

<<马云管理思想大全集>>

图书基本信息

书名：<<马云管理思想大全集>>

13位ISBN编号：9787550701342

10位ISBN编号：7550701342

出版时间：2011-9

出版时间：海天

作者：朱甫

页数：299

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>

## <<马云管理思想大全集>>

### 前言

他在CCTV《赢在中国》现场征服了几乎所有选手和观众，成为一个家喻户晓的“创业教父”。他令人折服的睿智思维和幽默语言，被中国无数创业者奉为经典。

他就是马云，一个传奇的马云。

全球最大的网上零售商店亚马逊创始人杰夫·贝索斯曾称赞阿里巴巴创始人马云是最好的中国企业家，“不仅在中国，在全世界的范围内也是最棒的”。

马云甚至被誉为“下一个比尔·盖茨”。

2007年4月，微软董事长比尔·盖茨在被记者问及“谁最有可能成为中国的比尔·盖茨”时，比尔·盖茨说出了一个名字：“马云”。

2009年4月，美国《时代》杂志推出其2009年度全球100名最有影响人物榜单。

这个榜单中包括了众多著名人物，例如美国共和党总统竞选人萨拉·佩林（Sarah Palin）和当选总统奥巴马等，这其中也包括阿里巴巴董事局主席马云。

2010年，《财富》杂志评出了全球科技市场最聪明的50位高管，马云同苹果CEO史蒂夫·乔布斯一起上榜。

美国《时代》杂志这样评述道：“马云是一个善于言辞、‘古灵精怪’的中国互联网企业家，并且英语说得非常好。

作为阿里巴巴集团的创始人和首席执行官，现年44岁的马云管理着全球最大的B2B网上交易市场，是一个从事国际贸易的类似eBay的公司。

阿里巴巴和旗下的消费者拍卖网站淘宝在2006年取得了非常好的业绩，这也导致eBay在2006年关闭了其中国网站。

”《福布斯》撰稿人范碧嘉称马云为。

“亚洲的乔布斯”，并说“没有其他中国企业家和马云一样拥有乔布斯似的明星风范、战略远景、振奋人心的气质”。

从一个平凡穷小子到世界电子商务巨头，马云无疑是这个时代的草根英雄和创业偶像。

如今，马云已成为中小企业的代言人。

马云将阿里巴巴的未来愿景设定为帮助无数的小企业。

正如《福布斯》所评价的：“有着拿破仑一样的身材，更有拿破仑一样的伟大志向！”

”马云认为企业最重要的战略就是活下来。

“今天很残酷，明天很残酷，后天很美好。

在这个过程中，很多人都倒在明天晚上，我希望我们阿里巴巴能够度过明天晚上，看到后天的太阳。

”“我没有关系，也没有钱，我是一点点起来，我相信关系特别不可靠，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。

这世界最不可靠的东西就是关系。

”对于创业者，马云说道：“我们可以有一万种理由安慰自己，我不成功是因为我没有钱，因为别人不理解我、不支持我，绝大部分的人会为失败找借口，很少为成功找方向，我们创业者应该学会为成功找方向。

”对于梦想，马云表示：“永远要有梦想，梦想可以不断地变，但是不能没有梦想。

”马云说，“真正的企业做大，不仅仅说是利润，而是去关心边上的人、关心员工、关心客户。

以前我最了解的是客户，今天我不了解客户，因为我没有时间了解客户，那么谁了解客户呢？

我的员工，我的同事。

那么如何让员工成长？

我相信没有他们的成长，也不会有公司的成长。

”马云最喜欢谈的就是理想、责任和使命。

面对经济“冬天”，阿里巴巴调动全集团的资源，全力支持中小企业“过冬”，马云表示，现下阿里巴巴的使命是“培育开放、协同、繁荣的电子商务生态圈”。

马云曾说：“巴菲特前几年有句很有名的话，等潮水撤退后，你知道谁在裸泳。

## <<马云管理思想大全集>>

我不是一个经济学家，也不是一个政治家，我只讲我对经济的判断和感受。

”《马云管理思想大全集》全面梳理、总结了本土创业的草根人物——马云的内部讲话及外部讲话中所蕴含的经营管理智慧与商道真经，从马云的视角去思考创业，告诉你学习阿里巴巴到底应该要学习什么。

本书也是一本工具书，细致编排了马云在阿里巴巴的各个阶段的创业与管理思想，不仅可以帮助CEO、企业家、职业经理人、管理者来应对管理中的难题，更是面对创业困境的创业者的强心剂。

本书可作为处于创业初期的小企业的管理手册和企业文化手册，以使得创业团队更有激情、更加团结；对于淘宝店铺的掌柜们来说，这本关于马云的书，是一本涵盖马云大多数内部讲话的管理枕边书；对于处于创业中期的企业和一些家族企业来说，本书对于马云思想的战略高度以及马云关于中型企业面对的困难和解决方案都有深入的分析；本书中所写的马云激活沉淀层、处理大企业病的做法，对于大中型企业的CEO和高层管理人员来说有着借鉴意义。

对于第一次想了解马云和阿里巴巴的人，还有马云的粉丝们来说，更是了解马云创业与管理思想的一本百科全书。

## <<马云管理思想大全集>>

### 内容概要

朱甫所著的《马云管理思想大全集》全面梳理、总结了本土创业的草根人物——马云的内部讲话及外部讲话中所蕴含的经营管理智慧与商道真经，从马云的视角去思考创业，告诉你学习阿里巴巴到底应该要学习什么。

《马云管理思想大全集》也是一本工具书，细致编排了马云在阿里巴巴的各个阶段的创业与管理思想，不仅可以帮助CEO、企业家、职业经理人、管理者来应对管理中的难题，更是面对创业困境的创业者的强心剂。

## <<马云管理思想大全集>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 第1章 管理谋略

要怀着敬畏之心看未来  
让平凡的人在一起做不平凡的事  
管理者最重要的是永远相信下面的人比你强  
活到5年以上的公司没有一次折腾，这个公司也走不长  
中小型企业最重要的战略就是活下来  
阿里巴巴能活下来，只因理想主义色彩比较浓  
要问自己该做什么，而不是能做什么  
一个方案有90%的人说好，就要把它扔到垃圾桶里去  
客户都倒下了，我们同样见不到下一个春天的太阳  
钱是围绕优秀的企业家走的  
管理一家公司需要的不是股权，而是智慧  
定位为“首席教育官”，重要职责就是培养人才

#### 第2章 创业管理

力量还很渺小的时候，必须非常专注  
没有激情什么事情也干不好  
长久的激情和团队的激情才是有用的  
创业者要有毅力，让自己做一个最后倒下的人  
每一个商人，都要坚持自己奇特的梦想  
梦想是可以换的，但是你不能没有梦想  
奋斗的动力并非财富，而是梦想  
要勇于面对梦想被人指责  
真正想赚钱的人必须把钱看轻  
对企业来说，赚钱是件容易的事，但不是目的  
做企业和做人一样，一定要有信仰  
拒绝“晚上想走千条路，早上起来走原路”  
支付宝是一个很大的梦想  
没有盈利之前融资是不正常的  
想好自己到底想要干什么，才能摆脱各种诱惑  
创业者就怕不在社会上读书  
光是等政策就像吸鸦片一样，上瘾后就停不掉

#### 第3章 领导力

领导的一个职能：发现团队成员的独特技能  
要有眼光，就要多看，多跟高手交流  
尊重聪明人：领导者重要的是胸怀  
简单往往是最真实、最好的  
把自负抛弃以后，情商就会高起来  
制定目标是领导的一门艺术  
CEO的主要任务不是寻找机会而是对机会说“NO”  
有70%的人相信你的时候，你已经很幸福了  
我们这一代人做企业是去解决社会的问题  
把自己当英雄时，可能就已经开始失败  
我在公司里的作用就是水泥，把优秀人才黏合起来  
在生前把钱花出去，创造就业机会，而不是死后裸捐

## <<马云管理思想大全集>>

### 第4章 员工管理

不怕员工富，就怕员工穷  
和员工一起分享成功果实  
将基层员工的工资增加一些，士气会大增  
尊重员工，让员工感受到你欣赏的目光  
要让所有的员工知道，他们来就是要把公司做大  
给员工加不加工资不应该跟外部经济形势挂钩  
总监以上的干部要随时可以调整  
把三分之二的员工赶出阿里巴巴  
只能选择对两个人残酷  
关心环境，关心社会，企业才能走得远  
忘掉增长，取消考核指标  
辞去创始人，忘记过去的荣誉  
发挥员工的创业精神

### 第5章 团队管理

团队合作：一支打不垮、挖不走的团队  
希望员工像姜大牙一样，学会不断成长  
培养中国企业的领导人是一种社会责任感  
让CEO最头痛的问题：领导干部的培养  
光靠海外兵团不行，还得靠本土将士  
宁可选“三流的点子，一流的实施”  
如果你认为自己是英雄，请你离开  
压力是自己的，不应传染给员工  
犯错误的过程中员工才能有新的创新  
创建一个伟大的公司，需要一个伟大的机制  
员工给客户一分钱回扣，就立刻走人  
透明的空气可以让工作充满创新  
风水就是调节气氛  
把钱投在人身上是最赚的  
用制度来保证人才的培养  
“我会承诺你在我们公司一定会很倒霉”  
中国最大的资源不是煤炭，而是13亿人

### 第6章 企业文化

开放、透明、分享、承担责任  
“独孤九剑”，让价值观具备了升级的基础  
“六脉神剑”，对企业文化的继续完善  
客户第一、员工第二、股东第三  
越复杂的东西，越要讲究诚信  
用自己的激情去影响四周的人  
除了梦想之外，唯一不变的是变化  
敬业：以专业的态度和平常的心态做非凡的事情  
企业文化靠的是点点滴滴的行动积累起来的  
整个文化形成的时候，外部很难挖人  
价值观就像珍珠项链里的那根线  
价值观：约法三章，弥补制度的不足  
使命是“让天下没有难做的生意”  
使命感驱使着伟大的企业继续发展

## <<马云管理思想大全集>>

将使命作为推出任何服务和产品的唯一标准

梁山好汉输在没有共同目标上

将虚的东西做实，实的东西做虚

倒过来看这个世界，很多事情是不一样的

如果公益是场秀，我希望能秀的人更多

招聘是防止文化稀释的一道过滤器

要让每一个员工知道公司的企业文化

非常事件带来的凝聚力

不允许员工拿回扣，建立政委体系

“整风运动”：统一员工思想

### 第7章 战略、决策与执行

战略要落实到结果和目标上面

最容易作的决策一定是个臭决策

迟迟不作决策是企业的致命伤

做战略最忌讳的就是面面俱到，一定要重点突破

首先要做正确的事，再是正确地做事

避开国内电子商务市场迅速进入国际市场

从“Meet at Alibaba”走向“Work at Alibaba”

完善产业链，让电子商务得到长期的发展

大淘宝战略：做电子商务的服务提供商

大淘宝战略第一步：淘宝网和阿里妈妈合并发展

大淘宝战略第二步：发布“淘宝合作伙伴计划”

最怕新瓶装旧酒

夏天的时候要挡得住诱惑

全球化失败不是天花板太硬、地太软而是腿太懒

不要因为压力而放弃自己的原则

### 第8章 客户管理

决定企业成败的是客户

帮助客户成长，电子商务只是一个工具

小企业应该先想着做好自己的服务

电子商务应把麻烦留给自己，不要留给用户

电子商务必须是在离中小型企业最近的地方

搞清楚客户到底需要什么，才能确定怎么生产

要把公司组织结构图倒过来，擦亮客户的心

对客户也要实行“271”

有些药是要扒开他的嘴巴硬让他吃的

电子商务永远不去争取40岁以上的人

客户大部分时间是错的

### 第9章 创新管理

创新文化的培养是需要很长的时间

创新要挡得住许多压力，挡得住诱惑

中国最大的机会在于一切都是新的

BBS的原理必须是创新的

从出生就是标准的中国胚胎

不要去拷贝国外的模式

全球互联网第五模式

坚持打下去说不定就是一个蓝海

## <<马云管理思想大全集>>

建成了一个循环体，谁想要复制都很难  
模仿者永远只能是二流高手  
如果和阿里巴巴不一样兴许会有人感兴趣  
再好的技术如果不管用、瞎掰，就扔了  
上了规模后，绝大部分创新是在企业以外的

### 第10章 品牌营销

利用世界首富之名来宣传互联网  
如果客户替你说好的时候，这东西就是真好  
企业家的个人品牌效应  
狂言狂语的妙作方式  
一个名字让全世界的人都记得住  
6个月之内不主动对外宣传，一心一意把网站做好  
对于一个网站来说，网上推广更直接  
通过免费来了解客户的需求  
既要“销”，更要“营”  
最贵的服务就是不要服务  
把互联网带入“网商”时代  
引导中国电子商务的变化和方向  
西湖论剑：中小企业发展、成长的交流平台  
参股华谊，谋划电影营销  
必须全心投入娱乐，引导娱乐  
不要把灾难当公关  
与创业者分享创业的经验

### 第11章 融资管理

不需要金融机构来证明我们是成功的  
不管做任何事儿，脑子里不能有功利心  
很多人失败就是因为太有钱了  
不放弃公司管理层和员工第一大股东的地位  
要学会倾听投资者，但决策一定要自己拍板  
上市是一个自然的过程，不要让它成为目标  
企业需要的不是风险投资，而是策略投资者  
花投资人的钱，要特别小心  
上市是为冬天准备粮草  
孩子才七八岁，谈婚论嫁早了些  
成立独立的董事会，摆脱被某家投资方控制的风险

### 第12章 商业模式

在互联网领域里面的三个主要行业  
不要把一个好的模式过早地告诉别人  
要学习别人犯的错误的，而非复制商业模式  
最大的挑战是寻求新的商业模式  
觉得对的模式就要坚定不移地去做  
其实最好的模式是最简单的  
以小搏大，给小虾米造大船  
没有最好的模式，只有最适合自己的模式  
先做事情，再看看适合什么帽子  
打造全球最大电子商务生态体系  
电子商务很难再标准地分为B2B、B2C或C2C



<<马云管理思想大全集>>

亚马逊的B2C模式已经落后了  
网货将制造业的利润提高，将渠道打掉  
未来的互联网竞争将是数据的竞争  
支付宝为网上消费者建立一套信用机制  
只有“活着”你才有可能坚持到赢利的那一天  
免费是为了培养真正的市场机制  
赢利战略三步走  
阿里巴巴开始收费，客户也不会跑掉  
赢利模式是收取会员费

第13章 企业与电子商务

阿里巴巴生存的目的：帮助无数中小企业  
小企业才是最需要互联网的  
希望电子商务帮助更多的人就业  
创造为小企业服务的银行直升机部队  
社会责任要融入企业的核心价值体系和商业模式  
21世纪的企业课题是如何把企业做小  
阿里巴巴是一家属于全世界的公司  
四个小时把货送到家门口  
乡村都市化，而不是都市乡村化  
建立全世界商业数据最完备的公司  
将中小企业各个中心整合到阿里巴巴电子商务平台  
一个企业要为所在城市创造价值  
电子商务不能消灭传统行业，而是完善传统行业  
诚信才是世界上最大的财富  
做电子商务第一个需要的就是信誉  
收费需要有一点创新的办法  
云计算：阿里巴巴的一个新矿产  
一图而知中国小企业动态

第14章 竞争管理

跟未来争夺客户，跟创意、跟传统挑战  
人最怕的是，打败你的人永远是你自己  
主动选择优秀的竞争对手  
要明白自己达到的目的，而非一味模仿竞争对手  
不要根据对手去制定战略  
等你有实力了再叫板  
碰到一个强大的对手，要做的是去弥补它而非挑战  
竞争最大的价值，不是战败对手，而是发展自己  
只有三足鼎立，才能让一个行业发展起来  
到敌人防守最薄弱的地方去壮大自己  
只有尊重竞争对手，才能获得提升  
竞争者的四个问题：看不见、看不起、看不懂、跟不上  
商战如果只是拼钱，岂不是一点技术含量都没有？  
竞争就是要虚虚实实  
免费只是招摇的红手帕  
互联网必须和传统产业结合  
打败大象靠蚂蚁雄兵  
淘宝网交易量要在10年内超过沃尔玛全球

<<马云管理思想大全集>>

第15章 成功与自我管理

要用积极的眼光、乐观的眼光看世界

成功的运气来自互惠精神

用制度、文化、人才等辅助手段，把机会做大做强

成功是个人的价值实现，更是时代价值的实现

不能再守在房地产和汽车行业，被昨天绑架

成功创业三大考问

多年积累起来的诚信就像账号上的财富

上当不是别人太狡猾，而是自己太贪婪

感觉成功的时候，麻烦就开始来了

成功是因为运气，重来一遍成功的概率会非常低

面对无法控制的变化，创业者要学会对快乐进行投资

最困难的时候还没有到，但有一天一定会到

不放弃，你永远就有机会和希望

拥有财富，重要的原因是坚持下来了

光辉灿烂的历史，才会阻碍你的发展

只凭一个概念，挺悬的

做任何事不要因为钱，而要因为你热爱

不一定要做大，但一定要先做好

钱要花到刀口上，为小气而骄傲

人要学会投资在自己的脑袋

今天的最强，可能是明天的最弱

附录：马云个人档案

参考文献

后记

## <<马云管理思想大全集>>

### 章节摘录

版权页：要问自己该做什么，而不是能做什么不要问自己能做什么，而要问自己？该做什么，该不该做？

这是每一个企业家要问的，我发现很多企业家很有钱，投资房地产什么的。

中国有一个很有名的房地产商跟我谈，马云你现在有这么多钱，你应该搞房地产投资捞一把。

我在这里给大家一个建议，一个国家要强大需要一个军队，资金放在那里，可以稳定军心，但是一旦你宣布进入某个领域，你必须获胜。

一个企业也一样，任何进军的时候，你说我今天在这个里面最好，但是我打入这个领域一定要成为Numberone。

——2005年，马云在东莞网商论坛上的演讲思想精解“自己该做什么”，也就是马云所说的使命。

企业使命感，是由企业所肩负的使命而产生的一种经营原动力。

使命感源于对一种使命的坚持，是因坚持使命、履行使命而产生的精神动力。

使命也就是做事情最深层次的目的。

使命给了人们做事情的方向与动力，确定使命之后，要建立一种使命感，使公司决策、经营战略等都围绕着使命展开。

这样的公司将会成就真正的伟大。

而如果迷失了方向，企业就会在毫无作为中耗尽自己的精力，走上一条不归之路。

管理大师德鲁克表示：“使命会告诉你为什么要承担某项工作——而不是如何去完成它。

使命往往是宽泛的，甚至是永恒的，但它却能够指引我们做出正确的选择，确保组织中的每个人都能告诉他自己的，‘我在做的事情有利于实现整个组织的目标’。

所以，使命必须清晰而激动人心，要确保每一位董事、志愿者和组织成员在看到组织使命之后都能明确地告诉自己：‘是的，这就是我希望能够流传后世的東西。

’”一个方案由90%的人说好，就要把它扔到垃圾桶里去我以前有过这样的极端例子，在公司讨论会议上如果90%的人都同意的事情一般我会把它否定，因为我相信任何事情只要有一半反对，一半同意，大家争论不休的时候往往最好，因为你的竞争者也在讨论，看你敢不敢走自己的路。

——2005年，马云在青岛网商论坛上的演讲别人说我疯子也好，狂人也好，我心里知道我在做什么。

90%的人都认为这条路很开阔，但是人多了就会拥挤。

相反，如果是一条崎岖的小路，可能会越走越宽。

因为只有你一个人在走，所以有时候你要倒过来看问题。

大家都说好的时候，你要稍微冷静一下。

——2004年，马云在成都网商论坛上的演讲思想精解马云认为，对于战略决策而言，少数不能服从多数。

“有时候不被人看好是一种福气，正因为没有看好，大家才没有杀进来。

不然好的东西就不可能轮到我了。

”在决定创业之初，马云的24位朋友中只有一位支持马云去做互联网，也正因为是这样，反而坚定了马云的决心。

客户都倒下了，我们同样见不到下一个春天的太阳2001年我们对自己说过：Bethelastmanstanding！

即使是跪着我们也要是最后一个倒下的！

凭今天阿里的实力也许我们自己不会倒下，但是今天的我们肩负着比以往更大的责任，我们不仅仅要让自己不倒下，我们还有责任保护我们的客户——全世界相信并依赖阿里巴巴服务的数千万的中小企业不能倒下！

在今天的经济形势下很多企业的生存将面临极大的挑战，帮助他们渡过难关是我们的使命——是“让天下没有难做的生意”在今天最完美的诠释！

我们要牢牢记住：如果我们的客户都倒下了，我们同样见不到下一个春天的太阳！

——2008年，马云写给员工的一封信思想精解等到全球真正遇到了金融危机，马云已开始计划帮助客户过冬。

<<马云管理思想大全集>>

2009年，马云在阿里巴巴的股东大会上表示：“2008年2月份我们写出了《冬天的使命》这篇文章，我写这篇文章的时候也很痛苦，为什么呢？”

我们感到世界经济有问题，但我们不能跟所有的中小企业写这封信，并不是担心冬天不来怎么办。

”“那封信写出后，我们立刻采取了很大的行动，中国的供应商每个是6万块钱，我们决定立刻把阿里巴巴的利润降低……阿里巴巴过冬一点问题都没有，我们拥有150亿的现金，再穷阿里巴巴都会收支平衡，但如果在阿里巴巴创业的企业都失败了，冬天过去了，我们活下来了，但企业都死光了，那还要阿里巴巴干什么？”

所以我认为这是个该花钱的时候，这样能够帮助更多的客户用电子商务度过危机。

”

## <<马云管理思想大全集>>

### 后记

在《马云管理思想大全集》写作过程中，作者查阅、参考了与马云和阿里巴巴有关的大量的文献和作品，并从中得到了不少启悟，也借鉴了许多非常有价值的观点及案例。

但由于资料来源广泛，加上时间仓促，部分资料未能（正确）注明来源及联系版权拥有者并支付稿酬，希望相关版权拥有者见到本声明后及时与我们联系（ma\_Jack（2011@163.com）），我们都将按国家有关规定向版权拥有者支付稿酬。

在此，深深表示歉意与感谢。

由于写作者水平有限，书中不足之处在所难免，诚请广大读者指正。

另外，感谢高丽丽、王庆荣、金链、吴丽金、张新燕、汤勤平等人参与编写此书并付出的辛勤劳动。

## <<马云管理思想大全集>>

### 编辑推荐

《马云管理思想大全集(超值白金版)》不只是一本书更像由马云亲自主讲的管理大讲坛没有冗长的说教只有独到的见解和震撼人心的管理智慧。

管理者最重要的是永远相信下面的人比你强；活到五年以上的公司没有一次折腾，这个公司也走不长；做企业和做人一样，一定要有信仰；不怕员工富，就怕员工穷；团队合作：一支打不垮、挖不走的团队；创建一个伟大的公司，需要一个伟大的机制；将下面的人超越自己作为衡量自身领导能力的标准；企业文化靠的是点点滴滴的行动积累起来的；整个文化形成的时候，外部很难挖人；使命感驱使着伟大的企业继续发展；要让每个员工知道公司的企业文化；战略要落实到结果和目标下面；最容易作的决策一定是个臭决策；做战略最忌讳的就是面面俱到，一定要重点突破；创新要挡得住许多压力，挡得住诱惑；电子商务不能消灭传统行业、而是完善传统行业；人最怕的是，打败你的人永远是你自己；竞争者的四个问题：看不见、看不起、看不懂、跟不上；看起来强大的事物，倒过来看，就并非那么强大了；成功的原因有千千万万，失败的原因就一两个。

<<马云管理思想大全集>>

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>