

<<就这样，挺过创业难关>>

图书基本信息

书名：<<就这样，挺过创业难关>>

13位ISBN编号：9787801708694

10位ISBN编号：7801708695

出版时间：2009-12

出版时间：当代中国出版社

作者：许琼林

页数：172

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>

## <<就这样，挺过创业难关>>

### 前言

对于创业者来说，从雇员变成老板，要面临的困难与挑战是始料未及的，不仅具体层面的项目、资金、市场、管理、人才、客户关系要事事操心，还要应对精神上的无助和焦虑。

经受不住这千头万绪、百转千回的精神历练，创业恐怕很难成功。

正因为如此，初期创业者对于实战经验指导求之不得。

老一代的柳传志、任正非，新一代的马云、牛根生当然是创业典范，他们的故事鼓舞了很多创业者，但他们已经飞得太高、走得太远，经验很难复制。

还有一些理论研究者，高屋建瓴谈论创业需要的条件，但多少让人感觉隔靴搔痒，不着实际。

所以，当前市场上有关创业的指导书热热闹闹、层出不穷，但创业者如实记录自己创业历程的却很鲜见。

本书作者许琼林先生，恰恰是个例外。

他在一家工商类媒体工作多年，一直关注和研究民营企业发展，对于当前很多成功企业家的创业历程非常熟悉，一个个创业成功故事激励了他，也培养了他。

后来作为《民营经济内参》主编，出于研究民营经济的需要，为了真正了解民营企业的实际情况，许琼林先生亲身试水，从一个完全崭新的行业--汽车销售入手，开始创业。

尽管与其他创业者一样，面临许多实际问题。

## <<就这样，挺过创业难关>>

### 内容概要

许先生为人低调，不愿强调自己已经取得的成就。

但办企业的同时，许先生兼任中科院研究生院MBA课程导师，他把自己七年的创业历程总结为一堂精彩的实战创业课，与创业者一起分享。

以上是《就这样，挺过创业难关》这本书能够面世的机缘，也是读者的幸运，通过本书，创业者可以从以下三个方面得到切实的帮助：第一，作者再现了创业第一年到第七年一些关键的创业情景，展示了企业从无到有的全过程，可以帮创业者清楚了解企业发展的基本规律，做到心中有数，临事不慌；第二，讲述每个企业创业初期都会遇到的主要困难，并给出当时的临阵应对与反思后得出的合理的解决办法，可以让创业者跳出自己的困境进行参照，有些经验可以直接借鉴。

第三，非常重要的一点，作者从一开始就非常关注创业者的情绪管理问题，对于创业者人人都要遭遇的茫然、焦虑、心理压力进行了重点分析与开导，让创业者感同身受，“今天不是世界末日”的信念能够帮助创业者找回内心的平衡与安然。

这是创业者取得成功的精神保障。

或许许琼林先生七年创业经验和教训的总结只能让您说声：“哦，原来他也这么难，但挺过来了。相信我也可以。”

如果如此，这本书就发挥了它的作用。

它就像是创业者的一面镜子，里面显现的，都是您正在或即将遭遇到的挑战。

《就这样，挺过创业难关》是当前创业实战指导类图书的精品，能够帮助创业者少走弯路，取得成功。

## <<就这样，挺过创业难关>>

### 作者简介

许琼林

1962年出生，安徽肥东人。

从事民营经济创业研究多年，曾任全国工商联执委、中国民（私）营经济研究会副秘书长。

2000年创办了《民营经济内参》，并连续7年担任该刊主编。

为深入研究创业者由创业梦想到创业成功的路径，亲自耕耘“创业实验田”——创办私营企业，备尝其间的酸甜苦辣，由此获得颇多心得。

现在“在商言商”的同时，兼任中科院研究生院MBA中心导师。

<<就这样，挺过创业难关>>

书籍目录

前言：一堂精彩的实战创业课序：下海预备篇 克服“临变综合症” 克服“临变综合症” 创业篇  
我的七年 第一章 创业第一年。

义无反顾搭架子 情景再现 机缘点燃梦想 着手各项筹备 公司开业 第一  
年的难题 首要难题：茫然 次要难题：迷路 一般难题：遭遇白眼 反思我的第一  
年 第二章 创业第二年，摸索生意的“样子” 情景再现 急 遭遇“非典”  
困境中的转机 与刁蛮客户狭路相逢 第二年的难题 首要难题：无助感 次要难  
题：坚持，还是逃离？  
一般难题：如何为客户留下好印象？

反思我的第二年 第三章 创业第三年，逐步完善企业功能 情景再现 企业状态：“  
宝马车头拉马车” 创建企业沟通模式 半途而废的淘汰机制 第三年的难题 首要  
难题：打磨员工 次要难题：建立适合的员工基础管理体系 一般难题：创造激发士气的企  
业氛围 反思我的第三年 第四章 创业第四年，关注领导团队建设 情景再现 易得于金  
，难求一将 主动上门的专业人士 “哥们儿”引起的混乱 家族成员风波 第四  
年的难题 首要难题：如何任用并管理管理者 次要难题：抓好家族人员的管理 一般  
难题：抓好中层干部队伍建设 反思我的第四年 第五章 创业第五年，初步确立合作理念 第六  
章 创业第六年，脚踏实地聚焦创业 第七章 创业第七年，百尺竿头干事业回悟篇 创业的果实  
第八章 为投身创业做好准备 第九章 创业者的成功后记

## &lt;&lt;就这样，挺过创业难关&gt;&gt;

## 章节摘录

克服“临变综合症” 2001年，在强烈的实验心态驱使下，创业的念头在我的脑海中反复出现。

与大多数萌生过创业念头的人一样，我的创业念头出现后，犹豫和不安便接踵而来。或许只有极少数人，创业之前会毫不犹豫，而像我一样的绝大多数，在当前工作和生活还过得去的情况下，真到要独立干一番事业，“所有问题都自己扛”的时候。都或多或少会出现临战前的退缩。

这种现象被我称为“临变综合症”。

人是群居动物。

离开一个熟悉的群体，单独出来闯荡，孤独感便首先袭来。

当我向原单位领导和同事提出自己想要离开去创业的想法时，同事们纷纷表示舍不得，领导也提出了许多让我不好意思离去的劝留理由，15年来我在原单位工作业绩和人缘都不错，能算个“小班长”，领导和同事们的挽留让我心生暖意，我不断地想，真要离开么？

离开了，可就是一个人了，没有人可以帮我。

这时，我想起了一句已经被人们说烂的话：要勇于做第一个吃螃蟹的人。

“创业”这只螃蟹早已经被别人吃过了，重要的不是做“第一个吃螃蟹”的人，而是要“自己第一次吃螃蟹”。

对于“创业”这只螃蟹的味道，有人赞叹，有人皱眉，而我，还没有尝过。

权衡之下，我仍然决定要创业。

我在原单位的身份是自由的，因此，我没有马上辞去原工作，而采取了“走半步”的方式开始创业。

一个人干心里没底，我便动员一位好哥们儿一起创业。

他很有办事能力，曾在广东干过几年，对市场经济氛围很熟悉也很留恋。

听了我对他的邀请后。

他开始时很是激动，表示是应该合在一起好好干一场了，但之后就没了下文。

过了3个多月，他来对我表示歉意。

他说妻子不同意他抛弃现在这份很不错的工作，万一弄砸了，全家人的温饱都成问题。

我当然很理解这位哥们儿的难处，实际上我也面临着同样的问题。

远在老家的母亲和姐妹，听说我准备自己办公司，纷纷打电话来劝我不要冒险，不要太累。

母亲、姐妹规劝的话语时常在耳边响起，哥们儿的婉言拒绝让我再次停下来认真思考。

从上中学时起，许多事我基本上都自己拿主意。

家里人虽也知道劝不住我，但总是要表达一下自己的意见。

面对这种情况，我通常是不辩解，但也不会过多地考虑他们的担心。

但这一次，对夫人的思想工作还是要认真做的。

夫人早就知道我有创业梦想。

十几年前。

我就测算过街边那些煎饼果子摊、烤白薯小贩们的利润是否与我在单位的收入差不多，我还向夫人宣传过自己准备利用业余时间干点儿小买卖补贴家用。

我还常赞扬那些创业成功者，赞扬他们当初是如何不顾家人反对坚决创业直到取得成功的，我不断向夫人表示准备自己创业的意愿。

多年来，我的夫人已习惯了由我独自去决断大事，对于我的决定，她很少干涉。

因此，当我这次向夫人提出开始创业时，她不仅没有太多反对，反而给了我不少安慰。

我的激情又再次被鼓荡起来。

当最后决定无论如何都要创业的时候，我很认真地问了夫人一个问题：“如果我真的失败了，所有的东西都赔进去，回到家里还能不能给我一碗粥喝？”

” 我其实是在问她今后还能不能接纳一位失败者。

## <<就这样，挺过创业难关>>

夫人坚定地点点头，我得到了期待的答案。

有了这个答案垫底，我觉得我可以开始创业了。

不少人在创业开始前出现犹豫，都是因为自己面对“第一次”产生了心理障碍，解决之道其实就是--走到跳台上，啥也别想。

.....

## <<就这样，挺过创业难关>>

### 媒体关注与评论

忍受孤独是成功者的必经之路；忍受失败是重新振作的力量源泉，忍受屈辱是成就大业的必然前提。

忍受能力，在某种意义上构成了你背后的巨大动力，也是你成功的必然要素。

——俞敏洪 90%的困难你现在想都没有想到，你都不知道那是困难。

——史玉柱 从创业的第一天起，你每天要面对的是困难和失败，而不是成功。

困难不能躲避，不能让别人替你去扛。

任何困难都必须你自己去面对。

创业者就是要面对困难。

很多企业跟我谈创业的艰难，创业里最艰难的东西是永不放弃。

我希望中国有更多永不放弃、有自己独特思考的人。

这种创业者越多，中国企业才越有希望，中国企业才能走向世界。

——马云



## <<就这样，挺过创业难关>>

### 编辑推荐

创业，走一条“有方向，没把握”的实践之路 创业难题……茫然……迷路……无助感……逃离还是坚守……突破方法 就这样，挺过创业难关，献给饱尝辛酸，不断进取的创业者。

<<就这样，挺过创业难关>>

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>