
作者序

大卫·弗曼多

利 润无时无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，惟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芽”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，很好选整个世界就将成为你的掌中物选

孕暗宏戴月察 赚钱的绝招

悦孕栽孕栽

目 录

作者序

第 I 章 利润的挑战

方法 员 对利润的心态 轶

方法 圆 利润哲学 轶

方法 猿 获利的策略 轶

方法 源 利润领导者 轶圆

方法 缘 创造利润的优先顺序 轶缘

方法 远 权力与利润 轶愿

方法 苑 创新以求获利 轶园

第 II 章 赚钱老板的基本特质

方法 愿 展望 轶苑

方法 怨 对产品的信心 轶怨

方法 员园 承担风险的能力 轶园

方法 员员 专业素养 轶源

方法 员圆 充足的资讯 轶苑

孕暗宏戴月的察 赚钱的绝招

方法 员袁 决断力 轱圆

方法 员原 独一无二 轱猿

方法 员缘 胸襟开阔 轱远

方法 员远 礼节 轱愿

方法 员苑 前后一致 轱圆

方法 员愿 以客为尊 轱缘

方法 员怨 专注于最后的成果 轱愿

方法 员圆 不惜辞职来坚守原则 轱员

第三章 赚钱老板的成功技巧

方法 圆员 迈向成功 轱缘

方法 圆圆 企业家的创业精神 轱愿

方法 圆猿 决心 轱员

方法 圆源 成为最好的 轱原

方法 圆缘 掌控全局 轱苑

方法 圆远 时间管理 轱圆

方法 圆苑 进行研究工作 轱猿

方法 圆愿 留意细节 轱远

孕暗宏職月察 赚钱的绝招

- 方法 圆 高品质 猿
- 方法 猿 帮助他人 猿
- 方法 猿 与获利相联结 猿
- 方法 猿 发展管理技巧 猿
- 方法 猿 接受批评 猿
- 方法 猿 从失败中学习 猿

第IV章 赚钱老板的行动

- 方法 猿 与成规战斗 猿
- 方法 猿 积极 猿
- 方法 猿 坚决有力地与人谈判 猿
- 方法 猿 稽查你自己 猿
- 方法 猿 投资于新技术 猿
- 方法 猿 提出新计划 猿
- 方法 猿 鼓励你的部属 猿
- 方法 猿 停止写报告 猿
- 方法 猿 减少库存 猿

赚钱的绝招

第V章 赚钱老板的心理学

方法 源 将组织个人化 轵苑

方法 源 确认谁该受到褒扬 轵园

方法 源 研究心理学 轵猿

方法 源 成为一个善于交际的人 轵苑

方法 源 相互信任 轵源

第VI章 赚钱老板生活中的一些人

方法 源 作战尖兵 轵缘

方法 缘 同事 轵苑

方法 缘 秘书 轵园

方法 缘 部属 轵猿

方法 缘 财务人员 轵远

方法 缘 行政人员 轵源

方法 缘 顾问 轵园

方法 缘 专家 轵源

方法 缘 工会代表 轵苑

孕暗孕職孕的察 赚钱的绝招

第七章 赚钱老板的人事政策

方法 缘 招募新人 轱愿袁

方法 缘 商业学院 轱愿远

方法 远 研讨会 轱愿恩

方法 远 研习营 轱愿圆

方法 远 利润分享 轱愿缘

方法 远 福利 轱愿愿

方法 远 加班 轱愿员

方法 远 冗员 轱愿原

方法 远 罢工 轱愿苑

第八章 赚钱老板的生活风格

方法 远 家庭 轱愿员

方法 远 健康 轱愿原

方法 远 午餐 轱愿苑

方法 远 压力 轱愿园

方法 远 应酬款待 轱愿原

孕暗至戴月的察 赚钱的绝招

方法 苑圆 工作时间 轱苑范

方法 苑猿 阅读 轱苑园

第IX章 赚钱老板应避免的事

方法 苑源 工作规范 轱苑缘

方法 苑缘 繁复的档案管理系统 轱苑愿

方法 苑远 董事会 轱苑颀

方法 苑苑 委员会 轱苑颀

方法 苑愿 承包商 轱苑缘

方法 苑怨 身份地位 轱苑愿

方法 苑园 个性偏好 轱苑蒙

方法 苑员 性 轱苑源

方法 苑圆 管理的流行风尚 轱苑蒙

方法 苑猿 设定公式 轱苑园

方法 苑源 危机恐慌 轱苑园

第X章 财务与赚钱老板

方法 苑缘 预算 轱苑范

孕暗宏職月察 赚钱的绝招

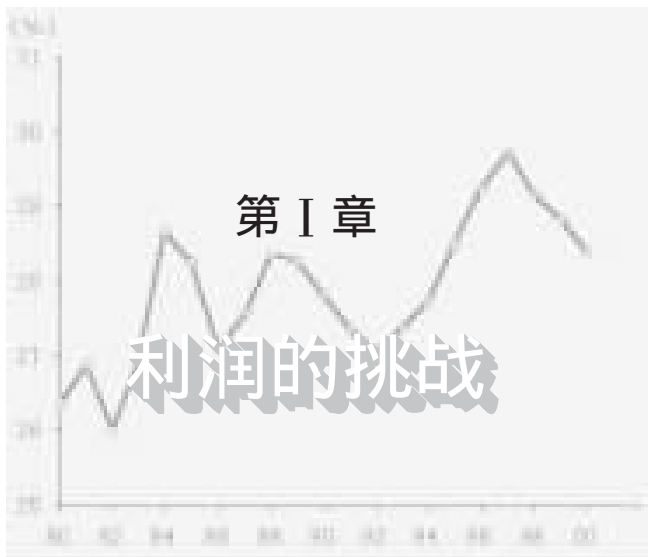
- 方法 愿 收入 轱园
- 方法 愿 成本 轱园
- 方法 愿 津贴 轱源
- 方法 愿 投资 轱苑
- 方法 愿 现金流通 轱园

第XI章 行销市场中的赚钱老板

- 方法 愿 竞争对手 轱愿缘
- 方法 愿 产品设计 轱愿愿
- 方法 愿 市场营销 轱愿愿
- 方法 愿 宣传 轱愿源
- 方法 愿 销售 轱愿苑
- 方法 愿 顾客 轱愿园
- 方法 愿 接触 轱愿猿
- 方法 愿 劝说性销售 轱愿远
- 方法 愿 抱怨 轱愿愿
- 方法 愿 潜在客户 轱愿员

第 I 章

利润的挑战



方法员 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

得到利益。

· 赚钱老板的交通工具干净、现代与维修良好，进而使他争取到更多的获利机会。

· 赚钱老板会给予员工优渥的待遇，而获取整体的利润。

· 赚钱老板会从他每次进行的商业接触中，看到利益的存在。

利润关系到一种心态。

· 从会议中的发言、快速回答客户的疑问与彬彬有礼地对待每一个和他接触的人中，赚钱老板

看到潜在的利益机会。

· 他从柜台服务人员的微笑与良好的接电话礼节中，看到无限的商机。

· 他从其秘书亲切的举止与良好的档案管理方式中，看到了利润。

· 从早上九点将车停进停车库，一直到晚上六点离开办公室之间，赚钱老板不断看到赚钱的机会。

· 从其组织里的任何一个人身上，赚钱老板都能看到赚钱的机会。

当你看到了赚钱老板时，你就等于是看到了利润。

赚钱绝招

你的心态又是如何的呢芽

收拾整理一下你的显微镜(你的眼睛与耳朵),并仔细检查你在今天所做的每个决定、所说的每句话以及所采取的每个行动。

理清你每次决策、每个字词与每个行动中的利润目标。如果不能这么做的话,就请问问自己,到底原因何在芽没有利润存在的话,为什么要多此一举去做一些事芽

如果你记下了一些备忘录给秘书,请运用利润的角度去评估这些事。

如果你对金星方面的议题采取了行动,不妨也运用利润的观点去衡量这些举动。

等到一天结束之时,就将显微镜暂时拿开,并计算你在这二十四小时里,总共为公司赚取了多少利润。如果还不够支付发出去的薪资,你就明白自己应该怎么做。

方法 圆 利润哲学

你 可以选择，由命运来决定你，或是由你来掌控命运。

如果你选的是前者，就会像大多数人一样，只能在某一特定情况之下做出反应，而不能采取主动的态势。此时，最占优势的是你动物性的本能。所以，为了达成后者，必须有一套应对的哲学。

赚钱老板在管理员工追求利润时，有一套非常清楚的哲学。这套哲学是经过他多年的经验总结而发展出来的，其范围涵盖着所有必要的原则、信念、价值观、态度和认知。它也是一种将公司与员工、人员与利润，以及竞争与同情心结合在一起的经营哲学。不仅如此，它还必须是一套可以在工作时的每一分、每一秒具体实行的哲学。

这种哲学是获取利润与达成目标的成果。而在管理员工时，必须是基于人道主义与慈善的做法，建立在彼此间的尊重、尊严、信任与合作上。

赚钱老板的哲学始终非常明确，因此，他才能将之传达给部属，并获得他们的支持与全力以赴的实行。在这个哲学架构里，员工可以获得最大的机会，将经营方针的不确定性减至最低。赚钱老板有了这套清楚的哲学，就可以使他日常的行动步骤、决策与行为显得更为顺畅，并且可以减除不必要的疑虑，展现使人信服的魄力。

再也没有一位比赚钱老板更为睿智的哲学家了。

赚钱绝招

你拥有一套哲学吗？

午餐时分，到公园里独自漫步一段时间，细想你的领导、管理与经营的哲学。不仅如此，还要仔细地想一下你获取利润的哲学，试着在心中整理出它们的大纲。

今晚回家的时候，挪出远离电视与家人的安静时间，将这些哲学纲要记下来。

针对哲学中的每个要项，试着列出你在今天（以及