



雷军

焦点人物

雷军“约架”周鸿祎 当代“诸葛”对“周瑜”



周鸿祎

■ 本报记者 董 轩

奇虎 360 董事长周鸿祎与小米科技董事长雷军的“小三之战”已经持续了两个月之久,目前,这场被业内人士称为移动互联网时代入口争夺战预演的“战争”如火如荼上演着。

在“小三大战”中,周鸿祎与雷军各持己见,相互都不甘示弱。周鸿祎不断质疑雷军,就小米手机的成本、利润、配置、营销手段等问题向雷军开炮,随后,雷军也针锋相对地予以回应。两人你来我往,“小三大战”不断升级,最终演变为行业内的又一公共事件。

有意思的是,此次“小三大战”中的两位主角竟然是老乡,都是湖北人。有一句俗话说叫“天上九头鸟,地上湖北佬”,就是用来形容湖北人精明、睿智的。这场“小三大战”,让人觉得二人多少有点儿“窝里斗”的意味。

追溯二人同乡缘

雷军和周鸿祎同是湖北人。雷军 1969 年 12 月 16 日生于湖北仙桃一个教师家庭;周鸿祎 1970 年 10 月出生于黄冈蕲春,父母是测绘工程技术人员。18 岁,雷军考入武汉大学,周鸿祎则被保送到西安交通大学。那时,硅谷热风靡全球,有两本书影响了同在大学的他们。周鸿祎在大二时,无意间看到《硅谷热》,书里记载了美国硅谷各种创业明星和创新公司的故事;雷军在图书馆看到了《硅谷之火》,书中讲述了乔布斯等人在硅谷发起技术革命的过程。这两本书令他们热血沸腾。

从大学时代的抱负、PC 互联网时代的创业再到移动互联网时代,雷军、周鸿祎这两个湖北男人屡次较量。雷军擅长营销、技术,人称“IT 劳模”;

周鸿祎擅长产品,性格好斗,人称“红衣大炮”。对于产品,二人都讲究“极致”、用户体验。他们同是乔布斯的推崇者,都是国内的营销高手。雷军、周鸿祎都富有个人魅力,雷军成名较早,1992 年加入金山,1998 年(28 岁)成为金山 CEO,2007 年(37 岁)带领金山登陆港交所。2007 年底,他卸任金山软件总裁兼 CEO,留任公司董事会副主席,之后潜心做天使投资。

互联网企业中,腾讯、阿里巴巴、百度占据了前三席。雷军与周鸿祎的第四席之争,战场转移至移动互联网——智能手机。湖北人性格的最大特点是“不服输”,未来,鹿死谁手似乎很值得人玩味。

各领“风骚”的那些年

1992 年,雷军加盟金山。工作六七年后,他请过一个湖北老乡吃饭,那个人是周鸿祎。如果不是同样身处互联网,这两个年龄相仿的男人或许可以成为好友。在如今的中国互联网行业里,此二人可以称得上是当代的周瑜与诸葛亮。

在雷军执掌金山过程中,互联网产业兴起,如今的三巨头腾讯、百度、阿里巴巴成立于 1999 年。雷军成为金山 CEO 当年,周鸿祎放弃了软件行业,创办了 3721。由于 3721 网络实名安装后无法卸载,被视为流氓软件,而其本人也凭此被称为中国互联网“流氓软件之父”。2003 年,3721 被雅虎公司收购,周鸿祎出任雅虎中国区总裁。2005 年 8 月任职期满,周鸿祎离开雅虎中国——那时是周鸿祎人生低潮期。

2006 年 3 月,周鸿祎(35 岁)创建奇虎公司,出任奇虎董事长,旗下最主要产品之一就是 360 安全卫士。5 年后的 2011 年 3 月 30 日,周鸿祎(40 岁)带领奇虎 360 在美国纽交所上市,铸就了人生中辉煌的

时刻。

而 40 岁的雷军,在投资近 20 个互联网公司后,有种寂寞和遗憾:他缺少可以比肩李彦宏、马化腾、马云的成就感,缺少一家带有自己烙印的上市公司。虽然他在金山打拼十几年,但是在金山,求伯君的光环太耀眼。2010 年 4 月,40 不惑之年,雷军拉上一个豪华团队创办小米科技公司。在雷军眼里,这是最后一搏,他发誓要与小米共存亡。

硝烟弥漫互联网

雷军与周鸿祎矛盾激化的导火索是傅盛。互联网观察人士程苓峰曾撰文称:“就在雷军准备投资傅盛做可牛影像软件时,雷军收到周鸿祎的带话:不要接受傅盛,接受就是作对。雷军也带话给周鸿祎:第一,傅盛给你打了几年工,但不意味着一辈子是你的人,卖给你了。第二,我跟傅盛讨论的业务不跟 360 竞争。第三,你让我不投资前 360 员工,可你投资了多少金山前员工?”2010 年 11 月 10 日,金山安全与可牛合并,成立独立公司金山网络。在 360 与腾讯 QQ 大战过后的 2011 年 7 月 6 日,腾讯投资金山软件 15.68% 股权,成为金山第一大股东。腾讯和金山联姻,剑指 360,使周雷关系日趋紧张。

从最近一段时间以来与雷军之间持续的“小三大战”,到陆续推出两款手机“AK47”和“超级战舰”,360 公司掌门人周鸿祎毫不掩饰其中弥漫着的硝烟味。在接受记者采访时,周鸿祎直言不讳地表示,“当别人骂我攻击我时,我一定要还击。因为在商业里没有对错,我让对手挣不到钱算错吗?我觉得商业里的对错就一个标准:对用户有没有利。做免费杀毒,对金山来说肯定是错,这让金山赚不到钱,但是对用户有好处所以,你不能说我错。我做特供机,小米卖不动当然就不高兴,但这跟我有什么

关系。我一直是市场的信奉者,通过市场竞争可以解决很多问题。在商业竞争中,有一句话叫做愿赌服输。”

在周鸿祎眼里,“雷军是一个非常聪明、非常能干的人,他是一个商人,可总是要把自己打扮成一个伟大的圣徒。”

面对周鸿祎的“攻击”,雷军自然也不甘示弱。谈及过去一周里愈演愈烈的“小三之战”,雷军直言,将一改此前的相对低调,开始高调与周鸿祎“互掐”。

“之前,很多人都觉得是周鸿祎单方面骂别人,我跟他们没法比,他把我们公司骂成这个样子。过去一周,我们开始反击,有人统计,他在微博上骂我 29 条,我怎么也要骂回去 28 条。”雷军笑着说。

微博成“互掐”平台

两人的“互掐”在刚刚过去的一周达到高潮。由于有微博用户利用火灾现场、被炸伤的婴儿图片等抹黑周鸿祎,周鸿祎一气之下要求“约谈”雷军,希望双方面对面好好谈谈,但随后因雷军觉得太过儿戏,周鸿祎也就没去,令这次互联网难得一见的“约谈”无疾而终。

“他有什么本事约谈我?他是警察还是什么?他把自己看得太大了吧。”在周鸿祎打算约谈雷军的第二天,谈起为何不去赴约,雷军表示,担心这会成为行业的丑闻。对于这两个月的“小三大战”,尤其是这一周来的互掐,他也有话要说。被问及是否害怕周鸿祎,雷军直言,这个问题很难回答。

显然,这场无硝烟的“小三大战”离结束还遥遥无期,但看着周鸿祎和雷军的“互掐”,似乎不难理解,当年的三国争霸中,周瑜为何会发出“既生瑜,何生亮?”的感慨。

王树彤：“我相信习惯会让我成功”

■ 本报记者 慢 舟

现为敦煌网总裁的王树彤,出生于北京。小时候的她,学习成绩不错,并且一直是中长跑集训队的成员。王树彤性格中的坚韧从那时就开始炼成。中长跑的训练十分辛苦,望着长长的跑道会觉得自己永远也跑不到终点。但她到现在仍记得当年教练的训导:“不管有多困难,你一定要跑到终点。”

爱拼才会赢

1991 年从北京电子工程学院毕业后,王树彤的第一份工作是在清华大学软件开发与研究中心任教。清闲的工作,与她骨子里爱拼爱拼的性格显然不符合,一年后,她离开了软件学院。之后,王树彤一路过关斩将进入微软(中国),成为微软在内地最初的雇员之一。在微软的 6 年时间,她拼命地学习、工作,一周七天,每天工作到深夜十一二点。付出最终获得了回报,王树彤成为微软(中国)当时最年轻的中国经理人,她领导的部门创造了微软(中国)销售额的 1/3。然而,在当时的外企,国内人才依然很受压制。

为了寻找事业上更大的发展空间,1999 年,王树彤加盟思科,出任市场营销部经理,全权负责公司在中国市场营销业务的发展。

在思科待了不到 1 年的时间,王树彤被后来的金山公司总裁雷军“挖走”了。2000 年 1 月,金山、联想共同投资组建卓越网,组建起当年被人们誉为“梦幻组合”的卓越团队:董事长雷军、美女 CEO 王树彤、副总裁陈年、技术总监熊长青。然而,在公司发展方向上,由于团队里彼此意见相左,致使 2002 年 8 月,这位美女 CEO 再次出走卓越。对于媒体的疑惑,当时,她只留下了一句:“我

还是不说了吧。”但在王树彤的时期,卓越确立了自己独特的“精品”路线。卓越能走到今天,王树彤功不可没。

为成功付费

2004 年,王树彤有了女儿,女儿的到来,让她开始重新思考自己的人生轨迹。在她的思维中,B2C 和 B2B 两条轨迹开始交集在一起。“最终选择 B2B,也有部分是我的个人偏好。”王树彤认为,电子商务在中国本土的发展还有非常多的瓶颈,但如果与全球的电子商务市场对接,它的发展速度、发展规模、需求、购买力,会发展得更好。因此,她把眼光投向全球市场,投向职业商人、专业商人这样一个专业群体。

“在当时,阿里巴巴几乎成为 B2B 的代名词。我必须寻找到属于自己的 B2B‘蓝海’。”反复思考后,王树彤把目标顾客定位为:每次采购额在几十美元到几百美元之间的采购商,这些海外采购商不大可能坐飞机来中国订货;同时,他们的货品更新频率很快,每月甚至于每周都要进货。“另外,在费用收取上也与阿里巴巴不同:阿里巴巴是收取用户的注册费,敦煌网则是向国外买家收取一部分交易费。”王树彤称之为“为成功付费”。

模式确定下来后,接下来要建起这种全新模式的平台。不到 10 人的创业团队,遇到的困难是无法想象的。“我们经历了创业型企业走过的道路,好几次在悬崖边上,一只脚都已经踏空了,能不能生存下去在一线之间。”

成功是一种习惯

在采访中,王树彤一直强调创办敦煌网不只是为了做一个公司,或是把公司做大,而是为了在敦煌网上实现自己的理想、远景,让敦煌网

成为“网上丝路”。为此,她在敦煌网上开设“敦煌大学”,推出“敦煌动力营”,帮助众多有梦想的创业者去实现梦想。在微软、思科等外企近 10 年的工作经历,让王树彤明白文化如同企业的精神和灵魂,她从创业初期便非常关注企业价值及企业对员工发展的价值、社会价值,而不是把理想和热情仅仅放在如何创造商业价值上。“我们从创业开始就非常注重对这些价值的创建。”

“文化不是口号,是形成行为的过程。”王树彤认为,大家愿意探讨文化问题,是因为他愿意工作在他喜欢的环境里,与大家在思想上达成一种共识,有了共识,行动上达成一致,再变成习惯。

在公司里,王树彤会表彰、奖励、鼓励符合文化价值观的行为、习惯。“大家的做事风格迥异,但在价值核心的层面上,大家的行为是一致的。这是企业看不见的灵魂和核心,但却是长久的,是一种非常重要的竞争力。”

整个采访中,王树彤低调、谦逊、亲切、严谨的作风,展露无遗。她视野开阔、质朴亲和,为人谦虚低调,非常讲究东方人的礼貌。同时,她的思维却非常西化,很有逻辑性。看问题角度新颖,能结合东、西方的优势综合去思考问题。

“成功会成为一种习惯。”事业上,她成功了,而且还努力地往前走着。王树彤认为成功是一种习惯,会有一种正确的思维方式和路径。她说,无论做什么事情,这种正确的方法和习惯会带着人们从无知走向成熟,这会不断地重复。“无论是一个企业,还是开一家饭馆,我相信这种习惯都会让我成功。”

商海人生

