

# MBA教不了的创富课



[MBA教不了的创富课\\_下载链接1](#)

著者:老雕

出版者:当代中国出版社

出版时间:2011-1-1

装帧:平装

isbn:9787801709394

MBA教不了的创富课：我在30岁之前赚到1000万的经验谈，ISBN：9787801709394，作

者：老雕 著

作者介绍:

目录: 一、念力

创富成功始于正确的心态

激情——年轻人最大的创富资本

目标应设定为1000万

善护念

创富为了什么?

择善固执

生命中的贵人

二、统御力

识人、用人与聚人

用人的科学

如何避免面试中被人欺骗?

预言的自我证实

保护团队中的反调

是否该找个创业伙伴?显示全部信息

创富成功始于正确的心态

激情——年轻人最大的创富资本

目标应设定为1000万

善护念

创富为了什么?

择善固执

生命中的贵人

二、统御力

识人、用人与聚人

用人的科学

如何避免面试中被人欺骗?

预言的自我证实

保护团队中的反调

是否该找个创业伙伴?

合伙人的持股问题

开诚布公

谈谈“决策成本”

三、成长力

创富心态与企业规模

假如你是老板……

义与利

“不相关多元化”陷阱

怎样用1000万撬动1个亿?

“做减法”和“1000万”的关系

四、财务力

成长空间与成本控制

挑选什么行当?

减去貌似机会的“伪机会”

“变动成本”和“固定成本”

杠杆率

现金流对创业者来说，永远是第一

五、前瞻力

价值链、产业链与核心竞争力

要站在月球上看地球!  
产业链分析  
价值链分析  
取势、明道、优术  
中国能诞生“江诗丹顿”吗?  
解读“蓝海战略”  
战略的特质  
超越郎成平  
六、决断力  
随机应变与战略的手艺化  
自废武功  
商业直觉  
生意人的“赌性”  
战略手艺化  
应变力  
如何开冢”创意产品”专卖店?  
七、竞争力  
打造“核心竞争链”  
跨越红海  
消费者的消费链  
战略会  
实战：战略到底如何形成?  
战术的磨合  
小卖部怎样赚1000万?  
擦车也能擦出百万利润  
“共生”策略  
从“核心竞争力”到“核心竞争链”  
“卡位”之战  
八、洞察力  
商业模式的行业本质  
可口可乐的竞争对手是谁?  
品牌就是讲故事  
附着力  
任何产品都是奢侈品  
天娱揩油可口可乐、佳洁士  
不是健身，而是“生活”  
九、批判力  
打破“伪理论”的迷思  
品牌迷思  
“创新”只是个中性词  
质量神话  
余世维错在哪里?  
．．．．．(收起)

[MBA教不了的创富课\\_下载链接1](#)

标签

创业

商业

管理

思维

经济

营销

经管

战略

## 评论

书名的恶俗可以理解成反讽。每次见雕爷都有新收获。雕爷是我见的第一个做实事的网络红人。07年在天涯管前认识了雕爷，那会儿他跟人对喷的劲头很足，后来他做阿芙没时间发帖子，这书出版的时候他也不需要出书了，阿芙就是他的书。从去年中旬，雕爷把牛腩的策划与执行在圈内分享，一步步跟下来，收益匪浅。逼格高不高是一回事，有没有追求是另外一回事。雕爷的魅力不在于他赚了多少钱，做了几个牌子，而是他的无私分享和对艺术的不懈追求。

-----  
介于三星半到四星之间，优点在于基于实践经验的管理常识，缺点则在于东一枪西一棒头，没有系统性。作者对于MBA的优越感非常强，这可以理解，毕竟他本人的水平超过了80%的MBA。但具有讽刺意味的是，他洋洋自得的那些牛逼哄哄的知识，不过是商学院课堂上的常识。我怀疑他在这本书里谈到的80%以上的管理知识都是CKGSB EMBA课堂上现学现卖的。推荐给创业的人读，而读过商学院的人可读可不读，当然，读了也没坏处。

-----  
文笔烂，跟怪诞行为学、影响力等管理类畅销书几无二致；自吹自擂和生搬硬套的各种“力”非常让人反感。就这点内容炒点冷饭也叫书？！哄穷逼掏钱的又一个理由罢了。

-----  
三颗星不能再多。讲不清楚的地方就说看读者的造化。几乎所有这些提到造化的地方，我都看不懂。既然能做得这么牛逼，写出来的书却没有诚意。无语，至于说为什么说三颗星不能太多，却只给两颗星。呵呵，只想对作者说，你猜呢？能不能猜出来就看造化吧。

-----  
绝对是神书！！！！

-----  
大清早看的，不错，有几个启发的点。雕爷不止是会搞市场营销而已。

-----  
#恒阅#  
取势、明道、优术：取势，就是从整个产业的高度来看产业链，知道自己的企业在哪里，；所谓明道，是系统化打造企业的战略，明确自己提供的价值曲线；所谓优术，是在取势和明道的指导下开展运营锻造团队。

-----  
Passion, Passion, Passion, Passion, Passion, Passion, Passion.....

-----  
好书，就是作为一个穷逼看着很刺激人……

-----  
这本书读下来真的令人受益匪浅，一口气读了3个半小时。一边琢磨自己之前的工作经历，一边读书，真是畅快啊。据说天涯的原帖更牛，不过单单这本书已经很精彩了。经管书读多了，往往会变的教条，还是需要这种街头智慧来帮助自己开阔眼界的。

-----  
站在产业链看价值链，然后站在价值链看核心竞争力，站在核心竞争力的高度上，看品牌、营销、成本控制。  
你所处在产业链的位置，决定了你是否要做品牌建设；分析了价值链，才知道往哪儿发力。

-----  
大概我没看过蓝海战略吧，我觉得作者写的还是有启发的，产业链、价值链、核心竞争

力，精华在第5章。其他部分的内容也就一般般。书名起过，其实讲的还算是MBA的内容。

-----  
神书，买了10本，见人就送。

-----  
提高了一点商业思维的高度。

-----  
: F270-49/4772

-----  
【2013.7.9~9.16】晃晃悠悠竟读了2个月。前几页没什么货，差点放弃。往后看还是蛮精彩，不过对大咖们来说应该仍然只算是入门书。提出的观点和逻辑倒是很鲜明，但缺乏总结陈词，或者哪怕标成黑体字便于识别重点也好。这是作者论坛的帖子集结成书，逻辑性虽然没什么矛盾，但仍然有欠整理，是编辑的不负责。举的例子比较多（不少案例是作者自编的），生动容易理解。财务虽然仅一章，但对于财务白痴来说，可以借此入门，我推荐《经理人财务知识一本通》，外国人写的，非常晓畅。

-----  
卖鞋和卖鞋油，贡献利润的选择。把我学了10年的术，彻底放在了餐后水果的位置。现在明白了，没吃饱是看不懂“产业链，价值链”，没明白什么是核心竞争力。以及核心竞争力，这个高大上的概念其实有多苦逼！

-----  
案例很生动哦

-----  
深入浅出啊，让我这个商业小白懂了不少。

-----  
确实是神书，虽然很多地方我看不懂（泪）

-----  
[MBA教不了的创富课\\_下载链接1](#)

## 书评

在几年前我还是个很傻很天真的大学生的時候，偶然的机会上了天涯的“管理前线”板块，发现一人，惊世骇俗，惊采绝艳，惊为天人，遂引为偶像。此人对商业的理解和感觉堪称天才，能将复杂的道理以浅显的方式讲得生动有趣，亦能于至简之处独出机锋。偏其生性放浪顽劣，每遇到装B...

-----  
在豆瓣开了一个专栏，主要写投资自我管理方面，欢迎关注：<http://read.douban.com/column/93927/>  
是高毛利重要呢，还是周转率更重要，因为这两者，几乎是对峙的，说得很学术，其实道理很浅显——“薄利多销”，但选不选择薄利，还是一个问题。其实毛利与周转率并不是问题的标的...

-----  
《MBA教不了的创富课》这本书有原创思想、有文化底蕴、有实战经验、还很风趣。我读了好几遍，得到的最重要的3个收获是：\*  
老板心态：自我激励，管理员工，处理合伙人关系。这一部分（前3章）是这本书最有价值的章节了，非要有丰富的实战经验才能总结出这些重要的细节。\* 财务...

-----  
一、念力——创富的源于好心态

1、如果一个人要成功需要哪些资源？资金？知识？经验？人脉？

但是如果没有勤奋、悟性、灵感和激情，这一切有利资源等于是空中楼阁。创富成功始于正确的心态，而激情是年轻人最大的财富资本。

2、目标太低，容易倦怠；目标过高，容易产生挫败感...

-----  
以下都是摘抄~ 【创业的九种“力”】 1.念力——创富成功始于正确的心态  
2.统御力——识人、用人与聚人 3.成长力——创富心态与企业规模  
4.财务力——成长空间与成本控制 5.前瞻力——价值链、产品链与核心竞争力  
6.决断力——随机应变与战略的手艺化 7.竞争力——打造“核心...

-----  
知识点整理&一些感想 1.不相关多元化 -

一体化战略：一体化战略是指企业对具有优势和增长潜力的产品或业务，沿其经营链条的纵向或横向延展业务的深度和广度，扩大经营规模，实现企业成长。

（书里批评了不相关多元化的战略，正好结合到战略课上讲的史玉柱巨人集团的案...

-----  
我也不去揣测豆瓣里这本书的热门书评是不是托，我就觉得没从这本书里学到什么特别有价值的东西。

之前，我看过一本《街头生意经》，是一老美在美帝市场浮沉半生的总结，再看老雕的这本《MBA教不了的创富课》，硬是觉得老雕的眼界和视野可真高啊！！再之后，我紧跟着看了一本《...

-----

-----  
大师出招，化繁为简，三言两语、嬉笑怒骂之间道破商业天机。如果你是一个合适的模子，在合适的时间读了这本书，想不成事儿都难！有些书白给都不要，比如《大国崛起》，有些书，就是金银也不换，比如《MBA教不了的创富课》；有些人，最好一生都别见，比如人民日报的评论员，有些...

-----  
创业最重要的不是钱、资源，而是激情！善护念，适度自信，择善固执  
初创企业一定要有人最终说了算，降低决策成本。草创时宜专治，壮大后宜开明  
任何精巧的制度，都是为了不出现最坏的结果，但会丧失效率  
对不创造业绩的非策略性成本坚决省，包括办公室、办公设备等等 看...

-----  
一、念力——创富的源于好心态

1、如果一个人要成功需要哪些资源？资金？知识？经验？人脉？是的，这些都很重要，但是如果没有勤奋、悟性、灵感和激情，这一切有利资源等于是空中楼阁。创富成功始于正确的心态，而激情是年轻人最大的财富资本。2、目标太低...

-----  
创富成败的关键，往往不是资金，而是资源 激情是年轻人创富的最大资本 一. 念力：  
创富成功与成功的心态 目标太低，容易倦怠，目标过高，容易产生挫败感。  
1000万不算多，是个非常靠谱的目标  
在一个人激情仍在的时候去创富，是件多么幸运的事  
真实的创富过程，琐碎、枯燥、乏味...

-----  
(这本书最精华、最核心的“干货”实际上就在各章的导言里面，文字不多，话语不难



，但文字背后的东西，却值得细细品味、反复咀嚼，如何对自己的事业和生活有所裨益，更值得不断实践和思考。） 一、念力 创富成功始于正确的心态 \*  
目标太低，容易倦怠；目标过高，容易产生挫...

-----  
迈克尔·波特一般战略

- 1) 总成本领先（用更低的成本，提供更低价格的服务。比如一个专业的洗车团队和一个家庭成员组建的团队，后者成本更低，后者也可以将洗车价格适度降低，吸引更多用户。即薄利多销，低毛利率高周转率）
- 2) 差异化（对各种服务细节进行差异化。比如别人用普...

-----  
1、很多豆瓣的人都不去知乎似的，在这傻乎乎的说这个人如何如何牛逼，如何帮助了自己。参考<https://www.zhihu.com/search?q=%E9%9B%95%E7%88%B7>

2、我怎么知道这本书的？

我是做电商运营的，看见淘宝大学的几个课程（书）中推荐了阿芙精油的店面视觉设计，加之平时有些耳濡...

-----  
Location, Location, Location这个是在美国真人秀学徒中Trump说过的一句话。而在HOC中，Frank说政治就像地产一样，位置决定一切。

而雕爷在这本书也说了，要站在产业链上看问题。你在整个链条上的位置就决定了你应该怎么做。而雕爷的比喻也很形象，只有你能努力得到的才能叫...

-----  
[MBA教不了的创富课\\_下载链接1](#)