

# 大败局（周文强老师解读）

《大败局》-周文强老师解读

各位666书友会的家人大家现在好。我是周文强老师。今天要给大家带来本好书。这本书的名字叫做《大败局》，这是周老师看过的第一本商业书籍，也是启迪了周老师商业智慧的第一本书籍。

然后呢？作者是吴晓波，那这本书呢？一版再版成为了中国应该是最畅销的商业书之一，那看这本书呢？其实《大败局》嘛？顾名思义讲的全都是一些失败的故事。那这书里面的话呢？讲的都是全中国当年红极一时的企业家，从央视标王开始讲起，秦池酒到巨人集团，到爱多VCD，到玫瑰园，到飞龙，到瀛海威，三株口服液包括健力宝等等这样的企业。然后在里面都提及到，他们是怎么样成功的，又是怎么样快速失败的，我觉得这本书呢？真的非常非常好看。

像一部美国电影像一部美国大片，那如果说你是对商业有兴趣。渴望将来有一天，也让自己成为企业家的。我觉得这是一本，让你能够启迪你企业精神的一本书。在解读这本书之前，那么首先讲一讲这本书带给我什么，当年的周老师一无所有，然后没有任何的想法，也没有任何的念头。只是在工地上班的一个人，因为看了一本书《穷爸爸富爸爸》，从此一发不可收拾，最喜欢去的就是书店。

有一次，在书店我偶尔之间看到了这本书，然后买回家彻夜难眠，就像

看电影一样，看到了中国第一代这些民营企业家的辉煌，也看到他们的失败。那么第一他启迪了周老师的创业思维。这本书他讲到了整个中国改革开放30年。我们几乎是中国的创业史，把整个改革开放30年，这些顶级的企业家都有描述。包括那个时代，那个背景。那第二点就是他让周老师认识了很的企业家。

不管是史玉柱还是胡志标，还是包括李经纬先生，然后包括后来的马云，郭台铭、王永庆、李嘉诚、黄光裕、乔布斯、比尔盖茨。其实就是因为从这本书开始，周老师认识到了这些创业英雄，在那个时候开始，他们成为了周老师心中的神。所以周老师开始大量的去读这些商业的书籍。那第三个点就是激励的周老师一定要创业。激励了周老师一定要像他们这些人一样，创造属于自己的商业传奇。那第四个点呢？就是他丰富了周老师的思维，周老师有一段演讲，讲中国梦的，这段演讲的在网上的点击率是七个亿。

然后相信在三年前，很多很多人都通过视频或者微信看到过周老师的演讲。其实周老师中国梦那个演讲稿，不是设计出来的，是随机出来的。而那里面讲到了这个健力宝李经纬先生的故事。讲到了很多很多企业的故事。马云、马化腾、李彦宏其实最早都来源于这本书。那第五点，就是给周老师结缔了很多的人脉，那周老师也很有幸，认识了爱多的创始人胡志标先生，27岁挣到27个亿。到最后又一无所有，然后坐牢，然后从监狱里出来，然后跟周老师，后来又成为了很好的朋友，他的精神一直在激励着周老师，周老师也认识了，书中的很多很多当年在我看来是明星的人，后来都成为了周老师的朋友，然后周老师一步一步的超越。

我觉得真的非常好，因为他们曾经是周老师心中的神，是周老师心中的

标杆。那么最后一个点呢？就是让周老师具备了很多的创业思维，和做企业的很多思维。那么其实虽然这本书是讲怎么失败的，但是我觉得，马云先生曾经讲过这么一句话，叫做成功的经验千千万万，但是失败的经验就那么几个。

其实，你避免了失败也就拥有了成功，那么这本书故事非常非常精彩。那如果周老师把每一个故事讲完，我们的时间可能不允许，那周老师会挑选两个最有感觉的故事，带给大家去讲解这本书，首先这本书的这个作者，写了一个序，然后我觉得很有感觉，给大家一起分享一下。那么激情年代的终结。作者自序，就在我写作这本书的日日夜夜，我常常会被一种难以言表的情绪所淹没，我似乎看到了一个谁也不愿意承认的事实，正如幽灵般的越飘越近。今天的中国经济舞台上表演的一些企业家，可能将会不可避免的随风而逝。

在过去十年里，因为职业的便利，我采访过至少500多家大小，各行各业知名或者不知名的中国企业。书中所涉及的企业家我几乎全部有接触，那么我还曾经或深或浅的参与了一些知名企业的新闻营销策划中，我目睹了无数激动人心的辉煌，和令人揪心的陨落。所以当我静静的坐在书桌前，点上一柱清香，面对一踏踏行将泛黄的资料，文件和手稿。写下这些文字的时候，我不知道怎么样来形容此时此刻的心情，我隐隐约约的感到，我正在告别一个激情的年代。

正在告别一批曾经了创造的历史，而现在又行将被历史淘汰的英雄，他们史诗般的神话。正如云烟般，在世纪末的星空下消散。这种现象我们把它称为泰坦尼克现象。那么随着中国经济改革开放，和知名跨国品牌的进入，随着市场的日益规范、和竞争台阶的提高。随着网络年代的到

来，和知识的更新速度的加快，中国企业界终于迎来了激情年代的终结。一代草根型的民营企业家，也终将面临被集体淘汰的命运。我觉得这本书看完以后，真的是很心酸，因为里面的每一个故事都是那么的精彩，是那么的辉煌。

又是那么的悲痛，我觉得真的就像一部史诗巨作一样。这本书讲到的第一个故事，就是我们中国的最早的标王秦池酒，当年中国的中央电视台有一个非常厉害的一个机制。那就是在新闻联播后面的五秒钟的广告，大家可以举牌，举牌，举谁的价格最高，谁就能成为标王。然后在整个一年当中，中国的中央电视台一套会全部放你的广告，那么这里面讲到了第一个故事，就是一个山东的一个非常非常破的一个小酒厂。

秦池酒，那么这个秦池酒是一个国营的一个小酒厂。然后这个时候呢？就派了一个军人，来当这个厂的厂长，这个人叫姬长孔。那这个人呢？去到秦池酒厂的时候，这个酒厂生意非常非常糟糕，然后他开始用他独到的商业智慧，然后带着然后他的这些创业骨干们，跑到山东省打下来第一块地盘，当他赚到钱的第二年，就走到了我们中国的一个非常非常非常重要的一个商业标地，在这本书里面，我觉得这个讲的非常好。叫做梅地亚中心，这是央视的一个招标的一个酒店，他去完以后用了一个天价，用了一个天价，这个6660万拿下了我们中央电视台的标王。就是因为这6660万当时几乎是他一年整个企业利润的总和，但是他成为标王以后，用了不到一年的时间，然后年营业额从以前的这个不到5000万，然后突破到了几个亿，然后瞬间崛起。

当他瞬间崛起以后，然后第二届更夸张，第二届他的报价是一个非常夸张的数字，第二届他成为标王，他报的价格是3.2亿。当记者问完他为什

么会报这个价的时候，他非常轻描淡写的讲这是我的手机号，拿他的手机号，然后超过第二名一个多亿的代价，再次拿下了央视的标王，当他拿下央视标王以后，然后这个酒，也变成了一个全中国最顶级的品牌。一夜之间红遍大江南北，但是没过半年时间，然后负面的报道铺天盖地而来。

然后说秦池酒是用川酒勾兑的，其实勾兑酒，是一个很正常的一个酒的业务，但是因为那个时候老百姓不懂什么叫勾兑酒。一夜之间全都是负面，而这家企业也不懂得危机公关，所以到最后的最后就是瞬间陨落。这家企业到最后这个被拍卖，然后这个企业瞬间资不抵债，然后一代标王瞬间陨落。当他陨落的时候第二代标王，新的标王出现了，那就是爱多VCD。我相信我们整个全中国老百姓，都记得爱多的广告，成龙大哥然后拍的爱多的广告。

那这个人呢叫胡志标，就是一个普通非常普通的一个农村的一个少年，就是因为他在酒吧，听到别人讲未来的VCD，将会火遍全中国的时候。他就开始跑到香港，然后跑到台湾，然后去组建属于自己的VCD，然后起了个名字叫爱多，一无所有。就怀揣在2000块钱开始创业，结果爱多VCD通过他的极具商业的头脑。用了不到半年的时间火遍整个广东省，然后用了不到一年的时间火遍全国。

然后当他知道秦池酒火遍全中国的时候，他也走到了亚细亚大夏，他也花了非常大的代价，然后成为了新界的标王。也是几个亿，大家成为新界的标王，一夜之间红遍大江南北。然后用标哥本人的话，那年他27岁，创造了27个亿的财富。27岁白手起家，创造27个亿的财富，在那个年代是何等的疯狂。然后但是爱多VCD也是一样，瞬间陨落，而他的陨落

跟他的产品质量没有任何关系，跟他的营销策略也没有任何的关系。只因为当他火了以后，当年跟他一起成立公司的，他儿时的伙伴只投了两千块钱，跟他一起成立了爱多VCD。从来没有参与过企业管理，当胡志标先生，把爱多变成了一个几十亿的企业的时候，他的这个伙伴也就是他的投资人。

然后一纸罪状把他告向法庭，然后胡志标被捕，然后这个入狱，然后瞬间一代标王重新陨落。我觉得在这里，我给大家读一段，读一段我觉得我非常非常有感触的文章。这个当爱多VCD的标哥，27岁创造27个亿以后的结果是什么？4月18号，胡志标突然遭到汕头警方的逮捕，其原因据说是，胡志标在与汕头一家原料供应商的合作当中。因3000多万的欠款向对方出具了空头支票，涉嫌商业诈骗，而众多的舆论猜测。

此次拘捕与爱多品牌的归属有一定的关系，在被拘押三年后，2013年的6月，中山市中级人民法院一审判决，以票据诈骗罪，挪用资金罪，虚报注册资本罪三项罪名。判处胡志标入狱20年并罚款65万，他的妻子林莹在苏州被捕，因收受贿赂、挪用资金等罪名被一审判决，有刑徒刑11年，没收财产20万，然后2014年的11月，广东省高级人民法院对胡志标的票据、诈骗罪不予认同，二审改判有期徒刑八年，赎金减少到25万。我觉得真的是看完这这本书以后，你会特别特别有感触。

因为这本书，当年这些人真的都是英雄，真的都是创造了无数辉煌的英雄。包括三株口服液，包括爱多VCD，包括健力宝，而那些大佬要不就是进去了，要不就是销声匿迹了。要么就是企业破产了，而真的能够东山再起的人，寥寥无几，目前我们知道的只有一个，那就是史玉柱先生。史玉柱先生也是《大败局》里面讲的非常非常多的一个案例。当年的

史玉柱，然后在深圳毕业以后被分配到了老家，然后统计局里上班，但他不干预现状，又出来创业了。

他发明了一款软件，就拿了这款软件，跑到深圳华强北开始创业，就像豪赌一样，拿他身上所有的钱去垫广告费，结果一夜之间就赚了好几万，然后再投广告费，就变成了百万富翁。然后就跑到珠海，开自己的公司，然后变成了当年整个全中国改革风云人物。我们中国当年的国家领导人，然后国务院总理天天去，然后包括珠海市政府，广东省政府。他变成了明星企业，他变成了我们那代人眼中的偶像，然后巨人大厦，巨人崛起了，巨人大厦开始盖，然后他渴望盖一个属于他自己的地标，本来是盖20多层。结果慢慢的变成了60层，变成了70层，要盖整个中国最高楼，到最后就因为资金链断裂，然后巨人一夜之间灰飞烟灭。史玉柱从以前的亿万富变成负债几个亿，全中国最穷的人。

我觉得这个作者很厉害。这个作者呢？是这个吴晓波，我觉得吴晓波先生真的是做了大量的调查，然后还原了百分之百高度还原了。这些所有人成功的那一瞬间，然后也还原了他们失败的那一瞬间。我觉得真的是就像看美国大片一样。这本书我觉得，无法用周老师的语言来跟你去解读。如果你用心看这本书以后，你会非常有感触，但是我觉得真的败下来阵以后，能够东山再起的人寥寥无几。然后可能在《大败局》一里面只有一个人的，就是史玉柱先生再次东山再起。但是这种案例真的是太少了，他也是经历了生与死的这种磨砺，他才能够东山再起。

然后我看过史玉柱先生，在他最得意的时候上了这个央视对话栏，王利芬然后采访他，也见过他在最低谷的时候，上过两次的央视。当他在最高谷的时候上央视的时候，那是不可一世的感觉，那是老子天下第一的

感觉。当他跌入低谷的时候，连一个在旁边听他讲座的一个观众，一个大学生都可以指着鼻子骂他，说你是怎么失败的，失败了，我觉得就是这样，成者王败者寇。我觉得真的是这本书剖析了，每一个企业是怎样做起来的。而且剖析了每一个企业，它是怎么陨灭的，而且我觉得分析的非常非常的透彻。当你没有创过业，看完这本书以后，他可能会激励你创业的斗志，而且他会告诉你创业的陷阱。当你创完业以后，你更能够去体验到，这里面讲的每一句话都是经验之谈，都是用血和泪的代价买回来的价值。就像在讲到巨人史玉柱的时候，然后呢？

史玉柱先生有做了一个总结，就是中国民营企业家的14种死法。我就讲的非常好，第一种，第二种，第三种，第四种，我觉得当你把这本书看完以后，你真的会很有感触。特别是当你在私底下，接触这些人的时候，真的我觉得很真实。周老师有幸在一次演讲会上，认识了我们的爱多VC D的这个创始人胡志标先生，周老师的一个弟子。然后呢？这个告诉标哥，说我老师非常年轻，非常厉害。然后标哥的第一句话就是我27岁，创造27个亿，你的老师有我厉害吗？然后我的学生，告诉标哥说我的老师比你小两岁。然后标哥说，那我一定要见他，你让他过来，我的弟子说，不好意思我老师没时间，标哥说那我去见他。

标哥的公司广州，出狱以后在广州，创立一个属于自己的咨询公司，然后我的弟子说不好意思，我老师没时间很忙，晚上还在给我们做培训，标哥说我不相信，晚上两三点钟他还在给别人做培训，结果标哥亲自从广州开车开到深圳，开到我公司总部。他到的时候我们公司已经凌晨三点钟。凌晨三点钟，周老师还在对着我们几百个学生在讲课，然后标哥坐在后面，听我讲课听了整整两个小时。

我们在凌晨将近五点多钟的时候，结束了这个培训会，然后标哥握着我的手，他说周老师，你知道吗？我从你身上看到了当年我创立爱多，为什么能够成功的基因。我创立爱多，之所以能够成功，有三个核心机密，我今天跟你们分享一下。第一个核心机密激情。第二个激情，第三个还是激情。当年就是带着这些人激情，然后创造了爱多的神话。让整个在VCD领域里面，爱多做到公认的第一名，不管是市场份额，还是广告，还是这个老百姓的美誉度等等，还是产品的质量都做到了整个行业的第一名，就是这股激情。就是我只用最年轻的人，当时标哥敢花几百万，然后请职业经理来帮他管理公司，我觉得这本书真的讲的非常好，当我坐下来，跟这个标哥在一起喝茶的时候，我们在一起探讨，我们在讲到这本书，我讲到这个我认识标哥，就是通过《大败局》这本书，当年你是我的偶像，然后我们在一起切磋，一个企业是怎么成功的，一个企业又是怎么失败的。

我觉得把这本书我们总结一下，一个企业呢？在创业的过当中有几个风险。那第一个风险就是你的员工，你跟你员工之间有可能会产生矛盾。然后第二个那就是你给你的顾客之间。第三个就是你的投资人，第四个那就是跟当地的政府，那第五个就是媒体，我们在这里面非常典型的几个案例。其实秦池酒他长也媒体，败也媒体。其实秦池酒之所以会失败，当年做标王，一下子做了几个亿的营业额，他之所以会失败是因为有一个记者采访。发现秦池一下子从一个山东的普通的厂，变成了一个全中国的标王企业，一下子营业额从以前几千万变成十几个亿，他怎么可能供不了货呢？

就发现在这个四川有一个酒厂，是专门给他供货的。他把四川的川酒，然后呢？通过勾兑，然后变成秦池酒，其实勾兑酒，它是一个很好的技

术，是一个非常现代科学的技术。然后它其实是对人体没有伤害的，是很正常的技术，是一种比酿酒更高科技的技术，但这个秦池的老板不懂得危机公关，因为不懂危机公关，所以当记者就拿这条新闻来盖他的时候，他们竟然三个月没有出声，没有人知道该怎么回击。所以到最后的結果，在我们今天看来勾兑酒很正常，但是在当时，老百姓看来无法接受这个心理事实。其实当时作为这种外包的OEM工程，在国外很正常，国外的很多很多的酒都是这样做的。结果就因为没有危机公关，一夜之间销量停滞不前，这就是死在媒体上，包括巨人也是一样。

史玉柱先生当年为什么？为什么会就盖一个巨人大厦会让他破产？他当年的企业已经做得非常非常好。每一个月都有将近几个亿的回流，为什么会突然破产呢？其实不是在账上没钱了。就是因为媒体铺天盖地报道巨人要破产了，巨人要倒闭了，巨人工资都发不出来了，所有的供货商，所有的代理商，所有的员工全部去挤兑。一夜之间回到解放前，其实就跟媒体的关系。那么这个爱多呢？就是跟当地的政府的关系。然后包括跟他投资人之间的关系。其实就是我们一个碉堡，最容易从内部打破。当标哥从这个跟他的好伙伴，两个人每人出资2000块，成立爱多VCD的时候，当他的伙伴根本没有参与公司经营管理，而胡志标通过经营管理，心里肯定是不平衡的，因为你当时只投了2000块。

而我给企业做了几百亿的产值，然后股份又是一人一半，那心里不平衡到最后的結果就是，希望去能够平衡之间的股份，结果到最后一纸律师函，让爱多瞬间跌下神坛。爱多在出事的时候，很多人分析，其实爱多没有任何问题，不管是产品质量，还是这个对公司团队的建设，所有的一些都没有问题，就是股东之间出现矛盾，然后媒体公关一夜之间，水能载舟亦能覆舟，就死在这两个方面，包括三株口服液，三株口服液更

奇葩。三株口服液当年火到什么程度？我相信中国老百姓都知道，三株口服液当时火到已经人尽皆知了。

但是就因为一个广告，就因为一条新闻，八瓶三株口服液喝死一老汉，就因为这条新闻，然后三株就瞬间跌落，瞬间跌落到最后更可笑的是，打官司企业赢了官司。发现那个人不是说喝了三株口服液死的，是本身就有病，然后喝了三株口服液，他的家人想拿这个事，来去找三株的麻烦来去起诉。但是打赢了官司，甚至三株口服液都要了那个人的赔偿，但是这个企业结束了。

企业结束了，虽然今天三株还在，但是已经完全不能跟当年同日而语了。其实我们做企业的风险真的是太高了，我觉得史玉柱先生总结的，真的是很精辟，真的是很精辟。你必须要想方设法处理好，你跟你员工之间的关系，因为你的员工是最了解你的，你的员工是最有可能置你于死地的。

第二个就是你跟你客户之间的关系，就像爱多一样，爱多当年之所以出现问题，就是因为他跟客户之间出现的问题，包括巨人也是一样。通过卖楼花的手段，然后把楼花全卖掉了，但是没有按照时间来把房子交付给别人，其实那个时候也就只差几千万的流动资金，因为那个时候巨人大厦的地基已经打好了，马上就开始盖楼了。按照三天一层楼的速度，这个投资人马上就可以看到房子了，但是就是因为关系没有处理好。然后一夜之间轰塌，然后这个健力宝那就是，跟当地的政府关系没有处理好。那李经纬先生为什么会失败？

在《大败局》二里面讲的非常非常的清晰，然后这么好的一个民族品牌

。#@p@#这么好的一个民族品牌，就是因为创始人的个性，或者说性格的一些缺失，没有处理好关系，到最后的結果就是死路一条。其实做企业就是做关系，经营企业就是经营关系，经营什么关系呢？老板和员工的关系，员工和顾客的关系，顾客和企业的关系，老板和员工之间如果是对立体。老板天天想算计员工，员工天天想算计老板，这个企业怎么可能做大？顾客和企业之间如果是利用的，我的员工就是为了赚顾客钱，掏他腰包。那员工和顾客是对立的，那顾客和企业就也是对立的，那怎么办？

如何能够让我们老板和员工是共同体，让员工和顾客也是共同体，让顾客和企业也是共同体，那这个钱企业就做大了，周老师经常讲这个理论，其实又来自于《大败局》这本书，真的就是这样子。传统企业就是火车，火车跑的快，全凭车头带，老板是车头，员工是车厢，那顾客就是铁轨。那为什么动车比火车跑的快呢？因为每节车厢都有动力，所以直销企业就是动车，在传统企业里面，人人都认为在被老板干。

而在直销企业，人人都认为在为自己干。那么在高铁呢？高铁为什么比动车跑得快，因为铁轨不一样是一根钢筋，中间没有枕木的会更快。那今天的互联网企业就是高铁，在阿里巴巴这家企业里面，没有人认为在为马云打工，阿里巴巴的顾客是谁？阿里巴巴的员工认为在为自己打工，而阿里巴巴的顾客也认为在为自己打工，给马云交钱的不是在淘宝上买东西的那些人。

是在淘宝上开店的那些人，是他们要给淘宝开这个商家费，他们要给淘宝开会员费，但是他们每一个人，每天早上第一件事阿里巴巴，晚上最后一件事阿里巴巴，他们把自己所有的生意全部放到了阿里巴巴上，他

们认为阿里巴巴那个生意不是马云的，是自己的。所以当阿里巴巴这次纽交所上市的时候，马云不上去敲钟，马云让店小二上去敲钟，马云让那些在他们那里开店的，最好的那些店铺的店主上去敲钟。让菜鸟物流员上去敲钟，因为马云说，阿里罗巴的成功不是我马云的成功，是他们的成功，所以当你的顾客，当你的员工，都把该企业当成自己企业的时候，这个钱怎么可能不做大呢？

那一定能做大呀！所以我觉得最关键的就是，我们《大败局》里面讲到了，这些所有的传统企业都是在火车的维次，我们必须更新。我们如果不更新我们的思维，到最后的结果就是死路一条，什么叫“互联网加”？

为什么我们今天国家一直在倡导“互联网加”。 “互联网加”不是让我们把传统的生意，关掉去做互联网，而是要用互联网思维来做传统企业。所谓的互联网思维，就是人人都是公司股东，人人都是公司股东，这个企业才有可能做大。在秦池酒这个案例里面，讲了一个非常重要的观点。秦池酒以前是个破产的小酒厂，当这个有关部门把这个姬长孔。调到秦池酒的时候，秦池酒在他手上用了三年的时间，已经做到了几十亿的规模。

但是你们知道，这个秦池酒给这个姬长孔，发的工资是多少钱吗？我觉得说完这句话以后，就大家会觉得很夸张了，我给大家念一段，这一段很有意思。姬长孔和秦池会读出什么呢？1998年3月，惆怅落寂姬长孔离开了秦池，这个临朐县调入北京某部委任职，他在秦池前后待了五年。在这期间他的月收入是800块钱，拿到的奖金是一线职员的80%。秦池始终没有实现年薪制，在临离开之前，他讲了两句话，一句是对秦池

的评价，他说秦池是一个瘸子。

第二句话是他对秦池五年工作经验的总结，他说国家得大头地方得中头企业得小头，个人得了一身病，我觉得当时就是确实在很多很多的，这些国企改制的民营企业里，都产生这种问题，我们在今天，国营企业都已经给员工配股份了，你可以根据你对企业的贡献，来拿股份，只有这样，当你的收入和付出成正比了，大家才不愿意干。额就像今天一样，在七年前周老师讲课，就告诉我们中国的民营企业家，你必须要把股份分出去在周老师的公司，人人都是股东，就是未来你想让员工帮你打工，那个时代已经结束了。不要用封建思想活在今天的民主时代，这已经结束了，这个游戏已经Game over了，没有人愿意这么玩了当年的红塔山集团对吧，当年的秦池这些为什么他会出现问题，就是因为收入和付出不成正比嘛！

很简单嘛，那我们的员工也是一样，连今天国企都愿意把股份，发给员工发分红了，那我们传统企业老板看完《大败局》以后，要不要开始制定一个股权方案呢？要让我们的员工跟我们一样，老板天天不去企业，然后员工天天在企业里面干。结果到年底的时候员工赚了几千块钱，老板赚了几千万，赚到几个亿，最后的结果是什么结果？是员工在想我为什么要给你干？我今天可以自己出去干。

所以，其实大家天南海北来到这里，为了什么？不就是为分嘛，分名、分权、分利吗？千斤重担人人挑，个个头上有指标，这才是个好的CEO，那怎么要让别人被你挑呢？很简单。责、权、利对等，给他相应的权利，给他相应的责任，还要给他相应的利益就是这样子，就是这样子，当你今天整懂了，这套东西的时候，你的企业可以永立于不败之地。周

老师看完《大败局》以后你们知道吗？

我悟出了属于我自己的一套思维，一些风险管控的思维，周老师把他称为叫做财商自动化运营的五大系统。我们今天不管是当年红极一时，太阳神、南德还是健力宝，还是三株还是瀛海威、玫瑰园、爱多、巨人、这些企业为什么他到最后会遇到问题，我们来总结一下，我觉得一个企业要想自动化运营，要想能够永立于不败之地，第一个就是分配系统，你必须要在企业里面建立一套属于自己的，独立运营的分配系统，如果当年爱多的分配系统是ok的。他跟他的合作人之间，和员工之间的分配系统是ok的，那就不会出现他的投资人去告他的前提，如果他的投资人没有告爱多，我相信今天的爱多，可能已经发展成了全中国最顶级的IT企业之一了。

那第一个是分配系统，你企业的薪酬机制、股权机制、对赌机制、分红机制、股权机制如何能够建立好。那第二个，晋升系统如何让你企业的人才，真真正正的能够上去晋升系统。第三套文化系统，这些所有的企业的野蛮生长的時候，他都没有用企业文化来建设。爱多一出事，还没有出事的时候，所有的职业经纪人拿着百万年薪的全跑了，那为什么？就是因为他没有形成属于自己的企业文化嘛。今天阿里有阿里的文化，华为有华为的文化，你们有没有发现，适用经营企业最高境界是经营，3000员工的精神世界。

你必须要用企业文化，企业文化就是企业的精神，企业的魂，来去管理你的员工，一个没有魂的企业，有钱了大家就干，没钱了立刻作鸟兽散，那就是这么简单，那第三个就是文化系统，那第四个非常重要就是风险管控系统，我们刚才讲到，这些所有的企业就是因为没有把风控做好

。我们跟员工之间，一定是要做好风控管理的，我们跟投资人之间，我们跟我们的顾客之间，我们跟当地的政府之间，我们跟当地的媒体之间，一定要做好风控系统。因为这其中，任何一个人发难，都有可能置你于死地。我觉得有些话我觉得不用周老师讲，我觉得应该你们自己去读读这本书，你们如果读完以后，你们会发现史玉柱已经总结得非常到位了，然后胡志标也总结得非常到位了，然后我们说的作者，吴晓波也总结得非常到位了，真的中国民营企业家的14种死法。

你看完以后，真的，你如果是个做企业的人，你会胆战心惊，因为任何一条都有可能搞死你。真的是这样，那最关键的是什么？第五套系统，就是营销系统。营销系统不能够像以前野蛮粗暴，直接就拿个标王你就成功了，那不行，你的产品必须要跟上市场节奏。你的后续产品一定是ok的，当你有了这五套自动化运营的系统以后。当你能够获得一时成功的时候，周老师给你讲更重要的了，那就是懂得激流勇退，成功不牛逼，功成才牛逼。任何一个人通过运气好，通过一时的运气都可以成功，但是真正真能做到功成身退，功成名就的人太少了，太少了。

我举个例子。我只是举个例子。如果当年的爱多VCD的胡志标先生，在爱多做到最鼎盛，品牌价值已经被同行估到八个亿的时候，他把公司卖了呢？他拿着十几个亿的现金，想干什么？干什么，完全可以过上自己想要的生活。实现了财富自由，难道不是吗？随便投资点房产，随便投资点股票，就算跑到银行买理财一年也有七八百万的收入吧！正常一个家庭一年怎么都用不到七八百万吧。当年的标哥意气风发27岁，创造27个亿的财富。办婚礼的整个汕头无人不知，无人不晓。豪车成排成排、壮观，但是三个月以后被捕了。离他的婚礼只有三个月。我们再来设想一下，如果当年的史玉柱，在做到最鼎盛的时候把集团公司卖掉。

那他可能不需要经历生死，不需要经历负债两个亿，他已经过到很开心了，他早都可以过上了今天退休的生活了，所以你们有没有发现，在史玉柱第二次崛起靠脑白金崛起的时候，非常低调。脑白金赚到钱了，马上把脑白金卖掉，然后开始做征途，游戏赚到钱了马上上市。上完市以后，拿了钱投资，投资民生银行，投资华夏银行做股东，今天不出来了，不好意思，今天的史玉柱已经做到了功成身退、功成名就，但是是在死了以后才知道的，如果不需要经历死亡就可以直接做到呢？

在这里给大家讲一个非常著名的故事，曾经帮助中国第一个草根成为皇帝的，那就是刘邦。刘邦身边有两个非常壮的人，大家都知道，一个是韩信，一个是张良。当这两个人成功以后，张良就跟韩信说了，咱走吧兄弟，今天汉王给咱们这么多金银珠宝，咱走吧，韩信说，我走干啥？我好不容易帮汉王打下天下，我要坐拥天下，到最后呢？张良拿着汉刘邦给他的钱，云游四海去了，过上了隐居的生活。他变成了一个隐形的富豪，想做什么做什么？财务自由了。韩信呢？满门抄斩。

再给大家讲一个都知道的故事。越王勾践靠两个人复国，一个人是叫文种，一个人叫范蠡，当着两个人帮他复国以后。范蠡说文种，咱赶快撤吧，大王现在愿意给咱这么多钱，文种说，干啥呀？帮大王好不容易复了国了，我要享不尽天下的荣华富贵，怎么能走呢？结果到最后呢？文种满门抄斩，而范蠡成为陶朱公，带着自己最爱的西施，环游世界了，成为全中国最有钱的人。

成为全中国第一代财神，就跟你们这么说吧！凡是不懂得激流勇退的，到最后的結果就是死路一条。因为你记住，没有一个人的人生命运，是

一飞冲天的，所有人的命运都是抛物线，要懂得在最顶点的时候退下来。中国大家最推崇的红顶商人，胡雪岩更牛逼了吧？太牛逼了。但是到最后的結果呢？胡雪岩是被人挤兑然后赔不起储蓄钱。然后到最后钱庄破产，丝绸庄破产，药店破产，到最后活活饿死街头，就这么简单。

成也萧何败也萧何，当年李鸿章可以帮你，但是当李鸿章死了以后，你还不退，左宗棠不整你整谁？所以我觉得真的，真的要懂得见好就收。我觉得这种感受是周老师特别深刻的感受，在周老师的财富观念里面，叫做财富自由，是最高的境界。就像在金庸先生的武侠小说世界里面，主人公最牛逼的不是一直活在故事里的，而是懂得退的。周老师最喜欢《笑傲江湖》因为令狐冲，在不到30岁就扬名天下，成为五岳剑派剑主、成为日月神教教主，但是到最后他什么都不要了。带着自己最爱的人环游世界去了，我们看武侠最向往的不就是这样吗？

我们再来看看郭靖的下场。死守襄阳到最后与城俱裂，我们再看看乔峰的下场，万箭穿心而死。真的就是这样，真的就是这样，人这一辈子活着的最高境界，是懂得在成功的时候退下来，功成身退，功成名就，《大败局》这里面还有很多故事没有讲到，但是我们今天都熟知的乐视贾跃亭，在乐视最疯狂的时候，贾跃亭最疯狂的时候。几十亿是有了吧？七八十亿是有了吧？如果他那个时候懂得退呢？但是他没有，他把所有的钱全部投出去，到最后的結果呢？现在连家都回不了，只能够流浪美国，连祖坟都上不了，清明节想回家祭个祖都祭不了。我觉得真的，在中国民营企业家《大败局》里面讲的这些案例。还不是最最震撼人心的？

还有N多个震撼人心的案例，大家都可以去看一看，研究一下，所以周

老师的思维就是，在做到最顶峰的时候懂得退下来。给行业留下一个神话，为什么那些民营企业家，愿意跟着周老师学习，因为这才是人生的真谛。木秀于林风必摧之，一定是这样树大招风。当你做到一定程度的时候，要懂得退下来，然后带着自己最爱的人环游世界，享受自己的人生，享受自己的财富，这是一种人生境界，所以在周老师看《大败局》这本书的时候。我在看的时候，他激励了我创业，但是他也同时给我埋下了一个隐退的种子，所以周老师为什么现在会花这么多时间，在线上做666书友会也好，做周子学堂也好，做得道也好，录喜马拉雅也好，其实周老师都在为自己隐退铺垫，我希望有一天能够我不用再讲课了，我的视频还能传播下去，还能帮助更多的人，这是周老师唯一现在还没有隐退的原因。那就是我要把我的智慧全部用摄像机记录下来，如果有一天我不讲课了，就像我的老师一样。

别人看到的书籍依然可以受益，那个时候，周老师就可以带着自己最爱的人，环游世界，享受我的财富，享受我的人生。所以我觉得真的就是那个时候埋下了这个种子，不管是创业的种子，励志的种子。还是功成的种子，记住成功的最后一步是功成，功成身退、功成名就。希望今天的解读会对你有帮助。

还是那句话，买本《大败局》回去看。看完以后，你会比我给你讲更加有感觉，看完以后他会激励你创业，他更加会给你埋下一颗懂得成功，触摸成功最高境界的那个境界。希望今天的解书，能够帮到我们所有666书友会的家人们，我们下期节目不见不散，我是周文强老师。我爱你如同爱自己，谢谢。