

## <<他们如是说>>

### 图书基本信息

书名：<<他们如是说>>

13位ISBN编号：9787506453844

10位ISBN编号：7506453843

出版时间：2009-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：余长保

页数：277

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：<http://www.tushu007.com>

## <<他们如是说>>

### 前言

他们是谁？

他们是财富的赢家，他们是传奇故事的缔造者，他们是新时代创业的领军人物，他们就是一个又一个我们耳熟能详的企业家和商界精英们。

时代赋予了商界领袖们成长和发展的机遇，但同时也赋予了他们不可推卸的责任和使命。站在时代的风口浪尖之上，他们不仅要不断创新、开拓进取，使企业不断壮大永续经营，同时，他们还要充分发挥榜样的力量，带领后来者披荆斩棘，勇往直前。

听听他们有见地的声音，借鉴他们成功的经验和失败的教训，让那些正在路上的创业者和已经小有成就的“总裁”、“经理”们不再迷茫，不再重蹈失败的覆辙，这就是我们的初衷。在此，我们精心选取了十位眼下风头正劲并且都是重量级的商界领袖代表，愿他们智慧的光芒照亮你前方创业的路、经商的路、管理和发展的路以及人生的路。

## <<他们如是说>>

### 内容概要

《他们如是说：9位中国顶级CEO的商道取舍艺术》对牛根生、史玉柱、任正非、俞敏洪、马化腾、王石、陈天桥、马云、唐骏9位商界成功人士的经商经历进行了研究，对他们的经商智慧进行了概括。

成功者自有其独到之处，在商业领域也是如此。那些站在风口浪尖上、取得耀眼业绩的商业领袖们，有许多独到的创业感悟和管理经验，这些感悟和经验对普通的经商者和管理者，都是至理名言。

## &lt;&lt;他们如是说&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 牛根生如是说经营企业就是经营人心无处不在的口号文化人才的标准只有一个——合适的就是最好的企业文化就是你的基因放弃学习就等于自绝于历史起点高一点胆子大一点将“事件营销”进行到底没有品质一切都是负数大品牌就得负大责任“新拿来主义”与“软件革命”诚信，诚信，再诚信

第二章 史玉柱如是说守住法律的底线挖掘第一桶金骗人产品坚决不做最简单的诚信法则——欠债还钱销售渠道的创新——农村包围城市从失败中学点东西学会放权一手抓两头用人做到不拘一格让员工过上富裕的生活做广告的学问

第三章 任正非如是说冬天还有多远企业必须培养一批“狼”具有自身特色的国际化梦想价格降下来质量提上去唯有勤奋才有出路向管理要效益服务比技术更重要文化是企业发展的土壤在基层的历练中选拔优秀的人才

第四章 俞敏洪如是说诚信是成功和幸福的根基凝聚团队的力量急于求进等于加速破产向下属承认错误并不丢人做慈善事业是很自然的事情给学生鞠躬

第五章 马化腾如是说没有创新将失去很多发展机会把权力交给有能力的人善于挖掘和发挥自己的优势主营业务是存在和发展的基础一切从用户的需求出发打造一支坚实牢靠的团队

第六章 王石如是说人才是万科最大的资本不要竞争要联盟想做大就必须与世界资本市场接轨一心一意盖房子不停地学习不停地否定脚踏实地比一味追求高利润更重要企业公民的社会责任质量永远第一

第七章 陈天桥如是说要成功就必然要专注坚持下去往前走风险是必要的成本用蓝海式的创新突破发展的瓶颈盛大公司运营的是服务

第八章 马云如是说我的自信来自我的团队最大的错误是不犯错冷静而理智地面对金钱的诱惑梦想是需要坚持的做任何事业是为客户服务舍得之间的智慧从1到1亿没有不可能

第九章 唐骏如是说感动我的员工企业关键的核心是资本的竞争不一样的思维模式永远的创新精神成功的核心就是有个好的性格这辈子我会过得很开心与老板的默契来自于沟通做好二号人物首先是心态参考文献

## <<他们如是说>>

### 章节摘录

第一章 牛根生如是说      经营企业就是经营人心      牛根生如是说：不问我的一双手能干多少事

。唯问移泰山需要多少双手；不问我的一口锅能煮多少斤米。

唯问劳千军需要多少口锅；不问我的一盏灯能照多少里路，唯问亮天下需要多少盏灯。

得人心者得天下。

这话说起来容易，做起来却真的很难。

也因为如此，才有人说，没有钱不是企业家的问题，没有忠诚于企业的人才是企业家的最大问题。

成功后的牛根生这样定义蒙牛，“在一个特殊的时期，一群特殊的人组成一个‘特种兵’部队，干了一件特别的事。

这就是蒙牛。

”可见“人”的因素在蒙牛的飞速发展过程中所发挥着极其重大的作用。

而这群特殊人的聚集，无疑来自于牛根生的个人魅力。

牛根生在日常工作生活的点点滴滴中，都给部下留下一种心理预期，这样的预期让他们知道，只要牛根生能走向成功，牛根生绝不会亏待跟自己一起打天下的部下。

也正是因为这样的预期，曾经的老部下便义无反顾地投其麾下。

2002年，有人到伊利去办事，离开时大为感慨：牛根生已经离开4年了，同车的两位伊利人依然一口一个“我们牛总”。

如今，作为蒙牛的掌门人，牛根生却在伊利仍有着巨大的“民心”效应。

这一切都是牛根生“经营人心”的真实写照，更是牛根生另一笔无形的重大财富。

我们还是来看看有关牛根生在伊利工作期间的一些点滴。

因为业绩突出，公司曾奖励牛根生一笔钱，让他买一部好车，而牛根生却用这笔钱买了四辆面包车，此举使得其直属部下一人有了一部车；据熟悉牛根生的人介绍，当时牛根生还曾将自己的108万元年薪分给了大家。

## <<他们如是说>>

### 媒体关注与评论

网络公司最大的错误就是停在原地不动，最大的错误就是不犯错误。

——马云 一台机器、一笔资金、一车原料，从进厂那天起，就被植入了这个企业的基因，它们按照什么逻辑运转，要看这个企业的文化。

——牛根生 (营销) 必须满足两个条件。

第一是(产品)有效，第二是这种有效能被消费者感知到，他愿意去告诉别人，只有被消费者感知到才能做大。

——史玉柱 华为的信念是企业必须发展一批狼。

狼有三大特性：一是敏锐的嗅觉，二是不屈不挠、奋不顾身的进攻精神，三是群体奋斗的意识。

——任正非 知道如何停止的人，才知道如何加快速度。

——俞敏洪 最根本的不是拿国外什么东西来炒炒，我们根本的出发点都是要满足用户的实际需求。

——马化腾 人才是万科的资本。

人可以使公司兴旺发达，也可以使公司倒闭、破产。

——王石 如果你要存活，你可以做多元化，但如果你要成功，就必然要专注，盛大不是一个希望存活的公司，盛大是一个希望成功的公司。

——陈天桥 我的秘诀是感动我的员工。

中国的文化传统我们不要忘记，是“情、理、法”，情在前面，道理在后面，最后是法律。

在微软，“法”我不用管，微软已经帮我建立好了这个东西，我做的是通过“情”来感动你。

——唐骏

## <<他们如是说>>

### 编辑推荐

《他们如是说：9位中国顶级CEO的商道取舍艺术》精心选取了十位眼下风头正劲并且都是重量级的商界领袖代表，愿他们智慧的光芒照亮你前方创业的路、经商的路、管理和发展的路以及人生的路。

他们是谁？

他们是财富的赢家，他们是传奇故事的缔造者，他们是新时代创业的领军人物，他们就是一个又一个我们耳熟能详的企业家和商界精英们。

听听他们有见地的声音，借鉴他们成功的经验和失败的教训，让那些正在路上的创业者和已经小有成就的“总裁”、“经理”们不再迷茫，不再重蹈失败的覆辙。

<<他们如是说>>

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:<http://www.tushu007.com>