

<<别笑，我当老板了>>

图书基本信息

书名：<<别笑，我当老板了>>

13位ISBN编号：9787513901208

10位ISBN编号：7513901201

出版时间：2011-8

出版时间：民主与建设

作者：郭峰

页数：241

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<别笑，我当老板了>>

### 前言

有两句大家耳熟能详的创业箴言：一是长江后浪推前浪，前浪死在沙滩上；二是每天有多少家企业开业，就可能有多少家企业倒闭。

这两句话的真正含义是：如果一个企业守旧、没有创新、固步自封、裹足不前，就注定会被年轻、富有朝气、充满新鲜创新血液的企业所淘汰。

创业的路上，充满了机遇的诱惑和潜在的巨大风险。

很多企业都会遇到这样一个两难：创新吧，打乱了既有的平稳秩序、投资巨大，充满了未知的风险；安于平稳现状吧，时间久了就容易产生集体懈怠，人浮于事，长此以往，对企业的发展也非常不利。

对于小老板来说，该如何解决这个两难呢？

对于已经站在一定高度的大企业来说，资金链、运营机制、部门建制、客户网络、投资与获得投资的机会，要比小企业好几个层级。

而小企业往往在各个层面上都有欠缺。

之所以选择创业，一是形势所迫，二也可能是有一定的资源和渠道，能比上班获得更多的收益。

那么，对于小老板来说，上班还是创业，如何抉择呢？

作为一个小老板，很多事情可能需要亲力亲为、身兼数职，既是老板又是业务员、文员、财务、后勤等，每天忙得不可开交、难得休息，时刻都要精神饱满，随时应对各种业务上的大小事情。

对于小老板来说，如何放权给下属，将自己的主要精力投入到整个企业的战略运营上，而不是每天陷入琐事之中呢？

除了以上这些问题，对小老板来说，融资也是一大难题。

大企业都有银行、风投主动的投掷橄榄枝，一旦上市，事业更是一日千里，资产水涨船高，独腿小人立马变身成为一头四肢健全发达的骆驼，呈集团化、多元化发展。

而对于小老板，如果没有多少可以进行商业抵押的资产，融资就非常困难。

当然，有的小老板可能会有很好的人脉关系，能获得一些融资，但真正的可靠融资，还是政府和银行的支持。

对于融资，除了需要自身的不断努力和外界的一些便利以外，还需要建立良好的资产配置和银行征信。

对于小老板来说，又该如何通过自力更生、不断积累人脉关系、官方和银行的支持，顺利获得融资呢？

许多小老板刚刚从上班的那种员工工作模式和思维中分离出来，很容易在创业遇到困难与挫折的时候，将老板的战略性思维丢弃，重新回到员工思维模式上来。

创业，说穿了就是个心理博弈，是创业者自身心理的博弈，也是创业者与客户、投资人之间的心理博弈。

对于小老板来说，如何摆脱员工思维模式的窠臼呢？

本书一共六章，一、二两章分别从小老板容易陷入的错误观念和心理上进行条分缕析，探讨了各种情境下的困败之局；三、四、五三章是从小老板创业起步、获得一定规模的发展、拥有资金或技术支持的合伙人，这个递进的三级跳来深入剖析稳步发展中各种潜在的杀机；第六章从观念和心里、方法，也就是小老板的做人做事等方面讲述小老板自身应该形成的原则和风格。

坚持原则，有所为有所不为，才能有效规避风险，提高办事效率，长期稳健地发展自己的事业！殷切期望各位正在创业、准备创业以及将来会创业的朋友，都能从此书中获得教益，深入思考自己的创业计划，让你的创业路上不再有迷茫和彷徨，不再受局限和压制。

预祝大家创业顺利，越创越快乐！

郭峰 2011年夏

## <<别笑，我当老板了>>

### 内容概要

《别笑，我当老板了》由郭峰编著。

《别笑，我当老板了》一共六章，一、二两章分别从小老板容易陷入的错误观念和心理上进行条分缕析，探讨了各种情境下的困败之局；三、四、五三章是从小老板创业起步、获得一定规模的发展、拥有资金或技术支持的合伙人，这个递进的三级跳来深入剖析稳步发展中各种潜在的杀机；第六章从观念和心里、方法，也就是小老板的做人做事等方面讲述小老板自身应该形成的原则和风格。

坚持原则，有所为有所不为，才能有效规避风险，提高办事效率，长期稳健地发展自己的事业！

## <<别笑，我当老板了>>

### 作者简介

郭峰，籍贯西安，79年生人，2001年求学于北京，2004年进入出版行业，担任过文化公司策划编辑，开过文化公司，现为自由撰稿人，出版有《攻心销售力》《时间是管理出来的》《会说不如会听》等书；策划有《男孩女孩最爱看的童话绘本》《我最想要的幸福书》《时光流动中的日本》《搭讪一本通》等书。

## <<别笑，我当老板了>>

### 书籍目录

#### 第一章 错误的创业观

1. 身边的人创业发了，我又不比他们笨，如果我创业，肯定不会错
2. 我年龄都不小了，人总不能打工一辈子吧？  
现在手头这个项目正好创业
3. 现在手头有点积蓄，年龄也不大，不怕亏，亏了可以再去打工，年龄大了就瞻前顾后了
4. 摆地摊的都开上宝马了，我也要开
5. 职位混到头了，也不可能当上总经理，工资也不会再涨多少了，此时不创业更待何时
6. 现在房子那么贵，打工看来是这辈子都买不起房了，拼了
7. 就连楼下卖鸡蛋灌饼的都比我能赚钱，当这白领有啥意思
8. 打工这么久却从来没有遇到如意的工作，创业吧
9. 也没啥特长和背景，白领黑领都没前途，不如当老板来钱快
10. 上班很乏味，不如和同学、朋友一起做生意
11. 小结

#### 第二章 处老板的九大典型错误

1. 不要高估兜里钞票的厚度
2. 个人资本80%的投资=80%的个人破产可能
3. 赔了老妈又卖丈母娘的你很危险
4. 开个烧烤摊也要考察项目
5. 有钱就干，管他有没有核心技术
6. 抓不到商机的小老板铁定遭洗牌
7. 请没有产品和客户的小老板准备关张
8. 失败的打工仔不会成为成功的小老板
9. 选择二十块钱还是一百万
10. 小结

#### 第三章 野心和自信杀死过来人

1. 创新是谷歌玩儿的，而非小老板
2. 想一口吃个胖子的小老板被饿死了
3. 收获期预期不准，榨干小老板最后的激情
4. 做生意有时需要破釜沉舟
5. 肉烂在锅里的账务整垮小事业
6. 安逸=困局，懒惰=失败
7. 小老板玩不起的大手笔
8. 朝阳产业是小老板的夕阳
9. 我的公司将来能在美国上市，能吗
10. 小结

#### 第四章 稳步盈利后的危机

1. 我是老板我怕谁
2. 称兄道弟还是带个小秘
3. 小老板不是享受的代名词
4. 一切良善的评价都适用于小老板
5. 微妙的关系
6. 小结

#### 第五章 小心死于合伙人

1. 互补还是相斥？  
小老板必须要面对的问题

## <<别笑，我当老板了>>

- 2.有趣的兄弟合伙人
- 3.嘿，我不是你的员工
- 4.选择合伙就是选择忍耐
- 5.是可忍，孰不可忍
- 6.小结

### 第六章 小老板的哲学

- 1.赌徒、瘾君子和小老板
- 2.良心的价格
- 3.好运永远不属于我
- 4.为什么小老板要更勤奋
- 5.我们为什么不放弃
- 6.终极选择题：合同Or人品
- 7.小结

## &lt;&lt;别笑，我当老板了&gt;&gt;

## 章节摘录

4.摆地摊的都开上宝马了，我也要开 每一个人都想努力使自己过上更好的生活。现今社会也是一个全民创富的时代，大街小巷，街头巷尾，遍地都是商铺、小摊位，各种花样可谓是层出不穷。

有人说中国的城市已经进入了商业爆炸性大发展的时代。

创业也越来越成为了一件“潮事儿”，很多有思想、有预见性、有志向的人不论男女老少都投身到创业的大潮中去了，开着宝马摆地摊已经不是什么新鲜事了，这也着实使得一些还未踏上创业之路的人十分羡慕和眼馋。

或许他们心里也已经在琢磨搞个创业项目什么的了，或许他们已经在心底默念了几百遍“摆地摊的都开上宝马了，我也要开”。

但是，财富可以复制吗？

成功真的可以克隆吗？

盲目的跟风是否能够成功？

创业是不是以赚钱为唯一目的？

李莉从幼儿师范学校毕业之后就回当地的一所幼儿园当起了老师，但是这个工作远远没有她刚开始想象中的那么美好。

首先，每个月1500元的工资才刚刚能够养活自己，要是想奢侈地买个高档衣服或是化妆品香水什么的，一个月的工资就没了。

其次，每天面对一群小孩，一开始还觉得挺可爱的，可是这时间一长，每天都得面对他们吵吵闹闹的，那可不仅需要一般的耐心，现在李莉只要一想到上班自己都头大。

所以，李莉一直想转行，可是她也一直在苦恼，除了当幼儿园老师，自己到底还能做什么工作呢？

后来李莉参加了一次中学同学的聚会，这让李莉有了很大的触动。

几年不见，大家都走上了不同的发展道路，但是最让大家羡慕的不是当年班里学习成绩最优秀的班长，反而是高中毕业之后连大学都没考上的小陈。

因为大家都刚毕业不久，甚至还有一部分同学还留在学校或是选择出国继续深造。

这时，一辆崭新的豪华轿车出现在大家面前，当小陈从车里优雅地走出来的时候，大家都发出了羡慕的吁吁声。

原来，小陈高中毕业之后因为没考上大学，便在家里的资助下选择了自己创业。

她加盟了一家韩国的品牌服装店，没想到这种衣服在这里可谓是大受欢迎，生意是好得不得了，后来她又不断地扩充店面，现在成了该品牌在这个市的总代理。

另外，随着生意越做越大，别的经销商也已经找到了小陈要求加盟，现在的小陈俨然已经成了一个“女富豪”。

原先因为没考上大学万分沮丧没有自信的她已经彻底地消失了，现在的她连笑声里都会显示出一种不同寻常的优越感。

李莉在一旁听了，真是羡慕不已啊。

再一想到自己现在的状况，或许以现在的状况连小陈她店里的衣服自己都买不起，不禁黯然失色，十分的沮丧。

聚会结束后，李莉一肚子心事地回到了家，现在的她正在盘算着是不是也出来自己创业。

一天晚上，正好和朋友到夜市上去逛街，让她不禁大吃一惊的是，现在在夜市上摆地摊的人也有很多都是开着好车来摆摊的。

前几天，楼下的那个卖婴幼儿服装的夫妻也开回了一辆新车，还特意邀请她去兜风，别说有多神气了，这更加坚定了李莉想创业的想法。

第二周，李莉特意请了一个星期的假去考察市场。

和几个朋友商量后，她们也一致认为服装市场是最经久不衰的行业，男女老少，大人小孩没人能够离得了衣服，而且衣服又是人们都愿意花高价去购买的商品，只要定好位就一定会赚钱，所以李莉就初步打算在服装行业里发展。

## &lt;&lt;别笑，我当老板了&gt;&gt;

因为以前每天都在和一群小孩子接触，所以童装第一个就被她否决了，而老人的钱基本都不大好赚，也不好意思要多高的价钱，所以老人服装也被否决了。

而现在的青年人大多都特别的愿意在置办衣服上花钱，热衷于追求潮流时尚的她们自然也是最愿意在买衣服上花钱了，现在的年轻人都把潮流服装当做自己的名片，所以几乎没有任何犹豫的，李莉把目标定在了潮流时尚服装这上面，而无疑现在韩版的服饰是市场上卖的最好的，所以自然她也打算从韩流服饰人手。

选择好了大体方向，接下来就是找进货渠道了，因为自己没有这方面的关系，家里的一个亲戚建议她采取加盟的方式。

李莉上网一查，原来这样的经销商有好多，而且大多都是物美价廉的，自己也不需要投入特别多的资金。

她选了一个在她所在的市里没有代理商的一个品牌开始谈合作。

为此，她还特意南下跑到广东去参观了该品牌服装，这一去回来，她对自己的创业之路更是充满了信心。

以前本来李莉对创业还或多或少有些后顾之忧，现在干脆就辞了职专心地开始了她的创业之路。

接下来第一件事就是寻找店铺，而恰逢市里为了宣传城市品牌，在市中心的闹市区开设了一条女人街，专卖一些面向女人的大大小小的商品。

而李莉理所当然的就直接把目标锁定在了这条街上，她认为那条街人流量比较大，而且经过一系列的考察，同类的商品在这里的销量也都还不错。

但也正是因为这个原因，女人街的租金也普遍比市里其他地方要贵，但是李莉想到以后要是也能像同学小陈那样开上好车，住上好房子又能孝敬父母，就一咬牙向父母借了5万元钱，其实李莉家里的条件并不是太好，只能说是刚好温饱，而这5万元基本就是父母所有的积蓄了，可是没办法，李莉还是借来了，5万元想开家店自然是不够的，就又向朋友借了5万元。

解决了资金后，李莉的创业路程算是正式开始了。

首先，李莉花了4万元租下了那条街上的一间店面，租完店面后就是忙装修的事，李莉知道装修对一家店的重要性，为了使自己的店面看起来有较高的品位，她在装修上可算是花了很大的功夫，把整家店都装修得富丽堂皇的。

整个装修下来，再加上添置货架和基本物品之类的，50平米的店面花了整整2万元。

加盟费用了3万元，剩下的1万元全部拿来进货了。

经过一个半月起早贪黑的努力，李莉终于等到了自己店铺开张的那一天。

可是，店里的状况远不及李莉的预期。

店开张了差不多半个月，总共只卖出了十来件衣服，平均每天连一件还不到。

这可使李莉看在眼里急在心里啊。

她现在可是在负债10万元创业啊，要是失败了那可是难以想象的，后果更是自己无力承担的，那几乎就意味着自己生活的全面崩溃啊。

可是事实上，现在李莉的小店产品是严重积压，公司总部已经好几次打电话询问经营的情况，李莉都是不知如何是好。

现在的经营情况甚至还不如旁边一个装修简陋的零售小店。

后来的半个月时间，李莉吃不好睡不香，每天都在想着服装店和那10万元的负债，一想到自己心仪的小轿车，心里别提多难受。

最终，她还是坐不住了，敲开了同学小陈的家门向她谦虚请教去了。

小陈热情地接待了李莉。

没想到士别三日当刮目相待，昔日学习成绩不理想的小陈听完李莉的陈述，便给她讲了东施效颦的故事。

从前越国有个美女叫西施，长着一副倾国倾城貌。

村子东边住着一个相貌丑陋的女人叫东施，不仅相貌粗俗还没有修养。

西施患有心口疼的毛病，有一天，她犯病了，只见她用双手捂着胸口，紧皱双眉，流露着一副女性的娇媚之美。



## <<别笑，我当老板了>>

东施见了，也学着西施的样子，捂着胸口双眉紧皱，可是原本就丑陋的她矫揉造作之后便显得更丑了。

李莉听完后，若有所思地点点头，似乎明白了些什么。

于是李莉就请小陈第二天到自己的店铺看看，到底是在哪个环节出了问题。

第二天，小陈一进店就开始摇头。

接着小陈开始一一为她分析出了其中的蹊跷。

首先，李莉店里的衣服，光在女人街就能找出十几家类似的产品，只是品牌不一样罢了，其他的式样款式都大同小异，这一点上李莉患了一个致命的错误就是盲目的跟风，没有自己的特色。

第二，相对于其他同类的商品，小陈的定价较高，虽然店铺装修得比其他几家豪华，但是顾客消费的主要对象还是衣服，不是店铺的感觉，同类的商品，顾客的首选肯定是价格相对便宜的。

这一点上，李莉是赚钱太过心急，把盈利当成了直接和唯一的目的，没有站在顾客的角度上思考。

第三，在女人街上，大多数的消费者都是女人，而女人最喜欢的是物美价廉的产品。

李莉的服装店说高档也不算高档，说低档也不算低档，处于中间势力，上不去下不来，这也是其中的一大弱势。

女人街一般销售的大多都是一些中低档品牌，而高档品牌的女装需要面向的是经常有男士消费者的地段。

这一点上李莉就没有很好地抓住女人的消费心理。

【老X总结】听了小陈的分析，李莉豁然开朗。

最后小陈告诫李莉：“财富不一定可以复制，成功不一定可以克隆，盲目的跟风始终都是创业上的大忌，创业不只是一定要创立，还要有自己的创新才能生存。

不能以盈利为直接的目的。

”&hellip;&hellip;

## <<别笑，我当老板了>>

### 编辑推荐

10个蹩脚的创业理由，揭开小老板败局最根本的秘密；9大新任老板的典型错误，扭转小老板经营上的不恰当观念；9大著名失败案例，披露小老板创业。

经营路上的前车之鉴。

《别笑，我当老板了》是人手一本的小老板创业经营手册，案例众多，即查即用；分析详尽，即学即会。

<<别笑，我当老板了>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>