第一图书网, tushu007.com

<<为什么你的公司没长大>>

图书基本信息

书名：<<为什么你的公司没长大>>

13位ISBN编号：9787547013472

10位ISBN编号：7547013473

出版时间：2012-1

出版时间：万卷出版公司

作者：田友龙

页数：237

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

小老板，我尊敬　古人云，十年磨一剑。
而我则用十年时间写下了这本书。
十年前，我逃离外企，由外企的金螺丝变成中小企业的铁马达。
十年间，我的脚印踏遍了中国50%的县城，曾与近千位小老板亲密接触。
小企业小老板给过我很多感动，在我看来，小企业小老板，哪怕是开小饭馆的老板，也功德无量，令人尊敬。
中小企业为社会提供了更多的就业岗位，贡献了更多的税收，开发了更多的技术……我们不得不为中小企业的老板敢于承担社会责任而喝彩。
他们多数才华横溢、精明能干，他们多数出身草根、白手起家，赤手空拳打天下的勇气让人佩服。
他们在资金与技术贫瘠的土壤中扎根，在不利政策环境中破土，在外资、合资品牌丛林中成长，生命的顽强与坚韧让人感慨与惊叹。
他们热情而富有理想，为了实现百年老店的梦想，很多人“起得比鸡还要早，睡得比狗还要晚”。
　在尊敬与感动之余，又难免有点儿心酸与不安。
事实上，中国企业家少，小老板多，中小企业并没有获得更多的关注。
看一看流行的营销管理杂志，有几篇文章是为中小企业写的？
看一看咨询公司、广告公司、学术研究机构，有几个真正将目光投向中小企业？
十年风雨营销路，我以一己微薄之力改变不了中小企业的命运，但希望至少有那么几个企业因我而不同。
于是我梳理了与小老板、小企业打交道的点点滴滴，汇成此书，希望我的经验可以给更多中小企业提供帮助。
　微型企业——中小企业——大型企业——巨型企业，是企业的成长阶段图。
简单地说，企业发展是有阶段性的，不同的阶段需要不同的工具与方法。
昨天的成功可能会成为今天成长的绊脚石，企业要健康发展，必须要有另外的方法。
此书对读者的价值大抵有三：其一，提供一面参照的镜子，让中小企业自察自纠；其二，提供一个行动的坐标，让中小企业站得更高，看得更远；其三，以批评为基调，以诊断为筛子，为中小企业找到成长的路径与方法。
　当然，我研究的不是广泛的小老板，更不是全体小老板的集合，而是“精确制导”的——有长大梦想的小老板。
我指出的小老板在经营管理中的错误与不足，正是他们用来追求长大梦想的不正确方法，其本质是善意的提醒。
当然，不是每一位小老板都会犯这些错误，更不会所有问题都出现在同一位小老板身上。
事实上，不少中小企业生机勃勃，小老板的日子也过得很滋润。
但由于中小企业数量太多，即使占很小的比例，文中所涉及的中小企业的老板也是一个十分庞大的群体，故用“小老板”称之，本书也就具有了普世价值。
希望各位读者能理解我的本意。
　但愿每一个中小企业都能长大，都能长寿！

第一图书网, tushu007.com

内容概要

小老板的哪些不良习惯阻碍了自己和企业的进步？
为什么小老板忙得昏天黑地企业却矛盾重重？
为什么小老板煞费苦心却无人可用？
面对金钱小老板如何才能摆正心态？
什么样的书才对小老板有用？
为何小老板要成为企业家有如登天之难？
小老板的出路在哪里？

十年时间、一千五百多个县城、近一千位小老板，为本书作者提供了能近距离接触、研究小老板的机会，从而将小老板的众生相在笔端刻画得淋漓尽致。
辛辣的讽刺和批评掩盖不了作者希望小老板成长、发展的良苦用心，生动有趣的文字除了让读者会心一笑外更值得小老板们反复思量。

作者简介

田友龙
弱势品牌营销专家、终端营销专家、中国小老板研究第一人。

《销售与市场》特约专家作者、《第一营销网》专栏专家、特约讲师、《酒海导航》特约专家。

先后服务过卡夫食品、宝洁等世界五百强、也曾带领某国产婴幼儿品牌成功撼动强生的市场领导地位。

在《销售与市场》、《中国经营报》、《酒海导航》、《医学美容》、《创业》等发表论文100多篇。

书籍目录

序 金字塔底的财富 刘春雄
自序 我尊敬小老板
第一章 小老板的十大不良习惯
小老板十大不良习惯之一 聪明反被聪明误
小老板十大不良习惯之二 批评总比表扬多
小老板十大不良习惯之三 我可以找借口 员工不能有理由
小老板十大不良习惯之四 控制信息
小老板不良习惯之五 不认可他人
小老板不良习惯之六 不承认错误
小老板不良习惯之七 太喜欢赢了
小老板不良习惯之八 事业小 脾气大
小老板十大不良习惯之九 生活在过
小老板的十大不良习惯之十 生性多疑
第二章 小老板为什么忙
小老板为什么忙之一 抢别人的事干
小老板为什么忙之二 不习惯放手
小老板为什么忙之三 把简单的问题复杂化
小老板为什么忙之四 太爱折腾
小老板为什么忙之五 假勤奋
小老板为什么忙之六 不培训员工
小老板为什么忙之七 无人可用
小老板为什么忙之八 追求太多
第三章 小老赚钱六大不良心态
小老板赚钱不良心态之一 只想以巧赢利
小老板赚钱六大不良心态之二 总想多赢利
小老板赚钱六大不良心态之三 总想赚快钱
小老板赚钱六大不良心态之四 总想赚暴利
小老板赚钱六大不良心态之五　只想无风险赚钱
小老板赚钱六大不良心态之六 总想不花钱只赚钱
第四章 小老板八大用人原则
小老板八大用人原则之一　亲人重用
小老板八大用人原则之二 能人慎用
小老板八大用人原则之三　小材大用小
老板用人八大原则之四 唯勤是用
小老板用人八大原则之五　通才通用
小老板用人八大原则之六　刺头拒用小
老板用人八大原则之七 慕“名”而用
老板用人八大原则之八　“拿来”就用
第五章 小老板读书六法
小老板读书六法之一 不读书
小老板读书六法之二 读“天”书
小老板读书六法之三 读“名”书
小老板读书六法之四 读“洋”书
小老板读书六法之五　一个人读书
小老板读书六法之六 带着“答案”读书

第一图书网, tushu007.com

第六章 小老板与企业家的八大差异
第一大差异 一 票否决VS一票赞成
第二大差异 悲观VS乐观
第三大差异 散财VS聚财
第四大差异 管理自己VS管理他人第五大差异
做大事VS做小事
第六大差异 乱拳VS套路
第七大差异 过程VS结果
第八大差异 超级明星ＶＳ英雄团队
第七章 小老板五大结局
小老板五大结局之一
分崩离析小老板五大结局之二 撑死
小老板五大结局之三 越做越小小老板五大结局之四
长大
小老板五大结局之五 做百年小店

章节摘录

版权页： 第二章小老板为什么忙 小老板做企业，投入最多的是时间和精力。
小老板们相信天道酬勤，他们的潜意识里有这样的定义——我忙，生意就会好；我闲，生意就会差。
他们总是勤奋、勤奋、再勤奋，工作时间通常是“5+2”、“白+黑”。
为什么忙之一抢别人的事干 主动抢活干 小老板虽生意做得不大，但上个洗手间都在打电话，因为他们是相当的忙！
小老板通常是一专多能，有着很强的综合实力，但能力越大责任就越大，所以通常身兼数职，既担任董事长，又兼任总经理，还挂职业务员，客串会计出纳……只可惜他们没有三头六臂，因此也只能两眼一睁忙到熄灯。
当然在创业前期（准备阶段和创新阶段），小老板一无经验，二缺资金，三缺人手，没办法，通常既是决策者，又是执行者，甚至还要充当搬运工，大事小事一肩挑。
虽然这些都是无奈的选择，但问题是经过两三年的发展，小老板多少也收了三五斗，好坏也有了七八条枪，为什么他们还必须事必躬亲，还必须亲自上阵？
其实这一切都是他们主动申请的。
榜样的力量 小老板做企业投入最多的就是精力，他们总是勤奋、勤奋、再勤奋。
小老推崇一个理念——领导带头，员工加油！
老板勤奋员工就不会偷懒，天道酬勤，只要勤奋生意就会好，企业就会成功。
所以小老板喜欢事必躬亲，大事小事都要亲自上阵。
成功通常会让人自信，小老板因此自我感觉良好。
由于创业期角色定位模糊，小老板身兼多职，他们认为自己能时时处处放光彩，时时处处都能做得比别人更好，此时榜样就变得重要，只要能站在前面就绝对不站在中间，能站在中间就绝对不像黄花鱼一样溜边。
现代商业建立在分工协作的基础上，所谓“闻道有先后术业有专攻”，专业的事一定得让专业人士来干才行。
当然了，谁干谁出彩，而老板树榜样、放光彩，其实是不清楚自己该干什么的表现，总是做自己本不该干的事，然而多数时候他们却对此浑然不知。
解决问题的习惯 小老板做企业，是把生存放在第一位的。
而讲生存就绝不能做详细的企业规划或计划，反而讲活命哲学更实用，也就是把细节做好、把身边的问题解决好。
创业时小老板多数是“三无产品”：无资金、无技术、无人员，因此什么事都是大事，什么事都是自己的事，最后小老板养成一个习惯——来什么事，就干什么事。
人对习惯有着强大的依赖性，更何况这个习惯蕴含着巨大的既得利益。
解决问题是小老板活命的根本，他们丢不掉也丢不得。
只要见到事情遇到问题，尽管有时他们认为把事情交给别人做可能会更好，但是心里还有那么一点担心下属做不好，忍不住要自己做。
而问题则会激发小老板的本能反应，他们即便不亲自操刀也会指手画脚一番。
俗话说，麻雀虽小，五脏俱全。
小老板虽然生意不大，遇到的人和事却不少，往往一进办公室就被各种各样的人和事包围，解决问题就成了第一要务。
小老板永远会犯这个错误——心里明明有计划，也清楚不同的事需要不同的人来做，但一进办公室就进入了紧急状态，把该干的不该干的都一起干了，因此永远有干不完的活和解决不完的问题。
如果仔细一想，大多数事情都是自己不该干的，一些事情自己干得并不好，是不是交给别人干会更好呢？

媒体关注与评论

本书几乎开启了一个全新的研究领域，它重点突出，研究扎实，独立成篇的内容结构十分便于、易于阅读，是第一营销网人气王，受百万读者热捧，是一本不可多得的好书，每一位从商者都应该好好读一读。
——第一营销网主编 孙曙光　在现今铺天盖地的讲述创业、品牌、管理的书籍中，最缺少的是如何让企业从小变大、如何让企业从吃饱到变强的内容。
本书从国内现状入手，用小老板的视角总结分析，指出他们为什么长不大，并给出了如何能让企业变大变强、让小老板完美变身企业家的方法，是中小企业经营者、创业人的经典读物。
——渠道网CEO 张宝仪　千百万小老板从创业的第一天起就憧憬着成为一颗闪亮的企业明星，但劳累忙碌的现实却阻挡了他们梦想的步伐。
作者深入市场，走访了近千位小老板并潜心研究十年，对小老板的困惑作了精辟的分析，给出了实用的解决方案，值得渴望做大事业的小老板们一读。
——《创业》主编 龙华　在与酒界小老板的沟通过程中，深知他们创业多艰，也能够理解他们在面对创业遇阻、沟通不畅、企业内部关系扭曲、管理出现危机、前途遭遇坎坷等等境况之时心灵上的那种纠结。
本书值得一读，尤其是值得准备创业、正在创业或处于事业发展初期，想从小老板走向大老板的创业者一读。
——《酒海导航》副总编 智军　《为什么你的公司没长大》应该成为三类人案头不可缺少的工具：小老板、想创业的营销人、多数与小老板打交道的营销人，这里有他们共同需要的答案。
——《医学美容》主编 井小英　友龙先生的作品不仅形式美，内容也美，他笔下的小老板更美。
在中国，凡是办企业的，哪怕是开小饭馆的老板，也功德无量。
友龙先生潜心研究小企业、小老板，旨在协助小老板发展成大老板。
本书字里藏乾坤，文中显世界，是颇值得企业人细细品味的好书。
——北京大学企业家研究中心研究员 黄海平　作者耗时十年，遍访上千位各行业小老板，从一个全新的角度，解读小老板心态，记录中小型企业主们的酸甜苦辣，深刻剖析了他们存在的问题。
但愿本书能引起各界对中小型企业主更多的关注！
——中国化妆洗涤协会副秘书长 陈羲

编辑推荐

《为什么你的公司没长大》的语言浅显易懂，批评的外表下是发自内心的对小老板的尊重和关怀，麻辣地道的重庆语言风味具有极强的感染力。

名人推荐

本书几乎开启了一个全新的研究领域，它重点突出，研究扎实，独立成篇的内容结构十分便于、易于阅读，是第一营销网人气王，受百万读者热捧，是一本不可多得的好书，每一位从商者都应该好好读一读。
——第一营销网主编 孙曙光 在现今铺天盖地的讲述创业、品牌、管理的书籍中，最缺少的是如何让企业从小变大、如何让企业从吃饱到变强的内容。
本书从国内现状入手，用小老板的视角总结分析，指出他们为什么长不大，并给出了如何能让企业变大变强、让小老板完美变身企业家的方法，是中小企业经营者、创业人的经典读物。
——渠道网CEO 张宝仪 千百万小老板从创业的第一天起就憧憬着成为一颗闪亮的企业明星，但劳累忙碌的现实却阻挡了他们梦想的步伐。
作者深入市场，走访了近千位小老板并潜心研究十年，对小老板的困惑作了精辟的分析，给出了实用的解决方案，值得渴望做大事业的小老板们一读。
——《创业》主编 龙华 在与酒界小老板的沟通过程中，深知他们创业多艰，也能够理解他们在面对创业遇阻、沟通不畅、企业内部关系扭曲、管理出现危机、前途遭遇坎坷等等境况之时心灵上的那种纠结。
本书值得一读，尤其是值得准备创业、正在创业或处于事业发展初期，想从小老板走向大老板的创业者一读。
——《酒海导航》副总编 智军 《为什么你的公司没长大》应该成为三类人案头不可缺少的工具：小老板、想创业的营销人、多数与小老板打交道的营销人，这里有他们共同需要的答案。
——《医学美容》主编 井小英 友龙先生的作品不仅形式美，内容也美，他笔下的小老板更美。
在中国，凡是办企业的，哪怕是开小饭馆的老板，也功德无量。
友龙先生潜心研究小企业、小老板，旨在协助小老板发展成大老板。
本书字里藏乾坤，文中显世界，是颇值得企业人细细品味的好书。
——北京大学企业家研究中心研究员 黄海平 作者耗时十年，遍访上千位各行业小老板，从一个全新的角度，解读小老板心态，记录中小型企业主们的酸甜苦辣，深刻剖析了他们存在的问题。
但愿本书能引起各界对中小型企业主更多的关注！
——中国化妆洗涤协会副秘书长 陈羲

第一图书网, tushu007.com

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