

应有为的企业家李先生说到创业秘诀的时候讲了这样一个故事。5年前李先生在一家台资企业做事，由于他勤奋肯动脑，很快老板就提拔他做了部门经理专管家具的销售，有一次公司进了一套家具，标价是20万，可不知为什么放了4个月都没有一个人问过价，好不容易有一天一位顾客一进来就看中了这套家具，问了价格后就一直想压低点，问李先生18万元卖不卖，李先生也很想把这套家具出手，可是老板只给了他1万元的浮动权限，偏偏那位顾客也很执着，说18万不行就不买了，僵持了好久，李先生先打电话找老板请示一下，可老板去国外出差了，手机也关了，他不敢擅自做主，这笔生意就这样黄了。

过了两天老板回来，李先生汇报了这件事，老板有些不悦，他说你没看到现在这套家具已经很难脱手了，别说18万，就是17万，你也应该卖的。

李先生有些委屈地低着头，心想我哪有那么大胆子看见他的样子，老板宽厚地笑笑说，算了，先开车送我，我们去吃饭，他们上了车，李先生发动了车子，空中有些雾，路上的车子很多，走的有些慢，过了十几分钟越来越大，路况都看不清了，老板倒不着急，一边由着他像蜗牛似的在车流中爬一边和他说话。她问李先生，在这样的大雾天气开车怎样才能走得更安全？李先生说只要跟着前面车子的尾灯就没什么事儿。老板沉默了一会儿，突然问，如果你是头车，你该跟着谁的尾灯，李先生听了心中一阵震动，是雅，如果自己是头车，又会有谁给自己指路呢？

老板的言外之意，他一下子就领悟了，在一般情况下你可以依靠上司，让上司替你拿主意，可是特殊情况下，你应该用自己的慧眼看清前面的路该怎么走，只会跟在别人的尾灯后面的人永远不会领头的，这以后李先生工作得更出色了，没多久他就发现了一个新的创业领域，通过自己的奋斗和敏锐的商业头脑，很快就成功了。他的创业秘诀就一句话，做别人的尾灯，要想做别人的尾灯，就必须拥有掌控全局的能力，依靠自己的思考选择方向，为他人引入格局，书中说一个人的格局有多大，就看他能承担多大的责任，因为敢于承担责任的人，思想更亲民，眼界更长远，格局决定人生高度，你就能走在人生道路的最前方，开拓出全新的领域，实现人生创业梦想，您认同吗，认同的关注，点赞！