

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關，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

上卷

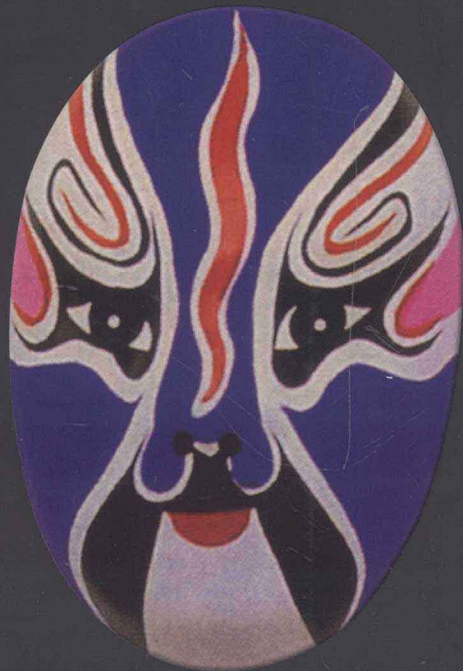
厚黑36計

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，實人生憾事也！

林語堂



明日世紀

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·上卷

NT\$250

李宗吾 / 原典
東野君 / 編譯

2003年元月／初版

〈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

法律顧問·蕭雄淋律師 Printed in TAIWAN ISBN 957-452-387-X

· 本書由劉俠授權出版

上卷目錄

前言 / 5



空求篇：一心一意，堅忍不拔

.....

19

.....「空即空閒之意，分兩種：一指事務而言。求人者定要把一切事放下，不工不商，不農不賈，一心一意求人。二是指時間而言。求人者要有耐心，不能著急，今日不生效，明日又來，今年不生效，明年又來。」

李宗吾——《厚黑學》

■ 第一計：凍死不下驢 / 20

- ◎ 學會忍耐是厚黑求人第一課 / 21
- ◎ 將「違心」的忍耐裝扮成憨直 / 23
- ◎ 以同情和憐憫攻破對方的心理防線 / 25
- ◎ 發揮厚黑威力，在心智的較量中戰勝對手 / 28

■ 第二計：火到豬頭爛／32

- ◎ 「十年磨一劍」，功夫全在「磨」／33
- ◎ 必須抱著「鐵杵磨成針」的決心／37
- ◎ 只要一線希望，決不輕言放棄／39
- ◎ 以「持久戰」的陣勢去震懾對手／43

■ 第三計：媳婦熬成婆／46

- ◎ 善於「裝孫子」，是「做爺」的前提／47
- ◎ 投其所好是「裝孫子」的不二法門／51
- ◎ 「熬」只用於瓦解智力高超的強勁對手／53
- ◎ 忍人之所不能忍，為人之所不能為／60
- ◎ 「堅如鐵」的「黑心」是「熬」出頭的基礎／61
- ◎ 在「黑心」之上蒙一層「不具野心和實力」的偽裝／66

■ 第四計：軟繩牽牛鼻／72

- ◎ 在對手麻痺、煩躁之時突然亮出底牌／73
- ◎ 妥協退讓時不要顧及體面／75
- ◎ 退讓之後的反彈將更加強勁／77
- ◎ 用「厚如城牆」的臉皮鋪就求人的「坦途」／80
- ◎ 夾著尾巴，裝成傻子，尋找最佳時機／84

■ 第五計：趕鴨子上架／89

- ◎ 集中全力，只求一件事／90
- ◎ 抱準一棵樹，絕不得隴望蜀／91
- ◎ 「上了架」的鴨子就別無退路可言／94

■ 第六計：留得青山在／98

- ◎ 留後路，也要有「壯士斷腕」的勇氣／99
- ◎ 留後路，同樣離不開「厚顏黑心」／102
- ◎ 要預先埋下東山再起的「伏筆」／104



貢求篇：無孔不入，結網鑽營

.....

109

……「貢這個字是借用的，其意義等於鑽營的鑽字。求人要鑽營，這是眾人皆知的。有人說：

『貢字的定義，是有孔必鑽。』我說：『只說對了一半。有孔才鑽，無孔者其奈之何？』

我下的定義是：『有孔必鑽，無孔也要入。』有孔者擴而大之；無孔者，取出鑽子，新開一孔。」

李宗吾——《厚黑學》

第七計：蜘蛛結大網／110

◎「家族集團」是「關係網」的核心／111

◎利用「裙帶」，把不同的「家族集團」聯結起來／114

◎利用各方需求的互補性編織關係網／116

◎利用各種矛盾，結成暫時的利益同盟／119

◎為了結成強援，不惜低三下四／122

◎有目的、有針對性地廣交有利用價值的人／126

◎對已經建立起來的「關係網」要細心呵護／129

■ 第八計：麻雀登高枝／132

- ◎ 要高攀權貴，必須首先引起對方注意／133
- ◎ 與上司套近乎，必須乘虛而入／135
- ◎ 為迎合上意，要勇於昧著良心和作踐自己／139
- ◎ 「厚臉黑心」之外，還得有點真功夫／141
- ◎ 巴結權貴的最終目的還是要「求人辦事」／145
- ◎ 把「靠山」的作用充分挖掘出來／149

■ 第九計：蚯蚓鑽爛泥／154

- ◎ 讓與對方有聯繫的第三者扮演說服者／155
- ◎ 使對方最親近的「身邊人」欠你的情／157
- ◎ 想辦法煽起強大的「枕頭風」／161
- ◎ 在老人、孩子身上多下功夫／163
- ◎ 「恩」、「威」並用，讓對方的「身邊人」心甘情願為你出力／165
- ◎ 要有一張能把各種關係「挖」出來的「聯絡圖」／170

◎ 交情是一筆財富，不可濫用和「透支」／174

■ 第十計：兔子多打洞／177

◎ 冷廟燒香，才可用時不慌／178

◎ 多幫一些能讓別人看得出來的忙／179

◎ 幫忙就是銀行存款，「存」就是為了「提」／182

◎ 「感情投資」必須日積月累不斷線／186

◎ 需知口下留情，腳下才會有路／189

◎ 「嘴皮子厲害」未必是好事／192

■ 第十一計：狼狽是一家／195

◎ 從相似處誘導，尋求情感共鳴／196

◎ 以表面的忠厚贏得對方信任是一種巧妙的權術／202

◎ 時時刻刻讓「主子」記得你的好處／205

◎ 善於「套近乎」是成為「自己人」的條件／207

◎ 「套近乎」也要循序漸進／211

■ 第十二計：蜥蜴巧變色／215

◎ 做個正邪、是非、榮辱皆忘的「不倒翁」／216

◎ 「見風使舵」，必須「面厚心黑」、「手疾眼快」／222

◎ 腳踩兩隻船，才是萬全之策／227



沖求篇：大話吹牛，偽裝欺騙……

229

……「沖就是普通所謂之『吹牛』，四川話是『沖帽殼子』。沖的工夫有兩種：一是口頭上，二是文字上。口頭上又分普通場所及上峰的面前兩種；文字上又分報章雜誌及說帖條陳兩種。」

李宗吾——《厚黑學》

■ 第十三計：大旗作虎皮／230

◎ 不經意地流露出來的資訊更有震撼力／231

◎ 巧妙利用對手的疑心，順勢使其產生錯判／233

◎ 用「移花接木」的手法，提供他人想像的空間／234

◎ 對於「誤會」，要揣著明白裝糊塗／237

◎ 給「謊言」加點「真實」的「佐料」／239

■ 第十四計：臉上貼黃金／241

◎ 給「一己之私利」編一個「冠冕堂皇」的理由／242

◎ 創造和把握「往臉上貼金」的機會／244

◎ 在自己的身世經歷上大作文章／246

◎ 利用「負負得正」的效應，在自己的人品上「作秀」／248

◎ 在「小事」上博取好名聲，在大事上造假／250

◎ 「裝傻充愣」，解除對手的戒心／251

◎ 善於「標新立異」地運用「無敵自我推銷術」／253

◎ 在吹捧所求之人的同時抬高自己的身價／263

◎ 重量級人物的推崇是獲得賞識的捷徑／265

■ 第十五計：畫餅釣胃口／267

◎ 用非常遙遠的「利益」，喚起對手的「欲望」／268

- ◎ 用可怕的前景，敦促對方迅速採取行動／270
- ◎ 「層層剝筍」，有針對性地消除對手的重重疑慮／275

■ 第十六計：腫臉充胖子／278

- ◎ 無中生有，人為製造「可居」的「奇貨」／279
- ◎ 「羊」披「狼皮」，冒險嚇阻對手／283
- ◎ 好鋼用在刀刃上，讓對方只看到你最強大的一面／285
- ◎ 讓對方迷失方向，糊裡糊塗中被牽著走／287

■ 第十七計：瞎子告黑狀／290

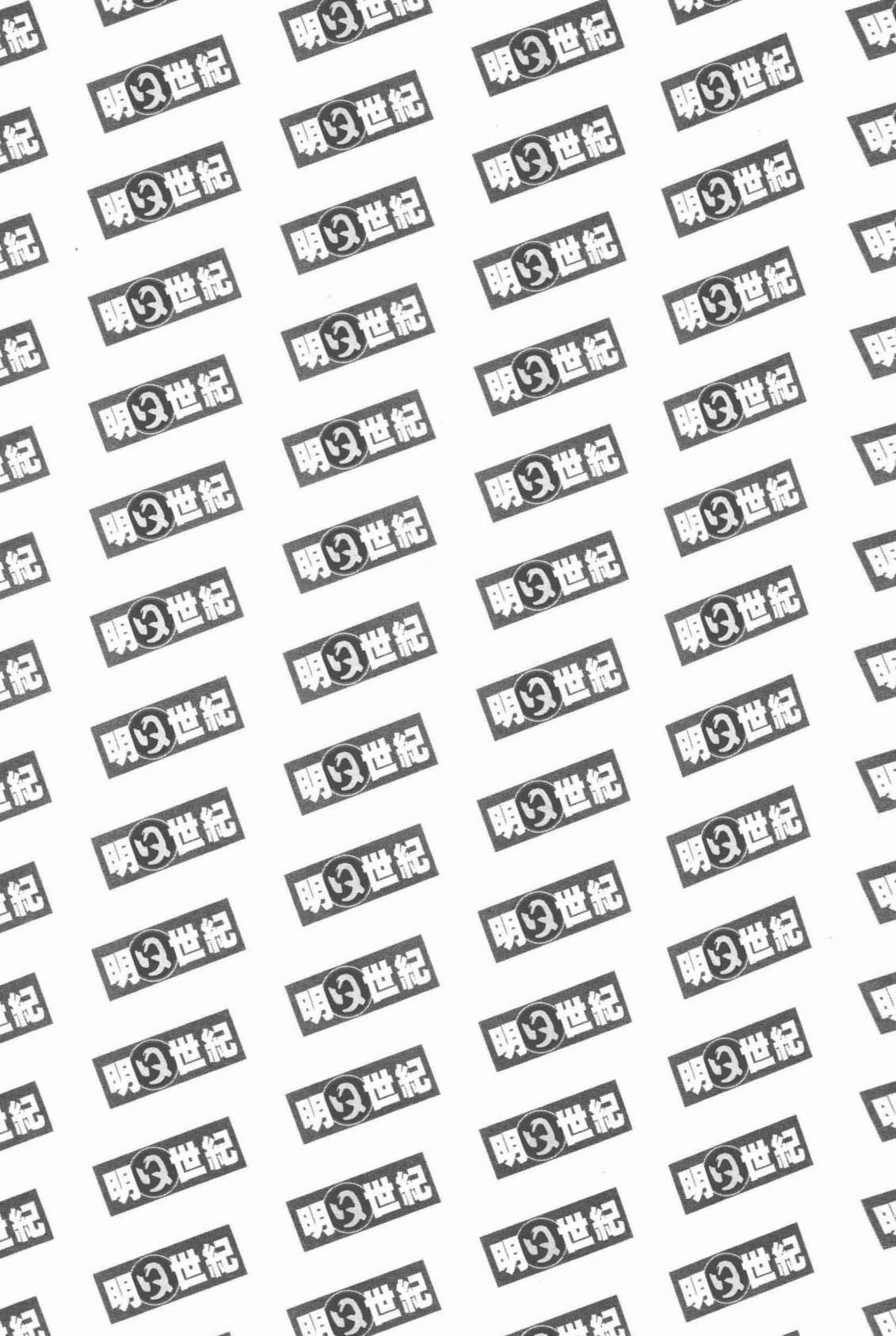
- ◎ 有意「牽強」，引導出無意「附會」／291
- ◎ 「嫁禍於人」，設下圈套讓對手鑽／294
- ◎ 兩邊煽風點火，從中坐收漁利／298
- ◎ 挑撥離間，讓上司討厭你的競爭對手／300
- ◎ 不給對手解釋的機會／303
- ◎ 扮豬吃老虎，暗算競爭對手／305

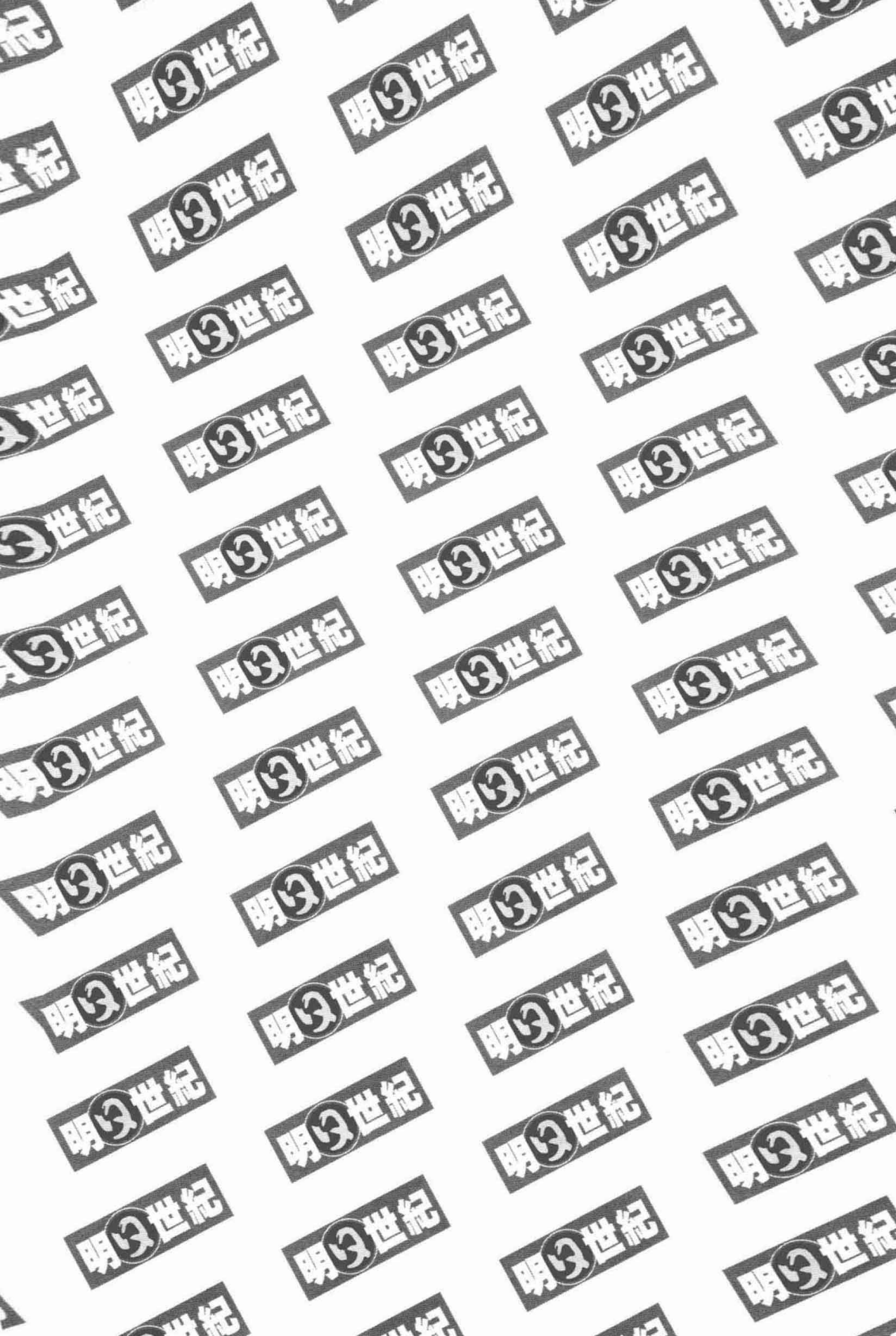
■ 第十八計：衆口鑠黃金／309

◎ 作秀給人看，造成觀念上的既成事實／310

◎ 欲顯先隱，激起人們的逆反心理／313

◎ 必要時，建立自己的輿論工具／314





李
宗
吾

李宗吾◎原典

東野君◎編譯

求人辦事、厚黑36計

上卷

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

