

跟老板“偷师”学创业

「偷师」，是边干边学。
「偷师」，是把老板的事，当成自己的事。
这样，成功创业其实很简单！

吴江萍 余晓雷◎著

Start-up Bussiness

Start-up Bussiness

Start-up Bussiness

Start-up Bussiness

Start-up Bussiness



中华工商联合出版社

跟老板“偷师”学创业

「偷师」，是边干边学。

「偷师」，是把老板的事，当成自己的事。

这样，成功创业其实很简单！

吴江萍 余晓雷◎著

Start-up Bussiness



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

跟老板“偷师”学创业/吴江萍,余晓雷著. —北京:中华工商联合出版社, 2014. 9

ISBN 978-7-5158-1045-4

I. ①跟… II. ①吴… ②余… III. ①企业管理 - 通俗读物
IV. ①F270 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 195477 号

跟老板“偷师”学创业

作 者: 吴江萍 余晓雷

责任编辑: 于建廷 效慧辉

责任审读: 郭敬梅

封面设计: 久品轩设计

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市文阁印刷有限公司

版 次: 2014 年 10 月第 1 版

印 次: 2014 年 10 月第 1 次印刷

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

字 数: 200 千字

印 张: 14.5

书 号: ISBN 978-7-5158-1045-4

定 价: 42.00 元

服务热线: 010 - 58301130

团购热线: 010 - 58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19 - 20 层, 100044

http: //www. chgslcbs. cn

E-mail: cicap1202@sina. com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina. com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010 - 58302915

博瑞森图书：企业阅读 本土实践

亲爱的读者朋友：

也许您是博瑞森图书的老读者，也许是新朋友，欢迎您阅读博瑞森图书！

当今中国，各行各业都存在着转型升级的压力与机遇。博瑞森图书与您一同应对转型挑战并发现其带来的机遇。

我们一直在问：什么样的书能为您解决管理难题并带来启发？

我们一直在找：哪些作品能帮助企业从跟随到领先？

我们一直在做：把最好的作品以最便捷的方式呈现给您，纸质版、电子版、听读版、书摘邮件、微信……

我们策划图书的原则是：

- 企业阅读——与您一样，做水中的游泳者，而非岸上的观众或教练，企业的困惑就是我们的任务。

- 本土实践——与您一样，立足本土环境，追求卓越实践，传播最适合当下中国企业的管理之道。

我们也向所有的企业管理者、管理咨询专家和企业研究者征稿，让更多被实践检验的好思想、好方法迸发出来，为企业助力！您可以将个人简介、博客链接、文章等相关资料发送到 bookgood@126.com 或 QQ: 1963328416，我们将会协助您出版作品（绝非“自费出书”，不向作者收取任何费用）。

如果有一天，您把博瑞森图书视为您优秀的事业伙伴、管理助手，我们也就实现了自己的梦想。

博瑞森图书

010-51900529

bookgood@126.com

凡购买本书的读者，都将免费获赠本书精华电子版、剑桥“创业学”论文摘要+成功企业家如何二次创业和同类图书推荐，发送短信“4071”和您的电子邮箱至 13611149991 即可获赠。

白手起家的秘密

创业只要两个字：胆大。

学习创业只要两个字：“偷师”。

这四个字是白手起家、科学创业的全部秘密。

其实，读懂这四个字，你完全可以丢开本书，不用继续往下看了。

- 胆大，是创业者的唯一特质

2008年11月14日，新华社《参考消息》发布了一条让当代创业理论界惊天动地的消息：2008年11月13日《自然》杂志载，英国剑桥大学神经科学研究表明，企业老板与雇员的大脑结构有明显的差异，即企业老板大脑皮层额前叶中间靠边缘部分比普通雇员活跃得多。研究小组组长芭芭拉指出，这一大脑神经区域主要负责每个人的冒险与冲动决策，普通人的这一区域活跃度欠佳，但可以通过有奖惩的游戏训练，强化其机能。

剑桥的这个重要研究成果为当代创业理论的四大争论画上了句号。自此，“老板是不是天生的”——这个持续已久的争论终于尘埃落定。

社会学家曾经认为，创业是逼出来的，天将降大任于斯人也……

反对方认为，比尔·盖茨、索罗斯等创业者的家庭条件都很好，从来没有人逼他们。

管理学家曾经认为，创业要熟能生巧，不熟不做，稳扎稳打。从如何研究市场、如何筹集资金、如何组建团队开始，一步一步，积极推进。

反对方认为，这些都是助理的工作，或者外包就可以完成，创业流程不是创业本身。

经济学家曾经认为，创业是资源再分配的微观表现。每当经济面临周期性危机、结构型调整，资源从一个产业流向另一个产业的时候，创业的机会就大大增加。

反对方认为，这些都是物化的哲学表述，没有证据表明 1927 年的大危机、2008 年的金融风暴的宏观环境与个体微观创业有实质关系。

心理学家曾经认为，不同性格、不同人格特质的人会有不同的创业欲望。为此，还列出了企业家的 10 种特性、创业家的 13 种特质，等等。但是，每种特性与特质，你都能找到相反的证据轻易地驳倒。

剑桥科研团队从神经科学的角度直接表述：创业者唯一的特质就是胆大！

2009 年，在中国学术界，这个科学论断直接被团中央 YBC 当代青年创业组织的创业实战指导师志愿者——余老师引为《我要当老板》一书的理论核心基石。

但是，创业当老板仅仅胆大还是不够的，胆子好练，咬咬牙去蹦极，一次就过关了！创业当老板的能力要通过科学的学习与训练才能掌握。

所以，本书专门传授的秘诀是“偷师”！

- “偷师”是学习创业的唯一办法

不“偷师”，谁肯教你怎么做老板？

世界上有很多大学，就是没有老板学院。原因是有两个：一是当老板学什么？二是当老板怎么学？

当老板学什么？

我们看 MBA 的课程，从战略、产、供、销、财、人力资源管理学到如何理财、如何投资，就是没有讲如何创业。可见，要把创业作为一门学科，在大学里进行“工业化批量传授”是有较大难度的。

古人认为，君子除了读书，还要学习“六艺”；即礼、乐、射、御、书、数。

可见，无论你以前是从政下海，还是从白领到金领，或者凭着力气白手闯天下，只要你走做大老板的路都是有“艺”可学的。

下面，我们就把自己 20 年对社会青年、退伍士兵、高校青年学生的指导，以及自己在艰苦创业中摸爬滚打的经验和盘托出，希望对读者有所帮助。

“偷师”——老板的师道。

所谓“偷师”，就是“边干、边学”。

怎么干？学什么？怎么学？

本书的总结是，通过跟老板“偷师”，学习“三艺 + 阅历”。

创业当老板，需要哪“三艺”呢？没有交流怎么训练呢？

阅历是只可意会不可言传的东西，如何通过“偷师”学习与积累当老板的阅历呢？

这正是本书的任务，也是本书区别于普通励志及创业培训教材的差

异化核心价值。

实训篇：我们教你如何“偷师”训练“三艺”。

阅历篇：我们一起去“偷师”，跟老板“偷学”阅历。

附录篇：为你答疑解惑。

本书的第一作者吴江萍老师，1989 年留校当团委书记后，一直从事大学生创业、就业指导工作。在自治区党校、中央党校进修培训期间，她学习的课程是工商管理。取得 MBA 学历后，她的学术方向也转向了创业教育。

本书由她主持再创作，更契合当代青年的创业指导实际需求。

我们相信，无论你是一个应届大学毕业生，还是一个待业、失业青年；无论你是退伍的军人，还是海归或者不愿意在父辈福荫下享乐的员工。只要有白手起家的远大志向，期望边干边学创业当老板的本事，本书观点鲜明的独特内容能给你启迪。

目录

第一章 三步从菜鸟到老板——初级创业者

事半功倍的创业三步曲

第一节 我能当老板吗 / 002

第二节 我如何学习当老板 / 004

第三节 我如何迈开创业的第一步 / 009

实训篇 屌丝如何白手起家“偷师”学创业

本篇导读 / 015

第二章 “卧底”、“偷师”教案一：思考力——迅速“发现”

发大财机会的能力训练

本章概览 / 018

第一节 初级“偷师”训练：单店“卧底”法 / 019

第二节 中级“偷师”训练：跨岗位“卧底”法 / 022

第三节 高级“偷师”训练：项目承包“卧底”法 / 025

第三章 “卧底”、“偷师”教案二:决策力——迅速“抓住”

发大财机会的能力训练

本章概览 / 030

第一节 决策力初级训练:“果断习惯”养成法 / 031

第二节 决策力中级训练:挫折感“抗药性”养成法 / 033

第三节 决策力高级训练:风险“锁定”训练法 / 036

第四章 “卧底”、“偷师”教案三:指挥力——迅速“实现”

发大财机会的能力训练

本章概览 / 040

第一节 指挥力初级训练:“坚定气质”训练法 / 042

第二节 指挥力中级训练:“带使命感的行为特质”训练法 / 043

第三节 指挥力高级训练:立足本岗位,训练指挥力 / 045

阅历篇 “偷师”秘笈

——在日常工作中积极“偷师”,积累创业必需的四大阅历

本篇导读 / 049

第五章 “偷师”学做事

本章概览 / 054

第一节 如何向老板偷学做事 / 054

第二节 营销人员如何向老板偷学做事 / 061

第三节 品牌广告专员如何向老板偷学做事 / 069

第四节 市场专员如何向老板偷学做事 / 076

第六章 “偷师”学做人

本章概览 / 084

- 第一节 跟老板偷学如何讲义气——义气，
做人阅历的重要修炼之一 / 086
- 第二节 跟老板偷学如何讲诚信——诚信，
做人阅历的重要修炼之二 / 090
- 第三节 跟老板偷学中庸之道——中庸，
做人阅历的重要积累之三 / 093
- 第四节 跟老板偷学战胜困难的幽默感——幽默感，
做人阅历的重要积累之四 / 097

第七章 “偷师”学管事

本章概览 / 108

- 第一节 向老板偷学决策——发现问题并寻求
有效措施的决策阅历积累 / 112
- 第二节 向老板偷学管事分工——体现运筹
真功夫的管事阅历积累 / 121
- 第三节 向老板偷学指挥——最能体现老板
外在气质的管事阅历积累 / 125
- 第四节 向老板偷学总结——自我总结，
当老板成长与提高最好的培训老师 / 130

第八章 各个岗位学管事

本章概览 / 136

- 第一节 营销经理如何向老板偷学管事 / 136
- 第二节 广告、品牌经理如何向老板偷学管事 / 149
- 第三节 市场部经理如何向老板偷学管事 / 163

第九章 “偷师”学管人

本章概览 / 172

第一节 向老板偷学建立互信 / 173

第二节 向老板偷学设定规矩 / 179

第三节 向老板偷学打造企业文化 / 183

第四节 向老板偷学管人的最高境界：禅 / 188

附录篇 创业教练实战解疑

第十章 普通创业者创业困惑 26 问

本章概览 / 200

第一节 关于角色困惑 / 200

第二节 关于起步模式 / 202

第三节 关于创业流程 / 204

第四节 关于资源整合 / 206

第五节 关于经营改善 / 206

第六节 关于电子商务 / 208

第七节 关于其他困惑 / 210

第八节 关于创业的两点提示 / 210

跟老板偷师学创业

第一章 三步从菜鸟到老板

——初级创业者事半功倍的创业三步曲

【引子】 菜鸟起步难，难在不知道如何做创业的准备。本章对这个问题进行了科学的归纳，供处于菜鸟阶段，也就是初级创业阶段的朋友参考。

每天一上线，打开腾讯特赠的创业辅导 QQ（622002966），就有人来问就业、创业的问题，很多问题具有特殊性，很多问题具有普遍性。每年在适当的时候，我们都组织校内外、线上线下的创业爱好者进行讨论。几年来，讨论最多的问题有：

我能当老板吗？

我如何学习当老板？

我如何迈开创业的第一步？

第一节 我能当老板吗

2008 年 11 月 14 日，从《参考消息》读到一则新闻：“新华社专电，英国《自然》杂志发表最新科研成果，剑桥大学神经科学最新进展论文《老板与经理人大脑结构有异》”。

这不是鼓吹老板是天生的吗？这与我们多年来的“创业学”研究结果相悖！

我们急忙打开计算机找到相关论文，原来剑桥的研究报告概要就同前言中提到的那样：在有奖惩的博弈游戏下，老板的大脑额前叶皮质区的中间靠边缘部分比普通职业经理人及雇员活跃。这一神经区域正是当老板必需的“冲动与冒险”决策心理活动发生处。

研究表明：正常人都可以通过有奖惩的博弈训练激活与强化这一区

域的活跃程度！

也就是说，老板是可以通过训练产生的。

结论：任何人都可以当老板！

关于什么人可以当老板的问题，在此之前，从心理学、社会学、管理学、经济学的角度，有不少的论述与实践，包括美国哈佛大学在内的机构还开设过创业培训班。在前言中，我们归纳过这些研究资料，这里再简述一下以前“创业理论”的主要特点。

从心理学角度，总结了创业者的个性特质，比如：好胜、爱冒险等，有些还总结出7种特点、8个特质、13种类型，等等；有些总结了情商、智商、财商等概念。包括我自己都曾相信“10%的人适合创业，90%的人适合打工”这样的无从考证的结论。

从社会学角度，分析了创业者的社会环境，比如：贫穷、受排挤、受刺激等。

从管理学角度，分析了创业过程的一系列管理问题与措施。

从经济学角度，分析了宏观、微观经济的结构性变革与创业的关系。

任何一个观点，我们都能举出反证。我们干脆抛开纯理论，转而从实践写起，把我们的经验写出来。

我们一起仔细分析了剑桥的研究报告后，激动地得出结论：《中国实用创业学》的核心逻辑已经找到了，一切关于创业主体的甄别、创业训练机制的争论将尘埃落定！

我们坚信，《中国实用创业学》将被改写！

你，我，都可以通过训练当老板！

第二节 我如何学习当老板

三步曲：第一步，学销售；第二步，学管理；第三步，学创业。

在多次演讲中，都有大学生朋友问：“老师，您支持大学生创业吗？”

我们说：“我们支持科学的创业，不支持盲目的创业，那样会死得很惨！”

什么样的创业才是科学的？很简单，经过科学的培训与学习的创业才是科学的。

当然，这类学习与培训不一定、也不可能全部在学校完成。

科学地学习当老板，一定要遵循学销售、学管理、学创业（“卧底”、“偷师”）三个步骤。

一、第一步，学销售

当老板做生意就是做买卖。

买，我们从小就会，比如：打酱油、买冰棍。

卖，就是一门技能与学问。

我们创业当老板，无论做任何生意，都是要卖一样东西给别人，别人凭什么要买你的东西，这就要看你的销售本事了。不懂销售就当不了老板。

有朋友说：“我不懂销售，我请一个懂销售的人不就行了？”

其实，这不叫创业，这叫投资。

所谓创业，就是你自己发现了新的生意、新的赚钱办法，学术上是新的盈利模式，这个模式如果掌握在别人手里，自己一窍不通，对创业者来说是不可想象的。

比如，他跳槽了或自己单飞了，你怎么办？

学销售，不一定要去应聘营销人员，或一定要从事销售工作。

学销售的核心意图是培养“交易意识”，有三个办法。

一是卖想法，让别人接受你的想法。

不管什么想法，哪怕是请人逛街、让人和你去旅游，只要你说服了他，你的想法就“卖”出去了。

人的一生，都处于说服与被说服的过程中，你不说服别人，别人就说服你。有了说服的基本功，就有了销售的基本功。你能说服一个人，自然可以说服一万个人。

二是卖旧货，把不用的东西卖掉。

以前，你总是丢掉或送掉不用的东西，或者一搁置就是几年或十几年。

现在，你把它们找出来，列一张表，看看什么东西可以卖给谁。

比如，一部不用的旧手机，你可以卖给没有手机的同学，他如果不买，你可以和他换球鞋或 MP3，这就是“易货贸易”，也是销售的一种形式。

三是卖别人需要的新货，就是进货（商品）来卖。

这已经接近初级创业的本质了。你看看周围人需要什么东西，你去别处买来，加点利润，在他可接受的情况下卖给他。

有了这些销售基本功，你再训练一下销售的专业技巧，就具备小老