

<<是非史玉柱>>

图书基本信息

书名：<<是非史玉柱>>

13位ISBN编号：9787543667426

10位ISBN编号：7543667428

出版时间：2011-1

出版时间：青岛

作者：余瀛波

页数：199

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;是非史玉柱&gt;&gt;

## 前言

在中国所有企业家中，我认为史玉柱是最为独特的。

这就是我要书写他的理由。

史玉柱的独特性，首先表现在人们对他的争议上。

在现在的中国商界可能没有一个企业家能像史玉柱一样引起人们这么多的争议。

史玉柱做的每件事情，几乎都可以引起争议。

比如他做保健品卖脑白金，被人们指责为虚假宣传和忽悠，甚至曾有媒体评价史玉柱最大的本事是“销售一些本不值钱的玩意儿，同时挣得盆钵满盈”；史玉柱还债的正义之举被人们看成是作秀，故意摆出道德姿态；他投资银行，被人们说成是投机；他做免费网游，被人们评价为“吸血鬼”；他做黄金酒，又被媒体围剿……一方面，人们对他获取成功的方式充满质疑，比如他恶俗的营销手段以及利用人们贪婪弱点疯狂掘金等行为，都使他受到了重大的前所未有的质疑。

就像吴晓波所说的：“为了向世界证明自己，他甚至把这个目标自我崇高化，不择手段，最终蔑视社会的道德底线。

这种商业成功，充满了野性的血腥、冷酷和道德麻木。

”可是，另一方面，史玉柱创造了巨额财富，在商业上取得了巨大的成功。

2008年9月，《福布斯》杂志公布了2008年全球互联网富豪排行榜，史玉柱以28亿美元的个人净资产名列第七位。

同时，他的起伏经历与永不言败的精神也令很多人将其视为创业偶像和精神领袖。

即便是骂史玉柱的人，在骂完指责完之后，也还会情不自禁、咬牙切齿地加上一句：“史玉柱，真他妈有钱。

”就像《中国企业家》前总编牛文文所说的：“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……”在一次企业家的聚会上，马云曾对史玉柱表示了同情，他说：“史玉柱是最被媒体误解的人。

”另外，史玉柱的成功方式也独具特色。

他的成功并不是像马云那样坚持自己的商业梦想，也不是像马化腾那样拥有一个强大的应用平台，更不是像陈天桥那样发掘了一个产业……实际上，史玉柱的成功标签并非一般创业者所畅谈的战略、技术、资本、人才、梦想等正面因素，事实上，史玉柱的成功标签和关于他的争议一样令人难以理解。

在总结巨人的成功密码时，我们认为，史玉柱的最大特点在于他能研究透人性，而后利用人性弱点，迅速开辟商机大赚一把。

## <<是非史玉柱>>

### 内容概要

史玉柱是一个名副其实的商界传奇人物。

早在上世纪80年代末就登上了《福布斯》富豪榜，资产超过两亿。

被荣誉冲昏了头脑的史玉柱行事开始缺乏理性，70多层巨人大厦的上马，把一个财富神话从天堂打入地狱，史玉柱成为负债两亿的中国“首穷”。

令人难以置信的是，2001年巨人的保健品脑白金年销售额超过10亿，黄金搭档更成为中国保健品市场上的常青树——史玉柱东山再起了。

如今史玉柱凭借网游再次回到公众视野中，当年那个创造过财富神话的史玉柱又回来了！

与财富同样多的是人们对他的非议与质疑。

被誉为“垃圾广告”的脑白金、让青少年沉迷的网络游戏，这些充满争议性的话题，总是围绕在这位中国富豪的身边。

一本英文杂志评论说，史玉柱最大的本事是“销售一些本不值钱的玩意儿，同时赚得盆钵满盈”。

## <<是非史玉柱>>

### 作者简介

余瀛波，男，2003年毕业于北京大学新闻与传播学院，现任《法制日报》国际版编辑，拥有丰富的国际报道和人物报道经验。

业余从事文字创作，主攻翻译和人物传记，先后出版有《小亚当的秘密》、《亚特兰蒂斯》、《克里特岛》、《生死两分钟》等。

## <<是非史玉柱>>

### 书籍目录

第一章 史玉柱的是是非非 第一节 进入暴利行业 第二节 还债引发的争议 第三节 “我做什么都有争议” 第二章 史玉柱贩卖的是“人性弱点” 第一节 利用人性弱点卖汉卡 第二节 史玉柱凭什么能集资1.2亿？ 第三节 脑白金“洗脑” 第四节 《征途》靠放大人性弱点赚钱 第三章 脑白金十年不倒凭什么？ 第一节 通过试销了解消费者偏好 第二节 “我就要把消费者研究透” 第三节 靠“口碑”圈钱 第四章 套牢玩家只为圈钱 第一节 骨灰级玩家发现商机 第二节 一切从玩家需求出发 第三节 每天做十几个小时客服 第五章 史式营销“心法” 第一节 营销没有专家 第二节 走“农村包围城市”的道路 第三节 地面推广比广告更重要 第四节 要做就做第一品牌 第六章 “吃透人性”做管理 第一节 小公司不搞股份制 第二节 高薪是成本最低的管理方式 第三节 坚决不用“空降兵” 第四节 企业要想做大必须要有制度 第五节 制度无情人有情 第七章 得人心者得人才 第一节 导演“历史上最牛挖角事件” 第二节 巨人没“叛徒” 第三节 不断强化员工的归属感 第四节 只认功劳不认苦劳 第八章 资本玩家 第一节 史玉柱的资本腾挪术 第二节 12亿天价撼动资本市场 第三节 “我更喜欢资本家这个职业” 第四节 “在投资上我很胆小” 第九章 失败与教训 第一节 人性弱点与创业失败 第二节 企业搞多元化必败 第三节 “说到做到”的执行力 第四节 企业的枪杆子就是“现金” 第五节 “我对媒体敬而远之” 尾声：史玉柱的时代并没有结束 附录一：史玉柱个人档案 附录二：史玉柱精彩语录 附录三：众说纷纭的史玉柱

## &lt;&lt;是非史玉柱&gt;&gt;

## 章节摘录

1992年夏天，史玉柱把巨人总部从深圳搬迁到珠海。

当时，珠海市的定位是要成为高科技城市，以一种冒进的方式与近邻深圳竞争。

巨人因为开发电脑软件正好切合了珠海市的高科技概念，因此珠海市长梁广大与史玉柱一见倾心，梁特意在珠海市新城中心划拨出一块1万平方米的土地作为巨人的发展基地，以几乎是赠予的价格“招安”史玉柱。

这块地经过评估后，巨人从之前注册资本只有120万元的小公司飞速升级为资产过亿的巨人集团。

此时，巨人的注册资金超过一个亿，史玉柱在1亿后面加上了自己的出生年份1962。

于是，珠海巨人高科技集团的注册资本变成了1.1962亿。

这个细节似乎并不起眼，但是我们可以感受到史玉柱当时的心情。

他把自己的出生年份加入公司的注册资本中，可能是想说巨人是他一个人的化身，是他史玉柱生命的延续，他和巨人是一体的，有他史玉柱在，他就要巨人在，无论遇到什么困难都不可以摧毁巨人，只要他史玉柱还活着。

就这样，30岁的史玉柱身上有了一份“巨人情结”，而这个情结就像是人们对史玉柱的评价一样，多少有些“拧巴”。

巨人落户珠海后，就开始了大跃进式的发展。

相继开发了M-6405排版系统、巨人财务软件、巨人中文手写电脑、巨人中文笔记本等13种新产品。

此时，巨人俨然已经成为中国电脑行业的领头羊。

年轻的史玉柱也成为了中国现代商界中最有前途的科技知识分子，曾获得珠海市第二届科技进步特殊贡献奖，得到奖金632620元、一套103平方米的住房和一辆白色奥迪轿车，总价值达到135万元。

这一年史玉柱31岁。

当然，巨人的成功离不开珠海市的支持，梁广大一心想把巨人打造成珠海高科技之城的典型代表，以证明选择高科技企业会给珠海带来更多利益。

而巨人1993年靠软件开发创造的年增长500%的奇迹则给了梁广大足够的面子。

一时间，巨人成为了珠海市的标杆企业，但凡来到珠海视察的领导都要到巨人参观一下。

1992年，时任副总理的朱镕基参观巨人，此后，国家主席杨尚昆、国务院总理李鹏、副总理田纪云等国家领导人都到过巨人视察。

到1993年，巨人集团旗下已经拥有38家全资子公司，成为中国仅次于四通的第二大民营高科技企业。

在这一年，史玉柱被《福布斯》杂志列为内地第八大富豪，成为了中国的新科财富英雄。

一夜成名的快感和巨大的光环笼罩着表面强大而内心稚嫩的巨人以及史玉柱，此时的史玉柱自信心与野心极度膨胀，再加之其不善于处理关系以及巨人已经沦为珠海市的“政绩工程”，成为特定时期中国区域发展的品牌形象，所以，史玉柱必然要做一些力所不能及的事情。

届时，或许连史玉柱本人也不会想到，曾经可以借势、套取现实利益的政府平台会成为巨人的沉重包袱，想甩都甩不掉，因为它们绑得过紧。

1992年，史玉柱决定在珠海市政府批给的地皮上筹建巨人大厦，当时史的打算是将大厦用于企业自用。

可是，筹建18层的计划一闪而过，随后巨人提出了筹建38层，48层，64层，最后到了72层，而建巨人大厦的用途也从自用最终转变成了房地产开发。

## <<是非史玉柱>>

### 媒体关注与评论

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…… ——《中国企业家》前总编牛文文史玉柱是最被媒体误解的人。

——马云老史这个人总能把事情说得特别有吸引力，有煽动性。

把我们向他煽动的方向煽动。

如果你一直跟着他的话，在他最困难的时候，你会毫不犹豫地相信他还会成功。

——巨人集团高管第一次，他上演了一个成功的版本；第二次，演绎了一个失败的案例；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：执着、诚信、勇于承担责任。

——当选CCTV2001年中国经济年度人物颁奖词

<<是非史玉柱>>

编辑推荐

《是非史玉柱》：大起大落再大起，人生蹦极堪比苹果之父，是与非，功与过，巨人商业征途任人评说。

<<是非史玉柱>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>