

心灵革命丛书
海天出版社

PROFIT BOSS

赚钱老板

创造利润100绝招

全球畅销书“SUPER BOSS”作者
David Freemantle

大卫·弗曼多博士著

海天出版社

PROFIT BOSS

赚钱老板

创造利润 **100** 绝招

大卫·弗曼多博士 著

海天出版社

图书在版编目(CIP)数据

赚钱老板:创造利润 100 绝招/(英)弗曼多著. - 深圳:
海天出版社, 1999.7

(心灵革命丛书)

ISBN 7 - 80654 - 005 - 9

I . 赚… II . 弗… III . 企业管理 - 通俗读物 IV . F 270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 17166 号

海天出版社出版发行

(深圳市彩田南路海天大厦 518026)

<http://www.htph.com>

责任编辑:周海彦 周鸣琦 封面设计:张幼农

责任技编:陈 炯 责任校对:东 力 尹春平

海天电子图书开发公司排版制作

深圳市希望印务有限公司 海天出版社经销

1999 年 7 月第 1 版 1999 年 7 月第 1 次印刷

开本:850mm×1168mm 1/32 印张:7.75

字数:174 千 印数:1-6000 册

定价:12.50 元

海天版图书版权所有,侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题,请随时向承印厂调换。

中国人,你为什么这么想?

中国人真的丑陋吗? 中国文化真是大酱缸吗? 作为中国人,你真正了解中国人和中国文化吗?

作者简介

曾仕强,台湾交通大学教授。专栏作家。卫星电视跨越 21 世纪经营管理座谈会主持人,著有《中国管理哲学》、《中国的经营理念》、《现代化的中国式管理》、《圆通的人际关系管理法》等多种著作。

“中庸之道”是中国人行事的最高准则,但是中国人大都无法贯通新理念,反而变成敷衍随便、模棱两可的态度处事。作者以诙谐、幽默的笔触描述中国人的各种“差不多”心态,令人读来心领神会,哑然失笑,并使人掩卷深思。

海天出版社 新书隆重推荐

开户行:深圳市中行福建大厦办

账号:0235010003266

订购热线:0755—2720178 2720811

传真热线:0755—2720811



与老板共舞

一本美国副总统戈尔强力推荐的书!

作者简介

伊拉·夏勒夫 国际商业科技机构 (IBT) 总裁。担任许多大型企业的专业咨询顾问, 曾协助十余位美国参众议员的组织开发工作, 担任国会管理基金会的执行长, 美国副总统戈尔的效率顾问。

本书提供许多具体的建议, 对领导者及部属双方都有意想不到的收获。

——华特·悠默 (创造领导能力中心董事长)

每个人若非领导者即是部属, 甚或两者皆是。本书对这两种角色所牵涉到的修养、价值观及职责问题做了一番完整的剖析。

——汪太·蒙埃 (USA Today 资深编审)

海天出版社 新书隆重推荐

开户行: 深圳市中行福建大厦办

账 号: 0235010003266

订购热线: 0755—2720178 2720811

传真热线: 0755—2720811



定价 10.00 元

快乐活着就是赢家

一本帮助你创富找乐的书

作者简介

林青山 深圳某(集团)股份有限公司董事长。1960年生,研究生。从过政,经过商;当部属亦做领导。喜欢哲学、历史及社会学,业余时间常结合现实做些研究。

本书帮助你:

寻找你最开心的,欣赏你所喜欢的;创造你最需要的,乐享你已拥有的;管理你最困扰的,明了你还需要的。

本书告诉你:

二十一世纪谁是赢家?未来的财富流进谁的口袋?人生的快乐在哪里?如何去寻找和实践快乐人生?

海天出版社 新书隆重推荐

开户行:深圳市中行福建大厦办

账号:0235010003266

订购热线:0755—2720178 2720811

传真热线:0755—2720811



定价 15.00 元

目 录

第一章 利润的挑战	(1)
1. 对利润的心态	(2)
2. 利润哲学	(5)
3. 获利的策略	(7)
4. 利润领导者	(9)
5. 创造利润的优先顺序	(12)
6. 权力与利润	(14)
7. 创新以求获利	(16)
第二章 赚钱老板的基本特质	(19)
8. 展望	(20)
9. 对产品的信心	(22)
10. 承担风险的能力	(24)
11. 专业素养	(26)
12. 充足的资讯	(29)
13. 决断力	(32)
14. 独一无二	(34)
15. 胸襟开阔	(36)
16. 礼节	(38)

17. 前后一致	(40)
18. 以客为尊	(43)
19. 专注于最后的成果	(46)
20. 不惜辞职来坚守原则	(48)
 第三章 赚钱老板的成功技巧	(51)
21. 迈向成功	(52)
22. 企业家的创业精神	(55)
23. 决心	(57)
24. 成为最好的	(59)
25. 掌控全局	(61)
26. 时间管理	(63)
27. 进行研究工作	(65)
28. 留意细节	(67)
29. 高品质	(70)
30. 帮助他人	(72)
31. 与获利相连接	(74)
32. 发展管理技巧	(77)
33. 接受批评	(79)
34. 从失败中学习	(82)
 第四章 赚钱老板的行动	(85)
35. 与成规战斗	(86)
36. 积极	(88)
37. 坚决有力地与人谈判	(90)
38. 审核你自己	(92)
39. 投资于新科技	(94)
40. 提出新计划	(96)

41. 鼓励你的部属	(98)
42. 停止写报告	(100)
43. 减少库存	(102)
第五章 赚钱老板的心理学	(105)
44. 将组织个人化	(106)
45. 确认谁该受到褒扬	(109)
46. 研究心理学	(111)
47. 成为一个善于交际的人	(113)
48. 相互信任	(115)
第六章 赚钱老板生活中的一些人	(117)
49. 作战尖兵	(118)
50. 同事	(120)
51. 秘书	(122)
52. 部属	(124)
53. 财务人员	(126)
54. 行政人员	(129)
55. 顾问	(131)
56. 专家	(133)
57. 工会代表	(135)
第七章 赚钱老板的人事政策	(137)
58. 招募新人	(138)
59. 商业学院	(141)
60. 研讨会	(143)
61. 研习营	(145)
62. 利润分享	(147)

63. 福利	(150)
64. 加班	(152)
65. 冗员	(154)
66. 罢工	(156)
第八章 赚钱老板的生活风格	(159)
67. 家庭	(160)
68. 健康	(162)
69. 午餐	(164)
70. 压力	(166)
71. 应酬款待	(169)
72. 工作时间	(171)
73. 阅读	(173)
第九章 赚钱老板应避免的事	(175)
74. 工作规范	(176)
75. 繁复的档案管理系统	(178)
76. 董事会	(180)
77. 委员会	(182)
78. 承包商	(184)
79. 身份地位	(186)
80. 个性偏好	(189)
81. 性	(191)
82. 管理的流行风尚	(194)
83. 设定公式	(196)
84. 危机恐慌	(198)
第十章 财务与赚钱老板	(201)

85. 预算	(202)
86. 收入	(204)
87. 成本	(206)
88. 津贴	(208)
89. 投资	(210)
90. 现金流通	(212)
 第十一章 行销市场中的赚钱老板	(215)
91. 竞争者	(216)
92. 产品设计	(218)
93. 市场行销	(220)
94. 宣传	(222)
95. 销售	(224)
96. 顾客	(227)
97. 接触	(229)
98. 劝说性销售	(231)
99. 抱怨	(233)
100. 潜在客户	(236)

第一章

利润的挑战

对利润的心态

利润哲学

获利的策略

利润领导者

创造利润的优先顺序

权力与利润

创新以求获利



1. 对利润的心态

利润关系到一种心态

赚钱老板的眼睛只专注于利润上。

对他来说，这几乎是一种执迷，他能在每一种商业环境下，都看到利润的存在，在每个工作天的每一秒，都在寻求赚钱的机会。

全心投入于赚钱，即牵涉到一种心态，他将这种心态灌输到组织中的每一角落，使赚钱变成一种生活方式，也成为他的手下永远不会停止去追求的事。

- 赚钱老板不会想从违法之事中获取利益。
- 赚钱老板不会亏待员工或工会来求得利润。
- 赚钱老板不会漠视客户或供应商的需要，而寻求自己的利益。
- 赚钱老板会提供员工一个绝佳的工作环境，而得到利益。
- 赚钱老板的交通工具干净、现代与维修良好，进而争取到更多的利益机会。

- 赚钱老板会给予员工优厚的待遇，而获取整体的利润。
- 赚钱老板会从他每次进行的商业接触中，看到利益的存在。
- 从会议中的发言、快速回答客户的疑问与彬彬有礼的对待每一个和他接触的人时，赚钱老板看到潜在的利益机会。
- 他从柜台服务人员的微笑与良好的接电话礼节中，看到无限的商机。
- 他从其秘书亲切的举止与良好的档案管理方式中，看到了利润。
- 从早上九点将车停进停车库，一直到晚上六点离开办公室之间，赚钱老板不断看到赚钱的机会。
- 从其组织里的任何一个人身上，赚钱老板都能看到赚钱的机会。

当你看到了赚钱老板时，你就等于是看到了利润。

【赚钱绝招（1）】

你的心态又是如何呢？

收拾整理一下你的显微镜（你的眼睛与耳朵），并仔细检查你在今天所做的每个决定、所说的每句话以及所采取的每个行动。

厘清你每次决策、每个字词与每个行动中的利润目标。如果不能这么做的话，就问问自己，到底原因何在？没有利润存在的话，为什么要多此一举去做一些事？

如果你记下了一些备忘录给秘书，请运用利润的角度去评估这些事。

如果你对某些方面的议题采取了行动，不妨也运用利润的观点去衡量这些举动。

等到一天结束之时，就将显微镜暂时拿开，并计算你在这24小时，总共为公司赚取了多少利润，如果还不够支付发出去的薪资，你就明白自己应该怎么做。

【成功座右铭】

赚钱老板赚取的利润，是透过他人的利益而非损失他人的利益。

2. 利润哲学

赚取利润所需的哲学

你可以选择：命运来决定你，或是由你来掌控命运。

如果你选的是前者，就会像大多数人一样，只能在某一特定情况之下做出反应，而不能采取主动的态势，此时，最占优势的是你动物性的本能。所以，为了达成后者，必须有一套相应的哲学。

赚钱老板在管理员工追求利润时，有一套非常清楚的哲学，这套哲学是经过他多年的经验发展而来的，其范围涵盖着所有必要的原则、信念、价值观、态度和认知。它也是一种将公司与员工、人员与利润，以及竞争与同情心结合在一起的经营哲学。不仅如此，它还必须是一套可在工作时的每一分、每一秒具体可行的哲学。

这种哲学是获得利润与达成目标的成果，而在管理员工时，必须是基于人道主义与慈善的做法，建立在彼此间的尊重、尊严、信任与合作。

赚钱老板的哲学始终非常明确，因此，他才能将之传达给部属，且获得他们的支持与全力以赴。在这个哲学架构里，员工可

以获得最大的机会，将经营方针的不确定性减至最低。赚钱老板有了这套清楚的哲学，就可以使他日常的行动步骤、决策与行为显得更为顺畅，并且可以减除不必要的疑虑，展现使人信服的魄力。

【赚钱绝招 (2)】

你拥有一套哲学吗？

午餐时分，到公园里独自漫步一段时间，细想你的领导、管理与经营的哲学。不仅如此，还要仔细地想一下你获取利润的哲学，且试着在心中整理出它们的大纲。

今晚回家的时候，挪出远离电视与家人的安静时刻，将这些哲学纲要记下来。

针对哲学中的每个要项，试着列出你在今天（以及明天）将采取的行动，能有效地将这哲学化为可获取的利益。

【成功座右铭】

再也没有一位比赚钱老板更为睿智的哲学家了。