

<<企业思想家（下）>>

图书基本信息

书名：<<企业思想家（下）>>

13位ISBN编号：9787508626109

10位ISBN编号：7508626109

出版时间：2011-4-20

出版时间：中信出版社

作者：程旭

页数：207

字数：160000

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>

<<企业思想家(下)>>

前言

序言“世上只有两种力量：利剑和思想。

从长而论，利剑总是败在思想手下。

”法兰西第一帝国皇帝、奇迹创造者拿破仑如是说。

在全球创意与本土智慧交汇融合的年代，各行业的商业巨子纷纷“鱼龙竞渡、粉墨登场”。

随着市场和时间的残酷“淘洗”，有的早已粉身碎骨、无踪可循，有的依然是青山不老、绿水长流。

真正存活下来的企业都有一些极具思想力的企业领袖在操盘管理，其思想力比核心技术、营销手段和精致服务更为重要、更值得关注。

凝缩企业家管理精华的思想力，就是企业的长青之道，可以“道生一，一生二，二生三，三生万物”

。正如冷兵器时代攻城略地的器械、铁甲兵早已湮灭在历史红尘中，而在当今商战中，孙子“知彼知己，百战不殆”的“慎战”思想，却依然在发挥着强大的能量。

具有强大思想力的企业家，是商业管理能量的结晶体，他们不论是“低调潜行”还是“聚首论道”，总能启迪人们的竞胜心智，并由此创造商业奇迹。

2010年2月8日在亚布力中国企业家论坛第十届年会上，张瑞敏、柳传志、史玉柱、任正非、李宁、马云、冯仑、陈东升、李彦宏、王石共十位知名企业家获得了“黄金十年—中国最具思想力企业家”荣誉称号。

为此，我们推出了《企业思想家》（上、下册），认真总结了这十大企业家的管理思想和核心价值。

他们在管理方面的思想、理念、模式、方法和成果，皆是他们在长期实践中摸索和总结出来。

这些管理思想极具本土适应性和国际化价值，广大企业家、创业者只要能将这些管理思想“内化为己用”，就能获得无限威力的思想力和领导力，从而领跑行业优势，创造世界品牌和百年基业。

在下册中，我们将领略马云、冯仑、陈东升、李彦宏、王石的企业家风采。

这五位企业家的管理思想和核心价值，涉及网站与渠道、企业与企业、创新与现代化、搜索与专注、领袖与方法论等方面。

马云的商业思想价值在于将传统行业移植到互联网上；冯仑的贡献在于深入剖析了中国企业和企业家，对其原罪、进化和价值进行了深度总结；陈东升对国家宏观问题的思考突破了其他企业家的公司管理范畴，他的企业思想体系解决了公司治理的问题和现代化创新问题；李彦宏怀抱的“技术改变世界”的梦想从来没有改变过，他始终专注于中国搜索的精神，最终赢得了世界；王石这一“运动型企业家”，通过独到的方法论带领万科领跑房地产业，又通过登山创举探索生命的意义。

这些企业明星的思想，犹如深邃夜空里的星星，闪烁着智慧的光芒。

无数“在路上”的创业者怀着不羁的心，在商战中或步履维艰、或颠沛流离、或功败垂成。

每当仰望这些智慧星光，采撷那些思想之花，我们总能感受到几分暖意，获得一些启示和力量。

<<企业思想家（下）>>

内容概要

在本书中，我们认真总结了马云、冯仑、陈东升、李彦宏、王石这五位企业家的管理思想和核心价值。

马云的商业思想价值在于将传统行业移植到互联网上。

冯仑的贡献在于深入剖析了中国企业和企业家，对其原罪、进化和价值进行深度总结。

陈东升对国家宏观问题的思考突破了其他企业家的公司管理范畴，他的企业思想体系解决了公司治理的问题和现代化创新问题。

李彦宏怀抱的“技术改变世界”的梦想从来没有改变过，他始终专注于中国搜索，最终赢得了世界。

王石这一“运动型企业家”，通过独道的方法论带领万科领跑房地产业，又通过登山创举探索生命的意义。

<<企业思想家（下）>>

作者简介

中国企业家论坛，中国企业家论坛是企业家之间的思想交流平台。

自2001年至今，中国企业家论坛已成功举办11届年会、7届高峰会、20多次CEO圆桌会，并成功在纽约举办中美商业领袖圆桌会议，搭建中美企业家交流新平台。

目前业已成为传播中国企业可持续发展、探索中国企业创新商务模式、展示中国企业家崭新形象、催生世界级水平中国企业和企业家的舞台。

2010年注册成立的亚布力（中国）企业家论坛发展研究基金会更是把“帮助和关心新兴企业与企业家的成长，促使企业家成为社会和国家发展的重要建设力量”作为宗旨。

<<企业思想家(下)>>

书籍目录

序言

第一章 网站与渠道——阿里巴巴·马云

商业“移网时代”：阿里巴巴要把互联网带入网商时代

渠道“云计算”：阿里巴巴发现了金矿，我们希望别人去挖

“神剑”价值观

免费主义灾难

第二章 企业与企业家——万通·冯仑

企业“原罪”

政商关系的隐忧

民营企业创富的野蛮逻辑

企业家的伟大基因

第三章 创新与现代化——泰康人寿·陈东升

“92派”企业家

创新就是率先模仿

中国崛起与两个版本的现代化

第四章 搜索与专注——百度·李彦宏

专注赢市场

远见赢未来

“弯道超车”理论

“宏”大理想

第五章 领袖与方法论——万科·王石

竞胜方法论

专业品质的力量

个性与组织目标

追求利润之上

后记 呼唤新的商业文明

附录一 企业家创业大事件

附录二 参考书目

章节摘录

版权页：百度通过信息检索服务，让网民顷刻间实现“所搜即所得”，为中国广大网民服务。例如，“百度新闻”为网民提供搜索新闻服务，“百度贴吧”为网民提供互动服务，“百度知道”为网民解决疑难问题，“百度百科”为网民提供百科知识；另外还有为音乐迷们提供歌曲搜索的“百度MP3”频道，以及为网民提供图片、视频、文档搜索的“百度图片”、“百度视频”、“百度文库”等。

这些便民服务既满足了网民的日常娱乐消费、信息搜索的需求，又开辟了网民主动参与、实现自我的Web2.0渠道。

以百度的例子来看，从它诞生的第一天起就是一个Web2.0的公司。

百度自己不生产任何内容，所有内容都是靠其他的用户或者是其他的网站来生产；它只是做一个索引，把它变得可以被其他用户所发现。

2003年推出的“百度贴吧”，可能很多中国人都用过，这样的搜索也是利用了用户搜索内容的机制，不管搜索什么样的关键词，除了从已有的静态网页当中获得信息之外，还有一个动态的渠道，即在专为这一个搜索词设置的论坛或者讨论区里提问题、回答问题或者发表自己的感想。

Web2.0虽然吸引网民参与，实时在线进行信息提供，但是没有良好的商业模式是很难获得长久发展的。

李彦宏认为，所谓Web2.0的公司，商业模式都没有成型的，或者说没有一个被普遍认可的，所以说现在只是一个Web2.0的前夜，就是大家还没有搞清楚这个东西到底是什么。

等到什么时候有了一个真正被证明是成功的商业模式的时候，那时才会看到真正Web2.0时代的到来。

目前，百度最大的赢利模式就是“百度竞价排名”，通过为中国网民服务获得回报。

而其他Web2.0网站，如个人空间、博客，尚无明显的商业模式可循。

<<企业思想家（下）>>

后记

<<企业思想家（下）>>

媒体关注与评论

如果我们活下来，不是说成功，活下来的三个原因，第一我们没有钱，第二我不懂技术，第三永远不做计划。

——马云千万不要忘记：企业的核心竞争力是人，是员工，是股东，是消费者，不能忽略这一点。

什么时候都要尊重他们，他们才是万科基业常青的基石。

——王石在模仿中，结合本土市场，形成特色就是创新。

——陈东升我也是一个盖上了时代印戳的人，在我自己眼里，我现在是资本家的工作岗位，无产阶级的社会理想，流氓无产阶级的生活习气，传统士大夫的精神享受。

——冯仑搜索要做的事情还很多，我们应该专注于互联网搜索领域，我看好它未来的增长。

——李彦宏

<<企业思想家（下）>>

编辑推荐

《企业思想家:中国最具思想力的企业家和他们的财智人生(下)》：真正存活下来的企业，都有一些极具思想力的企业领袖在操盘管理，因为从长而论，利剑总是败在思想手下。

<<企业思想家（下）>>

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>