

商界裸奔



影响全球企业家的企业家理查德·布兰森
历经34国、200多家顶级公司历练的商业哲学

商界裸奔

一切生意的绝对秘密

【英】理查德·布兰森口述
李志斌 郑岩晖口译
方颖口校译

Business
Stripped Bare

Adventures of a Global Entrepreneur



Richard Branson

[商界裸奔_下载链接1](#)

著者:[英] 理查德·布兰森

出版者:中信出版社

出版时间:2015-1

装帧:精装

isbn:9787508649603

影响全球企业家的企业家理查德·布兰森

历经34国、200多家顶级公司检验的商业哲学

他创造了英国最大的民营集团

纵横唱片、航空、金融、电信、太空旅行等多个领域

维珍集团造就的亿万富翁比欧洲任何一家私营企业都要多

理查德·布兰森40多年的生意秘诀都浓缩在《商界裸奔》中:

品牌不仅代表了公司的形象，更代表了与用户的终身关系

要创造“连接”，而非“产品”

不仅要在现有市场里创新，更要通过创新建构一个新的市场

要找到能体现企业价值个性化的营销方式

在互联网时代，做生意一定要体现趣味性

英国传奇CEO理查德·布兰森以4英镑起家，创造了破百亿规模的维珍帝国。“人们听维珍唱片，喝维珍可乐，乘坐维珍航班旅行，用维珍移动打电话，在维珍银行储蓄，享受维珍太空旅行”是布兰森的商业构想。他40余年精彩而冒险的商界之旅，成功地将维珍打造成了一种生活方式和思维模式，而不仅仅是一家企业。

在《商界裸奔》中，理查德·布兰森分享了维珍集团取得巨大成功的秘诀，这也是一切生意成功的共同秘密。他针对人才、品牌价值、创新、管理、企业社会责任等话题，给出了超乎常规但精彩绝伦的答案。这位嬉皮士企业家，深谙互联网的生意之道，《商界裸奔》一定能给你带来不一样的启发。

如何塑造品牌的内涵？

小规模经营有何优势？

哪些商业冒险是值得的？

为新业务做宣传的秘诀是什么？

创业者与管理者有何不同？

作者介绍:

【英】理查德·布兰森 (Richard Branson)

英国最大的民营集团——维珍集团董事长,当今世界上最富传奇色彩的亿万富翁。创业家、冒险家与作家。他曾被英国女王授予爵士头衔，也曾被评选为“英国最聪明的人”。

1950年出生于中产阶级家庭，患有严重的阅读障碍以及注意力缺失症。16岁创办《学生》杂志，之后成立维珍唱片公司，从此不断扩展事业版图。维珍集团旗下拥有维珍唱片、维珍航空、维珍移动、热气球旅行、脐带血银行等公司，业务横跨各行各业。理查德·布兰森每一次离经叛道的出场都抢尽风头，他曾经驾驶快艇横渡大西洋、驾驶热气球横渡大西洋和风筝冲浪横渡英吉利海峡，是多项世界纪录的保持者。出版《商界裸奔》、《维珍创业经》等多部畅销书。

目录: 引言

第一章 给人才自由发挥的空间

优秀的人才历来都是维珍集团的命脉所在。这在很大程度上与我们一直努力维持小规模经营，以及管理团队之间的紧密合作分不开。

激励你的员工像企业家一样思考。你给员工越多的独立思考、自行决定的权利，他们对你的帮助就会越大。你真的不必事必躬亲。

第二章 让品牌旗帜飞扬

品牌应该体现企业的经营范畴。一个品牌的蕴意是日积月累的结果，有些蕴意是经过认真探讨，在直接或间接的努力、投入中得出来的；有些蕴意则总是与品牌如影随形，不管你喜欢与否。

请记住，品牌总是代表某些意义，而你最终只有通过提供给客户的产品和服务来决定品牌的内涵。

第三章 将商业创意付诸实践

在商界，变革发生的速度总是比你预期的要快。面对好点子，一定要清晰思考，化繁为简、抓住本质。记住：复杂化是你的大敌。任何一个愚笨的人随时都能把事情复杂化，难的是怎么把事情变简单化。

第四章 从错误和挫败中学习

驰骋于商海中，有一点是可以肯定的：当你推陈出新、突破极限时，难免会犯错。你要清楚地认识到这一点。

要想找到问题的解决方法，就需要百分之百的专注，直到问题得到解决。如果你这样做了，还是没能解决问题，那么至少你知道自己已经尽了全力。然后，忘却过去，重新开辟一片新天地。

第五章 创新：商业的引擎

创新通常是这样一种事物，在你做出创新之前，你并不知道你想要的创新为何物。

我曾经认为自己一辈子只是个小企业家，但是现在所有的迹象表明，情况刚好相反！我发现，维珍运营的资本可以在太空领域产生重要影响，并带动其他小企业的发展。现在，我不仅仅是在现有市场上进行创新，我以及像我这样的人实际上是在帮助创建一个新市场。

第六章 创业者与管理者

创业者和管理者有着本质的区别，不可混为一谈。我相信，的确有很多创业者同时也是优秀的管理者，但我还是要提出一点忠告：鱼和熊掌不可兼得。

创业者具有勇于尝试新鲜事物的魄力，他们眼光独到，能捕捉别人难以察觉的机遇，并有胆量放手一搏。然而创业者并不一定擅长应付生意场上的细枝末节。我得承认，这也不是我的专长。

第七章 企业社会责任也是生意

要做一个有道德的企业，你必须考虑企业在经营过程中对其他人造成的影响。你可能完全无法忍受贿赂行为，同样，你也不应容忍肆意破坏环境的行为。

但为什么要悲观地看待这个问题呢？反过来想想：如果能在这个领域获得成功，你会发现，有益于社会的事情正给你的公司带来可观的利润。

后记 我的商业冒险之旅

致谢

• • • • • [\(收起\)](#)

[商界裸奔_下载链接1](#)

标签

管理

商业

布兰森

思维

营销

怪杰

财经

英国

评论

乔布斯也没能成为我商界偶像，布兰森可以算一个

1豆读

影响全球企业家的企业家理查德·布兰森 历经34国、200多家顶级公司检验的商业哲学
他创造了英国最大的民营集团 纵横唱片、航空、金融、电信、太空旅行等多个领域
维珍集团造就的亿万富翁比欧洲任何一家私营企业都要多
理查德·布兰森40多年的生意秘诀都浓缩在《商界裸奔》中：
品牌不仅代表了公司的形象，更代表了与用户的终身关系
要创造“连接”，而非“产品”

话痨！

开篇就感受到激情，想找Eng版来看。到100人就分裂出一个新公司，分山头模式。为何不再做大？母公司如何成长？ p26

企业家精神是把生活中你感兴趣的东​​西转化成资本。这样你就会再接再厉，不断前进。我认为企业家精神是人们的一种自然状态。

复杂化是你的大敌。即使是傻瓜都能把事情搞复杂，然而要想把事情简单化却不是一件容易的事。

绝大多数人都乐意接受安逸舒适的生活方式，因为这很适合他们。但如果你想要干一番轰轰烈烈的事业，那你就自己创业，努力尝试新事物吧。学习自己创业的技能，正如一句格言所说，学会犯错误的艺术，并从中吸取教训。

如果你想成为一名创业者，又想着不在这条道路上犯错误，你肯定学不到任何有用的东西，也不可能有一番作为。

失败是一开始就不愿意去尝试。真正失败的人是那些不愿尝试和不愿付出努力的人。不要为失败而困扰。很少有人因为尝试而失败，或者说，没有从尝试努力中获得巨大的满足。

作者结合自身经历，从品牌、创业、管理几个角度阐述分析了商业中必经的一些起伏过程。

商界裸奔

说得诚恳

[商界裸奔_下载链接1](#)

书评

[商界裸奔_下载链接1](#)