

<<商业凶猛创业有毒>>

图书基本信息

书名：<<商业凶猛创业有毒>>

13位ISBN编号：9787213051135

10位ISBN编号：721305113X

出版时间：2013-1

出版时间：浙江人民出版社

作者：沈威风

页数：211

字数：175000

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>

<<商业凶猛创业有毒>>

前言

我们每天都能在微博上看到诸多关于商业和创业的名人名言和奇闻轶事，并且若有所知，若有所悟。我们在碎片化阅读中获得的种种关于商业和创业的知识与信息，往往只是一些娱乐化的“传说”，它们给了我们某种真理在握的幻觉。

如果我们的诉求仅止于娱乐，那这样的传说和幻觉倒也无甚大碍。

问题关键在于，这些东西当不得真。

那些励志的成功故事一如既往地挫伤着创业者的意志——当他们在迷幻剂的驱使下贸然从商或创业，很快就会发现，“骨感”的现实绝非成功学大师们说的那样顺理成章，励志格言在复杂而琐屑的事务面前显得那么苍白。

当他们不再相信种种美丽的商业童话和琅琅上口的管理口诀的时候，情绪和思维便会急转直下，陷入很不励志、很不成功的状态。

许多娱乐化的商业读物都在有意无意地掩盖一个事实——创业是充满风险而且相当烦难的劳作，成功是偶然的，失败是必然的。

几乎所有的成功故事都略去了大量令人感到乏味和挫败的细节，加入了大量戏剧化调料。

当创业者以被这样的故事滋养出来的心态来面对商业现实的时候，失败几乎就成了一种宿命。

一个叫戈尔兹的美国人写过一本叫《创业真经》的书。

这本书每一节都由两个部分组成——“从前我以为”和“没有人告诉我”。

“从前我以为”说的是关于某个问题的“传说”、“常识”和“想当然”；“没有人告诉我”写的是作者以惨痛的经历和代价换来的种种教训，读来令人感慨和深思。

这是本对创业有真知灼见的书。

沈威风这本书最先吸引我的，就是她观察和叙述的方式——拒绝众多商业读物惯有的仰视的姿态，努力将常识和传说还原为现实，直面商业中常被回避和掩盖的惨淡的一面，让那些在商海面前带着浪漫情怀跃跃欲试的人们先行接触到真实的“海”。

阳光、海浪、沙滩(再加上防鲨网和救生艇)，只是观光客们感受到的海，那是一种真实的幻觉，而不是真实的海——渔民和水手接触到的海，是《鲁滨逊漂流记》、《白鲸》、《老人与海》中所展现的海。

商业史常常是赢家以及赢家的帮闲们撰写的历史。

输家无权讲述历史，讲了也无人理睬，尽管输家和赢家的数量比是99：1。

而且，“赢”只是就最后的结果而言的。

从来没有一路高歌猛进的赢家，只有从失败的重围中胜利大逃亡的人。

拿破仑很诚实地说，胜利者不过是比失败者晚失败5分钟而已。

创业是一桩累活儿、脏活儿，它其实是与纷至沓来或随侍在侧的烦难、陷阱打交道的险象环生的历程。

当然，偶尔也会有极端的幸运儿，但这样的幸运既不可持续，也不可复制，如果把这样的特例作为范例，往往是死路一条。

“商业凶猛，创业有毒”，听起来逆耳，实为忠言。

当然，别以为这是一种商业悲观主义的宣言。

卓有成效的创业者和经理人的特点，是其在心态上既不盲目乐观也不盲目悲观，他从不期望一劳永逸地解决难题，而是将挑战、不确定性视为常态，以“未来不迎，临事不杂，事过不恋”(曾国藩语)的心态应对种种“凶猛”和“毒”，在各种“实事”中保持“平常心”，并且始终在“实事”中“求是”。

<<商业凶猛创业有毒>>

内容概要

沈威风编著的《商业凶猛创业有毒--中国互联网的人间喜剧》讲述了

：长久以来，我们都太习惯于从创业故事中去寻找传奇色彩，如果没有传奇，听众或读者就会感到很习惯。

如果这个故事来自东方，我

们的期待会分成截然不同的两种：一种是从社会底层摸爬滚打直至成为首富；一种是从从小就天资过人、成年之后又屡有贵人相助，最终一鸣惊人天下知。

中国互联网是一块盛产传奇的土壤，各种商业故事在这里轮番上演。

剧情如此跌宕起伏，

以至于在演出落幕后，我们会忍不住思考一些问题，比如：你为什么想当CEO? 创业者如何坚持最初的梦想? 你知道如何去选择和放弃吗?

什么时候应该坚持自己的判断? 你了解你的用户和产品吗? 以善意来对待客户就够了吗? 有什么业务是可以基业长青的?

互联网能否改变奢侈品行业的规则? 企业应该横向拓展还是埋头深挖? 你确定知道所有这些问题的答案吗?

《商业凶猛创业有毒--中国互联网的人间喜剧》将带给读者所有答案。

<<商业凶猛创业有毒>>

书籍目录

推荐序睁眼看商业

上篇 CEO是世界上最肮脏的职业
你为什么想当CEO?

资浅的CEO和资深的CEO

创业者如何坚持最初的梦想

你知道如何去选择和放弃吗?

什么时候应该坚持自己的判断?

管理中的人性之战

企业家需要好人品吗?

决策的依据

必需的多疑

上下级的目标错位

在经营中迷失的自我

你确定了解你的用户和产品吗?

以善意来对待客户就够了吗?

有什么业务是可以基业长青的?

“稳定”有多重要?

反腐败，是每个CEO的任务

互联网能否改变奢侈品行业的规则?

关于大势，请不要相信经济学家

每一个创意都有爱它的父母

中篇 这些你应该知道的理念

第一百只猴子

商业丛林中必需的韧力

婴儿什么时候长第一颗牙?

互联网时代快公司的经营之道

Google时代企业的价值摇摆

从苹果传奇到“把手情结”

全球化3.0：平整的新世界

怎样在市场不景气时维持企业发展?

怎样把梳子卖给和尚?

不多不少刚刚好

企业应横向拓展还是埋头深挖?

利润还是道德，是一个问题

赞美和诋毁，创业和资本

公司高管们的高薪和降薪

人才不是成本，是投资

价格战的负和游戏

下篇 成功和失败，只在一念之间

王石和马云，谁离伟大更近?

马云：跃上巅峰的不可复制的鲶鱼

马云的阿里巴巴10年

陈年：电子商务的本质是体验

从卓越到凡客：陈年的放下哲学

<<商业凶猛创业有毒>>

我是凡客：你所不知道的VANCL与陈年

侯小强：文学工厂的车间主任

侯小强的盛大果园

刘强东：web 2.0时代的传统商业思想

B2C爆发的前夜，京东商城何去何从？

当当网李国庆：我特适合在冬天生长

后记 既不乐观，更不悲观

<<商业凶猛创业有毒>>

章节摘录

《红楼梦》里对我而言最大的谜团，不是秦可卿的身世，不是大观园群芳流散的结局，而是一个小人物的心理。

我始终无法理解，为什么袭人绞尽脑汁、用尽手段，爬上了贾宝玉的床，目的就是要成为一个妾室、姨太太。

在贾府当个姨太太有什么好的？主不主仆不仆，在主子跟前还不如得脸的奴才有面子，大丫头能跟主子们说说笑笑，个别场合还能坐一块儿吃饭喝酒玩游戏，这事儿有姨太太的份儿吗？门儿都没有。

袭人自己家里有妈妈、有哥哥，后来家境渐渐好起来，也有个小康的光景，原本打算把袭人赎出去，到时候也能嫁个清白人家，过上平常的好日子，可是袭人打死都不愿意，非得要去跳姨太太这个火坑。

想到这里，我竟然不由自主地都打算要相信爱情了。

袭人最终没有能够达成梦想。

我有时候会想，假如她真的成功了，成为一个姨太太了，那么以后几十年的岁月里，她会怎样看待自己当初的这个选择？没有权利和丈夫并肩站立，没有权利抚养自己的孩子，甚至自己的孩子要叫别人母亲，在主母眼里她就是一根碍眼的刺，在下人眼里她不是一个值得尊敬的存在，而在孩子的眼里，她每一次出现都在提醒自己并不高贵的出身。

这就是事实：每一个选择，表面看起来有多少光鲜，它的背后就有多少荆棘。

刚刚毕业的时候做小记者，那时候很有雄心壮志，希望10年之内能够成为主编。

这个梦想一度变得很急迫，因为写作是一件非常锻炼心智和体力的工作，熬夜是常事，抓狂是最经常的状态。

从事这项职业的时间越长，越难摆脱，却又急于摆脱。

然后看着掌握每一篇稿子的生死大权、自己基本不写稿、每天拿着校样做深沉思考状的主编，就会无比羡慕——我希望自己也能成为主编，从此不写稿，专门毙稿。

后来当我有一天终于成为主编，我才知道这个位子远没有看起来那么潇洒。

这是一个对专业能力和管理能力都有要求的职位，要对稿件有判断力，对市场口味有判断力，还需要在各个部门之间协调关系。

杂志社从来都不大，可是该复杂的关系从来都不简单。

到那个时候，我不禁仰天长叹，原来主笔才是天底下最幸福的职位。

不想当元帅的士兵不是好士兵，这句话的当代翻译版本就是：不想当CEO的员工不是好员工。

可是，有多少人在许下这个愿望的时候，真正问过自己一句：我为什么想当CEO？因为这个职务意味着成为一家公司的最高领导者，同时也就意味着更多的薪水、更大的权力。

但是，正如我们前面所说的，一个职务的表面有多少光鲜，背后就有多少荆棘；更多的薪水和更大的权力背后，就是更大的责任和更多的义务。

P2-3

<<商业凶猛创业有毒>>

后记

这本书，有关互联网、有关产品、有关运营、有关管理、有关CEO的想法，甚至有关价格战……但是，我想写的是未来——中国互联网的未来。

曾几何时，互联网在中国是一个激动人心的领域。

当然，直到现在，互联网产业还是最能催生高成长公司、上演“蚂蚁雄兵”剧情的行业。

只是，随着2008年的金融海啸改变了国际生态，加上中国经济的失速，2012年的中国互联网故事已经变得滞重与坎坷。

商业的世界，从来不是请客吃饭。

在中国当下，更是剑拔弩张，野蛮生长。

没有底线的凶猛案例经常出现。

创业的神话在如今比起任何时候都要迷人，也比起任何时候都要惨烈。

在当下的中国，无论你的公司是在都市的CBD还是在城乡结合部的燕郊，一个CEO除了要处理商业教科书上的一切工作之外，还包括要时刻注意下属有意无意的懈怠，要摆平各种无厘头的政府关系和慈善摊派，要跟股东解释一万次大势不好，请他们多给一点时间和耐性，更要提防来自合作伙伴无厘头的误解与误伤……忘记是哪位有识之士曾经说过，CEO是世界上最肮脏的工作，每天都在和魔鬼打交道。

中国式CEO面对的种种复杂挑战，经常让我想起管理学大师曼弗雷德·弗里斯在《至高无上的囚徒》一书里花了大量篇幅讨论的一个问题：企业领导者们为什么常常是一些精神状态比较“独特”的人群？在精神分析领域同样颇有建树的弗里斯的研究结论是：能够成为企业的领导者，往往有一个不太愉快的童年，常常因为父亲角色的缺失，让这些孩子自小就缺乏自尊、自信和安全感。

这个童年的阴影，反而促使这些孩子们在成长的道路上比别人更加积极进取，用比别人更强烈的权利欲和控制欲来掩盖陪伴了自己童年的无助感和孤独感。

弗里斯提到了一些历史上以及当今世界极为知名的领导者，有马其顿的亚历山大、南非传奇国王夏卡·祖鲁、维珍集团创始人理查德·布兰森、通用电气CEO杰克·韦尔奇，在这些人身上，魔鬼与天使同在，成功的一面有多光彩，另外一面就有多么可怕。

所以，不用担心我们的CEO，适者生存。

能够在商业起伏之中坚守下来的，一定有他的理由。

柳传志、张瑞敏、任正非以及王石等硕果仅存的第一代中国CEO，这几年受到的批判也不少。

以后的社会，对CEO的标准会越来越宽容吧！说回真正的要害，那就是中国商业的发展趋势，这决定了商业运营的未来是良币还是劣币主导，决定了企业家才能得以发挥的环境优劣，更决定了创业者的成功概率和复活可能……由大趋势来看，人类的商业活动正在潜移默化地向网络转移。

互联网至今不过20年的历史，电子商务在中国的发展也就是这10年的事儿，真正为主流人群所接受也就是这三五年的时间，可是它对我们的生活和整个商业形态的冲击是如此巨大——引无数英雄竞折腰。

但是，同时我们也要清晰地看到，好景不常在，花无百日红。

中国经济长达30年的黄金期已经是我们这代人和这代企业最大的幸运，而现在，我们需要回归常识，学习去面对和应对衰退。

<<商业凶猛创业有毒>>

编辑推荐

CEO是世界上最肮脏的职业，不完美的性格成就伟大企业家，人才不是成本，而是投资，以善意来对待客户就够了吗？

经得起赞美之前，先要扛得住诋毁。

沈威风编著的《商业凶猛创业有毒--中国互联网的人间喜剧》亲访马云、陈年、李国庆马化腾等互联网猛人都关注的话题。

<<商业凶猛创业有毒>>

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>