

<<史玉柱的创业智慧>>

图书基本信息

书名：<<史玉柱的创业智慧>>

13位ISBN编号：9787308081825

10位ISBN编号：7308081826

出版时间：2010-12

出版时间：浙江大学

作者：田昌宇

页数：176

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>

## <<史玉柱的创业智慧>>

### 内容概要

每个著名企业家都有其独步天下的“秘技”，这也是其耀眼的闪光点。从一无所有到坐拥巨万，从负债累累又绝地重生，史玉柱在人生的跌宕起伏中，数次创业都取得了巨大成功，成为中国商界的传奇人物。他在创业领域选择、创业团队修炼、创业执行力等方面的卓越智慧一直是众多创业者们学习的榜样。

本书详尽分析了史玉柱从早期的汉卡、脑黄金之战、巨人集团直到近期的巨人网络等诸多创业经历，以精炼的分析作基础，辅以翔实的实践案例，提炼出史玉柱创业成功的精要所在！

## <<史玉柱的创业智慧>>

### 作者简介

田昌宇

先后在国内知名杂志从事编辑工作、在知名网站从事策划和市场研究工作。

长期跟踪国内商业精英研究，擅长分析和探索中国民营企业的发展脉络和轨迹，为企业的发展提供可以复制的成熟蓝本。

智慧支持：英鹏兰德

## <<史玉柱的创业智慧>>

### 书籍目录

前言

第一篇 开天辟地——走向创业之路

第一章 创业所需的胆识与意识

选择创业的智慧

案例1·四两拨千斤——人生第一桶金

案例2·初出茅庐——小荷才露尖尖角

案例3·市场上翻云覆雨——锋芒毕露

本章启示

第二章 创业的战术与战略

战术与战略

案例1·脑白金——王者归来

案例2·兴趣是成功的前提——转战网络游戏

本章启示

第三章 创业所要面对的环境

在环境中生存——顽强的生命力

案例1·小环境求生存——低调的华丽

案例2·大环境求发展——走自己的路

本章启示

第四章 创业者的责任与影响力

使命感与领袖气质

案例1·末路英雄——挽救巨人

案例2·洗心革面——再造巨人

本章启示

第五章 创业该如何建设与管理团队

修炼内功

案例1·打江山——建设的主旋律是和谐

案例2·坐江山——管理的核心是文化

本章启示

第二篇 百年老店——走在创业的路上

第六章 创业者应具备资本运作的智慧

资本的华丽转身

案例1·从保健品到网络游戏——资本重心的转移

案例2·上市——进行资本升级

案例3·理性投资——资产是企业的命根

本章启示

第七章 创业者对于企业的期望

把握现在，展望未来

案例1·转型——企业发展的一个跳板

案例2·IT行业——用技术创新驱动经济

案例3·修炼内功——稳中求发展

本章启示

第八章 创业需要营销武器

成为营销高手

案例1·大胆尝试——赢来事业第一春

案例2·狂热的记忆——多元化之路

<<史玉柱的创业智慧>>

案例3·骑士归来——营销网络游戏

本章启示

第九章 创业中如何培养接班人

让企业后继有人

案例1·如何培养接班人

案例2·如何进行管理上的过渡

本章启示

第十章 创业要注重企业文化

企业文化之重

案例1·一个企业最有价值的是文化

案例2·产品是企业的核心竞争力

本章启示

后记

## &lt;&lt;史玉柱的创业智慧&gt;&gt;

## 章节摘录

第一篇 开天辟地——走向创业之路      第一章 创业所需的胆识与意识      选择创业的智慧  
创业，一度成为时尚的词汇。

越来越多的年轻人在就业热潮中选择了以进为退的创业策略。

自己当老板也一时成为很多年轻人的理想就业状态。

而事实却无情地一次又一次用失败来告诉那些冲动的年轻人：创业，并不适合每个人。

固然，成功的原因有千千万万，而失败的原因却永远都是那么几个。

所以，成功的路是拥有智慧的人们自己走出来的，而失败的路却多少有点殊途同归的味道了，选择创业。

就意味着你将靠自己的双手去社会上打拼，也意味着你将失去更多选择的机会。

只有继续往前冲，才能实现自我价值。

也才能通过实现自我价值赚取金钱和获得知名度。

你必须具备亮剑精神，必须把你处在商场中的每一分每一秒，都想象成是战斗的前一分前一秒。

你会失眠，会苦恼，会困惑，会失误，会犯错，会上当受骗，甚至会破产。

当然，在每一次倒下的时候，也会有种似乎离成功义近了一步的感触。

所以，选择了创业，还需要有一颗坚忍的心，一颗可以面对失败、承受失败的心。

也只有具备了这种顽强的意志，才可能在瞬息万变的商海中，不屈不挠地前进。

那么，选择创业，在当今市场经济蕴藏着多种不确定因素的外围环境下，是需要足够的胆识的。

同时，要想区别于千千万万的其他创业者，就必须立志高远，出类拔萃，标新立异，这就需要超前的意识了。

有心理学家把胆识归结于一种面对全新事件时的自信，而这种自信是建立在对社会经济环境长期的了解以及丰富的阅历之上的。

但是，当年改革开放之际，很多人下海经商都是靠闯的，哪有什么社会经验可以借鉴，哪有什么市场经济学可以指导。

我们的史玉柱同学也是“半路杀出来的程咬金”，在开公司之前，既没学过市场营销学，也没学过如何赚取人生的第一桶金，更没有时下这么多明星企业家的成功经验可以借鉴。

这种胆识，更多是建立在一种血性之上的，对于追求理想赤裸裸的演绎。

这种胆识，是与生俱来的，而他的自信，那种对于命运的理性，对于人生选择的义无反顾，则是本身个性的一种最极端的反映。

## <<史玉柱的创业智慧>>

### 编辑推荐

史玉柱在《赢在中国》第三赛季晋级篇第八场的点评 作为企业的一把手，你要花精力去进行战略思考，对企业来说，一个英明的战略带来的收益，将远远比你自己去攻一个客户赚的利润要大得多。

另外在管理上，也应该多花一些精力去琢磨和研究。

在管理上，我送你一句话：只认功劳不认苦劳。

因为苦劳对公司没有贡献，只有功劳才能使企业往前发展。

2008年8月 史玉柱接受《中国商人》采访 创业时要有简单、清晰的商业模式，还要有不断努力的毅力和应对各种问题的超强的意志力。

而创业中可能会遇到的失败，对一个人来讲是难得的财富，成功是在对失败经验的积累中获得的，只要善于总结经验，就会少走很多弯路。

2007年10月 史玉柱接受《中国经济周刊》采访 我的成功没有偶然因素，而是我带领团队充分关注目标消费者的结果。

我今天的成功和过去的失败有很大关系，过去的失败缘自管理和战略的失败，我现在追求的是完美主义。

2008年7月 史玉柱接受《经济观察报》采访 一个人只有在低谷的时候才能学到东西，所以那段低谷的东西基本上成为我后面做事时衡量该不该做、如何做的一把尺子。

史玉柱在《赢在中国》第三赛季晋级篇第一场的点评 我觉得一个企业，从一开始做事就应该规范，哪怕牺牲一点发展速度。

我的公司自成立第一天起，就按上市公司的要求去做，去规范，这在起步阶段可能影响一点发展速度，但发展后劲足，会持久，而且机遇一旦来临，就能迅速扩张。

<<史玉柱的创业智慧>>

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>