

— FIVE STEPS FROM EMPLOYEE TO BOSS —

这是一本奉献给有“野心”员工的工作宝典，全程描述了员工到老板的五个步骤。

从员工到老板的 五个步骤

顾 诚 编 著



黑龙江人民出版社

— FIVE STEPS FROM EMPLOYEE TO BOSS —

这是一本奉献给有“野心”员工的工作宝典，全程描述了员工到老板的五个步骤。

从员工到老板的 五个步骤

顾 诚 编 著



黑龙江人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

员工与老板/邱文晓编著. —哈尔滨: 黑龙江人民出版社, 2004. 8

ISBN 7 - 207 - 06341 - 5

I. 员... II. ①邱... ②顾... III. 企业管理: 人事管理 IV. F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 088209 号

出版·发行 黑龙江人民出版社出版·发行

通讯地址 哈尔滨市南岗区宣庆小区 1 号楼

邮 编 150008

网 址 WWW. longpress. com E - mail hljrmchs@yeah. net

印 刷 北京楠萍印刷有限公司

经 销 新华书店

开 本 787 × 1092 毫米 1/16 · 14.6 印张

字 数 1800 千字

印 数 5000

版 次 2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7 - 207 - 06341 - 5/F · 1128

全套定价: 75.00 元

(如发现本书有印制质量问题, 印刷厂负责调换)

做一个有野心的员工

(代序)

你是不是在公司里做职员已经很久了？你是否对这种状态不满意已经很久了？是否每次想起年轻时的梦想，总觉得自己现在的状态是如此灰暗，你是否不愿让那些梦想就此淹没在记忆的尘埃之中？或者你还很年轻，根本不愿意把青春浪费在这种碌碌的生涯之中？

当老板从你身边走过时，你是否觉得他们走路都特别有活力，尽管他（她）的年龄比你大许多？你是否暗地里羡慕老板头上的那些光环？那你想没想过有一天将他们取而代之自己成为老板或者你做自己的老板？

惊讶么？

为什么不可以呢？你的老板一出道就是老板么？他们是不是也是从员工到老板的呢？从员工到老板，别人可以，你为什么不行？

从员工到老板，你完全能够做到。只要你愿意当老板，没有什么事是不可能的。

很多时候，人之所以不成功就是因为不相信自己能成功，许多奇迹，需要我们相信才会存在。所以你要成为老板，首先是要是一个野心家。

做一个有野心的员工

吴士宏曾说过，“人没有野心不能成功。只有艰苦的付出，才能得到丰硕的回报。”野心这个词听起来有点逆耳，但这确实是一个成功者最重要的品质之一。也许我们可以用雄心壮志这样的词，但是从员工到老板这样的道路，在出发前大多数人都会认为这是野心勃勃，那就让他们这样认为好了，当你成功的那一天，他们一定会说你当初是雄心壮志。

你所需要的只是进取，进取是什么？可以明确地说，那就是主动去做应该做的事情。

仅次于主动去做应该做的事情，就是当有人告诉你怎样做时，要立即去做。

更次等的，只在被人从后面踢时，才会去做应该做的事，这种人大半辈子都在辛苦工作，却又抱怨运气不佳。

经常有年轻人问卡耐基，是否认为他们可以取得成功者，是否认为他们具有与众不同的价值。卡耐基回答说：“你当然可以成功者。我觉得你完全有成功者的潜力，但不知道你是否一定能成功者。这完全取决于你自己。如果你有去争取成功者的进取心，那么，没有什么可以阻挡你；如果你没有这样的力量和愿望，那么，再好的教育、再有利的外界因素都不足以把你推向成功者。”

如果你有足够的决心并付之于坚韧的努力，你就一定会成功。如果你没有这样的决心，那么，你也许会看到那些条件不如你但有着更大决心的人走到你前面去了。如果你不好好利用机会向上爬，你一定会抱怨运气不佳。而且，你往往还感到奇怪，为什么老王或者小李这样的人升迁这

么快。

你要想拥有出人头地的方法，那么，从弱者往上爬，越过别成功者成为更大的成功者！

所以，只要你愿意，从员工到老板并非不可能的任务。当然，这之中需要你善于学习和掌握一些技巧。我们愿意帮助你——一个有野心要当老板的职员，去实现你的野心。告诉你一个小秘密：其实从员工到老板你只需要走出五步。

没错！你没有看错，从员工到老板只需五个步骤。当你翻开这本书时，你就获得了一个有效而和蔼的良师益友，它会引导你一步步踏上通向老板的道路，在你的奋斗过程中为你答疑解惑，为你预见各种陷阱歧途，为你设计各种方案让你选择……

在本书中我们会始终围绕着“老板与员工”，“关系链”等关键词进行阐述，确保你步步为营，稳步前进。

相信你已经明白了，那么还犹豫什么，带着你的梦想，怀揣着这本《从员工到老板的五个步骤》上路吧！

顾 诚

2004 年 9 月

目 录

第一步 做一个有野心的员工 /1

你看你的老板，他已经功成名就，你也许不容易体察出他的野心，但你能看到，他们首先往往是“不满足——洞察力——精力”的结合体。如果一个人对自己不满足，那么必然会成为一个追求卓越的人，这种人就有可能成功。那些随遇而安，容易满足的人，是不可能用更高的标准来激励自己的。

有野心者方能成大事 /1

有野心还要有素质 /15

给“准老板”提个醒 /33

第二步 在老板身边学做事 /48

要当一个老板，首先要向老板学习。当你在一个普通的员工的位子上，突然有了想当老板的想法，你就已经不是普通的职员了。一个人首先有了想飞的渴望，然后才可能展翅蓝天。你和别人一样，表面上看都是蛹，但你已有了长出翅膀变蝴蝶的可能。你想要真的变成蝴蝶么？那你首先要学习蝴蝶是如何



飞翔的。你的老板就是你身边的蝴蝶，是你不必花钱的老师。

你要当老板，就要向他学习，学习他的为人处事和待人接物。

像老板一样思考 /49

在老板身边学做老板 /84

第三步 让老板成为你的铺路石 /104

你现在可不是个一般的员工，你是将来要当老板的人，你
现在做的每件事，都可能对你将来当老板产生影响，你除了是
个好员工之外，你也必须是个预备老板，你还不尽力为自己的
老板生涯开始进行筹备，为自己积累一笔启动的资源？

要有自己的小九九 /105

我的客户我带走 /108

让老板成为你的铺路石 /112

第四步 公司成立四段论 /118

你要不断提醒自己，虽然你终于如愿以偿地当上了你梦寐以求
已久的老板的位子，但是切莫在此时过于得意，你现在在老板
的道路上才刚刚起步，你一定要站稳根基，力图有更大的发展。
如果你只因为当上了一个小老板就沾沾自喜不思进取，那么在
滔滔的商海横流中，你会很快被淹没掉的。一天的老板不是老
板！记住，你当老板不是为了过一次瘾，而是要老板变成新的
事业长久地当下去，当好老板，当大老板。

天才也怕入错行 /120

找准自己的赢利模式 /129

手到钱来——怎样才能筹到钱 /150

找人合伙的艺术 /162

第五步 迈过新公司最初的门槛 /179

现在，也许你正坐在你的小卧室里面，想着如何开始你自己的生意，做你自己的老板。任何一个有经验的企业家都会告诉你，这可不是一件容易的事。当你的公司进入正式运营阶段时，有些事情是必须要做的，否则将来肯定会后悔。比方说：创业期间如何管理企业？初创时期的薪酬怎样设计？如何让企业在税收测算中获益？所有这些你都得考虑，如果你在哪方面做得不够仔细的话，你很有可能是捡了芝麻，却丢了西瓜。所以，在哪些方面不妨花些时间，慢慢展开你的成功双翼。

新公司的三大细节 /179

创业初期常见问题及其解决方案 /185

给新老板的七个忠告 /205

第一步 做一个有野心的员工

你看你的老板，他已经功成名就，你也许不容易体察出他的野心，但你能看到，他们首先往往是“不满足——洞察力——精力”的结合体。如果一个人对自己不满足，那么必然会成为一个人追求卓越的人，这种人就有可能成功。那些随遇而安，容易满足的人，是不可能用更高的标准来激励自己的。

不满足是表示你需要较好的东西。你要注意这种标记，因为它可以催促你向着好的方面进行。当你在通向老板的道路上行进时，可能很快取得一些成绩，你的生活比以前改善了非常多的地方，你可能会觉得相当满足了。但是不要忘记了当初远大的目标，如果你这个时候一味享受这种满足的感觉，那么你也只是一个“半途而废者”，不是一个真正的成功者。

不满足意味着有野心。野心是成功的最大动力。

有野心方能成大事

法国有一位年轻人很穷，很苦。后来，他以推销装饰和肖像画起家，在不到10年的时间里，迅速跻身于法国50大富翁之列，成为一位年轻的媒体大亨。不幸，他因患上前列腺癌，1998年去世。他去世后，法国的一份报纸刊登了他的一份遗嘱。在这份遗嘱里，这位富翁说：我曾经是一位穷人，在以一个富人的身份跨入天堂的门槛之前，我把自己成为

第1步

做一个有野心的员工



congguangongdaolaobandewugebuzhou

富人的秘诀留下，谁若能通过回答“穷人最缺少的是什么”而猜中我成为富人的秘诀，他将能得到我的祝贺。我留在银行私人保险箱内的 100 万法郎，将作为他睿智地揭开贫穷之谜的奖金，这也是我在天堂给予他的欢呼与掌声。

遗嘱刊出之后，有 18461 个人寄来了自己的答案。这些答案，五花八门，应有尽有。绝大部分的人认为，穷人最缺少的当然是金钱了，有了钱就不会再是穷人了。另有一部分人认为，穷人之所以穷，最缺少的是机会，穷人之穷是穷在背时上面。又有一部分认为，穷人最缺少的是技能，一无所长所以才穷，有一技之长才能迅速致富。还有的人说，穷人最缺少的是帮助和关爱，是漂亮，是名牌衣服，是总统的职位等等。

在这位富翁逝世周年纪念日，他的律师和代理人在公证部门的监督下，打开了银行内的私人保险箱，公开了他致富的秘诀，他认为：穷人最缺少的是成为富人的野心。在所有答案中，有一位年仅九岁的女孩猜对了。为什么这位 9 岁的女孩能想到穷人最缺少的是野心？她在接受 100 万法郎的颁奖之日，说“每次，我姐姐把她 11 岁的男朋友带回家时，总是警告我说不要有野心！不要有野心！于是我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。”

谜底揭开之后，震动法国，并波及英美。一些新贵、富翁在就此话题谈论时，均毫不掩饰地承认：野心是永恒的“治穷”特效药，是所有奇迹的萌发点，穷人之所以穷，大多是因为他们有一种无可救药的弱点，也就是缺乏致富的野心。

不能否认，对大多数成功的老板而言，致富的愿望是非常强烈的，同时也以财富为自己成功的标志。对于打算从员工到老板的你，尤其应该有这样的想法。如何实现自己的财富之梦呢？

第 1 步

做一个有野心的员工

也许戴尔的故事会对你有启发。达克尔·戴尔出生在美国休斯敦一个比较殷实的家庭，父母希望他能够成为一名医生，但戴尔天生对医学就没有一点兴趣，而商业却像磁铁一样深深地吸引着他。12岁时，他通过邮购目录销售邮票，赚了2000美元。高中时，他从各种渠道寻找最可能的潜在客户，向他们推销《休斯敦邮报》，使平淡无奇的卖报工作成了赚钱的好差事。他利用自己努力赚来的钱买了一部宝马车。看着这个用自己挣来的现金购买车子的少年，车行老板不禁目瞪口呆。

顺从父母的意愿，1983年戴尔高中毕业后，进了奥斯汀的得克萨斯大学学习生物。但他仍醉心于计算机。当时，他感到市场对个人电脑的大量需求并未得到充分满足。而零售商店的个人电脑售价过高，且销售售货员对电脑不是一窍不通，就是一知半解。针对这种状况，戴尔想出了一条赚钱的好路子：通过电话订购向客户直接出售按客户要求组装的电脑。于是，戴尔说服一些零售商将剩余的电脑配件存货以成本价卖给他。接着，戴尔在电脑杂志上刊登广告，以低于零售价15%的价格出售个人电脑。此后，订单如潮。戴尔在他的大学宿舍里组装电脑。

1984年春，戴尔离开校园，用自己的积蓄办了一家电脑公司。第一年，公司销售收益600万美元，此后，他的公司一直是全美发展最快的公司之一。迈克尔·戴尔也成了家喻户晓的“神奇小子”。1993年，戴尔公司的销售额突破20亿美元，公司股票成了华尔街投资者最抢手的高科技股之一。

这就是财富欲望的力量，它能使一个本来普普通通的人成为财富巨人！

在现实生活中，有很多人都会明白财富的重要性与意义，因而对它产生“欲望”。正是这种对财富有着强烈的欲望，许多人将会创造出令人

第1步

做一个有野心的员工



无法相信的财富。

如果目标是箭，那么欲望就是弓。有弓无箭，就是徒有蛮劲，不懂计划部署，无的放矢，一生多劳而少成；有箭无弓，就是徒具理想，没有摧枯拉朽的精神，做白日梦，一生多言而少成。只有有弓有箭，才会将最不可能的梦想实现。

记住：成功者的愿望，始于不满足。

不满足是表示你需要较好的东西。你要注意这种标记，因为它可以催促你向着好的方面进行。

为未来下注

俄国诗人莱蒙托夫在一首题为《帆》的诗中这样写道：“下面流淌着清澈的海水，上面洒满金色的阳光。不安分的帆儿却祈求着风暴，仿佛风暴里才有宁静之邦。”

职业经理人被誉为这个时代最有活力也最聪明的一群人。在外界看起来，他们拥有许多人梦想拥有的东西——受人尊敬的地位，不菲的待遇，稳定的职务。他们没有必要成为一个单枪匹马的冒险者，以确定的现在为一个不确定的未来下注。

然而，也许，是一种自我实现的需要，一种要“重新活出意义来”的冲动，使他们离开铺就的坦途，踏上一条充满着风险或许也充满着机遇的“未走的路”。

在大公司升职过程中遇到的职业生涯的“天花板”，与资本发生的冲突，这也是准创业者出走的原因。35岁的王志东被资本伤害后，开始了又一次创业，而不是跳槽。有人说，他“与其说是一个职业经理人，不如说是一个职业创业者”。

2001年6月的新浪管理层变更，让王志东的职业生涯几乎到了悬崖边上。自从他被终止职务的消息传出后，找他合作的人络绎不绝。职业经理人的不褪色的价值仍然在闪闪发光。

“当时有很多机会，不少跨国公司、国内的知名企业都来邀请，被我婉言谢绝了。”在汇欣大厦的新办公室里，王志东回忆，“其中也有真正让我动过心的，是加入一个投资基金做合作人，凭借我以前的行业、技术经验和企业运作经验，投资扶助新的企业”。

但雄心万丈的王志东更想做自己看准的事。一心做实业的王志东说，“很多人认为在中国做软件不赚钱，但是我不相信。我的中文平台累计装机已经超过了千万用户量，新浪的服务也有3000多万用户。我仍然做软件，因为软件的固定成本大，但是复制成本小，相信未来的软件就像印钞机。”这种愈挫愈奋的精神和“未来的比尔·盖茨”梦想最能让人热血沸腾。

“我在认真琢磨一个机会”。他觉得软件和互联网的结合是个机会，用了几个月时间的调研、讨论，项目的可行性从模糊逐渐变清晰了，第三代互联网的思想就是那个时候形成的。但是，他还没有下决心。

直到7月13号，北京申办奥运成功的那一刻，王志东除了和大家一样的狂欢，心里更有一种对中国和北京的经济发展的信心。当天夜里，他就在喷发的礼花下做出了创业的决定。

他是一个极有行动力的人，7月20号，就到友谊宾馆租了房子。7月27号，点击科技的前身清鹤鸣成立了。点击科技的网站就是“GO TO 2008”。王志东希望再次创业7年，让点击科技成为和新浪一样的知名企业。

点击科技最初的注册资金是50万，不久前，王志东将点击科技的注

第1步

做一个有野心的员工



第1步

做一个有野心的员工

册资金增加到了500万，很多人惊叹他一增加就是一个“0”，他笑着说，再增加一个“0”也有可能。但是他承认，这些资金并非完全是他的个人资产，而是“自筹”，在法律意义上，点击科技完全是王志东的个人资产，在他的名义下运作。

他透露，自筹资金主要来自以前的朋友的支持和信任，已经有个别风险投资想介入，但是他谢绝了。“对创业企业来说，巨额资本并不是主要的。500万元足够我们进行初期产品开发和几年的公司运作，如果真的融资几千万元也无处可花。”点击科技从创业时的两个人，一年内已经增加到40个人。11月底在成都推出了产品，是王志东擅长的管理软件。

经过与资本的碰撞，王志东这样的经理人的确比以往的创业者更加懂得利用资本，也更加小心地维护着和资本的微妙关系，尽量把平衡木走得更好。让资本为自己服务，而不是成为资本的奴隶。

从职业经历人到职业创业者，需要的只是野心而已。野心是为了实现心中的一个梦。

“野心”三步曲

而“打工仔”小林的创业之路则更典型。他从一个普通的打工仔一步一个脚印，做到资深员工，此后又不断地挑战、历练自己，终于在八年之后，他成为了老板群中的一员。他用自己的经历告诉所有的打工者：成为一个老板其实很简单，也是有章可循，有套路可学的。让我们来看看他是怎么从打工者的行列中脱颖而出，按照他的“野心”三步曲一步一步地变成大老板的吧！

“鲲鹏计划”

1969年10月，小林出生在江苏省东台市一个普通的农民家庭。他家

姐弟三人，他排行老二。其父是镇中心小学的一名民办教师，不高的工资却要养活全家上上下下七口人，日子过得十分艰难。1989年，小林高中毕业了。他决定外出打工，好分担父亲的压力。

1991年初，小林在一位同学的介绍下来到福建省石狮市的一家印刷公司打工。在厂里，小林表现得十分积极，他不但把自己的分内事做的井井有条，还抢着干重活，而且常常向主管提出一些合理的建议。渐渐地，他引起了老板的注意。老板有意培养这个孩子。两个月后，公司指派一批工人到深圳学习制版技术，他也名列其中。

繁华的深圳让小林大开眼界，那些开着豪华车，出入高档场所的老板们更是令他十分羡慕。他经常艳羡的看着他们的一举一动。然而，一件事情却深深的刺痛了小林的心。

那次，小林在深圳东湖公园贝岭居宾馆的停车场上看到一辆十分漂亮的林肯车，忍不住上前伸手摸了摸车灯。正在这时，他听到了一个粗暴的声音：“臭小子，你想干什么？”

小林吓了一跳，这才发现车主正站在他的身后对他怒目而视。小林赶紧解释道：“这车太漂亮了，我只想摸一摸，感受一下……”车主打断他，毫不留情地训斥道：“臭小子，你知道这车多少钱吗？400万！划伤了漆你赔得起吗？”

这句话大大地刺伤了小林的自尊心，他立刻回敬道：“你别以为有几个钱就了不起！”

那车主瞪着他，恶狠狠地说：“我告诉你，我有钱就是了不起！看你的样子就是个穷打工仔，如果你是我的员工，我一定会让你好看！”

小林气得扭头就走。当天夜里，他躺在床上怎么也睡不着，那个车主的话始终盘旋在他的脑子里，挥之不去。他想，难道打工的人就注定

第1步

做一个有野心的员工

要一辈子被人瞧不起吗？我就不能争口气，自己做老板吗？有了这个念头后，他感到自己一下子充满了豪情。可静下心来一想，他又不得不考虑到现实的问题：自己要钱没钱，要经验没经验，怎么做老板呢？怎样才能做好呢？

与小林同住一个宿舍的阿祥见他在床上翻来覆去，就开玩笑地问他：“想女朋友了吧？”小林摇摇头，随即将自己想当老板的想法说给阿祥听了。阿祥大吃一惊，劝他说：“这样的野心可千万不能有呀！你别看那些大老板在人前那么风光，他们背后吃的苦你能受得了吗？再说，我们现在这样也挺好的，只要安心打工，赚的钱也够养家糊口了。”

小林生来就是个不服输的人，听阿祥这样一说，他反而坚定了自己做老板的决心。他想：难怪这个世界上有的人做了老板，有的人却只能打一辈子工。原来关键就在于有没有向前跨一步的野心啊！无论如何，我也要试一试！于是心里就打定了注意。

小林制订了个计划，分三个阶段来实现自己的老板梦：第一阶段，用两年的时间边打工，边充电，从书本上汲取做一个管理者所必需的理论知识；第二阶段主要是积累资金与经验；第三阶段则开始寻找项目办厂。他计划用十年的时间办出自己的厂，实现当老板的梦想。小林将这个计划命名为“鲲鹏计划”。

小林把计划书贴在床头，时时用它激励自己。他从新华书店买来了《企业管理知识》和《市场营销学》等大量的企业管理方面的书籍，并利用技术培训的空闲时间钻研起来起这些课本。他每月的工资除了交伙食费外，其余的都用来买了学习资料。有了奋斗的目标，他一心埋在这些课本中，深圳的灯红酒绿对他也就渐渐地失去了吸引力……