

流传千古的成功秘诀 全球畅销的智慧经典



求

人

办

事

厚黑秘笈



李宗吾 著◎陈泰先 编著

上天生人，给我们一张脸，而厚即在其中；给我们一颗心，而黑即在其中。从表面上看去，广不数寸，大不盈掬，好像了无奇异，但若精密地考察，就知道它的厚是无限的，它的黑是无比的。凡人世的功名富贵、宫室妻妾、衣服车马，无一不从这区区之地出来，造物生人的奇妙，真是不可思议。

——李宗吾

中国物资出版社

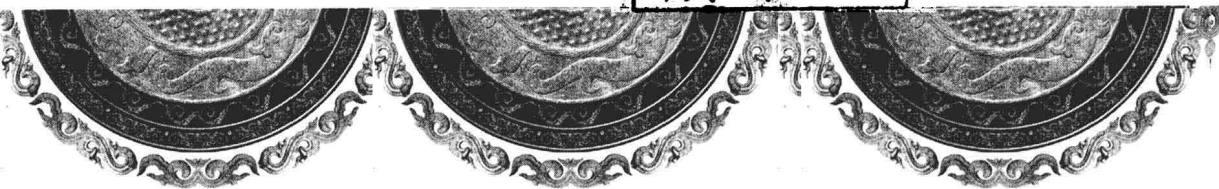
李宗吾◎著
陈泰先◎编著



事 办 人 来

厚黑秘笈

常州大学图书馆
藏书章



中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

求人办事厚黑秘笈/李宗吾著; 陈泰先编著. —北京: 中国物资出版社, 2010. 9

ISBN 978 - 7 - 5047 - 3433 - 4

I. ①求… II. ①李… ②陈… III. ①伦理学—通俗读物
IV. ①B82 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 104346 号

策划编辑 钱 瑛

责任编辑 刘天一

责任印制 何素杭

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 邮政编码: 100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本: 710mm×1000mm 1/16 印张: 19 字数: 311 千字

2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5047 - 3433 - 4/B · 0226

印数: 00001—10000 册

定价: 36.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前 言

李宗吾是我国现代史上杰出的思想家、幽默讽刺文学大师。他一生多致力于教育，自1912年起，以一部惊世奇书《厚黑学》震惊华夏、震惊世界，由此自称“厚黑教主”，人称“厚黑大师”，并被誉为“影响20世纪中国的20位奇才怪杰之一”。李宗吾先生的著述涉及哲学、社会学、心理学、教育学，甚至畅谈物理学、经济学，凡百余万言，在经历20世纪40年代的轰动效应之后，逐渐在思想史上展露出深远的影响力和冲击波，开启了对国民性反思的思辨之路。在华人学术领域，林语堂、梁实秋、柏杨、李敖、南怀瑾、张默生、李石锋等学问家对李氏思想进行了多方位的推演和研究，纷纷指出，李宗吾在文化史尤其是思想史上具有不可替代性和僭越性。

李宗吾先生的作品在研究人性的过程中，提出了“厚颜黑心”之说，其论人性、论经济、论政治、论国际关系、论学术，都遵循这个线索。李宗吾先生的作品文笔犀利，讽刺辛辣，视角独特，观点鲜明，自成一家，使人不得不佩服其对传统文化的切肤感受与妙悟能力。

厚黑学的精髓是脸厚心黑。李宗吾先生把厚黑分成三个层次：第一层厚如城墙，黑如煤炭；第二层厚而硬，黑而亮；第三层厚而无形，黑而无色。

我们钻研厚黑学，并不是为了如何厚颜无耻、脸厚心黑地去干坏事，而是做有益于我们的事。厚黑学的脸厚心黑只是我

们办事的一种手段、一种方式，事情的对错与人的好坏并不在于手段本身，而在于出发点或者达到的效果。

厚黑学在为人处世中很重要，在求人办事中就显得更为重要了。按照一般人所理解的“求人办事”就是对所求之人低三下四、苦苦哀求。但是，按照这个方法求下去，就算下跪，别人也会对你不理不睬。原因何在？世事难料、人心难测，求人办事之前没有准备就赤膊上阵，只会落得个惨败而归的下场。

在毫不勉强对方的情况下，让对方心甘情愿地为你办事，这是每个人都想得到的结果。怎样才能练就一身翻云覆雨、巧妙灵活的求人办事手段呢？这就要钻研一下厚黑大师李宗吾先生的厚黑学了。

《求人办事厚黑秘笈》在深度挖掘李宗吾先生厚黑学精髓的基础之上，总结出积极有效、非常实用的求人办事厚黑方法。这些求人办事厚黑方法能够让你轻松应对生活中所遇到的难题，让你更迅速、更准确地达到自己的目的。《求人办事厚黑秘笈》共分为六篇：空字篇、贡字篇、冲字篇、捧字篇、恐字篇、礼字篇。每一篇都紧紧结合自身的特点，将求人办事的厚黑之道一一进行总结。

你在求人办事中不会忍耐为先吗？你在求人办事中不懂得人际网的重要性吗？你在求人办事中只会贬低自己吗？你在求人办事中不解捧求的作用吗？你在求人办事中不会黑而无色吗？你在求人办事中不了解有“礼”走遍天下吗？那么，不妨来看看这本书，相信你在这里会找到自己想要的答案。

编者
2010年5月

目 录



忍得耐得，先当孙子后当爷

“空”，即空闲之意。对于求人办事来说，一定要一心一意，放下其他无关紧要的事务，专门求人。对于时间而言，求人办事要有耐心，要能忍耐，要先学会当孙子，才能求得当爷的资本。

目 录

第一章 求人时，忍为先，夹着尾巴做人 /3

上山擒虎易，开口求人难。求人是难事，难就难在如何去求人。求人办事脸皮薄了不行；求人办事，放不下架子也不行。求人办事，要有极大的耐心，要有过硬的心理素质，还要有无人能敌的厚脸皮。

1. 耐心是一种无敌的资本 /3
2. 脸皮厚是忍耐的先决条件 /6
3. 屈伸自如方能办成事 /8
4. 人在屋檐下，一定要低头 /10

第二章 心态平稳，笑骂由他去 /13

“处世是厚中有黑，黑中有厚，厚黑相生，如循环之无端。”——李宗吾

脸皮要厚，讥讽、嘲笑、辱骂皆不在意，一心一意想着自己的事。求人办事，脸皮薄了当然不行，自尊过盛也难以成事。把脸皮练厚，才能行非常之事、做非常之人、成非常之功。

1. 心理素质要过硬，脸皮当厚则厚 /13
2. 不能死要面子活受罪 /15
3. 低三下四，脸不红心不虚 /18
4. 不端架子，不怕冷遇，热脸要贴冷屁股 /20

第三章 媳妇熬成婆，功到自然成 /23

媳妇熬成婆的关键在于“熬”字，善“熬”的人都是有非凡耐心的人。“熬”听起来有些无奈的味道，但是“熬”也蕴涵着大智慧，蕴涵着韧性与耐心。

1. 先当孙子后当爷 /23
2. 蘑菇战术，慢工才能出细活儿 /25
3. 与对方比耐心 /28
4. 不能害怕被拒绝 /30

第四章 一棵树上吊死而后生 /33

厚黑求人术讲求面厚心黑。厚黑大师李宗吾将厚黑学分为三种境界：第一种是厚如城墙，黑如煤炭；第二种是厚而硬，黑而亮；第三种是厚而无形，黑而无色。而要做到一棵树上吊死而后生，必须要达到第二种境界以上。

1. 破釜沉舟，不到黄河不死心 /33
2. 撞了南墙也不回头 /36
3. 让不可能变为可能 /38
4. 求一个人，磨一件事 /40

第五章 得志之时，要给自己留后路 /43

俗话说“三十年河东，三十年河西”，人不可能得志一辈子，也不可能失意一辈子，所以做事待人千万不可不留后路。给对方一线希望，给对方一条退路，也就是给自己留一条后路。

1. 你来我往，再求人时好说话 /43
2. 给别人留面子，给自己留路子 /45
3. 授人以滴水，终会得涌泉 /48
4. 人情需存储，利息是后路 /50



见缝插针，无孔也要钻

“贡”在四川方言中是钻进钻出的意思，对求人办事来说就是投机钻营。“贡”是有孔必钻，而李宗吾大师的定义是：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。

第六章 无孔不入，巧钻关系网 /55

人脉并不仅仅是指人际关系、人际网络，还体现一个人的
人缘、社会关系。人脉是由人际关系而形成的人际网络，在善
于使用人脉关系网的同时，更要善于经营人脉关系网。

1. 厚颜亲近，打开关系网的突破口 /55
2. 无孔不入，广结人缘好办事 /57
3. 多多铺路少砌墙 /59
4. 求人之前先套近乎 /62
5. 厚而无形，择“友”需慎重 /64

第七章 攀龙附凤，背靠大树好乘凉 /67

求人办事最终所求之人，必定是有权有势或者在某一方面胜你一筹的人，所以，如果能够攀上龙附上凤，那么你所求之事已经成功了一半。

1. 巧用心计，主动接近 /67
2. 寻找“龙凤”需要一双慧眼 /69
3. 背靠大树好乘凉 /72
4. 借人光时要脸厚心黑 /74

第八章 曲线求人，办事要识门认路 /77

求人办事也是有程序的，要知道从哪里开始，有哪些重要环节需要疏通，在识门认路的基础之上，采取“以迂为直”、“深挖关系网”的办法，求人办事就能成功。

1. “枕边风”虽小，但威力无穷 /77
2. 感情投资，老人孩子必不可少 /79
3. 用心经营关系网 /82
4. 让他人出面帮忙 /84

第九章 多做感情投资，冷庙也要常烧香 /87

生活在这个世界上的人，都很难逃脱一个“情”字，所以，在日常生活工作的交往中，一定要注重感情投资，感情有了，求人办事才能事半功倍。

1. 求人办事需要长期“感情投资” /87
2. 患难之交利息高 /89
3. 冷庙烧香才可用时不慌 /92
4. 人情生意很划算 /94

第十章 套近乎，拉关系，见缝就插针 /97

求人办事就要见缝插针套近乎，还要挖空心思找路子，夜不能寐想点子，千方百计拉关系，呕心沥血织网络，可谓日理万机，殚精竭虑。

1. 一见面就要套近乎 /97
2. 留住擦肩而过的贵人 /99
3. 用感情维系身边人 /102
4. 反客为主，变被动为主动 /104

第十一章 见风使舵才能左右逢源 /107

逢场作戏的人会百般钻营，虚情假意的人会见风使舵，口是心非的人会左右逢源。在这里，我们不妨颠倒着说：要想百般钻营就要逢场作戏，要想见风使舵就要虚情假意，要想左右逢源就要口是心非。

1. 见风使舵，随机应变 /107
2. 厚起脸皮找靠山 /110
3. 表现忠心要及时 /112



伪装自己，扯虎皮做大旗

“冲”就是所谓的“吹牛”，“吹牛”的方法多种多样，对方的心理也不是不可捉摸。不怕冠冕堂皇地往自己脸上贴金，怕就怕你不敢扯虎皮做大旗。

第十二章 移花接木，巧用对方心理 /117

在求人办事时，要准确深刻地把握对方的心理活动及其变化，采取正确的方法攻击对方心理防线，让对方主动为你办事。

1. 同情心是统一战线的催化剂 /117
2. “无意间”透露利己的信息 /119
3. 欲擒故纵，无为而有为 /122

第十三章 冠冕堂皇，往自己脸上贴金 /125

冠冕堂皇，往脸上贴金，都是为了提升自身的形象，从而让他人心甘情愿为自己办事。厚黑之士深得此法之精妙，运用到炉火纯青的地步，则可求人得人，办事成事。

1. 巧借他人名誉，达到自己的目的 /125
2. 夸大自己，使对方放心 /127
3. 沽名钓誉，捧他人并抬高自己 /130

第十四章 以利诱人，劝导不如诱导 /133

俗话说“无利不起早”，没有人愿意做赔本的买卖，所以，在求人办事的时候，一定要抓住“利”这个字，否则一切无从谈起。

1. 央求不如婉求，劝导不如诱导 /133
2. 巧设陷阱，诱人上钩 /135
3. 望利也能止渴 /138
4. 以小资本换取大利益 /140

第十五章 先入为主，打动对方心弦 /142

求人办事并不是滔滔不绝地说，而是要激发对方聆听的欲望，在对方聆听的同时，打动他的心弦，寻求双方的感情共鸣。

1. 第一印象决定求人成败 /142
2. 哭比笑更能打动人心 /145
3. 寻求感情共鸣，令人感同身受 /147



逢迎有术，夸死人不偿命

察言观色，投其所好，精通厚黑之术的大师一定要懂得“捧”字的妙处，只有“捧”到对方的心窝子，才能使他通体舒畅，为你办事。

第十六章 投其所好，对症下药 /153

求人办事，投其所好、对症下药，几乎是无往而不胜的。精通厚黑之术的大师都能够顺势应变，媚人有方，挖空心思迎合所求之人。

1. 好听话要百说不厌 /153
2. 对方喜欢什么，自己就要做什么 /155
3. 摸准对方的脾气再下手 /157
4. 投其所好，迎合对方的兴趣 /159

第十七章 溜须拍马，多送高帽子 /162

溜须拍马，终得马骑，在求人的关键时刻，应送上一顶令人消受的高帽子。逢迎拍马、恭维赞美，脸皮越厚，效果越明显。

1. 时刻不忘恭维对方 /162
2. 逢迎也要会变通 /164
3. 借他人之口，传我赞美之言 /167
4. 别忘了送顶“高帽子” /169

第十八章 遇事求人，贬贬自己 /172

把自己贬得一文不值，方可显示出所求之人的高大形象。这也是一种捧，一种无形的变相吹捧，运用自如自会收到意想不到的效果。

1. 装出一副可怜相 /172
2. 点头称是，唯唯诺诺 /174
3. 卖傻装憨，一举攻破 /176
4. 贬低自己，获取好感 /178

第十九章 见人说人话，见鬼说鬼话 /181

俗话说：“到什么山上唱什么歌”，求人办事不看所求对象便开口求人，不仅达不到求人的目的，还会伤人害己，所以，一定要见什么人说什么话，看清所求对象再开口。

1. 入乡随俗，到山唱歌 /181
2. 说话投机，事半功倍 /184
3. 见人说人话，见鬼说鬼话 /186
4. 正话反说，委婉求人 /188

第二十章 积极争取，掌握主动权 /191

求人办事，一定要积极主动，即使没有主动权，也要创造条件，使自己由被动变为主动，最终取得求人办事的成功。

1. 拜访对方，拉近距离 /191
2. 巧找话题，主动出击 /193
3. 会哭的孩子有奶吃 /195
4. 先声夺人，绵里藏针 /197



找准软肋，让对方无路可退

“恐”就是恐吓的意思。如果求人办事该做的都做了还是不成功，那就是少了点“恐”的功夫，无论是谁，都会有软肋，只需轻轻一点，便可大功告成。

第二十一章 面厚心黑，让其就范 /203

当所有的苦口婆心都付诸东流，当一切软磨硬泡都化为泡影，不如试一下脸厚心黑，逼对方就范的招数，招招见效。

1. 借刀杀人，善假于物 /203
2. 釜底抽薪，逼对方让步 /205
3. 抓住把柄，让对方就范 /207
4. 击中要害，婉言相告 /210

第二十二章 都是为你好，让你受不了 /213

求人办事者用精辟的道理、有力的话语将对方制伏，虽然可以让对方听从自己并为自己办事，但是如果在说服过程中加上一层“都是为你好”的糖衣，让对方心甘情愿地为自己办事才是最好的结果。

1. 示以利弊得失，你自己看着办 /213
2. 旁敲侧击，给他留点面子 /215
3. 灌输有益思想，达到自己的目的 /217
4. 恰到好处，点到为止 /220
5. 适时点拨，让他自己推想后果 /222

第二十三章 反客为主，要有流氓无赖气 /225

要想成为真正的厚黑之人，必须要有一些流氓无赖气，我是流氓我怕谁，用一招反客为主，保证事事顺利成功。

1. 请将不如激将，变被动为主动 /225
2. 在痛处下手，直接抓住对方的“命根子” /228
3. 装出一副无赖相，不是流氓也是流氓 /231
4. 点到为止，见好就收 /234

第二十四章 软磨硬泡，循序渐进 /236

求人办事也要讲究方法策略，不能单纯依靠消耗时间来软磨硬泡，应因势利导，灵活应变，循序渐进，使对方主动钻入你设计好的圈套。

1. 软磨硬泡的几大法宝 /236
2. 用时间来消磨对方的意志 /239
3. 循序渐进，因势利导 /241



糖衣炮弹，有“礼”走遍天下

“礼”、“利”、“情”，只要是能够送出的东西都是礼，有“礼”走遍天下，无“礼”寸步难行。求人办事，要把世故与人情看透，才能送得准、送得妙。

第二十五章 礼多人不怪，舍不得孩子套不着狼 /247

舍不得孩子套不着狼，送礼不能斤斤计较，不能患得患失，与其这样，不如不送。礼多人不怪，“重礼开道”，自然马到成功。

1. 讲“礼”是必修的求人学问 /247
2. 人到礼到事才好办 /249
3. “礼”多人不怪 /251
4. 有“礼”走遍天下，无“礼”寸步难行 /254

第二十六章 送之有礼，送之有术 /257

求人送礼，不仅要敢送，还要会送。“千里送鹅毛，礼轻情意重”就是既敢送又会送的表现。所以，求人办事送礼的时候一定要送之有礼，送之有术。

1. 礼出有名，送之有术 /257
2. 送礼表诚心，让对方动心 /260
3. 给人好处要恰到好处 /262
4. 真情要在礼物中 /264

第二十七章 巧送无形礼 /267

有形礼好送，无形礼难给。如何向所求之人送出难给的无形礼呢？把“礼”换个形式，无论是“情”还是“利”，相信对方都会乐于接受。

1. 以情为礼，巧抓时机 /267
2. 以利代礼，效果甚佳 /270
3. 送“炭”不送“花” /272
4. 巧送人情赢好感 /274

第二十八章 饭桌上求人，不行也行 /277

不可否认的是，饭桌文化已经成为中国人生活中的一部分，凡涉及社交都能归结到请客吃饭上。离了饭桌，离了请客吃饭，想求人办事那是难上加难。

1. 酒席宴上好办事 /277
2. 请客吃饭是求人办事的饮食文化 /279
3. 酒要少喝，事要多办 /282
4. 酒桌上求人，说话要有顾忌 /284