

<<交际秘经>>

图书基本信息

书名：<<交际秘经>>

13位ISBN编号：9787504737960

10位ISBN编号：7504737968

出版时间：2011-11

出版时间：中国物资出版社

作者：罗国孙

页数：285

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;交际秘经&gt;&gt;

## 前言

人际关系关系到一个人一生的成败。

为人处世无方，会使你到处碰壁、寸步难行；为人处世得法，会使你柳暗花明、左右逢源。

可惜的是，许多人终其一生都没有摸清其中的门道……自从20世纪初李宗吾在四川发表《厚黑学》，揭晓古今英雄豪杰之所以成功的秘诀以来，已有八十多年了。

八十多年来，《厚黑学》在思想界产生了深远的影响，始终风靡不衰。

究其原因，在于《厚黑学》抛开了道德规范的束缚，形成了一种高明的智慧，把人们千百年来想说而没有说出的话毫无遮掩地说了出来。

其中的厚黑交际之道更是待人处事中克敌制胜，处处占上风的无上绝学。

人生在世，无时无刻不在与人打交道，然而世事如井水，人们的心理很难用法则来规范。

面对现实的无情、人际关系的复杂，我们需要探索其中的奥秘。

《厚黑学》正是教我们用非常理性、现实的思维审视社会，学会交际，正如李宗吾所说：“我们熟读《厚黑学》，就知道又厚又黑的人到处都有，在为人处世的时候，就不会被厚黑之辈愚弄了。

”本书共分十二章。

在深度挖掘李宗吾《厚黑学》精髓的基础上，单独从交际方面总结出了极其有效、极其实用的厚黑之道。

即见人说话，说的要比唱的好听；厚黑拒绝，脸皮该厚则厚，心肠该黑则黑；说服对手要软硬兼施，攻其弱点；求人多拜佛多烧香，先当“孙子”后当“爷”；曲意逢迎，见缝插针；求人不能一根筋，不妨“诈一诈”；与上司相处，“哄”到妙处才有路；与同事相处，城府要深，心眼要多；与下属相处，“拉”“打”结合；交友要有“势利眼”，借“友”能登天；感情多投资，多送人情债；礼轻情义重，有礼铺路人情足。

内容上在分析历史及现当代各个领域著名人物成败得失的基础上，对交际中的厚黑之道进行了全面总结。

本书贴近现实生活，道理阐述顺理成章，说服性强，开创了从厚黑角度全面阐述交际之道的先例，适合不同人群阅读。

且每一个板块都紧紧结合自身特点及《厚黑学》的特点，将人际交往中的厚黑之道展示得淋漓尽致，教您在交际中做到如鱼得水！

编者2011年8月

## <<交际秘经>>

### 内容概要

《交际秘经》(作者罗国孙)贴近现实生活,道理阐述顺理成章,说服性强,开创了从厚黑角度全面阐述交际之道的先例,适合不同人群阅读。  
且《交际秘经》每一个板块都紧紧结合自身特点及《厚黑学》的特点,将人际交往中的厚黑之道展示得淋漓尽致,教您在交际中做到如鱼得水!

## &lt;&lt;交际秘经&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 见人说话，说的要比唱的好听

1. 看人说话，见什么人上什么菜
2. 话要灵巧，到什么山唱什么歌
3. 投其所好，说场面话
4. 营造“酒逢知己千杯少”的氛围
5. 逢人只说三分话，未可全抛一片心
6. 拐弯抹角说话，让自己舌头打个弯
7. 旁敲侧击，按言外之意说话
8. 实话说巧，假话说好
9. 该违心时就违心

## 第二章 厚黑拒绝，脸皮该厚则厚，心肠该黑则黑

1. 黑脸无情，当机立断
2. 巧用拒绝术，让讨厌的人自动离开
3. 善用“逐客令”，绝不“舍命陪君子”
4. 敢于把“不”说出口
5. 在“无情”变“有情”上做文章

## 第三章 说服对手要软硬兼施，攻其弱点

1. 软硬兼施，恩威并用
2. 以巧“拉家常”为幌子，拉近距离
3. 正话反说，把“球”踢给对方
4. 寻找对方的兴趣，引其上钩
5. 画饼充饥，远利诱惑
6. 危言耸听，玩对方于股掌之间
7. 先发制人，诱敌人瓮
8. 激其脆弱点，逼其就范

## 第四章 求人多拜佛多烧香，先当“孙子”后当“爷”

1. 善于装“孙子”是“做爷”的前提
2. 软磨硬泡，火到猪头烂
3. 以柔克刚，攻破对方心理防线
4. 吹毛求疵，得寸进尺
5. 我行我素，以“厚脸皮”对待冷落
6. 冻死不下驴，撞墙不回头

## 第五章 曲意逢迎，见缝插针

1. 挠所求人的“心窝子”
2. 多给他人戴高帽，拍马拍到点子上
3. 依附要巧，哪边风硬哪边倒
4. 顺势套近乎
5. 以迂为直，煽动强大的耳边风
6. 变相吹捧：自扣屎盆子
7. 旁门左道，敢为天下先
8. 曲线求人，老人孩子身上做文章
9. 见缝插针，有孔必钻无孔也要人

## 第六章 求人不能一根筋，不妨“诈一诈”

1. 断其后路，逼君上梁山
2. 虚张声势，“我是流氓我怕谁”

## <<交际秘经>>

3. 旁敲侧击，让对方自己掂量
4. 利用矛盾恐吓，抓住对方命根子
5. 利用“面子”丢不得的心理，比比谁能撑到最后
6. 孤注一掷，制造恐惧

### 第七章 与上司相处，“哄”到妙处才有路

1. 以退为进，把镜头让给上司
2. 要“识抬举”，推功揽过
3. 按上司的心意办事
4. 放下架子
5. 上司家的狗比你高
6. 装聋作哑，坦然面对上司发脾气
7. 要获得青睐，不妨昧着良心，作践自己
8. 让上司为自己说好话
9. 不挨骂，难成器
10. 让上司成为升迁的垫脚石
11. 好马照吃回头草
12. 忠臣可事二主

### 第八章 与同事相处，城府要深，心眼要多

1. 害人之心不可有，防人之心不可无
2. 城府要深，喜怒不形于色
3. 保持脸面战术，笑脸抵挡一切
4. 左右开弓，做好和事佬
5. 让身边的老虎斗起来
6. 落井下石，让对手有理没处说
7. 宁得罪君子，不得罪小人
8. 对小人，“防”“打”结合
9. 见鬼见神都磕头
10. 给同事送上一桶蜜
11. 冤家宜解不宜结

### 第九章 与下属相处，“拉”“打”结合

1. “打”时心要狠，“哄”时脸要厚
2. 偶尔“假仁假义”，拍拍下属马屁
3. 黑脸白脸一起唱，杀一儆百树威严
4. 厚黑驭人的五大秘籍
5. 表扬不可滥用，滥用必损威严
6. 糊涂待下，精明做人
7. 学会“推”的处世技巧

### 第十章 交友要有“势利眼”，借“友”能登天

1. “势利眼”的好处
2. 交友要攀龙附凤，认清对自己有用的人
3. 把朋友分等，利益紧密者放在第一等
4. 巧找名人做“朋友”，借冕播誉
5. 保持低调，莫让他人相形见绌
6. 好风凭借力，借“梯”步青天
7. 让“朋友”吃不了兜着走
8. 保持一点神秘感

### 第十一章 感情多投资，多送人情债

## <<交际秘经>>

1. 感情投资，一本万利
2. 人情要做足，做足了才有“杀伤力”
3. 给人一份情，让人还上一辈子
4. 不惜屈尊降贵，感动自己需要的人
5. “忍痛割爱”放人情债，笼络对方
6. 对可交的失势之人投放人情债
7. 投之木瓜，报以桃李
8. 感情投资是“厚”，加以利用是“黑”

### 第十二章 礼轻情义重，有礼铺路人情足

1. “送”要引而不发，不急于表明正图
2. “锦上添花”不如“雪中送炭”
3. 送礼独辟蹊径，无本万利
4. “月亮星星”算什么，只要你喜欢
5. 酒是穿肠药，让你先吃，然后嘴短
6. 金钱铺路，有钱能使鬼推磨
7. 送礼给“混蛋”，谨防“狗咬狗”
8. 送礼要送情，个中玄机巧安排

## &lt;&lt;交际秘经&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：“见什么人说什么话”，对不同的人讲不同的话，随机应变，才能事事顺心。

说好“人鬼话”，大有必要，否则就会犯“对牛弹琴”的错误，根本没有说服力可言。

自从人类创造语言以来，语言就成为人际交流的最重要最有利的工具。

因为在我们的社会上，即使最简单的事情，也需要彼此合作，互相利用，因此他们首先必须先彼此了解，语言是彼此联系的起点、终点和连接点。

“说话”，是一个人在待人处事中必须使用的交流工具，从早晨睁开眼睛起，一天的每一件事，都很难说不需要用语言来推动。

因此，每一个字，每一句话，都会影响你的成功。

善于说话，小则可以欢乐，大则可以兴国。

在日常生活中，待人处事也应该做到知彼知己，“见什么人说什么话”，对不同的人说不同的话，随机应变，才能事事顺遂。

有一则笑话，颇能说明如何“见什么人说什么话”。

李明擅长奉承，一日请客，客人到齐后，他挨个问人家是怎么来的。

第一位说是坐出租车来的，他大拇指一竖：“潇洒，潇洒！”

第二位是个领导，说是亲自开车来的，他惊叹道：“时髦，时髦！”

第三位显得不好意思，说是骑自行车来的。

他拍着人家的肩头连声称赞：“廉洁，廉洁！”

第四位没权也没势，自行车也丢了，说是走着来的。

他也面露羡慕：“健康，健康！”

第五位见他捧技高超，想难一难他，说是爬着来的。

他击掌叫好：“稳当，稳当！”

看到这里，你也许会捧腹大笑，但细思之下，定能悟出见人说人话，见鬼说鬼话的奥妙之所在。

同样的道理，要想赢得他人的好感，就必须时刻留意对方的兴趣、爱好，明白他人的意图，理解他人的心思，这样才能投其所好、“对症下药”。

然而，别人的意图往往捉摸不定，你必须下工夫掌握他人的心意，揣摩他人的心理，然后尽量迎合他，满足他的欲望，甚至还能抢先一步，将他人想说而未说的话先说了，想办而未办的事先办了，把他乐得美滋滋的。

自然，你获得的回报肯定也会是沉甸甸的。

然而，在待人处事中，虽然许多人都知道顺着对方说好话的重要，但真正能说好话的却很少。

如果你留心的话，肯定可以发现，与人交谈有时可能“话不投机半句多”，而如果说话投缘，则会“言逢知己千句少”，给交际成功架起绚丽的彩虹。

那么，在待人处事中，如何才能把话说到对方的心坎儿上呢？

《厚黑学》认为，秘诀无非就是“见人说人话，见鬼说鬼话”。

换句话说，就是见什么人说什么话。

常言道：“狗掀门帘，全凭一张嘴”，说话的厚黑之道也是如此，靠一张嘴可以吃遍四方。

战国时期的苏秦原先就是以“连横策略”游说秦王的，失败之后才改以“合纵方略”游说六国。

他就是典型的“见人说人话，见鬼说鬼话”的例子，难怪他列为一代“厚黑之雄”。

“见人说人话，见鬼说鬼话”，按照传统观念的理解，似乎有点“墙头草，随风倒”的感觉，也略显油嘴滑舌。

然而在待人处事中，说好“人鬼话”不仅出于需要，而且大有必要，否则就会犯“对牛弹琴”的错误，根本没有什么说服力可言。

据说，南北朝时期有个叫公明仪的人，善于弹琴，有一天突发奇想，对牛弹起了优美动听的曲子，牛没有答理他，仍然忙着低头吃草。

“对牛弹琴”的典故，就是从这里来的。

按照这个典故的原意，这里的牛指愚蠢之人，而李宗吾却认为，这里最愚蠢的应该是那个公明仪，丝

## &lt;&lt;交际秘经&gt;&gt;

毫不懂“见人说人话，风鬼说鬼话”的道理，自然不会收到应有的效果。

待人处事，要善于“见人说人话，见鬼说鬼话”，看到对方喜欢什么，就顺着他喜欢的话去说，顺着他喜欢的事去做；看到对方厌恶什么，忌讳什么，就要避开他忌讳的不说，避开他厌恶的事不去做。这样，对方就会觉得你是他的知心人，便会把你视为知己，碰上事情就会多为你说话、替你出力。在待人处事中，你就会多了一个朋友、多了一条路。

“见人说人话，见鬼说鬼话”，具体来说，就是要根据对方的兴趣爱好说话。

人们因职业、个性、阅历及文化素养等方面的不同，兴趣和爱好自然也会有所不同。

而且，有些人的兴趣、爱好还会因时因地而有所不同。

比如，有的人年轻时对垂钓感兴趣，而到了晚年，却爱好养花种草。

而你若知道你的交际对象对某方面感兴趣，你与之打交道时如果先谈些与其兴趣有关的话题，对方就容易向你打开话匣子。

有个青年想向一位老中医求教针灸技巧，为了博得老中医的欢心，他在登门求教之前作了认真细致的调查了解。

他了解到老中医平时爱好书法，遂浏览了一些书法方面的书籍。

起初，老中医对他态度冷淡，但当青年人发现老中医案几上放着书写好的字幅时，便拿起字幅边欣赏边说：“老先生这幅墨宝写得雄劲挺拔，真是好书法啊！”

对老中医的书法予以赞赏，促使老中医升腾起愉悦感和自豪感。

接着，青年人又说：“老先生，您这写的是唐代颜真卿所创的颜体吧？”

这样，就进一步激发了老中医的谈话兴趣。

果然，老中医的态度转变了，话也多了起来。

接着，青年人对所谈话题着意挖掘，环环相扣，致使老中医精神大振，谈锋甚健。

终于，老中医欣然收下了这个“懂书法”的弟子。

我们从这个青年人与老中医交往的事例中难道没受到什么启发吗？

在待人处事中，我们所面对的交际对象性格迥异，有的生性内向，不仅自己说话比较讲究方式方法，而且也很希望别人说话有分寸。

因此，与这样的人打交道时，就要特别注意说话方式，尽可能对其表现得尊重和谦恭些。

比如，某青年与一位名牌大学的老教授在火车上一路同行，青年人想借老教授的钢笔写字，便说：“喂，钢笔给我一下。”

然而，老教授是位颇讲究礼仪修养的人，他见青年如此失礼，便把头扭向一边，没理会青年人。

假若青年人知道老教授的性格特点，把话换成：“请问老先生，把您的钢笔借我用一下行吗？”

其结果可能就会截然相反。

有位小青年初次登岳父家门，发现这位女友家的茶杯、茶壶、碗碟等用具都是非常精致的青花瓷器，马上就判断出老爷子喜欢什么，他便称赞说：“这青花瓷器古朴典雅，精美极了。”

就这一句话把“岳父”高兴得合不上嘴，他们马上有了共同的话题，谈得非常投机。

当然，也有的交际对象性格比较急躁、直率，讲话犹如拉风箱般直来直去，同时，也不太计较别人的说话方式。

所以，与这样的人打交道时，就要开门见山，有话直说，千万不要兜圈子。



<<交际秘经>>

媒体关注与评论

厚黑，法子很简单。

用起来却很神妙。

小用小效，大用大效。

世间学说，每每误人，唯有宗吾之说绝不会误人，就是走到了山穷水尽。

当乞丐的时候，讨口饭，也比别人多讨点。

——林语堂

## &lt;&lt;交际秘经&gt;&gt;

## 编辑推荐

《交际秘经》“交际”是一种智慧，何谓厚黑？

脸皮厚重为厚，心狠手辣为黑。

生活需要智慧，处世需要权谋，厚黑交际之道便是我们需要的智慧和权谋。

它能让你在求人办事时如鱼得水，为人处世中得心应手。

人际关系关系到一个人一生的成败。

为人处世无方，会使你到处碰壁、寸步难行；为人处世得法，会使你柳暗花明、左右逢源。

可惜的是，许多人终其一生都没有摸清其中的门道……《交际秘经》(作者罗国孙)贴近现实生活，道理阐述顺理成章，说服性强，开创了从厚黑角度全面阐述交际之道的先例，适合不同人群阅读。

何谓厚黑？

脸皮厚重为厚，心狠手辣为黑。

生活需要智慧，处世需要权谋，厚黑交际之道便是我们需要的智慧和权谋。

它能让你在求人力、事时如鱼得水，为人处世中得心应手。

厚黑，法子很简单，用起来却很神妙，小用小效，大用大效。

世间学说，每每误人，唯有宗吾之说绝不会误人，就是走到了山穷水尽，当乞丐的时候，讨口饭，也比别人多讨点。

见人说话，说的要比唱的好听，厚黑拒绝，脸皮该厚则厚，心肠该黑则黑，说服对手要软硬兼施，攻其弱点，求人多拜佛多烧香，先当“孙子”后当“爷”，曲意逢迎，见缝插针，求人不能一根筋，不妨“诈一诈”，与上司相处，“哄”到妙处才有路，与同事相处，城府要深，心眼要多，与下属相处，“拉”“打”结合，交友要有“势利眼”，借“友”能登天，感情多投资，多送人情债，礼轻情义重，有礼铺路人情足。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>