

赵 越◎编著



史玉柱 商道真经

史玉柱教你独门秘籍
如何跑出惊人的创富速度

赵 越◎编著

史玉柱 商道真经

图书在版编目(CIP)数据

史玉柱商道真经/赵越编著.—北京:新世界出版社,
2009.8
ISBN 978-7-5104-0481-8

I.史… II.赵… III.企业管理—经验—中国 IV.
F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 127217 号

史玉柱商道真经

作 者:赵 越

责任编辑:陈晓云

出版发行:新世界出版社

社 址:北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

总编室电话:+86(10)68995424 68326679(传真)

发行部电话:+86(10)68995968 68998733(传真)

本社中文网址:www.nwp.cn

本社英文网址:www.newworld-press.com

本社电子邮箱:nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电子邮箱:rights@nwp.com.cn

版权部电话:+86(10)68996306

印 刷:北京华戈印务有限公司

经 销:新华书店

开 本:710×1000 1/16

字 数:300 千字

印 张:21.5

版 次:2009 年 8 月第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5104-0481-8

定 价:39.80 元

新世界版图书 版权所有 侵权必究

新世界版图书 印装错误可随时退换

目 录

第一章 人生就是魔方——史玉柱谈人生

- 上中学时,我真的努力啊..... 2
- 今天咱们就论个长短..... 4
- 这是我理想破灭的主要原因..... 6
- 我需要的是她能理解我..... 9
- 我们真的称得上是兄弟..... 12
- 没有顾虑什么都放得开..... 14
- 从毛泽东的书中学到东西..... 16
- 我就是要做中国的 IBM..... 19
- 我说我的股票就是一张纸..... 22
- 我十一年做了三件事..... 24
- 我感觉我们很“正义”..... 27
- 泰山产业研究院是娘家..... 29
- 链接:第五届财经风云榜揭晓..... 32

第二章 找到所有的出口——论史玉柱的企业家特质

- 如果下海失败,我就跳海····· 34
- 我与网络游戏绑在一起了····· 37
- 摆脱逆境依靠的正是执著····· 40
- 我的长处是勤奋····· 43
- 我每天呆的地方只有3个····· 45
- 如果有一天我不干了····· 47
- 我最大的品质是坚强····· 49
- 最快乐的事····· 52
- 链接:企业家应具备的七种素质····· 56

第三章 老百姓的钱一定要还——史玉柱论诚信做人

- 老百姓的钱一定要还····· 58
- 没有一个说我走错路····· 61
- 还钱的新闻不是策划····· 64
- 背着污点做不了大事····· 66
- 链接:道商创业的七重境界····· 69

第四章 做广告就是让观众记得住——史玉柱论广告策略

- 做广告,就是在走钢丝····· 72
- 做广告就是要让观众记得住····· 74
- 在媒体上组织软性广告····· 77
- 二三线市场比一线的更大····· 79

不坚持广告轰炸,代价也许更大·····	81
我交了大量学费,积累了大量经验·····	84
创造事件营销,让媒体自觉报道·····	87
链接:广告在促销中的功能和效用·····	90

第五章 营销没有专家——史玉柱论营销策略

营销没有专家,唯一的专家就是消费者·····	92
谁消费我的产品,我就要把他研究透·····	95
行了,我们有救了·····	97
长期骗消费者,不可能·····	100
只有通过试销才能真正了解问题·····	102
要做一个产品必须要做第一品牌·····	104
集中资源,集中发力·····	106
地面推广是重中之重·····	109
等着经销商带着钱来要货·····	111
充满信心塑造脑白金品牌·····	114
我们有专门的督察队伍·····	117
链接:世界上著名的十位营销大师·····	119

第六章 企业不营利是最大的不道德——史玉柱的经营理念

企业最大的目标是赢利·····	122
做什么都有争议·····	124
赚钱要靠回头客·····	127
关键是要有好产品·····	129
链接:中国魅力 50 人公布史玉柱和最牛钉子户等上榜·····	131

第七章 我现在追求的是完美主义——史玉柱论企业管理

- 搞管理,我自认为还可以..... 134
- 细节决定公司的命运..... 137
- 学习现代企业管理制度..... 139
- 对于干部要充分授权..... 142
- 一定要说到做到..... 145
- 从此再不搞股份制..... 148
- 学习毛泽东思想..... 150
- 企业文化很重要..... 152
- 链接:中国 IT 行业名人名企的 6 大成功密码..... 154

第八章 不离不弃的团队——史玉柱的领导力与团队精神

- 我永远感谢他们..... 156
- 不离不弃的真正原因..... 158
- 要学会尊重团队成员..... 161
- 充分发挥团队的作用..... 163
- 只认功劳,不认苦劳..... 166
- 公司制度是无价的..... 170
- 链接:从雁群说到企业团队精神..... 172

第九章 我们是磨合出来的——史玉柱论人才管理

- 人才,就是能做成你交给他的事..... 174
- 10 多亿美元,是我们这群人的价格..... 177

好的游戏策划人,值千万年薪·····	179
既然提出了,他迟早是要走的·····	182
我们的骨干没有走一个·····	184
坚决不用空降兵·····	186
链接:互联网人才的几个新标准·····	188

第十章 给员工高薪时企业成本最低——史玉柱论员工管理

员工没有老板效忠的义务·····	190
给员工高薪时企业成本最低·····	193
上班时,员工就是员工·····	197
强化员工的归属感·····	199
链接:史玉柱眼中的上海:按规则办事 人才素质高·····	202

第十一章 打破规则,才会成功——史玉柱论网游经济

我是二十一年的骨灰级玩家·····	204
进军网游是我的一点 IT 情结·····	206
现在进入,我认为正是时候·····	208
网游是最赚钱的行业·····	210
我是琢磨规则,创造规则·····	213
我敢说确实很好玩·····	215
成功源于自主研发·····	218
做 2D 游戏终结者·····	220
我做网游心安理得·····	222
链接:比尔盖茨给新员工的 10 句话·····	225

第十二章 赚有钱人的钱——史玉柱论网游赢利模式

我们的游戏就是赚有钱人的钱····· 228

不要怀疑我们的持续烧钱能力····· 230

网游就是在一大堆钱上跳舞····· 232

真正第一款大规模免费游戏····· 234

赚原来外挂、代练者的钱····· 237

市场细分阶段进行再收费····· 239

增加升级方式,轻松打怪····· 242

养 100 个人陪一个人玩····· 244

人一多,就能赚大钱····· 246

不能复制,公司就不能做大····· 249

中国游戏更适合中国玩家····· 253

女性玩家也需要网络游戏····· 256

它也就是这个规模,上不去了····· 259

它的重点不在游戏了····· 261

我要向丁磊学习····· 264

上市不是为了圈钱····· 267

链接:巨人网络上市概况····· 270

第十三章 我更喜欢资本家这个职业——史玉柱从企业家到投资家

我更喜欢资本家这个职业····· 272

我这个人不是特别爱钱····· 275

宁可错过 100 个机会,也不可投错一个项目····· 278

这笔交易自始至终是双赢的····· 280

赌徒幌子的背后····· 283

就象征性地给一元钱吧····· 285

银行的商业模式清晰又稳定·····	288
我看好李嘉诚+盖茨模式·····	291
上市之后我们的压力会更大·····	293
有了我,实现的速度可以快十倍·····	296
链接:《福布斯》2008 年全球互联网富豪排行榜前十名·····	299

第十四章 人只有在低谷才能学到东西——史玉柱论失败与教训

只有在低谷才能学到东西·····	302
我是一个著名的失败者·····	305
教训能够使人成熟·····	307
很高的目标是可怕的·····	310
最怕现金流出现问题·····	313
搞多元化百分之百失败·····	316
抵挡机会的诱惑·····	319
安全是第一位的·····	322
我对媒体敬而远之·····	325
我敬佩联想集团的董事长柳传志·····	327
链接:民营企业的十三种死法·····	329
史玉柱历年事件小档案·····	331

第一章

人生就是魔方

——史玉柱谈人生

人生就是“魔方”，是色彩斑斓还是暗淡无光，全靠自己的一双手。

.....

上中学时,我真的努力啊

史玉柱如是说: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。

精彩解读

这么多年来,外人看史玉柱的成功,总是被那些耀眼的光环所笼罩,仿佛他是一个神话里说的天才一般。在下属眼中,史玉柱是一个勤奋而又努力的人。

提起史玉柱,他的邻居曾回忆起他的童年时代说:

“史家小孩是我亲眼看着长大的。小时候他可真是顽皮啊,甚至自己还做过炸弹,经常被他爸爸揍,我们还劝过好几次呢。不过,一上中学,他整个人彻底脱胎换骨了,学习刻苦不说,还变得非常有礼貌和懂事。”事隔十几年后,史玉柱的邻居谈起他的童年滔滔不绝,似乎要说的还很多。

从小学沉迷小人书而留级,并制作炸弹吓人的“不良”少年的史玉柱,转眼间已经上了初中。陌生的学习环境似乎羁绊住了史玉柱的玩心。到初二的时候,社会环境也发生了变化。1977年,高考制度开始恢复。对史玉柱来说也就是将来也可以考大学了。

有了对未来的预期,再加上父母的管教,史玉柱开始“改邪归正”,他像突然变了一个人似的,一心一意地将全部精力扑在学习上,成为家长和老师心目中不折不扣的好孩子、乖孩子。

史玉柱在学习上发起“疯”来。这一“疯”可就令人惊奇了——史玉柱“疯”成了一匹“黑马”:他的各门功课的成绩都在直线上升。拿破仑说过:“我成功,因为我志在成功。”

“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。

“上了中学,我才真正认识到自身的潜力,原来我就是个学习的料。”多年以后,史玉柱幸福地回忆着初中的学习生活。

“皇天不负苦心人。”天资加上勤奋,史玉柱毫无悬念地考上了自己向往的大学。1980年,不负父母厚望的史玉柱以怀远县数千名考生中最优异的成绩考上了浙江大学数学系,一举成为怀远县高考理科状元,史玉柱轰动了整个县城。

而直到今天,史玉柱的童年故事还在局部范围被县城里的人们津津乐道,被县城里的家长当作教育小孩的典范。

智慧小语:目标是重要的,实现目标是有难易之分的,那个你觉得最有价值的大目标,可以将其化解成几个小目标,再将小目标一一完成,从而实现大目标。

今天咱们就论个长短

史玉柱如是说：我就是不服气，今天咱们就论个长短。

精彩解读

这句“牛”气冲天的话，是史玉柱在上大学时，跟一位上海籍的舍友说的。

了解史玉柱性格的人，都知道他直爽，不矫情，不做作。回想大学时代，最令史玉柱难忘的是一罐正宗的湖南朝天辣椒引发的一场“赌案”。从这个故事里，我们也能看出史玉柱的个性十足。

有一天，史玉柱忽发奇想地对寝室里的一位上海籍贯同学说：“你们上海人总觉得自己是中国人中的佼佼者，高于全国各地的人。我就是不服气，今天咱们就论个长短。”

旁边的上海籍同学就问道：“怎么个论法？”

史玉柱毫不犹豫地：“打赌吃辣椒！”

辣椒是由一个寝室里的湖南同学带来的。俗话说得好，四川不怕辣，贵州怕不辣，湖南辣不怕。可见，湖南的辣椒辣得还是够味的。

都是同学少年时，上海同学当然不甘示弱，也不肯让步，干脆地说：“‘打赌’可以。但有个条件，在吃辣椒中间，咱俩谁也不准吃任何其他的东西。”

“你方唱罢我登场，你一勺我一勺，谁坚持到最后，谁就是胜利者。”史玉柱抢着补充了一条。

上海同学一拍桌子说：“好！一言为定。”

根据“君子协定”，最先提议的史玉柱，一马当先地撮起一勺辣椒咽下去。这一

口下去,史玉柱顿时觉得五脏俱焚,嘴巴里火烧火燎,想说话,却又不知道说啥好了,那滋味可真是没法形容。

就这样,经过七八个回合的较量,史玉柱以两勺的优势取得了胜利。

当那位上海同学奋不顾身地冲向水龙头的时候,获胜者史玉柱兴奋地抖动着双拳,但这时他也已经辣得说不出一个字来了。

“这不是在比吃辣椒,而是在比意志、比毅力、比韧性。”之后,每当谈起这件事,史玉柱就会说:“只要你豁出去了,那就是不怕辣椒,而是辣椒怕你。做任何事情都是这个道理,树立必胜的信念非常重要。”

智慧小语:做任何事情,树立必胜的信念都是非常重要的。人与人交往,常常是意志力与意志力的较量。不是你影响他,就是他影响你,要想成功,一定要培养自己的影响力,只有影响力大的人才可以成为最强者。

这是我理想破灭的主要原因

史玉柱如是说：我很想做成一件事，又意识到我做不成这件事情。这是我理想破灭的主要原因。

精彩解读

中学时代的史玉柱，一改少年时的顽皮，开始成为一个勤奋好学的好学生。

因为极具数学天赋，又发愤图强，史玉柱成为老师重点培养的对象。事实上，史玉柱也的确没令老师们失望。他的数学成绩始终在整个年级一枝独秀。

于是，1980年的高考，史玉柱毫无悬念的考上了大学——以全县总分第一，数学119分（满分120）的成绩考入浙江大学数学系。

对于自己当初报数学系的原因，史玉柱谈道：

恰好中学教我们数学的老师特别喜欢陈景润，几乎每节课他都会讲陈景润是怎么攻破数学界的难题“1+1”，还逼着我们读了几遍《哥德巴赫猜想》。那时科学家的地位特别高，所以我当时特别想攻破“1+1”，这也是高考我选择浙江大学数学系的原因。

但在浙江大学数学系刚过了一学期，史玉柱就放弃了成为陈景润的理想。史玉柱后来回忆说：

从图书馆借到《数论》，看了之后，我才了解到数学是那么的难。

和周围同学比聪明，也让史玉柱感到压力很大。他回忆说，那时候，尤其是长江以南的学生，成绩好的并不想上清华、北大，都去上了浙大，所以，我们那个班里聪明人太多，学习好的也太多了。

知道“1+1”不可能突破之后，史玉柱的数学理想破灭了。

史玉柱说,我很想做成一件事情,又意识到我做不成这件事情。这是我理想破灭的主要原因。

心中理想的光辉淡去后,史玉柱开始将注意力转移到其他的事物上,如足球、弹吉他、集邮等。

加上很是畏惧纯“每天被迫进行大脑体操训练”的数学,在大三时,史玉柱选择了计算数学。可是,当时的计算机还处于小型机时代,进机房需要换衣服换拖鞋,编程结果需要打纸带。

这些,让史玉柱只是觉得挺啰嗦,并没有感到计算机特别有用,因而对它也没特别地感兴趣。史玉柱是“硬着头皮读完了数学”的,他说,“大学毕业时我的成绩只是中等偏下。”

到了1984年毕业,史玉柱被分配到了安徽省统计局农村抽样调查队。原因更是简单得不能再简单,“听说我是学数学的,统计局就是搞数字加减的,所以,就把我分到了统计局。”“这挺荒唐。”“数学不是加减乘除,数学系主要是逻辑,是大脑体操。”

分到单位没几天,史玉柱有了一次学习的机会,被通知去西安统计学院进修。这一学就是几个月的时间。负责进修的老师有“抽样调查之父”之称,这位美国教授给大家介绍了最新的国际抽样调查方法,史玉柱发现,这其中没有一样能离开计算机。由此,他认识到了计算机的重要性。回到单位后,他说服领导并亲自南下广州,花5万块钱扛回了一台IBM的PC机。

找到新的方向之后,从小对事情就特别执著的史玉柱的生活变了个样。他开始天天对着电脑琢磨。也就是这时,史玉柱的数学功底开始发挥作用。当时的安徽统计局的数据处理方法仍然是采取传统手工操作,效率十分低下。针对这一情况,史玉柱就开始自己编写分析软件,来提高统计局的工作效率。

编好之后,史玉柱又不断地完善这个软件,并且各地的统计局知道这个软件之后都纷纷使用,于是这套软件在全国统计系统内得到了推广。史玉柱也因工作优秀被保送到深圳大学去读研究生。

在深圳大学,看到很多国外书籍和港台关于经济方面的书,他开始相信中国将来肯定要走市场经济的道路。