

<<厚黑学与经营管理>>

图书基本信息

书名：<<厚黑学与经营管理>>

13位ISBN编号：9787507424652

10位ISBN编号：7507424650

出版时间：2011-6

出版时间：中国城市出版社

作者：钟祖斌

页数：276

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>

<<厚黑学与经营管理>>

前言

对于学习和使用厚黑学，有的人可能还存在误解，认为那是小人伎俩，有悖于道德。

其实不然。

和任何智慧一样，厚黑学本身也无善恶之分，使用厚黑学的人，可能是坏人，也可能是好人，好坏的权衡，全在于运用的目的和方法如何。

厚黑学本身并不坏，它只不过是一个工具。

就好比一把利刃，既可以用来除暴安良、伸张正义，又可以用来荼毒生灵、草菅人命，就看是谁在用、怎么个用法。

用得好，可为英雄好汉，名垂青史；用得不好，即是乱臣贼子，遗臭万年。

厚黑学是助你在各个方面都成功的智慧，而不是“小人”的可耻的标签。

尤其是当你处在很多竞争者都在运用厚黑之道的环境中时，你要是不懂厚黑的话就难免成为别人前进路上的垫脚石。

要想成功，你就只能比别人把厚黑学用得更多、更好。

自古商场如战场，胜者为王败者为寇。

在商品经济社会，“优胜劣汰、适者生存”的自然规则是永远的真理，不管你是否承认，弱肉强食的故事每天都在上演。

每一个经营者都小心谨慎，稍不留意就可能给自己带来万劫不复的灾难。

人生在世，既要厚道做人，又要有防范奸诈厚黑的见识谋略。

厚黑经营不是教你诈，而是告诉你商场经营的真相：否则说不定有朝一日你被别人卖了，还在帮别人数钱。

现代商战中竞争更为残忍和激烈，要想在角逐中获胜，并永远立于不败之地，就必须懂得现代商战中的经营之道、运作之术、致胜之法，而这些方法都与厚黑学有不可分割的关系。

在商场游戏中，怎样在遇到危险时眼明手快，溜之大吉？

怎样在机会来临时，一鼓作气，大赚一笔？

不管你是行家还是新手，厚黑功夫都是必不可少的。

如果你是一个经营管理者，你就必须在经营管理方面有自己的一套厚黑手段，才不会在竞争激烈的商场中被对手打倒。

纵观古今中外成功商人和企业家经营谋略，无不渗透着厚黑的辩证哲学。

厚黑学智慧在经商方面的运用，告诉你一种崭新的经营智慧。

厚黑学中的新商经，重新诠释了商界成功者的不败之秘诀。

本书在遵循李宗吾厚黑学原著理论精神，并广泛吸纳前人研究成果的基础上，对厚黑学进行了再进一步的挖掘、拓展、归纳和总结，使厚黑学的思想更加具体化、实用化。

本书中通过大量正面或反面的事例，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。

同时结合现实生活中各个领域的需要，深入诠释了经营管理中的厚黑之道，生动地展示了经营管理中的厚黑策略、方法、手段和技巧，让你在经营管理中更加得心应手，游刃有余。

<<厚黑学与经营管理>>

内容概要

经营管理者必须要厚下脸皮，脸皮太薄就打不开场面，就会把眼看着到手的发财机会轻易丢掉。要在现代商业经营管理中获胜，必须要懂得商业经营的管理之法、经营之道、厚黑之术。

纵观古今中外的成功商人和企业家经营谋略，无不渗透着厚黑的辩证哲学。厚黑学告诉你一种崭新的经营智慧。

《厚黑学与经营管理》深入诠释了经营管理中的厚黑之道，解读商界成功的不传之秘，生动展示了经营管理中的厚黑策略、方法、手段和技巧，让你在经营管理中更加得心应手，游刃有余。

《厚黑学与经营管理》由钟祖斌编著。

<<厚黑学与经营管理>>

书籍目录

第一章 经营管理中的厚黑原理：活用厚黑，厚为经商之本，黑为竞争之道

把厚黑作为经商之本，竞争之道

利用别人的钱发财

商不厌诈，以厚黑功夫避免吃亏上当

感情不能代替利益

能推销的是徒弟，能回款的是师傅

诚实也是一种“厚”功夫

先发制人，用气势压住对方

管人要把握好厚与黑的尺度

有奖有罚，厚黑两手并用

既要控制下属，又能让下属尽力工作

用他的长处，容忍他的短处

刚柔相济是一种高超的管理方法

运用厚黑树立威信

夹紧尾巴做人是基本的厚黑功夫

外圆内方，寓黑于厚

第二章 经营管理中的厚黑心术：奇招迭出，厚黑设计才能左右逢源

有屈有伸，小屈大伸

捕获机遇，不断冒险与投机

突破规则，善于变通

出奇制胜，敢在冷门上赌一把

垄断经营，做独家买卖

险中有夷，危中有利

伺机而动，无为才能无不为

以胆大心细规避风险

机会来的时候，要黑一把

大胆才能走运

逆向思维，反其道而行

破釜沉舟，全力以赴

押宝推车，冷庙多烧香

借力使力，善用各种资源

第三章 经营管理中的厚黑法则：兵不厌诈，不受缚累才能厚黑制胜

见风使舵，以变应变

成王败寇，把赚钱放在第一位

假手于人，坐享其利

千方百计，把钱赚到手

享受过程，培养良好的赚钱心态

以厚黑磨败对方

能赚到的钱不赚，就等于犯罪

赚钱不丢人，丢人的是没钱

头脑灵活，厚黑而无束缚

迷惑对方，是人情操纵的一流功夫

韬光养晦，蓄积势能

像狼一样保持饥饿感

第四章 经营管理中的厚黑套路：见缝插针，厚黑投机才能无孔不入

<<厚黑学与经营管理>>

有孔必钻，无孔也要入

出奇制胜，创新钻营

抓住客户的心理

找到小公司的生存之道

投其所好，按需经营

多方满足顾客的需要

创造时尚就是创造消费

以奇钻空，把生意做足

把不可能变为可能

有了关系也就有了路子

第五章 经营管理中的厚黑手段：果断出击，厚黑出手才能一击必中

以退为进，伺机而动

对付心黑手辣只能用更黑的手段

适者生存，不断出击才能赢

动用计谋，获取有价值的情报和信息

用黑对黑，对小人扮小人

精心布局，把竞争对手一口吞下

创新求奇是一种成功的韬略

抢占先机，以迅雷不及掩耳之势出击

心肠狠一些，手段辣一些

逆向思维，跳出常识的圈子

拿出胆量，小鱼吃大鱼

你死我活，该下狠心时下狠心

以先厚后黑的手段击败对手

第六章 经营管理中的厚黑谋略：深谋远虑，厚黑运筹才能不战屈人

逢强智取，不战而屈人之兵

运用心理暗示操纵对方

采取顺手牵羊的策略得利

反客为主，变被动为主动

上善若水，以无招胜有招

用威逼利诱的手段使对方就范

运用反向激将法掌控人心

虚张声势，迅速由弱变强

以忠厚的外表谋取信任

无中生有，把谎言说成真理

以不屑藐视无知者

第七章 经营管理中的厚黑处世：圆融涉世，厚黑藏心才能处世不殆

赢得客人的好感比什么都重要

生意场中没有永远的朋友，每次都是“初次”

把不说得干净利落，该拒绝时就拒绝

以和为贵，和气生财

夺取先机，采取占优策略

隔岸观火，坐收渔人之利

学会拒绝，借牌挡箭

让一步为高，宽一分是福

得志不意满，后路自然好

眼睛向上看，什么都看不见

<<厚黑学与经营管理>>

对人要有关爱之心

善于与人打交道

容人者得人心

把对手扶起来

第八章 经营管理中的厚黑眼光：去伪存真，厚黑修行才能识见玄机

经营不怕新手，只怕算路不深

修炼一套善借的本领

敢于投机，不让机会和财神溜走

委曲求全，将眼泪隐藏起来

经营要远离糊涂账

不轻易相信任何人

以利诱人，改善关系

信任是心灵之桥

人尽其才，物尽其用

管理金钱不分多少

经营人脉，搭上好关系

精打细算，谋划管理

学会感恩，祸也成福

第九章 经营管理中的厚黑御人：用计识人，厚黑治人才能制人钳心

恩威并用，软硬兼施

冷静处理抗拒情绪

适度援助，适可而止

灵活监控下属

留人要留心

对不同的人，管理手段各异

借力使力，四两拨千斤

善解人意，用人至深

小才大才皆可用

不要成为下属的下属

驾驭捣蛋下属

发火施威，震慑人心

红脸白脸集一身

一手放一手抓，两手都要硬

有雅量，能听逆耳之言

杀一做百，杀鸡给猴看

<<厚黑学与经营管理>>

章节摘录

版权页：自从两家店存在以来，针对对方的“销售战”、“价格战”就从来没有停息过。突然有一天，纽约便民超市在橱窗中贴出这样一幅广告，上面写着：本店出售亚麻被单，质量好，瑕疵少，价格便宜，每床只售6.5美元。市民们看到这则消息，奔走相告，准备抢购。没过多少时间，相邻的美洲廉价超市的橱窗里也赫然出现一则广告：本店亚麻被单每床只售5.95美元。

广告一经贴出，拥向纽约便民超市的市民看到美洲廉价超市卖得比这里更便宜，马上蜂拥而入美洲廉价超市，疯狂抢购，不到片刻，被单就被疯狂的市民一抢而空。类似的恶性竞争在这两家超市之间从未间断过，且越演越烈。当地的居民当然盼望他们鹬蚌相争，好坐收渔翁之利。这两家超市始终在当地维持着这种最为紧张的矛盾，而且旷日持久。附近的居民也当然从中获得了巨大的利益，总是能买到各种物美价廉的商品。时光流转，一晃十几年过去了，两家超市的老板年逾花甲了，随后他们相继搬走了。从此，附近的居民再也没有见到过这两个人。

有一天，商店新主人前来清理财产，发现了一桩令人费解的事情：两家商店间有一条秘密通道相连。在楼上，还有一道门连接两家老板的卧室。原来这两个死敌，竟是一对亲兄弟，他们平时的咒骂、威胁、互相攻击，都是人为扮演的，所有的“战斗”都是骗局。不论哪一方胜利了，只不过是胜利一方把失败一方的货物一齐卖掉罢了。几十年来，他们利用了人们的求廉心理，通过不断地“战斗”，蒙蔽了当地的消费者。兄弟俩的手段可谓高超，也可谓卑鄙，但这都没关系了，重要的是，他们开店迎客的几十年间，这种手段从未被怀疑与发现，因此行销屡屡得手，至于关店之后名声扫地，就无所谓了。有句话说：“不管黑猫白猫，逮着耗子都是好猫。”厚黑经济原理的黑。

指为了赚钱，不惜采用手段，打“擦边球”，无所不用其极。都说“无商不奸”，就是这个道理。商场上遵循着“优胜劣汰，适者生存”的竞争规则。我们都学过《东郭先生和狼》，知道对敌人仁慈就可能丢掉自己的性命。商场上的竞争对手虽然不是真正意义上的你死我活的“敌人”，但同样可以给你带来毁灭性的打击。从某种意义上说，对对手的心慈手软就是对自己的残酷无情。因此，在商场上，为了生存，对竞争对手必须心黑手辣。虽然在赚钱的过程和手段要又厚又黑，但是，以厚黑之道聚钱财，为天下众生谋福利。才是最终的厚黑目标。

有的人在获得巨富后，依然过着十分清贫的生活，他们并不是葛朗台式的“守财奴”，他们把自己财富的绝大部分都捐献给了慈善事业。比尔·盖茨在商场上凶狠霸道的做法令任何一个对手胆寒。然而，微软的产品为人们使用电脑带来了极大的方便，比尔·盖茨的聪明才智赢得了人们的认可。作为世界首富，他把自己财富的1/3以上都捐献给了慈善事业。因此，几乎没有人会因为他在商场上的心黑手辣而觉得他有什么不对，相反，人们觉得那是商场上应有的手段。

有的人对于厚黑还存在误解，认为那是小人伎俩，有悖于道德。其实不然。和任何智慧一样，厚黑智慧本身也无所谓善恶。使用厚黑学的人，可能是坏人，也可能是好人，好坏的权衡，全在于运用的目的和方法如何。如果我们把厚黑的智慧用于寻找人间的正义和光明，那么无疑，它就是战胜邪恶和黑暗的最佳利器。

<<厚黑学与经营管理>>

活用厚黑助你在各个方面都成功的智慧，而不是“小人”的可耻的标签。
尤其是当你处在很多竞争者都在运用厚黑之道的环境中时，你要是不懂厚黑的话就难免成为别人前进路上的垫脚石。
要想成功，你就只能比别人把厚黑之道用得更多更好。

<<厚黑学与经营管理>>

编辑推荐

《厚黑学与经营管理》：在商场游戏中，怎样在遇到危险时眼明手快，溜之大吉？

怎样在机会来临时，一鼓作气，大赚一笔？

不管你是行家还是新手，厚黑功夫都是必不可少的。

如果你是一个经营管理者，你就必须在经营管理方面有自己的一套厚黑手段，才不会在竞争激烈的商场中被对手打倒。

钟祖斌编著的《厚黑学与经营管理》在遵循李宗吾厚黑学原著理论精神，并广泛吸纳前人研究成果的基础上，对厚黑学进行了再进一步的挖掘、拓展、归纳和总结，使厚黑学的思想更加具体化、实用化。

厚黑经营不是教你诈，而是将厚黑学活学活用于商业经营管理中，吸取其精髓，奉之为圭臬，练就一身的厚黑本领，自然会在经营管理中叱咤风云，挥洒自如。

在商场游戏中，怎样在遇到危险时眼明手快，溜之大吉？

怎样在机会来临时，一鼓作气，大赚一笔？

不管你是行家还是新手，厚黑功夫都是必不可少的。

《厚黑学与经营管理》遵循李宗吾厚黑学原著的理论精神，将厚黑学灵活运用于经营管理中。

处世，眼光，御人，圆转涉世，厚黑藏心才能处世不殆，去伪存真，厚黑修行才能识见玄机，用计识人，厚黑治人才能制人钳心。

套路，手段，谋略，见缝插针，厚黑投机才能无孔不入，果断出击，厚黑出手才能一击必中，深谋远虑，厚黑运筹才能不战屈人。

原理，心术，法则，活用厚黑，厚为经商之本，黑为竞争之道，奇招迭出，厚黑设计才能左右逢源，兵不厌诈，不受缚累才能厚黑制胜。

李宗吾，被誉为“影响中国20世纪的十大奇才怪杰”之一，他的著作《厚黑学》被誉为天下“奇书”。

<<厚黑学与经营管理>>

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>