



# 巨人神话 史玉柱



◎ 企业家最大的挑战在于是否能抵挡诱惑。

◎ 企业越简单越好，一两句能描述下来的企业是最好的。

◎ 人在成功的时候是学不到东西的，只有失败的时候，

总结的教训才是深刻的，才是真的。

张勇 著

山西出版集团 山西人民出版社



# 巨人神话

张勇  
著

# 史玉柱



山西出版集团  
山西人民出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

巨人神话——史玉柱 / 张勇著. —太原: 山西人民出版社, 2010. 3

ISBN 978 - 7 - 203 - 06713 - 9

I. 巨… II. 张… III. 史玉柱 - 人物研究 IV. K 825. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 005560 号

## 巨人神话——史玉柱

---

著 者: 张 勇

责任编辑: 冯灵芝

装帧设计: 清晨阳光 (谢成) 工作室

---

出 版 者: 山西出版集团·山西人民出版社

地 址: 太原市建设南路 21 号

邮 编: 030012

发行营销: 0351 - 4922220 4955996 4956039

0351 - 4922127 (传真) 4956038 (邮购)

E - mail: sxskcb@163.com 发行部

sxskcb@126.com 总编室

网 址: www.sxskcb.com

---

经 销 者: 山西出版集团·山西人民出版社

承 印 者: 山西出版集团·山西新华印业有限公司

---

开 本: 787mm × 960mm 1/16

印 张: 16

字 数: 235 千字

印 数: 1 - 5 000 册

版 次: 2010 年 3 月第 1 版

印 次: 2010 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 203 - 06713 - 9

定 价: 28.00 元

---

如有印装质量问题请与本社联系调换

# 序

## 为什么是史玉柱

—

叱咤风云之时，人们探讨史玉柱的成功秘术。

马失前蹄之时，人们谈论史玉柱的受挫真由。

东山再起之时，人们赞叹史玉柱的不屈精神。

是的。有人说史玉柱是20世纪90年代中国民营经济的一块活化石，在他身上，沉淀着整个时代的痕迹。那么，如果你仅仅从某一方面入手，就无法真正读懂这个充满争议的人物的全部。

史玉柱是我最崇拜的中国企业家之一，也是我年轻时候的偶像。

多年来我一直在思考这样一个问题：为什么在那么多企业家中，我对史玉柱如此“情有独钟”？当年，他曾经是我们一代年轻人的偶像。在那个时候，我只是众多崇拜者当中的一员。后来，史玉柱兵败如山倒，巨人集团轰然倒地，我也曾经欷歔不已，为巨人感到惋惜。几年后，史玉柱实现了人生的惊天大逆转——从首负到首富。这段传奇般的崛起经历让我对史玉柱这个人更加感兴趣。再到后来，他左手卖脑白金，右手卖黄金搭档，然后高调进军网游，他所做的一切似乎都存在争议，他总是游走于商业道德的边缘。对于他所从事的事业，比如保健品和网游，老实说，我并不感兴趣，因为在我的道德观中，这些东西对社会产生的价值都是有限的。我只是对他这个人感

兴趣，对他传奇般的惊天大逆转感兴趣。

总的来说，史玉柱不是一个按照常规出牌的企业家，而且从某些方面来讲，他是有些天才特质的。

为什么会这样呢？

史玉柱到底是一个什么样的人呢？

是什么样的基因导致了他的大起大落、大富大贵而又备受争议呢？

十年前，没有人相信他会东山再起。要知道，改革开放以来，倒下的亿万富翁无数，但是没有一个人能够完全地重新站起来。一方面是因为个人的能力和素质有限，另一方面是时代的大环境已经发生了改变，他们已经跟不上时代的步伐了。可是，史玉柱不一样，他从来就没有想过会一蹶不振。

在巨人集团倒下的那段时间里，史玉柱如过街老鼠一般，所到之处，人人喊打。可以说，在那段最灰暗的日子里，要债的人将他逼到了上天无路、入地无门的境地。但是，他依然放出话：“我所欠的每一分钱，我都会还给你们，而且还有利息。”要债的人当然不信，媒体就把它当成当时最流行的经典笑话。

有人这样说：“要说这家伙能还清 2.5 亿元的欠款，那是痴人说梦。如果真的有那么一天，中国就已经实现共产主义了。”

十年时间弹指而过，我们离共产主义的理想还很遥远，可是史玉柱却重新站了起来。他兑现了自己的承诺，该还的钱都还了，该做的事都做了。在这个时候，没有人再去笑他，虽然你可能对他运作的产品——脑白金、《征途》网游——不屑一顾，但对他这个人还是充满了敬意。

当年那个像蚯蚓一样蜷缩在办公室的失败者，现在摇身变为身价 500 亿人民币的超级富翁。史玉柱不仅还清了所有的债务，还成了中国企业家绝境逢生、置之死地而后生的榜样。正是这一点——如传奇般的东山再起，使他成为中国短暂的商业历史中不可磨灭的一颗星。

一想到他，可能只有美国苹果公司神话般的创始人乔布斯能够与之相媲美。乔布斯被自己创办的公司扫地出门以后，创造了另一番伟大的事业，以至于后来又被苹果公司请了回去，从而东山再起。从这个意义上说，乔布斯就是美国

版的史玉柱，又或者史玉柱就是中国版的乔布斯。

## 二

在中国人的观念中，史玉柱一直拥有两个完全不同的外部形象：一个是冒进的、遭遇失败并且最终还会失败的倒霉蛋，另一个就是智慧的化身、伟大的财富英雄。

其实，这两种观念都是片面的、不成熟的，就像一枚硬币的两面。

中国改革开放已经激荡了整整30年。这短暂的30年，浓缩了西方上百年的商业历程。当时间把上百年的商业历程浓缩成30年的时候，各种奇迹的出现就不难理解。从某种意义上说，史玉柱的传奇经历就是时代的产物，早期的巨人集团深深烙上了社会大环境的烙印，并且时刻与大环境共呼吸，直至倒下。

不是吗？我们可以猜想一下，没有改革开放的大潮，怎么会有这些在大潮上游走的弄潮儿？如果没有东南沿海相对宽松的大环境，以及全国日益发展的市场需求，史玉柱就不可能在短短的五年时间里，成为享誉一时的大陆富豪；如果没有邓小平南方讲话给中国的改革开放带来一股春风，史玉柱也不可能在移师珠海之后，仅仅用两三年时间就把巨人公司经营成当时中国第二大民营企业。

当然，在那个时代里，除了史玉柱，还有一大批杰出的企业家，他们有的像流星一样一闪即逝，有的至今仍活跃在经济发展的汪洋大海中。这是市场经济发展的必然趋势，也符合“优胜劣汰，适者生存”的普遍规律。

这个世界本来就是残酷的，尤其是商界，更加不相信眼泪。

我们必须学会接受这一点，就像史玉柱接受了自己的失败一样。

在这个风起云涌的财富时代，成也多多，败也多多，而史玉柱特殊的地方就在于，他把本应该分摊在每个人头上的成败荣辱全套在了自己的头上。

于是，一个传奇般的人物就这样诞生了。



## 三

现在，我们把史玉柱所经历的失败拿出来作个探讨：为什么当年的巨人集团像一座地基不稳的大厦，说倒就倒？

为什么史玉柱转眼之间就从人人崇拜的偶像变成了人人喊打的过街老鼠？

可能很多人都知道，导致巨人集团倒下的最直接原因就是巨人大厦的兴建——那座名噪一时的高 72 层、涉及资金 12 亿的大型建筑。

无疑，巨人大厦是史玉柱有生以来第一个重大的投资失误，也是最致命的一个，因为以他当时的资金实力，根本没有能力盖一座全国最高的大厦。

这是头脑发热的结果吗？还是理想主义的思想在作祟？

古语云，“天欲其亡，必先其狂”，还是有些道理的。

我们知道，史玉柱盖巨人大厦从 1994 年 2 月动工到 1996 年 7 月，竟未申请过一分钱的银行贷款，全凭自有资金和卖楼花的钱支撑。

做房地产，竟将银行搁置一边，这不是头脑发热了又是什么呢？

是的，史玉柱是拥有一定数量的自有资金，但是它在保健品和电脑软件方面的产业实力根本不足以支撑这幢高达 72 层的巨人大厦的建设。

于是，有记者曾经这样描述：“当史玉柱把保健品和电脑软件产业的生产 and 广告促销的资金全部投入到大厦时，巨人大厦便抽干了巨人产业的血。”

没了血，人还怎么存活？

没有了现金流，企业还怎么存活？

其实，有很多征兆都显示，史玉柱当年的巨人集团，注定要一败涂地。

后来，史玉柱总结说：“这一个阶段（巨人集团倒下后的那段时间）我看传记、党史比较多一些，最深的感受是：办一个企业与建立一个政党、一个国家非常相像，从党史中可以学到很多东西，越看越像。任何群体达到一定规模之后都必须建立严密的组织，组织对于团体的作用是非常大的，而当年的巨人集团这方面做得非常差，不败才怪呢！”

## 四

有人说，史玉柱是中国（可能世界上也找不出第二位）亏得最厉害（欠债超过 2.5 亿元），当然也是致富速度最快（从 1997 年到 2007 年，财富积累超过 500 亿元）的传奇人物。这句话应该没有什么问题。

为什么会这样呢？为什么独独是史玉柱呢？

这段传奇的经历为什么会发生在这样一个文弱的书生身上呢？

史玉柱身上到底有什么值得我们学习的地方？

总而言之，他凭什么创造一个东山再起的巨人神话呢？

在我的观念中，可能再也没有另外一个词能够将其取代，从而套用在史玉柱的身上。毫无疑问，史玉柱是一个“牛人”，他牛在能够东山再起的经历，牛在即使处在人生的最低谷仍然有几十名不离不弃的老员工跟随，牛在对中国人消费心理的深刻洞察。正因为这么“牛”，所以他能够把一个普通得不能再普通的保健品卖出天价来。

总之，“史玉柱凭什么能够创造巨人神话”便是我们这本书所要探讨的问题。如果您能够很好地回答这个问题，那么恭喜您，您没有读这本书的必要了；如果您不能回答这个问题，那么就请您打开这本书，和我们来一起回顾史玉柱的传奇经历，看他是如何从失败中崛起的。相信我们一定能够从中汲取有益的经验。

史玉柱曾经是中国最著名的失败者。任何人都无法躲避失败，而只有在学会如何面对失败后，我们才能走向成功。史玉柱曾说：“当巨人一步步成长壮大的时候，我最喜欢看的是有关成功者的书；在巨人跌倒之后，我看的全是有关失败者的书，希望能从中寻找到爬起来的力量。”

“从失败中寻找爬起来的力量”，史玉柱是这么做的，不知道您愿不愿意这么做。



## 五

写几本关于史玉柱的书是我多年来一直想做的一件事，只不过，工作一直很忙，使我无暇下笔。现在，我觉得时机到了，该是重新梳理一下史玉柱东山再起的经历中所包含的经验和教训的时候了。

我个人认为，史玉柱的经历对于所有的年轻人都是一笔宝贵的财富。既然是财富，那么我们就有责任让它流传下去，以警示后人。

可是，老实说，关于史玉柱的著作已经非常之多了（市面上流传的就有4本之多），再写无疑是需要勇气的。

可是我想要说的是，我对史玉柱的那些脍炙人口的故事本身并不是太感兴趣，反而对隐含在故事背后的道理更感兴趣。因此，本书将从一个专业的案例研究者的角度，从十九个方面全景式地剖析史玉柱的一切成就都是凭什么得到的，他凭什么这么牛，总结和思考他从手握4000元到负债2.5亿，再到坐拥500亿财富征程背后所蕴涵的人生哲理和商业理念。

希望我们所做的一切能够对您有所启发和帮助。

另外，提到史玉柱，几乎所有的人都知道，他是一个营销天才。很普通的一件产品，他却能够卖出神奇来，并且持续10年畅销不衰，像脑白金，像黄金搭档，像《征途》网游。

这不能不算是一个奇迹吧！

那么，史玉柱的营销模式到底是什么呢？被称为中国最牛的营销大师的史玉柱，对中国营销的实践有哪些具体贡献呢？关于这方面的知识，我在本书中只是点到为止，更多精彩内容可参看我的另一本书《史玉柱的营销江湖》。

是为序。

作 者

2009年11月

# 目 录

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 序 为什么是史玉柱 ..... | 001 |
|-----------------|-----|

## 第一部分 探索篇

——上天注定让他历经磨难

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| 第一章 默默无闻，也是一种性格优势 .....    | 003 |
| * 独立思考的能力 .....            | 004 |
| * 此路不通，要绕行 .....           | 005 |
| * 从自信到自负再到自信 .....         | 008 |
| * 老虎型性格 .....              | 010 |
| * 星相和性格 .....              | 012 |
| 第二章 只要有胆子，敢干，就有成功的可能 ..... | 015 |
| * 如果下海失败，就跳海 .....         | 016 |
| * 创业就是要从零开始 .....          | 018 |
| * 冒险抓住机遇 .....             | 020 |
| * 神奇的第一桶金 .....            | 022 |
| * 胆大源于童年 .....             | 025 |



|                                   |     |
|-----------------------------------|-----|
| * 从前期的“史大胆”，到后来的胆小如鼠 .....        | 027 |
| * 不是赌徒 .....                      | 029 |
| * 时刻做好失败的打算 .....                 | 030 |
| <br>第三章 我要做东方的巨人 .....            | 033 |
| * 离梦想更近了 .....                    | 033 |
| * 我要做中国的 IBM .....                | 035 |
| * 东方巨人的梦想 .....                   | 038 |
| * 巨人梦想永远不会破灭 .....                | 040 |
| * 巨人梦想到底是什么 .....                 | 042 |
| <br>第四章 我曾经是一个失败者 .....           | 045 |
| * 离失败近了 .....                     | 046 |
| * 在管理上寻找出路 .....                  | 048 |
| * 开始走下坡路 .....                    | 049 |
| * 初步尝试保健品市场 .....                 | 050 |
| * 百亿计划，三大战役 .....                 | 052 |
| * 巨人大厦——永远的痛 .....                | 054 |
| * 从 13 层到 72 层 .....              | 056 |
| * 反思巨人大厦的失败 .....                 | 058 |
| * 反思巨人集团失败的原因 .....               | 060 |
| <br>第五章 不怕失败，就怕放弃，我最大的品质是坚强 ..... | 066 |
| * 死过一回了 .....                     | 067 |
| * 只有偏执狂才能生存 .....                 | 068 |
| * 大丈夫能屈能伸 .....                   | 070 |
| * 人真正成长的时候，大都是逆境 .....            | 071 |
| * 跌倒不算失败，跌倒了爬不起来才算失败 .....        | 072 |

## 第二部分 反思篇

——失败的教训才更有价值

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 第六章 产品绝不能对不起消费者 .....    | 077 |
| * 一定要靠口碑 .....           | 078 |
| * 重视市场调查 .....           | 079 |
| * 对消费者不重视 .....          | 080 |
| * 我是被消费者打倒的 .....        | 081 |
| 第七章 媒体是一把双刃剑，看你抓哪头 ..... | 084 |
| * 枪打出头鸟，这个枪就是媒体 .....    | 084 |
| * 像出土文物一样被挖了出来 .....     | 087 |
| 第八章 多元化是一道槛 .....        | 089 |
| * 追求暴利的多元化 .....         | 090 |
| * 头脑发热的时候，说了我也不听 .....   | 091 |
| * 多元与专注的矛盾 .....         | 093 |
| * 多元化经营的陷阱何在 .....       | 095 |
| * 结合比尔·盖茨与李嘉诚的优点 .....   | 098 |
| * 宁可错过，不可投错 .....        | 100 |
| 第九章 民营企业的十三种死法 .....     | 102 |
| * 剖析巨人的四大内伤 .....        | 103 |
| * 民营企业的十三种死法 .....       | 105 |
| 第十章 人才我从来骗他们 .....       | 109 |
| * 该给的，就给 .....           | 110 |

|                    |     |
|--------------------|-----|
| * 曾经遭遇集体出走 .....   | 111 |
| * 团队的大问题 .....     | 113 |
| * 激励的手段 .....      | 114 |
| * 用人还是自己培养的好 ..... | 116 |
| * 四个火枪手 .....      | 117 |
| * 人才我从来不骗他们 .....  | 119 |
| * 史玉柱的两次流泪 .....   | 120 |

### 第三部分 再起篇

——东山再起，匪夷所思

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| 第十一章 农村包围城市，集中优势兵力重点突破 .....  | 125 |
| * 押宝保健品 .....                 | 126 |
| * 农村包围城市 .....                | 127 |
| * 战略上可以处于劣势，但战术上一定要处于优势 ..... | 128 |
| * 坚决现款拿货 .....                | 130 |
| * 健特登场 .....                  | 130 |
| * 脑白金卖的是健康 .....              | 132 |
| * 见好就收，卖掉脑白金 .....            | 132 |
| * 夕阳和朝阳之争 .....               | 133 |
| 第十二章 执掌四通控股，变身投资人 .....       | 135 |
| * 掌管四通 .....                  | 135 |
| * 想着去投资 .....                 | 136 |
| * 投资家的身份 .....                | 137 |
| * 投资银行 .....                  | 138 |

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 第十三章 看准了就做，别听专家的 ..... | 140 |
| * 这是一片红海 .....         | 141 |
| * 有好的团队和资金，就能做网游 ..... | 142 |
| * 我每天骑马四小时 .....       | 143 |
| * 我是骨灰级玩家 .....        | 144 |
| * 只有三层的“巨人” .....      | 145 |
| * 2D技术和自主研发 .....      | 146 |
| * 地毯式营销 .....          | 147 |
| * 广告突破 .....           | 148 |
| * 抓住长尾，卖的是权力和欲望 .....  | 151 |
| * 把目标对准农村市场 .....      | 152 |
| * 营销模式创造的奇迹 .....      | 155 |
| * 上市是为了证明征途的成功 .....   | 156 |

## 第四部分 心得篇

——千帆过尽，高处也胜寒

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 第十四章 我在财务上非常保守 ..... | 161 |
| * 财务上要保守 .....       | 162 |
| * 手上有现金，睡觉才踏实 .....  | 162 |
| * 只打轻装上阵仗 .....      | 164 |
| * 我这个人也不是特别爱钱 .....  | 165 |
| * 从不轻易投资 .....       | 166 |
| 第十五章 制度永远要一视同仁 ..... | 170 |
| * 我从此再不搞股份制了 .....   | 170 |
| * 制度不可或缺 .....       | 171 |
| * 制度要能激励员工 .....     | 172 |

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 第十六章 孔雀型的领导风格 .....       | 174 |
| * 管理的真谛 .....             | 175 |
| * 空降兵与内部人 .....           | 177 |
| * 重用“黄金团队” .....          | 178 |
| * 杜绝大而空的口号 .....          | 179 |
| * 团队的执行力 .....            | 181 |
| 第十七章 规则就是用来打破的 .....      | 183 |
| * 巨大的市场空间 .....           | 184 |
| * 一样的工具，不一样的思想 .....      | 185 |
| * 总是不按常理出牌 .....          | 187 |
| * 颠覆传统模式 .....            | 188 |
| * 行规破坏者 .....             | 189 |
| 第十八章 广告有效就是硬道理 .....      | 192 |
| * 广告的力量 .....             | 192 |
| * 广告的作用 .....             | 194 |
| * 有效就是硬道理 .....           | 195 |
| * 软文炒作 .....              | 197 |
| * 广告轰炸 .....              | 200 |
| 第十九章 营销没有专家，消费者才是专家 ..... | 203 |
| * 市场调研的奥秘 .....           | 203 |
| * 你要知道梨子的滋味，就得亲口尝一尝 ..... | 204 |
| * 倒做渠道 .....              | 206 |
| * 试销不可少 .....             | 207 |
| * “空军”和“陆军”的配合 .....      | 207 |



附 录

- \* 附录 1: 跌倒的巨人能否再站起来 ..... 211
- \* 附录 2: 老百姓的钱为什么一定要还 ..... 218
- \* 附录 3: 史玉柱大事记 ..... 228

参考文献 ..... 237

后 记 ..... 238

# 第一部分 探索篇

——上天注定让他历经磨难