

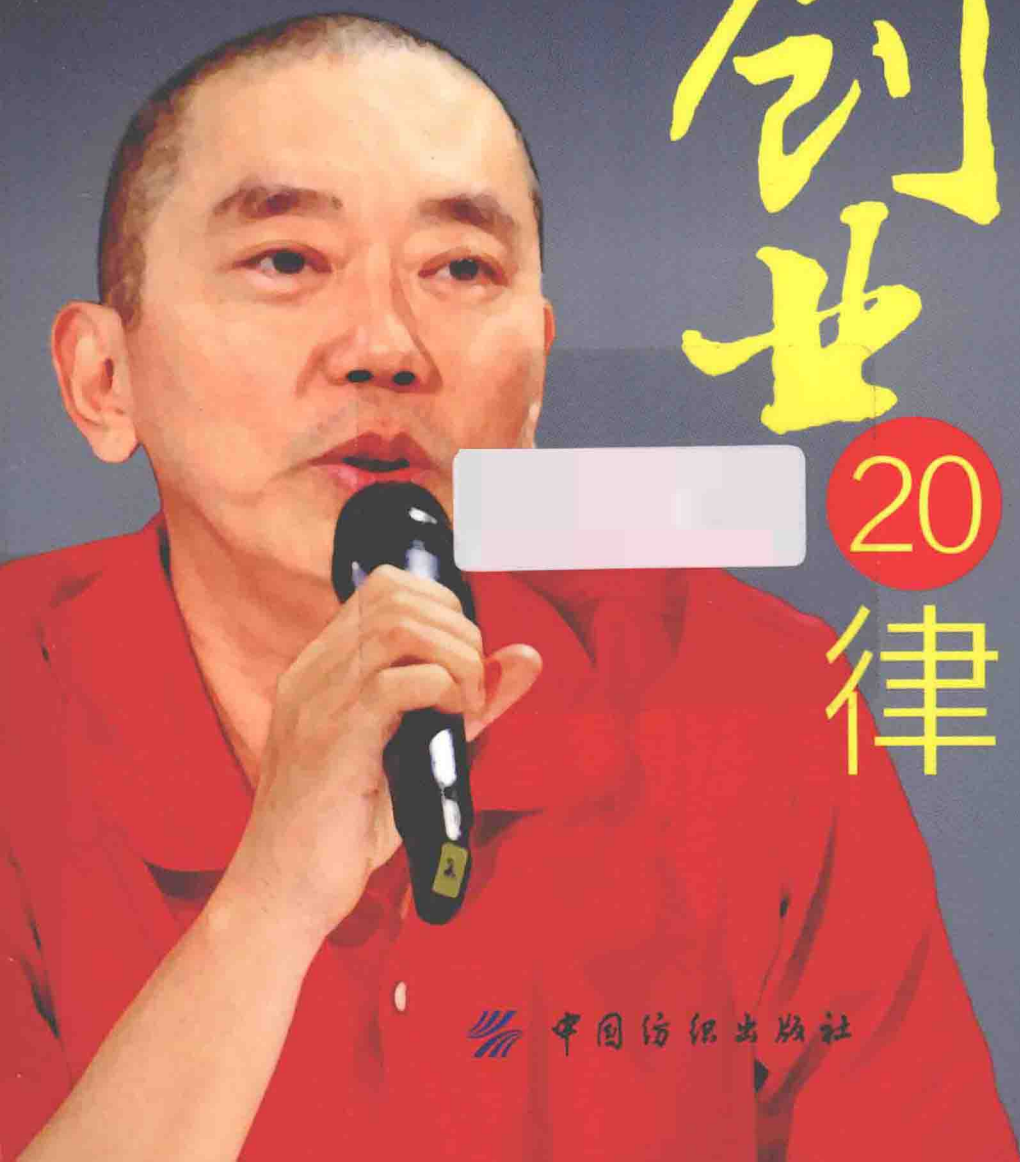
史玉柱

成功创业

20
律

林汶奎◎编著

学习营销教父史玉柱的创业真经
挖掘属于自己的第一桶金



中国纺织出版社

史玉柱

成功创业

20
年

林汶奎◎编著

 中国纺织出版社

内 容 提 要

《史玉柱成功创业 20 律》以史玉柱的创业经历为切入点,以他的经典语录点题,认真梳理了史玉柱的创业真经,全面剖析了他的成功之道,并针对其创业中的关键问题,如创业准备、经营理念、营销秘籍、团队建设、企业制度、风险控制、创新之道等,以理论联系实际的方式,将史玉柱的睿智思维和领导魅力展现在读者面前。本书就像善于提供行动方案的顾问伴随左右,时刻提供着创业的智慧,无疑是青年创业者的良师益友。

图书在版编目(CIP)数据

史玉柱成功创业 20 律/林汶奎编著. —北京:中国纺织出版社, 2014. 4

ISBN 978-7-5180-0449-2

I. ①史… II. ①林… 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 (2014) 第 034522 号

策划编辑: 于磊岚 特约编辑: 朱 方 责任印制: 何 艳

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码: 100124

邮购电话: 010—87155894 传真: 010—87155801

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing @ c-textilep. com

官方微博 http: //weibo. com/2119887771

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2014 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 14.5

字数: 178 千字 定价: 32.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

史玉柱是谁

“1991年，他从浙江大学毕业后创建了‘巨人’，后受众人追捧，却因为想要建造一座70层的摩天大楼而破产。如今他再次以‘巨人网络’制造了轰动。”这是《福布斯》为他写的一段简介。《福布斯》称他为“最富有的上海居民”，在国内他则是最受争议的富豪之一。他是一个著名的成功者，也是一个著名的失败者——从“巨人汉卡”到“巨人大厦”，从“脑白金”到“巨人网络”，从“中国首富”到再次创业成为身价数百亿的企业家。或许正因为坎坷的经历，才让他成为受到万人敬仰的创业天才。然而在员工眼中，他是“网络游戏的骨灰级玩家”。生活中，他常常用红衣白裤来装扮自己；在记者招待会上也总是喜欢戴着超大墨镜演讲。他的怪异行为吸引着人们的目光，而想要创业成功的人们更应该来认识他，因为他的创业经历真实生动。他总是打破常规，因此，被人称为“骗子”、“疯子”、“赌徒”、“革命者”。的确，他是一个矛盾的多面体，但是如果研究他，就会发现他的创业轨迹与中国商业发展的轨迹相吻合。他为创业者演绎了一个失败的范本，同时也塑造了一个成功的过程。他的成功展现了执着、诚信、勇于承担责任的企业家精神。失败分两类，一是行动失败，二是精神失败。他虽然在行动上失败过，但在精神上从未被打败过。毋庸置疑，他就是成功打造出中国最大网游公司的创业者——史玉柱。

史玉柱是一个执着的人

对于“天才”这个称号，史玉柱并不认同。他认为想要成功最重要的

就是执着。他出生在安徽的一个小县城，从小就喜欢问“天为什么是蓝的呢？地球为什么是圆的呢？”而且，他还很迷恋小人书，一擦擦地看，甚至将该做的作业都忘了。他看《三国演义》着了迷，后来得知《三国演义》中的“逍遥津古战场”就是离自己家乡不远的合肥，而且合肥还是东吴周瑜与宋朝名官包拯的故乡。当知道这些后，他便对合肥念念不忘，琢磨着如何让父母满足自己去合肥看看的愿望。由于执着，所以他想做的事，没有做不到的——一次，父亲要到合肥出差，在他的软磨硬泡下，父亲就带他去了合肥。合肥之行给他留下了深刻的印象，源于小人书的愿望实现了，而这似乎也助长了他的执着火焰。史玉柱认为，在中国，只要你足够执着，就完全有可能取得各方面的成功。

成功不是空想出来的

很多人认为史玉柱之所以成功主要有两个原因：一是选择了很赚钱的行业；二是在营销方面颇有天赋。然而，在详细分析他的经历之后，人们就会发现事实并非如此。他的成功源于他的勤奋和脚踏实地。史玉柱曾一次次地跑市场，问那些买脑白金的人购买的原因；在脑白金打市场时，他还挨家挨户地问老头儿、老太太怎样才会买保健品。正是从这些经历中，史玉柱才得出著名的广告词“送礼就送脑白金”。进军网游后，作为公司老总，史玉柱还伪装成客户一起骂公司，让人觉得不可思议。而这也是史玉柱成功的原因。他说，如果看不到自己的缺陷就完了。如果说史玉柱的第一次成功是因为对成功的强烈渴望与敢闯的冒险精神；那么他的第二次成功，就是靠自己一步步走出来的。他始终对创业者强调，成功不是空想出来的，而是做出来的。创业者只要选定目标，而且有充分的把握，即使不被人看好，也要为此奋斗拼搏，因为只要行动就一定要有收获。

成功不可模仿，只能借鉴

史玉柱用自己的执着与冒险精神，谱写了富有传奇色彩的创业经历。很多人也希望取得他那样的成功。西方商业社会流行拍卖和名人聚餐与对话时间，在中国也曾经有人以两百万元拍下与史玉柱 3 小时的“对话权”。

买家可能想从史玉柱身上学习他的智慧，这是最好不过的。但如果想要复制他的成功却是不可行的，因为时代在变化，商业社会也在不断发展变化。人们需要看清的是，史玉柱之所以成功是因为他有着强烈的企业家精神，而非他的某个商业模式或营销手段。可以说，在当今激烈的市场竞争之中，谁都希望创业成功，在商场中占据一席之地。因此，越来越多的人开始崇拜成功人士。但是，崇拜不是模仿，不是简单地复制，而是从他们身上汲取真正有利于自身成长的智慧。很多人有从众心理，缺乏主观的思考和判断，所以真正成功的人往往少之又少。成功不可复制，只能借鉴，创业者只有用所学到的智慧另辟蹊径，才能创造属于自己的辉煌。

成功无捷径

史玉柱能够获得今天的成功，绝对不是靠“赌”，这就是说成功绝非偶然，也绝无捷径可走。创业者在决定创业时，就要做好吃苦的准备——人的成长成熟，必须要经历摔跤、受伤等各种挫折和痛苦，同样，人们创业也不可能一飞冲天。只有经历了各种磨难、挣扎与失败，创业者才能提高自己的能力，获得成功的资本，从而最终拥抱成功。

编者

2014年1月



第一律 创业准备：创业首先是经营自己

史玉柱由于自身能力的不足而失败，后来却从失败中提升自己，并用成功证明了自己的能力。从他的经历中，人们可以得知，创业其实是对个人能力的最大考验。创业过程中，人们会面临很多问题，需要自己做出抉择。面对困扰，创业者要有解决的能力与勇气；面对失败，创业者要有开阔的胸怀去接受。因为一个创业者只有在披荆斩棘的道路上不断修炼自己，提升自己的能力，并能够全面清醒地认识自己，找到最适合自己的创业方式，才能获得通往成功的途径。而创业的成功正是对自我能力的充分证明。

1. 想创业的人，要找出自己的优势 / 2
2. 只要认准一件事，就要集中精力做好 / 4
3. 成功就是比别人做得更好 / 7
4. 创业者要全面清醒地认识自己 / 9

第二律 反思失败：失败和成功一样让人变得强大

创业者一定要有勇气面对失败，因为失败能够让人对自己的创业过程有更深的了解与掌控，这样才能在创业中拥有美好的未来。史玉柱是公认的“中国最著名的失败者”，对于失败，他从来不避讳。在他看来，如果自己不能接受失败的事实，就绝不可能重新开始。他认为创业者经历了失败才能学到更多东西，而投资家也会因为对方有失败的经历才敢投资。也正因为失败，史玉柱学会了不断地反思自己。凭借着反思与自信心，他在失败后依然能够迅速在全国以星星之火终成燎原之势，重新开始新一轮创业历程。

1. 避讳失败，就是避讳财富 / 12
2. 失败能让一个人得到真正的成长 / 14

3. 创业者要在失败中找到自身的不足 / 16

第三律 自我管理：像军人一样去创业，像军队一样去管理

好的公司应该像军队一样，而巨人集团正像是一支部队。脑白金刚开始在市场上启动时，史玉柱拥有一批“地面部队”，活跃在中国的各级城镇，他们训练有素，整支队伍的能力叠加起来就形成了巨人的力量。史玉柱本人也是少有的能够将思想化为行动，再将行动落实为结果的执行力很强的人。可以说，正是强大的执行力推动着他的整个团队在屡次失败之后依然能够继续作战。

1. 大公司要像军队一样注重人的培养 / 20
2. 成功在于打造军队般的执行力 / 22
3. 全力冲锋，不要成为“落跑兵” / 25
4. 创业就是像军人一样去战斗 / 26

第四律 经营理念：以人为本、将心比心地经营自己的企业

史玉柱为什么能在经历过巨大的投资失败后翻身成功？这与他个人的经营理念分不开。史玉柱在做网络游戏时，经常伪装成玩家在游戏世界里到处找人聊天，问他们喜欢什么，想怎么玩，还与玩家一起骂公司的客服。这让很多人不理解，但其中却蕴含着很重要的经营理念，那就是：顾客至上。史玉柱一直都在坚持“以人为本”的理念，以人的需求、发展为核心来经营自己的企业，无论是在个人成长、内部管理还是产品营销上都是如此。

1. 比企业制度更重要的是经营者的人文精神 / 30
2. 史玉柱“咸鱼翻身”秘籍：不欺骗、不贪婪 / 32
3. 意志坚强，就没有过不去的坎 / 34
4. 以人为本，用心经营 / 36

第五律 营销秘籍：用超凡的创意影响你的潜在消费者

在现代社会，再好的产品如果不做营销，也会面临被淘汰的危险。企业一方面要供应好的产品，另一方面也需要寻找与之相适应的营销方式，这样才能让消费者

熟知、认同你的产品。史玉柱被称为“中国最牛的营销大师”，以致他的每一个动作都会引来人们的关注。其实，史玉柱立足于商界的“杀手锏”就是了解消费者。他表示，消费者是唯一的营销专家，要想搞好营销策划，就必须了解消费者，然后用各种营销方式与消费者真诚沟通，这样才能让产品营销达到最佳效果。

1. 媒体营销：用人气为企业创造更大的价值 / 40
2. 网络营销：企业经营不可或缺的环节 / 42
3. 口碑营销：让别人为自己树立品牌 / 43
4. 体验式营销：零距离拨动消费者的心弦 / 45
5. 淡季营销：用另类方式摆脱淡季的失落感 / 46

第六律 投资之道：宁可错失机会也不能投错钱

对于创业者来说，资金是创业中一个不可缺少的因素。然而很多人在投资时会头脑发热，失去理性，从而出现投资失败的情况。史玉柱在投资上有过巨大的失败，并因此成为“中国首富”。但失败也让史玉柱看清楚了很多事情，并有了自己的投资心得。他表示在投资时一定要抗拒诱惑，不要被欲望所牵引，更不要做无谓的冒险。

1. 做投资，要将理想照进现实 / 50
2. 理性投资，才能远离失败 / 53

第七律 人才管理：释放每个人的价值

如今企业的经营有了飞速的发展，企业在人才方面的需求也发生了翻天覆地的变化。企业的生存发展需要不断引进人才，要想得到人才，就必须去发掘、培育。所谓“千里马常有，而伯乐不常有”，获得人才最重要的方式就是练就一双识别人才的“火眼金睛”，并且懂得用人之长，将合适的人放在合适的位置上，这样才能发挥出人才的最大潜能。作为创业者首先要用心挖掘人才、培养人才，这样才有更多成功的机会。“士为知己者死”，如果企业管理者能够发现人才，并懂得如何释放人才的价值，那么他所管理的企业必将战无不胜。

1. 企业发展靠人才 / 56

IV 史玉柱成功创业 20 律

2. 史玉柱选拔人才的不变原则：坚决不用“空降兵” / 57
3. 把每位员工都变成“潜力股” / 59
4. 企业最青睐那些用心工作的员工 / 61
5. 摒弃庸才，挽留人才 / 64
6. 把适合的员工放到合适的岗位上 / 68

第八律 团队建设：打造所向披靡的战斗团队

如今的商界已经不是单枪匹马就可以创造奇迹的英雄时代，一个人在创业过程中，需要各种各样的人才协助自己“攻城略地”。因而，团队建设越来越受到创业者的重视。近几年涌现出很多优秀的企业家，他们都拥有自己的企业文化，更明显的共同点是他们都拥有出色的核心团队。这些优秀的团队正是他们能够在竞争中脱颖而出的关键。优秀团队应该如何建设？这个问题正是创业者需要努力探寻的。巨人史玉柱的团队建设方式在企业界堪称一绝，而他的“绝地重生”让人们懂得了只要拥有出色的团队，心中的梦想就有可能变为现实。

1. 注重团队协作，打造强有力的人才队伍 / 74
2. 培养员工的团队精神 / 77
3. 打造优秀团队，“木桶定律”不容忽视 / 79
4. 使命感是团队取得成功的关键 / 81

第九律 创业误区：创业一定要克服的三大误区

创业之路不是一条平坦大道，人们看得到创业成功者的欢声笑语，而忽略了欢声笑语背后的艰辛。很多年轻人意气风发地创建自己的公司，但因为经验不足，很容易犯错。创业的失败有多种原因，但很多创业者的失败在开始时就已注定，因为他们一开始就进入了创业的误区，只能在失败的陷阱之中越陷越深。史玉柱的创业经验可以让创业者找到创业失败的根源，给大家一些忠告，让创业者更顺利地走出困境，取得创业的成功。

1. 误区一：等待机会 / 86
2. 误区二：追名逐利 / 87

3. 误区三：任人唯亲 / 90

第十律 企业制度：实现高效管理的不二法则

企业制度是人与企业经营的结合部分，是为实现企业目标对员工行为给予限制、影响的一种文化。企业制度规范着企业的每一位员工，诸如考核奖惩制度、运营规程等都是企业制度的内容。企业制度实际上是规范员工行为的一种管理方式，可以使企业在复杂多变的环境中处于良好的状态，让每一位员工发挥出自己的最大潜能，实现企业的高效管理。可以说，它是一个企业的精神力量，决定着企业的发展。在史玉柱看来，一个发展良好的公司离不开企业制度的支撑。

1. 激励制度是实现高效管理的最有力武器 / 94

2. 制度公平公正才能让员工充满激情 / 96

3. 持续完善企业制度才能抑制员工的消极心理 / 97

4. 奖罚分明是提高执行力的最有效手段 / 100

第十一律 商业逻辑：看清创业时期的财富逻辑

如今，史玉柱做什么火什么，难道只是他运气好？事实上，史玉柱的“疯狂举动”背后隐藏着制胜的法宝。可以说，仅仅是失败的经验就足够让他成为创业者的导师。那么，史玉柱失败后东山再起的成功来自何处？抛却浮躁的表象就会发现他有着自己的一套商业逻辑。史玉柱的所有决策不仅仅来自于他从失败中获得的宝贵经验，也来自于他对消费者的细心琢磨。而他的经验告诉人们，创业不是投机，也不是仅仅靠努力就能成功的——创业者在创业的过程中，需要的是一种掌控局面、行之有效的商业智慧。

1. 创业不能蛮干，要巧干 / 104

2. 创业就是研究你的消费者 / 107

3. 创业需要逻辑思维 / 110

4. 商业模式越简单越好 / 112

5. 创业模式比产品更重要 / 115

第十二律 风险控制：要冒险但不要盲目，要机会但不要投机

经营企业就存在风险，所以创业者必须具备承担风险的能力。通常，风险与机遇同在，风险越大，往往得到的回报就越大。可以说，很多人之所以能够在事业上取得巨大的成功，是因为他们敢于承担风险。但是从史玉柱的创业过程中人们认识到，盲目地冒险会将自己推进万丈深渊。虽然创业者需要有不惧风险的精神，但同时也不能鲁莽地乱冒险，只有有胆识地以自身的经验与正确的市场信息为后盾，冒险行为才有可能使创业者收获巨大的成功。

1. 机会与风险并存 / 120
2. 拒绝诱惑，不做无谓冒险 / 121
3. 控制风险而不是躲避风险 / 123

第十三律 创新之道：创业就是成功的创新

创业就是一种创新。创业成功就是创造出一个新企业，而这个企业要想取得长久的发展就必须具有创新精神。从史玉柱的创业经历中可以看出，无论是脑白金还是《征途》游戏，史玉柱都发挥出了他“敢为天下先”的创新精神，从而取得了别人难以想象的成就。创新让企业具有真正的核心竞争力，有了竞争力，企业才能真正在这个动荡的社会中站稳脚跟，才能拥有未来的发展。可以说，创业者只有将创新作为自己的制胜武器，作为引领未来的指南针，才能带领团队在茫茫商海中找到属于自己的一片天地。因此，创业者一定要学会培养自己的创新精神，发挥出超前的思维能力，让企业走上不断超越的发展之路。

1. 创新是创业者的秘密武器 / 128
2. 创新就是创造新的价值 / 130
3. 创业者一定要学会创新经营 / 132
4. 创业者要有“敢为天下先”的精神 / 135
5. 打破陈规，不断创新 / 137

第十四律 客户维护：赢得客户的关键是了解客户

在商界中，客户是企业利润的来源，是企业最重要的资源。毫不夸张地说，谁赢得了客户，谁就赢得了市场，从而收获源源不断的利润。企业如果没有客户，运营、生产就失去了意义，这样的企业注定会被市场淘汰。所以说，以客户为中心是企业发展的最高原则。史玉柱深谙客户维护之道，他一再对外界表示：消费者是唯一的老师。同时，他以“研究客户的需求，满足客户的需求”作为企业的经营哲学与核心竞争力。无论是产品研发、营销，还是广告、售后，史玉柱始终坚持以消费者为中心进行策划、设计——消费者的需求是企业成功的保障。所以，在日常工作中，企业家要注重与消费者的沟通交流，而事实也证明，史玉柱正是因为抓住了消费者的心理，才战胜了竞争对手，从而获得了巨大的成功。

1. 找准客户群是创业成功的基础 / 142
2. 史玉柱营销法则：消费者说了算 / 143
3. 要赢得消费者，就要摸透他们的心理 / 146
4. 开发新客户，更要维护老客户 / 148

第十五律 战略定位：是开百货店还是开精品店

史玉柱说：“赚大钱还是赚小钱，取决于你的战略。”创业者要想具备竞争优势，在商界中站稳脚跟，就必须明确自己企业的战略。否则，企业就会处于两难的境地，在不同的战略之间来回摇摆，这种画虎不成反类犬的做法，不可能取得好的效果。史玉柱之所以两次创业都能取得成功，就是因为他能够在战略上取胜。注重战略的他，即使经历了巨大的失败，依然能够走出旋涡，根据正确的战略定位，实施自己的翻身策略，再次创造出辉煌的成就。

1. 史玉柱战略模式：走精品路线 / 152
2. 创业者需要真正的长期战略 / 154
3. 战略思维模式决定创业的成败 / 157

第十六律 赢在决策：理智分析，选出最佳策略

经营企业其实就是在不断地进行决策。决策不能脱离实际，必须依靠科学，理智地思考与判断，而不能仅靠经验的积累。史玉柱的决策很长一段时间都是大胆、超前的。这种决策风格让他取得了一定的成就，同时也给他带来了巨大的风险。而科学的决策则包括明确方向、制定目标、确定备选方案、评价与选择方案，以及在方案实施中追踪反馈等基本环节。决策是为了达到确切的目标，寻找解决问题与实现目标的各种方案，并依据已知信息对其进行评估、判断，从而选择一个方案并付诸实施的管理过程。决策的方式、方法关系到一个人创业的成败，因而培养自己的决策能力对创业者来说是至关重要的。

1. 创业者最不可忽视的决策：先盈利，再发展 / 160
2. 正确的决策模式决定企业成败 / 162
3. 优秀的决策始于远见 / 164

第十七律 竞争思维：直面竞争，迎接挑战

商界是一个没有硝烟的战场，创业者在准备创业时，就要做好战斗的准备。企业之间的竞争是残酷的，不主动出击无异于自寻死路。所以，创业者必须勇敢地面对竞争，学会在竞争中不断提升自己的能力，从而让自己的企业得到发展，不至于被市场淘汰。史玉柱说，网游是他碰过的竞争最激烈的行业。但就是在这个最激烈的战场中，史玉柱出色地战胜了对手。这与他坚强、果敢的品格是分不开的。他认为，创业者只有直面竞争，迎接挑战，才能在激烈的竞争中获得成功。

1. 创业者必须具备战斗的意志 / 168
2. 放低自己，抬高对手 / 169
3. 拒绝不正当竞争 / 172
4. 抢占先机，独占鳌头 / 174

第十八律 细节管理：机会隐藏在细节中

在管理中，史玉柱是一个很注重细节的人。中国企业界，恐怕没有几个人像他那样能够从消费者的角度考虑企业发展的每个细节。史玉柱之所以能够在短时间内获得成功，就是因为他做事的认真态度——每一个细节，他都不会忽视。他的成功向企业界证明，如今的商界，企业的管理方式已经从无暇顾及细节的粗放式管理转变为注重细节、精益求精的精细化管理。所以，创业者一开始就要学会关注细节，在细节中寻求创新、寻求发展，从而在激烈的商战中把握住更多机会。

1. 史玉柱管理心得：一把手要抓细节 / 178
2. 史玉柱坦言：我现在追求的是完美主义 / 180
3. 细节做到位，才能形成强大的竞争力 / 182
4. 细节管理决定企业的成败 / 185
5. 把握住细节就把握住了机会 / 187

第十九律 融资之道：用最简单的方法，赚最可观的银子

资金，是一个企业生存的基础，创业者想要成功创业，必须要有充足的资金支持。但事实是，几乎所有的创业者都会受到资金短缺的困扰。所以对于创业者来说，如何融资、寻找最合适的投资人是一个重要的问题。史玉柱曾经在资金问题上犯过很大的错误，正因为如此，他明白了资金对于企业发展的重要意义。而他也总是用自己的失败经历提醒创业者，注重提高自己的融资能力，才能保证企业的健康运作。当然，在创业初期，融资是一项异常艰巨的任务，需要创业者以坚毅、执着的精神去面对。同时，在融资的过程中，创业者一定要保持自己的立场。

1. 资金是创业者不能回避的问题 / 192
2. 认真选择最适合自己的融资方式 / 193
3. 创业者最好的融资渠道：银行贷款 / 195
4. 融资时创业者必须要认清风险投资 / 198
5. 创业者必须对融资保持清醒 / 201

第二十律 创业精神：创业是在做事业

创业的核心源于精神力量。在史玉柱看来，物质上的东西是可以从外界借来的，而精神力量却是影响一个人行为的关键。作为传奇式的创业人物，史玉柱在那个物质紧缺的时代，能够靠一个人的力量从一个初出茅庐的毛头小子成为一代年轻人的偶像，靠的就是他的创业精神。在他身上体现出了一股坚强、果敢的精神，而这就是他创业的原动力。关于企业家精神，史玉柱有自己的理解，他认为企业家必须具备强烈的责任感。对于年轻的后来者，他时常告诫：做事首先要做人！

1. 做一个对社会有贡献的企业家 / 206
2. 执着是支配创业者创业成功的力量 / 208
3. 创业需要刻苦钻研的精神 / 210
4. 真诚是最珍贵的企业家精神 / 212

参考文献 / 216



第一律

创业准备：创业首先是经营自己

史玉柱由于自身能力的不足而失败，后来却从失败中提升自己，并用成功证明了自己的能力。从他的经历中，人们可以得知，创业其实是对个人能力的最大考验。创业过程中，人们会面临很多问题，需要自己做出抉择。面对困扰，创业者要有解决的能力与勇气；面对失败，创业者要有开阔的胸怀去接受。因为一个创业者只有在披荆斩棘的道路上不断修炼自己，提升自己的能力，并能够全面清醒地认识自己，找到最适合自己的创业方式，才能获得通往成功的途径。而创业的成功正是对自我能力的充分证明。