

# 《浪潮之巅（上册）》

## 图书基本信息

书名：《浪潮之巅（上册）》

13位ISBN编号：9787115301208

10位ISBN编号：7115301204

出版时间：2013-5-1

出版社：人民邮电出版社

作者：Wu Jun

页数：284

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](http://www.tushu111.com)

# 《浪潮之巅（上册）》

## 前言

最早看到吴军博士的《浪潮之巅》，是在Google黑板报上。2007年，任Google资深研究员的吴军，应邀为Google黑板报撰写文章，介绍他对互联网和IT业界兴衰变化的观察和思考。由于文章篇幅较长，被单列为“浪潮之巅”栏目分次刊出。设立该栏目的直接收获就是，Google黑板报随后人气大增，增加了大批的追随者。作为《浪潮之巅》的最早一批读者，我当时就感觉，这个系列完全应该编纂成书，如今，这个感觉变成了现实。

# 《浪潮之巅（上册）》

## 内容概要

《浪潮之巅(第2版)(上册)》不是一本科技产业发展历史集，而是在这个数字时代，一本IT人非读不可，而非IT人也应该阅读的作品。一个企业的发展与崛起，绝非只是空有领导强人即可达成。任何的决策、同期的商业环境，都在影响着企业的兴衰。《浪潮之巅》不只是一本历史书，除了讲述科技顶尖企业的发展规律，对于华尔街如何左右科技公司，以及金融风暴对科技产业的冲击，也多有着墨。此外，《浪潮之巅》也着力讲述很多尚在普及或将要发生的，比如微博和云计算，以及对下一代互联网科技产业浪潮的判断和预测。因为在极度商业化的今天，科技的进步和商机是分不开的。诚如作者所言：“人的商业知识和眼光不是天生的，需要不断地、有心地学习。经过多年的学习、思考和实践，我认定这样一个规律，就是：科技的发展不是均匀的，而是以浪潮的形式出现。每一个人都应该看清楚浪潮，赶上浪潮，如此，便不枉此生。”

[点击链接进入下册：浪潮之巅\(第2版\)\(下册\)](#)

[点击链接进入套装：浪潮之巅\(套装上下册\)](#)

## 作者简介

吴军博士，毕业于清华大学和美国约翰·霍普金斯大学（博士），是著名自然语言处理和搜索专家，硅谷风险投资人。

吴军博士于2002年加入谷歌公司。在谷歌，他和Amit Singhal（谷歌院士，世界著名搜索专家）、Matt Cutts（谷歌反作弊官方发言人）等三位同事一起开创了网络搜索反作弊的研究领域，并因此获得谷歌工程奖。2003年，他和谷歌全球架构的总工程师朱会灿博士等共同成立了中日韩文搜索部门。吴军博士是当前谷歌中日韩文搜索算法的主要设计者。在谷歌期间，他还领导了许多研发项目，包括许多与中文相关的产品和自然语言处理的项目，并得到了当时公司首席执行官埃里克·施密特和创始人谢尔盖·布林的高度评价。2010年加盟腾讯公司，出任负责搜索和搜索广告的副总裁。2012年回到谷歌，领导创新项目。目前任谷歌公司的Principal Engineer。

吴军博士在国内外发表过数十篇论文，曾获得1995年全国人机语音智能接口会议的最佳论文奖和2000年Eurospeech的最佳论文奖。他还获得和申请了十余项美国和国际专利。他撰写的《浪潮之巅》（第一版）和《数学之美》深受业界的好评。

吴军博士在美国两家风险投资基金（中国世纪基金和ZPark风险基金）分别担任董事和顾问，他还担任约翰·霍普金斯大学工学院董事会董事，以及该校国际事务委员会的顾问。他曾经是国家重大专项“新一代搜索引擎和浏览器”项目的总负责人。从2012年起任职工业与信息化的专家和顾问。

## 书籍目录

第一版读者赞誉

第二版出版说明

第一版序言

第一版前言 有幸见证历史

第1章 帝国的余晖—AT&T 公司

1 百年帝国

2 几度繁荣

3 利令智昏

4 外来冲击

结束语

第2章 蓝色巨人—IBM 公司

1 赶上机械革命的最后一次浪潮

2 领导电子技术革命的浪潮

3 错过全球信息化的大潮

4 他也是做（芯）片的

5 保守的创新者

6 内部的优胜劣汰

7 后金融危机时代

结束语

第3章 “水果”公司的复兴—乔布斯和苹果公司

1 传奇小子

2 迷失方向

3 再创辉煌

4 大难不死

5 十年

结束语

第4章 计算机工业的生态链

1 摩尔定律

2 安迪—比尔定律

3 反摩尔定律

结束语

第5章 奔腾的芯—英特尔公司

1 时势造英雄

2 英特尔、摩托罗拉之战

3 指令集之争

4 英特尔和AMD 的关系

5 举步艰难

结束语

第6章 IT 领域的罗马帝国—微软公司

1 双雄会

2 亡羊补牢

3 人民战争

4 帝国的诞生

5 当世拿破仑

6 尾大不掉

7 条顿堡之战

8 客厅争夺战

## 9 前门拒狼，后门进虎

结束语

## 第7章 纯软件公司的先驱—甲骨文公司

1 硅谷老兵新传—埃里森其人

2 钻了IBM的空子

3 天堂下的帝国

结束语

## 第8章 互联网的金门大桥—思科公司

1 好风凭借力

2 持续发展的绝招

3 竞争者

4 诺威格定律的宿命

结束语

## 第9章 英名不朽—杨致远、费罗和雅虎公司

1 当世福特

2 流量、流量、流量

3 成也萧何，败也萧何

4 既生瑜，何生亮

5 红巨星

6 自废武功

7 浪淘尽风流人物

结束语

## 第10章 硅谷的见证人—惠普公司

1 昔日硅谷之星

2 有争议的生死抉择

3 最有争议的CEO

4 亚洲制造的冲击

5 峰回路转

后记

结束语

## 第11章 没落的贵族—摩托罗拉公司

如果我们认为公司之中也有所谓的贵族，摩托罗拉无疑可以算一个。曾几何时，摩托罗拉就是无线通信的代名词，同时它还是技术和品质的结晶。

1 二战的品牌

2 黄金时代

3 基因决定定律

4 铱星计划

5 全线溃败

6 回天乏力

结束语

## 第12章 硅谷的另一面

1 成王败寇

2 嗜血的地方

3 机会均等

4 硅含量不断降低

5 亘古而常青

结束语

索引



## 章节摘录

版权页：插图：1好风凭借力和惠普、太阳、雅虎、Google等公司一样，思科是一个标准的斯坦福公司。斯坦福各个系都有自己联网的计算中心，网络之间通过一种叫路由器的设备连接。上个世纪80年代初，斯坦福两个不同系的计算中心主管莱昂纳多·波萨卡（Leonard Bosack）和桑迪·勒纳（Sandy Lerner）好上了。上面是事实，下面则是坊间流传的八卦。两个人要在计算机上写情书，由于各自管理的网络不同，设备又是乱七八糟，什么厂家的、什么协议的都有，互不兼容，情书传递起来很不方便，于是两人干脆发明了一种能支持各种网络服务器、各种网络协议的路由器。于是思科公司赖以生存的“多协议路由器”便诞生了。听到这个传闻的人绝大多数都信以为真，因为它不仅夹杂着很多事实，而且合情合理。虽然网络早有了，美国很多大学、公司和政府部门从上个世纪70年代起就开始使用局域网了，连接网络的路由器也早就有了。但是，由于不同网络设备厂家采用的网络协议不同，每家公司都要推广自己采用的协议，没有哪个公司愿意为其他公司做路由器。在互联网还没有普及时，这个问题不明显，因为一个单位内部的网络基本上会采用相同的协议。1984年，互联网还没有兴起，因此，各大计算机和网络设备公司如IBM并没有注意到这种多协议路由器的重要性。波萨卡和勒纳后来结为了夫妇。两人非常聪明和勤奋，而且非常幸运。在他们创办思科公司的前一年，即1983年，美国自然科学基金会（National Science Foundation，简称NSF）刚刚投资建设了连接各个大学和美国几个超级计算机中心的广域网NSFNet，即今天互联网的雏形。而思科创建一年后，即1985年，NSFNet就开始和商业网络对接。由于各大学、各公司的网络采用的协议不同，使用的设备也不同，因此对多协议路由器的需求一下子产生了。正在这时，1986年思科推出第一款产品，连市场都不用开拓就用在了刚刚起步的互联网上。Cisco是旧金山英文名字San Francisco的最后5个字母，思科公司的标志正是旧金山的金门大桥，创始人的意思是要架起连接不同网络的桥梁。这对夫妇恐怕开始也没有想到日后思科会变成世界上最大的通信设备制造商。倒是硅谷著名的风险投资公司红杉资本（Sequoia Capital）看中了这个市场的潜力，给这对年轻夫妇投了资。红杉资本喜欢投给年轻的穷人，因为越是穷人越有成功的欲望和拼搏精神。红杉果然没有看错，到1990年，思科就成功地上市了。



## 媒体关注与评论

中国大学计算机、软件和信息专业学生必读。——邹欣 / 微软研发经理，《编程之美》、《移山之道》作者讲述信息产业历史或是硅谷传奇的图书，10年来不知看了多少，但几乎没有一本能像《浪潮之巅》这样让我感觉如此震撼。读到精彩处真是热血沸腾，不忍释卷。如果你想更透彻地了解整个产业，鉴信息技术之兴衰，考互联网之得失，《浪潮之巅》是必读之书。如果你是一位互联网创业者，尤其莫错过这本杰作！——冯大辉 / 丁香园CTO目前，国内高校计算机专业的学生对计算机产业界往往了解不多。《浪潮之巅》生动有趣地讲述了计算机产业界的许多精彩故事，能够让同学们快速增长见识，提高学习兴趣，因此，《浪潮之巅》入选中国科学技术大学计算机学院读书计划。学院为本科生购买配送，推荐阅读，受到同学们的热烈欢迎。——孙广中 / 中国科学技术大学计算机学院副教授《浪潮之巅》是我在2011年读到的最好的一本书，没有之一！好书分两种，或讲“道”，或讲“术”。《浪潮之巅》讲的是IT产业的“道”。之前，我对IT产业的了解是碎片化的，如盲人摸象。阅毕本书，我终于将IT产业这头大象的腿、耳朵、尾巴连了起来。这种融会贯通的感觉，着实令人酣畅淋漓。力荐！——许维 / 《天下网商》执行主编每一个IT从业者都应该读《浪潮之巅》。行业浪潮汹涌而来，不改变自己，就要被改变。吴军博士在书中最后一章“下一个Google”对中国互联网的发展做出了大胆的预测，至于你信不信，由你，我反正是信了。——刘振飞 / 淘宝技术保障副总裁几年前就在网上看到了《浪潮之巅》，那时还只是作者发布的系列文章，但其涉及的内容几乎涵盖了信息通信产业所有最重要的领域和最卓越的企业，而其中所体现出的作者对信息通信技术与产业发展历史的深度挖掘、发展规律的深刻观察、发展趋势的深度思考，令人震撼。在我看来，《浪潮之巅》是国内目前最好的一部有关信息通信产业的发展史和国际标杆企业的兴衰史，其洞察到的经验教训不仅有助于我们理解信息通信产业的内在发展规律，且对中国把握甚至引领信息通信产业发展创新的下一次浪潮尤其借鉴意义。中国信息通信产业正处在转型升级的重要历史关口，在当前信息通信技术创新如此活跃、全球产业变革和格局重塑如此迅捷、国际竞争博弈如此激烈的关键时期，相信每个人都可从《浪潮之巅》中得到启迪。——余晓晖 / 工业和信息化部电信研究院总工程师

## 编辑推荐

《浪潮之巅(第2版)(上册)》编辑推荐：时隔两年，互联网及IT行业浪潮亲历者吴军博士强势回归！《浪潮之巅》第一版自出版以来，在业界获得了巨大反响。信息产业发展瞬息万变，在《浪潮之巅》第一版上市的两年后，IT行业也发生了很大的变化，吴军博士继续娓娓道来，与您聊聊这些年里，IT界的这些事。《浪潮之巅》第二版除了对所有章节进行信息更新和同步外，主要集中在这些话题：后乔布斯时代的苹果；杨致远离开雅虎事件及雅虎总裁辞职，雅虎和阿里巴巴的交易；Google的佩奇新政以及Google和摩托罗拉的并购；欧债危机；Facebook上市；微软和Google、苹果近年的竞争；云计算的进展；创新工场和中国的天使投资等。《浪潮之巅(第2版)(上册)》介绍了：帝国的余晖——AT&T公司；蓝色巨人——IBM公司；“水果”公司的复兴——乔布斯和苹果公司；计算机工业的生态链；奔腾的芯——英特尔公司；IT领域的罗马帝国——微软公司；纯软件公司的先驱——甲骨文公司；互联网的金门大桥——思科公司；英名不朽——杨致远、费罗和雅虎公司；硅谷的见证人——惠普公司；没落的贵族——摩托罗拉公司；硅谷的另一面。《浪潮之巅(第2版)》是一本介绍互联网及IT行业兴衰变化的书，书中的内容最早由吴军博士发表在Google黑板报上，历经多次改写和重构。近一百多年来，总有一些公司很幸运地、有意识或无意识地站在技术革命的浪尖之上。在这十几年间，它们代表着科技的浪潮，直到下一波浪潮的来临。从一百年前算起，AT&T公司、IBM公司、苹果公司、英特尔公司、微软公司、思科公司、雅虎公司和Google公司都先后被幸运地推到了浪尖。虽然，它们来自不同的领域，中间有些已经衰落或正在衰落，但是它们都极度辉煌过。在这些公司兴衰的背后，有着它必然的规律。《浪潮之巅(第2版)》系统地介绍了这些公司成功的本质原因及科技工业一百多年的发展。《浪潮之巅(第2版)》不仅讲述科技工业的历史，更重在揭示它的规律性。在极度商业化的今天，科技的进步和商机是分不开的。因此，《浪潮之巅(第2版)》也系统地介绍了影响到科技浪潮的风险投资公司，诸如KPCB和红杉资本，以及百年来为科技捧场的投资银行，例如高盛公司，等等。对所有身处并热爱高科技行业的人来说，对所有渴望创新、欣赏创新的中国创业者来说，新版《浪潮之巅》都是一本可读性很强的作品，足以做到“开卷有益”！

## 名人推荐

中国大学计算机、软件和信息专业学生必读。——邹欣 / 微软研发经理，《编程之美》、《移山之道》作者讲述信息产业历史或是硅谷传奇的图书，10年来不知看了多少，但几乎没有一本能像《浪潮之巅》这样让我感觉如此震撼。读到精彩处真是热血沸腾，不忍释卷。如果你想更透彻地了解整个产业，鉴信息技术之兴衰，考互联网之得失，《浪潮之巅》是必读之书。如果你是以为互联网创业者，尤其莫错过这本杰作！——冯大辉 / 丁香园CTO目前，国内高校计算机专业的学生对计算机产业界往往了解不多。《浪潮之巅》生动有趣地讲述了计算机产业界的许多精彩故事，能够让同学们快速增长见识，提高学习兴趣，因此，《浪潮之巅》入选中国科学技术大学计算机学院读书计划。学院为本科生购买配送，推荐阅读，受到同学们的热烈欢迎。——孙广中 / 中国科学技术大学计算机学院副教授《浪潮之巅》是我在2011年读到的最好的一本书，没有之一！好书分两种，或讲“道”，或讲“术”。《浪潮之巅》讲的是IT产业的“道”。之前，我对IT产业的了解是碎片化的，如盲人摸象。阅毕本书，我终于将IT产业这头大象的腿、耳朵、尾巴连了起来。这种融会贯通的感觉，着实令人酣畅淋漓。力荐！——许维 / 《天下网商》执行主编每一个IT从业者都应该读《浪潮之巅》。行业浪潮汹涌而来，不改变自己，就要被改变。吴军博士在书中最后一章“下一个Google”对中国互联网的发展做出了大胆的预测，至于你信不信，由你，我反正是信了。——刘振飞 / 淘宝技术保障副总裁几年前就在网上看到了《浪潮之巅》，那时还只是作者发布的系列文章，但其涉及的内容几乎涵盖了信息通信产业所有最重要的领域和最卓越的企业，而其中所体现出的作者对信息通信技术与产业发展历史的深度挖掘、发展规律的深刻观察、发展趋势的深度思考，令人震撼。在我看来，《浪潮之巅》是国内目前最好的一部有关信息通信产业的发展史和国际标杆企业的兴衰史，其洞察到的经验教训不仅有助于我们理解信息通信产业的内在发展规律，且对中国把握甚至引领信息通信产业发展创新的下一次浪潮尤其借鉴意义。中国信息通信产业正处在转型升级的重要历史关口，在当前信息通信技术创新如此活跃、全球产业变革和格局重塑如此迅捷、国际竞争博弈如此激烈的关键时期，相信每个人都可从《浪潮之巅》中得到启迪。——余晓晖 / 工业和信息化部电信研究院总工程师

## 精彩短评

- 1、 互联网发展史
  - 2、 不但有案例 更有见地
  - 3、 IT产业入门书籍，推荐。
  - 4、
- 风投：
- 1、 有10亿美元以上现成市场，而且容易横向扩展（软件比硬件更合适）。
  - 2、 今后的商业发展在较长时间增长会几何级数（带给客户的好处一目了然）。
  - 3、 必须具有革命性（绝活）
  - 4、 花小钱做大生意（初创公司）
  - 5、 真的特别喜欢这种企业史和行业史的书，读起来感觉又回到当初读激荡三十年时的那种热血。看了之后我又重新矫正了自己的定位，我是没有做盖茨和乔布斯这类人的潜质了，韦尔奇才是我应该努力的方向。
  - 6、 9分
  - 7、 学生读物，给孩子买的
  - 8、 长江后浪推前浪，前浪被拍死在沙滩上。公司基因决定论。
  - 9、 IT发展史
  - 10、 这本书我喜欢很久了，但是商品本身有点问题。有些地方文字明显重复，有几处明显错误，集中在下册说明
  - 11、 令人醍醐灌顶的一本书，让人读过之后便无法安分，只想去改变世界的一本书。表面上写科技公司的发展史，实际夹杂了作者成熟的思考，颇有四两拨千斤之感。
  - 12、 论古今，话科技，吴老师写的相当精彩~
  - 13、 期待下册
  - 14、 成功的公司有各自的成功，失败却都是相似。让理工科的青年人激情和梦想的地方——硅谷
  - 15、 去年看到今年。略有收获
  - 16、 竞争才是永恒，不是看你自己多努力，而是要看你的竞争对手比你多努力；优秀而卓有成效的管理者对一个公司的发展壮大至关重要
  - 17、 科技行业的商业史，娓娓道来。一个公司不能只考虑华尔街的利益，只考虑股市的表现，需要战略性思考。思科对员工创业的鼓励机制值得学习。美国很少有一个公司能够在持续变化的市场中持续保持领先地位，这与中国互联网利益固化的情况大相径庭，那种情况有利于创新不言而喻。
  - 18、 用各个it行业的发展历史给我们一些启示
  - 19、 目前最喜欢的一本同时介绍商业和科技的书。读来非常流畅，一气呵成。
  - 20、 这是一本讲述IT产业发展历史的书籍，一次次科技浪潮把那些IT巨头推向时代的前沿，同时这也是一本讲述IT巨头如何兴盛与衰亡的书籍，以史为鉴，给人启迪。
  - 21、 对代表性IT公司历史进行分析，科普角度很不错
  - 22、 互联网科技发展史
  - 23、 五星好书，没得说。
  - 24、 思路清晰地梳理了一众IT公司的发展历程，写的很棒。
  - 25、 上册讲了AT&T、IBM、Apple、Intel、Microsoft、Oracle、Cisco、Yahoo、HP、Motorola这10家公司的起起伏伏，概略地描绘了整个信息化时代的浪潮涌动，让人不由对那种站立在浪潮之巅的风姿心生向往。该书几年前名气就很大，拖到现在才看，反倒是对于作者对于行业的预见性更有了一层佩服，毕竟他也是站在浪潮之巅的人物，身为一个IT从业者，这本书基本是必读的。
  - 26、 吴军博士文笔不错
  - 27、 历史永远是最好的老师
  - 28、 很棒，让我对it行业有了进一步的了解
  - 29、 原来思科的logo就是金门大桥，下周有时间要把下啃完。通俗易懂，读起来一点也不会枯燥乏味
  - 30、 浪潮之巅，无数风流人物。
  - 31、 很棒，让你了解IT行业的很多历史

- 32、被肢解的AT&T帝国，屹立不动的IBM巨人，跌宕起伏的Apple，用芯片称霸全球的Intel，不可一世的Mocrosoft，张扬的Oracle，面临重重危机的Cisco，沦为先烈的Yahoo！，多灾多难的HP，没落的Motorola...以史为鉴，老板必读。
- 33、吴军博士不仅学识渊博，更有如此恢宏的互联网世界观。以史为镜，可以知兴替。
- 34、IT史话，必需满分。
- 35、书本很新 印刷也清晰 剩下就是自己阅读了
- 36、会再看第二遍的，看了雅虎和摩托罗拉的，唏嘘不已。想到苹果没有了乔布斯，微软没有了盖茨，也许下一个浪潮中就被拍下了。
- 37、454
- 38、写的真好！
- 39、佩服吴军博士。虽不能说学贯中西，但是知识水平真的很高。
- 40、不错的书，推荐
- 41、每一个公司都有他的基因，每个基因都有他的时代。
- 42、开眼界
- 43、作为一个经常关注互联网发展的工科人，是没有理由不读读《浪潮之巅》的！这本书比较系统的讲解了当今以及过去发展成为科技巨头的公司的部分发展史，以一个过来人的眼光阐述公司失败以及发展的因由，道理阐述之深，让人联想翩翩！这本书分为上下册，其中阐述了雅虎、微软、苹果、英特尔、google等实力超然的大企业的领导人的发展思路，是塑造成人以一个发展的眼光看待我们这个互联网科技！非常不错！
- 44、像看一部战争片的感觉，因为很多事情就发生在不久之前，所以很刺激。  
可以帮助我们了解互联网这个行业，因为他是一部互联网发展历史。  
总结了很多大公司成功以及失败的原因。  
现在读，可能有些内容已经过时了，离出版此书的时间已过去5年，很多东西都发生了变化，我们很想了解那些书中提到的公司现在的经营情况，是否突破了困境。
- 45、企业长青与衰老的基因分析，企业进化与选择的发展史记
- 46、今天才读，好多信息都公知啦。1)厉害的公司自有厉害之处。2)风口的切身力量，一个在风口的公司才是好公司。多强大的公司都是可以被更替的，很让人震慑。3)要紧抓当前新趋势，不，是下一个风口，不然可能已经被淘汰。
- 47、我的妈呀终于看完了，没想到会看这么慢，差不多一个星期。很基础的入门书籍，让自己有一个系统和全面的基本认知，之后还会在捋一遍。
- 48、对上册的情感经历了喜欢抵触再到接受的过程.. 中间有一段时间差点弃书，但收获还是有的，继续读下册吧
- 49、很多人说这是互联网人都应该读的一本书，个人觉得这个评价是很贴切的。写出了当今互联网巨头公司的崛起和没落，作为小白了解这个圈，浪潮之巅是个不错的选择
- 50、需要不断地学习，能做出活才是硬道理。  
寻找更有兴趣，更有原始驱动力的事情，干下去，这样才会有更大的收获和更幸福和满足的生活
- 51、亘古而常青的昨天永远是过去，也永远会再来。
- 52、蛮喜欢这本书，特别是看过激荡三十年之后。书中讲的是技术、讲的是眼光、讲的是可以吸取和复用的经验和教训，讲的是眼界和见识。主要讲的是硅谷，还有一些美国的软环境和制度，几乎不涉及到一样：政府和政策。看起来心情真的很好。另外便是表达对吴军大神的敬佩了。就像格雷厄姆一样，吴军大神也可以说是艺术和技术二合一的化身，本身是Google的技术大牛，又善于舞文弄墨，信息时代的文武双全典范啊。吴军博士没有废话，又生动深刻，实在是教科书版的神人形象。
- 53、刚看完上册，这种“历史”题材，如果放在其他行业，也许是翻看看，而这本书大概花了5-6个小时时间才读完，（3-4天睡前时间），很想在读第二遍，读史明今吧！
- 54、对IT产业发展过程的一次简单复盘，整本书无处不体现了IT三大定律的强大力量，作者在讲述每一家公司的故事时都有意深挖其成败核心原因，这才是干货。 All that is real is rational.

## 精彩书评

1、AT&T:太大了，领导层短视，多次拆分，在不合时宜的时候拆分，将重要部分拆分，没能进军互联网领域IBM:组织庞大，保守及时分离了部门，集中火力苹果：cool，图形交互，音像制品数字化，产业链，颠覆传统产业==似乎找不到缺点。。但是曾经有高层失误，产品过度超前因特尔：生态链中的地位，专注于芯片，指令集设计微软：垄断。。坑了苹果，模仿抄袭他人，抢占互联网接口，绑定IE，搜索引擎之战败的一塌糊涂，盖茨的基金。。顺便科普了一下。。没有抓住移动终端的先机，处于被动甲骨文：钻了IBM的空子，只卖软件，定位，长比短；利润为先，不做蠢事；成功并购，消化企业思科：一个浪漫的传闻；现实需求，多协议路由器的需求；鼓励员工创业，再收购他们的公司。。=华为强势追赶，面对“中国制造”难以招架。。雅虎：这个看得我最揪心。。。门户网站，卖广告，免费，互联网活动规则的制定者，CEO喜欢乱搞，用原话叫做“自废武功”，GOOGLE太强势惠普：亚洲制造。。。打印机。。摩托罗拉：没落贵族，扯淡的铱星计划，智能手机慢人一拍，家族世袭，CEO感觉整个局势风云变幻莫测，==想要久立于浪潮之巅，还是有一定难度的。。。

2、非常的有幸能够在混沌之际无意中看到这本书，在信息时代的浪潮之下认识到自己处于什么样的位置，在科技的历史下自己是扮演什么样角色，并且对于自己以后的职业规划有了清晰的想法。如果处于浪潮之下的大学生与工作人员，又或者准备进浪之人，真的需要读一下。这是一本关于描述美国硅谷传奇的历史文集，主要材料为历史上各个科技产业的龙头企业，从兴到衰，成功的地方与失败的地方，并且作出来对比。这本书比较成功把科技进步，与社会经济、社会政治等结合起来，不是单纯的讲技术到底好在哪里。由于是脱书写的读书笔记，其实很想把书里面的硬知识记录下来，但估计只能等到书在盘的时候才能完成了。浪潮（上）硅谷处在旧金山以南的，早期以制造半导体硅芯片工业为主，处在斯坦福大学与伯克利等大学的文化背景下，在二战需要高科技技术作战中图片口的推动下，这里就孕育出来一非常多高科技产业的公司。从有线语音的传输与宽带的出现、从大型机械机器到微型电子机器、从dos指令系统到图形化界面、从机械的一体化构建到部件的细化分工、从企业电脑到个人电脑的推广、从小区域的局域网到世界网络的建设、从运营商计费到广告商提供费用的商业模式、从附带电脑软件到专业的软件设计、从沉迷个人到网络的交流，在每一个环节上，都意味着一个公司的迎浪潮而上、随着浪潮而下。而在浪潮上的的每一著名的公司，就类似OSI的七层结构，每一层的经济效益都比上一层带来的利润来得更加的直接。OSI应用层表示层会话层传输层网络层数据链路层物理层AT&T、IBM、苹果公司、英特尔、微软公司、思科公司、雅虎与惠普都有能在上面找到他们的位置，需要相应的时间上需要的某一项技术以支持整个时代发展的时候，由于各个出色的领导者就自然而然的走到了潮流的之上。但是并不是每一家公司都能借助安迪-比尔定律，继续存活下来，到最后都被其他的公司收购了。对于这些失败的与成功的公司，都是在整理企业架构的时候采取的策略，而产出不一样的结果。成功公司的操作一般为，把并无前景、并且消耗较大无利润的专业进行清理，对于已经占市场50%的份额的业务且出新固定利润的专业进行独立发展，把具备前景与技术基础作为重点的培养发展，在一定的基础上，则是对自己缺失的技术，与其他优良的公司进行合并收购。而失败的公司，则是把自己的核心技术没作保留，盲目扩大业务，拉长战线，更重要的是公司技术基因问题——对于新技术产业的兴起，并不接受改变，或者是无法进行转变。进行这些决策的判定，则是更重要因素——领导人。阅读这样的一部部公司历史，感受着历史时代的变更，有着不一样的激情与沧桑，而中国硅谷在哪里？中国的硅谷在深圳？或者是北京、又或者是上海？中国最接近硅谷的企业，就是在深圳的华为与腾讯，刚上市杭州的阿里巴巴则是属于我们的电子服务公司，还有现在风头正盛的北京京东集团与广州唯品会的电商公司。如果非得在地域上进行划分，就是我们的珠三角区域，因为这个区域还有非常出名的格力制造等企业。从小学时候非常期望得到一部小灵通，到大学希望得到一台智能手机，知道现在工作使用的安卓手机，这不仅仅是客户终端的使用变化，还有就是通信设备的变化，越来越大的带宽，越来越快的速度与越来越广的范围，更重要的是群众越来越能接受的资费，还有更好的网络服务。在中国并没接触过指令输入的电脑系统，直接是windows的图形界面，从原来的广电统一接入，现在网络机顶盒服务，还有微支付。这些就是人们实实在在感受到的改变，一些非常微妙的改变，而这一切从小学到大学毕业的10年的时间内作出的改变，在不知不觉中就出现了。根据安迪-比尔定律，其实在硅谷上的企业，并没有是突然间就消失在人民的视野中，破产了就不再存在了。一家公司上市了，很多管理不仅仅对于内部，还需对股东与董事长们进行负责，公司牵

扯的利益太多，在无法盈利的时候，人们则需要把资金进行回收。但是在日常的网络建设上，一些设备厂家还是存在的，一些运营商还是存在的，只是利润点不再像以前那么高，因为数据服务、广告服务、游戏服务等在这个固态网上的东西都是建立在这个基础上。虚拟网络与实体网络运营，这就是我对现在网络发展的定义，两方面都是需要发展，缺一不可，也就是线上与线下的服务。因此实体维稳工作是不能缺少，以至实体建设工作也不能缺少，更至于为此提供更高的工作方便性软件提供商工作不能缺少。线下为提供服务给客户，线下提供更好的服务感知给客户。线下的服务设计到设备的升级，涉及到哪一些方面的呢？带宽、速度。举个例子，就是之前为铜线传输只能为几k每秒提供语音通道、到ADSI传输能够提出几10K的传输，到现在的光传输可以达到百兆的传输，速度还在不断增长，也就是所说的摩尔定律。还有无线的传输与电脑硬件的升级等等，线下就是不断的提供用户可使用网络的机会。线上服务，就是涉及到更好的服务感知。这里其实是一个非常模糊的概念，怎么样的服务感知才是最好的？当拥用大量的客户群后，客户的需求本来就非常多，但最终只能归结最原始的几类——交易、交流与娱乐。真正的消费团体主要分为两大群体，企业团体与中等收入以上的个人。因此各种的金融APP的出现，还有层出不穷的网页游戏与APP手机游戏、不同类型的交友软件。很多功能性与操作性一致，只是更换的里面的内容，最终的区别都为客户的感受。人们最求的其实是什么？其实不过为享受生活，更高效的工作。因此一块App能够大限度的占有着用户日常生活习惯、工作习惯，也就是保持粘度则是能捆绑客户群。但是最能改变客户体验感知，是黑白电视机上增加的电视频道与节目，还是彩色电视带遥控可在沙发上切换电台？这个例子是的内容是点老。Google研制的glass已经上市了，Google还在不停的改变线上的服务。OSI是一个整体的网络架构，整体的发展才能发挥作用，其实钛星计划没被人忘记，只是因为生不逢时，时间是可以证明一切的，。当知道你现在的位置是属于哪个位置之后，就能大概预测之后的发展。这个也是以后管理的趋势，网络专业牵带市场的敏感度，以最好的服务为终点。

3、这本读起来，有点像读《明朝那些事》一样，以前是看人的故事，现在是看一个个公司的故事。这里面的公司都是耳熟能详的，过去现在都是接触过的。这些国家都是经历蛮久的，他的成长和他踩上的时代浪潮有关，他的失败也和他落后于时代浪潮有关，而且时间差是越来越短。同时还有和他的商业布局有很大的关系。最近好好的补充了一些当下热点的书籍。这还是2011年的热点，现在都已经2.0版本了，《世界是平的》，读的是3.0版本。摘录：硅谷的公司后来取胜的公司都无一例外简单少量专注，注意力放在未来热点的产品上，只能成功不能失败。产品线特别长的公司很容易被拖累。生活上也要简单少量。盛田昭夫有本书叫《学历无用论》。现在经济的前五大行业，是金融、IT、医疗和制药、能源和日用消费。一家好的公司不能完全按照华尔街的意愿办事。因为华尔街要求的是短线套资，还好的公司必须按照长期的发展制定策略。目前手机、电脑都成了消耗性产品。摩尔定律是说，集成电路的集成度会每两年翻一番后来，实际十八个月。安迪-比尔定律，软件所占的内存也会大了一些，把摩尔定律带来的硬件提速好处给对平了，硬件和软件正好相互扶持。反摩尔定律是说如果一个it公司他在十八月后，卖和原来的是一样多一样的产品，那么它的营业额度会是下降一半，所以就逼着硬件厂商跟上摩尔速度在一定的时期，与其说英特尔战胜其它公司，不如说他把其他公司熬死了。一家公司再强也拗不过客观规律。有时候成功的关键不在于做对了多少事情，而是他少犯错。思科鼓励内部创业，投入资本培养创业，这个政策非常好。公司的大小不能保证竞争的结果，公司的基因起的作用非常大。google将科研和开发部门放在了一起，研究的结果转换成产品效率非常高。创办科技公司技术和商业兼备。两个较弱的公司合并，以后通常问题会更大。因为本身问题都有一大堆，更难整合在一起。惠普后来的首席赫德很少讲大道理，从来都是用数字说话。做一小时报告，有时候要用几十个数字，一分钟一个。钛星计划本身技术上无与伦比，但是商业上失误：时机不合适，过于超前市场的技术成本太高，费用过大。硅谷是一个讲求平等、讲究实干的地方。内部的升迁和毕业学校、学历、工龄长短很少有直接关系。

4、蓝色巨人——IBM公司趣闻1IBM衡量一个研究员工作的标准：发表论文、申请专利和产品化。在美国，申请专利的目的一般有两种：第一种是保证自己不被别人告侵权，即防御性的。第二种是进攻性的，一个公司申请一些可能以后有用但是自己未必使用的专利，专门来告别人侵权。IBM的专利很多是后一种。IBM每年花上亿美元，养了一支庞大的知识产权方面的律师队伍，专门去告那些可能侵权IBM专利的公司，每年IBM从专利上挣来的钱是10亿美元左右。这显然是一个非常赚钱的买卖。IBM华生实验室的一位主任很骄傲地告诉作者，不要看IBM在微机市场上远远落后于戴尔和惠普等公司，但它们每年要向我们交很多的专利费！发展精华：IBM百年来在历次技术革命种得以生存和发展，自

有其生存之道。它在技术上不断开拓和发展，以领导和跟随技术潮流；在经营上，死死守住自己核心的政府、军队、企事业部门的市场，对进入新的市场非常谨慎。趣闻二十几年后，硅谷一位最成功的CEO讲，凡是和微软合作的公司，最后都没有好结果。IBM也许是其中第一个吃亏者。IBM和比尔·盖茨的第一次合作是IBM从盖茨手中够开DOS硬盘操作系统，但是盖茨没有让IBM买断DOS，而是从每台IBM-PC中收一笔不太起眼的版权费。而且，IBM和微软签的协议有个很小的漏洞，没有指明微软是否可以将DOS再卖给别人。盖茨后来抓住了这个空子，将DOS到出卖，IBM很不高兴，告了微软好几次。因为再大家看来这事以大欺小，IBM得不到别人的同情，从来没有赢过（在美国，以大欺小的官司常常很难赢，而且即使赢了，也不可能得到太多的赔偿，因为小公司没有什么油水可榨）。“水果”公司的复兴——乔布斯和苹果公司乔布斯的人生是传奇的。传奇点一：乔布斯可能是唯一一个还没有在大学读完一年书的美国工程院院士。比尔·盖茨虽然没有大学毕业，毕竟正儿八经地上了两年。乔布斯只读了半年大学，又旁听了一段时间，然后就彻底离开了学校。传奇点二：1983年，乔布斯说服了百事可乐公司的总裁约翰·斯卡利到苹果出任CEO。自己退出第一线，专注于技术。然而，1985年，斯卡利顺利将乔布斯踢出了他自己创办的苹果公司。然而11年后，苹果走投无路的董事会不得不把他们之前赶走的乔布斯请回来。在美国，董事会赶走一个公司创始人的情况虽然不常见，但还是发生过。但是，再把那个被赶走的创始人请回来执掌公司，不仅以前没听说过，以后也很难再有。传奇点三：2003年，乔布斯换上癌症，医生估计他最多还能活3到6个月。医生建议他回去把一切都安排好，其实就是在暗示他“准备后事”。医生马上给他做了手术，很幸运的是，那是一种少见的可治愈的恶性肿瘤。手术后，他很快就好了。传奇点四：乔布斯是一个能干的传奇人物，但不是什么好人。在他看来，朋友的友谊还抵不上几千美元。乔布斯一生没有什么挚友，憨厚老实的苹果共同创始人史蒂夫·沃兹尼亚知道乔布斯对他的欺骗以后，伤心落泪。乔布斯一生挣了80亿美元的巨额财富，他生前除了给他的养父养母十几万美元付清了房贷，没有给过什么人钱，除了为治疗他的疾病给癌症研究所进行过捐助，没有任何其他捐助。这在美国的富豪中是无法想象的。在美国，真正的富豪不是看挣多少钱，更不是看花多少钱，而是看捐多少钱。从这个角度讲乔布斯不是典型美国意义上的有钱人。乔布斯拒绝承认他的女儿，虽然是非婚生的，这在强调家庭价值的美国是无法让大众接受的。奔腾的芯——英特尔公司“秦有六国，兢兢以强；六国既除，弛弛乃亡。”（yiyi 即骄傲）英特尔和摩托罗拉的战役以前者的胜利告终，之后英特尔又和AMD展开了拉锯战。但是，两者之间的关系显然合作与竞争并存。AMD不同于英特尔以往的对手，它从来没有另起炉灶做一种和英特尔不同的芯片，而是不断推出和英特尔兼容的、更便宜的替代品。很长时间里，英特尔都对AMD保持着绝对的优势。然而，英特尔并不打算置AMD于死地。留着AMD这个对手，对英特尔是一个自我激励。为此，业界流传着这么一个玩笑，英特尔的人一天遇到了AMD的同行，便说，你们新的处理器什么时候才能做出来，等你们做出来了，我们才会有新的活儿要干。IT领域的罗马帝国——微软公司虽说条条大路通罗马，但是成为罗马帝国的路只有一条，就看谁能找对了。美国司法部状告微软垄断行为的反垄断诉讼正式拉开序幕。1997年，美国参议员举行了听证会，盖茨和网景公司、太阳公司、戴尔公司的CEO、创始人等IT领域的巨头出席作证。会上，当盖茨反复强调微软没有在软件行业形成垄断时，巴克斯代尔（网景公司CEO）说，在座各位没有使用微软产品的请举手。整个会场没人举手。巴克斯代尔再次强调，请按我说的做，结果还是没人举手。巴克斯代尔说，先生们，看见了吧，百分之百，这就是垄断，这足以说明问题了。拿破仑说过，一头狮子带领的一群羊，能打败一只羊带领的一群狮子。世界上对盖茨的褒贬同样地多，那么他是一个什么样的人呢？如果用最简练的语言概括他，就是两个字——平衡。盖茨是个既心比天高却又脚踏实地的人。绝大多数人办公司是为了将公司卖掉，很有有人想把公司办成一个百年老店。但是盖茨不同，他志向远大，即使在微软规模还很小时，他就努力将它按百年老店来办。从生意经上讲，盖茨深知赚大钱和赚小钱的关系。盖茨和他的忘年交投资大师巴菲特做法相同，他们都是要从每一个人身上或多或少挣一笔钱，而不是从富人身上狠宰一刀了事。要知道，世界上最挣钱的汽车公司是生产大众型汽车的丰田公司，而不是生产跑车的法拉利和豪车的劳斯莱斯，事实上后者因为亏损已被宝马收购。巴菲特投资的公司，都是像保洁和强生这样生产每个人日常要用的东西。如果说乔布斯是锋芒毕露，聪明写在脸上，盖茨则是一个平衡木冠军，看似木讷，其实聪明藏在肚子里。乔布斯用他的产品改变人们的生活，盖茨则是用他的钱改变世界。几十年后，当盖茨也去另一个世界见乔布斯的时候，乔布斯个人和家族的影响力可能荡然无存，而盖茨通过他的基金会，将会薪尽火传。纯软件公司的先驱——甲骨文公司甲骨文的创始人拉里·埃里森和乔布斯是硅谷最有个性的两个人。年龄相差十几岁、天性孤傲的两个人都将对方看成自己最好的朋友。两人友谊



的基础，大概源自他们身上惊人的相似性和巨大的差异性。埃里森是个非常高调的人，为了获得成功他不计成本，不达目的誓不罢休。英名不朽——杨致远、费罗和雅虎公司杨致远和戴维·费罗对世界的贡献远不止是创建了世界上最大的互联网门户网站雅虎公司，更重要的是制定下了互联网这个行业全世界至今遵守的游戏规则——开放、免费和营利。

5、对于一个弄潮的年轻人来说，最幸运的莫过于赶上一波大潮。第一章：帝国的余晖 AT&T (1875) 前身是贝尔电话公司1877年1895年是AT&T的顶峰两家被美国反垄断法分割的公司之一（另一家是艾弗森美孚）香农：信息论：整个现代通信的基础1948年实现商用微波通信1962年发射第一颗商用通信卫星1984年第一次由于反垄断而分家2000年，分家卖设备给其他电话公司：从事电信服务的AT&T,从事设备的朗讯，从事计算机的NCRAT&T实验室的研究转向赚钱的业务，从而创新能力不复存在朗讯再次分割，将无线设备部门分出，最终关闭贝尔实验室的几乎所有部门，现在贝尔实验室已经移到法国ATT也分家为长途电话，移动电话，企业服务，宽带AT&T百年历史，其每一个大的决定在当时情况下都很难避免，即使知道他是错的。美国政府没能拆散，却散在了美国经济最好的十年。第二章：蓝色巨人 IBM公司（1924）深蓝与世界冠军的象棋之战世界上为数不多的逃过历次经济危机，并且在历次技术革命中成功转型的公司现在是世界上最大的服务公司，第二大软件公司，第二大数据库公司，工业界最大的实验室 IBM research，世界第一专利大户，开源linux服务器生产商性格：保守十九世纪末：机械，自动制表机，打孔机等等，报表处理和科学计算，服务于政府和企业1929-1933年大萧条，沃森的管理使其脱离二战期间，转到军用：朗伯宁自动步枪和M1冲锋枪（美军二战主力武器）和军方关系好，间接参与曼哈顿计划二战后的世界重建，很多统计工作促进其发展：军用转民用父子之争：机械还是电子电子技术革命的领导者IBM有了计算机，得以持续发展半个世纪，计算机有了IBM的推广，得以从计算到商用到人们的日常生活（美国研制计算机的直接目的是在第二次世界大战中为军方计算轨道的轨迹）小沃森上台五年后ibm的营业额上涨的三倍，其执掌ibm的20年里，年均增长率30%，世界上绝无仅有COBOL语言：美国司法部和IBM打了十年的官司：导致IBM分出了一部分公司，并且公开了一部分技术第二家做个人计算机的公司，观望Apple的成败交给了IBM在佛罗里达的十几人小组做pc而没用自己最好的华生实验室当年很受欢迎，占领3/4微机市场2005年卖给联想：IBM的基因：客户都是政府部门，军方，银行，大企业，科研院所，没有消费型产品的经验反垄断的后遗症：IBM-PC很容易仿制，但是IBM没办法阻止，不能收购也不能阻止微软的崛起：盖茨，空手套白狼，买了dos，转手卖给IBM，而不让IBM买断，每一台收取一点点的版权费，而且没写明白不能卖给别人微软一边和IBM合作开发OS/2，以便开发windows（凡是和微软合作的公司，最后都没有好结果）路易斯·郭士纳：1993年开启IBM的黄金十年让IBM从硬件公司转换为以服务和软件为核心开源节流，卖掉资产，买回服务公司，一个项目几个组竞争进行，退休金与全公司的效益挂钩，研究从理论转向实用，加强和大学的合作专利企业存在一天就需要一天的服务，和卖软件和硬件的公司不同。第三章：水果公司的复习 乔布斯和苹果公司（1976）从低端到高端，Mac是世界上第一款老百姓可以买的起的，拥有交互式图形界面并且使用鼠标的个人电脑第一代就是玩具，第二代提升很大，其系统远远领先于dos交互式图形窗口最早来自于施乐公司，封闭的道路1983年，可口可乐总裁斯卡利出任苹果CEO，乔布斯负责技术，第一年合作很好，后来将相失和1985年，乔布斯被苹果公司赶出苹果，创造工作站公司NeXT，动画工作室Pixar之后十年，唯一成功的就是mac系统，之后一直亏损，差点被卖给IBM和太阳公司（别人看不上）和微软打官司也一直没胜利1996年，董事会请回乔布斯：付给数量巨大的股票，授予管理的全权，撤换大部分董事会成员采用英特尔通用处理器，采用freessd做系统内核，相对开放新增长点：播放器ipod，时间耐用，时尚外观，操作简单方便，使得苹果的股票从2003年到2012年翻了60倍2003年10月，乔布斯换上癌症，最多活3到6个月，但是使得乔布斯对生命有了新的认识，旧的不去新的不来，苹果没有沉迷在ipod中，而是加强了研发2003年，开始注重音乐市场2006年 apple TV，第一代失败：功能超全，不配套（蓝光DVD，1080p，HDMI，下载内容贵）i十年ipod，iphone，ipad “stay hungry，stay foolish”第四章：计算机工业的生态链IT定律摩尔定律：由英特尔公司创始人戈登·摩尔提出至多十年内，集成电路的集成度每两年能翻一番，后来缩减到18个月现在18个月，IT产品性能翻一番或者价格降一半计算速度，硬盘容量，上网速度条件：首先，为了使摩尔定律成立，IT公司必须在短时间内完成下一代产品的开发。其次，有了强有力的硬件支持，以前想都不敢想的应用会出现第三，摩尔定律使得各个公司现在的研发必须针对多年后的市场。安迪-比尔定律：硬件的提升，软件来利用WinTel，AanArmDSP和CPU反摩尔定律：一个IT公司，如果现在卖和18个月以前一样的东西，其营业额会下降一半硬件公司生存的艰难促进科技领域质的进步反

摩尔定律使得新兴的小公司有可能在发展新技术方面和大公司处在同一个起跑线上。第五章 奔腾的心-英特尔公司（1968）低端到垄断英特尔-摩托罗拉之战摩托罗拉：2005年以前为苹果笔记本提供处理器，精简指令集摩托在技术资金方面都优秀于英特尔。却没有微软，在商业，管理和市场上也存在很多失误首先，这是两家不同的公司，英特尔的员工有股票期权其次，两家公司的统帅水平差别太大，摩托是家族企业最后，英特尔比摩托更加专注，微机处理器只是摩托的一个部分的一个方向，确实英特尔的全部指令集之争复杂指令集（CISC），精简指令集（RISC）CISC的问题：设计复杂，实现同样性能需要的集成度高；每个指令的执行时间不一样长，处理器会出现不必要的等待，高功耗，但是可以执行更复杂的命令RISC：计算机发展史上的一次革命，使得计算机处理器的设计大幅度简化，速度快，手机，ps3，英特尔，兼容性比性能重要英特尔和AMD的关系如果不是反垄断法的存在，AMD早就不复存在依存关系强于竞争关系，2007年AMD率先推出64位处理器，占据市场的40%达到顶峰，但是，之后英特尔的技术又把持了绝对优势英特尔并不想把AMD彻底击垮：避免反垄断的麻烦，激励自己的开发。困境：需要新的增长点，除了pc相关芯片，其它方面都不成功；防止精简指令集公司的死灰复燃。intel功耗过大；iphone，android（基于arm的）游戏机处理器的市场被IBM垄断（任天堂，索尼，微软）。在速度和图形处理上都超过pc第六章 IT领域的罗马帝国 微软公司（1975）1、双雄会1981年 乔布斯和盖茨都26岁，乔布斯邀请盖茨参观了新的麦金托什操作系统（基于图形界面），使得盖茨受到刺激而开始开发windows一方面给苹果开发软件；一方面给IBM-PC推广DOS，并合作开发OS2；此外私下开发windows3.0（十年磨一剑）2、帝国的诞生垄断操纵系统；微软与网景的浏览器之战（捆绑销售，浏览器，播放器（与realplayer对抗））；浏览器：互联网的入口3、关于慈善的解释美国遗产税过高：加州高达60%（40+20）慈善可以使自己留名；慈善给后代更多4、内部混战互联网部门（ie）与操作系统部门（win）：win获胜，但是ie却尾大不掉5、被新兴的公司的胁迫雅虎门户之争（MSN）；google互联网之争（bing VS google）；苹果操作平台之争（移动端），危机四伏6、未来前景抢占客厅xbox，（对手：索尼ps3；苹果itv）第七章 纯软件公司的先驱-甲骨文公司（1977）个人计算机领域：微软企业级市场：甲骨文公司（1977年）1、埃里森和乔布斯一样个性，一生的敌人比朋友多得多，把对方视为自己最好的朋友。姨父姨母为其养父母没有完成学业给自己大量股票对竞争对手非常狠Oracle：预言家（甲骨文）33岁开始创业，关系型数据库钻了IBM的空子：IBM忽略了关系型数据库的革命性作用纯卖软件的商业模式多次收购（太阳公司）第八章 互联网的金门大桥 思科公司（1987）没有思科和同类公司生产的路由器 就没有今天的互联网多协议路由器不同网络设备厂家采用的网络协议不同NSFnet：科研人员无需出差到超级计算机中心就能远程登录使用哪些超级计算机Cisco：标志是金门大桥：意思为架起连接不同网络的桥梁红杉资本注资思科的发展是最一帆风顺的：在最合适的时机创办公司持续发展的绝招：问题：1、如何留住早期员工，并调动他们的积极性2、员工有想法，宁可自己创业也不贡献给公司思科的做法：如果公司里有人愿意创业，公司觉得他们做的是好东西，就让他们留在公司内部创业而不是到外面折腾，思科自己做为投资者而不是管理者，一旦成功，思科有权优先收购。对手：Juniper Networks（思科的影子公司），类似于英特尔和AMD华为：占有率按营业额算是思科的三分之二诺威格定律：市场占有率达到50%以后，就不要指望在市场占有率上翻番思科是最早利用互联网打电话的公司之一VoIP超级数据中心和云计算要求超高速的交换机可以与AT&T对照第九章 英名不休 杨致远、费罗和雅虎公司（1995）两个对互联网贡献最大的人开放、免费和营利地位类似于汽车公司中的福特（让大众用得起）方向错误，与google搞竞争，定位不清楚（媒体公司or互联网公司）很多错误的决策：抛售google的股票。第十章 硅谷的见证人 - 惠普公司（1939）1、昔日硅谷之星没有任何公司比惠普更能代表硅谷的神话1939年创立：创办资金只有539美元：主要生产振荡器斯坦福工业园的最早入住者之一，很长时间里 斯坦福最大的捐助者喷墨打印机的发明者2、惠普衰落的原因- 领导者的错误- “日本 / 中国制造的冲击” 20世纪90年代中期，惠普成为集科学仪器，医疗仪器和计算机产品于一身的巨无霸第一次重组是将赖以起家的仪器部门（安捷伦）剥离上市第二件为与江河日下的康帕公司合并1999年 惠普产品线：传统科学仪器；医疗仪器；计算机及外设最具争议的CEO：卡莉菲奥莉娜：和康帕合并亚洲制造的冲击：卖打印机 转墨盒钱新的掌舵手：马克 S 赫德2004年惠普产品线：服务业，个人电脑和打印设备简化惠普采购供应链丰富打印机产品线恢复惠普作为科技公司的形象2010年由于性骚扰案引发滥用公款事件而离职可能即将成为一颗暗淡的巨星第十一章 没落的贵族 - 摩托罗拉（1928）二战的品牌军用设备，稳定性极强以前叫做 高尔文制造公司二战后到20世纪90年代时摩托罗拉的黄金时代在模拟无线通信方面有着其它公司无法比拟的优势无线双向通信的霸主研发的产品：汽车电话，对讲机1967年 全晶体管彩色电视机：进入

民用市场1974年将彩电业务卖给日本松下1979年68000通用微处理器领先同期英特尔处理器半代DSP：专用数字信号处理芯片20世纪八十年代蜂窝式移动电话（手机的雏形）20世纪九十年代在移动通信，数字信号处理，微处理器方面的世界上最好的厂家第一代移动通信是基于模拟信号的第二代欧盟提出的GSM尽可能维持第一代通信而延迟开发了第二代通信，使得在第二代通信被诺基亚等超过科技史上最可惜，最了不起，最失败的项目之一——铱星计划通过卫星与卫星之间的传输来实现全球通信优点：轨道低，信息损耗小；不需要专门的基站，可在地球任何位置通信技术非常成功，商业投资上却是彻头彻尾的失败，投资高，维护费用高，手机贵，通话费用高。全线奔溃：手机输给：诺基亚三星LG等处理器输给英特尔数字信号处理器输给德州仪器DSP（商业运行不行）想到统一手机操作平台却未能成功，选中Java剥离半导体部门成立飞思卡尔（freescale）压中android，2010年成为全球最好的手机公司之一2011年初，摩托罗拉分成两个公司：一个经营手机业务和机顶盒；另一个经营企业级通信产品和其他业务Google看中摩托罗拉的专利而以120亿美元收购摩托罗拉第十二章 硅谷的另一面（1951）硅谷的GDP占整个美国的5%成王败寇世界上最具有传奇色彩的科技之都小公司成功需要具备的因素首先，创始人很重要，有一个小而精的好团队，每个人不计较个人得失，同甘共苦，技术上不容易被人学会和模范其次，要有商业头脑，必需能找到一个能盈利的商业模式判断力和执行力成功很大程度还要看外部环境好不好创业者必须有好运气硅谷是嗜血的地方：工作时间超长硅谷的失业率要比美国其它地方大得多生活质量低，员工忠诚度低机会均等：硅谷是一个到处可以见到权威却并不相信权威的地方硅含量不断降低：生物制药公司，软件公司亘古而常青的昨天永远是过去，也永远会再来。

6、花了大概两周的时间读完了这本书，总体感觉很好。知道这本书是在我准备找工作的时候，在网上搜程序员必看书，在多个书单里看到这本书的名字，所以我很好奇这是一本什么样的书。上册介绍了AT&T、IBM、Apple、Intel、Microsoft、Oracle、Cisco、Yahoo、惠普、摩托罗拉和一些其他硅谷公司的整个成长的历程。我觉得这是一本很好的书，学校里只教会了我们编程语言，计算机系统等知识，却没有告诉我们这些知识能让我们干什么。这本书恰恰告诉了我，我拥有了这些知识和技能，我能去做什么，我未来的职业发展是什么样的，这些都是我作为一个准毕业生所迷茫过的问题，迫切想知道答案的问题。这本书的两点我觉得有两点，一个是语言上比一般的计算机史书生动，不那么冷冰冰，大块头，晦涩难懂，就像是在讲明清史一样带着说书人的调子娓娓道来。第二点是书中介绍的这些公司离我们很近，比较有代表性和现代感，感觉我自己也身处这个浪潮中。看完书我也有些恍然大悟的东西，比如为什么当年我用着好好的yahoo邮箱突然不能用了，我大概是上大学的时候申请的yahoo邮箱，现在依稀记得的感觉是yahoo邮箱给人的感觉很正经，就像是衣柜中的正装，但是我没有丁点感受到yahoo的衰落，以至于收到它发给用户的请用户迁移邮箱的通知的时候一脸茫然。

7、吴军博士是我在看窦文涛主持的《锵锵三人行》中认识以及熟悉的。他是一位非常有见地、知识储备都比较深刻以及广博的嘉宾。基于在《锵锵三人行》中对吴军博士的了解（文末附上吴军博士坐客《锵锵三人行》我所做的随笔记录），我用一天半的时间读完了《浪潮之巅》上册。上册主要讲述了一些曾经辉煌或者现在依然闪耀的互联网公司，它们的历程以及带给后来人的启示。我用碎片化的方式摘录了书中的一些内容并附上自己的理解。都是拙见。以下：1、为什么美国小公司能很快成为跨国公司，我认为其中一个原因是反垄断法逼着公司追求技术进步。当一个公司开始垄断一个行业时，它会更多地倾向于利用自己的垄断资源，而不是靠技术进步获得更多的利润，毕竟前者比后者容易得多。my enjoy: 创业没有投机取巧的路，因为有实力才会有运气。想法设法的去提高自己的技术进步才是王道。2、评价一家上市公司的好坏，其实只要看那些最优秀的人是流进这家公司，还是流出这家公司即可。my enjoy: 很多时候，人才决定了这家公司的成败。其实很多投资人就是在看创始人靠谱不靠谱。3、在工业史上，新技术代替旧的技术是不以人的意志为转移的。人生最幸运之事就是发现和顺应这个潮流。my enjoy: 时机啊、风口啊、都要去抓住啊。不要坐以待毙啊。4、没有人能活两百岁，也没有公司能辉煌两百年。这就是规律，很难超越。my enjoy: 我还记得4月份在绿公司年会上，很多大佬都在争论，彼此谁都活不过多长时间。然而这就是规律，规律又有什么可争论的呢？有限的时间里争取创造无限大的价值就好了。5、任何经济危机都是这样，它淘汰掉经营不善和泡沫成分大的公司，为生存下来的公司提供了更好的发展空间。my enjoy: 优胜劣汰，自然法则。经济危机只是一个触发点而已，该来的总会来。我们说互联网泡沫已经在2000年的时候破碎过一次，以及去年大家都在传的资本寒冬，继续生存下来的公司希望都是优秀的公司，我们进入互联网的后泡沫时代。6、我和硅谷与很多创业者聊过，发现他们对自己创办的公司，哪怕再小的公司，在感情上也像对自己的孩子一样亲。乔布斯的超人之处在于他善于学习，并能把准时代的脉搏。互联网是信息传播的渠道，多媒体

技术则提供了数字化的信息源。7、大多数产品经理之所以做不出改变世界的产品，是因为他们只看见了成功者最后的临门一脚，而忽视了别人的长期思考。在乔布斯做的大多数“改变世界”的事情中，原创并非他自己，但是拿着魔术棒“点石成金”的人是他。如果我们承认乔布斯的创造力，那么创新远不止是原创，而更多的是发现价值，点石成金。my enjoy:我觉得这一点恰恰验证了“成功的人总是相似的”。无印良品咨询委员会委员原研哉这样说过：“从无到有，当然是创造；但将已知的事物陌生化，更是一种创造。”/“创意并不是要让人惊异它崭新的形式和素材，而应该让人惊异于它居然来自于看似平凡的日常生活。”乔布斯和原研哉各自从自己的领域阐释了什么是真正的创新创意。我相信给我们也是带来同样的思考。8、成功的关键不在于做对了多少件事，而在于少犯多少错误。红杉资本喜欢投给年轻的穷人，因为越是穷人越有成功的欲望和拼搏精神。如果一家公司只剩下高端产品，那么它就再也不能成为全行业的垄断者。一家公司的基因常常决定它今后的命运。很多公司名垂千史必定是因为他们有各自的过人之处。比如，IBM公司在它所处的时代，它去适应那个时代，保守和谨慎就成就了这家百年老店。苹果公司是因为乔布斯达到了一个将技术和艺术结合的炉火纯青的境界，几十年的专注和努力以及对品质的追求，苹果就一直是一个时尚的品牌。同样，英特尔公司做事情非常专注，直到今天，它一直专注于个人微机的处理器，它大投入、大批量的做法成为当今半导体工业的典范。微软的成功在于比尔盖茨做到了保守和冒险的平衡，使他击退过很多实力很强的公司，像苹果，曾经非常辉煌的太阳公司等。甲骨文的成功依靠的是很多次成功的并购，同时它具有很好的消化和整合新公司的能力。思科早期成功的关键在于它的两个创始人在最合适的时机创办了一个世界上最需要的公司。本书的最后一章：《硅谷的另一面》也是值得每一个创业者去读的。如果你不去正视历史，那你将无法展望未来。当时看《锵锵三人行》的随笔：一、《名校情结，美国名校详谈》主持人：窦文涛嘉宾：吴军、李菁有特长，特长非常突出，学习成绩不差。会有机会进入进常春藤（常春藤有95%都是特长生）。一件事，做到极致，就是对社会有用的人。美国精英大学：培养一个优秀的人，健全的人，强壮的体魄，在社会上很独立的处理事情，对社会具有独立的看法，对社会有责任感（很重要），世界的情怀，远大的抱负。在大学里学的是一种学习方法，思维方法。人生是一场马拉松。-----博尔特父母的高度才是孩子的起跑线。要想教育好孩子，要成就好自己。首先自己去做一个有见识的人，有判断力的人，而不是人云亦云。世界上优秀的青年都有一些共同点。中国为什么出不了乔布斯，扎克伯格？以下几个因素导致：1.校长：教育理念2.教授：学术3.学生：为了爱好而学习，去实践纽曼大学理念：学生之间的交流以及和教授的互动，得到的收获比考试，书本知识来的更多，更重要。二、《吴军谈人工智能》主持人：窦文涛嘉宾：吴军、李菁聪明人制造出机器人，机器人去取代另一部分人。机器人对于可重复的工作可能超过人，原创的（艺术）与情感有关的则不会。人特有：艺术、梦想的能力。人类未来前景，挣钱打工的活机器人做，人类去做艺术，写诗，谈恋爱。理科生创造，文科生享受。摩尔定律：每18个月，计算机等IT产品的性能会翻一番；或者说相同性能的计算机等IT产品，每18个月价钱会降一半。社会上每个人关心的科学问题，才是要解决的问题。硅谷是叛徒文化：背叛了某些公司的人出来创业。奇葩案件：加州政府状告苹果，谷歌，英特尔，Adobe，互相不挖墙脚，被罚4亿美元。因为会阻碍竞争和创新。所以政府鼓励挖墙脚。社会达尔文主义：公司企业适者生存，公司倒闭是对这个社会最后的贡献。车库创业很偶然，是个巧合。仅苹果一家。具备什么条件才能在硅谷创业？一个好主意，科技创新多于商业模式创新。明确的目标：给用户提供了什么价值。商业创新。让这个世界在某个方面有进步。有情怀的风投会投资。为什么中国没有出现“硅谷”？（说好的硅谷呢？卖这卖那的，成了骗子一条街了.....）1、缺少叛逆。2、缺少对失败的宽容。3、要敢于尝试。4、培养多元文化。以上。

# 《浪潮之巅（上册）》

## 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](http://www.tushu111.com)