

方军继《私营公司成功的22条天规》之后又一力作!



私营公司成功

的

16

SIYINGGONGSI
CHENGGONG

DE 16 GE
TUPODIAN

突破点

□ 方军/编著



中国华侨出版社

私营公司成功的

16 个突破点

方 军 编著

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

私营公司成功的 16 个突破点/方军编著. —北京:中国华侨出版社, 2001. 9

ISBN 7-80120-557-X

I. 私... II. 方... III. 私营企业-企业管理
IV. F276.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 059101 号

● 私营公司成功的 16 个突破点

编 著 / 方 军

责任编辑 / 蒋泽新

装帧设计 / 李 栋

责任校对 / 刘 芳

经 销 / 新华书店

开 本 / 850×1168 毫米 1/32 印张/14.375 字数/330 千字

印 刷 / 北京汤北胶印厂印刷

版 次 / 2001 年 9 月第 1 版 2001 年 9 月第 1 次印刷

印 数 / 7000 册

书 号 / ISBN7-80120-557-X/F·31

定 价 / 28.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 邮编 100029

E-mail: overseashq @ sina.com

发行部: (010) 64443051 传真: 64443051

前 言

开公司总有成功和失败，但大家都想成功，拒绝失败，即使第一次失败，依然想从失败的地方站起来而获得成功。的确，谁也不想赔钱，都想把自己的公司开得红火，充满人气，每天都有利可图。但是不可否认，大家在办公司时会遇到各种各样的难题，缠住手脚，弄得头昏脑涨。自然，遇到这些麻烦事的人，都想找到一个成功的突破点，摆脱困境，赢得利润。

一个私营公司要想成功究竟有哪些突破点呢？俗话说，对症下药，讲的道理是有什么病就要用什么药去治；还有一句话，各个击破，以点带面。讲的道理是找准一个点突破，然后遍及其余。把这些道理，用到私营公司上，自然是要认清公司的各种毛病和弊端，然后选择恰当和正确的方略去加以解决，把公司救活。实际上，每个公司都会存在各种各样的问题，只有抓准最要害的问题，才能起到对症下药、各个击破的成效。说起来，这样做很容易，事实上很难。难在什么地方呢？难就难在突破点很多，包涵的小问题又很多。但是回避问题又是错误的想法。因此公司管理者的成就往往就体现在解决这些突破点的能力上。在这里，我们根据对全国的 2400 家私营公司长达两年的调查分析，概括出下列 16 大突破点：

01. 抓不好管理，就出不了高效率；02. 没有人才，就没

有与人竞争的资本；03. 缺乏协调能力，上下就会拧不成一股绳；04. 一个好的决策可以把你从困境中拖出来；05. 让别人从你身边抢走机遇，是最大的损失；06. 竞争不是蛮干，而是智力 + 实力；07. 满足就是自杀，创新才是惟一的出路；08. 靠新营销打开活市场；09. 不擅长理财，就会到处是“漏洞”；10. 切忌贪大，学会从小生意开始赢利；11. 不怕第一次失败，就怕第二次不会反败为胜；12. 不可观念僵化，要能及时应变；13. 合作不是表面“牵手”，而是要心贴心；14. 在谈判桌上，你的每一个字都是利润；15. 不要一堆杂牌，而要一个品牌；16. 切忌服务热情第一，产品质量第二。

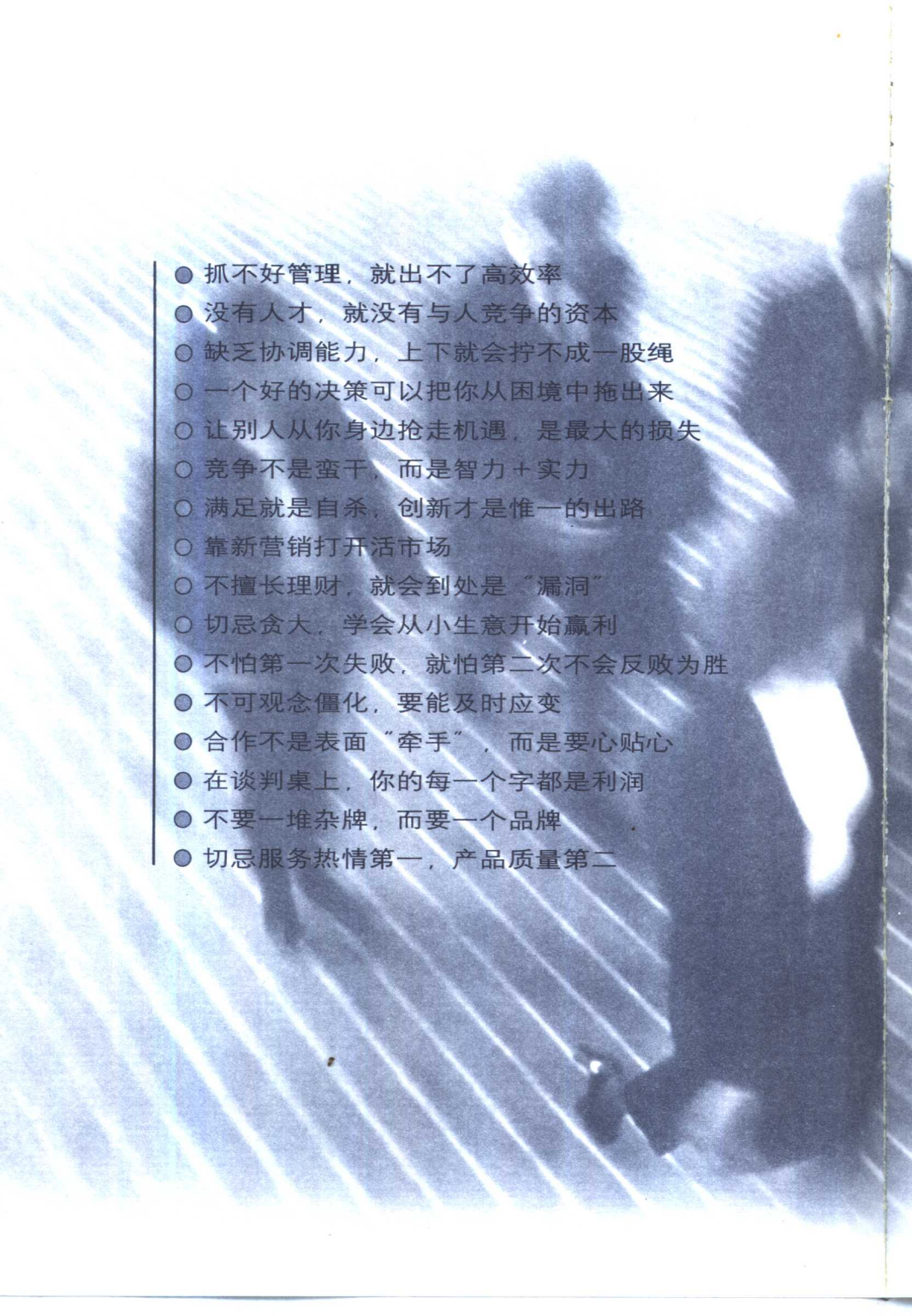
这 16 个突破点，是带有最普遍性的问题。如果解决好每一个突破点，都会使你的公司出现生机和转变，都会起死回生。

美国著名公司管理学家布鲁克斯有一句名言：“私营公司需要的不是盲目发展，而是在一个或几个突破点上有所成效，那么就是一个离开失败而接近成功的公司。”这种想法，也是我们的想法，当然我们奉献给各位执着发展自己公司的老板们是一些最新的观点、实战的策略。

最后，我想说明的一点是：《私营公司成功的 22 条天规》引起了一定的反响，我对大家的厚爱表示感谢。这也说明私营公司成功的问题是社会的热点问题。为此，我又经过大量的市场调查，并与许多大小私营公司的老板和员工们进行了详细深入的探讨，觉得有必要再把一些私营公司成功时需要突破的难点再写一本书，这就是写作这本书的目的。同样也希望引起大家的关注和厚爱，以使我做更深层次的思考。

编 者

2001 年 6 月于北京

- 
- 抓不好管理，就出不了高效率
 - 没有人才，就没有与人竞争的资本
 - 缺乏协调能力，上下就会拧不成一股绳
 - 一个好的决策可以把你从困境中拖出来
 - 让别人从你身边抢走机遇，是最大的损失
 - 竞争不是蛮干，而是智力+实力
 - 满足就是自杀，创新才是惟一的出路
 - 靠新营销打开活市场
 - 不擅长理财，就会到处是“漏洞”
 - 切忌贪大，学会从小生意开始赢利
 - 不怕第一次失败，就怕第二次不会反败为胜
 - 不可观念僵化，要能及时应变
 - 合作不是表面“牵手”，而是要心贴心
 - 在谈判桌上，你的每一个字都是利润
 - 不要一堆杂牌，而要一个品牌
 - 切忌服务热情第一，产品质量第二

目 录

01 抓不好管理，就出不了高效率

- ◆ 管理从合理安排工作时间开始 3
- ◆ 要避免管理误区 6
- ◆ 分配恰当是管理本领 8
- ◆ 处理进程缓慢问题的 7 种方法 11
- ◆ 和谐与制衡是管理大法 13
- ◆ 正确管理，人人都愿效劳 16
- ◆ 有效管理首先是处理好人的问题 17
- ◆ 一定要精通指挥术和控制术 19

02 没有人才，就没有与人竞争的资本

- ◆ 先选好人，再用对人 25
- ◆ 由表及里，看透人才 26
- ◆ 最有效的识人法 28
- ◆ 人才也都有自己的缺点 31
- ◆ 不要乱找人，要会挑准人 33

❖ 识人才 7 法	35
❖ 有了人才，就要用到位	37
❖ 切忌独权，而要敢于授权	38
❖ 信誉可以赢得信任	41
❖ 激励机制可以造就人才	42

03 缺乏协调能力，上下就会拧不成一股绳

❖ 朋友越多，生意就会越兴隆	49
❖ 向各种各样的老板学习生意经	52
❖ 让上面点头，让下面叫好	59
❖ 与下属相处是一门学问	63
❖ 调动“尖兵”的 7 种手段	66
❖ 攻破顽固派的 5 种计谋	69
❖ 智对惹是生非的人	72
❖ 让贪小利者吃大亏	74
❖ 耐心引导比较死板的人	75
❖ 团队协作的 8 种技巧	76

04 一个好的决策可以把你从困境中拖出来

❖ 决策是一项高智力的活动	85
❖ 任何决策都是相对满意	89
❖ 多听听大家说	91
❖ 决策要有远见	94
❖ 决策四法：轻、重、缓、急	98
❖ 正确决策的 3 种技巧	100

❖ 盲目决策的 5 忌	103
-------------------	-----

05 让别人从你身边抢走机遇，是最大的损失

❖ 机遇都是有心人捕捉到的	109
❖ 寻找生意机遇的要诀	111
❖ 你要和别人不一样	114
❖ 抓住机会就不放手	117
❖ 坐享其成等于坐吃山空	120
❖ 及时改变老路子	123
❖ 掌握创造商机的秘诀	129
❖ 利用信息生财的 3 种途径	133
❖ 从无到有是成功的标志	137

06 竞争不是蛮干，而是智力 + 实力

❖ 竞争需要摸清时势	143
❖ 情报就是竞争的第一手材料	150
❖ 千方百计找到应对的办法	151
❖ 把自己的长处发挥到最大	156
❖ 注意打探同行的“行踪”	161
❖ 同行是不能缺少的	165
❖ 一个人永远赚不完天下的钱	167
❖ 及时给新人“打分”	169
❖ 在激烈竞争中取胜的十大奇招	172

07 满足就是自杀，创新才是惟一的出路

- ❖ 干什么事都要有所创新 181
- ❖ 自满是自己毁掉自己 183
- ❖ 模仿别人等于死路一条 184
- ❖ 创新要靠“金点子” 185
- ❖ 没有冒险的创新是没有的 187
- ❖ 大胆鼓励有创新的人冒头 188
- ❖ 多在公司强调创新思考 191
- ❖ 技术创新的 3 种方法 193
- ❖ 探索市场创新的 5 种途径 195

08 靠新营销打开活市场

- ❖ 市场都是争出来的 203
- ❖ 到第一线摸行情 205
- ❖ 看准市场，采取对策 207
- ❖ 营销观念是要新颖 209
- ❖ 营销需要预测术 211
- ❖ 没有销售体系，肯定要失败 215
- ❖ 营销是一门变化多端的学问 218
- ❖ 由小到大的营销之道 222
- ❖ 参加展销会的窍门 224

09 不擅长理财，就会到处是“漏洞”

- ◆ 让资金滚动起来 231
- ◆ 积累钱财要诀 234
- ◆ 有多大能耐，做多大事 237
- ◆ 融资的原则是什么 239
- ◆ 投资是一把双刃剑 241
- ◆ 投资有哪些困惑 244
- ◆ 资金短缺并不可怕 250
- ◆ 算清上一步，开始下一步 252
- ◆ 小公司盘活钱财法 255
- ◆ 办了最大的事，却用了最少的钱 263
- ◆ 最忌讳的 6 种理财方法 266
- ◆ 不该花的钱都是浪费 271

10 切忌贪大，学会从小生意开始赢利

- ◆ 生意并不是简单的赔赔赚赚 277
- ◆ 别和大公司较劲 279
- ◆ 尝试“牵手”，有利可图 280
- ◆ 先退一步，后进一步 281
- ◆ 在不赔中获得最低利润 283
- ◆ 小生意也能赚钱 287
- ◆ 对付杀价的办法是还价 288

11 不怕第一次失败， 就怕第二次不会反败为胜

- ❖ 失败是最正常的现象 295
- ❖ 谁先低头，谁先失败 299
- ❖ 多一次挑战，多一份成功 300
- ❖ 挺一下，就能度过难关 303
- ❖ 反败为胜的 4 种魔法 307
- ❖ 弃亏为盈也不错 310
- ❖ 赔本生意要弄清“祸根” 312

12 不可观念僵化，要能及时应变

- ❖ 巧让比硬碰好 319
- ❖ 走不通的路就换个方向 321
- ❖ 变通 3 法不可忘 323
- ❖ 锻炼处理突发事件的本领 324
- ❖ 及时修剪节外生出的枝 326
- ❖ 化解危机 15 法 327

13 合作不是表面“牵手”，而是要心贴心

- ❖ 最佳的合作就是最大的成功 333
- ❖ 合作之道在于双方怎么想 336
- ❖ 挑人与合作的 4 个注意事项 339
- ❖ 别把合作当成乱点“鸳鸯谱” 343

◆ 朋友归朋友，规矩归规矩	346
◆ 合作经营的 3 个必知	351

14 在谈判桌上，你的每一个字都是利润

◆ 有备而来，底气足	357
◆ 到最后一刻再摊牌	358
◆ 报价时宁后勿先	359
◆ 报价要从高到低	363
◆ 敢于打一场心理战	366
◆ 学会用针尖对麦芒	369
◆ 有效让步的 8 种方式	372
◆ 双赢才有下一次生意	376
◆ 越是死结，越要解	379
◆ 与人谈判常犯的 9 大错误	382
◆ 谈判时的 5 点决胜手段	384

15 不要一堆杂牌，而要一个品牌

◆ 靠品牌威震天下	389
◆ 产品一定要“拳头化”	391
◆ “拳头”产品本身就有“杀伤力”	393
◆ 自己要干，别人要靠	395
◆ 物美价廉最受欢迎	396
◆ 没有特色就没有吸引力	397
◆ 制造品牌的公司策略	400
◆ 坚信以质取胜	405

16 切忌服务热情第一，产品质量第二

- ❖ 要让产品人见人爱 411
- ❖ 好产品就是好酒 413
- ❖ 把质量摆在第一位 417
- ❖ 服务是一张牌 423
- ❖ 商品包退换，真心做生意 424
- ❖ 发挥“情感推销”的力量 426
- ❖ 赢得服务的 30 条攻心术 428
- ❖ 12 种流行的服务术 433

01

抓不好管理，
就出不了高效率



公司第一大乱是管理出了问题！

管理术：
抓好管理，
提高效率

常犯的通病：

陈旧和混乱的管理，只能使公司内部许多人有利可图和无所事事，其后果是养了一帮闲人，留了一堆事情。更为可怕的是，让那些不懂管理的人去管理，结果会闹出许多在内行看来是笑话的事，必将会使难题堆积如山，后患无穷。

突破的方法：

在每一个工作程序上，都要把高水平的管理摆在第一位。一个环节一个环节的去管，就能理出许多本来理不清的头绪，自然就能取得一个一个小小的收获。管理和效率成正比。

❖ 管理从合理安排工作时间开始

突破方略：如果你能把你的各种活动分类，也许你会发现有百分之二十是非常重要的活动，它给你带来百分之八十的成果。

不懂管理的私营公司老板都是不合格的，也成为不了真正的能登大雅之堂的老板，这就有一点像“水货”！那么什么是管理呢？管理就是有条有理，把本来没有头绪的事情处理好。对私营公司的老板而言，做到这一点非常重要，因为管理可以产生效率。2001年1月—8月，我们对全国几百家私营公司进行了认真调查，欣喜地发现，老板们越来越重视管理了，像MBA、MPA这样的词和内容还能知道不少。这是一件大好事，证明老板们上档次了，也对自己负责了！这是管理观念的重大突破。

在现实生活中，有些私营老板看起来非常繁忙，似乎有许多事情要做，结果是东一锄头，西一棒槌，缺乏成效。因此，效率往往是一名优秀的私营公司老板必须注意的问题。否则，事倍功半，拖泥带水，怎样说明你的管理能力强？

想要有效率地管理又要控制时间，分派是一项绝对必要的措施。它是一种非常重要并助你成功的活动。

上述建议是为了使你周围的环境变得有条有理。达此目的之后，你应该已经减少了花在日常活动上的时间，又不用因此而变得紧张兮兮。节约下来的时间，必须用在重要的事务上。有了有条不紊的办公桌、文件、系统和工作习惯是一回