

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●

厚黑经

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

(下)

中国文联出版社

目 录

第一章 厚黑御敌统御权术

古今中外的政治、军事、外交等领域，曾上演许许多多有声有色的悲喜剧，今天看来依然引人入胜、发人深省。伪装自己、误导对方、打破常规、虚张声势、声东击西、将计就计、虚虚实实、不战而屈、出奇制胜……层出不穷的谋略、兵法、战术、经验，从黑经的新角度、高层次予以重新梳理、审视，对我们今人确有值得玩味的新感受新启迪。

日军偷袭珍珠港	(2)
拉法叶特智胜英军	(4)
朱可夫施妙计突破德军防线	(5)
仓挂以香水作“向导”	(6)
斯大林虚虚实实骗德军	(7)
隆美尔虚张声势抢石油	(8)
施瓦茨科普夫智败伊拉克	(9)
贝·布托巧布迷阵	(11)

目 录

穆拉克真戏假作偷袭成功	(13)
拿破仑示弱骄敌	(14)
丘吉尔的“超级机密”	(16)
肯尼迪隔而不打解危机	(17)
凯末尔举行“茶会”	(19)
艾森豪威尔的欺骗战术	(19)
弗里德里希的斜行战斗序列术	(21)
拿破仑示弱败沙皇	(23)
德凯特兵不厌诈	(24)
彼得一世虚张声势攻瑞典	(25)
华盛顿声东击西脱夹击	(26)
罗斯福故弄玄虚显神秘	(27)
罗斯福佯装糊涂败日军	(29)
魏桓子欲取先予	(30)
罗斯福以退为进取巴拿马运河	(31)
麦克阿瑟示假陷真攻敌城	(32)
库图佐夫后发制人	(34)
贝蒂借雾袭击赫尔果兰湾	(35)
朱可夫多谋善断立大功	(36)
蒙哥马利智胜隆麦尔	(38)
基辛格外交善运筹	(40)
保罗·尼采审时度势变战略	(42)
沙龙敌进我进出奇兵	(44)
邓尼茨的新战术	(45)
哈桑二世善走钢丝	(46)
葛罗米柯谈判有方	(47)

目 录

撒切尔夫人抓住机遇胜对手	(49)
玻利瓦尔人穷苦人中招募军人	(50)
萨克斯用暗喻法说服罗斯福	(52)
拿破仑善出奇兵	(53)
约瑟芬巧使拿破仑回心转意	(54)
纳尔逊灵活处置抗军命	(55)
贝利撒留善于应变	(56)
彼得避敌锋芒胜查理	(57)
加里波迪计败那不勒斯军	(59)
撒切尔夫人果断决策出兵马岛	(60)
英迪拉提前大选得连任	(62)
获本借尸还魂溜之大吉	(63)
朱可夫以主动灭强敌	(64)
拿破仑用新战术击败强敌	(66)
拿破仑穷追猛打歼敌	(68)
居鲁士智勇双全巧征战	(69)
赵匡胤艺高胆大取滁州	(70)
魏勃打草惊蛇见相国	(71)
克林顿匠心独运入白宫	(72)
贝蒂高级伏射德舰	(75)
丘吉尔化敌为友谋根本	(76)
尼米兹釜底抽薪胜日军	(78)
萨达姆化敌为友争主动	(79)
霍梅尼超脱宗派守经达权	(80)
希特勒软硬兼施吞并苏台德区	(83)
施特莱斯曼以柔克刚	(84)

目 录

罗斯福请教对方为己用	(86)
坎宁远交以制近	(87)
肖伯纳风趣答观众	(89)
俾斯麦利用对手战胜对手	(90)
朱可夫分而合围歼德军	(92)
麦克阿瑟诡计多端仁川登陆	(93)
德培机场的卫星拍摄照片	(94)
纳尔逊的迂回战术	(95)
费萨尔的“绝招”	(96)
彼得大帝优待俘虏乱敌军心	(98)
丰臣秀吉战和并用争霸主	(99)
布什以交伐谋取打败萨达姆	(100)
泰勒巧用激将法	(102)
伊美尔假装耳聋气对手	(103)
拿破仑以交伐谋	(105)
阮文惠借风巧使空船计	(108)
丘吉尔丢卒保车谋长远	(109)
肯尼汉善施离间计	(110)
马尔丁诺夫临机立断挽危局	(111)
伏龙芝善打集中战	(112)
拿破仑以退为进败奥军	(114)
韦维尔以少胜多败意军	(115)
拿破仑将计就计蒙蔽奥军	(116)
高策里泽的缓兵之计	(117)
史巴兹牵制德国空军	(118)
希特勒将计就计藏祸心	(119)

库图佐夫金蝉脱壳·····	(120)
哈桑二世临危不惧平冲突·····	(121)
特米斯托克利斯设计诱敌克敌·····	(122)
斯坎德培处处设伏耗敌人·····	(124)
米太亚提依靠人民以少胜多·····	(125)
凯末尔以空间换时间·····	(127)

第二章 奇智百出创富权术

霍英东何以靠一条船起家？希尔顿是怎样利用空间发财的？汽车大王福特为什么能东山再起？钢铁大王卡内基凭途径能够创造出机遇？迪斯尼乐园成功的秘诀是什么？包玉刚的致胜之道是什么？他们的传奇故事让我们领略什么叫真正的抓住机会、时空价值、经营理念、潜在市场、目标捕捉、利益规则、创富灵感……而这一切，照黑经的眼光进一步察悉，个中真谛，一目了然。

霍英东靠一条船起家·····	(131)
奥斯曼以诚信创业·····	(132)
罗特善抓联想·····	(134)
土光敏夫追求一切合理化·····	(135)
哈默一滴水见太阳·····	(137)
希尔顿节约空间发财·····	(138)
骆文秀多角制胜·····	(140)
福特起家的三手铜·····	(141)

目 录

尼克斯多夫的创业之道·····	(143)
艾柯卡多思出奇谋·····	(145)
建立最大的计算机销售网络·····	(147)
杨钊善抓机遇成“裤王”·····	(149)
普拉蒂尼利用盛名赚大钱·····	(151)
范德维格用小窍门赚大钱·····	(152)
万德勒与尼克斯道夫·····	(153)
卡内基反向求异创造机遇·····	(156)
杨海泉独辟蹊径成“鳄鱼大王”·····	(157)
充分利用他人的智慧发展自己·····	(159)
陈凯希巧用传统文化办商业·····	(161)
洛克菲勒借鸡生蛋·····	(163)
名流利润率·····	(164)
本田的成功秘诀·····	(166)
哈默绝不放弃上帝给予的机会·····	(168)
终生不懈地追求新的经营目标·····	(170)
盛田有心终获成功·····	(172)
在战乱中寻找财富·····	(173)
迪斯尼创办乐园·····	(175)
王安简单明了自我决策·····	(177)
迈克巧借东风·····	(178)
拒绝过宁静的生活·····	(179)
让技术创造更高效益和价值·····	(182)
郭鹤年精心经营成大亨·····	(185)
克拉斯尼昂斯基的快速服务·····	(187)
白手起家发展建筑业·····	(189)

独战金笔业的鳌头·····	(191)
潘迪生拼命工作排孤独·····	(195)
热道上的“冷门”·····	(196)
与汇丰银行形成最完美的合作·····	(199)
彼得森白手打天下·····	(201)
布维格凭着奇才创奇迹·····	(203)
股市风云中的虚虚实实·····	(205)
奥尔生奇思妙想创富·····	(207)

第三章 举贤任能权术

人才的重要，已人人皆知。识人、用人靠眼光，也是常识。然而，识人者、用人者的眼先来自什么样的素质？这些素质与某些权术又有什么样的联系？这些问题却未必人人知晓，更未必人人都能有效解决。从比尔·盖茨的用人之道到西门子公司组织优势，从松下幸之助的员工建设到惠普公司的尊重个人，无数成功事例会使你对上述问题有新鲜的感受和深刻的理解。

索尼重能力不重学历·····	(212)
莱文主动让贤·····	(213)
人才是企业之宝·····	(214)
尼克斯道夫善用能人·····	(217)
阿涅利敢用强人不怕超己·····	(218)
阿尔卑斯豪森用人注重用通才·····	(220)

目 录

凯特林重视创新人才·····	(221)
李秉哲因人成事·····	(222)
福特二世的起死回生之术·····	(223)
福特二世重用关键能人·····	(225)
中内功善于挖掘人才·····	(227)
松下用人有方·····	(228)
约翰逊善揽英才·····	(229)
福特爱屋及乌·····	(231)
让本田之船永进不退·····	(232)
伍德鲁夫与葛施达·····	(234)
土光敏夫妙在用人·····	(236)
福特一世重视专家治厂·····	(239)
奥特高举起点保持高水准·····	(240)
克罗尔成为广告大王·····	(241)
米勒德过于执着误大事·····	(243)
两虎也能同居一山·····	(245)
戈尔创办戈尔伙伴公司·····	(247)
华尔顿善于成为下属的原动力·····	(248)
吉姆以人为中心办公司·····	(250)
求是于势，择人而任势·····	(252)
盛田昭夫的高水平人才竞争术·····	(254)
惠普重人之道·····	(255)
伊士曼知人善任·····	(257)
大野的合理搭配人才术·····	(258)
沃尔沃使工作适应员工·····	(260)
李维兄弟的用人精神·····	(262)

托马斯培训员工增后劲·····	(264)
创办汽车学校，培养优秀推销员·····	(265)
科林斯居安思危育人才·····	(267)
靠人才，王安在竞争中善于应变·····	(269)
科林把人放在首位·····	(272)
松下坚持出产品先出人才·····	(274)
莱因斯道夫培育体坛明星赚钱·····	(276)
克洛克精心挑选培养人才·····	(278)

第四章 人力管理权术

本田公司的老板有一本特殊的日记，李嘉诚先生自当一名特殊的“低级”职员，林绍良首创引进人才的特别方式，首苏联一位著名企业家使员工形成一种非同寻常的心理，英国一个工业界巨子扮演极是魔力的角色，台湾一名茶业大亨热衷被人忽视的许多小事……他们的举动无不透露非常重要的信息：识人、用人固然重要，而如何管理人才则更加举足轻重，那么人才管理又不能没有一些特别的权术。

本田宗一郎与众同甘共苦·····	(282)
由家族企业走向股份公司·····	(283)
尼古拉变领导为引导·····	(285)
石田充分调动员工积极性·····	(288)
玛丽带头搞推销·····	(290)
爱德华兹认真扮好领导角色·····	(291)

目 录

德尔塔重视团体协作·····	(293)
不择细流与持之以恒·····	(296)
格罗夫排忧解难搞团结·····	(298)
多诺万善建公司的风格·····	(299)
李瑞河巧用乡情·····	(301)
利特尔鼓励斗智发展企业·····	(303)
修瓦普刺激工人竞争意识·····	(304)
盛田昭夫与职工共存共荣·····	(305)
玛丽·凯创“个人式沟通”制度·····	(307)
库特依靠大家共办最佳饭店·····	(310)
乔达诺灵活高效的管理方式·····	(312)
沃尔顿靠廉价成富翁·····	(314)
人的最大优势是思维优势·····	(316)
公司没有神圣不可侵犯的人·····	(318)
改变管理体制·····	(321)
麦克弗森以简单敏捷管理企业·····	(323)
石田善于调和劳资关系·····	(326)
华尔连锁店的管理模式·····	(328)
特雷弗重视企业内部管理·····	(329)
为部下服务·····	(332)
盖茨严厉待下属·····	(333)
实业报国与称霸海外·····	(335)
谋“势”始终重于谋“子”·····	(338)

第五章 讨好上帝公关权术

顾客是“上帝”。但怎样讨好“上帝”，实在有着太多太多的学问。

北欧联航总经理卡尔森在亏损时反而大笔花钱，结果赢得大量顾客；深受美国人欢迎的一种牙膏仅仅由于颜色问题，在日本全面受挫；日本人的汽车则靠几个巧妙的广告，便打开了美国市场；鞋王阿迪花很少的钱，居然创造出一些大获成功的活广告；“美洲虎”神话虽然是人为制造，却由于其方式的独特而迷倒无数汽车买主；吉列开创成著名的跨国公司，起源竟是将男人用品向女人推销的艺术手法……讨好“上帝”的权术，它与集“厚黑”之大成的黑经厚理有着理念与方法论上的密切关联。

卡尔森注重企业的外部形象·····	(345)
科尔盖特不懂日本国情遭碰壁·····	(347)
一个别开生面的广告·····	(348)
包玉刚树立企业形象·····	(350)
市场调查要把顾客感情考虑进去·····	(351)
不是广告的广告：致力慈善公益事业·····	(354)
产品的第二次广告：重视信誉与服务·····	(356)
制造美洲虎汽车的神话·····	(358)
“7X”仍然是一个“绝密”的区域·····	(361)
鲍洛奇自嘲式幽默广告·····	(364)

企业是顾客的上帝·····	(366)
防御之盾与进攻之矛·····	(368)
改善企业的外部形象给顾客以全新的感觉·····	(370)
瓦利拉巧用邮票·····	(372)
诺贝尔为炸药做活广告·····	(373)
洛克菲勒花钱买形象·····	(375)
克利曼风范卓著·····	(376)
柯尔斯借题发挥而成名·····	(378)
吉列向女性推销刮胡刀·····	(379)
郑绵绵的企业利润二分法·····	(381)

第六章 借势扬帆公关权术

谁都知道公关的重要。但什么是最佳公关？

这里告诉你的大小故事，小至利用个人私生活大到进入上层人物的天地，从抓住某种社会活动到看重一些流行社会心理，或仰仗自己的实力或盯住对方的虚实，可以总结出左右逢源、无孔不入、派生机遇、渔翁得利、巧借东风、满足对方、导向决策、越轨构想等一系最佳公关的谋略、经验、手法。这一切，也是黑经的胜利。

奥纳西斯利用婚姻作阶梯·····	(386)
麦克斯韦尔广交政界霸报坛·····	(387)
特鲁伯从教训中悟真谛·····	(388)
尤伯罗斯巧筹集资金办奥运·····	(390)

目 录

亚默尔舍金求玉·····	(392)
干别人不敢想的“登月计划”·····	(394)
只有满足对方，自己方能如愿·····	(395)
想在罗斯福的前面·····	(399)
巧借东风先失后得·····	(400)
与政界、商界名人广交朋友·····	(402)
阿涅利重视宏观调控·····	(405)
奥纳西斯利用对手的思维真空·····	(406)
借赛车造势，本田历经磨难成强者·····	(408)
引蜂取蜜推销术·····	(410)
达斯勒靠体育铸就业绩·····	(412)
哈默经历传奇令人佩服·····	(414)

第一章 厚黑御敌统御权术

黑经真言

夫战争之事，其道多端。强国、练兵、选将、择敌、战前、战后，一切施为，皆兵道也。惟比比者，大都有一定之规、有陈例可循，而其中变化万端，诡谲奇谲、光怪陆离、不可捉摸者，厥为对战之策。

——李靖

大凡用计者，非一计之可孤行，必有数计以之也，以数计一计，由千百计练数计，数计熟，则法法生若间中者，偶也；适胜者，遇也。故善用兵者，行计务实施，运巧必防损，立谋虑中变，命将杜违制。

——《兵法圆机》

黑经典范

□ 黑经胜战计

——因形造势，借势扬帆

日军偷袭珍珠港

1941年12月7日4时，日本军队对美国的太平洋舰队基地珍珠港开始了大规模行动。日本海军出动6艘航空母舰、2艘高速战列舰、2艘重巡洋舰、9艘驱逐舰和1艘轻巡洋舰组成的庞大舰队。不久，由183架飞机组成的编队，从航空母舰上起飞。然而，此时的美国太平洋舰队官兵还不知道大难临头。就在前一天，日本还在和美国谈和平，提出要与美国共谋“驱逐乌云之办法”。美国还通过驻日大使向东乡外务大臣递交了美国总统罗斯福致日本天皇的亲启电。

日本派遣了5艘袖珍潜艇准备潜入珍珠港内，但潜艇被美国的巡逻艇发现，巡逻艇立即向潜艇开火，只有两艘潜艇潜入港内。但是，美军指挥部对日本舰队的异常行动未能采取进一步的防范措施。原来，12月7日是星期天，大多数官兵都上岸度假去了，完全没有战斗准备。港内的军舰和机场上的飞机都密集地排在一起。罗斯福总统事前曾接到日本准备突袭美军的报告，但他