

<<大老板做人 小老板做事>>

图书基本信息

书名：<<大老板做人 小老板做事>>

13位ISBN编号：9787511711533

10位ISBN编号：7511711537

出版时间：2011-12

出版时间：中央编译出版社

作者：景文

页数：287

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>

<<大老板做人 小老板做事>>

前言

人生事业双丰收的必由之路 当被问起事业做大的秘诀时，李嘉诚坦诚地说：“最简单地讲，人要去找生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。

中国人有俭朴的美德，但要紧的是节省你自己，对人却要慷慨，够信用，够朋友。

这么多年来，无论中国人还是外国人，跟我做伙伴的，合作之后都能成为好朋友，从来没有一件事闹过不开心，这一点是我引以为荣的。

” 任何一个成功的企业都必然经历由小到大、由大到强这样一个持久发展的过程。

那么，在这个过程中，老板的行为会发生哪些变化呢？

通常情况下，在最初创业时，老板都是事必躬亲、亲力亲为的。

谈客户、跑贷款，什么钱该花，什么钱不该花都一一过问、认真打点。

可以说，在这个阶段，老板伙计是一个人。

同样的会赚钱，这时的老板只能称为小老板，而很难入流为企业家。

因为小老板赚钱靠的是精明，而企业家赚钱凭的是影响力。

一旦企业做大，随之而来的事情就会很多，可你的精力是有限的，你浑身是铁能碾几颗钉？

这时老板就要把自己变身成一面旗帜——利用自己的权力与影响力，去管理企业，去影响他人。

小老板的经营一桩一件讲的是短线，所以他们只是把目标放在眼前，今天我能挣到多少钱，明天我能挣到多少钱；而做企业是长线，讲究的是系统工程，所以企业家必须把目标放在心里，这个三年我能达成什么目标，下个五年我能达成什么目标。

小老板精于个人机巧的发挥，着力于做事；企业家专注打造组织的力量，着力于做人。

有一位事业做得很大的老板说过，做管理有三层境界：先做事再做人，然后边做人边做事，最后只做人不做事。

这话说得绝对了些，但大致是这个样子的——小老板想入流大老板行列，首先得过一个自身修养的坎。

心态平和、每逢大事有静气是大老板的风范；风风火火一惊一乍、为一时得失而喜忧的是小老板的作派。

当然，我们所说的“大老板做人，小老板做事”也不是绝对的。

大老板也要做事——最起码要从做事开始，不能“瘸子打围——坐山喊”，对业务一点也不熟悉，就易被别有用心下属蒙在鼓里；小老板也要做人，不会做人，事也做不漂亮，做不长久。

从小老板到大老板，是一个人的成长轨迹，也是一个企业的成长历程。

从手忙脚乱低头做事，到指挥有度从容淡定，是需要修炼的，这就是一个人从做事到做人的过程，是每一个领导者人生与事业双丰收的必由之路。

景文 2011年10月于北京

<<大老板做人 小老板做事>>

内容概要

在企业管理中，“究竟是法大还是情大”一直困扰着人们。

如果一切按制度办事，铁面无私，不讲人情味，那就会把人变成了机器，把人变成了物品，人会失去主观能动性，使企业僵化，使人情冷漠，对企业的发展是不利的。

如果实行“人治”，没有规矩，不成方圆，企业又会变成一盘散沙。

所以，本书提出“以法管事，以情管人”的新思路，就是人性化管理与制度化有效地结合，给企业管理提出一条可操作的新路。

本书语言生动简捷、通俗易懂，是管理通俗化与管理本土化的代表之作。

<<大老板做人 小老板做事>>

作者简介

景文，哲学、历史学硕士。
曾任教于北京某职业学校、多家知名企业高管、管理咨询师，现为财经自由撰稿人。
长期致力于通俗管理的研究，并多有著作出版。

<<大老板做人 小老板做事>>

书籍目录

第一篇 气度决定高度

1. 向你的对手敬杯酒
2. 用人不可凭个人一时之喜恶解
3. 拘泥于小节就会忽视大局
4. 做大事不能靠哥们义气
5. 与狗争路，不如让它先走
6. 让自己变得无足轻重
7. 阎王爷不和小鬼称兄弟
- 8.

任用比已强的人

9. 不以出身论英雄
10. 面对喋喋不休的下属，你只须静静聆听
11. 为善勿显
12. 不要急于搞“一朝天子一朝臣”
13. 别指望永远的忠诚
14. 搞清楚真相之前，且慢做决定

.....

第二篇 老板会做人，员工能做事

第三篇 内方外圆，文武之道

第四篇 先赚人心后赚钱

第五篇 做公司就是做人

第六篇 欲成大事，先摆平自己

<<大老板做人 小老板做事>>

章节摘录

版权页：对手是什么？

最简单地说，你是一匹赛马，那么对手就是逐鹿场上的另一些赛马。

如果没有他们的存在，也就无所谓你的胜出。

所以说，在某种程度上，你的竞争对手是你前进道路上不可缺少的一分子。

清朝康熙大帝在继位执政60周年之际，特举行“千叟宴”以示庆贺。

在宴会上，康熙敬了三杯酒。

第一杯敬孝庄皇太后，感谢孝庄辅佐他登上皇位，一统江山。

第二杯酒敬众大臣和天下万民，感谢众臣齐心协力尽忠朝廷，万民俯首农桑，天下昌盛。

接下来，康熙端起第三杯酒说：“这杯酒敬朕的敌人，吴三桂、郑经、葛尔丹，还有鳌拜。

”宴会上的众大臣目瞪口呆。

康熙接着说：“是他们逼着朕建立了丰功伟绩。

没有他们，就没有今天的朕。

朕感谢他们！

”如果没有吴三桂这些敌人，康熙会有一番丰功伟绩吗？

历史不能假设，但有一句话说得好：“一个人的身价高低，就看他的对手。

”没有对手，你看不出自己的价值，显示不出你的能力。

对手总会给你带来压力，逼迫你努力地投入到“斗争”中，并想办法成为胜利者。

在同对手的对抗中，你才能真正磨练自己，就这层意义而言，你的对手是你前进的推动力，是你成功的催化剂。

有时，一个产品的开发、一个市场的拓展，正是由于对手的存在才得以实现的。

对手之间的公平竞争和精彩对决，创造出令人目不暇接的商业神话，才使我们这个商业世界热闹非凡、市面繁荣，充满了勃勃生机。

“冷酷打击，坚决消灭”，这几乎是中国企业对待同行竞争对手的共同作风。

然而，这种“对手观”正是中国市场无法步入健康期的最大障碍。

学会尊重对手，是中国企业家与领导者亟待补上的一课。

领导在用人时，只凭个人感觉，凭个人喜好，不察明他的本质，就有可能看不清楚人才的真相。

战国时卫国有一个臣子叫弥子瑕，因为生得俊美而得卫王宠爱。

一次，因母亲生了急病，弥子瑕私下驾卫王的马车回家探视，触犯了卫国律法，应受刖刑。

卫王不仅没有处罚他，反而称赞弥子瑕有孝心，为了母亲忘记了刖刑！

又一次，弥子瑕与卫王游园，弥子瑕摘下一个桃子吃了一半，觉得味美，遂把剩下的一半送给卫王。

卫王非常高兴并赞道：“弥子瑕真爱我呀，碰到味道好的桃子，就是只剩下一半也想着献给我。

”后来，弥子瑕年老色衰，因一小事而得罪卫王，卫王便说：“弥子瑕曾私驾寡人马车，违犯律法；又拿吃剩下的桃子给我，侮辱寡人。

”于是，便免去了弥子瑕的官。

卫王反复无常，喜欢对方时，对方什么都好；厌恶对方时，对方一切都坏。

如此用人实际上是在受个人喜好左右，这样又怎能任用真正的人才呢？

处理事情的时候，一味地强调细枝末节，以偏赅全，就会抓不住要害问题。

没有重点，头绪杂乱，就会因不知道从哪里下手而做不成任何事情。

因此，无论是用人还是做事，都应该注重主要方面，不要因为一点儿小事而妨碍了事业的发展。

须知金无足赤，人无完人。

我们要用的是一个人的才能，而不是他的过失，那为什么还总把眼光盯在他的过失上呢？

忍小节，就是不去纠缠于小节、小问题，要宽恕待人，用人之长。

很多男人常常会埋怨陪伴女人买东西，既费时间，又很劳累。

她们不是对花纹不满意，就是对式样百般挑剔，或者觉得虽然式样勉强说得过去，可惜质料实在不行，由于各种因素而犹豫不决，结果常常空手而归。

<<大老板做人 小老板做事>>

其实，这些毛病并非只有女人才有，一般人在工作或读书的时候，也常会拘泥于小节而忽视大局。我们看问题应该把着眼点放在较大的目标上。

一个没有做成生意的售货员向经理说：“买卖没做成，但我和那位客人吵嘴赢了。

”在销售中，重要的是做成生意，而不是分辨谁对谁错。

也就是说，我们宁愿失去一场战斗而赢得整个战争，也不愿因赢得一场战斗而失去整个战争。

<<大老板做人 小老板做事>>

编辑推荐

<<大老板做人 小老板做事>>

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>