

求人办事

厚黑妙法

求人办事上，随便办什么事情，求什么人，都是活摇活动，东倒也行，西歪也可，有时办得雷厉风行，其实暗中藏有退路，如果见势不佳，就换条路走……求人办事厚黑妙法是行事的公例，无论古今中外，合乎这个公例的就成功，违反这个公例的即失败。读者如能照我说的方法实行，包管字字发生奇效，功行圆满。

吾研讨半生事事如意发达的经世奇策。

李宗吾 原典
东野君 译著

黑龙江人民出版社

小用小效
大用大效

李宗吾 求人办事厚黑妙法

LIZONGWU

QIURENBANSHI

HOUHEIMIAOFA

作 者→东野君

责任编辑→李春兰

整体设计→北京吴勇工作室

版权代理→刘侠

出版发行→黑龙江人民出版社出版发行

社 址→哈尔滨南岗区宣庆小区1号楼

邮 编→150008

网 址→www.longpress.com E-mail hljrmcbs@yeah.net

经 销→新华书店总店北京发行所

印 刷→北京市平谷县早立印刷厂印刷

开 本→880×1230毫米 1/32

印 张→14

字 数→320千字

版 次→2003年4月第1版 2004年1月第2次印刷

书 号→ISBN 7-207-05568-4/F·1017

定 价→28.00元

龙人版图书 版权所有 翻版必究

厚黑公例

——小用小效，大用大效

在人间有这样一个字眼儿，不用说身体力行，单是你瞧它一眼，那心肺之间便会无缘无故地引起一阵抽动，这个字眼儿就是“求人”。

求人难，难于上青天，这是每一个曾经求过人或者正准备求人者共同的感叹。因此，人生在世，谁愿意求人？可人生在世，谁又能不求人？

活在这个世界上别说一天到晚为一日三餐忙碌的小老百姓，成天要求爷爷告奶奶，出门时尽往脸上“努力”微笑着求人，办一点芝麻大的小事都得点头哈腰，费尽心思地琢磨着人家喜欢什么，愿意听什么，满脸堆笑地拣人家喜欢的送，挑人家爱听的，毫无怨言地陪人家玩，就连手上稍微有那么点儿权力，腰包里有几个余钱的主儿，还不是一样，想要办个什么事，总得好好掂量掂量，求什么人，怎么去求人？

求人自然是为事而求，求人也即是求事，因此，如何求人办事就是每一个人必须要掌握的生存立世之本。

那么什么是“求人”？照一般人所能体会的，“求人”就是对能帮助你的人“哀哀以求”。事实上，无论你求官、求财，或是求人消灾解难，按这个理解行事，十之八九不会成功。你就算给所求之人跪下，别人也不一定会理睬你。原因何在呢？因为，世事实难“料”，人心更是难“测”，求人办事之前，如果不能多准备几手就赤膊上阵，打无准备之仗，哪有不失败的道理。

怎样才能掌握一些翻云覆雨、灵验奇妙的求人办事手段呢？或者说，世上有没有这样的一套妙法，在毫无勉强的成分里，使对方照你的意愿去做，把你的一份意思传达给别人，使别人受到感应，就会心甘情愿地帮助你、迁就你或同意你？回答是肯定的，它就是清末民初川人李宗吾先生所著的“求人办事厚黑妙法”。

李宗吾说：“我把厚黑学丛书发表出来，一般人读了，说道：‘你这门学问，博大精深，我们读了此书，犹如读《大学》《中庸》一般，茫无下手处，请为我辈钝银众生，说下乘法，传授点实用的法子，我们才好照着做。不得已之下，便将吾数年研习秘不示人之所得——求人办事厚黑妙法，公诸于众。此妙法乃求人办事的公例，无论古今中外，合乎这个公例的就成功，违反这个公例的即失败。管仲是中国的大政治家，他办事就是用这种方法，狄人伐卫，齐国按兵不动，等到狄人把卫国灭了，才出来做‘举灭国继绝世’的义举，这是补锅法；召陵之役，不责楚国僭王号，只责他包茅不贡，这是锯箭法。那个时候，楚国的实力，远胜齐国，管仲敢于劝齐桓公举兵伐楚，可以说是把锅敲烂了来补。及至楚国露出反抗的态度，他立即锯箭了事。召陵一役，以补锅法始，以锯箭法终。管仲把锅敲烂了能把它补起，所以称为天下奇才。读者如能照我说的方法实行，包管他成为管仲而后的第一奇才，所求之人所办之事自然就没有能够难得住的了。”

当今世界，已进入信息流通和出版业高度发达的时代，任何一种思想都有最快传播到世界各地的可能性。有关求人办事的书籍在世界各地更是大量面世，数以千万计的人在阅读这些不乏真知灼见的书籍，试图从中找到一条能够尽快帮助自己求人办事成功的捷径和通途，这些书究竟有多少功效呢？实在难以判断。的确，这些教人怎样求人办事的书中，指明了一条引导人们获得求人成功、办事顺畅的道路，但是作者往往忽略了

他们在书中指出的这些道路虽然曾经引导他们自己走向了成功，但是它不一定对芸芸众生普遍管用。但李宗吾求人办事厚黑妙法却不一样，它是一种极有价值的学说，普天之下皆能适用。因为厚黑妙法挑破了几千年来笼罩在求人办事之上的神秘面纱，一针见血地指出成功者在求人办事这一万难道路上畅行无阻的秘密。就像鲁迅曾经在《狂人日记》里透过历史的字里行间看出仁义道德下惨厉的“吃人”二字，振聩发聋，令无数有志之士在心惊肉跳之际，随之又豁然开朗：原来求人办事成功无他，只需脸厚心黑而已！

我们每个人都生活在一个传统之中，环境之内，一切的思想行动都要受到那个传统与环境施与我们的教育、影响、潜移默化化的制约，所以西方哲人才说：“人生而自由，而无时无刻不在枷锁中。”但求人办事厚黑妙法却把这一切的枷锁都挣断了，扫除一切与求人办事成功不相适应的陈规戒律，让求人办事者依照本能大胆地行动，主动出击。试想，一个戴着镣铐的剑客同一个身手凌厉，丝毫没有任何牵碍的剑客比武决斗，那胜负在决斗之前岂不是就已经决定了么？

想当年，李宗吾写《厚黑学》起因于愤世嫉俗，于嘻笑怒骂间痛说历史，不成想却歪打正着，给素怀雄心者指了一条求人办事成功之道，很多人果然照书行起事来，居然当真灵验无比。

李宗吾的“锯箭法”和“补锅法”办事二妙法，犹如武林中的无极神拳，可以说百试百灵。李宗吾认为，当今人们办事多用锯箭杆法，相应的求人办事厚黑妙法便是立竿见影，一次到位，锯箭的人，把箭杆拿掉，留下箭头说是请找内科，自己只管外科。而我非要办事人领着去找内科不可，并问明这事的哪一部分你能办，哦，甲部分你能办，那就请先办能办的部分。办事人见你厚黑如此，知道不好纠缠，只好自己找来器械小心翼翼取出箭头，然后满脸堆笑地说：“内科还没有我办得

好呢！你看我这是第一次显身手，要不是你，我便不管这闲事”。如此求人办事，岂有不成之理？

另外，按照李宗吾求人办事厚黑妙法的观点，求一个人所办的事，往往可以通过求另外一个人帮这个人办事，来间接地办成你所求的事。据说，有一位聪明绝顶的小孩，声称可同时与世间两位堪称大师的顶尖儿高手对垒。结果有人好奇，就为他准备了比赛机会。聪明的小孩恬然自得，似乎一点不用心，两位大师却聚精会神热汗淋漓。到了最后，小孩居然赢了两位大师。人们百思不得其解。原来，小孩让甲乙两大师各居一室，而小孩来往于两室之间。小孩自始至终都是用甲大师的棋法对付乙大师，用乙大师的棋法对付甲大师。甲乙两大师全然不知。由此可见，用此事为彼事服务，而此事和彼事均间接为你办事，关键是要使他们相互不知道，也就是一定不穿帮，否则你所求办的事肯定泡汤。

然而，生活中凡某一方面有可能帮你办事者即为大师。当发现了自己身边时时都可见到的“大师”，通过彼大师帮助此大师，然后又让此大师帮你办事，这就叫做借用别人的智慧。试想，连别人的智慧都可借来，那么还有何人求不动，何事办不成呢？

求人办事厚黑妙法取胜的原因在于不择一切手段，放弃一切道德、人伦准则，只要于自己求人有益，办事有助，那就毫不犹豫地使用它，一般的读者可能会想，这有何难？你不要脸我也不要脸就是了，你面厚心黑我也把脸用黑漆刷上，把心子拿钢铁裹起来，你能奈我何！但世上的事说来容易做起来难，这脸厚如城墙，心黑如煤炭的厚黑人士也不是平庸之辈，俗话说，“冰冻三尺，非一日之寒。”没有多年的冷酷修炼，没有无数血泪的教训，没有功败垂成的幻灭，没有国破家亡的绝望，那有说想厚黑立刻就能厚黑得起来的道理！

试想越王勾践以一国之王的尊贵，若不是会稽之败，使得

〔引言〕

山河破碎，玉颜官倾，他怎肯自请身为吴王之臣，妻入吴宫为妾，终日里卧薪尝胆？这厚脸皮不是可以学得到的，后来他举兵破吴，夫差遣人痛哭乞情，甘愿身为臣，妻为妾，勾践毫不松手，非把夫差置于死地不可。按一般人说：“得饶人处且饶人”，“穷寇勿迫”。何况夫差已成为越王瓮中之鳖，自己国破家亡的大仇已报，何必苦苦相逼。但勾践因为有过前面那些惨绝的经历，所以才能毫不留情的杀无赦，这等的黑若是放在一个平常人的身上，又怎么做得出来呢？

既然厚黑不是人人可以行得，但求人办事却是人人都会面临的。因为我们生活在这个世界一切都是有限的，权位是有限的，成名的机会是有限的，财富是有限的，甚至美丽的女性都是有限的。这比如一只苹果放在那儿，它的大小固定的，分吃的人数是固定的，有人多吃一口，就必然有人少吃一口，有人多吃两口，就会有一个吃不到。在现实生活中，往往是那些能求人会办事的人把那只苹果给抢走了，他吃不完可以扔掉，而其他的人只有看着别人啃吃香甜苹果的份，自知抢夺不过，只能指望别人分一点给自己。这能求人会办事的人就是精通李宗吾求人办事厚黑妙法之士，他的力量的来源就是厚黑学，他凭着无所顾忌，无所畏惧，无所约束，抢夺了本来可以属于其他人的名望、地位、财富、美女，损不足而益有余，便富有的更为富有，贫穷的更为贫穷，就像《圣经·马太福音》里说的：“那已有的要让更多的拥有，那没有的，连他仅有的也要夺去。”

由此不难看出，求人办事厚黑妙法之所以能够成功，乃是因为它彻底突破了一切拘束人们求人办事过程中的种种禁忌，彻底解放了一个人的思想和行动。

求人办事厚黑妙法成功所钻的空子就是当大家遵循一些规则的时候，他却突然猛醒过来，不遵守那个规则。那个给曹操盖被子的士兵，他相信曹操是睡着了，睡着的人不可能站起来

杀人的，但曹操不仅公开宣称自己醒时可以杀人，梦中亦能杀人，为了制造这个假相，防止刺客行刺，他竟然在清醒时跳起来，一剑刺死前来给他盖被子的卫兵。所以杨修说：丞相不在梦中，你在梦中啊！这个故事里那个卫兵的处境就是我们大多数人的处境。我们按规矩行事，虽梦犹醒，而曹操之类既醒着，又不按规则行事，当然斗他不过的。

把自己的求人办事成功放在首位，而不是那些虚伪的道德准则，大而无当的理论、原则凌驾于我们之上，这是求人办事厚黑妙法的根本，更是求人办事必须迈出的第一步。没什么了不起，刚开始的时候人们可能会投你以惊诧的目光，继而会愤怒的谴责你，然后设置种种障碍反对你，阻挠你，但你不要理会他们，爱因斯坦早就预料到这种情况，“伟大的人总遇到平庸者的反对”。中国古代的庄子在《逍遥游》里也用大鹏鸟和麻雀的比喻说明了这个道理。

无数成功的事例都告诉我们：走自己的路让人们去说吧！是一条至理明言。既然我们人人都要去求人办事，只要你敢于跨出第一步，那你就已经是一个精通求人办事厚黑妙法的勇士了。

求人办事厚黑妙法不是一个空洞的口号，它有着非常具体的内容。我们已经知道，厚黑学其本质是自我实现，行使求人办事厚黑妙法的根本目标是追求成功。这本身没有善恶之分，是非之辨。只是当两个人同时竞争同一目标时，才会祸起萧墙。而天下嚣嚣，与你争夺同一利益的人比比皆是，你要想求人办事成功，只有大胆地运用求人办事厚黑妙法，先人一步，求人成功，等对方反应过来的时候，你早已在享受成功的果实了。

国学大师林语堂说：“世间学说，每每误人，惟有李宗吾铁论《厚黑学》不会误人。知己而又知彼，既知病情，又知药方。”“读过中外古今书籍，而没有读过李宗吾《厚黑学》

引言

者，实人生憾事也！”台湾著名学者柏杨先生也评价道：“李宗吾先生结论曰，他把这些人的故事，反复研究，才将千古不传的成功秘诀发现出来。一部二十四史，必须持此观点，才读得通，这种学问，原则上很简单，运用起来却很神秘，小用小效，大用大效。”

大凡厚黑，小用是求财，大用为了当个英雄。小用至厚黑，连财神爷也怕他，一切按他的意志办。大用至厚黑，连玉皇大帝也怕他，只好让他做个义子，义子也是天子，怪不得许多天子不如玉帝老儿清正英明。

李宗吾对于如何“求人”并没有专论，但对于如何求官却进行了高度而深刻的概括，他说：“我把厚黑学发表出来，一般人读了，都说道：你这门学问，博大精深，难于领悟，请指示一条捷径。我问他：想做什么？他说：我想弄一个官来做，并且还要轰轰烈烈的做些事，一般人都认为是大政治家。我于是传他求官六字真言。”李宗吾在《厚黑学》中所讲的“求官六字真言：空、贡、冲、捧、恐、送”，其实正是我们苦苦寻觅的“求人”妙法。因为，世人所求之事，归根到底，就是为了求财和求官，其它目的不过是此二者的衍化而以。二者之中又以求官为要、为难，如果此六字真言可以把官求来，求办其它诸事就更不在话下了。李宗吾又云：“以上六字，我不过粗学大纲，许多的精义，都没有发挥，有志于此者，可按着门径，自去研究。”本书正是以李宗吾办事二妙法为基线，沿着《厚黑学》及“求官六字真言”的思路，把求人办事的学问、秘诀，揭示出来，提炼为六套三十六种求人办事厚黑之术，为准备涉世求人者指点迷津。

求人办事的学问起始于东周列国纷争。当时，战国纵横家们，一路要合纵，一路要联横，合纵连横创造出求人办大事的技术。至于晏子使楚，围魏救赵，孟尝君相齐，平原君养士等，都不过是各种求人办事技术的具体招式。由此可见，管仲

研究过求人办事之道，商鞅研究过求人办事之道，后人研究求人办事之道的更是与年俱增，不可胜数。而唯有李宗吾的求人办事妙法，为世间诸多求人办事之道的集大成之作。

当然，求人办事的学问不以一种计，厚黑妙法是求人办事的学问，按照要求讲，越是具体化，成功的程度会越高。李宗吾所讲求官六字真言，乃是求人技术的指导原则，而所述之办事二妙法，更是办事成功的技术指导原则。这两种指导原则如果结合起来，那你在求人办事的过程中，就可以攻无不克，战无不胜。人人为你服务，事事如心所想。愿读者诸君求人成功，办事顺畅！

〔第一篇〕

空即空閒之意，分两种：一指事务而言，求人者定要把一切事放下，不工不商，不农不贾，一心一意求人。二是指时间而言，求人者要有耐心，不能着急，今日不生效，明日又来，今年不生效，明年又来。”

[001]

——李宗吾

■ 求人办事厚黑妙法一：冻死不下驴

[002]

【——求人办事，别人自然要“拿捏”你一把，因为你有求于他。你们之间在地位上是不可能平等的，除非他给你办事，你又为他提供了帮助，你们之间在进行等价的“交换”。那么，求人这种态势上不平衡的“人际交往”是不是就不可能成功了？《厚黑学》的精妙之处就是在不可能之处，行可能之事。当然，首先必须承认求人办事是一种非常被动的东西，你所做的就是如何变被动为主动。《厚黑学》认为，必须采取非常措施，其中，以极大的忍耐之心，“撞了南墙也不回头”就是一条妙计。“忍”是这一策略的要诀。】

◎ 学会忍耐是厚黑求人第一课

◎ 将“违心”的忍耐装扮成憨直

◎ 以同情和怜悯攻破对方心理防线

◎ 发挥厚黑威力，在心智的较量中战胜对手

■ 求人办事厚黑妙法二：火到猪头烂

[010]

【——精通厚黑之术者，深知“磨”的妙用。有些情况下，所求之事明明合理，可是正常渠道却走不通，这时只有多“磨”才能办成想办的事情。不过“磨”也要讲究策略。“磨”的时候

既要死缠乱打，又要显示出你的“真诚”；既要软“磨”硬“泡”，又要使其感觉不到在耍无赖，这就要有点“厚颜黑心”的真功夫才行。如果修炼到了《厚黑学》的精髓，“火到猪头烂”是一个极好的求人策略。“磨”就是这策略的要诀。】

- ◎ “十年磨一剑”，功夫全在“磨”
- ◎ 必须抱着“铁杵磨成针”的决心
- ◎ 只要有一线希望决不轻言放弃
- ◎ 以“持久战”的阵势去震慑对方

■ 求人办事厚黑妙法三：媳妇熬成婆 [019]

【——在厚黑求人之中，运用“媳妇熬成婆”的办法，关键在于“熬”。但这个“熬”并不是消极的等待，而是等待机会，积极进取。如果是消极等待，听天由命，那就不是厚黑之术了。众所周知，无论求财、求官，所求的一定是“稀缺资源”，随便就能得到的东西，就谈不上“求”了。比如说正教授职称，有一定的限额，只有空缺时才可以递补上去，这样就必须等某人退休或死掉，一旦出现空额，想补上去的人很多，此时就要分析对手的情况，采取相应的措施，找关系，积极争取，如若没有机会，也不着急，就再等。这就是“熬”的真谛。】

- ◎ 善于“装孙子”，是“做爷”的前提
- ◎ 投其所好是“装孙子”的不二法门
- ◎ “熬”只用于瓦解智力高超的强劲对手
- ◎ 忍人之所不能忍，为人之所不能为
- ◎ “坚如铁”的“黑心”是“熬”出头的基础
- ◎ 在“黑心”之上蒙一层“不具野心和实力”的伪装

■ 求人办事厚黑妙法四：软绳牵牛鼻 [034]

【——“忍”、“磨”、“熬”的要诀如运用得当，固然在求人

中能化腐朽为神奇，但毕竟此三种办法有些被动。如果能在运用过程中，巧施谋略，以退求进，紧抓缰绳，牵牛鼻子，就更能充分地发挥出厚黑求人的威力。正如《厚黑学》所说：“生存之法，以厚行事，只能屈居人下，不能扬眉吐气；以黑行事，置人于死地，固然痛快，但不能忍受羞辱，动辄此处不养爷，自有养爷处，其势必不能长久。”因此，厚黑之道，一厚一黑相辅相成，对立统一，缺一不可。各种厚黑求人之术应尽量综合使用。“牵”就是“软绳牵牛鼻”这一策略的要诀。】

- ◎ 在对方麻痹、烦躁之时突然亮出底牌
- ◎ 妥协退步时不要顾及体面
- ◎ 退让之后的反弹将更加强劲
- ◎ 用“厚如城墙”的脸皮铺就求人的“坦途”
- ◎ 夹着尾巴、装成傻子寻找最佳时机

■ 求人办事厚黑妙法五：赶鸭子上架 [046]

【——为了避免求人过程中运用“忍”、“磨”、“熬”时可能出现的“守株待兔”式的傻等，以及“牵”的过程的“久拖不决”、“劳而无功”，就要想法缩短求人办事的进程，这时就可以采取“赶鸭子上架”的策略，“赶”得对方无处藏身，巴不得事情赶紧了断，这时你求人的目的也就达到了。为了使这一策略充分发挥威力，必须在所求之事和所求之人上目标专一，不能分散火力。“赶”是这一策略的要诀。】

- ◎ 集中全力只求一件事
- ◎ 抱准一颗树，绝不得陇望蜀
- ◎ “上了架”的鸭子就无退路可言

■ 求人办事厚黑妙法六：留得青山在 [053]

【——俗话说：“留得青山在，不愁没柴烧。”运用所谓“空”

的办法求人，尽管强调一心一意、坚韧不拔，但并不是说死抱住一些今日的蝇头小利或一成不变的目标不放。这里只是要求厚黑求人者必须有持之以恒的决心，并不是说在情形不利时，还要傻等蛮干，这样只能碰得头破血流。《厚黑学》的奇妙之处就是灵活应变。试想厚颜黑心之人怎么能干赔本的生意呢？他们最懂得预留后路，塞翁失马，焉知非福？只有这样，以“空”求人才算完整。“留”是这一策略的要诀。】

◎ 留后路也要有“壮士断腕”的勇气

◎ 留后路同样离不开“厚颜黑心”

◎ 要预先埋下东山再起的“伏笔”

〔第二篇〕

贡求篇：无孔不入，结网钻营

[061]

“贡这个字是借用的，其意义等于钻营的钻字。求人要钻营，这是众人知道的，有人说：‘贡字的定义，是有孔必钻。’我说：‘只说对了一半，有孔才钻，无孔者其奈之何？’我下的定义是：‘有孔必钻，无孔也要入。’有孔者扩而大之；无孔者，取出钻子，新开一孔。”

——李宗吾

■ 求人办事厚黑妙法七：蜘蛛结大网

[062]

【——为了达到求人的目的，按李宗吾所说，这“钻进钻出”固然有效，但也实属不易。掌握此术，要脑袋尖，眼光利，脑袋尖可以钻孔，眼光利可以找孔。另外胆子要大，不怕吃苦。有些时候碰到硬东西，不易钻进去，死命往里钻，不免头痛，有时候，头虽然钻过去了，卡在脖子上，进不来，也要受罪。当然最好的办法就是事先把求人可能用到的各种“孔”都钻好。这种求人办事的各种孔就是“关系网”。人是有感情的动

物，对于有亲近关系的人，由于心理上有一种认同倾向，或碍于情面，一般不会轻易拒绝对方，“蜘蛛结大网”这一求人策略，正是利用这种心理所提供的机会。】

- ◎ “家族集团”是“关系网”的核心
- ◎ 利用“裙带”把不同的“家族集团”联结起来
- ◎ 利用各方需求的互补性编织关系网
- ◎ 利用各种矛盾结成暂时的利益同盟
- ◎ 为了结成强援不惜低三下四
- ◎ 有目的、有针对性地多结交有利用价值的人
- ◎ 对已经建立起来的“关系网”要细心呵护

■ 求人办事厚黑妙法八：麻雀攀高枝 [076]

【——求人办事无论绕多大的圈子，最终所求的“正主”一定是有权有势之人，如上司、财主等等。如果能和这种人拉上关系，攀上交情，所求之事就已经成功了一半。因此，在厚黑求人所提到的各种钻营之术，“麻雀攀高枝”是最直接的计策，正所谓“麻雀虽小，登上枝头变凤凰”。而这一办法也是厚黑之士最拿手的，因为此等人物从不讲什么原则、正义，他们的人生观是：“有奶就是娘”，谁有权有势就依附谁，正如李宗吾所说：“是太监他也叫爹，是妓女他也叫娘。”】

- ◎ 要高攀权贵必须首先引起对方注意
- ◎ 与上司套近乎需要乘虚而入
- ◎ 为迎合上意要勇于昧着良心和作践自己
- ◎ 巴结权贵的最终目的还是要“求人办事”
- ◎ 把自己“靠山”的作用充分挖掘出来

■ 求人办事厚黑妙法九：蚯蚓钻烂泥 [088]

【——如果能在求人之前就铺就“关系网”当然好，但是，如果所求办之事，原先没有想到，也没有现成的“关系网”，事先也没有做好人情铺垫，这时怎么办？这的确有一定难度，但

对于厚黑之士却构不成障碍，正如李宗吾答曰：“无孔者，取出钻子，新开一孔。”首先，要对于与自己求助的事情有重要关系的人一定要清楚，这叫识门；其次，要熟悉求人办事的程序，知道从哪里开始，中间有哪些环节，这叫认路。在此基础上，再采取一些诸如“迂回包抄、顺藤摸瓜、避实击虚”等非常措施，就可以求人成功。】

- ◎ 让与对方有联系的第三者扮演说服者
- ◎ 使对方最亲近的“身边人”欠你的情
- ◎ 想办法煽动起强大的“枕头风”
- ◎ 在老人、孩子身上多下功夫
- ◎ “恩”、“威”并用，让“身边人”心甘情愿为你出力
- ◎ 要有一张能把各种关系“挖”出来的“联络图”
- ◎ 交情是一笔财富，不可滥用和“透支”

■ 求人办事厚黑妙法十：兔子多打洞 [105]

【——常言说：“平时不烧香，临时抱佛脚，菩萨也不会来帮助你。”因为你平时目中没有菩萨，有事才去找，菩萨哪肯做你的利用工具！所以你请求菩萨，应该在平时烧香。平时烧香，表明你别无希求，不但目中有菩萨，心中也有菩萨，你的烧香完全出于敬意，而决不是买卖，一旦有事，你去求他，他对你有情，自然肯帮忙。所以，善于钻营的厚黑求人之士，都精于“狡兔三窟”的办法。】

- ◎ 冷庙烧香才可用时不慌
- ◎ 多帮一些能让别人看得出来的忙
- ◎ 帮忙就是银行存款，“存”就是为了“提”
- ◎ “感情投资”必须日积月累不断线
- ◎ 口下留情，脚下才会有路
- ◎ “嘴茬子厉害”未必是好事

■ 求人办事厚黑妙法十一：狼狈是一家 [118]

【——求人求人，真正办事的还是所求之人，如果能让所求之人把你当成自己的人，事情自然就好办的了。因为，替别人办事和给自己人办事是完全不同的。由此可见，让所求之人把你的事当自己的事办，是求人的最高境界。如何让对方把你当成自己人呢？“狼狈为奸”就是一个很有效的厚黑策略。】

- ◎ 从相似处诱导，寻求情感共鸣
- ◎ 时时刻刻让“主子”记得你的好处
- ◎ 善于“套近乎”是成为“自己人”的条件
- ◎ “套近乎”也要循序渐进

■ 求人办事厚黑妙法十二：蜥蜴巧变色 [130]

【——发挥“厚黑求人术”中的“贡”的威力，采取钻营的手法求人办事，也会面临着一定的风险，这种风险有时是非常巨大的，可能把你彻底掀翻。因为，在建立各种关系和寻找各种“靠山”过程中，你可能要无所不用其极地上蹿下跳，左右观风，见人说人话，见鬼说鬼话，并利用各种矛盾见缝插针，这就会得罪很多人。所以，在运用“贡”的方法求人时，还必须随时准备转向；如发现势头不妙或难判哪方得势时，则两头不得罪，暗向双方飞抛媚眼，邀宠讨好。一旦发觉自己所倚恃的大树将倒，大厦将倾，就要立即改换门庭，投靠新主。因此，“蜥蜴巧变色”是“贡”的自保之计。】

- ◎ 做个正邪、是非、荣辱皆忘的“不倒翁”
- ◎ “见风使舵”必须“面厚心黑”、“手疾眼快”
- ◎ “厚脸黑心”之外还得有点真功夫