

一胜九败⁴

史玉柱的挫败哲学与苦难商经

彭征◎著



中华工商联合出版社

彭征◎著

一胜九败⁴

史玉柱的挫败哲学与苦难商经



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

一胜九败4: 史玉柱的挫败哲学与苦难商经 / 彭征
著. —北京: 中华工商联合出版社, 2011

ISBN 978-7-5158-0112-4

I. ①一… II. ①彭… 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 242279 号

一胜九败4: 史玉柱的挫败哲学与苦难商经

作 者: 彭 征

出 品 人: 成与华 李 军

选题策划: 杨水秀

责任编辑: 卢 俊 廖雯雯

特约编辑: 闫 勤

营销企划: 李 莹 万春生 韩博华 效慧辉

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红 潘代兵

出 版: 中华工商联合出版社有限责任公司

发 行: 中华工商联合出版社有限责任公司 北京日知图书有限公司

印 刷: 北京正合鼎业印刷技术有限公司

版 次: 2012年2月第1版

印 次: 2012年2月第1次印刷

开 本: 700mm×900mm 1/16

字 数: 180千字

印 张: 14.5

书 号: ISBN 978-7-5158-0112-4

定 价: 29.90 元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813 010-82632146

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座19-20层, 100044

http: //www.chgslcbs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gszbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量
问题, 请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

经历过大起大落的人生，才会懂得物质财富并不是人生追求的唯一目标。在这一点上，史玉柱有发言权。

2011年5月，史玉柱在爱佑华夏慈善拍卖会用160万元拍下了一块手表，不仅全部善款用于救助贫困家庭的心脏病患儿，他还马上又把到手的手表再次捐了出去，来了个二次拍卖；之后不久，史玉柱又捐赠300万元善款来帮助青藏地区的贫困儿童，并在微博上抽出了15个粉丝一起去西藏做公益，让粉丝们兴奋不已。

在某些方面，史玉柱真的有一些像巴菲特。2010年3月15日开始，“史玉柱三小时时间”在优米网拍卖，拍卖项目持续三个月，6月15日一锤定音，中国最贵的3小时聊天价格出炉了，中标者出价是2001221元。

与史玉柱交流三个小时，竟有人给出如此天价，不能不说史玉柱的影响力令人震惊，而其影响力来源于何处？毫无疑问，是其传奇的经历和非凡的成就。

史玉柱有很多角色，他是人们眼里的创业标本、曾经的“首富”、著名的

东山再起者、疯狂的赌徒、金牌营销大师、成熟的投资家、网游商人……同样，史玉柱也是一个符号化的人物，红白两色的着装、一直使用的“巨人”公司名称、十几年未变的脑白金广告词都将他的形象深刻地勾画了出来。

曾经，用四年时间，史玉柱让巨人集团成为中国第二大民营高科技企业，在福布斯“大陆富豪排行榜”上，他的名字曾排在第8位。

用三年时间，他创造了保健品世界里的神话，将脑白金打造成无人不晓，哪里送礼就在哪里出现的传奇产品。

也是用了三年时间，巨人网络海外上市，穿着白色运动装的史玉柱在纽交所如愿以偿地敲响了上市的钟声。

史玉柱的早期成功，除了其个人努力外，也得益于当时中国经济环境的变化，全国日益发展的市场需求，邓小平南巡后中国开放的风气，无不助推了史玉柱事业的发展。不过，“巨人”的成功虽然借助了经济环境带来的便利，但他随后的失败也与环境密切相关。在那个环境宽松的时代，很多人在胜利面前头脑不能保持清醒，产生“天马行空，我行我素”的冲动作风，史玉柱就是其中之一。他在领航“巨人”这支巨舰时，头脑过于发热，以至于企业和自己被改革的巨浪吞噬。

经历了巨大的失败，史玉柱躲进了阿拉善沙漠，冷静地思考自己失败的原因，做深刻的检讨。他逐渐稳重起来，成为真正的、成熟的企业管理者。也正因为如此，他成为少见的成功的东山再起者，让人们看到一个新的“巨人”和一个又一个商业神话。

有一种现象也值得我们关注，那就是史玉柱得到的盛赞和受到的质疑总是一起升级，不得不说他是个颇受争议的人物。

史玉柱最早受到质疑是在其成为全国“首富”之后的东山再起阶段，之后批驳声不绝于耳，有人说他卖保健品营销手段恶俗；有人说他的网游是“灰色行业”，指责其“毒害青少年”；有人说他涉嫌虚假宣传，以免费为借口诱惑玩家投入，以骗取利润；还有人说黄金酒功能不明确。

然而，颇受争议的他也不乏英雄之举，曾令很多人感动。第一次破产时他就说过：“老百姓的钱我一定要还”；东山再起后，他从上海健特公司借1.1亿元用来还债。凭借诚信商人的形象，史玉柱成为大江南北曝光率最高的商人之一，成功当选中央电视台评出的“2001年央视十大风云人物”。央视给他的颁奖词中说“他完成了对企业家精神的定义：执著、诚信、勇于承担责任。”

几经坎坷的史玉柱能让事业突飞猛进，不能不说和他身上可贵的创业精神有关，他始终有着不惧失败、执著坚强、勇往直前的精神，这些精神也正是他带给创业者的最大财富。

有的人会把自己不能实现梦想归因于环境的不公，而实际上在相同情况下总有一些出色的人实现自己的理想，正是因为他们身上有着那些执著、不服输的精神。那些宝贵的精神是告别平庸，取得成功的必要条件。

无论如何，史玉柱都是中国乃至世界成功与失败的一个典型标本，他的成功经验中有值得我们借鉴的地方；他的失败经历里，有让我们避开陷阱的教训；他所引发的争议中，也有值得我们警惕的因素。

本书不仅让人们熟悉史玉柱的创业史和成败经历，更让人们从他的身上找到对自己有价值的东西，从而能在追求成功的路上或者在前进的迷茫时刻更加从容沉稳、游刃有余。

为了让大家看到一个全面、真实的史玉柱，在本书的写作过程中，笔者收集了关于史玉柱经历的大量资料，包括以前我们出版过的相关图书。同时本书用生动活泼的语言演绎了很多人物之间的对话，将事件的原貌生动地展现在读者面前，这也是本书区别于其他史玉柱相关图书的一大特点。

在写作本书的过程中，笔者还参阅了《中国企业家》杂志、《财富探索》杂志、吴晓波先生的《大败局》、成杰先生的《史玉柱传奇》等书刊，在此对这些杂志编辑和各位作家表示感谢！同时，我还要感谢为我们提供大量资料的朋友张艺琼、叶俊海，以及几次阅读书稿，提出宝贵意见的朱仰晴、张庭职、宋欣荟，他们都曾为本书的写作付出了很多精力。还要感谢中华工商联合出版社的编辑，他们为本书编校付出了很多心血，有他们的努力，本书才得以面世，真诚地感谢他们！

作者

2011年12月于北京昆玉河畔

序言 沉浮史玉柱的苦乐人生 / 1

第1章 商业怪才史玉柱：天地逍遥一散仙

他曾是千万年轻人学习的创业楷模，却因为巨人大厦的“倒塌”而成为全国“首负”，卧薪尝胆后又东山再起，成为了如今的保健巨鳄、网游新锐和投资大亨。充满传奇色彩的史玉柱，经常成为人们关注的焦点。最近的他，成了微博上的“老顽童”，经常爆料一些好玩的事情，忽悠柳传志剃了个光头，和柳传志比赛掰手腕，和刘永好、马云、冯仑等在重庆举办一个集体追悼会等，企业家聚光灯背后的苦乐人生在他身上尽显无遗……

游走在大胜和大败之间的“老男孩” 003

争议英雄 007

百炼成钢：多面“柱”体和他的“史式哲学” 009

第2章

『赌徒』前传：沉迷钻研的『史大胆』

他永远忘不掉在安徽怀远县城度过的童年和少年，一本《十万个为什么》为他打开了一个五色斑斓的世界，他按照书上“一硝、二磺、三木炭”的配方自己调制了土炸药，一声爆炸震怒了父母，他从此被冠以一个威风凛凛的外号：“史大胆！”

痴迷成就天才 021

霸气外露的学生年代 027

一台电脑引发的巨变 031

第3章

雄关漫道：每一次从零开始

从1989年辞职下海，到1992年成为《福布斯》大陆富豪第8位，史玉柱和他的巨人逐渐羽翼丰满，成长为仅次于四通的全中国第二大民办高科技企业。史玉柱发家史无疑是妙趣横生的，而其背后又有多少鲜为人知的故事？

游击战打下的第一桶金 039

创业之初的风波 044

八千里路云和月 047

“金”牌营销大师 056

第4章

亢极之悔的『巨人』

1992年，不管是史玉柱、巨人公司的员工，还是整个社会，都把巨人看作一个高技术含量的科技企业，人们丝毫不怀疑这家神奇的公司有能力成为“中国的IBM”。但商场如战场，如果一味地贪大、冒进，不注意夯实基础、稳住阵脚，一定会盛极而衰，走向灭亡。从1993年开始，巨人开始走下坡路，面临着一个无底黑洞……

福兮祸所伏 067

内忧外患 074

巨人之殇 081

第5章

重新启程：这一次只能从负数开始

1997年4月下旬，史玉柱在珠海巨人公司总部大楼主持了最后一次全体员工会议，并为这些忠贞不渝的员工准备了很简朴的聚餐。席间，史玉柱悲壮地说：“你们都是我的好兄弟、好部下，巨人公司垮了，这不是你们的错！是我的决策失误！但我请诸位相信，只要挺直了脊梁，我们的巨人就还会站起来的！”

待从头，收拾旧山河 099

今年过节不收礼，收礼只收脑白金 108

得胜心经 116

2002年，史玉柱一纸公告宣布以1.46亿进行脑白金商标转让，就在人们质疑这左右手的交易是否是资金危机背后的套现行为时，2003年10月，史玉柱又一纸公告宣布不卖了。就在脑白金风波不断的时候，史玉柱竟魔法般地把第一次失败时欠老百姓的钱还上了。

- 身临险境 132
- 卖掉脑白金 136
- 侠者仁心 142

史玉柱早就觊觎药品市场，机会终于来了，他开辟了维生素产品黄金搭档，产品成为其继脑白金之后的“新孩子”。史玉柱梦想将其做成中国的维生素，取得和美国市场一样的销售成绩。不过高调的黄金搭档广告还是被禁播了，其大而全的产品组合也没有讨得好处，史玉柱的中国维生素之梦破灭。

- 新品闪亮登场 153
- 快速走红全国市场 157
- 梦碎时刻 163

2004年底，“征途网络科技有限公司”在上海注册成立。史玉柱投入2亿元人民币用于《征途》游戏的开发和推广，他打造赚富人钱的贵族游戏，让穷人免费玩，成为游戏业界一个新颖的创意，成为2D游戏的终结者……

- 看上网游 171
- 摔出2亿元 176
- 完上市宏愿 189

史玉柱进入游戏行业后，不断将目光投向四方，寻找新的创意，很快他就看到了“保健酒”这块市场。巨人投资公司找到了最好的合作伙伴五粮液，担任黄金酒的全球总经销，隆重推出“黄金牌”万圣酒——“黄金酒”。他放言“黄金酒”将在三个月内为其赚回10个亿。同时，他又相继推出新游戏《万王之王3》与《仙途》……

黄金酒横空出世 203

巨人网络如日中天 210

行走在路上 215

参考文献 / 221



商业怪才史玉柱：天地逍遥一散仙

第1章



古人云，五十而知天命。再过不久，史玉柱就将年满五十，当是笑看云淡风轻、深谙道法自然的年龄。而他此前的经历几乎囊括了中国所有商业话题：有过意气风发的白手起家经历，也有过令人望而生畏的溃败；有过失意后的东山再起，当然还有从未停歇、数量相当的赞扬和指责。

游走在大胜和大败之间的“老男孩”

当史玉柱是小男孩的时候，随父亲两次见识过上海的繁华，基本印象是“太大了”。印象最深的是南京路上24层的国际饭店和外滩，与他淳朴的家乡比起来恍如两个世界。但直到现在，走在最繁华的南京路上，史玉柱依然觉得他离上海很遥远。也许，他只是忘不了故乡，也忘不了那让他欢喜让他忧的深圳和珠海。

在深圳，他依靠巨人汉卡白手起家；在珠海，他迈出了进军保健品行业的第一步，也兴建了差点把他逼上绝路的巨人大厦。

这里面最为人津津乐道的，还是他那传奇般的从“首富”到“首负”的传奇经历，以及东山再起之后的“咸鱼大翻身”。那段时间里，有从人生顶峰的重重摔落，有一时冲动引发的荒谬之举，有生死一线的意外和顿悟，有忠心耿耿的部属相随，更多的，还是史玉柱不屈不挠的奋斗。

经历过大起大落，现在的史玉柱更像是一名“老顽童”。2011年，史玉柱最为高兴的事情是他成为了一个微博红人。实际上他早在2009年年底就开通了微博，现在是越玩越欢，不仅自己在微博上玩得兴趣盎然，彻底颠覆了他此前的严肃和刻板，还忙坏了他的宣传团队。“史玉柱小酋长”，这个称谓怎么看也不像当年那个为了工作把自己关在房间里半年，仅靠方便面度日的人。

在微博上，有巨人集团的光荣业绩，有他对国计民生的嬉笑怒骂，当然，比重最大的，还是他的爱犬“奥巴马”和他钟爱的旅游。有一天他在微博上说，如果《征途2》运营良好他就辞去巨人CEO职务；第二天又说，自己乱说话被巨人总裁刘伟批评。他甚至用“90后”词汇向粉丝们“撒娇”，副总裁纪学锋否决了他的建议会让他“受不鸟滴”，动不动便喊着要放爱犬“奥巴马”去咬纪学锋、沈国军这些“坏蛋”。起初巨人的宣传部门会请他删除一些不合时宜的发言，后来不得不撒手，因为“实在管不了”。

他依旧会做一些“不着调”的事。比如在西藏无人区追狼，貌似疯狂但背后隐藏着那些被克里希那木提等灵性导师称为“大爱”的东西——因为他之前看到一只被狼咬死的藏野驴，太可怜。

史玉柱对自己的光头造型十分满意，他说：剃光头的感觉真

的很爽。头发没啥功能，只会藏污纳垢；再说，发型是留给别人看的，是替别人保管和打理的。留发者，死要面子活受罪者；剃光头，不图面子图舒服。以此为由，他成功地忽悠柳传志也剃了光头，然后再用咆哮体“崇拜”自己的同时还不忘调侃柳传志，俨然是一个可爱的老男孩。在参观列宁的会议室时，他自封评委，点评那些模仿领袖的朋友们。在阿里巴巴的支付宝纠纷中，他为好友马云打抱不平，大骂那些卖国“砖家”，力挺马云的契约精神。他和刘永好、马云、冯仑、茅永红、郑跃文、张征宇，在重庆研究决定：举办一个集体追悼会，每人给自己致悼词。结束过去，开始未来。每活一天就净赚24小时，珍惜每一天，充实每一天，快乐每一天。

快乐得像“老顽童”的史玉柱，心底却永远不会忘记那段处于人生最低谷的艰难岁月。

史玉柱曾自嘲地说，自己是一个著名的失败者。起初，史玉柱觉得自己当初败得冤枉：应收款远多于欠款，而且自己已经有所察觉并开始着手解决，只是外界有太多因素干扰。但渐渐地，史玉柱变得踏实，开始反省自己，潜心励志，隐姓埋名退居幕后。一般性事务应酬，由其他人出面打点；他身先士卒，带上一两个人十天半个月地在各地奔波，亲自做市场调查。

1999年3月，他在上海注册成立了一家新的公司——上海健特生物制品有限责任公司。当年，新公司的主营产品“脑白金”销售额就达到2.3亿元；2000年公司的销售额突破10个亿，上缴税收近1.5亿元。经过近4年的卧薪尝胆，曾经跌倒了的“巨人”终于又站起来了。

2007年11月1日，对于史玉柱来说，是一个难忘的日子，就

在这天他重新站在IT巅峰的梦想得以实现。当天晚上，巨人网络成功在美国纽约证券交易所挂牌上市，市值高达42亿美元，成为中国最大的网游公司，也成为在美国发行规模最大的中国民营企业。

“能够再次成功，最大的功劳是当年的那段失败经历。”他在接受《华夏时报》记者采访时表示，“我非常认同一个真理，失败是成功之母”。失败之后会有两个结果：一个是精神上被彻底打垮，一蹶不振；另外一个失败了，但是，顽强的精神还在，只要精神还在，完全可以再爬起来。史玉柱对《华夏时报》记者称，他属于后者。

这如同好莱坞史诗大片般的人生经历，无处不透出史玉柱身上最可贵的品格，坚韧、执著和责任。好钢是千锤百炼出来的，这句话用在史玉柱身上再合适不过。

现在，大部分的生意史玉柱已经放手他人处理，如同放风筝，他只牢牢牵住那根线。保健品业务2002年便已成型，由原有团队管理，基本上每年他只参加一次年会；巨人网络的日常事务交给总裁刘伟，研发由副总裁纪学锋全面负责，而他的任务就是测试游戏；只有上规模的投资他才亲自过问。

很多人都看得出来，一些变化正在史玉柱的身上发生，但有些东西自始至终都没有改变。专注，是他成功的秘诀。“别人没成功，因为没我专注”，史玉柱经常这么说，事实也在证明着他的话，至少没有一家网游公司的CEO像他那样沉迷过游戏，用那么多的时间来体验游戏，甚至客串游戏的客服。

年近五旬的史玉柱开始过上返老还童的生活，至于未来，他笑称：等找到了老婆就带着“奥巴马”退休。