第一图书网, tushu007.com

<<马云何以成大事>>

图书基本信息

书名：<<马云何以成大事>>

13位ISBN编号：9787511335166

10位ISBN编号：7511335160

出版时间：2013-5

出版时间：梁官雪 中国华侨出版社 (2013-06出版)

作者：陆浩文

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

前言

“我将在2013年5月10日，不再担任淘宝CEO一职……”2013年年初的时候，马云突然宣布要辞去淘宝CEO(首席执行官)，“把领导责任交给70、80年代的同事们。
”因为，他相信年轻人比他更懂得未来，更有能力创造明天。
是的，这就是马云，一个对中国的互联网产业，尤其是电商行业，有着巨大影响的人物。
除了是中国电商业的开拓者，马云还改写了中国零售业、制造业、进出口业，还有金融业等行业的历史轨迹——至少是一个改变这些行业发展轨迹的推动者；他成为中国年轻人眼中草根创业者的模范；他缔造了中国企业家中的领导诗篇；他甚至成为一位令人激情澎湃的人生导师、演说家……　面对这个巨人，我想不止一人在思考：马云究竟何以成为巨人?潜心通览马云的创业史，不难发现他的很多值得学习的独到之处。
但无论怎样周详分析，要概括一个成功者的成功因素总是会失于片面的。
“成功是不可复制的”，一个伟大的成功者的成功更是不可复制。
我们可以做的只有学习其精神，并且鼓励学习者以青出于蓝的精神去学习——一个完全崇拜成功者的学习者是不可能成为下一个成功者的。
先人一步的预见　在马云的众多“成功基因”中，对未来的前瞻预见可谓是他的成功首因!　先人一步，嗅到商机，马云毋庸置疑是具备这项素质的佼佼者。
早在1994年时，一次美国之旅，让马云接触到了互联网。
敏锐地预见到未来变化的马云没有从美国空手而归，他从美国带回的是一个伟大想法的萌芽和一台当时最先进的计算机。
他回到杭州建立了自己的网站，开始了他的第一次“触网业务”——帮助企业上网找业务。
这一年，杨致远刚刚创办雅虎，而张朝阳还没有回国创业。
在不到3年的时间内，马云轻轻松松赚足了他真正意义上的人生第一桶金，并在国内打响了知名度。
胜人一筹的胆识　有了先人一步的预见还不够，如若没有胜人一筹的胆识，相信马云不会搭建出如此大气磅礴的大格局。
如果没有足够的胆识，相信凭着一时前瞻的预见和对先机的掌握，马云安于一己之富足，在杭州经营一家中小型企业是没有任何问题的。
但是，看到未来的马云。
其内心更有着改天换日的使命动力和无畏无惧的胆识!而这些，正是他掌舵未来的内动力。
1999年初，嗅觉敏锐、视野开阔的马云，再次先人一步地看到了电子商务领域的巨大前景。
有胆识的人是不畏惧做未知领域的“拓荒者”的。
是年9月，淘宝公司诞生了。
淘宝从诞生的第一天起，就被马云定位为专门为中小型企业服务的公司——“只做85%中小型企业的生意”。
为此，马云还发明了一个“虾米和鲨鱼理论”——抓住了虾米就有机会捕鲨鱼，可抓住了鲨鱼却可能被咬死。
是的，马云在一开始就是一个敢于捕捉鲨鱼，更不会漏掉虾米的船长。
在电子商务领域，马云充分显示了自己的独到性：因为抓住机会，淘宝成就了超速发展；因为超速发展，阿里巴巴成为了世界公众媒体聚焦的中心；随着淘宝知名度和影响力的扩大，不仅优先占有了机会，甚至独占了市场。

<<马云何以成大事>>

内容概要

《马云何以成大事:价值千亿的创业与人生真经》主要收录了乐观大气——不要因自己的短视而陷入悲观、人生成败以才华来衡量、不经历风雨，怎能见彩虹、中庸与平衡中的艺术、不去幻想，你永远不会有突破、标新立异——永远不做同质服务的大多数等内容。

<<马云何以成大事>>

书籍目录

第一篇马云式创业精髓 第一章永不言弃——不为放弃假设任何理由／2 凡事总是在坚持中完成／2 一旦认定，便立刻行动／6 敢于为理想冒险并持之以恒／11 创业需要点偏执与疯狂／l4 第二章务实果敢——创业不仅要“想”还要“做”／l6 低头拉车时别忘了当初的梦／l6 行动是实现梦想的唯一捷径／19 找到适合自己的事情才最重要／23 坚守良心与底线，保证品质／25 第三章 乐观大气——不要因自己的短视而陷入悲观／29 人生成败以才华来衡量／29 不经历风雨，怎能见彩虹／33 中庸与平衡中的艺术／36 不去幻想，你永远不会有突破／40 第四章标新立异——永远不做同质服务的大多数／42 不走寻常路的发展思维／42 推陈出新保特色／47 以合适的方式走自己的路／48 选择合身的经营模式／52 把眼光放在总体控制上／55 第五章市场导向——一切营销都以市场需要为出发点／58 机会总是在实践中嗅到的／58 死扛下去，机遇就在眼前／6l 不可闭门造车，要去迎合市场需求／64 第二篇马云式管理哲学 第六章独特模式做电商——让天下没有难做的生意／70 艰难中创建阿里巴巴／70 把客户的利益放到第一位／73“人本”企业文化创造阿里巴巴今日成就／76 阿里巴巴如何突破天花板／80 第七章搞定关键——“支”其不可为而为之／82 支付宝成为电子商务发展的里程碑／82 掌控了安全，就能掌控电子商务／83 …… 第三篇马云式演讲技巧 第四篇马云式男人风范 第五篇马云式人生智慧

章节摘录

版权页： 全球经济一片大好，阿里巴巴一上市就创下了116亿港元的融资奇迹。
然而，马云在演讲中却谈到了阿里巴巴准备过冬的问题。
很多与会人员不理解，认为他是在危言耸听。
等到2008年金融危机爆发时，又一次证明了马云的眼光。
不得不承认，一个优秀的领导者必须具备前瞻性的视野。
他必须能够准确地判断形势，预见可能发生的危机以及可能引发的后果，并据此果断作出决策。
对创业者而言，眼光的确很重要。
哪怕你只想做一个小业主，只有独具慧眼才能发现市场里的机会。
并且，如果领导者没有“眼光”，也很难发现人才。
尤其对规模较大的企业来说，往往需要挖掘人才，而没有一副好眼力就可能与之擦肩而过。
一个人只有有了高远的眼光才会有宽广的胸怀。
有的创业者非常聪明，对行业的未来发展趋势判断也非常准确，但胸怀不够开阔，总觉得自己最厉害。
如果手下人比自己更优秀就不舒服，甚至将对方开除。
这样的创业者，显然也不能把事业做大。
不懂技术，甚至也不懂管理的马云，却拥有着宽广的胸怀。
在阿里巴巴，他任人唯贤，而且也希望阿里巴巴的人才最好是各种各样的脾气和性格。
在他看来，这样的阿里巴巴才是一个优秀且文化灿烂的公司。
反之，如果公司里所有人都说相同的话就麻烦了。
“动物园里面的动物都不一样，才有人看。
如果都是一样就是养殖场，但我们不需要养殖场。
你的胸怀能够包容各种各样的人，最后你的技能一定不如你的手下，但你的技能比手下强的时候你一定不是好的领导者。
”纵观马云的成功，能够招贤纳士是他能获得成功的一个重要因素，而这其中的关键就在于他的胸怀。
或许是因为自身既不是技术出身，也不是财务出身，马云从创业初期就特别强调胸怀的重要性。
事实上，一个并不擅长具体业务的领导者只有利用自己的胸怀才能吸引并整合各路人才，使其为己所用。
当然，这也正是领导力的最高境界。

编辑推荐

《马云何以成大事:价值千亿的创业与人生真经》由中国华侨出版社出版。

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