

今晚闲聊下吧。

聊下东哥。

东哥的故事大家都知道，苏北出身，屌丝逆袭，懂的感恩。

这里补充几点。

东哥的家庭的确是底层农民，但他父亲很争气，在穷了几代人的小农家族里，率先下海经商。

而且是上个世纪八十年代，跑船经商，东哥父亲在十里八乡都是出名的能人。

恰恰是因为跑船搞运输，刘强东的家境才有了脱胎换骨的变化。以前，一年到头才能吃一次肉，自打父亲跑船后，一次回来就能拎十几斤肉。

东哥家庭是改开后的万元户。

甚至在96年，他父亲还帮东哥还清创业欠的24万，东哥才能有东山再起的机会。

那是96年的24万。

东哥说他改变了他人生的一件事，就是他跟着老爸去跑船，走出了老家，看了很多地方，知道世界之大，从此立下了人生的宏图壮志。

“我就不想认命，我不想认我的命生下来就必须死在那个村里面……

如果东哥家庭是那种全面朝黄土背朝天的小农，可能东哥真就没今天这个程度。

东哥父亲，抓住改开风口，从底层小农跨越阶层成为中产。

东哥本人，抓住互联网风口，从中产精英跨越阶层成为巨头富豪。

可以说，东哥的成功，是典型的两代人接力跨越阶层的成功。

是中国改开40年来少数的家庭成功典型。

东哥就算不创业，也能靠父亲的基础上和自己人大学历，搞个城市中产当当。

底层到中产，靠个人努力和事业规划。

中产到上层，靠基因变异和时代运气。

东哥属于后者。

苏北是项羽的老家，东哥出身在此也自带霸气，控制欲很强。

他对京东有近16%的股权和80%的投票权，其他大股东腾讯沃尔玛今日资本高瓴资本，都左右不了东哥的决策。

东哥70后，马云第一次见这个老对手，第一句话就是你怎么这么年轻，像马云那个年纪就得考虑二把手接班人，东哥年轻就一直没考虑搞京东的二把手接班人。

徐雷是属于无心插柳的结果。

徐雷的确出身军队家庭，大院子弟，不是网传的什么徐向前的孙子，他老爸是徐宗昌，是90年代的少将。

而且是搞技术的少将，长期致力于装备保障性工程和装备信息化研究，取得了多项重要研究成果，成为该两个领域知名的专家。

背景是有的，但不是红贵背景。

徐雷让东哥看重的是两点。

一个是懂事尊重东哥。

京东从每天8000做到几百万单，营销费用从0到几十亿，作为集团CMO的徐雷，权力太大了。这让他感到“不安”。

因为徐雷是外来户，是东哥挖来空降的，不是东哥的创业嫡系，他一个新人权力过大怕翻车，于是他当cmo的时候，决定要自我控制，把自己的权力关进制度的“笼子”里。

几乎是对东哥早请示晚汇报。

东哥拉这个外来新人，也是对自己旧班子的制衡，看他如此听话识相，东哥很满意。

东哥不止一次在公开场合说，徐雷很讲“规矩”。

第二个，就是徐雷做成了大事业

徐雷因为京东内部关系问题，自己服服帖帖不能甩开膀子干，就出去创业。

离开两年参与创业项目，徐雷碰了一鼻子灰，2011 年回到了京东，踏踏实实做事，再也没有离开过。

徐雷知道自己没有帅才，只有将才。

对回来的徐雷，东哥没怎么安慰和看重，没有让徐雷管之前的肥差，而是贬了徐雷去一个冷门部门，让徐雷负责开发移动 app 端的部门。

徐雷回归后想找东哥像以前那样喝酒，都见不到。

东哥这人气度不大啊，对“翅膀硬了想飞”的徐雷很不待见，没有那种大度。

徐雷也知道自己创业失败回京东，是败军之将，不被东哥待见，这次回来后他更低调了：

——“刚接手市场工作的“空降”高管不太熟悉情况，马上要开始的推广活动准备不足，不满意的刘强东，随手就给徐雷打了个电话，请他这个当年管过市场部的老人临时协调一下。

当晚，徐雷就组织参与活动的所有员工开会，就像自己当年带兵一样全力以赴，一点也看不出已经不管市场“靠边站”的样子。

后来，活动成功举办，徐雷却没参加活动结束后的庆功酒会，而是将接任的高管推到前台，自己悄悄回到办公室。”

但东哥对败军之将徐雷的不待见，救了京东一命。

因为京东当年其实是怎么也没怎么看重移动互联网的。

所以东哥让徐雷去了这个冷门部门。

“当空降的高管加入京东，直接分走了刚回归京东的徐雷手中最重要的京东商城市场部工作后，徐雷剩下的职务只有刚兼任了半年的无线业务部负责人。

那时京东无线事业部，好一个“乱”字了得。

由于刚兴起的移动互联网无规可循，再加上京东无线端业务各部门缺乏协调，产品、研发、运营各自为战，而且程序员和产品经理分帮拉派，山头林立，成为事实上京东“刺头”员工的聚集地。

没有人看好徐雷在京东无线的前景。

有老同事看不下去，提醒他：“老徐，那TM是个大坑”，还有很多人替徐雷担心。

但他还是果断跳了下去。

曾有一次跟朋友喝酒，他对此半开玩笑的表示，自己“既然没有选择，那就干脆一条路走到黑”。

结果没想到，移动互联网不是冷宫，而是下一个风口。

徐雷带领团队生生将京东商城APP做成了京东平台超过7成的流量来源，也让京东商城APP成功的占据了电商类APP下载量前两名。

两年时间内，他不光带出一个团结肯干的无线应用开发团队，还彻底成为京东转型移动互联网的引路人。

可以说，京东运气真的好，无心栽柳柳成荫，徐雷给了京东给了东哥一个意外的大惊喜。

如果不是徐雷，京东在移动互联网时代就跟不上潮流了。

因为移动端的贡献，被东哥冷落的徐雷终于和东哥见上面喝酒了。

2013年，徐雷管移动端外，再度接管市场部，重返京东核心决策圈。

徐雷除了移动端外，还有一个巨大的贡献，就是618。

——“这个观点彻底让所有人炸开了锅。

大家觉得“红六月”挺好，相比天猫“双11”憋到一天的订单，京东“红六月”拉长到一个月的促销，能让消费者不用抢在一天消费，物流也没那么大压力。

关键所有人都觉得京东应该跟天猫拉开距离，“凭什么要学他们”。

刚回归京东的徐雷，遇到的是新老同事最激烈的反对。这一次包括他自己在内，从上到下只有三个人支持他的想法。

徐雷以前在京东没有流过泪，平时都是他用段子，把别人说得想哭。那天，徐雷第一次感受到无人理解的悲哀，这个北京爷们儿眼睛有点湿润，却依旧咬牙坚持。

会后他一个一个做同事工作，在他看来，“促销可以做20天，流量也可以用营销节奏去引导，但一定要让消费者记住一个符号，那就是京东的618”。

真理往往就是在少数人的手里。

如今，消费者心中的电商节日，除了年底“双11”，就是年中“618”。

在2018年京东年中战略会上，徐雷被任命为京东集团CMO兼任首任京东商城轮值CEO，向刘强东汇报。这似乎意味着京东终于有了“二当家”，而那个人就是徐雷。

一个拯救京东战略短视的移动端，一个力排众议最终证明正确的618，徐雷功绩十分卓越，站稳了京东第二人的位置。

甚至京东的架构改革，也是出自他的手笔。

——“2014年在一次活动中，他表达了自身对京东组织结构调整的设想，拿的就是乐高玩具作比喻。“我孩子还小，喜欢玩乐高玩具。我发现乐高这家公司特别可怕。他们的产品有几大系列，其中的零配件都可以自由组合。”

在徐雷眼中，互联网企业最重要的是要有互联网化加强的组织结构，能够自由拼装。

因此，他设想未来京东的组织架构要能够快速的跨部门反应，优化流程、部门间互相协同，而这正是2018年新京东商城架构

调整为前中后台的意义。

同时，他也提出来，这样的调整还必须要保证生意的可控性，营销的成本可控性，风险的可控性，很多东西的拿捏平衡要做非常痛苦和敏锐的判断，既要有新的变化，又要控制风险。

徐雷并没有想到，四年之前他深度思考后提出的建议，刘强东会在四年后以这种方式落地，更不会想到刘强东会把架构调整的任务交到他的手上。”

想下也是合理，东哥一起创业的元老们都是改革的既得利益集团了，他们不想被改革也不可能提出改革。

只有徐雷这个外来户，才能提出改革愿意改革。

东哥顺水推舟也正常。

如果故事到这里就结束，东哥和徐雷君臣相知的故事，还能有个好结局。

但可惜，明州强奸案发生了。

是的，东哥翻车了。

当年“性侵门”事件曝光之后，京东股价在两个交易日内大跌16%，随后在当年年底跌破了20美元。

如果京东继续让刘强东担任CEO，那么这种质疑很可能会进一步扩大，对京东的品牌形象造成更大的损害。

京东的其他董事，如腾讯今日资本高瓴资本沃尔玛，都给了东哥很大压力。

加上东哥身心也被打击巨大，于是东哥开始退居幕后，淡出一线，尽量不让自己影响京东。

而正是东哥淡出的2019年，在公司CEO徐雷的绝地求生下，京东交出了历史上最好的业绩。

徐雷再一次拯救京东。

赢球不尴尬，谁缺谁尴尬。

徐雷三大功劳，移动端，618，明州救场。

如果这三个功绩，都是东哥英明领导下，指挥徐雷去干，徐雷干出的成绩。

那徐雷根本无法功高盖主，依然是东哥有绝对的威望和信任度。

而移动端的风口不是东哥的战略认知是徐雷的意外发展，618也是徐雷力排众议，现在的明州更是东哥挖坑徐雷填坑。

可以说，徐雷最尴尬的就是，他的三大功劳，都不是建立在东哥的领导指挥下，无法将成绩归功于东哥，甚至反而衬托出了东哥的短板失误。

你说徐雷怎么能不功高盖主呢？你说东哥怎么能心里舒服呢？

既怕接班人不能干，又怕接班人太能干！

更怕接班人年纪轻！

你想想，徐雷历史上曾出去闯过业，失败后回归京东受到了东哥的白眼冷落。

这点就能看出，东哥本人，其实并不是一个心胸广大的人……

东哥肯定对徐雷有意见，但是，他有意见也无法立刻重返京东。

因为徐雷背后，已经站队有京东的其他董事。

徐雷的成绩瞩目，权力欲望不强，董事会的偏向性很明显。

在徐雷救场成功后，东哥想回归，还是有难度的。

东哥也一度灰心丧气，去海外买豪宅打算携美女养老。

但东哥到底还有些不甘心吧。

毕竟，东哥和徐雷是同年，都是74年，今年都才49周岁。

而东哥当年的想法是：“我相信65岁之前应该不会（退休）。”

后来的故事不太了解。

只有几个蛛丝马迹。

22年上半年4月，东哥彻底扶正徐雷。

京东集团总裁徐雷先生出任京东集团CEO，将负责日常运营管理，向京东集团董事局主席刘强东先生汇报；刘强东先生将把更多精力投入到长期战略设计、重大战略决策部署、年轻领军人才培养和乡村振兴事业中。

22年上半年，6月份，东哥海外几十亿买岛屿豪宅，养老的准备都做好了。

一如他当年的话：“如果有一天我失去了京东的控制权，那我会第一时间把京东卖掉，绝不陪资本玩游戏。”

似乎，东哥真的斗争失败，准备退休养老了。

然而，也正是22年上半年，有小道消息传出，退居幕后的东哥，曾和某地一号吃过饭，一个很私人的饭局。

谁也不知道，东哥是怎么搭上这条线的？谁也纳闷，你一个都要退隐海外的人了，还搞这么高级的关系干嘛？

22年下半年的11月，某地一号半步登天，成为七大长老之一。

正是大会过后，本来退隐一线东哥，却重现京东一线，并杀人立威。

痛骂高管，刘强东再次登顶热搜

🔊 播报文章



来客推

2022-12-29 20:00 湖南

关注

近日，刘强东在京东内部管理培训会上痛批部分高管，称“拿PPT和假大空词汇忽悠自己的人就是骗子”，表示部分高管醉心于PPT和奇妙词汇，或吹得天花乱坠。消息曝光后，立刻在社交网络上引发热议，相关话题在一天时间内就收获4.8亿次阅读，又一次登上热搜。

此次信号的放出也代表刘强东即将回归京东的业务一线。

刘强东为什么要回归业务一线

东哥公开回归的第一件事，就是给2000多名京东中高层降薪、给集团一线员工增加福利。

而很少有人知道，同月年终经济会议提出的共同富裕精神之一，就是调节过高收入。

东哥在去年年底强势回归后，徐雷还能继续辅佐东哥吗？

答案没让我们等多久。

东哥回归后的这半年，不知道徐雷是怎么过的。

但徐雷不打算继续过了：

京东集团原CEO徐雷先生因个人原因提出退休申请，经集团董事会批准，尊重并同意徐雷先生退休申请。

是的，不是东哥下旨，而是徐雷请辞。

东哥成全了徐雷的体面，徐雷也顾全了东哥的名声。

徐雷轰轰烈烈的京东岁月，就如此静静的结束了。

让人不禁感慨江湖，感慨权力，感慨人性。

如果，我们仅仅是说如果。

如果东哥没有出明州事件，徐雷没被推到最高领导位置，东哥和徐雷的关系是不是就不会如此地步？

如果徐雷三大功劳并不是他个人一己之力搞出来的，而是在东哥的英明领导下搞出来的，东哥是不是就能容的下徐雷？

如果徐雷更年轻十岁而不是和东哥同年一样为49岁，是不是东哥还会手下留情留着徐雷，让徐雷当20年太子？

如果，如果.....

没有如果了。

只有权力。

绝对排他的权力。

只有江湖。

翻手无情的江湖。

只有人性。

永恒不变的人性。

我们，也就只剩下感慨。

感慨什么呢？

对这类故事在各个时代各个地方，不断重复的感慨.....