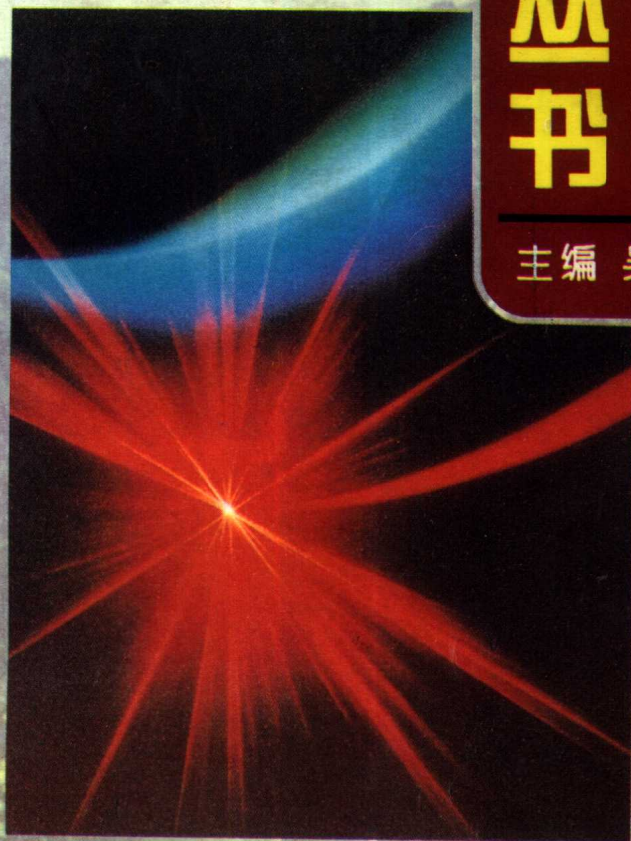


# 百术丛书

主编 吴绪彬

· 一卷在手 · 百术在胸 ·  
· 谋事有术 · 成事在人 ·



阿 云 编著

## 成功老板100术

中国国际广播出版社

· 百术丛书 ·

# 成功老板 100 术

阿 云 编著

中国国际广播出版社

责任编辑：海 伦

装帧设计：李士英

版式设计：周 迅

### 图书在版编目 (CIP) 数据

成功老板 100 术/阿云编著. —北京：中国国际广播出版社，1995. 11

(百术丛书)

ISBN 7-5078-1271-5

I. 成… II. 阿… III. 企业家-企业管理-经验-世界 IV  
. F279. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (95) 第 15465 号

百术丛书

**成功老板 100 术**

阿 云 编著

---

中国国际广播出版社出版发行

(北京复兴门广播电影电视部内 邮编：100866)

新华书店经销

久恒文化科技有限责任公司激光照排

中国环境科学院印刷厂印刷

---

787×1092 32 开本 7.125 印张 154 千字

1995 年 11 月 第一版 1995 年 11 月 第一次印刷

印数 5000 册

ISBN 7-5078-1271-5/z·266 定价 8.00 元

## 《百术丛书》编委会名单

主 编：吴绪彬

副主编：陆平阳

编 委：（按姓氏笔画顺序）

计永胜 李 镇 李士英

陆平阳 杨君游 李晓琤

吴绪彬 郝义占 徐新民

满福奎

第二辑

执行主编：李 镇

# 前 言

---

在现代经济社会中，“老板”成为一个令人激动的字眼。许多人想成为老板，许多小老板想成为大老板。那么，“老板”究竟是什么？它为何有如此大的吸引许多人心痒难禁的魅力？

在一些人看来，“老板”意味着财富，意味着权力，意味着前呼后拥的社会地位，意味着挥金如土的奢华生活，意味着下属俯首贴耳而自己洋洋得意……

但这些并不是现代意义上的“老板”。“老板”这个词起源于德文，意思是奴隶的主人。但在今天，当它被用于现代的办公室或工厂中时，它已含有全新的意思。

一位被称为“老板”的美国企业家说：“‘老板’不一定是正确的字眼，或许‘一项合作事业的领导’还比较合适些。”

企业需要领导者，如同乐队需要一名指挥，不论真称谓为何。

很多人过份看重了当一名“老板”所拥有的权力、地位、荣誉以及高报酬，却忽略了一名现代老板所担负的责任、企业及社会对他的期望与要求。他们也忽略了当一名现代老板所必需的素质、条件，他必须经受的种种磨炼和考验。

事实上，当老板并非易事，当一名成功的老板更是犹如

登蜀道——“难于上青天”。

尽管当老板，尤其是当成功老板非常不易，它意味着你要付出比别人多几倍的心智、精力、时间，你可能为此早生华发，你可能为此殚精竭虑，你还可能为此牺牲了天伦之乐——但仍然有那么一些人，渴望成为老板。当然，他们不是那些想当“奴隶的主人”的人，他们是想成为一名真正现代意义上的老板，或曰：“一项合作事业的领导”。那么，他们为什么想成为老板呢？

一位已作了老板的人，美国钢铁公司的董事长艾德格·史匹尔说：“我集唯一诚实的答案是：你觉得你在这个职位上是在做一种贡献，在贡献之中，你所得到的满足远超过你做其他事所能得到的。”

美国企业家协会有一个信条，它在美国《企业家》月刊的每期的目录页中都登载：

“我是不会选择去做一个普通人的。如果我能够做到的话，我有权成为一位不寻常的人。我寻找机会，但我不寻求安稳。我不希望在国家的照顾下成为一名有保障的市民，那将被人瞧不起而使我感到痛苦不堪。”

“我要做有意义的冒险。我要梦想，我要创造，我要失败，我也要成功。……”

“我的天性是挺胸直立，骄傲而无所畏惧。我勇敢地面对这个世界，自豪地说：在上帝的帮助下，我已经做到了。所有这一切都是一位企业家所必备的。”

要成为一位成功的老板——公司主管、工厂厂长、商店经理，就要向成功者学习，向实践学习。本书荟萃了世界成功老板的成功术 100 种，包括修养之道、用人之道、管理之

道、经营之道，它将助你更快地登上成功的巅峰。到那时，你也会面对这个世界自豪地说：“我已经做到了！”

# 目 录

---

## 修养之道

|        |      |      |
|--------|------|------|
| 成功欲望   | 第一动力 | (2)  |
| 储蓄习惯   | 成功起点 | (4)  |
| “少睡一点” | 惜时如金 | (6)  |
| 勤勉工作   | 成功之母 | (8)  |
| 制怒之道   | 老板切记 | (9)  |
| 采取行动   | 克服恐惧 | (12) |
| 建立自信   | 有径可行 | (14) |
| 想到即做   | 决不拖延 | (16) |
| 轻易放弃   | 总嫌太早 | (18) |
| 他人批评   | 我之动力 | (21) |
| 听取意见   | 寻求帮助 | (23) |
| 否定自己   | 方可前进 | (25) |
| 增强记忆   | 帮助成功 | (27) |
| 独处思考   | 有益领导 | (29) |
| 自我敬重   | 自我打气 | (31) |
| 弛张有节   | 保持健康 | (33) |
| 业余爱好   | 裨益成功 | (36) |
| 商业伦理   | 成功信条 | (38) |

## 用人之道

|        |                |      |
|--------|----------------|------|
| 用人之道   | 不拘一格 .....     | (42) |
| 新进员工   | 训练培养 .....     | (44) |
| 罗致人才   | “入我彀中” .....   | (46) |
| 合作精神   | 处理竞争 .....     | (48) |
| 倚重强将   | 主帅必胜 .....     | (50) |
| 以诚用人   | 辅以权术 .....     | (52) |
| 活用“外行” | 收取奇效 .....     | (55) |
| 知人善用   | 人尽其才 .....     | (57) |
| 尊重员工   | 兴旺之道 .....     | (59) |
| 允许失败   | 东山再起 .....     | (61) |
| 鲶鱼策略   | 激励斗志 .....     | (62) |
| “头痛人物” | 善打交道 (一) ..... | (64) |
| “头痛人物” | 善打交道 (二) ..... | (66) |
| “严”字当头 | 必出精兵 .....     | (68) |
| 由衷赞美   | 助人成功 .....     | (70) |
| 严加批评   | 推动进步 .....     | (72) |
| 用人之术   | 收心为上 .....     | (74) |
| 属下犯错   | 处理有方 .....     | (75) |
| 解聘雇员   | 化解难题 .....     | (78) |
| “金色计划” | 发挥余热 .....     | (80) |

## 管理之道

|        |            |      |
|--------|------------|------|
| 季度检查   | 简单有效 ..... | (84) |
| 决断才能   | 老板必备 ..... | (86) |
| “发动他人” | 管理要义 ..... | (89) |
| “人性管理” | 效果最佳 ..... | (92) |

|                   |       |
|-------------------|-------|
| 四项法宝 攀上高峰 .....   | (94)  |
| 三自体系 “佳能”秘诀 ..... | (97)  |
| “限期男性” 成功启迪 ..... | (98)  |
| 拆除“围墙” 协同作战 ..... | (101) |
| “你说我听” 裨益沟通 ..... | (103) |
| 集体活动 “强迫”参加 ..... | (105) |
| 不速之客 巧妙应付 .....   | (107) |
| 向下授权 老板职责 .....   | (109) |
| “向上授权” 需要警惕 ..... | (111) |
| 一一相加 得数为几? .....  | (113) |
| 心理战术 管理良方 .....   | (114) |
| 重赏“勇夫” 激励大众 ..... | (116) |
| 合理加薪 论功行赏 .....   | (118) |
| 科学管理 提高效率 .....   | (119) |
| 化繁为简 化难为易 .....   | (121) |
| 当省则省 甘做“恶人” ..... | (122) |
| 为治有体 上下不侵 .....   | (124) |
| 编织巨梦 鼓舞士气 .....   | (126) |
| 迁就迎合 必招失败 .....   | (128) |
| 尊重人性 民主体制 .....   | (130) |
| 若要正人 必先正己 .....   | (131) |
| 牺牲均等 渡过难关 .....   | (133) |
| 整理桌面 提高效率 .....   | (135) |
| 时间管制 成功法宝 .....   | (137) |
| 裁减冗员 勿养闲人 .....   | (139) |
| 精打细算 锱铢必较 .....   | (141) |

|             |              |       |
|-------------|--------------|-------|
| 公司体育        | 成功助剂.....    | (143) |
| <b>经营之道</b> |              |       |
| 君子爱财        | 取之有道.....    | (147) |
| 不断创意        | 招财进宝.....    | (148) |
| 只要合法        | 无所不为.....    | (150) |
| 服务顾客        | 公司宗旨.....    | (152) |
| 超前意识        | 非凡胆略.....    | (154) |
| 熟读古籍        | 受益无穷.....    | (156) |
| 奇兵突袭        | 反败为胜.....    | (157) |
| 成败关键        | 系于质量.....    | (159) |
| 高速管理        | 高速经营.....    | (161) |
| 帮助他人        | 亦利自己.....    | (164) |
| 研究开发        | 舍得投资.....    | (166) |
| 创造市场        | 引导消费.....    | (168) |
| 经商法则        | “78:22”..... | (169) |
| 广告宣传        | 威力无穷.....    | (171) |
| “搭车”策略      | 巧妙运用.....    | (174) |
| 借天之力        | 为我所用.....    | (176) |
| 异想天开        | “疯子”成功.....  | (179) |
| 商业谈判        | 掌握诀窍.....    | (181) |
| 以小资本        | 做大生意.....    | (184) |
| 电话商谈        | 技巧须知.....    | (186) |
| 以诚取胜        | 以信为本.....    | (189) |
| 兵贵神速        | 只争朝夕.....    | (190) |
| 借力发功        | 事业有成.....    | (192) |
| 借钱生钱        | “借鸡生蛋”.....  | (195) |

|                   |       |
|-------------------|-------|
| “创新”模仿 后来居上 ..... | (197) |
| 孤注一掷 冒险成功 .....   | (199) |
| “闪电”构想 摇钱之树 ..... | (201) |
| “雕虫小技” 大有可为 ..... | (203) |
| 积少成多 聚沙成塔 .....   | (205) |
| 背水而战 死而后生 .....   | (206) |
| 见风使舵 灵活决策 .....   | (208) |

# 修养之道

---

## 成功欲望 第一动力

---

大到跨国公司的总裁，小到小杂货店的掌柜，就他们的工作特性、肩负的重任来说，都是老板。而当我们检视这些大大小小的老板时，我们会发现，凡属成功的或具有成功前途的老板，绝大多数都是具有强烈的成功欲望的人。他们不甘于平庸的生活，希图有独立创业的表现，他们比一般人更具有一种冒险精神，一种向自我挑战的勇气。成功的欲望是使他们步入成功的第一原动力。他们也有过失败，但强烈的成功欲望使他们永不向失败低头，而是愈挫愈奋，勇往直前。

吉诺·普洛奇是个美国籍意大利人。他身材矮小，出身贫困，小时候几乎三餐不继。他在上小学、中学时，就开始利用放学之后的时间去打工、帮人推销商品。他勤工俭学挣来的钱，使他上了大学，进入法律系。看来，他今后的人生之路就这样定了——当一名律师。但普洛奇心底却有着另一种念头：“一个好律师，一年可能收入五万元，甚或十万元。但是，一名市场推销人员可能、真的可能，主宰他的世界……”

在这人生的交叉点上，在商业和法律之间，或者说在冒险和安全之间，普洛奇最终选择了冒险的道路。为什么？因为他想“主宰他的世界”，这一强烈的欲望使他敢于冒险。他具有当一个成功老板的最重要的条件，这就是他想当老板，而

且渴望成功！

于是，普洛奇离开了学校，去替一家杂货批发公司工作，担任流动推销员。与其他推销员不同，他不是一家一家地去推销，而是把各个地方的商人聚集起来，使他们相信，如果他们联合购买的话，会比较便宜。结果，他成了大宗批发的推销家。他拿的佣金居然比公司的董事长的薪水还要多，以至他的老板给他下了最后通牒：要么改成拿薪水，要不另请高就。普洛奇才不想纯拿薪水。他决计自己闯一番事业，自己也过一把当老板的瘾。他瞄准了豆芽这个东方食品，与几位朋友合伙，办起了豆芽加工场。这个加工场后来发展成为一家巨大的“重庆公司”。后来当普洛奇卖掉这家他创立的公司时，价格是6300万美金！而这时，他只有48岁，他还有其他的不动产和投资项目，他个人的身价超过一亿美元！

普洛奇成功了，他成功的动力来自他的这一人生哲学：一个人活在世上，若不能兴个风作个浪，使别人刮目相看的话，他的日子一定会过得没意思透了！

强烈的成功欲望，成功的第一动力。美国的马克·欧·哈罗德森说得好：“我的生命之火在一分一秒地耗尽，要活就得轰轰烈烈地活着。”“人生在世，要发明、要创造、要出奇迹，要为整个人类文明史做出一份贡献，岂能仅仅是作为一个行尸走肉而白白地耗费一份空气呢？”

另一位美国人马克·甘佛勒说：“你不能靠薪水发财，薪水是发不了大财的。拿薪水的工作固然很保险，但是如果你想真正富有，你就不能做个薪水阶级的人。你要敢于冲进这个充满风险的社会去拼搏。”

心中悬着一个大的目标，胸中燃烧着成功的欲望之火，你

的潜能、你的被封存的聪明才智就会如火山爆发一样喷发出来。而当你全力以赴时，不管结果如何，你都是赢了！因为全力以赴带来的个人满足感，使你成为赢家！

---

## 储蓄习惯 成功起点

---

当我们检视世界上那些大大小小的成功老板的成功经验时，我们会发现，他们都有一个良好的习惯，这就是储蓄存款。即便是在他们经济条件并不甚宽裕时，他们也努力节衣缩食，一点点积攒储蓄。而一当他们面临到机遇时，这辛苦存下的钱便成为他们成功的起点。

石油大王洛克菲勒 16 岁开始闯荡商界。他最先是在一家商行当簿记员。他从母亲那里继承了清教徒式的节约习惯。虽然收入不多，月薪只有 40 元，他仍然把大部分钱积蓄起来，为日后的投资作准备。两年后，他开始做猪肉和猪油的投机生意，成为一个小有资本的商人。这时他仍然保持着储蓄的习惯，他要为今后的大投资作准备。机会来了，在 1859 年石油业掀起热潮时，他凭靠长期积蓄的财力，在一家炼油厂拍卖时，不惜重金，每次叫价都比对手高，最终获得了这家炼油厂的产权。这就是他赖以起家，登上石油大王宝座的“标准”新炼油厂。经过二十年的经营，洛克菲勒控制了美国 90% 的炼油业，成为亿万富翁。他成功的基础，就是他 16 岁时开始养成的存款习惯。

对于一个想要成功的人来说，储蓄的习惯是非常重要的。如果平日大手大脚，花钱没有节制，那到了真正需要现款来把握投资机会时，就会束手无策，眼睁睁看着机会让有存款的人抓走。洛克菲勒若不是有长期储蓄的现款作后盾，就无法同竞买对手比价，从而买下炼油厂。如果没有炼油厂，亿万富翁的洛克菲勒也就很难出现。

有了存款，还有一个好处，就是在紧急时刻可以以此来抵挡一阵，“小钱将会管大用”。

洛克菲勒的成功还在于他勇敢地购买了一片不被人看好的油田。这个油田的原油被叫做“酸油”，谁也找不到一个好方法来有效提炼它。但这个油田价格低得惊人，产油量极高，洛克菲勒下了狠心要买下来。他说服了董事们，用800万美元一次性购买了油田。要让油田成为“摇钱树”，必须解决提炼问题。洛克菲勒找来专家进行研究。在研究了两年仍没成果时，董事们认为毫无希望，拒绝再提供经费。这时，洛克菲勒使用自己的积蓄，自费支持研究。研究终于成功，这片800万美元收购的油田，获得了几亿美元的利润。而在这次非凡的成功中，同样是储蓄的习惯在关键的时刻发挥了巨大效能。

难怪洛克菲勒说：对标准公司的成就来说，有足够的金钱和信用与其他方面一样重要。

存款的习惯还有一个好处，就是在你需要向别人借款时，你的存款习惯会帮助你。许多生意人不会轻易把他们的钱交给他人处理，除非他看到此人有能力照料他的钱，并能妥善地加以运用。摩根就说过：他宁愿贷款100万元给一个品德良好，且已养成储蓄习惯的人，而不愿贷款1000元给一个没