

第 一 章



说话“冲”字诀

天花乱坠大事成

智而不欺，适当夸张，是一种有效说话的本领。领悟贯通之后，不愁大事不成。

第一节 推销自己,赢得胜利

与人说话‘冲’的要诀首推为‘吹’；‘吹’就是推销自己，给自己脸上贴金，吸引别人关注，从而赢得胜利。

同一情况,两种答案

人们往往对简单的事实嗤之以鼻，却反而欢天喜地地被浮华不实的话语蒙蔽。所以有时天花乱坠地吹嘘一下自己，往往会收到意想不到的奇效。

面试主管：你对电脑懂多少？

应征者：懂一点，我戴过电子表，玩过任天堂，房间有一台电视……还有，我看过同学用 Dos 开机，两次……

面试主管：下一位！（第二位应征者进入）

面试主管：你对电脑懂多少？

应征者：嗯，那要看是哪一种电脑了。

一般的超薄掌上型的单晶片脉冲输出电脑（电子表）比较简单，我小学时候常常使用它的解译编码作业流程（闹铃功能）。

至于多功能虚拟实境模拟器（任天堂）就复杂得多，不过我曾经完整测试过许多静态资料储存单元（只玩卡带破关）。

长大后我对于复频道超高频无线多媒体接收仪器（电视）开始产生兴趣，每天晚上都会追踪特定频道的资料（指八点档电视节目）。

至于传统的电脑，我手下的一位工作伙伴（同学）经常在我的监控之下进行主储存的单晶体与磁化资料存取之间的信号交换（指 Dos 开机）……

面试主管：明天开始上班。你的配车在地下二楼，附有停车位……

其实两个应征者的情况是完全一样的，但是后者充满专业术语的回答完全镇了那个主管，于是他得到了工作。

为达目的的不同手段

热心于推销自己的孔子常常将原则抛在脑后。

公山不扰是季氏的家臣，他占领了费县的地方造反后，派人来请孔子，孔子很快地就到他那里去。于是他的大弟子子路很不高兴地说：

“若真是没有地方去，那也就罢了！为什么一定要应公山不扰这个人之请呢？”

孔子听了说道：

“凡是来请我的人，难道会毫无诚意地来请我吗？他总会有用我的心啊！如果有肯用我的人，我便可拿文武周公的教化去治理，使鲁国重振，而成为东周。”

在那个时代，即使是在鲁国，支配者间的斗争也很激烈。反对党中的五个人季寤（季桓子弟弟）、公狙极、公山不扰、叔孙辄、叔仲等都要求阳货的保护。于是阳货放逐季

桓子，立季寤为首，叔孙辄为叔氏之首。而阳货本身，则放逐孟懿子，自为孟氏之首，企图利用自己的学派独占鲁国。但这个计划事前已被执政者察觉，政变失败。而这时，连公山不扰也以费城为根据地起兵造反，以支援阳货等人的政变。因此平日知道孔子是强调“君君、臣臣”等上下支配秩序的子路，认为孔子原本无论多么难以找到工作的时候，都不愿屈就。而这回孔子却到叛逆者手下就职，这不是自相矛盾、自打嘴巴吗？于是苦言相劝。

但正希望为人所用的孔子，从年轻时就已学会了种种技艺，苦于没有机会可以表现，况且在形式上鲁为周之臣、季氏又为鲁之臣，正是所谓分公司的分公司的分公司，而若进入这最低层的分公司，也可借此获得出人头地的机会。所以也就顾不得理论上的前后一贯性了。而西周为犬戎所灭之后，平王将都城移至洛阳欲复兴东周，而其所复兴的又哪里是周的文化呢？只不过是错误的前提下想要建立真理而已。李卓吾忍着羞耻以救民众、五代的冯道侍奉过五朝八姓十一君的情形更被批评为无操守的代表，而其所获得的成就不正和所受的恶评相互矛盾吗？孔子也许正是因为一直未受重用而心急，所以才会沦落到这种只要有人肯用他，他就去的地步。

后来他虽听从子路的话，没有去找公山不扰，但仍继续找机会想做官以一展身手。

佛慎是晋国大夫赵氏的家臣，他派人来请孔子，孔子想到他那里去。而子路却说：

“从前我曾听夫子说过：‘真正坚硬的东西，任你怎么磨擦，仍然不会变薄。真正白的东西，任你怎么去染，它也都不会变黑。’所以我不管走到哪里，遇到何种试验，也都

不会改变的。难道要让我像挂上棚上却没有人吃的苦瓜吗？所以，我是非去就职不可了。”

当时，晋国的派系之争也很盛。有力的派系赵简子，因受其敌对派系范氏、中行氏的攻击，而逃入晋阳。晋定公率兵包围晋阳，与赵简子同党的荀栎、韩简子、魏襄子等则移兵攻打范氏，范氏、中行氏败走朝歌。这时，范氏的家臣佛慎，拥有中牟而投向卫国，这很明显是反叛晋国的行为。而子路自然对孔子接到这反叛者送来的就职通知而感欣喜一事大惑不解，故苦苦相劝。因此，孔子又放弃了这次任官的机会，但他却丝毫没有放弃做官的念头。

子贡见孔子不去做官，便譬喻着说：

“这里有一块美玉，是该放在柜子里藏起来呢？还是该求得好价钱把它卖掉？”

孔子说：“卖掉！当然要卖呀！我正在等待合适的买主上门呀！”

连孔子自我推销都用了厚黑学的手段，可见“冲”字一诀功效之大了。

孔子的毛遂自荐功夫

“冲”字功夫中很重要的一方面，就是懂得自我推销。辛辛苦苦做出的产品有一个推销问题，自我也有一个推销的问题。这是厚化自我所必需的。且看孔子的毛遂自荐功夫。

微生亩是个年老的隐士，他问孔子说：

“孔丘，你为什么要这样忙碌呢？莫非也想藉着口才以谋取功名富贵吗？”

孔子答道：

“我并不要谋求功名富贵，只是深怕赶不上时代而已。”
(《论语·宪问篇》)

你若想毛遂自荐的话，就得设法排除面子观，这样才能进行自我推销。

孔子曾说：

“如果有个国君肯用我来治理国政，满一年就可以使政教略有进步，三年便有成功的治绩了。”(《论语·子路篇》)

三年的时间就能有成功的治绩，一国的政治难道就这么简单吗？这就像“三分钟到市中心”、“无论多脏都洗得掉”的不动产及清洁剂的那种夸大的宣传广告一样，有计划地推销自己。如果这些夸张的说法被人采纳，那么羞耻、疑虑、说谎将会一笔勾销，而且越是在竞争激烈的时候，就越得花一番心思和构想去强迫推销自己。

精彩的‘欺骗’

“胸无谋略莫言商”。“欺骗”在道德生活领域一直是一个受讨伐的字眼，而在商场上，人们往往利用各种“欺骗”。当然这里的“欺骗”被引起来了，指的是类似于“玄虚”、“小戏法”策略的东西。

山下国松开了一个小煤炭店，但很景气，却又想做大生意赚大钱，整日寻思办法，倒还真想出了一个点子。

山下把自己的小煤炭店作抵押，向银行借了一笔款项作活动经费，开始实施他的计划。他打听到神户新开张了一家煤炭商会，老板松永靠他父亲福泽的巨资经营，很有实力。

山下国松永做生意，但位低财弱，挨不上边，于是他拐弯抹角，认识了松永的父亲福泽从前的一个老部下秋原，并请秋原修书一封，去走松永的后门。山下拿到秋原的信后，先是来到神户最豪华的饭店西村饭店，订了一桌宴席，然后请饭店服务员拿上他的请帖和秋原的信去请松永。松永看了秋原的信，二话没说来到西村饭店。

山下热情地迎接了松永，并把松永称颂了一番，然后才谈到正题上。他的意思是要松永向他提供大批煤炭，由他转卖给阿部老板开办的煤炭零售店。松永害怕受骗，犹豫不决。因为这样干，山下不付分文，不承担任何风险，有风险的人是他松永。

山下早预料到松永会犹豫，他把一位女店员唤了过来，对她说：“明天我到大孤炮兵工厂去办事，请你帮我买点神户特产瓦煎饼来。”说着从怀里掏出一大摞 10 万元一张的钞票来，随手抽出两张递了过去，然后又抽出一张来递去说：“这是给你的小费。”松永在一旁看了，暗中吃惊，断定自己是遇上了一位百万富翁，于是当场表示愿意发货。生意成交了。

山下向松永表示了感谢，便推说有点小事，急步走出餐厅来，追上了那位服务员，把那 30 万元全部都要了回来。晚宴过后，他立即启程赶回横滨，他住不起西村饭店的豪华房间。

从此以后，松永把煤炭发给山下，山下再转给了阿部，收款再交给松永。就这样，年复一年，山下发大了财，改行的山下当上了日本的汽船大王。松永也成了日本电力企业巨子。当年山下演的那场“精彩的欺骗”，不仅成了二人茶余饭后的笑料，而且也成了松永赖以战胜商场的艰险的精神动

力和经营谋略。

这里所说的“欺骗”绝不是那种违背法律和道德去坑害别人，谋取利润的行为，而只是一种伎俩。

河村的故事

恰当地表现出自己的实力，哪怕有些夸大，关键在于不经意地“现”一下，不能太露痕迹，往往能获成功。

河村瑞贤出身于的贫穷的乡下。年轻的时候就到江户经销腌渍品，并在街市租了一个店面。

一次住地附近着了一场大火。

那场大火适逢强风，火很快就蔓延至各个街市，河村瑞贤判断“这是前所未有的火灾”，他即刻叫 a 老婆、孩子去避难，自己略加装扮，带着所有的财产——十几万两银子离开江户。雇乘快轿，连夜赶往木会。他想在大火的消息传到木会的木材批发商之前，买断所有的木材。

河村瑞贤抵达木会之后，先找到最大的木材批发商，故意给在门口游玩的孩子们三枚金币，批发商看到了非常吃惊，心想出手就给小孩金币的人，一定是个富翁，何况对方又一身高昂考究的装束。河村瑞贤看出了批发商的反应，便慢条斯理地说出他的来意：

“我是江户人。这一阵标到了大工程。必须购买大量的木材。我马上会来这边收购，先付给定金，货款过后就叫佣人送来。”

虽然是初次见面，批发商看对方一副大人物的作风，根本没有察觉他在打什么主意，更不知道江户发生了大火，因

此没有任何异议，当即成交了契约。

河村瑞贤拿到了这张契约后就大加利用，其他批发商看了这张契约就说：“既然如此，我们就照办吧！”于是全部木材都由河村瑞贤买了下来。

货款当然没有送来，来的却是晚一步赶到的江户木材商。他们面对河村瑞贤的价格，惟有照单收购。顷刻之间，河村瑞贤就赚了 800 两黄金。可见这用“冲”，在商业竞争中多么重要。

空城计不是骗术

诸葛亮用空城计吓退司马懿的故事在我国已经家喻户晓，然而人们大多只是作为消遣听听而已。而我们邻国的日本商人则从中读到了某种更多的东西，某种超出故事的东西，那就是高超的经营谋略。这种“空城计”，就是“冲”的妙用了。

一个有能力的成功企业家，即使一时没有足够的资本，但能够保持创业的信心，运用攻心为上的谋略，同样可以取得企业经营的成功。

日本的赤玉葡萄酒株式会社的早期发迹便有赖于这种计策的成功运用。赤玉葡萄酒从创始人岛井开始做赤玉葡萄酒买卖时才 20 岁，那时日本人时髦喝进口葡萄酒，对日本人自己酿造的葡萄酒不感兴趣。资金有限的岛井信治郎无力进行大规模广告宣传，于是运用“空城计”战略，在自己的作坊试验酿造葡萄酒的同时，就每天晚上骑自行车到城市中各酒店去问：“请问这里有没有赤玉葡萄酒？”回答当然是

“没有”，岛井信治郎和他的雇员立刻说：“真可惜！赤玉酒质量最好，等你们进了货，我再来吧！”经过日复一日的不懈努力，终于有酒店打听赤玉葡萄酒的消息了，岛井信治郎这才开始生产自己的葡萄酒。

没有葡萄酒时先作葡萄酒广告，这是岛井信治郎“空城计”经营计划的开始。当“赤玉”葡萄酒商标注册完成，岛井信治郎更是连出广告奇招，如准备了 30 个两米长的灯笼，上印醒目“赤玉”商标，雇来穿有寿屋制服的人举着灯笼到处走动，起到广告宣传效果。一旦哪里出现火警，一定有提着“赤玉”灯笼的人在现场为救火者照明，因为当时人们喜欢聚集在火警区内观看议论，“赤玉”灯笼到来，“赤玉”葡萄酒的影响也随之扩大。当赤玉葡萄酒经营取得成效后，岛井信治郎又用同样的办法宣称已经研制成功了日本的威士忌，大唱日本威士忌的“空城计”，一年后才把自己生产的威士忌投放市场。岛井信治郎曾经说：“每一家公司都有从小到大的过程，在最初，总要使用空城计战略的，这就是公司的创业精神。”

日本企业家飞冈健在研读“空城计与孔明战略思想”时，特别强调：作为经营谋略，空城计是根据经营需要，最合理的投入。诸葛亮当时的主要目标是撤退回汉中，能把司马懿吓回街亭就达到目的了，所以有 2500 名士兵就可以完成任务。如果想战败司马懿，诸葛亮一定会带更多的人去西城，而且也不必使用空城计了。

飞冈健的结论是：“空城计不是骗术。”

一切处于创业阶段的中小企业不妨大胆使用，当然不要忘记四个字，即保密和自信。

灰色商人

某杂志曾经介绍过一位“灰色商人”——L 先生。

L 先生曾是一家中外闻名的大企业下属公司的部门经理。精通外贸惯例和知识，能说一口流利的美式英语。为了几笔大生意，他曾几度往返国内外，结果是胜绩多于败绩，为公司赚了一大笔钱，也练就了遇事不慌，稳扎稳打的性格，深得上级的赏识。可是，就在面临提拔的时候，他毅然辞职了。他要独闯商海，当自己的老板。

L 先生几经折腾，终于从工商局取得了执照，公司开张了，生意却惨淡至极，半年中公司帐仅有 8000 元。他完全没有料到，当他失去了身后的大树，失去了原来的那令人肃然起敬的公司招牌后，他的“功夫”难以施展了。昔日的客户与他断了联系，大公司不屑再与他合作，他被抛向了商界的另一角落。这个角落中的许多人不讲商业规则，不讲信誉，大都对生意抱着“碰一笔是一笔”的侥幸心理，东碰西撞，一片混乱。L 先生对别人充满着警惕，别人也警惕他。

L 先生有出奇的适应能力。他在实力的虚实上做起文章来，吸引入流的商人和客户。首先他拉起了大旗，重新打起了原来公司的招牌，当然他不会忘记疏通内线关系，以防被人识破。不过，他只是在认为必要的时候才这样做。

他租用了一套还算像样的房子，将里面的家具暂弃之入仓库，从别处借来了一套上档次办公家具，精心布置一番，顿使办公室气派不凡，又从家中拿来一些商务方面的书，搁置书架上，而且专放些半新半旧的，这使人不致怀疑他在生

意上的真才实学，不是装样子。他通过熟人买了一套计算机机壳，盖上看好的装饰布，只要人们不亲自操作，就谁也不知道那是样子货。他花小钱竟认真地“包装”了他的公司。不过，他的公司也有真正属于他的东西，这就是传真机和电话机。以后，他的公司里生意人渐渐多了。他出色的谈判技巧，配上有实力的表象，使人增加了对他的信任，终于使他有了几个固定的客户。一次，他与一商人为一笔生意谈了一天，因价格主谈不下。于是他雇人在第二天的谈判中闯进来，做出欲抢生意的样子。此举竟使那商人让了步。

就这样，他虚虚实实、真真假假、若有若无地与形形色色的商人打交道，并且战绩辉煌，有了相当可观的收入。他将公司搬进了一家饭店，办公室里的那台电脑也变成真的了。

对于他的这段从商经历，L 先生对文章作者说：“我是商人，但我不是骗子。骗子以骗钱为目的，为此不断地承诺给人好处诱人上当，而绝不会实现承诺。我的承诺是金子，守时，守约，守合同，加上以往的经验，保证客户不受损失。在做中间商的时候，我既能让双方甩不掉我，又让他们均受益。都说商人贪，其实对当今中国来说，贪不可怕，可怕的是骗钱，贪而不骗钱就是好商人，我就是好商人。”

文章作者并不认为 L 先生就是好商人。但比起那些生产上千箱鳖精而内含成分并无一只鳖的人，比起那些靠虚假广告而发迹的人，比起种种骗钱的人，文章作者却感到 L 先生的某种高尚来。

他的结论是：L 先生乃不好不坏的商人。

我们不难理解文章作者的苦恼，习惯于做善恶、好坏价值判断的我们，极易对正常的商业行为作出价值判断。其实

从他所作所为中我们无法判断 L 先生是好商人还是坏商人，我们所知道的是，显然这位 L 先生是个地地道道的高手。他巧妙而恰当地运用了“冲”字诀，取得了成功。

虚张声势败羌兵

处于弱势时，不能因弱而心虚力怯，一旦让敌手抓住你的弱点，攻击起来，你只有一败涂地。虞诩从朝歌至武都，一路上暗渡陈仓、增灶行军，直到用小弓诱敌和伪饰援兵，牛皮吹得羌兵心惊胆战，真是无所不诈，无往不胜。

东汉时，居住在陕西一带的羌人，因不堪忍受朝廷繁重的徭役负担，不断发动起义，反对汉朝的统治，并多次击败朝廷的官军。为了稳定那里的局势，汉安帝元初二年，朝廷任命朝歌长虞诩为武都太守，前去镇压羌族人民的起义。

武都一带的羌人听到这个消息后，马上聚集了数千人，分散在由朝歌往武都的必经之路陈仓与嵕谷之间，阻止虞诩赴任。当时，虞诩只带了少数的护送士卒，见敌众我寡，不能强行通过，只好在陈仓附近停了下来。停下后，虞诩采用调虎离山计，一面派人四下散布谣言说：“太守已向朝廷上书，请求增加援兵，待援兵一到，就向武都进发。”一面派兵在营房四周修筑工事，做出等待援兵的样子。羌人见状，确信虞诩是兵少胆怯，暂时不敢过陈仓。于是，就分散兵力到附近州县去筹集粮草，招兵买马，准备对付汉朝的大部队。虞诩见羌人果然中计，就乘其不备，连夜进发。一夜间，急行军走了 100 多里，过了陈仓。当羌人得知上当，再聚集兵力追击，已经来不及了，只好跟在后面紧紧追赶。

过了陈仓后，虞诩又让士兵在做饭时，多挖一口灶，每过一天就增加一倍，并加快行军的速度。这样一来，紧追的羌人发现汉军驻过的地方灶坑逐日增加，以为是朝廷的援兵到了，所以，羌人始终不敢接近虞诩的队伍。

到了武都后，虞诩发现郡中的士兵还不满 3000 人，而城外却有数万羌人正从东、北两面向武都围攻过来，形势十分紧急。虞诩又生一计，传令让士兵把强弓都藏起来，先用小弓向羌人放箭。羌人见汉军的箭矢力量弱，更不在乎了，便全力向城里发动进攻。待羌人攻到离城很近时，虞诩命士兵突然换上强弓，每五支箭瞄准一个人。硬弓强矢，箭无虚发，羌人被这冷不防的一着，吓得大吃一惊，急忙下令停止进攻。

为了迷惑羌人，第二天一早，虞诩选派一支精壮的士兵队伍，不断更换衣甲，反复地从城东门出去，从北门进来，造成大批兵马在源源不断地运动的假象。城外的羌人见汉军进进出出，来来往往，搞不清城内究竟有多少军队，始终不敢轻易发动进攻。几天后，羌人下令撤兵，撤退途中，他们遭到虞诩事先设下的伏兵攻击，伤亡惨重。

自己处于弱势，不惊慌，不恐惧，忍弱斗强，虞诩运用自己的智慧，终于打败了对手。

马克·吐温刷墙

要引起别人的注意，就要凸显事物的特别之处。

马克·吐温小时候，有一天因为逃学，被妈妈罚着去刷围墙。围墙有 30 码长，比他的头顶还高。

他把刷子蘸上灰浆，刷了几下。刷过的部分和没刷的相比，就像一滴墨水掉在一个球场上。他心灰意冷地坐下来。

他的一个伙伴桑迪，提只水桶跑过来。“桑迪，你来给我刷墙，我去给你提水。”马克·吐温建议。桑迪有点动摇了。“还有呢，你要答应，我就把那只肿了的脚趾头给你看。”

桑迪经不住诱惑了，好奇地看着马克·吐温解开脚上包的布。可是，桑迪到底还是提着水桶拼命跑开了——他妈妈在瞧着呢。

马克·吐温又一个伙伴罗伯特走来，还啃着一只松脆多汁的大苹果，引得马克·吐温直流口水。

突然，他十分认真地刷起墙来，每刷一下都要打量一下效果，活像大画家在修改作品。

“我要去旅游。”罗伯特说，“不过我知道你去不了。你得干活，是吧？”

“什么？你说这叫干活？”马克·吐温叫起来。“要说这叫干活，那它正合我的胃口，哪个小孩能天天刷墙玩呀？”他卖力地刷着，一举一动都显得特别快乐。罗伯特看得入了迷，连苹果也不那么有味道了。“嘿，让我来刷刷看。”“我不能把活儿交给别人。”马克·吐温拒绝了。“我把苹果核儿给你。”罗伯特开始恳求。“我倒愿意，不过……”

“我把这苹果给你！”

小马克·吐温终于把刷子交给了罗伯特，坐到阴凉地里吃起苹果来。看罗伯特为这得来不易的权利努力刷着。

一个又一个男孩子从这里经过，高高兴兴想去度周末。但他们个个都想留下来试试刷墙。

马克·吐温为此收到了不少交换物：一只独眼的猫、

只死老鼠，一个石头子，还有四块桔子皮。

巧妙运用“冲”字诀，麻烦自然迎刃而解。

兔子的导师

面对强大凶残的敌人镇静自若，大言不惭，有时真的能反败为胜。

兔子坐在山洞的洞口打字，跑来一只狐狸。

狐狸跳到他的面前：“我要吃了你！”兔子说：“别忙，等我把学士论文打完！”

“我的论文是《兔子为什么比狐狸更强大》。”兔子一本正经地说。

狐狸大笑起来：“这太可笑了，你怎么会比我强大！”

兔子仍然一本正经：“不信你跟我来，我证明给你看。”他把狐狸领进山洞，狐狸再也没有出来。

兔子继续在洞口打字。一只狼跳到他的面前：“我要吃了你！”兔子说：“别忙，让我把学士论文打完！题目是《兔子为什么比狼更强大》。”

狼大笑起来：“你怎么敢说自已比我强大！”

“真的，我可以证明！”兔子领着狼走进山洞，狼再也没有出来。

兔子继续在洞口把他的论文打完，然后拿着论文走进山洞，交给一只打着饱嗝的狮子。

论文的标题是什么并不重要，论文的内容也不重要，重要的是：论文的导师是谁。

兔子并非不害怕狐狸和狼，然而他并不慌张，虚张声