



图为谢青（前排左三）创建的防特网（Fortinet）在美国纳斯达克成功上市时的情景。资料图片

谢 青：

硅谷华人创业家的“高度”担当

本报记者 严 瑜

17年不变的专注

谢青的专注在同行中是出了名的。他笑言，现在会有朋友邀请他合作投资一些项目，不过，“劝我转行的，还真没有。”

过去17年间，谢青最为专注的，就是从无到有，将一手创办的防特网（Fortinet）做成如今全球顶尖的网络安全设备厂商。而如果要算他扎根网络安全领域的时间，则更长。从30多年前考入清华大学无线电系起，他此前的求学与工作几乎始终与此相关。

在瞬息万变的科创界，谢青这样的坚守很少见。“我不是那种很喜欢变化的人。”谢青这样形容自己。

沉浮商界多年，这位技术出身的华商依然保持着工程师的一些特质：谦和，严谨，专注。正如与人交流时，高个儿的他总会习惯性地躬下身子，认真倾听，然后条分缕析地细致回答。

“我一直觉得，如果专注地做一件事，你会比别人做得更好。”谈到自己事业的成功，谢青毫不犹豫地将此归因于专注。因为，专注让他对一个领域看得更深，做得更深。

谢青坦言，专注的背后也有“走过岔路”的教训。当年，离开自己成功创办的第一家企业，最初几个月，他曾尝试转行做风险投资，但结果并不理想。“看到投资的企业有什么问题，我总是希望自己进去帮他们解决，最后还是觉得自己做更好。”这段短暂的经历让谢青意识到，自己并不适合新角色，他决定回到真正喜欢且擅长的领域。

此后，一份更加坚定的专注为谢青带来了新一次创业的成功开局。

创建防特网之初，谢青看到全球网络安全设备行业存在的瓶颈，打算把多种安全功能有效整合，并使产品能够根据安全需求随时增加及调整策略，从而改善以往安全产品缺乏联动性、运行缓慢等弊端。

不过，当时全球网络安全市场规模不到60亿美元，专用集成电路芯片占据绝对主导。几乎每周一家新网络安全公司成立的消息，更让这块“小蛋糕”的争夺格外激烈。

谢青耳边的质疑声此起彼伏，但目标清晰的他并未受此干扰。他和团队“关”起门来，“埋头”创新研发。700多天之后，他发布了防特网的第一代产品，成功地将防火墙、杀毒软件以及主动过滤病毒的功能集成到一个安全芯片中，实现真正的网络安全防护，以过往任何网络安全系统无法媲美的技术优势，一炮而红。

之后，谢青带着防特网不断向“一个全球更大的公司”的目标靠近，收获了“最佳安全产品”等百余个国际奖项以及网络安全设备出货量全球第一的骄人战绩。现在，无论是对技术、市场趋势，还是对客户、合作伙伴，谢青都熟门熟路，甚至能够底气十足地说：“做网络安全，对我来说是最容易的。”

为新目标而改变

虽然已在硅谷鼎鼎有名，但谢青还想创造新的高度。“从100个亿往上做到1000个亿。”这是谢青给自己划定的新目标。去年，他的公司销售额达到近100亿元人民币。接下来，他想在100后面再加一个零。

在善用理工科思维分析问题的谢青看来，把企业规模从零做到1个亿，从1个亿做到100个亿，从100个亿做到1000个亿是不同的阶段，需要不同的商业模式和团队文化。

“越往大做就越难。”对谢青而言，前两个过程，他已做过两三次，而之后，如何让企业再上一个台阶，已在站在全球最前沿的他依然需要摸索。

摆在谢青面前的困难有两个：一个是怎样抓准产品定位和市场方向。“这比较容易，我比较熟悉。”他自信地说；另一个是如何增强销售，扩大市场。“这是很大的挑战。”他坦诚地说。

推销网络安全设备，最难的一关是赢得客户信任。这是谢青的“先天不足”。作为一名华商，即便手握领先的技术，公司的名声也足够响亮，但要想真正融入美国的商业、文化甚至政治环境，并非易事。如谢青所说，即使现在，“每天依然会碰到与销售有关的难题”。

这一次，不爱变化的谢青选择主动改变。因为他发现，在美国，越是大的客户，越是希望能与公司最高层的领导者对话。而这正是产生信任的基础。

于是，过去内向寡言、只爱埋头做事的“理工男”开始新的尝试。“最初，我就是和客户握个手，照个相，但后来发现这样经常是不够的。”谢青渐渐意识到，要想与客户建立并保持良好关系，不仅要对自己的产品了如指掌，还要熟谙对方的社交习惯。“也许，你还得和他看场球。”谢青笑着眨眨眼，用西方人常有的方式耸了耸肩。

改变自己总是艰难的。不过，天性乐观的谢青从中找到了乐趣，并将销售视作一项越做越熟的技能。现在，他几乎每天都会见客户，解答他们的各种疑问，公司市场销售的一线成为他熟悉的新阵地。

和客户相处久了，谢青也有了自己独到的“待客之道”。比如，学会倾听客户的需要，而不是强硬灌输自己的观念；又比如，学会等待，在客户一时无法接受的时候，不妨“等一等，给他一些时间，反而更容易解决。”而他的客户名单上，也渐渐列满了全球十大电信运营商和众多福布斯百强企业的大名。

淡然心态处理输赢

谈及谢青创造的商业战绩，人们容易习惯性地给他预设一副雄心勃勃的商人面孔。事实上，就像他走路总是不急不缓，说话也是慢条斯理，1米95的谢青让人感受到的不是压迫感，而是随和，甚至随性。

“哪怕火烧眉毛了，该睡就得睡。”谢青笑说，自己从来不是工作狂，一天怎么着也得保证七八个小时的睡眠。

当然，在刀光掠影的商场，一定会有“火烧眉毛”的时候。在前后几次创业中，谢青就不止一次碰到差点跨不过去的坎。“有些人选择硬冲，但我喜欢放慢一下，看看这个坎能不能过。如果不能，就试着换一种方式。”

这听上去有些随遇而安。正如当年，因为创业，谢青没有读完斯坦福大学的博士学位，这使得他在清华大学任教的父亲耿耿于怀，一直催着他完成学业。最后，拗不过父亲，谢青在创办飞塔的同时，回到斯坦福继续攻读博士学位。可是，坚持了两三年，他还是放弃了。

“那段时间太辛苦，每天没办法睡8个小时。”谢青朗声

商界传奇

身高1米95的谢青，站在人群中，总能被一眼认出。在强手如林的美国硅谷，能说一口地道北京话的他，是华人创业家的“高度”担当，不仅因为他的个头，更因他在这里不断刷新华人创业经商可及的“高度”：

他创办的NetScreen公司曾被以40多亿美元收购，为中国大陆留学生在海外创立的科技企业创下最高的被收购市值纪录；他曾在雷曼兄弟倒下的第二年敲响纳斯达克的钟声，让一手创立的防特网（Fortinet，注：原译飞塔）成为金融风暴之后第一家上市的硅谷公司；2010年，他在美籍华商福布斯排行榜中位列前25名；2013年，他被美国国家工程院授予院士荣衔；如今，他的防特网俨然成为世界网络安全企业的引领者……

在接受本报记者专访时，这位防特网创始人兼CEO、美国华人精英组织“百人会”会员分享了一路攀高中，自己始终坚守的“不变”与应时而为的“变”。

商机|商讯

西班牙华商探讨丝路商机

近日，西班牙华商代表、驻西班牙外交人士与数十位中国商业精英、智库学者、媒体代表共同探讨“一带一路”给西班牙带来的机遇与挑战，考察“一带一路”背景下中企出海的新契机。

与会代表认为，作为西班牙联通欧洲以及地中海非常重要的区域，加泰罗尼亚首府巴塞罗那是地中海最大的港口城市，港口所带来的区位优势能够拉动隐藏在身后的欧洲、北非及拉美市场。在这样的优势之下，西班牙侨胞不仅拥有积极开展对华合作的经济实力，同时他们爱国爱乡，熟悉当地投资情况，成为了沟通中国与西班牙合作的重要桥梁。



图为讨论会现场。 来源：人民网

四川省赴澳招才引智

近日，第三届“海科杯”全球华侨华人创新创业大赛澳大利亚赛区比赛在悉尼举行。前来参加活动的四川省相关部门负责人，借此时机向澳大利亚推介四川的人才政策及发展环境，呼吁海外英才参与四川的经济建设及西部大开发。

“海科杯”全球华侨华人创新创业大赛是中国西部海外高新技术人才洽谈会（简称海科会）的重要专项活动。第三届“海科杯”澳大利亚赛区的比赛中，共吸引了80个澳大利亚地区华侨华人创业项目报名，最终15个项目获得优秀奖，将参加9月在成都举行的总决赛。

（来源：中新网）



图为谢青

到，要想与客户建立并保持良好关系，不仅要对自己的产品了如指掌，还要熟谙对方的社交习惯。“也许，你还得和他看场球。”谢青笑着眨眨眼，用西方人常有的方式耸了耸肩。

改变自己总是艰难的。不过，天性乐观的谢青从中找到了乐趣，并将销售视作一项越做越熟的技能。现在，他几乎每天都会见客户，解答他们的各种疑问，公司市场销售的一线成为他熟悉的新阵地。

和客户相处久了，谢青也有了自己独到的“待客之道”。比如，学会倾听客户的需要，而不是强硬灌输自己的观念；又比如，学会等待，在客户一时无法接受的时候，不妨“等一等，给他一些时间，反而更容易解决。”而他的客户名单上，也渐渐列满了全球十大电信运营商和众多福布斯百强企业的大名。

笑道，不以为意。事实上，他从未停止“充电”。只是在他看来，真正的知识来自自身长期的学习，尤其是在信息爆炸的互联网领域。

不强求，不着急，这正是谢青信奉的人生态度。生活如此，经营事业亦如是。如他所说，“最好的运动员也不可能永远赢，关键是处理输赢的心态。”

在谢青的产品库中，有一半以上的产品，技术已经非常成熟，甚至有一款早在六七年前就完成研发，但却始终没有进入市场，甚至可能永远不会面世。“有些研发我们做的比较超前，但是市场还没起来，如果一味地花大工夫去打市场，效果反而不会很好。”谢青淡然地说道，语气中没有太多遗憾或不甘。在他看来，无论是做产品，还是投资其他创业公司，只要有一半是成功的，他就觉得很不错。

这份豁达看待“输赢”的心态源自谢青清晰的价值判断。“更重要的是提高自己的能力，不要因为一时的输赢影响研发的能力和心态。”谢青说。

或许正是这份淡定的心境给了谢青专注的力量，也让他能够从容应对创业场中的种种挑战，让世界看到华人可及的高度。

华商看中国发展

“在中国成为全球第二大经济体的今天，我们只有不断学习和改进，关注环境，关注社会，才能更加强大。要中西结合，不能盲目崇洋媚外。”

——澳洲宝泽金融集团董事局主席王人庆

“中国企业要走出去，可以尽量利用新加坡已经存在的优势，包括通过新加坡的金融中心地位筹集资金、在新加坡股票交易所上市等。通过借助新加坡优越的地理位置，包括世界最佳空港和最佳海港以及新加坡拥有的运输和物流完善设备，中国的企业可以扩大对外投资，扩大出口，扩大业务，充分与国际接轨。”

——新加坡傅长春集团董事长兼总裁傅春安

商论|语丝

“财富只是身外之物，要取之社会，用之社会。一个人的成功并不是用财富的多少来衡量。即使在经商的时候，我也首先是在想，一件事情或一项生意对社会来说有无意义。从这个意义上说，哪怕对于一个企业而言，财富也常常只是副产品。做好了事情，如果这个事情于国于民于社会皆有利，你的利益也会自然来。”

——印尼大江集团名誉董事长陈大江

“我认识到即使做生意也可以行善，做对的事情就是做好的生意，要让企业界知道，赚钱和使社会受益是可以同时进行的。”

——新加坡悦榕集团董事会主席张齐娥

华商谈经商之道

从卖汉堡到做慈善

梁白瑜 林泉城

马来西亚丹斯里拿督斯里的陈志远，祖籍在福建省泉州市永春县。目前，他拥有10多家上市公司，全球顶尖的集团公司、马来西亚排名前五的成功集团便是他所创办。事业有成的陈志远虽出生在海外，却一直记挂着家乡。

算起来，陈家离开永春已经超过70年了。上世纪三四十代，陈志远的爷爷为讨生活带领一家人齐下南洋。赴南洋之初，陈志远的爷爷与很多永春人一样，进山割橡胶，后来开了客栈，主要业务是接送来乍到的“唐人”。陈志远的父亲是一个承包商。可惜，在志远17岁那年，陈父生意失败。因此，年少的陈志远放弃了继续求学的机会，开始打拼。

关于陈志远的第一桶金，不得不从一个与麦当劳有关的故事说起。1973年，21岁的陈志远给位于美国的麦当劳总部寄去第一封信，请求获得麦当劳在马来西亚的特许经营权。“那时的我太年轻了，他们拒绝了我的请求。”陈志远笑着说。不过到1980年，也就是28岁的时候，他终于获得了特许经营权，“他们应该是看中了我的毅力和持之以恒的决心。”7年的



图为陈志远（左）在参加活动。 资料图片

时间里，陈志远几乎每周都把有关马来西亚的经商情况和发展潜力等详细资料寄给麦当劳总部。这份毅力与坚持自然是少有人能及的。

然而，目前陈志远并没有继续经营麦当劳，原因非常有意思。“都是因为我，儿子又很孝顺。”陈志远的母亲说，“我走到哪儿，都有人说那是麦当劳的陈志远的妈妈，我受不了了，就让儿子把它卖掉了。现在想起来很后悔啊，那是一桩很好的生意。”

提起慈善事业时，陈志远回忆道，他在有生之年打算捐出一半的家财给不同的慈善机构，这样可以帮到更多需要帮助的人，“我母亲常跟我们说要懂得回馈社会。”

除了母亲的教导外，2008年，正当壮年的比尔·盖茨宣布辞去微软总裁，并全身心投入慈善事业，这件事也给事业有成的陈志远很大的影响。于是，2011年2月，陈志远正式表态全力投身慈善事业。随后的2012年2月，陈志远就捐出6亿令吉（即2亿美元）的资产给“让马来西亚更美好基金会”，并捐了1000多万美元给61家团体。也因此，陈志远成为《福布斯》亚洲48位慈善英雄之一。

“为善最乐，我的孩子都非常支持我的决定。我会留下足够的资产让孩子们过安逸生活，但却不至于坐享其成。”陈志远常说，世上若有更多人愿捐出他们的半数财产行善，这个世界将会变得更美好。（来源：福建侨网）