



领导者心理素质的好坏是商业管理的关键。
在商业领域中你真正管理的是公司的人。

创业者必修的 领导心理学

CHUYEZHE BIXIU DE
LINGDAO XINLIXUE

李伟◎著



这本书是帮助创业者打开心理迷局的神秘钥匙；

这本书可以帮助创业者了解自我、了解员工、了解合作伙伴的内心世界，

释放心灵的神奇宝典。



中国商业出版社

创业者必修的 领导心理学

CHUYEZHE BIXIU DE
LINGDAO XINLIXUE

李伟◎著

这本书是帮助创业者打开心理迷局的神秘钥匙；

这本书可以帮助创业者了解自我、了解员工、了解合作伙伴的内心世界，

释放心灵的神奇宝典。



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业者必修的领导心理学 / 李伟著. -- 北京 : 中国商业出版社, 2014. 3

ISBN 978-7-5044-8336-2

I. ①创… II. ①李… III. ①企业领导学—领导心理学 IV. ①F272.91

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第282469号



责任编辑: 陈鹰翔

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www. c_cbook. com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京通达诚信印刷有限公司

*

720×1000毫米 16开 18.5印张 200千字

2014年3月第1版 2014年3月第1次印刷

定价: 39.80元

* * * *

(本书若有印装质量问题, 请与发行部联系调换)

前言

我国古代的管理学思想非常重视人的心理，如《管子·心术》中提到的“心安是国安，心治是国治也”；《诗经》中提到的“他人有心，余忖度之”；《孙子兵法》中的“兵者，诡道也”、“攻心为上，攻城次之”等等。在现代，作为企业的领导掌握领导心理学仍然是其必修课。例如，牛根生曾说：“经营事业就是经营人心。”杰克·韦尔奇也曾说：“管理就是沟通、沟通再沟通。”

为什么同是领导，有些领导能让下属甘愿卖命，而有些领导却只得到下属背后不满的议论呢？作为一个领导者要明白：管理就是管人，管人就是管心。懂管理，还要懂心理。作为领导，只有了解员工的心理、客户的心理、竞争对手的心理、合作者的心理……才能找到最正确的做事方法，俘获他们的心灵。所以，即将成为领导的创业者，必须先掌握领导心理学，从而提升自己的领导力！

在实践中，很多创业者就是因为不懂领导心理学，以及领导方法上存在误区，犯了不少低级错误，我们以人力资源管理为例，领导者就常常犯以下几个方面的错误：

1. 自以为是

有时候，领导者在工作中，明知自己的做法或决定比起下属来并不高明，但为了保住自己在下属面前的所谓权威和面子，仍然故作姿

态，放不下架子倾听别人的建议。而下属正是在领导者的这种“自以为是”中，被调教成唯唯诺诺的庸才，成为听话的“好部属”、“忠心耿耿者”。

2. 喜欢下属的恭维

企业无论做得如何，领导者基本上都喜欢下属恭维自己、吹捧自己，不愿听到别人批评自己，给自己提意见。尽管有时候口头上也认为“忠言逆耳利于行”，但实际上发生到自己身上却又是另外的态度。

3. 厚此薄彼

有些领导者对待下属不能做到客观公正，对自己喜欢的下属百般袒护；对自己不喜欢的下属则冷漠无情、不理不睬。这种态度很容易影响下属的工作状态，造成与下属之间的心理隔阂，不利于管理。

4. 急功近利

有些领导求成心切，往往把下属当做自己实现功利愿望的驱使对象，不顾主客观条件，一味追求实现自己的目标。这种功利心理付诸行动，只能是事与愿违，下级或是敷衍旁观，或是迎合顺从，达不到预期目的。

5. 事必躬亲

事必躬亲的领导者往往只相信自己，对下属总是不放心，更有些领导者养成了遇事亲自动手的习惯。如果领导者事必躬亲，难免疲于应付，疏于组织协调工作，也影响了下属的积极性。

创业难，守成更难。难在哪里？难在如何当好领导。企业中领导者的地位举足轻重，在优秀领导者的带领下，企业就可以摆脱困境、战胜瓶颈，无往不利。那么作为众人的领袖，如何能做到一呼百应，

领导企业走向成功呢？

商场万象，人心最难解。看得懂人心，才做得对事情。领导者的成功不仅有赖于其优于常人的心理素质，更需要建立在谙熟人性奥妙和洞悉下属心理的基础之上。征服了人心，也就征服了世界。本书就教你一套创业型领导必修的心理学综合兵法，让你百战不殆。

目 录

第一章 创业者的第一项修炼： 领导的心态和气质

在很大程度上，领导者的气质决定了企业的气质，一家企业能否从初创走向成功，那就要看这家企业的创始人是否具备成大事的心态和气质。所以，创业者要想成功，必须修炼自己作为领导者应有的成功心态和非凡气质。

◎创业者如何成为优秀的领导者	3
◎创业者的气质决定企业的气质	7
◎创业者要有激情和梦想	9
◎为了发现王子，你必须和无数个青蛙接吻	12
◎单丝不成线，独木不成林	15
◎热爱才能产生奇迹	17
◎只要敢想，没有什么不可能	20
◎不学习，就死亡	22
◎只有偏执狂才能生存	26
◎有所为，有所不为	29

第二章 精心谋划， 避免陷入创业误区

当今的创富时代，虽然商机多多，但同时又风险重重，一个企业从创立到成功，一定要步步为营。否则，一不留神，也许创业者多年积攒的创业资本一夜之间就会化为乌有。那么创业最普遍的误区有哪些？创业者该怎样去甄别和规避这些误区呢？本章就为你解答这些问题。

- ◎ 误区一：从陌生的行业开始创业 35
- ◎ 误区二：相信高科技会有高回报 36
- ◎ 误区三：盲目乐观地分析市场 38
- ◎ 误区四：融资很容易 40
- ◎ 误区五：立足未稳便追求多元化 43
- ◎ 误区六：创业之初利润不是第一位的 46
- ◎ 误区七：不重视对无形资产的保护 47
- ◎ 误区八：低估竞争对手的实力 50
- ◎ 误区九：不注重财务预测 52
- ◎ 误区十：忽视“现金流” 54

第三章 成长战略： 把企业做大做强的必由之路

面对同样的竞争，为什么有的企业成为过眼烟云，而有的企业却能生存下来，甚至成长为实力雄厚的大企业呢？其关键就在于企业竞争能力的强弱。一根链条，最脆弱的一环决定其强度；一只木桶，最短的一块木板限定其容量。一个企业，任何一项能力的缺失都有可能影响其竞争力。因此，作为创业者必须找对成长战略，全面提升企业的各项能力，把企业做大做强。

- ◎一流企业卖文化 61
- ◎抓住自身的独特优势 64
- ◎拥有强大的执行力 67
- ◎遇到危机，懂得公关 73
- ◎给产品一个清晰的定位 75
- ◎让你的品牌不可复制 80
- ◎提高团队的战斗力 84
- ◎机遇来临千万不可错过 86
- ◎找到自己的“短板” 91
- ◎果断决策，敢拍板 96

第四章 盈利模式： 创业者不可不知的财富秘密

判断企业是否成功的一个重要标准即盈利，持续的盈利。盈利模式，简单地讲，就是公司是靠什么来赚钱的，即公司利润产生的行业、产品和利润结构是什么。创业者在大干一番之前，必须想清楚这一点。很多企业的失败就是因为没有一个清晰的、可信的、明确的、精准的、看得见摸得着的盈利模式。

◎你知道大企业成功的秘诀吗	101
◎你的企业如何获得利润	104
◎什么样的模式能够让你成功盈利	106
◎越新奇越独特，就越适合市场	108
◎你是否陷入了思维误区	110
◎盈利的决定因素是什么	112
◎你是否善于挖掘赢利点	114
◎你的客户被锁定了吗	116
◎你的企业有足够的盈利空间吗	123

第五章 把握人心 营销才能做到位

一百个专家说教也抵不过一条小道传闻，一万条广告宣传也消除不了些微心中疑虑。顾客的信心经不起一点点市场波动。所谓营销的真谛就是八个字：读懂人性，打动人心。因为顾客的心理是很难用传统经典的价值尺度来衡量的。经典的营销理论学说已经力不从心，营销大师黔驴技穷，人心难测难于上青天。把握人心才是创业者营销制胜的第一大法宝。

◎创业者要具备掳获人心的推销力	131
◎懂得造势让营销事半功倍	136
◎品质永远是第一位的	142
◎创造需求而不是满足需求	145
◎“饥饿”是最好的调味品	149
◎顾客体验：把握它	152
◎让口碑传递信赖	156
◎学会做减法，得到的会更多	161
◎广而告之增强影响力	165
◎人无我有，人有我创，人赶我转	169
◎把人性营销发挥到极致	173
◎不是兜售产品，而是兜售文化	177

第六章 聚拢人心： 人心散了，队伍就不好带了

企业竞争依靠什么？人才无疑是其中一个非常重要的因素。一个稳定的团队是企业不断前进的重要保障，没有坚实的团队基础，所有的企业战略无异于空中楼阁、痴人说梦。然而，目前众多企业普遍存在着紧缺的人才招不来、重要的人才用不好，尤其是优秀的人才留不住的现象。要想避免这种现象，作为领导者必须了解人才的心理，“以人为本，知人善用”，让人才充分发挥自身的价值。

◎增强团队的凝聚力	185
◎让员工有归属感	188
◎帮助员工成长	191
◎有效沟通才能执行到位	194
◎建立完善的公平竞争机制	198
◎人尽其才方可创造最大价值	201
◎激励才能产生动力	204
◎懂得与下属交往的艺术	208
◎学会授权，轻松领导	212
◎留住人才，知人善用	217
◎用薪酬激发员工的积极性	221

第七章 做生意就是做人情： 人脉即财脉，丰富你的人际关系

人脉资源是一种无形的财富，做为一个创业者，如何去经营好自己的人脉，这是事业成功的关键因素之一。常常有人抱怨，我想创一番自己的事业，却没有合适的主攻方向，缺乏必要的资金力量，更幻想能得贵人襄助。其实，庞大的资源往往就在身边，那就是无数的“人”。只要善于把握、打理、培植你的人脉，就能聚集人气，进而铸造人脉，有了这样的襄助，资金、技术、渠道自然唾手可得，何愁大事不成？

◎掌握创业所需要的人脉资源	227
◎不怕被利用，就怕你没用	230
◎好人脉需要长期经营	232
◎做生意要同媒体搞好关系	234
◎贵人是财富的源泉	238
◎孤掌难鸣，双赢共进	241
◎学会“求人”，才能获得帮助	243
◎远离身边的小人	244
◎讲究心理礼仪，广交天下朋友	247

第八章 理性创业： 不要在欲望中迷失自我

创业，有多少诱惑在等待着我们。看看这个项目能赚钱，看看那个项目也能赚钱。创业真的有那么容易吗？为什么有那么多的人创业失败呢？创业需要激情更需要理性，冒险不等于蛮干。创业者要擦亮自己的双眼，保持清醒的理智，分清是机遇还是陷阱，学会拒绝诱惑。

- ◎理性创业，要经得起诱惑 253
- ◎骗人之心不可有，防骗之心不可无 255
- ◎不贪小利，三思而后行 257
- ◎减少盲目投资 260
- ◎预先筹划，避免危机 262
- ◎小心融资陷阱 265
- ◎防范法律风险 268
- ◎事先预测财务风险 273
- ◎对市场变化趋势要有预见性 276

| 创业者必修的 | 领导心理学

CHUANGYE ZHE BIXIU DE
LINGDAO XINLI XUE

第一章

创业者的第一项修炼： 领导的心态和气质

在很大程度上，领导者的气质决定了企业的气质，一家企业能否从初创走向成功，那就要看这家企业的创始人是否具备成大事的心态和气质。所以，创业者要想成功，必须修炼自己作为领导者应有的成功心态和非凡气质。

创业者如何成为优秀的领导者

吴杰是一名创业者，他的公司成立没多久就遇到了来自方方面面的危机和压力。作为公司的领导者，他感到很苦恼，觉得自己这个领导当得不合格。于是，他开始反思自己究竟哪里做得不对？如何才能成为一个优秀的企业家？

带着这样的困惑，他先从名目繁多的书籍中寻找答案。一些观念认为：好的创业者通常不是一名好的管理者，因为他缺少必需的管理技能和经验；同样，一名好的经理人也容易成为好的创业者，因为他缺少创建企业所需的一些极强的个人素质和市场定位能力。但越来越多的事实表明，那些把繁荣期延续到初创阶段之后，并发展成具有雄厚实力的新兴成功企业，它们的领导人可以是创业者兼优秀经理人。

一个关于全球54家大企业的实证研究表明，创业者要想与企业共同成长，有三点需要适应：从创造型转变为开拓型；从充满热情地投身事业转变为不带感情色彩的客观主义者；从个人对组织行为的直接控制转变为间接的非个人控制。

对创业者来说，最重要的是超越旧我，顺利地完领导力的升级。领导力升级的背后，是企业发展模式、驱动力需求的变化。

需求的变化带来创业者的烦恼。根据蒂蒙斯教授的创业理论，创