

<<网络江湖三十六计>>

图书基本信息

书名：<<网络江湖三十六计>>

13位ISBN编号：9787801809926

10位ISBN编号：7801809920

出版时间：2009-6

出版时间：经济日报出版社

作者：程苓峰，王晶

页数：373

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>

## <<网络江湖三十六计>>

### 内容概要

互联网是一个江湖。  
巨头公司的成名之战，乱世英雄的行事风格主流业务的竞争变迁。  
36个案例，娓娓道来。

## <<网络江湖三十六计>>

### 作者简介

中国媒体业新锐人物。  
“80后”概念制造者。

06年以一篇《生于80年代》引爆潮流，引发CCTV新闻联播等上千家中外媒体在随后三年时间里持续跟进报道。

“80后”成为近年来最深入人心的商业及社会学概念之一。  
程因此被称为“80后推手”。

对互联网业的商业模式、日常运营、以及产品创新三个层面都有积累。

做过《中国企业家》杂志主笔，跟中国互联网领袖挨个讨教过。  
干过网易科技频道主编，带团队、做流程、亲近中国网民。  
作为资讯产品总监参与创建一起网，经历一款社交网络产品从憧憬到分娩、从反思到回炉的痛苦全程。

也是博客联盟云科技（[www.yunkeji.com](http://www.yunkeji.com)）和《创业家》杂志的发起人之一。

2000年获得中国人民大学国际经济学士学位，后取得新加坡政府全额奖学金留学三年，获新加坡国立大学战略管理硕士学位。

## &lt;&lt;网络江湖三十六计&gt;&gt;

## 书籍目录

貌合神离 案例：瞒Google百度自谋上市 评论：隐忍李彦宏围魏救赵 案例：先发制人马云击eBay  
 评论：你的敌人究竟是谁狐假虎威 案例：央视入局重挫百度 评论：兔死狐悲，莫引狼入室以逸待劳 案例：陈彤骄兵 评论：谁逼疯了书生？  
 趁火打劫 案例：池宇峰追命久游 评论：“虚竹”池宇峰处变不惊 案例：张朝阳押宝网游超新浪 评论：重生者强 无中生有 案例：霸腾讯受困谣传 评论：互联网是输血管守正出奇 案例：君子豹变周鸿祎 评论：柔道战略坐山观虎 案例：马周恶战，Google渔利 评论：你敢收购吗？  
 卧薪尝胆 案例：先抑后扬百度坐大 评论：以快打慢，还是以大吃小舍车保帅 案例：雷军断臂 评论：活化石雷军顺势而为 案例：水到渠成阿里进阶 评论：最大的商业价值来自给人自由敲山震虎 案例：池宇峰隔山打牛退王峰，评论：钱太多，是中国互联网一道坎借尸还魂 案例：天翻地覆周氏复出 评论：周鸿祎：战争之王剩者为王 案例：丁磊坚守成大业 评论：专制好还是制衡好？  
 欲擒故纵 案例：霸王用计免死狗烹 评论：互联网也玩“国粹”抛砖引玉 案例：广告大战淘宝戏耍eBay 评论：互联网上莫谈“封杀”擒贼擒王 案例：任正非点杀港湾 评论：VC+前高管=魔鬼釜底抽薪 案例：陈天桥背水一战 评论：新海派崛起混水摸鱼 案例：史玉柱趁乱起兵 评论：谨慎看待史玉柱左右逢源 案例：巧丁磊再造网易 评论：人人都恨华尔街关门捉贼 案例：悍朱骏登顶断来路 评论：朱骏：刀尖舔血远交近攻 案例：马云迎雅虎退eBay 评论：玄马云假途伐虢 案例：卡巴斯基对撼360 评论：商业成就人性偷梁换柱 案例：老马驭虎 评论：向曹国伟同学致敬杀鸡儆猴 案例：周鸿祎指桑骂槐 评论：谢文走了，曹国伟硬了，张朝阳笑了假痴不癫 案例：兵不厌诈丁磊谋局 评论：丁磊活千年上屋抽梯 案例：百度牧羊 评论：越笨越堕落树上开花 案例：Google Inside和QQ Inside 评论：马化腾：不动如山反客为主 案例：陈天桥一剑封喉 评论：盛大的联想之路攻心为上一 案例：张朝阳千金买牛 评论：代言人张朝阳合纵连横一 案例：陈天桥空手塑传奇 评论：陈天桥：规则制定者反问计 案例：怒雷军策反徐波 评论：向毛主席学习斗争法则自残惑敌 案例：淘宝免费破局 评论：人人都是贝克汉姆环环相扣 案例：谋略之王一周一马 评论：年龄是个大问题走为上 案例：雷军功成退泥潭 评论：高管们，创业吧！  
 事后反省 还有另一种英雄

## &lt;&lt;网络江湖三十六计&gt;&gt;

## 章节摘录

貌合神离 卖个破绽给对手，让他尝到甜头，自认为可安枕无忧，往往就松懈大意。于是，自己蓄力并反击的机会就来了。

诱敌就是“貌合”，暗地发力就是“神离”。

其实貌合神离的精髓就是一句话：兵不厌诈。

无论从古战场里冲杀出来的古三十六计，还是从现代商战中生发出来的新三十六计，不管其套路有多少变化，都可以这四个字为精髓。

所谓兵不厌诈，就是表面上是一回事，实际上是另一回事。

你骗我，我也骗你，你知道我在骗你，我也知道你想骗我。

但谁能骗过对手，取决于诈术之高低，也就是“境界”。

比如口蜜腹剑、声东击西、君子豹变、偷梁换柱、杀鸡儆猴，等等。

都是在以假象迷惑对手之后，出其不意而取胜。

我做出某种表态，或者笑脸相迎，或者歃血为盟。

但暗地里有自己的算盘，等时机成熟，当然反目为仇，刀兵相见。

如果你出于我的表态而放松警惕，甚至养虎为患，那就是不智。

对于面临强大对手的小企业来讲，能够在对手不重视不打压的情况下快速壮大的“时间窗口”是非常有限的，短则几个月，长则几年。

这个时候小企业一般都会假意逢迎，但暗地备战。

瞞Google百度自谋上市 在2005年以前，美国网络巨头要打进中国，都尝试同一个套路：联合一家本土公司，而不是单打独斗。

雅虎、亚马逊、eBay、Google，四大天王都这么干。

“联合”的方式主要是两个，或者整个收购，或者注资入股。

若整个收购，则全部控制，不留余地。

而注资入股就不简单。

到底谁占多数？

谁说了算？

是一家人还是两家人？

扯不清楚。

所以，老外财雄势大，一上来一般就谈收购。

就算入股也只是试探，后来无非两个结果：要么增资，彻底收购；要么退资，反目成仇，战场上再见。

中国的本土公司，比起四大天王小了不止一个量级。

要么乖乖被收购，拿笔卖身钱回家养老；要么血拼大鳄，咬紧牙关死扛。

没有中间道路可走。

而选择被收购的，是常态。

但收购这种常态，从来都是悲剧。

雅虎并购3721后，双方风格相悖，整合失败，最后转手卖给阿里巴巴。

eBay收易趣后，被淘宝打得无还手之力。

亚马逊收卓越后，被当当反超，至今还是老二。

并且，3721、易趣、卓越这些曾经响当当的本土品牌，要么被弱化，要么被雪藏、消失。

相比之下，唯一接受美国巨头注资后还能全身而退、独善其身的，仅有李彦宏的百度。

2004年6月，Google注资百度，一年之后，百度崛起为市场第一，Google在百度上市后套现退出。

这也是中国互联网上第一次先人后退的案例。

百度之所以能不重蹈3721们的悲剧，不外乎四个词：放低身段，拖延时间，暗自发力，悄然崛起。

当然，说起来容易，做起来难。

## <<网络江湖三十六计>>

低眉顺眼 中国的搜索市场在2003年12月一下变得不可捉摸起来。之前有相互独立的四股力量互相混战：GooSe、雅虎、百度、3721。不过当这个月3721卖给雅虎、二者合二为一之后，形势骤变。并购后的雅虎中国显得从未有过的强大，它有着雅虎的品牌和技术，以及一支周鸿祎领导的本土团队。

当时，周鸿祎眼中真正强大的敌人只有Google，百度已经不被作为主要对手。

这个时候，百度和GooSe如何应对？

合作抗敌，是一个比较自然的想法。

总之，不到半年，2004年6月，在百度新一轮1470万美元的融资中，Google出了正好三分之一，499万美元，成为百度的股东。

据称，Google拥有2.6%的股份。

这在当时是一个大新闻。

几乎每个业内人士听到“Google注资百度”这句话时，都会下意识地得出这样的判断：GooSe收购了百度。

原因无外乎两点：第一，四大天王到中国来，一律会收购，符合历史惯例。

第二，雅虎收购3721，为了与这一对选手有势均力敌的对抗，Google与百度整合就自然而然，甚至也是在所难免。

至于Google只占有2.6%的股份，一般人都会推断这只是前奏，时机一旦成熟，一定会整体收购。换句话说百度是Google的了。

百度/Google军团，将和3721/雅虎军团捉对厮杀。

这2.6%的股份，被业内人称为“定海神针”，表示Google的红旗插上了百度的阵地，以后的发展，尽在掌握。

在2003年和2004年，百度收入分别是600万美元和1300万美元，Google则分别超过14亿美元和31亿美元。

在中国的搜索市场，Google当时以34%的份额占据第一。

所以Google相对于百度的强势毋庸置疑。

当时，所有人都认为Google在这一注资中占据着主动，‘接下来，是否全资收购，Google一举手就能搞定。

体现美国资本市场看法的《华尔街13报》在报道里这样判断：“这项投资意味着，Google可能考虑在增长最快的一些市场中联合或者收购竞争对手。

”而反过来，这2.6%的股份对百度也意义非凡。

这使得百度的血管里流淌着Google的血液。

现在百度可以向全世界宣布：Google在中国投资了我，我就是中国的Google。

用投资界的专业术语说就是：Google为百度背书。

而在此前，百度只是中国的数家搜索引擎“之一”。

如此相得益彰的合作，可以说得上“貌合”。

看起来，的确如此。

就是在这样的舆论环境下，2004年Google忙于在纳斯达克上市，在中国市场没有新动作。

雅虎在2004年就把服务器全部搬到了中国，被视为本土化的一个大举措。

但Google并没有跟进。

雅虎在周鸿祎带领下，在2004年推出包括独立搜索门户这样的一连串举措，Google没有反应。

甚至，Google在中国一直没有正式办事处，更谈不上什么领军人物了。

关注Google的人都认为这很好解释：Google既然有了百度，就不需要这样做了。

但在当时很多人都忽略掉这样一个事实，李彦宏在接受Google入股时低声说过一句话：“我们打算保持独立。

”这句话意思很明显：百度不想被Google收购。

不过这句话确实没有引起太多人注意。

## <<网络江湖三十六计>>

如日中天的Google很强大，而百度弱小而低调，李彦宏的话被当做是一种“政治性”表态。除了低调的表态，百度正在快马加鞭。

而这才是百度“神”之所在。

逆转乾坤 就在2004年初到2005年百度上市这一段时间，发生了两个显著变化。

第一，百度推出了其历史上最成功的产品之一：贴吧。

正式拉开“搜索社区化”的大序幕。

之后相继提供MP3、图片、视频、地图等服务，并不断丰富着包含贴吧、知道、百科、空间等产品的“搜索社区”。

百度也做出了其历史上最大一次并购，拿下了当时Alexa全球排名第25位的网址之家www.ha0123.com。

此后半年，百度即超过新浪，成为中文网站流量第一。

第二，百度在中国市场的份额开始反超Google，并保持第一。

到2005年第一季度，百度把Google远远抛在后面。

百度占有45%的份额，第二名Google仅为30%。

百度在这一季度取得520万美元的收入，与2003年整年收入持平，同比增长高达147%。

第一件事，象征着百度开始由Google不折不扣的模仿者，转变为一个独立的创新者。

之前，网页搜索几乎是百度的唯一产品，其算法与Google大同小异。

但贴吧是一个大胆的创新，把百度变成中国最有影响力的论坛，并且贡献了仅次于网页搜索之外的最大流量。

第二件事，标志着百度成为中国的Google，确立了遥遥领先的优势。

有了这个地位，百度就能从跟随者手里抢更多客户，其收入就会以比其流量更快的速度上升。

事实是，从2005年第二季度开始，百度连续12个季度营业收入同比翻番。

第三件事，2005年8月，百度在纳斯达克上市。

目标发行价27美元，当日收盘于122美元。

这成为美国证券历史上IPO首日表现最佳的十大股票之一。

这第三件事，意味着百度彻底独立了！

并且，百度刻意断绝了被Google单方面入股收购的可能。

在IPO之前，百度做出一个“牛卡计划”的反收购安排。

其招股书披露，为防止可能发生的恶意收购，百度特别将上市后的百度股份分为A类和B类股票，在美国股市新发行股票为A类股票，而所有原始股份为B类股票。

每1股B类股票的表决权相当于10股A类股票表决权。

在这一双层股票结构之下，一旦Google或其他机构收购百度的原始股，该股份将立即从B类股转为A类股。

这意味着即便Google收购绝大部分原始股，也无法在董事会拥有足够的表决权。

之后，Google卖出了原来持有的2.6%的百度股份，与百度完全分道扬镳。

直到此时，大多数业内人士才如梦初醒：原来这2.6%的股份并非“定海神针”，而是百度为自己贴的一张假皮。

亡羊补牢 其实早在2004年入股百度之时，Google的CEO施密特就向李彦宏提出过占有百度10%的股份，但遭到拒绝。

不过，这次拒绝，看来并没有完全打消Google控制百度的盘算，也许施密特还心存侥幸。

于是接下来的一年发生了上述两件事。

第一件事，Google除了注资百度之外并没有采取任何本土化举动，既没有推出针对中国网民的网址，也没有在中国成立独立的研发中心或分公司。

一句话，Google对中国的局势并没有足够的清醒和重视。

<<网络江湖三十六计>>

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>