

# 《笑梁山》

## 图书基本信息

书名：《笑梁山》

13位ISBN编号：9787509505885

10位ISBN编号：7509505887

出版时间：2008-5

出版社：中国财政经济出版社

作者：陈实

页数：264

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《笑梁山》

## 内容概要

本书是一本独特视角写就的“企业经营手册”，作者以梁山管理元素为引导，以梁山兴衰为镜鉴，映射出对中国式企业管理智慧和现代IT企业管理理念的深刻思索。

## 书籍目录

第一章 谁的梁山1.1 创业者的基因案例1：狼性激情的任正非案例2：永不服输的黄仁勋1.2 寻找“生辰纲”案例1：家电巨子黄光裕案例2：“赌博狂人”史玉柱1.3 从王伦到宋江案例1：诺基亚，告别“什么都做”案例2：三星电子，6年成就全球品牌1.4 了解强盗市场案例1：倾听市场风声的诺基亚案例2：悲惨退市的NEC手机1.5 斗争中的将领案例1：甲骨文（Oracle）中国，渲染成锐意改革的派系斗争案例2：惠普全球，铁娘子的黯然退场1.6 宋江与晁盖案例1：被赶走的苹果创始人案例2：“长虹教父”与“十月少帅”第二章 构建一百零八将2.1 不择手段的人才攻略案例1：Google疯狂“挖墙角”案例2：华为的人才抢夺秘籍2.2 猎头庄园与内部推荐案例1：400万美元“寻猎”惠普全球CEO案例2：Art科技，“内部伯乐”有乐有忧2.3 临阵磨枪的培训案例1：英特尔，无处不在的培训案例2：全员培训的爱立信（中国）2.4 岗位设置与盈利模式案例1：柳传志，因才设“企”案例2：趋势科技的首席文化官2.5 一百零八将的英雄座次案例1：王安，儿子坐错了位子案例2：施振荣，围棋般排列英雄2.6 用人的艺术·案例1：知人善任，郭台铭创造鸿海传奇案例2：陈天桥用好“三种人”2.7 绩效考核与财富分配案例1：诺基亚，重酬优秀者案例2：联想，独树一帜的绩效考核2.8 梁山的企业文化案例1：海尔的文化法宝案例2：金山软件，程序员的理想王国第三章 长大的梁山3.1 光环CEO的品牌推广案例1：“打工皇帝”唐骏的职业经营案例2：李开复，做最好的自己3.2 消化加盟的山寨案例1：收购IBM个人电脑业务，联想成功“狂想曲”案例2：收购阿尔卡特，TCL“失败的婚姻”3.3 梁山如何做大案例1：腾讯，“小企鹅”一飞冲天案例2：李彦宏，“百度”大转身3.4 高速成长的困惑案例1：奥克斯，高速奔跑的困惑案例2：海尔，自我的包围圈3.5 领导者绝对权力的建立案例1：吴海军，为神舟电脑注入灵魂案例2：IBM，郭士纳的管理变革3.6 梁山的防御策略案例1：淘宝，抵御巨头入侵案例2：前程无忧的积极防御战略3.7 李逵遇见李鬼案例1：微软，打击和利用盗版案例2：海信，常被李鬼欺负的李逵第四章 梁山的迷失4.1 谁告诉我们未来案例1：庞升东，丛林中的奔跑者案例2：周庚申，力挽长城迷失4.2 同床异梦的宋江与好汉们案例1：同床异梦下，吴鹰被迫出局案例2：股东分歧，MY8848山崩4.3 战斗力的盲目自信案例1：雅虎，盲目自信屡屡受挫案例2：波导，把手机当作“战斗机”4.4 个人英雄与团队执行力案例1：会使魔咒的马云案例2：“出走强人”陆强华4.5 一百零八个座位之困案例1：神州数码的人才多车道案例2：知人善任的摩托罗拉第五章 吞噬者与赢弱的梁山5.1 吞噬者的棋局案例1：“从”结合，芯片行业的“海啸”案例2：甲骨文并购仁科，弱肉强食的游戏：5.2 被购前的危险地带案例1：卓越网，被收购后陷入泥淖案例2：天畅，收购前成为“空壳”5.3 梁山的歪路案例1：模仿直销，康柏的歪路案例2：夏新，迷失在岔路急行军5.4 竞争优势的自我削弱案例1：削弱澳柯玛的“全面”战役案例2：弄潮儿索尼遭遇呛水5.5 赢弱而失控的梁山案例1：巨龙赢弱，一面旗帜的倒下案例2：全面失控，迪比特触礁5.6 梁山的悲剧案例1：科利华的悲剧案例2：硕泰克，从黄金时代到退市悲剧后记

1、 “梁山故事，本就是一个中国式企业从创始到覆灭的悲剧史。”

一句话，让水浒英雄之悲情，跃然纸上；一句话，让中国企业家之烦恼，呼之欲出。

《笑梁山》作者陈实，是我认识的记者中，非常特殊的一位，既有学者气质，又有创业者精神。第一印象是他的儒雅淡定，聊起IT企业与企业家，信手拈来，点评则入木三分；其次就是作为创业者的他，体现出少有的执拗与大度，坚持己见，却又处处与人考虑。古语有言“与善人居，如入芝兰之室，久而不闻其香”，看过《笑梁山》，才发现作者其实也是梁山一员，侠义仗剑，激情创业，煮酒论英雄，笑谈古今事。

这本书的意义在于，作者重新解构了中国经典名著《水浒传》，以独特的视角剖析梁山的形成与破灭，并水乳交融地穿插现代企业管理经典，把生硬而纷杂的商道说得深入浅出，通俗易懂；把一部梁山英雄史，构成一部不可多得的IT企业兴衰史；从跨国企业的滑铁卢，到中国民营企业的败走麦城，从企业的企业家、品牌、人才、战略、商业模式、企业文化等多维度解读了一个个企业成功与失败的案例，尤其对中国创业者有深刻的参考价值。

在“谁的梁山”章节中，作者把逼上梁山与创业类比，道出了因为创业者的格局与认知各有不同，“从王伦到宋江，是权力的传承，更是战略眼光的变革。”自然而然，推理到“企业领军人对自身企业的认识以及基于这个认识制定的战略，直接决定着企业发展的方向。”其实很少有人关注到创业与创业者本身，就像当时的梁山周围，还有清风山、对影山、揭阳镇、黄门山、饮马川、二龙山、少华山、枯树山、芒碭山、白虎山、桃花山等，但是又有哪个在历史上留其名？除非你已经成功。所以聊到梁山，我们都知道宋江，估计大部分人早已忘记落魄书生王伦与天王晁盖，因为是宋江成就了梁山，也是因为宋江断送了梁山。典型案例如，诺基亚从“什么都做”到90%的资金和人力投入到移动通讯器材与多媒体技术的研究和开发，成就了诺基亚全球手机第一的宝座，让全世界人知道了诺基亚这个芬兰公司；巨人集团，更是败也史玉柱，成也史玉柱，从而使人们记住了巨人，也记住了史玉柱；而乔布斯和苹果之生死交情，到底是企业家成就了苹果，还是苹果成就了企业家，都可以放在一边，因为对用户来说，重要的是苹果产品，给了我们至尊之美的选择。对于企业的权力之争和归属问题，作者一针见血的指出：“为了个人利益的派系斗争往往是企业内部的毒瘤，而为了整体利益的短期人事动荡，则多数是促进企业发展的变革。”

在“构建一百零八将”章节中，作者把梁山吸纳天罡地煞108将的方法手段，比作现代企业的猎才攻略，才真真见识作者如何“笑”梁山兴衰史，悟IT圈中事。目前IT企业常见的人才猎取方式如：内部推荐，猎头挖角，校园招聘，人才抢夺，内部提拔和培训机制，以及相应的员工的绩效考核和对于企业文化的归属感。众所周知，人才是一切企业的成功之本。Google为了吸引有经验的人才，可以在微软公司的西雅图的门口设立大型招聘点，可见现代企业争夺人才之残酷现象。同样，联想的柳传志为了留住人才，更为了发挥其所长，也如梁山般“因人设岗”，宁愿把联想一分为二，杨元庆掌管联想集团，郭为领军神州数码，体现了柳传志的大度，也充分展示了中国企业家的智慧。而台湾“IT教父”施振荣的“泛宏碁”，不仅造就了全球少有的企业家群落，也成为华人世界的传奇。作者点评恰如其分，用人是门艺术，“用人之道，是一门天生而又可以培养、复杂而又倍需精细的大道理，需要领导者在管理中不断地探索和提炼。”

“长大的梁山”是最为精彩的篇章，其中包含了一个企业从优秀成为卓越的必要的元素：明星CEO的塑造、企业的扩张与突破、企业高速成长的多元化与困惑、领导者之权威与独裁、商战之竞争与防御、盗版与打假等。从中我们可以看到作者对IT行业的洞察力，及对企业发展的全方位思考。因为宋江优秀的自我营销意识，成就了宋江独有的价值和明星效应，使梁山成为强盗的“最具吸引力的组织”，大有“周公吐哺，天下归心”之气概。回顾IT风云起伏中，我们可以看到：李开复，是成功的职业经理人典范，做最好的自己，能让Google和微软对簿公堂；而唐骏的职业经营更是为IT人所

## 《笑梁山》

津津乐道，10亿的转会费也让一个新华都天下知名。在企业的扩张与突破中，比起现代企业的收购兼并成功率只有25%的胜算，梁山的收购之路却来得异常容易，几乎是100%的成功率，秘诀在于企业文化的认同，都是你情我愿。因此相比较TCL之收购阿尔卡特，“失败的婚姻”其实早已在收购之前就埋下；而联想收购IBM的PC业务，却出奇的成功，多少在于两情相悦的结果。随着梁山聚义，108将天罡地煞的归位，梁山已经到了垂直领域“一览众山小”，此刻的梁山面临的是选择固守阵地，还是企业多元化之困惑。这也是现代企业的高速发展中，必然面临的成长瓶颈。腾讯，基于庞大的IM用户群，一飞冲天，迅速由点及面，所到之处，无不风声鹤唳，造就独有的中国IT企业之群体思考：先做用户，还是先做流量；先做内容，还是先做服务。而宁波奥克斯，却倒在了自我膨胀的多元化布局中，忐忑中，回归自己的空调主业。因此，作者最后的一句点评颇有味道：“高速，请注意安全。”

“梁山的迷失”其实也恰好是梁山改变历史的机遇所在。正如企业的高速成长，必然伴随着企业的扩展、突破、以及多元化等方面的战略抉择，此刻往往是一个企业最佳时刻，但也是一个企业走向辉煌与落寞的分水岭，也是一个企业家的最大赌局，赢则得天下，书写传奇，败则失天下，黯然离去。曾经一个朋友和我聊天，提到企业的出路通常是做到行业第一就选择上市，第二三则只能被收购。梁山的困局也正是在寻求独立上市，还是被收购。其实梁山的困局注定是悲剧，无法自解，因为“四海之内，莫非王土”，你再怎么折腾也都是在别人的土地上打转，只是寻求独立上市无非更加悲壮；因此梁山最终选择被收购，以注定之中的失败而告终，也许是没有处理好收购的条件和解决文化差异、人才相容等问题。俯瞰中国企业和企业家之突破，TCL值得所有人肃然起敬，当年TCL收购阿尔卡特，突破全球化困局，力争中国企业之全球战略，我们为TCL的勇气喝彩，也为TCL的失败而遗憾。而雅虎目前面临的被收购之痛，也是雅虎的迷失之痛，古语有言“亡羊补牢，未为晚也”，可是雅虎在经历互联网无限风光之后，愈发显得中年疲态，反应迟钝，错过一波又一波的制高点，结果落得个被Google打压，被微软欺负，而无丝毫还手之力，真是应了“虎落平阳被狗欺”。企业经营，需着眼大势，作者用红顶商人胡雪岩的话来总结：“如果你拥有一县的眼光，那你可以做一县的生意；如果你拥有一省的眼光，那你可以做一省的生意；如果你拥有天下的眼光，那你可以做天下的生意；”

读梁山故事，豪情顿生，生死之交一碗酒，四海之内皆兄弟，这次第，怎一个“义”字了得，内心不免大叫“快活”。透过梁山悟IT企业生死迷离，不免心中凄凄，生生死死，也是一个必然过程。梁山当年的创业情节，和IT企业的英雄宏图何等相似，再过百年，不知道还有几个IT企业还是那样朝气蓬勃，书生意气，挥斥方遒。总之，活在当下，才是幸福，因为“俱往矣，数风流人物，还看今朝。”

最后，看《笑梁山》，内心一直有个遗憾，就是企业社会责任没有被很好的诠释其中，我看到的都是雄心壮志、财富横流，却看不到，英雄之真情与童真、感恩与回报，这也是中国企业之痼疾所在。看梁山英雄，我们更多的记住了他们的替天行道，扶弱惩强，义薄云天，快意恩仇，妇孺皆知李逵，又有几个叫得出卢俊义呢？nVIDIA的庄海鸥在序中也发出了“我们存在的意义”的疑问。也许我们都看到了一段风流往事，却忘记了往事中的物是人非，也忘记了数英雄，谁是英雄。

应正

2008年粽子节细读而评

- 2、可以读读看看，但是有些案例还是显得牵强。
- 3、IT历史纵览。
- 4、缘起思维力……



- 1、推荐一下《笑梁山》，这真是一本好看好玩的书，无论是专门拿来细读，还是闲暇时翻阅，都会有很多的收获！
- 2、摆脱以前经常翻阅的时尚杂志，突发奇想要走一下内涵路线，拜读了“笑梁山”这本书。在日常生活中我们经常会提到IT圈内一些知名的企业和企业名人，对于企业文化的管理往往了解的并不多。在这本书里作者将为你剖析IT企业文化管理中一些你所不知道的事情。强力推荐“笑梁山”不单单是给男性朋友看的书，也推荐给所有兼顾事业和家庭的繁忙都市女性。
- 3、“路见不平一声吼，该出手时就出手！”儿时的记忆中，从父辈口中流传出的梁山泊好汉传奇在此后的时间中，一直成为我追寻或是希望成为这些草莽英雄的目标。恣意江湖，挥洒热血，该是何等的畅快，何等的风流快活！但可惜的是，儿时的英雄梦想直到今天也未能实现，反而走上了一条与它相背离的人生旅程。拿着笔杆子的我只能冀望在这一片充满文字的江湖中寻找另类的水浒英雄。老不读三国，少不读水浒，这是有道理的。少年的鲁莽，很容易被其中肆意践踏生命的情节所误，而不能看到书背后包含的诸多哲理。《笑梁山》的作者很好，在今天这个商业社会中，任何一切事物发展的背后都隐藏着企业管理的真谛，商业变革的机遇。而水浒一书，假如换个角度来看的话，真的是一部让企业家值得深读的企业管理百科全书。而缺少的，是少了一个人来提他们总结，来归纳。从一个数十喽罗的山寨起步，发展成独霸一方的巨头后，却又为何落得一个凄惨的结局？这中间有多少值得我们学习的地方？翻阅《笑梁山》，我知道我找到了答案。
- 4、“梁山故事，本就是一个中国式企业从创始到覆灭的悲剧史。”一句话，让水浒英雄之悲情，跃然纸上；一句话，让中国企业家之烦恼，呼之欲出。《笑梁山》作者陈实，是我认识的记者中，非常特殊的一位，既有学者气质，又有创业者精神。第一印象是他的儒雅淡定，聊起IT企业与企业家，信手拈来，点评则入木三分；其次就是作为创业者的他，体现出少有的执拗与大度，坚持己见，却又处处与人考虑。古语有言“与善人居，如入芝兰之室，久而不闻其香”，看过《笑梁山》，才发现作者其实也是梁山一员，侠义仗剑，激情创业，煮酒论英雄，笑谈古今事。这本书的意义在于，作者重新解构了中国经典名著《水浒传》，以独特的视角剖析梁山的形成与破灭，并水乳交融地穿插现代企业管理经典，把生硬而纷杂的商道说得深入浅出，通俗易懂；把一部梁山英雄史，构成一部不可多得的IT企业兴衰史；从跨国企业的滑铁卢，到中国民营企业的败走麦城，从企业的企业家、品牌、人才、战略、商业模式、企业文化等多维度解读了一个个企业成功与失败的案例，尤其对中国创业者有深刻的参考价值。在“谁的梁山”章节中，作者把逼上梁山与创业类比，道出了因为创业者的格局与认知各有不同，“从王伦到宋江，是权力的传承，更是战略眼光的变革。”自然而然，推理到“企业领军人对自身企业的认识以及基于这个认识制定的战略，直接决定着企业发展的方向。”其实很少有人关注到创业与创业者本身，就像当时的梁山周围，还有清风山、对影山、揭阳镇、黄门山、饮马川、二龙山、少华山、枯树山、芒碭山、白虎山、桃花山等，但是又有哪个在历史上留其名？除非你已经成功。所以聊到梁山，我们都知道宋江，估计大部分人早已忘记落魄书生王伦与天王晁盖，因为是宋江成就了梁山，也是因为宋江断送了梁山。典型案例如，诺基亚从“什么都做”到90%的资金和人力投入到移动通讯器材与多媒体技术的研究和开发，成就了诺基亚全球手机第一的宝座，让全世界人知道了诺基亚这个芬兰公司；巨人集团，更是败也史玉柱，成也史玉柱，从而使人们记住了巨人，也记住了史玉柱；而乔布斯和苹果之生死交情，到底是企业家成就了苹果，还是苹果成就了企业家，都可以放在一边，因为对用户来说，重要的是苹果产品，给了我们至尊之美的选择。对于企业的权力之争和归属问题，作者一针见血的指出：“为了个人利益的派系斗争往往是企业内部的毒瘤，而为了整体利益的短期人事动荡，则多数是促进企业发展的变革。”在“构建一百零八将”章节中，作者把梁山吸纳天罡地煞108将的方法手段，比作现代企业的猎才攻略，才真真见识作者如何“笑”梁山兴衰史，悟IT圈中事。目前IT企业常见的人才猎取方式如：内部推荐，猎头挖角，校园招聘，人才抢夺，内部提拔和培训机制，以及相应的员工的绩效考核和对于企业文化的归属感。众所周知，人才是一切企业的成功之本。Google为了吸引有经验的人才，可以在微软公司的西雅图的门口设立大型招聘点，可见现代企业争夺人才之残酷现象。同样，联想的柳传志为了留住人才，更为了发挥其所长，也如梁山般“因人设岗”，宁愿把联想一分为二，杨元庆掌管联想集团，郭为领军神州数码，体现了柳传志的大度，也充分展示了中国企业家的智慧。而台湾“IT教父”施振荣的“泛宏碁”，不仅造就了全球少有的企业家群落，也成为华人世界的传奇。作者点评恰如其分，用人是门艺术，“用人之道，是一门

## 《笑梁山》

天生而又可以培养、复杂而又倍需精细的大道理，需要领导者在管理中不断地探索和提炼。”“长天的梁山”是最为精彩的篇章，其中包含了一个企业从优秀成为卓越的必要的元素：明星CEO的塑造、企业的扩张与突破、企业高速成长的多元化与困惑、领导者之权威与独裁、商战之竞争与防御、盗版与打假等。从中我们可以看到作者对IT行业的洞察力，及对企业发展的全方位思考。因为宋江优秀的自我营销意识，成就了宋江独有的价值和明星效应，使梁山成为强盗的“最具吸引力的组织”，大有“周公吐哺，天下归心”之气概。回顾IT风云起伏中，我们可以看到：李开复，是成功的职业经理人典范，做最好的自己，能让Google和微软对簿公堂；而唐骏的职业经营更是为IT人所津津乐道，10亿的转会费也让一个新华都天下知名。在企业的扩张与突破中，比起现代企业的收购兼并成功率只有25%的胜算，梁山的收购之路却来得异常容易，几乎是100%的成功率，秘诀在于企业文化的认同，都是你情我愿。因此相比较TCL之收购阿尔卡特，“失败的婚姻”其实早已在收购之前就埋下；而联想收购IBM的PC业务，却出奇的成功，多少在于两情相悦的结果。随着梁山聚义，108将天罡地煞的归位，梁山已经到了垂直领域“一览众山小”，此刻的梁山面临的是选择固守阵地，还是企业多元化之困惑。这也是现代企业的高速发展中，必然面临的成长瓶颈。腾讯，基于庞大的IM用户群，一飞冲天，迅速由点及面，所到之处，无不风声鹤唳，造就独有的中国IT企业之群体思考：先做用户，还是先做流量；先做内容，还是先做服务。而宁波奥克斯，却倒在了自我膨胀的多元化布局中，忐忑中，回归自己的空调主业。因此，作者最后的一句点评颇有味道：“高速，请注意安全。”“梁山的迷失”其实也恰好是梁山改变历史的机遇所在。正如企业的高速成长，必然伴随着企业的扩展、突破、以及多元化等方面的战略抉择，此刻往往是一个企业最佳时刻，但也是一个企业走向辉煌与落寞的分水岭，也是一个企业家的最大赌局，赢则得天下，书写传奇，败则失天下，黯然离去。曾经一个朋友和我聊天，提到企业的出路通常是做到行业第一就选择上市，第二三则只能被收购。梁山的困局也正是在寻求独立上市，还是被收购。其实梁山的困局注定是悲剧，无法自解，因为“四海之内，莫非王土”，你再怎么折腾也都是在别人的土地上打转，只是寻求独立上市无非更加悲壮；因此梁山最终选择被收购，以注定之中的失败而告终，也许是没有处理好收购的条件和解决文化差异、人才相容等问题。俯瞰中国企业和企业家之突破，TCL值得所有人肃然起敬，当年TCL收购阿尔卡特，突破全球化困局，力争中国企业之全球战略，我们为TCL的勇气喝彩，也为TCL的失败而遗憾。而雅虎目前面临的被收购之痛，也是雅虎的迷失之痛，古语有言“亡羊补牢，未为晚也”，可是雅虎在经历互联网无限风光之后，愈发显得中年疲态，反应迟钝，错过一波又一波的制高点，结果落得个被Google打压，被微软欺负，而无丝毫还手之力，真是应了“虎落平阳被狗欺”。企业经营，需着眼大势，作者用红顶商人胡雪岩的话来总结：“如果你拥有一县的眼光，那你可以做一县的生意；如果你拥有一省的眼光，那你可以做一省的生意；如果你拥有天下的眼光，那你可以做天下的生意；”读梁山故事，豪情顿生，生死之交一碗酒，四海之内皆兄弟，这次第，怎一个“义”字了得，内心不免大叫“快活”。透过梁山悟IT企业生死迷离，不免心中凄凄，生生死死，也是一个必然过程。梁山当年的创业情节，和IT企业的英雄宏图何等相似，再过百年，不知道还有几个IT企业还是那样朝气蓬勃，书生意气，挥斥方遒。总之，活在当下，才是幸福，因为“俱往矣，数风流人物，还看今朝。”最后，看《笑梁山》，内心一直有个遗憾，就是企业社会责任没有被很好的诠释其中，我看到的都是雄心壮志、财富横流，却看不到，英雄之真情与童真、感恩与回报，这也是中国企业之痼疾所在。看梁山英雄，我们更多的记住了他们的替天行道，扶弱惩强，义薄云天，快意恩仇，妇孺皆知李逵，又有几个叫得出卢俊义呢？nVIDIA的庄海鸥在序中也发出了“我们存在的意义”的疑问。也许我们都看到了一段风流往事，却忘记了往事中的物是人非，也忘记了数英雄，谁是英雄。应正2008年粽子节细读而评

# 《笑梁山》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)