

一部反《厚黑学》的**撼世力作**

做人

Be honest. Be kind.

厚道学

引发韩国处世做人文化大震荡
2年内在中国大陆9次加印
台湾我识出版集团正着手购买全球版权



八岁小孩都知道，八十岁老人做不到的处世圣经

内蒙古文化出版社

一部反《厚黑学》的撼世力作

做人 厚道学

Be honest. Be kind.

引发韩国处世做人文化大震荡
2年内在中国大陆9次加印
台湾我识出版集团正着手购买全球版权



八岁小孩都知道，八十岁老人做不到的处世圣经

内蒙古文化出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人要厚道/憨氏 主编.-呼伦贝尔:内蒙古文化出版社,2004.6
(憨氏树人系列;3)

ISBN 7-80675-259-5

I.做… II.憨… III.个人-修养-通俗读物 IV.B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 048502 号

做人要厚道

憨氏 主编

出版发行:内蒙古文化出版社

社 址:呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街4付3号

邮购、直销热线:0470-8241422 8241421

网 址:WWW.SHUSHANG.COM 邮 编:021008

印刷装订:北京龙兴印刷厂

责任编辑:王海鹰

责任审校:郭樱妍

封面设计:颜国森

开 本:787×1092 毫米 1/16

印 张:17.5 字 数:360 千字

印 次:2006年6月第2版第2次印刷

印 数:1~10000 册

ISBN 7-80675-259-5/Z·095

定 价:25.00 元

版权所有 翻印必究

内容简介

做人确实很难！

也许你刚刚涉世，背后没有大树，毕业证书也不够硬，面对着满街上的“奔驰”“宝马”却只能“望洋兴叹”；

也许你的同事常给你“穿小鞋”，上司昨天又找你“喝咖啡”，你在公司里惶惶终日，恨不得给他们来几个耳光；

也许你的亲人对你期望很高，每天在你耳边唠唠叨叨；

也许你为朋友赴汤蹈火，却“好心遭雷劈”，被朋友误会，孤立无援……

这个时候你最需要的是厚道：

厚道——Upright!

厚道，回归儒学世界；

厚道，是华夏文化的精髓；

厚道，是真正使人立于不败之地的法宝；

厚道的人特别可爱！

肚大能容天下事；以柔克刚，后发制人；用人不疑，疑人不用；抓得紧，失得快；大怒不怒，大喜不喜；东山再起忍挫折；有个账户叫“情感”；少说话多做事；脸皮厚，吃个够；善解人意，人见人爱；良言一句三冬暖；面包重要还是面子重要？好记性不如烂笔头……

本书内容丰富、论点鲜明、一针见血，归结起来就是“黑白之道”“中庸之道”“糊涂之道”“忍辱之道”“做人之道”和“做事之道”。

本书旁征博引，涵盖大量千古流传或鲜为人知的历史实例、著名成功人士亲身经历、社会现象真实案例等精彩内容，事例翔实生动、真切感人，强有力地支撑了每一个黄金论点，触碰着人类灵魂的最深处！

厚道之人，占尽天时、地利、人和。

《做人要厚道》是现代版《论语》！

第1编

《厚道黑白经》

人生战场的入门教材

1. 高不胜寒, 忌居功自傲

满招损, 谦受益	2
认识自我才能交到朋友	4
扬名慎自吹	5
安分守己演好配角	7
放下架子, 虚心受教	10

2. 为人做事, 有所保留

严守底牌, 临危不乱	12
等待时机, 伺机而动	13
心无城府, 不足立世	16
喜怒勿形于色	17
轻松应对两难困境	18

3. 深藏不露, 低调做人

先下手为强	21
临危装死以自保	23
自责总比指责好	24
不动声色, 暗度陈仓	25
巧施苦肉计	27

4. 以柔克刚, 后发制人

以守为攻, 出奇制胜	29
退一寸, 才能进一尺	31
得好处者, 先得人心	33
等待时机, 东山再起	34
舍小利而得大利	36
以柔克刚而后发制人	38
急功近利易乱阵脚	40





5. 心静自然凉

不要把家人当出气筒	42
人生难测,仿如流云	44
凡事不宜过度	46
有商有量自然皆大欢喜	48
精深才能成大事	50

第2编

《厚道中庸经》

成功者秘而不宣的处世圣经

1. 仁义礼信

做人要实在	54
智勇兼备,沉着应对	56
诚笃守信	58
己所不欲,勿施于人	61
仁爱之心不可无	64
尊重每一个生命	68
防人之术	69
将心比心	71

2. 隐者之道

表里如一	74
敢于牺牲	78
坚持正道	80
以道为伍	83
尽力而为	87



3. 和合之道

天下为公	89
大树底下好乘凉	92
切勿赶尽杀绝	94
和为贵	98
肚大能容天下事	101

第3编

《厚道糊涂经》

聪明人的大智慧

1. 糊涂为人

慎防枪打出头鸟	104
表现本领应待时而动	106
好大喜功者必遭人侧目	107
学会自我保护	108
郑庄公坐观全局	109
不能按兵不动则满盘皆输	110
著名的诈病之计	111

2. 糊涂为官

兼听则明,偏听则暗	113
学会尽人之能	114
学会自控,保持理智	115
言行举止,谨慎有礼	116
豁达大度,互谅互让	117
用人不疑,疑人不用	118
曹操用人取天下	119
不拘一格用人才	120
学刘秀之“善忘”	122

3. 糊涂求财

竞争合作,双赢获利	123
投桃报李	124
抓得紧,失得快	125
不要让钱财成为你的监狱	126
做有胜算的事	128
要有长远的眼光	129
做好失败的准备	130





第4编

《厚道忍辱经》

安身立业的护身符

1. 知足常乐——

忍乐忍欲能成大业

吃得苦中苦,方为人上人	132
祸福共生,忍让避祸	135
生固可贵,死又何惧?	140
大怒不怒,大喜不喜	145

2. 修身养性——

忍人之不能忍

玩物丧志忍声色	149
贪食贪杯祸常来	153
忧患常有忍安逸	157
言多必失忍口舌	160

3. 能屈能伸——

忍强忍败大智慧

光明磊落忍恐惧	164
东山再起忍挫折	168
随机应变忍危急	172
以德报怨忍仇恨	176



第5编

《厚道实战经》

成就一生的资本

1. 打造你的关系网

社会关系是个“聚宝盆”	180
欣赏他人	182
什么样的朋友才是“益友”?	183
有个账户叫“情感”	185
有理无理让三分	190
做好事要“悄悄地”	191
为你的事业织网	193
成功交际的15条黄金守则	193

2. 语言艺术学

当语言成为快乐	199
送他一颗“迷魂药”	200
得理不饶是傻子	202
争出技巧	203
“直来直去”不是优点	205
少说一个“我”	207
少说话多做事	209

3. 脸皮厚,吃个够

胜败皆喜平常心	211
接受冷落,一笑而过	213
过于敏感实无谓	216
真的是“怀才不遇”吗?	217
掀起你的盖头来	220
让别人说去吧	222





第6编

《厚道公司经》

小公司做事、大公司做人

1. 在公司如何交往

洞察上司的言外之意	225
把握最佳距离	226
接纳与包容	228
善解人意,人见人爱	230
不要欠同事的钱	234
培养你的团队精神	238

2. 在公司如何说话

见什么人说什么话	243
沉默的艺术	245
想一想,再反驳	245
让谎言开出漂亮的花朵	246
良言一句三冬暖	248
拐着弯说话	255

3. 在公司如何办事

是金子就得发光	257
面包重要还是面子重要?	259
客户群备忘录	262
好记性不如烂笔头	265
果断决策,紧握良机	267



第1编

《厚道黑白经》：人生战场的入门教材

中庸平和、温良忍让，是几千年来中国人一直奉行的处世哲学，我们从中受益匪浅。但如今，时代在变迁，社会在发展，昔日的处世观念已不符合现实要求。

曾几何时，厚黑学流行于世，人们趋之若鹜。厚黑学的精髓在于：做人一要心黑，二要脸皮厚；只讲利害，不讲是非；人不为己，天诛地灭。它旨在教导人们以积极的心态面对现实，顽强进取。凡事有利必有弊，厚黑学同时也被一些人当作成功秘术、做人的真理，似乎只要皮厚心黑，就可要风得风、要雨得雨，从而助长了现实生活中的奸诈狡猾、巧取豪夺等丑恶现象。

厚黑学作为一种学说，既可用于实现美好的目标，也可用于达到邪恶的目的。从表面上看，厚黑学常常令人吃惊和反感，因为它对于罪犯如同对于哲人一样易被利用。厚脸是盾牌，黑心是利矛！《厚道黑白经》反对极端的厚黑，提倡中庸之道，即在必要的时候，可以在一定程度上不择手段，但绝不能完全地不择手段。当有双赢的选择时，一定不要把自己的快乐建立在别人的痛苦之上，手段一定要讲究。总之，在能保证达到目的的前提下，尽量使用最能被人接受的手段。

所谓黑白，阴柔为黑，阳刚为白；狡诈为黑，诚信为白；缺德为黑，仁义为白。做人应明辨黑白，能黑能白者则具大智慧。

《厚道黑白经》继承传统文化的精华，引进现代社会的观念，深入探讨黑白变数、天理人心，教授你处世做人的策略和技巧，引导你适应社会生活。





1. 高不胜寒,忌居功自傲

满招损,谦受益

“一瓶子不满,半瓶子晃荡”,这是句形象、生动的民谚。“黑”得不可一世、自满自得是一种无知,最多是傻瓜的幸福。半桶水爱往地上溅,而满桶的却不。人们称这种肤浅为“半瓶子醋”。

聪明人相信,骄傲是和才能成正比的。但是,正如大才朴实无华、小才华而不实一样,大骄傲往往谦逊平和,只有小骄傲才露出一副不可一世的傲慢相,生怕别人觉得自己不够黑。有巨大优越感的人,必定也有包容万物、宽待众生的胸怀。

真正相信自己的人是很少的,有些人的自信不过是一种“有益的盲目”,似乎下意识地知道自己内心的空虚,避免去看透自己,维持虚假的充实。真正的自信者必是有勇气正视自己的人,而这样的自信也必定与自己的怀疑及不满有着内在的联系。这种人的自信必须靠自己争得。事实上,几乎所有伟大的天才都并非天生自信的人,相反倒有几分自卑,他们知道自己的弱点,为这弱点而苦恼,不肯毁于这弱点,于是奋起自强,反而有了令一般人吃惊的表现。

世界上有些自以为是、沾沾自喜、自高自大的人,目光短浅,犹如井底之蛙。骄傲使人变得无知,让真正有识之士看了发笑。《王阳明全集》中这样写道:“人病痛,大抵只是傲。千罪百恶,皆从傲上来,傲则自高自是,不肯屈人下。故为人子而傲必不能孝,为弟而傲必不能悌;为臣而傲必不能忠。”因此猖狂必忍,否则害人害己。如何忍傲忍狂?王阳明认为:猖狂、傲慢的反面是谦逊,谦逊是对症之药。人真正的谦虚不是表面的恭敬、外貌的卑逊,而是发自内心地认识到猖狂之害,发自内心的谦和。自我克制,明进退,常常能发现自己不如别人的地方,虚心接受别人的批评指下,虚以处己,礼以待人,不知是,不居功,择善而从,自反自省,忍狂制傲,方可成大事。

如果一个人骄傲自满,狂妄自大,道德不修,即便是亲近的人,也会厌恶你,离你远去。古代像禹、汤这样道德高尚的圣人,尚且还心怀对自满招损的恐惧,那么普通人,德量与圣人相比差得更远,怎么能够不去克制自己的狂妄、自满之心呢?

但是世间又有多少人能够明白这个“隐黑扬白”的道理呢?关羽是智勇双全的人物,但也有自满之时,他出师北进,俘虏了魏国左将军于禁,并将征南将军曹仁围困在樊城。镇守陆口的吴国大将吕蒙回到建业,称病要休养,陆逊去看望他,两个人谈论起国事兵事。陆逊说:“关羽节节胜利,经常欺凌别人,现在他立下大功,就更加自负自满,听说你生了病,对我们防范就有可能松懈下来。他一心只想讨伐魏国,如果此时我们出其不意地进攻,肯定能打他个措手不及。”后来吕蒙向孙权推荐陆逊代替自己前去陆口镇守。

年轻的陆逊一到陆口,马上就给关羽写信:“前不久,你巧袭魏军,只用了极小的代价,便获得了很大的胜利,立下了赫赫战功,这是多么了不起的事啊!敌军大败,对我们盟国也是十分有利的。我刚来此地任职,没有什么经验,学识也浅薄,一直很敬仰你,所以恳请你指教。”接着,又吹捧关羽说:“以前晋文公在城濮之战中所立的战功,韩信在灭赵之战中所用的计策,也无法与将军所使用的战略相比。”陆逊信中谦卑的词语,以及请求他照顾的语气,使关羽产生了一种自满之情,更使他对吴国放心了。而陆逊则暗中调查,秘密调遣部队,具备了击败和擒获关羽的条件后,大军到达,立刻攻下了蜀中要地。

自满会使一个智勇双全的人也没了脑子。它让你无法鉴别敌手的实力,每每陶醉于自己的平庸;如果你对挫折早怀恐惧之心,则挫折来临时,你反倒有所准备。你的对手希望你像半桶水那样自我洒落,他正好伺机攻击你。

黑招损,白受益,也就是说不骄狂、不自满,人才会有所收益。一个谦虚的人必然能够博采众长,用以充实自己,还会自觉地改过从善,提高自己的修养,从而去害受益,并能得到别人的尊重。《老子》中的“知不知,尚矣;不知知,病也。圣人不病,以其病病。夫唯病病,是以不满”讲的是:知道自己有所不知,有不足之处,有欠缺的地方,这是明智的人;不知道却自以为知道,唯恐别人不知道自己知道,这才是真正的毛病所在;圣人已经很完美了,没有缺陷了,却忧虑自己有过失,有毛病,谦虚自省,正是这样检查自身的过失、毛病,才能真正地没有过失,所以虚其心,受天下之善。



认识自我才能交到朋友

世间人情其实也很简单,只要你按下那固执的“黑牛头”,你便会如饮清水,面呈“白色风采”,左右逢源,要名有名,想利有利,要朋友有朋友。

不会交朋友的人,并不是他天生就惹人讨厌,而是有原因地被人拒绝。可能是由于太过自我中心,或者是所说的话容易被人曲解,或是对交朋友缺乏热诚等种种原因,使自己交不到朋友。

不管怎么说,交不到朋友的人是很不幸的。没有朋友的话,会觉得很孤单,没有商量的对象,没有诉苦的对象,没有拜托的对象,这种生活怎么过得下去呢?但是交朋友也不是容易的事,在这里举出四种不容易交到朋友的类型:

1. 太过骄傲型

不易亲近,也就是高才生的类型。在同龄人中,自己高人一等,显出很骄傲的样子;自己可能没有骄傲的心态,可是由于你是高才生,别人觉得高攀不上,而你又不愿开口先和别人打招呼,别人就会觉得你很骄傲,难以亲近。由于太过自信,如果不积极地与别人接近,就会因没有朋友而感到很寂寞。

2. 八面玲珑型

这种人被讨厌的理由有三:第一,自我表现欲强,在别人面前想表现出自己好的一面,但是别人却会觉得很做作;第二,没有耐性,半调子人物;第三,对别人有不信任感,喜欢通过宣传别人的隐私,来让自己受到重视,使自己有安全感。

3. 利己主义型

只想到自己的利益,会去欺骗、利用对方,从而使自己获得利益。总想踩着别人的头往上爬,时时都在算计着对方。

4. 不能自我管理型

自己对自己没有拘束,自由自在,只要自己高兴就好。穿得不整齐,吃得干净,让别人受不了。

以上四类人其实就是不懂黑白之理,没有耐心去顺迎基本的人情世故;而那些不尊重看起来不如自己的人更是让人无法忍受。这样下去,除了当孤家寡人还会有什么下场?

下面给诸君讲一个交友的绝招：“认识”之前先收集情报，找寻对方的“关键点”。

知道了对方的名字之后，对于对方的出生地、学历、职业、兴趣、家庭环境、周围的人对他的印象等情报，尽量多地收集。依对方的社会地位，你可以由公开的资料中，获得某些程度的认识；也可以由认识对方的朋友口中，获得这个人的资料。

有一位在旅馆界很活跃的H氏，有很好的的人际关系，他在和某人认识之前，会叫部属先去调查一番，在前往和那个人见面的途中，部属会在车中把这个人的背景对H氏做个三分钟报告。如此一来，H氏就能找到双方的共同点，双方的会话就能由此轻松地展开。

事先是否把握细微的情报导致双方见面后的效果完全不同。尽管自己的头脑灵活，但如果能知道多些情报，效果会更大；在初次会话时，掌握对方的“关键点”，可以产生极大的作用。

掌握关键点的效果有三个：第一，在和对方见面以前，先收集对方情报，在第一次见面时，因为事先有心理准备，就不会紧张；第二，和对方对话时，可以避免涉及对方的忌讳，从而使话题顺利地展开；第三，可以找到共同的话题，让对方对你产生惺惺相惜的感情。如果你不事先收集对方的情报，和对方见面时，就很难找出共通的话题，本来可能会成为好朋友的，却因为第一次见面的话不投机而失败。

扬名慎自吹

一味地吹牛其实是一种常见的“黑”，然而这个问题却为很多人所忽略。尽管吹牛不纳税，可另有言谓“人外有人，山外有山。”说话时要弄清对象才会说话得体，吹牛不致过于没有水平。吹嘘自己者表面高傲，实际内心虚空或者自卑。

美国近代最有名的女作家玛格丽特·米契尔，有一次被邀请去参加世界书会。那时还没有胸前佩戴名牌的习惯。所以，当时有位匈牙利作家坐在她的旁边，却根本不知道这位衣着朴素、态度谦虚的女士是谁。他以一种居高临下的态度，同她进行了这样一段谈话：“小姐，你是一位职业作家吗？”“是的，先生！”“那么，有些什么大作，可否告知一二？”“谈不上什么大作，我只是偶尔写写小说而已。”“噢，你也写小说，那么，我们可以算是真正的同行。我已经出版三百三十九本小说，那就是……你写过多少部呢，小姐？”“我只写过一部，它的名字是《飘》。”话音未落，那位匈牙利作家已目瞪口呆了。





生活中常有这样一些人,到处充当“百事通先生”,每当人们谈起一个有趣的问题时,他就不知从什么地方钻出来,信口接过话说:“这个嘛,我知道……”捕风捉影地胡吹一通,即使驴头不对马嘴也毫不脸红。大概他想:反正吹牛也不用交税!

这样做往往弄巧成拙,由于他不愿意被轻视,经常隐瞒自己不知道的事情,强不知以为知,在人前冒充有学问的人。但他没想过还是谦虚的人多,人家虽然没有像他一样夸夸其谈,并不说明人家不懂,而他倒成了班门弄斧,最后在人前出丑。

即便是真有点“学问”的人,也不能吹得太“黑”,因为你不可能什么都懂,早晚有天“一失足”,那么所有原来吹出来的“良好印象”都将一扫而光。

希望诸位能够本着老老实实的态度,而不要不顾自我状况一味地“黑吹”,在与人讨论问题的时候,“知之为知之,不知为不知”,勇于承认自己所不掌握的知识,坦率地向内行人请教,倒是能够留给人们极好的“白”的印象。同时自己也可以得到不少新的知识,也不必因自欺欺人而感到内心的不安。

吹牛大户经常做的事情是自己吹自己。

你本来是什么样子,能够做什么和已经做了什么,都实际地存在着。自我鼓吹一下,无非是担心自己的长处、优势和奉献鲜为人知,以致声不显、名不彰,说到底,自我吹嘘之意在于强为自己扬名。

归纳起来,这类人经常采用下列方法:

1. 无中生有式

这是最笨的方法,最容易露出马脚,最易使自己陷入尴尬和难堪。

2. 添油加醋法

从自己曾参与做过的,或与自己相关的一点业绩上发挥,抓住一点,扩散其余。将参与做的,与人合作的说成自己做的;将微不足道的扩大为较大的;将较大的扩充为惊天动地的,将一次演说为二次三次,将二次三次演说为八次十次,或加上“一贯”“从来就是”等光辉的字眼,如此之吹,你不可说他是全吹,他假中有真,真中有假,真真假假,以假乱真。

3. 隐形自吹法和间接自吹法

如用化名或假他人之名,发表自吹文章属于隐形自吹。请人代吹、交换吹为间接自吹,他可能通过贿赂手段或给人某些好处,让别人口头上或写文章代自己吹嘘。隐形自吹和间接自吹的好处是别人不易看出来。

4. 出钱买奖属于请人代吹

时下各种评奖甚多,只要给举办单位赞助点钱,包管有奖到手。这奖便成了自吹资本,而且从表面看不是自己奖自己,实际上是拿钱奖别人来吹他自己。或为了达到自吹目的,他先假意把别人吹一下。来而不往非礼也,受到吹的人不好意思不回报,便也吹他一下。结果达到互相吹牛的目的。

5. 自谦式或夸大式的神吹

比如,A君在某方面稍有一技之长或有点小聪明、小名气,B君则没有这方面的优势。A君却装出一副十分谦虚的模样,总是说自己不如B君,或说自己是门外汉。这表面上是夸B君,实则更高地抬了自己——那不如A君,没有名声的B君也这么值得夸奖(这是A君之所言),A君则更值得夸奖了。

然而,不论自我吹嘘者方法有多少种,自吹术高低与否,他们只可一时地蒙骗一部分不明真相者,他们总逃不过明眼人的眼睛;况且,但凡自吹者,其心灵的空虚永远无法掩饰。到头来,吹牛皮的结果都是阿Q式地自己骗自己一场。在客观存在之中,他仍然只是他,并不能因其自吹而增添一点什么。

一个有真才实学又目光远大的人,决不会去自己吹牛。他也用不着去自吹。只有那些实际上不怎么样,或者二三流货色才去自吹。所以,自吹有时候也是一种自卑潜意识的外露。凡事要做好后再向人讲,不要把还未做完的事和别人说。万事开端都不成形状,此时随便示人,便会给人留下轻慢及虚张声势的印象。

安分守己演好配角

谈话时,自己充当主角的时间不宜太多,更多充当的应该是配角。给人留下“黑”的印象,常常是由于你不善于做好配角。

参加庆典时,尤其是比较大型的庆典时,你可能会有一种感觉——自己并不重要,仿佛只是一个充数者。事实上,有这种感觉的不只你一个,大多数人都会有这种感觉。习惯这种场合而没有积极的交际态度的人可能会这样说“行啊,谁让自己是小人物呢?”“得了,就当吃顿好饭改善改善了。”“算了,礼节上咱做到了就行了。”这些想法是不适当的。怎么办呢,怎样做既简单又能获得比较大的交际收获呢?

每个人在不同环境中都有不同的社会角色,在单位你可能是主管,在大街上不过是一个行人。任何庆典都有其特定的主角及特定的主要辅助角色,

