保奏,似此居心行事,真是伟人。

胤禛在这场诸皇子争夺皇太子之位的斗争中,不显山、不露水,以不争之争的斗争策略取得了成功。一方面胤禛赢得了康熙的信任,抬高了自己的地位,密切了和康熙的私人感情。康熙一高兴,把离畅春园很近的园苑赐给了胤禛,这就是后世享有盛名的圆明园。康熙秋猎热河,建避暑山庄,将其近侧的狮子园也赏给了胤禛。

另一方面,胤禛在争夺储位的诸皇子之争中,保持低姿态,使其他皇子们认为



他实力不够,对他不以为意,不加防范,使他有机会发展自己的势力。

结果,康熙在病重之际,把权力交给了胤禛,胤禛后来居上,脱颖而出,成为新帝,即雍正皇帝。仔细分析,其实这也是胤禛“将欲夺之,必先予之”策略的典型应用。

“将欲夺之,必先予之”,作为一种高明的战略思维,是充满睿智的,也深为古今中外众多厚黑者所青睐。在现代的战略谋划中,依然显示着古老而又蓬勃的智慧生机。《管子·牧民》中说:“故知予之为取者,政之宝也。”先予后取,舍小利趋大利,从宏观上说,是用于治国、富国的一种重要的指导思想;从微观上说,也是一个成功的商人从事经营活动所应具备的正确的思想方法。所以,明智的战略决策者总是善于从全局出发,有选择、有重点、有目的地放弃。

滴水之恩,涌泉相报

【厚黑精义】

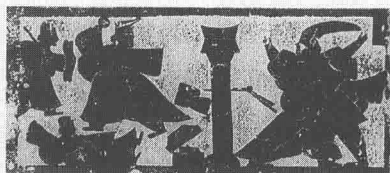
人情就像你在银行里的存款,存的越多,存的越久,利息也就越丰盈。所以,做事吃得开的人喜欢平常在“人情银行”里多存一些,等遇到事情需要帮忙的时候,会一呼就来。

【厚黑实战】

中国人重人情、讲面子,“滴水之恩必以涌泉相报”。聪明人运用这一战术,“糖衣炮弹”一出手,往往一发命中,而且百试百灵。

因此在求朋友办事时,尤其是一些交情不太深厚的朋友,不妨先给他点甜头,让对方高兴或欠个人情,这样他就会全力帮助你了。其实,有些时候给别人一些小的恩惠和人情对你来说只是举手之劳,并不费多少力气,可是对别人来说却不一样。那或许是一种莫大的安慰,必要时他会舍命来报答你。士为知己者死,是因为他欠下了一笔永远也还不完的人情债。

战国后期,燕国太子丹在秦国当人质,秦国对他很不友好,太子丹对此怀恨在心,便趁机偷偷逃回燕国,于是秦国派大军向燕国兴师问罪。燕



荆轲刺秦王 武家驹 张茂
荆轲刺秦王的故事家喻户晓。在史书记载的画卷中,一位英雄侠士的壮烈身影,画面并不完美,但历史自有其力量,全赖其作者对历史并不重要。英雄是透过刻画的场景为进入石中,中整件死者的人曾造出一种历史的氛围。这画面有生动的个性意味,同时也暗示了世人的主人,也就是史书武家驹的丰富的学识。

荆轲刺秦王



国国力弱小,难以与秦兵对阵,为报国仇家恨,太子丹广招天下勇士,去刺杀秦王。

荆轲是当时有名的勇士,太子丹把他请到家里,像招待贵客一样,对荆轲照顾得无微不至。后来,他把秦国的叛将樊於期奉为上宾,以礼相待。两人对太子丹感激不尽,发誓要为太子丹报仇雪恨。

荆轲虽勇猛过人,力敌万钧,但秦朝廷戒备森严,五步一岗,十步一哨,且有精兵护卫,别说刺杀秦王,就是接近秦王都难于登天。于是,荆轲就说服樊於期用人头骗取秦王的信任,樊於期依计而行。

荆轲带着樊於期的人头和督亢地方的地图,去见秦王,这两件都是秦王想要得到的东西。秦王果然召见了荆轲,但是由于戒备森严,荆轲未能杀掉秦王,反被秦王擒杀。

樊於期之所以能“献头”,荆轲之所以能舍命刺杀秦王,都完全是为了回报太子丹的礼遇之恩。

“在家靠父母,出门靠朋友”,多一个朋友多一条路。要想人爱己,己须先爱人。我们应该时刻存有乐善好施、成人之美的心思,才能为自己多储存些人情。

唐朝著名开国功臣李靖,曾任隋炀帝的郡丞,他最早发现李渊有造反图谋天下之心,就向隋炀帝参奏揭发。李渊灭隋后想起此事,欲杀之而后快。但李世民认定李靖是个足智多谋的将才,便几经努力终于留他一命。后来,李靖驰骋疆场,攻伐征战,安邦定国,为唐王朝的建立立下了赫赫战功。

李世民打败定扬可汗刘武周后,刘的将领尉迟敬德、寻相等都投降了。然而没多久,寻相等又叛变逃跑了,李世民的部将们怀疑尉迟敬德,于是把他关了起来。李世民却不以为然,他说:“尉迟敬德如果要叛变,难道还会在寻相之后吗?”他不相信尉迟敬德会叛变,就叫人把他放了,并且给他很多金子,对他说:“男子汉大丈夫看重情义,希望你不要把这个小委屈放在心上,我绝不会相信谰言而加害忠良之人的,请你相信我。如果你一定想走,就拿这些金子做盘缠去,略表我们这段时间共事的情谊吧!”

有一次,李世民的军队与王世充的兵马交战,王世充的手下大将单雄信举起武器直奔李世民。在这危急时刻,尉迟敬德飞马而出,扬鞭把单雄信打落马下,保护李世民突出了重围。李世民问尉迟敬德:“我并没有给你特别的礼遇,你为什么会这么做?”尉迟说:“这是我报答您对我的信任啊!”容人之过,方能得人心。有过之人非常希望看到他人的宽容和友谊,希望得到悔过自新的机会。这种需要一旦得到满足,其对立情绪便会立即消失,感恩戴德,“得人滴水之恩,必当涌泉相报”的情感很快在心理上占据主导地位。

其实,在人生的旅途中,每个人既需要别人的帮助,又要帮助别人。从这个意



义上来说,人生就是积善。也许没有比帮助这一善举更能体现一个人宽广的胸怀和慷慨的气度,更能令人感动的事了。

对一个失意的人说一句暖心的话,对一个将倒的人轻轻扶一把,对一个无望的人赋予一个真挚的信任,自己什么都没失去,而对一个需要帮助的人来说,也许就是醒悟,就是支持,就是宽慰。

相反,不肯帮助人,总是太看重自己丝丝缕缕的得失,这样的人目光中不免流露出麻木的神色,心中也会不时地泛起一些阴暗的沉渣。别人的困难,他可当做自己得意的资本;别人的失败,他可化作安慰自己的笑料;别人伸出求援的手,他会冷冷地推开;别人痛苦地呻吟,他却无动于衷。自私,使这种人吝啬到了连微弱的同情和丝毫的给予都拿不出来。这样的人没有给人帮助倒是其次,可怕的是他不仅可能堕落成一个无情的人,而且还会沦落为一个可怜的人。因为他的心里除了一个可怜的自己之外,整个世界都无需关注和关心,事实上,他也在一步步堵死自己所有可能的路,在拒绝所有可能的帮助。

战国时代有个小国,名叫中山。

一次,中山的国君设宴款待国内的名士。当时,正巧羊肉羹不够了,无法让在场的每个人都喝到。有一个叫司马子期的人没有喝到羊肉羹,便怀恨在心,到楚国劝说楚王攻打中山国。楚国是个强国,攻打中山国易如反掌。

中山被攻破,国王逃到国外。他逃走时,发现有两个人手拿武器跟随他,便问:“你们来干什么?”两个人回答:“从前有一个人曾因获得您赐予的一壶食物而免于饿死,我们就是他的儿子。父亲临死前嘱咐过,如果中山有任何事变,我们必须竭尽全力,甚至不惜以死报效国王。”

中山国君听后,感叹地说:“怨不期深浅,其于伤心,吾以一杯羊羹而失国矣。”即给予不在乎数量多少,而在于别人是否需要。施怨不在于深浅,而在于是否伤了别人的心。“我因为一杯羊羹而亡国,却由于一壶食物而得到两位勇士。”这段话道出了人际关系的奥妙。