

<<孙正义的头脑>>

图书基本信息

书名：<<孙正义的头脑>>

13位ISBN编号：9787508632254

10位ISBN编号：7508632257

出版时间：2012-4

出版时间：中信

作者：三木雄信

页数：220

译者：薄锦

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：<http://www.tushu007.com>

<<孙正义的头脑>>

前言

序 孙正义创建软银，是在日本经济已停止高速成长的1981年。

当时正值今日日本社会结构开始形成之际。

在这样的时代背景下，孙正义依然令志在“通过数字信息革命促进公众间的智慧与知识共享、实现企业价值最大化的同时为人类与社会作出贡献”的软银实现了惊人的成长。

我在1998年入职软银，担任孙正义的秘书一职；后升任社长室经营战略担当、社长室室长，为孙正义领导的很多项目提供了协助，如设立Carpoint网站（现为Carview），创建日本纳斯达克市场（现为新JASDAQ市场），收购日本债券信用银行（现为青空银行），制定软银集团的宽带业务战略方案等。

在这些项目期间，我与孙正义进行了近距离的接触，学到了他的“理想”（或曰经营理念）与经营手法。

在这本书里，我为孙正义的语录添加了注解，此外也记述了一些在他身边才能看到的逸事。

希望读者能够借这本书，更好地理解孙正义的“理想”。

当今日本的政治与经济均处于混乱状态，弥漫着强烈的闭塞感。

大学生、商界人士、经营者也囿于守成，一心只维持现状。

然而时代变革所需要的，不正是孙正义所怀抱的这种“理想”吗？

只有我们每个人都胸怀各自的“理想”，进行一些微小的变革，最后将这些微变革衔接起来，才能打破日本的这种闭塞感，不是吗？

我希望，众位读者能在工作之余翻翻这本书。

大家一定能从孙正义的语录中，得到启发并获得打破现状的力量。

若能凭借孙正义语录在商界人士到各方经营者之间的分享，促使我们携手共创新的年代，于我便是荣幸之至。

谈判的秘诀 谈判要学习“捕鲤鱼真麻氏”。

“捕鲤鱼真麻氏”是个真实存在的人物，本名叫上村政雄。

他以独特的捕鱼法而闻名，经常在筑后川（一条流经孙正义的故乡佐贺以及福冈两县的大河）捕捉鲤鱼。

火野苇平、开高健等作家纷纷将他作为小说和散文的题材，使他在日本名声大噪。

我来为大家介绍一下捕鲤鱼真麻氏是如何在寒冬时节的筑后川内捕捉鲤鱼的吧。

首先，在捕鱼之前的几天里，食用肉类、鳗鱼等高营养的食物，调理好身体状态。

捕鱼当天则先在河岸上生堆篝火，用篝火将身体加热到全身大汗淋漓的程度。

然后下河，潜到河底躺下。

于是就有鲤鱼为了获取他身上发出的温暖，游到他的身旁。

真麻氏便将这些鲤鱼轻轻地搂住，抱着它们直接游回岸上。

这就是捕鲤鱼真麻氏的捕鱼法。

据说他使用这种方法，下水一次就能用手和嘴捕到三条鲤鱼。

孙正义在为员工讲解谈判秘诀时就说，谈判要像“捕鲤鱼真麻氏”那样才行。

在谈判前做足功课，洽谈过程中要让谈判对象发自内心地产生愿意与己方达成一致的意愿。

在孙正义看来，谈判并不是说服对方，而是一个能让自己受到对方欢迎的过程。

勇敢地沟通和协商 因为用的是英语，需要花费更多的时间，请让我带字典去，并给我查字典的时间。

这是孙正义在美国留学期间参加考试时所说的话。

对于在日本高中（久留米大学附属高中）都是公认高才生的孙正义来说，美国高中的课程内容本身算是相当简单的。

唯一的问题在于，他还没有熟练掌握英语。

于是，他提出了要带英语字典参加相当于日本大学入学测验的考试的请求。

最后，他甚至找上了州教育委员会主席。

<<孙正义的头脑>>

结果，他不仅被批准可以带字典参加考试，还因查字典需要时间而获准延长了考试时间，最后通过了大学入学考试。

提出这种可以说是破例处理的请求，到头来说不定是徒劳无功。

不过，不提提看的话，谁知道行不行得通。

说不定自己的请求是可行的，只是从来没有人提出过罢了。

特别是这种超越国别的问题。

试着沟通、协商后，如果道理在对方那边，自己收回请求就是。

一开始就不去沟通而直接放弃的话，也就没有协商的可能了。

孙正义的成功正源自于他的沟通能力。

为了达到自己想要的目标，就应该试着积极地与人洽谈。

如何面对批评 高水平的批评能够提高成绩，低水平的批评能够加强忍耐力。

这是孙正义发在推特上的话，无疑是他发自肺腑的一句话。

众多创业公司的社长当中，对周围的意见和批评充耳不闻、依然我行我素者，恐怕不在少数；可在孙正义身上，却找不出半点类似的迹象。

无论是面对公司内部还是外界，他始终维持着听取批评意见的姿态。

并且，面对高水平的批评，他会进行充分的探讨。

此外，即使面对低水平的批评，他也不会以此为由阻止对方发言。

在推特上，孙正义会收到形形色色的批评意见，对于这些意见他也会郑重其事地进行回复。

在公司内部的会议上他也是同样的姿态。

事实上，我个人对孙正义的看法表达过反对意见的次数就不少，特别是开展宽带业务的那段时间。

对问题进行透彻的讨论在他看来是理所当然。

再有，每年的股东大会等场合上，面对股东提出的质疑，他总是尽可能地给出恳切郑重的回答。

该年的业绩越差，他在股东大会上的这种姿态越是明显。

软银能够不断成长，就是因为孙正义总是一边吸取着周围的各种意见，一边以更出色的成绩为目标的缘故。

风林火山海 风林火山还不够。

后面还得加上海才行。

“风林火山海”是孙正义26岁时因患重病而告别软银运营现场住院治疗期间所说。

最近他也在软银学院的讲演中提到，他一直奉这句短语为经营方针。

孙正义在“风林火山”这四个字的后面加上了“海”。

意思是局面在最后要像海一样，达到一种吞噬掉一切后的平和状态，战斗才算结束。

他真正将这五个字落实到行动中，是在称霸日本网上拍卖市场的时候。

当该市场尚处于黎明期时，在美国占有绝对优势地位的eBay，与雅虎日本展开了激烈竞争，结果是eBay撤出了日本市场。

然而，eBay卷土重来的潜在威胁一直存在。

在这种情况下，雅虎日本于2007年12月宣布与美国eBay达成合作，加强彼此之间在市场进入上的合作等。

该合作在某种意义上实现了eBay再次进军日本市场的愿望。

不过，在日本的网上拍卖行业，除了eBay之外，再也不会出现第二家能够挑战雅虎日本的企业了吧？

这就是“风林火山海”当中“海”的含义的体现。

领导者必须懂得撤退 换做我是胜赖，当约三成的骑兵队被干掉，我方成了火绳枪的靶子，眼看将亡时，我会不顾耻辱与面子，当场火速撤兵。

这是孙正义在软银学院所讲的话，向软银的干部梯队阐明了当退则退的重要性。

武田胜赖，是日本战国时期甲斐国（如今的山梨县）的一位大名，是武田信玄的继任者。

甲斐国自古便是产马之地，武田家拥有精锐的骑兵队，常被冠以“战国最强”的名号。

可他却在长筱之战中败给了织田信长，遭到了毁灭性的打击；之后没过多久，武田家就灭亡了。

长筱一战中，织田信长为了抵御武田家的骑兵，修建了防马栅、斜坡等，进行了大规模的野战筑城，

<<孙正义的头脑>>

并且投入了大量当时最新式的武器火绳枪。

在这种形势下，武田胜赖过于相信自家骑兵队的实力，发起了多次突袭，结果导致己方全军覆没。

孙正义认为，武田胜赖在骑兵队的损失达到三成时就应该退兵。

实际上，孙正义自己也并非在所有的事业、投资都会取得成功，而是经历过多次退却战。

退却当时或许会遭到批评，但错过撤出时机导致损失扩大，问题会更加严重。

无法作出退兵决策的人，是当不好领导者的。

规避风险的经营 失败的时候只要舍弃失败的部分，AH1主体就不会倒下。

很多时候，外人都觉得孙正义的运营风险极高，但事实未必真是如此。

所担风险大到足以决定企业存亡的次数，自孙正义创业至今，恐怕不过两次而已。

第一次是在软银刚刚创建后与哈德森软件公司的谈判成功支付了3 000万日元购买独家合约的时候；第

二次是宽带业务上出现了数百亿日元的年度赤字仍在拓展扩充的时候。

孙正义即使某项事业上落败并最终撤退、清算，原则上也要将损失控制在集团全体事业价值的30%以内。

损失在30%以内的话，企业的主体部分尚在，不会受到致命的伤害。

一般说来，在风险投资这行里，损失额度的上限大约在100亿日元上下。

比如软银在1996年为美国的雅虎投资了115亿日元，2010年为美国的社交游戏公司星佳（Zynga）投资了137亿日元。

以现在的软银规模来看，万一这些投资以失败而告终，由此导致的损失也不会为软银带来任何麻烦。

还有，软银为了拥有自己的移动电话业务，以1.75万亿日元收购了沃达丰日本公司时，其实也采用了证券化的手法筹措资金，以避免风险殃及企业主体。

<<孙正义的头脑>>

内容概要

《孙正义的头脑》的作者是软银社长室前室长三木雄信，亲炙孙正义多年，作者掌握了大量的第一手资料，在书中全面呈现孙正义的人生经验、管理之道、经营策略、以及对信息革命的认识。

《孙正义的头脑》记叙了孙正义人生与事业的关键时刻，包括他的人生和事业愿景是如何确立、如何实现的；他如何获得第一桶金；作为史上失去财富最多的人，他的终极幸福是什么。

《孙正义的头脑》对孙正义的经营理念进行了深入解读。详述了孙正义对互联网的理解，孙氏的互联网兵法“业务开展之初要争取覆盖面”、“价格就是最直观的形象”等至今都在业界发挥影响。了解了孙正义的信息革命理念，就理解了软银为何要进军移动通信，为何在网络泡沫破灭后投资阿里巴巴，在全球金融危机的阴影中投资PPTV网络电视。作者揭示了孙正义的管理之道和超群行动力，孙正义的决策秘诀是“10秒内想不清楚就暂时搁置”，软银的工作速度是“立刻就要”，所以就有6分钟之内决定给阿里巴巴投2000万美元的佳话。孙正义的领先表现在他的战略意识上，他一直在思考如何能令软银持续经营300年，他在日本人遵奉了数百年、武田信玄的“风林火山”四字诀后加上“海”并奉为经营方针，他认为美国式的单一的经营思想是短视的，他认为“自进化、自繁殖”是企业集团的最高境界，他设想软银未来的主体是一台服务器。

<<孙正义的头脑>>

作者简介

三木雄信

1972年出生于日本福冈县。

1995年进入三菱地所株式会社工作。

1998年进入软银工作，2000年升为软银社长室室长，担任Yahoo!BB业务设立、日本纳斯达克创建、日本债券信用银行（现为青空银行）收购案等项目的项目经理。

2006年创立日本旗舰企划株式会社，任董事长兼首席执行官。

兼任多家风险企业及上市企业的独立董事、监事，同时在日本政府和大学有多项兼职。

<<孙正义的头脑>>

书籍目录

序

第一章 打破常规的商业成功法则

成为行业第一后会自然成长
为了员工与客户誓当业内第一
在自由竞争中拼搏至今的实力
即刻摆脱等死心态
创业初期的两难局面
合作伙伴的重要性
面临重大课题，领导者要发挥带头作用
领导者的资质
70%法则
决策的时机
找准关键推动事业发展
达到最终目标的减法思考
坚持不懈地向目标前进
提供自己认可的产品
投入工作后便没有困扰
决策的秘诀
谈判的秘诀
简报的秘诀
头脑风暴的秘诀
从发明中学到的联想法
首先要采取行动
用公布来鞭策自己
如何面对批评
肯定努力的人
业务开展之初要争取覆盖面
高度集中精力一决胜负
价格就是最直观的形象

第二章 凭借超群的行动力引发『革命』

人生蓝图
首先要确立目标
拥有推动国家的强烈意志
勇敢地沟通和协商
要做就全力以赴
言出必行带来成功
发明的方法
企业家是从零创造一
拿出拼命的态度挑战困难开辟道路
正确的动机无惧错误的制度
提高下属的响应速度
不要推迟会议
立刻行动胜过花时间思考
简单作结论提高效率
用免费增值吸引顾客

<<孙正义的头脑>>

第三章 成就事业需要明确经营愿景

- 社长不可缺少愿景
- 是否合理要从长远看
- 经营不被短期变化迷惑
- 从宏大愿景来考虑问题
- 制订愿景的依据
- 通过奋战使愿景成真
- 顺势而为的重要性
- 不要选错市场
- 濒临极限的挑战
- 掌握不亚于专家的知识
- 当日结算提高运营速度
- 盘点管理要素
- 新业务的设立重在速度
- 从混沌局面中找到出路
- 何谓战略
- 风林火山海
- 领导者必须懂得撤退
- 规避风险的经营
- 爱护事业与下属
- 下定决心一决胜负
- 坚守正义
- 合规的重要性
- 在灰色地带大大方方地主张权益
- 拒不接纳政府指派

第四章 寄望企业集团可持续经营300年的战略部署

- 不断进化的企业集团
- 企业可持续经营300年的条件
- 自进化、自繁殖的企业集团
- 在集团运营中导入自组织化
- 将企业生存的残酷性也纳入考量
- 重视多样性
- 弃用序列体系的企业集团管理
- 各公司实现自律管理
- 创业的气概
- 慎选创业领域
- “风险企业 = 利基市场”的误区
- 在新业务上要强势以对
- 优势是地处亚洲
- 优秀员工的共同点
- 避免重组带来的员工流失
- 对接班人的要求
- 接班人应该继承什么

第五章 通过信息革命造福世人

- 孙正义的理想
- 放眼全世界的理想
- 生在当今时代的幸运

<<孙正义的头脑>>

终极幸福何在
真正的信息大爆炸
微型芯片带来的震撼
电脑超越人脑之日
脑型计算机之梦
信息获取权是项基本人权
蜡烛与电灯
保守与改革的差别
信息革命与幕末时期
教育在信息革命中发生改变
为了让日本成为宽带大国
公平竞争带来优质服务
引发进一步飞跃的推特
用推特提高顾客满意度

<<孙正义的头脑>>

编辑推荐

孙正义是中国互联网的大作手。

阿里巴巴、人人网、PPTV网络电视，马云、陈一舟、陶闯，中国一代又一代的互联网企业与互联网创业者们，与孙正义都有英雄惺惺相惜的故事。

孙正义是如何从寒门学子到富可敌国？

是什么样的品质格局、做事习惯和思考方式令他获得了超乎常人的成功？

孙正义眼中的互联网是什么样的？

收购沃达丰日本，成立软银通信，是孙正义人生的又一次豪赌。

他又成功了！

为何孙正义总能屹立在信息革命的潮头？

跟随孙正义多年的软银社长室室长独家呈现一个全面、真实的孙正义。

<<孙正义的头脑>>

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:<http://www.tushu007.com>