

信心和梦想 + 勇气和智慧 = 财富

一元钱当老板

许强——编著



修身——成功的自我完善

夺取成功的六颗心理炸弹

目标是成功的铺路石

不是办不到，只有想不到

抓住一闪念的灵感

教你留住人才

确定目标至关重要

珍惜你的时间

中国对外翻译出版公司

前 言

这是一本讲述白手起家的书。

人世苍茫，我们在生活长河的流淌中无数次自问：倘若时光流转，怎样扭转劣势，从零做起，运用与生俱来的心灵力量和机遇，创造新生活？

这不应只是梦想。不用嗟叹你没有祖先庇荫，依权傍势，成为“幸运儿”。每一个人都可以石破天惊，从头做起！老板是什么？不仅仅是奢侈的生活、踌躇满志的气派、呼风唤雨的本领，更是一种心平气和，把握命运与生活的本领以及让你没有担忧和惊惶的人生选择。我们为何要做一个苦干无所得、操劳无回报、压抑自己心智、埋没自己才华和创造力的沧海一粟呢？挺身而出，行动起来吧，拥有自由和财富就取决于你的决心和行动。而我们愿意并正在做的，是为您递上一把开启门窗的钥匙。只要您勇敢稳健，不畏挑战，即使毫无经验缺少关系网，甚至资金匮乏，翻遍口袋可投入的资金咣当作响不过可数的那么几个，这一切都没关系，没有人天生是老板。只要有信心和勇气，“一元钱也可以做老板！”

中国终于走过了谈“资”色变的时代。

从80年代初期起，中国就开始致力于“引进外资”；80年代中期，“让一部分人先富起来”的政治决策使国人有了获

取“第一桶金”的机会；80年代末期，“私企”的称谓开始在中国公开媒体上“登堂入室”；90年代初期，《公司法》的制定使“自然人”投资者可以成为“合伙”企业的所有者；90年代初、中期，以为国企筹资为初衷的资本证券市场发育开辟了社会化的私人投资渠道；90年代中期，“鼓励社会间接投资转变为直接投资”的思路成为化解金融风险的政策指向；90年代末期，决策层与学者共同呼吁，促进“民间投资”增长是抑制通货膨胀，扩张投资需求的关键之一。在这种情况下，更大规模的“私人财富资本化”浮出水面已经是改革进程的必然。于是《个人独资企业法》应运出台了！而中国更要善待资本家、善待老板了。

《个人独资企业法》中对个资企业成立的条件要求相当宽松，比如对于企业雇工人数，注册资金不设最低限制，登记注册时间明显缩短，进一步明确个资企业内部老板与受聘者关系等等，其对公民的意义，一言以概之即是“为公民个人独资开办自己的企业提供了康庄大道”。

“一元钱当老板”的时机到了，你的梦想一定会实现。本书深入浅出，力求抛弃冗长深奥的艰深理论，用生动鲜活的语言、实战速胜的范例、备经考验的秘诀来说明一切——而这一切只需要你翻开书，细细读，你自己就会发现成功致富其实并不遥远。来吧，不要东张西望，踌躇不前。我们这本书循序渐进，从成功者的心理素质着手，一直到“金钱滚滚来”的生意经，字里行间都充满着智慧与灵气，都散发着希望和富足。我们希望所有人开卷之后，都漫游其间，细细品味；掩书之后，

可以感受到新的一天开始了，可以大声高呼：“我一定能成功！”这种信念的传达才是我们不懈的追求。

我们竭尽心力为读者朋友们献上这本书，你们的阅读指正是我们最大的感动和成功。请翻书吧……

目 录

第一篇 素质篇 ——你具备做老板的素质吗？

第一章 修身——成功者的自我完善	(1)
1. 您是一名合格的老板吗？	(1)
·老板应具备的三种基本能力	(2)
·新时代老板应具备的管理能力	(3)
·老板的魅力与影响力	(6)
·修身之本：知人与知己	(16)
2. 认识自我和修炼自我	(21)
·认识自我	(21)
·修炼自我	(26)
3. 走出误区	(29)
·如何面对压力和阻力	(29)
·如何看待努力与成功	(30)
第二章 成功者的必备素质	(32)
1. 唤醒你心中酣睡的巨人	(32)
·远见的价值	(32)
·实现远见的战略	(36)
2. 夺取成功的六颗心理炸弹	(38)
·梦想	(38)

·自信	(39)
·自立	(40)
·坚忍	(41)
·决断	(42)
·乐观	(43)

第三章 积蓄力量，做好准备——如何做一名成功的老板？	(45)
1. 清除你思想上的蛛网	(45)
·积极思维的威力	(46)
·培养积极思维能力的原则	(47)
2. 定下远大目标，成功指日可待	(49)
·目标是成功的铺路石	(49)
·制定目标“三步走”	(52)
3. 时间就是金钱	(53)
·莫让时光虚度	(53)
·统筹时间的方法	(55)

第二篇 创业篇

——如何走出成功的第一步

第一章 立大志 成大业	(56)
1. 生意不怕小，只怕志不大	(56)
·如何由二十五美金起家	(56)
·小人物也能致富	(60)
·没有人天生是老板	(61)

·不是办不到，只是没想到·····	(63)
2. 不要让机会溜走·····	(66)
·机会就在你身边·····	(66)
·抓住一念间的灵感·····	(68)
·心灵的力量·····	(69)
·工作也有乐趣·····	(70)
第二章 白手如何起家·····	(76)
1. 动脑筋赚钱·····	(76)
·生意兴隆的秘密·····	(76)
·瓶子的妙用·····	(77)
·十天赚到 1000 美元·····	(78)
·“十”年磨一剑·····	(80)
·小发明也能成大事·····	(82)
·神奇布料的出现·····	(84)
2. 成功一念间·····	(88)
·可口可乐的瓶子·····	(88)
·“迷你裙”的由来·····	(88)
·别出心裁的贺卡·····	(89)
·小创意，大成功·····	(90)
·借鸡下蛋·····	(91)
·小聪明造就大影响·····	(93)
第三章 老板之路的开始·····	(95)
1. 确定企业类型·····	(95)
·哪种企业类型适合你·····	(95)
·目光长远成大事·····	(96)

·经营种类的最佳选择	(99)
2. 准备好才做老板	(101)
·心理准备	(101)
·行动准备——确立自信	(106)
·行动准备——规划资金	(108)
·行动准备——财务战略	(109)
·你需要的财务主管	(110)
3. 创业忠告	(111)
·创业是奋斗的开始	(111)
·选择好成功的起点	(113)
·成功的经验	(115)

第三篇 经营篇

——经营是一门艺术

第一章 管理的基石	(117)
1. 老板才能的本质	(117)
2. 成功老板的绝招	(120)
3. 老板风格面面观	(124)
·居高临下的老板风格	(124)
·与人商量的老板风格	(126)
·耐心说服的老板风格	(126)
·下放权力的老板风格	(128)
4. 你必须知道的成功经验	(130)

第二章 管理谋略	(132)
1. 巧妙的管理方法	(132)
·对各色人物的管理	(132)
·对公司员工的宏观管理	(136)
·企业管理的十个诀招	(137)
·教你留住人才	(139)
2. 构筑有特色的企业文化	(143)
·经营风格取决于企业文化	(143)
·企业文化对生意往来的影响	(144)
3. 成功的管理经验	(146)
·一分钟管理	(146)
·巧妙地运用衣着魅力	(147)
·蓝柏格法则	(148)
·世界知名公司的管理经验	(149)
第三章 基本管理原则	(152)
1. 目标管理	(152)
·确定目标至关重要	(152)
·目标明确方能“全力以赴”	(153)
·实行目标管理可以消除消极因素	(155)
·目标管理中应尽量避免的失误。	(156)
2. 激励与刺激管理	(158)
3. 神奇的精神管理	(160)
·传递爱的精神，取得事业的成功	(160)
·学会在逆境中调整心态	(164)
4. 时间管理	(165)
·珍惜你的时间	(165)

·完整连续的工作时间很重要	(166)
·避免在懒惰中浪费时间	(168)
·各自分担节约时间	(169)
·避免在白日做梦中浪费时间	(169)
·减轻工作负担可以有效地节约时间	(170)
第四章 谈判谋略面面观	(171)
1. 请注意谈判原则	(171)
·谈判原则 21 条	(171)
·谈判的“基本打法”	(174)
·协商三步曲	(177)
2. 揣摩对手、打好反击战	(179)
·削弱反对意见的步骤。	(179)
·揣摩对手并不难。	(180)
·回钩术	(182)
3. 教你九招秘诀	(185)
·吹毛求疵	(185)
·以退为进	(186)
·疲劳轰炸	(188)
·旁敲侧击	(188)
·釜底抽薪	(190)
·针锋相对	(192)
·先声夺人	(193)
·能屈能伸	(193)
·沉默是金	(194)
4. 语言要诱人机智	(196)
·幽默语言——魅力无穷	(196)

·机智的语言——事半功倍	(198)
第五章 在竞争中立于不败之地	(202)
1. 审时度势，确定市场状况	(202)
·新兴市场中的竞争	(202)
·成熟市场中的竞争	(206)
·老市场中的竞争	(209)
2. 该出手时就出手——先发制人	(212)
·良好的心理素质	(212)
·获得优势	(213)
·捷足先登 先谋者胜	(215)
·先发制人	(216)
3. 咸鱼也能翻生——反败为胜	(217)
·调虎离山	(218)
·反败为胜	(219)
·化险为夷	(220)
4. 守口如瓶，防止机密泄露	(224)
·桌子底下的战斗	(224)
·防止竞争机密泄露	(227)
第六章 成为销售天才并不难	(229)
1. 克服你的心理障碍	(229)
·障碍就在你身边	(229)
·遵守基本的销售规则	(232)
2. 冲破客户的拒买障碍	(238)
·交情——超级行销法宝	(238)
·投“客”所好，战无不胜	(239)

·开启客户的心门	(244)
3. 销售天机——秘诀传授	(246)
·销售三要素助君成功	(246)
·“笑口常开”好挣钱	(247)
·快速行销	(249)
·突破“谢绝推销”	(250)
·女人钱好挣	(251)
4. 走在时代前方——新招快教	(255)
·商店外的行销	(255)
·抽奖促销和礼品促销	(258)
·不要漠视新科技	(263)
第七章 你也可成为公关高手	(267)
1. 公共关系的意义	(267)
2. 处理好与政府的关系。	(269)
3. 学会“讨好”新闻媒体	(272)
·免费广告	(272)
·学会接受电视采访	(273)
4. 窍门妙谈	(275)
·警惕“鸿门宴”	(275)
·再谈“人情”	(277)
·电话应对技巧	(279)
·“女性”效应	(281)

第四篇 致富篇

——如何金钱滚滚来

第一章 以钱生钱之道	(284)
1. 筹资与投资	(284)
·迈出第一步	(284)
·借用他人的资金来投资	(287)
·资金应投向哪里	(291)
2. 事业成功的关键：人才管理	(294)
·雇用最好的员工	(294)
·善待你的员工	(297)
3. 财务与商业战略	(299)
·学好商场上的必修课	(300)
·掌握经营要领，以钱赚钱	(304)
第二章 建功立业的秘诀	(311)
1. 一个行动公式	(311)
·努力支配自己的命运	(311)
·成功九训	(314)
·致胜绝招	(317)
2. 发财致富的绝招	(322)
·发财三秘诀	(322)
·创业发财法	(324)

第三章 生意经	(326)
1. 熟用营销策略	(326)
·对待顾客的诀窍	(326)
·招揽新顾客的方法	(329)
2. 请行动起来	(332)
·超越自我，全力以赴	(332)
·不断进取，追求成功	(334)

第一篇 素质篇

——你具备做老板的素质吗？

第一章 修身——成功者的自我完善

古人云：“修身立德，事业之基，未有基不固而栋自坚久者。”老板是一个企业、公司的管理者，更应该具有高尚的品德、良好的素养、卓越的才能，内在的尊严和恢宏的气量。一个人只有通过修身而发展、完善自我，才能有效地承担起做老板的责任，成为一名成功的老板。

1. 您是一名合格的老板吗？

老板不是天生的，没有一个人是生下来就会做老板的，但也并非人人都能做老板。唯有那些具备做老板的素质，肯努力奋斗的人才能成功地做一名合格的老板。

老板所需的素质是多方面的，体现在多种能力和技巧上，但从根本上说，他必须具备三种基本能力：技术能力、交际能

力和概念性能力。

·老板应具备的三种基本能力

一九五五年美国学者凯兹（D.katz）首先提出一名成功的管理者必须具备三种能力，被人沿用至今。

（1）技术能力。技术能力是指一个人在进行某种特定活动（如企业）的过程中所运用的方法、程序、过程和技术等知识，以及运用有关的工具、设备的能力。

老板必须具备技术能力。一个人只有具备了技术能力，才能在立业的过程中训练和指导部属，才能处乱不惊，从容应对困难。这种能力最实在，也最容易获得。在正规教育中，一些专业如会计、营销、法律、财务、计算机、外语等均有这方面的训练，此外还可通过社会上众多的培训班及经验习得。

（2）概念性能力。概念性能力即抽象力，也即一般分析能力，逻辑思考能力，善于形成概念即将复杂的关系概念化，在构思和解决问题时有创意，能分析事物和捕捉其趋势，预测其变化，具有确认机会及潜在问题的能力。

概念性能力是有效地计划、组织、协调、制定政策、解决问题和发展方向的基础。老板的一个重要职责，就是协调其企业、公司内部各分散部门和经营环节的相互关系。为了有效地完成经营目标和获得利润，老板必须了解并掌握其公司各部门的相互关系。同时也必须注意外界环境，注意了解投资环境、市场变化及其可能带来的影响。

（3）交际能力。交际能力可以说是人际关系能力的简称，

意指有关人类行为和人际交往的知识，了解别人所说所做背后的感觉，态度和动机的能力（设身处地、社会敏感性），明确而有效的沟通能力（口齿伶俐、说服力），以及建立有效的合作关系的能力（机敏、圆通、对可接受的社会行为的知识）。

人际关系能力是一个人立于世所不可缺少的。一个人要想做老板，必须与同事、部属及外界人士等形形色色的人打交道，更不能少了这种能力。老板必须对他人的态度、感觉和需要相当敏锐，否则将无法正确地估计人们对他的所说所做将作何种反应。

真正与人共事的能力，必须变成一种自然而持续的活动，因为它不仅包含在决策时的敏感性，也包含于一个人日常生活中的敏感性。

老板所说所做（或不说不做）的每一件事，都会对同僚有影响，都在显示他个人的真正意志。因此，若要成为一名合格的老板，必须自然并自觉地发展这种能力，并在每一个行动中一致地显露出来。

·新时代老板应具备的管理能力

除了上述三项基本管理能力外，一名新时代的老板还应具备六项能力，即创造性洞察力、敏感力、远见力、应变力、集中力及忍耐力。这六种能力是上述三种基本能力的延伸和补充，也是新时代老板所必须具备的。

创造性洞察力和敏感力能为卓越的管理奠定坚强的基础，因为洞察力有助于制定成功的策略，敏感力有助于培养强有力