

<<巨人不倒的秘密>>

图书基本信息

书名：<<巨人不倒的秘密>>

13位ISBN编号：9787802444577

10位ISBN编号：7802444578

出版时间：2011-11

出版时间：现代

作者：刘艳静

页数：269

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;巨人不倒的秘密&gt;&gt;

## 前言

孤独的符号 孤独，应该是人类存在过程中最普遍的现象之一。

关于这个问题的论断从来就不缺乏：做个太醒目的符号必然没有太多知己；走在前面的人是孤独的，走在中间的人是快乐的，走在最后的人是痛苦的。

于是，史玉柱注定孤独。

在他走过的几十年中，他不仅一直都是一个醒目的符号，而且总是在短时间内将这个符号代表的意义演绎到最佳状态：早在1989年，27岁的他依靠4000元的创业资本开始了梦想之旅，才短短4年时间，他带领的巨人集团成为中国第二大民营高科技企业，他本人也成为那个时代被所有媒体热烈追捧的明星商人；偶像榜里，他的名字赫然紧跟在比尔·盖茨之后；福布斯“大陆富豪排行榜”上，他的名字排在第8位。

做保健品，不到3年，他就把脑白金做成了中国最畅销的保健品。

在他玩了21年网游，已经是一个骨灰级玩家的时候，他踏上网游道路，在短短3年多的时间内就把自己的巨人网络带到了纽约证券交易所，并且在那里创下了显著的成就——第一个不穿西装上市的人、中国最大的网络游戏公司、在美国发行规模最大的中国民营企业。

就在人们评论他是个商业怪才的时候，另一方面，对他的道德质疑也不曾停止过：说他依靠恶俗的营销手段才得以卖出自己手上的保健品；说他的网游是“灰色行业”，指责其“毒害青少年”，还说他不道德地利用人性中的贪婪，用免费网游的借口诱惑了一批又一批玩家，以此来获取高额利润。

这一切的矛盾都源于他在建造巨人大厦前一个错误的决定，将原本38层的盖楼计划增加到70层。为此，他确定百亿计划，发动过“三大战役”、“秋季战役”和“巨不肥会战”等，却也难以抵挡多元化路线背后膨胀的巨人直接破产。

转眼间，这个创业偶像走向了失败，成为一个负2亿资产的“著名的失败者”。

那时候，媒体对他进行了集中“摧毁”报道。

“从那以后，就不太在乎别人的批评了。”

“因为他也知道，一般的人都会认为他坏，会因为他曾经犯下的“著名的错误”对他产生更高的要求。

为此，他甚至开自己的玩笑说即使去卖大米，他所卖的大米大概也会有毒。

这就是史玉柱的孤独，在成者为王败者为寇的价值评判体系里，偶尔，为维护一种定义、一个符号的意义而不折不扣地努力。

可是，实际上，无论是单个人还是一个群体，其实在内心深处，对于道德的评判总是很难有恒定的标准，因为，面对一个人和他所做的事情，人们往往喜欢把做事的结果、他所做事情的性质简单地和这个人的本质联系起来。

跟大部分人不同的是，《赢在中国》总制片人、主持人王利芬曾经说过：“如果说有人告诉我史玉柱为人不错，我就会认为说这话的人为人不错，其实在我心里，对史玉柱的认可与否，成了我判断人的一个重要因素。

”的确，史玉柱为许多词语做了最好的解释，那就是执著、专注、勤勉、坚强、永不放弃以及对事业的热爱等等。

即便是在现在功成名就的情形下，他也是凌晨三四点才入睡，每天花15小时听取玩家的意见。

这样写着的时候，我突然想到他在回答某次关于历史感的提问时说的那句：“我在这一代人里的位置未来可以看到，因为史料俱在”。

## <<巨人不倒的秘密>>

### 内容概要

早在1989年，27岁的他依靠4000元的创业资本开始了梦想之旅，短短四年时间，巨人集团成为中国第二大民营高科技企业，不到三年他就把脑白金做成了最畅销的保健品；涉足网游后，短短三年多的时间就把巨人网络带到了纽交所。但是对他的道德质疑也不曾停止过、说他依靠恶俗的营销手段才得以卖出自己手上的保健品，说他利用免费网游的借口诱惑了一批又一批玩家，以此来获取高额利润&hellip;&hellip;

## <<巨人不倒的秘密>>

### 书籍目录

前言孤独的符号第一章 标本第一节 N曲线，一个赌徒的巨人情结第二节 正邪符号，“一般人都认为我坏”第三节 一个“保守”的资本家第二章 创业前夕第一节 小时候，他被称为“史大胆”第二节 数学一梦第三章 汉卡时代第一节 创业萌动第二节 深圳思维第三节 软件升级第四章 膨胀的巨人第一节 珠海岁月第二节 变数第三节 第二次创业第五章 倒塌的巨人大厦第一节 百亿计划第二节 危机第三节 预兆第四节 崩溃第六章 复出之战第一节 需要站起来第二节 脑白金：一个翻身的机会第三节 脑白金风波第四节 开战黄金搭档第七章 投资者史玉柱第一节 史玉柱还了1.5亿元债第二节 “史玉柱系”里的资本“神话”第三节 脑白金被卖的故事第四节 “趴”在银行第八章 网游，巨人在征途第九章 史玉柱管理思维第十章 史玉柱营销思维附录

## <<巨人不倒的秘密>>

### 章节摘录

版权页：插图：复出后，史玉柱自己也曾多次提及危难时段永基的不离不弃，有时精神的鼓励比什么都重要。

“巨人风波”过后，史玉柱重返中国企业家舞台，那时候，很多传闻就说段永基一直是史玉柱的“精神救赎者”，但是段永基没有给过史玉柱一分钱的经济援助，因为谁都没有提过。

到后来巨人集团倒塌之时，段永基帮了史玉柱一把，后来还支持史玉柱通过做脑白金重振雄风，并且获得新生。

长城企业战略发展研究所一位不愿透露姓名的资深人士表示：“在史玉柱关键的几步上，段永基都支持了他。

”史玉柱说：“段总在资金上从未给过我支持，我也从来没提过，可能借钱也救不活巨人吧，可是困难时他在精神上给了我很多鼓励。

”史玉柱从来不避讳自己从别人身上得到的帮助，“这是我能够复出的重要条件”。

他说之后的复出在某种程度上也得益于泰山产业研究院的“高人指点”与“贵人相助”。

“我一直最想要感谢的是联想集团的柳传志和四通集团的段永基。

”柳传志是泰山产业研究院的院长，这个“泰山派”的掌门人向史玉柱传授了不少做企业的心法，比如什么样的企业文化是健康的、实用的。

在柳传志的启发下，史玉柱抛弃巨人集团之前空洞的企业文化，将实用性作为上海健特企业文化的首要条件。

“说到做到”是“柳氏心法”的一个重要内容，史玉柱把它移植到了自己再创业而建立的上海健特。

“现在，我允许分公司少报销售计划，但绝不许谁报多了没有完成。

”史玉柱对记者说，“最初时，有好几个分公司领导因此一个月就被罚了十几万，如今‘说到做到’在公司内部已基本实现，公司内部的信用危机消除了。

”

## <<巨人不倒的秘密>>

### 媒体关注与评论

人生就是魔方，是色彩斑斓还是黯淡无光，全靠自己的一双手。

企业不赢利是最大的不道德。

赚大钱还是赚小钱，取决于你的战略。

营销是没有专家的，不能迷信专家。

我认为大学里有关营销的教材80%的内容都是错的。

如果说有专家，我认为唯一的专家是消费者。

，太被社会关注并非企业发展的常态，我在我的公司只管一件事——市场调研。

领导者的内心真诚是团队不离不弃的真正原因。

我离破产永远只有12个月。

我现在做项目都是先假发这个项目是失败的。

我想，在50岁前，“死”多少次，还能“活”多少次，以后就不敢说了。

——史玉柱

## <<巨人不倒的秘密>>

### 编辑推荐

《巨人不倒的秘密》由现代出版社出版。

<<巨人不倒的秘密>>

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>