

厚黑学

与全集

商道



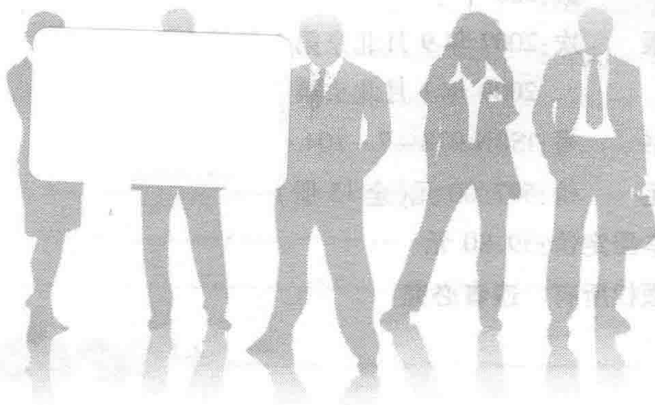
你力量励志丛书
JILIANGLIZHICONGSHU



华◎主编

HOUHEIXUEYU
SHANGDAO QUANJI

39.80



中国戏剧出版社

图书在版编目(CIP)数据

给你力量/宋建华 主编. —北京:中国戏剧出版社,
2007.6

ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

I. 给… II. 宋… III. 人间交往—通俗读物
IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 093301 号

厚黑学与商道全集

策 划:冯志强

责任编辑:肖 楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241(发行部)

传 真:010 - 58930242(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京威远印刷厂

开 本:710mm × 1000mm 1/16

印 张:330

字 数:320 千字

版 次:2007 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

2009 年 1 月北京第 2 版

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

定 价:597.00 元(全 15 册)

本册定价:39.80 元

版权所有 违者必究



目 录

厚 黑 学

第一章 翻云覆雨比豪杰 妙法无穷赛诸葛	3
假大方,真小气	3
真假二个字变化有千般	4
笼络对方攻心为上	6
先下手为强	7
巧施“二难选择”妙法	8
不要正眼看女人	9
越有口才的老板越有型	10
翻云冒雨,深藏不露	11
冷面老板,畅通无阻	12
从对方的“动作”下手	13
第二章 从小做起 由表及里	14
突破员工的心理防线	14
善于利用活广告	15
人无我有,敢想敢干	16
要敢于杀价压倒对手	17
要做老板先练“口”	19
善做表面文章	20
捕捉商机,大干快上	21
保证货源的“二十四字”经	22
不积小钱,何来大富	23



厚黑学与商道全集

做别人不敢做的事	24
第三章 主动出击 反败为胜	26
要警惕谣言	26
要敢于披露你的苦难史	27
巧用数字蒙对方	28
转手买卖有赚头	29
价格上作文章	31
亲兄弟,明算帐	32
利用顾客的从众心理	33
让顾客亲自接触物品	34
成功路上有挫折	35
要给员工一些温暖	36
第四章 虚实并用 长驱直人	37
把员工和公司拴在一起	37
在成本和利润方面智斗员工	38
把员工的命运捏在你手里	39
发家之前要有乞丐精神	41
老板要看准赚钱的目标	42
要学会不花钱夸奖员工	43
不要被女人阻碍你赚钱	44
善哄女人会赚钱	45
要给员工一些看得懂的暗示	46
以一真掩九假	47
第五章 求人的厚黑素质	48
求人莫信命	48
嘴尖皮厚	50
王婆卖瓜	51
出卖自己	52
把气打足	53
丑小鸭不愁嫁	54
世上无难事,只要肯求人	55
风水轮流转	56
做个真的汉子	57





小不忍则乱大谋	58
第六章 求人的厚脸皮功夫	59
乞丐的逻辑	59
男人的眼泪	61
可爱的傻子	62
舔他屁股	63
做个软骨头	64
狗熊求主术	65
穷人无假日	66
我是出气筒	67
缩头乌龟	68
花花轿子人抬人	70
“光杆司令”啃烧饼	71
热脸与冷屁股。	72
异性相吸新理论	74
周瑜打黄盖	75
难得糊涂	76
弱者的谎言	77
墨西哥披肩	78
泪水汗水池水	80
老子的哲学	81
第七章 求人的黑心肝手段	82
给他点颜色瞧瞧	82
上屋抽梯	83
无中生有	85
来个下马威	86
车轮战术	87
借刀杀人	88
笑里藏刀	90
趁火打劫	91
运气不会主动找你	92
求人的灵感	93
笨蛋大学生	95
兵不厌诈	96





厚黑学与商道全集

八年抗战	97
沉默是金	98
威风八面黑手党	100
胀死胆大的	101
全部武装“金刚”钻	102
釜底抽薪	103
第八章 推销的厚黑说服术	105
先发制人	105
小小高帽赚大钱	105
投其所好	106
装蒜扮糊涂	107
坐得住冷板凳	108
也有人喜欢	108
人人都是老子	109
装模作样	110
口不对心	111
蒙上他的眼睛	111
此乃天意	112
抓住他的尾巴	113
软泡蘑菇	114
“黑”鹰“厚”鸽	115
制造陷阱	116
咬紧牙关	117
死缠烂打	118
预防万一	120
来点怪招	122
第九章 推销的厚黑狂想曲	123
早有预谋	123
独树一帜	124
穷等、等穷	124
借鸡生蛋	125
一诺万金	126
全面撒网	126
也做老板	127





商 道

第一章	轮 痴	131
第二章	序 曲	147
第三章	秘密钥匙	156
第四章	戒盈杯	164
第五章	暴风前夜	186
第六章	造反的结局	212
第七章	相思别曲	217
第八章	无路之路	250
第九章	寂中日记	274
第十章	商业之道	290





厚黑学





第一章 翻云覆雨比豪杰 妙法无穷赛诸葛



假大方,真小气

聪明的老板,为了取得员工的大力支持,让员工心甘情愿效力卖命,就得要笼络人心,使员工感到你看得起他们,凡事有两有量,十分民主。

老板要推行自己的思路和方法,切忌开门见山,一竿到底,要先假意征求员工意见,让员工广泛开展讨论。以消除老板一个人说了算的影响,员工最后也会自觉积极地执行老板的“喻令”。公共汽车公司董事长,他很有些“假公营私”的本事。即使碰到棘手的人事问题。亦能圆滑地将自己的意见演变成“大家的意见。而使自己的决定得以顺利贯彻。

譬如,如果需要重新协调企业的人事关系,进行内部改组,他就会给下属的经理、科长吹风,先传达自己的主旨,再说。“为加强调部的工作,亟需补充人才,希望各位争当伯乐。如认为谁才能出众。请及时推者给我。”经理、科长都送来推荐名单,董事长将名单侧览一遍,但并不表示自己有何意见。

在他看来,一般的职员,就才干而言,差别并不大,关键是作为上司能否信任部下,如果是自己亲自推荐的人选,自然会全权负责。且尽心栽培下一代。

这样一来,人事问题便轻而易举的解决,使人完全没有上司一手包办的感觉,而下属在推举人才后。会在今后的工作中,进一步提高积极性。

在会上,董事长同样运用这种技巧,先将自己意见的要点大概讲一讲,然后说:“我就简单的谈到这里,至于具体内容、细节,请诸位充分讨论,畅所欲言吧!”说完,双眼一闭,静静地养起神来。其间,与会者一个个踊跃发言,毫无顾忌地谈出自己的意见。想法,等到结论出来后,他才睁眼,说:“望诸位心协力,朝着一致的目标奋进吧!”然后宣布散会。

实际上,会议决议基本上就是董事长的设想,因为,决议基调已由他领先指定





厚黑学与商道全集

好,与会者的讨论,不过是稍加补充或修正罢了。然而,这些参加会议的部属,均有一种自己参与决策的满足感。这样,尽管是上司的命令性提案,却让人感到这是“公意”,而不会产生强压的感觉,所以,大家贯彻起来便格外卖力,显然,这对工作有着非常积极的影响。

在最后定论之前,先让员工畅所欲言,积极参与一通,仿佛是公司主人翁的姿态,员工无不兴奋自豪,即便意见毫无采纳,也对老板给他一个踊跃发言的机会而感激不尽,心想我在公司还真有一席之地,老板的形象也会进一步放光“开明”。“与大家融为一体”,“虚心听取大家意见”等等桂冠都加到老板头上,这样一来,老板要进一步推行自己的个人意志就更易如反掌了,这种表面大方的行为,实际上最为小气,表面上给员工越来越多的权力,实际上连员工一点发牢骚的权力都回收殆尽。

老板对待女人也是这样假大方真小气,老板要稳稳拴住一个女人,总是表面上非常大方,让女人和他同进同出,使用自己的专车。大哥大乃至居室、物品,到处抛头露面,给女人虚荣心极大满足,甚至对女人许诺,我的所有财产你都拥有一半,但是空口无凭,女人还信以为真,毫不怀疑,认为老板是真心爱她,于是坚决拒绝其他花花公子甚至“情深不能挽”的多情种子的求爱,死心塌地跟着老板,而老板的表面大方,不仅得到了这个女人,而且把女人的所有后路都断了,这也是典型的假大方真小假大方真小气,妙在以假乱真,真真假假,变幻无穷。

【建议】给女人许诺时一定要严肃。



真假二个字变化有千般

老板的聪明决不是有多少露多少,不是真即真,假即假,有即有,无即无,这种老板充其量是三流角色。

善于经营的老板就善于在“真”,“假”二个字上大作文章,说哄就哄,说骗就骗,一点也不比那些走江湖耍贫嘴的人差,江湖上,凭一张油嘴而骗取巨额钱财的欺诈者,从纯技巧的角度看,确实可称得上高超的心理学专家。因为他们洞察人性的弱点,并能加以充分利用。

例如,高明的骗子并不会一味说好话,吹嘘自己。由于满嘴狂言或过分恭维,反而会使对方起疑心。善于掌握人的心理的大骗子会在欺诈时,有意夹杂一点看来对自己不利的話,以此来增强自己的诚实度,给对方塑造一个可信的形象。





曾经有一位医生,为让自己的儿子走后门进入名牌大学,四处活动,结果上了大当。骗子为了让医生信任自己,巧妙地说道:“A大学我确实毫无办法,但B大学我却十拿九稳。”听他这么一说,医生完全信任他,随即给了他一笔数目不小的钱。

这种骗术的高明之处,在于说出了“A大学我确实毫无办法”。一般人都有意掩饰自己的弱点,正是由于这种一般的心理特点,所以当这个骗子故意披露自己的弱点时,反而给人以忠厚、坦率的印象,轻而易举地获取了对方的信任。

凡行骗者都有一个共同特征:他们的话并非百分之百虚假,总要在某处添加一点真实的内容,换句话说,虽然有十分之九的诺言,但却以十分之一的真实内容向对方展示。例如,“虽然说我是个侏儒,但我的气魄和胆识却比一般人略胜一筹。依靠我的胆识,我曾屡战屡胜。比方说,去年我在股票市场……”对个子矮小的事实,诈骗者一再重复,强调,这就是诀窍所在,人们总是信奉“眼见为实”的教条,当他们通过自己的感官证实了某一真实性内容后,往往会以偏概全,以为全部都是真实的,而很少关心自己看到的真实内容究竟占多大比重。由于抓住了人性的心理弱点,以一真搞九假的骗术的确很有效。

剖析人的思维方式,可以发现人们有意无意地会以信息的部分内容为中心,进而推论全体、对于想象力丰富的人,此种思维模式的倾向更为明显,由于部分的真实,故使人确信整个情况都是事实。一些受过高等教育的教师,竟然也被简单的诈骗术所蒙蔽,就在于他们习惯于这个思维模式所致。

医生常常适时地利用“由部分推论全体”的逻辑思维。譬如:如果医生将病人身患绝症的情况直言相告时,病人势必精神崩溃,丧失生存的意志、勇气,假设医生又接着说:“其实这并不是很大的问题。”这时病人不仅放心不下,而且会陷入更大的不安。倘若医生这样说:“你有患肝硬化的可能,但我将用最好的医术把你治好”,这就仿佛已将真正病症说明,“使患者相信自己的谎言,而愿意接受治疗。

所以,只要运用得当,语言表情动作同时并用,也就“假作真来真亦假”,以假乱真,似真盖假,就不是一件多么难的事情。生活中经常见到男人向女人求爱时:无所不用其极,又是献花,又是投信,又是吹捧,又是下跪,甚至掉几粒鳄鱼眼泪,说尽了黄鼠狼给鸡拜年的好话,做尽了狐狸藏起尾巴利齿尖爪的伪装,无非是要占有她;最后被灌了迷汤的女人,终于分不清真假以身相许,轻易相信对方的花言巧语。直到失身以后,才知进了狼窝,入了虎口,当初不识庐山真面目,只缘身在“假”“真”中。

因此,平常一些事情,巧妙运用“真”“假”互换术,也就大不一样了,明明是同一行业中最艰苦的劳动;还要一本正经告诫员工:你在任何地方都得不到这么多的锻炼和操作,你学的东西要比其他地方的同行员工多得多,员工也就甘愿做个“苦行僧”,一心一意毫无怨言地“修行”。





【建议】别人在笑时，你要能忍住不笑。



笼络对方攻心为上

你掌握了一个人的心，你也掌握了这个人，在交往、经营、管理时，都要善于揣摸对方心理、投其所好，甚至施苦肉计来拉拢对方，所谓“两军对垒。攻心为上。”指的就是这个意思。

面对面的攻心战，总的来说，不是为了弄得人之间的关系紧张，恰恰相反，是为了求得思想沟通，使今后更好地相处。面对面的心理战，还应抱有一种宽大为怀的精神，即使是一些看似无法忍受的事情，必要时也可用以化解对手的不利因素。古代有一个《灭烛绝缨》的故事很值得我们借鉴，故事说的是楚庄王打了胜仗，在宫中举行了盛大宴会。招待文武百官，天黑时分，酒兴方酣，忽然一阵疾风，将蜡烛吹灭了，顿时宫中漆黑一团。在慌乱中，庄王最宠爱的妃子忽然觉得有人拉在自己的袖子，意在调戏。一番挣扎，她拔下那人头上的帽缨，气极败坏地到庄王面前说：“有人在黑暗中要污辱我，我已拔下他的帽缨，请大王点亮灯，把他抓起来，庄王说：“酒是我请大家喝的，酒醉了有所失礼，也不能责任他们，不能为显示你的贞节而辱我的部下。”说罢，举杯喊道：“今天请大家与寡人喝酒，不拔掉帽缨不能尽欢，来，拔掉同欢。”于是，宫中一百多位大臣都拔掉自己的帽缨，然后才点燃灯火，尽欢而散。三年后，庄王率兵迎战侵境的晋军，发现手下有一位军官作战特别勇敢。战后，庄王问那军官：“平日寡人待你不厚，为何如此会舍生忘死呢？”那军官道：“三年前臣下失礼，大王不加罪，我一直想用生命报答大王。”原来，这就是那位拉王妃袖子的人。

庄王的攻心战是很成功的，他从爱护部下的目的出发，不计较私怨，而后宽宏大量，使犯罪者心悦诚服。反过来想一下，如果庄王当场点灯，把那位军官找出来，并加以重罚，不但那位军官不会心服，其他军官也会不满，为一个妃子而责罚一位武将，来日怎知自己的命运如何？这样，就加大离心力了。

庄王在利用攻心战时也用上了苦肉计，情愿自己戴绿帽子，也不惩罚那位部下，结果令部下大为震动，要以死相报，因此，苦肉计推波助澜，把攻心战更推上高潮。

攻心动战要循序渐进，不能一激而就，要慢慢接近对方，使对方一点一点为你解除防范，直到你进入他（她）的心田。

【建议】学会对女人问寒问暖。





先下手为强

老板在制造生产伪劣产品的过程中,如果员工已经迫于外面呼声准备揭底了,老板就必须先下手为强,把责任往员工身上推,不然老板自己就要有大包袱,吃不了兜着走。

只有先发制人,说员工偷工减料,要产量不要质量,要速度不要可信度,以致于出现伪劣产品。这样员工往往有口说不清,疲于解释;最后被扣奖金,罚款甚至当场除名。

因此,在有突然情况即将到来时,老板一定要摸清形势,了解底细,先发制人,争取主动。对此,我们不妨通过1982年4月至6月英国与阿根廷在马尔维纳斯群岛进行的一场战争来看一下,这场战争,是第二次世界大战以来,在南大西洋首次爆发除核武器之外,几乎使用了所有现代武器的规模较大的岛屿争夺战。然而,当初英军人数上和装备上都处于劣势,最后却取得胜利,这当中,先发制人的心理战起了巨大作用。

奇袭、先发制人,是心理作战的重要原则。就是说在自己方面有所准备、失去十分高涨的时候,在敌军的兵力、体力和技术等方面还没有达到作战状态之前。把攻击矛头指向敌军防守不严,力量薄弱的地方,破坏敌军的行动计划和正常的心理状态:挫其锐气,伤其信心,占据初战获胜的有利条件。

阿根廷决战前对某舰队来犯抱有侥幸心理,寄希望于谈判,没有对付英军的作战准备和计划。英军掌握并利用阿根廷这种心理,断然采取措施,先发制人。

4月22日英“特别舰艇中队”的蛙人悄悄潜入马岛以东的南乔治亚岛。25日海军陆战队,与潜伏的敌人配合,打死打伤阿军多人,俘虏180人,并占领了南乔治亚岛。英军初战获胜,不仅增强了自己的信心,而且挫伤了阿军的锐气。

5月2日美军又乘阿军不备,偷偷用潜艇击沉了停在“禁区”之外的阿根廷唯一的巡洋舰——“贝尔格拉诺将军号”。这艘1.3万吨的巡洋舰,载有1000多人,只救出了600人,这对阿根廷来说,不仅是实力上的损失;更重要的是给阿根廷作战部队造成强大的心理压力,阿海军从此退出战场。

英军战胜阿军可以说是厚黑学的一大典型实践,假装和谈,暗渡陈仓,脸皮不可谓不厚。痛下杀手,一再进逼,得势不饶人,心肠不可谓不黑。这样一厚一黑,达到了目的,先下手为强。



老板就必须具备这种快速反应,比对手快半拍甚至一拍,故未动,己已动,将事情解决在萌芽状态,赢得主动权。老板和女人交往也是如此:当女人有了异心,准备摊牌时,你要早她一步行动,坚决而又潇洒地告诉她必须分手。女人一看这架势,本来很坚决,一下子倒瞻前顾后起来,心想你为什么提出分手,是不是有新的相好,这样女人倒对你留恋起来,不大舍得分手,但你知道强扭的瓜不甜,毅然分手。结果这个女人先是委屈,于是自卑离开,心里还会责怪自己开始为什么想与你分手,潜意识里还希望“立功赎罪”,重续旧好,这也就是先发制人的优点。

因此,摸准情况后,老板必须当机立断,即刻行动,先下手为强,才能化险为夷,变被动为主动。

【建议】心肠太软的男人要多看战斗影片。



巧施“二难选择”妙法

精明的老板制对手于无形,让对手在毫无准备,来不及思考的情况下,乖乖地上了自己的圈套。常用的妙法有“二难选择”妙法。

所谓“二难选择”,就是在与对方谈判,提出两个方案供对方选择,事实上这两个方案都于对方“不利而于我方有利。虽然还有第三方案选择的可能性,但在这种时候,对方的第一反应往往是选择第一方案或第二方案,没有再作其它考虑。这同样是一种高明的心理战。

有一天,某对夫妻餐厅用餐,即将餐毕时,有服务员走来询问他俩:“餐后,本餐厅将有西瓜、木瓜、牛奶供应,两位需要哪一种?”丈夫回答说:“就给我一份西瓜吧!”但是,当服务员将西瓜送至这对夫妻的面前时,这对夫妻就显出厌烦的神色来,因为他俩才用完餐,肚子撑得饱极了,再也没法把西瓜吃下,因此就后悔当初不应该要西瓜。

本来,当服务员走来询问时,他们完全可以回答什么都不要,但是当初他们为什么没要想到可以拒绝呢?这实在是件奇怪的事。

假使当初服务员这样问:“餐后,两位需不需要再来点水果和饮料呢?”那么这对夫妻在稍加考虑之后,就可能回答,这就不必要了吧!本来,这位服务员应当先向夫妻问:“餐后,两位是不是还需要再来点水果和饮料?”然后再问:“本餐厅备有西瓜、木瓜、牛奶供应,两位需要哪一种?”但是,这位服务员却省去这一前提条件,直接将第二阶段问题提出来供人选择回答。这是一种巧妙的生意技巧,当服务员直





接提出：“需要哪一种时”，顾客虽有“要”与“不要”的选择权利，但往往忘记了自己还有这样一种权利，而产生了“两者必择其一”的错觉。

这种“二难选择”妙就妙在表面上十分尊重对方，给出条件，实际上十二分不尊重对方，无论对方怎样选择，都要中计，就好像抽签，表面上有两种选择机会，实际上两个签都已做了手脚，抽不抽都一回事。

老板与竞争对手充分利用“二难选择”妙法，与员工打交道的过程中也要善于利用此法。

比如说有两件极难办成的事情，需要员工去办理，就可以利用“二难选择”开口发问：“听说你很愿意为我效力，请问你是愿意办甲这件事，还是乙这件事？”员工稍微思考一下，就会赶紧选择其中一件事（或甲或乙），还以为是占了便宜，抢了机会，实际上做哪件事都要费不少劲。而且一旦选择“二难选择”，员工不得不竭力完成任务。因为是自己挑选的事情，怨不得别人，因此，即使很艰难的事情，员工也会咬紧牙关做完它。

老板和女人也同样如此，老板问女人是愿意上歌舞厅喝茶听歌跳舞，还是愿意到郊外游乐园玩滑车吃烧烤，不管女人怎样选择，都比逛首饰店花费要少得多，既使女人感到你疼她爱她取悦她，又让自己不致于大出血，钱少多办事。事半功倍，何乐而不为呢？一招“二难选择”妙法，里里外外，男人女人，没有一个抵挡得住。

【建议】作出决定，表面上一定要非常大方。



不要正眼看女人

大凡风风火火的老板，总透出一股干脆劲忙碌味，一心扑在事业上。于目光所及那些丰满诱人的女性，往往不正眼观注，仿佛什么都没看见，或者像看到平常女人一样，熟视为睹，毫无兴趣，这样老板才让男人信服，女人不安。

有一些老板，辛辛苦苦，呕心沥血，挣大了一份家业，有了一份走南闯北接触女人的资本和机会，心里也不安分起来。长期和平庸女人打交道，以至于成了老板，见到漂亮女人，就凡心大动，不能自己。先是目光移不开那闭月羞花、沉鱼落雁的面孔，又是双手恨不能触摸那凝脂般的肌肤和隆胸丰臀；心里更是企盼那相拥相抱。难舍难分的欲死欲仙情景。于是，生意、交际、洽谈，公关全抛到脑后，就希望一泄为快。

旁人见到这种老板，太不以为然，心里往往还要蔑视他为没出息的“色鬼”。别