

<<大自然里的商道>>

图书基本信息

书名：<<大自然里的商道>>

13位ISBN编号：9787304042035

10位ISBN编号：7304042036

出版时间：2009-3

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：王诗文

页数：199

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>

## <<大自然里的商道>>

### 内容概要

沉浮商海间，免遭疾浪冲击、险流覆没的惟一方法便是深谙并依从“经商之道”。于是乎，千万创业者一窝蜂地扎进书堆“修炼”，试图窥探出蕴于成功企业家背后的“秘密”，然而几经折腾却终落得空手而归。

究竟商战制胜的成功秘笈藏于何处？

答案为——自然。

在弱肉强食、优胜劣汰的自然界，每一种动植物得以生息存活的方式正是创业者的决胜法宝，亦是成功企业家所共通的特质：

美得不可方物的红玫瑰，让我们读出了创业激情的可贵。

高得直刺苍穹的穿天杨，让我们悟出了信心与欲望的不可或缺。

坚得千年难朽的胡杨树，又让我们掘出了如何在艰苦卓绝中筑就辉煌。

多得遍地皆是的蒲公英，还让我们觅出了“巧借外力”的“企业扩张法则”。

同样，无论是王永庆还是任正非，均蕴含着狼一般坚忍不屈的倔强与锲而不舍的专一。

无论是潘石屹还是牛根生，皆拥有着如鹰般高瞻远瞩的视野与强劲敏捷的果断。

无论是杨致远还是松下幸之助，都彰显着牛一样脚踏实地的坚定与全力以赴的执着。

无论是史玉柱还是和田一夫，又无不透露着有如熊虫似的无畏与置之死地而后生的大勇。

驰骋商界如拼杀战场，“胜者王，败者寇”的“剧情”轮番上演，然而“称王者”与“为寇者”

最根本的区别并不在于体能与兵器，而是迥异的战略战术与截然相反的谋事方式。

但凡成功者，善于在汲取时“取其精华，去其糟粕”，善于在学习时“取人之长，补己之短”，善于在思考时“由此及彼，由表及里”，哪怕是一支在蔚蓝下昂首艳阳的向日葵，两棵在暖风中翩翩轻摇的垂柳；抑或是一群在屋檐下辛勤劳作的蜘蛛，几只在枝头上喋喋不休的鹦鹉，他们都会从中寻出为己所用的“经商门道”。

而对于企盼成功的创业者，需要在这场“残酷游戏”正式开始前，认真品嚼自然、品嚼暗藏在这十三种动植物中的“商道”。

<<大自然里的商道>>

作者简介

王诗文，今晚报社，财经记者

曾专访国内外知名经济学家及金融界、企业界风云人物逾百位

博客荣获“中国财经博客五十张面孔”之最前线财经博客<http://blog.sina.com.cn/wangshiwen>

## &lt;&lt;大自然里的商道&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一部分：创业，你准备好了吗？

第一章：红玫瑰——激情燃烧，永不褪色 红玫瑰，总是红得炫目，红得婉艳，红得激情，让靠近它的人不禁为那抹火红而心潮澎湃。

对于即将踏入创业征途的你来说，如果缺乏红玫瑰般的火热与激情，则很难在事业上有所建树，而只有永葆孜孜进取的奋斗激情，才能不断战胜困难，勇往直前。

请记住：如果你是一棵含羞草，或者一株夜来香，抑或一支勿忘我，那么你不适合这种激情创业的岁月。

第二章：黑猩猩——模仿和复制是成功的一条捷径 模仿，可以理解为复制、拷贝，即从原型中生发出同样的“复制品”，以达形神兼备之效，也可将之称为通过观察和仿效其他个体的行为而改进自身技能和学会新技能的一种学习类型。

对于创业初期在选择经营项目或确立经营模式时，同样需要“模仿技术”，因为选择一项产品快速地进行复制，不仅省去了茫然摸索的过程，还减小了不被市场认可的压力，同时更能理所应当地分享市场。

可口可乐与百事可乐、肯德基与麦当劳、雅虎与搜狐、伊利与蒙牛……它们无不证明着：模仿，已经成为创业初始迅速立足的法宝。

第三章：鹰——用敏锐的判断力迅速找到目标 鹰总是在几千英尺的高空飞行，它以足够的高度获得足够的视野，它对视野范围一切事情的敏锐度让它迅速捕捉目标，做出判断之后，精确的判断和高速的俯冲让获取猎物成为可能。

对于创业者来说，缺少的未必是精湛的技术、广博的学识、良好的机遇，而是一个可以俯瞰的视角。

第四章：向日葵——心中有自己的太阳 向日葵是专一的、是坚定的、是执着的，即便遇到再稠密的乌云，即便遇到再大的疾风骤雨，它依然会在阳光洒向大地的那一瞬，昂起骄傲的头，灿烂地微笑着，因为在它的眼中只有太阳……对于创业者来说，只有像向日葵一样先坚定理想的方向，才能有的放矢朝着成功奋进！

第二部分：把你的创业团队管理好 第五章 牛——成功需以坚韧和百折不挠填充每一个辛苦的日子

吃进去的是草，挤出来的是奶，在创业阶段，要做好吃苦的准备，更要有吃苦的精神、体力，并且能够在恶劣的条件下坚持下来。

为了创业抛家弃子不值得提倡，但是埋头苦干的精神却需要学习。

第六章 蜘蛛——网络志同道合的人才至关重要 “小小诸葛亮，独坐中军帐，摆下八卦阵，专捉飞来将”，一首民谣维妙维肖地描绘出蜘蛛布网捕虫的情景。

的确，对于蜘蛛来说，只要架起一张网，便可在很长一段时衣食无忧，它只需要停驻于蛛网的中心部位，迅速判断其上一丝一毫的动静。

在“人脉”即“财脉”的年代里，创业者也同样需要像蜘蛛一样，编织构架出自己的人脉网，吸引比自己更强大的志同道合者，并在漫漫创业途中不断地修补、完善、壮大网络。

第七章 鹦鹉——即使对面不是同类，也能和他聊天 对于人来说，鹦鹉学舌是没有创造力的体现，而对于鹦鹉来说，学人类说话是一项特殊的技能，因为他学的是自己完全不了解的人类语言。

创业的路途上，你需要面对各种人，有些几乎是来自另一个世界，你要了解他们，也要让他们了解你，沟通尤为重要，而站在对方的角度思考和沟通又能推销出自己，则是一项非同寻常的技能。

第八章 狼——卓绝的执行力才是创意兑现的保障 马云说：“一流的创意，三流的执行力；三流的创意，一流的执行力。我宁愿选择后者”。

狼是唯一在快速奔跑中可以思考的动物。

不是在思考中高速奔跑，是在奔跑中快速思考！

第九章 胡杨树——把根生到最大，哪怕只为获得很少的水分 传说，胡杨有三千岁：生而不死一千年，死而不倒一千年，倒而不朽一千年。

在生命为之却步的茫茫戈壁滩，胡杨苍凉而悲壮，孤独地守望着远方，任凭狂风沙暴肆虐，任凭干旱盐碱侵蚀，任凭严寒酷暑打击，照样枝繁叶茂、郁郁葱葱。

## <<大自然里的商道>>

对于胡杨来说，在贫瘠少水的沙滩生存，唯一的要诀便是：尽快扎根，扎更大的根。

正如成功的创业者，不甘于平凡与渺小，期待着辉煌与伟大，从决定创业的那一瞬开始，他们便坚定地作那棵“沙漠英雄树”：把根生到最大，哪怕只为获得很少的水分。

第十章 垂柳——柔软是一种无法超越的力量。

强大者必温柔。

垂柳，即杨柳，它虽没有松树的伟岸挺拔，亦不像杨树般正直不屈，然而其以无与伦比的适应性，成为我国古往今来国土绿化最为普遍的树种之一。

当微风拂柳时，它们随风舞动、柔性十足；而当狂风四起时，它们却表现得刚强坚韧、抗折抗断。

柔中带刚，刚柔并济让它们获得了持久的生命力。

那么，在企业初创时期如何团结和稳固自己？

如何面对并征服“敌人”？

当企业变得强大时又该如何保持柔和的姿态，玲珑地占领市场？

显然，对于身处创业中的你来说，应及早学会拥有这种——柔顺之性。

第三部分：从创业到守业，如何将事业做大？

第十一章 穿天杨——没有最好，只有更好 穿天杨最大的特点就是用力把自己拔得高高的，谁都不愿意矮同伴一头，然后直直的往高长，直插云霄。

创业者的欲望与普通人欲望的不同之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，往往需要打破他们现在的立足点，打破眼前的樊笼，才能够实现。

第十二章 蒲公英——乘风飞向梦想的地方 “花罢成絮，因风飞扬，落湿地即生”的蒲公英，之所以乘风飘洒，不是因孤独而流浪，而是为了让生命得以延续。

作为创业者，从初始组建公司到逐渐做大做强过程，又何尝不是一只蒲公英，借着风力让自己的种子播撒到更远的地方，然后借助雨水或露珠让种子生根繁衍。

国美如此、星巴克如此、美特斯邦威亦如此。

第十三章 熊虫——只要不死，便可重生 创业的过程中，我们随时会遇到周遭环境的突变，于是有的人在艰辛中放弃了，甚至后悔当初的选择，而有的人会如熊虫一样，在逆境中积蓄力量，进入假死状态，一旦找到水分，即便是在100年后，被烤得干干的躯体依旧能在滋润中复活。

可见，对于一个创业的公司而言，最重要的是：活下去。

## &lt;&lt;大自然里的商道&gt;&gt;

## 章节摘录

一、洞察先机前瞻判断 无可否认，鹰的视力绝对堪称一流，它独特的视觉系统如同望远镜般，其眼的视网膜黄斑处有两个中央凹，这不仅比一般动物多一个，且中央凹的感光细胞每平方毫米多达100万个（人眼仅约有15万个），所以鹰能看到非常宽广的地域，并可将物体放大数倍，即便猎物在地面上的细微变化，它都能够敏锐地将其放大，并从中捕捉出对自己出手有力的信息。

对于创业者来说，视力并非生理科学上所言的视觉，而是指看待事物的眼光、分析判断能力，能够率先洞察到某一行业或者某一产品的未来，并且看出自己在这未来中是否有商机，而这种“前瞻性”的判断力是创业者所不可或缺的素质之一。

大赢不是赢在起跑线上，而一定是赢在对先机的洞察上。

“上海地产大王”叶立培的财富传奇正源于“占先机者得商机”这七字：创业初始，由于占据了城市发展的先机，使叶立培获得了巨大的发展商机。

1944年出生于上海的他，曾当过数学教师。

从20世纪70年代开始“捞天下”，第一个自由职业是做火车押送员。

当时，跟着火车跑一趟能挣100多元，为了多挣点钱，叶立培不辞辛劳，最远从上海跑到新疆。这种磨人的活一干就是五年。

1978年，叶立培移居澳大利亚，做起杂货、纺织等跨国贸易。

而叶立培的事业转折点是在1989年，当时他看到国家放开房地产行业后，便毅然决定放弃当时还很红火的针织制衣业。

在他看来，赚钱的事，人人都在争着干，而市场却是有一定的资源配置，外表看来一帆风顺的“顶峰”，实则是在迈入“低谷”，因而叶立培果断转行。

那一年，叶立培毅然回师国内，先在深圳，后转上海，开始投资房地产。

叶立培认为，中国人讲究“衣食住行”，住在其中最为重要，整个地球上仅有15%的面积可供人居住，而这15%的面积除去高山、耕地、道路外，所剩更是寥寥无几，于是这有限的资源便可令房屋源源不断增值，叶立培洞察到了这一先机后，拥有鹰一般视角的他做出前瞻判断：进军内地房地产市场。

而当时的1989年正是深圳房价开始滑坡之时，于是叶立培大胆地在深圳进行了大手笔的地产投资。

次年，由于看到国家开始大力开发上海浦东，叶立培继而在洞察到了先机后又果断地抓住了机遇，从20世纪90年代初开始把投资重点转向了上海。

在刚刚挺进上海地产业时，叶立培的资金并不是很阔绰，当时只有1000多万元。

在几番考察中，他看中了虹口区古北被农田包围的一片荒地，占地面积约为35万平方米，是上海当时最大的批租地块。

而后叶立培又毅然作出了前瞻判断并联盟几大银团总投资40亿港元，堪称20世纪90年代上海滩最大手笔的住宅投资项目，当时地产界惊呼为“疯狂计划”。

最后楼盘均价为1300-1400美元/平方米，销出七成单位，其余三成成为仲盛物业的酒店式公寓，投资价值高达29.8%。

可以说，叶立培时时都如鹰一般洞察着商业先机，进行着超前判断。

1990年时，上海一块地皮拍卖，当时应者寥寥，叶立培却以他独到的眼光以1500万美元拍得“西郊花园别墅”用地，靠海外银行融资建成88栋别墅，随后在上海地产界一炮打响。

从此，叶立培通过不断发展仲盛集团，资产总规模达到数十亿元，其全资拥有的控股公司和地产项目公司遍布香港、上海、深圳、北京。

叶立培的成功充分说明了：在选择创业目标时，创业者需要将眼光放远、放宽，不要只聚焦于眼前。诚然，每一场技术革命总要带动一大批产业的诞生，每个历史时期总会催生“历史的人”，很多时候我们都在感叹机会眷顾别人，而殊不知机会常常在我们感叹时悄悄溜走。

事实上，任何时候、任何地点、任何情况下都有商机，关键是你是否有足够敏锐的眼光去发现它并抓住它。

的确，创业者在选择行业前，应在结合自身情况及市场环境的基础上，综合分析行业中长期的发展趋势，因为对行业的预测与判断是创业者未来能否得到相应回报的基础，如果行业前景无限，未来



## &lt;&lt;大自然里的商道&gt;&gt;

发展潜力巨大，便值得介入。

而后，创业者需要考虑诸如通过何种形式介入、什么时间介入、初期采取何种赢利模式、运营成本是否可自行掌控、如何定位、如何建立自身核心竞争力等具体问题，其中涉及的每一个细微环节，创业者都应做出清晰的前瞻性判断。

此外，对于日后企业的经营理念、经营方针与经营策略等也需要创业者在选择行业时进行大致规划，以便使日后的经营管理更实际、更确切。

总之，创业者只有如鹰一般在洞察先机的基础上进行前瞻判断，以纵览全局的视角看待处理问题，便会缩短实现目标的时间，先他人赢取成功。

二、站得高些看得远点如果鹰不飞翔，那么它也一定停驻在离天空最近的地方：高高的枝头，抑或是耸入云霄的悬崖峭壁。

通常情况下，鹰即使休息也不是纯粹意义上的睡觉或打盹，而是在休息的时间里依旧留意周围的动静，以随时为下一轮出击做准备。

倘若栖息之时发现了目标，为了准确判断出随后的捕猎行动，它们会飞起来，以更高的角度将目标的行踪尽收眼底。

在创业中，如果我们一时陷入进退两难的境地，或想寻求更大的发展目标，不妨站得高一点，这样你才会豁然开朗起来。

蒙牛老总牛根生的成功之路可谓坎坷而传奇。

1978年，20岁的牛根生来到内蒙古最大的乳品公司伊利，从一名洗瓶工开始，一步步到车间主任，直至做到了副总的位置。

而在1999年事业蒸蒸日上的他却遭到了董事会免职，之后在经过了一番激烈的思想斗争与艰辛的努力后，牛根生联合许多曾经在伊利工作过的员工一起，开创了一个全新的牛奶品牌：蒙牛。

对牛根生来说，伊利这样的公司是个很不错的平台，在伊利工作的日子让牛根生对自己所从事的事业——奶业有了非常深刻和透彻的了解，作为副总，这个高度不仅让他明白一个企业是如何运行的，更让他看出了一个运行中的企业所存在的问题。

在他离开伊利之后，对于这些问题的避免成为他创业后首先要做的事情。

正因如此，蒙牛成为一家高成长的公司，并且在成立几年之内就迅速赶超中国一些老字号的牛奶企业，一跃跻身为中国奶业“排头兵”，成为中国乳界唯一年保持“三位数”增长的企业，从1999年到2003年短短五年时间里，蒙牛主营业务收入在全国乳制品企业中的排名由千名以下攀升至第二位。

2004年，日收奶量4500多吨，年收奶量150万吨，在蒙牛成功上市之后，牛根生为了让团队分享创业成果而将股权进行了“瓜分”。

现如今，蒙牛牛奶已经占据了我们的生活，“每天一斤奶，强壮中国人”也成为一句响亮的口号。

“他是一头牛，却跑出了火箭的速度！”

”这是CCTV“2003中国经济年度人物”对牛根生的颁奖辞中写道的。

之所以让牛根生跑出了火箭般的速度，其中一个重要的原因就是“蒙牛”是站在“伊利”这个巨人的肩膀上步步壮大发展起来的，曾经基层的工作经历让牛根生对企业生产生活的每一个环节都烂熟于心，而从伊利副总的位上退下来，更让其拥有了鹰一样足够的高度。

对于牛根生来说，伊利是一片高原下的天空，而副总的工作经验则是这片天空下最高的山峰，有了这样的高度，也更容易看到目标，并且落到实处。

## <<大自然里的商道>>

### 编辑推荐

《大自然里的商道：创业者必学的13种动植物》主要包括：狼——卓绝的执行力才是创意兑现的保障；牛——以坚韧和百折不挠取得收获；柳——柔软是一种无法超越的力量；鹰——用敏锐的判断力迅速找到目标；蜘蛛——网罗志同道合的高手；鸚鵡——即使对面不是同类，也能和他聊天；熊虫——只要不死，便可重生；红玫瑰——永葆火一般的创业激情；黑猩猩——模仿和复制是成功的一条捷径；向日葵——梦想的方向只朝着太阳；占月杨树——把根生到最大，哪怕只为获得很少的水分；穿人杨——没有最好，只有更好；蒲公英——乘风飞向梦想的地方。



<<大自然里的商道>>

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>