

继畅销书《执行》之后的又一力作
中国 企业 老板 案 头 书

POWER OF STRENGTH

实力

商道就是融智慧与能力为一体，把别人做不成的生意做成的一种绝佳才智，
这种本事当然融注了商人聪明的智慧、敏锐的目光、从容的心态和果敢的决策。
天下的商道都是靠老板自己思考出来的……

成功老板做生意的九种商道

田青春 编著

POWER
OF
STRENGTH

实力

田青春 编著

线装书局

图书在版编目(CIP)数据

实力/田青春编著. - 北京:线装书局,2003.11

ISBN 7-80106-306-6

I. 实… II. 田… III. 企业家-修养

IV. B272.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 101453 号

实 力

编 著 田青春

责任编辑 王长林

监 印 李国利

封面设计 康笑宇设计工作室

出版发行 线装书局

社 址 北京朝阳区春秀路太平庄 10 号

邮 编 100027

电话传真 64153263

经 销 新华书店

印 刷 北京京宇印刷厂

开 本 1/16(787mm × 1092mm)

字 数 300 千字 印 张 23.75

版 次 2003 年 12 月第 1 版 2003 年 12 月第 1 次印刷

印 数 1-10000 册

书 号 ISBN 7-80106-306-6/G·87

定 价 39.80 元

前 言

在这个越来越诱人的财富时代，人们对金钱的理解越来越多样化，也更加实用。但其中最为普遍的现象是——绝大多数人都愿意凭实力成为自己的老板，去打开自己财富的人生！

提到“老板”一词，既令人向往，也令人觉得平淡，因为有许多本不是老板的人，最后靠自己的聪明才智成为名扬一方的财富大腕。也有一些曾经是老板，最后因自己决策失误而变成了可怜人。看样子，最终能不能成为老板，对许多人来说是一个未知的概念，或者说是一个看不到结果的过程。当然，我们希望有志于成为老板的人，都能够实现自己的人生抱负。正因为如此，我们在本书中想与大家谈一谈成功老板做生意的商道。

什么叫商道？商道就是融智慧与能力为一体，把别人做不成的生意做成的一种绝佳才智，这种本事当然融注了商人聪明的智慧、敏锐的目光、从容的心态和果敢的决策。天下的商道都是靠老板自己思考出来的，而不能简单的照搬照抄。有些老板做生意，就爱犯红眼病，以为别人能挣钱的生意，自己也一定能挣，别人不能挣钱的生意，自己也一定不能挣，这种简单的思路实则是不明成功商道，而成为别人的跟屁虫罢了。要知道这是做老板之大忌！

成功的老板做生意自然有一套别人无法获取的秘密商道，例如：把握千载难逢的良机、靠别人去赚大钱、不凭直觉去决策、掌握好合作和社交的关系、把杰出的创意变成金钱、用高超的领导能力管理好自己的团队、善于控制经营成本等等。这些商道粗看起来似曾相识，但是因人而异、因时而别，换句话说，不同的老板就有不同的运用！

“华人首富”李嘉诚有一句名言：“最聪明的商人不是只看到手中的钱，而是想尽办法以做人为头等大事。”这就是说，做人与经商的关系非常密切，有些老板只知道赚钱，而忽视自己的做人之道，

结果表面上看赚了一些钱，实际上赚得却是一些小钱。只有把做人摆在第一位的老板，才能赢得别人的信任和合作，才能做的越来越大。因此，一个有品位的成功老板，即是一个善于做人的人。

“心态决定成败”，这句话极其通俗，却极其重要。天下事不可能一切皆如你意，你必须调整好自己的心态，在各种环境中都不轻易改变和放弃自己的选择，始终让自己处于一种积极的状态中，同时要沉着冷静、稳扎稳打，树立起自己的品牌，才能在市场竞争中赢得胜局。这种良好的心态，直接决定一个老板究竟能谋多大的事、做多大的事。

任何一个人都面临社会问题，老板也是这样。在某种程度上讲，老板的生意经有一半是与社交相关，即在各种社交场合与不同的人打交道，从他们身上找可利用的商业信息，从他们身上找可利用的人力，从而丰富自己的经商经验和强大自己竞争的實力。最聪明的老板一定是个最出色的社交专家，这个道理，不容怀疑，否则一旦要办什么事，你就会感觉到难上加难。

世上的老板，不可详尽，最简单的划分即为成与败两种。成功的老板与失败的老板最大的区别是什么？是他们能否做自己最拿手的事！一个人做自己不熟悉的事，意味着把自己引入到冒险的道路上去，这是做老板的一大忌讳；相反，只有做自己最擅长的事，就可以发挥自己的强项，把自己的生意经念得有滋有味。世上的成功老板，莫过于后者。这一点，是万万不能轻视的。

什么叫老板的财商？即做生意的学问。显然，做生意是一门难念的经，不是人人所能为。聪明的老板必定有高的财商——超过一般商人的思维力、判断力、决策力，这样就可以在绝处逢生，并且反应迅速、攻守兼备、用力到位，从而让自己的生意就像流水一样不会枯竭。财商是看不见的，却存在于老板的一举一动中。你要想成为不败的老板，必须时时强化自己的财商，绝不能输于人，这样你才能成为最终的赢家。

成功的老板当然离不开成功的商道，离开商道而做成的生意多半是瞎碰乱撞，可能有了今天没了明天，因此，我们希望大家一定要把“商道”两个大字牢牢记住心中，把自己的生意做稳、做实、做大、做强，千万别瞧不起商道存在的作用。

目 录

格调：致富的绝对致胜力

美国通用公司总裁杰克·韦尔奇说：“一个真正的老板，一定是一个拥有绝对致胜力的人。”毫无疑问，有许多人都想做老板，想做出自己的一番事业，并以之为一生的目标。现在的问题是，“怎样才能做一个绝对致胜的老板？”成功老板必须具备这样的四大因素：知识的丰富、眼光的敏锐、敢于开拓、长线规划——它们构成了老板的综合实力和敢于竞争的精神，可以称之为成功老板的格调。

- ☐ 知识是老板最大的资本 (3)
- ☐ 成为优秀老板的素质 (5)
- ☐ 多长一双财富眼 (6)
- ☐ 确保一生有钱的 13 个条件 (7)
- ☐ 老板的类型和特点 (12)
- ☐ 没有钱一样做老板 (13)
- ☐ 年轻有为可做老板 (14)
- ☐ 只要是强者，就能做大老板 (16)
- ☐ 做有特色的事最重要 (18)
- ☐ 实力是赚钱的根本要素 (20)
- ☐ 做老板，更要做“企业家” (22)

□ 成功老板的 7 大战略建议	(23)
-----------------------	------

【成功老板商道个案】

炒瓜子“炒”出大财富	(25)
------------------	------

品位：做人重于经商

“华人首富”李嘉诚有一句名言：“最聪明的商人不是只看到手中的钱，而是想尽办法以做人为头等大事。”这就是说，做人与经商的关系非常密切，有些老板只知道赚钱，而忽视自己的做人之道，结果表面上看赚了一些钱，实际上赚得却是一些小钱。只有把做人摆在第一位的老板，才能赢得别人的信任和合作，才能做的越来越大。因此，一个有品位的成功老板，即是一个善于做人的人。

□ 老板要学会推销自己	(29)
□ 影响成功老板的 3 大因素	(31)
□ 老板道德品性影响企业前程	(33)
□ 老板要诚实守信	(35)
□ 老板要具有强大的责任心	(37)
□ 老板要有敏锐的洞察力	(39)
□ 老板要富有冒险精神	(41)
□ 老板要对事业执著追求	(43)
□ 老板无往而不胜的意志力	(45)
□ 执著追求自己的梦想	(47)
□ 不要因挫折而动摇计划	(50)
□ 把失败当作奔向成功的经验	(53)

【成功老板商道个案】

准确定位的石油大王洛克菲勒	(55)
---------------------	------

心态：从容者乃为第一赢家

“心态决定成败”，这句话极其通俗，却极其重要。天下事不可能一切皆如你意，你必须调整好自己的心态，在各种环境中都不轻易改变和放弃自己的选择，始终让自己处于一种积极的状态中，同时要沉着冷静、稳扎稳打，树立起自己的品牌，才能在市场竞争中赢得胜局。这种良好的心态，直接决定一个老板究竟能谋多大的事、做多大的事。

- ☐ 做金钱的主人还是奴隶 (59)
- ☐ 金钱填不满欲望 (62)
- ☐ 天下没有免费的午餐 (65)
- ☐ 别让钱成为噩梦 (65)
- ☐ 老板以积极的心态对待压力 (71)
- ☐ 老板以积极的心态对待竞争 (73)
- ☐ 老板以积极的心态走出困境 (75)
- ☐ 老板用乐观的态度对待挫折 (77)
- ☐ 决策要讲科学不能凭直觉 (80)
- ☐ 欺骗不是捷径 (83)
- ☐ 不要忘记质量是企业的生命线 (85)
- ☐ 要服从市场规律 (88)
- ☐ 不要单纯依靠炒作 (90)
- ☐ 质量是企业的生命 (95)
- ☐ 广告策划不好极易自毁前程 (97)
- ☐ 品牌延伸要慎重 (100)
- ☐ 树立品牌意识 (102)
- ☐ 不要把赌的心理带到经营中 (104)
- ☐ 稳步发展，切忌贪大图快 (106)
- ☐ 世界上没有什么不能卖 (109)

【成功老板商道个案】

- 该出手时就出手的李嘉诚 (110)

才学：本事越大越有力

现代老板，尤其是想把自己局面做大的老板，必须要有深厚的才学为底子，才能让自己腾飞起来。一般讲，才学之高下与能力之高下成正比。假如你作为一个老板，光靠自己的嘴皮子、小技巧办事，是绝对难以有大作为的，因为你缺乏“用才学改变自己”的本事。只有下苦功夫去强化自己才学的老板，才能找到自己成功的支点。此可谓老板的才学之道。

- ☐ 不断地给自己补充“营养” (115)
- ☐ 具有合理的才智结构 (116)
- ☐ 学习能力比知识更重要 (118)
- ☐ 找到提高学习能力的技巧 (120)
- ☐ 在实践中学习不断进取 (122)
- ☐ 拥有一个开放的头脑 (125)
- ☐ 把握住千载难逢的发展良机 (127)
- ☐ 审时度势，把握时代的脉搏 (129)

【成功老板商道个案】

- 向高财商者学习成功方法 (130)

社交：善于发现生意经

任何一个人人都面临社会问题，老板也是这样。在某种程度上讲，老板的生意经有一半是与社交相关，即在各种社交场合与不同的人打交道，从他们身上找可利用的商业

信息，从他们身上找可利用的人力，从而丰富自己的经商经验和强大自己竞争的實力。最聪明的老板一定是个最出色的社交专家，这个道理，不容怀疑，否则一旦要办什么事，你就会感觉到难上加难。

- ☐ 倾听是保证良好沟通的前提 (135)
- ☐ 赞美是沟通强有力的武器 (137)
- ☐ 推销是有钱人的开始 (140)
- ☐ 说服的技巧 (142)
- ☐ 掌握争论的主动权 (144)
- ☐ 掌握好合作与社交的关系 (146)
- ☐ 笑一笑，金钱到 (148)
- ☐ 靠自己赚小钱而靠人赚大钱 (150)
- ☐ 借助他人成就自己 (151)
- ☐ 经营人心就是经营财富 (153)
- ☐ 老板都有个好人缘 (154)
- ☐ 学会用电话谈生意 (156)

【成功老板商道个案】

- 商战中崛起的“好又多” (163)

创新：头脑的力量决定一切

“一个聪明的头脑价值连城！”这是美国著名小说家欧·亨利的話。的确，头脑的力量是无穷的，它可以决定一个人能否准确地找到自己的出路。作为老板，头脑灵活、善于创造是最基本的两大能力，这样可以一步一步把自己的生意做得红红火火，否则就会走向死路和绝路。老板的创新意识是他身上最宝贵的财富，因此必须让自己的头脑始终处于高度灵活的状态之中，确保出手必有所得。

- ☐ 创新是创富之源 (167)
- ☐ 好的创意才能创造财富 (168)
- ☐ 杰出的创意就是金钱 (169)
- ☐ 把具有创造性的新思想变成财富 (171)
- ☐ 独辟蹊径拾遗补阙或填补空白容易赚钱 (175)
- ☐ 运用“抢占术”做生意 (177)
- ☐ 外行不一定就不能成功 (178)
- ☐ 从“身边”开拓市场 (180)
- ☐ 使经营业兴旺发达的9个要素 (182)

【成功老板商道个案】

- 有强烈进取心的乔布斯 (186)

领导力：你是大家的榜样

你要做一个老板，必须具备让大家称赞的领导能力。毫无疑问，作为老板，手下必须有一帮人，你怎样把这样一些人凝聚在一起，并且管理妥当、分工合理、提高效率，则是一门极强的领导学。你只有在这些方面动脑筋、做出决策，才能行之有效地把公司变成“一盘棋”。因此，你的领导能力一定要超出大家，成为大家的榜样，才可能成为“领头羊”。

- ☐ 做好老板就要具备领导能力 (189)
- ☐ 提高非权力影响力 (190)
- ☐ 提高决策能力 (192)
- ☐ 知人善用的技巧 (194)
- ☐ 管理好自己的团队 (195)
- ☐ 如何适时授权 (197)
- ☐ 批评的施与受 (200)
- ☐ 激励员工 (206)

☐ 做好绩效面谈聘用与解雇员工	(211)
--	-------

【成功老板商道个案】

精于管理的震雄集团总裁蒋震	(215)
---------------------	-------

选择：做自己最拿手的事

世上的老板，不可详尽，最简单的划分即为成与败两种。成功的老板与失败的老板最大的区别是什么？是他们能否做自己最拿手的事！一个人做自己不熟悉的事，意味着把自己引入到冒险的道路上去，这是做老板的一大忌讳；相反，只有做自己最擅长的事，就可以发挥自己的强项，把自己的生意经营得有滋有味。世上的成功老板，莫过于后者。这一点，是万万不能轻视的。

☐ 找到属于你的黄金行业	(219)
☐ 选择合适的合伙人	(225)
☐ 打开财富的堡垒	(231)
☐ 信用融资的魔力	(233)
☐ 培养经营者的头脑	(238)
☐ 努力奋斗抢占先机	(243)
☐ 敢于积极地面对竞争	(245)
☐ 低价销售赢得竞争	(250)
☐ 善于控制成本	(264)
☐ 以小博大的技巧	(271)
☐ 巧妙识破商业骗局	(274)
☐ 从小处入手	(279)
☐ 借鸡生蛋和借梯登楼	(282)
☐ 快、稳、准先声夺人	(285)
☐ 借别人的钱发展自己	(286)
☐ 创造自己的生产模式	(288)

- ☐ 为你的产品起个好名 (289)
- ☐ 达成“双赢”的谈判 (291)
- ☐ 为顾客创造价值 (294)
- ☐ 从财富之外寻找财富 (295)

【成功老板商道个案】

- 灵变的连锁商店大王贝尼 (297)

财商：做生意的聪明学

什么叫老板的财商？即做生意的学问。显然，做生意是一门难念的经，不是人人所能为。聪明的老板必定有高的财商——超过一般商人的思维力、判断力、决策力，这样就可以在绝处逢生，并且反应迅速、攻守兼备、用力到位，从而让自己的生意就像流水一样不会枯竭。财商是看不见的，却存在于老板的一举一动中。你要想成为不败的老板，必须时时强化自己的财商，绝不能输于人，这样你才能成为最终的赢家。

- ☐ 财富来源于聪慧的大脑 (303)
- ☐ 世界财富大转移 (305)
- ☐ 投资 10 大秘诀 (309)
- ☐ 世界巨富的理财观 (310)
- ☐ 积累财富的关键方面 (311)
- ☐ 储蓄投资的方法 (314)
- ☐ 借贷投资的方法 (316)
- ☐ 风险也意味着财富 (323)
- ☐ 对风险要时刻提高警惕 (324)
- ☐ 提高报酬，降低风险 (325)
- ☐ 敢于冒险但要善于回避风险 (325)
- ☐ 关注政府行为，确定投资取向 (328)

☐ 抓住信息要及时决策	(331)
☐ 见缝插针要生财有道	(331)
☐ 激励企业全体职工精打细算	(333)
☐ 崇尚节俭的经营之道	(334)
☐ 把降低管理费当作多挣钱的方法之一	(336)
☐ 倡导简朴的工作作风	(338)
☐ 能创富还需会消费	(339)
☐ 百万富豪的方法	(341)
☐ 信用消费量入为出	(343)
☐ 选择正确的消费方式	(345)
☐ 试着节省生活费用	(351)

【成功老板商道个案】

富兰克林的精妙算法	(353)
-----------------	-------

格 调

致富的绝对致胜力

美国通用公司总裁杰克·韦尔奇说：“一个真正的老板，一定是一个拥有绝对致胜力的人。”毫无疑问，有许多人都想做老板，想做出自己的一番事业，并以之为一生的目标。现在的问题是，“怎样才能做一个绝对致胜的老板？”成功老板必须具备这样的四大因素：知识的丰富、眼光的敏锐、敢于开拓、长线规划——它们构成了老板的综合实力和敢于竞争的精神，可以称之为成功老板的格调。

□ 知识是老板最大的资本

一个缺乏知识的现代人自然难以有作为，更何况老板阶层呢？大家知道，知识经济时代是一个充满着创新的时代。在这个时代，新的产业部门将取代传统的产业部门，新的资源与新的资源配置方式也将出现。一些社会新型阶层必将兴起，知识和信息的拥有者、控制者将打破传统的货币资本与实物资本拥有者和控制者对社会权力的垄断地位，成为新时代社会结构的核心和中坚力量，社会财富也必将为新的知识创新阶层所控制。

随着知识的资本化，知识资本家和知识资本营运家将成为时代新宠，成为社会发展与控制的主导力量。

资料显示，比尔·盖茨平均每周增加资产 4 亿美元。比尔·盖茨创造了财富史上的神话。他的成功与过去我们所熟知的成功例子完全不同。在过去的差不多一个世纪里，全球首富是石油大王、汽车大王、钢铁大王等企业巨子，他们的财富是必须通过一生的努力，甚至是几代人的不懈奋斗，才逐渐完成的。他们的财富是建立在数不清的有形原料、产品之上的。而比尔·盖茨的微软公司，没有高大的厂房，没有堆积如山的原料，有的只是知识和智慧，他们的产品就是一张张软盘。这是一个崭新的产业。比尔·盖茨的微软公司的产值大于美国三大汽车公司产值的总和，而且美国 1996 年全年新增产值的 2/3 是靠像微软公司这样的企业创造的。

比尔·盖茨的崛起，揭示了创业是智者的游戏，知识是创业的资本。同时，比尔·盖茨的出现也标志着知识经济时代的到来。

知识经济时代，知识分子再也不是手无缚鸡之力的穷酸、软弱的穷书生了。

在知识经济时代，最重大、最根本的变化，无疑是发生了资本革命，资金让位于知识，知识成为最宝贵的资源、最重要的资本。“知识就是资本，知识就是财富”将成为这个时代的新理论。

知识经济和资本革命向一切富有知识与智慧者提供了前所未有的机遇。纵然你很穷，但只要你拥有一颗智慧的大脑，立志创业，