

《向老板学立业》

图书基本信息

书名：《向老板学立业》

13位ISBN编号：9787502838539

10位ISBN编号：7502838538

出版时间：2011-6

出版社：地震

作者：王金阳

页数：215

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《向老板学立业》

前言

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了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

《向老板学立业》

内容概要

《向老板学立业》内容简介：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。

作者简介

王金阳

万马产业服务集团总裁

实干家、IT互联网创业家

央视说文解字频道、赢家大讲堂等电视栏目主讲专家

主讲课程：

《万马小企业组织系统》

《万马创业守业之道》

《万马阿米巴经营》

代表作品：

《要市场不要工厂》

书籍目录

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 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”的出统，需要我们每个人都要有坚定修正信心 第二节 蜗居现状二：满足现状，下半生风险有多大 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 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，成功就大一团 第四节 蜗居现状四：是谁让我们5年工资不变 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 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：成功永远属亏起得早的人，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 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无能。我们期望老板要狠一点 第二节 企业蜗居环境二：高层执行力越疆，员工执行力越差 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 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后向前连 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 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：上帝只把财富给会退用财富的人，只把资源给会遵作与节约的人 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 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：执行老板的拍令，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 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土的财富 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 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 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 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 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 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 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 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 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 没有反对就没有赞同，没有反列就没有立场，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

《向老板学立业》

高升 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 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 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 没有认真就没有专注，没有专注就没有专业 从专业到卓越，来自聚焦、聚焦，再聚焦 我的建议：未来只有一种人可以生存，那就是专业人士。 第四节 老板当年的升职加薪论：道法自然，主动双赢者必胜 同时进入公司的三个同学，薪水为什么如此不同 果农的故事：没有建立在双赢基础上的繁荣，注定是短暂的繁荣 我的建议：自私自利，没有出路，主动双赢路越走越宽第六章 老板说立业的目标：过健康丰盛的人生 第一节 老板说立业进阶一：五大健康，身体才是革命的本钱 什么都可以失去，健康不能失去，身体是革命的本钱 五大健康：饮食健康，躯体健康，行为健康，心理健康，道德健康 我的建议：生命只有一次，全面的健康胜过一切。 第二节 老板说立业进阶二：财商社会，低投入高回报稳健经营 拒绝“暴富”心态，回归一分耕耘一分收获 最重要的不是收割，而是播种、浇水与施肥 我的建议：最有效的投资是投资学习 第三节 老板说立业进阶三：人际交往，身边有什么样的人就是什么命运 环境决定行为：近朱者赤。近墨者黑 三人行必有我师：向榜样学习，向成功者靠拢 我的建议：想要成为猛虎吗？请进入森林；想要成为鲨鱼吗？请跳入大海；想要成为雄鹰吗？请飞向蓝天。 第四节 老板说立业进阶四：学会休闲，功夫往往在诗外 不懂得暂停。就不懂得冲刺；不懂得休闲，就不懂得高效 在忙碌中倒下。还是在休闲中重生 我的建议：时间管理的秘诀在于你空闲的时候做什么。第七章 三十而立，老板教我们商业社会立业的五大能力 第一节 老板教立业能力一：一个脑袋，坚守服务的商业信仰 服务就是商业，一切以服务为出发点 成功其实很简单，你对他人微笑了吗 我的建议：要把服务当成自己的信仰。 第二节 老板教立业能力二：两手抓一，要长干创造价值 钱是客户给的，要天天想尽一切办法为客户创造价值 客户的需求一天一变。并且不断在提高 我的建议：为客户思考与行动永远没有止境，这是我们开创无限的源泉。 第三节 老板教立业能力三：两手抓二，要长干获得业绩 一个有效的沟通所产生的力量是无穷的 从“口吃”到成为世界上最伟大的推销员 我的建议：销售是信心的传递，情绪的转移。 第四节 老板教立业能力四：两脚走一，要不断自救 当上帝为你关上一扇门时，就会为你打开一扇窗 理解马太效应。自强不息，永远要做强者 我的建议：成功不是来源亏你想要，而是一定要。 第五节 老板教立业能力五：两脚走二，要不断救人 三个臭皮匠赛过诸葛亮，要建设领导集体 想要什么样的人才，就奖励什么样的行为，要打造团队 我的建议：一个伟大的团队远远胜亏英雄个人的作用。第八章 取胜职场：要知道老板重视哪些企业文化 第一节 老板重视的立业环境一：对上级，尊师学习是企业创新发展的源泉 老板之所以有今天。一定是重视老师、学习进步的结果 “程门立雪”，每一家优秀企业都有尊师重教的文化 我的建议：从今天起重视你身边最好的老师——你的老板的教导。 第二节 老板重视的立业环境二：对客户，我们和客户不仅仅是商业关系 不仅仅为了赚钱：“人无诚而不言，人无信而不立” 亏本的交易：一个顾客，一架专机 我的建议：每天问客户，我哪里可以做得更好？ 第三节 老板重视的立业环境三：对团队，业绩面前人人平等 一名小职员竟然搞垮了百年的巴林银行 在检查面前人人平等，董事长也不例外 我的建议：主动自查，主动给上级与同事检查，这样进步更快。 第四节 老板重视的立业环境四：对下级，让所有员工找到拼搏的感觉 重视什么。就奖励什么；奖励什么，就得到什么 自我奖励可以充分发挥自己的积极性 我的建议：给自己的立业过程不断加油， 第五节 老板重视的立业环境五：对同事，在卓越中体验成功的喜悦 爱是力量的源泉。爱是人类奋斗的力量 做得好要爱。做得不好还要爱，讲究方式的批评也是爱 我的建议：成功的根本是爱，成功的方法是一定要。没有爱，没有一切。第九章 和新生代一起，我们共同建设和谐自立社会 第一节 社会立业环境一：父母等于塑造者 家庭是我们人生的第一个港湾，父母是人生的第一位老师 孟母三迁，要立业，首先要创造立业的环境 我的建议，父母期望我们成才永远是对的，不要让父母失望 第二节 社会立业环境二：学校老师等干教练者 读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如名师开悟 最好的老师。是不断训练你的老师，是你

《向老板学立业》

的教练 我的建议：要选择对你严格的老师。 第三节 社会立业环境三：企业等于员工成长投资者
沃尔玛是如何投资员工的？把高中毕业生打造成管理层 柳传志是如何投资杨元庆的？15年前柳
传志给杨元庆的信 我的建议：要主动提出申请多参加学习，提升岗位能力 第四节 社会立业环境
四：同龄等干积极者 我们改变不了事实。但我们可以改变态度 成功永远属于那些有积极心态
的人 我的建议：一定要影响消极的人，不要让消极的人影响你。 第五节 社会立业环境五：社会
等于引导者 人类离不开社会环境。就如同鱼儿离不开水 温州商业的成功，本质上是社会立业
环境的成功 我的建议：我们要帮助政府建立一种立业的文化，立业的环境后记 我的每一个老板都
是我最好最最好的立业老师。借此机会无比感谢他们，永远永远！附录：《向老板学立业》做人人崇拜
的80后、90后立业公约

《向老板学立业》

章节摘录

版权页：当地不少人羡慕他的成功，于是就想向他借用种子来栽培。这位果农怕别人的借去后，会影响到自己的果子价格，影响自己的生意，于是不愿意借给其他果农。其他人没有办法，只好到别处去买种子。过了两年，等到果子成熟季节时，这位果农的果子质量突然大大下降了，变得又小又酸。果贩们见果子的质量不好，也就没有再购买他的果子了。这位果农感到很意外，怎么果子的质量会变差呢？为了弄清楚原因，果农跑到千里之外的原地找到当地的果农专家。专家告诉他，由于附近都种了旧品种果子，而唯有你的是改良品种，所以，春天开花时经蜜蜂的传播，把你的品种和当地的品种杂交了，所以你的果子就变质了。“那可怎么办？”果农急切地问。专家说：“那还不好办？只要把你的好品种分给大家一起种，都种一样的品种就行了。”果农立即照专家的说法做了，第二年，大家果然都收获了质量好的果子。这位果农想独享财富，但最后只获得了短暂的繁荣。后来，他把种子分给大家来种，不仅自己获得了财富，也帮助别人获得了财富，实现了双赢。这就是环境定律与环境优化定律：你身边的人全是富人，你迟早是富人；你身边的人都是发展的人，你迟早会发展起来；你主动双赢，帮助别人发展起来，你身边就全是发展得好的人了。香港巨富李嘉诚曾对自己的儿子李泽楷说：“做人要留有余地，不要把事情做绝，有钱大家一起赚……”正所谓一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮，李嘉诚的博大胸襟，慷慨予人，使他自身的发展如旭日东升，也使很多人才得到了用武之地。刘邦曾说，论兴邦治国，他不及张良、萧何，论带兵打仗，他不及韩信……但是他能将各位英雄的长处恰到好处的结合，使其淋漓尽致地发挥，做到了人尽其才，所以他得到了天下，其实这也是双赢智慧的体现。

《向老板学立业》

媒体关注与评论

他山之石，可以攻玉。——《诗经·小雅·鹤鸣》故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。——孟子我们全都要从前辈那里学习到一些东西，就连最大的天才，如果想单凭他所特有的内在自我去对付一切，他也决不会有多大成就。——歌德应该随时学习，学习一切；应该集中全力，以求知道得更多，知道一切。——高尔基

《向老板学立业》

编辑推荐

《向老板学立业》：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。

《向老板学立业》

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：www.tushu000.com