

迄今为止大陆唯一
全面论述白领的详尽之书

白领读本



· 柏桦 ·

海潮摄影艺术出版社

C91
37-C2

白领读本

· 柏桦 ·

海潮摄影艺术出版社

白 领 读 本

· 柏桦 ·

海潮摄影艺术出版社出版发行

(福州市东水路 76 号福建出版中心 邮编:350001)

新华书店经销

北京富华彩印厂印刷

※ ※ ※ ※

850 × 1168 毫米 32 开本 14 印张 330 千字

1998 年 2 月第一版 1998 年 2 月第一次印刷

印数:1 - 10000 册

ISBN7 - 80562 - 467 - 4/Z · 33 定价:24.90 元

目 录

第一章 白领晋升阶梯	(1)
一、形象, 晋升的开端	(2)
二、怎样让自己脱颖而出	(6)
三、清醒评估自我	(7)
四、晋升的最佳捷径	(11)
五、晋升的内心修为	(12)
六、贝克尔的启示	(17)
七、几种不易升迁的人	(18)
八、仕途中的九大障碍	(21)
九、晋升的个性培养	(24)
十、晋升脑力开发	(32)
十一、你有决策者的潜质吗	(40)
第二章 白领管理术	(43)
一、英特尔主义的管理原则	(44)
二、管理中的价值体系	(46)
三、挑战与激将	(49)
四、石油大王的秘诀	(50)

五、管理者应了解雇员的内机制	(51)
六、注重员工的创业精神	(57)
七、当一个新的“金点子”产生后	(58)
八、当胜者还是做英雄	(60)
九、几种特殊类型的人的管理	(62)
十、如何创建企业文化	(64)
十一、杰出经理的第二条通讯线	(67)
十二、墓志铭中的警示	(68)
十三、管理中不能缺乏思考	(69)
十四、佛伦管理风格	(70)
十五、幕僚培养	(73)
十六、过分严厉的管理者好吗	(75)
十七、小心被人蒙骗	(76)
十八、让所有的人参与作决定	(77)
十九、启用一流人才	(79)
二十、鼓舞士气的好做法	(82)
二十一、兼并的秘诀	(83)
二十二、责骂人的好办法	(85)
二十三、解雇人的好办法	(86)
二十四、公司会议学问	(89)
二十五、管理难以管理的人	(93)
二十六、“高峰工作者”的益处	(96)
二十七、不拘一格的管理模式	(97)

二十八、与人为善——一个行之有效的管理妙方	
.....	(99)
二十九、衡量管理好坏的依据.....	(101)
三十、管理属下的取舍.....	(102)
三十一、西门子攀登顶峰计划.....	(104)
三十二、“加航”总裁的管理奇迹.....	(105)
三十三、必须执行产品检查制度.....	(107)
三十四、渡过困境的世界级能手.....	(108)
三十五、以竞争对手为重点.....	(111)
三十六、真诚关心每一个人.....	(112)
第三章 白领公关技巧	(115)
一、谁都不可能是一座孤岛.....	(116)
二、一个白领应善于创造新闻.....	(122)
三、与新闻界打交道的绝招.....	(132)
四、宣传企业的最好方法.....	(134)
五、抓住信息,抓住金元	(135)
六、公关传讯.....	(137)
七、会场布置技巧.....	(138)
八、怎样写好商业文书.....	(139)
九、管用的一行式文书.....	(142)
十、成功函电的写法.....	(143)
十一、起草计划要点	(144)
十二、必遭冷遇的报告	(145)

十三、怎样与上司、同事、部属沟通·····	(147)
十四、伊势丹商场的公关术·····	(148)
十五、免除灾难的公关战·····	(149)
十六、汽船大王的“诡计”·····	(150)
十七、富士通的阴谋·····	(151)
十八、“良药苦口”运动·····	(152)
十九、化险为夷的紧急公关行动·····	(153)
二十、宁肯多花钱也不让顾客报怨·····	(154)
二十一、008 航班的惊人之举·····	(155)
第四章 白领情商开发 ·····	(157)
一、情商决定论·····	(158)
二、人际智能——哈佛的发现·····	(162)
三、沙洛维对 EQ 的定义·····	(165)
四、EQ 合作网·····	(168)
五、批评之必要·····	(170)
六、宽容与偏见·····	(171)
七、管理艺术与团体 ZQ·····	(175)
八、建立资源网·····	(177)
九、企业内的 EQ 角色·····	(178)
十、批评的技巧与艺术·····	(179)
第五章 白领谈判谋略 ·····	(183)
一、谈判五要领·····	(184)
二、战斗或和平解决·····	(186)

三、处处以大局为重·····	(187)
四、简洁之重要·····	(189)
五、替身谈判术·····	(190)
六、谈判之外的因素·····	(191)
七、避开“难题”四法·····	(193)
八、换位思考·····	(195)
九、从次要问题到实质问题·····	(196)
十、心不在焉,妙! ·····	(197)
十一、切莫陷入古老骗局·····	(199)
十二、有时得离开谈判桌·····	(200)
十三、假装无所谓的谈判高手·····	(201)
十四、鲍勃的奇招·····	(203)
十五、一次终生难忘的教训·····	(204)
十六、感情用事导致灾难·····	(204)
十七、放弃之前的几点思考·····	(207)
十八、制服傲慢对手三法·····	(209)
十九、善用情感交流·····	(210)
二十、放弃才能得到·····	(212)
二十一、如何谈“一般的生意”·····	(213)
二十二、谈判者应牢记的五大技巧·····	(215)
二十三、对付强硬谈判者的法宝·····	(218)
二十四、谈判前的宏观把握·····	(220)
二十五、拟定谈判计划的步骤·····	(223)

二十六、切忌做大的让步·····	(225)
二十七、有时也要强硬·····	(226)
二十八、“白脸”、“黑脸”战术·····	(228)
二十九、预留后路·····	(229)
三十、打开谈判僵局的妙语·····	(231)
第六章 白领丽人的竞争术 ·····	(233)
一、解决事业与个人生活的五种行为模式·····	(234)
二、迁就·····	(235)
三、规避·····	(237)
四、折衷·····	(238)
五、合作·····	(239)
六、竞争·····	(241)
七、“因为我不想和他争”·····	(242)
八、冲突是重要的和建设性的·····	(243)
九、对事不对人·····	(244)
十、回应术·····	(245)
十一、稳住自己·····	(246)
十二、把握问题的实质·····	(247)
十三、擒贼先擒王·····	(249)
十四、幽默产生奇效·····	(251)
十五、针锋相对·····	(252)
十六、要客观地认识人与事·····	(253)
十七、一场游戏的两个面孔·····	(255)

第七章 白领金钱观	(257)
一、五种基本的金钱风格.....	(258)
二、收入与满意程度.....	(262)
三、不攀比,让快乐自然涌动	(263)
四、为什么有些人永不知足.....	(265)
五、形形色色的金钱人生观.....	(266)
六、对钱的理性和非理性反应.....	(277)
七、对钱的怕与爱.....	(279)
八、不会有奇迹的白日梦.....	(282)
九、精通财务语言.....	(283)
十、钱所导致的婚姻冲突.....	(284)
十一、夫妻间不同的金钱观.....	(286)
十二、钱所造成的僵局.....	(287)
十三、解决夫妻间经济争端的良方.....	(289)
十四、为钱开炮.....	(290)
十五、夫妻间应了解彼此的金钱模式.....	(292)
十六、理想主义与物质主义的冲突.....	(294)
十七、婚姻中的隐性杀手.....	(296)
第八章 白领时间观	(301)
一、浪费时间,就是浪费生命	(302)
二、如何开发最宝贵的资源——时间.....	(304)
三、清理杂乱无章的环境.....	(305)
四、让你的办公桌像妻子一样整洁.....	(308)

五、“请勿打扰”	(310)
六、用最大的热情安排时间	(313)
七、会不会使用时间计划表	(315)
八、设计一个节省时间的办公环境	(317)
九、有条有理	(320)
十、不要丢弃邮寄宣传品	(324)
十一、有效地安排工作	(325)
十二、工作时间安排六大原则	(327)
十三、随时反省自己	(329)
十四、电话是时间杀手	(332)
十五、敷衍不速之客	(337)
十六、公文旅行	(339)
十七、不可沉溺于文字游戏	(343)
十八、别掉进了会议陷阱	(345)
十九、善用出差时间	(351)
二十、如果你开车外出	(354)
二十一、坐飞机要坐头等舱	(356)
二十二、警惕雇员们造成时间浪费	(358)
二十三、假如你有秘书的话	(360)
第九章 白领高级生活指导	(363)
一、频频侵扰白领人士的疲劳	(364)
二、休息并不是浪费生命	(368)
三、坏心情是制造疲劳的元凶	(372)

四、安排好自己的家庭活动·····	(376)
五、爱情和性生活·····	(378)
六、夫妻建立亲善关系的原则·····	(381)
七、营造温柔的气候·····	(383)
八、羞怯——高尚的亲昵之谊·····	(385)
九、婚姻中的剧毒·····	(387)
十、白领的择友观·····	(389)
十一、白领的知识配备·····	(391)
十二、白领休闲须知·····	(392)
第十章 21 世纪白领新视野 ·····	(395)
一、21 世纪全球新趋势·····	(396)
二、信息新时代来临·····	(397)
三、白领将面临更激烈的竞争和对抗·····	(398)
四、微电子技术称雄一时·····	(399)
五、电脑八面威风·····	(400)
六、2000 年,西方全面进入信息时代·····	(401)
七、东方新文明即将崛起·····	(402)
八、从一国经济走向世界经济·····	(403)
九、世界的空间缩小了·····	(404)
十、国际合作成为时代不可逆转的浪潮·····	(404)
十一、世界文化大融合·····	(40)
十二、21 世纪是“生物学”世纪·····	(407)
十三、海洋将带给人类巨变·····	(408)

十四、太空事业令人类生活焕然一新·····	(409)
十五、企业界的老式权威面临瓦解·····	(410)
十六、全球经济霸权大嬗变·····	(411)
十七、知识是权力的骨髓·····	(414)
十八、民营化和个人持股在全球蔚然成风·····	(417)
十九、英国,全球民营化风潮的领头羊 ·····	(422)

第一章 白领晋升阶梯

虽然在很多人眼里,白领人士已有了令人羡慕的身份,地位和报酬,但是,在今天这个充满了机会的时代,每一个成功者都希望更上一层楼,再创佳绩。成为一名企业家或获得富有挑战性的职位,对一位白领人士来说并不只是一种梦想。事实上,机会比过去任何时候都多。《华尔街日报》的编辑说:“美好的日子”不仅存在,而且,在近 15 年内发现致富道路的人,比历史上任何一个类似的阶段都多。

人们往往以为,机会会自动来敲他的门,这是极其愚蠢的。机会决不是凭空从什么地方突然冒出来的,它每时每刻都存在着,近在身旁,触手可及。但是,要想利用机会,坐定引人注目的黑皮交椅,就必须有高度的洞察力,去发现,认识,抓住机遇。同时在自身的个性,品质,脑力方面要积极修为,全力以赴。

一、形象，晋升的开端

很多人向往着日后能有个锦绣前程。但是，他们没有正确的思想作指导，终日幻想着，眼巴巴地期待着成功会从天而降，从而给生活带来一个戏剧性的转变。这是一个男性“灰姑娘”的神话。

这些人想入非非，编造着种种以自己为模特儿的美妙故事。

……男主人公在工作中奋斗不懈，几年来，准时上班，没有与别人发生纠纷，等等。

遗憾的是，直到现在竟没有人发现他的真正价值，因为他穿衣、吃饭、聊天，盯着手表看时间，还拿公司的邮票发私信，就像其他职员一样，没有什么特征，难以把他和别人区别开来。

其实，他与一般人是“截然不同”的。他具有领导者的一切品质：勇气、韧性、洞察力、想象力……等等。一旦机遇到来，他会以聪明绝顶的方式来显示自己的这些品质，比如，他可能：

力挽狂澜，为公司挽回将要失去的最大的利润；

或者出奇制胜，为公司赢得最好的主顾，而这些主顾正是公司和它的竞争对手追逐的重要对象；

或者妙手回春，把公司混乱不堪的财务体制，整顿并管理得有条不紊，使公司避免了一场破产的灭顶之灾。

本部门的主管和经理将为他的这些非凡成就赞叹不已。当然，为使这个故事的情节顺利展开，还需要一个配角，即公司的一个主要领导人——公正的、万能的上帝，他一挥魔杖，我们的主人公的全部梦想便都成了活生生的现实。

于是，一夜之间，我们的主人公一跃而起，成为有国际影响

的企业巨头和新闻人物，从纽约到香港无人不知。他身穿高雅的卡里·格兰特便服，谈吐潇洒，像格里戈里·派克一样富有感情和力量，而处理各种棘手问题时，又像杰克·莱蒙一样轻松自如，不费吹灰之力……

这个美妙的故事不无幽默感，如果不谈它的悲剧性结局的话。许多人直到咽气的时候，还在期待上司那根神奇的魔杖。他们从未想到，正是他们自己放弃了使自己成功的机会。因为他们至死也没有朝着自我完善的方向迈出重要的第一步。

而相反，在经营企业的真实世界里，没有人能在一夜之间彻底改变自己的习性而变得面目一新。要迅速赢得一个好声誉是不可能的，评价的形成是缓慢的，而一旦形成，就会像混凝土塑像一样坚固。因此，对于一个有雄心壮志的人来说，应该尽早克服自己的缺陷，培养作为领导者必不可少的品质。如果你还没有打算在同事中树立自己的良好形象的话，就必须立即开始，并使你的一生融合在这一形象之中。

那么，应该首先给谁留下良好印象呢？第一个脱口而出的答案是：顶头上司以及这一领导阶层以上的人物。然而，这是一个严重的失策，是目光短浅的表现。因为一个人的声誉，必须从底层开始，然后再逐步发展。远在领导部门有意要提升你之前，你的同事们已经通过对你的评价，播下了好的或坏的舆论种子。一个普通的打字秘书，一个邮寄办事员，或者一个办公桌与你相连的职员，都可能是第一个了解你的品质并为你播下舆论种子的人。从此，你的声誉便缓慢而又不可阻挡地传播开来，就像投入池塘里的石子所引起的涟漪一样。

所以，你想要获得机会，就要在人们心目中树立自己的良好形象。否则，你将会发现，无论何时，只要一出现有利于你的机会，你周围的同事都将在你前进的道路上筑起路障。比如，你刚提出一个好的建议或实施方案，人们就倾向于贬低它，说不希望

再看到这种荒谬离奇的东西。你如果被提名为较高职务的候选人，同事们对你的评价，将会使成为事实的可能性大打折扣，甚至会使你失去这个机会。相反，如果你在同事中留有良好的印象，他们会认为你是一个条件合格的人。

同事们将会帮助这种人：他具有领导者的品质，作出了一般人不愿作出的牺牲。在一个企业中，任何一个身体健康、智力健全的职员，只要他乐意作出必要的牺牲，他就可能获得成功。

牺牲，是取得一切物质和精神成就的关键。如果你想成为一名伟大的数学家、物理学家、律师、医生、哲学家或企业家，你就必须首先要为达到这一目的而牺牲其他一些东西。比如，你得放弃许多个人生活享乐，以便把时间集中在学习和研究上。而最大的牺牲是要求有志者严格地自我约束。他必须学会控制自己，抑制自己的欲望，控制自己的情感，凡事都应节制、适度。

今天许多企业管理者都是凭着自己的能力和品质担任职务的。包括：

- 组织能力很强；
- 富有想象；
- 有异常丰富的常识；
- 有广博的企业基础知识；
- 可以依赖；
- 雄心勃勃；
- 愿意接受不合口味的任务；
- 善于决策；
- 敢于冒险；
- 热爱自己的工作；
- 善于控制自己的感情；
- 注意节制自己的享受；
- 注意身体健康；