



紅樓商道

管理学

海阔 [著]

中国民主法制出版社



紅樓商道

管理学

海阔[著]



中国民主法制出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

红楼商道管理学：红楼与管理情商 / 海阔著. ——
北京：中国民主法制出版社，2010.11
(红楼商道系列)
ISBN 978-7-80219-770-1
I. ①红… II. ①海… III. ①《红楼梦》研究 ②企业—管理—通俗读物
IV. ① I207.411 ② F270-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 214125 号

图书出品人：肖启明

图书策划：包 恒 刘世英

文案统筹：刘海涛

责任编辑：逯卫光 翟琰萍 李巧玲

书 名 / 红楼商道管理学：红楼与管理情商

HONGLOUSHANGDAO GUANLIXUE: HONGLOUYUGUANLI
QINGSHANG

作 者 / 海阔 著

出版·发行 / 中国民主法制出版社

地 址 / 北京市丰台区玉林里7号 (100069)

电 话 / 63055903 (编辑部) 63057714 (发行部)

传 真 / 63056975 63056983

E-mail: MZFZ@263.net

经 销 / 新华书店

开 本 / 32开 880毫米×1230毫米

印 张 / 5.5 字数 / 109千字

版 本 / 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

印 刷 / 北京佳顺印务有限公司印刷

书 号 / ISBN 978-7-80219-770-1

定 价 / 12.00元

出版声明 / 版权所有，侵权必究。

(如有缺页或倒装，本社负责退换)

作者说明

此书案例部分所引用的企业及人物名称均为化名，并对具体故事情节进行了适当的改编及加工，请读者勿对号入座。

成功的配方

文 / 海阔

鲁迅先生曾这样盛赞《红楼梦》，敢于如实地描写人物，没有粉饰和忌讳。从前的小说，好人完全是好的，坏人完全是坏的写法，《红楼梦》却完全不同。

的确像鲁迅先生所说的那样，剖析《红楼梦》里的人物，就会发现，虽然过去了二百多年，曹雪芹描写的人物依然那么生动逼真，闭上眼，就能想起他们的愁容与笑貌，听见他们吟诗、弹琴的声音。如果把他们和我们企业管理中的一些人联系起来，就会发现：宝玉、探春、王熙凤等依然活在我们周围。

我们可以随便举两个小例子进行印证。

案例一：

表姐公司新来了位美丽标致的同事，叫王熙凤。

王熙凤聪明伶俐，博学多才，初次交往，便给人一种如沐

春风的畅快感。

更难得的是，王熙凤十分会处理人际关系，平时说话特别会掌握火候。这样一个完美型的人自然是公司的宠儿，很快就成为大家手心里的宝，进入公司不久，便被提升为部门经理。

不久，公司一位副总辞职，老板想从内部提拔，补上这个空缺。在公司的中层中，王熙凤的呼声较高。可此时，她遇到了一位很强劲的对手，一个和她一样优秀的部门经理——尤二姐。

尤二姐在公司工作多年，不但长相比王熙凤更胜一筹，工作能力要比王熙凤强上许多。尤二姐来公司不久就做出一件很惊人的大事：她联系到了三个大客户，和公司签订了三年的合作合同。

务实的公司领导对尤二姐开始重视起来，也早早地提拔她为部门经理。

就在公司高层准备敲定副总经理人选时，王熙凤在公司悄悄传出谣言：说尤二姐在甘肃老家的一家公司工作时，因贪污公款而被开除，因为她手中握有原公司一些不可曝光的秘密，所以公司才没报警。

这一谣言让领导十分惊心。不久，公司有位高层特意去甘肃调查了此事，尽管所有被调查的人都否认此事，但出于慎重，公司人力资源部还是不同意重用尤二姐，而是提拔了王熙凤。

案例二：

表哥公司的老板名叫探春，她有一个小姨叫赵姨娘，也在她手下工作多年，是公司的元老之一。

有一年年底，探春给员工发奖金的具体数额泄露，被公布

了出来。后来经过调查才知道，原来是公司里吴新登的媳妇打探出来，并故意泄露出去的。因为她嫌丈夫的奖金少，想用这个计策故意为难探春。

赵姨娘来找探春的时候，探春正在开会。

可赵姨娘也不管这些，进门就对探春嚷道：“你这个公司我也是投了钱的。从公司一开始我就拼了老命和你一起打拼，等我熬油似的做到现在，却还不如袭人体面。这个小蹄子竟然拿了四万元奖金，比我多一倍！她才来几年，为公司做了多少事？”



探春说：“这个年终奖的评审我没有参与，都是各个部门的总监按年初制定的考核标准制定出来的。小姨比袭人拿得少些，并不能说明你比袭人干得少。原因是你们两个部门的考核标准不同，奖金发放额度也不同。”

赵姨娘却无理取闹地说：“整个公司都是你的，你手松一



自

序

松，多给我两万元，谁又能说你不成。自己家人不向着自己家的人，反而向着外人，太伤我的心了！”

探春听了赵姨娘这话，一下生了气，说：“公司里我的股份的确最多，可毕竟还有贾母、王夫人的股份。如今我做了CEO这个职位，不单单是为我自己工作，也要时时想着贾母、王夫人她们的利益。不然，哪天她们对我有意见，撤了股资，公司就会大难临头，那时候，咱们俩都没脸面。”

这时，王夫人家的亲戚平儿来了，知道了原委后，便说：“刚才我给王夫人的助理王熙凤打过电话，对她说了这件事，她说，您可以给赵姨娘再添两万元奖金。”

探春却坚决不同意，说：“公司自有公司的规矩，这样乱改，绩效考核规定不就成了摆设了吗！”

赵姨娘见探春发了火，并掉下泪来，也不好再说什么，灰溜溜地走了。

可以毫不夸张地说，《红楼梦》是一部通俗的中国上、中、下层人物的心理分析宝典，里面隐藏很多的管理心理学密码。

深入剖析《红楼梦》里的人物，就会对今天企业管理中的许多难题有一个质的了解。从这一经典中所提炼出的管理情商理论，更适合中国的国情及人性——尽管看上去这些理念显得十分感性，但如果你能深刻的领悟，就会受益终生。

当然，有人也许会说，今天是什么时代，便捷的通讯和交通设施把地球变成了一个村子，二百多年前那些少爷小姐的思想观念太落伍了，和今天的职场风马牛不相及，不会有什么实际意义。



记得八十多年前，胡适先生曾提出：人性是永久不变的。为此，鲁迅先生十分反对，曾与之进行了很长时间的论战。

人性永久不变的可能性的确比较小，但就中国人而言，二百多年前，曹雪芹在小说中所描写的人性，在今天并没有什么质的变化。用句物理名词说叫做：“量”变了，但“质”没有变、“魂”没有变。

所以，割裂历史，盲目照搬西方的一些管理理念，或完全用他们的管理心理学观念来分析中国管理者的人性，是不符合国情的，分析的结果自然也是与现实有极大的出入。

比如，公司发年终奖，平儿和晴雯在这一年中的业绩都不错，晴雯比平儿要略胜一筹。按照公司的激励机制，谁给公司赚的钱多，谁的奖金自然就高，晴雯得的奖金自然要超过平儿。

但实际情况却是：平儿得的比晴雯要高许多。

因为平儿说话做事委婉，上下关系处理得又好，在制定奖金分配方案时，会有许多人为她说话，大家不会把焦点落在业绩上，而会找出种种理由，比如说：

平儿还经常给客户买礼物，却从不收客户的礼；

平儿做事稳妥，有潜力可挖，将来会是公司的栋梁之才；

平儿做事总是顾全大局，维护了她所在团队的团结稳定；

.....

大家都不会为晴雯说话。

虽然她脑子聪明，做事麻利，在业务能力上要比平儿强许多倍。

总之，晴雯输在了管理情商上。她不会艺术化地表达内心世界，做事直白得像企业玻璃人，从不保护团队下属面子，遇



到点问题就瞪起眼睛，叉着腰骂人。

当然，我们联系当今企业管理实际分析《红楼梦》里边的人物，不是让大家都学成王熙凤那种职场老油条，只是要有一个美好的希望。

首先，希望大家对管理情商的关键点有一个深刻的了解，这样，自己在管理时，就可绕过我们本可以轻松绕过的暗礁和险滩，使自己的管理生涯多一些书声琴韵，少一些不必要的坎坷与辛酸。

其次，希望一些管理者们能把我们民族的传统文化精髓，与西方管理心理学知识完美融合。这样，在与不同类型的人物打交道时，就可以扬长避短，长袖善舞。

此外，我也希望通过此书，向那些缺少自信的管理者，传达这样的一个成功秘方：如果我们能努力修炼自己的管理情商，把光芒闪耀的一面挖掘出来，就一定会青云直上、笑傲商海。

比如，宝玉的性格当中有许多弱点：个性散漫、情绪驾驭能力尚不成熟、缺乏胆识魄力等，这些都是管理者的大忌。但如果宝玉肯下功夫努力，也一样会成为贾母那样独孤求败的管理高手。

因为宝玉除了才华出众外，还有四项管理者最难得的优点：善于艺术化地沟通表达、有亲和力、思想新锐、待人真诚。只要宝玉能努力挖掘展现自己的这些优点，就会吸引柳湘莲、蒋玉菡、秦钟这些人才加入团队。

这些人各有各的管理绝招，自然会很好地弥补宝玉身上的那些弱点，大家团结一致打拼天下，完全可以打造出天下最无敌的红楼管理团队。

看透人性才会赢

文 / 鲁培康

(《销售与市场》杂志社副总编兼管理版总编)

作为一个为企业服务的策划人和培训师，最苦恼的是：我国市场过于复杂，每个企业都有自己独特的管理模式，几乎所有先进的管理理论都难以完全适应我国特殊的国情。

所以，做咨询时，每个案子都要量身定做，难以套用那些现成的案例。不但自己累，客户也觉得累。

现在，许多企业在商战中都很重视找咨询策划公司来做智力支持，有一部分企业确实枯木逢春，但很多企业不但颗粒无收，反而损失惨重。原因在于：这些咨询公司的专家，对中国传统文化了解得不透，不能将东西方文化精髓完美融合。

所以，我觉得，做咨询的人，除了要深入研究德鲁克、波特、里斯、特劳特等人的理论外，一定也要多研究我们本土文化先贤的思想，如孔子、庄子、曹雪芹、吴承恩……



中国这些先贤们的观点虽然不是“专家”，写的东西也不是“专业学说”，但他们适应我们的国情、风俗、文化，灵活运用，会妙不可言。

如果完全照搬西方的理论，则不适合我国的国情，其原因如下。

首先，我国市场变数太多。

我国还不具备传统经典市场营销理论所要求的理想状态，现在市场上问题一箩筐：政企不分、行业垄断、恶性竞争、地方保护……许多企业人士的管理思维总是受到众多因素的束缚。

所以，各个行业涌现出的先进管理手段一直难以被吸收利用，整个管理学界一直陷在简单、保守、僵化的泥潭当中。

在咨询界，不只是我们国内这些咨询策划公司受此困扰，一些有影响力的国际 4A 公司也为此事而头疼，如奥美、智威汤逊、精信、麦肯、电通、电扬、BBDO、李岱艾等，大都面临严重的水土不服的问题，他们都在努力做大胆的尝试，让西方管理理论与东方智慧完美结合。

其次，看透人性才会赢。

在改革开放初期，商战的杀伤力一直比较小，轻的损失几千几万，严重的也就是一个企业的“曲终人散”。但如今，我国加入了世贸，商战已由企业对企业转为国家对国家、盟国对盟国。

商战再不是“冷兵器”和单发火器构成的“轻杀武器”，而是各种自动火器构成的“重杀武器”。商战失败后，受影响的会是一个国家的某个行业，甚至是国家的整体经济。

2008 年的金融危机就是特别显著的例子。



在过去，商业战场很小，也很紧凑，多数都能看到两支或多支大军厮杀的身影。现在的商战却往往看不到对手的身影，甚至不知道对手是谁。

可能是一个股票操盘手或是拥有大量游资的金融家，也可能是控制多家媒体的传媒大王，就能把一家甚至多家企业打得落花流水。现在许多国家的企业领导人一听到美国华尔街三个字就腿软。

所以，在商战中要想获胜，就要对自己的企业管理模式进行大胆变革，同时在自己的管理情商上多下功夫——毕竟，在商战中，看透人性才会赢。

如果想研究透中国人的人性，就必须对传统文化有很深的了解。

在对人性的挖掘上，《红楼梦》可谓达到了极致。曹雪芹在刻画人物时，抱着客观的态度，冷静地分析了人物的优缺点，对我们的营销与管理极具指导意义。

比如，贾琏费尽心力偷娶了尤二姐，二人过了一段神仙似的日子，尤二姐又怀了孕，还是个男胎。贾琏马上就要实现打压王熙凤的目的，获得更大的家族管理权。

可王熙凤却趁其不在，将尤二姐接入家中，关门打狗，不留痕迹地将其消灭掉。

在企业管理中也经常发生这样的事。老板费尽心机地从竞争对手那里挖来了人，本指望让对手的一些经验在本公司开花结果。可没过多久，公司内的王熙凤们便在谈笑间将空降兵赶出门外，且让他们还有苦说不出。

这就是老板们对人性研究不足所造成的负面后果。

在《红楼商道管理学：红楼与管理情商》这本书中，海阔结合管理案例，把《红楼梦》里五位代表性人物的性格进行了详尽的剖析，给企业管理者上了一堂新鲜、生动又实用的管理案例教学课。

如今，把名著与经管问题结合起来的书有许多，但《红楼商道管理学：红楼与管理情商》这本书却另辟蹊径，可读性与实用性兼顾，把小说艺术与管理学说完美融合在了一起。

对于红学的管理学价值，国内的开发是较晚的。日本人却比我们要早得多。在《红楼梦》问世不久，他们就已将其作为研究中国普通话的基础性资料，后来又扩展为对中国政治、经济、人文研究的重要资料。

在国内，也是最近几年，才将红学提升到国学的地位进行更深一步的研究。

我希望海阔能唤醒这一池春水，有更多的人能从管理的角度对红学进行深入的研究。因为红学完全不愧于商战全能兵书的称号，有了它的滋润，我们才会创造出原汁原味的本土营销管理实战理论，而且这种营销理论不会与实践发生任何排异反应。

目 录

自序：成功的配方 海阔/1

序：看透人性才会赢 鲁培康/7

第一章 探春：乐观是最好的药/1

管理人物档案/1

探春出身不佳，母亲、兄弟又总给自己捣乱抹黑，但她照样可以成为大观园里优秀的诗人、姐妹们的主心骨、优秀的管理者，虽然远嫁，婚姻生活却也比其他姐妹美满幸福。若细想原因，其实也简单：乐观向上。

乐观这个词，被管理专家们说得耳朵都起茧子了。要真想做到却很难，毕竟，这是一种人生境界，要像白娘子那样，静下心来修炼千年才能得到。

深度透视 /2

“洗底”，其实没那么难 /2

“滥情” = 浪费感情 /10

大是大非，是面照妖镜 /15

实战宝鉴 /23

阳光快乐，才能一生平安 /23

情商密码 /27

第二章 王熙凤：金钱与人心，哪个是救命稻草/29

管理人物档案 /29

王熙凤的确是一个很有才华的管理者，做事有热情、有韧劲，计划、组织、协调、控制能力都很强，业务能力更是令人称叹。她总想以最小的代价，在最短的时间内获得最大利益，有明显的赌徒心态——她的心全被贪婪、自私、虚荣所占据，唯独没有真我。

结果，她的命运如烟花一样，早早释放了自己的能量，空留下一腔幽怨。

深度透视 /30

种下仇恨收灾殃 /30

放弃也是一种智慧 /36

自己给自己挖陷阱 /45

实战宝鉴 /50

不灭的灵魂 /50

情商密码 /54

第三章 宝玉：从顽石蜕变为美玉/55

管理人物档案 /55

如果要用一个词来形容贾宝玉在《红楼梦》中的表现，“半生缘”三个字是比较恰当的。细品《红楼梦》就会发现，曹雪芹其实也是个心理大师，他对宝玉心态变化的描写真是精准异常。

宝玉从一个青春萌动的少年，最后出家做了和尚，如同从火变成了冰。管理者在进行管理职商修炼时，探究宝玉这段情绪变化的过程，是十分有借鉴意义的。

深度透视 /56

感化顽石的技巧 /56

权力，恶劣情绪的孵化器 /63

突变不如暗变 /75

实战宝鉴 /83

用一生的时间去修炼 /83

情商密码 /87

第四章 贾母：人剑合一的绝世高手/89

管理人物档案 /89

也许在内心深处，贾母并不希望走到贾家管理的最前台。无奈，贾家的男人一代不如一代，她只能挑起这副重担。

贾母其实没有太多的奢求，她所做的，只是为荣誉而战，而能担起这个重任的一定是贾母这样的人剑合一的超一流高手。

深度透视 /90

手中无剑，心中有剑 /90

“万能胶” /95

专心“放风筝” /99

实战宝鉴 /105

舍小我，所以从容 /105



目

录