

<<马云创业语录>>

图书基本信息

书名：<<马云创业语录>>

13位ISBN编号：9787801797216

10位ISBN编号：7801797213

出版时间：2008-10

出版时间：中国致公出版社

作者：肖文健

页数：245

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>

<<马云创业语录>>

内容概要

毋庸置疑，对于正在创业和梦想创业的人来说，今天的马云已经成为一个当之无愧的创业“教父”：从最初的普通高校教师到中国最大的电子商务“帝国”——阿里巴巴的缔造者。

马云创业的成功已成了一个美丽的神话。

的确，马云给我们带来了太多太多的感悟和启迪。

通过阅读本书，可以让我们更好地了解马云的经营理念和管理思想，在创业的道路上“查漏补缺”，从而获得创业的成功。

<<马云创业语录>>

书籍目录

序言第一章 创业精神：用左手温暖你的右手1.最大的失败就是放弃2.专心做好一件事3.创业者就是要面对困难4.骂他们是因为爱他们5.创业者最好的大学就是社会大学第二章 经营理念：让天下没有难做的生意1.阿里巴巴要做102年的公司2.做正确的事，再是正确地做事3.能创造价值的企业才能长4.创业不能停留在理念与幻想上5.最好的模式是最简单的第三章 内部管理：为目标和理想干活1.最好的团队是唐僧团队2.不靠股份去控制企业3.团结在一个共同的目标下面4.因为诚信，所以简单5.不快乐工作就是对自己不负责第四章 人力开发：相信边上的人比你聪明1.21世纪人才最重要2.必须要认同我们的文化3.形成团队自身竞争机制4.创业要找最合适的人5.逆境的时候真正的领导力第五章 资本运作：投资者只是我们的娘舅1.我们需要的是策略投资者2.脑子里不能有功利心3.投资者是跟着优秀的企业家走的4.上市只是一个加油站5.上当是自己太贪第六章 市场营销：既要“销”更要“营”1.名字要让全世界的人都记得住2.赚钱是我的结果，不是目的3.在变化来临之前变化自己4.任何一个网站必须是互动的5.成为世界级的互联网公司第七章 客户关系：要先让客户赚钱1.着眼长远去培养市场2.要相信客户都是懒人3.帮客户站起来走路4.成为客户最满意的公司5.必须倾听客户的意见第八章 战略竞争：心中无敌就无敌于天下1.真正的威胁来自于自己2.用我们的方式看世界3.互联网与传统行业必须结合4.在长江里与鲨鱼搏斗5.下一步的目标是阻击Google6.既要扔鞭炮又要扔炸弹第九章 成功之道：智慧的人用心讲话1.永远要相信你的直觉2.我们缺的不是钙而是爱3.失败是最宝贵的财富4.既要追求速度又要有耐心5.善于倾听别人的人容易成功6.冬天不一定人人都会死第十章 个人修为：比大家容纳得多一点1.眼光、胸怀、实力2.我的工作就是对机会说“NO”3.企业家的社会责任4.与众不同是我的本能5.慈善事业最重要的是爱心第十一章 电子商务：互联网只是一个工具1.阿里巴巴是一家服务公司2.适合自己的商业模式3.只有诚信的商人能够富起来4.不要把电子商务看得太神秘5.建立电子商务帝国第十二章 对话媒体：阿里巴巴只是一间普通公司1.马云在阿里巴巴B2B上市当日与媒体的对话2.马云在台湾与媒体的对话3.马云在创新论坛上的对话4.马云与《财富人生》的对话第十三章 精彩演讲：我有一副天生的好口才1.马云在宁波会员见面大会上的演讲2.马云在阿里巴巴网商论坛上的演讲3.马云在“中国青年创业行动”的演讲附录1.马云个人成长档案2.阿里巴巴的发展史3.马云和阿里巴巴的荣誉后记参考书目

<<马云创业语录>>

章节摘录

第一章 创业精神：用左手温暖你的右手 1.最大的失败就是放弃 创业者没有退路，最大的失败就是放弃。

今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝大部分人死在明天晚上，所以每个人都不要放弃今天。

很多人比我们聪明，很多人比我们努力，为什么我们成功了？难道是我们拥有了财富，而别人没有？

当然不是。

一个重要的原因是我们坚持下来了。

我想告诉大家，创业、做企业，其实很简单。

一个强烈的欲望就是说：我想做什么事情？

我想改变什么事情？

你想清楚之后，你永远坚持这一点。

为什么我的座右铭是“永不放弃”？

因为这世界上最大的失败就是放弃，放弃其实是最容易的。

所以我想讲的是，活着就是胜利。

这个世界上最痛苦的是坚持，而最快乐的也是坚持。

我一直认为人一辈子都在创业。

以前深圳有一个口号叫做“二次创业”，我不太同意这个。

同一批领导是没有办法二次创业的，因为从一天创业起你就一直在创业。

互联网进入冬天的时候，我们第一没有品牌，第二可以用的资金非常少，整个市场形势不是非常好，大家听到互联网转身就跑。

当时很多人进来，也有很多人出去。

我记得有一位年轻人，刚刚进入公司我跟他希望最艰难的时候坚持下来不放弃。

这个年轻人说：“我记住，5年之内我是绝对不会走。”

这5年来他们一起来的人都走掉了，当他快坚持不住的时候我就跟他说我记得他当时讲的话。

现在他坚持下来，无论他的做事风格还是他的财富都已经非常成功了。

在长城上我们说要建立一个中国人创办的、全世界最好的公司，所以在最困难的时候，我们永远要回忆这个东西。

我不知道该怎么样定义成功，但我知道怎么样定义失败，那就是放弃。

如果你放弃了，你失败了；如果你有梦想，你不放弃，你永远有希望和机会。

人永远不要忘记自己第一天的梦想。

你的梦想是世界上最伟大的事情。

人生是一种经历。

成功是在于你克服了多少，经历了多少灾难，而不是取得了什么结果。

我希望等我七八十岁的时候，我跟我孙子说的是你爷爷这一辈子经历了多少，而不是取得了多少。

我想每个人也一样。

生活很美好，不断地努力，不放弃，我们才有机会。

短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的。

电子商务是一个新的领域，我们最重要的是永远为你所激情的事情激情下去。

做电子商务不容易。

今天有这么多人，我非常高兴。

从事网络的人，尤其是这几年活下来的人，经历的事情太多。

永远不要跟别人比幸运。

我从来没想过我比别人幸运。

我也许比他们更有毅力，在最困难的时候，他们熬不住了，我可以多熬一秒钟、两秒钟。

<<马云创业语录>>

我很少固执己见，100件事里难得有一件。

但是有些事，我拍了自己的脑袋，凡是觉得自己有道理的，我一定要坚持到底。

并不是阿里巴巴有多了不起，也不是马云有多了不起。

很长时间以来，很多人都不看好我，不相信B2B模式能赚钱。

可我们一直看好这个行业，始终没有改变。

2002年，网络经济泡沫破裂，许多做B2B贸易的网站一个个相继倒下，最后只剩下阿里巴巴。

无论是互联网的冬天也好，泡沫期也好，我们都始终坚定地一路走来。

有些人是晚上想试多条路，早上起来走原路，注定成功不了。

2. 专心做好一件事 人要有专注的东西。

人一辈子走下去挑战会更多，你天天换，我就怕了你。

这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。

李嘉诚讲过，他的多元化经营一定等有一到两个永远赚钱时，才进行第三个。

长江实业是他的旗舰，有了长江实业他才有今天。

这世界上没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果。

好像理念是挺不值钱的东西，真正值钱的整合的东西，就是你创造的价值。

你们现在可以出去找工作，可以一个月拿三五千的工资，但是3年后你还要去为这样的收入找工作。

而我们现在每个月只拿500元的工资，一旦我们的公司成功，就可以永远不为经济所担心了！

以后阿里巴巴什么样子我不知道，但是在未来的3年到5年，我们仍然会围绕电子商务发展我们的公司。

我觉得我们绝对不能离开这个中心。

10年的创业告诉我，我们永远不能追求时尚，不能因为什么东西起来了就跟着起来。

梦想不足以使我们达到远方，但到达远方的人一定有梦想。

我觉得我们不要起个大早赶个晚集，我不会因为Google和百度的股票上涨，就也想做什么。

就像四五年前我不相信短信会改变互联网，也不相信游戏会改变生活；我不希望我的儿子玩游戏，我也不想别人的儿子玩游戏。

我坚信电子商务会影响中国经济，中国正因为缺乏诚信体系，缺乏网络基础的建设，所以它会有一个蛙跳式的发展。

建立自我、追求忘我。

你有自己的个性，但你必须忘掉自己。

不是你的公司在哪里，有时候你的心在哪里，你的眼光在哪里更为重要。

星巴克并不在纽约，在西雅图；肯德基不在纽约，肯德基在全世界都有。

企业在定位过程中要明白自己的产品能不能走那么远，是不是可以走那么远。

到了另外一个地方，换了另外一个产品，换新地方、换新产品，这是很大的挑战。

因此，不一定做大，但一定要先做好。

星巴克的咖啡卖二三百年来，15000家店开到全世界。

一定要有独特想法，等你有独特想法再推广也来得及。

创业，要真正想清楚你解决了什么问题，创造了什么独特价值。

概念到今天这个时代已经不能卖钱了，它必须变成具体的东西，哪怕很小，很具体，很细节，大家都会欣赏。

不管出于何种目的，必须把自己的计划说得清清楚楚，大家都能听懂。

从现在起，我们要做一件伟大的事情。

我们的B2B将为互联网服务模式带来一次革命！

这三四年以来我改变了很多，但是我有一样东西希望跟大家分享，就是越困难的时候，越要说我往前。

大家都很难的时候，你就要再往前熬一熬，再熬半天就熬过了，熬过了之后路就开了。

什么是品牌和企业？

<<马云创业语录>>

我比别人活得长。

你活着人家死了，你就是品牌，就是这么简单。

其实最大的决心并不是我对互联网有很大的信心，而是我觉得做一件事，经历就是一种成功。你去闯一闯，不行你还可以掉头；但是，你如果不做，就像“晚上想想千条路，早上起来走原路”一样的道理。

如果一个年轻人今天和你说他要做什么，三年后依然说他要做什么，而且坚持在做，那你就一定要给这个年轻人机会。

3.创业者就是要面对困难 在困难的时候，你要学会用左手温暖你的右手。你在开心的时候，把开心带给别人；在你不开心的时候，别人才会把开心带给你。

开心快乐是一种投资，你开心就要和别人分享，然后有一天别人会回报于你。做一份工作，做一份喜欢的工作就是很好的创业。

如果你在创业第一天就说，我是来享受痛苦的，那么你就会变得很开心。

我1992年做销售的时候，我说创业的乐观主义很重要。

销售十次十次为零，出去以后，果然是零，说得真对，要奖励一下自己。

面对各种无法控制的变化，真正的创业者必须懂得用乐观和主动的心态去拥抱。

当然变化往往是痛苦的，但机会却往往在适应变化的痛苦中获得。

这么多年来，我已经经历了很多的痛苦，所以我就不在乎后面更多的痛苦，反正来一个我灭一个。

没有自己经历过困难的人，都不会克服更多的困难。

能帮助他一次，很难帮助他第二次，人只有靠自己。

另外还要记住，这个世界上充满着爱、充满着关怀和关心，所以他应该想他今天碰到的是运气不好的事，比他倒霉的人多得很。

别人怎么说，是没办法的事。

你自己要明白，我要去哪里？

我能对社会创造什么价值？

创业的时候，我的同事可能流过泪，我的朋友可能流过泪；但我没有，因为流泪没有用。

我自己告诉自己，我做的事情是对的，我做的事情是非常艰难的，很少有人做得了，但是我愿意尝试。

这是一个临界，你跨过这个临界——最艰难的黑夜，你就有可能看到曙光。

黎明前的黑暗是最难挨的。

最重要、最珍贵的是，犯了很多错误，走了很多弯路，使得我们更有信心面对明天的挑战。

别人没想到办互联网企业会有这么痛苦，我有比这痛苦20倍的心理准备，那就不会失败。

只要面对现实，敢于承认错误，总会有办法解决。

创业者要从内心喜欢一件事才能将这件事情做好。

从创业的第一天起，你每天要面对的是困难和失败，而不是成功。

我最困难的时候还没有到来，但有一天一定会到来。

困难不能躲避，不能让别人替你去扛。

9年创业的经验告诉我，任何困难都必须你自己去面对。

创业者就是要面对困难。

快乐不是一个概念，概念永远不是一个企业的核心竞争力。

任何一个创业者，永远要把自己笑脸露出来，很难想象一个痛苦的脸可以给人带来快乐。

所以快乐是需要展示出来的，你要把自己的快乐展示出去。

创业者是快乐的，创业者是有团队的。

黑暗之中一个人走是可怕的，但那么多人手拉着手走的时候那是快乐的，那是勇往直前。

创业者没有先，没有后，没有大，没有小，每个人都是在同一起跑线上。

4.骂他们是因为爱他们 别人认为我讲话比较狠，比较钻，下笔比较锋利一点。

因为我觉得创业者是不需要听好话的，创业者需要听真实的话，这个是我想说的。

<<马云创业语录>>

那些私下忠告我们、指出我们错误的人，才是我们真正的朋友。

如果你们希望听假话，我可以跟大家讲得很虚伪，特虚无缥缈的；但是我相信所有的年轻人跟我一样，希望听真话。

世界上最难的是讲真话，最容易的也是讲真话，你跟他们讲真话的时候他们会听。

因此，我每次总是去哈佛去MBA骂一些人。

骂他们是因为爱他们，如果连骂都不骂的时候我就是不爱他们了。

商业教育培养MBA，首先要过的是做人关。

我希望把阿里巴巴六年的经验、六年的错误、六年的很多东西跟大家分享，我不希望看见很多企业今天很成功明天又失败。

外人看到的都是企业家光辉灿烂的时候，其实他们付出的代价，谁知？

我们所经历的，大家看到辉煌的一面只占20%，艰难的一面达80%。

五六年以来我们都是一路挫折走过来，没有辉煌的过去可谈。

每一天每一个步骤、每一个决定都是很艰难的。

别人看来，我们这一年发展这么快，其实是这一年内我们积累了5年的经验，而且我们付出的比人家10年的还要多。

如果有100个人创业，其中有95个人可能会失败，剩下的5个人呢，4个人是我们看着他已经快要失败了，还有1个是可能成功的人。

所以说失败是绝大部分创业者一定会碰到的问题。

我觉得创业者要知道这样一种境界：痛苦地坚持，快乐地去死。

创业的过程是痛苦的，你要不断地克服一个又一个的困难，获得更大的成功。

百年以后，当你死的时候，你会觉得很快乐：人的一生，我奋斗过了，我得到了快乐。

从创业的第一天起，任何一个创业者都要有这个心理准备：每天要思考自己未来的10年、20年要面对什么。

要记住，你碰到的倒霉的事情，在这几十年遇到的困难中，只不过是很小的一部分。

一个优秀的CEO和领导者，在给员工展示未来美好前景的时候，一定要给他们展示未来的灾难是什么。

想清楚未来的灾难，你才能渡过未来的灾难；没想清楚，天天想好的，一般就会再度关门。

5.创业者最好的大学就是社会大学 创业者往往是开拓者，你在MBA学了很多知识，未必可以让你去创业。

创业者最大的快乐就在于创业过程中去学习，去提升。

很多时候是创业者因为自己搞不清楚而去创业，当你搞清楚以后就不去创业了。

所以创业者书读得不多没关系，就怕不在社会上读书。

有时候学历很高不一定把自己沉得下来做事情，我觉得博士文凭拿到了，只不过是真正的生活考试开始。

博士生比研究生就多三年模拟题，研究生比本科生多做两年模拟题。

我自己读书读得不是很多，创业者最好的大学就是社会大学。

我发现学位再高，学校名气再大，好像都不是很灵。

所以我是给你这个建议，初中生也挺好，关键是在社会创业大学学的东西比别人更多。

但是学习一定要总结，不总结也不行。

其实我从30岁创办企业离开大学的时候，我就有个想法，花10年时间创办一个企业，然后再回学校去教书。

这一直是我的梦想。

我当时犯一个错误，我把创业看得太简单。

其实创业很难的，创办一个伟大的企业更难。

你要付出的代价是很大很大的。

那时候就轻易说10年我就可以回去了，其实这是个错误。

我跟北大的张维迎教授辩论，首先我承认我水平比较差，95%的MBA都被我开除了，难道他们

<<马云创业语录>>

就没有错吗？

怎么可能95%都被我开除掉？

肯定有错。

因为这些MBA一进来跟你讲年薪至少十万元，一讲都是战略。

每次你听那些专家跟MBA讲得热血沸腾，然后做的时候你都不知道从哪儿做起。

前些天，我组织公司的一些高层看《历史的天空》。

这是一部很好的电视剧，讲述了一个农民如何逐步成长为将军的故事。

主人公姜大牙一开始几乎是个土匪，但是通过不断学习、实践，不仅学会了游击战、大规模作战、机械化作战，而且还融入了自己的创新，最终成为一个百战百胜的将军。

与众多的中小企业一样，阿里巴巴也希望员工像姜大牙一样，不断改造，不断学习，还要不断创新，这样企业才能持续成长。

三年以前我送一个同事去读MBA。

我跟他讲，如果毕业以后你忘了所学的东西，那你已经毕业了。

如果你天天还想着所学的东西，那你就还没有毕业。

学习MBA的知识，但要跳出MBA的局限。

人与人之间不要怕有距离，关键是要看到人与人之间的距离，看到了距离才有努力奋斗的目标和方向。

我发现大学里前三名的人到了社会上往往不会成功，而十名左右的人在社会上非常成功。

一个人一辈子就是为了一个失败和成功，所以失败和成功都不是偶然，而是点点滴滴积累而来，是在合适的时间，做合适的事，用合适的人。

我运气好，用到许多合适且很优秀的人。

<<马云创业语录>>

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>