

# 《什么时候出发都不晚》

## 书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2014年02月01日

开本：12k

纸张：

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787504483669

## 编辑推荐

只要走出\*\*步就离目标近一步，只要开始就是在接近梦想

优酷财经热门访谈节目，开播至今已超过1亿4000万人次收看

26位商业精英，开诚布公，脑力激荡，为你献上当下\*有实战指导性的成功励志课堂！

熟人、朋友、兄弟，其实是分着不同层次的，现在“称兄道弟”有时候是互相开玩笑瞎叫。我对朋友的定义还是要比熟人更高一层，就是高到把朋友之间的信誉看得比钱重。

优酷的这档《老友记》节目，把我和俞敏洪对话中表达出来的观点，拍摄剪辑得很贴切，不容易！现在出书了，希望我们的这段对话会对读者有些许帮助和价值。

——柳传志

一提到“老男孩”三个字，就让人在头脑中浮现出青春不老、蓬勃向上、不向岁月低头、不向梦想服输的男儿形象。所谓老去的，只是时光在身体上雕刻的模样；男孩，象征着每个人的生命旅途中执着于梦想、奋勇拼搏的形象。有这样的一群“老男孩”，他们追逐并实现了一个共同的梦想：从创业开始到实现自己的人生理想。在这条崎岖的路上，是什么让他们勇敢尝试，不信邪，不绝望；是什么点燃和呵护了他们体内跳动的小火苗，一直把前行的道路照亮。书中这13组老男孩的对话，既是他们敞开心扉的自白，又是彼此在风趣逗乐中的思想共鸣与人生分享。读过之后，你会发现，这些奔命在创业路上的老男孩们，一边在缅怀青春，一边也在身体力行去证明：奋斗的时光，永远青春不老。希望大家喜欢这本由13组“老男孩”们共同讲述的、和创业有关的青春故事。

——俞敏洪

## 内容简介

优酷老友记，搭建了一个平台，让平时公众眼中的商界大佬们，可以坐下来，聊一聊各自的故事。他们当中有地产界的风云人物黄怒波、冯仑、王石，互联网领域的先锋人物马云、古永锵、周鸿祎，实业界的元老柳传志、王建宙，青年导师新东方的俞敏洪，娱乐大咖周星驰、陈可辛、王长田，电商界的新秀陈欧……他们有不同的领域，不同的经历，在“老友记”这个混搭的平台，在\*对谈中，呈现出各自真实的内心世界和人生内幕。

你可以从中看到他们的个性魅力、商业智慧和人生哲学。他们在商海沉浮中历练出的睿智眼光，他们在无数风险中所沉淀的宝贵经验，已经成为这个时代的一笔巨大财富。他们的思考，他们的成功，相信对你我都会有所启迪。

## 作者简介

优酷财经《老友记》创作团队

首席撰稿修思禹，财经记者，资深媒体人。现供职于国内一家著名商业杂志。曾采访过德国前总理施罗德、博鳌亚洲论坛秘书长周文重等数十位在政界、经济界、商界极具影响力的人物。在轰动一时的“国美陈黄之战”“雷士照明创投之争”中，曾深度采访当事人陈晓、吴长江。对中国企业家的精神世界和生存状态有细腻的观察和独到的见解。

## 目录

第一章 柳传志 俞敏洪：纯爷们儿拼搏记

第二章 马云 周星驰：天马行空

第三章 陈欧 徐小平：什么时候出发都不晚

第四章 周鸿祎 吴伯凡：“斗士”的火拼逻辑

第五章 王建宙 何刚：4G时代

第六章 黄怒波 汪潮涌：从活着到生活

第七章 冯仑 王兵：商业拯救慈善

第八章 王长田 刘仪伟：谁在囧途

第九章 陈可辛 古永锵：合伙即人生

第十章 汪小菲 宋柯：老男孩的美食生活

第十一章 陈绍鹏 牛文文：舌尖上的安全

第十二章 李光斗 冯军：致命营销

第十三章 王石 李辉：灵魂的台阶

代后记 追梦的老男孩们第一章 柳传志 俞敏洪：纯爷们儿拼搏记第二章 马云

周星驰：天马行空第三章 陈欧 徐小平：什么时候出发都不晚第四章 周鸿祎

吴伯凡：“斗士”的火拼逻辑第五章 王建宙 何刚：4G时代第六章 黄怒波

汪潮涌：从活着到生活第七章 冯仑 王兵：商业拯救慈善第八章 王长田

刘仪伟：谁在囧途第九章 陈可辛 古永锵：合伙即人生第十章 汪小菲

宋柯：老男孩的美食生活第十一章 陈绍鹏 牛文文：舌尖上的安全第十二章 李光斗

冯军：致命营销第十三章 王石 李辉：灵魂的台阶代后记 追梦的老男孩们

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

第四章 “斗士”的火拼逻辑——周鸿祎对话吴伯凡

周鸿祎曾在微博上郑重其事发过一则声明：“我不是老板，从来都不是，我是360跟大家一起干活的大leader，我愿意为用户干活，愿意为员工干活，愿意为股东干活。一句话：苦逼，并快乐着。”

从外表看，周鸿祎的确不像一个大BOSS。不管是采访还是在某些活动中偶遇，我从来没见过他穿正装，要么夹克衫，要么休闲毛衣，要么套头T恤。一副标准IT男的形象。不过，和传统的技术男不同，周鸿祎特别能言善辩，在媒体面前，或在公开场合，周鸿祎似乎总是像“打了鸡血”一样斗志昂扬。

单从采访的角度来说，大部分记者应该都挺喜欢周鸿祎的，因为只要镜头对着他，不管多么累，多么疲惫不堪，他都能在一秒中内精神焕发。采访他也永远不用担心冷场，抛出一个问题，他就能滔滔不绝。说到兴起时，镜片后的大眼睛还会瞪得圆圆的。

近几年，他越来越喜欢穿红色的衣服。红衣与他的名字谐音，因此得了一个“红衣教主”的绰号。又因为屡屡口出狂言挑战业内巨头公司，从“红衣教主”变成了“红衣大炮”。

周鸿祎几乎跟业内所有大佬都干过架：和百度李彦宏针锋相对；与网易丁磊论战江湖；叫板阿里巴巴马云；还有闹得沸沸扬扬的与腾讯马化腾的“3Q大战”；甚至他连自己多年的朋友也不放过：在微博上挑起与相识17年的好友雷军的口水战；在与腾讯争取“搜狗”失败后与搜狐张朝阳反目……周鸿祎从来不讳忌向媒体“公开”这些“战争”背后的内幕，而且他每次都是振振有词地急急表白，是别人挑起事端，他是正义或者被迫反击的一方。

不过，别人可不这样认为。

2012年5月19日，马化腾转发了雷军一条暗指周鸿祎通过骂人吵架做市场推广的微博，并如此评价到“唉！其实他是个演员。剧情、套路、表情每次都差不多。雷总看透了就陪他练到底吧。”

2013年10月11号当当网李国庆，在微博上转发了一家媒体关于腾讯从360手上“抢走”搜狗的报道，也如此评价到：这些年庆幸没和老周（周鸿祎）同行，公关高手惹不起。据说，周鸿祎在圈子人缘不太好，但他丝毫不再意，依然我行我素，并对自己“搅局者”的身份深以为荣。这就是周鸿祎的性格。他小时候就喜欢跟人打架，老是打不赢，但是坚决要跟人打。第四章“斗士”的火拼逻辑——周鸿祎对话吴伯凡周鸿祎曾在微博上郑重其事发过一则声明：“我不是老板，从来都不是，我是360跟大家一起干活的大leader，我愿意为用户干活，愿意为员工干活，愿意为股东干活。一句话：苦逼

，并快乐着。”从外表看，周鸿祎的确不像一个大BOSS。不管是采访还是在某些活动中偶遇，我从来没见过他穿正装，要么夹克衫，要么休闲毛衣，要么套头T恤。一副标准IT男的形象。不过，和传统的技术男不同，周鸿祎特别能言善辩，在媒体面前，或在公开场合，周鸿祎似乎总是像“打了鸡血”一样斗志昂扬。单从采访的角度来说，大部分记者应该都挺喜欢周鸿祎的，因为只要镜头对着他，不管多么累，多么疲惫不堪，他都能在一秒中内精神焕发。采访他也永远不用担心冷场，抛出一个问题，他就能滔滔不绝。说到兴起时，镜片后的大眼睛还会瞪得圆圆的。近几年，他越来越喜欢穿红色的衣服。红衣与他的名字谐音，因此得了一个“红衣教主”的绰号。又因为屡屡口出狂言挑战业内巨头公司，从“红衣教主”变成了“红衣大炮”。周鸿祎几乎跟业内所有大佬都干过架：和百度李彦宏针锋相对；与网易丁磊论战江湖；叫板阿里巴巴马云；还有闹得沸沸扬扬的与腾讯马化腾的“3Q大战”；甚至他连自己多年的朋友也不放过：在微博上挑起与相识17年的好友雷军的口水战；在与腾讯争取“搜狗”失败后与搜狐张朝阳反目

……周鸿祎从来不讳忌向媒体“公开”这些“战争”背后的内幕，而且他每次都是振振有词地急急表白，是别人挑起事端，他是正义或者被迫反击的一方。

不过，别人可不这样认为。2012年5月19日，马化腾转发了雷军一条暗指周鸿祎通过骂人吵架做市场推广的微博，并如此评价到“唉！其实他是个演员。剧情、套路、表情每次都差不多。雷总看透了就陪他练到底吧。”2013年10月11号当当网李国庆，在微博上转发了一家媒体关于腾讯从360手上“抢走”搜狗的报道，也如此评价到：这些年庆幸没和老周（周鸿祎）同行，公关高手惹不起。据说，周鸿祎在圈子人缘不太好，但他丝毫不再意，依然我行我素，并对自己“搅局者”的身份深以为荣。这就是周鸿祎的性格。他小时候就喜欢跟人打架，老是打不赢，但是坚决要跟人打。1970年10月4日，周鸿祎出生于湖北省黄冈市蕲春县青石镇边街村秀才湾。虽然籍贯为黄冈，但是他从小在河南长大，大学又到陕西念书，所以在他的个性中即有南方人的精明，又有北方人的直率。周鸿祎在少年时期就对电脑特别感兴趣，而且天分极高。因为父亲的单位是做地图测绘的，在周鸿祎高中阶段，家里就有了IBM和苹果电脑。他最初的电脑启蒙老师，是父亲单位计算机专业毕业的大学生。高中还没毕业，他就已经学会了用Basic语言编程。也就是在那段时期，周鸿祎在《中国青年》杂志上看到一篇有关于大学生辞职下海，帮人攒电脑挣钱的故事，他觉得这帮人活得特别潇洒，有活就干，没活就出去玩，不用按点上班，也没人管。当时，他对创业并没有概念，但却确定以后要像这几个大学生一样，从事跟电脑相关的自由职业。为了实现这个梦，周鸿祎放弃了武汉大学和上海交大投给他的橄榄枝，选择了读西安交通大学计算机系。到了大学，周鸿祎如鱼得水，天份加上努力，让他很快成为学校里知名的电脑高手，还获得了“电脑小狂人”的称号。从大三开始，学校提供的工作平台就不能满足周鸿祎的胃口了，他开始从外面接各种与电脑软件相关的活，其中包括对银行立体计算器程序的改进。等到大四，周鸿祎已经敢单枪匹马跑到北京的中关村“闯荡”。大学四年，周鸿祎异常忙碌，白天上课，晚上干活，连谈恋爱的时间都没有。但大学四年的专业训练，让他从一个毛躁的小伙子变成了严谨的工程师。对创业他也有了一些认识和自己的看法，开始在心中对自己的未来勾画蓝图。所以研究生选专业时，周鸿祎选择了管理专业，因为他想将来自己开电脑公司时，总要有点管理经验。现实总是没有想像中的美好，真开始上课，周鸿祎才发现自己对管理学丝毫没有兴趣，读研没多久，他就开始逃课继续研究电脑。在读研期间周鸿祎做出了反病毒的原型，还拉了几个同学开始创业，而且在三年时间内创业两次，当然两次都以失败告终。硕士毕业后，周鸿祎放弃了去银行工作的机会，进了方正集团。创业失败让周鸿祎安稳了几年，不过只短暂安稳了三年，周鸿祎又开始蠢蠢欲动。1998年，28岁的周鸿祎为了完成“让中国人能用自己的母语上网”的理想，创建了北京三七二一科技有限公司，3721的意思就是不管三七二十一，这确实也很符合周鸿祎的做事风格。当时，周鸿祎和老婆以及两个员工租住在保福寺附近的小两居里，注册公司的几万块钱资本，还是他老婆跟娘家人借的。3721开创了中文上网服务之先河，并于1999年正式提供网络实名中文上网服务。“中文关键词搜索”技术所带来的网站实名服务覆盖了当时90%以上的中国互联网用户，每天使用量超过约8000万人次，并拥有超过60万的企业客户，占据中国付费搜索市场40%的市场份额，居于绝对领先地位。2001年，3721公司在中国互联网企业中率先宣布盈利。2004年1月，雅虎出资1.2亿美金购买了3721公司。并邀请周鸿祎就任雅虎总裁，全面负责雅虎及3721公司的战略制定与执行。在外人看来，这场交易周鸿祎并不吃亏，但是后来，谈及此交易，周鸿祎屡屡表现出悔恨万分，他总觉得，如果不卖给雅虎，3721坚持到今天，市场份额一定会超越百度。在雅虎中国又“安份”了18个月

，2005年8月，周鸿祎又一次功成身退，创立了一直坚持做到今天的奇虎360，当然，从宣布免费杀毒干掉国内杀毒软件的厂商开始，他也坚持找人吵架到今天。周鸿祎微博的头像就是一种备战的状态：他穿着迷彩服，皱着眉毛，坐在草地上，怀里抱着一支CS游戏中常见的AK47。他喜欢真人CS游戏，也是这项必须战斗才能取胜的游戏中的高手。有人说，这些年，有奇虎360的地方，就有战争。而周鸿祎说，360公司就像一条鲶鱼，有他们的存在，中国互联网市场才能充满活力，那些巨头企业才会有创新和改变的压力。大家总觉得周鸿祎挑起战争后，必是为了赢，因为损人都是为了利己。但他自己觉得每次都是两败俱伤，而且他受的都是内伤。他也从来不怕输，还想要更有创新者像他一样有斗志，他说，这样才能平衡市场，让后来者有挑战巨头的机会。对于周鸿祎的个性，网上的评价也是褒贬不一。爱他的人佩服他的勇气，讨厌他的人，觉得他是互联网中的“黑社会”。战斗这么多年，他似乎没有斗累了想停火休息的意思。他的老朋友，《21世纪商业评论》执行主编、知名媒体人、财经脱口秀《冬吴相对论》的主持人吴伯凡评价他说：“在周鸿祎的身上有那种长不大的成份，但这几年他也有一些明显的变化，比如，说话不像以前那么狠了，不像以前那么有挑衅性，开始注意分寸与节奏。”周鸿祎自己也坦诚，他曾为言辞过激向马云当面道歉；主动找丁磊把酒言欢一笑泯恩仇；和雷军仍然是朋友。只不过，他继续指名道姓地抨击百度和腾讯，最近又多了一个搜狗的王小川。当然，谁也不知道，他下一个炮轰的对像会是谁。其实，理智想想，我们可能不喜欢周鸿祎的个性，但中国的互联网也还真不能缺少他这样的斗士。商战大时代 2012年8月，360搜索横空出世，短短10天斩获搜索市场10%份额，排名仅次于百度位列第二。此举震惊搜索业巨头百度，8月28日百度展开“夜战”，用户通过360综合搜索访问百度知道、百科、贴吧等服务时，将会强行跳转至百度首页，不惜破坏用户体验，反制360。次日，360迅速反击，将网址导航搜索框中之前默认的新闻、地图、MP3等百度产品全部撤掉，替换成包括搜狗在内的其他产品。3B大战全面爆发。当年的“流氓软件之父”周鸿祎对战今天的搜索业垄断者李彦宏，更有网友戏称这是一场流氓对地痞的精彩战斗。其实从3Q到3B，战争从未停止，恋战者无往不利。吴伯凡：据说，在2012年11月24日创业家年会现场，你与为百度提供公关服务的蓝色光标创始人赵文权不期而遇。当时，你们俩言辞激烈针锋相对。你说，在你们做搜索两个月内，发生了无数的事情，大公司用各种方法来对你进行绞杀，无数的第三方打手都蹦了出来。比如说砸进8千万，让某公关公司砸死你们。并指名点姓告诉赵文权打你们的时候手轻一点，把你打死了后面的钱怎么办？所以要留着，慢慢打。我听到这段对话觉得很有意思。在我们看来，当时百度对战360的决心越来越坚定，而你也信心满怀，你是觉得自己点中了百度的死穴——竞价排名吗？还是觉得自己有什么优势能跟百度竞争？周鸿祎：做搜索我有团队，有经验，有足够多的用户，有完整的技术，但这些都不足以成为我做搜索的一个必要原因。我决定做搜索，就是我看到了颠覆的可能性。谷歌不能用，大家被迫选择用百度，但他们的用户体验有很多问题。大家把搜索引擎当成一种知识引擎，所以应该给用户尽量客观、公正、中立的材料，即使在里边混很多广告，也应该把广告和搜索结果分开，至少要标出来。但有些公司完全是用广告来误导用户。

吴伯凡：当时谷歌走了以后，搜搜、有道等好多公司，好像都想分一杯羹？周鸿祎：但百度一支独大，几乎垄断了这个市场。最强劲的对手没了，像搜搜、搜狗、有道对他们根本不构成任何的实质的影响。所以百度就没有任何的动力去改善用户体验，为了挣钱，搜索过度的商业化。大家也都感觉越来越糟糕，比如说很多关键词打出来，前面全是广告。百度搞的商业模式叫竞价排名，愿意出高价商业的欺诈网站就被放在前面。最严

重是医疗行业。中国的医疗资源是非常匮乏的，好的医院永远人满为患，要求爷爷告奶奶才能看上病，他们不会花几百块钱去搜索引擎找客户。但虚假医疗需要。虚假医疗广告把很大一部分收入贡献给了搜索引擎，换句话说，在搜索引擎里，30%的收入是来自于虚假医疗广告，这已经成为社会公害。很多人包括国家媒体也做过批判，但没有用。因为当消费者没有选择的时候就会变成受害者。所以我就想，自己能不能颠覆这种商业模式？反正我是光脚的，我在搜索上一分钱收入都没有，我不用像垄断者那样去追求过渡的利润，稍微做点规规矩矩的广告，就能挣钱。吴伯凡：你是通过什么方式来盈利？周鸿祎：搜索我学谷歌。在搜索结果里根据用户的关键字，会在左边放上匹配的广告，大概每一页会有有限的放几条，或者用颜色明确地区分出来。有些大家批评比较多的，我们很难做判断的行业，比如说虚假医疗，我们全不做。我只做一个更干净的搜索，即使只有10%的份额，也要让市场里有第二个选择。如果对手也能跟着变得很干净，我也算为社会做了一件好事。再说，到什么时候，一定是“得道多助失道寡助”，互联网里再牛的巨头，也要尊重用户的意见。吴伯凡：我觉得你提的这一点可以称之为“道德竞争力”。做商业的人，很容易有一个所谓的常识：讲道德可能就妨碍商业上的成就，至少是道德行为是无助于在商业上得成功的，有些时候还常常是障碍商业上的成功。甚至是用道德标准来约束自己的时候，可能会让整个企业陷入毁灭。该赚的钱不赚，在商不言商，是很灾难性的事情。这种观念来自于我们传统的“无商不奸。”实际上这是一种误解。在经营的过程当中，想抄近路走捷径的公司，就会把车开到一条低等级公路上，踏一上条没法掉头的路。你不道德，总有人比你更不道德，所以这条路是走不长的。像圣经里说的，要走窄门不走宽门，宽门人多必之死亡，窄门人少方能进入天堂。

不过，3B之战，虽然从明战变成暗战，但至少不像当年你跟马华腾打架那样激烈吧？周鸿祎：我觉得我们是站在明处的，但是这种巨头，出来跟我来对话他也很尴尬，因为我说的道理是对的，他很难反驳我说的东西。比如，过去有人质问李彦宏说，为什么竞价排名是把一些虚假的结果放在前面？他总是解释说“算法”，其实搞技术人都知道，那不是什么算法，那就是你的商业规则。今天我有搜索引擎，就可以证明给公众看，不是什么算法，我们可以把那欺诈的网站过滤掉。但是我们因此遭到很多暗枪，他找了很多代理人不断的来骂我们，比如说我们涉嫌偷帐号，反正把所有能想到最肮脏的词都加到我们头上。吴伯凡：不过，你也一直很淡定。是因为以前经历让你皮糙肉厚了吗？周鸿祎：我相信造谣是不可能把一个公司给扼杀的。如果可以，那以后中国互联网大家谁都不用做产品了，都花钱雇公关公司，雇水军公司，以骂人为主，把竞争对手骂死好了。中国以后也就不要创新了，因为任何创新者一定会被人骂死。吴伯凡：有业内人士做出这样的分析，与3Q大战“二选一”、速战速决的打法不同，3B大战将是“小刀刮肉”式的持久战。但这场打着颠覆垄断旗号的战役是否真的能够净化搜索，造福数亿网民还是未知数。谷歌公司的信条叫不作恶，他们的商业模式是制约在道德法则之下的。把广告冒充公共信息来发布的，也是一种商业模式，但谷歌没有采用。谷歌就是想用他自己的经营实践证明，不作恶也是可以赚钱的。据说，去年美国所有的平面媒体，加起来的广告收入，不如谷歌一家的广告收入了。好的搜索引擎除了搜索结果客观公正之外，更要全面和权威，这是全世界用户的相同诉求。但是谷歌的成功似乎很难在中国被复制，前段时间，我要查有关robots协议的资料，我发现一个问题，从360搜索，搜出来的东西资料，确实没有百度的全。百度有百度知道、百度贴吧、百度百科等等，但你们没有这些，这肯定会影响你的用户体验。周鸿祎：今天的百度已经不是单纯的搜索网站，也是一个内容站，有大量的网民自己贡献的内容。这些内容站，我觉得也是应该被别的搜索引

擎搜到。虽然百度是我们竞争对手，但是百度知道、百度贴吧、百度百科里面的东西，作为对互联网很好的内容，我们也一样应该能搜到。吴伯凡：刚才我谈到的robots协议，在百度百科中有这样的解读：“网站通过robots协议告诉搜索引擎哪些页面可以抓取，哪些页面不能抓取。Robots协议是网站国际互联网界通行的道德规范，其目的是保护网站数据和敏感信息、确保用户个人信息和隐私不被侵犯。”其中也有提到，奇虎360被曝违反Robots协议。周鸿祎：我们找过robots协议的发明人，也了解了robots协议来龙去脉，他只是告诉网站什么东西可以对外公开，什么东西应该保密。但是百度创造性的变成说，很多百度跟网民共见的内容，搜狗可以抓，谷歌可以抓，但是360不能抓，这显然就是把robots协议变成一种歧视性条款。为了遏制竞争、遏制市场后来者，百度把一些信息封锁起来。而这些信息并不是隐私保密的，版权也不完全属于百度。而且即使有版权的信息，搜索引擎也是有索引权的，百度不让我们来抓取信息，我认为没有任何道理的。吴伯凡：那你现在的态度是什么？我看到在2012年11月1日这一天，百度和360、以及搜狗等其它多家搜索引擎共同签署了中国互联网协会发起的《互联网搜索引擎服务自律公约》，这份公约的核心内容正是robots协议。周鸿祎：我们是签了互联网协会公约，因为很多网站还是会利用robots协议来保护自己的隐私信息，那大家都应该尊重。虽然这是个君子条款，不是一个法律协议，甚至都不是一个行业规范。但是联网协会讲了一视同仁的原则，你不能利用robots协议，变成一种妨碍竞争。吴伯凡：目前就中文的搜索引擎来说，百度的贴吧、知道和百科，的确是很重要的内容。中国没有维基百科，以前有互动百科，好象也没做起来，那这些资源到底应该归谁？周鸿祎：归谁不重要，一定归百度。但是百度会利用流量，优先培养自己的内容，然后把自己的内容建立起壁垒。如果再把这内容封闭起来，就变成很多内容，只有在百度上才能找到。然后他们用这样些内容养自己搜索流量，就会形成一个封闭的流量黑洞。百度已经越来越不像一个搜索引擎，而利用搜索引擎在建立一个内容的封闭花园。

吴伯凡：是一个媒体公司了？周鸿祎：对，是一个媒体的公司。我认为今天对中国的媒体，无论是传统媒体，还是网络媒体，最强控制力的不是中宣部，不是新闻办，是百度。因为有人在网上发表一些牢骚，对政府做一点攻击，删去这些东西，不会特别及时和彻底。但是如果去批评百度，会被删得特别快。因为百度可以通过操纵搜索结果，调整权重，让这个网站在互联网消失。百度控制互联网80%，甚至更高的流量，网站没有流量就会没有未来，所以大家都不敢批评百度。今天百度已经成了中国最大的媒体，但作为一个媒体，百度又缺乏一种真正的中立和客观性，或者社会的责任感，这可能会带来很多问题。吴伯凡：我看李彦宏内部讲话“鼓励狼性，淘汰小资”，他的危机感是很强的。有人说是，他说到狼，潜台词就是想到是你，他想要百度更像360。当然这也是完全是一种揣测。周鸿祎：我觉得这是一个天大的误解。百度缺的不是狼性，缺的是对用户的人性，如果真正把用户体验改造好了，我们是无从下口的。吴伯凡：作为一个旁观者看来，07年到现在5年的时间，百度在商业上是很辉煌的五年，但是在创新上是失去的五年，电子商务、及时通讯……几乎所有的项目没有成功的。原因可能就是因为太赚钱了，创新动力不足。就像贪吃蛇游戏，必须要不停地吃东西，吃的时候就必须要长，越来越大的时候，就越来越难操控，这个游戏是玩死为止。手段高明可以多玩一会儿，但是最终都是死掉，这可能也是好多公司避免不了的宿命。颠覆式创新

垄断巨头缺乏创新力，就会面临小公司以反垄断为口号的挑战。美国网景创始人Marc Andreessen起诉微软，制造了当年著名的互联网反垄断官司，最终胜诉却也迎来公司倒闭的厄运。视Marc Andreessen为偶像的周鸿祎，也常常在他打击对手的同时让自己深陷危



险境地，他的“颠覆式创新”已经成为一种悲催的自残式武器，贯穿周鸿祎整部战争史。吴伯凡：你造成过好几个地方的天下大乱，比如，病毒，反病毒，乱的不能再乱了。你觉得乱了以后，已经达你的到目的了吗？周鸿祎：美国的软实力很多时候都提到颠覆式创新，或者破坏型创新。美国商学院经典教材，也讲的这个概念。可是到中国，颠覆、破坏全是负面词。讲这个词的时候，很多人就会不理解，会认为你就是一个搅局者，是个捣乱的人员，就想让别的公司赚不到钱。但一个产业要想不断的进步，必须要每隔五年、十年，有充分技术的创新，或者商业模式的创新，或者用户体验的创新，或者这三种组合，总之一定要新企业起来取代旧企业。我觉得就是美国或者全世界商业文明，就是靠创新来推动的。比如说柯达胶卷破产了，我们现在都用数码相机，用手机拍照，这就是一种成功的颠覆。如果现在大家研究基因，就发现生物要不断的进化才有活力，才能够进步，这已经被生物学证明。那么在行业里，厂商之间形成一个寡头的垄断，寡头的默契，就非常可怕。我对今天搜索引擎垄断者带来新的挑战的时候

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)