

《厚黑学全集》

图书基本信息

书名：《厚黑学全集》

13位ISBN编号：9787530851289

10位ISBN编号：7530851284

出版时间：2009-5

出版社：天津科学技术出版社

页数：308

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

前言

为人之玄机，处世之智慧 厚黑宗师李宗吾，四川富顺自流井(今四川自贡市自流井)人，中国近现代伟大的思想家，教育家，革命家，畅销书小说作者。原名世全，如学后改名世楷，字宗儒，意在宗法儒教，尊奉孔夫子，25岁思想大变，与其宗法孔孟之道，不如宗法自己，故改名为宗吾。其早年加入同盟会，长期从事教育工作，系四川大学教授，历任中学校长、省议员、省长署教育厅副厅长及省督学等职。其为人正直，为官清廉，其职位油水丰厚，而离任时清贫潦倒。自幼聪明好学，博览群书。他思想独立，崇尚自由，富有怀疑和批判精神，敢于质疑颠覆已有的结论和定见。 1912年，他以“独尊”之名，撰写了轰动一时的《厚黑学》，以后陆续写了一些系列文章，其中包括1927年发表的《我对圣人之怀疑》。1928年发表了《社会问题之商榷》。 1936年，他将历年所做文字的一部分，融合自己的新观点和想法，重新以随笔体裁整理为文，在成都《华西日报》上开辟《厚黑丛话》专栏，连载发表，以后同名结集单独成书。 作者在书中写道： 作者自读书识字以来，就想为英雄豪杰，求之四书五经，茫无所得，求之诸子百家，与夫廿四史，仍无所得，以为古之为英雄豪杰者，必有不传之秘。不过吾人生性愚鲁，寻他不出罢了。穷索冥搜，忘寝废食，如是者有年，一日偶然想起三国时几个人物，不觉恍然大悟曰：得之矣，得之矣，古之为英雄豪杰者，不过面厚心黑而已。 又道： 马克思发明唯物史观，我发明厚黑史观。用厚黑史观去读二十四史，则成败兴衰，了如指掌，用厚黑史观去考察社会，则如牛渚燃犀，百怪毕现。……我们又可用厚黑史观攻击达尔文强权竞争的说法，使迷信武力的人失去理论上的立场。我希望阅者耐心读去，不可先存一个心说：“厚黑学，是诱惑人心的东西。”更不可先存一个成见说：“马克思、达尔文是西洋圣人，李宗吾是中国坏人，从古至今，断没有中国人的说法，会胜过西洋人的。”如果你心中是这样想，就请你每日读华西副刊的时候，看见《厚黑丛话》一栏，就闭目不视，免得把你诱坏。 《厚黑学》一经推出，引起了广泛的关注，被称为“天下奇书”。更有学者认为，厚黑学当中的理论，为天下人解开了古今英雄豪杰的成功秘诀，为人们在处世中左右逢源、克敌制胜提供了宝贵的借鉴资料。在华人学术领域，林语堂、梁实秋、柏杨、李敖、南怀瑾、张默生、李石锋等学问大家对李氏思想进行了多方位的推演和研究，他们纷纷指出，李宗吾在文化史尤其是思想史上具有不可替代性，是四川人为中国现代思想所做出的不可多得的贡献。 有人说：“厚黑学”是教人学坏的异端邪说。 有人说：“厚黑学”是中国人必读的成功学巨著。 有人说：“厚黑学”是针砭社会弊病的良药。 实际上，“厚黑学”并非奇谈怪论，而是一门实实在在的致用之学。“厚黑”仅仅是一种工具，正如一把双刃剑，既可以用来行侠仗义，又可以用来涂炭生灵。这全看怎么使用、谁来使用及欲望指向何处。有人用得好，则成为英雄豪杰，彪炳千古；有人用不好，则可能成为乱臣贼子，遗臭万年。 真正的厚黑者是一位十全十美无与伦比的斗士，他的武器是通过内心的智慧所指引，这种智慧是他在接受生活挑战和寻求精神平衡中陶冶而成的。行动时，他迅捷胜任、不受感情左右；退位时他泰然自若、任凭世人品头论足；在取胜时，他卓有成效，表面上似乎残酷无情，但却没有恶意。 厚黑教主从古典历史的文献当中，苦苦思索，历练出厚黑思想之精华，历数王侯将相，豪杰圣贤成败之事。《厚黑学全集》，让你观人间百态，有形无形之中，潜移默化你的所思所想，自然，你能从中悟出非常之道，为人的道理，处世的智慧，即使千变万化，不经意也就被你玩弄于股掌之间。 ——2009年于北京

《厚黑学全集》

内容概要

《厚黑学全集》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。《厚黑学全集》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与审美享受。《厚黑学》自诞生以来，多次再版重印，畅销数千万册，成为20世纪中国文化界一大奇观！“厚黑学”的奇妙就在于能教会你在风云变换的人生舞台上掌握先机、抓住制胜要点的智慧。

《厚黑学全集》

书籍目录

第一篇 厚如城墙——不日厚乎，越磨越厚第一章 树没皮必死无疑，人没脸天下无敌1.脸皮不厚，也归失败2.厚处扶摇直上，薄处寸步难行3.装疯卖傻——人生难得糊涂一回4.认错道歉——撕掉“面子文化”5.变脸术6.故意暴露自己的缺点7.藏巧露拙——每个人都是演员第二章 死要面子活受罪，越磨越厚如城墙1.委曲求全又何妨2.瞒天过海3.厚黑之“忍”经4.毛遂自荐——懂得主动出击的道理5.不要太在意别人的看法6.厚脸皮去拒绝第二篇 黑如木炭——不日黑乎，越洗越黑第三章 有勇有谋，有厚有黑1.笑里藏刀——口中是蜜腹中是剑2.借刀杀人之计策3.趁火打劫——不可错失最佳机会4.擒贼擒王——打蛇打七寸5.欲取先予——前期先付出后期再求获得6.后发制人——抓住机会一招制敌第四章 谋之大略，越洗越黑1.喜怒不形于色2.利益往往是永恒的3.把柄——制人的利刃4.激将法——两桃杀三士第三篇 厚而无形——既知病情，又知药方第五章 运用之妙：无形中知病情心中有数1.不做老实人——把所谓的面子统统扔掉2.厚颜求人办事法3.越是傲慢的人，越爱听恭维话4.狐假虎威——借助名人的影响5.迂回战术——不走直线走曲线6.笑话自己一番7.谎言与假话也是一种需要第六章 大胆实践：无形中知药方药到病除1.见人只说三分话——防人之心不可丢2.处变不惊3.机不可失，时不再来——不可优柔寡断4.莫逞能——低调能行万年船5.急流勇退第四篇 黑而无色——外圆内方，既厚又黑第七章 外圆内方1.不可缺少关系网2.以退为进的谋略3.切忌感情用事——别让情绪泄露了自己的弱点4.无法抗拒你的热情5.以柔克刚——刚柔并济应变自如第八章 黑而无色1.应对小人之道2.危言耸听虚张声势3.将计就计——反其道而行之4.化敌为友5.该强硬时切不可心慈手软第五篇 终极厚黑——无声无臭，无形无色第九章 皆以为不厚不黑1.攻心为上2.对症下药3.要明白，雪中送炭远远强过锦上添花4.在倾听中摸准对方的意图5.玩笑有度第十章 无形无色，终极厚黑1.出奇制胜2.好马也吃回头草3.在变通中达到左右逢源的境界4.驾驭好下属5.批评的策略6.说话的艺术——有的放矢妙中之妙

章节摘录

范增(公元前277-公元前204),秦末著名政治家,居巢(今安徽巢湖市居巢区亚父乡)人,秦朝(公元前221-公元前206年)末期农民战争中霸王项羽的主要谋士。秦末农民起义爆发后,秦二世二年(公元前208年),范增投靠了项羽的叔叔项梁,劝说他立楚王的后裔为楚怀王,以此号召天下百姓。在项梁阵亡后,他跟随项羽,成为他的重要谋士,后来封为历阳侯,项羽尊称他为“亚父”。在厚黑教主李宗吾看来,范增和刘邦一样,都是心黑之人,可脸皮却太薄,最终导致了他的失败,并且“把自己的老命,把项羽的江山,一齐送掉”。楚汉相争那年,项羽的军队已经把刘邦包围在河南荣阳城,并切断了汉军运输粮草的通道。没过多久,城里开始缺粮了,士气也受到影响,汉王对自己的处境非常担心,请求割让荣阳以西的地方向楚军讲和,但项羽回绝了他的请求。汉王召见陈平时说:“天下纷纷扰扰,什么时候才能安定下来呢?”意思是说楚汉战争何时才能了结,很明显,汉王是希望陈平能够想出办法来。陈平说:“项羽身边有个叫范增的,被项羽尊称为亚父,那次大王您赴鸿门宴,指使项庄舞剑想杀您的就是此人,此人诡计多端,项羽就是在他的辅佐下,才每战必胜。项羽身边还有一个大将叫钟离昧,此人精通兵法,不好对付。这两个人不除,终究是我们的心头大患。项羽虽然平时恭敬爱人,廉洁好礼的士人大多归附了他。但是到了论功行赏、授以官爵、赐封食邑的时候,却又非常吝啬,那些士人因此义不愿意归附他。所以项羽身边的范增、钟离昧等人有些不满。且项羽为人猜忌多疑,相信谗言。大王您如果能够拿出几万斤黄金,我去施一个反间计,离间项羽和范增、钟离昧等的君臣关系,使他们互生怀疑之心,这样他们内部一定会互相残杀,到时候我们乘机发兵而进攻他们,粉碎楚军,一定会取胜的。”汉王认为陈平所说非常有道理,于是拿出四万斤黄金给陈平,任凭他去安排。于是,陈平利用这些黄金,向楚军大量派出间谍,公开散布言论。说钟离昧等人做项王的将军,功勋卓著,然而终究没有划地称王,心怀怨恨,他们企图同汉军结成联盟,消灭项王,瓜分楚国的土地,各自称王。项羽听到这些谣言以后上了当,很快就对钟离昧等人及范增产生了怀疑。有一次,项羽派使者到汉王那里去。陈平见机会来了,于是赶忙在刘邦身边如此耳语了一番。项羽派来的使者到了。刘邦准备了最高规格的菜肴,让人端上了桌。刘邦见到楚国的使者后,便假装吃惊地说道:“我以为是亚父的使者,原来是项王的使者!”马上露出一脸的不高兴,并且暗示侍从人员把这些菜端走,换上些粗劣的食物给楚国使者。楚国使者很是艰难地吃完了这席酒宴,回去后就把这些情况一一报告给了项羽,项羽果然对亚父范增产生了极大的疑心。当时亚父想急速攻下荣阳城,项羽不相信他的话,不肯听从。亚父听说项羽对他产生了怀疑,非常恼怒,于是对项羽说:“天下大事大体上已成定局了,君王您自己干吧!”他请求退休回家,70多岁的人已难随军而行了,项羽也没做任何挽留,迅速就答应了这一请求。可惜范增回家还没有到达彭城,就由于背后的毒疮发作而死在路上。陈平发现自己的目的基本已经达到,于是趁着一个月黑风高的夜晚设计让2000名妇女从荣阳城东门出去,楚军于是发起进攻。而陈平与汉王当夜却从荣阳城西门出城逃跑。汉王这才得以回到关中,收集散兵又向东进军。从历史上看,脸皮薄而成功者极其罕见,大凡那些获得超人成功者,皆为厚脸皮者。最有名的莫过于越王勾践,为了复仇竟然在众目睽睽之下替夫差亲口尝大便的味道。然而,他最终以自己的厚脸皮换来了“三千越甲可吞吴”的辉煌。中国民间有句俗话:“脸皮厚,吃个够;脸皮薄,吃不着。”其实,这个道理对于一个人事业的成功是非常管用的。每个人都有自己的脸皮观念,这关系到尊严和地位。不过,每一个人在实现自己的目标过程中,都需要脸皮厚才能把怀疑抛在一边,不对自己的能力、动机心存疑惑,不怀疑自己的价值。仔细想来,厚脸皮其实是“胜固欣然败亦可喜”的平常心,“走自己的路让别人说去吧”的勇气,愈挫愈勇、百折不挠的坚忍,抱负远大、志在高远的胸襟,还有志在必得的自信。归根结底就是心理素质好,实为当今成功者所必备。清朝时有个读书人无依无靠,寄居寺庙靠和尚施舍度日。和尚为了赶走他,故意在吃饭时不敲钟,一次等到吃完饭才敲响开饭的钟声,这个读书人跑去一看啥都没了。这个人可真算是厚脸皮了,在这样的情况下他也只不过在墙上题诗两句聊以解嘲,并没有负气出走,而是继续死皮赖脸地苦读“蹭饭”,总算换来高官得中的一天。衣锦还乡回来一看,壁上两句诗早已被绿纱罩上了,又写出了“二十余年尘拂面,如今始得碧纱笼”的感慨与得意。还有一个关于文学家沈从文的故事。“我行过许多地方的桥,看过许多次数的云,喝过许多种类的酒,却只爱过一个正当最好年龄的人。”这是沈从文的一段经典文字。关于沈从文,我们都知道他的小说《边城》,但他在上海公学教书时的一些事也许并没有多少人知道。那时名门之后张兆和不仅人美,功课也好,还是校体育冠军,是大家公认的校花,追求者众多,沈从文就是其中一个。据说沈从文在作业本里夹带情书,张兆和招架不

《厚黑学全集》

住，告到校长胡适那去了。胡适虽然自己是包办婚姻，但此时却笑着说，他只是顽固地爱你。张兆和很干脆地回答，我顽固地不爱他。不过沈从文没有气馁，他会讲故事，他开始找理由去张兆和家，给她的弟弟讲故事，讲各种各样的故事，总之他赢得了张兆和家人好感，最终我们知道沈从文和张兆和结成了几十年忠贞不渝的伉俪。

在商业中，没有厚脸皮人才的参与，就等于没有经济商战中的重武器，商战的竞争也就不会如此激烈残酷，扣人心弦，精彩夺目！由此，我们对厚脸皮人才在当代商战中的作用十分重视：没有厚脸皮人才，公司的业务就难以开拓；没有厚脸皮人才，就没有有力的竞争力；没有厚脸皮人才，就缺乏打遍天下无敌手的先锋气概。

厚脸皮有三个层次。其一，虽然脸皮有点厚，但是却可以被戳穿。谁见到他们都能发现他们的厚脸皮，此乃厚脸皮的初级选手。

其二，脸皮不仅厚而且还很硬，并且吃得油光发亮，看起来很能吸引人。此种厚脸皮者，让人感觉是可以信赖的人，在不知不觉中为其所利用，此乃厚脸皮的中等高手。

第三，脸皮很厚，你根本就看不出来他的脸皮到底厚在哪里。这是最高层次的厚脸皮者。修炼到这一层次的人看上去都是一些有德行的人，他们能够不顾一切地利用他人追求自己的目标，同时，被他利用的人还颂扬他的美德。此乃厚脸皮的顶尖高手。修炼到这个地步的人通常认为，为了获胜，没有不能付出的代价，只要能够赢得胜利，即使损害别人的利益也在所不惜，反正目的就是一个，那就是成功。

《厚黑学全集》

媒体关注与评论

黑厚学博大精深，有志此道者，必须专心致志，学过一年，才能应用，学过三年，才能大成。故宗吾曰：“苟有学黑厚者，期月而已可也，三年有成。” 世间学说，每每误人，唯有李宗吾铁论《厚黑人》不会误人。知己而又知彼，既知病情，又知药方。 ——林语堂

《厚黑学全集》

精彩短评

- 1、讲的确实是一些人生智慧。各种情境下都可以找到相应的处事方法。但是文章都是由一些东拼西凑的小故事讲出一些啰啰嗦嗦的道理，感觉很鸡汤。
- 2、就是拿一堆的小故事凑成的，没啥大意思
- 3、可能自己太黑了，看起来总觉得有点黑~
减去了其中几个点着重看了一下，其余以很久以前看八大技巧神马的快速读过
- 4、鸡汤师爷
- 5、内容像智慧背囊，读者各取所需。
- 6、真的是一本好书。

章节试读

1、《厚黑学全集》的笔记-第270页

人际关系专家研究发现，人际关系失败的原因，很多时候不在于你说错了什么，或是应该说什么。而是因为你听得太少，不注意倾听所致。

2、《厚黑学全集》的笔记-第181页

智者往往把谦虚当作人交往的通行证，无论到哪里，都会起一定的作用。

3、《厚黑学全集》的笔记-第176页

犹豫是以无知为前提，果断是以洞察为背景。

优柔寡断的坏处不只是在你反复考虑之中丧失机会，它给人最大的负担是精神上的压力。

4、《厚黑学全集》的笔记-第192页

比尔盖茨人际关系法则：

第一：利用亲的人脉资源

第二：发展国外的朋友，让他们去调查以及开拓国外市场

第三：利用合作伙伴的人脉资源

第四：雇用非常聪明，工作有独立性，有潜力的人一起工作。

5、《厚黑学全集》的笔记-第3页

一个人若是处处在乎自己的那点薄面，时时刻刻想着怎样不让自己丢面子的话，就很难左右事物的格局。

6、《厚黑学全集》的笔记-第211页

热情是一种伟大的力量。若想成为人群中一股力量，便须培养热情。充满热情的人会受到人们的欢迎，因为热情代表着积极与亲切。一个凡事充满热情的人，他走到哪儿，哪儿就充满朝气。

7、《厚黑学全集》的笔记-第155页

<<幽默的人生>>一书中把自我解嘲列入最高层次的幽默。

8、《厚黑学全集》的笔记-第59页

一个人如果想主宰自己的人生，就必须好好掌握自己的信念。按照通俗的说法，就是在自己的想法和别人的意见之间，有一个正确的判断。否则，我们很可能会失去自我。

9、《厚黑学全集》的笔记-第224页

《厚黑学全集》

礼让不是无原则地一味退让，不是对所有的事都保持沉默，不要以为这样你才有深度，有内涵，是一个襟怀博大，有容人之量的人。事实恰恰相反，如果你这么做，别人只会把你看作懦弱无能，愚笨无知的代名词，绝对不会正视你的存在。

10、《厚黑学全集》的笔记-第121页

激将术主要是通过隐藏的各种手段，让对方进入激动状态（愤怒、羞愧、不服、高兴）导致情绪失控，然后无意识中受到操控，去干你想让他干的事。

11、《厚黑学全集》的笔记-第9页

刘邦的三军统帅韩信形容项羽的弱点时说，他具有妇人之仁，匹夫之勇。战场上的项羽毫不留情杀人，可当他面对被自己打败的敌人的时候，却抛弃了自己的目标。竟然拉不下杀人的脸皮。

12、《厚黑学全集》的笔记-第256页

攻心术：（1）设身处地，将心比心（2）推心置腹，动之以情（3）适度褒扬，顺水推舟（4）先行自责，间接服人（5）给人面子（6）适加作料，轻松诙谐

13、《厚黑学全集》的笔记-第227页

在你面前痛斥别人的不是，猛夸你长处的人，千万别信他。

14、《厚黑学全集》的笔记-第191页

外圆内方：不可缺少的关系网。假如你有良好的社会关系，事业上会使你事半功倍。

15、《厚黑学全集》的笔记-第75页

麻痹对手最好的武器就是自己主动退让，必要时还要笑脸相迎，待时机成熟之际，来他个措手不及，以绝后患。

在市场活动中，把赚钱的目的藏在心里，把和善的外表呈现给顾客，博得顾客的友谊和信任。就能使自己声名远播，巨大的财富就会滚滚而来。

16、《厚黑学全集》的笔记-第244页

犹太人对待敌人能用爱心去宽恕，对待朋友能用真诚去回报，这恰是犹太民族的伟大和高尚之处。

17、《厚黑学全集》的笔记-第25页

帘子脸是傲下媚上的主要工具，对于某一种人是少不得的。

能够一会儿红脸一会儿白脸，软硬兼施，刚柔并用，德威并加一身，便能像一位出色的演员，胜任自己在社会中扮演的角色。

18、《厚黑学全集》的笔记-第253页

孙子云：攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下。从精神或思想上瓦解对方,使其心服。

19、《厚黑学全集》的笔记-第263页

雪中送炭远远强于锦上添花。

20、《厚黑学全集》的笔记-第133页

要想成功地求得别人的帮助，必须遵循两个基本原则。第一，诚恳礼貌，即常言道的精诚所至，金石为开。礼貌待人，铁心可化，这是求人成功的先决条件。第二，避开忌讳。每个人因个性和生活经历等，对某人言辞和举动有些顾忌，因此千万别冒犯。

21、《厚黑学全集》的笔记-第177页

拿破仑：不要等到万事俱备以后才去做，永远没有绝对完美的事。如果要等所有条件都具备才去做，那就只能永远等待下去。

22、《厚黑学全集》的笔记-第76页

有时候为了营销，建立更好的企业信任度。可以展示出些无关痛痒的缺点给客户，让这些缺点让客户得到保护。

23、《厚黑学全集》的笔记-第13页

自己装成傻子，于是傻子当得越久，他就拿得越多，最终他得到的，比自认聪明的人拿得还多。

24、《厚黑学全集》的笔记-第133页

求人办事的唯一捷径，就是投其所好。如果你能投其所好，说的话就能深入人心，如果反其所好，只会招来对方的厌恶，给自己带来麻烦。

25、《厚黑学全集》的笔记-第91页

有人对有直接利害关系的一方送礼，对方往往会视为理所当然而接受，甚至有时会觉得，是否有何居心，而产生警戒心。但是，对其本人而对他的家人表示深切关注，对方就会想：看，人家甚至用心到了这种地步。较之自己被厚待更深受感动。

26、《厚黑学全集》的笔记-第56页

李嘉诚说过：他和别人合作，假如他拿七分合理，八分也可以，那么拿六分就可以了。李嘉诚的意思是：他吃亏可以争取更多人愿意与他合作。

27、《厚黑学全集》的笔记-第106页

一定要做到喜怒不形于色。

不管你心理有多大波涛在起伏，你都不要表现出来，都要藏在心里。这样做的原因有二：一是你心里的事是你自己的，让别人来一同承受是不公平的；二是你都表现出来人家会觉得你这人太浅薄,没有心机，什么事都沉不住气。

28、《厚黑学全集》的笔记-第102页

所谓时来莫错过，无机莫强求，在时机没有到来的时候，则不可勉强求得。有不少事情是必须靠等待的，如瓜的生长，需要一段时间过程，才会瓜熟蒂落。如果拔苗助长，效果就适得其反。

29、《厚黑学全集》的笔记-第29页

一个人适当的暴露自己一些小的缺点,至少可以达到两个目的。(1)可使人们感到他是个普通人,因而会觉得他是比较容易仿效和相处的。试想,谁愿意和一个"完美"的人相处呢?那样只会觉得压抑、恐慌和自卑。

(2):可使人们感到他的真诚和对人的信任,因而会觉得他是可敬可爱的人。众所周知:人无完人,金无足赤。每个人都有缺点。勇于暴露自己的缺点,可能会使人失望,难受一阵子,但经过这"阵痛"之后,人们对他的缺点就会注意力下降,反而更多的注意他的优点。与此相反,倘若一个人拼命地显示优点,掩盖缺点,开始会给人们好印象,可一旦缺点暴露后,就会使人们更加难以接受。

30、《厚黑学全集》的笔记-第156页

智者的金科玉律是:不论你想笑别人怎样,先笑你自己。

31、《厚黑学全集》的笔记-第4页

从项羽性格看成败:(项羽虽然平时恭敬爱人,廉洁好礼的士人大多归附了他。但是到了论功行赏,授以官爵,赐封的时候,却又非常吝啬。且项羽为人多疑,相信谗言。

32、《厚黑学全集》的笔记-第201页

在感情的生活中,以退为进可以取得意想不到的效果。有时候改变自己的行事方式,从相反的方面考虑问题,你的生活也许会变的更加精彩。

33、《厚黑学全集》的笔记-第131页

在这个年代,正当的利益就应该争取。社会是弱肉强食。当一个人没有足够的实力而又不注重增强自己的实力时,别人即使给你面子,也是假的,因为那个面子远远大于了你的实际实力。如果你能学习不断地积累自己的实力,学会摄取更多利益,你就可以形成不被人忽视的影响力,到那时,别人就必须给你面子。所以,不要为了虚假的面子而把你内心的自尊给翻出来。

34、《厚黑学全集》的笔记-第74页

学会笑里藏刀,让受害人毫无戒心,一头栽在伪装的杀机中。

35、《厚黑学全集》的笔记-第28页

企业领导们,在下属面前切莫把自己装扮成十全十美的人物,因为这样只会使下属感到你们:可望而不可及,可敬而不可爱,不是活生生的人,而只是一具毫无瑕疵又不带感情的躯体,从而减少对你的喜爱程度。

36、《厚黑学全集》的笔记-第246页

如果在需要使用铁血手段需要强硬的时候，你表现很懦弱，那就是优柔寡断，而且，一旦你心慈手软或者表现得不够强硬，会让你的处境更加难堪。所以，当现实的环境需要你放下软弱和同情的时候，你就得有铁石一般的心肠。

37、《厚黑学全集》的笔记-第196页

下列几种人应该从你的人脉帐户里删除

- (1)：交浅言深者
- (2)：搬弄是非的，饶舌者
- (3)唯恐天下不乱者
- (4)顺手牵羊爱占小便宜者

38、《厚黑学全集》的笔记-第279页

凡战者，以正合，以奇胜。

39、《厚黑学全集》的笔记-第8页

厚脸皮是一种随机应变，善于处事，且能置他人的所想所思不顾的能力。

40、《厚黑学全集》的笔记-第78页

借刀杀人：此计多是封建官僚之间的尔虞我诈，相互利用的一种权术。用在军事上，主要体现在善于利用第三者的力量，或者善于利用或者制造敌人内部的矛盾，达到取胜的目的。

41、《厚黑学全集》的笔记-第178页

对于人生来说，犹豫不决，优柔寡断是一个阴险的仇敌。在它尚未伤害你，破坏你，限制你一生的机会之前，你要即刻把这一敌人置之死地。不能再等待，再犹豫，绝不等到明天，今天就应该开始。要训练自己遇事果断坚定的能力，遇事迅速决策的能力，对于任何事情不再犹豫不决。

42、《厚黑学全集》的笔记-第18页

一个坚强有头脑的人直率勇敢的自白，他能与时俱进，勇敢，直率地承认自己以前是学识不够，而现在已经进步了。

43、《厚黑学全集》的笔记-第31页

<<庄子>>中有一句话叫"直木先伐，甘井先竭。还有一句话叫：木秀于林，风必摧之。

44、《厚黑学全集》的笔记-第174页

机不可失，时不再来。--不可优柔寡断

45、《厚黑学全集》的笔记-第129页

人与人之间的交往其实就是互相适应。这就像是一堆球放在一起进行相互碰撞，球质不能太硬，太硬了就会伤人伤己，但也不能太软，否则就会被压扁，丧失了基本的生存空间。

《厚黑学全集》

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：www.tushu111.com