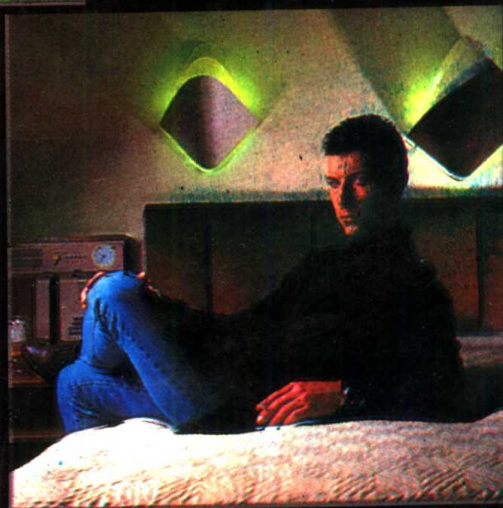
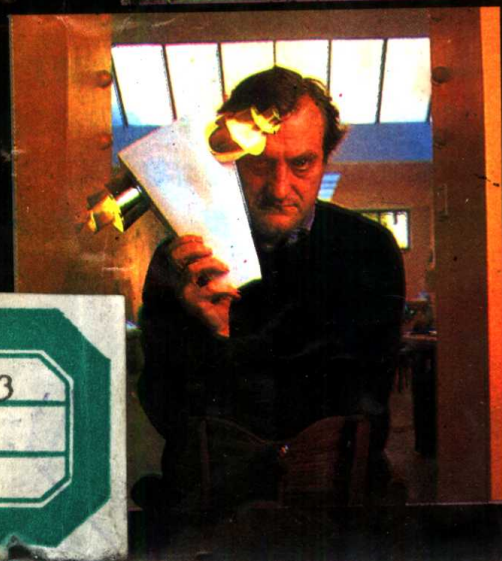
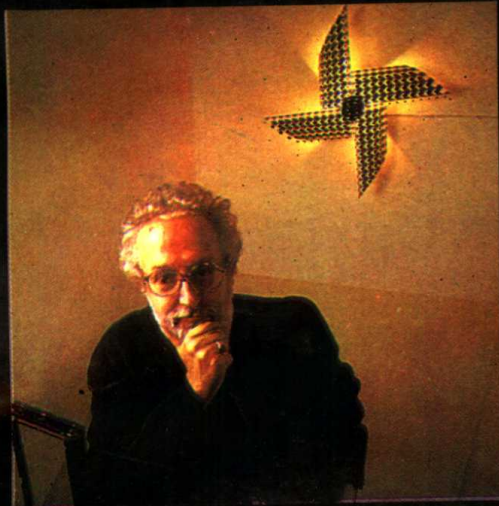


《商场中的陷阱》

商场 厚黑术

不参透「厚」、「黑」二字，切莫轻入商界



商场中的陷阱——
商场厚黑术

慈 氏 编著

(京)新登字 110 号

责任编辑：西 马

封面设计：石向顶

《商场中的陷阱》

商场厚黑术

慈 氏 编著

新华出版社出版发行

湖北省公安县印刷厂印刷

开本 787×1092 1/32 7.5 印张 150 千字

1993 年 4 月第 1 版 1993 年 4 月第 1 次印刷

印数：1—30000

ISBN 7—5011—1760—8

F·185 定价：3.90 元

前 言

《商场厚黑术》是所有生意人的利剑和铠甲。

厚=隐忍、尖钻、不脸红、不害羞、喜怒不形于色、沉默是金、尔虞我诈、买空卖空、周旋应酬、我行我素、不屈不挠、打不湿拧不干、不见棺材不掉泪、不见兔子不撒鹰、万向轮、见风使舵、死乞百赖、伪君子、假慈悲、不倒翁……

黑=心狠手辣、机关算尽、唯利是图、守信誉、不守法、不吃暗亏、讲义气、不讲义气、不打不相识、图穷匕首见、花岗岩脑袋、天不怕地不怕、黑奇门道、冒险精神、趁火打劫、落井下石、小人、伟人、强盗、赌徒、诈骗犯、穷光蛋、大哥大……

奉劝读者诸君：参不透“厚”、“黑”二字，切莫轻入商界！

憨 氏

目 录

第一章 呼风唤雨的厚黑术

- 1、墨西哥披肩厚黑术 (1)
- 2、三只蟋蟀厚黑术 (4)
- 3、扮猪吃老虎厚黑术 (6)
- 4、伯特·蓝斯厚黑术 (8)
- 5、黄金宫殿厚黑术 (14)
- 6、偷食烧饼厚黑术 (17)
- 7、花生香肠厚黑术 (20)
- 8、公事私化厚黑术 (26)
- 9、购买电脑厚黑术 (30)
- 10、哈曼飞机票厚黑术 (33)
- 11、旅馆业老板厚黑术 (37)
- 12、卡特、赫鲁晓夫厚黑术 (39)
- 13、发配中东厚黑术 (45)

第二章 商场厚黑经

- 一、厚黑借贷经 (51)
- 1、借一笔钱，加大自身的压力 (51)
- 2、超级富豪用别人的钱去投资 (52)
- 3、经济杠杆会产生奇迹 (54)
- 4、好运气是从银行弄来的 (56)

| | |
|---------------------------------|------|
| 5、卖方都是你的银行家 | (57) |
| 6、讨银行喜欢的诀窍 | (58) |
| 7、银行家是钱财的看门人 | (60) |
| 8、与银行家针尖对麦芒 | (61) |
| 9、让银行家对你“了若指掌” | (62) |
| 10、限制消费是积累资金的重要手段 | (63) |
| 11、摆出一副穷酸样 | (64) |
| 12、签一份逾期罚款的合同 | (65) |
| 13、防止资金流入银行 | (66) |
| 二、厚黑谈判经 | (67) |
| 1、微笑地说“不”，直到唇焦舌干 | (67) |
| 2、委派替身作为探雷器 | (69) |
| 3、不签约便离开谈判桌 | (71) |
| 4、“请接奥蒂斯先生”骗局 | (73) |
| 5、订下契约以防毁约 | (74) |
| 6、谁让你等得越久，谁就越想与你成交 | (75) |
| 7、破釜沉舟者最善游泳 | (77) |
| 8、不能单凭感情去决定 | (78) |
| 9、三思而后开口 | (80) |
| 10、谨慎地向对方妥协 | (81) |
| 11、疯狂的交易能产生两个胜者 | (82) |
| 12、最古老的把戏 | (83) |
| 三、厚黑销售经 | (84) |
| 1、未亲眼见到的东西，不论什么价都舍不得花钱 | (84) |
| 2、一时冲动促人买下非日常性的商品 | (85) |

- 3、看到好的东西会诱感人掏尽腰包 (86)
- 4、黄色标签感觉比白色的价格便宜 (88)
- 5、“就地还钱”后，卖方仍能占便宜 (89)
- 6、很便宜的东西会因环境的高级显得身价不凡
..... (90)
- 7、廉价品有时会让人觉得是高级品 (91)
- 8、人们多欲借金钱来解除自卑感 (92)
- 9、商品包装的好坏往往比商品本身更重要 (93)
- 10、价格高的东西会使人趋之若鹜 (94)
- 11、大家都买的东西，也一窝蜂地购买 (96)
- 12、越是稀有之物，人们兴趣越大 (97)
- 13、店内摆有甚为廉价的商品，会使顾客产生错觉
..... (98)
- 14、降价还不如赠送吸引人 (100)
- 15、任意花钱可解脱精神压力 (101)
- 16、很难拒绝店员的客套话 (102)
- 17、人们常为满足眼前的欲望不吝花费巨资
..... (103)

四、厚黑女人经 (104)

- 1、按女性的特点摆设店铺 (104)
- 2、“数量有限”会吸引女人的注意 (106)
- 3、女性购物四部曲 (108)
- 4、用“经济实惠”代替“便宜”较为奏效
..... (109)
- 5、女人喜欢买中间价格的东西 (110)
- 6、女性对色彩的感受力较强 (111)

- 7、在换季的前两周大做女人生意 (116)
- 8、女人被流行牵着鼻子走 (118)
- 9、货卖一张皮，马卖四只蹄 (121)
- 10、从女人的玫瑰梦中捞钱 (123)
- 11、女人讨厌直来直去的商标 (125)
- 12、女人很关注左邻右舍买了些什么 (127)
- 13、“新娘市场”大有可为 (129)
- 14、女人喜欢用手去摸 (132)
- 15、女性用品“花”样百出 (134)
- 16、同情心会驱使女性解囊相助 (136)

第三章 商人厚黑心理透视

- 一、“尖钻”是厚黑商人的典范 (139)
- 二、厚黑商人的五大心计 (149)
 - 设谋与施谋 (149)
 - 行动与心计 (151)
 - 隐密与释秘 (153)
 - 陷阱与逃脱 (156)
 - 转嫁与渔利 (157)

第四章 大陆生意场厚黑术

- 一、玩股票厚黑术 (159)
 - 玩股票三弊 (159)
 - 迷迷糊糊掉进了陷阱 (160)
- 二、玩彩票厚黑术 (163)
 - 抽号珠作弊法 (163)

| | |
|-----------------|-------|
| • 发奖银的骗局····· | (164) |
| • 密封券迷人术····· | (164) |
| • 介绍券的妙用····· | (165) |
| • 隐定券骗局····· | (166) |
| • 彩珠机关窥秘····· | (166) |
| • 改号单骗局····· | (167) |
| • 赠彩票骗局····· | (168) |
| 三、创办公司厚黑术····· | (169) |
| • 招股骗术····· | (169) |
| • 假注册骗局····· | (169) |
| • 押柜费骗术····· | (170) |
| • 分公司迷人术····· | (170) |
| • 高抬股价术····· | (171) |
| • 冒牌术····· | (171) |
| • 翻戏骗局····· | (171) |
| 四、掙客厚黑术····· | (172) |
| • 假藏盘骗局····· | (172) |
| • 抢价钱骗局····· | (173) |
| • 换货物骗局····· | (173) |
| • 通假报两面讨好法····· | (174) |
| • 骗保险术····· | (175) |
| • 地皮掙的圈套····· | (175) |
| • 古董掙硬吃软筒法····· | (176) |
| 五、买空卖空厚黑术····· | (177) |
| • 赌空盘暴富术····· | (177) |
| • 催出货盘计····· | (178) |

066728

| | |
|------------|-------|
| • 抬货价陷阱 | (179) |
| • 做抵款骗局 | (179) |
| • 假货样骗局 | (180) |
| • 买空卖空成功大法 | (180) |
| 六、房地产厚黑术 | (182) |
| • 借地产坑骗术 | (182) |
| • 借飞单强霸术 | (182) |
| • 侵地界骗术 | (183) |
| • 浮产变实产大法 | (184) |
| • 购零地法 | (185) |
| • 吞大户法 | (185) |
| • 裂地索诈法 | (186) |
| • 蛀地虫巧取豪夺术 | (187) |
| 七、借款、放贷厚黑术 | (189) |
| • 借债放盘剥术 | (190) |
| • 死期票坑人术 | (190) |
| • 放乡账敲诈法 | (191) |
| • 改票据诈术 | (192) |
| • 放印钱法 | (192) |
| • 黄翁上当记 | (194) |
| 八、珠宝商厚黑术 | (196) |
| • 无孔珠骗术 | (197) |
| • 用药洗旧珠充新法 | (198) |
| • 伪金饰鱼目混珠法 | (198) |
| 九、古董业厚黑术 | (199) |
| • 古磁商奸计 | (200) |

| | |
|----------------|-------|
| · 古铜商伪造法····· | (203) |
| · 玉石商造假术····· | (204) |
| · 竹木商制赝品法····· | (208) |
| · 伪书画乱真术····· | (210) |
| · 冒牌货骗局····· | (212) |
| · 原拓碑帖骗局····· | (213) |
| 十、当铺厚黑术····· | (214) |
| · 斤斤计较法····· | (215) |
| · 定期限吃老本法····· | (215) |
| · 赚外快法····· | (216) |
| · 愈典愈穷法····· | (216) |
| · 欲挂失盘剥术····· | (217) |
| · 巧扣水钱法····· | (217) |
| · 白单纸蔽竹杠法····· | (217) |
| · 合串当骗局····· | (218) |
| · 儿子坑了父亲····· | (219) |
| 十一、江湖厚黑术····· | (220) |
| · 恶郎中谋财法····· | (220) |
| · 星象家敛金法····· | (221) |
| · 卜筮家聚财法····· | (221) |
| · 堪舆家诈钱法····· | (222) |
| · 相面士骗人法····· | (223) |
| · 苦肉计诓人法····· | (224) |
| · 车夫骗钱术····· | (225) |

第一章 呼风唤雨的厚黑术

1、墨西哥披肩厚黑术

这是一位美国谈判家最有趣的厚黑故事：

你知道墨西哥式的披肩吗？是用整块布挖了个洞做成的毛织毯。告诉你我是在什么情况下买的这个披肩。自小我就没有对披肩产生过兴趣，想都没想过，小时候如此，长大以后也是这样，即使是在墨西哥时也没有想过我会买个墨西哥式的披肩。

七年前我和太太在墨西哥度假，我们在街头闲逛，太太突然用手肘推我说：“你瞧，那儿好多人。”

我漫声应道：“噢，不，那是卖纪念品的地方，观光客才去，我不买任何纪念品的，我只想四处走走，要去你自己去好了，回头在旅馆碰面。”

如同往常一般，她挥手径自走向人群，我继续在街头闲逛。在前方有个当地的小贩沿街叫卖着：“一千二百个比索。（比索：墨西哥货币单位）”

“他在对谁喊价啊？”我自问着：“肯定不是我。他怎么知道我是观光客？我又没做任何暗示，我对披肩根本没有兴趣。”

尽量不理睬他，继续我的脚步。“好啦，”小贩道：“大减价，一千八百比索好了。”

在这时，我才第一次开口对他说话：“朋友，我实在感谢

你的好意，也很敬佩你锲而不舍的精神，但是我丝毫没有兴趣，请你找别人好吗？”我甚至用墨西哥话问他：“你懂我的意思吗？”

“当然，当然，”他答道。

再一次，我转身离去。但是他的脚步声还是在我耳边响起，好象我俩是被链子锁在一块儿。一遍又一遍地说道：“八百块比索。”

不耐烦一再被骚扰，我开始跑步，但是卖披肩的小贩却与我保持同步的速度，而他的要价已经下跌到六百比索了。因为遇上红灯，我们必须在街口停下，而他仍然自言自语：“六百块，六百块就好……五百，五百块比索……好啦，好啦，四百块比索。”

当绿灯亮起，我已快速通过马路，希望能摆脱他的纠缠。在我想转头察看之前，耳边又听到他拖拉的脚步声以及叫卖的声音：“先生，先生，四百块比索。”

这时我感到浑身懊热，汗流浹背，又累又渴，对他的腔调感到厌烦无比。我转身面对着他，咬牙切齿地道：“混蛋，我告诉你我不买你的东西，别再跟着我！”

从我的态度及语气来看，他似乎了解了我的意思。“好吧，算你赢了。”他回道：“只卖你两百比索。”

“你说什么？”突然我对自己的反应也吃了一惊。

“两百比索。”他重复道。

“让我看看你的披肩。”

我为什么要看看披肩？我需要披肩吗？我想要个披肩吗？不，我不认为——抑或我改变了主意。

要记得卖披肩的小贩，是从一千两百块比索的卖价开始，

现在只要两百比索。我甚至不知道我做了些什么，就使得价钱下跌了一千比索。

当我们继续谈判时，我发现他卖的披肩在墨西哥境内，所付出最低的价钱是一百七十五块比索，是一位从加拿大来的人创下的记录，但是他的双亲出生在瓜达拉哈拉，也算是墨西哥人。我用一百七十比索买下了一件披肩，现在我是新记录的保持人。

当时天气非常炎热，我浑身冒汗，但是我仍旧将披肩披在身上，洋洋得意。进入旅馆大厅，我特意站在镜子前面，略为调整披肩的位置，使它看来更有价值。

进入房间后，太太正躺在床上阅读杂志。我兴奋地说道：“嘿，你看我买了什么？”

“你买了什么？”

“一件美丽的披肩。”

“你花多少钱买的？”她随口问道。

“我慢慢地告诉你。”我得意地道：“一位当地的谈判家要价一千两百比索，但是一位国际的交涉家——和你一起度假的人——只用了一百七十比索就完成了交易。”

她轻蔑地说：“嘿，真有意思，我买了件和你相同的披肩，只要一百五十比索，就挂在柜子里。”

在我颜面扫地之后，打开柜子，比较所买的披肩，然后坐在床边，回想到底发生了什么事。

我到底为了什么买下这披肩？我不需要它，不想要它，根本不喜欢它。我所碰到的不是当地的小贩，而是熟知世界各地人们心理的厚黑专家。他完美的谈判完全符合了我的需要，符合了甚至我自己都不知道的需要。

当然，我不只是谈到我所买的披肩，事实上披肩已挂在我衣柜里的最里层，而是谈到我买到的是件被预谋策划了的披肩。对我而言，披肩并不是披肩，就好象是夏威夷衫，每个从夏威夷度假回来的人都有一件。想想你的“披肩”，你是因为真的想要而买它，还是它在交易的过程中满足了你的需要？

换言之，我想说的非常简单。你可以得到任何想要的东西，只要你能认清每个人的特性及确实的需求。同时，千万记得多数的需要都可以充分得到满足，只要你的行为能够对正方向。

记住：上兵伐谋，用软磨硬泡的厚黑术，先乱其心志，后攻其不备，定能大胜。

2、三只蟋蟀厚黑术

在蒙特娄奥运期间，美国三大电视台的高级行政人员被邀请至位于圣罗伦斯河畔的亚历山大·普斯金号船上。每家电视台的代表都在单独会面的状况下，才知道俄国人的要价——二亿一千万美元——现金。几何方程式是无论如何也算不出来他们的要价的。

在制造出战况之下，俄国人又制造出一个新的厚黑手腕：鼓励三家电视台彼此竞价。俄国人邀请 ABC、NBC 及 CBS 的代表到苏俄的首都。很自然地将他们象罗马的斗士般放在竞技场內比此自相残杀。罗尼·阿力基，ABC 体育新闻的主管诉苦道：“俄国人把我们当做三只关在瓶子里的蟋蟀一样，战争结束之后，两只战败而死，战胜者亦因饥渴而亡。”

在备受宠幸的莫斯科和颠沛疲惫的曼哈顿之间，展开了激烈的争夺战。在苏俄上好讨论的时候，斗士们有提神的宴会，饮着从未尝过的伏特加酒，嘴里嚼着最好的鱼子酱，看着一张张扑克面孔。

当竞争开始之后，各家的标价如下：NBC 七千万美元；CBS 七千一百万美元；ABC 七千三百万美元。在当时可以猜测 ABC 有百分之八十的机会获得转播的权力。然而，CBS 雇佣了路瑟·巴克，一位从慕尼黑来的专家。在巴克的协助下，苏俄代表与 CBS 的总裁威廉·派利在一九七六年十一月会晤，而 CBS 同意重新提高标金，以争取奥运会的转播权。

每个人都以为 CBS 赢得了这次竞争，但是俄国人天生吹毛求疵的厚黑本性，使他在十二月间宣布再次的公开议价。CBS 行政人员为此非常沮丧，但还是到莫斯科参加了竞价。竞价在十二月十五日举行。俄国人宣布以往的投标，仅仅是让三家电视台拥有进入最后拍卖场的资格。美国人对这种颠三倒四的态度既厌倦又惊慌，终致放弃，不约而同地打道回府。

这项改变让俄国人什么也没得到。这不是他们所希望的结局。

渴望着引起竞争的愿望，俄国人又制造出新的选择。苏俄宣称奥运转播的权力，已属于一家名叫塞曲 (SATRA) 的美国贸易公司，位于纽约市。塞曲公司并非是我们想象中的中间商，而是直接受到俄国人操纵的一个组织。

巧妙地运用塞曲作为桥梁，俄国人又诱使巴克居间穿针引线，再与各家电视台重新搭线。巴克将这个�会提供给了 NBC。经过甜言蜜语的诱惑，晕头转向往返莫斯科与曼哈顿之间，巴克终于让 NBC 获得了转播权。而 NBC 付的转播金是

八千七百万美元。此外，NBC 尚需付给巴克六百万加上所有相关的交际应酬费。当然，在这次事件中，对其他两家电视台而言，NBC 是获胜者。

(注：俄国人从未对他们最初的要求——二亿一千万美元——认真考虑过。后来得知俄国人真正希望获得的权利金是在六千万到七千万美元之间。)

制造出激烈而诱人的竞争氛围，让对手们狂热地投入并自相残杀，最后出来坐收渔翁之利，这是厚黑制胜的又一高招。

3、扮猪吃老虎厚黑术

这种厚黑术是处处寻求帮助，从处处询问中获知对方的资料。交涉中，看似愚笨的一方往往占到便宜；言语笨拙的往往胜过口齿伶俐的。试着偶尔去说：“我不知道”，“我不懂”，“帮帮我”，“我不清楚你的意思”，将这些词句适当插入你的需求中。

试着回想经验中你与反应迟钝的人是如何交涉的。你那灵活的比喻生效吗？面对低能儿，天花乱坠的数据对他都等于零。显然你的才干在这种情况下完全失效。

有过和聋子或哑巴交涉的经验吗？这样好了，我现在正与你交涉，而你是有口吃的人，不论是真的还是假装的。我说：“好吧，你说我们如何才能达成交易？”你答道：“第……第……第……”“别急，你想说什么？”“第……第……第……”“第一？”你点头。“好吧，第一什么？”你说：“价……价……价……”“价钱吗？”“好，我们继续。第二呢？”你说：