

和马云、李开复、周鸿祎、陈天桥  
亦敌亦友的互联网传奇人物

# 野蛮CEO

# 雷军

从草根创业到  
融资100亿美金的  
中国乔布斯

席圣文◎著



中国商业出版社

# 野蛮CEO 雷军

席圣文◎著



中国商业出版社

图书在版编目 ( CIP ) 数据

野蛮 CEO 雷军 / 席圣文著. —北京 : 中国商业出版社, 2016. 7

ISBN 978-7-5044-9499-3

I. ①野… II. ①席… III. ①雷军—传记 VI.  
①K825. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 163562 号

责任编辑: 王彦

中国商业出版社出版发行

010-63033100 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京市燕鑫印刷有限公司印刷

\* \* \* \* \*

710 毫米 × 1000 毫米 1/16 开 17 印张 159 千字

2016 年 11 月第 1 版 2016 年 11 月第 1 次印刷

定价: 39.80 元

\* \* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

## 前 言

### P R E F A C E

谁都无法选择自己的出身，但是却可以决定将来的出路。雷军，这个互联网行业中的“大佬”，和大多数人一样，出生在一个很普通很平凡的家庭。但是，他的人生注定将要比一般人精彩得多。

1969年12月16日，雷军出生在湖北省仙桃市沔阳县的一户教师家庭。如今，虽然离乡已有20多年，但他仍说着一口浓郁的仙桃口音。仙桃属于古“云梦泽”，位于江汉平原中部，农商业很发达，在湖北省县级市中经济实力最强。雷军自幼就很聪明，喜欢下围棋，读古诗词。1987年7月，他以超过当年全国重点大学录取分数线10分的成绩考上了武汉大学计算机系。

大学一开始，雷军就对本专业特别感兴趣，尤其是大一下学期开始学专业课，他更是一头扎了进去。有时候为了能抢到最好的位置，早晨7点不到，他就已经到教室占座位去了，周末也经常要自习到晚上10点才回寝室。

一次，朋友王川送给他一本书，名字叫《硅谷之火》。在乔布斯等人的影响下，雷军萌发了一个世界级的梦想。《硅谷之火》讲的是言论自由运动时期，乔布斯、比尔·盖茨等人在硅谷发起的一场能够带来计算机技术变革的运动。那些激动人心的创业故事，彻底点燃了雷军的激情，他希望自己有朝一日也能像“乔帮主”那样

创办一家世界级的公司。从此，为了这个梦想，雷军更加刻苦学习了。聪明肯干的学生一直都是特别受老师青睐的，于是，很多老师都将他当成得意门生，甚至还把自己机房的钥匙给他。最多的时候，他同时拥有三个老师的机房钥匙。能够在老师实验室名正言顺地“泡”机房，绝对是一件好事。

大一结束的时候，雷军的成绩全年级第一。但他感觉到，计算机其实并不是一门理论性很强的学科，如果不去实践，考再高的分都没用。所以，从大二开始，他就经常到“武汉电子一条街”“混”技术。

那时候，雷军经常背个大包，在街上帮别人装软件、修机器、编程序。慢慢地，技术越来越娴熟，街上的很多老板都认识他，喜欢请他帮忙，他在那条街上“混”得很不错。

在“混”技术的过程中，让雷军最纠结的是包太重。那时候还没有编程接口资料和电子图书，而且纸质书的内容经常出错，他不得不同时带着三本大书互为参考。为了给自己“减负”，雷军决定自己动手，写一本没有错误的编程教材，还可以给那些像他一样热衷计算机的人带来便利。1992年，他和朋友合著的《深入DOS编程》完成，成为风靡一时的“编程宝典”。

在电子一条街“混”的时候，雷军结识了那里的名人王全国，两人成为了好朋友。后来，雷军产生了创业的想法，王全国全力支持并拉着朋友李儒雄加盟，没多久，一家名为“三色”的公司正式成立了。他起名为“三色”的原因是“我们的世界就是由红、黄、蓝三种颜色演变过来的”。可是，公司真正运作起来却没有想象的那么简单。一来他们没有投资人；二来还不确定主营的方向。后来，经过长时间的探讨，他们决定开发汉卡。就这样，无意中接的第一

笔生意赚的5000元成了他们的运营成本。虽然汉卡做得确实不错，但是因为当时盗版泛滥，他们的产品一问世就被复制，并且价格更低，质量也不错。半年之后，众多问题堆积的“三色”不得不宣告破产。虽然这次创业没成功，却丰富了雷军的工作经验，也算是有所得了。

1992年，毕业一年的雷军毅然辞掉了北京一家科研所的工作，受“伯乐”求伯君的邀请加入金山软件公司，成为它的第六名员工，担任金山软件开发小组负责人。那时候，他每天连续工作14个小时以上，周末都不休息。一开始，金山公司在国内市场上的地位很高，可随着微软在中国市场的逐渐强大，金山的地位很快便降了下来，雷军不得不带领着团队重新拯救金山。那段时间，他几乎以金山为家，每天工作十六七个小时，最终使金山摆脱了困境。

就在金山重回正轨后，雷军的创业之梦又复活了。1999年，在金山工作任务并不繁重的时候，他找到高春辉，决定和他一起做一个专业的下载网站——卓越网。卓越刚创立的时候，没有任何收入，可是每月维持运营的费用却高达20万元，但雷军依然没有放弃。终于，半年之后，卓越网在CNNIC的网站排名上排到第33位，成为知名的中文软件下载网站。2000年，他将卓越网转型成为一家B2C电子商务网站，全面停止原有的下载服务和IT资讯内容，主营图书和音像制品。一年后，卓越网便成为当时中国大陆最大的两家网上书店之一。但就在这个时候，国际巨头网站亚马逊盯上了它。经过长期的磋商，2004年，亚马逊以7500万美元的价格收购了卓越网。虽然从始至终，雷军都不想卖掉自己一手创办的公司，但是他必须从大局出发。

卓越网被收购的同时，金山在他的带领下很快就推出了“金山

影霸”“金山毒霸”等一系列市场反响很好的产品。之后，雷军还带领它进军网游市场，开发出《仙剑奇侠传》这样的经典之作。

2007年，金山在香港交易所成功上市后的第二天，雷军却以身体不适为由辞去了所有的职务，这一度在行业内掀起了轩然大波。

离开金山之后，雷军开始改做“天使投资人”，为那些像他一样怀揣梦想的年轻人提供创业资金。3年的时间里，他先后投资了凡客、乐淘、多玩网等17家公司，包含了移动互联网、社交网络和电子商务等多个领域。但是，即便取得了这么大的成就，雷军还是不知足，因为志不在此。一直以来，他最大的梦想就是像乔布斯那样办一家世界一流的企业。于是，一代“商业帝国”小米科技就诞生了。

小米科技成立后，雷军决定只做一件事，就是把手机做到“另类极致”。所谓“另类极致”，就是把小米手机的硬件配置做到极致。小米M1刚刚发布的时候，几乎所有的硬件配置都远远高于市场上的其它手机，小米用户们也因此将M1称为“手机神器”。

作为全球第一家以低成本定价的手机企业，小米在30个小时之内就卖出去40多万部，销售额达到8亿多元。直到2014年12月，小米的估值有450亿美元，美国《华尔街日报》称它为“全球估值最高的科技创业公司”。在种类繁多的中国互联网领域，小米无疑是一颗最闪耀的新星，从它诞生的那天开始，就始终以最闪亮的光芒吸引着人们的目光。当然，人们也牢牢记住了“雷军”这个名字。

## 目 录

### C O N T E N T S

#### Chapter 01 武大学霸

——广埠屯“蹭”电脑的大学生

1. 野蛮CEO的年少岁月 / 003
2. 广埠屯“蹭”电脑的大学生 / 007
3. 热爱编程的浪漫情怀 / 012
4. 被不正当竞争击垮的“三色”公司 / 016

#### Chapter 02 加盟金山

——用十六年做一个关于金山的梦

1. 金山王国的第六名员工 / 023
2. “盘古兵败”又如何 / 027
3. 重整旗鼓，再回金山 / 030
4. 十六年功成身退缅怀青春 / 034

#### Chapter 03 创建小米

——不做中国的苹果，要做世界的小米

1. 最初的梦想，最后的创业 / 041
2. 万事俱备，只欠东风 / 044
3. 以“须弥山”为志向的小米诞生 / 048
4. 小米是一家“铁人三项”的公司 / 051



## Chapter 04 技术创新

### ——颠覆，是小米的灵魂

1. 小米VS苹果 / 057
2. 创业公司的创新之路 / 061
3. 小米的DNA就是互联网的DNA / 065
4. 颠覆与创新，让全世界都知道小米 / 068

## Chapter 05 雷周之争

### ——两位业界大佬的恩怨情仇

1. 分野并非一日铸就 / 073
2. 傅盛奇袭周鸿祎粮草大营 / 076
3. 雷周卡位，移动互联网之争 / 079
4. 口水之王的廉价表演 / 082

## Chapter 06 商战博弈

### ——前风口上的资本布局

1. 雷军VS黄章：现实主义和理想主义的商业对决 / 087
2. 小米主人与董明珠的磕磕碰碰 / 090
3. 腾讯与金山的前尘往事 / 093
4. 防守者三星与追赶者小米 / 096

## Chapter 07 创业军规

——挑战自己，永远没有时间表

1. 找到梦想中的“三色” / 101
2. 雷军成功的“秘密武器” / 105
3. 激情才能成就事业 / 109

## Chapter 08 经营模式

——雷军的移动互联网战争

1. 超出用户预期才是好产品 / 115
2. 积累人脉获益多 / 119
3. 眼睛能够容下沙子 / 123
4. 用互联网的方式来做手机 / 126

## Chapter 09 粉丝营销

——从粉丝中来，到粉丝中去

1. “雷布斯”效应 / 131
2. 像明星一样与粉丝做朋友 / 134
3. 每个粉丝都是产品经理 / 137
4. 把粉丝经济当作战略 / 140

## Chapter 10 饥饿营销

——用“痛点”激发市场的“痒点”

1. 永远在饥饿，永远在缺货 / 145
2. 从供应链掌控全局 / 148
3. 小米营销的主要阵地 / 151
4. 小米的饥饿营销能走多远 / 155

## Chapter 11 小米文化

——有一种叫“小米”的生活方式

1. 小米，为发烧而生 / 161
2. 塑造独有的粉丝文化 / 165
3. 构建完善的服务网络 / 168
4. 恰到好处的“文化洗脑” / 171

## Chapter 12 生态建设

——全力打造移动互联网时代新商业模式

1. 小米外生态：撒豆成兵，调兵遣将 / 177
2. 小米内生态：野蛮生长，完善体系 / 181
3. 移动互联网新商业模式的四大特征 / 185
4. 搞定智能设备的三大痛点 / 189

## Chapter 13 战略投资

——做一名只出钱不管事的投资人

1. 投资熟人：他做什么我都投 / 195
2. 七千万活跃用户的YY语音 / 198
3. 从山上往山下冲要容易得多 / 201
4. 帮忙不添乱 / 204

## Chapter 14 小雷氏管理

——用“毁三观”的管理法则让大家感到成功

1. 扁平化能够提高企业效率 / 211
2. 领导力强才能管理好公司 / 214
3. 实行透明的利益分享管理机制 / 217
4. 雷氏管理重在沟通 / 220

## Chapter 15 雷氏文化

——职员感受是拴住人才的红绳

1. 重视人才，企业才能发展 / 227
2. 企业文化是拴住员工的红绳 / 231
3. “口水战”，那不是企业该做的事 / 234
4. 谢谢你批评我 / 238

## Chapter 16 团队建设

——不要完美劳模的“豪华战舰”

1. 怎样做好团队建设 / 243
2. 个人因团队而强大 / 247
3. 企业要有自己的“豪华团队” / 250
4. 团队建设的“四大误区” / 254

# Chapter 01

## 武大学霸

### ——广埠屯“蹭”电脑的大学生



或许谁也不会想到，雷军这个1969年出生的男孩，若干年之后会成为一名家喻户晓的大企业家。而从踏进大学校园的那天开始，他也无法体会创业之路的艰辛和困苦。不过，可以明确的是，在那个青春年少的年代里，雷军的内心深处深藏着一种执念和勇气，正是这种执念和勇气让他能够在以后的人生道路上越走越远。

或许，随着时间的推移，雷军早已忘掉了过去那些激情飞扬的日子，但是，他肯定不会忘记那些年在广埠屯“蹭”电脑的岁月，更不会忘记那个被不正当竞争给击垮的三色公司。如今，当雷军这个名字被大家提起的时候，它就像一种激情的符号，激励着每一个像雷军那样为梦想而奋斗的年轻人。



## 1. 野蛮 CEO 的年少岁月

1969年12月16日，雷军出生于湖北省沔阳县剅河镇赵湾村。沔阳地处江汉平原中部排湖北岸，风光秀丽，民风淳朴，农商业比较发达，属于湖北省县级市中经济条件比较好的地方。从新石器时代开始，就有人在这开荒种田了。春秋战国时期这里属于楚国的地界，所以，很多互联网行业里的人都称雷军是“楚国狂人”。雷军在他的故乡度过了9年的童年时光，这9年时光沉积了雷军很多童年的乐趣。

据说，雷军自小就脑子灵光，特别喜欢发明一些稀奇古怪的东西。有一次，他看到妈妈每天都要忙到很晚才开始点火做饭，就想着自己做一盏灯给她照明。于是，他买来做灯要用的材料。不过几天的时间，他就做好了一盏灯。每天晚上，雷军就提着那盏灯跟着妈妈围着灶台转悠。村里人都夸雷军聪明，说他长大了肯定能有大出息。

9岁那年，雷军跟着一家人迁往县城，他作为插班生进入了建设街小学读书。雷军的学习成绩一直很好，一直到五年级他的各门功课都名列前茅，因此他还得到了很多“三好学生”大红花，这些大红花据说直到现在还一直被雷军的妈妈细心保留着。

1984年，雷军从沔阳县师范附属初中毕业，考入了当地最好的沔阳中学（现在的仙桃中学），这所学校每年都会有很多人考上好的大学。雷军在读中学的时候围棋下得很好，还曾获得过学校的围棋冠军。他也很喜欢文学，尤其钟爱古代诗词，他最喜欢的词人就是南唐后主李煜。在这期间，雷军虽然爱好广泛，但他还是以学业为主，所



以，他的学习成绩依然能够名列前茅。

可是，尽管当时他的学习成绩非常好，但是在雷军的内心深处，每每回忆起这段时光，仍然有些许的遗憾。后来，他在回忆时说，自己从小就是一个很听话的孩子，自认为是生在红旗里，长在红旗下的一代接班人，做什么事都应该端端正正，有规有矩的。他也一直坚信并践行着这样的规矩。但是，在以后的道路上，他所信仰的这个规矩被现实一次又一次地无情击破。这对于一个思想单纯，热情向上的年轻人而言是个多么无情的打击啊！这让他发现，原来他在学校里所学习的那些东西在社会上有时候是行不通的。

在这个世界上，谁都无法选择自己出生的家庭、国家甚至是时代，这些都似乎是命中注定的。但是，这些因素又时常会影响到一个人的性格和未来。雷军是一个普普通通的人，所以，他也无法脱离这样的时代宿命。不过，虽然我们不能决定何时出生，也不能决定何时死亡，但是我们却能决定怎样活着。从出生到成长，从小学到大学，从一名普通的员工到一家上市公司的CEO，雷军一直勤勤恳恳，循规蹈矩地生活着，从来都没有怀疑过他从小所接受的那些价值观，但是，随着年龄的增长，生活阅历的增加，他开始不断地自我怀疑和否定。

比如说，他去过香港之后才发现，电影上的那些镜头都是骗人的，香港并不是一个到处都是小混混，动不动就有帮派在街头拼杀的地方。也正是这些与印象相矛盾的认知，让雷军的内心充满了晦涩。

在担任金山总经理的那段日子里，雷军就常常反思：当你坚信自己很强大的时候，你就会全身充满力量，任何困难都压不倒你；但是当你成功了之后，你才会发现自己在成功的道路上曾是遍体鳞伤。这个时候，你就会看看身边的那些成功者，然后不断地问自己，为什么别人的成功看起来就那么轻松呢？反思之后，雷军最终参透出那句名言：“只要站在风口上，猪也能飞起来。”这或许就是雷军的人生感悟，也可以说是他多年商海拼杀的痛苦领悟。

1987年9月，雷军考上了湖北武汉大学，开始了4年的大学生活。