第一图书网, tushu007.com

<<史玉柱巨人管理日记>>

图书基本信息

书名：<<史玉柱巨人管理日记>>

13位ISBN编号：9787113112660

10位ISBN编号：7113112668

出版时间：2010-6

出版时间：中国铁道出版社

作者：袁坤

页数：314

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

<<史玉柱巨人管理日记>>

前言

每个人都有自己的梦想，每个人都希望自己能与成功握手。
然而成功的道路从来都不平坦，在成功的路上，都是由苦难相伴而行的。
若想成功，你必须付出比常人多出十倍的艰辛，要比常人有十足的勇气。
在通往成功的路途中，你不仅要有睿智的头脑，还要有好的管理手段。
因为，一个企业的成功不是一个人的努力，而是一个团队的努力，一个人的力量是有限的，而一个团队的力量是无限的。
只有这样，你才能与成功握手。
有句名言：“没有做不到的，只有想不到的。
”只要能想到，就能做到，这就是创业者的出发点和成功的原因。
创业者要把想到的变为现实，他们就会努力的去做。
走上创业之路，就意味着他们选择了一条异常艰辛的道路，然而，这条道路上，会遇到各种各样的问题。
在遇到管理方面的问题时，往往会因为没有丰富的管理知识和经验，从而使自己的团队裂痕突起，导致失败。
有“营销教父”之称的史玉柱，他的故事跌宕起伏：少年得志，以4000元的资金白手起家，在6年内成为位居福布斯“中国大陆富豪排行榜”的第八位；然而在短短三年内，因为巨人大厦的倒塌，使自己成为了“中国首负”，负债2.5亿。
在巨人大厦倒塌，讨债人蜂拥而至之时，史玉柱承诺：“欠老百姓的钱一定还。
”正是这种“还债”的动力，使他东山再起，在短短10年时间内，他不仅偿还了所有债务，还迅速把财富聚集到数百亿，虽然很多人对于他的营销手法多有诟病，但业界还是对他相当认同的。
史玉柱的商海浮沉真可谓是精彩绝伦。
史玉柱，一代鬼马奇才。
从巨人汉卡到巨人大厦、脑黄金，经历了脑白金到黄金搭档，从福布斯财富榜第八位，而后经历了“中国首负”到东山再起，他在商业界的经历可谓传奇。
在中国，很少有企业家倒下了还能活过来。
而史玉柱却是一个例外，因为他是一个营销天才，脑白金、黄金搭档、征途、巨人，这一个个响亮的名字都出自他的手。
他还是一个管理奇才，在他不能给员工足够物质利益时，用他的真诚和坚定的理想，使员工信赖，团队不离不弃，从而缔造了一个庞大的、成功的团队。
史玉柱再次东山再起的故事，突显出他“执著与毅力”的价值和魅力。
想要作为一个成功的管理人员和创业人士，除了睿智的头脑，还要有丰富的管理知识。
有很多人疑惑，史玉柱这位出身于技术而又近乎偏执的“独裁者”，何以在“巨人”倒下之时，整个团队二十余人几乎都没有离开他，却追随他蛰伏了数年后东山再起？
从最早的计算机产品到保健品，再到现在的网游，几乎是同一帮人马在策划运作。
究竟是什么原因，使这批人才聚集在这个鬼才身边？
《史玉柱巨人管理日记》将会告诉广大读者答案。
事业的跌宕起伏、世间的是非议论，唯有敢与苦难做伴的人，才能从跌倒的阴影中爬起来，从而迈向成功。
不定目标，缜密论证，步步推进，一咬到底。
这是史玉柱在巨人大厦失败后，维系团队奋斗向上、保证企业向前发展的做法，正是这一做法，贯穿了《征途》两年多的发展轨迹。
最终凭的是功劳而不是苦劳。
这是史玉柱力求每个员工明白，他对员工的考核标准，就是量化结果。
或许正是因为以结果来论英雄，他才锻炼出一支强有力的队伍。
史玉柱在保证结果的同时，还保证管理人性化，他的管理思路是：“制度无情，人有情。

老板是刀子嘴豆腐心，骂人归骂人，不会夹杂其他。
并且，老板做错了也会自我检讨。
”　　或许你现在已经有了创业的想法，或许你已经走上了创业之路，或许你在管理上遇到了难题。
如何让自己走向成功？
如何让自己带领出一个强势的团队？
不妨来看看《史玉柱巨人管理日记》，此书以史玉柱的创业史和精彩语录来展示一代鬼马奇才的管理手腕，为广大读者呈现一代枭雄的管理秘诀。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

他曾是万千学子敬仰的创业天才，是当时年轻人所崇拜的“中国的比尔·盖茨”；他曾位居大陆富豪排行榜第八位，是一个著名的成功者；他曾是一个著名的失败者，巨人大厦倒塌负债2.5亿，成为“中国首负”；现在的他东山再起，仅用十年的时间还清所有债务，并聚财富数百亿；他是中国近30年创业史上倍受争议的人，他就是具有“营销教父”之称的史玉柱。

在史玉柱的身上，凝结了一代年轻知识分子的成功之梦和创业情结。

史玉柱是一个传奇人物，他以软件起家创建巨人集团，此后涉足保健业、化妆品、房地产等，他的每次商业行为无不讲究气势磅礴，惊心动魄，就连他的失败也败得悲壮。

作者简介

袁坤，现任某上市企业管理人员，对管理上的各种技巧运用纯熟，并能够进行总结。已经出版作品有：《智读孙子兵法》、《为什么你没有优势》等多部优秀著作。

书籍目录

一月January 创业人生：保持创业激情，专注做好事情永远不变的是改变创业是一种冒险毅然辞职下海史玉柱的第一桶金不要让创业机会从身边溜走创业者一定要勤奋用知识撬动财富激情是创业的精神核心把激情保持下去创业路程很艰辛，也很残酷保持激情是创业者必需的人在成功的时候，千万不能得意忘形创业不能太理想化在创业之初，创业者必须具备极强的法律概念失败的教训往往比看书更管用应该给自己定的目标稍微再高一点保持创造力，你的项目就能成功要想成功，就要不顾一切要想实现既定目标，就要勇于付出、不忙困难永远保持充沛的激情，才能让自己走向成功作为创业者，什么声音都要能接纳作为一个CEO不懂得营销，这个公司我觉得发展不起来一个背负着污点的人做不了大事把每件简单的事情做好，就是不简单不管任何事情，都要把小的地方做到最好创业者脑子里面必须有现代企业是如何运营的概念一个强势的人必须受制约，这种人就一定要靠制度在还不具备作为一个主导人物创业能力时，你就需要历练自己你还很年轻。
阅历不够，就需要在摔打的过程中不断提高自己专心做自己喜欢的事，不喜欢的事就不要做不管做任何项目都要专心，才能把项目做好二月February “ 巨人 ”诞生：敢于面对失败，勇做中国的IBM巨人公司诞生了珠海政府送来“ 厚礼 ”巨人的“ 家文化 ”大胆的豪赌巨人大厦设计方案出台巨人公司推出多种产品巨人公司走向辉煌楼滨龙的昙花一现力推“ 精神领袖 ”计划人员危机三月 March 战略策划：执行决定成败，重点抓好细节战略决定高度，执行决定成败走精品战略，是行业的出路定准战略，关键在于执行力企业没做起来，实际是执行力出了问题发展战略要清楚在战略上研究怎么能做大产品生命周期可以通过你的努力和思索来解决产品战略不能全面出击，选一两个拳头产品作为你的主攻要制定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企业的根本问题就是要把规模做大不要看塔尖，二三线市场比一类市场更大在方案没有出来前千万别盲动就算战略方向对了，取得成功还需要心血的浇灌先集中做成功一个，你离大的成功也就不远了公司战略一旦定准之后，细节决定公司的命运赚大钱还是赚小钱，取决于你的战略民营企业的13种“ 死法 ”找出关键的细节看不准的时候，我就自己先花钱培育现在是拼战略、拼人才的时候在战略上要有别于其他公司，才能有所突破选中一个方向主攻，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在实际操作过程中及时调整决策加强核心竞争能力之后，在标准化方面继续努力创造领先品牌是公司生存的根本企业管理无法触及的地方，可以用一些企业文化去解决只有细节才是王道四月 April 商业模式：聚焦就是核心，模式越简单越好在商业模式没摸透前，不要盲目行动商业模式，聚焦、聚焦、再聚焦让商业模式说话互联网是一个好的商业模式创造自己的商业模式商业模式搞对了，效益就会很快上来网络经济和传统经济的区别商业模式上你的核心竞争力在哪儿，还得去认真找流量问题有方案之后，在信用问题上希望你有所突破在产品战略和经营战略上，把自己的核心竞争力搞出来经常给大家灌输危机意识模式好未必能成功看好的模式不一定是好模式在法律限制的夹缝中找到自己的生存空间家族公司比公众公司成功的难度要大做一个产品必须要做第一品牌经销商一定要信誉好做保键品，手里有好产品是关键不要为改变而改变业务模式越简单越好创意管理流程源于激发创造性速战速决的经营模式准备脱一层皮，做成功一家店集中精力做出开门红模式被用得越多，也就不是模式了在商业模式上要有别于其他公司，才能有所突破没有差异就要制造出差异最好的模式往往是最简单的东西不要把未来想得太美好、太乐观坚持走自己的特色商业模式五月 May 市场分析：做好市场调研，管理是严肃的爱找到自己的细分市场抓住关键环节，重点抓好市场调研我在我的公司只管一件事——市场调研做全国市场，一定要先做一个试销市场试销市场快不得全国市场慢不得引导消费者的想法消费者是最好的老师做市场，就要做到因势利导脑白金的命名策略有效挖掘潜在客户未来迈出去第一步的过程决定了你的成功市场的空间和产品质量成正比品牌建设要有长期规划跟准节拍，形成良性循环把产品送到每一个用户身边只有华东赢了，才可以保证全国的胜利越高端的市场风险越小做市场，不要鼓吹自己多元化先找出你的产品和其他产品的差异这个东西有没有用，在于人们信不信骗消费者一年，有可能；骗消费者十年，不可能脑白金失去口碑赢得市场企业冬天转型容易摔跤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想办法让自己弥补竞争对手的不足不要轻易进入红海市场创造自己的市场规则史玉柱转战白酒市场隐形的反馈意见很重要遵守市场的游戏规则六月 June 营

销策略：农村包围城市，坚持广告轰炸新“ 农村包围城市 ”之路礼品市场第一品牌“ 礼品营销 ”，让脑白金迈向成功的蓝海地面推广是重中之重做一套“ 傻瓜版 ”的营销手册营业员的素质培养集中资源，集中发力倒做渠道坚持广告轰炸盲目的广告投入不一定能达到想要的效果“ 我相信中国人的孝心 ”不按常理出牌，创造自己的规则创造事件营销，让媒体自觉去报道你公关先行法则长效俗法则第一法则公信力法则口碑的杀伤力最大，成本也最低营销的诀窍在谈话中不能复制，公司就不能做大广告的法律限制广告靠吸引比靠强迫更难终端陈列市场督察价格要有一定的稳定性一手交钱，一手交货培养敏感的广告嗅觉成功源于自主研发政府的支持一个吃透人性的营销天才七月 July 资金运营：企业重中之重，不求速度但求安全出售脑白金，登上融资新平台从企业家转变为投资家年薪1元的CEO投资能源，绝不放过任何一个投资热点壳资源资本运营战略……八月August 团队建设：关注团队发展，增强凝聚力九月September 人才开发：重视人才培养，企业可百年不老十月October 诚信准则：企业经营之本，坚持方成大事十一月November 踏上征途：找寻梦想，网游是归终归宿十二月December 成败心得：著名失败者，走向成功巅峰

章节摘录

1月1日永远不变的是改变　　人生就是魔方，是色彩斑斓还是黯淡无光，全靠自己的一双手。
——史玉柱语录　　史氏管理解析　　当一条路走不通时，一定要立即选择另一条道。
史玉柱的人生经历为我们证实了这一点。
1980年，史玉柱以全县最高分考上了浙江大学数学系。
他之所以选择浙江大学，是因为一个叫陈景润的人。
当时，中国著名的数学家陈景润在浙江大学授过课。
那个时候，史玉柱最大的理想就是成为陈景润第二。
然而，在大学刚上完一个学期，史玉柱就放弃了这个理想。
这是为什么呢？
原来，一方面，他认为数学其实是非常难的。
另一方面，他并不比周围的同学聪明，他发现周围很多同学都是上清华、北大的料，但都选择了浙江大学。
按照史玉柱自己的话说，他是“硬着头皮读完了数学”。
1984年毕业，史玉柱被分配到了安徽省统计局农村抽样调查队，后来由于表现突出被保送到深圳大学进修研究生。
重返大学校园的史玉柱勤工俭学，看到很多国外书籍和港台关于经济方面的书，他开始相信中国将来一定会走市场经济的道路。
在深圳大学一场场的讲座中，1988年，史玉柱听到了四通总经理万润南的精彩演讲。
这次讲座对史玉柱的触动非常大。
万润南谈论四通如何创办，他演讲的主题是《泥饭碗比铁饭碗更保险》，言外之意是，四通这个泥饭碗可以变成金饭碗。
从那时起，史玉柱萌发了创业的念头。
商道传经·面对这个生机与危机同在的时代，要学会在适当的情况下灵活变通。
学会了变通。
你就能在事业上胜人一筹。
1月2日创业是一种冒险　　别看我在跟同伴拼力量时显得软弱，在另一方面我可是出奇的胆大，同学们都叫我‘史大胆’。
大概小时候的这种意识，对我后来的冒险精神和创业精神有一定影响。
——史玉柱语录　　史氏管理解析　　史玉柱身上有着巨大的冒险精神。
他从小敢想敢做，因此别人都称呼他为“史大胆”。
他从小就聪明好学，迷恋于诸如《十万个为什么》的书籍，他甚至照着书上所说的“一硝二硫三木炭”的方法，自己配置土炸药，检验“自造炸药”的威力。
他在一个月黑风高的夜晚悄悄把炸药埋在路边，这时“疯狂”的史玉柱完全不知道炸药爆炸可能造成的严重后果。
在上大学期间，有一次和同学打赌，史玉柱竟然把一瓶湖南产的辣椒酱全都灌进了自己的肚子里。
当他赢得胜利的时候，已经被辣得无法开口说话。
史玉柱敢于冒险，他也把这种冒险精神融入到了自己以后的创业过程中，这一点是很令人敬佩的。
商道传经·要创一番大事业，就必须有冒险的精神，敢去想别人不敢想的，做别人不敢做的。
如果一味地谨小慎微、不敢冒险，成功只能属于别人。
1月3日毅然辞职下海　　最初的创业在深圳开始，那时的感觉特别好，从很低的起点一步步往上爬，是最快乐的时候。
——史玉柱语录　　史氏管理解析　　1984年，史玉柱从浙江大学毕业后，被分配到安徽省统计局负责各种数据的分析处理。

人生可谓是顺风顺水。
在工作的过程中，史玉柱看到有很多数据的分析处理方法太传统、太复杂、工作效率很低，于是他就打算自己编写软件，希望提高统计局的办公自动化水平。
经过一段时间的刻苦攻关，史玉柱成功研发出一个统计系统软件，并于1986年在河北唐山召开的全国统计系统年会上向全国推广使用。
史玉柱的小试牛刀获得了极大的肯定。
当时年龄只有24岁的史玉柱，获得了安徽政府有关领导的青睐，上级决定将他作为第三梯队送到深圳大学软科学管理系进修研究生，毕业后即可任处级干部，他的面前由此展开了一幅宏伟的蓝图。
然而，读完研究生之后，史玉柱却作出了一个令所有人意想不到的决定——辞职。
领导为他惋惜，同事感到困惑，连平时最了解他的家人也感到不可思议。
但这没能阻止史玉柱的决心，临下海前，他慷慨激昂地说：“如果下海失败，我就跳海。”就这样，为了追寻心中的梦想，史玉柱毅然辞职下海。
商道传经·在市场经济的浪潮中，机会与风险同在。
立志创业，必须敢闯敢干。
有胆有识，才能将理想变为现实。

媒体关注与评论

第一次，他上演了一个成功的版本；第二次，他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。

——中央电视台中国经济年度人物颁奖词　　从一穷二白的创业青年，到全国排名第八的亿万富豪，再到负债两个多亿的“全国最穷的人”，再到身家数十亿的资本家，史玉柱演绎的真实故事情节之丰富、命运之跌宕，超乎财经小说的想象发挥。

——《京华时报》　　史玉柱2004年重返IT行业，并凭借自己创建的网络游戏服务提供商征途网络大获成功。

因此，他也成为了中国最具传奇色彩，同时也是极难以预测的企业家之一。

——美国《福布斯》网站　　失败有两种，一种是事业失败，一种是精神上的失败。很多企业在事业失败以后，精神上也败了。
但“巨人”在事业上失败后，精神不败，所以可以站起来。

——新华社　　“巨人”在中国民营经济坎坷的发展史上写下了一曲悲怆但又雄壮的《英雄交响曲》。
任何往事的联想及衍生物都令人们感叹万千，让正在编织“光荣和梦想”的人们从中汲取梦想成真的要素。

——《上海证券报》

第一图书网, tushu007.com

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