

《周鸿祎：人生就是不停的战斗》

图书基本信息

书名：《周鸿祎：人生就是不停的战斗》

13位ISBN编号：9787515805351

10位ISBN编号：7515805358

出版时间：2013-7-10

出版社：中华工商联出版社

作者：陈润

页数：280

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.tushu111.com

《周鸿祎：人生就是不停的战斗》

前言

《周鸿祎：人生就是不停的战斗》

内容概要

从3721的“流氓软件之父”到360的“杀毒软件之王”

中国互联网奇人周鸿祎首部传记

他起初是国企的项目经理，然后创业，被跨国公司收购又当了中国区CEO，入职过国际VC巨头、干过天使投资人，再创业成就国内第二大客户端互联网企业。

不甘于低调，这个小个子湖北男人有着一张记者喜欢、下属头疼的嘴，当你坐在他的面前，就像是面对一架永不停息的机关枪，留下的只是一地弹壳。

他还不是中国互联网最成功的企业家，但一定是最能折腾的。今天，他的360系被视为市场上最具潜力的待上市的中国互联网公司。他就是周鸿祎。

在当今的互联网行业，周鸿祎可称是一代奇人，一方面，他用几年时间做到其他人几十年做不到的事情；另一方面，他性格鲜明，极具战斗精神，人称“红衣大炮”，他是互联网行业最具争议的创业偶像。他成功背后有什么样的经营秘诀，他性格深处有什么样的战斗基因，他多方树敌又是为了什么？本书以时间为轴，对周鸿祎的经营发展史进行全面的梳理和剖析。

争议人物的首次全真、全面的解读。周鸿祎为人处事备受争议，可大家对他的认识往往是以偏概全，本书对他的人生进行首次全面的解读，给读者呈现一个真实、立体、鲜活的周鸿祎。

《周鸿祎：人生就是不停的战斗》

作者简介

陈润：

知名财经作家，中央人民广播电台经济之声特约评论员，国内多家知名商业杂志专栏作家。

专注于商业史、企业史研究，著有《全球商业一百年》、《赚钱是一种信仰：罗斯柴尔德家族历经6代的完美传承》、《大逆转：大败局之后的复活密码》等

《周鸿祎：人生就是不停的战斗》

书籍目录

序言 周鸿祎这个人
全民公敌
颠覆者
造梦师
第一章 每次都在被需要的时候站出来
我打架就没怕过谁
西安交大点燃“硅谷之火”
编程是门技术活儿
没当过好员工就做不成好老板
方正高级程序员
第二章 不管三七二十一
让中国人能用自己的母语上网
背负“流氓软件之父”的骂名
与微软过招
挑战CNNIC
眼里已经看不到用户
第三章 雅虎往事
嫁入豪门 043
“生父”与“教父”
对赌协议
谈判崩裂
10亿美元的教训
第四章 天使投资：帮助小企业成长
带翅膀的不一定是天使
看中迅雷：专注做一件事情
入股酷狗：必须尊重创业者
火石“赎身”：独立出来
放手Discuz！：不要替创业者做决策
投资快播：看重的是颠覆式创新
“起飞计划”：批量地复制360的成功
第五章 “奇”虎难下
咱们一起做一个伟大的互联网公司
为“流氓克星”正名
马云下了“封杀令”
用户体验就是一切
资本需要斗士
上市只是一个新的起点
解决的办法就是聚焦
第六章 免费：杀毒软件的未来
商业的规则都是用来被打破的
通过免费来做大安全市场
国际品质加上永久免费
交锋瑞星
卡巴斯基的合作与分手
对战金山：从单挑到群殴
秘诀：欲想成功，必先自宫
第七章 3Q大战

《周鸿祎：人生就是不停的战斗》

腾讯就是一个天花板

亮剑：快、狠、准

马化腾做出的“艰难决定”

诉讼与反诉讼

战果：从封闭到开放

第八章 小3之争

本能式恐慌

从故交到仇敌

傅盛端出“钉子汤”

雷军联手马化腾

正面激战

握手言和

第九章 重温旧梦再“搜索”

老兵归来

谷歌退出

十年恩怨，一触即发

不流血的流量战争

打破竞价排名体系

围剿与反围剿

消灭IE6

搜狗来了

第十章 最好的管理是没有管理

员工持股比例最高的中国互联网公司

喜欢泼冷水

请给我结果

任何管理制度都不是“天条”

刀子嘴，豆腐心

第十一章 创业就是一场战斗

胜在布局

信息不等于智慧

“毒舌”营销

“拜用户教”

从不记仇

求同存异

勇于挑战，善于应战

附录1 周鸿祎语录

附录2 周鸿祎创业大事记

章节摘录

信息不等于智慧时至今日，360为无数的互联网用户提供了极具人性化的安全服务，但是一旦说起周鸿祎，人们对他的评价还是毁誉参半。尤其是最近几年，随着他频频发动网络大战，人们对他的印象更是回归到了“流氓软件之父”时期，认为他是一个莽汉。但现实生活中的周鸿祎不但不鲁莽，反而有点书生的理想主义情怀。周鸿祎年轻时就十分喜欢读书，自称对古典文学很有兴趣。上了大学之后，虽然对计算机产生了浓厚的兴趣，但是仍没有把读书的习惯扔掉，时不时地从学校图书馆借一大堆书来看。那个时候，一本名叫《硅谷热》的图书给周鸿祎留下了极为深刻的印象，书中那些在硅谷勇敢创业的IT英雄们给了周鸿祎非常大的启发，也对他的人生产生了很大的影响。后来，周鸿祎毕业离开学校，从事互联网行业的工作。与书本上的知识不同，网络上的海量信息给周鸿祎带来了极大的冲击。可是时间长了，周鸿祎发现，更多的信息、更快的浏览速度并不能让人获得智慧，所以周鸿祎还是更喜欢从书从来汲取知识和营养。但是在书的选择上，周鸿祎也有着自己的严格挑选，比如他就不喜欢看成功学的书，他认为那些书表面上看很有营养，但是细细品读不难发现根本学不到什么。平日里周鸿祎喜欢看一些专业性比较强的图书。时代在发展，技术也在不断进步，尤其是互联网行业的技术可以说是一日千里，谁能掌握最前沿的互联网资讯和技术，谁就能够在这个行业里永远领先。周鸿祎对这一点认识得十分清楚，所以他始终保持着旺盛的学习精力，经常学习各种最新的编程语言。如果连这些最基础、最前沿的专业知识都弄不明白，那周鸿祎也不敢轻易在互联网的江湖里横冲直撞。在市场摸爬滚打了这么多年，360从无到有，从小到大，可以说360的成功过程也是周鸿祎从产品经理人向高级管理人才蜕变的过程。在这个过程中，周鸿祎阅读了大量的财经书籍，并成为财经书籍的忠实阅读者。从这些图书中，周鸿祎学到了很多的东西，比如产品的市场定位和营销等。作为一个从骨头里都鼓励创新的创业者，在读书的过程中他还领悟到了创新者的创新解决方案，并在疑惑时得到答案。不过由于国内的图书市场良莠不齐，周鸿祎更多地选择了一些海外管理学图书。国内的一些知名作家撰写的商业史图书，周鸿祎会拿来翻看，以史为鉴总还是能学到不少东西的。名人传记是周鸿祎读书的另外一个方向，不过让周鸿祎深感遗憾的是国内很少有优秀的传记图书，即使有也更像是一本成功学教科书，里面有太多的主观描写，而少了一些真实的、客观的内容。所以更多的时候周鸿祎选择一些外国名人传记图书，这些传记图书的优势在于，他们并不会为了讨好书中的主人公，说一大堆的好话，把他描写成一个战无不胜的成功者和无所不能的强者。一本成功的传记，不光要让人们知道企业家成功的原因，更要让大家看到成功背后的故事。每一个人都会犯错，每一个人都会有这样那样的缺点，如果传记中不能体现出这些内容，那读者又从中学习什么呢？孔雀前面很漂亮，但是从背后去看也未必如此光鲜。周鸿祎在读书时总会发出这样或者那样的感慨，这是他对于传记图书的真实想法。如果读书已经成为一种功利性很强的事情，那也一定要将它的功利性发挥出来，不然就一点意义都没有了。周鸿祎和马云打过交道，从过去的竞争对手到现在的合作关系，他对马云十分了解，偶尔翻看过一些与马云有关的图书，看过之后又只是失望，因为在那些书里读者根本不会看到一个真实的马云。有一次，周鸿祎看到一本《马云的内部讲话》，看过之后爱不释手，他觉得这本书没有粉饰马云，也没有神化他，它还原了一个真实的马云。这种内部形式的真实经验的分享，也让周鸿祎受益良多。对于《毛泽东选集》这样的书，周鸿祎简直是推崇备至，虽然没有时间将它看完，但是偶有闲暇，他一定会拿起来看一看。其中第一卷开篇的第一句话给周鸿祎带来的震动非常大，这句话是：“谁是我们的朋友，谁是我们的敌人，这个问题是革命的首要问题。”周鸿祎后来还在公司的演讲中，将这句话做了修改：“谁是我们的用户，谁是我们的竞争对手，这个问题是从事互联网的首要问题。”360公司初创时期，周鸿祎经常会看一些与长征有关的图书，同时他也鼓励自己的员工一起看，从中更是受到了很大的精神鼓舞。在那样一个时代，一支要枪没枪、要粮没粮的队伍，靠着一个单一的、弱小的理想星星之火发展成燎原大火，没什么比这更鼓舞人心了。除了毛泽东，还有一个人也是周鸿祎的偶像，这个人就是乔布斯。在周鸿祎看来，全中国比他更了解乔布斯的人可以说寥寥无几。他几乎读过所有版本的乔布斯传，对乔布斯的人生经历可以说是了如指掌，但是到最后他却发现这些都不足以概括乔布斯的一生，因为乔布斯的人生本身就是一本书，这本书不是用来赶时髦的畅销读物，更不是一本简单的成功学著作，它值得读者永远去领悟，永远去感受。对乔布斯这本书的阅读，让周鸿祎深刻地理解到互联网用户对于产品的重要性。“小3大战”期间雷军在说到乔布斯时出言不慎，这让周鸿祎这位乔布斯的粉丝大为恼火，他在微博里评论道：“我被雷倒了忍无可忍，这是真实的雷军？乔布斯的伟大和你有矛盾冲突么？他的光芒不是让世界失色，而是让世界更精彩，没有乔布斯创造出来

《周鸿祎：人生就是不停的战斗》

这些产品的启发，很多人都还在瞎摸索……你内心觉得既生乔何生雷，全是对乔布斯的怨恨，其实成功商人的你和理想主义者乔布斯真的不是一类人。”现在功成名就的周鸿祎在他那辆宝马745的后座上放满了各种各样的书，有专业的，有财经的，也有传记的，他觉得自己看书看得多了，所以总有一种理想主义的情怀，正是这份情怀让他敢于挑战那些看似不可战胜的对手。“毒舌”营销让我们回到更早一期的《非你莫属》。2011年7月24日，节目刚开始，一位清新靓丽的女孩就出现在大家面前，很多人对这位女孩赞不绝口，周鸿祎却劈头盖脸地说：“你现在考虑职业发展方向，完全是对社会怀有很多玫瑰色的幻想。”之后更是迅速灭灯。主持人张绍刚问他为何灭灯时，周鸿祎仍然不依不饶：“我感觉这个姑娘是孔雀型，就比较爱表现自己。”对于刚刚毕业的大学生来说，周鸿祎的毒舌确实辛辣了一些。前面我们已经不止一次说过，周鸿祎是一个拿嘴巴当刀子使的人，但是他又有着豆腐心的一面，所以当你能够顶住他的刀子嘴时，便可以获得他的豆腐心。周鸿祎的“毒舌”伤害过很多人，但是也让他赢得了更多员工的忠诚与尊重。人们常说凡事都有两面性，但是周鸿祎却能够开发出它的第三种属性——营销功能。2012年5月11日，一个微博名为“秦如山”的用户在微博里发表评论，称自己的小米手机在使用的过程中出现频繁死机、循环重启、电量不稳等问题，为了表达自己对小米手机的严重不满，这位网友还声称自己将到上海来福士广场门前现场砸小米手机，以示自己的愤怒。这条微博发出后，遭遇很多网友的围观，但是如果没有周鸿祎的参加，这事儿恐怕也就到此为止了。当天，周鸿祎在看到“秦如山”的帖子后，发表了这样一条针对性很强的微博：“谁做手机都不可能没有返修率，我个人试用过小米，觉得在很多体验上做得不错，做手机如果要超越小米就公开比拼产品，做出244周鸿祎人生就是不停的战斗体验更好配置更高价格更便宜的手机，砸手机这事和我无关，不是我的风格，我从来都是正面公开挑战。”周鸿祎向来有“红衣大炮”的称呼，所以针对一款产品说出什么样的话都不足为奇，如果能够客观地、积极地来理解，本身对改进产品质量还是有一定帮助的，但是有些人却不这么想，过于强大的自尊心让他们很容易迷失。在周鸿祎发出这样的言论后不久，小米员工有些招架不住了，他们决定挑战一把周鸿祎。第一位接招的是微博ID为“MIUI_张述”的网友，从标志性的MIUI不难看出，他是小米员工。他在回复周鸿祎的微博时说：“周总你好，请问你猪脑袋的IP地址是多少？”周鸿祎是那种没事找事都想着和人吵架的人，现在有人主动找上门来他自然会得理不饶人，于是迅速做出了反击：“这就是小米员工的素质，请大家围观一下，我就不和小朋友计较了，下次会抽雷军的脸。我的猪脑子确实不如躲在幕后的雷军脑子好使，因为我想不出在发布会上又模仿乔布斯又摔苹果手机这种炒作方式，看起来砸手机是小米的传统保留大杀器。”一场旷日持久的网络骂战，就此掀开序幕。5月16日，随着360特供机浮出水面，骂战开始升级。当天夜里23时左右，小米手机总裁雷军终于打破了沉默，他回应周鸿祎对小米手机的攻击，称“最近经常发现有组织黑小米的帖子，还不惜血本租用百万粉丝的大号转发！请知情人举报，一定重酬！刚才又发现一个，编的水平实在太低”。周鸿祎自然没有闲着，一边继续在微博上与雷军等人奋战，一边在5月18日隆重推出了对抗小米公司的新产品——360特供机。360特供机正式发布的第二天，几乎很少在互联网上发声的腾讯老245第十一章 创业就是一场战斗总马化腾也站了出来，加入战局支持雷军。马化腾的加入让互联网行业里的各路英豪一时间开始纷纷站队，有人支持周鸿祎，也有人支持雷军，网络骂战进入到一个新的阶段，偶尔甚至会擦枪走火，夹杂脏字。作为一个有着极深专业背景的人，周鸿祎自然不会像泼妇一般漫无目的地骂，他会有针对性地找准对方的弱点，进行猛烈攻击。进入6月后，周鸿祎开始对小米手机进行解剖式的分析，甚至发表了一篇猜想博文：“小米融资后的猜测与判断：原来人为制造缺货假象以饥渴营销保持1999元高价，多款更高性价比手机入市竞争压力令小米开始打楼宇广告和放开销售，说明开始甩库存为米2让路，甩不完就直降1499元，如米粉不满就用青春版名义变相降价卖。目前显然不适合入货。米2售价原来想定两千以上已无可能，会定1999元或更低。”周鸿祎的目的很快达到了。6月7日，随着小米手机开放购买，一些客户开始由之前的疯抢进入到持币观望的阶段。比如一位网友就声称，“我不懂手机，也不关心他们之间在吵什么，不过我可以肯定的是小米手机说不定真的要降价了，所以我决定等等看”。当人们对这场漫长的口水战表现出的态度不再高昂的时候，6月10日，周鸿祎却又一次成功抓住了人们的眼球，他在微博上透露说：“恭喜小米作价40亿美金融资成功，其他做手机的同学要努力了。其融资文件透露今年卖300到500万部手机，每部利润七八百元，总利润在25亿人民币，不按互联网公司就按硬件公司10倍PE算，公司价值250亿人民币，合40亿美金。唯一挑战就是如何保持每台手机的丰厚利润以及销量。”周鸿祎的这一招十分厉害，当时小米的确正处于融资阶段，雷军在暗地里操作了两个月就是不想让人知道，结果还是被周鸿祎这个对手宣布出去了，在这样一个节骨眼上雷军容不得半点闪失，于是他在第一时间回应说：“再给某

《周鸿祎：人生就是不停的战斗》

人科普一下：今年第一季度，苹果和三星赚了手机行业利润的99%，其他所有公司，包含HTC、Nokia、Moto等高富帅也只有1%。手机行业竞争激烈，想赚钱不是一件容易的事情！不要无耻编造‘融资文件’或融资内幕来诋毁抹黑小米。”13日，周鸿祎调侃马化腾与雷军之间的关系说：“我终于澄清了自己，我和马总之间虽然有点误会，但真的没有其他任何关系，你们总拿我们开涮，这回你们终于知道那谁和那谁才是真正的好朋友了，3Q时要不是雷总吹风，马总怎会做艰难的决定？你又相信爱情了么？”懊恼的雷军没有正面回复，而是登出了金山与360对簿公堂的法院公告，原本沉默的马化腾也随即出面透露：“急不来，我们也在排队等。其首页不够用，需要再抢些IE份额，凑够十单批量刊登”。骂战依然继续，但是对于更多研究互联网的人来说，这却是一场巧妙的营销，一些人甚至调侃周鸿祎“期中考试成绩不错”，原因是手机还未面世，宣传效果却已经营造出来了。更有一些互联网公司的高层认为，这场骂战其实自始至终都是一场成功的“毒舌营销”，所以从骂战一开始他们就坚持少说为妙的原则，省得最后引火烧身。

《周鸿祎：人生就是不停的战斗》

媒体关注与评论

真实有料的创业传奇，荡气回肠的中国网事

《周鸿祎：人生就是不停的战斗》

编辑推荐

从3721的“流氓软件之父”到360的“杀毒软件之王”中国互联网奇人周鸿祎首部传记首次揭秘周鸿祎与李彦宏、马云、马化腾这些大佬们PK的细节首次讲述周鸿祎与雷军的口水战：大内高手遇上红衣大炮分享周鸿祎投资创业的经验教训这是一本企业传记，更是一部中国互联网发展史 毁誉功过，任人评说。周鸿祎究竟是个什么样的人？本书为您揭晓.....

《周鸿祎：人生就是不停的战斗》

精彩短评

- 1、写牛人老周的第一本书！老周的商业人生的确是非常值得阅读的。一个时代的记录，一种奋斗的映像，一类人生的剪影。
- 2、太啰嗦，重三遍四，有凑字数嫌疑。只能说好奇周鸿祎老师创业史的人，可以翻一翻。
- 3、感觉这个作者写得非常一般，没有什么参考价值，还不如去读读别的书。
- 4、重新认识了周鸿祎。偶像
- 5、【2013.10.6】【13-19】红衣教主永远在搅局，我爱这混乱的世界。
- 6、主观评价太多，已经是明目张胆的偏向了。太多内容是毫无意义的重复堆叠，有些小细节倒是值得玩味。
- 7、看看每个成功的人的历史与苦逼，鉴别谁能成功，什么是他们认为对的，来加深对这个世界的认识。很多周鸿祎的故事和看的书对我很有帮助，至少我知道我的路没错。
- 8、颠过来倒过去说同一件事，相当凑字数
- 9、这是个奇人，牛逼的人，中国互联网的代表人物，他的故事代表了目前中国IT业的一个缩影，很是期待，拿到书再说。
- 10、不知道周的经历还是作者的水平，总之本书内容比较肤浅。不建议购买。
- 11、拜用户教 战斗吧勇士
- 12、这本书2个半小时读完...读到一半时就已经对周鸿祎改观了很多...一直不喜欢他作恶的风格，看了之后明白有时候也是逼不得已...如果我的生活中遇到这么一个伯乐，我一定是幸运的
- 13、周鸿祎说：“我特别喜欢创业，也善于创业。我一直觉得，只有创业，才能有快乐，才有成就感！”《周鸿祎：人生就是不停的战斗》既是一部周鸿祎的创业史，也是一部互联网的战斗史，更是一部互联网的发展史，在互联网的发展大潮中，周鸿祎一直走在前列，他永远是那个冲锋陷阵者！
- 14、二手自传，还可以。
- 15、奇人
- 16、中国互联网自然都是牛人，佩服的人也很多，不过打不倒的两个传奇：一个是史玉柱，另一个就是周鸿祎。互联网江湖群起而攻之，它却越来越大。。
- 17、流于表面，完全看不到本人。
- 18、讲周鸿祎的创业史，一般。
- 19、书的内容没有另一本好看
- 20、看完全半段，觉得周鸿祎其实还是挺努力的，我不应该那么讨厌他，看完后半段，觉得：“你比我以前想象的更不是个东西”反正我以前不会用360的产品，以后更不会用。
- 21、人生就是要不停战斗
- 22、看完这本书的那次旅程分手了！
- 23、相对完整地反映了周鸿祎这个人，让我有了对他相对客观的看法，同时也对中国互联网的脉络有了一定的了解。好斗有个性，以用户为核心，良好的全局观，不再是我印象中简单的红衣教主。
- 24、他真的是很好斗
- 25、一般，不够公正的看待商业竞争！
- 26、反复罗列相同的事迹和重复的话很影响阅读！且只是简单罗列，作为传记写的很失败！
- 27、大二读物，改变了对360的一些看法
- 28、周鸿祎终于出书了，立刻拜读他的“战斗史”
- 29、这些事迹翻过来调过去的说来说去，明显有凑数之嫌疑。和它相比，更期待中信版的周鸿祎

- 1、时间脉络清晰。比起其他大佬的传记，这本书严格按时间顺序来写，这点极其令人称赞，让我们从老周的人生经历中洞悉他的心路历程，不用时间遇到的事情会对一个人的性格和思维方式产生影响，当走到人生的十字路口，这些就是一个人做出决策的依据。这也是我们读传记的初衷，接近他人的经验完善自身。其它很多写大佬的传记，没有时间顺序，按大佬的特质划分章节，上来就是一大堆结论，你要成功就得要这样，一大堆废话，小学三年级时老师都他妈的告诉我了。这些不按时间顺序写的传记世面上太多了，通用模板，事情都是东凑西凑。
2 讲事实，不论断。其实经常读书的人不需要写者有太多的论断，读者有自己的判断，你只要尽量全面陈述事情发生时的人物环境即可。不打广告。不要美化人物。这也是很多人爱读传记的人为什么爱读史书，历史是真实发生过的事，有借鉴意义，不像小说看似合情合理，放在现实中行不通。
3老周的商业模式nb。首先研发了流氓软件ie推广和研发插件，然后自己搞了一套杀毒软件。大家都知道，互联网企业要做大做强必须解决一些痛点，老周完全自己制造麻烦，自己解决。典型的没有困难制造困难也要上。以上观点，仅是个人观点。
- 2、天上九头鸟，地上湖北佬，这句话一位河南的朋友说过，当初不明白湖北人的性格，现在想想身边湖北的朋友，发现的确如此。花费了三四个晚上的时间读完了这本书，作者前大半部分讲述了周鸿祎创业和互联网战争的历史，这些事件对于我来说也是历历在目，每件事我都曾经关注过，甚至微博上也参与过骂战。当然我不是任何一方的粉丝和拥护者，只是瞎掺和罢了。书的后半部分作者凑字严重，一大爷都是之前写过的话又说一遍，估计为了重拾历史加深用户印象吧，老师说过重复一句话就是着重指出。我不想去赞美周鸿祎多么了不起，或者看完后读周鸿祎的看法有所改变，还是说一说读后觉得对自己有用的地方和启发吧。一本书的价值不是让别人觉得这本书多么好，而是让读的人感悟到了什么东西，一个人的一生也是如此。做产品要考虑用户的感受，不要急于挣钱，有用户了不发愁没有挣钱的门路。这本书从始而终给我留下的第一个启发便是用户才是王道。互联网不缺乏好产品，真正免费又顾及用户利益的少之又少。一些公司一做起来就掉进了钱窝里，千方百计想着挣钱。真正赚大钱的公司要学会放弃眼前的利益。足够多的用户可以创造足够多的利益。目前的互联网就是争夺用户的互联网，谁的用户多，谁的产品就有主导权，所以腾讯做什么都可以获得成功，因为有庞大的用户。技术是第一生产力，无论任何公司技术永远是第一生产力，没有庞大的技术做后盾，产品无从谈起，更不用谈及发展。所以一个创业者首先要懂技术，即使自己不懂，合作者也要懂技术。不仅要有技术还要有创新思想，创新是不落后的基本所以腾讯一直升级，360也是，百度也是如此。学会蛇打七寸，骂战致胜的关键办法就是找到对手的七寸，周鸿祎了解这个行业的规则，了解对手的七寸在哪里。所以他和腾讯大战因为用户隐私和杀毒厂商谈利益，与百度对战谈竞价系统，与小米的雷军对战谈手机成本。动摇了用户的心，让用户怀疑就成功了一半。我也是一个热衷于互联网的人，渴望能做出点什么，在大品牌在竞争用户的时候，不知不觉已经把我们这群想小打小闹创业的人一棒子打死。现在的互联网，除非大价钱投资去做，或者出奇制胜有着很好的产品，否则只能昙花一现了。总之，无论坐什么，一切为了用户总是对的。
- 3、先评书：1、书末尾大量重复”3百“、“3Q“大战的始末，显得极为堆砌，影响阅读。2、全书几乎都极偏向周鸿祎，为其所有行为做出了作者本身正面的评价，有失公允。但，周鸿祎，无论谁去描写，都是一个极为复杂的人物。无论我们怎么黑360，讨厌周鸿祎，不可否认的一点是，周鸿祎和他的360，是中国互联网格局变革中，最重要的力量。在中国，能四面树敌遭围剿并最终能生存、壮大下来的。恐怕除了“周大炮”，不会再有第二人。这和周鸿祎本身的极强的个人魅力、超强的战斗力以及对于产品用户体验的极致追求是分不开的。中国互联网在马太效应下，已经逐渐变为寡头时代，大公司拥有的流量、资源已经到了近乎垄断的地步，在这种情况下，大公司躺着都能把钱赚了，躺着就能碾死创业小公司。这一股“天花板”，需要一股具有破坏性的力量去冲击、去打破。而这股力量中，最重要最强大的，莫过于360。360把免费的概念深入人心，使得杀毒这件本来收费看似天经地义的“小事”变为了“免费才是理所当然”的大事。他把消灭了让人闻风丧胆的IE6，这是微软努力多时都不能完成的艰巨任务。他让马化腾做出了一个“艰难的决定”，这是一个除了“把QQ卖掉”之外，马化腾做出的最臭的决定。让私隐问题得到了全民的关注，虽然360可能就是这一问题最大的涉嫌者。但最重要的是，他向互联网最大的垄断势力——腾讯，发出了挑战，这对于中国互联网的变革来说，有着极为重要的意义。他把百度躺着赚钱的竞价排名暴露给了公众，让百度患大企业病的狼，不断的

《周鸿祎：人生就是不停的战斗》

呼喊着重要恢复狼性。并且“虚假医疗广告”得到了全民的关注、重视。在背负了“流氓软件之父”后，他创立了“拜用户教”，成为了中国最关注“用户体验”（准确来说：是小白用户的体验）的互联网大佬，他让所有原来看似高深的操作，以“一键”的方式完成。他是各种复杂因素的结合体，很难让人做出全面的评价。但无论如何，无论你我是否喜欢他、认同他，他在推动着中国互联网的变革。

《周鸿祎：人生就是不停的战斗》

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.tushu111.com