

普
华
经
管

正略钧策
ADFAITH

果敢选择 | 勇于反思 | 深入调研 | 讲究战术 | 善于创新 | 真诚待人

史玉柱创业

启示录

失败能使一个人更有价值。总结失败的教训可以让很多人在后来的创业路上少走弯路。一个人倒下去之后，这个人的价值会得到提升，因为教训能够使一个人成长，成功却会让人头脑发昏。

——史玉柱

唐华山◎编著



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



史玉柱创业 启示录

唐华山◎编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

史玉柱创业启示录 / 唐华山编著. —北京: 人民邮电出版社, 2010.1

ISBN 978-7-115-22043-1

I. ①史… II. ①唐… 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(2009)第234795号

内容提要

本书从创业者应该了解的诸多方面出发,在详细介绍史玉柱传奇般的创业历程的基础上,重点介绍了这些历程所带给我们的各种有益启示,其中包括投资决策、市场调研、营销策划、战略执行、经营理念、管理艺术、资本运作、赢利模式、团队建设、用人之道、创新思维、广告宣传、媒体策略、品牌推广、危机意识等企业运作过程中将涉及的方方面面。

本书适合于广大创业人士阅读与借鉴。

史玉柱创业启示录

◆ 编 著 唐华山

责任编辑 李宝琳

◆ 人民邮电出版社出版发行

北京市崇文区夕照寺街14号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京铭成印刷有限公司印刷

◆ 开本: 700×1000 1/16

印张: 13.5

2010年1月第1版

字数: 150千字

2010年1月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-22043-1

定 价: 28.00元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

在中国商界，史玉柱无疑是最具传奇色彩的创业者之一。从一穷二白的创业青年，到全国排名第八的亿万富豪，再到负债两个多亿的“中国首负”，而如今又身价几百亿元，史玉柱真实地演绎了经济飞速发展背景下的个人创业奇迹。

史玉柱是安徽怀远人，1980年他以全县总分第一，其中数学119分（满分120分）的成绩考入浙江大学数学系，毕业后分配到安徽统计局工作。24岁时，由于工作出类拔萃，他被作为重点培养对象送往深圳大学进修。1989年年初，史玉柱在读完研究生回到安徽之后，便带着（东挪西借的）4 000元钱登上了飞机前往深圳去创业。

史玉柱的创业之路刚开始一帆风顺，仅用了三个月的时间，他就赚到了100万元，第二年则挣到了3 000万元。但到了1997年，巨人集团危机开始全面爆发，这让他欠债2.5亿元，从一个富豪变成“负豪”，他因此被媒体称为“中国最著名的失败者”。在最艰难的时刻，史玉柱连请朋友吃饭都要算计着口袋里的钱够不够，买飞机票都要向别人借钱！

但史玉柱并没有被失败打倒，仅一年过后，他又神奇般地靠“脑白金”爬起来了，并且很快还清了所有债务。此后，他又卖掉“脑白金”与“黄金搭档”，于2004年开始涉足网络游戏行业，并率领公司在2007年成功在美国纽约证券交易所挂牌上市，其身价一举突破500亿元人民币。

史玉柱是一个我行我素的人，他用自己的独特行为，充分展示

了他的个人魅力。无论史玉柱是成功还是失败，很多人都自愿追随他，为巨人的事业殚精竭虑。

从史玉柱的身上，我们能看到他勇于面对失败的精神。史玉柱认为“失败是最大的财富”，支撑他重新站起来的正是原来的失败。“正是因为失败过，比一直在顺境中的人，在带领企业，在管理、产品、营销策略上，哪些能做，哪些不能做，我更有体会。”他曾这样抒发过感想。

史玉柱认为，如果一个人做企业失败，那么这个人做人也很难会成功。如今，他时刻保持着清醒的认识，一直用当年的失败警醒自己。他说：“现在好的消息来了也高兴不起来，因为依据经验，好消息后面往往跟着三个坏消息，所以这一跤摔得值。”

史玉柱之所以能够在经历失败之后东山再起，其重要原因之一就在于他非常善于总结经验。史玉柱说：“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。”曾经的惨痛经历，让史玉柱对失败与成功有了全新的认识，他说：“一个人倒下去之后，这个人的价值应该是增加的，因为教训能够使一个人成熟，成功能够使一个人头脑发昏，失败却能够使一个人更有价值。”

失败让史玉柱养成了一个好习惯，那就是无论做什么，他都会先把其产品的消费者研究透。他认为，“营销是没有专家的，不能迷信专家。如果说有专家，我认为唯一的专家（就）是消费者。”

《中国企业家》杂志主编牛文文曾这样评价史玉柱：“我认为史玉柱是少有的几个能挑逗所有中国人情绪的企业家，大家爱他，恨他，厌恶他，模仿他，崇拜他，有各种各样的情绪，一个人能够挑

逗那么多人的情绪，这样的人一般具有政治家的才质。”

这就是史玉柱，一个褒贬不一、亦正亦邪、江湖侠客气十足的史玉柱，他用失败换来的经验，把自己推向了更大的成功。他的创业历程值得每一个创业者去分析，挖掘其中的经验。

本书对史玉柱的创业理念进行了系统的梳理，内容包括理智投资、市场调研、营销策划、战略执行、经营理念、管理艺术、资本运作、赢利模式、团队建设、用人之道、创新思维、广告宣传、媒体策略、品牌推广、危机意识等初创企业所要经历的方方面面，非常值得创业者学习借鉴。

在本书策划和编写过程中，得到了许多人的支持与帮助，这些人包括李力、唐华领、郑茂章、张德光、郭东华、赵明红、张怀香、邱二芹、位守梅、李秀连、王小冬、郑海龙、唐荣银等，在此向他们致以诚挚的谢意。没有他们的参与，本书是很难面世的。

由于作者水平有限，加之写作时间仓促，书中难免存在不足，恳请读者朋友们谅解，并欢迎各位读者批评指正。



编读互动信息卡

感谢您购买本书。请您详细填写本卡并邮寄或传真给我们(复印有效),以便我们能够为您提供更多的最新图书信息,并可在您向我们邮购图书时获得免付图书邮寄费的优惠。

[illegible]

○本书摆放在书店显著位置	○封面推荐	○书名
○作者及出版社	○封面设计及版式	○媒体书评
○前言	○内容	○价格
○其他()		

1.《 》 2.《 》
3.《 》 4.《 》

姓名	出生年月	文化程度
单位	职 务	联系电话
地址		
邮编	电子邮箱	

编辑信箱: puhuabook837@126.com

第一篇

01

坚强意志

一心只为成功，发誓下海失败就跳海 / 3

只要永不放弃，就能东山再起 / 6

失败是成功之母 / 9

第二篇

02

理智投资

安全第一，投资任何项目之前都要先假设会失败 / 17

宁可错过100个机会，也不可投错一个项目 / 21

多元是雷区，动作越少越安全 / 24

最成功的投资是信用投资 / 28

第三篇

03

市场调研

科学的市场调研是创业成功的关键 / 35

谁消费我的产品，我就要把他研究透 / 38

不要企图改变消费者的固有想法 / 41

我在公司只管一件事——市场调研 / 46



第四篇

04 营销策划

营销无专家，关键在于如何能打动消费者 / 51

试销决定成败：欲做全国市场，一定要先做一个试销市场 / 53

聚焦战略：集中优势兵力集中击打一处 / 57

别只盯着塔尖，二三级市场更广阔 / 61

第五篇

05 战略执行

战略要具有执行性 / 69

不要在一开始就制定宏伟目标 / 72

细节为王：大处着想，小处着手 / 77

说到就要做到，执行不能打折扣 / 81

自主研发才会拥有主导权 / 86

第六篇

06 资本运作

亏损不一定会破产，现金流一断就完蛋 / 91

高风险带来高收益，让微利业务靠边站 / 98

业务模式越简单越好 / 101



第七篇

07

团队建设

精英团队需要耐心培养 / 105

打造你的核心团队 / 109

设法增加员工的归属感 / 113

第八篇

08

用人之道

真诚地对待你的员工，他们才会为你卖命 / 121

想走的就留不住，永不挽留辞职员工 / 126

高薪激励，把员工的经济利益落到实处 / 130

第九篇

09

广告宣传

做广告就是要让观众记得住 / 137

软文宣传——史玉柱的秘密杀手铜 / 140

坚持轰炸策略 / 145

名人效应有时并不灵验 / 148

制造由头事件，让媒体主动去报道 / 151



第十篇 10 失败教训

- 战胜内心的狂躁，时刻保持清醒的头脑 / 157
- 反思失败，知错就改 / 162
- 民营企业的十三种死法 / 167
- 时刻保持危机感 / 171

第十一篇 11 创业感悟

- 管理无情人有情 / 177
- 通过授权提高管理效率 / 181
- 创业初期要尽量集中股权 / 185
- 关系是最靠不住的东西 / 188
- 对手的不足恰是市场的空白 / 190
- 不墨守成规，不按牌理出牌 / 194

附录 史玉柱简历暨创业档案 / 197

参考书目 / 203



史玉柱创业启示录

01

第一篇

坚强意志

成功学大师戴尔·卡耐基曾说过这样一句话：「烹调「成功」的秘方是把「抱负」放到「努力」的锅中，用「坚韧」的小火慢慢炖熬，再加上「判断」来作调味品。」由此可见，坚强的意志是创业成功的保证。

一心只为成功，发誓下海失败就跳海

如果你想尽快拥抱成功，那么请把自己逼上绝境。只有把自己逼上绝境，不给自己留下任何退路，才会有足够的动力前进；只有把自己逼上绝境，才能燃起最坚定的获取成功的希望；只有把自己逼上绝境，才可以激发出置之死地而后生的勇气。只有在这种情况下，才能充分发挥出一个人的内在潜能。

【史玉柱如是说】

“如果下海失败，我就跳海。”

【创业人生】

史玉柱是安徽怀远人，1980年他以全县总分第一，其中数学119分（满分120分）的成绩考入浙江大学数学系，毕业后分配到安徽省统计局工作。24岁时，由于工作出类拔萃，他被作为重点培养对象送往深圳大学进修。

1989年夏天，史玉柱从深圳大学研究生毕业后回到安徽老家，办理了辞职手续，向家人表示自己下海经商。

对于他的这个选择，无论是他的家人还是朋友，都感到非常吃惊。因为史玉柱研究生毕业以后就可以被定为处级干部，迎接他的将是一幅无比美好的生活蓝图。

要知道，在1989年的时候，拥有研究生学历的人并不多。国家统计局的数据显示，当年，全国毕业的研究生只有37 232人。在政府机关工作的人员中，拥有如此高学历的人就更不多了。这一年，史玉柱只有27岁，在这个年龄当上处级干部，再加上拥有高学历，并深得领导赏识，倘若他继续待在统计局的话，日后的仕途可以说“不可限量”。

1980年史玉柱以全县总分第一的成绩考入浙江大学数学系。



当时，家人与朋友都不同意史玉柱下海经商，大家害怕一旦他下海失败，又失去了统计局的工作，则会“竹篮打水一场空”。

但是，史玉柱并没有因此而改变自己的决定，面对大家的阻拦，他最后抛出了这句话：“如果下海失败，我就跳海。”这句话将亲朋好友们都挡在了门外。

此时，每个人都替他感到惋惜，就连平日里最了解他的父母与妻子也觉得难以理解。放着稳稳当当的“官”不当，不舒舒服服地过日子，非要辞职，非要将自己推进漂泊无定的商海中去，这不是疯了吗？

然而，史玉柱却十分清醒。这个时候，他已看到了机会：在20世纪80年代末，全英文的电脑开始由中国香港进入内地，这自然给中国的“汉卡”市场创造了机遇，其中最知名的就是倪光南在联想公司推出的“联想汉卡”。另外，中国在文字处理尤其是桌面排版印刷方面还很落后。史玉柱希望能够用自己的聪明才智以及积累的知识在这个领域中闯出一番天地。

看到机会就要及时抓住。史玉柱下决心独自创业。当史玉柱登上飞机飞往深圳的时候，他身上全部的家当只有东挪西借的4 000元钱，以及他耗费9个月心血开发出来的M-6401桌面文字处理系统。然而，此时他已拥有了创业的最好的资本——决心成功的坚强意志。

许多事情
做起来并不难，
关键看你是否
有破釜沉舟的
勇气和志在必
得的决心。

【成功启示录】

当史玉柱说出“如果下海失败，我就跳海”这句誓言般的话语时，其追求成功的意志之坚可见一斑。

其实，许多事情做起来并不难，关键看你是否破釜沉舟的勇气和志在必得的决心。很多时候，只要你决心成

功并切实付诸行动，就没有任何东西能够阻挡得了你。

俄罗斯有句谚语：“把你的帽子扔进围墙里。”意思是说，当你想翻过一堵很难攀越的围墙时，请先把自己的帽子扔过去。

当你把自己的帽子扔进围墙里的那一刻，你就已经把自己逼上了绝境。既然帽子已经扔进去了，那么你就会想尽一切办法翻过墙去，因为你已经别无选择。抱着这样的心态做事，则万事可为，没有什么可以难得住你。

纵观古今中外，因把自己逼上绝境而成功的人不胜枚举。为统领诸侯，项羽破釜沉舟，自绝退路，背水一战，大败秦军，成为一代霸王；为进军海外，李嘉诚曾把全部家当都抵押给了银行，放手一搏，从此赢得了外商的信赖，顺利开辟了国际市场，成为华人首富；为实现梦想，巴尔扎克断然离家，跑到外面租了一间破屋写作，发誓“即使把我累死，我也要坚持不懈地干到底”，最终成为了一代文豪；为积累原始资本，摩根孤注一掷，冒险借钱买下一船咖啡，最后成长为资本大鳄；为成就大业，希尔顿在身上仅有5 000美元的情况下，仍敢于借钱经营，最终成为了世界旅馆大王……

史玉柱正是像上述成功人士一样，具备了从零开始的勇气和担当，才有了日后的创业奇迹。如果你想成功，那么，请先把自己逼上绝境。不要怕实现不了梦想，不要怕遭遇失败。要想成功，就要有成功的心态，有不达目标誓不罢休的决心。

退一步而言，即使我们没有实现自己原先设定的目标，我们也能够最大限度上接近我们的目标，实现最大程度的成功。你可以很自豪地告诉自己：我已经尽力了，我已经做到了自己的最好，我的人生已经无悔了。

所以，从现在开始，让我们重拾希望；从现在开始，让我们拥抱梦想；从现在开始，让我们把帽子扔进围墙！

史玉柱正是像上述成功人士一样，具备了从零开始的勇气和担当，才有了日后的创业奇迹。



只要永不放弃，就能东山再起

创业是艰辛的，挫折如影随形。当遇到困难和挫折时，创业者一定要坚强，要抱有一颗永不放弃的心。只要不放弃，你就仍走在通往成功的道路上；而一旦决定放弃，你就彻底失败了——哪怕此时距离成功仅有一步之遥。

【史玉柱如是说】

“我想，巨人现象的核心是一种精神，是一群年轻人执著地追求自己选择的事业并为这种追求不顾一切的拼搏精神，是追逐太阳的精神。”

【创业人生】

创业之初，史玉柱克服种种困难，到第三个月时就赚了100万元，第二年则挣到了3 000万元。财经作家吴晓波曾这样写道：“一个身无分文的边城少年，孤身来到冰冷陌生的大城市，凭着自己的本事，在最短的时间里打拼出一片新天地。史玉柱很快成为全国知识青年的偶像，‘到深圳去当史玉柱’成为无数学子昂然南下的梦想！”

到了1993年，史玉柱的珠海巨人集团的子公司发展到38个，实现销售额300亿元，成为当时仅次于四通集团的中国第二大民营高科技企业。同年，史玉柱在《福布斯》大陆富豪榜上名列第8位，成为中国新生代富豪！

成功来得太快、太突然了，这让史玉柱在大喜过望的同时也开始被成功冲昏了头脑。后来，在谈到曾经的失败经历时，史玉柱自己也说：“那时候头脑发昏了，都不知

成功来得太快、太突然了，这让史玉柱在大喜过望的同时也开始被成功冲昏了头脑。