

雷军

你要相信你 比想象中强大

我的人生哲学

龙隐 著

You are stronger than your imagination

首次！零距离！
解密雷军的创业密码，
探讨小米成功的秘密。

文匯出版社



雷军

你要相信

龙隐 著

你比想象中

强大

文匯出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

雷军：你要相信你比想象中强大 / 龙隐著. —上海：文汇出版社，2014.7

ISBN 978-7-5496-1229-1

I. ①雷… II. ①龙… III. ①雷军-生平事迹 IV.
①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第152443号

雷军：你要相信你比想象中强大

出 版 人 / 桂国强

作 者 / 龙 隐

责任编辑 / 戴 铮

封面装帧 / 嫁衣工舍

出版发行 /  文汇出版社

上海市威海路755号

(邮政编码200041)

经 销 / 全国新华书店

印刷装订 / 北京凯达印务有限公司

版 次 / 2014年9月第1版

印 次 / 2014年9月第1次印刷

开 本 / 710 × 1000 1/16

字 数 / 183千字

印 张 / 15

ISBN 978-7-5496-1229-1

定 价：32.80元

YOU ARE
STRONGER
THAN YOUR IMAGINATION.



**还好，
上帝给“米粉”送来了雷军！**

**每一次创新，都暗含着一个未知的领域；
每一次奋斗，都饱含着耐人寻味的故事。**

雷军，他是一个聪明人：大学三年级时就是百万富翁，
靠的是帮人开发软件赚到了“第一桶金”；

他是一个能够坚持的人：是他的坚持，最终带领团队帮助金山完成上市，
成为如今最大的多元化民族软件企业；

他是一个有梦想的人：从前作为天使投资人帮助创业者实现自己的梦想，
如今重踏创业路，实现自己建立一个受世界尊敬的企业的梦想。

**你要相信
你比想象中强大**





很励志！大佬创业也不易，值得一看。

- 如果您是一位老板，在这本书里，
可以看到用人留人并激励人才疯狂创造绩效的故事；
- 如果你是一名销售人员，通过这本书，
可以看到绝妙的营销策略，您的业绩可能因此而上升十倍、百倍、千倍；
- 如果您是一名讲师，通过这本书，
您会看到一个人如何从技术理工男一步步蜕变为天使投资人；
- 如果您是一个正在苦苦找工作的求职者，通过这本书，
您会豁然开朗看清自己的前路，而重新开始规划自己的人生；
- 如果，你只是在书店随手拿到这本书的幸运读者，
那么，恭喜您，
您将读到一个真实感人却又充满传奇色彩的创业故事；

愿这本书，能让您从此走向别样精彩的人生……





前言

人生从来就没有有限定

第一章

金山风云：雷军没想过自己会这么强

从金山风云到小米崛起，雷军在用实践阐述“只有想不到，没有做不到”的真理。

- ◉ 金山 16 年：因爱好而坚守，因成功而身退 005
- ◉ 回归金山：大刀阔斧，只为执行 011
- ◉ 跟风互联网：成功就是机会遇见计划 017
- ◉ 备战“网安”业务：想少付出努力，就多抢占先机 022
- ◉ 游戏革命：奋斗观念一成不变，技术思维实时更新 027

第二章

雷军的创业梦：万事俱备，为小米跳悬崖

奇迹其实是“苦逼”出来的，比如金字塔，以及从零开始但万事俱备的小米。

- ◎ 小米的诞生：为 18 岁的梦想再赌一把 033
- ◎ 手机就是未来：一条因远见开启的活路 037
- ◎ 透明的利益分享机制：打破二次创业失败的魔咒 042
- ◎ 忍：低调注定不会失败 047

第三章

大互联时代：小米的基因都充满了成功

站在风口上，猪都能飞得起，拥有天时地利人和的小米，不成功都没有天理。

- ◎ 长时间的思索：感知互联网思潮的风向 055
- ◎ 痛定思痛：一定要让小米在风口上 060
- ◎ 胆识的力量：把互联网 DNA 注入小米 066

第四章

小米为什么能赢——从头到脚都在颠覆

什么叫颠覆？颠覆就是颠倒常规的思维，并且覆盖可用的优势。做到这一点只需要两种东西：一个是胆子，另一个是脑子。

- ◉ 从 APP 开始：不合常规才有机会 073
- ◉ 手机只在网上卖：前人的经验不一定靠谱 077
- ◉ 抢首发 + 期货：颠覆的道路上难有理解之音 082
- ◉ 饥饿营销：永远不要将事情做满 086
- ◉ 海底捞式售后：多站在别人的角度换位思考 091
- ◉ 话题榜：众人漠视的，可能就是值得发掘的 096

第五章

小米的标准：逼死别人，逼疯自己

逼疯自己是为了追求极致，逼死别人是为了扫清障碍。小米不喜欢大战八百个来回，小米喜欢一招“秒杀”。

- ◉ 小米从来没有学苹果 103
- ◉ 极致才有活路：小米要做“性价比最高”的手机 108
- ◉ 定制 MIUI 系统：集中力量，做最重要的事情 114
- ◉ 实现共享的米联：早晚要做的就得趁早做 119

第六章

都是干货：省下炒作的工夫干活

炒作是要成本的，持续炒作需要更大的成本。小米把这些成本都节约下来去搞研发了，所以小米火了，很多人急了。

- ◎ 真材实料是小米的立身之本 125
- ◎ 志趣相投的小米创业团 130
- ◎ 要做就做一直让人“排队”的产品 137
- ◎ 小米生态圈：树立共同梦想，所有人才会为之奋斗 141

第七章

小米传播学：米粉就是小米的广告

从追明星、追电视剧，到现在的追小米手机，小米成功地让上帝开启了疯狂模式，这叫“论营销手段的重要性”。

- ◎ 有温馨的细节，才有为发烧而生的小米 147
- ◎ 以用户为中心：口碑源自完美 152
- ◎ 适时营造出乎意料的惊喜 159
- ◎ 从米粉中来，到米粉中去 164

第八章

见微知著：小米的背后是一盘大棋

任何一个成功的企业都是有背景的，小米本来没有，但是自己后来造了一个。

- ◎ 全局思想：小米想做的不只是手机而已 171
- ◎ 小米的铁人三项：最快的优化就是博采众长 174
- ◎ 构建泛投资圈：双赢是永恒的生存之道 179

第九章

远视才有发展：要做世界的小米！

良好的服务，卓越的性能，这些都是通行世界的语言。这是小米的内在美，也是小米的通行证。

- ◎ 雨果·巴拉的跳槽：年轻人不要太追求安逸 185
- ◎ 台湾市场的考试：实力都是检验出来的 189
- ◎ 5年内不上市：韬光养晦，只求一步到位 193
- ◎ 远大的理想：让全世界都知道小米！ 197

第十章

小米也许比我们想象中更强大

小米一直在进步，至于小米究竟有多强大，也许只有时间知道。

- ◎ 交锋阿里：巨头当前，小米仍有优势 203
- ◎ 百度的威胁：威胁在哪里，就朝哪里学习 208
- ◎ 小米与腾讯：竞争是必要的，合作更有意义 212
- ◎ 迎战 360：绝不按常理出牌 218
- ◎ 门徒的崛起：在战略上轻视，在战术上重视 224

前言

人生从来就有限定

IT 业内，雷军有着“雷校长”的美誉，这个名头来源于雷军出众的口才、演讲时昂扬的激情、他本人展露给外界的强烈的“追梦”味道。一部金山史，皆因雷军书。金山的辉煌尚未冷却，雷军又成功地让小米活跃在时代的前沿。这一切，雷军事先并没有想过，但最终却都成了现实。

纵观雷军个人的成长历程，可以说并不是一帆风顺的。1992 年，雷军带领一支几十人的队伍开发盘古组件，花了三年时间。1996 年，盘古组件彻底失败。雷军的理想幻灭，收起了一切幻想，开始安安心心出任金山的总经理。作为总经理的雷军想最大可能地发挥自己的作用，决心把金山带入互联网时代，带入商业时代，并且通过“内部创业”的方式，潜心打造了 B2C 网站卓越网。尽管在短短的四年里，卓越就成为了中国最大的 B2C 购物商城之一，但由于运作起来需要巨大的资金投入，金山难以保证资金供应的稳定性，加上当时公司的发展核心也主要侧重于网络游戏，最终，2004 年 5 月，金山把卓越卖给了亚马逊。然而，接踵而至的不顺并没有阻挡住雷军前进的脚步，反而激发起雷军的斗志，成功地带领着金山左冲右突，艰难地存活下来，并且茁壮成长。成就这一切的，就是雷军的不懈奋斗。

雷军有没有想象过自己的未来呢？当然有。读软件专业的雷军从大学毕业之后便进入了金山，最初的雷军希望自己能够成为一名出色的软件程序编写员，写出一款大卖的程序。雷军在做小米之前，也想过小米可能会是一款不错的手机，却没有想过会到现在这种大红大紫、让业界同行大跌眼镜的地步。所以说，想象是美好的，它给了人生一个比当前状态要好的限定，但人们不知道的是，这种限定有的时候跳一跳就可以突破，前途其实非常深远。

比想象中强大，这是雷军创业路上的精神，也是实际发展过程中坚守的准则。小米之所以能够很快地抢占市场，并且获得足够的用户黏性，成为华为眼中的强劲对手，其中的一个重要原因就是超出了用户的想象。任何一个产品的面市，用户自身的心中都会对其做出一个初步判断，称之为产品的“第一印象”，这一“印象”如果能在用户的心中不断得到刷新，这个产品就是成功的，否则，就是可有可无的备选品，产品也就因此而失去了立足的机会。

时代的发展不需要预言家，只需要实干者。这个要求同样适用于诸多的创业者们。从杀毒软件到翻译软件，从播放器软件到手机应用软件，从网络游戏到投资网站，从手机应用到手机系统……通过不懈的奋斗，雷军不断地积累着自身的实力，并且不断地超越着人们对其寄予的希望。这对于广大的创业者们以及在职场拼搏的工作者们来说，都有很大的借鉴意义。

本书没有条条框框，更没有必须要做到的一二三四，有的就是雷军的奋斗故事和小米的成长点滴，以此作为对广大读者的最好分享。希望所有的奋斗者们能够不为自己设限，超越虚幻的想象，像小米一样，能够从零开始，写出自己的传奇。



第一章

金山风云：雷军没想到自己会这么强

从金山风云到小米崛起，雷军在用实践阐述“只有想不到，没有做不到”的真理。



一个人真能做到与时俱进，不断地有自己的取与舍，以一种清楚的眼界，让自己确定准则。并且以这样一种心游万仞的自由空间，调整自己的生活秩序，永远保持一种动中的平衡，那么你就不会倒。



金山 16 年： 因爱好而坚守，因成功而身退

1991 年 7 月，又是一年毕业季，美丽的武汉大学校园里，到处都弥漫着毕业生离别的伤感，昔日的同窗纷纷踏上新的征程。由于被分配到北京近郊的一个研究所，雷军怀揣梦想，登上了北上的列车，开启了一段全新的人生之旅。这一年，雷军 22 岁。

研究所的工作枯燥而无聊，整个研究所的氛围和当时经济领域的产品研发和快速发展明显不合拍。雷军的兴趣并不在研究所，他的爱好一直在计算机方面。好在研究所的待遇很好，雷军记得第一次拿到工资时，居然比做政府官员的父亲还要高很多，这让初到北京的雷军可以不为生活担忧，而把更多的精力投入到对电脑的研究中。

那个时候，雷军觉得最有意义的事情就是和中关村的那些精英打交道。只是初来乍到的雷军并不知道，在几年之后，自己也会成为中关村的风云人物，甚至在 20 年之后的 2012 年，还获得“中关村十大年度人物”，并被人们亲切地称为“中关村老人”。

曾有人把中关村的历史分为 3 个阶段，第一个阶段以硬件为标志，以四通、联想等企业为代表，由段永基、柳传志等人书写；第二个阶段以软件为标志，以金山、江民等企业为代表，由雷军、求伯君等人书写；第三个阶段以互联网企业为起点，以阿里巴巴、腾讯等企业为代表，由马云、

马化腾等人书写。

在软件行业，雷军仰慕的英雄人物正是和雷军一起书写中关村第二阶段历史的求伯君。但是这个名字对当时的雷军而言，近乎是一个神奇而遥远的符号，只能仰望而无法接近。求伯君作为金山软件创始人，不仅风度翩翩，而且年仅 25 岁就开发了一款办公软件的巅峰之作——WPS，这是一款集文字编辑、数据统计、电子排版等多种功能为一体的软件。

1989 年，雷军第一次接触到 WPS 就被其华丽的界面、强大的功能所倾倒。虽然当时最好的文字处理软件是微软的 Word，但是 Word 还没有进入中国。在当时的国人眼中，WPS 是一款完美的软件，雷军甚至将它评为“年度国产最佳软件”。

机缘本身似乎就是一种无形的牵引。1991 年 11 月 4 日，在一个计算机展览会上，雷军见到了仰慕已久的“WPS 之父”求伯君。当天，求伯君身着一件黑色大衣，从容儒雅，光彩照人，颇有成功人士雍容典雅的风范。雷军被求伯君的风度震撼了，认为那就是成功的象征，他还在心里给自己定下了一个目标：做软件就要做到求伯君这样。

在展会上，雷军难掩自己的敬仰和喜悦之情，将一张只印了自己的名字和寻呼机号码的名片递给了求伯君，而求伯君递给雷军的名片上则赫然印着“香港金山副总裁”的头衔。那时，求伯君是中国软件业的领军人物，对于一个匆匆递上名片的年轻人，并没有太多关注。

之后，雷军经朋友介绍，得以与求伯君再一次见面。这一次求伯君开门见山：“听别人说你很有编程的天赋，而且在大学期间也搞过不少项目。你的加密和杀毒的软件我都听说过，我觉得你很有潜力，有没有兴趣到金山来工作？”

本以为只是简单的见面，没想到求伯君会提出加入金山的邀请，这有些出乎雷军的意料。雷军当时的想法是与其在研究所浪费生命，不如加入