



人生经营战略必备系列

做一个出人头地的人

跟对人 管好人的 99 条秘诀

殷秀军 吴亦钦/编著



ZUOYIGECHURENTOUDIDEREN

出人头地 = 跟对一个有前途的老板
管好一帮有才能的下属

中国计量出版社

殷秀军 吴亦钦 / 编著

人生经营战略必备系列

做一个出人头地的人

跟对人管好人的 99 条秘诀



出人头地 = 跟对一个有前途的老板
管好一帮有才能的下属

中国计量出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做一个出人头地的人/殷秀军, 吴亦钦编著.

—北京: 中国计量出版社, 2002. 12

(人生经营战略必备系列/罗中昌主编)

ISBN 7-5026-1722-1

I. 做... II. ①殷... ②吴... III. 管理学 IV. C93

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 106221 号

中国计量出版社出版

北京和平里西街甲 2 号

邮政编码 100013

电话 (010) 64275360

E-mail jlfxb@263.net.cn

北京华正印刷厂

新华书店北京发行所发行

版权所有 不得翻印

*

850mm×1168mm 32 开本 印张 13 字数 268 千字

2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷

*

定价: 24.80 元



引言

希望成功，盼望发达，渴望不断地走上坡路，是每个人的内心冲动，是每个人不断前进的原始动力。

从步入社会的那一天开始，每个人都是社会的一员，都处在一定的位置之中，这就是任何人都不是下属就是老板——这种位置有时可能是直接的，有时是间接的。

我们知道，一般来说，每个人都是从下属开始的，只有在下属的位置上站稳了脚跟，才可能进一步成为一个老板，然后从一个小老板成长为大一些的老板。每个人就是这样不断进步的。

怎样当一个好的下属或好的老板，每一个人都是很关心的，每个人都在寻找其中的奥秘。

我们发现，有不少的人，本身的能力很强，可是在人生的征程中，他们一直郁郁不得志，所谓空怀报国之心。其中的原因可能不止一点两点，但是其中最重要的可能就是没有找到当下属或老板的窍门。



找到这个窍门的方法就是学习。

很多人都花很大的力气去学习知识，所谓“十年寒窗”，一般都是为了学习知识。可是很少有人专门学习当下属或老板的本领。因此，每一个人都应该花大力气学习这方面的知识。

学习当下属或老板说难也确实很难，古今中外，很多人就从来没有弄清楚这门学问；说容易，其实也很容易，因为其中有些规则是很简单的。

我们的研究发现，当好下属有三大绝招，当好老板也有三条规矩，只要掌握了它们，很多问题也就迎刃而解了。这些法则、规矩，也可以称之“走上坡路”的绝招。

下面就是我们所说的“走上坡路”的“跟对老板和管好下属”的六大绝招：

跟对老板的三大绝招是：睁开慧眼发现老板，表现才能争取老板，拿出诚信征服老板。

当下属首先必须选择一个好的老板。找到一个有发展前途的老板，就可以稳步前进，就可以轻松成就自己的人生。如果不幸遇到一个没有前途的老板，你的命运就交上了“华盖运”。

可是发现了一个有潜能老板，只是一个下属的开始，希望成功，还必须让老板发现你自己。靠什么让老板发现自己？靠的就是能力、才能！老板之所以器重



你，就是因为他要使用你，你有使用价值。所以，下属要恰如其分表现自己的才能来争取老板。

老板被你争取过来了，是下属成功的第二步，下属成功的第三步就是让老板服你。老板相信下属，就是因为老板认为这个下属是他的忠臣，是他的左右手，是他的马前张宝、马后王横。这就是我们所说的忠诚和信誉。这两者是下属取信老板的重要的法宝。

这就是下属成就大事的绝招，这就是“让老板帮你脱颖而出”的主要法宝。

管好下属的三大绝招是：用情感笼络下属，用利益激励下属，用事业成就下属。

你有幸得到重用，当上了老板，那么你就要笼络、激励和成就你的下属了。

我们知道，感情是最珍贵的，用感情去笼络下属，就可以从一个人内心深处抓住下属的心，让下属为你的事业去奋斗。

不过，感情也是很脆弱的，必须不断地加以巩固，下属才能成为你的左膀右臂，所以，你必须给下属以利益。没有利益是很难笼络住下属的，所以你应该用利益去激励下属。

利益是不断积累的，利益多了就成了一桩事业。因此，我们提出了“用事业成就下属”。这与马斯洛的“心理需要层次论”是一致的。



这就是老板拓展局面的绝招，这就是“靠下属把你推向成功”的基本方法。

这里，我们由衷地希望你在人生的征程中不断地走上坡路，赢得你的美好人生。

每个人都应该清楚：只有投入才能有回报，只有诚信才能取得信任，只有积极主动才可能有所创新，只有兢兢业业才有机会获取荣誉。这就是人类社会最基本最普遍的互惠法则。



目 录

跟对人三大秘诀

让老板帮你脱颖而出 (2)

第一绝:睁开慧眼发现人 (19)

发现一个有潜能的老板,就像发现一座巨大的优质矿场,你就可能从中挖出无数宝藏,你就可能实现自己的人生理想。

1. 善于发现不得志的老板:吕不韦扶持秦王 (19)
2. 有潜能的老板靠寻找:陈平多次换主子 (33)
3. 有大才的人不拘细节:鲍叔牙保举管仲 (42)
4. 乱世最看中人的才能:翟黄推荐吴起 (49)
5. 千万不能站错队:范增投错了项羽 (53)
6. 恪守信誉发大财:贾尼尼当上了总经理 (59)
7. 和睦同僚成大事:蔺相如避让廉颇 (75)
8. 依靠高官创基业:状元张謇办实业 (79)
9. 搬动总统定法案:斯坦福修铁路 (91)
10. 借用大局广生财:“红色资本家”哈默 (98)

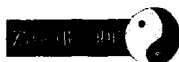


11. 躬下身子为取势：船王卢作孚厚礼收买刘从云 … (113)
12. 把朋友当老板：“中国佬”鲁斯 …… (122)

第二绝：表现才能争取人 …… (137)

老板之所以看重你，就是因为你的才能。因此，为了获得老板的青睐，你要使出浑身解数，你要施展出你的才能。

13. 不可错过表现的机会：毛遂自荐挑大梁 …… (137)
14. 从小处也可以显示能力：苦尽甘来的张先生 …… (140)
15. 平静之中有胆识：袁涣敢“顶嘴” …… (143)
16. 制造机会出主意：珠宝巨子郑裕彤 …… (144)
17. 重要的是有本领：青年人先不要拍桌子 …… (149)
18. 鼓足勇气往前走：保险巨子史东 …… (150)
19. 关键时刻要挺住：蔺相如完璧归赵 …… (159)
20. “先肯定后否定”有威力：
 张良劝刘邦搬出咸阳宫 …… (167)
21. 吃掉市场上的人：松下奇招聘下属 …… (174)
22. 确定目标最要紧：推销员把木梳卖给和尚 …… (176)
23. 事实最有说服力：巴顿抗命出兵 …… (177)
24. 接受批评是好事：罗纳向骂自己的人致谢 …… (180)
25. 舍得搭上身家性命：李同死战退秦兵 …… (183)
26. 不要拒绝好意：华歆辞重礼 …… (185)
27. 要善于隐藏才能：杨修“逞能”遭祸 …… (186)
28. 拼命也要完成任务：保管员“血书”作帐本 …… (190)
29. 用真情感动老板：触龙靠智慧取胜 …… (192)



第三绝:拿出诚信征服人 (197)

最凶恶的人在诚实的面前也是软弱无力的,这是美国科学家最新研究的成果。拙诚胜过巧诈,这是被无数事实证明了的。要征服老板,请拿出你的诚信。

- 30. 劝老板守信用:周成王戏言封虞叔 (197)
- 31. 让老板自己作决定:科长诱处长拍板 (198)
- 32. 让老板自己感悟:下属让经理反省 (201)
- 33. 让老板自己改正:秦始皇父子的荒唐事 (203)
- 34. 靠诚实肯干起步:拉链大王吉田忠雄 (205)
- 35. 弄拙也可成巧:老知青不敢撒谎达到目的 (215)
- 36. 善始善终有好报:职员离岗又上岗 (218)
- 37. 围绕老板出主意:封伦的变化之术 (221)
- 38. 信用是做人的起点:小林肯打工还钱 (223)
- 39. 不要与老板争论:康纳成功退车 (225)
- 40. 先找个立足之地:中国留学生在美国找工作 (227)
- 41. 用前车之鉴提醒老板:庄辛说服楚王 (229)
- 42. 借梯上楼省力气:苏代巧荐甘茂 (231)
- 43. 现身说法容易服人:皇后刘娥不当千古罪人 (234)
- 44. 用真诚应对嘲笑:林肯愿意给别人补鞋 (236)
- 45. 把丑话说得更动听:孙息巧劝晋灵公 (238)
- 46. 先承认后反驳:晏子三难楚王 (240)



靠下属把你推向成功 (245)

第一绝 用情感笼络人 (249)

以情感人,“貌恭而心服”,因为情感可以抵达人最敏感的地方,可以使人如痴如醉,可以使人奋不顾身……

情感笼络:一条直达人心的管人大道,是经过实践检验过的治人攻心一大绝招。

47. 用感情粘合人心:吴起为士兵吮脓血 (249)

48. 诺言是威信的来源:魏文侯雨中罢猎 (254)

49. 好话胜过巨额奖金:洛克菲勒妥善处理罢工 (255)

50. 老板更需火热心:科长帮助同事 (258)

51. 把手下当成真正的朋友:

“牛仔大王”的成功法宝 (261)

52. 激发下属自尊:软硬不吃的爱默生 (270)

53. 尊敬和善待普通人:蔡元培向勤杂工敬礼 (272)

54. 拿出真心招揽人:魏文侯放下架子求贤才 (273)

55. 人才需要的是尊重:信陵君以心结侯生 (275)

56. 多给下属留面子:通用公司巧用史坦恩梅兹 (280)

57. 对下属有耐性:林肯容忍下属的无礼 (282)

58. 人都难免犯错误:洛克菲勒不怪罪贝特福特 (285)

59. 给下属悔过的机会:老和尚使小和尚感悟 (286)

60. 用宽容帮人改正不足:王旦不爱喝汤爱吃饭 (288)



61. 善用人者不记仇:肯特雇佣打他的人 (289)
62. 老板要用诚信服人:唐太宗不玩诈术 (290)
63. 别看不起“小人物”:夷射侮辱人遭报应 (291)

第二绝 用利益激励人 (294)

古人曰:“天下熙熙皆为利来”,因此,利益最能激励人。用利益激励人,抓住人心最脆弱的筋,他就会跟着你赴汤蹈火。

64. 权力不要一开始就使用:

罗斯福说服国会“借给”丘吉尔飞机大炮 (294)

65. 对功臣网开一面:唐太宗不杀辛京杲 (297)

66. 才能是用人的唯一标准:晏殊闭眼不认人 (298)

67. 现身说法好处多:三个著名案例 (299)

68. 说服人不能光讲原则:孝庄皇后劝降洪承畴 (302)

69. 站得高才能看得远:克罗克买断麦当劳 (305)

70. 世界上没有过不了的河:父亲给孩子的心力 (317)

71. 把利益让给下属:

面粉大王给员工高薪换来事业繁荣 (319)

72. 用高工资请能人:火柴大王重金聘能人 (323)

73. 让下属先富起来:梗特发钱给员工买汽车 (333)

74. 先重赏次等人才:燕昭王卑身厚币求贤才 (337)

75. 与下属共度难关:

松下让员工上半天班拿全天工资 (340)

76. 大家都成小富翁:蔡万霖发财之道 (344)

77. 把自己心爱之物给下属:赵简子杀骡子救人 (346)



78. 奖励下属看贡献:耶稣也“嫌贫爱富” (348)

79. 满足下属的愿望:孟尝为君冯谖“配车” (351)

第三绝 用事业成就人 (355)

一个共同的理想,可以粘住一批志同道合的人。为了理想和抱负,一个人可以抛弃一切,因为成就事业是人生最基本的动力!

80. 把位置让给下属:巴罗为牛顿腾位置 (355)

81. 给下属提供机会:比尔·盖茨怎样留住人才 (356)

82. 让下属发表意见:本田老板有肚量 (358)

83. 放开下属的手脚:孔子的学生怕掣肘 (361)

84. 把下属当成主人:通用让下属“出主意” (362)

85. 让下属办自己的事情:齐桓公凡事问管仲 (365)

86. 让下属健康成长:卡耐基培养侄女做一流秘书 ... (366)

87. 多给下属鼓劲:松下“骂得狠,收得妙” (368)

88. 支持下属完成任务:甘茂与秦武王签订盟约 (370)

89. 营造成功的气氛:凯撒大帝阵前演说 (372)

90. 高扬下属之气:华盛顿煽动士兵 (375)

91. 不断激励出大英雄:巴顿小功受大奖 (377)

92. 敢提意见的下属最忠心:魏文侯不杀师经 (379)

93. 好老板善于保护下属:

唐太宗警告“门神”不自傲 (381)

94. 用威望影响下属:通用公司总裁的绝招 (383)

95. 克制是老板的必修课:

巴顿一耳光打丢大好前程 (392)



- 96. 信誉最能服人:史密斯创办“通宵投递”公司 (395)**
- 97. 用对人才能成大事:赵简子选拔接班人 (399)**
- 98. 不要近亲繁殖:冯玉祥让侄子“忍言” (401)**
- 99. 看能力不看资历:杜坦反对论资排辈 (403)**



跟对人三大秘诀

睁开慧眼发现人
表现才能争取人
拿出诚信征服人

善于发现不得志的老板：吕不韦扶持秦王

千万不能站错队：范增投错了项羽

不可错过表现的机会：毛遂自荐挑大梁

搬动总统定法案：斯坦福修铁路

靠诚实肯干起步：拉链大王吉田忠雄

借梯上楼省力气：苏代巧荐甘茂

用真诚应对嘲笑：林肯愿意给别人补鞋

把丑话说得更动听：孙息巧劝晋灵公



让老板帮你脱颖而出

作为一个好的下属，如何让老板发现你，重用你，让你的聪明才智最快最有效地发挥出来，这是一个重要的问题，甚至比拿到硕士学位、博士学位还要重要。很多满腹经纶的人才之所以没有很好地发挥自己应有的作用，就是没有意识到作为一个下属应该好好学习、掌握有关下属的诀窍。

当好下属说难的确难，说简单也真简单。说他难，是因为这门学问“博大精深”，古今中外很多能人没有学好，以致空怀报国之心，长叹“报国无门”；说他容易，这是因为当好下属有些诀窍，掌握这些诀窍并不是一件很困难的事情，甚至可以说是很简单的。

我们在这里给大家介绍几种最简单的绝招。

这些绝招概括起来就是“**下属成就大事三绝**”，这三绝是“**睁开慧眼发现老板**”、“**表现才能争取老板**”、“**拿出诚信征服老板**”。

紧跟一个有发展前途的老板。

“**睁开慧眼发现老板**”，就是要求每一位希望成功的下属首先必须选择老板。简单地说，**跟对了人，你就可能很快成功**，否则，你就“**报国无门**”。

一个人是不是能够成就大事，关键在于能不能发现具有潜能的老板。



姜子牙已是 80 高龄的老翁，可是他依旧不慌不忙，在渭水河边垂一个直钩钓鱼，坐等时机，最后周文王“愿者上钩”，开创了周代 800 年基业。

诸葛亮高卧隆中，“每自比于管仲、乐毅”，最终等来了东奔西走的刘备，全凭他的神机妙算，以弱小的巴蜀之地与曹操、孙权三分天下，成为中国人民心目中智慧的化身。

朝秦暮楚的苏秦，连投几家的陈平，最后都是因为寻找到一个好老板而施展出自己的才能的。

作为一个下属，最重要的是要发现一个好老板，跟准一个具有很大发展前途的人。

一个发展前途大的老板，主要有以下特点：

首先是具有远大的眼光和卓越的才能。这样的人能够把握天下大势，能够完成一般人不可能完成的大事。曾国藩与许许多多的清代办团练的大臣一样，不过是为了应付太平军而奉旨操练民兵而已。可是他首先要训练的是一支有“主义”的军队，因而最终取得了其他人没有取得的成就。

其次是重修养，讲道德。当今社会，有些人认为只有所谓的“权谋”才能出奇制胜，对道德嗤之以鼻。其实不然。歪门邪道可能一时得逞，可是最终是难免不倒霉的。明代的魏忠贤，一个宦官，权倾朝野，随便一句话就让张好古那样的无聊之辈“连升三级”，可是他最后的结果还是人头落地，身败名裂。这样的例子很多，