

中国小老板教程

小老板修炼篇

第一章 为什么不自己当老板



学习目的

自主创业既不是容易的事，也不是十分困难的事，所有的人都可能成为小老板，您为什么不自己当老板？

1. 只有对特定行业熟悉，才可能当老板，这是老板的第一条原则。

2. 有了当老板的企图心，才可能当老板。因此，老板的第一条件是旺盛的企图心。

3. 运气是创业成功的结果，而不是当老板的原因。

4. 许多人因为内心的恐惧而放弃自主创业。认清恐惧的原因和实质，担心的事情往往没有想像中的可怕。

5. 只有当老板，30 岁前才能赚到 100 万元。

一、老板的第一条原则是“熟悉”

自己创业是很困难的事情吗？不是。而且绝对不是。

想一想你所熟悉的人，他们是怎么赚钱的。学校餐厅的老板是怎么赚钱的？闹市区的商店是怎么赚钱的？出租车司机是怎么赚钱的？报社通过什么赚钱？手机专卖店通过什么赚钱？比尔·盖茨通过什么赚钱？

闭了眼睛一想，各行各业赚钱的关键，只在“熟悉”二字——熟悉一个行业到一定程度（或相当程度），研究它的规律，具备比较成熟的业务关系和一定量的资金（注意，我们把“比较成熟的业务关系”排在“资金”要素之前，后面将专门讨论这个问题），你就可以自己创业了。

你都不了解那个行业，怎么可能当老板呢？

能够选择你感兴趣、你喜欢的行业，是最棒的。比尔·盖茨为什么选择了电脑而不改行？因为他喜欢电脑。沃伦·巴菲特（美国第二富翁，靠股票和基金赚钱）为什么不建汽车厂？因为他熟悉金融市场，能从股票市场找到赚钱的感觉。

这一条规律对有志创业者是有用的：一年入行，二年入门，三年有小成。如果你不敢确定自己是天才，那好，选择创业时机，预测创业风险，这条规律都可以作为参考。

自己创业，首先要有强烈的渴望，其次是要不怕。怕什么呢？他行，我为什么不行？出了畏惧本身，我们什么也不

怕。

也不要担心自己不如人家聪明，多数人的智商差别并不大。许多工作，许多行业需要的是熟习、熟悉、再熟悉，而不是天才。再加上勤奋和信心，自主创业就可以上路了。

一种是天生聪明的人，他们创业不需要太多的困难；如果你不是天资聪明，也不很幸运，那么，创业的一个要求就是熟悉。熟悉之后，动动脑筋，可以总结出行业的规律，由此就可以赚钱。

事实讨论

我认识的一个朋友，读书是一塌糊涂，老爸老妈拧着耳朵教，老师重点补，都不见长进。我是学习委员，在老师的安排下跟他同桌，以求“感染”“教化”“文明”他。

他对我倒挺佩服，说：“大哥呀，我对读书的确没感觉。你要真帮我，就告诉我答案得了。读书，我是比不过你，但今后肯定比你钱多。”一次又一次的请求，可能是出于对学校教育的叛逆，我倒被他给“教化”了，看着他对着课本的痛苦样，终于不断地帮助他以答案。

14岁那年，一个星期天（那时还没有大周末这一说），他做生意的父亲一时高兴，带他出门进货，他欢喜得是高唱着“我们高高兴兴走出校门”（原歌词是“走进校门”）走出家门。他父亲自以为是懂得儿子的快乐，其实只有他自己懂得他的快乐——他后来对我讲：“那一瞬间，我觉得我将面对别一样的生活了。”

到进货市场，据他的话，感觉遍地都是钱，他极力劝说父亲选了一种款式特别的年青人穿的裤子。

候车时，有进同样货的，聊起价格，他帮父亲故意抬高了3块钱，不想同行惊呼上当：他的货进贵了。看出他喜欢那种货，我的同学说：“我按原价让给你，怎么样，我再回去进。”同行很高兴，掏钱。我的同学马上回头进货，也没耽误长途公共汽车。

半年后，父亲让他独自出门进货；再半年，他父亲不再管进货的事；再一年，他家的服装店成为当地最受年青人欢迎的店。

当我离开家乡远去求学时，他搞了一个小型服装加工厂。从此，一直在家里过着小老板的优游富足的日子。我曾问他有没有更大的野心，他说有；问他有没有更长远的计划，听说过曾宪梓这个人没有，他说没有。

那一刻，我知道我少年时代的错误了。他应该是天资聪明的人，可惜没有继续像曾宪梓那样在社会中进一步学习和提高。

另一种没有天分的，他们创业，就依靠另一种实力。

我国证券市场发展之初，谁买股票都会赚钱，而且是大把大把的赚。现在则不同，贸然入市，风险很高。

一位老太太，在股票交易所门前看自行车。虽貌不其扬，却是腰缠万贯。原来，她也在炒股，但技巧很特别，可称天下一绝——根据门前自行车多寡决定入市入市。这个故事在那些不幸的股民中广为流传。

她能成功，因于熟悉，一种间接的熟悉。熟悉不是自主创业的全部，还要有旺盛的企图心。在中国，股票交易所门前看车的老头老太很多，包括一些中年人，他们绝大部分没有发财，至少有很大一部分没强烈地想过要炒股票，压根没

有这种企图心，自然没法谈自己创业了。

二、老板的第一条件是旺盛的企图心

自己创业还需要其他条件，但最首要的是旺盛的企图心。自己都没想过当老板，怎么可能成拥有自己的事业呢？

如果你是那种运气特好的人，天上也会给你掉馅饼，虽然你不想创业或发财，却被推了上去，这种情形也是有的。但对我们绝大多数人，要靠努力和打拼。因此，首先培养你自主创业的旺盛企图心吧！

下岗是一个社会的阵痛，但社会要前进，旧的体制必须付出代价。首当其冲的人们的痛苦，善良的人都是能感觉得到的。这样也好，一种外来的力量迫使我们抛开幻想，自主创业，下岗大军中的许多人也这么走过来了。

一句话，你不要怀疑自己的能力，也不要放纵自己的懒惰。为难情绪是自己创业的最大敌人，也是人生的最大敌人。

如果你已决心自己干，那就马上检讨自己：我已抛弃为难情绪了吗？我还想偷懒吗？自古英雄不问出处。遍观那些成功大亨，有几人在他的处女创时，就具备大量金钱，崇高地位 显赫权力 富有的家庭 高等的教育 而且 我们现在的目标只是小老板，脱贫。如果这一点都害怕，不敢前，那你说 还能干什么？

自己做老板，第一个条件是要有自己干的旺盛企图心。

三、运气的秘密

选择你的处女创，最好在现有的常态行业中，风险小，消费者也知道。投资新技术行业，比如生物技术类，消费者有一个了解和熟悉的过程，初创业者没有钱做广告，也没有时间来耐心等待市场的成熟。选择常态的成熟行业，顺着河水漂，方向不差，总能到达目的。

也不要担心没有别人运气好。

第一，运气是否存在，尚不敢百分之百肯定；

第二，只要你的产品够好，大家又知道，服务态度又好，价格又公道，购买使用又方便。人的眼睛是明亮的，尤其在利益面前（注意，这里要强调一个因素，产品要进入到合适的销售通路中。如此，方可确保销售成功）；

第三 持久成功的老板 他（她）的“好运气”背后隐藏着别人看不见的辛苦，甚至还有普通员工永远无法感受到的痛苦。

如果你仍然坚持“运气”说 那好 我们先来看看自主创业需要哪些条件：

第一 资金

第二 项目

第三，专业知识和技术

第四 生产

第五 销售



第六，收回成本（应该还加上利润）

这六个条件是不是很难呢？

第一项 资金 可以积累一些 也可以借一些 还可以请人投资。不要投资太大的行业或项目。如果在小公司小企业待过，你会发现一个惊人的事实：他们创业启动资金都是很少的。这也是大公司大企业的员工难以独自创业的原因之一。

第二项，项目，在一个行业里混熟了，怎么都可以看出来 哪些项目赚钱 哪些不赚 注意 这里就小老板的事业而言，需要靠大规模资金来操作的事业，比如建筑工程，大型电视连续剧 限于篇幅 本书不讨论）这可以在许多从小公司里出来、自己创业做老板的人身上找到答案，他们选择的行业、项目、经营方式 都与前公司相似或相关 从大型企业里出来的人，却难以在该行业中自己创业。

第三项，专业知识和技术，通过学习和培训可以解决。

第四项 生产 有第三项在 可以自己干 也可以委托加工。

第五项 销售 如果你干过 无需多说 没干过 可跟熟人走，慢慢熟悉销售通路，一旦进入，你的处女创几乎是胜利在望了。

第六项 收回成本 赚取利润 前面五项成功 这一项是水到渠成。成熟的销售通路有一定的信任度，八成收款不成问题。

以上六项，逐项查对，你可以给自己的处女创及其风险打分了。

自己创业，并不是争夺冠亚军，只需赚到你该赚的钱的

就成，差别只在小钱小老板，大钱大老板。只要有明确的目标，有自己做老板的旺盛企图心，守着该行业到熟悉程度（生意是守出来的）又建立了有用的业务关系，创业成功指日可待。当然，真有运气来临，也不要拒绝。

著名的管理大师杜拉克说过：“市场没有商品，只有消费者。”有消费者 就肯定有钱可赚。

四、老板的敌人是恐惧

创业之前，最大的心理负担莫过于对成败的恐惧。

在成功之前，尤其是处女创，全面策划、推动一项事务的经验不足，而且是独力主持，自己承担全部损失（等于或超出你的承受能力总和），绝大多数人都是要害怕的，都是要担心的。诺曼底登陆前，艾森豪威尔不害怕吗？都极富战斗指挥经验，仍然免不了要担心，何况我们的处女创？

得失心一起，必会担心或恐惧。许多的事，又不可能抛开得失心。我们要做的，就是如何避免失败，如何在失败后能够从头再来。

当你把所有鸡蛋装在一个篮子里，就一定要看好它。

恐惧是人生路上的一大绊脚石，它使你不敢行动，不敢做决策，犹豫不决，拖延。人生一切的负面情绪，都能从它那里找到根由。如果你正因为恐惧而不敢做出自己创业的决策 或者正因为恐惧而苦恼 那我们一起来解剖“恐惧”。

先找到“恐惧”的理由和结果。你害怕什么呢？创业失

败最坏的结果是什么？把它找出来，最好用数字量化，假设是 5 万元。如果你的承受能力是 2 万元，一旦失败，你将负债 3 万元。不论你用什么办法来还债，都会浪费你一年的时间。有的人会因此而不敢出手。

此时，不要盲目害怕，先冷静分析。如果你有全面、充分、务实的经营经验，经过准确计算，负债不会是 3 万元，实际可能为 0.5 万元，或者更少，甚至只有赚，没有赔。

我曾在列车上认识一个四川妹子，她在北京经营一家火锅店。最初，她给人家打工，学到一些经验，就自己干，一直没改行。她说：“因为很熟悉嘛，在哪里开，我都敢保证能赚钱，至少至少不会亏。”

回到前面来，面对 5 千元的负债，你的恐惧还那么严重吗？

如果你遵从本书讲的修炼原则和创业法则，你的创业风险会低到这样的程度：如果不自己干，简直是在浪费你的青春和资源，也对不起你的家人——你有能力使他们生活的更好，你有能力让家人脱贫，只因为害怕，竟不敢出手。

如果你还欠缺自己创业的若干条件，本书将指导你如何获得这些条件，尽快地为自己创业铺平道路。

注 意

金钱是保证自由的必要手段，自己做老板，是获取金钱的最快、最合法的捷径。有钱有什么不好呢？它使你逍遥、自由、快乐，给家人和他人爱的力量。

遵从本书的原则，你会成为一位逍遥的小老板。这也为你进一步发展壮大准备了条件。

为什么不自己做老板呢？多舒服。不再听人使唤，有自己的生活目标；面对挑战，也有实现自我价值的成就感；生活也安定而快乐；也能按个人的理想去做事，无人强行阻挠你的创意。

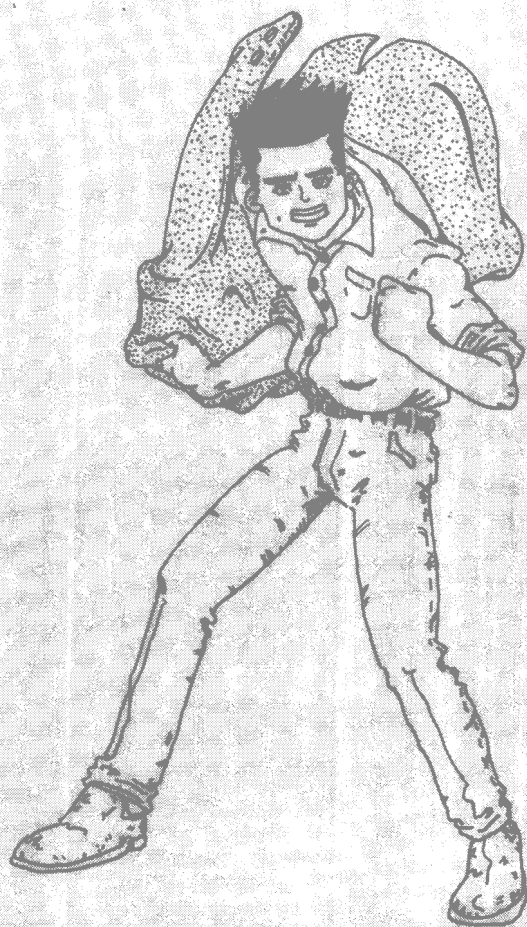
只有想到自己要创业以后，并化为强烈的渴望和旺盛的企图心，你才会去积极准备各项条件。

这就是我们要讲的第一课：首先要有自己当老板的旺盛企图心。

中国小老板教程①

小老板修炼篇

第二章 首先要有自己做老板的 旺盛企图心



学习目的

成为老板，首先要有当老板的旺盛企图心，这是老板的第一条件。

1. 企图心和愿望是两个不同的概念，在明确目标指导下的强烈渴望才是企图心。
2. 企图心应转化为明确的行动，并因此对机会保持警觉。
3. 做老板先要不迷不悟，将自己的事业目标集中 并牢牢锁定。
4. 尽管您现在或许一无所有，但时间和金钱对您很重要。
5. 所有的修炼都是在工作中完成。
6. 有了做老板的旺盛企图心，要立即订立自己的老板计划。

一、自己做老板的企图心

旺盛的企图心与心中的愿望并不是一码子事。

在明确目标指导下的强烈渴望才可以称作旺盛的企图心。

关键概念

明确目标就是一个人某一个特定阶段的具体需要。高中生的高考，客户有准确交货日期和数量的订单，赶七点钟的班机 凌晨 4 点轰炸伊拉克，这些都是明确目标。

愿望化作强烈渴望，有明确目标，而且在计划指导下行动，这样的愿望就可以称为旺盛的企图心。

赚到足够多的钱就是他的旺盛企图心

一位大学毕业两年的小伙子找到我，倾诉他内心的苦闷。

他在北京一所大学毕业后，分回了家乡，不甘心，两个月不到，就扔下工作跑回北京。他整天打不起精神，工作也没兴趣，找不到做人的感觉，眼睛看到的是一片迷茫，却又为自己旺盛的精力无处使而苦恼。

问他有没有什么目标。他说：“我也知道 钱很重要 房子车子很重要，可那有什么用呢？这些我都懂。我也有很

多愿望，但就是提不起兴趣。就是没劲。”

引导分析他的愿望时，他明白了“迷茫”的根源——没有明确的目标。他有许多愿望，但都没有化作明确具体的目标，因此也没有行动，更谈不上旺盛的企图心。他还是想拥有自己的房子车子，但他没问过自己：什么时候拥有？怎么才能拥有？拿那一点工资，要 10 年，他却希望在 30 岁前。

问：这个愿望有迫使你行动的动力吗？他仔细一想：不明显。

之后，他得到一个建议：找一个安静的地方，问自己内心深处，往最深处问，问自己的灵魂：我究竟想要什么？究竟想得到什么？什么岁数时得到？怎么才能得到？能定出确切时间和行动计划来吗？待在北京究竟想干什么呢？不会就为了这样恼人的生存？

注 意

结果很简单，他需要的是钱。只有钱，才能使他在北京立足。可他在此之前，不曾明确、具体地想过，怎么才能在 30 岁前弄到那些钱？他也明白，给人打工是无法实现的，就是没想过怎么去实现。是去找一个富婆（他生得很英俊）呢，还是做生意？他没有定下明确目标，因此也没有行动。如果做生意，哪一行呢？没想过，更别说具体项目。

他给自己定出了第一个自觉状态下的明确目标：尽快确定做什么生意，靠什么来赚钱。

买到火车票就是她的明确目标

许多人从小学时，就在老师和家长的要求下，订定自己的学习计划和升学目标，进入大学和社会后，却不知道怎么指导自己的人生目标了。北京外国语大学的一位女同学问我，什么才是明确的目标？什么才是旺盛的企图心？

当时正要放寒假，她准备回厦门，却担心买不到车票。在考试前，就三天两头的给学生订票处打电话，问票究竟能否拿到。

“买到票”就是她的明确目标，归心似箭使目标化为旺盛的企图心——一定要买到考试结束那天晚上的火车票，以便考完就回家。

这是一个典型的旺盛企图心下的明确目标：日期和车次明确，目标肯定，也知道怎么去买，在哪里去买，应该找谁，而且要买到票的愿望非常强烈，天天想着它，并转化成非常明确的行动，天天打电话去追问，直到票拿到手。

回家的愿望化为明确的目标，再化成旺盛的企图心，由此生出行动的勇气和力量，直到目标达成。

区 别

这就是旺盛的企图心与愿望的区别。因为旺盛的企图心，女同学如愿回到家中；因为只是愿望，小伙子觉得“迷茫”有劲无处使，一旦意识到生存压力大得很。

旺盛的企图心与明确目标、强烈愿望、外来压力都有很直接的关系，一定条件下，它们都能转化成旺盛的企图心。