

<<厚黑学>>

图书基本信息

书名：<<厚黑学>>

13位ISBN编号：9787899948637

10位ISBN编号：7899948630

出版时间：2006-4

出版时间：中国国际广播音像

作者：史晟

页数：563

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>

<<厚黑学>>

内容概要

商场、处世、领导克敌制胜的不败之秘！

本书从商场、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。

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，你会发现你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。

<<厚黑学>>

书籍目录

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 人品厚修处世法 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，先发制人厚黑管人厚黑商经

<<厚黑学>>

章节摘录

谦虚是一种以退为进的人生谋略，古人称：“鹤立鸡群，可谓超然无侣矣，然进而观于大海之鹏，则渺然自小，又进而求之九霄之凤，则巍乎莫及。

“山外有山，人外有人，在做学问做官时，只要以“谦”字铺路，你就会在人际关系上做到游刃有余，将来才会对自己、对社会尽到责任，才会有所作为、有所成功。

而妄言轻人即使才华横溢也难以成就大业。

中国古语称：“美好者，不祥之器。

意思是事物过于完善美好了，必定会带来毁灭的结果。

古人曾反复告诫世人，要防别人嫉妒之心，无论求名求利都不能太完美，这才是立身之本。

在这一方面，唐朝的名臣李义琰就是榜样。

李义琰曾为唐朝宰相，他的住所没有像样的房舍，他的弟弟为他买了建房的木料。

李义琰知道这件事后，对弟弟说：“让我担任国家的宰相，我已经感到非常惭愧，怎么可以再建造好的房舍，从而加速罪过和祸害的到来呢！”

其弟说：“凡是担任地方丞、尉官职的，尚且扩建住宅房舍，你位居宰相，地位这么高，怎么可以住在这样狭小低下的宅舍中呢？”

李义琰回答：“人们希望中的事情很难完全实现；两件事物不可能同时光盛。

已经处在显贵的官位，又要扩展自己的居室宅舍，如果不是有美好的品行，必然遭到祸害。

他最终没有答应建房。

后来，木料也腐朽了，只好扔掉。

房子虽然没盖成，但谦逊的美德已经养成了，自己的地位也稳固了，这样的策略当然更高明。

同样地，曾国藩也懂得这一点，在家中更以简朴而著称，妻子和儿媳虽贵处于相府之尊，仍然纺织劳作，这不是模仿李义琰的所为吗？

曾国藩之所以以“谦”为立身之本，还有一层深意，那就是为了提防朝中的政敌借题发挥，使自己在如日中天之时被人抓住把柄，枪打出头鸟，因小失大。

而在这一方面，古代可是有例在先的。

大凡君主和统治者没有谁希望自己的下属高明过自己的，而锋芒毕露之人就不免要为自己的下场负责了。

三国时的杨修就是如此。

杨修才华横溢，思维敏捷，有一次，曹操曾建造一园，造成后，曹操去看时，没有发表任何意见，只挥笔在门上写了一个大大的“活”字，众人不解，只有杨修说：“门里添个‘活’字，就是‘阔’了，丞相嫌这园门太阔了。”

众人这才恍然大悟，工匠赶紧翻修。

曹操心里非常高兴，但是当他得知是杨修把他的意思“翻译”出来时，嘴上不说，心里却已经开始妒忌杨修了。

又有一次，塞北送给曹操一盒酥饼，曹操在盒上写了“一盒酥”三字便放在一边。

杨修看见后，竟招呼众人把这一盒酥分吃了，曹操知道后便问为何这样，杨修回答说：“你明明写着‘一人一口酥’，我们怎敢违抗您的命令呢。”

曹操心中更加妒忌杨修了。

后来，刘备攻打汉中，曹操亲率40万大军迎战，于汉水对峙日久，曹军进退两难。

一日，厨师端来鸡汤，曹操正若有所思，见碗底鸡肋，心有所感。

这时夏侯入帐请教夜间号令，曹操顺口说：“鸡肋！”

于是，“鸡肋！”

鸡肋！”

的军令便在军中传开了。

杨修听到这个号令后，便命军士收拾行装、准备撤退。

夏侯闻讯一惊，忙把杨修请到自己帐中询问，杨修说：“鸡肋者，食之无肉，弃之不舍。

<<厚黑学>>

今进不能胜，退恐人笑，在此无益，来日魏王必班师矣。

夏侯仔细一想，觉得很有道理，也命令军士打点行装。

曹操闻讯，不由暗叹杨修的心计，杀杨修之心更甚，于是以扰乱军心的罪名将杨修斩了。

“枪打出头鸟”成了中国人世俗的一个法则，也成为了中国文化的一个重要部分。

“出头鸟”本来是一个推动时代前进的角色，却可悲地成为了“爱出风头”的牺牲品的代名词，这是一个社会的悲哀，也是一种文化的悲哀。

但以“谦”为本，却是出于对自身修养的自勉要求，也是人不可锋芒太露的进一步解释。

在现实中，必须随着时代的进步，追求新的知识，创造新的环境，才能否生存发展。

在生活之中，不能为物欲所刺激，恣情狂妄，重利忘义，否则会丧失自己的良知，损害人类利益。

明代冯梦龙在《智囊》一书中说，江阴一带大户望族夏翁，一次乘船过市桥，有人挑着粪从桥上倒入船中，粪溅到夏翁衣服上。

这人与夏家是旧相识，仆人们怒不可遏地要揍他，夏翁说：“此事是他不知道。

他若知道是我们，怎肯来触犯呢！

”于是好言好语遣散了大家。

回到家中，夏翁翻阅账本，查出这人原来欠了30两金钱没还。

夏翁想他原来是借机寻衅，以求一死，于是有意为他减了债务。

《智囊》中还有一个故事，说长洲尤翁是开典当铺的。

年底某天，忽听门外一片喧闹声。

出门一看，是位邻居。

站柜台的伙计上前对尤翁说：“他将衣服压了钱，今天空手来取，不给他就破口大骂，有这样不讲理的吗？

”那人仍气势汹汹，不肯相让。

尤翁从容地对他说：“我明白你的意思，不过是为了度年关，这种小事，值得一争吗？

”于是命店员找出典物，共有衣服蚊帐四五件。

尤翁指着棉袄说：“这件衣服抗寒不能少。

”又指着道袍说：“这件给你拜年用，其他东西现在不急用，可以留在这儿。

”那人拿到两件衣服，无话可说，立刻离开了。

当天夜里，他竟死在别人家里。

他的亲属同那家人打了一年多的官司。

原来此人因负债过多，已经服毒，知道尤家富贵，想敲笔钱，结果一无所获，就转移到另外一家。

有人问尤翁，为什么能预先知情而容忍他。

尤翁回答：“凡无理来挑衅的人，一定有依仗。

如果在小事上不忍耐，那么灾祸就会立刻到来了。

”人们听了这话，很佩服他的见识。

这两个“忍让”的小故事，是从智谋的角度来讲的，其实也可算作一般的经验之谈。

夏翁如果允许仆人去打斗，也许因为小事而酿成大祸，实在是没有必要。

现实生活中，因小事酿成大祸也是经常有的。

为人诚实朋友多 真正的朋友，讲究的是心灵的沟通。

无论是经常在一起，还是相隔天涯，在交往中都需要将心比心，诚信待人。

要得到朋友，必须首先使自己成为一个比较容易为人欣赏的人，这种欣赏包括的内容很多，最重要的一条就是诚实，守信用。

《韩非子》中说：“巧诈不如拙诚。

”巧诈可能一时得逞，但时间一久，就露馅了；相反，拙诚是指诚心地做事，诚心地交友，尽管可能在言行中表现出愚直，时间长了会赢得大多数人的爱戴。

韩非子的这句话是说，与其运用巧妙的方法来欺瞒他人，不如诚心诚意地来对待别人。

做人不可失去威信，交友不可失去信任，这是交友的一项重要原则。

诚实是做人的基本品质，是人们相互信赖和友好交往的基石。

<<厚黑学>>

每个人都喜欢同诚实正派的人打交道，与诚实正派的人交往，因为这样可使朋友有安全感，不必心存疑虑。

为人诚实表现在与朋友交往中，就是以诚相待，说实话，办实事，做老实人，对朋友不可虚情假意，也不可口是心非：切忌对朋友施小心眼儿，耍小聪明。

为人诚实，就是要诚实地对待朋友，当朋友真诚地与你交往，关心你、爱护你的时候，你也以同样的真诚，甚至更多的真诚去回报朋友。

……

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>