

老板观点

鲁 稚 / 文
魏春晓 / 图

作家出版社



老板观点

作家出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

老板观点/鲁稚文; 魏春晓绘. — 北京: 作家出版社,
2000. 1

(古古商海新思维漫画丛书)

ISBN 7-5063-1832-6

I. 老… II. ①鲁…②魏… III. 商业经营-通俗读物
IV. F713

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 57909 号

老板观点

作者: 鲁 稚/文 魏春晓/图

责任编辑: 袁 敏

装帧设计: 梁毅凡

出版发行: 作家出版社

社址: 北京农展馆南里 10 号 邮码: 100026

电话传真: 86-10-65930756 (出版发行部)

86-10-65004079 (总编室)

E-mail: wrtspub@public.bta.net.cn

经销: 新华书店

印刷: 北京印刷厂

开本: 787×1092 1/24

字数: 50 千

印张: 9

插页: 1

印数: 001-10000

版次: 2000 年 1 月北京第 1 版第 1 次印刷

ISBN 7-5063-1832-6/1·1818

定价: 15.00 元

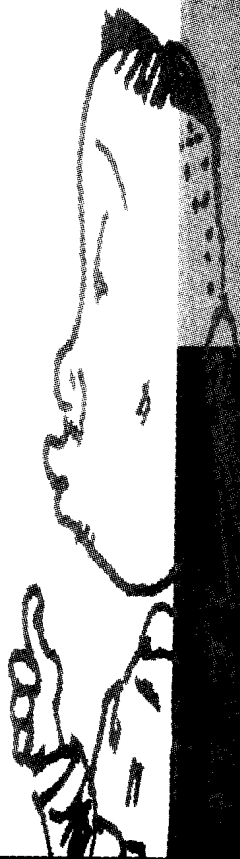
作家版图书, 版权所有, 侵权必究
作家版图书, 印装错误可随时退换。

前言

我并不愿意别人把我当成老板，因为骨子里更多的是一种知识分子所固有的脾气。尽管在商言商，深知财富的力量，然而在内心我更崇拜智慧和人格，而且深信这也是资本。

所以我选择了文化产业，选择了网络媒体，作为事业的基石，不仅因为它们蕴藏着最多的机会，是目前中国经济中少有的还未充分发掘的金矿，而且从个人兴趣出发，我热爱它们，因为它们最具智慧和个性。从事这样的工作，本身就是一种乐趣。

过去在我们的印象中，生意人总是和灯红酒绿联系在一起，总有谈不完的业务，搞不完的应酬，不会请客送礼、八面玲珑就不配在这个场子





里混。当我初入市场时，我为自己不擅长这些而自卑，但五年过去了，我生存焉，并且发展，并非因为我改变了自己，而是找到了最适合自己的生存方式。所以我愿意鼓励后来者，知识经济已经曙光初现，生意场上的霸气、匪气、俗气、流氓气已经不像原来那么吃香，仅有关系和手腕是越来越难长期立足了，生意确确实实是一门科学，一门艺术，而最伟大的科学家和艺术家都是精神和艺术的典范。

看来我还有理由在市场经济中走下去，无论将来是昂首阔步还是艰难跋涉，我都感谢市场给了我这个机会，让我选择了这种生存方式，以我自己的努力，得到人生的乐趣。

鲁 稚

1999 年 10 月

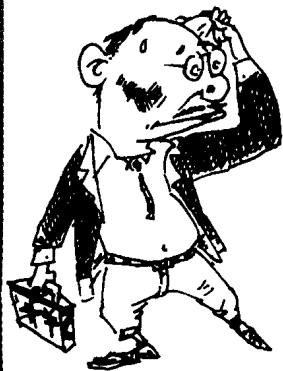




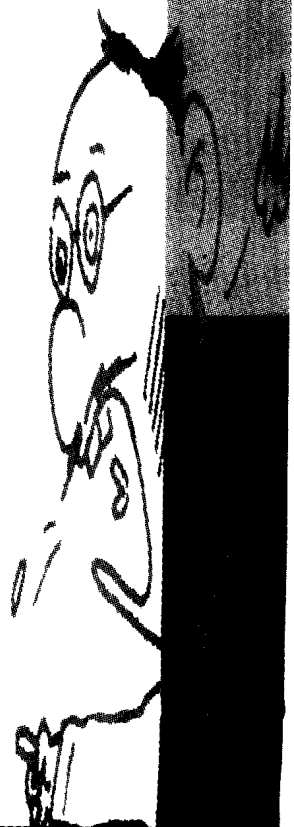
14. 信任度	29
15. 盼望招安	31
16. 先学会听	33
17. 不求最大 只求最好	35
18. 抓住第一次	37
19. 企业形象	39
20. 空手道	41
21. 只有永远的利益	43
22. 同志关系	45
23. 培养接班人	47
24. 竞争至上	49
25. 投资梯度	51
26. 管理核心	53
27. 放弃机遇	55
28. 帮人打江山	57
29. 有钱更头痛	59
30. 不愿合股	61
31. 圈子和口碑	63
32. 无形资产	65



33. 富贵见真金	67
34. 完美样品	69
35. 核心能力	71
36. 寻找增长点	73
37. 老板太弱	75
38. 英雄气短	77
39. 习惯自省	79
40. 价值标准	81
41. 效率第一	83
42. 用人之长	85
43. 功过面前	87



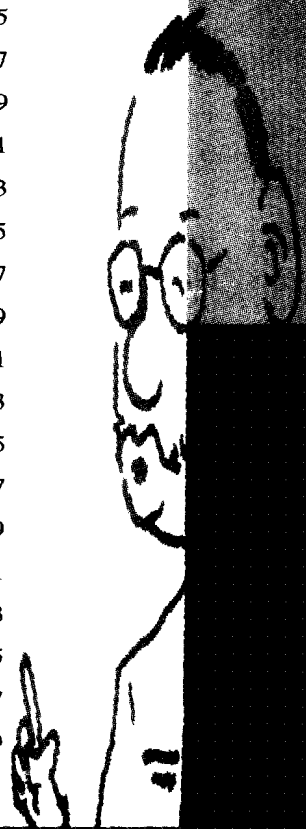
44. 让手下去干	89
45. 受气老板	91
46. 敢于做大事	93
47. 老总是操练出来的	95
48. 管好三巴	97
49. 第一笔生意	99
50. 批评的目的	101
51. 老板的金字塔	103



52. 爽快付钱	105
53. 大户人家	107
54. 闭门造车	109
55. 保持风格	111
56. 学会休息	113
57. 生意无权威	115
58. 没有不能解决的事	117
59. 企业私生活	119
60. 证明自己	121
61. 强调忠诚	123
62. 眼球争夺战	125
63. 乱想汤圆吃	127
64. 流水不腐	129
65. 流通渠道	131
66. 整体战略	133
67. 全心全意为人民服务	135
68. 大鱼沉底	137
69. 汽车和电脑	139
70. 坚持错误	141



71. 真理不止一个	143
72. 用智慧赚钱	145
73. 人生一场赌	147
74. 心灵的自由	149
75. 放弃攻坚	151
76. 品牌核心	153
77. 巨星气质	155
78. 与人共享	157
79. 以法为重	159
80. 企业档次	161
81. 四十而不衰	163
82. 决策不要民主	165
83. 新公路最危险	167
84. 胜利属于少犯错误的人	169
85. 炒股害人	171
86. 朴素的老板	173
87. 资源是有限的	175
88. 夫妻店的困惑	177
89. 面对开放	179



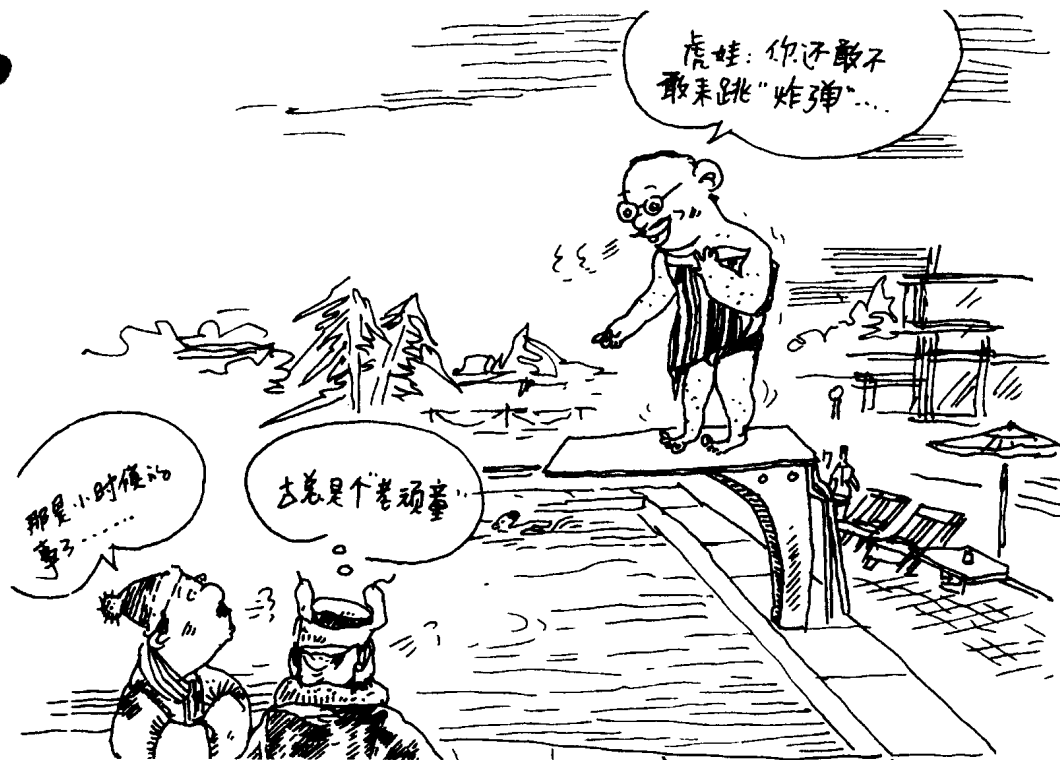


90. 无情的高速	181
91. 资本说了算	183
92. 资本的矛盾	185
93. 掌握趋势	187
94. 慢慢死去	189
95. 当家才知柴米贵	191
96. 自由竞争	193
97. 财富的力量	195
98. 只要不出局	197
99. 竞争无真空	199
100. 生意是种生活方式	201
后 记	202





LAOBANGUANDIAN



1 生命的激情

考察人才一般都用两个标准，即品德和才能，只要德才兼备，就是好同志。其实，很多这样的好同志是不能委以重任的，因为他缺乏激情。

激情是生命的动力，没有激情是干不成任何事的。有的人成天无精打采，心神恍惚，其实又并没有受到打击，就是不能进入状态，唯一的解释只能是没有激情。没有激情就无法兴奋起来，就不可能全心全意投入工作，更不可能创造性地解决工作中的难题。

如果仅仅只是对某项具体工作不感兴趣，还可以救药，只要换到他喜欢的岗位上就行了。但是很多人缺乏的不是具体的兴趣，而是生命的激情，他没有一种渴望，不是愿望，而是渴望，就像丑小鸭看见云中飞翔的天鹅，心中就感到深深的惆怅一样，万千普通的鸭子却只是熟视无睹。

激情是一种天性，是生命力的象征，有了激情，才有了灵感的火花，才有了鲜明的个性，才有了人际关系中的强烈感染力，也才有了解决问题的魄力和方法。没有激情的人，纵使学富五车，德盖天下，也不能委以重任，因为他最终是干不了大事的。





LAOBANGUANDIAN



2 赢家三赢

中国人喜欢打麻将，麻将的最佳境界是一铲三，赢家通吃，把桌子上所有的筹码都扫到自己一方。这就是赌博的本性，所有赢家都是以对方的惨败为前提的。

中国人做生意为什么难于合作，大概就和这种麻将文化有关。因为赌本身并不使赌金增值，无非是用种种方法对特定的资财再分配，所以不赢即输，没有共同富裕的可能。

商业世界则不同，竞争的目的是为了创造更多的社会财富，自己的生存不仅不以对手的消灭为前提，而且有赖于整个行业的兴旺程度，从某种意义上说，对手的发展壮大，对自己也是一件好事，黄金口岸的产生往往就是因为那里对手最集中，竞争最充分，市场最繁荣。所以竞争并不等于战争，而是一种共同繁荣。

现代的竞争是既有对立也有合作的竞争，竞争是为了优胜劣汰，合作是为了资源的优化配置，要想让合作的各方都发挥最佳能量，利益均沾是基本原则。合作的双方有利可图，这是双赢；合作的结果，使社会受益，这是三赢。推而广之，还有四赢五赢，总之，一个真正的赢家会造就出一群赢家，而不是相反。



