



愚顿启示录——

厚黑交际术

李宗生 思勤 编著



民族出版社

愚顿启示录——

厚黑交际术

李宗生 思 勤 编著

(京)新登字 154 号

GDZ-95/21

厚黑交际术

李宗生 思 勤 编著

*

民族出版社 出版 新华书店首都发行所经销

人民卫生出版社胶印厂印刷

开本:787×1092 毫米 1/32 印张:5.375 字数:120 千

1992 年 12 月第 1 版

1992 年 12 月北京第 1 次印刷

印数:0001--8000 册

ISBN 7-105-01712-0/G·105

(汉 48)

定价:3.25 元

谨以此书献给柔弱
失意和自以为聪明的人，
但不作为心术不正的人
行为规范的指南。

目 录

第一章 征服人类的厚黑社交术..... (1)

- 人就是一本书..... (2)
- 且莫因循守旧..... (4)
- 厚黑社交乃至事半功倍..... (6)
- 以厚黑术面对众生..... (9)
- 不要以为自己是“丑小鸭” (12)
- 厚黑相信自我能力 (13)
- 成功秘招在于积极行动 (14)
- 要刺激目标意识 (16)
- 照镜可照心 (18)

第二章 厚黑不相信畏惧 (21)

- 要保住自己,需攻击别人..... (22)
- 锻炼与培养豪爽的性格 (23)
- 厚黑已夸可增强必胜心 (24)
- 忘怯万岁 (24)
- 在“大人物”面前不能柔弱 (26)
- 脚步轻快可缓解心情不安 (27)
- 早到者主动 (28)
- 坐下谈话彼此心里踏实 (28)
- 开门见山不拖泥带水 (30)
- 自嘲的妙用 (30)

厚黑强弱战	(31)
劣势厚黑应对术	(32)
厚黑共处术	(34)
不必太在意得失	(45)
客观地评价对方	(36)
主动提出问题	(37)
如何渡过失言的窘境	(38)

第三章 厚黑观人识心术

1. 厚黑众生相	(39)
死板板的人	(39)
傲慢无礼的人	(40)
沉默寡言的人	(41)
深藏不露的人	(42)
草率决断的人	(42)
顽固不通的人	(43)
行动迟缓的人	(43)
自私自利的人	(44)
毫无表情的人	(45)
2. 掌握对方心理的厚黑术	(45)
对方内心不安的表征	(47)
当对方刺探您的隐私时	(47)
“面无表情”的表情	(49)
对方突然多话时	(49)
对方特别亲切时	(50)

如果对方将手插入裤袋中	(51)
故意与对方的意见持反论	(52)
在谈话中途中断自己的言语	(53)
对方若把话岔开	(54)
不妨闲话家常	(55)
对方露出担心的脸色时	(56)
不直接询问对方的意见	(56)
如果认为对方怀有敌意	(57)
且莫探究对方的过去	(58)
莫被对方的夸奖给“闷”了	(59)
测量对方的“共感性能力”	(60)

第四章 厚黑交际的基本技巧

1. 第一印象	(61)
以穿着表现个性	(61)
要经常面带微笑	(62)
要记住对方的姓名	(62)
要适时赞同对方的言论	(62)
要针对对方关注之事予以刺激	(63)
不要吝惜赞美对方	(63)
2. 与人进行接触的方式	(63)
一厢情愿会增加他人困扰	(63)
幽默可使交涉顺利进行	(64)
谈话的话题不要生僻	(65)
巧妙地拒绝他人	(66)

电话是对你有利的工具	(67)
要随时随地保持谦恭的态度	(69)
3. 初次见面的技巧	(70)
珍惜初次见面的“缘分”	(70)
予人深刻印象的初见面	(72)
初见面的心理状态	(73)
初见面的心理准备与进退战略	(74)
4. 巧妙的拒绝方法	(76)
明确地说出事实	(76)
要顾到对方的面子	(77)
不要伤害对方的自尊心	(78)
用友情来说服对方	(79)
给对方留一个退路	(80)
选择时间地点以及机会来拒绝对方	(81)
要预先做好布局的工作	(83)
5. 遭拒绝时的应对方法	(85)
凡事要看透彻一点	(85)
仍要保持良好态度	(85)
要想到如何处理善后	(86)
从对方拒绝的技巧中觉悟出解决之道	(87)

第五章 厚黑征服异性术

对异性的想法	(91)
厚黑情话录	(93)
女性厚黑心理 40 种	(94)

男性厚黑心理 40 种·····	(98)
没有爱就没有幸福·····	(101)

第六章 与社会名流交往的秘招····· (103)

1. 必须掌握“实力关系”·····	(103)
不能随便托人介绍·····	(103)
托人介绍应有的礼貌·····	(104)
议员的介绍不一定可靠·····	(105)
2. “关系”活用术 ·····	(106)
例外成功法·····	(106)
博得信赖必经的过程·····	(108)
“名片介绍法”力量不足·····	(109)
自我介绍建立的人际关系·····	(110)
厚黑人际关系建立法·····	(112)
3. 赢得社会名流青睐的方法 ·····	(114)
盲目送礼反被轻视·····	(114)
别出心裁的赠品·····	(115)
不妨请太太代理·····	(116)
印刷的贺卡难以表达真心·····	(117)
懒于写信就吃大亏·····	(119)
字迹拙劣的信也不必悲观·····	(120)
书法开拓新命运·····	(122)

第七章 如何操纵你的上司 ····· (123)

1. 怎样取得上司的信赖 ·····	(123)
--------------------	-------

让上司确认你是个能干的人·····	(123)
在上司面前不要计较个人得失·····	(125)
不要顶撞上司的责备·····	(128)
向上司提出建议·····	(130)
不要耿耿于怀·····	(132)
出风头的人令人讨厌·····	(135)
巧妙地询问与商量·····	(137)
2. 使上司在工作中必须依赖你 ·····	(141)
只会逢迎并不伟大·····	(141)
大胆列举上司的缺点·····	(146)
令上司产生压迫感·····	(149)
喜怒不形于色·····	(151)
3. 上司要作部属的人梯 ·····	(155)
不超越上司则不能成器·····	(155)
上司的评价(PM 方式) ·····	(158)

第一章

征服人类的厚黑交际术

凯撒带领的军队到达山顶时，映入眼帘的是崎岖的山谷，对面是连绵不断的山脉，那里有敌军严密防备着。凯撒决定趁太阳西下之际，天色未暗之时攻击。因此必需马上布署不可。

通迅士官报告说：“阁下，北方十六公里处有五百名预备队待命，而喇叭手在南方十六公里处，但是信鸽只剩下一只。是否还要呼叫预备队？”

“不，”凯撒这样回答。“决定胜负的因素，不是人数的多寡，而是士气。快呼叫喇叭手过来。在喇叭声的鼓舞下，能够振奋士气，军队就能得胜。命令喇叭手马上到这里来。”

凡事主动地跟从激励起我们行动的人。如同喇叭的声音能使凯撒的士兵为之一振般，别人的鼓励，也能使你鼓起勇气。神勇气盛是打动人心的要素。

“信念是人类的征服者。”

在有关精力方面，歌德曾说：“精力是这世界上得以完成一切可能的事情。”

人生所追求的是什么？用充满着自信和精力的态度来面对人生的话，是较容易得心应手的。这是不容置疑的真理。如果我们能把所有的勇气和精力都投注于一件事情中，

必然可以得到辉煌的成果。随着自信的增加，精力也相对地提高起来；而精力也在自信的勇气下，相对地激励着你。

应该如何做？如何借此力量来自我增长呢？首先，下列事项是必备的。

人就是一本书

如果能把人心像书一样，拿在手上阅读的话，你就会以热情和自信的态度来面对芸芸众生。

你可以成为一个读心家，而且也会是个熟练者。“人就像是一本书似的，如果能知道阅读的方法的话。”一旦能深入对方的内心之中，你的自信会越发地增强。

但是，应该如何做才好呢？现在就以一位经营不动产生意致富的劳伦斯为例。

某天午后，他忧心忡忡而来。“我经常对于顾客的批评而感到苦恼，无法捉住对方的意图。如果能早点了解对方是一个怎样的人，就可尽全力地说服对方。但是，如你所知，每个人都不想让别人看到自己真正的面目。因此，并非那么容易就让人一眼看透的。举例来说：我总是想打听出顾客想付多少钱，而顾客的回答总是拐弯抹角的。这就是问题的关键了，要如何才能早点了解顾客呢？有解决的方法吗？”

“有的。有一种可以清楚地洞察对方心理的方法。”

“请您一定要教我。”

“举例子来说吧！走过树旁，只能看到一颗柳橙而已，但在树叶的后面，一定还有很多的柳橙。”

“没错。”

“这就对了！这就是重点所在之处了。如能够了解对方其中的局部，就可马上归纳出全部来。相同地，一种态度，就是表示出其他相似的态度。不是吗？您也曾谈到‘不想让别人看穿自己的真正面目’，但是，请问您，围绕在极端秘密主义之下的人，往往会有什么倾向？”

“我想大概是恐怖吧！”

“这就是了！对方在提心吊胆之下，考虑是否要买一栋自己本身难以负担的高价位房子，也许即便是像分期付款的话也难以说出口。突破这层难关吧！”

“是否不安和紧张？”

“对！我们可以了解到对方正在紧张。你身为职业推销员，该如何消除这种紧张的气氛而让对方心甘情愿的买房子呢？”

“这个嘛……和对方定下尽可能给予优厚条件的约定。我想在经济的问题方面，一定有许多的人都存在着难以启齿的烦恼。”

“正是如此。首先，若能找出对方精神上的一种倾向，就不难找出其他相关的倾向，这正是了解对方心理的要点。若能使对方放开的話，这要归功于你说服力的功劳。”

劳伦斯有效地运用这种读心术的方法，使得自己的说服技巧变得非常高明。如果你也能做到像劳伦斯一般，你的说服力同样地也会增强。

使用这方法的_{最大}价值，在于能够使对方朝着我们所希望的方向前进，而使我们达到先发制人的目的。

无论在家庭中，或在工作岗位上，都需锻炼读心术。其

作法顺序如下：

(一)观察对方主要的特征——是杞人忧天的消极性还是爽朗开明的积极性。

(二)归纳出围绕在那种特征上的其他种种特征。例如：杞人忧天型的人往往有“为难”的表示；若是一个爽朗开明的对方，多多少少会有一些想说的话。

(三)找出打动对方性格的一种方法，减少其不安程度。与爽朗明快类型的人在签约时，少不了要说明有种种利益的存在。

作了以上实验之后，渐渐可以了解对方的心理和性格；这样，自己也能做到胸中有数。能够真正的做到这地步，彼此便能沟通。

且莫因循守旧

长久以来，演员不可以背对着观众，是剧场传统的习惯。对于这项规定，无论男女演员都不敢轻易地违反。但某天夜里，有一位演员努力地思考这项传统是否正确？于是想独自做一次新的尝试。怀着虔诚和惊讶的念头，在抬头仰望天上星星的这一景幕上，他“背”对着观众。这一项新尝试的效果。所到之处，都引起观众热烈的欢迎，乃至今天，许多演员都沿用这项新法则以达戏剧效果。

这段轶闻，显示出与人交往时的重要：接待一个深具自信和精力的人，要在一开始时，就破除传统的旧法则——或许你一直都在遵循着消极的方法。

在对待他人时，往往每个人都执着于自己的作法。念

兹于兹，如果有妨碍全力发挥自己的行动或态度时，让我们开始将它一一铲除掉。在此，列举出十项应该破除的典型传统和取而代之的新法则。

1. 旧法则：受对方意见的左右。

新法则：研讨对方见解的实质价值。

2. 旧法则：考虑人际关系的能力和限界。

新法则：精通人际关系的领域，仍须不断地精益求精。

3. 旧法则：在说服别人之时，一遭遇到困难就惊惶失措地败退下来。

新法则：在解决问题的方法未出现之前，仍然不断地尝试各种方法。

4. 旧法则：老是坐着等待时机的到来。

新法则：当自己提出对彼此都有利的好主意之时，要使对方跟从自己的方法行事。

5. 旧法则：过度期待对方。

新法则：充分发挥自己的能动性。

6. 旧法则：认为说服他人是件大事。

新法则：认为熟练人际关系的方法是件快乐之事。

7. 旧法则：认为与人交往是消磨时间的。

新法则：使和我们一起度过时光的人感到快乐。

8. 旧法则：眼看着对方忧郁和气馁。

新法则：集中注意力和意志力在于对方所得的报酬上。

9. 旧法则：意见分歧时，就感到生气和惊慌失措。

新法则：意见不一致时，能公正地探讨真正原因之所在。

10. 旧法则：假装过得非常的快乐。

新法则：因为做了真正想做之事而感到快乐。

现在，让我们来谈谈一位旅行招待所的主人，将第三项法则由旧转换到新的过程。

这间招待所所印制的宣传小册上，有张南太平洋浪漫的海岸彩色照片，上面写着：“或许您会幸运地碰到海盗所埋藏的五百万美元。”的宣传文字。总而言之，尽是一味地在号召人们计划做休假旅行。在末尾附上一句：全部都是您喜欢的海陆旅行行程表。

这本小册子被放在招待所的大厅上，旁边写着：“请拿一张。”但这样的方法，效果不如主人所预料的那样好，只是浪费时间和金钱而已。

主人仔细检讨思考后，将告示稍作修改，由“请拿一张。”变成“请携带一张。”

结果，小册子变得非常畅销，当然旅客也相对地增加。

虽然只有一字这差，却如天壤之别的神奇效果，真是让人吃惊！

主人的想法是：“请拿一张”无论怎么看都是一种命令式的语调，丝毫没有劝诱的感觉；然而，“请携带一张”则令人有温暖而真心的感觉。我想基于此种原因才会如此大受欢迎吧！

厚黑社交乃至事半功倍

母亲对比利说：“表弟彼得将要从乡下来玩。”而比利也正高兴地等待彼得的到来，但是当看到从火车上出站的旅客时，比利却失望地哭了起来。

“为什么要哭呢？”他母亲不解的问道。

“因为我一直以为是表弟彼得啊。”孩子回答着。

由于比利对他的表弟已去抱持着“先入为主”的观念，以致于灰心地哭了出来。这种情形在人际关系上是绝对要避免的。在初次见面之时，千万不可抱有先入为主的观念，然而我们一般都有这种错误的倾向。

我们都知道：给人的第一印象是很重要的，假如给对方下了一个错误的评价，往往会演变成无理地固执于自己的行动或态度。如此一来，就毫无“说服力”可言。在第一时间时就讨厌某人的话，对方当然就很难能成为自己好友。

总而言之，不要对第一次见面的人，采取特别的抵制态度，厚黑交际认为，应该尽一切的可能了解对方内涵的同时，也让对方了解我们真实的面目较好，因为一旦让双方看到真实的面目，彼此对待他的方法也会随之实际化，技巧也会变得高明，自然而然就会有“自信”了。

假如一直抱着“先入为主”的观念，往往会引起人际关系上的混乱，最终还是要绕一个大转弯，费力又费神。那么一旦遇到陌生人，怎样才能够马上以静的态度来打动对方呢？这里有一种在十秒之内事半功倍的实例请予以借鉴。

查理是个负责又有地位的银行家，令人最佩服的是他有一套赢得大多数男女顾客的尊敬和信赖的手腕，从职业来讲，再也没有比他更合适的人来从事这项工作。

他是个天生就具魅力才能的人吗？关于这点，查理本身坚决否认。他说：

“我是个气量狭小而又不机灵的人，充其量只不过是知道一点窍门来改变人生的方向而已。”