

沧浪 文明◎编著

新

财富领袖



Leaders of the New Wealth

「留学教父」俞敏洪
娱乐皇帝王中军
市帼富翁张茵
不折不扣的史玉柱

快速阅读这些新商界巨子的传奇历程
准确捕捉他们闪光独特的智慧心得

搜索大王李彦宏
低调新富张近东

新生代商界巨子的成功密码

爱国者冯军 的「做秀」最善 魅力男人马云

华为教父任正非

网游资本家陈天桥

铁血黄光裕

万科能手王石

做事先做人的牛根生

新财富领袖

沧浪 文明◎编著

快速阅读这些新商界巨子的传奇历程
准确捕捉他们闪光独特的智慧心得

新生代商界巨子的成功密码



中国市场出版社
China Market Press

图书在版编目(CIP)数据

新财富领袖:新生代商界巨子的成功密码/沧浪,文明编著.
—北京:中国市场出版社,2008.9
ISBN 978-7-5092-0416-0

I. 新… II. ①沧…②文… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 138875 号

书 名: 新财富领袖:新生代商界巨子的成功密码

编 著: 沧浪 文明

责任编辑: 郭 佳

出版发行: 中国市场出版社

地 址: 北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼(100837)

电 话: 编辑部(010)68033692 读者服务部(010)68022950

发行部(010)68021338 68020340 68053489

68024335 68033577 68033539

经 销: 新华书店

印 刷: 北京才智印刷厂

规 格: 720×1020 毫米 1/16 19.5 印张 290 千字

版 本: 2008 年 10 月第 1 版

印 次: 2008 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5092-0416-0

定 价: 36.00 元

前 言

今天会很残酷,明天会很残酷,后天会很美好,但绝大多数人会死在明天晚上。

——马云

想赢个三回两回,三年五年,有点智商就行;想做个百年老店,想一辈子赢,没有德商绝对不行。

——牛根生

改革开放以来,特别是中国加入 WTO 以后,各跨国企业纷纷逐鹿中国,中国的本土企业受到了前所未有的挑战和冲击,出现过多次“主场失利”的危机局面。然而,我们并没有节节败退,相反,浪花淘尽英雄,一大批商业领域里的英才异军突起,他们或剑走偏锋,特立独行,以非凡的战略眼光和勇气,开辟了新的“蓝海”;或纵横捭阖,深谋远虑,在危机重重之中,抢占了一个个制高点;或指点江山,激昂文字,用自己的成功经验和智慧,谱写了中国经济的一个个财富传奇。他们是中国人的骄傲,是不同行业的领军人物,是中国经济发展的脊梁!

商海沉浮方显英雄本色。在波诡云谲、风云变幻的商战中,这些被财经论坛、致富栏目、企业家杂志乃至社会各界极力推崇的创业者,他们到底有着怎样的“奇经八脉”,又有着哪些不同凡响的“绝世武功”,抑或掌握着什么样超越一般的“独家秘诀”,让他们横空出世,在短时间内创造了举世瞩目的

财富奇迹？我们试图在浩如烟海的资料中寻找这些答案，让读者更方便快捷地学习创业的经验智慧。

本书汇集了具有代表性的 15 位新生代商界精英，他们都是各自行业中的领军人物，有着灿烂的光环和巨大的影响力。在大量占有公开资料的基础上，我们组织专家对他们的经历进行深入地剖析，没有去全面详尽地介绍这些商业精英，而是紧紧地抓住他们成功的关键因素，捕捉他们传奇人生中最精彩的亮点，呈现出他们成功的精髓和独到之处，让读者在最短的时间内有效地了解他们的智慧精华。

在本书中，既有这些商业精英从平凡甚至困境中脱颖而出的传奇经历，又有他们为了梦想而孜孜不倦追求的执著和坚持；既有他们过人的胆识、超前的眼光，又有他们创新求变、机智灵活的经营手段；既有他们真诚至信、乐观豁达的做人智慧，又有他们高超娴熟、运筹帷幄的做事谋略。这些商业精英中的每一位，都有其独特之处，都有可能给读者以启迪和帮助。

牛顿曾经说过“我的成功只不过是站在了巨人的肩膀上”，这些在创业的道路上披荆斩棘的精英，每个人的经验和智慧都是这个时代所产生和积聚的宝贵财富。我们能否站在这些巨人的肩膀上，开创自己的未来？也许我们很难超越他们的成就，但总能让自已不断地迈向新的高度。

在喧闹中寻找一个幽静的角落，品一杯香茗，静静地打开本书。当你的心弦与他们共鸣时，也许，一粒成功的种子就在此时播下……

编者

目录

Contents

(人物排名不分先后,以姓氏笔画为序)

▶▶ 魅力男人马云：做全球最伟大的电子商务企业

1. 创业密码和企业家精神：特立独行，敢为天下先/2

成功三件事：眼光胸怀和实力/2

永远坚持自己是对的/5

永不放弃，永远激情下去/7

做企业要像阿甘一样简单/9

2. B2B和C2C：马云让世界没有难做的生意/12

网络是为“穷人”服务的工具/12

开始只做信息流/14

不为阿里巴巴做最终定位/15

江里的鳄鱼战胜海里的鲨鱼/17

每天考虑让客户多赚钱/19

3. 目标就是全世界：做一个足以改变世界的中国企业/21

阿里巴巴：做全球电子商务第一品牌/21

融资方略：花别人的钱其实很痛苦/25

用人之道：靠企业文化凝聚人心/27





▶▶ 做事先做人的**牛根生**：百年蒙牛商誉为魂

1. 小胜凭智，大胜靠德：胸怀有多大事业就有多大/32

做事先做人：重情重义胸怀宽广/32

财富是什么：财聚人散，财散人聚/34

营销就是营心：只有诚心才能换来诚信/36

管理是严肃的爱：老牛的管理创新/38

魅力领导：与自己较劲/39

2. 大气无疆，大智无形：牛根生的经营谋略和手腕/42

放眼世界：内蒙牛，中国牛，世界牛！/42

品牌管理：让中国骄傲的世界牛/43

塑造企业灵魂：文化是企业不变的基因工程/45

资本运作：牢牢掌握控股权/46

创新：永远不停息/48

竞争：比竞争对手早到5分钟/49

▶▶ 万科舵手**王石**：永远做中国房地产的领跑者

1. 不断革新：摸索出来的战略/52

做规范化企业：坎坷股改路/52

做减法：拒绝多元化诱惑/54

2. 王石之道：以人为本/57

人才管理：成功的保证/57

客户服务：成功的源泉/59



3. 管理战略：透明的万科，著名的品牌/62

科学治理：透明的管理制度/62

品牌营销：万科制胜的法宝/64

▶▶ 娱乐皇帝 **王中军**：创造中国的“好莱坞”帝国

1. 稳固的资金链：玩转娱乐与资本的魔方/70

发家：好运气+拿来主义/70

转折：成功者最善于抓住机会/71

私募+银行贷款：打造资本链条/73

资本运作，绝对控股/74

2. 人才链与产业链的完美结合：打造中国的时代华纳/77

“品牌+人才”战略：成功的双重保障/77

管理战略：“甩手掌柜”的优雅生活/80

构建产业链：企业壮大的不二法门/82

▶▶ 爱国者 **冯军**：力图创造世界品牌的中国人

1. 白手起家，异军突起：草根创业却能塑造IT传奇/86

小资本成大事：一个人举起了“中华的旗帜”/86

奠定根基：“冯五块”在夹缝中生存/89

企业家精神：靠执著把不可能变成可能/92

创业密码：不挖金子挖沙子/94



2. 以小博大，自主创新：一条独特的企业经营管理之道/97

品牌意识：第一个创建自己的品牌/97

经营理念：六赢理念吃定产业链/100

企业文化：“棋王”的棋哲学/102

发展战略：进军海外，不断扩张/104

自主创新：走向更辉煌的未来/107

▶▶ 不折不挠的**史玉柱**：最著名“失败者”的商业传奇

1. 诚信做人：不以成败论英雄/112

管理混乱决策失误：巨人倒塌/112

破产也要还钱：追求诚信，才能东山再起/114

感谢失败：失败是一笔财富/116

2. “重生”秘诀：信任管理、专注经营/118

管理无情人有情：核心班子患难与共/118

复出之战：脑白金的战略与策划/120

网游“征途”：不断颠覆规则/122

专注经营：把握客户心智就是成功/123

▶▶ 华为教父**任正非**：居安思危才能基业常青

1. 华为狼：活下来才是出路/128

狼一样的进攻精神：不达目的不罢休/128

狼一样的嗅觉：外面的世界更精彩/130



像狼群一样团结：众狼一心，威慑四方/132

2. 居安思危：唯有惶者能生存/135

危机论：华为的冬天必将到来/135

经营论：不创新是最大的风险/138

发展论：在危机中越来越强/139

▶▶ 搜索大王李彦宏：打造中文第一搜索引擎

1. 倾心专注：用中文搜到你想要的一切/144

人生定位之专注：从华尔街到硅谷再到中关村的角色转换/144

企业定位之专注：从幕后到前台的完美亮相/146

成功定位之专注：专注于搜索，专注于技术，专注于中国市场/149

2. 在竞争中不断创新，让百度永葆生机/152

不断创新：打开财富之门的钥匙/152

上市：只是手段而不是目标/154

竞争不败：直面挑战，勇往直前/156

▶▶ 网游资本家陈天桥：打造“网络迪斯尼”乐园

1. 精准的人生定位，非凡的战略眼光/162

梦想之初：找准了人生方向/162

战略性的眼光：铸就事业之利剑/164

网吧战略：星星之火，可以燎原/166

服务战略：以服务为王道/168



融资战略：实施战略扩张/169

梦想附加值：阐述“主流”的概念/171

2. 实施“蓝海”策略，另辟蹊径成功转型/174

危机：企业发展的原始动力/175

破釜沉舟，震动业界：转型之跨越式发展/176

转型成功的关键：商业模式转变+执行力提升/180

坚持梦想，曲线救国：盛大之战略性回归/181

►► 巾帼富翁张茵：白手起家的女性商业传奇

1. 独到眼光瞄准废纸产业，波澜不惊于“蓝海”取胜/186

目光精准，瞄准“废纸”市场/186

放眼国际市场，拓展回收业务/188

个人魅力谱写巾帼传奇/189

2. 成功的赢利模式成就“中国纽卡纸大王”的财富传奇/192

策略的前瞻性：走上创富之路/192

强化优势环节，实施“归核”战略/194

专注目标的三步曲，实现产业报国梦/196

►► 低调新富张近东：做负责任的企业公民

1. 一役成名天下知：坚持走自己的路/200

原始积累：初生牛犊不怕虎/200

创业：三大法宝如虎添翼/202



资金运转：先卖货后进货/204

竞争：四面楚歌浑不怕/206

新名词：反季节打款/207

2. 分享财富：穷则不善其身，达则兼济天下/210

打造千万个富翁：稀释股权为哪般/210

企业的核心价值在于为社会创造财富/212

政协委员的务实提案：家电下乡/214

3. 苏宁再造：张近东的变革组织之路/217

“四化”建设：制度化、标准化、简单化、信息化/217

企业家就是要做一个规矩的破坏者/219

▶▶ “价值领跑者”但斌：价值投资不仅仅是信仰

1. 高举价值投资大旗，选择最优秀的企业/224

价值投资是一种信仰/224

做学习和实践的智者/225

“皇冠上的明珠”构成股票组合/227

2. 和时间做朋友，在正确选择中坚守/229

乌龟式投资策略/229

长期持有，不做波段/231

坚守源于乐观地面对未来/233

3. 投资与做人的完美结合/235

市场里输赢的结果，实际上是对人性优劣的奖惩/235

亏损更能让一个人成熟/237

信用没有了，你就等于什么都没了/238



▶▶ “留学教父”俞敏洪：演绎新东方神话

1. 培训的不仅是课程，更是一种成功的人生精神/242

从绝望的大山上砍下一块希望的石头/242

从最古老的商业法则中找到机会/244

人生哲学的灌输：“精神”营销法的超高附加值/245

成功的秘诀：性格决定命运/247

出国发展的桥梁，归国发展的彩虹/248

2. 内连外动的高效管理机制，成就新东方的未来/250

加固高层管理团队：三驾马车/250

俞敏洪的用人之道：英雄不问出处/252

团队建设的“乱中求衡”/254

海外上市：解决内循环问题的最佳“外力”/255

整合创新：打造完整教育产业链/257

▶▶ 铁血黄光裕：狼道国美及它的几把屠刀

1. 价格杀手：最古老商业法则的胜利/262

薄利多销：攻占市场的不二法门/262

合理定价：价格战的关键/265

顶级服务：为价格战保驾护航/267

2. 铁腕政治：现代企业制度中成长的家族企业/270

中央集权：众说纷纭的人事调整/270

法治管理：制度说话/273

霸气教父：留得住人才，方守得住市场/274



▶▶ 最善“做秀”的潘石屹：永远不做大多数

1. 规则破坏者：地产界最具争议的人/280

追求财富：不赚钱是不道德的/280

把握机遇，走过拐点/283

打破行业规则：把坏事变成好事/285

2. 时尚+另类：娱乐化地产商/287

地产界的另类：娱乐营销高手/287

纯粹的商人：个性也是财富/289

公司治理：“不管”是最好的管理/291

理想的公司：“三无”公司/292



新财富领袖

魅力男人马云：

做全球最伟大的电子商务企业

马云，1964年10月出生于杭州，1988年6月毕业于杭州师范学院外语系。1988—1995年，杭州电子工学院英文及国际贸易讲师。1995年4月创办“中国黄页”网站。1999年初，以50万元人民币的资本创办阿里巴巴网站。2003年，阿里巴巴投资1亿元人民币推出个人网上交易平台——淘宝网，10月，创建独立的第三方支付平台——支付宝，正式进军电子支付领域。2005年，阿里巴巴和全球最大门户网站雅虎战略合作，兼并其在华所有资产，阿里巴巴因此成为中国最大的互联网公司。

马云是中国第一个登上美国权威财经杂志《福布斯》封面的企业家。2000年10月，被美国亚洲商业协会评选为年度“商业领袖”。2001年，被世界经济论坛选为“全球青年领袖”。2004年，被中国中央电视台选为“年度十大经济人物”之一。2005年，被美国财富杂志评为“亚洲最具权力的25名商人”之一。

1. 创业密码和企业家精神：

特立独行，敢为天下先

马云，一个自称从小脑子就不灵光的“傻孩子”，在创业初期推销“中国黄页”时被人当作“骗子”，在人们为门户网而疯狂时孤独地追求 B2B 模式，在喊出“5 年内把阿里巴巴做成世界前十名”的口号时被千万人冷嘲热讽……就是这个长得精灵古怪的瘦小男子，成了中国的网络巨人，书写了一段中国本土企业扬帆世界的传奇。马云，用他的特立独行，用他的勇气和智慧，在互联网之江湖，塑造了一个活生生的以“无招胜有招”的风清扬（他最钟爱的武侠人物）的形象，成为一个新的创业榜样。

成功三件事：眼光、胸怀和实力

马云认为，只有当一个人有眼光、有胸怀、有实力的时候，这个人才能够驰骋江湖，无往不胜。也正是凭着这三种武器，马云创造了他的电子商务帝国。

(1) 总要比别人看得远一点

“将互联网作为一个窗口，让数以千万计的中国中小公司从这里出发，



与世界对接。”这是马云最早的一张名片上印的一句煽动性的口号，马云的雄心壮志由此可见一斑。很难想象马云在创业之初就有如此宏大的布局构思。

在中国互联网刚刚兴起时，马云就高调说服企业把资料放在网上并支付费用，这一前瞻性的举措很难被当时的人们理解和接受，人们认为他是一个骗子。在1998年马云准备创立阿里巴巴做B2B电子商务时，资本市场宠爱的是新浪、搜狐这样的门户网站。而阿里巴巴选择的商业模式是独创的，这一领域还是一个不被人看好的荒漠。与此同时，公司内部对网站的未来也是满腹狐疑，除了马云本人，几乎没有第二个人坚信它的价值和未来。

B2B电子商务当时受冷落的原因在于：商业模式过于简单、看不清未来赢利方向，以及过低的市场门槛。

然而，一直关注马云的《福布斯》编辑马修·斯福林赞许道：“马云的方向是准确的。美国只有20家大公司有购买一个集装箱锤子的需求，但有555个五金批发商、20900个零售商只要买一箱或一盒锤子，这些小企业对阿里巴巴非常感激。在不久的将来，这只小虾米B2B的成长速度可以超过鲸鱼。”

事实的确如此。马云敏锐的眼光帮助他和他的阿里巴巴找到了B2B电子商务的赢利方向，同时也在数年之后筑起了这一领域的竞争门槛。

(2) 胸怀有多大，事业就有多大

1999年春天，在北京失意的马云回到杭州，在城郊湖畔花园的家里创办阿里巴巴网站。当时全部员工为18人，马云对大家发表开业演讲：

“我们要办的是一家电子商务公司，我们的目标有三个。第一，我们要建立一家生存80年的公司。第二，我们要建设一家为中国中小企业服务的电子商务公司。第三，我们要建成世界上最大的电子商务公司，要进入全球网站排名前十位。”

相信大家都在电视上领略过马云的口才和煽动力，但当时他的这18位“创业元老”没有人拿他的话当真：“目标虽然具体，但都太超高了，就凭我们这几杆枪？”马云自己却信心十足，他后来说，搞电子商务，从那