

《马云谈商录》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2014年12月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：精装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787550240735

编辑推荐

《马云谈商录》记录了一个草根创业者的传奇蜕变。曾经，他只是一个名不见经传的小人物，他当过教师，做过小商贩，还是互联网的门外汉；如今，他是美史**上市规模记录的创造者，是超越李嘉诚的新晋“亚洲首富”。

《马云谈商录》是一个梦想家的成功手记。马云因为对梦想的坚持，站到了商业世界的**；****因为对梦想的坚持，成为了让整个华尔街沸腾的中国互联网公司。

《马云谈商录》真实讲述马云百亿身家背后的故事和****千亿帝国成长的秘密，你想知道的答案都在这里。

内容简介

《马云谈商录》是一本经济管理书，也是一本成功励志书，更是一本创业教辅书。本书将理论与实践相结合，从马云的创业经历出发，向人们讲述他是如何从一个名不见经传的语文老师一步步走向今天的伟大。他是如何开启中国互联网商业时代的？他是如何成为*富的？本书以马云和他所领导的*为核心，针对创业及企业管理中的诸多关键问题，如管理、经营、营销、融资、竞争、用人等，进行了深入细致的解析。

作者简介

蒋云清，商学院MBA，互联网创业观察专业人士，曾在多家知名企业担任要职。对中国IT企业及其领军人物作过专门的跟踪研究，非常佩服“创业教父”马云，曾对其进行深入细致的研究。

目录

马云经典语录100条

第1章 熬住了就能赢

像坚持初恋一样坚持梦想

傻坚持强于不坚持

持久的激情最赚钱

失败是可贵的财富

困难时，左手温暖右手

延伸阅读：为理想而生存

第2章 定位决定地位

把生意做到全世界

创新商业模式

我们只抓一只兔子

Work at Alibaba

延伸阅读：不关注未来是走不远的 马云经典语录100条第1章 熬住了就能赢

像坚持初恋一样坚持梦想 傻坚持强于不坚持 持久的激情最赚钱 失败是可贵的财富

困难时，左手温暖右手 延伸阅读：为理想而生存第2章 定位决定地位 把生意做到全世界

创新商业模式 我们只抓一只兔子 Work at Alibaba 延伸阅读：不关注未来是走不远的

第3章 不走寻常路 诚信不是一种销售 执行力是成败的关键 专注理想，有舍才有得

领导“穷人”闹革命 创新才能赢得天下 延伸阅读：创新是为了与明天竞争第4章

选择适合你的资本 传奇融资路 搭上高盛顺风车 与孙正义的不解之缘 10亿美金的背后

上市只是个加油站 延伸阅读：在很赚钱的时候去融资第5章 “火星式”管理

云式太极管理 学会尊重内行 不靠控股来管理 “我是首席教育官”

延伸阅读：爱迪生欺骗了世界第6章 做唐僧有学问 不希望用精英团队 用魅力去吸引人才

把钱投在员工身上 不挖墙脚，任人去留 清除破坏团队的“野狗”

延伸阅读：关于领导能力和团队组合第7章 不卖产品卖品牌 借金庸“西湖论剑”

以娱乐营销突围 变身比尔盖茨？巧用媒体，“赢在中国” 公关是个副产品

延伸阅读：小企业不要急于做强品牌第8章 在长江里击败鲨鱼 竞争是一种乐趣

潜心修炼，烟雾迷惑 把鲨鱼引到长江里来 进攻者，永远都有机会

延伸阅读：带着仇恨竞争一定会失败第9章 让价值观作决定 价值观最值钱

安身立命企业文化 从“独孤九剑”到“六脉神剑” 支付宝的“信用”

延伸阅读：永远讲真话第10章 让别人成功你才会成功 好企业要为社会解决问题

“阿里梦”需要不断地创新来实现 从IT到DT，布局大数据 帮助别人成功

延伸阅读：世界正从IT走向DT时代附录 马云精彩讲话实录 机会就在有人抱怨的地方

纠结和疼痛就是参与感 大数据是为五年甚至十年以后建的 明天开始，生活将是我的工作

一场革命，一个危机，一个行动 未来仅靠勤奋与努力是不够的 后记 参考书目

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

《马云谈商录》

马云经典语录100条

如果我马云可以创业成功，那么大部分的年轻人也能够创业成功。

一个成功的创业者，三个因素：眼光、胸怀和实力。

人永远不要忘记自己第一天的梦想，你的梦想是世界上最伟大的事情，就是帮助别人成功。

这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。

创业者光有激情和创新是不够的，它需要很好的体系、制度、团队以及良好的盈利模式。

建一个公司的时候要考虑有好的价值才卖。如果一开始想到卖，你的路可能就走偏掉了。

人要有专注的东西，人一辈子走下去挑战会更多，你天天换，我就怕了你。

有时候死扛下去总是会有机会的。

记住，关系特别不可靠，做生意不能凭关系，做生意也不能凭小聪明。

永远要相信边上的人比你聪明。

五年以后还想创业，你再创业。

今天很残酷，明天更残酷，后天会很美好，但绝大多数人都死在明天晚上，却见不到后天的太阳。所以，我们干什么都要坚持！

短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的。

我想创业者一定要清楚两个问题：第一，你想干什么，不是你父母让你干什么，不是你同事让你干什么，也不是因为别人在干什么，而是你自己到底想干什么。第二，你需要干什么，想清楚想干什么的时候，你要想清楚，我该干什么，而不是我能干什么。

上当不是别人太狡猾，而是自己太贪，是因为自己才会上当。

别人可以拷贝我的模式，不能拷贝我的苦难，不能拷贝我不断往前的激情。

《马云谈商录》马云经典语录100条

如果我马云可以创业成功，那么大部分的年轻人也能够创业成功。

一个成功的创业者，三个因素：眼光、胸怀和实力。人永远不要忘记自己第一天的梦想，你的梦想是世界上最伟大的事情，就是帮助别人成功。

这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。创业者光有激情和创新是不够的，它需要很好的体系、制度、团队以及良好的盈利模式。建一个公司的时候要考虑有好的价值才卖。如果一开始想到卖，你的路可能就走偏掉了。

人要有专注的东西，人一辈子走下去挑战会更多，你天天换，我就怕了你。

有时候死扛下去总是会有机会的。

记住，关系特别不可靠，做生意不能凭关系，做生意也不能凭小聪明。

永远要相信边上的人比你聪明。五年以后还想创业，你再创业。今天很残酷，明天更残酷，后天会很美好，但绝大多数人都死在明天晚上，却见不到后天的太阳。所以，我们干什么都要坚持！短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的。

我想创业者一定要清楚两个问题：第一，你想干什么，不是你父母让你干什么，不是你同事让你干什么，也不是因为别人在干什么，而是你自己到底想干什么。第二，你需要干什么，想清楚想干什么的时候，你要想清楚，我该干什么，而不是我能干什么。

上当不是别人太狡猾，而是自己太贪，是因为自己才会上当。

别人可以拷贝我的模式，不能拷贝我的苦难，不能拷贝我不断往前的激情。

最优秀的模式往往是最简单的东西。

创业者书读得不多没关系，就怕不在社会上读书。孙正义跟我有同一个观点，一个方案是“一流的idea加三流的实施”；另外一个方案是“一流的实施，三流的idea”，哪个好？我们俩同时选择“一流的实施，三流的idea”。

在今天的商场上已经没有秘密了，秘密不是你的核心竞争力。

很多人失败的原因不是钱太少，而是钱太多。概念到今天这个时代已经不能卖钱了。

不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，你应该做的不是去挑战它，而是去弥补它。这世界上没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果。

一个好的东西往往是说不清楚的，说得清楚的往往不是好东西。人可以十天不喝水，七八天不吃饭，两分钟不呼吸，但不能失去梦想一分钟。没有梦想比贫穷更可怕，因为这代表着对未来没有希望。一个人最可怕不知道自己干什么，有梦想就不在乎别人骂，知道自己要什么，才最后会坚持下去。

什么是团队呢？团队就是不要让另外一个人失败，不要让团队任何一个人失败。创业时期千万不要找明星团队，千万不要找已经成功过的人。创业要找最适合的人，不要找最好的人。最大的挑战和突破在于用人，而用人最大的突破在于信任人。

什么都想自己干，这个世界上的事你干不完。

领导力在顺境的时候，每个人都能出来，只有在逆境的时候才是真正的领导力。

碰到灾难第一个想到的是你的客户，第二想到你的员工，其他才是想对手。做战略最忌讳的是面面俱到，一定要记住重点突破，所有的资源在一点突破，才有可能赢。

小企业有大的胸怀，大企业要讲细节的东西。

所有的创业者应该多花点时间，去学习别人是怎么失败的。

战略有很多意义，小公司的战略简单一点，就是活着，活着最重要。

关注对手是战略中很重要的一部分，但这并不意味着你会赢。聪明是智慧者的天敌，傻瓜用嘴讲话，聪明的人用脑袋讲话，智慧的人用心讲话。所以永远记住，不要把自己当成最聪明的，最聪明的人相信总有别人比自己更聪明。

不想当将军的士兵不是好士兵，但是一个当不好士兵的将军一定不是好将军。

生存下来的第一个想法是做好，而不是做大。

有结果未必是成功，但是没有结果一定是失败。

永远把别人对你的批评记在心里，别人的表扬，就把它忘了。权威是你把权给别人的时候，你才能有真正的权利，你懂得倾听、懂得尊重，承担责任的时候，别人一定会听你，你才会有权威。性格和情商，主要还是由后天学习和塑造的。……

“阿里梦”需要不断地创新来实现 创新的源泉就是与众不同，你必须与众不同，坚持走独特的路线，坚持自己的价值体系，坚持做事的原则，不一定要模仿工业时代的方法。

——马云 350亿元，这个数字足以显示出2013年淘宝网“双十一”的辉煌战绩。几年来，阿里巴巴将一个原本并不欢乐的“节日”打造成了一个热火朝天的“购物狂欢节”，如此大的手笔确实创造了一个颠覆性的奇迹。然而，这还仅仅是阿里巴巴创新成果中极小的一部分。不过十几年的时间，阿里巴巴就从一个不到20人的小公司发展成了业务覆盖亚、欧、美三大洲，并拥有17000名员工的跨国企业。而如此让人惊羡的成绩，不得不说是马云及其领导的创业团队不断发展创新的结果。从单独的业务发展到七大事业群，马云和他的创业团队一直走在创新的路上，他们一直在创业。2003年，继阿里巴巴之后，

淘宝网重磅出世，在互联网行业内引起了轩然大波，迄今为止创下了辉煌的业绩，同时改写了中国电子商务的历史。2003年10月，为了提高网络交易的安全性，淘宝网创造性地引入了第三方支付工具，支付宝就此问世，于2004年12月独立为浙江支付宝网络技术有限公司。2007年，阿里巴巴推出新产品——阿里妈妈，是一个互联网广告交易平台，是阿里巴巴为网站广告的发布和购买专门设立的一个平台。2008年，淘宝网全新打造B2C商业模式，整合了数千家品牌商、生产商，为商家和消费者之间提供一站式解决方案，淘宝商城作为一个综合性购物网站就此成立，直到2012年正式更名为“天猫”。2010年，淘宝网再出贴心服务，一淘网全面上线。作为一个全新的服务体验，一淘网专门为用户提供导购资讯，以解决用户在整个购买过程中所遇到的种种问题，从而为用户提供购买决策，更快找到物美价廉的商品。2013年，马云再做惊人之举，推出余额宝业务，它是第三方支付平台——支付宝的一项增值业务。有人指出，该项业务的高额收益是向银行发出的挑战。当然了，马云创业团队的成果不止于此，这还仅仅是针对淘宝展开的电商业务。之后，马云还将他的思维拓展到了物流行业。2013年5月，阿里巴巴联合复星集团、富春集团、顺丰集团、三通一达（申通、圆通、中通、韵达）、宅急送、汇通及相关的金融机构共同成立了菜鸟网络科技有限公司，同时启动中国智能骨干网（简称CSN，阿里内部称物流地网）的项目建设，马云担任董事长。所以，从现在来看，尽管马云卸任了阿里巴巴的CEO，但他的脚步并没有停下，他的事业蓝图一直都处在变化中。我们公司的口号是“唯一不变是你的变化”，公司每半年都要变。你不变，市场变；你不变，股东变；你不变，客户变。公司永不把赚钱放在第一目标，我们的任务是创造价值、影响别人的生活。几句话便道出了马云的事业目标，同时这也是整个集团一直在努力实现梦想和始终如一的信仰。没错，这就是马云和所有阿里人一起做的“阿里梦”。那么，所谓的“阿里梦”究竟是什么？马云所创建的商业帝国，不止是为了给自己赚钱，他更关注的是与自己一起造梦的那些人的发展。所以，“阿里梦”是针对企业和员工共同而言的。阿里巴巴致力实现的目标有两个：一是给予员工足够多的奋斗空间和压力，让他们充分发挥出自己的潜力；二是树立了一个“不只为赚钱，更要影响别人生活”的企业信仰，引导员工树立牢固的价值观念，并不断地提升对企业的认同。在很多人看来，这样的企业目标听起来真的就是个梦，在当前这个现实的社会大环境下看起来如此的不现实。因为对于企业来说，追求利益最大化才是最根本目标。这一点是无可厚非的，否则办企业的意义就太虚了。但看问题要看到本质，人们首先要考虑的是这个目标该如何实现，这是一个不可回避的话题。答案很简单，当然是依靠所有员工的共同努力。所以，在实现企业目标的同时，还要完成员工的梦想。他们的潜力被真正发挥出来后，才更容易达到创新。从IT到DT，布局大数据 人类已经从IT时代走向DT时代，IT时代是以自我控制、自我管理为主；而DT时代，它是以别人为主，以服务大众为主的科技。——马云 2013年5月，马云辞去了阿里巴巴CEO的职务，他的这一举动在商界引起了轩然大波。尽管马云声称会继续担任集团董事局主席，但显然人们一时还不能理解他的这一决定意欲何为。马云在事业巅峰时刻选择了隐退，不禁让人们联想到了柳传志，他究竟为何做出这样的选择呢？此外，他是否又会像柳传志一样日后再度归来？马云的离职引起了各界的高度关注，不知情的人士纷纷猜测事件的前因后果，一时间众说纷纭。那么，原因到底是什么呢？

.....

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)