



去传统里寻智慧 从国学中取方法
《每天学》大型电视互动学习栏目畅销版

88个厚黑故事 教您巧妙读懂别人心思

每天学点 厚黑学

活学活用奇人李宗吾为人处世绝学

徐宪江 著



中国妇女出版社

88个厚黑故事 教您巧妙读懂别人心思

每天学点 厚黑学

活学活用奇人李宗吾为人处世绝学

徐宪江 著



中国妇女出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天学点厚黑学 / 徐宪江著. —北京: 中国妇女出版社, 2011.1

ISBN 978-7-5127-0114-4

I. ①每… II. ①徐… III. ①伦理学-通俗读物

IV. ①B82-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第211535号

每天学点厚黑学

作 者: 徐宪江 著

策 划: 施袁喜

责任编辑: 晓 春

封面设计: 昆明至立文化策略

版式设计: 于苗苗

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: 北京大运河印刷有限公司

开 本: 160×235 1/16

印 张: 14.25

字 数: 215千字

版 次: 2011年1月第1版

印 次: 2011年1月第1次

书 号: ISBN 978-7-5127-0114-4

定 价: 26.80元

版权所有 侵权必究 (如有印装错误, 请与发行部联系)

每天学点务实的“厚黑学”

什么是“厚黑学”？仁者见仁，智者见智。清代金圣叹说过，大凡读书，先要了解作书人是何心胸。李宗吾先生著“厚黑学”时，国家积弱、军阀混战、时局动荡、民不聊生，先生满腹心思，坐于书房之中，笔良砚精，便寻下个题目，抻纸弄笔，要将这满腹的锦绣文章泼洒出来。自己也不知能写出个东西出来，顺着笔性下去：“我自读书识字以来，就想为英雄豪杰，求之四书五经，茫无所得，求之诸子百家，与夫廿四史，仍无所得，以为古之为英雄豪杰者，必有不传之秘，不过吾人生性愚鲁，寻他不出罢了。穷索冥搜，忘寝废食，如是者有年，一旦偶然想起三国时几个人物，不觉恍然大悟曰：得之矣，得之矣，古之为英雄豪杰者，不过面厚心黑而已。”遂成“厚黑学”。

李宗吾先生和他的“厚黑学”影响了当时众多的年轻人，南怀瑾就是其中之一。南怀瑾后来的回忆说：“在我的印象里，李宗吾一点也不厚黑，可以说还很厚道。”宗吾先生不仅在生活中帮助过南怀瑾，并指点过他一些人生常识，南怀瑾受益匪浅。

林语堂先生说过：“世间学说，每每误人，惟有李宗吾铁论《厚黑学》不会误人。”而且，林语堂先生认为：“李先生之《厚黑学》，有益

于世道人心。”由此可见，《厚黑学》不仅是大家熟知的“处世哲学”，而且是一种“生存方法论”，刚步入社会的年轻人了解这门学问，会获得一种全新的悟性，也可以获得怎么在社会中保护自己的知识。

“黑”不是简单的诡计多端、狡诈阴险，其中蕴涵着睿智、谋略与高瞻远瞩的深刻内涵。谁要想充分实现自我价值的实现与提升，谁就必须拥有比别人更多的智慧与韬略，这是当下年轻人必须知道的常识；“厚”不是单纯的厚颜无耻，恬不知耻，而是隐忍、宽容、醇厚。

李宗吾说：“我们熟读《厚黑学》，就知道又厚又黑的人到处都有，再应付世事的时候，就不会被厚黑之辈愚弄了。同样是一个厚黑，用它来图谋自己个人的私利，是极端卑劣的行为，用它来谋划大众的公利，是至高无上的道德。”

去传统中寻智慧，从国学中取方法。每天学点务实的“厚黑学”，就能在社会中游刃有余、左右逢源，处处受人欢迎、受人尊重。本书将告诉年轻人，如何在为人处世、职场、口才训练、人际礼仪、社交管理等方面，充分运用“厚黑学”里有效且正当的技巧，从而获取成功，开创幸福美满的生活。

祝君顺达！

目录

做事篇——做事有技巧，四两拨千斤

光拉车不看路的，是傻瓜；光闷头做事不思考的人，不会有太大成就。在前进的路上，会出现各种各样诱惑、迷惑你的东西，它们会分掉你的时间和精力，如果你在它们身上稍作停留，就会影响奔向目标的速度。所以，当你需要做一件事情的时候，就要自动屏蔽掉那些干扰你视线和思路的东西，找出两点之间最短的那条线，一路走过去。古语有云，磨刀不误砍柴工。多思考，走捷径，即便你比别人后出发，也会先一步到达终点。

咸丰帝隐短露长得皇位 / 2

朱胜非不拒而绝有高招 / 4

阎锡山激化矛盾抬高自己 / 6

罗斯福欲进先退开凿巴拿马运河 / 8

司马相如软磨硬泡娶到卓文君 / 10

该厚黑时不厚黑，韩信终丢性命 / 13

俾斯麦“借花献佛”拉盟友 / 15
个子小也能成为“销售之神” / 17
李靖兵贵神速过天险 / 19
出版商靠总统名气赚大钱 / 22
孙正义为自己规划了50年 / 24
魏徵眼光远大，终成唐朝重臣 / 27

口才篇——滴水不漏，忽悠高手显神通

人们常说：“猫有猫道，狗有狗道。”在交际场中左右逢源、办事滴水不漏的人，说话都有一套。聪明人能够把话说得容易让人接受，让人听着心里舒服，既不会因为他人的拒绝而气恼，也不会因为他人的要求而唐突。一些本来不好说出口的话，经过“特殊”处理后，听起来就很舒服了。拥有了这样的好口才，就能打开交际场上的僵局，迅速把你与他人之间的距离拉近，不露痕迹地体现出你的圆润，赢得他人的认同。这直接影响着你在社会上的交际范围和效果。

段芝贵买卖“妹妹”求官位 / 32
谈判专家是这样讨价还价的 / 34
麦哈尼不轻易对别人说“你错了” / 37
卡耐基主动认错收奇效 / 39
善于“哭”者得江山 / 41
鄂君最清楚刘邦的心思 / 43

陀思妥耶夫斯基巧求爱 / 45

翟璜批评人却说“好话” / 47

触龙抓住了赵太后的爱子之心 / 50

淳于髡假借宗庙救好友 / 52

陈树屏巧给张之洞打圆场 / 54

胡雪岩小猫卖做老虎价 / 56

处事篇——处世低调理智，成功之路才顺畅

厚黑成功学推崇的处世哲学是“内心方正，外表圆滑”。“方”是做人之本，是堂堂正正做人的脊梁。“圆”是做人的表象，装糊涂、少说话、平和待人、心怀感恩是圆滑交际的手腕。无论是在商界、官场，还是交友、情爱、谋职等，都需要掌握“方圆”的技巧，这样才能无往不胜。厚黑是攻无不克的求胜法宝，方圆则是妥妥当当的处世锦囊。

“长乐老”的方圆之道 / 60

出来混，刘皇叔也顾不上面子 / 62

刘禅真的“不思蜀”吗 / 65

顾少连以画代奏章劝谏 / 68

吕蒙正的耳朵能过滤 / 71

郭子仪低调行事敞门过日子 / 73

刘备一朝不忍满盘皆输 / 76

韩琦做官“平”字当头 / 78

赵普宰相肚子能“灭火” / 80

“唐宋八大家”也不免厚黑有术 / 81

韩安国无视骄狂小人 / 84

孙臧装疯克服阻力 / 86

班固智斗强盗 / 88

新旧“处方409”之争 / 90

郭解留下“面子”卖人情 / 92

吕蒙哄骗关云长，白衣渡江搞偷袭 / 94

职场篇——职场如战场，战术定乾坤

职场是工作的地方，但是闷着头苦干实干并不一定能够在职场中出类拔萃，想在众多的职场人中脱颖而出，你需要建立良好的职场人际关系，还需要掌握特殊的办公室生存策略。你要学会用力，巧借力。自己有力的时候，要将力用到极致，而自己如果没有力，也要想办法去借助他人的力。会用自己的力，巧借他人的力，方能成为职场中的中坚分子。

官场无父子，夺门之变惊人心 / 98

曾国藩把公事当成自己的事情做 / 102

张良屡次为人穿鞋，换来盖世奇功 / 104

李莲英计整李鸿章 / 106

曹振鏞陷害同僚于“无形” / 108

李巡抚实话应对雍正 / 111

王钦若职场放冷箭 / 113

晏婴二桃杀三士 / 116

张柬之帮李显继位却丢性命 / 118

王猛隐居多年只为等待明君 / 120

人际篇——人脉深浅决定你的前程走势

我们不是生活在孤岛上，所以，人都有自身的优势和局限。为了增长知识，探讨问题，寻求乐趣，交往是必不可少的手段，只有积极地进行社会交往，才有利于个人的智力和创造力的发挥，那么，建立良好、和谐的人际关系就显得尤为重要了。悉心培养与别人的关系，努力地拓展自己的圈子。这样在面对困难和挑战时，将不会孤立无援，会有人帮助自己，自己也就有了力量和信念，就能够克服困难。懂得分享观点、互相援助、互相切磋，是厚黑成功学的必修课。

钟彬娴的成功得益于贵人 / 124

梁国大夫为何帮楚国瓜地浇水 / 126

春申君轻视“小角色”自尝恶果 / 128

玫琳凯借助“假王妃”拉生意 / 130

刘邦不学无术却“尊师” / 133

曹操宁负天下人，不教天下人负他 / 135

小难民给大总统写信 / 138

海瑞清官也“厚黑” / 140

沃森以黑对黑报复日立 / 142

燕昭王千金买来死马骨 / 143

“十八罗汉”和“四个火枪手” / 145

事上篇——赢得上司好感，前途就会一马平川

每个人都希望自己能够有一个好的职位，能够工作得时间更少，收益更大，可以最大化地发挥自己的才能。要实现这个目标，最有效的办法是与你的上司和睦相处。要想升职加薪，你的职场命运就掌握在你的上司手里，所以，你必须懂得如何与上司沟通。赞美上司，替上司搭台，在上司面前表现自己，跟上司谈判，这些在关键时刻比工作能力本身更能帮你获得职场中的成功。

苏秦游走纵横只为做官 / 150

李林甫钻营本领大 / 153

蒋介石为什么会得到孙中山的信任 / 155

刘罗锅巧答乾隆 / 158

石守信酒后主动交兵权 / 160

祢衡放肆无礼，活该掉脑袋 / 163

陈轸巧妙解除上司的怀疑 / 165

张作霖要当官，先当胡子后招安 / 167

管理篇——有张有弛是成功领导的驭下之道

作为基层员工，你的主要任务是做事。一旦当了领导，你的主要任务就是带着别人做事。如何让下属听你的调遣是一门大学问。身为领导者，你需要有当断则断的决策力，还需要有必要的威严感和距离感，更要在等级之间缔造出和谐团结的氛围。任重道远，其难度不亚于一场攻坚战。总的来说，有张有弛是好领导的成功之道，亲君子远小人是位高权重者要时刻牢记心中的为官指南。

慈安丧命只因烧了“护身符” / 172

朱博的制人用人术 / 174

段秀实以柔克刚整饬军纪 / 175

唐太宗三请马周 / 177

宋高宗为保皇位甘吃眼前亏 / 179

曾国藩主动求变立功勋 / 181

马云“非典”时期转“危”为“机” / 184

时事“逼”英雄，忍字要牢记 / 187

诸葛亮反拍马屁哄关羽 / 189

谋略篇——特殊情况特殊处理，刚柔并济是王道

一个成功的管理者，无疑是一个聪明的人。他不仅会用人、善管理，还是一个处世的高手。管人者先要学会看透人性，了解自己的下属或老板的秉性，做到心中有数，这样在处理问题时自然会考虑周全，做到一个令大家都满意的结果。多一点厚黑的味道，在管理中你会更有手腕，处理麻烦或问题时也会更加得心应手。

吴起吸毒治疽收买人心 / 194

赵高李斯二虎相争，害人终害己 / 196

孙武杀宫女立权威 / 199

武则天的“酷吏政治” / 201

孝庄皇后用裤腰带拴住多尔衮 / 203

昭王忍耐成霸业 / 205

秦始皇志坚如铁终掌大权 / 207

汉武帝立其子而杀其母 / 210

李世民驭人讲究疏导沟通 / 212

做事篇

做事有技巧，四两拨千斤

光拉车不看路的，是傻瓜；光闷头做事不思考的人，不会有太大成就。在前进的路上，会出现各种各样诱惑、迷惑你的东西，它们会分掉你的时间和精力，如果你在它们身上稍作停留，就会影响奔向目标的速度。所以，当你需要做一件事情的时候，就要自动屏蔽掉那些干扰你视线和思路的东西，找出两点之间最短的那条线，一路走过去。古语有云，磨刀不误砍柴工。多思考，走捷径，即便你比别人后出发，也会先一步到达终点。

咸丰帝隐短露长得皇位 ▶▶▶

宗吾曰：自知程度较高的人，往往能够发现自己的优势并自觉地保住自己的优势，充分利用自己的招牌，不让人看到自己的短处和不利方面，从而取得主动权。

厚黑教主这一招叫做“神龙见尾不见首”，隐藏自己的缺点，彰显自己的优点，把自己装扮起来，使世人一想到你就与某种特定的好的形象联系在一起，而忘记了你的短处。

清道光皇帝，晚年时最喜爱聪明伶俐的六皇子奕訢，想让他继承大业。但是，奕訢的上面还有个哥哥奕訢，他为人贤德，没有什么过失，他找不到合适的理由传位给小儿子，因此犹豫不决。奕訢摸准了道光的心思，巧妙地隐藏了自己不及弟弟之处，到处表现自己宽厚仁德的优点，最终成功地争取到了皇位。

有一天，道光帝命诸位皇子去南苑打猎，打算以猎获猎物的多少来评判一下诸位皇子的能力。

在围场时，众阿哥都争抢着捕杀猎物，奕訢却故意不发一枪一箭，他还约束随从不要捕杀一个野物。

一天下来，奕訢捕捉到的野兽最多，正扬扬得意，见哥哥默默地坐在一边，随从垂手而立，很奇怪，忙问他为什么。奕訢说：“没什么，只是今天有些不舒服，不敢骑马去追逐野兽。”

晚上回去向父皇复命时，唯独奕

成功学大师如是说

莎士比亚说：“习气那个怪物，虽然是魔鬼，会吞掉一切的羞耻心，也会做天使，把日积月累的美德善行熏陶成自然而然而令人安之若素的家常便饭。”

亡没有猎物呈献。

皇上不高兴地问奕亡：“你为什么不狩猎？”

奕亡的回答却变了一个样，没说自己不舒服，反而说：“现在正是春天，一切动物都在生育，我不忍心伤害生命。并且不想以弓马的技艺，与各位弟弟争高下。”

皇上听了大喜，夸赞道：“这孩子真有做君主的气度啊。”于是选择皇太子的主意就定下来了。

道光二十六年，道光皇帝要正式确立皇太子，再次召见有竞争力的奕訢、奕亡。由道光询问，考查品德、学识。奕亡知道这是他能否确保皇位的关键时刻，但论说治国之道，勤政爱民之策，自己是敌不过六弟奕訢的，必败居下风，但是他眉头一皱，计上心来，默默想好了对策。

道光召见二人时，皇上问到什么，奕訢知无不言，言无不尽，谈古论今，旁征博引，试图以才华赢得皇位；奕亡则逊色一些。然而，当皇上说自己年老多病，将不久于人世时，奕亡忽然伏地痛哭，悲痛至极。

奕亡的忠孝赢得了道光的心，他很受感动，当即夸奖他“仁孝”，以朱笔用满文和汉文书写“皇太子奕亡立为皇太子”。用汉文书“皇六子奕訢封为亲王”。就这样，奕亡成功继承了皇位，也就是后来的咸丰帝。

道光帝一生用尽权谋，实际上很厌恶权谋，从内心深处喜爱贤德、仁厚之人。而奕亡的表现刚好就符合了他的心理。道光帝当然想不到，“老实”的奕亡屡次表现“仁慈”，不过是表演给他看罢了。



现代厚黑经 ///

奕亡用的方法，说到底就是努力为自己塑造一个好形象。虽然每个人都有自己的优势和劣势，长处与短处，但并不是每个人都清楚地认识和了解自己的长处和短处。生活中我们总能发现舍长就短，终生遗憾的悲剧。而那些自知程度较高、对自身长短利弊了如指掌的人，就不同了。如果能像李宗吾所说，做到“有显有藏”想让别人看见的部分就显露出来，不想让别人看见的部分就隐藏起来，就可以把自己包装成最完美的形象——甚至是变色龙的形象，对方喜欢什么，你就装成什么样子，做起事情来就简单多了。

朱胜非不拒而绝有高招 ▶▶▶

宗吾曰：如有人求我办一件事情，我说：“这个事情我很赞成，但是，还要同某人商量。”

遇到别人的无理请求，但又不好回绝，这时候怎么办？最好的办法是不拒绝他，让他自己收回请求，这样既不得罪人，又不会做违背自己意愿的事。宋高宗时朱胜非在处理这样的一件事情时就做得很圆滑。

宋高宗赵构即位之初，好不容易在杭州站稳了脚跟。这时，手握重兵的护卫军统领苗傅和刘正彦发动叛乱，胁迫高宗退位，答应由隆太后垂帘听政。名将韩世忠闻讯后，调集各路军马包围了杭州城，意欲前往救驾。大臣朱胜非

认为硬取强攻不妥，皇帝还在苗、刘手中，他们难免被逼急了就“狗急跳墙”，这样就会威胁到皇帝的安全。朱胜非劝说二人投降，并劝说皇上答应封他们为淮南两路制置使。

苗、刘降后，朝廷催促他们赶快去赴任。苗、刘感觉自己罪孽深重，皇上绝对不会就这么轻易放过他们的。就要求皇帝给他们立铁契为证，以防日后有变。他们带着书信找到朱胜非，要求办理此事。

前朝从来没有这样的先例，所以这样的事情是根本没法办理的。但不答应他们的要求，这两个乱臣贼子是

成功学大师如是说

美国成功学之父奥里森·马登说：“一个品行不良的熟人纠缠你，非向你借钱不可，但你知道，借给这种人钱，就是肉包子打狗；一个相熟的人向你推销商品，你明知买下就是吃亏。当你遇到这些事情，你如何处理？拒绝，就要断绝交情，引人恶感，被人误会；不拒绝，你又觉得白白浪费冤枉钱，为了避免这种情形，便要运用一些聪颖的智慧，既保住对方的面子，又不让自己失礼节。”