

<<怎样当老板>>

图书基本信息

书名：<<怎样当老板>>

13位ISBN编号：9787533651404

10位ISBN编号：7533651405

出版时间：2008-10

出版时间：安徽教育出版社

作者：魏铭

页数：233

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<怎样当老板>>

前言

在一个企业中，除了真正的老板(投资经营者)和真正的伙计(做工者)之外，在两者之间，还有一大部分身份不太明显的人。

就他们的工作性质而言，有点像老板，但实际的身份却是伙计。

这些人，就是企业中间阶层的大小主管们。

企业中的主管们，多半是由基层伙计升上来的，他们的身份自然是属于伙计，但他们所担负的工作，以及执行工作的态度，是以整个企业为着眼点，是以整体工作为目标的，而不是把自己本身的工作做完——就像一般小伙计一样，什么事都不用管了。

所以他们的思想中常潜伏着老板的意识，尤其那些在企业中职位越高的伙计，这种意识也就越强烈。

这并不是说，伙计一升到主管，就有了当老板的企图，而是工作性质和任务，使他们的立场跟一个“纯伙计”不太一样了，他们的想法和做法，也跟一般基层的伙计有了差别。

因此，形之于外的表现，有时候就难免有点“老板的味道”了。

事实上，这正是身为主管者苦恼的地方。

他们明明知道自己是伙计的身份，但有很多工作、很多意见，却不能跟一般伙计站在相同的立场去发表意见。

<<怎样当老板>>

内容概要

人人都向往幸运，但幸运的人并不多，与其向往幸运，不如自己脚踏实地地做事。

别人对你不信任是因为别人对你不了解，要想使别人了解自己，就要把主动权握在自己手中，而不是操控在别人手里。

工商界从业人员素质的提高，不仅是学历的提高，也应该是企业经营境界的提高，为工商界注入新的血液，带来新的气象。

做生意像培植花草树木一样，只有不断地灌溉施肥，才能开花结果，不断成长。

在本书里，没有太多太高深的理喻，也不谈大企业应该如何经营，而主要探讨的是新创立的公司如何求发展的问题，以及如何应对中小企业在转型期中所遇到的困难。

本书以企业经营管理现状作为背景，以故事化的形式分析老析管理企业应具备的修养和处理问题的方法。

<<怎样当老板>>

作者简介

魏铭，本名姚为民，曾任中国台湾《商工日报》编辑，“经济日报”工商服务部及业务部总经理、副社长，联经出版公司总经理等。

著有《杜鲁克管理学新诠》、《企业家的第六感》、《白手的挑战》、《师徒情》及“如何经营自己”系列——《怎样当员工》、《怎样当主管》、《怎样当老板》等书。

<<怎样当老板>>

书籍目录

关于“ 如何经营自己 ” 一个心愿和观念
学士老板一把刀
合伙经营的难题
老板与伙计对弈
家庭企业的发
和谐与制衡

<<怎样当老板>>

章节摘录

一个心愿和观念 近十年来，由于政府整体的经济计划实施成功，再加上世界经济环境的巨大改革，台湾工商业的发展已到了脱胎换骨的阶段。

今后企业的经营管理必须有一些新的观念、新的做法，才能适应时代的需要。

我这里所谓的“新”，不是把先进国家的经营法则、管理方式原封不动地照搬过来，也不是把世界著名的企管专家那些高论囫圇吞枣似的吃下去，而是根据我们自己企业环境的实际需要，研究出一套适合我们企业的经营管理法则。

这个题目太大。

不是我的学识、能力能够胜任的，我所能做的，只是就自己所见到的、听到的，以及在工作中体验的提出一些感想，如果还有点参考价值的话，充其量也只能起点“敲边鼓”的作用。

我认为，要改变企业的组织结构、管理型态，必须先从确立经营者的观念做起。

因为，不管工业如何发达、技术如何进步，企业的命运依旧掌握在老板的手里。

假如他们的观念不能从根本上改变，再好的员工也有力无处使，再好的企管专家也帮不上忙。

这就像一棵将要枯竭的树一样，它的根、叶已不再吸收营养，天老爷也救不了它。

然而，要改变一个人的观念，那是非常困难的事，尤其是那些事业成功的老板，他们凭自己的能力和经营法则，不仅开创出自己事业，而且在可预见的将来也没有衰败的迹象。

要他们改变观念，那更是绝对不可能的事，除非他们自己觉得有这种需要，在无形中慢慢改变自己，否则，任谁也改变不了他们的观念和做法。

这并不是他们的错误，而是在一切重大变革中自然形成的思想差距。

一个学徒出身的技工，他重视的是经验，你跟他谈原理，无疑是对牛弹琴；一个反对新观念的老板，你要他从事现代化的企业管理，也无疑是缘木求鱼。

时下一般人所说的“代沟”都是由此形成的。

就直觉而言，他们的固执和没有认清企业的发展趋向固然是不对的，但年轻人却不该对他们心存歧视。

如果你早生几十年，也许也会跟他们一样固执。

他们处在那种社会环境中，受的是那种教育、思想的熏陶，自然会产生那样的观念；你处在现代的社会，受的是现代化教育，自然会产生现代的观念，这是时代进步的必然现象，一味责怪他们不对，并不是很公平的想法。

再退一步说，没有上一代的努力，绝不可能有这一代的进步与繁荣。

时代的进步是递进的，人们的思想进化到某一种程度，才会有一次显著的新旧更迭的进步，但其过程仍然是渐进的，不可能发生“跳代”现象。

今天，要使我们工商业的发展脱胎换骨是年轻一代的责任。

尽管上一代还没有把接力棒交出来，尽管上一代对企业的经营还有决定性的影响力，但时间会替你解决这个问题。

当你在不久的将来把接力棒接下来时，你是否有能力把我们的工商业发展放在现代化的车轮上？

你是否能使我们企业的组织结构、管理型态进入一个崭新的历程？

这是个很严肃的问题，有志于到工商业打天下的年轻人、怀有雄心壮志的年轻员工们，以及企业中的小老板都应该对自己拷问一番：你对我们的工商业发展有什么远大的理想？

你对改变企业型态有什么新的做法？

假如你将来当了老板之后，你的作为仍不能脱离过去的模式，甚至你那套自以为是的新做法还没有上一代的办法管用，那你就是阻碍工商业进步的真正“罪人”了！

往者已矣，再多说也无益。

如果我们工商业中年轻的一代，特别是那些有志于当老板或有希望当老板的人能从现在开始严肃地考虑这个问题，进而充实自己，磨炼自己，一点一滴地累积起自己的经营管理观念，我相信，我们的工商业发展必将出现一番新气象。

我要写这本书的目的，也是基于以我的一己之见，跟年轻的朋友们探讨一些有关当老板的基本修

<<怎样当老板>>

养和做法这一理想。

如果大家能从这本书里获得些许益处，我的心愿就满足了。

在我开始写这本书时，有朋友笑我：“怎样当老板有啥好写的，这还不简单，只要有钱就可以当老板。”

虽然这是玩笑话，但也代表了社会上一部分人对这个问题的看法。

这一看法，也是我们古老的“轻商”观念所残留的产物。

假如退回到半个世纪或一个世纪，这种“有钱就能当老板”的看法也许不能算太离谱，因为那时候工商业的竞争并不激烈，再加上消费者对“老字号”的信赖和义务宣传，只要生意人能保住产品“祖传”的品质，就不愁没有销路。

两手空空的穷小子想在商场上“异军突起”，创立自己的字号，那的确是非常困难的事，除非“老东家”肯帮你的忙。

然而现在时代不同了。

消费者不再像过去那样“忠厚、老实”，“恋旧”的心理也淡薄了，生意人费了很多时间、金钱创立的“招牌”，说不定在一夜之间就被毛头小伙子创造的新产品打垮了。

所谓“金字招牌”。

在现在的工商业中已不多见，因为新产品层出不穷。

消费者爱新奇的心理也与日俱增，即使“祖传秘方”的产品也不敢保证能长期有好销路。

正因为工商业的竞争愈来愈激烈，当老板不再像过去那样悠闲、舒服，所以在当今的工商业中，有钱已不是当老板的首要条件。

诚然，不管时代如何变，没有钱（资本）就不能做生意，这是谁也不能否认的；但光有钱，也不一定能成为一个成功的老板。

假如你抱着“大爷有钱，想过过老板瘾”的心理，当然没有人阻挡你，可是，如果你缺乏经营才能，你是否能保住血本就成大问题了。

简言之，如果你想当几天老板神气神气，这问题的确很简单，只要有钱就可以办得到；如果你想当个创业型的老板，想在工商界求发展，就不是单凭有“钱”可以办到的事了。

这要看你是否有做生意的头脑和本领。

一般人不是常说“商场如战场”吗？

我想再用这个比喻来说明一下我上面的理论。

打仗要靠兵力，做生意要靠资本，如果把生意人的钱比作打仗的兵力，这应该是很恰当了。

做生意没有钱不行，作战没有兵力也不行，但大家都知道，战争的胜负并不完全决定于兵力的多寡，正如商场上的成败，也非完全是钱力能够决定一样。

俗语说的“众军易得，一将难求”正是老板难当的最佳写照。

记得几年前，我有几位朋友退休后无事可做。

闲又闲不住，大家一想，做生意赚钱很容易，何不自己开个公司？

于是大家把退休金拿出来，找了一个门面，开起装修公司来。

甲当董事长，乙当总经理，彼此把职位一分配，再雇上几个伙计，公司就成立了。

殊不知，公司的董事长、总经理并不像公家机关的课长、主管那样，承上启下把工作一分配就行了，不仅要亲自出去招揽生意，而且财务的调度、进货、选择和管理伙计，处处都要自己动脑筋。

看上去，坐在老板椅上很神气、很舒服，实际上心里很不好受。

接一笔小生意，他们认为没有多大意思，接一笔大生意，客户都是开几个月的支票。

再加正好遇上石油价格波动导致建材涨价，签约的大生意成了烫手的山芋。

按约施工吧，要亏老本，不按约施工吧，已施工的部分客户不付钱。

这样折腾了没有几个月，终于不得不宣布倒闭。

虽然没有全军覆没，退休金也损失了大半，折算起来，等于花了几十万买了半年多的董事长、总经理的职位。

这件事，现在已成了朋友间的一句笑谈。

常言道，“不当家不知柴米贵”。

<<怎样当老板>>

在工商界，不当老板不知生意难做。

从外表上看，你觉得当老板很神气，等你坐上那个宝位，你就知道想要坐稳了是多么不容易。

尤其是新开创的生意，真可说是千头万绪，要当老板更是难上加难，岂是一个“钱”字能解决一切的！

既然有钱不一定能当老板、做生意，那么当老板应该具备些什么样的条件呢？

怎样做才能成为一个有前途的老板呢？

这正是我要在这本书里讨论的问题。

不过，我要先声明一下，在这本书里，我不准备谈太多太高深的理论，这是企管专家们的工作；在这里我也不准备谈应该如何经营大企业，因为现有的那些大老板们，他们的实际经验比我丰富，用不着我来多嘴。

我要说的是新创立的公司如何求发展的问题，其次是中小企业在转型期中所遭遇到的困难情形。

这三方面的问题就已经够复杂了，要一一地详细谈起来，也不是一本书的篇幅能够容纳的。

我们只能就重要的而且又常容易被人疏忽的部分加以检讨阐述。

学士老板一把刀 据估计，在每年大专院校毕业的学生中，至少有三分之一找不到自己理想的工作。

在这三分之一的年轻人中，多半都投入工商界谋求出路，其中又有约五分之四的人给人当职员，五分之一的人可能自己当了老板（恕我找不到详细的资料。

只能作大概估计）。

这种分法当然并不科学，因为有很多人想当老板，碍于现实问题而当不上：有些虽当了职员，说不定几年之后又当了老板如以常理推断，凡是到工商界求发展的大学毕业生，可能都有自己当老板的冲动，只是真正能实现这一愿望的人并不多，因为这里面牵涉的因素太多了。

其中。

最主要的因素就是“钱”。

固然，有钱不一定能当个有发展前途的老板，可是，没有钱，连想过老板瘾的资格也没有，更不用说求发展了。

假如你是个幸运者，一离开学校门就具备了当老板的资格——有了资金，那你对如何求发展、如何管理员工是否有了一套周详的计划？

工商界是个结构非常复杂的大熔炉，做生意的技巧也是没有成规可循的。

也许你在求学时代就对生意有了一套理论，可是到了现实环境中，你会发觉你的理论跟实际情形格格不入。

这时候，就是你最重要的关头了。

你要设法在这个大熔炉里熔化而不失去已原有的成分，这的确是件非常非常困难的事。

你的理论就好比一把刀，想拿着这把刀在工商界杀出一条出路，打出一片天下。

可是你这把刀看起来非常锋利，实际上用起来时，能不能砍除一切障碍，会不会不伤到自己，这就全看你自己的“功夫”如何了。

照正常情形来说，一开始就自己当老板并不是很稳妥的做法，可是“宁为鸡头，不为凤尾”的想法使很多有“志气”的年轻人都不愿当员工。

因此，只要他们能想出办法，总是想自己当老板。

路是人走出来的，想当老板的念头也没有什么不对，但你当了老板之后，千万不要因理论的“快刀”高估了自己。

你应该记住，你这把“刀”还要经过实际的考验，还要在商场这块大磨石上耐心地去磨一磨、练一练，才能得心应手。

脱下学士服，到工商界当了老板之后，你如何磨你那把理论的“刀”？

如何练你做生意的功夫？

这要视实际情形而定，不能一概而论，因为工商界百业杂陈，每一行业有每一行业的窍门。

工商界什么样的人物都有，要根据你的对手而随机应变。

只有一点是你自己可以决定的，那就是使公司具有发展的潜力。

<<怎样当老板>>

这其中包括资金的调度、人才的选拔，以及你的领导能力等。

不管你一开始创立的公司是大是小，你必须确切地了解：公司未来的成败之数完全决定在你一个人手里，没有人能够代替你，甚至任何人也帮不上忙。

这话乍听起来似乎有点不切实际。

我们不是常听人们说吗，公司的发展需要团队精神，老板再能干，没有员工团结一致的努力，生意也发展不起来；又常听人说，一个人的智慧是有限的。

如果没有得力的帮手，让老板一个人唱“独角戏”，公司也不可能有太大的发展。

照这么说，“公司成败的命运决定在老板手里，”这句话岂不是前后矛盾了？

实际上，一点也不矛盾，而是这里面有相辅相成的因果关系。

老板需要员工努力工作，这是一点都不错的。

可是，员工怎样才能跟老板一条心、为老板拼命工作？

这就全看老板带人的手段了。

如果老板的领导能力不够，不能使员工产生心悦诚服、自动自发的意念，员工会为你的公司卖命地干吗？

因此，员工能不能为公司竭尽心力地工作，肯不肯把老板的事业当做自己的事业，全看老板的领导能力如何而定。

换言之，老板的领导能力是“因”，员工的齐心合力工作是“果”，没有好老板。

哪来的好员工？

再就老板的“得力帮手”来说，每一个公司的发展、壮大都必然有一些卓越的干部来辅助老板。

然而，卓越的人才是怎么来的？

一是老板从员工中一步一步提拔起来的，一是老板从外面招揽进来的。

不管这些人才来自何处，都要靠老板有识人之能才会产生出来。

如果老板留不住人才，那这个公司还会有希望吗？

如果老板没有选拔人才之能，那他又怎能得到得力帮手呢？

因此。

员工肯不肯干、公司里有没有能辅佐老板的将才固然是决定公司成败的主要因素，但其关键在于老板自己。

如果他刚愎自用、不纳良言。

既没有远大的眼光，也没有一套带人、用人的方法，这是任谁也帮不上忙的。

所以。

公司的成败命运决定在老板手里，绝不能诿罪于任何人。

员工不合作，那是老板的领导能力有问题；公司里留不住大将之才，那是老板识拔人才的能力有问题。

一旦公司垮了，老板除了怪自己之外，谁也不能怪。

由此可知，当老板是何等不简单！

尤其是没有社会经验、刚离开学校校门的学生，要想独自创立公司做生意，更是如临深渊、如履薄冰，一不小心，就有“粉身碎骨”的危险。

我这话绝不是危言耸听。

一个学生初踏人工商界就独当一面，自任老板做生意，这类年轻人大多都富有冒险精神，也都有自己的一套理想，他们绝不会开个杂货店、小商店就满足了。

正因为他们有求发展的野心，所以做起生意来，往往也有很多新的观念、新的做法，但由于缺乏经验，这些新观念、新做法也容易带来很多的“危机”。

这样说当然是太笼统了，无法让你领会出具体的做法。

现在让我先举一个实际的例子，来看看别人当老板运用的一些原则，然后再谈年轻人当老板应遵循的规范。

在石油价格波动前，纺织工业一直是台湾输出的重要项目之一。

在这段纺织业繁荣时期，与纺织有关的行业也出现过一段好景，其中受惠最多的是成衣加工业。

<<怎样当老板>>

这时候，有不少雄心勃勃的年轻人投入了这一行业，原因是成衣加工这一行的生意可大可小，资本多的做得大一点，资本少的也可以小做，但不管大做小做，都可以自己当老板，董事长、总经理的头衔可以随使用，正迎合了年轻人的虚荣心。

由于这些年轻人纷纷加入，这一行出现了蓬勃繁荣的局面。但经过几年的考验，虽然有些人创立了基业，却也有不少人垮了下去。每个人成败的因素固然不尽相同，但深入地研究，其中也有不少共同之处。

现在我要介绍的是一位成衣加工业的幸运儿，我们姑且叫他林清章。

七年前，林清章大学毕业，他念的是外文系，本想出国深造，由于受到家庭产业方面的一点刺激，他毅然放弃出国的念头，决心在台湾创立一番事业。

事实上，他之所以想出国深造，主要是想加强他语文方面的能力，到外面去开开眼界，增广见闻，不想他的愿望受到家庭方面的阻碍——当家的叔父不愿拿出这样一大笔钱来供他到国外去读书。他叔父的理由也很正当，不能为了读书而变卖祖产。

这种理由当然不能为林清章所接受，但他不能推翻这个决定。

于是，他决心不靠祖产，要靠自己的力量来另外创造一份财产，力谋生，求发展。

年轻人要创造财富，最简单、最快的路子就是从商。

他有一个姨父是经营纺织业的，平时对他相当不错。

在读书的时候，每年放假他多半都住在姨父家里，因此对做生意很早就产生了兴趣。

所以当他决定要做生意时，自然要去跟他姨父商量。

他姨父在内历经营纺织厂已有十几年的历史，是个非常稳健的生意人，虽然十几年的发展并不大，但却已有稳固的基础。

他一听林清章有意从商，心里很高兴，欣然同意在纺织厂里替他安排一个工作。

<<怎样当老板>>

编辑推荐

要知道，具备较高的修养、掌握处理事情的方法，就是一个出色的老板。
这是每个年轻人，特别是有志于投身工商业的年轻人必读的一本书。

畅销台湾十余载，加印二十次，被誉为职场励志第一书。

通俗易懂的语言，娓娓道来的故事，用心聆听，仔细品味，提升自身素养，让你成为一个出色的老板。

<<怎样当老板>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>