

小老板逍遥篇

逍遥老板实战指南

果伯特 著

目标	目标	目标	目标	目标
从新人成长为潜在小老板。	寻找合适的创业机会。	为特定的创业构想做全面企划。	创建自己的事业。	使事业独此之地，唯一目的
策略	策略	策略	策略	策略
在别人的企业完成修炼。	广种薄收。	亲自做企划。	尽量缩短只花钱不赚钱的创建期。	因简，凡
1~3年	1~5年	0.3~0.5年	0.1~0.5年	0.5~
修炼期	等待期	企划期	创建期	创业
修 炼 篇	出 手 篇			

小老板人生事业

图书在版编目(CIP)数据

中国小老板教程/呆伯特著,-北京:中国物资出版社,1999

书号:ISBN 7-5047-1594-8

I . 中 … II . 呆 … III . 小型企业-企业管理-教材 IV . F

276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 09006 号

书名	中国小老板教程
作者	呆伯特
责编	张国容 陈孟勤
插图	张山
出版	中国物资出版社
发行	中国物资出版社
经销	新华书店
印刷	北京华威冶金印刷厂
开本	850×1168mm 1/32
印张	24(总)
字数	513千字
版次	1999年4月第1版
印次	1999年4月第1次印刷
印数	0001~8000册
书号	ISBN 7-5047-1594-8/Z·0085
定价	49.80元(一套三册)

小老板宣言

我们通常认为，社会经济是建立在实力雄厚的太中型企业基础上的，并由这些企业主宰整个社会生活。这种说法忽视了小老板和小老板的事业。

小老板和小老板的事业是社会经济中最具活力的群体，创造了大量的社会财富，承担了大量的社会责任，提供了大量的就业机会。任何国家和地区的经济缺少了小老板的事业，都是不可想象的。

小老板的事业是新创意新构想的来源和试验田。未来的企业精英将从小老板中产生，这已是各国不争的事实。

中国经济的发展和变革，为中国的小老板提供了广阔的舞台，中国的小老板必将有辉煌的成就，并为中国经济的腾飞做出重要的贡献。

小老板是最具企业家精神的群体。现代社会中，再没有比自主创业、万事一肩挑更具挑战性的工作了。自主创业是工商领域的极限活动，吸引和鼓励富有创意、毅力、务实精神的精英群体，并在自主创业中完成自我实现的梦想。

一分耕耘，一分收获。小老板的人生是收获的人生。成功的小老板名利双收，收入远远超过打工皇帝。30岁之前拥有百万身价，非成功的小老板莫属。更重要是，还有自主创业的人生体验和自我实现的成功心境，这是打工永远所没有

的。即使是失败了，也有更多的人生体验和感悟，这也是巨大的人生财富。

我形我素是小老板的人生。当小老板不安于平淡的人生，不愿成为大企业中的小螺丝钉，不愿自己的创意和才华白白浪费；愿意独善其身又兼济天下，愿意用青春和才能换明天，愿意自己真正把握自己的命运；小老板将义无反顾地走上自主创业的人生之路，用自己的智慧和勤奋创造成功的未来。

小老板和小老板的事业，是前途前明、道路曲折的事业。自主创业的成功并不是一件容易的事情，除了有企业家精神和创业激情之外，更需要正确的理念（老板眼光）、务实的精神、全面扎实的专业知识和经验，如此，才能真正获得自主创业的成功，成为一名逍遥的小老板。

小老板和小老板的事业没有标准模式，但总的来说都是在有限的条件下创业、生存和发展，这与资源充足、实力雄厚的大中型企業有着本质的差别，因此，小老板和小老板的事业不能照搬大中型企业的理论和经验，必须学习掌握、使用适合小老板和小老板事业的经营理念和方法，而且是立竿见影的实战智慧。

这套丛书是熟悉中国现阶段市场，有丰富小型企业实战经验的人士撰写，并根据小老板的人生历程特点，将小老板的人生分为三个阶段：创业之前的学习准备期、创业期和事业平稳期。

这是三个截然不同的阶段，每个阶段都有各自的特点和重点，因而本丛书分为三册，《小老板修炼篇》、《小老板出手篇》和《小老板道遥篇》，分别对应小老板人生和事业的三个阶段，具有明确的针对性和指导性，可以说是迄今为止最为完整、全面的小老板培训教程。

《小老板修炼篇》讨论了一名成功小老板应该具有的素质、观念、知识、技能和社会关系，这些是老板与打工族根本的差异。一名刚进入社会的工作人员，通常与成功的小老板有很大的差异，必须通过学习和实践来改变观念和做事方法，也就是一个修炼的过程。本书还讨论了有效的学习方法和策略，这将帮助未来的小老板提高修炼的效率和水平。

《小老板出手篇》针对小老板正式创业的问题，讨论了影响创业成败的各种因素，介绍了多种实践策略和技巧，是小老板正式创业的实践手册。

《小老板道遥篇》针对已经渡过艰苦创业期的小老板，讨论如何将自己的事业顺利过渡到平稳期，并为今后事业的发展打下良好基础，是小老板事业处于平稳期、道遥经营的实践指南。

作者根据多年的实践经验，放弃了常见的华而不实的管理书籍写法，直接针对小老板各阶段的具体特点和具体问题，进行全面而深入的讨论，因此本丛书具有以下三个特点。

实用性。本丛书讨论的问题是小老板和小老板的事业在实战中必须应对的各种问题，采用的资料是中国市场和小型企业真实的材料，观点都是经过实战检验的原则和方法，都是从实践中归结出来的实战智慧，许多观点和技巧或许永远都不会有人主动告诉您。一切都是直接的，甚至赤裸裸的，不回避任何问题，并提供真实实用的具体措施。

通俗性。考虑到小老板散布于各个行业、各个群体，人人都可以成为小老板，本丛书语言通俗、平实，专业术语很少，多采用生活中的事例做阐释。因此，即使没有小老板经历和管理知识的人也都能理解本丛书的内容。

系统性。本丛书从一名刚进入社会的工作人员开始，到

成为一名逍遥的小老板止，描绘了小老板成长、发展到逍遥守成的完整图画。在这幅图中找到你的坐标，就是你的起点，遵循书中原则的指导，立刻行动，你就会得到你所需要的成功。通过本丛书，不但可以学习到自主创业的知识和技巧，以及实务中令人头疼的问题的解决方法，并可以获得以前认为已经理解、其实并未真正理解的观念和原则。对于有志创建自己事业的小老板来说，这些内容一定助益良多。

本丛书是小老板自主创业的系统教程，读者对象是未来的小老板和现实的小老板。无论您是自由职业者（也属小老板），还是数百人的企业主，都能从本书获益；对于打工族，也有重要的启发借鉴意义，成功的小老板必定具有打工贵族的资格。

由于水平有限，书中有不当之处，恳请指正。

做赢家，不要做英雄

《小老板逍遥篇》序

一切的行动，只有结果最重要。自主创业是一个以成败论英雄的活动，成者王，败者寇，说都不用说。日子总会一天天好起来，您的事业也是同样的情形，艰苦奋斗的结果是您的事业逐渐在市场上站稳了脚，获得了阶段性的成功。您的事业已经克服了生存的压力，进入相对平稳的营运状态。

创业难，守业更难。小老板和小老板事业的守成也不是一件容易的事情，守成阶段是完全不同于创业期的阶段，是一个暂时休生养息、整合内部、为今后发展打下坚实基础的阶段。在这个转型的过程中，往往伴随着一系列的尖锐冲突，处理得好，小老板就由超级兼职者变成一名逍遥的小老板；处理不好，历尽千辛万苦并有光明前途的事业可能毁于一旦。小老板的道路永远伴随着挑战与风险，创业期的生存危机刚刚过去，又面对企业内部整合危机和发展契机。

小老板创业，通常受制于十分有限的创业资源，为了创建自己的事业并推动事业的发展，小老板在创业期间不得不大量采取权宜之计，一切为了企业的生存。这种策略和原则

是正确的，但同时也为小老板的事业埋下了各种隐患。创业期间的生存压力，掩盖了这些权宜之计的负面影响。

渡过创业期后，多少都赚了一些钱，同时，企业生存压力的弱化、创业期间不得不采取的权宜之计的负面影响也逐渐会显出来，并严重制约企业的发展。因此，小老板必须有能力解决这些制约企业发展的问题。如果说创业期的原则是权宜换生存空间；平稳期的策略则是用权宜换发展空间。创业期间的潜在付出到了必须兑现的时候，通常情况下，小老板用金钱可以解决上述问题。

进入平稳期后，小老板必须解决三方面的问题，这是任何企业创业成功之后必然面对的问题。这三方面问题的解决直接决定了小老板和小老板事业未来的前途。

整合内部，解决创业期间各种权宜之计的负面影响，为企业正常营运和今后发展打下基础。

创业期是典型的开拓性工作，是打天下的阶段。企业的各种工作既不正规，也没有必要正规，只要能解决出现的各种问题就可以了。进入平稳期后，这种随机处理的弱点越来越明显，高成本低效率。因此，企业必须建立守成阶段的营运方法，也就是正规化管理。

随着小老板和小老板事业开始赚钱，各种利益冲突也逐渐浮出水面，共患难易共富贵难。合伙人也好，创业元老也罢，在小老板已经赚钱的情况下，提出自己的利益要求也是合情合理的事情，小老板必须面对这些问题，并妥善解决这些问题。

创业期的人才与平稳期的人才是两个概念，提升企业品质重要的策略就是引进适当的人才。新人旧人之间的冲突是难免的，小老板也必须做好人才转型的工作。

平稳期的第二项工作是小老板个人的事情，由于小老板与自己的事业通常为一体的，因此也是企业的事情。

首先小老板必须提高自己的水平、修养、能力，以适应事业发展的要求。小老板的事业是典型的“能人经济”，小老板的能耐多大，事业也就可以做到多大。因此，小老板充充电是必须的。

其次是小老板的个人问题，包括个人花费与家庭花费。这些花费都是小老板事业资金的抽水机，按照现阶段水平，20万—50万元是正常的，这多少都会给小老板事业的资金周转带来一定的影响，小老板必须做好平衡工作。

所有的老板都想把生意做大，钱是人的胆，赚了钱的小老板更是雄心勃勃，想大干一番，企业发展问题也就成为第三个重问题。

发展是一把双刃剑，小老板一定要慎察之。许多小老板的事业维持在一定的规模，都可以稳赚不赔；扩大规模之后，赚的钱也许与以前差不多，甚至可能导致企业的破产。

现有事业的发展，实质上是一个二次创业的过程，而不是简单的调整与扩大。小老板一定要理解这个基本概念。

本书针对创业成功的小老板和小老板的事业，全面深入讨论了上述三方面的实务问题，相信对创业成功的小老板会有很多启发。

做一名逍遙的小老板，是自主创业的动力和目的；创业成功之后，有了这种可能。行百里半九十，平稳期的内部整合与发展是能否成为逍遙小老板的关键，煮熟的鸭子可不能让它飞了。

逍遙的生活就在眼前，让我们进入内部整合和事业发展的工作，使自己成为一名真正的逍遙小老板。

不要想可能与不可能，世上只有想不到的事情，没有做不到的事情。

中国小老板教程

总 目 录

小老板修炼篇

第一章	为什么不自己当老板	1
第二章	首先要有自己做老板的旺盛企图心	13
第三章	老板的眼光不一样	43
第四章	有意义的社会关系	79
第五章	当老板必备的知识和能力	117
第六章	选择你熟悉的行业	157
第七章	修炼在别人的企业里完成	173
第八章	健康体魄是拼命工作的保证	191
第九章	以小搏大，借鸡生蛋	203
第十章	给打工族的建议	217

小老板出手篇

第一章	小老板生意经	1
第二章	如何避免创业失败	25
第三章	小老板的创业指南——创业企划	49
第四章	正式创业	137
第五章	创业期小老板的角色	151
第六章	创业期八大实战原则	177
第七章	小老板创业的个案问题	213

小老板逍遙篇

第一章	为逍遙做准备	1
第二章	逍遙经营的八大原则	31
第三章	平稳期的管理重点	65
第四章	过渡的策略	83
第五章	平稳期的特殊问题	101
第六章	平稳期的经营战略	127
第七章	作业正规化	153
第八章	人事管理是必修课	169
第九章	创业成功的信号	191
第十章	创业期与平稳期的差异	211

目 录

小老板宣言	1
做赢家,不要做英雄	1
第一章 为逍遥做准备	1
一、不要让胜利冲昏头脑	3
二、不要在狭小的圈子中打转	6
三、小老板的个人魅力	14
四、认清事业的隐患	19
五、小老板的个人私事	24
第二章 逍遥经营的八大原则	31
一、韬光养晦,积聚实力	33
二、小生意没有必要干一百年	37

三、不败而后胜	40
四、要想马儿跑,就得让马儿吃草	44
五、不要在一棵树上吊死	51
六、做教练,不要做球员	53
七、善用科技得逍遙	56
八、出主意、想办法、用干部	60
第三章 平稳期的管理重点	65
一、转变自己的角色	68
二、明确经营原则	70
三、控制关键	73
第四章 过渡的策略	83
一、一人企业的痛苦	68
二、理解自己的庙大庙小	68
三、不受制于人	91
四、尝试是变革的开端	93
五、充分利用新人的“三板斧”	94
六、渐进改良	96
七、利用突发事件	97
第五章 平稳期的特殊问题	101
一、创业成功的示范效应	103

二、正确与员工相处	106
三、慎重发展	109
四、应对事业的危机	114
五、公司清算	120
第六章 平稳期的经营战略	127
一、分析成功的原因	129
二、有所为有所不为	132
三、如何花挣来的钱	133
第七章 作业正规化	153
一、作业正规化的內容	155
二、划分部门	157
三、确定各个部门的工作范围	159
四、设定工作程序和方法	161
五、定人定岗	153
六、设定工作的考核目标	165
七、工作表现要与薪水挂钩	166
第八章 人事管理是必修课	169
一、寻找并留住优秀员工	172
二、理解不同类型的员工	176

三、培训员工	181
四、如何解雇员工	183
五、正确对待员工的流动	185
第九章 创业成功的信号	191
一、意识到创业成功	193
二、创业成功的待点	195
三、创业成功后的新挑战	200
四、企业生命周期	203
第十章 创业期与平稳期的差异	211
一、开创性工作和维持性工作	213
二、生存是创业期的首要原则	216
三、调整是平稳期的首要工作	220
四、被动适应的创业期	224
五、主动适应市场的平稳期	228

中国小老板教程③

小老板逍遥篇

第一章 为逍遥做准备



试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongren.com