

小公司如何“用心”赚钱 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E5_B0_8F_E5_85_AC_E5_8F_B8_E5_c123_289123.htm 作为小公司的负责人，你是不是经常感到孤立无助，欲振乏力，甚至是六神无主？不要到处去找原因了，答案就是你的头脑出了问题，注意力不集中，思考不能深入，对外部世界产生了认知上的模糊，你的思想被环境所迷惑了，再也无法正确地决策和有效地执行。作为一个管理者，你走到了一个危险的境地：你不能控制自己，也控制不了整个公司。必须把自己从这种状态中拯救出来！从而拯救整个公司！如何做到这一点？第一步：收心。首先你必须控制你的心和你的头脑，不要让它再四处游荡，而是回到你的身体里面来。你的眼睛看到什么，就要看明白；你的双足站在哪里，就要站稳了；你的耳朵听到什么，就要听清楚。你的双手正在做什么，那就加紧干。让你的心回来吧，忘掉那些不切实际的空想，和你的五官四肢一起开始工作！第二步：思考。或许你藐视那些教材里面的精神激励法，因为你已经成了一个十分冷静而现实的人。但无论如何，你必须让你头脑运动起来，给它以激情和冷静的双重训练。这在任何时候都是必须的。不然，它就会退化僵硬而变成木板一块。为什么新客户开拓如此之难？对于这个问题，你有想过，可是你有深入下去吗？抽过多的烟真是一个坏的心理习惯！抽烟可以帮助思考，也一样可以让思考表面化。有的问题，是有相当的难度，但不管多难，哪怕是焦头烂额，粉身碎骨，也要去思考。第三步：抓要害。你的头脑已经开动起来了，可问题多多，千头万绪，这个时候你要

学会抓要害问题，也就是分清主要矛盾和次要矛盾。小公司的主要矛盾是激烈的市场竞争和弱小的自身实力之间的矛盾。对此我们有必要避开一些大的企业，避免和其正面竞争，专找市场的空档进攻，以100%的凝聚力对抗大企业1%的弱点。次要矛盾是公司内部管理基础的建设问题，管理基础的建立有几个要点，一是对现状的评估，具体说就是对工作的纪录和分析。这一点很重要，是基础的基础。可以采用一些量化的指标，比如准客户率，客户利润率，工作周报，月报等方式。好了，我们对现实已经有了主体的把握，接下来就是设定目标。小公司最容易犯的错误是没有目标，或者说是没有可行的目标！有目标而不可行和没有目标同样可怕！有了正确的目标，那么一定就要贯彻到底，把它作为工作的动力，绝不能朝三暮四。结果有两种，一是目标实现，二是实现不了，怎么办？不管怎样，都还得要靠大脑去最终解决问题。所以我认为绝大多数成功者，都是依赖他的思考而成功的。只有大脑，才是真正的财富宝库！100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com