

史玉柱

的创业心得

倾 听 创 业 教 海 感 悟 成 功 真 谛



吴广洋◎编著



剖析创业教父的
商业逻辑



分享成功大师的
心路历程

史玉柱演绎的商业传奇，
情节之丰富、命运之跌宕，
超乎了商业小说的想象与发挥。

这位传奇的创业者，
当之无愧地成为了
“励志照亮人生，创业改变命运”
的创业榜样。

时事出版社

史玉柱

的创业心得

倾 听 创 业 教 海 感 悟 成 功 真 谛



吴广洋◎编著



剖析创业教父的
商业逻辑



分享成功大师的
心路历程

时事出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

史玉柱的创业心得 / 吴广洋编著. -- 北京: 时事出版社, 2015.1

ISBN 978-7-80232-811-2

I. ①史… II. ①吴… III. ①企业管理-经验-中国
IV. ①F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 301982 号

出版发行: 时事出版社

地 址: 北京市海淀区万寿寺甲 2 号

邮 编: 100081

发行热线: (010)88547590 88547591

读者服务部: (010)88547595

传 真: (010)88547592

电子邮箱: shishichubanshe@sina.com

网 址: www.shishishe.com

印 刷: 北京市业和印务有限公司



开本: 787×1092 1/16 印张: 16.5 字数: 178 千字

2015 年 1 月第 1 版 2015 年 1 月第 1 次印刷

定价: 29.00 元

(如有印装质量问题, 请与本社发行部联系调换)



1989年史玉柱研究生毕业后“下海”经商，在深圳研究开发了M6401桌面中文电脑软件。1992年成立巨人高科技集团，注册资金1.19亿元。1995年7月被《福布斯》列为中国大陆富豪的第8位，是当年唯一一个以高科技起家的年轻企业家。从巨人汉卡到巨人大厦，从脑白金到黄金搭档，史玉柱是具有传奇色彩的创业者之一。从创业青年，到中国大陆排名第8的亿万富豪，再到负债两个多亿的“全国最穷的人”，再到身家数十亿的资本家。2001年，史玉柱当选“CCTV中国经济年度人物”。史玉柱演绎的商业传奇，情节之丰富、命运之跌宕，超乎商业小说的想象发挥。史玉柱，这个传奇的创业者，当之无愧地成为了“励志照亮人生，创业改变命运”的创业榜样。

史玉柱已经培养了一种成功的商业基因，一种独特的商业思维，连史玉柱自己也说：“我是学数学的，思维方式是从A到B，一般大家可能就按通行的路走了，但是我要列出从A到B的所有出口，列出所有可能的链接，要一条路都不落，看哪一条路可行，哪条路不可行——这也在一定程度上决定了我的思维方式。”这种成熟的商业思维体现在对消费者

需求的把握上，体现在对员工的管理上，还体现在项目投资等各个方面。

在跌宕起伏的创业路上，史玉柱对创业有了更为深刻的体会和感悟。他对创业者提出了四点忠告：

第一，“赚大钱还是赚小钱，取决于你的战略。”如果我们的战略是面向社区开一个杂货店，那么我们就只能赚一个社区的钱；如果我们的战略是面向全市开一个零售店，那么我们就可以赚一个城市的钱。因此若我们的战略是面向全世界的市场，所以我们就可以赚全世界人民的钱。

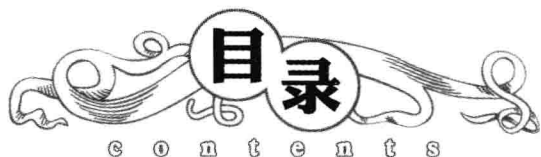
第二，“再好的决策，也不可能适应未来的种种变化，需要在实际操作过程中及时调整。”所谓计划永远赶不上变化，但如何调整计划往往是一件棘手的事情，因为调整意味着打乱原先的部署，甚至有些事要重头做起，这就需要创业者不断培养自己的“洞察力”和“随需应变”的能力，同时，尽量做到兼听则明，从更多的角度审视现状和计划的差距。

第三，“就算战略方向对了，取得成功还需要心血的浇灌。”成功最难的往往不是方向的选择，而是在朝着这个方向行走的路上所遇到的种种意想不到的挫折和困难。为什么马云告诫创业者最多的一句话是“坚持”，因为韧性是一名创业者成功最大的保证，这点从史玉柱重新崛起就可见一般。

第四，“领导者的内心真诚是团队愿意不离不弃的真正原因。”一个企业的成功绝对不是一个人坚持的结果，而是一个团队坚持的结果。那么，如何在最困难的时候让你的团队不离不弃，史玉柱已经告诉了我们全部的秘密所在：当你的企业不能给员工足够的物质利益时，你所能够让员工信赖的就是你内心的真诚和坚定的理想。

本书精心整理了史玉柱的创业语录与创业心得，让读者很容易就能融入史玉柱的内心，感受其创业人生的经验与教训总结，倾听史玉柱的创业教诲，感受其创业的真谛。本书是对创业者的忠告与提醒，是史玉柱成功创业思维及商道智慧精华的精彩读本。

分享史玉柱的创业心得，能够让我们每一位创业者鼓起追求的勇气，树立适宜的创业目标，指明前进的方向，走在正确的创业道路上。让我们学习分享史玉柱的创业精神和创业心得，拨去创业路上的迷雾，打破内心的迷茫，树立坚定的信心，掌握有效的方法，最终成为一个成功的创业者。



没有目标就没有方向，确立目标是创业成功的基本要素 001

许多创业者的困顿在于没有确立目标，什么都想做又觉得什么都不合适；什么都想干但什么都干不成。不知道自己应该干什么，自己适合干什么，最重要的是自己想要什么。

失败，从来不是创业的开始 008

在创业的道路上，失败并不等于是投降，失败是交学费，为的是东山再起，下一回从头再来。创业犹如炼狱，不经历失败的历练，创业者怎能够百炼成钢？

创业有风险，入市须谨慎 021

创业不是买彩票，光凭运气不行；创业不是儿戏，只有热情靠不住。

要想创业成功，自我反省必不可少

032

反省是认识错误、改正错误的前提，对创业者来说，反省的过程就是学习的过程。

先做试点风险才低，创业从细分市场开始

039

凡事先做试点，风险才低。不要总想着同竞争对手对立，而是要想办法让自己弥补竞争对手的不足。如果没有价格上与技术上的优势，千万不要进入“红海”市场，否则你会必输无疑。

做好样板市场，不能盲目扩张

048

企业资金实力再雄厚，也只能在几个重点行业、重点地区、重点产品上下工夫，如果没有重点平均用力，必然会失败。

做好市场调研，离市场越近的人越容易成功

054

离市场越近的人越容易成功，做营销的人不要迷信专家，也不要迷信书本。谁是我们最好的老师？消费者，只有消费者才是我们最真实的反馈。

创业不能太功利，过于谋求丰厚利润

064

创业赚钱与否，不能光看这个产品的利润率高不高。一个赚钱的生意，首先应该看能不能产生现金流，只有可以将现金流动运转起来的生意才是一个好的生意。

谨慎投资，克制住投资冲动 067

投资首先是要看退出机制是否通畅，其次才是看收益高不高。

盈利固然重要，但也要担负起一定的社会责任 076

一定要遵纪守法，一定要规范，在法律许可的范围内做大家认可的东西。

股权分配要合理，企业才能健康发展 080

企业小的时候，就是一个人决策。企业中等规模的时候，它就要靠一个小的集体来决策。

目标越大风险越大，制订目标要现实 084

目标就是把能够影响结果的每件事情做到最扎实、最透，把最下面的事情做到最好，公司不制定量的指标，把工作做到最好就行了。

失败在所难免，关键是吸取教训 087

成功能够使一个人头脑发昏，教训能够使一个人成熟，失败能够使一个人更有价值。

居安思危，才能防患于未然 094

千里之堤，溃于蚁穴，看似强大的东西，其实往往不堪一击。

没有落实执行，再好的决策规划都没用 101

执行是把决策、政策、计划、命令、意图等所规定的事项落实在行动上并变成客观事实，要实现最终目标离不开执行。

把一件事情做到极致，创业需要专注与坚持 113

一个人一生的精力是有限的，能做的事情也是有限的，但如果能把全身心的力量投入到一件事中，那成功的机会就变大了。一生只做一件事，专注坚持，你一定会成功。

借势造势引起关注，利用媒体制造营销事件 120

事件营销当属“做势”，正所谓是“高手做势，中手做市，低手做事”。

站在客户的立场上思考，引导消费才是真正的营销 127

引导消费要在满足消费者的需要的基础上因势利导，推陈出新，从而将消费者的消费理念引向一个新的方向和新的水平。

策划很重要，好产品要有好策划 136

如果在项目之初进行充分的论证、认真的研究，考虑各种可能性，把失败以后怎么办、成功以后怎么办都考虑到位，就不会出现后来的问题。

打动消费者，把消费者放在第一位 141

最好的营销老师就是消费者，如果有好的产品、好的营销，队伍过硬，就能打开市场。

与时俱进，创业要敢于创新 148

在激烈的社会竞争中，一个创业者如果不能跟随时代前进的脚步，而一味地抱残守缺，那么他只能做个失败者。

广告要让人记住，能记住的广告最好 157

做广告，就是在走钢丝。与其在走的时候停停留留、犹犹豫豫，倒不如鼓足勇气一走到底。

品牌就是力量，好品牌最能打动消费者 164

品牌是需要时间积累的，不能靠一个月、两个月的“狂轰滥炸”就想取得多大成效。

没有人才做保障，竞争不可能胜利 168

只有一流人才才能造就一流的企业，竞争归根结底是人才的竞争。

人才之重，当属企业经营之本 171

一个企业的成功绝对不是一个人坚持的结果，而是一个团队坚持的结果，那么，如何在最困难的时候让你的团队不离不弃？当你的企业不能给员工

足够的物质利益时，你所能够让员工信赖的就是你的内心真诚和你的坚定理想。

学会管理人才，合理选用人才 180

将用人权放在一个相对公开、公平以及科学的管理制度上，不要受到任何因素的干扰。

让下属和公司一起成长，实现其自身价值 186

公司由小到大，是一个观念转变和人格提升的过程。

对下属做出有利的事情，下属才能热爱企业 193

与其建立完善的企业规章制度，不如先从员工的角度出发，多做一些有益于他们的的事情。

实施激励措施，调动下属工作的积极性 197

为工作成绩突出的员工颁发荣誉称号，强调公司对其工作的认可，让员工知道自己是出类拔萃的，更能激发他们对工作的热情。

团队建设很重要，充分发挥团队作用 201

团队建设是一个伟大的创造，它是现代企业管理的一个基础，是一个平台，也是构建公司的一个基本出发点。

不重过程重结果，不重苦劳重功劳

212

只有以结果为导向，才能产生业绩，才能预防敷衍塞责的风气盛行。“执行”不只是要“做”，还要“做好”、“做对”、“做成”。

充分授权，提高管理效率

221

如果是让一个不懂决策的人做决策，这必然会造成人才的浪费与流失，解决这个问题的最好办法就是让最了解情况的人拥有决策权。

拥有控制权非常关键，股权要尽量集中

226

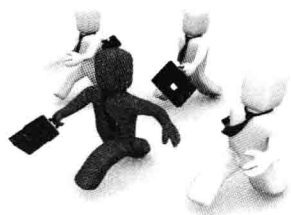
选择实力远超过自己的投资伙伴，这是创业者在选择合作人时的一个重大决策错误，如果突破这种“选择实力远超过自己的投资伙伴”的做法，那么就必须正确认识合作的重要基础。

广告是一门科学，是生意的灵魂

234

广告是无数创意的汇聚，它更是一门科学。你的所有付出都随着时间的沉淀而积累，体现于品牌之上。

没有目标就没有方向，确立目标是创业成功的基本要素



许多创业者的困顿在于没有确立目标，什么都想做又觉得什么都不合适；什么都想干但什么都干不成。不知道自己应该干什么，自己适合干什么，最重要的是自己想要什么。

自主创业最基本的要素是目标，首先就是确立人生的目标。为什么这么说呢？因为创业不是一个不得不干、被动选择的行为。自主创业就是凭着对人生目标的执著追求，百折不挠的奋斗过程。

创业是一个不断主动选择，并且具有高风险、高失败率；对创业人时时提出挑战，要求创业人不断地进行自我突破的过程。在整个过程中，创业人真正获得舒适安逸享受的只占百分之几，而经历挫折、失败

以及心身承受的压力煎熬，却占了百分之九十几以上。

因此，创业不但要求创业者身心健康，最重要是要求其有坚韧不拔的毅力、百折不挠的精神。那么这种毅力、动力从哪里来呢？创业的真正动力是来自于创业者的信仰、对人生目标追求的渴望度。人生目标也就成为了创业者整个创业过程中的精神支柱。

创业者与一般人的显著区别就是：创业者具有更高追求成功的需求。因为创业是对人生未来的描绘与预测，是对个人未来的设计和谋划。有人说过，未来的趋势和格局，决定了我们现在的大目标和大方向，决定了我们现在应该做什么？未来决定现在，创业就是策划未来、创造未来。因此，人生规划确立人生目标是自主创业的第一要素，是我们克服创业路上一切艰难困苦的动力源泉。确立人生目标就是确立我们对个人生命的责任以及对社会所担负的责任。

创业者不能只以能够赚多少钱为目标。赚钱是重要的目标，但不是唯一的目标，因为创业本身应该有理念，理念会带动很多新的产品创意和实践冲动。人们在想到创业的时候，首先想到的应该是商业机会、经营项目，然后是资金、利润、风险等。

为此，我们需要明确：我要成为一个什么样的人？为了完成人生目标，我所建立的事业目标是什么？确立人生目标是派生其他目标的总目标，根据人生目标来确定好企业目标、财政目标、教育目标、精神和娱乐目标。

人生目标的确立给了创业者明确的方向感，使他充分了解自己每个行为的目的；确立了创业者应该做什么和不应该做什么的取舍标准；

明白对自己最重要的是什么。也给了创业者自省、自检、评估、校正自己行为的标杆与尺度。

而没有目标的创业，也只能是在不断寻找商业机会的过程中碰碰运气罢了。许多创业者的困顿就是在于没有确立人生目标，他们不知道自己应该干什么、适合干什么。可以说，确立人生目标是自主创业最基本的要素之一。

生活中，任何人都想成为一个成功的创业者。生活中，我们见过各式各样的人，大致上可以把他们分成三类：旁观者、失败者、成功者。纵观古今，成大事者都是有远见的、高瞻远瞩的人。卓越的远见力可以给创业者带来巨大的利益，帮他们捕捉一切商机。作为一名创业者，谁都希望自己成功。如何做一个成功的创业者，这里有如下方法：

1. 确定你的远见

你的远见不能由别人给你，你必须自己确定你人生的远见。

2. 为大规划放弃小选择

实现自己的创业目标是有代价的，你不可能一面追求此种选择，一面又保留着其他选择。

3. 不断超越自我

只付出一般的努力是实现不了理想的。你需要献身精神和不懈的努力，这是你成功必备的筹码。

4. 打破生活的常规

比如：晨跑时，走一条与以前不同的路线；定一个骑车旅行的计划。

5. 学会以别人的眼光看自己

想象你是你的客户，想象你是你的情敌，想象你是你的上司，想象你攻击别人的时候，别人是什么感觉。

6. 学会说“谢谢”

当任何一个人不论出于什么原因对你表示问候时，你都应该有礼貌地回答：“谢谢你。”

此外做一位成功的创业者还要避免一些常犯的错误：

1. 错把嗜好当成事业

很多人认为会做蛋糕就能开餐馆，会裁衣服必能开服装店，贸然投下大笔资金，不到数月便血本无归。如果你能把嗜好视为通往事业的跳板，先替别人做，以此作为见习的机会，学习经营技巧，以后再寻找一个富有管理才能的人搭档，这才可能落实创业的美梦。

2. 野心太大贻害自己

雄心大志固然要有，但在拟订市场策略时，一定要量力而行，不要以为产品越多，顾客面越广就越成功，事实上，把顾客“一网打尽”是不可能的。

3. 创业资金筹措不足

创业者起步时往往过于乐观，没有准备足够的资金周转，没有做最坏打算。

4. 不设提防，欠账难收

许多人有这样的体验，欠账拖延越久越难收回，甚至被赖帐，所以应尽量从各种渠道搜集掌握自己客户的资料信息，从而在签合同时，不必担心对方拖欠赖帐。