

凹凸兵法

伍心铭 著

中央民族大学出版社

内 容 简 介

“凹凸”蕴含了古圣先贤留下的哲理。“凹”是成功后的“隐退”，居安思危，当退则退；是在纷争中的“忍”，不计得失，宽宏大度，心底无私天地宽；是在与世无争中的“和”，万事以和为贵，和气能生财。“凸”是瞄准时机的“迅速出击”，是恰到好处的“显示”；是吃尽苦头的“甜”。本书为人们讲述了如何在经商、交友、为政、求职、恋爱中运用“凹凸”技巧，以智取胜的秘诀。

图书在版编目(CIP)数据

凹凸兵法/伍心铭编著. - 北京: 中央民族大学出版社,
1999.8

ISBN 7-81056-341-6

I. 凹… II. 伍… III. 人间关系-通俗读物 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 34783 号

中央民族大学出版社出版

(中国·北京白石桥路 27 号 100081)

北京华正印刷厂

新华书店总店北京发行所发行 全国各地新华书店经销

开本: 850 × 1168 1/32 印张: 13 字数: 280 千字

1999 年 9 月第 1 版 2002 年 11 月第 2 次印刷

印数: 10001—12000 册 定价: 20.00 元

ISBN 7-81056-341-6/C·50

前 言

“凹凸”蕴含了古圣先贤留下的“厚黑”、“方圆”、“屈伸”等所有哲理。因此，“凹凸”不只是“厚黑”，不只是“方圆”，不只是“屈伸”。“凹凸”博大精深，包罗万象！

“凹”，是成功后的“隐退”：居安思危，当退则退；是遇锋芒时的“避让”：处世让一分为高；是水往低处流的“恭谦”：谦虚容易使人进步；是难得的“糊涂”：大糊涂大聪明，小糊涂小聪明，不糊涂不聪明；是千锤百炼的“恒”：持之以恒，铁棒也能磨成绣花针；是困中求存的“耐”：人只要有耐心，大海也能捞到针；是在负辱中抗争的“忍”：忍为天下先，忍是传家宝；是在免得纷争中的“恕”：不计得失，宽宏大量，心底无私天地宽；是在与世无争中的“和”：万事以和为贵，和气能生财；是行动中的“暂停”：暂停是总结，有利于后面的行动。

“不显山，不露水”，“深藏不露”，“幕后指挥”，“稳坐钓鱼船”是“凹”。“装疯卖傻”，“大辩不言，大智若愚”还是“凹”。

“凸”，是乌龟跟兔子赛跑时的“趋进”，是瞄准时机的“迅速出击”，是恰到好处的“显示”，是吃尽苦头的“甜”，是预知会受制于人的“先下手为强”。

吃小亏是“凹”，无祸是“凸”；口服为“凹”，心服为

“凸”。“屈膝求人”要“凹”，“舍己救人”要“凸”。欲望中要“凹”，有理时要“凸”。

“抬头挺胸”是“凸”，低头弓背是“凹”；“厚脸皮”是“凹”，“心狠手辣”是“凸”；“柔”是“凹”，“刚”是“凸”。“狡诈”是“凹”，“虔诚”是“凸”。

“凹”时，“曲如钩”，“凸”时，“直若杆”。只可“凹”其身，不可“凹”其志。“凸”而不傲真君子！

随缘见机，“凹凸”有度。

“凹”要有度，不能“卑躬屈节”，“阿谀逢迎”，“怨天尤人，悲天悯命”，“破罐破摔”，否则，就会被人视为“叛徒”，“奴才”，“懒汉”，“窝囊废”。“躲”不是“凹”。

“凸”也要有度，不能“高高在上”，“不可一世”，“老子天下第一”，不然，就是“骄傲”，“出风头”，“不知天高地厚”。

徒争眼前的得失，贪图一己的物欲，抢出一时的风头，不是“凸”。留成败于当世，显得意于外表，逞雄才于一隅，作威福于一方，是“先称大爷，后做孙子”的狂妄。也不是“凸”。

深事深凹深凸，浅事浅凹浅凸；远事远凹远凸，近事近凹近凸；大事大凹大凸，小事小凹小凸。可凹可凸、善凹善凸。

在“凹”中处世，在“凸”中立志；在“凹”中为人，在“凸”中立德；在“凹”中修身，在“凸”中立业。“凹”是妥妥当当地处世的锦囊，“凸”是堂堂正正做人的脊梁。

先“凹”后“凸”是以屈求伸，能“凹”能“凸”，方能成大气，只“凸”不“凹”必遭祸殃。“凹”与“凸”者，苦乐同在，福祸相依，成败相生。大“凹”大“凸”，大成功；小“凹”小“凸”，小成功；不“凹”不“凸”，不成功。

“相时而动，欲擒故纵”是“凹凸”。“凹凸”是以退为进的谋略，以柔克刚的内功，以弱胜强的气概。

“凹凸”除了把握一个度之外，还要做到该“凹”时“凹”，该“凸”时“凸”。否则就会头破血流，一败涂地，甚至身败名裂，遗臭万年。

那么，何时何事该“凹”，何时何事该“凸”呢？

战国时，越王勾践，卧薪尝胆十年，受尽了屈辱。这个时候，他运用的是“凹”。后来，他积蓄了自己的最大力量，趁吴王夫差早已忘掉他之际，猛然“凸”了出来，威风无比，一举溃败吴军，活捉了吴王夫差，夺得了天下。

三国时，诸葛亮隐居南阳，甘当“卧龙”，是“凹”。后来，天下大乱，刘备求贤若渴，诸葛亮一见时机成熟，知道自己发挥才能的最佳时机到了，于是“凸”了出来，为刘备赢得了半壁江山。

共产党的领袖毛泽东，在第三次反围剿胜利之后，受党内左倾路线的排挤，失去了对党和军队的指挥权，这个时候他“凹”了。后来在党和红军生死存亡的紧要关头，他立即“凸”了出来，以自己的雄才大略，拯救了红军，并且领导中国人民取得了革命的胜利，建立了新中国。

我国改革开放的总设计师邓小平，在三次被打倒中，都以“凹”为支撑，在“凹”中深思，在“凹”中磨炼，在“凹”中积蓄。粉碎“四人帮”后，他抓住有利时机，迅速“凸”了出来，把中国引向了改革开放的新时代，使中国人民从此走上了富裕之路。

由此可见，古往今来的成功人士无不是“凹凸兵法”的大家。“凹”的时候，是在为“凸”包裹，是在为将来更好地“凸”打基础。“凸”的时候，是“凹”的体现，“凸”的高低，

“凸”的深浅，是“凹”的结果。

人一般先“凹”后“凸”，当然也有碰了钉子方知“凹”，然后再“凸”的。

“凹”时是“苦”，“凸”时是“甜”。不吃苦中苦，那有甜中甜。吃得苦中苦，方能成大事。

“凹”得越深，“凸”得越高。好好地“凹”就是为将来更好地“凸”！

你“凸”我“凹”，你“凹”我“凸”。也就是说你有多少道“门”，我就有多少副“对子”，无论如何也能对付你。这是《凹凸兵法》的目的。

不管是把“凹”倒过来放到“凸”上，还是把“凸”倒过来放到“凹”上，都是一个天衣无缝的方块。也就是说，人生在世，只要掌握好“凹凸”的精髓，运用好“凹凸”之道，就拥有一个美好的未来、圆满的人生，也必能无往不胜，所向披靡；无论是出击，还是隐退，都能泰然自若。

真正的“凹凸”人，有忍的精神，有让的胸怀，有糊涂的智慧，有疯傻的清醒；是大智慧与大容忍的结合体，是笑傲人生的大哲人。

真正的“凹凸”人有勇猛斗士的武力，有沉静蕴慧的平和。真正的“凹凸”人能承受大喜悦与大悲哀的突然发难。真正的“凹凸”人，行动时干练、迅捷，不为感情所左右；退避时能审时度势，全身而退，而且能抓住最佳机会东山再起。真正的“凹凸”人，没有失败，只有沉默，是面对挫折与逆境的积蓄力量的沉默。

作 者

1999年6月

目 录

经 商 篇

- 兵法一 人弃如敝履，我拾如珍宝 (3)
1. 碾碎小鸡的学问 (3)
 2. 一分钱难倒英雄汉 (12)
 3. 蒙了眼的驴子瞎转磨 (16)
 4. 先过几天苦日子再说 (20)
 5. 落花无意，流水有情 (25)
- 兵法二 “凹凸”兵法修身功 (30)
1. 内练一口气 (31)
 2. 外练筋骨皮 (36)
 3. 会说的张张嘴 不行的跑断腿 (41)
- 兵法三 钻进对方肚子中打醉拳 (47)
1. 扳不倒葫芦看不见油 (48)
 2. 纸老虎的屁股 (53)
 3. 班门弄斧 (59)
 4. 老将出马，一个顶俩 (65)

兵法四 先找着绳子再上吊	(69)
1. 好心赛过驴肝肺	(70)
2. 狗咬狗可不光是一嘴毛	(74)
3. 最危险的地方最安全	(79)
4. 自杀式售卖的反思	(84)
5. 自作多情者戒	(89)

交 友 篇

兵法一 强扭的瓜不甜	(97)
1. 昙花一现	(98)
2. 剃头担子两头热	(101)
3. 做朋友还是做陈世美	(107)
兵法二 练成齐天大圣的猴子功	(118)
1. 善人的脸 恶人的心	(119)
2. 阎王小鬼都有招	(124)
3. 林子大了什么鸟都有	(130)
4. 爵爷爷不如好孙子	(136)
兵法三 好口舌不如手脚全	(141)
1. 新骆驼祥子传奇	(142)
2. 有话快说 不必隐瞒	(146)
3. 刘姥姥初进大观园	(150)

为 政 篇

- 兵法一 如何让上司变得温顺起来 (158)
1. 老虎屁股照样摸 (158)
 2. 个子高了更费布 (164)
 3. 站着总比趴着好 (171)
 4. 一忍是百福 (177)
 5. 如坐针毡 (184)
 6. 好面加好料 (192)
- 兵法二 如何在角斗场里立足 (199)
1. 吝啬鬼是天下第一蠢人 (200)
 2. 神龙见首不见尾 (207)
 3. “花花肠子”的处世方式 (214)
 4. 切莫“争风吃醋” (219)
 5. 不争一时之短长 (227)
 6. 别做“国际宪兵” (235)
- 兵法三 居上不凌下 (242)
1. 大难当头自己扛 (243)
 2. 林子大了什么鸟都有 (250)
 3. 不把喜怒挂在脸上 (257)
 4. 从谏如流与刚愎自用 (264)
 5. 阴沟也能弄翻船 (271)

求 职 篇

- 兵法一 内功加外攻 (282)
1. 自信而不自怜 (282)
 2. 放下你的面子 (285)
 3. 热包子好吃难下咽 (288)
 4. 树挪死，人挪活 (292)
- 兵法二 心“攻”加嘴“功” (297)
1. 处处留心皆学问 (298)
 2. 先摆摆阔气再说 (302)
 3. 巧舌能动对方心 (306)
 4. 嘴上涂蜜再说话 (308)
- 兵法三 四面出击，八面玲珑 (313)
1. 学学蜘蛛结网术 (313)
 2. 粉色陷阱 (318)
 3. 可别见佛就烧香 (322)

情 爱 篇

- 兵法一 如何构筑爱巢 (331)
1. 我爱的可不是你 (331)
 2. 丈夫是个闷葫芦 (336)
 3. 你有你的好妻子，我有我的美娇娘 (341)
- 兵法二 造就爱人间的神秘感觉 (347)
1. 有一个属于自己的独立空间好 (348)

2. 好马就吃回头草	(352)
3. 笼中养爱人	(356)
兵法三 今日且让你几招	(362)
1. 事非经过不知难	(363)
2. 要给丈夫脸上贴层金	(367)
兵法四 善待爱情	(376)
1. 老婆还是自己的好	(377)
2. 学会“孝顺”儿子	(382)
兵法五 窃窃情语常相随	(387)
1. 你是我的唯一	(387)
2. 红灯不灭苦相等	(391)
3. 两人世界的话语	(393)
兵法六 发现经纱后面的美	(398)
1. 奶油小生亦丈夫	(399)
2. 我爱你死去活来	(402)

经 商 篇

之所以把本篇作为《“凹凸”兵法》开章明义的第一篇，大概就是因为商业于人们的不可缺少。穷也要过，富也要过。逢年过节，迎来送往，应酬招待，都要使家庭或工作场所之中呈现出一种不同的气氛来。大至房屋装饰，期货交易，小至案头床边，家居摆设，无不得自于商业活动之中。

其实，最初将“凹凸”兵法纳入经营求进之道的就是这些经商者。春秋战国及其后的很长时间内，人们把世人分为四等，即士、农、工、商四等人，商人是被列在最底层的一类人物。就是这些商人，在一片“过街老鼠，人人喊打”的杀战声中艰难地把经商一业发展下来，从而最终成为支持人类发展的一项最重要的社会活动。善于隐忍待时、委屈求全甚至苟且偷安的禀性也就从此形成。

实际上，古时的商人根本不用修习《凹凸兵法》。因为他们就是在卑躬曲膝的状态下才能求得生存和发展的。如果不卑躬曲膝，他们就会处处碰壁，处处遭到官府甚至个别平民的压制而不得自由伸展。《金瓶梅》中的西门庆，开始时是个破落户，后来靠经营一个破药村铺和娶有钱的媳妇赚嫁妆而积攒了不少银子。然而，当他有了钱之后，他不是想方设法地如何去赚钱，而是用钱捐了一个小官，而后利用官职势力再去打通关

卡，赚取银子。因为在那个时代里，有钱不是万能的，有了官府势力才可以畅行无阻，所以，无论是求财，或是求高官，或是求学，多学些凹凸学才能无往而不胜。清末红顶商人胡雪岩，奋斗一生，几经周折，有过成功，也有过几近破产的大失败，最后还是用“凹凸”之法依附在官府的羽翼之下才最终发达起来。

但是，到了现在，古人的这些传统已经被大部分商人给抛弃了。随着金钱至上的观念的日渐深入人心，经商之人的腰杆子已经一天比一天硬起来，腰缠万贯的商人们现在已经习惯了颐指气使，横行霸道，挥来喝去，无所畏惧的生活状态。商人们的社会地位也越来越被人们所认可和接受。没有商业活动，这个世界将会倒退到小国寡民的原始状态，这绝对不是危言耸听。但是，这也不等于就说在这个社会中的商人们已经到了为所欲为的地步。是求得更大的发展，还是迟滞不前甚至倒退落后，还要看商人们自己的主观选择。

做商人以及有志于做商人并在这个领域里建功立业的人，实在有必要认真学习修炼一下“凹凸”兵法。

兵法一

人弃如敝履，我拾如珍宝

有很多时候，我们本来觉得一点儿价值也没有的东西却往往会派上大用场。这是每一个人审度力和机遇因由相巧合的问题，不必过分地强调自己的过错。但是，假如一开始我们没有漠视或错过这一方面的潜在促进力量，那于我们事业的帮助一定会非常大，而不是现在这种情况下的毫无裨益。比如某个稍纵即逝的商机，我们却认为它没有利用价值；比如一个下属在他的岗位上干得一塌糊涂，我们便开始全面否定他的能力，而他却在某一方面有着超乎常人的能力。这种偏差，造成商业活动上的时机错过，所用非人，投资成本难以收回甚至血本大亏。如果善加弥补，那么机会和结果就会正好与现在相反。不要以为我们无所不能，总是眼高过顶。就当你自己现在只是一个打工仔，不论你的事业有多么成功，业绩有多卓著，一切还要从平民状态向上发展，一点一滴地聚财，一次机会也不能错过。

1. 碾碎小鸡的学问

有一个人到中年，事业也小有成就的人，经营着一家属于自己的公司。雇佣着几十名下属为他工作，他则负责整个公司的协调工作和统筹策划工作。老实说，他对待下属的态度非常

恶劣，其他公司用来刺激下属和职工生产力和积极性的招术在他这里统统置之不用，全被打入冷宫，他只相信自己的领导哲学——我是领导，是命令者，是整个公司的领袖，下属的职责就是听从，而后卖力地工作。而最幸运的是，他老哥也真的竟能用这种鞭子加喝斥的方式取得了不小的成绩：

他的家住在一条巷子里，有几家抬头不见低头见的邻居，但每次出门进门，他都把自己的车子直接开到院子里，从来不会把车窗打开冲着邻居笑一笑，或者说上几句话。他把公司里的那种大爷派儿带到了自己的家里。他的汽车碾碎了邻居家跑出来的小鸡，他养的狼狗呲牙咧嘴的凶态吓哭了邻居家的孩子，他出去散步趾高气扬的派头使得邻居们与他打个招呼的欲望烟消云散，对他嗤之以鼻。说实话，他在邻居们的人缘非常差。

后来，由于经营不善，销路不畅，他的公司每况愈下，他解雇了不少自己的下属勉强支撑，为了活跃资金，他不得不卖掉了自己的车子。他开始步行上班下班，遇上邻居家逃出来的小鸡也能尽量避开甚至是亲自气喘吁吁地给撵回去，他家的狼狗被挂上了链子，学会了摸摸邻居家孩子的小脑瓜，甚至开始亲切平和地与邻居打招呼。但情况并没有因此而有丝毫的改善。

一次，他与几位朋友闲谈，谈及一个敏感话题，一位朋友颇多感慨地说：“一个人在得意的时候犯下的过失是无法在失意的时候弥补过来的，即使他付出了再多的努力。”说者随心所欲而发，他却暗暗记在心头。

他不再努力使自己平民化，而是尽可能地改善公司的业务。他的下属开始增多，产品畅销，他又买回了自己欠债抵出

去的汽车。他开始和颜悦色，主动地放慢车速和邻居们高声地问好、打招呼，学会了闲暇时和邻居们坐在巷子里聊天，而不是一个人闲逛，也学会了向下属们征求意见，而不是过多地命令指责他们。他的脸上总是挂着可爱可亲的笑容。他几近破产的企业又一天比一天地好转起来，给他带来了越来越多的财富。

一天，他的邻居——一位高级知识分子将自己耗费多年心血的科研成果以极低的转让价格将生产权转到了他手下，他拥有了对这项专利产品的大部分权利。这种产品的生产和销售给他带来了源源不断的经济收入，使他的事业更上一层楼。其实，争夺这项专利的企业和个人不计其数，但邻居却十分放心而且十分慷慨地交给了他，用邻居的话说就是，我不图别的，就看他这人和气。

和气二字值千金，这句话历来被许多商人奉为处世哲学，但现在却被许多经商之人抛在了脑后，认为自己可能恃“财”放旷，目空一切，把任何人、任何东西都不放在眼里，结果只会把自己的人际关系搞得越来越糟，能够帮助自己在事业上取得更大成功的人或是自己能够相信并委以重任的人也会越来越少，这于事业是极为不利的。面对这种情形，你不要以为自己可以放弃与下属、与平民阶层相交往的机会，而去与和你一样有所经营、有所成就的人相交结是自己最正确、最有利的选择。有些时候，强强联手并不见得使双方的实力都能有所增强。事实上，对方肯与你交往在一定程度上还取决于你存在着利用的价值，你的作用的发挥会对他们的事业有促进作用。大家都是在彼此互相利用，谈不上什么真正的感情和心灵的交流。一旦你破产或是事业开始走下坡路而达不到对方预期的利

用价值，那么他们很有可能毫不迟疑地弃你而去。真正的患难之交，就是在相交的对方最穷困潦倒的时候建立起来的，才最能经得起苦难和富贵的双重考验。要记住，将你的事业支撑起来并使其不断发展的力量只来自于两方面：一方面是你对市场的确切审视和把握；另一方面是你的下属诚实的、出色的，而又有建设性的工作。缺乏这两个方面中的任何一项，你的工作和事业都将难以继续下去。

好交富贵，而耻于和下属、平民相交往是经商求财的一大戒。

就像我们那位开车碾碎别人家小鸡的仁兄，他是不屑于与不如自己的人相交往，而最终的结果只会导致他越来越孤僻，越来越让人难以接受，也越来越让人无法容忍。这种情形延及其家庭，将会导致其家庭失和；延及其企业之中，将会使下属各自为政，缺乏工作热情和个人表现的欲望与冲动，导致企业竞争力和整体实力下降；延及商业贸易洽谈之中，将会使谈判双方缺乏必要的了解和感情沟通，从而产生合作诚意上的怀疑，最终导致合作计划的流产。家庭失和，下属工作不努力，必要的商业洽谈和商业合作又告吹，那么你又如何把自己的事业发展下去并最终实现成功呢？

可见，同样是经商，虽然所走的途径不一样，但最终想要实现的目的都是一样的，那就是发家致富。同样是碾碎小鸡，如果处理的方式不一样，所得到的结果也不一样。首先从主观因素上来说，存在着经意与不经意两种可能，明明知道你的车轮有可能把邻居家的小鸡碾碎，而你仍然飞速地照开不误，那你就很难获得邻居的谅解；碾碎人家的小鸡之后，是捧着小鸡的尸体亲自登门陪罪，还是大咧咧地不以为然、随手甩出一张