

<<老板的秘密>>

图书基本信息

书名：<<老板的秘密>>

13位ISBN编号：9787512404892

10位ISBN编号：7512404891

出版时间：2011-8

出版时间：北京航空航天大学

作者：向往

页数：213

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;老板的秘密&gt;&gt;

## 前言

不能不说的秘密 “我为什么没钱？

他为什么那么有钱？

” “他为什么能够成为大老板？

” “他是怎么发财的？

” “我是看着他发财的，他为什么那么厉害？

” “我和他是同学，他以前读书的成绩还没我好。

为什么他能成为老板？

而我不能？

” “发财致富有诀窍吗？

都有些什么诀窍、方法？

” “我也想当老板，当老板需要什么条件？

什么样的人才能够成为老板？

” “……” 在我的工作和生活中，经常能听到这样的问题。

而提出这些问题的人，多半都是对老板充满好奇的人；还没有成为老板而想成为老板的人；或者是向往老板的生活方式、有志于成为老板的人；或者是正奔走在成为老板的路上，但是还未取得成功、成为真正老板的人。

这些问题听得多了，就在脑子中留下了深刻的印象。

于是我也经常这样想：对呀，同样是人，同样是外表差别不大的人。

为什么有的人能够成为老板，而有的人却只能是打工者呢？

为什么有的人能够成为富人，而有的人却永远只能是穷人呢？

我见过太多的人，他们是朋友、同学，或者是同事。

几年前他们还在同一条起跑线上，在一起求学或者工作。

但是几年过去之后，他们之间就拉开了距离，而且距离非常大。

有的成为了老板和富人，有的却一直都是普通人，甚至是穷人。

论智商，他们之间似乎相差并不大，甚至成为穷人的那个人比成为富人的那个人更聪明；论能力，似乎成为穷人那个还更强一些。

那究竟是什么原因使得潜质和基础相同的两个人，在短短的几年时间里竟有了天壤之别呢？

于是，我决定解开这个普遍存在、令人深思的秘密——到底是什么原因，造就了两种人：一种叫富人，一种叫穷人；一种叫老板，一种叫打工者。

法国作家小仲马在《茶花女》的开头这样写道：“我认为只有长期地研究人以后，才能塑造人物，就如同只有认真地学习之后才能讲好一种语言那样。

” 在写作这本书之前，因为职业的关系，我曾经长期地接触并研究老板——中国式的老板。

当然，我研究老板并不是为了要写这本书，只是研究得多了，加上开头的那些问题，就想到要写这么一本书。

我曾经在省级报社当过很多年的经济新闻记者，期间担任过记者部、经济部等部门主任的职务。

我也曾在企业工作过，担任过总经理办公室主任、广告总监一类的职务。

在当经济新闻记者的时候，我采访过无数的大小老板，从本地的知名民营企业家，到海外华人顶尖的富豪。

接触这些人多了，出于职业的习惯，便开始对他们的成功进行思考和研究。

在接触这些老板的过程中，我发现他们之所以能够成为老板，并不仅仅因为他们身上有着太多的过人之处，更不仅仅因为他们比一般人聪明，有着太多的商业天赋。

而是他们身上有着一些让他们能够成为老板的特质，如果少了这些特质，他们比普通人还要普通。

在这里，我把老板的这些特质归结为“老板的秘密”。

接下来就是要把这些秘密一个个地告诉读者诸君。

让有志于成为老板者，能够去参考和比照，或者去模仿和学习，在你成为老板的路上提供某些对你有

## &lt;&lt;老板的秘密&gt;&gt;

价值的东西。

让更多的不是老板的人也能够心里明白：我为什么不是老板？

因为我还具备成为老板的这些条件。

一般人都认为，能够成为老板者，必定能够吃苦耐劳、懂经营、人脉资源广泛、有眼光、能够抓住商机……没错，这些都是成为老板的条件。

但是，只具备这些条件还不够，他们还拥有很多能够使他们成为老板的秘密。

比如，他们有着最实在的梦想和强烈的企图心，有着明确的目标和清晰的计划。

他们有效地对自己的时间进行规划和管理，让时间的价值最大化，在最黄金的时间做最有生产力的事情。

比如他们有着超强的抗压能力，坚韧不拔的毅力。

面对困难和打击，他们总是能够朝着自己的目标和方向坚持不懈地努力，不抛弃，不放弃。

比如他们有勇有谋，办事总是果断而干脆，而不是拖泥带水、患得患失。

所以他们总是能够比普通人把握先机抓住商机。

比如他们有着不一样的心态和观念，喜欢向银行贷款，就算欠债也要开宝马，目的是为了进行资源整合。

他们懂得如何把人脉变成钱脉，把钱脉变成他们个人和企业的命脉。

比如他们当中的很多人都精通于卖拐甚至变脸的绝活，喜欢作秀和自我炒作，能够把稻草说成金条，甚至把梳子卖给和尚、把斧子卖给总统。

比如他们当中的很多人都拥有一副厚黑心肠，钻研过《厚黑学》，崇尚金钱、利益。

为了金钱和利益，他们可以把朋友当成对手，也能够把变成朋友。

这些都是他们的特质——老板的特质。

不管他们愿不愿意承认，客观地说，在很多中国式老板中，他们身上既有闪光的东西，也有灰暗的东西，正是这些混合的东西才使他们能够成为老板——中国式的老板。

本着负责任的态度，本书把这些秘密一一告诉你。

作为记者出身的我，客观公正、良知责任是我一贯秉承的写作态度。

我不会只报喜不报忧；我不会歌颂他们，也不会贬低他们；我不会缩小他们的闪光点，也不会放大他们的阴暗面；我不仇富，也不羡慕。

我只是以客观公正的眼光去审视中国式老板。

告诉一些你所不知道的老板的秘密，查找他们能够成为老板的基因，把真相告诉你。

当然，为了避免对号入座，书中所列举的一些老板的例子，都会用化名和时空交错的方式处理。

比尔·盖茨和李嘉诚离我们都太遥远，本书里讲述的都是一些普通人成为大老板的故事，比比尔·盖茨和李嘉诚的故事更值得参考，因为这些故事就发生在你我的身边。

在本书的过程中，我得到了一些朋友的帮助和支持，他们是梁建丽、吴世生、吴映蓉、黎丰伟、梁建聪、梁建华、韦雄、郑小兵、刘全东、李强斌、张颖、周国胜、梁春朝、赵明、庞扬立、王鹏珍、古小霞、何惠玲、陈永、黄奎等，在此一并表示感谢。

## <<老板的秘密>>

### 内容概要

本书作者曾在省级新闻媒体担任过多年经济新闻记者，采访、接触过无数的大小老板，并对老板进行过深入细致的研究，对老板的成功深有感触。

后又在知名民营企业工作多年，担任过总经办主任、董事长办主任等职。

行走在大老板的身边，对老板的成功有着独到的见解。

作者的亲身经历为本书的创作提供了丰富的故事素材，使其达到了一定的思想高度。

## <<老板的秘密>>

### 书籍目录

- 第一章 老板都是造梦大师
- 第二章 眼光和胆识决定命运
- 第三章 不一样的心态和观念
- 第四章 吃苦耐劳，普通人也能当老板
- 第五章 明确的目标，清晰的计划
- 第六章 像商人一样去思考
- 第七章 超前思维，把握先机
- 第八章 谋略成大业
- 第九章 具备超强的抗压能力
- 第十章 细节未必决定成败
- 第十一章 资源整合，为我所用
- 第十二章 有效的时间管理
- 第十三章 果敢的办事风格
- 第十四章 性格为事业而改变
- 第十五章 练就一副厚脸皮
- 第十六章 金钱至上的价值观
- 第十七章 把自己当成演员
- 第十八章 精通卖拐的学问
- 第十九章 成为作秀和炒作高手
- 后记

## &lt;&lt;老板的秘密&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：老板最初都是小梦想，但他们的梦想不断地升级换代，不断地放大，并不断地变成现实。打工者虽然最初都有大梦想，但他们往往满足于小恩小惠，他们的大梦想最终也只能变成天边的星辰，遥不可及。

如果你也想成为老板，你千万不要让别人偷走了你的梦想，不要老是跟在别人的屁股后面为别人的梦想而瞎兴奋。

记住：老板的事业做得多大、老板的企业做得多大、老板多有钱，与你都毫无关系，你永远只是一个打工者。

你要非常清楚你自己的位置，除非你一辈子只是想当一个普通的打工者。

我曾经听很多浙江商人说过：我们摆地摊都要当老板。

事实上我采访过的几个浙江老板就是这样，他们的确就是摆地摊起家。

他们最艰难的时候连家里唯一值钱的电视机都卖掉，但就是不愿意去打工。

有一个浙江老板曾经一语道破天机：如果我当时去打工了，可能就永远回不来了。

因为打工有一份相对稳定的收入，容易让人失去当老板的冲劲和斗志。

最重要的是，打工能打成一种习惯、一种性格。

几个福建商人对我说过：我们没读过书，只能当老板。

其中有一个福建老板很认真地对我说：“像我们这种没多少文化的人，上班谁要？”

苦力活我又不想干，想来想去，就只能当老板咯。

”不要以为这些福建老板说的这些话好笑，正是他们没有打工的优势，才迫使他们成为老板。

也正因为他们所说的没多少文化，才促使他们在当老板的时候，说干就干，毫不犹豫，立即行动。

而那些自认为读书很多的人，那些自认为才高八斗、学富五车的人，虽然也有过当老板的梦想，但他们每做一件事情都要观望很久、考察很久。

先用放大镜去看、再用显微镜去看、最后还要用望远镜去看。

这还不算，还要把市场可行性报告搞成新华字典那么厚，分析来分析去，最后商机错失，茶都凉了。

我上面说到的这些老板，不管是浙江老板还是福建老板，或者是广东老板，其实他们都有一个共性：不让别人偷走他们的梦想。

你的梦想让别人偷走了吗？

如果偷走了，你要赶紧要回来、抢回来。

不要轻易把梦想建立在别人的梦想上、企业的梦想上，哪怕你所在的是一家很著名的企业。

我常常听到身边的一些朋友一脸自豪地对我说，他在某某著名企业上班、他们企业如何如何强大，生产的产品如何如何好、如何如何畅销全国，等等。

好像那家企业就是他家开办的一样。

面对这些朋友，我当然不忍心提醒他们，我只能在心里说：你要搞清楚，再大、再有名的企业，你都不是老板，只是一个微不足道的小打工者。

2008年美国金融危机波及中国，我的一些在企业干得很优秀的的朋友被裁员后，曾经一脸沮丧地对我说：“真是太不公平了，我工作那么认真负责，干得那么好，公司却把我裁了。

那些还没我一半优秀的人，却能留下来。

真不公平！

”我当时不好怎么说。

其实这个社会哪里又会有绝对的公平呢？

谁让你把梦想托付给一家企业、一个老板呢？

没错，老板平时都喜欢口口声声地说大家要和企业一起同舟共济，一起努力，也总是拍着胸脯说不会亏待你。

但是很多老板都是双重标准的，他们喜欢把忠诚度当成口头禅挂在嘴边。

他们也往往要求员工对他们、对企业要有忠诚度，但他们对员工却极少有忠诚度，甚至连最起码的诚信度都没有。

## <<老板的秘密>>

你平时再努力、再辛苦、再付出，他们都认为你是理所当然的。

而他们一旦觉得你没有利用价值了、不再需要你的时候，他们就会像扔掉一双旧鞋一样扔掉你，毫不留恋。

有的时候，他们甚至还要拖欠你的工资，克扣你该得的福利，直到你闹到劳动局甚至法院，他们才会把你该得的东西给你。

没错，在一个企业工作，你当然应该兢兢业业地工作，也有责任做一个对工作认真负责、为企业创造价值的好员工。

这些都是你应该去做的，因为你毕竟领着老板发给你的薪水。

但是你没有义务将老板的梦想当成你的梦想，把企业的目标当成你的信仰。

真的没有必要。

老板就是老板，企业就是企业，你就是你，他们的成功永远与你无关。

这层关系你一定要弄清楚，否则你就是瞎忙、瞎兴奋。

## &lt;&lt;老板的秘密&gt;&gt;

## 后记

中国式老板，现实版的《厚黑学》 就在市书准备完稿的前两天里，我突然又听到了一个关于厚黑老板的故事，正好可以为本书的结尾再增添一个真实事例。

两个结识多年、称兄道弟的老板合伙创业，一个姓张、一个姓刘。

两人平时关系非常融洽而和睦，简直不分你我。

但这币中关系因为刘老板的一次意外事件而被打破。

任何看上去坚不可摧的关系在利益纷争面前都会变得脆弱无比，这个古老的道理再次得到证明。

刘老板原先在另一家公司当过职业经理人，由于那家公司的老板涉嫌经济犯罪而被公安机关羁押，刘老板也因此受牵连而被羁押。

就在刘老板被羁押的那段时间里，他的合伙人张老板不但不伸出援手去帮助他，而且还币么自指使公司财务人员将公司的几百万公款打入自己个人的账户。

公安机关在对刘老板调查了一轮之后，认为刘老板原来公司老板的涉嫌犯罪行为与他无关，就释放了刘老板。

刘老板刚回到公司就听到了张老板将公款划入个人账户的消息。

这个消息让他如五雷轰顶，他一眼便看穿了张老板的厚黑。

在他看来，他那位曾经的好兄弟的狼子野心昭然若揭：无非是以为他将一去不复返，要蹲大牢了，于是把公司的钱款打八个人账户，最终洗入自己的腰包、吞为己有，到时在铁窗里的你又奈我何？

接下来的结果是：两人迅速反目为仇，多年的友谊在利益纷争面前跌得粉碎，只留下一地鸡毛。

很快，他们就将公司一分为二。

刘老板拿着分家得来的几百万另起炉灶，开始了他的第二次创业。

当我的朋友告诉我这个故事的时候，他一直都歛口不已，目光空洞、喃喃自语，一副看破红尘的表情。

他说做人怎么可以这么黑？

人性怎么这么丑恶？

我说见怪不怪，这是老板圈子中的正常现象。

只不过张老板的如意算盘打错罢了，如果刘老板景真蹲了班房，三年五载出不来，事情可能就完全在张老板的可控范围之内了。

“卑鄙是卑鄙者的通行证”。

类似这币中厚黑故事在老板们合伙做生意、办企业的过程当中，简直数不胜数。

为了算计合伙人和股东，把曾经一起并肩创业的人一脚踢开，不惜采取最卑鄙的手段、最毒辣的方式方法……这样的故事确实已听得太多太多。

为了自己的利益，心黑手辣有什么奇怪呢？

古往今来的人似乎都如此。

不是吗？

古话早就说过：“无毒不丈夫”、“人不为己，天诛地灭”。

言下之意你我都清楚，毒辣的人才能成为大丈夫、成为英雄好汉；不毒辣的人，难成大气候。

不为自己攫取利益的人，天地都不能容。

谁还能容？

李宗吾在他的《厚黑学》里说：自古能够成为英雄豪杰的人，都是心比煤炭还黑，脸皮比城墙还厚的人。

由于这本书不但观点独到、思想深刻，而且能够给人提供诸多实用价值，让人受益匪浅，因此面世以亲，该书一直受到世人的追捧。

在新华书店，关于解读诠释厚黑学、如何活用厚黑学、如何}等厚黑原理和精华应用到实际工作和生活中的书更是五花八门、市市市市总总。

我粗略统计了一下，共有几十币中之多，而且每一种都卖得很好，很多都上了畅销书排行榜。

由此可见，想从《厚黑学》中吸取厚黑养分、练就厚黑本领、成就一番厚黑事业的人，应有尽有。

## &lt;&lt;老板的秘密&gt;&gt;

不知道李宗吾当年创作《厚黑学》的初衷是什么。

据说他因为创作这本书还曾被人误解，有些以小人之心度君子之腹的厚黑之人甚至认为他本身也是一个厚黑之人，要不怎能写得如此入市三分？

分市斤得头头是道？

其实，为人正直、为官清廉的李宗吾，对厚黑之人向来是嗤之以鼻的。

我想，他创作《厚黑学》的目的，也并非是要教育世人成为厚黑之人，而是为了说明真相、说出真话，警示后人吧。

如景李宗吾泉下有知，知道他当年所创作的《厚黑学》不但至今仍受到世人的极大追捧，而且还得发扬光大，被无穷尽地深入解读甚至升华，派生出众多版本，被众多人奉为处事圣经、经商圣经、为官圣经、为人圣经的话，不知道他是欣慰高兴，还是苦笑无语。

在我所接触过和知道的老板当中，很多老板都在研读《厚黑学》这本书，从这本书中吸取厚黑的养分，从中寻找为人处世和经商的秘诀及方法，寻求成功的捷径。

其实，中国的很多老板根本不需要去研究这本书，因为他们当中的很多人本身就是一部现实版的《厚黑学》，甚至比《厚黑学》更厚、更黑、更彻底。

他们原本就是厚黑之人，或者在现实生活中、在生意场上早已将自己锻造成了厚黑之人。

尽管他们每天都说菩萨话，念道德经，满面笑容，有的甚至还号称自己是道德家，但他们每天所做的事情，无不和厚黑有关。

如果他们能够把自己的厚黑经历记录下来、著书立说，拿去出版，定能畅销。

当你具备成为老板的诸多条件之后，如景你还不能够成为老板，那你就该检视自己：究竟是哪里出了问题？

是哪方面做得还不够？

当方方面面都符合条件、做得很好之后，如果你还是为自己不能够成为老板或者出色的大老板而感到困惑不解，又找不到答案，那可能就是因为你的心还不够黑、不够狠，脸皮还不够厚。

或者就是你根本就不适合当老板，因为你没有老板的心肠和性格。

别笑，事实就是这市羊。

与你我相信不相信无关，这就是现实。

梦想总是很美丽，现实总是很残酷。

意犹未尽的旅程 当我在电脑上敲完本书的最后一个字，打上一个句号。

我在如释重负的同时，却还有一种意犹未尽的感觉。

我感觉不是这本书还没写完，而是我想说的很多话还没说完。

关于老板为什么能够成为老板的故事和感悟，我还有很多很多。

自从在电脑上敲下第一个字开始，直到敲到最后一个字，这是一个漫长的文字和思想之旅。

这个旅程是辛苦的，是寂寞孤单的，却是幸福的。

这个旅程始终让我感觉到无比的惬意。

每每感觉到疲惫的时候，我就会想到我的那些读者朋友，想到手捧着这本书的你，因为我要告诉你我所知道的老板的秘密。

在写作过程中，我甚至感觉自己不是一名写作者，而是当了一回医院化验室、透视室或者x光拍照室的操作人员，操作着我大脑的这台机器，给老板——中国式老板开出了一张张的化验单、拍出一张张的x光照片，查找他们能够成为老板和富人的基因。

在这个过程中，每完成一个章节，连我自己都经常情不自禁地自言自语：原来当老板要具备这些东西，原来这就是真实的老板。

现在，我将这些化验单、照片和检查结果交给读者诸君，由你们来做出评判。

如景能得到你的喜欢和认同，我已经非常高兴，证明我的努力没有白费。

如果再能让你有所觉醒和感悟，能对你的工作和生活有所启发、有所帮助，甚至因此而改变你的某个观念，并最终成就你的一番事业，改变你的工作和生活现状。

那我将格外惊喜，证明我的初衷是成功的。

因为我的初衷就是要找出老板为什么能够成为老板的秘密，甚至揭开他们取得成功的内幕。

## <<老板的秘密>>

看看他们与平常人有何不同？

他们能够做得到的事情，我们能不能够做得到？

然后将这些秘密总结出来，希望对有志于成为老板或者想更多地了解老板的读者朋友有用。

我在本书的前言中说道，我写作本书的立场是客观公正的，不带任何感情色彩。

我不会颂扬老板，也不会贬低老板，我只是用我的视角去审视他们、解读他们。

寻找他们能够成为老板的品质和性格、条件和规律，然后提供给读者诸君。

至于读者诸君认不认可、采不采用他们成功的方法，如何采用、采用多少，那将由读者朋友自行决定

。

无论老板是些什么人，他们过去是干什么的、现在又是干什么的。

也无论他们采取什么样的方式发财致富、取得成功，有一点是值得肯定的，他们都是我们这个时代的英雄。

他们使得我们的经济得以发展、市场得以繁荣、物质生活得以丰富多彩。

无论如何，历史都会记住他们。

看完本书，你应该很明白(或许你早就明白)，老板既不是圣人，也不是神仙，更不是天生就是~副发财命。

他们原本只是一群普普通通的凡人，甚至是比普通人还要普通的平常人。

只是因为他们的身体上有着很多普通人没有的元素而已，正是这些元素，才使得他们得以成为老板，并最终成就自己的一番事业。

如果你也拥有成为老板的梦想，并愿意为之付出努力，愿意为之去改变自己，适应社会环境。

我相信，你也一样能够成为老板。

<<老板的秘密>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>