

<<史记>>

图书基本信息

书名：<<史记>>

13位ISBN编号：9787213042003

10位ISBN编号：7213042009

出版时间：1970-1

出版时间：浙江人民出版社

作者：赵鹏璞

页数：184

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>

## 前言

2008年2月的一天，我突然接到一位媒体朋友的电话，他希望我写一本深度分析史玉柱创业思想的书。他说本来是请另一位媒体朋友写的，但可能是因为对史玉柱所在行业了解的深度不够，难以把握其脉络。

他说你是业内人士，写过不少行业分析文章，你来写最合适。

我颇有些犹豫，只好说，我先考虑一下。

放下电话，我陷入长久的沉思中……一个猜测：为什么是我众所周知，史玉柱近两年风生水起是因为他的网络游戏，而我因为身处网络行业，所以对周围的人和事都比较敏感，此外我还喜欢研究整个行业的发展趋势。

不过我猜测，造成这位媒体朋友对我印象最深的，应该还是那篇“掀起了‘滔天巨浪’”的《“盛大之罪”祸及中国网游，赵永璞叫板盛大》。

由于种种原因，那篇文章背后的故事我不想再赘述。

我想说的是，该文最根本的目的在于从产业、文化、研发、运营和市场环境等多个角度对中国网络游戏进行剖析，在中国网游的困境中思考振兴之道：2004年，在中国内地正式运营的网络游戏由2003年的57款激增为170款，呈现一片繁荣景象。

但这些游戏大多引自韩国，并且这种疯狂盲目的引进导致韩国为了短期利益而不惜向中国推广模式单一、互相抄袭、缺乏创新，甚至粗制滥造的游戏。

中国网络游戏的同质化现象非常严重，“打怪升级”几乎成了网络游戏的代名词。

而这么多正式运营的游戏，赚钱的差不多只有10款。

运营商中普遍存在的问题是运营产品比较单一，基本上是一个公司运营一个产品，因为运营风险较高，很少有一家公司同时运营两款产品。

以金山等为代表的自主研发的网络游戏公司，还没有真正抓住中国网络游戏市场的需求，还在跟着国外游戏的模式亦步亦趋，并没有探索到突破国外游戏模式的途径。

由于资金和研发能力的不足，现有的国产网络游戏还没有能力去探寻中国网络游戏自己的路子，也无法将中国深厚的历史文化底蕴呈现给世界。

虽然国家已经将网络游戏定性为文化产业，并且国家新闻出版总署、信息产业部、文化部等相关部门已经对网络游戏给予了高度重视，但目前充斥中国网络游戏市场的“打怪升级”模式的网络游戏仍然让有关部门不放心，表现出一边扶持一边打压的矛盾心态。

目前中国的网络游戏市场充斥了国外特别是韩国的网络游戏，他们在历史文化背景、民俗传统方面天然地带有致命的缺陷，更不可能传承中国深厚的历史文化。

更严重的是，韩国游戏“打怪升级”，我们也“打怪升级”，韩国游戏“打打杀杀”，我们也“打打杀杀”。

但网络游戏的概念就这么窄吗？

难道国人都要被这种游戏蒙蔽上眼睛吗？

另一方面，中国游戏文化缺失和同质化现象非常严重，而有娱乐需求并且有经济承担能力的成年人对这种“打怪升级”没有时间也没有兴趣。

这些游戏对还没有分辨能力的青少年及其家庭产生了很大的影响，这正是国家严禁未成年人进行网络游戏的原因所在。

此后，央视《新闻调查》、《经济日报》、《中国经营报》、《21世纪经济报道》等多家主流媒体又对我进行了专访。

在《经济日报》的文章中，提炼了我的各种观点，尤其从产业的角度强调了“网游产业不能失去自主研发动力”：盛大靠代理国外游戏迅速发展的模式，使整个网游产业失去了自主研发的动力，我国网游业有陷入恶性循环的趋势。

网络游戏的核心在游戏引擎，研发的主要投入也在游戏引擎，没有自己的引擎，我们的网络游戏将永远受制于人，永远无法发展。

现在的情况是，原本有资金有实力的公司大多代理去了，并且大多陷入了生存的困境，没有能力进行

## &lt;&lt;史记&gt;&gt;

自主研发。

国家投资开发网络游戏通用引擎，到现在进展不快。

盛大这样有资金实力的公司，是否应该考虑努力一下呢？

况且研发成功后，完全可以通过向中小企业提供收费服务来获得收益。

网络游戏是一个人正常的娱乐需求，也是最重要的需求之一，娱乐消费在生活消费中所占的比例是人们生活水平提高的标志，所以娱乐消费随着人们生活水平的提高将会大幅度提高，所以中国网络游戏有着巨大的市场潜力。

只是，大部分公司还没有时间、资金和实力去挖掘，我们应该找到适合中国网络游戏发展的路子。

不过我认为，盛大并没有找到适合中国网络游戏发展的路子。

从盛大自主研发的努力可以看到，他们也算尽过力，不过看起来他们似乎并不具备这样的能力——当时研发的大部分产品还是“打打杀杀”的游戏，而唯一弘扬中华民族文化传统的“学雷锋”还既不中看又不中用。

如果说盛大在此后的竞争中有优势的话，主要是资金优势，但相信国际风险投资应该不会都把盛大模式视为最好的模式，其他的团队获得了资金之后，所开发出来的产品一定会对盛大造成致命打击，所以这种局面两年之内肯定改变。

现在看来，上述分析似乎是给史玉柱做了注脚，巨人网络两年之内打破了整个网络游戏的格局，甚至在纽约证券交易所上市，巨人网络一举超越盛大成为国内网络游戏的老大。

不过，史玉柱的商业成功并非我所说的那种成功，因为他所开发的游戏也不是中国最需要的网络游戏，甚至，引起过更强烈的道德争议。

举一个很小的例子，在巨人的chinajoy展台，我体验了一把他们高级别的测试账号，砍了一圈人后，突然发现一只大熊猫，我非常奇怪，难道在“巨人”里可以杀死熊猫？

我试着挥了几刀，发现熊猫的血条早就被人砍得剩下很少了，我的几刀刚好把熊猫砍死。

这个时候弹出一条提示：你砍死了国宝大熊猫，被关进看守所。

我有些哭笑不得，看来，这就是他们的教育方式了。

一个决断：我为什么写我对创业的了解始于史玉柱。

那是1992年至1993年，也是史玉柱的“脑黄金”时期，我还在读高中。

农村家庭的贫困让我时常有边工边读的想法，也立志要创业，改变家人和家乡的困境。

当时印象最深刻的还不是“史玉柱”，而是“巨人”和“23个大学生”，觉得“巨人”这个名字真是响亮，“大学生”居然可以做“高科技”了，于是倍受鼓舞，觉得梦想离自己很近。

高考填报志愿，除了第一志愿谨慎一些，选了复旦大学数学系，其他的志愿填的全部是计算机专业。

当然，我没有史玉柱那么聪明，那么有运气，既没有考上复旦，也没有创业成功，所以，我仍在潜心研究他。

2004年4月，比史玉柱创办征途网络公司早7个月，我创立了上海世外网络技术公司，公司名称出自陶渊明笔下的“世外桃源”，致力于打造一个模拟社会，即人人向往的理想世界。

就像微软致力于让电脑和操作系统让大家都可以方便使用，我也是想通过互联网络、人脉网络以及各种网络方式，把每一台电脑、每一个人联结起来。

就像史玉柱因为盛大而进军网游一样，我也是从盛大的商业成功中找到了“模拟社会”的实现方法——“游戏”。

这个“模拟社会”通过网络把每一个人联结起来，产生一个网上的社会体系、与现实社会同样的经济现象，从而为人们当然也包括世外公司带来巨大的市场潜力和商业机会，同时也能够调动起每一个人参与的积极性。

我们带给玩家的是创造性的娱乐享受。

甚至在《商业计划书》的开头，我这样煽情：“假如我有来生，那些对现实满足的、失望的、沉醉的、麻木的、安享的、游走的心灵在梦想着……”在我最初的规划中，着重强调的是商业计划和技术基础。

当时我认为，只要我们拥有这两样法宝，就能够像百度一样拿到风险投资，我把自己筹措的资金全放到核心技术的难点攻关上了，不过我需要有人帮我渡过最难的一关，拿到研发试运营版本的资金。

## &lt;&lt;史记&gt;&gt;

一路下来，我见过大部分著名的风投公司，得到的答复基本都是“Thatisagreatidea, butitisinearlystage, maybethenextround”。

后来我终于明白，这不是硅谷，我也不是李彦宏，光有好听的故事不行。

风险投资往往是锦上添花，而不是雪中送炭。

没有资金，再好的idea也只是个idea，我终于没有能撑过种子期。

网络游戏是中国IT产业的一个机会，我看到了，史玉柱也看到了，并且做了更充分的准备。

因此，说2002年的史玉柱，只是抱着玩家心态在玩盛大的“传奇”，我不相信。

我认为其实他那时已经盯上了网络游戏，只是还没摸透从何下手，也没有做好充足的准备，但是，他已经开始布局。

2003年，史玉柱卖掉了脑白金和黄金搭档，同时吃进了华夏银行和民生银行。

当时媒体多揣测史玉柱意图染指金融业，但史玉柱则明确表示对银行的投资纯属财务投资性质。

当然，史玉柱花了3亿元买入的两家银行的股票，2007年的价值已经超过130亿元，而且不同于原来不能抛售的法人股，这些股票随时可以变现。

为了亲身体验玩家的感受，史玉柱每天花四五个小时泡在“传奇”里，平均每月的开支超过5万元，在一个拥有顶级装备的账号上先后共投入了几十万元。

当史玉柱得到他心目中最出色的“英雄年代”研发团队时，至此，他的网络游戏布局成功完成。

此后，被称为破坏网络游戏规则的故事不断上演，可能令很多人眼花缭乱，我却不觉得奇怪。

史玉柱的手法并不是无章可循，就像他自己说的，他的思维方式其实很简单，就是从A到B，不过这个从A到B也可以变化出无穷招数。

我曾在博文中提出，希望盛大能够尽早反省或者领悟中国网络游戏的趋势和需求，或者发现并投资有能力进行这种项目研发的公司，才能完善自己的产品线，保持自己的技术领先、市场领先和规模领先。

或许他们也知道自己的软肋，但不知道如何把握中国网络游戏的需求变化，不知道潜在的竞争对手是谁，所以只能快速收购边缘性公司，拓展自己过于单一的赢利模式。

盛大有钱之后，把自己该做的事、能做的事都做了：迅速参股电子竞技游戏平台上海浩方在线、并购休闲棋牌类游戏网站杭州边锋、收购手机游戏公司北京数位红、现金收购中文原创网站“起点”、与英特尔和上海贝尔阿尔卡特共同开发数字电视机顶盒、收购韩国ActozSoft公司、入股新浪。

直到听说史玉柱的游戏“征途”免费时，他们才突然醒悟了，他们确实没有把自己的基本功练扎实，竞争对手的招数原来竟这么简单却一招致命。

不愧是化解危机的高手，陈天桥居然在三天之内做出了主打产品全面免费的决断，以致迅速巨亏5.39亿元。

当时纳斯达克的分析师们都傻了，纷纷打电话询问盛大是不是糊涂了。

从此，盛大不再鼓吹他们那个战线颇长的盒子，转而启动了“18”和“20”计划，并砸出11亿元力捧一位24岁的小伙子，声称“他所拥有的成就、抱负和潜力，很可能超出我们这些第一代创业者已经拥有的辉煌”。

“项庄舞剑，意在沛公”，业界资深人士说，这个“沛公”，既包括那个突然杀出的霸主史玉柱，还包括那些还未崛起的网游“黑马”。

“高得有些离谱的1亿元的收购价，一下子抬高了网游行业的收购门槛，使得新的霸主较难以低价格扩疆屯田，又吊起那些潜在黑马的胃口，使它们因为自我估价过高而拿不到资金。”

资金是自主研发团队的生命线，没有资金，一切都是空的。

盛大在招聘游戏运营总监的广告里，有这么一句：“盛大要用‘百万年薪和分成’来聘请中国最优秀的游戏营销精英，让他们在全球范围内和游戏业界的顶级营销高手同台竞技(挑战如某保健品营销鼻祖)”，括号里这句不经意的特指，想必大家都能猜到针对谁。

史玉柱也不直接接招，只是声称要搞“1000万元聘策划”。

大佬对局，不是网游，是一场真实的游戏。

你说，我能不写吗？

失败是真正的财富也许这句话还是源于“失败是成功之母”，一句众多学子勉励自己的名言，但从史

## &lt;&lt;史记&gt;&gt;

玉柱嘴里说出来，却包含更多，尤其对创业者来说。

中国的学生把“失败是成功之母”当做座右铭，更多的是因为一种精神，学生拿它来鼓舞自己，而史玉柱“失败是真正的财富”揭示的却是创业的真谛。

“在西方人眼中，只要你是一个创业者，如果你失败过，就会学会东西。

”史玉柱如是说。

“失败是成功之母”强调的是~种精神，但可能很多人无法忍受失败，甚至把以前的失败当做耻辱，当然更不会想象人们会因为失败而被认可。

史玉柱却用自己的经历告诉人们，“失败是真正的财富”。

巨人网络美国上市时，史玉柱说：“美国这些基金非常欣赏我以往的经历，他们觉得有失败经历的人，才值得向他投钱。

”对创业者来说，“硅谷容忍失败，投资人甚至更喜欢失败次数比较多的人，他们再犯错误的几率更低”。

作为一个屡败屡战的创业者，我经常在高校演讲中说，创业不仅仅要靠激情，更重要的是，要在经历了挫折之后仍然能保持激情，否则只能算一时的冲动。

创业往往是创建一个新的市场，或者是在成熟的市场中开拓一片属于自己的疆土，但不管是哪一块市场，对创业者来说都具有不确定性。

灵感一闪只能让他突然看到某块市场，但究竟能不能做，还有自己做不做得好，需要根据长期的经验或者直觉进行判断，而这些也只能靠时间去检验，所以风险很大——当然其中也有规律可循，我们在剖析“赌徒”史玉柱的败中取胜时，就在刻意寻找这样的规律。

创业的风险是很真实的，真实如我——放弃稳定的生活，放弃诱人的高薪，就只是为了实现一个梦。

当这个梦化为泡影的时候，我以前所有的努力也归零了，还负债累累。

不过，我这点挫折不算什么。

曾名列《福布斯》大陆富豪榜上第8位、青年精神偶像的史玉柱，经历过2个多亿巨债压身，才“化茧成蝶”，最终成就了“脑白金版史玉柱”、“银行股东版史玉柱”、“网游大佬版史玉柱”的金身... 我将创业的激情内化为持久的能量，依然斗志昂扬地开始另外一种方式的创业。

这次我更加稳重、务实，甚至低调，不过我知道我激情如故，深藏心中，波澜不惊。

“人生是个积累的过程，你总会摔倒，但即使摔倒了，你也要懂得抓一把沙子在手里。

”这是另一位经历多次沉浮的财富人物的语录。

还好，在这次创业中，我也抓了一把“沙子”——我成了“中国才商开发第一人”。

我的才商实验，也就从我所带的研发团队成员开始。

如今，他们已经是国内技术最强的网游研发人员了，大部分也很轻松地进入了国际顶级的游戏开发公司。

我相信，我们的重逢并不遥远。

但是，我知道，对我而言，败中求胜要先走好第一步。

怎么走？

孔子说：“学而不思则罔，思而不学则殆。

”写作这部书稿的过程，就算是我学与思的一次实践吧。

十月怀胎，此书终于完稿，回想起整个过程真够折磨人的。

其实这也是我当初犹豫的原因之一，因为我知道自己的优点和缺点。

我没有接受约稿的习惯，以前的大部分文章都是在长期的行业观察后才动笔的，并且我会反复琢磨，力求精练、有力，所以在我看来，很多观点用2万字足以阐述清楚，写作成洋洋十多万言甚至字数更多的书，反而是我最大的难题。

真正给我信心、帮我完成此书的是我哥，也是本书的第二作者赵鹏璞。

我们是非常互补的，他的文字功底很强。

当年在《东方早报》时，一个人做安徽泗县疫苗事件的报道，一天能写一个整版，还有不少头版头条和独家报道，当时的新浪专题里几乎全是他的稿子。

说实在的，如果不是他，这本书不知什么时候才能出世呢。

<<史记>>

临到结尾，才意识到原来“序”和絮叨的“絮”同音是另有深意的。  
好了，不絮叨了，感谢读者的耐心。

## <<史记>>

### 内容概要

《史记：是是非非史玉柱》首度披露史玉柱10年创业的心路历程，首次全面总结史玉柱10年来的自我批判和自我革命。

史玉柱，这个草根创业者，曾经从人间跃入天堂，又从天堂跌落地狱。

让人惊叹的是，隐居几年后，仰仗一个几乎与导致其栽跟头的故事相同的商业模式，史玉柱成功“咸鱼翻身”。

此时的史玉柱，明显多了几分成熟，裹挟着雄厚的资本，又开始在游戏产业里打造自己的江湖。

这是一部失败者的反思史，更是一部成功者的思想史。

## 作者简介

赵永璞，中国才商开发第一人，虚拟货币打造者——安易宝首席战略官，上海世外网络技术有限公司创始人兼总裁。

曾参与创建上海软件对外贸易联盟并任常务副秘书长，参与拟定上海软件出口发展战略及三年行动计划纲要，申报上海国家软件出口基地和组织上海软件外包国际峰会及国际软件交易会。

先后曾受到过时任国务院总理朱镕基、全国人大常委会委员长吴邦国等国家领导人的接见。

赵鹏璞，郑州大学港台人文研究中心研究员、中州大学文化与传播学院客座教授，《新慈善》副总编辑、《郑州广播电视报》副总编辑。

曾先后供职于郑州铁路公安局、河南法制报社、东方日报社、今日安报社等。

## 书籍目录

自序 我与史玉柱：不得不说的渊源第一章 程序员归来回到IT，回娘家了我懂游戏我是程序员出身这就是商战的规律第二章 我的心血，我的成就感做网游有成就感，有自己的心血网游行业没有专家，只有玩家才是专家免费大旗自主研发数据不能假养100个人陪1个人玩收费双轨制最划算的拜年：外加倡议和请求第三章 那一场著名的失败之后，是克制欲望企业安全第一巨人倒下是必然的我是胆子最小的人多元化反思宁可错过百次，也不瞎投一个低调行事，不定目标对媒体“敬而远之”第四章 不做脑白金，一定没这么快翻身一点点现金都没了“消费者主义”与“江阴调查”“今年过节不收礼，收礼只收脑白金！”“史氏广告秘籍”代销最大的问题就是烂账，那我就不代销第五章 我没有蔑视规则，只是创造规则端着咖啡杯“打怪”是不是破坏规则广告擦边球有没有挑战行规最喜欢扮演的角色是独行侠我自认是对道德要求比较高的人到纽约证券交易所上市是因为它规则非常严第六章 第一法则与事件营销营销和销售是我的长项营销第一法则巨人发展中广告的作用做任何评价都不过分广告的法律限制与销售额终极论创造事件营销让媒体自觉报道第七章 有争议的“正义”：彻底玩家主义彻底玩家主义我感觉我们很正义玩家不会有暴力的感觉我的玩家不看报纸不看电视，他们只信朋友说玩家很多的骂声实际上是对你喜欢的一种表达方式从“发工资”到“美人计”再到“怀旧版”第八章 我们的队伍是我成功的保证我从此再不搞股份制了关于死党：是有这样一批人一个人在一个公司主要追求两点战略定好后，关键在于执行力，细节决定成败找人、培养人、用好人双向晋升通道与团队合作精神我们的队伍是我成功的保证上市前什么都管，上市后只管两点网游社区化，玩家变员工第九章 打破创业宿命我在产品生命周期上花的精力是最多的保健品仍是朝阳产业网游行业生命周期10年没问题我们的生命周期取决于我们的持续研发能力社区化后网游产品特性是老寿星级第十章 手头钱太多就会想着去投资从A到B所有的出口与四通的交易不能简单地讲就是借壳上市投资银行股权是因为随时可以变现手头钱太多就会想着去投资避免投资失误，既靠自我禁止也靠机制约束写在后面世界500强与百年老店跋 写史玉柱就是写我们自己

## 章节摘录

第一章 程序员归来回到IT，回娘家了哪里最严，就去哪里上市。

2007年11月1日，美国纽约证券交易所(以下简称“纽交所”)。

身穿那件上镜率颇高的白色运动服，成立3年的巨人网络公司董事会主席史玉柱敲响了上市钟声。

虽然当天美国股市大盘因次贷危机大幅下挫，但巨人网络(NYSE:GA)仍超出发行价18%，以18.25美元的开盘价格登陆纽交所。

“史玉柱是纽交所历史上第一个获特批可以不穿西装的上市敲钟人。

”比这一声惊呼更令人惊呼的是，巨人此次IPO发行融资超过10亿美元，成为赴美融资规模最大的中国民营企业，也是在美国发行规模最大的海外IT企业，直接造就了21个亿万富翁、186个百万和千万富翁。

按当天股价计算，总市值突破50亿美元，超过盛大成为中国市值最高的网游企业。

此次上市的巨人网络，没有海外留学的背景，团队和用户也以本土居多，跟华尔街投资人沟通的成本极高，融资额也可能小于国内或香港股市，为什么他还坚持到美国纽交所上市？

史玉柱这样解释：纽交所是全球规模最大、历史最悠久的交易所之一，它的规则非常严，这和我们做百年老店的战略是符合的。

如果选择国内或者香港上市，融资会更多一点，但我们想来想去还是选择纽交所。

我们在纽交所募集资金也有10多亿美元，我们觉得这个已经不错了。

这确实是最佳的一种解释，不过对史玉柱而言，本该有更多的理由。

第一，中国的商业规则和股市规则确实不成熟，史玉柱已经为此吃过太多的苦。

如果巨人能够在全球市场经济最成熟、商业竞争最充分的环境中学习、成长，进而将企业磨炼成百年老店，那是再好不过的了。

第二，史玉柱自身的创业型特质让他更倾向于风险较大的竞争，虽然有七人投资决策委员会，但他们都是公司内部的人，受史玉柱影响太深，未必能约束得了他，再就是由于专业能力和阅历有限，他们难以给出最佳的建议，而成为纽交所的公众公司之后，会有更多的专业人士关注着巨人，不时地提出批评和建议，时时警醒自己，使巨人越来越稳健。

虽然经历过失败，史玉柱已经非常谨慎，并且已经抵制过很多诱惑，还给自己制定了三项“铁律”，但史玉柱也担心自己的这个老本还能吃多久：这10年来，我一直都在吃老本。

如果老本吃光了，我肯定又危险了。

相比之下，抵制外来的诱惑容易，但新的强大竞争对手的出现，和史玉柱自己掀起的每一次颠覆现有市场规则的商战，都有可能成为危机爆发的导火索。

就像“征途”还在襁褓时，盛大抢占先机将“传奇”免费，甘愿承受短时期巨亏5.39亿元的后果。

而史玉柱给玩家发工资，如果操作不慎，也会造成巨大的恶果。

第三，作为商战的一种最高层面的竞争，对比盛大、网易等在纳斯达克(二板市场)上市，巨人在纽交所(一板市场)上市能够为史玉柱和巨人在中国用户那里获取更强的心智资源。

也就是说，用户会在心里认为，史玉柱和巨人超过了陈天桥和盛大、丁磊和网易，这对用户特别是潜在用户的选择是一个强大的心理暗示。

应该说，2004年盛大的美国上市给了史玉柱一个启示，让他找到了一个新的目标，并顺利回归IT。

而此刻，不知是盛大和网易确实后悔当初在美国上市，还是他们为了抵消巨人在纽交所上市的影响，盛大又宣称要“回归国内股市”，丁磊也说网易上市是“年轻时犯下的美丽错误”。

第四，正如《创业家》总编牛文文所提出的，在中国做商业做企业，最终你得回答一个问题，你为什么要做？

做大做强以后怎么办？

这其实是创业者的人生观和价值观问题。

问题看来空泛，但又实实在在影响着每一个创业者，尤其因为儒家为主的传统文化影响太深，人们都习惯于从历史的角度追溯自己的价值，但在中国深厚的文化基因里，很难找到做企业的根基。

人们传统的思想是“立德、立功、立言”，将军的计谋是睿智，商人的计谋则被视为奸诈。

## &lt;&lt;史记&gt;&gt;

中国历史上的商人，无论是晋商还是徽商，实际上都是官商，其中最典型的的就是红顶商人胡雪岩——不过，财富总有烟消云散的时候，真正让后世记住胡雪岩的，还是他办的“胡庆余堂”。

中国最早出现了货币，但却没有用货币建立起商业的规则，所以，中国的商场一直以道德而不是规则来约束企业，存乎于心的道德对于常年厮杀于商场的商人来说，犹如一层窗户纸，总有杀红了眼的人去捅破，就是没有捅破也会被外人想象出破了的样子，所以，商人难免不被冠以“奸商”称号，受人尊崇就更难了。

特别是，将军战死沙场是一种光荣，而商人倒下会被众人“围剿”甚至遭人唾弃，就像当年的史玉柱，一个不大的现金流缺口径渲染后竟被“围剿致死”，史玉柱也一下子由英雄成了笨蛋、骗子，曾经被人学习、崇拜的优点全都成了缺点，而且都是致命的缺点。

史玉柱认为，这个第一印象实际上影响了他今后的路：我这10年总共做了三件事，保健品、金融投资、网游。

都是成功，没有失败，但都遭到非议。

脑白金主要是靠回头客，我骗了10年？

不可能！

黄金搭档和施尔康、善存一样，主要元素就是维生素和矿物质，怎么骗人？

配方还不是我设计的，是中国最权威的中国营养学会设计的。

万科掌舵人王石说过，他从1984年创业，到20世纪90年代末期，一直处于一种困惑阶段，就是东方文化的基因是不大适合搞现代企业的，中国的企业如何去传承，他觉得这是个宿命的问题。

王石说，直到2005年，他才有些清楚，不过到目前为止也从来不说万科搞什么百年企业，万科考虑的是10年之后的事情，20年之后、30年之后发生什么事情都不清楚，如何谈100年以后？

当年史玉柱做脑黄金达到辉煌顶峰的时候应该也面临过这个问题，不过当时的荣誉可能让他产生一种错觉，把它当成了做企业的目标，为了保持这种荣誉，他必须把企业做得更大，而多元化只是他实现这一目标的方法。

至少当时谁都没想到这是一个美丽的陷阱，所以，史玉柱复出时首先就是要把这个问题搞清楚。

想清楚后，史玉柱给自己定了一个计划，先还债，然后做自己喜欢做的事。

在找不到其他更好的理由时，做自己喜欢做的事就是最好的理由了。

史玉柱靠软件起家，其聪明才智更是在做软件时发挥得淋漓尽致，所以，史玉柱把回到IT说成是“回娘家”实际是解答自己的人生观问题，而把巨人推向纽交所，就好比衣锦还乡。

## &lt;&lt;史记&gt;&gt;

## 编辑推荐

《史记:是是非非史玉柱》：几度沉浮之后，史玉柱的内心世界是怎样的？

他作了哪些反思和挣扎？

史玉柱为什么能够东山再起？

《史记:是是非非史玉柱》首度披露史玉柱10年创业的心路历程，首次全面总结史玉柱10年来的自我批判和自我革命。

失败是真正的财富一个人倒下去之后，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，失败能使一个人更有价值。

巨人倒下，我觉得它是必然的，它是客观规律。

巨人为什么会倒？

表面上看是因为巨人大厦，实际上是因为我本人和我们的团队不成熟，我们这个团队很幼稚。

即使巨人大厦没倒，盖起来之后还是会倒，再倒的话，可能摔的跤更重，所以晚倒不如早倒。

巨人这一跤我觉得摔得有点晚，所以摔得惊天动地，全国都知道。

如果再早两三年，早三五年摔，可能摔得别人都不知道。

就像爬梯子一样，你爬一个梯子的时候摔下来不疼，两个摔下来就疼了，你爬了十个之后再下来有时候会要命的。

我觉得这其中，外界的因素是次要的，真正犯错误的还是我本人。

我没有蔑视规则，只是创造规则很多行业内的人都是一开始反对我，后来又跟着我学。

因为我并没有蔑视规则，我是自己琢磨规则、创造规则。

商业是什么？

商业的本质就是在法律法规许可的范围内获取最大利益。

我是一个商人，做的事情就是在不危害社会的前提下为企业赚取更多的利润。

要一个商人又要赚钱又要宣扬道德，那不是商人，而是慈善家。

玩家对你有很多的骂声，这实际上是对你喜欢的一种表达方式作为玩家，肯定是想花最小的精力获得最大的收益。

但是，作为运营商你又要考虑到很多：比如他的收益你必须分阶段给予，不能让他一夜之间都获得了，这么快获得了，游戏就不好玩了：比如一夜之间升满级，这是每个玩家都希望，但如果你这么做了，这个游戏也就不好玩了。

<<史记>>

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>