

<<活学妙用经商厚黑学>>

图书基本信息

书名：<<活学妙用经商厚黑学>>

13位ISBN编号：9787802039155

10位ISBN编号：7802039150

出版时间：2010-1

出版时间：中国妇女

作者：洪峰

页数：394

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：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;活学妙用经商厚黑学&gt;&gt;

## 前言

做生意就如同做人，少不了厚黑心经。

成功的生意人往往都懂得厚黑学，有道是：“厚者，经商之本；黑者，竞争之道。

”厚是经商的根本；黑是竞争的手段。

厚黑商人有这样的观念，他们从不以自己做的生意小而自卑，在他们看来所有的生意都是由小做到大的，要做好生意，就不能喜“大”厌“小”，而应该“钞票不问出处”，敢于下手，并且善于投机；在赚钱的时候，也不要因为自己目前所从事的职业不好而自愧不如。

一个合格的生意人在从事所谓的低贱职业的时候，心态也表现得十分平和，这就是“厚”之道；在参与竞争时，应该运用智慧，采取一些策略、计谋，毫不留情地打击对手，此时需要的就是“黑”。

要经商，脸皮就必须够厚。

古往今来那些脸皮不够厚的人，往往都竞争不过厚黑之人。

项羽最终被刘邦战胜，就是因为没有刘邦那么厚、那么黑。

所以，要想成功，就必须懂得厚黑，这样才能打开局面，不然，煮熟的鸭子也有可能飞了。

俗语有云：商场如战场。

每一个经商之人都懂得，商场里没有常胜将军，挫折和失败是不可避免的事情，今天发生在别人身上，几天以后可能就会被自己碰上。

这个时候，往往只有那些够厚够黑的人才能顶得住别人的闲言闲语，才能在别人的唏嘘声中面不改色，然后，默默地开始努力，不会因为无颜见江东父老而从此退出江湖。

看着厚黑这两个字，要弄懂它们的真正含义。

其实，厚黑之术并不是教导人们如何奸诈狡猾、怎样去坑蒙拐骗，生意厚黑学所讲的是在不违法的基础上，如何把生意做好、做巧、做顺利。

商场变化多端，厚黑之术却可以像一把锋利的剑一样，把这些变化都刺破，让人们见识到真伪。

中国有句古话叫做：“人不为己，天诛地灭。

”人本来就是自私的，作为商人来说，想要在残酷的竞争取得胜利，就是要运用厚黑之术来成全自己的胜利。

商场的竞争是残酷的，它也遵循着“适者生存”这一条法则。

“胜者为王，败者为寇”，如果对自己的竞争对手怀有一颗仁慈之心，无疑就等于是自掘坟墓。

农夫和蛇的故事，很多人都耳熟能详，这就是商场上的法则在现实生活中的运用。

一个生意人，有时候背负的责任比自己的性命还要重要。

一个大企业的领导在和自己相同类型的企业竞争时，如果不够厚、不厚黑的话，无疑就会使自己的企业陷入危险的境地。

企业竞争的失利，意味着员工将失去生活的保障。

所以，在厚黑和责任之间，有些企业的领导者往往会选择厚黑。

这并不是为商人们开脱的说法，这个道理自古就有。

只要有残酷竞争的地方，就少不了厚黑的法则。

三国的孙权如果懂得厚黑之术，也不会出现三分天下的局面。

而曹操因为懂得用“挟天子以令诸侯”这样的厚黑手段，成就了自己的霸业。

其实想想，如果曹操没有统一天下，人们还得长期处于战乱之中，不得安宁。

任何事情都有两面，厚黑手法运用得好，也不是一件坏事。

虽然厚黑二字可能会被很多人厌恶，甚至让很多人不耻，但是在特定的环境中，它是一把可以制胜的利器，尤其在商场这样竞争激烈的地方。

商人身上总是会背负很多东西，道义、责任等，但是若要取得成就必不可少的就是厚黑之术。

当然，无论什么事情都要有个度。

一个商家，良好信誉的建立和厚黑并没有什么大关系。

在和对手竞争的时候，用厚黑之术也应该有一个度。

古往今来，那些纵横商界，取得成功的人，都知道在什么样的时间、什么样的地方，如何恰当地运用

<<活学妙用经商厚黑学>>

厚黑学。  
只有做到这些，才能取得真正的成功。

## <<活学妙用经商厚黑学>>

### 内容概要

诚信是经商的根本，但在瞬息万变、风云莫测的商场，相信人是应该慎之又慎的。虚假的需求信息，深藏欺诈的报价，吹得天花乱坠的广告，令人血脉贲张的利润远景，指天划地、胸脯拍得“啪啪”响的保证，纵酒痛饮的酒桌哥们儿，都是防不胜防的陷阱，随时可能使你血本无归。

## &lt;&lt;活学妙用经商厚黑学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 厚黑敛财定律第一章 利益至上，誓发大财富商巨贾，宁有种乎 / 4 不发大财，誓不罢休 / 7 商人的最终目的就是赚钱 / 10 保持你的“饥饿感” / 13 永远不要满足于现状 / 15 放下脸面，赚钱不丢人 / 17 第二章 善于理财，精于算计当家不理财，等于瞎胡来 / 20 钱生钱，发挥资金的力量 / 22 节俭是理财的基础 / 25 赚钱是徒弟，守钱才是师父 / 27 想方设法压低进货成本 / 30 精于算计，减少意外开支 / 32 有钱不置半年闲 / 34 第三章 赚钱有术，见缝插针选对方向，设立赚钱的方程式 / 38 开创出第三百六十一行 / 41 本小，利不一定薄 / 43 世上没有无用之物 / 46 做发挥自己长处的生意 / 48 女人和小孩是两大财源 / 50 第二篇 厚黑经商策略第四章 借鸡生蛋，为我谋利做生意要懂得利用 / 56 精明的人善于拿别人的钱去发财 / 58 找到打开银行大门的钥匙 / 61 广结人脉，有钱出钱，有力出力 / 63 不要放过可借助的名人 / 65 借对手做生意 / 68 给自己找一个对手 / 70 第五章 兵不厌诈，见机行事做生意的诀窍在于随机应变 / 74 手要快，看准机会就出手 / 76 剑走偏锋，冷门也赚钱 / 78 生意就是生意，把仇恨、怨气先放下 / 80 摸清对手的底细 / 83 最划算的买卖——双赢 / 85 什么是技高一筹的精明者 / 87 第六章 善于投资，稳中求胜买空卖空做生意 / 92 敏锐的投资眼光 / 94 投资也要求稳妥 / 96 抓住赚钱的机会 / 99 绝不漏税，合理避税 / 100 第七章 品牌效应，先声夺人好名字可以先声夺人 / 106 你的品牌就是对顾客的承诺 / 108 品牌定位，获得顾客认同感 / 111 营造与众不同的心理氛围 / 113 不怕做王婆，只要能卖瓜 / 115 不放过任何做广告的契机 / 117 品牌营销，缔造商业奇迹 / 119 第八章 眼观六路，耳听八方要想生意活，必须信息灵 / 122 信息满天下，专寻有心人 / 125 搜集信息的诸多方法 / 127 从政策中捕获商机 / 130 从时事中捕获商机 / 132 从竞争中捕获商机 / 134 第三篇 厚黑投资技巧第九章 一本万利，用钱生钱不要把储蓄变成嗜好 / 140 用钱滚钱，用利滚利 / 142 借力生财的学问 / 144 借鸡生蛋，借钱做投资 / 146 第十章 敢于冒险，方成大事不拼难以赚大钱 / 150 一旦看准，就大胆行动 / 152 把投资当做一种挑战 / 153 敢冒险，有眼光，才能捕到大鱼 / 156 要有不怕失败的投资心理 / 158 看准时机，敢于行动 / 160 冒险投资前听听这些建议 / 163 小生意中蕴藏大商机 / 165 第十一章 保持理智，方寸不乱心态良好，善败不亡 / 170 保持理性的投资心态 / 171 秉持量入为出的投资准则 / 173 确定明确的赚钱目标 / 175 赢得金融界的信任 / 177 第四篇 厚黑竞争理念第十二章 强者为王，优胜劣汰借力打力 / 182 不要畏惧强大的对手 / 184 坚持到底，方为胜者 / 186 第十三章 迷惑对手，出奇制胜巧设陷阱，商不厌诈 / 190 兵贵神速，先人一步抢占市场 / 193 找出对手的漏洞，定向攻击 / 195 迟半步跟随再超越策略 / 197 以利相诱，助自己跳出困境 / 199 要善于出奇制胜 / 201 第五篇 厚黑营销大法第十四章 因人制宜，投其所好将心比心，吸引顾客 / 208 巧用顾客的好奇心 / 210 眼见为虚，手摸为实 / 212 说话办事要对客户的胃口 / 214 对不同年龄的顾客要不同对待 / 217 大胆向顾客作保证 / 219 满足顾客的癖好 / 221 第十五章 三寸之舌，口绽莲花推销商品不如先推销自己 / 226 9种不受欢迎的推销员 / 228 优秀推销员的制胜王牌 / 231 获得顾客的秘诀 / 233 如何面对客户的拒绝 / 235 幽默一用，财路开通 / 238 主动权要掌握于手中 / 241 把握好成交的机会 / 243 第十六章 有舍有得，攻心为上羊毛出在羊身上 / 248 用小礼品做敲门砖 / 250 宽容对待顾客的过错 / 252 投我以桃，报之以李 / 255 方便别人，就是生意 / 257 让一分利给顾客 / 259 一定要让顾客觉得满意 / 261 第十七章 谋事在人，见缝就钻获取利润要勇于出手 / 264 营销要懂谋略 / 266 一副笑脸闯天下 / 268 反其道而行，独辟蹊径 / 269 利用好奇心，吊人胃口 / 271 别出心裁，奇招迭出 / 274 讨价还价，注意让价的技巧 / 276 第六篇 厚黑谈判学问第十八章 摸清底细，找到对手死穴准备好谈判方案 / 282 谈判要摸清对方的底细 / 284 攻其软肋，找到对手的弱点 / 288 打一巴掌，再给一颗甜枣 / 290 充分准备，占据主动地位 / 292 谈判前要做好准备工作 / 296 第十九章 深藏不露，适时出击谈判时要懂得以毒攻毒 / 300 隐藏好自己的底牌 / 303 得理不饶人 / 305 第二十章 攻心为上，诱对手就范顺水推舟，和颜悦色中藏心机 / 310 攻心为上，诱惑对方点头 / 312 找出对方的弱点，然后致命一击 / 314 谈判要懂得以退为进 / 317 破坏对手的情绪，乱其方寸 / 318 虚张声势，引人入陷阱 / 321 第二十一章 讨价还价，利益需争取开价有效，压价稳 / 326 聪明地说出“NO” / 327 谈判为赚钱，也要学防骗 / 329 黑脸白脸互换，软硬要兼施 / 331 鸡蛋里面挑骨头 / 333 谈判中的“战争策略” / 335 第七篇 厚黑处世哲学第二十二章 与人为善，冷庙烧香尽力避免内讧 / 342 善于建立社会关系 / 343 一流人才最注重人缘 / 345 生意场上的人情投资 / 347 不与新闻媒体对抗 / 348 拉关系须知“天时地利” / 350 打进陌生人的交际圈 / 352 第二十三章 拉拢关系，有礼有节酒席宴请好求人 / 356 宴席上不可厚此薄彼 / 358 善

<<活学妙用经商厚黑学>>

于赞美他人 / 360礼轻情意重 / 362送礼要因人而异 / 364送礼要师出有名 / 366怎样送最少的礼办最多的事 / 369酒桌上关系，酒桌下生意 / 371第二十四章 为人所求，量力而行君子成人之美 / 376不要轻许承诺 / 377该敷衍处且敷衍 / 379模糊表态，留有余地 / 381拿别人手短，吃人家嘴软 / 383处理好朋友与金钱的关系 / 384不要打肿脸充胖子 / 386果断决策，别怕扮黑脸 / 387小心被人当枪使 / 389说“不”的5种技巧 / 390把球踢给别人 / 392拒绝时让人有台阶可下 / 393

## &lt;&lt;活学妙用经商厚黑学&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：常言道：“好钢用在刀刃上。”

”生意人是不会乱花钱的，即便是小本经营，他也会做细致的财务规划。

那些财富巨人之所以成功，就因为他们有这样的意识：钱是资本，而不仅仅是购买消费品的东西。对于消费品方面，生意人往往会尽量压缩支出，能省就省，然后把节省下来的钱用在最合理的地方。

世界首富比尔·盖茨可谓闻名遐迩。

然而，这位超级有钱的人并不像人们想象中那样大把大把地花钱，相反，他十分“吝啬”。

作为一位天才商人，比尔·盖茨认为：“花钱像炒菜一样，要恰到好处。

盐少了，菜淡而无味；盐多了，苦咸难咽。

哪怕只是几元钱甚至几分钱，也要让它发挥出最大的效用。

”有一次，比尔·盖茨和一位朋友开车前往希尔顿饭店开会，由于去迟了，以致找不到车位。

他的朋友建议把车停在饭店的贵宾车位，比尔·盖茨不同意，因为停车费太贵了。

他的朋友说：“我来付。”

”比尔·盖茨还是没同意。

在他的眼中，贵宾车位要多付12美元停车费，等于“超值收费”。

又有一次，32位世界级企业家举办了一次“夏日派对”，比尔·盖茨也应邀出席这个盛会。

他身穿的一套服装，竟然是他在泰国菩提岛休假时花了不到10美元买的，还抵不上明星干洗一次衣服所花的钱。

对此，比尔·盖茨并没有丝毫惭愧，他表示：“一个人只有当他用好每一分钱，他才能做到事业有成、生活幸福。”

”也许很多人难以理解一个超级富豪的“吝啬”行为，然而，不可否认的是，作为一个成功的商人是必须具备这种“吝啬”的素质的。

无论是个人理财，还是生意规划，都应该把钱用在点子上，绝不能浪费。

沃尔玛的成功，离不开它严格的财务管理，其中最重要的一点就是“俭”。

沃尔玛的节俭，令很多人大开眼界。

在沃尔玛，如果你没有复印纸，想找秘书要，对方一定是轻描淡写地说一句：“地上盒子里有纸，裁一下就行了。”

”如果你再强调要打印纸，对方一定会回答：“我们从来没有专门用来打印的纸，用的都是废报告的背面。”

”在那里，所有的办公室都十分简陋，而且空间狭小。

一旦商场进入销售旺季，从经理开始，所有的管理人员全都要到销售一线，他们担当起搬运工、安装工、营业员和收银员等角色，以节省人力成本。

沃尔玛的管理可谓非常“吝啬”，然而，沃尔玛却以它的高效益而知名。

在美国的《财富》杂志公布的2001年度世界财富排名500强中，沃尔玛名列榜首。

并且连续3年蝉联榜首，到了2003年，其销售业绩达到了2950多亿美元。

无独有偶，世界闻名的丰田汽车公司也提倡“吝啬”。

在丰田公司，有个著名的“三河商法”，其中有一条就是吝啬。

老板丰田喜一郎非常讨厌浪费，他把“杜绝浪费”作为企业管理的基础。

他认为，只有彻底杜绝浪费，汽车制造才能更加合理。

从创业之初，喜一郎就强调：“钱要用在刀刃上……用一流的精神、一流的机器生产一流的产品。”

”丰田公司有一个“零库存计划”，即货一到就马上组装，不用库存。

众所周知，任何一家公司对于自己所生产的产品的零部件都需要有或多或少的库存，但是丰田公司不需要。

由于这个计划，使丰田的汽车可以比同性能的奔驰车便宜10万元，大大提升了市场竞争力。

对此，欧美各大汽车生产商只能感叹，因为对于他们来说，这是不可能完成的任务。

正是因为完美地贯彻了“吝啬”的精神，丰田汽车公司才取得了巨大成功，成为世界汽车行业六巨头

<<活学妙用经商厚黑学>>

之一，并赢得了“世界第一车”的美誉。  
做生意要想成功，就必须管理好钱财，把钱用在点子上。



## <<活学妙用经商厚黑学>>

### 编辑推荐

《活学妙用经商厚黑学(第2版)》讲述了：做生意就如同做人，少不了厚黑心经。成功的生意人往往都懂得厚黑学，有道是：“厚者，经商之本；黑者，竞争之道。”厚是经商的根本；黑是竞争的手段。

古往今来，那些纵横商界，取得成功的人，都知道在什么样的时间、什么样的地方，如何恰当地运用厚黑学。

只有做到这些，才能取得真正的成功。

兵法云：兵不厌诈。

懂得商场厚黑学的生意人都知道这个道理。

在生意场上，即使你成功地与对方做成了一笔生意，但并不意味着下一次就有保证，人家不一定会因此信任你，你不必指望它会给你带来多大的好处；同时，你也不能因此而轻易信任对方，很可能刚开始在你面前显示的几次信用不过是诱你走向深渊的诈术。

生意场中，没有永远的朋友，每次都是“第一次”。

如果单纯地认为已经成功地做成了一次生意，所以这次也会和上次一样取得成功，从而轻信对方的话，你就很可能跌进陷阱。

生意场上，学点厚黑不吃亏。

一个能看透人性，把厚黑手腕运用得淋漓尽致的商人，肯定是生意场上的常胜者。

<<活学妙用经商厚黑学>>

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:<http://www.tushu007.com>