

<<成功无捷径>>

图书基本信息

书名：<<成功无捷径>>

13位ISBN编号：9787506493161

10位ISBN编号：7506493160

出版时间：2013-1

出版时间：黎黎 中国纺织出版社 (2013-01出版)

作者：黎黎

页数：255

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>

<<成功无捷径>>

前言

<<成功无捷径>>

内容概要

《成功无捷径：马云创业22律》以马云的创业经历为切入点，以马云的经典语录点题，重新梳理马云十幾年来的创业真经，全面剖析创业教父马云的成功之道，深度解析草根英雄马云的创业人生，针对创业中的关键问题，如创业精神、创业准备、项目选择、团队建设、资本管理、管理模式等清晰地分析了他成功的步伐，将理论与实践相结合，将马云艰苦创业的睿智思维和领导魅力展现在读者面前。

《成功无捷径：马云创业22律》就好像善于提供行动方案的顾问伴随左右，时刻提供着智慧的启迪，无疑是青年创业者的良师益友。

<<成功无捷径>>

作者简介

黎黎，青年学者，北京大学管理系硕士，国内知名心理辅导师、个人成长顾问、资深营销管理认证师，长期专注心理学、管理学、成功学、社会学的研究，尤其热衷于中国企业家成功哲学的研究。在国内外期刊发表学术论文数篇，并先后担任多家报刊、杂志的专栏作家。

<<成功无捷径>>

书籍目录

第1律创业梦想：梦想有多大舞台就有多大10 敢做梦的人才会成功11 梦想要生长在土地上12 记住最初梦想，不要满足于一时成就14 梦想就是确定你的定位，定位决定地位15 第2律相信自己：自信是创业者最大的资本16 做好准备：创业就是与困难、失败相伴17 坚信自己是成功的保障18 拒绝自卑，将其化做创业的动力19 要有自知，自信但不可自负21 创业者最优秀的素质就是永远保持自信乐观22 第3律选好项目：好的项目更容易取得成功23 找最适合自己的，而不是最赚钱的24 找最适用的，而不是听起来最“炫”的25 从小处着手，小商品同样能做成大生意26 找准项目后就要专注投入27 第4律借力而行：创业就要找最合适的人29 善于搭建自己的人脉29 寻找最适合而不是最优秀的合作伙伴30 正确处理企业与政府的关系32 要学会巧借东风33 第5律果敢执行：勇者就要立即行动起来34 敢想敢为是创业成功第一要素34 创业不能停留在理念与幻想上36 有些事你不做就永远不知道结果37 从做中学，你无法衡量你还没有开始做的事情38 风险的背后可能就是财富40 第6律充满激情：持久的激情是创业的动力源泉41 激情，创业者的“倚天剑”42 人一辈子都在创业43 要把激情灌注到团队每个成员身上44 创业要有一种“疯”劲45 第7律敢于竞争：在竞争中强大自我46 不要惧怕竞争47 在竞争中，找到自己的取胜之道48 商场如战场，但商场不是战场49 不要因为对手而制定战略50 无招胜有招，所有的招数消化后再使用51 第8律勇于创新：将与众不同当做一种本能52 学会逆向思维，忘掉条条框框52 标新立异，永远不做大多数54 敢于开拓别人没有开拓的市场55 经营要多用新招，“一招鲜”不见得“吃遍天”57 要保持企业长久的创新能力58 第9律团队建设：单枪匹马难成大业59 要创业，首先要组建自己的团队60 最好的团队是唐僧式的团队61 不让团队中任何一个人掉队63 领导者的最大悲剧就是对下属不信任64 管理者要成为团队的中流砥柱65 第10律奖惩分明：在员工之中形成有效的激励机制66 快乐是对员工的一种激励67 给予适合的工作岗位就是对员工最好的激励68 激励的同时，不要忘记批评69 学会与员工分享收获70 第11律聚拢人心：为同一个目标和理想奋斗71 团结在一个共同的目标下72 管理者要对团队的气氛保持敏感73 凝聚力是企业制胜的法宝74 得人心者，终得天下75 第12律企业文化：不只停留在口号上，还要落实在行动上77 文化是企业的原动力77 企业必须要有自己的核心价值观78 让苦难与激情赋予企业最深邃的文化内涵79 办公室不要有太多的“铜臭”气80 第13律亮剑精神：心中无敌，无敌于天下82 培养强者心态，宁可战死不被吓死82 敢于竞争，在竞争中锻炼自己83 先发制人，竞争中一定要抢得先机84 用我们的方式看世界85 第14律人情关系：做生意离不开做人情86 创业要懂得与人交往的艺术86 靠诚信赢得朋友87 要学会和不同的人打交道89 学会向别人推销自己90 第15律客户至上：永远把客户放在第一位91 回到真正的商业原点91 在最困难的时候，首先想到的是客户92 虽然是免费的，但是我们也要负责任94 与客户保持及时必要的沟通95 客户赚钱，我们就一定能赚钱96 第16律融资方略：花投资人的钱要谨慎97 资金，一个创业者永远绕不开的话题97 在投资者面前创业者要保持自己的自信99 对待融资必须保持清醒的头脑100 选择适合你的融资方式101 不要让资本“绑架”了企业的经营102 第17律成长战略：把公司做大做强必由之路103 要给每个阶段制定明确的目标104 要给未来发展预留一些“空白”空间105 始终摆正自己“小公司”的位置105 创业要有长征心态106 第18律决策攻略：输赢常在一念之间107 先求生存，再求战略108 用错误给自己的决策提供更多支持109 决策要有长远的眼光110 执行力高于一切111 第19律营销策略：用诚信铺就最宽广的营销渠道112 用诚信为创业打下一个最坚实的根基113 客户是营销永远不变的核心114 口碑才是营销的王道115 营销一定要有自己的策略116 第20律危机意识：危机往往就是转机117 居安思危，随时做好“过冬”的准备117 危机公关，化解危机并利用危机119 CEO天天想的就是危机在哪儿120 成功的时候，更要有危机意识122 第21律不断自省：不要在欲望中迷失自我123 成功背后隐藏着许多挫折与失败123 创业者要有拥抱失败的勇气124 在黑暗时期，更要保持清醒125 关于创业的终极问题：创业到底是为什么126 第22律永不放弃：创业就不要给自己留退路127 成功是一条用荆棘铺就的道路128 创业者没有退路，最大的失败就是放弃129 放弃和永不放弃130 像坚持初恋一样坚持你的梦想131 参考文献133 附录：133 马云的经历与取得的成就134 阿里巴巴简介135 阿里巴巴大事年表136

<<成功无捷径>>

章节摘录

版权页： 第1律创业梦想：梦想有多大舞台就有多大 创业与梦想是紧密相连的，梦想为创业指引出正确的目标，创业为梦想提供实现的方式。

如果只有梦想，那么梦想就无从靠近；如果缺乏梦想，那么创业就等同于无头苍蝇四处乱撞，一切纯属无稽之谈。

因此，胸怀梦想，用创业的方式去将其实现，是实现梦想的必备前提。

敢做梦的人才会成功 这个世界，有这么一小撮人，打开报纸，是他们的消息；打开电视，是他们的消息；街头巷尾，议论的还是他们的消息。

仿佛世界是为他们准备的，他们呼风唤雨、无所不能。

你的目标，应该是努力成为这一小撮人。

如果仔细去了解马云的创业经历，就不难发现梦想在一个人的创业过程中所能起到的巨大的牵引作用。

马云敢于对社会未来发展趋势进行大胆的梦想和判断，在明确自己的创业目标后，就把这个想法果断贯彻执行，无论经历考验还是遭遇诱惑，他始终不放弃。

最终，他付出的一切，回报给他的，是完全超出当初想象的成功，同时还有整个世界对他的认可。

“奋斗的动力是什么？”

不是财富。

我是商业公司，对钱很喜欢，但我用不了，我不攒钱，我没有多少钱。

从大的方面说，我真的就想做一家大的世界级公司，我看到中国没有一家企业进入世界500强，于是我就想做一家。

”这是马云在2002年接受刘韧采访时讲的一段话。

在一开始，马云就知道自己要到哪里去，并且让这个梦想贯穿了创业之路的始终。

马云走过弯路，承受过常人无法想象的压力，但最终还是梦想的力量，给了他坚定的信念，令他从不放弃，从而使他的创业道路得以延续。

无论遭遇什么样的困难，每当他因为遭遇挫折而一次次回到创业原点的时候，梦想都会使他再次获得饱满的自信与拼搏的勇气。

对于现实中的创业者来说，不同的人可以拥有不同的梦想。

有些人希望获取财富，有些人希望自身价值得到认可和体现，有些人希望能填补经济市场中的某个空白，或者承担起自己的一份社会责任。

无论一个人选择什么样的梦想作为自己的奋斗目标，一旦确立下来，就必须毅然付出全部的努力朝这个目标前进。

只有这样，梦想才会具有价值，人生也因此才更有意义。

有一个教授，为了探究梦想对于人生究竟有多重要，随意选出一个班的学生作为调查对象，他向学生们提出了一个简单的问题：“你对未来有具体的梦想和规划吗？”

”有的学生很干脆，马上说出自己对未来的规划；有的学生很茫然，他们平时很少对未来进行设计；有的学生则很犹豫，似乎有梦想，但又说不清楚。

教授经过统计，发现只有10%的学生确认自己有明确的梦想。

教授未作任何评论，只是接着提出一个要求：“既然有具体的志向，能否将它写在纸上？”

”那些明确表示自己有梦想的学生很快写了下来。

教授经过比较和核对，发现只有4%的学生的理想是真正具体、可操作的。

过了20年后，教授和几位研究人员对当年接受调查的学生进行了追访，想了解他们多年来的人生轨迹和当前的生活状况。

因为学生们如今已经分散在世界各地，教授和其他研究人员几乎跑遍了全世界，最终才将追访工作完成，不过他们觉得这样做是值得的。

追访结果显示，当年把人生理想写在纸上的人，无论是事业上还是生活上质量都远远超出了那些没有写下理想的人。

<<成功无捷径>>

另外，还有一份附加统计显示，梦想最明确的4%的人，他们所掌握财富，竟超过了其他96%的人所拥有的财富的总和！

每个人的生活都有无数的可能，但如果你不在人生道路上奋斗，那么你的生活就只有一种可能，那就是一事无成、抱憾终身。

要想获得有价值的人生，那就需要抛弃得过且过的想法，寻找梦想、追逐梦想，用自己的努力去走近梦想、实现梦想，从而实现自己人生的价值。

或许并非每个人的梦想都能得到实现，但是拥有梦想的人，显然要比那些没有梦想的人拥有更多成功的可能。

马云用自己的梦想为自己指引出了一条最为正确的创业之路，现实中的我们，同样也应该用心去思考选择什么样的梦想作为自己人生最好的寄托。

梦想要生长在土地上一个人要想创业成功，首先要想好自己到底想干什么、能够干什么，然后才能摆脱各种诱惑。

现实中有这样一种人，他们有着远大的目标、美好的梦想，天天幻想着自己能获得伟大的成功，实现伟大的理想。

为了实现自己的理想，他们奋不顾身，但因为对自身和社会现实缺乏认识，最终总是落得一个悲惨的下场。

有一个词专门形容这类人——空想家。

这样的人，因为没有自知之明，缺乏对社会现实的认识，最大的失误就是不切实际，明明就身处现实之中，却总是看不清楚（或者不想看清楚）。

因为不能正视自己，没有自知之明，脱离了自身，便只能见到一个无限夸大的自己；脱离了现实，便只能生活在虚幻之中。

苏格拉底带着一个学生去一座城市。

在路上，学生发现前方有一块巨石，就在石头面前停下了脚步。

苏格拉底问他：“孩子，怎么不走了？”

”学生苦着脸说：“这块巨石挡住了我们的去路！”

”苏格拉底用手指着另一个方向，说：“我们从那条小路绕过去。”

”学生回答：“不，我不想绕，我要战胜这块挡住去路的巨石。”

”苏格拉底有些疑问，说：“孩子，你能做到吗？”

”学生回答说：“很难，但是我有勇气和信心打倒这块巨石，我要战胜它！”

”经过艰难的尝试，他一次又一次失败了。

最后学生很痛苦：“我连这个石头都不能战胜，怎么能完成更伟大的理想！”

”苏格拉底感叹道：“孩子，不能战胜的其实是你的内心，挡在你面前的不是石头，而是你的认识，道路从来都存在，你超脱不了你的认识，也就不能找到你的方向。”

”在外人看来，苏格拉底的这位学生是“愚钝”的，他的行为甚至是“可笑的”，但故事却真实地反映了许多创业者所处的情形：给自己设定了一个非常美好的创业梦想，但是他们却常常会忽略这个梦想是否超出了自己的能力范围。

就如这位学生在石头面前花费许多力气一样，创业者为自己能力之外的梦想同样也会耗费过多的时间和精力，到头来摆在他们面前的结果也只有失败。

而从一个善于思考的“智者”的角度来看，例如苏格拉底，从一开始就知道，这是一个注定没有结果的过程。

没错，作为创业者，要有敢于做梦的勇气，但一定要让自己的梦想扎根在现实的土地上。

这好比放风筝：要想让它飞得高，就一定要把那根长线牢牢地攥在手中。

说得更形象一点，梦想就像是一辆车，而对自我和社会现实的认识就像是车轮，如果我们不让车轮着地，那么这辆车就永远也到达不了终点。

也许有人会说，马云当初对未来的预计可能并不准确，因为未来总是充满了变数，他的梦想或许也只能是空中楼阁，可是在这个梦想的指引下，他不是同样取得了今天的巨大成功吗？

是的，在创业初期，马云确实并不知道中国互联网行业会向什么方向发展，他承认自己对互联网一窍

<<成功无捷径>>

不通。

然而马云的聪明之处在于：他对于当时的现实以及时代的发展趋势有着非常准确的判断，因而，他能看到互联网最终必定会改变人们的生活习惯。

毫无疑问，马云是一个敢于做梦的人，但他坚持的梦想始终都维持在现实根基之上的合理范围之内，这才是他创业取得成功的最切实的保障。

所以，创业者要想取得成功，就必须在敢于做梦的同时，让梦想生长在现实的土地之上。

看看下面马云在2006年中国企业领袖年会上的这段讲话吧，我们或许就会明白，马云的梦想与现实之间拥有着一种多么紧密的联系。

“创业者是很累的，各种各样的压力都会有。

我不想讲我的公司，不想讲我的商业模式，我想讲的是，我们生活在非常好的时代，我要感谢这个时代，没有这个时代就不可能有那么多优秀的企业，也就不可能有互联网。

”马云，将自己的梦想扎根于时代，也因而感谢这个时代。

他说：“我不会与任何人换这个时代。

”马云挂在嘴边的互联网时代、创业时代，听起来有点虚无缥缈，让人摸不着头脑，但这正是马云创业的根基。

正是因为他能意识到互联网的未来，对时代的发展方向有根本的认识和把握，他才会大胆地选择了自己的创业方向，并为之付出持之以恒的努力与坚持。

因此我们可以说：有了现实做保障，梦想才有了变为现实的可能。

俄罗斯总统普京说：“不能为了任何人都不明白的某种荒谬理想而工作，应该始终以现实为基础，为如今生活的具体人，为明天和后天生活的子孙后代而工作。

”同样，作为创业者，再美好的梦也一定要以现实为基础，这就要求创业者练就一双火眼金睛，能够洞悉自己所处的时代。

时代变迁的背后，涌动的是趋势、消费、文化的变化，只有观察、顺应这种变化，才能从中寻找到属于自己的创业条件和机会。

好比GOOGLE创立者眼中也有一个大时代，苹果推出iPhone时也有一个大时代，一个人只有把握了一个时代的特征，才能寻找到最适合于自己的创业机会。

这机会就是你的梦想生长的现实土地。

<<成功无捷径>>

编辑推荐

《成功无捷径:马云创业22律》编辑推荐：从一个穷小子到世界电子商务巨头，马云无疑是这个时代的草根英雄和创业偶像。

他在CCTV《赢在中国》现场征服了几乎所有选手和观众，成为了一个家喻户晓的“创业教父”。

而马云艰苦创业经验中凝结出的22条创业规律，更被中国无数创业者奉为经典。

玩转这22条创业金规，将有助于你在创业之路上“马”到成功。

<<成功无捷径>>

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>