

一切成功之士，都绝非人们通常所说的「大老实人」。

学点

中石◆编著



好办事

厚黑里

XueDianHouHei
HaoBanShi

厚黑大智慧 办事大学问

借鉴小人的智慧 成就君子的事业

『厚黑学』是一把双刃剑，小人用之，将损人利己、为患社会，君子用之，则利人利己、无伤大雅。

学点

中石◆编著



好办事

厚子黑

常州大学图书馆
藏书章

图书在版编目 (CIP) 数据

学点厚黑好办事 / 中石编著. —北京: 中国致公出版社, 2010. 12

ISBN 978 - 7 - 80179 - 972 - 2

I. ①学... II. ①中... III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 190828 号

学点厚黑好办事

编 著: 中 石
责任编辑: 柳 琦

出版发行: 中国致公出版社
(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销: 全国新华书店
印 刷: 北京市兆成印刷有限责任公司
印 数: 10000

开 本: 710 × 1020 毫米 1/16 开
印 张: 18
字 数: 300 千字
版 次: 2010 年 12 月第 1 版 2010 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80179 - 972 - 2

定 价: 29.80 元

前言



纵观古今中外，一切成功之士，都绝非人们通常所说的“大老实人”。凡事为他人着想，绝不伤害别人，固然很好，但是还远远不够。若想出人头地，不能没有一点城府，料事不可不精明，待人不能不讲究一些策略。

然而，要是过于迷信谋略，事事讲心计，处处使手段，社会将是人人自危。

随着“厚黑学”的畅销，一些人把面厚心黑作为做人做事的圭臬。对人对事，挟裹恶意，痛下狠手，信奉的是“宁可我负天下人，不叫天下人负我”的狂悖的自私哲学。这种人的厚黑本事日渐提高，常常会有一股耍奸使坏的冲动。

人与人明争暗斗，互相提防，互相拆台，互设陷阱，最让人耗气伤神。现代人喊“活得太累”，实际上是“琢磨”人琢磨得太累。其结果，心胸开阔的人，会变得小肚鸡肠；健全的人格，会变得支离破碎；它使人言不由衷，真情流失，畏畏缩缩，人人草木皆兵。

其实，面厚心黑、阴险狡诈之人未必就一定出人头地。鲁迅先生说的好：“捣鬼有术，也有效，然而有限。”孙猴子有七十二变，把尾巴变成旗子插在庙后，最后还是被二郎神看出了破绽。以厚黑之技取得成功只是暂时的，光明磊落的



成功才能是永久的。

狡诈绝不是智慧的表现。一味地奉行厚黑的人，到头来只能自累其身，自食其果。

处世待人，既不能过于厚黑，又不能过于老实，将二者拿捏得恰到好处，方是处世高手。

人生是一场竞赛，你生存的手段不高明，你行动的速度不快，你思考的头脑不强，你怎么可能争得过他人。真正有本事的人，应该把心思和精力用在刀刃上，而不去干那些居心叵测、趁火打劫、投机取巧的事。守住做人的底线，不做蠢事、坏事、欺诈事、损人利己的事、不负责任的事。不厚不黑，认真做事，清白做人，光明磊落走向成功，多好！

追求不厚不黑的成功人生，是一种哲学；研究厚黑学，借鉴厚黑学，反其道而用之，是一种境界。如何行得通、做得好，是一门艺术。其中奥妙，正是本书要告诉你的。

目 录

第一章 脸皮厚一点，办事顺一点

不要脸的制服要脸的 3

翻开 25 史，厚脸皮之人比比皆是，数不胜数。为了个人的权势，可以认贼为父；为了一官半职，可以磕头求饶、奉迎拍马；为了某种升迁好处，可以强作欢笑、送货上门……

脸皮薄了要吃亏 4

人生一世，存活下去，需要办数不清的事，需要请无数人帮忙。万事不求人是不可能的；既要求人，脸皮薄了是不行的。

死要面子活受罪 6

人们都把穷当成是顶没面子的事，生怕别人说自己寒酸，被人看不起。这是可以理解的。坏就坏在有些人过于看重面子，劳心费力地把寒酸相遮掩起来，打肿脸充胖子，结果反倒闹出许多笑话，更加丢人现眼。

闭月羞花难求人 7

一说话就脸红，一笑就捂嘴，一出门就低头，办事时更是开不了口，这是许多天性羞怯者的共同表现。虽然屡下决心总是不能够大见成效，怎么办呢？这里有一张包治羞怯心理的社交处方，照此办理吧。



学点厚黑好办事

磨练你的脸皮 9

脸皮不厚追不到女人，脸皮不厚赚不到钱，脸皮不厚当不了官。你看，脸皮薄的损失太大了是不是，太不划算了，还是厚脸皮值钱。

请他人办事要能屈能伸 10

“商场如战场”。在这个战场上，每个人都希望自己做任何事情都得心应手，马到成功。翻手为云，覆手为雨，这是每一个现代人都想得到的办事技能。谁能做到能屈能伸，谁就能在激烈竞争的社会里永立不败之地。

求人时要学会“厚脸皮” 13

为了达到目的，就要学会在碰钉子时脸不红心不跳，不气不恼，笑容可掬地与人周旋，用厚脸皮来增强自己抗挫折的能力，只要有一丝希望就要全力争取，要有不达目的决不罢休的决心。

忍人之所不能忍 16

这样的忍耐，不是屈服，而是退让中另谋进取；不是逆来顺受、甘为人奴，而是委曲求全以便我行我素。一旦时机到了，他就能如同水底潜龙冲腾而起，施展才干，创建功业。

脸皮厚，吃个够 17

从厚脸皮的角度来说，吉姆的所作所为是对的。不过，他的做法却给我们上了一堂无比生动的人生课，即在任何时候都别忘了——利用厚脸皮！

不要妄言不求人 19

生活则迫使你不得不去求助于别人，而是否能得到别人的“搀扶”，在很大程度上又取决于你有没有求人的技巧和策略。

求人就需死皮赖脸 22

世上的人千奇百怪，你要想求人办事，什么人都可能遇上，就有那么一种人，生就一副硬面孔，死不开面。遇此情形，千万不可脸皮太薄，别人给你个冷脸，你立即像遭了霜打的茄子，而应象俗话说说的“热脸贴向冷屁股”，拿出死磨硬缠、不达目的不罢休的功夫，只要事情能办成，一时的卑躬屈膝算不了什么。

第二章 谁是你成功路上的贵人

关系就是力量 27

如果你想的是老老实实捧好一个饭碗，那把本职工作做好便够了；如果你想着升职、加薪、跳槽等，那你就得多从“资源”上下点工夫了。

网罗你的人脉支持力 28

很多人成了名，有了钱，有了地位，却发现没了朋友。自己最需要情感慰藉的时候，却找不到一个交心的知己，同样说明他的人脉出了问题。

走进高品质的人脉圈子 30

一流大学的魅力相当程度上来自于它的人脉圈子，如果就读于最好的大学，你必然会结识一批你这个时代最杰出的年轻人。

有贵人相助的人生更精彩 32

没有沈约的赏识，我们今天也难以知晓刘勰是何许人也，更不知道还会有不会有传世名著《文心雕龙》。

跟着狼吃肉，跟着羊吃草 33

谁是“贵人”？谁是“克星”？这不是看相书请瞎子算命能搞清的，完全需要凭你的判断力去发现。

谁知哪块云彩有雨 36



人脉拓展贵在广泛，不放过每一个认识的机会，也不放过每一个认识的人。认识的人越多，你就越可能找到对自己有帮助的人。

与一流的人交往 38

制造与这些人物深入交谈的机会既需要深思熟虑，有意识地创造机会，也需要见机行事，迎难而上。

与大人物打交道并不难 39

一条“高端”人脉的价值，往往胜过十条普通的人脉，所以保持良好的心态，与处于“高端”的大人物们正确交往，无疑是人脉拓展过程中的重中之重。

要做会叫的千里马 41

一个想法，一个主意，要让他觉得你超群不凡；办一件事，完成一项工作，要让他觉得你确实有头有尾，有棱有角。

编织关系网，尽快把思想化为行动 44

要时刻注意能结交朋友的好机会，你对此必须有所准备，因为机遇是一件捉摸不定的宝贝，但它又专爱有准备的头脑。

如何与有用的人搭上关系 46

假如你是商人，你周围的朋友大多也是商人；这就是我们在编织关系网时常常会遇到的局限，这种局限会影响到关系网的“使用价值”和质量。

第三章 舍不出孩子套不着狼

人际关系是利益的链接 51

从开发人际资源的角度来说，我们要避免简单、直接地穷帮忙，而要把人际关系的资源当作财富来挖掘。

人情就像信用卡	52
---------------	----

人情储蓄不能即存即支。如果你急于找后帐，急于在这笔人情帐中得到回报，你就犯了人情世故的大忌。

晴天留人情，雨天好借伞	54
-------------------	----

濒临饿死时送一只萝卜和富贵时送一座金山，就内心感受来说，完全不一样。所以要拥有一个好人缘，便应洞察此中玄机。

滴水之恩，涌泉相报	55
-----------------	----

凡事都是互相的，你对别人投之以桃，别人自然会对你报之以李；你对别人怒目相向，别人自然会给你还以颜色。

雪中送炭，胜于锦上添花	57
-------------------	----

要想人爱己，己须先爱人。你当时刻存有乐善好施、成人之美的心思，才能为自己多储存些人情的债权。

当领导遭受挫折时	59
----------------	----

“雪中送炭”胜过“锦上添花”。诗人纪伯伦曾说：“你可以忘记与你一起笑过的人，但不能忘记与你一起哭过的人。”

舍得替上司“背黑锅”	61
------------------	----

为上级背黑锅。这样，尽管眼下自己会受到一点损失，挨几句批评，但这样既有利于群众，也维护了上级领导的威信，其效果自然是好的。

如何让人记你一辈子	63
-----------------	----

当人们落难的时候，不仅自己倒霉，而且也是对周围人们，特别是对朋友的考验。远离而去的，可能从此成为陌路人；同情、帮助其渡过难关的，他可能记你一辈子。

老朋友要勤联络	65
---------------	----



老朋友的价值实非笔墨所能形容。然而，如何和老朋友交往却不是一件容易的事。如果你自己不能常保持新鲜感，如何让人能够一直把你记在心中呢？

不要总对别人说“我很忙” 67

经常对朋友推说“我很忙”，那是拒绝朋友的请求，同时也断了自己的后路。

借钱，一考验人品二考验交情 68

这个世上，有真心愿意借钱给你的朋友，有你敢放心大胆借钱给他的朋友，都是一种难能可贵的幸福。

做好事要给别人回报的机会 70

如果好事一次做尽，使人感到无法回报或没有机会回报的时候，愧疚感就会让受惠的一方选择疏远。

人情往来要细水长流 71

人情储蓄不能即存即支。如果你急于找后账，急于在这笔人情账中得到回报，你就犯了人情世故的大忌。你就会在找这笔后账中既丢掉了人情，丢掉了面子，也丢掉了敌人的原则和进退的分寸。

第四章 御人有术：摸透人性的弱点

成大事者善用他人之长 77

孤单的斗不赢拉帮结派的。一个人在社会中，如果没有朋友，没有他人的帮助，他的境况会十分糟糕。普通人如此，一个成就大事业的人更是如此。

敌人是可开发的资源 78

有时候留着一个敌人，不要把他转变成朋友或盟友，反而会

更好，到关键时刻更会得到巨大的帮助！

对于利益，没有人不上心	80
-------------------	----

求人办事，关键是满足对方的需求。每个人都有利己的一面，能满足对方的利益，对方才会乐意为你办事。

让人觉得他对你很重要	82
------------------	----

如果你能够利用这种心理，让他感觉到他在你心里的重要地位，他就会对你的知遇之恩舍身相报。

以情动人贵在真诚持久	84
------------------	----

有投入才会有产出，有耕耘才会有收获。不行春风，哪得春雨？

同情心是天下英雄共同的软肋	86
---------------------	----

最好的办法就是激发对方的同情心。不管使出什么招，只要让对方对你产生同情之心，你就快接近成功了。

送人情不吝啬，多为自己开条路	88
----------------------	----

而我们在急需的时候遇到别人的帮助，内心就会感激不尽，甚至终生不忘。濒临饿死时送一只萝卜和富贵时送一座金山，就内心感受来说，是完全不一样的。

恭维话说到心坎里	91
----------------	----

每个人都有想被别人肯定的欲望，无法说出恭维话的人，等于是对别人不体谅、缺乏服务精神的人，你的人际关系肯定会停滞不前。

一句好话抵得上半年的口粮	93
--------------------	----

当你为别人加油打气的时候，别人同时也会把你视为救星，这样的努力不要偶尔为之，而是应该持之以恒。



没有人能够抗拒荣誉的诱惑 95

人需要在精神上获得享受，需要别人的认可、尊重、钦佩、膜拜等，为了这种享受，他甘愿付出许多，乃至生命。

满足名利欲求要看人下菜 97

人没有不自私的，与其让他为你办事，不如让他为自己办事。后者比前者的成功率要高得多。

恩威并济，胡萝卜加大棒 98

恩与威，是不可分割的。有恩无威，不过是一块大好肥肉，等着别人来宰割；有威无恩，就成了孤家寡人，什么事情都做不成。

第五章 见人说人话，见鬼说鬼话

见人说人话，见鬼说鬼话 103

一个真正懂得说话的人，不见得字字珠玑、句句含光，但是，他总是能够说出对方想听的话。进什么庙，念什么经，见什么人说什么话，这才是交际成功的关键所在。

“流行语”为你添姿着色 106

“流行语”就是那些在一定时间、一定范围里高频率地运用于人们口头交际的鲜活新潮的词句。它和着时代的脉搏，折射着生活的灵光，为人们的日常言谈增添着魅力与色彩。

“奉承之话”不能少 108

生活中之所以有如此多的人沦落平庸，一方面是因为一些人真的平庸，另一面却是因为有些人做事不讲“手腕”，不懂恭维别人，以至怀才不遇。

自夸的话要少说 110

要谈论你的得意时要看场合和对象，你可以在演说的公开场合谈，对你的员工谈，享受他们投给你的钦羡眼光，更可以对路边的陌生人谈，让人把你当成神经病，就是不要对失意的人谈，因为失意的人最脆弱，也最多心。

说话要会绕弯子 111

说好话会有好下场，说实话却未必有实际的报酬。如果对方没有容人的雅量，你最好要懂得察颜观色，多绕几个弯来说话，是最为明智的。

把陌生人“说”成朋友 114

朋友，在你没认识之前，也是陌生人；陌生人，在你认识后，便是朋友。

“硬”话也要“软”说 116

人人都爱听好话，的确如此。这也是为什么任何一个朝代都有小人当道的原因。在甜言蜜语的包装下，你里头包的是什料，根本没有人会在意。

察言观色，打好圆场 119

学会察言观色，学会“和稀泥”，懂得“打圆场”，无疑让你在处理事情的方法上胜人一筹，比他人和社会中生存多了一把必胜武器。

虽说是忠言，却要顺耳讲 122

顺耳的“忠言”令人心悦诚服，逆耳的“忠言”则容易引起对方反感，甚至还会适得其反。所以说顺耳的忠言比逆耳的忠言更可取、更可信，也更容易让人接受。

知己知彼再开口 124

虽然你的交际对象的情况有种种不同，如对方的兴趣、爱



好、长处、弱点、情绪、思想观点等，这些都是需要注意的内容，但身份与性格无论如何是很重要的“情况”，不得不优先注意。

说“不”也要玩心眼儿 127

不注意方式说“不”，不仅会伤了别人的面子和自尊，也会损坏了自己的形象和减弱了自己的威信。不管你有多大能耐，你都不可能什么事都答应别人。说拒绝也要玩“手腕”，不会说“不”是傻子，说不好“不”也是欠精明。

笨拙的诚实胜于巧诈 129

虽然做事显得笨拙的人，不能立即抓住别人的心，拙诚的人貌似愚拙，却因其诚而赢得别人对他的信赖，从长远角度来说，拙诚的眼前利益不大，但长远利益源远流长。

第六章 应酬有玄机，察言观色好做人

见面时间长不如见面次数多 135

见面次数多，即使时间不长，也能增加彼此的熟悉感、好感、亲密感。

能够正视批评的人不多 136

没有多少人能够正视别人的批评，大人物不能，小人物更不能。

如何让被拒绝的人有面子 139

人们也许会对一个阴沉着脸说“不”的人心生埋怨，但没有人会记恨一个微笑着说“不”的人。

提高耳朵的使用率 141

上帝给我们两个耳朵，却只给我们一个嘴巴，意思是要我们

多听少说。

读懂领导的眼神	143
---------------	-----

上下级之间的眼神交流，能无声地传达出他们之间的关系如何、默契与否。因此，身在职场的你，必须领会领导眼里的含义。

得体笑容助你左右逢源	145
------------------	-----

得体的笑容能帮助你建立起人与人之间的好感；得体的笑容会让疲倦者得到休息，沮丧者变得兴奋，悲哀者被阳光温暖。

使用肢体语言传递复杂信息	147
--------------------	-----

他可能与你站得很近，热情地握着你的手，面带微笑，但他的笑容却很僵硬。这些相互矛盾的肢体语言往往暗示着他心口不一。

别人不能容忍你的冒失	149
------------------	-----

切忌自认与他人关系非同一般做起事来便忘了尺度，尤其是有身份差异的人更要懂得“不越雷池”。

别忘了彼此身份	150
---------------	-----

距离是一种无声的语言，恰如其分地把握距离，才能使我们在越来越拥挤的地球找到属于自己的合适位置。

酒桌上不光有朋友	152
----------------	-----

世情看冷暖，人面逐高低”。那些处于饮酒活动中心位置的人往往是手有权的人，围绕着他的常是一片恭维逢迎之词。

勿以酒后之词无足轻重	154
------------------	-----

对于酒后之言，不可一概不信，更不可一概全信，而要认真分析，根据不同情况，加以取舍。



恪守人情世故	156
--------------	-----

人情世故能够帮助我们缓和与其他人之间的紧张度，也比较容易让其他人感到与我们交往的愉悦感。

第七章 黑人之心不可有，防黑之心不可无

防人之心不可无	161
---------------	-----

如果你一时无法确定一个人是敌还是友，而对方又一直将自己的感情掩藏得非常隐蔽，那么给对方一个充分的时间和空间表演自己。

不要揭了自己的老底	163
-----------------	-----

保住自己的底牌与别人友好相处并不矛盾，而且保守秘密应该成为你的底线。

不要得罪小人	164
--------------	-----

小人一手拍上，一手压下。他们总有一箩筐的手段等着你，只要你稍有不敬，他就立刻对你下手。

勿得罪上司或冲撞权贵	166
------------------	-----

群众和领导搞，没有不吃亏的。领导报复起来，手段更毒辣，更残酷，更方便。

别让“兔死狗烹”的悲剧发生	168
---------------------	-----

与老板共处得越久，危险性越大，不如在老板还珍惜你时，以最光荣风光的方式离开，为自己寻找另一片天空。

避开强者的锋芒	171
---------------	-----

只知进，不知退，面对强手竟不识眉眼高低，硬着头皮与之争锋，显然缺乏低调做人的功夫。