

财富英雄馆

田建华

创业教父

史玉柱

如果：下海：失败，我就跳海

凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社
JIANGSU CHINESE AND ART
PUBLISHING HOUSE

创业教父

史玉柱

柱

田建华

凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

创业教父史玉柱 / 田建华编著. —南京: 江苏文艺出版社,
2009.3

ISBN 978-7-5399-3085-5

I 创… II.田… III. 史玉柱—传记 IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 003440 号

书 名 创业教父史玉柱

编 著 田建华

责任编辑 黄孝阳 蔡晓妮

责任校对 二 木

责任监制 卞宁坚 江伟明

出版发行 凤凰出版传媒集团

江苏文艺出版社 <http://www.jswenyi.com>

集团网址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>

照 排 南京紫藤制版印务中心

印 刷 江苏新华印刷厂

经 销 江苏省新华发行集团有限公司

开 本 718×1000 毫米 1/16

字 数 215 千

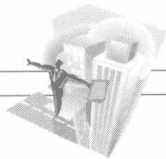
印 张 18.25

版 次 2009 年 3 月第 1 版, 2009 年 3 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5399-3085-5

定 价 28.00 元

(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)



前言

1984 年,毕业于浙江大学数学系,分配到安徽省统计局。

1989 年,毕业于深圳大学研究生院,为软科学硕士。同年下海创业。推出桌面中文电脑软件 M-6401,四个月 after 营业收入超过 100 万元;随后推出 M-6402 汉卡。

1991 年,巨人公司成立;推出 M-6403,创造利润 3500 万元。

1992 年,巨人总部从深圳迁往珠海。18 层的巨人大厦设计方案出台。后来设计方案一改再改,从 18 层升至 70 层,为当时中国第一高楼,需要资金超过 10 亿元。基本上以集资和卖楼花的方式筹款,集资超过 1 亿元,未向银行贷款。

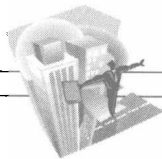
1993 年,巨人推出 M-6405、中文笔记本电脑、中文手写电脑等产品,当年轻中文手写电脑和软件的销售额即达到 3.6 亿元。

1994 年,巨人大厦动工,计划 3 年完工。

1995 年,巨人推出 12 种保健品,投放广告 1 个亿。

1996 年,巨人大厦资金出现危机,保健品方面的全部资金调往巨人大厦,保健品业务因资金“抽血”过量,加上管理不善,盛极而衰。

1997 年,巨人大厦未按期完工,国内购楼花者要求退款;媒体“地毯式”报道巨人财务危机,只建至地面三层的巨人大厦停工。



1999年,注册建立生产保健类产品的生物医药企业——上海健特生物科技有限公司。

2000年,成立珠海市士安有限公司,在珠海收购巨人大厦楼花。

2001年,上海健特生物科技有限公司通过珠海士安公司收购巨人大厦楼花还债;同时,新巨人在上海注册成立。

2004年,上海征途网络科技有限公司正式成立。

2005年,《征途》正式开启内测。

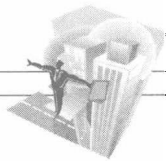
2006年,开曼群岛正式注册“Giant Network Technology Limited”,此公司通过一家在英属维尔京群岛注册名为“Eddia International Group Limited”的公司控制上海征途网络科技有限公司的100%股权。

2007年,“Giant Network Technology Limited”正式改名为 Giant Interactive Group Inc,也就是现在上市公司的正式名称;同时上海征途网络科技有限公司正式更名为上海巨人网络科技有限公司。同年,巨人网络集团有限公司成功登陆美国纽约证券交易所,总市值达到42亿美元,融资额为10.45亿美元,成为在美国发行规模最大的中国民营企业。

2008年1月18日,上海巨人投资有限公司与五粮液集团举行战略合作签约仪式。

二十多年沉浮起伏,二十多年风霜雪雨。历尽磨难,终于登上成功之巅,这就是史玉柱的传奇创业经历。

不经意间,“今年过节不收礼,收礼只收脑白金”的广告词传遍了大江南北,而“孝敬爸妈——脑白金”更使得它成了孝子孝女向父母聊表敬意的首选。即使是现在保健品市场推陈出新、广告语



一浪高过一浪之时,购买脑白金的顾客群丝毫未减。谁不想做个孝子?可以说,正是史玉柱的这两句广告词,激发起国人的敬老爱老之心。

当我们惊羡史玉柱头顶上耀眼的光环之时,有谁知道,当初那个刚刚研究生毕业的瘦削青年一次次徘徊于深圳街头,为自己的何去何从做出了多么痛苦的抉择?——要么下海,要么从政。最终,他选择了前者,“如果‘下海’失败,我就跳海”的豪言由此而生。

有谁知道,当史玉柱拿着东拼西凑的4000元钱以先登广告后付款的方式在《计算机世界》上登了8000元的广告后,为了购置公司的唯一一台电脑,他不得不再次开始游说:“我现在没有钱,我半个月后会有钱,到时候多给你一千块!”

有谁知道,当他吃完整整几箱方便面,终于研发出巨人汉卡回到自己的出租屋后看到新婚妻子早已不知去向时,他眼中蕴含了多少泪水,心中包含了多少愧疚?

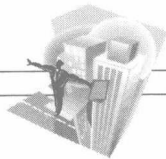
有谁知道,当巨人大厦倾倒,巨人集团即将崩溃的前夕,史玉柱度过多少个焦虑而难眠的夜晚?

有谁知道,脑白金计划开始成功时,史玉柱便以个人名义开始偿还巨人大厦的楼花款,实现那个在当时所有人看来不切实际的诺言?

.....

创业教父史玉柱的传奇经历,深深震撼着我们每一个人的心灵。天下没有免费的午餐,也没有谁能随随便便成功。无论是史玉柱的失败,抑或他的成功,甚至他的每一句话,都值得我们深深的思考。

本书精选史玉柱富含哲理、耐人寻味的经典语录,并根据这些语录回顾了他艰难曲折而又激动人心的创业历程,加上业内资深专家的点评,希望本书的出版,能为广大创业者照亮成功道路!



目 录

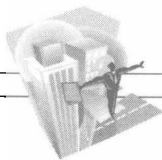
前 言	1
-----------	---

首次创业篇

如果“下海”失败,我就跳海	2
等我软件卖了钱,给你多加 1000 元利润	7
我要做中国的 IBM,东方的巨人	16
订购 10 块巨人汉卡,免费来珠海参加巨人的销售会	21
公司在小的时候,尽量要股权集中	27
不用空降兵,只提拔内部系统培养的人	35
让一亿人先聪明起来	41
在生与死的超常规压力下	47

巨人沦陷篇

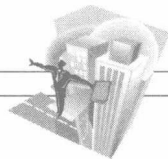
货也没有,钱也没有,这样的管理,非砸不可	54
巨人要寻找新的产业,并向之靠拢	61
没有不能干的事,只有不能干的人	68



巨人没有固定资产	74
人在成功时不能得意忘形	81
最大的挑战是能不能抵挡诱惑	88
当战略确定好后,关键在于执行力	94
不得盲目冒进,草率进行多元化经营	102
要注意广告的法律限制	110
我对媒体敬而远之	117

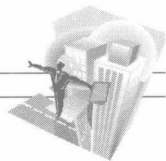
东山再起篇

每时每刻都要提防公司明天会突然垮掉	126
改变消费者固有的想法并非不可能!	132
战略正确之后,细节决定成败	139
只有第一才能让人记得,不要当第二	145
我坚守诚信是因为我曾经不诚信过	151
我死过了,什么都放得开	158
只要精神还在,完全可以再爬起来	164
我觉得我很坚强	170
营销本身没有专家,唯一的专家就是消费者	176
管理无情,人有情	183
退缩就是不负责任	189
中国这个行业(网游)要能走出来,必须走精品战略	195
做企业不能只靠营销成功	201
我没有蔑视规则,只是创造规则	207
创造营销事件,让媒体自觉去报道	214
我的成功没有偶然因素	221



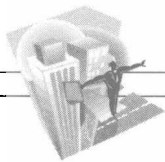
理智投资篇

宁可错过一百个项目,也不错投一个	230
这里(网游)流淌着奶和蜜	237
哪里最严格,就去哪里上市	243
做全国性市场,一定要先做一个试销市场	249
让企业永远保持充沛的现金流	255
没有价格与技术的优势,不要进入红海市场	260
到现在,我投资的两只银行股赢利近 40 亿元	267
不要只看塔尖,二三线市场比一线的更大	273
我在我的公司只管一件事——市场调研	280



首次创业篇

当史玉柱硕士毕业后放弃仕途“下海”，捣腾自己开发的“汉卡”软件时，他的人生赌博就开始了。加价赊来计算机、推迟半个月付款，以软件版权向杂志做抵押、先做广告后付款，外号“史大胆”的他为自己设置了创业路上的第一次小赌，他赢了：在付款期限的前两天等到了订单。正是凭借非凡的勇气和超乎常人的思维，史玉柱很快成为了“中国十大改革风云人物”！



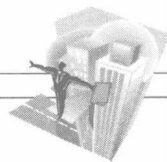
如果“下海”失败，我就跳海

原为安徽省统计局数据分析员，读完研究生后就是处级干部，史玉柱的前程真可谓“似锦”，但是他却做出了出乎所有人意料的抉择，他放弃了前途似锦的仕途，要求辞职！他要“下海”，不仅领导和同事们为他惋惜，连平素最了解他的父母也感到不可思议。临行前，他慷慨激昂地对好友说：“如果‘下海’失败，我就跳海！”

【历程回顾——弃官辞职，南下深圳】

1980年，以全县总分第一，数学119分（差1分满分）的傲人成绩考入浙江大学数学系的史玉柱本以为自己的人生价值将展现在数学研究的领域里，但是在他读了《数论》，刚过了第一学期之后，他就放弃了成为数学家的梦想。他说：“我很想做成一件事情。但是很早地，我又意识到我做不成这件事情，这是我理想破灭的主要原因。”换句话说，如果他很想做成一件事，又意识到自己能够做成这件事，就一定会下定决心去获得成功。

1984年，史玉柱从浙江大学毕业，被分配到安徽省统计局，主要负责各种统计数据的分析和处理。当时，安徽统计局的数据分析处理仍然采取传统手工操作，效率非常低下。就是在这种情况下，并非计算机系出身的史玉柱编写了一款统计系统软件，结果这

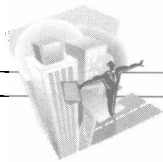


大大提高了统计局的工作效率。这个软件在后来的河北唐山全国统计系统年会上还受到了广泛好评,并且在全国统计系统内大力推广。本单位职工开发的软件可以在全国系统内得到推广,这当然引起了单位领导的重视,史玉柱于是被作为第三梯队送到深圳大学软科学管理系深造,毕业后即可任处级干部。24岁就成了家的史玉柱,生活已经步入正轨,非常美好的未来展现在了他的眼前。

当时正是“四通现象”冲击人们观念的时候,史玉柱在深圳大学听取了当时的四通总经理的讲座后很受触动。那时2万元一台的四通打字机正大放光芒,史玉柱意识到,如果有合适的程序,PC机完全可以取代打字机。随着汉字全拼特别是汉字五笔输入法的推出,汉字的输入得以解决,电脑软件的“中文化”问题,遂成为电脑能否在中国普及的关键,史玉柱一下子看到了这里的市场前景。他的头脑中盘旋着创业的梦想,他的心中涌起了在电脑行业“搅一搅”的冲动。

史玉柱研究生毕业时,中国拥有研究生学历的人还相当少,国家统计局的数据显示,当年全国毕业的研究生仅为37232人,而拥有这么高学历的政府工作人员就更少了,史玉柱可谓是当时的“佼佼者”。正是由于这种原因,回到原单位之后,本来就颇受单位领导重视的史玉柱声名鹊起,他的未来完全可以用“不可限量”来形容。然而,事情往往不会按照既定的方向发展,作为一个在特区呆过的人,一个在深圳的创业气氛中熏陶过的人,史玉柱已经很难再回到办公室里做一个体制内的机关干部了。于是,在深圳念完研究生的史玉柱作出了一个惊人的决定。

随后发生的事可想而知,史玉柱提出了辞职。这是一个惊人和不被理解的决定,他的家人和朋友都提出了反对意见,毕竟机关的“铁饭碗”和似锦的前程多少人求之不得,但史玉柱却毅然决然



地辞职了。

就这样，一个在 27 岁就做到处级干部的人，一个有高学历又备受领导赏识的人，在众人的叹息与挽留声中递交了辞呈。1989 年，他回到安徽，办理了辞职手续，告诉自己的家人：“我要‘下海’。”尽管史玉柱的家人和朋友都反对他‘下海’，因为大家担心，一旦‘下海’失败，又丢了统计局的工作，将会“竹篮子打水一场空”，但这没能阻止史玉柱的决心，临行前，他慷慨激昂地对好友说：“如果‘下海’失败，我就跳海！”

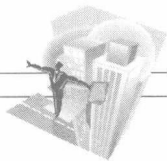
史玉柱就是这样一种人：要么不去想，不感兴趣的事也不做，但一旦想好了又有了兴趣，就下定决心去做，而且一做到底，不管别人怎么说，十头牛也拉不回。

正是由于史玉柱这种敢想敢做的决心，使得他不顾一切地下海创业，白手起家，才有了后来的巨人神话。

【专家点评——创业需要白手起家的勇气】

史玉柱决定“下海”的时候，正处于下岗人员增多、就业压力增大的时期，当时不仅需要一大批资深职业经理人带领众多危机频频的企业走出困境，同时需要一大批白手起家的英雄创造出新的经济增长点和就业机会。这些都给当时的史玉柱创造了很好的机会，但是机会总是眷顾有准备的人，若是当年的史玉柱没有白手起家的勇气和决心，那么成功可能永远也不会造访他。

在这个商业化的时代，想创业想成功的人太多了，常听到朋友高谈创业或还在创业路上，但梦想与现实的遥远差距往往使他们挫败。所以，一个成功的人所付出的努力一定比普通人超出许多。决心成就命运，勇气造就梦想，只要你有干成大事业的欲望和白手起家的决心，选择你感兴趣的事业作为你终生奋斗的事业，一定会



取得成功。

或许你现在的条件还不足以做大企业的经理人,或者虽然你已经具备足够的条件,但是没有人了解你,更没有人赏识你,再或者是你缺少一定的人际关系,因而得不到别人的提拔。这些原因都可能会使你的梦想难以实现。虽然苦难重重,但是,只要拥有足够的勇气,可以白手起家创造出属于自己的一片天地,任何人都无法阻挡。

当然,光有勇气是不能确保创业成功的,否则就不会有三国时马谡的街亭之失,也不会出现战国时赵括的长平之败。所以,在拥有创业勇气的同时,我们还应树立以下几种意识:

——战略意识

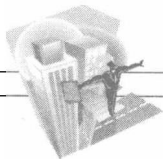
企业管理中有“利益关联者”的概念,指的是企业如果要长期生存和发展,就必须充分照顾和考虑包括客户、员工、政府、供货商、股东等各种利益关联者的利益需求,这就是社会的组成部分。支撑着他们的力量是一种强烈的责任感和使命感,优秀的创业者往往具有远见卓识,在很早的时候就能预见到市场和事物发展的趋势,并很早就做好准备。

——吃苦耐劳意识

与财大气粗的竞争对手相比,白手起家者需要付出更多的努力。多做一些事情,多奉献一些爱心,你的客户才会受感动,这就是最有力的竞争。白手起家者一般都事必躬亲、亲力亲为,所以在创业之前就要作好心理准备,即市场是抢来的而不是等来的。

——信誉意识

一个公司要想立足于社会,必须树立良好的企业信誉。首先自己的品牌必须值得信赖,这样可以保证企业的正常生产稳定进行,经济指标令人放心,此时,企业扩大再生产、开发新产品就可以



得到诸如银行、股市一类的资本机构的支持,企业的发展就自然而然地产生“马太效应”。

——机会意识

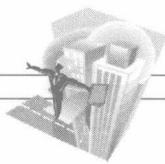
英国首相丘吉尔曾经说过:“每个人一生中都会有一次或多次他梦寐以求的机遇来临,但可悲的是,这一机会来临的时候,你发现自己没有能力抓住他。”抓住机遇很重要,任何人的成功都离不开机遇,所以在机遇没有来临的时刻应及早做好准备。

——现金流意识

倘若你是白手起家的创业者,那么选择的业务应当具备以下特点:必需的资金要少,销售周期要短,付款期要短。这意味着要放弃那些需要12个月时间来完成订单、发货和收账的大单。从白手起家者角度来说,现金就是一切。

以上这些宝贵的经验是中外大量白手起家者昭示给我们的,它不能使你一夜暴富,也不鼓励你去过分投机和豪赌,它只是告诉你创业致富最实用、最普遍的成功规律和原理,这些规律和原理不以时间和地点的改变而改变。当然,你在应用这些规律和原理时必须结合自己的实际,随机应变,灵活运用。

总之,白手起家创业最艰辛,但收获也大。这就是为什么很多人都想开创自己事业的原因。



等我软件卖了钱，给你多加 1000 元利润

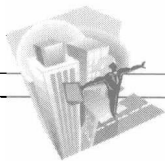
离开了可以让他一帆风顺的家乡，连史玉柱自己都不知道，在未来的前方，究竟有什么在等待着他。现在的他只知道一点：既然选择了远方，就不能回头，就要义无反顾地坚定地走下去！

创业之初，没有钱，没有相关的设备等等，但是这一切都无法阻挡史玉柱前进的步伐。拿着自己的软件，他信心十足地对老板说道：“我就卖这个产品，但我现在没钱，你让我先把电脑拿回去，我估计半个月内有会有钱，等我软件卖了钱，给你多加 1000 元。”……正是靠着这种誓不罢休、坚决不放弃的创业态度，史玉柱在破釜沉舟之后，挖来了人生的第一桶金。

【历程回顾——“下海”创业之初】

史玉柱在 1989 年 7 月毅然辞去了公职，第二次回到了深圳。当时的他，身上全部家当加起来就只有 M-6401 桌面排版印刷系统软件（自己历时 9 个月研制的）和东挪西借的 4000 元钱。那时的史玉柱既没有靠山，也没有资金和设备，其艰辛不言而喻。

史玉柱并没有因为这些艰难困苦而放弃在深圳创出一番事业的念头，因为他始终坚信技术就是资本——自己的呕心沥血之作——M-6401 桌面文字处理系统一定能闯出一番天地！



但是,现实无疑是残酷的。虽然那个时候史玉柱有十足的信心,但这其中的创业艰难是显而易见的:仅有的4000元钱要解决吃、住、行等生活必需,并且这么一点钱在当时就已经繁华至极的深圳基本派不上什么大用场,更何况产品的开发还需要设备和推广渠道。这一切并不是靠人力就能够解决的,那个时候特别需要大量的财力支持。

4000元钱是仅有的创业资金不可以乱动,但是又没有多余的钱,史玉柱面临着非常现实的问题:住处及软件开发所需的电脑。暂且不说当时深圳住宿费多高,那时候电脑可不是像今天这样随随便便就能“一掷千金”买到的,其价格和生活水平的比价关系远比现在高得多,一如现在的手机与刚问世时不可同日而语一样。

但是,柳暗花明又一村。史玉柱在此时想起了母校深圳大学,通过低年级的同学帮忙,他混进了实验室的计算机房“借”用电脑,采取能“混”就“混”的游击战略,一次次地“混”到学生堆里去,在学校的计算机实验室偷偷地编写程序,借此完善自己的产品。此外,租不起房子的他悄悄地“混进”深圳大学学生宿舍栖身。但是这样的状况没有持续多久,他的游击战略很快就被管理员发现并被赶了出来。史玉柱不得不与这些昂贵的计算机说“分手”了。

但是,正如一位哲人所说:上帝关闭了所有的门,他会为你开一扇窗。很快,史玉柱就找到了自己那扇窗子——史玉柱在深圳大学求学期间结识的一个朋友如今已成为了留校任教的老师,于是他通过这个朋友进入了配置有计算机的学校办公室,但那里的电脑只限学生使用。因此,史玉柱通常都是等到学生们下课走光后,才溜进去编他的程序,有时候个别学生会在那里玩游戏,他也必须等到人家玩完游戏之后才能编他的程序。白天当同学去上课时,他就躺在同学的床上美美地睡一觉。就这样,经过近一个月反