

通往二十一世纪的黑色法则

向群 编著

厚黑真言

黑经是继■反经和正经之续它是
西方人研究我国的厚黑学的心得
体会■一些西方学者提出将厚黑
学列入大学课程可见其对厚黑学
重视程度及研究之深入●其在政
界、及商界运用之广泛令您耳目
一新●



中国文联出版社

西方人研究中国厚黑学给中国人带来的新启示

黑 经

——二十一世纪的生存法则

(上)

中国文联出版社

图书在版编目(CIP)数据

黑经/向群著.—北京:中国文联出版社,1999.12

ISBN 7-5059-3526-7

I.黑… II.向… III.商业经营—方法 IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 69116 号

书 名	黑经(上、下册)
编 著	向 群
出 版	中国文联出版社
发 行	中国文联出版社 发行部
地 址	农展馆南里 10 号(100026)
经 销	全国新华书店
责任编辑	詹之燕
责任印制	胡元义
印 刷	北京飞达印刷厂
开 本	850×1168 32
字 数	600 千字
印 张	27.75
插 页	4 页
版 次	2000 年 1 月第 1 版第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-5059-3526-7/I·2693
全套定价	39.80 元

本书如有印装质量问题,请直接与出版社联系

序

在西方，有两本书掀起了西方人研究中国文化的热潮。一本是《孙子兵法》，在海湾战争中，美国政府连夜赶印《孙子兵法》，力争每个士兵一本。还有一本就是李宗吾的《厚黑学》，有的学者甚至建议把它列入大学课程。哈佛商学院的研究人员认为，《厚黑学》是当代商业界的“黑色圣经”，人人必读。西方人研究厚黑术也独有心得，源于原著，又引发出许多东方人不可思议之处和当代化的含义，反过来令我们在某些观点上大吃一惊。

本书即是一本西方人研究《厚黑学》的心得的介绍。它更多地包含了当代社会中人们所必须面对的黑色法律。实际上，它是一本令人吃惊的作品，因为你会发现，有些观点与你想得迥然不同。

作 者

西方人也要做“黑心大师”

在我们的现实生活中，何为正？何为邪？何为白？何为黑？其实全在一念之间。我们不仅需要丰富的学识与修养，良好的人际关系，充满创造力的理念，更需要一套东西来防范我们受到他人的伤害。在这一点上，东方人早就是西方人的老师了。比如，他们的《厚黑学》就是一本一语点破人心的书。我认为，我们研究人与人之间的黑暗面，是完全必要的。我们需要一部“黑色圣经”来指导我们如何生活。

哈佛大学 John · Clooney 博士

目 录

第一章 西方黑经之精髓：矛与盾

“厚”与“黑”是人类的智慧，为古今中外的无数成功者所运用，就连现代美国人也不例外。所谓的成功，是自己的大彻大悟。而“黑经”则打破对“厚”“黑”的传统认知，将其升华到一个更新的三种致胜境界。

新的视角盾牌	(1)
利矛	(6)
事物的两面性	(7)
黑经的三种境界	(7)
第一种境界：不惜一切代价取胜	(7)
第二种境界：自我反省	(9)
第三种境界：斗士	(10)
厚面、黑心地地道道的实践者	(13)
要点总结	(15)

第二章 黑经入门之道：刚与柔

一位美国商人的神秘、传奇。
一位法国时装大师的古怪、风格。
一位世界动画泰斗的理念、奇遇。

目 录

.....

他们的秘诀：有达摩者就成功。

达摩，将带你进入一个全新的主客观天地。

达到真正的自我状态	(18)
三万三千美元的教训	(20)
有人打你耳光怎么办	(24)
揭示栎树的坚硬和小草的柔顺的奥秘	(25)
了解自己	(27)
挣脱害怕成功与害怕失败的桎梏	(29)
认识幻觉与现实的本质	(30)
掌握美德与虚荣之间的界限	(33)
一位圣人神圣的誓言	(33)
对人类的犯罪	(34)
娼妓与神父	(35)
哀悼	(36)
战胜恐惧	(38)
(一) 恐惧的用途	(40)
(二) 恐惧的目光	(41)
(三) 恐惧的差异	(43)
(四) 掌握超然	(44)
(五) 不理恐惧	(45)
(六) 抛开恐惧，做你该做的	(45)
超越痛苦的避免与欢乐的追求而航行	(46)
获得相信自己的勇气	(48)
认清上天厚、黑的实质	(50)
达磨的概念	(51)

目 录

达摩——你的卫士与救星	(52)
达摩奇迹般的威力	(53)
达摩的恩赐	(54)
债务人与债权人的达摩	(55)
武士的达摩	(56)
必须进行战斗	(57)
军人的达摩	(58)
指导的力量	(59)
行销员的达摩	(60)
认识你的达摩	(61)
贝娜齐尔·布托与克拉松·阿基诺的阿达摩	(61)
美国拓荒者的达摩	(63)
陈太太的失算	(64)
尝试与失误	(65)
结论	(66)
职业中的达摩	(66)
接受与放弃的达摩	(67)
卜知命运与自我奋斗	(69)
自我奋斗的达摩	(71)
忠于人生，忠于愿望	(72)
尼塔的悲哀	(73)
在刀锋上行走	(74)
上帝已讲过，但你未听	(74)
雇员的达摩	(75)
支持的达摩	(77)
要点总结	(77)

第三章 人与人：欺而不诈之道

当原子弹投下之后……

美国总统的技巧……

可口可乐的瓶子……

日本企业的谈判……

用中学生的实验……

婚恋中人的心态……

一切成败，都与黑经的 49 个高招有关。

使对方感到别扭的想法	(81)
因“大”而失“小”，引诱对方上钩	(82)
寻找小的共同点，以期全盘取胜	(84)
制造一个强大的“共同敌人”，引起同仇敌忾	(85)
动情的一句话，能取得意外的突破	(87)
以活生生的实物来唤醒对方的印象	(88)
在时间即将结束前，是扭转局面的好机会	(90)
利用最后时限，迫使对方就范	(91)
使反对者变成同意者	(93)
用权威者的意见去影响意志不坚定的人	(94)
以名人、明星的威望感召对方	(95)
迎合趋附心理，制造“群龙之首”	(96)
以“众”敌“寡”，逐渐同化	(97)
施加舆论压力，使其“人云亦云”	(98)
有集体观念的人，容易使其“步调一致”	(99)
提前暗示，控制对方的思想	(100)
反复多次强调重点，会留下深刻印象	(102)

目 录

只让他选择其中之一.....	(103)
若问：“要茶还是白开水？”时，没有人会说： “要一碗饭”	(105)
强调甲的缺点，以诱导对方选择乙.....	(106)
制造别无他选的困境，对方也会欣然“勉为其难”	(108)
将“还有”的意识，变成“只有这一次”的意识	(109)
限定物质的数量.....	(110)
把迷惑变为果断.....	(111)
说一些不利于己的话.....	(113)
提供反面的信息，反而可以刺激对方的沟通欲望	(115)
故意违背对方的期望.....	(116)
有时强调本身的利益，反而可以增加对方的信赖感	(117)
把不信任变为信任.....	(118)
故意显露笨拙的一面，使对方产生优越感.....	(119)
故意表现出憨直的一面，反而会使人名气大增.....	(121)
寻找共同的“痛苦”经历.....	(122)
面对同一障碍时，彼此会产生好感.....	(123)
让对方感到恐怖，他就会对你产生依赖感.....	(124)
唤起对方需要“协助者”的心理.....	(125)
使讨厌变为喜欢的心术小结.....	(126)
以“利益”来唤起对方的关心.....	(127)
找到对方关心的事情，再设法将自己的目的	

融合在一起·····	(128)
出乎对方所料，可刺激他想了解更多·····	(128)
先声夺人，必能引起对方兴趣·····	(130)
语言、打扮、手语都可取得“初发效果”·····	(131)
故意沉默不语，使对方惶恐不安·····	(132)
使不关心变为关心·····	(133)
缩小空间，也会缩小彼此心灵间的距离·····	(134)
只要坐在一起，就可以消除彼此间的警戒心理·····	(136)
直呼对方姓名，彼此会有一种一体感·····	(138)
尽量不说“你”、“你们”，而用“我们”·····	(139)

第四章 谎而不骗之道

从麦当娜的怀孕之想到中国人的送礼，从牧野散练的声音到福特公司的操纵，从口香糖大王的攻心术到罗斯福总统的诱导法，32个谎而不骗之道，使你顿司黑经效力的真谛之一。

公开自己的隐私，使他人产生亲切感·····	(141)
说些自家的私事，可使对方疏忽大意·····	(142)
让对方尽情发泄·····	(144)
“委屈”的卑下姿态·····	(145)
谈谈自己的失败经历，可消除对方的全部武装·····	(146)
先肯定对方的优点，以减少其反感·····	(148)
维护对方的自尊心，不要“落井下石”·····	(149)
使反感变为接受·····	(150)
假设一个理由使他去“看一下”·····	(151)
用“既知化”消除心理上的不安·····	(152)

目 录

当人恐慌时，就让他试着“写写看”	(153)
相互倾诉也可消除内心的惶恐不安	(155)
说一些脱离现实的绮丽梦话，能给人自信心	(155)
给惶恐不安的人的定心丸，是描绘一幅光明的前景	(157)
使不安变成安心	(158)
在进入主题前，引导对方说“yes”	(159)
连续说出不愉快的“yes”，反而会造成相反的效果	(160)
只有你才能	(162)
良心是说服对方的“隐形说服者”	(164)
把大数字和小数字相互做比较	(165)
巧妙运用对比	(167)
不必提高薪水，仅用竞争意识，就能激发对方	(169)
以除法的方式，化大为小	(171)
刺激对方的“达到欲望”	(172)
以荣誉感刺激对方	(173)
满足对方“肯定的欲望”	(175)
让对方参与决定的过程	(175)
让对方从“小的参与”里激发出大的干劲	(177)
在对方提出的要求中，寻找缺点和不足	(178)
使对方自动撤回要求	(179)
先发制人	(181)
不要使用暧昧不明的语气	(182)

第五章 常胜之道：忍者反击之道

当有人对你态度恶劣的时候，当你遇事而怒火中烧的，当你被什么东西惊吓不已的时候，当你被人羞辱的时候……这里告诉你一些简易而有效的应付办法。每一种办法的背后，都是一连串的故事与哲理。

说谎的明星制片	(184)
三种不同的回应	(185)
第一类：过度理智或假装问题无伤大雅	(186)
否认的缘故	(187)
第二类：破斧沉舟或冲动莽撞	(191)
数 颜 色	(193)
第三类：机会教育——化危机为转机	(196)
咆哮型的火爆浪子	(201)
吓得不知所措	(202)
看不见的代价	(203)
咆哮大王为何一再得逞	(205)
采取行动	(207)
第一步：保护自己	(208)
第二步：兵来将挡，水来土淹	(215)
第三步：探索过去，放眼未来	(222)

第六章 攻心与混世：以弱致胜 仁者行狠之道

“钱”字背后的学问与普通人的心理，金钱的通常魔力与那些人杰的直觉，“欺诈”在东西方与中国人

目 录

的功利原则,斤斤计较的西方人与最佳交易的法则,三大党的办法与大油商的聪明,一切不寻常的现象表明	
12条行狠准则是如何将无钱变有钱、小钱变大钱的。	
中国古代的智慧	(227)
外在搏斗	(228)
内在搏斗	(229)
没有人领取的礼物	(229)
等价交换	(230)
贫困之果实	(230)
钱攥得太紧会从手中滑掉	(232)
财富与天赋	(234)
平凡之中见非凡	(235)
要求高战场	(236)
别当乞丐,做上天的孩子	(236)
借天之力启发你的工作	(237)
提前主宰人生	(239)
改变态度	(239)
转变	(240)
对钱持冷淡态度	(243)
调整对宇宙过程的理解	(244)
结论	(245)
关于欺骗新见解	(245)
诈的功利	(246)
制造功的假象	(247)
功利的原则	(248)
无条件地支持	(249)

目 录

互 利	(250)
纳尔逊·曼德拉在日本	(251)
成为重要人物的关键	(253)
骗子与商人之间的区别	(254)
以退为进	(255)
当你获胜时，你失败	(255)
别惹能够伤害你的人	(256)
装傻的好处	(258)
圣人、钱包和扒手	(260)
维护自己的尊严	(261)
你最近为我做了些什么	(261)
保护你的利益	(262)
了解自己的价值	(263)
猎人的本能	(264)
当心咬人的狗	(265)
抓紧重要和不重要的优势	(266)
在搏斗中用气势以一胜十	(268)
厚、黑第一章	(269)
当你并非信任他不可时，你反倒可以信任他	(270)
别低估你的对手	(271)
平静的盗贼，安谧的扒手	(272)
你不必处处取胜	(273)
两极化理论	(274)
暴力与非暴力的统一	(276)
利用别人的残忍性攀升	(277)
大鱼与小鱼	(279)

目 录

诚实的人·····	(280)
将我称为“狡诈、无情”者·····	(281)
拒绝为伍·····	(282)
强身健体·····	(282)
纵欲引发恐惧·····	(283)
什么是行狠的本能·····	(284)
东方人对行狠本能的看法·····	(285)
刘 邦·····	(286)
明朝开国皇帝·····	(289)
孔明的领导·····	(290)
可兑换的商品·····	(291)
要钱的秘诀·····	(292)
没收钱别上床·····	(294)
我必须残忍，才能善良·····	(296)
获得行狠的本能·····	(298)
外科大夫的力量·····	(299)
向企业家致敬·····	(300)
行狠的十二条准则·····	(301)
一、狐假虎威·····	(301)
二、打狗之前，先弄清主人·····	(303)
三、积少成多、聚沙成塔·····	(304)
四、诈术是必不可少的因素·····	(304)
五、搭便车通向成功·····	(305)
六、攻击对手的致命点·····	(306)
(一)釜底抽薪·····	(306)
(二)声东击西·····	(307)

七、掌握后退的艺术·····	(308)
八、有效地执行·····	(308)
(一) 见风使舵·····	(308)
(二) 一箭双雕·····	(309)
九、当心最不起眼的小事·····	(310)
十、新的蛙跳理论·····	(310)
十一、改变现实·····	(312)
十二、反败为胜·····	(312)

第七章 笑里藏刀的小鱼吃大鱼之道

面对种种非常值得警惕的人际现象，还有仿佛没有任何出路的各类危机，以及那些难以摆脱的自我困境，你能否及时发现、妥善化解、战而胜之？这里有范例、有启发、有“秘笈”。

“上班女郎”的翻版·····	(315)
乍喜乍忧·····	(316)
第一类：爱打包裹·····	(316)
第二类：说变就变·····	(317)
第三类：爱放冷箭·····	(317)
及早发现，及早治疗·····	(318)
抚平伤口·····	(321)
化危机为契机·····	(322)
实例·····	(323)
心理建设·····	(325)
坐而言不如起而行·····	(326)
第一步：找出支持你的盟友·····	(326)