

做老板的 条件

ZUO LAOBAN DE TIAOJIAN

创业成功者的12条天规

岳成君◎著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

THE
SARAGE

做老板的条件

ZUO LAOBAN DE TIAOJIAN

创业成功者的12条天规

岳成君◎著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (C I P) 数据

做老板的条件 / 岳成君著. -- 北京 : 新世界出版社, 2013.3

ISBN 978-7-5104-3757-1

I. ①做… II. ①岳… III. ①企业领导学-通俗读物
IV. ①F272.91-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第308419号

做老板的条件

作 者: 岳成君

责任编辑: 王正斌

责任印制: 李一鸣 郑珊珊

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街24号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733(传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 北京中印联印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 228千字 印张: 17

版 次: 2013年3月第1版 2013年3月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-3757-1

定 价: 33.00元

版权所有 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

目 录

CONTENTS

……第一章……

基础能力诊断：你是否有做老板的资格

每一个渴望成功的人都希望能够自己创业做老板，特别是在创业很热门的当代社会，自己做老板几乎是人人都想要的。然而，在成为真正的老板之前，你可曾扪心自问：“我有资格做老板吗？”你准备好做老板了吗？你具备老板所应该具备的最基础的能力了吗？

1. 开阔的眼界：拉近你与成功的距离 003
2. 敏锐的嗅觉：让你始终快人一步 008
3. 过人的智慧：赋予你出奇制胜的谋略 012
4. 做好“领队”：赢得信服的关键 016

……第二章……

成大事者都需要有一个梦想

梦想造就成功。要想做老板就不能够仅仅满足于挣钱过日子，必须要对自己有更高的要求。只有胸怀大志的人才会有向上发展的空间。要想飞得更高，就必须要有清晰的志向、明确的目标，它会推动你努力向前，勇攀高峰。

1. 有梦想才能成就大事 023

2. 梦想就是事业的努力方向 027
3. 梦想亦是一个人的精神信仰 031
4. 可以放弃一切，但决不放弃梦想 035
5. 梦想+实践：绝不做白日梦 039

.....第三章.....

相信自己一定行

自信就是相信自己的能力。自信可以让我们产生巨大的精神能量，可以消除我们内心的烦躁，让我们拥有豁达且从容的心态；自信可以在我们的内心深处点燃一盏智慧的灯，让我们在建立自己自信大厦的同时，点亮自己的智慧人生！

1. 大声告诉自己：我最棒 045
2. 信念可以改变命运 049
3. 自信的人从不逃避责任 053
4. 自信：取决于你的眼睛看到哪里 057
5. 自信具有伟大的感召力 061

.....第四章.....

像初恋般充满激情

“命运掌握在自己手中”。做老板必须要有一种渴望成功的强烈愿望，对待工作要有浓厚的兴趣和饱满的激情。坚信人定胜天，

你完全可以利用自己的智慧和品质战胜一切困难！当你为了实现自己的目标而一心一意、近于疯狂地工作时，你就会在如愿以偿的同时懂得工作的真正意义与乐趣所在，你就会收获胜利的喜悦。

1. 激情就是响应命运和事业的召唤 067
2. 激情的人没有天花板 071
3. 伟大的事业需要披星戴月般的投入精神 075
4. 激情能使人无畏 079
5. 激情会迸发出巨大的感染力 083

.....第五章.....

明白“一个好汉三个帮”的道理

如今的时代是一个共赢的时代，我们必须学会与人合作。“多个朋友多条路”，唯有善于交际，低调做人，才能够切实发展自己，使自己在合作中得到真正的成长。

真正成功的大老板都是一些平易近人的人，他们从不摆架子，甚至比自己的一些下属还更容易跟人接近。亲和力就是你的影响力，广交天下英豪，你就会因此而更好更快地走向成功。

1. 众志成城：伟大的事业背后必然有伟大的团队 089
2. 合作的溢出效应：1+1>2 093
3. 像信任自己一样，信任你的合作伙伴和下属 097
4. 合作就是让每个人发挥自己最擅长的才能 101
5. 合作的聚集效应：让资源做最有效的整合 105

……第六章……

能屈能伸才能成大业

真正的企业家会有一种能屈能伸的精神，在失意时学会忍耐，在得志时大干一番。只有那些为了取得事业的成功而能屈能伸、能忍能让的人，才是最坚强的人。“忍一时风平浪静，退一步海阔天空。”做老板必须要能够把握大局，做到进退有度。

1. 成功的路上绝没有平坦大道 111
2. 屈和伸都是人生的一种境界，一种历练 114
3. 该低头时就低头 118
4. 让步不是目的：一切都是为了最终的事业 122

……第七章……

做第一个吃螃蟹的人

做老板一定要有自己的主见，切不可唯唯诺诺，使自己进退两难！创新能力越强，创业成功的可能性就越大。想要做老板，就必须要在工作中善于发现新生事物，并且还要勇敢地去尝试，敢于冒险。

1. 你的天命：做平常人所不能或不敢做的事情 129
2. 贵在第一时间：永远都不要有做第二人的心态 133
3. 舍不得孩子，套不住狼 137
4. 领导者必须要有决断力 141
5. 创新的事业才是长青的事业 145

.....第八章.....

认识到学习的价值

成功的企业家们都是一些永不满足的人，他们不会因自己暂时的成绩而沾沾自喜，他们往往有着很强的学习动力，他们会投入很大的精力去提升自己的能力，用自己的心血与努力去创造奇迹，让自己一个又一个的梦想最终都成为现实。

1. 你可以不完美，但一定要有臻于完美的心态 151
2. 世上最妙的真理：不进则退 154
3. 任何成绩都是暂时的 157
4. 三人行，必有我师 160
5. 成功者只有一个目标：下一个梦想 163

.....第九章.....

再难也要熬一熬

创业和做老板会遇到很多意想不到的挫折与意外，因此，必须要有很强的抗风险和抗挫折能力，要永不言败，才能够取得最终的成功。老板是企业的最大受益者，但也是最大的风险承担者。企业出现问题了，别人可以另谋高就，但老板不能，在下属们面前他必须要气闲若定、沉稳如山的表现。

1. 成功就是屡败屡战，并追求最终胜利的精神 169
2. 伟大是熬出来的 172
3. 不到最后一秒，任何事都不能下定论 175

做老板的条件

——创业成功者的12条天规

· 006 ·

4. 不消极地熬：直面困难，永不退缩 179
5. 不要怀疑自己的未来 182

.....第十章.....

用比自己强的人

美国钢铁大王卡内基的墓碑上镌刻着这样一句话：“一位知道选用比他本人能力更强大的人来为他工作的人在这里安息了。”

卡内基之所以能够成为钢铁大王，并不是因为他有什么超人的能力，而是因为他敢用比自己强的人，能够把他们组织到为事业服务的管理机构中去发挥他们的长处。

面对日趋激烈的市场竞争，作为老板，你必须意识到：人才资源才是企业最重要的战略资源，企业的成功其实就是人才战略的成功。

1. 嫉贤妒能的人没有出路 187
2. 敢于使用比自己强的人 190
3. 用最棒的人做最恰当的事情 194
4. 放手·放权·信任 198

.....第十一章.....

敢于担当，绝不逃避自己的责任

比尔·盖茨说：“当责任感成为一个人的生活态度时，我们会与胜任、优秀、成功同行。”强烈的责任心是使你获得成功、成

为一名优秀老板的前提！任何的成功者，必然是对事业充满责任，对社会恪尽职守，对人类满怀关爱的人。

1. 成功是上帝赋予每个人的责任	205
2. 把属下的身家性命担在自己身上	208
3. 老板就是员工的榜样：做冲锋在前的人	212
4. 大困难，自己上	216

.....第十二章.....

改变现状的强烈愿望

“心有多大，舞台就有多大！”改变现状的强烈愿望会推动着你不断地前进，为你带来成功的机会并坚定你创业的决心，让你有勇气面对任何的苦难和挫折。改变现状的强烈愿望是每一位创业者最大的推动力！

1. 越想改变现状的人，他离成功就越近	221
2. 满足是成就事业的大敌	224
3. 打烂旧习惯这块绊脚石	227
4. 改变现状，就是对理想生活的追求	231
5. 你改变了一个现状，你就获得了一份提升	234

……第十三章……

学会感恩

感恩是一种境界，懂得感恩的人通常都会有一种神奇的力量，不仅能够挖掘出自身无穷的潜力，还可以为自己创造更多的成功机会！学会感恩，不仅可以使作为老板的你具有独特的个人魅力，还可以为企业文化的健康发展奠定根基。

1. 知道感恩的人，会得到源源不断的回报 241
2. 让与你同甘共苦的人体会到你的谢意 245
3. 感恩不能只靠金钱来衡量 249
4. 为别人鼓掌，就是为自己加油 252
5. 感恩不是付出，而是事业和人生的伟大收获 256

◎ 第一章

基础能力诊断： 你是否有做老板的资格

每一个渴望成功的人都希望能够自己创业做老板，特别是在创业很热门的当代社会，自己做老板几乎是人人都想要的。然而，在成为真正的老板之前，你可曾扪心自问：“我有资格做老板吗？”你准备好做老板了吗？你具备老板所应该具备的最基础的能力了吗？



1. 开阔的眼界：拉近你与成功的距离

“做生意顶要紧的是眼光，你的眼光看得到一省，就能做一省生意；看得到外国，就能做外国生意；看得到天下，就能做天下生意。”“红顶商人”胡雪岩的话告诉我们，眼界的高低决定着创业者事业的大小。俗话说：“站得高才能看得远，看得远才能做得好。”开阔的眼界，可以让创业者的视野更为宽广，获得更多成功的机会。

开阔的眼界是每个人成为老板最基础的能力，唯有见识多、眼界广，才能够全面地看待一切事情，才能够以长远的眼光来为自己及企业做出正确的决策。

美国的《财富》杂志和《福布斯》杂志在访问世界首富比尔·盖茨时，问道：“比尔，你到底是怎样成为世界首富的？只有你才可以告诉我们成为世界首富的真正秘诀。”

比尔·盖茨回答说：“事实上，我之所以能够成为世界首富，除了知识、除了人脉、除了微软公司很会行销之外，有一个前提是大部分人没有发现的，这个前提就是眼光好。”

由此可见，眼界的大小决定着我们的创业能否成功。商场就是没有硝烟的战场，甚至会比真正战场上的战役更残酷、更赤裸。作为一名创业者，只要有了足够的见识，有了开阔的眼界，就能够成为一个有眼光的人，就可以在激烈的竞争中发现利益、开辟一片属于自己的新天地！

如今的麦当劳已经成为全球快餐业的龙头老大。随然当年是麦当劳兄弟创立了它，可将它真正推广做大的却是另外一个人，他叫瑞·克罗克。

1955年，年过50的克罗克还只是一家经销奶昔机的小老板。在一次例行的销售统计中，他在业务报表上发现，居然有一家叫“麦当劳”的餐厅，一次就订购了他们八台奶昔机，这让他颇感惊讶。因为当时一般的店都只会订购一两台而已，从没有哪个店会一下子订购这么多台。出于好奇，克罗克只身前往这家店，他想看看这究竟是一家怎样的店。

从外表上看来，麦当劳餐厅与当时无数的汉堡包店并没有太大的区别。然而，一走进餐厅，克罗克就被它独特的氛围感染了。长期从事推销工作的克罗克也曾经接触过很多家餐厅，但却没有一家能像麦当劳这样人满为患，这样方便快捷、周到整洁。这种独特的快餐风格，使克罗克立刻意识到，麦当劳兄弟已经发掘到一个金矿。

当时美国的快餐业只是“小荷才露尖尖角”，这是一个巨大的商机。而麦当劳已经创立25年了，却只有10家连锁店，虽然它的利润很可观，但除了它所在的洛杉矶东部，其他地区的人还不知道它的名字。

克罗克心想：在这样一个大工业时期，麦当劳这样的快餐店正好符合潮流趋势。如果利用这个店的现成模式，建立起遍布各地的麦当劳连锁店，一定能够大赚。想到这里，他便立即去跟麦当劳兄弟面谈，提出他的扩张想法。

然而，让克罗克失望的是，他的想法并没有获得麦当劳兄弟的共鸣，他们觉得凭着自己的这10家店，一年能够盈利20万美元就可以了，他们不想再扩张了。为了实现自己的想法，克罗克与麦当劳兄弟进行了十分艰苦的谈判，最终克罗克获得了条件极为苛刻的授权，得以在美国各地建立麦当劳连锁店。

53岁的克罗克从此放弃了自己熟悉的工作，在独自承担连锁店作业费和行销费的同时四处奔波。刚开始时只是投资并没有多少的收益，为此与他结婚39年的老婆也与他离婚了。在付出如此惨重的代价后，克罗克依然没有放弃。终于，经过了6年的努力奋斗，麦当劳在美国建立了200多家的连锁店，展现在克罗克面前的是一幅快餐帝国的美

好前景。

但是，与麦当劳兄弟的合约不仅苛刻，还限制着他大刀阔斧的改革与发展。于是，他全然不顾倾家荡产的后果，毅然向一些学校基金与退休基金借贷了270万美元，最终买断了“麦当劳”的商标所有权，真正成为了麦当劳的主人。此后的麦当劳便开始了读者所熟知的迅猛发展。

而今，仅麦当劳的商标价值就值253亿美元，克罗克用行动证明了自己的英明。而麦当劳兄弟虽然是麦当劳的创立者，但却最终失去了麦当劳。他们缺乏的正是战略的眼光，他们看不到未来的趋势，如果不是克罗克的出现，就不会有今天的麦当劳。

眼界决定着创业者事业的高度，任何一个创业者要想有所作为，就必须要有开阔的眼界。睿智的眼光可以让你准确、且超前地看出变幻莫测的商海中不可逆转的大趋势，把你原本平庸的企业带入一个全新的境界，你会在拥有一个新天地的同时收获丰厚的利润。

既然眼界对于我们的成功来讲如此重要，那我们该如何来培养自己的眼光并增长自己的见识呢？研究发现，大多数创业成功者的创业思路都来自以下几个方面：

(1) 阅读。通过阅读图书、报纸、杂志等等，不仅可以扩大我们的知识面，还可以为我们的创业带来新的思路。

华人首富李嘉诚的第一桶金——塑胶花就来自一本英文版的《塑胶》杂志，这与他平时喜欢看书、看报、浏览杂志的习惯是分不开的。当李嘉诚还在别人的塑胶厂打工时，虽然他的英文水平仅仅达到了初级程度，但他却订阅了《当代塑料》等英文版专业杂志，靠着查辞典来学习知识，了解信息，为的就是开拓自己的眼界，以避免与世界塑料的发展潮流脱节。

我们很多人都会理所当然的将阅读和休闲混为一谈，其实不然，对于一个想成功创业的人来说，阅读就是工作的一部分，创业的成功离不开阅读。

(2) 旅行。我们中国有句俗语——读万卷书，行千里路。除了阅读之外，我们还应该尽可能地外出旅行，到各处去走一走，看一看，这也是开阔眼界的一个好方法。

沈爱琴是被登上《福布斯》杂志的少有的中国女富豪之一，她曾经坦言：自己最喜欢做的事就是出国。但她所说的出国不只是为了玩，她旅行的目的是要增长见识，以便能够把自己的企业做得更好，带领自己的企业走得更远。

如今，能到哪儿去上一堂拓展训练课程，已经成为了广大企业老总的新追求，这是他们开阔眼界，把企业带进更好阶段的一项重要的重要手段。

(3) 交友。多结交一些朋友，尽可能的参加一些社会活动，你可能会在不经意间就因朋友的启发而想到一个解决自己目前难题的好方法。看看那些创业成功者吧，他们有哪个不是很积极地保持着朋友间的联系的？又有哪个不是广交好友、不断开拓自己的社交圈的？

眼界的狭窄会让我们误入歧途，甚至进退维谷。而当我们与不同的人接触、交流并了解之后，我们的思想与不同的思想碰撞之后，就会扩大自己的视野，形成新的思想，我们的人生也会因此而“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村”！

昆明赫赫有名的“云南王”何新源，风趣地将“和朋友一起在茶楼酒馆喝茶聊天”称为“头脑风暴”。正是因为有这样的头脑风暴，在他的创业之路上才不断地出现了很多的新思路、新点子，才使得他拥有了最终的成就。

为什么如今北京的茶馆多过了米铺？为什么原本不太爱喝茶的北京人，如今总会往茶馆跑？这一切都源于北京越来越浓的商业气息，而大多数去茶馆里喝茶的人不是在交朋友就是在谈生意。

(4) 有效地利用网络。作为新生事物的网络已经被大多数人接受和应用，如今的网络可谓瞬息万变，上面的新闻或商业信息甚至比报纸杂志更快、更全面；越来越多的人在网络上有了自己的博客和微