

<<史玉柱点评创业>>

图书基本信息

书名：<<史玉柱点评创业>>

13位ISBN编号：9787802194106

10位ISBN编号：7802194105

出版时间：2008-6

出版时间：中国民主法制出版社

作者：《赢在中国》项目组

页数：263

字数：193000

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>

## <<史玉柱点评创业>>

### 内容概要

失败中真正站起来的人会清楚珍惜的含义。

珍惜倒下后对自己不弃不离的人、珍惜哪怕是尽微弱之力帮助过自己的人。

因为人生既无法假设，也不可逆。

艰难中所遇到的一丝同情和理解的目光所带来的温暖只有失败的人才能感知到。

失败中真正站起来的人会洗尽曾经的虚荣，放弃不切实际、丢掉装饰、厌恶华而不实。

因为，失败这个独特视角最能看到事物的本源，人性的内核，生命的本质。

失败中真正站起来的人不会虚张声势，把原本不属于他的东西附着在自己身上。

因为这一点恰恰是导致他倒地的根源，也是在失败后最为痛心疾首的东西。

失败中真正站起来的人会将立身之道做减法，会悟到简单的原来是最要命的。

因为，这世界总是在将原本简单的事情复杂化，具有穿透力进而能一步到位的人少之又少。

失败中真正站起来的人能识别是否真诚，更能掂出真诚的份量。

因为，当他倒下时，原来在他面前演的戏都难以为继，生活迅猛地呈现的残酷教会了他什么叫真诚。

失败中真正站起来的人懂得选择，选择跟谁同行、选择适合自己的生活方式、选择何时前进何时后退何时停止。

因为倒下过的人所看到的全是各色人等的各种各样的走路姿势，他爬起来后应该知道如何丈量自己未来的脚步。

失败中真正站起来的人最清楚自己是谁，自己到底拥有什么，要走到哪里。

在倒下之前也许为各种所谓的称号和来自四面八方的荣誉激动过、自我欣赏过，甚至将这些东西当成了自己的服装穿在身上，久而久之以为自己真的有那么漂亮。

然而，倒下的过程就是一次脱衣服的过程，也是一次最为彻底的还原过程。

我所认识的史玉柱就是这样一个人：一个从失败中真正站起来的人。

## <<史玉柱点评创业>>

### 作者简介

《赢在中国》节目：创业者的一次思想盛宴。

《赢在中国》是一档寻找商业领袖的节目，也是一个让具备商业才能的英才横空出世的平台。

在这个平台上，机会均等——你的年龄、学历、性别、籍贯，都不是你被选中的必要条件，条件只有一个：才能。

在雄心、能力、情商的PK台上，你将面临无数竞争对手的挑战，以及评委苛刻的目光。

如果你一路过关斩将，那么，等待你的，是国际风险投资机构丰厚的创业资金。

创业和成功的梦想隐藏在我们每个人心中，但它需要智慧和勇气。

即使没有登上最高峰，一路上也还有众多小型基金对你夹道欢迎；更重要的是，你可以提前和众多成功的企业家面对面，分享其宝贵的创业经验和人生智慧。

## &lt;&lt;史玉柱点评创业&gt;&gt;

## 书籍目录

1. 创业途径 做企业一开始就要规范 一个企业,从一开始做事就应该规范,哪怕牺牲一点发展速度 项目一定要做好 现在中国的项目太多了,每个人都觉得自己的好,就像人都会觉得自己聪明一样 你要好好考虑如何做大,我建议你和你的团队在战略上深入研究怎么做大的问题 做你擅长做的事,做你最喜欢做的事。

不太了解的事不要做 业务越简单越好 能不能用一句话,甚至不带标点符号的一句话,把你公司的业务说清楚。

自己都说不清楚的公司将来是会有麻烦的 搞企业越简单越好,一两句话就能描述下来的企业是最好的企业 简单一点,把那些不是主线不影响大局的裁一裁,然后选中一个方向,一个点,攻到位 要有好的盈利模式 既然想创业,尤其是在初期的时候,一定要给自己的万丈雄心做一个精密细致的策划 你有这个技术资源,应该再做大点。

但你的盈利模式好像目前还没有实质性的突破 如果按你现在的商业模式,你最后很可能是微利企业 中国真正的大市场是二三级城市,甚至是乡镇。

现在二三级城市的人也已经富裕起来,可很多人还意识不到这点 你必须找到你的盈利点,我觉得你的当务之急是要以最快的速度把自己的盈利点做起来,形成规模 网络经济需要更好的商业模式 网络经济对商业模式的设计要求非常高 互联网行业,只要有一个先进的商业模式,来钱是很快的,一下子就能发展起来 你当前的核心问题是你的商业模式,而流量问题又是你商业模式中亟须解决的问题 商业模式问题,我感觉你并没有研究透 在商业模式的战略制订上,还要缩小口径,聚焦,聚焦,再聚焦 发展战略要清楚 对企业来说,一个英明的战略带来的收益,将远远比你自己去攻一个客户赚的利润要大得多 实际上,你的企业发展现在面临两个问题,一是扩大存栏头数问题,二是肉品深加工问题。

但这两方面你都没有详细的介绍,我觉得可能是你还没有想清楚企业的发展战略 市场的空间和你的产品质量成正比 要有自己的独特优势 既然在时间上没有多少优势,那你现在的当务之急,是把你的核心竞争力搞出来。

在产品战略、经营战略上都要尽快搞出自己的独特优势 如何对待挫折 人一般只有在遇到挫折的时候才会反思,也才愿意提高自己 就是祝愿 我对你确实没有什么建议,只有祝愿。

你做的是个利国利民的好事 我衷心祝愿你早日成功 我希望你持续热爱这个项目8年、10年,甚至20年。

保持住激情就能保住成功 我希望你能够带领农民致富,让农民的生活水平和收入更高吧2. 好的团队胜于一切 个人与团队的关系 对强势的老板必须有制约,一定要靠制度把自己制约住。你要真心实意地充分发挥团队的作用,而不是做做样子表演给人看 众叛亲离的情况,这是绝大多数企业家逃不了一劫。

也只有经过这一劫才能真正成熟起来 注意团队建设 要和团队多谈心,多了解情况,多知道他们的想法,尤其是他们在担忧什么,希望老板你多做些什么 要想在中国取得成功,增强凝聚力是你必须要迈过的一个槛儿 提醒你要在专家团队上多花点精力,防止出问题 执行力的问题 员工做出的承诺一定要兑现,一定要说到做到,做不到你也要想方设法帮他去做到。

一个成功的企业必须要有这个作风 现在许多企业,战略是正确的,但没有做起来,就是因为缺乏有真正执行力的人。

执行力是企业战略正确之后的决定因素 关注员工的经济利益 员工对公司的贡献首先要在经济利益上面体现,然后才是在个人价值上实现 对老板来说,你别指望最基层第一线的员工会跟你一样有雄心抱负,对你强调的那种企业文化有认同,实际上他们更多的人还是面临着要考虑个人利益问题 建议你单独成立人力资源部门,把人力资源这块做透,不仅要重视高端人员,更要重视一线的业务员,你把一线业务员培训好,他们工作有激情,水平高,企业的利润肯定会立竿见影 你给员工的股份,在他们眼里未必有多大价值,不如给他们现金,你自己持100%的股份 关于对员工辞职的个人看法,这方面我同意你的观点:不挽留3. 管理的学问 学习现代企业制度 把自己的思路打开一点,尤其要学一些现代企业制度 出差还把财务章带在身上,这完全是个体户

## &lt;&lt;史玉柱点评创业&gt;&gt;

的观念，一个有完善的现代企业制度的企业是不会那么干的 做一本好手册 应该学麦当劳，它做汉堡的手册有一尺多厚，主要目的就是应对各种复杂情况。

麦当劳正是把各种情况都考虑到了，所以它在全世界做的汉堡都是同等品质。

企业要做出4S服务，这个功夫也是要下的 手册内容越详细越好，功能越全越好，但在使用的方便上，又必须像傻瓜相机一样，小学毕业生都会用 家庭公司管理难 家族公司比公众公司成功的难度要大 对公司来说，应该是“管理无情人有情”，但是你是人也有情，管理也有情，这样的公司是肯定要出问题的 一个公司的规矩太重要了，谁都无权破坏。

管理必须无情 上班的时候，和员工就是上下级关系，下班的时候可以是伙伴和朋友，但上班的时候不能做朋友。

因为伙伴的内涵是平等，而如果一个企业没有了上下级的关系，执行力就要打折扣 只认功劳不认苦劳4. 营销无定式 品牌建设要有长期规划 中国企业创建品牌常有的一个病：今年一个策略，明年一个策略，后年又换一个策略，费钱费力，还没落好 挖掘核心竞争力 要进一步挖掘

你的核心竞争力，核心竞争力挖掘不深，就只能停留在现在这样的阶段，规模很难做大 一定要把你的“第一”找出来，这就是营销的差异化法则 找准市场 中国的市场是金字塔型，一般创业者比较关注塔尖，实际越往下市场越大 你现在的核心问题，是怎样迅速地找到你的消费者，

最好能像滚雪球似的，成几何级数增长 营销模式要巧 可以在媒体上组织一些软性广告，比如多做一些公益性的事，让报纸、电视时不时对你有一些报道 你要结合自己的实际情况，摸索出一套投入产出比最好的方案，来打开市场 消费者最迷信的人是他所认识的人，口碑的杀伤力最大，成本也最低 不能复制，公司就做不大 推销员地毯式轰炸的推销模式是非常传统的，

是温州乡镇企业十年、二十年前的做法，早已过时，只不过你有了技巧上的改善。

所以，你应该在营销模式上进行深入思考和创新 做试点，降低风险 等成功的那一天你回头看今天，你会觉得现在的很多想法是幼稚的，会庆幸自己先做了试点 我害就害在很虚的号上面，我给自己莫名其妙地背了沉重的包袱 试销市场（试点）快不得，全国市场（推广）慢不得

做一做试点，你会在过程中发现过去构想里面许多没有考虑到的地方，甚至是和实际情况相反的地方。

这时候失败或改进调整不可怕，因为试点代价小5. 企业在自省中成长 企业要有危机意识 第三名在前五名里经常是最危险的名次，不是上去就是下去。

你和你的团队必须树立很强烈的危机意识 企业要自我反省 成功的时候作的报告，大部分是虚的，只有失败的教训才是深刻的，才有含金量 在批斗过程中，你会找到阻碍企业发展的障碍，然后把这个障碍解决，我相信你未来发展会非常好、非常快 提炼企业文化 企业规模越大，企业文化起的作用也就越大 成败在于细节 公司战略定准之后，细节决定命运，决定公司能不能做大 过去有句话叫现金为王，实际上我认为企业要做成功，应该是“细节为王”。

对公司老板来说，战略制订成功后，下一步的工作就是抓细节 网络经济的成败往往取决于细节，这比传统经济更加重要 对一把手来说，你应该找出那些最关键的细节亲自去抓6. 他业者的素养 老板要有魄力 未来你如果做大，可能你的性格需要完善一下，多一些积极向上的心态 一旦出现巨大的商机，你能不能把握住，魄力极其重要 老板要有胸怀 有多大胸怀就能做多大事。

未来你的事业还会比现在大，所以你的胸怀要海纳百川 对批评的声音内心抵触，这对你完善自己很不利。

一个人应该把自己的心胸打开，好听的声音要接受，不好听的应该当做良药 一个巴掌拍不响。我觉得你今天既然走到这个位置，完全应该大度点，把那些事情忘掉 自我反省的过程是痛苦的，但对你未来的事业是必要的，而且是充分必要的 老板要专注、踏实 当你在做一件事的时候，要全身心地去做 凭一点技术，就能让广告客户这么容易把钱交给你？

因为你谈得太严谨，我几乎没找到你的破绽，这对你未必是件好事 做事还是脚踏实地，从小处着手为好 你不要太急躁。

我觉得做企业，尤其是要做大企业，急躁了很不好。

它对企业的安发展往往不利 你不要提成为中国第一这个口号。

## <<史玉柱点评创业>>

提这样一个口号实际上对一个刚起步的企业来说，某种程度上不是好事。要学习法律。一般情况下，一些不懂法、不学法或法律意识淡漠的人，资金一紧张就会做一些他认为合理但不合法律规定的事，这就埋下了坐牢的隐患。

我们在创业初期的时候，要具备极强的法律观念7. 巨人的传奇征途 一、传奇史玉柱 二、巨人史玉柱 三、征途之前——脑黄金、脑白金 四、踏上《征途》 五、带上秘密武器 六、还要带上地图 七、征途的第N站编后

## <<史玉柱点评创业>>

### 章节摘录

1.创业征途做企业一开台就要规范一个企业，从一开始做事就应该规范，哪怕牺牲一点发展速度选手简介符德坤，男，1974年出生，大专。

一家网络视频技术公司总经理。

参赛项目建立中国最大的会员制网上购物中心。

这个网上购物网站的最大特点是可视化。

现场简况《赢在中国》第三赛季晋级篇第一场。

评委：熊晓鸽、史玉柱、俞敏洪。

史玉柱：马云有支付宝，你靠什么来支付？

符德坤：汇富天下，还有十大银行的公司账户。

史玉柱：现在马云是你的竞争对手吗？

符德坤：不是。

现在有很多人觉得我梦想要打败谁，其实不是。

B2B那个领域已被马总占了，没戏了。

只有B2C没有，在所有电子商务的体系里面只有B2C是你无法一掌拿天下的，因为它有特点，你卖衬衫我就卖棉被，你卖得精我就卖得便宜，所以这恐怕也是马总不去开拓B2C的原因，因为像马总这种领袖型人物，他要做就做最大的。

史玉柱：你确信他没做？

符德坤：至少现在没正式开始。

史玉柱：可我听他说了他在做。

你说自己什么都没有，只有本事，自认为自己是个天才，你认为你的天才在哪儿？

符德坤：首先是我对命运的认识。

史玉柱：你不可能各方面都是天才？

符德坤：我觉得我是英雄，我觉得我能干事。

举个例子，我找第一份职业，我不去人才市场，我直接敲总经理的门。

总经理说，把你的大学毕业证给我看看，我说没有，我就一个初中毕业证，他说那你走吧，当时我一拍桌子，说我什么都没有，就是有本事！

我觉得社会上大部分年轻人，都是没有翅膀的天使，不要动不动就拿学历的标签来衡量一个人，为什么有些年轻人被同化掉？

就是因为他不坚持，他自己否决了自己。

当然坚持的过程确实很痛苦。

我跟家族感情很好，但他们就是不帮我，就因为我不听话。

史玉柱：我还没听出来你“天”在哪儿？

符德坤：反正脑门子是一样的。

史玉柱：反正我不认为我是天才。

符德坤：问问观众史玉柱是不是天才？

观众：是。

史玉柱：你认为天才与勤奋哪个更重要？

符德坤：首先你要坚持自己对天才的崇拜，然后去勤奋。

勤奋很重要，但坚持更重要。

史玉柱：你一个团队领导了三个公司，是吧？

符德坤：我把各自的职责非常明确地分开了。

在三个公司当中，比如技术资源可以共享的我们就共享。

现在我的企业实在不能跟在座的评委比，你们应该理解创业者，尤其是在初始阶段，必须这么做，这能最大限度地压缩运营成本，否则我们活不下来。

史玉柱：这能理解的，但你这么做谁敢投资给你？

## <<史玉柱点评创业>>

符德坤：这得换个角度想想。

你要求我正规我就能正规起来吗？

一正规我就要增加成本。

现在史总你如果看我这人不错，扔一千万给我，我立刻就可以正规起来了。

史玉柱：你最好的主意，是你自己想出来的，还是你周围的人想出来的？

符德坤：我的商业模式是东学一点西学一点来的。

史玉柱：你的企业文化是什么？

符德坤：跟最差的员工娱乐，跟最好的员工谈事。

史玉柱点评我们几个评委对你一直争议最大，你的个性非常强，你不是天使就是魔鬼。

但我觉得你成功的可能性还是有的。

我给你几个建议：第一，是关于天才的理论，我觉得实际上没有天才，天才是勤奋的结果。

当然，你不一定听我的。

另外，我总觉得你只不过是用这套说词来包装自己而已，其实你越包装，别人反而越感觉你自卑，我对你就有这种感觉，我觉得你是一个自信和自卑的矛盾体。

第二，我不同意你现在可以不规范的说法。

我觉得一个企业，从一开始做事就应该规范，哪怕牺牲一点发展速度。

我公司自成立第一天起，就按上市公司的要求去做，去规范。

这在起步阶段可能影响一点发展速度，但发展后劲足，会持久，而且机遇一旦来临，就能迅速扩张。

现在，你一个团队运作三个公司，这样做是不合法的。

所以我提醒你，你从现在开始，就应该有强烈的规范意识。

项目一定要选好现在中国的项目太多了，每个人都觉得自己的好，就像人都会觉得自己聪明一样选手简介张莉，女，1976年出生，大学本科。

一家旅游开发公司副总经理。

参赛项目打造北京古北口旅游和文化的创意产业。

旅游产业是指对历史景点的修复开发，创意产业主要是指古北口影视基地、长城之巅的网络游戏、会展培训等。

现场简况《赢在中国》第二赛季晋级篇第三场。

评委：马云、熊晓鸽、史玉柱。

现场回放史玉柱：你投资有多大？

张莉：整个项目大概有五个多亿。

史玉柱：听说你在拍连续剧？

张莉：即将拍摄。

剧本是我们公司创作的，合作方和投资方已经确定。

史玉柱：现在中国每天出一部连续剧，你如何保证你的连续剧能播出？

张莉：我们在中央级媒体和全国各地的电视台都有发行渠道，这点目前也已确立。

史玉柱：你预测一下，2008年，你们公司的销售收入是多少？

张莉：从旅游纯收入来讲，至少达到五千万以上。

诚实地讲，其他方面还没有准确的估计，因为很多工作还在进行当中。

史玉柱：在中国，你去任何一个县里找县长聊天，他都会说我这个县的什么项目是全国一流的，甚至是世界一流的。

你怎么保证你的项目能脱颖而出？

张莉：长城作为世界级文化遗产，在古北口能得到最充分的体现。

长城和古镇、历史和文物在这里融合得非常好。

史玉柱：人们可以在八达岭看长城，为什么要多跑几十公里，去你那儿看？

张莉：八达岭开发得早，设施完善，可以说是现代的新长城。

而且它满足的是长城一日游的市场。

古北口不同，它有古镇在，现在还住着普通百姓，因此，要选择一个时间长的度假休闲地，要深入地

## <<史玉柱点评创业>>

领略长城的历史韵味，古北口是首选地。

北京的市场空间很大，古北口作为一个高品位和多功能的旅游区域，对人们会有吸引力的。

史玉柱：你估计每年会有多少游客？

张莉：每年50万，这是比较保守的预测。

史玉柱：一般旅游点，当地人占多数，要把这部分去掉才行。

张莉：古北口长城旅游的基本上是外地人，而且还有很多国外游客。

史玉柱：一年旅游旺季多长？

张莉：北方景区的旺季一般是“五一”、“十一”前后。

史玉柱：淡季的时候要花钱维护，而且还没有收入。

张莉：淡季压力，北方所有的景区都会有。

一方面，我们会从成本控制上压缩开支。

另外，积极开发冬季旅游项目。

比如，滑雪，还可以围坐在炕头上，暖洋洋地喝着当地的烧酒。

只要开发好，淡季不淡！

史玉柱：你能不能说出一个全国投资不超过十亿元的成功旅游项目的例子？

张莉：张贤亮在宁夏投资做了一个和影视相关的基地。

我很抱歉，没有去过。

但我听去过的朋友说，那个地方非常有特色，它的游客量和经营状况都很好。

史玉柱：就女性来说，在你的团队里，你漂亮的程度排第几？

回答数字就行。

张莉：我想是排第一。

史玉柱：出去度假，你喜欢拍照吗？

空闲时，喜欢把过去的照片拿出来看吗？

张莉：过去我喜欢拍照。

史玉柱：拍别人还是拍自己？

张莉：别人拍我。

但现在我特别不愿意拍照，因为我觉得美好的东西应该留在心里。

照片以前经常看，现在也不看了，因为比较忙。

史玉柱：不忙的时候你看吗？

张莉：会，但一般不看最近拍的，会把很小的时候的照片拿出来看，感慨一番：我已经很优秀了，还要加油。

史玉柱：对过去照片一点不看的人，在办事业的时候，会愣头愣脑，因为他不留恋。

而喜欢看的人往往做事细致一些。

史玉柱点评你的素质应该是非常高的！

思路比较清晰，表达能力也挺强，绝对不是花瓶式的人物。

但你的项目，据你所说的，还不明朗，比如，如何融资，如何盈利，一整套的商业计划都不明确，因此，项目失败的概率是不低的。

从国内情况来看，现在中国中小型旅游项目绝大多数都是失败的。

创业者的火热激情和游客的不买账形成鲜明的反差。

现在中国的项目太多了，每个人都觉得自己的好，就像人都会觉得自己聪明一样。

你的认识和项目，还必须经过市场的检验。

现在对你来说，在商业计划上需要进一步完善，尤其要把着力点放在增加游客量上面。

最后，你的项目，如果离北京不是120公里，而是20公里，那么它最主要的缺点就不存在了，而现在你离北京有120公里之遥，这对项目的竞争力提出了非常高的要求，而我感觉你在这方面的思考或表达不足，这也是我为你头疼的一个重要原因。

你要好好考虑如何做大，我建议你和你的团队在战略上深入研究怎么做大的问题。



## <<史玉柱点评创业>>

### 后记

后天就是孩子们的节日了。

参加完由王利芬老师主持的《我们》：“六一”特别节目——《生命礼赞》的录制回到酒店已经晚上十点多了。

在节目现场，那幅由十多位著名画家用心灵挥就的油画，萦绕在脑海中，久久挥之不去。

油画定格在2008年5月12日四川汶川发生大地震后一个真实的倒塌现场：瓦砾下那个叫邓清清的女孩用手电筒在微弱的灯光下看书，透射出的微光映照出女孩脸上的坚强。

这种生命的顽强和坚持的勇气，深深震撼着在场的每一个人。

油画的创作者们，想以此画筹得的所有款项，资助灾区重建学校。

史玉柱先生出资一千万元购买了此画，但他并不收藏，而是将它放在今日美术馆里展出，表达他为灾区儿童重建学校和将爱心传递下去的愿望。

这是史玉柱先生向灾区捐赠的第二个一千万。

也正是今天，我们编辑团队在北京海淀区的一个居所为《赢在中国》评委系列图书中的《史玉柱点评创业》一书进行后期制作。

## <<史玉柱点评创业>>

### 媒体关注与评论

如果说有人告诉我史玉柱为人不错，我就会认为说这话的人为人不错，其实在我心里，对史玉柱的认可与否成了我判断人的一个重要的因素。

——王利芬第一次，他上演了一个成功的版本；第二次，演绎了一个失败的案例；这一次，他从哪里跌倒就从哪里爬起，并完成了对企业家精神的定义：执著、诚信、勇于承担责任。

——CCTV“中国经济年度人物”颁奖词你的胸怀有多大，你的事业有多大。

创业过程中很重要的在于制度建设。

尤其要善于在低谷的时候及时地做些总结，在最低谷的时候去制定规章制度是最合理的。

市场无绝对的大和小、产品无绝对的好和坏，关键是看人怎么做。

——史玉柱

## <<史玉柱点评创业>>

### 编辑推荐

《史玉柱点评创业》是《赢在中国》节目的特别制作，失败中真正站起来的人会清楚珍惜的含义。珍惜倒下后对自己不弃不离的人、珍惜哪怕是尽微弱之力帮助过自己的人。

因为人生既无法假设，也不可逆。

艰难中所遇到的一丝同情和理解的目光所带来的温暖只有失败的人才能感知到。

失败中真正站起来的人会洗尽曾经的虚荣，放弃不切实际、丢掉装饰、厌恶华而不实。

因为，失败这个独特视角最能看到事物的本源，人性的内核，生命的本质。

如果说有人告诉我史玉柱为人不错，我就会认为说这话的人为人不错，其实在我心里，对史玉柱的认可与否成了我判断人的一个重要的因素。

——王利芬第一次，他上演了一个成功的版本；第二次，演绎了一个失败的案例；这一次，他从哪里跌倒就从哪里爬起，并完成了对企业家精神的定义：执著、诚信、勇于承担责任。

——CCTV“中国经济年度人物”颁奖词

<<史玉柱点评创业>>

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>