

<<求人办事厚黑秘笈>>

图书基本信息

书名：<<求人办事厚黑秘笈>>

13位ISBN编号：9787504734334

10位ISBN编号：7504734330

出版时间：2010-9

出版时间：中国物资出版社

作者：李宗吾，陈泰先 著

页数：286

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>

<<求人办事厚黑秘笈>>

前言

李宗吾是我国现代史上杰出的思想家、幽默讽刺文学大师。他一生多致力于教育，自1912年起，以一部惊世奇书《厚黑学》震惊华夏、震惊世界，由此自称“厚黑教主”，人称“厚黑大师”，并被誉为“影响20世纪中国的20位奇才怪杰之一”。

李宗吾先生的著述涉及哲学、社会学、心理学、教育学，甚至畅谈物理学、经济学，凡百余万言，在经历20世纪40年代的轰动效应之后，逐渐在思想史上展露出深远的影响力和冲击波，开启了对国民性反思的思辨之路。

在华人学术领域，林语堂、梁实秋、柏杨、李敖、南怀瑾、张默生、李石锋等学问家对李氏思想进行了多方位的推演和研究，纷纷指出，李宗吾在文化史尤其是思想史上具有不可替代性和僭越性。

李宗吾先生的作品在研究人性的过程中，提出了“厚颜黑心”之说，其论人性、论经济、论政治、论国际关系、论学术，都遵循这个线索。

李宗吾先生的作品文笔犀利，讽刺辛辣，视角独特，观点鲜明，自成一家，使人不得不佩服其对传统文化的切肤感受与妙悟能力。

厚黑学的精髓是脸厚心黑。

李宗吾先生把厚黑分成三个层次：第一层厚如城墙，黑如煤炭；第二层厚而硬，黑而亮；第三层厚而无形，黑而无色。

我们钻研厚黑学，并不是为了如何厚颜无耻、脸厚心黑地去干坏事，而是做有益于我们的事。厚黑学的脸厚心黑只是我们办事的一种手段、一种方式，事情的对错与人的好坏并不在于手段本身，而在于出发点或者达到的效果。

厚黑学在为人处世中很重要，在求人办事中就显得更为重要了。

按照一般人所理解的“求人办事”就是对所求之人低三下四、苦苦哀求。

但是，按照这个方法求下去，就算下跪，别人也会对你不理不睬。

原因何在？

世事难料、人心难测，求人办事之前没有准备就赤膊上阵，只会落得个惨败而归的下场。

在毫不勉强对方的情况下，让对方心甘情愿地为你办事，这是每个人都想得到的结果。

怎样才能练就一身翻云覆雨、巧妙灵活的求人办事手段呢？

这就要钻研一下厚黑大师李宗吾先生的厚黑学了。

《求人办事厚黑秘笈》在深度挖掘李宗吾先生厚黑学精髓的基础之上，总结出积极有效、非常实用的求人办事厚黑方法。

这些求人办事厚黑方法能够让你轻松应对生活中所遇到的难题，让你更迅速、更准确地达到自己的目的。

《求人办事厚黑秘笈》共分为六篇：空字篇、贡字篇、冲字篇、捧字篇、恐字篇、礼字篇。

每一篇都紧紧结合自身的特点，将求人办事的厚黑之道一一进行总结。

你在求人办事中不会忍耐为先吗？

你在求人办事中不懂得人际网的重要性吗？

你在求人办事中只会贬低自己吗？

你在求人办事中不解捧求的作用吗？

你在求人办事中不会黑而无色吗？

你在求人办事中不了解有“礼”走遍天下吗？

那么，不妨来看看这本书，相信你在这里会找到自己想要的答案。

编者2010年5月

<<求人办事厚黑秘笈>>

内容概要

《求人办事厚黑秘笈》在深度挖掘李宗吾先生厚黑学精髓的基础之上，总结出积极有效、非常实用的求人办事厚黑方法。

《求人办事厚黑秘笈》共分为六篇：空字篇、贡字篇、冲字篇、捧字篇、恐字篇、礼字篇，每一篇都紧紧结合自身的特点，将求人办事的厚黑之道一一进行总结。

<<求人办事厚黑秘笈>>

书籍目录

空子篇 忍得耐得，先当孙子后当爷 第一章 求人时，忍为先，夹着尾巴做人 1. 耐心是一种无敌的资本 2. 脸皮厚是忍耐的先决条件 3. 屈伸自如方能办成事 4. 人在屋檐下，一定要低头

第二章 心态平稳，笑骂由他去 1. 心理素质要过硬，脸皮当厚则厚 2. 不能死要面子活受罪 3. 低三下四，脸不红心不虚 4. 不端架子，不怕冷遇，热脸要贴冷屁股 第三章 媳妇熬成婆，功到自然成 1. 先当孙子后当爷 2. 蘑菇战术，慢工才能出细活儿 3. 与对方比耐心 4. 不能害怕被拒绝 第四章 一棵树上吊死而后生 1. 破釜沉舟，不到黄河不死心 2. 撞了南墙也不回头 3. 让不可能变为可能 4. 求一个人，磨一件事 第五章 得志之时，要给自己留后路 1. 你来我往，再求人时好说话 2. 给别人留面子，给自己留路子 3. 授人以滴水，终会得涌泉 4. 人情需存储，利息是后路贡字篇 见缝插针，无孔也要钻 第六章 无孔不入，巧钻关系网 1. 厚颜亲近，打开关系网的突破口 2. 无孔不入，广结人缘好办事 3. 多多铺路少砌墙 4. 求人之前先套近乎 5. 厚而无形，择“友”需慎重 第七章 攀龙附凤，背靠大树好乘凉 1. 巧用心计，主动接近 2. 寻找“龙凤”需要一双慧眼 3. 背靠大树好乘凉 4. 借人光时要脸厚心黑 第八章 曲线求人，办事要识门认路 1. “枕边风”虽小，但威力无穷 2. 感情投资，老人孩子必不可少 3. 用心经营关系网 4. 让他人出面帮忙 第九章 多做感情投资，冷庙也要常烧香 1. 求人办事需要长期“感情投资” 2. 患难之交利息高 3. 冷庙烧香才可用时不慌 4. 人情生意很划算 第十章 套近乎，拉关系，见缝就插针 1. 一见面就要套近乎 2. 留住擦肩而过的贵人 3. 用感情维系身边人 4. 反客为主，变被动为主动 第十一章 见风使舵才能左右逢源 1. 见风使舵，随机应变 2. 厚起脸皮找靠山 3. 表现忠心要及时冲字篇 伪装自己，扯虎皮做大旗 第十二章 移花接木，巧用对方心理 1. 同情心是统一战线的催化剂 2. “无意间”透露利己的信息 3. 欲擒故纵，无为而有为 第十三章 冠冕堂皇，往自己脸上贴金 1. 巧借他人名誉，达到自己的目的 2. 夸大自己，使对方放心 第十四章 以利诱人，劝导不如诱导 1. 央求不如婉求，劝导不如诱导 2. 巧设陷阱，诱人上钩 3. 望利也能止渴 4. 以小资本换取大利益 第十五章 先入为主，打动对方心弦 1. 第一印象决定求人成败 2. 哭比笑更能打动人心 3. 寻求感情共鸣，令人感同身受捧字篇 逢迎有术，夸死人不偿命 第十六章 投其所好，对症下药 1. 好听话要百说不厌 2. 对方喜欢什么，自己就要做什么 3. 摸准对方的脾气再下手 4. 投其所好，迎合对方的兴趣 第十七章 溜须拍马，多送高帽子 1. 时刻不忘恭维对方 2. 逢迎也要会变通 3. 借他人之口，传我赞美之言 4. 别忘了送顶“高帽子” 第十八章 遇事求人，贬贬自己 1. 装出一副可怜相 2. 点头称是，唯唯诺诺 3. 卖傻装憨，一举攻破 4. 贬低自己，获取好感 第十九章 见人说人话，见鬼说鬼话 1. 人乡随俗，到山唱歌 2. 说话投机，事半功倍 3. 见人说人话，见鬼说鬼话 4. 正话反说，委婉求人 第二十章 积极争取，掌握主动权 1. 拜访对方，拉近距离 2. 巧找话题，主动出击 3. 会哭的孩子有奶吃 4. 先声夺人，绵里藏针恐字篇 找准软肋，让对方无路可退 第二十一章 面厚心黑，让其就范 1. 借刀杀人，善假于物 2. 釜底抽薪，逼对方让步 3. 抓住把柄，让对方就范 4. 击中要害，婉言相告 第二十二章 都是为你好，让你受不了 1. 示以利弊得失，你自己看着办 2. 旁敲侧击，给他留点面子 3. 灌输有益思想，达到自己的目的 4. 恰到好处，点到为止 5. 适时点拨，让他自己推想后果 第二十三章 反客为主，要有流氓无赖气 1. 请将不如激将，变被动为主动 2. 在痛处下手，直接抓住对方的“命根子” 3. 装出一副无赖相，不是流氓也是流氓 4. 点到为止，见好就收 第二十四章 软磨硬泡。

循序渐进 1. 软磨硬泡的几大法宝 2. 用时间来消磨对方的意志 3. 循序渐进，因势利导礼字篇 糖衣炮弹，有“礼”走遍天下 第二十五章 礼多人不怪，舍不得孩子套不着狼 2. 人到礼到事才好办 3. “礼”多人不怪 4. 有“礼”走遍天下，无“礼”寸步难行 第二十六章 送之有礼，送之有术 1. 礼出有名，送之有术 2. 送礼表诚心，让对方动心 3. 给人好处要恰到好处 4. 真情要在礼物中 第二十七章 巧送无形礼 1. 以情为礼，巧抓时机 2. 以利代礼，效果甚佳 3. 送“炭”不送“花” 4. 巧送人情赢好感 第二十八章 饭桌上求人，不行也行 1. 酒席宴上好办事 2. 请客吃饭是求人办事的饮食文化 3. 酒要少喝，事要多办 4. 酒桌上求人，说话要有顾忌

<<求人办事厚黑秘笈>>

<<求人办事厚黑秘笈>>

章节摘录

求人办事没有耐心是根本行不通的，事实上，耐心也是一种非凡的智慧，对于一些小事、易事，一般人都能毫不费力地完成，而对于那些大事、难事，没有耐心的人是根本无法进行的。

当我们求人办事时，经常会遇到这类人，他们埋头于自己的工作，全身心地投入，不允许外界打扰，甚至他们的工作状态也让我们感到无法开口求其办事。

埋头工作的人常常是事业心很强或对某事物有着浓厚兴趣的人。

他们一旦开始工作或者着手做自己喜欢的事情，便会全身心地投入，甚至不愿再见他人。

这种人惜时如金，铁面无情。

要想求这种人办事，首先就不要害怕碰钉子，还要有足够的耐性，最重要的是要会区分不同情况，根据实际情况采取硬缠或软磨等不同方法，直至达到自己的目的。

毕加索的儿子小科劳德正是用自己的耐心与智慧才敲开了正埋头作画的母亲的门。

小科劳德的母亲弗朗索瓦兹·吉洛特十分爱好绘画，一入画室便不容有人打扰。

一次，儿子想让妈妈带他去玩，可吉洛特已全身心投入到绘画上，听到敲门声和儿子的喊声，只是回应了一声“唉”，仍旧埋头作画。

过了一会儿，儿子又说：“妈妈，我爱你。”

“可得到的回应也只是：“我也爱你呀，我的宝贝儿。”

“门还是没开。”

儿子又说：“我喜欢你的画，妈妈。”

“吉洛特高兴了，她答道：“谢谢！”

我的心肝，你真是个小天使。”

“可仍旧不去开门。”

儿子又说：“妈妈，你画得太美了。”

“吉洛特停下笔，但没有说话，也没有动。”

儿子又说：“妈妈，你画得比爸爸好。”

“吉洛特的画当然不会比丈夫——绘画艺术大师毕加索画得更好，但儿子的话却句句说到了她的心里，使她内心涌出一种甜蜜感动。

她也从儿子那夸张的评价中感到了儿子的迫切心情，最终还是把门打开了。

试想一下，如果你是小科劳德，第一次妈妈并没有给你开门，你会怎么做？

大多数小孩子都会选择悻悻地离开，然后责怪妈妈。

然而小科劳德并没有因为第一次的拒绝而选择离开，他一遍又一遍地试图让妈妈打开门，最终用自己的耐心与智慧得到了自己想要的东西。

如果你所追求的异性是一位追求事业成功的人，那么你可以用“磨”的方法让他不耐烦，最后不得不举起白旗向你投降。

但是，如果对方从心里对你感到厌恶，你就是烦死他也没有用，并且会使事情变得更加糟糕。

香港有位女作家，在浓浓的浪漫情调中与大陆某男士结成姻缘，她曾经称那位男士是追她的众多男士中条件最差的一个。

事情的起源要追溯到几年前，那是她第一次赴上海，为了洽谈自己的小说授权给上海某家出版社出版而前往的。

晚宴上，女作家和某男士相遇，男士深为女作家的人生体验所感动，晚宴后就告诉她一句惊人之语：“我想追求你。”

“当时她只当成是一句玩笑话。”

不料男士真的开始展开猛烈追求，他带了好多朋友，每天从早上开始，一起在她下榻的大酒店“站岗”。

对于男士的行为，女作家感觉如遇恐怖分子，不敢踏出饭店一步。

而紧盯不放的男士便不断以电话“骚扰”女作家，并告知她：“如果再不露面，便要通知你所有的朋友，告诉他们我要追你。”

<<求人办事厚黑秘笈>>

“被逼得无路可跑的女作家，急中生智说：“你请我喝咖啡，我们好好聊聊。”她知道大陆人收入低，索性一口气喝了五六杯咖啡，准备使追求者“破产”。结果他也跟着叫了五六杯咖啡，结账时不但没有囊中羞涩，反而给了服务员一笔数目不小的小费。女作家让对方知难而退的计谋没有得逞。

最精彩的是，她在上海的最后一夜，那位男士鼓足勇气，竟在大庭广众之下猛烈亲吻女作家。霎时花容失色的女作家久久不能言语，随后激动得几乎落泪地说：“你怎么可以这样？”她离开上海，那男士更是一路穷追猛打。赴西安，追到西安；抵达台北，越洋电话不知打了多少个。

至此，女作家说：“只要我生存在地球上一天，似乎都无法逃出他的手掌心。”只好宣布投降，宣告结婚。

“磨功”终于“磨”来有情人。可见有了足够的耐心，无论多难求的人都能成功地被说服和争取过来。善“磨”的人都是具有非凡耐心的人，这种人的耐心从某种意义上讲，正是一种人生资本。

耐心是一种智慧，是一种心性；耐心是一种大度，更是一种真正的成熟。耐心是一种人生态度，一切成功皆有可能在你耐心的极限之后出现。

耐心会使你不愠不躁，这样你才不会患得患失；耐心会使你少一些计较，多一些豁达，感受久违的感动；耐心会让相爱的人彼此更加忠诚，在相互守望中一直走下去；耐心会使你找到人生正确的方向，有了耐心这种资本，才会更加理智、冷静地进行思考。

求人办事时，耐心会转化为一种无形的力量，达到以柔克刚的效果。

……

<<求人办事厚黑秘笈>>

媒体关注与评论

上天生人，给我们一张脸，而厚即在其中；给我们一颗心，而黑即在其中。从表面上看去，广不数寸，大不盈掬，好像了无奇异，但若精密地考察，就知道它的厚是无限的，它的黑是无比的。

凡人世的功名富贵、宫室妻妾、衣服车马，无一不从这区区之地出来，造物生人的奇妙，真是不可思议。

——李宗吾

<<求人办事厚黑秘笈>>

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>