

生涯智慧文库

新厚黑学De

Xin Hou Hei Xue De

Tanpan Jiqiao Shangzhan Jiqiao

谈判技巧 商战技巧

台湾◎ 黄光荣 著

如何使每一个员工适才适用 如何在商场上一展身手
如何建立良好的商誉 如何使企业长久生存

一种盖世谈判奇功 使对方乐于被你左右
且看黑厚的魔力何在 要您称霸当今商战天下

大众文艺出版社

新厚黑学De

Xin Hou Hei Xue De

Tanpan Jiqiao Shangzhan Jiqiao

谈判技巧 商战技巧

台湾◎ 黄光荣 著



大眾文藝出版社

图书在版编目(CIP)数据

新厚黑学 De 谈判技巧·商战技巧/黄光荣著.

—北京:大众文艺出版社,2003.9

ISBN 7-80171-350-8

I. 新…

II. 黄…

III. ①伦理学—应用—商业经营

②伦理学—应用—贸易谈判

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 037189 号

北京市版权局著作权合同登记号 图字:01-2003-2255 号

新厚黑学的商战技巧·谈判技巧

本书由华文网集团授权大众文艺出版社独家出版发行

(北京市东城区府学胡同甲 1 号 邮编:100007)

北京兴达印刷有限公司印刷 新华书店经销

开本 880×1230 毫米 1/32 印张 11.125 字数 265 千字 插页 4

2003 年 9 月北京第 1 版 2003 年 9 月北京第 1 次印刷

印数:1-10000 册

ISBN 7-80171-350-8/F·8

定价:22.50 元

版权所有,翻版必究。

大众文艺出版社发行部 电话:84040746

北京市东城区府学胡同甲 1 号 邮编:100007



目 录

上篇 新厚黑学的谈判技巧

序 (3)

第一章 厚黑学基础

第一节 学精厚黑三步功 (8)

第二节 厚黑学的使用术 (10)

第二章 谈判学基础

第一节 谈判活动的要素 (18)

第二节 谈判的结构和方向分析 (24)

第三节 谈判的准备与组织 (26)

第三章 点石成金

——厚黑谈判术

第一节 谈判中的厚黑定义 (32)

第二节 厚黑谈判中的思维方式 (35)

第三节 厚黑谈判中的语言技巧 (58)

第四节 厚黑谈判的风格和艺术 (84)





目录

Contents

第五节	厚黑谈判中如何控制气氛	(103)
第六节	厚黑谈判中的僵局	(118)

第四章 厚黑谈判术的应用

第一节	统计数字的魔力	(142)
第二节	道德的力量	(143)
第三节	奇论服众	(145)
第四节	强弱有度	(147)
第五节	模糊表态	(149)
第六节	红脸与白脸	(150)
第七节	政治活动中软硬兼施	(152)
第八节	厚黑谈判在商贸中的应用	(154)

下篇 新厚黑学的商战技巧

序	(163)
---------	-------

第一章 白手何以打天下

——产品开发谋略

第一节	品牌策略	(166)
第二节	先发制人	(171)
第三节	兵胜于谋	(177)
第四节	未雨绸缪	(186)
第五节	料事如神	(194)
第六节	奇正互变	(199)
第七节	以质取胜	(206)





第八节 拿来主义	(211)
----------------	-------

第二章 商战六计

——聚财投资谋略

第一节 因地生财	(220)
第二节 创意思维	(225)
第三节 稳中求胜的投资术	(231)
第四节 金融投资及其他	(236)
第五节 社会投资	(240)
第六节 幽默经营术	(244)

第三章 酒香也怕巷子深

——广告宣传策划

第一节 名正言顺的名牌效应	(254)
第二节 商品包装术	(260)
第三节 广告策略	(267)
第四节 广告绝招	(272)
第五节 广告妙语	(278)

第四章 市场风云独领风骚

——销售绝招策略

第一节 “三分利吃利”	(282)
第二节 投桃报李的巨奖酬宾	(287)
第三节 价格杠杆	(294)
第四节 以诚为本的推销	(300)
第五节 花样百出的销售方式	(307)

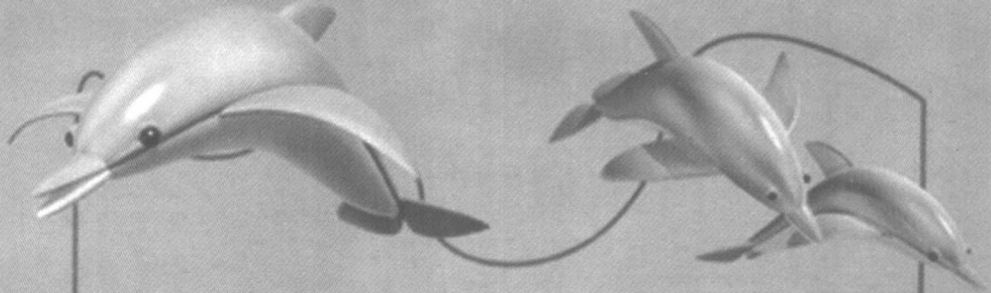


第五章 长袖善舞

——用术之道及其他

第一节	寤寐求之的事业良才	(316)
第二节	两大原则	(322)
第三节	感召和激励	(329)
第四节	“眼观四路、耳听八方”	(338)
第五节	能言善辩	(343)

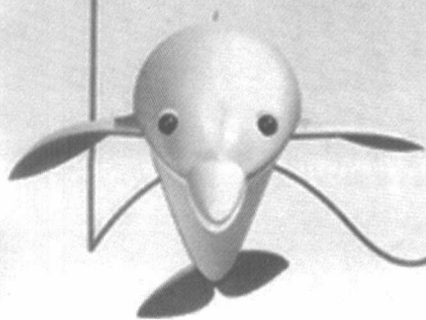




上 篇

新厚黑学的

谈判技巧





序

自从人类有了社会交往,就有了谈判。随着社会、政治、经济竞争的激烈化和文明的进步,越来越多的人步入了谈判领域。在任何谈判中,参与谈判各方各自的需要的难以捉摸性和对需要的满足方式的多样性,致使谈判的客体——即谈判的主题内容也戴上了一层迷人的光环。

既然人的需要在谈判领域常常表现出难以捉摸性,其行为要受到个性及当时情感与环境的支配。谈判学无疑有其严密的理论体系,在其理论的严密性与实践的多变性之间起连结作用的正是谈判的艺术性。值得注意的是,在不同的竞争环境和社会条件下的应用可能与相应的“伦理道德”准则是相应的,但是谈判是一个“合作的利己主义”过程。因此,在对待以前的谈判理论及相关知识的态度应是一种积极的扬弃,认清楚不同的领域有不同的特点和要求。

谈判是一种与人打交道的活动,这种活动的特点要求必须具有较高的专业技巧。而以前包括尼尔伦伯格、马什、雷法、杜邦、子贡等谈判大师(或专家)都各有所长,他们都站在一定的理论角度论述谈判的基本理论,揭示谈判活动最基本的特征。

柏杨先生在其作品中屡屡提到“厚黑”二字。“厚黑”从何而来?只要你稍微留心就会知道它从生活中的成功与失败的事例中来,先是在官场上十分突出,以致人们憎恶;后来在各行各业、生活的各个方面都发现了“厚黑”之存在,于是李宗吾先生发现并提出了《厚黑学》。



Foreword

李宗吾先生 1879 年生于成都，一度任国民政府官员，大学教授，后为自由撰稿人，1944 年去世。他遍检诸子百家，读破二十四史，期望求得历史的真膏，终于发现：如果不是彻底的厚颜与黑心，就不可能成为大奸大雄。他把这一认识整理为理论，于 1917 年写成了轰动一时的奇书——《厚黑学》。

《厚黑学》其实质上是一种认识论，一种看待问题的方法，它要求人们“胸怀大志”，而又深藏不露，步步小心，一鸣惊人。即方法论与认论的统一，是为了获取利益的谋略。

《厚黑学》也是研究处理人类各种利益关系的谋略学，它与谈判活动相结合，具有一定的可操作性。因为它首先体现了谈判的根本原则——谋求双方各自利益的基本精神，并非真正谋求共同利益；其次，它直接体现了谈判的主要战略原则——以迂为宜、以柔克刚的思想实质，再次，它体现了谈判的主要战术原则——“以正合，以奇胜，正奇相生，不可胜穷”的特点。在谈判的实践活动中，变化多端，灵活多端，随机而生，所以我们本着谈判的价值原则及战略战术原则，对李先生的厚黑学扩充引入到谈判中，研究一下厚黑技巧在谈判活动中的应用。

厚黑谈判与其他谈判方法相比较除了具备其他谈判的一般特征外，还具有其个性：

一、是应用性：

谈判的方式不能脱离谈判者对其环境、结构以及采用的策略、技巧等诸方面特征的理解而独立存在。厚黑谈判术的产生、发展到完善的各个阶段，都始终与社会生产与社会生活等多方面保持着密切的联系，其理论来源于实践，并又引导实际生活。

二、是复杂性：

随着谈判的范围和内容日益广泛，厚黑谈判常常要涉及大量的资料 and 知识。根据不同的对象和情况需“厚”则“厚”，要





“黑”则“黑”，往往是“厚”中有“黑”，“黑”中渗“厚”，“厚黑”相加，其加无穷。在谈判中因为对方的情况及气氛随时都在变化，十分复杂，情况变化，其策略也应作相应变化。

三、是艺术性：

在实施既定方案的过程中，厚黑谈判要求原则性和灵活性相结合，注意根据对手的情况，抓住一切可能的机会巧妙地与对方沟通感情，进而影响对方的立场和看法。在实施厚黑术时无论“厚”，还是“黑”都要在一定的道德水准（至少谈判的双方承认）下，给人以合情合理又合法的感觉。

总之，厚黑谈判认为，谈判活动中，为了达到自己的意图，须不择手段地让对方心悦诚服地同你达成有利于你的协议，这种不择手段应该不被双方共同遵守的道德和法律所谴责和禁止。为了达到自己的谈判目的而必须采用的手段，要与其人格截然分开。像演员一样这一切动作都是这个角色的需要。但是厚黑功夫非炉火纯青，能在谈判桌上“演”好自己的角色吗？



第一章

厚黑学基础





第一节 学精厚黑三步功

厚黑学是一门学问,并非奇谈怪论。学会容易,学精则难。李宗吾先生曾说:学过一年才能应用,学过三年,才能大成。那些只知厚黑字而不知厚黑义之人,必定被厚黑所毁,难成大事。是故学者必精终能用之而成大业。

中国古代三国英雄,首推曹操。他的特长全在心黑:他杀吕伯奢、杀孔融、杀杨修、杀董承、杀伏完,又杀皇后皇子,全然不顾,并且明目张胆地说:“宁我负人,毋人负我!”心子之黑,真是达于极点了。有了这样本事,当然称为一世之雄了。

其次要算刘备,他的特长,全在于脸皮厚:他依曹操、依吕布、依刘表、依孙权、依袁绍,东窜西走,寄人篱下,恬不为耻,而且生平善哭,做三国演义的人,更把他写得维妙维肖,遇到不能解决的事情,对人痛哭一场,立即转败为胜。所以俗语有云:“刘备的江山,是哭出来的。”这也是一个有本事的英雄。他和曹操,可称双绝;当着他们煮酒论英雄的时候,一个心子最黑,一个脸皮最厚,一堂晤对,你无奈我何,我无奈你何,环顾袁本初诸人,卑鄙不足道,所以曹操说:“天下英雄,惟使君与操耳。”

此外还有一个孙权,他和刘备同盟,并且是郎舅之亲,忽然夺取荆州,把关羽杀了,心之黑,仿佛曹操,无奈黑不到底,跟着向蜀请和,其黑的程度,就要比曹操稍逊一点。他与曹操比肩称雄,抗不相干,忽然在曹丞相驾下称臣,脸皮之厚,仿佛刘备,无奈厚不彻底,跟着又和魏断交,其厚的程度也比刘备稍逊一点。他虽是黑不如操,厚不如备,但却是二者兼备,也不能不算是一





个英雄，他们三人，把各人的才华施展开来，你不能征服我，我不能征服你，天下不能不分为三。

后来曹操、刘备、孙权相继死了。司马父子乘虚崛起，他算是受了曹刘孙三人的熏陶，集厚黑学之大成，他能欺人寡妇孤儿，心之黑与曹操一样，能受巾幗之辱，脸皮之厚更甚刘备。所以他统一了天下，虽天下奇才诸葛亮也不是其对手。

又如中国楚汉时期的韩信，胯下之辱，他能够忍受，厚的程度较深。但黑术研究得太少，他为齐王时，如果能听得通的话当然贵不可言，他偏偏系念着刘邦解衣推食的恩惠，冒冒昧昧的说：“衣人之衣者，怀人之忧；食人之食者，死人之事。”后来长乐钟室，身首异处，夷及九族，真是咎由自取。他讥笑项羽是妇人之仁，可见心子不黑，做事还是要失败，这也怪韩信不得。

厚黑学这学问法子很简单，用起来很神妙，小用小效，大用大效，王侯将相，社会名流在他们生的时候，凭其一得之长，显赫一时，身死之后，历史中也就占了一席之地，后人谈到他们之时，津津乐道，可见厚黑学终不负人。

上天生人，给我们一张脸，而厚则在其中，给我们一颗心，而黑即在其中。从表面上看去广不数寸，大不盈掬，好像了无异处，但若精密的考察，就知道它的厚是无限的，它的黑是无比的，凡人世间的功名富贵，宫室妻妾，衣服车马，无一不从这区区之地出来，造物生人的奇妙，真是不可思议。钝根众生，身有至宝弃而不用，可谓天下之大愚。

厚黑学共分三步功夫，要遁序渐进，脚踏实地，可成大事也。

第一步：“厚如城墙，黑如煤炭”。起初的脸皮，好像一张纸，由分而寸，由尺而丈，就厚如城墙了。最初心的颜色，做乳白状，由乳色而炭色，而青蓝色，再进而就黑如煤炭了。到了这个境界，只能算初步功夫，因为城墙虽厚，用大炮还是有攻破的可能；



煤炭虽黑但颜色讨厌,众人都不愿意接近它。所以只算是初步的功夫。

第二步:“厚而硬,黑而亮”。深于厚学的人,任你如何攻打,他一点也不动,刘备就是这种人,连曹操都拿他没办法。深于黑学的人,如退光漆招牌,越是黑,买主越多,曹操就是这种人,他是著名的黑心子,然而中原名流,倾心归服,真可谓“心子漆黑,招牌透亮”。能够到第二步,固然同第一步有天地之别,但还是露了迹象,有形有色,所以曹刘的本事,我们一眼就能看出来。

第三步:“厚而无形,黑而无色”。至厚至黑,这就是上乘功夫。至此,天上后世,皆以为不厚不黑这个境界,很不容易达到,只好在古之大圣大贤中去寻求。有人问:“这种学问,哪有这样精深?”我说:“儒家(中国战国时期以孔子为创始人的学派)的中庸,要讲到‘无声无臭’方能终止;学佛的人要到‘菩提无树,明镜非台’,才算正果;何况厚黑学是千古不朽之作,当然要做到‘无形无色’,才算上境。”

厚黑功夫是由厚功和黑功构成,只精其中一种者可成能人,厚黑皆精者,天下除你之外还有谁能掌管呢?人与人之间、地区间、国家间的往来(包括战争)实质上就是厚黑功夫的较量,竞选、商贸、感情等无一不是。功夫深者胜,为王为英雄;功夫浅者自然败,为寇为庸人。若二者功夫一致,就看谁的多了,哪怕只多一点点,就凭那一点点你就可以宣告:胜利者是我!

第二节 厚黑学的使用术

大凡行使厚黑之时,表面上一定要覆盖上点什么东西,千万