

活学活用

求人办事

厚黑

诀窍

李睿 主编

别出心裁求人 灵巧机变办事

求人办事之难，难于上青天！这是凡夫无能者的哀叹。

实际上，求人办事不能只知道“苦苦哀求”“抱膝求人”，还应该通晓一些必要的厚黑诀窍和手段，这样才能容易牢牢掌控对方，把主动权握在自己手里，最终达到自己的目的。在口是心非、尔虞我诈的社会生活里，机巧和权谋成了人们生存的必备技能，因而时不时地耍点心机、用点计谋，往往是成功求人办事的最佳捷径。

中国物资出版社

活学活用

— 李睿主编

求人办事

厚黑

诀窍

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

活学活用求人办事厚黑诀窍 / 李睿主编. —北京:中国物资出版社,2011.3

ISBN 978-7-5047-3490-7

I. ①活… II. ①李… III. ①人间交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 131238 号

策划编辑 王秋萍

责任编辑 王秋萍

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 杨小静

中国物资出版社出版发行

网址:<http://www.clph.cn>

社址:北京市西城区月坛北街 25 号

电话:(010)68589540 邮编:100834

全国新华书店经销

中国农业出版社印刷厂印刷

开本:787mm×1092mm 1/16 印张:22.5 字数:416千字

2011年3月第1版 2011年3月第1次印刷

书号:ISBN 978-7-5047-3490-7/C·0119

印数:0001—8000册

定价:39.80元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

任何一个人，即便能力再强，再能干，再有背景，也有求人办事的时候。无论是帝王权臣，还是贩夫走卒；也不管是工商巨贾，还是平民百姓，都需要求人办事。更何况，我们要想获得成功、利益、地位、权势……都得需要别人的帮助！求人，已经成为我们人生中一个不可缺少的重要环节。

当然，我们也知道，求人办事之难，难于上青天。要想求人成功，很有可能“磨破嘴、跑断腿”，甚至即便你说得再多，做得再多，也很难达到最终的目的。可是，我们身边也有这样一群人：无论是求谁办事，只有他想不到的，没有他办不到的。也就是说，他们的求人办事是有诀窍的。只要掌握了这些诀窍，就能轻易获得成功。

那么这些诀窍又是什么呢？答案就是厚黑求人。所谓厚黑求人是指求人办事，脸皮要厚，心肠要黑。不能光知道“苦苦哀求”“抱膝求人”，还得知道一些必要的手段。我们只有把主动权掌握在自己手里，牢牢地控制住对方，才能最终达到目的。

为什么说求人办事一定要脸皮厚呢？原因很简单，很多人好面子，虚荣心很强，看重所谓的尊严，在遭到对方拒绝的时候，就觉得自己丢了面子，失去了尊严，遂不再去求任何人，从而失去了一个个提升自我的大好时机，以至于蹉跎了岁月。所以说，求人办事，不能因为遭到别人的拒绝而主动放弃，这就需要“脸皮厚”。

那么，为什么求人办事要心黑呢？在此我们要明白一点，心黑，并不是要让我们去害人，而仅仅是指一种手段，通过这种手段把求人办事的主动权掌握在自己手里，为成功地求人办事提供保证。毕竟很多时候，我们能不能

成功，完全是对方一句话的事情。那么，我们需要做的就是打破这种“一言堂”的局面……

那么该如何打破呢？

本书从“求”“逼”“激”“引”“捧”“磨”“曲”“送”“借”“投”“诱”“弱”“乱”“忍”“情”十五个方面进行了详细的阐述，通过各个板块的设置，不仅让你知其然，还让你知其所以然。其中“活学活用”部分还教你该如何使用这些招数，让你知道一些使用这些招数所需要的技巧、方法、条件等，从而大大提高了本书的实操性，解决了很多“知而无用”的难题。选择本书，你求人办事的能力将会大幅提升，从而提高自己的办事能力，为自己的成功大厦添砖加瓦。

当然，在此，我们要明白一点，厚黑只是一种方法，而不是一种心态，更不能借着厚黑的名义去做一些偷鸡摸狗、违法乱纪之事。学习厚黑不是让你去害人，而是让你懂得自我保护、自我提升。

编 者

2010年6月

第一章 善“求”，求也要求出点儿花样

求人办事要想快速获得成功，不能仅仅简单的“苦苦哀求”，而是要懂得使用手段，变着花样去求。只有你真正“善”求，才能获得自己想要的一切。

寻找“软肋”，不“求”而“求”	2
挖好“陷阱”，让他往里跳	5
车轮战术，轮番上阵	8
寻找突破口，吃定他	12
全体动员，进行舆论“围攻”	15
不答应？天天骚扰烦死他	18

第二章 会“逼”，鸭子要赶着才能上架

求人办事，别人不会轻易就范。那么，我们就必须懂得“逼”，“逼着”对方帮助自己。就像人们常说的那样，赶鸭子上架。要知道，鸭子不赶是不轻易上架的，人也是一样，你不逼着他来帮助你，别人也是不会主动效劳的。

把火引到他的屁股上	24
软硬兼施，“挟持”对方	27
横下决心，不留退路	31

设“局”劝诱，釜底抽薪	34
握紧把柄，狠下杀招	37
给对方最后“通牒”	43
必要时，吓吓对方	46
直陈利害，逼迫对方屈从自己	48
威逼利诱，让对方不得不帮	52

第三章 能“激”，请将不如激将

俗话说得好，请将不如激将。因为将不容易请，但是容易激。之所以这么说，是因为大凡为将者自尊心都非常强，一旦你戳到了对方的痛处，对方必定会跳跃而起维护自己的尊严，进而落入你设计好的圈套，成为瓮中之鳖。

说狠话调动对方情绪	58
有意抬高自己的身价	61
借他人之话激怒对方	64
“从低”评价，激发自尊心	68
遍求别人，故意冷落对方	71
抓住对方心理，重刺他的自尊心	74
指桑骂槐，让他不敢拒绝	77
表现失望，意在“指责”对方	81

第四章 暗“引”，牵着对方的鼻子走

现实生活中，很多人之所以不善于求人办事，并不是对方不愿意帮忙，而是他不善于引导。甚至说了半天，对方竟然不知道他要说什么，自己该怎么做。显然，这样的求人办事是失败的，而我们现在要学的，就是如何防止这种失败局面的出现。

旁敲侧击打动人心	86
----------------	----

借“请教”之名利用对方	90
露一手吓吓对方	94
投石问路，让他自己“上道”	96
巧妙类比，逼迫对方认同你	99
利用好“利益”这根牵鼻绳	102
找准他的兴趣，有针对性地诉说	105
抓着把柄再求人	107

高“捧”，捧高之后再求人

每个人都有虚荣心，这是人性当中一个明显的弱点，也是我们求人办事时可以利用的一个切入点。多说一些抬高对方地位、给对方面子的话，让对方处在一种飘飘然的状况下，然后再提出自己的要求，成功的概率就会提高很多。



巧舌如簧“捧”高他	112
欲“求”先“褒”	115
变着法的恭维让他高兴	120
巧送“高帽子”迎合对方	123
多做对方喜欢的事情	128
多说让他动心的话	133

懂“磨”，软磨硬泡不达目的不罢休

求人办事，如果遭到对方拒绝，我们首先想到的就是不断地去哀求，用自己的行动来撼动对方的决定。这种的想法并没有错，但是我们也应该明白一点，即便是软磨硬泡，也应该懂得技巧。

“磨”也要一步一步来	138
“恬不知耻”，越拒绝越要磨	141
运用心理战，死缠烂打战胜对手	144

抽“梯”断敌，不给退路	147
装聋作哑，扮痴卖傻	150
诱敌深入，不到黄河不死心	152

第七章 求“曲”，拐个弯求人更有效

做任何事情，不能没有明确的目的。但很多时候目的性过于明确，同样不行。特别是求人办事之时，过于明确的目的性会让对方产生一种防御心理，从而不假思索地拒绝你的请求，对于我们而言，求人办事也就难以达到目的了。

直来不行，那就拐个弯	158
求人办事，也可曲线进行	160
把老人孩子当挡箭牌	163
女人摸不得，马屁可以拍	167
不放过任何能利用的人和事	170
有预谋地向对方靠近	173
把自己的真实意图隐藏起来	176
让有分量的人来帮你说话	179
正话反说，委婉地批评对方	183

第八章 巧“送”，送好礼才能办好事

求人办事，免不了要给对方送礼。可是该送什么礼物给对方呢？该以什么样的形式送给对方呢？这些礼物对方会不会喜欢呢？其实，这些问题的答案只有一个字：巧。只有巧妙地给对方送礼，才能真正把事情办好。

专挑对方喜欢的下手	188
巧送礼不露痕迹	191
他不收礼家人收	194
送对方觉得最贵重的礼物	198

送一个让对方无法拒绝的礼	201
宽容就是最好的礼物	204

会“借”，借人之势好求人

无论做什么事情，要想成功，没有一定的“势”是不行的。如果自己没有“势”，可以从别人那里去借，只要你善于借，同样能达到自己的目的，这就是我们常说的“借别人的势，成自己的事”。

借别人的嘴，求自己的人	208
钱可以借，交情也可以借	211
巧用“名人效应”	214
“狐假虎威”，看他怎么办	217
懂得“潜规则”，借对“人梯”	219
上屋之后立刻抽梯	223

多“投”，人情投资必不可少

如果把成功地求人办事当成一种收获的话，那么人情投资就是一种付出。这两者之间是相对平衡、辩证的。有付出，可能有收获；而不付出，一定没收获。也正因为如此，一些办事达人经常会说这样一句话：求人办事，人情投资必不可少。

趁他失意，顺势拉一把	228
做好表演，收买人心	231
让对方跳下“好处”的陷阱	234
拿“人情”说话，让鬼推磨	237
把落魄者当“大爷”养	239
以“礼”服人	243



第十一章 利“诱”，勾起对方的好奇心

每个人都有一定的欲望，所以每个人都有可能被诱惑，以至于做出一些原本自己不愿意做的事情。如果求人办事得不到对方的许可，我们不妨也对他利诱一番，勾起他的好奇心，从而顺利地达到自己的目的。

- 给对方甩一个“诱饵” 248
- 夸大利益，给他下套 251
- 欲擒故纵，伺机而动 254
- 操纵对方的猎奇心 258
- 营造一个“多人竞争”的氛围 261
- 韬光养晦，“包裹”自己的目的 263

第十二章 示“弱”，假扮弱者获得同情

假扮弱者以获得别人的同情，利用的就是别人的同情心。求人办事，要想达到目的，就必须懂得“不择手段”，无论是别人的同情心还是怜悯心，只要能够利用、只要对自己有利，都可以无偿使用。

- 主动示弱，巧借对方力量 268
- 装疯卖傻才能打动人心 270
- 故意出错，帮他“惹祸”上身 274
- 以卑微的形象来打扮自己 276
- 说些感人之事，让她痛彻心扉 279
- 装傻充愣，切忌乱说话 282

第十三章 假“乱”，让人不知不觉为你办事

按照一般人的思维，求人办事就是对能帮助你的人“哀哀以求”。其实不然。求人办事，也可以“浑水摸鱼”，让对方在不知不觉中为你办事，此乃求人办事的最高境界。

虚张声势，引起对方注意·····	286
巧妙牵扯，让对方受到牵连·····	289
无中生有，巧妙获得对方的答应·····	293
利用对方弱点，借刀杀人·····	295
善用心机，抓住要害乱中取胜·····	298
巧说反话，把对方激怒·····	302



第十四章 要“忍”，求人办事“忍”字当先

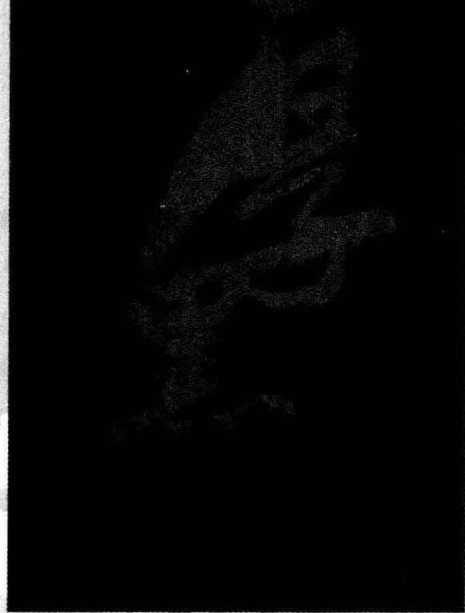
求人办事，自然没有自己办事那么快捷方便。我们不得不按照对方的速度和效率来进行。就像一句话说得那样：“进入了别人的车厢，你就得遵守别人的速度，除非你自己开车。”这个时候，我们需要的是十足的耐心。

在忍耐中办好自己的事·····	308
暂时当缩头乌龟也不要紧·····	312
把别人的“冷言冷语”当耳旁风·····	315
忍而待发，以忍求变·····	319
将“违心”的忍耐装扮成憨直·····	322
求人也要放长线钓大鱼·····	324

第十五章 动“情”，情到深处则事成

情，是一种心理因素，也是一种求人办事必需的心理杠杆。俗话说得好：“情到浓时好说话，情到深处则事成。”求人办事，不仅仅要自己动情，还要让别人也跟着动情。这样，我们才能真正“情”到成功。

- | | |
|---------------------|-----|
| 用你的情“勾引”对方 | 330 |
| 敢于出卖自己的感情 | 333 |
| 利用环境，打开对方心门 | 336 |
| 不答应，情何以堪 | 339 |
| 赚取别人眼泪，办好自己之事 | 341 |
| 把求人的诚心表现出来 | 345 |



善“求”， 求也要求出点儿花样

求人办事要想快速获得成功，不能仅仅简单的“苦苦哀求”，而是要懂得使用手段，变着花样去求。只有你真正“善”求，才能获得自己想要的一切。

寻找“软肋”，不“求”而“求”

每个人的身上都有弱点，俗称软肋，它往往是人身体或者心理最脆弱的地方。只要我们找到别人的软肋，并且狠狠地击中它，主动权就会掌握在我们手里，别人就会因为忍受不了诱惑或者疼痛而乖乖地听我们的话，帮助我们办事，不求而求的目的也就达到了。求人，需要的不是别人的怜悯，而是别人的弱点。

求人办事，主动权掌握在对方手里，所以他们往往都是趾高气扬，不可一世。帮不帮完全在于他的喜好，高兴了就拉一把，不高兴了就推一把。他们甚至还会说出一些旨在侮辱求人者的话，以此拒绝别人的请求。这个时候，往往一些脸皮薄的求人者就沉不住气了。他们放不下清高的架子，生怕自己开口之后遭拒绝让自己丢面子，或者让对方感到为难，自己会难为情。最终他们只能自叹命苦，选择离开。

毫无疑问，这些选择离开的人是悲哀的，因为他们可能面临一辈子都求人不成尴尬境地，无论是生活还是工作，都会受到影响。

那么，面对这种情况，求人者能做什么？怎么做才能把主动权掌握在自己手里？厚黑达人告诉我们：寻找对方的软肋，击中它，在对方倒下来的那一刻，把主动权抢过来，逼迫对方帮自己做事。到那个时候，不是我们求着对方帮忙，而是他们主动跑过来套近乎，死皮赖脸要给我们提供服务了。

厚黑案例

刘世，一个典型的老实人。在某事业单位工作，在现在的工作岗位上已经工作了将近10年时间，始终没有得到升迁。而他身边的那些小青年却一个个凭着巧嘴滑舌连连升迁，其中有几个还连升三级，甚至有些比他来得晚的小姑娘现在都已经成了刘世的顶头上司了，而想当初，可是刘世教她写第一篇公文的呢！

“现在的世道太不公平了，我必须想个办法解决这个问题，不然这些孩子



都要骑到我的头上拉屎了。”刘世暗暗寻思着。当然，最好的解决办法就是自己也连升三级，让别人看看他的厉害。可是，这个问题该如何解决呢？凭能力？油嘴滑舌？还是后台？

平心而论，刘世的工作能力并不差、经验并不缺乏，只是他不喜欢现代社会的那些不正之风，他始终相信，只要靠自己的能力，一定会获得升迁的机会。只是他忘记了一件事情：现代社会的能力，并不仅仅指的就是工作的能力，还包括溜须拍马的能力。甚至在某些情况下，后者的能力更加重要。

“说你行，你就行；说你不行，你就不行。”刘世反复品味着这句话，然后抬起手，狠了狠心，敲了敲人事部部长办公室的门，他想要和部长谈谈关于自己升迁的事宜。

一听到刘世的来意，再看看刘世空着的双手，人事部长的官话就上来了：“刘世同志，你是我们的老员工了，应该知道我们单位的情况，一直以来都是凭借着能力来升迁的。我们都知道，现代社会，是一个讲究知识决定一切的社会，你的知识量不够，能力自然也就不够，就说你吧，电脑基本不会、上网更不用说、连用手机发个彩信都不怎么顺溜，你说我该怎么给你升迁呢……”

部长说了很多，反正就是一个意思：想要升迁？没门！只是刘世一直没有搞清楚，自己的工作根本就用不上“电脑、网络、彩信”等高科技产品，那么部长凭什么就以这些东西来“要挟”自己，不给自己升迁呢？

“那是因为你没有去求他，现在的这些当官的，你没有求他，他是无论如何不会给你升迁的。当然，你要求别人，自然要带上礼物、红包什么的……除非……”刘世的同学黄三一脸神秘地说道。

“除非什么？”刘世歪着脑袋问。

“除非你找到对方的软肋，然后敲他！”

听了黄三的话，刘世很快心里就有了主意，他知道部长的软肋就是他的情感问题，说到底就是“花边新闻”。这不前几天，他就看见部长和一个不认识的女人在一个角落里拉拉扯扯，十分暧昧，出于好奇，他还拿着儿子新买的手机偷偷拍了两张照片呢！

现在刘世知道自己该怎么做了。第二天，刘世在食堂碰见部长，两人开始闲聊。突然，刘世莫名其妙地对部长说了一句话：“部长，你的女人缘怎么这么好呢？前几天在……”听了刘世的话，部长睁大了眼睛看了他足足有十秒钟，然后尴尬而又神秘地笑了笑。

第二天，人事变动公告栏里，公布了刘世的升迁情况：刘世从最初的科

员，连升四级，成了现在的人事部长特别助理。他在清理办公室的时候，部长还亲自帮忙，这种情况在以前可从来就没有发生过，这让周围的人觉得不可思议，立刻就对刘世肃然起敬。

不管怎么样，刘世终于成功了，他第一次尝到了“厚黑”的滋味。

“没想到，这玩意儿还真挺管用的。”晚上躺在床上，刘世一脸高兴地对媳妇说。



求人办事，真的没有想象中的那么难。只要稍微给对方来点“厚黑”之招，很快你的事情就会有着落。那么看到刘世的成功，我们能学到一点什么呢？准确点说，在我们遇到这种情况的时候，该如何使用厚黑之招呢？

1. 人一定不能太老实

这一点是非常重要的，借用很多人常说的一句话就是“受伤的总是老实人”。现在的社会情况非常复杂，竞争异常激烈，人一旦老实就等于把自己放在砧板上，任人宰割。要想使用厚黑之招，首先要做的就是改变自己，让自己变得“坏”一点。当然，这种“坏”的最终目的是为了自己求人之时变得更加主动、更加容易一些。

2. 知道对方怕什么

对方所怕的那个东西，就是他的软肋、弱点。正如案例中刘世单位的人事部长，他最怕的就是他的“花边新闻”被曝光，影响了自己的工作和前途。因此，一旦有人以此来“要挟”他，他肯定会不惜一切代价来“摆平”这件事，即便是再大的要求，他都会尽量满足，更何况是简单的一个迁调令呢？刘世很好地利用了对方的这个弱点，获得了“不求而求”的大胜局。

3. 点到为止，不要把话说太透

记住，在厚黑场上混的都是一些聪明人，你无论是做事还是说话，都要讲究分寸，不可把事说得太明白，点到为止。一旦你没有这么去做，那么很容易把简单的事情复杂化，这样反而不利于求人办事。毕竟主动权可以在我们手里，但最后的决定权还是在别人手里。

试想，如果刘世把部长的“花边新闻”到处宣传，弄得尽人皆知，那么部长还会答应他的要求，给他升迁吗？肯定不会。