

老猎人 智谋报告



珍藏版

# 老猎人

LAOLIEREN WAILUOJI



# 歪逻辑

老猎人语录

一百个人有九十九种  
生存逻辑 歪打正着  
你我师出一辙

● 赵修琴 ● 代凯军 / 编著

金城出版社

老猎人智谋报告

# 老猎人歪逻辑

赵修泰 赵凯军 编著

金城出版社

老猎人智谋报告

老猎人

LAOLIEREN WAILUOJI

歪逻辑

○赵修琴 ○代凯军/编著

31

金城出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

老猎人歪逻辑/赵修琴, 代凯军编著. -北京: 金城出版社, 1999. 9

(老猎人智谋报告)

ISBN 7-80084-261-4

I. 老… II. ①赵… ②代… III. 社会心理学-通俗读物 IV. C912.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 60081 号

责任编辑: 梁一红

金城出版社出版发行

(北京朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

北京昌平兴华印刷厂印刷

850×1168 毫米 1/32 51.75 印张 1100 千字

1999 年 9 月第一版 2000 年 2 月第二次印刷

印数: 2001—5000 套

ISBN 7-80084-261-4/Z·77

定价: 79.20 元 (全四册)

## 序 言

喜欢读《水浒》的人，想必不会对憨厚得出傻的李逵有何羡慕之情，也不会对耿直得快分不清是非的林冲充满仰慕之感。而其中的宋江，一介毫无所长的郛城押司，竟能率领一群个性各异，身怀绝技的江湖好汉驰骋于攻城拔寨的胜利之中，这是一般人所难以想像的。

尽管各家学派对宋江的游刃有余纷纭其说，但归结到一点上，则只是因为其善于站在人性的弱点上运用了其超人的假仁假义及其善于审时度势的逆向逻辑思维能力。试想，如果宋江从郛城押司这个位置上通过正当的仕途往上爬的话，或许他等到胡子白了也只能是个郛城押司，因为他并非正规科班出身，也未依附皇亲国戚。而宋江正是认识到了自身的弱点，才另辟蹊径而采取笼络一帮勇猛有余而智谋不足的江湖好汉的办法来达到其求取功名的目的。

的确，“条条大路通罗马”，但现今社会的多变性决定了我们只能选择一条最近而且成功率最高的路去走，所以，我们更应当在吸取前人或得或失的经验教训的基础上，多在改变自己的思维定势上做文章，才能取得意想不到的效果，古代农民的杰出代表宋江如此，现今的比尔·盖茨亦如此。

◇ 序 言 ◇

---

“他山之石，可以攻玉”，朋友，不妨试试老猎人屡试屡爽的“石”，同时结合自己在《老猎人歪逻辑》中见到的“仁”或“智”，或许若干年后你就会成为新一代的世界级“盖茨”，从而收获到自己理想中的“玉”。

秋 宇

一九九九年六月二十五日

# 目 录

## 老猎人歪逻辑之一 拘于常识的歪理诡辩

1. 事实与论点的差距 ..... ( 2 )
2. 高级的歪理 ..... ( 3 )
3. 比喻法的诡辩 ..... ( 4 )
4. 相对的谚语 ..... ( 5 )
5. 希腊式的歪理诡辩术 ..... ( 6 )
6. “拈花惹草”与创造力 ..... ( 7 )
7. 暴露倾向进步吗? ..... ( 8 )
8. 工作与休息的关系 ..... ( 10 )
9. 打击中间方向的滚地球不必跑垒 ..... ( 11 )
10. 为什么鸛鸟会带来婴儿? ..... ( 12 )
11. 溺死者愈来愈少 ..... ( 13 )
12. 有几种德性 ..... ( 14 )
13. 一月出生孩子的特点 ..... ( 15 )
14. 现代人都不喜欢真实 ..... ( 17 )
15. 一千个臭皮匠也胜不过诸葛亮 ..... ( 18 )
16. 请原谅公务员的懒惰 ..... ( 19 )

## 老猎人歪逻辑之二 如何运用你的关系网

1. 买卖逻辑 ..... ( 21 )
2. 梦想成真 ..... ( 23 )
3. “夫”之欲出 ..... ( 24 )
4. 长期相持 ..... ( 27 )
5. 以本伤人 ..... ( 28 )
6. 狗脸岁月 ..... ( 31 )
7. 置之生地而后死 ..... ( 33 )
8. “仁”姐无敌 ..... ( 37 )
9. 人心不“古” ..... ( 41 )
10. 副产品利用 ..... ( 50 )
11. 顺理成章 ..... ( 56 )
12. “婿”不两立 ..... ( 60 )

## 老猎人歪逻辑之三 调动你周围的关系

1. 财可通神女 ..... ( 64 )
2. 牺牲小我，完成大我 ..... ( 65 )
3. “妇”底抽“身” ..... ( 67 )
4. 匹夫有责 ..... ( 69 )
5. 勇者无命 ..... ( 72 )
6. 引郎入室 ..... ( 74 )
7. 利用有理 ..... ( 76 )



|                    |        |
|--------------------|--------|
| 8. 失败之母 .....      | ( 81 ) |
| 9. 你认识她吗? .....    | ( 83 ) |
| 10. 患得患失 .....     | ( 85 ) |
| 11. 远期利用 .....     | ( 87 ) |
| 12. 女儿外向 .....     | ( 89 ) |
| 13. 自负盈亏 .....     | ( 91 ) |
| 14. 历史利用大事回顾 ..... | ( 98 ) |

## 老猎人歪逻辑之四 儒商“不正”的经营理念

|                     |       |
|---------------------|-------|
| 1. 儒商的金钱观 .....     | (101) |
| 2. 舞好流星锤 .....      | (103) |
| 3. 走出鬼打墙 .....      | (105) |
| 4. 世界上什么东西最大? ..... | (108) |
| 5. 儒商的经营观 .....     | (110) |
| 6. 儒商的人才观 .....     | (120) |
| 7. 儒商的名牌观 .....     | (130) |
| 8. 儒商的广告观 .....     | (144) |

## 老猎人歪逻辑之五 走出日常思维定式

|                     |       |
|---------------------|-------|
| 1. 黄雀不是最后的赢家 .....  | (164) |
| 2. “宝珠”非“国宝” .....  | (165) |
| 3. 反中寻“理” .....     | (167) |
| 4. “买鹿”意在“获国” ..... | (168) |

|                    |       |
|--------------------|-------|
| 5. 邹忌谏齐王 .....     | (171) |
| 6. 我们代表中国 .....    | (173) |
| 7. 学问“催情”法 .....   | (176) |
| 8. 平凡中造就伟大 .....   | (177) |
| 9. 老子的人生追求 .....   | (181) |
| 10. 治国与营生 .....    | (182) |
| 11. 时刻给自己提个醒 ..... | (184) |

## **老猎人歪逻辑之六**

### **交涉成功的关键在于“台面下沟通”**

|                         |       |
|-------------------------|-------|
| 1. 台面下沟通的重要性 .....      | (186) |
| 2. 这么做，交涉必然失败 .....     | (191) |
| 3. 交涉能力强的队伍是如此形成的 ..... | (199) |

## **老猎人歪逻辑之七**

### **与讨厌的人和睦相处**

|                       |       |
|-----------------------|-------|
| 1. 眼不见心不烦 .....       | (205) |
| 2. 回避令人讨厌 .....       | (207) |
| 3. 愈见面愈讨厌 .....       | (208) |
| 4. 我讨厌别人，别人也讨厌我 ..... | (210) |
| 5. 爬山不只会疲劳 .....      | (212) |
| 6. 和讨厌的人产生共同兴趣 .....  | (215) |
| 7. 说话全然不投机 .....      | (217) |
| 8. 追求自我肯定，寻求类似者 ..... | (219) |
| 9. 批判性的人不受欢迎 .....    | (221) |

|                           |       |
|---------------------------|-------|
| 10. 心里感到焦躁时, 不和别人见面 ..... | (224) |
| 11. 战乱时期的恋情 .....         | (226) |
| 12. 厌恶的交换法则 .....         | (227) |
| 13. 拥挤的人潮充满厌恶感 .....      | (231) |
| 14. 想到“惩罚是应该的”就感到厌恶 ..... | (234) |
| 15. 讨厌引起大事故的人 .....       | (234) |
| 16. 指责就产生厌恶感 .....        | (236) |
| 17. 自尊心愈高的人愈讨厌人 .....     | (239) |
| 18. 恶言引起厌恶感的作用 .....      | (242) |
| 19. 运动场的打架 .....          | (249) |
| 20. 最讨厌的上司是要威风的上司 .....   | (251) |
| 21. 偏袒导致被讨厌 .....         | (253) |
| 22. 忽视部下的上司令人讨厌 .....     | (255) |
| 23. 不清洁的男性受人讨厌 .....      | (257) |
| 24. 为何非美人就不被喜爱 .....      | (258) |
| 25. 优柔寡断的男性与任性的女性 .....   | (261) |
| 26. 喜欢结婚与不喜欢结婚的人 .....    | (263) |
| 27. 其他的悲剧 .....           | (265) |
| 28. 其荣与其贫 .....           | (267) |
| 29. 推拉游戏的陷阱 .....         | (271) |
| 30. 被称为“斗败的狗” .....       | (273) |
| 31. 把对立转换为共同目标 .....      | (275) |
| 32. 讨厌的人具有攻击性格 .....      | (277) |
| 33. 平分或论功行赏 .....         | (278) |
| 34. 以牙还牙的作战 .....         | (282) |
| 35. 讨厌的人充满欲求 .....        | (284) |
| 36. 欲求不满消除法 .....         | (286) |
| 37. 武器攻击的诱发性 .....        | (289) |
| 38. 扳机刺激攻击心 .....         | (291) |

060660

|                         |       |
|-------------------------|-------|
| 39. 酒精与攻击性 .....        | (292) |
| 40. 正义感的暴力行为 .....      | (293) |
| 41. 观看动作片以后 .....       | (295) |
| 42. 对讨厌的人更需夸奖 .....     | (297) |
| 43. 不沉着的人有充沛的精力 .....   | (298) |
| 44. 提高对方的自尊心 .....      | (299) |
| 45. 卸除有色的太阳镜 .....      | (300) |
| 46. 像吉普车一样的野性味 .....    | (301) |
| 47. 上班族的报告、联络、谈话 .....  | (302) |
| 48. 以短时间与讨厌的人会面 .....   | (303) |
| 49. 讨厌的人具有刺激性 .....     | (305) |
| 50. 讨厌的人具有训练友谊的效果 ..... | (306) |
| 51. 糖球般的人 .....         | (307) |
| 52. 具有恶性魅力的人 .....      | (309) |
| 53. 对讨厌的人赠礼 .....       | (310) |

## **老猎人歪逻辑之门**

### **你现在的生活方式是错误的**

|                                |       |
|--------------------------------|-------|
| 1. 以人类的“根”决定能否迈向成功人生 .....     | (312) |
| 2. 要有“小即是好”的时代观 .....          | (315) |
| 3. 以终身在职者的人生观，超越人生 100 年 ..... | (317) |
| 4. 具备二十四小时服务的工作观 .....         | (318) |
| 5. 以二十一世纪的能力观重新锻炼自己 .....      | (320) |

## 老猎人歪逻辑之九 笑容可掬且开朗地行动

1. 为何需要开朗的行动 ..... (323)
2. 如何使笑成为习性 ..... (325)
3. 确实实行“和颜悦色”、“温和无敌” ..... (327)
4. 福相、家庭圆满与生意兴隆是三位一体 ..... (329)
5. 常笑为年轻与健康的基本 ..... (330)
6. 以阳性思考对所有事物 ..... (332)
7. 再确认情绪能够控制 ..... (332)
8. 将问题当作事实去面对并将其解决 ..... (334)
9. 常说“我运气好”，享受自己的命运 ..... (336)
10. 没有无用的体验，每天的一切都是学习 ..... (338)
11. 做任何事都要全力以赴 ..... (339)
12. 超乎对方期待的行为会令人感动 ..... (341)
13. 由“满足顾客”转变为“感动顾客”的时代 ..... (341)
14. 要对工作全力以赴，争取顾客的支持 ..... (343)
15. 勤勉能令顾客感动 ..... (345)
16. 彻底实行“后续服务” ..... (346)
17. 了解现实才能将工作做好 ..... (348)
18. 对能够生存充满感恩的心 ..... (350)
19. 尊敬神佛（祖先），勤勉生活的习惯 ..... (350)
20. 要自觉自己是受到人们的恩惠才能生存 ..... (352)
21. 夫妻要互相体贴，共同迈向未来人生 ..... (354)
22. 将心比心，建立关怀老人的社会 ..... (356)

## 老猎人歪逻辑之十 态度积极与消极

1. 绝不要失去希望 ..... (360)
2. 追求正义 ..... (361)
3. 不要光捡好走的路 ..... (361)
4. 天堂，还是地狱 ..... (362)
5. 发自内心的信赖 ..... (363)
6. 以平常心观照事物 ..... (364)
7. 注意细节 ..... (364)
8. 靠着你的潜意识 ..... (365)
9. 跟着道理走 ..... (366)
10. 真理与原则 ..... (366)
11. 谈“态度” ..... (367)
12. 为何工作？ ..... (368)
13. 突破障碍 ..... (368)
14. 开创新纪元 ..... (369)
15. 爱你的工作 ..... (370)
16. 专心致志 ..... (370)
17. 开创自己的道路 ..... (371)
18. 健全的心灵，健康的身体 ..... (372)
19. 在悔悟中过日子 ..... (372)
20. 让好书扩展我们的视野 ..... (373)
21. 把你的活力灌注到他人身上 ..... (374)
22. 真真诚诚过一天 ..... (375)
23. 谈“努力” ..... (375)

后记

## 老猎人歪逻辑之一

---

### 拘于常识的歪理诡辩

相信大家都听过“矛盾”这两个字，它出自战国时代的法家代表作《韩非子》一书。

——一个小贩在市集上吆喝着：

“来来来，不急着赶路的人请留步！看看我手上这面盾，是世上最结实的盾，任何锋利的矛也刺不破！”

本来到此为止就可以了，也许有人会买他的盾，不过，这个小贩的智商显然很低，只见他又拿起一支矛说：

“喏，这是矛，是世上最锋利的矛，任何结实的盾也挡不住！”

此话一出；围观者马上有人说：

“哦！那你拿这根矛刺那面盾看看，证明你的矛与盾是世上最好的。”

小贩一听，脸都绿了，手足无措不知如何是好，“矛盾”一词也应运而生。

听完这个故事，大家一定都会嘲笑这个不用大脑的商人。但只要看看四周，相信你的笑容会立刻消失，因为我们生活中充满这种“矛盾”的实例，有时自己也是其中之一。

## 1. 事实与论点的差距

以轰动日本的松川判决为例。一九六三年九月，日本最高法院宣判松川事件的十七名被告无罪。此一判决令日本舆论界大哗，都认为审判不公，但因罪证不足也无可奈何。二十五年过去了，它也跟着时光逐渐淡化。

在审判过程中，认为被告有罪的说法一直较占优势，结果却出乎人意料之外。

负责此一诉讼案的最高审判长是田中耕太郎，他一直是司法界的大腕，一个虔诚的基督教徒，是日本极具代表性的人物。一九五九年，田中耕太郎初审这十七名被告有罪（当时审判官共有十二位，七位认为无罪，五位认为有罪）。

觉得被告有罪的法官们是根据搜集的资料及证据，按照“理论性”的推论所下的判定。

主张被告无罪的人亦持有相同的理由。例如，被告律师广津和郎即收集许多罪证不足的资料，同样是依据“理论性”推论所做的判断。

以田中耕太郎为主张“有罪派”的代表，同以广津和郎为主“无罪派”的代表；他们两人皆为拥有绝对说服力的高级知识分子。在有罪与无罪之间，只能二选一，毫无转换与妥协的余地。

如果被告确实是真凶，那么广津和郎收集的论证全是诡辩，不管多么顺理成章，都是虚伪的。

只提对方的优点，绝口不提对方的缺点。他们曾把马胖子说成性感、长得不好看是有个性，任性的人代表天真，智商低的男子代表大器晚成，智商低的女子则为稳重沉静，轻浮的女子是合乎时代潮流，轻飘的男子是交游广阔。除非你预先翻过“奉承话



大辞典”，否则你可能被这些好话冲昏头。

风月场所的女子也很擅长说奉承话。面对摆阔的客人，她会说：“您真是一位好好先生，懂得生活情趣。”

面对较吝啬的客人，她会说：“您做事真有原则，不随便乱花钱。”

无论是哪种类型的男人，她都能让对方乐得晕陶陶的，心甘情愿的掏出钞票。

有一次，我们去参加某大酒店的开幕典礼，经理训示服务小姐说：

“假使客人赏小费 500 元，你们会怎么做？”

“收下来啊！”

“对。但别忘了加一句：‘谢谢您！您真好’，脸上尽量展现喜悦的笑容，客人看到您这么高兴，心里会想：‘才给五百块就这么高兴，要是给一千……’。相信下次他不但还会再度光临，而且小费会给得更多。”

如果你仔细探究语言的诡辩性和不合常理性，都把它视为诚实无伪的言论，把奉承话当作赞美，相信你的人生会很愉快。

## 2. 高级的歪理

上班族的你，可以利用工作时间到地下室的咖啡厅免费喝咖啡，因为——

只要你在上班时偷溜出去两小时，便等于喝了一杯免费咖啡，真是何乐而不为。但这里并不提倡在上班时溜出去喝咖啡，只是举个例子说明一下而已。

**感冒应负的责任** 一旦感冒必须立刻请假，这样才是一个有责任感上班族。