

<<马云如是说>>

图书基本信息

书名：<<马云如是说>>

13位ISBN编号：9787501783441

10位ISBN编号：7501783446

出版时间：2008-1-1

出版时间：中国经济出版社

作者：朱甫

页数：254

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>

## <<马云如是说>>

### 前言

马云如是说：中国顶级CEO的商道真经 任何一个企业家的成功，都需要一种特立独行的精神，马云就是这样一个特立独行的人。

马云在不同场合的讲话和演讲激情、幽默，精彩语句闪现其间，带给听者的不仅有听觉上的冲击，更有智慧和灵感的碰撞。

马云曾自嘲是“骑在盲虎背上的盲人”，因为他对科技一窍不通，但是他精通“外行领导内行”的道理，在8年时间里将资本额五十万元人民币的小企业，变为市值逾200亿美元的大企业，马云也因此被评为亚洲最具影响力的商业人物之一。

这样一个不按牌理出牌的人，在2005年收购了雅虎中国，如今统管着阿里巴巴、淘宝网、支付宝、阿里软件及网络分销网站阿里妈妈，个个都能独当一面，构筑了一个阿里巴巴系的网络帝国。

事实上，马云带给了我们太多太多的感悟和启迪，以至于我们迫切地想带着读者们进入关于马云，关于阿里巴巴的这个真实而宽广的世界中去。

## <<马云如是说>>

### 内容概要

二十多年来，在曾被外资力量把持的零售、通信制造、网络等行业里，成长和涌现出了一批优秀的本土企业家，他们带领中国企业探索出了一条非凡的成功之路，向世界彰显了中国企业家的强大力量和独特智慧。

本系列图书忠实纪录并深入剖析了这些教父级的企业家创业、创新的详实过程，为读者提供了一场关于中国企业家智慧的饕餮盛宴，我们衷心地希望他们的胆识、眼光和境界，能成为后来者的榜样；他们所经历的困境、遭遇过的坎坷、付出的代价，能成为后来者的借鉴经验。

如能实现这一宗旨和目的，那便是我们这支创作团队和编辑们最大的欣慰了。

## <<马云如是说>>

### 作者简介

朱甫，商学院MBA，互联网创业观察专业人士，对阿里巴巴集团进行为期三年的重点跟踪研究，最为佩服创业教父马云。

## &lt;&lt;马云如是说&gt;&gt;

## 书籍目录

序言第1章 永不放弃——马云论创业精神 永远激情下去 专心做一件事 人一辈子都在创业  
 创业要找最合适的人 创业者不需要好话 困难时，学会用左手温暖右手 第2章 天下没有难做的生意——马云论经营理念 80年与102年 大舍与大得 使命感——企业发展的驱动力 现在！  
 立刻！  
 马上！  
 第3章 B2B时代——马云论电子商务 阿里巴巴是一家服务公司 让别人跟着鲸鱼跑吧 以诚信打造信息流 先做信息流 “中国供应商” 搜索引擎就是一个工具 “诚信通” C2C——解决物流和资金流 “是时候了” 解决安全问题 支付宝 挺进物流行业 达摩五指 天下没有难“管”的生意 电子商务帝国 第4章 网络只是一个工具——马云论互联网与网络公司 互联网最大的特征是变化 中国还没有真正的互联网公司 Web2.0的核心就是互动的 专业细分，深耕市场 第5章 太多钱会坏事——马云论融资方略第6章 大多数客户都是懒人——马云论客户关系管理第7章 只要普通人才——马云论人才选拔与任用第8章 追求良好工作氛围——马云论公司内部管理第9章 目标是全世界——马云论阿里巴巴品牌力第10章 要能对机会说“NO”——马云论企业家修为第11章 战略联盟——马云论“阿雅”联姻第12章 长江里的鳄鱼与海里的鲨鱼——马云论竞争战略第13章 成功物语——马云论阿里巴巴的成功之道附录：马云个人档案 参考文献后记

<<马云如是说>>

章节摘录

## &lt;&lt;马云如是说&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

目标是全世界——评《马云如是说》一书 马云是个传奇性人物，曾被说成是“骗子”、“疯子”和“狂人”，而如今，他带领着阿里巴巴团队一路走来，从资本额只有50万元人民币的小企业，变成了市值超过200亿美元的大企业，创下了全球互联网融资额的最高纪录。

他靠什么实现了大成功，创造了一个又一个令人不可思议的商业奇迹呢？

读罢《马云如是说》一书，我似乎找到了更为准确的答案。

那就是马云从创业之初就具备的大视野、大胸怀和大眼光。

通常，我们都认为企业在创业的时候，目标会是比较狭窄和单一的——找准一个市场，想法子赚钱。

只有当企业具备一定的规模和实力后，才会站得高看得远——走向全国，走向世界。

可是，这种思维已经是传统经济下的过时产物了。

在互联网技术飞速发展、经济全球化日趋明显的今天，只有那些在创业之初就具备了放眼全球视野的企业家，才能使他的企业从诞生之日起就具备市场领先者的潜质。

阿里巴巴和马云就属于这样的企业和企业家。

最初创立阿里巴巴的时候，虽然创业资本很少，但马云还是将未来的公司定位为全球公司。

为了让全世界的人都能记住他的公司和品牌，他从创业资本中拿出1万美金买回了阿里巴巴的域名。

他认准阿里巴巴这个名字可以跨越国界，流行全世界。

在建立阿里巴巴电子商务网站时，马云把客户源就定位在了国内和国外两个价值链上：一头是海外买家，一头是中国供应商。

他们的口号是“避免国内甲A联赛，直接进入世界杯”，在培育中国国内电子商务市场的同时，加大力度打开国际电子商务市场。

我们从阿里巴巴的机构设置中，就可以感受到它自始至终的国际化战略。

1999年，马云将阿里巴巴总部定在香港。

在美国设立研究基地，在伦敦设了分公司，然后在杭州建立了在中国的基地。

创业之初就能有放眼世界的魄力和勇气，实在令人喟叹。

而它的原动力又是什么呢？

我认为是作为企业家的使命感。

能否称得上是企业家，并非看他拥有多少财富，创造多少利润，而是看他具备什么样的素质。

马云讲到“我们只想做一个企业，做一个企业家。

企业家应该影响社会，创造财富，为社会创造价值。

商人留给世人的印象就是追逐利润，而企业家则给人一种使命感。

阿里巴巴最重要的原则之一，就是永远不把赚钱作为第一目标。

”因为伟大公司首先能为社会创造真正的财富和价值，可以持续不断地改变这个社会。

所以，阿里巴巴在他还是胚胎时就具备了伟大公司的基因，那就是为社会创造价值的强烈使命感。

有了使命感的驱动，还需要成为一个心理巨人——遇到困难和艰辛，能够保护自己，激励自己，永不放弃，永远保持火一样的激情。

这也是创业者必须具备的心理素质和精神品质。

听听马云的精彩语录吧，“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，我已经历了很多的痛苦，所以我不在乎后面更多的痛苦，反正来一个我灭一个。

”在《马云如是说》一书中，我们不仅可以看到马云在创业精神、战略、企业家修为方面的独到智慧，而且能分享到他在经营理念、产品定位、融资方略、客户关系管理、人才使用与培养等方面的精辟论见。

掩卷闭目，可以想象得到阿里巴巴如何成长为举世瞩目的电子商务公司的历程，也可以想象得到马云如何凭借自己的梦想、智慧和魄力成为杰出企业家的创业过程。

更让人兴奋的是，书中总结出的马云语录，使阅读中的我们不仅汲取了精粹的精神营养，而且极大地

## <<马云如是说>>

激发了我们作为中国人对于中国企业和企业家的无比信心。

我们相信：在中国日益崛起的今天和明天，必将会有许许多多像马云一样的企业家带领着中国的企业走向世界，为全球创造越来越大的价值和财富，并向世界展示中国人的实力和底气。

正如马云所讲：要让全世界人知道，阿里巴巴是中国创办的公司，是一家让全世界华人骄傲的中国公司。

书中的扉页引发我很多感慨，姑且作为本文的结尾：“国家的骄傲 民族的自豪 谨以此丛书献给为中国改革开放和民族企业振兴而不懈努力的企业家们！

”（苗小玲 经济学博士）



## <<马云如是说>>

### 编辑推荐

《马云如是说》是国内迄今第一部全面解读和诠释阿里巴巴CEO马云经营理念与管理思想的作品，完整展示马云的战略思维与行动轨迹。

我们必须学会尊重和理解别人。

很多时候发现我们缺的不是钙，而是爱！

！  
！

做生意不能凭关系，做生意不能凭小聪明，做生意最重要的是你明白客户需要什么，实实在在创造价值，坚持下去。

这个世界上最靠不住的就是关系。

在我看来有三种人，生意人：创造钱；商人：有所为，有所不为。

企业家：为社会承担责任。

企业家应该为社会创造环境。

创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人。

诚信不是一种销售，不是一种高深空洞的理念，是实实在在的言出必行，点点滴滴的细节诚信不能拿来销售，不能拿来做概念。

免费是世界上最昂贵的东西。

男人的长相往往和他的的才华成反比。

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。

那些私下忠告我们，指出我们错误的人，才是真正的朋友。

我们公司是每半年一次评估，评下来，虽然你的工作很努力，也很出色，但你就是最后一个，非常对不起，你就得离开。

每个人都应学会认真做事，大度做人。

不光要承认错误，还要勇于承担责任。

有结果不一定会成功，但没有结果的人一定会失败。

一个公司在两种情况下最容易犯错误，第一是有太多的钱的时候，第二是面对太多的机会，一个CEO看到的不应该是机会，因为机会无处不在，一个CEO更应该看到灾难，并把灾难扼杀在摇篮里。

注重自己的名声，努力工作、与人为善、遵守诺言，这样对你们的事业非常有帮助。

服务是全世界最贵的产品，所以最佳的服务就是不要服务，最好的服务就是不需要服务 孙正义跟我有同一个观点，一个方案是一流的Idea加三流的实施，另外一个方案，一流的实施，三流的Idea，哪个好？

我们俩同时选择一流的实施，三流的Idea。

愚蠢的人用嘴说话，聪明的人用脑袋说话，智慧的人用心说话。

<<马云如是说>>

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>