

<<创业教父史玉柱>>

图书基本信息

书名：<<创业教父史玉柱>>

13位ISBN编号：9787539930855

10位ISBN编号：7539930853

出版时间：2009-3

出版时间：江苏文艺出版社

作者：田建华

页数：283

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>

<<创业教父史玉柱>>

内容概要

当我们惊羡史玉柱头顶上耀眼的光环之时，有谁知道，当初那个刚刚研究生毕业的瘦削青年一次次徘徊于深圳街头，为自己的何去何从做出了多么痛苦的抉择？

——要么下海，要么从政。

最终，他选择了前者，“如果‘下海’失败，我就跳海”的豪言由此而生。

有谁知道，当史玉柱拿着东拼西凑的4000元钱以先登广告后付款的方式在《计算机世界》上登了8000元的广告后，为了购置公司的唯一一台电脑，他不得不再次开始游说：“我现在没有钱，我半个月后会有钱，到时候多给你一千块！”

有谁知道，当他吃完整整几箱方便面，终于研发出巨人汉卡回到自己的出租屋后看到新婚妻子早已不知去向时，他眼中蕴含了多少泪水，心中包含了多少愧疚？

有谁知道，当巨人大厦倾倒，巨人集团即将崩溃的前夕，史玉柱度过多少个焦虑而难眠的夜晚？

有谁知道，脑白金计划开始成功时，史玉柱便以个人名义开始偿还巨人大厦的楼花款，实现那个在当时所有人看来不切实际的诺言？

创业教父史玉柱的传奇经历，深深震撼着我们每一个人的心灵。

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，都值得我们深深的思考。

本书精选史玉柱富含哲理、耐人寻味的经典语录，并根据这些语录回顾了他艰难曲折而又激动人心的创业历程，加上业内资深专家的点评，希望本书的出版，能为广大创业者照亮成功道路！

<<创业教父史玉柱>>

书籍目录

前言首次创业篇 如果“下海”失败，我就跳海 等我软件卖了钱，给你多加1000元利润 我要做中国的IBM，东方的巨人 订购10块巨人汉卡，免费来珠海参加巨人的销售会 公司在小的时候，尽量要股权集中 不用空降兵，只提拔内部系统培养的人 让一亿人先聪明起来 在生与死的超常规压力下巨人沦陷篇 货也没有，钱也没有，这样的管理，非砸不可 巨人要寻找新的产业，并向之靠拢 没有不能干的事，只有不能干的人 巨人没有固定资产 人在成功时不能得意忘形 最大的挑战是不能抵挡诱惑 当战略确定好后，关键在于执行力 不得盲目冒进，草率进行多元化经营 要注意广告的法律限制 我对媒体敬而远之东山再起篇 每时每刻都要提防公司明天会突然垮掉 改变消费者固有的想法并非不可能！

战略正确之后，细节决定成败 只有第一才能让人记得，不要当第二 我坚守诚信是因为我曾经不诚信过 我死过了，什么都放得开 只要精神还在，完全可以再爬起来 我觉得我很坚强 营销本身没有专家，唯一的专家就是消费者 管理无情，人有情 退缩就是不负责任 中国这个行业（网游）要能走出来，必须走精品战略 做企业不能只靠营销成功 我没有蔑视规则，只是创造规则 创造营销事件，让媒体自觉去报道 我的成功没有偶然因素理智投资篇 宁可错过一百个项目，也不错投一个 这里（网游）流淌着奶和蜜 哪里最严格，就去哪里上市 做全国性市场，一定要先做一个试销市场 让企业永远保持充沛的现金流 没有价格与技术的优势，不要进入红海市场 到现在，我投资的两只银行股赢利近40亿元 不要只看塔尖，二三线市场比一线的更大 我在我的公司只管一件事——市场调研

<<创业教父史玉柱>>

章节摘录

首次创业篇如果“下海”失败，我就跳海原为安徽省统计局数据分析员，读完研究生后就是处级干部，史玉柱的前程真可谓“似锦”，但是他却做出了出乎所有人意料的抉择，他放弃了前途似锦的仕途，要求辞职！

他要“下海”，不仅领导和同事们为他惋惜，连平素最了解他的父母也感到不可思议。

临行前，他慷慨激昂地对好友说：“如果‘下海’失败，我就跳海！”

【历程回顾——弃官辞职，南下深圳】1980年，以全县总分第一，数学119分（差1分满分）的傲人成绩考入浙江大学数学系的史玉柱本以为自己的人生价值将展现在数学研究的领域里，但是在他读了《数论》，刚过了第一学期之后，他就放弃了成为数学家的梦想。

他说：“我很想做成一件事情。

但是很早地，我又意识到我做不成这件事情，这是我理想破灭的主要原因。

”换句话说，如果他很想做成一件事，又意识到自己能够做成这件事，就一定会下定决心去获得成功。

1984年，史玉柱从浙江大学毕业，被分配到安徽省统计局，主要负责各种统计数据的分析和处理。

当时，安徽统计局的数据分析处理仍然采取传统手工操作，效率非常低下。

就是在这种情况下，并非计算机系出身的史玉柱编写了一款统计系统软件，结果这大大提高了统计局的工作效率。

这个软件在后来的河北唐山全国统计系统年会上还受到了广泛好评，并且在全国统计系统内大力推广。

本单位职工开发的软件可以在全国系统内得到推广，这当然引起了单位领导的重视，史玉柱于是被作为第三梯队送到深圳大学软科学管理系深造，毕业后即可任处级干部。

24岁就成了家的史玉柱，生活已经步入正轨，非常美好的未来展现在了他的眼前。

当时正是“四通现象”冲击人们观念的时候，史玉柱在深圳大学听取了当时的四通总经理的讲座后很受触动。

那时2万元一台的四通打字机正大放光芒，史玉柱意识到，如果有合适的程序，PC机完全可以取代打字机。

随着汉字全拼特别是汉字五笔输入法的推出，汉字的输入得以解决，电脑软件的“中文化”问题，遂成为电脑能否在中国普及的关键，史玉柱一下子看到了这里的市场前景。

他的头脑中盘旋着创业的梦想，他的心中涌起了在电脑行业“搅一搅”的冲动。

史玉柱研究生毕业时，中国拥有研究生学历的人还相当少，国家统计局的数据显示，当年全国毕业的研究生仅为37232人，而拥有这么高学历的政府工作人员就更少了，史玉柱可谓是当时的“佼佼者”。正是由于这种原因，回到原单位之后，本来就颇受单位领导重视的史玉柱声名鹊起，他的未来完全可以用“不可限量”来形容。

然而，事情往往不会按照既定的方向发展，作为一个在特区呆过的人，一个在深圳的创业气氛中熏陶过的人，史玉柱已经很难再回到办公室里做一个体制内的机关干部了。

于是，在深圳念完研究生的史玉柱作出了一个惊人的决定。

随后发生的事可想而知，史玉柱提出了辞职。

这是一个惊人和不被理解的决定，他的家人和朋友都提出了反对意见，毕竟机关的“铁饭碗”和似锦的前程多少人求之不得，但史玉柱却毅然决然地辞职了。

就这样，一个在27岁就做到处级干部的人，一个有高学历又备受领导赏识的人，在众人的叹息与挽留声中递交了辞呈。

1989年，他回到安徽，办理了辞职手续，告诉自己的家人：“我要‘下海’。”

”尽管史玉柱的家人和朋友都反对他‘下海’，因为大家担心，一旦‘下海’失败，又丢了统计局的工作，将会“竹篮子打水一场空”，但这没能阻止史玉柱的决心，临行前，他慷慨激昂地对好友说：

“如果‘下海’失败，我就跳海！”

”史玉柱就是这样一种人：要么不去想，不感兴趣的事也不做，但一旦想好了又有了兴趣，就下定决

<<创业教父史玉柱>>

心去做，而且一做到底，不管别人怎么说，十头牛也拉不回。

正是由于史玉柱这种敢想敢做的决心，使得他不顾一切地下海创业，白手起家，才有了后来的巨人神话。

【专家点评——创业需要白手起家的勇气】史玉柱决定“下海”的时候，正处于下岗人员增多、就业压力增大的时期，当时不仅需要一大批资深职业经理人带领众多危机频频的企业走出困境，同时需要一大批白手起家的英雄创造出新的经济增长点和就业机会。

这些都给当时的史玉柱创造了很好的机会，但是机会总是眷顾有准备的人，若是当年的史玉柱没有白手起家的勇气和决心，那么成功可能永远也不会造访他。

在这个商业化的时代，想创业想成功的人太多了，常听到朋友高谈创业或还在创业路上，但梦想与现实的遥远差距往往使他们挫败。

所以，一个成功的人所付出的努力一定比普通人超出许多。

决心成就命运，勇气造就梦想，只要有干成大事业的欲望和白手起家的决心，选择你感兴趣的事业作为你终生奋斗的事业，一定会取得成功。

或许你现在的条件还不足以做大企业的经理人，或者虽然你已经具备足够的条件，但是没有人了解你，更没有人赏识你，再或者是你缺少一定的人际关系，因而得不到别人的提拔。

这些原因都可能会使你的梦想难以实现。

虽然苦难重重，但是，只要拥有足够的勇气，可以白手起家创造出属于自己的一片天地，任何人都无法阻挡。

当然，光有勇气是不能确保创业成功的，否则就不会有三国时马谡的街亭之失，也不会出现战国时赵括的长平之败。

所以，在拥有创业勇气的同时，我们还应树立以下几种意识：——战略意识企业管理中有“利益关联者”的概念，指的是企业如果要长期生存和发展，就必须充分照顾和考虑包括客户、员工、政府、供货商、股东等各种利益关联者的利益需求，这就是社会的组成部分。

支撑着他们的力量是一种强烈的责任感和使命感，优秀的创业者往往具有远见卓识，在很早的时候就能预见到市场和事物发展的趋势，并很早就做好准备。

——吃苦耐劳意识与财大气粗的竞争对手相比，白手起家者需要付出更多的努力。

多做一些事情，多奉献一些爱心，你的客户才会受感动，这就是最有力的竞争。

白手起家者一般都事必躬亲、亲力亲为，所以在创业之前就要作好心理准备，即市场是抢来的而不是等来的。

——信誉意识一个公司要想立足于社会，必须树立良好的企业信誉。

首先自己的品牌必须值得信赖，这样可以保证企业的正常生产稳定进行，经济指标令人放心，此时，企业扩大再生产、开发新产品就可以得到诸如银行、股市一类的资本机构的支持，企业的发展就自然而然地产生“马太效应”。

——机会意识英国首相丘吉尔曾经说过：“每个人一生中都会有一次或多次他梦寐以求的机遇来临，但可悲的是，这一机会来临的时候，你发现自己没有能力抓住他。

”抓住机遇很重要，任何人的成功都离不开机遇，所以在机遇没有来临的时刻应及早做好准备。

——现金流意识倘若你是白手起家的创业者，那么选择的业务应当具备以下特点：必需的资金要少，销售周期要短，付款期要短。

这意味着要放弃那些需要12个月时间来完成订单、发货和收账的大单。

从白手起家者角度来说，现金就是一切。

以上这些宝贵的经验是中外大量白手起家者昭示给我们的，它不能使你一夜暴富，也不鼓励你去过分投机和豪赌，它只是告诉你创业致富最实用、最普遍的成功规律和原理，这些规律和原理不以时间和地点的改变而改变。

当然，你在应用这些规律和原理时必须结合自己的实际，随机应变，灵活运用。

总之，白手起家创业最艰辛，但收获也大。

这就是为什么很多人都想开创自己事业的原因。

等我软件卖了钱，给你多加1000元利润离开了可以让他一帆风顺的家乡，连史玉柱自己都不知道，在

<<创业教父史玉柱>>

未来的前方，究竟有什么在等待着他。

现在的他只知道一点：既然选择了远方，就不能回头，就要义无反顾地坚定地走下去！

创业之初，没有钱，没有相关的设备等等，但是这一切都无法阻挡史玉柱前进的步伐。

拿着自己的软件，他信心十足地对老板说道：“我就卖这个产品，但我现在没钱，你让我先把电脑拿回去，我估计半个月内会有钱，等我软件卖了钱，给你多加1000元。

”……正是靠着这种誓不罢休、坚决不放弃的创业态度，史玉柱在破釜沉舟之后，挖来了人生的第一桶金。

【历程回顾——“下海”创业之初】史玉柱在1989年7月毅然辞去了公职，第二次回到了深圳。

当时的他，身上全部家当加起来就只有M-6401桌面排版印刷系统软件（自己历时9个月研制的）和东挪西借的4000元钱。

那时的史玉柱既没有靠山，也没有资金和设备，其艰辛不言而喻。

史玉柱并没有因为这些艰难困苦而放弃在深圳创出一番事业的念头，因为他始终坚信技术就是资本——自己的呕心沥血之作——M-6401桌面文字处理系统一定能闯出一番天地！

<<创业教父史玉柱>>

编辑推荐

《创业教父史玉柱》：如果“下海”失败，我就跳海。
巨人没有固定资产，所有的钱全部投入无形资产的宣传上。

<<创业教父史玉柱>>

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>