

<<一胜九败3>>

图书基本信息

书名：<<一胜九败3>>

13位ISBN编号：9787515800769

10位ISBN编号：7515800763

出版时间：2012-2-1

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：刘雯

页数：224

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>

## 前言

序言 我所理解的百度 2011年3月，同时发生两件事，使百度成为众人关注的焦点。第一件事，在3月10日发布的福布斯全球富豪排行榜上，李彦宏以94亿美元身价成为中国内地首富，并列全球富豪榜第95位，是首名进入该排行榜前百位的中国大陆富豪；第二件事，3月15日，慕容雪村、贾平凹、刘心武、麦家、熊召政、韩寒、郭敬明等近50位中国作家，联合署名发表《&cdot;15中国作家讨百度书》，声讨百度文库侵权。

在随后的半个月里，这件事引发了诸多作家、出版界、大众网民的广泛参与，他们唇枪舌剑，将百度置于一片责难声中。

这两件反差如此之大，却又几乎在同一时间发生在百度身上的事，不免引发了笔者对百度的再思考。

第一，百度已经跻身于国内顶尖级企业。

百度成为顶尖级企业并不是偶然现象，李彦宏问鼎国内首富，也并不是偶然的投机或碰运气的结果。百度是一个很有实力的企业，它的实力来源于它的技术。

用技术改变世界，用科技改变人们的生活一直是李彦宏的梦想，为了实现这个梦想，李彦宏付出了很多努力。

百度的成功缘于李彦宏对产品的苛刻要求。

李彦宏要求他的员工，在开发每一项产品时，这个产品一定要明显超过市场上所有竞争对手的产品。他要求他的员工把每件事情都要做到极致。

因为在他看来，要把一家公司打造成同行业中有影响力的公司，就必须这样。

百度的成功还缘于李彦宏“技术&times;市场需求 = 成功”的商业逻辑。

作为搜索引擎上的顶级专家，李彦宏并不是一个唯技术论者，他始终把用户的需求放在第一位。

在他看来，再好的技术，一旦脱离市场，就等于失去了商业价值。

这正是李彦宏打败国内外竞争对手的关键点。

百度一位早期的员工曾经将百度与Google作过对比分析：Google拥有强大的技术和大量的优秀人才，但这些优秀的技术人员远在美国硅谷，他们对中国市场和用户理解不深。

而百度恰好将对方这一劣势转变为自己的优势。

第二，百度是一家创新型公司。

互联网在中国是一个刚刚兴起的领域，而搜索引擎又是一门刚刚兴起的、技术含量极高的新技术，李彦宏在短短十几年的时间里，能够把一家只有几个人的小公司做成国内数一数二的顶级公司，主要就是得益于“创新”二字。

技术是百度赖以生存和发展的基石。

经过十多年的历练，百度在搜索上的很多技术已经形成门槛，别人难以跨越。

而这些技术是在不断试错的基础上得以推进的。

每项技术不可能从一开始就做得那么完美无缺，它们需要每天的小改和升级。

包括“框计算”概念的提出以及在技术上的实现都是这样。

没有试错的过程，难有创新的结果。

改革开放30多年来，中国民营企业如雨后春笋般蓬勃兴起，中国依靠劳动力资源优势迅速成为世界经济的一大动力引擎，但这种劳动力密集型企业由于缺乏创新，生产出来的产品技术含量低，在国际竞争中明显处于劣势。

而有的企业好大喜功，为了追求发展速度，抛弃创新，抛弃试错，一路猛进，盲目超越发展阶段，其结果是问题不断，错误百出，欲速则不达。

百度作为一家创新型公司，其成长、成功的道路，无疑可以为中国企业的发展提供可供参考和借鉴的经验。

第三，百度是一家在摸索中前进的企业。

百度创业之前，搜狐CEO张朝阳、网易CEO丁磊都曾先后进入过搜索市场，但当时国内市场尚不成熟，搜索最终没有成为他们公司的主业。

## <<一胜九败3>>

百度是在没有太多的成功先例可供参考的情况下发展起来的，尤其是在中文搜索领域，百度本身就是领跑者。

百度的发展历程，可以说就是一个在试错中摸索前进的过程。

百度的成功，还得之于李彦宏把握住创业的最佳机会。

李彦宏选择在20世纪末回国创业，是因为发现国内的发展机会多于国外。

发展机会多意味着市场空间大。

因而，百度在中国的发展，每年都有不俗的表现。

2002年是技术年；2003年是流量年；2004年是品牌年；2005年成功上市。

短短5年的时间，李彦宏就把一个最初只有7人的小企业做到上市。

任何事情都有其正反两面性。

在百度发展过程中，中国的商业环境尚不完全成熟，相关的政策法规并不完善，灰色地带大量存在。

在这种商业环境下抢先进入，意味着能够赢得更多的商机，但同时也冒着极大的风险。

比如，竞价排名作为一种盈利模式是否能够确保其提供的信息公正、公平和透明（好在这种模式已被一种新的模式-凤巢系统彻底替代）。

百度在成长过程中，可谓是一路风光、一路赞誉；一路质疑、一路非议。

互联网行业作为一种新经济，在发展过程中，打破了许多存在于传统企业中的潜规则，一路领先，在众多行业中脱颖而出。

可以说，改革开放30多年来，中国创下许多奇迹，而互联网行业的迅速崛起，则是奇迹中的奇迹。

如今，中国发展商业的环境越来越好，各行业的运作越来越规范，相关的法律法规也越来越健全和完善。

因而，我们要用发展的眼光来看待中国民营企业，在充分享受这些企业带来的产品和服务的同时，也要客观冷静地看待他们在发展过程中出现的问题。

本书立足于翔实的资料，生动描述了李彦宏及其百度的成长历程和成功轨迹，再现了李彦宏为实现梦想而付出的艰辛和努力，展现了他在创业过程中所经历的辉煌和波折，客观评析了百度作为一个中国顶尖级企业，在其发展过程中出现的问题和遭受的质疑，揭示了李彦宏敢于正视问题、挑战困境，从成功走向更大成功的智慧和谋略。

是为序。

作者于北京西钓鱼台 2011年8月1日

## <<一胜九败3>>

### 内容概要

做自己喜欢做的事情；做自己擅长做的事情！

百度的LOGO是熊猫爪，那是我们独一无二的。

虽然我只拥有百度20%的股权.但是可以肯定地告诉大家，百度在中国人的控制中：人生是可以走直线的，这条“直线”在自己心中。

但我们的妥协分心和屈从让我们往往偏离了原来的轨道，浪费了很多时间：百度致力于拉近人和信息之间的距离：不管你是高端人才还是大学教授，不管你是小镇的农民还是残障人士，每个人通过百度，离信息的距离都是一样的：百度永远离破产只有30天，让我们更坚强，更勇敢地共同战斗。

让那一天永远不要来，这样才能让我们老去的时候仍能对孩子们说：“有问题，百度一下”。

## <<一胜九败3>>

### 作者简介

李彦宏，出生于1968年，百度公司创始人、董事长兼首席执行官。  
百度公司创建于2000年，2005年在美国纳斯达克上市，上市当天创下354%的涨幅纪录。  
目前，该公司是中文搜索领域的领跑企业。  
2011年3月，李彦宏以94亿美元身价摘取中国内地首富桂冠。

刘世英，财经传记作家，北京大学国际MBA，财经畅销图书策划人。  
中信出版社多年畅销书作者，2008读者最喜爱的图书作者。  
长期致力于财经人物和企业案例研究，采访过包括世界银行、微软亚太研发集团、阿里巴巴、分众传媒、IDGVC、汇源集团、华西集团等数十家国内外著名企业和企业的领导人，著有《张亚勤：让智慧起舞》《分众的蓝海》《谁认识马云》《汇源内幕》《赢在华西》等，其中《谁认识马云》等被翻译成多国文字出版。

刘雯，社会学硕士，广天响石签约作者。  
长期关注社会热点和焦点问题，致力于财经人物和企业案例研究。  
著有《李嘉诚如是说》《赤脚首富刘永好》《新红顶商人尹明善》等。

书籍目录

序言 我所理解的百度  
风口浪尖上的网络新霸主  
从搜索霸主到网络霸主  
阻击Google，百度独占中文搜索鳌头  
取代马化腾，李彦宏问鼎内地首富  
百度文库侵权事件引发的思考  
作家维权，上书“讨伐”百度  
李彦宏说的是气话还是无奈？  
百度如何不再陷入争议的漩涡  
中文第?搜缘何麻烦编身  
侵权门：百度引发音乐著作权纠纷  
屏蔽门：三鹿奶粉牵涉的屏蔽风波  
诚信门：竞价排名模式遭诟病  
互联网的造富力量  
互联网成就的富豪们  
网络是一把双刃剑  
从试错中寻找成功路径  
百度：李彦宏终生不悔的选择  
梦想：“视野有多广，世界有多大”  
偏爱文科的理科生  
后来居上的高考状元  
第一次与计算机亲密接触  
求学期间屡遭挫折  
留学美国的苦与乐  
定位：做自己喜欢做和擅长做的事  
放弃博士学位，投身实业  
邂逅人生三大高人  
《硅谷商战》中的商业思维  
回国创业：抓住国内的发展机会  
眼光：凡事向前看两年  
做高门槛的搜索引擎产品  
技术创新：“我把钱都放在了技术上”  
关注用户体验，满足用户需求  
试错：从无到有，从缺陷到完美  
专注执著的决策者  
专注：“只有专注才能使自己变得更优秀”  
一心一意做搜索  
走过痛苦的互联网寒冬  
“中国不打折”  
节俭：“抠门老板”  
北大资源楼的“昏天地暗”  
只要有钱，企业就不会倒闭  
坚定：对自己要有一种狠劲  
痴迷的“网虫”  
“拉练”般的路演

<<一胜九败3>>

保持竞争和领导者的心态

低调：埋头做事的CEO

关注细节，追求完美

出其不意创奇迹

技术型公司及其企业文化

网罗人才：寻找优秀人才加盟

豪门恩怨：百度在竞争中成长

参考文献

章节摘录

1. 李彦宏素来低调、内向、不善言谈，但他头脑清晰，思维敏捷，对工作有十足的热爱。他心无旁骛，专注于搜索引擎，即使遇到再大的困难也不改变初衷。他注重商战谋略，硅谷的商战经验，后来被他得心应手地运用到了百度的创业中。许多与李彦宏有过合作的人士都这样评价他：对商战有敏锐的直觉和出色的判断，商业思维和市场眼光非常独到，对搜索产业方向的把握和商业竞争的规律、规则理解得非常到位。
2. 百度是一家创新型公司，百度开发的产品都没有现存的、可供参考的模式，只能在不断试错中使之臻于完善。正是因为坚持了创新和试错的原则，百度的新产品不断增多，百度不断做大做强自己。
3. 要想真正影响足够多的人，影响这个世界的话，不是纯的技术力量可以推动的。很多时候是在决策上，在公司的大的方向上，必须有话语权才能做到。
4. “搜索是我的本行，也是百度的专长所在。做自己最擅长的事是我的人生格言。”对于李彦宏而言，与其花大力气在一个并不擅长的领域和别的强大对手竞争，还不如在自己精通的领域集中精力保持领先地位。
5. 因为百度的文化比较宽松，每个人都有很多想法，作为CEO的李彦宏，为了保持对搜索引擎的专注，他的工作大多是在kill idea，就是员工把十个想法拿过来，他会说九个NO。之所以说NO，是因为这些提案跟搜索没什么关系。
6. 这个世界太大，可以做的东西太多，无论是人还是企业都必须找到自己的定位，贪多的结果往往是一事无成。“人一生中可以完成的事情是有限的，只有专注才能让自己变得足够优秀。所以说：‘有所不为，才能有所为’。”
7. “只有把你核心的业务拍实，把不够核心的业务，一点点地剥离出去，这样才能更关注，才能突破互联网时代赋予我们的使命。”



编辑推荐

从福布斯排行榜，到百度文库侵权事件，到央视大战百度，这一年百度频频出现在人们的视野中。然而不同于08年一边倒地谴责百度，如今网上理解、力挺百度的声音也不占少数，人们的态度为何如此转变？  
阅读本书，你将认识一个真实的百度，一个在试错中不断前行的行业领跑者。

<<一胜九败3>>

#### 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>