

<<马云的人生江湖>>

图书基本信息

书名：<<马云的人生江湖>>

13位ISBN编号：9787221096586

10位ISBN编号：7221096589

出版时间：2011-11

出版时间：贵州人民

作者：王宇

页数：257

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>

## <<马云的人生江湖>>

### 前言

马云，阿里巴巴集团的主要创始人之一，现任阿里巴巴集团主席和首席执行官，《福布斯》杂志创办50多年来成为封面人物的首位中国内地企业。

家，曾获选为未来全球领袖。

除此之外，他还担任软银集团董事、中国雅虎董事局主席、亚太经济合作组织工商咨询委员会会员、杭州师范大学阿里巴巴商学院院长、华谊兄弟传媒集团董事。

随着“狂人”马云带领着自己的团队，创造出中国互联网众多的第一，缔造了一个网络帝国，并受到国内外一致好评之后，他也在中国的商界声名显赫，成为当代的风云人物。

在中国近代的企业家之中，马云无疑是一个具有特立独行精神的代表。

他总是以自身独特的火星式风格行事，不仅敢于使用逆反思维、打破常规、反教条，更是常常做出一些出人意料的事，让周围的人叹为观止。

然而就是这样的一个草根人物，却带领他的团队创造出了许多惊人的奇迹。

人们在对马云一路走来的成绩感到惊讶之余，也纷纷把目光投向了这个创业精英过去的人生和未来的旅途。

“我的口号是成为最后一个倒下的人，即使跪着，我也要最后倒下。

而且，我坚信一点，我困难，对手比我更困难；我难过，对手比我更难过，谁能熬得住谁就赢。

”这就是支撑马云走下去的信心和勇气！

当马云最早在国内到处宣讲他的“黄页”时，有人骂他是个骗子；当他喊出“要做全世界最好的企业”时，也有人说他是疯子；当他执意要创办全世界最伟大公司时，更有人称他为“狂人”。

然而，他最终不仅将阿里巴巴打造成为全球电子商务第一品牌，自己成为了中国第一位登上《福布斯》杂志封面的企业家，而且还和比尔·盖茨、克林顿以及布莱尔交上了朋友……后来，马云在CCTV《赢在中国》的节目现场，以他独特的语言魅力，征服了所有的选手和观众，成为了一个家喻户晓的“创业教父”。

他善于用最简短、最形象、最通俗的语言表达深刻的成功哲学。

本书将为您提供一场关于一个中国当代企业家智慧的饕餮盛宴。

我们衷心地希望马云的胆识、眼光和境界，能成为后来者的榜样；马云所经历的困境、遭遇过的坎坷、付出的代价，能成为后来者的借鉴经验。

阿里巴巴公司的发展史以及其灵魂人物马云的人生江湖将在本书中一一为您呈现……

## <<马云的人生江湖>>

### 内容概要

王宇编著的《马云的人生江湖》一书，是以传记的方式，并以马云的经典语录点题，内容范围涉及创业、管理、经营、营销、融资、团队等诸多方面，结合他本人的人生成长历程以及商业史上的经典成功案例，针对马云的性格、品质以及在创业中的形式和作风，从多个方面展开描写，是解读马云最全面的精品读物。

本书从马云的出世开始写起，对马云幼年的成长、青年求学、教书生涯、下海经商、打造网络帝国……以全面、新颖的多个视角解读了马云的一生和他的创业历程以及管理精髓，对所有与他成功有关的一切历程进行全面的解析。其中更有大量的事例案例让读者更真实、更全面地去了解马云这个传奇英雄，力图能够为读者展现一个全面、立体、鲜活的马云人生史！

读者不仅可从《马云的人生江湖》中，一窥马云成功之前的人生经历，更能够清楚的看到马云的性格特色与行事风格。更能够了解到马云从阿里巴巴到淘宝网的创业内幕，以及“不走寻常路”的他独到的管理风格与经营策略。

## <<马云的人生江湖>>

### 书籍目录

- 第一章 涉世之初，怀着不安分的“江湖心”一路狂奔  
狂妄少年难本分，“大侠”初长成  
再战高考，三番连战越挫越勇  
“马大侠”的教师生涯  
自断后路，从优秀教师到精明商人  
寻梦互联网，中国黄页“骗子”  
二次进京，彷徨之后南下杭州  
再别京城，洒下伤感的英雄泪  
不疯魔不成活，阿里巴巴横空出世  
潜龙在渊，马云的“秘密打造”策略  
气吞寰宇，天下没有难做的生意
- 第二章 闯荡江湖，向着心中的梦想“前进”，永不言弃  
永不言弃，让目标助你成功  
向着梦想前进，绝不作表面文章  
非专注无以作为，做好每一件小事  
烽烟四起，马云力挺阿里巴巴  
适时出击，过时不候  
心有多大，舞台就有多大  
扩大版图，“马大侠”的国际化豪情  
创新才能赢得天下，绝不盲目模仿别人  
强烈的欲望让你战胜矛盾和犹豫
- 第三章 义薄云天，豁达为人、宽容处世的“马大侠”  
担当精神，经商必先学会做人  
拒绝崇拜，人不能沉溺于“英雄情结”  
“诚信赤字”比“财政赤字”更可怕  
“马大侠”的“教师情结”  
记得别人的好，忘记别人的坏  
做事可以失败，但做人绝不能失败  
面子最不值钱，有错就认的“马大侠”  
放下身段，抬高别人  
豁达为人，宽容处世
- 第四章 人心所向，身处乱世之中“得人心者得天下”  
绝不亏待员工的自私“大老板”  
尊重内行，外行也可以领导内行  
共同创业，不靠控股压制人的“马大侠”  
经营人心，用人格魅力吸引人才  
慧眼识才，更要各尽其用  
团队精神，马云驰骋商海的看家宝  
笑脸文化，永远把自己的笑脸露出来
- 第五章 反弹琵琶，一路“披荆斩棘”变不可能为可能  
逆向而行，专门服务于中小企业  
寻找特殊且合适的目标  
诚信通：把鞋子卖给不穿鞋的人  
对企业价值观的思考：饿死也不做游戏  
棋走险招，看“马大侠”如何抢走易趣的用户

## <<马云的人生江湖>>

一鼓作气，杀进搜索领域

“马大侠”的电子商务的新征途

从“红海”到“蓝海”的雅虎中国

阿里软件：缔造出一个非凡的“阿里王国”

第六章 声势滂沱，“决战在即”要精心策划，提前造势

西湖论剑，绝世高手的“一剑效应”

长袖善舞，看淘宝如何声名鹊起

吊人胃口，阿里巴巴出尽风头

把客户当父母，把股东当娘舅

正视问题，别把灾难当公关

招兵买马，“马大侠”倾力打造直销军队

双赢思维，“雅巴”联姻

从适应市场、引导市场到领导市场

第七章 棋高一筹，“晴天借伞”让资本主动找上门来

“有奶就是娘”的饿狼思维要不得

借风而上，搭上高盛顺风车

英雄相惜，与孙正义携手共进

卫生间里一分钟时间谈融资

自己没有钱不代表没有赢的机会

棋高一筹，用股权换雅虎10个亿

并购雅虎，“马大侠”拿下杨致远

香港上市，阿里巴巴成为富豪梦工厂

让资本来找到自己

踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫

第八章 圆梦江湖，从“勇者”到“智者”的坎坷路途

东方的智慧，西方的运作

超前决策，趁势而起成为网络巨人

永不满足，大力塑造世界级品牌

做好一个，再做第二个

潜心修炼，铸就“金刚不坏之身”

未雨绸缪，几经周折得域名

一箭双雕，靠《赢在中国》推广品牌

四两拨千斤，阿里巴巴内部品牌管理

切入市场，阿里巴巴摇身一变成财神

第九章 所向披靡，“马大侠”战无不胜的不败秘笈

以静制动，无招胜有招的神话

临危不乱，“马大侠”成为非典中的大赢家

创新是竞争的利器

CEO必须看得到灾难

不死才是硬道理

我们都是悄悄进村

做一个善于发现的人

执行力至上：立刻！

现在！

马上！

第十章 笑傲江湖，看“极品狂人”如何演绎财富人生

## <<马云的人生江湖>>

狂到骨子里的“马大侠”  
创办全世界最伟大的公司  
不抓鲸鱼只抓虾米  
“马大侠”的“懒人”赚钱法则  
想赚钱就应该把钱看轻  
“财散人聚”的财富价值观  
“马大侠”谈阿里巴巴上市  
马大侠谈“人生的经历才是最宝贵的财富”  
拥有持久的激情才可能赚钱

## &lt;&lt;马云的人生江湖&gt;&gt;

## 章节摘录

不疯魔不成活，阿里巴巴横空出世 黑暗之中一起摸索，一起喊，我喊叫着往前冲的时候，你们都不会慌了。

你们拿着大刀，一直往前冲，十几个人往前冲，有什么好慌的？

——马云 “善胜不败，善败不亡。

”古往今来只有经得起失败的人，才会取得成功。

从中国黄页的成功到与杭州电信的一拍两散，让马云懂得了要想让互联网生存，最重要的就是要务实。

而在北京的14个月时间让马云学会了判断国家宏观经济的发展方向。

更重要的是，马云在接触互联网最前沿的阵地上嗅到了中国互联网大潮的味道。

对马云来说，如何能坚持住自己的想法简直就是一种最大的考验。

创业前期的失败让马云承受着巨大的压力，但是从海博翻译社到中国黄页，再到中国外经贸部，马云经历了太多太多的大风大浪，同时也培养了他面对压力和挑战的承受能力和应对能力，因此，在现实面前，他没有感到迷茫而不知所措，相反地，马云却愈加显得沉稳和坚强。

1999年1月15日，马云和他的团队悄然回到杭州。

从北京回到杭州，马云一时之间成了一位名副其实的无业游民。

向来都非常自信的马云显然没有对自己的身份抱有丝毫的不满和遗憾，因为这个时候的马云和他的团队正在酝酿一个更大的梦想。

当初离开北京之前，马云在长城上看见许多涂鸦者留下的“××到此一游”之类的痕迹时，就有了自己的想法。

本来在文物古迹上刻画是一种道德陋习，但是那时的马云却在想：“这也许就是中国人热爱随手写点什么的‘历史传统’吧。

”后来，马云在谈到这个发现的时候说：“长城上的这些涂鸦其实就是BBS的早期雏形。

”1999年2月新加坡召开了亚洲电子商务大会，由于马云在中国外经贸部做网站时已经使他在互联网界小有名气，所以他有幸受到大会的邀请。

之所以说他有幸，是因为尽管大会美其名曰“亚洲大会”，但受邀的人员中真正的黄皮肤、黑头发的亚洲人却是寥寥无几。

据说当时参加大会的欧美人竟然占到了80%。

当然我们不能因为来了多少外国人就判断这次会议的规格有多么高，但是至少可以证明一点，那就是当时的亚洲电子商务几乎还没有开始起步，否则也就不会不惜重金请一批不了解亚洲国情的欧美人在台上高谈阔论了。

老外们谈的自然都是欧美式的电子商务，他们讲eBay，讲亚马逊，此刻在台下认真聆听的马云不禁陷入了深深的思考当中。

当轮到马云发言的时候，他并没有丝毫犹豫，而是用流利的英语说：“亚洲电子商务实际上是步人了一个误区。

亚洲是亚洲，美国是美国，现在电子商务全都是美国模式的，亚洲实际上应该有自己独特的模式。

”马云是一个聪明人，他在会议上提出了问题，但同时他也保留了自己的想法。

因为这是马云马上要着手做的事情，也就是说马云马上要开始自己的新事业了。

这个时候的马云决定创办一种中国目前还没有、在美国也找不到的商业模式。

曾有投资人这样对马云说：“互联网是一个高科技行业，人们肯定更相信一个海归的MBA，而不愿意看到一个杭州师范学院出来的老师在那里折腾。

”但是马云却不这么认为，他觉得在自己并不缺乏海外文化滋养的基础上，自己远可以比“海归”做得更好。

和所有的网络精英不一样的是，马云既不像丁磊那样有着国内名校的出身，同时也没有杨致远的海外留学经历。

也正是因为这些原因才使得马云决定不做那15%大企业的生意，而只做85%的中小企业的生意。



## &lt;&lt;马云的人生江湖&gt;&gt;

用马云的话说就是“不要鲸鱼，只抓虾米”。

其实，这其中的道理很简单，因为大企业有自己专门的信息渠道，有巨额的广告费，而小企业却什么都没有，它们才是最需要互联网的人。

马云说：“如果把企业也分成穷人、富人，那么互联网就是穷人的世界，因为在互联网上大企业和小企业发布多少PAGE是一个价钱。

” 1999年2月，在杭州湖畔花园的一个普通得不会有人注意的小区住宅里，马云的阿里巴巴计划被提上了议程。

马云选择在杭州创办阿里巴巴的理由非常简单，因为这里远离北京、深圳这些IT中心，人力资源相对较为便宜。

而对于阿里巴巴，马云所要做的事情就是要为企业家提供这样的事情，将全球的中小企业的进出口信息都汇集起来。

马云说：“中小企业好比是沙滩上的一颗颗石子，通过互联网可以把这些石子全粘起来。

粘起来的石子可以和巨石抗衡，而互联网经济的特色正是以小搏大、以快打慢。

” 马云在湖畔花园的家中召开了第一次全体会议，并按照惯例把这一“重大事件”全程录了下来，他坚信这些录像将会有巨大的历史意义和价值。

在这个资料片中，在光线昏暗的画面中有18名创业成员或站或坐，神情肃穆地围绕着慷慨激昂的马云，而马云站在一张桌子后面，快速而激动地发表着他那激情洋溢的演讲。

马云激动地对创业成员说：“黑暗之中一起摸索，一起喊，我喊叫着往前冲的时候，你们都不会慌了。

你们拿着大刀，一直往前冲，十几个人往前冲，有什么好慌的？

” 在这次会议中，马云说：“启动资金必须是闲钱，不许向家人、朋友借钱，因为失败的可能性非常大。

我们必须准备好接受‘最倒霉的事情’，但是，即使是泰森把我打倒，只要我不死，我就会跳起来继续战斗。

” 于是，马云和自己的伙伴们就把各自的口袋掏了个精光，筹到了50万元的启动资金。

同时，马云和伙伴们约法三章：大家不要想靠资历任高职。

他说：“你们只能做个连长、排长，团级以上干部得另请高明。

” 每当回忆起当初的这段经历时，马云的脸上就会不自觉地浮现出一丝得意的笑容：“那天，我就像一个疯子般地在那里讲话，我当时说，把你们的钱都放到桌子上来，最后我们一共凑了6万美元，那就是我们的第一笔资金。

” 当时，马云真的是让团队中的每个人和自己都没有了退路。

在开会的过程中，马云家里的墙壁突然渗水了，他便对大家说：“我出去找材料。

” 过了一会儿，他抱回来了一大卷旧报纸，然后大家就开始一起把报纸贴在了墙上，他们就这样开始了创办公司的第一天。

据说，后来为了保持统一，马云就把报纸作为大部分房间的装饰。

口才向来很好的马云当然不会放弃在这个历史性的时刻对大家说：“我们要办的是一家电子商务公司，我们的目标有三个：第一，我们要建立一家生存102年的公司；第二，我们要建立一家为中国中小企业服务的电子商务公司；第三，我们要建成世界上最大的电子商务公司，要进入全球网站排名前十位。

” 也就是从那一天起，马云就开始铁下心来做电子商务。

为了实现这三个目标，在很长的一段时间里，马云的团队就像从所有的公共场合销声匿迹了一样。

当时由于资金有限，他们并没有租写字楼，而是在马云家办公，最多的时候房间里坐了35个人。

马云不断鼓励员工：“发令枪一响，你不可能有时间去看对手是怎么跑的，你只有一路狂奔。

” 除此之外，他还告诉员工：“最大的失败就是放弃，最大的敌人就是自己，最大的对手就是时间。

” 马云带领着员工每天工作16~18个小时，他们昼夜不停地设计网页，讨论创意和构思，困了就席地而睡。



## <<马云的人生江湖>>

邻居们经常为此感到奇怪：“这群人早晨六七点离开马云家，下午三四点怎么又来了。

”付出就会有收获，1999年3月，马云的阿里巴巴网站正式推出了。

对于为何起名为“阿里巴巴”，马云当时的想法非常有远见。

虽然当时他们只有50万元的创业资本，但马云还是认为未来的公司应该具有俯瞰世界的眼光和气魄，因此名字也应该是非常响亮的、国际化的。

马云发现阿里巴巴的故事几乎被全世界的人所熟知，而且不论语种，其发音也都非常相似。

因此就这样一锤定音，马云将“阿里巴巴”确定为了公司的名字。

P24-27

## <<马云的人生江湖>>

### 媒体关注与评论

马云凸出的颧骨，扭曲的头发，淘气的露齿而笑，拥有一副5英尺100磅重的顽童模样，这个长相怪异的人有拿破仑一样的身材，同时也有拿破仑一样的伟大志向。

——《福布斯》 马云是一个执著的人，一直有自己的商业理想，即打造一家伟大的中国公司，相信这种理想将激励着他和他的团队成员不断前进。

——《财富》（中文版） 马云注定将成为中国商业史上浓重的一笔。  
不是靠他的物质财富，而是因为他“让天下没有难做的生意”的阿里巴巴，改变了人类的生存、生活方式和命运。

——《商界评论》 马云台上台下都是一个人，真实地表达自己的不足，也真实地表达自己的才华。

我很难想象什么人能将马云忽悠起来，也很难想象什么人能把马云的自信打下去让他自卑。

——中央电视台《赢在中国》总制片人王利芬 下一个世界首富可能会是中国的马云。

——微软创始人比尔·盖茨 “狂人”马云在互联网上创造着一个个奇迹，也在为现实世界的人们编织着一个个财富的梦想。

这位网络时代的中国商业领袖，正在风暴之中充当着“船长”的身份：“为世界制定新的游戏规则！”

——《商界》

## <<马云的人生江湖>>

### 编辑推荐

他曾经被冠以“骗子、疯子、狂人”的称号；他是开创“网商新时代”的经营骄子，是网络中的“拿破仑”；他是登上“福布斯”杂志封面的“中国第一人”。

他曾经对网络技术一窍不通，却成为家喻户晓的创业教父，并创造了互联网第四种模式；他曾是一个口出狂言的草根创业者，却打造出了中国最领先的电子商务平台；他堪称是一个“演外星人不用化妆”的怪人，却成为IT行业最具领袖气质的人。

揭秘商业领袖马云最具价值的人生历程……在全民解读马云的时代，让我们一起走近马云！

王宇编著的《马云的人生江湖》选取了马云这位中国最成功的风云企业家为写作蓝本。

讲述了他丰富传奇的人生经历、创业故事以及成功之道。

不但发人深省还备受启发，获益匪浅。

从他的身上获智慧、学成功、懂管理！

<<马云的人生江湖>>

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>