

<<史玉柱精彩语录>>

图书基本信息

书名：<<史玉柱精彩语录>>

13位ISBN编号：9787506454292

10位ISBN编号：7506454297

出版时间：2009-1

出版时间：彭征、姚勇 中国纺织出版社 (2009-01出版)

作者：彭征，姚勇 著

页数：204

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>

<<史玉柱精彩语录>>

前言

语言，在人类文明发展史上，不仅仅是一种传播、交流的工具，更是人类文明元素中最具活力的有机载体。

而充满智慧的语言，更是一种对人类文明的巨大贡献。

因而，我们读《论语》，我们读“四书五经”，其意义就在于从古圣先贤的语言中汲取丰富的智慧和营养。

改革开放30年以来，中国经历了体制的变革、政策的更替，经历了一批批企业和企业家的新陈代谢、大浪淘金，留下了一批“剩者”，并成为最后的“胜者”。

对热心关注中国企业家的人们而言，有很多问题一直是他们心中的巨大谜团：史玉柱，历经大风大浪而“巨人不死”，凭什么？

<<史玉柱精彩语录>>

内容概要

《史玉柱精彩语录》从创业精神、创业者修为、战略与执行、商业模式、市场营销、资金运作与运营、团队建设与人才使用等多个方面真实记录了史玉柱的精彩语录，原汁原味地呈现给大家，让读者细细品味史玉柱的独特思维与成功哲学，从中汲取宝贵经验。

即使在世界商业史上，史玉柱都是一个传奇人物，商海沉浮、跌宕人生，创业路上他是一名苦行僧，也是一位反思者，他不仅拥有成功经验，更拥有失败教训。

<<史玉柱精彩语录>>

作者简介

彭征，青年学者，人物传记畅销书作者，管理学博士，现任北京广天响石文化交流中心副总编辑，著有《谁认识马云》、《巨人不死密码》、《马云精彩语录》等财经类书籍。

姚勇 青年学者，管理学硕士，长期热衷于中国企业案例研究，现任北京广天响石文化交流中心策划主任。

<<史玉柱精彩语录>>

书籍目录

第一章 创业精神：品味失败，保持激情创业。我觉得核心问题是精神的东西，物质上的东西是次要的 / 3一个人只有在低谷的时候才能学到东西 / 4失败是最大的财富 / 5夜深人静的时候仔细想一想失败的教训。比你看书更实用 / 5任何一个项目做之前，没有正式迈出去的时候都免不了盲目乐观 / 7搞互联网99%的人都把未来想得很美好，因为99%的人都乐观了 / 10一旦有了机会要把握住，把这个机会充分扩大 / 11希望你给自己定的目标稍微高一点 / 12创业的时候不要蛮干，要巧干 / 13你的激情能保持下去，你的项目就能成功 / 15在很多创业者身上，看到了18年前的我 / 16让员工去喊口号太空了 / 16少睡觉。牺牲休假，玩命干 / 17脑白金是我从几十个产品里面挑的 / 1990%的困难你今天都没有看到。你根本不知道那是困难 / 20只要目标明确，勇于付出、不怕困难，既定的目标就一定能够实现 / 21人气是互联网的关键因素，只要熬过来，就会有前途 / 21精彩花絮 / 23

第二章 创业者修为：坦荡胸怀，专注做事一不能违法，二不能违反道德 / 27对社会贡献最大的就是创造利润，纳税 / 29人在成功的时候，不能得意忘形 / 30任何一个失败，主观原因肯定是决定因素 / 30你的胸怀有多大，你的事业有多大 / 33回去后开个你自己的自我批斗会，让大家畅所欲言 / 34我相信中国人的孝心 / 35每一个人都觉得自己的项目好，就像每个人都觉得自己聪明一样 / 36玩家的骂声是割舍不去的爱 / 38背着污点做不了大事 / 39老百姓的钱我一定要还 / 40专注做自己喜欢的事，不喜欢的事就别做 / 41一个CEO他不懂营销，这个公司我觉得发展不起来 / 42你的脑子里面多增加点有关现代企业是如何运营的这方面的概念 / 43我希望下一次以成功者的身份过来 / 44一个强势的人必须受制约，这种人就一定要靠制度 / 45正规的公司都是管理无情人有情 / 46逻辑要中国人听得懂 / 47企业不赢利就是在危害社会，就是最大的不道德 / 47平时不需要魄力，但是一旦出现巨大的商机。你必须施展出你的魄力 / 48把任何小的地方都做到最好 / 49做项目尽量做那种潜力非常大的，而且要专心 / 50希望你能把你的思路更打开一点，尤其是接受一些现代的企业制度 / 51精彩花絮 / 53

第三章 战略与执行：定准战略，关注细节行业要能走出来。唯一的方式就是走精品战略 / 57企业运行到现在的规模。安全是第一位的。发展已不是第一位的 / 58。产品生命周期可以通过你的努力，通过你的思索来解决 / 59在战略上研究怎么能做大 / 60产品战略不能全面出击，选一两个拳头产品作为你的主攻 / 61要制定一个从小企业向中企业过渡的战略 / 62你要把核心竞争力发扬光大 / 63根本问题是要把规模做大 / 64在方案没有出来前千万别盲动 / 65做成功一个店之后你离大的成功就不远了。先集中精力做成功一个 / 66公司战略一旦定准之后，细节决定公司的命运 / 67再完美的公司也有势力薄弱的区域 / 69执行力应该是企业战略正确之后的决定因素 / 70找一个最重要的决定性环节的细，自己亲自去抓 / 71看不准的时候，我就自己先花钱培育 / 72现在是拼战略，拚人才的时候 / 73选中一个方向主攻，让这点成为你的核心竞争力 / 74做什么东西最好有个试点，而且需要自己亲自去做一做 / 75药品、保健品这类产品有三个成功的因素，少一个都不行 / 76一个企业应该从小开始做事就要规范。哪怕影响了发展速度 / 77民营企业的13种“死法” / 78加强核心竞争能力之后，在标准化方面再努力努力 / 80公司的一把手要抓最关键的细节 / 81领先品牌不仅仅是那些大公司的专利 / 82只有细节才是王道 / 82企业管理无法触及的地方，用一些企业文化去解决 / 83精彩花絮 / 85

第四章 商业模式：聚焦核心，简化模式商业模式没有研究透，就不要盲目行动 / 89你的商业模式上需要聚焦、聚焦、再聚焦 / 90网络经济很大部分取决于商业模式，而商业模式的核心在收费问题 / 91一个企业越简单越好，一两句能描述下来的企业是最好的企业 / 93网络经济和传统经济的最大区别就是一旦路子对了会发展非常快 / 94商业模式上你的核心竞争力在哪儿，还得去认真找 / 95你把这业务模式搞得简单、简单、再简单 / 97流量问题有方案之后，在信用问题上希望你有所突破 / 98网络游戏是网络产业里面最赚钱的 / 99你就应该在你的产品战略，经营战略上面把自己的核心竞争力搞出来 / 101经常给大家灌输危机意识 / 102你要在法律限制的夹缝中找到自己的生存空间 / 103家族公司有成功的，但是家族公司比公众公司成功的难度要大 / 103做一个产品必须要做第一品牌 / 145经销商一定要信誉好 / 145做保健品，关键是手里要有好产品 / 146精彩花絮 / 147

第六章 资金运作与运营：不求速度，但求安全一定要投资到可靠的方向上 / 151有资产但没现金是痛苦的 / 152上市是我痛苦的开始 / 153退休前我只干一件事 / 154我永远不会套现走人 / 155追求变现，有机会就变现，没有机会就等机会变现 / 157在公司中小规模的时候，就是一个人持股 / 159给员工高工资的时候，实际上是成本最低，公司利润率最高的时候 / 160不能变现的一个股份。在员工的眼

<<史玉柱精彩语录>>

睛里是贬值的 / 161下面的公司可以考虑我控股，但母公司一定得归我个人所有 / 162尽力做品牌，不要怕得罪现在的OEM / 162你的资源还是没有用足，你必须把现有资源转化为利润 / 163企业家最大挑战在于是否能抵挡诱惑 / 164自己不熟悉的行业坚决不做 / 165很多人都认为我们是广告做得好，其实我们的售后服务是最好的 / 166产品处于导入期的时候，企业是最难受的 / 167我的股票就是一张纸 / 168所有项目只能有一个是吃钱的 / 169经营企业不求发展速度，但求安全第一 / 170精彩花絮 / 171第七章 团队建设与人使用：正确激励，真诚对待投资人第一关注的还是我们的团队 / 175未来要靠一个团队 / 176在中国建立一个专家团队不是那么容易的 / 177早点建成你的团队，制定好最后手册 / 179中国最本土文化的产物，需要增加一些乡下的味道 / 180一个团队里面，自扫门前雪的人是越少越好，最好没有 / 181你要和你的团队多谈心，多了解情况 / 182没有一个铁的纪律，就不能全国一盘棋 / 183上班的时候就是等级森严的上下级关系 / 184市场竞争归根到底还是人才的竞争 / 185不要光重视高端人员，还要重视一线的员工 / 186一个人的能力跟学历有关系，但关系不是特别大 / 187互联网公司员工的凝聚力、本土化，实际上是非常重要的 / 189世界上没有天才 / 190不在乎学历，只要能做出贡献就行 / 191员工为公司作的贡献就体现在利益上，然后才是个人价值的自我实现 / 192你是一个典型的科技人才，但是你光有研发是不行的 / 194对下级的管理要只认功劳不认苦劳 / 195为什么不用军人，军人很好用的 / 197最关键的原因就是我对团队真诚 / 197只要人才机制做好，做规范就可以做到百年老店 / 198核心团队最好就是三个五个，不超过七个 / 199一个企业老总一定要以平等的目光看待他的员工 / 200利益安排好不一定安排股权，你的公司安排股权是最重要的 / 201自我价值能够得到实现，可以避免人才流失 / 202精彩花絮 / 203

<<史玉柱精彩语录>>

章节摘录

史玉柱：根据你的商业计划，成功率应该也非常高，所以其他两个评委都投了你的票。我个人感觉成功概率也是相当高的，但是我给你提几个建议，我需要提示你注意的地方。你好几次谈到一点，一旦别人家里有人去世了，就会打电话给你，为什么会打电话给你？他怎么事先知道要打你的电话呢？

这个应该是引起你高度关注的一个点。

你假设，别人一死人就打你的电话；再一点，就是任何一个消费者都不希望成为你的客户，尤其不希望成为你的潜在客户，所以你的广告是没办法做的。

所以刚才说形象代言人那是瞎掰，你说做你的形象代言人怎么做，你不能有形象代言人，所以你服务得再好我估计你不能打广告。

如果你想让别人家里出了事就打你的电话，可能有两个方面可以做：第一个就是你的门脸要做得与众不同，本来你的企业就与众不同，让别人上班下班的时候经常看到你，你不能在电视上打广告；第二个，你可以在当地的媒体组织一些软性文章，你做一点事，做一点具有公益性质的事，经常在当地报纸、电视上，对你有一些报道，时不时地有一些报道。

这两个方面结合就足够了。

你不能像其他几个企业一样的，争取打广告，争取做形象代言人，不行的。

所以这个东西要把握一个度，我只是给你提示一下。

我昨天也谈了，做成功一个店之后你离大的成功就不远了，集中精力，先别想那么大，先集中精力做成功一个。

最后我提一个建议，就是你一旦成功了希望你向社会多捐点款，有两个好处，一个是多捐款有利于你的曝光，另外做这个行业的公司阴气太重，我刚才这句话没有科学道理。

史玉柱：主要团队？

窦大海：五个人，包括我在内，我主要负责餐厅推广，开辟新的餐厅，以及内部人力资源培训。

然后我们有一个财务顾问，是注册会计师，他主要帮助我们现有的财务人员提高财务水平，同时帮我进行公司理财的咨询。

我们有一个副总，同时兼一个餐厅的经理，他现在主要负责餐厅内部的经营管理、食品卫生的掌控。

然后还有一个我们现在叫厨师长，现在叫总监不太合适，叫厨师长，他有多年实际操作经验，他在济南曾经做出大家比较熟悉的马兰拉面，厨师培训都是他操作的，他主要负责培训厨师。

窦大海：还有采购主管，比较难控制的就是采购，这个人是多年来在农副产品市场摸爬滚打的人。

史玉柱：你的菜的标准，今天做麻婆豆腐，明天又做麻婆豆腐，怎么保证口味一样？

窦大海：中餐很难实现标准化，大家都掌握火候、调料，师傅带徒弟最有效，人选好，进行比较系统的培训，相对来讲比较相近。

一个师傅带徒弟带十年也很难保证一样。

我们现在标准化，比如我们成本核算，一斤面粉出多少馒头，一斤大米出多少米饭。

连续吃七天麻婆豆腐，一个口味，以后肯定不会再吃的。

史玉柱：你对餐厅经理的管理，是靠月度的利润和收入挂钩对吧？

如果这个月效益特别好，但是学生投诉特别多，他也会拿高工资吗？

窦大海：是这样。

我们有一套完整的管理制度，我发现您比较关注工作手册，我把电脑里面有的打出来，让您看一下。

窦大海：我们有一套比较完整的考核体系，这个考核体系包括营业额，包括利润率，包括学生满意率，包括整体的就餐率，包括内部管理奖惩处罚的东西都有，该奖要奖，该罚要罚，奖罚分明。

学生有投诉，该怎么处罚就怎么处罚，这边有利润，该怎么奖励就怎么奖励。

史玉柱：假如有一天你收到一封信，说今天中午要在你的餐厅放毒，让你给他十万块钱，你要不给他连续给你放毒，要你破产，你如何处理？

窦大海：第一，在我餐厅，只有员工才能进入餐厅，我餐厅后门全部锁着，谁也进不去。

第二，他如果进入餐厅，说句玩笑话，没有人敢到我餐厅闹事，里面有几十个员工，里面菜刀、棍子

<<史玉柱精彩语录>>

都是有的。

（掌声）史玉柱：我觉得30号整体感觉还是非常好的。

注意一点，第一个细节，我昨天也说过，公司战略一旦定准之后，细节决定公司的命运，决定公司能不能做大。

我提示你，在细节方面多花工夫，你本人也可以在某些重要的细节方面，多盯一盯，使你的团队对细节重视。

很多公司战略正确，细节没有做好，公司实际并没有成功，我就提示你充分重视细节。

这是第一个提示。

第二个提示，你的复制能力，也不能说你现在没有，我总觉得你复制能力还是不足的，希望你亲自抓，能使你公司复制能力进一步提高，你现在业务上再进一步提高，你必须靠复制，我希望你的复制能力再进一步提高。

最后一点，我觉得你有一脸憨厚相，希望你把这个优点用足了，这个优势把它用足了。

<<史玉柱精彩语录>>

编辑推荐

《史玉柱精彩语录》的主人公从一个白手起家的青年富豪偶像，沦为负债2亿元的失败典型，后又东山再起，重新跻身亿万富豪行列，这是偶然吗？

答案是否定的。

史玉柱沉浮商海十余年，积累了一笔思想财富，细品其精彩语录，将受益匪浅。

是疯人狂言，还是大智若愚是口若悬河，还是出言谨慎是傲然俯瞰业界还是追求无止境。

聆听领袖精英人生妙语，探究创业者攀登之捷径。

一个人只有在低谷的时候才能学到东西。

90%的困难你今天都没有看到，你根本不知道那是困难。

公司一旦战略定准之后，细节决定公司的命运。

营销唯一的专家是消费者。

企业管理无法触及的地方，用一些企业文化去解决。

如果没有价格上的优势与技术上的绝对优势，千万不要进入红海市场。

自己不熟悉的行业坚决不做。

核心团队最好就是三个五个，不超过七个。

<<史玉柱精彩语录>>

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>