

商道就是融智慧与能力为一体，把别人做不成的生意做成的一种绝佳才智。这种本领当然融汇了商人聪明的智慧，敏锐的目光，从容的心态和果敢的决策。

WINNING COLLECTION

赢全集



成功总经理必备的8种商道

周文浩/编著

成功总经理做生意自然有一套别人无法获取的秘密商道，例如：把握千载难逢的良机、靠别人去赚大钱、不凭直觉去决策、掌握好合作和社交的关系、把杰出的创意变成金钱、用高超的领导能力管理好自己的团队、善于控制经营成本等等。这些商道粗看起来似曾相识，但是因人而异、因时而别。换句话说，不同的总经理就有不同的运用！

WINNING COLLECTION

只有把做人摆在第一位的总经理，才能赢得别人的信任和合作，才能做的越来越大。因此，一个有品位的成功总经理，即是一个善于做人的人。

海潮出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

赢全集：成功总经理必备的8种商道 / 周文浩编著. —北京：
海潮出版社，2005

ISBN 7-80213-099-9

I. 赢… II. 周… III. 企业领导学 IV. F272.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第135273号

赢全集

——成功总经理必备的8种商道

周文浩 编著

☆

海潮出版社出版发行 电话：(010)66969736

(北京市西三环中路19号 邮政编码100841)

中国电影出版社印刷厂印刷

开本：787×1092毫米 1/16 印张：17.75 字数：280千字

2006年3月第1版 2006年3月第1次印刷

印数：1-5000册

ISBN 7-80213-099-9

定价：39.80元

前 言

在这个越来越诱人的财富时代，人们对金钱的理解越来越多样化，也更加实用。但其中最为普遍的现象是——绝大多数人都愿意凭实力成为自己的总经理，去打开自己财富的人生！

提到“总经理”一词，既令人向往，也令人觉得平淡，因为有许多本不是总经理的人，最后靠自己的聪明才智成为名扬一方的财富大腕。也有一些曾经是总经理，最后因自己决策失误而变成了可怜人。看样子，最终能不能成为总经理，对许多人来说是一个未知的概念，或者说是一个看不到结果的过程。当然，我们希望有志于成为总经理的人，都能够实现自己的人生抱负。正因为如此，我们在本书中想与大家谈一谈成功总经理做生意的商道。

什么叫商道？商道就是融智慧与能力为一体，把别人做不成的生意做成的一种绝佳才智，这种本事当然融注了商人聪明的智慧、敏锐的目光、从容的心态和果敢的决策。天下的商道都是靠总经理自己思考出来的，而不能简单的照搬照抄。有些总经理做生意，就爱犯红眼病，以为别人能挣钱的生意，自己也一定能挣，别人不能挣钱的生意，自己也一定不能挣，这种简单的思路实则是不明成功商道，而成为别人

的跟屁虫罢了。要知道这是做总经理之大忌!

成功的总经理做生意自然有一套别人无法获取的秘密商道，例如：把握千载难逢的良机、靠别人去赚大钱、不凭直觉去决策、掌握好合作和社交的关系、把杰出的创意变成金钱、用高超的领导能力管理好自己的团队、善于控制经营成本等等。这些商道粗看起来似曾相识，但是因人而异、因时而别，换句话说，不同的总经理就有不同的运用!

“华人首富”李嘉诚有一句名言：“最聪明的商人不是只看到手中的钱，而是想尽办法以做人为头等大事。”这就是说，做人与经商的关系非常密切，有些总经理只知道赚钱，而忽视自己的做人之道，结果表面上看赚了一些钱，实际上赚得却是一些小钱。只有把做人摆在第一位的总经理，才能赢得别人的信任和合作，才能做的越来越大。因此，一个有品位的成功总经理，即是一个善于做人的人。

“心态决定成败”，这句话极其通俗，却极其重要。天下事不可能一切皆如你意，你必须调整好自己的心态，在各种环境中都不轻易改变和放弃自己的选择，始终让自己处于一种积极的状态中，同时要沉着冷静、稳扎稳打，树立起自己的品牌，才能在市场竞争中赢得胜局。这种良好的心态，直接决定一个总经理究竟能谋多大的事、做多大的事。

任何一个人人都面临社会问题，总经理也是这样。在某种程度上讲，总经理的生意经有一半是与社交相关，即在各种社交场合与不同的人打交道，从他们身上找可利用的商

赢

ying guan ji

业信息，从他们身上找可利用的人力，从而丰富自己的经商经验和强大自己竞争的实力。最聪明的总经理一定是个最出色的社交专家，这个道理，不容怀疑，否则一旦要办什么事，你就会感觉到难上加难。

世上的总经理，不可详尽，最简单的划分即为成与败两种。成功的总经理与失败的总经理最大的区别是什么？是他们能否做自己最拿手的事！一个人做自己不熟悉的事，意味着把自己引入到冒险的道路上去，这是做总经理的一大忌讳；相反，只有做自己最擅长的事，就可以发挥自己的强项，把自己的生意经营得有滋有味。世上的成功总经理，莫过于后者。这一点，是万万不能轻视的。

什么叫总经理的财商？即做生意的学问。显然，做生意是一门难念的经，不是人人所能为。聪明的总经理必定有高的财商——超过一般商人的思维力、判断力、决策力，这样就可以在绝处逢生，并且反应迅速、攻守兼备、用力到位，从而让自己的生意就像流水一样不会枯竭。财商是看不见的，却存在于总经理的一举一动中。你要想成为不败的总经理，必须时时强化自己的财商，绝不能输于人，这样你才能成为最终的赢家。

成功的总经理当然离不开成功的商道，离开商道而做成的生意多半是瞎碰乱撞，可能有了今天没了明天，因此，我们希望大家一定要把“商道”两个大字牢牢记住心中，把自己的生意做稳、做实、做大、做强，千万别瞧不起商道存在的作用。

赢

ying qian ji

目 录

格调：致富的绝对致胜力

知识是老板最大的资本	003
成为优秀老板的素质	005
确保一生有钱的 13 个条件	007
老板的类型和特点	012
没有钱一样做老板	013
年轻有为可做老板	015
只要是强者，就能做大老板	018
做有特色的事最重要	020
做老板，更要做“企业家”	022
成功老板的 7 大战略建议	023

品位：做人重于经商

老板要学会推销自己	031
影响成功老板的 3 大因素	034
老板道德品性影响企业前程	036
老板要诚实守信	039
老板要具有强大的责任心	042
老板要有敏锐的洞察力	045
老板要富有冒险精神	047

老板要对事业执著追求	050
老板无往而不胜的意志力	052
执著追求自己的梦想	054
不要因挫折而动摇计划	058
把失败当作奔向成功的经验	062

心态：从容者乃为第一赢家

做金钱的主人还是奴隶	069
金钱填不满欲望	072
天下没有免费的午餐	077
别让钱成为噩梦	077
老板以积极的心态对待压力	082
老板以积极的心态对待竞争	084
老板以积极的心态走出困境	086
老板用乐观的态度对待挫折	089
决策要讲科学不能凭直觉	093
不要忘记质量是企业的生命线	095
要服从市场规律	096
不要单纯依靠炒作	099
质量是企业的生命	101
广告策划不好极易自毁前程	104
树立品牌意识	108

才学：本事越大越有力

- 不断地给自己补充“营养” 115
- 具有合理的才智结构 116
- 学习能力比知识更重要 117
- 找到提高学习能力的技巧 120
- 在实践中学习不断进取 123
- 拥有一个开放的头脑 126
- 把握住千载难逢的发展良机 128

社交：善于发现生意经

- 倾听是保证良好沟通的前提 137
- 赞美是沟通强有力的武器 140
- 推销是有钱的开始 144
- 说服的技巧 146
- 掌握争论的主动权 148
- 掌握好合作与社交的关系 150
- 笑一笑，效益到 152
- 靠己赚小钱而靠人赚大钱 154
- 老板都有个好人缘 156
- 学会用电话谈生意 158

创新：头脑的力量决定一切

- 创新是创富之源 171
- 好的创意才能创造财富 172

杰出的创意就是效益	174
把具有创造性的新思想变成财富	177
独辟蹊径拾遗补缺或填补空白容易获胜	182
运用“抢占术”做生意	184
外行不一定就不能成功	186
从“身边”开拓市场	188
使经营业兴旺发达的 9 个要素	190

领导力：你是大家的榜样

提高非权力影响力	199
提高决策能力	201
知人善用的技巧	203
管理好自己的团队	205
如何适时授权	207
批评的施与受	212
激励员工	219
聘用与解雇员工	226

财商：做生意的聪明学

财富来源于聪慧的大脑	235
世界财富大转移	237
投资 10 大秘诀	240
世界巨富的理财观	243
积累财富的关键方面	244
储蓄投资的方法	248

借贷投资的方法	251
风险也意味着财富	259
对风险要时刻提高警惕	260
提高报酬, 降低风险	261
敢于冒险但要善于回避风险	262
关注政府行为, 确定投资取向	266
抓住信息要及时决策	269
激励企业全体职工精打细算	270



致胜

美国通用公司总裁杰克·韦尔奇说：“一个真正的老板，一定是一个拥有绝对致胜力的人。”毫无疑问，有许多人都想做老板，想做出自己的一番事业，并为之为一生的目标。现在的问题是，“怎样才能做一个绝对致胜的老板？”成功老板必须具备这样的四大因素：知识的丰富、眼光的敏锐、敢于开拓、长线规划——它们构成了老板的综合实力和敢于竞争的精神，可以称之为成功老板的格调。

格调·致富的绝对致胜力

知识是老板最大的资本

一个缺乏知识的现代人自然难以有作为，更何况老板阶层呢？大家知道，知识经济时代是一个充满着创新的时代。在这个时代，新的产业部门将取代传统的产业部门，新的资源与新的资源配置方式也将出现。一些社会新型阶层必将兴起，知识和信息的拥有者、控制者将打破传统的货币资本与实物资本拥有者和控制者对社会权力的垄断地位，成为新时代社会结构的核心和中坚力量，社会财富也必将为新的知识创新阶层所控制。

随着知识的资本化，知识资本家和知识资本营运家将成为时代新宠，成为社会发展与控制的主导力量。

资料显示，比尔·盖茨平均每周增加资产4亿美元。比尔·盖茨创造了财富史上的神话。他的成功与过去我们所熟知的成功例子完全不同。在过去的差不多一个世纪里，全球首富是石油大王、汽车大王、钢铁大王等企业巨子，他们的财富是必须通过一生的努力，甚至是几代人的不懈奋斗，才逐渐完成的。他们的财富是建立在数不清的有形原料、产品之上的。而比尔·盖茨的微软公司，没有高大的厂房，没有堆积如山的原料，有的只是知识和智慧，他们的产品就是一张张软盘。这是一个崭新的产业。比尔·盖茨的微软公司的产值大于美国三大汽车公司产值的总和，而且美国1996年全年新增产值的2/3是靠像微软公司这样的企业创造的。

比尔·盖茨的崛起，揭示了创业是智者的游戏，知识是创业的

资本。同时，比尔·盖茨的出现也标志着知识经济时代的到来。

知识经济时代，知识分子再也不是手无缚鸡之力的穷酸、软弱的穷书生了。

在知识经济时代，最重大、最根本的变化，无疑是发生了资本革命，资金让位于知识，知识成为最宝贵的资源、最重要的资本。“知识就是资本，知识就是财富”将成为这个时代的新理论。

知识经济和资本革命向一切富有知识与智慧者提供了前所未有的机遇。纵然你很穷，但只要你拥有一颗智慧的大脑，立志创业，成为一名知识资本家，就一定会富甲天下。

约翰·凯恩今年26岁，却有着双重身份，耶鲁大学计算机专业的研究生、一家计算机技术应用公司的老板。

约翰·凯恩18岁考入加州大学伯克利分校，一次偶然的机，约翰·凯恩接触到了计算机，从此他就被这神奇的机器吸引了。他对自己说：“我不能掌握计算机，将来就会让计算机掌握。”他寻找并创造一切机会学习计算机知识。1999年，他被保送到耶鲁大学计算机专业深造。

大学三年级时一次无意的发现，使约翰·凯恩萌生了研制一种可调节电筒容量兼容各种型号电池的手电筒的想法。半年后，约翰·凯恩为自己的这项发明申请了专利。在此期间约翰·凯恩先后为加州殡仪馆、铁路局、加州计算中心等单位设计了相关的系统管理程序。

2000年，当约翰·凯恩被保送为耶鲁大学计算机专业研究生的同时，他成立了自己的研究所，当上了一名学生老板。研究所成立不到半年，他就开发出具有感应识别技术的智能化巡检系统、地理定位系统等多个项目。

新经济时代，经济发展主要取决于智力资源的占有和配置，以高技术产业为支柱，以高文化、高谋略为策划的发展经济模式，知识+资本+创意，已成为成功致富的公式。

由此可见，知识就是力量，知识就是财富。如果你是一个拥有现代知识的大学毕业生，你的最好选择就是自己创业，做老板。随着新经济时代的到来，人们的机遇面临极大的挑战，谁抓住了这个时代的机遇，谁就是财富的拥有者。

成为优秀老板的素质

不是什么样的人都能成为优秀的老板，因为不同素质的人决定不同的能力。优秀老板应当是这样一些人：

1. 脑子灵活的人。读书聪明和赚钱完全是两码事。读书人往往呆头呆脑，墨守成规，而赚钱则要灵活多变。

2. 行动力非常强的人。一旦有赚钱的念头就马上一步一个脚印地去做，要付诸行动，敢于碰，善于磨，只有这样才能抓住机会。

3. 勇于追求财富的人。没有“只要三餐能吃饱，要那么多钱干嘛”的思想，因为一辈子捧着“铁饭碗”，永远没有发财的机会。“够用就好，无需赚那么多钱”这句话是那些不会乃至不能赚大钱的人聊以自慰的名言，只是一种精神胜利法。

4. 能居安思危的人。不安于现状，无休止地进取。汽车大王福特曾说：“一个人若自以为有许多成就而止步不前，那么他的失败就在眼前。我看过许多人，开始时挣扎奋斗，但在他花费无

数血汗，使前途稍露曙光后，便自鸣得意，开始怠惰、松懈，于是失败立刻追踪而至。跌倒后，再也爬不起来。”

5. 从贫穷中走出来的人。正像“貌不惊人”的男士一心一意地追求漂亮的女子往往能成功一样，贫困的人因为感受到了贫穷的切肤之痛而愈有赚钱的欲望。

6. 有明确财富目标的人。一个人单调地上下班，把固定的工资存入银行，年复一年，到头来只能有少许积蓄。想赚大钱，就要立志当商人，而且目标要水涨船高，选定10万、20万，再是100万、500万，再后是1000万，拥有1000万才是富翁。

7. 能够放下架子的人。想发财，要不怕羞，当你在大街小巷推销产品时，不要怕人嘲笑。

8. 善于动脑的人。多动脑筋，超越常理，出奇制胜。“鬼点子”越多，越能赚钱。

9. 具有创新精神的人。赚钱要有创意，凡事跟风，还可以赚点钱，但慢，不但赚不到大钱，反而有亏蚀的可能。“第一个做的是天才，第二个做的是庸才，第三个以后做的便是蠢材”。所以，创业的第一要诀就是眼光独到，想别人未想的事。

10. 自信的人。时时暗示自己“我有赚钱的能力，我的运气好”，对自己充满信心，这么一来，你便能发挥最大的潜力。

11. 有个性的人。成功的企业家或商人都是爽快的人，个性豪爽，干净利落，不拖泥带水，把握时机，当机立断。

12. 勇于冒险的人。以直觉下判断，凭胆量论胜败。

13. 善于学习的人。多听经验丰富的知己的建议。

确保一生有钱的13个条件

拿破仑·希尔根据自己的成功体验，制定了通俗易懂的“思考致富学”。而且凭着这种成功哲学的普及，通过著作和演讲，为自己累积了相当的财富。他的理论是他自己的亲身经历，可信度很高。

这绝不是急功近利、惟利是图、短视的“谋利方案”，而是一个进可攻、退可守、“物质与灵性兼重”的“自我完成学”。

在美国，这本书热“烧”不退，它铸造了无数个百万富豪。

希尔说明了关于构筑“巨亿财富”的“十三个条件”。

1. 拥有欲望

我们因拥有对财富、名誉、地位、美女、俊男等等各种“欲望”而生存。欲望正是把人推向成功的原动力，没有欲望的人必然是个失败者。

为什么拥有了欲望还无法达成心愿呢？这是因为没有走上达成欲望的“正确过程”的缘故。

利用拿破仑·希尔的方法来试试看吧！譬如说，为了实现“财富”或是“金钱”的愿望，必须有以下六个阶段：

第一阶段——想要的金额。不要只设定为“很多”，要明确地设定出来，像是“几千万元”、“几亿元”。

第二阶段——要明确知道想做什么事情。除了偷窃和杀人之外，要工作18个小时或是去寻找其他收入的来源等等。

第三阶段——实现你目标的决定的时间！