

能成为CEO的人，
就是更多拥有未来的人！

CEO——一种成熟、稳健、睿智、自然、酣畅的成功状态。
谁才能成为真正意义上的CEO？

能成为 CEO 的13种人

杰出企业家必备的品质

王金岭 韩柏 编著

他不是最幸福的，因为他要如拓荒牛一般的辛勤，他还必须有着猎豹一般的机敏、雄鹰一般的洞悉一切、大象一般的毅力、猎犬一般的忠诚，同时他还必须拥有鸿鹄一般的志向，做一只敢于应对世间一切挑战的斑斓猛虎。



九州出版社
JIUZHOU PRESS

能成为 CEO 的 13 种人

——杰出企业家必备的品质

王金岭 韩 柏 编著



九州出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

能成为 CEO 的 13 种人/王金岭, 韩柏编著. —北京:
九州出版社, 2005.1
ISBN 7 - 80195 - 214 - 6

I. 能… II. ①王…②韩… III. 企业领导学 IV. F272.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 003680 号

能成为 CEO 的 13 种人

作 者 王金岭 韩 柏 编著
责任编辑 享 尔
责任校对 张 力
出版发行 九州出版社
出 版 人 徐尚定
地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号
邮政编码 100037
发行电话 (010)68992192/3/5/6
邮购热线 (010)68992190
电子信箱 jiuzhoupress@vip.sina.com
印 刷 北京神剑印刷厂
开 本 787 × 1092 毫米 1/16
印 张 15.5
字 数 250 千字
版 次 2005 年 1 月第 1 版
印 次 2005 年 1 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 7 - 80195 - 214 - 6/B·129
定 价 30.00 元



目 录

第一种人

志在高远 “鸿鹄人”

1. 心有多大，舞台就有多大 (2)
心有多大，舞台就有多大；志有多高，路就有多远！
2. 问问自己：“我的人生目标呢？” (5)
职场上，最重要的是要有一个前进的方向，而指引这个航向的
风向标，就是理想。
3. 带上使命感与你一路远行 (8)
没有使命感的人，很可能会迷失方向。
4. 目标太远大？分段实现它 (11)
路只要一步一步地走，最终也能到达终点。
5. 搏击长空需要拥有高远的目光 (14)
只有具备高远目光的雇员，才有可能使自己成为实际上的
CEO！

第二种人

最具毅力 “大象人”

1. 机遇总在最后时刻闪现 (20)
机遇像只老鼠，不到最后关头，它是不会轻易出现的。
2. 成功是忍耐的延续 (23)
机会只会眷顾那些有毅力的人。



3. 冷静是毅力的坚强支柱 (25)
- 所有成就大事业的人都是头脑冷静的人。
4. 静下心来把一壶水烧开 (29)
- 完全可以断言：连烧开一壶水的耐心都没有的人，永远也成为不了 CEO!
5. 压力在毅力面前瓦解 (32)
- 压力对职场来说，是无处不在的。尤其是对责任重大的 CEO 来说，不能把这个拦路虎打败，那么你将一事无成。

第三种人

反应机敏 “猎豹人”

1. 决断，你必须刻不容缓地进行 (36)
- 决断，就要像猎豹一样，机敏、果敢、勇猛，否则，食物是不会自动送上门的。
2. 拖延，那么你失败了 (39)
- 拖拉导致的后果，只有用懊悔去偿还。
3. 抛开所有借口 (42)
- 一心做事的人总能找到工具，心存偷懒的人只能找到借口。
4. 你应该做的是，立即行动 (45)
- 抓住稍纵即逝的宝贵时机，才能实现伟大的梦想。
5. 做，就要进行到底 (48)
- 成功者，是在与坎坷的奋斗中，在永不放弃初衷的追求中，不断战胜自己，走向辉煌的。

第四种人

从不自我设限 “狐狸人”

1. 除了创意，你还有什么资本？ (52)
- 假如你有 100 个资本，那么，创意就会占其中的 80%—90%。



2. 你的路绝不会只有一条 (55)

创意的实质，就是善于运用多向思维，善于从不同角度考虑问题，从而找到一条最适合的捷径。

3. 别做“一根筋” (58)

一切创意的获得，都来源于开拓的思路、灵活的脑筋。

4. 创意是你一飞冲霄的火箭 (62)

在超速运行的信息社会中，最需要的是人的创意，人在意识上的跃进将会给个人及企业的发展带来质的突变。

5. 坚决与平庸绝交 (65)

创新，是智慧的产物，它的本质就是特立独行。

第五种人

善于打开新局面 “拓荒牛人”

1. 想成为 CEO? 先去开疆拓土! (70)

想快速晋升，就要做出大的贡献；想成为 CEO? 就要先去开疆拓土。

2. 进取，你必须一路奋进 (73)

职场人生犹如“逆水行舟，不进则退”，不要奢想安逸度日，你只能不断地拼搏奋斗。进取，进取，必须脚步不停、一路奋进。

3. 开拓属于自己的路 (76)

拓荒牛，它从不借助别人的力量，因为这样它的四肢才会越来越强健，力气才会越来越大，开垦的脚步才会越来越快，主人才会越来越欣赏它，喜欢它，赏赐它更多的草料。

4. 尽管你吃的是草，但你必须奉献出奶 (79)

世间最庄严的问题就是：我能为这个世界做什么？企业希望员工每天问自己的问题就是：今天我为公司奉献了什么？

5. 做个不服输的倔牛 (83)

干事业要有一种知难而进、坚忍不拔的牛精神。



第六种人

敢于应对挑战 “老虎人”

1. 有勇气的人，世界都会给他让路 (88)
在勇气面前，任何困难和挑战都是它的手下败将。
2. 大任将会落在谁的肩头？ (91)
每一个挑战的过程，无一不是为担当大任的准备过程。
3. 要敢用比自己更强的人 (94)
敢用比你强的人，你的公司将是一个巨人公司。
4. 不要把困难垒高 (97)
没有不可解决的困难，只有无法逾越的心灵堡垒。
5. 为自己喝彩 (100)
在芸芸众生之中，你是唯一的你自己，仅凭这一点，你不该为自己喝彩吗？

第七种人

注重资讯 “鸽子人”

1. 闭目塞听就意味着失败 (104)
没有信息就没有定向决策，而缺乏定向决策，就像船缺少了舵。
2. 资讯就是你的身价 (108)
谁掌握了最好的资讯和信息，谁就掌握了世界！
3. 瞄准靶子再放箭 (112)
有的放矢的人是精明的，而对信息的确切把握则是 CEO 眼前的准星。
4. 落实到细节，资讯才有生命 (116)
客户档案就如顾客寄存在酒吧里的酒，它能令这名顾客不时地记起那间酒吧。



5. 彻底透析资讯，它才会是你一飞冲天的双翼 (120)

一个准确的信息分析报告，有可能给公司带来丰厚的利润，一个错误的信息分析报告，却极有可能让企业从此一蹶不振，甚至完全倒闭。

第八种人

最具号召力 “布谷鸟人”

1. 想做 CEO？你一定要有号召力 (126)

管理需要刺激，宣传与鼓动要借助语言的表达。

2. 身先士卒——领导者的无声号角 (129)

前锋的行动是无声的；榜样的力量是无穷的。

3. 做一条策马飞奔的鞭子 (132)

不能调动下属积极性的上司，就是没有成绩、不称职的上司。

4. 得人心的拥护，源于你的关爱和尊重 (135)

南风温暖的力量永远比北风的冷漠强大。

5. 怀着高度的责任感，去带领团队发展 (139)

你的肩头永远不要缺少了责任，否则，你永远也不会成为 CEO！

第九种人

恪守原则 “猎犬人”

1. 成为 CEO 的第一原则——忠诚 (144)

一个人品不完善的人，是不可能成为一个真正有所作为的人。

2. 坚持——你成为 CEO 的第二原则 (148)

谁能坚持到最后，谁就是赢家。

3. 忠于职守是你成为 CEO 的第三个原则 (152)

在忠于职守面前，永远没有“不可能”二字！



4. 积极、主动才能造就人生的辉煌 (155)

只有更积极、主动的人，才能最终创造人生的辉煌！

5. 工作，让牢骚走开 (160)

社会和企业需要的是人才，而不是一帮满腹牢骚的“救世主”。

第十种人

洞悉一切 “雄鹰人”

1. 没有洞察力，就没有成功 (166)

洞察力是成功 CEO 必备的素质！

2. 观察是洞悉力的一扇门 (170)

成功只属于那些善于观察而又细心的人；而失败往往伴随粗心大意、马虎和不求上进。

3. 将稻草分析成黄金 (175)

没有正确的分析能力，就不可能有正确的判断力，不可能有正确的洞悉和穿透力。

4. 绽放在熟能生巧之上的洞察力 (178)

你生命中唯一的限制，是你头脑中为自己所设的限制。

5. 窥豹一斑是你走向成功的阶梯 (181)

一个优秀的 CEO，他的成功往往是因为小事做得漂亮。

第十一种人

永远和团队抱成团儿 “蚂蚁人”

1. 你必须打造的团队精神 (184)

再有力的手指，也比不上拳头。

2. 对上司要有高度的认同感 (188)

认同感如同一个开关，只有接通它，影响力才会发生。



3. 对下属要格外注重细节管理 (192)

细节就像火种，完全可以爆发出惊人的威力。

4. 不要做个“闷葫芦” (196)

良好的沟通能力，就是最好的粘合剂。

5. 凝聚力是你可以依赖的资本 (200)

你想做 CEO 吗？先考虑如果你的团队是一盘散沙能做什么吧。

第十二种人

最具执行力 “牦牛人”

1. 执行，才是你真正的价值所在 (206)

再精确的地图，也不会把你送到目的地。

2. 说得到，不如做得到 (210)

说得到，不如做得到！在职场之中，执行力往往是夺得成功的关键！

3. 怎么解决，那是你的事 (213)

不要问你应该怎么做，老板要的只是事情的完美结果。

4. 说“是”是出色执行的第一步 (216)

简单地说是，并不愚蠢，恰恰是坚决执行的第一步！

5. 完成，更要出色地完成 (219)

工作，是在精益求精中得以升华，创造，更会使你在追求完美的过程中脱颖而出。

第十三种人

知恩图报 “山羊人”

1. 你只有感恩，才会赢得更多的帮助 (224)

别人没有义务帮助你，只有怀一颗感恩之心，你才会迎来更多伸向你的手。



2. 像对上帝一样，对所有的人都说谢谢 (228)

不管你具有什么样的能力，已经取得了什么样的成就，感恩都不能丢！

3. 做出让人感动的事 (231)

感动是一种无形的力量，假如它是太阳，绝对能温暖整个世界！

4. 良好的心态筑就好运 (235)

对生活永远保持积极、乐观的心态，那么幸运就会常常和你相伴。



志在高远 “鸿鹄人”

没有人会羡慕只在蓬蒿间欢叫的雀儿的，它们充其量也不过是在混吃混喝地熬日子，也永无出头之日。而那些志在高远的鸿鹄，把自己的双翼搭在云朵之上，似闪电一般飞掠长空，即便人们需要仰视，也会羡慕道：“看吧，有高远目标的鸿鹄就是与众不同啊！”

在经济全球化的今天，CEO 作为一个站立在商海风口浪尖上而又能拥有无限风光的职位，一直是现今职场雇员追求自我价值，实现自己理想的一个目标。

和平年代，没有了硝烟弥漫、枪林弹雨的战场，年轻人无法在战场上用热血拼杀赢得赫赫战功，更少有机会使自己从士兵晋升成为一个将军。因此，他们只能在另外一个战场——商场上来实现自己成为将军——CEO 的理想。

那么，作为刚进入或已经进入职场的雇员，应该拥有什么样的特质才能使自己成为一名优秀的 CEO 呢？

具有远大的志向，犹如搏击长空、不惧风雨的鸿鹄，必将成为商界人人艳羡的将军！



1. 心有多大，舞台就有多大

心有多大，舞台就有多大；志有多高，路有多远！

燕雀看见高飞的鸿鹄，不解地问：“这里有吃有喝的，为什么不停下来还要去面对狂风暴雨的袭击呢？”

鸿鹄坦然地一笑，回答说：“你们安乐于蓬草之间，而我的目标却是在远方更为广阔的天地。安于享乐，没有高远的志向，只会让自己放弃远大的前程，失去追求的目标，狭促在蓬草之间，难道你们就不知道心有多大舞台就有多大的道理吗？”

同样的道理，作为职场上的雇员，没有想成为 CEO 的心，就不可能使他拥有 CEO 那片广阔的舞台。一旦失去了对美好未来的追求，他就会安于现状，失去了工作的激情，更不会再拥有任何的上进心，最终成为一个没有远大抱负的平庸之人。

心有多大，舞台就有多大；志有多高，路有多远！

微软的一位主管和微软总裁比尔·盖茨在主持面试的时候，同时有三个应征者脱颖而出。最后，主管问他们：“进微软以后，你们有什么打算？”

第一个人说：“能进这么伟大的企业工作是我的荣幸，我将尽全力做好自己的本职工作，争取把分内的一切事情做到最好。”主管赞许地点了点头。

第二个人说：“不瞒您说，我感觉自己的压力很大，微软是一个优秀人才聚集的地方，如果我能有幸进入的话，我希望适应的这一段时期内不要犯什么错就好。”

第三个人则说：“每个人都希望有发挥自己才能的舞台，而微软，正是一个发挥能力的好舞台，我希望能把任何一份工作都当成一个学习和积累的机会，最终成就一番大事业！”

比尔·盖茨笑着问：“那么，您所指的事业，是指什么呢？先生？”

那位应试者说：“和您一样，先生。”前两位面试者当中有一位是第三位



面试者的朋友，他拼命地给第三个面试者使眼色。

没想到，比尔·盖茨说：“好，心有多大，舞台就有多大，既然你有雄心，我愿意为你提供这个表现自己的大舞台。”

会后，面试官不解地问比尔·盖茨：“那个人要么是个空想家，要么是个狂妄自大的家伙，即使他真的有能力，从他说的话来看，他将来即使是成功了，也不会再留在公司，为公司所用，为什么还要录取他呢？”

比尔·盖茨说：“一个人能否取得成就，与他的志向有着直接的关系，一个没有大志向的人，即使再有才能，也不可能取得大的成绩，因为他的人生目标早已被他的鼠目寸光给羁绊住了。也许像你担心的那样，他将来有所成就的时候可能会离开微软，可是他为公司创造的利润将会比任何普通员工都大。这对我们而言，并没有失去什么。”

果然不出比尔·盖茨所料，微软在录取了这三个人之后，前两个工作都兢兢业业，成为了合格的员工，而最后一个人则工作出色，很快就进入了公司的管理层，为微软的发展做出了很大贡献。后来，离开微软后成为一家著名企业的 CEO。

志当存高远，一个普通的雇员，一个普通的企业管理者，要想成为一名出色的 CEO，首先，最基本的条件就是你要有为 CEO 的远大志向。

人生就好像爬山，最最重要的是先给自己定一个高度，如果你只把自己的人生目标定在半山腰，那么你就绝对不可能爬上荣誉的顶峰。

CEO 这个职位对于大多数员工和管理者而言，就是职业生命中峰顶闪耀的星星，如果在自己职业生涯中不以摘取这颗闪亮的星星为目标，那么你就只能永远在山脚下徘徊。

世界 500 强企业之一的美国国际贸易公司的 CEO 詹姆斯从业之初只是一个小职员，没有任何家庭或者社会背景，当他回忆的时候说：“当时我只是一个穷小子，根本就没想过会成为一家国际企业的管理者，更没想到有一天自己会坐到今天这个位子。我只是在想着如何能解决自己的温饱，一次偶然的事件让我改变了想法。”

那时候，詹姆斯还在一家名不见经传的公司里当推销员，一次他为了推销一种杀虫剂，敲开了一个老人的家门。老人一个人孤独地住在一套房子里，出于同情，詹姆斯经常过来和老人聊天，很快，两人就成了无话不谈的朋友。

原来，老人竟然是沉船打捞业内最著名的潜水员之一——杰斯·瑞尔，老人谈起了自己以前的一些经历，其中有一段话让詹姆斯感受颇深。



老人说：“海底打捞是一个看起来很渺茫的工作，你根本不了解你要去的地方是哪里，在那里你又会碰到什么，你也不知道你今天到底要潜到什么深度，这一切的一切都是未知的。”

詹姆斯问：“那么您又是怎么坚持了这么多年呢？”

老人说：“是志向，我的朋友。我的志向就是要把那些沉睡在海底的宝藏和无尽的秘密展示到众人的面前，一想到这个，我就会热血沸腾。广阔的海底世界，成了我一个人的舞台，其中的任何东西都成了我的道具，而我是真正的主演，正是这种颇有成就的自豪感，支撑着我一直从事这项事业，并取得了不少成功。”

老人拿出很多他以前打捞出来的沉船照片给詹姆斯看，脸上洋溢着无限的幸福。

经过这件事情以后，詹姆斯彻底抛弃了以前只为满足温饱问题的人生目的，把成为世界上最优秀的管理者作为自己人生的目标，他说，他也要拥有一个广阔的舞台——一个能展现自我的舞台！

后来，成功以后的詹姆斯在回答记者时，这样说：“当我认定了自己要做一个什么样的人以后，以前一直困扰我的许多问题都迎刃而解了，原来压抑、沉闷的心情也一扫而空，就好像在很远的地方亮起了一盏灯，原来你不知道自己该往哪走，而现在，虽然你离那盏灯还很远，可是至少你不会迷失方向了！”停顿了一下，詹姆斯继续自豪地说：“这种感觉就好像是你原来站在漆黑的舞台上，根本就不敢动，然后所有的灯一下子全都打开了，你可以清楚地看到周围的一切，你可以尽你的才华进行表演了。”

世界上绝大多数优秀的 CEO，都是从基层一步步走向管理金字塔的顶端的，他们的成功都有着一个共同的秘诀那就是，让自己拥有一颗高远的心，在广阔的舞台——职场上点亮自己理想的明灯，尽情地挥洒自己的才华，最终获得经久不息的喝彩与掌声，而 CEO 这个人人羡慕的职位头衔，就是他们理想实现后的美丽花环。



2. 问问自己：“我的人生目标呢？”

职场上，最重要的是要有一个前进的方向，而指引这个航向的风向标，就是理想。

为什么世界上优秀的人才众多，而成为优秀管理人才的人却很少，而成为优秀企业的掌门人——CEO的就更是凤毛麟角？这和他们不同的人生目标有着很大的关系。

在职场里打拼，就好比是在大海中航行，放眼四望，都是茫茫海水，无边无际，这时候如果只是一味地用桨来扑打海水，看似在努力划船，实际却连自己要到什么地方都不清楚，这时候，最需要的就是一个罗盘，指明正确的方向，这样，努力划船才会越来越靠近陆地，就像志在高远的鸿鹄，目标明确。

职场中也一样，朝九晚五的工作并不是一个优秀人才工作的真正目的，在工作的过程中要不时地问一下自己：“我的工作目标是什么？我想成为一个什么样的人？”

有了明确的人生目标，有了远大的理想与规划，在工作和学习的过程中就更有针对性，就好像在大海中航行有了罗盘一样，有了明确的方向，就不会做无用功，就会少走很多的弯路。

1985年，在法国布鲁塞尔的一所学校里，一群年轻人刚刚毕业，因为当时国家的经济不景气，想找到一份好的工作并不容易，所以大家都把绝大多数精力用在找一份稳定高薪的工作上。

一家国际知名的化妆品公司看上了他们当中的丹妮·亚塞尔，因为她在学校里成绩优秀，擅长交际，而且人长得也很漂亮，他们希望丹妮能够到他们的市场部工作，并许诺了优厚的薪水，正当大家都想为丹妮庆祝的时候，丹妮却经过慎重考虑婉拒了这份工作。

她的好朋友问她：“你是不是疯了，大家做梦都在想要的好工作就在你的手里，你只要签个字就可以得到了，你为什么还要拒绝？”



丹妮回答说：“是的，他们给了我相当优厚的条件，可是我的人生目标是做一名管理者，他们提供的工作和我的人生目标并不相符啊。”

在大家的不解中，丹妮最终到了一家名不见经传的化妆品公司做了一名小主管，其他的同学也陆续找到了合适的工作。五年以后，在一次同学会上，大家又谈起了各自的工作，大多数人都在自己的工作岗位上默默无闻地工作了两年，并没有什么建树，而丹妮却已经成了一名出色的管理者，一家实力雄厚的化妆品公司的最高决策者——该公司的 CEO。

朋友们都佩服丹妮的眼光：“丹妮你真是有眼光，当时我们还都认为你一时头脑发热才选择那家小公司呢。”

丹妮说：“我哪有什么眼光，我只是觉得，自己应该有一个明确的人生目标，并为之奋斗，其他的，并没有多想。”

是的，正是靠着这种对自己理想的明确信念，才成就了丹妮最后的成功。

拿破仑说过：“不想当将军的士兵，不是好士兵。”一名战士，如果没有成为英雄、成为叱咤风云的将军的崇高理想，在战斗当中就不可能奋勇杀敌。而作为一名在职场中打拼的员工或者创业者，没有明确的工作目标也一样会一事无成。

巴西国家工业总公司主席里斯特劳有一条著名的“伐木法则”：一群伐木工人到丛林中去砍柴，大家都砍了一些小树就休息了，而一名伐木工却找到一棵参天大树砍了起来，大家都嘲笑他傻，等到晚上回去的时候他还在拼命地砍树，最后他终于砍倒了这棵树，卖了个好价钱。

这个故事听起来简单，实际上很有道理，就是人在做某件事情的时候一定要明确的目标。有了明确的人生目标，就更容易成功。里斯特劳把这一法则成功地用在了企业管理上，他要求每一个员工都要有自己明确的工作目标，这样工作起来就会更有效率。

他曾经做了两个著名的实验。一个是让两个妇女去购物，他让这两个妇女在不同时间去同一间商店里买同一条裙子，他要求第一个人必须把价格砍到 50 元，否则就不要买。而对另外一个人则没有具体要求，只是要她尽全力砍价。结果第一名妇女成功地以 50 元买到了衣服，而第二个则花了 70 元，并且说她再也不可能砍下去一分钱了。

第二个实验中，他找来一名车床工人，他问：“你一上午最多能车多少这种零件？”工人回答：“大约 70 个吧。”然后里斯特劳继续问：“那么你可能做出 100 个吗？”工人喊到：“那是不可能的，杀了我也干不了那么多。”