

<<扎克伯格的七张脸谱>>

图书基本信息

书名：<<扎克伯格的七张脸谱>>

13位ISBN编号：9787212065379

10位ISBN编号：7212065374

出版时间：韩平、陈润、张理静 安徽人民出版社 (2013-06出版)

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<扎克伯格的七张脸谱>>

前言

<<扎克伯格的七张脸谱>>

作者简介

- 《雷军：让创业回归简单》作者：陈润，财经作者，商业杂志专栏作家，著有《全球商业一百年》等。
- 《扎克伯格的七张脸谱》作者：李晓林，长年从事图书写作，参与策划的畅销书有：《21岁当总裁》。
- 《王雪红：信仰与背叛》作者：张理静，财经作者，参与写作《联想力》、《产品经理的六种变身》等书。

<<扎克伯格的七张脸谱>>

书籍目录

目 录代 序/001引 言/007一、创业：大道至简，一通百通创业就仿佛跳悬崖/003创新的本质是无惧失败/007负重前行只会拖慢脚步/011认定了的事就一定要做下去/015选择比努力更重要/019创业永远不嫌晚/023做喜欢的事情，才有机会做好/027创业之路没有Ending /030二、经营：复杂的事情简单做少就是多，专注才有力量/037要做就做到能力的极限/040口碑的真谛是超越用户预期/044天下武功，唯快不破/049互联网是一种方法论/052让用户参与产品研发/056好产品就是最好的进攻/060模式创新是最本源的创新/064三、管理：最简单的方法最有效找1个人，见100个人/071用对的人把事情做对/075任何企业找优秀的人都很难/079小题大做才能成就伟业/083管理就是“一个疯子带着一群疯子” /087做企业生存需要的，而非人想做的/091快乐文化是一项无形资产/095四、营销：回归商业本质抓住粉丝就抓住了关键/101唯有价格能让用户心跳加速/105天下大势在于借/109危机是用来应对的/112留住用户比赚钱更重要/116大家都在抢的，肯定是好东西/120人人都是服务员/124做游戏规则的制定者/127五、竞争：做最简单的自己比别人多一点努力/133不一样才能摆脱竞争/137竞争对手是最好的老师/141不必对伟大的品牌恐惧/145打口水战最没有意义/149失败之中蕴藏正能量/152内圣外王是竞争铁律/156敌人也可以牵手同行/160六、投资：干好本分的事情人靠谱比什么都重要/167帮忙不添乱/171控股不控制/175肥的市场才有大的作为/179当管家不如做知心姐姐/183一半赌博心，一半公益心/187比资金更昂贵的是眼光/191七、信仰：去繁存简，追随心的方向人因梦想而伟大/197让偶像成为一种力量/201把朋友弄多多的，把敌人弄少少的/205大成就永远不要自我设限/209再冷酷的商界也容得下情感/213成功是发自内心的一声笑/217在心中下一盘大活棋/221

<<扎克伯格的七张脸谱>>

章节摘录

一、创业：大道至简，一通百通雷军称自己为“连环创业家”，他在年少的时候创业失败过，他在四十“高龄”的时候又选择了创业。

他和求伯君一起创立金山，很成功；他投资卓越网，很成功；他做天使投资，帮助别人创业，很成功；他自己创立小米科技，也很成功。

雷军说，创业，看似复杂，原理其实都是相同的，都要经历一次失败才能真正入门，都需要一颗坚持的心，都得做自己热爱的才有胜算，都要找到自己的台风口才能飞上天。

创业就仿佛跳悬崖雷军v快速迭代，不断试错，逐步走向成功的彼岸。

这是互联网时代的王道。

背景：1990年夏，大学时代的雷军第一次创业。

这次创业经历只有短短半年，就以失败告终，在雷军的人生中留下了浓重的一笔。

大学时代的雷军充满激情和抱负，他课余时间都混迹在武汉电子一条街上，因为有着过硬的电脑知识，电子一条街上的很多老板有解决不了的问题，都会请雷军帮忙，时间长了，雷军成了这条街上的知名人物。

在这个过程中，他认识了一位编程高手——王全国，在一起编写程序的过程中，两人成了莫逆之交。大四的时候，王全国有个同事想办家公司，就拉他和雷军入伙，大家一拍即合，创立了三色（Sunsir）公司，寓意红绿蓝三原色创造七彩新世界，放飞创业梦想。

雷军梦想着创办一家全世界最牛的软件公司。

可短短半年后，精疲力竭的雷军就提出要解散三色公司，他的第一次创业就这样结束了。

也就是在这个时候，雷军开始反思：创业到底需要什么呢？

首先，要有明确的盈利模式。

三色公司创立之后，虽然创业团队都是业内的精英，大家都有一股子的激情以及对未来的无限憧憬，白天跑市场销售，晚上拼命做开发，每天忙得热火朝天，可大家对做什么赚钱却毫无概念。

一开始，看别人做什么赚钱，他们就做什么，没有什么套路。

直到公司接到一张单子赚了四五千，公司才有了第一笔收入，也算是启动资金了。

可因为对公司的发展毫无规划，他们的资金很快枯竭，在这个过程中甚至接过打字印刷的活，可这很难维持一个公司的正常运转。

其次，要有前瞻的市场意识。

在创业过程中，盲目干活的他们找到了一个方向——汉卡。

当时，联想汉卡创造了利润上亿的辉煌，汉卡的利润很高，一套卖几千，成本往往不到一半。

当时雷军和创业团队认为，汉卡一定能成为公司发展的基石。

于是，雷军和同伴在十几平方米的出租房里，摆上桌子和电脑，没日没夜地搞开发，困的时候就直接躺在办公室里睡一会儿。

他们的汉卡很快就上市了，他们的产品迅速被跟风，出现了很多山寨产品，他们花费大量财力、精力研发的产品迅速失去了竞争能力。

最后，要有一定的团队管理能力。

三色公司创立伊始，关于四个股份相同的股东谁做总经理的问题就没有确定，在决策权问题上一直有争议，每件事情都需要反复讨论。

雷军原本不想掺和这些不利于团结的事情，但却经常被他们从武汉大学的自习室里叫出来开会，一开就是一通宵，短短几个月，就改选了两次总经理。

“创业就像跳悬崖，只有5%的人会活下来。

”雷军意识到，当不具备社会资源，没有资金，不知道运营一个企业需要做哪些工作，只有满腔热血和冲动去创业，结果只会被撞得头破血流。

也正因为如此，后来雷军投资时只投有经验的创业者，并且他不支持大学生创业：“有一个创业者说我只投35岁以上的创业者，这是天大的误解。

我主要投有经验的创业者，过去投的创业者大多三十多岁，但绝对不意味着我不投二十多岁的创业者

<<扎克伯格的七张脸谱>>

。但我基本不考虑在读大学生创业，中国国情和美国不同，我还是希望大家好好读书，打好基础，创业成功不分早晚。

”当然，对雷军来说，大学时代创业失败的经历并没有打击了他后期创业的积极性，而是让他多了一些谨慎和思量，这为他后期连环创业，以至创立“小米”打下了基础。

点评：根据相关数据显示，在中国，创业成功率不到5%，其中，存活三年以上的不到0.2%。

通过创业来提升自己、改变人生是很多人的梦想，可是，资金掣肘、市场变幻、人才缺乏、时机稍纵即逝、策略失当等因素的存在，使得创业路充满了风险和挑战。

仅凭激情盲目创业是非常不可取的，创业之前，我们应该先了解清楚自己手边所掌握的资源，比如人脉、资金、技术、相关的人才……然后，我们要有明晰的企业发展规划，最后，我们要在实践中不断学习，快速提升自己的管理、业务、谈判等多方面的能力。

创新的本质是无惧失败雷军v创新的本质是不惧失败的勇气！

创新还需要一个大环境：全社会理解失败者，宽容失败者。

成王败寇这样的观点，是阻碍创新的因素。

背景：“我要开发出一款软件为金山开辟一片新的天地。

”进入金山之初，雷军信誓旦旦。

1992年1月，雷军加盟金山，作为北京金山软件开发部的实际负责人，雷军的主要工作是研发金山未来3到5年的产品。

当时的雷军意识到，DOS系统操作下的WPS已经不再适应潮流的发展，于是，他把研发重点确定为研发适应WINDOWS操作系统的文字处理软件。

对这款软件，他充满信心，于是，主动放弃了早已被大众熟悉和接受的WPS这个名称，给它起了个豪情万丈的名字——盘古，寓意是这款软件将带领金山达到一个全新的顶峰。

为了网罗到业内最顶尖的人才，雷军亲自招聘，他抛出了一条极具诱惑力的广告：“求伯君的今天就是我们的明天。

”和雷军一样，求伯君式的成功是很多程序员所渴望的，雷军的梦想和激情感染了很多很多人，不久，他就召集到了十几位当时业内数一数二的顶尖程序员。

为了尽快推出软件以抢占先机，雷军率领团队没日没夜地编写着“盘古组件”程序，他们主动放弃了周末、节假日，每天24小时投入工作。

1995年4月，在经历了长达三年的研发和改进之后，“盘古组件”在众人的期待中亮相，同一时间，雷军同北京研发部的所有员工精心策划的广告也铺天盖地地投入了下去。

基于WPS在市场上的统治地位，再加上有了适当的销售宣传，雷军对“盘古组件”的前景很看好。

可现实却给了他沉重的一击。

“盘古组件”的广告刊登了半个月后，人们对“盘古组件”是个什么东西仍旧没搞清楚。

“盘古组件”投入市场半年后，仅仅售出2000余套，而雷军之前的预期是至少5000套。

盘古彻底失败了。

雷军把盘古的失败形容为“金山遇到了灭顶之灾”。

为了“盘古组件”的先期开发，金山已经投入了200多万，这几乎是金山的全部家底，而盘古却没有给金山带来一分钱的盈利，这次失败把金山拖入了难以维持的地步，200多人的公司，走得只剩下20来个，就这些人的工资，金山也有点捉襟见肘，为此，求伯君甚至卖掉了自己的别墅。

对于雷军个人，这也是他人生中最大的失败。

曾经的志得意满、满怀信心到头来却是一场空，雷军开始自我怀疑，有些茫然失措，甚至迷失了未来的发展方向。

“在‘盘古’的开发上，我的责任比谁都大，是我对不住他们。

”这时的雷军无比愧疚，他觉得自己对不住求伯君的信任，对不住金山的支持，更对不起那些日日夜夜陪着自己奋战的兄弟。

为了给金山上上下下一个交代，雷军决定辞职。

求伯君没有接受他的辞职，而是给他放了六个月的假，让他好好思考一下。

<<扎克伯格的七张脸谱>>

六个月的时间，备受打击的雷军没有一刻停止思考，他终于找到了盘古失败的根本原因：只想技术立足，忽视市场。

“金山当时聚集着一大批程序高手，没人愿意干营销。

要知道，做一个研发高手，自我感觉是非常良好的，转做营销，人生地不熟不说，还要从头做很多工作，这个转变首先是个心理的挑战。

”雷军说，“首先，做研发做得很好，是件很舒服的事，为什么要做营销呢；第二，做营销，你是新手，工资也会少很多。

”找到了原因，雷军决定放下程序高手的架子，学做商人。

1996年11月，雷军重回金山，他积极结识媒体，虚心请教前辈，从头学习营销知识，为了深入了解市场，他甚至亲自站了六个月柜台，近距离跟客户接触，了解客户需求，倾听客户心声，最终打动客户。

雷军曾说，人要一个一个台阶地上，缺的课一定要补上。

补上营销这一课，雷军也完成了从程序员向市场人员的转身。

也正是因为这次失败，让雷军从程序员的限制中挣脱出来，踏入了更广阔的天地。

点评：美国3M公司有这样一句流传甚广的名言：“为了发现王子，你必须与无数只青蛙接吻。

”意思是说，发现真理之前，必定有无数次的失败。

据统计，在3M，有超过60%的新产品最终都失败了，正是这不可计数的失败把3M打造成了一个拥有6万多个产品的创新巨人，而宽容失败、不惧失败的基因正是3M荣耀百年的根本。

在创业过程中，失败是不可避免的，这就需要创业者能坦然地接受失败，把失败当成一次经验的积累。

在失败后，创业者会面临很大的压力，包括外界的质疑目光，自我的沮丧心理，这就需要创业者能不气馁、不丧气，换个方向继续前进，或许成功就在前面。

要知道，大多成功的创业者都是在一个个“死而复生”的过程中走过来的，因此，失败了并不可怕，承认失败才可怕。

负重前行只会拖慢脚步雷军v前几天长城会组织的晚餐会上，我提到所有五六年前开始进入移动互联网且做得不错的企业，都要有一种重新开始的心态，因为，“乔教主”告诉大家移动互联网不是你们那么玩的！

当时大家脸色都很凝重……其实每个人任何时候都需要有重新归零的舍得心态，有舍才有得。

背景：对于雷军来说，他对卓越网有着很深刻的感情，卓越网的发展过程也是他对互联网的认识逐步成熟的过程。

1999年2月，卓越网刚开始上线试运行，是一个软件下载网站，属于金山软件公司的一个事业部。

这一年，通过越来越多人的加入和努力，互联网产业真正开始成行成市了，虽然整个行业有短暂的萧条，但雷军对互联网产业充满信心。

他一直在思索：我们能用互联网做些什么呢？

怎样才能用互联网挣到钱呢？

到了年底，雷军终于想明白了，做电子商务网站是利用互联网功能的最佳途径，就这样，以图书和音像为起点，卓越网开始做电子商务。

这是雷军在互联网大潮中第一次试水，他对卓越网寄予了很大的心血和希望。

“左手卓越，右手金山”，他事必躬亲，参与到卓越网具体的管理中。

在这个过程中，雷军给卓越网制定了小而精的精品路线，形成了卓越网独有的竞争优势。

到了2003年，卓越网超过了当当网、老8848、搜狐商城等一系列新贵，在规模上遥遥领先。

规模越来越大，雷军却越来越烦恼。

网上订购竞争的焦点一是产品质量，二是配送速度，为了保证配送的速度和服务的质量，卓越只能自己搞物流和配送。

刚起步的时候，每天处理100张订单很容易；等发展到每天500单的时候，库房不够了；等做到1万单的时候，配送速度明显跟不上了。

而如果要把全国性的物流中心建好至少需要3000万美元。

<<扎克伯格的七张脸谱>>

另外，卓越正面临着当当、贝塔斯曼等国内外竞争者的步步进逼，在软硬件建设方面都需要持续投入，包括信息系统、市场宣传、内部建设等。

雷军计算了一下，卓越要实现稳健盈利，还要再投入至少10亿元和3到5年的时间。

在这个节点上，亚马逊进军中国，对卓越提出了注资意向。

经过一番思想斗争，雷军做出决定：把卓越卖给亚马逊。

“自卓越改名为卓越亚马逊后，雷军再没怎么上过卓越网。

”把自己养大的孩子亲手送人，从感情上讲，雷军是非常痛苦的。

但是，他的思路却很清晰。

一方面，在发展到最高峰的节点上卖掉，总比任由卓越因资金乏力走下坡路的好。

“见好就卖，这样对得起股东也对得起员工，不能等到撑不下去了关门。

”作为CEO，雷军懂得自己的一大使命就是要保证股东和员工的利益。

另一方面，雷军意识到，金山面临着太多的竞争和危机，他必须要全身心地投入软件业，将金山做一次华丽的转身，从纯技术型的公司做到技术与营销兼容并包的公司。

对于金山来说，网游比B2C更适合未来的发展。

“卖掉卓越，是放弃了一个机会；要是继续闷头做，可能失去更多的机会。

”不久之后，金山在网游上大获全胜，实实在在的营业收入证明了雷军选择的正确性。

点评：所有企业都喜欢做“加法”，面对“减法”的抉择时，企业就会“肉疼”，可往往又会在追求“鱼”和“熊掌”兼得的道路上，落得满盘皆输。

俗话说：“舍得，舍得，有舍才有得。

”在创业的路上，负重前行会拖慢我们的脚步，这就需要掌握适时放弃的艺术。

在适当的时候“舍”掉那些和整体战略不一致的业务，虽然放弃了一些利益，但握紧的拳头会更有力量，在未来自然能有更大的收获。

2004年，IBM将PC业务卖给联想集团，把精力聚焦到赚钱业务上，这就是舍得的智慧。

对于创业者来说，一个人的精力是有限的，而市场空间是无限的，这就需要企业家要懂得取舍，把有限的精力投入到自己最擅长、最喜欢的事业上去，坚定的舍掉其他牵绊，无论牵绊自己的是多大的利润空间，多伟大的事业。

认定了的事就一定要做下去雷军v真正的创业者不会只有在有好机会时才去创业，而是一直挡得住压力并享受做成一件事情过程中的乐趣。

背景：“我把个人成败都押上去了，基本就是在玩命，常常是连续工作两天两夜才休息一次，然后继续。

”2003年9月，金山首款网游产品《剑侠情缘网络版》正式推出，此时的雷军已瘦了几十斤。

很多人对雷军如此卖命很不理解，只有他自己清楚，自己是在怎样的压力下走到了这一步。

1997年，基于WINDOWS平台下的WPS97横空出世，随后，《金山影霸》、《金山词霸》、《金山快译》等软件陆续推出，在微软的力压下，金山重拾昔日辉煌。

同时，金山尝试推出的单机游戏《剑侠情缘》越来越受到用户的追捧，使得金山的产品趋于多样化，公司盈利能力迅速上升。

虽然形势一片大好，可雷军却有些担心，盗版软件日益猖獗，它稀释了原本属于金山的利润，长此以往，必将成为金山发展的软肋。

有没有不受盗版影响的领域呢？

2001年，在经过周详的调研之后，雷军觉得进入网游行业，开辟财路，将是金山的最佳出路。

雷军的这一想法得到了金山高层的认可，史无前例地一下投入了4000万元，金山又一次全新起航，全力进军网游行业。

作为掌舵人的雷军压力是非常大的，他最大的担心是怕金山毁在自己手里。

网络游戏虽然很赚钱，但凡是投资皆有风险，新兴的网络游戏风险更大，而4000万元的资金投入如果打了水漂虽不至于把金山搞垮，但也会给金山一记重创。

“网络游戏最重要的是没有盗版，既然要做就要有做的魄力。

”想到了这一层，雷军决定不再退缩。

<<扎克伯格的七张脸谱>>

程序员出身的雷军没有像盛大一样选择代理韩国产品，而是选择了最辛苦却也是利润最丰厚的一条路——自己研发。

因为有先前单机游戏的开发经验，雷军一开始认为，最多一年，肯定能把产品拿出来，没想到，两年后还看不到希望，到2002年年底，雷军坐不住了，开始直接盯这个项目，到2003年5月，在先后换掉两个网游总监后，雷军亲自披挂上阵。

雷军一度要求金山的高管人员每个人手里必须有一个40级以上的游戏账号，而他本人更是白天工作，晚上游戏，为的是增加游戏的体验度。

正当雷军马力全开，不分白天昼夜，全身心地投入到网游开发的节骨眼上，金山内部就上市问题议论开了。

当时国内掀起一阵上市狂潮，很多公司都想方设法地上市融资。

金山公司凭借自己当时的市场地位，如果提出上市要求，证监会一定不会为难它们，于是，金山内部很多人蠢蠢欲动，有人提议借着上市的这股热潮，先集中精力、财力把上市工作做好，稍后，再全力推动网络游戏。

没想到的是，这一看似合情合理的提议，雷军却极力否决。

雷军认为，现在正处于进军网络游戏的最佳时机，既然已经决定做，就一定要集中精力把它做好。

而上市需要集中所有的资本，时间也很难控制。

一边是让金山笑傲网游行业的机会，一边是让金山拓宽融资渠道的机会，他认为前者更重要。

在雷军的坚持下，金山错过了在国内上市的最佳时机。

周围满是不解、指责、冷落的目光，可雷军没有辩解，他只顾着埋头在电脑面前奋力拼搏。

功夫不负有心人，《剑侠情缘网络版》推出后受到了广大网络玩家的热捧，“西山居”的论坛上一时间挤满了来自全国各地的网络ID，交流游戏心得的帖子每天都数以千计。

《剑侠情缘网络版》的推出让金山在网游市场上顺利占得了一席之地，更为重要的是，它为金山开辟了一块“蓄金池”，来自网游的收入在不到一年的时间内便飙升到与经营十多年的其他产品收入总和相同的级别，并迅速超过后者。

直到今天，金山大部分的营业收入都来自网络游戏。

点评：放弃，损失的是前期的投入，而坚持，意味着可能是更多的投入，意味着可能是更大的损失，因此，在创业路上遇到阻碍时，很多创业者会很理智、很及时地选择放弃，并为自己没有犯下更大的错误而沾沾自喜。

殊不知，正是因为这种理智的放弃，让很多人与成功擦肩而过。

“天下没有免费的午餐”，任何创业都不会是快速发财、一路顺畅的，这就需要我们坚定自己的选择，遇到挫折，坚持下去。

一开始不赚钱没关系，当成是在交学费；缺少资源没关系，小米加步枪也能取得成功；阻碍重重没关系，阻碍就是用来解决的，只要解决了，阻碍就不再是阻碍。

创业是个艰苦而又寂寞的过程，每个成功的创业者都要首先吃得苦，耐得住寂寞。

选择比努力更重要雷军v我小时候以为，聪明加勤奋，天下无敌。

于是夏练三伏，冬练三九，20多年过去了，修成“IT劳模”。

一日梦醒，才明白，人生的牌桌只和了两把屁胡。

愧对江东父老，甚憾！

要想大成，光靠勤奋和努力是远远不够的。

背景：2007年是雷军人生中的一个重大转折点。

是年10月9日，金山公司在香港成功上市；12月20日，在金山奋斗了16年的雷军宣布辞职。

雷军的辞职震惊了整个行业，引发了各种猜测，而此时的雷军则显得格外淡定与轻松，因为他终于参透了一个道理：选择比努力更重要。

可以说，在此之前，他都是一个把努力始终放在首位的人。

“IT劳模”、“IT界最勤劳CEO”，2007年之前的雷军一直因为自己的过于勤劳而不断获得类似封号。

刚开始做程序员的时候，雷军期望用“码”改变世界，所以总是“用别人睡觉的时间干活”，数年

<<扎克伯格的七张脸谱>>

如一日、通宵达旦疯狂写程序。

可是，他花费整整7年心血开发的BITLOK，在推出后不久，就面临着市场萎缩的问题，最终落了个不了了之的下场。

这件事给他留下很大的阴影。

后来，WPS被Windows取代，金山“盘古组件”以惨败告终，在企业岌岌可危的形势下，雷军力挽狂澜。

因为进入网络游戏这个完全陌生的领域，他又开始了拼命三郎的生活。

那段时间，雷军没有周六日，每天工作超过16小时，事必躬亲，对下属要求也非常高，加班加点是常事，在他的影响下，很多人都养成了下班拆下硬盘带回家继续工作的习惯，也正是这种基于完美主义的苛求，挽救了金山。

网络游戏很快杀出了一条血路，后来，《金山词霸》的推出更是让金山赚了个盆钵满贯。

2007年，金山的上市标志着金山进入了稳健发展的阶段。

从结果上看，雷军的每一步都成功了，可他却越来越困惑。

为什么对IT一窍不通的马云能轻轻松松做起阿里巴巴？

为什么陈天桥在睡觉的时候都有滚滚的利润进入钱袋？

为什么别人的成功就那么容易呢？

而金山有IT界最优秀的工程师，大家团结一致、甘于付出、敢于拼搏，为什么前进的道路却如此艰辛呢？

雷军对这个问题进行了深入地思索，最后，他发现了问题的根源：在中国互联网发展浪潮中，金山因为一味埋头做软件，而错过了互联网发展的黄金机遇。

在软件业整体下滑、需要转换跑道的时候，金山没有及时做出抉择，导致它整体的发展被软件绊住而不自知。

武侠小说中，打通任督二脉的侠客往往能迅速提升战斗力。

明白了选择比努力更重要的雷军，随后的步伐显得格外轻快。

以辞职为分水岭，前面埋首苦干，后面净做选择。

在离开金山一年多的时间里，雷军拎着自己的钱袋子开始出入资本市场的大街小巷。

拉卡拉瞄准电子支付，UCweb要在手机上复制一个Google，凡客诚品、乐淘做电子商务……一转身，雷军成为了“非常非常厉害”的天使投资人。

对于雷军来说，做天使投资人最大的好处不是金钱上的盈利，而是让他更加坚定了选择的重要性，让他培养了选择的眼光、技巧和经验。

凭借着敏锐的嗅觉，雷军意识到，2009年将是移动互联网创业的黄金年代，在不远的将来，PC互联网上的成熟内容和服务将加快向移动互联网的转化，针对移动互联网的新服务、新应用将层出不穷，移动上网的终端功能将大幅度提升，整个移动互联网产业将在高速发展中走向成熟。

于是，雷军果断选择进军移动互联网行业，小米科技应势而生。

一开始，很多人对雷军的选择表示不解，一些业内人士好心劝他：“干这行当作什么？

我们都恨不得跳出去转行干了，你放着好好的软件行业不做，来趟这浑水干吗？

”而雷军却坚持自己的选择，坚信移动互联网的机会是每个有理想的IT人都不应该错过的。

小米成立之后的黑马效应和一路高歌，实实在在地证明了其选择的正确性。

点评：成功，20%靠努力，80%靠运气。

可以说，创业者都非常勤奋和努力，而真正成功的人寥寥无几。

从死人堆里面爬出来的成功者，很少有人觉得是因为自己更勤奋或者更聪明。

勤奋是基础，选择是能力。

在错误的方向上，努力只会让我们越行越远；在逆行的道路上，努力只会让我们痛苦不堪；选择了顺风的道路，我们前行起来才会顺风顺水。

很多创业勇士认为，明知不可为而为之才是真英雄，其实，懂得审时度势、见机行事者才是真正的英雄，他们抓住稍纵即逝的机会，第一时间占领行业的顺风口位置，做出了正确的选择，自然能轻松乐享成功的果实。

<<扎克伯格的七张脸谱>>

创业永远不嫌晚雷军v人生最痛苦的是两件事，第一件是得不到，第二件是怕失去。

小时候创业，输了无所谓；现在过了不惑之年，几乎所有人都怕失去。

输了创业，我会输什么？

不过就是面子，其实谁在乎，这个世界上每天都有人输，你能记住几个输掉的创业者名字，不要把这太当回事。

背景：2011年8月16日，在北京798艺术区，在小米手机首发会上，雷军正式公布小米手机的各种功能。

一件乔布斯式的黑T恤、一条牛仔裤、一双Angry birds的帆布鞋，再加上激情万丈的语言，信心十足的举止，令雷军吸引了无数人的关注。

这次发布会是小米的首次亮相，更是雷军的一次崭新亮相，标志着雷军已经站在了新的起跑线上。

金山上市后，雷军选择了离开，之后，他以天使投资人的身份投资了一大批企业，并取得了非凡的成功。

这个时候的雷军不缺钱，早在2004年，亚马逊以7500万美元的价格收购了卓越，2007年，金山上市，他的财富迅速累积。

2008年，他先后投资的拉卡拉、我有网、多看、乐讯、优视科技（UCweb）、凡客诚品在业内都取得了巨大成功，雷军在其中更是获利不少。

虽然金钱在不断累积，可雷军却并不快乐。

“我现在的状态和个退休老干部似的。

”在闲聊中，雷军曾向老朋友诉苦，“虽然每天奔波着找投资项目，可总是觉得落寞，根本不知道自己应该去做什么，早晨一觉醒来就开始陷入这样的迷茫之中，然后日复一日，这样的日子是异常痛苦的。

”过去的自己还没有做过一个量级庞大，称得上伟大的企业，所以有些不甘心；现在的自己没有了拼搏的目标，所以有些寂寞；这种复杂的情绪让雷军很纠结。

“40岁才刚刚开始，从头开始呗！”好友黎万强的一句话让雷军幡然醒悟。

“柳传志40岁创业，任正非43岁创业，我40岁重新开始一点也不晚。

”重新开始，做什么呢？

一直以来，奉乔布斯为偶像的雷军极其关注iPhone带动的手机市场热潮，他想着自己能做一款手机，不管能不能和iPhone媲美，但是足以向乔布斯致敬，因此，在决定重新创业之后，他坚定地瞄准了手机，哪怕自己在手机行业是个新手。

可是，现在的手机市场群雄割鹿：苹果凭借着iPhone系列的精彩表演一骑绝尘，三星抓住了契机从千年老二跻身到一线的新贵行列，两者瓜分了手机市场将近70%的份额，而称霸多年的诺基亚虽威风不在但仍旧死而不僵，摩托罗拉和HTC则各自称霸一方。

手机市场已经发展得十分成熟，现在进入是不是有点晚了呢？

业界对小米有很多担心，而雷军却越来越坚定，因为他网罗到最有价值的人才。

除创始人雷军外，小米联合创始人包括原谷歌中国工程研究院副院长林斌、原摩托罗拉北京研发中心高级总监周光平、原北京科技大学工业设计系主任刘德、原金山词霸总经理黎万强、原微软中国工程院开发总监黄江吉和原谷歌中国高级产品经理洪锋。

雷军笑称，小米手机也是谷歌加摩托罗拉的产物，“凭借小米现有的团队和创业者的自信心，相信小米手机能做成”。

只有颠覆式的“创新”才能创新，雷军没有畏惧各路手机大佬的虎视眈眈，他摸索出了自己的一条路。

“小米手机以‘能打电话’的智能手机作为突破口，解决智能手机的信号、待机时长等问题，用CSP（Contacts、SMS和Phone）模块从起点开始提供完整解决方案，而不是把这些割裂开来。

从软件来看，手机操作系统MIUI、米聊将成为小米手机的组成部分，它们也将各自独立发展，培养各自的增量用户。

”在发布会上，雷军做了这样的介绍。

硬件，软件和互联网服务的一体化被称为是小米的“铁人三项”，它的根本目标是拉近与用户的距离

<<扎克伯格的七张脸谱>>

，为用户提供最好的服务，也因此赢得了众多的粉丝，这条法则为小米在竞争激烈的手机市场开辟了一条全新的道路。

点评：很多想创业的人，往往会在“年龄太大了”、“时机逝去了”等借口面前止步，其实，只要决定开始做，并用心去做，什么时候都不晚，再冠冕堂皇的理由都是逃避困难的借口。

王永庆说：“不要等到一切都准备好了再行动，要学会边行动边准备。

凡事只要肯学就不晚。

”创业永远不嫌晚，只要肯学，年龄不会成为任何限制，只要行动了，绝路里也能找到新生。

做喜欢的事情，才有机会做好雷军v我小时候组装过收音机，上大学的时候用烙铁焊过电路板，现在超级喜欢数码，收藏了一堆手机和pad。

做自己喜欢的事情，才有机会做好！

背景：雷军创办小米的根本原因是什么？

是因为他看到了移动互联网的前景，是因为偶像乔布斯走在了前面，这些答案都是正确的，除此之外，内心深处对手机的喜欢才是驱使他做出最后决策的根本原因。

雷军在金山的16年，外人看来，异常辛苦，苦不堪言，可雷军却把那段岁月视为自己最快乐的时光。

“做自己喜欢的事情，我觉得只有做你自己喜欢的事情，你才会有足够的动力和热情。

我很幸运，因为我20多年前是一个程序员，我很喜欢做软件，所以我才参与了金山软件的创办。

我觉得做自己喜欢的事情是人生最美妙的事情。

”做自己喜欢的事一直是雷军创业的一条根本原则。

小米创始人之一的林斌就被雷军对手机的狂热震慑住。

有一次，两人在咖啡厅里聊天，聊到了手机，雷军从包里哗啦啦掏出八九部手机，满满当当放了一桌，然后对它们逐一进行了一通点评，性能、优势、缺陷都分析得头头是道。

当时，雷军还没有决定进军手机行业，他的行为让林斌心里忍不住嘀咕：他一个搞软件的，怎么玩起手机来了！

他不知道的是，雷军一直是数码产品的发烧友，尤其是手机发烧友，他有过70多部手机，对手机非常了解。

2010年4月，在得到著名风险投资Morningside和启明的巨额投资后，北京小米科技有限责任公司正式成立。

公司成立了，可这次让大家意外的是，雷军并不急于做手机，而是号召大家坐下来写代码，这是他最喜欢的也是最擅长的事。

2010年8月16日，小米公司正式发布了一款基于Andriod的主程序操作系统——MIUI。

在短短一年的时间里，MIUI吸引了来自世界各地的50多万名手机硬件发烧友，在MIUI论坛活跃的用户高达30万。

2010年12月，米聊问世，市场反应平淡，又面临着腾讯的威胁。

在压力面前，雷军力主创新，很快就研发出了“语音对讲”功能，米聊从一款普通的社交软件演变成一款可以语音交流的对讲机。

自此，米聊迎来了爆炸式发展，米聊会员呈数倍增长。

MIUI、米聊两个软件的推出为小米赚得了足够的人气，成为了雷军进军移动互联网的两款重要工具，也为小米在移动互联领域确定了不可动摇的地位。

当被媒体问到创业成功的秘诀时，雷军说了这样一句话：“成功是不可以复制的，做自己喜欢做的事情，就一定会成功。

”创业之路是异常坎坷的，小米也不例外。

在小米手机刚推出的时候，雷军就承受了各种打击：小米故意饥饿营销炒作；小米后盖掉漆、质量差；小米销售量造假；小米售后维修跟不上；小米做的是山寨手机……虽然挫折很多，可小米却走得格外稳健，雷军很确信，小米的未来一定会成功。

点评：成就一份事业的唯一途径，就是热爱自己做的事情。

兴趣是最好的老师，对创业者来说，最理想的创业方向是把兴趣和事业相结合，因为有了兴趣，再枯燥的过程都会变得生动起来，不管有多少困难和挫折，创业者会始终保有激情和干劲，他们会有足够

<<扎克伯格的七张脸谱>>

的动力去探索、去解决、去实践，而这个探索、解决、实践的终点正好是创业者想要达到的地方。创业之路没有Ending雷军v金山成立24年了，已经是互联网界的老企业，如何焕发青春呢？唯一的路就是重新创业，弘扬创业精神，传承金山核心文化价值观。

背景：2010年，金山进入了一个发展的转捩点。

其一，金山网盾遭遇了被竞争对手360软件卸载75%以上的“珍珠港事件”。

其二，金山内部经历很大震动，原金山第二大工作室烈火工作室解散，金山网游事业部副总经理、砺剑工作室总经理李安科离职，12月30日主管金山北京研发的金山游戏副总裁朱勇休假。

其三，2010年11月25日，金山公布了第三季度财务报告。

财报数据显示，金山软件三季度营业收入环比减少6.93%，其中金山游戏业务的收入环比下滑2%，每日平均最高同时在线人数较上季度下跌10%，较去年同期下跌14%。

业务上受到重创，人员流失严重，财务利润开始下滑，很多金山人都意识到，金山需要一场剧变来扭转整体发展的疲软。

从2010年开始，雷军逐步回到金山一线，每周都参加例会，主管金山改革。

直到2011年6月，雷军全面出山，接替求伯君担任金山董事长。

重回金山，雷军对自己进行了清晰的定位：“我在金山未来扮演的角色，更多的是定海神针的作用，保证金山内部改革的推进。

”对于金山的未来，雷军给自己设定了三个坚持：“第一，坚持民族产业，坚持自主创新，当好中国软件产业的排头兵；第二，坚持并弘扬金山的使命和文化价值观；第三，坚持过去金山内部小环境的改革开放不动摇，授权能干的经理决策和引导具体业务，同时让管理层利益和所有股东利益一致化，让他们既有干劲，有盼头，也有权利；让他们解放思想，放下包袱。

”雷军对金山的破局之法想得很明确：重新创业、弘扬创业精神，传承金山核心文化价值观。

“包产到户”、“鼓励管理团队MBO”、关停并转和放权让利等具体的改革思路都是基于这一原则而推出的。

一开始，对于重回金山担任董事长，雷军是有点惆怅的。

“小米刚成立不久，我‘忽悠’这么一票人跟我一起干，接着说你们自己干，我得回金山了，这让他们情何以堪啊。

”他尽力推却，可架不住求伯君“三十次顾茅庐”。

雷军说：“我没有时间。

”求伯君反驳：“时间就像海绵里的水。

”雷军说：“除了小米之外，我还有十几家公司要管。

”求伯君应对：“都做了这么多董事长，再多一个也不成问题。

”金山人之所以认定雷军是最佳的董事长人选，就是因为他对改革的坚持。

“我对金山的业务非常了解，现在金山正处在改革之中，可能我不当董事长，大家比较担心如果别人当董事长会不会让已经启动的改革就推不动了。

我在金山扮演的角色最核心的就是坚持改革不动摇，我是改革成果的守护者，不胡来，主要是做这个事情。

”想通了这一点，雷军明知道目前金山董事长的担子不轻，还是毅然接了下来。

“我的青春，我的金山。

”雷军对金山的感情并非金钱可以衡量，他曾把金山视为生命中最重要的东西，考虑到现在金山正处于改革的关键时期，他迎难而上。

金山改革一年后，在没有任何新游戏的情况下，整个国内游戏业务增长了3%，金山毒霸在全互联网用户的覆盖达到了14%左右。

对于金山的变革，有的人支持，有的人反对，雷军用实际业绩告诉大家，改革的大方向、大潮流是正确的。

点评：《赢在中国》里有这样一句话：“创业没有终点，我们永远在路上。

”海尔总裁张瑞敏也说过，自己永远都是创业者，而不是所谓的“守业者”，所以自己每天都是“战兢兢，如履薄冰”。

<<扎克伯格的七张脸谱>>

对于每一个企业和企业家来说，创业精神是永远不能丢的。

所谓“创业精神”指的是创业者通过创新的手段，将资源更有效地利用，为市场创造出新的价值。创业精神是一种能够持续创新成长的生命力，不管在哪个阶段，创业精神对企业都十分重要，它是企业竞争力的保证。

<<扎克伯格的七张脸谱>>

编辑推荐

国内首套企业家管理“微哲学”作品，精选全球顶尖企业家雷军、王雪红、扎克伯格等，首次从他们的微博言论中，提炼出有关创业、企业管理、人生梦想与未来行业发展等观点，供所有“有梦想的年轻人”学习与借鉴。

首创“微博体”阅读模式，企业家言论加专家点评，读者既可以有自己的看法和观点，也可以从专家点评中吸收读者不曾想到的有价值的思想。

实用性极强，所选取企业家都是历经商海沉浮，经历过失败和成功的洗礼，对创业和管理有着极强的实战经验，从他们身上体现出来的商业智慧，对读者来了说更有借鉴意义和实战性强的特点。

本系列作品点评专家为知名财经作家、时事评论员，中国首富观察家张小平。

他曾任职于《经济日报》、《英才》杂志等财经商业媒体，现为国内多家知名商业财经媒体的专栏作家和特约撰稿人。

入选汕头大学长江新闻与传播学院所编《21世纪中国一线著名记者访谈录》、《中国名人辞典·媒介类》等。

著有畅销书《再联想：联想国际化十年》等书。

<<扎克伯格的七张脸谱>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>