

# 李宗吾

國學大師林語堂先生說：「世間學說，每每誤人，惟有李宗吾鐵論《厚黑學》不會誤人。

其求人辦事之道更為精闢，既知病情，又知藥方。」

著名學者柏楊先生評價道：「李宗吾先生結論曰，他把這些人的故事，反覆研究，才將千古不傳的成功祕訣發現出來。這種學問，原則上很簡單，運用起來卻很神祕，小用小效，大用大效。」

李宗吾研究終生的千古大人物不傳之祕

求 人 辦 事

下卷

# 厚黑36計

李宗吾 ● 原典

東野君 ● 編譯



讀過中外古今書籍，而沒有讀過李宗吾《厚黑學》者，實是人生憾事也！

林語堂

明日世紀

國家圖書館出版品預行編目資料

李宗吾求人辦事厚黑36計／李宗吾原典；東野君編譯。

--初版。--臺北市：林鬱文化，2003〔民92〕

冊；公分

ISBN 957-452-387-X（上卷：平裝）.--

ISBN 957-452-388-8（下卷：平裝）

1.應用心理學 2.成功法

177

91021566

**李宗吾求人辦事厚黑36計·下卷**

NT\$250

李宗吾 / 原典

2003年元月 / 初版

東野君 / 編譯

〈代理商〉

**旭昇圖書有限公司**

台北縣中和市中山路二段352號2F

電話 (02) 2245-1480 \* 傳真 (02) 2245-1479

〈企劃〉

**明日世紀企劃製作中心**

〔出版者〕林鬱文化事業有限公司

〔編輯部〕台北市〈文山區〉萬安街21巷11號3F

電話 (02) 2230-0545 \* 傳真 (02) 2230-6118 \* 郵撥 16704886

〔總管理處〕台北縣深坑鄉北深路三段141巷24號4F（東南學院正對面）

電話 (02) 2664-2511 \* 傳真 (02) 2662-4655 / 2664-8448

〔網址〕<http://www.linyu.com.tw>

〔E-mail〕[linyu@linyu.com.tw](mailto:linyu@linyu.com.tw)

法律顧問·蕭雄淋律師 Printed in TAIWAN ISBN 957-452-388-8

· 本書由劉俠授權出版

# 下卷目錄

前言 / 5

## 四

捧求篇：溜鬚拍馬，抬轎捧場……

17

「捧，就是捧場的捧字。戲臺上魏公出來了，那華歆的舉動，是絕好的模範人物。」

李宗吾——《厚黑學》

### 第十九計：專撓心窩子 / 18

- ◎ 想上司之所想，急上司之所急 / 19
- ◎ 投其所好，也得有點自己的「絕活」 / 22
- ◎ 摸準了對手的脾氣，才好下手糊弄 / 24
- ◎ 小心察言觀色，大膽使用「殺招」 / 27
- ◎ 持之以恆，一次不行，再來一次 / 31
- ◎ 善於把握瞬間的機遇 / 34
- ◎ 以最恰當的方式，顯示上司的高明 / 36

◎ 誘導對手參與到你的計畫中／37

■ 第二十計：多送高帽子／41

◎ 堅定「溜鬚拍馬，終得馬騎」的信念／42

◎ 在最關鍵的時刻送上一頂真正管用的「高帽子」／44

◎ 逢迎拍馬，越不要臉皮，效果越明顯／46

◎ 善解人意與腦筋急轉彎併用／48

◎ 「男怕入錯行，女怕嫁錯郎。」／52

◎ 為對方的事業提供一點助力，頂得上千句奉承的話／56

◎ 為對方「豎碑立傳」是最好的「高帽子」／59

■ 第二十一計：自扣屎盆子／61

◎ 裝出「只有您才能幫助我」的可憐相／62

◎ 上司屈尊降貴，將使下屬甘心效死／64

◎ 賣傻裝憨的背後是絕頂的聰明／66

◎ 身為屬下，絕不能「完美無缺」、「毫無瑕疵」／69

■ 第二十二計：降服犖眼子／74

◎ 順毛摸，再倔強的人也吃不消／75

◎ 運用激將法，讓別人不得不為你辦事／76

◎ 隱藏真正的目的，讓別人不知不覺地為你辦事／79

◎ 巧妙利用暗示，讓別人心甘情願為你辦事／81

■ 第二十三計：打開話匣子／85

◎ 營造「酒逢知己千杯少」的氛圍／86

◎ 掌握沒話找話的技巧／88

◎ 到什麼山，唱什麼歌／90

◎ 做一個善解人意的好聽眾／94

■ 第二十四計：遍撒淚珠子／97

◎ 哭是厚臉皮者的專利／98

◎ 利用人性中同情弱者的弱點／101

◎ 哭也要講究策略／103

「恐是恐嚇的意思。這個字的道理很精深。有人把捧字做到十二萬分，求人還不生效，這就是少了恐字的工夫。凡是當軸諸公，都有軟處，只要尋著他的要害，輕輕點他一下，他就會惶然大嚇，立刻為你出力。」

李宗吾——《厚黑學》

■ 第二十五計：逼君上梁山／106

◎ 釜底抽薪，使對手失去依靠／107

◎ 斷絕對手的後路，他只有任你擺布／111

◎ 利而動之，過了這村，沒這個店／115

◎ 攻其一點，專在對手最痛處下錐子／117

◎ 點到為止，達成目的，見好就收／119

■ 第二十六計：都是爲你好／122

◎ 開誠布公，給對方指出利弊得失／123

◎ 利用矛盾，直接抓住對方的「命根子」／125

◎ 先勾起對方的胃口，為「恐嚇」做鋪墊／130

◎ 先聲奪人，以達到反客為主的目的／134

■ **第二十七計：自己掂量辦**／137

◎ 妙用類比，觸動對方的心靈／138

◎ 正話反說，反襯出對方行為的荒謬／140

◎ 善用比喻，暗示問題的嚴重性／142

◎ 點撥關節，由對方自己推想後果／144

■ **第二十八計：綿裡藏鋼針**／148

◎ 示弱求憐，弱中又隱約可見強大的實力／149

◎ 一軟到底，把「球」踢給對方／152

◎ 把對方捧上天，讓他覺得不答應會有損自尊心／155

■ **第二十九計：搜草打兔子**／158

◎ 製造「地球離開我就不轉」的假象／159

◎ 孤注一擲，使對方從心底裡對你感到畏懼／162

◎ 以退為進，你的反措施將使對方難以承受／165

## 六

### 送求篇：請客送禮，重金開道

..... 191

- ◎ 以子之矛攻子之盾，把對方裝進「套子」裡／166
  - ◎ 危言聳聽，把一些芝麻粒大的問題上綱上線／168
  - ◎ 先發制人，使事情朝著有利於己的方向發展／174
  - ◎ 「我是流氓我怕誰。」虛張聲勢的心理基礎／176
  - 第三十計：你煩我不煩／181
  - ◎ 以緩求達，你拖不起就得認輸／182
  - ◎ 得寸進尺，雞蛋裡頭挑骨頭／183
  - ◎ 利用枯燥的環境，使對方失去耐性／185
  - ◎ 對方絕不會讓「丟面子」的事繼續下去／187
- 「送即是送東西，分大小二種：大送，把銀元鈔票一包包地拿去送；小送，如春茶、火腿及請吃館子之類。所送的人分兩種：一是操用捨之權者，二是未操用捨之權而能予以助力者。」



■ 第三十一計：無利不起早／192

◎ 捨不得孩子，套不住狼／193

◎ 不做虧本生意，划得來才「送」／197

◎ 發射「糖衣炮彈」，也要集中火力／203

◎ 「送」也要引而不發，不急於表明企圖／209

◎ 先追求小的回報，再層層加碼／214

◎ 晴天留人情，雨天好借傘／216

■ 第三十二計：千里送鵝毛／218

◎ 送最能使對方心動的東西／219

◎ 送最能展現自己誠心的東西／220

◎ 送對方最急需的東西／222

◎ 送對方最喜歡的東西／226

◎ 明明是送人情，卻讓對方看不出來／229

◎ 給人好處，要給得恰到好處／231

■ 第三十三計：不可無縫蛋／235

◎ 沒有遠見的人，可以用眼前的利益引誘他／236

◎ 有求於下流無恥之輩，自己先得不要臉／238

◎ 尋找對方的「興趣」，拴住他的心／242

◎ 對於有「難言之隱」者，要顧全他的面子／246

◎ 在利用「混蛋」前，及早想好抽身之策／248

■ 第三十四計：謹防黑吃黑／251

◎ 提防過於主動熱情的幫忙者／252

◎ 在對方自我標榜的身分上多打個問號／253

◎ 不要被表面上的「財大氣粗」所迷惑／258

◎ 「天上」掉下的「餡餅」不能吃／261

■ 第三十五計：酒是穿腸藥／265

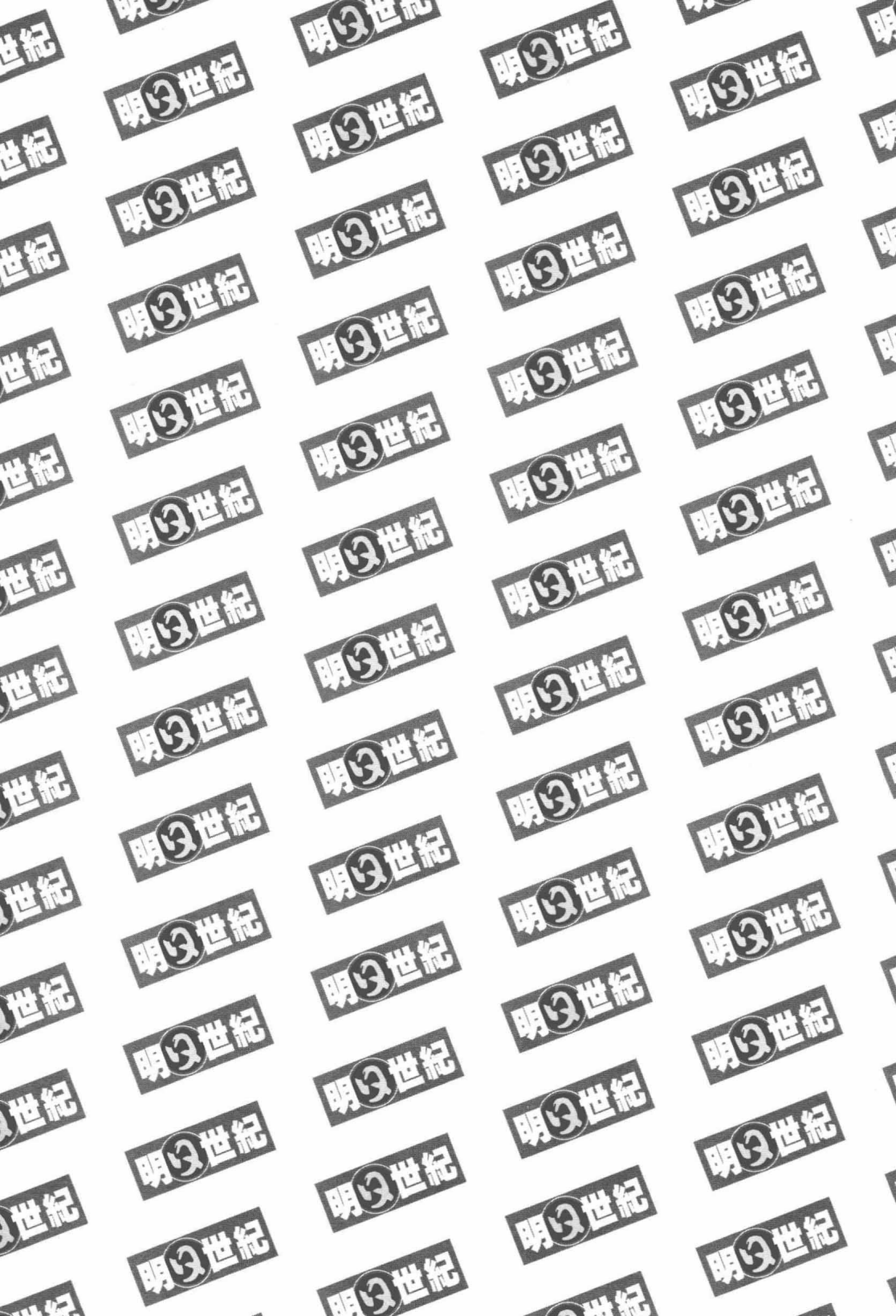
◎ 把「請客」用作通往求人成功的「敲門磚」／266

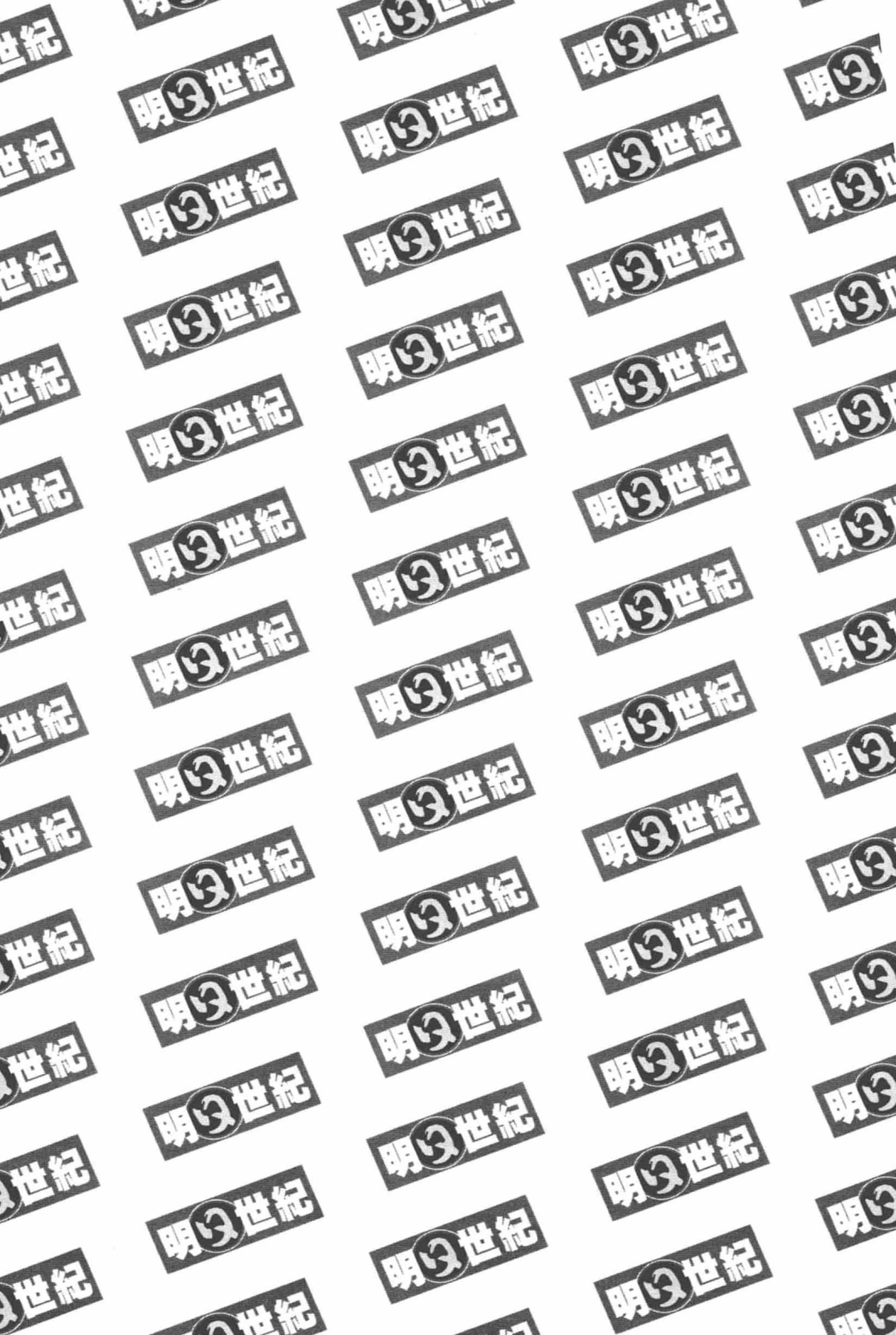
◎ 酒桌上不可「無所顧慮」、「無話不談」／268

◎ 一次請客吃飯，發揮多方面的「效益」／269

■ 第三十六計：色是刮骨刀／272

- ◎ 越是有權勢的強者，越難過「美人關」／273
- ◎ 自身「容貌」是上帝賦予的資本，必須善加利用／277
- ◎ 發現對方「道德君子」面目之下的「色心」／279
- ◎ 「美人」在交換的天平上占有天然的優勢／283





李  
宗  
吾

李宗吾原典

東野君編譯

求人辦事、厚黑36計

下卷



## 前言

在人世間有這樣一個字眼兒，不用說身體力行，只要你瞧它一眼，那心肺之間便會無緣無故引起一陣抽動。這個字眼兒就是——「求人」。

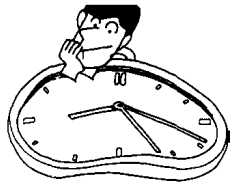
求人難，難於上青天，這是每一個曾經求過人或者正準備求人者共同的感歎。因此，人生在世，誰願求人？可人生在世，誰又能不求人？

活在這個世界上，別說一天到晚為一日三餐奔忙的小老百姓，成天價裏求爺爺告奶奶，出門時盡往臉上「努力」微笑著求人，就連手上稍微有那麼點兒權力，腰包裏有幾個餘錢的主兒，還不是一樣，想要辦個什麼事，總得好好掂量掂量，該去求什麼人？怎麼去求？

什麼是「求人」？照一般人所能體會的，「求人」就是對能幫助你的人「哀哀以求」。事實上，無論你求官、求財，或求人消災解難，按這個理解行事，十之八九不會成功。你就算給人跪下，別人也不一定會睬你。原因何在？因為，世事實難「料」，人心更







是難「測」，求人辦事之前，如果不多準備幾手就赤膊上陣，哪有不失敗的道理。

怎樣才能掌握一些翻雲覆雨、靈驗奇妙的求人手段呢？或者說，世上有沒有這樣的理論，在毫無勉強的成分裏，使對方照你的意願去做，把你的一份意思傳達給別人，使他受到感應，心甘情願地幫助你、遷就你或同意你？回答是肯定的，它就是厚黑教主李宗吾先生所著的《厚黑學——求人辦事厚黑之道》。

正如國學大師林語堂先生所說：「世間學說每每誤人，惟有李宗吾鐵論《厚黑學》不會誤人。知己而又知彼，既知病情，又知藥方。」「讀過中外古今書籍，而沒有讀過李宗吾《厚黑學》者，實人生憾事也！」林先生的讚譽絲毫不為過。君不見，有人身負曠世才學，行走世上，步履維艱；有人資質平平，卻幹出一番轟轟烈烈的事業。原因何在？臺灣著名學者柏楊先生評價道：「李宗吾先生結論曰，他把這些人的故事反覆研究，才將千古不傳的成功祕訣發現出來。這種學問，原則上很簡單，運用起來卻很神祕，小用小效，大用大效。」

李先生對於如何「求人」並沒有專論，對於如何求官卻進行了高度而深刻的概括。他說：「我把厚黑學發表出來，一般人讀了，都說道：你這門學問博大精深，難於領悟，請指示一條捷徑。我問他：想做什麼？他說：我想弄一個官來做，並且還要轟轟烈烈地