



致胜

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，并以为之为一生的目标。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，成为一名知识资本家，就一定会富甲天下。

约翰·凯恩今年26岁，却有着双重身份，耶鲁大学计算机专业的研究生、一家计算机技术应用公司的老板。

约翰·凯恩18岁考入加州大学伯克利分校，一次偶然的機會，约翰·凯恩接触到了计算机，从此他就被这神奇的机器吸引了。他对自己说：“我不能掌握计算机，将来就会让计算机掌握。”他寻找并创造一切机会学习计算机知识。1999年，他被保送到耶鲁大学计算机专业深造。

大学三年级时一次无意的发现，使约翰·凯恩萌生了研制一种可调节电筒容量兼容各种型号电池的手电筒的想法。半年后，约翰·凯恩为自己的这项发明申请了专利。在此期间约翰·凯恩先后为加州殡仪馆、铁路局、加州计算中心等单位设计了相关的系统管理程序。

2000年，当约翰·凯恩被保送为耶鲁大学计算机专业研究生的同时，他成立了自己的研究所，当上了一名学生老板。研究所成立不到半年，他就开发出具有感应识别技术的智能化巡检系统、地理定位系统等多个项目。

新经济时代，经济发展主要取决于智力资源的占有和配置，以高技术产业为支柱，以高文化、高谋略为策划的发展经济模式，知识+资本+创意，已成为成功致富的公式。

由此可见，知识就是力量，知识就是财富。如果你是一个拥有现代知识的大学毕业生，你的最好选择就是自己创业，做老板。随着新经济时代的到来，人们的机遇面临极大的挑战，谁抓住了这个时代的机遇，谁就是财富的拥有者。

成为优秀老板的素质

不是什么样的人都能成为优秀的老板，因为不同素质的人决定不同的能力。优秀老板应当是这样一些人：

1. 脑子灵活的人。读书聪明和赚钱完全是两码事。读书人往往呆头呆脑，墨守成规，而赚钱则要灵活多变。

2. 行动力非常强的人。一旦有赚钱的念头就马上一步一个脚印地去做，要付诸行动，敢于碰，善于磨，只有这样才能抓住机会。

3. 勇于追求财富的人。没有“只要三餐能吃饱，要那么多钱干嘛”的思想，因为一辈子捧着“铁饭碗”，永远没有发财的机会。“够用就好，无需赚那么多钱”这句话是那些不会乃至不能赚大钱的人聊以自慰的名言，只是一种精神胜利法。

4. 能居安思危的人。不安于现状，无休止地进取。汽车大王福特曾说：“一个人若自以为有许多成就而止步不前，那么他的失败就在眼前。我看过许多人，开始时挣扎奋斗，但在他花费无

数血汗，使前途稍露曙光后，便自鸣得意，开始怠惰、松懈，于是失败立刻追踪而至。跌倒后，再也爬不起来。”

5. 从贫穷中走出来的人。正像“貌不惊人”的男士一心一意地追求漂亮的女子往往能成功一样，贫困的人因为感受到了贫穷的切肤之痛而愈有赚钱的欲望。

6. 有明确财富目标的人。一个人单调地上下班，把固定的工资存入银行，年复一年，到头来只能有少许积蓄。想赚大钱，就要立志当商人，而且目标要水涨船高，选定10万、20万，再是100万、500万，再后是1000万，拥有1000万才是富翁。

7. 能够放下架子的人。想发财，要不怕羞，当你在大街小巷推销产品时，不要怕人嘲笑。

8. 善于动脑的人。多动脑筋，超越常理，出奇制胜。“鬼点子”越多，越能赚钱。

9. 具有创新精神的人。赚钱要有创意，凡事跟风，还可以赚点钱，但慢，不但赚不到大钱，反而有亏蚀的可能。“第一个做的是天才，第二个做的是庸才，第三个以后做的便是蠢材”。所以，创业的第一要诀就是眼光独到，想别人未想的事。

10. 自信的人。时时暗示自己“我有赚钱的能力，我的运气好”，对自己充满信心，这么一来，你便能发挥最大的潜力。

11. 有个性的人。成功的企业家或商人都是爽快的人，个性豪爽，干净利落，不拖泥带水，把握时机，当机立断。

12. 勇于冒险的人。以直觉下判断，凭胆量论胜败。

13. 善于学习的人。多听经验丰富的知己的建议。

确保一生有钱的 13 个条件

拿破仑·希尔根据自己的成功体验，制定了通俗易懂的“思考致富学”。而且凭着这种成功哲学的普及，通过著作和演讲，为自己累积了相当的财富。他的理论是他自己的亲身经历，可信度很高。

这绝不是急功近利、惟利是图、短视的“谋利方案”，而是一个进可攻、退可守、“物质与灵性兼重”的“自我完成学”。

在美国，这本书热“烧”不退，它铸造了无数个百万富豪。

希尔说明了关于构筑“巨亿财富”的“十三个条件”。

1. 拥有欲望

我们因拥有对财富、名誉、地位、美女、俊男等等各种“欲望”而生存。欲望正是把人推向成功的原动力，没有欲望的人必然是个失败者。

为什么拥有了欲望还无法达成心愿呢？这是因为没有走上达成欲望的“正确过程”的缘故。

利用拿破仑·希尔的方法来试试看吧！譬如说，为了实现“财富”或是“金钱”的愿望，必须有以下六个阶段：

第一阶段——想要的金额。不要只设定为“很多”，要明确地设定出来，像是“几千万元”、“几亿元”。

第二阶段——要明确知道想做什么事情。除了偷窃和杀人之外，要工作18个小时或是去寻找其他收入的来源等等。

第三阶段——实现你目标的决定的时间！

第四阶段——明确订出实现的计划，并且立刻实行！若还没有准备，就要赶快着手。

第五阶段——写出何时想要多少金额，要做什么事情，要实行怎样的计划，这是很重要的。

第六阶段——一天至少两次，在晚上做完工作之后以及早上起床之时，出声读出这个计划。

2. 坚定信念，自信行动

为了刺激积极的想法，稳固信念，拥有自信，要反复朗读以下内容：

- (1) 为了达到目标，发誓要忍耐、努力去完成它；**
- (2) 每天30分钟，集中精神刻画出自己希望的景象；**
- (3) 每天10分钟，集中力量做跟自信相关联的行为；**
- (4) 绝对不能半途而废；**
- (5) 不以小利为目标，选择正确之路，诚心诚意为他人服务，也赢得别人的帮助。**

3. 给自己暗示

自我暗示，就是凭借自我催眠，将潜意识提高成清楚的意识。如果身处逆境，它是去除障碍，使精神丰富和安定，将消极变积极，阴郁变开朗，内向变外向，胆小变勇敢的有力武器。

4. 要拥有特殊知识

一般来说，“百事通”都不会发大财，因为他们拥有的只是肤浅的、一般知识。一般知识是指大略知道或是学校里所通用的学问，这些在现实的商业社会中并不怎么有用；丰富的经验和从中学习到的学问才是特殊知识，极其贵重，这是想发财致富者必须具有的。因此要做到：

- (1) 和拥有特殊知识的人接触；**

- (2)和专业集团接触，向他们学习；
- (3)到大学学习；
- (4)利用公共图书馆等获得情报及知识；
- (5)接受特别训练课程。

对于这五点，年轻人会说：“这种事情我早就知道了！”但知道是不够的，关键是要行动。

5. 好好利用创造心

创造心有两种：一是“代替的创造心”，另一是“创造的想像心”。

“创造的想像心”因为是属于无中生有这种天才的领域，一般人很少有。通常情况下，“代替的创造心”较易活用，可以代替存在的概念、意见、计划的组合，做出和以前完全不同的新东西。这在实业家或百公司企业中已屡见不鲜。

6. 订立有组织的计划

就像不播种的种子不会发芽一样，一切事情都须从播种开始，然后要看气候、水、风向这些必须条件。譬如说，任何人对喜欢、适合的工作皆可发挥充足的能力。想得到某种地位，必须做到以下各点：

- (1)确定想做什么职业；
- (2)选择想工作的场所；
- (3)对希望场所的经营者、上司要调查其人格、手腕等；
- (4)分析自己的才能，考虑能做什么；
- (5)忘记“这是工作”这件事情；
- (6)把计划归纳成简洁的文章；
- (7)向公司内有实力的人揭示此项计划。如此一来，花是上司，果实则是自己。时代一直在变，这是适应新时代的方法。

7. 磨炼决断力

犹豫不决，举棋不定是企业家最忌讳的，如果把太多的时间和精力浪费在这方面，注定要失败。

决断力是无法从学问或理论中学得的，在每天的工作和生活之中，必须随时注意，反复训练、磨炼。如此，你才能具备发财的先决条件。

8. 发挥执著力

执著力是达到目标不可欠缺的因素。所谓执著力就是“意志力”，意志力和欲望结合，就会产生不屈服的信心。

成功的人就是在达到目标之前决不放弃执著的人。

9. 活用专业

孤军奋战的结果往往是死路一条。想达成的欲望、愿望、目标，“分身”的存在是必要的，像经理人、参谋、心腹等等。能遇到这种人的话，可说已达到目标的一半了。

10. 好好转换激情

根据拿破仑·希尔分析调查的结果，在许多富豪中，40岁以内的人很少，超过50岁的人很多，原因之一在于“激情的浪费”。

强烈的情感是必要的，可是发泄和使用方法更重要。

相信大家都听说过。“每一个成功的男人背后都有一个贤惠的女人”这句话。拿破仑·希尔认为：“只有得到贤内助的最大帮助，这样的人才能获得成功。”

在性的感情背后，隐藏者三种具有建设性的意义：

- (1)使人类生生不息；
- (2)使健康得以维持；
- (3)使凡人变成天才。

好好地转换这种激情，即使是凡人也可以运用其天赋成就事

业。这种想满足性欲的欲望，在人的感情之中因为最强烈，也是最难控制的，所以总觉得 20 岁或 30 岁的年纪时浪费了年轻的激情，因此创造的欲望、事业的欲望和发财的欲望的能量相对也减弱了，从而耽误了自己及早地踏上财富之路。

一般说来，人到 35 岁以后，自然而然地这种激情会和爱情调和，将此激情转向事业或工作。可是一个人不可能什么事都不做，只等着这种自然的、精神的、肉体的成熟。如果 30 岁以前就知道这个秘密，并能控制的话，成功之日就会很快来临。

这也就是“丈夫的成功与否在于妻子”的原因。

11. 将积极的感情灌输到潜在意识中

潜在意识在人的一生的每一秒都不曾停止，所以要灌输什么东西进去是很重要的一件事情。

重要的是要灌输积极的感情，并且避免消极感情进入。

七种积极的感情是指(1)欲望(2)信念(3)爱(4)性(5)热情(6)浪漫(7)希望。

七种消极的感情是指(1)恐惧(2)嫉妒(3)憎恶(4)复仇(5)贪欲(6)迷信(7)激怒。

如果你总是向自己的潜意识中灌输积极的感情，祛除消极的感情，那么，你就会坚定成功的信念，起到意想不到的效果。

12. 使脑细胞活性化

人的脑细胞据说有 140 亿个，并不是随便排列的，而是有一定顺序的，可是在人的一生中，只使用了其中的 10%~15%。

如果我们能够利用未开发的脑细胞，将会有超乎想像的能力。

这种脑细胞的活性化，譬如提高记忆力，有“清晨呼吸法”这种方法。若是熟练提高氧气补给力的“呼吸法”，效果会更好。

这种呼吸法，简单地说就是深呼吸的呼吸方法。

13. 磨炼第六感

一般所说的“第六感”是指开发灵感、预知梦境等等的能力，也可说是心中所想的获得成功的机会。

“生命”是生存的状态，我们的生命都是凭借着其他生命的牺牲奉献而支撑、维持的，植物也好，动物也好，这些生命若不新鲜，我们的生命也不会有活力。只吃用药品来栽培的东西，或是不管季节，人工栽培的食物、速食品和冷冻食品，我们的生命和健康也会成为人工的东西，不可能拥有第六感和灵感。

老板的类型和特点

老板的类型多种多样，各有特点。优秀老板必须是爆发自己潜力、取长补短的智者。例如：

1. 勇于开拓的老板

这个群体最容易成大器，也有失败的经历。开拓型老板的主要特点是勇于创新，敢冒风险。但决不能与“风险越大利润越大”的公式划等号，因为抓准了商机，风险小利润也大。

开拓型的老板思想活跃，经常以知识、智慧和经验打造出具有创新意义的经营内容，干出小企业大动作的事情，他们必须具备较高的文化素质。

2. 传统保守的老板

这个群体相对较“保守”（“保守”一词在这里没有任何贬义色彩）。相反这是一个支撑各行各业正常运行的群体，在老板群

中占有很大比例。如重复生产一种产品，跟着开办清一色的公司（商店）等均属保守型老板所为。

这个群体能使企业稳步发展，没有大起大落，风险似乎较小。老板一般办事认真，精打细算，“不见兔子不放鹰”，“随大流”而动。

3. 短期行为的老板

现在一些企业从开张到歇业只有数月或数十月的时间。这种短期行为，不是企业倒闭，而是老板投资计划的时间表就是如此制定的。这类老板一是考虑资金的占用时间，二是经营场地的使用期限，三是预测该生意的生命周期。

这种短期型的老板在选择经营项目时，要做到胸中有数、十拿九稳，否则，不当这个老板为好。

4. 长远规划的老板

这种老板一开始就对创业之路有充分的把握，有远期的规划，甚至有创品牌的念头，他们希望自己在某个领域有所建树。

因此，这个群体都比较务实，一步一个脚印地耕耘着自己的企业。在经营中，特别注意企业的形象，有长期固定的客户（顾客）群，信誉度也较好。因而，一些优秀的企业均出自于该群体。

没有钱一样做老板

俗话说：“一分钱难倒英雄汉。”没有钱就真的创不了业当不成老板吗？这种想法是错误的。如果现在你手里有很多钱，那还

创什么业呢？所以说，没有钱才当老板，没有事业才去创业。天下的事情就是这样简单，因为没有才去做，做了就可能有了，因为不会才去学，学了就可能了。

一般而言，个人创业的第一步便是筹措创业所需要的资本，这对个人创业者来说是最难的。钱不是万能的，但没有钱的日子，确实很难过。可这世界上确实有那么多的创业成功者，赚大钱者，他们同样出身于“穷小子”阶层，同样身无分文。要记住能否成大事，钱并不是主要原因。

日本大企业家中山洋介，起步时，同所有的青年创业者一样，也是一个没有钱，没有经验，却想做老板的热血青年。但他又同别人不一样，他不服输，不甘寂寞，做事很执著。当他告诉别人他要做老板时，所有的人都持怀疑态度。可他不但成了一个成功的商人，而且经营的还是资本量很大的房地产。

经营房地产，利润很大，但是风险也很大，没有一笔雄厚的资金做后盾，对于一般人而言，想都不敢想。但中山洋介没有悲观，他有白手起家的妙计。

中山洋介经过考察发现，在日本，土地十分宝贵，不少人想开工厂，但却买不起土地，更谈不上建筑厂房了。与此相反，许多土地却还在闲置。如果不买土地，只租用土地，那些企业主就可以负担得起，而且肯定能受到欢迎。

有了这样一个构思，中山洋介立即行动起来。他首先打听那些闲置的土地。这些土地多因位置偏僻卖不出去。中山洋介便同这些土地的所有者商谈，提出改造利用土地的计划，土地所有者一听非常高兴，他们纷纷出让土地，有的甚至还拿出一定的资金参股。

有了土地，中山洋介组建洋介土地开发公司，组织人员上门

推销土地，这些工厂主正为没有资金兴建工厂着急，现在知道了可以用很少的钱租用土地，当然十分高兴，于是乎上门和中山洋介签约的厂主络绎不绝。

于是，中山洋介从租用厂房者收取租金后，扣除土地租金，除去修建厂房的费用，所余就是中山洋介的收入。中山洋介就是用这种“空手套白狼”的方法创办了自己的企业。

中山洋介从营造小厂房到建筑大厂房，再到营建大规模的工业区，他的公司像滚雪球似的越滚越大，公司经营也不再只限于租用土地。白手起家的中山洋介，终于成为日本数一数一的大企业家。

没有资金，硬是凭自己的头脑，找到了问题的关键，将买与卖成功地联系起来，成为一名名副其实的企业家。

年轻有为可做老板

天下老板没有一个统一的模式。过去，创业英雄多是指社会上那些白手起家的大富豪，如比尔·盖茨、帕卡德、松下幸之助。而现在，创业英雄也出现在校园里，二十几岁的百万富豪，年纪轻轻靠高科技致富，已不再是神话，而是世纪之交一道亮丽的风景线。

在校主做推销、当家教已被视做小儿科，接手几千上万元项目的事情也并不稀奇，没毕业就当老板已成为一种时尚。

校园中，有这样一群人，他们将“自己当老板”作为实现自身价值的一种尝试。他们不仅有做老板的独立意识与实干精神，

更包括对产业、科学与人生价值的思考以及开拓新领域、开发新产业的勇气和智慧。

从哈佛大学成功举办第一届创业计划大赛以来，哈佛大学掀起了学生创业的热潮。

1999年5月，卡特菲尔、埃斯特拉和恩济三名哈佛大学在校大学生创办卡埃恩济科技发展有限公司，公司最初的注册资金是卡特菲尔、埃斯特拉和恩济三个人东挪西借筹集到的。注册公司之后，他们开始购置设备、研制产品、做市场调查。公司最初的办公地点是一间学生宿舍，后来又搬到一间学生活动室，让人联想到当年诞生“微软”的车库。在第6次搬家以后，卡埃恩济科技发展有限公司终于拥有了哈佛大学科技园的几套办公室，以及一个1000多平米的研发中心，开发人员也猛增到40多人。

你能相信吗？哈佛大学的几名大学生白手起家办公司，在短短的10个月的时间里，就把公司变成了拥有3300万美元资产的巨人企业。

4月25日，哈佛大学的这家学生公司——卡埃恩济科技发展有限公司对外宣布，他们已经和著名家电企业莱恩泰克集团达成了合作意向，成立了新的公司，资金也从最初的10万美元注册资金一下子变成了5000万美元。

莱恩泰克集团董事长听说了卡埃恩济科技发展有限公司的技术后，马上被它的广阔市场前景吸引住了。作为传统彩电的替代产品，这种多媒体大屏幕可以广泛应用于众多的领域，有着强大的竞争力，而且由于技术设计上的突破，大大降低了成本，美国还没有其他企业能够自行生产。

正是看中了这些优势，莱恩泰克集团抢在别人之前拍出5000万元，与卡埃恩济科技发展有限公司共同组建新的公司——莱恩

卡埃恩科技发展有限公司信息技术有限公司。双方各拥有 50% 的股权。

正如报纸上所说的那样，如今的大学生已经不再满足于在象牙塔里死读书本了，他们正跃跃欲试地投身到创业热潮中去。哈佛大学创业园约翰·霍桑说：“今天的创业，决不是当年经商热的翻版，而是学生们把自己的创造性想法付诸于实践的冲动和行动。”

踌躇满志的学生创业者们搏击商海，可圈可点之人渐渐浮出水面，尽领潮头风光。武汉华中理工大学李玲获创业风险金；四川大学王汝聪在校创办成都亚虎网络公司；清华经济学硕士鲁军创办的易得方舟声名远扬。

学生创业当老板在我国似乎还是新事物，而在美国表现最优秀的 50 家高新技术公司，有 46% 是由学生创办的，如微软、雅虎等著名公司。

资料表明，1992 年至 1998 年间，各高校共签订技术转让合同 3 万余项，成交金额 28.35 亿元；出售专利近 3000 项，成交金额 2.84 亿元；获得国家发明奖、科技进步奖的项目数分别占全国的 $1/3$ 和 $1/4$ 左右；由高校承担的国家自然科学基金项目占全国近 $2/3$ 。

毫无疑问，良好的创业氛围，正令一批学生富豪在校园内悄悄崛起。尽管一些公司的发起资金并不多，随着社会、企业关注程度的加大，一些学生的公司资本已迅速升值。正像来自美国 NASDAQ 的中国首席代表黄华国先生所说：硅谷之所以腾飞靠的是斯坦福的学生，我国的大学生并不比他们差。有了好的项目，有了优秀的人才，我们会有更多的创业者，更多的富豪。