

LAO BAN ZHE XUE

于伟 曹淮扬 / 编著

DuLiChuangYeYuBoJiShangHaiDeZhiHuixinjing

# 老板哲学

老板的标准是什么 企业首脑的基本素质

老板生存论 老板境界论 老板目标论

独立创业与搏击商海的智慧心经

中国国际广播出版社

老板的标准是什么 企业首脑的基本素质  
老板生存论 老板境界论 老板目标论  
独立创业与搏击商海的智慧心经

# 老板哲学

——独立创业与搏击商海的智慧心经

于 伟 曹淮扬 编著

中国 国际 广播 出版 社

## 图书在版编目(CIP)数据

老板哲学/于伟,曹淮扬著, - 北京:中国国际广播出版社,  
1999.9

ISBN 7-5078-1666-4

I.老… II.①于… ②曹… III.企业领导学-通俗读物 IV.  
F272.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 61766 号

中国国际广播出版社

(北京市复兴门外大街 2 号 邮编:100866)

全国新华书店经销

北京金瀑印刷厂

开本:850×1168 1/32 印张:12 字数:250 千字

1999 年 10 月第一版 1999 年 10 月第 1 次印刷

印数:1-10000 册

ISBN 7-5078-1666-4/G·809

定价:20.00 元

## 序 言

大千世界，芸芸众生，无数梦想交汇在这个奇妙的现实世界，于是就有了丰富多彩的故事演绎在这小小的蓝色星球上。活着，就要寻找一种意义，一种目标。为了生存，人类首先学会了劳动，试着用手去劳动，而只用脚去行走。随后，是漫漫几万年。人也因此而脱离猿群，逐渐成为这个世界全部生灵的主宰。社会在这漫长的嬗变中逐渐形成、发展，终于迎来了今天，其突出特征是：商品经济成为这个社会的主导经济。

“老板”，这个神奇的词语，伴随着经济的发展，伴随着产品、商品的极大丰富，在世纪末的今天，终于成为了一种时尚。对芸芸众生来说，每一个人或许在内心深处都会有一个悄悄的梦想，那就是拥有自己的一个或大或小的事业，做一个或大或小的老板——这无疑是极有魅力的一件事情。嗨，谁不想拥有自己的梦想，掌握一定的权力，经营一块事业，成就一番功名呢？“老板”，一个具有魔力的词语，一个具有魔力的选择。

于是，你看啊，这世界上的老板真的越来越多了，以至于有人戏言，在北京，当你走在中关村的大街上时，随便扔一把石头，碰到的人十个中有九个是大大小小的所谓“老板”。戏言说来一笑了之，但看看这浮躁的社会，却又何尝不是如此？“老板”，作为一种时尚，已变成一种头衔和尊称，令各色人等都不由得想小试一把，过把瘾就死。

这是一种悲哀，老板的悲哀。

真正的老板决不是随便就可以当的！你可以拥有财富，拥有事业，拥有公司，拥有“老板”的称号；但仅有这些你还绝不能成为真正的老板！因为仅靠这些，你不过只是在“为自己打工”罢了。那么，真正的老板是什么样子呢？“千呼万唤始出来，犹抱琵琶半遮面。”就让我们一起来揭开老板的神秘面纱吧。

当老板不容易，只有潜心修炼，数经磨炼，才能有机会、有资格成为一个“真正的”老板呢！

当个“真正”的老板，首先要会赚钱。

在这个意义上来说，老板是一个彻头彻尾的经济动物。一个真正的老板，首先必须有天才的经济头脑，善于把握一切可能的商机。老板，应该像精明的赌徒一样知道何时该大下赌注，大赚一笔；像聪明勇猛的拳击手一样，知道何时才应该给对手一记漂亮的重拳，将他打倒在地，获得彻底的胜利。老板必须会赚钱，否则就不配做老板。不会挣钱的老板，自己灰心丧气，家人担惊受累，部下众叛亲离，即使曾经拥有丰厚的基业，也只不过是过眼云烟，顷刻间树倒猢猻散，只落了“一片大地白茫茫真干净”。而老板本人呢？恐怕只能破产跳楼了罢。

当个“真正”的老板，还必须能保持自己的健康。

许多老板，呕心沥血，一心扑在事业上，可是等到成功了，有了成就，有了功名和财富时，却已无力再享受。为什么？因为不注意保持自身的健康，把身体拖跨了，甚至一不小心一命呜呼。生命宝贵，人生苦短，这样折磨自己却又何苦，要那财富又有何用？死后只怕还会给人留下“守财奴”的骂名。再说，保持不了自己的健康，就不可能有足够的精力把自己的事业做大，事业也就只能在较小的规模上停步不前了。这样的人，正如人们所说的那样：“年轻时

牺牲健康以换取金钱，年老时牺牲金钱以换取健康。”到头来只是一场空罢了！

当个“真正”的老板，还必须能够拥有好的名望，这是光用金钱买不来的。

有的老板，为了成就事业，过度使用人力，使部下们整日劳作，疲于奔命；自己却又不是以德服人，依靠本身的威望来驾驭部下，而是脾气暴躁，靠经常的威压、斥责来驱使部下。长此以往，必然会使部下敢怒而不敢言，积恨在心，伺机报复；而他们一旦施加报复，往往就会给老板的事业以致命的打击。有的部下虽然对老板很忠诚，也踏实肯干，却因备受打击而痛苦不堪或者丧失动力，在工作时也是抱定“无过便是功”的宗旨，不敢创新，不敢越权，无法发挥个人的才能和潜力。这样必然导致整个公司缺乏活力，缺少动力，也就没有了生命力，事业的垮台只是早晚的事。由此可以看出，老板必须有一定的名望，树立一定的“威”和“信”。

同样的，对社会更是如此。顾客是上帝，万万得罪不起。对于其它社会力量也都要精心配合，小心应付。拥有一个好的声望，事业才能有一个好的舆论，才能有更为广阔的发展空间。拥有一个好的名望对一个真正的“老板”来说实在是太重要了。

在生活中，对照以上三点，我们就不难区分出真正意义上的“老板”和形式上的“老板”。最后能取得真正的、全面的成功的人，只会是那些既会赚钱，又能保持健康，而且声名俱全的老板，他们是真正懂得人生的一批人。而那些或凭家传基业、或凭投机倒把、或凭一时运气发家的老板，如果缺少赚钱的才能，缺少保持健康协调事业与生活的能力，缺少赢得声名的性格和手段，纵然最初能叱咤风云，风光一时，到头来，也都不免会被无情的现实所淘汰，最终

成为生活中的输家。

而他们,往往因为缺少良好的心态,又无法正视巨大的反差,也就永远不可能再爬起来,有些人甚至会走上极端的道路。侥幸的,也许能平平安安地把所创造的事业保持到老,却也只能在原地徘徊,勉强维持,永远也不可能有大的突破。曾经辉煌的事业对他们来说变得就如同人生中的“鸡肋”,食之无味,弃之可惜。这实在是人生和事业的悲剧。

老板面对的是人生战场,他整个的生命都要在一次又一次的事业搏击中度过,甚至事先毫无准备的余地。这就需要真正的“老板”能成为人生的哲学战略家,能够站在对待人生、对待生命的高度上来对待自己 and 对待事业,根据事业的不同阶段选择不同的生存手段,以求在最严酷的商场战争中生存下来,发展起来,最后达到最辉煌的事业顶峰,并在这顶峰上尽可能地保持,直到自己生命的终点。而且能妥善地培养自己事业的接班人,把自己的事业顺利地传承下去,为整个事业走向更高的辉煌进行默默的“量”的积累。这样的老板,才是真正的人生的强者,事业的胜者。我们不能不对他们表示最深的敬意。

您是一个渴望成功的人吗?您是一个想达到更成功境界的老板吗?在本书中我们将通过大量的事例、众多的分析和精采的升华向您阐述如何将老板的生存魄力发挥到极致,以达到成功的高峰。在本书中我们举出了许多现实生活中的真实事例,为了尊重个人隐私,我们将略去其中的人物真名和公司的名字,希望善良而公正的读者善意地去看待这样的故事,即使知道其人其行,也请不要去打搅主人公们现在拥有的平静生活。谢谢大家!

序 言  
目 录

第一章 老板目标论

做一个成功的老板所需要的基本素质之一,就是在做任何事情之前都要先问一个“为什么?”那么,自然而然的推论就是先要问自己:“我为什么要当老板?”

当一个老板的目标是什么,这毫无疑问是我们首先要讨论的问题。

第一节 奋斗是为了什么? ..... 1

第一目标:毫无疑问,要赚钱获利。..... 1

第二目标:过美好的生活,让生命更有意义。..... 8

第三目标:在社会上有好的声望,获得社会的承认和人们的尊重。..... 14

第二节 年龄很重要吗? ..... 20

1、对年轻人来说,不宜着急去做老板。..... 21

2、对年老的人来说,作老板要有不寻常的能力。..... 26

3、对于壮年人来说,作老板要学会高超的领导艺术,逐步减轻自己的负担。..... 28

第三节 什么人会当老板? ..... 30

第四节 老板如名侠 ..... 35

1、第一阶段,初为老板,自己闯天下。..... 35

|                           |    |
|---------------------------|----|
| 2、第二阶段,有了一定成就,稍有名气。 ..... | 40 |
| 3、第三阶段,龙行江湖,谁与争锋? .....   | 43 |

## 第二章 老板境界论

做一个真正的老板绝不是一件简单的事,他(她)必须拥有自己的为人处世的准则,必须能够达到一定的境界。这样,他(她)才能得到其他人的真心拥戴,别人才会真心地竖起大拇指称赞一声:“X老板,没得说!”而这种境界,可不是人人都能够做到的。

其实,做到这种境界的方法也并不难,只要老板们按照下面几节中我们所说的方法试着去做,日积月累,自然能够成功。

|     |                     |    |
|-----|---------------------|----|
| 第一节 | 道义——老板处世的原则 .....   | 51 |
| 第二节 | 大公无私——道义的根本 .....   | 54 |
| 第三节 | 无为——老板工作的境界 .....   | 62 |
| 第四节 | 不争——老板处事的心态 .....   | 69 |
| 第五节 | 谦逊——老板为人的胸怀 .....   | 77 |
| 第六节 | 顺其自然——老板行事的准则 ..... | 83 |

## 第三章 老板责任论

当一个老板,在拥有一定权力的同时,自然而然地也就负起了相应的责任。而一个老板最大的责任,又莫过于他(她)对于自己手下的员工们所应当负的责任了。因为,“人”的因素是最根本的因素。一个老板,只要能够真正地管好自己手下的员工,其他如企

业内部生产、外部关系公关等等事情自然而然就能够得到很好的解决。

那么,一个老板所应负的责任主要又有哪些呢?在本章中我们选择那些我们认为比较重要的责任,向您做一个具体深入的介绍。相信其中的一些观点和认识会对您不无裨益。

|     |                 |     |
|-----|-----------------|-----|
| 第一节 | 身为老板好“修行” ..... | 91  |
| 第二节 | 塑造“长寿”的氛围 ..... | 97  |
| 第三节 | 分门别类管员工 .....   | 102 |
| 第四节 | 唯才是举用贤人 .....   | 113 |

## 第四章 老板生存论

茫茫商海,风急浪高,谁又能保证自己一直是那个处在风尖浪顶之上的最幸运的“弄潮儿”呢?“未学打人,先学挨打。”做一个真正的老板,首先就必须学会如何在商海生存,了解保存自我的关键,学会保护自己的手段。只有这样,他(她)才能真正地立于不败之地。

|     |                     |     |
|-----|---------------------|-----|
| 第一节 | 预见力——老板生存的基础 .....  | 124 |
| 第二节 | 领导艺术——老板生存的手段 ..... | 131 |
| 1.  | 危乎哉,老板! .....       | 132 |
| 2.  | 身先士卒 .....          | 135 |
| 3.  | 战斗指挥 .....          | 137 |
| 4.  | 指点江山 .....          | 142 |
| 第三节 | 千面观音——老板生存的秘诀 ..... | 148 |

#### 第四节 哲学思想——老板生存的指南 ..... 156

### 第五章 知人——老板的必修术

作为老板,他们最重要的责任莫过于要会用人。而“知人”是用人的前提。作为一个老板,他(她)就必须要是个人事管理学家,要具备一双能够迅速地判断一个人的性格特点、品行优劣的“火眼金睛”。

|     |                   |     |
|-----|-------------------|-----|
| 第一节 | 老板的最大责任是什么? ..... | 160 |
| 第二节 | 应该怎样去观人? .....    | 168 |
| 第三节 | 用什么样的人? .....     | 175 |

### 第六章 知人还须善任

您知道三国时代曾经雄踞荆襄的刘表的故事吗?刘备称赞他“善善恶恶”, (也就是说“喜欢好人,厌恶坏人”)所以能够领有荆襄。可是隐士水镜先生却一针见血地指出:刘表“善善而不能用,恶恶而不能去。”(也就是说他“喜欢好人却不能够好好地使用他们,厌恶坏人却不能够真正地屏弃他们)这是刘表致命的缺陷。果然,后来刘表为身边的蔡瑁、张允等人所迷惑,大闹家务,死后不久,他的小儿子刘琮就投降了曹操,把他辛辛苦苦创下的基业拱手让人了。

刘表的教训说明了一个深刻的道理:知人的目的是为了更好地用人。光有“知人”是不够的,还需要“善任”,才能够真正地发挥各种人才的作用。

|     |                   |     |
|-----|-------------------|-----|
| 第一节 | 如何培养和使用全才? .....  | 183 |
| 第二节 | 如何充分使用“偏才”? ..... | 197 |
| 第三节 | “刚柔相济”用人才 .....   | 200 |
| 第四节 | 要“护才”不要妒才 .....   | 203 |
| 第五节 | 用人秘术大全 .....      | 208 |

## 第七章 有所不为的老板

前面我们就曾经说过,做一个真正的成功的老板,就要做到“有所为有所不为”,只去做那些必须而且应该做的事,而坚决不去做那些无关紧要甚至是做了反而不好的小事。只有这样,老板们最终才能达到“无为而无不为”的境界。

本章的主旨,就是告诉您,哪些事是老板所不应该做的,做了不但没有好处,费力不讨好,而且甚至会有很大的害处的。

|     |             |     |
|-----|-------------|-----|
| 第一节 | 不事必躬亲 ..... | 223 |
| 第二节 | 不独断专横 ..... | 232 |
| 第三节 | 不排挤能人 ..... | 243 |
| 第四节 | 不姑息熟人 ..... | 264 |
| 第五节 | 不引起对立 ..... | 270 |

## 第八章 有所必为的老板

做一个老板,就是要率领着一群人去做一番事业。作为老板,谁不想有所作为呢?那么,作为一个老板,哪些是他(她)所应该去

做的呢？换句话说，什么是一个真正的老板“有所必为”的事呢？本章就是为了回答您这个问题而编写的。

|     |              |     |
|-----|--------------|-----|
| 第一节 | 请老板少说话 ..... | 277 |
| 第二节 | 请老板少做事 ..... | 285 |
| 第三节 | 请老板少管人 ..... | 297 |
| 第四节 | 请老板少授权 ..... | 304 |
| 第五节 | 请老板少着急 ..... | 313 |
| 第六节 | 请老板少发怒 ..... | 322 |

## 第九章 老板不败

作为一个老板，要在变幻莫测的商海中摸爬滚打几十年，各种各样的风风雨雨都要一一去经历，去承受。那些能够一直坚持下来，并且能够让自己的事业不断发展壮大的老板们是多么少啊！那么，他们之间又有哪些共同点呢？或者说，那些真正的成功的老板们有哪些共同的秘诀呢？本章将为您揭开这个谜。

|     |                  |     |
|-----|------------------|-----|
| 第一节 | 拥有独到的经营理念 .....  | 336 |
| 第二节 | 树立自己的战略原则 .....  | 339 |
| 第三节 | 培育企业的中流砥柱 .....  | 341 |
| 第四节 | 寻找企业的诸葛孔明 .....  | 347 |
| 第五节 | 注重公共关系的影响力 ..... | 352 |
| 第六节 | 别忘了家庭是基础 .....   | 360 |

## 结束语

## 第一章 老板目标论

做一个成功的老板所需要的基本素质之一，就是在做任何事情之前都要先问一个“为什么？”那么，自然而然的推论就是先要问自己：“我为什么要当老板？”

当一个老板的目标是什么，这毫无疑问是我们首先要讨论的问题。

### 第一节 奋斗是为了什么？

软红十丈，尘世扰攘，今生后世，迷雾难明。我们苦苦奋斗，为的又是什么呢？“弱水三千，我只取一瓢饮。”我们又为何只取那一瓢呢？

老板们得到的比别人多，可是他们付出的也往往比别人要多得多。“奋斗是为了什么？”他们比别人更需要多问一问这个问题。

#### 第一目标：毫无疑问，要赚钱获利。

“老板”首先是一个商业、经济上的词汇，老板们最直接也是最重要的任务就是要赚钱获利。正当获利是老板们得以生存和得到承认的必要前提。

老板赚钱，绝不仅仅是个人的需要，而首先是社会的需要。人

类要生存,社会要发展,老板要赚钱,这三个目标是相互联系的,密切相关的,只要您承认第一个和第二个目标,就必然会导致您对第三个目标的承认。

现在的人类社会并不是突然冒出来的,而是经历了一个漫长的甚至是痛苦的演化过程的。经历了茹毛饮血的原始时代,走过了野蛮掠夺的奴隶社会,跨过了自给自足的小农经济,直到到达今天的商品社会,人类社会走过了一个漫长的历程。在当前的社会里,“经济”这个词被十分广泛地使用着。这是一个以“经济”为基础,也以“经济”来衡量一切的社会。人们要生存,离不开经济的发展,经济给人们提供了衣食住行,以及一切物质需要,它甚至还在很大程度上决定着人们的精神生活方式。社会在进步,归根结底在于经济在进步。经济的发展是不可阻拦的,是顺乎天意,也顺乎民意的。

在这个商品经济的时代,许多东西都商品化了,而人类社会获得商品的最主要的手段是商品交换,在这一过程中产生了人与人之间牢不可破的经济关系。君不见全球经济一体化,区域经济集团化的浪潮一浪高过一浪,经济关系已经成为当前国与国、地区与地区之间首要的双方关系。经济关系,已经成为了人类社会中所不能缺少的基本关系;经济活动,已经成为了人类社会中所不能停止的基本活动。

但是,谁是经济活动的主要参与者?谁是经济关系中最重要  
的代表?那些来自各行各业的、正在如同雨后春笋一般成长起来的老板们可以自豪的说:“是我们!”

正是由于老板的存在,使社会生产愈来愈组织化、规模化了;正是由于老板的努力,使社会生产越来越高效化、高产化了;正是由于老板的奋斗,使经济发展越来越速度化、质量化了;也正是由于老板的勤劳,使人类生活越来越舒适化、方便化了!近现代人类社会经济的大发展,形形色色的“老板”们功不可没!

人们惊奇地看到,在短短的近二百年以内,人类社会创造的财富是过去几千年创造的财富总和;而这短短的二百年来,较之过去,出现的最具有重要意义的人群则是“老板一族”。他们是各种各样的公司或者是部门的领导者和决策者。他们组织人,团结人,带领人,指挥人去为共同的目标而奋斗,创造出巨大的人类财富。

的确,在这个过程中,老板们是获利了,赚钱了,也使得不少人眼红了。但是,老板们手中的钱,不是更多的投入到再生产上,投入到社会消费中了吗?生产是为了创造更多的财富,而消费则是一种生活资料转换成另一种生活资料。老板们从中得到了什么?他们为创造社会财富作出了巨大的努力,从而获得了个人应得的物质回报,这是很正当、很光荣的社会活动。

因此,老板们赚钱,并不需要讳莫如深;老板们赚钱,并不需要有无内疚感甚至负罪感;老板们赚钱,不必再违心的将“重义轻利”的话语放在嘴边。其实,老板们赚钱,更多的是在同时为社会作贡献;老板们赚钱,更多的是要在社会上尽自己的天职;老板们赚钱,实际上是老板们应尽的社会义务与社会责任。

钱自身是不可以再生哪怕一分一厘钱的,钱自己是不能创造出哪怕一丝一毫物质财富的。钱只有到了老板的手里,转化为资

本,通过老板聚集起人力、物力,并且有效地进行生产劳动的运作,才能够进一步地创造出巨大的物质财富。老板是财富创造的有力后盾和强大支持。可以想象,假如要老板们不再赚钱,其实也就是要蓬勃的社会生产陷于停顿,要把宝贵的人力、物力和资金资源白白地浪费掉。这是多么荒谬可笑的事!

因此,在当今社会上,老板可以理直气壮地说:“我是要赚钱的。因为我赚钱会使人类发展,社会进步,也可以使自己生活得的好一些,我为什么不赚钱?”即使老板自己不说,别人也应该认识到,老板赚钱,是“主观上为自己,客观上为他人”的有力证明。钱嘛,生不带来,死不带去,源于社会,归于社会。老板们付出的管理、策划、组织、领导等等宝贵的社会劳动才是创造出巨大的物质财富的关键!

但是,“赚钱”作为老板们奋斗的第一大目标,应当被理解为赚取正当的利润,而不是搞歪门邪道、坑蒙拐骗去“赚钱”。那样的人,是在给老板们脸上抹黑,也正是他们,使得社会上对于老板有了种种偏见,他们的行为是极其卑下而可悲的。那么,何为“正当利润”呢?古人早就告诉我们了:“君子爱财,取之有道”,一个“道”字真是道破天机:赚钱的途径,一定要“合理”而且“合法”。

合法,就是说老板赚的钱必须是干净的,绝不是“黑钱”;是从正当的合乎法律规定的途径得来的,而不是通过违法乱纪的方法攫取的。这一点想必每一个老板心里也都清楚得很。但实际做起买卖来,却有些人就会将什么法律、道德、公理、良心等等都抛在九霄云外了。毕竟,社会上的诱惑太多了,金钱,女色,高档消费……