

■创业沙龙■

# 影响中国的十大商业偶像



张瑞敏



马化腾



王石



陈天桥



李彦宏



张朝阳

## NO1 张瑞敏—中国最影响世界生活的人

张瑞敏是海尔集团董事长,他的品牌在世界各地发扬,因为它带给人们享受生活的品质。海尔家电,是中国人的骄傲,他给中国人做了一个好榜样——当我们在使用别人品牌的汽车时,可我们的小家电却在美国家庭使用。

1984年,张瑞敏由青岛市原家电公司副经理出任青岛电冰箱总厂厂长。他确立了“名牌战略”,带领员工抓住机遇,加快发展,创造了从无到有、从小到大、从弱到强的发展奇迹。26年来,海尔集团已由一个亏空147万元的集体小厂,发展成为2007年全球营业额1180亿元的中国家电第一品牌,并在全世界获得越来越高的美誉度。2008年3月,海尔第二次入选英国《金融时报》评选的“中国十大世界级品牌”。

## NO2 王石—中国地产界领袖

这位毕业于兰州铁道学院排水专业的大学生,最大的爱好就是登山,他敢作敢当,勇于挑战。他认为登山既可以强身健体,又可以挑战自我,用这种“王石”式登山精神铸就了他人生的辉煌。

王石父亲是老红军,王震三五九旅的下属,当年跟随王震到新疆组建新疆生产建设兵团,后来曾出任兵团副司令员。王震后来率工程兵团到深圳开发特区,其父亦南下与全家到了广州。

王石父亲后任柳州铁路局局长。王石的岳父叫王宁,是80—90年代的广东省委副书记兼政法委书记。王石现兼任中国房地产协会常务理事、中国房地产协会城市住宅开发委员会副主任委员、深圳市房地产协会副会长、深圳市总商会副会长等职。

## NO3 陈天桥—中国网络游戏的盟主

陈天桥领导一个世界上用户规模最大的网络游戏企业,在他的带领下,三年多来盛大网络已发展累计注册用户超过1.5亿人次,同时在线人数超过百万人,月平均销售额数千万元,在中国拥有65%以上的市场占有率,是世界上用户规模最大、收益额位居前列的网络游戏企业,被国外媒体誉为世界三大网络游戏企业之一。

他是复旦大学的高才生,同样也是中国大学生创业成功的典范,永远是中国大学生的一面镜子。

## NO4 李彦宏—中国最大搜索的创始人

搜索改变中国人的命运,年轻的他创造了自己的独特网络王国,将中国人与世界拉近了距离。

1991年,李彦宏毕业于北京大学信息管理专业,随后赴美国布法罗纽约州立大学完成计算机科学硕士学位。在搜索引擎发展初期,李彦宏作为全球最早研究者之一,最先创建了ESP技术,并将它成功地应用于INFOSEEK/GO.COM的搜索引擎中。GO.COM的图像搜索引擎是他的另一项极具应用价值的技术创新。1999年底,怀抱“科技改变人们的生活”的梦想,李彦宏回国创办百度。经过多年努力,百度已经成为中国人最常使用的中文网站,全球最大的中文搜索引擎,同时也是全球最大的中文网站。2005年8月,百度在美国纳斯达克成功上市,成为全球资本市场

最受关注的上市公司之一。

## NO5 张朝阳—中国门户网站的第一人

他是个很有个性的网络人,喜欢挑战,战胜过无数的高山和雪山,他对互联网在中国的传播及商业实践做出了杰出的贡献。张朝阳领导的搜狐公司目前已经成为中国最领先的新媒体、电子商务、通信及移动增值服务公司,是中文世界最强劲的互联网品牌,张朝阳现任搜狐公司董事局主席兼首席执行官。

以张朝阳为代表的成功创业者,给中国的年轻人树立了一种创业致富的新新人类的形象,这在一定时期内会有很大影响。这个意义上,张朝阳是一代青年人的楷模,是个英雄。

## NO6 俞敏洪—中国最富有的老师

俞敏洪是著名英语教育品牌“新东方”创办人,他身价达10亿,他领导的新东方已成为中国最大的私立教育服务机构,在全国开设36所学校,6000多名教职员工,分布在36个城市。这位毕业于北京大学的高才生,遇上了中国改革开放的好机遇——国门刚打开,出国潮涌现,给新东方提供了无穷大的英语培训市场。十几年来,它帮助数以万计的年轻人实现了出国梦,众多莘莘学子借此改变了自己的命运。

他是个干大事的人,把企业做成中国同行业最大;同样他也是个做小事的人,当年到处在外面贴招生广告。但是有谁能想到,当年他高考时英语才拿了33分!传奇的人生经历,出众的口才,敏捷的思维,敢想敢做的冲劲,让他成为中国无数大学生的偶像。

## NO7 马化腾—中国网络交流的第一人

他用QQ改变了中国人的生活,在不需要任何费用的情况下,可以即时地与全世界的人交流,这就是QQ的神奇。

马化腾在深圳大学毕业后,抓住了机遇,引进国外的聊天版,改为QQ,从此中国人就与QQ结下了不解之缘。马化腾告诉我们,小小的东西也可成为大事业,只要坚持住,机会一定会属于你。

## NO8 王永庆—中国最有头脑的经营之神

他是一个小学毕业生,还曾是艰苦岁月里一个小米店的学徒。但是,他不满足于自己的现状,从父亲那里借来200元开办了一个小米店,他的创业之旅就开始了。他创办的企业是中国和我国台湾地区唯一一家进入世界50强的大企业,只有小学文化的他,却创造出的一套科学用人之道,其中最为精辟的就是“压力管理”和“奖励管理”两套方法。

## NO9 杨元庆—中国高科技行业领袖人物

他从2001年开始成为联想集团总裁兼CEO,杨元庆领导联想成功进行了“Lenovo”品牌的塑造、收购IBM—PC部门,联想的国际化步伐也走得更快。2008年他被《财富》中文版评为“2007年度中国商人”,成为第十一届全国政协委员。在《亚洲周刊》的推进亚洲发展的20名千禧英雄中,作为两名中国大陆代表之一入选;2001年6月,获得“商业周刊”亚洲版评选的“亚洲之星”称号。

2009年2月5日,随着柳传志重

回联想集团董事长职位,杨元庆重归CEO职位。

## NO10 马云—亚洲最大个人拍卖网领袖

马云是阿里巴巴集团主要创始人之一、阿里巴巴集团主席和首席执行官、阿里巴巴公司主席和非执行董事、软银集团董事、中国雅虎董事局主席、亚太经济合作组织下工商咨询委员会会员、杭州师范大学阿里巴巴商学院院长、华谊兄弟传媒集团董事、北京华夏管理学院特聘教授。

马云创立的阿里巴巴被国内外媒体、硅谷和国外风险投资家誉为与比肩的五大互联网商务流派代表之一。它的成立推动了中国商业信用的建立,在激烈的国际竞争中为中小企业创造了无限机会,“让天下没有难做的生意”。

(摘自《中国新闻网》)



马云



俞敏洪



李彦宏



陈天桥

■成功案例■

# 曾元方 爱拼敢拼才能赢



曾元方,女,四川简阳人,深圳市威尔斯膳食管理有限公司董事长兼总经理,在深圳这样一个财富人物聚集区,几十万元的固定资产犹如烟海中的一粒粟,但就这几十万元的固定资产,包含着的是她不同寻常的创业经历,同时也蕴含着比几十万元高出数倍的财富。

## 创业之初遭遇意外

记者来到她的公司采访时,她正在和公司的两名部门主管讨论工作。此次他们主要讨论的问题是:关于如何在公司员工中推行激励机制。在讨论过程中,因为年限奖惩制度,几名部门主管与她的意见发生了争执。原因是她准备推行凡在本公司工作3年以上的主管级负责人,给予每年3000元以上的年限奖,并且每年按10%的幅度递增。这样的提议遭到两名部门主管的反对。他们认为公司去年才开始盈利,现在推出不是很适合。经过争论,最终这两名部门主管同意了她的意见。而她却给记者道出了做出这项决定的艰难性。

原来她的创业路异常坎坷,甚至于险些被困难压得趴下去。那是刚来深圳创业不久,曾元方从一个小火锅店生意开始了创业之路。当时还只有两名小工和她自己,生意也还勉强能够过得去。可是命运就这样捉弄人,一天她在炒火锅底料的时候,不小心让滚烫的油烫到,经过医院鉴定,烧伤程度达到深二度和三度,面积达到40%。医生说,这是一个危险的数据,弄不好会涉及生命危险。但是经过一系列的抢救,终于挺了过来,但生意却从此一落千丈了。

## 越挫越勇创业梦想初现

按理说,生意不好,自己又受伤,曾元方完全可以以此为借口,退出艰辛的创业生涯。可是她不仅没有这样做,反而越挫越勇,在脑海中逐渐形成了一个更大的创业

梦想。而这次的创业点子还得感谢她的那次烫伤经历。在她烫伤后,有一位老乡来看她,无意中透露出他所在的工厂里,工人伙食较差,工人们常常到厂里的办公室投诉,老板对此也感到头疼。老板曾经想把厂里食堂承包给外边专门做伙食生意的人做,如果工人有意见就换承包人。但由于食堂的特殊性,人多嘴杂,要让每一名工人满意是不可能的,所以一直没人敢接招。

听到这个消息后她就想,一个人在外打工的确不容易,饮食再不满意,工人们自然会对工作失去信心。她的热血开始沸腾,她想如果把这家工厂的食堂承包下来,把伙食搞卫生一点,利润看薄一点,一定是一条生财之道。于是不管三七二十一,她把先前的一点积蓄全部拿出来,去注册了一家主要从事餐饮经营和管理的公司。

## 零利润带来创业成果

公司是注册了,但是刚开始经营并不像想象的顺利,由于公司没有一定的知名度,业务开展也就不顺利。当她正陷入绝望之际,一名老乡给她介绍了一笔业务。她抓住了这个来之不易的机会,用心做好了第一笔业务。当她了解到这个企业大多数工人来自四川和湖南时,她专程从四川和湖南请来了川菜厨师。

为了今后业务的发展,在刚开始很长的一段时间里,她几乎放弃了利润这个字眼,工厂的老板放心了、满意了。于是她以此为契机,让不少当地的企业来她的公司参观,不久,她的膳食管理公司就在深圳的中小企业中逐渐有了名气。在接下来的半年时间里,先后和近10家企业签订了膳食管理合同。她的公司也终于开始了盈利,几乎限于绝望的她又重新有了新的希望。在短短的半年时间里,她便还清了债务,2010年起便有了盈利。

(摘自《苏州企业在线》)

■创业者说■

# 李嘉诚励志创业语录 100条

(接上期)

21、在我心目中,不理你是什么样的肤色,不理你是什么样的国籍,只要你对公司有贡献,忠诚、肯做事、有归属感,即有长期的打算,我就会帮他慢慢地经过一个时期而成为核心分子,这是我公司一向的政策。

22、长江取名基于长江不择细流的道理,因为你要有这样豁达的胸襟,然后你才可以容纳细流。没有小的支流,又怎能成长江?

23、一个总司令,是一个集团军的统帅,走到炮兵队操作大炮也不如炮兵。但作为集团军的总司令不要管这些,只要懂得运用战略便可以。

24、你们不要老提我,我算什么超人?是大家同心协力的结果!我身

边有300员虎将,其中100人是外国人,200人是年富力强的香港人。

25、知人善任,大多数人都会有长处,也有短处,各尽所能,各得所需,以量才而用为原则。

26、可以毫不夸张地说,一个大企业就像一个大家庭,每一个员工都是家庭的一分子。就凭他们对整个家庭的巨大贡献,他们也实在应该取其所得,只有反过来说,是员工养活了整个公司,公司应该多谢他们才对。

27、有钱大家赚,利润大家分享,这样才有人愿意合作。假如拿10%的股份是公正的,拿11%也可以,但是如果只拿9%的股份,就会财源滚滚来。

28、在我的企业内,人员的流失及跳槽率很低,并且从没出现过工

潮。最主要的是员工有归属感,万众一心。

29、不为五斗米折腰的人,在哪里都有。你千万别伤害别人的尊严,尊严是非常脆弱的,经不起任何的伤害。

30、有金钱之外的思想,保留一点自己值得自傲的地方,人生活得更加有意义。

31、人要去求生意就比较难,生意跑来找你,你就容易做,那如何才能让生意来找你?那就要靠朋友。如何结交朋友?那就要善待他人,充分考虑到对方的利益。

32、我老是在说一句话,亲人并不一定是亲信。一个人你要跟他相处,日子久了,你觉得他的思路跟你一样是正面的,那你就应该可以信任他;你交给他的每一项重要工

作,他都会做,这个人就可以做你的亲信。

33、以往我是99%是教孩子做人的道理,现在有时会与他们谈生意……但约1/3谈生意,2/3教他们做人的道理,因为世情才是大学问。

34、我觉得,顾及对方的利益是最重要的,不能把目光仅仅局限在自己的利上,两者是相辅相成的,自己舍得让利,让对方得利,最终还是会给自己带来较大的利益。占小便宜的不会朋友,这是我小的时候我母亲就告诉给我的道理,经商也是这样。

35、那些私下忠告我们,指出我们错误的人,才是真正的朋友。

36、商业合作必须有三大前提:一是双方必须有可以合作的利益,二是必须有可以合作的意愿,三是双方必须有共享共荣的打算。此三者缺一不可。

37、不义而富且贵,于我如浮

云。是我的钱,一块钱掉在地上我都会去捡。不是我的,1000万块钱送到我家门口我都不会要。我赚的钱每一毛钱都可以公开,就是说,不是不明白赚来的钱。

38、坏人固然要防备,但坏人毕竟是少数,人不能因噎废食,不能为了防备极少数坏人连朋友也拒之门外。更重要的是,为了防备坏人的猜疑,算计别人,必然会使自己成为孤家寡人,既没有了朋友,也失去了事业上的合作者,最终只能落个失败的下场。

39、一个人一旦失信于人一次,别人下次再也不愿意和他交往或发生贸易往来了。别人宁愿去找信用可靠的人,也不愿意再找他,因为他的不守信用可能会生出许多麻烦来。

40、如果取得别人的信任,你就必须做出承诺,一经承诺之后,便要负责到底,即使中途有困难,也要坚守诺言。

(待续)

