



张永生◎编著

史玉柱全传

商业领袖史玉柱最具价值的经商法则

经商创业，你不能不读史玉柱！感悟人生，你不能不读史玉柱！

中国商业出版社



史玉柱全传

商业领袖史玉柱最具价值的经商法则

张永生◎编著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

史玉柱全传 / 张永生编著. —北京: 中国商业出版社,
2009.4

ISBN 978-7-5044-6458-3

I. 史… II. 张… III. 史玉柱—传记 IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 061233 号

责任编辑 张宝基

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c_cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京市业和印务有限公司印刷

*

787毫米×1092毫米 16开 19.25印张 250千字

2009年8月第1版 2009年8月第1次印刷

定价:36.80元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

序 言

史玉柱是中国最具传奇色彩的企业家之一。从1989年以深圳为起点，史玉柱在经历了20多个春秋之后，最后在上海这个繁华大都市指点江山。在史玉柱身上承载着崇高至上的荣誉，也背负着巨大的失败，大起大落给这个原本普通的创业者烙下了非凡的印记。史玉柱最大的资本不是他的财富，不是他的股票，而是惨败之后的东山再起，而是以常人难有的勇气完成的人生大逆转。商海沉浮，史玉柱起死回生，再造奇迹，为无数创业者高高地竖起了一面精神旗帜。

珠海巨人的辉煌，让这个31岁的创业者似乎更加自信。政府的大力扶持，高层领导的到访，让史玉柱的气魄越来越大：提出创业的大构想，发动三大战役，设定巨人大厦的宏伟蓝图。但是就是这座寄托巨人梦想的建筑却是史玉柱噩梦的开始！盖72层的大厦需要12亿资金，这造成了巨人集团内部资金危机，尽管史玉柱全力补救，但最终也没能挡住巨人大厦停工局面出现。一时间，巨人集团被阴云笼罩，人心惶惶，各大媒体纷纷开始向巨人进行猛烈的攻击，讨债人上门逼债，银行查封巨人集团，史玉柱这个显赫一时的商业精英一夜之间变成了一个背负2亿巨债的穷人！

可以说史玉柱遭受的失败是当代商业史上绝无仅有的一次，陷入绝境的史玉柱过着常人难以想像的日子。失败之后，史玉柱闭门思过，总是一个人呆在办公室里，看谩骂自己的报纸，骂得越厉害

的他就反复读。史玉柱还专门组织了一场针对自己的“批斗会”。之后，史玉柱就在人们的视线之中神秘地消逝了。于是，人们纷纷猜测，史玉柱退出江湖了？史玉柱跑了？

不过，一年之后的江苏江阴县出现了史玉柱的身影。此时的史玉柱正全力以赴打造脑白金，为自己打翻身仗。凭借脑白金，史玉柱又一次获取了巨额财富，随后他卷土重来，进行还债行动。失败之后的史玉柱经过长期的反思和自我调整，进行再次创业，在有了翻身资本的时候，史玉柱还会孤注一掷吗？但从脑白金的营销历程来看，史玉柱并没有这样做。此时的史玉柱更加理性，对于自己的投资，他非常清醒。在脑白金之后，史玉柱先后投资网络游戏，投资银行业，投资能源行业，不过这些投资行动中有了更多的理性，经过十几年的商海沉浮，史玉柱完成了从一个热血实业家到理性投资者的蜕变。的确，归来之后的史玉柱成熟了许多。2001年2月25日，当史玉柱走上“2001年全国民营科技实业家协会高峰论坛”的讲台时，面对台下异常热烈的掌声，史玉柱的第一句话就是：“在座许多人都是成功的企业家，而我是一个著名的失败者，我将要告诉大家的是‘巨人’失败的经验教训，希望能给大家一个借鉴。”史玉柱坦然面对失败的勇气，感动了在场的所有观众。

中央电视台2001年经济年度颁奖晚会上，给史玉柱的颁奖词为：“第一次，他上演了一个成功的版本；第二次，演绎了一个拜师的案例；这一次，他从哪里跌倒就从哪里爬起，并完成了对企业家精神的定义——执著、诚信、勇于承担责任。”

史玉柱之所以能够反败为胜，除了他出色的商业头脑之外，还要归功于他的卓绝品质。史玉柱说，自己最满意的地方就是坚强。他用坚强这看似简单的两个字概括了多年来所承受的酸甜苦辣。的确，史玉柱太不平凡了，他的成败得失、他的经营思路、他的营销风格、他的投资眼光，无疑都是最具争议的焦点，这个走到哪里哪里就有新闻的史玉柱，带给人们的不仅仅是惊讶，还有对这个商业

时代的思考和对待人生失败的思考。这就是史玉柱的价值所在。

你想知道史玉柱反败为胜、再次成功的更多故事吗？你想知道生活中史玉柱最真实的一面吗？你想知道史玉柱是怎样凭借借来的50万元翻身的吗？你想知道史玉柱靠什么在一片废墟上再次建立起巨人这座新的商业帝国吗？你想知道史玉柱与员工之间最感人的故事吗？在这本名为《史玉柱全传》的书里，你都能找到你正在追寻的答案。本书以全新的视角解读了史玉柱从成功到失败再到成功的人生轨迹，其中，大量的事例让你更真实、更全面地了解史玉柱。本书内容范围涉及创业、管理、经营、营销、融资、团队、领导等诸多板块，是解读史玉柱最全面最翔实的精品读物！

经商创业，你不能不读史玉柱，感悟人生，你不能不读史玉柱！

张永生

2009年6月27日于颐和山庄

目 录

CONTENTS

第一章 绝处逢生，反败为胜 ——史玉柱创业心得 /001

史玉柱的创业历程，是一个商业时代的缩影。从1989年以深圳为起点，史玉柱在经历了20多个春秋之后，最后在上海这座繁华大都市指点江山。在史玉柱身上承载着至上的荣誉也背负着巨大的失败，大起大落给这个原本普通的创业者烙下了特殊的印记。史玉柱最大的资本不是他的财富，不是他的股票，而是惨败之后的东山再起，而是以常人难有的勇气完成的人生大逆转。商海沉浮，史玉柱起死回生再造奇迹，为无数创业者高高地竖起了一面精神旗帜。

1. 天资聪颖，非凡少年走出怀远县城 /003
2. 大学感悟，人生就像是一场比赛 /005
3. 南下深圳，储备干部被“洗脑” /008
4. 辞职下海，史玉柱赚取第一桶金 /011
5. 建立巨人，进入珠海巨人时代 /015

6. 一份厚礼，给巨人埋下定时炸弹 /018
7. 巨人倒下，史玉柱步入绝境 /022
8. 绝处逢生，创造反败为胜的神话 /026
9. 杀入网游，插足最赚钱的行业 /029

第二章 灵活善变，盈利第一

——史玉柱经营理念心得 /033

史玉柱所采取的经营理念别具风格。他敢于把盈利第一的旗帜鲜明地亮出来，最大限度地冲击着人们心中道德的底线。他始终瞄准暴利产业，什么最赚钱就做什么，灵活善变的套路在招来一片嘘声之后，最后赢得的是一片喝彩。史玉柱以独有的眼光、异常的思维来挑战规则，颠覆传统。不按常理出牌，不走平常路，形成了他的风格，总是让商海同行刮目相看。从汉卡到保健品，再到网络游戏，最后转向投资领域，这一系列的大跨越为史玉柱的经营理念撰写了最形象的说明书。

1. 挡住诱惑，警惕多元化经营的陷阱 /035
2. 双管齐下，构建更加灵活的业务模式 /043
3. 灵活善变，从IT到保健品的大跨越 /046
4. 打破规则，不按常理出牌的经营思维 /051
5. 自创新规，有钱人的钱更好赚 /055
6. 慧眼识金，盯住暴利行业不放 /059
7. 盈利第一，企业不盈利就是不道德 /062
8. 注重产品，史玉柱的“好产品”理念 /065

第三章 强化管理，严防布控

——史玉柱内部管理心得 /069

在内部管理中，史玉柱是面临问题最多的一个人。珠海巨人的倒下让史玉柱痛改前非。复出之后的史玉柱对公司内部严格管理，同时，为了杜绝人才的流失，史玉柱一手用精神感召，一手用高薪吸引；为了控制内部股权纷争，史玉柱发誓不搞股份制；为了防止再次出现树倒猢猻散的局面，史玉柱逐步加大放权力度，把销售额十几个亿的脑白金交给陈国，把投资上亿美金的《征途》交给纪学锋和刘伟；为了防止企业资金危机再次出现，史玉柱狠抓财务，想方设法降低成本，拿掉分公司只设办事处，杜绝分公司的财务不规范行为，杜绝一切死账烂账。

1. 惜才如金，防止人才流失的杀手铜 /071
2. 领袖情结，对军事化管理情有独钟 /076
3. 用人原则，人品要好更要有本事 /080
4. 及时出击，挖走盛大的研发团队 /083
5. 当好舵手，不能把企业的目标当儿戏 /086
6. 下放权力，别做企业的独裁者 /088
7. 内耗风波，史玉柱紧抓股权问题 /091
8. 狠抓财务，向内部管理体制开刀 /094

第四章 不畏强敌，勇者无畏

——史玉柱竞争心得 /99

史玉柱在遭遇了几乎不可能翻身的失败之后，又一次

奇迹般的站了起来，他没有被踩死，没有被击垮，单从这一点来看，史玉柱可称得上是一个竞争高手。史玉柱精通靠农村包围城市的战略之道，让脑白金一路抢占市场；面对劲敌多灵多，史玉柱采取集中优势兵力打击对手的战术迅速拿下华东市场；面对盛大、九城、网易等几大网络游戏巨头，史玉柱不失时机地加入了这场竞争激烈的博弈；面对盛大公司抢先宣布免费的釜底抽薪之计，史玉柱敢于向陈天桥叫板，开发《征途》赢利点，从而变被动为主动……史玉柱一路过关斩将，靠的是惊人的胆略和超人的竞争谋略。

1. 重拳出击，打败多灵多拿下华东市场 /101
2. 劲敌当前，义无反顾地加入新战争 /102
3. 财大气粗，向盛大公司叫板 /105
4. 创造规则，按照自己的规则去做事 /108
5. 求贤若渴，1000万悬赏顶尖人才 /113
6. 终身免费，靠工具盈利的竞争思维 /115
7. 眼光毒辣，靠新赢利点增强实力 /119
8. 巧妙布局，农村包围城市的竞争战略 /122

第五章 先声夺人，集中发力

——史玉柱营销心得 /127

史玉柱营销的智慧大部分体现在广告上。他崇拜广告，最善于靠广告先声夺人。史玉柱用狂轰滥炸之术，在电视上一遍又一遍地重复自己的广告，不管是骂也好烦也好，只要观众记住就行！除了电视上的硬广告，软文炒作也是史玉柱营销制胜的利器，一篇篇刺激人们眼球的文章给史

玉柱带来了质疑，也带来了销量；为了做好营销管理，史玉柱推出终端策略、渠道策略和督察策略，保证了脑白金的销售网络的顺畅。精于营销的史玉柱更没有放过娱乐热点，巧妙地为《征途》造势，赢得了人气；史玉柱相信消费者是最好的老师，钻研消费者心理，搞调查搞试销，真正地了解消费者的需求……

1. 广告制胜，先声夺人的营销策略 /129
2. 终端督察，彻底清查渠道违规行为 /131
3. 营销秘诀，消费者是最好的老师 /133
4. 软文炒作，营销制胜的绝杀利器 /136
5. 危机公关，冲出媒体的围攻 /140
6. 如法炮制，黄金搭档风格依旧 /143
7. 借势扬名，全力以赴为产品造势 /146
8. 产品定位，把礼品营销发挥到极致 /148

第六章 资本征战，步步为营

——史玉柱资本运作心得 /151

巨人归来，史玉柱像一个谜团，让人疑窦顿生，在他的名片上只有一个头衔——巨人投资有限公司董事长。但在一串串错综复杂而又布局缜密的公司链背后，却始终闪动着史玉柱的身影：他先是靠借来的50万元打造脑白金赚了10个亿，然后又经过程序极为复杂的运作将脑白金、黄金搭档卖给四通，这个曾经被称“不会用钱”的史玉柱在资本老手段永基带领下，熟练地从国内资本市场迈向了国际资本市场。随后，史玉柱将华夏银行的股票和民生银行的股票纷纷收入囊中，他看重的是这种坐享其成的盈利模

式，有了银行，即便是出了问题，国家也会出手相助，这是史玉柱的精明之处！

1. 借到 50 万，巧妙运作再获巨额财富 /153
2. 重出江湖，用 1.5 亿赎回信用资本 /156
3. 借壳上市，行走在股权迷宫里的史玉柱 /159
4. 强强联手，再卖脑白金登上融资新平台 /163
5. 投资银行，从企业家到投资家的转变 /168
6. 投资能源，绝不放过任何一个投资热点 /169
7. 纽约上市，新巨人海外融资之行 /171

第七章 谨小慎微，回归理智

——史玉柱领导艺术心得 /177

如果非要给史玉柱的领导风格做一个概括的话，用谨小慎微、回归理性来总结或许是最合适的。失败之后的史玉柱从浮躁狂妄变得冷静理智，他对企业更注重细节管理。对骨干的不离不弃感激不尽，进而他变得更重情重义。他以一个失败者的身份来领导自己的企业，注重员工危机意识的培养，时刻保持着一个曾经的失败者应具有理性。正如史玉柱所说的那样：“当初的失败是一笔财富。”

1. 注重细节，从浮躁到稳重的转变 /179
2. 不离不弃，团队是最宝贵的财富 /182
3. 居安思危，时刻处于紧张状态 /185
4. 害怕失败，把不失败的工作做好 /187
5. 重赏功臣，使用最有效的激励之术 /189

6. 有效沟通，千万别搞一人专制 /192
7. 精神领袖，创业青年的一面旗帜 /194

第八章 能屈能伸，韧者无败

——史玉柱人生成败心得 /199

失败有两种，一种是事业的失败，一种是精神的失败，史玉柱一度输掉了企业，但他精神上依然是个胜利者。史玉柱用坚强这看似简单的两个字概括了多年来所承受的酸甜苦辣。珠海巨人覆灭时，史玉柱没有流泪，在失败后最凄惨的日子里，史玉柱没有流泪；但面对妻子的离去，史玉柱留下了伤心的泪水，面对得力干将陈国的离世，史玉柱留下了伤心的泪水，我们看到的是一个坚强的史玉柱，一个真性情的史玉柱。

1. 回归理性，一个热血创业者的蜕变 /201
2. 蛰居生活，史玉柱在最惨淡的日子里 /203
3. 勇于改过，关起门来开内部批斗会 /205
4. 坚韧之魅，“我最大的品质是坚强” /208
5. 两次流泪，性情中人史玉柱的内心世界 /210
6. 看淡金钱，IT 首富不与人比富 /212
7. 天道酬勤，做事肯花时间肯下工夫 /215
8. 个性偏执，一个企业家的最大魅力 /217

附：

史玉柱大事记 /220

史玉柱经典名言 /223

史玉柱的演讲与谈话 /248

史玉柱在脑白金第五期干部培训班上的讲话（节选） /248

网游行业面临的机遇和挑战 /260

ChinaJoy 论坛上的演讲 /261

关于微利的看法 /265

唯有创新才有出路 /268

我的成败都轰轰烈烈 /269

我不怕盛大 /271

那一跤摔得太狠 /273

脑白金策划书 /277

第一章 绝处逢生，反败为胜 ——史玉柱创业心得

史玉柱的创业历程，是一个商业时代的缩影。从1989年以深圳为起点，史玉柱在经历了20多个春秋之后，最后在上海这座繁华大都市指点江山。在史玉柱身上承载着至上的荣誉也背负着巨大的失败，大起大落给这个原本普通的创业者烙下了特殊的印记。史玉柱最大的资本不是他的财富，不是他的股票，而是惨败之后的东山再起，而是以常人难有的勇气完成的人生大逆转。商海沉浮，史玉柱起死回生再造奇迹，为无数创业者高高地竖起了一面精神旗帜。

1. 天资聪颖，非凡少年走出怀远县城

上中学时，我真的努力啊。日常生活除了学习，还是学习。没有周末，没有休息日。经常是最早一个到教室，下晚自习后最后一个走的人。

——史玉柱

安徽是史玉柱的老家，这里有很浓重的商业传统，著名的徽商曾经在中国历史上盛极一时，就是到了现在仍然有很多徽商活跃在商场上。如果要在当代商人中挑选出一个最有名气的安徽商人的话，相信很多人会想起史玉柱。

1962年，史玉柱出生在安徽北部怀远县城一个普普通通的家庭。史玉柱的父亲是怀远县公安局的干警，而母亲则是一名普通工人，史玉柱的家庭与商业并无任何关联。史玉柱的童年和少年都是在这个面积2300平方公里、隶属安徽省蚌埠市的小县城度过的。童年的史玉柱在父母无微不至的呵护下生活得无忧无虑。史玉柱小时候，思维非常活跃，爱读小人书和《十万个为什么》。从小人书里史玉柱了解了中国的历史和文化基础知识，从《十万个为什么》当中，史玉柱获得了丰富的课外知识，并具备了极强的动手操作能力。史玉柱10岁那一年，史玉柱读到了一篇关于制造炸药的文章，这一下激发了他的好奇心，并决定自己制造炸药！说干就干，史玉柱按照书上说的“一硝二磺三木炭”的方法开始自己配制炸药，认真且严谨得像科学家在做一项极其精密的实验。史玉柱经过多次试验竟然制出了炸药。炸药制出来以后，史玉柱当然要试试这个自产炸药的威力。于是，在一个夜晚，史玉柱悄悄地把炸药埋在路边。这时已经“疯狂”的史玉柱全然不知炸药爆炸可能带来的后果。果然，炸药爆