第一图书网, tushu007.com

<<经营管理厚黑学>>

图书基本信息

书名：<<经营管理厚黑学>>

13位ISBN编号：9787502825751

10位ISBN编号：7502825754

出版时间：2004-11

出版时间：第1版 (2009年2月1日)

作者：赵丁

页数：248

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

前言

80多年前，李宗吾的《厚黑学》一书中指出：“ 自古以来政治家和军事家都以‘ 脸厚 ’而著称，而且都靠‘ 心黑 ’得以成功。
成功者在你死我活、杀机四伏的道路上畅行无阻的秘密原来无它，只需‘ 脸厚 ’、‘ 心黑 ’即可。
” 对此，我们不能只做表面的解读，将“ 厚 ”等同于“ 脸皮厚 ”，将“ 黑 ”等同于“ 心肝黑 ”，将“ 厚黑 ”等同于“ 狼的狠毒，狐的骚媚 ”。
其实，仔细体味李宗吾先生的书稿，我们便会发现，“ 厚黑 ”不是用来害人或钻营的。
“ 厚黑 ”仅仅是一种工具，犹如一把双刃剑，既可以用它行侠仗义，又可以用它涂炭生灵，既可以“ 除暴 ”，也可以“ 安良 ”。
全看怎么用，全看谁来用。
使用它的境界也有高低优劣之分。
用得好，则为英雄豪杰，彪炳千秋；用不好，则可能成为乱臣贼子，遗臭万年。
用李宗吾自己的话说：“ 我发明厚黑等于瓦特发明蒸汽机，无施不可。
利用蒸汽，造成火车，驾驶得法，可以日行千里；驾驶不得法，就会跌下崖去。
甚至撞坏行人。
”　　在阅读本书之前，我们应该对“ 厚 ”和“ 黑 ”有一种正确的认识。
“ 厚 ”绝不是“ 不与恶人作对，有人打你的右脸，连左脸也转过来由他打；有人想要拿你的内衣，连外衣也由他拿去；有人强逼你走一里路，你就同他走两里；有求你的，你也就给他；有向你借贷的，不可推辞 ”。
正确的理解是：为人处世非有“ 厚 ”的功夫不可。
如果为人内向腼腆，不能忍受各种在处世交往中的屈辱，过于顾及自己的虚荣心，就不能够与朋友和敌人相处，更不可能抓住机会显示自己，即使本身有出众的才智，也会淹没在芸芸众生里面，这是非常可惜的。
主张“ 黑 ”，我们绝不是强调在世间行使恶。

内容概要

《经营管理厚黑学》通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，从掌握赚钱原则、开辟经营途径、笼络客户、处理好各种关系、创造更多的利润等方面，生动地展示了轻松经营、灵活赚钱的方法。
为人处世非有“厚”的功夫不可。
如果为人内向须腆，不能忍受各种在处世交往中的屈辱，过于顾及自己的虚荣心，就不能够与朋友和敌人相处，更不可能抓住机会显示自己，即使本身有出众的才智，也会淹没在芸芸众生里面，这是非常可惜的。
主张“黑”，我们绝不是强调在世间行使恶，只是为了每一个人以合适的方式在一生中赢得真正属于自己的那一份幸福。
“黑”也绝不能“不择手段，放弃道德，只要对自己的名利有益，就毫不犹豫地使用它”。
这里我们所说的“黑”，不是简单的诡计多端、狡诈阴险，它更包容了睿智、谋略与高瞻远瞩的深刻内涵。
谁要想充分实现自我的价值与质量，谁就要拥有较别人更多的智慧与韬略，这是现代人要成功所必需的。
用人不能没有原则，管人必须讲究手段。
21世纪的今天是一个物质丰裕、科技发达的时代。
社会竞争日趋激烈，对个人能力的要求越来越高。
如何在瞬息万变的社会中更好地生存下去？
怎样比别人生存得更有意义？
作为一个管理者，我们既要笼络下属，又要树立必要的权威，如何处理好这两方面的问题呢？
看一看前人走过的道路，一定可以启发你思考很多问题，教会你少走许多弯路。
如何在瞬息万变的社会中更好地生存下去？
怎样比别人生存得更有意义？
作为一个经营管理者，我们既要管理好下属和日常事务，又要创造尽可能多的利润。
一旦你掌握了书中的原则，并积极实践，就一定能够启迪智慧，增长才干，开拓思路，更新观念，打破常规，化腐朽为神奇，在芸芸众生中脱颖而出，在生活、事业的波涛中乘风破浪，奋勇向前。

<<经营管理厚黑学>>

书籍目录

第一章 君子爱财，取之有道遵守“ 赚钱游戏的规则 ”才可能立于不败之地以“ 义 ”代“ 利 ”常常带来事与愿违的隐患经营当以“ 追求最大利润 ”为最高原则经商须“ 黑 ”，但不能“ 骗 ”厚黑经营者要敢于对顾客说“ 不 ”第二章 有孔没孔都要钻掌握别人不能做到的“ 绝招 ”时时潜心于捕捉机遇善于变通，抓住和利用机遇善用厚黑技巧创造机会和利用机会谋求小屈大伸的最佳方法垄断经营，实现“ 惟我独尊 ”创造时尚，没孔也要钻把客户“ 捧 ”得心满意足第三章 把客户“ 捧 ”得心满意足投其所好，活用"捧"字诀无须你死我活地竞争，关键是把顾客“ 捧 ”满意只要让顾客感到愉悦舒坦.生意定会兴隆以情绪或感觉来提起对方的兴趣“ 让利 ”与“ 不让利 ”都赚钱的厚黑技巧利用消费者的猎奇心理“ 反弹琵琶法 ”限量经营，给人以“ 黑而亮 ”的感觉对人要厚，对事要黑第四章 对人要厚，对事要黑“ 厚 ”是经营者的基本功委曲求全，用“ 厚 ”渡过经营难关用“ 厚 ”拉近与员工的感情，增加企业的凝聚力执着创业，不耻请教以己之长，攻人之短时刻睁大警惕的慧眼厚黑相济赢利多第五章 厚黑相济赢利多能屈能伸，能“ 厚 ”能“ 黑 ”以硬对硬，以“ 黑 ”克“ 黑 ”红脸白脸都上场，“ 厚黑 ”相济能取胜不怕挫折是“ 厚 ”，敢闯敢干是“ 黑 ”以退为进，能“ 厚 ”能“ 黑 ”将计就计，厚中有黑用"厚"打出自己的知名度亮“ 丑 ”公关，以“ 厚 ”取胜后发制人，以“ 厚 ”取胜先发制人，以“ 黑 ”取胜“ 声东击西 ”是“ 黑 ”的经营功夫虚张声势，在气势上占上风用“ 厚 ”促成合作，再以“ 黑 ”争取利益活用“ 厚黑 ”技巧，在谈判中争取主动商不厌诈，要时刻提防别人骗你追求“ 厚而无形，黑而无色 ”的境界第六章 追求“ 厚而无形，黑而无色 ”的境界用诚实赢得信任和利益善用“ 信用 ”树立自身形象的厚黑术欲取先予，“ 黑 ”而无色采用装傻战术暗渡陈仓，出奇制胜巧用缓兵之计走为上策坐收渔翁之利“ 大智若愚 ”是高级“ 厚黑 ”经营技巧

章节摘录

厚黑经营者认为：追逐利润是一个商人的天职，是无可非议的。
就像一个将军带领军队打仗，其目的就是要打垮对方的军队，难道你会认为建立一支军队不容易，打垮他们是不应该的吗？
商人们把我们所需要的一切东西提供给我们，他通过提供物品这种行为再得到自己所需的东西，这是一种利益交换的行为。
金钱作为媒介，代替我们和物品制造者的劳动价值。
因为我们的劳动与物品制造者之间的劳动无法直接联系，商人们通过自己的劳动把他们联系起来。
一位西方资本家指出：“既然我们认为一个美国人在公司操作一天电脑应该得到报酬，制造手表的瑞士工人应该得到相应的报酬，商人把手表从瑞士的工厂里带到那个美国电脑工程师面前，他为什么就不应该得到报酬呢？
这报酬就是他要得到的利润，而利润的多少是衡量他所付出的劳动量多少及凝聚在他劳动中的智力与风险大小。
”　　我们看到，是那些勤勉的人在经商赚钱；是那些敢于冒各种风险的人在赚大钱。
因此，厚黑经营者指出：经商若不把赚钱放在第一位，就等于我们认同勤劳、聪明、勇敢、智慧毫无价值的观点。
深谙厚黑学的商人说：“商场如战场。
在这个战场上，从来就是以成败论英雄的，而且成败的关键是把对手的钱变成自己的钱，把大众的钱变成自己的钱的能力。
”“正派经营”是事业成功的保证　　一个奔走于商场的人士，他要行使的智慧永远是趋利避害，对于他来说，金钱是没有区别的。
过去，我们常人会把钱分成“来路清白的钱”和“不义之财、不干净的钱”两种，比如把囤积居奇赚得的钱看作不干净的钱，而把种田、干其它苦力换来的少得可怜的钱，看作干净的钱。
因此，我们常人对赚钱的手段看得很重，过分强调：“君子爱财，取之有道。
”但资本主义世界里的商人们却更重视赚钱的目的，对手段并不多加考虑，只要他赚钱的活动为人们所接受，无论是拣垃圾还是贩卖军火，都可以作为生财之道。
这同我们所理解的军队作战的确同出一辙。
我们所受教育说“做人应诚信为本”，但军人们“兵不厌诈”、“虚则实之，实则虚之”、“用间”等却被视为光荣，正当的行为。
就像“盗亦有道”一样，商业在人类文明史上已经存在了四五千年，它当然也形成了一整套行之有效的规则，在这套规则面前，商人再试图在一些小的手段上花心思，比如缺斤少两、弄虚作假、坑蒙拐骗等，成功的机率越来越小，反而容易招致法律的制裁。
厚黑学也反对“无商不奸”、“无商不贪”。
在现实生活中，“无商不奸”，“无商不贪”，这是长期存在人们共脑中的看法。
所谓“奸”是商业活动中的权变，欺诈投机之通称；所谓“贪”，是对商业利润最大限度的追求。
现代商海中，也确实存在着利令智昏之徒，他们根本置商德于脑后，浑水摸鱼、弱肉强食，挂羊头卖狗肉。
这种人的行为违背了商业信誉、社会道德，必然自阻商路，自毁事业，为精明的经营者所不齿。
在“无商不奸”的观念的蒙蔽下，人们忽视了“商业”作为社会正当行业的地位，忽略了商界中古今的许多正派、虔诚的商人。
黄世惠是台湾企业界第二代相当引人注目的富豪，与台湾许多企业家不同，他原是一位脑外科专家。
五十开外才接管企业，涉足工商界。
克服了种种困难，他本着正派经营的信条，从头做起，从实践中摸索经验。
他秉持“不要分是谁的责任，自己应该率先努力”的思想，迅速使自己成为内行。
三阳工业公司在台湾可以说是大名鼎鼎。

在岛内，一提起三阳产的“野洲牌摩托车，几乎达到了无人不知的程度，在三阳最辉煌的日子里，台湾的三个摩托车骑手中至少有一个骑的是三阳的产品。
即使经过了40年的风风雨雨，现在的台湾摩托车工业界，“三阳”仍是无可替代的“霸主”。
从黄世惠接管“三阳工业公司”的那一天起，他就再三地宣布以“正派经营”为其经营指导思想。
他声称自己的赚钱哲学是：“君子爱财，取之有道。
”“我不是什么钱都赚的，乞丐的钱我就不赚。
”
1988年黄世惠毅然购入了“国泰信托投资公司”的大多数股票，出任公司董事长，于11月11日正式接管这个烂摊子，从而跨入了金融业。
当时他自己也说“国泰”是个“火中栗子”。
当时，“国泰信托”已经濒临破产，无望收回的放款将近200亿元新台币，净值仅950万元。
上任之初，黄世惠仅带了三个幕僚，以“正派经营”为其经营指导思想，在公司内推行“三阳式”的分层负责与奖惩制度，贷款业务按不同金额由不同等级的主管全权决定，同时，主管也担负起完成业绩的成败责任。
黄世惠个人与关系企业不向“旧泰信托”贷款，严格的制度使“死水”重新流动起来。
七年后，“国泰信托”信托资金从240亿元新台币猛增到918亿台币。
拥有总资产已突破1100亿台币。
这时的黄世惠开始涉足银行业了。
“正派经营”是黄世惠事业成功的保证。
为了赚更多的钱，为了使经营能够长久，厚黑经营者也非常重视“正派经营”，遵守“赚钱游戏的规则”。
◇永远对你的对手保持警惕和戒备
厚黑经营者懂得，在瞬息万变、风云莫测的商场中，应该慎之又慎。
虚假的需求信息，深藏欺诈的报价，吹得天花乱坠的广告，都是防不胜防的陷阱，随时可能使你血本无归。
孙子兵法云：“知己知彼，百战不殆。
”成功的商人，不可忘记这一深刻的古训。
永远对你的对手保持警惕和戒备。
随时随地密切注视对手的情况，如果不把问题弄个水落石出，就仓促与对方签合同做生意，将是十分危险的。

编辑推荐

对于[厚黑学]，我们不能只做表面的解读，将[厚]等同于[脸皮厚]，将[黑]等同于[心肝黑]，将[厚黑]等同于[狼的狠毒，狐的骚媚]。
而是应该借鉴其中的积极的思想，启迪智慧，增长才干，开拓思路，更新观念，打破常规，化腐朽为神奇，在芸芸众生中脱颖而出，在生活、事业的波涛中乘风破浪，奋勇向前。

第一图书网, tushu007.com

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