

<<新编厚黑学经典智慧全集>>

图书基本信息

书名：<<新编厚黑学经典智慧全集>>

13位ISBN编号：9787507530360

10位ISBN编号：7507530361

出版时间：2010-2

出版时间：华文

作者：顾平

页数：316

字数：439000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<新编厚黑学经典智慧全集>>

前言

在民国时期，有一位大师级人物，我们不得不提，他就是被誉为厚黑学大师的李宗吾，被称为天下奇书的《厚黑学》就是出自李宗吾之手。

李宗吾是四川人，中国近现代思想家、教育家、革命家。

李宗吾原名世全，如学后改名世楷，字宗儒，意在宗法儒教，尊奉孔夫子，25岁思想大变，与其宗法孔孟之道，不如宗法自己，故改名为宗吾。

其早年加入同盟会，长期从事教育工作，系四川大学教授，历任中学校长、省议员、省长署教育厅副厅长及省督学等职。

其为人正直，为官清廉，其职位油水丰厚，而离任时清贫潦倒。

1912年，他以“独尊”的笔名撰写《厚黑学》，李宗吾也因此得了个“影响中国文化的十大奇才怪杰之一”的称号。

后来《厚黑学》在文坛引起了极大的轰动，很多著名作家把目光投向了这部笔锋犀利的著作。

林语堂这样评价厚黑学：“世间学说，每每误人，惟有李宗吾铁论《厚黑学》不会误人。

读过中外古今书籍，而没有读过李宗吾《厚黑学》者，实人生憾事也！

此时此境，我论此学，作此文，岂徒然耶？

台湾作家柏杨经过朋友介绍看完了《厚黑学》于是大发感慨：“这本书之好，在于告诉国人，一个盖世奇才，对日非的世局，其内心的悲愤和痛苦是如何沉重，李宗吾先生一生为人作事，比柏杨先生不知道高级多少，直可惊天地而泣鬼神，而他鼓吹‘厚黑’，硬揭大人先生和鱼鳖虾蚶的疮疤，其被围剿，自在意中。

柏杨先生对厚黑学也是恭维备至的。

除了对厚黑学极力推崇以外，柏杨先生还对厚黑教主李宗吾先生的为人也极力推崇。

《厚黑学》的精髓就在四个字上——“脸厚心黑”。

正如李宗吾所说：“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。

”

<<新编厚黑学经典智慧全集>>

内容概要

为了让广大读者了解厚黑学的精髓，而不是片面地将其视为低俗不堪的学说，我们精心编写了这本名为《新编厚黑学经典智慧全集》一书。

《新编厚黑学经典智慧全集》在遵循原著的基础上，采用正确的价值取向和积极健康的人生道德观，总结了多种有效的人生智慧，以便更好地为我们所用。

《新编厚黑学经典智慧全集》紧密联系现实生活中的各种难题，分析总结了破解这些难题的方法和技巧，为我们赢得更美好的生活和更成功的事业出谋划策。

《新编厚黑学经典智慧全集》范围广泛，包括了处世、求人、说话、商战、职场、管理、情场等内容，可为各界人士提供有益的人生借鉴，

<<新编厚黑学经典智慧全集>>

书籍目录

第一篇 处世厚黑学 第一章 厚下脸面把忍的功夫做到家 百忍成金：忍是成大事的利器 放下面子，把冷板凳坐热 明哲保身，惹不起躲得起 当忍则忍，小不忍则乱大谋 处世中的软功夫：能屈能伸 “忍”者无敌：能忍善忍才能成大事 第二章 遇强示弱该装傻时就装傻 收敛锋芒，装傻也是一种本事 司马懿的拿手好戏——装疯卖傻 韬光养晦，暗中积蓄力量 深藏不露，该装傻时就装傻 做人应如一潭秋水 城府深一点，别把喜怒挂在脸上 第三章 玲珑八面，为人处世要灵活 给自己树立“不好惹”的形象 软功夫：善于用眼泪打动别人 强硬一点，兔子急了也会咬人 灵活一点，该违心时就要违心 有方有圆，处世不难 冤家宜解不宜结，不要轻易得罪人 第四章 大度一点，该糊涂时别较真 大度待人，宰相肚里能撑船 糊涂是一种大智慧 做人难得“糊涂” 背个“黑锅”挡挡灾 人在矮檐下一定要低头 该争的争，该让的让 大智若愚的处世之道 第五章 能进能退，才能左右逢源 给别人方便，就是给自己方便 圆滑一点，不要一味地争强好胜 曲线策略：以屈求伸更能成功 以退为进，寸步不让只能两败俱伤 急流勇退，该收手时就收手 见好就收，精于进更要巧于退 第二篇 求人厚黑学 第六章 厚黑求人“空”字诀 厚而无形，别把冷遇当回事 求人三绝：忍、磨、熬 脸皮厚一点，求人不必矮三分 善打持久战，不愁对方不答应 别怕碰钉子，把事办成才是本事 十年磨一剑，求人要会“磨” 第七章 厚黑求人“贡”字诀 牵一发而动全身，利用老人孩子做文章 巧妙利诱，吊足对方的胃口 掌握好火候，循序渐进巧求人 蜘蛛结大网，凭借网络去求人 求人不妨“势利”一点 麻雀攀高枝，依靠上司巧办事 无孔不入，套近乎要有硬功夫 第八章 厚黑求人“冲”字诀 借光之道：拉大旗作虎皮 一张巧舌把牛吹上天 牵强附会，巧妙求人 给谎言加点真实的作料 打肿脸也要充胖子 千方百计撑起场面 第九章 厚黑求人“捧”字诀 厚脸捧人的求人之道 把恭维人的功夫练到家 厚脸吹捧，把人捧上天 顺藤摸瓜，巧拍马屁 一句好话顶半年口粮 嘴上捧着别人，心里想着自己 第十章 厚黑求人“恐”字诀 敲山震虎厚黑求人术 关键时刻“将”他一下 先软后硬巧加说服 设局诱敌，釜底抽薪 晓之以理，明之以利 连哄带吓，让他听你的 第十一章 厚黑求人“送”字诀 礼是求人的敲门砖 “锦上添花”不如“雪中送炭” 投其所好的送礼技巧 送礼不被拒绝的诀窍 “好处”给得恰到好处 送礼是一门深奥的学问 第三篇 说话厚黑学 第十二章 厚而无形，见什么人说什么话 见什么人说什么话 到什么山唱什么歌 进什么庙念什么经 逢人只说三分话，不可全抛一片心 说话先要看准对象 说话的最高境界 第十三章 投其所好，先拣着好听的说 遇物加钱，逢人减岁 投其所好，嘴巴甜不吃亏 只说值得一听的话 说“好话”也要真功夫 把赞美说得更动听一点 少说恶语，多说好话 第十四章 黑而无色，拐弯抹角巧说话 硬话软说，压服不如说服 拐弯抹角，让他没脾气 黑脸拒绝，有求不必应 话外有话，弦外有音 曲径通幽，不战而胜 以迂为直，侧面说服 第十五章 又厚又黑，真话假话都会说 虚实结合，巧妙办事 见机行事，该说谎时就说谎 八面玲珑，能说会道 巧使手段，“骗”你不商量 假戏要真做，说假话也要恰到好处 编造借口，拒绝之术 第四篇 商战厚黑学 第十六章 商战立足。 大显神通 让小利是为了得大利 有钱大家一起赚才是正道 借势之道：借鸡下蛋巧发家 时刻把主动权掌握在自己手里 巴掌不打笑脸人，一张笑脸闯商海 忍辱负重，练就一副硬骨头 第十七章 商战敛财，财源广进 让别人为自己赚钱 靠名声铺路，靠诚信聚财 敛财有道，先做名声后赚钱 和气生财，不要轻易树敌 让钱生钱，学会在钱眼里翻跟斗 借鸡下蛋，空手套白狼 第十八章 商战设局，步步为营 第十九章 商战钻营，无孔不入 第二十章 商战制胜，变化多端 第五篇 职场厚黑学 第二十一章 职场厚黑学“空”字诀 第二十二章 职场厚黑学“恭”字诀 第二十三章 职场厚黑学“绷”字诀 第二十四章 职场厚黑学“凶”字诀 第二十五章 职场厚黑学“聋”字诀 第六篇 管理厚黑学 第二十六章 厚而无形，管理有道 第二十七章 黑而无色，治人有方 第二十八章 厚黑兼备，管理才到位 第七篇 男女厚黑学 第二十九章 男追女厚黑血 第三十章 女追男厚黑血 第三十一章 女人管老公的厚黑学手段 第三十二章 男人哄老婆的厚黑手段

章节摘录

在我们处世的过程中，忍可以发挥巨大的作用，学会忍，你必须能放下身架，磨掉锐气，这是灵活处世的第一步。

俗话说，百忍成金。

对任何人而言，只有懂得了忍的内涵才算真正的成熟。

忍是一种理智，是一种美德，是一种成熟。

一个追求成功的人在关键时刻，一定要忍得住挺得住。

历史上有一个非常著名的人物，他就是凭借善忍而成就一生功绩的。

这个人就是兴汉三杰之一的张良。

有一天，张良打柴回来路过一座小桥时，一位身穿粗布短衣的老人走到张良跟前，故意把穿在脚上的草鞋丢到了桥下，并且看着张良说：“小子，去把鞋给我捡回来。”

张良愣了一下，心想明明是这个老人家故意把鞋丢到桥下的，为什么却要我去捡呢？

可是张良转念一想，老人家年纪大了，帮帮他又有什么不可呢？

于是，张良放下手中的柴担，到桥下取回鞋子递给老人。

老人坐在桥头，眼皮也不抬一下，就说：“给我穿上！”

于是，张良就跪在地上，把鞋子给老人穿上。

老头和蔼地对他说：“我看你这孩子很不错，值得教导，五天以后天一亮，你就来这儿和我见面。”

五天后，天刚刚亮，张良就来到了桥上，谁知那个老人已经坐在桥上等着张良了。

老人很生气地说：“年轻人这么不守信用，和长辈约会还敢迟到，长大后还能有什么作为呢？”

五天以后天一亮，你就来这儿和我见面。

老人说完扭身就走了。

过了五天，鸡刚叫，张良就去了，老人又已经先到那里了。

老人十分生气地说：“我已经听见三遍鸡叫了，你怎么才来？”

五天以后再早一点来见我！

又过了五天，张良半夜就从床上爬起来，到桥头去等着那个老人。

不一会儿，那个老人也来了，他高兴地说：“小伙子，你要成就大事业就必须信守约定，说什么时候到就什么时候到。”

接着老人又从怀里掏出一本又薄又破的书，对张良说：“读了这本书，就可以成为皇上的老师。”

说完，老头就离开了，从此再也没有出现过。

张良非常珍惜这本书，认真地学习，从中学到了很多谋略，并且还时刻遵守老人的教诲，严格要求自己，立志永远做一个信守诺言的人，这样才能让别人信任自己，从而成就一番大事。

果真，张良后来成了汉高祖刘邦的重要谋士。

之前的张良年轻气盛，甚至还只身刺杀过秦始皇。

在经过老人的教诲之后，他的为人处世风格有了很大的转变。

其实，桥头的老人用傲慢无礼的态度来考验他，目的是使得张良能经受得住屈辱。

如果张良能忍受，那么以后就可以成就大事业。

老人认为张良才能有余，而担忧他的度量不够，因此要挫挫他的锐气，使得他能够忍小辱而成大计谋。

可以说，带领张良走上成功之路的就是那位桥上老人。

虽然老人给张良的兵书功劳不小，但是归根结底得益于老人对张良性情上的教诲与磨炼。

后来，司马迁这样评价张良：“我原来认为他一定是一个很高大而且特别魁梧的伟丈夫，等看到画像，才知他就像一个女人那样纤细。”

后来的张良整个形象都变了，整个气质也变了，原来是去行刺秦始皇的一个无比英勇的凶狠的怒发冲冠的杀手，后来不断修炼，一点一点地做减法，减去一点一点的刚烈之气，历练成能屈能伸的厚黑之人了。

张良的一生其实就是一个人自我磨炼的过程。

<<新编厚黑学经典智慧全集>>

任何人要想成就一番事业就必须能忍能容，能屈能伸。

从这个角度上来说，成大事者是磨炼出来的，就像一把锋利的宝剑一样，熠熠生辉。

苏东坡也曾经评价过张良，他说：“少时张良虽有复仇大志，却不能屈己尊人，这不过是凡夫俗子的勇猛。

那位桥上老人，认为张良才智有余，但担心他缺乏度量，所以才无情地挫伤他那年轻气盛的刚强暴躁的脾气，让他能够忍受那些微不足道的愤怒，而去实现他远大的谋略。

桥上老人与张良平生素不相识，突然在荒野相遇，却傲慢地命令张良去替他做奴仆所做的事，而张良却十分坦然地去做，一点也没有惊诧愤怒的情绪，这就说明张良已经成熟了，秦始皇已经不能惊扰他的谋略而使其盲动，项羽也无法使他激怒而去冒险了。

”古人说：“小不忍则乱大谋。

”忍是一个人个性意志坚定的表现，更是一个人处世的谋略。

尤其在现实生活中我们难得事事如意，如果我们能学会忍耐，必将受益终生。

厚黑学在李宗吾眼里，是打人的拳头，要学就要学精，而忍则是为人处世的利器，它能帮助我们摆脱困境，让自己处于一个更加主动的地位。

这就是厚黑学给我们的启发。

《厚黑学》中说，能忍的人能够得到他想要的东西。

一个人如果能够忍，就没有什么困难能阻止他前进的脚步。

忍能够帮助人在实际生活中左右逢源，畅行无阻。

但是对于忍，说起来容易，做起来很难。

人要能忍就必须放弃所谓的面子和虚荣。

从实际情况看，人们的面子观念有天壤之别，它们在处世中的效果也有天壤之别。

某工厂有个推销员，原本脸皮很薄，做什么事情都很害羞。

他第一次参加工作，出去推销产品就碰了钉子，连续半年没有推销出去一件商品。

他灰心丧气，说自己水平低，抱怨自己不是搞推销的材料，于是就想打退堂鼓。

一位老业务员对他说：“你的问题不是在水平上，而是脸皮太薄，什么时候脸皮练厚了，你就开始成功了。

”从此他改变了自己的心态，不再怕碰钉子，硬着头皮干下去。

后来，他成了出色的推销员。

他在谈自己的成功体会时说：“人要讲自尊，这无可厚非，但是讲自尊讲面子要看用在什么事情上。

干推销这一行，你如果脸皮不厚那么趁早别干。

有人说我脸皮厚，这话不假，这也是练出来的。

顾客是上帝，你要顾客买你的商品，你就不能当‘大爷’，必须学会当‘孙子’。

人家给脸色看，你要忍耐这一切，要装作没有看见，照样和他们沟通，想法子使顾客掏腰包。

如果你整天就想着面子，做推销是很难成功的。

”处世厚黑学主张，任何人如果自尊过盛，脸皮太薄必定吃不开，你不妨把自己的脸皮变得厚一点，对待一些生活的非难和敌意一定要保持理智和冷静。

从处世的实际需要出发，使自己保持一定的弹性，做到当厚则厚，当薄则薄，才是最聪明的处世之道。

所以，对你而言，提高自己的心理承受能力，学会控制自己的情绪，把握适当的弹性，在现实生活中也是非常必要的。

接下来，我们就谈谈在处世中如何让面子保持弹性的技巧。

<<新编厚黑学经典智慧全集>>

编辑推荐

《新编厚黑学经典智慧全集》：《厚黑学》的精髓就在四个字上——脸厚心黑。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，古之为英雄豪杰者，不过面厚黑心而已。”正如李宗吾所说：“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。”

<<新编厚黑学经典智慧全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>