



Shi Yuzhu

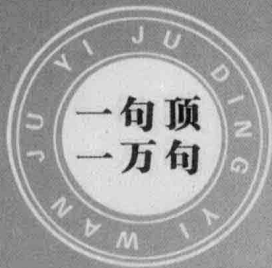
一句顶一万句

史玉柱创业心路

潜龙◎著

史玉柱

回顾20年创业征途，心路历程最新披露
“创业教父”不败神话，中国式创业的完美诠释
中国十大商学院力荐读本



潜龙◎著



一句顶一万句

史玉柱创业心路

九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

一句顶一万句：史玉柱创业心路 / 潜龙著. — 北京：九州出版社, 2010.8
ISBN 978-7-5108-0603-2

I. ①一… II. ①潜… III. ①史玉柱—生平事迹②企业管理—经验—中国 IV. ①K825.38②F279.23

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第138846号

一句顶一万句：史玉柱创业心路

作 者 潜 龙 著
出版发行 九州出版社
出 版 人 徐尚定
地 址 北京市西城区阜外大街甲35号 (100037)
发行电话 (010) 68992190/2/3/5/6
网 址 www.jiuzhoupress.com
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷 三河市东方印刷有限公司
开 本 710毫米×1000毫米 16开
印 张 15
字 数 180千字
版 次 2010年8月第1版
印 次 2010年8月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5108-0603-2
定 价 29.80元

★版权所有 侵权必究★

C 目录 Contents

第一章 梦想——激情与专注的力量之源

- Top001 失败能使一个人更有价值 / 3
- Top002 “要做东方巨人” / 5
- Top003 要干大事业 / 6
- Top004 创新在不经意间产生 / 8
- Top005 认真的分量 / 10
- Top006 最大的挑战是能不能抵挡诱惑 / 12
- Top007 集中精力做好一件事 / 14
- Top008 借力使力的高招 / 16
- Top009 90%的困难还在后面 / 18
- Top010 冷静也是一种领导力 / 20

第二章 创业——小心谨慎地迈出第一步

- Top011 要有明确的创业目标 / 25
- Top012 精神的才是核心 / 27
- Top013 骄兵必败 / 30

- Top014 只做一个行业 / 32
- Top015 做好市场拓展 / 33
- Top016 口号也要实实在在 / 35
- Top017 从“小”就该养成的习惯 / 36
- Top018 你的目标客户是谁 / 38
- Top019 不要越过法律的“红线” / 40
- Top020 先把盈利点做起来 / 42
- Top021 市场是最后的检验标准 / 44

第三章 营销——非常规思路造就成功

- Top022 CEO一定要懂营销 / 49
- Top023 向供销社学习 / 51
- Top024 集中优势兵力 / 53
- Top025 当消费者的老师 / 55
- Top026 “口碑营销”最有效 / 57
- Top027 金字塔的底部 / 59
- Top028 “地毯式轰炸”已过时 / 61
- Top029 挑“软柿子”捏 / 63
- Top030 “把你的第一挖出来” / 64
- Top031 “721”法则 / 66
- Top032 没有终端销售的配合是不行的 / 68
- Top033 脑白金广告“差”在哪里 / 70
- Top034 让媒体“不请自来” / 72
- Top035 一定要把试点搞明白 / 75
- Top036 麦当劳的汉堡在全世界都是一样的 / 77

- Top037 农村包围城市 / 79
- Top038 听“上帝”说什么 / 81
- Top039 把消费者研究透 / 83
- Top040 “后来者”的策略 / 86

第四章 管理——为企业安全保驾护航

- Top041 安全第一 / 91
- Top042 要有现代企业运营的观念 / 93
- Top043 管理必须无情 / 95
- Top044 只认功劳不认苦劳 / 98
- Top045 军事化管理的弊端 / 100
- Top046 说到做到 / 102
- Top047 家族公司不会有归属感 / 104
- Top048 管理风格：史玉柱PK马云 / 106

第五章 团队——打造最强战斗力的秘诀

- Top049 对员工要慷慨 / 111
- Top050 股份并不是激励员工的有效方式 / 113
- Top051 不挽留辞职员工 / 115
- Top052 不用“空降兵” / 117
- Top053 对强势的老板必须有制约 / 119
- Top054 要了解员工的需求 / 122
- Top055 要分清上下班关系 / 124
- Top056 别把自己当老板 / 126

Top057 失败是最大的财富 / 128

Top058 避免个人依赖 / 131

Top059 成功没有偶然因素 / 133

第六章 战略——眼光决定出路

Top060 精品战略 / 137

Top061 从基本战略出发 / 139

Top062 制定战略要精确定位 / 141

Top063 投资前先作最坏的打算 / 143

Top064 要有拳头产品 / 145

Top065 突出核心竞争力 / 147

Top066 危险的第三名 / 149

Top067 命运由自己掌握 / 151

Top068 执行力决定成败 / 153

Top069 做一个“创造规则”的人 / 155

Top070 有魄力才能抓住机会 / 158

Top071 善于抓细节 / 160

第七章 高度——优秀企业家的境界

Top072 不赚钱就是在危害社会 / 165

Top073 不死的产品是怎样做到的 / 167

Top074 现在是拼战略、拼人才的时候 / 169

Top075 大多数企业家都逃不过的一劫 / 171

Top076 巨人是在夹缝中成长的 / 172

Top077 好企业家的三大标准 / 174

第八章 人生——史玉柱的做人哲学

Top078 不诚信的成本 / 179

Top079 “找骂”的学问 / 181

Top080 正确对待批评 / 182

Top081 胸怀有多大，事业就能做多大 / 184

Top082 好了伤疤不忘疼 / 186

Top083 最宝贵的财富 / 188

Top084 身上不要有污点 / 190

Top085 钱只是数字 / 192

Top086 不要轻易地“盖棺定论” / 194

Top087 最有资格的批评者 / 196

第九章 个性——自己的才是最好的

Top088 追求平淡 / 201

Top089 平平安安就是最大的幸福 / 203

Top090 做企业也要讲道德 / 205

Top091 心安理得的境界 / 207

Top092 定性而不定量 / 209

Top093 做事要有“呆气” / 211

Top094 “虚心+勤奋”法则 / 213

Top095 财富后面的成就 / 215

Top096 色彩与个性 / 218

一句顶一万句

史玉柱创业心路

Top097 “我是孤独者” / 221

Top098 准备工作要做足 / 223

Top099 游戏人生 / 225

Top0100 做一个永远的巨人 / 227

Top0101 失败的教训才是真的 / 229

第一章

梦想——激情与专注的力量之源

Top 001 失败能使一个人更有价值

一个人倒下去之后，这个人的价值应该是增加的，因为教训能够使一个人成熟，成功能够使一个人头脑发昏，失败能使一个人更有价值。

——摘自成时著《史玉柱传奇》

关键提要

“胜败乃兵家常事”，世上没有长胜将军。任何一个创业者都不可能总是一帆风顺，总会遇到一些挫折和失败。而勇于有从失败中崛起，能让你的事业更上一层楼；善于从失败中总结经验，能让你的人生更有价值。

启示录

1995年，也就是在史玉柱33岁的那一年，他在《福布斯》中国内地富豪排行榜中排名第八，一时成为年轻人眼中的“中国的比尔·盖茨”，备受崇拜。而这一年离他靠4000元起家的时候仅仅6年，这时他被人们称作“著名的成功者”。

在他最辉煌的时候，仅净资产就有2亿元人民币，然而，也就是在1997年巨人事件之后，他负债2.5亿元人民币。从“著名的成功者”到“最著名的失败者”，史玉柱也仅仅用了3年时间。

每个人都会经历失败，对于有过失败经历的人而言，应该从中学到很多东西。因为人在成功的时候是很难学到东西的，一个人在顺境的时候，在被成功包围的时候，心就静不下来，总结出来的东西自然就很虚。只有在失败的时候，总结的教训才是深刻的，才是真的。

史玉柱之所以能够再度崛起，就在于他经历了失败之后，愿意改变自己的心态。痛定思痛的史玉柱曾经陷入苦苦的思索中：我究竟错在哪里？怕自己反思的不够全面深刻，史玉柱还特意把所有报纸上骂他的文章反反复复地读，对于骂得越狠的文章他越是细读。他想看看别人对他失败的“诊断”都有哪些，还特意组织“内部批斗会”，让身边的人也向他开火。史玉柱说：“当我的脑子里面只有一件事儿的时候，我便把全国的分公司经理全部召集到黄山脚下的一个地方，在招待所里面闭门开批判会。大家批判我，批判了三天三夜，我觉得那个方法对我十分有用。”在各种猛药的狂灌作用之下，史玉柱终于让自己输了一个坦然，输了一个明白。

后来，史玉柱总结道：巨人这一跤摔得有点晚，所以才会摔得惊天动地，全国上下无人不知无人不晓。如果当时早一些，可能摔得别人都不知道，就好比爬梯子一样，当你爬得越高就会摔得越疼，有时候甚至可以要命。我们做了很多违背经济规律，违背客观规律的事情，所以这样你必然是要摔跤的，所以这也是必然要发生的事情，这一跤是不可避免的。

每个人只有在低谷的时候，才会去认真琢磨以前做过的一些事情。在之后的10年，史玉柱做事不再像以前那样冒进，而是稳步推进。这位在别人看来毫无可能东山再起的“中国首富”，不经意间，完成了一个华丽的转身。2007年底，巨人网络上市之后，史玉柱父女的总身价突破410亿人民币。而在2007年胡润中国“百富榜”中，史玉柱以280亿元的个人财富位列第15位。

可以说，在这次大挫折中，史玉柱学到的，不仅仅是一种事业再度崛起的经验，更是人生的一种价值感悟。

Top 002

“要做东方巨人”

IBM是国际公认的蓝色巨人，我用“巨人”命名公司，就是要做中国的IBM，东方的巨人！不做东亚病夫，要做东方巨人！

——1991年史玉柱宣布珠海新巨人技术公司成立时所讲

关键提要

自1991年成立珠海新巨人技术公司起，史玉柱的“巨人”梦就从来没有放弃过，他坚持以“巨人”注册公司的名字，打造自己的品牌产品，力求得到社会和广大消费者的认同。对于史玉柱来说，“巨人”是一种情结，伴随着他历经风雨、一路成长。

启示录

在史玉柱的身上一直有一股当仁不让的霸气和干大事业的雄心壮志，即使是巨人集团陷入困境之际，他也坚决不让集团被整体收购。做商业的“巨人”，一直是史玉柱的梦想，所以巨人的牌子决不能丢，也不能让别人控制。几年之后，巨人的牌子在史玉柱的坚持和努力下重新树立起来。

品牌代表着企业的形象，任何企业一旦在市场上形成品牌，便会使企业形象深入消费者心中，从而拥有一批固定的消费者，给企业带来稳定的利润来源。品牌也代表着一种文化和精神，就像史玉柱的“巨

人”，所代表的不仅仅是一个实力雄厚的集团，更是一种不屈不挠的精神。这种精神可以给员工带来自豪感，可以增强团队的凝聚力，并进而形成了企业的一种文化。

“巨人”的文化是与史玉柱的追求紧密地联系在一起，“不做东亚病夫，要做东方巨人”，这是史玉柱对自己下的豪言壮语，也是巨人集团孜孜以求的目标。靠着这种精神和文化，“巨人”在史玉柱的带领下快速地发展，并成功地在美国上市。巨人集团就像它的名字一样，在中国逐渐地崛起，成为商业上的真正巨人。

沉浮于市场洪流中的各个大小企业，都在竭尽全力地打造属于自己的品牌，不断提升自己的品牌在消费者心中的知名度和形象，因为在日益激烈的市场竞争当中只有品牌企业才可以生存得更好、生存的更久。巨人集团的精神也在深深感染着一些中小企业，这些企业在巨人的身上看到了他们的品牌之路。巨人集团以其强大的影响力正在逐渐成为中小企业的标杆。“打造出中国自己的优秀品牌”不只是巨人的梦想，也是中国中小企业共同的梦想。

Top 003 要干大事业

特区是干事业的地方，珠海能干大事业。

——1992年史玉柱在巨人公司由深圳迁址到珠海时所讲

关键提要

1992年，对于中国的经济发展来说意义非凡，这一年邓小平在南巡深圳、珠海等城市时发表重要讲话，也吹响了改革开放的号角。尤其是

邓小平在珠海视察时，提出重奖科技人才。史玉柱随即抓住这个机会，将巨人公司从深圳转移到珠海。1993年7月，“巨人集团”已经发展成仅次于“四通公司”的第二大民营高科技企业。这与史玉柱敏锐的市场嗅觉和高明的战略眼光是分不开的。

启示录

“巨人”几易其主业，从IT到房地产、从保健品到网络游戏，史玉柱在一次次的行业转换中寻觅商机，从未停息。

史玉柱依靠巨人汉卡起家之后，灵敏的商业触角开始试探其他行业，为了保证选择的是最有前途的行业，他特意请来一批创业专家论证，得出的结论是保健品行业在二十一世纪的发展将排在IT业前面。于是史玉柱倾其所有投入保健品领域，策划出了脑白金，这款产品使他的事业更上一层楼。之后，史玉柱又瞄准了火热的房地产行业，但是在这里，他栽了一个大跟头。随后，史玉柱又靠保健品再度崛起，接着进入IT里的网游业。现在史玉柱涉足的行业包括酒水、保健品、IT等多个领域。纵观史玉柱一路创业风云，我们看到一个积极主动寻求机遇的创业者典范。

机遇总是会垂青那些有准备的人，对于这样的创业者而言，即使面临绝境时也能寻觅出其中蕴藏的转机。史玉柱不仅仅在精神上从不言败，在商业嗅觉上也永远保持着敏锐性。巨人在迁址珠海后因资金问题而使巨人大厦项目搁浅，但史玉柱并没有就此沉沦下去，而是在江苏江阴又发现了一个巨大的商机——老人都希望子女给其送保健品。

借此，史玉柱把脑白金打造成子女送给父母的礼品，并依靠它重新崛起。随后，他的眼光又瞄准了方兴未艾的网游市场，此时网游市场只有盛大一枝独秀。史玉柱相信网游将充满着巨大的市场前景。2001年，史玉柱在上海注册巨人公司后，利用公司的多方面优势开始进军游戏领域。巨人公司开发的第一款游戏《征途》在史玉柱的一手打造下，又引

起了一股游戏热潮，而且史玉柱在游戏的营销模式上也开创了一个免费时代。时刻保持对商业判断的敏锐嗅觉，使史玉柱在关键时刻总能够抓住机遇干出一番事业，而对于那些三天打鱼两天晒网的人而言，成功将永远是彼岸花、水中月。

史玉柱的商业判断对于初次创业或者事业有待转型的人来说，都有重要启发，那就是要适时地抓住机遇，当机立断。不能因为一次判断的失误，就对自己的商业嗅觉失去信心，随时都要冷静分析客观情况，寻找到有利时机、把握机遇，化危为安。

Top 004 创新在不经意间产生

这样以玩家需求作为原动力来做，尽管没有把创新作为一个口号来提，但是做一段时间回过头来发现，我们有很多地方有创新，如果罗列的话，《征途》可以有上百项的创新。这是我对创新的理解，我觉得我们很多创新是在不经意间完成的。

——2007年8月14日史玉柱接受“IT世界网”采访时所说

关键提要

无论是史玉柱个人经历，还是巨人网络的营销策略，无不散发着创新和挑战的气息。史玉柱本有一份稳定的工作，而他却辞职下海，甚至还说出“下海不成功，我就跳海”的豪言壮语。与个人经历类似，巨人网络的营销策略也经常出其不意，挑战现有规则，开发《征途》伊始，史玉柱就打出“免费网游”的口号，颇受业内非议，但是事实证明，正是史玉柱对原有规则的挑战，奠定了他网游业领军人的地位。