

<<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>

<<交际秘经>>

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!

<<交际秘经>>

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

<<交际秘经>>

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

<<交际秘经>>

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

<<交际秘经>>

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>