

<<企业家不是天生的>>

图书基本信息

书名：<<企业家不是天生的>>

13位ISBN编号：9787302112747

10位ISBN编号：7302112746

出版时间：2005-11

出版时间：清华大学出版社

作者：谢夫斯凯 (Lloyd E. Shefsky)

页数：239

译者：金马

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>

## <<企业家不是天生的>>

### 内容概要

这是一本关于创业的书。  
作者把一些杰出企业家的成功故事与自己的经验和理论相结合，写出这本能够为普通读者所理解的实用创业教科书。  
其内容丰富有趣，能帮助读者增长见识，指导人们如何将问题与明显的缺陷转为成优势，使渴望开创事业的人从中受益。  
本书适合所有想成为企业家和想了解企业家的人以及商业院校的学生阅读。

## <<企业家不是天生的>>

### 作者简介

Lloyd E. Shesky是芝加哥一家法律事务所——Shesky & Froelich有限公司的创始人与成员。他擅长于描述企业家，而且被公认为是研究企业家的专家。Shesky先生是伊利诺伊学院创业教育中心的负责人。

## &lt;&lt;企业家不是天生的&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 一种了解企业家的简单办法 / 1 忘记你的祖先；你的后代才是重要的 / 3 仿效，但不要崇拜 / 4 企业家是什么 / 6 预先的准备可以促使你获得成功 / 6 被拒绝的事物：你要成为重要人物的请柬 / 9 第二章 从梦想开始 / 13 一种特殊的梦想 / 14 我能明白，为什么你不能 / 15 信息点——赞助商与合伙人 / 19 你的梦想是黄金还是黄铁 / 23 当欲望走在激情的前面 / 24 如果你不能购买你的梦想，你就不能出售它 / 25 人物特写——波普：一个蓝领梦想家的薄暮之年 / 27 信息点——赞助商和他的“快洗牌”（Fast Shuffle）：暗中觊觎你的股权馅饼 / 29 第三章 梦想抽屉 / 31 信息点——商业计划书：用黑墨水绘出你的蓝图 / 33 每个人都有一个梦想抽屉 / 34 信息点——企业家想法的演变 / 35 要善于利用巧合之事 / 35 信息点——我有的不只这一个 / 36 是什么将梦想锁在了抽屉里面 / 37 信息点——我有一个秘密 / 37 第四章 不要让借口阻碍了你成为企业家的步伐 / 41 平凡无奇的借口 / 42 传统概念 / 44 人物特写——埃德温·马斯特斯为什么在午夜调节机器 / 46 第五章 误区会妨碍你 / 47 沙文主义 / 48 性别不同，梦想不同 / 49 信息点——女性的银行借贷 / 50 女人比男人轻，不代表女人比男人不重要 / 52 信息点——挑选地理位置 / 53 人物特写——莱斯莉·希德曼和传统偏见 / 55 移民：成为企业家的一条途径 / 56 少数民族 / 58 人物特写——乔治·约翰逊：寻觅一个榜样 / 59 乔治·约翰逊的秘密武器：撒一个善意的小谎 / 61 企业家都是超级英雄 / 61 孩子的早期熏陶 / 63 关于债务人要坐牢的误区 / 63 人物特写——吉姆·科弗特：破产后的生活 / 64 打破阻止你前进的误区 / 65 第六章 失败的恐惧 / 69 人物特写——黛比·费尔兹：这个小甜饼不再变碎了 / 70 黛比·费尔兹的秘密武器 / 72 失败不是坏事 / 73 人物特写——巴里·柏德肯：复原的男孩 / 75 巴里·柏德肯的秘密武器 / 77 “我从来没有遇到过一位是失败者的创业者” / 78 害怕失败才是一种恐惧 / 79 第七章 诱人轨道中的陷阱 / 81 警惕心理假定 / 82 如何跳出诱惑的轨道 / 83 人物特写——玛丽·安妮·杰克逊：为了乐趣和利益而工作 / 85 玛丽·安妮的秘密武器：彻底的实用性 / 88 人物特写——菲利普·马修斯：为了一无所所有 / 90 让你的轮胎获得牵引力 / 92 第八章 风险 / 95 创业者冒什么样的风险 / 96 在拉斯维加斯，拥有赌场的人是唯一的冒险家 / 97 特许经营商是创业者吗 / 97 创业家和经理人解决风险的方式不同 / 99 评估清楚究竟什么是风险 / 100 信息点——金钱是真正的风险吗 / 102 第九章 创业者的工作态度 / 107 什么是工作态度 / 108 工作态度从何而来 / 108 新教徒的工作态度 / 111 农场主的工作态度 / 112 创业人士是工作狂吗 / 113 人物特写——谢雷恩·莉和兼职创业人士 / 114 谢雷恩·莉的秘密武器 / 116 信息点——专心工作不等于长时间工作 / 116 骄傲会塑造你的工作态度 / 117 人物特写——埃尔默·斯托克斯：穿着西服的特工（骄傲与扫帚） / 119 构筑梦想的六个台阶 / 120 第十章 创业者是带头的标新立异者 / 125 现实艺术家 / 130 以平常心对待与众不同 / 131 人物特写——加里·格林伯格：不能受雇的人 / 134 加里·格林伯格的秘密武器：边做边学 / 135 顺其自然 / 136 自然之处 / 138 道路症候群 / 139 从犯人到富人 / 141 第十一章 你必须打破的常规 / 145 现状的常规 / 146 人物特写——埃尔默·温特“为什么不”的经验教训 / 146 对创业者来说，失亦是得 / 149 人物特写——霍华·舒尔茨的星巴克：本末倒置 / 151 第十二章 对待以往的失败 / 155 但我从未失败过 / 156 人物特写——安德鲁·菲利浦斯基把失败看成开始的一部分 / 157 适当的悲伤期和合适的纪念物 / 160 别用事实糊弄我了 / 160 第十三章 为机遇做准备 / 165 像演员那样准备 / 167 为准备做好准备 / 167 人物特写——金苏林和一座老房子：动人的经历 / 168 拨旺火炉，关闭其余通风口 / 170 让旅程的第一步容易些 / 171 信息点——选对合作伙伴：这是场婚姻 / 172 信息点——形式：公司还是别的 / 176 信息点——建议：选对员工 / 179 第十四章 动力和精力 / 185 人物特写——保罗·罗伯的沙地经济：一本万利之路 / 187 顺流而下 / 189 全力以赴 / 190 第十五章 企业家是领导者 / 193 什么是领导者 / 196 领导者不是管理者 / 197 解雇员工 / 199 领导者是好的追随者吗 / 202 企业领导人 / 203 企业领导力是如何发展的 / 208 发展企业领导力的步骤 / 208 信息点——伦理道德和态度 / 216 第十六章 你拥有它要求的一切 / 219 运用常识 / 221 享受乐趣 / 222 第十七章 追逐梦想——而不是彩虹 / 223 第十八章 何时停止梦想 / 227 明察秋毫为什么企业家一再尝试 / 231

## &lt;&lt;企业家不是天生的&gt;&gt;

## 章节摘录

被拒绝的事物：你要成为重要人物的请柬 成功与受人尊敬，是每个人都想要得到的。玛吉·科沙克的父亲是芝加哥一位非常著名的政客。

作为他的女儿，她创立了自己的公关公司。

她曾经这样跟我说：“我之所以那样做，是因为我想要成为一个重要人物，就像我父亲一样。”

你梦想过要成为“一个重要人物”吗？

就像简·瓦格纳在为她的朋友莉莉·汤姆林所撰写的作品——《寻找宇宙中的智慧生命》中说的那样：“我总是想要成为一个重要人物，于是我意识到必须要更加明确自己的目标。”

正如玛吉·科沙克与几百个我曾经访问与描述过的企业家所做的那样，在你设想取得成功并以一个企业家的身份受人尊敬之前，你不得不先去仔细考虑成为一个重要人物。

如果要承受的风险与其他这样的特征是没有关联的，那该怎么办呢？

当你还没有描绘出想要成为哪种重要人物的时候，你怎样才能知道如何去成为一个特定的重要人物呢？

以前从未去过那里，你又如何想像得出你要追求的是什么呢？

答案就是要去向那些已经历过的人学习。

和我一起想像片刻吧！

你就会产生好主意——一种每个人都想要的小发明，一项每个人都需要的新服务，或者是可以使工作做得更好的一个新办法。

你到你的老板那里去，与他共享你的这个好主意。

他却说公司不想采用它，这时你就要开始意识到你找错了老板。

于是你就该着手说服你的父亲、你那有钱的叔叔，甚至是你所心爱的祖母，向他们寻求支持。

结果他们都告诉你，你的想法是愚蠢的，而且你也没有成就它的经验，或者更糟糕的是，他们会嘲笑你。

那的确会使你感到士气受挫，意志消沉。

毕竟，你没能成功地说服任何一个人。

你选择了你所尊敬的人作为倾诉对象，而他们却又恰恰是那些告诉你“你是错误的，你的梦想是不可能实现的”的人。

在20世纪50年代，雷·科罗克企图说服他的每一个亲属、朋友和熟人，想让他们支持他购买一种新型的汉堡餐馆，这种餐馆可以使顾客免下车即可享受到服务，而顾客完全可以坐在自己的车上进餐。

但是他们中的大多数人都认为他的这个想法是荒诞可笑的，并且都建议他要继续卖泡沫牛奶等混合饮料。

曾几何时，雷·科罗克也曾感觉到有些灰心丧气，但是他从没有被那些困难所吓倒。

相反，他稳步地向前。

最终，他获得了资助，成功购买了一个汉堡售货亭，并将它命名为麦当劳，而且成功地改变了免下车餐馆不流行的局面，也彻底开辟了一片举世闻名的风景地。

今天，他可能要比过去生活中的他更加赫赫有名，但是要知道，他并不是一开始就是这样的。

他不过是一个卖泡沫牛奶等混合饮料的销售员，只不过是意识到麦当劳可能会是一种十分优雅精炼的形式，并且可能会风靡全世界。

我们说，如果科罗克能够取得成功，那么你也能够。

在美国，遭到拒绝与排斥的场景每天都要发生数千次，但他们却不一定会发生在你身上。

在一年之中，开创新事业的美国人遇到此类情况的次数要超过60万次。

而他们中的每一个人都可能不得不去克服那些困难。

你不必一定要成为雷·科罗克去克服那些排斥与拒绝，但是也许这会帮助你去了解一些企业家是如何成功地攻克它们的。

著名的、成功的企业家们看起来也许对于你所面临的那些障碍是免疫的。

## <<企业家不是天生的>>

然而，他们却像你一样，很多人都曾经为某些大公司工作过，并且也都曾拥有过令人惧怕的老板。当德雷奇·兰德在柯达的老板对他的一次成像照相机的概念不感兴趣的时候，他就自己去开创了宝丽来商标。

当罗斯·佩勒特看见了计算机服务应该是一种机遇，而IBM却对此毫无兴趣的时候，他就自己创立了EDS。

几年以后，他又将他的公司以10亿美元的价格卖给了通用汽车公司。

休·海夫勒（Hugh Heher）在《君子》杂志时要求他的老板给他涨工资。

如果那时他的工资每周能够上涨5美元的话，那么休·海夫勒也就可能会留在那里了，而《花花公子》杂志也许就不会被创立，并且，兔女郎也许就只会以她们的那对大耳朵而著称了。

当你成为一位企业家的时候，你完全可以一边照镜子一边与镜子中的你协商你的工资。

仔细考虑一下吧！

科罗克、兰德、佩勒特和海夫勒，他们每一个人都拥有巨大的梦想。

当然，他们都是例外的天才！

那就是为什么他们能够赚到数百万美元的原因。

你可能不会获得他们那样的成功，但是，至少对于作为开创者的你来讲，会愿意将目标定在几百万而不是几十亿吗？

因此，让我们从他们的出发点学起吧，学习他们是如何到达目的地的。

## <<企业家不是天生的>>

### 媒体关注与评论

这是一本伟大的参考指南，我真希望1951年我开创事业的时候，就已经有这本书了！

——Lillian Vernon，Lillian Vernon公司创始人兼首席执行官 对于创业者而言这是一个多么大的精神鼓舞！

阅读完《企业家不是天生的》，那些一度徘徊不前的人会受到鼓舞，去实现他们的梦想。

——Jay Pritzker，Hyatt Hotels 一本好书……值得一读。

——Peter J. Shea，《企业家》杂志首席执行官 Shefsky真地了解企业家……对于任何想要成为企业家的人，尤其是对于那些供给企业家资金，与企业家一起工作或者是研究企业家的人来说，这本书是一本必读之书。

——Don Jacobs，西北大学凯洛格商学院院长

## <<企业家不是天生的>>

### 编辑推荐

所有成功企业家都拥有什么样的共同特质呢？

让Lloyd E. Shesky用他了解的企业家“速成班”展示给你看吧！

在这里，他会让你了解如何引导自己的梦想、进行独一无二的思考以及一些模范企业家千辛万苦总结出来的至理名言。

这些企业家包括Michael Dell、Harold Geneer、Gordon Segal以及其他的许多人。

无论是Ben Cohen在讨论他如何设想出Ben & Jerrys Homemade Ice Cream，Fred Smith谈论他如何创造了联邦快递，Debbi Fields讲述他如何与人分享费尔兹太太制饼公司成功的秘密，还是Jay Pritzker解释如何从他成为海厄特连锁旅馆创始人的经验中学到些什么，这些引人注目的每一位先生、女士都认同企业家不是天生的。

而且，作者把他们的成功故事与自己的经验和理论相结合，塑造成具体的、能够为任何人所理解的课程，你将会从中获得许多经商成功的秘密。



<<企业家不是天生的>>

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>