

中国老板的心态

全方位深入解读中国总经理的成败得失

如果我们养成了一种必胜信心的习惯，那就会比那些丧失信心、软弱无能、自卑胆怯的人更有可能赢得未来，成为一代富有者。

著名企业咨询专家 杨 强◎编著

THE MIND OF THE CHINESE BOSS

国内第一部研究老板心态的著作

中国老板的心态

全方位深入解读中国总经理的成败得失

著名企业咨询专家 杨 强◎编著



中国长安出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

中国老板的心态 / 杨强编著. — 北京:中国长安出版社,
2004. 12
ISBN 7-80175-251-1

I. 中… II. 杨… III. 领导心理学 IV. C933

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 142565 号

中国老板的心态

杨 强 编著

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:cca@ccapress.com

发行:中国长安出版社 全国新华书店经销

电话:010-65270593

印刷:中国电影出版社印刷厂

开本:1/16

印张:20

字数:300 千字

版本:2005 年 3 月第 1 版 2005 年 3 月第 1 次印刷

书号:ISBN 7-80175-251-1/C·080

定价:39.80 元

(如有印装错误 本社负责调换)



前言

如何成为一名卓越的老板，即如何让自己公司创收高效益的管理者，是每一个老板都应当考虑的生意经。

作为老板，尤其是在中国的公司老板，公司产业目标的本土性，恐怕面临的实际问题就会更多，包括市场机制的运作方式、营销网络的合理规化等等，因此，要做好、做大自己的公司，必须从最根本的方面入手，让自己成为一个指挥有术、经营有道的优秀老板。大家知道，关于这方面的论述，并不少见，所以这也是本书不准备过多重复之处。那么，本书的切入点是什么呢？

2004年8月10日，美国加州大学著名经营策划学家卞迪尔先生——被《时代》周刊称之为“第一位用全新理念开启企业运作的谋略专家”，认为：

“在现代公司的运作过程中，有许多老板过分注重公司管理的得失，当然，这是必须的；但仅注意此点，当然是不够，因为老板之所以是老板，首先必须解决个人的经营心态，让自己成为一个具有从容心态的智者，才可能度过任何市场难关。”

这就是说，作为老板，有什么样的心态就能取得什么样



的结果。这种心态可以称之为“从容的经营心态。”对许多中国公司的老板而言，他们可能常会面临经营心态的考验和磨炼。怎么讲？例如有的老板常会为做大而求一味冒险，压上所有血本，结果是被这种冒险心态彻底摧垮；有的老板又常会求稳而图小利，在关键时刻缺乏敢于拍板的决心，结果错失良机；有的老板起初赢利滚滚，公司也一步一步做大做强起来，但由于心态失衡，开始“多点投入”，结果是“哪壶不开，提哪壶！”诸如此类，都是“经营心态”发生了“故障”，因此真正卓越型老板的心态都是一个善于优质化的过程，在不断调整中逐步完善。

第一，稳中有进的心态：即“先做一，再做二”，这种心态就是踏实于眼前，精心做好公司的每一个“经营之环”，然后再做好下一个经营目标，形成一条发展的“经营之链。”

第二，敢做自己、不靠别人的心态：相信自己的判断和能力，以“人无我有，人有我变”的字诀来规划自己的经营策略，始终走在创新的前列，以此消灭自己守旧的心态。

第三，攻克难点，迴避死穴的心态：做生意不是吹拉弹唱，需要在各种阻力面前，敢于攻克难点，迴避死穴，让自己在毅力的鼓舞之下，始终有“前行”和“钻探”的心态。

第四，拒绝借口，善于选择的心态：所谓拒绝借口，即不为自己的生意失手而心灰意冷，而是要知其所失，纠其所败；所谓善于选择，是指不能盲目经营，做无把握的生



意，需要灵活善变，让自己在生意面前变得通活。

上述种种“经营心态”，是中国每一个公司的老板都应当静下心来，仔细体味的成功经营点，否则就可能因自己心态之败而导致生意之败，这要比被市场竞争力打败更为可怕。

本书以全新理念，深入探讨，“从容经营心态”对于中国老板的重要性，同时又有许多非常有说服力的生动个案。希望能够成为大家经营时的一部“心理解标书”。



目 录

出人头地心态

脱颖而出策略	003
展现才华的 8 大谋略	006
显示“勤奋”的 8 个诀窍	010
越怕的事情就越要去做	012
要有计划的能力	014
别忘了推销自己	017
要盯住事业的要点不放	019
突出自己的优势和优点	022
富于创新精神	025
如何敢求敢放	026
接受挑战增加新工作的创意	030
广泛涉猎其他行业的知识	032
快速提高办公室效率	034
造就成为办公室明星	037
成为脱颖而出的卓越者	040
成功领导者 14 条标准	042
晋升的锦囊妙计	047



中国老板的心态

THE MIND OF THE CHINESE BOSS

征服对手的法宝	051
为你的晋升充足电	056
增加晋升机会的 4 个诀窍	062
亮出你的“卖点”	065
晋升的 4 大杀手铜	069
向上司提出晋升要求的 6 种策略	071
晋升离不开“贵人”帮	074
摆平同事贮存晋升“筹码”	076
职位步步高升的高招	079

管理处世心态

让每个人知道目标	085
千万不要朝令夕改	086
管理者要起模范表率作用	087
人数与工作量的关系	091
有章有法才能让员工安心工作	092
培养下属遵守纪律	093
制定合理的规章制度	095
不能无视雇员的浪费与怠工	096
精兵简政有利于企业快速成长	097
中小型公司要避免人浮于事	098
优化人力资本管理	101
如何用好高水平的人	108



别让员工无所适从	112
打破平衡要制造紧张	113
引入外来的竞争者	114
欣赏你的员工	116
解雇员工不要心太软	118
为不信任员工付出高昂代价	121
企业要注重细节	124
一个小错误搞掉一家大企业	125
利用危机要置之死地而后生	133

赚钱致富心态

顶尖人物获得高额薪金	141
赢家制定赚钱的游戏规则	143
投资要注重细节	145
投资组合战略	147
投资要谨慎	148
新世纪中国人有几大赚钱机遇	149
巨富者不可缺少的 12 个条件	152
从工作中取得更高收入	155
在市场营销领域的应用	159
梦露的鞋子	161
为你的产品打造光环	163
品牌为王	165



中国老板的心态

THE MIND OF THE CHINESE BOSS

对客户要信守承诺	166
熟悉同行盈亏看到自己经营前途	169
应用有钱大家赚的双赢法则	172
善找大公司空档钻研同行弱点	174
利用竞争坐收渔利	180
金融危机股票大挫折	182
干草的发明与政治中心北移	183
扩张过度就要巨债压身	185
财务欺诈而诚信告危	187
见好就收要想好退路	189
世界巨头们的轰然坠地	191

积极生存心态

希望变成什么样的人	195
如何培养一生好习惯	196
选择职业的心态	197
专业选择的策划方案	200
让负重的自己活得更好	202
摆出一副强者的雄姿	204
不打没把握的人生之仗	205
别让不同的价值观来影响你的生存质量	207
选择你自己的价值观	209
发现独一无二的本能	211



自我强化战胜竞争对手	212
为最喜爱的事业奋斗	213
另谋出路不可空耗自己一生	215
不幸中隐藏着幸福的种子	216
如何同命运决一死战	217
要生存就要再就业	218
天无绝人之路	223
走出危机迎接一个全新的明天	225

战胜人性弱点心态

人类的辉煌与无奈	229
平庸至上的社会	231
任职排队丝毫没危机感	232
每个人都应负起社会责任	234
事情为何总是弄砸了	235
无法胜任工作的人	237
人类不擅长处理大量的新数据	239
可怕的沉没资本	241
错误是我们的影子	243
犯错不一定是坏事	244
错误是前进的垫脚石	247
迅速犯完错误的好处	248
勇敢地说抱歉	250



中国老板的心态

THE MIND OF THE CHINESE BOSS

如何谨防小人作乱	251
不胜任的经典案例	253
净化你的心灵	256
享受简单的生活	257
卸掉每个人的包袱	259
无可奈何随大流	262
不要一条道走到黑	263

走向成功心态

成功是成功之母	269
营造成功者的形象	270
事事领先一步	272
把握机会秀出自我	274
每天都要激励自己	275
期望值不要过高	277
找准自己的定位	278
注重表现脱颖而出	279
“成名”是“成功”的最快捷方式	281
适应社会是最重要的一课	283
把忠于集体放在首位	284
自动自发地认真学习	285
创新开始的先驱法则	286
创新才能永恒	288

目 录

THE MIND OF THE CHINESE BOSS



头脑风暴法的实施	290
让想像腾飞	293
认真对待每一件事情	294
多做事而且要少抱怨	296
在最简单的工作中学习	298
集中优势奋力一搏	300

出人头地心态



脱颖而出策略

做事都要讲究方法，特别是要把事情做好，就更需要学习和掌握一些技巧和方法，下面的方法可助你一臂之力，让你脱颖而出：

1. 优化自我形象

形象不论对于个人，还是对于一个组织都很重要，直接关系到个人事业、婚姻的成败，关系到企业的生存发展。优秀的自我形象，能赢得他人的好感、信赖与支持，赢得上级的赏识，使自己充满自信。优化自我形象可以从下面几方面去努力：

- (1) 工作能力，精益求精，给人以负责的形象。
- (2) 控制情绪，深沉稳健，给人以成熟的形象。
- (3) 办事利落，不拖不延，给人以干练的形象。
- (4) 言而有信，说到做到，给人以信赖的形象。
- (5) 待人以礼，不耻多问，给人以谦和的形象。
- (6) 衣服整洁，发式成型，给人以整洁的形象。
- (7) 诙谐幽默，表情丰富，给人以达观的形象。
- (8) 精神饱满，步伐矫健，给人以健康的形象。
- (9) 博览群书，勤思善断，给人以智慧的形象等等。

2. 学会表达自己



美玉藏于深山，人不知其美；黄金埋于地下，人难识其贵。优秀的人才如果深藏不露，人们就不能看到他存在的价值。所以无论是在求职、商业或其他竞争场合中，都要学会表达自己、推销自己，从而让别人认识你。如何表达自己才能收到良好的效果呢？西方心理学家李雷(T.F.lesry)概括出人际关系行为的8种模式：

(1)由管理、指挥、指导、劝告、教育等行为，导致尊重和服从的反应。

(2)由帮助、同情和支持等行为，导致信任和接受的反应。

(3)由合作、同意、友好等行为，导致协助和温和的反应。

(4)由尊敬、信任、赞扬、请求帮助等行为，导致劝导和帮助的反应。

(5)由害羞、礼貌、服从等行为，导致骄傲、控制等反应。

(6)由反抗、疲倦、怀疑、异样等行为，导致惩罚或拒绝的反应。

(7)由攻击、惩罚、不友好等行为，导致反对和反抗等反应。

(8)由激烈、拒绝、夸大、炫耀等行为，导致不信任和自卑等反应。

根据以下模式，恰当地表达自己，相信会收到良好效果。

3. 开拓“处女地”

在科学研究或产品开发中，常有一些无人涉及或问津的“处女地”，他们或完全被人所遗弃，或为人所忽略，如果一旦有人在这些方面创出成绩，则往往会一鸣惊人。

有位叫沈为众的年青人，他原是苏州打字机二厂的模具工