

《赢在中国给创业者的忠告》

图书基本信息

书名：《赢在中国给创业者的忠告》

13位ISBN编号：9787802203419

10位ISBN编号：7802203414

出版时间：2008-12

出版社：中国画报出版社

作者：李琴

页数：245

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《赢在中国给创业者的忠告》

前言

2006年，中央电视台经济频道推出了全新打造的大型选拔活动《赢在中国》，这是一档旨在弘扬创业精神、选拔创业家的电视节目。自2006年3月28日播出以来，已走过了三个赛季。“赢在中国”是一档寻找商业领袖的节目，也是一个让商业领袖横空出世的平台。在这个平台上，机会均等：你的年龄、学历、性别、籍贯，都不是你被选中的首要条件，条件只有一个：才能。”这是《赢在中国》节目简介的一部分，由此我们可以看出这个节目的主旨。毫无疑问，《赢在中国》是中央电视台经济频道2006年度策划最成功的栏目。在当时各地选秀节目风生水起之际，《赢在中国》异军突起，赢得了不逊于任何选秀节目的收视率，以及更为深远的影响力。“励志照亮人生，创业改变命运”，激励创业、引导创业、点评创业、支助创业，迎着绽放的向日葵花，伴着悲壮雄浑的主题音乐，一次次把观众的眼球聚焦到创业的舞台上，成就了一个个充满激情和才华的创业英雄。该节目推出后，赢得了社会的关注，赢得了人们的尊敬，并迅速掀起了一股“励志”、“创业”的思潮，这股思潮一阵阵拍击着人们的心扉，使许多人开始重新审视自己的人生目标，重新定位自我的人生价值，许多人也由此有了创业的打算。但是，创业毕竟不是一件容易的事情，看看那些中的选手，他们中有刚走上创业之路的新手，也有已经在商场打拼多年的老将，可是，他们的寻找或者发展之路走得都不是顺顺当当，有历经磨难的，有遭遇瓶颈的，有陷入困境的，也有自我感觉良好，但事实上却存在很大问题的，这些都可以从选手的陈述和评委的点评中感受到。

《赢在中国给创业者的忠告》

内容概要

《赢在中国给创业者的忠告》论述到位，事例经典，以《赢在中国》中评委和选手的创业语录点题，全方位地对创业者提出了忠告和建议，包括：创业是什么？创业者自身应该具有什么样的素质？创业项目如何寻找？如何融资和处理财务问题？如何寻找创业伙伴？如何丰富人脉？如何打造创业团队？如何管理员工？如何对待客户？如何在竞争激烈的商场生存？等等。

《赢在中国给创业者的忠告》

作者简介

李琴，企业管理咨询专家，拥有十多年不同行业及各类企业培训咨询经验，致力于中小型企业的创业创新管理研究和企业深层发展的思考，总结出一套企业创业、创新、深层发展管理咨询系统。现任职商务部培训中心培训师、美国国际教育学院MBA核心课程讲师、国际经理人协会国际职业资格证书培训师、物流职业经理CPLM培训师、英国皇家采购与供应学会CIPS培训师、联合国ITC采购与供应链管理培训师、国际职业培训师协会IPTS高级培训师、注册国际人力资源管理师RIHRP、北京世贸商务培训中心高级咨询师。FIATA、ITC、CIPS、国际贸易、国际采购、国际货运、第三方物流、供应链管理、TTT、人力资源、企业管理、创业与发展等课程。

《赢在中国给创业者的忠告》

书籍目录

第一章 征途，在路上——创业是什么创业就是一种生活方式创业就是凭自己的力量去做成功一件事创业就是一种责任创业就是活下来和挣钱创业就是在刀光剑影中生存创业就是与逆境、困难为伍

第二章 勇敢者的游戏——创业者应该具备的心态激情，创业者的倚天剑强烈的意愿：确定你的选择创业者要有大胸怀野心：野心有多大，舞台就有多大敢于冒险，生意场上冒险者的机会更多些莫与烦恼忧愁为伍创业者要有魄力，当断则断坚持到底，永不放弃保持理智，控制住自己的脾气

第三章 借“我”一双慧眼——在市场中寻找项目的秘诀“适”字诀：找出最适合自己的行业“奇”字诀：异想天开，出奇制胜“机”字诀：机不可失，失不再来“借”字诀：他山之石，可以攻玉“独”字诀：永远不做大多数“快”字诀：先发制人，后发制于人“小”字诀：小商品同样能做成大生意“新”字诀：做生意要善于创新、敢于创新“远”字诀：创业要有一个长远的规划

第四章 让资本永远听你的——创业中的融资和财务问题勇于借贷，借钱生钱小心，别掉进借贷陷阱掌握融资的学问一定要聘用一名优秀的财务主管要有一个良性的、健全的财务规划花销要合理，避免不必要的花销如何对付财务困境

第五章 与出色的人在一起——寻找适合的创业伙伴寻找最适合的伙伴一起创业怎样寻找最适合的创业伙伴对伙伴要求不要太高寻找同行合作，优势互补不能与之合伙创业的三种人认清合伙创业的误区

第六章 人脉就是财脉——打造良好的创业关系网人脉就是财脉做生意要会算人情账和你的老板保持良好的关系和媒体搞好关系——创业必知的公关技巧生意场上要多讲“礼”找到你的创业贵人学会和不喜欢的人相处放下面子，学会向赢家请教和学习

第七章 最锋利的就是你和你的团队——打造强大的创业团队单枪匹马是闯不出一番事业的增强凝聚力，发挥整个团队的力量团队执行力：现在，立刻，马上科学的内部管理机制不抛弃，不放弃文化治心，得人心者得天下

第八章 多花点时间在你的员工身上——创业者的管理之道人尽其才，别把飞机引擎装在拖拉机上培训你的员工尊重和欣赏你的员工留住有进取心的员工和你的员工打成一片如何把握“德”与“才”的关系形成有效的激励机制

第九章 永远把客户放在第一位——竞争中生存的基本要求客户是你的衣食父母深入了解客户倾听客户的声音，因客户而改变要赢得客户的心让客户帮你宣传要能听得进去客户的抱怨一流的服务：服务好才是真的好注意服务的细节问题

第十章 小胜凭智，大胜靠德——用诚信和道德把握复杂的商业社会小胜凭智，大胜靠德与自己较劲：先在自己身上找问题产品等于人品，质量就是生命舍利取义，永远把诚信放在第一位守住道德底线：君子爱财，取之有道学法守法，用法律为创业护航偷税漏税，是搬起石头砸自己的脚

《赢在中国给创业者的忠告》

章节摘录

第一章 征途，在路上：创业是什么 创业就是一种生活方式 不要孤立地看企业生存，生意与生活不要分得太开。 《赢在中国》第二季冠军得主李书文 创业是确是一件很美妙的事情，但并不是对所有人都适合。令人欣赏的创业者，其体内似乎有着某些特殊的基因：创造的欲望、不灭的激情、勇于面对风险。为了满足对梦想的追求、对自我证明的渴望，他们选择了创业。对于他们，创业是一种生活方式。而在某种意义上，生活方式也在一定程度改变着创业者的思路 and 方向。

“不要孤立地看企业生存，生意与生活不要分得太开。”《赢在中国》第二季冠军得主李书文认为，老是强调生意的创业者肯定不会活得太快乐。 李书文的人生经历极为丰富：当过3年公务员，4年老师，7年职业经理人，并于2004年创办四川中润产业控股有限公司，到2006年该公司仅办公家具一项就实现销售收入4500万。面对复杂的职业经历，李书文说：“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，并对知识做系统梳理；只有当过职业经理人，在自己为人主后，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，‘要知道兄弟们哪里在流血哪里在流汗，我们用什么来获得安慰和平衡！’这么多角色的转换为以后成为有作为的大企业家作了储备。” 事实上，李书文在华润集团做职业经理人时活得非常潇洒和舒服，他的年薪足以不用他出来创业就能获得很好的生活，获得他人尊重、社会地位以及实现自我价值也都没有问题。可当有一天他发现创业比当职业经理人更好时，他就不愿再过这种生活，“我觉得再这样安逸下去，和我的理想抱负有脱节，我的理想就是完成更大使命。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，一起创业做一件大事业岂不是更好！” 谈到自己的理想抱负，李书文说，“我生在非常穷的农村，但人穷志不穷，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、有奔驰宝马别墅后你会觉得这些都不重要，这只是形式，只有统率千军万马在商业王国里带兵打仗才具更大价值。中国日益强大，我每次出国时都非常自豪，所以我们应责无旁贷地投入其中。” “别人创业是事先想好做什么、怎么做之后才下海的。而我不是，我事前什么都没有想，扑通一声，先跳下海再说！”讲这番话的时候，李书文的脸上略显得意。 2004年的一天，他和另外6个朋友，拉着几箱白酒上了青城山，他们决定“干一番大事”。此前，李书文辞了华润集团西南地区执行董事一职，开始了白手起家的创业生涯。 7个男人，像歃血为盟的古代壮士一样，在山上对饮了三天三夜之后，全体股东及所有参会人员只讨论一个议题：为什么要创办中润以及中润的核心价值观是什么。经过三天的激烈争吵，甚至是拳脚交加，最后才定下“诚信做人、激情做事、共创价值、共享生活”的企业核心价值观。“只有价值观相同的人或公司才能合作长久，才能有共同的创业激情。”这是李文书的看法。 俗话说“一人成虎，三人成虫”，这么多人聚在一起创业，想法各不相同，怎么凝聚大家的力量？怎么把7个人的主意变成一个团队的进攻力？李书文认为，拥有一个核心团队，正是保证创业成功的关键所在。因为核心团队的成员之间互相认可，抱有共同的创业目标和价值观，并甘愿为之奋斗。人心齐，泰山移，有了这个核心团队，“就是开火锅店，也是全成都最大的”。 此后，这7个人按照出资比例，共同发起成立了中润产业控股有限公司。由于李书文的个人经历最为丰富，而且在这7个人中威信最高。他当之无愧地成为团队中的领军人物。

和很多创业者一样，李书文的第一桶金来得也很有传奇性。他的第一桶金来自红塔集团办公楼改造，这至今仍是他最引以为豪的成就。 当时，红塔集团在全球公开招标办公家具，来自中国甚至全球相当有实力的17家家具企业参与竞标。红塔集团给每个公司30分钟的时间来讲解竞标书。当其他公司几乎把所有时间花在讲解自己的产品质量有多好、价格有多便宜时，李书文却花了20分钟来阐述他对红塔集团企业文化“山高人为峰”的理解，最后以最高价中标。“也许是我们对红塔集团的企业理念理解得到位吧。”说到这里，李书文仍露出一脸得意的笑容。 正是这些类似红塔集团的大客户让李书文“很快完成了创业初期的过渡”，步入“超常规”发展。创业第二年，仅办公家具一项，中润公司进账几千万元。接下来，李书文带着其团队把公司打造成西南地区办公家具老大，并在云南花巨额投资普洱茶和基建等多个项目。 单个项目的成功不是李书文心目中真正的成功。2007年，“始终对农民都怀有一种悲悯情怀”的李书文进入了普洱茶产业。用李书文的话说。由于以前家庭“成分”不好，家里经常被人“欺负”，农村生活的经历让他“与农民的事联系在一起才能唤起持久的激情”。 盛世普洱乱世酒。李书文说，“我亲眼见到普洱茶怎样从山上的一片小叶子成为比黄

《赢在中国给创业者的忠告》

金还贵的商品，但茶农不但没有赚到钱，甚至还喝不起茶。”李书文果断地在云南腾冲建立了10万亩茶叶基地，生产、加工普洱茶。“其实，普洱茶与我骨子里的气质是一致的。”在李书文眼里，只有经过千百道工序，才能欣赏到普洱茶醉人的琥珀色茶汤，品尝到它醇香的余味，而一个创业者也只有经过苦难和失败，才能尝到成功的滋味。李书文说他会逐渐削弱其他产业，向普洱茶产业过渡，“只有专业才能深入”。李书文在公司旁边开了个“茶馆”投资600万元、占地1600平方米的泊尚文化商务空间。开张当天，北大EMBA成都校友及各路友人300多人都前来“扎起”，看电影、亲手制作普洱茶，“我的目标消费群体是‘疯狂的少数’。”“改变世界的是这样一群人，他们寻找梦想中的乐园，当找不到它时，他们亲手创造了它。”李书文个人网站首页上的话正是李书文对生活境界的一种表白。“不要孤立地看企业生存，生意与生活不要分得太开。”李书文认为，老是强调赚钱的创业者反而活得不怎么好，“出发得太早以至于忘了为什么而出发。”也许正是记得来时的路，李书文用“真男人”来勾勒自己的生活。生活中的李书文爱好广泛，高尔夫“打得不错”、乒乓球“号称高手”、打篮球“是队长”，下棋、书法两大嗜好，“听交响乐也能听得热泪盈眶”。李书文说，“真男人要敢爱敢恨、敢于承诺也敢于兑现、敢于承认失败更要敢于承担责任。我经常和朋友讲，‘要想有威信，就要抢着埋单’。”作为《赢在中国》的冠军得主，李书文的经历和忠告值得创业者思考。作为创业者，不要仅仅把创业当作一种事业，更应该将其看成是一种生活方式，不要人为地刻意地将生活和生意完全分开，不妨把创业当成一种生活方式，享受其中的过程，给自己这一生更多属于自己的东西！或许这样做，你的创业就更容易成功。创业就是凭自己的力量去做成功一件事。不要同时做两个不同的事情，哪一个都做不好。《赢在中国》评委熊晓鸽说，创业者，尤其是年轻的创业者往往或多或少有浮躁的毛病。一个项目做了没多久，觉得赚不了钱，就想另找方向，甚至放弃创业。一花一世界，一沙一天堂。事实上，在选择创业后，只要你能凭借自己的力量去做成功一件事，你就绝对不是失败者。在荷兰，有一个刚初中毕业的青年农民，来到一个小镇，找到一份替政府看门的工作。他在这个门卫的岗位上工作了60多年，他一生没有离开过这个小镇，也没有再换过工作。也许是工作太清闲，他又太年轻，他得打发时间。他选择了又费时又费工的打磨镜片当做自己的业余爱好。就这样，他磨呀磨，一磨就是60年。他是那样地专注和细致，锲而不舍，他的技术已经超过专业技师了，他磨出的复合镜片的放大倍数，比科学家设计出来的都要高。借着研磨的镜片，他终于发现了当时科学界尚未知晓的另一个广阔的世界：微生物世界。从此，他名声大振，只有初中文化的他，被授予了在他看来是高深莫测的巴黎科学院院士的头衔，就连英国女王都到小镇拜会过他。创造这个奇迹的小人物，就是科学史上鼎鼎大名的、活了90岁的荷兰科学家万·列文虎克，他老老实实地把手头上每一个玻璃片磨好，用尽毕生的心血，致力于每一个平淡无奇的细节的完善。终于，他在他的细节里，看到了他的上帝，科学也在他的细节里看到了自己广阔的前景。在中国历史上，也有一个与此类似的例子：明万历年间，山海关因年久失修，“天下第一关”题字中的一字脱落。皇帝召集全国书法名家，要将一字恢复。然而书法家们都失败了，最后入选的竟是山海关客栈的店小二：小二不用狼毫毛笔，而是用一块抹布沾墨，在纸上一挥一擦。问及成功秘诀，他说：“我在这里当了二十多年的店小二，每当我擦桌子时，就望着牌楼上的‘一’字，一挥一擦而已。”用三十年做一件事，不成功都难。事实上，创业成功者和失败者的重要区别之一就是做事的数量。创业成功者只做一件事：做深做透做专，做细致做完全做彻底，做到尽善尽美，做成绝技，做成专家。而失败者做了许多事，猴子掰玉米，做一件丢一件，没有一件弄懂、弄通、弄明白。结果是什么都不懂什么都不会，结果是说什么都天花乱坠，干什么都是一塌糊涂，结果是几十年一事无成，老之将至还在寻找赚钱项目。创业好比登山，成功者认定了最高峰就要努力攀登，不管风雪雨雾，不管洪水泥流，拼尽全力直到峰顶；创业亦如打井，选中一个点，就要不分昼夜地挖下去，直到出水；创业又像钻木取火，找到合适的木、合适的钻，不间断、不位移、不偏向、不停顿地钻动。积累的能量才能让木发热、冒烟直到燃烧。当然，创业并不是只能做一件事，而是将一件事做成功，再接着去做另一件事情。成功地解决一个问题，就有可能成功地解决第二个第三个问题，如果一个问题都解决不了，就有可能永远地丧失解决问题的能力。创业者应该明白专注的道理，做生意的关键在于精而不在于杂，卖“水”可以产生可口可乐和百事可乐，卖快餐可以产生肯德基和麦当劳。再看看现在的知名企业家，或许他们也涉足了别的领域，但无疑都是有一个核心业务或者是在一个领域已经取得成功的，马云做电子商务，黄光裕做家电连锁，李彦宏做搜索引擎，史玉柱保健品做成功了才选择做游戏，华人首富李嘉诚倒是涉足了很多人行业，但就像他所说的，永远保证有一个赚钱的项目。所以，对创业者来说，不管做什么或者在什么领域都不是最重要的，最重

《赢在中国给创业者的忠告》

要的是凭自己的力量去做成功一件事。 创业就是一种责任 创业是一种责任，一种昂扬、激昂的状态。 《赢在中国》第一季冠军得主宋文明 创业是一种责任。创业更多的意味着你要付出自己的责任：对社会的责任、对消费者的责任、对客户的责任、对员工的责任和对家庭的责任。

宋文明，安徽人，《赢在中国》第一季冠军。在他看来，创业是一种责任，一个人成功了、赚钱了，并不算什么，创业最关键之处在于能否将自己身边的人带向成功。在比赛中，大赛评委、UT斯达康中国区CEO吴鹰曾经这样问宋文明，如果你成功了，你的乡亲们来找你，说村里挺困难的，需要你帮助。你有两个选择，一个是给他们20万块钱，一个是教给他们一样手艺，大概只需要你花一万块钱，你选哪个？ 宋文明毫不犹豫地说：“我会花一万块钱教他们一样手艺。我们村庄出了一个大人，他说再穷也要读书，扶人比扶贫更重要。” 宋文明参加比赛的项目是“普工培训”，就是将安徽很多的劳动力经过一定的培训，安排到江浙地区更适合的位置，从而改变他们的命运。

在比赛中，“赢在中国”的制片人兼主持人王利芬曾经问他：“作为36强中唯一的安徽选手，既然徽商在全国非常有名，请给大家说一下徽商究竟是一群什么样的人。” 宋文明回答说：“实际我来参赛时，就把徽商这个字眼掩饰过去，因为现在都WTO了，再提徽商、提晋商是比较狭隘的事情。我这次来比赛，是带着徽商的本分，是我们血液当中的东西，把我们的长处展现出来。在徽商的骨子里，有一些重要的特点：第一，非常坚韧。第二，徽商对于知识和学术的追求往往是比较好的。当然，徽商也有很多缺点。” “在这一点上，无论徽商也好，浙商也好，晋商也好，我觉得都需要吸收其他商人的优点，这个世界合作起来，才会发展起来。” “创业是一种责任，一种亢奋、激昂的状态。” 这是宋文明的座右铭，在他眼中，《赢在中国》这个节目，就是要改变中国人的传统观念，激发中国人的创业热情。

1995年，宋文明从江苏的一所大学毕业，偶然在学校听到一个人的演讲，就义无反顾和这个人回到安徽创业。 这个做演讲的人叫魏超，当时他还名不见经传。1995年，他们创办了“合肥市长江批发市场”。到了今天，发轫于“合肥市长江批发市场”的新长江投资集团早已成为安徽民营企业的翘楚，魏超更是成为胡润百富榜中的“安徽首富”。 宋文明非常敬佩魏超，他说，魏超根本不在乎什么首富。他是一位很儒雅的人，在同行的口碑非常好，他的言传身教对自己的影响也非常大。“我记得有一次我和老板去印尼，行程相当紧张。我当时觉得行程是可以轻松一些的，就去问他，‘为什么要把自己弄得那么累呢？’当时他跟我说了这么一句话，‘我自己要用鞭子赶着自己走。’他还常对我们说，做事情不能只追求眼前利益，要把事业做长久。” “当他知道我来参加《赢在中国》的比赛时，一直支持我鼓励我，甚至还给我提了很多建议，‘放开些去比赛，不要太担心结果。参与进去，那就够了’。” 之所以将创业当成一种责任，还与宋文明亲身经历的两件事情有关。

《赢在中国给创业者的忠告》

媒体关注与评论

我怎会甘于庸碌，打破常规的束缚是我神圣的权利，只要我能做到 赐予我机会和挑战吧，安稳与舒适并不使我心驰神往 不愿做个循规蹈矩的人，不愿唯唯诺诺麻木不仁
我渴望遭遇惊涛骇浪，去实现我的梦想 历经千难万险，哪怕折戟沉沙，也要为争取成功的欢乐而冲浪 一点小钱，怎能买动我高贵的意志 面对生活的挑战，我将大步向前，安逸的生活怎值得留恋，乌托邦似的宁静只能使我昏昏欲睡 我更向往成功，向往振奋和激动

《赢在中国给创业者的忠告》

编辑推荐

中国顶级企业家的创业教谕，众多创业者翘首以待的思想盛宴和实战宝典，化解心灵困境，激发奋斗动力，一本指导创业的引路书。我怎会甘于庸碌，打破常规的束缚是我神圣的权利，只要我能做到。赐予我机会和挑战吧，安稳与舒适并不使我心驰神往。不愿做个循规蹈矩的人，不愿唯唯诺诺麻木不仁。我渴望遭遇惊涛骇浪，去实现我的梦想，历经千难万险，哪怕折戟沉沙，也要为争取成功的欢乐而冲浪。一点小钱，怎能买动我高贵的意志。面对生活的挑战，我将大步向前，安逸的生活怎值得留恋，乌托邦似的宁静只能使我昏昏欲睡。我更向往成功，向往振奋和激动。舒适的生活，怎能让我出卖自由，怜悯的施舍更买不走人的尊严。我已学会独立思考，自由地行动，面对这个世界，我要大声宣布，这，是我的杰作。——（德）阿尔伯特·施威茨尔的《创业宣言》

《赢在中国给创业者的忠告》

精彩短评

- 1、早就看过赢在中国，节目相当好
- 2、东西不错 感觉可以 写的不错
- 3、给创业者的忠告
- 4、可以学到东西，值得买
- 5、都是名人。希望自己可以有所收获
- 6、挺好的 多多读书 可以净化心灵
- 7、贵在实践。
- 8、非常不错十分好看非常不错十分好看

《赢在中国给创业者的忠告》

精彩书评

1、标签：博格纳 博格纳咖啡 韩国咖啡 咖啡店 博格纳咖啡淘宝直营店 <http://bogner.taobao.com> 韩国博格纳咖啡是引领韩国1%的名品咖啡市场的企业，2007年开始到2013年现在已有40多家加盟店。在韩国给300余家单位持续的供应烘焙的咖啡豆，在诸多海外品牌咖啡加盟店当中堂堂占有一席之地，而且通过不间断的研究开发运营着自己的咖啡豆生产体系，成为烘焙市场里的代表品牌。加盟店事业方面与加盟店主的相互信赖的基础上帮助加盟店主以合理的价格来经营专业咖啡店，持续的开发新产品及进行品质改善，在室内设计，宣传等运营咖啡店需要的领域里不断创新。博格纳咖啡2012在中国开第一家咖啡店，以韩国国内的技术力量为基础通过多种多样用手冲式咖啡泡出的原产地咖啡豆，成为手冲式咖啡专门店及咖啡烘焙店。今后通过差别化的战略和技术力量成为在中国的为1%名品咖啡店而不断努力。博格纳咖啡淘宝直营店 <http://bogner.taobao.com>

《赢在中国给创业者的忠告》

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:www.tushu000.com