

李宗吾被誉为「影响中国20世纪的十大奇才怪杰」之一
他的著作《厚黑学》被誉为天下「奇书」

典藏
经珍

王隐村 编著

求人办事

只要事能成·不怕做小人
厚脸套近乎·人情排第一

好事总多磨·办事需耐心

谋事在大脑·成事靠美言

要懂

厚黑学



中国城市出版社
CHINA CITY PRESS

李宗吾被誉为「影响中国20世纪的十大奇才怪杰」之一
他的著作《厚黑学》被誉为天下「奇书」

典藏
经珍

王隐村 编著

求人办事

只要事能成·不怕做小人

厚脸套近乎·人情排第一

好事总多磨·办事需耐心

谋事在大脑·成事靠美言

厚黑学

要懂



中国城市出版社
·北京·

图书在版编目(CIP)数据

求人办事要懂厚黑学 / 王隐村编著. —北京: 中国城市出版社, 2010.10
ISBN 978-7-5074-2353-2

I. ①求… II. ①王… III. ①人际关系学-通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 184731 号

责任编辑 张建军 张惠平
装帧设计 木又村
责任技术编辑 张建军
出版发行 中国城市出版社
地 址 北京市海淀区太平路甲 40 号(邮编 100039)
网 址 www.citypress.cn
发行部电话 (010)63454857 63289949
发行部传真 (010)63421417 63400635
发行部信箱 zgcsfx@sina.com
编辑部电话 (010)52732085 52732055 63421488(Fax)
投稿邮箱 city_editor@sina.com
总编室电话 (010)52732057
总编室信箱 citypress@sina.com
经 销 新华书店
印 刷 北京金秋豪印刷有限责任公司
字 数 218 千字 印张 18
开 本 787 × 1092(毫米)1/16
版 次 2010 年 11 月第 1 版
印 次 2010 年 11 月第 1 次印刷
定 价 24.80 元

版权所有,盗印必究。举报电话:(010)52732057

前言

个人的力量毕竟有限，没有人能离开别人的帮助和支持而独自存活。

战国时期，有个名叫许行的楚国人来到滕国，他和自己的几十个门徒穿着粗麻织成的衣服，靠编草鞋、织席谋生，以能自耕自足、不求他人之乐，并据此指责滕国的国君不明事理。因为在许行看来：人不能依赖别人，不能向人求助，所以身为一个真正贤明的国君，他既要替老百姓服务，同时还要和老百姓一样自耕自食；如果自己不耕种而要别人供养，那就不能算是贤明的国君。

一个叫陈相的人把许行的所作所为及其主张告诉了孟子。

孟子问陈相：“许行一定只吃自己耕种收获的粮食吗？”

陈相回答：“是的。”

孟子接着又问：“那么，许行一定自己织布才穿衣吗？他戴的帽子也是自己做的吗？他煮饭的铁甑都是自己亲手浇铸的吗？他耕作用的铁器也都是自己亲手打制的吗？”

陈相回答说：“都不是的。这些物品都是他用米、草鞋、草席这些东西换来的。”

孟子说：“既然是这样，那就是许行自己不明白事理了。”

孟子和陈相的对话，明白地指出不论衣食住行等等，我们都是有求于人的，即使拥有上亿财产，也必须通过交换来获取你所需要的东西。

办事时，我们经常需要别人的协助。求人办事是我们日常生活的组成部

分——人活着不可能无事。只有会办事，办巧事，办成在别人眼中办不成的事，才能在茫茫尘世里，左右逢源、安身立命。

所谓求人办事，把人求动，把事办成，不是看你有多大的决心也不仅看你有多大的热情，技巧和手段才是最关键的部分。李宗吾被誉为“影响中国20世纪的十大奇才怪杰”之一，他的著作《厚黑学》被誉为天下“奇书”。李宗吾说：“我自读书识字以来，就想成为英雄豪杰，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，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。”

“厚黑学”并非什么奇谈怪论，而是一门实实在在的致用之学。这本书教你如何如何在求人办事时，用“厚黑学”的利刃武装自己，以达成自己的目的。深入了解《厚黑学》，求人办事也就容易得多了。

第一章

办事成不成,完全看个人

打造个人魅力好办事	2
太老实是社交中的大忌	7
以气夺人显精神	10
姿态举止的行为美	12
形象得体为你赢得信任	15
展现微笑的魅力	18
气度影响格局	21
办事要以诚为先	24
小处也不可随便	27
戒除不受欢迎的坏习惯	29
让自己成为具有吸引力的人	32

第二章

谋事在大脑,成事靠美言

措辞得体,事半功倍	38
说话是一门重要的必修课	41
警惕自己说“错”话	43
掌握说话应有的分寸	46
在对方失去耐心前闭嘴	49
多谈对方的得意事	52
赞美的五个要点	55

目 录 CONTENTS

赞美的四个方式	58
“加钱”与“减岁”	61
倾听是最好的鼓励	63
幽默促使办事成功	67
含蓄是一种艺术	76
及时弥补失言	80

第三章

厚脸套近乎,人情排第一

善于打开突破口	86
买一支人情原始股	88
结交比自己优秀的人	91
多送恩惠,少欠人情	94
不把朋友当拐杖	96
警惕交际危险期	98
善待身边的每一个人	101
人情留一线,日后好相见	104
平时多沟通,急时有人帮	107
友情投资,宜走长线	110
无事也登三宝殿	112
利用乡情打动人	114

第四章

目 录 CONTENTS

好事总多磨,办事需耐心

心急吃不了热豆腐	120
脸皮薄难成大事	112
学会控制情绪	124
要保持冷静	126
不要轻易发怒	128
合理宣泄怒气	131
办事要能忍让	133
办事离不开顽强	135
成功离不开坚持	137
办事要相信自己	140
好事多磨,欲速则不达	143
学会克服悲观心理	146

第五章

谁说事难办? 礼到自然成

你的礼仪价值百万	150
与人握手有讲究	153
学会交换名片	155
接打电话有讲究	157
宴请要注意的问题	158
待客的礼节	160
拜访做客的礼仪	162

目 录 CONTENTS

送礼是一门艺术	165
求人办事该如何送礼	167
送礼时要会说	170
送礼需要与身份相符	172
送礼还是得讲究尺度	174
送礼要投人所好	177

第六章

只要事能成,不怕做“小”人

放低你的姿态	182
用眼泪为办事开道	185
激发同情心,难事不难办	190
该低头时就低头	192
以忍为上善屈伸	195
吃小亏占大便宜	198
说点假话又何妨	200
以谎话留余地	203
水至清则无鱼	207
不要轻易走极端	209
有时候要大智若愚	212
小心聪明反被聪明误	214
锋芒不要太露	216

第七章

人缘要广积,关系是资本

有水平不如有人缘	220
要有结交朋友的意识	222
记住对方的名字	224
善于编织关系网	228
人际关系网的核心	231
人人都能为我所用	233
结交比自己优秀的人	238
要有两本电话本	240
交朋友要有弹性	242
改变人生抓“贵人”	244
如何“借贵人”	246

第八章

随机巧应变,办事有技巧

知己知彼,百求百应	250
因事制宜,把事办好	251
因势制宜,随机应变	254
出奇制胜好办事	257
学会应变的技巧	259
攻破对方的心理防线	262
投其所好,诱对方心动	265

目 录 CONTENTS

旁敲侧击,达到目的	268
欲擒故纵,虚虚实实	270
巧借显贵,抬高“身价”	271
逼对方主动出手	274
互惠,使对方乐于效力	276

第一章

办事成不成，完全看个人



【打造个人魅力好办事】

世间学说，每每误人，唯有厚黑绝不会误人。就是走到了山穷水尽，当乞丐的时候，讨口饭，也比别人多讨点。故宗吾曰：大自皇帝以至于乞儿，亦是皆以厚黑之本。

《厚黑学》提到，求官六字真言：“空、贡、冲、捧、恐、送。”其中“冲”被李宗吾解释为“吹牛”：普通所谓之“吹牛”，四川话是“冲帽壳子”。

在求人办事的过程中，也需要这种“冲”劲。厚黑专家们无一例外地都非常重视个人形象的打造。无论你认为从外表衡量人是多么肤浅和愚蠢的观念，但社会上的人们每时每刻都在根据你的服饰、发型、手势、声调、语言等自我表达方式在判断着你。无论你愿意与否，你都在留给别人一个关于你形象的印象，这个印象影响着求人办事的最终结局，决定着你的幸福感。

1960年与肯尼迪竞选总统的老牌政治家尼克松似乎在资历上占有绝对的优势，但是却忽略了对自己外表形象的包装设计。以至于贵族家庭出身的肯尼迪评价他：这家伙真没有品位！

受到家族的影响，肯尼迪懂得如何利用自己的外在优势获取选民的信任。在与尼克松的电视辩论上，年轻英俊、风度翩翩的肯尼迪浑身散发着领袖的魅力，看起来坚定自信、沉着稳重。

当他提出“不要问国家能为你做什么，问一问你自己能为国家做什么”的时候，激起了美国人民狂热的爱国潮。他是美国人理想的领袖形象。

1980年，里杜卡斯基与里根竞选总统，这个希腊籍的小个子民主党领袖，无论是外表还是声音，无论是演讲还是表演，在高大英俊、魅力四射的里根的



衬托下,都显得不像个领袖。而演员出身的里根用自己的微笑、声音、手势、服装以及高超的演技,表现出了一个极具魅力的领袖形象,从而掩盖了自己在知识和经验上的不足。

对于政治家们来说,获取选民信任的一个至关重要的条件就是看起来像个领袖。杰出的政治家深悟此道,他们会专门高薪雇请形象设计师,来为自己塑造一个能表现自己最佳形象的模式。古代哲人穆格发说:良好的形象是美丽生活的代言人,是我们走向更高阶梯的扶手,是进入爱的神圣殿堂的敲门砖。

形象有助于产生影响力。世界上成功的巨人们无一不在乎自己的形象。一个成功的政治家、企业领袖靠的不仅仅是自己的杰出才能,他们就像一个优秀的演员,不仅仅依靠自己能带给追随者的信念和对未来的承诺,更重要的是他们非常懂得形象的魅力,并能够准确灵巧地运用这种魅力,让追随者把他的形象与他们追求的未来合为一体。他们个性化的外表和人格化的魅力无一不是他们能够呼唤、吸引众多追随者的重要原因。

你的形象比任何你看得见的物质都昂贵,因为这是笔“无形的资产”!你是否得有体的形象不会有人来真的告诉你,没有人会这样对你说:我不愿意与你合作,是因为你在和我说话的时候一直在抖动你的腿!

哈弗商院的《事业发展研究》中也提到:事业的长期发展优势中,视觉效应是你的能力的九倍。

杰克·韦尔奇定期查看职员的照片,那些“肩膀低垂、睡眼朦胧、耷拉着脑袋的人,我就会毫不犹豫地把他指出来,说:“这家伙看起来半死不活的,他能干好什么!为什么不把他调走?”他还以应聘者的外表来决定是否录用他们,在市场营销方面,他会用那些外表英俊、谈吐流畅的应聘者。

生活中有许多人知识渊博,头脑聪明,但因为不注意自己的外表形象,以致在办事时与成功擦肩而过。

卡特当选总统时的性格和形象作为农场主再合适不过了,但作为一个对

世界影响极大的超级大国——美国的总统，再保持这种形象就不太合适了。

遗憾的是卡特当了总统之后，对自己的形象没有做任何的调整。结果舆论方面开始发难了：他是否拥有作为美国总统所要具备的形象气质呢？在其后的执政生涯中他屡屡被对手或是并非恶意的人们诟病，还经常有人因为他的形象表现而给他起外号，一些媒体甚至由此别有用心地怀疑他的政治能力和智慧。

如果卡特努力改变自己的形象来适应新的变化，或许他能塑造一个更好的总统形象留在人们的记忆当中。同理，如果你希望别人帮助你，至少，不要让他一看到你就对你失去信心。你绝不需要像大人物那样细致地打扮自己，但最起码的，要保证你的形象得体、合理，不叫人生厌。

人的仪表主要由容貌、着装、发式等构成。相貌多半是天生的，外人无法要求，着装却是可以改变的。俗话说：“人靠衣服马靠鞍”、“人靠衣装，菩萨靠金装”。到一个陌生地方办事，与人初次见面时，若有一套好衣服配着，仿佛把自己的身价都提高了一个档次，而且在心理上和气氛上，增强了自己办事的信心，更重要的是还能给别人带来审美的愉悦。因此，你若想成为一个会办事的人，从现在起，请注重你的衣着。

一、男士办事时的衣着

男士出门办事时的衣着分为正规装、轻便装。正规装主要包括西装、职业制服等，一般在庄重、正规的场合或工作场合穿着。正规服装的颜色愈深，它所显示的品位愈高。因此，出席一些重要会议、谈判事务和比较正式的晚会时，可选择藏青、灰黑色调的正规服装。轻便服在人们日常生活中需求量最大，常见一些男子身着款式新颖的夹克衫、羊皮上衣、运动服装涉足一些社交场合，既不失礼貌，又使在自由轻松的场合中增添了几分亲切感。不同的服装，表达的风度信息是不同的，衣着与外界，衣着与自身，衣着搭配本身的协调，都向人们表达着你的文化素养和审美水平。

二、女士办事时的衣着



成功的女性都是花了许多时间才明白该具备什么样的风格。她们会选择典雅、不很流行的服饰，既不用担心年年得换新衣，也不用烦恼穿着是否不得体。

选购衣服的原则也是专业形象第一，气质其次。职场上，女性必须在专业及女性两种角色里取得平衡，宁愿让人看起觉得你是个精明的人，也不要让人说你是花瓶。

有些女士会细心规划自己的穿着，什么样的场合该穿什么样的衣服，都细心记录下来，以有所依循。甚至于还会排个轮值表，以免同一套衣服出现的次数过于频繁。

一个懂得穿着艺术的人，会根据不同的场合，换上适合自己身份的服装，使之与整个环境气氛取得协调，并表现出自己独特的魅力。

专家们所著的书中，提出了出门办事前的衣着应注意的六点：

衣服的褶皱是否注意到？

鞋擦过了没有？

裤管有没有线？

衬衫的扣子全部扣好了没有？

刮净了胡子没有？

梳好头发没有？

在办事时，如果你在衣着上能避免犯下列的错误，就能无往而不胜：

穿着过于异性化。

戴着式样特别的眼镜。

穿着过分紧窄的针织长裤。

打扮得过于招摇、显眼。

在该用公文包时，提着手提袋或小钱包。



出门办事正确的穿戴是：

在与人约谈公事之前先考虑如何穿着。

按工作环境和场合决定服装的式样。

在办公时穿色泽高雅的套裙或款式大方的西服。

穿一双行走方便自如的中、低跟鞋上班，个子矮的男性千万别加高跟。

检验自己的穿着是否恰当最简单的方法就是：

当你站在镜子前面，第一眼看到的就是你的脸，衣服的颜色和款式都是应该突出和强化你的脸的。如果第一眼看到的是你的鞋子或头发，那你就一定打扮得不对了。

然后，从头到脚审视一番，检查你的服装颜色、图案与你的肤色身材是否协调，服装的款式是否适宜，因为这不仅仅是把一套亮丽的衣服穿在身上就完事了，你还要考虑这衣服的色彩、款式是不是适合你的身材、皮肤和职业，以及你将要去的场合。

只要我们遵循了上述穿衣原则，无论走到哪里，办哪一件事，都会充满自信，行止从容，言谈随心。出色的形象也一定会帮助你在求人办事中少走弯路，更通畅更顺利地达到目的。

活学活用《厚黑学》

人人都有以貌取人的势利天性，你的外在形象直接影响着别人对你的印象，你穿着气派，与人交往中就抬高了自己的身份，别人觉得有利可图，就容易接近你、帮助你。