

超级CEO 成功哲学课

赵宝海 / 编著

CHAOJI CEO CHENGGONG ZHIXUE KE
SHI YUZHU



四川人民出版社

谨以此书献给像史玉柱一样怀有梦想并执着追求的创业者

超级CEO 成功哲学课

赵宝海 / 编著

CHAOJI CEO CHENGGONG ZHIXUE KE
SHI YUZHU

史玉柱



四川人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

超级 CEO 成功哲学课. 史玉柱/赵宝海编著. —成都:
四川人民出版社, 2014. 8

(商界传奇)

ISBN 978-7-220-09160-5

I. ①超… II. ①赵… III. ①史玉柱—生平事迹
IV. ①K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 044104 号

CHAOJI CEO CHENGGONG ZHEXUEKE SHIYUZHU

超级 CEO 成功哲学课 史玉柱

赵宝海 编著

责任编辑

陈小梅

封面设计

墨创文化

内文设计

戴雨虹

责任校对

袁晓红

责任印制

李 剑

出版发行

四川人民出版社 (成都槐树街 2 号)

网 址

<http://www.scpph.com>

E-mail

sichuanrmcbs@sina.com

新浪微博

@四川人民出版社官博

发行部业务电话

(028) 86259457 86259453

防盗版举报电话

(028) 86259457

照 排

四川胜翔数码印务设计有限公司

印 刷

四川机投印务有限公司

成品尺寸

170mm×240mm

印 张

14.75

字 数

200 千字

版 次

2014 年 8 月第 1 版

印 次

2014 年 8 月第 1 次

书 号

ISBN 978-7-220-09160-5

定 价

32 元

■ 版权所有·侵权必究

本书若出现印装质量问题, 请与我社发行部联系调换
电话: (028) 86259453

前言

在中国的商界中，史玉柱无疑是最具传奇色彩的企业家之一。从统计局的“电脑天才”到离职下海的有志青年，再到身价千万的富豪，又到负债上亿元的“负翁”，直至今天成为上百亿元身家的企业家，史玉柱所经历过的一切是常人难以想象的，我们不妨对他进行一个细致的了解。

史玉柱是安徽怀远人，1980年以全县第一的成绩考入浙江大学，毕业后分配到安徽省统计局工作。在他24岁那年，由于在单位的突出表现，他被当作重点培养对象送到深圳大学深造。1989年年初，史玉柱研究生毕业后回到安徽。之后决定辞职经商，便带着借来的4000元回到深圳。

史玉柱创业之初可谓一帆风顺，仅用了三个月的时间，就赚到了100万元，第二年净赚超过3000万元。但到了1997年，因为经营不善，他欠下了上亿元的债务，从一个富翁变成“负翁”，因为这件事他被媒体称为“中国最著名的失败者”。在最艰难的时刻，史玉柱连请客吃饭的钱都要精打细算，外出办事都要筹措路费！

但史玉柱并没有因此倒下，仅一年，他又依靠运作“脑白金”重新站立起来，并且将之前欠的债务还清。此后，他将自己旗下的保健品卖掉，2004年开始进军网游行业，并于2007年率领公司在美国纳斯达克成功上市，其身价飙升至500亿元人民币。史玉柱有着鲜明的个性，他用自己的独特行为，充分彰显了个人魅力。史玉柱无论成功或是失败，部下都愿意追随他，与他共进退。

从史玉柱的身上，我们可以看到勇于面对失败的勇气。史玉柱认为“失败是最大的财富”。他有今天的成就正是源于失败。

前言

“正是有过失败的经历，比一直深处顺境的人，在带领企业，在管理、产品、营销策略上，哪些能做，哪些不能做，自己更有体会。”他说。

史玉柱认为，若是做企业失败了，那么做人也是很难成功的。如今，他时刻保持着清醒的认识，一直都用当年的失败警醒着自己。他说：“现在好的消息来了也高兴不起来，因为依据经验，好消息后面往往会有不少坏消息，所以我觉得失败是非常有好处的。”

史玉柱之所以能够在经历失败之后东山再起，最主要的一个原因就是善于总结经验。史玉柱说：“当巨人一步一步成长起来的时候，我最喜欢看的就是有关成功的书；在巨人跌倒之后，我看的书大多都是有关失败的，希望可以从中找到再次站起来的力量。”

教训让史玉柱养成了一个很好的习惯，那就是无论做什么，他都会将产品消费者的心理研究透彻。他认为：“营销中并没有专家，不能迷信专家。如果说有专家，我觉得只有消费者才能称之为专家。”

对于史玉柱这个人的看法，大家都是褒贬不一的，有人崇拜他，亦有人批评他。他用失败换来的经验，让自己获得了更大的成功。他的创业经验值得人们学习，能给我们带来启迪和帮助。

目录

CONTENTS

超级CEO成功哲学课

史玉柱

Shiyuzhu

前言 /001

第一章

- ▶坚持梦想，执着才会有赢的机会 /001
- ◎坚持下去，你才会看见更美的天空 /003
- ◎执着≠固执，此路不通要拐弯 /005
- ◎迎难而上，必须先有目标 /008
- ◎目标一定要比期望高 /010
- ◎拥抱成功，不能没有持续不断的激情 /012
- ◎成为“东方巨人”，你也可以 /015
- ◎想要成功，偏执一些也无妨 /018

第二章

- ▶专注认真，你会看见成功的曙光 /021
- ◎集中注意力，做好一件事就足够 /023
- ◎做自己喜欢的会更专注 /026
- ◎抵挡住机会的诱惑，才能不断进步 /028
- ◎专注地研究消费者的心理 /031
- ◎因为专注，史玉柱成功了 /034

第三章

- ▶ 提升自己，成功不能只靠勇气 / 037
- ◎ 坚韧，是坚持不懈、努力前行的品质 / 039
- ◎ 唯有创新，才能站稳脚跟 / 042
- ◎ 勇于冒险，才有获得成功的可能 / 045
- ◎ 储备知识，就是在储备财富 / 048
- ◎ 灵活的头脑，是创业的必备条件 / 051
- ◎ 把握时机，抓住成功的“入场券” / 054
- ◎ 个人魅力的感染力，不要小视 / 057
- ◎ 信息灵通才能发现市场空白 / 059

第四章

- ▶ 站得高一些，才能看得远一些 / 063
- ◎ 放弃，想想就行了 / 065
- ◎ 先站稳了，再向高处攀登 / 067
- ◎ 你需要给自己找一顶“第一”的帽子 / 070
- ◎ 知己远不够，还要知彼 / 073
- ◎ 产品还在，企业就有翻身之日 / 075
- ◎ 产品的质量，比广告更有说服力 / 079

第五章

- ▶ 有容乃大，宽容管理凝聚力量 / 083
- ◎ 管理的根本，毫无情分可言 / 085
- ◎ 各种各样的意见，用宽广心怀去接纳 / 087
- ◎ 没有规矩，不成方圆 / 090
- ◎ 权力，把握起来要张弛有度 / 092
- ◎ 工作时是上下级，休息时是伙伴 / 095

- ◎不团结，不能称为一个团队 / 097

第六章

- ▶说一不二，成功需要严格的执行力 / 101
- ◎“空降兵”，使用应得当 / 103
- ◎只认功劳，不认苦劳 / 106
- ◎败因军事化，成也因军事化 / 109
- ◎抓住细节，才是王道 / 112
- ◎工资最高，成本最少，收益最多 / 115
- ◎刚刚起步，宏伟目标先放一放 / 118

第七章

- ▶谨小慎微，虽步步惊心却稳若磐石 / 121
- ◎乘风破浪，向熟悉的领域进发 / 123
- ◎稳固企业，从不轻易投资 / 126
- ◎最大的导向，永远是市场 / 129
- ◎市场变化多端，宁可错过不错投 / 132
- ◎整装待发，就挣有钱人的钱 / 134
- ◎投资需谨慎，保证资金安全 / 137
- ◎搞多元化，小心以失败收场 / 139
- ◎你看到的商机，可能不存在 / 142

第八章

- ▶拥有诚信，企业才会更长久 / 145
- ◎人生有污点，成就不了大事 / 147
- ◎还钱，与炒作无关 / 149
- ◎没有诚信，你必然会为此付出代价 / 152

- ◎收购“烂尾楼”，暗藏着诚信问题 / 154

第九章

- 正视失败，挺起你不屈的胸膛 / 159

- ◎财富，来自一次次的失败 / 161
- ◎真正的失败，跌倒以后爬不起来 / 163
- ◎能屈能伸，乃大丈夫是也 / 165
- ◎勇气往往从失败中得来 / 168
- ◎失败的好处，在于令人恢复理智 / 170

第十章

- 优秀的团队，帮你更好地走向成功 / 173

- ◎带好队，才能一战成名 / 175
- ◎在领导团队时，拒绝独裁 / 178
- ◎成功离不开优秀的团队 / 180
- ◎凝聚力决定团队的优劣 / 183
- ◎让执行力贯穿整个团队 / 186

第十一章

- 勇于拼搏，挥刀舞剑笑傲商场 / 189

- ◎集四方资源，成八方事业 / 191
- ◎打破旧观念，不墨守成规 / 193
- ◎风险越大，收益越大 / 197
- ◎对手当前，直面竞争 / 200
- ◎做好商业模式，抢占市场 / 202
- ◎拼搏之余，还要懂得复制 / 205

第十二章

► 勇气与谋略并重，稳步向成功迈进 / 209

◎ 经营策略，决定你的胜负成败 / 211

◎ 一切皆有可能，不信就赌一把 / 215

◎ 速度策略，把握先机 / 217

◎ 广告营销，迈出成功的第一步 / 221

◎ 要有“骂”自己公司的勇气 / 224

后 记 / 226

第一章

坚持梦想

执着才会有赢的机会

超级CEO成功哲学课

史玉柱
Shiyuzhu



坚持下去，你才会看见更美的天空

——人生要想没有挫折，除非你夭折。如果将成功、欢乐比作白天，那么失败和挫折就好比夜晚。就如同黑夜终究要来临一样，在生活中没有失败、挫折是不现实的，也是不可能的。



史玉柱曾经说过：“我想，巨人的成功源于一种精神，是一群热血青年渴望成功的拼搏精神，他们就是一群追逐太阳的人。”

在创业初期，史玉柱克服重重困难，在第三个月的时候就已经赚到了100万元，在第二年的时候就已经突破了1000万元。著名作家吴晓波曾经说过：“一个什么都没有的边城少年，独自一人来到一座大城市，凭着自己的本事，在极短的时间内有了自己的一片天地。史玉柱此时很快成为众多青年人的偶像，到深圳作为史玉柱第二，成为了很多学子当年的梦想！”

到了1993年，史玉柱的巨人集团的下属公司已经超过了38家，销售额突破了百亿元大关，成为当时中国第二大高科技企业。同年，史玉柱在福布斯富豪榜上名列第8位，成为中国当时最具代表意义的一代富豪！

成功是这样的突然，来得让人有些猝不及防，这让史玉柱被成功冲昏了头脑。后来，他在谈论当时失败的教训时，反复说道：“那时候过于顺利了，有些忘乎所以了。”

危机，于1994年出现在他的身边，巨人集团决定将原定建设16层的

大厦改为70层，投资额也由原计划的2亿元增加到12亿元；1995年，集团开展了促销计算机、保健品、药品三大“战役”，一次性推出了30多种产品；1996年，公司出现困境，员工连工资都发不出来；1997年，集团各方面的危机爆发出来，集团最终覆灭，使史玉柱背负了2亿多元的债务，这也让他从一个身价过亿的富翁变成了一个负债过亿的“负翁”，大家都戏称他为“中国最著名的失败者”。

史玉柱在巨人集团倒闭后，从人们的视线内渐渐地消失了。有人说他离开了中国，也有人说他因为债务被判了刑。各种说法在社会上流传着。当时，没人相信史玉柱可以东山再起，社会各界的舆论都是负面的。

在这段最为艰难的日子里，史玉柱一直在巨人集团四层的总裁办公室里面。史玉柱对于交际是非常陌生的，好像他没有一个知心的朋友，就算是在集团最辉煌的时期，他与外界的往来都是极为单调的。每一次在决定公司的下一步动向时，他都是自己一个人在办公室里面，在屋中来回踱步，苦心孤诣地思索着。时间长了，办公室的地毯居然变得凹凸不平了。

就在史玉柱将自己一个人封闭在“巨人大厦”的办公室的时候，对于“巨人”的失败，新闻媒体进行了狂轰滥炸，巨人集团在社会上的形象也变成了一个负面教材。

不过，史玉柱并没有因此而丧失自信心。他决定暂时离开珠海，离开珠江三角洲，去寻找新的市场机会。

他说：“等自己在长江三角洲恢复元气之后，我们再来解救珠三角。”他将“赌注”压在了长江三角洲地区。事实证明，这里的确是我国经济增长速度最快的几个地区之一。所以，史玉柱当时的战略眼光的确让人钦佩。

我们可以想象，即使在1997年初身无分文的时候，史玉柱也从未放弃过。他用自己的实际行动证明了马云的那句话：“放弃才是最大的失败。”

危机之后，史玉柱一直在江淮地区过着隐居的生活，并密切关注着保健品市场。

在此之后，有人问他自己最骄傲的是什么？他回答时只说了两个字——“坚持”。

曾经有一位学者说过：“人生要想没有挫折，除非你夭折。如果将成功、欢乐比作白天，那么失败和挫折就好比夜晚。就如同黑夜终究要来临一样，在生活中没有失败、挫折是不现实的，也是不可能的。”

在最困难的时期，如果史玉柱不能坚持自己的信念和梦想，可能脑白金、黄金搭档及后来的巨人网络都不能被大家所熟知。

当“巨人网络”在美国的创业板成功上市的时候，史玉柱在媒体上表示：“不错，我确实失败过，但是我又重新站了起来。这也是美国投资者看重我的公司的原因。”那个让很多人都认为没有办法再站立起来的跟斗，反而造就了日后的史玉柱！从失败之中得到经验固然是一件极为宝贵的事情，但是最宝贵的还是那种不被困难所吓倒，勇于坚持的精神。

2007年，史玉柱凭借自己坚韧的魅力当选“2007中国魅力50人榜单”之六大经济人物。失败之后还可以力挽狂澜，是他可以得此殊荣的重要原因。

任何人步向成功的时候都不是一帆风顺的，遭遇挫折与苦难是非常正常的事情。挫折或失败并不是最可怕的，最可怕的是人的意志也因此变得非常消沉。自怨自艾只能让人在痛苦之中挣扎；积极乐观、勇于坚持下去，这是成功与失败的重要关口，走过去迎接的就是成功，而胆怯不前只能在痛苦和懊悔之中度过。只有在创业的过程中不惧失败，勇于坚持，才能获得成功。



执着≠固执，此路不通要拐弯

做生意的目的就是为了赚钱，打败竞争对手只是获得金钱的一种手段。在竞争时，当你将对手打败所付出的代价要高于你的收益时，即使将问题解决掉也是赚不到钱的，理智的老板就会决定放弃竞争（这是一个痛苦的决策过程，不仅需要放弃损失，而且也是将自己的收益放弃掉）。更高明的老板是在问题没有发生以前，动脑筋将问题绕过去。



史玉柱刚上中学的时候，成绩并不理想，而且非常贪玩，爱看小人书，经常受到家长的“教育”。初二以后，他开始发奋读书，学习兴趣日益浓厚，收效显著，特别是理科成绩稳步上升。

那么，是什么原因让他转变的呢？

原来在他初二的时候，国家决定恢复高考制度，史玉柱那时明白了一个道理——学习好可以考大学。从此以后，上大学成了他努力奋进的目标。

从初中开始，到离开家乡上大学之前的这一段时间，史玉柱不知什么原因，就喜欢与几个朋友去爬山。

“大家都去爬山，如果我不去，觉得自己太个性了，就养成了爬山的习惯。”史玉柱是这样说的。

早晨天还没亮，史玉柱就开始从山脚出发。从史玉柱的家去山顶的路有很长一段距离，而爬山只有他一个人。每天史玉柱都怀着恐惧的心理，从栽满石榴树的一片坟地穿过，为的就是在黎明时与几个朋友在山顶会合，一起等待天亮。后来巨人集团失败，而后崛起，也与登山有着非常重要的关系。

1980年，史玉柱以全县第一名的成绩考进了浙江大学。但是史玉柱只上了半个学期，就放弃了自己最初想要成为一名数学家的理想追求。

为什么这个原本非常用功的人现在突然改变了自己的想法呢？

因为，他慢慢地意识到，做数学家可能并不是自己真正在行的。

上中学的时候，史玉柱的数学老师就非常崇拜陈景润，几乎每堂课都会给学生讲陈景润攻克“1+1”的故事，还逼着班里几个数学成绩优秀的学生通读《哥德巴赫猜想》。那时科学家的社会地位非常高，所以史玉柱希望自己也可以成为一名优秀的数学家，这也是他选择浙江大学数学系的原因。但是，当他步入大学，读了大学的数学课程以后，他才真正了解到数学究竟有多难，成为一名优秀的数学家多不容易。另外，与其他同学的机敏比起来，也让史玉柱压力很大。南方的学生，成绩好的并不是进入清华、北大，大部分人都在浙江大学，所以，史玉柱那个班里聪明的孩子很

多，学习好的也太多了。

他认识到自己无法在数学上有建树，也就是说自己可能成不了一名数学家。

后来，他在提起这件事的时候说：

“我非常希望自己成为一名数学家，但是我意识到这件事情根本不能做到，这是我不能实现理想的主要原因。”

由此，我们从这里面可以得到一些启示：在人生的征途上，必须懂得“此路不通就绕行”的道理。但凡那些成功人士，都知道不能“钻牛角尖”。

我们做事情应该随着事物的不断变化而改变自己的策略，千万不要在自己无法实现的事情上费时间，这样就是在浪费生命。如果史玉柱不懂得如何放弃，极为执着地追求自己数学家的梦想，那么结果会怎样呢？我们可以预料到，20年后，中国可能就会缺少一名杰出的企业家，而多了一个并不出色的数学家。

史玉柱心里非常明白：执着，有时候是一个人的优点，但是有时过分的执着极有可能造成性格缺陷。过于执着的人在商场中很难有好的结局。因为过于执着让你太过于在乎因果结局，而因果必生孽障。

其实，有些时候，理性地放弃是一种很好的人生态度，也是人生的一种大智慧。不过，它需要极大的勇气与智慧。有失必然有得。对于高人来说，放弃并不代表着失败，而表明有较高的智慧。

从某种程度上说，不懂得如何放弃或是过分执着都是错误的。举个例子来说，做生意的目的就是为了赚钱，打败竞争对手只是获得金钱的一种手段。在竞争时，当你将对手打败所付出的代价要高于你的收益时，即使将问题解决掉也是赚不到钱的，理智的老板就会决定放弃竞争（这是一个痛苦的决策过程，不仅需要放弃损失，而且也是将自己的收益放弃掉）。更高明的老板是在问题没有发生以前，动脑筋将问题绕过去。

数学家的理想破灭之后，史玉柱开始跑步。他每天从校园跑到灵隐寺，这其中的路程有9000米，然后再跑回来，这样的习惯坚持了四年。他