

精妙实用技巧丛书

老板点金技巧

工作苦水变活水妙法

money

张慧茵 编著
周绍贤 著

让你事业如日中天，钞票满仓

您有满腹的工作苦水吗？

翻开本书的工作活水妙法，

从此使您在职场中吃得开、

玩得愉快，又能步步高升！

世界理财奇书
销居榜首
让你迅速成为
有钱人

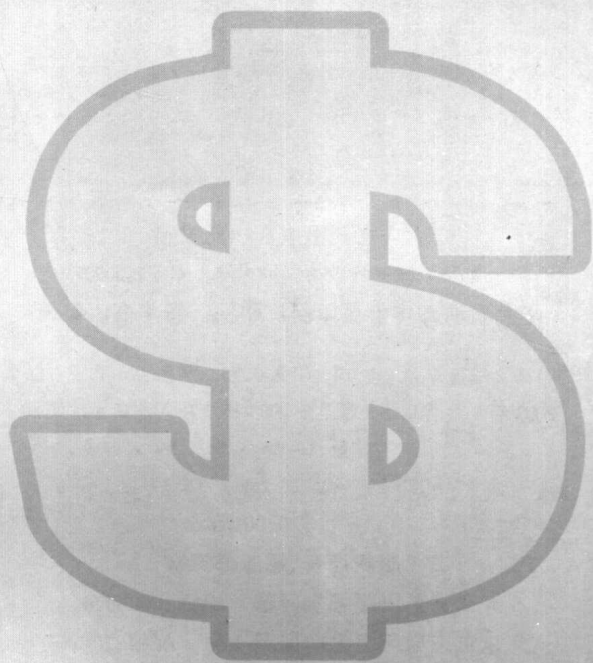
大众文艺出版社



老板点金技巧

工作苦水变活水妙法

张慧茵 编著
周绍贤 著



大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

老板点金技巧 工作苦水变活水妙法/张慧茵编著 周绍贤著.

—北京:大众文艺出版社,2003.4

ISBN 7-80171-289-7

I. 老…

II. ①张…②周…

III. 工作方法—通俗读物

IV. B026-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 013017 号

大众文艺出版社出版发行

(北京市东城区府学胡同甲 1 号 邮编:100007)

华北石油廊坊华星印刷厂印刷 新华书店经销

开本 880×1230 毫米 1/32 印张 9.75 字数 176 千字 插页 2

2003 年 4 月北京第 1 版 2003 年 4 月河北第 1 次印刷

印数:1-20000 册

ISBN 7-80171-289-7/B·17

定价:20.00 元

版权所有,翻版必究。

大众文艺出版社发行部 电话:84040746

北京市东城区府学胡同甲 1 号 邮编:100007

序 言（一）

中国有句古语：“宁为鸡首，不为牛后。”于是几乎每个中国人都怀有“老板梦”。只是创业维艰，多少英雄好汉就因为不懂得老板的经营哲学，以致落得重做伙计的下场。

本书内容主要论及老板的管理哲学、经商之道与对外交涉……等几大部分，从各种名人传记、经营谋略中撷取前人的智慧及心血，将他们的成功之道稍作整理后，再次呈现在各位读者眼前。文中不作评论性的分析，只是期盼读者们能从这些小故事、小启示中体会出其中的意味，并将其内化成最适合自己的“点金之术”。

序 言（二）

“苦”这个字，似乎与您我之间都存在着一个特殊缘分。这怎么说呢？

现在请您试着走到化妆台镜前，仔细瞧瞧自己在明镜上的神情。您的双眼、鼻梁、鼻孔、嘴部的组合，是不是与我们的汉字“苦”字十分接近？即使您设法将五官作全新组合，表现出神情愉悦的嘴脸；然而再细看之后，它仍然脱离不了“苦”的基本架构。（几乎可以注定，人似乎在他有生之年：永远都脱离不了各种苦楚的拼命追缠。）

而工作的“际遇”，亦复如此。

工作的“表情”，尽管有时候会让人感觉它是“喜出望外”的，但在某些时候，它却是令人有“苦不堪言”的灰色想法。

更值得探讨的是，以同样的一件工作而言，有些人是甘之如饴，有些人却弄得灰头土脸，心力交瘁。这其中的原因

是什么？

完全在于“认知不合谐”(认知上有差异)的关键点上。

更在于当事人是否充分运用了创造性的思考能力去应对所有工作的大小细节而定。

有些上班族在碰到企划案屡次被退回修正后，心里就会开始对上司产生反感，认为是上司蓄意刁难，遂一气之下，递出了辞呈。

有些上班族在历经数年“升官加薪不是我”的不愉快事件后，索性摆出了“提前在公司养老”、“开始混日子”的心态，使得工作的滋味更苦涩了！

事实上，只要有企业成长的一天，就一定会有工作的一天；有工作的一天，谅必也会有数杯苦水在等您来牛饮的时机。

如何将一杯一杯苦涩难喝的苦水巧借心灵力量，巧借角色互换、幽默应对的方式将它“转化”成有生命力的“活水”？其实并不困难。您只要每天花上少许时间去思考《工作苦水变活水妙法》书中的大小主张，即能信手拈来好多好的工作活水，从此快乐浸淫在工作中。

学问之道无他，求其用心而已。

您的看法是否与笔者契合呢？

目 录

老板点金技巧

如何驾驭部下 /3

爱找借口的部下 /3

一遇困难就退缩的部下 /4

做事冲动、急于表现的部下 /5

心高气傲型的部下 /5

外务繁多型的部下 /6

如何“任人唯贤”呢? /7

如何与部下过招 /9

如何让部下喜欢亲近你 /9

责骂的艺术 /11

如何化解部下间的纠纷 /12

对外交际的必备妙招 /14

交际时的基本守则 /14

交际时的言语表现 /15

如何化险为夷 /17

急流勇退 /17

①老福特的黯然下台 /18

②IBM 的父子相斗 /18

③“老鼠”之灾 /20

东芝的向外借将 /21

“雅芳”的浴火重生 /22

反败为胜的艾科卡 /24

越挫越勇的华德·迪斯尼 /26

认清市场,重新整合 /28

另辟蹊径 /30

①洛克菲勒的故事 /31

②佐川清的另类出击 /32

③诉诸基层的百姓 /33

④麒麟啤酒移攻家庭市场 /34

用人之术 /36

员工是公司的一分子 /36

工作半天,全天薪资 /37

迪斯尼公司的用人哲学 /39

一流公司,一流的员工 /39

亨利二世的失败 /41

林绍良的用人哲学 /42

鼓励员工学习 /43

①西门子的“学徒基金” /43

②建教合作 /44

③麦当劳的汉堡大学 /45

员工的回报 /45

综观各大企业的用人哲学 /48

①SONY 公司的用人哲学 /48

②艾科卡的用人智慧 /48

- ③玫琳凯的真心待人 /49
- ④尤伯罗斯的打破常规 /50
- ⑤王永庆的用人哲学 /51
- ⑥绝不欠员工的薪水 /52
- ⑦松下幸之助的善于聆听 /53
- ⑧井植薰的以身作则 /54
- ⑨美国奇异电器的一视同仁 /55
- ⑩丰田汽车用环境吸引人 /56
- ⑪陈茂榜的用人之术 /56

如何在商场上立稳脚跟 /58

吃亏就是占便宜 /58

- ①不赚分文 /59
- ②不算走路工 /60
- ③不赚台风钱 /61

勇闯“虎穴” /62

大赌注 /64

从微缝中看到商机 /66

- ①美国联邦快递的创立故事 /66
- ②希尔顿的第一家饭店 /68

敏锐的眼光 /69

稳扎稳打 /70

降低成本,创造利润 /71

- ①反对浪费的石田退三 /72
- ②过着俭约生活的郑周永 /72
- ③各日本企业家的简约之道 /73

与经销商的相处之道 /74

与人合作 /75

①经营权之争 /75

②放映权之争 /76

信誉至上 /78

①八百伴的信誉精神 /78

②结婚礼服 /80

③唇齿相依 /81

④价值两亿法郎的商誉 /83

⑤三天就丢弃的“千层卷” /84

⑥创业之初的大危机 /85

⑦用专机运送刀叉 /86

重视消费者的抱怨 /88

良好的人脉 /89

①陈茂榜的古典音乐之缘 /89

②蔡万春的“报恩”哲学 /90

③金字中的善于交友 /91

宽大的心胸 /92

谈判的技巧 /94

谈判的艺术 /96

①鸿门宴 /96

②让对方偷鸡不着反蚀把米 /97

③祸福与共 /98

④迂回的谈判技巧 /99

反间记 /101

销售之法 /104

造成错觉 /104

做点小改变 /105

专门店 /106

免费换电池 /107

让人为自己免费作广告 /109

痛击对手的弱点 /110

让你无法忽视 /112

不用钱的促销方法 /113

经营之神的经营之术 /114

①先提供赠品 /115

②自抬身价的销售法 /115

直接诉诸消费者 /117

吃亏就是占便宜 /118

①免费提供婴儿奶粉 /118

②赔小钱赚大钱 /119

创造流行 /120

一元开户 /122

以量制价 /122

深具巧思的销售手法 /124

①比基尼泳装的由来 /124

②打不破的玻璃茶几 /125

③全部一便士 /125

④过了时间就全部丢弃 /126

站在客人的立场思考 /127

①王永庆的销售技巧 /127

②郑周永的销售技巧 /128

屹立不摇 /130

综观各大企业的经营之法 /130

①日本松下电器的“自来水经营”理念 /130

②创造欢乐的迪斯尼公司 /131

③强调“角色转换”的玫林凯公司 /132

④不让顾客溜走 /133

⑤两大企业家的经营理念 /134

⑥现代集团的“现代精神” /134

不图近利 /135

①三洋电机的崛起 /135

②波音公司的“低声下气” /136

随着时代潮流做改变 /137

看准时机 /139

把握机会 /140

因势利导的灵活经营原则 /142

国际化的经营策略 /143

做人所不敢做的 /144

芭比娃娃的成长 /146

不断研发新技术 /147

在地计划 /148

①SONY公司的 made in American /148

②可口可乐的“当地主义” /149

③打造世界拉链王国 /150

工作苦水变活水妙法

头家活水 /155

把老板管得服服贴贴的九个妙招 /155

老板爱嫌东嫌西——八个聪明接招方式 /158

调职时,你也可以逢凶化吉 /160

员工向心力 Q&A /162

①一问一答 真相大白 /163

②仔细地问 仔细地分析 /163

让部属保持在最佳状态的五妙方 /164

老板不在,如何找“影子”沟通 /166

在老板眼里,经理人应该是好教练 /167

上班活水 /170

快乐上班族新游戏法 /170

职场存活四要领 /172

说 NO 要有艺术感 /174

轰垮职场异形有妙方 /175

“你”字开头,易惹人厌 /177

授权有七要诀 /179

①七个要诀 只可睁眼不可闭眼 /179

②误解精髓 画虎不成反类犬 /181

③授权效果分析法 /182

超级名人陪你走出挫折阴影 /182

破解牢骚族四秘法 /185

激励活水 /187

工作不保十警讯 /187

聘请顾问黄金法则 /189

新官上任,火且慢烧 /192

会演会说,一点也不难 /193

①准备彻底 /193

②学会松弛 /195

③正面态度 /195

好听的话,实在难讲 /196

十个提升听功的好方法 /199

十一个惠而不费的鼓励法则 /202

在职训练,软硬要兼施 /204

经常演练准备心情,远胜厚脸皮 /206

①畅销作家,脸皮厚到演讲场外 /206

②演说前把自己彻彻底底打量一下 /208

③听讲满意表,探得欢迎度虚实 /208

宣传活水 /209

小广告一样会有大效果 /209

会用色比会用人重要 /211

五个窍门让保证书更贴心 /213

会有善意回应的广告撰文诀窍 /215

广告成功五妙法 /218

电视节目里有很棒的创意火花 /220

您的企业形象长得“很抱歉”吗? /221

①新观念中了 200 万元大奖 /222

②牛排餐馆形象若变坏,易倒尽客人胃口 /223

Y2K 有什么广告新趋势? /224

①广告新趋势,180 度大转弯 /225

②分机号码贴得妙 /226

③避免公文环游世界 80 天 /226

压力活水 /227

新瘦身浪潮,淹没经理人薪事 /227

解除烦恼六步骤 /229

让压力滚回大海的诀窍 /231

下情无法上达,利润减少一半 /233

尖锐问题 vs. 太极功 /235

淡出职场,条条大路通罗马 /237

暴力族,看我如何聪明治你 /239

察颜活水 /242

六个问题可窥知隐私 /242

须特别注意考古题 /243

最聪明的面谈诀窍 /245

觅得好伙计四功夫 /246

九个友善动作,替企业形像加分 /249

白萝卜!你蹲对坑了吗? /251

世界的沟,通了? /253

时空活水 /257

七个招术,轻松做时间主人 /257

客户期待时,五个微妙心理 /259

套牢客户五窍门 /260

死忠与换帖,拉拢最知心客户 /262

开好会议四要诀 /264

管理好时间有十一个法门 /266

①约束自己 /267

②分析日程 /267

③清楚设定每年每月目标 /269

会议室内,麻雀变凤凰 /269

是谁“偷”走我宝贵的时间? /272

沟通活水 /276

企划业务也可弹同调 /276

务必发对身体讯号 /277

为生涯规划穿上防弹衣 /280

八种令人难以恭维的举止 /281

抓狂了！如何瞬间大降温	/283
沟通真相，了解了吗？	/285
冲突上场，立刻暂停呼吸	/287
兄弟卯上了，如何化干戈为玉帛	/289
①伙伴点燃冲突火花时	/290
②如何帮助自己呢？	/292
不用缴钱的“互助会”，多上几个	/293
九个沟通真相，您了解了吗？	/294

老板点金技巧

张慧茵 编著

