

<<我只做王雪红>>

图书基本信息

书名：<<我只做王雪红>>

13位ISBN编号：9787545413601

10位ISBN编号：7545413601

出版时间：2012-8

出版时间：广东经济出版社有限公司

作者：黄伟芳

页数：192

字数：146000

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>

<<我只做王雪红>>

内容概要

《我只做王雪红：HTC女掌门的商界传奇》是首部完整记录台湾“经营之神”王永庆之女，HTC总裁王雪红创业历程的简体中文版传记，完整记述了王雪红不平凡的20年创业历程。身为“富二代”，却没有进入家族企业“台塑”，而是选择了最难的高科技领域独立创业：创建威盛，挑战英特尔；创立HTC，叫板乔布斯；成为全球创业者和“富二代”学习的典范。

<<我只做王雪红>>

作者简介

黄伟芳，财经作家，毕业于北京邮电大学经济管理学院，善于从管理学角度记录并分析新兴企业家阶层的成长历程，挖掘本土企业传统与财富精神源头，致力于为企业家勾勒鲜明的形象，传播商业传奇与智慧。

参与策划《成功由我》、《创新中国——发现中国最新的商业模式》等财经图书，著有《靠专注去成功——中国女首富张茵的财富人生》等。

<<我只做王雪红>>

书籍目录

第一章 既做王永庆的女儿，又做王雪红

一、虎父无犬女，她是“最像王永庆的女儿”

1. 自古豪门是非多
2. 被父亲“逼”出来的首富
3. 父亲留下的最大遗产

二、异国他乡的求学路

1. 被父亲“扔”到美国读书
2. 孤独的求学生涯

三、坚持钢琴家梦想，还是改变航向

1. 曾梦想成为钢琴家
2. 转攻经济学
3. 博览群书，开阔视野

四、王永庆给女儿上的“经济课”

1. 王永庆的独特“家规”
2. 跑步时的“经济课”

五、母亲让她更有力量

1. “想像战士那样在战场，而不是在家里打仗”
2. “任何时候都不怕从头再来”
3. “祝福那些能接好班的人”

第二章 就是富二代，也要独立创业

一、选择单飞，不加盟台塑

1. “富二代”的苦恼
2. 只在台塑工作了一个月

二、初涉IT业打工：被骗七十多万美元

1. “终极目标是创办自己的企业”
2. 孤身一人跨国追债

三、从零开始，创业路上艰难起步

1. 创业没拿父亲一分钱
2. 抵押房子贷款创业

四、要成功就做最难的事：选择高科技领域

1. 寻找创业“蓝海”
2. 把最难的事做好了才是成功

第三章 挑战英特尔，打造威盛“中国芯”

一、买下VIA，威盛雏形初现

1. 从低谷中发现商机
2. 买下VIA，开始起航
3. 代工永远矮人一截
4. “船长”加盟

二、触怒“大象”英特尔

1. 来自安迪·葛洛夫（英特尔创始人）的警告
2. 在夹缝中生存
3. 进军CPU，与英特尔一决高下
4. 联想助威盛一臂之力

三、遭遇英特尔全球围剿，缠斗20年

1. 英特尔的撒手锏：“威盛又侵权了”

<<我只做王雪红>>

2. 市场把票投给了威盛

3. 风云再起，诉讼战再度爆发

四、从对手到“竞合关系”

1. 达成30年合约，冤家最终言欢

2. 挑战摩尔定律，以英特尔为镜

3. 寻找新的赢利点

第四章 HTC之路：从拓荒者到一鸣惊人

一、不走寻常路，金融危机中创立HTC

1. 金融危机中第二次创业

2. “铁三角”的组合

3. 走出亏损的噩梦

二、从代工到品牌的艰难蜕变

1. 用创新征服比尔·盖茨

2. 幕后的“智能手机之王”

3. 破釜沉舟，向品牌商转型

4. 与微软的关系扑朔迷离

三、与谷歌亦敌亦友

1. 站在谷歌的肩膀上

2. 安卓系统的坚定拥趸

3. 谷歌与摩托罗拉的“闪婚”伤害了HTC

四、诺基亚盛世时代的终结者

1. 对手杀到家门口了，诺基亚还在沉睡

2. 市值第一次超过诺基亚

3. 身处同一阵营的敌人

第五章 叫板乔布斯：下个目标是苹果

一、成为苹果的“眼中钉”

1. 为什么是HTC

2. 苹果舞剑，意在谷歌

二、专利攻防战：微软要钱，苹果要命

1. 硬碰硬的连环诉讼战

2. 创新才是最有效的武器

三、虽败犹胜，输了官司赢了市场

1. “判决对于HTC来说是一个胜利”

2. 亲自上阵，打官司已成家常便饭

四、苹果不只是对手，更是下一个目标

1. “不走苹果路”的追赶模式

2. 争夺话语权

3. 合纵连横，全线出击

第六章 携手陈文琦，成为IT界的“神雕侠侣”

一、从第一次失败的婚姻中学习

1. 水到渠成的爱情

2. 婚姻亮起了红灯

二、携手创业，英雄惜英雄

1. 创业初期的贵人

2. 黄金单身汉的选择

三、从合作伙伴到最佳夫妻档

1. 默契与共鸣

<<我只做王雪红>>

2.有情人终成眷属

第七章 超越家族产业，亲手书写财富神话

一、“双股王”助推

1.上市，势在必行

2.两次登顶“股王”宝座

二、接过父亲的接力棒，登顶台湾首富

1.新一代“台湾首富”

2.财富要用在有意义的事情上

三、从小规模到大格局，续写王永庆的商界传奇

1.王永庆的大格局之路

2.创业就要创造一个产业格局

第八章 “永续经营”之道，最像父亲王永庆

一、像父亲一样“追根究底”

1.令人胆战心惊的“午餐汇报”

2.“追根究底”的企业基因

二、学习“瘦鹅”，困难是最好的机会

1.“瘦鹅理论”

2.困境是成长的最佳时机

人是最宝贵的资产

1.善用人，才能成大业

2.借力打力，授权给职业经理人

3.柔性管理动人心

三、立足“止于至善”，追求“永续经营”

1.止于至善——企业发展的原动力

2.把企业持续经营下去

第九章 HTC困局，看王雪红如何突出重围

一、HTC的拐点来了

1.冰火两重天

2.HTC真正的挑战到了

二、当HTC遭遇成长的“天花板”

1.低端与高端之争

2.操作系统缺失是永远的软肋

3.专利——解不开的死结

4.安卓阵营面临分裂

三、看王雪红如何破解HTC困局

1.卖的不只是手机，更是生活

2.走精品手机之路

3.用创新打破专利战格局

4.聚焦大陆市场

附录

王永庆辞世前给子女们的一封信

王雪红给父亲王永庆的悼文

参考书目

<<我只做王雪红>>

章节摘录

第二章 就是富二代，也要独立创业选择单飞，不加盟台塑说起“富二代”，人们的脑海中浮现出来的首先会是这样的形象：炫名车、享乐、不务正业、坐在父辈们打下的江山上享受、不用奋斗就拥有数不尽的财富……在如今这个时代，“富二代”已经被脸谱化甚至妖魔化了。

然而，生在富豪之家的王雪红，却给众多“富二代”树立了一个另类的榜样。

她告诉这个世界，有一种“富二代”，是靠自己成功的。

1.“富二代”的苦恼作为一个“富二代”，王雪红时时都能感受到父亲的光环，但“王永庆的女儿”的称号给她带来的不仅仅是骄傲与荣耀，更多的是无穷无尽的压力。

父辈的财富既是祝福，也是一种无形的枷锁。

无论什么场合，人们在提起她的时候，最常用的介绍总是“王永庆的女儿”，人人都对她艳羡不已，但其中的苦恼恐怕只有她自己才能了解。

父亲的成绩太过辉煌了，她的努力往往会被淹没在这种辉煌的阴影下，即使她拼命打拼、想证明自己，人们看到的也只是王永庆这棵“大树”。

别人都以为她是凭借着父辈的资源成功的，谁又知道，在创业中她从未想过跟父亲要一分钱。

王雪红并不想坐在父亲的树荫下乘凉，也不愿意按照父亲给自己规划的路去走，她宁愿比别人多奋斗20年也不愿意坐享其成，空手去摘取父亲艰苦打拼才得来的果实。

比起“富二代”这个称号，她更愿意接受“创一代”的称呼。

也正因为这样，她被媒体称为“最叛逆的女儿”，但是这种叛逆恰恰是她最值得骄傲之处。

她曾经说过，一个人要想获得成功，就一定要选最困难的事情去做。

独立而又叛逆的她选择的正是最难走的创业路。

2.只在台塑工作了一个月1981年夏天，王雪红顺利从美国加州大学伯克利分校毕业了，并且获得了经济学硕士学位。

看到女儿终于学业有成，王永庆的心中当然盛满了喜悦。

对于王雪红的未来，他早就进行了一番规划：到台塑集团上班，从最基层的工作做起，在实践中学习最实用的经营之道，等到具备一定的经验与实力之后，再承担更重要的工作。

对于父亲的安排，王雪红最初并没有反对。

当时的王雪红只有二十几岁，还很年轻，对于自己未来要走什么样的道路还没有一个清晰的蓝图。

在人生的这个阶段，王雪红像很多年轻人一样，陷入了迷茫的状态之中，她既不知道自己想要成为什么样的人，也看不清方向。

于是，她干脆选择了“以静制动”，接受了父亲的安排。

就这样，王雪红刚刚从加州大学伯克利分校经济系课堂上走出来，又走进了台塑这个更大的“课堂”。

最初，王雪红干的都是底层工作，既枯燥又无趣。

单调的工作状态让她感到很无聊，根本待不下去。

同时，更大的挑战很可能来源于家族内部错综复杂的关系。

自从杨娇出走美国之后，王永庆一直与三房李宝珠生活在一起，三房的女儿顺理成章地更接近台塑集团的核心层。

因此，王雪红在台塑工作，难以避免地会接触到一些内部纷争。

身处在这种环境下，台塑虽然是父亲一手打下的江山，但“萧墙”之内的利益争夺必然会使它最终演变成一个“战场”。

王雪红不想卷入乱战中，因为血脉之间的战争，无论最后谁是赢家，都没有任何意义。

即使赢得了更多的家产，输掉了亲情又能如何？

金钱并不是人生的唯一追求，更何况，有本事的人凭借着自己的双手也能够创造财富。

与其在内部争斗，不如到台塑之外的广阔空间去寻求发展，更能得到无限机会。

在台塑工作了不到一个月，她就毅然决然地离开了。

如今回想起来，王雪红当初放弃的可能不只是一份工作，更是台湾最大民营企业台塑集团的“权杖”

<<我只做王雪红>>

一定有无数人想问她一个问题：是否后悔过自己当初的这个决定？

但这么多年来王雪红的所作所为已经给出了明确的答案：她虽然放弃了一棵大树，但是却赢得了一片广袤的森林。

初涉IT业打工：被骗七十多万美元离开台塑集团后，该何去何从？

这时的王雪红开始对自己的未来进行规划。

是找一份适合自己的工作，还是创业？

王雪红站在人生的十字路口上，摆在面前的两条路让她左右为难，难以取舍。

毕竟，年轻时的第一步有可能会决定未来的发展方向，找准方向才能走对路。

1. “终极目标是创办自己的企业” 权衡再三之后，王雪红决定加盟二姐王雪龄的大众电脑集团。

在王雪红追求事业的道路上，除了受到父亲潜移默化的教导和母亲给予的精神力量之外，对她影响最大的就是二姐王雪龄了。

从某种意义上说，王雪龄是王雪红在创业道路上的领路人。

二姐的创业经历深深地影响了王雪红，王雪红之所以会产生创业的想法，正是因为受到了二姐创业精神的感染和激励，她想效仿二姐，走出一条属于自己的路：在美国读书的时候，王雪龄认识了后来的丈夫、生意上的合伙人——简明仁。

毕业之后，简明仁进入美国著名的贝尔实验室工作，王雪龄则进入洛克威尔公司，成为一名工程师。

随着生活的逐渐稳定，他们的爱情也自然而然地开花结果了——1974年，两个相爱多年的人终于携手走进了婚姻殿堂。

婚后，王雪龄夫妇开始考虑自己的未来发展：是继续朝九晚五为别人打工，还是自立门户另辟出路？

最终，他们决定离开美国，回台湾创业。

在做好充分的准备之后，1980年，王雪龄夫妇回到了台湾，用他们多年的积蓄——2.5万美元成立了大众电脑公司。

创业初期，大众电脑公司主要经营的是超级迷你电脑的经销与维修，由于他们善于经营，很快就打开了市场局面，并且打造了一条良好的资金链。

从1985年开始，王雪龄接连扩大大众电脑公司的业务，开始进行转型，把业务转向电脑的生产和制造

因为他们生产的电脑成本低、质量好，很快就在台湾电脑市场上占据了一席之地。

王雪红亲眼见证了二姐和姐夫在艰难的处境之中是怎样相互扶持着白手起家、一步步在电脑领域打出一片江山的。

她从心底敬佩二姐的创业精神，也知道如果自己要创业的话，沿着二姐的这条路走是明智的选择——先学艺，再自立。

因此，王雪红决定像二姐那样，先打工，积攒经验，等到自己羽翼丰满之后再谋求更大的发展。

只不过，她“偷师学艺”的对象是二姐。

看着二姐的公司一步步发展壮大、越做越好，王雪红知道，在二姐和姐夫身上一定有值得自己学习的地方，因此，与其到外面去撞个头破血流，不如向自家人学习。

打定主意之后，王雪红与父亲进行了沟通，说出了自己的看法：王雪龄的公司是新兴产业，到她的公司去上班，学习空间更大。

更重要的是，台塑并不是王家人唯一的发展空间，王家的第二代人可以有更多的发展道路，二姐的成功就为他们提供了榜样。

她还向王永庆坦承：“进二姐的公司也不是我的终极目标，我的终极目标是像二姐一样，创办自己的企业。

”听了王雪红的这番话，王永庆不仅非常意外，也感慨万分。

女儿竟然有这么成熟、这么有见地的想法，是出乎他意料的。

尽管他非常欣赏王雪红的看法，但是从一个父亲的角度来说，他心中依然存在着一丝顾虑：当初二女儿创业的时候，虽然也没有得到自己的帮助，但是她身边有简明仁，两个人的力量总比一个大，因此，她创立大众电脑公司的时候自己没有太多的担忧。

<<我只做王雪红>>

如今王雪红也要创业，孤身一个女孩子，要经历的困难是很大的，吃苦受累都要一个人扛着，让他怎能不担心？

思索万千，虽然顾虑重重，最后王永庆还是毅然放手让女儿去闯荡，毕竟，对于年轻人来说，多摔几个跟头是有好处的，只有经历的挫折和磨砺多了，才能真正迅速成长起来。

得到了父亲的首肯之后，王雪红顺理成章地加入了二姐和姐夫的大众电脑公司。

2.孤身一人跨国追债对于一家企业来说，没有销售就没有生存。

王雪红深知销售对于企业经营的重要性，因此，她主动请缨，决心从销售开始做起，逐渐摸透经营诀窍。

二姐看到她这么上进，当然答应了她的请求。

刚开始工作的时候，王雪红干劲十足。

原本她的工作只需要坐在办公室里进行电话销售就可以了，但她觉得这样效果不是很理想，为了多卖出一些产品，她经常一个人到各个展会上去推销公司的电脑。

利用大众电脑公司的销售平台，王雪红学到了很多经营之道，在以后创业的过程中，这些经营方法起到了很大的作用。

然而，没有人天生就会做生意，即使她是“经营之神”的女儿也不例外。

刚开始做销售的时候，王雪红就摔了一个大跟头。

因为太轻信别人而且经验匮乏，王雪红被一个西班牙人蒙骗了，使公司遭受了巨大的损失。

当时，这个西班牙人主动找到大众电脑公司，声称自己要订购大约七十万美元的货物。

王雪红一看，觉得这可是一个大客户，这笔订单给公司带来的收益会是非常可观的，一定要好好把握！

当时她初涉商海，没有想到这有可能是一起商业诈骗，而且刚加入二姐的公司，急于表现自己的才能，经验不足再加上急功近利的心态使她钻进了西班牙人的圈套。

在万分努力之下，她终于“如愿”拿到了西班牙人的订单。

做成了这样一个大单子，王雪红兴奋不已，于是开始积极地进料、制造、供货，在没有收取预付款的情况下又给对方追加了大宗产品和相关配件。

然而，令她意想不到的，过了很长时间，对方也没有支付货款。

这时，王雪红终于从拿下订单的兴奋中清醒了过来，她感到一盆冷水劈头向自己泼了过来，意识到自己有可能被骗了。

这可是一笔高达七十多万美元的巨额订单！

如果真的被骗了，损失将会无比惨重。

一想到这一点，王雪红觉得天都塌了，更糟糕的是，自己说不定还会把姐姐和姐夫的公司拖垮！

为了追回这笔天文数字的欠款，王雪红只身飞到西班牙，开始了跨国追债之旅。

她在巴塞罗那租了一个公寓，做好了打持久战的准备。

为了人身安全，还雇了保镖。

就这样，她在人生地不熟、两眼一抹黑的情况下，在异国他乡打起了官司，一打就是半年。

虽然坚持了半年之久，但最后还是连一毛钱也没有要回来，这令王雪红感觉非常沮丧。

但是在西班牙的这段时间也不是毫无收获的，王雪红是个闲不住的人，在等待案件审理的漫长过程中，她一有空闲就带着电脑到欧洲各国去寻找业务机会。

天道酬勤，在那段艰难的日子里，王雪红凭借着自己的毅力和冲劲成功地打开了大众电脑在欧洲的市场，后来，大众电脑公司在欧洲一度做到了市场占有率第一，这不能不归功于王雪红的开拓精神。

后来，在回忆起这段难忘的经历时，王雪红说：“困难可能是祝福的另外一个面貌。”

尽管这次跨国追债以失败而告终，但是在商场上的第一次挫折使王雪红学到了很多东西，而这些都是顺境中难得一见的宝藏。

王雪红在这次孤身追债行动中表现出来的负责到底、坚忍不拔、尽最大努力的精神，也为她以后的创业埋下了伏笔。

此时，王雪红从父亲那里遗传来的“拼命三娘”的性格已经初现端倪。

<<我只做王雪红>>

<<我只做王雪红>>

编辑推荐

《我只做王雪红:HTC女掌门的商界传奇》编辑推荐：她是新一代台湾首富，2011年超越郭台铭。她出身名门，是“经营之神”王永庆的女儿，她独立创业，没拿父亲一分钱，创建威盛电子（研发制造芯片），成为英特尔的对手。

执掌HTC，制造出全球第一部智能手机，叫板神人乔布斯。

《纽约时报》称她为“全球科技界最具权势的女人”。

创业方面，她竭尽全力摆脱“王永庆之女”的标签。

经营理念和做人做事方面，却又扎实秉承父辈的风范。

她曾经是“最叛逆的女儿”，现又被称作是“最像王永庆的女儿”。

台湾人称：“生子当若张忠谋（台积电董事长），生女当如王雪红！”

2005年，王雪红被美国《商业周刊》评选为2005年度“亚洲之星”；2011年3月，王雪红登顶《福布斯》排行榜台湾地区的首富；2011年8月，《福布斯》公布了全球最具影响力的100名女性名单，王雪红排名第20位；2011年12月，王雪红获得2011年CCTV中国经济年度人物称号。

<<我只做王雪红>>

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>