



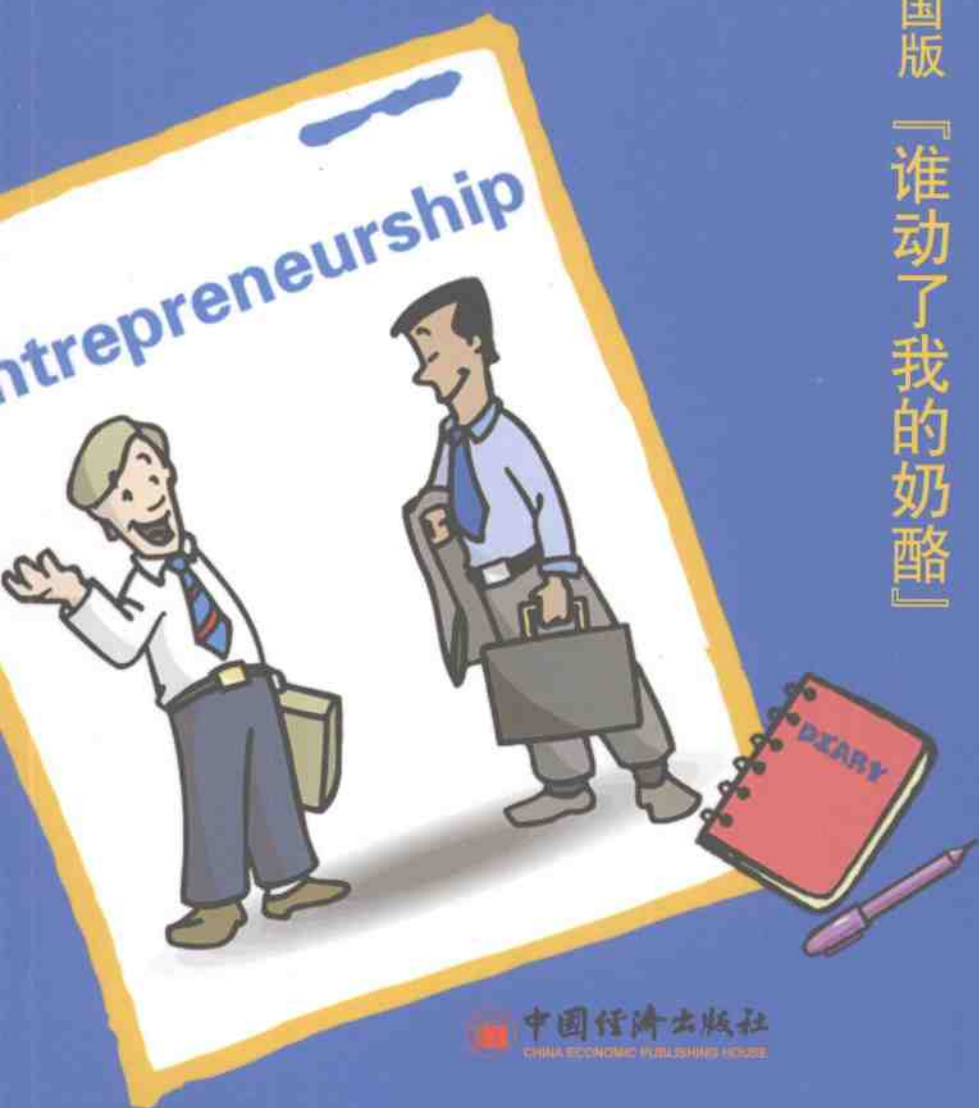
草根创业笔记

CAO
CHU
YEB

我帮老爸来开店.....▶

徐志
频著

中国版「谁动了我的奶酪」



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



草根创业笔记

我帮老爸来开店…………▶

徐志
频著

中国版「谁动了我的奶酪」



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

草根创业笔记——我帮老爸来开店/徐志颖著. —北京: 中国经济出版社, 2009. 4

ISBN 978 - 7 - 5017 - 8939 - 9

I. 草… II. 徐… III. 企业管理—通俗读物 IV. F270 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 186660 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 黄 艳 (电话: 010 - 88377716)

投稿信箱: Lily1605@126.com

责任印制: 石星岳

封面设计: 任燕飞设计公司

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京东光印刷厂

开 本: B5

印张: 15 字数: 195 千字

版 次: 2009 年 4 月第 1 版

印次: 2009 年 4 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 8939 - 9/F · 6929

定价: 30.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 由我社发行部门负责调换, 电话: 68330607

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282 国家版权局反盗版举报中心电话: 12390

服务热线: 68344225 68341878

目 录

CONTENTS

楔子

国家、地区，它的生存和发展，动力是什么？普通人，平民创业者。

——《赢在中国》

争执 VS 梦想 / 3

优势 PK 劣势 / 7

▶ “兵人才”是胜利之本 / 10

上 篇

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索

今天入场 / 15

简单做事 / 18

初闻硝烟味 / 21

左右开弓 / 24

开张“游击战” / 28

遭遇关系网 / 32

寻找动力 / 35

指间漏沙 / 42

千头万绪 / 44

神秘收银员 / 47

剧烈摩擦 / 50

好消息，坏消息 / 53

挑战麻烦 / 56

人的风波 / 59

超市博客 / 39

“大跃进” / 62

▶ 合适的事给合适的人 / 65

中 篇

坚其志，苦其心，勤其力，事无大小，必有所成

管理学问 / 71

钱与尊严 / 75

父子困惑 / 79

合众连横 / 83

湘商，别无选择 / 87

冒险 / 90

“租借超市” / 93

陡然转变 / 96

七岁定终生 / 101

父子得失 / 105

成双好事来 / 109

重大事故 / 113

热爱麻烦 / 117

中庸财富观 / 121

好斗史 / 124

▶ 管理中的人学艺术 / 127

下 篇

世上无难事，只要肯登攀

湖湘在左，湘商向右 / 135

意气用事，百年孤独 / 138

攘外先安内 / 142

岳麓书院 / 145

湖南人方法 / 149

致命的软弱 / 154

冲击波 / 170

处女地 / 173

处心积虑 / 176

豪 赌 / 179

肉食者鄙 / 182

新强者 / 186

虎口拔牙 / 158

夫惟不争 / 162

逃为上计 / 166

▶ 如何带好你的团队 / 201

遭遇乱拳 / 189

湘商出路 / 193

情感牌 / 197

尾 声

父亲的策划 / 207

奇思妙想 / 211

▶ 人才,人才,还是人才 / 225

不是尾声 / 215

56 新开始 / 220

中国平民创业致富调查报告 / 230

后 记 / 233

草根 创业笔记

我帮老爸来开店

楔子

今天,我们开始面临这样一个疑问:
一个国家、一个地区,它的生存和发展,动力是什么?

一位经济学专家,在他的 BLOG 里这样回答:普通人,平民创业者。



争执 VS 梦想

今日心得：

F 2月7日
FEBRUARY 7

一、没有经验并不可怕，可怕的是犹豫、优柔寡断。一旦决定做，就要一头朝前冲，迎难而上，不计较代价。

二、满心的热情，是创业的油门；足够的理性，是安全的刹车。

父亲长沙创业，决定开个超市；第一天，我们激烈碰撞。

第二天，稍事休息，他便去看门面。尚未拿到钥匙，便在外围做了解。

回来后，我问他：怎么样？

父亲说：不太满意。

再问他：有什么难处？

他随便一数，就是一大堆困难，这里那里，七里八里。

我突然惊讶起来，这是父亲说的话吗？莫非在他来之前，我的那些话，已

经打消了他的积极性？两天时间，反差太大。而且，关键是，说“困难”不符合他一贯的做事风格。

这两天里，我对父亲年轻时做的事，翻盘检点，逐一指出问题。结论是：他从来过于自信，自信到固执、刚愎自用，从来听不进人家的意见；而气势过盛，总是看宏观大方向，划盘子，细节管理能力有点糟糕。

他听了结论，不作表情，不置可否。

父亲一生，青春时光，都在文革中浪费。在文革耽误了一代人的大前提下，他的同龄人中，毕竟还是有许多佼佼者，优胜者，扛社会大梁的砥柱。

如果说机遇成就过某些人，那么，今天我给父亲的，最多也就是机会。很大程度上，我是给父亲提供一个实现自我的机遇

我可以给他排解外力干扰，让他全程地发挥出自己的能力来；如果能做到，至少在他老去之后，可以再没有什么遗憾。

55年来，父亲做事的习惯，就是一头朝前冲，迎难而上，不计较代价。

但这次，他陡然说难处，吓我一跳。我的直觉是：父亲老了。

昨天，陪他到长沙一些大超市里买衣服，他憋了半天，没抽烟。痛苦得不行了，他说：一下午口里泛酸。他突然发现，城市里，自己再不自由，再不能天马行空。

城乡反差过大，他开始比较了：

如果退回去，有完全无忧的生活，想做什么，就做什么，每天乐得逍遥。

这一比较，他心理突然失落。理性偏偏这时突然发挥了超强能力。

他的理性世界很简单：人一生不就是赚钱吗？不就是图个自由自在吗？

还有，在农村老家，方圆几十里，他是老大。来到长沙，他发现自己渺小，落差天壤之别，他心理彻底失衡。他依然还在记着离开老家时，亲朋好友自发起早前来，给他放了一个多小时鞭炮。沉浸在满足中，陡然遭遇困难，落差巨大，他很不适应。

晚饭时，我说了他最愤怒的话：您几乎让人看不到优点了！

他的额头青筋鼓起来了。放在15年前,这句话足够让他揍我。现在,他是强压住愤怒。他说,你不了解老爸啊!有点伤心。

我知道他很委屈,但说出来有什么用?以后委屈还多着,便笑着说:这有什么呢?挺一下就过去了。这个世界有多少东西需要承受!承受不了也得承受。还必须自己强行消化掉,我经历过的,就是这样。父亲以前对我,也是这样。

父亲很惊讶地看着我,说:你这个人,怎么一点都不讲人情?

年轻时的父亲,情绪一来,自由得我行我素,心里受不了反对,眼里容不得沙子。

他一直以为自己还年轻。

“好像是有点迟了?”我心里嘀咕。55岁了,虽然心态年轻,身体依然有力,但定型了。要改变啊,那需要付出多大的代价?

但不改不行。创业可不能这样啊。

在我看来,父亲缺点同优点一样明显。父亲最醒目的缺点:冒险、蛮干、张口就要干大事,如果不加以规范,破坏性是显见的。他是跟着新中国长大的,没读过几年书,他眼里跟我看到的,是两个完全不同的世界。

父亲还是很上进,他恨不能马上年轻20岁,但这也只是说着玩。

青年时代,在海南,在深圳,父亲都有过创业的辉煌历史。但都是短暂的昙花,可恼他现在越来越沉迷于过去,这很容易成为今天做事业的阻力。关键是,前面50多年,他并没有实现自己的想象;就是说,理想并未实现。

但他身上土财主意识越来越浓了。我的直觉是,这些成了他今天继续闯的致命枷锁。

今天上午,他起早去门面那边。他用自己的思维,匆匆打量四周,眼光依然外围。

一个55岁的中年人,从乡村来到大城市,将自己的喜怒哀乐,想要融入这座城市,他能否融入进来?他想要补偿年轻时的遗憾,开创一番事业,到底能否成功?……

一切都充满了悬念,未来到底会怎样?我不知道。刚满32岁,对开超市我比起父亲,更加没有经验。

接下来的日子,我们会经历到什么意外吗?我们会遭遇到什么麻烦吗?我们会有意想不到的收获吗?

一概不知道。

优势 PK 劣势

今日心得：

F 2月8日
FEBRUARY 8

一、到一个新地方去创业，首先要让自己融入你到的地方。

二、不要过于在意自己的优点，但一定首先要看到缺点。

三、决定事情成功的，是你的优点；决定事情失败的，是你的缺点。

四、创业中首先需要关注的，不是马上成功，而是如何先保证不失败。

昨晚回来，父亲很有成就感，他从口袋里掏出一大把名片，都是市场进货的业务联系人。

开门，进场看了，他估摸了一下，大约需要4个人手。比预想的事业要大！这还不是他情绪转好的理由。关键是，他去高桥大市场了。回来后感叹：里面怎么那么大啊？！

他印象中的城市，依然停留在1990年代的深圳、海南。而鲜活的事实告诉他：现在的长沙，已经超越其时的深圳、海南很远了。

世界变化太快，连想象也跟不上。

他感到了，来这里自己空间很大。他一直的口号是：不论走到哪里，反正我要做老大。

以前父亲确实做到了。在海南时，他是老大；那时本也没出路了，他独个走出去，包揽下一个工地，居然做成了。带着100多个手下的兄弟，前呼后拥，大碗喝酒，大块吃肉，好不风光。在深圳时，修罗湖体育场，他单枪匹马，从一个门外汉，还真做成了施工员，做上了管工。在老家时，他挪借现金，闯到陕西，发回两卡皮玉米，临街大卖。

被乡亲们当作经典传闻的是，老家里的房子，10多间，从做砖头到房子封顶，他全一个人搞定。父亲没学过砌房，那时他从深圳回来，无师自通了建房，还建成了粤式风格，在家乡流传一时。

之前，他说得到做得到。但来到长沙，做行业老大是什么概念？至少也得赚个几十亿吧。口号是否会变成空号？那得看父亲怎么做。

父亲的自信来自于他的身体。年轻时习武，他反应比一般人要快出许多。关键还是，在外闯荡江湖，他的拿手好戏，就是与人比武。比了三十多年，他从来没被人家打败过。这极度的正面刺激，让他自信空前膨胀。

我打击他的自信心时，说：不是你想的那么简单，这里也干得了，那里也做得来，给个长沙让你来管，你管得下来吗？

他马上接过：有什么不敢？我要管得比现在还好。

老实说，我对他的自信感到有点恐慌。我当然明白，他这句话是盲目夸了大海口。

平心而论，父亲成事，有几大优势：一是老实，二是待人好，三是吃苦、霸蛮、冒险。因为老实，所以做事情扎实，不会虚夸；

因为真心待人，热心公益，所以人缘好，威望高，走到哪里，拥护他的

人多；

因为吃苦、霸蛮、冒险，所以别人不敢做的事，做不成的事，最后总被他做成。

如果要再加上一点，他有能力将自己想做的都做成，身体是他最大的本钱。

在他所有的缺点中，虚荣与意气，是他成事的致命缺陷。

人家一捧他，他就高兴得可以将自家脑袋借去给人家当板凳。一旦人家开罪了他，其人若不及时走开，他就要与人家斗个你死我活。他很难理性下来，平息意气。

他的情绪始终在流动，而他那过于实在的性格，一旦认定，根本改不了，这些都成了他今天做商业的绝对短处。

晚上，我打开电脑，凭想象做，一家人边聊边做，居然将他的名片、开业酬宾单、门面 LOGO 设计，全部轻松搞定。他显得很开心，毕竟白天去高桥大市场看了，心里有底，前期工作我帮他做，他想到自己马上可以显身手了。

为了融入长沙，他准备看报，他订了一份《潇湘晨报》。这是他今后接收信息的主渠道。

他特想买台手提，可是不会用，只好干着急。

“兵人才”是胜利之本

一切大小事情，最需要的是看清楚。

当年鬼子来侵略中国，中国人慌成一团。以何种方式抵御小日本？当时可以提出许多的想法。每一种想法听上去都在理，前景都十分诱人。但想法归类，无外三种：一是速胜战，一是必亡战，一是持久战。

没有谁能说，在日本败象之前，能说哪种没道理。任何一种论调，一旦确定了论点，都可以找出许多论据，来支撑起它。

比如当时速胜论，摆雄辩的事实，这国家会出兵，那国家会来帮，说得颓废的中国人热血沸腾；比如必亡论，说中国是多么虚弱，人家有多么强大，以无可辩驳的逻辑，论证中国再战就死路一条。

但事实证明，两条道理都错得一塌糊涂。他们要命的缺点，就在于脱离事实，而用纯粹的理论推导。

结论错得一塌糊涂，就好比一个高明的砌匠，技艺高明，但砖头用的是木屑，则大厦无论如何会垮。

毛泽东踏着社会与人生的实际说话，用很老土的方法，算对方，盘自己，看友国，剖人心，一点一滴地算，结果得出一个举世哗然的结论：抗日战争是持久战。

鬼子被消灭后，持久战是个普通不过的名词。关键是，当时那么多观点，能够如此惊人地找出这个结论，说明做结论的人，已经站到一个超越相当远的高度，在俯瞰他身边的形势，将一切看得通透。

天下万事,结果简单,过程复杂。

从实践中来的道理,用平民化的表达,无论多么深刻与正确,看上去总会平淡无奇。读书人觉得,毛泽东方法简单,卑之无甚高论。这是书虫的观点。

毛泽东的社会学智慧,在人类历史上空前绝后。无论动手实践,还是对人类社会的哲学性思考的高度、深度、广度,都是前无古人。之所以简单,仅仅是表达上简单,它背后的蕴藏,稍一挖掘就深不见底。比如抗日持久之论,支撑的依据,叫“兵民是胜利之本”。

什么叫“兵民是胜利之本”?

其实蕴涵两层意思:一是士兵、老百姓是抗日胜利的根本;二是武装起老百姓,是获得胜利的根本。前一个兵是名词,后一个兵作动词。

要证伪这个判断,也只是动动嘴皮子的工夫。要作出这个判断,最难就在否定其他选择的可能。也就是说:在所有的打败鬼子的方法中,“兵民”是最好的选择。不错,真正的力量,从来都蕴藏在民间。跟老百姓站在一起,将自己融进他们中去,将利益与他们连到一起,这样的人,你不可能战胜他。

只有自己绝对相信了,人才会坚定去推行它。之前,肯定是比较、权衡,作减法,一条一条地否定。从错综复杂的事物中,迅速地抽象出它的本质,一下子就抓住它的内核,这是最需要的本领。

那么,这条方法,用到今天的企业管理上,又该怎么去演化呢?

所以,就有了“兵人才”是胜利之本。

方案再好,也需要一个能执行的团队。个人之勇,不过是匹夫之勇,再勇不过项羽,力拔山兮,则两座山足以将他的英雄气葬送。个人的理想、愿望、憧憬,必须借助团队,才能将它完成。

兵民也好,兵人才也好,说它深刻,因为抓住了成事的根本:人。

管理者如何去抓住人?让我们后面展开来看。