

<<只顾赚钱就是在扼杀你的企业>>

图书基本信息

书名：<<只顾赚钱就是在扼杀你的企业>>

13位ISBN编号：9787516101841

10位ISBN编号：7516101842

出版时间：2011-10

出版时间：中国社会科学出版社

作者：查克·布莱克曼

页数：204

译者：王艳

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>

## <<只顾赚钱就是在扼杀你的企业>>

### 前言

很多人对我说，这本书中的一些理论是他们从来没有听说过的。在“人生目标”专栏中，我常得到这样的反馈信息：从来没有人让我这样思考。请允许我在此表明：我的一生中从未有过独创的思想，我敢肯定其他人也没有。我曾经听一位艺术家说：“最好的艺术家其实只不过是最好的抄袭者而已。”这个世界上没有任何从未被触及的事物。所以，当我听到有人宣称他们已经找到了某种别人从未想到过的全新处事方法，通常最终发现那只不过是一种宣传手段而已。

我从来没有为写这本书而去刻意地挖掘商业或生活上的任何新鲜想法。最好的想法任何人都能想到，那就是重新发现那些现有的但却经常被忽略的好想法，并用一种更贴近当下的新表达方式来重新整理那些我们熟悉的想法。我希望这种表达方式对你来说是新鲜的，并且可以让那些被遗忘很久的想法重新充满生机。对于你已经非常熟悉的那些想法，我相信这种新表达方式将会给你带来一种实用且明确的方法，从而改变你的企业和生活。无论你是刚开始创业，还是已经摸爬滚打了许多年，这对你来说都有裨益。

写这本书也不是想要来教育你的。我并不是热衷于教育的人，相反，我更热衷于学习。对我来说，这两者之间的区别其实很简单。教育使我的大脑接收更多的信息，而学习会改变我的处事方式。教育是以知识为基础的，而学习是变通的。本书并不是为了向你灌输更多的信息而用象牙塔里的商业理论和概念构思而成。有关这方面的知识，你已经有太多了。

本书中的观点是在我亲身开创、发展和打造企业和帮助别人创业的过程中反复总结出来的。我的客户与我正在运用本书中的理论满腔热情地打造能享用数十年的企业。我相信这本书不仅仅只是用来装饰你的书架的（让你的书架看起来不错的一本书），而是你打造企业所需的一本充分利用的参考指南。

我从过往的事实中再次发现，我们通常认为企业将给我们带来时间、金钱和重大意义。但是出于某些原因，我们只希望它给我们带来金钱。由于我们只顾着赚钱，我们的企业从来没有带给我们时间上的回馈或者帮助我们在周围世界产生重要影响。我们太热衷于赚钱了，从而没弄清更重要的东西。

结果，所有事情都倒退了。我们拥有了企业，也接受了企业带给我们的任何生活方式。其中最好的情况也只不过是让我们拥有了金钱，但却很少会有足够的时间，而且几乎不曾产生过重大意义。

这也不足为怪，因为制定规则的人通常都是赢家。而我们恰恰经常让我们及周围的企业来为自己制定生活规则。本书是为了帮助我们掌控企业并且重新制定有利于我们的规则，以便企业最终为我们服务，而不是朝相反的方向发展。

我现在还不确定建立企业的基本要素是否就真的只有这四个基本要素，它可能会有五个甚至六个。但是我多年经营企业的过程中，我发现如果有了这四个基本要素，那么一个健康的企业结构和必要的其他部分都会随之而来。

一个企业的大多数基本条件很明显。当我们开办一个企业时，会面临一大堆事情：营销、企业发展、运营管理、会计和其他一些事情。但是，企业的四大基本要素并没有显现，因此我们得去主动获得并邀请它们进入我们的企业。

## <<只顾赚钱就是在扼杀你的企业>>

成功的创业者就是这样做的。

有人向我询问有关财务和会计方面更多的信息，因为这对成功是那么重要。我的回答是——你应当读读卡伦·贝曼和乔·奈特所著的《企业家的财务知识——你需要清楚了解的数据》，然后聘请一个好的注册会计师。

因此无须我再重复他们已经说过的话了。

本书重点阐述不太明显但同样重要的四个基本要素。

最后，我认为我只为创业者们带来三样我建议的东西——清晰、希望和风险。如果我们清晰了解我们的现状、我们要去的目的地，并有完成最初几步的清晰措施，那就给了我们希望。

这不仅是满怀愿望的希望，而是字面上应有的希望——确信我能够做到。

为了满腔热情地打造一个给你一直想要的生活的企业，这种希望会让你去冒一些慎重考虑过的、必须冒的风险。

我要将你的希望从愿望变成信念。

对大部分成年人来说，除非我们摆脱那些难以改变的，有时甚至是陈旧的现实观，否则我们不会去学习。

我希望这本书会带给你对传统企业智慧的新思考，并再次向你介绍一些你遗忘已久的思想和做法，而这些东西可以改变你的企业和你的生活。

请利用这本书来打造一个为你服务的企业，而非你为它服务。

利用这本书打造一个生存下来、取得成功，乃至有意义的企业。

请满怀热情地行动起来吧！

## <<只顾赚钱就是在扼杀你的企业>>

### 内容概要

过于忙着赚钱，没有企业能够存活。

本书基于一些极其简单的理念——它们永远都存在，只是因为过于简单而被忽视了。查克学会了这一真切之道——深刻的东西往往都是简单的。这些简单的道理会彻底改变任何愿意放弃复杂而追求高效的企业。

本书会帮助创业者将重心从自己没法赚钱转移到打造一个在他们度假时也在赚钱的企业。《只顾赚钱就是在扼杀你的企业》揭穿了经营小企业是长达30年的苦差事这一念头，并介绍了只需三到五年就可建立自行运行的企业的概念。

本书还以利用企业快速实现理想的生活，推动你及你的企业从求生存到获得成功商至对社会有意义这一理念取代传统的退休观。

你的企业应当摆脱金钱和时间这两者的束缚，而不只是金钱的束缚。《只顾赚钱就是在扼杀你的企业》向创业者介绍了如何在更少的时间内赚得更多的钱，如何重拾创业之初的热情，以及如何建立一个可以享用几十年的企业。

开启一种新思维方式——它将会改变你经营企业和开创未来的方法。

## <<只顾赚钱就是在扼杀你的企业>>

### 作者简介

查克·布莱克曼，一生经营企业，他现在用他的经验帮助创业者取得成功。他在美国、欧洲、非洲和大洋洲做演讲并与各地企业合作。他的公司奇思妙想集团为创业者、CEO及其成长中的企业提供以结果为基础的指导、咨询和顾问服务。

布莱克曼先生最初在美国军队供职，随后13年从事非盈利领导力发展工作。他开创并发展成熟了五个小企业，包括出售给美国最大的消费者服务企业的一个公司。通过在营销支持服务行业中的重新定位，他协助领导了三家价值2千万到1亿美元的公司。

布莱克曼先生被视为营销服务行业的思想领导者，有几十年销售、营销和公司经营的经验，包括品牌、数据库和网站开发、呼叫中心、服务、印刷和直邮业务。

布莱克曼先生的部分客户包括微软公司、苹果公司、礼来公司、TAP制药公司、Sun微系统公司、泰科医疗器材公司、佳斯迈威公司，等等。

布莱克曼先生还是一些会议的发言人、杂志撰稿人和非盈利机构董事会成员。他的新书《只顾赚钱就是在扼杀你的企业》从根本上改变了创业者理解企业成长的方式。最近，在《企业家杂志》、《CoBiz杂志》、《居家创业杂志》上，都有他的身影。他还是MFSA/Maui的主题演讲人，以及其他许多活动的参与者。

## <<只顾赚钱就是在扼杀你的企业>>

### 书籍目录

#### 第一部分 控制——征服“急迫事”

##### 1. 只顾赚钱的创业者不能存活

我们的企业也应当成长

变成正常，而非普通——打造一个为你赚钱的企业

两件对立的事

急迫事

枯燥的赚钱游戏

重要事

切莫“稍后”

赚钱与打造一个企业

双管齐下

时间和金钱

打造一个成熟企业

对企业成熟的不同思考

成熟带来自由

##### 2. 我们是怎么卷入枯燥游戏的，为何摆脱不了

企业发展的七个阶段

第一阶段：想法和着手启动

第二阶段：生存

第三阶段：维持

第四阶段：稳定（事必躬亲）

##### 3. 摆脱枯燥游戏之道

立即行动

企业成熟的基本情况

赚钱并非强有力的愿景

第五阶段：成功！

第六阶段：有意义（或假成熟）

第七阶段：移交

风险及为什么是值得冒险的

为什么第四阶段比第五阶段至第七阶段更具风险

如何应对风险

解决乒乓球问题：打造成成熟企业的基础

双管齐下的机制

1号“老板”——战略规划书

2号“老板”——外部监督人员

企业的七个发展阶段就像爬一座想象中的山

#### 第二部分 目标清晰关注重要事情

##### 4. 3至5年俱乐部：有企业成熟的时针在你

脑海中滴答响吗

改变生活的三步

企业中第二个最重要的问题

有目的地遛狗

你的企业成熟日与意向

选定企业成熟日

<<只顾赚钱就是在扼杀你的企业>>

怎样到达企业成熟日

你脑海中滴答作响的企业成熟时钟

关键的决定——明智地决策

.....

第三部分 准备——发展成熟企业的主要工具

整合

后记

## <<只顾赚钱就是在扼杀你的企业>>

### 章节摘录

这就像企业的第一阶段一样。

离开地面后不久，你们汗流浃背，手要紧紧抓住岩石，脚要在峭壁上支撑着你的身体，这时兴奋劲儿消失了。

此时实际的心情变为“我没想到会这么难啊”。

这就是你们在求生存的第二阶段。

峭壁的第一部分是最长的，而你们处在求生存的状态持续非常短。

你们通常想到的是顺绳索下去，并且这么做。

峭壁看似没有尽头。

你们看不到一块上面的凸出岩石，然后开始怀疑自己能否到达目的地。

当最终看到正前方的凸出岩石时，你们正准备放弃而顺着绳索下去。

你们到达狭窄的平地，感觉像是刚中了大彩。

你们各自支起帐篷，全都筋疲力尽了。

这是第三阶段的稳定。

到了第二天早上，这平地看起来更像一条沟渠，你们不知道曾看到里面有什么。

你们有一个选择。

你们可以顺着绳索下去，或者到达下一处峭壁，到下一处平地。

问题是第一处峭壁太高，你们原来精神饱满地攀爬，结果发现要到达下一处峭壁非常难。

即使你们知道后面的每一段峭壁都比第一段距离短，危险性也降低了，但是实在难以继续攀爬了。

第三阶段的沟渠很显然不是你可以生活的地方，即使有一些同行者决定顺着绳索下去，你仍然勉强抓住绳索往上爬。

攀爬过程漫长而艰辛，但完全不同于爬第一段峭壁，而且当到达第二处平地时你有惊喜的发现：

那里有潺潺流水，灌木上果实累累，还有为那些从轻松的路线爬上山的旅行者建造的小木屋。

这到了稳定的第四阶段。

你可以在这里停留几天，甚至在此结束行程，并从旁边小道走上直路。

到达这里的大多数人都这样做，这使得这里更加吸引人——其他所有人似乎都在这里解脱了，仿佛这是正常的，而不只是普通的事情。

几乎开始这次旅程的所有人都在这里解脱了。

但是，到第二天早上，你们决定继续前进，要进一步攀登峭壁。

这段路程不像其他的那样长和难爬了，并且当你们爬得越远，它就越来越轻松了，一直到你们最后走上山顶。

这就是第六阶段。

大约拐几处弯，接着就是有宾馆、高尔夫球场和温泉浴场的平地了。

你们到达宾馆，怀着极大的成就感马上开始享受所有的劳动成果，感觉到此行非常有意义。

这是第七阶段。

你有非凡的经历可讲了，你也想知道那些停留在半路上的其他攀登者的情况怎样。

.....



## <<只顾赚钱就是在扼杀你的企业>>

### 编辑推荐

《只顾赚钱就是在扼杀你的企业》为纽约时报2010年畅销书，利用企业成就你的理想生活！

打造一个在你度假时也在赚钱的企业。

弄清企业从不成长的原因，以及你的企业能怎样成长。

将企业从生存发展到成功直到有意义。

快速发展一个可以享用几十年的企业。

经营小企业不应是一件长达30年的苦差事。

孩子会成长，企业也应当成长。

这不是尖端科技，也不在天资聪慧，只需注重意向。

你能够摆脱枯燥的赚钱游戏，并重拾创业之初的热情。

《只顾赚钱就是在扼杀你的企业》为你提供一些简单的必要工具。

<<只顾赚钱就是在扼杀你的企业>>

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>