

21世纪经济是企业家经济



企业家

马树林◎编著

创新的故事



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

中国首部透视中国企业家创新成长的故事书

述说企业家创新故事

诠释企业家成功之道

讴歌企业家光辉业绩

推动企业家创新成长

责任编辑：张路中



图书上架建议 企业文化

ISBN 978-7-5017-8788-3



9 787501 787883 >

定价：38.00元

· 21世纪经济是企业家经济 ·

企业家 创新·故事

马树林◎编著



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

企业家创新的故事/马树林编著. - 北京: 中国经济出版社, 2009. 1
ISBN 978 - 7 - 5017 - 8788 - 3

I. 企… II. 马… III. 企业管理—经验 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 146108 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 张路中 (电话: 010 - 68319286 E-mail: zlz1952@sina.com)

责任印制: 常 毅

封面设计: 任燕飞设计室

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京金华印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 15 字数: 326 千字

版 次: 2009 年 1 月第 1 版

印次: 2009 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 8788 - 3/F · 7756

定价: 38.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 由我社发行部门负责调换, 电话: 68330607

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

国家版权局反盗版举报中心电话: 12390

服务热线: 68344225 68341878

前 言

一个英国思想家说：人类的 21 世纪是从 1978 年开始的。

1978 年，是邓小平真正主导中国命运的元年。

30 年，中国发生了震惊世界的变化——从一个经济弱国变成了一个经济大国。2008 年的北京奥运会，实现了天津南开大学的创办人张伯苓在 1908 年的预言：“奥运举办之时，就是我中华腾飞之时！”使世界人民见证了国际社会上“和平崛起”的巅峰时刻。

30 年来，中华民族在崛起中，在世界上演了一场惊天地、泣鬼神的《发展是硬道理》的话剧，话剧的主角就是在市场经济中崛起的中国一代又一代的企业家。

21 世纪的中国，进入了企业家经济时代。

21 世纪的天空，中国企业家巨星闪烁。

21 世纪的世界企业家版图中，中国企业家版图最大。

21 世纪的中国天之骄子——企业家吸引着世人的眼球。

21 世纪的中国和世界史将证明：一个国家拥有一支具有全球视野和敢于冒险创新精神的企业家队伍，比拥有一支强大的军队更可怕。

本书是企业家创新故事的聚焦！

本书是企业家经营和管理智慧秘籍的聚焦！

本书是中国企业家中的领军人物故事的风采录！

本书是讴歌中华民族的脊梁——企业家丰功伟绩的书！

本书是以创新为一根红线贯穿全书。

本书是以故事的形式，反映中国改革开放 30 年来经济发展变化的轨迹和沧桑巨变，是一部中国龙腾飞的波澜壮阔的历史画卷。

本书的特色是在故事取材上，突出一个“新”字，即，新涌现的中国企业家，新的企业家创新故事；故事谋篇上，展示一个“历”字，即，改革 30 年来，中国几代企业家产生、成长、曲折、创新的历史，和改革开放、市场经济给中国企业和中国经济带来的沧桑巨变；故事点评上，力求一个“深”字，即，反映新经济时代的企业经营管理思想的新观点、新做法、新趋势，看后能够给人一种新的视野、新的思维、新的观念、新的成功之道，更上一重天的感觉。

20 世纪 90 年代末，当时的一位国家领导人说：“中国的经济振兴寄希望社会主义企

业家!”

美国哈佛大学教授迈克米指出:“一个民族经济的发展,依赖于一种成就动机,有成就感,民族才能发展,民族的这种动机集中体现在企业家身上;企业家起来了,民族经济也就发展了。”

以1978年为标志的中国改革开放是世界人类史上的一场伟大实践。30年改革开放和社会主义市场经济的实行,使中国企业家队伍从无到有、从小到大日益成长壮大起来,柳传志、张瑞敏、周华健、马云、马化腾、任正非、史玉柱、邓中翰、尹同耀、鲁冠球、牛根生等,就是他们中的杰出代表。

30年来,中国企业家以一种“敢于第一个吃螃蟹”的精神,在国内外市场叱咤风云,攻城略地,笑傲江湖,成为市场经济中的弄潮儿。他们是中华民族经济立足于世界民族之林的脊梁和功臣;他们的名字连同他们的光辉业绩,也一定会记载在中华民族振兴和发展的史册上。

有人说:“书籍并不是把外在的东西移交给给我们,而是促使我们内在的东西喷涌出来。”德国著名哲学家尼采说:“凡能吸入我著作中空气的人,他就知道,这是高岗上的空气,是使人精神焕发的空气。一个人必须培养以适应这种空气,否则他就有受寒的危险。”作者不敢有如此奢望,只是希冀广大企业家(企业领导人)和广大员工看了《故事》后,能够受到一点启示,引发一点思考,促进企业家在经营管理实践中创造、编织出更多、更新、更加动人的创新故事,使中国虽不是管理理论诞生的故乡,但是能够成为企业家创新故事最多的故乡。

这里要说明的是,本书主要或者说基本上以写中国企业家故事为主。另外,从全球化的大视野出发,为了让读者“登高壮观天地间”、从中国看世界和从世界看中国,本书也选择了个别国外企业家创新的故事。

中国企业家灿如群星,由于作者视野、阅历、知识的局限和本书的篇幅的局限,选用的“故事”只是森林折枝,挂一漏万,肯定有很多更典型、更精彩、更感人的企业家创新的故事未录其中,敬请广大企业家和企业领导人理解和谅解。另一点还是要说及的是《故事》是客观的故事,不是作者一个人都能“编”“写”出来的。所以,书中的故事,有的是根据报刊上、网上和书籍中公开发表的文章编写的;有的是作者在企业调研中得来或整理的;有的是企业界的朋友撰写和提供的;有的是教育界的教授和老师的教学资料等。这当中绝大多数故事注明了出处,但也有的故事没能注明出处。对凡能够弄清出处的,作者都从保护知识产权出发,千方百计地给以弄清和注明,并深表感谢;对于实在弄不清的,也请作者予以谅解,并向作者表示深深的歉意。

由于作者的水平有限,再加上成书仓促,有的文章没有来得及请原单位核对,虽努力求实,但也难免讹误,还请广大企业家(企业领导)、专家和广大读者批评指正。

编者于北京右安门

2008.8.8

一、笑傲全球篇 | 1

1. 阿里巴巴董事局主席马云创建“全球最大电子商务帝国”的故事/2
2. 联想董事局主席杨元庆——“向世界证明”联想的故事/8
3. “中国管理大师”张瑞敏带领员工创出“世界级家电品牌”的故事/11
4. “钢铁女人”谢企华带着宝钢“笑傲”世界五百强的故事/13
5. 蒙牛在新帅杨文俊带领下成为“中国乳业龙头”的故事/14
6. 中国新一代 IT 掌门人——马化腾创建“虚拟帝国”神话的故事/15
7. 慧聪网老板郭凡生 25 万元买下“中国制造”网站域名的故事/18
8. 国家功臣企业——大庆油田“一心为祖国加油”的故事/19
9. 第一个到哈佛演讲的国企 CEO——中远集团总裁魏家福的故事/21

二、自主创新篇 | 25

10. 冯军的爱国者理想与奥运一起飞扬的故事/26
11. 中星微电子董事局主席邓中翰等结束“中国无芯”历史的故事/27
12. 海外赤子武平等——以“中国心”创造“中国芯”的故事/29
13. 海信董事长周厚健带领员工使中国彩电业进入“海信时代”的故事/31
14. “奇瑞”董事长、总经理尹同耀带领奇瑞走出国门的故事/33
15. 神朔铁路分公司“自主创新改变发展方式”的故事/34
16. 杉杉集团董事长郑永刚敢于“第一个吃螃蟹”的故事/37
17. 民营企业蒋晓松促成“博鳌亚洲论坛”的故事/38
18. 中关村第二代——王志东创业“从不停留”的故事/40
19. 首钢周冠五“承包制”的故事/41
20. 蛇口工业区创始人袁庚和“蛇口精神”的故事/43
21. “青年突击队长”时的李瑞环“敢想敢干”的故事/46

三、激情创业篇 | 51

22. 中关村先驱——陈春先掀起“中国硅谷”的故事/52
23. 秦山人为了“中国核电从这里起步”的故事/54

24. 北大教师俞敏洪辞职下海创办“新东方”英语培训学校的故事/56
25. 铝行业传奇和神话缔造者——王永红的故事/58
26. “民企造车第一人”——吉利集团老板李书福创业传奇故事/62
27. “用友”董事长王文京——创造中国财务软件巅峰神话的故事/63
28. “盛大”陈天桥“两大成功秘诀”的故事/65
29. 宋文明——“赢在中国第一人”的故事/67
30. 泰康人寿保险公司总裁陈东升“创新就是率先模仿”的故事/69
31. 百年前华人首富张弼士“酿出了世界最好美酒”的故事/70
32. 美国“汽车大王”福特——上演“事故中的故事”/71
33. 罗马伊尔莎创办时装店的故事/72
34. 荷兰商人卡洛抓住灵感创办“开心”公司的故事/73
35. 瑞士贝尔饭店总经理罗维首创“空中浴池”的故事/74

四、品牌战略篇 | 77

36. 海尔张瑞敏——“砸冰箱”实行“品牌战略”的故事/78
37. 海信电视机两次“展出”的故事/79
38. 北京住总集团总经理王宝中——“建房人永远想着住房人”的故事/80
39. 东北虎张志峰打造“世界顶级奢侈品牌”的故事/82
40. “湘潭伢”王填“以彼之道还治彼身”战略挑战沃尔玛的故事/85
41. 正泰集团公司董事长南存辉——“视质如命”的故事/86
42. 河南华都集团董事长周国允成为 090 号“奥运火炬手”的故事/87
43. 日本岛村芳雄董事长“原价销售术”的故事/89

五、智慧经营篇 | 91

44. 亚洲最大日用塑料制品制造商——李立新利用“国际力”快速发展企业的故事/92
45. 华为创始人任正非“不求闻达”，专注做企业的故事/94
46. 湖南山河智能公司董事长何清华“手提教鞭定山河”的故事/96
47. “常青树”万向集团鲁冠球与国有企业竞争“生存权”的故事/98
48. 日本企业家未雨绸缪研究中国市场的故事/100
49. 化妆品帝国创始人雅诗·兰黛“适当放弃就是获得”的故事/101
50. 犹太人狄奥力·菲勒发明“迷彩服”的故事/102

- 51. 犹太商人列瓦伊·斯特劳斯发明“牛仔裤”的故事/103
 - 52. 美国希尔顿“借鸡下蛋,靠钱生钱”建造“希尔顿旅店”的故事/104
 - 53. 美国巨富亚默尔靠卖水致富的故事/105
 - 54. 大发明家爱迪生“1000 美元与 4 万美元”的故事/106
 - 55. 日本丰田公司在美国家庭中“卧底”的故事/107
-

六、诚信经营篇 | 109

- 56. 蜀中汉龙集团老板刘汉一“震”成名的故事/110
 - 57. 柳传志——要“像爱护眼睛一样爱护企业信誉”的故事/111
 - 58. 华安人“不发工资也要还银行贷款”的故事/112
 - 59. 美国罗迪银行归还“信用上的债务”的故事/113
 - 60. 英国设计事务所与武汉市“景阳楼”的故事/115
 - 61. 日本麦当劳会社社长藤田按期履行合同的故事/115
 - 62. 山本夫人“专机”的故事/116
-

七、理念管理篇 | 119

- 63. 海尔张瑞敏带领海尔率先进入“理念管理时代”的故事/120
- 64. 北京住总集团领导通过“讲故事”种植“和谐理念”的故事/123
- 65. 蒙牛总裁牛根生做人之道的故事/127
- 66. “商界哲学家”万通冯仑——“董事长只能干的三件事”的故事/129
- 67. 青岛双星集团总裁汪海的“双星猫”故事/130
- 68. 上海恒源祥公司总经理刘瑞旗——“52 个不满意与 30 个满意”的故事/131
- 69. 董事长孙维林带领北京建工集团转变观念促发展的故事/132
- 70. 山东龙大集团董事长宫学斌坚持“严格”理念管理的故事/135
- 71. 中国香港迪斯尼乐园创始人沃尔特·迪斯尼“细节”管理的故事/137
- 72. 中国台湾“企业领袖”王永庆的“梦想”和理念管理的故事/138
- 73. “商业领袖”松下幸之助首开日本理念管理先河的故事/139
- 74. 麦当劳的创办人雷·克罗克 QSCV 标准化管理的故事/141

八、用人镜子篇 | 143

- 75. 北大方正精神领袖王选——甘作人梯的故事/144
- 76. 柳传志早年给杨元庆一封信的故事/145
- 77. “打工皇帝”职业经理人唐骏 10 亿元转会“新华都”的故事/147
- 78. 张琳从“捡垃圾”变成一个公司“副总”的故事/148
- 79. 皇明太阳能集团董事长黄鸣“不认同,就走人”的故事/149
- 80. 微软比尔·盖茨“重视人才、挖掘人才”的故事/150
- 81. 美国 IBM 总裁小沃森“用人才不用奴才”的故事/151
- 82. 福特“为要一人买下一个公司”的故事/152
- 83. 美国钢铁大王卡耐基“善于用人”的故事/153
- 84. 美国一家公司总裁以“专心致志”标准选人的故事/153
- 85. 麦当劳一位亚太总裁选人的故事/154
- 86. 世界第四富翁埃里森“一番惊世骇俗言论”的故事/155
- 87. 爱因斯坦拒绝当以色列总统的故事/156

九、员工为本篇 | 157

- 88. 张瑞敏借村里钱给员工发工资的故事/158
- 89. 太钢复合材料厂厂长赵阳国“一粒硅铁”的故事/159
- 90. 格兰仕实行“创业老板工程”——让员工当老板的故事/160
- 91. 摩托罗拉公司前 CEO 克里斯托夫·高尔文“尊重员工”的故事/161
- 92. 耶路撒冷“芬克斯”酒吧老板与基辛格遭拒的故事/163
- 93. 董事长亚伦·傅斯在“一场大火之后”的故事/164
- 94. 比尔·盖茨人格化管理的故事/164
- 95. 风靡美国的 FSOP(职工持股计划)的故事/166

十、善抓机遇篇 | 167

- 96. 长虹原老总倪润峰首批引进日本松下生产线的故事/168
- 97. 四川刘氏四兄弟创业的故事/169
- 98. 浙商代表吴永春率先“抢占市场先机”,走向成功的故事/170

- 99. 李嘉诚成为中国香港房地产业大亨的故事/171
- 100. 印度IT巨头阿齐姆·普莱姆吉所向披靡的故事/172
- 101. 国际管理大师拿破仑·希尔讲怎样抓机遇的故事/173
- 102. 杨澜成为央视著名主持人的故事/173

十一、自我超越篇 | 175

- 103. 北京通产集团总裁陈金飞“宁失金钱,不失国格”的故事/176
- 104. 巨人网络集团董事长史玉柱饱受争议、大起大落的故事/177
- 105. 李践——从乞丐变成全国优秀企业家、著名演讲大师的故事/179
- 106. 孙大午的“大午城梦”的故事/180
- 107. 张百发青年突击队学成“多面手”的故事/181
- 108. 美国发明大王爱迪生“不怕挫折、愈挫愈勇”发明电灯的故事/182
- 109. 澳洲首富杰米从“破产经理”变成“工业王子”的故事/183
- 110. 居里夫人视金质奖章为玩具的故事/184
- 111. 一个全世界最珍贵的故事/185

十二、社会责任篇 | 187

- 112. “中国首善”民营企业家陈光标“千里救灾、感动中国”的故事/188
- 113. 万科王石在汶川大地震中发生的“捐款门”的故事/190
- 114. “尚德”CEO 施正荣——一个拯救地球的中国人的故事/191
- 115. 胡介国——从“打工仔”到成为“非洲酋长”的故事/193
- 116. 东达蒙古王集团赵永亮创建“东达移民扶贫新城”的故事/194
- 117. 中国慈善家之首——香港余彭年“彭年光明行动”的故事/195
- 118. 亿万富翁王培全身居陋室7年收养72名孤儿的故事/197
- 119. 重庆亿万富翁、企业家刘群被“特批”当农民的故事/198
- 120. 新希望集团董事长刘永好自觉“承担社会责任”的故事/198
- 121. 本田宗一郎与“本田环保车”的故事/199
- 122. 美国石油大亨洛克菲勒晚年大做“善举”的故事/200

十三、教训借鉴篇 | 203

- 123. 国有企业改革第一人马胜利——“成也包”“败也包”的故事/204
- 124. 伊利董事长郑俊怀倒在“柏林墙”前的故事/205
- 125. 香雪海冰箱“合资”入陷阱的故事/206
- 126. 厂长“一口痰吐掉一笔合同”的故事/207
- 127. 秦池“标王”变“死王”的故事/207
- 128. 雪铁龙“伟人广告”起风波的故事/208
- 129. 中国香港珠宝大亨谢瑞麟商海折戟的故事/210
- 130. 王安任人唯亲企业破产的故事/211
- 131. 服装公司的老板杰夫“侮辱对手,付出沉重代价”的故事/212
- 132. “罐头换飞机”——牟其中的戏剧人生的故事/213

附录:企业家资料 | 216

- 我国企业家队伍成长中的矛盾与解决途径/216
- 中国改革开放 30 年经济百人榜/219

后 记 | 227

中国是一个沉睡的巨人,让她睡吧!
因为她醒来的那一天将让世界为之震撼。

——拿破仑

一、笑傲全球篇

一个国家经济在全球的崛起,也表明了这个国家企业家队伍在全球的崛起。中国改革开放的30年,是中国经济崛起的30年,也是中国企业家队伍从无到有、从小到大,成长崛起的30年。30年来,二者相伴而生,互相促进,互为因果、共生共长。30年中,中国企业家为使中国从一个经济弱国变成一个经济大国,在国内外市场大舞台上上演了一个个叱咤风云、立马横戈、笑傲江湖,惊天地、泣鬼神的使中华民族立足于世界民族经济之林的感人故事。

1. 阿里巴巴董事局主席马云创建“全球最大电子商务帝国”的故事

2008年1月,中央政治局委员、上海市委书记俞振声在上海市举行的政协十一届一次会议上扼腕叹息:“上海为什么没出马云呢!”为上海“失去这样一个小企业发展而成为的巨型企业感到相当遗憾”。

2008年春节刚过,广东省委书记汪洋就率团前往长江三角洲向马云“取经”,当着浙江官员的面指着马云说:“这是浙江的一宝。”并希望他到广东看看,邀请他到广东发展电子商务。马云,何许人也?

近些年来,多少漂浮在空中的“数字英雄”都成了过眼云烟,唯有马云却留了下来。

当年那些在中国互联网行业的带头人,被称为“数字英雄”的基本都是“海归”,唯有马云例外,就如同在一群“海龟”中忽然出现了一只“土鳖”。

如今,大部分“海龟”都随着潮涨潮落而消失殆尽,但这只“土鳖”却在互联网大洋中掀起了层层巨浪,成为了中国第一个对互联网的商业用途做出探索的人,并因此被国外媒体称为 MR. INTERNET;在互联网最寒冷的冬天里,他的阿里巴巴也是最早宣布赢利的 Com 之一;他的淘宝成为亚洲最大个人交易网站;他是国内第一个登上《福布斯》封面的企业家,他的公司被哈佛、斯坦福等著名商学院选为案例;2003年7月英国前首相布莱尔来访上海时点名要求见面的6位企业家中就有他;甚至中国香港的金庸先生也欣然为他题词:“临渊羡鱼,不如退而结网。”

美国比尔·盖茨宣布退休被问及“你认为下一个比尔·盖茨是谁”时,他毫不犹豫地回答:“马云。”《福布斯》杂志的封面故事是这样描写马云的:深凹的颧骨,扭曲的头发,淘气的露齿笑,一个5英尺高、100磅重的顽童模样。然而,就是这位被人看作其貌不扬、甚至被人戏称演“外星人”都不用化装的马云,却集“疯子”、“狂徒”、“互联网教父”等称谓于一身,难以复制。马云也坦言自己经历了从“骗子”到“疯子”再到“狂人”的阶段,如其博客所言,“是满大街一抓一大把的,只是运气不错”。

事实真的如此吗?让我们来剥离光环,回归本真,马云和这家公司究竟能带给我们怎样的启示?

“如果马云能成功,我相信很多人都能成功”

杭州,阿里巴巴的总部,也是马云的故乡,以旖旎风景和浪漫的文化气息闻名于世。自古就有“上有天堂,下有苏杭”之说。

但这并未使马云养成“软绵”的性格,相反,他的大脑袋却在他瘦弱的身材上显得非常突兀。而且,上学时的学习成绩并不突出。用马云自己的话说,学习成绩在班级从来不是最好的,一般在十几名,而且数学极差,考试往往不及格。由于出身不好,自小在父亲棍棒教育和同伴轻视中度日的马云,在武侠小说中找到了他向往的江湖。马云小时候

特别仗义,爱打抱不平,因为喜欢打架曾多次被迫转学。从家长到老师、邻居,都对这个顽皮孩子的前途不抱希望。小学四年级,他有一次帮人打架受伤白骨都露出来了,医院没有麻药,只能直接缝针。“虽然很疼,但我当时眼泪都没掉一滴。”马云后来回忆说。

从小到大,马云不仅没有上过一流的大学,就是小学、中学也都是三四流的,更具悲剧性的是,马云考过三次大学,两次落榜。在他第三次参加高考前,他的老师说:“你要是考上的话,我的名字倒过来写。”

对此,马云很坦诚“我实在是笨得很,脑袋这么小,只能一个一个想问题,你连提三个问题,我就消化不了”。

1984年,历经辛苦的马云终于跌跌撞撞地考入杭州师范大学外语系。他的成绩是专科分数,离本科线还差5分,但恰好本科没招满人,马云就这样幸运地上了本科。

顽皮的马云其他成绩不好,但英语出类拔萃。他经常出去找来杭州旅游的外国人聊天,早早练就了极好的口语。因此,当他跨进杭州师范学院英语系的大门时,立即感到如鱼得水。并凭着满腔热情和一身侠气,当选了学生会主席。

事隔数年,马云回忆起大学的生活时说:“我自己觉得,算,算不过人家;说,说不过人家。但是我大学过得很成功,创业也成功了。”

大学时代的一帆风顺,使得毕业之后的马云顺利地进入杭州电子科技大学当上了英语老师。当时的马云就有很多想法,很多人认为老师这个职业他不会做得长久,于是学院的老领导就找他谈话:“马云,我和你打个赌,你能不能做5年的英语老师?”马云觉得遵守承诺是一件很浪漫的事。为了这个承诺,马云老实实在地在杭州电子科技大学做了5年的英语老师。

讲坛上的马云总是充满激情,让台下的人热血沸腾,并顺着他的方向思考。每当他讲课,许多班级便不用上课了,本来就不多的学生都跑去看马云“表演”,这种“表演”效果相当不错,基础极差的补习班学生,经过他一番调教,居然纷纷在课堂上满口洋文。马云今天为业界称道的绝佳口才,正是在那段激情“表演”的岁月中练就的。

说起那段经历,马云依然得意洋洋:“我研究过李阳的疯狂英语,要是我加入进来,风头会盖过他,我的秘籍是真能叫人脱口讲外语的。”

马云的魅力就是从那个时候开始展现的,阿里巴巴最初跟他创业的18个元老,有几个就是他的学生。

1995年,30岁的马云凭着出色的工作表现,被评为杭州十大杰出青年教师。

这一年,马云给了我们最终的答案,他踏上了创业的漫漫征程。

互联网将来肯定有戏。

海博翻译社是马云试水商海迈出的第一步。对此,马云有自己的看法:“我在学校里接触的都是书本上的知识,很想在实践中辨明是非真假。所以我打算花10年工夫创办一家公司,再回学校教书,把全面的东​​西传授给我的学生。”

当然,这并没有带给马云多少资本和财富的积累。第一个月没有赚到钱反而倒亏了一大半。而就在大家茫然不知所措的时候,马云竟然一个人背着个大麻袋去义乌,卖小礼品、卖鲜花、卖书、卖衣服、卖手电筒,用这些买卖的收入弥补翻译社入不敷出的艰难状况。

也许正是靠着永不言弃的精神,海博在马云的带领下,渐渐开始有了起色。

如今回顾创业头两年,马云认为当时的他就干成了这件“傻事”:不仅养活了翻译社,还成功地组织了杭州第一个英语角。然而,这远非马云能量的全部。1995年,他遭遇一段很不愉快甚至有点惊心动魄的经历,正是这段经历帮他找到了终生的理想和目标,并为他此后的巨大成功奠定了基础。

钱没赚多少的马云,却凭超强的活动能力为自己赢得了不小的名气。一家和美商合作承包建设项目的中国公司,聘马云为翻译到美国收账。

接下来的一切就像好莱坞影片中的情节一样:美国商人想赖账,掏出一把枪将马云禁闭在房间中长达两天。

马云在惊恐不安中被释放,又丢失了随身行李,只得在拉斯维加斯的赌场挣了600美元,正是这600美元,为他铺就了通往网络世界的道路。

受到巨大惊吓的马云逃脱之后并没有立即回国,而是悄悄从洛杉矶飞到了西雅图。在西雅图会过朋友后,马云去了一家很不起眼的公司,正是在这里,他第一次接触了互联网。那家公司的人告诉马云,想查什么在电脑上一敲就能出来。“我甚至害怕触摸电脑的按键。我当时想,谁知道这玩意儿多少钱呢?我要是把它弄坏了就赔了。”

马云如此回忆当时的心情。但嗅觉灵敏的马云有一种发自内心的直觉,他觉得互联网这东西将来肯定有戏,互联网将改变世界!

建一个我们这一辈子都不会后悔的公司。

1995年3月的一个夜晚,杭州的马云家里挤满了人,这些都是马云4年来在教书时结识的外贸人士,马云想听听这些做外贸的人对INTERNET的商务需求。“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,我也讲得稀里糊涂。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,第二天早上决定还是干,哪怕24个人全反对我也要干。”

马云当时下了很大的决心,“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,经历就是一种成功,你去闯一闯,不行你还可以掉头;但是如果你不做,就像晚上想千条路,早上起来走原路,一样的道理”。

1995年4月,中国第一家互联网商业公司杭州海博电脑服务有限公司成立。此时离中国电信开通互联网还有4个月。

与其说那个时候的马云是总经理,不如说他是个推销员。一位曾在大排档里见过马云的老乡这样描述他:喝得微醺、手舞足蹈,跟一大帮人神侃瞎聊。在那个大家还不知道互联网为何物的年月,在很多人眼里马云只是个到处推销中国黄页的“骗子”,他还曾撒出这样一个大谎:比尔·盖茨说,互联网将改变人类生活的方方面面。要知道,当时的比尔·盖茨是反对互联网的。在马云的坚持下,望湖宾馆、钱江律师事务所、杭州第二电机厂相继成为中国黄页的早期客户。

1996年互联网在中国升温,马云的“中国黄页”在一夜之间冒出很多“敌人”,当时竞争最激烈的当属杭州电信。这是一场实力悬殊的战争,杭州电信注册资本3亿多元,马云注册资本仅2万元。马云最终向对方出让了70%的股份。

尽管遭遇了创业的滑铁卢,但马云在业界却闯出了名堂。1997年,当时的外经贸部向马云伸出了橄榄枝,他将自己所持的21%中国黄页以每股2~3毛钱的价格贱卖给了公司,带着5个创业人员远走北京,继续开发网上贸易站点。在租来的不到20平方米的小房间埋头苦干了5个月。然而,外经贸部此前对马云团队的许诺和股份却因种种原因迟迟没有落实。马云和他的团队满腹委屈。

满腹委屈的马云并没有丢掉敏锐的洞察力:全世界互联网高潮马上就要到来!他感到自己必须将这千载难逢的良机紧紧地抓住。于是,马云作出了他人生中颇具里程碑意义的决定:回杭州,重新创业!

马云约齐团队的所有人,说出了自己的决定,他对大家说:“我给你们3个选择:第一,你们去雅虎,我推荐,雅虎一定会录用你们的,而且工资会很高;第二,去新浪、搜狐,我推荐,工资也会很高;第三,跟我回杭州,只能分800块钱,你们住的地方离我5分钟车程以内,你们自己租房子,不能打出租车,而且必须在我家里上班,你们自己做决定。”马云给他们3天时间考虑。

眼见从杭州跟自己闯到北京来的亲密伙伴陆续走出房门,马云心里有些失落,却依然十分坚信自己的选择。仅在3分钟后,所有人全部折回,说,马云,我们一起回家吧。那一刻,坚强的马云流泪了。也就是那一刻,他坚定了信心:“我们回去,从零开始,建一个我们这一辈子都不会后悔的公司。”

1999年初夜大雪。北京小酒馆马云和18个手下不停地喝酒、吃肉,一直到醉,然后,唱《真心英雄》,有说有笑,多开心……天亮了,马云提议爬长城。长城上他发誓要建立一个让所有中国人都为之骄傲的网站。马云指着长城上的“张三到此一游”,逗趣:“这是中国最早的BBS。”那晚8时,马云和18个手下跳上北京开往杭州的列车,挥手南下……

阿里巴巴的背后是无数的小企业

昔日马可·波罗来到杭州时,惊叹她是“世界上最美丽华贵之天城”。而现在,马云准备在这里创建一个让所有中国人都为之骄傲的网站,因为他的背后是浙江无尽的天下财富和中国无数的小企业,当记者提及为什么要回杭州发展时,马云笑着说,江浙一带的进出口贸易相对发达一些,中小企业比较多,思想比较开放是我选择杭州的原因之一。其实,马云还有另一种想法,“待在北京就是把自己暴露在对手面前,而回到杭州,他们不知道我们在干什么,我们却能更详细地了解外界”。

1999年2月,杭州市湖畔花园,一个没有任何标志,没有半点张扬、普通得不会有人注意的小区住宅里,马云的阿里巴巴之行“羞答答”地提上了议程。在那段如今依旧让马云感慨万千的视频里,马云像个巫师一样摇唇鼓舌、振臂高呼:“从现在起,我们要做一件伟大的事情。我们的B2B将为互联网服务模式带来一次革命!启动资金必须是POCKET MONEY(闲钱),不许向家人朋友借钱,因为失败可能性极大。我们必须准备好接受‘最倒霉的事情’。但是,即使是泰森把我打倒,只要我不死,我就会跳起来继续战斗!”

马云创立阿里巴巴的时候,国内网站都是拿美国的门户网站做模子,没有人看好电子商务。当时,业界对B2B电子商务的定位是:商业模式过于简单,看不清未来的赢利方