

老師不會教你的 厚黑做人術

老師教你工作的技能，
卻不保證你能在工作崗位上永保安康，
如果你不想在被人吃乾抹淨、屍骨無存後，
才知道人性的真相。
就請你補修這堂「老師不會教你的厚黑做人術」！



職場叢林求生

守則第一條：

你可以當模範生，但同事不一定是好人；

守則第二條：

朋友變仇人的機率大於仇人變朋友，
而且你的同事≠你的朋友；

守則第三條：

謹記此句——

同理可證，被同事出賣是正常的。

趙梓仁◎

老師不會教你的 厚黑做人術



趙梓仁◎著

老師不會教你的厚黑做人術

作者◆趙梓仁
企劃編輯◆邱葳盈
責任編輯◆曾姿菁

出版者◆勁草書坊文化事業有限公司
地址◆台北縣新店市民權路42巷18號1樓
電話◆(02)8923-4788
傳真◆(02)8923-9216
讀者服務中心◆touch.books@msa.hinet.net
劃撥帳號◆19595760 紅蜻蜓文化事業有限公司

2002年4月
初版一刷
Printed in Taiwan
版權所有，翻印必究

◎總代理：

TON CHEE CULTURE
東芝行動·領先指標
東芝文化

地址：台北縣中和市中山路二段348巷8號6樓
TEL：(02)8242-1523 FAX：(02)8242-1531
戶名：東芝文化事業有限公司 帳號：19499063

國家圖書館出版品預行編目資料

老師不會教你的厚黑做人術／趙梓仁著．——
初版．——台北縣永和市：勁草書坊，2002[民
91]

面：公分．——（實用心理：14）

ISBN 957-2013-97-1（平裝）

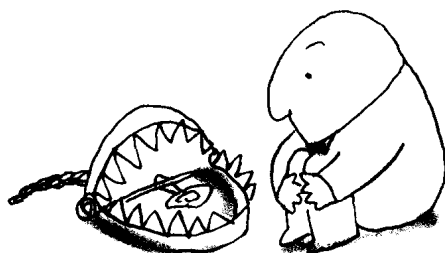
1. 人際關係

177.3

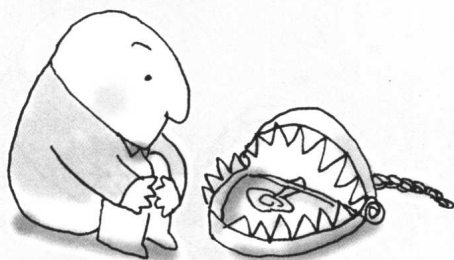
91005414

	01	先讓別人失敗，你才有機會成功……………10
	02	狡兔死，走狗最好自己閃一邊……………18
	03	你對公司愈重要，公司就愈怕你拿蹺……………29
	04	主管命你殺人放火，坐牢槍斃的還是你……………38
	05	你愈表現得清高，等於愈顯出人家的卑賤……………46
	06	自己人，其實只是「墊背冤大頭」的代名詞……………54

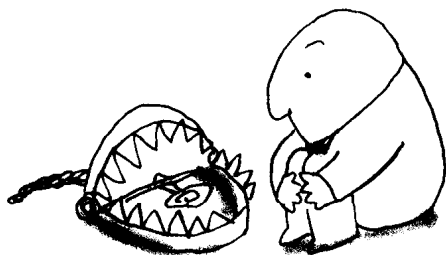
《序》——自私，是生存的唯一法則



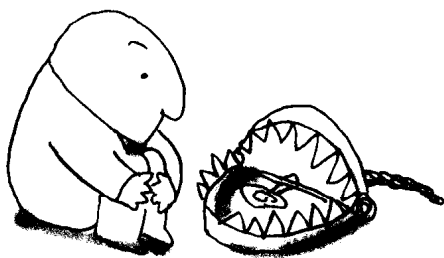
13	12	11	10	09	08	07
可以得罪撒旦，千萬別惹愛嫉妒的女人……………112	真正的高手是： 暗地幹掉你，你還要跟他說3Q買粒麻吉……………103	他有難言之隱，你要有鐵石心腸……………96	最親密的同事，往往是你身邊最恐怖的敵人……………88	多嘴的人，被同事出賣是很正常的……………80	做人太心軟，都是你自己的錯……………70	寧可在路邊認爹，也別在辦公室找親姊妹……………62



20	19	18	17	16	15	14
愈是自稱大師的人，愈要小心提防……………183	人比人，氣死人；錢滾錢，大賺錢……………174	內舉要避親，因為外人看不清……………166	慈眉善目不見得是好人，因他還有房屋貸款要你來還……………156	妳的身體，只是他昇官發財的工具……………142	會溺水的大多是會游泳的人……………129	領一分薪水做一事，想早點死就去多管閒事……………122



23	22	21
他賺錢，你丟臉，不要成爲活體試驗品……	當你失去戒心的時候，就是倒楣的時刻……	天下沒有「白拿」的禮物……
210	201	193



序 自私，是生存的唯一法則

政客們滿口仁義道德，口口聲聲爲蒼生、爲百姓，一天到晚在超級比一比誰比較愛台灣？誰是賣台集團？誰又是「本土化」？好像都是一副悲天憫人，先天下之憂而憂，後天下之樂而樂的菩薩心腸，可是背地裡呢？爲了選票，政客連爹娘都可以出賣，更何況是你我這種小老百姓呢？他們比之於所有的詐欺罪犯，惡毒何止千百倍？

這就是一種型式的「暗箭」，讓我們被他們玩弄於股掌之間

而不自知，還一天到晚跟著他們的臭屁股搖旗吶喊，等到哪一天你失業了、財產縮水了、甚至成為漂流海上的難民時，你才恍然大悟——你被騙了。

我們可以這麼說：所有對你施予恩惠的人，都有他的目的。

誠心行善之人，求的是自己的心安；愛你的人，要的是他的幸福；騙你的人，要的是他最終想要的東西。

「人不自私天誅地滅」真的是存在於人際之間唯一不變著真理。所謂「防人之心不可無，害人之心不可有」，強調的也就是一種消極的「自私」——自我保護觀念。

我們也可以這麼說：被騙的人有九成都是咎由自取。

因為你被利用人性中的某些弱點，遂達到欺詐者想要的目的。

那些「人性弱點」之中，最可悲，也最常被利用的就是「貪」。只要你



不貪，想要欺詐的人就很難得逞；問題是，要你不貪，太難了。

任何生命型式，存在的目的不外乎：尋找食物、尋找合適的居住場所、繁殖。這三個主要目的都是很「自我」的，當你餓的時候，很難先去餵別人吃飽；當你居無定所時，不會去可憐那些流浪漢：當你爲了自己子女忙得天昏地暗時，還管得著別人的孩子死不完嗎？

自私絕對沒有罪，不自私的人不叫「聖人」，他的名字叫「白癡」。同理反證，當別人對你表現過度善意時，你就該要有所警覺，切記通常當白癡的人是你，而不是對方。

希望透過本書血淋淋的案例，可以讓你舉一反三，適時的利用你的「自私自利」，在職場上成爲一個不被擊倒的巨人。

01 先讓別人失敗， 你才有機會成功

當你擋在別人面前時，
你就是別人除之而後快的障礙。

在

中部擁有八家連鎖大賣場的永福量販店，是個典型的
地方型企業，經營者多年前以一個水果商的獨到眼
光，在財團與國際連鎖店的環視下，硬是搶下一塊綜合商品百貨的



大餅。這的確需要有無比過人的經營理念，與勇於突破的精神才能辦到。

爲因應近年不斷攀昇的失竊率，總公司毅然決定在賣場出口編制稽查人員，以抽檢的方式，核對客戶發票與推車物品內容，避免客戶有「遺漏」付款的貨品，造成公司的損失。

這樣的政策一宣佈，各分店經理心裡頭無不感到詫異與不解，因爲設置稽查人員的舉動，必然引起顧客的不滿，誰也不喜歡被當成小偷的感覺，如此一來，得罪了顧客，他們還願意再度前來「受辱」嗎？

私底下反彈歸反彈，但是誰也不敢不遵照辦理，畢竟他們都清楚董事長的脾氣，即使是錯誤的決定，他也必定是令出如山，不容更改。

永福量販店西屯分店經理建昌的反彈更大，因為這裡的客戶群相當龐大，同樣要面對的競爭對手也很多，如果真的實施稽查制度，那只可能有一個結果——關門大吉！

「經理，我看總公司這個政策在我們這裡絕對不能做啊！」副理志偉看穿建昌的心事，在旁敲著邊鼓。

「哎，就是說啊，公司要這樣決定也應該考量各分店的客群屬性。」建昌無力地說著。

「如果依照公司的作法，我估計，第一季大概要掉下百分之五到百分之十的業績，第二季以後恐怕更慘，說不定撐不到一年我們就要垮了。」志偉分析著。

「這就是我擔心的問題呀！萬一分店被迫關門，那我們豈不是要回家吃自己？」建昌憂心不已地說著。



「所以公司的這個政策有必要修正。」志偉說著。

「怎麼修正法呢？」建昌問著。

「既然經理你的看法也跟我一樣，那我們乾脆就採取『陽奉陰違』的手段來因應吧！」志偉提議著。

「說說看，怎麼做呢？」建昌眼睛一亮，等著志偉這位得力助手有什麼兩全其美的對策。

「我們一樣設置一名稽查人員啊！但是他不必去做什麼得罪客戶的事情，只要留意是否有人推車裡的貨品忘了付帳，再出面處理就好了。」志偉說著。

「萬一總公司知道呢？」建昌內心暗叫一聲好，但還是故意考驗著志偉。

「天高皇帝遠，要是總公司派人來察看業務時，我們再做做樣

子給他看就好了。」志偉信心滿滿說著。

「那你要多留意呀！」建昌很高興有志偉這樣的副理，讓他輕易解決這個頭痛好幾天的問題。

果然沒多久，各分店就不斷傳來客戶的抗議電話，雖然表面上還看不出業績有任何衰退，但也確實造成各分店經理極大的困擾。

唯獨西屯分店，因為志偉的「陽奉陰違」計劃，稽查人員的設置並未曾接到顧客的抗議電話，因為那只是虛設的一項職務而已。

但是消息不知怎麼走漏的，總公司竟然派人員暗地來到西屯分店視察，果然發現建昌沒有確實執行公司的政策，經回報之後，剛愎自用的董事長，在火冒十八丈之餘，立即以「不能配合公司政策」為理由，開除了建昌，同時將志偉昇為西屯分店經理。

被開除的建昌離職後，有一天特地到西屯分店去買東西，沒想



到結帳後，被一名新雇的稽查人員攔下，要求他取出發票來核對貨品……。

★他山之石可以攻錯

西屯分店「陽奉陰違」的事情是怎麼走漏的呢？難道是顧客去告密？當然不可能。那麼是誰呀？

你猜猜他是誰？猜不出來你的職場心理學可能要重修喔！是他呀？那是你猜的，可不是我說的喇！

為什麼不能肯定？因為沒有證據！

任何一個對工作有企圖心的人，絕對會想盡辦法「移開路上那顆石

頭」。

當然，橫亙在你前途的那顆石頭，往往就是你的頂頭上司。只要他不往上高昇或者離開，就會永遠霸佔著那個位置，那麼你就活該要在下面苦苦等候。

換成是你，是否會有更「積極」的手段來移除那顆石頭呢？

所以說，這「陽奉陰違」的事件裡，建昌一心為了整體業績著想，而採用了志偉的建議，他沒錯；志偉盡到為經理分憂解勞的責任，他也沒錯；公司為往後政令各分店能夠確實遵行而開除建昌，當然也沒錯。

沒有人有錯，難不成是你錯了？

不，錯的是人性，對的也是人性。

處在競爭的環境中，你的失敗，才能造就另一個人的成功，例如股票市場，你賺了錢，表示有人賠錢，你賠錢，那就是有人存款多了一些。

