

<<管人管事必须保留的12张底牌>>

图书基本信息

书名：<<管人管事必须保留的12张底牌>>

13位ISBN编号：9787801798107

10位ISBN编号：7801798104

出版时间：2009-6

出版时间：张国庆 中国致公出版社 (2009-06出版)

作者：张国庆

页数：305

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>

## <<管人管事必须保留的12张底牌>>

### 前言

管人管事是一门高深的学问，管理者不仅要大权在握，更重要的是要有高超的管理艺术。

管理犹如打牌，管理者就是牌手。

牌手分为几等：低级牌手是乱出牌张，出到哪儿算哪儿，从来不顾及什么全局，赢了，就笑得前仰后合，甚至差点儿就从椅子上跌下来；中级牌手爱装模作样，一只手拿着牌，一只手托着下巴，貌似算计，也能玩出一点点小招法，但最后的胜利并不属于他；高级牌手坐在那儿，面色从来不流露丝毫喜怒哀乐，一招一式都会相联贯，并且能因局势不同而调整攻守方略，所以总是赢家。

成功的管理者都是高级牌手，他们总是把底牌藏得严严实实：章法严谨却从不流露声色；把每一步都安排得井井有条却让人看不出动静；将一切掌控于心却让别人不知其意；表面上看似无计，实则是计策在心，把每一计都藏在心窝里，不张扬、不表露。

身处复杂的权力漩涡中，要想处理好错综复杂的关系，并把人管好、把事理顺，除了要把底牌藏得严严实实之外，还要懂得如何使用底牌，知道怎样通过让人捉摸不透的出牌方式来争取主动，并赢得全局。

为了让更多的管理者了解和使用这些行之有效的“藏牌方式”和“出牌技巧”，使管人管事这个棘手的问题变成一件易事、一件乐事，我们特别推出了《管人管事必须保留的12张底牌》这本书。

## <<管人管事必须保留的12张底牌>>

### 内容概要

管人管事是一门高深的学问，管理者不仅要大权在握，重要的是要有高超的管理艺术。

成功的管理者都是高级牌手，他们总是把底牌藏得严严实实；章法严谨却从不流露声色；把每一步都安排得井井有条却让人看不出动静；将一切掌控于心却让别人不知其意；表面上看似无计，实则是计策在心，把每一计都藏在心窝里，不张扬、不表露。

本书立足于中国国情，根据中国人的心理特征和中国企业的普遍特点，有针对性地就管人管事所要面对的问题进行实战分析；同时也展望国外，引进国外管理的先进理念，并以生动具体的生活场景和精彩案例，让人们在阅读

## <<管人管事必须保留的12张底牌>>

### 书籍目录

一、含而不露，千万别让人一眼就看出深浅1．控制自己是控制别人的基础2．一览无余是一件相当危险的事3．切勿成为毫无掩饰的“透明人”4．谨慎的沉默是精明人的庇护所5．“深不可测”可以使人肃然起敬6．有意识地拉开和下属之间的距离7．适度摆架子能使心机不被窥破8．学会“扮作神秘”和“吊起胃口”9．不能让人窥视到自己的“内幕”10．说话留一半才有想像的空间11．时时要显得从容不迫、成竹在胸

二、感情投资，成功统驭部下关键是“攻心”1．一定要在赢得人心上下工夫2．感情投资是统驭员工的绝佳选择3．你要够意思，才能让别人够意思4．征服人的心就能控制他的身5．用感情的绳索可以把能人绑牢6．雪中送炭，可以使人长久地感恩7．用适当的庇护换得下属的忠心8．以提携的方式培养忠心的追随者9．知遇之恩也是可以“策划”的10．对下属攻心需要“义气”和“权术”并用11．通过小事传递对员工的关心12．关心员工的家庭则可事半功倍13．别错过8小时之外的感情联络

三、自我包装，让自己拥有高大光辉的形象1．为自己精心打造魅力的光环2．“尊贤重能”是博誉的绝佳手段3．不要让下属觉得你害怕承担责任4．适时“罪己”可有效取悦于下5．用前任领导的“失误”为自己贴金6．为自己赢得一个公正无私的名声7．成为别人眼中恪守承诺的君子8．成为组织里做人做事的典范9．千万别让人觉得你光说不练10．在言行举止中显得精明强干11．用良好的外在形象为自己加分12．让自己拥有正确而优雅的仪态

四、紧抓弱点，瞄准人性的弱点最能治住人1．“打蛇打七寸、牵牛牵鼻子”2．没把柄时不妨用“诱过术”造一个3．用“诱恶术”让反对者“失道寡助”4．借人名利心达到自己的目的5．欲用能人先要舍得付出“血本”6．要想钓鱼，鱼饵是必不可少的7．用福利营造“人心齐”的局面8．重奖有功者以拉动众人之心9．下大力气建立有效的奖金计划10．必要时悄悄塞给员工一个红包11．用群体奖增强员工的团队意识12．注意薪酬和奖金激励的局限

五、利用优点，把下属诱导成你想要的样子1．信任能有效地激励和诱导下属2．信任可以把“贼”变成“人”3．用多种方式表达对员工的信任4．既要信任，也要增强其自信5．“用人不疑”也要讲究虚实相结合6．巧妙赞美下属可有效地收服人心7．赞美可以产生积极的心理暗示8．“高帽”即使不真也照样塑造人9．用欣赏的目光看待每一个下属10．善于从细节处称赞你的员工11．赞美员工要讲究方式和技巧12．表扬下属时要“一碗水端平”

六、善留余地给别人留路，自己才有出路

七、适时糊涂并非任何时候都要精明过人

八、铁腕治人永远都不能承诺放弃“武力”

九、用权方略既要能放下去，也要能收上来

十、平衡制约间接牵制往往脏过直接强制

十一、灵活变通把一切变化控制在自己手中

十二、防人避祸多算几步棋，才能避免被将死

## <<管人管事必须保留的12张底牌>>

### 章节摘录

9.不要把所有的功劳都揽过来功劳是人人向往、人人想占的，但在大多数情况下，一个好的结果往往是多人配合的结果。

如果你真的去把所有的功劳都揽进自己怀里，不给别人留路，必然会引起其他人的不满。

你若是领导，别人虽是敢怒不敢言，但随后他们也必定失去了支持你的动力；如果你是下属，把上司的功劳抢过来无异于像是抢到了一桶炸药，很可能给自己带来灾祸。

所以，聪明者总是善于推功，把功劳让给别人的同时也赢得了信任、尊敬和拥护。

赵帆被老板叫到办公室去了，他领导的团队又为公司的项目开发做出了杰出贡献。

送茶进去的秘书出来后告诉大家，老板正在拼命地夸奖赵帆，她从来没有见过老板那样夸奖一个人。

研发小组的几个人脸立马沉了下来：“凭什么呀！”

那并不是他一个人的功劳！

“对呀！”

为了这个项目，我们连续加了17天的班！

“正在这时，老板和赵帆来到了大厅。”

“伙计们，干得好！”

“老板把赞赏的目光投向几个组员，‘赵部长向我夸赞了你们所付出的努力！’

听说有两个人还带病加班了是吗？”

真诚地谢谢你们！

这个月你们可以拿到三倍的奖金！

”老板话音刚落，几个同事就冲过去拥住赵帆一起欢呼起来，并表示以后会跟着赵部长，为公司继续努力工作！

一个管理者，适当地把功劳推给下属，让点“路”给他们，这样才能调动他们的积极性，让他们觉得自己跟对了人，从而支持你走向更大的成功。

然而，在荣誉到来之前，有些管理者常常利用自己的地位挺身而出，当仁不让。

似乎这样才能表现出自己的高大形象，才能说明自己的成功。

殊不知，一名管理者是否真正成功，得看他手下的人是不是成功，只有下属成功了，才表明你这个领导也成功了。

“不要既想当教练，又想当进球的那个人。”

”一个人若只为私利，私窃下属的功劳，下属自然不会为你卖命效力。

老子所谓：“长而不宰，为而不恃，功成弗居。”

”这就是劝诫领导要能给彼此留点出路，以共享繁荣。

所以，如果你是一个团队的领导，当你的上司表扬你时，不妨举荐几个功臣，一来可以在上司面前表现你胸怀大度；二来可以使上司明白你领导有方，培养人才效果颇佳；三来可以使下属对你无限崇拜。

一箭三雕，如此划算的买卖，何乐而不为呢？

你举荐之后，或许你的下属会得到提升，或许会被加薪，这时不要感觉到心理不平衡，打开心胸，不必斤斤计较，更不可看别人加薪就眼红，因为如此换来的是对全体下属的激励，使之能为你更加效力。

当然，过犹不及，推功也要掌握好分寸。

若把功劳全部归为下属，把你这个领导显得像个白痴，被上司看作毫无办事能力，那就得不偿失了。

如果功劳发生在你和上司之间，作为下属，就更需要适当地推功了。

做下属的，进与退之间是有很大技巧的，有些技巧似乎不那么光明正大，甚至可以称为敲诈，但这是必需的；有些“伦理”是长期发展而来的，看似不合理，其中却有一定道理。

比如古代，当皇帝御驾亲征的时候，即使那个前线的将军可以一举把敌人击溃，不必再劳驾皇帝，但只要听说御驾要亲征，就常常按兵不动。

等着皇帝到来，再打着皇帝的旗子，把敌人征服。

## <<管人管事必须保留的12张底牌>>

这按兵不动，可能姑息养奸，让敌人缓口气，而造成很大的损失，为什么不一鼓作气，把他打下来呢？

何况，御驾亲征，劳师动众，要浪费多少钱财？

何不免掉皇帝的麻烦，皇帝岂不更高兴吗？

如果谁这么想，就错了，错得可能有一天莫名其妙地被贬了职，甚至掉了脑袋。

你要想想，皇帝御驾亲征是为什么？

里面难道不存有“好大喜功”吗？

他不会不知道敌人已经马上要投降，才御驾亲征。

他不是“亲征”，是亲自来“拿功”啊！

拿功给谁看？

给天下人看！

给万民看！

看！

皇上一出马，顽敌就俯首称臣了。

所以就算皇帝只是袖手旁观，由你打败敌人，你也得高喊“吾皇万岁万万岁！”

都是皇上的天威，震慑了顽敌。

在现代社会，很多人在讲自己的成绩时，也往往会先说一段套话：成绩的取得，是上司和同志们帮助的结果。

这种套话虽然乏味得很，但却有很大的妙用，显得你谦虚谨慎，从而减少他人的嫉恨。

不仅如此，如果你再进一步，把功劳让给上司，上司脸上光彩，心里自然也就高兴，以后少不了再给你更多建功立业的机会。

否则，如果只会打眼前的算盘，急功近利，则会得罪身边的人，将来一定会吃亏。

对上司推功一事绝对不可到处宣传，如果你不能做到这一点，倒不如不推功的好。

对于推功的事，推功者本人是不适合宣传的，自我宣传总有些邀功请赏，不尊重上司的味道，千万使不得。

这种事只能由被让者来宣传。

即使没有宣传，他也心里有数，一有机会必然设法还给你这笔人情债，给你一份奖励。

因此，做善就要做到底，不要让人觉得你推功是虚伪的。

路人人人都需要走，好的东西，每一个人都喜欢；越是好吃的东西，越是舍不得给别人，这是人之常情。

要是你有远大的抱负，就不要斤斤计较成绩的取得究竟你占有多少份，而应当适当地给别人留路，大大方方地把功劳让给上下左右的人，这样才有更宽阔的路可走，才有更多的发展机会。

10.适时揽过可以换来下属的感激与信赖人无完人，事有成败。

一个人再聪明能干，犯错误也是难免的。

不管你面对的是领导还是下属，危难时勇担责任，方显忠勇胆色。

越是关键处，就越要主动揽过，以实际行动帮助身边的人渡过难关。

如此行事，必然能换得对方的感激与信赖。

假如你是一个领导，应当认识到，在某种程度上，下属跟随你，不是因为你的权力，而是因为你能够为他撑腰，有了祸勇于为下属承担责任。

## <<管人管事必须保留的12张底牌>>

### 编辑推荐

《管人管事必须保留的12张底牌》由中国致公出版社出版。

<<管人管事必须保留的12张底牌>>

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>