

<<马云教>>

图书基本信息

书名：<<马云教>>

13位ISBN编号：9787539929149

10位ISBN编号：7539929146

出版时间：2008-6

出版时间：孙燕君 江苏文艺出版社 (2008-06出版)

作者：孙燕君

页数：269

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>

<<马云教>>

内容概要

成功的企业家很多，对企业有宗教般情怀的企业家很少，成功的有宗教般情怀的企业家少之又少。

当然，马云只有一个！

他不仅长相独孤，讲话独孤，而且思维独孤，行为独孤，他的阿里巴巴很独孤，他的智性世界更独孤。

遗世独立，卓然大师，遂成宗成教——马云教。

马云就是靠着他的独孤教义——这把独孤之剑，行走网络江湖。

出手无招，击环球资源于无声；手起剑落，斩ebay易趣于马下，纵横十年，成网络霸业，得封“阿里教主”、“全球电子商务教父级人物”。

马云的独孤教义不可不深究。

它独在哪里？

孤在何处？

它何以出奇？

何以制胜？

马云的独孤教义不可不琢磨。

它对中国商业模式的贡献是什么？

它对世界商业规则的冲击是什么？

让我们一起聆听他的教谕。

《马云教解开马云商业帝国密咒》就是对马云十大教典的全面解读，它将解开马云商业帝国的密咒……

<<马云教>>

作者简介

孙燕君，资深财经媒体人士。

就职《经济日报》10年，就职英国媒体2年。

曾任《中国贸易报》副总编辑、《团结报》副总编辑、《时代财富》杂志执行总编辑。

曾任中国经济改革国际研究会副秘书长、中国国际关系学会理事、中国国际贸易基础理论委员会委员。

所著《阿里巴巴神话——马云的美丽新世界》被誉为“距离马云最近”的书。

<<马云教>>

书籍目录

序第一章创业教典1 从一个梦开始马云教谕：这世界最不可靠的东西就是关系2 我不希望你们爱我马云教谕：我的团队有超级能量3 马云只拣一样宝物马云教谕：改变中国人的工作方式4 追求过程的人反而容易成功马云教谕：那么多曾经的错是我们最大的财富第二章创新教典1 不抓鲸鱼只抓虾米马云教谕：别人看不清的模式也许最好2 人人都爱免费餐马云教谕：我最喜欢出手无招的人3 阿里巴巴每天都是新的4 资本繁殖秘术马云教谕：要选择犯过错误又是很聪明的人合作第三章决策教典1 决定马云命运的四个瞬间马云教谕：重返互联网纯真年代2 一剑平江湖马云教谕：我们都是悄悄进村3 决策企业命运的轻与重马云教谕：领导者是很孤独的4 输赢只在一念间马云教谕：CEO必须看到灾难第四章用人教典1 知人知己，将将之才马云教谕：把许多优秀人才黏合起来2 凭空头支票做领袖马云教谕：你绝对不要为领导者人格魅力工作3 “土鳖”还是“海龟”马云教谕：我比较喜欢“唐僧团队”4 我是首席教育官马云教谕：中国军团要在全世界发声第五章融资教典1 梦想加股权马云教谕：你没有钱但你有赢的机会2 品牌的天方夜谭马云教谕：脑袋要决定口袋3 阿里巴巴全世界就一个！马云：和有共识的人一起做大事4 战略大融资开启全球扩张序幕马云教谕：坐定龙头老大第六章管理教典1 文化治心就是最大的管理马云教谕：“整风运动”是必须的2 制度治人，淘汰“野狗”马云教谕：从厕所可以看出一个公司的管理好坏3 培训为器，打造“百年阿里”马云教谕：让客户iK我们的价值观4 精神东化，管理西化马云教谕：中国人基因必须在阿里巴巴DNA里留驻百年第七章营销教典1 客户是父母股东是娘舅马云教谕：客户利益永远最重要2 “六脉神剑”，诚信至上马云教谕：只有诚信的商人才能富起来3 双重激励下的赌徒们马云教谕：使命，只有使命4 西湖论剑，笑傲江湖马云教谕：竭力为客户创造价值第八章应变教典1 在别人改变之前先改变自己马云教谕：唯一不变的是变化2 试错就是应变马云教谕：犯错误并不是件可耻的事3 直面错误成功“过冬”马云教谕：我想写一本“错误之书”4 越是危机四伏越放松马云教谕：比别人先判定“冬天”的到来第九章竞争教典1 阿里巴巴的组合撒手锏马云教谕：最锋利的就是你和你的团队2 我从来不与张三李四比马云教谕：你们要跨行业去学3 在竞争中恪守君子之风马云教谕：天下没有对手能杀得了你4 三大战役成就业界霸主马云教谕：谁想垄断谁就会倒霉第十章成功教典1 领受时代的恩赐马云教谕：没有传统所以辉煌2 在谷底浪尖自如驾浪马云教谕：创业者要懂得用左手温暖右手3 让对手望而生畏马云教谕：激情形成能量，充溢四方4 有多高的人生境界做多大的企业马云教谕：做人类没有做过的事情附录马云的八次“布道”1.2 001年10月19日2.2 001年12月19日3.2 003年3月7日4.2 003年9月1日5.2 005年3月21日6.2 005年3月25日7.2 005年6月7日8.2 005年12月20日

<<马云教>>

章节摘录

第一章创业教典1从一个梦开始我们还是坚信一点，这世界上只要有梦想，只要不断努力，只要不断学习，不管你长得如何，不管是这样，还是那样，男人的长相往往和他的的才华成反比。今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝对大部分人是死在明天晚上，所以每个人不要放弃今天。

——马云梦想创业，是马云的创业之道。

马云创业之时，除了梦想，几乎一无所有。

他没有钱，没有家庭背景，没有社会关系，没有名牌大学的出身，没有海外留学的经历，没有MBA学位，没有计算机知识。

但马云有梦，而且是堪称伟大的梦想：“我们常被别人当成疯子，在中国一个小城市想打进世界一流。

但我们还是说，在5年内，阿里巴巴要成为世界十强。

”马云一开始就梦想做一家中国人创办的全世界最好的公司。

梦想做一个世界前十名的网站。

这个梦想对于几乎一无所有的马云来说，实在太伟大太离谱太疯狂。

于是马云很快就得到了一个“疯子”的绰号。

马云创办阿里巴巴之后，当阿里巴巴还很小时，马云就梦想：“很多人都懂得怎么赚钱，世界上会赚钱的人很多，但世界上能够影响别人，完善社会的人并不多，如果做一个伟大的公司，你就得做这些事。

这个使命不是盈利、上市，而是改变世界，尤其是中国商业世界的规则。

”试想企图改变世界改变中国商业规则的中国企业家能找出几个？

但马云就敢这样想还敢这样到处说。

于是马云很快就得到了一个狂人的绰号。

当阿里巴巴渐成气候时，马云又梦想：“我的四大天王，每人至少能管理1000亿人民币以上的公司，八大金刚，管理500亿，十八罗汉管理300亿，四十太保，至少10个亿。

别人说阿里巴巴是黄埔军校，我们就是要做这个事，但不要刻意做这个事。

结果是我们为中国互联网产业，新经济产业培养和造就了大量优秀人才。

10年之后，我的考核指标是：世界500强中的中国企业的CEO有多少是从阿里巴巴出来的。

这帮人培养出来以后，对中国经济的影响就大了。

那时就会形成吸收了美国全球化战略和日本严谨管理风格，又融合了中国太极的中国流派和中国方阵，那时中国军团在全世界的声音就不会是现在这么点儿！

”试想能批量生产世界500强CEO的企业全球能有几家？

但马云此时的梦想就升级到这个地步。

他依然是梦想了之后就到处说。

马云这次没有获得新绰号。

也许人们已经找不出合适绰号送给他。

在中国，马云无疑是梦想创业最好的标本。

马云前两个不可思议的梦已经变成现实，第三个更为离奇的梦正在变成现实。

风起于青萍之末，宏图大业源于一个梦。

马云说：“我认为中国是一个充满创业机会的国家。

”在机会遍地的中国，只要你有梦就有可能梦想成真。

马云还说：“如果我马云能够创业成功，那么我相信中国80%的年轻人都能创业成功。

”像马云这样一个普通的大学英语老师居然也能在十年间摇身一变成为世界级的CEO，那些为数众多的MBA，那些如潮涌来的“海龟”，那些成千上万的大学生，还有什么梦不敢做？

还有什么业不敢创？

马云已经变成梦想创业的一个符号。

<<马云教>>

中国正面临3000年未有之大变局。

一个经济腾飞的年代也是一个英雄辈出的年代。

尽管中国商界群雄并起，但是像马云这样成就了互联网霸业的世界级的企业家还是少数。

“80%的年轻人都能创业成功”这句话只是马云对年轻创业者的一种激励。

事实是真正能够成功的创业者不会超过10%。

但是创业毕竟是我们时代的主旋律。

像马云一样用梦想创业正在成为中国年轻创业者们的理想和追求。

马云已经成为一个榜样、一个号召。

眼下中国，像马云一样有梦想的创业者越来越多，但像马云一样梦想成真的创业者并不多。

显然，创业光有梦想还不行，还得有决心、有毅力、有智慧。

“第一次创业的时候，你想做什么，到底要做什么，不要受外界影响，你自己要确定你今天就是要做这个事情。

你要有决心。

”有了梦，还得敢于为梦奉献一生。

还得像马云一样有梦想，也有决心敢于为梦想合弃一切，敢于行动，敢于辞职下海，敢于闻风而动，敢于做探索者和开拓者。

“很多人都是夜里想了千条路，早晨起来走原路。

”这样的人即使有梦也成不了创业者。

有梦想有决心者还得有毅力。

“创业者首先要有一个梦想，这很重要，你没有梦的话，为做而做，别人让你做是做不好的；第二要有毅力，没有毅力做不好。

从我自己的经验看，我每次创业的时候，有一个美好设想的过程，但是往往你走到那儿它不一定美好。

”没有毅力的人即便创了业也坚持不下来。

创业之路总是荆棘丛生，困难重重，危机四伏，九死一生；如果你没有毅力，不能像马云那样抗击打，抗压力，死磕到底，永不放弃，你还是不能成功。

一个创业者，除了有梦想，有决心，有毅力之外，还得有智慧。

“70年代发财靠勇气，80年代靠关系，90年代靠智慧。

”马云是中国第三代企业家，是智慧创业的典型。

他的智慧表现为洞察网络潮流眼光、捕捉商业机会感觉的敏锐，以及战略决策的智慧、聚人用人的智慧卓而不群。

有梦想、有决心、有毅力，没智慧，创业还是不能成功。

当然，最重要的是要有梦想。

没有梦想、不敢梦想、不敢大胆梦想的人创不了业。

梦想创业是马云的创业真经。

马云教谕：这世界最不可靠的东西就是关系怎么做企业，做企业到底什么最核心？

我认为做企业首先要有伟大的梦想，要有伟大的使命，我们这几年有伟大的使命，我们的使命是阿里巴巴让天下没有难做的生意。

我没有关系，也没有钱，我是一点点起来的。

我相信关系特别不可靠，做生意不能凭关系，做也不能凭小聪明。

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。

这个世界最不可靠的东西就是关系。

所以你要告诉自己，自己走在路上，每天碰上的事情特别多。

我1995年创办黄页，然后又开始创业做阿里巴巴，我觉得自己反正已经倒霉，这个不成，那个也不成，反正再做10年，倒霉也无所谓了。

毅力很重要。

知识经济时代，如果还不能靠脑袋里面装的知识，而是要凭脑袋外面的四肢、盲目的勇气、个人的关系去赚钱，这是一种悲哀。

<<马云教>>

上世纪80年代挣钱靠勇气，90年代靠关系，现在必须靠知识能力！

创业者没有先、没有后、没有大、没有小，每一个人都是在同一起跑线上。

做企业什么是最重要的？

做任何企业，我讲得最多的是企业的价值观，你第一天就要非常明白自己到底想干吗。

决定创业之前问自己这是不是你真的想做，你愿意抛弃一切做这个事情的时候才去做。

天下没有教CEO、总经理的学校，马云也是一样。

所以在阿里巴巴和淘宝做的都能赚钱，他的钱赚的越多，我们才能赚钱。

我的理念是第一赚有钱人的钱，第二赚想赚钱的人的钱，阿里巴巴的成长是在这个理念下成长的。

我们这代可能会犯很多的错误，也有可能成功，但是我们阿里巴巴这批人有很大的精神力量，是要创办中国人创办的全世界最好的互联网公司，也许别人认为我们是疯子，也许我们10年后成功了，我们会告诉别的企业，这条路走得是对的。

聪明的人永远相信别人比他聪明，愚蠢的人永远不相信别人比他聪明，所以我想告诉大家的是，这个世界是一个胸怀、眼光、实力的世界。

2我不希望你们爱我我不想让你们为我马云打工。

——马云共同创业是马云创业之道。

创业有许多种模式。

企业制度也有好几种。

马云的家乡江浙一带是中国民营企业最发达的地方。

这里最成功的企业制度是家族企业。

中国改革开放的实践证明，江浙的家族企业模式最终战胜了苏南的乡镇集体所有制式企业模式，成为中国民营经济发展的主流。

在互联网产业，盛行的企业模式有两种。

一种是创始人控股的企业，像搜狐、百度、盛大、网易。

一种是风险投资方控股的企业，像新浪。

前者模式的企业占了大多数。

后者模式的最大风险是频繁换帅。

“他们可能买你们的公司，他想把你的公司改变，他不喜欢这个CEO，他可能想把你换掉，虽然换掉很简单，但是你把这个头换掉了，这个就很麻烦了。

”新浪的王志东不就是被人换掉了么？

马云的创业思路与众不同。

他走的是共同创业，团队控股，共同成功，共同致富的道路。

马云的理念是：“我不想让你们为我马云打工。

”马云创建的阿里巴巴一开始就是合伙人公司。

马云一开始就不想个人控股，而是主张集体集资，共同持股，团队控股。

“CEO不要靠股份控制公司，而是要靠智慧、胆略和勇气来经营公司。

靠控股就会弄得别人给你当奴才，反正你是老板，怎么说都可以。

我从第一天就没有控股过。

我对我的同事说，我今天不是你们的老板，而是你们的CEO，我不付你们工资，工资是你们自己挣的。

。我不希望你们爱我，而只希望你们尊重我。

”阿里巴巴香港上市之后，马云所占股份不过5%。

马云是中国网络企业老板中所占股份最少的一个。

阿里巴巴虽然没能造就出浙江首富、中国首富来，但它却造就了最多的企业百万富翁。

在阿里巴巴创业过程中，曾经用股份换取过孙正义的巨额投资（第二笔为8200万美元），也曾经用股份换取过雅虎的10亿美元，但至今阿里巴巴还是团队控股。

阿里巴巴的大股东还是创业团队。

阿里巴巴的大股东还是创业团队。

马云的创业理念很先进。

<<马云教>>

共同创业、共同持股、共同打天下的机制和理念，无疑能更大地激发团队的干劲。

“作为一个领导者不要让你的员工为了你而工作，应该是为了共同的目标或者使命，或者是一个理想去工作，绝对不要因为领导者的人格魅力而工作。

”阿里巴巴是有理想、事业、使命、价值观的。

但这个理想和事业不是马云一人的理想和事业，而是整个团队理想和事业。

马云共同创业机制和理念造就了阿里巴巴团队和员工为自己干的局面。

不是为了投资者干，也不是为了马云（尽管他魅力四射）干，而是为了自己干。

为自己的工资干，为自己的股份干，为自己的理想干，为自己的事业干。

只有为自己干才能焕发出世界上最大的动力和干劲。

这也是阿里巴巴能够所向披靡的原因。

马云共同创业的境界很高。

马云共同创业的威力很大。

马云教谕：我的团队有超级能量作为一个领导者，不要让你的员工为了你而工作，应该是为了共同的目标或者使命，或者是一个理想去工作。

绝对不要因为领导者的人格魅力而工作。

30%的人永远不可能相信你。

不要让你的同事为你干活，而让我们的同事为我们的目标干活，共同努力，团结在一个共同的目标下面，就要比团结在你一个企业家底下容易的多。

所以首先要说服大家认同共同的理想，而不是让大家来为你干活。

很多成功的创业投资者，他们并不是很成功，自己公司最初成立的时候，只有2000美元。

在公司濒临破产的时候，自己获得了创业投资，却敢对创业投资都说“不”。

对创造投资者说，他们愿意放弃一切，有的企业家有一些管理团队，要为梦想付出努力的，在中国也不缺少创投的人，也不缺少创业的想法和思想，我们缺乏的是一个团队的建设，建立起良好的团队，就像硅谷一样，你要有很好的想法，你招到人可以把企业做起来，但是在中国不一样，你要招人把他们留住，这是最关键的，这在中国来说是很难做到的，很多的创投，他们可能买你们的公司，他想把你的公司改变，他不喜欢这个CEO，他可能想把你换掉，虽然换掉很简单，但是你把这个头换掉了，这个就很麻烦了。

另外一个想法是如果你要创业的话，一定要有优秀的团队，没有优秀的团队，光靠你一个人单枪匹马不行。

边上的人替你打工也不行，他们要和你一样疯狂，一样努力。

光梦想没有用，还要一件一件做出来。

创业时期不要找明星团队，不要把一些成功者聚在一起，尤其是那种35岁、40岁的已经有钱了、成功了的人。

已经成功过的人在一起创业很难，创业初期要寻找那些没有成功、渴望成功的人，组成团结的团队。

等到事业达到一定程度的时候，再请一些人才。

创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人。

我经常跟公司人讲，干活是最累的，说说是轻松的事情，正因为我的同事干得特别好，我有机会跟大家说。

别人认为我是狂妄的，我提的目标总觉得挺大的，但是我的团队总是将我定的非常大的目标，远远地超越了，所以一个优秀的团队、优秀的同事是一个企业成功最重要的因素之一。

一个企业家首先要具备优秀的职业经理人的一种品格，一个职业经理人也必须要有企业家的胸怀和眼光，才能做好一个真正的职业经理人；所以只有把别人的时间、精力、资源当做自己的时间、精力、资源去做的时候，他才会真正做一个好的企业家和职业经理人。

最后经过两三年以后，这样的人一个个都离开了公司，你回过头来看，还是最早创业的184人，每一个人都有伤疤，说明我们还活着。

再看这些人，他们才是真正的大将。

因为如果出问题，公司要出问题，我要离开，你们先离开。

<<马云教>>

这个是大家的理想，不是我马云的理想，第一天创办的时候，发誓要创办全中国的第一个阿里巴巴。普通人是可以成长的，我最近分析出来，我觉得我太普通不过了。

阿里巴巴最大的财富是我们经历了许多失败。

3马云只拣一样宝物刚才你说我很精，其实我很冤枉，我看起来很精明，其实不是这样的，我脑袋小，想问题不专注不行，只能想那么小小的问题。

我练过太极拳，太极拳要求专注，别看绕来绕去，要适时出击。

——马云专注是马云的创业之道。

也许大多数人一辈子只能做一件事。

世界上80%以上的成功企业都是只做一主业。

“创业路上需要激情，执著和谦虚，激情和执著是油门，谦虚是刹车，一个都不能缺少。

”触网使马云创业。

创业之后的马云再也没有离开过网络。

马云算得上是网络时代大潮的弄潮儿。

似乎命里注定马云要为网络而生，因网络而荣。

互联网产业的特点是变幻无常，模式众多，诱惑更多。

其实马云就是网络时代的阿里巴巴。

他无意中闯进互联网这个宝洞。

里面的宝物琳琅满目，令人眼花缭乱；但马云只拣了一样宝物——电子商务。

对其他宝物视而不见。

也许是马云的运气好。

他捡的这个宝物居然是山洞里最值钱的钻石。

但这是一颗镶嵌在石头里的钻石，大多数人与之擦肩而过，看不出它的价值。

是马云独具慧眼，还是他撞上了大运？

“看见10只兔子，你到底抓哪一只？

有些人一会儿抓这个兔子，一会儿抓那个兔子，最后可能一只也抓不住。

CEO的主要任务不是寻找机会而是对机会说NO。

机会太多，只能抓一个。

我只能抓一只兔子，抓多了，什么都会丢掉。

”马云自电子商务始，从此12年没有动摇过。

马云死磕电子商务12年，磕出来一个世界最大的电子商务网站来。

.....

<<马云教>>

编辑推荐

《马云教解开马云商业帝国密咒》编辑推荐：马云教谕：在创业的道路上，我们没有退路，最大的失败就是放弃。

我自己也喜欢用免费的东西，但是免费往往是最贵的。

如果一个女孩跟你很好，她又不想嫁给你，麻烦就很大了，男孩也一样。

永远记住，免费是最贵。

在我刚开始创业的那个时候，有人说如果阿里巴巴能够成功，无疑是把一艘万吨巨轮从喜马拉雅山脚下抬到珠穆朗玛峰顶；我就要让他们看看。

我是如何把这艘万吨巨轮从珠穆朗玛峰顶抬到山脚下。

今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但是绝大多数人死在明天晚上，见不着后天的太阳。

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。

我比较喜欢唐僧团队，而不喜欢刘备团队。

因为刘备团队太完美，千年难得一见。

而唐僧团队是非常普通的。

唐僧有很强的使命感，他西天取经，谁都改变不了，不该做的事情，他不会去做的，唐僧是一个好领导。

孙悟空这种人他很有可能就变成野狗。

公司里面最爱的是这些人，最讨厌的也是这些人。

其实猪八戒很重要。

他是这个团队的润滑剂，你别看他很反动，但是他特幽默，公司没有笑脸是很痛苦的公司……这个沙和尚我觉得是一个好员工，沙和尚这样的员工会在你的公司里踏踏实实地做。

通用电气生产电灯泡时，它们的使命是“让天下亮起来”；迪斯尼乐园创建时，它们的使命是“让天下的人开心起来”；我们提出的使命是“让天下没有难做的生意”，这让我们彻底地改变。

在中国，一个新的宗教已然诞生！

马云不仅长相独孤，讲话独孤，而且思维独孤，行为独孤，他的阿里巴巴很独孤，他的智性世界更独孤。

遗世独立，卓然大师，遂成宗成教——马云教！

《马云教解开马云商业帝国密咒》就是对马云十大教典的全面解读，它将解开马云商业帝国的密咒…

…

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>