



赵越 编著

今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝大部分人是死在明天晚上，所以每个人都不要放弃今天。

——马云

左手马云 右手史玉柱

一部案头枕边必备的智谋宝典

创业前，很多困难你都不会把它认为是困难，当它突然成为你的困难时，很多人会承受不了压力，就放弃了，这样的人一定是不能成功的。

——史玉柱



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE



赵越◎ 编著

MAYUN

左手马云

一部案头枕边必备的智谋宝典

右手史玉柱

SHIY



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

左手马云,右手史玉柱 / 赵越编著. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2010.4

ISBN 978-7-80753-834-9

I. 左… II. 赵… 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 F 279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 149101 号

书 名: 左手马云,右手史玉柱

作 者: 赵 越 编著

特约编辑: 李异鸣

责任编辑: 张恩平 李世擎

责任审校: 陈大霞

封面设计: 赵一设计

出版发行: 哈尔滨出版社(Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市香坊区泰山路 82-9 号 邮编: 150090

经 销: 全国新华书店

印 刷: 三河市南阳印刷有限公司

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451)87900272 87900273

邮购热线: (0451)87900345 87900299 87900220(传真) 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: (0451)87900201 87900202 87900203

开 本: 787 × 1092 1/16 印张: 23.25 字数: 390 千字

版 次: 2010 年 4 月第 1 版

印 次: 2010 年 4 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80753-834-9

定 价: 32.00 元

凡购本社图书发现印装错误,请与本社印制部联系调换。 服务热线: (0451)87900278
本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

生活篇 / 1

人不可貌相——马云论人生 / 2

- 男人的胸怀是委屈撑大的 / 2
- 一个男人的才华往往与容貌成反比 / 4
- 为了学习,不在乎别人说什么 / 6
- 世界上没有人能完全影响你 / 8
- 我不希望大家都喜欢我 / 10
- 大学期间荣当双“主席” / 12
- 上台一开口收都收不住 / 14
- 泪别北京,慷慨南下 / 17
- 我不再是井底之蛙 / 20

人生就是魔方——史玉柱谈人生 / 22

- 今天咱们就论个长短 / 22
- 这是我理想破灭的主要原因 / 24
- 我需要的是她能理解我 / 27
- 我们真的称得上是兄弟 / 30
- 没有顾虑什么都放得开 / 32
- 从毛泽东的书中学到东西 / 34
- 我就是要做中国的 IBM / 37
- 我十一年做了三件事 / 40
- 我感觉我们很“正义” / 43

创业篇 / 45

永不言败——马云论创业精神/ 46

当时真受不了,但还是扛下来了 / 46

打碎了牙咽到肚子里 / 49

创业者就是要面对困难 / 51

在京何其苦,率队再回杭 / 53

不是“海归”,却不输于“海归” / 55

黑暗之中一起摸索 / 57

只要不把我打死,还会再来过 / 59

不放弃第一天的梦想 / 61

唯一不变的是变化 / 63

我们不要起个大早赶个晚集 / 65

你要学会用左手温暖你的右手 / 67

找到所有的出口——论史玉柱的企业家特质/ 70

如果下海失败,我就跳海 / 70

我与网络游戏绑在一起了 / 73

摆脱逆境依靠的正是执著 / 75

我的长处是勤奋 / 77

我每天待的地方只有三个 / 79

如果有一天我不干了 / 81

我最大的品质是坚强 / 83

最快乐的事 / 86

团队领导篇 / 89

成功是团队带来的——马云论团队合作 / 90

- 天下没人能挖走我的团队 / 90
- 给大家做梦的机会 / 92
- 我是光说不练的人 / 95
- 平凡的人在一起做不平凡的事 / 97
- 只要这帮人在,做什么都能成功 / 99
- 我是接力赛第一棒选手 / 102
- 不靠高薪留人,靠的是相互信赖 / 104
- 让大家团结在一个共同的目标下 / 106
- 一个公司跑几年下来,不可能没人掉队 / 108

不离不弃的团队 ——史玉柱的领导力与团队精神 / 110

- 我永远感谢他们 / 110
- 不离不弃的真正原因 / 113
- 要学会尊重团队成员 / 115
- 充分发挥团队的作用 / 117
- 只认功劳,不认苦劳 / 119
- 公司制度是无价的 / 123
- 十多亿美元,是我们这群人的价格 / 125
- 我们的骨干没有走一个 / 127

经营理念篇 / 129

大舍与大得——马云论经营理念/ 130

- 让天下没有难做的生意 / 130
- 听说过捕龙虾致富的,没听说过捕鲸致富的 / 133
- 使命、价值观、目标,缺一不可 / 135
- 创造价值比赚钱更重要 / 137
- 从“Meet at Alibaba”到“Work at Alibaba” / 139
- 我们中国人是用人来保证公司理念的 / 141
- 别人发财,我们才能发财 / 143
- 三流的点子加一流的执行 / 145
- 进军世界 500 强,做 102 年企业 / 147

企业不赢利是最大的不道德 ——史玉柱的经营理念/ 149

- 企业最大的目标是赢利 / 149
- 做什么都有争议 / 152
- 赚钱要靠回头客 / 155
- 关键是要有好产品 / 157
- 我们的游戏就是赚有钱人的钱 / 159
- 不要怀疑我们的持续“烧钱”能力 / 161
- 网游就是在一大堆钱上“跳舞” / 163
- 人又多,就能赚大钱 / 165

企业管理篇 / 169

价值观不能谈判——马云论企业管理/ 170

用最远的眼光看,用最大的胸怀去包容 / 170

下面的人超过你,你才是领导 / 172

用智慧、胸怀、眼光来领导企业 / 174

压力是自己的,不应传染给员工 / 177

我们只会因为客户的改变而改变 / 180

无论是否愿意,都必须为诚信埋单 / 183

解决掉“今天”,准备好“明天” / 185

我们需要的是策略投资者 / 187

有钱的时候多拿一点投资也不是坏事 / 189

投资者给你钱时,记住一定要还他 / 191

我现在追求的是完美主义 ——史玉柱论企业管理/ 194

搞管理,我自认为还可以 / 194

细节决定公司的命运 / 197

学习现代企业管理制度 / 199

对于干部要充分授权 / 201

一定要说到做到 / 204

从此再不搞股份制 / 206

学习毛泽东思想 / 209

上班时,员工就是员工 / 212

强化员工的归属感 / 214

企业文化很重要 / 217

商战策略篇 / 219

倒立者赢——马云论竞争战略 / 220

- 竞争是一种游戏 / 220
- 竞争者是你的磨刀石 / 222
- 真正的威胁来自于我们自己 / 224
- 办一个市场就是办一个舞会 / 226
- 简单模仿可能是南辕北辙 / 228
- “马”不停蹄“招”伙伴 / 230
- 商场上是对手不是敌人 / 233
- 对客户实行“271”战略 / 235
- 竞争者是最好的老师 / 237
- “农村”包围“城市” / 239
- 我是长江里的一条鳄鱼 / 242
- 我看外面看不到,对手是在心里的 / 244

营销没有专家——史玉柱论营销策略 / 246

- 营销没有专家,唯一的专家就是消费者 / 246
- 谁消费我的产品,我就要把他研究透 / 249
- 行了,我们有救了 / 251
- 长期骗消费者,不可能 / 254
- 只有通过试销才能真正了解问题 / 256
- 要做一个产品必须要做第一品牌 / 258
- 集中资源,集中发力 / 261
- 地面推广是重中之重 / 264
- 等着经销商带着钱来要货 / 266
- 充满信心塑造脑白金品牌 / 269
- 我们有专门的督察队伍 / 272

网络篇 / 275

电子商务不是救命稻草——马云论电子商务 / 276

我是中国互联网十年历史第一人 / 276

电子商务企业的成功是产业的春天 / 278

Web2.0 的核心是互动 / 280

600 个人集中在一个区域打仗 / 282

一个错误的决定或许比没有决定更好 / 284

重要的是要创造价值 / 286

让不懂技术的人喜欢在网上做生意 / 288

打破规则,才会成功——史玉柱论网游经济 / 290

我是二十一年的“骨灰级”玩家 / 290

进军网游是我的一点 IT 情结 / 292

现在进入,我认为正是时候 / 294

网游是最赚钱的行业 / 296

我是琢磨规则,创造规则 / 298

我敢说确实很好玩 / 300

成功源于自主研发 / 303

做 2D 游戏终结者 / 305

我做网游心安理得 / 307

成败篇 / 311

自己是最大的对手——马云论成功之道 / 312

成功在于你做了什么,历练了什么 / 312

经常问自己该做什么 / 314

永远要相信你的直觉 / 316

全力以赴地去实践自己的理想 / 318

就算失败,也是一种学习 / 321

成为最伟大的公司还有很长的路 / 323

机会太多,只能抓一个 / 325

我们永远不会谈我们是成功的 / 327

奇怪的成功三要素 / 329

不把自己当英雄的英雄 / 331

人只有在低谷才能学到东西 ——史玉柱论失败与教训 / 333

只有在低谷才能学到东西 / 333

我是一个著名的失败者 / 336

教训能够使人成熟 / 338

很高的目标是可怕的 / 341

最怕现金流出现问题 / 344

搞多元化百分之百失败 / 347

抵挡机会的诱惑 / 350

安全是第一位的 / 353

我对媒体敬而远之 / 356

我敬佩联想集团的董事长柳传志 / 358

生活篇

SHENGHUO
PIAN

ZUOSHOU
MAYUN

YOUZHOU
SHIYUZHOU



左手马云

ZUOSHOU
MAYUN

右手史玉柱

YOUZHOU
SHIYUZHU



生活篇

人不可貌相——马云论人生

男人的胸怀是委屈撑大的

马云语录

男人的胸怀是委屈撑大的,受的委屈越多,胸怀越大。

精彩解读

在别人眼中幼年的马云和许多同龄的男孩一样,都是那种典型的“差生”形象:顽皮淘气、叛逆、倔强、爱打架……

幼年的马云十分酷爱武侠小说,他对书中的大侠形象很是崇拜,也从里面读到了很多行侠仗义、为朋友“两肋插刀”的故事。受到小说的影响,马云也想在生活中成为这样一个“侠士”,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。”这是马云对自己儿时行为的一种描述。

马云打架从来不哭,也从不向家人告状,赢就是赢,输就是输。因为打架,马云受过多次处分。最严重的一次打架,他受伤被送进医院,缝了许多针。从小学到中学,因为帮朋友打架,替人出气打架,马云身上竟缝了13针之多。也因为打架,受过多次处分的马云被迫转学,进了杭州八中。

关于这一段童年的历史,马云特别指出,当时的他只是常打架,但决不是爱



左手马云

ZUOSHOU
MAYUN

右手史玉柱

YOU SHOU
SHIYUZHU



生活篇

打架。马云说他从不欺负别人,但因为他个儿小,别人会欺负他。然而马云很少为自己而打架,几乎都是为了朋友而打架,因为儿时的马云就已经很看重朋友间的友谊了。

幼年的马云不但常为了友谊而跟人打架,而且那时候的他很敏感,这与他的家庭出身有着直接的关系。马云的爷爷是国民党的保长,身为“黑五类”子女的马云自小在同伴的欺负与轻视中成长起来。那时的马云就有忍气吞声的度量,因为他不想惹是生非,不想让家人失望。但有时被欺太甚,他也会忍无可忍地“反击”,即使后果是吃父亲的“一顿板子”。

一次,还是由于马云爷爷的缘故,当马云打架,警察来到家里时,很多同学趴在窗户上看热闹。警察用当时经常说的一句话大声呵斥马云:“只许你老老实实,不许你乱说乱动。”当时的这句话让马云记忆犹新、终身难忘。

马云后来有这样一句话:“男人的胸怀是委屈撑大的,受的委屈越多,胸怀越大。”这句话中,不仅有愤怒、委屈和自我解嘲,而且饱含宽容。

商道智慧

一个能够承受苦难和委屈的人必然拥有博大的胸怀。我们在生活中常常能够见到某些人因为一些鸡毛蒜皮的小事与朋友或同事斤斤计较,他们从不允许自己受一点委屈,如果受了委屈就会耿耿于怀,念念不忘。这样的人是很难成就什么大事业的,因为他的心里装的都是那些琐碎的事情,这样的人很容易“因小失大”。我们可以肯定的是一个人有多大的胸怀就决定了他能做多大的事情。



左手马云

ZUOSHOU
MAYUN

右手史玉柱

YOUZHOU
SHIYUZHU



生活篇

一个男人的才华往往与容貌成反比

马云语录

一个男人的才华往往与容貌成反比。

精彩解读

马云自从上小学开始,各门功课中最让他感到头疼的是数学。

他的数学成绩简直糟糕得一塌糊涂。初中毕业那年,颇有自知之明的他想考个退而求其次的二流高中。结果,连考两次都名落孙山,最大的原因就是数学太差。

马云自嘲说,这其中的原因,也许与脑袋太小有些关系。从小马云就以这样一种形象而为人所知:小脑袋,小身子,小眼睛。脑袋小的人,大多给人一种不够聪明的感觉,而他自己似乎也心知肚明,“我大愚若智,其实很笨,脑子这么小,只能一个一个地想问题,你连提三个问题,我就消化不了了。”

18岁那年,他第一次参加高考,结果,那一年他的数学考了1分。

落榜后的马云觉得自己根本不是上大学的料,便准备去做个临时工以贴补家用。在一位表弟的引领下,他先去西湖边一家宾馆应聘,想做个端盘子、洗碗的服务生。结果,陪他一块去的表弟被顺利录用了,而他自己却遭无情拒绝。宾馆老板的理由令人啼笑皆非:那位表弟长得又高又帅,而马云长得又矮、又瘦、又难看。马云只能暗叹:长得不好,也是我的错。然而,马云的这位表弟至今还在一家饭店的洗衣班里,做一名普通的洗衣工。于是,若干年后已经大红大紫的马云便有了那句脍炙人口的“马氏语录”:一个男人的才华往往与容貌成反比。

的确,马云没有魁梧的身材,没有英俊的外表,他甚至被《福布斯》杂志描述为“深凹的颧骨,扭曲的头发,淘气的露齿笑,5英尺高、100磅重的顽童模样”。他是中国大陆第一个登上《福布斯》杂志的本土企业家。为了这一天的到来,中国等



左手马云

ZUOSHOU
MAYUN

右手史玉柱

YOUZHOU
SHIYUZHU



生活篇

待了整整 50 年。

马云上榜之后,曾在中国内地引起一阵“福布斯风波”:有人说,是《福布斯》的记者被他制造的假象迷惑了;有人说,他是花重金买来的虚名……

谣言在令人赞叹的事实面前不攻自破。

那一期的《福布斯》杂志,除了破天荒地把马云这个中国土生土长的企业家搬上封面以外,还从全球 25 类 1000 多家电子交易市场中选出做得最好的 B2B 企业,而马云的阿里巴巴被评为综合类 B2B 网站的第一名。此后,阿里巴巴连续 7 次被这家老牌财经媒体评为全球最佳 B2B 站点。

而这个被形容为“颧骨深凹”、“头发扭曲”、“长相怪异”、“顽童模样”的中国企业家马云,是在香港的大街闲逛时,无意中从地摊上发现自己上了杂志封面。之后,他“如梦初醒”地说:“直到看了这期《福布斯》,我才知道自己原来有那么丑。”

马云的“一个男人的才华往往与容貌成反比”这句话真可谓是语出惊人。以至于后来在《对话》节目中,主持人在与马云交流时,调侃地说:“当时这句话一说出来,我看到很多人马上低下了头,我猜他们肯定在埋怨,自己父母亲怎么把自己生得那么英俊。”

马云并不“客气”地说:“对,现在已经不太有人说自己长得帅了。我这次在欧洲也刚回来,在欧洲有人好像也看见这个东西,然后所有人都说你觉得我长得丑不丑。”

当主持人请马云在现场恰如其分地评价一下自己的才华、自己的容貌时,马云说:“好,好,交流,交流,反正我一直觉得我自己给很多人很多信心,长得丑没关系,你不断地去完善自己,不断地去学习。然后,一般说长得漂亮的人本钱多了,不愿意作学习上的投资。所以像我们这样的人没办法,只能多努力一点。”

商道智慧

有道是:人不可貌相,海水不可斗量。一个人是否有才华,是否成功与其相貌没有必然的联系。每个人的相貌自降生之日起就已经不可改变。我们可以改变的是我们的思想和学识。从马云的“硬件”来看,他“又矮、又瘦、又难看”,但这丝毫不妨碍他实现令世人瞩目的伟大成就,因为他有着相当出色的“软件”——永不放弃的精神,卓而不群的才华……



为了学习,不在乎别人说什么

马云语录

只要给我机会说英语,别人怎么说都不重要!

在和这些外国人互动的过程中,我发现外国人的想法和我受到的教育有很大不同,让我了解到外面还有另一个完全不同的世界。

精彩解读

马云在上学期期间,由于他经常为同学“路见不平,拔刀相助”,他的勇敢逐渐赢得同学们的好感。到了期末,班里评三好学生时,他本以为自己评上“三好”绝对是顺理成章的事情。出乎他意料的是,他连候选资格都被无情地剥夺了:全班竟没一人提名他。

马云在震惊之余,备感失落。就在此时,有一个来自西安的女孩子突然起身离开座位,大步快速走到讲桌前,抓起黑板擦,拍案而呼:“我选马云!”

那女孩大义凛然般的举动,让少年马云深受感动。那女孩的大胆举动着实让他刮目相看、敬佩三分。相对于这突如其来的“幸福”,能不能评上三好学生,早已经微不足道了。直到今天,马云仍记得那个西安女孩的名字。

马云的少年时期正处于 20 世纪 70 年代末到 80 年代初之间,那时也正值中国开始改革开放,来自世界各地的外国游客纷纷涌入这个古老的东方国度:他们游览故宫、长城这样的名胜古迹,参观上海外滩上的近现代宏伟建筑……当然,拥有西湖和雷峰塔的“人间天堂”杭州也成了很多外国游客的必游之地。

这样一来就给喜欢英语的马云带来了机会。于是,在西湖边,每当遇到来自世界各地的外国游客,马云就主动凑上去和人家练几句,还经常免费给老外充当