

Profit Boss: 100 Steps To Better Management, Motivation And Profits

Business
Guide
商业引导书

全球八大商业畅销书作家

大卫·弗曼多博士最新作品

畅销书《超级老板》姊妹篇

by David Freemantle

[英]大卫·弗曼多 著

游玫琦 译

赚钱的**绝**招

创造高额利润的100种方法

哈尔滨出版社

Profit Boss: 100 Steps To Better Management, Motivation And Profits

商业引导书
Business Guide

by David Freemantle

[英]大卫·弗曼多 著

游玫琦 译



赚钱的**绝**招

创造高额利润的100种方法

哈尔滨出版社

黑版贸审字 08 - 2002 - 054 号

图书在版编目(CIP)数据

赚钱的绝招/(英)大卫·弗曼多著;游玫琦译.-哈尔滨:
哈尔滨出版社,2003.7

ISBN 7 - 80639 - 938 - 0

I.赚... II.①大...②游... III.商业经营-经验
IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 025542 号

本翻译版权属成智出版社(欣龙国际信息集团)所有,
未经许可,翻印必究。

责任编辑 刘乃翘

赚钱的绝招

[英]大卫·弗曼多 著 游玫琦 译

哈 尔 滨 出 版 社

哈尔滨市南岗区贵新街 170 号

邮政编码:150006 电话:0451 - 6225161

E-mail:hrbchs@yeah.net

全国新华书店经销

北京市宇海印刷厂印刷

开本 880 × 1230 毫米 1/32 印张 10.25 字数 200 千字

2003 年 7 月第 1 版 2003 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 7 - 80639 - 938 - 0/F·59

定价:21.80 元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451 - 6225162

本社常年法律顾问:北京岳成律师事务所黑龙江分所

作者序

大卫·弗曼多

利润! 无时不刻不在赚钱老板的心中萦绕,或许只有当他在做爱、栽培玫瑰与驾船躲避暴风雨时才会稍稍停息,甚至可能在这些时候他也无法忘怀。

他(或是她)沉迷于利润而不可自拔,因此,他的部属也都忘情于利润之中。赚钱老板整天都想着获利,事实上,在他所做的每个决定、每个行动步骤及所说的每句话底下,唯一的真正动机就是赚钱。

甚至,十天当中他有九天都在忙着赚取利润,而在第十天时,他又学到了一些新资讯。这也是为什么他能在该

行业中继续不断成功的原因，不论他是批发公司的督导、药店的管理人、出版公司的负责人、制造厂商的主管还是保险公司的总裁。

赚钱老板绝对不容许因过度纵容、过度管理或人员配置过多的组织，而让自己陷在这种僵化的体系里动弹不得，我们可以说官僚体制是他生活中的致命敌人。如果有个员工战战兢兢地将一份工作表现评估表摆在他面前，他会问道：“这能帮我带来多少利润？”而如果这个员工不能说出一个令人满意的答复，他或许就会将这一张纸拿去别的地方做更有效的利用。

赚钱老板会以各种方式获取利润，在这一分钟他是个机会主义者，在下一分钟却又变成企业家，过了不久，又成为目标追逐者，但尽管如此，他却永远不会停止成为一个领导者。

他或许是个精明干练的企业家，以心态保守之员工的抱怨为代价来实现他的理想，但在不久之后，他就了解到，如果没有员工的全力支持，他就得不到真实的利润。赚钱老板非常关心他的每个员工，也更关心他的利益，因此，如果有任何一个团队队员，不能对整个公司产生贡献的话，他就将开除那个人。

道理就是这么简单，赚钱老板不能因为将时间浪费在失败者的身上，而使整体的生产力为之降低。同样的，他也不会将时间浪费在参加委员会会议，去争论员工餐厅里的土豆应卖多少钱，或是因为少数几个工会会员，那些企图制造员工对他的不信任及想打压他的人，而使自己分心。

赚钱老板始终强调积极正面，他了解该怎么将时间与精力投资于能获利的活动事项中。这往往意味着要将时间与精力投资于人们的身上，也就是要挑选人才、给予良好的待遇，以及培育他们成为组织的栋梁。

赚钱老板能赚取最宝贵的利润，这并不只是因为公司有非常好的产品或服务，而是因为他有这种独特的追求获利的心态，而这就牵涉到“信念”的问题。这整本书所谈的无非是心态与其相关的“信念”，以及赚钱老板如何一分一秒不停地将之付诸实行的要领。全篇都是基于本人二十年的管理经验以及个人的研究而写成的，研究的重点主要是想了解在所有的组织里，为什么有些老板会比其他老板创造出更多的利润来。

当然，赚钱老板也会是超级老板，而在本书里所谈到的应用范围，会补足我前一本著作的缺漏，然而，这本书绝不是长篇大论型的。就这方面来说，它非常适合以一天一

页的阅读方式来加以品尝。就像《超级老板》这本书一样，你可以每次花个五分钟左右的时间来看一两页的内容，而这或许会成为你长久以来，最有收获的一件事。如果你读完了整本书的话，很好！整个世界就将成为你的掌中物！

PROFIT BOSS 赚钱的绝招

CONTENTS

目 录

作者序

第 I 章 利润的挑战

方法 1 对利润的心态 /3

方法 2 利润哲学 /6

方法 3 获利的策略 /9

方法 4 利润领导者 /12

方法 5 创造利润的优先顺序 /15

方法 6 权力与利润 /18

方法 7 创新以求获利 / 21

第 II 章 赚钱老板的基本特质

方法 8 展望 /27

方法 9 对产品的信心 /29

方法 10 承担风险的能力 /32

方法 11 专业素养 /34

方法 12 充足的资讯 /37

PROFIT BOSS 赚钱的绝招

- 方法 13 决断力 /40
- 方法 14 独一无二 /43
- 方法 15 胸襟开阔 /46
- 方法 16 礼节 /49
- 方法 17 前后一致 /52
- 方法 18 以客为尊 /55
- 方法 19 专注于最后的成果 /58
- 方法 20 不惜辞职来坚守原则 /61

第三章 赚钱老板的成功技巧

- 方法 21 迈向成功 /65
- 方法 22 企业家的创业精神 /68
- 方法 23 决心 /71
- 方法 24 成为最好的 /74
- 方法 25 掌控全局 /77
- 方法 26 时间管理 /80
- 方法 27 进行研究工作 /83
- 方法 28 留意细节 /86

PROFIT BOSS 赚钱的绝招

- 方法 29 高品质 /89
- 方法 30 帮助他人 /92
- 方法 31 与获利相联结 /95
- 方法 32 发展管理技巧 /98
- 方法 33 接受批评 /101
- 方法 34 从失败中学习 /104

第IV章 赚钱老板的行动

- 方法 35 与成规战斗 /109
- 方法 36 积极 /112
- 方法 37 坚决有力地与人谈判 /115
- 方法 38 稽查你自己 /118
- 方法 39 投资于新技术 /121
- 方法 40 提出新计划 /123
- 方法 41 鼓励你的部属 /126
- 方法 42 停止写报告 /129
- 方法 43 减少库存 /131

PROFIT BOSS 赚钱的绝招

第V章 赚钱老板的心理学

方法 44 将组织个人化 /137

方法 45 确认谁该受到褒扬 /140

方法 46 研究心理学 /143

方法 47 成为一个善于交际的人 /146

方法 48 相互信任 /149

第VI章 赚钱老板生活中的一些人

方法 49 作战尖兵 /155

方法 50 同事 /157

方法 51 秘书 /160

方法 52 部属 /163

方法 53 财务人员 /166

方法 54 行政人员 /169

方法 55 顾问 /172

方法 56 专家 /174

方法 57 工会代表 /177

PROFIT BOSS 赚钱的绝招

第七章 赚钱老板的人事政策

方法 58 招募新人 /183

方法 59 商业学院 /186

方法 60 研讨会 /189

方法 61 研习营 /192

方法 62 利润分享 /195

方法 63 福利 /198

方法 64 加班 /201

方法 65 冗员 /204

方法 66 罢工 /207

第八章 赚钱老板的生活风格

方法 67 家庭 /211

方法 68 健康 /214

方法 69 午餐 /217

方法 70 压力 /220

方法 71 应酬款待 /224

PROFIT BOSS 赚钱的绝招

方法 72 工作时间 /227

方法 73 阅读 /230

第IX章 赚钱老板应避免的事

方法 74 工作规范 /235

方法 75 繁复的档案管理系统 /238

方法 76 董事会 /240

方法 77 委员会 /242

方法 78 承包商 /245

方法 79 身份地位 /248

方法 80 个性偏好 /251

方法 81 性 /254

方法 82 管理的流行风尚 /257

方法 83 设定公式 /260

方法 84 危机恐慌 /262

第X章 财务与赚钱老板

方法 85 预算 /267

PROFIT BOSS 赚钱的绝招

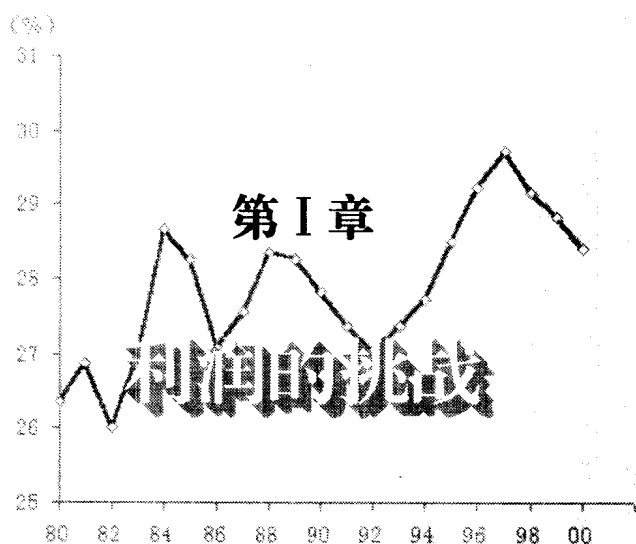
- 方法 86 收入 /270
- 方法 87 成本 /272
- 方法 88 津贴 /274
- 方法 89 投资 /277
- 方法 90 现金流通 /280

第XI章 行销市场中的赚钱老板

- 方法 91 竞争对手 /285
- 方法 92 产品设计 /288
- 方法 93 市场行销 /291
- 方法 94 宣传 /294
- 方法 95 销售 /297
- 方法 96 顾客 /300
- 方法 97 接触 /303
- 方法 98 劝说性销售 /306
- 方法 99 抱怨 /308
- 方法 100 潜在客户 /311

第 I 章

利率的挑战



方法 1 对利润的心态

赚 钱老板的眼睛只专注于利润上。
对他来说,这几乎是一种执迷。他能在每一种商业环境下,都看到利润的存在,在每个工作日的每一秒,都寻求赚钱的机会。

全心投入于赚钱,这牵涉到一种心态。他将这种心态灌输到组织中的每一角落,使赚钱变成一种生活方式,也成为他的手下永远不会停止去追求的事。

- 赚钱老板不会想从违法之事中获取利益。
- 赚钱老板不会亏待员工或工会来求得利润。
- 赚钱老板不会漠视客户或供应商的需要,而寻求自己的利益。
- 赚钱老板会提供给员工一个绝佳的工作环境,而