



向老板 学立业

XIANGLAOBAN
XUELIYE

◆王金阳 / 著

崇拜进步实干的80后90后，他们将是新的时代偶像！

致力于80、90后走向自强自立、互助互惠的立业经典
本年度老板送员工，职场人士送朋友，父母送儿女最好的礼物

老板
我要立业



地震出版社

向老板 学立业

◆ 王金阳 / 著



地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

向老板学立业 / 王金阳著. —北京: 地震出版社,
2011.4

ISBN 978-7-5028-3853-9

I. ①向… II. ①王… III. ①成功心理—通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第034505号

地震版 XM2218

向老板学立业

王金阳 著

责任编辑: 张 平 祝丽丽

责任校对: 庞亚萍

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68721982

传真: 68455221

E-mail: seis@mailbox.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 三河市华晨印务有限公司

版 (印) 次: 2011年6月第一版 2011年6月第一次印刷

开本: 640×960 1/16

字数: 222千字

印张: 15

印数: 00001~10000

书号: ISBN 978-7-5028-3853-9/B (4494)

定价: 29.80元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

自序：重视老师永远少走弯路 老板是你身边最好的立业老师

重视老师永远可以少走弯路，为什么这么说呢？理由很简单，因为我们人一生只有一个敌人，那就是愚昧。孔子说，三人行，必有我师。

老板是你身边最好的立业老师，为什么这么说呢？老板之所以成为老板，一定有他的优点，要么是勤奋，要么是眼光独到，要么是重视客户，要么是善于进步，要么是敢于承担责任。我们很清楚，中国的民营企业都是在很艰难的环境中成长起来的，因此，老板的创业过程一定也充满了很多的艰辛。从我从事咨询十多年的经历来看，很少见有民营企业的老板是很轻松就能成功的。因为从内外的因素来看，大量的因素并不利于中国民营企业的生存与壮大。所以，一个老板能解决公司所有人的就业问题，解决公司的生存问题，从这一点上就值得我们尊敬。所以，老板就是你身边最好的立业老师。我们要清楚，中国的依赖文化下确实存在一些对不起工资的员工。能做到对得起工资，对得起公司给的平台，对得起老板的知遇之恩，这就是一个员工应向每一位老板学习的。如果有这样优秀的员工，不管外部环境是多么的恶劣，中国一定会有强大的民营企业出现。重视老板不等于崇拜老板，是学习他的立业精神与立业能力。我们还要学习比我们更年轻的人，因为他们有更强的学习力与更新更好的观念。但重视老板这个老师会让我们以最快速度读懂社会这本书，以最快速度服务好客户与公司，以最快速度提升自己的职业能力与影响力，从而最快实现立业。这是我们年轻的朋友们一定要清楚的。

重视老师永远可以少走弯路的核心是——要发展的思想，要进步的思想，要创新的思想。一个人，一个企业要发展，要进步，要创新，怎么办？唯一的路径就是向做得好的人学习，这些人就是我们的老师。因为做得好的人懂得的比我们多，知道的比我们多。我们可以花很多的时间来摸

索掌握这些东西，我们也可以付出谦虚，不耻下问，甚至投入一些金钱来学习获得这些东西。当然，智慧的人都会选择后者。因为我们竞争的最终要素是看你发展的效率，我们永远需要发展得更快一些，更好一些。

老板是你身边最好的立业老师的核心是，学习什么叫实践是检验真理的唯一标准；学习老板的优点；学习如何运作组织。实践是检验真理的唯一标准；纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。无论我们学习多少书本知识，社会这门大学问我们终究比老板要懂得少得多。天天看到别家公司好，殊不知是雾里看花，水中望月。因此，如何在社会上为人处事，如此对客户对公司更好地负责任，我们需要发自内心地向老板学习。一个老板可能有很多的缺点，但人就是人，人不是神，只要是人就有缺点，问题是我们要不要看到老板的优点，学习他的优点？如果我们能学习他的优点，补上他的缺点，我们就成了公司不可或缺的一员。这就是没有完美的个人，只有完美的团队的道理。什么是组织？组织就有一个中心，有一个指导思想，有一帮人围绕这个中心与指导思想工作。所以，在企业中，老板就是我们的中心，老板的战略安排就是我们的指导思想。只要我们这样去做，我们就能促进老板的进步，形成公司真正的领导班子，进而形成强大的团队，造就伟大的组织。

如何做到重视老师？我觉得要遵从这三步：第一步，先从形式上入手。古人挂一幅孔子像，然后每天工作前先拜一拜，强化自己要学习的心，我觉得这种形式在今天还是可以采用的，我们要学习哪个老师，也可以先从形式上重视起这个老师来。有了每天的“一拜”，我们内心也有了真正的重视。第二步，要实践老师的指导，并不断总结。俗语说：师傅引进门，修行靠个人。我们学习到了老师的优点后，第一时间是实践与总结，因为只有这样才能变成我们自己的东西。第三步，好老师是我们一辈子要学习的，对于经典，如《道德经》《论语》等等，值得我们一辈子去学习。

如何做到向老板学习立业之道？我觉得也要遵从三步：第一步，先学老板的责任心。我们要清楚，责任心决定一个人的思维方式，思维方式决定一个人的行为方式，行为方式决定一个人的结果。一个人想要发展，

先要有孝心，对家人负责任；有了对家人负责任，就会对公司与客户负责任。只要责任心大一点，就能战胜自私自利的劣性，就能找到主动双赢的道路。第二，学习老板的结果意识，因为老板没有任何人可以依赖，所以他必须做出结果，因此，学习他的做事结果意识，学习他做事的效率，学习他不找任何借口的执行精神。第三，学习老板的客户意识与服务意识。在一家公司，老板一定是最重视客户的，因为他清楚钱都是客户给的，因此，学习他重视客户的意识与精神。这样，我们就做到了真正向老板学习如何立业，我们才能成为公司的骨干。

最后，我坚信《向老板学立业》的每一位读者都能重视向所有老师学习，向老板学习如何立业，最后立业成功！祝福我们所有人！

推荐序一：王顾问真的把所有父母与老板对我们80后、90后的所有爱说出来了

我一直有很多的话对我的孩子与我们的员工说，因为我真的是很爱我的孩子与员工。但是不知什么原因，我说的话孩子与员工一直都比较难听得进去，即使听进去了，也很容易反复，往往是三天又变成了原来的样子。但有一点是肯定的，我真的很爱我的孩子与员工。

爱分很多种，一种是溺爱，一种是正爱。我必须承认很多时候对孩子与员工有溺爱的成份存在，因为我很多时候认为他们还小，他们还不懂事。但是王顾问说要对孩子与员工有正爱，这种正爱就是要引导他有正确的信念，形成正面的影响力，实现自强自立，互助互赖。王顾问认为，这些正确的信念从对父母的孝心开始（这从北京市小学最近使用《弟子规》新版作为教材可以得到证明）；如果一个小孩与一个员工没有对父母的孝心，就说明这个人没有基本的责任心。没有基本的责任心，思维方式就一定会出问题，因为道德决定了一个人的思维方式与行为方式。有了一个小孩与员工对父母的孝心，就会有对公司的责任心，对客户的责任心，对社会的责任心，这个员工就会形成正面的影响力，就会帮助越来越多的人，就会得到越来越多的支持，也会顺利地实现立业。我认为他真的把我们所有父母与老板对我们80后、90后的所有爱说出来了。

要有正确的信念，形成正面影响力，从而实现立业。多好的立业指导思想，这背后真的是对我们80后、90后的正爱，我支持这个。所以，我们在公司启动了“4I+1”立业信念训练，“4C+1”立业规划训练，“4A+1”立业能力训练，“4N+1”立业实战，七个习惯训练。这些活动，得到了我们80后、90后员工的大力支持，也为我们80后、90后员工的职业发展指明了道路。我坚信，我们公司的发展是无限的，因为我现在能感觉到我们80后、90后员工生生不息的进步力！我们崇拜积极进步的年轻人，因为这个世界的未来是他们的。

最后，祝福每一家公司的老板与每一个员工都能学到此书的真正内涵，实现立业成功，事业成功！

——《细节决定成败》策划人 知名出版人 朱新月

推荐序二：王顾问是我最好的战略顾问，我们员工最好的职业规划老师

一家公司连续十余年保持三十亿的业绩如何突破？一个几十年的驰名商标如何再创一个奇迹？一群一起打江山的老员工如何再次唤起他们的创业激情？所有这些，都是摆在一个已经成功的知名企业前进道路上要解决的问题。

2008年经由中科院李博士认识了王顾问，后来下了很大决心力排众议请王顾问为我们公司的高管“洗脑”。所谓“洗脑”，就是要引入新的观念。因为不与时俱进，不更新观念，就跟不上产业的发展，这是我很坚定的指导思想。

实践证明，王顾问提出的因果战略思想给了我们企业很大的帮助，我们从因果的战略思想里面找到了提升顾客满意度的方法，找到了提升品牌影响力的方法，找到了提升团队效率的方法，找到了信息化管理的体系，坚定了开创无限的企业发展理念。同时，也为我们每一个员工找到了自己的位置，找到了好上级的基因，好下级的基因，好同事的基因，好品牌代表的基因，好业务代表的基因等等，为集团的和谐与员工的发展找到了正确的基因。

王顾问确实是我最好的战略顾问，我们员工最好的职业规划老师。期望每一个中国企业的老板与员工都从这种书中找到这些答案。强烈推荐每一个人学习这本书的正确的观念，发挥正面影响力，实现立业。

向每一个积极进步的年轻人学习新观念、新思想和新方法，实现新突破。

——露露集团总经理 魏继平

推荐序三：我们眼中的王金阳顾问有很多的好

王顾问提出的“一个公司与个人的年度主题词应是一种正念的文化”给了我很好的帮助。我找到了今年个人与公司的主题词，那分别就是：大因果；要做好，要做快，说到做到的团队执行力。感谢王顾问！

——某地产公司老板

他非常严格，但是想一想他的严格都是为了我好；一想到这，我就非常接受他的严格。他非常崇拜那些进步的年轻人。

——某地产公司中层经理

昨天在训练我一定要突破的时候，我真的找不到“一定要”的感觉，因为我从来没有为一件事情全力以赴过；王顾问通过以身作则让我找到了“一定要做好，做快，说到做到”的感觉。我一下子就突破了，这种感觉太好了，现在我对我的职业充满信心。

——某鞋业公司高管

我工作压力太大，身体也很不好，回家还要处理很多家务。王顾问发现公司的女员工比较多，因此，他亲自录制了一盘放松确认碟，帮助我们通过自我放松与确认恢复我们的身体状态。通过一个月每天18分钟的训练，我的身体与精神状态一天比一天好了，感谢王顾问让我们练就了强硬的心理素质，更让我们明白了什么叫做心理健康，我要做他崇拜的进步实干的年轻人。

——某服装公司主管

离开公司几个月了，但是公司的客户精神与王顾问的客户意识一直刻在我的脑海中，我想会影响我一生的职业生涯。我在现在的岗位上发展得很好，原因就是公司接受的训练。我一生都感谢公司与王顾问给我的教育，

王顾问的公司是全中国最好的商业学校，因为公司的人很爱进步与学干。

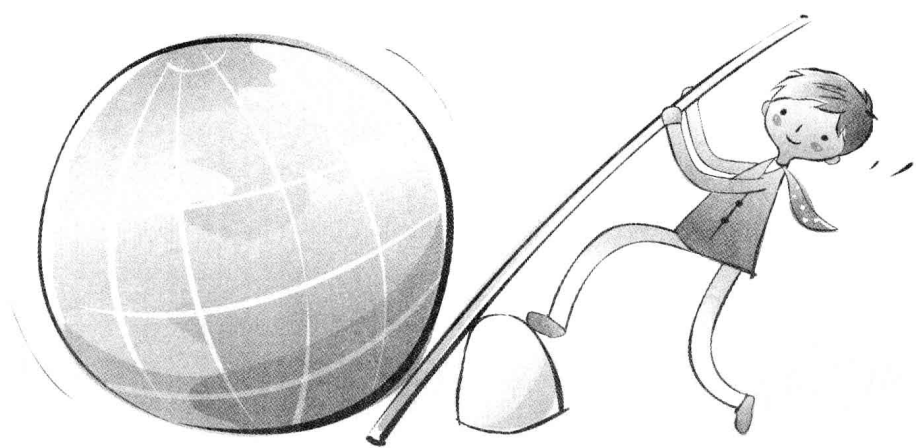
—— 某公司员工

从1800万到6000万，从6000万到1.5亿。王顾问帮助我们做到了，因为他第一年为我们找到了6000万的因；第二年为我们找到了1.5亿的因。我现在对发展公司有坚定的信念，因为我坚信永恒不变的因果逻辑。感谢王顾问的战略思想。

—— 某快销品公司总经理

我原来很重视老师，但是很反感老板讲话。王顾问提出了“老板就是你身边最好的立业老师的观点”，一开始我很不认同，后来我慢慢理解了。因为老板承担了公司发展与员工生存的所有责任。所以，我现在凡事都从老板角度想一想，凡事都学习老板的立业能力与责任心。结果我成了全公司成长最快与最被老板重视的一个，感谢王顾问！

—— 某高尔夫球会中层经理



第一章 看不清理还乱，我们在哪里迷失的

第一节 蜗居现状一：“啃老族”的真实心理分析 / 003

- ◆ 走近“啃老族”——年轻的曾经的小皇帝们，你们该断奶了
- ◆ 是什么让这样一群代表未来的新新一族，却成了“啃老族”
- ◆ 我的建议：当今“啃老族”的出现，需要我们每个人都要有坚定的修正信心！

第二节 蜗居现状二：满足现状，下半生风险有多大 / 010

- ◆ 满足现状，你的未来永远都是梦
- ◆ 不满足是向前的车轮，容易满足等于慢性自杀
- ◆ 我的建议：我们的蜗居一族，要相信“发展是无限的”。

第三节 蜗居现状三：毕业就失业，毕业生该负多少责任 / 015

- ◆ 从“天子骄子”沦落到“失业浪子”
- ◆ 一毕业就失业，到底是谁的责任
- ◆ 我的建议：不存在责任心问题，存在责任心大小的问题。责任大一点，成功就大一圈！

第四节 蜗居现状四：是谁让我们5年工资不变 / 019

- ◆ 两个和尚的故事：从“挑水”到“挖井”，五年来你做了什么
- ◆ 不要问“什么都涨，为何今年只有工资不涨”，要问“一切变了，为何能力没有变”
- ◆ 我的建议：到底是谁让我们五年工资不变？提升工资前先提升服务能力！

第五节 蜗居现状五：晚睡早不起不仅仅只是生活方式问题 / 022

- ◆ 天上掉金子，也要看谁起得早
- ◆ 好的习惯让人立于不败之地，坏的习惯则让人从成功的宝座上跌下来
- ◆ 我的建议：成功永远属于起得早的人！你还在等什么？战胜自己！

第二章

关注点错误，企业有哪些蜗居的环境阻碍我们立业

第一节 企业蜗居环境一：老板的服务能力与员工的服务能力常常成反比 / 027

- ◆ 中国大多数企业的成功，是企业家个人的成功
- ◆ 有什么样管理水平的企业家，就有什么样的员工
- ◆ 我的建议：为了新生代不再平庸与低能，我们期望老板要狠一点！

第二节 企业蜗居环境二：高层执行力越强，员工执行力越差 / 031

- ◆ 中国成功企业家的背后，都有像刘备身边的“五虎上将”
- ◆ 提高员工执行力，不要让员工成了“啃老族”
- ◆ 我的建议：高管们，让新生代快乐地多吃苦，多做事一定是好事！

第三节 企业蜗居环境三：员工常常不向一流靠拢，向平庸宣战 / 035

- ◆ 从平庸到优秀：你不是在砌房子，你是在构建未来
- ◆ 从平庸走向卓越，机会在你手掌中，一切由你决定
- ◆ 我的建议：我们的80后、90后向前进！

第四节 企业蜗居环境四：公司资源浪费严重，践行高效与节约 有几人 / 039

- ◆ 杜绝浪费不仅是美德，更是一种竞争力
- ◆ “抠门”富翁，一条毛巾一用30年
- ◆ 我的建议：上帝只把财富给会运用财富的人，只把资源给会运
作与节约的人！

第五节 企业蜗居环境五：老板有一流战略，员工却没有一流的 执行力 / 043

- ◆ 没有执行力，一切都是空谈
- ◆ 一流的执行力没有“想要”，只有“一定要”
- ◆ 我的建议：执行老板的指令，收获最大的一定是自己！

第六节 企业蜗居环境六：坚守拼搏精神与理性精神的企业有多 少 / 047

- ◆ 你想使一个人残废，只要给他一对拐杖
- ◆ 天道酬勤，永远保持艰苦奋斗的精神
- ◆ 我的建议：艰苦奋斗，开创无限的文化永远是我们最大的财富！

第三章

好心没能成好事，社会有哪些蜗居环境阻碍了我们立业

第一节 社会蜗居环境一：改革开放30年，我们家庭教育离国际化还有多远 / 053

- ◆ 最大的失败，莫过于教育孩子的失败
- ◆ 中国最大的国际化，是教育的国际化
- ◆ 我的建议：孩子是未来的一切，拿观念创新引导孩子！

第二节 社会蜗居环境二：3岁看大，7岁看老，起跑线的教育不能败 / 057

- ◆ 什么都可以等，教育孩子不能等
- ◆ 天才与神童：早教早成才的核心是树立正确的价值观
- ◆ 我的建议：好男人好女人都管五代，我们要相信这一点！

第三节 社会蜗居环境三：高中教育除了应试还应了什么 / 060

- ◆ 从“学无所用”到“学以致用”
- ◆ 应试教育与我们的教育现状
- ◆ 我的建议：高考从来不会定终身！

第四节 社会蜗居环境四：从“本公司不招应届毕业生”再看大学教育 / 065

- ◆ 一位老总的自述：我为何不招应届毕业生
- ◆ 中国大学教育的弊端
- ◆ 我的建议：大学文凭说到底只是个说明！

第五节 社会蜗居环境五：证书为何不等于工作 / 069

- ◆ 从博士到“烈士”：证书不等于能力
- ◆ “一张纸”难倒英雄汉的时代已过
- ◆ 我的建议：从过去注重文凭到现在注重能力，时刻准备着！

第六节 社会蜗居环境六：媒体在为谁解读 / 073

- ◆ 社会是一所没有围墙的大学
- ◆ 社会是最好的大学，想培养谁，就把他推进社会
- ◆ 我的建议：媒体需要正面引导！

第四章 立业指导思想，向老板学习立业的真正内涵

第一节 老板实践的立业战略思想：抓主要矛盾，破迷局 / 079

- ◆ 目标是立业，老板说要学会抓实现目标的主要矛盾
- ◆ 主要矛盾：要立业与没有一定要立业的百分之一万的决心、信心、恒心的矛盾
- ◆ 我的建议：坚信自己可以修正自己，是开创一切一切的开始！

第二节 老板实践的立业结构理论：一半是财富，一半是创造的价值 / 084

- ◆ 如果有一天你的房子被烧了，你的财富被人抢光，那么你将带着什么东西逃命
- ◆ 是什么让乔·吉拉德成为了全世界最伟大的推销员
- ◆ 我的建议：为客户创造价值=赚钱。

第三节 老板实践的立业管理方法：反对什么，才知道要什么 / 089

- ◆ 没有反对就没有赞同，没有反对就没有立场，没有行动就没有坚定

◆ 赶驴的故事：每个人都要有自己独立的判断能力

◆ 我的建议：请思考——我是谁？我应该是谁？我要到哪里去？
我要反对什么，坚持什么？

第四节 老板实践的立业执行方法：三步走，步步高升 / 095

◆ 第一步：做好本职工作，在其位，谋其政

◆ 第二步：做到本企业最好，要做就做最好

◆ 第三步：创造个人职业品牌，成为某一领域的专家，开创无限

◆ 我的建议：做好本职工作大于一切，有了0.1，就有1，就有100。

第五章 向老板学习实干，老板一定为服务过的公司创造过工作奇迹

第一节 老板当年的职业论：以职为生，必须不断提升自己的工作能力 / 103

◆ 以职为生，既是责任，也是使命

◆ 以职为生，从平庸走向伟大

◆ 我的建议：要从业余选手成为职业选手。

第二节 老板当年的敬业论：以客为尊，尽力为客户提供最好的服务 / 107

◆ 不是老板付给我们工资，而是客户付给我们工资

◆ 客户不会因为你的产品而感动，客户会因为你对他的尊敬而感动

◆ 我的建议：敬业不仅是企业的立身之本，也是员工的立身之本。

第三节 老板当年的专业论：排除干扰，必须追求卓越的工作表现 / 111

◆ 没有认真就没有专注，没有专注就没有专业