第一图书网, tushu007.com

<<天天遇见马云>>

图书基本信息

书名：<<天天遇见马云>>

13位ISBN编号：9787302192923

10位ISBN编号：7302192928

出版时间：2009-7

出版时间：清华大学出版社

作者：张勇，闫秋芹　著

页数：266

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

第一图书网, tushu007.com

前言

马云是谁？
马云是做什么的？
如果把这两个问题放在10年前，那么我们要花很多时间去向大家解释什么是电子商务，阿里巴巴是做什么的，马云为什么要创立阿里巴巴；可是现在，一切都不需要了。
在当今的中国，马云可以说是名声显赫，无人不知，无人不晓。
他被千百万创业者尊称为“创业教父”，尤其是IT业的从业人员，更是把他当成了“精神领袖”；他被千百万中小企业者尊称为“救星”，因为他的阿里巴巴为中小企业创造了无数个赚钱的机会，让“蚂蚁”和“大象”都能站在同一个舞台上公平竞争；他被无数的投资者追捧，以至于让IDG的全球副总裁熊晓鸽把失去投资阿里巴巴的机会当成“一生最大的失误”，更使得日本软银集团的主席孙正义先生在3分钟之内决定向阿里巴巴注资3000万美元；他更被地方头头脑脑所热捧，因为他的阿里巴巴没在北京，没在上海，也没在深圳和广州，偏安杭州小城的阿里巴巴硬是拿下了“中国互联网市值最高的企业”的桂冠，也带来了一场旷日持久的大争论——为什么上海没有诞生马云这样的企业家，北京没有诞生马云这样的企业家……这就是马云，一个戴着无数光环、长相酷似外星人的“怪人”。
2008年上半年，当我们筹办成立三眼国际企业案例研究中心的时候，第一时间就把马云的阿里巴巴纳入了研究的范畴。
如今，对21世纪的新经济研究来说，马云和阿里巴巴是一个无论如何也无法绕过去的话题。
于是，就有了这本《天天遇见马云》的书稿。

内容概要

本书按照一年12个月、365天每天一讲的形式，一天讲述一个马云的精彩言论。
在内容设计方面，把每一天所讲内容分成3个部分：第一，核心观点，即一 段马云的原话，从而提炼出一个核心的商业观点；第二，深度解析，即对马云的核心观点进行分析，使读者更加全面地了解马云的商业思想；第三，马式箴言，即用 一句最简洁的话来概括从马云的商业思想中得到的启示。
本书内容丰富、编排新颖，是一本能够让人全面了解马云商业思想的实用指导书，非常适合企业管理者和其 他所有对马云的商业观点感兴趣、想了解学习的人阅读。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

张勇：著名媒体策划人，资深影视制作人，专业财经作家，三眼国际创意文化传播机构总裁兼首席创意官。
常年从事媒体策划、财经写作和企业管理工作，积累了丰富的实战经验。
出版专著如《史玉柱的营销江湖》、《感动顾客》等10余部，策划出版专著80余部和影视作品多部。

E-mail zhangyong188@vip.163.com

书籍目录

1月 梦想 1月1日 对英语的兴趣 1月2日 总想做点什么 1月3日 稀里糊涂创业 1月4日 创业不为挣钱 1月5日 芝麻开门 1月6日 要有梦想 1月7日 盲人骑瞎虎 1月8日 失败去北大，成功去哈佛 1月9日 伟大的公司 1月10日 要做102年的企业 1月11日 进军世界500强 1月12日 中国市场就是国际市场 1月13日 目标就是方向 1月14日 大公司要有小作为，小公司要有大理想 1月15日 最富有是因为你有梦 1月16日 给自己一个承诺 1月17日 不要放弃今天 1月18日 互联网将改变人类生活 1月19日 希望走得更远 1月20日 少说多做 1月21日 再吃6年苦 1月22日 坚持自己的梦想 1月23日 傻坚持比不坚持好 1月24日 让天下没有难做的生意 1月25日 进军软件，梦想了5年 1月26日 用智慧创造财富 1月27日 不学习对不起时代 1月28日 成功也要靠运气 1月29日 只知道失败是什么 1月30日 不怕有距离，就怕不知道距离 1月31日 未来的趋势2月 修为 2月1日 恪守信用 2月2日 大胆犯错误 2月3日 活下去的能力 2月4日 信守承诺 2月5日 做事情不能太有功利性 2月6日 为母校感到骄傲 2月7日 建立自我，追求忘我 2月8日 使命感和价值观 2月9日 生活才刚刚开始 2月10日 很多人影响过我 2月11日 要讲真话 2月12日 不能欺骗投资者 2月13日 先做人，后做事 2月14日 要有胸怀 2月15日 实力是失败堆积起来的 2月16日 别找不到自己 2月17日 要学习失败的经验 2月18日 有些错误是必须要犯的 2月19日 乐观的心态 2月20日 一个正统的人 2月21日 不在乎别人怎么看自己，只在乎自己怎么看世界 2月22日 荣誉不是我的 2月23日 学会说对不起 2月24日 平凡的创业者 2月25日 面由心生 2月26日 面对困难 2月27日 失败只能怪自己 2月28日 阿里巴巴不属于我3月 专注 3月1日 要有专注的东西 3月2日 目标不超过3个 3月3日 专注还要坚持 3月4日 平凡的事情不平凡 3月5日 靠专注生存 3月6日 冬天怎么过 3月7日 看好一个篮子 3月8日 专注为中小企业服务 3月9日 帮助那些真正需要帮助的 3月10日 创造一个市场 3月11日 只挖一口井 3月12日 成功源于执著 3月13日 倒过来想问题 3月14日 只做电子商务 3月15日 电子商务会改变互联网 3月16日 电子商务是生活的一部分 3月17日 电子商务生态系统 3月18日 电子商务只是一个工具 3月19日 电子商务刚刚起步 3月20日 电子商务要务实 3月21日 别把电子商务“神”化 3月22日 电子商务的发展 3月23日 站起来走路 3月24日 感谢中小网站 3月25日 不为利润做互联网 3月26日 再创业，不做互联网 3月27日 失败不是退休的理由 3月28日 不凭感觉 3月29日 专心往前走 3月30日 拥抱变化 3月31日 一个生态的成功4月 客户 4月1日 客户第一 4月2日 客户是谁 4月3日 客户最重要，方法不重要 4月4日 最怕见客户 4月5日 给不给回扣 4月6日 不投诉的客户不是好客户 4月7日 为客户做正事 4月8日 客户的评论要看 4月9日 倾听客户 4月10日 技术为人服务 4月11日 “271”战略 4月12日 客户大部分时间是错的 4月13日 客户成功，你才成功 4月14日 客户支持你，你就胜了 4月15日 服务型企业 4月16日 帮客户创造价值 4月17日 先帮客户成功 4月18日 做到最简单 4月19日 “三个代表” 4月20日 消费者定制 4月21日 做给用户看 4月22日 让客户开心 4月23日 帮客户成长 4月24日 赢在客户 4月25日 不要做职业杀手 4月26日 了解客户，对接需求 4月27日 学习史玉柱 4月28日 客户倒下，我们就看不到太阳 4月29日 懂客户就行了 4月30日 灾难面前，先想客户5月 团队 5月1日 抱团打天下 5月2日 平凡的人做不平凡的事情 5月3日 业绩都是团队做出来的 5月4日 什么是团队 5月5日 团队要靠价值观 5月6日 不将个人意志强加给团队 5月7日 团队的执行力 5月8日 把人才粘合起来 5月9日 开放的胸怀 5月10日 最好的团队 5月11日 MBA要先做人 5月12日 拒绝埋怨 5月13日 四大天王，十八罗汉 5月14日 不以结果为目的 5月15日 很好的老师 5月16日 家人的支持 5月17日 请最合适的人 5月18日 正面劝导 5月19日 必须一条心 5月20日 不要常胜将军 5月21日 技术、资金和人才 5月22日 年轻人的公司 5月23日 发疯一样工作 5月24日 打不垮我的团队 5月25日 不担心员工富有 5月26日 成功不是马云一个人的 5月27日 没有人能挖走我的团队 5月28日 共事是缘分 5月29日 不要把企业的命运系在一个人身上 5月30日 有没有马云不重要 5月31日 小企业的思考，大企业的眼界6月 领导力 6月1日 领导者总是孤独的 6月2日 看到灾难 6月3日 当CEO要边学边干 6月4日 通过别人拿结果 6月5日 眼光是走出来的 6月6日 胸怀是冤枉撑大的 6月7日 实力是磨练出来的 6月8日 学习克林顿的平易近人 6月9日 唯一的工作就是讲话 6月10日 向优秀的人学习 6月11日 两种情况下的CEO 6月12日 不和员工比聪明 6月13日 领导不需要什么都懂 6月14日 领导要帮助别人 6月15日 外行可以领导

内行　6月16日 领导者的智慧　6月17日 不值得做的不去做　6月18日 共同的价值观　6月19日 领导者一定要赌　6月20日 逆境中的领导力　6月21日 不要职业经理人，要领导者　6月22日 领导，领导的是心　6月23日 领导要做两件事　6月24日 领导要承担责任　6月25日 敢于承认错误　6月26日 把批评记在心里　6月27日 发现员工的潜力　6月28日 没有不好的员工，只有不好的领导　6月29日 你把权给别人，才有权威　6月30日 执行力也很重要7月 经营方略　7月1日 全球化　7月2日 速度比什么都重要　7月3日 不要依赖政府　7月4日 要懂得借势　7月5日 不招应届生　7月6日 招人最难　7月7日 不承诺升官发财　7月8日 从学生到社会人　7月9日 相信平等　7月10日 什么是敬业　7月11日 企业文化的DNA　7月12日 成功要靠正规军　7月13日 用人要形成制度　7月14日 注重员工培训　7月15日 员工是最好的财富　7月16日 把管理看成道　7月17日 小企业靠经营，中企业靠管理，大企业靠做人　7月18日 抛开个人英雄　7月19日 方向要一致　7月20日 办公室效应　7月21日 要学精神　7月22日 搭建平台　7月23日 不要野狗　7月24日 人才还是混蛋　7月25日 喜欢风清扬　7月26日 阿里巴巴基本法　7月27日 天天在积累　7月28日 业绩评估　7月29日 价值观　7月30日 关键是学习　7月31日 活下来的原因8月 战略规划　8月1日 什么是战略　8月2日 竞争的选择　8月3日 战略制定的原则　8月4日 激活战略　8月5日 战略的提升　8月6日 重点突破　8月7日 打出去　8月8日 缩回来　8月9日 选城市也是一种战略　8月10日 不看好B2C　8月11日 中间商的出路　8月12日 反对多元化运营　8月13日 被人关注也是痛苦的　8月14日 不把自己当英雄　8月15日 挣钱需要时间　8月16日 服务好客户　8月17日 战略还要执行　8月18日 有钱开始犯错误　8月19日 练好内功　8月20日 WTO是挑战，也是机遇　8月21日 竞争中的游戏规则　8月22日 找到榜样　8月23日 繁荣过后就是冬天　8月24日 形势最好的时候寻求改变　8月25日 努力了未必有结果　8月26日 要有使命感　8月27日 不懂战略的讲战略是个灾难　8月28日 赚钱的理念　8月29日 小企业的战略就是活着　8月30日 不做不该做的事　8月31日 活得更长一些9月 创业思维　9月1日 80%的人都能成功　9月2日 付出一切代价　9月3日 眼光在哪里很重要　9月4日 全国的眼光还要当地制胜　9月5日 创业者的财富　9月6日 创业只有未来，没有昨天　9月7日 不找最成功的人　9月8日 先生存再发展　9月9日 服务是最贵的产品　9月10日 创业的快乐　9月11日 商场没有秘密　9月12日 创业是残酷的　9月13日 做精做透很重要　9月14日 发不出工资是耻辱　9月15日 最不可靠的就是关系　9月16日 靠口碑相传　9月17日 全球化的名字　9月18日 既要营，又要销　9月19日 我眼中没有竞争　9月20日 竞争者是杀不掉的　9月21日 没有对手是可怕的　9月22日 改变社会　9月23日 我不是成功人士　9月24日 创业很简单　9月25日 做喜欢的工作也是创业　9月26日 学习失败　9月27日 全球视野，本土能赢　9月28日 创业需要好的领导者　9月29日 靠大脑生存　9月30日 创业是幸福的10月 商业模式　10月1日 电子商务的典型　10月2日 做不到，绕过去　10月3日 模式可以复制，可COPY不了血泪史　10月4日 亚洲的模式　10月5日 坚持自己的模式　10月6日 电子商务超越美国　10月7日 C2C的发展　10月8日 从综合走向专业　10月9日 互联网不缺创新　10月10日 不看好B2C　10月11日 模式好未必能做成　10月12日 最好的商业模式　10月13日 发挥自己的特色　10月14日 亚马逊的商业模式　10月15日 看得清的模式不一定是好模式　10月16日 看不懂的模式才是好模式　10月17日 市场对路自然赚钱　10月18日 好模式不光挣今天的钱　10月19日 只相信结果　10月20日 模式没有好坏之分　10月21日 互联网没有问题　10月22日 倒闭是正常现象　10月23日 创新和制度都不可少　10月24日 太多的概念　10月25日 不谈模式　10月26日 有几头大象能跳舞　10月27日 免费的是最贵的　10月28日 做出自己的特色　10月29日 在电子商务领域竞争　10月30日 不是做得好，是运气好　10月31日 单纯的商业模式已经被打破11月 风险融资　11月1日 不要让资本说话　11月2日 让VC跟着企业家跑　11月3日 投资者很多，马云就一个　11月4日 融资的意义　11月5日 战略投资，赢在未来　11月6日 我不控股　11月7日 不允许任何人控制阿里巴巴　11月8日 没有能力的人才说资本力量无穷　11月9日 资本忠诚于领导力　11月10日 必须有一个中国人是董事　11月11日 6分钟融资　11月12日 投资和投机　11月13日 喜欢和经历过磨难的公司合作　11月14日 收购雅虎中国　11月15日 有钱才愚蠢起来　11月16日 收购雅虎中国挑战非常大　11月17日 我不看重钱　11月18日 孙正义套现　11月19日 上市是个自然过程　11月20日 上市是为了过冬　11月21日 单独上市　11月22日 上市是个里程碑　11月23日 不考虑子公司上市　11月24日 控制公司的永远是客户和市场　11月25日 投资者的信任　11月26日 不能天天盼着投资　11月27日 融资是个过程　11月28日 钱多了不一定是好事　11月29日 私募基于信任　11月30日 投资更加理性12月 社会责任　12月1日 阿里巴巴的社会责

任　12月2日 3种人　12月3日 为责任而生　12月4日 社会责任融入商业模式　12月5日 把社会责任贯穿到工作中　12月6日 两张皮　12月7日 提供良好的产品和服务　12月8日 不做游戏　12月9日 支持“赢在中国”　12月10日 赚钱不是目的　12月11日 电子商务将改变世界　12月12日 两大贡献　12月13日 依法纳税　12月14日 李连杰为什么做慈善　12月15日 以道义为先　12月16日 不做危害社会的事　12月17日 最好的责任感　12月18日 慈善是心意，不在多少　12月19日 慈善在心里　12月20日 慈善有多种形式　12月21日 一块钱慈善　12月22日 阿里巴巴爱心基金　12月23日 灾后重建，不亚于抢救生命　12月24日 关注希望小学　12月25日 电子商务支付威胁国家经济安全　12月26日 最大的慈善是信用体系　12月27日 雇主品牌就是企业的责任感　12月28日 帮他人走出困境　12月29日 扩大就业机会　12月30日 裸捐并非最好方式　12月31日 对自己Market一点

章节摘录

1月梦想1月1日对英语的兴趣“ 12岁时，我对学习英语产生了兴趣。
每天早上，不管刮风下雨，我都要骑车40分钟，到杭州西湖旁的一个小旅馆去学英语，这一学就是8年。
那时，中国已经逐渐对外开放，许多外国游人到杭州旅游观光。
我经常为他们充当免费导游，带他们四处游览的同时练习英语，这8年的学习深深改变了我。
外国游客带给我的知识和从老师、书本（那里）学到的很不一样，我开始比大多数人更具全球化的视野。
”——2007年5月23日接受采访深度解析：其实，学习语言只是马云开阔视野的一种手段。
正如了解拉丁语，就知道英语词根的源头；读懂了莎士比亚的戏剧，就可以深入了解西方文化；从典故谚语中学习日语，就可以了解日本的文化特色……马云加强对英语的学习，就在掌握一门语言的基础上，建立了自己与西方世界沟通的桥梁，这对没有海外留学经历的他而言，益处甚广。
以英语学习为切入点进行西方科技文化的学习，似乎可以让马云收到事半功倍的效果，因为这同时是了解外国文化和社会风俗习惯、开阔视野的过程。
其实，学习英语不仅开阔了视野，还为马云聚集了人气。
据说，杭州西湖边上的第一个“ 英语角 ”就是马云发起的，它在当时还颇有名气，不仅吸引了很多外国友人，慕名而来的中国年轻人更成了这里的主角。
很多人由此开始崇拜马云，并在他创业后开始追随其左右——这可能是马云意料之外的收获。
马式箴言：很多时候，可能出现意料之中的结果，也能得到意料之外的收获。
1月2日总想做点什么“ 我高考考了三次，才被当时杭州位居榜尾的杭州师范学院录取。
在大学里，我有幸当上了学生会主席，后来还成为杭州大学生联合会主席。
但那时，我的未来基本上被圈定在了中学英语老师上。
毕业时，我成为500多名毕业生中唯一一位在大学教书的教师。
我的工资是每月人民币100～120元，相当于12～15美元。
在5年的教书生涯中，我一直梦想着到公司工作，如饭店或者其他什么地方。
我就是想做点什么。
1992年，商业环境开始改善，我应聘了许多工作，但没有人要我。
我曾经应聘过肯德基总经理秘书的职位，但被拒绝了。
”——2007年5月23日接受采访深度解析：其实，不仅是大学，之前的小学、中学，马云就读的学校都不是有名的。
在那时的马云看来似乎有点遗憾。
但成功者不只有“ 天资异于常人，从小就显示出才华 ”的一种人，还有一种，那就是平时与常人无异，但当时机出现的时候，就会作出异于常人的举动者，如马云。
每每回忆考大学的过程，马云都会笑言退休之后要写一本关于自己这段经历的书。
但也是这段经历，让马云深刻认识到了一点：凡事不能放弃。
这或许正应了孟子的那句话：“ 天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。
”以“ 想做点什么 ”为引子，马云开始了自己追求卓越的历程。
马式箴言：要想做成功一件事情可能会遇到很多挫折，但千万不要放弃。
1月3日稀里糊涂创业“ 1995年，我发现互联网有一天会改变人类，可以影响人类的方方面面，但是谁可以把它改变掉？
它到底该怎么样影响人类？
这些问题我在1995年没有想清楚，但是隐隐约约感觉到这是将来我想干的事情……我请了24个朋友到我家里，大家坐在一起，我说我准备从大学里辞职，要做一个互联网，叫Internet。
那个时候的互联网还不叫互联网，我们把它翻译成因特耐特，因为自己不懂技术，所以我花了将近两个小时来说服24个人。

现在想想，这是一个很有意思的事情。
两个小时以内，我肯定没讲清楚，他们肯定也听得糊里糊涂。
两个小时以后，大家投票表决，23人反对，1人支持。
大家觉得这个东西肯定不靠谱，（建议我）别去做那个，（我）电脑也不懂，而且根本不存在有这么一个网络。
但是我经过一个晚上的思考，第二天早上还是决定辞职去实现我自己的梦想……我看见很多游学的年轻人是晚上想想千条路，早上起来走原路。
晚上出门之前说明天我将干这个事，第二天早上仍旧走自己原来的路线。
如果你不去采取行动，不给自己梦想一个实践的机会，你永远没有机会。
所以，我（是）稀里糊涂走上了创业之路的。
”——2007年在“我能创未来——中国青年创业活动”上的演讲深度解析：要创业，首先你必须想明白自己要做什么，下定做成功的决心，无论日后遇到任何挫折，都不能轻言放弃。
因为，从创业的第一天起，甚至在你刚刚萌生创业想法之时，就要面对困难、失败以及各种打击。
不要有任何的侥幸心理，困难是不会放过任何人的，包括马云。
所有的困难都必须自己去面对，所有的打击都必须自己去承受——所以，我们要明了坚持下去的意义。
我们常常看到，很多人会在某一时刻产生一个奇妙的创意，但却拖延退却，不敢于实践，这样就将自己的创意归为零，这是很可惜的。
一定要明白，如果你一直在想而不是去做的话，根本成就不了任何事。
因为大到人造卫星，小到零件上的螺丝钉，都是由想法付诸实践才得到的结果。
不可否认，心思细腻、准备周密也是应该的，可成功的机遇稍纵即逝，不会停下来等人。
在你做好万无一失的准备时，机遇可能已经跑到千里之外了。
要成功，我们总需要冒一点险，不要想着去回避困难，而是要在遭遇困难时想办法克服。
美国管理学家史华兹曾说：“我们对于一件事的完美要求必须折中一下，这样才不至于陷入行动以前永远等待的泥沼中。
”马云的成功也是同样的道理，虽然他自己说是“稀里糊涂”创业，但“稀里糊涂”背后是坚持自己梦想的坚定决心。
在知道了自己要做什么之后，不犹豫徘徊，而是破釜沉舟，不给自己留任何的退路，这就是他成功的关键所在。
相信如果在众多有梦想的人中多些有这般勇气者，那么梦想成真的几率就会大很多。
马式箴言：给自己的梦想一个实践的机会，就等于给自己一个成功的机会。
1月4日创业不为挣钱“很多人以为我创业是为了赚钱，因为很多人说创业就是为了赚钱，为了挣更多的钱。
（其实）我创业不是为了赚钱，是希望将来能够把最好的经验带回到大学里教书，因为我自己在教了6年书以后突然发现，我爱上了教书这个行业。
在教书的过程中，你能学到很多东西，也能得到很多东西。
如果你尊重你的学生，学生也会尊重你，这是教学相长的。
但是，我想到中国有13亿人口，中国经济的高速发展，20年以后我马云还能不能继续站在讲台上教书。
（那么）我必须要去学习，而什么样的学习才是未来社会所需要的呢？
书本上我们在学，但如果我在实践中也能学到点东西，（那就更好了）。
所以，我就（决定）出去花10年的时间，用10年的时间建立一个企业，无论是失败还是成功，我都能把这些经验带回到学校教书，也许20年后的竞争我比一般的大学老师多一点经验。
这是我当时的出发点。
”——2006年4月28日母校杭州师范学院演讲深度解析：为了遵守对老校长的承诺，为了以后的师弟、师妹能得到的工作机会更多，马云在客观原因的支配下“被迫”教书6年。
经受着外面花花世界的诱惑，看着经商、出国的同学越来越多，马云不是没有眼热过，但在面对自己

的学生时，马云“沸腾”的心渐渐平静下来。
课堂上热烈的互动氛围让马云将自己深深投入其中，全身心地展示着自己的“表演”——马云爱上了自己的教育事业。
正是这种对教育的真心热爱，让他工作起来充满热情，也因此被学校评为“十大杰出青年教师”，并被破格提升为讲师，甚至连校长都对他另眼相看，许诺将来让他做“校办主任”。
在学生当中，马云也“聚敛”了自己的人气，吸纳了创业团队的得力干将。
可以说，6年教书的过程是马云个人价值的积淀。
在这6年的时间中，马云懂得了怎样去平静自己起伏的心境，懂得了怎样去跟别人沟通，懂得了怎样将自己的想法表达出去，懂得了怎样信任别人，也懂得了怎样去获取别人的信任……在教别人的过程中，马云自己也收获了很多东西，这让他在以后的事业发展中受益无穷。
不管“我要把实践的经验带回学校教书”这句话是否是马云的肺腑之言，以后来的实际情况来看，马云创业确实不是为了钱。
当时，盛大、网易的经营模式让我们看到“网游”巨大的市场空间和利润空间，但马云却坚持不做“网游”。
在金钱与社会责任之间，马云似乎总是首先考虑责任。
就单凭这一点，在当今的物质社会中他就是一位难能可贵的企业家。
马式箴言：真正想赚钱的人必须把钱看轻，如果你脑子里总是钱的话，一定不可能赚钱的。

后记

30年前，伟大的比尔·盖茨曾经说过，“要让每个办公桌上都有一台电脑，每一台电脑中都装有微软的软件”。
那时候，很多人都说他是疯子，可是，比尔·盖茨的预言成真了。
所以，他成为了这个星球上最富有的人。
10年前，长相奇特貌似外星人的马云曾经说过，“要让天下没有难做的生意”，“要让每一个商人都使用阿里巴巴”。
马云遭遇了与比尔·盖茨同样的窘境，被别人骂成“骗子”、“疯子”。
可是，马云的预言也成真了。
虽然他没有拥有像比尔·盖茨一样的财富，但是他一样伟大，一样被世人敬仰。
对中国的企业界来说，马云是一个英雄，是一个互联网时代催生的英雄。
但是，随着互联网风暴的到来，马云的人生也变得跌宕起伏，丰富多彩。
这个有着再平凡不过的身世的中国人，充满智慧，眼光超前，思维敏捷，口才出众。
在他小小的脑袋中，有着向世界挑战的巨大决心。
马云让我们见识到一个人的惊人潜力，也让我们看到一个人的持久毅力。
他的目标宏伟——“让全世界的商人都用阿里巴巴”，“让天下没有难做的生意”；他的做法怪异——“有些事情赚钱也不做”，“企业不能以赚钱为目的”；他的心态谦虚——“我不是什么传奇神话”，“我从来不懂什么叫战略”；他的魅力超凡——没有工资的情况下员工也对阿里巴巴不离不弃……总的来说，这是一个奇人，也是一个怪人。
在本书的写作过程中，我们深深感受到了，马云是一个传奇，更是一个神话。
如今，在金融危机席卷全球的时候，我们相信伟大的马云先生必将在“冬天”中有更大的作为，为广大的中小企业带来更大的帮助。

媒体关注与评论

编辑推荐

《天天遇见马云》：马云经典箴言学历不等于学习力。
用显微镜找自己的缺陷。
只为成功找方法，不为失败找理由。
我并不在乎别人怎么看我，但我在乎自己怎么看世界。
做任何事，必须要有突破，没有突破，就等于没做!最大的失败是放弃，最大的敌人是自己，最大的对手是时间。

第一图书网, tushu007.com

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