

厚黑学



市场营销

周永波◎编著

学以致用 一部一用就灵的智慧奇书

本书教你营销所需要的十八般厚黑武艺，让厚黑学与营销实战密切结合，活学活用，真正做到小用小效，大用大效，让你迅速成为厚黑营销的高手和专家。

典藏
经珍

一理念一口才一谈判一

运用厚黑学精髓，实现营销瓶颈突破

一到卖三俏，把客户哄得百依百顺
带黑，和颜悦色中暗藏杀机



一眼光一心理一手段一

睥睨六路耳听八方，处处留心厚黑生财
攻心为上，见缝就钻令人防不胜防
完美布局，环环相扣绝不留情



一套路一心计一奇招一

学以致用，找到死穴一招制敌
心狠手快，以最小的代价谋取最大的利益
出奇制胜，抢先一步硕果先摘



中国城市出版社
CHINA CITY PRESS

厚黑学



市场营销

周永波◎编著

学以致用 一部一用就灵的智慧奇书

本书教你营销所需要的十八般厚黑武艺，让厚黑学与营销实战密切结合，活学活用，真正做到小用小效，大用大效，让你迅速成为厚黑营销的高手和专家。

典藏
经典

——理念——口才——谈判——

运用厚黑学精髓，实现营销瓶颈突破
话语一到卖三倍，把客户哄得百依百顺
厚中带黑，和颜悦色中暗藏杀机



——套路——心计——奇招——

学以致用，找到死穴一招制敌
心狠手快，以最小的代价谋取最大的利益
出奇制胜，抢先一步硕果先摘

中国城市出版社
· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

厚黑学与市场营销 / 周永波编著. —北京: 中国城市出版社, 2011.5

ISBN 978 - 7 - 5074 - 2464 - 5

I. ①厚… II. ①周… III. ①市场营销学—通俗读物
IV. ①F713.50 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 085249 号

责任编辑 张惠平
封面设计 点滴空间
责任技术编辑 张建军
出版发行 中国城市出版社
地 址 北京市海淀区太平路甲 40 号 (邮编 100039)
网 址 www.citypress.cn
发行部电话 (010) 63454857 63289949
发行部传真 (010) 63421417 63400635
发行部信箱 zgcsfx@sina.com
编辑部电话 (010) 52732085 52732055 63421488 (Fax)
投稿信箱 city_editor@sina.com
总编室电话 (010) 52732057
总编室信箱 citypress@sina.com
经 销 新华书店
印 刷 北京金秋豪印刷有限责任公司
字 数 249 千字 印张 18
开 本 787 × 1092 (毫米) 1/16
版 次 2011 年 6 月第 1 版
印 次 2011 年 6 月第 1 次印刷
定 价 24.80 元

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010) 52732057

前 言

对于学习和使用《厚黑学》，有的人可能还存在误解，认为那是小人伎俩，有悖于道德。其实，《厚黑学》本身无善恶之分，好坏的权衡，全在于运用的目的和方法如何。

《厚黑学》不过是一个工具。就好比一把利刃，既可以用来除暴安良、伸张正义，又可以用来荼毒生灵、草菅人命，就看是谁在用、怎么个用法。用得好，可为英雄好汉，名垂青史；用得不好，即是乱臣贼子，遗臭万年。

本书是《厚黑学》在营销中的灵活运用，即将《厚黑学》的精髓运用到营销过程中，进而实现营销瓶颈的突破。一者实现销售目标，二者个人价值实现质的突破。

在当今经济社会，恐怕人人都想发大财。可钱财不是从天上掉下来的，只能靠你自己去争取。常言道：“没有金刚钻，就别揽瓷器活儿。”做市场营销也是有素质要求的。不要认为那些在商海里纵情游弋的富豪巨贾们天生就是经商的奇才，天生就有过人的厚黑功夫，其实他们也是在现实生活中活学活用“厚黑学”慢慢积累起来的，当然这其中必要的指导少不了。

“师傅领进门，修行在个人。”本书便能作为你修行的指导手册，它教你营销所需的十八般厚黑武艺，能让你迅速成为厚黑高手。

经济生活中总是适者生存，优胜劣汰的。积极主动的商业眼光，在现



代营销中尤为重要。“逆水行舟，不进则退”，若不争取走在前面，必然会被对手远远地甩在后面。商战最无情，如果不能坚决果断地战胜对手，就会成为他人口中美食。营销虽不要你去坑蒙拐骗，但商场如战场，若没有“厚黑”这一金刚钻，营销的结果就可能是头破血流，血本无归。

学习《厚黑学》，才能知道营销成败的根由；灵活运用《厚黑学》，才能悟透营销实战的智慧。营销中的厚黑套路就是学以致用，营销不能不贪，营销不能不慎，营销不能不巧，营销不能不狠。营销须厚着脸面，磨破嘴皮，放下身段，硬起心肠，果断出击，痛下杀手，力求一击必中。

本书活学活用《厚黑学》理论，使之具体化、实用化，密切结合营销实战，真正做到小用小效，大用大效。本书精彩的故事，深入浅出的说理，一定会让你读后受益，是营销人员驰骋商场不可多得的一部上乘参考书。

目 录

第一章 市场营销中的厚黑理念

运用厚黑学精髓，实现营销瓶颈突破

学厚黑，才能知道营销成败的根由；用厚黑，才能悟透营销实战的智慧。只有灵活运用厚黑学理论，使之具体化、实用化，密切结合营销实战，才能做到小用有小效，大用有大效。

- ◇以穷困刺激赚大钱的野心 and 目标 / 2
- ◇永不满足，不仅赚得到还要赚得多 / 3
- ◇了解自己，才能正确行事 / 5
- ◇经不起打击比失败更可怕 / 9
- ◇推销之前先推销自己 / 11
- ◇投其所好，以利诱之 / 13
- ◇捧好顾客好做生意 / 16
- ◇顺着毛摸，让客户感到舒服 / 17
- ◇耐心等顾客自己做出决定 / 20
- ◇把对方当成内行 / 21
- ◇坚持不懈，推销不怕被拒绝 / 24
- ◇推销要有百折不挠的品质 / 27

第二章 市场营销中的厚黑口才:

话语一到卖三俏，把客户哄得百依百顺

“买卖不成话不到，话语一到卖三俏。”做销售，不仅需要精明的头脑，也需要有好的口才。出色的口才是销售成功的有力保证。有“口”吃遍天下，无“口”寸步难行。营销，必须练就厚黑口才。

- ◇是什么决定营销的成败 / 30
- ◇推销语言一定要做到动听入耳 / 31
- ◇推销洽谈中的说服技巧 / 34
- ◇保持耐心与礼貌的说话态度 / 37
- ◇对客户表示出关切和爱心 / 38
- ◇要让客户心里舒服 / 39
- ◇没有热情就没有销售 / 40
- ◇用有效的讲解系住顾客的心 / 43
- ◇学的好才能说的好 / 46
- ◇好言好语好催款 / 48
- ◇正确使用推销辞令 / 52
- ◇取得客户的信任很重要 / 53
- ◇诚恳有礼为你带来好业绩 / 54
- ◇有一说一，有二说二 / 58
- ◇以高姿态说出自己的缺点 / 59
- ◇诚实促使顾客采取行动 / 60
- ◇捧好顾客，给对方留退路 / 62

第三章 市场营销中的厚黑谈判技巧:

厚中带黑，和颜悦色中暗藏杀机

厚黑谈判，一种盖世的谈判奇功。它要求你“胸怀大志”，而又深藏不露，步步小心，一鸣惊人，使对方乐于被你左右，让你称霸商战天下。

- ◇创造良好的谈判开端 / 66
- ◇不可轻视的谈判寒暄 / 67
- ◇赞美恭维，促使谈判顺利成功 / 69
- ◇吹毛求疵是以攻为守的谈判策略 / 71
- ◇抓住问题实质，攻击对方的要害 / 73
- ◇正确对待和使用威胁 / 74
- ◇拒绝对方要婉转圆滑 / 76
- ◇抓住对方的谈判截止日期 / 78
- ◇诱使对方不知不觉自投罗网 / 80
- ◇多听少说，尽量少发表自己的看法 / 82
- ◇吃小亏可占大便宜 / 83
- ◇要有纵观全局的战略眼光 / 84
- ◇采取既成事实的谈判技巧 / 86

第四章 市场营销中的厚黑眼光：

眼观六路耳听八方，处处留心厚黑生财

积极主动的商业眼光，在现代营销中尤为重要。“逆水行舟，不进则退”，若不争取走在前面，必然会被对手远远地甩在后面。

- ◇要有积极主动的商业眼光 / 90
- ◇处处留心，就不难发现生意 / 94
- ◇人无我有才是生存之道 / 96
- ◇要有别人没有的商业眼光 / 98
- ◇冷静分析，避免错误决断 / 100
- ◇选对方向，明大势者赚大钱 / 102
- ◇自己先要相信自己 / 104
- ◇做别人不敢做的生意 / 106
- ◇借力经营，靠政策赚钱 / 108

- ◇ 钻空档，抢注商标赚大钱 / 111
- ◇ 在不经意间发现商机 / 115
- ◇ 以直觉下判断，凭胆量论胜败 / 117
- ◇ 吃透市场，不打无准备之仗 / 118
- ◇ 不放弃任何可能的机会 / 121

第五章 市场营销中的厚黑心理：

攻心为上，见缝就钻令人防不胜防

营销要善于打“攻心战”，为了大局不惜“赔钱”，打着让利的招牌来赚钱，非常精明却假装糊涂，耳聪目明却装聋作哑，赚了顾客的钱，还让顾客乐此不疲地帮着自己数钱。种种厚黑营销之术，令人防不胜防。

- ◇ 推销的产品必须是顾客所需要的 / 126
- ◇ 学会发现客户的需求 / 129
- ◇ 对不同顾客采取不同推销手段 / 131
- ◇ 以压力让顾客在意 / 135
- ◇ 从客户的满足中获利 / 136
- ◇ 把顾客捧得舒舒服服 / 137
- ◇ 让客户产生肯定的心理 / 139
- ◇ 给足面子，让对方愉悦 / 141
- ◇ 暗示这是最后的机会 / 144
- ◇ 了解客户的购买心理 / 145
- ◇ 制造气氛，使客户尽快做出决定 / 148
- ◇ 以假象给人错觉 / 150
- ◇ 请将不如激将 / 151
- ◇ 人为制造紧缺局面 / 153
- ◇ 攻心这一招，至关重要 / 154
- ◇ 采取投其所好的策略 / 156

◇利用顾客的好奇心理 / 158

第六章 市场营销中的厚黑手段：

完美布局，环环相扣绝不留情

适者生存，优胜劣汰。商战最无情，如果不能坚决果断地战胜对手，就会沦为他人人口中美食。与对手较量时，厚黑商人往往会毫不留情，抓住最佳时机，果断出击，痛下杀手，力求一击必中。

- ◇以意想不到的新奇手段战胜对手 / 162
- ◇你的形象价值百万 / 163
- ◇欲取先予，吃眼前亏赚更多利 / 168
- ◇活用“吹牛”技巧 / 170
- ◇凭什么把木梳卖给和尚 / 172
- ◇广而告之，小投入大产出 / 174
- ◇营销宣传，强化营销能力的“钥匙” / 176
- ◇与众不同，不走寻常路 / 179
- ◇烘云托月，巧借东风营销 / 182
- ◇名人就是最好的广告 / 184
- ◇要想卖得快，缺点变优点 / 187

第七章 市场营销中的厚黑套路：

学以致用，找到死穴一招制敌

商界崇拜强者，商海造就能人。在竞争舞台上，没有后门，只有前台；没有关系，只有实力；没有救世主，只能靠自己。靠自己的“狠”，靠自己的“黑”。

- ◇做营销需要有“套路” / 190
- ◇如何建立自己的“套路” / 192



006

- ◇独自实践，要有自己独特的“套路” / 194
- ◇从失败的推销中寻找答案 / 196
- ◇不断完善和改变推销方法和语言技巧 / 199
- ◇诚信宜厚，厚而待人才能以信得利 / 201
- ◇和气生财是厚黑经营之道 / 204
- ◇有屈有伸，小屈才能大伸 / 206
- ◇委曲求全，以“厚”宽大为怀 / 208
- ◇面对刁难要有耐心 / 209
- ◇多“磨”才能将事情办成 / 212
- ◇接近货物就是接近“掏钱” / 215
- ◇夸夸自己不过分 / 217

第八章 市场营销中的厚黑心计：

心狠手快，以最小的代价谋取最大的利益

营销中的厚黑套路就是学以致用，经商不能不贪，经商不能不慎，经商不能不巧，经商不能不狠。经商须厚着脸面，磨破嘴皮，放下身段，硬起心肠，果断出击，痛下杀手，力求一击必中。

- ◇老鹰有时比鸡飞得还低 / 220
- ◇处心积虑，以谋取胜 / 221
- ◇放低身段，捧高客户 / 223
- ◇挫伤对方的傲气 / 225
- ◇巧妙对客户施压的技巧 / 226
- ◇迫使对方“接受” / 228
- ◇让客户感到你的慷慨 / 231
- ◇把真诚放在第一位 / 233
- ◇要懂人情世故 / 234
- ◇设身处地为客户着想 / 236

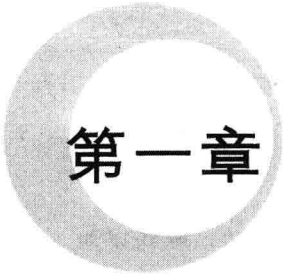
- ◇软磨硬泡，不成交不罢休 / 238
- ◇借“砖”敲门，小饵钓大鱼 / 241
- ◇把自己的压力转移到别人身上 / 243
- ◇让顾客认同你的歪理 / 245
- ◇以买一送一吸引顾客 / 246
- ◇锲而不舍不是穷追猛打 / 248

第九章 市场营销中的厚黑奇招：

出奇制胜，抢先一步硕果先摘

不要以为那些在商海里纵情游弋的富豪巨贾们天生都是经商的奇才，他们也是在现实中活学活用“厚黑学”慢慢积累起来的，什么借鸡生蛋、弱肉强食、拉拢关系、请客送礼、甜言蜜语、软磨硬泡、威逼利诱，全是小菜一碟。

- ◇看准机会，抢先下手 / 252
- ◇避开对方的“实”，攻击对方的“虚” / 253
- ◇以逸代劳，青出于蓝而胜于蓝 / 255
- ◇不循常规，以稀取胜 / 257
- ◇竞争越激烈，创新越重要 / 258
- ◇迟人半步，先让他人铺路 / 260
- ◇借别人的“鸡”为自己下“蛋” / 261
- ◇只有创新才有活力 / 263
- ◇小点子大回报 / 266
- ◇满足客户不断变化的需要 / 268
- ◇出奇意味着生财 / 271
- ◇先发制人，后发制于人 / 272
- ◇异想天开，能把“天”做大 / 274



第一章 市场营销中的厚黑理念： 运用《厚黑学》精髓， 实现营销瓶颈突破

学厚黑，才能知道营销成败的根由；用厚黑，才能悟透营销实战的智慧。只有灵活运用厚黑学理论，使之具体化、实用化，密切结合营销实战，才能做到小用有小效，大用有大效。

◇以穷困刺激赚大钱的野心和目标

【厚黑真言】

穷困，使人产生赚钱的勇气和智慧。目标加努力等于成功，赚钱亦如此。没有想要成为“有钱人”的强烈欲念，终生都赚不到大钱。

要使自己感受到贫穷的切肤之痛，这样才能唤起“翻身”的渴望。那些止于“三餐温饱”的人最好能采用饥饿精神方法，使自己为三餐而愁眉莫展，深深体味到没钱不好受，转而产生强烈的赚钱欲望。在这种悲惨的情形下，你才能想出绝妙的赚钱方法，没准儿你就会从此发财！

众所周知的东南亚“汽车大王”谢建良，幼年贫苦，17岁以修补车胎为生。如果不是从小就饱尝没有钱的痛苦，他绝不会成为现在拥有7个财团、57家总公司和249家分公司的“汽车大王”。

可以这么说：越贫穷的人，对赚钱越有兴趣，而且成功的机会越大。

很多人抱怨说：“没钱什么事都干不成。”这种观点不足取。因为越穷的人越有赚钱的欲望，赚钱的欲望越大，成功的机会就越多。

你可以经常在公众场合注意到这种现象：一个漂亮的女性，经常挽着“貌不惊人”男士的手臂；而一位容貌一般的女性，经常有美男子相伴。赚钱的道理也是如此，一个其貌不扬的男子，因为一心一意追求漂亮的女子，也会成为爱情胜利者。

相反，美男子们身旁的伴侣经常是个平凡的女性，原因无他，用情不一。而男朋友一大堆的女性，她们的结婚对象往往是不起眼的男子。

就如赚钱一样，越贫困的人越有赚大钱的欲望，越不起眼的人越有寻找面貌出众的异性为伴侣的欲望。

所以，越不受女性欢迎的人愈好色，越穷困的人越贪财，这种情形司空见惯。

俗语“寒门出秀才”、“小家出碧玉”也形象地概括了这一原理，用之于当今社会也很恰当：身处穷乡僻壤的学生往往能考上大学，脱离贫穷的家园；而成名的电影明星往往来自默默无闻的家庭。

生长于富裕环境中的人，大都不会产生赚大钱的欲望，也不会有成为大富豪的念头；那些名门望族的子弟往往生活在前辈荣耀的阴影当中，不思进取。穷困可激励一个人奋发向上，并且产生拥有赚大钱的野心。

◇永不满足，不仅赚得到还要赚得多

【厚黑真言】

永不满足是使事业成功的强有力的刺激，尤其是与特定的目标相结合的时候。青年时期轻而易举地获得成功，若从此而心满意足，那将是获得最终成功的障碍。

“10岁神童，15岁才子，过了20岁是平平凡凡的人了。”这句俗语，说透了那其中的含义。

贫困的人常能白手起家；反之，继承父母财产的人，却往往家道中落。如此看来，没有欲望的人，就好比没有上发条的表一样，要钟表走动，必须费些力气，亲自上紧发条。有一位母亲就说了下面的话，为她的儿子上紧了发条：“没有人比你更优秀，但是，倘若你不做一番事业来证明，那么，你与别人也是毫无差异的。”

不能坚持正确目标并为之奋斗的年轻人，就犹如正在玩耍却又感到无聊的孩子一样——他们不知道自己要的是什麼，总是撅着嘴。

突然，你意想不到地得到了10万美金，你要怎么利用呢？

曾有心理学者向知识阶层提出这个问题。然而，因为被问及的人大部分都有固定的收入，以致所答大体一致：要把一部分当养老金，余下的钱则用来旅行或玩乐度其余生。



要把这一笔意外的财富用来完成人生某个大目标者，一个也没有。这恐怕是因为持有大目标的人太少了。

意外得来的财富常使受益者大部分脱离了生产者的行列，变成仅仅为消费而生活的人。

在英格兰流传着这样的故事：

某镇上住着两个律师。他们彼此相互竞争，在法庭上以极刻薄的言辞互相斥责，有时甚至诉诸武力。这两人其中的一个是单身汉，有一个外甥在乡下过着贫困的日子；另一个是鳏夫，有一个儿子。

在这条街上，还住着一个富裕的老处女，她终生笃信宗教。在鳏夫律师的儿子18岁那年，老处女死了。单身的律师在去查证遗嘱时，整条街道为之骚动。她的遗产将送给哪个教堂？这个问题引起了人们的纷纷猜测。

可是谁曾料到，这笔遗产却留给了鳏夫律师的儿子，人们无不目瞪口呆。

从此之后，这个18岁的青年处处受着人们毕恭毕敬的礼遇，朝夕被自作多情的女郎困扰着。他是酒店里最受欢迎的人。

时光流逝。单身的律师接来外甥，并加以教育，使自己在工作上有了一个得力的助手。他们成了这个地方一流的律师。人们认为这个外甥聪明能干，凡有案件都来请他出庭。

鳏夫律师随着年迈，逐渐衰老而不能工作了。而他的儿子却根本不愿工作，终日东游西荡，不务正业。他染上了富家子弟所有的恶习，一点也没有储蓄的概念。

将两者的情形比较一下，何者该事业兴盛，何者该没落，就不言而喻了。单身的律师得到能干外甥的帮助，自然属于前者；鳏夫律师却为无能的儿子而感到羞耻。

单身律师去世时，这座城市再度陷入兴奋的旋涡之中。他生前工作的文件与备忘录一起被人们看到了。这文件正是那个老处女原来的遗书。先前单身律师所签订的那份遗书，竟是他模仿老处女签名的伪造文件。备忘录有如下的文字：

“为打倒敌对的同行，我故意做了这事情，我要使他的儿子成为无用

的软骨头。我问心无愧，为达此目的，我将……”

这个故事，也许是杜撰的，然而就其要义而言，倒是千真万确。

现实中许多光耀显赫的富翁们虽然掌握着巨额钱财，但终因不能有效地管理和使用这些钱财，所以未能长远地持续其繁荣。

美国有一位叫贝特罗的年轻人，他的父亲在墨西哥持有金银小矿山。贝特罗起先很勤勉地工作，使矿山的生产十分景气。然而当钱财滚滚而来时，他竟异想天开，建起了堂皇的宫殿，购进了巴黎的家具。当时，那个村里没有一家浴室，而他倒有一打以上。此外，还有15架大钢琴配置在各处大厅里。

贝特罗沉溺于如此漫无止境的豪华生活中，再也不闻不问生产的情况，任其矿山废弃。后来，他身边留下的除了那座宫殿，别无他物。最终，他就在那宫殿里的两间尘埃弥漫的屋子里，了结了余生。

想想职业拳击家吧！他们不少人都赚过几十万美金的报酬，为了比赛，都受过长时期的严酷训练。他们的目标就是要在比赛中获胜，而大多数人的目标也仅仅如此。所以许多人发财之后，就过上了糜烂的生活，而最终死于贫困。这是一种典型的暴发户的心理。

暴发户的这种末路，大多缘于一生中沒有远大目标。

◇了解自己，才能正确行事

【厚黑真言】

认识自我是使自我变得强大起来的根本所在，你必须首先了解自己行为的动机，才能了解他人行为的动机。无论你遇到怎样的挫折与不幸，你都应该随时沉静下来，反思一下自己所缺是什么？所失在哪里？下一步应该怎样处理才能挽回损失或不再失误，这样你才能及时校准自己生活的航向，使自己能够顺利抵达目的地。