

小老板出手篇

正式创业实战指南

呆伯特 著

目标 从新人成长 为潜在小老板。	目标 寻找合适的 创业机会。	目标 为特定的 创业构想做全 面企划。	目标 创建自己 的事业。	目标 事业 之地 唯一
策略 在别人的 企业完成修 炼。	策略 广种薄 收。	策略 亲自做企 划。	策略 尽量缩短 只花钱不赚钱 的创建期。	策略 简、
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
修 炼 篇		出 手 篇		

小老板人生事

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)版据

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 x 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大中型企业基础上的，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发展舞台，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。

小老板是最高企业家精神的群体。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，一务收获。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，是前途光明、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，但总的未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业有着本质的差别，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《小老板逍遥篇》，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，这将帮助来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。

《小老板逍遥篇》针对已经渡过艰苦创业期的小老板，讨论如何将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、逍遥经营的实践指南。

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解释。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。在这幅图找到你的座标，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理念和原则。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资格。

由于水平有限，书中有不当之处，恳请指正。

该出手时就出手

《小老板出手篇》序

渴望成功的旺盛企图心，多年修炼的成就，加上适当的创业构想，您不想当老板都难。是谓该出手时就出手，创建自己的事业，是水到渠成的事情。

从关注特定的创业构想开始，您就进入了小老板生涯的第二个阶段——创业期。本书全面讨论了创业期的实务问题和应对策略，以及相应的工作技巧。

要强调的是，创业是一个说起来容易，但实际上则是所有小老板终身难忘的艰苦奋斗的过程，是一个为了理想披荆斩棘的过程，是一个压力重重、挑战小老板脑力体力极限的过程。小老板的创业期是应证“吃得苦中苦，方为人上人”的典范。

正式创业，意味着小老板从旁观者变成了参与者，游戏已经开始，这是一条没有止境的不归路。

小老板的创业与大企业开始新业务有本质的差异，有许多是小老板创业的特殊问题。小老板创业只有一个目的：创建一个能够生存下来的事业，作为自己安身立命的根基。

自主创业是一个风险巨大的过程，与替人打工是两个概念。同时，开创者又都是第一次，基本上没有经验可言。因此，本书根据创业的实际情况，一切从实战出发，为小老板准备了一套真正的实战手册。

创业期分为三个阶段，企划期、创建期和创业期，尽管在实务上上述三个阶段的界限不是很明显，但上述三个阶段的概念将帮助小老板真正理解创业的各种具体问题，以及问题的实质。只有这样，才能提前做好准备，应对有方，以免犯下各种低级错误，功亏一篑。

创业失败最重要的原因之一就是启动了注定失败的企业。企划期的工作就是全面审视特定的创业构想，判断是否可以实施，市场前途如何，并根据小老板有限的资源制定切实可行的经营计划和创建计划。也就是在纸上推演您的事业，规划事业的作业模式。这是一个既专业又不专业的过程，本书详细介绍了创业企划的相关知识和技巧，以及有用的实战原则，相信任何人都可以掌握，作为规避创业风险的有力工具。

创建期就是从无到有构架事业摊子的过程，其实务将涉及方方面面，是一个繁琐的过程。由于有前面详细的创建计划作基础，小老板可以事半功倍。

创业期是小老板正式开张营业到在市场上站稳脚的阶段，这是富有挑战的开拓阶段，小老板变成了三头六臂的哪咤，用自己的勤奋和努力打拼未来。

整个创业期间，小老板将以真正的老板身份立足于社会，也面对各种各样的实际问题。本书从实战的角度，讨论了小老板创业的真实历程，提供了经过实战证明的各种原则，几乎所有的创业问题，本书都有实战建议，并重点展开了创业失败的原因、实战创业企划、创建期小老板的角色、创业期

管理的重点，以及小老板创业特殊个案等问题的深入讨论，是一本极富现实指导性的创业教程。

本书所讨论的问题也是中小型企业常见的问题，相应的实战原则也适合中小型企业，因此，对于所有处于创业期的中小型企业都有指导意义。

正确的策略和正确的方法是成功的基础，自主创业也不例外。小老板在正式创业过程中一定要采用正确的原则和方法，才能减少创业风险。

该出手时就出手，开始我们真正的创业。

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 and 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

小老板逍遥篇

第一章	为逍遥做准备	1
第二章	逍遥经营的八大原则	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
该出手时就出手	1
第一章 小老板生意经	1
一、任何人都可以做老板	3
二、小老板的生意经	6
三、有效的决策方法	11
四、小老板创业的四个阶段	18
第二章 如何避免创业失败	25
一、是否真的想创业	27
二、自己做老板必须付出一些代价	32
三、一锤子买卖不是企业	37

四、创业前提的真实性	38
五、不要选择太复杂的创业构想	44
六、缩短只有投入,没有收入的创建期	45
第三章 小老板的创业指南——创业企划	49
一、什么是创业企划	51
二、经营计划	58
三、创建计划	129
第四章 正式创业	137
一、出手之前的最后“安全检查”	139
二、创建自己的事业	143
三、展开业务,获得市场的立足之地	145
四、创业期的基本工作	146
第五章 创业期小老板的角色	151
一、小老板赚钱的秘诀	153
二、企业的管理者	155
三、企业的行动者	163
四、救火队员	166

第六章 创业期八大实战原则	177
一、迅速展开业务,成为行业的一员	179
二、及时收入的重要性	182
三、钱一定要花在刀刃上	187
四、放弃完美主义	192
五、时间管理	195
六、凡事靠自己	201
七、维持的意义	204
八、现金最重要	208
 第七章 小老板创业的个案问题	 213
一、单枪匹马还是合伙经营	215
二、家族经营	220
三、能力与信誉是最好的筹资方式	224
四、创业的时机	227
五、缺少专业知识怎么办	230
六、慎重对待商业信用	235

中国小老板教程②

小老板出手篇

第一章 小老板生意经



学习目的

本章主要讨论小老板应了解的生意常识，通过本章的学习，您将理解以下观点：

1. 小老板是一种成功的生活方式
2. 生意的基本分类是外向型生意和内向型生意两种
3. 小老板适合做内向型生意
4. 太阳光发散法和利弊分析法是最实用的决策方法
5. 个人职业规划
6. 自主创业分为四个阶段，准备期、企划期，创建期和创业期。

一、任何人都可以做老板

欢迎大家进入《小老板出手篇》课程。

在当今工商领域中，小老板是商业前沿的先锋，是最有企图心和企业精神的群体。在很大程度上，工商领域的未来是由小老板中的精英掌握，如同当年的比尔·盖茨。在企业界，除了大家熟悉的跨国企业之外，更多的是小型企业，数量占企业总数的98%以上，承担着比跨国企业更多的社会责任，如提供更多的就业机会、工商税务。因此，白手起家、自主创业的小老板，以及小老板的事业已经成为公认的成功典范。

关键概念

中国的小老板与小老板的事业具有同样的意义。目前，最具活力的私营经济基本上都是由中国的小老板创建和经营，小老板的事业也广泛分布在各行各业，为中国经济的调整与发展发挥着重要的作用。

中国小老板的发展，与中国社会主义市场经济的发展紧密相关。现在，人们把中国小老板分成三个阶段。第一阶段是改革开放初期的“个体户”。由于当时人们的观念与社会环境，“个体户”的成功与个人胆量紧密相关，因此形象称为“胆商”。第二阶段是改革中期纷纷下海的各种“能人”，主要依靠各种关系发家致富，“皮包公司”是