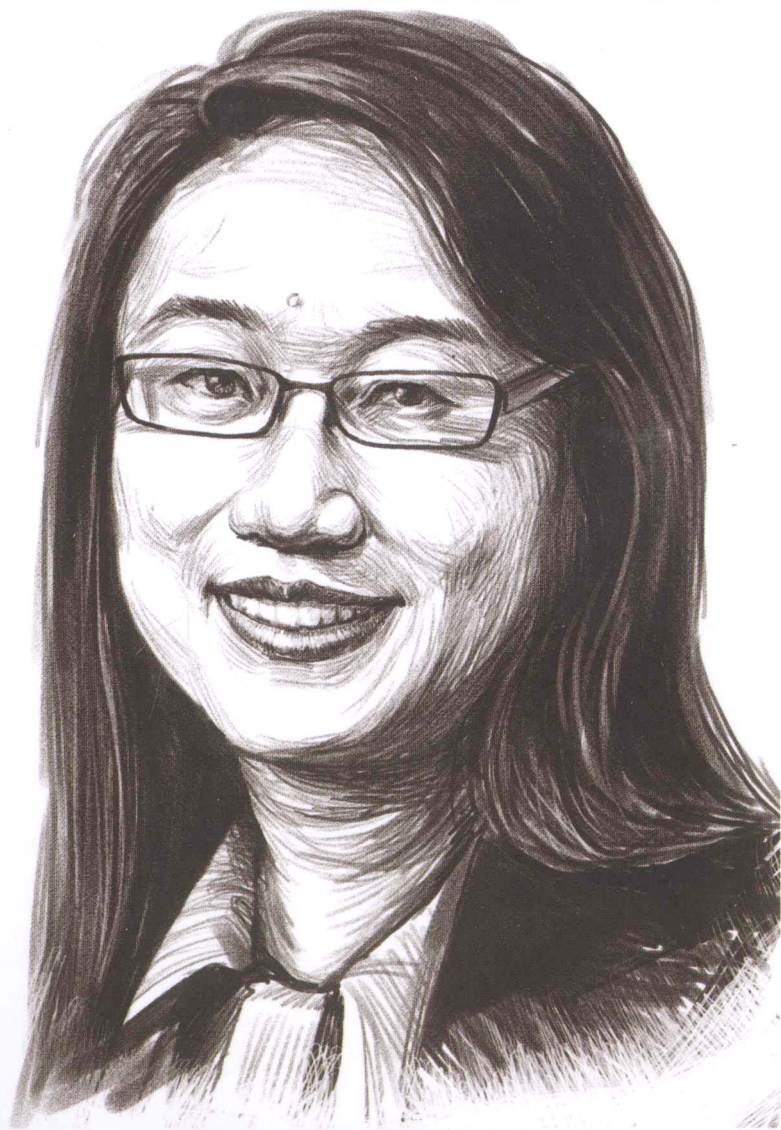




国内第一套企业家管理“微哲学”系列

张理静◎著

王雪红：信仰与背叛



全国百佳图书出版单位
APETIME 时代出版传媒股份有限公司
时代出版 安徽人民出版社

013051125

国内第一套企业家管理“微哲学”系列

K825.38
301

王雪红：信仰与背叛

张理静◎著



北航

C1658777

全国百佳图书出版单位
时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社

013021132

图书在版编目 (CIP) 数据

王雪红: 信仰与背叛 / 张理静著. -- 合肥: 安徽人民出版社, 2013.5

(企业家管理微哲学)

ISBN 978-7-212-06538-6

I. ①王… II. ①张… III. ①王雪红—传记 ②企业管理—经验—中国

IV. ①K825.38 ②F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 092201 号

王雪红：信仰与背叛

作 者 | 张理静

出 版 人 | 胡正义

策划监制 | 俞根勇

责任编辑 | 余 玲 刘显芳

责任印制 | 刘 银

营销推广 | 孙向雷

装帧设计 | 尚世视觉

出 版 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

安徽人民出版社 <http://www.ahpeople.com>

合肥市政务文化新区翡翠路 1118 号出版传媒广场 8 楼

邮编: 230071

发 行 | 北京时代华文书局有限公司

北京市东城区安定门外大街 138 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编: 100011 电话: 010-64267120 010-64267397

印 刷 | 北京朝阳新艺印刷有限公司 电话: 010-87704412

(如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换)

开 本 | 880×1230 1/32

印 张 | 8

字 数 | 160 千字

版 次 | 2013 年 6 月第 1 版 2013 年 6 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-212-06538-6

定 价 | 32.80 元

版权所有, 侵权必究

代 序 BELIEF AND BETRAYAL

THE LIEU OF A PREFACE

创业成功，这是无数人梦寐以求的事情。尤其近几年，从年轻的大学生到年逾花甲的长者，几乎每个年龄段都不乏激情澎湃的创业者。然而，创业的道路并非一帆风顺。正所谓“大浪淘沙”，在通往成功的道路上，因为种种原因中途放弃的人随处可见。

创业无门槛，但成功是有条件的。我们渴望成功，却常常囿于资历与经验，长期无法达到目标，这正是绝大多数创业者所面临的窘境。

事实上，成功是有规律的，成功的秘诀也并非高深莫测。在当前市场上，介绍创业的书籍不在少数，但要么泛泛而谈，流于枯燥理论，要么洋洋洒洒，动辄数十万言。殊不知，对于时刻被烦冗事

务层层包围的创业者来说，读几本大部头书籍早已是一种奢望。而让他们静下心来细细品读学术专著更不太现实。

一方面，大量的创业者需要业务方面的具体指导，另一方面，市场上充斥着大量图书他们却无暇阅读。有鉴于此，我们推出了这套企业家管理“微哲学”系列图书。本系列图书最大的两个亮点就是：一是精，即精华、精品；二是微，即微博体、微哲学。

首先，所谓精华，就是博采众人之精华；所谓精品，意在打造读品之精致。

随着互联网和新兴产业方兴未艾，一批又一批创业新秀层出不穷，这就为我们广大创业者提供了不少值得学习和借鉴的榜样。

秉承新颖、快捷和实用的原则，我们从各行业撷取了成就最突出、最具代表性的企业家作为样板。他们中间，有巾帼不让须眉的女中豪杰王雪红；有二十几岁就成为全球社交网络巨头的马克·扎克伯格；有从一个柜台、两个店员起步，如今与国内几大电商鼎足而立的刘强东；有40岁创办小米科技的著名天使投资人雷军……

毋庸置疑，这是一个缔造传奇的伟大时代。我们和千千万万的同龄人一起行走在这个时代。但在同样的条件下，一些人由平凡走向了卓越，走出了非凡的人生；有些人则由辉煌走向了没落，甚至尝尽失败的苦涩；而更多的人则碌碌无为，终其一生都毫无建树。

显然，不同的行为导致了不同的结果，而行为的差异则源于思维的差异。正是由于在经营管理中所处的立场、达到的境界不同，导致了创业者操盘企业的手法各异，进而导致了经营结果的成败

利钝。

由此，我们以这些优秀创业者的言行为对象，从专业的角度对其进行深入剖析，揭示其运行机理、再现其来龙去脉，让广大创业者在体会现代商战惊心动魄的同时，轻松掌握企业经营、决策和管理精髓。

总的来说，本系列图书力图从以下几个板块对创业者进行纵向剖析：

- 1.修身做人；
- 2.愿景；
- 3.领导艺术；
- 4.战略；
- 5.产品设计；
- 6.营销策略；
- 7.创新；
- 8.危机应对；
- 9.谈判沟通；
- 10.影响力等。

正如世界上没有完全相同的两片叶子，每个人的天赋和条件不同，其走向成功的道路亦千差万别。因此，具体到每位创业者，我们根据其经历和特点的不同，对其板块的内容进行了适当增删。

但万变不离其宗，每个成功人士身上都有许多异乎常人的行为特点，这些都构成了其最终成功的必然要素。而每一位创业者的哲

学智慧，都从一定的角度给我们深刻的启迪与教诲。

其次，本系列图书力图从多个层面体现一个“微”字。

随着人们工作和生活节奏的加快，越来越多的人开始选择用微博这种形式来快速表达思想，与人分享情感。本系列图书以此为创意，在内容形式上首次推出“微博体”，把企业家的经典言论通过微博的形式表达出来，既简洁准确又通俗易懂。而在字里行间，我们又不难看出这些成功人士别具一格的个人魅力。借助这样一种生动活泼的语言形式，使我们读书的过程变得不再乏味、不再沉重。

更重要的是，本系列图书坚持以小见大，从细微处见精神，进而达到见微知著的效果。书中采用了大量新颖、独家的材料，通过精彩的案例片段，展现企业家独特的管理思想，其中不乏对当前行业的亲身体会和对未来发展趋势的真知灼见。这些睿智的思想，犹如一粒粒的明珠，随意散落于字里行间，读来令人醍醐灌顶，豁然开朗。

本系列图书是新唐智库最新的鼎力之作。放眼未来，也许它只是个开始。随着经济日趋繁荣，中国乃至国际舞台会涌现出越来越多杰出的创业人士。从他们的思想中汲取更多的精华和养分，是创业者迅速成长的必需，也是我们义不容辞的责任。我们将再接再厉，努力推出更多的精品，与广大读者一起分享。

有人说：“创业是勇者的游戏。”在创业的道路上，有太多的辛酸苦痛等着我们去面对。我们除了要做好充分的精神准备之外，更要懂得并学会经营的哲学和艺术。这也正是本系列图书最大的要义

所在。

然而，请允许我提醒各位一点：我们提供的是成功的方法，而非成功的结果。事实上，任何一种成功都具有不可复制性。在现实经营中，我们必须根据自身的特点和具体情况灵活变通，因人、因时制宜。如果我们简单地生搬硬套、按图索骥，那就无异于刻舟求剑，结果自然可想而知了。

最后，希望越来越多的创业者关注我们，关注我们的作品。我们的名字将与成功同在！我们也希望与您共同成长、一起壮大，直至成功。

《再联想》一书作者：张小平

2012.11.12

引言 BELIEF AND BETRAYAL

INTRODUCTION

她是神的女儿。

在上帝面前，她虔诚为善；在员工面前，她是一位和蔼可亲、低调、朴实、没有架子的老板；在众人面前，她是一位爱笑的豁达爽朗之人；在对手面前，她是一位敢于主动迎战，毫不妥协的人；在商业世界中，她是一位睿智、高瞻远瞩之人……

她就是第12届“2011CCTV中国经济年度人物”中作为台湾地区唯一当选的商业人物的台湾女首富、宏达电董事长王雪红，她也是首位荣膺此殊荣的台湾企业家。在颁奖典礼上，主持人这样阐述了王雪红入围的理由：“如果说，柳传志是中国第一代创业家的代表，王雪红则是新一代创业家的标杆。她不仅为新一代企业家树立了成功样本，也树立了价值典范。”

虽然王雪红当晚没有亮相颁奖礼现场，而是由其丈夫、威盛集团总经理陈文琦代为领奖，但王雪红通过VCR，发表了自己的获奖感言。一向低调的王雪红，仍然穿着她那身黑色西装，面对镜头，王雪红说出了自己的心声：“我投身高科技领域以来一直战战兢兢，我深知不进则退。我清晰地记得我父亲生前说过的一句话，美国人、欧洲人、日本人能做的事情，中国人也一定能够做到。我们要在高科技领域拥有更多的核心技术，才能拥有话语权，有更广阔的发展空间；我们要为中国人在世界高科技的舞台上争得一席之地，虽然这条道路充满艰辛，我们仍旧执著前行。”简短的几句话，却是王雪红一生的事业写照——实现“中国梦”。

梦想伟大，实现起来也更艰难。14年前HTC创立，从ODM走到今天，树立起国际化品牌，王雪红一路走来，经历了许多艰辛。这位台塑集团创始人王永庆的女儿，是标准的“富二代”，本可以含着金钥匙长大，但谁也没有想到，她却白手起家，拿着抵押房子换来的500万新台币独立创业，而且从一开始，她所选择的就是一条挑战权威的艰辛之路。

因为她说：要成功，就得选最困难的事。

在创业这条道路上，王雪红所面对的都是世界上最强劲的对手，一个是微软，一个是苹果。面对它们的挑战，王雪红敢于拍案而起。20年的事业打拼，王雪红也收获了很多荣誉：“科技界最强势的女人”、《商业周刊》25位“亚洲之星”和《华尔街日报》“亚洲女主管10强”等，成为全球华人界最受关注的企业家之一，她甚至还被

业内人士称为“女版乔布斯”。

她领导的企业是一家值得所有人敬佩的企业，因为这家企业的目标是：实现“中国芯梦想”。围绕在她周围的是一群和她有着同样梦想的人，他们在王雪红的创业道路上起着非常重要的作用。这也是王雪红在经营企业时最大的心得——用人不疑，充分授权。在她的企业里，有一批得力干将，为她打拼天下、谋利益，不断地和她一起开拓新的事业版图。

很多时候，她的工作是管理企业人员，因为她的父亲曾对她说过：“公司经营的成败，人的因素最大，属于人的经验、管理、智慧、品行、观念、勤劳等无形资源，比有形资源更为重要。”王永庆的话，王雪红深深地记在了心里。可以说，王雪红企业经营哲学的形成和王永庆有着很大关系，但王雪红比王永庆更懂人心，因为她善用柔性管理。因此，王雪红的员工都非常喜欢亲近她，她总喜欢笑，经常设身处地地为员工着想。当员工们在工作中遇到难关而感到压力时，王雪红会尽最大努力为他们化解。

这位“科技界最有权势的CEO之一”，在经营企业时有着自己独特的魅力，有着常人无法比拟的勇气和智慧。也正是靠着自己独特的企业经营哲学，王雪红才有了今天的成就。她两次将威盛和HTC推上“股王”的位置，一度超越诺基亚成为全球市值仅次于苹果的第二大手机生产商。在科技界，“女强人”王雪红永远都奉行着一句话：“不进则退”，要成功就要hold住困难，熬过最困难的时期，等时机到来时，就会在市场上重新崛起。如果想要获得更大的发展，

真正实现“中国芯”之梦，就要不断创新，谦卑的为用户想，追求“止于至善”的境界，因为“我有梦想，但也非常务实”。

对于企业财富，王雪红和她的父亲王永庆一样，认为财富要用在有意义的事情上。在被评为“台湾首富”之后，她并不希望自己在公众面前呈现出的是“首富”、“富豪”这样的形象，她没有太多的物质欲望，她希望能够尽自己最大的努力去做慈善事业。难以想象，现在的她还会用小学生常用的笔记本做工作日志，座驾也有十几年没有换了，公共场合的她更是低调简朴，永远的黑西装黑皮鞋黑色的手提包。

心怀大爱，朴素为商，敢于挑战权威，王雪红用自己的精神和信仰为IT界塑造了一个创业成功企业家的人生样本。

目 录 BELIEF AND BETRAYAL

CONTENTS

代 序/001

引 言/007

一、做唯一的自己

找到信仰的力量/003

思想的“逆现实力”/007

适合自己的，才是自己的/010

做经验的“领导者”/013

成为像海绵一样的人/016

任何时候都不怕从头再来/019

二、愿景的取舍

挑战安逸的心灵/025

既然选择，就要坚定/029

一个人要成功，就得选最困难的事情去做/032

对症下药，才能击中要害/035

任何一个决策都要义无反顾/039

对的事情就应该做下去/043

三、女神的柔性魅力

要做首不做尾，要做上不做下/049

选择志同道合的人，一起创业/053

“迦南”的诱惑/057

选的人一定要有我值得学习的地方/061

每天所做的事情就是了解他们，挑战他们/065

他应该和我一样努力/069

四、危机中的信仰

“瘦鹅理论”/075

做最大的IC设计公司/079

摩尔定律：冲破常规，寻找新盈点/083

市场沉默之时，恰是呐喊的最好时期/086

只要威盛还有钱，我就继续给HTC注资/089

我从不看市值/093

五、逆商的崛起

客户决定前途/099

时刻保持危机意识/103

碰到强者，要拍案而起/107

以其人之道，还治其人之身/111

不进则退/115

谁赢得了市场，谁才是真正的赢家/119

六、竞合利他

盈利是一个圈，一个正循环，没有终点/125

对手面前要分清主次矛盾/129

每个消费者都有他的性格色彩/133

打开封闭的生态系统，以开放的心态去迎接挑战/137

一个是出主意，一个是用好人/140

谦卑地想，将用户的体验放在第一位/143

七、每一个时刻都是摩尔速度

喧哗躁动的魔术实验室/149

创新才能改变命运/153

从“机海战术”到“精品之路”/157

生活是最好的证明者/161

前瞻性：“云计算”的云端和终端/165

做一个拥有时代睿智和远见的领跑者：“绿色计算”/168

八、忘记过去，努力向前——品牌化之路

不想模仿谁，也不想跟随谁/175

生存，还是死亡/178

我们为什么不能自己做/181

学会寻找更为广阔的市场/184

锁定最核心的部分/188

专注于自己拥有的，低调卓越/191

九、影响力

把“party”开到欧洲去/197

谦虚执著，方能成就未来/200

信任的真谛/203

永续经营/207

纸上得来终觉浅/210

东西方交融的文化/213

十、生活管理哲学

凡事要追根究底/219

止于至善/222

“施工中”的人生告示牌/225

懒惰的人会很苦/229

把付出当成一种款待/232

有问题，就要诚实面对/235