

心态 管人 渠道 资本 开局

★ ★ ★
超值金版
29.00
★ ★ ★



老板的5项修炼

大全集

亢博剑◎编著

从草根一族到富豪阶层的 完美进阶之路

老板的素质影响企业的兴衰。

高明的老板就像技艺精湛的厨师，
能够根据实际情况掌握好管理的火候，
并不断学习和尝试更先进的管理方法。



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

心态 管人 渠道 资本 开局

老板的5项修炼

大全集

亢博剑◎编著

从草根一族到富豪阶层的 完美进阶之路

老板的素质影响企业的兴衰。

高明的老板就像技艺精湛的厨师，
能够根据实际情况掌握好管理的火候，
并不断学习和尝试更先进的管理方法。



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

老板的5项修炼大全集 / 亢博剑编著. —上海: 立信会计出版社, 2011.3

(超值金版)

ISBN 978-7-5429-2860-3

I. ①老… II. ①亢… III. ①企业管理 IV.
①F270

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第050686号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 余 榕

封面设计 久品轩

老板的5项修炼大全集

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号 邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389 传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com 电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net 电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开 本 787毫米×1092毫米 1/16

印 张 27.25

字 数 620千字

版 次 2011年3月第1版

印 次 2011年3月第1次

印 数 1-12000

书 号 ISBN 978-7-5429-2860-3/F

定 价 29.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换

前言

时代飞速发展，科技不断进步，社会产品日益丰富，市场信息瞬息万变。这一切，在改变社会生活、促进企业发展的同时，又给企业老板带来了考验，促使企业老板不断提高自身管理水平以迎接挑战。

对于一个企业的老板来说，有一些能力是必须具备的，否则将无法履行应担负的职责。也就是说，如果老板缺少了某些必备的能力的话，企业的各项经营管理工作将不可能发挥出正常的效力。一个企业的兴衰成败，老板的领导水平和决策能力是至关重要的，中外企业概莫能外。

美国著名的管理学家彼得·德鲁克说过：“在人类历史上，还很少有什么事比管理学的出现和发展更为迅猛，对人类具有更为重大和更为激烈的影响。”大到国家、企业，小到个人在工作、生活中遇到的各种问题，管理都发挥着无可替代的作用。

随着全球化市场的形成，地球变得越来越小，在全球化市场竞争中已经没有一块受保护的领地了。任何企业要想生存和发展，就必须面对激烈的竞争。不论其原来的基础如何，所有的企业在竞争中都必须面对“优胜劣汰，适者生存”这一游戏规则。这是公平的，也是残酷的。在新的形势下，国内的企业要想生存和发展，就必须以主动的姿态参与全球市场竞争并赢得竞争；作为企业老板，就必须做好自身的修炼。

企业老板素质的高低影响着一个企业的兴衰成败。每一位高明的老板都应像一位技艺精湛的厨师，能够根据实际情况掌握好管理的火候，并不断学习和尝试更先进的管理方法。

从企业经营实践中看，企业能否可持续发展，取决于老板的以下几项修炼。

1. 心境的修炼

心境是事业的控制塔，它决定了一个人是否能够激发潜能并最终走向成功。选择积极的心态，就能催生成功的希望；选择了消极的心态，就注定要走入失败的沼泽。古人说：志当存高远。志者，心也。一个成功的老板，必须要胸有“鸿鹄之志”，具有非凡的心态；修炼自己的性格，培养自己良好的工作习惯；平衡好工作和身体健康两方面的关系。这样，才能将个人的才能与禀赋发挥到最大限度，从而成就非凡的事业。

2. 管人的修炼

企业管理归根到底就是人的管理。老板在企业的管理活动中要不断地修炼自己的影响力和感召力，培养领袖气质；贯彻以员工为本的管理理念，掌握招人、用人、管人的艺术，最终达到“无为而治”的最高境界。



3.渠道的修炼

在市场竞争日趋激烈的今天，产品销售已经成为企业经营活动的关键环节，它的成功与否直接决定着产品的命运和企业的兴衰存亡。营销是一门科学，更是一种艺术。企业能否有令人满意的业绩，能否在竞争激烈的市场上站稳脚跟，关键就在于营销人员能否在产品的推销和销售过程中打开市场，寻找机会。

老板要打造一个强悍的营销队伍，制定营销队伍目标、策略、结构、规模和报酬，培养和建立渠道关系网，做好产品质量、信誉和售后服务的修炼，与客户建立互利双赢的关系。

4.资本的修炼

成本意识是现代成本管理中一个最为基本的立足点，现代企业老板要树立节约成本与控制成本的观念；企业的财务报表如同企业经营的晴雨表，作为老板，一定要知道财务工作对于一个企业经营管理的重要性，必须掌握必备的财务知识；企业老板要做好财务预算，修炼降本增效的技能；企业老板要树立节约意识，掌握必备的投资、融资技能和避税技巧。

5.开局的修炼

良好的开局是成功的一半，企业老板要做好开局的修炼。企业老板要跳出眼前和局部的利益圈子，考虑企业长期的和全局的利益，制定稳定可行的经营战略；要随着管理环境的变化不断修正和完善其发展思路与发展目标，如此才能带领企业稳步发展与前进；做好产品技术、企业安全以及防腐方面的修炼；积极面对市场竞争，抓住机遇开创企业的新格局。

社会各学科在交流中不断融合，并相互渗透；管理研究的层次在不断深入，管理理论也在不断地完善和发展，企业老板也需要掌握多方面的知识和技能。本书秉持这一原则，对中国企业的一些基本管理知识、管理思想以及管理的基本技能和方法加以介绍，期望企业老板对管理能够有一个更清楚的了解。

老板的5项修炼涉及心境、管人、渠道、资本、开局等方面，本书通过这五个方面对企业经营战略管理、组织管理、新产品开发、企业信息管理等方面的内容，结合具体案例一一进行阐述，希望对诸企业老板的管理理念和管理技能的实际运用有所帮助。



目录

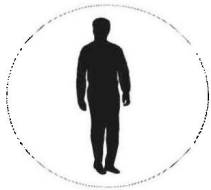
第一篇 心境的修炼

——内圣外王，宠辱不惊

第 1 章	心态的修炼：非凡的心态成就非凡的事业	
	非凡的心态成就非凡的事业	2
	好心态帮助老板战胜自我	3
	成功老板应具备的心理素质	4
第 2 章	信心的修炼：信心是成功的入场券	
	有恒心更要有自信心	9
	信心是成功的入场券	10
	企业领导信心的修炼	11
第 3 章	性格的修炼：有好性格才有好前程	
	修炼性格也是一种管理策略	13
	不同性格的领导及管理方式	15
	修炼好老板的五大必备性格	19
第 4 章	情商的修炼：把情绪的负面影响降到最小	
	什么是情商	23
	企业老板应学会情绪管理	24
	如何控制自己的不良情绪	26
	调适不良情绪的其他方法	27
第 5 章	敬业的修炼：勤劳苦干是发家的必由之路	
	成功，是因为比别人更努力	30
	成功的机会来自忘我的工作	31
	要比别人更勤奋、更能吃苦	33
第 6 章	习惯的修炼：形成自己的办事风格	
	处事——公私分明	35
	决策——讲究效率	36
	工作——以身作则	37
	应避免的领导风格	38
第 7 章	耐烦的修炼：谨慎稳健地做事业	
	洛克菲勒的起点	40



目录



能耐烦才能成就事业	41
浮躁心理的自我调节	42
第8章 磨难的修炼：在磨难中修成正果	
跌倒了就爬起来	44
事业磨砺显光辉	46
如何应对挫折	47
第9章 待人之道的修炼：要有洞察人心的本事	
老板待人必善体察人心	50
透过细微动作透视对方心理	51
通过语言态势洞察人心	54
培养察言观色的能力	55
第10章 王者风范的修炼：低调做人，高调做事	
人生两事，做人做事	57
低头是谷穗，昂头是谷秧	58
高标准做事——“多加一盎司”	59
第11章 欲望的修炼：像富翁那样工作，像平民一样生活	
人生中的欲望修炼	62
事业上的成功要有野心	63
平民的幸福在于少欲望	65
第12章 健康的修炼：工作诚可贵，身体价更高	
健康的财富效应	67
挣钱不是赌博，别拿健康赌明天	69
不靠专家，做好自我健康管理	70
第13章 学习的修炼：儒商的必修课	
学习——内在的财富	73
对学习知识进行投资	75
内外兼修，彰显儒家风范	77

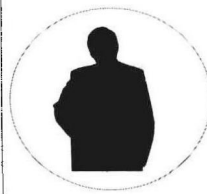
第二篇 管人的修炼

——三分管人，七分带人

第14章 领袖气质的修炼：培养一呼百应的感召力	
领袖气质与影响力	80
影响力产生的三种因素	82
不断增强自己的感召力	83

第 15 章	以人为本的修炼：员工比钱更重要	
	人本管理的概念	85
	不用怀疑，员工比钱更重要	86
	为员工提供个人事业空间	87
第 16 章	伯乐的修炼：为企业招聘到最优秀的人才	
	不患无才，患人不能识	89
	老板选拔人才的几项原则	90
	老板如何考察人才	93
第 17 章	员工归属感的修炼：注重对下属感情投资	
	管理从尊重员工开始	96
	增强员工的归属感	97
	增加与员工间的情感互动	98
第 18 章	距离的修炼：与员工保持一定距离，不要太亲民	
	巧用“刺猬法则”	100
	与下属保持距离	102
	不要把手下当成手足	103
	适当表现老板“身份”	104
第 19 章	用人艺术的修炼：知人善任，人尽其才	
	根据下属的不同性格用人	106
	用人所长，容人所短	108
	大胆选用有偏长的人	110
	老板要做到人尽其才	110
第 21 章	用权的修炼：握好权力这把双刃剑	
	老板的五种权力	112
	正确用权的六个要求	113
	掌握授权的艺术	114
	保证权力正当使用	116
第 22 章	制度的修炼：用制度管人，按规矩办事	
	“修路”理论与制度建设	118
	制度的重要性在于约束力	119
	管理创新源自制度创新	121
第 23 章	激励员工的修炼：引爆冰山下的潜能	
	管理中的激励难题	123
	物质激励的手段	124
	精神激励的技能	126
	激励手段需因人而异	128

目 录



目录



第 24 章	绩效考核的修炼：让考核产生绩效	
	绩效管理是一种提前投资	131
	让考核产生绩效	133
	避开业绩考评的误区	135
第 25 章	沟通的修炼：有效沟通，左右逢源	
	双向沟通，互动管理	137
	进行真诚有效的沟通	138
	提供有效沟通的机会和氛围	140
	提高沟通能力的8项技巧	142
第 26 章	协调冲突的修炼：化干戈为玉帛	
	如何协调员工之间的冲突	144
	如何协调与下属之间的冲突	146
	适当的冲突可激发企业活力	147
第 27 章	薪酬的修炼：建立有吸引力的薪酬体系	
	薪酬是什么	149
	提高薪酬结构的激励性	150
	不同工种的薪酬体系	151
第 28 章	团队的修炼：创建一流团队，企业上下同心	
	俞敏洪的“糖纸理论”	155
	正确解决企业的内耗	157
	构建有效的运作团队	158
第 29 章	员工培训的修炼：在培训中壮大企业的力量	
	员工的培训与开发	161
	员工培训的类型	162
	把握员工培训的规律	163
第 30 章	防范和处理“害群之马”的修炼：注意企业里的危险人物	
	注意企业里的危险人物	165
	千万不要纵容下属	166
	处理企业的“棘手”人物	167
	果断处理“害群之马”	168
第 31 章	留住人才的修炼：防止员工跳槽的应对策略	
	人事管理中的常见难题	171
	搞清员工跳槽的原因	173
	避免员工跳槽的方法	174

第 32 章 管理境界的修炼：追求无为而治

小胜凭智，大胜靠德	176
无为而治是最高境界	178

第三篇 渠道的修炼

——纵横捭阖，决胜商海

第 33 章 营销队伍的修炼：组建公司的营销大军，修炼自己的推销强将

组建自己的营销队伍	182
推销人员要树立良好的形象	184
推销人员必备的业务技能	187
分析并明确顾客需求	188

第 34 章 细分市场的修炼：针对营销需求设计营销渠道

格力电器：得渠道者得天下	191
预测市场，把握形势	193
对市场进行细分	194
目标市场定位的策略	195
渠道选择方案的确定	197

第 35 章 销售渠道的修炼：培育渠道关系网，先交朋友后做生意

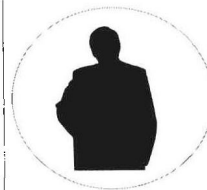
如何选择供应商	198
零售业是重要销售渠道	200
选择一个合适的代理商	201
精心挑选中间商	203

第 36 章 诚信的修炼：卖诚信不卖产品，金杯银杯不如顾客的口碑

推销产品就是推销人品	205
做企业的最高境界就是诚信	206
信誉是一种品位和需求	208

第 37 章 产品质量的修炼：质量是维护顾客的根本保证

质量是企业的生命	210
推行全面质量管理模式	212
实行零缺陷管理法	213

目 录

目录

第 38 章	产品陈列的修炼：营造一个良好的销售卖场	
	正确认识商品陈列的精髓	216
	商品陈列的一般方法	217
	商品陈列要顺应自身陈列规范	218
	进店时的陈列位抢占	219
	日常拜访中的陈列位抢占	220
第 39 章	营销策略的修炼：先人一步出奇制胜	
	进行差异分析	222
	营销方案的确定	223
	基本的营销策略	225
	其他的营销策略	227
第 40 章	公关促销的修炼：运用广告战让产品飞起来	
	做好广告策划	229
	广告策略流程	231
	广告效果评价	235
第 41 章	打破交易壁垒的修炼：谈判桌上的谋略	
	谈判精要在于知己知彼	238
	谈判要力求双赢	239
	如何化解谈判僵局	240
第 42 章	服务观念的修炼：一切围绕客户转	
	服务为企业提供竞争力	244
	优化服务的基本原则	245
	细节中体现优质服务	247
第 43 章	读懂顾客消费心理的修炼：了解顾客的真实需求	
	顾客购买动机的基本类型	249
	顾客常见的几种消费心理	251
	不同性别顾客群体的消费心理	251
	不同年龄顾客群体的消费心理	252
	不同职业顾客的购买特点	253
第 44 章	化解顾客的抱怨的修炼：不让顾客有一丝一毫的怨言	
	理智看待客户抱怨	256
	化解顾客抱怨的基本原则	257
	处理顾客抱怨的要点	258
	如何处理顾客投诉	259

第 45 章	客户关系的修炼：互惠共存，与客户缔结双赢伙伴关系	
	了解客户的需求	261
	寻找彼此间的共同利益	263
	客户关系管理的方法	265
第 46 章	售后服务的修炼：将承诺进行到底	
	最好的销售就是服务	267
	不断完善售后服务	268
	售后服务的基本内容	269

第四篇 资本的修炼

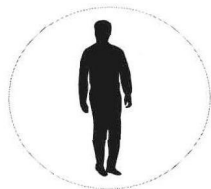
——盘活资产，细水长流

第 47 章	成本意识的修炼：控制成本与增加收入同等重要	
	了解现代成本控制系统	274
	降低成本无止境	275
	成本控制在于过程	277
	降低费用的方法仍然有效	279
	缩小成本就是间接提高利润	280
	向王永庆学习降低成本	280
第 48 章	财务报表的修炼：老板必须看懂三张表	
	资产负债表的检查方法与技巧	283
	资产负债表的分析与评价	288
	利润表的概念与结构	290
	现金流量表的检查方法与技巧	291
	现金流量表的分析与评价	295
第 49 章	预算的修炼：事前控制比事后算账更重要	
	预算管理很关键	298
	财务预算与计划管理	300
	财务预算方案标准案例	302
第 50 章	节约的修炼：每节约一分钱企业就增加一分利	
	节约的都是利润	304
	老板要培养金钱感觉	306
	用花钱的办法省钱	307
	节俭，从点滴做起	308

目 录



目 录



	培养员工简朴的工作作风	309
	对浪费行为不能手软	310
第 51 章	资金管理的修炼：家中有粮心中不慌，握紧资金链 保证现金流	
	货币资金管理的工作对象	312
	持有现金的适度标准	313
	把握资金运动的特点	314
	慎用周转资金	315
第 52 章	控制成本的修炼：降低采购成本，减少物流费用	
	控制采购成本	316
	影响采购成本的因素	317
	降低采购成本的基本方法	318
	依产品生命周期来控制采购成本	319
	依采购方式来控制采购成本	319
	物流成本控制的策略与方法	320
第 53 章	融资的修炼：拿别人的钱，做自己的事	
	做好企业的融资计划	322
	企业怎样选择融资渠道	323
	如何寻找企业的融资渠道	324
第 54 章	投资的修炼：多点开花才能财流不竭	
	企业投资的种类	327
	不同投资的策略	328
	严格控制投资的规模	330
第 55 章	资金管理的修炼：无债一身轻，企业再困难也不能 负债经营	
	企业负债经营的风险	332
	企业如何应对财务危机	333
	做好资金管理，降低负债风险	335
第 56 章	避税的修炼：在合法避税上找回一些利润	
	正确认识避税行为	337
	固定资产折旧中的税收规避	339
	存货计价中的税收规避	340
	转让定价避税法	340
	用税收优惠进行避税	342

第五篇 开局的修炼

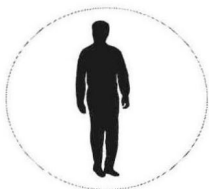
——励精图治，长治久安

第 57 章	战略的修炼：高度决定境界，战略决定成败	
	学习万向集团的战略之道	346
	企业战略管理的特征	347
	实行科学的战略管理	349
第 58 章	决策的修炼：正确决策是成功之母	
	提高把握决策时机的能力	351
	作决策要学会权衡利弊	353
	好决策是要听到不同的意见	354
第 59 章	思路的修炼：眼界有多宽，商路就有多广	
	思路决定出路	356
	逆向思维创造商机	357
	杰出的创意就是金钱	359
第 60 章	多元经营的修炼：全面出击拓展企业成长空间	
	“复星系”的多元化投资	361
	看清多元化经营的利与弊	363
	走多元化战略的经营之道	364
第 61 章	技术的修炼：构筑核心技术，以技搏天下	
	王传福的“技术为王”理念	366
	技术的研发投入是竞争利器	368
	老板既要懂管理，也要懂技术	369
第 62 章	安全责任的修炼：企业的使命不只是赚钱，安全责任重于泰山	
	企业安全技术措施的制定规范	371
	企业安全检查的实施规范	372
	企业安全生产检查的实施要点	374
	企业安全事故的分析与处理规范	377
	企业安全生产管理工作考核	379
第 63 章	防腐的修炼：勇于给企业“动手术”	
	咬牙割疮，避免家族企业弊端	380
	割除组织机构臃肿的“毒瘤”	382
	整顿企业内部的“关系网”	384

目 录



目录



第 64 章	正当竞争的修炼：正当竞争维护市场秩序	
	维护企业的正当竞争	386
	制定企业正当竞争的策略	387
	避免恶性竞争，实现“双赢”	388
第 65 章	获取信息的修炼：从信息中提炼财富，信息是商战制胜的关键	
	信息是商战制胜的关键	390
	老板要不断补充信息	391
	获取信息的七个招数	392
第 66 章	把握机遇的修炼：抓住机遇迅速做大做强	
	王永庆：商机决定成败	394
	捕捉市场机遇的技巧	396
	修炼把握机遇的能力	398
第 67 章	冒险胆识的修炼：成败只在一念间	
	企业老板要有冒险意识	400
	不要执着于做“保守派”	402
	有点“赌徒”心态	403
第 68 章	危机的修炼：柳暗花明，反败为胜	
	企业危机来源	405
	树立危机意识	408
	进行危机公关	410
第 69 章	创新的修炼：创新是企业发展的长久之道	
	海信：民族企业需要创新精神	413
	创新：企业走向世界的必经之途	415
	创新的老板带出创新的企业	417

老板的5项修炼大全集

LAOBANDEWUXIANGXIULIANDAQUANJI

第一篇

心境的修炼

——内圣外王，宠辱不惊

老板经营企业的过程，也是自己的心境不断成长的过程。心境是事业的控制塔，它决定了老板是否能够激发潜能并最终走向成功。

企业老板选择积极的心态，就能催生成功的希望；选择消极的心态，就注定要走入失败的沼泽。只有心态好的老板，才能将个人的才能与禀赋发挥到最大限度，从而成就非凡的事业。

第1章 心态的修炼：

非凡的心态成就非凡的事业

心态是事业的控制塔，它决定了一个人是否能够激发潜能并最终走向成功。选择积极的心态，就能催生成功的希望；选择消极的心态，就会走入失败的沼泽。

志当存高远。志者，心也。一个成功的老板，胸有“鸿鹄之志”，具有非凡的心态，由此产生强大的动力和意志，将个人的才能与禀赋发挥到最大限度，成就一番非凡的事业。

非凡的心态成就非凡的事业

20世纪，美国工商界的兼并大王林克是一个既无学历又无门阀背景的人。他25岁退伍时，事业的起点只有他卖掉房屋后的3 000美元。到了20世纪60年代中期，他就建立了波特企业王国，这一王国1966年的营业额达14.6亿美元。对他而言，他的全部原则与兼并对手的理由只有一点：“这个公司需要一个优秀的经营者”。这个“优秀的经营者”就是林克本人。林克的成功之处，在于他在10多年的奋斗中，始终抱着自信而积极的心态。

积极的心态对于企业老板有多么重要，恐怕每个老板都无法估量其价值。企业老板的心态如何，直接关系到他的事业的成败。所以，在经营活动中，老板必须要培养自己全面的心理素质。

1. 优秀的心理素质有助于老板发挥自己的能力

瓦尔特·克拉克在玛西百货公司以及其他几个著名的公司担任人力资源经理时发现，一些人在工作中常常遭遇失败，然而心理测验却表明他们有神奇的智慧、资质和个性，这些足以让他们胜任工作。可是，为什么这些人还失败呢？克拉克的研究表明：因为人不是机器，人具有心理，人的成功和失败都是由于他的心理在发挥作用。

一个老板能否在工作中取得更大的成就，与他自身的心理素质有着直接的关系。因此，在实际工作中，企业老板应该不断地对自己的心态进行积极性的引导。

