

中国当代青年企业家丛书

ZHUANZHU

一生

专注自己

专注不仅是一种精神，更是一种力量；执着不仅是一种意志，更是一种途径。



朱新月 著



人民教育出版社

中国当代青年企业家丛书

ZHUANZHU 一生 专注自己



专注不仅是一种精神，更是一种力量；执着不仅是一种意志，更是一种途径。

朱新月 著



人民出版社

责任编辑:傅跃龙
版式设计:五色视点
责任校对:张彦

图书在版编目(CIP)数据

一生专注自己/朱新月 著. —北京:人民出版社,2013.5
(中国当代青年企业家)
ISBN 978-7-01-011845-1

I. ①—… II. ①朱… III. ①李彦宏-生平事迹 IV. ①K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 050683 号

一生专注自己

YISHENG ZHUANZHU ZIJI

朱新月 著

人民出版社 出版发行

(100706 北京市东城区隆福寺街 99 号)

北京市文林印务有限公司 新华书店经销

2013 年 5 月第 1 版 2013 年 5 月北京第 1 次印刷
开本:710 毫米×1000 毫米 1/16 印张:15.75 插页:4
字数:211 千字 印数:00,001-10,000 册

ISBN 978-7-01-011845-1 定价:39.80 元

邮购地址 100706 北京市东城区隆福寺街 99 号
人民东方图书销售中心 电话 (010)65250042 65289539

版权所有·侵权必究

凡购买本社图书,如有印制质量问题,我社负责调换。

服务电话:(010)65250042



目录

CONTENTS

第一章 理解成功，在试图成功之前

1. 这是一个最适合实现梦想的年代 / 003
2. 百度是一家风光的公司，她成功在哪里？ / 007
3. 解密百度的真实成功：为网民节约10亿小时，弥合信息鸿沟 / 010
4. 李彦宏的成功在于找到了属于自己的那一件事，并且用一生来做它 / 012

第二章 理想，如何找到目标

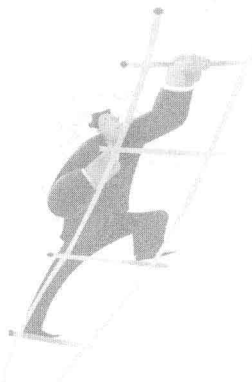
1. 对自己有准确的认识 / 023
2. 从自己真正的内心里去寻找答案 / 029
3. 做自己喜欢做的事情，做自己擅长做的事情 / 033
4. 有些东西在你真正尝试之前不容易看清楚 / 041

第三章 责任，是确立理想的标尺

1. 责任是一种使命 / 049
2. 用技术改变生活比财富更值钱 / 054
3. 整个世界的问题是来自于信息不对称 / 058
4. 寻求人与信息之间最短的距离 / 062
5. 让人们最便捷地获取信息 / 066
6. 为社会做点实事 / 070

第四章 学会专注

1. 把主要精力放在一个地方 / 079
2. 抵制诱惑，专注领域 / 083
3. 对专注有宗教一般的信仰 / 088





第五章 践行，一步步接近理想

1. 在不断选择和放弃中搭建人生舞台 / 095
2. 在每个阶段都有明确目标 / 099
3. 让自己变得足够优秀 / 104

第六章 专注，不是不抬头看路

1. 打开眼界才能有所作为 / 111
2. 这个世界的广阔是难以想象的 / 114
3. 了解别人都在想什么 / 118
4. 不能错失任何一个属于自己的机会 / 122

第七章 创业，需要长期刻苦努力去做的事情

1. 不要轻言创业 / 129
2. 创业需要胆量和坚持 / 132
3. 创业要有一个适合自己的合伙人 / 136
4. 一定要有向前看两年的眼光 / 140
5. 永远不要在你的钱花完的时候去融资 / 144
6. 把复杂凝练为简单 / 148

第八章 面临抉择，重在坚持

1. 坚持是一种习惯 / 157
2. 当理想与现实出现差距时，最重要的是学会坚持 / 161
3. 坚持，不需要退路 / 166
4. 认准了，就去做，不跟风，不动摇 / 173





第九章 自己掌握自己的命运

1. 不让别人的错误决定自己的未来 / 179
2. 不要轻易将主动权交给投资人 / 184
3. 把公司控制权牢牢掌握在自己手里 / 187

第十章 激情成就梦想

1. 对所做的事情要有激情 / 193
2. 面对困难，一定保持激情 / 196
3. 把创新融入我们的血脉当中 / 200
4. 共同的梦想，造就可依赖的团队 / 206

第十一章 自我是唯一的敌人

1. 野心和实力一样大 / 211
2. 知我长，知我短，修身养性，不断完善 / 216
3. 严谨细致是成功的生命 / 220
4. 以宽容的心态对待这一切 / 224
5. 每临大事有静气 / 228
6. 着眼世界，胸怀天下 / 233

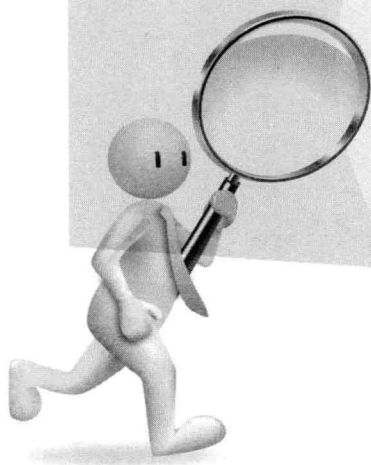
附录 百度的36条“文化论语”



Chapter 1

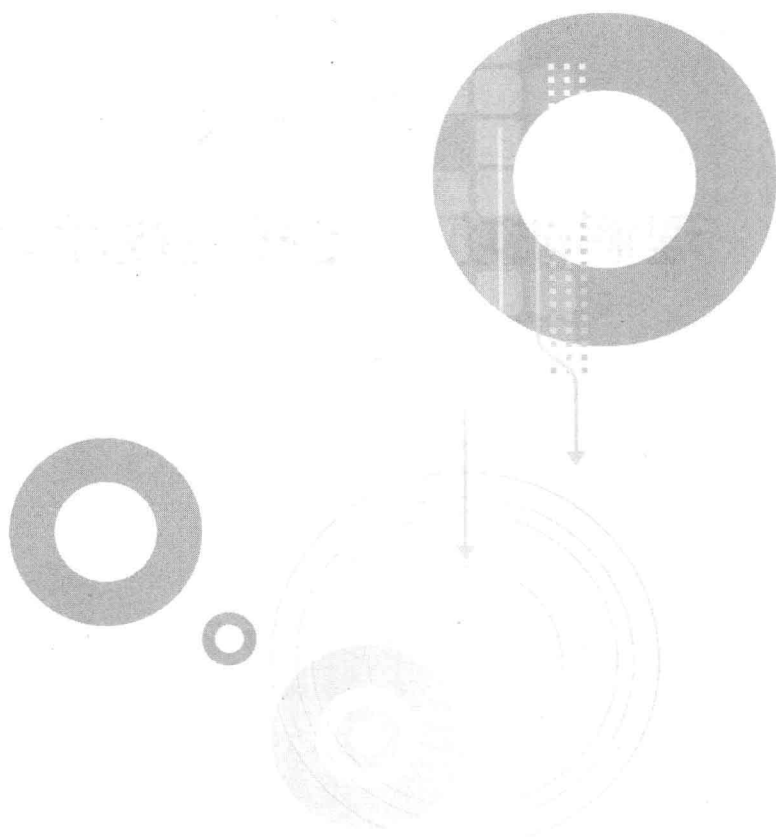
第一章

理解成功，在试图成功之前



YI SHENG ZHUAN ZHU ZI JI

.....





1. 这是一个最适合实现梦想的年代

这个国家的实力空前强大，正处于高速增长期。这正好是我们发挥个人能量、实现个人价值的时候，我们可以给这个社会创造超乎想象的财富——这是一个完美的实现梦想的时代。

在这样一个时代，该选择什么样的地方开始你人生第一份工作？你应该将自己的生命投入哪一个领域，做成什么样的事？

——李彦宏



(1)

狄更斯在他不朽的著作《双城记》中留下了这样一段睿智的话：“这是最美好的时代，这是最糟糕的时代；这是个睿智的年月，这是个蒙昧的年月；这是信心百倍的时期，这是疑虑重重的时期；这是阳光普照的季节，这是黑暗笼罩的季节；这是充满希望的春天，这是让人绝望的冬天；我们面前无所不有，我们面前一无所有……”

这段百年之前的睿智文字穿透岁月的长河，击中了我们这些现代人的心灵。当我们把目光转向我们身处的这个时代时，很多人因此而忧心忡忡。

是的，这是个美好的时代。令人惊羡的财富故事层出不穷，吸引着人们的眼球。比之过去的几十年，如今的创富途径何止千条，只要有抱负、有才干，便会有充足的机会去实现自己的梦想。





对于中国来说，这个跌宕起伏的时代，是大国崛起的最佳时机；对于我们每一个人来说，这是一个寻梦立志的时代，是一个能够依靠知识改变自身命运的时代。

这也是个糟糕的时代。经济危机突如其来，成百上千的企业倒闭，成千上万的人失业。这一切，让每个人都感到自己手中的饭碗岌岌可危，空前的压力和危机感在人们的心中蔓延。大家感到无比迷茫，无比困惑。

其实，世事轮回，任何一个时代都是既“美好”又“糟糕”，充满机会的同时也充满了危险。然而，处于时代大潮之中的人们，有的看到机会并及时地抓住了它，成功实现了自己的梦想；有的人眼中却是危机四伏，他们选择放弃，自甘平庸甚至沉沦堕落。

任何时代都是危机和机遇并存，然而机遇只青睐于肯追求、善等待的人。所以，只要你能坚持自己的理想，专注并且始终抱有激情，你就能够成功。



(2)

那么，什么是“成功”呢？

听到这个问题，你或许会哑然失笑。但仔细想想，太多的人渴望成功，但是，能够真正地理解“成功”内涵的人太少了。

在一般人看来，拥有富可敌国的财产和显赫无比的地位，就是成功的标志。尤其是在当代中国，这种观点得到了相当程度的认可。这种观念的盛行，有着极其深刻的社会、历史原因。

众所周知，中国社会曾经风云动荡、历经变革，直到20世纪后期，在“改革开放总设计师”邓小平同志的领导下，中国社会开始了由计划经济向市场经济的伟大而艰难的转型。时光荏苒，30多年飞逝而过，在此期间，中国社会即处于一个“最美好”也是“最糟糕”的时代。正如新的生命诞生之前带给母亲的阵痛一样，中国在步入一个崭新的时代并奋勇腾飞之时，社会



转型期间存在的种种失衡现象也是难以避免的。

而在失衡的过程中，人们往往会本能地选择最大化地去实现自己的现实利益，并将其作为个人“成功”的标志。因此，我们不难理解当前社会上存在并一度十分流行的以追求个人财富、地位为终极目标的思潮。

但是，存在和流行都不能说明这就是真理。要知道，这种思潮即使再风起云涌，它也代表不了“成功”的主流。

我们只要仔细观察、思考，就会发现：世界上的成功人士，他们真正的成功之处，并不在于拥有多少身家、多高的地位，而是他们确实实地为社会、为广大民众创造了非凡的价值。

花旗集团是当今世界上资产规模最大、利润最多、全球连锁性最高、业务门类最齐全的金融服务集团。它是由花旗公司与旅行者集团于1998年合并而成并于同期换牌上市的。花旗集团创立时，其创始人之一桑迪·威尔便与同伴们雄心勃勃地定下这样的规则：我们要创办一家引导潮流、经久不衰的公司；要雇佣大量员工，创造价值，受人尊敬；赚钱是第二位的。

说到苹果公司，人们首先联想到的就是一个被咬了一口的苹果形象。成立于1976年的苹果公司，其核心业务是电子科技产品。目前，它是全球第一大手机生产商，全球最大的PC厂商，2012年2月底，苹果市值在派息预期的刺激下大涨，一举突破了5 000亿美元大关，成为当今世界市值最大的上市公司。苹果最知名的产品包括Apple II、Macintosh电脑、iPod音乐播放器、iTunes商店、iMac一体机、iPhone手机和iPad平板电脑等等。苹果以创新而闻名于全世界，坚持“Switch（变革）”的口号和“不完美才能促使进步去追求完美”的理念，创造出一批又一批近乎完美的高科技产品，不仅为全球的消费者带去完美的体验，更引领整个高科技企业走向一个又一个新的彼岸。

作为世界性的连锁企业，总部位于美国阿肯色州的沃尔玛公司主要涉足零售业，同时，它也是世界上雇员最多的企业，曾连续3年在美国《财富》



杂志全球500强企业中居于首位。沃尔玛的历代经营者奉行的是“帮顾客节省每一分钱”的宗旨，在实现“价格最便宜”的承诺的同时，它还向顾客提供超一流的服务。这家公司一贯坚持“服务胜人一筹，员工与众不同”的原则。作为顾客，只要你走进沃尔玛，便可以亲身感受到宾至如归的周到服务和“一站式”购物新概念。它可以让顾客在最短的时间内，以最快的速度购齐所有需要的商品。正是这种快捷、便利的购物方式吸引了现代消费者。

花旗、苹果、沃尔玛，也许它们不是世界上最赚钱的企业，但是，它们绝对是拥有着稳定客户群的企业，因为它们在赚钱的同时，还为客户送上最好的服务，为人类提供生活上的便利，为社会的良好运转提供“润滑剂”。

所以，古今中外的成功者，都明白这样一个道理：只有为世界、为公众创造出价值，才是一个人或是一家企业真正的成功。对于个人来说，巨额的财富和高高在上的地位，都不过是成功的附属品，如果你单纯地把追求个人财富和地位作为最终目标，那么结果往往是一无所成。

故而，愚者一心为自己积累财富和地位，而智者则一心为社会创造价值。须知，“成功”的最终标准就是你为社会、为他人创造出多少价值，你对改变他人的生活、推动社会的进程起到多大作用。为社会创造了价值，财富、地位和名声都会不请自来，因为它们更加青睐智者。

李彦宏深深地懂得这个道理，所以，他很早就把“用技术改变人们的生活”作为自己的梦想，不懈追求，终于成功地缔造出了“百度”这个网络帝国。



2. 百度是一家风光的公司， 她成功在哪里？

我们不仅仅要自己有梦想，你还应该用自己的梦想去感染和影响别人，因为成功者一定是用自己的梦想去点燃别人的梦想，是时刻播种梦想的人。

—李彦宏

2012年2月17日，百度公布了2011年第四季度及全年未经审计的财务报告。2011年第四季度，百度营收为44.74亿元人民币，较2010年同比增长82.5%；净利润约为20.54亿元人民币，与2010年同期相比增长76.9%。2011年全年，百度营业收入为145.01亿元人民币，比2010年增长83.2%；营业利润约为75.77亿元，比2010年增长91.4%。

百度董事长兼首席执行官李彦宏表示：“凭借强大的执行力和得天独厚的市场机遇，百度再度收获一份优异的财报，也为2011年划上了一个圆满的句号。2011年，百度在数据及应用开放平台方面进展显著，也有效贯彻了中间页战略。此外，我们推出了百度新首页及易平台一系列创新产品，持续提升网民搜索体验。”

纵览百度的发展史，可以称得上是奇迹。

2000年，李彦宏与合作伙伴创建百度公司，于当年6月正式推出全球最大、最快、最新的中文搜索引擎，这标志着百度这个互联网巨擘的起步。





2001年，百度推出Baidu搜索引擎Beta版，从后台服务转向独立提供搜索服务。

2005年，百度在纳斯达克上市。在8月5日这一天内，股价从最初的27美元一路飙升到122.54美元，百度市值达到39.58亿美元，创造了“纳斯达克神话”！

2009年，百度联手中科院，战略合作开发“框计算”，并全面启用搜索营销专业版，也就是凤巢系统。

2010年，百度继续其科技创新的脚步。1月，百度首页改版，新增“地图”、“百科”链接。此后，在线视频网站奇艺网、百度说吧、百度音乐随心听、百度哼唱搜索、百度身边、百度拼音输入法、百度电脑管家等产品批量上线。2010年下半年，几乎每隔几天，百度公司就有新产品开始测试；在2011年1-11月间，百度数据更新多达46次。

自成立至今，百度公司几乎每年都会给人们带来惊喜，李彦宏带领着百度人，用自己扎扎实实的努力，一步步地改变着人们的生活。百度走过的10多年历程，就是不断刷新企业业绩、推进社会进程的黄金年代。

其实，略显枯燥但翔实精确的数字更加能够说明问题。现在，让我们来看看百度公司上市以来创造的奇迹：

2006—2010年百度业绩表（据百度公布的历年财报统计数据）

时间	营收（元人民币）	较去年增长	净利润（元人民币）	较去年增长
2006年	8.378亿	162.5%	3.018亿	533.9%
2007年	17.444亿	108.2%	6.29亿	108.4%
2008年	31.983亿	83.3%	10亿	66.6%
2009年	44.48亿	39.1%	14.85亿	41.7%
2010年	79.15亿	78.0%	35.25亿	137.4%
2011年	145.01亿	83.2%	75.77亿	91.4%

数字是枯燥的，但也是踏实的，足可以证明李彦宏和百度人所付出的心

血与努力。

在这些翔实的数据面前，我们似乎可以感受到百度在征途中那矫健的步伐，昂扬的斗志。

还有一个方面也可以说明百度的成长。2010年，百度的员工人数首次突破10 000人。公司规模迅速壮大，新加入的员工主要集中在技术部门。这一年也是百度的招聘年，其中校园招聘是百度有史以来最大规模的，因为百度有很好的舞台给年轻人来施展和发挥。事实上，百度正在飞速、大量地累积开发人才。这一切，都是为了实现其改善人类生活、推进社会发展的宏伟目标。





3. 解密百度的真实成功：为网民节约10亿小时，弥合信息鸿沟

认准了，就去做，不跟风，不动摇。

—李彦宏

在人们眼中，百度公司无疑是一家很“牛”、很“风光”的企业。但是，在百度创始人和掌门人李彦宏看来，这些都不是百度最核心的成功。

走进拥有一万多名员工的百度公司，翻开任何一名员工挂在胸前的工卡，你都可以看到背面印着一行醒目的字：“百度的使命：让人们更便捷地获取信息，找到所求。”这句话同样也印在百度人的心中，成为他们孜孜以求的信念。这种信念在最大程度上的实现，就是李彦宏眼中的百度最大的成就。

2010年，百度对世人最重要的贡献和成功就在于：为网民节约了10亿个小时，弥合了信息的鸿沟。具体举措就是：“框计算”和“开放平台”。

“‘框计算’为用户提供基于互联网的一站式服务，是一种最简单可依赖的互联网需求交互模式，用户只要在框中输入服务需求，系统就能明确识别这种需求，并将该需求分配给最优的应用或内容资源提供商处理，最终返回给用户相匹配的结果。”这是2009年李彦宏在百度世界大会上提出的概念。简单来说，就是通过一个搜索框，最大限度地满足人们对信息和服务的需求。



对百度公司的这一创新之举，《新京报》曾经给予这样的评价：“通过框，不仅用户能精确查找到所需的内容，应用服务和内容资源提供商也具有了粘住那些真正的用户的可能，而无需浪费大量的金钱投入到那些难以掌控、效果不好评估、投放盲目性大的媒介上。尤其是在精打细算、花一分钱都要三思的金融危机之下，‘框计算’所带来的高效、精准和节约的营销模式，更是这些服务和内容提供商的福音。”

百度“开放平台”是基于百度“框计算”最先进的信息技术与服务机制，针对用户需求，为广大站长和开发者免费提供的开放式数据分享暨对接平台。以此，站长和开发者可以将结构化的数据或具体应用直接提交到百度开放后台，使其同步运行于百度大搜索之中，并以最佳展现形式与最优展现样式的搜索结果，与数亿用户的需求直接对接。

对百度“开放平台”这一重大创新，《北京晨报》曾这样予以报道：“如果按照用户平均筛选信息、点击并进入下一级页面过程为5秒计算，那么‘框计算’每年已经为网民省下10亿小时。”

事实上，“10亿小时”的数字仅是一个开端。百度创始人、CEO李彦宏认为，“框计算”的发展还处在比较原始的阶段，随着其发展的深入，所带来的便捷生活体验将日益凸显。

“框计算”最大的价值在于：它让互联网成为一个“即搜即得”、“即搜即用”、“最简单可依赖”的需求响应服务平台。这个平台使得任何基于互联网的查找、购买、使用等行为都变得轻而易举，将李彦宏的“让人们最便捷地获取信息，找到所求”之理念向前推进了一大步。