



中国农村文库
ZHONGGUO NONGCUN WENKU

有文化 懂技术 会经营

打工,不如当老板

主编 刘小斌 邓 珏

- 中宣部“万村书库”工程首选图书
- 中国文化扶贫委员会推荐图书
- 新农村建设“农家书屋”采购图书



四川出版集团 四川人民出版社

打工，不如当老板

主编 刘小斌 邓 珏
编委 谭 璐 刘 宇
蔡仁平 何良存
颜青玉

四川出版集团

 天地出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

打工, 不如当老板/刘小斌, 邓珏主编. —成都: 天地出版社, 2008. 12

(中国农村文库)

ISBN 978 - 7 - 80726 - 749 - 2

I. 打… II. ①刘… ②邓… III. ①农民—劳动就业—基本知识—中国 ②商业经营—基本知识 IV. D669.2 F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 083328 号

DAGONG, BURU DANG LAOBAN

打工, 不如当老板

主 编 刘小斌 邓 珏
责任编辑 刘峻山 漆秋香
封面设计 毕 升 武 韵等
内文设计 华彩文化
责任印制 田东洋

出版发行□ 四川出版集团·天地出版社
(成都市三洞桥路 12 号 邮政编码 610031)

网 址□ <http://www.tiandiph.com>

博 客□ <http://blog.sina.com.cn/tiandiph>

电子邮箱□ tiandicbs@vip.163.com

印 刷□ 成都东江印务有限公司

版 次□ 2008 年 12 月第一版

印 次□ 2008 年 12 月第一次印刷

规 格□ 850mm × 1168mm 1/32

印 张□ 7

字 数□ 150 千

定 价□ 12.00 元

书 号□ ISBN 978 - 7 - 80726 - 749 - 2

■版权所有, 违者必究, 举报有奖!

举报电话: (028) 87734601 (市场部) 87735269 (营销部) 87734639 (总编室)

出版
子农村读物
为广大农民服务

李瑞琰

五十年青

新版序言

徐惟诚

1990年，在李瑞环同志支持下，我们开始编辑出版这一套《中国农村文库》。

接着，又以这一套《农村文库》为基础，发起了“万村书库”工程，目标是在一万个村级组织中各建立一个小型图书室。

中国的农民还很穷，很难做到每家每户都备齐自己应该读、想读的书。农村又很分散，农民也很难到县图书馆、乡文化站去借书。图书室只能建在村里。但村图书室只能是小型的、微型的，要求藏书多，也不现实。

“万村书库”工程一启动，就受到了广泛的欢迎，也成为社会各界和海内外人士资助中国农村文化的一个有效载体。经过十年的时间，已经在八万多个村子中建立了图书室。许多地方还组织了自己的类似工程：万村书架、千乡书库等等，也都

很有成效。

事实证明：中国农民要摆脱贫困，走向富裕，不能没有先进文化的支持。如今，历史进入了全面建设小康社会的新时期，中国农民在知识文化方面又有了许多新的需求。农业产业结构的调整，种植业和养殖业的许多新品种，农业新技术的采用，无公害农业的推广，面向市场营销的信息、经营、结算等新的营销手段和市场规则，农业劳动力的转移，加入 WTO 以后的有关国际规则等等，都是农民需要了解的新内容。农村民主建设的发展，农民精神文化的新需求，电脑网络手段的运用，也要求有新的读物。因此，我们又组织编写了《农村文库》的第四批和第五批。

《农村文库》开始编写的时候，我们就定了三条原则：这套书要让农民“买得起”、“看得懂”、“用得上”。做到这三条并不容易，但必须努力做到。在新的一批读物出版的时候，我们重申这三条要求。因为这是真正为农民服务的体现。

中国的农村在不断地进步。城乡差别又将长期存在。这就要求专门为农民组织的出版物也将长期存在，其内容则需要不断地更新发展。

希望《农村文库》继续受到农民的欢迎，也希望有更多的有志者来为中国农民提供更多更好的出版物。

前 言

打工，对一个有远大志向的人来说，毕竟只是权宜之计，只有创业，自己当老板，才能施展我们的宏图大志。当老板，是我们对人生的一种目标选择。它，代表着我们改变现状、发家致富、不断进取的生活方式。在所有商业职称中，“老板”是唯一没有资历要求的岗位。

想当老板，并且把老板当好，使自己的事业不断发展壮大，那么就应当知道怎样才能当老板，自己应具备哪些素质；如何注册使自己成为老板，如何经营使企业生存并不断发展；如何营销，卖出自己的产品，并且顺利地实现利润；如何融资和回收账款；如何进行商务谈判与签订合同；如何不泄露商业机密与防范风险……

《打工，不如当老板》用鲜活的语言，以故事来说明道理的方法，向我们介绍了办公司、当老板的种种知识。因此，它不仅具有很强的说服力，也极具操作性，对准备创业当老板和已经在当老板的读者都富有启发作用。

目 录

第一辑 创建自己的企业	(1)
如何创建自己的企业	(1)
如何将自己引上成功之路	(5)
怎样解决创业时的资金困难	(8)
怎样制订自己的长、中、短期计划	(10)
你开店的潜力何在	(12)
如何规避创业风险	(13)
让他人与你共担风险和权力	(15)
怎样选择最佳的创业时机	(16)
创业如何才能占据领先的地位	(18)
为何要重视企业的三大关系	(20)
创业要戒除急躁冒进情绪	(22)



创业期的五种不良倾向	(24)
成功创业“正是时候”	(27)
珍惜你的黄金时代	(28)
开办企业的六步曲	(29)
创业时期急需的五种职员	(31)
利用小组管理新创事业	(32)
十二种不能重用的下属	(34)
办公司就是“办人”	(36)
没有目标就成不了气候	(37)
灵活的管理	(38)
第二辑 经营有道	(41)
鸡窝里的鹰	(41)
只有行动，才可能有成功	(42)
打破常规，往往能获得巨大成功	(43)
吃蛋与经营	(45)
有竞争，才会有进步	(46)
把事情交给专业人士去做	(49)
使用比自己更优秀的人	(51)

(20) 交际·信息·财富	(53)
(40) 魅力攻势	(57)
(40) 选择投资时机	(58)
(20) 诚信, 具有含金量	(62)
(70) 别出心裁的经商意识	(66)
(70) 明赔暗赚, 起死回生	(70)
(80) 做别人不敢做的生意	(72)
(03) 机灵人有钱赚	(74)
(40) 绝不拖延	(76)
(40) 把法律研究到底	(77)
(20) 经营的三大定律	(80)
(20) 有“借”才能赢	(81)
(11) 经营管理八大法则	(83)
(21) 经营一切可以赚钱的东西	(84)
(01) 精于算与巧于变	(86)
(01) 美国企业家宣言	(89)
(03) “巧借东风”赢市场	(90)
(12) “零次信息”藏商机	(91)



分粥的故事	(92)
“秀才买柴”的启示	(94)
袋鼠与笼子	(94)
管理者应该具备的七大品质	(95)
第三辑 如何营销	(97)
沙米尔的高招	(97)
使用心理暗示，牵着顾客的鼻子走	(98)
如何寻找新顾客	(102)
金子与大蒜	(104)
由“吆喝”中看如何运作低成本广告	(104)
恰到好处的沉默服务	(106)
内阁大臣种下的苹果	(108)
非语言的策动	(111)
展示商品的几点技巧	(115)
学会“创造感动”	(116)
第四辑 怎样签订经济合同	(119)
多了解谈判对手的情报	(120)
不要让对方牵着鼻子走	(121)

(95)	多备几套谈判方案	(124)
(95)	长舌讨人厌	(126)
(98)	调和利益而非立场	(129)
(181)	把准对方的脉, 选择谈判时机	(132)
(88)	无往不胜的说服术	(136)
(88)	信守合同, 分厘必争	(140)
(101)	一笔生意, 两头赢利	(142)
(101)	只有守信用, 生意才能做长久	(145)
第五辑 收回账款与资金筹措		(151)
(201)	怎样理顺双方关系、解决债务问题呢?	(152)
(80)	精心准备, 才能成竹在胸	(157)
(40)	见什么人说什么话	(160)
	小本生意如何筹集资金	(165)
第六辑 风险防范		(170)
	虚假安全很可怕	(170)
	警惕: 商业秘密从我们手中泄漏	(171)
	以攻为守法	(175)
	睁大眼睛, 识别虚假广告	(176)



扁鹊的医术	(179)
“木桶”法则	(179)
钓鱼须防夺饵	(180)
不要拘于故交	(181)
投资失败是常事	(183)
生存与发展	(188)
第七辑 成功经营的启示	(191)
管理企业的八大规律	(191)
犹太人脑袋里的精华	(192)
二十二条商规	(195)
六家大企业的经营哲学	(198)
六大杰出企业家的特点	(204)

第一辑 创建自己的企业

也许你奋斗挣扎了好多年，也许你正无计施展自己的抱负，既然“天生我材必有用”，既然你已具备了创大事立大业的超人能力和强烈欲望。“万事俱备只欠东风”，也许目前你缺的就是一种“大胆走出去”的创业精神。畏惧什么呢？该出手时就出手，大胆甩开膀子，创业就从你的脚下开始！

如何创建自己的企业

创建自己的事业有多种方式，随着时代的发展，也出现了一些新的形式。理解不同的创业方式对于最终的创业结果有直接与关键的作用。一方面你可以理清创业的思路，知道实现梦想的道路有几条；另一方面根据自身的实际情况，选择最适合自己的创业方式。

良好的开端是成功的一半，创业方式的选择就是实现创业梦想的开端。



1. 从头开办一家新的企业

实现创业梦想最佳的方法或许就是从头干起，这是大部分创业者使用的方法。一切从头开始虽然相对复杂，但有一个根本的好处——新，一张白纸，可以任由你描绘美好的蓝图。

很明显，创业分为两个不同的阶段，创建阶段与经营阶段。

首先，我们要根据自己的创业构想，构建自己的事业。例如，开店必须确定店址，装修，采购商品，做好开业的准备。开工厂则要确定厂房，购买机器设备，招聘工人，购进原料，进行试生产。

搭好摊子之后，我们才进入事业的经营阶段。开店就要想办法经营好店铺；开工厂则必须生产出质量优良的产品，重要的是有销售途径。这是最常见的创业形式。

2. 购买现有的企业

购买现有的企业是指用多种形式获得一家现成的企业，这家企业可能正在营运，也可能停业；可能很赚钱，也可能是连年亏损。不管怎样，我们可以获得一个现成的企业。

优点十分明显，可以节省大量的时间与精力，直接进入经营阶段。通常情况下，价格也相对较低（与开办新企业相比）。缺点则是可能买到一个空壳与一堆低质量的资产，要想正式经营还要花费很大的功夫。例如，一家服装厂可能只有厂房、设备，还有一些过时的产品与原料；优秀的工作人员都已经离

开，只剩下一些不怎么样的员工。

购买现有的企业，我们一定要了解自己到底希望得到什么？是物美价廉的企业硬件（厂房与设备），还是一家可以营运的企业；是为了立即展开营运，还是看准了现有资产的潜在价值（企业的地址或者商标）……

同时，我们还必须了解可能得到什么？

决定购买之前，我们应当仔细考虑四个问题：

原来的创业者出售企业的原因

一般情况下，原来的业主会提供一个答案，例如：“我想退休了”；“我要出国”；“我想转行”等。这些说法都可能正确，但很少有业主坦白地告诉你：“我实在经营不下去了。”

不管怎样，我们一定要了解企业被出售的真正原因，尤其是一个表面看起来十分理想的企业。最好的办法就是深入了解，去询问原来的创业者、往来的客户、现有的顾客，尤其是企业的资深员工。

企业目前的实际经营状况怎么样

企业目前的实际经营状况很重要，接手一个正在营业的企业可以省去很多麻烦，至少我们不用做一次大扫除。

企业的各种资产情况

除了关心企业的实物资产之外，企业的无形资产与潜在资产也是很重要的，尤其是企业营运的核心要素，例如有能力的工作人员。

企业经营面临的主要问题是什么

任何企业都面临着各种问题，即使是成功的企业也不例外。接手之前，我们一定要了解清楚企业营运的主要问题。



还有一点也很重要，就是我们付出的代价。购买一个企业绝对是一笔大生意，我们必须谨慎处理。除了正确评估企业的价值之外，有效的谈判也是很重要的。谈判的重点有三：

交易的内容

“买下某企业”是一个毫无意义的含糊概念，因为某企业是一个内涵广泛的概念。除了厂房、设备之外，还包括：

企业的无形资产（商标、商誉等），直接的表现就是原来的业主是否要求你更改企业的名称。

工作人员是否继续任职。有能力的员工要想办法留住；一般的员工是否继续聘用；各种社会保险、福利等问题的解决。

要注意原来的业主是否会重新经营相同的生意。很多生意也与特定的创业者有直接的关系，他很容易另起炉灶，轻松地打败我们。

当然还有其他的很多内容，例如原来的债权与债务，涉及的官司等。所以，我们一定要明确交易内容，也就是我们到底购买的是什么。

交易的价格

很明显，这种交易是很复杂的，因此交易价格的确定就变得十分复杂。买的虽然没有卖的精，但通常占据主动位置。我们在任何时候都可以决定不购买，而选择从头开始的方式创建自己的事业。

支付的方式

支付的方式也很重要，因为接手之后，我们必须还要投入一笔现金，按照自己的想法经营我们的事业。