

心术厚黑学

燕 峰 编著

陕西旅游出版社

内 容 概 要

人心隔肚皮，造就了一个心术厚黑的空间。真真假假，阴阳颠倒，是人的险恶的表现也正是心术厚黑的真谛所在。

在当今变幻迷离的世界，你若想早出人头地，永立不败之地，那么请你翻阅本书。

开拓你的视野，施展你的心计，你面前的是无量前程。

目 录

第一章 厚黑制女心术..... (1)

- 1.制女心法..... (1)
- 2.旁敲侧击..... (4)
- 3.诱她缴械..... (5)
- 4.哄她..... (7)
- 5.正中她怀..... (8)
- 6.“我只爱你”..... (11)
- 7.蜜伴药..... (12)
- 8.叫你一声“MY LOVE”..... (15)
- 9.深解真味..... (16)
- 10.定心丸法..... (19)
- 11.慢煎鱼..... (20)
- 12.果真“不行”么?..... (21)
- 13.只打雷别下雨..... (23)
- 14.情梦..... (25)
- 15.穷追法..... (27)
- 16.永不合上“甜嘴”..... (29)
- 17.“瞄准女人心”..... (30)

18. “你是我的唯一”	(33)
19. 制女实战指要	(34)

第二章 男女厚黑心术 (41)

1. 男女两心谋	(41)
2. 男女心术“大团圆”	(43)
3. 心乱“术”迷	(45)
4. 女人的“瞒天过海”	(47)
5. “流泪”的谎言	(49)
6. 你的眼睛好迷人	(52)
7. 爱情“火力侦察”	(54)
8. 送礼送到心坎里	(57)
9. 审夫	(61)
10. 放长线钓大鱼	(63)
11. 豪钓	(65)
12. 女人的“秘密武器”	(68)
13. 情场胜算	(70)
14. 夫妻疮疤汇展	(73)

第三章 厚黑报复心术 (77)

1. 厚黑心术精要	(77)
2. 打失意人的主意	(80)
3. 中伤（一）	(84)
4. 中伤（二）	(85)

5.中伤（三）	(87)
6.利用传言的“共鸣作用”	(88)
7.无形暗器	(90)
8.不说恶言的中伤法	(92)
9.谎言加实话	(94)
10.四两制千斤	(96)
11.高妙奉承法	(99)
12.给他一支强心针	(102)
13.欲纵先擒	(105)
14.降龙伏虎	(107)
15.穷寇勿追	(110)
16.机不可失	(112)
17.虚晃一招	(114)

第四章 厚黑利己心术..... (117)

1.幽默厚黑心术	(117)
2.鬼术	(119)
3.黑色“麻醉品”	(122)
4.对付“冤家”妙术	(124)
5.有毒的甜奶酪	(125)
6.点将不如激将	(127)
7.地盘	(128)
8.魔高一丈	(131)
9.伤口搽盐	(133)
10.以情感人	(134)

11.打肿脸充胖子	(136)
12.露底	(138)
13.一叶知秋	(140)
14.佯装的技巧	(142)
15.“先入为主”护身术	(145)
16.“无知”护身术	(147)
17.好“利”“害”	(149)
18.狗咬狗，人吃人	(152)
19.“你真行”	(154)

第一章 厚黑制女心法

1 制女心法

世上追女妙招迭出，心法各异，以下介绍三法：

“激起她的母性”。任何女性都怀有某种程度的母性本能，一旦这母性受刺激时，便对男人产生爱情。所以，首先，请将所有事情让她照料处理。

琐碎的事情，如：补修钮扣、处理小伤口等，都可委交追求对象的女子做。她会在动针线、卷纱带中稍受刺激。其次，请让她代为选择领带或西服，也会使对方心中的母性萌发；而尤其甚者，更有男子装病以博取对方好意的；真可说为刺激女方的母性，而不择手段了。

在工作场中，诸如：“口好渴，麻烦你倒杯茶好吗？”或故意喝她的茶，不在意地吃着她的餐盒等演技，这些都是获得她青睐的方法，只要表演得好，而女方表面上虽然会说：“哦！讨厌死了。”她皱了眉头，心理却无法抗拒这种亲切感。严格来说，也许这与所谓的母性本能稍有不同，但在生理上的共通意识是不会错的。

无论如何，激发女人的母性本能，只是初步技巧，能运

用自如，才算理想。

“刺激女人幻想力”。世上绝无毫无幻想的人，而男人与女人的幻想内容全然不同。男人会为同一幻想而雀跃不已，也会幻想着不可能实现的事；女人则多做些恋爱、结婚等比较有现实可能的幻想，也就是说，女人多半不是在幻想，而是在脑海里描绘理想。若想巧妙的刺激她们这种心理，则下述的方法可供模仿。

“我今年 26 岁，进公司只有 4 年，但前途远大光明，因为我的工作能力极受科长、经理的肯定，而且，我已做好出人头地的准备。根据以往的例子，10 年内我可以当上科长，当然，在那之前，我必须留驻法国或意大利两年。担任科长后，接下来就是次长、部长，就好像输送带运输般的平步青云；而且同期中并无对手，升到经营要员是指日可待的，到了那个时候，就有绿草如茵的华丽住宅，还有私人司机为我开奔驰汽车；至于子女的教育，倒颇让人费心，但尽可能让他们读东大，至少也要庆应毕业的。……嗯，这就是我整个人生的计划。”

如果你以这剧本试用在女方身上，她会有何想法呢？如果她是位十足的幻想者，那么“外国旅行、欧洲、主管夫人、高级住宅、奔驰、东大……”等等她所向往的，在她脑海中一应俱全，满足了她的想像欲。

“奔驰是什么样的车子？”也许她会不经心地问道。固然一再使用这种话题，追求女人就会变质，然而实际上，令人觉得意外的是，在日本传统妇道已经式微的今天，以这种方式追求命中率相当高。而且有人为达目的，不计任何形式；只是，因此而受骗的女子，必定是贪心的女人。

“旁敲侧‘激’”这个方法自古以来即有，也不限于男女恋爱。例如：和追求的对象散步时，突然遇见小流氓找碴，他为了保护她而与流氓周旋，把他们全部赶散了，而博得那女子的信赖与好感。以追求女子而言，这个方法在今日也能通用，只须依现代风气稍作调整即可。

例如：相约在咖啡厅，偶然遇到其他的女子——当然，必须是位品味极高的的女子。

“啊！真巧！不和我喝茶，却和其他人来。”

以这样简单而嫉妒的对话说白，但切莫过于纠缠不休，主要在于激起那名女子的竞争心。

“喜欢那个人吗？”

也许他会这样问。然后您对他的语气、态度都表现极佳。运用这样的方法，就会使她的心里想：

“他不关心那位漂亮的女人，而比较喜欢我，我对他，比较有魅力！”

因此，她下意识里对情敌的优越与同情心会油然而生，女人总梦想自己是恋爱的胜利者。即使在太空飞梭的时代，这个女子还是会被以往不怎么在意的“他”所虏获。因为，她的竞争心受到刺激。

另外，旁敲侧“激”，也可透过友人向所追求的女子进言，以鼓动她一些微妙的心理。“他对你很关心哪！”或“一位XX小姐很迷他，他倒干脆，说什么就是喜欢你。”用这一类的话来刺激，女方的心情必大为所动。除了真正惹人嫌，否则不仅是女人，所有的人在知道他人对自己有好感时，心里都会很舒服。

即使在太空飞行的时代，追求女人的方法也不会那么跃

进。

[建议]遵章守法必有大成。

2 旁敲侧击

与一位男士谈论酒吧里的漂亮吧女，他跟我提起他的经验。

他说，每当他要和看中的吧女见面时，约会地点必定选在他上班途中必经的一家咖啡厅，并且往往早几分钟先在一副四人卡座上等候对方。多半约好的吧女进来后，会坐在他对面的位子上，这时，他就态度自然地移到她身旁坐下，并漫不经心地说：“这样可以彼此看清楚点。”因为酒吧女平常和陌生人接触惯了，所以也就不以为然。就这样，他开始了甜蜜的“控角”工作。

根据他的说法，认为坐在身旁或坐在对面谈话，效果自是不同；坐在身旁，可以解除对方的警觉心，使她坦诚地说话。他又说：“控角可以说是一件不正常的事，所以不能公开，对方一面来担心消息是否会泄露出去，一面又怀疑我这个人究竟是不是可靠，就会产生心理上的警觉。所以，如果不先造成彼此间设有隔阂的情势的话，就不容易进行谈话。”

由心理学的观点来说，这种坐在女性身旁说服女性的办法十分有效。心理学上将这种横向的空间叫做“情的空间”，因为这种情势和情人谈心的方法相似，情人多半谈感情方面的事，所以容易产生亲切的感觉。相反的，对面而坐的位

置，叫做“知的空间”，这种情势容易使人头脑清醒而精神集中。譬如下象棋和围棋的时候，双方一定要对面而坐，才可以把全副精神集中在下棋上。“知的空间”根本没有可容情意进入的余地，所以相向而坐常会使女性感到不自在；我们时常看到女性在和陌生人面对坐着的时候，眼光始终注视着自己的裙裾，这就是女性不能忍受这种“不容许情感存在”情势的一种紧张的表现。

不过，虽然坐在身旁和女性谈话，如果速度太快或声音太大，也会破坏亲切感；这时即使再以态度表情来挽救，也是无济于事，因为对方必须侧过脸来注视你的动作和表情，于是无法注意听你谈话的内容。当此之际，与其用这种无济于事的方法来补救，不如在言语中加入自己的感情，并且声调也力求抑扬顿挫，比较容易使对方自然地听进去。

此外，双方还不太熟悉的时候，和女性坐得太近，也会产生反效果；因为女性无论在精神和肉体方面，都居于被动地位，如果靠得太近，就容易使她因为产生压迫感而不能专心聆听对方的话。

[建议]“只要你轻轻地呼唤我，我就在你身边。”

3 诱她缴械

喜欢硬充内行的女人，自我表现欲往往很强，并且深切地希望受到别人的重视；所以，如里直接指出对方言行上的矛盾，便很容易使她恼羞成怒，尤其女性认为自己始终受到

差别待遇的意识比男性强，所以反应更为敏感，常看到一些女性愤怒得像别人踏入了她不可侵犯的领域似的，便是这样女性心理的表现。

因此，对付这种女性，不要揭开她的底牌，将她当做见多识广的人来看待便可。这样，对方就会因为自尊心得满足，于是心甘情愿接纳对方的意见。

那些实际上没什么知识而硬充知识分子的女性却因为时刻要伪装一副知识分子的外表，反而不能做到知识分子的潇洒。

换句话说，她们无时无刻在掂着脚跟，使自己看起来和知识分子一样高，以致不敢移动半步，以免跌倒。

要想解除女性这种坚强的防卫，必须由我们自身做起，先除掉自己在知识方面的防备。比方说，在谈自己失恋或失败的经验时，先告诉对方“这是一件令我难为情的事。”

当女性面对这种不设防的对象时，就会像防备极佳的拳击手缓和攻势一样，慢慢将掂着的脚跟放到地面，从而表现出自己的本来面目。

自古至今，人在接受礼物，或是被人委以重任时，往往要经过两三次的推辞之后，方才面有难色的答应下来。这在过去被认为有教养的作风。

这种现象在今天的男性社会里已经逐渐泯没而不存在了。可是一般女性却仍然保有这种传统的习惯。

她们之所以这么做，不外乎怕被人批评为没有教养，或者认为身为女性应该有谦逊的美德。另外还可能有的一个原因，是由于担心自己接受别人的请托之后是否能够愉快胜任的心理压力所造成的。

上面所以拒绝承担重任的表现，经常发生在有能力但无胆识，或者个性强而计较心重的女性身上，她们在拒绝时常说“啊！我恐怕不行呀！”就等于战场士兵们为瞒过敌人的眼睛而穿的保护衣服一样。她们希望等待事情发展到“不得不如此”的时候，再接受别的要求，那么就可以在态度上略微自然。

如果男方在这个时候用“其实你心里愿意吧！”这种话来戳穿她的心思，就等于脱去了她的保护外衣，反而会使她更加顽抗地拒绝，相反，你假装不明了她的心思，故意掉进她的圈套，反倒能够顺利地使对方按照你的希望行事。

[建议]“难得糊涂”。

4 哄她

女人有许多弱处，男人盯住不放，进而动脑、动手动脚，必能搔得她快快活活跟你跑一辈子。

女性经常利用和别人比较的方法来确定自己的存在，对于幸福和不幸福的问题亦复如是。

单单“我很幸福”并不能令她满意，她希望更进一步以“我比那个人幸福”的比较方法，来证实自己的确幸福。

女性确定自己幸福与否的方法有许多种。

举个日常生活中的例子：女性在论东家长西家短的闲聊时，对于愈不幸的事聊得愈起劲，并且消息传得很快。往往她你一言我一语的比较之后，会引出一项共同结论：“啊！她

是多么不幸呀！”对于报章杂志上报导的一些社会丑闻，女性喜欢拿来作为测量自己幸福的工具，所以大部分女性喜欢阅读这方面的报章杂志。

不幸的消息会从一个女人心里传到另一个女人心里，并使得每一位听到这个消息的女性，因为自己的待遇比对方好，便在心里产生一种踏踏实实的满足感。

这种现象从另一个角度解释，也可以说是女性对自己的幸福缺乏自信，于是时常感觉不佳，这时，送东西给她或带她游山玩水都不是最好的解决之道，而应该经常阅读女性杂志，收听广播中有关女性的不幸遭遇，然后把这些消息传送给她，使她可以通过和别人遭遇的比较而确定自己的确幸福。

能这样做的男人，必定会被女性视为传播幸福的使者，因而能够获得女性的芳心。

天下做丈夫的都擅长此道吧？！

[建议]对症下药。

5 正中她怀

女性时常会有说不出的话和心理的想法不一致的表现，这并不意味着女性天生喜欢说谎，而是因为女性在讲话时常会有“迂回”的趣向。

在情感的表现方面亦复如是。

女性时常将自己的本意用感情包裹住，视男性表现出来

的感情而有所伸缩。

因此，要了解女性的心意，必须像理解书本内真正的含意一样用心。

当女性向男性提出“A”和“B”的选择性问题时，并不是真正希望得到男性对这个问题的判断，这个“A”和“B”也只不过是代表着一种表现型态而已。

这时，男性需要慎重地猜透她的本意再加以回答，那么，女性就会因为符合了她的想法而感到满意。

一位 19 岁的未婚女性，因为她的男友逼迫她婚前性交而烦恼之至。据她的来信说，日常父母管教甚严，并且时常郑重地告诫她：“纯洁是幸福婚姻的先决条件。”

因此她害怕婚前和人发生性关系。

可是据她所知，她的两位女性密友，婚前都有过几次性经验，然而她们的婚姻至今都还十分美满。所以她问：“我究竟该怎么办？”

当女性发出这样的疑问时，我们似乎可以了解，她实际上希望和男性发生关系，并且她的内心已经做了这项决定，目前唯一欠缺的，就是别人的赞同。

现在我们姑且不讨论婚前性行为的是非问题，就答复问题而言，如果你给她的答复是肯定的，那么立刻可以消除她心理上的不安，而十分自信地采取行动。

更进一步说，如果答复问题的态度十分亲切而又果断的话，对解除她的不安来说，效果会更加好。

[建议]顺杆爬。



6 “我只爱你”

这几个字是女人最喜欢听的。

也许是女人们听多了，因此说：“男人说话不算数。”

真的，因为这是男人俘虏女人的绝招。

美女在抱，半透明的灯光，她的发香，她的吐气如兰，她电流似的体温，他和她并肩而坐，她的头向他的肩上靠过来，她的手挨着他的手，这时的“孔雀”而不“开屏”者能有几人？于是他的脸儿挨上去，她也“附耳上来”，他只要不是哑巴，一定会轻轻地说：“我爱你，我只爱你！”

著名女影星玛丽莲梦露经常使用的“五号香水”的广告，一经女性杂志刊登出来，立刻使得该香水的销路大减。

追究其中的原因，原来在这种广告刊登之前，一般女性买不起这种香水，经销这种香水的商店也很有限，所以使用这种“五号香水”的女性，暗地里都有一种“这是我一个人用的香水”的虚荣感。

可是自从这种广告刊登以后，这种使女性产生“唯我独用”的诱惑力马上消失，于是她们不再购买种香水。

女性的虚荣心，主要起源于一种自我表现的欲望。

她们经常希望自己是“与众不同的存在”，一种“只有我自己”的意识常存在她们心里，所以推销商品的时候，如果对女性顾客说：“这种东西只有你一个人有。”就能使其产生“我是被选择的对象”这种快感，于是很乐意地买下。