

偷学老板的秘密  
掏空老板的口袋  
跳槽自己做老板

LAOBAN KOUDAI  
LI DE MIMI

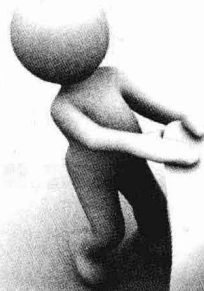
# 老板口袋里的 秘密

有些**实话**，老板永远不会说出口  
有些**秘密**，老板永远不愿意让你知晓  
此书将赤裸裸地揭开**老板口袋里的秘密**  
懂了这些秘密

广西人民出版社



# 老板口袋里的 秘密



广西人民出版社

---

**图书在版编目 ( C I P ) 数据**

老板口袋里的秘密 / 柚臻著. — 南宁: 广西人民出版社, 2010.12

ISBN 978-7-219-07095-6

I. ①老… II. ①柚… 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 (2010) 第 180866 号

---

监 制 彭庆国  
策划编辑 白竹林  
责任编辑 白竹林  
责任校对 周月华 林晓明 周娜娜 唐柳娜

印前制作  读家文化  
QQ:417038558

---

出版发行 广西人民出版社  
社 址 广西南宁市桂春路 6 号  
邮 编 530028  
网 址 <http://www.gxp-ph.cn>  
印 刷 广西大一迪美印刷有限公司  
开 本 710mm×990mm 1/16  
印 张 14  
字 数 150 千字  
版 次 2010 年 12 月 第 1 版  
印 次 2010 年 12 月 第 1 次印刷  
书 号 ISBN 978-7-219-07095-6/F·849  
定 价 25.00 元

---

版权所有 翻印必究

## 序 Preface

---

古语有云，无奸不成商。并非是鼓励大家成为奸商，而是在这个险恶的商场上游走，你不奸的话，多数的下场就是等着被并吞。奸是一种自我保护，它是一种智慧、一种实力。

老板口袋里面藏着许多奸诈的想法，这些不能说出口却可以做的事情，我称它是老板口袋里的秘密。

要当一个成功的老板，就要把所有的人都当成能生金鸡蛋的金母鸡。如何从员工、厂商、顾客的身上榨出钱来，本书将一一为大家作个介绍。

许多员工总是认为老板是笨蛋，很多双眼睛看得见的问题，似乎只有老板看不见，但本人认为，老板并非笨蛋，只是大智若愚，事出必有因，而这些因素往往是不能说出口的秘密。

以这本书向各位揭开老板不能说的秘密，让大家明白赚钱之道，同时也让读者明白，老板不是猪，而是披着猪皮装无害的恶狼，可别傻傻地成了入了狼口的羔羊。

因为每个人的职位高低不同，看事的角度也就不一样，站在老板的角度，让读者也能看见这个高度的世界，一同学习、一同成长。

柚 臻

# 目 录 Contents

---

## 第一章 老板口袋里的决策

- ① 加盟=大家帮我赚≠有钱大家赚 3
- ② 小额入股=拿你的钱发你的工资 8
- ③ 合伙=拿你的资本赚我的钱 14
- ④ 红利=随时可收回的原始股 18
- ⑤ 顾问=老板的爸妈+岳父岳母 22
- ⑥ 直销=一只羊剥九层皮 26
- ⑦ 会员=先收费后服务 31
- ⑧ 员工价=强迫入会 36
- ⑨ 储备主管=没职位 40
- ⑩ 优质厂商=广告赞助商 45

## 第二章 老板口袋里的员工

- ① 有面子有里子——刻薄薪水与盛情设宴 53
- ② 黄鼠狼拜年假惺惺——赶你走还挽留你 58
- ③ 都是你的错——绝不是决策的错 63
- ④ 都是我的错——说到底还是你的错 69
- ⑤ 低底薪高奖金——努力仍然没钱赚 73
- ⑥ 绩效大于人品——人红不是没原因 79
- ⑦ 大玩群众压力——谁不服跟我说 83
- ⑧ 空降主管不值钱——要你的经验不要你的人 88
- ⑨ 员工培训福利——另类加班 94
- ⑩ 真心话笔记本——员工心事藏不了 98
- ⑪ 升职的员工不重要——职位与薪水成反比 102
- ⑫ 点子掏出来——名正言顺榨干你 106
- ⑬ 试用期——不愁没有廉价劳工 110
- ⑭ 责任制——免费加班没奖金 115


### 第三章 老板口袋里的厂商

- ① 技术入股——增资越多分红越少 123
- ② 借钱的是爷——债主只能哑巴吃黄连 128
- ③ 可以丧失人才——切勿得罪厂商 133
- ④ 你的报价单——我的踏脚石 138
- ⑤ 烂客户——送你当人情 142
- ⑥ 交际应酬费——肥了谁的嘴 147
- ⑦ 鸡鸣狗盗者众——清高者寡 152
- ⑧ 吃人嘴不软——打人手不疼 156
- ⑨ 秋后再算账——好处我先捞 160
- ⑩ 没有金钱往来——只有特殊招待 165
- ⑪ 礼品转送——又回到我手中 169

## 第四章 老板口袋里的顾客

- ① 正版山寨一手包——山寨越多赚越多 175
  - ② 升级再升级——免费维修另外加价 179
  - ③ 自造新闻赚名气——小心间谍潜伏 184
  - ④ 周年庆、年中庆、年终庆——一年敲三笔 189
  - ⑤ 只要你上门——不怕宰不了 194
  - ⑥ 分期付款免利息——你冲动，我赚钱 198
  - ⑦ 景点游击战——就敲你这次 202
  - ⑧ 温情战术——孝顺就买它 206
  - ⑨ 零元带回家——配件吸血法 209
  - ⑩ 满一千送一百——你买多，我赚多 212
- 后记 215





## 第一章

# 老板口袋里的决策

- ▶ 加盟=大家帮我赚≠有钱大家赚
- ▶ 小额入股=拿你的钱发你的工资
- ▶ 合伙=拿你的资本赚我的钱
- ▶ 红利=随时可收回的原始股
- ▶ 顾问=老板的爸妈+岳父岳母
- ▶ 直销=一只羊剥九层皮
- ▶ 会员=先收费后服务
- ▶ 员工价=强迫入会
- ▶ 储备主管=没职位
- ▶ 优质厂商=广告赞助商



或许他只是一只披着猪皮的恶狼，  
正等着时机扮猪吃老虎。



当你认为老板作出蠢决策的同时，也许是你还没看见决策后面还有更深层的意义。

## ① 加盟=大家帮我赚≠有钱大家赚

这个市场不可否认存在一个大者恒大的机制，顾客喜欢去有名气的店家购买商品，所以连锁加盟便成了一种市场新兴的创业形态。

之所以会有加盟的形态产生，也可以归咎于人的本性。每个人都想当老板，可是在空有资金没有技术的情况之下，便会投入加盟的事业中，以为只要付出一点钱，就可以有企业帮你开一间店面，然后你只要坐享其成，每天等着加盟店的收入滚入口袋。

天底下真的有那么美好的事情吗？

下面是个朋友的实例，可能会给大家一番新的警戒。

小陈几年前搞了一个小摊，在市场里面卖葱油饼。这是非常平民化的点心，所以生意普普通通。不过它虽然赚不了大钱，可是至少能够糊口。

后来有一天，小陈忽然心血来潮，搞起了口味研发。他想既然葱可以加入饼里面，那么地瓜、山药、香椿这些东西，能不能也放进饼里面？

没想到这么一试，还真的让他研发出了不同口味的葱油饼。新口味的葱油饼让顾客觉得新鲜好玩，小陈的生意就这么往上翻了

数倍。那一年的小陈可以说是春风得意，一年的利润是别人工作了两三年还比不上的数字。

阿东是小陈的朋友，他看小陈的生意这么好，不禁也觉得眼红手痒，想跟小陈讨个秘方，也转行来贩卖新口味的葱油饼。

“你就教我怎么做吧，我也想转行来卖葱油饼，不然我一辈子给人打工，最后还是没出息的。”阿东试着用多年的友谊来说服小陈。

小陈思考了一下，向阿东说：“好吧，反正我一个人也吃不下这么多的顾客，不如你加盟我的葱油饼吧。我在城北卖，你到城南去卖，这样我们互相不会抢生意，你也可以当个老板，不用再给人打工。”

“好哇，那要怎么加盟？”阿东兴奋地问小陈。

“我是想呀，与其我教你怎么做饼，不如我把饼都做好了，然后以半价卖给你。到时候你只需要拿着现成的饼去卖，等到顾客要买，直接把饼下锅煎一煎就行了，你觉得怎么样？”小陈问阿东。

阿东觉得这样也行，于是两人达成了协议。

阿东很快就到城南物色了一个摊位，挂上了小陈葱油饼的招牌，然后开始卖饼。

阿东每天就向小陈买擀好的饼皮，白天就去摆摊，等到客人要买饼，他只需要把小陈给他的饼皮下锅一煎，便可以卖给顾客。

由于阿东的生意甚好，于是其他的人也纷纷找上小陈，希望可以加盟卖他的新口味葱油饼。

短短几年的时间，小陈就有了十几个加盟者。由于每个加盟者都要向他买饼皮，所以他索性把自己的摊子给收了，成立了一间饼皮工厂。

一张饼皮他能赚四成的利润，加盟者越多，他卖出的饼皮也就越多，这让小陈乐得眉开眼笑。

不同于小陈的开心，阿东则是遇上了事业的瓶颈。因为城南一



鼓励加盟，  
大家来帮我赚钱，不等于大家有钱赚。

开始只有他这么一个卖新口味葱油饼的店，所以生意好得不得了，可是随着小陈的加盟者渐多，城南在一年内就冒出了三个卖葱油饼的加盟店，也就分割走了阿东原先的顾客，这让阿东的生意每况愈下。

到了今年，阿东能赚到的利润几乎是被“腰斩”一般，和第一年能赚到的收入相比，他只剩下两成的利润。

而这些钱竟比他原先工作的薪资还要低，阿东不禁感叹，当初不该放弃手上的工作，跑来加盟什么新口味葱油饼。

由于钱越赚越少，阿东终于决定壮士断腕，把摊子顶让出去，然后他再去找一份新的工作来干。

阿东的摊子顺利地转让出去了，半年之后，阿东发现，幸好他脱身得早，因为城南的葱油饼摊子已经从四个变成七个了。他粗略地算了一下，要是他仍在经营葱油饼摊子的话，一个月的收入只有他目前月薪的三分之二。

至于新口味葱油饼的原创者小陈，因为加盟者又变多了，因此他赚到的钱又翻倍了，和加盟者的惨况不能相提并论。

阿东前来找小陈叙旧，小陈倒了一杯茶给阿东，寒暄中问道：“又回去修汽车了？”

“嗯。我刚到城南市场去走了一圈，你的加盟者真不少，都有七个那么多了。”阿东摇着头说，“这样下去，那些加盟者互相瓜分市场，最后全倒了怎么办？你要不要考虑少收一点加盟者？”

“呵呵，加盟者越多，跟我批发饼皮的人就越多，少收一点加盟者，这不是断我自己的财路吗？”小陈笑着回答。

因为城南的加盟者要是倒了，他还有城西、城北，以及外省的加盟者，他根本不在意城南的加盟者经营状况的好坏。

加盟，等于大家帮他赚钱，但不等于大家有钱赚。

加盟的概念便是把自己变成上游厂商，负责批发卖原料，而把加盟者都变成下游厂商，或者是免资本的分店，大家都来帮他卖商品。

小陈当初早想过了，一家店一天可以卖出一千张饼皮，两家店就可以卖出两千张，可是他没资本也没人手再去开分店，利用加盟的方式，就会有加盟者自己拿出资金来帮他成立分店，这是多么划算的生意。

只是这些加盟者太傻了，还以为加盟是大家有钱赚。他们手上没有原料、没有技术，所以加盟者只会是棋子，怎么也无法称王。

不管加盟者会不会倒闭，对于小陈而言，损失都不大。因为加盟者不倒，就会每个月跟他购买饼皮，就算加盟者倒了，他也只是少赚一点，而且他相信一定会再有新的加盟者跳入市场，填补倒闭的那家店的缺口。

这就是老板口袋里的秘密——鼓励加盟，大家来帮我赚钱，不等于大家有钱赚。

## ② 小额入股=拿你的钱发你的工资

许多服务业的员工都希望自己也能成为老板，就算当不成老板，弄个店长来当当也很过瘾。

因此服务业便衍生了一种新的形态——小额入股。

只要员工拿出一笔资金入股，便可以升职为店长，同时享有每个月的赢利分红以及每年年底的赢利分红。听起来是不是很美妙？当你也想投入一笔钱进行小额入股时，请先看看下面的实例。

餐饮专业毕业的阿云在四年前进入一家咖啡简餐店工作，由于年资和能力都不错，所以从领班升职为副店长。

他们这一家咖啡简餐店，是连锁企业中的其中一家，在各县市的闹市区都可以看见店家的招牌。

这一天，店长在下班的时候，把员工们全部集合起来开会。

“高层的主管上个星期发布了一项命令，让我传达给店里的员工知晓。”店长说道，“我们打算在东区再开一家分店，如果有员工愿意小额入股的话，等店开张了，入股的员工就可以直接担任东区分店的店长，每个月可以拿到店内盈余的两成，即股份的红利，每年结算的时候，还可以再拿两成的盈余。这是小额入股的说明书，大家拿回去看看。”

说完，店长就把说明书发给每人一份。

阿云粗略看了一下，说明书上的意思是，只要员工能拿出二十万元就可以当店长。由于阿云是副店长，平常的工作除了督导基





层服务员之外，就是帮助店长做日账和月账，所以阿云对于店内的收支情况很清楚。

阿云估算了一下一家咖啡简餐店每个月的收入，如果小额入股可以在每个月底都拿到两成的盈余当红利，那么二十万元最迟两年就可以回本了。两年过后，每个月又可以拿两成，这样一来她的收入与现在相比便不可同日而语了。

阿云越想越是心动，觉得自己绝不能错过这个机会。

打定了主意之后，阿云便开始筹钱，她把自己的积蓄都从银行提了出来，又跟朋友借了一些钱。一凑到二十万元，阿云便向总公司提出小额入股的要求。

入股之后三个月，东区的分店如期开张，而阿云也从副店长一职跃升成为店长。

分店开张的第一天，店里的客人络绎不绝，这让阿云感觉未来一片光明，每个顾客都是她的金母鸡，店里的盈余有两成会落进她的口袋，这是多么美妙的一件事。

一周过去了，店里的客人开始变少，这让阿云很是烦恼，于是为了节省店内的人事开支，她把员工从六个人裁成四个人。

然而四个人手根本无法应付店里的所有事情，没办法的情况下，阿云只好一个人当两个人用，从早工作到晚，平均的工作时间超过了十个小时，她甚至不休假了，为的就是月底的两成盈余。

一个月很快过去了，店里的收支竟然入不敷出，阿云理所当然拿不到所谓的两成盈余，因为店内根本没有盈余。

阿云心想，大概是因为分店才刚开张，所以还没有培养出稳定的客源，再过一阵子生意应该就能好转。

第二个月，分店的生意果然好转了，不过情况仍然不佳，阿云天天加班，但是月底到了，盈余只有一万元，阿云只能拿到两千元的红利。

看着这两千元的红利，阿云不禁感到有些无力，因为她的加班