

<<巨人神话>>

图书基本信息

书名：<<巨人神话>>

13位ISBN编号：9787203067139

10位ISBN编号：7203067130

出版时间：2010-3

出版时间：山西人民

作者：张勇

页数：239

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>

## <<巨人神话>>

### 前言

叱咤风云之时，人们探讨史玉柱的成功秘术。

马失前蹄之时，人们谈论史玉柱的受挫真由。

东山再起之时，人们赞叹史玉柱的不屈精神。

是的。

有人说史玉柱是20世纪90年代中国民营经济的一块活化石，在他身上，沉淀着整个时代的痕迹。

那么，如果你仅仅从某一方面入手，就无法真正读懂这个充满争议的人物的全部。

史玉柱是我最崇拜的中国企业家之一，也是我年轻时候的偶像。

多年来我一直在思考这样一个问题：为什么在那么多企业家中，我对史玉柱如此“情有独钟”？

当年，他曾经是我们一代年轻人的偶像。

在那个时候，我只是众多崇拜者当中的一员。

后来，史玉柱兵败如山倒，巨人集团轰然倒地，我也曾经歔歔不已，为巨人感到惋惜。

几年后，史玉柱实现了人生的惊天大逆转——从首负到首富。

这段传奇般的崛起经历让我对史玉柱这个人更加感兴趣。

再到后来，他左手卖脑白金，右手卖黄金搭档，然后高调进军网游，他所做的一切似乎都存在争议，他总是游走于商业道德的边缘。

对于他所从事的事业，比如保健品和网游，老实说，我并不感兴趣，因为在我的道德观中，这些东西对社会产生的价值都是有限的。

## <<巨人神话>>

### 内容概要

叱咤风云之时，人们探讨史玉柱的成功秘术。

马失前蹄之时，人们谈论史玉柱的受挫真由。

东山再起之时，人们赞叹史玉柱的不屈精神。

在中国人的观念中，史玉柱一直拥有两种完全不同的外部形象：一种是冒进的、遭遇失败并且最终还会失败的倒霉蛋，另一种就是智慧的化身、伟大的财富英雄。

本书将从一个专业的案例研究者的角度，从19个方面全景式地剖析史玉柱的一切成就都是凭什么得到的，他凭什么这么牛，总结和思考他从手握4000元到负债2.5亿，再到坐拥500亿财富征程背后所蕴涵的人生哲理和商业理念。

希望我们所做的一切能够对您有所启发和帮助。

## <<巨人神话>>

### 作者简介

张勇先生，著名策划人，资深营销管理专家，专业作家，影视编剧，三限国际创意文化传播机构总裁兼首席创意官。

他是一个每天都布新想法，每天都在实现自己想法的梦想家。

他常年从事媒体策划，文字写作和企业管理工作，多年来积累了丰富的实战经验；他力求探索中国企业的基业长青之道，并打造一家卓越而持久的企业组织。

出版布《天天遇见马云》，《巨人神话史玉柱》、《史玉柱的营销江湖》《感动顾客》等10余部作品，撰写影视剧本《十年》、《幸福航线》、《鲁味坊》等多部，是国内颇具实力的横跨出版、影视、营销策划和文化创意领域的“学者型专家”。

## &lt;&lt;巨人神话&gt;&gt;

## 书籍目录

序 为什么是史玉柱第一部分 探索篇——上天注定让他历经磨难 第一章 默默无闻，也是一种性格优势 独立思考的能力 此路不通，要绕行 从自信到自负再到自信 老虎型性格 星相和性格 第二章 只要有胆子，敢干，就有成功的可能 如果下海失败，就跳海 创业就是要从零开始 冒险抓住机遇 神奇的第一桶金 胆大源于童年 从前期的“史大胆”，到后来的胆小如鼠 不是赌徒 时刻做好失败的打算 第三章 我要做东方的巨人 离梦想更近了 我要做中国的IBH 东方巨人的梦想 巨人梦想永远不会破灭 巨人梦想到底是什么 第四章 我曾经是一个失败者 离失败近了 在管理上寻找出路 开始走下坡路 初步尝试保健品市场 百亿计划，三大战役 巨人大厦——永远的痛 从13层到72层 反思巨人大厦的失败 反思巨人集团失败的原因 第五章 不怕失败，就怕放弃，我最大的品质是坚强 死过一回了 只有偏执狂才能生存 大丈夫能屈能伸 人真正成长的时候，大都是逆境 跌倒不算失败，跌倒了爬不起来才算失败第二部分 反思篇——失败的教训才更有价值 第六章 产品绝不能对不起消费者 一定要靠口碑 重视市场调查 对消费者不重视 我是被消费者打倒的 第七章 媒体是一把双刃剑，看你抓哪头 枪打出头鸟，这个枪就是媒体 像出土文物一样被挖了出来 第八章 多元化是一道槛 追求暴利的多元化 头脑发热的时候，说了我也不听 多元与专注的矛盾 多元化经营的陷阱何在 结合比尔·盖茨与李嘉诚的优点 宁可错过，不可投错 第九章 民营企业的十三种死法 剖析巨人的四大内伤 民营企业的十三种死法 第十章 人才我从来不敢骗他们 该给的，就给 曾经遭遇集体出走 团队的大问题 激励的手段 用人还是自己培养的好 四个火枪手 人才我从来不敢骗他们 史玉柱的两次流泪第三部分 再起篇——东山再起，匪夷所思 第十一章 农村包围城市，集中优势兵力重点突破 押宝保健品 农村包围城市 战略上可以处于劣势，但战术上一定要处于优势 坚决现款拿货 健特登场 脑白金卖的是健康 见好就收，卖掉脑白金 夕阳和朝阳之争 第十二章 执掌四通控股，变身投资人 掌管四通 想着去投资 投资家的身份 投资银行 第十三章 看准了就做，别听专家的第四部分 心得篇——千帆过尽，高处也胜寒 第十四章 我在财务上非常保守 第十五章 制度永远要一视同仁 第十六章 孔雀型的领导风格 第十七章 规则就是用来打破的 第十八章 广告有效就是硬道理 第十九章 营销没有专家，消费者才是专家附录参考文献后记

## &lt;&lt;巨人神话&gt;&gt;

## 章节摘录

1962年，史玉柱出生在安徽怀远。

他的父亲是怀远县城一个普通的警察，母亲则是一家工厂的普通工人。

出生于平民家庭的史玉柱，他的童年与所有出生于上世纪60年代到70年代中期的人几乎没有什么两样。

这些年间，尽管我们国家的大事小事不断，但是老百姓的日常生活几乎没有什么变化。

一般来说，人的智慧、性格和处世态度，在童年就已基本定型，成年的一切特征都可以从童年中找到影子。

我们现在回过头来看，1989年下海创业之前，史玉柱只是一个普通人，并没有显现出多少商业基因和营销才能。

然而，史玉柱从小就养成的独立思考和善于独立解决问题的习惯，在很大程度上影响了他以后的创业生涯。

多少年后，史玉柱在接受电视台采访的时候曾说，碰到一些重大的事情，他总喜欢一个人躲起来，静静地思考。

无疑，独立思考是一种性格优势。

拥有这种性格的人，虽然有的时候看上去有些内向、不合群、默默无闻，但是，一旦他思考成熟并且勇敢地采取行动，很快就能一鸣惊人。

21世纪的商界，谁能掌握身心力量的运用，谁就是赢家！

现代人大都渴望成就一番伟业，但是大多数人都很难如愿，原因何在？

史玉柱的例子告诉我们，不论我们是否聪明绝顶，不论我们是否熟练掌握各种工作技能，成败往往就在我们的心念之间，完全凭仗我们的性格。

## <<巨人神话>>

### 后记

这本书就这样写完了。

我在电脑中打下最后一个字，却又感觉意犹未尽。

有关史玉柱的一切我都说清楚了吗？

他真的那么伟大吗？

抑或是我们把自己对梦想的想象都投注到他一个人的身上了，而他只不过是负载了我们对奇迹的渴望呢？

今天，我盯着眼前的屏幕，久久思索着。

中国改革开放30年的历史，诞生了许多商业奇迹。

归根结底，史玉柱们都是时代的产物。

他们不仅仅代表个人，更代表着伟大的将要再次辉煌的中华民族不屈的精神。

从这个方面来说，史玉柱可以说是“中国梦”的杰出代表。

他以自己的传奇经历，向我们昭示着这样一个道理：只要拥有梦想和具有向着梦想前进的勇气，那么时代终究会把属于你的成功还给你。

就像史玉柱，巨人集团的倒塌只不过是上帝和他开了一个玩笑，用来验证他这个人到底是不是一个顶天立地的男人，是不是一个英雄。

史玉柱当然是。

当然，我们是从商业的角度来说的。

作为一个商人，他做的一切事情都是无可厚非的；不过，我们也必须提到一点，作为一个企业家，他所做的事情不能不说伟大。

不说了。

关于史玉柱的一切，话题依然很多，我们没有说完的可能，因为他才40多岁，正当壮年，未来的是是非非还很不好说。

让我们一起来看吧，看他还会带给我们什么样的惊喜。

## <<巨人神话>>

### 编辑推荐

《巨人神话:史玉柱》：企业家最大的挑战在于是否能抵挡诱惑。  
企业越简单越好，一两句能描述下来的企业是最好的。  
人在成功的时候是学不到东西的，只有失败的时候，总结的教训才是深刻的，才是真的。

<<巨人神话>>

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>