

<<牛根生创业人生>>

图书基本信息

书名：<<牛根生创业人生>>

13位ISBN编号：9787802192669

10位ISBN编号：7802192668

出版时间：2008-6

出版时间：中国民主法制出版社

作者：《赢在中国》项目组 编

页数：292

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>

## <<牛根生创业人生>>

### 前言

《赢在中国》第三赛季大决赛即将结束时，我和我的团队充满了感激之情：从2006年春天到现在，历时两年半，《赢在中国》没有间断地举办了三届。

三个赛季中，共有383000多人报名，最大的70多岁，最小的18岁，选手来自五湖四海。

我们想对每一位参赛选手说，因为有了您的参加，才使这三场比赛跌宕起伏，充满生机。

三个赛季中，先后有几百名企业家和风险投资家曾在比赛的各个阶段，担任《赢在中国》的评委。

尤其是我们台上的这些评委，他们花费了大量的时间精力，正是他们的精彩点评以及与选手近距离的交流，让我们许多即便没能走到最后的选手，也能在过程中获益匪浅，而这，恰恰是我们那些付出过辛劳的评委们所感到欣慰的。

我特别想说，因为我们的总冠名商中国联通、我们的战略合作伙伴蒙牛乳业、汇源果汁、阿里巴巴、IDG风险投资的持续的鼎立的支持，才使《赢在中国》这个舞台得以搭建。

我相信，我们的观众朋友和参赛选手们今后无论在哪里，看到这几家企业的名字和标识时，一定会像我一样倍感亲切。

《赢在中国》有一首主题歌叫《在路上》，这两年多来，每当我听到这熟悉的旋律在许多场合响起时，我在想，其实，创业的精神就是一种奋斗精神，这种精神原本就蛰伏在成千上万人心底，我们只是用《赢在中国》这个舞台应合了这种心声，找到了一种集体共鸣。

所以，是你们，是我们的忠实观众，是那些在艰难中奋进的人、在顺境中自我加压的人，在心智上不断升华人的，成就了《赢在中国》。

作为一档励志型创业大赛《赢在中国》节目中所体现出来的创业热情已经让许多人走在了创业路上。

但创业需要的是持久的热情，需要的是无数细节的合成、需要的是年复一年、日复一日的含辛茹苦。

今天，在这个本该表达一些激情的大决赛结尾，我又提起了脚踏实地这样的老生常谈，原因是我们真心希望有更多的创业者能够长大、做强，那样的话，当我们这个多灾多难的国家需要时，我们的创业者就能够像我们台上的这些评委，以及那些没有来到这里、但为本次地震灾区做出过巨大贡献的民营企业企业家一样站出来，而且，是有力量地站出来。

所以，最后我想对创业者说：在未来的某一天，因为创业，因为成功，我们能够惠及我们的同胞，能够带给我们这个国家核心竞争力时，那才是我们创业者真正的荣光。

## <<牛根生创业人生>>

### 内容概要

牛根生，一个头顶无数光环的企业家，“中国十大创业风云人物”、“中国民营工业行业领袖”、“首届中国十大年度环保人物”、“中国改革年度人物”……他白手起家，经过多年创业，缔造的“蒙牛”王国成为中国唯一年销售额超过200亿的乳品企业。

2008年，“蒙牛”销售额预计突破240亿元，将成为世界同行的领头人…… CCTV“中国经济年度人物”给予他这样的颁奖辞：“他是一头牛，却跑出了火箭的速度！”

## <<牛根生创业人生>>

### 作者简介

牛根生，现任内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司董事长兼总裁，1958年生，内蒙古人。  
1983年，任内蒙古伊利集团（原呼和浩特回民奶食品厂）厂长。  
1992年，担任内蒙古伊利集团生产经营副总裁。  
1999年，创办内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司并担任董事长兼总裁。  
至今从事乳业30余年。

## &lt;&lt;牛根生创业人生&gt;&gt;

## 书籍目录

1 创业启蒙 老牛创业故事： 创业其实没有什么，你就凭自己的力量去做成功一件事就行 傻瓜敲一个点也比聪明人到处砸坑要深得多2 商业竞争 老牛创业故事： 对于追求成功的大智者来说，每一个危难其实都是一个巨大的机遇 空隙在哪里，机会就在哪里 竞争伙伴不能称之为对手，应该称之为竞争队友 率先挺进无竞争领域是弱势企业迅速 制造相对强势的不二法门 不要把你的竞争对手逼到绝路，也不要轻易激怒他……损人一千，自耗八百 竞争是可以双赢的，甚至是多赢的3 战略决策 老牛创业故事： 不谋万事，不足谋一事；不谋全局，不足谋一域 对别人有利的，才是对自己有利的 直接去举一千斤的人，笨蛋；四两拨千斤的人，聪明思路决定出路 谁最善于聚焦，谁就最善于崛起4 市场开拓 老牛创业故事： 自己不会练兵，永远别想打仗 磨练越大，福气越大 市场是消费者创造的，也是生产者创造的5 营销攻略 老牛创业故事 营销就是营心 你不仅要去做正确的事，还要把事做正确 只要思想不滑坡，办法总比问题多 提倡全民喝奶，但你不一定喝蒙牛奶，只要你喝奶就行6 品牌建设 老牛创业故事 大品牌就得负大责任 临门一脚只是程序上的关键，并非内容上的关键，开端设计才能从根本上 决定企业和产品的命运 一个产品，抓眼球，揪耳朵，都不如暖人心 “背会”不等于“体会”，“知道”不等于“得到”，“会说”不等于“会做”7 资本运营 老牛创业故事： 这个世界不是属于有权人的，也不是属于有钱人的，而是属于有心人的，因为有心，才能创造财富，积聚权力 只有真正驾驭企业，才能使外资为我所用，而不是把企业拱手让给外资企业，成为外资企业在中国赚钱的工具 风险投资是一批烈马，烈马的特点是，你行的时候，你指挥它，你不行的时候，它指挥你 首先“为自己负责”，然后才能“为别人负责”8 人力资源 老牛创业故事： 使用就是最大的培养 所谓人才，就是合适时间合适地点的合适人选，即最适合岗位的人员 关心你的下级、下级的下级、下级的下级的下级 医治企业从家庭防御着手；关注员工，更关爱站在他们背后的家属9 团队构建 老牛创业故事： 财散人聚，财聚人散 企业应该在不同的阶段使用 适合该阶段的人才 请来绵羊，一千头也不行；请来狮子，一头就管用 举贤避亲，不让自己的亲属进入自己的企业，即使他贤能也不行10 领导魅力 老牛创业故事： 干企业就得“对自己狠点” 太阳光大，父母恩大，君子量大，小人气大人，不要担心地位不尊贵，而要担心道德不高尚；不要耻于待遇不丰厚，而要耻于知识不渊博 世界上还有很多事情，只要你把它做透了，做成专家，你就能够为自己创造成功的机会11 管理创新 老牛创业故事： 管理是严肃的爱 培训是最大的福利 能弄制度弄制度，没有制度弄规定，没有规定弄说法12 企业文化 老牛创业故事： 小胜凭智，大胜靠德 只有诚心，才能换来诚信。 诚信既是世界观，也是方法论，“大诚信”其实就是“大智慧” 与自己较劲 资源的98%是整合，品牌的98%的是文化，经营的98%是人性，矛盾的98%是误会 以蒙牛事业为己任，不以蒙牛利益为己有13 成功启迪 老牛创业故事： 责任有多大舞台就有多大 做企业，永远需要动，永远需要激情，永远需要创造、创造、再创造附录：牛根生演讲录 心态决定状态——牛根生在“第六届学习型中国论坛”上的讲话 别人睡觉的时候，我们得走着——牛根生哈佛演讲有感牛根生简介编后

## <<牛根生创业人生>>

### 章节摘录

1 创业启蒙世界上没有奇迹，只有专注和聚焦的力量现场简况第2赛季商业实战篇第2场，评委：牛根生、朱新礼、马云。

红队：3号李书文、6号陈伟、7号窦大海、8号冯志刚。

蓝队：1号韩小兵、2号牟文建、4号张华、5号夏霓、10号李海镛。

商战任务蒙牛爱心牛奶义卖活动。

在规定的时间内，分别在客流量大致相同的两家卖场进行义卖。

选手每卖出一箱牛奶，蒙牛集团将捐赠一箱相同产品给指定小学。

销售活动中不允许出现团购现象，一次最多限购5箱。

比赛结束后，选手需要组织一场捐赠仪式。

在比赛规定时间内，最终根据红、蓝两队对“中国牛奶爱心行动”的理解、与消费者沟通的效果以及两队义卖的爱心牛奶数量由评委来决定胜负。

两队在活动中，需要两队充分宣传公益主题。

所有选手严禁动用原有社会资源。

现场回放（一）窦大海：我们团队有任何违规的现象，作为队长我都应该承担一定的责任，如果是因为动用评委资源，拉动赞助这个问题来讲的话，有两个人应该承担比我更大的责任，第一是李书文，因为这个赞助是他直接拉来的。

第二是陈伟，因为他和我们的评委非常熟悉。

冯志刚：我觉得可能是李书文。

陈伟：如果仅仅是因为我们涉嫌违规的话，那么我觉得应该是李书文。

李书文：我讲三点，第一就这个活动本身我用两个成语形容，一个叫荡气回肠，一个叫酣畅淋漓。

对我来讲，三十多年来我也没有参加过这么激动人心的项目。

第二个，如果整个战略、策划出问题了，都是我承担责任，因为我是影子队长，这个活动的总策划是我，所有的策划活动都是我，如果因为这个队，这个策划要走人，我是第一个，我说我该走。

第三个，如果因为陈健康的这三万块钱出了问题了，我也承担责任，义不容辞。

牛根生：那你也选自己？

李书文：我只有选择我自己啦。

马云：陈伟你刚才说你完全不认识姓陈的那个评委，对吧？

陈伟：不是我不认识，我真的不知道。

牛根生：我来对这个事情进行一下评价。

第一，李书文你打了电话，这肯定是犯规的。

第二，你拉赞助的时候这个陈总是大家认识的，唯独你不清楚，你不清楚的话，6号（陈伟）也不清楚，来自广州，所以这个问题主要是你们跟规则进行了挑战，视规则于不顾，跟规则开玩笑，所以我作为今天的主评，淘汰3号（李书文）。

朱新礼：3号（李书文）你还有什么委屈吗？

还有什么辩解吗？

李书文：委屈当然有啦，这个嗓子的声音可以告诉你，实际上从这个组的分工上我是负责整个自愿者的。

牛根生：请说两句话，最多两句话。

李书文：第一句话，既委屈又遗憾；第二句话，严格按照你们的规则办事。

我希望你们再合议一下，结果再慎重一下。

牛根生点评实际上，最感动的一个场面不是你的团队和你的志愿者听你的，有个老太太捡垃圾的场面很感人。

当你说希望各位站在一个合格的中国人、文明的中国人的立场，都把手底下、脚底下的垃圾捡起来的时候，老太太就一下从地上拿起来了，所以就只能死刑缓期二年执行，看看他还能走多远。

请你们坐在橙色的椅子上去。

## <<牛根生创业人生>>

现场回放（二）马云：韩小兵，我几次观察下来，你一直比较骄傲的是自己的理念，你能告诉我什么叫一流的理念？

韩小兵：我没有觉得是一流的理念，我这个人可能思维比较跳跃，比较跳跃它有正面的东西，也有负面的东西。

夏露：我是要负主要责任的。

韩小兵表现得比较少，张华有点像局外人。

李海镛：我认为应该淘汰的是韩小兵，他跟我们沟通的方式没有用对，提问题的手段，使得我们团队进行反作用。

牛根生：第一次失败里边有韩小兵，第二次失败里边也有韩小兵，都觉得你没用，说你干什么了大家都不知道，而且还说你添乱。

韩小兵：我也不是想给自己辩解，我们身上都有自己的问题，但是我觉得我不是没有作用。

牛根生点评在《三国演义》中，诸葛亮是三步一计，周瑜是一步三计，这个一步三计的终究要输给三步一计的。

世界上没有奇迹，只有专注和聚焦的力量。

做事要专注。

另外，作为5号队长，我有三个疑虑，我感觉你肯定是在这方面出了问题的。

第一，你在整个总结里面就没有说出一句你不称职当队长；第二，你说我肯定在回家之前，总得过一把队长的瘾；第三，有一句话叫做大将无能累死三军，你当队长的下场，你也看到了你们5个队员的下场。

你当队长肯定是最不合适的。

一老牛创业故事：创业其实没有什么，你就凭自己的力量去做成功一件事就行他是一个从零开始的人，却在短短的6年内创造了百亿财富，成就了一个商业帝国。

蒙牛最初只是一个弱小的企业，1999年的销售收入仅为0.37亿元，到2006年已突破百亿，在中国乳制品企业中的排名由第116位上升为首位，创造了在诞生之初1000余天里平均一天超越一个乳品企业的营销奇迹！

据国际权威调查机构AC尼尔森调查数据显示，仅蒙牛的市场占有率2006年5月就达32%，在中国乳业中位列第一；换句话说，中国人所饮的每三袋牛奶中，就有一袋是由蒙牛提供的。

2003年，牛根生被中央电视台评为“中国经济年度人物”称号，并给予了“他是一头牛，却跑出了火箭的速度！”

”的颁奖辞。

牛根生在带领蒙牛集团屡创佳绩的同时，自己也收获了亿万财富。

2005年，牛根生就登上了新财富劳斯莱斯500富人榜。

他就是缔造了蒙牛帝国传奇的牛根生。

这个来自草原上的一头牛，创造出了一个奇迹，在全国、乃至全球乳业范围内掀起了一场“牛风暴”。

之所以称其为风暴，是因为这群牛“跑出了火箭一样的速度”。

它创立7年多来，就迅速完成了从一家不知名的小企业到中国乳制品制造业巨头的飞跃。

这个企业就是蒙牛集团，这群牛就是牛根生带领的“蒙牛”。

上世纪60年代，马丁·路德·金发表了自己用生命铸成的著名演讲——《我有一个梦》。

2006年，温家宝总理挥毫写下了一句彪炳千古的寄语：“我有一个梦，让每个中国人，首先是孩子，每天都能喝上一斤牛奶。”

”昨天的梦想是今天的现实，今天的梦想是明天的现实。

从这个意义上讲，人类社会是由“梦”来推进的。

牛根生也有一个梦，那就是实践“蒙古牛——中国牛——世界牛”的品牌梦。

此外，牛根生还有一个梦：把内蒙古建成世界乳业中心！

牛根生说：“对于创业者来说，创业者首先要有梦想，如果没有梦的话，为做而做肯定做不好，如果能从这么多的梦里找一个自己兴趣爱好更高的梦，相对成功的可能性会更大一些，很多人在选梦的时

## &lt;&lt;牛根生创业人生&gt;&gt;

候没有选好，胡乱选了一个，最后做不下去了，除了选一个自己兴趣爱好更高的梦，如何把个人的梦变成团队的梦也是至关重要的。

其次要有激情，那种被事业燃烧得不知疲倦的感觉，那种为了完成使命不畏艰难的冲动，那种不达目标就坐卧不宁的心态，都是创业者所需要的。

”牛根生是一个典型的草根创业者，对于自己的童年，牛根生毫不讳言：“我是吃百家饭长大的。

”牛根生1958年出生在中国北部内蒙古大草原的一个小村庄，因为家境贫困，出生不到一个月就卖给一户姓牛的人家栽根立后，所以取名“根生”。

据说当年他从乡下被卖到城里仅值50元钱。

那个时候无论是谁都不会料到，今天他的身价竟然会上涨几千万倍。

“牛”到了这个地步，因为他是蒙牛的“领军人物”。

可以说，牛根生的成功完全得之于他身上很多突出的品格和品质：乐观自信，勇于面对困难和挑战，有超前的思想意识和超人的聪明睿智，勇敢顽强、坚忍不拔的优秀品质，敢想、敢干、敢探索的拼搏精神以及尽职尽责、勇担责任的责任感，换位思维的工作方法，宽容仁爱的胸怀等。

这些都是作为企业领袖让下属追随的重要原因。

有人用“可怕”两个字来形容牛根生：一是他的发展速度可怕，再一个就是他“无所求”的心态可怕，以“无所求”的心态做企业，早已不是普通意义上的商人，而是真正的企业家——一个超脱了“小家”概念，融入了“大家”元素的企业家，以“大家”心态做企业，很难会有真正的对手。

说牛根生是黄牛，其实并不贴切，因为他的速度比骏马还快；说牛根生是黄牛，其实也并不形象，因为他对财富超脱得连出家人都会感叹。

他没有外援，有的只是在与竞争对手较量中的智慧和气度的比拼，以及追求成功的潜能的激发，这种压倒一切困难的潜能的激发，其气势足以让竞争对手发颤。

牛根生凭借自己的勇气、智慧和眼光最终创造了一个神话企业，而他自己也成为是一个非常成功的企业家。

有人说，牛根生本身就是一本创业教科书，从他身上可以学到当企业还很弱小的时候，如何与行业龙头博弈，扭转弱小局势；如何利用国际资本这把双刃剑成就自己；如何把握时机破釜沉舟、背水一战，为企业成功创造机会；如何在强手如林的竞争环境中脱颖而出赢得自己的市场份额；如何站在一个战略高度始终把员工、合作伙伴、消费者、社会的利益放在第一位。

牛根生曾感慨地说，创业其实没有什么，你就凭自己的力量去做成功一件事就行，不在于你有没有外援。

就像我，从小就失去亲人、失去父母，甚至连父母的关爱都享受不到，所以有父母的人应该好好珍惜。

牛根生历尽曲折坎坷和艰辛最终走向成功，对艰辛二字，他有自己独到而深刻的理解：“‘艰辛’的‘艰’字特别有意思。

‘银’字去掉金字旁，加上‘又’字，就形成了‘艰’字。

这个‘又’字就意味着‘一次又一次’的含义。

‘辛’字，是‘立’和‘十’两字组成的。

顾名思义，站立的时间，工作的时间不能小于十小时。

你的艰辛如果不是一次又一次的，不是每天都能坚持十小时的，我估计这个创业可能不会有巨大的成功。

创业是既需要梦想，又需要激情，还需要不断的坚持。

没有目标就永远走不到头，如果有目标又怕路远也是不能够成功的。

”傻瓜敲一个点也比聪明人到处砸坑要深得多1978年，牛根生作为一名洗瓶子工人进入伊利的前身——呼和浩特市回民奶食品总厂。

15年时间做到伊利乳业集团的经营副总裁。

“洗瓶工——副总裁——流放者”，他在伊利的经历既有“从士兵到将军”的辉煌，也是“大起大落”的失意。

他有两句经典的话。



## <<牛根生创业人生>>

一句说给失意者：“别人从零起步，而我是从负数起步。

”一句说给得意者：“小胜凭智，大胜靠德。

”1998年，40岁的牛根生从伊利副总裁的位置上下来后，经历了中年求职的尴尬。

谈起创业如何选择项目的问题，按照牛根生的观点，首先是要慎重，所谓男怕选错行、女怕嫁错郎，如果要选择创业项目，最好选择冷门的行业，选择别人可能还没做过的事。

这样的话，假如跟别人同样起步，你是先生，他是学生，假如你后起步，你是学生，他是先生。

你先做就先对这个情况熟悉。

同时要选择发展空间大、有潜力的行业。

有了创业的激情和很好的发展机会，成功的可能会更多一点。

比尔·盖茨所以成功，就是赶上了做别人没有做的好项目。

思考再三，牛根生决定重操旧业，兴办乳品企业。

牛根生在乳品行业素有“乳业怪才”之称，有着十多年乳品行业经营管理经验。

和他一起被免职的还有几位伊利的中层干部，他们聚在一起，决心重新干起乳业这一行。

他们把手里的伊利股票卖掉，有的把房屋做了抵押，总共凑了1000多万元，于1999年初成立了内蒙古蒙牛乳业有限公司。

牛根生有着充足的理由重操旧业：第一，中国乳品市场方兴未艾，全国人均牛奶需求量正在上升；第二，内蒙古大草原充足的奶源，是得天独厚的资源优势，第三，自己从事乳业多年，有着相当丰富的生产营销经验；第四，在中国乳品市场已算得一位重量级人物的牛根生，多年来积累了相当丰富的人脉资源，这是一笔巨大的财富。

与牛根生经历相仿，蒙牛管理层的大部分人都是从事乳业十几年。

牛根生矢口否认蒙牛是一场奇迹，他认为蒙牛能快速成功，最根本的在于他的经历和经验。

他曾说：“（经营乳业）我自己是25年，在养牛场做了5年，在老大哥公司伊利做了10年的生产经营副总裁，而且团队里面其他四五百人来自这个公司，他们平均搞乳业的时间都超过10年。

”发展速度成上百倍的增长，蒙牛成为中国成长企业“百强之冠”！

在中国企业界，“蒙牛速度”已经成为这几年最吸引眼球的经济名词之一。

许多人在问：“蒙牛为什么发展这么快？”

”牛根生说：“一个人一生只做一件事，肯定比三年做东、五年做西的人更容易成功。

”2003年初，北京大学何志毅教授曾问牛根生：“想当老大吗？”

”牛根生答说：“老大谁都想当。

不过，我的‘标杆’都是国际企业，没有国内的……想尝尝世界冠军的滋味。

”时隔不久，在瑞士召开的“利乐全球乳业年会”上，利乐公司CEO蔡尔柏指着身边的牛根生，对全球乳业的巨头们介绍说：“世界上发展速度最快的乳制品公司，是他领导的中国蒙牛。

”在我们今天看来，牛根生已经成功了，他的“三步走”的梦想已经实现了前两步，他在向世界牛狂奔。

当有人问他成功之后的感受时，他回答说：“现在我根本不敢说自己成功，连成功两个字我都不敢说。

我们的企业文化中所说的成功，是说把平凡的事儿做得不平凡才叫成功。

目前我们还没有把事情做得不平凡，离成功还有很长的距离。

人的一生做一件事很难，但如果要试着做两件事的话，难度更大。

如果是三件事的话就难上加难。

实际上一个人的做事能力，就是要聚精会神地做一点，就像蒙牛企业大牌子上写的：‘聚精会神做牛奶，一心一意做雪糕。

’这是非常简单，简单得不能再简单的事情。

我现在要做的两个事情，一个是牛奶，一个是冰淇淋。

做到两个第一，一个是全国第一，一个是全球第一。

这两个事情你不做，我想难度会更大。

有句名言，叫做傻瓜敲一个点也比聪明人到处砸坑要深得多。

<<牛根生创业人生>>

罗兰贝格（著名咨询公司）总裁说：‘一个普通人集中于最有效的一点，将比一个在无数处分心的天才更容易获得成功。

’我们将这个当作至理名言，当作我们战略的保证。

外国人三代做一件事，中国人是一年做三件事。

## <<牛根生创业人生>>

### 编辑推荐

《牛根生创业人生》由中国民主法制出版社出版。

《赢在中国》是一档寻找商业领袖的节目，也是一个让具备商业才能的英才横空出世的平台。

在这个平台上，机会均等——你的年龄、学历、性别、籍贯，都不是你被选中的必要条件，条件只有一个：才能。

在雄心、能力、情商的PK台上，你将面临无数竞争对手的挑战，以及评委苛刻的目光。

如果你一路过关斩将，那么，等待你的，是国际风险投资机构丰厚的创业资金。

创业和成功的梦想隐藏在我们每个人心中，但它需要智慧和勇气。

即使没有登上最高峰，一路上也还有众多小型基金对你夹道欢迎；更重要的是，你可以提前和众多成功的企业家面对面，分享其宝贵的创业经验和人生智慧。

<<牛根生创业人生>>

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>