

<<厚黑学>>

图书基本信息

书名：<<厚黑学>>

13位ISBN编号：9787305064425

10位ISBN编号：7305064424

出版时间：2010-1

出版时间：中国国际广播音响出版社

作者：史晟

页数：555

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>>

前言

为人处世非有“厚”的功夫不可。

如果为人内向腼腆，不能忍受各种在处世交往中的屈辱，过于顾及自己的虚荣心，就不能够与朋友和敌人相处，更不可能抓住机会显示自己，即使本身有出众的才智，也会淹没在芸芸众生里面，这是非常可惜的。

我们主张“黑”，绝不是强调在世间使恶，而是为了使每一个人都以合适的方式在一生中赢得真正属于自己的那一份幸福。

“黑”也绝不能“不择手段，放弃道德，只要对自己的名利有益，就毫不犹豫地使用它”。

这里我们所说的“黑”，不是简单的诡计多端、狡诈阴险，它更包容了睿智、谋略与高瞻远瞩的深刻内涵。

谁要想充分实现自我的价值与质量，谁就要拥有比别人更多的智慧与韬略，这是现代人要成功所必需的。

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。

作为领导，你必须清楚地知道：社会是一个旋转的大舞台，处世是一道难解的方程，解题的诀窍在于你怎样去管人。

因为，从古至今，“仕途”是改变人生命运的一条天梯。

为官一处、造福一方，恐怕是每一位领导者的理想。

身为领导者你只有在管人时学会毛遂自荐、背靠大树、不耻下问、忍辱负重的领导坚忍术，杀一儆百、以毒攻毒、铁面无私、除恶务尽等领导立威术，以及忍与伸、捧与杀、炎与凉、赏与罚的领导对抗术。

这样，你所管辖的范围内的人才会服从于你，让他们更为敬重于你，你才会成为更有魅力的一位领导人，只有学会这些管人的艺术，才是你作为领导者终身受益的法宝。

在形形色色的社会中，明辨是非十分重要。

在未看清是非曲直之前，宁可装糊涂不行动，也不可装聪明轻举妄动。

在日常生活或工作中，并不是什么时候都需要明明白白的，在某些特定的场合，出于全局考虑，需要使用一点模糊的领导术。

面对危难为官者要能忍能伸，方显领导本色。

君子要屈而有度，不要英雄气短。

因此，领导者只有能屈能伸才能堪称楷模。

<<厚黑学>>

内容概要

从商场、处世、领导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、常养人情等处事的方法及胆大心黑、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>>

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 不计前嫌心地宽 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 赢得人心，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，厚颜弃面 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 立威篇 做好领导的六件事厚黑商经 新商经之“厚道” 新商经之“勇断” 新商经之“经”

<<厚黑学>>

章节摘录

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 “人见人爱、人见人敬，重情谊、讲义气、竭尽忠孝”是梁山众英雄对宋江的综合评价。

比如以区区十两银子解了李逵之急，念旧情冒险暗放晁盖。

为老父冒死尽孝等等忠义之举。

正是凭借这种英雄襟怀，以厚处世，使得众梁山好汉一心追随宋江，至死不渝。

厚结李逵、暗放晁盖宋江之所以在江湖上人见人爱、人见人敬，是因为他竭忠尽孝、重情谊、讲义气，一副英雄襟怀。

他一旦遇上好汉，便有结交之心。

这也正是他日后聚众兄弟于梁山，被推为大哥的主要原因之一。

早在梁山聚义之前，他厚结李逵、暗放晁盖的举动就充分证明了这一点。

一日，宋江和戴宗在一酒肆遇见一位莽汉正大喊大叫，便上前探问缘由。

原来这人便是李逵。

宋江见他虽然鲁莽，却憨直可爱，便有结交之心，于是劝散众人，拉李逵来桌前喝酒。

请看宋江是如何结交李逵的：宋江对那莽汉说：“壮士大哥请坐。

”戴宗道：“兄弟，你便来我身边坐了吃酒。

”李逵道：“不耐烦小盏吃，换个大碗来筛。

”宋江便问道：“恰才大哥为何在楼下发怒？

”李逵道：“我有一锭大银，解了十两小银使用了。

却问这主人家挪借十两银子，去赎那大银，出来便还他，自要些使用。

叵耐这鸟主人不肯借与我。

却待要和那厮放对，打得他家粉碎，却被大哥叫了我上来。

”宋江道：“只用十两银子去取，再要利钱么？

”李逵道：“利钱已有在这里了，只要十两本钱去讨。

”宋江听罢，便去身边取出十两银子，把与李逵，说道：“大哥，你将去赎来用度。

”戴宗要阻当时，宋江已把银子拿出来了。

李逵接得银子，便道：“却是好也！

两位哥哥只在这里等我一等。

赎了银子便来送还，就和宋哥哥去城外吃碗酒。

”宋江道：“且坐一坐，吃几碗了去。

”李逵道：“我去了便来。

”推开帘子，下楼去了。

<<厚黑学>>

编辑推荐

《厚黑学》：中国经典之成功学巨著。
商场、处世、领导克敌制胜的不败之秘。
厚黑处世厚学处世：人缘厚结 人气厚积 人情厚养 人品厚修黑学处世：忍字当先 大黑不黑 以黑反黑
厚黑无形的待友学：厚颜无羞求人 黑脸无情拒人 厚中带黑办事 黑中带厚捧人 黑又厚待下 又厚义黑
待上 厚而无形待友 黑而无形御敌厚黑管人谋职篇：毛遂自荐求职 背靠大树交友 难得糊涂办事 直来
直去直谏 不耻下问学习 屈一伸万晋升 忍辱负重抗争 隔岸观火应变 以傻卖傻保全立威篇：杀一儆百
立威 以毒攻毒统御 以杀止杀抗争 软硬兼施恩威 借刀杀人制衡 铁面无私执法 除恶务尽廉政做好领
导的六件事：恩与施 忍与挺 棒与杀 炎与凉 沉与浮 赏与罚厚黑经商新商经之“厚道”：守业宜“忍”
诚信宜“厚” 谋利宜“远” 合作宜“诚” 分享宜“廉” 新商经之“勇断”：创业宜“勇” 经营
宜“险” 竞争宜“黑” 垄断宜“利” 兼并宜“强”

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>