

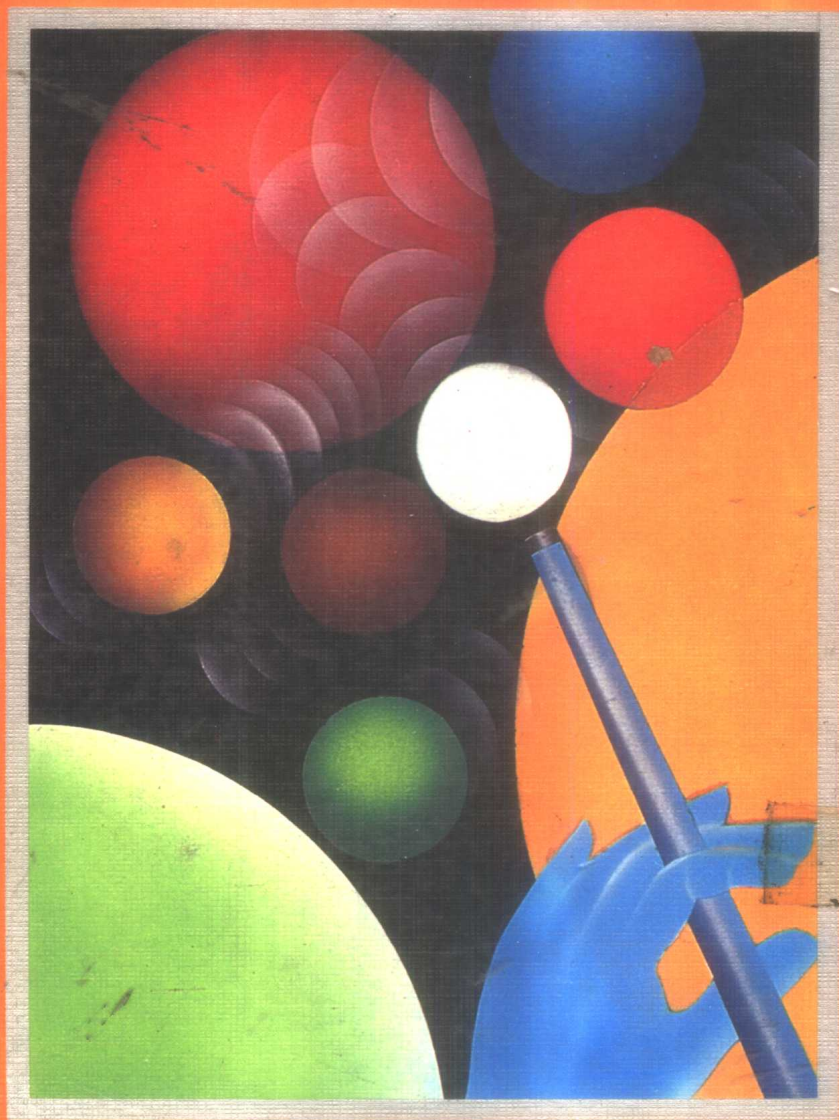
7. 073

457

商場經營與創業階梯 ⑥

384 883

# 成功的管理者



李幸模 校訂

760375

# 成功的管理者

商場經營要創業階梯⑥

校訂：李幸樸

主編：精英企管顧問公司  
財鑫企管顧問公司

著作權登記  
翻印必究



定價80元

---

商場經營與  
創業階梯⑥ **成功的管理者**

---

主編：精英企管顧問公司  
財企策顧問公司

校訂：幸模

出版者：亞出版社

台北5609號信箱

發行人：張文宗

發行址：台北市廈門街147巷3號

郵檢帳號18745 電話：392-5296

法律顧問：陳培豪律師

印刷者：其宗印刷有限公司

地址：台北市環河南街二段113巷7弄16號

局版台業字第1356號 1981年10月5日出版

---

## 總 序

潘 仰 山

企業經營可以說是一門青年的科學，也是一門相當深奧的學問。特別是在此經濟急遽變化的經濟社會，對於想獨立創業的人，更需要時時刻刻地面臨一切的衝擊與挑戰。因此，經營的優劣便是企業成敗的關鍵因素。

由於科學與技術不斷的進步，企業之間的競爭亦非昔比。加上經濟環境錯綜複雜，市場景況的變化莫測，因此，身為企業經營者，更需要具有深遠的眼光、有膽識的前進魄力、及創造的精神，在經營管理上求新求變。

基於為社會青年及欲於創業的人，歸納一套有系統的創業意念，茲有本套書的編成。

這套書共有十本，經審閱計分：①激發潛能——為激發每個人潛在的才能，以應對多變的企業經營 ②培養創造力——啟發每個人求知的慾望 ③商場觀人術——身為經營者應知如何識人與用人。 ④商場交涉術——在商場上如何運用巧妙的交涉方法，打敗競爭對手 ⑤成功的管理者——主管應該如何駕馭部屬，使能心悅誠服 ⑥自我創業——提供你創業的各種技巧、方法

## 2 者理管的功成

⑦中小企業的經營——重點在於使創業者了解各中、小企業的經營方法 ⑧經營決斷——身為經營者、或是欲於創業的青年應如何運用果斷的能力投身於企業之中 ⑨強力推銷術——說明推銷的各種技巧及如何掌握顧客的心理。 ⑩賺錢的副業——是創業的最後階段，同時副業也是一項豐虞的收入。

從國內書籍中，扼要的歸納了九個階段，累積了許多專家的經營方法，並採合了最進步的企業經營精髓，每本書皆能切中綫要，其卓越的見地，為創業者最佳的經營藍圖。

同時，在編此套書的過程中，聯亞出版社的同仁們，盡了很大的努力，意使這套書達到完美，這是我感到敬佩的。我並盼望由這套「商場經營與創業階梯」的產生，能為商場培植更多的新秀，光明磊落的在社會上奮鬥，也希望在商場上的同業們，能因此套書更上一層樓。

## 編者序

工作久了的人，能不能經常保有一顆愉快的心？會不會因為整天忙碌而覺得生活好像失去了重心？

涉世不深，而且剛剛跨出學校生活的青年，一進入社會，成為公司的職員後，往往悵鬱不樂，他們大都認為「反正我們被編進有管理組織的社會體系裏面，既沒有夢，也沒有希望，沒有剛柔，平平凡凡的渡過一生，所以，每天的工作只要能夠過得去就好」。於是，他們一方面不喜歡自己的工作崗位被侵犯，一方面緬懷著學生時代的逍遙自在，這樣渾渾噩噩的過日子是很令人惋惜的。

在現代社會裏，薪水階級的人占所有工作人數的七五%，可是，許多存在於這一階層的問題，比如：中高年問題、退休制度、轉業不順利……等，使不少人上班來都意志消沉，提不起勁去工作，這是一件很值得檢討的事。

事實上，我們目前生活在一個經濟社會，掌握著經濟大權的企業界人士，已經成為足以扭轉社會發展的原動力，而促進這股原動力的主人翁，正是每天默默在自己的工作崗位上耕耘、發展

#### 4 者理管的功成

的薪水階級。所有薪水階級的人怎能不對自己深深懷著信心？怎能不努力迎接新的展望，拓展未來？

我們更希望作為這些工作單位的領導者，能夠多負一些責任，以最好的效率引領這羣產業界的尖兵，這是本書的目的，但願能帶給讀者許多裨助。

## 校訂序

人本身就是一種企業、它包括思想、行動、時間、工作、觀念……等，而人的成功與否就靠這些因素的組合，如何使這些因素有效的運用，換句話說是有效的去經營，所以人本身就需要管理自己，從自我管理開始。

一個成功的管理者必定是成功的自我經營者，一位成功的管理者必定能發揮自己的優點去豐富自己的工作、自我的信心、培育部屬及善用部屬、賞識部屬，並且能夠善用自己的時間，時時刻刻能革新自己，以上是成功的管理者的七大要件。

本書即以成功管理者的七大要件來論述、分析，創業中的朋友及企業從業人員，本書是使您成為成功管理者的書，它將增加您無比的信心。



商場創業階梯——共計十冊

- ① 激發潛能
- ② 培養創造力
- ③ 商場觀人術
- ④ 商場談判
- ⑤ 強者推銷技巧
- ⑥ 成功的管理者
- ⑦ 自我創業
- ⑧ 中小企業的經營
- ⑨ 經營決斷
- ⑩ 賺錢的副業

# 目 錄

總序

編者序

校訂序

第一章 從管理自己開始 ..... 一

1 你也可以成為專家 ..... 二

2 重新檢討自己 ..... 六

3 臨機應變 ..... 十一

4 工作週期與低潮 ..... 十五

5 過多的顧慮會妨碍潛力的發揮 ..... 十九

6 頹廢喪志最可悲 ..... 二三

第二章 平易的經營者

7 挫折就是新機會的開始.....二七

1 寂寞的管理者.....三二

2 改變自己的心.....三六

3 積極地待人接物.....三九

4 疏離感難以克服嗎？.....四三

5 你是管弦樂團的指揮.....四七

6 以創作證明自己的能力.....五一

7 在組織中發揮人性.....五五

第三章 心靈交流所生的力量.....五九

1 高度的表達技巧——心靈交流.....六〇

2 誰都能口若懸河.....六三

3 確認溝通是否完全.....	六六
4 指示命令的毛病在那裏？.....	七〇
5 「心意」的傳達.....	七四
6 應對是一種智慧.....	七七
7 意識交流須有傳達技巧.....	八一
8 使文章產生格調.....	八五
9 如何贏得更漂亮.....	八九
10 如何取得會議中的領導權.....	九三
第四章 如何加強部屬的能力..... 九七	
1 「育」的培養重於「教」.....	九八
2 身教重於言教.....	一〇二
3 如何激勵部屬的幹勁.....	一〇六
4 軟硬兼施的領導技巧.....	一一〇

5 指導部屬工作的技巧……………一四

6 指導部屬社交的禮儀……………一一八

7 做一個有見識的領導者……………一二二

第五章 要有賞識人才的眼光……………一二七

1 精銳的老鷹不會露出它的爪……………一二八

2 磨練洞察力……………一三二

3 我們能以雪亮的眼睛擇人而用嗎？……………一三六

4 一張照片的啓示……………一四〇

5 掌握問題的核心……………一四三

6 切莫自我陶醉……………一四五

7 發表有深度的演講……………一四八

第六章 充分地運用自己的時間……………一五一

1 失去「好奇心」會怎樣？	一五二
2 把欲望和行動結合在一起的技巧	一五六
3 從休閒中學習以豐富人生	一六〇
4 使自己成為博學之士	一六七
5 鼓勵作體驗性的旅行	一七一
6 資格不一定是萬靈丹	一七五
第七章 自我革新	一七五

1 沒有鐘錶的反文明生活	一七六
2 升職和轉業的哲學	一七九
3 消費觀念的革新	一八三
4 探討人際關係	一八七
5 重新檢討人生的意義	一九一

第一章 從管理自己開始

# 1 你也可以成為專家

## 登高必自卑 行遠必自邇

一般人都很在意自己的缺點，這種現象早在嬰孩時期就已開始。由於小孩子不能照自己的欲望去處理事情，處處要依賴成人，久而久之，他自己也感覺到自己是個無能的人。從那時候開始，這種下意識便會一直持續到死亡為止。雖說成人有分辨是非黑白的能力，但意外的，成人本身對這種潛藏的劣根性意識，也無法根除。

比如看電視時，看到明星長得比自己漂亮，運動選手的體格比自己健壯，演講人的流利演說，詼諧明星知道如何娛樂人，歌星唱出美妙的歌曲，扣人心弦，以上各種表現都比自己優秀，於是不禁油然而生起一個念頭「我只是一個平凡的普通人，我不能成大事，也是理所當然的。」這就是一種「劣根性的反應」，我們就稱它是一種自卑感吧。

這種自卑感說來很可笑，明星、運動員，他們有特殊的才能，但他們也有許多我們看不到的缺點。他們只是懂得利用自己特殊能力，生存在這個競爭的社會。所以螢光幕上的明星，他們在



做人方面就不見得比觀眾成功。電視機前的觀眾，何必感到悲觀？截長補短、精益求精，你也可以成爲專家呢！

### 自卑感是自信的反面

一個人自卑感的強弱，每每受外在要求水準的高低所左右，因此，往往失去一定的標準，令人難以處理。

譬如我們聽見多芬的奏鳴曲，感覺到音樂太美妙了。而作曲家聽了，就覺得自己沒有才華，作不出如此優美的曲子。所以說優越感越強的人，自卑感也越強。心理學家說：「自卑感是優越感的反面」。

有自卑感的人，經常會感覺不安、不得志、絕望、自信心喪失，而且愛逃避、不果斷、固步自封。所謂逃避就是逃避現實，不果斷就是猶疑不決，固步自封就是封閉自我，不與外界溝通。

爲了要克服自卑感，有人開始一反常態，他們以積極的行動來表現自我。例如：採取誇張的舉止、虛張聲勢、反抗等，表面看起來近乎強人，實際上這種人內心却很脆弱。他所做的一切行爲，無非是想保護自己，以免遭受別人的嘲弄和攻擊。顯而易見的，共產主義下的年輕人，多數人都具有這種性格。他們的行動，不能任由自己的思想去支配，經年累月的，便導致了極端的行