

<<谁在包围沃尔玛>>

图书基本信息

书名：<<谁在包围沃尔玛>>

13位ISBN编号：9787506041898

10位ISBN编号：7506041898

出版时间：2011-9

出版时间：东方出版社

作者：朱正耀

页数：172

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>

## <<谁在包围沃尔玛>>

### 前言

序言 在出版每一本书时，我们都在想，所使用的纸张是资源，所动用的编校团队是资源，受众的眼球也是资源，那么，我们有没有在滥用资源呢？

或者直接一点说，我们出这一本书到底值不值得？

那日大家在一起讨论来自澳大利亚的见闻：在澳大利亚住宿，第一个晚上，房价是90澳元，住第二个晚上就会是160澳元，到第三天他们就不接待你了&hellip;&hellip; 在停车的时候，3小时以下收1澳元，3~4小时收2.5澳元，而到了6小时以上，每多停1小时，就会多收11澳元&hellip;&hellip; 这是何道理呢？

原来，这正是他们的资源意识使然。

资源是有限的，尤其是公众资源，在有限的情况下，你多占了，那么别人岂不就少了？

我们多少有些唏嘘不已。

同样的道理，所以在做图书选题时，我们力求做得心安理得。

哪本书值得出，哪本书不该出要仔细掂量，而这，也便是我们一定要找一个现身。说法的企业家的真正原因。

他到底是怎么一步步地做到的？

到底有没有可资借鉴的方法和步骤？

而且，一定得是他本人亲身实践过的！

有，那我们就原汁原味地呈现出来。

这，该是多少渴望成功和想获得内外丰盛人生之朋友们的福气啊！

说来也巧，我们也算是有福之人，真的竟让我们碰上了。

可以说，企业家中能分方法有步骤地道破自己获得成功玄机的并不多，所以朱正耀先生的这个案例对我们来说弥足珍贵。

朱正耀先生向成功迈进的每一步，并没有超过MBA课本的难度，照他的每一步去做，也全然不费什么工夫，但照着做最终会成为一个一天只花在工作上两小时的人，并且是成功的董事长，这却一点儿也不离谱。

这对那些想成功，或者正走向成功的人来讲，该是多大的福气啊！

所以，我们衷心地祝福全国的读者朋友们都能如意！

另外，我也非常高兴地告诉大家，本书自出版后，得到了广大读者，尤其是创业型企业家的厚爱，有许许多多的朋友从中获益，并且有的朋友还走进了朱总的工作和生活，他们彼此成为了朋友，甚至成为了事业上的合作伙伴，而本书也被他们推崇为中国当代商业圣经。

现在，我们将此书改版，我们有信心，这本书还将大放异彩，使得越来越多的人从中受益。

在这里，我们也感谢朱正耀先生给我们的启示：中国企业家的责任，不仅是为社会赚到财富，中国的企业家更应该生活得有品质；如果中国的企业家每人一天只用工作两小时，我们相信，我们的国家不是落后了，而是更加富强文明了！

（王淳枫，著名财经作家、文化投资家、创新出版家。

君风传媒总裁，奇迹文化董事长） 后记 中国企业家对于传统文化的领悟力浸透着东方传统价值的习染，作为民族文化基因可能一直沉淀在国人的血液里。

有学者认为，中国人年轻时偏儒，积极入世，建功立业；中年时近道，崇尚养生，回归自。

然；晚年时亲佛，追求往生。

表面看不无道理，但在我们的人生实践里中国传统文化儒释道其实是很难简单分开的，&ldquo;吃亏是福&rdquo;是我看到的出自一位成功企业家的最精炼的总结。

古典经济学大师亚当斯密在论述&ldquo;经济人&rdquo;理论时，曾经在最后做过一个注解，大概意思是：如果一个人不是出于自私的经济人角度，而是出于道德的原则来从事经济活动，所获得的利益往往远大于前者。

这可能是吃亏是福的西式解读吧！

事实上最难能可贵的是应用和实践，哲学或善的道理其实很简单，但能够做到知行合一的并不多

## &lt;&lt;谁在包围沃尔玛&gt;&gt;

，而本书的主人公作为一个真诚的实践者是令人钦佩的。

在我们耳熟能详的成功或知名企业家中，经历苦难和坚忍不拔几乎是一致的相似，但是能够用生命去体悟者有限，朱正耀算是一个，他身上洋溢着对家庭、员工及社会的热忱。

我去过朱正耀的企业，确实没有很多上市企业规模宏大，但是对于利他价值的追求却是深入企业管理的。

书中讲述的都是他的亲身经历和心理感悟，所以应该会感动读到它的人，尤其是也正处在继续发展壮大过程中的企业家们，产生共鸣是必然的。

如果能促使他们也跟着学习实践那就更有价值了。

正如一位刚退下来的国资委领导所言，自己希望可以在有生之年帮助更多的企业家成长起来。

企业的力量在中国强劲地成长着，但是什么样的企业家才是真正支撑中国可持续发展的力量呢？

书中有个简洁的回答：正念、利他、厚德。

深谙古韵。

我是做企业社会责任研究的，最先讲述“利他”这个管理理念的是西方社会，由于快速工业化、城市化所带来的环境恶化以及大量的社会弱势群体曾经困扰过几乎所有西方发达国家，今天我们也面临着更加复杂的社会难题需要解决，假冒伪劣商品充斥市场，朱正耀的愿景是要让农村超市卖货真价实的商品，让农村居民有质量有尊严地生活，如果企业对企业的七个利益相关方——环境、员工、社区、消费者、供应链、政府、投资人都能够像对待自己的家人一样好，那么企业的社会责任自然就尽到了，而这种中国式的企业社会责任是经历了短短30年的中国本土企业家的心灵顿悟。

因为我们的民营企业在发展初期并没有得到平等的待遇，所以对于社会责任的理解大都参差不齐，但是从中华传统文化中可以找到深厚的思想资源，企业进化为人，波士顿学院叫做企业公民，企业公民像人一样地爱自己的家人、爱自一己的员工，并爱屋及乌，依此推及供应商、用户、政府等，那么你会担心你的企业没有客户、没有人投资、不会持续发展吗？

正如所有的正常企业都追求基业长青、永续经营一样，企业的社会责任战略就是企业家自身的人格修炼，处处爱人利他、厚德载物，这是深入骨髓的修心之道。

多为环境和利益相关方着想，不让自然环境继续恶化，德国曾经因为工业化造成的环境污染使得城市儿童生长率缓于农村孩子5岁；让生意合作者多得利益，自己吃些亏，可以换来持续的合作和相互的感恩，这不正是善尽了“供应链责任”吗？

尊重员工、信任员工，帮助员工孝敬父母，设立“孝亲奖”，给他们的父母发奖金，这不是优秀的“员工责任”行为吗？

比较深奥的利他伦理经济学是学者的研究责任，但实践和应用更重要。

这是一个疾速发展的时代，也是一个急需转型的时代，十二五规划对于经济转型的要求异常坚定，而已经有一些企业家先知先觉地开始了实践，以利他价值观来管理企业，这样不仅可以厚德载物，而且能够引领更多的企业加入进来，中国将迎来一个责任的春天、一个爱的世界、一个可持续发展的和谐未来。

（崔志如，北京大学社会责任研究所执行所长）

## <<谁在包围沃尔玛>>

### 内容概要

做企业，就是要始终尊重顾客：顾客是企业存在的唯一理由。

失去顾客，就将失去一切！

《谁在包围沃尔玛》作者朱正耀是这么想的，也是这么做的。

本书告诉你按照：自己干——苦干；我说你干；你说该怎么干；我怎么支持你干；信任他，以他为主；与人合作；基业长青的秘诀——厚德载物这七步走，你就能获得成功！

## <<谁在包围沃尔玛>>

### 作者简介

殷源，经管作家，中国实干文化、鹰雁文化、风尾文化的创立及推动者，长期定位于中国冠军企业的案例研究，是中国冠军企业“案例营销”思想的倡导者，中国冠军企业案例营销功勋人物。出版的主要著作有《雁阵》《格兰仕精神》《鹰雄》《中国实干精神》《中国制造再闯关：向格兰仕取经》等。

朱正耀，“吃亏是福”俱乐部创始人，中国传统文化力行志愿者，“世界大师中国行”副主席，浙江连锁经营协会常务理事，浙江海港超市连锁有限公司董事长，浙江火星人厨具有限公司总裁，上海吃亏是福管理咨询有限公司总裁。海宁市政协常委，嘉兴市人大代表。

## <<谁在包围沃尔玛>>

### 书籍目录

- 序言 爱是永远的责任
- 前言 我们为什么要找一个现身说法的企业家
- 题记 用爱创造世界
- 第1步 自己干——苦干
  - 顽强地去做
  - 挖井挖到水为止
  - 将军路上不追兔
  - 结语：得志的白居易
- 第2步 我说你干
  - 操其要于上，分其详于下
  - 允许他犯错误
  - 被误读了的“鸡毛当令箭”
  - 结语：刘永好的“错悟”
- 第3步 你说该怎么干
  - 让他感到他的重要
  - 不要本末倒置
  - 结语：我奶奶的智慧
- 第4步 我怎么支持你干
  - “真”授权
  - 培训培养他
  - 关心他及他的家人
  - 结语：幡然省悟的书生
- 第5步 信任他，以他为主
  - 培养“合作伙伴”
  - 你的目标让他兴奋
  - 错了，我也信任他
  - 结语：一个迷途知返的囚犯
- 第6步 与人合作
  - 合作的前提：志同道合
  - 合作的意义：1+1>2
  - 合作的原则：吃亏是福
  - 结语：大火围困下的父女俩
- 第7步 基业长青的秘诀——厚德载物
  - 正念
  - 利他
  - 行善
  - 结语：爱迪生的“饶恕”
- 后记一 你想要的，不是你所需要的
- 后记二 做有良心的企业公民

## &lt;&lt;谁在包围沃尔玛&gt;&gt;

## 章节摘录

影视巨星史泰龙就是一个佐证。

史泰龙出生在一个不幸的家庭，父亲是赌徒，赌输了钱打老婆、打儿子，母亲是酒鬼，喝醉了也常常拿他发泄。

史泰龙高中辍学后，就一直在街上瞎混。

20岁的时候，一件偶然的事激发了他，他醒悟并开始反思：“我绝不能这样，我绝不能和父母如出一辙，我不能成为社会的垃圾、人类的渣滓，带给别人、留给自己的都是痛苦——”这绝对不行，我一定要成功。

史泰龙没有放弃，他不相信赌徒、酒鬼的儿子就只能是赌徒、酒鬼。

史泰龙想到了去做演员，因为做演员不需要文凭，也不需要太多的本钱。

他不顾一切地寻找可以帮助他的人，四处哀求：“给我一次机会吧，我一定能成功。”

在不断哀求、不断被拒绝中，他换了一种方式，学会了写剧本，拿着剧本寻找当演员的契机。

导演一致认为剧本还可以，但是要让史泰龙当主角，简直门儿都没有，他一次又一次地被拒绝了。

后来，一位曾经拒绝过史泰龙20多次的导演被打动了，答应让他试演一集。

于是史泰龙成功了——这部电视剧的第一集创下了全美最高的收视纪录。

所以，如果我们不相信在秋天到来的时候会硕果累累，那么，我们就不会在春天里去播种，也不会去浇水、施肥。

很显然，我们也就不会在秋天收获果实。

这是因果循环。

我注意到，企业界的成功人士身上，都有一种共同的特点，那就是对自己充满了信心。

与此相反的是，不成功的人多是因为不自信，他们往往把困难想得太多，并估计得太严重，最终被自己想象出来的困难吓倒了。

海港超市刚开始时，也吃了很多苦头。

无论进货、定价，还是摆货都闹过笑话。

有一次以16元价格购进的一批麦片，上架后发现，一模一样的商品在对面的小店只卖8.5元；另一次，售价258元一瓶的五粮液，妻子不小心以25.8元的价格卖掉了两瓶。

现在想起来，真是让人哭笑不得。

当时，有高人下了结论：“海港超市活不过三个月！”

这句话让我终生难忘，正是这句在当时被我看成是冷酷恶毒的预言，反倒激起了我无限的斗志。

说这句话的，是我妻子所在工厂的厂长。

其实也怪不得人家，万事开头难，开始经营不顺利时，生意自然比较清淡，队伍也不稳定，原来雇的6个员工只剩下1个人，人手就显得严重不足了。

于是，我就想到让我老婆（当时她还是我的女朋友）来帮忙。

她在镇上一个工厂里做财务，待遇不错，我陪着她向厂长辞职的时候，厂长当着两位镇领导的面对我说：“你别弄了，你那个小店三个月就倒闭了，辞什么职呀？”

听到这句话，说不生气那是假的。

一个年轻人，刚刚开始创业，遇到了些挫折，他却雪上添霜，说你三个月就倒闭。

不过，我仍然保持着晚辈的谦逊，口头上应承：“好的，我做得不行，再找你帮忙。”

心里的想法却完全相反：哪怕我去要饭都不找你，离你远一点儿。

就在那一瞬间，我设立了人生第一个目标：用4年时间一定要超越他，目的就是证明给他看，他这句话是错的。

当然4年之后，我真的做到了，不过，这是后话了。

当时厂长可能是调侃，他可能早就不记得这句话了，但是他这句话在我的人生当中留下了深深的烙印。

## <<谁在包围沃尔玛>>

每当遇到挫折，我就会想到这句话，我告诉自己，不要让人瞧不起，我的内心就会燃起斗志。

可以说，正是有了这次“羞辱”，我更加努力了。

现在，我深深地感激这位厂长，不是他激起了我的好胜心，我是不会取得今天的成就的，他就是我生命中的贵人。

“如果要挖井，就要挖到水为止。

”话虽如此，但做起来谈何容易？

古希腊神话里的俄尔普斯为了从地狱里救出自己死去的妻子，用琴声感动了地狱守门官。

于是他被允许带走妻子，重返人间。

但条件是：他必须有恒心和毅力，在走出地狱之前，不能为苦所惧，不为情所动，无论如何都不能回头看妻子一眼。

俄尔普斯历尽千难万险，在眼看就要踏上人间时停了下来，他禁不住回头看了妻子一眼。

一切都完了，所有努力付诸东流。

对于我来说，这个超市我前后已投入了二三十万，几乎是身家性命都在这里了，无论怎样都要活下来，不拼命不行。

并且，顶着镇上“最有钱的年轻人”的盛名，我不能在别人的“预言”中让人看笑话，就算是为了争口气，我也要將海港超市撑到底。

于是我抱定决心，绝不回头，一定坚持到底，把我的“爱妻”——海港超市背回人间，让她能健康、顽强地生存下去。

抱着这份信念，我每天早晨五点半开门，我印象最深的是，当时有两个大音箱，我每天抱出来放在门的两边，这边一个那边一个，音响一开，就开始营业了。

老婆就坐在里面负责收银。

就这样，熬了七个月。

第7个月，超市进行了一次盘点，发现竟然赚了1200元钱。

其实，是明赚实亏，赔本赚吆喝，因为工资、水电等费用都没有计算在内。

在镇办厂时曾经年收入超10万元，相比之下，这可怜的利润几乎可以说是“白辛苦”了。

我爸妈都觉得这个超市开不下去了，我却非常高兴，因为这已超出了我的期望。

因为通过这段时间的努力，我已经对农村零售市场有了系统的认识。

作为进入这个行业的学费，7个月的汗水和泪水，在我看来其实物有所值。

……



## <<谁在包围沃尔玛>>

### 媒体关注与评论

从事必躬亲，到胜似闲庭信步，回头看自己走过来的路，猛地发现，自己费力摸索着走过来的路，并不是没有人走过，并且，无数走过来的人也都用智慧感悟过：其实，成功是很简单的，世界上真正成功的人走的是同一条路。

——朱正耀 做企业，就是要透过大市场、大合作实现大发展：只有有了大市场。通过大合作，我们才能推动大发展！这是此书给我们的启示。

——格兰仕集团总裁 梁昭贤 做企业，就是通过成就别人成就企业：做人、做企业，就是要实实在在、以诚待人，以悬壶济世的精神贯彻始终！朱正耀也是这样做的。

——广药股份总经理兼王老吉药业董事长 施少斌 做企业，就是要一步步进行规划：做企业确实要一层一层打稳地基。朱正耀和他的海港连锁超市就是践行了这一原则。

——爱国者品牌创始人、华旗集团总裁 冯军 做企业，就是要始终尊重顾客：顾客是企业存在的唯一理由。失去顾客，就将失去一切！

本书作者朱正耀是这么想的，也是这么做的。

——方太集团总裁 茅忠群

<<谁在包围沃尔玛>>

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>