

向有心脱颖而出的人士郑重推荐麦凯商界智慧

超越艾科卡的商界大师
MBA学不到的经营智慧

麦凯商学

—30年的商界秘诀与策略大公开—

晴朗 编著



要想赚钱，先读此书

麦凯在美国商界被称为“万能先生”

麦凯的商界秘诀与策略是实用、充满智慧又无懈可击的，
追求挑战、突破和成功的人，此书不容错过！

中国人事出版社



中财B0087061

麦凯商学

—30年的商界秘诀与策略大公开

晴朗 编著

中央财经大学图书馆藏书章

登录号

400352

分类号 F737.12/8

中国人事出版社

图书在版编目(CIP)数据

麦凯商学/晴朗编著. —北京:中国人事出版社,1997. 12

ISBN7—80139—156—X

I. 麦… II. 晴… III. 商业经营—经验—美国 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 25713 号

450352

麦 凯 商 学

——30 年的商界秘诀与策略大公开

晴 朗 编 著

中国人事出版社出版

(100028 北京朝阳区西坝河南里 17 号楼)

新华书店经销

北京王史山胶印厂印刷

*

1997 年 12 月 第 1 版 1997 年 12 月第 1 次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:15

字数:350 千字 印数:1—11000

定价:23.80 元

致所有追求成功的人们

一

世纪之交,中国大地正发生深刻的社会变革,商潮滚滚,为许多胸怀大志的人提供了良好的机遇和广阔的用武之地。

你可能雄心勃勃,想大有作为,可由于年龄、资历、学识与技术所困,找不到出路。

你可能拥有了自己的事业,想不断突破现状,可由于竞争、市场、管理及眼界的限制,只能在原地徘徊。

如何在这样的时代抓住契机,发展自己的事业,从而拥有一个充实而积极的人生?

你不一定非得是个天才,只要你认真学习成功者的经验,你就可以大大缩短时间,只要你确实掌握商场智慧,你就可以游刃有余。

二

大作文化公司顺应这一时代潮流,迎合广大梦想成功者的需求,将策划、组织《工商企管新思维》和《成功者智慧》两套丛书,把国内外的先进经营管理理念、商界赢家新策略奉献给工商界的朋友。

经营事业也就是经营人生,学习人生的管理技巧,掌握处世的艺术,更是每一位追求成功者的必修课。大作文化公司更乐于把国内外优胜者的真知灼见,成功人士的智慧,人生发展的各种技能加以收集,整理成《成功者智慧》丛书,为积极进取的人们提供精神的食粮。

《工商企管新思维》和《成功者智慧》这两套丛书,以其理论的先进,内容的实用,技术的可操作为特色,我们不是在做涇渭艰深的学术专著,而是为所有梦想成功和正在追求成功的人们提供良师益友,以期**获得成功的灵感和启示,获得勇往直前、永不言退的原动力。**

三

“只要你起步,就永不嫌迟!”朋友们,好好干吧。成功的欢乐在前方等着你,不要错过了这个时代,也不要错过了这个人生。

在为人类征服太空作了许多尝试和突出贡献的美国航天航空局门口的石碑上,刻着一行震撼人心,催人向上的话,让我们共勉:

**“只要我们能梦想的,
我们就能实现!”**

大作文化发展有限公司

1997年11月

序

商海无涯，何以横渡

大浪淘沙，商界自身的内部机制将一大批下海者淘汰出局，如何在这样竞争残酷的环境中求得生存，发展和壮大呢？

这正是本书所要传达给读者的信息。

麦凯是美国知名的企业家，工商畅销书作者。他从商 30 余年，积累的经验 and 体验是大学里学不到的商界智慧。正如他的公司制造的信封见于美国每一个地方一样，他的经商策略也见于每一个细微之处。

麦凯的商界策略和秘诀以实战为出发点，借鉴性强，可操作性大，本书将他的商界智慧、奉献给广大读者，以助商界人士掌握商场必胜不败的契机。

所以，麦凯商学是你在商界成功的护照，请好好研读。

目 录

第一章 初生牛犊

——麦凯涉世策略

第 1 课	平等竞争,迈向成功.....	(3)
第 2 课	找到喜欢的工作并让它替你赚钱	(5)
第 3 课	在父母成功的阴影下更难出头	(7)
第 4 课	要求加薪有门路	(8)
第 5 课	吃亏就是占便宜	(11)
第 6 课	商人的生命周期	(13)
第 7 课	你为公司赚进的钱,超过你的薪水么.....	(15)
第 8 课	做别人不愿做的事	(17)
第 9 课	尊重老板	(19)
第 10 课	见人说人话.....	(21)
第 11 课	怎样才能与众不同.....	(22)
第 12 课	什么人易出成就.....	(24)
第 13 课	对付办公室流氓.....	(25)
第 14 课	小心“炮筒子”.....	(28)
第 15 课	晋升的两个途径.....	(30)
第 16 课	要参与公司的核心业务.....	(32)
第 17 课	别和老板面对面斗.....	(33)
第 18 课	满足是一种衰退.....	(34)

第 19 课	冠军的必备素质·····	(35)
第 20 课	取胜五要素案例·····	(36)
第 21 课	损害事业的四种案例·····	(38)
第 22 课	阻碍晋升和事业发展九因素·····	(41)
第 23 课	七种最危险的人物·····	(44)
第 24 课	抓住时机,跳下贼船 ·····	(47)
第 25 课	事业受挫的奋起绝招·····	(49)
第 26 课	有志者,事竟成 ·····	(53)

第二章 白手起家

——麦凯创业策略

第 27 课	成功需要勇气·····	(59)
第 28 课	创业前的 12 个问题 ·····	(61)
第 29 课	计划脱离现实五种情况·····	(74)
第 30 课	订下目标·····	(77)
第 31 课	重要的是寻求价值,而不是利润 ·····	(79)
第 32 课	企业发展三阶段·····	(81)
第 33 课	企业文化七步曲·····	(83)
第 34 课	何为最大的成就·····	(86)
第 35 课	创业初期三项原则·····	(87)
第 36 课	小市场、高利润 ·····	(89)
第 37 课	利用废物赚大钱·····	(91)
第 38 课	买方变卖方·····	(93)
第 39 课	抢得先机占便宜·····	(95)
第 40 课	未来新宠——水·····	(96)

第 41 课	小成本大收益·····	(98)
第 42 课	收购的窍门·····	(99)
第 43 课	走向世功的准则 ·····	(101)
第 44 课	保持战果 ·····	(104)

第三章 攻心为上

——麦凯管理策略

第 45 课	事业发展曲线 ·····	(109)
第 46 课	冠军曲线 ·····	(110)
第 47 课	浅尝辄止者曲线 ·····	(111)
第 48 课	老黄牛曲线 ·····	(112)
第 49 课	狂热者曲线 ·····	(113)
第 50 课	亲自进场的时代 ·····	(114)
第 51 课	诚实是最佳权术 ·····	(117)
第 52 课	管冲突,不管变革·····	(119)
第 53 课	老板不要自己扮“黑脸” ·····	(121)
第 54 课	要做就做个优秀的“黑脸” ·····	(122)
第 55 课	问卷看出企业文化 ·····	(124)
第 56 课	热心公益形象 ·····	(128)
第 57 课	人事问卷用处多 ·····	(129)
第 58 课	真心关怀员工 ·····	(134)
第 59 课	别在公司扮超人 ·····	(136)
第 60 课	样样上手才厉害 ·····	(139)
第 61 课	小心自我膨胀 ·····	(140)
第 62 课	中小企业定位指导原则 ·····	(142)

第 63 课	慷慨分利给员工	(144)
第 64 课	订合约,防跳槽.....	(145)
第 65 课	“我从未见过坏的履历表”	(148)
第 66 课	有效选拔人才	(150)
第 67 课	录用员工中的最大错误	(153)
第 68 课	体面地解雇职工	(155)
第 69 课	炒“烂苹果”的鱿鱼	(158)
第 70 课	赞美是最有效的激励方法	(160)
第 71 课	倾听自己的心声	(162)
第 72 课	化愤怒为力量	(166)
第 73 课	老人也可做事业	(169)
第 74 课	哄死人不偿命	(175)
第 75 课	亲自出马	(177)
第 76 课	感人的纸帽子传统	(178)
第 77 课	麦凯客户档案管理法	(179)
第 78 课	“麦凯 66”的回报	(186)
第 79 课	有凭有据,有备无患.....	(189)
第 80 课	经理人最容易犯的大错	(190)
第 81 课	创意最怕受限	(192)
第 82 课	公司内创业家	(194)
第 83 课	钱可买到经验,经验可以赚到钱.....	(196)
第 84 课	象对顾客一样对待你的供应商	(199)
第 85 课	人尽其才	(202)
第 86 课	让你的爱有时间发呆	(204)
第 87 课	做得多还要做得巧	(206)
第 88 课	不惩则不威	(208)
第 89 课	你有多少业务员	(210)

第 90 课	适时地授权	(211)
第 91 课	员工与顾客同等重要	(213)
第 92 课	花钱消灾	(215)
第 93 课	邮政快件无须看	(217)
第 94 课	成功者与英雄的价值	(218)
第 95 课	驾驶业务尖子	(220)
第 96 课	头号人物的五种素质	(222)
第 97 课	留住人才九招	(225)
第 98 课	制作广告九大劝告	(229)
第 99 课	什么是最好的宣传手段	(235)

第四章 一举成交

——麦凯行销策略

第 100 课	优秀推销员必备素质	(239)
第 101 课	做义工,学推销	(243)
第 102 课	勤于拜访客户	(246)
第 103 课	把握生意上门的一刻	(248)
第 104 课	为客户准备新点子	(251)
第 105 课	胆识比魅力重要	(253)
第 106 课	难缠的四种买主	(256)
第 107 课	销售胜算指导原则	(258)
第 108 课	了解人性	(261)
第 109 课	销售如教书	(263)
第 110 课	信誉实力派	(266)
第 111 课	主管推销术	(268)

第 112 课	不问,就永远不知	(270)
第 113 课	外貌仅次于品质	(275)
第 114 课	处理顾客抱怨的方法	(277)
第 115 课	赢得顾客的忠诚度	(282)
第 116 课	细心观察客户	(284)
第 117 课	葛米兹兄弟的故事	(286)
第 118 课	满足客户的特别需求	(291)
第 119 课	了解客户的个性	(292)
第 120 课	如何对付“难缠”的客户	(294)
第 121 课	寻找新顾客	(299)
第 122 课	确实把握时间	(300)
第 123 课	如何战胜供需法则	(302)
第 124 课	易被忽视的另一半	(303)
第 125 课	获取信息六招	(305)
第 126 课	要记住让对方下定单	(308)
第 127 课	走进一个房间时应注意的信息	(310)
第 128 课	几种成交技术	(313)

第五章 谈笑用兵

——麦凯谈判策略

第 129 课	世界级的谈判高手	(317)
第 130 课	商务谈判的五种基本功	(321)
第 131 课	有头衔,但无实权	(324)
第 132 课	不当冤大头	(326)
第 133 课	你需学会说“不”	(327)

第 134 课	投石问路·····	(330)
第 135 课	“心不在焉”·····	(332)
第 136 课	欲擒故纵·····	(334)
第 137 课	虚虚实实·····	(336)
第 138 课	买卖的战争·····	(338)
第 139 课	价格陷阱·····	(340)
第 140 课	价格以外的四种策略·····	(342)
第 141 课	在什么情况下应该放弃交易·····	(345)
第 142 课	应付难缠问题的方法·····	(349)
第 143 课	避免激烈的对抗·····	(352)
第 144 课	面面俱到·····	(354)

第六章 成者为王

——麦凯商战策略

第 145 课	无坚不摧的信心领导·····	(357)
第 146 课	认识并战胜敌人·····	(361)
第 147 课	不打没把握的仗·····	(369)
第 148 课	小鱼吃大鱼的方法·····	(371)
第 149 课	自欺是受骗之母·····	(375)
第 150 课	致命伤——感情用事·····	(378)
第 151 课	揭开华而不实的外表·····	(381)
第 152 课	多制造几个对手·····	(384)
第 153 课	向对手公司挖角·····	(386)
第 154 课	别让收藏品沦为肥羊·····	(387)
第 155 课	登门整赖皮·····	(389)

第 156 课	多付一点又何妨.....	(392)
---------	--------------	-------

第七章 麦凯人生秘诀

秘诀 1	公关发威换形象	(395)
秘诀 2	从未失败的原因	(396)
秘诀 3	一招鲜,吃遍天	(397)
秘诀 4	纸短情长	(399)
秘诀 5	人爱其名	(401)
秘诀 6	听听老人言	(402)
秘诀 7	省时绝招	(403)
秘诀 8	愤怒和报复一样不可取	(404)
秘诀 9	广结名流的方法	(405)
秘诀 10	根本没有“记忆不好”这回事	(407)
秘诀 11	人不能忘本	(409)
秘诀 12	预测未来可保心智敏锐	(410)
秘诀 13	广结奇缘	(411)
秘诀 14	赢得听众的绝招	(412)
秘诀 15	现金之美	(414)
秘诀 16	一个女经理的成功奥秘	(415)
秘诀 17	成功的老板六招	(418)
秘诀 28	己所不欲,勿施于人	(422)
秘诀 19	商界中两种困难的局面	(425)
秘诀 20	在对抗中取胜五招	(427)
秘诀 21	成功的人没有例外	(430)
秘诀 22	绕过老板的秘书	(432)
秘诀 23	约见大忙人	(435)

秘诀 24	交往中的等级观念	(138)
秘诀 25	结束无休止的交谈	(140)
秘诀 26	怎样和新闻界打交道	(142)
秘诀 27	电视采访四要点	(145)
秘诀 28	五个信息源	(147)
秘诀 29	请客之道	(150)
秘诀 30	从不让别人掏钱	(152)

第八章 成功的公式

如何成功.....	(155)
成功=决心+设定目标+全力以赴.....	(159)

第一章

初生牛犊——
麦凯涉世策略

