

<<总裁的智慧8>>

图书基本信息

书名：<<总裁的智慧8>>

13位ISBN编号：9787807477044

10位ISBN编号：7807477040

出版时间：2009-8

出版时间：海天

作者：《总裁的智慧》项目组 编

页数：241

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>

<<总裁的智慧8>>

内容概要

这是一个需要企业家的时代。

“国力的较量在于企业，企业的较量在于企业家核心理念。

”在改革开放的三十年来，中国成长和涌现出了一批优秀的本土企业家，他们带领中国企业探索出了一条非凡的成功之路，向世界彰显了中国企业家的强大力量和独特智慧。

书籍目录

1 创业与传奇史玉柱 剖析创业传奇路马云 只有帮别人挣钱,自己才有机会赚钱俞敏洪 新东方成立15周年感怀:岁月如歌2 危机与过冬柳传志 企业过冬要制定不同的战略目标马云 呼唤企业家精神李彦宏 以史为鉴,可以知兴替3 企业凭什么赢马云 阿里巴巴为什么赢得了客户? 冯军“六赢”理论马蔚华 成就梦想的家园4 管理与国际化李书福 企业中人人都是人才张瑞敏 新形势下的中国企业新定位5 成功的法则 俞敏洪 在绝望中寻找希望唐骏 成功4+1理论6 观察与视点俞敏洪 让民办教育成为中国教育的鲶鱼王石 徘徊的灵魂张朝阳 网络改变生活马化腾 未来不会有纯粹的互联网企业 后记:中国需要更多优秀的企业家

<<总裁的智慧8>>

章节摘录

1 史玉柱 剖析创业传奇路各位校友，大家晚上好。

今天很高兴跟大家来沟通一下。

我也没什么准备，后来我想了想，还是谈谈我个人的历程，看对在座的大家能不能有启发和帮助。

我今天主要谈谈我这些例子。

创业意识萌芽在20年前的时候，也就是我还在校的时候，我听过一个讲座，就是在深圳大学听的这个讲座，当时四通集团的总裁，他当时在上面做报告，就谈这个四通创业的过程，我在下面听着，感觉听众还是很热情的。

因为我当时是一个学生，我的想法就是毕业了之后，我回到安徽省统计局去，然后开始走当官的路去。

听了他的报告之后，我改变很大，我感觉市场经济未来是主流。

现在大家都知道，在当时一般都认为中国还是一个计划经济的国家，可能长期也是。

听了那场报告之后，我开始铲除这个念头。

因为这个时候离我毕业不远了，只有半年多，在那个时候我就开始琢磨下一步的事。

当我毕业的时候，就已经下了决定。

我觉得还是和在深圳大学这一段时间整个环境的熏陶是有关的，深圳大学在改革开放方面还是走在大学的前沿。

但我当时在校感觉到，深圳大学学术味道不足，但那时候思想方面是很超前的。

在这个思想方面，深圳大学在全国是遥遥领先的。

所以我以前按部就班的人生规划，到了大学一毕业的时候，整个就变了。

这肯定跟深圳大学的熏陶有关系。

下海当我在快毕业的时候我就在琢磨了，我要创业，我要做什么。

在（要毕业那一年的）上一学期我就已经开始琢磨，我就开始创业了，我就编软件。

当时市场环境非常不好，当时四通是中国第一大民营企业，当时它推的打字机卖得非常好。

四通打字机很多人没见过。

实际上它是把电脑屏幕、微缩的电脑、打印机融为一体。

一台当时卖2万多块钱，市场是非常火的。

但当时我想做一个什么事呢？就是这个打字机需求量那么大，很多单位已有电脑，还得配一台打字机，算是浪费的。

我想编一个软件，让这个单位（的电脑）能起到打字机的作用。

我自己调查了一下这个市场，（感觉这个市场）还是很大的。

我毕业回到安徽之后，也没去上班，就辞职了，在家编软件。

软件编得差不多的时候，就是1989年八九月份，我就来到了深圳，承包了一家公司电脑部。

因为我那时候是个穷学生，我就从我父母那里借了4000多块钱，这就是我的全部资产。

我当时坐飞机过来的，坐飞机花了200多块钱，（剩下的钱）连4000块都不到。

凭这点钱我自己注册公司也是不可能的，当然那时候也不懂。

于是承包了一个电脑部，当时是通过带我的教授给介绍的（这个电脑部）。

承包了这个电脑部后就开始做我这个软件。

这个软件其实还没有完全开发好，只有边开发边做市场。

赊账做广告，买电脑做这个市场的产品有了，市场需求有了。

我尽管只有不到4000块钱，但我上来做的是全国市场，做全国市场需要打广告，打广告我没有钱，所以我当时跑到了北京，找到了中国计算机报社。

中国计算机报社当时是计算机领域里面最全面的报社，也是发行量最大的，我就请他们帮助。

（对他们说）我现在有产品，但我没有钱打广告，你能不能让我先打广告后付钱。

（他们）开始不愿意，认为你连个正规的公司都没有。

后来我就在那磨呗，最后（他们）也就同意了。

<<总裁的智慧8>>

（当时打广告的价格）现在看不贵，但当时感觉是很贵的。

一个版广告大概是8000多块钱。

后来我打了三期的广告，我跟他承诺了，打完广告推迟一个月付款。

签了合同，我就把广告稿子给他了。

广告稿子是我自己写的，因为产品是我研究的，市场是我调查的，我找的消费者……这篇稿子我写了16天……我几年前翻过来看这稿子，确实能打动消费者，然后就把那篇稿子给了那边的报社，然后回到深圳（广告）就打出去了。

（广告）打出去（之后的那天）晚上，我那电话就不断了，有要来订购的，有要来看产品的。

看产品我又犯难了，因为我那是一个软件，别人要来看，我总不能拿个软盘来给他看吧！我没有电脑。

所以后来我又专门找到一个倒卖计算机的人。

我找他谈，我说你能不能卖一台电脑给我，我推迟半个月付钱。

那个地方我都不认识，对方也不理。

（于是）我带着我的软件到他公司去了，在他们那边的电脑里面演示。

我说你看看，你先评估一下我这产品有没有前途，对方一看（因为对方都是搞电脑的）就说我借你给吧，然后我就把电脑抱回来了。

没出钱就抱回来了。

电脑抱回来，第二天就开始有客户了，我就演示给他看这个产品，然后就开始下订单。

几天之后，也就是在8月16日这天，就开始有收入，第一天就卖了一个8820（元），还有两个3500（元）。

当时搞软件我们现在也搞，但当时比尔·盖茨的软件是爆满的，我的软件也是爆满的。

所以搞软件是这样的，是从虚拟开发的。

（当时我的软件）真正卖的是3500（元）一套，你说成本真正到资金上面是多少吗？资金层面就是软盘的费用，也就100多块钱。

所以软件你多卖一套，你的利润就增高。

然后从头一开始做，后面就很顺。

后面每天（的营业额）就一两万一两万地涨。

很快我就把计算机报的广告费和计算机的钱付了。

后来我又买了新的计算机。

从此再不搞股份制了通过两个月时间，我们算了一下进账，是100多万。

这个时候我们公司刚尝试着做，刚创业的时候是两个人，一个是我，还有蔡玮，也是深圳大学毕业的。

这时候有四个人进入我们公司。

这个时候我们内部四个人发生了分歧。

现在已经赚了100多万，下一步应该干什么。

我的主张是（我个人胆子比较大）这100多万干脆不要了，全部扎到广告里面去算了，因为市场正在扩大，手U100多万，会增长非常快。

但其中有两个人不同意，说这个赚了100多万，我们应该把这钱分了。

因为那时候我们都很穷，突然间出来100万，确实让每个人的自信很大，从前见100块钱就不是很多，但突然间有个100多万。

自从我们发生分歧之后，那两位就离开了，离开之前也闹了一番，把我的电脑也抱走了。

我讲一个后话，最后我再创业的时候，我就规定创业初期的钱一定不分散。

那时还没有股份，毕竟那时候我们还不是公司，到了一定规模的时候可以股权分散，尤其上市之后。

但是（由于）中国的民族特性，早期的时候，在创业初期的时候，不能搞五个哥们儿，每人五分之一（的股份），这种公司十个有九个会出事，内部有竞争。

像这种公司，在小的规模的时候大家都很好，如果一旦赚钱了，内部很容易分裂。

闭关研发他们俩离开之后，我们公司又开始运作，后来我真的把100多万全投到广告上。投到报社之后，我们又有几千万的资产。

<<总裁的智慧8>>

但是到了1990年的时候，我们又面临着一个危机。

当时又崛起一个与我们同类的产品，叫金山汉卡，跟现在在香港上市的那个金山是同一家，是珠海的。

这家公司做的金山汉卡竞争比较强，而且我们一对比，它的产品比我们的产品好，它这个软件做得比我们好。

这时候我们面临一个危机，就是我们必须做一个比它还要好的产品。

那时候公司大概有个二三十人，我把工作安排好之后，就离开了当时在生产大道那边的门面楼。

我说我要去搞封闭开发去，我要让外界找不到我。

我又回到了深圳大学，租了间学生公寓，在里面我呆了半年，真的没怎么出过门，但是吃饭的时候我要去学生食堂吃饭，其他时间我确实不出深圳大学。

因为我们公司我是唯一的研发人，只能我在这干活。

由于我在这关了半年，吃了半年的方便面（方便面都是挺好的方便面）买了个冰箱放在屋里。

营销上的突破后来半年时间（产品）就研发出来了，（于是就）投放市场。

因为这个产品的确要比当时金山的好，再加上我们营销上又有一个突破，销售额又上了一个台阶。

我闭关出来之后，我自己又在想，研究第三代产品，这个产品很长，叫M-6401，巨人汉卡，这个是我们公司的商标，后来我想这个广告太落后，别人不知道巨人是咋回事。

后来我把产品的名字不断地简化。

本来叫M-6401特别长，后来打广告，还是感觉比较多，最后简化成两个字：人。

这两个字我在《计算机报》上包两个整版，连两个正版合在一起，一个版写一个“巨”字，一个版写一个“人”字。

因为在那个年代，这么做广告的还没有，这么一看，像“文化大革命”那时候的大字报，由此让行业注意到有这个巨人。

巨人怎么回事？因为巨人这个名字没有出现过，我这样打了几期之后，后面才开始向别人介绍我的产品。

这两个版合在一起即使（广告费）很贵，但比一个版一个版打半年的效果好，所以一下子就被这个行业注意到了。

因为这个产品的成功、营销的成功，我们于是很快就起来了。

那时候我们销售了一年，资产就上亿了，一年很快就上亿了。

后记

这是一个需要企业家的时代。

“国力的较量在于企业，企业的较量在于企业家核心理念。

”在改革开放的三十年来，中国成长和涌现出了一批优秀的本土企业家，他们带领中国企业探索出了一条非凡的成功之路，向世界彰显了中国企业家的强大力量和独特智慧。

中国企业家人，正在褪去浮躁和喧嚣，一步步走向理性和成熟。

许多优秀的企业家主动参与到经营智慧传承的行列，他们登上不同的讲坛发表充满激情的演讲，将自己的经验和智慧传授给更多希望或正在创业的年轻人及企业经营管理者，用实际行动带动中国企业家群体的成长，让我们对这些在全球化与本土市场一线拼搏的中国优秀的企业家们致以崇高的敬意。

“构筑一所没有围墙的商学院”是《总裁的智慧》项目组编辑精神的灵魂所在，这所“没有围墙的商学院”把目光聚焦在这批堪称中国顶尖的CEO、企业家们身上，将他们充满睿智的演讲与文章结集出版，让读者“零距离”聆听他们的创业思路、经营策略、管理理念、战略思维与商道真经，分享他们的做人与做事的经验，吸取他们的曾经的失败与教训。

<<总裁的智慧8>>

媒体关注与评论

别人把你当英雄的时候，你千万不要把自己当英雄；如果别人把你当英雄，你也把自己当英雄的时候，灾难就开始了。

——阿里巴巴集团董事局主席 马云新东方之所以能够走到今天，是因为新东方拥有非常优秀的团队。

一个人的力量是有限的，但是一群人的力量是无限的。

——新东方教育科技集团总裁 俞敏洪当你给员工高薪时，表面上看仿佛增加了企业成本，实际不然。

高薪是最能激发员工工作热情的，也是企业成本最低的一种方式。

——巨人网络集团董事会主席 史玉柱 盘活企业，首先盘活人。

如果每个人的潜能发挥出来，每个人都是一个太平洋，都是一座喜马拉雅山。

要多大有多大，要多深有多深，要多高有多高。

——海尔集团董事局主席 张瑞敏职业经理人民营企业生存法则：一、尊重。

在民营企业一定要被老板尊重，不要走得太近。

二、共赢。

企业跟职业经理人应该有利益的共享，这样才能产生共赢。

三、沟通。

职业经理人很强势，老板更强势。

矛盾很容易出现，所以经常沟通才能互相信任。

——新华都集团CEO 唐骏改正错误要比犯错误难得多。

万科的第一个10年是盲目多元化的10年，第二个10年是多元化向专业化过渡的10年。

——万科集团董事长 王石企业制定一个战略目标不难。

难的是两点：一是目标的合理性和可能性；二是制定目标之后不为其他因素所动，能够坚决地不管不顾地去做。

——联想控股总裁柳 传志招行的战略就是9个字：早一点、快一点、好一点。

我认为，银行之间的竞争很激烈，招商银行要比别人看得早三到五年，这是早一点；然后不但看得早，行动也要快，要跟上；而且不做则已，要做就要做得好。

——招商银行行长 马蔚华

<<总裁的智慧8>>

编辑推荐

《总裁的智慧8:中国顶级CEO演讲录》是由海天出版社出版的。

<<总裁的智慧8>>

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>