

# 厚黑学



[厚黑学\\_下载链接1](#)

著者:史晟

出版者:中国国际广播音像

出版时间:2006-4

装帧:平装

isbn:9787899948637

商场、处世、领导克敌制胜的不败之秘!

《厚黑学》从商场、处世、领导方式三个方面告诉读者以“硬”保身，以“软”克敌的商界成功者的不败之秘；厚结人缘、广积人气、常养人情等处世的方法及胆大心黑、脸皮厚的为官之道已成为过去。仁爱与宽容变成了领导之根本的道理。厚黑学是当今社会上每个人所必须知道的学问，无论你是领导、普通人或商人。

《厚黑学》是一本综合的世事书，它不仅教你如何做一位出然的领导者，让你利用“处世经”威力，你会发现自己必须掌握自己的命运，寻找自己的人生之路，而不是做别人的梦，去实现他人的理想；《厚黑学》还告诉你如何让你成为一位更有魅力的管理者。你要想在多变的社会中有一套自己的处世、做人的方法，《厚黑学》一是本不得不看的经典佳作。

作者介绍:

目录:厚黑处世厚结人缘的处世经第一章 厚结人缘处世之泰斗宋江 厚结李逵、暗放晁盖  
梁山聚义，义孝当先 谢金拒授，散财救困第二章 人缘厚结处世法 广结人缘  
做人不可太偏激 处世难，人心莫测 善解友人心 严以待己，宽以待人 得理也要让三分  
大肚能容难容之事 大义之忍是一种策略第三章 人气厚积处世法 做事不可过多得罪人  
厚积人气 为人不可锋芒太露 小事忍让，息事宁人 为人诚实朋友多 富不居高，贫不低贱  
宽容大度，恩交待友 姜太公钓鱼，愿者上钩 退一步，路更宽第四章 人情厚养处世法  
感情投资，爱兵如子 恩威并济，收买人心 注重感情投资，收异乎寻常之效  
坚守信用，保持热情 努力使人感到他的尊严 学会拒绝的技巧 善意的欺骗不可避免  
不记前嫌心地宽 处世之道不可过 要保全对方的面子第五章 人品厚修处事法  
给人留个好印象 应付各种尴尬情景 避免别人的误解 有苦恼就说出来  
保持优雅风度，控制难堪局面 抛弃偏见，接受事实 不要轻易闹情绪 培养坚忍的性格  
冷静地面对挨骂 会哭的孩子才有奶吃 不要死要面子 忍是一种美德黑学处世经第一章  
黑学处世祖师曹操 将计就计 见机行事 坐收渔翁之利 借刀杀人 嫁祸于人第二章  
“忍”字当先 处事法 忍之妙用，韬晦待机 忍一时风平浪静，退一步海阔天空  
忍一时之忿，成千秋霸业 忍小节，成大事 能忍者，事竟成 为人处世忍为先  
卧薪尝胆，再创辉煌 人在矮檐下，怎能不低头 懂得尊重上司 以公服人，以平对事  
斩断情缘，舍痛割爱第三章 大黑不黑法 坚则易断，柔则易曲 破釜沉舟  
人心莫测，不得不防 该出手时就出手 用好感情 志不同、道不合，不足与谋  
情义可以杀人 趋轻避重，权衡利弊第四章 以黑反黑法 以硬制硬 以谎治谎 以毒攻毒  
以暴制暴 以牙还牙 见机行事 容人之过 击强避弱厚黑无形的待友学第一章  
厚与黑处世楷模刘备 韬光养晦，借雷巧掩饰 欲擒故纵，三让徐州 赢人心，遣徐孝母  
三请诸葛，天下初定第二章 厚颜无羞的求人法 求人办事，弃面厚颜  
能伸能屈，求人不难 求人做事，难得糊涂 厚黑求人，办事十一招第三章  
黑脸无情的拒人法 黑脸无情，当断则断 敢于拒绝，勇于说“不” 黑脸无情，拒绝有术  
拒绝言语 恰当把握，拒绝时间 拒绝理由，说得充分 说服对方，支持自己第四章  
厚中带黑的办事法 糊涂中屈，糊涂中伸 能屈能伸，做成大事 以弱示众，转弱为强  
“借梯上楼”，好办事情 结党成网，路路相通 通过拜访，求人办事  
委婉办事，方法可寻 借用假象，办事成功 巧借名人，支持自己 利用情感，化解矛盾  
利用同学，情义办事 办成大事，要“泡蘑菇” 成大事不拘小节  
安分守己，兢兢业业第五章 黑中带厚的捧人法 让人一步，捧人一把  
善意“假话”，捧人良方 投其所好，曲意捧人 多给他人戴顶“高帽”  
起死回生，捧人有术 厚道捧人，合作者众 捧高他人，“贬低自己”  
捧人时机，恰到好处第六章 又黑又厚的待下法 既打又哄，宽严得体  
软硬兼施，赏罚分明 厚黑待下，五大法宝 驾驭下属，恰当施舍 严格要求，减少错误  
“搭桥”牵线，做好媒介 让人一步，宽宏大量 体贴下属，临危不乱  
注重细节，恩威并施 团队精神，最要提倡第七章 又厚又黑的待上法  
注意分寸，亲疏得当 大智若愚，甘为迟钝 完美之余，稍留瑕疵 不卑不亢，冷静理智  
危急时刻，大显身手 逢迎取巧，忍亦有度 旁敲侧击，隔山震虎第八章  
厚而无形的待友法 厚而无形，择友要慎 静观其变，上上之策 交友之道，重在交心

宽容是宝，友多路广 识友妙招，烈火炼金 第九章 黑而无形的御敌法  
以柔克刚，以退为进 居安思危，应变自如 坦然应对，寻机再战 三十六计，走为上计  
东挡西杀，各个击破 后发制人，弱者不弱 随机应变，相机行事 心地要辣，行事要猛  
小心谨慎，防人暗算 先声夺人，先发制人 厚黑管人 谋职篇 第一章 毛遂自荐——求职术  
善意的欺骗有时是必要的 保全上属面子方能 把职位提升  
用你的“厚脸”为下属遮风蔽雨 为公利必须厚脸去私 厚脸并不意味着要打“痞子腔”  
做领导的“厚”与“黑” 第二章 背靠大树——交友术 大树底下好乘凉 拉大旗做虎皮  
厚待贤良才能成功 做领导必须厚颜远亲 只有铁面无私才能自成其私 第三章  
难得糊涂——办事术 不妨来一招“糊涂”法 难得糊涂与糊涂难得 要学会激流勇退  
当差时必须厚脸办事 该糊涂时就糊涂 第四章 直来直去——直谏术 做上司要实事求是  
为公要敢于冒死直谏 太顾及面子的人不能当领导 现代领导人尤当虚怀纳谏 第五章  
不耻下问——学习术 学习不可一蹴而就 做领导还是谦虚一点儿的好  
好名声只有通过学习而来 以学养身方能达到人生最高境界 第六章 屈一伸万——晋升术  
要学会屈一伸万 操之过急只会自断前程 好枪不打出头鸟 第七章 忍辱负重——抗争术  
忍是天下修养的第一功 委曲方能求全 忍辱方能负重 宰相肚里能撑船  
权利是争取来的 第八章 隔岸观火——应变术 做领导应把握全局 兼顾局部  
要会设置台阶 让人就坡下驴 自制力强才能成就大事 谨防对手的激将之法 第九章  
以傻卖傻——保全术 要善于保护自己 位高权重后就该退避三舍 好管闲事受人磨  
不要使自己的光芒太耀眼 佯装迟钝给人安心之感 保全自己先保全实力  
身处逆境不妨韬光养晦 隐忍不争也堪称大丈夫 立威篇 第一章 杀一儆百——立威术  
管理要寓严于宽 该黑脸时且黑脸 对恶行者必须诛杀 领导立威有多种办法  
从小事上立大权威 要善于使用威慑战术 不苟言笑者最威风 将帅的威仪很重要 第二章  
以毒攻毒——统御术 任用天下英才才能成功 权力必须以实力做后盾 用人就应坚信不疑  
竞争可优胜劣汰 置于死地而能后生 第三章 以杀止杀——抗争术 不可刚愎自用  
团队必须步调一致 残暴的前提是仁慈 谨防居心叵测之人 以不变应万变  
即使自杀也不应放过 第四章 软硬兼施——恩威术 驾御部属应恩威并用  
宽严并施才能相得益彰 刚柔相济则不可偏废 能柔能刚必变弱为强 以硬对硬时决不手软  
屈尊自责可以换得支持 以仁为治者宽厚待人 第五章 借刀杀人——制衡术  
假手于人借力打力 一石三鸟强者之计 巧借名目者险恶之至  
欲加之罪来于莫须有 第六章 铁面无私——执法术 法为治政之本 德为治国之源  
一视同仁才能严格执法 安抚民众才能相安无事 第七章 除恶务尽——廉政术  
勤政爱民才能治理天下 忠臣以国为先 不谋私利才能法度严明 除强铲霸方为好领导  
天下好领导只嫌太少 做领导当不取民一钱 做好领导的六件事 第一章  
做好领导第一件事：恩与施 施恩惠不如施仁爱 宽容是做领导的根本  
做领导需要有优秀的品德 玩火者必自焚 厚道方可赢得人心 谨防小人阴奉阳违  
做领导应注意三个“雷区” 做领导一定要有雅量 慎独乃为做领导的第一大要  
没有规矩不能成其方圆 第二章 做好领导第二件事：忍与挺 忍挺兼顾方显英雄本色  
君子要屈而有度 小不忍则乱大谋 是英雄就不应该气短 做领导不可沽名钓誉  
能屈能伸方为大丈夫 第三章 做好领导第三件事：棒与杀 “挺”“活”结合方可成大业  
做领导立威的九大原则 不要为他人所左右 治人以收心为上 有勇有谋方为雄才大略  
共患难易而共富贵者难 富人与穷人皆要依靠 胡萝卜加大棒的管理术 第四章  
做好领导第四件事：炎与凉 炎凉的四大表现 做领导切记“五不要”  
骨肉相残不应该 第五章 做好领导第五件事：沉与浮 连败连战方能成大器  
不要揭开你的面纱 韬光养晦以屈求伸 把握时机巧进退 做领导要远安逸戒嗜欲  
逆境不馁顺境不骄 不得有傲气但不可无傲骨 第六章 做好领导第六件事：赏与罚  
前功不应抵后过 以赏代罚可出勇者 犯法当罚必须重罚 如何掌握赏与罚两大法宝  
擅用赏罚者必有厚报 厚黑商经新商经之“厚道” 第一章 商界泰斗胡雪岩 走近胡雪岩  
放长线才能钓大鱼 用人要“德看主流，才重一技” 事缓则圆，不必急在一时  
做生意一定要活络 同行不妒，有饭大家吃 做生意先做人 第二章 守业宜“忍”  
唤醒谦虚的心情 赔本赚信誉 念好“忍”字经 承认弱勢，以求自存 投资留有余地  
从游戏中得到的启示 第三章 诚信宜“厚” 奉行“顾客至上”的黄金律 诚实为经商之本  
诚可取信 信誉是获利之源 声誉是竞争的法宝 照顾对方利益 信誉就是财富  
人品是立身之本 诚信是经商之本 第四章 谋利宜“远” 先赔是为了后赚 不以小利相妒  
以小损而换大益 薄利也能厚谋 放长线钓大鱼 学会感情投资 以情感促进生意

馈赠，不是贿赂 勿忘“厚利多销” 第五章 合作宜“诚” 员工是企业的财富  
以人为本的经营哲学 慎重选择合作伙伴 堡垒最容易从内部攻破  
善于进行商业合作 第六章 分享宜“廉” 正确对待利益分配 奖赏是必要的激励方法  
共享产权意义重大 人才是无价的 善待每一位员工 慷慨捐助公益事业  
互利互惠，共存共荣 新商经之“勇断” 第一章 商界祖师李嘉诚 一代富豪李嘉诚  
勤奋、信用、学习是最大财富 胆识、才气、运气成功的法宝 嗅觉敏锐才能旗开得胜  
做独家买卖才能挫败对手 做IT时代的新资本家 第二章 创业宜勇 勇于探索，抢占商机  
野心不败，创新不断 不断加压才能长足发展 看准了，就要快行动 第三章 经营宜“险”  
冒险是商家本色 经营生意要善爆冷门 投资失利，及时撤出 投机冒险，超速发展  
冒最大险，赚最多的钱 第四章 竞争宜“黑” 另辟蹊径，敢于创新 先于别人，断然出击  
将计就计，胜利夺“标” 出其不意，攻其不备 市场竞争，残酷无情  
商场如战场，成败论英雄 第五章 垄断宜“利” 水不外流，独资经营  
网络之战，所向披靡 连锁垄断，独一无二 釜底抽薪，高薪挖人  
借势取利，飞黄腾达 第六章 兼并宜“强” 强强联合，趁虚而入 借壳上市，借钱发家  
以小博大，以弱制强 上兵伐谋，优势兼并 引狼入室，调虎离山  
善意收购，留好名声 新商经之“经” 第一章 商界楷模松下幸之助 成功需要才气和智慧  
与众不同的自来水哲学 做生意不可拘泥陈规 用户就是上帝 商业竞争不相信眼泪  
“借脑生财”才能从中渔利 以纯正之心经营企业 企业家的两大责任 第二章 儒商生意经  
企业发展，以人为本 万事拜托，学会感恩 君子爱财，取之有道 不赊不欠，薄利多销  
先夺后予，体贴人心 上下同欲，无往不胜 散布仁慈，收获善果 稳做生意，细水长流  
产业报国，服务社会 以德报怨，赢得顾客 处处留心，以寻商机  
善结人缘，财源广进 第三章 官商生意经 行事办事，坚持己见 企业决策，当断就断  
融资借款，巧渡难关 人情送匹马，买卖不让针 勇争第一，才能永葆活力 落后就是耻辱  
追求利润最大化 第四章 四大“走偏” 商人之教训  
厚道有余而精明不足的“巨人” 史玉柱附：史玉柱：我的四大失误 精明余而厚不足的“  
爱多” 胡志标 精明不及厚也不及的“飞龙” 姜伟附：姜伟：失误后的反思 厚道太过而精  
明也太过的“南德” 牟其中  
• • • • • (收起)

[厚黑学\\_下载链接1](#)

## 标签

厚黑学

社会学

社会

真的很厚啊

文学

史晟

厚黑

随便研究下

## 评论

全是小故事

-----  
好多小故事，好多大道理。其实要我自己买这本书我肯定的不会买的，那日在贝爹家看到后就顺手牵羊借回来消遣着看看。纠结的处女男才会看类似的书，哼。

-----  
从这本书里面可以看出中国传统仕人的一种混杂和矛盾安然共存的精神状态。一会儿是利益为一切出发点，一会儿又是以道德品行树人。

-----  
妹的，要是哪天我能把这本书学以致用……那时候真当是面目全非了。

-----  
图书馆翻到这本书。地摊故事书。太……内卷了。和李宗吾没有什么关系。

-----  
新华书店 2007.10.27

-----  
上学的时候看的，小故事大道理吧，还挺好看的。

-----  
浓郁的80年代气息 2015年6月10日

既不厚，也不黑，也没有可操性。大量的小典故讲得也不生动。书倒是挺厚。

直击人性要害

真的很“厚”，写得很现实，可惜做不到...

厕所里看了一半

我看的非学生教材和课外杂志的书，也是这本书让我觉得做销售这个职业。

厚黑听起来有点贬义，但是里面的道理大多是积极健康的。而且是成大事者必备的基本素养。书中用一些案例事件，生动的诠释了厚黑的意义和实际操作系统。很好

之前读过确实很不错！也有很多道理值得参考借鉴，为人处世类的

厚黑学是当今社会上每个人所必须知道的学问，无论你是领导、普通人或商人。本书是一本综合的世事书，它不仅教你如何做一位出然的领导者，让你利用“处世经”威力，你会发现自己必须掌握自己的命运，寻找自己的人生之路，而不是做别人的梦，去实现他人的理想；本书还告诉你如何让你成为一位更有魅力的管理者。你要想在多变的社会中有一套自己的处世、做人的方法，本书一是本不得不看的经典佳作。

很好的

[厚黑学\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[厚黑学\\_下载链接1](#)