

character of boss

也许 这是一本有争议的书，书中描写了
一次有争议的评选中产生的一批有争议的人物

老板的性格关乎企业兴衰

老板性格

雾凇 著

北方出版社

character of boss

性 格 老 板

雾凇 编著

地 震 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

性格老板 / 雾淞编著. —北京:地震出版社, 2002. 4

ISBN 7-5028-2045-0

I. 性… II. 雾… III. 成功心理学 - 通俗读物 IV. B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 018060 号

性格老板

雾淞 / 编著

责任编辑: 何寿欢

责任校对: 张晓梅

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 68423031

门市部: 68467991

传真: 68467972

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京市顺义康华福利印刷厂

版(印)次: 2002 年 5 月第 1 版 2002 年 5 月第 1 次印刷

开本: 880×1230 1/32

字数: 280 千字

印张: 11.25

印数: 00001~10000

书号: ISBN 7-5028-2045-0/Z·113 (2600)

定价: 23.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

目录

A 何不找些乐子

趋势科技董事长张明正 / 001

输不起的赢不起 / 003

本来就是 loser / 003

旁门左道 / 004

小瀑布与英特尔 / 007

“只需要跑的比你快” / 008

FAME 策略 东瀛之战 / 010

有时候需要赌一把 / 013

锐变 / 013

艳遇“梅丽莎” / 016

引起美国国防部注意 / 017

土壤 / 018

知夫莫如妻 / 020

Mr. Change / 020

- Have fun / 022
- 我喜欢病毒 / 024
- 贫穷是剂良药 / 025
- 可能会有 50 个女朋友 / 026
- 参考资料之一
- 张明正简介 / 027
- 参考资料之二
- 趋势科技大事记 / 029
- 参考资料之三
- 鼓励员工勇于失败 / 031
- 参考资料之四
- 对话张明正 / 037

B 本色嚣张

- 甲骨文 CEO 拉里·埃里森 / 049
- 读了三个大学,没得到一个文凭 / 052
- “既生瑜,何生亮” / 053
- 拣来的机会 / 054
- 怪招高手 / 056
- 埃里森的新花样 / 060
- 图穷匕首见 / 062
- 也曾败走麦城 / 064
- 把他们的小命干掉 / 067
- 玩命的感觉 / 071
- 参考资料之一
- 埃里森简历 / 072

参考资料之二

拉里·埃里森——电子商务的擎旗人 / 074

参考资料之三

拉里·埃里森:我要尽可能成为鲨鱼 / 089

上善若水

思科总裁钱伯斯 / 097

印象 / 099

走向思科 / 101

整合外部资源 / 104

客户至上 / 107

员工 / 109

妄想是关键 / 111

参考资料之一

约翰·钱伯斯简历 / 118

参考资料之二

思科 CEO 钱伯斯逆境显本色 / 120

参考资料之三

思科如何面对经济衰退 / 122

冷面破冰手

东方集团总裁张宏伟 / 127

童年,他拥有贫穷 / 128

第一桶金 / 131

被扩张煎熬的人 / 134

本色如此 / 140

参考资料之一

张宏伟简历 / 142

参考资料之二

资产运作是加法, 资本运营是乘法 / 143

参考资料之三

张宏伟解读东方集团战略 / 147

8 开掘自己

TCL 集团副总裁吴士宏 / 151

“淘气的女孩聪明” / 152

命差点丢了 / 154

注入生命之水的 IBM / 155

初入 IBM / 157

“目光接触”使她重建自信 / 158

Sales 和 Marketing / 160

自信的人漂亮 / 161

大学情结 / 163

从 IBM 到微软的第二次“跳槽” / 165

与微软之间的磨合 / 166

扛着大旗撤退 / 168

民族与刚强是她喜欢的旗帜 / 170

圆梦 TCL / 173

为什么选择 TCL / 173

加盟 TCL 之后 / 174

触网记 / 176

我已经洗白了 / 179

渐入佳境 / 180

参考资料之一

吴士宏简历 / 182

参考资料之二

吴士宏给自己打 80 分 / 183

参考资料之三

面对各种传闻吴士宏说：“我没制造新闻” / 185

滚石不生苔

金山软件总经理雷军 / 189

金山有个雷军 / 192

我摘了一朵黄玫瑰 / 193

榜样求伯君 / 197

三年不鸣，未必一鸣惊人 / 200

自负少年郎 / 202

绝地反击 / 203

小即大，大即小 / 205

坚韧与专注造就了雷军 / 206

少年金山 / 207

少年亦疯狂 / 209

不走麦城，不是关公 / 211

再现金山 / 213

好戏连台 / 215

湖北人的骄傲 / 217

和张小龙擦身而过 / 218

丁磊不为所动 / 220

雷军想干什么 / 220

高春辉和卓越网 / 221

- 卓越变脸 / 222
参考资料之一
雷军简历 / 224
参考资料之二
中国软件业还缺哪条肋骨 / 226
参考资料之三
海外金山 / 231
参考资料之四
IT 风云人物系列访谈——雷军 / 238

心慈手辣

- 长城宽带总经理杨宇航 / 243
未足月的孩子 / 245
“圈地运动” / 248
自降“泡沫” / 252
长宽的嘴不小 / 254
群狼结构 / 256
参考资料之一
杨宇航简历 / 258
参考资料之二
长城宽带铺设小区根据地 / 258
参考资料之三
杨宇航谈中国网络发展 / 263

冰与火的组合

实华开总裁曾强 / 267

40岁前的曾强 / 269

为东西方贸易搭网上交易桥梁 / 272

曾强的如意算盘 / 273

春华秋实,有时也未必春华秋实 / 275

让电子商务有风有雨 / 276

实华开e步登天 / 277

出口的革命 / 278

这是一种GAME / 280

参考资料之一

曾强小简历 / 281

参考资料之二

中国电子商务研究与应用的开拓者 / 283

参考资料之三

曾强谈电子商务对企业的影响 / 287

参考资料之四

曾强:电子商务现在“有风有雨” / 290

“革命”不动声色

红桃K总裁谢圣明 / 293

征集“想法”,谢圣明一鸣惊人 / 295

借鸡下蛋,谢圣明借势又借人 / 298

人旺财旺,谢圣明农村闹革命 / 300

有股同享,谢圣明普渡众生 / 303

主动分析,谢圣明未雨绸缪 / 306

参考资料之一

红桃K集团董事局主席谢圣明访谈录 / 308

J 急流并未勇退

中国计算机世界出版服务公司总裁石怀成 / 325

洪流中的计算机世界 / 327

石怀成将成为辉煌终结者吗 / 328

计算机世界远未终结 / 329

要钱还是要真实 / 332

参考资料之一

石怀成先生简介 / 336

参考资料之二

网络时代,传媒产业的机遇与挑战 / 337

参考资料之三

媒体冲击波 / 339

A 何不找些乐子

趨勢科技董事長張明正

“一物降一物，鹵水點豆腐”

俗語，

說的是

天降大任于某物，

賦克它物之重責，

由此

生息相佑，

達大千世界之均衡

是之。

那一年，

美國來了一個台灣人，

謂張明正，

淘氣，善變且大大咧咧，

口袋里有美金數千，

在美國，

算得上是連小偷都懶得看一眼的人物。

病毒使健康人倒下去。
电脑病毒使计算机或网络瘫痪。

全世界的人都对电脑病毒恨之入骨，如果有例外，那可能就是张明正了。

张明正有传奇般的成功故事。

在 12 年内，他和夫人陈怡蓁以 5000 美元在洛杉矶创业，几经沉浮，如今经营着世界上最大的单一软件公司，其市值达 100 亿美元，被权威杂志评为全球前 100 名最热门上市公司之一，《财富》杂志给它戴上“亚洲最酷的公司”的头衔。而他本人曾连续两年被美国《商业周刊》推选为“亚洲之星”。

由他们夫妻二人创立的趋势科技公司（Trend Micro），一直专著于防毒软件，短短的 12 年，他们从洛杉矶一个连卫生间都没有的办公室，发展成为世界上最大的互联网防毒软件开发供应商，在日本和纳斯达克两地上市，全球拥有 13 个分公司，市值超过赛门铁克和网络联合公司的总和，同时开发出行销全球的防毒软件 PC - cillin, Inter scan, Server protect。如今，全世界高科技投资分析家谈到亚洲的网络上市公司时，软银、日本雅虎、趋势科技必定榜上有名。

输不起的赢不起

电脑病毒层出不穷,使网络安全成为不可避免的问题。在与病毒的攻防战中造就了巨大的防毒市场,趋势科技则是这个市场的第一品牌。

在这个世界上,多数人赢得起,输不起。可张明正却一直宣称自己不怕失败,不怕输。

难道这个行业有什么诡异之处?

人生病是正常的,大夫治病,治不好是你本来就有病,治好了自然是医术高明,是这样吗?

张明正,当然是个赢家,赢却是缘于他自认天生就是个 loser,所以不怕失败的理念。这也是趋势科技高速成长的动力来源。

本来就是 loser

出生于台湾屏东的张明正是个不循常规、不爱受拘束的人,少年时就不是别人眼中的好学生,初中与高中阶段,他都是在所谓的“后段班”念书。大学联考第一年失利,补习了一年才考上台湾辅仁大学应用数学系。

歪打正着,这些成长经历,造就了张明正不患得患失、勇于应付困境的性格,一向以“输得起”的态度看待生活。

他的夫人陈怡蓁说,“他觉得人生里他本来就是一个 loser(输家),所以他不怕失败,也没有什么面子不面子的问题。”

如果张明正后来没有成功,落魄至今,人们会用另一种说

法，诠释这一切。不幸的是，他成功了，于是，人们可以用，至少可以用不经意的挫折教育，使张明正具有了不怕失败的坚强性格来解释。

也是，无产阶级除了锁链一无所有，还有什么可失去的呢？何俱之有。

辅大毕业后，张明正到美国宾州理海大学（Lehigh University）攻读电脑硕士。1979年拿到学位后，曾短暂在美国当过软件工程师。后来回到台湾，还在惠普台湾公司做了两年的电脑业务员。终因不愿受人约束，张明正决定自己创业。他的父母很早就移居美国，张明正也入了美国籍。

旁门左道

进入1984年，张明正拥有了自己的第一间公司，他倾其所有和朋友合资买下美国一个资料库管理软件程序，将之改写为中文版后在台湾市场销售。他回忆说，“那时我们最大的困惑是大家都用盗版而不用正版软件。”于是他和同事发展出一个接在电脑上的硬件免疫锁，现在，这类东西俗称“狗”。1986年，张明正将免疫锁的使用权卖给美国彩虹科技公司，一个漂亮的出口转内销，得到了12万5千美元。这笔钱对当时的张明正来说，不亚于一笔巨款。就在此时，他也深深体悟到发展电脑安全领域的软件，将会是极大的市场。

次年，全球第一只病毒现身，当时就引起张明正的注意。

可以说，病毒一问世就被趋势科技盯上，早在大家还没有听过病毒之时，趋势就开始谈防毒，当时，根本还没有防毒市场。这段因缘并非巧合，乃是拜张明正以往的工作经验以及他

过人的好奇心所赐。

陈怡蓁在所著《@ 趋势——全球第一 Internet 防毒公司创业传奇》一书中写道,病毒的始祖其实是打击软件盗拷的正义之师 C-Brain,由一对巴基斯坦兄弟写就,只要有人盗拷软件,这个程式就会开始吃盗拷者的硬盘空间。谁知道,这种撰写程式的方式,从此却为黑客指引了一条新的破坏途径。张明正初创趋势科技之时即以防止软件盗拷的保护锁起家,自然对防盗拷消息特别敏感,他千方百计拿到了这支程式,和麾下惟一的工程师谢光雄开始研究,后来 C-Brain 的恶性变种陆续出现,更引发张明正的收集兴趣,企图找出它们的共通处,寻求防毒、解毒之道。张明正就这样一脚踩进了防毒领域,与病毒结下不解之缘,同时认识到电脑系统假如越来越开放,大家共享资源的话,这病毒就会源源不断地出现。渐渐地,富于联想的张明正感到一种血液在血管内涌动的膨胀。

当时,电脑病毒还极少,大多数人都还没有意识到病毒的危险。连张明正的夫人陈怡蓁也不支持张明正去搞什么颇有点旁门左道味道的防病毒。不过,她蛮乐观的,张明正觉得那是一条可以走的路,她也就相信他了。不仅如此,她还向自己的爸爸妈妈解释张明正的商业计划。在银行做事的老爸对电脑知之甚少,只是担心女儿受苦,就拿了 20 万美元来资助他们。倒是张明正的妈妈最担心:放着在高级公司的事不做,居然去抓什么病毒。她老人家甚至对儿子的选择感到很惭愧。

1988 年,张明正在美国加州成立趋势科技公司。

当年,趋势科技在美国的行销战实在打得很辛苦。

当时,个人电脑防毒市场开始受到重视,一向做工具软件的赛门铁克买下诺顿,开始经营这块从前根本不放在眼里的市场;英国的 Dr. Solomon 准备大举进犯,抢攻北美市场;和趋势

差不多时间开始，又名气响亮的 McAfee 得到风险投资金援，疯狂烧钱做行销。小小趋势除了技术可靠之外，别无靠山，而惟一赏识他们的“风险投资家”，是陈怡蓁的父亲和哥哥。

家人的援助支撑不了多久，竞争者数以百计涌入。此时此刻，换作别人，早就打退堂鼓，回老家专心经营台湾市场，张明正却不。他做了两个决定，绝对性地改变了趋势的命运。

第一，软件是世界性的，不能划地为限，一定要往全球行销才有希望；第二，在 PC 上抓毒门槛不高，竞争者有 400 多家；在服务器上抓毒是更高的技术层面，趋势会是全世界第一家。

用理论家的话说就是，一要立足全球，二要摆脱竞争激烈的低端产品市场，进军利润丰厚的高端产品市场。

当时的 IT 产业大环境是微软的视窗打败了苹果与 IBM 的操作系统，网威 (Novell) 称霸服务器软件市场，区域网络 (LAN) 兴起，每个办公室里的每台电脑都要连网，渐成挡不住的风潮。听到张明正要发展服务器防毒软件这个想法，每个人的第一个反应都是：“服务器上哪会有毒？”但张明正看到的是，电脑连网之后，一台中毒、全部瘫痪的可能性。在服务器上防毒，就像从水塔、甚至水库开始保护水源一样。时间证明，这个概念扭转了业界防毒趋势。趋势的服务器防毒软件 Lan Protect 一推出就备受业界瞩目，但在行销上并没有突破原来的困境。依旧没有钱，依旧打不进主流。而且，“客户对象已经不是使用者了，而是公司的资讯管理部门。大公司都会问，你是谁啊？趋势科技没听过，产品有没有售后服务？你们的客户有哪些？他们的评价是什么等等。那时候，我们对生意有很大的忧虑，我还记得，我们当时银行存款差不多只剩下 2000 块美元。”张明正说。

小公司要创业，有技术、有品牌、但没有行销、资金与服务，