第一图书网, tushu007.com

<<创业不是梦>>

图书基本信息

书名：<<创业不是梦>>

13位ISBN编号：9787121103650

10位ISBN编号：7121103656

出版时间：2010-4

出版时间：电子工业出版社

作者：韦斯·莫斯

页数：189

译者：何训

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

前言

你曾有过“周日晚上的忧郁”吗？
4年前，在出版本书的第一版时，我曾问过读者这个问题。
从那时开始，经济就变得紧缩起来，油价也开始以火箭的速度上升。
现在，比以往任何时候更甚，人们由于工作不能给自己及其家庭带来足以让他们过上理想的生活的收入而感到忧郁。
我有治疗这种痛苦的良药：拥有自己的事业。
对我以及2005年所出版的本书第一版中所讲述的21个创业者来说，过去的几年是非常有意思的。
当我回过头来再次与他们交流的时候，我发现他们仍然在进步，在实现他们的梦想。
他们都是很普通的人，和你一样，厌倦了周一综合征的痛苦。
他们甩掉了焦虑的痛苦，做自己喜欢的事情，积累了财富，获得了安全感。
他们从零开始创办自己的公司。
4年后，他们的故事仍然有激励作用。
他们的故事能够帮助你抛弃每月拿薪水这样一成不变的生活，通过创业来获得财富和安全感，并且找到自己真正喜欢的事业。
研究和写作本书的过程对于我来说是十分宝贵的。
我从这些创业者身上学到了很多东西并加以利用，也对我的工作产生了非常大的影响。
通过对这些创业者的采访，我发现了使他们走向成功的4个步骤。
我称之为“狩猎原则”［英文的狩猎一词为HUNT，H、U、N、T四个字母分别代表了利用（Harness）、藐视（Underestimate）、关注（Notice）和踏出（Take）——译者注］。
在第一版中，我向读者建议采取这样的4个步骤来获取成功，但当时我确实不知道这些对我将有怎样的影响。
我曾经有意无意地在我的事业中实施了这4个步骤，详细记录下来并做了解释，这使我受益良多。
我希望本书能够为你带来同样的效果。
（1）利用现有资源。
开始着手一个分为两部分的自我发现之旅。
首先，识别自己具有什么技能；然后，找到你所热爱的并且比较实际的事情，如某产品、某行业，或者你曾经从事并引以为豪的一项业务。
将这些联系在一起，你就找到了一个事业或者一个创业的机会。
作为一名金融策划师，我的工作就是帮助人们实现其财务目标，如做一个稳妥的退休计划、开一家公司、从事第二职业，以及制定孩子上大学的计划。
我仔细地审视了我的技能，发现我的特长是善于与客户沟通。
我越多地利用我喜欢与人沟通的特点，我的事业就发展得越好。
并不是说我不了解客户，只是在我帮客户做投资计划的过程中，我发现我用于听和沟通的时间很少。
因此，我开始与客户及其家人更多地待在一起，和他们一起坐下来讨论他们希望达到的目的。
不仅是我帮助他们达到了目的，我也因为觉得自己做了一件很重要的事情而很有满足感。
当我真正开始了解对方的时候，事情就开始朝着好的方向发展。
当我将时间用于更好地了解客户的时候，我们之间的关系更密切了，而他们也会把更多的人推荐给我，我有了更多的客户。
良好的沟通技能使我拥有了很多新的客户和关系。
我的生意以指数的速度增长。
当我利用自己的沟通技能时，发现原来自己如此喜欢公众演讲。
在《亚特兰大杂志》组织的奢侈品展览中做关于财富管理的主题演讲时，我突然意识到了自己的这一才能。
当我开始演讲时，发现没有演讲台，这样我就不能低头偷瞄我的提示卡了，就像我以前常做的那样。

第一图书网, tushu007.com

从那天开始，我从一个呆板的演讲者变为能与观众融为一体的演讲者。

内容概要

本书以通俗易懂的语言描述了22个普通人白手起家的创业故事，这些故事贴近实际，涉及各个行业，极具借鉴意义。
书中总结了这些普通人成功创业的4个步骤，即利用现有资源、藐视困难、关注关系网和踏出第一步。
无论对于梦想创业的人士，还是正在创业道路上努力拼搏的人士，本书都是十分实用的，循序渐进地引导创业者思考创业中的关键问题，并寻找切实可行的解决方案，从而实现成功创业的梦想。

作者简介

韦斯·莫斯，美国一档电视脱口秀“韦斯·莫斯秀”节目的主持人，亚特兰大的一名注册财务规划师，他和他的合伙人一起为那些富裕的家庭及企业家们管理着2.5亿美元的资产。
他还出现在美国国家广播公司财经频道（CNBC）的“今日秀”节目中；微软全国广播公司（MSNBC）的“狐狸和朋友”、“与里吉斯和凯莉在一起”、“纽约好生活”、“达拉斯好生活”栏目中；美国国家公共电台的“市场”栏目中。

书籍目录

第1篇 利用现有资源 01 走向全球化 瓦勒里·约翰逊，大脚睡衣公司的创始人 02 找到所爱 玛丽亚·丘吉尔，Debout鞋业的创始人 03 迎接挑战 丹妮·莱威，《糖果生活》电子杂志的创始人 04 信心 戴夫·海菲克，Colorworks Development的创始人 05 共同的愿景 伊恩·杰勒德，世代艺术的创始人之一 06 果断的决定 康妮·格温德，房地产商 07 设定目标 密特·沃伦，CakeLove糕点店和Love Café咖啡店的创始人第2篇 藐视困难 08 保守秘密 沙拉·布莱克里，Spanx袜业的创始人 09 不走寻常路 琼·施贝利，Lenox金融抵押代理公司的创始人 10 与众不同 斯蒂夫·伯库，群书书店的首席执行官和创始人 11 坚韧 大卫·约克，吠犬村的创始人 12 利用关系网 艾伦·汤普逊，特许经营餐馆“新鲜烘烤”的创始人第3篇 关注关系网 13 公关的力量 马特·林德纳，Cans酒吧的创始人 14 魅力 罗伯塔和恰克·斯莱梅克，山笛家庭旅馆的创始人 霍华德和琳达·勒纳，红岩家庭旅馆的前主人、爱心旅馆的创始人 15 友谊的力量 戴维·巴布森，伯尔软件公司和马拉松集团公司的合伙发起人 16 导师 苏珊·佛罗瑞丝，裸足咖啡馆的创始人 17 沟通 蒂姆·奥利里，双效传媒公司的创始人第4篇 踏出第一步 18 周围的支持 珍·维拉尔德，1154 LILL工作室的创始人 19 打造自己的品牌 金伯莉·威尔逊，宁静空间和宁静小店的创始人 20 耐心 薇拉·莱文，联合包裹特许经营商 21 获得平衡 珍·克莱尔，珍·克莱尔网上儿童用品商店的创始人 22 不竭的能量 乔瓦尼·玛格利塔·金，玛格利塔·金餐厅的创始人结束语

章节摘录

瓦勒里刚刚经历了压力很大的一个时期，承受公众对这家令用餐者食物中毒甚至死亡的饭店的谴责。
她懂得通过回忆简单年代的生活使自己入睡，她不仅发现了一种奇怪的睡衣，重要的是发现了一种能勾起温暖的童年回忆的产品。
瓦勒里开始联系公共关系的大客户们。
她认识很多记者，并且她知道记者很善于讲故事——他们常常寻找现实生活中的例子来反映某种趋势。
因此，她觉得可以利用与媒体的关系来宣传她的睡衣公司。
如果你碰巧没有瓦勒里所拥有的这些——与报刊、电视媒体的关系，事实上只有很少的人有这样的关系，那么抓住任何机会，与你所见到的任何人谈论你的公司，这也是草根创业者需要掌握的一个有用技巧。
“你永远不会知道你将会和谁谈话，也永远不会知道谁会对你有帮助。
”聚光灯传播公司的创办者（一家2D02年在纽约市她的小公寓里开创的公关公司）麦琪·戈蓝说。
作为一名创业者，她的公司已经从一家小公司发展成为拥有自己的员工和客户的公司，其客户包括可口可乐公司、克里夫营养棒公司，以及小的时尚用品代理公司，如B00ty Parlor和LeapFrog等。
“做自己的代言人，”麦琪说，“和人们保持联系，让他们知道你正在做的事情，你总需要谈论的话题。
”
直觉告诉瓦勒里，她应该做这件事情。
在时机不太成熟时谈论自己的创业想法，你可能会感到羞于启齿。
瓦勒里的故事告诉我们你的想法很可能就是一个好的创业想法。
正面的公关就像放大镜集中了一束光，它产生的热量可以将一片干树叶点燃。
对自己公司的宣传，所产生的能量和引起的人们的关注可以反过来使公司获益。
好的公关不是仅仅止于公关，而应该能够放大你所拥有的东西。
瓦勒里知道自己的关系和故事将成为使公司起步的重要一步。

编辑推荐

白手起家的创业故事。
这些创业故事贴近实际，涉及各个行业，对梦想创业或者正在创业道路上努力拼搏的人，都极具借鉴意义。
你曾经在周日晚上因为想到第二天的无聊生活而心烦意乱吗？
你曾经幻想自己当老板的快乐吗？
你曾经制定过创业计划吗？
如果有的话，恭喜你！
你已经接近这一刻了——准备放弃打工、开始创业的伟大时刻。

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