

<<厚黑管理秘经>>

图书基本信息

书名：<<厚黑管理秘经>>

13位ISBN编号：9787504737939

10位ISBN编号：7504737933

出版时间：2011-11

出版时间：中国物资出版社

作者：罗国孙

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>

## <<厚黑管理秘经>>

### 前言

《厚黑学》以其强烈的魅力征服了一代又一代读者，被誉为“20世纪影响中国的100本书之一”。它从交际、经商、管理等方面把厚黑学的精髓阐述得淋漓尽致。

管理，既是一门科学，也是一门艺术。

人们在惊羨那些成功的管理界大亨的同时，又有几分嫉妒和疑惑：难道他们袖筒里藏着姜太公的兵法秘籍、诸葛亮的锦囊妙计？

其实他们只是掌握了用人管人的技巧和智谋。

有一位智者曾说过：阻碍中国未来发展的将是管理的落后。

在竞争激烈的今天，管理者的领导谋略往往决定着一个企业的成败。

因此，成功的管理者就要像一名棋坛高手，精于布局，巧于用计，让“车、马、炮”各尽其能，心甘情愿听你的调遣。

让傲视你的高人成为你的得力干将，让难缠的“刁民”成为驯服的“良民”。

作为管理层中的一员，没有哪一位不想成为优秀的管理者，但是真正深谙管理之道的却屈指可数。

本书正是从李宗吾《厚黑学》的管理精髓出发，从九个方面介绍了厚黑管理秘经：厚黑立威、厚黑用人、厚黑管人、厚黑激将、厚黑赏罚、厚黑权力制衡、厚黑中庸、厚黑品牌战略、厚黑客户管理。内容上包括从古至今各个领域成功管理者的典型事例及精辟的厚黑学管理感悟，避免了理论说教和泛泛而谈的大道理，力求阅读后达到“茅塞顿开”的效果。

本书的最大创新就在于从厚黑学的角度谈管理，给人全新的视角。

如果您已在管理岗位，掌握了厚黑管理之道，便可运筹帷幄、驾驭全局；如果您仍是个普通员工，明了管理的种种技巧和谋略，便可与领导和谐相处、从容共事，也有机会成为一名优秀的管理者。

总之，本书在对李宗吾《厚黑学》深刻感悟的基础上，对其中体现的厚黑管理之道进行了专门的总结，介绍了多种非常规的方法，真正别出心裁地教您做一个“手腕”多多的厚黑管理者。

当今是一个管理的时代，钻研管理之道已经成为任何管理者的第一要务。

总之，这本书会带给您有益的启示……编者2011年7月

## <<厚黑管理秘经>>

### 内容概要

《厚黑学》以其强烈的魅力征服了一代又一代读者，被誉为“20世纪影响中国的100本书之一”。

《厚黑管理秘经》(作者罗国孙)的最大创新就在于从厚黑学的角度谈管理，给人全新的视角。

《厚黑管理秘经》在对李宗吾《厚黑学》深刻感悟的基础上，对其中体现的厚黑管理之道进行了专门的总结，介绍了多种非常规的方法，真正别出心裁地教您做一个“手腕”多多的厚黑管理者。当今是一个管理的时代，钻研管理之道已经成为任何管理者的第一要务。

## &lt;&lt;厚黑管理秘经&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 厚黑立威秘经——老大就是老大，杀鸡儆猴要常用

1. 树严威，重罚之下人胆寒
2. 割发代首，假仁假义扬威名
3. 对员工，绝不让步
4. 装深沉，让人猜不透
5. 表面不用功，扬威用柔术
6. “一根筋”走到黑
7. 杀鸡儆猴，敲山震虎
8. 黑脸无情，严法立威
9. 练好两面派功夫
10. 培养领袖气质，老大就是老大

## 第二章 厚黑用人秘经——能人多给利，庸人用脚踢

1. 揽天下人才，尽收囊中
2. 不拘一格，“鸡鸣狗盗”之徒也可为我所用
3. 不择手段地挖墙脚
4. 打破门户之见，不计前嫌用“仇人”
5. 刘邦破格封四将，人心归附之
6. 千人千面，因人而用
7. 摆出“用人不疑”的姿态，使疑人不自疑
8. 除诽谤去谤，宽厚对待谗言缠身者
9. 叛将予重用，王者显风范
10. 卸磨杀驴，过河不忘拆桥
11. 保护好自己圈里的人
12. 用“替罪羊”，找人来背黑锅

## 第三章 厚黑管人秘经——“打”要心狠，“哄”要嘴甜

1. 偶尔行行仁义，拍拍下属马屁
2. 恩威并重
3. 软硬兼施，必要时以硬制硬
4. 屈尊自责，易得死士
5. 黑而无形，管人管心
6. 投石问路，引蛇出洞
7. 诱使下属认错
8. 学会变“虎”为“猫”，养而不用
9. 妙用“换位”，反衬下属行为的荒谬
10. 用“骑墙”的态度处理下属间的矛盾冲突
11. 批评的艺术：独辟蹊径，曲径通幽
12. 韬光养晦，以屈求伸
13. 不在场管理的厚黑奇招
14. 厚黑并用，让下屈服服帖帖
15. 将不胜任工作的人淘汰出局
16. 解雇员工：扔掉“烂苹果”毫不手软

## 第四章 厚黑激将秘经——犟驴上套，激其欲望

1. 把赞美挂嘴边
2. 雨水冰凉，人心火热：土光敏夫妙用雨水激将
3. 故弄玄虚，狗嘴里吐出象牙

## <<厚黑管理秘经>>

4. 做足表面“民主”
5. 画饼充饥，唤起对方的“欲望”
6. 面对傲慢的下属，利用“马蝇”效应
7. 装傻激将：诸葛亮激周瑜
8. 妙施“危机法”煽情
9. 成人之美，把“美人”送部下
10. 利用鲇鱼效应，使一潭静水沸腾起来
11. 高压式的管理手腕
12. 把“你们”变成“我们”
13. 请自己吃“炒鱿鱼”

### 第五章 厚黑赏罚秘经——萝卜大棒一起用

1. 前功不抵后过，有问题就用“刀”砍
2. 赏固信，罚亦严
3. 施恩不惠，以图大用
4. 金钱利诱，出钱买“义”
5. 只有“铁面无私”，才能成就其私
6. 一人封官，百官平定
7. 明罚暗赏，打完板子发“奖金”
8. 封官里面有玄机

### 第六章 厚黑权力制衡秘经——施展阴招，借力打力

1. 假手于人，互相制约
2. 借力打力，一石三鸟
3. “杯酒释兵权”的制衡术
4. 巧借名目“杀人”
5. 喜怒无常把权固
6. 明升暗降
7. “先拜兄弟后拿刀”，权力统归于己
8. 驾驭权力要面面俱到
9. 厚黑权力制衡三招
10. “一分钟经理”成功揭密

### 第七章 厚黑中庸秘经——唾脸自干，做和事佬

1. 任凭风浪起，稳坐钓鱼台
2. 外圆内方，绵里藏针
3. 深藏好恶，无懈可击
4. 忽隐忽现，诡行迷踪
5. 在其位不谋其政，小心驶得万年船
6. 阮籍和嵇康的不同命运
7. 锋芒太露，上演悲剧
8. 太刚易折，太柔则废

### 第八章 厚黑品牌战略秘经——巧包装，创奇效

1. 借鸡生蛋，借用品牌
2. 巧打扮活包装，人靠衣服马靠鞍
3. 先声夺人，在产品名称上做文章
4. 善借“名人光环”创名牌
5. 出奇制胜，先人一步
6. 危机公关中树品牌
7. 用旧瓶装新酒的“良愿”

<<厚黑管理秘经>>

8. 巧打广告牌, “佛宝”赚得人情满珠江

9. 品牌需要喉舌

第九章 厚黑客户管理秘经——投其所好, 多设门道

1. 客户管理中舍小求大, 放长线钓大鱼

2. 顺风好行船, 壮我行色

3. 开展赊销战

4. 奇货可居, 做价格文章

5. 欲取先予, 以“礼”“俘”人

6. 拉大旗, 做虎皮

7. 牵着顾客鼻子走

8. 给不想喝水的马先吃些盐

9. 吸引顾客注意力: 风景这边独好

10. 抛砖引玉

11. 醉翁之意不在酒

12. 家丑巧外扬, 诚信攻人心

13. 门口巧示, 小夫妻大赚一把

## &lt;&lt;厚黑管理秘经&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：严能树威，能立信。

凡人都有惰性，“拉着不走，赶着走”，需加外力击之如“牛鞭抽牛”。

如其有污点瑕疵，生邪恶之心，当严而“抽”之，使他知痛而铭记，知痛而改过奋进。

严教还应教其自严，严于律己，方可成大器。

威信，是管理者刻意追求的东西。

没有威信的管理者，比一个普通老百姓还要糟糕。

因为普通老百姓只要干好自己的事就行了，不用借助威信去带领别人去做什么。

而管理者则不然，管理者不立威，难道让他一个人去干所有的事情？

有人用“管理者=实力+威信”来概括现代管理者的特征，突出了威信的重要性。

威信，可以说是管理者头上的光环，失去了它再有能力的管理者在下属眼中也显得一无所有！

日本山善公司社长山本猛夫坚信的是“严师出高徒”。

下级有什么长处，他总是置若罔闻，不加称赞；下级有什么短处，他却毫不客气，一一指出，严加训斥。

按说，这种工作方法似乎容易挫伤下属的积极性，未必能使他们心悦诚服。

但事实上，山本的这套厚黑手法收效甚大。

山本认为，人只有不断挨批评才会进步、成长。

这是他当学徒时得到的体会。

当时，他经常挨骂，有了过失就会受到斥责，连对方情绪不佳时，也会拿他当出气筒。

直到他从业多年后，才对挨骂受训产生了新的看法。

每当有人批评他时，他就暗暗沉思：真感谢你指出了我的缺点。

人，经常受表扬、褒奖，就容易骄傲自大，裹足不前，也经不起挫折和失败；相反，对他批评、斥责，使他在知不足的环境下得到磨炼，他就会逐渐地成长和完美。

对方在不取报酬的情况下指出你的缺点，帮助你改正，不是很值得感谢的事吗？

山本的管理方法之所以奏效，一是管理者本人对这个方法的效果确信不疑，并且实行于自身。

他欢迎人们对他的批评，即使受到讥讽和训斥，也洗耳恭听，绝不怒言相对。

他在挨骂中不断吸取教训，一步一个脚印地向前发展。

二是他使职工也认识到，严格的批评，不但有助于公司的进步，也有助于他们个人的发展。

美国管理畅销书《一分钟经理》中，在介绍了“一分钟赞美”的管理方法后，也介绍了“一分钟惩罚”的管理方法。

这就是：第一，当管理者看到“错误的行为”时，要尽快去找当事人。

对部属的不良绩效容忍不发，并非是适当的做法。

惩罚是立即实行的。

惩罚如果不能尽量接近错误的行为，就不能对未来的行为产生有效的影响。

许多经理都是“麻布袋”惩罚者。

他们会把下属的错误积存起来，然后到年终，或忍无可忍时才全部抖出来，这等于是先把下属遗弃在一边，最后和他来个“秋后算总账”。

这时，经理和部属很可能对事实发生争执，或是彼此沉默不语和憎恨对方。

正确的做法应该是即时介入，一次只处理一个错误，受惩罚的人不会因此受不了，他也能够知道自己到底错在哪里。

第二，经理做一分钟惩罚，从不攻击一个人的人格。

他只惩罚行为，而非人格。

第三，一分钟惩罚针对错误本身，因此在指出下属的错误后，经理会再次肯定和赞美下属，指出只是他的行为有问题，而人格则无问题，相信他会改正错误做好工作的。

这就是“一分钟惩罚”，先对下属的错误行为采取严厉态度，然后再支持他们，这就行得通。

将山本猛夫的管理方式与“一分钟经理”的方式综合起来，老板们不是可以找到一种有效的管理方法

## <<厚黑管理秘经>>

了吗？

厚黑管理者表面上都会把厚黑功夫做到家，他们善于用一个小小的以身作则的阴谋实现大大的目的。曹操从起兵反董卓到最终登上魏王宝座，前前后后经历了无数场生死之战。

曹操在许多战役中常常身先士卒，勇敢杀敌，赢得了将士推崇。

在曹操看来，乱世的人心可以说是最浮躁而不可测的，其进退行为会带有很大的随意性、冲动性。

因此，曹操懂得，在乱世统领一班人马，如果不能从自身的角度加强修养，严以律己，以身作则，有错必纠，则很难令众人信服，他人的支持也会大打折扣。

在曹操的宦宦生涯中，威信与人情始终是一对不可调和的矛盾，要立威就要铁面无私，而铁面无私就会给人一种不近人情的感觉，这也是为官做人的阴阳两面，但曹操始终认为，将帅的威信从律己中来，这是一个既浅显又深奥的道理。

曹操常说：“身不正则令不从，令不从则生变。

”对于雄霸天下的人来说，有了这种威信，就有了感召天下的力量源泉，以下所说的割发代首的故事就是为了实现这个目的。

曹操这个割发代首的故事是用一个小小的阴谋实现了大大的目的。

为了收买官兵之心，曹操始终把自己与官兵放在同一个标准上。

这种做法是曹操的超人之处，当自己的战马践踏麦田时，曹操感到很为难：一方面要严守军纪，另一方面要保全自身。

当郭嘉说出“法不加之尊”的古训时，曹操找到台阶下，演出了割发代首这一幕。



## <<厚黑管理秘经>>

### 编辑推荐

《厚黑管理秘经》：如果您已在管理岗位，掌握了厚黑管理之道，便可运筹帷幄、驾驭全局；如果您仍是个普通员工，明了管理的种种手腕和谋略，便可与领导和谐相处、从容共事，也有机会成为一名优秀的管理者。

李宗吾说：道流而为德，德流而为仁，仁流而为义，义流而为礼，礼流而为刑，刑流而为兵。道德居首，兵刑居末。

用人管人需要管理者的道德仁义、心机智谋、手段策略。

无道者，难以招天下之才；无谋者，难以知人善任；无手段者，难以驭人于千里之外。

管理者克敌制胜的不败之经，丛林社会，适者生存，人性本恶，厚黑处世，职场凶险，管理有道。

管理，既是一门科学，也是一门艺术。

<<厚黑管理秘经>>

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>