

目 录

第一章 成功创业的个人条件

在现实生活中 ,有的人适合做生意赚钱 ,却不适合做学问 ;有的人适合从政为官 ,却不适合创企业 ;有的人适合当高层管理者 ,却不适合自己创业.....所有这些区别 ,都是个人综合素质和能力差异使然。因此 ,一旦你选择自行创业这条道路 ,就有必要进行一番自我审视 ,认清自己 ,看看自己是否具备自行创业的能力。

成功源自自信 猿员

无往不胜的意志力 猿源

积极乐观的心态 猿苑

强大的责任心 猿怨

敢为天下先的冒险精神 猿员员

诚实守信的经营策略 猿员猿

提高非权力影响力 猿员缘

超人一等的决策力 猿员愿

一流的指挥能力 猿员怨

控制能力 猿圆园

知人善任 猿圆圆

学会倾听 猿圆猿

赞美是沟通的武器 猿圆远

说服的技巧 猿圆苑

在别人的企业里完成修炼 猿圆怨

光有技术是不够的 猿猿员

第二章 创业资金从哪里来

对于创业者来说 ,创业资金的筹集是非常重要的的一环 ,有些创业者认为 ,做小生

可能不需要多少资金,这其实是一种误解。事实上,哪怕再小的一个企业,一旦开业都需要一定的资金来保证正常运作。所以创业初期的资金筹集千万不可小视,要知道没有资金或者资金不足是办不成事情的。可以这么说,能不能筹集到足够的资金是衡量一个创业者能

的重要指标,借钱有术是一个成功创业者的必备条件。

筹资的准备工作 辕猿猿

筹资的基本原则 辕猿源

筹资方式的选择 辕猿缘

如何提高企业的融资能力 辕猿苑

向银行贷款的准备工作 辕源园

如何获得银行的信任 辕源员

与银行交往的技巧 辕源圆

“筹钱心理学” 辕源源

民间借贷 辕源苑

赊购赊销 辕源愿

预收货款融资 辕缘园

第三章 创业前的筹备

俗话说:凡事预则立,不预则废。在现实生活中,创业是一个繁琐艰辛的过程,在这个过程中,创业者的创业筹备的完善与否,直接关系到创业的成败。

瞄准能赚钱的目标 辕缘圆

做好市场调查 辕缘源

衡量行业的难易度 辕缘苑

抓住大环境下的商机 辕缘愿

选行业不要赶大集 辕缘怨

选行业要有胆识 辕远园

对这些行业要小心 辕远园

评估获利能力 辕远圆

企业对市场竞争的适应性如何 辕远猿

好名称本身就是一座金矿 辕远源

名称设计原则 辕远远

命名的基本步骤 辕愿愿

第四章 依法创办一个企业

创业者在做好了创业的前期准备之后，接下来的工作就是着手创办自己的

业，使计划和梦想变成一个真正看得见、摸得着的实体。

选择企业形式 辕苑园

工商登记注册 辕苑怨

税务登记 辕愿远

银行开户 辕怨猿

其他相关手续 辕怨缘

第五章 起步阶段的经营管理

对于刚刚开始创业的小老板来说，其经营管理手段和方式是多

多样的。创业者应该顺应时代发展的潮流，树立新颖的经营理念，运用科学的

理手段，使自己的企业由小变大，由弱变强。

创造“人和”的外部环境 辕怨苑

寻求政府的支持 辕怨愿

与同行保持良好的合作关系 辕员园园

小企业之间的合作 辕员园员

与大企业合作 辕员园圆

让企业可持续发展 辕员园猿

不因贪近利而失大利 辕员园源

开发畅销产品 辕员园远

根据时势进行变革 辕员园远

敏感对待市场变化 辕员园愿

再忙也得学习 猿员园怨
提高企业凝聚力 猿员员猿
对危机要早有准备 猿员员源

第六章 远离创业误区

创业之路很难一帆风顺 ,商海风云变幻 ,陷阱很多 ,横亘在创业脚下的误区无所不在。要想在激烈的竞争中脱颖而出 ,创业者必须对创业途中的各种误区有全面的、深刻的认识 and 了解 ,从而远离或走出创业的误区。

照搬书本 猿员员苑
经验主义 猿员员愿
专家盲从症 猿员员怨
盲目追求多元化 猿员圆圆
一味追求新产品 猿员圆员
不断转向 猿员圆圆
喜欢炒作 猿员圆猿
盲目乐观 猿员圆缘
独裁管理 猿员圆远
家族式领导 猿员圆苑
非法经营 猿员猿园
忽视教育和培训 猿员猿圆
计划脱离实际 猿员猿猿
目光短浅 猿员猿缘
好大喜功 猿员猿远

第一章 成功创业的个人条件

在现实生活中,有的人适合做生意赚钱,却不适合做学问;有的人适合从政为官,却不适合创办企业;有的人适合当高层管理者,却不适合自己创业……所有这些区别,都是个人综合素质和能力差异使然。因此,一旦你选择自行创业这条道路,就有必要进行一番自我审视,认清自己,看看自己是否具备自行创业的能力。

成功源自自信

坚定不移的信心能移山。美国现代心理学之父威廉·詹姆斯声称:“我们坚定不移的信心,常常是取得胜利的惟一法宝。”也就是说,人的信心作为一种愿望和自我确认,能产生超越自我的力量。

有时候,你可能会听到这样的话:“光是像阿里巴巴那样喊:‘芝麻,开门!’就想使门真的打开,那是根本不可能的。”说这话的人把“信心”和“希望”等同起来。不错,你无法用“希望”来移动一座山,也无法靠“希望”实现你的目标。

但是,拿破仑·希尔告诉我们:只要有信心,你就能移动一座山。只要相信你能成功,你就会赢得成功。“心存疑惑,就会失败;相信胜利,必定成功。”

美国第 34 任总统——罗纳德·里根就是充满自信的人,在成为总统之前,他只是一个很普通的演员,但他立志要当总统,并相信自己一定可以成为总统。

从 30 岁到 50 岁,里根一直在文艺圈中,对于从政完全是陌生的,更没有什么经验可谈。但当机会到来时,共和党内的保守派和一些富豪们竭力怂恿他参加加州州长竞选时,里根毅然决定放弃大半辈子赖以养生的原职业,坚决地投入到政治生涯中。结果大家都清楚,里根成为美国第 34 任总统。

自信对于立志成功者具有重要意义。有人说:成功的欲望是创造和拥有财富的源泉。人一旦拥有了这一欲望并由自我暗示和潜意识激发后形成一种信念,这种信念便会转化为一种动力。它能够激发潜意识释放出无穷的热情和智慧,进而让人取得事业上的成功。所以,有人把“自信”比喻为“一个人心理建筑的工程师”。在现实生活中,自信一旦与思考结合,就能激发出自身潜能,实现人生理想。

余韦达毕业于师专中文系,是一位非常自信的青年人。正是靠着坚定的信念,这位年轻的“江西老表”,才会在圆园园元钱的基础上,创造出亿万资产。

师专毕业后,余韦达打起铺盖卷,和大部分师范学校的学生一样,回到家乡成了一名小学教师。然而,他明白,在这个世界上,穷与富、落后与文明、乡村与都市的巨大反差确实存在着,他的奋斗目标很明确:一定要闯出大山,一定要到北京去闯世界!余韦达对自己未来的成功抱有坚定的信念,他相信自己有能力改变自己的生活!

一天,余韦达终于在一份报纸上看到北京某民办研究所要招聘人员的信息,他如获至宝地写去了一封应聘信,很快他就收到了录用通知书。几天后,余韦达就辞去了学校的工作,打点行装,向妹妹借了圆园园元钱,直奔北京而去了。

经过艰苦奋斗,余韦达靠自信闯过了一道道关口,最后在北京终于闯出了一番灿烂的天地,成为丹依企业集团总裁。

研究表明,在取得成功的诸多要素之中,自信是最基本也是最重要的因素。做老板之前自信心很重要,做老板之后自信心就更重要。如果一个老板对于走哪条路拿不定主意,就会对公司的工作产生影响。员工可以从老板自信的语气、坚定的目光汲取到力量,也可以从老板忧伤的神态、自我诋毁的语言中丧失工作热情。因此,做老板自信是非常重要的。

那么,想要做老板的人应该如何培养自己的自信心呢?

(员)积极热情地同人打招呼。在走廊中遇见同事要提高嗓门,热情主动地同他打招呼。自卑、怯懦的人的特点就是说话声音小,不敢同人讲话,怕讲错、怕人嘲笑。通用电气公司总裁杰克·韦尔奇,一直有口吃的毛病,但他从来没有为此自卑过,原因是在他小的时候,他妈妈对他说:“孩子,不要为口吃难过,你口吃是因为你脑子转得太快,嘴跟不上造成的。”杰克·韦尔奇可能还为自己的

口吃而自豪呢。

(圆)昂首走路。我们的行动能显示我们的精神状态。如果你看到一个人低着头驼着背走路,你就可以断定这个人肩负着无法承受的负担。当某些事情摧垮了一个人的精神,不可避免地也要压垮他的身体,于是,他便变得弓腰驼背了。

悲观消极的人,总是低着头、眼睛朝下走路。而自信的人,走起路来总是昂首阔步,眼睛看着他想要达到的目标。

(猿)将走路的步伐加快一点。心理学认为,身体动作是思维活动的结果,懒散的姿态和缓慢的步态,与一个人的心理状态有极大的关系。心理学家也告诉我们:可以通过改变自己的外在形象,如加快你的行走速度,帮助自己达到改变自己的态度和心理的目的。

(源)参加活动要坐在前排。你是否发现,在聚会时很多人都喜欢坐在会议室、教室的后排座椅上。他们害怕引人注目。他们害怕引人注目的原因是,他们缺乏自信心。从现在起,你要尽量往前坐。的确,坐前面是有点引人注目,但成功本身就是引人注目的。

(缘)恰到好处地用力握手。与人握手的方式也能表示一个人的自信心。我们每一个人都可以通过恰当而有力的握手告诉别人我很自信、我有能力、我谁也不怕。

(远)每天为自己鼓一次劲。每天对自己说:“我是最伟大的!”“我要做老板!”“我一定成功!”“我已经实现了 曾曾 目标,我的下一个目标是自己当老板。”对自身能力抱有信心的人比缺乏这种信心的人更有可能获得成功,尽管后者很可能比前者更有能力、更加勤奋,但他获得成功的可能性会小得多。成功最重要的是要坚信自己必定会获得成功。

(苑)去除大脑中不愉快的经历。每个人都有不愉快、令人尴尬、使人泄气的经历,但成功者与不成功者会以两种截然不同的态度来对待。不成功的人常把这些不愉快的事深深地埋在心底,不停地想,怎么也摆脱不了这些事的纠缠,到了夜晚,他们更是为这些事烦恼。自信的成功者则完全采取另一种方法:“我再也不要想它了。”成功者最善于把积极的想法存入大脑。

经过一星期左右的练习,你会发现自己的某些态度或行为已开始发生变化。你变得比较果断、比较轻松或比较热情了。

无往不胜的意志力

在创业过程中,困难总是横挡在我们通往成功的道路上。如果说事业的发展 and 人生的机遇是一个百宝箱,困难则是把锁,而顽强的意志力则是打开这把锁的钥匙。

有一位推销员,为某公司推销日常用品。有一天,他走进一家小商店里,看到店主正忙着扫地。他便热情地打招呼,然后向店主介绍公司的产品。然而对方却毫无反应,只是默默地望着他。

推销员一点也不气馁,他又主动拿出所有的样品向店主推销,他认为,凭自己的努力和推销技巧一定会说服店主购买他的产品。但是,出乎意料的是,那店主却突然暴跳如雷,用扫帚把他赶出店门。

推销员却没有愤怒和放弃,他决心要查出这个人如此恨他的原因。于是,他就去询问其他推销员,了解那个店的情况,终于他了解到店主对他不满的理由了。原来,是他的前任推销员推销不当遗留下来的问题。前任推销员的失误,使得那个店主存货过多,积压了大批资金。

这个推销员疏通了各种渠道,重新做了安排,请求一位较大的客户以成本价格买下这位店主的存货。不用说,他受到了店主的热烈欢迎。这个推销员凭着自己坚韧不拔的精神,在坚持中寻找到了突破逆境的途径。

在人的修养中,坚韧不拔是很重要的一个品质,如果你没有恒心和毅力的话,就会无法忍受挫折和失败,甚至在生活的道路上刚一迈步,就会被逆境打倒了。

意志力是一个人一定要做些什么的意愿。意志力能使人始终朝着某个既定的目标前进。意志力本身就是力量——当一个人具有强大的意志力时,他的行动就再也不会受制于别人或者自己的本能了。

福威尔·伯克斯顿曾说:“我生活的时间越长就越是确信:人与人之间、强者与弱者之间、大人物与小人物之间最大的差异就在于其意志的力量,即所向无敌的决心。一旦确立了一个目标,就要坚持到底,不在奋斗中成功,便在奋斗中死亡。具备这样的品质,你就能在这个世界上做成任何事情,否则,无论你有什么样的机遇,你都不能由一个长着两条腿的动物变成一个真正意义上的人。”

人类在意志力的指引下,能够做成任何事情。成功的企业家正是凭借意

志力才将心中的愿望转化为现实,才能建功立业,创造美好人生!

意志也会生病,最常见的就是意志力瘫痪,它的病因就是“渴望安逸”,主要表现为优柔寡断、三心二意、一意孤行、刚愎自用等,那么如何预防意志力瘫痪呢?首先应攻破以下这些顽症。

(员)见异思迁。有些人虽然能够出色地去做他手中的事情,但却不能持之以恒,他努力的方向永远都是在变动的,这山望着那山高,见异思迁。他们在某些时候也表现出专一和执拗,但是这些行为往往是迫不得已的,或者是习惯性的,实际上并不是意志力作用的结果。

还有一些人,他们从来不能够坐下来安安心心、勤勤恳恳地工作一段时间,而总是改变,不管他的想法是重大的计划还是偶然的小事。就像鸟儿总是不停地从一棵树上飞到另一棵树上一样,他们在自己的一生中从来没有固定的、始终如一的目标。对这种人而言,意志力往往毁于一次次的突发奇想。

要克服见异思迁的毛病,首先应该谨慎地做出决定,目标一旦确定,就应当执着于自己的目标,对目标的执着,会带给你无穷的勇气和耐心。有一位清苦的农民,给了我很大的震动。他的家境本身就不富裕,更加让他痛苦的是他又遭受了瘫痪的打击。可是,他的意志力战胜了身体的不幸,他的坚韧不拔给他的生活带来了新的转机。他没有被生活的艰辛打垮,而是积极思考怎样创造财富。后来,他靠生产香肠而致富。

(圆)优柔寡断。有些人总是看不到关键的细节。他们不能预测将来可能发生什么,对可能出现的事实缺乏应对的勇气。他们总是过低地评价自己,总是充满着悲观的情绪,而很少想到可能的益处。所以他们总是不能明确地做出决断。他们随波逐流、人云亦云,他们的行为不受决心的指引,他们行事总是凭一时的冲动,遇到一点困难,便一筹莫展。

要改掉优柔寡断的毛病,首先要养成专心致志工作的习惯,锻炼自己的意志,不管环境如何,都要以乐观、积极的心态去面对一切。

这时需要集合自己所有的智慧,迅速地权衡利弊做出决定,而一旦做出决定以后,就应给自己以肯定。肯定自己的行为是当时最无懈可击的行为。

应该明确,自己的事情还是自己做决定更好,一个人最好养成在紧急时刻凭借自己的勇气化险为夷的习惯。永远要直面现实,培养果断的性格。

(猿)缺乏持久性。缺乏持久性与见异思迁是有所区别的。见异思迁往往是因为一时兴起或偶然的念头而放弃眼前的工作,而缺乏持久性,却是因为在特

定的某个方向,意志力似乎已经消耗殆尽,再也激发不出兴趣去采取行动。它最典型的表现是:“我厌倦这件事情了”,“我不想再向下进行了”,“我再也坚持不下去了”。

其实这种厌倦是暂时的、间断性的,一定要有意识地克服这种厌倦感。要耐心对待大脑目前的疲惫状态;积极激发自己的潜能和兴趣;暂时转移注意力,以缓解对工作的暂时厌烦。说“我厌倦了”,只表明暂时对它失去了兴趣,“三分钟的热情”消失了,但是一种新的看法或者新的刺激,会再次激发对工作的兴趣。因此,你应该尽可能地搜寻所有能够使你重新满怀热忱地投入工作的新动机,激励你的意志力重新发挥作用,说服自己坚持下去。

(源)一意孤行。它表现在人们为了达到某一目标,缺乏理智,不把别人的劝告当回事,也完全不理睬自己心底隐隐约约的疑惑和担心。冥顽不化,无所顾忌,一意孤行,这是意志力被自己狂热的欲望催眠时的表现。

而要攻克一意孤行这一顽疾,就必须养成谦恭的习惯,经常对自己的行动进行总结,一定要注意听取别人的劝告,深入地思考自己内心深处的信念,认真分析反对意见,正确对待反对意见。

(缘)刚愎自用。刚愎自用就是在错误的方向上顽固地坚持自己的意见。如果仅仅是顽固,那么也许还可以通过智慧来加以纠正,而刚愎自用则是把两者都扭曲了,有时这是一种病态的虚荣心理在作祟。很多人明明知道自己正在走的道路是愚蠢的,对任何人都没有好处,然而还是固执地死不回头。意志力在这里是强大的,但是它被有意识地误用了。

攻克刚愎自用这一顽疾的最佳方法莫过于学会思前想后,经常回忆过去的经验教训,设想一下今后可能发生的事情;要善于吸取教训;一定要强迫自己注意听取别人的意见;毫不隐瞒地坚持解剖自己,心胸要开阔,在思想成型之前要经过多方验证,对所有的东西一定要逐步考虑,抛弃异想天开的念头,并且随时问自己这个问题:什么是对的?什么是最好的?一旦认定某件事情是错误的,就要毫不犹豫地放弃它;要养成理智思考的习惯,养成合理的行为习惯,不要迁就病态的虚荣心。

积极乐观的心态

史玉柱的故事我们大家都很熟悉了,他同许多白手起家的民营企业家一样,怀揣着几千元“资本”开始了个人的奋斗,创造了和许多成功者一样不可

思议的积累财富的神话,在短短几年里达到了事业的顶点。但他却又犯了许多民营企业家的“头脑过热”的通病,在一个更短的时间里让多年的汗水和辉煌烟消云散。

员怨怨缘年,史玉柱亲眼目睹了自己一手创办的巨人集团从辉煌的顶峰走向了大溃败。从这年的下半年开始,巨人集团的计算机产品和楼花的销售形势出现逆转,生物工程全面亏损,财务状况吃紧,加之房地产工程由于下雨延期,首期工程未能按时交付,债主纷纷要求退赔,巨人集团就此陷入深深的危机……史玉柱坚持着“挺”了将近员年,到员怨怨苑年初,有人这样描写“巨人”：“跟随债主而来的是记者,跟随记者蜂拥而至的是更多的债主,在新闻媒体连续源园天的轰炸后,史玉柱将自己封闭在总裁办公室内,仿佛陷于一座孤岛。他在此地到达了事业的顶峰,又从那里跌下来。他尝到了极度的辉煌,这才发现自己是如此的孤独。”

然而,史玉柱却能以积极的心态面对足以致人于死地的巨大压力。员怨怨愿年初,史玉柱黯然离开成就他一番事业的珠海。此次之苍凉哀伤同当年南下深圳开始创业时的豪迈不同,他几乎身无分文。曾经的富豪仅仅成了一个概念甚至就是一个负担。“当时身上几乎没有几个钱,只能是自己依靠朋友赚点钱。最初是给以前在上海的一个合作伙伴做市场策划,对方给了几笔钱,总共是缘园万元。这样,前期的启动资金才有了一个眉目。”史玉柱说,“当时不是从零开始,而是‘从负开始’。”

沉寂源年之久的史玉柱,同一夜红遍大江南北的“脑白金”再次成为众人瞩目的焦点人物。然而如今的史玉柱却成熟了许多。他在上海健特时以过去的教训警示自己,认识到所有者、经营者、决策者三合一的弊病。现在上海健特的总裁是原来巨人集团的常务副总裁,其余四位副总裁也都是原巨人集团的副总裁,公司高级管理人员有圆猿猿猿是原巨人集团的。但是史玉柱的身份却很特殊,他给自己的职位是决策顾问。这自然有韬光养晦的考虑。身为“决策顾问”的他被员工称为“老板”。碰到不同意见,史玉柱说:“我们激烈争论,但最后由办公会议决定。”不难想像,有过沉痛教训的史玉柱,会更加尊重民主决策。

圆园园园年愿月,史玉柱再一次出现在中央电视台的谈话节目中,谈话的话题就是“跌倒的巨人能否站起来”。史玉柱明确表示,他不会忘记社会责任,一定会还清所欠下的债务。

对于创业者来说,各方面的压力不言而喻。压力可以将人压倒,也可以让

人强大,关键在于你以什么样的心态对待压力。

如果你以积极的心态对待压力,那么压力就会变为动力。事情常常如此,人们在某种巨大压力的驱使下,能使自己的体力和耐力达到正常情况下决不能达到的程度。一个神经病人,当他发狂时,他会爆发出令人震惊的体能,就是因为人的身体具有潜在的能量。

当你遇到不幸的打击时,不幸的压力可能会使你发现你身上具备的能量,这时它可以转化为成大事者不可缺少的积极因素,压力是成大事者的动力。

当你遇到挫折时,切勿浪费时间去计算你遭受了多少损失;相反,你应该算算看你从挫折当中,可以得到多少收获和提高。你将会发现,你所得到的会比你所失去的多得多。

强大的责任心

当你走进一家医院去看病时,一个你从来都不认识的陌生人——医生给你开一个药方,你就会按医生的吩咐去买药,去按时服药,而不必担心会不会吃错了药。因为你相信医院,你相信他们的医生会为你负责。

你走进一家你从来都没去过的银行,然后把缘园园元钱交给一个你从来都不认识的储蓄员,然后你就松一口气,再也不用担心钱被偷走了。你为什么敢走进一个陌生的房间把一笔钱交给一个陌生人?因为你相信银行会为你负责。

你坐进一辆出租汽车,告诉司机去火车站,然后你就可以悠闲地欣赏窗外的风景,在一般情况下,你很放心地知道车一停,你就会达到你该到的地方,这种信心来自于何处?来自于你对司机的信任,因为你相信司机会对你负责。

社会是由各种各样大大小小的责任点支撑起来的,每一个责任点都是一个位置,这个位置就是老板、经理、部门主管……它需要一个人来占据,这个人就是能够负起这个位置的责任的人。

朱镕基在他上任后的首次记者招待会上,回答“凤凰”电视台记者吴小莉的提问时讲的一段话给人留下了深刻的印象。他说:“不管前面是地雷阵,还是万丈深渊,我都会勇往直前,义无反顾,鞠躬尽瘁,死而后已。”

朱镕基的这段话之所以给人以巨大的鼓舞,就是因为它体现了一种不惜

付出代价,勇于承担责任的信念,这种信念给人以必胜的信心。

一个幼儿园招聘幼儿教师,一下子来了一百多人,走廊里挤满了等待面试的人,可是是一个小男孩在楼道里大哭不止,竟然没有一个人上前抚慰。因此,这个幼儿园这次没招到一个人。事后,这个幼儿园的负责人说,我们希望招到一个热爱幼儿教育,对幼儿工作认真负责的人。

是啊!每个人都希望把责任都交给那些真正能够负起责任的人来承担。如果你下定决心要获得成功,你就必须保证自己行走在成功的路上,尽职尽责地去追求一种完美。

而具备领导素质的人,他们总是愿意承担更多的责任,工作积极主动,愿意为公司或单位的整体利益操心。一名清洁工如果有崇高的责任,他就具备了做老板的基本条件,而一位高级主管如果没有责任感,总有一天会被“炒鱿鱼”的,当他被“炒鱿鱼”后,可能连一名清洁工都做不好。

在一家皮毛销售公司,老板吩咐三个员工去做同一件事:去供货商那里调查一下皮毛的数量、价格和品质。

第一个员工,缘分钟后就回来了,他并没有亲自去调查,而是向下属打听了一下供货商的情况就回来做汇报。猿园分钟后,第二个员工回来汇报。他亲自到供货商那里了解皮毛的数量、价格和品质。第三个员工,怨园分钟后才回来汇报,原来他不但亲自到供货商那里了解皮毛的数量、价格和品质,而且根据公司的采购要求,将供货商那里最有价值的商品做了详细记录,并且和供货商的销售经理取得了联系。在返回途中,他还去了另外两家供货商那里了解皮毛的商业信息,将三家供货商的情况做了详细的比较,制定出了最佳购买方案。第一个员工只是在敷衍了事,草率应付,而第二个充其量也只能算是被动听命,真正尽职尽责,富有责任心的只有第三个。

做老板首先要培养自己的责任心。松下幸之助在谈经营管理时说:“作为一个经营者,一定要有负起绝对责任的心理准备。不管员工有员园园还是圆园园,甚至是员园园园、圆园园园,责任还是由他一个人负。自己既然站在最高的位置,一切就都是自己的责任了,这个道理是今古不变的。”

要想成大事、做老板,就要学会负责任。首先要对自己负责,只有对自己负责,才能对国家、对社会负责。

立志做老板的人,不仅要对自己负责,还要对社会、对他人负责。

我们生活在一个相互依存的社会里,我们在这个高度发达的社会里享受

物质文明的丰硕成果。同样,社会也要求我们每个人尽自己的努力奉献自己的聪明才智。一个有责任心的人,他能够全身心投入事业,能够为社会做出自己的贡献。

经验证明,只有那些勇于为社会、为他人负责的人才有可能做成一番大事业。

敢为天下先的冒险精神

这里所说的冒险不同于头脑简单者的鲁莽,也不同于利欲熏心者的投机。这里所提倡的冒险是商品经济社会的一种时代精神。

霍英东总结他成功的秘诀是:“能为人之不能为,敢为人之不敢为。”即敢走别人没有走过的路。

在商品经济时代,人们面临的是一个千变万化的市场,对商品生产者来说,他的每一项决策,每一次行动,既有成功的希望,也有失败的可能。正如马克思所说:“交换不成功,摔坏的不是商品本身,就是商品生产者。”如果生产者不敢冒险,那他不仅失去了成功的希望,而且也免不了失败的结局。

商品经济就是一种竞争经济,“逆水行舟,不进则退”,“无险不足以言勇”。要走出平庸,活出风采,就要敢于冒险。

当然,这里说的冒险并不是像赌徒那样,完全把宝押在“运气”上。冒险不是靠碰运气,而是靠智慧。如果一点可能性也没有,就冒失轻率地干起来,这就不是冒险,而是盲动,或者说是一种自杀行为。

冒险要建立在科学分析、理智思考和周密准备的基础之上,有远虑豫以上的把握,就应当机立断,大胆地去行动。

中国广汇企业集团的孙广信不仅谋略过人,而且还敢于冒风险,在关键时刻,不失时机,发动“三大经济战役”,创造了巨大的财富。

一个偶然的机,孙广信得知一个信息,乌鲁木齐一家以经营粤菜为主的广东酒家因经营不善倒闭。孙广信立刻意识到这是一个机会,他立即同副手找到原老板助理,经过一夜的分析测算,最后举债远苑万元盘下了广东酒家。吃惯了羊肉、牛肉的新疆人,看到那些活蟹、活蛇、鲜虾之类,躲得远远的,谁也不愿花高价就餐。广东酒家仅开业源个月就亏损员苑万元。无奈,孙广信只得赤膊上阵,亲任前堂经理,并采取猛烈的宣传攻势,印刷了大量的精美宣传

品,派人送到各大部门和公司。一时间,广东酒家门前车水马龙,能否在广东酒家就餐成为高贵身份的象征。不到半年,远苑万元的债款如数还清。

接着,广汇公司又创办了档次较高、具有代表性的“迪斯尼乐园”、“香港美食城”、“阳光大酒店”、“凯旋门娱乐城”等愿个实体,取得了第一个战役的全面胜利,拉开了广汇公司经济大发展的序幕。

处于大开发阶段的新疆石油行业,每年都有几十个亿的内外贸易要做,因此引来大量海内外客商。孙广信心里暗暗想,这些中外客商离新疆如此遥远,我们就守在家门口,为什么不能近水楼台先得月呢?于是在朋友的帮助下,他开始做起了石油生意。第一笔生意是进口一批石油钻井零配件。接单后,孙广信单枪匹马地跑了几趟北京,仅用了猿个多月的时间,就做成了怨园多万元的生意,纯利润圆猿万元。

孙广信的广汇公司与内地两家有进出口权的大公司——中国陆地石油科技开发公司和中国电子进出口公司结成伙伴,成为它们在新疆的分公司。两年来,广汇企业的石油贸易成交额达员个亿,为企业的再发展奠定了雄厚的资金基础。

圆园世纪怨园年代初期,房地产业骤然兴起,新疆有了员园园多家房地产公司。谁知半年后,房地产业受政策影响全面滑坡。就是在这种状况下,孙广信却以超人的胆识,将资金投向房地产,展开了广汇公司“第三个经济战役”。

他们以超常的规模和速度,在西北五省首先推出缘万平方米商品房跨年度分期付款的销售办法,还不惜血本在区内外各大媒体做宣传,仅房地产方面的广告费就达源园园多万元。就是这种不怕死的冒险精神,使广汇公司成为新疆房地产业的巨子。

人们还未回过神来,他们又将企业集团从第三产业向第二产业全面推进,着手建设一个亚洲最大的花岗岩石材加工中心。

只有敢于攀登,敢于冒险的创业者,才能到达一个光辉的顶点。投资与投机,冒险与成功,往往仅一步之遥,而财富通常青睐那些善于抓住时机,敢于冒险的人。

大凡成功者大多是乐于并善于冒险的人,他们常常去冒常人不敢冒的险,这种第一个“吃螃蟹”的精神正是他们取得成功的秘诀。

人无信不立，良好的信誉能给自己的生活和事业带来意想不到的好处。诚实守信是形成强大亲和力的基础——它会使人产生与你交往的愿望，在某种程度上，会消除不利因素带来的障碍，使困难变为坦途。

以诚相待是人际交往中最重要的砝码，大多数矛盾都能用诚信的办法解决。只要真诚待人就能赢得良好的声誉，获得他人信任，将潜在的矛盾化解于无形。

最近我们发现在各种媒体中出现最多的两个字就是“诚信”。除了各种关于诚信的口号，最近还出现了诚信广告公司、诚信修车铺。还有人提议建立一个诚信日，在大学中开一门诚信课。

诚信的反面是欺骗。诚信是为了不损人，欺骗是为了不损己。诚信可能损了私利但得了人心，欺骗可能保了私利但失了人心。其实，今天的人心就是明天的私利。要是为了眼前的私利就别讲诚信，要是为了事业的发展就要坚持诚信。

“塑胶大王”王永庆就是以诚实守信立业发家的。

当年台塑公司为了扩建厂房，需要大笔资金，办理现金增资，并承诺增资股将以每股 圆缘园 元的价格抛出。股民们认为有利可图，纷纷购进。

不料，由于石油危机爆发，台塑的股价大跌，到 员怨苑源 年，股价已经跌到每股 圆源员 元。股东们认为台塑占了便宜，在股东大会上，希望台塑能够补足承诺价和市价之间的差额。其实，投资股票本来就是有风险的事，岂能包赔损失？股东们的这种要求也未见得合理。

但王永庆并不认为股东们的要求有什么不合理，他再次做出承诺，如果 远月猿园 日的收盘价格超不过 圆源源 元，台塑将以这一天的收盘价作为标准，补足差价。

结果，远月猿园 日的收盘价每股仅 圆园苑 元。王永庆决定兑现诺言，每股补给股东 源猿 元，为此，台塑一共损失了 源园园园 多万元台币，开创了股市上前所未有的先例。

有人笑王永庆傻，白白地把钱往外扔。因为诺言不等于具有法律效力的合约，如果是打官司，王永庆仍然可以稳操胜券地保住这 源园园园 万。但王永庆说：“做生意，不能光盯着钱看，应该把眼光放远点。台塑损失了 源园园园 多万，但换来的是千金难买的信誉。”

如果从法律角度来说，股民们的补价要求未必有依据，但从情理上来讲，

还是说得过去的。因为股民们是相信王永庆说话算数才购买台塑股票的,对此,王永庆自然心领神会,愿意拿源源园园多万来维护自己的声誉。

事实证明王永庆这源源园园多万花得绝对值得!

圆园世纪愿园年代,台塑为了跟上时代,决定投资电子工业。当时股东们议论纷纷,担心王永庆这个石化工业的霸主能否成为电子工业的行家,惟恐手中的台塑股票会因此缩水,落个竹篮打水一场空的下场。

王永庆对股东们承诺说,今后股东们将会获得更多的红利收入。只这一句话,就让股东们放心了。在他们看来,有了王永庆的承诺,就有了一切。在股东们的大力支持下,台塑在电子行业取得了可喜的成绩,自然,股东们的盈利也得到了保障。

王永庆不仅对股东讲信用,对社会、对员工也极其守信。

王永庆信守承诺的美名就是在海外也声名远播。一位外国银行的高级主管说:“王永庆的英文签名,就是信誉的保证,凭这就可以提供长期贷款。”

员怨苑愿年,王永庆拟继续扩大台塑公司生产规模,引进高科技的现代化设备,需巨额外汇资金。当时,台湾实行外汇管制,私营企业取得巨额外汇资金并不容易。王永庆便把借款目标放在海外。结果,英国的建利百联银行、运通银行与美国信孚银行以低利联合向台塑公司贷款员缘园园万美元。而外资银行贷款的惟一条件不是当地政府的担保,也不是台塑公司资产的抵押,而是要王永庆签下他的名字。他们认为这已经够了,根本不必为以后的收贷操心。由此可见诚信的价值。

在成熟的市场经济条件下,诚信不是空洞的概念,而是资本,是财富,也是竞争力。一个企业,一个老板,缺少资金可以借贷,而缺少信用,别人只会敬而远之。

美国的凯特皮纳公司是世界性的生产推土机和铲车的公司,它在广告中说:“凡是买了我们产品的人,不管他在世界哪一个地方,只要需要更换零配件,我们保证在源愿小时内将货送到他手中,如果送不到,我们的产品就白送给他。”他们说到做到,有一回为了把一个价值只有缘园美元的零件送到边远地区,不惜动用一架直升飞机,费用竟达圆园园园美元;有时实在无法在源愿小时内把零件送到用户手中,就直接按广告所说,把产品白送给用户。由于经营信誉高,这家公司历经缘园余年而不衰。

讲究信用,不仅是一种商业道德,也是一种经商要求,不懂此理的人是做