

# 《老板的四大使命》

## 图书基本信息

书名：《老板的四大使命》

13位ISBN编号：9787500220817

10位ISBN编号：7500220812

出版时间：2005-3

出版社：中国盲文

作者：史晟编著

页数：358

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《老板的四大使命》

## 内容概要

这本《老板的四大使命——创业·建业·守业·传业》将全面、详细、有效地回答这些让你困惑的问题。本书分为四篇，每篇分别介绍了老板创业、建业、守业、传业四个阶段的重要使命和应对策略，是一本专为经商老板写的指导性书籍。

本书可以让你更多地了解成功老板的经验以及许多自身十分成功而又由于各种原因而不为人们成熟知的大家族企业的案例。无论你的企业要飞速发展，还是将成为业界巨擘，都可以从中得到借鉴和学习。企业要发展，不能干等着走过许多弯路之后再尝试走向不可捉摸的未来之路，应该借鉴书中寻些成功老板在创业、建业、守业、传业过程中的做法，站在巨人的肩上，去追求更辉煌的成功。

总之，本书针对人们的经商过程中的不同阶段，提出相应的对策，并从专家的角度，对一些著名企业的成功经验和方法做了总结，条分缕析地将那些老板成功创业、建业、守业、传业的故事告诉你，并力求避免那些乏味的理论教条，将其精华凝炼得通俗易懂而又有深度，为困惑中的老板指出一条通向成功的道路，相信该书对于企业管理者，民营企业老板以及那些想做老板及已踏上创业之路的人有着重要的参考意义。

# 《老板的四大使命》

## 书籍目录

第一篇 创业 第一章 机会是创业的起点 抓住机会好创业 做生意要有长远眼光 机会是由人创造的 经常给自己“充电” 抓住百分之八十五的成功概率 广用资源事易成 靠朋友走向成功路 不要抱怨没有机会 商业意识越早越好 第二章 心态是创业的基点 心态锁定成败 给自己一个新支点 把生意当做自己的情人 初做生意切忌盲从 轻率决策不可取 胸襟决定未来 生意人都是吝啬鬼 经商不可太贪心 经营生意不能靠赌 第三章 智慧是创业的亮点 第四章 胆识是创业的支点 第五章 学习是创业的焦点 第二篇 建业 第一章 做事业要有团队 第二章 创品牌要有胆量 第三章 搞经营要有眼光 第四章 搞服务要有诚信 第五章 搞产品要辟蹊径 第三篇 守业 第一章 守业更比创业难 第二章 规避风险不简单 第三章 观念陈旧守业难 第四章 留住人才是关键 第五章 推陈出新添活力 第四篇 传业 第一章 接班人选细思量 第二章 锤炼儿女要用强 第三章 选对人才接好班 .....

## 《老板的四大使命》

### 章节摘录

书摘 社会关系是人们在社会活动中结成的互动关系，它包括同事、同学、师生、朋友等。人处于错综复杂的庞大社会关系网络中，如果能充分利用这个网络，一能受到保护而免受伤害，二能为你所用创造巨额财富。社会关系是一种资源，也是整合各种资源转换为财富的催化剂。在中国，亲情在创业过程中有着意想不到的作用。在中国，完全没有社会关系，光凭大脑智慧空手道式的运作是十分困难的，而有社会关系作支撑，则能事半功倍。印尼华人林绍良在二次世界大战的印尼独立战争中与印尼高级将领苏哈托(后成为印尼总统)结下非同一般的私人友谊，他后来利用这种关系在印尼军政界建立了牢固的联盟。所以，许多商人不敢经营军火，惟独林绍良大做这一本万利的大买卖。在贩卖军火的同时，林绍良又敏锐地发现了另一宗可获厚利的买卖，这就是丁香。当时中爪哇生产的一种丁香烟，闻名遐迩，销路很畅，中爪哇大大小小的烟厂上百家赖此为生。但丁香“于马鲁古群岛，要将丁香运到中爪哇，须经过荷兰军队重重封锁线。一些商人虽看中了这一诱人的发财机会，但害怕无情向战火，不得不忍痛割爱，一些铤而走险的人，也多数砸了锅。经过周密的谋划，林绍良决定干这桩买卖。他设计了一条比较保险的运输路线：从马鲁古群岛以北苏拉维装货，绕道新加坡，避开印尼国内的战区，从三宝瓏登岸，运到古突土镇，再发往各烟草厂家。这样，从马鲁古到古突土，林绍良一次次频繁往来。言而有信的苏哈托为他提供了一次又一次特殊的军事保护。于是林绍良终告别了走街串巷的小贩生涯，成为印尼商界小有名气的商人。印荷之战结束后，印尼领土得到了统一。此时的林绍良已积累起相当丰厚的资本。事业上的成功，经济实力的增长，使他萌生了一种扩大领域、大展宏图的强烈愿望。经过冷静分析，他得出了一个结论：印尼目前的状况是经济全面崩溃、百姓穷困潦倒。面对这种情况，作为一个商人：必须把自己的立足点放在百姓的衣食住行方面，同人民群众的基本生活需求接轨，才能有利可图。在贩卖丁香的商务活动中，他也获得了一个新的启示：办厂比行商更为有利。因为他虽然赚了丁香园主的钱，可烟厂又赚了钱。如果选准目标办厂，一定能得到更大发展。经过深思熟虑，1954年，他在首都雅加达开办了一家肥皂厂。这一步迈得非常扎实，肥皂生产工艺简单，原料充足，劳动力又非常低廉，因此，不须花多大投资，就可见效。刚刚平息战乱的印尼，物资极度匮乏，林绍良的肥皂一上市就呈旺销势头。他凭此立住了脚跟后，又在尼默和布拉巴亚兴建了两座纺织厂。为了增加市场竞争力，他又与人合资，在古突出和万隆建立了两座中等规模的纺织厂。林绍良的资金越来越多，他的办厂热情也越来越高。他遵循应民族之所需，补民族经济之所缺的原则，办起了轮胎厂、自行车零件制造厂、铁钉厂等等。总之，他审时度势，明察行情，占领一个阵地，便迅速扩大自己的势力范围。随着事业的发展，在经营活动中，林绍良明白了一个道理，要成为一个立于不败之地的实业家，必须建立自己的金融机构。于是他求得泰国金融巨头泰籍华人陈弼臣的帮助，办起了自己的银行——中央亚细亚银行。从而摆脱了为应付企业资金周转而四处拜佛烧香的被动局面。中央亚细亚银行业务迅速发展，很快成为印尼最大的私营银行。有一首流行歌曲中唱到：借我，二双慧眼：，让我把这世界看得清清楚楚明明白白。在日常生活中，人们要借助于外界帮助的时候实在是太多了，例如借东西、借钱等等。如果说；借用一些；日常用品是为了提供生活中的便利的话，那么借用时机、形势、智慧和人才则是为了成就大事走向成功。借助广告宣传，这可以说是商业战争中的常见谋略了，但日本的丰田汽车公司却能够借助竞争对手的广告而战胜对手，这可称为是胆略过人的天才之谋。日本的日产汽车公司，为了开发生产“9AIVI”汽车，不惜动用大量的人力物力在全国公开宣传车牌，花大钱搞推销宣传。获得了极大的成功。这一成功也使得丰田公哥欣喜若狂。原因何在？因为“SANI”的大宣传在日本全国激起了人们对汽车的兴趣。这对丰田公司采说；日产的工作，为它铺就了一条通向成功的康庄大路。白借着人们对汽车着迷的热潮，丰田公司充分研究了“SANI”汽车的优缺点，制造了比这种车更好的“卡露罗”车。投放市场后，使丰田公司获得了比日产公司更佳的经济效益。在日常经营中，一些商家常能借助司空见惯的活动来达到自己谋利的目的，这种醉翁之意不在酒的谋略更有一番不平常的意味。日本有一家三流旅馆，开业后生意一直不景气，顾客极少。老板无计可施，时刻等着关门了事。后来一个人指着旅馆后面一片空山地给老板出了个主意。次日，旅馆贴出一张海报：“亲爱的顾客，您好！本旅馆山后有空地，专门为顾客种植纪念树之用。如果您有兴趣，不妨种下小树一棵，本店为您拍照留念，树上可留下木牌，刻上尊姓大名和种植日期。当您再度光临之时，小树定已枝繁叶茂，本店只收树苗费两千日元。”海报贴出，人们纷至沓来。到后来林木葱郁。旅客们漫步林中，自然十分惬意。尤其那些种树之人对此更是念念不忘，经常专程来看望自己种下的小树，这家旅馆也自然顾客盈门了。古人有谚“醉翁之意不在酒”，

## 《老板的四大使命》

这家旅馆组织的种植纪念树运动其本意也不在于林木，而在于旅馆的客房率。但由于两者又具有如此密切的关系，旅馆的生意自然也被带动兴旺起来。一个企业要想生意兴隆，需要巧用各种方法让顾客最大限度地知道你，记住你。日本有个叫寺田千代乃的家庭主妇深明此理，她竟然借助一个名字而让自己的企业名扬天下，让我们看看她是怎样用此法取得成功的吧。在日本，搬家公司很多，如何在该行业中独占鳌头呢？寺田千代乃首先想到，如果自己搬家，肯定会通过电话号码簿查找搬家公司。电话簿是按行业分类的，而在同一行业中，企业的排列顺序又是以日语字母为序的。于是寺田千代乃想，如果将自己的搬家公司的名字中的第一个字为“啊”第二个字为“托”，即分别为日语字母中的头两个，那么肯定会被排在首位，而引起用户的注意。取好了醒目的名称后，寺田千代乃又想，如果能有一个较为方便记忆韵电话号码就更好了。恰好电话局有一个醒目的空白号码——“0123”。就这样，借助着巧取名称和巧用号码，寺田千代乃的搬家公司很快就在日本家喻户晓了。寺田千代乃深知只有巧名引客才能便利企业的经营，使业务兴隆起来。这种巧借东风的谋略不用多花钱多费事，只需脑筋灵活一些就行了，所以假如你要经商，千万不可忘记这一着。二十世纪初的美国，正是大变革的时代。汽车业是一个新兴领域，许多人把这一领域看作是发财致富的一块宝地。仅在小小的底特律市就雨后春笋般地冒出几十家汽车制造公司，生产着各式各样的汽车。初生的福特公司有许多方面还不成熟，许多部门、规章制度刚刚建立，工厂也很破旧。但是它的思想却是成熟的，因为福特对此早就有了一套自己的设想。福特公司成立之初，福特便设计了高、中、低三种级别的汽车以期占领市场。其中高档车主要为富人服务。生产高档车带来的利润很大，但顾客数量有限。第一年，福特的汽车成了底特律人的抢手货，生产出的汽车很快销售一空，福特公司赚取了可观的利润。仅第一年的股息就分发了十万美元，一下子股东就相当于收回了所有投资。面对巨大的成功，福特清醒地认识到这只是表面的辉煌。因为人们现在只是对汽车这个新东西感到好奇，一旦他们习惯了使用汽车，便会变得更挑剔。汽车的质量和价格就成了福特公司的生命。很明显，小小的福特公司不可能占据全部汽车市场，必须突出重点。生产什么车为主呢？福特想到，汽车作为一种交通工具不应成为一种奢侈品而停留在上层社会，因为迟早汽车会进入家家户户。高档车大家都想坐，但会有多少人买呢？低档车尽管单车利润很低，可如果大批量生产恐怕就会不同了。当然这需要全新的设计方案。面对各位股东，福特说：“美国地域辽阔。生活着上千万的人民，大多数是工人、农民。他们才是汽车的真正需要者。我主张多生产低档车，特别是标准化的大批量生产，把便宜实用的汽车卖给这些人。这才是我们公司长期发展的战略！”福特也清楚这个决定的意义，但别无选择。如果低档车不成功只好结束自己的汽车生涯。低档车尽管技术上难度不高，但却不得不面临许多新的问题，这着实使福特费了一番脑筋。为了让家家户户都用上这种车，他的车必须简单、轻便，实用、容易修理，而且还必须能在崎岖不平的乡间路上奔驰。这些都对零件提出了新的要求。还有更重要的一点，这种车必须便宜，以使每个家庭能够买得起。突然，他想通了，必须使汽车构造简单化，只有简单，汽车才可能轻便，才会容易修理；一旦哪部分有问题，换个标准零件就够了。而且，简单的设计是更易于大批量生产。当生产量增大时，生产成本就会降低，汽车价格就可以更加低廉！福特把以前的设计图纸全部扔在一旁，重新开始设计。“标准化，简单化”。设计中福特不时提醒自己。经过几次修改，福特新的设计定型了。它被命名为“福特牌T型号”汽车。后来成为汽车历史上最著名的车型，几乎成为汽车的代名词。福特终于可以干自己想干的事了。他决定让福特汽车公司从今以后停止生产所有其他汽车而只生产一种汽车——福特牌T型号汽车。……

# 《老板的四大使命》

## 媒体关注与评论

前言成功是每一位想创业当老板的人的梦想，而如何成功也是许多想当老板的人的难题。当你踏上创业之路，将自己的人生坐标锁定在老板这个角色时，你是否想到这意味着怎样的责任！当你坐在公司的老板椅上，思考着企业发展的前景和方向时，你是否想到怎样才能把自己千辛万苦建立起来的事业做大、做强，并一代代地传下去！这本《老板的四大使命——创业·建业·守业·传业》将全面、详细、有效地回答这些让你困惑的问题。本书分为四篇，每篇分别详细介绍了老板创业、建业、守业、传业四个阶段的重要使命和应对策略，是一本专为经商老板写的指导性书籍。创业是对老板意志力的考验。创业者大多在创业初期处于一个十分困难的局面，要想获得成功，必须把握创业心态、抓住创业机会、运用创业智慧、学习创业知识，从根本上开发运用各种资源，使之成为财富的催化剂。建业是对老板发展力的考验。创业成功只是万里长征走完了第一步，要想建立一番宏伟基业，就必须抓住做事业要有团队、创品牌要有胆量、搞产品要辟蹊径、搞服务要有诚信、搞经营要有眼光等几个重要环节，从根本上整合运用各种有利于事业成功的因素，使之成为打造企业品牌的重要支柱。守业是对老板相持力的考验。自古以来守业比创业更艰难，一方面要做好规避风险的工作，另一方面又要克服体制保守、观念陈旧的桎梏，留住人才，推陈出新，从根本上激活各类事业要素，使企业经受住经济大潮的洗礼和考验。传业是对老板远见力的考验。当企业进入中年和老年时期，企业发展的接力棒是否能够传好，完全取决于他的接班人是否能够坚持创新的态度，是否能够以人为本，大胆选用创新型人才，及时调整企业策略，再创辉煌，从根本上搞好新旧交替，使之成为百年不倒的名牌老店。本书可以让你更多地了解成功老板的经验以及许多自身十分成功而又由于各种原因而不为人们所熟知的大家族企业的案例。无论你的企业要飞速发展，还是将成为业界巨擘，都可以从中得到借鉴和学习。企业要发展，不能干等着走过许多弯路之后再尝试走向不可捉摸的未来之路，应该借鉴书中那些成功老板在创业、建业、守业、传业过程中的做法，站在巨人的肩上，去追求更辉煌的成功。总之，本书针对人们在经商过程中的不同阶段，提出了相应的对策，并从专家的角度，对一些著名企业的成功经验和方法做了总结，条分缕析地将那些老板成功创业、建业、守业、传业的故事告诉你，并力求避免那些乏味的理论教条，将其精华凝炼得通俗易懂而又有深度，为困惑中的老板指出一条通向成功的道路，相信该书对于企业管理者、民营企业老板以及那些想做老板及已踏上创业之路的人有着重要的参考意义。

# 《老板的四大使命》

## 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)