

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。

❧ 罗国孙◎编著 ❧

中国物资出版社

罗国孙◎编著

实际 秘经

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

交际秘经 / 罗国孙编著. —北京: 中国物资出版社, 2011.11

ISBN 978 - 7 - 5047 - 3796 - 0

I. ①交… II. ①罗… III. ①人际关系学—通俗读物 IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第155572号

策划编辑 钱 瑛
责任编辑 张 娟

责任印制 何崇杭
责任校对 孙会香 梁 凡

出版发行 中国物资出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路188号5区20楼

邮政编码 100070

电 话 010 - 52227568 (发行部)

010 - 52227588 转 307 (总编室)

010 - 68589540 (读者服务部)

010 - 52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.clph.cn>

经 销 新华书店

印 刷 中国农业出版社印刷厂

书 号 ISBN 978 - 7 - 5047 - 3796 - 0 / C · 0128

开 本 787 mm × 1092 mm 1/16

印 张 18.75

版 次 2011年11月第1版

字 数 337千字

印 次 2011年11月第1次印刷

印 数 0001—8000册

定 价 38.00元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换

厚脸皮 交际 圣经

- 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

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

目 录

第一章

见人说话，说的要比唱的好听

说话并不是一件简单的事情，把话“说好”是一门学问。最高明的厚黑高手不仅能够见人说人话，见鬼说鬼话，而且能掌握技巧，把握尺度。李宗吾在《厚黑丛话》中说：“我逢着人说人话，逢着鬼说鬼话。”它的厉害之处就在于抓住了人常以自我为中心的弱点，使对方的防卫意识松懈下来，并且把你的客套、亲切，当成对他的关心，于是对你产生好感，其他一切事情就好说了。

1. 看人说话，见什么人上什么菜 / 3
2. 话要灵巧，到什么山唱什么歌 / 7
3. 投其所好，说场面话 / 12
4. 营造“酒逢知己千杯少”的氛围 / 14
5. 逢人只说三分话，未可全抛一片心 / 16
6. 拐弯抹角说话，让自己舌头打个弯 / 18
7. 旁敲侧击，按言外之意说话 / 23
8. 实话说巧，假话说好 / 27
9. 该违心时就违心 / 31

目 录



1. 看人说话，见什么人上什么菜 / 3
2. 话要灵巧，到什么山唱什么歌 / 7
3. 投其所好，说场面话 / 12
4. 营造“酒逢知己千杯少”的氛围 / 14
5. 逢人只说三分话，未可全抛一片心 / 16
6. 拐弯抹角说话，让自己舌头打个弯 / 18
7. 旁敲侧击，按言外之意说话 / 23
8. 实话说巧，假话说好 / 27
9. 该违心时就违心 / 31



第二章

厚黑拒绝，脸皮该厚则厚，心肠该黑则黑

厚黑拒绝人时，脸皮该厚则厚，心肠该黑则黑。拒人财物需要有战胜自己私欲的勇气，拒人情谊需要有黑脸对人的勇气。俗话说“伸手不打笑脸人”，所以在把“不”说出口时就要巧施谋略，发挥厚黑的威力。

1. 黑脸无情，当机立断 / 35
2. 巧用拒绝术，让讨厌的人自动离开 / 37
3. 善用“逐客令”，绝不“舍命陪君子” / 40
4. 敢于把“不”说出口 / 43
5. 在“无情”变“有情”上做文章 / 45

第三章

说服对手要软硬兼施，攻其弱点

李宗吾在《厚黑学》中强调与对手巧妙周旋，既要在言语上说服对手、制伏对手，又要在感情上俘虏对手。说服时一定要使对手的思路回到你的出发点，这其中就要用一些小小的厚黑计谋，“和风细雨”般诱导他在不知不觉中答应你。

1. 软硬兼施，恩威并用 / 49
2. 以巧“拉家常”为幌子，拉近距离 / 52
3. 正话反说，把“球”踢给对方 / 54
4. 寻找对方的兴趣，引其上钩 / 57
5. 画饼充饥，远利诱惑 / 59

6. 危言耸听，玩对方于股掌之间 / 61
7. 先发制人，诱敌入瓮 / 63
8. 激其脆弱点，逼其就范 / 66

第四章

求人多拜佛多烧香，先当“孙子”后当“爷”

求人办事厚黑妙法告诉我们，要不择一切手段，只要于自己求
人有益，办事有助，就要毫不犹豫地使用它。你不要脸，我也不要
脸就是了，你面厚心黑，我也把脸用黑漆刷上，把心拿钢铁裹起来，
你能奈我何！求人要脸厚如城墙，心黑如煤炭。放下脸面，软磨硬
泡，再顽固的人也经不起你的折腾。

1. 善于装“孙子”是“做爷”的前提 / 71
2. 软磨硬泡，火到猪头烂 / 73
3. 以柔克刚，攻破对方心理防线 / 76
4. 吹毛求疵，得寸进尺 / 78
5. 我行我素，以“厚脸皮”对待冷落 / 80
6. 冻死不下驴，撞墙不回头 / 83

第五章

曲意逢迎，见缝插针

人总是喜欢别人奉承的。有时，即使明知对方讲的是奉承话，
心中还是免不了会沾沾自喜，这就是人性的弱点。可是，“多送高帽
子”也要得体。厚黑学的精妙之处就是在“厚”与“黑”上下工
夫。厚黑之士有孔必钻，无孔也要入。找到对方的空子就狠下工夫，



拍对方及其亲近人的马屁，才有办成事的可能。凡人都是“顺毛驴”，求人之前，先把“顺毛”的功夫做到家。

1. 挠所求人的“心窝子” / 89
2. 多给他人戴高帽，拍马拍到点子上 / 91
3. 依附要巧，哪边风硬哪边倒 / 94
4. 顺势套近乎 / 96
5. 以迂为直，煽动强大的耳边风 / 98
6. 变相吹捧：自扣屎盆子 / 100
7. 旁门左道，敢为天下先 / 102
8. 曲线求人，老人孩子身上做文章 / 104
9. 见缝插针，有孔必钻无孔也要入 / 107

第六章

求人不能一根筋，不妨“诈一诈”

在《厚黑学》中，李宗吾苦口婆心，大谈“恐”字。现实生活的确如此，只捧不恐，上司有时会不把你看在眼里。在《厚黑学》看来，凡是出类拔萃的奸雄人物，必有过人之处，或性情异常，或心理构造特别，正所谓吃了“狼子心，豹子胆”，其行为思想有一个“三怕三不怕”的公式。既然，人人都有怕与不怕，若想达到求人的目的，必先壮起胆量，使自己不怕，找到对方最怕的地方，断其后路，将对方逼到“墙角”，他自然会乖乖地为你办事。

1. 断其后路，逼君上梁山 / 111
2. 虚张声势，“我是流氓我怕谁” / 114
3. 旁敲侧击，让对方自己掂量 / 117
4. 利用矛盾恐吓，抓住对方命根子 / 119
5. 利用“面子”丢不得的心理，比比谁能撑到最后 / 122
6. 孤注一掷，制造恐惧 / 124

第七章

与上司相处，“哄”到妙处才有路

《厚黑学》中讲了一个“恭”字诀，即对上司的卑躬之类。上司毕竟掌握着生杀大权，与上司相处，没有“媚上”的功夫是不行的。要刻意地谦恭有礼，但也要掌握分寸。牢记“退一步海阔天空，进一步逼虎伤人”，能忍则忍，该刚则刚，“哄”到妙处才有路。一切心机藏于无形之中，一副笑脸挡住心中的万千波澜！

1. 以退为进，把镜头让给上司 / 129
2. 要“识抬举”，推功揽过 / 131
3. 按上司的心意办事 / 133
4. 放下架子 / 138
5. 上司家的狗比你高 / 140
6. 装聋作哑，坦然面对上司发脾气 / 143
7. 要获得青睐，不妨昧着良心，作践自己 / 145
8. 让上司为自己说好话 / 147
9. 不挨骂，难成器 / 150
10. 让上司成为升迁的垫脚石 / 153
11. 好马照吃回头草 / 157
12. 忠臣可事二主 / 159

第八章

与同事相处，城府要深，心眼要多

职场交际中，同事之间是最难处的关系之一，同事间的矛盾并不可怕，这就需要你长期经营，精心构建关系网，细心浇灌关系的



“种子”，并用些“手腕”化解矛盾。职场人心难测，一定要有城府，耍心眼才能使自己不受伤害，不妨用用职场厚黑之道吧，它会让你在同事之间游刃有余！

1. 害人之心不可有，防人之心不可无 / 165
2. 城府要深，喜怒不形于色 / 168
3. 保持脸面战术，笑脸抵挡一切 / 172
4. 左右开弓，做好和事老 / 176
5. 让身边的老虎斗起来 / 180
6. 落井下石，让对手有理没处说 / 183
7. 宁得罪君子，不得罪小人 / 186
8. 对小人，“防”“打”结合 / 189
9. 见鬼见神都磕头 / 191
10. 给同事送上一桶蜜 / 193
11. 冤家宜解不宜结 / 196

第九章

与下属相处，“拉”“打”结合

李宗吾在研究处下之道时说：“我父亲怕工人晚起了，耽搁工作，而每晨呼之起，又觉得讨厌，他把堂屋门做得很坚实，见窗上现白色，再开歇房小门一看，天果然亮了，即把堂屋门，砰一声打开，工人即惊醒。”李宗吾的父亲既保住了工人的面子，又显示了自己的威严，可谓绝好的御下之道。职场上管理下属要做到恩威并重，软硬兼施，在一柔一刚，一捧一喝之间俘获人心。

1. “打”时心要狠，“哄”时脸要厚 / 205
2. 偶尔“假仁假义”，拍拍下属马屁 / 207
3. 黑脸白脸一起唱，杀一儆百树威严 / 209
4. 厚黑驭人的五大秘籍 / 211

5. 表扬不可滥用，滥用必损威严 / 214
6. 糊涂待下，精明做人 / 216
7. 学会“推”的处世技巧 / 218

第十章

交友要有“势利眼”，借“友”能登天

厚黑人士主张，任何友情都是带有功利色彩的，现实一点是必要的。结交能帮助自己的朋友，并进行长时期的投资，最终借助朋友的力量，实现自己的目标。所以选择朋友时有点“势利眼”可谓是善识时务。

1. “势利眼”的好处 / 223
2. 交友要攀龙附凤，认清对自己有用的人 / 225
3. 把朋友分等，利益紧密者放在第一等 / 226
4. 巧找名人做“朋友”，借冕播誉 / 228
5. 保持低调，莫让他人相形见绌 / 231
6. 好风凭借力，借“梯”步青天 / 233
7. 让“朋友”吃不了兜着走 / 235
8. 保持一点神秘感 / 237

第十一章

感情多投资，多送人情债

李宗吾在《厚黑学》中指出，交际中事情要想办得好，就必须发起感情攻势，使这个人欠你的情，由这个人替你去求对方，事情就好办得多了。如果这个人恰好是所求人最宠爱的“红颜知己”，只



要她能出面，相信事情就没有不成的道理了。其实人情好像银行存款一样，存得越多回报越多。

1. 感情投资，一本万利 / 241
2. 人情要做足，做足了才有“杀伤力” / 243
3. 给人一份情，让人还上一辈子 / 245
4. 不惜屈尊降贵，感动自己需要的人 / 247
5. “忍痛割爱”放人情债，笼络对方 / 250
6. 对可交的失势之人投放人情债 / 254
7. 投之木瓜，报以桃李 / 258
8. 感情投资是“厚”，加以利用是“黑” / 260

第 十 二 章

礼轻情义重，有礼铺路人情足

运用送的方式求人，不但要“敢送”，而且要“会送”。人们常用“千里送鹅毛”来比喻礼轻情义重，这就是“会送”的表现。“礼”是人际交往的润滑剂，中国人历来崇尚“礼尚往来”，所以交际中要增加个人魅力，必须在“礼”上大费“心机”。

1. “送”要引而不发，不急于表明正图 / 265
2. “锦上添花”不如“雪中送炭” / 268
3. 送礼独辟蹊径，无本万利 / 271
4. “月亮星星”算什么，只要你喜欢 / 274
5. 酒是穿肠药，让你先吃，然后嘴短 / 276
6. 金钱铺路，有钱能使鬼推磨 / 278
7. 送礼给“混蛋”，谨防“狗咬狗” / 282
8. 送礼要送情，个中玄机巧安排 / 284



见人说话，说的要比唱的好听

说话并不是一件简单的事情，把话“说好”是一门学问。最高明的厚黑高手不仅能够见人说人话，见鬼说鬼话，而且能掌握技巧，把握尺度。李宗吾在《厚黑丛话》中说：“我逢着人说人话，逢着鬼说鬼话。”它的厉害之处就在于抓住了人常以自我为中心的弱点，使对方的防卫意识松懈下来，并且把你的客套、亲切，当成对他的关心，于是对你产生好感，其他一切事情就好说了。

1. 看人说话，见什么人上什么菜

“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，语言就成为人际交往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，