

李书文◎著

他——有人说强势有人说踩红线极具争议
他——要做大格局大事业大人生的大男人

冠军之门

CCTV  第二赛季冠军
李书文胜出历程

独家揭密《赢在中国》台前幕后
芸芸选手脱颖而出勇摘桂冠之路



中国民主法制出版社

李书文◎著

冠军之门

CCTV



第二季冠军
李书文胜出历程

独家揭密《赢在中国》台前幕后
芸芸选手脱颖而出勇摘桂冠之路



中国民主法制出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

冠军之门 / 李书文著. —北京: 中国民主法制出版社,
2007

ISBN 978-7-80219-346-8

I. 冠… II. 李… III. 李书文—生平事迹 IV. K825.38
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 182232 号

书名 / 冠军之门——CCTV《赢在中国》第二赛季冠军李书文胜出历程

作者 / 李书文 著

出版·发行 / 中国民主法制出版社

地址 / 北京市丰台区玉林里 7 号 (100069)

电话 / 010-63057714 63292534 63056983

传真 / 010-63292513

经销 / 新华书店

开本 / 16 开 787 毫米 × 1092 毫米

印张 / 20 字数 / 280 千字

版次 / 2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

印刷 / 永清县金鑫印刷有限公司

书号 / ISBN 978-7-80219-346-8 / Z · 30

定价 / 38.00 元

出版声明 / 版权所有, 侵权必究。

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)



《赢在中国》第二季评委
上海恒途网络科技有限公司董事长

史玉柱

SHIYUZHU

别太在乎别人说什么

李书文写了两本书，想让我做个序，最近又特别忙，抽时间把内容看完确实有困难，可书文坚持让我写，我只好就我个人的观察和感受谈一下。

认识书文是在“赢在中国”的赛场上，36晋10的第一场比赛是他参加的那个组，大块头，充满激情，从分析问题和回答问题中看得出书文受过系统的商业训练和商业实践，我潜意识中感觉到他是一个将来有可能创业成功的人。果不出所料，比赛中他一直走到最后，拿了冠军。在为他高兴和祝贺的同时，我也在此提醒他，别骄傲，赛场上的状元未必能经营好一家公司，而在现实的商业竞争中拿到状元才是有价值的。

“赢在中国”是一个非常不错的节目，选手们的言行、其他评委的精彩论述，给全国创业者能带来很深刻的启示。书文以自己参赛的全部经历写成一本书，深度分析和回顾了在比赛中所涉及的商业中的各种问题，并结合自己的经验给了回答，我觉得对那些正在创业或准备创业的人都是一个很好的参考，相信能从此书中受益。

“创业者笔记”是书文多年来创业的心得体会，是一篇篇独立的文章，内容非常丰富，像给朋友们和同事谈话，读起来一点不枯燥，并且很真实，可以

感受到他的喜怒哀乐和对企业对创业的认识。相信对读者也会大有裨益。

书文是一个极具个性和有魄力的人。这样的人优点和缺点同样突出，有可能大成功，也有可能失败，关键是设计好风险预警机制。在做事情的过程中，难免会有这样那样的争论和声音，别太在乎别人说什么，关键是自己想好了就要全力以赴地去拼，相信有一天必定会成功。

2007年12月



《赢在中国》第二赛季评委
汇源集团董事长

朱新礼

ZHUXINLI

认识李书文

2007年11月28日，我在香港机场收到了李书文发来的一个手机短信，希望我能为他新出的书作个序。书文是个营销天才，盛情难却。在我没时间详细了解该书内容的情况下，把认识李书文的几点随想写出来，权作代序。

2006年12月，我应邀担任《赢在中国》第一赛季总决赛评委，对《赢在中国》以及参赛选手有了一个了解的机会。此后的一年，我与马云、牛根生等一起更多地参与了《赢在中国》的第二赛季，从而也就认识了李书文。

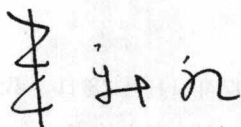
说句心里话，第一次认识李书文，我并不特别喜欢他。短短的头发，胖胖的身躯，眼睛中透出的光在智慧闪耀的后面隐藏着些许的“狡猾”。尽管他作为正方代表对汇源在万荣建厂的决策是支持者，我也当场肯定了他的辩词，但初次印象只是感觉这是个能言善“变”的人。

后来的几场挑战，无论是在台前幕后，还是台上台下，李书文都表现了超众的一面。他成了不是队长的队长，无权也有威的人物。只要他在场，别人就有了依赖感；只要他说话，别人就很难找出更好的理由反驳他。应该说，他的每一场实战案例都是很优秀的。中国的古语说：“木秀于林，风必摧之”。也许李书文藏不住自己的霸气（也有评委说他是匪气），所以就成了评委的靶子，

出现了被判为“死缓”的局面。其实，我们只是考验他一下而已。

凡是有点才气的人，难免有傲气和目空一切。第二赛季十强选手出来后，我邀请他们到汇源总部参观做客，中午设宴相待。自恃酒量过人的李书文再次吃了苦头。他一人差不多两瓶二锅头下肚，“战斗力”明显不支，我们的几位相陪人员还都面不改色。书文服了，抱着我们的赵总不放手，不上车。人外有人，天外有天。人任何时候都傲不得，狂不得，否则就吃“亏”。

李书文当冠军了，成名了。有时候我为他有点担心。当很多人为名所累的时候，就真的很累了，不光是体累，更重的是心累。创业是艰难的一条路，需专心致志，持之以恒地去走，不容分心，更不能心累。我相信当硝烟和掌声散去后，已近不惑之年的李书文会轻装上阵，再向下一个冠军目标奋进。作为一位创业者，心中应当永远保持企业家精神。

Handwritten signature of Li Shuwen in black ink, consisting of stylized characters.

2007年12月



《赢在中国》第二季冠军

李书文

LISHUWEN

自序

(一)

好多打开电脑，敲下几个字，然后又放下。这其实不是我写东西的风格。这几年间，我写了上千篇文章，或长或短，或叙事或抒情，或说理或议论，都没有占用我太多的时间。大部分都是一气呵成，写好后我甚至不改动一个标点，久而久之，成了习惯。

想为《赢在中国》写点东西时，那是在10晋5的商业实战中，觉得这样的比赛对理解现实中的公司运作会有帮助，我甚至想到了依此作为我们公司的培训或新员工招聘时的题目。但因为繁忙的比赛本身和比赛间隙里对公司事务的牵挂想想也就过去了。

没想到一路走来，直到后来拿了冠军。

其实这只是一个小小的比赛，生活中的一个小插曲而已，可后来并不平静。朋友们的祝贺和网上的各种声音如潮水般涌来，可气又可笑，可叹又可恨，这个时候，我觉得要写些什么了。但后来又想，如果写点什么是为了给自己辩解、为自己搪塞或是为了证明什么，那做这件事的价值在哪呢？我是一个价值导向的人，如果写这本书不能够给阅读者带来什么真正的价值，就没有写的必要。我又一次搁笔。

直到前天，一个朋友对我说：书文，我们都知道电视是经过剪辑的，你应该把好的东西给我们分享，未必去说明什么，因为这个节目影响了很多年轻人。他说到这些时，我心头一震。是的，为了我们这些共同在路上的年轻人，我有

与他们一起分享我对创业、对商业、对竞争本质、对商业本质独特理解的必要，这里也有我对朋友、师长以及人生的种种思考。

为了我们这个伟大的时代，为了这个伟大时代的年轻人，我有这个责任。

(二)

走自己的路，让别人去说吧。这是我的一贯态度。因为我知道，别人说什么，你根本做不了主。在信息爆炸的当今社会，信息不对称仍然是最无可奈何的事情之一。也许只有自己真正了解自己、认识自己。当然，这仅仅是积极的人生态度、乐观的处事原则。事实上，在很多时候，别人说什么对你的影响还是不可低估的：它破坏你的情绪，扰乱你的思维，打击你的自信，有的干脆就众口烁金，俗话说，流言猛于虎。

这个时候，辟谣的、忙着解释的、甚至对骂的，纷纷扰扰，为世界增添了无数的噪音。哲人当然也说过，谣言止于智者，我想那个所谓的智者，一定是百炼成钢的成功人士。

于我而言，适当的时候，就我自己的观点，道出事实的真相，管别人信不信，总算自己交了卷。而更重要的是，在这些过程中，会有诸多意想不到的收获，比如不打不成交者，一样会给你惊喜。

(三)

在《赢在中国》有幸认识了很多让我受益匪浅的人，他们是史玉柱、马云、朱新礼、牛根生、王利芬等等。我总认为正是这些出类拔萃的人加快了历史的进程，他们的观察和体悟、判断和预测、决断和反思对后来者都是极其宝贵的财富。对他们的尊重和理解正是我写这本书的主要动力。

(四)

这本书我将以《赢在中国》比赛的顺序展开。我不会细致地关注比赛的全部过程，而是以我的观察和对项目比赛在现实商业中的运用为重点。不是为了《赢在中国》以后的参赛者，而是为了在路上的创业者；我不提倡那些为比赛

做辅导的任何举动，因为我觉得那将失去真实的意义，而作为在路上的所思所想、所见所得与朋友们的一同分享才是最重要的。

我觉得这同样是一个使命，我相信我能很好地完成它。

目 录

Contents

别太在乎别人说什么	史玉柱 /	1
认识李书文	朱新礼 /	3
	自序 /	5
第1章	默默无闻拼在路上 千辛万苦执着前行	/ 1
第2章	饭局偶看第一赛季 心潮澎湃即刻报名	/ 9
第3章	六十道题玄机重重 十五万人三千提名	/ 13
第4章	千山万水电话面试 三千又进一零八零	/ 25
第5章	赵民文俊慧眼识英 成都赛区直接进京	/ 35
第6章	沙盘演练逻辑系统 小组出线冥冥之中	/ 51

第7章	三十六强晋级十二 评委淘汰观众救生	/	79
第8章	虎符投票引发波澜 道德底线PK商业理性	/	93
第9章	九人晋四志在必得 深情演绎价值驱动	/	107
第10章	汇源辩论初露峥嵘 君子不器成为笑柄	/	123
第11章	爱Click拉开实战序幕 星状图里凯歌高奏	/	147
第12章	蒙牛牛奶爱心义卖 荡气回肠情由心生	/	163
第13章	橡果国际电视购物 边学边唱触类旁通	/	177
第14章	联通推广手机炒股 结果导向销售先行	/	189
第15章	游乐园策划百利哇 评委诟病只销不营	/	203
第16章	思科网真定位会所 战略清晰目标明确	/	219
第17章	中秋之夜五强争霸 层层挑战悬念重重	/	241
第18章	强势红线甚嚣尘上 是情是理是输是赢	/	261
第19章	遥远回想依旧继续 艰辛创业一路爬行	/	267

第 1 章

【默默无闻拼在路上】

【千辛万苦执着前行】

(一)

余生也晚，出生于七十年代；余生也穷，呱呱坠地于名不见经传的豫西李家村。余幼时常做三梦：一梦紫气东来，鸿运高照，谋一官半职，想吃烧饼吃烧饼，想吃油条吃油条；二梦娶一水灵女子，扎尺把长辫长猫大双眼，顾盼生辉；三梦吟诗弄文，著书立说。

十七岁那年背着行囊离开家乡，其间求学、工作自不必说，曾枕着涛涛黄河入眠，做过引黄灌溉工程师；曾在三尺讲台一站就是四年；也曾做过最年轻的处级干部；曾将热泪情洒珠江畔香江边；也曾到西南做职业经理人一干又是五年……十七年里，品尝过种种酸甜苦辣、人间冷暖；体验过无数成功的喜悦、失败的泪水。十七年里，社会浮沉，气象万千，日新月异，一切在变。我等之辈十年磨一剑，腹有诗书三千，胸有万丈火焰，立图报国之志，力争一位在先。而现实境况却是：一些企业主不是急功近利就是目光短浅，不是得过且过就是好高骛远，不是各怀心事就是能力有限……

呜呼，难乎哉！三十有四，青春不再。子在川上曰：逝者如斯夫。环顾左右，沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春。思前想后，只有把命运掌握在自己手里才能当家作主人，只有创业才是唯一出路，也只有这样才能死而无悔。正是基于以上想法，才使得本人义无反顾创办中润。

本人立志创办中润之另一核心目的是为一批志同道合之同事、不甘寂寞之

友人、抱定实业报国志向之良朋、热爱自由志存高远之青年提供一个可以大展身手的舞台。当是时，所能聚集在一起的必然是一群特质相似、追求相同、价值观相近的同事、伙伴、兄弟。我们认同积极的企业文化，认同激情的创业态度，互相激励、彼此燃烧！我们鄙视任何急功近利、斤斤计较的行为；我们鼓励团队至上、团队协作的作风；我们不屑任何得过且过、各怀心事的小人之态；我们发扬激情做事、坦荡为人的君子之风；我们唾弃事不关己、高高挂起的自私自利的行为；我们提倡一方有难、八方支援的无私奉献；我们反对开会不说、会后乱说的自由主义；我们赞成光明磊落、胸怀坦荡的沟通交流。

我们高举创业的旗帜，藐视任何艰难困苦，激情工作，开心生活。我们赞同工作就是生活，生活就是工作。我们把彻底尊重每一位同事作为头等大事，我们坚信“人”是公司的核心竞争力，我们坚持“先人后事”的创业理念。我们遵循没有合适的人再好的项目也不做、没有合适的人再好的事情也不为的原则！在公司里我们打破一切等级观念，大家彼此平等，提倡直呼其名，反对以任何职务相称。所有公司事务一律民主讨论解决，公平、公正、公开！我们视企业文化为公司发展的灵魂，我们的核心理念是“诚信做人，激情做事；共创价值，共享生活”。我们保证每位员工都将有一个体面和开心的生活；我们保证每位员工都能在愉快的工作环境里工作；我们保证每位员工都有一个量体裁衣的职业通道。这是我们毕生努力和追求的。

人生就是不断在理想与现实中辗转，在入世与出世中徘徊。活着的时候因为精神的富足才具有生命，逝去了之后因为灵魂的枯竭便荡然无存。无论生活怎样平淡与苦闷，无论人生怎样失意与压抑，都不要轻言没有了希望，都不能轻易放弃了努力；无论人生多么光彩夺目，无论人生如何快意显达，都不要剑拔弩张。

没有了一生的执着，缺少了旷世的激情，纵然是活着，又有何滋味？

(二)

为什么选择创业，这几乎是所有媒体和朋友都要问我的问题，有时候甚至是我不断追问自己的问题。



我选择创业很简单，我决定辞职创业的时候其实并不知道创什么业，觉得总之是要做一些事情的时候了，并且认为只要激情投入做什么都可以做成。坦言说，现在回想起来倒有点后怕。

我认为鲤鱼跳龙门是要有积累的，也不是所有的鲤鱼都能跳过龙门，跳龙门的鲤鱼除了有逆流而上的精神和心怀远大的目标外，它也会用顺流时的营养强壮自己。

在一般人看来，在华润做到一个上市公司的经理人，从薪酬、受尊重程度都应该可以过上一个很体面的生活。的确在一个大公司做经理人是一件很安逸的事情，但我觉得再这样安逸下去，和我的理想抱负有脱节。我的理想是做一番大事业、有一个大格局，完成更大使命。我们本身已度过温饱阶段，对个人来说已没问题，但对一批有共同梦想的人来说，一起创业一起拼搏岂不是更好！所以我离开了华润，义无反顾地选择创业。

我从小就想着做番大事业，现在说起来可能会觉得有点幼稚。但对一个真正的男人而言一定要有大格局、大视野、大人生，如果目标和理想很具体就显得小家子气。其实具体目标很容易实现，当有饭吃、有车坐、有房住后你会觉得这些都不重要，这只是一时之需，只有统帅千军万马在商业王国里带兵打仗才具更大价值。

我认为，中国的传统产业有很多整合机会，可以做大，清除泡沫。中国办公家具市场规模达 1000 个亿，目前中国已取代德国、意大利、美国等老牌家具大国，成为世界头号家具大国。但目前产业竞争水平较低，有非常多的机会，投资传统产业也能获得几十倍回报。有行业专家说：“如果我们现在不做，一定会有大的国外资本进来，到时我们就只有望洋兴叹了！”

中润公司成立于 2004 年 8 月，之前我当过 3 年公务员，4 年老师，7 年职业经理人。我认为当政府公务员可以让你看到中国基层政府的决策行为方式；当老师可以获得良好的逻辑及表达能力，并对知识作系统梳理；做过职业经理人，才知道为人臣应该具有的职业精神和操守；在创业为人主后，才能知道下面的人在想什么。当所有角色都体验过时，你才能知道你应该给你的追随者什么以及他们需要什么。我的口头禅是：“要时刻知道兄弟们哪里在流血哪里在

流汗！”

中润在创业之初，就确立了我们要做中国办公家具行业第一整合品牌的战略目标，通过 10 年的努力，把中润打造成为中国办公家具行业的资源整合者和领先者。之所以有这样的雄心壮志，是因为我们拥有以下几个资源：第一，中润有一个可以长期发展的股东和经营层团队，我们信奉先人后事的创业理念；第二，办公家具具有足够大的市场需求，2005 年，整个家具市场是 3000 个亿，其中办公家具占了三分之一，接近 1000 个亿，每年又以不低于 15% 的速度递增，据专家预测，到 2015 年，仅家具这一个产业就将占国内生产总值的十分之一。国际市场的需求有 3000 亿美元，我们去年的出口仅为 70 亿美元，比例仅占了 2.3%，这样一个庞大的市场，值得我们中润人为之奋斗一生，也值得风投¹ 进行关注；第三，我们发现这个传统行业的蓝海。²

(三)

创业之路无疑是艰辛的。

记得我们刚刚创业时，立即开始了租房子装修订展品买车等等，不到三个月就花出去了一百多万，心里那叫慌呀。我们几个商量除了几个女同事主内，其他一律跑出去做业务。第一个单子是我们业务副总发现的，当时正是酷热的九月份，我刚扫了一上午楼，手机突响，那边吕副总很神秘地说道：“李总，你要准备一下，我找了一个大客户，人家正准备订一批办公家具。”吕总显然因为激动话说的有点发颤。我说：“那你需要我准备什么呀？”吕副总说：“这个经办人号称喜欢《易经》，你懂这个是吧？”正说着，对方就断了电话。我的天呐，我哪懂什么《易经》，连基本的卦辞都记不住，哪敢叫懂呀。临阵磨枪，不利也光，叫上司机立即跑到成都最大的书店——文轩书店，抓紧学习。略知道《易经》的人都明白，仅卦辞就八八六十四卦，要想记住谈何容易，抓紧找来卦辞诗背几首，到时候不至于让人家嗤笑。于是，这几首用了一下午时间背

¹ 风投：风险投资的简称，是由职业金融家投入到新兴的，迅速发展的，有巨大竞争力的企业中的一种权益资本。

² 蓝海：喻未经开垦的市场空间和利润高速增长的机会。



会了，以至于现在仍没有忘记。

乾·天

纯阳刚健是乾天
内暗外明法自然
万物始生堪伟大
龙飞变化德无边

巽·风

居下孤阴是巽风
潜移默化透无穷
根深木茂迎挑战
谦逊当能事事通

离·火

阴爻居中是火离
世途明察照崔巍
驱除黑夜天云赤
丽日腾升现耀辉

艮·山

孤阳居上是艮山
不动岿然仰望间
当止莫行知动静
众人拥戴凯歌还

兑·泽

居上孤阴为兑泽
滔滔金水附泥尘
言微位低难为意
给养滋营献众生

坎·水

阳爻居中为坎水