

重来



[重来_下载链接1](#)

著者:(美) 贾森·弗里德

出版者:中信出版社

出版时间:2018-4

装帧:精装

isbn:9787508687681

《重来：更为简单有效的商业思维》呈现的是一种更好、更简单的商业思维和职场修炼

之道。两位作者基于10年来创业实战的经验，就企业的创建、运营和发展发表了全新的观点，涉及项目管理、人才招聘、产品设计、市场营销、企业文化等方面。

今天，任何人都可以创业，过去无法企及的工具，如今唾手可得。过去要价好几千美元的技术，如今只要几块钱，甚至能免费使用。现在一个人能干过去两个人、三个人，甚至整个部门的活儿。几年前，那些普通人拿不到的材料，如今看来也不过如此。

- 谁说共享商业秘诀、曝光技术机密，就会失去优势？
- 谁说企业产业线不够丰富，就一定会输给竞争对手？
- 如何在预算有限的情况下，打败大公司的营销团队？
- 如何让分散在世界的跨国员工，实现有效沟通协作？

在《重来：更为简单有效的商业思维》一书中，作者用直截了当的语言和崇尚简约的方式，颠覆你崇尚或正在使用的商业模式。不管是精英企业家、小企业主，还是每日兢兢业业上班，但一直想自己做些事情的职场中人，抑或想要“脱贫”的艺术家，都能在这一页页中找到弥足珍贵的指引。你必须克制住把书中每页都撕下来，贴在墙上对照执行的冲动。

作者介绍:

两位程序员出身的创业家

贾森·弗里德 (Jason Fried)

美国软件公司Basecamp的联合创始人，Basecamp原名为37signals，是以高效而闻名的软件公司。贾森倡导软件极简主义，相信简约之美，尊重简单和坦诚做事，并把这些思想运用到创业过程和产品开发之中，拥有一大批IT粉丝。

戴维·海涅迈尔·汉森 (David Heinemeier Hansson)

出生于丹麦，编制并创建了网络开发框架Ruby on Rails，此框架让无数程序员受益，被称为程序员的“基本开发环境”（“basic development environment”）。戴维和贾森一起创立了37signals。

目录: 开局篇FIRST

新的现实//003

卸负篇TAKEDOWNS

忘了“现实世界”//007

哪来的从错误中学习//009

计划即瞎猜//012

何必壮大? //015

工作狂//018

受够了“企业家”//021

行动篇GO

在宇宙中留下你的足迹//025

挠自己的痒处//027

着手做点什么//031

“没时间”不是借口//033

画沙为界，立场明确//035
不可能的宗旨//038
万不得已不筹资//041
你的需求没有想象的那么多//044
要成就事业，不能只是创业//047
破釜沉舟//049
轻装上阵//052
进阶篇PROGRESS
条件受限是好事//055
与其做个半成品，不如做好半个产品//058
从核心出发//060
不要过早关注细节//062
做出决定就是取得进展//064
当好博物馆长//067
在问题上少投入点精力//070
关注不变因素//072
音乐就在你的指尖流淌//074
卖掉副产品//077
立马就上线//080
效率篇PRODUCTIVITY
认知错觉//085
退出的理由//088
打岔是效率的敌人//091
会议有毒//094
刚刚好就是真的好//097
速战速决//099
不要逞英雄//101
该睡觉时就睡觉//103
预估的都是垃圾//105
罗列问题，不得解决//108
决策宜小不宜大//111
对手篇COMPETITORS
拒绝照搬//115
将你的产品去商品化//118
向对手挑战//121
给竞争力做减法//124
谁管他们在做什么？ //127
进化篇EVOLUTION
养成对客户说“不”的习惯//131让你的客户超越你//134
头脑发热不等于当务之急//137
家用便利就是好//139
不必逐字记下客户需求//141
推广篇PROMOTION
甘于低微//145
培养自己的拥趸//148
普及知识，赢得竞争//150
效仿大厨//152
转到幕后看看//154
没人喜欢塑料花//156
新闻通稿就是垃圾信息//158
别惦记大牌媒体//161
药贩子最精明//163
市场营销不是一个部门的事//165
一夜成名只是传说//167

招聘篇HIRING
亲力亲为//171
受不了时再招人//173
放弃牛人//175
鸡尾酒会上的陌生人//177
可笑的求职简历//179
多年的无关经验//181
常规教育不值一提//183
人人都得干活儿//186
聘用独当一面的经理人//188
招聘笔杆子//190
高手遍布世界各地//192
试用期必不可少//194
救灾篇DAMAGECONTROL
主动掌控负面新闻//197
速度改变一切//200
如何道歉//202
让每个人都上前线//205
深深深呼吸//208
文化篇CULTURE
企业文化不是由谁创造的//211
决策都是临时性的//213
跳过摇滚明星//215
员工不止13岁//217
5点准时放人//219
不要矫枉过正//221
发出你的心声//223
需要避开的词汇//226
越快越好是毒药//229
总结篇CONCLUSION
灵感稍纵即逝//233
谢谢阅读//234
附录//235
有关37signals//235
37signals的产品//237
致谢//239
• • • • • ([收起](#))

[重来_下载链接1](#)

标签

商业

思维

管理

方法论

批判性思维

自由职业者

格局

开智推荐

评论

本书大概有一半的内容值得看一看。有些内容总结得比较精辟，举两个例子。
“如何道歉”这一篇：这个世界上没有绝妙的道歉法则，却有着无数雷人的道歉方式。
“员工不止13岁”这一篇：当你处处限制员工时，比如禁止访问各种网站，你什么好处都得不到。人们需要开开小差，这有助于打破整日的枯燥单调。你很快就会意识到：对员工的不信任才是最大的开销。

常读常新

2011，2013，2019 第三次重读 一切值得重来 Every work need rework

颇有洞见，不过世

换句话说，当你觉得一件事很简单的时候，不是因为它真的简单，很可能是因为你不懂。

都是大实话。

I' ve paid to see his advertisement, brilliantly done.

实践企业家总是比那些夸夸奇谈的商业理论大师更能给出有效的见解。一种往往大多只是爱着自己的观点与虚荣，而另一种则不断地尊重与探究事实与可能。
(附注:全文内容并不艰深，而是很实用与可靠的经验，尤其是对那些有过一定经历与教训的人，更能感受到这本书的价值)

只能说是非常针对很小的初创公司

读的是这个版本

对于小公司或者互联网小公司很有启发

你的人生中真正有意义的是你做了什么，而不是你想过什么、说过什么或者计划过什么。
你觉得自己的想法很有价值？那就试着把它卖掉，看看能有什么收获。基本上你什么也得不到。想法如果不付诸实施，那就永远只是能是一个想法而已，每个人都有奇思妙想。创意这玩意，价廉物美，应有尽有。真正的问题在于你执行的好坏。
我们常常听说有些老板卖掉了自己的公司，退休6个月后，又重返市场继续战斗。他们怀念那些已经失去的东西，而且，他们再次创办的企业，往往都不如第一次创办的好。寻找中心的方法就是问自己：“如果把这样东西去掉了，我还做得成买卖吗？”
时尚会凋零。只有当你聚焦于长久的功能时，你才会发现自己把握住了永不落伍的东西。
。

你这么能赚钱，说什么都是对的

有些想法很有启发性，有些想法看起来有趣，也让厌恶传统套路的我们觉得很爽，但是不是管用呢？不确定。不管怎样都值得去实践。还要记住一点，别人所有的做法都有他

们当时的context, 不要不假思索地照搬, 不要放弃自己的思考, 尊重事实反馈, 需要做调整时大胆去做。总之, 想尽办法找到有创意的工作方式, 让自己乐在其中~

看目录, 就可以读完这本书的全部内容了。阅读全文, 总耗时20分钟。

辛辣、简短、直接, 感觉有些理想。

2018.11.20 - 11.23, 能给人一些启示, 但不要盲信, 每个问题都该就事论事。

我一定是膨胀了, 居然看创业的书了…… 不过对上班的人来说也有帮助

【一句话简介】程序员创业家的商业思维, 让你少走弯路, 提高创业的成功率。

【个人阅读收获】★本书主旨帮你重新建立一种更为简单有效的商业思维。

★创业行动是做与众不同的事, 要做有价值的产品。

★谈到攻克产品需要从产品开发、产品推广入手, 聚焦产品的主要功能。在客户需求方面, 提出敢于对客户说不的观点, 不要只关心大客户, 全新服务某一类客户。

原来Ruby on Rails就是作者所在的37signals出品的。

[重来_下载链接1](#)

书评

DHH因其身为Rails框架的创始人而为技术圈知名, 可是他所在的公司37signals也是一家在商业上成功的公司。除了BaseCamp等多项轻量级SaaS产品之外, DHH和37signals还出了两个附带产品: 《Getting Real》和《Rework》。前一本书讲述有关web产品的开发, 后一本则为有创业冲动的人

...

2013年12月27日更新

今天偶然发现了之前写的这篇书评，一看日期刚好是三年前的今天。已经记不太清当时写这篇书评的情境，但从文字里还能看得出年（gou）少（pi）轻（bu）狂（dong）的印记，评论里也被各路大牛拍了不少砖。当时我还是一名学生，还未料到半年后...

格式丢失，推荐至原文地址阅读。原文地址：<http://coolshell.cn/articles/9156.html>
读了《Rework》这本书好多遍，每次读都有不同的感想。但从来没有把这些感想记录下来，今天把《Rework》书中的一些章节做一些摘录，并把我的一些感想总结出来。供大家参考。这是一本平生以来...

— 这本书是和《getting real》一起买下来的，getting real也不错，这是37signal出的第二本。觉得比在境界上更上了一个层次。真正做过事和没做过事的人真的是完全不一样，这是真正实干家的真知灼见。语言平实不失幽默，通俗易懂，是商业写作最好的...

昨天高烧，到了38.7C。只好请了两天病假回家。在回珠海的长途车上，读完了这本朋友推荐的书。如果不是好友的大力推荐，很可能我会错过这本书。通常我不会去买一本流行读物，特别是讨论非确定性领域，尤其是管理、创业这种热闹话题的书，这个出版领域实在是泥沙俱下，良莠...

我曾经读书很快，不求深解，只求数量，认为只要“读书破万卷”，就能“下笔如有神”。 “rework”是一本很短的书，但我不打算一口气读完。其实，越短的书，越需要慢慢去品味，因为它的大部分内容不在书上，在你自己身上，大脑中。想想“C programming language”，“programming...”

本文首发于：<http://www.elviscai.com/books/rework/>
这本《REWORK》看的我真是热血沸腾，每天走出地铁站的时候——我上班会在地铁上读书——心里都砰砰猛跳，仿佛马上就要开始某项伟大的事业了……
37Signals是我最为推崇的Web 2.0创业公司，产品出众——无论是团队协作工具...

本书为一些不同的人而写：已经有一家成功建立运作的公司而未想过创业的人。互略真实世界——世界也许对于他们来说是真实的，但并不表示你一定要生活在其中。真实的世界不是一个地方，而是一个借口。被高估的“从过失中学习”——失败不是成功的先决条件。应该从成功中学习...

我写了一篇读书笔记，在这里<http://www.colorfulcloud.com/2010/09/2/rework.html> 里面有电子版的下载链接
用一个词形容《rework》这本书就是“短小精悍”，3-4个小时就可以读完，书中每一个观点都配了一张图，看起来很轻松，一点都不乏味，这本书很鲜明反映了37signals这家公...

我看的是中文版，去年搞了电子书英文版推荐给同事，自己反倒没坚持看下去，惭愧。前两天有朋友发了中文版，抽空看完，写点自己的零碎感想。
最近这一波热钱汹涌，创业机会满坑满谷，各位总们踌躇满志忙着招兵买马烧钱圈地的时候，不妨也读读《重来》换换脑子。我总是觉得，浪...

微信公众号：shenshike-HK (心是主人身是客) === 1999年，Jason Fried和两位小伙伴创立了一家名叫37 Signals的网络设计顾问公司。天文學家曾收到37個疑為外星智慧的信號，他們以37 Signals命名公司，可能喻示著他們具外星人的思維。15年來，37 Signals堅持精減及靈動的...

作者是个小企业的老板。书的内容，是创办小企业的经验之谈。
书按照几个大问题来组织，包括开始创业前，开始创业，企业发展。企业发展又包括推出产品的时机，如何提高工作效率，如何看待竞争者，如何推广产品，怎样雇新员工，如何应对负面评价，如何看待企业文化。每个话题...

说实话，我无法理解为什么这样一本书，能得到很多人的推崇，因为作者Geek的身份？因为作者横跨技术与商业？还是因为作者独特的写作方式？
此书的作者不必多讲，Ruby on Rails这块网站的玩意，在程序员中还是有点知名度，但在中国，就我所在，使用者寥寥。37signals也确实是一...

在豆瓣上评价那么高的书，买到手后。发现没有多少字，那么多插图。太坑爹了。包装的挺好，就为了多卖几个钱。大大折扣中信出版社在我心里的印象。
内容还一般，没有什么太好的写作技巧。一副老大的样子来说教式的口吻。
怎么那么多人推荐。还那么高的分，都疯了吗？浪费21....

主要的思想是：

- 1, 精简：最大程度上发挥你现有的资源，并外包其它资源。不要过多地准备和考虑未来。减少你的选择，然后专注于正在做的。
- 2, 灵活：迅速根据当前的内外环境转变思想和做法，不断改变去趋近“当前的完美”（在这个时间段，我的做法是完美的）。
- 3, 快：立即决...

-
1. 忘了现实世界，现实世界只是一个借口。
 2. 从成功中学习。
 3. Planning is only guessing.
 4. Why grow?
 5. 工作狂不是英雄，他们只是浪费时间而已。
 6. Enough with entrepreneurs.你所需要的只是一个创意，加一点点自信，以及一点勇气，就可以启程了。
 7. Scratch your ow...

好吧，一本一半都是图画的，关于商业思维的书，但是仍然值得一读。话说Jason Fried以及他所在的37 Signals，通过一种全新的商业理念和工作模式，让37 Signals的产品和业务在很短时间内获得了很大的成功。这本书按照作者自己的话，是他们创业的一个副产品，顺便阐述了他们的核...

当自己在读这本书时，感触最多的是关于道理的两面性，当它告诉你不要去记录用户需求的时候，也许是告诉你应该去考虑如何来引导用户需求。就像苹果的巨大成功，因为它的偏执一样。但是他的竞争对手采取了完全不同的套路，开放的系统包括更大屏幕的手机。那么到底是谁把握...

随着移动科技，移动互联网，电子商务，交互设计，3D、4D科技等的发展，第四代产业革命在不久的将来应该就要来到！

世界涌现出越来越多的greek，独立设计师，艺术家...创意不断爆棚，生活美学得到越来越多人的认可。未来，人人都是创意家和艺术家的时代越来越近。处于未来一代...

[重来_下载链接1](#)