

<<史玉柱商道真经>>

图书基本信息

书名：<<史玉柱商道真经>>

13位ISBN编号：9787510404818

10位ISBN编号：7510404819

出版时间：2009-8

出版时间：新世界出版社

作者：赵越

页数：332

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>

<<史玉柱商道真经>>

内容概要

《史玉柱商道真经》精选史玉柱富含哲理、耐人寻味的经典语录，以平实质朴的语言，从人生感悟、战略谋划、管理艺术、投资团队建设、企业文化等多个角度出发，回顾了他二十几年艰难曲折而又激动人心的经商之路。

天下没有免费的午餐，也没有谁能随随便便成功。

无论是史玉柱的失败，抑或他的成功，甚至他的每一句话，都值得我们深深思考。

创业路上想要成功，史玉柱的商道真经，不可不读。

一位商界奇才，创造了一个经营神话。

他，是中国近30年企业史上最具争议性的人物。

他是最著名的成功者、最著名的失败者、最著名的东山再起者！

成者王侯，败者寇。

他以亲身实践告诉你，硝烟弥漫的商道上如何创业、怎样处理面临的困难；如何度过萧杀的经济寒冬，又怎么管理企业！

<<史玉柱商道真经>>

书籍目录

第一章 人生就是魔方——史玉柱谈人生上中学时，我真的努力啊今天咱们就论个长短这是我理想破灭的主要原因我需要的是她能理解我我们真的称得上是兄弟没有顾虑什么都放得开从毛泽东的书中学到东西我就是要做中国的IBM我说我的股票就是一张纸我十一年做了三件事我感觉我们很“正义”泰山产业研究院是娘家链接：第五届财经风云榜揭晓第二章 找到所有的出口——论史玉柱的企业家特质如果下海失败，我就跳海我与网络游戏绑在一起了摆脱逆境依靠的正是执著我的长处是勤奋我每天呆的地方只有3个如果有一天我不干了我最大的品质是坚强最快乐的事链接：企业家应具备的七种素质第三章 老百姓的钱一定要还——史玉柱论诚信做人老百姓的钱一定要还没有一个说我走错路还钱的新闻不是策划背着污点做不了大事链接：道商创业的七重境界第四章 做广告就是让观众记得住——史玉柱论广告策略做广告，就是在走钢丝做广告就是要让观众记得住在媒体上组织软性广告二三线市场比一线的更大不坚持广告轰炸，代价也许更大我交了大量学费，积累了大量经验创造事件营销，让媒体自觉报道链接：广告在促销中的功能和效用第五章 营销没有专家——史玉柱论营销策略营销没有专家，唯一的专家就是消费者谁消费我的产品，我就要把他研究透彻了。我们有救了长期骗消费者，不可能只有通过试销才能真正了解问题要做一个产品必须要做第一品牌集中资源，集中发力地面推广是重中之重等着经销商带着钱来要货充满信心塑造脑白金品牌我们有专门的督察队伍链接：世界上著名的十位营销大师第六章 企业不营利是最大的不道德——史玉柱的经营理念企业最大的目标是赢利做什么都有争议赚钱要靠回头客关键是要有好产品链接：中国魅力50人公布史玉柱和最牛钉子户等上榜第七章 我现在追求的是完美主义——史玉柱论企业管理搞管理，我自认为还可以细节决定公司的命运学习现代企业管理制度对于干部要充分授权一定要说到做到从此再不搞股份制学习毛泽东思想企业文化很重要链接：中国IT行业人名企的6大成功密码第八章 不离不弃的团队——史玉柱的领导力与团队精神我永远感谢他们不离不弃的真正原因要学会尊重团队成员充分发挥团队的作用只认功劳，不认苦劳公司制度是无价的链接：从雁群说到企业团队精神第九章 我们是磨合出来的——史玉柱论人才管理人才，就是能做成你交给他的事10多亿美元，是我们这群人的价格好的游戏策划人，值千万年薪既然提出了，他迟早是要走的我们的骨干没有走一个坚决不用空降兵链接：互联网人才的几个新标准第十章 给员工高薪时企业成本最低——史玉柱论员工管理员工没有老板效忠的义务给员工高薪时企业成本最低上班时，员工就是员工强化员工的归属感链接：史玉柱眼中的上海：按规则办事人才素质高第十一章 打破规则，才会成功——史玉柱论网游经济我是二十一年的骨灰级玩家进军网游是我的一点IT情结现在进入，我认为正是时候网游是最赚钱的行业我是琢磨规则，创造规则我敢说确实很好玩成功源于自主研发做2D游戏终结者我做网游心安理得链接：比尔盖茨给新员工的10句话第十二章 赚有钱人的钱——史玉柱论网游赢利模式我们的游戏就是赚有钱人的钱不要怀疑我们的持续烧钱能力网游就是在一大堆钱上跳舞真正第一款大规模免费游戏赚原来外挂、代练者的钱市场细分阶段进行再收费增加升级方式，轻松打怪养100个人陪一个人玩人多，就能赚大钱不能复制。公司就不能做大中国游戏更适合中国玩家女性玩家也需要网络游戏它也就是这个规模，上不去了它的重点不在游戏了我要向丁磊学习上市不是为了圈钱链接：巨人网络上市概况第十三章 我更喜欢资本家这个职业——史玉柱从企业家到投资家我更喜欢资本家这个职业我这个人不是特别爱钱宁可错过100个机会，也不可投错一个项目这笔交易自始至终是双赢的赌徒幌子的背后就象征性地给一元钱吧银行的商业模式清晰又稳定我看好李嘉诚+盖茨模式上市之后我们的压力会更大有了我，实现的速度可以快十倍链接：《福布斯》2008年全球互联网富豪排行榜前十名第十四章 人只有在低谷才能学到东西——史玉柱论失败与教训只有在低谷才能学到东西我是一个著名的失败者教训能够使人成熟很高的目标是可怕的最怕现金流出现问题搞多元化百分之百失败抵挡机会的诱惑安全是第一位的我对媒体敬而远之我敬佩联想集团的董事长柳传志链接：民营企业的十三种死法史玉柱历年事件小档案

<<史玉柱商道真经>>

章节摘录

我们真的称得上是兄弟 史玉柱如是说：陈国是我的大学同班同学，我们一个宿舍，他住下铺。

读书期间我们一起踢球、喝酒，我们真的称得上是兄弟啊。

精彩解读 在史玉柱开始二次创业的很长一段时间里，史玉柱甚至艰难到没有钱给身边的人开工资。

可是，令人称奇的是，就是在这样的艰苦条件之下，史玉柱还拥有他的“二十几条枪”。

特别是有四个人，始终任劳任怨，不离不弃。

他们在后来被称作巨人的“四个火枪手”。

拥有他们，是史玉柱比别人幸运的地方，也是史玉柱能够再次站起来的宝贵财富。

陈国，就是“四个火枪手”之一。

史玉柱说过，他的朋友并不多。

“估计20来个，且几乎全是生意场上的朋友。”

所以，我们不难理解，为什么史玉柱会特别珍视那些和他一同荣辱与共、创业至今的朋友。

提到陈国，他说，“陈国是我的大学同班同学，我们一个宿舍，他住下铺。

读书期间我们一起踢球、喝酒，我们真的称得上是兄弟啊。

” “他也是我最好的帮手之一。

在我复出之后，他义不容辞地辞职帮我，并长期担任上海健特总裁。

” 陈国和史玉柱在大学便十分要好，是史玉柱当年读大学时“睡在下铺的兄弟”，志趣相投的两人尽管随着毕业典礼的到来而各奔东西，但命运的安排却让两人在1993年的一次偶然相遇中结成事业伙伴。

1993年，陈国千里迢迢投奔史玉柱，从最早的办事员做起，后来成为上海健特公司的总经理。

在巨人危难之时，陈国担负起了看护巨人烂摊子的重任，留守“革命根据地”，一直到史玉柱实行战略转移，发展新事业。

陈国对巨人倒塌后的凄苦无疑是体会最深的。

在性格上，陈国的沉稳踏实给了史玉柱许多的补充。

这也是为何史玉柱安排陈国独守巨人大厦的原因。

陈国后来在回忆当年孤守空旷的巨人大厦时，有种说不清楚的感慨，“当时非常无奈，都知道我们没钱，也不知道什么时候能够还钱。

” 这期间，最令陈国感到为难的，并不是独自一个人守着空荡荡的大楼的寂寞，而是那些气势汹汹上门讨要钱款的债主们。

在那段艰苦的日子里，陈国不但顽强地坚守着阵地，还做了一件非常有意义的事情，就是全面统计售出去的楼花，并加以存档处理。

这些资料在后来便成了史玉柱还钱的重要依据。

然而，“天有不测风云，人有旦夕祸福。

”被史玉柱称做最好“哥们”的陈国在一次车祸中失去了生命。

“2002年，我在兰州开会，突然接到了上海的电话，说陈国总裁出车祸了，我当场就蒙了。

嘴里喃喃着，‘不可能吧’。

” “会也不开了，我连夜飞回上海，回去之后人已经不行了，这件事对我来说是仅次于巨人倒掉的打击，打击很大，全公司把业务都停掉处理后事，那是一种痛失左右手的伤痛。

每年清明，我和公司的高层都要去给他扫墓祭奠。

现在我对车的要求很高，坐SUV为主。

另外加了一条规定，干部离开上海禁止自己驾车。

” 好兄弟陈国的离去，成了史玉柱心中永远的痛。

智慧小语：俗话说：“在家靠父母，出门靠朋友。

”朋友之间的友谊是珍贵而永恒的。

<<史玉柱商道真经>>

真正的朋友，是能够互相理解、信赖的朋友。

这样的朋友即使只有一两个，那也将是人生巨大的财富，是生活给予我们的不朽力量与最大的欢乐。

没有顾虑什么都放得开 史玉柱如是说：下都下来了，以后还有什么要顾虑的时候就会想，这条命都是白捡的了，所以一下子就放得特别开。

在管理、营销各个方面再没有任何条条框框。

精彩解读 王石爱好登山，他曾说，面对大自然时，人是非常渺小的。

人们往往认为登山是征服了高山。

其实人不可能征服高山，只是登山会使人们获益良多，会引发你从哲学角度去面对生死。

在给巨人大厦做了“人工呼吸”也救不活之后，史玉柱突然松了一口气。

制定好了脑白金的计划后，他把工作布置下去，就闲了下来。

利用接下来没事干的一个月。

史玉柱去了一个一直很想去，但是由于过去工作很忙而一直没有去的地方——西藏。

他要实现自己一直没有时间实现的梦想，登上珠穆朗玛峰。

西藏，一直以来被西方人视为“神秘的难以进入的地方”，无论是它的藏传佛教还是那些看起来难以理解的仪式，向来都被人们认为是神圣的。

珠穆朗玛峰——世界第一高峰，终年积雪。

根据规定，珠穆朗玛峰从5300米往上是不准随便去的；要上的话就必须雇用当地的导游，因为上面很危险。

但是雇一个导游要800元钱，史玉柱想自己的经济情况并不好，所以就没有雇导游。

结果，就是在这次攀登中，史玉柱经历了生死的考验。

在没有导游的情况下，他带着三个创业伙伴一起上山了。

一路上风光旖旎，在这样的高度，身处气势磅礴景观之中，史玉柱放下心中的一切，得到了与大自然心灵相通的那份难得的宁静与释然。

但是，不幸的是，就在下午他们准备下山的时候，史玉柱发现背去的氧气已经所剩不多。

史玉柱不愿意拖累大家，他对其他的3个伙伴说：“你们回去吧，我的体力已经耗光了，又缺氧，一步路都走不动了。”

那时候，天快黑了，气温只有零下二三十度。

大家都知道，只要天一黑，他们肯定要被冻死。

但是，没有一个人愿意独自离开。

更糟糕的是，后来他们竟在冰川里面迷路了。

也许是上苍特意要给史玉柱一个生命的暗示和一次命运的恩赐，最终他们幸运的找到了一条路。

三个人把史玉柱拖到了路上，然后一起下了山。

回到营地史玉柱才知道，他们上山的那条路是著名的禁区，皑皑白雪下面埋藏着像马蜂窝一样的冰窟窿，深达几米、几十米、几百米，能够从那个地方死里逃生，不能不说是老天的恩赐。

直到现在，回顾当时的情形，史玉柱依旧历历在目，“下来之后感觉到，我已经死了，”史玉柱说，“确实我是捡了一条命回来。”

以后谈到这次的冒险攀登，史玉柱表示他从来没有后怕过。

他说：“下都下来了，以后还有什么要顾虑的时候就会想，这条命都是白捡的了，所以一下子就放得特别开。

在管理、营销各个方面再没有任何条条框框。

经过短短十年，史玉柱不仅清偿了债务，还迅速完成了新的资本积累，为后来的进军网络市场铺平了道路。

智慧小语：在一定的時候，固步自封是我们不能解决问题的原因所在。

打破心中的一些条条框框，跳出来，换一个角度想一想，可能会找到解决的新途径。

<<史玉柱商道真经>>

编辑推荐

《史玉柱商道真经》向我们展示了复杂、真实、传奇的史玉柱——一个“大起大落”的商人。

《史玉柱商道真经》整理了许多史玉柱的精彩语录，使我们直入他的内心世界，感受他的人生起伏和生活经验，倾听他的创业教诲，感受其管理和营销的真谛，让我们更近距离的接触史玉柱。

20年大起大落，史玉柱在中国商界玩着惊险的“蹦极”游戏：1989年，27岁的他怀揣4000元创业资本，开始了梦想之旅。

谁会想到，短短4年之后，他的巨人集团成为中国第二大民营高科技企业。

接着，巨人大厦轰然倒塌，他消失在人们的视线之外……在人们已经将他淡忘之时，他跑出来还钱，拿出了1.5个亿。

之后，在不到三年的时间里，他隐身幕后却把脑白金做成了中国最畅销的保健品。

再之后，他踏上网游征途。

用仅仅三年多的时间，把巨人网络送到了纽约证券交易所。

在游戏前景一片大好的时候，他又去做了一个真正的“投资家”。

他是个富有创造力的商业奇人，市场直觉非常好，他能迅速找到行业爆发的时间点，并以最快捷和高效的方式获得成功。

他就这样的不断地“折腾”着，让我们真实地看到他“可怕”的商业天赋。

作为一个经历过“大起大落，而又大起”的商人，史玉柱的出现与存在、淡出与一次次归来，有着太多值得我们思考的东西，也有着太多人们渴望想了解的东西。

史玉柱教你独门秘籍，如何跑出惊人的创富速度

<<史玉柱商道真经>>

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>