



WORLD TRADE
ORGANIZATION

WTO ZHIHUI
WTO智慧管理丛书
GUANLICHONGSHU

加入WTO 就这样办好公司

舒畅◎编著



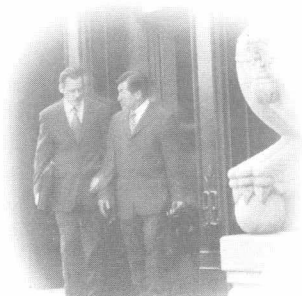
国内迄今为止惟一融入 WTO 规则，
与国情相结合，全面系统地介绍办好公司的书。
告诉你——面对 WTO，就这样办好公司！

How to run
your companies
after the WTO accession

中国致公出版社

加入WTO就这样 办好公司

舒畅◎编著



中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

WTO 智慧管理丛书/舒畅编著. —北京:中国致公出版社,2001.12

ISBN 7-80096-989-4

I. W… II. 舒… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 089046 号

《WTO 智慧管理丛书》之

加入 WTO 就这样办好公司

编 著 舒 畅

责任编辑 田俊江

封面设计 尚 农

出版发行 中国致公出版社

地 址 北京市太平桥大街 4 号

电 话 66122693

邮 编 100034

经 销 全国新华书店

印 装 北京忠信诚胶印厂

开 本 850×1168 1/32

印 张 13

字 数 300 千字

版 次 2002 年 1 月第 1 版

印 次 2002 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN7-80096-989-4/F·54

定 价 (全四册)100.00 元

致公版图书印、装错误,工厂负责退换。

前 言

WTO到了,更多的商机也就随之而来。也就是说,市场更加开放,机制更加完善,竞争更加激烈。面对这种状况,公司的出路何在?

办好公司,是很多人怦然心动的想法。因此,你可以看看很多人拿着一个皮包,去领文件、跑关系、盖公章,等到好不容易批准下来之后,满心欢喜。老想一两年之内不睡觉,一下赚上几车皮钱。结果呢?没做几笔生意,就觉得市场是“恶魔”,冷酷无情,把原来的想法撕得粉碎!

可以讲,天下没有一个不想把自己公司开好的人,除非这个人是拿大把的资金在开玩笑。但光想开好,不等于一定能开好,这就如同光想解决问题,却不一定就能解决问题的道理是一样的。那么要开好一个公司,必须要以发现和预测公司的问题是什么才行。或者说办不好一个公司的问题究竟出在哪儿呢?你应该多问自己,假如你是一个真正要干出一番事情的老板,必须这么做!怎么做?先从公司看起,看一看是不是公司的经营策略和环节出了漏洞?毫无疑问,肯定是有漏洞的,否则你怎么可能办不好公司呢?

在这里,也许你的决策上来就不对头,目标也不明确,光有赚钱、做大富翁的想法,但是考虑过决策和目标是否符合公司的特点,是否符合市场的要求?第二,是不是管理上出了问题,该

硬不硬,疲软现象过多,工作效率也上不来?第三,是否是因为自己的脑子发木,观念陈旧,跟不上新潮流,对信息的把握和机遇的捕捉都缺乏能耐,结果使自己前功尽弃?第四,是不是竞争实力不够,又没有足够的人才来补“空缺”,能干实事顶大梁的人太少,吹牛的人却一大堆?第五,是不是因为手中缺资金,还不愿意去做小生意,犯了眼高手低的毛病?第六,是不是光吹嘘自己的产品能列入前几名,而本身却是“金玉其外,败絮其中”,遭到市场的拒绝?最后,是不是因为营销套路太死板,不知以变应变,总想让顾客承认你是天下老大,而不知先以产品质量为第一,再以顾客为老大的服务策略?

碰到这些问题,你肯定头痛!但要办好公司,你又必须解决这些问题。问题不解决,总还是问题,是你办不好公司的陷阱。假如你能从上面这些问题中找到一、两个问题,对你有用,对你办好公司有起死回生的作用,那么证明你已经找到了办好公司的诀窍。有些人爱讲大道理,但轮到解决这些实际问题的时候,需要什么呢?需要你发现问题、解决问题,最后再不重犯错误的眼光和能力。

要办好一个公司很难,但是必须要克服心理障碍,真正把公司的问题当问题,不急不慢地一个一个将它们“吃”掉,然后才能把自己的公司办得红红火火,让别人羡慕。

最后,我们想说明的一点是:要办好自己的公司,必须战胜常犯的错误,才能走稳每一步,才能办起一个成功的公司。

本书追求权威,但谋实用;适应国情,开卷有益!

目 录

一、搞出一套像模像样的决策 (1)

WTO 经营规则强调决策在办好公司中的先导作用,因为办好公司,不是想怎么干就怎么干,一定要能静下心来做出决策。决策出了错,就等于在冒险,它会把公司弄得乱七八糟,而使自己吃尽苦头。因此,你要想让自己一步一步地发展好,必须要搞出一套像模像样的决策,才能确保自己不失误。精明的老板,宁可在决策上弄得自己头昏脑涨,也决不愿意随便冒险做事。

- ☐ 做决策时,切忌过于轻率 (3)
- ☐ 不要太注重眼前,要有全局利益 (5)
- ☐ 要做到先看后提再分析 (8)
- ☐ 轻重要得当,缓急要有序 (10)
- ☐ 决策风险,和利益大小成正比 (12)
- ☐ 拿好决策这把“手术刀” (17)
- ☐ 切忌把所有的鸡蛋放在同一个篮子里 (20)
- ☐ 市场决策的 6 种要诀 (22)
- ☐ 拖延决策的 5 种缘由 (24)
- ☐ 果断决策需要克服的 5 大障碍 (26)

二、大小目标都要相互结合起来…………… (29)

WTO 经营规则中有一条很重要的思想,即用目标引导行动。对很多公司的老板而言,虽然心中想干成几件大事,但是碰到实际问题,却束手无策。这是因为心中的目标不明确,又想干这件事,又想干那件事,结果每一笔生意都做得不理想。要想克服这种毛病,必须要有大目标,也要有小目标;既知道一、两年之后公司该如何,也知道两、三天之内公司该干什么,否则就会浪费许多精力,还出力不讨好。

- ☐ 不能在目标上混头混脑…………… (31)
- ☐ 确定与自己实力相匹配的目标…………… (33)
- ☐ 用大目标激励自己…………… (35)
- ☐ 急功近利会累坏身体…………… (38)
- ☐ 最具实效性的 10 种计划方法…………… (40)

三、在管理这件大事上绝不手软…………… (43)

WTO 经营规则极为注重“管理元素”对办好公司的重要性,这是因为不懂管理,是很多公司老板的最大弱点。表面上,公司老板能制定出一套“规章制度”,里面有不准迟到早退、奖惩方法,自己也能挥手让员工干这干那,实则并不懂管理艺术。例如:手中的权力该怎么用?人际关系如何沟通?怎样让员工浑身充满活力和干劲?你说你行,其实你比高级管理还差一大截。因此,你要在管理的“硬件”和“软件”上下功夫,才能经营好公司。

☐ 要把效益摆在管理的第一位	(45)
☐ 让人人都有自己的事干	(47)
☐ 提高效率的常见措施	(50)
☐ 把竞赛游戏引入工作中	(51)
☐ 不学会沟通,就会留下一大堆矛盾	(56)
☐ 把一碗水端平	(59)
☐ 了解下属的 3 大法则	(63)
☐ 切勿让冲突激化	(67)
☐ 不要结仇而要解仇	(68)
☐ 针对个性去见人做事	(75)
☐ 善于说服对方	(77)
☐ 不能乱批评,但不能不批评	(80)
☐ 给业务骨干重奖	(81)
☐ 有激励机制,员工才有干劲	(83)
☐ 调动员工的有效方略	(86)
☐ 学会激励的 10 种方法	(92)
☐ 聘用和解雇的原则:优胜劣汰	(99)

四、脑中一定要随时注入新观念 (103)

WTO 经营规则告诫人们注入新观念可以脱胎换骨。当老板,脑子要灵。什么是灵?就是反应快!在别人还在发呆的时候,你就以迅雷不及掩耳之势,抢走有利“位置”和“地形”,取得成功。有些公司老板,表面上天天都在想问题,但有很多问题越想越糊涂,理不出个头绪来。不知道用新观念改换旧思路,所以做起事来,越做越难。要想把公司办好,但你没有新观念,就赶不上竞争对手,自然就办不好公司。

- ☐ 跟着别人跑,永远是第二名 (105)
- ☐ 不要觉得自己“差不多了” (107)
- ☐ 不创新,绝无出路 (108)
- ☐ 靠创新救活自己 (112)
- ☐ 不能不动脑子去闯 (114)
- ☐ 多想一点新路子 (116)
- ☐ 有一个好主意最重要 (118)
- ☐ 大胆进行“脑力激荡” (119)

五、善于把信息变成发家的资本 (125)

WTO 经营规则认为信息是一笔无形财富。这个道理很多公司老板都懂,这是一件好事。但是怎样从无数信息中收集到对自己有用的信息,就是另一回事。它需要你的眼光、你的分析,只有经过分析后的信息才有用。抓住有用的信息,才能给你带来发家的资本。因此,不要浪费信息,也不要天天在无用的信息中打转转。这是公司老板切记的两点。

- ☐ 浪费信息,是最大的损失 (127)
- ☐ 合理处理信息的原则 (130)
- ☐ 敢把信息变成钞票 (132)
- ☐ 必知的收集信息 4 法 (137)
- ☐ 抓信息两字要诀:准和透 (141)
- ☐ 快速获取有用信息的绝招 (145)
- ☐ 建立你的情报卡片 (149)

六、抓住机遇死活都不放手 (153)

WTO 经营规则重视“机遇术”。虽然“机不可失,时不再来”,这是一句常话。但是对有些公司老板来讲,机遇已经来到了他的身边,他还毫无觉察,只有当别人靠机遇赚了钱之后,才后悔自己怎么就没有抓住机遇呢?在经营公司时,机遇不可丢,丢了机遇,等于断送了自己的财路。要办好公司,要会打捞机遇。

- ☐ 有了机遇,就要会利用 (155)
- ☐ 没有机遇,是因为你发现不了机遇 (158)
- ☐ 不要让机遇成为“垃圾” (161)
- ☐ 看谁比谁先一步 (163)
- ☐ 市场中隐藏着哪些商机 (164)

七、靠竞争实力去占别人的市场 (167)

WTO 经营规则认为竞争是实力的较量。毫无疑问,公司老板靠投机取巧只能赚一点冒风险的小钱,要做大做强,必须要强化自己的竞争实力,靠竞争实力抢夺市场。因此,如何发展自己的实力,就成了一个大问题。怎么做?找经营策略——人无我有、人有我新、人新我变、人进我退、人退我进。

- ☐ 切忌盲目竞争 (169)
- ☐ 以己之长,攻人之短 (176)
- ☐ 一定要变换思路 (181)
- ☐ 把筷子伸到别人的碗里去 (187)

☐ 及早动手,比晚动手强	(190)
☐ 不要硬上,要会巧上	(193)
☐ 隐藏在商战中的间谍战	(196)
☐ 做不好这门生意,就做那门生意	(198)
☐ 对市场要有灵敏的反应	(203)
☐ 从市场中找感觉	(206)
☐ 盯住市场的一举一动	(207)
☐ 供求关系中有破绽	(209)
☐ 从别人的“软肋”下手	(210)
☐ 打开市场的 4 大高招	(211)

八、把人才都推到第一线上去 (217)

WTO 经营规则认为强化“人才资源”是公司成败之要诀,因为打天下不靠吹牛靠人才。人才就是那些真能干事,替你顶大梁的人。这些人都是你手中的“宝贝”,是你手中的财富。有了这些人,你就不会六神无主,更不会要干活却找不到能干活的,要吹牛却来一大堆。有了人才,要会用,要把他们推到第一线上去,让他们得到一种信任感。

☐ 发现人才的 7 种战术	(219)
☐ 不要用看不准的人	(221)
☐ 用人要诀:一要可靠,二要到位	(222)
☐ 充分发挥人才的积极性	(224)
☐ 不怕人才有缺点	(227)
☐ 让“尖兵”冲到前面去	(230)

□ 把新人培养成中坚力量	(234)
--------------------	-------

九、手中万万不可缺少资金

(237)

WTO 经营规则突出货币的力量,因为办公司,最头痛的事,是需要钱的时候手头拿不出几张钞票来。没有钱,就做不下去事。碰到这些问题,你就是热锅上的蚂蚁,浑身颤抖。记住:巧融资、会投资,是两项保证你手中有钞票的基本方法。但不是谁想融资就能做到的,谁想投资就能做到的,还要看你是一个什么样的人!

□ 会理财,才能不犯愁	(239)
□ 财务规划不能乱	(242)
□ 使用资金必知的 5 个要点	(244)
□ 快速地让“钱”带来利润	(247)
□ 生产时要注意节约	(251)
□ 做一个融资高手	(255)
□ 投资就要投到该投的地方去	(257)
□ 不能犯的 6 种理财错误	(263)

十、不放弃大小钱一起赚的念头

(269)

WTO 经营规则的赢利理论是:宁赚不赔。赚钱有两种态度:一赚大不赚小,二赚人不赚友。第一点,有时候是对的,你的前提是必须有足够的实力。很多刚起步的公司,并不具备多大实力,能先让公司正常运作起来就好,因此要能赚就赚,不要不赚,更不要赔。赚少成多,赚多为大。无少就无多,无多就无大。

☐ 从小生意开始做起	(271)
☐ 以不赔为最低原则	(272)
☐ 求稳是正确的赚钱之理	(277)
☐ 查出赔本的“病根”	(280)
☐ 消除赚不上大钱的心理 13 种高招	(284)
☐ 从败中求胜的 4 种招法	(286)

十一、在谈判对手面前做“杀手” (289)

WTO 经营规则对谈判有精细化的要求,因为办公司,谈生意,签协议,是天天都要碰到的事,因此需要公司老板有谈判的基本功,不要上去就逼对方表态,或者一点利都不想让。这叫不会谈判的傻瓜。聪明的谈判者,表面上一片和气,温文尔雅、不紧不慢,实则心里有许多“杀计”,是谈判对手面前真正的“杀手”——能达到自己想达到的目的。

☐ 看谁在心理上更强大	(291)
☐ 把问题都摊到桌面上	(294)
☐ 切忌沉不住一口气	(298)
☐ 可以让步的 8 种策略	(301)
☐ 大家都有钱赚	(305)
☐ 到最后时刻亮底牌	(308)
☐ 必须心领神会的 5 点谈判技巧	(309)
☐ 善于应对尴尬的场面	(311)
☐ 让对方签定协议的谋略	(314)

十二、靠产品质量壮大门面 (317)

WTO 经营规则强调产品质量化,因为产品质量不过关,劝你不要到外面去亮自己的丑,否则很难挽回损失。只有认认真真把产品质量搞上去了,才能打开市场,让市场承认你。办公司,做生意,要是市场认可你了,你就有了“门面”,如何让产品质量过关?抓好每一个生产环节,内在工序要好,外在包装要到位。

- ☐ 靠质量取胜,才能“天长地久” (319)
- ☐ 没有质量,就过不了市场关 (323)
- ☐ 没有品牌,就没有形象 (329)
- ☐ 让大家都说你的东西好 (334)
- ☐ 多一点自己的特色 (336)
- ☐ 最让人满意的原则:物美价廉 (339)

十三、营销时能施出几套绝计 (341)

WTO 经营规则在产品流程方面重视营销战略。营销直接决定了公司的利润大小。很多老板都在营销上费尽心计,常见的是推销、促销。但是营销靠点子,靠绝计,没有大手笔是不行的,小打小闹的营销方式作用很小。因此,要办好公司,一定要在“大手笔”上动脑筋,使出几套绝计。

- ☐ 以市场的需要为第一 (343)
- ☐ 在客户身上把脑筋动够 (345)
- ☐ 营造自己的营销系统 (350)

- ☐ 策划一些新鲜玩意 (353)
- ☐ 仔细打开一条一条销路 (364)
- ☐ 成功推销的 6 种方法 (366)
- ☐ 善于靠说话推销产品 (369)

十四、精心打好服务这张王牌 (373)

WTO 经营规则推崇服务效益原理,因为办好公司,最终目的是要让顾客来买你的产品。因此,要讲服务质量,不可不讲售后服务,让人骂得体无完肤。据调查,一个好公司,有 33% 的成功是与服务相关的。你服务的越好,顾客就觉得你对他好,他就愿意自己掏钱,也愿意领上一帮人来买你的产品,这就成了“活广告”。你不就有利润了吗?

- ☐ 当好顾客的“心理医生” (375)
- ☐ 别在价格上太贪 (377)
- ☐ 争取顾客的 25 条战术 (382)
- ☐ 发挥“情感推销”的力量 (386)
- ☐ 你不满意,我就退 (388)
- ☐ 不让顾客心烦的秘诀 (390)
- ☐ 招揽新顾客的 9 种方法 (393)

01

搞出一套像模像样的决策

WTO 经营规则强调决策在办好公司中的先导作用，因为办好公司，不是想怎么干就怎么干，一定要能静下心来做出决策。决策出了错，就等于在冒险，它会把公司弄得乱七八糟，而使自己吃尽苦头。因此，你要想让客户一步一步地发展好，必须要搞出一套像模像样的决策，才能确保自己不失误。精明的老板，宁可在决策上弄得自己头昏脑涨，也决不愿意随便冒险做事。
