

马云的人生哲学

眼光有多远，未来就有多远

陈玉新 ◎ 著

梦想还是要有的，万一实现了呢

2014年9月19日晚，阿里巴巴在纽约曼哈顿正式上市。马云将带有阿里巴巴公司Logo的T恤赠送给了在场的嘉宾。T恤上面印着他亲自选择的一句话：“梦想还是要有的，万一实现了呢？”这句话既说给别人听，也是在宽慰自己，同时也激励着无数怀有梦想的人。

对让天下没有难做的生意

马云说：“我们必须去创造未来，如果我们像传统企业一样，去经常关注我们的股票，投资者想要什么，我们做什么，这个公司永远会疲惫不堪，我们一定要想清楚当年的初衷，让天下没有难做的生意。”

未来的你，一定会感谢今天拼命努力的自己

要给自己一个梦想，给自己一个承诺，给自己一份坚持，傻坚持要比不坚持好很多。20载创业跌宕起伏，50年生涯侠义豁达，看看平凡男人马云如何靠坚持成就传奇人生。

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

益智汇
中国智慧人生

马云的人生哲学

眼光有多远，未来就有多远

陈玉新 ◎ 著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



图书在版编目 (CIP) 数据

马云的人生哲学：眼光有多远，未来就有多远 / 陈玉新著. —北京：中国法制出版社，2016.3

ISBN 978-7-5093-7240-1

I . ①马… II . ①陈… III . ①马云—生平事迹 ②电子商务—商业企业管理—经验—中国 IV . ① K825.38 ② F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 028184 号

责任编辑：王天颖 (tianying1029@126.com)

封面设计：杨泽江

马云的人生哲学：眼光有多远，未来就有多远

MAYUN DE RENSHENG ZHIXUE; YANGUANG YOU DUOYUAN, WEILAI JIUYOU DUOYUAN

著者 / 陈玉新

经销 / 新华书店

印刷 / 河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本 / 710 毫米 × 1000 毫米 16

版次 / 2016 年 4 月第 1 版

印张 / 17 字数 / 288 千

2016 年 4 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-7240-1

定价：39.80 元

值班电话：010-66026508

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真：010-66031119

网址：<http://www.zgfzs.com>

编辑部电话：010-66034985

市场营销部电话：010-66033393

邮购部电话：010-66033288

(如有印装质量问题，请与本社编务印务管理部联系调换。电话：010-66032926)

马云的人生哲学：
眼光有多远，未来就有多远

前言 preface

1999 年时，没有多少人知道马云是谁，即便有少许人知道，也多是将其与骗子两个字结合着叫出口，在那个时候，相信马云能够成功的人只有 17 个，或许还有他们的家人。

1999 年的马云 35 岁，他和 17 个合作伙伴共同创立了一个公司，为了讨吉兆，马云给公司起了一个传说中能够获得财富的名字——阿里巴巴。当时，阿里巴巴还是蜗居在杭州一个居民区单元房里的作坊式企业，没有人知道它的未来在哪，连马云也不敢肯定它一定会有未来，但就是在这一片迷雾当中，马云完成了自己的事业布局。

利用互联网沟通国际贸易，服务于世界企业，这是马云的一个梦想，这个梦想在他游历美国发现互联网的时候产生，经过回国实践的发酵，终于在阿里巴巴诞生之后成为了行动。

接下来的岁月里，马云和他那 17 个合伙人像疯子一样工作，把全部

精力放在对阿里巴巴网站的构建上面，当时马云的想法很简单，只想让阿里巴巴活过5个月，至于之后的事情，那么就等5个月之后再说了。

通过这5个月的疯狂努力，阿里巴巴已经初见规模了，业务方向、服务种类、服务对象都已经确定，马云对大局的设计初步完成，只欠大笔运营资金的东风了。天遂人愿，孙正义的软银给马云送来了2500万美元，马云的阿里巴巴列车充满了燃料，走上了轨道。

阿里巴巴这辆列车向前行驶，马云作为列车的驾驶员，一步步完成了对大局的掌控，对形势的评估，对危局的挽救。他们经历了互联网泡沫的一路狂飙，也经历了互联网严冬的急转直下，在马云的引领之下，始终没有偏离自己的轨道。并且在这忽上忽下之间，马云把阿里巴巴成功地带到了中国电子商务领域的顶峰，当互联网泡沫消退，整体形势趋于稳定，人们惊奇地发现，阿里巴巴已经成长得不可撼动。

在接下来的日子里，淘宝创立了，阿里妈妈诞生了，阿里巴巴与雅虎“联姻”了，阿里巴巴B2B业务在香港上市了。马云一步一步地突破了原本设定好的目标，让阿里帝国无限拓展，阿里巴巴成了中国互联网企业发展的标志性企业。

紧接着，在2014年9月，阿里巴巴帝国攀上了商业的最高峰，纽约

证券交易所上市，阿里 IPO 250 亿美金，创造了商业的历史，一个中国企业在大洋彼岸缔造了传奇。上市之后的一年时间里，阿里帝国仍没有停下其扩张的脚步，阿里健康、阿里影业、阿里体育、阿里音乐，多个商业板块被收入囊中，投资苏宁、投资美团、投资华数、投资高德，无数企业被划归到阿里的势力范围之内，阿里的明天会走向哪里？所有人都在猜测。

回首阿里巴巴走过的这 17 年，我们会发现，阿里巴巴似乎在每个阶段都走得无比稳妥，似乎一切都是一个大局，每一步都是按部就班地进行。而阿里巴巴的掌门人马云，无论是在一开始的创业阶段，还是经历互联网危机的艰难时刻，抑或是最后的美国上市，都表现得从容不迫，一切行动都游刃有余。

今天，我们惊叹于阿里巴巴这 17 年的发展神话，为阿里巴巴创造的财富传奇而鼓掌的时候，我们更应该去看一看马云，看一看他如何用这 17 年时间营造了如此庞大的商业帝国。看一看阿里的版图是如何扩张到了今天的地步，看一看马云在互联网的竞争中，都采取了哪些策略和方法。从马云的身上，我们或许能够看到我们未来的人生大局该如何展开。

马云的人生哲学：
眼光有多远，未来就有多远

目录 contents

第一章

步步为营， 互联网通往 未来

从中国黄页到互联网汽车，做别人想不到的事 / 003

创业的初期要注意低调和务实 / 007

给自己一个使命，给事业一个目标 / 010

百年基业始于眼前的小事 / 013

不要用别人的尺子丈量自己 / 016

市场需要什么，什么便有未来 / 020

只有输得起的人才能赢得起 / 023

判断准确，才能走好每一步棋 / 026

不要停留在机会的路口处 / 029

不要等到万事俱备再起步 / 032

第二章

伟业从一砖 一瓦的行动 开始

事业的起步要有条不紊 / 039

所有大目标都能分成小阶段 / 043

绝不薪水糊口而工作 / 046

抓住“长尾”，以小谋大 / 049

错误的方向会带来灾难性的后果 / 053

用诚信做招牌来招揽成功 / 057

超出别人的预期，你往往会得到更多 / 060

起步时，主动寻找外援的帮助 / 064

走一步想十步，为未来留一手 / 068

不计代价的付出为你留下好名声 / 071

第三章

互联网不 缺乏机会， 缺的是把握 机会的人

等待机会时，耐心是第一位的 / 077

睿智的选择，做自己最熟悉的事 / 081

站稳脚跟后，亮出自己的旗帜 / 086

核心竞争力往往来自细节 / 089

随时“修补”自己的缺点 / 093

举棋不定会让你陷入困境 / 096

急于求成的人只能错过机会 / 099

克制是一种内省的智慧 / 102

第四章

把握时代的 商业脉搏

谨慎地思考，冷静地分析 / 109

排除干扰，做自己的决定 / 112

危机意识让阿里巴巴永葆生机 / 116

见微知著，机会在细节中 / 120

正确地做事 VS 做正确的事 / 124

学习不是模仿，要做好自己 / 127

“松散”的阿里巴巴，给内部一个宽松环境 / 130

第五章

事业在危机 中扩张

从危机中起步的阿里巴巴 / 137

2001 年，互联网风暴袭来 / 141

危局中的反思 / 145

危机往往会使人更成熟 / 148

坚持下去，在危机中等待转机 / 151

成就别人就是成就自己 / 154

分合雅虎，更弹性的前进 / 157

扬汤止沸是治标，釜底抽薪才是治本 / 160

第六章

互联网世界，
竞争会是常态

- 一步领先，步步领先 / 167
- 想生存就要不断奔跑 / 170
- 向对手学习并最终超越他 / 173
- 一马当先是最好的竞争手段 / 177
- 和强者在一起，你也会变强 / 180
- 狼性社会里没有谁会可怜谁 / 183
- 敌人和朋友都不是绝对的 / 187
- 当好老二，掌握跟随战术 / 190

第七章

野蛮生长的
阿里巴巴

- 不能突破自我，便会止步不前 / 197
- 走入错误的方向，要懂得选择放弃 / 201
- 无法控制自己，就只能受制于人 / 205
- 跃进式发展，从淘宝到天猫 / 208
- 创造力让成长插上翅膀 / 211

别人越是恐惧，你就应该越大胆 / 215
打破僵局，迈过心中那道槛 / 219
人最大的敌人往往是自己 / 223
镇定地改善最糟糕的状况 / 227
承认一件痛苦的事实是一项有益的训练 / 230

第八章

蓄力向前， 阿里的未来 没有止境

战略放弃，是为了未来能获得更多 / 237
志得意满的时候，谨慎也是必不可少的 / 239
永远淘汰昨天的自己 / 243
战斗不会停息，阿里的未来之敌 / 247
未来世界，因小而美 / 250
未来，阿里肩负更多责任 / 254
挥别昨天，迎接新的挑战与未来 / 257

马云的人生哲学：
眼光有多远，未来就有多远

第一章

步步为营，互联网通往未来

从中国黄页到互联网汽车，做别人想不到的事

每个月发动 2 起投资，平均每起投资涉及 2 亿美元资本，总投资额超过 60 亿美元，这是过去 18 个月中马云做过的事情。上市前后的两年时间里，马云执掌下的阿里巴巴就像一株野蛮生长的巨树，让根系在互联网肥沃的土壤中扩散开来，让枝叶在商业广阔的天空中不断地延伸。

2014 年，阿里巴巴投资 65 亿入股华数传媒，进军文化传播领域。几个月之后，阿里巴巴再投资 12 亿入股恒大足球俱乐部，获得恒大 50% 的股份，借此进入体育领域。同年 6 月，阿里巴巴完成对阿里影业的收购，这场耗资 60 亿港币的收购，让阿里巴巴的版图上多了娱乐一块，一年之后，阿里巴巴又宣布合并旗下两款音乐服务应用虾米音乐、天天动听，共同组成阿里音乐，著名艺人高晓松出任阿里音乐董事长，阿里巴巴在娱乐业的蛋糕越做越大。

2015 年 3 月，阿里巴巴高调宣布与上汽集团合作，目标在 2016 年打造第一款“互联网汽车”，阿里巴巴借此正式进军汽车制造业。与此同时，地产行业也有风传，马云有在全国投资地产开发的趋势，媒体普遍揣测，阿里巴巴似乎是有意进军地产业。面对如此来势汹汹的阿里巴巴，人们

不禁要问，马云到底想要把阿里巴巴做到多大？

没有界限，这似乎是互联网世界的商业法则，在互联网时代，局限于一个商业领域的企业凤毛麟角，多数的企业都是在优势领域站住脚跟之后，将版图向周边无限延伸，这也正契合了互联网的精神——创造力、突破力。

作为互联网时代的佼佼者，马云很好地诠释了互联网的精神，他一贯喜欢做那些别人想不到、不认同的事情，而事实也证明，正是在这样的事情里，蕴含着无限的成功机会。

马云的成功从电子黄页开始，那是他第一次涉足互联网，而在那个时候，我们大多数中国人还不知道互联网为何物。

1994年，马云初次听说互联网，在心中埋下了深深的好奇。1995年，马云在美国见到了真的互联网，他立即产生了一个想法，这个中国还不常见的东西，会不会蕴藏着极大的商机呢？接下来的故事大家都知道了，马云征求朋友们的意见，结果一片唱衰之声。

“我请了24个朋友来我家商量。我整整讲了两个小时，他们听得稀里糊涂，我也讲得糊里糊涂。最后说到底怎么样？其中23个人说算了吧，只有一个人说你可以试试看，不行赶紧逃回来。我想了一个晚上，第二天早上还是决定干，哪怕24个人全反对我也要干。”马云这样说道。

“其实最大的决心并不是我对互联网有很大的信心，而是我觉得做一件事，无论失败与成功，经历就是一种成功，你去闯一闯，不行你还可以掉头；但是你如果不做，就像晚上想想千条路，早上起来走原路，一样的道理。”马云这样说道。

1995年4月，马云和妻子再加上一个朋友，凑了两万块钱，专门给企业做主页的“海博网络”公司就这样开张了，网站取名“中国黄页”，成为中国最早的互联网公司之一，马云开始了他的成功之路。

我们似乎可以这样理解，正是那23位朋友的唱衰，反而坚定了马云的念头。因为作为一个聪明人，马云也应该明白商业的法则是，超前的想法意味着巨大的机会，但同时也必然招致普通人的反对，但普通人的反对反而预示着机会的存在。

假如有这样一件事，你想到了，别人也想到了，那么在这件事上你成功的概率就会很低，道理很简单，成功机会少，而追求成功的人多，这也就是为什么销售是成功概率最低的行业，因为人人都知道销售能赚钱，所以很多人都想去做。

同样的道理可以放在很多行业里，但凡是成功概率低的行业，一定是门槛低而人人都可以看到的。那么倒推过来，我们要想获得更高概率的成功，那就需要去着眼于那些普通人不容易发现或者还未发现的领域。

马云的成功起点，就是从思想上超越常人，去做那些别人还未发现的领域开始的。我们给自己的事业、人生布大局，这布局的第一步自然是打基础，如果基础打得高，那么成功起点就高，而基础打得低，成功起点自然也就低了。

在所有人都看得到、够得着的地方，我们可以打下自己的基础，别人也同样可以，面对有限的生存空间，又有谁敢保证自己能笑到最后呢？但如果把基础打高，无形之中就为自己拓宽了生存的空间，大大削减了竞争对手的数量，这样一来，之后局面的开展就会容易很多了。

而使基础打高的因素有很多，譬如钱足够多、关系足够硬等，但是这些不是个人能够决定的，如果你是官二代、富二代，那么这些你天生就具有，但如果你是个普通人，这两者却是很难拥有的。

但想法不一样，想法这个东西无论穷人还是富人都是平等具有的，每个人都可以无限拓宽自己的想法，只要你敢想，思维就能无限发散。因而，在想法上先人一步，具有超于常人的想法，这便成了我们普通人打高基础的途径。

当然，还有一个问题是更应该注意的，那就是坚持。如同马云一样，我们当中的一部分人可以想到别人的前面，但可想而知的是，超前的想法必定会遭到落后者的质疑，在一片质疑声中，你还能够坚持自己的想法吗？这是更关键的事情。

马云坚持住了，因而他成功地走好了布局的第一步，而在成功的领域里，无数的典范也和马云一样，在质疑声中，坚持了自己超前的想法。想别人想不到的，做别人做不到的，这便是互联网时代的成功法则，在互联网商业中搏杀，只有在想法上领先于人，你才能够在一开始的竞争中就占据领先的位置。



马云的人生哲学

在别人还未发现的领域开拓事业，就如同开垦一块处女地一样，机会多于常者，而如何获得一块处女地，这就需要超越常人的想法，想别人不敢想、想不到的事。