

<<巨人说>>

图书基本信息

书名：<<巨人说>>

13位ISBN编号：9787560958774

10位ISBN编号：756095877X

出版时间：2010-2

出版时间：华中科技大学出版社

作者：彭征，姚志勇 编著

页数：214

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>

<<巨人说>>

前言

语言，在人类文明发展史上，不仅仅是一种传播、交流的工具，更是人类文明元素中最具活力的有机载体。

而充满智慧的语言，更是一种对人类文明的巨大贡献。

因而，我们读《论语》，我们读四书、五经，其意义就在于从古圣先贤的语言中汲取丰富的智慧和营养。

改革开放30年以来，中国经历了体制的变革、政策的更替，经历了一批批企业和企业家的新陈代谢、大浪淘金，留下了一批“剩者”，并成为最后的“胜者”。

对热心关注中国企业家的人们而言，有很多问题一直是他们心中的巨大谜团：史玉柱，历经大风大浪而“巨人不死”，凭什么？

牛根生，带领蒙牛从一个“三无”的小作坊发展成乳业的巨头，并“跑出火箭的速度”，凭什么？

马云，历经互联网冬天的大“寒流”，却能奇迹般的绝处逢生，并一直“狂”到今天，凭什么？

成功，一定是有经验的；失败，也一定是有教训的。

而这些经验、教训，正是浓缩在企业家们平日的言论与话语之中。

大雕塑家罗丹说：“这个世界并不缺乏美，而是缺乏发现美丽的眼睛。

”今天，我们也要说：中国并不缺乏优秀的经营理念、管理经验，缺乏的只是发现这些闪光思维的慧眼。

也许，体制的变革常常是暴风骤雨般的，而经营理念、管理思想乃至人性的变化却是极为细微的，是润物细无声的。

世界科学巨匠牛顿曾说：“如果说我看得比别人更远些，那是因为我站在巨人的肩膀上。

”的确，在这个世界上，天才是极为稀少的，真正的天才往往是站在巨人的肩膀上、汲取百年之智慧而历练出来的。

在中国改革开放进入攻坚时期和全球经济一体化的时代背景下，我们尤为需要学习优秀的经营理念、管理思想。

<<巨人说>>

内容概要

秉承一种“向巨人学习、向智者取经”的理念和使命，编者策划了这本《巨人说——史玉柱悟道征途》。

这些经典语录往往浓缩了企业家的经营理念、管理智慧。

我们把它原汁原味地呈现给读者，就是要让这些闪光的思想传承下去、不断升华，汇集成中国企业管理的一个思想金库。

为了便于读者阅读，不至于在这些语录的浩瀚海洋中迷失方向，编者从经营管理和创业战略的角度对这些语录做了较为细致的分类，并给出一定的导读和提示。

希望，这本书，在中国数千万刚刚踏上新征程的创业者们心中，能够成为一部生动的创业教材；对已经走上经营管理之路的职业经理人而言，能够成为一部管理学词典；对更广大的其他读者而言，能够从中汲取智慧之精华，洞悉其中之理念、哲学、信仰。

书籍目录

第一章 巨人不倒：让激情在低谷中燃烧 创业，核心问题是精神的东西，物质上的东西是次要的 一个人只有在低谷的时候才能学到东西 失败是最大的财富 夜深人静的时候仔细想一想失败的教训，比你看书更实用 任何一个项目做之前，没有正式迈出去的时候都免不了盲目地乐观 搞互联网99%的人都把未来想得很美好，因为99%的人都乐观了 一旦有了机会要把握住，把这个机会充分扩大 希望你给自己定的目标稍微高一点 只要挺直了脊梁，我们的巨人就还会站起来的 中国的民营经济这么年轻，没有磕磕碰碰，怎么会长大 失败能使一个人更有价值 失败是成功之母，成功是失败之父 你的激情能保持下去，你的项目就能成功 在很多创业者身上，看到了十八年前的我 少睡觉，牺牲休假，玩命干 我每天待的地方只有三个，办公室、家和车里 90%的困难你今天都没有看到，你根本不知道那是困难 只要目标明确，勇于付出，不怕困难，既定的目标就一定能够实现 人气是互联网的关键因素，只要熬过来，就会有前途 男人就应该坚强些，尤其是CEO，不能动不动掉眼泪 我希望下一次以成功者的身份过来 我的成功没有偶然因素

第二章 创业者修为：坦荡胸怀，专注做事 一不能违法，二不能违反道德 对社会贡献最大的就是创造利润，纳税 人在成功的时候，不能得意忘形 任何一个失败，肯定主观原因是决定因素 你的胸怀有多大，你的事业就有多大 回去后开个你自己的自我批斗会，让大家畅所欲言 有人说我豪赌，恰恰相反，我是胆子最小的人 每一个人都觉得自己的项目好，就像每个人都觉得自己聪明一样 玩家的骂声是割舍不去的爱 背着污点做不了大事 老百姓的钱我一定要还 我自己只要做到该做的，就很心安理得 企业家就应该有社会责任感 专注做自己喜欢的事，不喜欢的事就别做 一个CEO不懂营销，这个公司我觉得发展不起来 你的脑子里面应多增加点现代企业如何运营方面的概念 一个强势的人必须受制约，靠制度把自己制约住 正规的公司都是管理无情人有情 企业不赢利就是在危害社会，就是最大的不道德 平时不需要魄力，但是一旦出现巨大的商机，你必须施展出你的魄力 希望你能把你的思路更打开一点，尤其是接受一些现代的企业制度 重要的是实事求是

第三章 战略与执行：定准战略，关注细节 这个行业要能走出来，唯一的方式就是走精品战略 企业运行到现在的规模，安全是第一位的，发展已不是第一位的 产品生命周期可以通过你的努力、通过你的思索来解决 要在战略上研究怎么能做大 产品战略不能全面出击，要选一两个拳头产品作为你的主攻 脑白金是我从几十个产品里面挑的 应制订一个从小企业向中企业过渡的战略 你要把核心竞争力发扬光大 根本问题是要把规模作大 做成功一个店之后离你大的成功就不远了，先集中精力做成功一个 代理只是公司战略的一部分 钱加上人才才能等于一个网络游戏的成功 中国游戏更适合中国玩家，因为我们弘扬的是中国文化 公司一旦战略定准之后，细节决定公司的命运 再完美的公司也有势力薄弱的区域 执行力应该是企业战略正确之后的决定因素 找一个最重要的决定性环节的细，自己亲自去抓在方案没有出来前千万别盲动 看不准的时候，我就自己先花钱培育 选中一个方向主攻，让这点成为你的核心竞争力 做什么东西最好有个试点，而且需要自己亲自去做一做 药品、保健品这类产品有三个成功的因素，少一个都不行 做项目尽量做那种潜力非常大的，而且要专心 一个企业应该从小开始做事就要规范，哪怕影响了发展速度 民营企业的13种“死法” 加强核心竞争能力之后，要标准化方面再努力 公司的一把手要抓最关键的细节 只有细节才是王道 把任何小的地方都做到最好 企业文化要实用

第四章 商业模式：聚焦核心，简化模式 商业模式没有研究透，就不要盲目行动 你的商业模式需要聚焦、聚焦、再聚焦 网络经济很大部分取决于商业模式，而商业模式的核心在收费问题 《征途》是中国真正第一款大规模做的免费游戏 《征途》是我们自主研发的，有自己的知识产权 一个企业越简单越好，一两句话能描述出来的企业是最好的企业 网络经济和传统经济的最大区别就是一旦路子对了会发展非常快 学会不断创新盈利模式 商业模式上你的核心竞争力在哪几，还得去认真找 你要把这业务模式搞得简单、简单、再简单 逻辑要中国人听得懂 网络游戏是网络产业里面最赚钱的 你就应该在你的产品战略、经营战略上把自己的核心竞争力搞出来 经常给大家灌输危机意识 你要在法律限制的夹缝中找到自己的生存空间 家族公司有成功的，但是家族公司比公众公司成功的难度要大 如果危机处理不好，这个企业会死得很快 我不敢冒“赔钱”的风险 你必须能找到你的盈利点 我从来不代理别人的产品，不然睡觉不踏实 你不能复制，我觉得你这个公司做不大 别总想着50亿的利润，多想想500万的利润，甚至眼前50万的利润 如果没有价格上的优势与技术上的绝对优势，千万不要进入红海市场 搞多元化百分之百失败 挣有钱人的钱，让没钱的人撑人气 游戏社区化让网络游戏生命周期得

<<巨人说>>

以延长 中国的网游业已经和电影业一样进入了一个大制作的时代 发“工资”就是花钱“买”新玩家来试玩 第三代在商业模式上研究很深，他们总是赢在商业模式上 我们的网游创造了靠知识升级比靠暴力升级快的方式第五章 市场营销：只做第一名 营销模式一旦有所创新，就意味着企业会有一个突飞猛进的成长 营销唯一的专家是消费者 营销法则，往往第一名会被记住，第二名记不住 你首先要做到的是要给人留下印象 营销里面最重要的一部分是在品牌的建立上 最差广告并没有影响脑白金的销售量 吸引的难度比那种强迫的要大 品牌一定要有个很朗朗上口的中文名 市场大不大我觉得不是一个问题，再小的市场总要有人做 利用网络的优势，迅速地找到消费者 消费者最迷信的人是他所认识的人 作为舶来品，文化氛围和价值观并不完全适合中国 要想家喻户晓，你说还有什么比广告更快 在一个市场没有达到充分竞争之前往往是研发推动市场 一包装就很不一样了 成本高就意味着你的风险在增加 改变消费者固有的想法最难，比登太阳还难 巨人交了上亿元的学费 充分关注目标消费群 广告的关键是要重视消费者 一般创业者比较关注塔尖，实际越往下市场越大 试销市场快不得，全国市场慢不得 征途的游戏流失率是最低的 把至关重要的因素、要害的因素拿回来 关键是手里要有好产品 经销商一定要信誉好 能卖出产品的广告就是好广告 空军就是宣传，陆军就是地面部队，就是人的跟进 谁消费我的产品，我就把他研究透 要成为一个投资家，有些路是必须要走的 进入这个市场要交学费 我睡眠时间相对比较短，剩下时间都在跟玩家交流第六章 资金运作与运营：不求速度，但求安全 一定要投资到可靠的方向上 宁可错过100次机会，也绝不要投错一个项目 上市是我痛苦的开始 退休前我只干网游这一件事 我永远不会套现走人 追求变现、有机会就变现、没有机会就等机会变现 在公司中小规模的时候，就是一个人持股 给员工高工资的时候，实际上是公司的利润率最高的时候 不能变现的股份，在员工的眼睛里是贬值的 下面的公司可以考虑我控股，但母公司一定得归我个人所有 尽力做品牌，不要怕得罪现在的OEM 你的资源还是没有用足，你必须把现有资源转化为利润 企业家最大的挑战在于是否能抵挡住诱惑 很多人都认为我们是广告做得好，其实我们的售后服务是最好的 产品处于导入期的时候，企业是最难受的 经营企业不求发展速度，但求安全第一 所有项目只能有一个是吃钱的 亏损不一定会破产，但现金流一断就完蛋了 通货膨胀可怕，通货紧缩也可怕 我更喜欢“资本家”这个职业第七章 团队建设与人才使用：正确激励，真诚对待 投资人第一关注的还是我们团队 未来要靠一个团队 现在是拼战略、拼人才的时候 早点建成你的团队，制订好最后手册 你的团队里面需要增加一些乡下的味道 一个团队里面，自扫门前雪的人越少越好，最好没有 你要和你的团队多谈心，多了解情况 没有一个铁的纪律，就不能全国一盘棋 上班的时候就是等级森严的上下级关系 市场竞争归根到底还是人才的竞争 不要光重视高端人员，还要重视一线的员工 一个人的能力跟学历有关系，但是关系不是特别大 互联网公司员工的凝聚力、本土化，实际上是非常重要的 世界上没有天才 只要能作出贡献就行 员工为公司作的贡献首先要体现在利益上，然后才是个人价值的自我实现 你是一个典型的科技人才，但是你光有研发是不行的 对下级的管理要只认功劳不认苦劳 为什么不用军人，军人很好用的 最关键的原因就是我对团队真诚 只要人才机制做好、做到规范，就可以做到百年老店 核心团队最好就是三个五个，不超过七个 一个企业老总一定要以平等的目光看待他的员工 自我价值能够得到实现，可以避免人才流失 在中国建立一个专家团队不是那么容易的 利益安排好不一定安排股权，你的公司安排股权是最重要的 我一生中最爱的人是我的团队 团队核心成员有人要提出辞职时，不要挽留

章节摘录

少睡觉，牺牲休假，玩命干语录出处2007年11月，史玉柱在巨人上市后接受千娱编辑部记者专访。
精彩回放我看到国旗觉得压力很大，因为要保持增长为祖国争光，就必须少睡觉，牺牲休假，玩命干

。

语录解读史玉柱是经历过大起大落的企业家，当被记者问到：您觉得挂牌上市那一刻最让您感到难忘的是什么？

是跟随您的团队得到了回报，还是游戏成绩得到了资本市场的认同？

史玉柱如此回答：“我会全身心地投入到巨人这家公司，我已经从保健品那边的管理退下来了，已经不参与那边的日常事务、决策了，我只是在那边挂了一个董事的头衔。

现在据我所知，保健品的销售也在不断创新高，脑白金、黄金搭档，钱用不完，老是分红。

”为了巨人上市，纽交所特别挂了一面中国的国旗。

在赛场上升国旗，运动员是最开心的，因为说明他完成了任务。

但史玉柱看到国旗却别有滋味，“我看到国旗觉得压力很大，因为要保持增长为祖国争光，就必须少睡觉，牺牲休假，玩命干。

”史玉柱这么说的，也是这么做的。

为了给全球挑剔的投资者信心，史玉柱和他的团队创造了奇迹，接下来还会创造新的奇迹。

除了《征途》之外，巨人公司另一款现代战争题材网络游戏《巨人》已经在2008年3月28日15时正式公测，4小时后同时在线人数超过了20万人。

史玉柱之前的目标已经达到，从台湾游戏开发商雷爵网络手中收购的第三款游戏《万王之万3》预计将于2008年进入商业运营。

实际上，巨人公司仍然是以自主研发为主，而且上市之后研发的投入急剧增加，研发团队在规模上也增加了将近一倍。

此外，还积极地在国外的一些大制作公司接触，利用中国的销售网络代理一些外国大作，或者在国外收购一些有好产品的企业……史玉柱正一步步兑现着自己“玩命干”的承诺。

<<巨人说>>

编辑推荐

《巨人说:史玉柱悟道征途》编辑推荐：营销大师不是天生，准确定位市场的秘诀是什么？
阅读智慧男人的隽言妙语，体验“听君一言，胜读十年书”的顿悟！

br 一个人只有在低谷的时候才能学到东西 br 男人就应该坚强些，尤其是CEO，不能动不动掉眼泪 br 一般创业者比较关注塔尖，实际越往下市场越大 br 90%的困难你今天都没有看到，你根本不知道那是困难 br 每一个人都觉得自己的项目好，就像每个人都觉得自己聪明一样 br 你的胸怀有多大，你的事业就有多大 br 专注做自己喜欢的事，不喜欢的事就别做 br 企业管理无法触及到的地方，用一些企业文化去解决 br 如果没有价格上的优势与技术上的绝对优势，千万不要进入红海市场。

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>