



前 言

厚黑是一种处世谋略，更是发财致富的手段，许多成功的商人都运用它赚取了巨大的财富。乍看起来，厚黑常常令人吃惊和反感，似乎是一种自私、无情和非道德的观念，然而，事实并非如此。厚黑其实是人们求得生存和发展的人生技巧，利用这一技巧，就能最大限度地发挥我们自身的潜力，把握自己的命运，获得比别人更大的成功。

厚即是厚脸皮，它起着盾牌的作用，运用它可以保护自己免遭他人责难和非议的伤害。而黑即是硬心肠，它起到矛的作用，利用它在官场上可以克敌制胜，在商战中可以聚敛财富。厚黑者是无情的，但不一定是邪恶的。厚黑者目光长远，没有不必要的同情心，他不计手段，把注意力全部集中在目标上。而且厚黑者从不轻易言败，有着坚韧顽强的拼搏精神。身处竞争激烈的生意场中，厚黑之术无疑是应该必备的本领，因为财富只是个常量，而只有挖掘财富之门的智能——厚黑之术，才是真正的变量，它有着点石成金的力量，是致胜的法宝。

吕不韦就是这样—一个生意场上的厚黑大师。他凭借独特的生意经，成为富商大贾；同时，他又是一个不惜本钱进行政治投资的政治商人，最终封侯拜相，权倾天下！也

吕

不

韦

赚大钱厚黑绝技

求财

许人们会感到奇怪，一个毫无背景、甚至在最潦倒时忍饥挨饿的人，是如何从无到有直至聚敛起万贯家财的呢？他无权无势，却缘何权倾朝野，操纵秦国数十年？！说到底，就是他懂得厚黑的真谛，懂得厚黑运用在官商两道上的真谛，可以说他是中国历史上最懂得生意经而且成功地运用到实践之中的商人。他不仅懂得白手打天下的财富经，更懂得以少搏多，借鸡生蛋的生财之道。无论在创业、驭人还是投机和赢利上，他都有过人之处。本书就是专门介绍吕不韦如何以厚黑绝技赚大钱的著作，他的许多思路和做法，对今天那些致力于商战中的人们会有所启示！

本书每章分“史实”、“本节要点”、“评析”、“案例解说”四大部分。先介绍吕不韦经商的具体史实，然后根据具体史实总结出每个小节的要点，并在“评析”中指出其精华之处，最后在“案例解说”中结合古往今来的相关故事，来印证和延伸吕不韦的赚大钱之道。书中故事生动形象，评述鞭辟入理，相信一定会让读者受益匪浅，并在创造财富的路上取得成功！



目录

MULU

第一章 厚黑创业——借外力赚取第一桶金 1

“第一桶金”好比是一条大河的源泉，是做生意起步的关键，没有它，生意做大做强就无从谈起。如果善于借助外力来帮助自己达到赚取第一桶金的目的，则可以事半功倍！什么是外力？别人的钱，别人的关系，别人的支持都是外力，就看你有没有魄力敢于借钱，借势！吕不韦就是借耍蛇人的信息，到匈奴贩马赚取了第一桶金。

1 > 生意就是赌博，看准市场即下注 / 3

2 > 利用别人的心理弱点 / 10

3 > 多个朋友多条路 / 24

4 > 借鸡生蛋，白手起家靠胆大 / 34

5 > 败中求胜的技巧 / 51

第二章 厚黑投资——舍得钱财拉关系 61

在生意场上为了拉拢关系，“感情”投资必须先

吕

不

韦

赚大钱厚黑绝技

求财

行！人是感情动物，同时也是“利益”的奴隶，恰当的“感情”投资，能激发对方的好感。“吃人家的嘴软”，不愁他最终不为你所用。厚黑“感情”投资最重要有三点：其一，找到关键人物；其二，准确地揣摩对方的需求；其三，要慷慨大方。只有依循这三点，才能找到真正对自己有用的人。

1 > 有舍才有得，给人方便就是给己方便 / 63

2 > “感情”投资一定不能吝啬 / 71

3 > “感情”投资要抓住关键人物 / 84

4 > 锦上添花不如雪中送炭 / 92

5 > 学点心理学 / 101

6 > 不妨略施小计 / 110

7 > 互通有无天地宽 / 118

第三章 厚黑生意——利润与胆略成正比 129

做生意是一件机会和风险并存的事情。在商人眼里，万物包含商机。在商机面前，人和人的区别就在于“敢为”和“不敢为”。纵观那些经营大生意的商人，他们的共同特质便是冒险。除了他们与生俱来的冒险天性外，还有一个原因就是他们具有特别强烈的赚大钱的欲望。再大的生意如果不去做，永远不知道收获有多大。

1 > 大胆投机 / 131

2 > 利润是野心的回报 / 140



- 3 > 信息中发现商机 / 151
- 4 > 大投资换来大回报 / 159
- 5 > 创造条件击败对手 / 168
- 6 > 先“挣”大名气，再做大生意 / 179
- 7 > 在钱眼里翻跟头 / 186

第四章 厚黑赢利——用小钱赚大钱…………… 195

每一笔生意都好比是一场赌局，只有赢利或亏本两个结果。人都有贪小便宜，不吃小亏的心态，要想做成大生意，赢取大的利润，就要彻底扭转这种心态。实现这个转变得有先赔后赚的勇气，不敢下鱼饵，当然也就钓不到大鱼。用小钱赚大钱的策略来源于对生意成败的准确预测，更来源于是否具备赚大钱的厚黑心理素质。

- 1 > 大和小的辩证关系 / 197
- 2 > 流几滴“鳄鱼的眼泪” / 206
- 3 > 落魄的贵人终究是贵人 / 217
- 4 > 不妨给强者打下手 / 230
- 5 > 人挪活，树挪死 / 239
- 6 > 怜悯之心是妇人之仁 / 249

第五章 厚黑出招——敢做市场“独行侠” …… 263

生意场中的竞争太过激烈，与别人硬碰硬去较量未必占到便宜。如果避实就虚，眼睛看到别人看不

吕

不

韦

赚大钱厚黑绝技

求财

到的地方，投资做独家买卖，做一个敢为人先的“独行侠”，不失为一个有效的赚钱方法。当然，做独家买卖得有敏锐的洞察力和丰富的商业经验，这样你才能看到别人看不到的商机。

1 > 另辟蹊径的诀窍 / 265

2 > 撒谎的妙用 / 273

3 > 广种博收是比较稳妥的盈利方式 / 281

4 > 心思缜密才能减少风险 / 288

5 > 财富专找有心人 / 295

6 > 以小易大开辟财源 / 304

第六章 厚黑竞争——出奇制胜超越对手 313

商场如战场，要想战胜对手，你就要比对手更具竞争能力。俗话说“大鱼吃小鱼，快鱼吃慢鱼”，你如果缺乏竞争的厚黑手段，在生意场的博杀中，必然被人吃掉。一个高明的商人，总能化不利为有利，敢于出奇制胜，以异于常人的手段或瓦解，或消除竞争对手。吕不韦利用反间计削弱赵国的实力，使赵国在内部冲突中被秦灭亡。他出奇制胜致对手于死地的奇招，对今天在生意场中的人们来说很值得借鉴。

1 > 算计人还是被人算计 / 315

2 > 拉大旗做虎皮——造势 / 326

3 > 釜底抽薪，切断对手的后路 / 336



- 4 > 慢鱼的下场 / 347
- 5 > 打击对手的“软肋” / 358
- 6 > 反间计的用途 / 365

第七章 厚黑思维——变劣势为优势…………… 377

生意场中胜败难料，很多时候会因为因循守旧而陷入困境。这时就需要利用厚黑思维来制造与众不同的竞争优势，寻找新的制高点，变劣势为优势。吕不韦曾说，生意无非是“用心”二字，只要精于谋划，比别人棋高一招，一定会财运亨通。

- 1 > 匹夫之勇难成事 / 379
- 2 > 胆大还要心细 / 387
- 3 > 花一文钱要收到十文钱的效果 / 395
- 4 > 未雨绸缪，防范风险 / 402
- 5 > 抢占商机的智慧 / 408
- 6 > 下手快，捞得快 / 418

第八章 厚黑求财——依附权力赚大钱…………… 425

吕不韦上交权贵，下结江湖，由商入官，再借官从商，通过曲线入仕踏上了大秦丞相的权力巅峰，同时收敛了巨大的财富，成为历史上依附权利赚大钱的典范。精明的商人总是要找到靠山，利用权力的支持为自己的生意打开财路。在世上，人们最看重的就是钱，你有财力，能给别人好处，还怕没人

吕

不

韦

赚大钱
厚黑绝技

求财

为你鸣锣开道？

1 > 借权经商眼光要长远 / 427

2 > 进退自如的谋略 / 442

3 > 做生意不能贪欲太盛 / 448

4 > 曲线经商的道理 / 453

5 > 官场生意不可限量 / 459



吕不韦

LVBUWEI

求

第

厚黑创业——借外力 赚取第一桶金

章

“第一桶金”好比是一条大河的源泉，是做生意起步的关键，没有它，生意做大做强就无从谈起。如果善于借助外力来帮助自己达到赚取第一桶金的目的，则可以事半功倍！什么是外力？别人的钱，别人的关系，别人的支持都是外力，就看你有没有魄力敢于借钱，借势！吕不韦就是借耍蛇人的信息，到匈奴贩马赚取了第一桶金。

财



1 > 生意就是赌博，看准市场即下注

【史实】

如果说绸缎庄的开张是吕不韦成功经商的开始，那么这个开始凋谢得有些过快。在对手的排挤下，绸缎庄的生意一落千丈，吕不韦沦落到靠做流动生意来维持经营的地步。在此之前，吕不韦用自己的第一笔资金准备贩卖水蜜桃，但由于天降大雨，耽搁了行程，水蜜桃全部腐坏，本利尽失。他在朋友的资助下又开了一家绸缎庄，由于大店的排挤，吕不韦不得不在外面临时的集市上四处奔波，生意才渐渐好转起来。

吕不韦在做流动生意的过程中邂逅了一个耍蛇人，他有一匹极其雄骏的马。在攀谈中，吕不韦得知耍蛇人的马购自匈奴，一时对其涉足之远感慨不已。

吕不韦听说过，赵国自赵武灵王提倡“胡服骑射”以来，在邯郸城里到处可见有人穿戴胡人的服饰，学习骑马射箭。因此，在那里，胡人的马匹和服装很昂贵。有人到胡地用绸缎珠宝，很便宜地换回来良马皮装畅销于市，赚了大钱。吕不韦也动过此念头，但是路径不熟，语言不通，也只好望洋兴叹。

吕

不

韦

赚大钱厚黑绝技

求财

吕不韦对这位曾到过匈奴的人很感兴趣。从他口中，吕不韦得知匈奴人很喜欢绸缎，自己手上的这种绸缎一尺就可以换到十几匹马，再骑到邯郸，就能卖到一个很高的价钱，其利润是极其丰厚的。吕不韦巧言说动耍蛇人做向导，带他去匈奴。于是他马上回家，凑了一百丈绸缎，再买了匹马用以驮货和乘骑，然后与耍蛇人上路前往匈奴。

吕不韦与耍蛇人穿州越府，晓行夜宿。一天，他们来到了西风道劲，一望无边的大草原的边缘，耍蛇人告诉吕不韦已经到了匈奴的地界。

匈奴的始祖是夏后氏的后代，叫做淳维。在尧、舜之前，有山戎、獫狁、荤粥等生活在北蛮，随着牧畜而迁徙。他们的牲畜中数目比较多的是马、牛、羊，比较特别的有骆驼、驴子等。他们寻找有水和草的地方，不断迁移。没有城郭及一定的处所和农业，但是也各有各的地盘。没有文字书籍，用语言作为约束。小孩子就能骑羊，拉弓射鸟、兽；稍为长大一点，就能射杀狐狸、兔子当食物。男人们都能弯弓，披甲骑马。他们的习俗是：平时无事，就随着畜牧，利用打猎鸟兽维持生活；遇到紧急情况，就人人练兵攻战，去侵掠别人，这是他们的天性。他们所使用的长兵器是弓箭，短兵器是刀剑矛盾。作战时，要是顺利就进攻，不利就退却，逃跑不以为羞耻。只要是有利可图，就会不顾礼节。从君王以下，人人都吃牲畜的肉，穿牲畜的皮，披着有毛的毡。年轻力壮的吃好的食物，老年人却吃剩下的。看重体魄健壮的人，轻视年老体衰的人。父亲死了，儿子可以娶后母做妻子；兄弟死了，其他的兄弟就把死者的妻子娶过来做自己的妻子。他们的习俗是每个人都



有名，不用避讳，却没有姓和字……

吕不韦就是在上述背景中，开始了用绸缎与匈奴换马做生意。很快吕不韦和耍蛇人就走到匈奴人聚居的草原附近。吕不韦和耍蛇人从马上跳下来，取下囊袋打开，用里面的墨涂抹了两张面孔。匈奴法令规定，汉人的使臣与客商如果不装扮成这个样子不得进入穹庐。

耍蛇人告诉吕不韦，中间的大帐篷里住着右谷蠡王，官爵就同你们卫国的宰相差不多，你随我进去朝见他。你不用害怕，我替你周旋。

经过通报之后，他们被带进了帐篷里，耍蛇人用匈奴的礼节跪拜了右谷蠡王，吕不韦也如出一辙地模仿他的样子跪在毡上。吕不韦听见耍蛇人用胡汉相间的语言艰难地向右谷蠡王叙说他们的来意。很快地，耍蛇人就用胡语同这位匈奴的首领交谈。谈着谈着，右谷蠡王爆发了一阵瓮声瓮气的笑声。

吕不韦和耍蛇人被一个长着两撇八字胡的匈奴人带出了帐篷。耍蛇人告诉吕不韦，生意谈成了，一丈绸缎换一匹马。吕不韦把一百丈绸缎交给了匈奴人，被领到一个用木栅栏围成的储马场，里面是欢蹦乱跳的各种颜色的马。匈奴人请吕不韦和耍蛇人查验这些马匹。吕不韦迅速地点数，可数不上十几匹就被里面乱窜的马匹弄得眼花缭乱，数不下去了。耍蛇人说，不用点数，多几匹少几匹没关系，牛马对匈奴来说，就像我们那里的鸡鸭。

木栅栏旁边有座孤零零的帐篷，里面有床榻、食物与炭火。这是专门为汉人的商贾准备的。

睡觉时，耍蛇人用一种高深莫测的表情暗示吕不韦，

吕

不

韦

赚大钱厚黑绝技

求财

匈奴之夜有着某种风云突变的可能，并用低哑的声音说：“我们要和衣卧于床榻之上。”

夜间，吕不韦被脚步声惊醒，他见到两支火把后被耍蛇人拖了出来，并被告知匈奴人要杀他们。耍蛇人绕过去杀死了那两个举着火把的人，并从他们身上找到了驱马的皮哨。然后他俩打开储马场的围栏，吹响皮哨，把一百多匹马全部召唤出来，带着它们向南方邯郸驰去。就这样通过一段时间的生死冒险，吕不韦又冒死积累了相当的财富。而在草原上的这段经历也锻炼了他作为一代巨商的坚强品质和意志，更炼就了他在千钧一发时的决断意识和冒险精神。

【本节要点】

人生命运，瞬息万变。往往刚才还认为望尘莫及的事情，骤然之间就会变成可能。有时候，机会是摆在每一个人的面前的，人人都知道，关键在于谁敢做。以绸缎易马的生意，很多人都知道，但没有几个人做，道理很简单，路途遥远，深入胡地风险太大。吕不韦明知风险极大，但当机会来了的时候，他没有放过，冒险入匈奴完成了这笔生意，赚到了作为日后发展基础的第一桶金。他的成功应该归功于他敢于冒险，否则他仍然在以流动生意来维持自己的温饱。

【评析】

生意人的眼光，除了要看得准之外，还有很重要的一



点，就是要看得远。只要看得远，就能发现别人发现不了的市场，从而在市场竞争中赢得主动。

【案例解说】

众所周知，清末名商胡雪岩在做生意方面有着非同一般人的眼光，这使得他在起步之初就为今后的发展标明了光辉绚烂的前景。胡雪岩常说，一个生意人的眼光“看到一省，就能做一省的生意”，这话确实不错。比如胡雪岩的生丝生意还没有上手，就看到用代理湖州公库的银子易货到杭州，脱手变现再解“藩库”，先垫支一下，买丝到杭州变现之后再交付“藩库”并不为过，如此一来，死款变成了活钱，先就能用它做本周转一道，何乐不为？事实上，胡雪岩还有看得更远的——在丝生意还没有开始的时候，他就想到了和洋人做生意，销“洋庄”。所谓销“洋庄”，也就是和洋人做生意，组织生丝出口。晚清开埠之后，中国与欧美及日本的贸易以江南丝、茶为大宗，而随着 17、18 世纪西方纺织工业的飞速发展，生丝需求量更是日益增大，经由上海外销的江南丝、绸，又在整个上海“洋庄”贸易中占有举足轻重的地位，同治、光绪年间仅江苏镇江就以丝、绸“行销于北省及欧、美、日本者，岁入数百万”。

胡雪岩要销“洋庄”的念头，也是起于他与一个叫阿珠娘的那一席有关蚕丝生意的交谈。阿珠娘告诉胡雪岩，销“洋庄”，上万两的丝囤积起来，等价钱好了卖给洋人，自然是更有赚头。不过，销“洋庄”需要的本钱也大，洋

吕

不

韦

赚大钱厚黑绝技

求财

鬼子也不是傻瓜，表面上不说你的要价高，跟你虚与周旋，暗地里再去找门路，总有那些吃本太重急于脱手求现的人肯杀价出售自己的货。这样，弄不好与洋人的生意没做成，自己的货反而售不出去。销“洋庄”确实要担上几分风险。

不过，胡雪岩想到的却是另一个方面。在他想来，做生意就怕心不齐，如果这些专与洋人做丝生意的“广行”、“洋庄”能像茧行收茧一样，同行公议，就是一个价，愿意就愿意，不愿意就拉倒，洋人不服贴也得服贴了。对于那些本钱不足，因周转不灵而急于脱货求现的商行，也有办法。第一，可以出价收购，同样的价格，你要卖给洋人，不如卖给我。第二，对方如果不接受收购，则可以约定不卖给洋人。我这里有钱庄做后盾，可以让你用货物做抵押，贷款救急，等洋人就范，货物脱手之后再还。洋庄丝价卖得好，能多赚钱谁不乐意！假如在这样的条件下还有人要把自己的货杀价卖给洋人，那就一定是暗地里收受了洋人的好处，吃里扒外，自贬身价，可以鼓励同行跟他断绝往来，如此一来，这样的人在同业中也就没有立足之地了。

胡雪岩的这一构想可谓有远见、有气魄，他后来生意的发展证明，他的这一构想也确实见地不凡且行之有效。生丝生意开始之初，胡雪岩往来于杭州、湖州、上海之间，在联合同业、控制市场、垄断价格上绞尽脑汁精心筹划，与外商买办斗智周旋，终于按他的构想做成了第一笔洋庄生意，赚下了十八万两银子的利润。而事实上，他通过这笔生意，一方面与丝商巨头庞二结成可靠的生意伙伴关系，