

图书基本信息

<< 《Go it alone》 单干！ >>

内容概要

以往的看法都是错误的 (Conventional Wisdom Is Just Plain Wrong)
这里有一组令人触目惊心的数字。

超过一半 (56%) 的美国人梦想着开创自己的事业。

美国是希望之地。

但是很少人能抓住这个机会。

工作是我们生活的中心。

在35年甚至更长的时间里——七万多个小时，通常差不多是我们清醒时间的一半，我们中的大多数人每周都在工作（往返于工作之间）。

但是只有很少一部分人能够按照自己的意愿办事，做我们擅长的事情，做我们喜欢做的事情。

的确，2003年初Conference Board报道称美国的工作满意度再创新低：超过一半的美国人对自己的工作不满意。

盖洛普对来自63个国家的101家公司的170万雇员进行了提问，“工作时你每天都有机会做你擅长的事情么？”

”只有20%的在大公司工作的受访者回答是肯定的。

最后2004年盖洛普调查发现超过70%的美国工人工作时“心不在焉”，也就是说几乎每四个工人中就有三个人上班走神，对工作或者公司漠不关心。

工作的人们感到不满，觉得不能发挥自己的特长，他们想要从更大程度上主宰自己的命运。

更重要的是他们感到正在浪费生命中的重要部分。

Nextoy, LLC的总裁Bob Fuhrer，也是一名成功的企业家，曾说道：“当我还是一个打杂的小孩儿时，公司里的老员工经常说，‘我真希望当时自己干’。

我当时就下定决心，等我到了他们这个年纪时，不能有这样的遗憾。

”

当被问及“那么你为什么不开创自己的事业”时，大部分人都会谈到和钱有关的问题。

人们害怕不能满足现在的财务需要，所以要工作。

他们认为自己不具备成功开创自己的事业所需要的资金。

这些问题当然很重要，也很现实，但是他们不再是商业生活中的主导力量。

今天，以往那些关于开创成功事业的看法已经站不住脚了。

现在你不必先大笔的投入，不需要有很多雇员，也不再需要雄厚的财力。

本书将详细阐述为什么在今天的商业环境里，不用其他雇员只靠自己开创成功的事业，比以往更加容易可行。

一个重要的相关话题就是与创业初始相关的高风险。

通常打算创业的美国人(你或者周围的人)里有56%的人都清楚创业的高风险。

普遍接受的规则是40%的新公司在一年之内倒闭，同时80%的新公司在成立5年内倒闭。

如此高的失败率广为人知，难怪有经济负担的人按兵不动。

但是，本书将会讨论如何大大降低创业风险。

你能有效地控制这种风险。

你能避免导致新公司迅速倒闭的失误，学会成功企业家规避风险的步骤。

小时候第一次过马路，我们被告知在过马路之前先看看马路两侧有没有汽车，以免被车撞。

创业与此大同小异。

<< 《Go it alone》 单干！ >>

通过创业前采取特定的步骤，你能够大大提高成功的机会。
现在初次创业就成功要比以前容易多了。

同理你可以采取特定的步骤，在这个异常艰苦，竞争激烈的环境里，保证你的事业幸免于难，并壮大辉煌。

本书详细介绍这些思想和战略。

开创建自己的事业还需要努力奋斗，自我奉献和顽强毅力。

在高度竞争的环境里我们别无选择。

本书介绍的方法需要旺盛的精力，不懈的努力和自觉自律。

但是在这里你会听到来自成功企业家的不断忠告：创业的自由让这一切都值得付出。

他们还发现这种自由赋予他们更旺盛的精力和更集中的焦点：当你单干时，你自食其力。

一分耕耘一分收获。

当你成功时，你就会得到经济上的回报，你会因自食其力而满足。

最后本书的一个重要信息是，在过去的几年里，业务模式及相关科技的变化意味着现在就是创业的最佳时机。

本书详细阐述如何让你的事业概念化，如何将你的精力和付出集中起来以成功开创自己的事业。

个人的力量 (THE POWER OF INDIVIDUALS)

本书一本分是在讲述个人的巨大力量。

美国人很少相信人们能靠自己取得巨大的商业成功。

传统观念认为随着公司规模越来越大，个人企业家的影响力将越来越小。

但事实上可能并非如此。

现在个人力量变得史无前例地强大。

这种新力量不一定全是好事：古时候一个人能对一伙人造成多大伤害呢？靠一块石头，一根棍子，或者一把剑，一个人伤害不了太多人。

随着枪支和炸弹的发明，这种力量得到了强化。

现在我们都知道这样一个事实：一个恐怖分子可以使用微型核武器或者生物技术给大批人造成伤害。

随着社会的进步，技术使个人变得强大。

今天在商界中的同样现象影响深远。

现在从积极的角度看，个人在商业中变得“极具杀伤力”。

Oscar Wilde说：“不危险的思想不配称之为思想。”

”本书充满了让你在商界中单干时变得极具杀伤力的思想。

谁该读本书 (WHO SHOULD READ THIS BOOK)

本书写给那些曾经梦想单干的人。

模糊的向往也好，打算实现的梦想也好，迫不得已也好，这本书为你们而写。

整个社会都被误导了-----开创成功的事业需要大量的财力，冒太大的风险，要认清无论如何都会失败的现实。

这些都是扯淡，本书告诉你为什么。

本书写给半数美国人，那些梦想着单干的人，包括：

寻求更大的财务自由和生活自由的在职的，离职的公司领导和雇员。

<< 《Go it alone》单干！ >>

那些由于公司裁员而下岗决定下一步怎么走的人。

从本书具有建设性的方法中受益的企业家。

梦想单干却缺乏资金的小公司的雇员。

在家里想以自己的方式重新工作的父母
拥有充沛的时间而非金钱，打算创业的老人。

关于本书 (THE STORY BEHIND THIS BOOK)

很有必要了解本书的来历。

本书很多方面源自于耶鲁管理学院的一段为期数年的大冒险。

几年前，我与别人共同执教一门设计网络技术应用的市场营销课。

当我深入思考我们的课程的内涵--并和同事同学互动---时，我开始意识到我在提出一套和个人创业有关的理论体系。

我发现这些思想如此引人注目---如此与传统看法相悖--以致于我只有一件事情要做：自己创业验证这些想法。

一方面，我将这些商业活动看成是生动的实验室。

它们将检验我那些似是而非的理念。

另外一方面，一想到我将通过开创成功的事业成为自己命运的主宰并为家人赚取可观的收入时，我感到无比兴奋。

自那时起，我已经在这些思想基础之上开办了几家公司。

其中的一个，Speed Anywhere， Inc。

(www.SpeedAnywhere.com)，将在本书中大量讨论。

这些努力的成果让我得出这样的结论：在适当的条件下，本书的思想会让人受益匪浅。

正值电讯业垮台巅峰之际，我迅速成立了后来成为美国最大的B2B宽带营销公司。

当电讯业失去50万个就业机会并宣布大量破产的时候，在几乎没有启动资金的情况下，我成立了公司，并很快盈利，为1万5千多家客户提供服务。

在大部分时间里，speed Anywhere的运转完全靠一个兼职员工：我自己。

第二个公司，Health Plans Today (www .HealthPlansToday.com)，进一步验证了我在这里阐述的理论。

启动一个月，我就成为了领先的网上健康保险运营商之一。

现在有超过2500个不同的个人和公司，大大小小，从事网上健康保险营销。

我的公司很快在这个竞争激烈的市场中名列前茅。

此外，还有一些亲身经历的内容，后来成为我思想的一部分：我查找并拜访了大量企业家，他们也在没有或者很少雇员，有限的启动资金的情况下，开创了成功的事业。

这些调研扩展并深化了我那些不断进化的思想：这些企业家和我的想法不谋而合。

在不同的行业里，他们使用了类似的操作原理，有令人吃惊的类似经历。

你将在本书中见到他们。

你将发现他们依照某些惊人类似的思想和方法开创了不同的事业。

有了这些大量的数据和经历，是拆穿神话的时候了。

一个新的企业家时代即将到来。

<< 《Go it alone》 单干! >>

<< 《Go it alone》 单干！ >>

作者简介

《Go it alone》

Bruce Judson 是一个成功的单干型企业家，一个赢得荣誉的畅销书作家，也是美国在市场营销和企业家精神方面的主要专家之一。

Judson独一无二的方法是，依据自己研究的理论成立真正的公司，以“考验”自己的创新思想。这些理论尝试加上他的广泛研究，让他的著作广为称赞。

他是耶鲁大学商学院的一名高级教授。

他被《广告时代》杂志首次评选评为美国权威的互动营销家。

为了表示对他的尊敬，该杂志将Judson描述成一个“营销家中的营销家。”

Judson的著作《单干！

靠自己开创成功事业的秘诀》，是第一部描写靠个人努力在不用筹集资金和雇用雇员的情况下，如何创建成功的事业的著作。

该书被《图书馆杂志》评为年度最佳商业书籍之一。

对Judson来说，《单干》是他多年努力工作积累的成果，其中包括调研，并通过实际经验成功开创了几家单干型公司。

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>