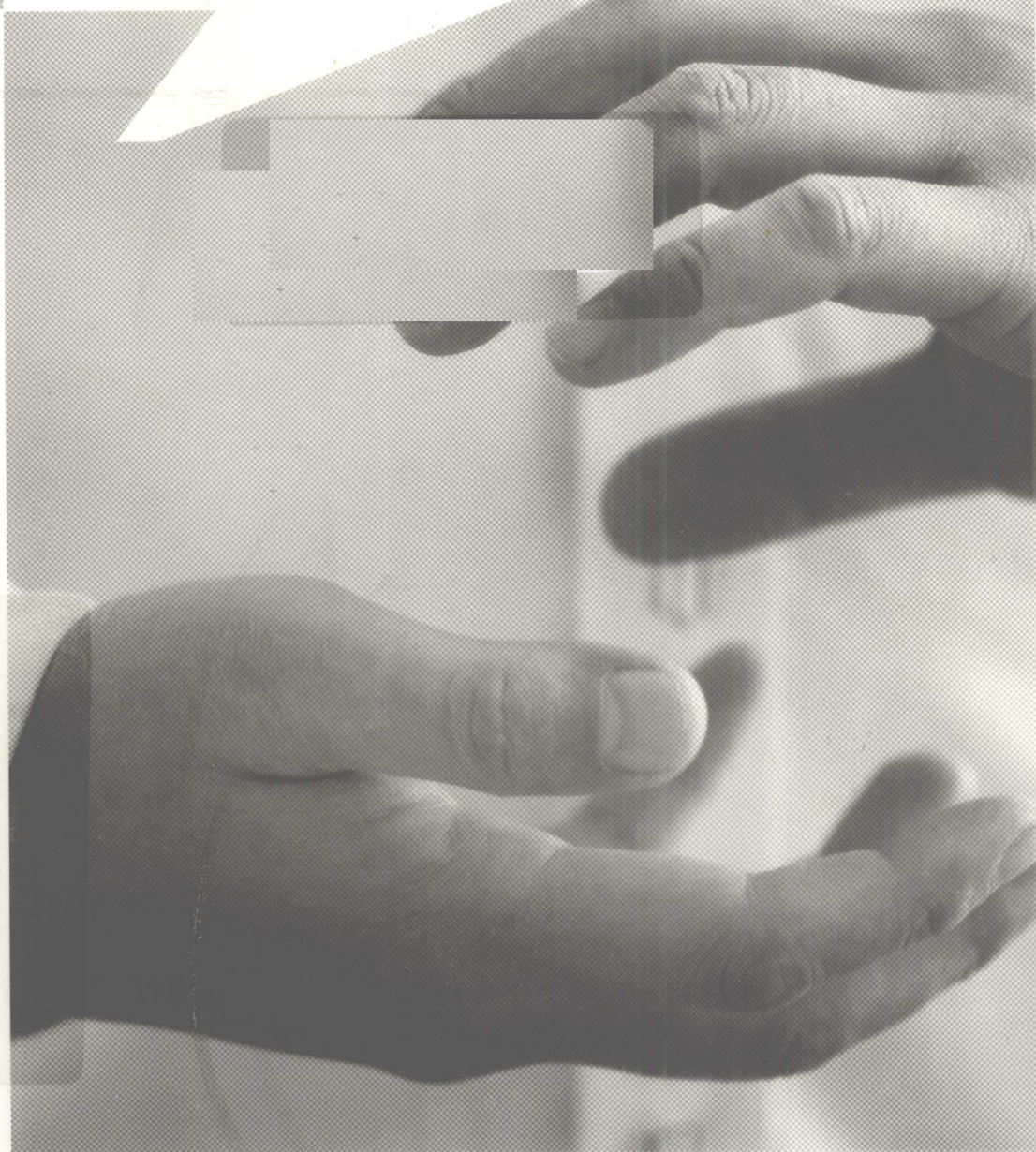


中国著名企业
管理日记系列



袁坤 编著
中国铁道出版社

史玉柱 巨人 管理日记



中国著名企业
管理日记系列



袁坤 编著

中国铁道出版社

史玉柱 巨人 管理日记

图书在版编目(CIP)数据

史玉柱巨人管理日记 / 袁坤编著. — 北京: 中国
铁道出版社, 2010. 6

(中国著名企业管理日记系列)

ISBN 978-7-113-11266-0

I. ①史… II. ①袁… 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(2010)第 081117 号

书 名: 史玉柱巨人管理日记
作 者: 袁 坤 编著

策划编辑: 王 菁
责任编辑: 范晓婷
封面设计: 视觉共振设计工作室
责任印制: 郭向伟

出版发行: 中国铁道出版社(100054, 北京市宣武区右安门西街 8 号)
网 址: <http://www.tdpress.com>
印 刷: 北京市兴顺印刷厂
版 次: 2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷
开 本: 700 mm×1 000 mm 1/16 印张: 20.5 字数: 304 千
印 数: 1~10 000 册
书 号: ISBN 978-7-113-11266-0
定 价: 39.80 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版的图书, 如有缺页、倒页、脱页者, 请与本社读者服务部联系调换。

电 话: 市电(010)51873170, 路电(021)73170(发行部)

打击盗版举报电话: 市电(010)63549504, 路电(021)73187

序言

每个人都有自己的梦想，每个人都希望自己能与成功握手。然而成功的道路从来都不平坦，在成功的路上，都是由苦难相伴而行的。若想成功，你必须付出比常人多出十倍的艰辛，要比常人有着十足的勇气。在通往成功的路途中，你不仅要有睿智的头脑，还要有好的管理手段。因为，一个企业的成功不是一个人的努力，而是一个团队的努力，一个人的力量是有限的，而一个团队的力量是无限的。只有这样，你才能与成功握手。

有句名言：“没有做不到的，只有想不到的。”只要能想到，就能做到，这就是创业者的出发点和成功的原因。创业者要把想到的变为现实，他们就会努力的去做。走上创业之路，就意味着他们选择了一条异常艰辛的道路，然而，这条道路上，会遇到各种各样的问题。在遇到管理方面的问题时，往往会因为没有丰富的管理知识和经验，从而使自己的团队裂痕突起，导致失败。

有“营销教父”之称的史玉柱，他的故事跌宕起伏：少年得志，以4 000元的资金白手起家，在6年内成为位居福布斯“中国大陆富豪排行榜”的第八位；然而在短短三年内，因为巨人大厦的倒塌，使自己成为了“中国首负”，负债2.5亿。在巨人大厦倒塌，讨债人蜂拥而至之时，史玉柱承诺：“欠老百姓的钱一定还。”正是这种“还债”的动力，使他东山再起，在短短10年时间内，他不仅偿还了所有债务，还迅速把财富聚集到数百亿，虽然很多人对于他的营销手法多有诟

病,但业界还是对他相当认同的。史玉柱的商海浮沉真可谓是精彩绝伦。

史玉柱,一代鬼马奇才。从巨人汉卡到巨人大厦、脑黄金,经历了脑白金到黄金搭档,从福布斯财富榜第八位,而后经历了“中国首负”到东山再起,他在商业界的经历可谓传奇。在中国,很少有企业家倒下了还能活过来。而史玉柱却是一个例外,因为他是一个营销天才,脑白金、黄金搭档、征途、巨人,这一个个响亮的名字都出自他的手。他还是一个管理奇才,在他不能给员工足够物质利益时,用他的真诚和坚定的理想,使员工信赖,团队不离不弃,从而缔造了一个庞大的、成功的团队。史玉柱再次东山再起的故事,突显出他“执著与毅力”的价值和魅力。

想要作为一个成功的管理人员和创业人士,除了睿智的头脑,还要有丰富的管理知识。有很多人疑惑,史玉柱这位出身于技术而又近乎偏执的“独裁者”,何以在“巨人”倒下之时,整个团队二十余人几乎都没有离开他,却追随他蛰伏了数年后东山再起?从最早的计算机产品到保健品,再到现在的网游,几乎是同一帮人马在策划运作。究竟是什么原因,使这批人才聚集在这个鬼才身边?

《史玉柱巨人管理日记》将会告诉广大读者答案。事业的跌宕起伏、世间的是非议论，唯有敢与苦难做伴的人，才能从跌倒的阴影中爬起来，从而迈向成功。

不定目标，缜密论证，步步推进，一咬到底。这是史玉柱在巨人大厦失败后，维系团队奋斗向上、保证企业向前发展的做法，正是这一做法，贯穿了《征途》两年多的发展轨迹。

最终凭的是功劳而不是苦劳。这是史玉柱力求每个员工明白，他对员工的考核标准，就是量化结果。或许正是因为以结果来论英雄，他才锻炼出一支强有力的队伍。

史玉柱在保证结果的同时，还保证管理人性化，他的管理思路是：“制度无情，人有情。老板是刀子嘴豆腐心，骂人归骂人，不会夹杂其他。并且，老板做错了也会自我检讨。”

或许你现在已经有了创业的想法，或许你已经走上了创业之路，或许你在管理上遇到了难题。如何让自己走向成功？如何让自己带领出一个强势的团队？不妨来看看《史玉柱巨人管理日记》，此书以史玉柱的创业史和精彩语录来展示一代鬼马奇才的管理手腕，为广大读者呈现一代枭雄的管理秘诀。

目 录

一月 January 创业人生:保持创业激情,专注做好事情▶1

永远不变的是改变	2	永远保持充沛的激情,才能让自己走向	
创业是一种冒险	3	成功	17
毅然辞职下海	3	作为创业者,什么声音都要能接纳	18
史玉柱的第一桶金	4	作为一个 CEO 不懂得营销,这个公司	
不要让创业机会从身边溜走	5	我觉得发展不起来	19
创业者一定要勤奋	6	一个背负着污点的人做不了大事	20
用知识撬动财富	7	把每件简单的事情做好,就是不	
激情是创业的精神核心	8	简单	20
把激情保持下去	9	不管任何事情,都要把小的地方做到	
创业路程很艰辛,也很残酷	10	最好	21
保持激情是创业者必需的	11	创业者脑子里面必须有现代企业是如何	
人在成功的时候,千万不能得意		运营的概念	22
忘形	11	一个强势的人必须受制约,这种人就一	
创业不能太理想化	12	定要靠制度	23
在创业之初,创业者必须具备极强的法律		在还不具备作为一个主导人物创业能	
概念	13	力时,你就需要历练自己	23
失败的教训往往比看书更管用	14	你还很年轻,阅历不够,就需要在摔打的	
应该给自己定的目标稍微再高一点	14	过程中不断提高自己	24
保持创造力,你的项目就能成功	15	专心做自己喜欢的事,不喜欢的事就不	
要想成功,就要不顾一切	16	要做	25
要想实现既定目标,就要勇于付出、不怕		不管做任何项目都要专心,才能把项目	
困难	17	做好	26

二月 February “巨人”诞生:敢于面对失败,勇做中国的 IBM▶27

巨人公司诞生了	28	巨人公司推出多种产品	31
珠海政府送来“厚礼”	28	巨人公司走向辉煌	32
巨人的“家文化”	29	楼滨龙的昙花一现	33
大胆的豪赌	30	力推“精神领袖”计划	34
巨人大厦设计方案出台	31	人员危机	35

回天乏术,拯救行动失败·····	36	巨人惹风波,娃哈哈状告巨人·····	44
IT 行业的发展受阻·····	36	风声鹤唳,后院起火·····	45
巨人大厦动工·····	37	火山爆发,墙倒且众人推·····	46
二次创业,脑黄金·····	38	“巨人”神秘归来·····	47
“百亿计划”和“三级火箭”·····	39	东山再起,“脑白金”问世·····	48
脑黄金在学生市场宣传·····	40	江阴调查,开局不凡·····	48
负面广告袭来·····	41	脑白金遍地生金·····	49
“三大战役”失利·····	42	史玉柱和他的“四个火枪手”·····	50
“巨不肥”之战·····	43	再战黄金搭档·····	51

三月 March 战略策划:执行决定成败,重点抓好细节▶53

战略决定高度,执行决定成败·····	54	赚大钱还是赚小钱,取决于你的 战略·····	66
走精品战略,是行业的出路·····	54	民营企业的 13 种“死法”·····	67
定准战略,关键在于执行力·····	55	找出关键的细节·····	68
企业没做起来,实际是执行力出了 问题·····	56	看不准的时候,我就自己先花钱 培育·····	69
发展战略要清楚·····	57	现在是拼战略、拼人才的时候·····	70
在战略上研究怎么能做大·····	58	在战略上要有别于其他公司,才能有所 突破·····	70
产品生命周期可以通过你的努力和思索 来解决·····	58	选中一个方向主攻,让这点成为你的 核心竞争力·····	71
产品战略不能全面出击,选一两个拳头 产品作为你的主攻·····	59	做什么东西最好有个试点,而且需要 自己亲自去做一做·····	72
要制定一个从小企业向中企业过渡的 战略·····	60	药品、保健品这类产品有三个成功的 因素,少一个都不行·····	73
你要把核心竞争力发扬光大·····	61	一个企业应该从小开始做事就要规范, 哪怕影响了发展速度·····	74
企业的根本问题就是要把规模做大·····	62	在实际操作过程中及时调整决策·····	74
不要看塔尖,二三线市场比一类市场 更大·····	62	加强核心竞争能力之后,在标准化方面 继续努力·····	75
在方案没有出来前千万别盲动·····	63	创造领先品牌是公司生存的根本·····	76
就算战略方向对了,取得成功还需要心 血的浇灌·····	64	企业管理无法触及的地方,可以用一些 企业文化去解决·····	77
先集中做成功一个,你离大的成功也就 不远了·····	65	只有细节才是王道·····	77
公司战略一旦定准之后,细节决定公司的 命运·····	66		

四月 April 商业模式:聚焦就是核心,模式越简单越好▶79

在商业模式没摸透前,不要盲目	空间	90
行动	家族公司比公众公司成功的难度	
商业模式,聚焦、聚焦、再聚焦	要大	90
让商业模式说话	做一个产品必须要做第一品牌	91
互联网是一个好的商业模式	经销商一定要信誉好	92
创造自己的商业模式	做保健品,手里有好产品是关键	93
商业模式搞对了,效益就会很快	不要为改变而改变	94
上来	业务模式越简单越好	94
网络经济和传统经济的区别	创意管理流程源于激发创造性	95
商业模式上你的核心竞争力在哪儿,	速战速决的经营模式	96
还得去认真找	准备脱一层皮,做成功一家店	97
流量问题有方案之后,在信用问题上	集中精力做出开门红	98
希望你有所突破	模式被用得越多,也就不是模式了	99
在产品战略和经营战略上,把自己的	在商业模式上要有别于其他公司,	
核心竞争力搞出来	才能有所突破	99
经常给大家灌输危机意识	没有差异就要制造出差异	100
模式好未必能成功	最好的模式往往是最简单的东西	101
看好的模式不一定是好模式	不要把未来想得太美好、太乐观	102
在法律限制的夹缝中找到自己的生存	坚持走自己的特色商业模式	103

五月 May 市场分析:做好市场调研,管理是严肃的爱▶105

找到自己的细分市场	脑白金的命名策略	112
抓住关键环节,重点抓好市场	有效挖掘潜在客户	113
调研	未来迈出去第一步的过程决定了你的	
我在我的公司只管一件事——市场	成功	113
调研	市场的空间和产品质量成正比	114
做全国市场,一定要先做一个试销	品牌建设要有长期规划	115
市场	跟准节拍,形成良性循环	116
试销市场快不得	把产品送到每一个用户身边	117
全国市场慢不得	只有华东赢了,才可以保证全国的	
引导消费者的想法	胜利	118
消费者是最好的老师	越高端的市场风险越小	118
做市场,就要做到因势利导	做市场,不要鼓吹自己多元化	119

先找出你的产品和其他产品的 差异.....	120	你要结合自己的实际情况,摸索出一套 投入产出比最好的方案.....	124
这个东西有没有用,在于人们信 不信.....	121	想办法让自己弥补竞争对手的 不足.....	124
骗消费者一年,有可能;骗消费者十年, 不可能.....	121	不要轻易进入红海市场.....	125
脑白金失去口碑赢得市场.....	122	创造自己的市场规则.....	126
企业冬天转型容易摔跤.....	123	史玉柱转战白酒市场.....	127
		隐形的反馈意见很重要.....	127
		遵守市场的游戏规则.....	128

六月^{June} 营销策略:农村包围城市,坚持广告轰炸▶131

新“农村包围城市”之路	132	长效俗法则.....	143
礼品市场第一品牌.....	133	第一法则.....	144
“礼品营销”,让脑白金迈向成功的 蓝海.....	133	公信力法则.....	145
地面推广是重中之重.....	134	口碑的杀伤力最大,成本也最低	146
做一套“傻瓜版”的营销手册	135	营销的诀窍在谈话中.....	147
营业员的素质培养.....	136	不能复制,公司就不能做大	147
集中资源,集中发力	137	广告的法律限制.....	148
倒做渠道.....	138	广告靠吸引比靠强迫更难.....	149
坚持广告轰炸.....	139	终端陈列.....	150
盲目的广告投入不一定能达到想要的 效果.....	140	市场督察.....	150
“我相信中国人的孝心”	140	价格要有一定的稳定性.....	151
不按常理出牌,创造自己的规则	141	一手交钱,一手交货	152
创造事件营销,让媒体自觉去报 道你.....	142	培养敏感的广告嗅觉.....	153
公关先行法则.....	143	成功源于自主研发.....	154
		政府的支持.....	155
		一个吃透人性的营销天才.....	156

七月^{July} 资金运营:企业重中之重,不求速度但求安全▶157

出售脑白金,登上融资新平台	158	投资能源,绝不放过任何一个投资 热点.....	161
从企业家转变为投资家.....	158	壳资源资本运营战略.....	162
年薪1元的CEO	160		

纽约上市,新巨人海外融资之行	163	持股	175
赢利的根本是人气	164	给员工高薪时成本最低	175
赚钱靠得是回头客	164	让员工持股	176
我要赚外挂和代练的钱	165	下面的公司可以考虑我控股,但母公司	
企业的目标就是追求赢利	166	一定得归我个人所有	177
追逐暴利行业	167	资源没有用足,必须把现有资源转化为	
永久免费,靠卖道具赚钱	168	利润	177
再收费进入细分市场	168	尽力做品牌,不要怕得罪现在的	
平衡的网游经济体系	169	OEM	178
网游不只是为融资	170	企业家最大挑战在于是否能抵挡	
有资产没现金是痛苦的	171	诱惑	179
上市是我痛苦的开始	171	最怕现金流出问题	180
追求变现,有机会就变现,没有机会就		产品处于导入期,是企业最难受的	
等机会变现	172	时候	181
投资要看共退出机制是否畅通	173	宁可错过 100 个机会,也不可投错一个	
每个人赚钱都是很辛苦的	174	项目。	182
在公司中小规模的时候,就要一个人		狠抓财务,向内部管理体制开刀	182

八月 August 团队建设:关注团队发展,增强凝聚力▶185

团队是我最大的财富	186	手册	194
好的团队胜于一切	186	一个团队里面,自扫门前雪的人是越少	
未来要靠一个团队	187	越好,最好没有	195
用心经营自己的团队	188	发挥团队的作用,不是做做样子表演给	
充分发挥团队的力量	188	人看	196
团队要保持稳定	189	你要和你的团队多谈心,多了解	
充分授权给员工高薪	190	情况	196
高层“不用空降部队”,只提拔内部系统		没有一个铁的纪律,就不能全国一	
培养的人	191	盘棋	197
团队核心成员提出辞职,不要挽留 ..	191	核心团队最好就是三个五个,不超过	
投资人第一关注的还是我们的		七个	198
团队	192	最关键的原因就是我对团队真诚	198
领导者要有人格魅力	193	利益安排好不一定安排股权	199
建立一个专家团队不是那么容		下放权力,别做企业的独裁者	200
易的	194	要脚踏实地的从小做起,团队重于个人	
早点建成你的团队,制定好最后		作用	201

管理必须无情.....	201	强化执行过程监督.....	205
在公司只有功劳,没有苦劳.....	202	在下班后,可以将员工当成伙伴,但上班	
现金与股票激励,我更赞同销售额提成		时员工就是员工.....	206
加年终奖的方式.....	203	要想在中国取得成功,增强凝聚力是你必	
团队要自己培养.....	204	须要迈过的一个坎儿.....	207
经过众叛亲离这一劫,团队才能真正成		史玉柱团队中的高手.....	208
熟起来.....	204		

九月 September 人才开发:重视人才培养,企业可百年不老▶211

21 世纪,人才最重要.....	212	对普通员工,首先考虑其利益,然后才是	
能胜任就是人才.....	212	社会价值.....	224
企业间的竞争归根到底就是人才		一个企业老总一定要以平等的眼光看待	
竞争.....	213	他的员工.....	225
把人才放在第一位.....	214	只要人才机制做好,就可以做到百年	
注重对人才的培养.....	215	老店.....	225
单独成立人力资源部门.....	215	员工的贡献体现在利益上,然后才是个	
老板要做的第一件事就是鼓励		人价值的自我实现.....	226
员工.....	216	你是一个典型的科技人才,但是你光有研	
培训好一线人员.....	217	发是不行的.....	227
要尊重人才.....	218	让 B 级人做 A 级事.....	227
要爱惜人才.....	218	又红又专,保持传统用人.....	228
适时地调整优秀人才的岗位和		果断出手,人才必争.....	229
职位.....	219	挖人有理.....	230
鼓励内部员工创业.....	220	防止人才流失的杀手铜.....	231
不轻易向任何人承诺.....	221	用人也要疑.....	231
人才就是最大的财富.....	221	领导不是独裁.....	232
一个人的能力跟学历有关系,但关系		发挥人才的长处.....	233
不是特别大.....	222	容人之过,才能用人之才.....	234
员工没有对老板效忠的义务.....	223		

十月 October 诚信准则:企业经营之本,坚持方成大事▶235

巨人在别人的骂声中倒下了·····	236	说到做到,严己宽人·····	248
“卧薪尝胆”三年之久·····	236	管用还是“红宝书”·····	249
收购巨人大厦楼花·····	237	诚信的关键在于“义”与“利”·····	250
遵守诚信的原则·····	238	赏罚分明是为了取信于员工·····	250
谢谢你们·····	239	全员加薪的决策·····	251
还钱的新闻不是策划·····	239	巨人管理的标准·····	252
“还钱风波”的媒体效应·····	240	企业家要具备正直、公正的品质·····	252
诚信是经营之本·····	241	不要计较一时得失·····	253
言而有信,说一句算一句·····	242	建立信用担保体系·····	254
欺人也是骗自己·····	243	诚信缺失害人更害己·····	254
财富没有良心,人要有良心·····	243	诚信也要讲技巧·····	255
敢于承担责任·····	244	重视商业信用的作用·····	256
只要执著,诚信就有可能成功·····	245	重要的是实事求是·····	257
为了跟着我,他与老婆离婚了·····	246	成功不是靠忽悠·····	258
脑白金的“滋补”·····	246	史玉柱简单的哲学理念·····	259
还债是在进行信誉投资·····	247		

十一月 November 踏上征途:找寻梦想,网游是最终归宿▶261

IT 情节才是真实的初衷·····	262	史玉柱,网游的搅局者·····	273
成为“骨灰级”玩家·····	262	《征途》广告惊现央视·····	273
细心考察,迅速介入·····	263	使用美女计,让男玩家买单·····	274
史玉柱率脑白金,杀向网络游戏·····	264	免费与收费双向并行·····	275
《征途》亏了,就当账上少了2个亿·····	265	怀旧版,找回玩家最初的记忆·····	276
玩家的骂声是割舍不去的爱·····	266	征途与盛大结下深厚渊源·····	277
做《征途》是为了满足玩家需要·····	267	巨人腾讯网游“联姻”·····	277
做2D游戏终结者·····	268	《征途》海外成功上市·····	279
网游只有社区化才能生存·····	269	有史以来最烧钱的装备系统·····	279
打破“三驾马车”的神话·····	270	研发最适合中国玩家的游戏·····	280
“大而全”是《征途》最大的特色·····	271	网游也需要创新·····	281
地面推广,建立庞大网络·····	272	史玉柱眼中的网游·····	282

养 100 个人陪 1 个人玩	283	成本高了,不一定会影响企业的	
大打温情牌,《征途》现金回购老		发展	287
账号	284	巨人屹立资本市场仍是漫漫	
大打健康牌,推绿色潮流	285	“征途”	288
巨人网络的梦想在飞翔	286		

十二月 December 成败心得:著名失败者,走向成功巅峰▶289

失败是因为太顺	290	找准你的消费者才能赢利	305
教训能够让人成熟得更快	291	以个人魅力取胜的领导人	306
盲目多元化必败	291	我最大的品质是坚强	306
品牌不能乱延伸	292	失败了,只要精神还在,完全可以再爬	
宏伟目标是非常可怕的	293	起来	307
安全才是第一位的	294	你要不站起来,就伤害了我们这代人的	
生意要做熟不做生	295	感情	308
做任何的项目都要有失败的打算	296	看到国旗感到更要玩命干	309
要有精细敏锐的眼光	296	对社会贡献最大的就是创造利润,	
不要被媒体搞休克了	297	纳税	309
一个企业家的最大魅力就是个性		学习法律,遵纪守法	310
偏执	298	不追求快速增长	311
必须树立强烈的危机意识	299	不是“合格的企业家”,也不是“合格的	
不定目标,却一咬到底	300	投资家”	312
工作就是娱乐	301	人在成功的时候,不能得意忘形	312
生命的终极体验	302	平时不需要魄力,但一旦出现巨大商机	
一个著名失败者的顿悟	303	时要把握	313
史玉柱的地头力	303	不断创新,不断变革	314
成功时作的报告,大部分是虚的	304		

一月 January 保持创业激情， 创业人生：专注做好事情

史玉柱说：“创业，精神的东西是核心问题。”对于初创业者来说，激情是创业者必不可少的精神支柱。但是，仅仅有激情是不够的，更重要的是保持激情。一个人不论从事任何行业，都要保持创业时的激情，而且要专注做好每一件事。

人生就是魔方,是色彩斑斓还是黯淡无光,全靠自己的一双手。

——史玉柱语录

★ 史氏管理解析

当一条路走不通时,一定要立即选择另一条道。史玉柱的人生经历为我们证实了这一点。

1980年,史玉柱以全县最高分考上了浙江大学数学系。他之所以选择浙江大学,是因为一个叫陈景润的人。当时,中国著名的数学家陈景润在浙江大学授过课。

那个时候,史玉柱最大的理想就是成为陈景润第二。然而,在大学刚上完一个学期,史玉柱就放弃了这个理想。

这是为什么呢?原来,一方面,他认为数学其实是非常难的。另一方面,他并不比周围的同学聪明,他发现周围很多同学都是上清华、北大的料,但都选择了浙江大学。按照史玉柱自己的话说,他是“硬着头皮读完了数学”。1984年毕业,史玉柱被分配到了安徽省统计局农村抽样调查队,后来由于表现突出被保送到深圳大学进修研究生。

重返大学校园的史玉柱勤工俭学,看到很多国外书籍和港台关于经济方面的书,他开始相信中国将来一定会走市场经济的道路。在深圳大学一场场的讲座中,1988年,史玉柱听到了四通总经理万润南的精彩演讲。

这次讲座对史玉柱的触动非常大。万润南谈论四通如何创办,他演讲的主题是《泥饭碗比铁饭碗更保险》,言外之意是,四通这个泥饭碗可以变成金饭碗。从那时起,史玉柱萌发了创业的念头。

★ 商道传经 · 面对这个生机与危机同在的时代,要学会在适当的情况下灵活变通。学会了变通,你就能在事业上胜人一筹。

1月2日 · · 创业是一种冒险

别看我在跟同伴拼力量时显得软弱,在另一方面我可是出奇的胆大,同学们都叫我‘史大胆’。大概小时候的这种意识,对我后来的冒险精神和创业精神有一定影响。

——史玉柱语录

★ 史氏管理解析

史玉柱身上有着巨大的冒险精神。他从小敢想敢做,因此别人都称呼他为“史大胆”。他从小就聪明好学,迷恋于诸如《十万个为什么》的书籍,他甚至照着书上所说的“一硝二硫三木炭”的方法,自己配置土炸药,检验“自造炸药”的威力。他在一个月黑风高的夜晚悄悄把炸药埋在路边,这时“疯狂”的史玉柱完全不知道炸药爆炸可能造成的严重后果。

在上大学期间,有一次和同学打赌,史玉柱竟然把一瓶湖南产的辣椒酱全都灌进了自己的肚子里。当他赢得胜利的时候,已经被辣得无法开口说话。

史玉柱敢于冒险,他也把这种冒险精神融入到了自己以后的创业过程中,这一点是很令人敬佩的。

★ 商道传经·要创一番大事业,就必须有冒险的精神,敢去想别人不敢想的,做别人不敢做的。如果一味地谨小慎微、不敢冒险,成功只能属于别人。

1月3日 · · 毅然辞职下海

最初的创业在深圳开始,那时的感觉特别好,从很低的起点一步步往上爬,是最快乐的时候。

——史玉柱语录