

<<厚黑学的智慧>>

图书基本信息

书名：<<厚黑学的智慧>>

13位ISBN编号：9787560138169

10位ISBN编号：7560138160

出版时间：2009-12

出版时间：吉林大学

作者：李宗吾

页数：354

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>

<<厚黑学的智慧>>

前言

人生欲成功，不外二途：为官与从商。
 为官从商欲成功，亦有二字：“厚”与“黑”。
 世人每每心怀偏见，见“厚黑”二字，如见毒草。
 殊不知若悉心索玩，二字间人生之大智慧存焉。

李氏宗吾，民国怪才也。

李先生于1912年发明“厚黑学”，《厚黑学》自出版之后，一时洛阳纸贵，“厚黑教主”李宗吾之名，妇孺皆知，家喻户晓；抗战期间，李氏著作又风行西南，乃至于“人手一册”。
 20世纪80年代以来，《厚黑学》重焕光彩，再度成为中国乃至新加坡、日本、韩国的畅销书，足见其魅力不衰。

柏杨先生说：“他(李宗吾)把这些人的故事，反复研究，才将千古不传的成功秘诀，发现出来。一部廿四史，必须持此观点，才读得通。

这种学问，原则上很简单，运用起来却很神妙，小用小效，大用大效。

” 林语堂先生说：“世间学说，每每误人，惟有李宗吾铁论《厚黑学》不会误人。

” 又云：“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！”

” 诚哉二先生之言：“厚黑学”乃李宗吾先生沉浸历史、明察现实、看穿世态总结而得，其发布《厚黑学》，是积极的，并非消极，不是图嬉笑怒骂之快，而是对社会人心具有某种“建设性”。

如今社会发展日新月异，人与人之间竞争空前激烈。

为人越来越讲究手段，处世越来越追求谋略。

在这种背景下，有关这方面的新著大量涌现，泥沙并下，龙蛇相杂。

其实我们更应该发掘那些经典旧作，使它们在新的时代成为人们走向成功的好帮手。

李宗吾先生的《厚黑学》正是一本饱含智慧的书。

李先生博览群书，知识宏富，使得《厚黑学》议论精辟，纵横捭阖，古今中外，汪洋挥洒。

《厚黑学》是作者用奇特的思维方式写成的奇书。

作者认为，厚黑学分三步功夫，第一步是“厚如城墙，黑如煤炭”。

城墙虽厚，可用火炮轰破；煤炭虽黑。

但颜色可憎，众人不愿接近它。

第二步是“厚而硬，黑而亮”。

同第一步功夫相比虽有天壤之别，毕竟有形有色，别人经过细心观察便可看出蛛丝马迹。

第三步是“厚而无形，黑而无色”，进入“无声无嗅，无形无色”之境界。

臻于此境，就可以攻无不克、战无不胜、锐不可当、所向披靡。

厚黑术被封建政治家奉为圭桌，是其争权夺利的锦囊妙计。

故政治家未必懂政治学，但不能不通厚黑学。

笔者于今不揣才疏学浅，有感于时势所需，更叹服李氏著作之精妙，以《厚黑学》原籍为本，分章别篇，该注释则注释，当推演则推演，为求生动可读，又精选大量古今中外故事，使读者更能切实体味，以期为大家阅读李氏著作，把握内涵尽吾绵薄之力。

至于解释有不恰当，详说有不合理处，肯定不乏其例，还请读者诸君原谅并指正！

诸葛静一

<<厚黑学的智慧>>

内容概要

《厚黑学》被人们称为不可多得的奇书。

《厚黑学》一书的内容涉及到文学、哲学、政治、经济学、心理学、社会学等诸多研究领域，在文学界和思想界产生过轰动效应和重大影响，而且他的著作至今仍畅销不衰。

《厚黑学》内容宏博，见解深邃，启迪心智，文笔流畅轻松语言幽默隽永，既让人增长见识，深受教益，又让人从中获得一种非常特殊的阅读快感和审美享受。

<<厚黑学的智慧>>

作者简介

李宗吾（1880～1943），四川富顺自流井（今四川自贡市自流井）人，原名世全，入学后改名世楷，字宗儒，意在宗法儒教，尊奉孔夫子。

25岁思想大变，认为与其宗法孔孟之道，不如宗法自己，故改名为宗吾。

早年加入同盟会，长期从事教育工作，历任中学校长、省议员、省教育厅副厅长及督学等职。

他为人正直，聪颖机智，治学严谨，几十年间目睹人间冷暖，看透宦海浮沉，愤世写出《厚黑学》一书，并冠以独尊之笔名，旨在取“天上地下，唯我独尊”之意。

从此便以“厚黑教主”自号，而开创“厚黑学派”的一家之言，后被誉为“影响中国二十世纪的十大奇才怪杰”之一。

<<厚黑学的智慧>>

书籍目录

第一卷 厚黑学厚黑学（一）厚如城墙，黑如煤炭：厚仍可破，黑令人厌将计就计，郑庄公克段于鄢卧薪尝胆，勾践灭吴厚黑学（二）厚而硬，黑而亮：硬可护己，亮以得人老板们的赢利之道诸葛亮七擒孟获厚黑学（三）厚而无形，黑而无色：厚黑至境，无所不成武则天造势称帝曾国藩的“恕”、“忍”之道第二卷 厚黑经厚黑经（一）有容乃厚：厚以容人，容人得众领袖的智慧楚庄王仁爱待下刘邦妙计抚人心厚黑经（二）黑无顾忌：无所顾忌才能有所成功喜怒不形于色黄巢“一不做，二不休”陈霸先平李贲厚黑经（三）厚黑之大：要用厚黑学来做大事情唐代宗装聋作哑陈平、周勃大直若屈孙臆装疯厚黑经（四）厚黑修远：共煤炭一色，遇炮弹不破不食周粟的伯夷叔齐要有自知之明商战中成功的“撤退”厚黑经（五）厚黑考鉴：厚黑之道为古今所证明武则天不拘一格招人才不愠不怒，以柔克刚厚黑经（六）厚黑为本：厚黑是为人处世的根本郭子仪大敞府门求自保龚遂淡化功劳恩威并施的乾隆帝厚黑经（七）改不厚黑：要善于向厚黑者学习曹孟德隔岸观火宋襄公败于仁义陈平化险为夷渡黄河厚黑经（八）天生厚黑：厚黑是人类的本性殷通之死郭德成顺水推舟掩失言死姚崇算计活张说厚黑经（九）明说厚黑：应该把厚黑学发扬光大李林甫口蜜腹剑周公代疾厚黑经（十）勿厚黑：厚黑的功夫要时刻牢记苏秦说诸侯李泌与世无争小不忍则乱大谋厚黑经（十一）厚黑服众：优柔寡断是厚黑的大忌郑氏巧妙平事端周厉王堵民之口厚黑经（十二）厚黑用人：厚黑助我们更好地识人毛遂自荐祢衡之死王翦大白若辱厚黑经（十三）厚黑自保：厚黑是真正的生存之术刘秀退功臣阮籍以酒避害迫其自毙厚黑经（十四）熟用厚黑：运用厚黑要立足实际于成龙巧计捉盗贼晏婴谏主以黑治黑，请君入瓮厚黑经（十五）无惑厚黑：学习厚黑须持之以恒激流勇退以自保曹操恕陈琳居功勿自傲厚黑经（十六）厚黑克敌：反省是厚黑克敌之前提散宜生巧计救主戚继光神兵抗倭寇厚黑经（十七）厚黑可及：厚黑之学是可以企及的牛弘宽容治家萧何明哲保身不在其位，不谋其政厚黑经（十八）求索厚黑：让厚黑成为立世之本光武帝不计前嫌降朱鲋杀一惩万，赏一劝众厚黑经（十九）厚黑固有：要扩大自身的厚黑因素玄武门之变奕争太子坚持不妥协厚黑经（二十）厚黑英雄：人人皆可成为厚黑英雄风神秀彻，镇静自如的谢安以身作则，公正廉明厚黑经（二十一）培养厚黑：人们需要培养厚黑精神冯道见风使舵存乱世犯而不较陈轸辟谣厚黑经（二十二）厚黑豪杰：厚黑人物仍保持赤子之心张居正济世扶危中兴大明寇准取信于直各司其职，各尽其能厚黑经（二十三）明悉厚黑：智者静下心来钻研厚黑姚广孝参机“靖难”王守仁擒王退贼孟尝君巧探消息厚黑经（二十四）人皆厚黑：为人处世不可缺少厚黑田忌赛马知非罪己第三卷 厚黑传习录求官六字真言（一）空我以求：要成功就要尽我所能姜太公渭水钓周伯吕不韦的政治头脑马援择明主而事求官六字真言（二）寻孔而贡：要善于发现突破口利、臆请师胡雪岩的“贡”字功夫哈默“有孔必钻”求官六字真言（三）冲以成势：用“吹牛”壮大声势大张旗鼓无风三尺浪虞诩以弱示敌求官六字真言（四）捧得人心：没有人不喜欢听好话刘备的捧人之术运筹帷幄，决胜千里王导招揽俊杰求官六字真言（五）恐以制人：要懂得抓住别人的把柄尊王攘夷与假托天意孙武杀一儆百朱博巧治恶霸求官六字真言（六）送而后取：成功要舍得“投资”胡雪岩“送”左宗棠肥水不流外人田冯谖买义送孟尝做官六字真言（一）空以进退：凡事给自己留下退路桃李不言，下自成蹊晓以利害刘基脱险做官六字真言（二）恭心为上：“开掌不打笑脸人”“恭”对“钉子客”靠服务赚钱厚待员工做官六字真言（三）绷以威众：“绷”须与“恭”结合起来说“架子”曾国藩的“绷”字功夫“恭”“绷”并用，“厚黑”谈判做官六字真言（四）仁而后凶：不能一味和善忍让蔺相如完璧归赵关于楚歌的故事做官六字真言（五）聋对笑骂：“不痴不聋，不为家翁”陆逊假痴不癫赚荆州难得糊涂三人成虎做官六字真言（六）诚以“弄钱”：诚信生财是一种境界抱柱之信家丑外扬晋文公守诺成霸办事二妙法（一）锯箭法人尽其才，物尽其用大胆使用人才诸葛亮智激张飞安抚关羽办事二妙法（二）补锅法欲擒先纵明助暗损，养寇自重洛克菲勒欲取先予第四卷 厚黑原理与研究厚黑原理（一）恐惧与怜悯：孟子、荀子的人性观厚黑原理（二）天理与私欲：论宋儒对人性的扭曲厚黑原理（三）善恶之间：告子的人性论厚黑研究（四）厚黑史观厚黑研究（五）厚黑学的应用

<<厚黑学的智慧>>

章节摘录

厚黑学(二)厚而硬,黑而亮:硬可护己,亮以得人 [原文] 深于厚学的人,任你如何攻打,他一点不动,刘备就是这类人,连曹操都拿他没有办法;深于黑学的人,如退光漆招牌,越是黑,买主越多,曹操就是这类人。

他是著名的黑心子,然而中原名流倾心归服,这就是小光漆的亮招牌,可以招到很多的买主。人能够做到第二步固然同第一步有天渊之别,但还着了迹象,有形有色,所以曹刘的本事我们一着眼就看出来了。

[解析] “厚黑学”的第二层境界,是“厚而硬,黑而亮”。

比起“厚如城墙。

黑如煤炭”,它更要求“硬”和“亮”。

为何“厚”了还要“硬”,“黑”了还要“亮”呢?

这符合李宗吾先生论厚黑的一句要旨之言:“厚黑上面,要糊上一层仁义道德。

”“硬”和“亮”,便是那一层“仁义道德”。

我们说过,“厚”与“黑”是我们适应社会的结果,而“硬”和“亮”是我们适应人的结果。因为人们不喜欢那种赤裸裸“面厚心黑”之人。

一味脸厚,让人厌恶;一味心黑,让人惧怕。

所以,高明的人,厚中有“硬”,即黑且“亮”。

即使你厌他脸厚,却又拿他没有办法;你怕他心黑,却又为他所吸引。

这便是“硬”和“亮”,也即是“仁义道德”的用处。

老板们的赢利之道 在美国有一个世界闻名的大西洋赌城,那里的老板为了吸引顾客前来,想出了一条谋利的妙计。

因为顾客从纽约城的任何一处出发去赌城来回的车费最多也只有20美元。

但是当你来到赌城之后却会获得赌城馈赠的15美元现金,以及一顿相当丰富的自助餐。

第二次来时,顾客们凭车票又可以得到8美元的回赠。

于是大批的游客蜂拥而至,即使输得血本无归,但总还能找到些许的平衡。

其实所谓顾客们来去不花钱以及获得免费的自助餐,这些花费充其量也就是赌场老板从顾客身上赚来的零头而已。

因为到赌场来而又不赌者少之又少,不论赌客运气如何,总体上是赚少赔多,说到底这最后的赢家还是赌场!

无独有偶,在太平洋对岸中国台湾省台北市的博爱路上有一家经营了半个世纪而依然红火的老店,名曰“美味香食品行”,店铺老板为生意的兴盛也是耗费了大量的苦心于其中。

老板为美味香食品行制定的两条经营原则便是:每天生产限量的产品及不去拓展外销市场。

店里的招牌菜是烟熏火腿,但店里每天只制造一定的数量,如果顾客上门买不到东西时,店员则请他明日“及早光临”。

另外,为了保证食品质量安全可靠,食品行的师傅们每天清晨都要到台北专门的大市场去选购加工所需要的上好原材料,牢牢把住了取材关。

为了使顾客对食品行的食品有信心,店员们宁可请顾客第二天再来,也绝不把火候欠缺的产品卖给顾客。

同时为了避免在接受大批订单时,因赶制不及而滥竽充数,美味香食品行也不去拓展外销市场。

许多顾客慕名而来,垂涎欲滴地排队守候着,即使没有买到食品,但当看见食品行宁缺勿滥的经营方针和做法时,也觉得这里的食品买得放心,吃得舒心,所以也就高高兴兴地再次光临了。

[点评] 美国赌城的“来去不在钱”,台北食品行的“请君明日光临”。

都是精明的商家抓住消费者的心理,做出的让利经营。

此乃欲擒故纵的招数。

表面上看好像是商家吃了亏,但实际上他们才是最后的赢家。

“宰”人于无形之中。

<<厚黑学的智慧>>

这才是商人的高明之处。

厚黑故事 诸葛亮七擒孟获 诸葛孔明的“厚黑”上面，便蒙上了一层仁义道德。

三国时期，蜀国南方诸夷发生叛乱。

蜀相诸葛亮亲自率军讨伐。

因为他深知南方之事不仅关系到蜀汉后方之稳定。

同时也关系到北伐大业成功与否。

诸葛亮分兵三路，沿途少有抵抗，主力行至益州郡。

经打探得知此地孟获为叛军头领，且为少数民族首领，在少数民族地区颇有威信与影响。

诸葛亮为了更好地解决少数民族和蜀汉政权的关系，消除南中时常叛乱的根源，决心对深得“民心”的孟获采用“攻心”战术，下令全军将士对孟获只可生擒不可害命，违令者斩。

第一次交战之后，孟获便中计被俘。

诸葛亮为了使他降服，有意在他面前显示一下自己士兵的战斗力的，命令军队列成方阵，亲自把他领到阵前，说：“你能打赢这样的队伍吗？”

孟获回答说：“我看你军的实力也不过如此。

如不是这次不知你军虚实，被你用计击败，下次再战，我肯定胜利。

诸葛亮见他并不服气，便把他放了回去。

孟获！

司营后，据守泸水南岸，为阻蜀军渡河，下令拖走了所有船只。

不料诸葛亮乘敌不备，从敌人不设防的下流偷渡过河，并袭击了孟获的粮地。

孟获暴怒要严惩部下，激起了将士们的强烈反抗，于是相约投降，并乘孟获不备将其捉拿绑赴蜀营，诸葛亮见孟获仍是不服，再次将其释放。

以后孟获又实施了许多计谋但都被蜀相一一识破，四次被擒，四次被放。

最后一次诸葛亮又要放他的时候。

孟获感到诸葛孔明确实智谋高超，非己可及，而且他看出蜀军也并非想把“夷人”赶尽杀绝而只想收服而已，于是他便率众人心悦诚服地投降了。

<<厚黑学的智慧>>

媒体关注与评论

读过中外古今的书籍，而没有读过李宗吾《厚黑学》者，实人生憾事也！

——林语堂 厚黑教主的为人道德，一点儿也不厚黑，甚至是很诚恳、很厚道的。

——南怀瑾 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。

——李宗吾

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>