

## <<老板是怎样炼成的>>

### 图书基本信息

书名：<<老板是怎样炼成的>>

13位ISBN编号：9787807299868

10位ISBN编号：780729986X

出版时间：2010-10

出版时间：凤凰出版社

作者：辛保平，程欣乔，宗春霞 著

页数：302

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>

## &lt;&lt;老板是怎样炼成的&gt;&gt;

## 前言

十几年走了三个国家部委，如果就这样坚持走下去，这辈子也可能走得比较平顺，不但自己有保障，而且可能连儿孙都有保障，但心中总感觉缺少点儿什么。

当一个人在三十几岁的时候就能看见自己七十几岁甚至八十几岁的光景，会不会觉得有点恐惧？于是选择了逃离。

先是自己创业，然后和几个志同道合的朋友合伙创业。

先是为了自己的创业研究别人的创业，以便借鉴成功者的经验，吸取失败者的教训，以后陆续将这些研究体会发表在一本名为《科学投资》的杂志上。

这本杂志被有些读者称为“国内最好的个人创业、投资、理财及中小企业运营实战指导杂志”，当然不是谬得虚誉。

时间长了，于是就有了这《老板是怎样炼成的（最新版）》《老板是怎样炼成的》。

这《老板是怎样炼成的（最新版）》可以说是目前市面上流通的各种本土创业书籍的祖师爷。

目前，国内市面上的创业类书籍，大体有两种，一种可称为舶来品，主要是翻译作品，有很好的架构，精致的笔触和创新的思维，读来很能给人予启发，但因为是外来的东西，主要来自欧、美、日本。

这些国家与国内创业的氛围包括软环境与硬环境都颇有不同，有些在国外行之有效的方法，拿到国内来，不但于事无补，反而常常坏事。

所以，在有些读者看来，像这样一些舶来的创业指导读物，总有些隔山打牛、隔靴搔痒的感觉，很不解渴。

另一类则是国内一些作者的作品，大多为“编著”，抄袭拼凑之作。

读这样一些作品，经常会发现，很多问题连作者自己都没有搞清楚，就在那里夸夸其谈，给别人传道授业解惑，实在是误人子弟。

而您现在所看到的这《老板是怎样炼成的（最新版）》，部分来自作者的亲身实践，一些则来自作者对其他创业人士的亲身走访。

所提供的经验与方法，都有实践佐证，被证明是行之有效，拿来就可以用的；所提供的失败教训，亦同样有现实的案例为基础，通过案例提供“活体”证明，可加深理解。

这一本书，涉及创业的方方面面。

它是成体例的，或者说我们尽力在使它成体例，但又不同于一般的学院派作品或某些“舶来”品，只重视“形而上”的架构，而忽视其实用功能；或只注重理论上的正确和逻辑上的完美，深文大意，而忽视实践不能完全包容于理论。

理论上正确的，实践中却往往显示错误。

这是一本为“用”而写的书，不是一本为“读”而写的书。

阅读这样一本书，在文字上我们是有自信的，但如果你感兴趣的只是理论，希望喝一杯纯粹的“理论牛奶”，在理论上升华一下自己，那么，这《老板是怎样炼成的（最新版）》很可能会令你失望。

相反，如果你是一位正在创业道路上艰难跋涉的创业者，或者你有计划自己创业却感到茫然无措，不知从何下手，也有可能你只是希望在未来创业的过程中少受一些磨难，更快一些接近成功，那么，这《老板是怎样炼成的（最新版）》就正是你所需要的。

这是一本可以为你提供多方面指导，帮助你解决实际问题的书。

当然，如果你是一位理论工作者，这《老板是怎样炼成的（最新版）》也可以为你提供丰富可靠的一手资料，为你在相关理论上的研究提供帮助。

另一方面，如果你只是希望寻找一些有味道的谈资，或满足你对成功、对财富、对当老板的幻想，刺激你在职场上、在打工生活中日趋麻木的神经，那么，这《老板是怎样炼成的（最新版）》也可以为你提供某种程度上的帮助。

作者 2004年12月于北京。

## <<老板是怎样炼成的>>

### 内容概要

该书是草根创业者的实战指南：从创业者易犯的35种错误，到微利时代的谋利技巧；从创业最集中的几大行业，到最经典的商业方法……该书用千万真实案例梳理透析了创业成功的全程攻略，权威深刻，简易清晰。

## <<老板是怎样炼成的>>

### 作者简介

辛保平，中国人民大学新闻本科，北京大学金融学研究，资深财富研究专家，创业、投资咨询专家。曾在国家物资部、国内贸易部、信息产业部服务12年，上世纪奋勇下海创业，其间几经沉浮。现任北光华方德投资咨询有限公司执行总裁、科学投资杂志社常务副总编辑。作为创业实战派专家，多次应国家发改委、国家劳动与社会保障部、国家中小企业银河培训工程、联合国中国青年创业国际计划(YBC)等机构和单位邀请，为创业者提供培训及指导，并在北北人民广播电台开办专题讲座。著有畅销书《老板是怎样炼成的》等多部著作。

## &lt;&lt;老板是怎样炼成的&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 创业者十大素质 欲望——推动创业成功的原动力 忍耐——不仅是一种美德 眼界——用心看世界的人更容易发现机会 明势——顺风行船才能走得快 敏感——要抓住机会，需要训练本能 人脉——“有钱”好，“有人”更好 谋略——创业不是打架，需要多用脑子 胆量——赌徒适合创业 与他人分享的愿望——分享不是慷慨，是明智 自我反省的能力——人最不乐意承认的是自己的过错

第二章 中国创业者易犯的35种错误 投资项目过于单一 投资规模过大，资产负债过高 过度相信他人，不亲自进行市场调查 急于获取回报 不愿找“外援” 迷恋主导权而寻求过度弱小的合作伙伴 轻率选择合作伙伴 未达成共识就强行上马 选择实力远超过自己的投资者 用“友情”做投资担保 冲动投资 投资陌生行业 对项目风险认识不足 不根据市场变化调整策略 轻易放弃投资项目 碰运气式投资 合作缺乏真诚，频频违约 迷信专家，过于相信专家的能力 只相信金钱 操纵市场 对广告认识不足 缺少谈判签约经验 只求现利不肯创新 忽视无形资产 规划不清晰的投资 盲目追求轰动效应 理想与实际能力不相符 对低科技含量新品搞长期投资 忽视与投资相关的地理环境 投资即将过时的技术 拒绝赚钱的小企业，投资赔钱的大公司 投资时无视银行支持 大举追涨式投资 用短期借款搞固定资产投资 受虚假报表误导 只重生产，忽视信息系统建设

第三章 最经典的商业手法 快半拍 做傍家 堕 巧拼缝 头啖汤 摘仙桃 蒸桑拿 借东风 空手套白狼

第四章 微利时代行之有效的商业方法 抠成本，低价不等于微利 制造新鲜，破坏性创新 共享资源，借虚拟变“效益” 抢先机，得先机者得厚利 差异化拉大利润空间 超值服务，超级财源

第五章 创业模式 “鲜”招会 鲫鱼模式 专业化模式 利润乘数模式 独创产品模式 策略跟进模式 婚介所模式 产品金字塔模式 战略领先模式

第六章 平民富翁的商机 走出来的商机——赵德春的故事 读出来的商机——李鸣的故事 想出来的商机——黄荣耀的故事 于不和谐处找商机——徐菲的故事

第七章 创业最集中的几大行业 餐饮经营 零售店经营 加盟连锁店经营 个性店经营 网上店经营

第八章 中国新派创业群剖析 凭什么是他们 良好的教育背景 国际化融资渠道 技术领先优势 赢利模式创造价值 创业者危局

第九章 创业十诫 第一诫：一开始就赚大钱 第二诫：滥情 第三诫：把做生意当成搞政治 第四诫：内讧 第五诫：为了弄钱，铤而走险 第六诫：管理机关软暴力 第七诫：自我膨胀 第八诫：大事上耍小聪明 第九诫：相信大忽悠 第十诫：把自己的命运交给别人

## &lt;&lt;老板是怎样炼成的&gt;&gt;

## 章节摘录

眼界——用心看世界的人更容易发现机会 名人老总余德发是个非常有意思的人，据说这个人不管走到哪里，随身都会带着两样宝贝：一样是手提电脑，因为这位名人在全国设有许多的分部、分公司，余德发带着电脑走到哪里，那里就是公司的总部；另一样是一个旅行箱，里面全是各种各样的报纸，余德发走到哪里，就读到哪里，他将一箱一箱的报纸当成了精神粮食。

人们都喜欢夸耀自己见多识广，对于创业者来说，就不是夸耀，而是要真正见多识广。广博的见识，开阔的眼界，可以很有效地拉近自己与成功的距离，使创业活动少走弯路。

我们研究了上千创业案例，其中亲自走访的创业者不下数百，发现这些创业者的创业思路有几个共同来源。

第一，职业，俗话说，不熟不做，由原来所从事的职业下海，对行业的运作规律、技术、管理都非常熟悉，人头、市场也熟悉，这样的创业活动成功的几率很大。这是最常见的一种创业思路的来源。

第二，阅读，包括阅读书、报纸、杂志等等。

比亚迪老总王传福的创业灵感来自一份国际电池行业动态，一份简报似的东西。

1993年的一天，王传福在一份国际电池行业动态上读到，日本宣布本土将不再生产镍镉电池，王传福立刻意识到这将引发镍镉电池生产基地的国际大转移，自己创业的机会来了。

果然，随后的几年，王传福利用日本企业撤出留下的市场空隙，加之自己原先在电池业多年的技术和人脉基础，做得顺风顺水，财富像涨水似地往上冒。

他于2002年进入了《福布斯》中国富豪榜。

另一位财富英雄郑永刚，据说将企业做起来后，已经不太过问企业的事情，每天大多时间都花在读书、看报，思考企业战略上面。

很多人将读书与休闲等同，对创业者来说，阅读就是工作，是工作的一部分，一定要有这样的意识。

第三，行路，俗话说，“读万卷书，行千里路”。

行路，各处走走看看，是开阔眼界的好方法。

《福布斯》中国富豪里面少有的女富豪之一沈爱琴，说自己最喜欢的就是出国。

出国不是为了玩，而是去增长见识，更好地领导企业。

在我们研究的案例中，有两成以上创业者最初的创意来自于他们在国外的旅行、参观、学习。

像刘力1995年创立北京大众拓展训练有限公司，将拓展训练当成自己创业的主要落脚点，灵感就来自于其在英国、瑞典等国考察时对拓展训练的接触。

“当初的震撼非文字所能够表达。

”回国后刘力便照猫画虎弄了这么个东西，效果非常好。

现在有空到哪儿上一堂拓展训练课，已经成了都市有产阶级的时尚玩意儿，北大等学校在帮助企业训练企业领袖时，拓展训练是其中一项重要的手段。

还有西岸的黄勇。

西岸是中国最好的几家公关公司之一，前些年因为和奥美的合并闹得沸沸扬扬而被众人所知。

西岸的创始人黄勇原来是一名比较成功的科技记者，有关媒体这样描述黄勇的创业：“1992年，黄勇在香港偶然参观了博雅公司在香港的分公司。

这次香港之行最后改变了黄勇的命运。

博雅的业务让黄勇感觉很有意思，他没想到公关也能成为一种专门的行业。

”结果就是，黄勇利用自己做记者时积累的大量资源，先人一步在国内开办起了公关公司。

西岸，大概是中国最早的完全市场化运作的公关公司之一，后来因为代理微软公司的“维纳斯”（一种机顶盒）在国内公关界一举成名。

记者曾在北京西单时代广场看到，西岸在这个豪华写字楼租赁的办公场所不下千余平方米。

行路意味着什么，或者换句话说，眼界意味着什么？

如果你是一个创业者，开阔的眼界意味着你不但在创业伊始可以有一个比别人更好的起步，有时候它甚至可以挽救你和你企业的命运。

## <<老板是怎样炼成的>>

眼界的作用，不仅表现在创业者的创业之初，它会一直贯穿于创业者的整个创业历程。

“一个人的心胸有多广，他的世界就会有多大。

”我们也可以说，“一个创业者的眼界有多宽，他的事业也就会有多大。

” 比如，科宝整体厨房如今在国内非常有名，但是科宝在起步时，并不是做整体厨房的，专业是抽油烟机。

后来科宝的创始人蔡明，发现不少顾客在买了抽油烟机以后，还会向他们订做几格吊柜、厨柜，以便放置一些厨房用品甚至是冰箱等电器。

这时候科宝才开始有意识地向整体厨房方面转型。

“那时我理解的整体厨柜就是做几个柜子，把燃气灶和其他厨房用具放在一块就行了。

这种状况一直持续到1999年5月。

我去德国科隆参加每两年举行一次的家具配件展，算是开了眼界。

看了展会，我发现自己以前做的东西，那哪能叫整体厨房，简直就是垃圾。

” 展会后，蔡明从德国直接去了意大利，雇了一个意大利司机，从北边的威尼斯出发一直南下。

“我让那司机帮我安排好路线，一路上，只要门上写着Cucina（意大利语厨房），我就进去看。

看了几十个厂家，每个厂家都有几十个甚至上百个款式。

古典的，现代的，大众的，前卫的，各个流派都看了个遍。

到最后，看到Clucina我就想吐。

” 这一路看了20多天，蔡明回到国内，下令把他们以前做的东西全部推倒重来。

欧洲的各种流派、款式，融进自己的理念。

科宝，或者说蔡明，在做整体厨房若干年后，一直到1999年的欧洲之行，才明白什么叫真正的整体厨房。

这就是行千里路的作用。

开阔眼界后的老板，将原本平庸的企业带入了一个全新的境界。

与此同时，老板自己也进入了一个新境界，发现了一个新天地。

### 第四，交友。

很多创业者最初的创业IDEA（主意）是在朋友启发下产生，或干脆就是由朋友直接提出的。

所以，这些人在创业成功后，都会更加积极地保持与从前的朋友联系，并且广交天下友，不断地开拓自己的社交圈子。

时尚蜡烛领头羊山东金王集团创始人陈索斌的创业IDEA，便来自于一次在朋友家中的闲谈。

昆明赫赫有名的“云南王”、新晟源（昆明最大的汽车配件公司）老板何新源有两大爱好，至今仍保持着和朋友在茶楼酒馆喝茶谈天的爱好。

何新源称其为“头脑风暴”。

这样的头脑风暴，使他能够不断地有新思路、新点子，生意越做越大，越做越好。

都说广东人是天生的生意人，你看一看，广东人里面有几个是不好泡茶楼的？

泡茶楼，喝茶是一方面，交朋友谈生意是更重要的另一方面。

原来北京人不太爱喝茶，现在北京的茶馆却多过米铺。

这与近些年来北京的商业气味越来越浓不无关系，茶馆里面的人，十有八九是在交朋友谈生意。

四大创业IDEA的来源，也就是四大开阔眼界的有效方法。

见钱眼开，莫如说眼开见钱，眼界开阔才能看见更多的钱，赚到更多的钱。

我们奉劝创业者，有空一定要到处多走一走，多和朋友谈一谈天，多阅读，多观察，多思考。

“机遇只垂青有准备的头脑”，让自己“眼界大开”就是最好的准备。

## <<老板是怎样炼成的>>

### 媒体关注与评论

对上千家创业企业的深入调查，确保了本书总结出的经验教训具有很强的操作性和实用性。该书是我所见过的最出色的创业书籍之一！

——经济学家赵晓 这是一本展现和总结中国本土创业经验和教训的杰出著作！处处都闪现出上千万中国成功创业者的聪明才智，折射出作者过人的敏锐洞察力。

——财经评论家张健鹏 中国人常讲，读万卷书，行万里路。

为什么要先读万卷书呢？

为了少走弯路…… ——网友一声叹息 在当代，老板不是教出来的，是折腾出来的。

看看别人是怎么折腾的，会对自己有点启发。

——网友网虫



## <<老板是怎样炼成的>>

### 编辑推荐

国内第一本系统总结中国创业者经验教训的著作。

《老板是怎样炼成的（最新版）》浓缩了中国本土上千万创业者经验和教训，向你展现了创业成功人士的经验 and 心得体会，是广大创业者实现老板梦的实战指南，堪称中国创业圣经。

《老板是怎样炼成的（最新版）》是作者历时数载调查数千家创业公司的结晶，汇集了中国本土上千万创业者正在采用的创业方法和技巧！

源于本土的丰富案例和深入的调查研究，将为你提供从创业创意到创业成功的全程经验教训，是几千万中国创业者的醒脑枕边书。

《科学投资》杂志社总编辑郑建辉、资深传媒人兼作家老猫、财经评论家张健鹏、经济学家赵晓……联袂推荐，多家创业培训机构作为培训教材，数百家网站报纸争相转载精彩内容！

《老板是怎样炼成的（最新版）》适用于正在创业的各界人士、有创业欲望的各行业在职人员、广大关注创业的各界人士、有创业欲望的大中专学生等。

<<老板是怎样炼成的>>

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>