

一位海归派成功人士专为中国白领量身设计

白领三年做老板

一套深藏不露的创业准备方案



丛 生◎编著

From White
Collar to Boss In 3 Years

中国商业出版社

F270

C959

白领三年做老板



一套深藏不露的创业准备方案

丛 生◎编著

中国的白领最容易做老板，因为市场空白多，
准入门槛低。

中国的白领最应该做老板，因为他们的才能和
付出常常得不到足够的尊重和回报。

——本书作者

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

白领三年做老板/丛生编著. - 北京:中国商业出版社, 2004.1

ISBN 7-5044-4985-7

I. 白… II. 丛… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 123145 号

责任编辑:陈李苓

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
北京峥峥印刷厂印刷

*

880×1230 毫米 32 开 12 印张 270 千字
2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷
定价:24.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

From White Collar to Boss In 3 Years

前言： 创业最需要什么？

目前的中国，有 1.5 亿人在创业！

这是前无古人的壮举。

然而，一边是新生民营中小企业雨后春笋般地生长，另一边却是数量可观的民营中小企业如风中枯叶般凋零，创业的兴奋喜悦与失败的悲壮落寞交织在一起。

将创业者拉进失败深渊的敌人是什么呢？难道真是很多人所说的“钱”？

不！钱永远是死的东西。同样的钱在不同人的手里，会有截然不同的结果：有的消失，有的增值，有的造福于人，有的让主人毙命。

原来一贫如洗，可能因创业而腰缠万贯；原来腰缠万贯，可能因创业而一贫如洗。

QAE31/04



白领创业可谓万事俱备，但据统计，创业者却往往不是“鸿儒”，而是“白丁”。这似乎从另一个角度应了句古话：智者千虑，必有一失：什么都想明白了，就是没想到自己创业。

然而，白领创业，并不仅仅需要“善意的刺激”。更有价值的是：告诉我，请你告诉我，我该怎样开始？

怎样开始？

心潮澎湃，马上跳下商海自由搏击吗？或是瞻前顾后必保万无一失？

不！因为我们知道，鲁莽不等于勇敢，瞻前顾后也不能保证万无一失。我们不奢求马上做老板，因为我们不愿明天就倒闭；我们也不求万无一失，因为我们知道机遇就是风险。

我们需要的是一条实实在在、稳中求快的路。白领三年做老板！

在3个寒暑之中，我们每天都改变着自己，生长着老板的因子，学习着扮演老板的角色。从改造自己的主观世界，到准备创业必须的硬件，我们看似没有创业，但实际一刻也没有停歇，我们在磨刀霍霍，千年太久，三年出山。

在本书里，你可以清楚地知道，创业到底需要什么？为什么需要这些？你怎样准备？准备到什么程度？有什么经验可供借鉴？本书给你的并不多，只是你真正需要的这些东西。

好了，我知道你已经按捺不住，就让我们开始吧。

——作者 2003 年岁末于北京中关村

From White Collar to Boss In 3 Years

目录

Contents

前言：创业最需要什么？

对比篇

一千个伤心的理由——不想再打工

第一章 老板的底子与白领的本事

中国老板的文化底子，比白领要低一个层次。他们的最大优势是起步早，在各个领域占了先机。

老板的胆子比白领大，白领的知识比老板多。老板找不到合适工作只好创业，白领找到好工作却是为人打工。

在中国，人们羡慕白领，却更嫉妒老板。

1. 翻翻老板的底子 / 3 /
2. 白领队伍的崛起 / 7 /



第二章 老板的操心与白领的费力

创业做老板确实不容易。睁开眼睛就是上班，闭上眼睛却未必能下班。喝酒都是工作，没有操不到的心，没有管不着的事。

然而，流水线上工人流着汗，打工白领急得团团转，老板操心，员工费力，半斤八两，谁比谁更容易呢？

1. 老板——创业艰难百事缠身 / 10 /
2. 白领——吃着残酷的青春饭 / 14 /

第三章 老板的利润与白领的薪水

老板雇佣员工，不是因为有钱没处用，帮政府解决失业问题。

不管你有多大本事或多么微不足道，都是你给老板赚钱而不是相反。

老板的利润源头众多，涓涓细流，汇成江河。而打工的薪水只是使用个人资源的结果，一个人浑身是铁能打几根钉？

1. 老板的利润来自众多资源 / 19 /
2. 白领水平再高，也是为老板赚钱 / 23 /

From White Collar to Boss In 3 Years

第四章 老板的生活与白领的日子

老板在种种麻烦中尽享生活的优裕与快乐，而白领则在看似不缺金钱的日子中，算计着怎样节省不必要的开支，好买一款价低省油的经济型轿车。

老板们的压力时重时轻，而白领们却时刻承受着巨大的竞争压力，往往靠透支体力来换取工作上的成就及高薪，生活何来潇洒如意？

1. 老板和白领谁更自在 / 27 /
2. 老板和白领谁更健康 / 29 /
3. 老板和白领谁更安全 / 31 /

第五章 老板的破产与白领的失业

老板虽可能破产，白领却可能失业。

打工必须承担三重风险：一是企业是否有好老板；二是自己是否有能力、是否胜任工作；三是是否被排挤、打击。

自己当老板，承担的风险只有一个：自己是否能当好老板。

老板破产的几率，并不比员工失业的几率大。

1. 打工承担三重风险 / 33 /
2. 做老板比打工更稳定 / 35 /



第六章 老板的成就与白领的功名

不管白领多么重要，企业的辉煌总是属于老板的。

作为白领，你的理念是否得到了贯彻，你的意志是否得到了体现，你的成就感是否得到了满足？

要最大限度地体现自身的价值，首先要获得近乎绝对的权利，否则就是空谈。

1. 成就永远属于老板 / 39 /

2. 不当老板，哪来自己的理念 / 43 /

第七章 中国，白领与老板有多远

站在世界的角度看，中国市场的开发程度还是远远不够的。市场空白多，创业起点低。当老板，现在仍然很容易。

中国白领与老板的距离，很远也很近。很远的是收益，很近的是才能。

中国白领，最容易做老板，最应该做老板。

白领们一般都拥有较完整的知识体系，在自身的专业领域内具备更多的优势，这是白领最大的资本。

1. 创业大潮方兴未艾 / 47 /

2. 知识——“白领老板”最大的资本 / 51 /

From White Collar to Boss In 3 Years

第八章 白领，不做老板非好汉

同样的付出，当老板才会获得最大的回报，那些已经成为老板的人，正在为此偷着乐，乐自己手下的“张良、萧何、韩信”正为我所用——非常可乐。

老板最怕白领觉醒后，自己创业当老板。所以才不断投放“胡萝卜”。

但是，偏偏就有许多白领想当老板，把老板的“胡萝卜”变成了回击老板的“大棒”。

1. 早怎么就没想到 / 54 /
2. 白领——不做老板非好汉 / 57 /

偷艺篇

3年等一回——稳中求快做老板

第九章 速成老板夹生饭

仰视老板和蔑视老板，都是不理性的表现。

绝大多数老板都有过打工经历。然而打工时，他们心存一念：迟早我也当老板。正是这一念，使他们在做好员工的同时，生长着老板的因子。

成功的老板可能不是专家，但必定是全面手。3个寒暑之



中，将使我们全方位地学习从打工者到老板的角色转换。

1. 创业要不要条件? / 61 /
2. 老板不是“白板” / 65 /

第十章 出山当在气盛时

“十年磨一剑”后正准备“出山”，却发现这把“剑”还有问题，怎么办？

追求完美的人，永远什么都做不成。创业需要条件，但不能“惟条件论”。条件是动态的，有些需要我们在行动中创造。

多年打工，会使我们形成习惯，从而丧失创业的激情和勇气。

1. 没有完全成熟的条件 / 68 /
2. 人往往是习惯的俘虏 / 72 /

第十一章 为什么要3年？

做老板是需要准备的，从准备到实际成为老板，3年时间比较合适。

3年不是绝对的。就像读大学一般要4年，可提前完成了规定的课程、学分，就可以提前毕业；不能按时完成规定的课程，就需要补课、补考。

实际用多长时间，要根据准备情况而定，成功才是硬道理。

From White Collar to Boss In 3 Years

1. “硬件”不能缺，“软件”不能软 / 75 /

2. 3年辩证施加减 / 78 /

换脑篇

老板不会“心”太软——“软件”的准备

第十二章 换上老板的大脑

同样的问题，思考的角度不同、思考者身份不同，就会有不同的答案。

像老板那样思考，才会像老板那样行动、老板那样赢利、老板那样生活。

老板的投资观、交易观、博弈观、成本观正确与否，是决定老板能否成功的重要因素。

1. 让每分钱为自己打工——财富观 / 83 /

2. 交易才是大智慧——交易观 / 97 /

3. “头儿”说了就算吗？——博弈观 / 104 /

4. 百元钞票砸到脚上也不拣——成本观 / 110 /

5. 蹲厕所里偷听真言——自省观 / 118 /

第十三章 像老板那样行动

任何人都有自己的行为习惯。这种习惯是自己先天个性、



职业、环境等因素综合作用的结果。

老板的行为习惯是老板在不断适应环境的过程中逐渐形成的。

像老板那样行动，最后形成老板的行为习惯，可以大大减少无谓的思虑，提高工作效率。

1. 主动出击，敢于冒险 / 124 /
2. 永远向着光明走 / 130 /
3. 立刻行动，绝不拖拉 / 140 /
4. 调动一切能够调动的因素 / 143 /
5. 微笑着把牙咽到肚子里 / 146 /

第十四章 缺啥补啥，构筑知识体系

老板的知识体系包括3部分：专业知识、企业经营管理知识、外围知识。

知识不是财富，却是生长财富的温床；知识不是眼光，却可以避免眼界狭窄。

知识是不断更新的，即使出身博士，也需要不断地学习。成功老板的知识系统，永远是动态的。

1. 关于项目的专业知识——核心知识之一 / 153 /
2. 企业管理学知识——核心知识之二 / 155 /
3. 营销学知识——核心知识之三 / 157 /
4. 外围知识 / 158 /

From White Collar to Boss In 3 Years

第十五章 “疏而不漏”，提高综合能力

综合能力高超的老板，能够运筹帷幄，从全局上把握正确的方向；疏通、协调好各种关系；大胆创新、锐意改革；通过语言感召力，使群众一呼百应，各方面的管理井井有条，富有效率和生机。

知识只有转化为能力，才真正具有力量。

1. 纵横捭阖的统帅能力 / 161 /
2. 管人能力——自己的目标靠别人来实现 / 168 /
3. 随机应变的操作能力 / 180 /
4. “铁嘴”和“妙手” / 183 /
5. 不断进取的创新能力 / 188 /

探路篇

一个都不能少——“硬件”的准备

第十六章 组织创业的第一班人马

在风险投资界有这样一种说法：风险投资第一投是人，第二投是人，第三投还是人。

创业伊始，百废待兴，没有一个自觉、主动、积极、乐观的创业团队，成功是不可想象的。

设想一下，当你因为遇到巨大困难而看不到成功希望时，



还有多少人会追随你。这些人才是你最宝贵的财富。

1. 人力资源是第一资源 / 197 /
2. 选人的标准 / 199 /
3. 美名才是梧桐树 / 202 /
4. 拿出一份详尽的“商业计划书” / 207 /
5. 需要合伙创业吗? / 209 /
6. 编织多维的关系网 / 216 /

第十七章 选准行业，确定项目

要创业，先选行。选择得当，能以小本博大利，选择不当，事倍功半利难求。

行业选择是综合考虑、论证的结果，不能顾此失彼。行业选择是否得当，直接关系到创业的成败。

选行不能看表面，赚钱不能凭想像，要了解行业内幕，弄清赚钱模式，避免投资陷阱。

1. 选择行业禁忌 / 220 /
2. 问自己是否喜欢 / 232 /
3. 本行起步是捷径 / 238 /
4. 支持别人去赚钱 / 247 /
5. 踩着巨人的肩膀前行 / 253 /
6. 连锁淘金，另类借力 / 262 /
7. 老行业赚新钱 / 280 /

From White Collar to Boss In 3 Years

第十八章 准备创业的第一桶金

没有钱也能创业吗？绝对不能！所谓的白手起家，乃是通过巧妙运作获得钱，如果运作不来钱，拿什么创业？

多少钱才能创业？要学会确定底线，少于底线肯定不行。100层的大厦不能完工，其价值不如一层楼房。

创业的资金底线是让你的生意周转起来，而不仅仅是把设备和商品等置办齐全，挂上了公司的牌子。

1. 你能调动多少钱？ / 287 /
2. 底线资金是多少？ / 290 /
3. 多管齐下八方求援 / 294 /
4. 借钱手不短 / 303 /

第十九章 顺天时得地利

落后要挨打，超前也未必成功，何时入市，关键要掌握火候，领先半步。

引导潮流是经商至高境界，但却不是一般创业者的实力所能承受的。

创业者要综合考虑环境因素，把创业项目和环境协调起来。否则就会受到有形或无形的制约。

1. 想想处在哪个时辰 / 305 /
2. 看看占了什么位置 / 311 /



立业篇

明修栈道——与所在企业关系的处理

第二十章 想做老板，先要做个好员工

好员工才能保住饭碗，得到提拔，才有机会接触更大范围的业务，认识更多的伙伴，了解更多的行情，才能获得经营管理方面的经验和培训。

人无法割断今天和明天。很难想像，一个习惯了马马虎虎、不负责任的人，会因为自己成了老板而在一夜之间判若两人。

1. 接近老板收获多 / 319 /

2. 当经理——做老板的前夜 / 321 /

第二十一章 最好的雇员当不了老板

好员工与最好的员工有本质不同：前者把自己置于和企业平等的位置上，寻求与企业的双赢；后者则把公司利益放在第一位，把自己置于从属的位置上。

没有哪个老板认为想出去自己当老板的员工是最好的员工。