



SWSK 商 · 务 · 书 · 库

老板出招

身为老板，你知道管理阶层应该作些什么吗？你知道一位真正称职的老板对一个公营或私人企业可能产生的庞大正面效益吗？

千高原 策划 梭伦 主编



经理人案头必备宝典

瓶颈永远发生在一个瓶子的颈部

任何一个企业组织，当经营遭遇困境而无法突破时，真正要改变的往往是这个组织的高阶主管

老板出招

千高原/策划

梭伦/主编



中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

老板出招/梭伦主编. —北京:中国纺织出版社,2001.10
(商务书库).

ISBN 7-5064-2123-2/F·0183

I. 老… II. 梭… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 068369 号

责任编辑:王学军 特约编辑:冯晓玲
责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行
地址:北京东直门南大街 6 号
<http://www.c-textilep.com>
e-mail:faxing @ c-textilep.com
邮政编码:100027 电话:010—64168226
北京宏飞印刷厂印刷 各地新华书店经销
2001 年 11 月第 1 版第 1 次印刷
开本:850×1168 1/32 印张:17.5
字数:405 千字 印数:1—6000 定价:28.00

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

策划人的话

千高原

在此时此地向读者推荐《商务书库》系列,理由是:其一,中国社会经济发展已到了一个非常重要的阶段,人们正迫切渴求实际的指导知识,去迎接正以电光石火般速度改变中的商业发展。其二,我国目前的商业活动和企业自身产品占有市场份额的版图扩张意识,业已从国内市场的基础扩大到国际目标竞争的新经济阶段。于是,你比以前更加需要先期占据位置。而且,这个系列书库从你选择了它开始,要想超越前进,就不必再多走冤枉路。

《商务书库》系列,让你花最少的时间掌握你所需要的专业知识,这至少有三个领域能够让你充分发挥:第一,在商场上,面对竞争应付挑战;第二,在专业工作中,磨练技巧掌握实用要领;第三,在个人事业中,追求成功自我实现。

为此,《商务书库》系列,在策划上对读者的承诺是:

一、引用国外最新、最具实用价值、最适合国情的经营信息。

二、整编国内一些先进、实用并能够历久弥新的创新经验。

商务，是我们现在和未来生活的主要部分。人要懂得生活就得精通于商务，这是因为商务乃是人与人的关系，包括自己与自己的关系，尤其是现代主管人员。

前 言

老板作为社会中的一个特殊群体备受人们关注。他们拥有财富,富于创新,充满活力,才华横溢。他们在个人财富不断积累的同时为社会提供了大量的就业机会,探索出了许多成功的经验。同时由于经验不足及社会外部环境等因素的制约,老板们在经营中也走了许多弯路,暴露出一些问题,有的企业甚至破产倒闭,这些事例值得人们深思。

“商场如战场”,这句话可谓众人皆知,但还是有再提出来的必要。在这个战场上,每个老板都希望掌握精良的武器,使自己做事得心应手,马到成功。这就有必要提高老板的自身综合素质,因为处在社会变革不断深入、市场经济迅速发展、全球经济一体化进程不断加快的当今时代,老板要为实现艰难的目标而接受挑战,同时也要进行自我挑战。在管理实践活动中,还必须创造性地运用管理理论和管理方法,以适应千变万化的客观现实。但对于老板来说,比掌握科学的管理理论和管理方法更重要的是不断提高自身适应各种艰难环境的理念、勇气和能力,从而做到临变不惊、处变不惊、应变不乱。

本书通过对老板在经营管理过程中所采取的各种策略进行具体的、多方面的剖析,为你总结出了 36 条创业经营的奇计良谋。其中的各种方法和技巧都通俗易懂、简洁精练,可操作性强,很有实用价值。每一招每一式,都会在你最需要的时候发挥出作用,真正做到老板出招,招招见效。同时,也让那些打算成为老板的人了

解做老板所应具备的基本要求与素质及如何才能成为老板;让已是老板的人能更加清楚怎样当好老板、不同老板的不同特点,在前进道路上少栽跟头,少遇一些障碍,遵循企业发展规律,找到自己企业的可持续发展之路,使自己成为一个受到全社会尊重的成功老板。同时也希望老板身边的员工能更加全面地认识与理解自己的老板,从而更好地配合老板的行动,并与老板友好相处。

本书汲取了“三十六计”与“孙子兵法”的智慧精华,它将指引老板们走进成功者的行列,最终成为一名精明的商人、合格的企业家、成功的老板。

梭 伦

2001 年 7 月

劳资争议与解决

我国劳动争议处理制度的法律问题、法律程序与法律救济
劳动争议之法律救济、劳动争议处理制度的法律救济

王德胜 著 王德胜 编

经理人案头必备宝典

本书对企业管理者和经营者都具有参考价值

团队统御

团队统御的理论与方法、团队统御的理论与方法、团队统御的理论与方法

王德胜 著 王德胜 编



经理人案头必备宝典

本书对企业管理者和经营者都具有参考价值

企业经营与管理必备图表

以图表形式、系统性地介绍企业管理的理论与方法、系统性地介绍企业管理的理论与方法

王德胜 著 王德胜 编



经理人案头必备宝典

本书对企业管理者和经营者都具有参考价值

乱中求序

在混乱中寻求秩序、在混乱中寻求秩序、在混乱中寻求秩序

王德胜 著 王德胜 编



经理人案头必备宝典

本书对企业管理者和经营者都具有参考价值

库存管理胜经

现代企业经营者的存、取之道

王德胜 著 王德胜 编



经理人案头必备宝典

本书对企业管理者和经营者都具有参考价值

老板出招

老板出招、老板出招、老板出招

王德胜 著 王德胜 编



经理人案头必备宝典

本书对企业管理者和经营者都具有参考价值

责任编辑:王学军

封面设计:金子

经理人案头必备宝典

目 录

第一章 招兵买马

- 一、奇招妙计选才法 / 1
- 二、甄选人才应考虑的几个因素 / 3
- 三、寻求 A 级员工 / 6
- 四、知人善任,任人唯贤 / 7
- 五、方法得当留人才 / 10

第二章 练兵有方

- 一、培训也是一种投资 / 13
- 二、魅力无穷的卡耐基训练 / 14
- 三、实施全员培训 / 16
- 四、实行岗位轮换 / 25
- 五、角色模拟演习 / 26

第三章 水到渠成

- 一、筹集创业资金 / 29
- 二、搞好资金计划 / 30
- 三、信誉是最好的本钱 / 31
- 四、寻找合作伙伴 / 33
- 五、融资应适度 / 36
- 六、把钱花在刀刃上 / 37

第四章 穷追不舍

- 一、要紧跟时代潮流 / 39
- 二、了解行业发展 / 41
- 三、准确搜集市场信息 / 41
- 四、与客户建立良好关系 / 43
- 五、关注消费者的动态 / 44
- 六、广交天下朋友 / 46

第五章 水滴石穿

- 一、分析市场机会 / 49
- 二、捕捉市场商机 / 50
- 三、寻找市场缝隙 / 52
- 四、快速占领市场 / 55
- 五、出奇方能制胜 / 56

第六章 推陈创新

- 一、产品创新的秘诀 / 59
- 二、一加一等于二吗 / 60
- 三、以不变应万变 / 62
- 四、为自己作嫁衣裳 / 65
- 五、如何进行品牌管理 / 71

第七章 攻心为计

- 一、关注消费者的消费心理 / 77
- 二、研究消费者的购买动机 / 84
- 三、降价的魅力 / 89
- 四、广告轰炸的效果 / 90

五、名牌商品的威力 / 96

第八章 纵横交错

一、人际关系是交往的基础 / 101

二、把握谈话的技巧 / 104

三、高压不能使人屈服 / 106

四、善于听取不同的意见 / 109

五、商业交往潜体的秘诀 / 113

第九章 一语千金

一、鼓舞人心的话语能影响他人 / 119

二、说话应大方 / 122

三、永远问为什么 / 125

四、交谈时如何消除对方的疑虑 / 126

五、避开应忌讳的词 / 128

六、让语言更加幽默 / 130

第十章 知己知彼

一、精明谈判的十个妙招 / 135

二、谈判应立场坚定 / 141

三、谈判中如何巧妙进行问答 / 144

四、报价的技巧 / 148

五、谈判时怎样拒绝对手 / 151

六、迅速打破僵局 / 153

七、战胜谈判对手 / 155

第十一章 重拳出击

- 一、销售计划的内容 / 159
- 二、如何制订销售计划 / 160
- 三、销售配额的设置 / 162
- 四、常见的五种销售配额 / 164
- 五、实现最大化营销的七个步骤 / 167

第十二章 论功行赏

- 一、销售业绩评估常用的四种方法 / 175
- 二、评估销售业绩的五个步骤 / 179
- 三、销售业绩指标分析 / 181
- 四、销售业绩评估的四个误区 / 185

第十三章 网络激活

- 一、信息有助于企业经营管理 / 187
- 二、搜集信息的渠道和方法 / 189
- 三、要善于捕捉新信息 / 190
- 四、注重搜集可靠信息 / 195
- 五、建立信息管理系统 / 200

第十四章 抛砖引玉

- 一、老板的人格魅力 / 203
- 二、帮助员工树立远大理想 / 206
- 三、要让员工知难而进 / 210
- 四、启发员工树立自主精神 / 214
- 五、鼓励员工冒尖 / 215
- 六、重用拔尖员工 / 217

第十五章 众人和唱

- 一、要以心御人 / 219
- 二、开展以人为本式的管理 / 225
- 三、要重视你的员工 / 227
- 四、把功劳归于员工 / 229
- 五、勇于承担过错 / 230
- 六、营造人和局面 / 231

第十六章 卒子过河

- 一、每个人都需要激励 / 235
- 二、有效激励员工的三个步骤 / 237
- 三、目标激励 / 241
- 四、期望激励 / 244
- 五、公平激励 / 245
- 六、激励的五大原则 / 247

第十七章 纲举目张

- 一、让员工更加负责 / 251
- 二、鼓励员工积极的冒险行为 / 253
- 三、支持员工去实现目标 / 256
- 四、授权的五大原则 / 257
- 五、授权应注意的八个问题 / 260

第十八章 协同作战

- 一、你的业务适合发展团队吗 / 263
- 二、团队发展的五个理由 / 266
- 三、团队的士气 / 269

- 四、团队精神 / 271
- 五、建立高效团队的秘诀 / 274

第十九章 高瞻远瞩

- 一、不要贪一时之利 / 279
- 二、生意成交最好要签约 / 280
- 三、识破各种行骗伎俩 / 282
- 四、摆脱被人控制的技巧 / 286
- 五、不给对方可乘之机 / 287

第二十章 釜底抽薪

- 一、妙用“孤注一掷” / 289
- 二、创造性模仿对手的产品 / 293
- 三、捕捉竞争对手的坏习惯 / 297
- 四、采用企业家柔道战略的三种情况 / 302

第二十一章 当断则断

- 一、要善于决断 / 305
- 二、不要怕失败 / 309
- 三、以决断培养自我 / 311
- 四、决断非独裁 / 314
- 五、敢于推翻错误的决断 / 316
- 六、决断应具备的四个素质 / 318

第二十二章 博采众长

- 一、发现自己的长处 / 319
- 二、正视自己的短处 / 321

三、用人之短 / 323

四、优势互补 / 324

第二十三章 联手抗曹

一、树立共赢的市场观念 / 327

二、走集团化经营道路 / 331

三、组建跨国公司 / 335

四、走向共赢 / 338

第二十四章 转败为胜

一、黎明前的黑夜要熬过去 / 341

二、失败并不可怕 / 343

三、以退为进收复失地 / 344

四、不要太冒进 / 345

五、敢于放弃错误的经营理念 / 346

六、重打鼓另开张应慎重 / 347

第二十五章 游刃有余

一、公关的五个特点 / 351

二、公关的目标 / 353

三、公关的九种方式 / 354

四、公关的八大职能 / 358

五、公关效果的评价 / 362

第二十六章 处变不惊

一、临变要镇定自若 / 365

二、要把握好心理 / 368

- 三、处变要从容不迫 / 373
- 四、处变心理的三个特点 / 375
- 五、应变要不为所乱 / 379

第二十七章 以变求生

- 一、增加紧迫感的九种途径 / 383
- 二、营造适宜的紧迫感 / 385
- 三、有效传播改革设想 / 387
- 四、创造短期收益 / 393
- 五、短期收益的六个作用 / 394

第二十八章 乱中求序

- 一、建立企业系统的模型——STEP / 397
- 二、STEP模型的五个构成要素 / 400
- 三、对STEP模型的评价 / 405
- 四、使用STEP模型增强企业活力 / 407

第二十九章 无为而为

- 一、要善于退却 / 409
- 二、曲中有直，直中有曲 / 413
- 三、积少成多，化整为零 / 418
- 四、以逸待劳，后发制人 / 422

第三十章 五项修炼

- 一、建立学习型组织 / 427
- 二、学习型组织的五项修炼 / 431
- 三、学习是一个终身的过程 / 435