

<<创业成功的秘诀>>

图书基本信息

书名：<<创业成功的秘诀>>

13位ISBN编号：9787801708502

10位ISBN编号：7801708504

出版时间：2009-10

出版时间：当代中国出版社

作者：姜博仁

页数：220

字数：82000

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>

<<创业成功的秘诀>>

前言

如果你正打算开办一个企业，或者你已经是一个中小企业主，这本书就是写给你的。

你在犹豫不决吗？

要不要自己创业？

开办一个什么样的企业？

你在进退两难吗？

是继续投资扩大还是缩小规模？

你正处于崩溃边缘吗？

是苦苦支撑下去？

还是干脆关门大吉？

我们看到，许多拥有小企业的人付出的辛苦远远超过了他们得到的回报。

他们的企业可能因为管理混乱、看不到前景或付不出工资而倒闭。

看看这些数字吧：在成立的第一年里，小企业的失败率在40%以上，在成立的头五年中失败率高达80%。

为什么这么多人投身商海，但只以失败告终？

在今天，有那么多关于如何成功经营企业的知识和培训，为什么仍然很少有人成功？

那些杰出的企业家知道别人不知道的秘密吗？

本书将回答以上问题。

<<创业成功的秘诀>>

内容概要

本书是中国青年创业国际计划（YBC）指定创业读本，《赢在中国》创业点评师隆重推荐。

作者姜博仁是中国青年创业国际计划（YBC）北京首位创业者导师及全国项目评审专家，CCTV《绝对挑战》、《选择》等特邀资深职业规划专家。

他以多年的实践经验，全面解读了西方20年的创业思想，揭示了企业困境的制造者是创业者本身，如果创业者是混乱的，那么企业必然是混乱的道理，同时揭示出导致中小企业创业失败的根源，引领读者深入思考创业话题。

他还给创业者指出了经营企业应有的健康状态，并提出企业模型概念，通过企业模型的建立，帮助创业者实现超脱经营，实现有钱又有闲。

<<创业成功的秘诀>>

作者简介

姜博仁，中国首位ACTION企业商道教练、[CEOthinking商道教练坊]创始人；个人和组织行为分析专家，关键人才识别和团队匹配以及行为心理学专家；中国青年创业国际计划（YBC）北京首位创业者导师及全国项目评审专家；CCTV《绝对挑战》、《选择》、《找工作》、《城市》等特邀资

<<创业成功的秘诀>>

书籍目录

前言 创业就是为了有钱又悠闲第一部分 创业的困境 第一章 认清美丽的创业幻景 一、美丽的创业幻景 二、致命的假设 三、创业者的三重角色 四、角色冲突导致创业失利 第二章 企业婴儿期 一、多做事——你就是企业 二、企业成了新老板 三、你的新选择 第三章 企业青少年期 一、寻求帮助,引进高明 二、品尝当老板的甜头 三、逃避管理的苦果 第四章 创业者致命舒适区 一、谁破坏了我的舒适?

二、被动突破舒适区的三个后果 三、深刻反思:我为什么创业?

第二部分 企业应该怎么样?

第一章 企业成熟期 一、用创业者的视角看企业 二、企业的模型 第二章 最成功的企业模型 一、造钱机的诞生 二、特许经营革命 三、企业的产品是企业 四、为出售企业打造模型 第三章 超越经营 一、建立企业模型的六条规则 二、改变你的经营观念 第四章 建立企业模型的支柱 一、革新 二、量化 三、规范 四、革新、量化和规范是非凡企业的支柱

第三部分 打造你的企业模型

第一章 认清自己的基本目标 一、认识自己 二、描绘生活愿景 第二章 确定企业战略目标 一、第一个标准:钱 二、第二个标准:产品 三、第三个标准:客户 四、战略目标必须要同答的问题 第三章 制定井然有序的组

第四章 建立完善的管理策略 一、有效的管理系统 二、“特别的”操作手册 第五章 设计神奇的员工策略 一、营造使员工尽职的企业氛围 二、老板的游戏 三、让人信服的游戏规则 四、以价值和希望保证游戏进行 五、注重游戏的执行方式 第六章 打造成功的市场策略 一、非理性决策者 二、成功市场策略的两个支柱 三、企业的过程就是市场过程 第七章 规划完整的系统策略 一、硬件系统 二、软件系统 三、信息系统后记

改变自己,创造幸福附录 中国青年创业国际计划介绍 YBC创业师徒故事 拉近您和“成功”的距离

改变自己,创造幸福附录 中国青年创业国际计划介绍 YBC创业师徒故事 拉近您和“成功”的距离

<<创业成功的秘诀>>

章节摘录

第一章认清美丽的创业幻景 一、美丽的创业幻景 就像许多创办企业的人那样，你目前从事的可能是技术性工作，也可能是市场类工作；你可能是一位优秀的会计师或理发师，你也可能是技能高超的工匠或程序员；你可能是医生、专栏作家，你也可能是平面艺术家或收款员。总之，你是无可挑剔的业务骨干，在属于别人的公司起着重要的作用。

周围人经常夸你出色，但你始终在为别人工作。

你已经习惯了每天都在发生的一样或不一样的事情：你过生日了，某个周五你接到了打错的电话，你觉得工作很累但是得不到老板的赏识，你发现这个月的奖金少了200元…… 生活和工作周而复始地进行着。

直到有一天，你突然被创业幻景吸引了。

有个声音在你心中呐喊： 我到底在做什么？

！

我怎么为这个家伙工作？

我对公司的了解和他一样多，要不是我，他不可能开公司！

傻瓜也能经营公司，我居然还为他工作！

那一刻，你听到了自己心底的呼声。

你希望摆脱束缚，希望独立自由，这种想法潜伏在你的脑海中挥之不去。

你无法抵制做自己老板的想法，你渴望那种为自己目标而不懈奋斗的场景，你渴望物质丰富的生活，你渴望……这样的想法令人着迷。

“我自己开公司，一定会比老板做得好，我也应该过老板那样的生活。

” 你被创业幻景俘虏了，你变得不能自拔了，你迫切地要开始自己的企业。从此，你的命运发生了改变。

二、致命的假设 当你沉醉在创业幻景中时，你会像每个想创办企业的人那样，相信了这样一个假设：如果你了解一个企业中的关键业务，你就能够经营做这项业务的企业。

然而，这个假设是完全错误的，甚至是致命的。

事实上，“做好一个企业的业务”和“经营好一个做这项业务的企业”是截然不同的两件事！

但是许多创办企业的人却没有意识到这一点。

于是，木匠、电工、水暖工成了承包商；理发师开了美发厅；医生开了诊所；音乐人开了音像店。

他们中的大多数都相信自己能行。

做好一项业务是技术层面的内涵，而做好一个企业是经营层面的内涵。

从你决定创立企业开始，你就不再是原来的技术员了，你变成了老板，你面对的是全新的岗位。

老板应该学习的是怎样使企业运转起来，而不是亲自做每一件事情。

一件原本他很会做的工作，忽然间变成了一件他会做的和一大堆他原来根本不会做的工作。

美丽的创业幻景驱使技术人员开创了企业，但是，管理企业需要做的却不仅仅是技术工作本身。

刹那间，创业者的梦想变成了技术人员的梦魇。

创业者很容易陷入上述误区，根本原因是创业者没有及时完成角色转换，创业者必须对企业运转所需的人员岗位及职责有清晰的定位。

你原来可能是一个很好的技术员或一市场人员，但这对于支撑一个企业运转来说，是远远不够的。

一旦决定创业，你的身上就存在着三重身份，这是一个新兴企业核心的三个角色：创业者、管理者与技术人员。

三、创业者的三重角色 1.勇往直前的创业者 创业者可以把微不足道的条件变成意外的机会，他是预言家、梦想家，是每次行动的能量源泉，是照亮未来道路的光辉，是发生变化的催化剂。

创业者生活在未来，他不在过去，也很少在现在。

他最乐于描绘未来的蓝图。

创业者是最有创造力的角色，他最适合处理那些未知的事情，展望未来发展，把也许变成可能。

<<创业成功的秘诀>>

每一个强大的创业者都对控制权有着极度的渴望，就像生活在可见的未来世界一样，他必须控制现在的人和事，以便能实现自己的梦想。

结果，他总是发现自己很快就远远地超越了别人。他领先得越多，他对自己下属要求的就越多。

创业者总觉得这个世界成功的机会太多了，而芸芸众生却太拖沓、太没有执行力。

但是，他怎样才能得到那些机会而又不深陷沼泽呢？

他通常选择的办法是强迫、催促、责骂、奉承、诱骗、大喊大叫。

最后，所有这些办法都失效，他必须付出一切使计划继续进行。

2.秩序井然的管理者 管理者的角色是讲求实际的，如果没有管理者，就没有规则，没有秩序，也没有计划的可预见性。

管理者的形象是这样的：整理工具时，他会系统地把各种型号的螺钉、螺帽、螺丝刀装进贴着标签的抽屉里，然后把其他所有的工具一丝不苟地挂在墙上。

在完全确定了工具的次序后，再画一张图，标出每面墙上的工具。

创业者存在于未来，管理者存在于过去；创业者渴望控制权，管理者喜欢有秩序；创业者追求变化，管理者坚守现状；创业者总是看到机遇，管理者必然看到问题；管理者盖一栋房子，搬进去住，直到永远；创业者盖一栋房子，一完工就开始计划下一栋了。

如果没有管理者，就没有企业；如果没有创业者，就没有革新。

要做出伟大的事业，必须在创业者的远见和管理者的务实之间找到平衡点。

3.踏实肯干的技术人员 技术人员是实干家，他的信条是：“自己动手，丰衣足食”。

技术人员存在于现在，他喜欢实实在在的东西，喜欢踏踏实实做事情。

只要技术人员有活儿干，他就高兴。

但他一次只能做一件事情，他知道不可能同时做好两件事情。

他有条不紊地工作着，能控制工作流量时他是最高兴的。

慢慢的，技术人员就不相信上级领导了，因为领导们总是派给他太多的任务，一些他认为不可能也不必要完成的工作。

对技术人员来说，思考是无谓的，除非思考的是即将要做的事情。

他怀疑任何大胆的想法和抽象的东西。

技术人员对出主意不感兴趣，他感兴趣的是“怎么做”。

要是所有的创意都包括实现的方法和好的理由，那才叫有价值。

技术人员是个不折不扣的个人主义者，坚持自己的立场，认为“不劳动者不得食”。

他是每个传统文化的核心，最重要的是，在企业中如果技术人员不干活，企业就撑不下去了。

在企业中，每个人都在妨碍着技术人员。

创业者总是扔给技术人员一些“四不像”的工作。

当技术人员正在做一些必要的事情，创业者打断他并要求他尝试一些新事情时，技术人员会感到沮丧和气愤。

技术人员认为，工作是靠人做的，管理者认为工作是一个系统，技术人员只是其中的一个零件。

管理者决心要将技术人员拉上正轨，让他成为整个“系统”的一个部分。

作为一个桀骜不逊的角色，技术人员不能容忍这样的待遇。

由此，技术人员也成了管理者必须解决的一个问题，而管理者成了技术人员无法回避的好事者。

对他们俩来说，创业者就是把他们引向一大堆麻烦事的家伙。

四、角色冲突导致创业失利 事实上，在创业初期，创业者同时扮演着创业者、管理者和技术人员这三重角色。

如果三重角色能够和睦相处，我们无疑会成为最有竞争力的个体。

创业者可以放手去开创他的新天地，管理者使企业稳定运行，技术人员做着分内的工作。

每个角色都从他最擅长的工作中得到满足，用最有效的方式为企业服务。

不幸的是，经验告诉我们，很少有人创办企业时能有幸达到这样的平衡。

相反，典型的小企业主是10%的创业者、20%的管理者和70%的技术人员的结合体。

<<创业成功的秘诀>>

创业者闪现出一个灵感，管理者大喊：“哦，不！”

他们俩争执不下时，技术人员抓住机会自己干了。

技术人员没有追随创业者的梦想，他希望最终从创业者和管理者手中夺回对自己工作的控制权。

然而对企业而言，当技术人员愿望实现时，灾难便降临了，因为错误的人坐在了错误的位置上，技术人员在管理企业。

这就是初创业的企业主最容易面临的问题，也是新企业容易陷入误区的根本原因，如果企业主不把这三个角色的定位在自己身上区分清楚，企业就很难步入正轨，也永远不可能达到自动自发循环前进的状态。

企业和人一样，都会经历一个成长的过程，在这个过程中，企业主应按照企业自身需要的方向去发展。

然而，大多数企业主却不遵守这个法则，他们往往按照自己的意愿去发展企业，致使企业陷入困境。

为了理解这一点，首先让我们来看看企业的两个阶段：婴儿期和青少年期。

理解这两个阶段的含义和企业主在各个阶段的思想变化，对于发现小企业失败的原因和保证小企业存活非常关键。

<<创业成功的秘诀>>

媒体关注与评论

本书是姜博仁老师10年企业管理及创业辅导实战的倾心力作，它揭示了创业者及创业发展的内在规律，它是每一位即将创业、正在创业以及希望投身创业产业的人士都应该认真研读的优秀著作！

——杨华东 YBC（中国青年创业国际计划）执行总干事 北京国华荣耀咨询中心 理事长 姜老师讲话很生动，这本书的风格也是这样，简明、活泼、节奏短促有力，可以很轻松地阅读。特别适合刚创业的人，或者想要创业的人，也非常适合遇到经营瓶颈的中小企业主，本书教你从创业开始就知道如何经营企业，避免走弯路，最终实现有钱又悠闲。

——杜葵 人众人教育（GROUP）总裁 姜老师对指导青年创业有着独到的见解和丰富的实战经验，本书针对青年创业面临的焦点、难点、热点问题进行了丰富而精彩的论述。

——武力 中国青年企业家协会副会长 YBC（中国青年创业国际计划）执行总干事

<<创业成功的秘诀>>

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>