

<<李宗吾的人生智慧>>

图书基本信息

书名：<<李宗吾的人生智慧>>

13位ISBN编号：9787510410376

10位ISBN编号：7510410371

出版时间：2010-6

出版时间：新世界出版社

作者：张铁成

页数：306

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>

<<李宗吾的人生智慧>>

前言

“厚黑学”的鼻祖李宗吾先生指出：自古以来政治家和军事家都以“脸厚”而著称，而且都靠“心黑”得以成功。

成功者在你死我活、杀机四伏的道路上畅行无阻的秘密原来无他，只需“脸厚”、“心黑”即可。对于李宗吾的《厚黑学》，过去人们通常只做表面的解读：将“厚”等同于“脸皮厚”；将“黑”等同于“心肝黑”；将“厚黑”等同于“狼的狠毒，狐的骚媚”。

因此，对厚黑学抱持否定的态度。

其实，仔细体味李宗吾先生的书稿，我们便会发现，“厚黑”仅仅是一种工具。

犹如一把双刃剑，既可以用它行侠仗义，又可以用它涂炭生灵，既可以“除暴”，也可以“安良”。

全看怎么用，全看谁来用。

使用它的境界也有高低优劣之分。

用得好，则为英雄豪杰，彪炳千古；用不好，则可能成为乱臣贼子，遗臭万年。

用李宗吾自己的话说：“我发明厚黑等于瓦特发明蒸汽机，无施不可。

利用蒸汽，造成火车，驾驶得法，可以日行千里；驾驶不得法，就会跌下崖去。

甚至撞坏行人。

”在共建和谐社会的今天，我们对“厚”和“黑”的理解也要与时俱进。

“厚”绝不只是“脸皮厚”或“不与恶人作对，有人打你的右脸，连左脸也转过来由他打；有人想要拿你的内衣，连外衣也由他拿去；有人强逼你走一里路，你就同他走二里；有求你的，你也就给他；有向你借贷的，不可推辞”。

“厚”给我们的启示是：在今天的社会中，处处都是挑战，处处都是竞争，一般人要想获得出头机会，就必须豁出脸皮，培养耐心。

为人处世要忠厚、执著、百折不挠。

<<李宗吾的人生智慧>>

内容概要

《李宗吾的人生智慧》以李宗吾先生所著《厚黑学》中的“求官六字真言——空、贡、冲、捧、恐、送”、“做官六字真言——空、恭、绷、凶、瓮、弄”和“办事二妙法——锯箭法、补锅法”为基础，通过大量贴近生活的事例和精练的要点，密切结合时代特点，讲述了说话办事、为人处世和经营管理的技巧。

不管你是系统阅读，还是信手翻阅，都能够拓展视野，开阔思路，得到开创事业和人生的灵感，突破前进道路上的重重障碍。

<<李宗吾的人生智慧>>

书籍目录

上篇 “求人六字真言”的智慧第一章 空：今日不生效，明日又来 干任何事情都要一心一意 善于忍耐和坚持是一种基本的厚黑功夫 实现伟大的构想要掌握“空”的要领 君子报仇，十年不晚 “空”不是浑浑噩噩，碌碌无为 在工作中利用“蘑菇定律” 坚持不懈，多下工夫 今日不生效，明日又来 以足够的耐心窃取商业情报 求人要靠“厚”脸磨第二章 贡：有孔必钻，无孔也要人 工作和做人处处是技巧 没有机会也要创造机会 有孔必钻，无孔也要入 欺世盗名，借光攀升 用一张旧钞游说外商 利用别人的弱点达到自己目的 只要想方设法，总能达到目标 突发奇想，钻各种各样的空子 寻找一本万利的生财之道 和“不可能的”客户做成生意 善于“钻空子”的人可以省钱第三章 冲：为了提高人气而变相吹捧自己 推销自己时要有一股冲劲 “冲”的一种方式就是在社交时吹吹牛 欲擒故纵，“冲”出生意 利用名人替自己的产品 “；中”出销路 敢于“诚实”地展示自己的缺点 为了提高人气而变相吹捧自己 合成的照片也可以用来“吹嘘” “冲”出与名人的关系 让对方知难而退 把危机消解于无形 为了父母的欣慰而吹牛 “冲”破婚姻的阻力 不要把“牛皮”吹破第四章 捧：谈论对方感兴趣的人或事 要根据对方的实际情形来捧 “捧”好上司需要一定的技巧 把功劳归于领导 有意地“贬低”自己 欲求领导办事须会说恭维话 经常适当地“捧”下属也很有必要 投顾客所好，活用“捧”字诀 给顾客面子是最明智的选择 “捧”顾客要掌握好分寸 谈论对方感兴趣的人或事 根据顾客年龄的差异去“捧” 为落魄的亲戚捧场 以赞美激起孩子的自尊心 赞许绝不是脱口而出的奉承和恭维第五章 恐：利用对方的心理弱点达到自己的目的 用“恐”的手段达到既定的目的 先抓住对方的把柄 适度采用“恐吓”的管理手段 想方设法让下属处在竞争之中 用“恐”挫伤对方的傲气 在谈判中正确使用和对待威胁 用“无形的软刀子”压制对方 利用对方的心理弱点达到自己的目的 向说服对象摆明利害得失 借众人之势助己之威 以自己的真情感动对方 巧妙地刺激对方的情绪或感觉 间接地暗示对方的不当言行第六章 送：“得体地送礼”是为人处世的大学问 有“礼”走遍天下 靠送礼拉近人与人之间的关系 “得体地送礼”是为人处世的大学问 不是什么礼都能送出去的 选择适宜的礼物赠送同事 给顾客送礼以吸引客户 用小礼物冲破行销途中的障碍 不能随便收受别人送的礼物中篇 “做人六字真言”的智慧第一章 空：见势不妙就及时抽身 “空”所强调的是“厚黑相济” 心胸宽广是一种“空”的处世原则 “难得糊涂”也是对“空”字诀的运用 在纷扰的世间采取超然态度 工作中要给自己留有余地 亦厚亦黑的弹性管理策略 厚黑有度，能屈能伸 有进有退，有勇有谋 运用模棱两可的模糊语言 厚黑经营者绝不肯作“骗子” 时刻不要忽视“空口无凭”第二章 恭：不要轻易得罪任何一个人 尽量持尊重别人的审慎方式 对上司采取“恭”的态度非常重要 在任何情况下都不要让领导感到难堪 给上司提意见也不得罪人 时刻不能忽视了对上司的恭敬 替上司“背黑锅”是对上司的一种间接恭维 以“恭”的姿态接受下属的批评 以让顾客的某种需要得到满足为中心 不要轻易得罪任何一个人 尽量恭敬地对待顾客的错误 对待发火的顾客也要“恭” 热心为别人服务会带来积极的结果 让微笑成为寻常的事第三章 绷：你必须残忍，才能善良 “绷”的一项基本要求是“慎言” 多说一句话常常会招致麻烦 努力做到“三思而后言” “绷”是一种“缓战之术” “喜怒不形于色”才显得老练 不要与员工的关系过于亲密 对“作奸犯科”的下属一定要采取“绷”的手段 不受制于部属的策略 你必须残忍，才能善良 对同事宜适当地“绷”着些 对好朋友也要客气有礼 强调“厚” 对待上司也得适当采取一些“绷”的技巧 先“恭”后“绷”往往会取得好效果 采用“恭”和“绷”相济互补的手段 必要的时候对顾客也可以“绷”着些 对顾客装出满不在乎的神态 随时准备说“不”以掌握主动权第四章 凶：不该仁义的时候就要凶狠 扮成“恶人”的形象好办事 用哭达到“凶”的目的 利用“凶”这一武器对付小人和恶人 制造把柄，除掉对手 舍弃他人，保全自己 不该仁义的时候就要凶狠 以“凶”招保护自己的合法利益 该“厚”时“厚”，该“凶”时“凶” 用“软”的方法采取“凶”的措施 对付心黑手辣的人 只能用更“凶”的手段 在商场不可以“义”代“利” 采用先“厚”后“凶”的战术 让别人还东西时掺杂些“凶”的手段第五章 聋：假装糊涂以争取利益 宠辱不惊就是对“聋”字诀的灵活运用 面对别人的嘲讽“捂”起你的耳朵 宽容地“忽视”别人的错误 装聋作哑，避免争执 以装“聋”的厚黑技巧 战胜拒绝 故意曲解对方的本意 假装糊涂以争取利益 以装愚示傻的手段在谈判桌上获胜 “大智若愚”是高级的“厚黑”技巧 对朋友睁一只眼闭一只眼 使自己“聋”些生活就不会太累第六章 弄：“大公”才能“有私” 为了“弄”钱一定要重视人际关系 想赚钱不能只靠理论 依靠狡黠和技术“弄

<<李宗吾的人生智慧>>

”钱 蒙蔽住对方就能“弄”到钱 在商业中你最好当个占便宜者 “正派经营”是事业成功的保证 互惠互利，双赢的合作才能长久 “大公”才能“有私” 商人不能唯利是图 不要别人“送到嘴边的肥肉” 要经常让些小利给别人 获得满意的薪水需要付出努力 成功地让老板给你加薪 把奉行良好的品德作为习惯 为官者须考虑百姓利益下篇 “办事二妙法”的智慧第一章 锯箭法：超越自己能力的事就不要参与 办不了的事就设法推托 超越自己能力的事就不要参与 躲开“惹不起”的人 不可轻易替上司“背黑锅” 采取“锯箭法”委婉地拒绝对方 管理是“让人做事”的艺术 在工作中不可采取敷衍的态度 不要去看远处的东西 治标不如治本第二章 补锅法：先“放火”再“救火” “补锅法”奇袭幽州大获成功 把他人利益放在明处，将自己的实惠落在暗处 以“心黑手辣”的手段迷惑对方 通过巧诈来蒙蔽对方 先“放火”再“救火” 适时巧妙地给顾客提建议 永远对“补锅匠”保持警惕和戒备

<<李宗吾的人生智慧>>

章节摘录

不满足现状，还有一层意义，即敢于克服自己的缺点或缺憾。

美国最受爱戴的总统罗斯福8岁时，小小的身体虚弱到了极点，再加上呆滞的目光、牙齿经常暴露唇外，又不时无缘无故的喘息着，学校里的老师、同学没有一个瞧得起他的，每当老师叫他起来读课本时，他便颤巍巍地站起来，嘴唇紧张，吐字含糊而不连贯，然后颓然坐下，全无生气，真是像极了低能儿，而世界上像他一样的儿童不知有多少，大都是这样的神经过敏，多是处处恐惧畏缩、不喜交际、顾影自怜、毫无生趣的终其一身。

但罗斯福并不如此，他虽有天生的缺憾，同时也有奋斗的精神，他抱定人定胜天的信心，克服天赋的缺憾，而不为其所屈服。

他是怎么样去克服天赋的缺憾呢？

其实他并不是用怎样惊人的巧妙方法，谁都可以照做，谁都能运用而获得效果。

罗斯福所用的方法是积极的，不是消极的，他不静待幸运之神的自至，却努力追求自己的幸福。

此外，他毫不自馁于天赋的贫薄，反而利用它作为迈向成功之路的基石。

换言之，他绝不怨恨先天的缺憾而自怨自艾，更不“体恤”自己身体的虚弱，为达到目的，他采取积极的锻炼——他要和健康的孩子一样，活泼地去骑马、划船和做剧烈的运动。

他用坚毅的态度，对付他畏怯的天性；用忍耐的精神，克服先天的障碍，处处以快乐和蔼的态度对待人们。

他首先祛除怕羞、畏缩和不喜交际的个性，果然在他人大学之前，就已获得很大的成功。

他是人们乐于接近的一个精神饱满、体力充沛的青年。

他经常在假期中，到科罗拉多峡谷追逐野牛，到洛矶山狩猎巨熊，以及到非洲大陆去袭击狮子，最后他终于克服军队的艰苦生活，带领骑兵，在与西班牙的战争中赢得显赫功绩。

不满足现状，要求我们始终保有一种欲望。

俗语说：“利欲熏心。

”不知有多少人因摆脱不掉利欲的诱惑而失败。

相反的，也有人虽一心梦想发财，但他也以此来鞭策自己，结果终于达成心愿，这种例子也不在少数。

那被利欲冲昏了头，和因利欲的驱使而成功的人，到底有何不同？

说穿了，前者只想达到目的，而不择手段；厚黑学所推崇的是，在利欲的驱使之下，咬牙奋斗成功的后者，是把结果当作一种追求的目标。

人类的行为都是基于某种欲望的驱使，并为实现欲望而鞭策自己；他们都知道人的欲望就像把双面的利刃——可以利用，但也可能为其所伤。

<<李宗吾的人生智慧>>

媒体关注与评论

“我发明厚黑等于瓦特发明蒸汽机，无施不可。
利用蒸汽，造成火车，驾驶得法，可以日行千里；驾驶不得法，就会跌下崖去，甚至撞坏行人。
”——李宗吾“用厚黑以图谋一己私利，越厚黑，人格越卑污；用厚黑以图谋众人之公利，越厚黑，人格越高尚。
”——李宗吾

<<李宗吾的人生智慧>>

编辑推荐

《李宗吾的人生智慧》由新世界出版社出版。

<<李宗吾的人生智慧>>

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>