

《创业，生与死》

图书基本信息

书名：《创业，生与死》

13位ISBN编号：9787550247692

出版时间：2015-5

作者：[日]板仓雄一郎

页数：304

译者：黄悦生

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

《创业，生与死》

内容概要

《创业，生与死》

作者简介

《创业，生与死》

书籍目录

序 章

第一章 创业

第二章 发展

第三章 HyperSystem

第四章 衰落

第五章 破产

末 章

后 记

HyperNet公司年表

出版后记

精彩短评

- 1、作者能那么淡定，我也真是服了。
- 2、书里讲的不是创业，也不是破产，而是人，从自己到团队到合作伙伴到银行到投资方。每一个角色都让作者深有体悟，这种揭开伤疤似的的经验总结让人看着都心疼。宝贵的经验和人生总结不看就可惜了。
- 3、典型的日本式风格，流畅的语言，细致却缺乏真情流露的记叙，值得一读，如果恰好有时间的话
- 4、创业的激情和理智
- 5、别光看贼吃肉，也得多看看贼挨揍 - - 2年，顶到底，不同的错误相同的结局，好好总结（书留在厦门会计学院图书馆了，书的最好归宿，第一次发现图书馆还有这个用途~）
- 6、日本《五轮书》中曾写到：想当木匠的领导首先要做一个好木匠。这也许是作者本人失败的根本原因吧。
- 7、总看美国人讲创业如何如何，这回看看日本人怎么讲创业这件事。
- 8、感觉中国随便一个民营企业的发展史也比他起伏。
- 9、推荐所有眼高手低，执行力差的创业者看看
- 10、融资链断了，再有idea也是然并暖
- 11、我怎样搞垮了我的公司...
- 12、1、创业于风口；2、思危于居安；3、大业于小节
- 13、板仓雄一郎的《创业，生与死---日本IT界创奇人物的破产告白》，被称为影响了几代日本经验者的创业圣经，史上最“成功”的创业失败案例。这部作品让我的阅读也是第一次经历不是看他是如何成功的，不是看在失败中应该吸取什么教训，甚至也没有去想他是不是还能成功，而是确实在体验失败是怎样造就的，正如他说的不是去尝试失败而是怎么避免失败，从一定意义上这不是“成功学”的东西，而更多的是“失败学”的范畴。
- 14、两年时间，从零开始到顶峰又到一无所有~经历之丰富，让人望尘莫及~创业不止做自己的事，还要管理人，做好沟通，还要管理前进方向，还要资本运作~成功不易啊~
- 15、资金流一定是创业企业首先要保证的命脉
- 16、成功学太多，是时候来点失败学。
创业还说应该稳扎稳打，不然会操之过急
- 17、书摘：如他在书中所说，虽有时局不利的无可奈何，但将这一切都归于时代之误也是潦草而不负责的。于是他悉数了自己的种种罪状：误判市场环境，过分依赖银行贷款，疏于社内交流。。。推心置腹的希望自己的失败能开日本“失败案例分析”的先河，为后来者提供可实际参考的价值。
- 18、在经济大环境变换和社会文化的压力下个人创业的浮沉，虽然有部分分析过于主观，但还是极有参考价值，对国内创业热潮也是个警醒。实在忍不住吐槽日本人相处模式太TM烦人了.....精神死亡的国度。
- 19、感觉更喜欢他的人，而创业经历我表示敬畏，其他的不多做评价。
- 20、当做小说来看可能心理不会那么沉重吧。如果在创业前看了这本书，可能就不敢创业了。现在正在创业一年的关口，在蜜月期后遇到了很大的瓶颈，虽然没有那么大数额的资金压力，但不管是业务还是经营方面的问题，一个处理不好，很可能就是功败垂成了
- 21、创业小鸡血一直在体内，让失败经验给我一剂镇定剂。
- 22、顺势而起，顺势而落。这本书的文案做得相当好。
- 23、在作者辉煌-衰落的年代我只是一个用Windows3.1、CCED和WPS之类工作的一个小打字员，简单来看作者的问题是短期借款太多最后带来的现金流断裂问题啊.....
- 24、小说式的创业故事，案例都值得思考与借鉴。尤其是那个年代，把电话玩成了现在互联网论坛，精准营销广告，问卷调查等点子都非常闪光！
- 25、2006年圣诞季节,高盛、大摩、美林、雷曼和贝尔斯登这五家纯投行的17.3万名员工即将分享360亿美元的特大红包。财富的横流简直快要将纽约城淹没。据说法拉利跑车已经卖脱销了，高档公寓也开始供不应求。
似乎没有多少人注意到，在这一派欢乐的节日华彩乐章中，出现了几许不和谐的音符：经过数月高位盘整之后，美国房价出现了十几年来首次微幅下跌。

《创业，生与死》

风向，已经悄然转变了。

26、感觉啰嗦了点，干货不是很多，但是作者能诚恳详细地记录自己的失败，还是有很多经验值得创业者借鉴的。

《创业，生与死》

精彩书评

章节试读

1、《创业，生与死》的笔记-第75页

制定创业计划时，当然还要考虑更为现实的资源分配、合作方利益等复杂的原因。

2、《创业，生与死》的笔记-第21页

但无论做什么业务，都的尽快开始才行，否则就没个公司样，而且总不能让我们喝西北风去吧

——的确如此，创业公司的app最慢也是2周一个发版的迭代即可知晓

3、《创业，生与死》的笔记-第226页

然而，我并不擅长日常业务经营。我所感兴趣的，是所谓“创业家”的工作——策划事业的发展前景，然后为了实现它而招兵买马、制订事业计划、促进其发展。说句自夸的话，在这方面，我还是有一定天分的。然而，另一方面，对于人事、财务、总务的管理以及和金融机构打交道等日常工作，却往往被我忽略了，从思想到实际行动。基层员工之所以意见越来越大，恐怕正是我没有做好日常工作的缘故吧！

4、《创业，生与死》的笔记-第75页

新事业的模拟测算很有意思，这种乐趣就好像掩饰自己编写的程序，看是否能按设想那样运转一样。对应电话线路数量的初期投资额.....等等。总之所有栏目都输入数字，看各项之间的变化关系，进行模拟测算。

制定创业计划时，当然还要考虑更为现实的资源配置、合作方利益等复杂的因素。而现在的模拟测算，只是看看这个项目的构造而已，看看其中是否包含能盈利的因素。互联网兴起的今天，挖掘需求，技术实现并不难，难的是高效、成本低的盈利模式。

5、《创业，生与死》的笔记-第188页

但我想错了。国重先生虽然是亲密的业务伙伴，但却不是“朋友”。一到关键时刻，他会从“个人”转变成“企业人”，代表住友银行董事兼日本桥分行长的身份。我不懂得如何在个人情感和企业规则之间划清界限，因为我没做个公司职员，对“组织”缺乏根本的理解。

我不得不改变对国重先生的看法。他不代表个人，而是一位企业人，最终一定会优先考虑自己所属企业的利益。我独自体会着这浅显的道理。如果我能早一些，至少在半年前就意识到的话，也许就不会陷入今天的困境了。

6、《创业，生与死》的笔记-第270页

以往，每当我想克服内心的恐惧感时，总会选择面对现实。因为这样能消除恐惧感，也好在现实中前进。

值得借鉴

7、《创业，生与死》的笔记-第101页

《创业，生与死》

之所以要换掉这辆已经开了三年的爱车，就是因为它：“看似其貌不扬”，而这本来是我当初购买这款车的原因之一
换车，和成功人士换老婆的原因惊人的相似呢

8、《创业，生与死》的笔记-第64页

据那些常有奇思妙想的人说，好点子大都不是经过细致的市场调查后从理论里总结出来的，而是瞬间掠过大脑的东西。

9、《创业，生与死》的笔记-第227页

但对于风险企业来说，即使事业刚开始时亏损，也会优先进行先期投资以提高市场占有率。

有用户，有天下；占有用户的时间，天下常在

10、《创业，生与死》的笔记-第208页

“人”是企业最大的资产，特别是我们这种中小企业来说，最后靠的不是资金，而是人才。

11、《创业，生与死》的笔记-第131页

《中国合伙人》

农夫的关注让奶牛更强壮

爬在梯子上摘桃，不要盯着够不到的桃子，注意脚下的梯子

公司是一群人的想象 公平怎么给人怎么用 不能乱给位置 政治

法拉利 迎娶白富美 走向人生事业巅峰

（过不了多久我就会升职加薪当上总经理出任CEO迎娶白富美走向人生巅峰，现在想想还有点小激动。）

12、《创业，生与死》的笔记-第60页

我迄今为止想出来的最妙的点子就是在那一年的9月，而且还用上了互联网。我也利用这个点子开创了一番事业。周围的人对此有口皆碑，而且都想参与进来。我之后的两年都在兴奋与刺激中度过，犹如坐过山车一般。

然而，过山车的轨道却忽然在半空中断开了.....

13、《创业，生与死》的笔记-第111页

开法拉利有什么错呢？我是用自己的个人收入买的呀，又没花公司一分钱。那些整天坐公家车的人没资格这么说我。我为什么在采访时要特意将个人生活公之于众，他们知道吗？我要是回答说：“创业家们生活简朴，一天二十四小时都全心扑在工作上。”那么，那些有能力的年轻人还愿意投身到风险企业中来吗？恐怕都逃往大企业去了吧。我是考虑到后来人才故意那么说的呀.....

我至今觉得自己的个人主张并没有错。但站在经营者的立场来看，我的主张只不过是强词夺理而已。

考虑到周围人的反应，我这种想法显然是不明智的。一年后，金融机构开始撤回对我公司的贷款，也许起因之一就是这件微不足道的小事吧。

14、《创业，生与死》的笔记-第62页

不满意有多个理由，其中最大一点就是我常常怀疑某个新点子是否真的值得自己和自己的公司去做。也就是说，我想出来的点子确实很方便实用，但层次不够高端，既然哪家公司都能做，我们又何必来当这个领头羊？

15、《创业，生与死》的笔记-第61页

我从二十岁左右就自己开公司当老板，当然过程绝不是一帆风顺的。前文有详细叙述，相信读者已经有所了解——曾因缺乏资金而苦恼，也曾因下属突然离去而一筹莫展。但对于我这个乐观的、天生的创业家来说，这些挫折也只不过是快乐游戏中的一个环节而已。靠自己白手起家，给我带来一种兴奋和满足感。

16、《创业，生与死》的笔记-第123页

至少在当时来说，能给我公司带来切实利益的并不是比尔盖茨，而是广告代理商。很多时候，我们都会选择做同样的选择。

17、《创业，生与死》的笔记-第61页

我尝尝想：怎样才能打垮自己的事业呢？每个人都希望自己的事业永葆长青。可是，时代和环境变了，任何事业都不可能一直以老样子存活下去。那怎么办呢？作为经营者，我常居安思危，想象自己的事业会如何垮掉，从而找出原因，防患于未然。

18、《创业，生与死》的笔记-第290页

还有，在我负气离家出走十五年后又身无分文地回到家里时接纳我的父亲--板仓九十九。富贵荣华，不过蓝田一梦，只有亲人，永远会接纳你。

19、《创业，生与死》的笔记-第188页

但我想错了。国重先生虽然是亲密的业务伙伴，但却不是“朋友”。一到关键时刻，他会从“个人”转变成“企业人”，代表住友银行董事兼日本桥分行长的身份。我不懂如何在个人情感和企业规则之间划清界限，因为我从没做过公司职员，对“组织”缺乏根本的理解。工作中遇到曾经的伙伴背叛，不仅是因为客户的损失、业务的损失或者金钱的损失，更重要的是感情上的挫折和交友上的失败吧。虽然作者也已经承认合作伙伴并非朋友，但是言语间却也透露出感情上的伤害。所以还是那句话，没有永恒的朋友，只有永恒的利益。

20、《创业，生与死》的笔记-第259页

我深切的感受到，在困境中没有人肯支持我。我也能明白，归根结底，这都怪我平时有照顾不周的地方，包括对她，还有对那些早早就辞职的员工。我对他们缺乏关心。男人总是在女人离开的时候才醒悟，就像总是在失败的时候才意识到错误。

21、《创业，生与死》的笔记-第121页

《创业，生与死》

关键是开展事业的速度。尤其像HyperSystem这种互联网行业的业务，速度快慢具有重大意义。哪怕稍有延误，竞争对吼可能就会马上推出相同的业务，转瞬间抢占了市场。

22、《创业，生与死》的笔记-第47页

我这个广告市场的门外汉，竟然成了这个领域的开发者。
有时的确会是这样的情况，至少我所在的公司的老板就是这样的例子。

23、《创业，生与死》的笔记-第211页

作者的很多机会的错过往往因为作者本人建议潜在合作方去询问合作的银行或者对作者欣赏的比尔盖茨。
真的很想嘲笑一下作者的单纯，比尔盖茨更多情况下是代表微软的行业竞争对手，是最大的危险而不是最大的伙伴，而在自身陷入危机之后，银行更是贪得无厌欺软怕硬追逐利益的野狗，而不是忠诚坚毅勇敢的狮子。
不用这么的事业来试探银行，就说一张信用卡，当初劝你办卡的时候银行不能更奴才，但是催你还钱的时候银行不能更地主。没有银行会体谅你目前的周转困难而伸出援手的，毕竟他们是追逐利益的先锋队，而不是搞慈善的后援团。

24、《创业，生与死》的笔记-第285页

我看到那些关于HyperNet破产的报道心想，要从企业的成功或失败中吸取教训的话，不能光着眼于最后的“结果”，还需要认真追溯其中的每个过程，透视时代背景，进行分析。

25、《创业，生与死》的笔记-第109页

对于这些问题，我基本上都没有自己回答，而是让相关的董事或者工作人员代劳。我想借这次机会，让他们学会如何负责任地说话。而且，我还想给观众传递这样一种印象--我不是一个人在战斗，有强大的团队成员在背后支持着我。

26、《创业，生与死》的笔记-第72页

我对创业有一套自己的理论--进行小测试，开创大事业，为了进行测试，必须先研发出整个视野的雏形。

27、《创业，生与死》的笔记-第148页

关于见偶像还是财神爷的话题真的值得讨论一下。是精神上的缪斯还是支撑起衣食住行的面包。
本书告诉我们，这个缪斯是有毒的，是危险的。事业的转折也确实是在见了比尔盖茨之后。但人就是这样，明知道是错的，是不对的，是不应该的，但还是想去那奥林匹亚，见一见那圣火，哪怕粉身碎骨。

28、《创业，生与死》的笔记-第285页

要从企业的成功或者失败中吸取经验教训的话，不能光是着眼于最后的“结果”，还需要认真追溯其中的各个过程，透视时代背景，进行分析。我没能够吸取杰瑞·卡普兰的失败教训，但说不定有人能从我的失败中获得某些东西。

29、《创业，生与死》的笔记-第21页

但无论做什么业务，都要尽快开始才行，否则就没有个公司样，而且总不能让我们喝西北风去吧。

30、《创业，生与死》的笔记-第64页

据那些常有奇思妙想的人说，好点子大都不是经过细致的市场调查后从理论里总结出来的，而是瞬间掠过头脑的东西。

当然，好点子和单纯的突发奇想不一样。以某个目标或需求为基础，每天在大脑里把各种零碎的信息积存起来，只要在某个时刻输入最后一个按键，就会形成一个有机整体——好点子就是这样产生的。以我为例，我在平时的广告业务、市场营销业务中积累了相关技术和经验，我想利用互联网创造商机——这两点互相结合，“它”才会闪现出来。

31、《创业，生与死》的笔记-第61页

我常常想：怎样才能打垮自己的事业呢？每个人都希望自己的事业永葆青春。可是，时代和环境变了，任何事情都不可能一直以老样子存活下去。那怎么办？作为经营者，我常居安思危，想想自己的事业会如何垮掉，从而找出原因，防患于未然。

32、《创业，生与死》的笔记-第128页

后来，我和朋友谈起此事，那朋友劝道：“与其跟对方理论，不如先付赔偿金，从公司经营来说，那样方为上策。”实际工作中，确实会遇到因为自己错误导致对方损失的情况，就算对方没有实际经济损失，但是为了表明诚意，先行赔付也是非常必要的，尤其是对方是自己重要客户的时候。当然也要依据情况考虑，如果只是单一个体赔付，金额在可控范围内的是可以先行赔付的，但如果是群体事件，如果赔付一个，后续会有一群来申请赔付，最终因此而破产的话还是应该谨慎行事的。

33、《创业，生与死》的笔记-第6页

那种荣誉，都洗漱变成了“罪恶”。我被打上了时代“落伍者”的烙印。很多时候，我们都有这种感觉。

34、《创业，生与死》的笔记-第285页

在美国，很多商学院都会请创业失败的经营者来上课，给学生们讲述亲身经历。另外，像杰瑞·卡普兰一样出书的例子也不少。在美国社会，具有把“经营者的失败经历”作为案例分析的文化传统。

35、《创业，生与死》的笔记-第12页

在小学高年级的时候，我隐约意识到自己内心中确立了两种行为模式--“喜欢出风头”和“讨厌模仿别人”。所以，我必然会摒弃工薪阶层那套千篇一律的生活方式，而选择走自己的路。

36、《创业，生与死》的笔记-第6页

我跟他们不一样。我预见到时代发展潮流，推出新创意，筹集资金，创办公司，而且在美国和韩

《创业，生与死》

国成立了子公司，成功地举办多场演讲、报纸、杂志争相报道，甚至还荣获“新商务大奖”连比尔盖茨也专程来见过我

唉，算了吧，其实我和他们没什么不同。那种种荣誉，都悉数变成了“罪恶”。我被打上了时代“落伍者”的烙印。

我发现自己已经失去了自信和热情的源泉。

37、《创业，生与死》的笔记-第276页

此刻，我只想着眼前这位正在看书的陌生女子。我希望自己还有重新追求幸福的勇气和力量。身无分文的我，内心放佛萌发了某种情感，就像读小学时，情窦初开的我开始努力学习一样。重新开始吧。总之，向前走就是。

38、《创业，生与死》的笔记-第69页

我原本希望大家能靠直觉说出好还是不好，或者说缺乏新意什么的。但这也难怪，他们每天都忙于眼前的工作，而我却总是考虑将来的事情。这两种人之间，当然会存在某种程度的隔阂吧。人无远虑必有近忧，职场中人，就算是为他人打工，也要不断的为自己的未来考虑才对，是走专业路线，成为终极专家，还是走管理路线，成为优秀的职业经理人，还是创业，不成功便成仁？没有思考，只是一味的干着手中的工作，日复一日年复一年直到退休。没有给后代留下故事，也没有给事业留下痕迹。真的可以说上班的那一天就已经死亡了。

修剪月季的时候，我在冬天把枝条修整的很短，秃秃的很没有美感，因为我是想象着她春天绽放的样子而修剪的。每一根主枝在春天会萌发什么样的枝条，枝条上会开出怎样的花朵，我都是有思考，有设计，有想象的。所以到了春天，她真如同我想象中绽放的时候，我不会太多惊讶，生活永远不是买彩票，每一个生命中的节点都是之前你埋下的种子。

39、《创业，生与死》的笔记-第167页

现在想来，这其实是很浅显的道理。但企业的失败，往往是在还没看到这“浅显的道理”时就已经埋下了祸根。

40、《创业，生与死》的笔记-第195页

在美国这个风险产业大国，所谓“创业家”只负责想点子以及创业，而创业之后负责实际经营的“经营者”则往往另有其人。毕竟这两种工作的性质完全不同的。如果你同时具有这两方面的才能，那另当别论。如果只擅长其中一方面的话，当然还是专注于某一种工作为好。

41、《创业，生与死》的笔记-第121页

一个企业，如果在经营方面疏于防范，就会很容易垮掉。

42、《创业，生与死》的笔记-第287页

回顾当时，我和我公司仿佛意外地担任了配角，向人们展示了日本经济的大起大落。而这正是我这个经营者成功与失败的原因。

其实，作为日本企业社会里的一名经营者，我有着致命的缺点——对“组织”一无所知。公司内部人事、公司外部营业、和金融机构打交道、和广告主到交道、应付媒体以及个人言行举止

《创业，生与死》

无论在哪个方面，我都因为对企业和社会“组织”缺乏根本了解而屡屡犯错。如今想起来，觉得可以这么说，这些错误堆积起来，才最终导致了公司的破产。

为什么我不了解“组织”呢？除了生性如此之外，还有一个很大的原因——我的职业生涯是直接从总经理开始的。几乎从没有为别人打过下手；我经营的企业里最多也就十来人（破产前的那几年除外）。所以，也没有机会学习一个大组织是按什么规则成立，以及这个组织里的人以什么作为行为规范。

43、《创业，生与死》的笔记-第69页

我常常想：怎样才能打垮自己的事业呢？每个人都希望自己的事业永葆长青。可是，时代和环境变了，任何事业都不可能一直老样子存活下去。那怎么办呢？作为经营者，我常居安思危，想象自己的事业会如何垮掉，从而找出原因，防患于未然。自己和自己的博弈实际上是最考验人性的，毕竟承认自己的工作有缺陷已经非常困难，还要主动作出修改。不过对于作者来说，这个善于反思的优点直接帮助他事业达到了顶峰。

44、《创业，生与死》的笔记-第37页

尽管如此，这名新员工那种积极向上而又盲目乐观的态度还是很让我吃惊

45、《创业，生与死》的笔记-第64页

当然，好点子和单纯的突发奇想不一样。以某个目标或需求为基础，每天在大脑里把零碎的信息积存起来，只要在某个时刻输入最后一个按键，就会形成一个有机整体——好点子就是这样产生的。以我为例，我在平时的广告业务、市场营销业务中积累了相关技术和经验，我想利用互联网创造商机——这两点互相结合，“它”才会闪现出来。跟写作很相似，你需要不断的阅读、体验、感悟、总结，最重要的是把这些素材放在大脑中加工，利用堵车的时候、上厕所的时候、睡觉前、早晨被闹钟叫醒发愣的时候、洗澡的时候、浇花的时候，大脑不断的运转，很容易出现闪光点。而不断的阅读，一味的阅读，不反思，不体悟，那么好的想法，好的文章绝不会信手拈来了。碎片时间，往往成为了价值最高的时间，短却高效，只是对于有心的人而言。

46、《创业，生与死》的笔记-第295页

书摘：如他在书中所说，虽有时局不利的无可奈何，但将这一切都归于时代之误也是潦草而不负责的。于是他悉数了自己的种种罪状：误判市场环境，过分依赖银行贷款，疏于社内交流。。。推心置腹的希望自己的失败能开日本“失败案例分析”的先河，为后来者提供可实际参考的价值。

47、《创业，生与死》的笔记-第85页

两年后，这点“偏要：要了我的命。但是当时（1995年末），我被”新事业“冲昏了头脑，完全没有顾忌到这一点。

48、《创业，生与死》的笔记-第123页

在小规模的风险企业里，每一个人的存在都具有重要意义。因此，对经营者来说，放跑优秀人才是最大的失误。

《创业，生与死》

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