

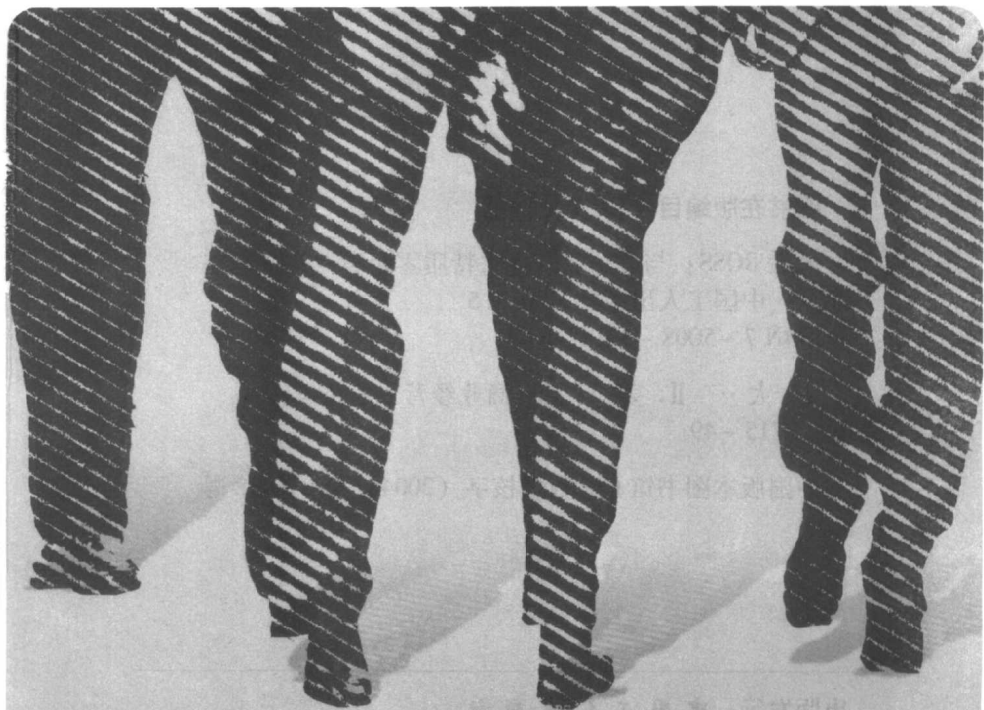


中国工人出版社 姜 何 ★ 著

与成功者的优秀特质零距离



大话BOSS



中国工人出版社 姜何★著

与成功者的优秀特质零距离



大话BOSS

图书在版编目 (CIP) 数据

大话 BOSS: 与成功者的优秀特质零距离/ 姜何著.

北京: 中国工人出版社, 2004. 5

ISBN 7-5008-3314-8

I. 大… II. 姜… III. 商业经营-通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 036438 号

出版发行: 中国工人出版社

地 址: 北京鼓楼外大街 45 号

邮 编: 100011

电 话: (010) 82075964 (编辑部) 62005038 (传真)

发行热线: (010) 62005049 62005042

网 址: <http://www.wp-china.com>

经 销: 新华书店

印 刷: 中国青年出版社印刷厂

版 次: 2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

开 本: 880 × 1230 毫米 1/32

字 数: 150 千字

印 张: 9.875

定 价: 20.00 元

书 号: ISBN 7-5008-3314-8/C · 292

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

谨以本书



献给我所深爱的人,和对本书出版提供帮助的人们,他们包括:启发我写本书念头和对本书提出了众多建议的丁丹女士,还有进行编辑和整理的张小薇小姐、孟澍菲小姐,他们都利用了很多自己的私人时间来帮助校对和修改,还有 Ivy Liu 小姐和 Maggie Hu 的秘书工作。

当然,还有本书的代理人高欣先生,他为本书的出版提供了太多的支持。

最后,我要感谢中国工人出版社最终帮助本书顺利的出版。

由衷的感谢!

引言

这是一个充满机会的时代
这是一个有更多人渴望成功的时代
这是一个需要技巧和策略的时代
这是一个缩短学习时间快速成功的时代
这是一个有更多的幸存者的时代
这是一个商海挑战者寻找引航灯塔的时代
这也是一个创新者拥有更多机会的时代
这还是一个需要智慧和汗水精密配比的时代
众多的赛车高手已经准备好
大马力的引擎已经点火
向着初升的阳光踏下油门……

成功的幸存者即将产生

姜何

2004年中国春节

成为幸存者的条件

目标与精确

如果你是商界精英，你将善于用弓箭一箭制敌——如同神箭手哲别，当他瞄准目标的时候，所有的外界干扰均不能造成其意志力的偏移。在他眼中，任何对手只是训练时的靶标。

确定你的目标，一个精确而稳定的目标会让你免去大量的无用功。

顽强、耐力与等待

我欣赏猎食的豹子，为了等待猎物的出现，它们能够在雪地中数日一动不动，直至得手。静心等待非常重要，因为机会是稍纵即逝的，很多时候，你要对机会的把握精确到秒。

任何武林高手都清楚，在对决的时候，速度的重要性是无与伦比的，而这往往需要超人的自我控制能力。商界精英也一样，他们可以解读任何细节所透露出来的信息，能在0.03秒的时间内判断出最佳的出招时机。

解读能力

通过对手的眼神解读出他瞬息万变的想法，并迅速在自己的脑海中组织对应的招数与破解的办法。

武林高手经常会以消极来掩饰自己的个性，但并不妨碍他们时刻准备着与其他高手不断过招。

脱颖而出

一个高手往往会在双方过招进入僵局时，采用意想不到的招数，有的时候我们称之为灵感。用创新的手法深得对手的尊重与敬仰，使整个过招变得精彩。

美誉

各方豪杰雄霸一方的一个基本原则是他被众人所相信，他绝不投机，他说到做到。名誉和光荣是他唯一的梦想。

进取

他们渴望与其他高手过招；他们希望被挑战；内心深处永远保持警惕，即使喝酒，底线也是保持清醒。内心深处的成就感驱使他精巧地设计，从而通过每一个细枝末节顺利达到所定目标。

霸气

精英的骨子里充满了霸气，或许连他自己也不愿意承认，但事实就是这样。因为他全身心地投入他的计划；他严谨地执行这种计划；他会像一个新手一样认真对待每一次即使是必胜的决战。他们无时无刻不沉浸在演练与实施中，并

大话 BOSS

尝试获得新的技艺。

由于他们远大的梦想和实施的难度，导致在异常“激烈的商战后”最后的胜出者只是少数。但是如果他不渴望胜出，没有势在必得的霸气，就已经决定了他将永远在江湖中消失。

目录 DA HUA BOSS

引言 1

成为幸存者的条件 2

练功篇

充分准备、蓄势待发

性格决定命运 3

从商务活动中的行为看商务作风 6

有利于胜出的思维模式 10

掌握预测的能力 15

有选择地学习 19

必须拥有的能力 25

实战以前的训练 31

巩固你的商务能力 36

门派篇

自信加速、动如脱兔

基础工具 49

销售的不同层次 53

最常见的两类“精英” 58

与人交流 60

任何事情都要有好的准备 73

撒网 80

与购买者见面 86

将你的产品或想法放在舞台上 94

进入到细节磋商 101

销售精英的心理态度 108
几点有用的商务策略 113

江湖篇

锁定目标、经营人生

和老客户的合作 123
市场分类 126
营销管理的步骤 131
市场调研 133
国际贸易 137
创建品牌 146
市场 158
电脑能让你懂得东西更多 165
人力资源管理 174
培训与内部制度 186
业绩 192
雇员 194

霸主篇

运筹帷幄、成就霸业

开创事业的一些忠告 201
创办公司的几个原则 207
将梦想变为现实 212
有效利用 capital (资本) 230
懂得一些资本市场的知识 233

秘书 244
会计知识 253
职业道德 258

修身篇

修身怡情、进取人生

积极向上 266
加入一个或多个适合你的环境 270
养成一种习惯 273
时时刻刻保持分析 277

秘笈篇

察言观色、见微知著

肢体暗示 282
创造有利气氛 292

攻略篇

锦囊妙计、成功指南

一点商务建议 297

结束语

DA HUA

BOSS

练功篇

充分准备、蓄势待发

很多人设立多个目标但是概念非常抽象。我建议将这些目标按照难易程度进行筛选，然后选择相对容易的，将其变化成问题。这样，可能会更加容易达到目标。



性格决定命运

如果你选择在这个时候阅读此书，我想绝不仅仅是因为好奇或者下午喝完咖啡后暂时没有想好要去的地方。

我相信，你希望获得改变。

我承认，你是独一无二的。但是，这个你如此看重的自我，不过是一个偶然，一个表象，甚至一个幻觉。如果你不将你自己投身到市场的汹涌大潮中发挥自我的潜能，而总是作壁上观，那么，自我的创造力将无从体现，更无价值可言。

每个人都希望在通往成功的路上获得指引。在本书一开始，你首先要明白一点，事实上，只有少部分人可能会遇到好的导师，多数人只能自己是自己的老师。你必须自己选择未来。

现在，也许你还有7天就要结束大学生活，又或者在本月领完公司的遣散费后你将离开已经工作了7年的台式电脑和老式的办公桌，但有一点是共同的：你必须明白下一步你将要做什么。我建议，你首先应该明白你更适合做什么。这个时候，在此起点上了解自己并做出一个清晰的评估，显得尤为重要。对自己的认识就应该像把一部汽车拆散了一样，你要熟悉每一个零件的作用。当然，你还要明白，如果这是一些由“甲壳虫”拆下的零件，它绝对不可能组装成“法拉利”。

你需要评估的第一个要点是你的性格。虽然人的性格自

幼就已经形成，但它还是会因以下因素而改变：

- * 漂亮的和不漂亮的老师给你的知识
- * 吝啬的老板或是愚蠢的同事带给你的工作经验
- * 你老婆
- * 你生活的环境
- * 家族的气氛

现在你要做的是评估你已有的性格和爱好，看自己是否具有帮助你接近你要完成的目标所需要的人本身的特质。

(1) 你身材细长，长得像刘德华一样，多数情况下，你可能略带神经质。在商务活动中略微缺乏幽默，注重商务细节，行事谨慎，似乎朋友也比较少。

也有少部分这种体形的人，顺从并且较为温和。

(2) 身材略胖，就像沈殿霞（抱歉，这好像不是略胖）——多半是一个乐观主义者，对待合作伙伴和客户热情、豪放，会经常处于兴奋状态，做事相对而言比较感性。

也有个别此种类型的人，集急躁和抑郁等特征为一体。

(3) 也许，不用照镜子就有人说你像姚明。因为你肌肉发达，骨骼粗壮，那么你在商务活动中比较固执、顽强、保守并略显传统。

在人生的跑道上，你会较身边的人更加努力，也更细心，但在感情生活中，你显然略微缺乏浪漫色彩。这样也好，花少一些的时间陪女朋友去逛街，多一时间专心工作和赚钱。

我认识一个此种体形的朋友，他在一间只能容纳一个人操作的电站操作间里工作长达30年之久，却毫不厌倦。但有

时候这种人也会对很细小的事情发生浓厚的兴趣。当然，最好不是电子游戏。

了解自己多一些是很有意思的事，最起码，你可以知道自己在哪一些方面具有优势。

在频繁的商务活动中，我不建议你通过由以上体形形成的气质作出对对方的判断，人人都是可以改变自己，凡事皆有可能。

我也绝不会建议一个从事某一种枯燥工作30年之久而毫不厌倦的人去尝试开一间以乡村民谣为主题的小型酒吧。

毕竟，每个人都有自己的“生存轨迹”。

从商务活动中的行为 看商务作风

除了那些显而易见的因素，你也可以通过你的朋友、你的同事或者对自己平时的一些处事细节来分析和判断自己具备以下哪种作风。

(1) 如果你感觉你永远充满活力，不愿在柔软的沙发上坐一个小时以上，恨不得一天可以做五件、六件，甚至更多的事情，时而热情洋溢，时而又消沉颓废，那么，你非常敏感。

如果你是这种性格，我就不建议你探索一条和居里夫人类似的成功道路，因为那需要在试验室里花很长时间，甚至不得不在实验室选择和自己的爱人“片刻的拥抱”，其他时间只是寂寞的工作。

你的“敏感”使你能更好地关注对手。

(2) 他们愿意在酒吧里和陌生人讲出自己的故事，从幼时的荒唐事，到在沙漠中与伴侣作爱，并且绘声绘色、感情丰富。他们的故事也在朋友中广为流传，让人感到他们是透明和公开的。他们不喜欢欧洲式的单调，喜欢新浪潮刺激、感性、冲动、幻想。如果你看见这种人在签订一个合约后一个