

# 《经商厚黑学》

## 图书基本信息

书名：《经商厚黑学》

13位ISBN编号：9787504728180

10位ISBN编号：7504728187

出版时间：2008-5

出版社：中国物资

作者：忠实

页数：442

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《经商厚黑学》

## 前言

在当今经济社会，恐怕连块石头都想发大财。可钱财不是从天上掉下来的，只能靠你自己去争取。贪污受贿、抢劫银行、走私毒品这类违法的事情不能干，害人害己，钱揣在口袋里也不安心；老爸老妈并不富有，留不下多少遗产；自己又没有成为歌星、影星的天分，挣不了那轻松钱。那么，难道我们就只能每天挤着公交车上下班，辛苦一辈子连套房子都买不起？不，我们还可以去从商，这可是发财的捷径。“十亿人民九亿商，还有一亿在观望”，如果你仍处在观望者之列，不要再犹豫，勇敢地下海吧。自己办公司，当老板，倒也风光，弄好了很快就能腰缠万贯，衣锦还乡；可倘若经营不善，血本无归，债台高筑，也有不少人倾家荡产，跳楼上吊。可见，不是所有人一经商便能发大财。常言道：“没有金刚钻，就别揽瓷器活儿。”经商也是有素质要求的。所谓“无商不奸，无奸莫商”，经商虽不要你去坑蒙拐骗，但商场如战场，若没有“厚黑”这一金刚钻，奉劝你也别来揽“经商”这瓷器活儿。不要认为那些在商海里纵情游弋的富豪巨贾们天生就是经商的奇才，天生就有过人的厚黑功夫，其实他们也是在现实生活中活学活用“厚黑学”慢慢积累起来的，当然必要的指导少不了。

# 《经商厚黑学》

## 内容概要

《经商厚黑学》教你经营所需的十八般厚黑武艺，让你迅速成为厚黑高手，什么借鸡生蛋、赚钱秘招、弱肉强食、拉拢关系、请客送礼、甜言蜜语、软磨硬泡、威逼利诱，全是小菜一碟。在当今经济社会中，恐怕连块石头都想发大财。可钱财不是从天上掉下来的，只能靠你自己去争取。常言道：“没有金刚钻，别揽瓷器活儿。”经商也是有素质要求的。所谓“无商不奸，无奸莫商”，经商虽不是让你去坑蒙拐骗，但商场如战场，若没有“厚黑”这一金刚钻，奉劝你也别来揽“经商”这瓷器活儿。

## 书籍目录

上 篇厚黑方略一 不发大财，誓不罢休 经商的目的就是赚钱 把脑袋变成钱袋 富商巨贾，宁有种乎 越穷越想成为有钱人 永远不要满足于现状 有志者事竟成 义无反顾，永不退缩 创业成功并不难 找个引路人 忍耐是成功之道 要有一点乞丐精神厚黑方略二 借鸡生蛋，借梯登天 天下之财为我所用 傻瓜才拿自己的钱去发财 打开银行大门的钥匙 利用别人的钱起家 有信用就能借到“鸡” 在公司内部筹集资金 有钱出钱，有力出力 借助外力盘活资金 依靠政策赚钱 借助名人的影响扬名 好风凭借力，送我上青云 收买对手为己所用厚黑方略三 弱肉强食，适者生存 商场上只有永远的敌人 踩着对手的尸体前进 杀人莫见血，见血非英雄 两军相逢狠者胜 不要畏惧强大对手 小鱼也能吃大鱼 出其不意，攻其不备 船小不闯大风浪 抓住对方的弱点 置之死地而后快 对竞争对手保持戒备 竞争方显英雄本色厚黑方略四 赚钱有术，见缝播针 确定自己的赚钱方程式 选对方向，一定赚钱 开创出第三百六十一行 小本也能赚大钱 投资要乘虚而入 看准赚钱的目标 世上没有无用之物 做发挥自己长处的生意 女人和嘴巴是两大财源 一笔生意，两头赢利 文化搭台，经济唱戏 寸土可收获寸金厚黑方略五 开源节流，精明理财 企业家也是理财家 当家不理财，等于瞎胡来 充分发挥资金的力量 把钱用在点子上 赚钱的徒弟，守钱的师父 有钱也不要太张扬 降低进货成本 尽量减少意外开支 没有钱也能做广告 发大财不拒小利 刺激资金良好运转 有钱不置半年闲厚黑方略六 眼观六路，耳听八方 信息灵，百业兴 信息满天下，专寻有心人 做“信息战”中的胜利者 信息搜集诸多方法 不拘一格获取信息 慧眼发现新信息 要想生意活，必须信息灵 善用信息发大财 为获商业机密无孔不入 明修栈道，暗度陈仓 抓信息要抓关键 开辟更多的信息渠道厚黑方略十七 兵贵神速，人贵敏锐 处处留心皆生意 慧眼捕捉商机 机会来临时狠狠抓一把 知道到哪儿找机会 为人之所不为 能人之所不能 把握住万分之一的机会 让头脑时刻清醒着 在司空见惯中找商机 寻找大公司的空当 洞察危机的预兆 当断不断，反遭其乱厚黑方略八 秤心斗胆，方成大事 不拼难以赚大钱 经营者要敢于冒险 不入虎穴，焉得虎子 一旦看准，就大胆行动 赚钱的直觉与胆量 怕失败者必败 冒险前听听这些建议 多谋才能善断 不要盲目扩张 生意并非越大越好 决策不是赌博 慎重考虑后再作决定厚黑方略九 与人为善，因人成事 水能载舟，亦能覆舟 尺有所短，寸有所长 霹雳手段，菩萨心肠 下下人有上上智 士为知己者死 尽力避免内讧 建立广泛的社会关系 一流人才最注重人缘 冤家也要好好对待 与大老板做朋友 生意场上的人情投资 赢得金融界的信任 不与新闻媒体对抗厚黑方略十 钩心斗角，讨价还价 谈判桌上不厚不黑不行 不打没准备的仗 谈判的要领与策略 开价要高，让价要慢 让对方在不知不觉中让步 适时大胆说声“NO” 避免陷入被动 鸡蛋里面挑骨头 给对方挖个陷阱 谈判为赚钱，也要学防骗 谈判中的“运动战” 黑脸白脸软硬兼施 收帆好在顺风时厚黑方略十一 名声在外，客来四方 好名字先声夺人 巧用商标赚大钱 品牌就是承诺 喊出响亮口号 学学王婆会卖瓜 寻找广告宣传契机 广告帮你创造奇迹 让广告富有人情味 狐假虎威，一举成名 利用法庭做广告 制造新闻效应 借助运动会扩大知名度厚黑方略十二 三寸之舌，口灿莲花 推销商品先要推销自己 九种不受欢迎的推销员 优秀推销员的七张王牌 牵着顾客鼻子走 用好三寸不烂之舌 适当施加心理压力 不成交誓不罢休 让顾客认同你的歪理 应对不同情况的顾客 幽默一用，财路开通 时刻掌握主动权 把握好成交机会厚黑方略十三 深入人心，投其所好 萝卜白菜，各有所爱 缩短与顾客的心理距离 见什么人说什么话 不同年龄的顾客不同对待 将心比心吸引顾客 穷人的钱也好赚 对女性顾客表示亲昵 盯住青年消费者 抢攻银发族市场 巧用顾客好奇心 眼见为虚，手摸为实，只用换汤无须换药厚黑方略十四 舍得小利，钓得大鱼 羊毛出在羊身上 打一巴掌，给个甜枣 用小礼品作敲门砖 满足顾客的癖好 宽容对待顾客的过错 顾客是上帝也是朋友 不让顾客吃亏 舍小利钓大鱼 投之以桃，报之以李 方便别人，就是生意 让一分利给顾客 让顾客永远满意厚黑方略十五 创业新路，走上财路 赚钱就得出新招 多动脑筋，多出新品 产品创新五大技巧 人人身上有创意 用新产品创牌子 小改动，大赚钱 好“点子”可点石成金 创造是求生的最佳手段 服务也要多点花样 出奇制胜，发财之道 敢于“异想天开” 创新立意发大财厚黑方略十六 人走正道，剑走偏锋 赚钱不妨使出歪点子 找个托儿唱“双簧” 找个“替罪羊” 制造假象为己生财 道高一尺，魔高一丈 利用好女性的资本 提高警惕防泄密 了解花招免受骗 下 篇厚黑方略十七 四面出击，广结善缘 画一张“求人联络图” 拉关系须知“天时地利” 编织关系网不拘男女 让关系网越织越牢 拓展关系五大要诀 朋友多，路子广 三亲六戚不找白不找 同乡情谊可资利用 有礼有度求同事 同学关系好说话 与名流多搭关系 做好领导的“心腹” 打进陌生人的交际圈 熟人好办事厚黑方略十八 冷庙烧香，积蓄人情 控制人情为你所用 人际交往也需“感情投资” 在人情账户上多做储蓄 来而无往非礼也 平时多烧香，急时有人帮 舍不

## 《经商厚黑学》

得孩子打不了狼 得饶人处且饶人 别人有难时多多援助 潦倒英雄亦结纳 让人欠你人情 帮助别人也是帮助自己 能帮人忙方可求人帮忙 提前放贷人情债 对上司要勤于拜访 替别人当好“代办” 做拍马、押宝、推车的好手厚黑方路十九 放下自尊，万事可为 不要脸的制伏要脸的 脸皮薄了要吃亏 死要面子活受罪 闭月羞花难求人 磨炼你的脸皮 忍人之所不能忍 热脸迎向冷屁股 主动捅破窗户纸 脸皮厚，吃个够 人在屋檐下，不得不低头 不要妄言不求人 求人就需死皮赖脸 必要时要有下跪的勇气厚黑方略二十 口蜜腹剑，灌人迷汤 谁都爱听恭维话 花花轿子人抬人 你好我好大家好 顺耳之言好办事 做高帽子的纸并不贵 良言一句三冬暖 巧用媒婆一张嘴 表达求人意愿要委婉 拍马要拍到屁股上 借东西时的言语技巧 为他熬点“迷汤” 逢人短命，遇货添钱 用好求人“敲门砖”厚黑方略二十一 软磨硬泡，水滴石 求人没有“不可能” 软磨硬泡的技巧 与对方比耐心 不要怕被人拒绝 忍而待发，以忍求变 心急吃不了热豆腐 不到黄河心不死 火到猪头烂 混熟了好说话 人情卖给熟面孔 跑断腿，磨破嘴 与所求的人“泡蘑菇”厚黑方略二十二 请客送礼，求人消灾 请客吃饭也有讲究 酒席宴上好求人 宴席上不可厚此薄彼 领悟“酒文化”的精髓 “礼”多人不怪 礼轻情意重 打听对方住址的方法 送礼要看对象 送礼要因人而异 送礼要师出有名 送礼要不着痕迹 送最少的礼办最多的事厚黑方略二十三 察言观色，随机应变 出门观天色，进门看脸色 见人说人话，见鬼说鬼话 哭在心里，笑在脸上 求人之前探察性格 求人须看人点菜 做顺风而倒的墙头草 见机行事投其所好 通过握手揣摩心理 通过眼神揣摩心理 通过手势揣摩心理 通过语言声调揣摩心理 通过身体语言揣摩心理厚黑方略二十四 院之以理，动之以情 迎合对方的需要 与对方“同舟共济” 帮助对方分析利弊 让他看活生生的例子 激发对方的责任感 用行动感化对方 人皆有不忍仁之心 让人为你的不幸洒泪 软绳子捆得住硬柴火 让对方的良心为你说话 告诉对方你的“无知” 不要擦干脸上的眼泪厚黑方略二十五 信誉在手，求人不难 给人好的第一印象 守信才能获得信赖 好借好还，再借不难 让人信任首先要自信 表现自身才能打动对方 诚挚待人获得信赖 让有权势者重视你 多准备几颗“定心丸” 不要透支人情账户 给人一个信任你的理由 学点王婆的本领厚黑方略二十六 拉拢关系，迂回包抄 求人之前先套近乎 寻找与所求人的相似之处 投其所好拉近距离 巧用彼此共同的兴趣 设法让猎物靠近你 堡垒最容易从内部攻破 寻求领导的理解与支持 凭借“枕边风”，送你上青天 取悦对方家的老人、小孩 射人先射马 多认几个“干爹”、“干娘” 宰相门前七品官 欲见阎王先打点小鬼厚黑方略二十七 求人办事，有礼有节 佛靠金装，人靠衣裳 伸手不打笑脸人 打招呼也有讲究 和陌生人套近乎的技巧 拜访时注意礼节 打电话、写信要有礼貌 求人时注意聆听 不要贸然打断别人的话 别说不合时宜的话 对所求的人表示感谢 亲兄弟，明算账厚黑方略二十八 把握时机，寻求突破 每人身上都有突破口 避免求人碰壁技巧 在关键人物身上下工夫 好钢用在刀刃上 从容易解决的问题入手 把握最好的时机 求人须循序渐进 顺水推舟提出要求 适时转移切入正题 不要一条道走到黑厚黑方略二十九 适当施压，逼人就范 请将不如激将 堵住对方退路 既唱红脸又唱白脸 以假乱真，晓以利害 趁火打劫，逼人就范 造谣生事，制造烟幕 死猪不怕开水烫 给对方“限定时间” 假戏真做讨账 不妨来个“打草惊蛇” 要求加薪有妙招 他怕什么就给他什么 牢牢攥住把柄厚黑方略三十 集中火力，攻其软肋 对方总有空子可钻 让对方不停地说是” 让对方觉得自己重要 人有脸，树有皮 满足他的自尊心 好赚莫过孩子钱 吊他的胃口 旁敲侧击，点到痛处 以柔克刚，以退为进 给对方一点心理负担 寻找对方的致命点 画蛇不要添足厚黑方略三十一 心有灵犀，一点就通 刺激对方的欲望 求人时许以回报 美人作饵，愿者上钩 劝导不如诱导 回眸一笑百媚生 漂亮就是一种资本 “糖衣炮弹” 百发百中 让名人为你当说客厚黑方略三十二 为人所求，量力而行 君子成人之美 不要轻许承诺 适当自抬身价 模糊表态留有余地 拿人家手短，吃人家嘴短 不为友情抵押面子 不要打肿脸充胖子 卸掉人情包袱 无私才能成其私 小心被人当枪使 说“不”的五种技巧 把球踢给别人 让人有台阶可下 该敷衍处且敷衍 别怕扮黑脸



## 章节摘录

上篇厚黑方略一 不发大财，誓不罢休经商的目的就是赚钱中国有句俗语：“钱字有两戈，伤尽古今人。”此话把“钱”字的形象表达清楚了，更把它的含义说得淋漓尽致。那“戈”是古代的兵器，“钱（錢）”字是由“金”和两把“戈”组成的，即指“钱”是靠武器维护着或是经过斗争而得来的。为了“钱”，古今中外多少人伤透脑筋，伤尽劳力，伤尽情感；亦有多少人为其折腰卑膝，以灵魂肉体相换；亦有人视“钱”为粪土，绝不沾一切不义之财，绝不为铜臭折腰。这种观点自然慷慨激昂，深入中国老百姓之心，但对于商道来说，这句话无疑与其的基本精神相悖相离，商道的基本准则就是赚钱第一，怎能视金钱如粪土，又怎能轻视和逃避其中的“两戈相击”，即战斗呢？犹太人哈同，他立志来中国赚钱发财，但自己一无资本，二无专业知识或技术，他决心从一个立足点开始。因他长得身体魁梧，在一家洋行找到了一份看门工作。要换别人是不愿干的，自己相貌堂堂，却屈于当站门雇员。而哈同却不那么想，他认为看门赚来的钱是一种报酬，没有丢脸和失身份的感觉。另外，他有更深层次的考虑，“千里之行，始于足下”，在这份工作上找到个立足点，今后通过自己的努力奋斗，积蓄力量，最后终要找到能赚更多钱的路子。哈同在当看门工时，非常认真，忠于职守。晚间，他利用一切可利用的时间阅读各种经济和财务的书籍，知识增进很快。老板觉得此人工作出色，脑子精明，把他调到业务部门当办事员。哈同一如既往，工作业绩不错，逐步被提升为行务员、大班等。这时，他的收入大为增加了，早怀壮志的他，并没有因此而知足。这正如曹操所说的：“人若不知足，既得陇，复望蜀。”他认为自己的创业时机到了，1901年，他找理由离开了打工岗位，自己开始独立经营商行。哈同自办的商行取名为“哈同洋行”，为了赚取更多的钱，以经营洋货买卖为主。他看到洋货在中国市场上相对来说竞争品不那么多，消费者难以“货比三家”，因此，他的经营获得了高额的利润。几年间，他赚了许多钱。

# 《经商厚黑学》

## 编辑推荐

《经商厚黑学》：经商不能不贪心，经商不能不慎，经商不能不巧，经商不能不狠，经商须厚着脸面，经商须磨破嘴皮，经商须放下身段，经商须硬起心肠。不要认为那些在商海里纵情游弋的富豪巨贾们天生就是经商的奇才，天生就有过人的厚黑功夫，其实他们也是在现实生活中活学活用“厚黑学”慢慢积累起来的，当然必要的指导少不了。“师傅领进门，修行在个人。”《经商厚黑学》便能作为你修行的指导手册。

# 《经商厚黑学》

## 精彩短评

- 1、一般吧
- 2、送来的书质量太差，装订线破损严重、书面褶皱且不干净，强烈要求换货，新书怎么能这样。发货的也不看看，破了的书也往外发.....
- 3、很好，很喜欢很好，很喜欢
- 4、替他读了
- 5、写的有些夸张 . .
- 6、这一本数写得很好 我说了不算 关键还是要大家来评论
- 7、看了一下还马马虎虎，讲的都销售上常用的一些基本功而已
- 8、正在看。。
- 9、内容很好，有点小厚，慢慢看了，社会百态，要自己慢慢体会了
- 10、实在是不明白非搞成32章？标题内容都有点重复！比如：厚黑方略13 深入人心，投其所好厚黑方略14 舍得小利，钓得大鱼厚黑方略22 请客送礼，求人消灾厚黑方略26 拉拢关系，迂回包抄厚黑方略27 求人办事，有礼有节不都是在说拉拢关系，请客送礼吗？完全可以放到一章中分几个大点来说。
- 11、不错不错~书很好
- 12、买了，可是还没有看完。不过应该就还好啦！不过实在是太厚了，有点打击看完它的信心.....
- 13、东西很实用
- 14、做事先做人，商场上搞定事先学会如何搞定人
- 15、很好，纸张好，实惠。
- 16、还没看完，暂不作全部评价。  
不过挺好的，把很多商业上的潜规则都讲明了。  
书名改为《经商潜规则》我觉得更好。
- 17、看了部分.....
- 18、卓越就是用预计发货时间和预计送达时间来骗钱的。忽悠人的糊弄人的完全不顾消费者的感受的拖沓拖延拖拉感觉就像是拉屎拉到一半才忽然想起有单货没发，才慢腾腾的回来给你把货发了一样...  
...
- 19、 .
- 20、一拆开包装的时候瞬间惊呆了，书本的外装脏得不得了，而且磨损得厉害，像是在地上磨过一样，想到里面的内容不影响就算了，一退一换又要耗个10天8天的，我没有这个时间可以浪费。我就想提醒亚马逊，我之前在这边买过N次书，这次对亚马逊太失望了，这样的残次品也能拿出来卖就太丢人了。



## 精彩书评

1、I.对自身的基本定位1.利用一切可利用的时间学习2.坚持自己的行业道路，即使事与愿违、感觉脱不了身3.运用饥饿精神法：使自己为三餐发愁，从而产生奋斗、赚钱的欲望，永远不要满足自己的需求4.欲望与毅力的结合，加上明确、具体的目标5.工作、生意上的一切事物均倾力亲为，并且掌握所有客户资料6.多听取建设性意见与批评，不要为自己批评7.施比受有福，而相对的，作为受者，可以带给施者自我满足感，向他人示以自身的贫穷与弱小II.善于借用他人之力1.敢于借贷，利息是一种压力，是你放弃浪费、改掉懒散的坏习气。【指的是投资性借贷，而不是消费性借贷】2.研读政策，以有关政策条文的解释来指导自己的商业活动3.成功的企业领袖用50%的时间研究政治，30%的时间面对各种社会关系，20%的时间考虑商业活动III.商场竞争1.投资前需要考虑回报率，以及自身资本、能力、体力是否可以胜任2.对竞争对手保持戒备，掌握对望动向3.利用自身优势压制对手弱点IV.语言技巧一1.协助对方把话说完，不要插嘴2.选择性的听，让自己听出言外之意，用心记住要点3.切莫死板、讲话轻率以及皱眉头4.耐性除异议、信守合约5.意向引导：首先讲商品&合约对对方的好处，让对方产生兴趣6.步步为营：抓住对方说过的话为据点，把对话引到对自己有利的方向7.语调语速适中，简明扼要8.交谈中随时设想对方心思，已作出反应9.把握时机握手，代表协议的达成和关系的确立X.语言技巧二1.年轻人容易接受新事物，可以多向他们表达知识与见闻2.中年人有主见，经验丰富，可以多赞扬其工作能力与家庭，需要便显出诚恳、情切3.老年人固执，喜欢别人称赞自己子孙有出息、称赞（谈论）自己的年轻往事。与其打交道需要表现出老师，不要夸夸其谈，不要当面拒绝，注意扮演好晚辈的角色4.注意保持理性，注意外露的情绪，冷静分析当下所需要的情绪5.与智者言依于博，与博者言依于辩，与辩者言依于事，与贵者言依于势，与富者言依于豪，与贫者言依与利，与战者言依于谦，与勇者言依于敢，与愚者言依于锐。说人主者，比与之言奇。说人臣者，比与之言私XI.几种身体语言1.握手：大力挤握者，精力充沛，自信，偏于专断专行力度适中，动作稳实，双目注视对方者，个性坚毅坦率，有责任心触握者，随和豁达上下摇摆着，乐观，积极乐诚【以上例子中不适用于分析涉世未深的人】2.眼神（谈话时）：沉静：胸有成竹，稳操胜券散乱：没有把握阴沉：将要发火恬静：遇到好事，非常满意，此时适合提出要求凝定：认为你的话语有一听的必要，正在认真听下垂：心有重忧，万分痛苦四射，神不守舍：厌倦眼神呆滞，嘴唇发白：正惶恐万状流动异于平时：设有陷阱胸怀诡计

# 《经商厚黑学》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)