



张文金等 主编

教你当老板

教你当老板

教你当老板

教你当老板

教你当老板

山东友谊出版社

前 言

本书共分四个部分，每一部分都具有相对的独立性，又相互联系逐步推进。

第一部分为“创业法则”，这一部分是根据美国内普琳·希尔的《成功致富宝典》一书改编的。内普琳·希尔花了二十五年的时间，分析了一万六千多人，他发现其中只有5%的成功，95%都是失败者。而成功与失败的关键，则是他们是否懂得运用天赋潜能及组织效率。与此同时，他又研究了美国工商、金融及政界的一百多位成功人士。透过他们的私人情谊，搜集到最权威的资料；再通过各种检验，整理成《成功致富宝典》一书，该书归纳出成功致富的十五项法则。他用这十五项法则对三千名毫无经验的推销员进行训练，结果，不到六个月，这些推销员各自赚进一百万美元。许多试验过这十五项法则的人都认为，它会告诉你，为什么许多人机会不比你多，能力甚至不如你，成就却超过你；而事实上你也可以比你想象得容易成功。只要你能熟习这十五项法则并运用它们，你就能在你从事的行业中，逐步登上最高峰。廉价商店之王伍尔沃斯推崇这十五项法则帮助他建立了大规模的连锁店。轮船界大亨罗伯特·达拉说：“如果我在五十年前就学得这十五项法则，可能只需要一半的时间就能达成目前的成就。”

人人都希望自己在事业上获得成功，“十五项成功法则”能帮助你在不侵犯他人权益的前提下获得成功。不管你想获得的成功是什么，在你学会如何培养讨人喜欢的个性，学会如何和他人合作但不致发生摩擦或

嫉妒的微妙艺术之后,你将可以轻松地实现你的目标。

第二部分为“致富步骤”,是根据内普琳·希尔的《动大脑发大财》一书改编的。他在书中说,一个人在成功之前,一定会遭到各种失败的重重打击。这时,最简单和最合逻辑的方法就是放手不干——大多数人都是这样想的。

美国有史以来最成功的五百位名人告诉内普琳·希尔,他们都是在被失败打击后,获得了最大的成就。他们的成就与他们克服失败的次数成正比,因为他们能从这些经历中,获得教训和智慧。

但是,有些人没有时间,也不想去研究失败,这些人如何学习把失败转变为成功的踏脚石呢?

内普琳·希尔花了二十五年的时间,研究钢铁大王卡耐基和亨利·福特等几百位知名的成功人物,想了解研究人们靠思考富有到什么程度。结果,从这数百位成功人物身上,内普琳·希尔发现了一项真理:只要力行这十三个致富原则,你的财务状况就会改善,你所接触到的每样事物都会转变为财富,使你能实现任何“野心”和梦想。

第三部分为“经营诀窍”,是根据平时从书刊中摘录的资料选编的。这一部分概略地阐述了世界共通的经商创业的资本、时机、资金运用;如何开店、待客、运用价格策略、推销、谈判;如何激励员工、与下属相处、训诫等问题。对于世界上两大善于经商的民族——华人和犹太人的生意经及其异同,也作了较全面的介绍。

第四部分为“经营艺术”,是根据《企业家的经营艺术》一书摘编的。该书原名为《卓越企业家谈卓越经营》,系美国著名杂志《财星》日本版《总裁》总编辑石山四郎预先设定许多问题,然后由松下幸之助与路易士·龙伯格分别从日本和美国以及个人的观点来探讨经营的一本书。松下幸之助是松下电器产业,也是国际牌的企业创始人,生于1894年,出身寒微,幼年丧父;他在既无资金,又无人手的情况下,开始自立创业,建造

了举世闻名的电器王国。路易士·龙伯格是美国商业银行的前总裁，生于1904年，是瑞典移民的后裔，家贫，幼年在美国蒙大拿州马铃薯田上的小木屋里长大。为了阐明“经营”的精义，他们采用质疑问答的方式，也就是由石山四郎对经营问题先设定出十个题目，然后由松下幸之助和路易士·龙伯格分别作答。问答之中，松下和龙伯格对企业的经营、发展及如何致富和用人之道做了透辟的论述，极富哲理性和实用性。不仅对企业家有启蒙作用，而且为所有的“领导者”提供了借鉴。

由于社会制度不同，国情不同，思维方法不同，对各本书刊介绍的经营理论和经营之道，我们当然不能全盘照抄照搬。取其精华，我们将其中带有普遍意义的问题摘出来，供大家参考。

由于水平所限，在编辑过程中差错难免，敬请专家、学者和广大读者批评指导。

编 者

1993年10月23日

目 录

创业法则

明确的目标	(1)
自信心	(8)
储蓄的习惯	(14)
进取心及领导才能	(17)
想象力	(20)
充满热忱	(25)
自制力	(29)
任劳任怨 不计酬劳	(33)
吸引人的个性	(37)
正确的思想	(44)
专心一致	(47)
合作精神	(51)
失败为成功之母	(54)
宽容他人	(60)
实施黄金定律	(62)

致富步骤

致富第一步：欲望	(67)
致富第二步：信心	(69)
致富第三步：自我暗示	(72)
致富第四步：专业知识	(75)
致富第五步：激发想象力	(76)
致富第六步：有系统的计划	(77)

致富第七步:决心	(84)
致富第八步:坚忍	(86)
致富第九步:运用智囊团	(89)
致富第十步:神秘的性	(95)
致富第十一步:潜意识	(100)
致富第十二步:头脑	(102)
致富第十三步:第六感	(103)

经营诀窍

创业的资本	(106)
资金的运用	(109)
创业的时机	(112)
发财致富的十一条准则	(114)
怎样开店	(116)
小店经营诀窍	(120)
小生意成功秘诀	(125)
零售企业的竞争策略	(129)
留住顾客的五个步骤	(132)
如何吸引女性顾客	(134)
应对顾客抱怨的六种解答方式	(136)
赢得顾客七法	(137)
订价的策略	(139)
价格策略的运用	(140)
最佳让价方式	(142)
如何使顾客接受价格	(143)
如何选择销售对象	(144)
幽默经营法	(146)

企业提高知名度七法	(147)
商业约会要点	(150)
商务谈判要则	(151)
谈判成功的要素和技巧	(154)
谈判八大指导原则	(156)
谈判八大战术	(158)
“圆桌武士”十策略	(160)
企业外交八戒	(162)
谈判桌上见高低	(163)
会“谈”才能赢	(165)
服务业必须遵循的六大原则	(167)
华犹太商人的生意经	(170)
经商与读书	(174)
如何做一个成功的企业领导人	(177)
企业主管如何激励员工士气	(179)
伦德伯格法则	(180)
管理人员如何与下属相处	(181)
企业管理中的训诫法	(182)
企业家的座右铭	(183)
经营艺术	
企业能够永远长存吗	(185)
经营者的形象	(205)
从创业者到继承者	(218)

创业法则

明确的目标

“希望”得到某样东西,和“确实相信”能得到它,二者是有差别的。一个倾注全部心力于某种特殊工作的人,通常可以获得最大的成就。

接受新观念的震撼

先讲一个真实的故事:

有一位格陵兰的爱斯基摩人,多年前受雇于一个美国的北极探险队。探险完毕后,为了酬谢他对探险队的忠诚服务,他被带到纽约作一次短暂的访问。对于纽约市的壮观景色及声音所造成的各种奇迹,他心中充满无限的惊讶和赞叹。他回到家乡的渔村后,向村里人讲述高耸入云的大楼,以及在街道上移动的房子(意思是街道上的车辆),人们住在上面,随着它们移动。他还说到巨大的桥梁、五颜六色的灯光,以及其他令人叹为观止的景物。

他的族人冷淡地看着他,然后一个个走开了。从此以后,整个村子的人为他取了一个绰号“说谎者”,使他一直背负着这个羞耻的绰号,直到进入坟墓为止。在他生前,他的真实姓名已完全被村里人所遗忘,大家只知道他是“说谎者”。

后来,著名的探险家拉斯姆森从格陵兰到阿拉斯加探险,他带了一个名叫米泰克的格陵兰爱斯基摩人同行。米泰克访问了哥本哈根和纽

约，看到了他一生中初次见到的许多惊人景象，并留下很深的印象。后来，他回到了格陵兰，这时，他想到了“说谎者”的悲剧，而决定最好学聪明点，不要把真相说出去。他改而说出能令他的族人所接受的故事，因此，保全了他的名声。

他告诉他的族人说，他和拉斯姆森博士如何把皮船靠在一条大河（哈得逊河）的河岸，以及他们如何在每天早晨把船划出去，进行打猎。到处都是野鸭子、天鹅及海豹，他们玩得很开心。

在族人心目中，米泰克是很诚实的人。他的邻居对他十分尊敬。

传播真理的路程一向十分崎岖。苏格拉底被迫喝下毒药、耶稣基督被钉上十字架、圣史蒂芬（基督教的第一位殉道圣徒）被石块砸死、圣布鲁诺被活活烧死、伽利略被吓得取消他的天体运行真理——人们将永远在历史中追随这条可悲的道路。

人类的某些天性使得我们憎恨新观念所带来的震撼。

我们十分痛恨老一代所遗留下来的信仰及偏见遭到破坏，有许多人长大之后，立即进入冬眠，靠着祖先所遗留下来的脂肪度过余生。如果有一项新的观念侵入我们的老家，我们就会从冬眠中清醒，对着入侵者大肆咆哮一番。

至少，爱斯基摩人有他们自己的借口。他们无法想象得出“说谎者”所描绘的那幅惊人景象。他们在北极阴沉的夜空中，长期过着极为简单的生活。

无知阻碍进步

但是，一般人却没有理由封闭他们的思想，而不去接受生活中的新观念。不过，他们却像爱斯基摩人那样地不愿接受新的事实。再也没有比心理惰性更可悲、更普遍的了。而懒惰的心理正是培养恐惧的温床。

每一个人都应该试着从自己每天生活及工作环境以外，去吸收新的

观念。只有思想不断追寻新的观念，才能避免变得萎缩、迟钝、偏狭及封闭。农夫们应该经常到大城市去，到陌生的脸孔及高楼大厦中看看。等到他们回到自己农田之后，他们的思想将获得补充，而拥有更多的勇气及更大的热忱。

城里人应该经常到农村去，看看与他们的日常生活截然不同的新景象，而使自己的思想得以恢复新鲜及活力。

每一个人都需要隔一段时间改变一下自己的心理环境，就如同必须改变食物的种类及花样，这两项改变都是极其重要的。经过自己日常生活以外的新观念的洗礼之后，思想将会变得更机警，更具弹性，更能迅速而正确地做好各项工作。

成功是能力的发展

成功就是能力的发展，有了这种能力，就可以得到自己生活中所需要的任何东西，而不会妨碍到其他人的权益。

这里之所以特别强调“能力”二字，因为它和成功有不可分离的关系。我们目前生活在一个激烈竞争的时代，“适者生存”这项法则的证据几乎到处存在。因此，所有的人必须利用能力去获得成功，如此才能享受持久的成就。

什么是“能力”？

能力就是有组织的能量或努力。

很多年以前，本文作者曾访问卡耐基，希望撰写一篇有关他的报道。在那一次访问中，当请教他成就应归功哪些因素时，这位钢铁大王回答说：

“你提所谓的成功，是不是指我的钱？”

当他得知，大多数人都是以金钱来衡量一个人的成就时，卡耐基说：

“哦，好吧，如果你想知道我是如何赚到我的钱——如果这就是你所谓的成就——我回答你的问题，就要这么说：在我们这一行中，有一个‘智囊团’存在。这个思想是由十几个人的思想所组成，这些人组成我个人的顾问团，他们包括管理员、经理、会计、化学家及其他各种不可缺少的人才。在这个集团中没有一个人是我所谓的‘智囊团’。但是把团体中的各个思想综合、协调、组织起来，并在一种和谐合作的精神下把它引导到一个确定的路线，这就是使我赚大钱的能力。在这个团体中，没有两种思想是完全相同的，但团体中的每一个人都遵守自己的岗位职责，做自己份内的工作，而且做得比世界上任何人都出色。”

明确的主要目标

最令人惊讶的是，世界上 95% 的人每天都是漫无目的地生活着，丝毫不知道最适合做哪种工作，更不知道向哪个“明确的”目标努力奋斗。

选择生命中的一个“明确的主要目标”，有着心理上经济上的两个理由。我们先来探讨这个问题的心理因素。

一个人的行为，总是与他意志中的最主要的思想互相配合，这已是大家公认的一个心理学原则。

特意深植在脑海中并维持不变的任何“明确的主要目标”，在下定决心要将它予以实现之际，这个目标将渗透到整个潜意识，并自动地影响到身体的外在行动以达成功。

你应该以特别谨慎的态度选择生命中“明确的主要目标”。在选好之后，应该把它写下来，放在你每天至少可以看到一次的地方。其用意在于，把这个目标强烈地深印在你的潜意识中，当作是一种模型或蓝图那般予以接受，最后将支配你的行动，一步一步地，向这个目标迈进。

在心理学上有种方法，你可以利用它把你的“明确的主要目标”深深刻在潜意识中，这种方法就是所谓的“自我暗示”，也就是你一再向自己

提出暗示。这等于是某种程度的自我催眠，但不要因为如此面对它产生恐惧。只要你能确定，所努力追求的目标，将能为你带来永久的幸福，就用不着害怕这种“自我暗示”的方法。但一定要先弄清楚，你的“明确的目标”是建设性的，它的获得不会给任何人带来痛苦和悲哀，它将给你带来安详与成功。然后，你就可以按照你了解的程度运用这项方法，以求迅速到达目标。

对于一个懂得如何运用自我暗示方法以创造一项“明确的主要目标”的人来说，没有任何不利的环境能够妨碍他。这样的人能够摆脱贫穷的桎梏，从低微的生活阶层上升到有钱有势的地位。

所有的伟大领导人物，都是从一项明确的主要目标作为他们领导才能的基础的。追随者如果知道他们的领袖是位拥有“明确目标”的人，并有勇气以行动支持这项目标，那么这些追随者将心甘情愿地服从这位领袖。当一位有着“明确的主要目标”的骑马者握住缰绳时，即使是一匹很倔强的马也可以感受出来。这时，这匹马就会顺从地听从这位骑马者的指挥。

杰出商人都具有眼光盯着一个目标的特点。

仔细观察，我们可以发现杰出的商人都具有明确果断的优点。

养成做事有“明确的主要目标”的习惯后，将会使你培养出能够迅速作出决定的习惯，而这种习惯对你所有的工作都有很大的帮助。

还有，配合一项“明确的主要目标”做事的习惯，将帮助你把全部注意力集中在一项工作上，直到你完成这项工作为止。

集中注意力以及配合“明确的主要目标”工作的习惯，这是成功的两项因素，而且经常同时出现，两者互相影响。

最著名的成功商人都是能够迅速而果断作出决定的人，他们工作时，总是先有一项重大的特殊目的，作为他们的主要目标。

下面就是一些最著名的例子：

伍尔沃斯的“明确的主要目标”就是要在全国各地设立一连串“廉价连锁商店”，他把全部精力花在这件工作上，最后他终于完成这个目标，获得了成功。

雷格莱专心于生产制造一包五美分的口香糖，结果使他赚进数以百万计的利润。

洛克菲勒专心于石油，使他成为他那一时代最有钱的商人。

福特专心于生产廉价小汽车，结果使他成为有史以来最富有及最有权势的人物。

卡耐基专注于钢铁事业，积累了庞大的财富，他的姓名被刻记在美国各地的公共图书馆里。

吉列致力于生产安全刮胡刀片，使全世界的男人都能把脸刮得干干净净，同时使他成为一名百万富翁。

伊斯特曼致力于生产柯达小照相机，为他赚进数不清的金钱，也为全球数百万人带来无比的乐趣。

赫斯特专心于创办煽情性的报纸，使他赚入几百万美元。

福烈兹曼专心于生产的小小酵母饼，行销全球。

菲尔德元帅专注于成立世界上最大的零售连锁店，结果成功了。

拖延使目标离得更远

要想办成一件事，首先，要有强烈的欲望；然后把这种欲望化为一项具体的“明确的目标”；最后，采取充分的适当的行动，才能实现那项目标。记住：这三项步骤是获得成功所必需的。

这个世界从来没有像今天这样充满这么多机会。面对这么多的机会，你应该先决定什么是你一生当中“明确的主要目标”，然后把它写下来，贴在适当地点，让你每天早上起床之后及每晚就寝之前，都可以看得到。

不要拖延——但何必又加以宣传呢？你已经知道，你自己的木材要由你自己来砍，你自己的水要自己来挑，你生命中的“明确的主要目标”要由你自己来塑造。因此，为什么不尽快实行你早已知道的道理呢？

“明确的主要目标”是你自己创造出来的，没有人能代替，它也不会把自己创造出来。你打算怎样对待它？什么时候？如何做？

当你要选择你的“明确的主要目标”时，必须谨记：不能把目标定得太高。

寻找支持你的伙伴

要把你的“明确的主要目标”转变为事实，第一步，是决定你生命中的主要目标是什么。第二步就是把这项目标写下一份清晰、简洁的声明。接着，再写一篇声明，叙述你打算以怎样的计划来达到你的目标。

接下来的一步，也是最后一步，就是和某人或某些人结成联盟，他们将和你合作，执行这些计划，把你的“明确的主要目标”变成事实。

联盟的组成应该不是你本人，以及那些在内心对你拥有最高及最佳利益的人。如果你是一位已婚男士，你的妻子应该是这个联盟中的一分子，也可以包括你的父母兄弟姊妹，或其他好朋友。

如果你是一位单身汉，你的女朋友应该成为联盟的一分子。这并不是开玩笑——你现在正在研究人类思想中最为有力的一项法则，要想使你获得最佳利益，你必须认真而且诚挚地遵守这些规则，即使你也许尚不能确定这些规则将引导你走向何处，你必须奉行不渝。

和你一起组成联盟的这些人，应和你一起，在你“明确的主要目标”的声明上签字。你联盟中的每一成员一定要充分了解你组成这一联盟的目的。还有，每位成员一定要由衷地配合这项目的，同时要充分赞同你的作法，且拥有一份你“明确的主要目标”声明的副本。还必须明确：必须要由你自己达成你主要目标的目的。这个世界到处都有“疑神疑鬼”的人，

让这些人嘲笑你以及你的野心，对你并无好处。记住：你需要的是友善的鼓励和协助，而不是嘲笑与怀疑。

接下来是一项最重要的基本规则，一定要遵守。和你友好联盟中的一分子，或全体成员商量好，要他或他们以最肯定及最明确的话向你说出：“你一定可以实现你明确的主要目标这项目的。”这种明确的证言或声明，应该经常向你提出，如果可能的话，次数越多越好。

你必须持之以恒地奉行这些步骤，并要充分相信，它们必将引导你到达你所希望的目的地。如果只把这些计划执行几天或几个星期，那是不行的。“你必须奉行上面的步骤，一直到达你明确的主要目标为止，不管需要多少时间，也绝不可半途而废。”

自 信 心

懒惰会造成畏缩，畏缩则导致进取心及自信心的丧失。一个人若缺乏自信心这一基本优点，终其一生都要在不稳定中生活。

懒惰使人畏缩

继承大笔财富，最主要的缺点在于，经常会使继承者变得懒惰及失去自信。请看下面两个例子：

一位贵夫人生下一个男孩，据说，他可继承将近一亿美元的财富。当这个小男孩被放在婴儿车中推出去呼吸新鲜空气时，四周挤满了护士、侦探，以及其他各种仆人，他们的任务就是防止这个小男孩受到任何伤害。这个小男孩直到十岁，用不着自己穿衣服，都有仆人帮他穿。不管他是在睡觉还是玩耍，都有仆人看守着。只要是仆人能做的事情，全不用他自己动手。在男孩十岁那年，有一天，他在后院玩耍时，发现后门没关上。在他这一生中，从未独自一个人走出过那个后门，这时他很想自己出去。

于是就在仆人未注意的一瞬间，他从那道后门冲了出去，向街道跑过去，但还未冲到马路中央，就被一辆汽车撞死了。

一个有钱人家，将他的两个儿子送到外地上学，一个就读于维吉尼亚大学，一个就读于纽约的一所学院。家里每月给他们寄一百美元“零用钱”，供他们随便花用。后来，这两个人带着他们的“文凭”回家来了。其父是一位大富翁，拥有银行、铁路、煤矿及各种高价值的财产，给他们安排了很好的职位。二十年后，他们的父亲破产了。两个兄弟，一个死于精神错乱，一个住进了精神病院。为什么会这样？因为二十年的光阴，对这两位一生中从来不必奋斗的人，做下了残酷的安排。

并不是所有的富家子弟都有如此悲惨下场，但是，事实仍然是如此：懒惰会造成畏缩，畏缩则导致进取心及自信心的丧失。一个人缺乏了这些基本的优点，终其一生都要在不稳定中生活，就如同一片枯叶随风到处飘荡。

无数事实证明，为生活奋斗，不但不是不利的事情，反而是极为有益的，因为为了生活而奋斗将可发展这些基本优点，如果没有奋斗，这些优点都将沉睡不醒。许多人能够在这个世界上功成名就，主要是因为他在生命初期就被迫为生存而奋斗。许多做父母的因为不知道从奋斗中可以培养出进取心，所以他们会这样说：“我年轻时必须辛苦工作，但我一定要我的孩子能过得舒服。”真是既可怜又愚笨的人呀！这些做父母的不知道，只图生活过得“舒服”，通常反而会害了孩子们。被迫工作并强迫自己作最好的表现，将使你培养出节俭、自制、坚强的意志力，知足常乐及其他一百项以上的美德，而这些美德都是懒惰的人永远得不到的。

不要停止向困难挑战

不必为生活而奋斗，不仅会削弱一个人的进取心及意志力，更危险的是，它将使一个人的思想呈现出一种昏睡状态，而导致失去自信心。那

些因为不需要为生活奋斗而放弃进取的人，实际上等于应用“自我暗示”的法则来破坏自己的信心。这样的人最后将会进入一种心理变态，而对强迫他不必为生活奋斗的人产生轻视。

人类的思想就像电池。它有正极，也有负极。我们的思想要利用自信心来充电，以发挥积极的功能。

下面让我们把这套理论应用到推销术上，看看自信心在这方面扮演何种角色。美国当代最伟大的一位推销员，本是一家报社的职员。他为自己赢得了“世界上最伟大的推销员”的雅号，因此，值得你去分析他借以成名的一套方法。

他本来是个胆小的年轻人，个性多少有点内向。他认为，凡事最好不跟人争先。有天晚上，他听了一次有关“自信心”的演讲，令他印象十分深刻，因此，使得他在离开演讲厅时，下了坚定的决心：要使自己脱离眼前的困境。

他去找报纸的业务经理，要求社方安排他当广告业务员，不支薪水，而按广告费抽取佣金。办公室里的每一个人都认为他一定会失败，因为这一类的推销工作需要最积极的推销才能。他回到自己的办公室，拟出一份名单，列出他打算前去拜访的客户类别。大家可能会认为，他名单上所列的，一定是那些他认为可以轻松推销出去广告的客户，但事实上，他并未这样做。他名单上的客户，都是那些别的业务员曾去招揽但未成功的客户。他的名单上只有十二位客户的姓名。他在前去拜访这些客户之前，必定先走到市立公园，取出这十二位客户的名单，把它念上一百遍，一面对自己说：“在本月底之前，你们将向我购买广告版面。”

然后，他开始去拜访这些客户。在第一天中，他和这十二个“不可能的”客户中的三个人达成了交易。在第一个星期剩下的几天中，他又做成了两笔交易。到了那个月的月底，他和名单上的十一个客户达成了交易，只剩下一位还不买他的广告。在第二个月里，他未卖出任何广告，因为，