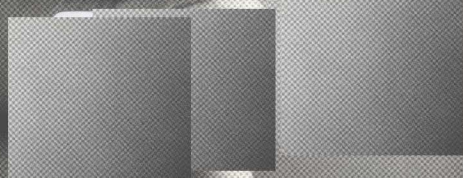


中国著名企业 壹 宋闯 编著
管理日记系列 中国铁道出版社

马云 阿里巴巴 管理日记



中国著名企业 宋闯 编著
管理日记系列 中国铁道出版社

马云 阿里巴巴 管理日记

图书在版编目(CIP)数据

马云阿里巴巴管理日记/宋闯编著. — 北京:中国铁道出版社, 2010. 6

(中国著名企业管理日记系列)

ISBN 978-7-113-11299-8

I. ①马… II. ①宋… III. ①电子商务—商业企业—企业管理—中国 IV. ①F724. 6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 059629 号

书 名: 马云阿里巴巴管理日记

作 者: 宋 闯 编著

策划编辑: 王 菁

责任编辑: 范晓婷

封面设计: 视觉共振设计工作室

责任校对: 张玉华

责任印制: 郭向伟

出版发行: 中国铁道出版社(100054, 北京市宣武区右安门西街 8 号)

网 址: <http://www.tdpress.com>

印 刷: 北京市兴顺印刷厂

版 次: 2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷

开 本: 700 mm×1 000 mm 1/16 印张: 20.5 字数: 304 千

印 数: 1~10 000 册

书 号: ISBN 978-7-113-11299-8

定 价: 39.80 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版的图书, 如有缺页、倒页、脱页者, 请与本社读者服务部联系调换。

电 话: 市电(010)51873170, 路电(021)73170(发行部)

打击盗版举报电话: 市电(010)63549504, 路电(021)73187

序言

一个身高 5 英尺、体重 100 磅，颧骨深凹，头发扭曲，独具顽童模样的小子——马云。他，长相怪异，然而，却有着拿破仑一般的身材与伟大志向。

马云，给无数创业者带来了激情与坚持；马云，翻开了中国互联网崭新的一页。

所以，从某种意义上来说，企业家马云的创业史，也是一部中国互联网的发展史。

1995 年初，正处而立之年的马云，用满腔的热情投入了方兴未艾的互联网浪潮中，并创立了中国第一家真正意义上的商业网站——中国黄页。若干年后，当人们重新研究互联网的发展史时，历尽沧桑的企业家马云获得了原本属于他的桂冠——中国“互联网之父”。

1997 年末，马云迫于无奈，只好与“中国黄页”分道扬镳，之后，在外经贸部的邀请下，正式加盟下属的中国国际电子商务中心（EDI）。在此期间，一腔热血的马云带领其团队先后开发了“网上中国商品交易市场”、“网上中国技术出口交易会”、“中国招商”、“网上广交会”和“中国外经贸”等一系列站点。其中，“中国外经贸”是中国各大部委中第一个真正意义上的政府站点，“网上中国商品交易市场”甚至被誉为“永不落幕的广交会”。

1999 年，全球正处于一种“.com”热而疯狂的时代浪潮之中，在以雅虎、eBay、亚马逊三大巨头为主流的互联网格局下，“另类”的马云却高喊“只抓小龙虾”的口号，高举“做中小企业救赎者”的大旗，开拓了一个新领域——中小企业 B2B。从此，在雅虎、eBay、亚马逊之后，在世界互联网版图上多出了既崭新又独特的“第四种模式”——阿里巴巴模式。在阿里巴巴没有诞生之前，习惯了全盘

西化、大规模进口欧美经济模式的许多中国企业和企业家,从未有过像今天这样在世界新经济的大舞台上如此扬眉吐气过。

当人们谈到中国互联网十多年发展历程时,不得不提到企业家马云,也不可能避开这个“幽灵”的存在。他是当仁不让的“教父”,也是划时代意义的颠覆者。

2008年初,马云宣布要使用阿里巴巴来上市“过冬”,消息刚刚发出,就使阿里巴巴备受关注,且规格之高更是前所未有的。先是上海市委书记俞正声在上海“两会”上感叹“上海为什么没留下马云”,接着是广东省委书记汪洋亲自登门拜访,邀请马云到广东发展电子商务。这一切,我们不得而知:马云的影响力与个人魅力非同一般。

在社会上也由此掀起了对“马云现象”的热议。那么,“马云现象”的核心是什么呢?人们见仁见智,莫衷一是。总结起来,可以看出,马云之所以成功,其独特之处在于他所具有的令人难以企及的创业精神与管理方式。

马云创业之精神,就是那种敢做大事业,敢立大品牌,敢于闯天下、不走寻常路的精神。正是因为这种精神,马云当年才没有被网络的技术神话所吓倒——当年他不很懂技术,他仍然敢在网络上创业;马云也没有被金钱所吓倒——他认为自己有想法,钱不是大问题。同时,马云深谙中国国情,立足于本土服务,创造性地为

中小企业所面临的困难提供了有利的解决方案。当然，马云会推销，也会宣传，并且，他还深具领导艺术，团结了一大批精英人才……

从中国文化的角度出发，马云可以说是一位当之无愧的新儒商的杰出代表。马云虽然没有“海归”的耀眼光环，却也不乏海外文化的滋养；他从小成长于草根阶层，对中国国情有着深刻的理解。假如没有下海经商，他本可以成为一名杰出的英语教师。即使下海经商，他也同样把知识的力量、文化的作用发挥的淋漓尽致。

马云乐于学习，精通西方的企业运作方式，重视企业文化建设。他经常看历史书、军事书，并能引经据典、灵活运用，用历史上成功战役的案例来指导阿里巴巴的一场又一场“商战”。在阿里巴巴成立初级阶段，他就开始运用文化来为企业打下根基。后来，便有了“六脉神剑”，也就是“客户第一”、“拥抱变化”、“团队合作”、“诚信”、“激情”、“敬业”六条价值观。更具独特新颖的是，阿里巴巴的价值观不单单停留在一些宣传教育的层面上，而且还落实在管理制度中。马云提倡简单的企业文化，使文化落到实处，便于执行本身，并形成有远见、有内涵、有创意的执行。即便马云没有出国读一天的书，他照样可以用严格的制度保证整个公司在高效、严谨的模式下运行。

今天的阿里巴巴是一家世界级的文化企业，如果现在请世界知名机构为公司做财务审计也不足为奇，但令人惊叹的是，在阿里巴巴开创之初，资产规模仅仅 50 万元，马云就不惜代价聘请国际最顶尖的“普华永道”做公司的财务审计。由此可见，马云作为企业家所具备的深谋远虑和博大胸怀。

同时,马云也可称得上是一位演讲天才。虽然他的声音不够浑厚、不够高亢,但他能让人热血沸腾,并顺着他的方向思考。马云的演讲天马行空,给人以“拨得云开见月明”的感觉,在他的众多演讲中不乏许多脍炙人口的经典语句,时有惊艳四座的“狂言痴语”。几年来,马云的演讲地点已扩大到了全世界。他多次应邀在美国的哈佛大学、斯坦福大学、耶鲁大学、英国的沃顿商学院等全球培养MBA的顶尖学府和达沃斯论坛、世界企业峰会上演讲,不遗余力地推广品牌,宣传造势。由此我们从马云身上看出,作为企业家所应有的宣传及推销能力。

企业家不但会宣传与推销,还要具备“勘探”及开发市场的能力。马云可谓的高手,他有敏锐的市场意识,绝不放过每一次稍纵即逝的市场机会,并且不断地创造出新的市场。

正因为有这样的管理模式,最终马云才成就了马云!

本书从马云的创业思维、战略谋划、商业模式、营销方式、经营方式、客户关系、竞争战略、创意执行、风险控制、领导魅力、人源开发及企业文化等管理方面清晰地分析了马云的成功史,并从中可以看到阿里巴巴的成长史及运作模式。本书以“管理日志”的形式,深刻解读“马式管理”给人们所带来的管理启发。

目 录

一月 January 创业精神:梦想,从黎明坚持到光明▶1

放弃是创业者最大的失败	2	永远不把赚钱作为公司的第一目标 ...	15
梦使你变得富有	2	做一份喜欢的工作就是很好的创业 ...	16
把眼光放在哪里很重要	3	短暂的激情是不值钱的,只有持久的激	
创业很残酷	4	情才是赚钱的	17
创业需要优秀的领导者	5	我创业是为了以后有更多的经验教给	
创业也是幸福的	5	学生	17
历经磨难才会成为一代高手	6	创业者应该少听成功专家的讲话	18
要学会用左手温暖你的右手	7	如果马云能成功,80%的人都能	
创业者就怕不在社会上读书	8	成功	19
有时候死扛下去总是会有机会的	9	进军软件,梦想了5年	20
每次成功都可能导致你的失败,每次失败		不学习就对不起时代	21
好好接受教训,也许就会走向成功 ...	9	这个世界不是因为你做什么,而是你该	
从每个人身上不断学习,反过来影响		做什么	22
别人	10	只能抓一只兔子,抓多了,什么都会	
创业者都是疯疯癫癫的多一点	11	丢掉	22
别人放弃的时候,你再向前走一步	12	大公司要有小作为,小公司要有大	
任何一个创业者,永远要把自己的笑脸		理想	23
露出来	13	无论你做什么,困难总会有的	24
永远都要坚持第一天的梦想	13	再一次确信,我的未来不是梦	25
今天我还是这个梦想,唯一的区别是我向		人只要努力,总会有收获	25
我的梦想前进了一步	14		

二月 February 战略谋划:一念决定成败▶27

做生意不能凭关系,也不能凭小		选城市也是一种战略	30
聪明	28	练好内功	31
被人关注同样也痛苦	28	WTO 是挑战,也是机遇	32
不懂战略的讲战略是个灾难	29	首先要做正确的事,再是正确地	
犯错误并不是一件可耻的事情	30	做事	32

逆境中的领导力	33	战略不等于结果	41
形势最好的时候寻求改变	34	一开始想到卖,你的路可能就走	
努力了未必有结果	35	偏了	41
阿里巴巴是中国人创办的,但阿里巴巴		项目要有远见、梦想和想象力	42
不是中国人的公司	35	不在乎别人怎么看自己,只在乎自己	
小企业的战略就是活着	36	怎么看世界	43
不做不该做的事	37	跟经历过磨难的公司合作	43
重点突破,所有的资源在一点突破	37	生存下来的第一个想法应该是做好,而	
应变策略;唯一不变的是变化	38	不是做大	44
我们都是悄悄进村	39	先去了解市场需求和客户需求,再去寻	
要明白自己的产品是不是能走那		找解决方案	45
么远	39	店不在于多,而在于精	46
学会用“柔道”战略	40	阿里巴巴的战略选择;大舍大得	46

三月 March 商业模式:独特,独特,再独特▶49

做不到,就绕过去	50	公司做大	62
创办自己独特的模式	50	免费的也是最贵的	63
有几头大象能跳舞	51	反向切蛋糕	63
我不希望你们为我马云打工	52	不要把电子商务看得太神秘	64
企业要从综合走向专业	53	社会责任融入商业模式	65
坚持自己的模式	54	努力开创让客户满意的软件	66
互联网少不了创新元素	54	如果说我自己已经完全想清楚未来的	
电子商务一定能超越美国	55	方向,那是在说谎	67
模式可以复制,可 COPY 不了血		好东西是说不清楚的,说得清楚的往往	
泪史	56	不是好东西	67
发挥自己的特色	57	只相信结果	68
单纯的商业模式已经被打破专注还要		电子商务;互联网只是一个工具	69
坚持	58	商业模式不能想得太清楚	69
模式是不分好与坏的	59	好模式不仅能挣今天的 Money	70
不会把商业模式用到陌生市场	59	使棍使得好的人不一定要去学使枪	71
企业倒闭是很常见的	60	赚钱模式越多,越说明你没有模式	71
阿里巴巴是帮助别人发现金子的	61	最优秀的模式往往是最简单的东西	72
要让所有的员工知道,他们来就是要		一定要个性化	73

四月^{April} 马式营销:一个市场就是一次舞会▶75

有些错误是必须要犯的	76	元贷款	88
诚信才是世界上最大的财富	76	用 Yes 理论打天下	89
娱乐营销:好玩、好看才好卖	77	刀砍一拍网	90
让消费者得到个性化产品	78	阿里巴巴很难模仿	90
帮助更多的人赚到钱	79	办一个市场就是办舞会	91
网货的核心就是反暴利	79	阿里巴巴的“全球化战略”	92
淘宝创造新的商业模式	80	阿里巴巴少赚 5000 万,换来 50 万人信	
社会责任一定要融入企业核心价值		心希望	93
体系	81	马云:对赚钱问题不感兴趣	93
企业的“三个代表”	82	最好的服务是推出不需要服务的	
千万别把灾难当公关	82	产品	94
优秀的名字让全世界的人都记得住 ..	84	钱不是不能赚,是时间未到	95
马云呼吁与百度等放弃技术竞争	85	倒立着挑战巨人	96
英雄主义——理想主义者的生存		推出淘宝:所谓“豪赌”实际是胸有	
之道	85	成竹	96
冬天的使命:看马云冬天营销的成功		马云调侃谷歌退出:中国将制定未来游	
秘诀	86	戏规则	97
假如你认为这是一个灾难,灾难已经		马云担心赚钱太多,盈利超标淘宝高管	
来临	87	将受处罚	98
马云为中小企业疾呼:他们只要 5 万美		马云的病毒营销哲学	99

五月^{May} 运筹帷幄:天下没有难做的生意▶101

上当不是因为别人太狡猾,而是因为自		在洗手间里融资 8200 万美元	109
己太贪	102	虽然你没钱,但你有赢的机会	109
基础管理很重要	102	全世界有很多投资者,但全世界马云就	
把目标定得高一点	103	一个	110
将电子商务还给商人	104	脑袋决定口袋	111
从“活 80 年”到“做 102 年”	105	阿里巴巴全世界就一个	111
免费的目的,培养客户	105	许多人失败的原因不是钱太少,而是钱	
雅巴合作,一个搜索引擎和一笔 10 亿美		太多	112
元的投资	106	和有共识的人一起做大事	113
把执行力当作经营成败的关键	107	联手孙正义,6 分钟融来 2000 万	
看重策略投资者而并不是投机者	108	美元	114

不要跟 VC 讲拿了钱就去免费	115	应该恭喜的是我们的投资者	121
风险投资不是投资风险	116	公司就像结婚一样,我们打算结婚后过	
我们需要的是策略投资者	116	几天好日子	122
脑子里不能有功利心	117	2000 万美元我管得了,太多的钱就失去	
真正的力量是控制资本的人的力量,是		了价值	122
企业家的力量	118	实际上资本永远是听你的	123
创办一家伟大公司真的比上市更为		小企业靠经营,中企业靠管理,大企业靠	
重要	119	做人	124
上市只是一个加油站	119	不想赚这点小钱	125
投资人最怕你向他要钱	120		

六月 June 客户关系:客户倒下了,我们就看不到太阳▶127

谁是客户	128	客户大部分时间是错的	138
永远都是客户第一	128	要相信客户都是懒人	139
你最怕见客户吗	129	一块布理论	141
信守承诺最重要	130	说服客户	142
用什么赢得客户	130	成为客户最满意的公司	142
给不给回扣	131	做到最简单	143
客户的评论一定要看	132	真正的赚钱术	144
客户支持你,你就胜了	133	必须倾听客户的意见	145
不投诉的客户不是好客户	133	我要帮中小企业赚钱	145
客户利益永远最重要	134	只为客户而改变	146
诚信交易的服务理念	135	学习史玉柱	147
让用户学会做企业	135	竭力为客户创造价值	148
为客户做正事	136	办一个市场就是办一个舞会	149
快速提升客户品牌知名度	137	教客户钓鱼	149
客户最重要,方法不重要	138	客户成功,你才成功	150

七月 July 竞争战略:心中无敌就无敌于天下▶151

我选择竞争者,不让竞争者选我	152	工作时不能带情绪	156
竞争者是除不掉的	153	团队必须一条心	156
团队要靠价值观	154	成功不是马云一个人的	157
成长得益于对手的封杀	155	没有人能挖走我的团队	158

不靠控股来管理·····	159	把对手看得很清楚,而你自己没往前走,	
共事就是缘分·····	160	这等于瞎看、白看·····	169
不做常胜将军·····	160	我从来不跟张三李四比·····	170
有没有马云不重要·····	161	谁想垄断谁就会倒霉·····	171
商界最重要的不是钱,是信用·····	162	用自己的方式看世界·····	172
最锋利的就是你和你的团队·····	163	商场如战场,但商场不是战场·····	173
不要把企业的命运系在一个人		偷袭之战必需在24.48小时内结束,	
身上·····	164	不可能持续下去·····	173
逢敌亮剑,光脚不能怕穿鞋的·····	165	要全力帮助中小企业提高综合竞	
小企业有大胸怀,大企业讲细节的		争力·····	174
东西·····	166	竞争是一种游戏·····	175
天下没有对手能征服了你·····	167	秘密并不是企业的竞争力·····	176
心中无敌就无敌于天下·····	168	等你真正有了实力再叫板·····	177
无招胜有招,商场风轻扬·····	168	永远要把对手想得更强大一点·····	178

八月 August 创意执行:一流的 Idea 加三流的实施 ▶ 179

最好的团队是唐僧团队·····	180	我们应该为结果付报酬,为过程	
做企业不仅仅是做创意·····	180	鼓掌·····	189
不用精英团队·····	181	不要把商业计划和销售计划搞	
做精做透太重要了·····	182	混了·····	190
优秀的公司就像一个动物园·····	182	永远要相信你的直觉·····	191
一流的执行水平·····	183	不要让别人为你干活·····	192
阿里巴巴的每天都是新的·····	184	学习失败的经验·····	192
你千万别说我的理念有多好·····	184	没有突破,就等于没做·····	193
我最喜欢出手无招的人·····	185	有多高的人格境界做多大的企业·····	194
想法如果不够独特的话,很难吸引		我是主刀医生,投资者都是我的	
别人·····	186	护士·····	194
要选择犯过错误又是很聪明的人		永远不要让资本说话,要让资本	
合作·····	186	赚钱·····	195
以商业的形式执行,慈善才能走得		儒商的农村教育情结·····	196
长久·····	187	打造你的核心决策团队·····	197
没有优秀的理念,只有脚踏实地的		团队把我变成英雄·····	197
结果·····	188	过了头的创意会让团队伤心·····	198
我不太相信那些策划的“大仙”们·····	188	管理好你的超级团队·····	199
概念到今天这个时代已经不能卖		不靠控股,管理者靠智慧胸怀眼光·····	199
钱了·····	189	领导者应该是一位好老师·····	200

九月 September 风险控制:CEO 的一堂“赌博课”▶203

危机让我更强大·····	204	居安思危,企业必有思想·····	218
不要上演被企业挖墙脚的悲剧·····	205	我是不会控股的·····	219
让 VC 们跟着企业家的脚步走·····	206	CEO 看到灾难后,必须靠大脑	
灵机一动的投资竟成功了·····	207	生存·····	220
对企业,对自己都要学会投资·····	207	我是代表一个群体来扛下这副担	
电子商务不是救命稻草·····	208	子的·····	220
嘴上说网络不一定用,但是付钱比谁		收购雅虎不容易·····	221
都快·····	209	有钱才愚蠢起来·····	222
企业因什么而生存·····	210	风险投资最关注哪种领导者·····	222
第一次大裁员·····	210	投资者与投机者是两个不同的	
即使是跳着我们也要最后一个		概念·····	223
倒下·····	211	踏破铁鞋无觅处,得来全不费功夫·····	224
房子和妻子·····	212	最了解你的,往往正是你的敌人·····	225
望远镜里无对手·····	213	繁荣延续那么长,意味着冬天很快就	
圈子绕大,变通做强,才能盈利·····	214	来了·····	225
多少有点四面楚歌的悲凉·····	215	一个企业最关键的时候是耐得住寂寞,	
对阿里巴巴要有理性的思考·····	216	挡得住诱惑·····	226
银行来为支付宝打工·····	217	民族意识对我们走向全球是一个	
三个市场一定不能丢·····	217	危害·····	227

十月 October 领导魅力:集智慧、胸怀、眼光于一身▶229

把管理看成道·····	230	只对事不对人·····	239
通过别人拿结果·····	230	领导要帮助别人·····	240
领导者总是孤独的·····	231	台上台下一个人·····	240
眼光是走出来的·····	232	不要职业经理人,要领导者·····	241
胸怀是冤枉撑大的·····	233	骂他们是因为爱他们·····	242
实力是磨练出来的·····	234	宽容见胸怀·····	243
唯一的工作就是讲话·····	235	成功领导者需要眼光、胸怀、实力·····	244
向优秀的人学习·····	236	让你的团队看到“远景”·····	244
做一个品格魅力的领导者·····	236	鼓励为更多用户承担责任·····	245
学习克林顿的平易近人·····	237	为员工提供专业指导·····	246
会讲故事的领导胜过一叠统计		我叫自己“首席教育官”·····	247
数据·····	238	用有效的沟通要彰显你的领导	

艺术·····	248	领导要承担责任·····	251
人力资源管理:选人的第一要素是价 值观·····	249	要学会发现员工的潜力·····	252
管理者的精神控制术·····	250	永远让你的队员知道你在那里·····	253
把自己的长项藏起来、弱项暴露出来没 关系·····	251	决策果断·····	254
		没有不好的员工,只有不好的领导 ···	255

十一月 November 人源开发:知彼知己,将将之才▶257

让百安居卫哲任阿里巴巴副总裁·····	258	开除 MBA ·····	271
只要普通人,不给任何人许诺 ·····	259	一个当不好士兵的将军一定不是好 将军·····	271
注重员工培训·····	259	跳槽多的人就像不停地结婚、离婚 ···	272
给年轻人一个机会·····	260	精诚所至,金石为开 ·····	273
平凡的人做不平凡的事情·····	261	帮助人才施展才能·····	274
员工是最好的财富·····	262	大胆使用普通高校毕业生·····	274
发疯一样工作·····	263	把太太当合作伙伴,不要当太太看 ···	275
拒绝高薪挖人·····	263	不忠、不义、不孝的人·····	276
不让雷锋穿补丁上街·····	264	我们需要的不是听话的学生,而是能干 的学生·····	277
铁的规定·····	265	让员工家属了解家人工作环境·····	278
相信身边的人比你聪明·····	266	敬业:专业执著,精益求精·····	279
激情,乐观向上 ·····	267	真心赞扬人才、为下属树立成就感 ···	280
要用有真才实学的人·····	267	“骑驴找驴”要不得 ·····	280
鼓励员工创业小庙容大佛,蔡崇信弃明 投“暗” ·····	268	用人不疑,疑人不用 ·····	281
给哈佛学子“洗脑”,抱得 MBA 归 ···	269		
希望员工像姜大牙一样·····	270		

十二月 December 企业价值:文化治心就是最大的价值▶283

文化贯彻是关键·····	284	阿里巴巴不属于我·····	290
企业家的社会责任·····	285	把你最珍贵的东西给了别人,才是真正 的慈善和公益·····	291
技术、资金和人才 ·····	286	必须要认同我们的文化·····	292
服务是最贵的产品·····	287	发不出工资是耻辱·····	292
文化治心:得人心者得天下 ·····	288	支持“赢在中国” ·····	293
摒弃门户路线·····	289		

核心竞争力是价值观.....	294	不做危害社会的事.....	304
电子商务支付威胁国家经济安全.....	295	扩大就业机会.....	306
电子商务将改变世界.....	296	关注希望小学.....	306
慈善有多种形式.....	297	家乡情结.....	307
提供良好的产品和服务.....	298	雇主品牌就是企业的责任感.....	308
灾后重建,不亚于抢救生命	299	阿里巴巴是一家服务公司.....	309
依法纳税.....	300	企业价值观;直言有讳	310
使命引导我们不断前进.....	301	可信、亲切与简单	311
从厕所可以看出一个公司的管理		“倒立”文化	312
好坏.....	302	我们缺的不是钙而是爱.....	313
以道义为先.....	303		

一月 January 梦想，从黎明 创业精神：坚持到光明

马云语录：对于创业者来说，永远要告诉自己一句话：从创业的第一天起，你每天要面对的是困难和失败，而不是成功。我最困难的时候还没有到，但有一天一定会到，困难不能躲避，不能让别人替你去扛，九年的创业经验告诉我，任何困难都得由自己去面对，创业者就是要面对困难。

1月1日 · 放弃是创业者最大的失败

我要告诉大家的是,创业、做企业,并没有脑海中想象的那么难。一个最强烈的欲望就说:我想做什么事情?我想改变什么事情?你仔细地分析清楚之后,就要永远坚持这一点。

——马云语录

★ 马式管理解析

马云不算最聪明的人,但为什么他成功了?难道是马云拥有了财富,而别人没有?当然不是。一个最重要的原因就是 he 坚持了下来。

马云的座右铭:“永不放弃”。他认为,在这个世界上,最痛苦的事情是坚持,最快乐的事情也是坚持,因此,马云说,既然选择了,就要坚定地走下去。马云还说,他不知道如何去定义成功,但他知道如何定义失败,那就是放弃。如果你今天放弃了,你就失败了,如果你心中有梦,并持之以恒,那么,你永远就有机会与希望。

★ 马云指“道儿”·人生是一次经历。成功在于你克服了多少困难,经历了多少灾难,而不是取得了什么结果。对于创业者,短暂的激情是不值钱的,只有持久的激情才是赚钱的。

1月2日 · 梦使你变得富有

人生要有梦想,尤其作为一个创业者,不管你做什么,一定要有梦想。在1995年我偶然有一次机会到了美国,然后我发现了互联网。可是我对技术几乎是不懂的,到现在,我对电脑的认识还是部分停留在收发邮件和浏览页面上。但是一直以来我都觉得自己很富有,因为我有梦想。

——马云语录

★ 马式管理解析

每个人对富有都有自己不同的定义,而马云觉得自己“因为有梦想而变得