

<<创业的现实>>

图书基本信息

书名：<<创业的现实>>

13位ISBN编号：9787508624891

10位ISBN编号：7508624890

出版时间：2010-12

出版时间：中信出版社

作者：[美] 盖伊·川崎 (Guy Kawasaki)

页数：318

译者：李亦敏

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>

<<创业的现实>>

前言

想象一下建立在美国仙丹和红牛饮料之上的美国梦，你就对硅谷的生活状况略有所知了。的确，歌手弗兰克·辛纳屈（Frank Sinatra）称纽约为“不眠之城”，但这只不过是因为弗兰克从没去过硅谷。

这片从旧金山延伸到圣何塞的狭长地带是另外一个所有人似乎都毫无睡意的地方。

你知道为什么吗？

因为每个人都要彻夜工作，带着梦想，满怀期待。

没错，这里有钱，但是还有别的东西，那些更强有力也更有诱惑力的东西。

这里有改变世界的机会。

人们在这里能赶上一个正在涌起的浪潮，然后去进行一生只有一次机会的冲浪冒险。

有没有想过那些靠技术公司发家的人为什么总是回来再重新开始？

他们根本管不住自己，因为这里太好玩了。

如果他们失败了，谁在乎呢？

现在想一下这个问题。

世界上还有什么地方能让你失败后——我是说一败涂地——仍能得到另一个机会？

并且这个机会之后还有另外的机会接踵而来？

在地球上，硅谷是个独一无二的地方，它是美国最后一个真正的精英凭借某个伟大想法和拼命工作的愿望就能把一群默默无闻的年轻人变成亿万富翁的地方。

这里不是华尔街、华盛顿特区或好莱坞，在那些地方能否成功很大程度上取决于你认识哪些人以及你上的哪所大学。

硅谷不在乎你在哪里读的大学，甚至不在意你是否上过大学。

它只在乎想法，你有一个好想法吗？

编个程序出来试试吧。

<<创业的现实>>

内容概要

用硅谷的话来说，正是“傻瓜大爆炸”让一个精干、出色、善斗的公司沦为平庸之辈。

25年来，盖伊·川崎扮演各种不同角色，包括创业者、传道者、创投家、博客作家、心灵导师等，他看穿了不可靠的趋势、粗略的理论、疯狂的行话与各种愚蠢马虎的行为，但这些至今都被视为商界的特色。

有太多人都在狂热地追求“下一个大商机”，结果却发现自己只不过是犯了“前一个大错误”而已。

现在，美国顶级的创业顾问盖伊·川崎将他机智和看似违背常规的观点整理成书，从竞争到客服，从改革到营销，向读者展示了如何避免一时的狂热犯下的错误、如何不做愚蠢的决策、如何坚持依常理办事等。

他讲到的问题诸如：如何让人们起身为你鼓掌；闲谈的艺术；如何建起一个社团；企业家最常说的十句谎话；你在求职时想问而不知问谁的一切事情。

这本书无论在结构还是在内容方面都延续了作者喜欢独树一帜的另类传统。

总之，诱人、实用、有趣，这本“决不胡扯”的书会让读者明白为什么全世界的读者都爱盖伊·川崎！

<<创业的现实>>

作者简介

盖伊·川崎（Guy Kawasaki），盖伊出生在夏威夷，获得斯坦福大学的心理学学位及加利福尼亚大学洛杉矶分校MBA学位。

曾担任苹果电脑公司的第二位软件“布道师”，说服人们为苹果电脑开发软件。他也是网站Alltop的共同创立人，这个资讯网站收集了很多人们关注的热点题材。

盖伊共写过9本书，其中包括《商业周刊》最佳畅销书《创业的艺术》。同时，他的博客是世界上最受欢迎的博客之一。

<<创业的现实>>

书籍目录

序一序二引言创业初期的现实 第1章 艰难的创业初期 第2章 创业初期的幕后故事 第3章 企业内创业的艺术 第4章 商品化的艺术 第5章 傻瓜都能懂的宗旨募集资金的现实 第6章 投资者的愿望 第7章 如何引起投资者注意 第8章 行动纲领的艺术 第9章 进行推销的10 / 20 / 30原则 第10章 风险投资家的10大谎言 第11章 创业者的11大谎言 第12章 募集天使资本的艺术 第13章 风险投资法律常识 第14章 律师的16大谎言 第15章 风险投资能力测验计划和执行面临的现实 第16章 战略悖论：苹果公司是怎么搞砸的，微软公司是如何走运的 第17章 制订业务计划的技巧 第18章 财务预测的艺术 第19章 业绩不佳的公司应采取什么财务模式 第20章 执行的艺术 第21章 蜜月之后 第22章 自力更生的艺术 第23章 董事会会议的艺术 第24章 我怎样用12107.09美元建立了一个web2.0、用户创建内容、公民当记者的长尾社交媒体网站创新的现实 第25章 创业的艺术 第26章 解决方案的七宗罪 第27章 创新的误区 第28章 黏性 第29章 工程师的谎言 第30章 怎样战胜硅谷 第31章 最纯粹的工程师：沃兹市场营销的现实 第32章 妨碍市场应用的笨主意 第33章 名字的游戏 第34章 品牌化的艺术 第35章 框定或被框定 第36章 获取线索：全球青年市场 第37章 谭氏艺廊的教育意义销售和宣传布道的现实 第38章 销售的艺术 第39章 分销的艺术 第40章 宣传布道的艺术 第41章 自己动手做公关 第42章 媒体人如是说 第43章 忘掉重要人物沟通的现实 第44章 有效的电子邮件 第45章 演说的技巧 第46章 怎样博得观众们的起立鼓掌 第47章 演讲是一种表演艺术 第48章 怎样成为DEMO之王 第49章 怎样在专题讨论小组上一鸣惊人 第50章 怎样成为一名出色的专题讨论组主持人 第51章 博客的艺术诱惑的现实 第52章 影响别人的心理学 第53章 创建网络社区的艺术 第54章 客户服务的艺术 第55章 权力3.0：更善良、更柔和、更好 第56章 闲聊的艺术 第57章 取悦小人物的艺术 第58章 取悦大人物的艺术 第59章 怎样取悦一个博主 第60章 维系好伙伴关系 第61章 合作伙伴的10大谎言 第62章 杰基·奥纳西斯的10个问题竞争的现实 第63章 防御的艺术 第64章 对立的看法：专利与竞争力 第65章 逼疯对手的艺术 第66章 怎样保持头脑清醒招聘和辞退的现实 第67章 雇用员工的艺术 第68章 现实的招聘 第69章 与雅虎首席人事官利比·萨廷谈论的13个问题 第70章 21世纪就业辅导H222 第71章 你想知道但却不知如何获得的硅谷求职大全 第72章 问新公司的9个问题 第73章 怎样在信息分类网站上找工作 第74章 怎样通过信息分类网站招聘 第75章 卡罗尔·德韦克研究的效应 第76章 裁员的艺术 第77章 解聘员工的艺术工作的现实 第78章 像在监狱里工作 第79章 怎样通过瓶颈 第80章 职场怪杰 第81章 本学年要学的十几件事情 第82章 为什么聪明人总办糊涂事 第83章 为什么聪明公司办糊涂事 第84章 怎样预防笨蛋爆炸 第85章 你是个自大狂吗 第86章 一个不混蛋规则 第87章 你的老板是个混蛋吗 第88章 总裁17大谎言中场休息测测你的创业智商行善的现实 第89章 Kiva的6堂课 第90章 社会性组织的企业家精神 第91章 从企业向非营利性世界的转变 第92章 幸存的艺术 第93章 我生命中的经验教训尾声创业的现实一览表致谢

<<创业的现实>>

章节摘录

插图：5.送礼物。

可能你没有留意，大多数博主靠写博客挣不了多少钱。

所以，你的产品样品，如T恤、钢笔等对于博主们能起很大作用，就像对于志愿宣传人员一样。

我不是说你可以收买博主们，但是这个方法很容易让他们高兴。

一分价钱一分货，给博主赠品是最有效的市场投资之一（虽然对于记者无效，就像《财富》的亚当-拉辛斯基在本书前面所说的）。

6.积极回应。

这是一个常识性的老生常谈的经验，却几乎每天都有人违反：如果你想要引起消费者关注，就必须回复博主们的电话和邮件。

你在按照他们的日程安排运作，但他们可并非在按照你的时间表工作，所以要适应这一点。

当然，如果你是史蒂夫·乔布斯，你可以制定规则，但是在获得他的地位之前，你必须按规矩办事。

7.使用步枪，而非猎枪。

任何对博主们进行地毯式轰炸的公司都会成为众矢之的，这样做的效果无异于同时给几十个人发电子邮件求助的效果一样。

这样做不仅效果不大，博主们还会认为你是个笨蛋而不想搭理你。

你的工作是准确找到跟你有关的人，博客群没必要整理你空洞的垃圾产品。

8.沉着应对负面消息。

如果时间合适，人们都可以是友好、快活和乐于助人的。

然而当情况不妙时，可就是考验你的时候了。

你的公司搞砸了，或者博主发了关于你的负面消息（不管是有理有据还是无中生有）。

当这个事情发生时，有些公司设置障碍或拒不让步从而犯了大错。

9.成为一个来源。

正视这个事实：在公司的发展阶段中，肯定会经历不值得别人报道的时候。

不要推卸责任，相反，“为将来投资”，并通过充当信息来源、介绍博主获取其他信息源头以及提供精辟分析的方法帮助博主写博客。

下一次，你可能会成为博客的内容，而非来源。

10.始终保持联系。

让我们假设你很成功，并且你杰出的产品已经得到了博主们的注意。

但这并不能说明你可以止步不前了，恰恰相反，继续经营你和博主们的关系，因为你还会需要他们。

即使你没有得到任何注意，下次你需要帮助时也要仍然继续努力争取他们的协助。

取悦别人不是一件事情——而是一个过程。

<<创业的现实>>

媒体关注与评论

这本书要买两本！
一本用来警不自己，一本送给身旁那位茫然无助的朋友。
——赛斯·高汀《紫牛》作者

<<创业的现实>>

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>