

马云仅仅比史玉柱大两岁，他们身上有着太多的相似之处，
比如他们都有着南方人的精明和胆魄，他们都曾屡屡受挫，饱
受失败的煎熬，同样又在失败后东山再起……

SHIYUZHU

张永生 编著



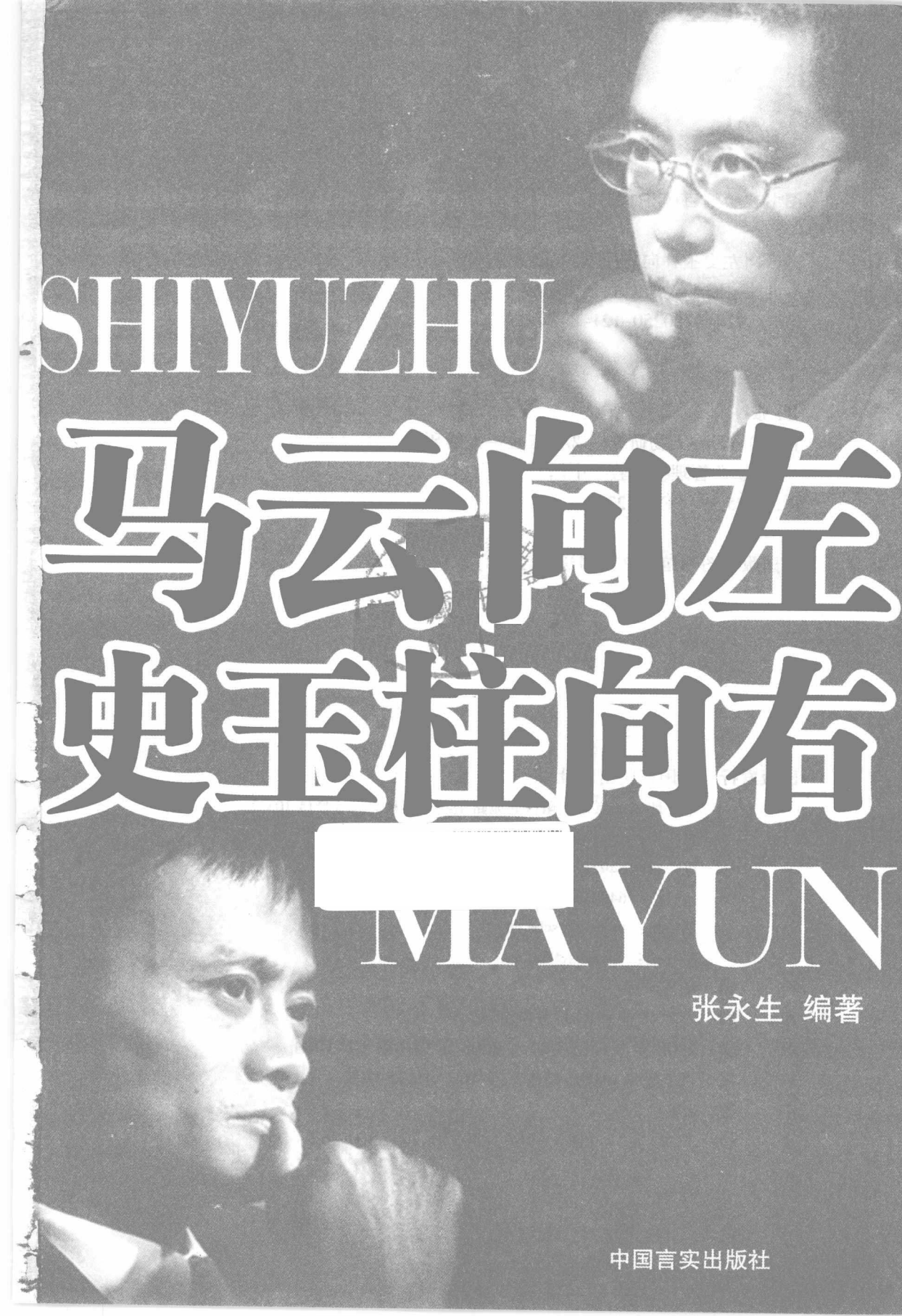
马云向左 史玉柱向右

在当今的商海之中，马云与史玉柱无疑是两颗最耀眼的明星，他们是时代的弄潮儿，翻手为云、覆手为雨，以气吞山河的敛财速度让人目瞪口呆，更以特立独行的人格魅力征服了无数崇拜者的心。

MAYUN



中国言实出版社



SHIYUZHU

马云向左 史玉柱向右

MAYUN

张永生 编著

中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

马云向左史玉柱向右/张永生编著.

—北京:中国言实出版社,2008.9

ISBN 978-7-80250-121-8

I. 马…

II. 张…

III. ①马云—人物研究—②史玉柱—人物研究

③企业管理—经验—中国

IV. K825.38 F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 117210 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64924716(发行部) 64963101(邮 购)

64924880(总编室) 64890042(三编部)

网 址:www.zgyscbs.cn

E-mail:zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京市业和印务有限公司

版 次 2008 年 9 月第 1 版 2008 年 9 月第 1 次印刷

规 格 787 毫米×1092 毫米 1/16 19.75 印张

字 数 248 千字

定 价 32.80 元 ISBN 978-7-80250-121-8/F·262

前言

在当今的商海之中，马云与史玉柱无疑是两颗最耀眼的明星，他们是时代的弄潮儿，翻手为云、覆手为雨，以气吞山河的敛财速度让人目瞪口呆，更以特立独行的人格魅力征服了无数崇拜者的心。马云仅仅比史玉柱大两岁，他们身上有着太多的相似之处，比如他们都有着南方人的精明和胆魄，他们都曾屡屡受挫，饱受失败的煎熬，同样又在失败后东山再起……

但是，在马云和史玉柱两人身上，比相似更多的则是不同：马云曾经是调皮捣蛋的坏学生，史玉柱则是品学兼优的好苗子；马云身上更多的是一念之仁，史玉柱更多的则是商人本能；马云在失败后依然按部就班，专注自己的经商领域，欲将阿里巴巴打造成一個伟大的电子商务帝国，史玉柱在遭受重创之后，奇迹般地依靠保健品迅速完成人生大逆转，继而又向网络游戏领域进军。

除此之外，马云和史玉柱在经营理念、内部管理、竞争谋略、营销手段、融资手段等多个层面都存在着巨大的差异。比如，在经营风格上，马云专注于电子商务，并将此作为自己的不变梦想，在自己的商业征程上坚持不懈地努力着；而史玉柱则更多的是灵活多变，从电脑行业到保健品再到网络游戏，永不停息地寻找着新的财富地带。在内部管理上，马云绝对不搞个人英雄主义，他在员工面前永远是一个诚惶

马云
向左

史玉柱
向右

诚恐的学习者,而不是一个高高在上的土皇帝;而史玉柱则总是过多地依靠自身的影响力,使得员工把他当作了企业的精神领袖和灵魂人物。在营销手段上,马云的风格主要表现在一个“巧”字,大树底下好乘凉,借势而为是马云营销的最大特点;而史玉柱则是通过最直接的形式,利用广告轰炸打造产品的知名度,极具冲击力的视觉效果……

尽管马云和史玉柱这两个卓绝的商业时代先锋,在财富的道路上选择了不同的方向,但“条条大路通罗马”,他们都同样获得了常人难以企及的成功,都将在中国的商业史上留下浓重的一笔。本书通过对马云和史玉柱进行对比分析,深刻揭示了二人获取财富的秘诀,希望能对那些依然在财富之路上摸爬滚打的朋友们带来一些启迪与帮助。



目 录

目 录

前 言

001

第一章:创业之路

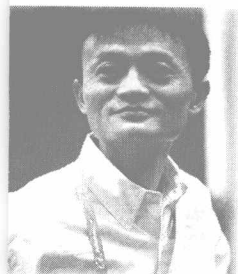
●●●●●:

- | | |
|---------------|-----|
| 1.顽皮捣蛋的学校小霸王 | 003 |
| 2.辞职下海,创立中国黄页 | 006 |
| 3.连连受挫,马云欲哭无泪 | 009 |
| 4.阿里巴巴,马云起死回生 | 014 |
| 5.痴心不改的铁心企业家 | 019 |

001

●●●●●:

- | | |
|-------------------|-----|
| 1.品学兼优的学校尖子生 | 024 |
| 2.辞职下海,创立巨人集团 | 027 |
| 3.企业破产,成为最穷的人 | 031 |
| 4.负债 2 亿到盈利 500 亿 | 035 |
| 5.调转船头,踏上新的征程 | 038 |



马云向左，

史玉柱向右

002

第二章:经营理念



- 1.将一直专注于电子商务 043
- 2.不改变方向的坚守精神 046
- 3.积极创新,决不照搬照抄 050
- 4.简单实用,拒绝花里胡哨 053
- 5.逆向而行,服务中小企业 057



- 1.靠电脑起家,经营多元化 060
- 2.精于赚钱,不灵立即掉头 067
- 3.史玉柱式的行业大跳槽 070
- 4.一个商业革命的推崇者 075
- 5.随大流,专挣有钱人的钱 079

第三章:内部管理



- 1.绝不崇拜个人英雄主义 087
- 2.不能面对面,却能心贴心 090
- 3.马云不靠控股控制企业 093
- 4.选的都是不一般的学生 096
- 5.不从竞争对手中挖人才 099



史玉柱向右:

- | | |
|---------------|-----|
| 1.唯我独尊的精神之领袖 | 103 |
| 2.只能面对面,不能心贴心 | 107 |
| 3.在内部实行军事化管理 | 111 |
| 4.又红又专,用人保持传统 | 117 |
| 5.果断出手,挖走盛大精英 | 121 |

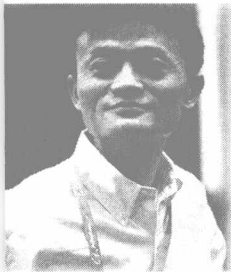
第四章:竞争谋略

史玉柱向左:

- | | |
|------------------|-----|
| 1.等待机会,绝不轻易冒险 | 127 |
| 2.支付宝是马云的摇钱树 | 130 |
| 3.强强联手,马云并购雅虎 | 133 |
| 4.倒立看,世界劲敌不可怕 | 136 |
| 5.马云发招,剑指 GOOGLE | 139 |

史玉柱与陈天桥:

- | | |
|---------------|-----|
| 1.史玉柱与陈天桥大比斗 | 143 |
| 2.盛大做对手,丁磊是大哥 | 147 |
| 3.明知山有虎,偏向虎山行 | 149 |
| 4.以市场为导向,乘虚而入 | 152 |
| 5.网游竞争就是人才竞争 | 155 |



马云向左，

史玉柱向右

004

第五章:营销手段



- 1.借助名人效应巧妙营销 161
- 2.马云的拿手戏,娱乐营销 167
- 3.阿里巴巴是如何出名的 170
- 4.铁律容不得任何人染指 172
- 5.千万不要把灾难当公关 175



- 1.广告是史玉柱制胜秘笈 179
- 2.渠道为王,严格控制营销 182
- 3.看透人心,才能出奇制胜 185
- 4.地毯式营销与造势手段 187
- 5.脑白金危机公关大策划 191

第六章:融资手段



- 1.巧融资,搭上高盛顺风车 197
- 2.拿到孙正义八千二百万 200
- 3.强强联手,马云得到十亿 204
- 4.马云要当杨致远的老板 208
- 5.香港上市,马云身价倍增 210



目 录

●●●●●:

1.整合资本,还清巨额债务	213
2.巧运作,史玉柱借壳上市	217
3.资本新游戏,卖掉脑白金	220
4.另类投资者,瞄准银行业	225
5.纽约上市,巨人海外融资	228

第七章:领导艺术

●●●●●:

1.危机事件中最大的赢家	235
2.千万不能把自己当英雄	239
3.没有笑脸的公司很痛苦	242
4.创业教父的社会责任感	245
5.别拿5分钱不当钱	248

史玉柱启示:

1.紧抓最关键部位的细节	253
2.英雄魅力,吸引铁杆员工	256
3.不用空降兵,独裁很危险	260
4.处处小心,推行危机管理	264
5.一个失败者的领导心态	267



马云向左，

史玉柱向右

006

第八章：个性魅力



- | | |
|---------------|-----|
| 1.巨大的魅力来自于平凡 | 273 |
| 2.散财人聚,让员工先致富 | 276 |
| 3.新儒商的独特魅力 | 280 |
| 4.网络教父的新狂人日记 | 283 |



- | | |
|---------------|-----|
| 1.从赌徒到理性的投资者 | 286 |
| 2.能屈能伸,巨人起死回生 | 289 |
| 3.英雄本色,坦然面对失败 | 292 |
| 4.巨人史玉柱的坚韧品质 | 295 |

马云大事记	297
-------	-----

史玉柱大事记	301
--------	-----

第 1 章

创业之路

马云和史玉柱是同一个时代的人,马云比史玉柱小两岁。他们有着太多的相似之处:他们都有着南方人的精明和胆魄,他们都曾屡屡受挫,遭受过失败的煎熬,同样在失败后东山再起。而他们又有着太多的不同:马云曾经是调皮捣蛋的坏学生,史玉柱是品学兼优的好苗子,马云身上更多的是一念之仁,史玉柱更多的则是商人本能,马云在失败后依然按部就班,专注自己的经商领域,欲将阿里巴巴打造成一个伟大的电子商务帝国;史玉柱在遭受重创之后,奇迹般地积累翻身的资金迅速完成人生大逆转,转而向网络游戏领域进军,总之他什么赚钱就做什么。这样两个卓绝的商业时代先锋,在财富的道路上选择了不同的方向,但不管怎样的不同,他们必将留下同样的耀目光彩。



1

顽皮捣蛋的学校小霸王

我这一辈子第一次上电视，就是被人家在电视上拍下我见义勇为，呵斥小偷的镜头。

——马云

1964年9月10日，马云生在杭州。父母都没有多少的文化。幼年的马云和许多同龄的男孩一样，在人们的眼中都是那种典型的差生形象：叛逆、倔强、爱打架、逞强、顽皮淘气、屡教不改。马云的父亲虽然是典型的江南人，但脾气却很火爆，马云从小在父亲拳脚下长大，却特别爱交朋友。

马云是看着金庸的武侠小说长大的，行侠仗义、打抱不平的“侠义”情结在少年马云的内心深处早已生根、萌芽。受到小说的影响，马云也想在生活中成为这样一个“侠士”，行侠仗义、为朋友两肋插刀。于是，马云小时候成了老师、家长和邻居眼中爱打架的孩子。“我小时候很瘦小，但是很会打架。”这是马云对自己童年性格的一种描述。

马云自小就生得十分瘦弱，从他现在的样子也可窥见一斑。但是瘦弱的身形并没有影响马云的“骁勇善战”。幼时的马云是个很敏感、



自尊心也很强的孩子，那个年代的人们，依然对家庭出身抱有很大的成见，不幸的是，马云的爷爷曾经做过国民党的保长，所以被划入“黑五类”。身为“黑五类子女”的马云，自小就在父亲的棍棒教育和同伴的欺负与轻视中成长起来。

有一天，马云的爷爷由于被人欺负，这个从来不和人争吵的男人终于不能忍受了。结果，警察到家里来，很多同学也趴在窗户上看热闹。警察当面大声呵斥：“只许你老老实实，不许你乱说乱动！”在那个动乱的时代，当时这句话是个经典。不幸的是，当时的语文课本里也有这句话。那节课，马云只好硬着头皮听。老师念到那句话时，一个孩子扭过头，看了马云一眼并做了个鬼脸。“哗”的一下，马云的课本就砸过去了。那孩子更猛，把整个书包猛掷过来，马云躲闪不及，书包里的铁文具盒角刚好撞在额角，顿时血流如注。这样的场景，在幼小的马云身上，发生过很多次。马云自幼行侠仗义，为朋友两肋插刀，这是唯一的一次为家人的尊严而战。

喜欢打抱不平，经常帮别人打架，打了无数次的架，“很少为自己，全是为了朋友，为了义气”。少年马云坚定不移地实践着他在武侠小说中看到的“侠骨仁心”。到了小学四年级，他在学校又帮人打架，结果受伤被送进医院，白骨都露出来了，没有麻药，只好直接缝针。虽然很疼，但马云当时眼泪都没掉一滴。男儿有泪不轻弹，马云打架从来不哭。赢就是赢，输就是输，不骂娘，更不向家人告状。据马云“不完全统计”，从小学到中学，因为帮朋友打架，替人出气打架，他身上缝过13针之多。因为打架，马云受过多次处分，后来也是因为打架而被迫转学，进了杭州第八中学。

少年马云还有一点点的倔强，打架他从不害怕比他高大的对手，从来不避讳自己的身单力薄。不论“敌人”多么强大，只要惹恼了马云也是硬碰硬地和对手“单练”。为此，幼年的马云没少吃苦头。有一次为



了一些事情和一个高大的年轻人打架,别人都以为身材矮小的马云会不战而退,可是后来马云却越打越勇,虽然最终也没打赢对方,可却在气势上让对方颇感震惊。

因为爱打架,所有的老师、邻居都对马云这个顽皮孩子的前途不抱希望。老师和家长说马云是个“傻气”的孩子,总是为了朋友弄得满身是血,但朋友们却说这是“侠气”,说马云是最讲义气的人。由于马云“路见不平,拔刀相助”,尤其是帮助那些被大个子欺负的同学,他的勇敢也逐渐赢得同学的好感。到了期末评三好学生时,马云本以为自己肯定没问题,结果却没人推荐提名。马云感到莫大的委屈与失落,心灵也受到了很大的创伤。

从小到大,马云在学校里并不出色,小学到初中是三流的学生,考大学的时候,竟然考了三次才考上。马云的数学成绩非常不好,这也让老师对他很失望,老师对他说:“马云如果你的数学能考及格,我的名字就倒着写!”18岁那年,马云第一次参加高考,结果数学只得了1分。高考落榜后的马云,做了搬运工。

19岁那年,马云走进考场第二次参加高考,这一次,他的数学考了19分,总分离录取线差140分。这回,原本还对这孩子抱有一丝希望的父母,都觉得马云不用再考了,“没一点希望了”。

于是,第二次高考失败的马云,又开始每天骑着破旧的自行车,穿梭在杭州的大街小巷。

20岁那年,马云准备参加第三次高考。两次高考失利的马云却越挫越勇,准备上演一出哀兵必胜的精彩好戏。考数学的那天早上,马云一直在背10个基本的数学公式。考试时,马云就用这10个公式一个一个套。从考场出来后,马云和同学对数学题的答案,然后马云就很自信地说:“这次肯定能及格了!”

那一次,他的数学考了89分。据马云自己说,他当时是运用了“独



马云向左，

史玉柱向右

006

门技法”——把数学题当成文科题做，考试之前把每种题型都背了一遍，才过了数学这一关的。

最终，以马云的总成绩，离本科线还差5分，被杭州师范学院以专科生录取。不过，也许是吉人自有天相，当时外语本科专业的学生居然没招满，于是马云幸运地被调配进外语本科专业。三次高考，两次遭遇滑铁卢，还是一如既往。

2

辞职下海，创立中国黄页

创业者没有退路，最大的失败就是放弃。

——马云

1984年，马云如愿以偿地迈进杭州师范学院的大门，从此如鱼得水，很快当选校学生会主席，随后当选杭州市学联主席。1988年毕业，马云被分配到杭州电子工学院教英语，每月89元工资。马云很快成为杭州优秀青年教师，发起西湖边上第一个英语角，开始在杭州翻译界小有名气。因此，很多人来请马云做翻译，马云做不过来，于1992年成立海博翻译社，请退休老师做翻译。海博第一个月全部收入只有700元，但房租2400元。为生存下去，马云背着大麻袋到义乌、广州去进货，海博翻译社开始卖鲜花，卖礼品。马云还曾经销售过一年的医药，推销对象上至大医院，下至赤脚医生。1994年海博持平，1995年开始赚钱。海博翻译社赚钱之后，马云就没再管它。