

<<马云管理日志>>

图书基本信息

书名：<<马云管理日志>>

13位ISBN编号：9787308113380

10位ISBN编号：7308113388

出版时间：2013-5

出版时间：浙江大学出版社

作者：金错刀

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>

## <<马云管理日志>>

### 内容概要

《马云管理日志(全新修订版)》简介：他是中国大陆第一位登上美国权威财经杂志《福布斯》封面的企业家；他开办了中国第一个电子商务网站，带领团队创造了中国电子商务史上的多个第一；哈佛大学商学院曾两次将他和阿里巴巴的经营管理实践收录为MBA案例。作为当今中国最当之无愧的“创业教父”，马云以其独特的管理风格成为中国企业家中最值得学习的代表。

金错刀编著的《马云管理日志(全新修订版)》经过全新修订，以经典的“管理日志”形式，多角度剖析马云的管理思想精髓——从坚定的价值观、梦想、创业精神，到实际的团队建设、公司治理、品牌营销，再到应对危机的失败学和竞争论——为读者展现一个完整的马云。

## <<马云管理日志>>

### 作者简介

金错刀，知名科技商业观察家，“微创新”概念的提出者，微创新研究中心首席研究员、首席培训师。  
长期致力于互联网创新研究及实战，微创新、客户深耕、社会化营销培训及诊断。  
著有《马云管理日志》、《乔布斯管理日志》、《马云的创业逻辑》、《微革命》、《快品牌》、《鱼向反方向游》、《公司凶猛》等。

## &lt;&lt;马云管理日志&gt;&gt;

## 书籍目录

一月价值观：很傻很天真 一个狠决定：『杀』卫哲 狠决定背后：『不忽悠』 史上艰难决定：不装，做自己 很傻很天真，很猛很持久 最值钱的是价值观 梁山好汉为何成不了大气候？  
自认为是精英，请你离开 租单元楼创业是王道 一开始就要有大公司意识 永不放弃 不选流氓做对手 第一天的创业梦想最美丽 不要老想着和政府搞好关系 销售的天条 永远不要欺骗别人 永远不要羡慕别人的团队 永远不要怪别人 把80%的MBA开除了 没有不犯错误的CEO 我相信『我相信』 要批官僚主义 马云成功之谜：我懂得了人性 价值观修炼第三重 二月梦想：必须很奇特 笑傲江湖：菜鸟如何成为大侠？  
我相信 抓住转瞬即逝的偶然 不管怎样，干了！  
梦想：必须很拉风 在最艰难的困境中坚持梦想 做大生意首先要有一个好名字 有一种能力是把梦想当饭吃 骗子、疯子、傻子 跑不快就会被狼吃掉 永远相信自己 验证梦想：第一个100万 可怕的不是距离，而是不知道有距离 用梦想淘汰投机者 放弃和永不放弃 只完成了5%的梦想 『傻走』精神 企业家的三件事 领导者的决策就是『舍』和『得』 三月团队：学唐僧，不学刘备 干部永远是让CEO最头痛的 唐僧团队最凶猛 不做公司的英雄 如何做老大 吵架也是美丽的 杀掉『野狗』和『小白兔』 强调艰苦，还是强调效率？  
创业不要请最好的人 来一次『整风运动』 不是统一人的思想，而是统一人的目标 重金砸向人才培养 中等偏上 学会投资在脑袋和眼光上 团队文化的本质 重视人才为大领袖要旨 人才的四个门槛 激励团队士气 CEO要对团队气氛敏感 用人的最高境界是『养』人 CEO就是『守门员』 马云『梦之队』之谜 团队的患难与富贵 团队中最值钱的是『脑袋』 四月失败学：1001个错误 面对危机，不作出错误的决定 黑暗日子里的重要一课：做创业『小强』 少听成功学，多听失败学 企业家天天想的就是危机在哪里 马云的原点：艰辛中，还是喜欢把事情做好 像兔子一样快，像乌龟一样耐心 失败不是脑子发热，就是脑子发冷 我犯下的1001个错误 最大的悲剧是自己把自己当英雄 在黑暗时期保持清醒 明天很残酷，后天很美好，但你一般活不到后天！  
控制自己的速度 未来有80%的互联网公司关门 实力是靠失败堆积起来的 春天更要警惕 经得起打击的团队才厉害 最困难的时候说『我能』 依靠团队打破黑暗 培养抗打击力 碰到灾难第一个想到的是谁？ 做正确的事，正确地做事 每个成功都可能导致下一次失败 五月竞争论：做长江里的鳄鱼 未来的竞争拼什么？  
没有狮子，羚羊也活不久 只做长江里的鳄鱼 能找到泰森打拳是福气 一流的实施 + 三流的idea 只抓一只兔子 谁笑到最后，谁笑得最好 商业模式的三个『S』 真正厉害的竞争之道 生意越难做越是机会 Yes 理论 易趣vs淘宝：经典之战 亚马逊的模式落后了 打败大象靠蚂蚁雄兵 钱不是万能的 『易趣认为我们很愚蠢』 高明的竞争是树立愿景 一定要重点突破 最好的商业模式是『收税模式』 阿里巴巴能被复制吗？  
免费战略 谁先恼羞成怒就输掉了 竞争者的四个问题 六月资本：刀尖上如何跳舞 71亿赎身背后 与董事会、投资者的关系 融资时先想清目标 投资者是阿里巴巴的舅舅 不想被资本市场指挥 不在乎华尔街的眼光 保持你最独特的气质 太有钱更容易导致失败 上市不是目的，而是加油站 拒绝了38家风投 信任 + 同舟共济 找投资就像结婚 融资的最高境界是『我不要钱』 企业家不能被钱引着走 投资者和创业者的矛盾 耐得住寂寞 说到做到 因何被孙正义相中？  
如何赢得投资者的心 股权分散的道理 为小企业的融资支招 花钱犯的错 七月最强忽悠术如何炼成？ 一直忽悠下去 极限案例：搞定农民 美国是美国，中国是中国 网络比现实更难骗？  
如何成为哈佛案例 对商人演讲的技巧 不要怪罪互联网公司 如何打动温州商人 让一部分人先富起来 如何向全球CEO推销阿里巴巴 秘密武器：『使命感』 如何说服员工群策群力 鼓动年轻人的学问 如何用企业文化拴住人 用『真话』打动人 没有竞争对手是孤独的 如何应对媒体的拷问 推销诚信 网上卖东西的诀窍 如何向上海商人推销阿里巴巴 如何说服青岛网商 鼓动投资者 不要放弃今天 八月创业精神：很黄很暴力 我们承诺你会很倒霉 创业企业的踏实精神 创业者要乐观 小公司精神 自省精神 95%的创业者可能死亡 激情也是核心竞争力 赢在本土 屡战屡败不后退 梦想+坚持+学习 及时应变能力 学习失败 迟迟不作决策是致命伤 为正义而战 湖畔花园里的奋斗精神 优秀的领导人一定是开拓者 最大的失败就是

## &lt;&lt;马云管理日志&gt;&gt;

放弃 长跑精神 创业期不适合选择MBA 有时我们崇拜失败 创业就像在黑暗中走路 只有自己能救自己 历经磨难才能成为高手 九月公司治理：法治与人治 谈谈KPI吧 靠游击队做不大公司 解密干部轮休学习计划 十年磨一剑：制度体系建设 大公司管理的五大武器 企业越完美死得越快 商业计划里有无数的细节 强迫自己和高管团队脱离 统一价值观 什么是战略？

NBA式的干部培训 做公司是一个接力赛 领导者的艺术 CEO就是要承担失败 你的工作就是把属下变得不是混蛋 『坏』的领导和 『坏』的体系 没有优秀的干部，企业不可能发展 管理先从禁止回扣抓起 解密 『政委体系』 控制思维的反思 马云二代问题 快乐竞争 十月创新：是被“逼”出来的 创新是被 『逼』出来的 首先要忘记条条框框 创新的源泉就是与众不同 创造者、进攻者永远有机会 什么是真正的酷？

无招胜有招 一定要做出自己的特色 执行你的创意更重要 倒过来看问题 我适合在兵荒马乱中寻找机会 享受工作给你带来的痛苦 拥抱变化、挑战变化 不做大多数 化劣势为优势 不在乎技术好不好 好兔要吃窝边草 曾被eBay吓了一跳 早期如何打破常规 创新必须要扛得住压力 90%的人同意的我会否定 没有突破，就等于没做 企业越大，创新能力越差 创新永远在公司之外 十一月营销：零费用做品牌 拷问价格战 品牌绝不是广告砸出来的 借 『首富』之名推销互联网 不想曝光过度 对内公关更重要 营销既要追求结果，又要注重过程 真正的品牌要勇于说 『不』 马云品牌不属于自己 公关秘诀：永远讲真话 网络营销很厉害 我们第一次见媒体时 好的品牌命名 零预算传播模式 零预算怎样做到不被人遗忘 品牌秘诀：注入心血，持之以恒 战胜强大对手的品牌效应 烧钱做广告 如何定位：eBay在中国最强的对手 品牌就是活着 一块布的故事 做品牌的直觉 品牌的核心是体验 十二月独家秘籍：搞定客户 最致命的是忽视客户 做生意就像办舞会：先有 『人场』，再有 『钱场』 免费是最贵的模式 真正深入地了解客户 客户大部分时间是错的 不帮助不愿意帮自己的企业 为客户着想的哲学 最上层的是客户 培训客户 年度最佳销售人员 寒冬跳西湖 办农场的人是开不好饭店的 先帮助客户成为百万富翁 为什么不是 『员工第一』 最怕见的是客户 推销必修课 离客户再近一点 创造财富，而不是杀价 谁说中间商没有出路 有更好的办法，一定会扔掉电子商务 和客户分享智慧 什么才是真正的 『以客户为中心』 『冬天』要从客户那里寻找能量 回到商业的真正原点

<<马云管理日志>>

章节摘录

版权页：所以说这事很艰难。

“央行”从提出牌照到发牌花了5年时间，去年说要发也没发。

它在干吗？

央行经过慎重考虑也非常痛苦，我也理解今天央行不能站出来说什么。

国家有国家的原则，我觉得央行很智慧，也很聪明。

但结果就是我被支在这，这头是央行，那头是两个“混蛋”，两边把我给挤出来了，变成我是坏人。

今天最重要的是，我终于可以做自己了，而不是装给别人看我是谁。

我承认这决定不是最完美的，但是这是唯一正确的答案。

我不说我就是对的，我只是觉得我做了我认为是对的事情。

你批评我可以，但是别给我加色彩，说什么“违背契约精神”。

如果你大致了解真相，请问如果你是你会怎么做？

三条路：第一，公司关了；第二，做假；第三，先依法律说的做，先把支付宝转出来，然后再开始进行谈判。

第一条路是死的，肯定不能走；第二条路是大风险，央行可以今天不管你，明天把你管得死去活来；

第三条路，你没有董事会协议，你要承担更多责任。

请问你选择哪条路？

——马云2011年3月接受《中国企业家》采访时的话 背景分析 2011年6月，经历几多风雨，才刚刚处理好“卫哲离职”这一棘手事件，马云又坠入舆论漩涡。

在被曝将支付宝股权转移至自己名下公司之后，马云遭遇舆论“违背契约精神”的质疑。

先是企业家史玉柱建议马云做“爱国流氓”，这一标签的杀伤力可能连史玉柱自己都始料未及；接着，知名传媒人胡舒立在一篇《马云为什么错了》的文章中强调契约与产权一道构成市场经济的基石，并指出阿里巴巴集团主席马云未经股东授权转移支付宝所有权违背了契约原则。

而真正引发行业恐慌的是，此事将中国互联网界心照不宣的协议控制大大曝光了一把。

媒体关注与评论

中国企业家的管理实践根植于中国的经济实践和文化土壤，具有鲜明的中国特色。

“著名企业家管理日志系列”从企业家的实践出发，理论结合实践，注重实用，对于全国企业具有借鉴和参考价值。

挖掘、整理、研究、总结、传播这些优秀管理思想，使之薪火相传，发扬光大，是一件很有意义的工作。

——厉以宁 著名经济学家、北京大学光华管理学院名誉院长 蓝狮子“著名企业家管理日志系列”是中国碎片化解读本土企业家管理思想的开山之作，旨在全面研究最具知名度和影响力的企业家，将优秀企业家在长期实践中形成的管理成果恰当地整理归纳，辅以准确的“背景分析”和精辟的“行动指南”，从而形成一套最具价值的管理思想丛书。

本次修订再版，在保留原版精粹的基础上除旧布新，进一步总结了企业家近年来管理思想的发展，以便读者借鉴、参考。

——“著名企业家管理日志系列”丛书编辑委员会

## <<马云管理日志>>

### 编辑推荐

《马云管理日志(修订版)》以“管理日志”的形式，将马云“火星式管理”的原生态语言归纳在12个大主题以下，进行详实的背景分析以及准确的行动指南。  
以马云的百万字规模的讲话、语录为基础，回归原点，实证历史，原生态展示。

<<马云管理日志>>

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>