

张梁主编

第一次当经理

从业务员到企业家的素质修炼



感悟官商秘诀
修炼管理绝招

当代世界出版社

职业经理人实战手册之一

第一次当经理

从业务员到企业家的素质修炼

张 梁 主 编

当代世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

职业经理人实战手册/张梁主编. —北京:当代世界出版社,
2000.10

ISBN 7-80115-348-0

I. 职… II. 张…

III. 企业管理—手册 IV. F27-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 51022 号

出版发行：当代世界出版社
地 址：北京市复兴路 4 号(100860)
网 址：<http://www.worldpress.com.cn>
编务电话：(010)83908400
发行电话：(010)83908410(传真)
 (010)83908408
 (010)83908409
经 销：全国新华书店
印 刷：三河市星国印刷厂印刷
开 本：850×1168 毫米 1/32
印 张：37.5
字 数：638 千字
版 次：2000 年 10 月第 1 版
印 次：2000 年 10 月第 1 次
印 数：1~10000 册
书 号：ISBN 7-80115-348-0/F·48
定 价：69.00 元(每分册 23.00 元)

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载!

前　言

这是一个激动人心的变革时代，人人都跃跃欲试，急于获得成功。置身经理职位则意味着成功的开端。

一旦你获得了经理职位，你就要开始管理别人了。你今后的生活将不再和过去一样。你正在登上事业的舞台，它将给你带来无尽的挑战。这种挑战将通过管理别人获得成功，并完成你的目标。

中国人历来官本位思想浓厚，“学而优则仕”，学而不优也要花钱捐个仕。而正如清代郑观应在《盛世危言》中所言：“稽古之世，民以农为本；越今之时，国以商为本。”在改革开放的大潮下，经济的地位越来越重要。于是集官商于一体的经理职位一下子凸现出来，成为人们欣羡和追逐的对象。

经理是个多面体，要扮演业务员、主管、专家、领导、企业家等多种角色，要完成计划、组织、营销、财务、控制等各项事务性工作，要处理好各种复杂的人际关系，要面对领导、下属、客户和家里的妻子儿女。尤其对于新上任的经理，更需要投入精力熟悉工作，了解情况，且要不断学习，不断提高自己——使自己始终具有先进理念和超前意识。“一个人要分成几个人用”，即使是精力充沛、勤勤恳恳的人，也难免忙得焦头烂额。如何摆脱这种团团转的困窘局面，进行高效率的工作？

在未来管理中，经理权力的运用已不再局限于管人管事，好的经理将是一个好的教练。洞察力、敏感力和发散思维能力的测试有助于你进一步了解、确认自己的相关能力，以便培养和弥补。

“与其临渊羡鱼，莫如退而结网”，与其欣羡别人的经理职位，不如通过自己的努力登上经理的宝座。你也可以成为经理！本书将教给你，一旦这种机会来临时，不管你以前是车间工人还是贩夫走卒、毛头学生，你都会在经理职位上像模像样，如鱼得水，一步步使自己从业务员成长为企业家。

你可以成为新经理！

你可以成为企业家！

编 者

2000 年 9 月

目 录

第一次当经理

第一篇 新官上任

一炮打响是第一次当经理的关键。

成功经理应具备先进的理念、良好的心理素质、充裕的资金、丰富的管理知识和营销经验。新官上任要注意领会老板的意图、倾听员工的建议,但最重要的是要有自我决断力。

第1章 新经理 新思维

| | |
|---------------|----|
| * 集官商为一体的经理职位 | 4 |
| * 经理的十种角色 | 8 |
| * 从新经理到企业家 | 11 |
| * 新领导,新理念 | 12 |
| * 成就事业的基本才能 | 16 |

| | |
|-----------|----|
| * 健全的心理品质 | 17 |
| * 成功背后的陷阱 | 24 |

【案例】：新浪网首席执行官

| | |
|--------------|----|
| 王志东谈 CEO 素质 | 32 |
| 测试一：评价你的工作特点 | 33 |
| 测试二：你是否适合做老板 | 35 |

第2章 谋定而后动

| | |
|---------------|----|
| * 悄悄地走一走，分析形势 | 38 |
| * 了解公司的宏伟蓝图 | 41 |
| * 熟悉你的领导和下属 | 42 |
| * 表现出个人风格 | 46 |
| * 注意常犯的管理错误 | 47 |
| 测试：上任前准备工作 | 50 |

第3章 一炮打响的策略

| | |
|----------------|----|
| * 最佳目标：花费少，把握大 | 56 |
| * 开好你的第一次会议 | 58 |
| * 委派工作：你的最新职责 | 61 |

| | |
|-------------|----|
| * 委派工作的秘诀 | 63 |
| * 欲扬先抑 | 64 |
| * 永不言败 | 66 |
| | |
| 【案例】阿新经理无威信 | 67 |
| 测试：你具备获胜心理吗 | 69 |

第4 章 树立领导形象

| | |
|-------------|----|
| * 第一次“亮相” | 72 |
| * 新经理的职业服装 | 74 |
| * 创建良好声誉 | 75 |
| * 优化你的性格 | 79 |
| * 职业品质的养成 | 83 |
| * 魅力公关 | 87 |
| * 话有三说，巧说为妙 | 90 |
| | |
| 测试一：领导风格的诊断 | 92 |
| 测试二：领导类型的测试 | 94 |

第二篇 抱团打天下

人才是公司最宝贵的资源。第一次当经理要得到老板的支持、树立经理的威信、取得员工的忠诚、赢得客户合作。激励和约束，要两手抓，两手都要硬。抱团打天下才是好经理。

第5章 经理自我管理

| | |
|-------------|-----|
| * 为自己订立时间表 | 100 |
| * 寻找你的驱策力 | 101 |
| * 让自己去适应工作 | 102 |
| * 变压力为动力 | 103 |
| * 减轻压力六步法 | 106 |
| 测试：你能承受多大压力 | 109 |

第6章 组建最能干的团队

| | |
|------------|-----|
| * 建立团队的步骤 | 112 |
| * 团队互动管理模式 | 113 |

| | |
|--------------|-----|
| * 增强团队核心凝聚力 | 114 |
| * 人才是事业成败的关键 | 115 |
| * 经理用人七戒 | 118 |

| | |
|---------------------|-----|
| 【案例】通用、惠普、松下等公司用人哲学 | |
| | 120 |
| 测试：你的创造力 | 125 |

第7章 八面玲珑，人海纵横

| | |
|----------------|-----|
| * 巧妙的人际关系 | 128 |
| * 寻求你的基本盟友 | 129 |
| * 博取别人的尊重 | 131 |
| * 与上司共“舞” | 135 |
| * 与非正式领导的共处 | 139 |
| * 外企职员的文化冲突 | 141 |
| * 与“小人”共事 | 144 |
| 测试：别人是否认为你可以信赖 | 146 |

第8章 员工激励与约束

| | |
|----------|-----|
| * 感情投资技巧 | 150 |
|----------|-----|

| | |
|----------------|-----|
| * 使员工对你忠诚的七大秘诀 | 151 |
| * 深入人心的沟通术 | 155 |
| * 奖励是惩罚 | 158 |
| * 激励员工的十条守则 | 163 |
| * 驾驭好业务尖子 | 164 |
| * 意见员工的团结 | 167 |
| * 如何提高员工士气 | 168 |
| 测试一：考考你的批评技巧 | 171 |
| 测试二：工作的满意程度 | 172 |

第9章 新领导力

| | |
|----------|-----|
| * 权力政治学 | 176 |
| * 树立你的权威 | 177 |
| * 扩大影响力 | 180 |
| * 权变之道 | 181 |
| * 运筹帷幄 | 183 |
| * 业绩辅导 | 186 |

| | |
|----------------------|-----|
| 【案例】：从古罗马军威到“胡萝卜加大棒” | 190 |
| 测试：经理自我洞察力 | 192 |

第三篇 公司业务快易通

选准业务方向、提高办事效率、创造超额利润是管事的三大定津。注意突发事件的处理，善于从失败中学习。想法设法从杂务中解脱出来，专注于战略管理。

第10 章 高效率的工作

| | |
|-------------|-----|
| * 三项基本的管理工作 | 198 |
| * 科学管理的六大法则 | 200 |
| * 进行有效的决策 | 201 |
| * 会议进行法 | 208 |
| * 有效管理时间 | 209 |
| * 四种良好的工作习惯 | 211 |
| 测试：管理协调的能力 | 212 |

第11 章 开创业务新局面

| | |
|----------|-----|
| * 企业经营战略 | 216 |
|----------|-----|

| | |
|---------------|-----|
| * 营运计划书 | 218 |
| * 财务管理技巧 | 219 |
| * 营销预算方法 | 220 |
| * 永远站在业务部门一边 | 222 |
| 测试：你的管理计划是否有效 | 223 |

第12章 客户管理

| | |
|-------------|-----|
| * 商务谈判技巧 | 226 |
| * 学会说“不” | 227 |
| * 客户管理运作要点 | 228 |
| 测试：经理的自我敏感力 | 230 |

第13章 领导与控制

| | |
|-------------|-----|
| * 运筹帷幄的指挥 | 234 |
| * 总结汇报工作 | 240 |
| * 培养典型带多数 | 244 |
| * 抓中心，带一般 | 246 |
| * 不以规矩，不成方圆 | 249 |
| * 权责一致 | 250 |

测试：管理控制手段是否有效 252

第14 章 处理突发事件

| | |
|----------------|-----|
| * 严峻的考验 | |
| ——与上司发生冲突怎么办 | 256 |
| * “危”难中的机会 | 259 |
| * 化害为利的五种方法 | 260 |
| * 突出重围 | |
| ——多元文化的融合 | 263 |
| 测试一：你处理冲突的基本意图 | 268 |
| 测试二：经理自我的应变能力 | 270 |

第四篇 超越自我

马到成功，前程似锦。21世纪经理不能满足升职、加薪和荣誉。要超越自我，要创新，要开创管理的新模式。

第15章 过渡期后的评估

| | |
|--------------|-----|
| * 管理能力的自我诊断 | 278 |
| * 领导能力的问卷调查 | 286 |
| * 用哪一种方式管理企业 | 289 |
| * 管理能力综合评定表 | 292 |

第16章 升迁有道

| | |
|--------------|-----|
| * 增加升职的机会 | 294 |
| * 升职路上的陷阱 | 295 |
| * 是机会还是死位 | 298 |
| * 容易晋升的七大性格 | 299 |
| * 与上司无限接近的心法 | 301 |
| * 抉择：升职还是调职 | 304 |
| * 胜任新的角色 | 305 |
| 测试：你的职业是否成功 | 308 |

第17章 真金不怕火炼

| | |
|--------------|-----|
| * 犯错误能使你成为明星 | 314 |
|--------------|-----|

| | |
|-------------|-----|
| * 让失意见鬼去吧 | 319 |
| * 情绪干扰的防范 | 324 |
| * 保留工作的诀窍 | 328 |
| * 炒鱿鱼：跳来跳去 | 334 |
| * 塑造自我 | 337 |
| | |
| 【案例】临危受命 | 344 |
| 测试：自我忍耐力的水准 | 347 |

第18 章 更上一层楼

| | |
|--------------------|-----|
| * 完善自我设计 | 350 |
| * 否定与超越 | 352 |
| * 从经理到企业家 | 353 |
| * 停止管理，学会领导 | 357 |
| * 成功企业家的必备素质 | 360 |
| * 领导素质的修炼 | 364 |
| | |
| 【案例一】：凯斯：美国在线首席执行官 | 367 |
| 测试一：你的创业能力如何 | 376 |
| 测试二：你是否拥有企业家本领 | 379 |

第一篇 新官上任

第
一
次
当
经
理

一炮打响是第一次当经理的关键。成功经理应具备先进的理念、良好的心理素质、充裕的资金、丰富的管理知识和营销经验。新官上任要注意领会老板的意图、倾听员工的建议，但最重要的是要有自我决断力。