

How to Be A Boss

如何经营自己——一个年轻人必须了解的问题

通俗浅易的语言

娓娓道来的故事

用心聆听 仔细品味

提升自身素养

让你成为一个出色的老板

怎样当老板！

● 在职场中成为优秀领头羊的制胜法宝

魏 铭 / 著

 安徽教育出版社

怎样当老板

How to Be A Boss

魏 铭 著

安徽教育出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

怎样当老板 / 魏铭著; 一合肥: 安徽教育出版社,
2008.9

(如何经营自己书系)

ISBN 978-7-5336-5140-4

I . 怎… II . 魏… III . 企业管理 IV . F270

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第146332号

责任编辑: 张丹飞 杨菁菁

特约编辑: 刘玉英 佟 菲

责任印制: 朱 瑛

装帧设计: 引文馆·许 鹏

出版发行: 安徽教育出版社

地 址: 合肥市繁华大道西路398号

邮 编: 230601

网 址: <http://www.ahep.com.cn>

经 销: 新华书店

排 版: 安徽创艺彩色制版有限责任公司

印 刷: 三河市华业印装厂

开 本: 32

印 张: 7.625

字 数: 183千字

版 次: 2008年10月第1版 2008年10月第1次印刷

印 数: 1-10000册

定 价: 19.80元

发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印制单位联系调换

电话: (010) 82605959

关于“如何经营自己”

这个题目乍看起来有点怪怪的,不仅念起来不顺口,而且商业气味也浓了一点。然而,如果你能深一层的去细细体会,这将是每个年轻人必修的一课,特别是有志于从事工商业的年轻人,更必须从如何经营自己着手,只有这样,将来才能有足够的能力经营自己的事业。

我们不妨再具体一点说,一个人的呱呱诞生,也就等于是一个公司的成立。父母爱护、抚养你,并让你去受教育就是对“你这个公司”的投资。在这一阶段,“你这个公司”的经营管理权操在父母手里,他们希望你干什么,你就要干什么。否则,“你这个公司”就会产生很多不良的情况。

譬如说,父母希望你用功读书,将来能得个博士学位,可是你偏偏喜欢跟那些不三不四的人混在一起,不仅不读书,反而染上很多的恶习。对于这样的子女,父母的一切投资都等于白费,弄不好,还要把老本贴上(父母过去的好声名,因为出了你这个不肖子而受损)。

当然,这种情形是个例外。假定你在父母的管理下,很正常地长大成人,一旦你能独立自主了,开始到社会上去找工作,你就把“你这个公司”的经营管理权从父母手里接了过来。你将来是否能创立一番事业,是否能把父母对你的投资(爱心、生活费、教育费)发扬光大,就看你如何经营管理自己了。

父母给了你一个健壮的体魄,教给你处事做人的道理;师长给了你判断思考的能力,教给你学习知识的方法和工具。但他们不能保证你一定会成功,因为这时候“你这个公司”的经营大权

已完全操在自己的手里。

换言之,等你长大成人有了自主权之后,父母、师长对你的投资可能会起到一些影响,但是能否开辟出一片新天地,成就一番辉煌的事业,则全由你對自己如何经营来决定了。

不论你是商职毕业,还是大专毕业,甚或你只有国中程度的文化水平也好,一踏入工商界(其他行业也是一样),你就等于完全进入一个陌生的环境,除非你有富有的家庭做背景。一开始,你必须靠自己去奋发进取,如果你对自己经营不善,你就难有大的发展。

再明确一点说,如果你赤手空拳到工商界来混,你唯一的资本,也是最大的资本,就是你自己。因此,如何经营自己就成为一个年轻人必须了解的问题。

关于谈年轻人修养的书籍,市面上已经很多,而且有不少是出自名家手笔,谈的都是人生的大道理。所以我在这本书里所写的内容都抱定了两个原则:一是尽量少谈理论,以事实来印证出年轻人应该走的路;一是我把写的范围缩小了,把对象限定于工商界的从业员工,或是有志于将来到工商界来创业的人。

基于对象的性质不同,我准备把“如何经营自己”这个题目分成两部分来写:第一部分是為工商界里当伙计的人们写的,第二部分是為老板们写的。

至于我的取材是否得当,让人看了是否起激励作用,以及是否能为工商界增加一份祥和、进取的气氛,只好让读者来评定了。

目 录

关于“如何经营自己”

一个心愿和观念 1

战争的胜负并不完全决定于兵力的多寡，
正如商场上的成败，也非完全是钱力能够决定一样。
要改变企业的组织结构、管理型态，
必须先从确定经营者的观念做起。

学士老板一把刀 9

尊重经验，争取帮助。
吸收新知识，扩大眼界，
了解企业发展的新趋向。
修身养性，克制自己，
勿为声色犬马之娱所惑。

合伙经营的难题 75

任何一个团体，不管组织大小，
只有有纪律的约束，才能使很多的不同归于统一。
建立起合伙人之间的互信与自信，
不轻信谣言，不妄动疑念。

老板与伙计对弈 115

一个企业中，真正主事的老板绝对只能有一个，
但下面的人事层次不妨采取多线制。
身为老板，不但要有眼光，有魄力，

更要有能力使形形色色的员工为你所用。

家庭企业的发展 175

劳其筋骨,苦其心志。

不断吸收新观念,充实能力。

磨炼其思考力,使思想与现实密切结合。

必须“以攻为守”,才能保持事业不坠。

和谐与制衡 215

老板可以运用各种不同的带人方法去激励员工的士气,
使他们同心同力地奋发工作,

不管出自真诚也好,出自手段也好,都无伤大雅,

但你最终的目的是为了企业的发展,是为了员工的利益。

一个心愿和观念

战争的胜负并不完全决定于兵力的多寡，
正如商场上的成败，也非完全是钱力能够决定一样。
要改变企业的组织结构、管理型态，
必须先从确定经营者的观念做起。

近十年来,由于政府整体的经济计划实施成功,再加上世界经济环境的巨大改革,台湾工商业的发展已到了脱胎换骨的阶段。今后企业的经营管理必须有一些新的观念、新的做法,才能适应时代的需要。

我这里所谓的“新”,不是把先进国家的经营法则、管理方式原封不动地照搬过来,也不是把世界著名的企管专家那些高论囫圇吞枣似的吃下去,而是根据我们自己企业环境的实际需要,研究出一套适合我们企业的经营管理法则。

这个题目太大,不是我的学识、能力能够胜任的,我所能做的,只是就自己所见到的、听到的,以及在工作中体验的提出一些感想,如果还有点参考价值的话,充其量也只能起点“敲边鼓”的作用。

我认为,要改变企业的组织结构、管理型态,必须先从确立经营者的观念做起。

因为,不管工业如何发达、技术如何进步,企业的命运依旧掌握在老板的手里,假如他们的观念不能从根本上改变,再好的员工也有力无处使,再好的企管专家也帮不上忙。这就像一棵将要枯竭的树一样,它的根、叶已不再吸收营养,天老爷也救不了它。

然而,要改变一个人的观念,那是非常困难的事,尤其是那些事业成功的老板,他们凭自己的能力和经营法则,不仅开创

出自己的事业,而且在可预见的将来也没有衰败的迹象。要他们改变观念,那更是绝对不可能的事,除非他们自己觉得有这种需要,在无形中慢慢改变自己,否则,任谁也改变不了他们的观念和做法。

这并不是他们的错误,而是在一切重大变革中自然形成的思想差距。一个学徒出身的技工,他重视的是经验,你跟他谈原理,无疑是对牛弹琴;一个反对新观念的老板,你要他从事现代化的企业管理,也无疑是缘木求鱼。时下一般人所说的“代沟”都是由此形成的。

就直觉而言,他们的固执和没有认清企业的发展趋向固然是不对的,但年轻人却不该对他们心存歧视。如果你早生几十年,也许也会跟他们一样固执。他们处在那种社会环境中,受的是那种教育、思想的熏陶,自然会产生那样的观念;你处在现代的社会,受的是现代化教育,自然会产生现代的观念,这是时代进步的必然现象,一味责怪他们不对,并不是很公平的想法。

再退一步说,没有上一代的努力,绝不可能有这一代的进步与繁荣。时代的进步是递进的,人们的思想进化到某一种程度,才会有一次显著的新旧更迭的进步,但其过程仍然是渐进的,不可能发生“跳代”现象。

今天,要使我们工商业的发展脱胎换骨是年轻一代的责任。尽管上一代还没有把接力棒交出来,尽管上一代对企业的经营还有决定性的影响力,但时间会替你解决这个问题。当你在不久的将来把接力棒接下来时,你是否有能力把我们的工商业发展放在现代化的车轮上?你是否能使我们企业的组织结构、管理型态进入一个崭新的历程?

这是个很严肃的问题,有志于到工商业打天下的年轻人、怀有雄心壮志的年轻员工们,以及企业中的小老板都应该对自己

拷问一番：你对我们的工商业发展有什么远大的理想？你对改变企业型态有什么新的做法？假如你将来当了老板之后，你的作为仍不能脱离过去的模式，甚至你那套自以为是的新做法还没有上一代的办法管用，那你就是阻碍工商业进步的真正“罪人”了！

往者已矣，再多说也无益。如果我们工商业中年轻的一代，特别是那些有志于当老板或有希望当老板的人能从现在开始严肃地考虑这个问题，进而充实自己，磨炼自己，一点一滴地累积起自己的经营管理观念，我相信，我们的工商业发展必将出现一番新气象。

我要写这本书的目的，也是基于以我的一己之见，跟年轻的朋友们探讨一些有关当老板的基本修养和做法这一理想。如果大家能从这本书里获得些许益处，我的心愿就满足了。

在我开始写这本书时，有朋友笑我：“怎样当老板有啥好写的，这还不简单，只要有钱就可以当老板。”

虽然这是玩笑话，但也代表了社会上一部分人对这个问题的看法。这一看法，也是我们古老的“轻商”观念所残留的产物。假如退回到半个世纪或一个世纪，这种“有钱就能当老板”的看法也许不能算太离谱，因为那时候工商业的竞争并不激烈，再加上消费者对“老字号”的信赖和义务宣传，只要生意人能保住产品“祖传”的品质，就不愁没有销路。两手空空的穷小子想在商场“异军突起”，创立自己的字号，那的确是非常困难的事，除非“老东家”肯帮你的忙。

然而现在时代不同了，消费者不再像过去那样“忠厚、老实”，“恋旧”的心理也淡薄了，生意人费了很多时间、金钱创立的“招牌”，说不定在一夜之间就被毛头小伙子创造的新产品打垮了。所谓“金字招牌”，在现在的工商业中已不多见，因为新产品层出不穷，消费者爱新奇的心理也与日俱增，即使“祖传秘方”的产品也不敢保证能长期有好销路。

正因为工商业的竞争愈来愈激烈，当老板不再像过去那样悠闲、舒服，所以在当今的工商业中，有钱已不是当老板的首要条件。

诚然，不管时代如何变，没有钱(资本)就不能做生意，这是谁也不能否认的；但光有钱，也不一定能成为一个成功的老板。假如你抱着“大爷有钱，想过过老板瘾”的心理，当然没有人阻挡你，可是，如果你缺乏经营才能，你是否能保住血本就成大问题了。

简言之，如果你想当几天老板神气神气，这问题的确很简单，只要有钱就可以办得到；如果你想当个创业型的老板，想在工商界求发展，就不是单凭有“钱”可以办到的事了。这要看你是否做做生意的头脑和本领。

一般人不是常说“商场如战场”吗？我想再用这个比喻来说明一下我上面的理论。打仗要靠兵力，做生意要靠资本，如果把生意人的钱比作打仗的兵力，这应该是很恰当了。做生意没有钱不行，作战没有兵力也不行，但大家都知道，战争的胜负并不完全决定于兵力的多寡，正如商场上的成败，也非完全是钱力能够决定一样。俗语说的“众军易得，一将难求”正是老板难当的最佳写照。

记得几年前，我有几位朋友退休后无事可做，闲又闲不住，大家一想，做生意赚钱很容易，何不自己开个公司？于是大家把退休金拿出来，找了一个门面，开起装修公司来。甲当董事长，乙当总经理，彼此把职位一分配，再雇上几个伙计，公司就成立了。

殊不知，公司的董事长、总经理并不像公家机关的课长、主管那样，承上启下把工作一分配就行了，不仅要亲自出去招揽生意，而且财务的调度、进货、选择和管理伙计，处处都要自己动脑筋。看上去，坐在老板椅上很神气、很舒服，实际上心里很不好

受。接一笔小生意,他们认为没有多大意思,接一笔大生意,客户都是开几个月的支票。再加正好遇上石油价格波动导致建材涨价,签约的大生意成了烫手的山芋。按约施工吧,要亏老本,不按约施工吧,已施工的部分客户不付钱。这样折腾了没有几个月,终于不得不宣布倒闭。虽然没有全军覆没,退休金也损失了大半,折算起来,等于花了几十万买了半年多的董事长、总经理的职位。这件事,现在已成了朋友间的一句笑谈。

常言道,“不当家不知柴米贵”。在工商界,不当老板不知生意难做。从外表上看,你觉得当老板很神气,等你坐上那个宝位,你就知道想要坐稳了是多么不容易。尤其是新开创的生意,真可说是千头万绪,要当老板更是难上加难,岂是一个“钱”字能解决一切的!

既然有钱不一定能当老板、做生意,那么当老板应该具备些什么样的条件呢?怎样做才能成为一个有前途的老板呢?这正是我要在这本书里讨论的问题。

不过,我要先声明一下,在这本书里,我不准备谈太多太高深的理论,这是企管专家们的工作;在这里我也不准备谈应该如何经营大企业,因为现有的那些大老板们,他们的实际经验比我丰富,用不着我来多嘴。我要说的是新创立的公司如何求发展的问題,其次是中小企业在转型期中所遭遇到的困难情形。

这三方面的问题就已经够复杂了,要一一地详细谈起来,也不是一本书的篇幅能够容纳的。我们只能就重要的而且又常容易被别人疏忽的部分加以检讨阐述。

学士老板一把刀

尊重经验,争取帮助。
吸收新知识,扩大眼界,
了解企业发展的新趋向。
修身养性,克制自己,
勿为声色犬马之娱所惑。

