

《陈克的创事记》

图书基本信息

书名：《陈克的创事记》

13位ISBN编号：9787505734393

出版时间：2015-3-10

作者：秦誓

页数：228

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《陈克的创事记》

内容概要

让你少奋斗20年，少浪费200万，少走2万公里弯路

青春的路该怎么走？只为告诉你一个真理：

泥泞路上的奔驰，永远跑不过高速路上的夏利！

在北京，有很多人生活和工作，其中有穷光蛋也有亿万富翁。经济危机中，穷光蛋不会危机，谁越有钱谁才越危机。亿万富翁霍爱华、林志强、王建等能在金融危机中抓住机遇，推出“怒马”运动品牌，而“小人物”陈克也能够凭借敏锐的商业嗅觉，获得人生的“第一桶金”。如果说所有成功都有着坎坷的开始，那么陈克的奋斗就从这里开始！

【十大青春奋斗法则】

观念：能力决定输赢，观念决定赢多大

时间：时间不是海绵里的水，而是骨子里的血

技术：技术是成功最强大的武器

名气：没名时什么都不是，有名时什么都是

知识：知识转化成能力，才能改变命运

平台：平台有多大，路子就有多宽

资源：能调动多少资源，就能成多大事

人脉：一个人是兵，一群人才是阵

位置：位置对了，不怕坐井观天

创业：择业不如创业，求老板不如求自己

《陈克的创事记》

作者简介

秦誓，自由撰稿人、编剧、广告人。
曾经北漂，曾经创业，现为某公司老板。
曾从事广告业，为丰田、大众、中国移动等世界500强提供广告策划。
独立，深刻，只写对现实有用的文字。

书籍目录

第一章 观念

- 01.把选择权留给弱者/3
- 02.什么样的经验才有价值/5
- 03.幸福只需要一种方式/8
- 04.打不烂的铁饭碗是思路/10
- 05.人心能装多少变数/13
- 06.爱是纵容，家是港湾/15
- 07.人生需要的奋斗学/18
- 08.从学习期到获利期/21
- 09.情绪有多大风险就有多大/23
- 10.什么岗位最容易成功/26

第二章 时间

- 11.善用已知，不怕未知/30
- 12.拜顶头上司的山头/32
- 13.寻找帮助自己的人/35
- 14.心态对了，路就对了/38
- 15.沟通先行/41
- 16.奋斗定理/43
- 17.从纸上谈兵到战场输赢/46
- 18.人脉之辩/50
- 19.有多少杂念，就有多少绊脚石/53
- 20.专注的人最容易成功/56

第三章 技术

- 21.成功的第一步是成熟/62
- 22.知识怎么转化成能力/64
- 23.技术是一门兵器/67
- 24.成功只有一种模式/70
- 25.思路决定出路/72
- 26.怎么能时势造英雄/74
- 27.为自己的人生买个机会
/77
- 28.二流员工的一流本事/79
- 29.缺点是优点的一部分/81

第四章 名气

- 30.迅速崛起的方式/86
- 31.播种了才会有收获/88
- 32.有了实力才配有机会/92
- 33.积极面对，天也会帮你
/94
- 34.高质量的思考胜过行动
/97
- 35.骄兵怎么败，哀兵怎么胜/99
- 36.我怒故我在/102
- 37.不败的基因流淌在血管里/104
- 38.可行性计划是成功的路标/107

第五章 位置

- 39.“厚积薄发”的一种解释/112

- 40.维权就是维护自己/114
- 41.什么时候勇敢才有用/117
- 42.别人信任你，就有了市场号召力/120
- 43.奖赏功臣，提拔能臣/123
- 44.做公司不可缺少的人/126
- 45.可以有矛盾，但不能起冲突/129
- 46.优势引导胜利/131
- 47.体力衰减，能力衰退/134
- 48.新的生产工具/136
- 第六章 平台
- 49.什么样的铁才能打铁饭碗/140
- 50.代价最小的成长方式/142
- 51.不唯上不唯下，唯自己的立场/145
- 52.调节机能/147
- 53.不叫管理，而叫经营/150
- 54.行使公共职能/152
- 55.打造学习型组织/154
- 56.提升观念才能赢/157
- 57.学会拿订单是最大的修炼/159
- 第七章 资源
- 58.世界永远不缺机会/164
- 59.你想赢，别人就觉得你能赢/166
- 60.一个人是兵，一群人才是阵/168
- 61.因人成事，跟对老板/170
- 62.要专业，更要职业/172
- 63.这是我对世界的贡献/175
- 64.角色换了，关系就对了/177
- 65.感恩拉近的是心与心的距离/179
- 66.是包装，不是伪装/181
- 67.员工与公司本为一体/184
- 第八章 创业
- 68.是大师才有资格/188
- 69.让优势带来洼地效应/191
- 70.你发展了，他就输了/193
- 71.不要找订单，让订单来找你/196
- 72.劳动是钱，品牌是银行/197
- 73.全新的世界就在第二天
/200
- 74.学习自行车，最好用三轮车/203
- 75.一年的青春能做什么/205
- 76.为强者配置资源/207
- 77.船大了才不容易翻/209
- 78.有心，梦想就会变成现实/212

《陈克的创事记》

精彩短评

- 1、也许十年之后回想自己的职场经历，勾勒出来的轮廓就是这些。很多纠结和迷茫的细节已经不重要。所以我们只需要聚焦自己勇往直前。
- 2、青春不迷茫
- 3、不错的职场书籍。

章节试读

1、《陈克的创事记》的笔记-第164页

生意的核心是订单。陈克不敢以“怒马”为契机创业，自然是怕后续的订单跟不上。获得客户是艰难的，获得长期客户更难上加难，像阿伦在这行业打拼十几年，其实也就获得两个大客户而已。这背后有着诸多努力，不知道花费多少努力，才跟人建立起稳定的利益链条。因为客户难得，往往需要花费很长时间来培养，因此在这行要迅速崛起是很难的。但搜索营销让陈克看到了迅速崛起的可能----只要花钱，就可以马上把自己推到有需求的客户面前！

2、《陈克的创事记》的笔记-第131页

这个世界上，大部分老板一边说要团结，一边希望下面的人斗，互相牵制着。公司才能走得长远。要不然下边的人抱成一团，一起跳槽走了，或者独立创事业去了。让员工相互监督着，让他们不在安全状态下，他们就放不开胆，尽量少做有损公司利益之事。但是斗得太厉害了，就又不利于公司运作了。综合起来，有矛盾、无冲突，是老板理想的员工间的关系。一旦员工之间有剧烈冲突，老板会帮强的那方。这样拉大双方的实力差距，矛盾虽然仍在，冲突已经消弭。

3、《陈克的创事记》的笔记-第79页

为感谢傅军的帮助，陈克请傅军吃饭，找不到对象的傅军依旧单刀赴会。

“为了表示感谢，我给你介绍一女生吧，人特好。”说了一通感谢的话，陈克说起了正题。

傅军答：“别了，我现在一听说见女生就害怕。”

陈克问：“咋了你？”

傅军答：“最近去相了回亲，受打击了。”

“就你这样还相亲？我跟你讲，你要是有房有车、存款百八十万的，人家女孩子心想冲你这房啊车啊的也就从了。可你都穷成这样了，想讨老婆也就只能靠爱情了。”陈克大笑。

傅军说：“知道我穷，那你还……”

陈克笑笑，打开手机，把同事琳达的照片给傅军看：“我同事，平面设计师，学艺术出身的，特有气质，怎么样？”

傅军翻看琳达的照片，带着遗憾说：“我指定追不上。”

陈克说：“男人不要轻易说自己不行。手还抖吗？”

“抖。所以说我追女孩子没指望了，准备过几年直接找一带孩子的寡妇，了此残生。”傅军自嘲道。

傅军有个小毛病，见了喜欢的女孩子就会紧张，大学时几次把女孩子约出去，结果手抖个不停，落人家那儿一个另类的印象，惨遭淘汰。

陈克说：“你知道你为什么手抖吗？因为你有色心、没色胆，你心里觉得追女孩子就是做男女之事，良心上就过意不去，最终被自己强大的道德击溃，所以手就抖了。你现在最需要的就是树立健康的恋爱观，想象一下，你追女孩子不是为了要得到什么，而是觉得她美丽，要保护她的美丽，那你还会抖吗？那形象肯定是特坚强、特坚定。”

傅军答说：“你就笑我吧你。我其实就是紧张，关键是不知道干什么，你说这一男一女凑一块儿，说些什么干些什么呀？”

“你的意思你心理健康没问题，完全是因为技术不够导致的？”

“本来就是。”

“如果纯粹是技术不够，没准我这过来人可以帮帮你，帮你提高泡妞技术。”

“那你说说看，这女孩子该怎么追才追得到。”傅军来了兴趣。

陈克喝一大口酒，清清嗓子，说道：“对大多数来说，追女孩子有太多的方法技巧，但是对于你这个一没经验、二手抖的人来说，技巧是没有用的。所以我给你总结了一个傻瓜教程，只有六个字。”

《陈克的创事记》

傅军问：“哪六个字？”

陈克答：“这六个字就是‘讲故事，做英雄’，为什么是这六个字呢？我们都知道女人需要安全感，那么安全感怎么来的呢？一是她认为这段感情是她所能控制的，简单说就是她觉得你人不坏；二是她认为你是她的英雄，可以依赖、可以被保护。其实，每个女人都有压寨夫人情结。”

傅军说：“大道理容易理解，关键是具体怎么操作。”

陈克应道：“先说‘讲故事’。女孩子在不了解你的情况下，出于一种自我保护，可能首先把你想象成一个坏人。所以你就得给人讲讲你的经历，她听了你的故事，就会觉得她了解你很多事情，能够判断你是个什么样的人。这就叫真诚，真诚就是把自己展现在对方面前。虽说‘人前只说三分话，未可全抛一片心’，可你要追女生怎么也得先把自己抖出来。当然了，要抖什么那都是你自己能控制的，挑好的说。几乎一切人际交往活动，行动宗旨都在于取得对方的信任，而要取得人家的信任，你首先得让人觉得你真诚，对吧？”

“好像是那么个意思。”傅军点了点头。

陈克继续说：“同样地，你也要诱导那女孩子说出她的经历，只要实现了这步，那你们离成就不远了。有个段子叫‘男人四大铁’，说一起扛过枪，一起同过窗什么的。这说明男人跟男人要做铁哥们儿，要交换隐私；同样地，女人跟女人要做铁姐们，要交换秘密；男人跟女人谈恋爱，就得交换经历。你要有办法给她讲你的故事、你的经历，有办法诱导她说说她的事情，至少能够让她觉得，你们心灵相通的，你们是适合在一起的。如果不是心灵相通，又怎么会讲出这么多故事、引发共鸣呢？”

傅军说：“好像有点道理。不过……”

陈克问：“不过什么？”

“这样是不是太工于心计了？我始终觉得，这种事情得真诚一点，别弄那么多的手段，有缘分的话自然就成了。”傅军颇有点不好意思地说。

陈克答：“这怎么就不真诚了？你要知道，真诚不真诚，不在于你追女孩子所用的方法，而在于你追到以后能不能对人家负责。”

听到此处，依依很是触动，陈克不是老实男人，但对于这段感情，他是用心的，是负责的。陈克给傅军讲了许多，傅军回复了对爱情的憧憬，说：“行，那改天把你同事约出来聊聊吧。”

回家路上，依依说：“人家说‘不做中不做保，不做媒人三世好’，你怎么想起给人介绍来了。要是傅军跟你同事先成了后又掰了，多影响你在单位的同事关系？”

“你说的这根本不用担心。”陈克说，“最近我在想一个问题，就是哪天我要出去创事业了，最开始肯定是本小实力弱，请不起好的员工，那就得雇二流的员工做出一流的事情。怎么才能实现呢，我想了很多很多。就说这次帮傅军追女孩，那算不算用二流员工做一流事情？这经验是不是很值得借鉴？”

4、《陈克的创事记》的笔记-第112页

林子大了，什么鸟都有，有的客户就是为了骗广告创意。许多企业都有诸多策划部、推广部、营销部这样的部门，干的活儿跟陈克是一样的。他们中的一部分自己干，另一部分可能只是制订大方向，具体实施请广告公司协作。这就给了某些企业策划部门骗取创意的可能，他们听取人家的创意，然后自己去实施。

5、《陈克的创事记》的笔记-第34页

其实消费者不会奢望生意人有多高尚，做生意的心眼不坏就算不错了，既然他们都不奢望，那我们也就没有必要刻意去营造高尚的形象了。如果强调心啊、爱啊这些，反而容易给人容易给人一种“无事献殷勤，非奸即盗”的感觉，最终影响销售。对商人来说，最大的道德、最大的品德就是老老实实做买卖，不用烂水果来榨汁，不要加太多添加剂，不要过了保质期还出售。所以，我个人比较喜欢‘新新果子好滋味’那张。因为我们强调了好滋味，实际上也就强调了我们的果汁新鲜，这就已经足够了。”陈克觉得，有时候就应该一针见血，不能总是投其所好。

《陈克的创事记》

6、《陈克的创事记》的笔记-第203页

次日一早，陈克坐火车回了家，见过父母后就去了叔叔家。

陈克给陈局长讲了自己这两年多的奋斗，讲了“怒马”项目的情况，以及自己的打算。

陈局长说：“说真的我给不了什么意见，隔行如隔山，我一个小地方的公务员哪懂得大都市广告行业的运作。”

陈克说：“我觉得每次跟二叔谈话，总能学到很多东西。”

陈局长说：“少拍马屁。”

陈克答：“不是马屁，是肺腑之言。”

陈局长说：“如果真要给什么意见的话，那也是劝你要勤奋、勇敢、坚持不懈，老生常谈了。”

陈克继续拍马屁：“即使是老生常谈，二叔你谈的境界也跟别人不一样。”

陈局长哈哈大笑，然后闭上眼睛，坐在椅子上养神。陈克耐心等待，他向来信赖陈局长，相信他能够给自己指点迷津。

“我给你讲个故事吧。”陈局长打了个哈欠，睁开眼睛说。

“好啊！”陈克说，“我洗耳恭听。”

陈局长笑笑，开始讲述：“1980年，我们家有了第一辆自行车，我和你爸就是那年学会骑车的。那可是1980年，自行车比现在的轿车还稀缺，骑上自行车，女孩子看你眼神都不一样。所以，我很想学会骑车。”

陈克笑了，他喜欢听陈局长的讲述，总是能让人在欢乐中学会东西，并且记忆深刻。

陈局长继续讲述：“我很想学会骑车，特别特别想，这个叫坚定的信念！可惜啊，我这个人手脚又笨，平衡感又差，一上车就摔。不过偏偏我有一股韧劲，学不会决不罢休。最终花了半个月，我终于学会了骑自行车。这就叫有志者，事竟成！”

陈克点了点头。

陈局长说：“说起学骑自行车，我真吃了不少苦。有一次不走运，一下摔到一块挺尖的石头上，我大腿上刺了一道口子，流了很多血。”

陈克在脑海里想象着叔叔一回回从自行车上摔下，一回回爬起重新练习，一回回咬牙坚持的场景，很钦佩叔叔那不屈不挠的精神。

陈局长继续说：“我们那一辈人学自行车不容易，到了你们这一代就简单了。五六岁的时候家里就给买个三轮车，怎么骑都不会摔。骑自行车为什么不会倒，用物理学来解释，就是对体重心的调节和对惯性的利用。你们学会了骑三轮车，就顺带学会了调节重心和利用惯性，自然就学会骑自行车了。回头看看，你说二叔当年那一遍遍的摔，是不是摔得很没有价值？”

陈克警醒。

陈局长总结道：“所以，你想要学会骑自行车的话，最好的办法不是一次次地坚持，不是一遍遍地摔，而是找一辆三轮车，不但安全，学起来还快。记住，无论你做什么事情，首先要想到的不是苛求自己，而是使用工具，这样不但安全，做起来还快。”

陈克疑问：“二叔您说得太有道理了，成功学那一套确实有很多不恰当的地方。”

“不是这样，我是说用成功学来指导你，成本比较大，效率也比较低，划不来。有条件的话，你要学会使用更多的工具，改进你的方法，这样才能做起一番大事业。可是，注意！在你还没有能力的时候，还找不到方法的时候，不靠勇敢、不靠勤奋、不靠坚持、不靠努力、不靠节省，你还能靠什么？”

陈局长语重心长地说。

陈克重重地点点头。

《陈克的创事记》

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：www.tushu000.com