



没有空洞的道理
也不追求理念出奇

案例就发生在你的身边
能看得见也能摸得着
其中的方法和技巧
不一定有依据
关键是管用

这么做

你也有能力

4

童五一 张丽华 / 著

高级技能

太白文艺出版社

企业人
务实必备
工具书

Target
Online

目标商学院
5151V.COM

实战教程

这么做 你也有能力 高级技能

4

童五一 张丽华 著

ZheMeZuo
NiYeYouNengLi
GaoJiJiNeng

太白文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

高级技能/童五一, 张丽华著. —西安: 太白文艺出版社,
2008. 7
(这么做, 你也有能力; 4)

ISBN 978-7-80680-619-7

I. 高… II. ①童…②张… III. ①技能-能力培养-通俗读
物②人际关系学-通俗读物 IV. B848. 2-49 C912. 1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第106590号

这么做·你也有能力

作 者 童五一 张丽华

责任编辑 王大伟 李 丹

封面设计 吴照东

版式设计 吴照东

出版发行 太白文艺出版社
(西安北大街147号 710003)
E-mail: tbyx802@163.com
tbwyzbb@163.com

经 销 新华书店

印 刷 西安建业印务有限公司

开 本 880毫米×1230毫米 1/32

字 数 400千字

印 张 24

版 次 2008年9月第1版 2008年9月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-80680-619-7

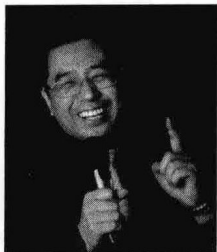
定 价 79.20元

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄印刷公司质量科对换

邮政编码 710032

智者言



适合才是最好 管用才是硬道理

郭梓林 北京大学企业与文化研究所常务副所长

几年前，我在我的一本随笔——《潜海·观潮》的扉页上写道：“一切说都是为了不说……”为什么说到最后，就不说了呢？

一是，想说的都说过了，不再有什么新的东西好说的了；

二是，发现自己说的，早已经被先人说过不止一万遍，所有的说，不过是在重复而已；

三是，说了也没有用，一个人的“说”，对别人的影响是极其有限的，不要说别的人，就是你最亲近的儿子，他又能听进你的多少“说”呢；

四是，知道的都说了，不过就那么一点点儿，而说着说着，你最终会发现自己什么都不知道，难怪苏格拉底说“我只知道我我不知道”；

五是，大道至简，要言不烦，这个世界原本就没什么可多说的，“真传一句话，假传万卷书。”说多了，难免废话连篇……

这个世界就是这样：许多道理“三岁孩童都知道，八十老翁做不到”，所以，尽管我自知关于“说”的道理，却还在不停地“说”，不仅用键盘在博客上说，还不停地把这些“说”变成纸上的说，甚至常常受邀请亲自登上讲坛，用嘴直说（几年下来，居然还达到了盯着听众的眼，不用讲稿口若悬河，说两天半的“水平”），可谓明知故犯，不可救药！为什么会这样呢？

究其原因，是因为自己身不由己地置身于市场，而分工的市场需要有一批人来细化和传播知识，即使某些知识对一部分人是知道，而对另一部分人来说是废话。所以，我才以接受分工（一个很俗很俗）的名义，为自己继续“说”找到了理由——人是为理由才活着，才忙碌的。

此刻，我的桌上摆着《这么做》一沓书稿。受朋友之托，让我为这本书写一篇序。这本书的作者是几位在数家国际、国内知名企业工

作过的职业经理人，难能可贵的是，他们在紧张的工作之余，还能挤出时间，把他们的工作经验和教训整理成一个个的小故事，为在职场的人们提供生动鲜活的知识。这让我动心了。就这样，我把这件事应承下来了。因为这个“说”是放在人家“说”前面的“说”，所以我不敢偷懒，我必须诚实地告诉读者的是：我认真地读过这本书。总的感觉是，这是一本企业人员训练用书，行文流畅，可读性强。书中少有那些说教和冗长的阐释，也没有迎合和卖弄当今所谓最前沿的管理思想，更没有尾随那些玄而又玄让人眼花缭乱的各种理论，而是从现实的职场情景入手，用一个个生动的故事，来说明相对应的做人做事的道理。故事写得比较生动活泼，能够引起人们的不同思考，并且让人可以根据自己的经历和阅历去感悟：在应对工作中的具体问题时，究竟应该如何去想、如何去做。尽管书中的某些论述所代表的观点未必就千真万确，放之四海而皆准，但作者要说的道理，其实是明白易懂的，所谓“仁者见仁，智者见智”。因此，这本书是有实用价值的书，而且让人读起来不累。

依我的经验：如果一个人参加工作之后，对于这本书上所说的一些做人做事的基本道理和方法还不知道，可能下一步的发展就有问题了。从这个意义上说，那些已经工作了但还未领悟的职员，如果能提前遇上这本书，的确是一个缘分，它很可能能让你少走一些弯路，早早地想清楚一些成长的道理。我所做的上述判断，自然包括以下含义：这本书是企业的人力资源部门，送给职员的一份很有意义的礼物。因为，不管什么理论，什么战略，什么模式，什么方法，对于企业中的管理者和普通员工来说，管用的才是最好的，而那些管用的东西，往往藏在一些生动的故事中，故事中的道理往往容易接受和记忆。

当故事书来读吧，这本书想说的做人做事的道理和方法都在故事中了。

智者言

比起高深教科书 它对企业更有帮助

一个人的学习是没有止境，也没有时间、没有地点的。但社会这个大学就是需要你学习，一直到你70、80岁，要离开这个世界为止，每一天你都在学习，每一天你都想有新的知识，每一天会出现新的情况。

我们还是坚信一点，这世界上只要有梦想，只要不断努力，只要不断学习，不管你长得如何，不管是这样，还是那样，男人的长相往往和他的才华成反比。

阿里巴巴CEO 马云

蒙牛企业文化里有句话：“培训是最大的福利。”在企业里，培训其实是最性命攸关的大事。

美国、中国也是一样的。巴顿将军之所以打胜仗，其实是培训出来的。我给员工推荐的片子《亮剑》也是这样。李云龙正在开会，一个营长报告说：我们的一个战士在训练时，肋骨被木头枪捅坏了。李云龙说：好！其他人不明白，说怎么伤了战士还说“好”？李云龙说：教场上不捅伤，战场上就会被捅死。这就是培训，平时不受伤，战时不保命。培训就是这么重要。

蒙牛集团董事长 牛根生

编者序

为什么编这套书



因为工作关系，接触到很多老板，大多会有3个问题，一个是缺人才，一个是愁销售，还有一个是缺钱。

其实是一个问题，就是缺人才。

有了人才，什么都不会缺，都不会愁。

人才在哪里？

企业都想得很好：直接找一个，拿来就能用就能胜任的。

凭什么？就因为你付的薪水高？或者你老板长得帅？

其实，人才都是培养出来的。

企业中的大多数人才，都必须是企业自己一步一步培养的。

从普通工作人员，到成为部门主管，到总监，到总经理，直到成为集团总裁。

问题是：要胜任任何一个岗位，都会遇到很多问题，都要掌握一些技能，可是哪里能提供答案？哪里能教这些东西呢？

问上级？怕他认为我不合格。而且上级也不一定就会啊！

上学去？没有专门的课。有的话也太笼统，针对性不强。

问专家？讲得太专业太理论。

《目标商学院内参》就是试图给大家提供这方面的帮助。

07

目标商学院实战教程系列工具
编委会

主编



童五一

职业经理人，目标实现学的研究者与
实践者。
现任美轻松国际企业集团总裁、目标
机构董事长、美国联邦制药中国区营
销总监。
《目标商学院实战教程》主编、《中
国企业案例》主编。

编委



张丽华

策划专家。历任康公
曾供职雀巢、利邦公
诺、汉和策划、华学
司。现供职嘉鸿学院
司。《目标商学院
实战教程》编委。



王冰

职业经理人，策划
专家。历任策划专
员、部门经理、市场
总监、策划与事业
总监、副总经理、编
总、副总理、报社主
等。现供职于天
津金元宝集团。



张德锋

策划专家。十多年
营销策划实战经验，
历任国内知名厂
广告公司、制药厂
策划总监。现任爱
民药业策划总监。



宋朝东

职业经理人，管理
专家。历任多家集
团公司培训总监、
策划总监、副总经
理、总裁。现任朝
东集团公司总裁。



张建挺

营销专家。历任国
内知名企业销售
总监、培训总监、
项目总监。现供职
东亚通讯公司。



程钦文

职业经理人，营销
专家。曾任任职于
TCL、AOBO美东生
物、双龙药业，历任
省区经理、策划部
长、市场总监等
职。现任瓦唐传媒
副总裁。



张人元

职业经理人，营销
专家。历任多家公
司市场总监、营销
总监、总经理。现
任双龙药业营销
总监。



陈志良

职业经理人，记者。
历任国内知名报
社、杂志社资深记
者、主编，公司副
总、主融四海投资
公司。



姜建生

职业经理人，记者。
历任国内知名报
社、杂志社资深记
者、主编，公司副
总经理、总经理。
现供职于杂志社。



许竞友

营销专家。目标实
现学终身实践者。
历任国内知名企业
销售总监、培训
总监、总经理。现
任目标（西安）营
销传媒总经理、目
标建设运营总监。



李长江

职业经理人，项
目策划师。历任
报社记者、副总
编。现任盛唐在
线总经理。



周宏斌

职业经理人、营销
专家。历任多家企
业营销顾问，现任
目标（西安）营销
传媒副总经理、美
标印刷包装设
计联盟执行总监。

第三十三讲：如何拥有快乐人生

1 什么是快乐？

2 拥有快乐人生的第一个经验

不断跳槽的人（满足需求可以快乐一时快乐不了一生）	—— 047
每月赚不多也能买房（只有感觉快乐才能实现快乐）	—— 049
小阳耍大牌（得到快乐的第一个经验是干自己最喜欢的工作）	—— 050
拿了高薪也不开心（缺少工作激情也许在于做了自己不喜欢做的事）	—— 051
先把眼前的工作做好（得到快乐的第二个经验是培养自己对现有工作的喜爱）	—— 052
柳萍的模特梦（喜欢的不能如愿以偿就要培养自己对现有工作的喜好）	—— 053
从不发愁的张总（坚信有了烦恼一定会过去是得到快乐必须要懂得的道理）	—— 055
闷闷不乐的老赵（缺少愉快心态和自信的人无法得到快乐）	—— 055
画100幅画（以满足他人的利益为目标是得到快乐必须要明白的道理）	—— 056
颇有心计的马红（将别人利益据为己有的快乐不是真快乐）	—— 057
禅师与信徒的对话（禅语中的对快乐人生的注解）	—— 058

第三十四讲：如何统一企业目标和个人目标

1 作为个人的第一步：先应该搞清楚自己的目标

2 作为个人的第二步：然后找到自己的上级让他给予你帮助

3 作为个人的第三步：甩开膀子干

4 主管应该帮员工做的第一件事：了解员工未来目标和他的职业规划并帮他做修订

5 主管应该帮员工做的第二件事：详细了解员工今年的目标并帮他把他个人目标与企业目标统一起来

6 主管应该帮员工做的第三件事：帮员工作出详细的工作计划

7 当企业目标发生变化时，个人如何做呢？

8 当企业目标发生变化时，管理者如何做呢？

华为的铺盖卷精神（个人目标和企业目标能够统一的最好例证）	——065
李玲玲的升职技巧（个人目标和企业目标能够统一的典型案例）	——068
不懂业务的接班人（个人和企业目标不统一的工作案例）	——070

赵小姐的转行计划（了解下属长远所需是统一一个人和企业目标上级应该做的第一件事）	—— 071
大家都说林总好（了解下属短期所需是统一一个人和企业目标上级应该做的第二件事）	—— 072
做与不做的差别（帮助下属理清工作计划是统一一个人和企业目标上级应该做的第三件事）	—— 074
十年河东又河西（管理者或被管理者都要对企业目标的调整有个正确的认识）	—— 076

第三十五讲：如何管好自己的情绪

1 什么是情绪？	
2 工作中最最不容易把握的两种情绪	
3 控制愤怒的两个方法	
4 控制沮丧的两个方法	
5 舒压的几个小方法	
诸葛夫人送扇子（有情绪正常不控制情绪就反常）	—— 084
她那人就那样（用精神咒语管住愤怒是控制愤怒情绪的第一个方法）	—— 086
不和他们一般见识（用精神咒语克制愤怒爆发的案例）	—— 088
身体要紧！（用精神咒语克制愤怒爆发的另一案例）	—— 089
戒指的由来（用制怒道具或方法控制愤怒是控制愤怒情绪的第二个方法）	—— 090
主编学会了屋里踱步（用方法管制愤怒爆发的案例）	—— 091
往墙上贴“制怒”（用方法克制愤怒爆发的另一案例）	—— 092
大口吸气十次（用方法克制愤怒爆发的又一案例）	—— 094
唐军的歌声感动老天（遭受打击时念精神咒语是控制沮丧情绪的第一个方法）	—— 095
杨三姐不服输（遏制沮丧情绪蔓延的案例）	—— 097
10岁小孩救了一个家庭（恢复自信时用道具或方法是控制沮丧情绪的第二个方法）	—— 099

第三十六讲：如何迅速缓解压力

1 什么是压力？
2 迅速缓解压力的第一个方法：运动排毒法
3 迅速缓解压力的第二个方法：倾诉释压法
4 迅速缓解压力的第三个方法：转移压力法
5 迅速缓解压力的第四个方法：豁出去缓压法

6 迅速缓解压力的第五个方法：对比降压法

7 迅速缓解压力的绝招

爬山减压（运动排毒法是迅速缓解压力的第一个方法）	—— 106
蔡琴热衷健身（适当增加些运动对缓解压力很有帮助）	—— 107
陈丹的牢骚（倾诉释压法是迅速缓解压力的第二个方法）	—— 108
结交几个陌生人（找陌生人倾诉对缓解压力也有帮助）	—— 109
郑岚疯狂购物（转移压力法是迅速缓解压力的第三个方法）	—— 111
可怜天下父母心（自己想开一些对缓解压力也很有帮助）	—— 112
豁出去了！（豁出去缓压法是迅速缓解压力的第四个方法）	—— 113
大不了离婚！（利用豁出去办法减缓压力的案例）	—— 114
王雪的感情压力（不攀比降压法是迅速缓解压力的第五个方法）	—— 116
谭红丽的工作压力（攀比心理在日常工作中的表现）	—— 116
许维的经济压力（攀比心理在经济生活中的表现）	—— 117
丁伟民的家庭压力（攀比心理在家庭生活中的表现）	—— 117

第三十七讲：如何建立良好的人际关系

1 什么是人际关系？

2 基督教建立良好人际关系的绝招

3 美国人建立良好人际关系的方法

4 建立良好人际关系的四个原则

员工摔倒与我有关吗？（视对方为第一是建立良好人际关系的原则）	—— 125
挽救福特汽车的人（工作中建立良好人际关系的体现）	—— 126
去三次才吃到的酸菜鱼（讲求诚信是建立良好人际关系的原则）	—— 128
就找你做生意（用诚信建立良好人际关系的案例）	—— 129
富翁分遗产的方式（互为补充是建立良好人际关系的原则）	—— 131
龙永图选秘书（用互为补充原则确立人际关系的案例）	—— 132
好友就可以不守先小人原则（先小人后君子是建立良好人际关系的原则）	—— 134
先签个合同（先小人后君子原则的实际运用案例）	—— 135

第三十八讲：如何让更多的人喜欢自己

- 1 第一个方法：让别人感觉你总能接纳他
 - 2 第二个方法：让别人感觉到你总是很欣赏他
 - 3 第三个方法：让别人感觉你总是很重视他
- 凭什么嫌我们慢？（让别人感觉在接纳对方是招人喜欢的第一个方法）——141
- 看谁比谁厉害（帮助和接受帮助是接纳对方的一个层面含义）——143
- 通用电器换将的妙法（让别人保住面子是接纳对方的再一个层面含义）——145
- 不爱说话的尚萍（让人感觉到你总是欣赏他是招人喜欢的第二个方法）——146
- 他那人不错！（赞美对方是欣赏他人的另一个层面含义）——147
- 他是最好的叔叔（让人感觉你总是重视对方是招人喜欢的第三个方法）——149
- 能记5万个名字的人（记住别人的名字是重视对方的第二个层面含义）——150
- 最有魅力的微笑！（向对方微笑是重视对方的第三个层面含义）——151
- 用真心交到的朋友（真诚地关心对方是重视对方的第四个层面含义）——153
- 不说话，搞定难缠的顾客（认真倾听对方说话是重视对方的第五个层面含义）——154
- 承诺岂能是手段？（说话掷地有声是重视对方的第六个层面）——156
- 哈佛大学的校长什么样？（对别人真诚的感兴趣是重视对方的第七个层面含义）——157

第三十九讲：如何面对自己的缺点

- 1 第一步：先要承认缺点的存在
 - 2 第二步：列举出自己的缺点
 - 3 第三步：对所列出来的缺点进行分析和处理
 - 4 分析和处理缺点的方法
 - 5 学会利用自己的缺点
- 赵忠祥承认自己老了（承认缺点的存在是面对缺点第一步要做的）——163
- 疑心病重的黄开敏（列举出自己的缺点是面对缺点第二步要做的）——164
- 盛菁菁为何跳槽？（对列出的缺点做个分析和处理是面对缺点第三步要做的）——166
- 韩红不减肥（有缺点但不影响发展就不必要去管它）——167
- 重用坏脾气的冷学一（有缺点但没有形成阻碍只要合理控制就行）——168
- 马虎编辑不马虎（缺点不会阻碍自己发展的案例）——169

白大江明升暗降（有缺点且严重阻碍发展就要坚决克服掉）	——170
一个点差18万（缺点会阻碍自己发展的案例）	——171
挑水工和水桶的对话（缺点实在改不掉就学会利用它）	——172

第四十讲：如何掌握企业的核心语言

1 企业的核心语言是什么？	
2 如何准确掌握数字	
3 如何正确看待数字	
4 如何科学运用数字。	
虚报上来的数字（准确掌握数字才能做出正确决策）	——180
提高业绩的方法（正确看待数字才能发现要问题）	——181
迷糊经理带迷糊兵（表述数字化是科学运用数字的第一步）	——182
内行不如外行？（思考数字化是科学运用数字的第二步）	——184
提案通过的技巧（分析数字化是科学运用数字的第三步）	——185
靠什么升职？（考评数字化是科学运用数字的第四步）	——186

第三十一讲

什么是优秀人才 的高级技能

讲过第一技能、核心技能、关键技能，现在讲高级技能，之所以将技能分为四类，反复强调，就是要说明技能在工作中的作用，让人们领会和掌握并加以重视。

这一讲，主要讲**什么是优秀人才的高级技能；什么是重点意识；成败的关键是什么；核心问题和其他问题冲突时怎么办**。这是本讲的重点。

