

董明珠

女人真想干点事，谁也拦不住

张绛◎著



華文出版社
SINO-CULTURE PRESS

作者简介:

张绛，硕士，国家二级心理咨询师。

修禅礼佛，性谦和，怀大气，尚生活，结善缘。出版《专注做一事，专心爱一人》《纸飞机》《破碎花开》《董明珠：让世界爱上中国造》《女神的圆满靠自己成全》等书籍，参与出版合集《有些伤害，有痛还有爱》等五部；著有长篇小说《我们的爱情擦肩而过》等五部。

责任编辑：王思惠

策划编辑：范勇毅

封面设计：WONDERLAND Book design
仙墨 QQ:344581934

好书推荐



天猫兴盛乐图书
专营店二维码



扫一扫，开一家自己的书店



出品： 兴盛乐

团购电话：010-64926438

交流投稿：xslzbs@163.com

本书在全国各大新华书店、书城、
天猫兴盛乐图书专营店均有销售。

兴盛乐微博：<http://weibo.com/xingslbook>

兴盛乐读者交流QQ群：292306095

天猫兴盛乐图书专营店：<http://xslts.tmall.com>

序言：我就是不服输

我从来没有错，我从不认错……！

我绝不唯唯诺诺！

工作就是工作，生活就是生活，工作中没有柔情，就像打仗一样，在战场上能用柔情来解决问题吗？必须用严格的制度和纪律来完成。

不能坚持原则的人，一定是有私心的。我没有一点儿私心，所以我能坚持原则。

这些霸气十足的话，都出自于董明珠之口。

2012年，她是集格力集团、格力电器所有权力于一身的格力总裁，是商界叱咤风云的人物，也是前格力总裁朱江洪最信任的接班人。自2012年至2016年，短短四年，她带领格力走向了又一个新的辉煌，实现了又一个千亿目标，每年向国家缴纳一百多亿税款。她是销售员出身，却重产品研发，在技术投资方面上不封顶。

在她和朱江洪的带领下，格力从一个默默无闻的小公司，成为国内家电销售千亿元大公司。2015年，她倡议并亲自为自家公司代言，使格力肩负起“让世界爱上中国造”的中国品牌形象，轰轰烈烈地走向了世界，赢得了“世界500强企业”的荣誉称号。

外界对董明珠的印象是，她敢作敢当，很严厉也很霸道，甚至说狠戾、六亲不认，从她的语录中我们也可见一斑。有人说她自恋，有人说她傻，也有人说她偏执狂。

我则认为，一个真正成功的企业家，她身上必须具备所有的特征。既要有别人误以为的“自以为是”“嚣张”和心疼、崇拜她的人评论的“傻”，也要有成功者通有的“偏执狂”的本性。这不是谁想学就能学得来的。

“自以为是”，某种意义上讲是一种自信。一个自卑、怯懦且毫无自信人云亦云没有主见的人，永远不可能“自以为是”。“自以为是”，只是她敢做别人不敢做，敢想别人从未想的表面现象。董明珠的“自以为是”，基于心系格力。她拿出十万分的努力去使它不断得以发展和壮大。想打造百年企业，离不开她“自以为是”的蓬勃野心。所以她允许自己犯错误，她比别人更自觉、更自律，敢于担当，她乐意这样的“自以为是”，这已成为她的骄傲之处。

说她“傻”的人大多是了解她的，也有些甚至是惺惺相惜。因为“傻人傻福”嘛。傻是什么？是别人面对恶势力低头时，她敢为了大家的利益站出来，不怕得罪人，且顽固抗争到底；是发现问题，决不手软，坚持原则；是不摆空架子，不炒作糊弄，不偷工减料；是对一种单纯的东西不顾一切的捍卫，并且尽自己最大努力将它贯穿于生活与工作中，是明白这单纯要付出什么样的代价，却依然不改纯真本性，并且以此为傲；是为了别人付出，而自己却从不牟取巨大利益，乐开花地享受那付出的价值，却不在意金钱多少与付出之间的比例；是有伟大梦想，知道实现这梦想非常艰难，洞穿一切，却依然能想得通、拿得起、放得下，一百次跌倒也能一百零一次地站起来；是懂得游戏规则，也能避开让自己厌恶的潜规则；是心怀大家，要跟所有人一起走下去，却又不让

自己深陷羁绊以致损害他人利益。

在一般人看来，“偏执狂”是一种心理病症，是一种集焦躁不安与固执己见于一身的必须改正的坏毛病。持这种想法的人不少，那是因为他们没有理解偏执狂的精髓所在。英特尔创始人安迪·格鲁夫说过一句名言：“只有偏执狂才能生存。”仔细回味一下诸多的成功企业家，有哪一个不是偏执狂？哪一个是人们口中所谓的“中庸之道的和事佬”？个性不足以鲜明的人，某种程度上是做不成大事的，因为他们没有那个魄力和魅力带领企业走向辉煌，更不会使它流传百世。董明珠身上的“偏执”就体现在她懂得不停地反思，当格力取得巨大成就时，她患上了“焦虑症”，她没有为成绩过多沾沾自喜，而是憧憬着格力的“下一个千亿目标”；当别人希望自己的产品接受检测时能适当受到点儿“照顾”，她却说“你们对我越严格越好，不好的全给我退回来”；公司开会总结时，她讲的最多的也是各种“不好”，她认为过去的成绩已经过去，只有不断认识并反思自己的“不足”，才能进一步取得更好的成绩；当别人偷工减料、用降价的方式促销产品时，她坚决生产高质量产品，哪怕不降价，哪怕面临产品积压仓库的危险，她也坚持己见；她敢于发出那掷地有声的一声呐喊，甚至敢于把相关部门告上法庭；当别人墨守成规，她敢于打破常规，敢于裁掉居功自傲的大客户，敢于掌掴经销商，敢于跟渠道大鳄说“拜拜”，敢于挑战市场“先货后款”的方式，敢于颠覆一切不合理规矩。

没有这种“异类”品质，董明珠不可能从一个36岁的普通销售员，做到年销售额上千亿元大公司的总裁，更何况，这是一个男性主导的商业世界。让自己成为行业的领导者，不是跟别人打架打出来的，也不是盗取别人技术或者挖掘别人人才获得的，而是靠她跟自己挑战做到的。

“木秀于林，风必摧之”，中国是一个讲究人人不做出头鸟的地方，太出风头就容易遭人妒忌，甚至是算计。笑里藏刀、阳奉阴违、口蜜腹剑的故事我们听得太多，不少人年少时就已老成而世故，早就学会了夹起尾巴乖乖做人，圆滑处事。董明珠何其聪明，她难道不明白这个道理？

正因为她内心有自己的信仰、原则，所以她才敢做商界花木兰，且对一切质疑声不屑一顾。她知道前行的路上必然要顶风冒雨，只有经得住各种考验、稳得住自己内心的人，才能守得住自己的梦想，才能让梦想拨云见日。

作为一位单身母亲，26年的时间，董明珠把她所有的青春光阴全部奉献给了格力，自己的终身大事，她也没再考虑过。从漂泊的外来妹到执掌国企，这其中的辛酸与汗水，岂是三言两语所能说得清的？我们看到的只是她今日的成功，身上闪烁的光彩熠熠，却不知那背后的付出，远超出我们的想象。

2016年是实体经济与虚拟经济继续冲撞、“野蛮人”频频复苏举牌之年，这一年，商界动荡不安。董明珠在卸任格力集团董事长、收购珠海银隆失败、遭遇“野蛮人”趁火打劫、实体制造业面临重大冲击之后，心知改革之路迫在眉睫。她用一如既往的骄傲与顽固，给了所有支持她的人一个美好的回馈，让他们长舒一口气、终于心安，也给了那些试图过河拆桥、卸磨杀驴、趁虚而入的人一个有力的回击，让他们再次领教她的骄傲。关于她的正面报道一时纷纷而来。这源于她内心所坚守的那一份骄傲。她是勇士，她只会越挫越勇。

因为，对于逆风飞翔的女子来说，虽说至柔至美，是一种天赐的福力，但她们更懂得，刚强自立、倔强闪耀才是一种永垂不朽的魅力。董明珠不服输，她是一支骄傲的“铿锵玫瑰”，她是中国实业界的星星之火，拥有越来越多像她这样的企业家，是我们的幸运，我们也有理由相信，“星星之火，可以燎原”。

目 录

第一章 没有出路，就换个思路 / 1

董明珠的“卸任”你懂得多少 / 3

不圆造车梦，誓不罢休 / 12

格力手机自己代言 / 18

董明珠何许人也 / 27

董明珠的“敌人们” / 36

第二章 做实业要有情怀 / 41

幸福是什么 / 43

一切困难都是纸老虎 / 48

最讨厌的字眼是“女强人”，没有之一 / 53

返利经销商 / 58

冲董阿姨来应聘 / 62

第三章 胸怀大局，势不可当 / 67

宁愿自己吃亏，也绝不亏待消费者 / 69

给股东分红数额之大超乎你想象 / 74

用民族英雄的胸怀去做企业 / 79

公司利益高于一切 / 87

第四章 管人一定要得罪人 / 93

数一数董明珠“得罪”了多少人 / 95

央视演讲发飙，句句血泪 / 102

百炼的钢，绕指的柔 / 106

管理出人才，人才出创新 / 113

第五章 让人信赖，能解决纠纷，赢得朋友 / 121

国美、苏宁主动和解 / 123

小米手机甘拜下风 / 132

有一种投资叫“王健林相信董明珠” / 138

牵手京东刘强东 / 144

第六章 坚守原则，就掌握了主动权 / 151

把主动掌握权要过来 / 153

好的产品就是永远不降价 / 160

政府应支持本土品牌 / 166

与马云的怼撕 / 171

第七章 民族脊梁，霸气与呐喊 / 179

富豪妈妈，低调儿子 / 181

企业要把社会责任摆在首位 / 187

独树一帜的企业家精神 / 193

拯救企业于水火 / 199

让世界恋上中国制造 / 204

后记： 内心强大，就没有人能打垮你 / 210

第一章

没有出路，就换个思路

本章阅读

★董明珠的“卸任”你懂得多少

★不圆造车梦，誓不罢休

★格力手机自己代言

★董明珠何许人也

★董明珠的“敌人们”

董明珠的“卸任”你懂得多少

没有格力就没有董明珠，没有董明珠也没有格力。

——董明珠

2016年10月18日，珠海市国资委对格力集团董事会发出了一则通知：“免去董明珠同志珠海格力集团有限公司董事长、董事、法定代表人职务”。一时间，“董明珠被免去格力集团董事长，仅担任格力电器董事长兼总裁”的新闻立即抢占各大媒体头条。

近年来，董明珠俨然已经成为全国乃至全球关注的著名企业家，她身上的霸气、自信、担当，让许多人为之折服。今年已经62岁的董明珠，被评为“2016年中国最有影响力商界女性领袖”。这个荣誉的背后，她付出的是常人所不能及的努力。

从36岁来到珠海格力以来，为了工作，她连自己的终身大事都没再考虑，全心全意扑在公司上。继任总裁以后，每年带领格力向国家上缴一百多亿税收，而自己的年薪却只有五六百万，扣去税务，只剩二百多万，这与其他公司总裁动辄几千万甚至上亿的年薪相比，差的不是一两个职业经理人的距离。但她似乎并不在意，她的追求也不在于此。

二十多年前就有人妄图卖格力给外企，并给她开出年薪8000万的工资，但被她的一腔爱国热情拒绝了。她做事业，为的不是自己，而是国家，她希望格力能成为代表“中国制造”而享誉世界的品牌。这种无私、忘我的精神，也是她令人敬佩的一方面。

就是这样一个外表看上去十分强悍的女强人，突然被免去董事长职务，外界一片哗然与沸腾。究竟是嫉贤妒能，还是英雄迟暮？几乎所有人都会认为是后者。

格力电器对此事做出了回应：属于正常的人事变动。根据国家及相关规定，国有企业领导人不能兼职过多，董明珠既是格力集团董事长，又是下属企业格力电器董事长，故此调整为企业内部的正常安排。

但大多数人显然对此说法并不认可，认为根本没那么简单。不少人借题发挥，开始做分析。有人说，可能与2013年她跟雷军的那次高调的10亿元打赌有关，当着全国电视观众的面儿她这个玩笑开得太大，格力没有输掉10亿元的后策；有人说是董明珠近来行事过于高调，她宣称做格力手机，年销量要达5000万台，不请明星，自己做代言，但她口中“分分钟灭掉小米”的格力手机，最后却内部消化，销售远没想象中理想；又有人说董明珠开通自媒体以及采访时毫无顾忌地痛批雷军、美的电器等，树大招风，而一个企业也不希望它与一个人的名誉捆绑在一起；也有人说，近四年来格力电器在董明珠的领导下，业绩并不是十分令人满意，甚至让人失望；还有人说，这是董明珠与所在集团之间的权力、利益博弈，是2018年格力电器董事会换届选举提前进行人事布局……

不论怎么分析，有一点可以看出来，董明珠依然主导格力电器。她的顶头上司珠海市国资委曾在2012年委派一个人去格力集团担任总裁，并提名他担任格力电器董事。然而，事实证明该人无法担当大任。

有种说法是，作为格力集团，它只是珠海国资委的直属企业，没有上市，所以董明珠在集团的职务全部被免除了。而格力电器虽是下属单位，却是上市公司，国资委对董事人选没有任免权，因此保留了董明珠格力电器董事长的职

位。如果有，不知道董明珠这一职位还保不保得住？

那时候的董明珠身边还有朱江洪，两人双剑合璧，战无不胜。如今，朱江洪已光荣退休，留下董明珠一人独撑大局。

她使用的表达方式是“我随时准备跟他们斗”，可想而知，她的压力有多么巨大。

就在被免职的10天后，董明珠参加临时股东大会，她在大会上讲话时发火的视频流传出来。视频中，董明珠多次进出会场，没有丝毫掌声，这也是她唯一一次进场没有掌声的大会。

显然，没有掌声与董明珠决定收购珠海银隆有关。她自己分析，投资者对格力低价增发收购银隆不满，认为此举或许会摊薄股东的利润。因此，她当众开门见山：“格力没有亏待你们！我讲这个话一点儿都不过分。你看看上市公司有哪几个这样给你们分红的？我5年不给你们分红，你们又能把我怎么样？”接着又说，“给你们越多，你们话越多，两年给你们分了180亿，你去看看哪个企业给你们这么多？格力从1个亿、从1%利润都没有甚至亏损的企业做到今天，达到13%的利润，是靠你们来的吗？是靠我们的心。”

结果也是可想而知，她的个人力量是渺小的，格力电器收购珠海银隆新能源有限公司股权的议案勉强获得通过，但募集96.9亿配套资金等15项议案，却在中小股东的联手阻击下，最终未能成行。

在被免职格力集团董事长之后，董明珠又做出了一个超乎所有人想象的决定：给格力电器员工每人每月统一加薪1000元，安装工每安装一台空调多加100元。

这个决定再次引起轩然大波。有人认为她这是在赌气。在央视《面对面》

栏目专访中，董明珠做出回应：“如果赌气，我的利润就会下滑，我加工资，我的利润并没有受到任何影响，所以我觉得很多人，他是站在他的角度，因为这1000块钱加了，对他们确实压力很大，其他企业必须加。像我们国家，都有最低工资标准，这次加1000块钱人民币，是提高了一个最低工资标准。我一定让格力的人走出去，让他觉得‘我是格力人’，让他有一种自豪。”

此举也让外界拍手叫好。当一个企业领导真正懂得体恤下属时，也必将赢得他们的一致尊敬。对于金钱，不是拿来拉拢人心的，但是，适当地给予对劳动者的肯定，却是一种尊重员工、认可劳动光荣的态度。这种态度的作用显而易见。是非黑白也许下属无权参与，但提高工作的积极性，却是人人可以办到的事情。

董明珠说，她之所以要这样做，也是为了给行业立一个标杆。她可以这么做，别人也可以。人人都可以办到的事，有时候只是看谁愿意做而已。这是一个企业家的精神所在，不是谁都具备。这气概彰显了她一贯的与众不同，让她再次成为“网红”。

说到成为“网红”这件事，其实董明珠是有些冤枉的。董明珠已经62岁了，这个年纪的许多男人都已经高高兴兴地退休了，安逸自在的老年生活哪个人不向往呢？想想人一生奔波劳碌，谁不希望能有个平顺又闲适的晚年？但董明珠作为一名职业女性，却依然活跃在各大媒体和峰会上。她难道不累吗？从36岁时她独自一人来到珠海闯荡，二十多年的拼搏生涯中，她为格力付出了全部心力，至今，她都没有想要停下脚步。这就是一个把普通企业做到世界500强的超人啊！

但也正因为她的年纪问题，网络上不少人把她当作一个过时的、被互联网

抛弃的、又不甘心被人遗忘的老妈子来对待。他们把她说过的每一句话都过分解读，夸大其词，并肆意恶意传播，这种对董明珠的嘲讽式消费，让喜欢她的人都看不下去，但她本人却微笑置之。个别媒体的推波助澜，文字的断章取义，也让我们看到，董明珠已经被丑化到面目全非的境地。舆论如此对待一个民族功臣，不能不说，我们有些人不仅丧失了爱国情操，更是把一种本可以当做正能量的精神扭曲、亵渎了。

这让我们不得不想到当年的健力宝。

20世纪70年代，36岁的李经纬被调到三水酒厂。在这里，他发现了一种神奇的饮料配方，在三水酒厂濒临倒闭之际，他的努力最终挽救了企业——他创建了健力宝。

第23届美国洛杉矶奥运会，健力宝成为中方指定饮品。当年，中国女排击败了东道主美国队，成为“三连冠”，当记者拍摄到女排的队员都在喝一种运动饮料，正是这种饮料助力她们“三连冠”时，这种神奇的“东方魔水”一下子威名显赫，被传得沸沸扬扬。这也让健力宝从此交上了好运。

1984年，健力宝的年销售额为345万，次年飞窜到1650万，第三年达到1.3亿元！健力宝因此成为“民族饮料第一品牌”，直到1997年，集团的销售额已经突破50亿元大关！

这可喜可贺的成绩不失为一种民族骄傲。1994年，李经纬花500万美金买下了帝国大厦的一整层楼，设立了健力宝在美国的办事处。在美国记者的采访中，他无比自豪地说：“在中国，可口可乐和百事可乐加起来，卖得都没有健力宝多。”

耀眼的成绩背后，承担的也是为国争光的荣耀。然而1997年，健力宝花费