



马云

我可以没有对手



倾情打造“人生开窍手册”

心理学+职业规划+人生哲学。

写给所有在生存与创业路上的80后们，
也写给即将上路的90后们。

 文匯出版社

马云

我可以 没有对手

李子楠 著

文匯出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

马云：我可以没有对手 / 李子楠著. -- 上海：
文汇出版社, 2014. 6
ISBN 978-7-5496-1200-0

I. ①马… II. ①李… III. ①马云—传记 IV.
①K825. 38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第119031号

马云：我可以没有对手

出 版 人 / 桂国强

作 者 / 李子楠

责任编辑 / 戴 铮

封面装帧 / 嫁衣工舍

出版发行 /  文匯出版社

上海市威海路755号

(邮政编码200041)

经 销 / 全国新华书店

印刷装订 / 北京凯达印务有限公司

版 次 / 2014年 7 月第 1 版

印 次 / 2014年 7 月第 1 次印刷

开 本 / 710 × 1000 1/16

字 数 / 239千字

印 张 / 16

ISBN 978-7-5496-1200-0

定 价：36.00元

I HAVE
NO RIVAL

成功就是和失败的较量

它没有一个固定的模式，但每个人的成功都非传奇。

对于那些正在创办企业和追求生活梦想的人，这不只是一个人的自传或是一个企业的成长历程，饱含丰富多彩的人生经历和坚持不懈的奋斗精神。如果你的灵魂无处安顿，如果你在十字路口犹豫不决，如果你在现实压力下无法喘息，翻开书，读下去，会有一股力量从你心底长出来，为渴望成功的人照亮人生的道路。

活着，总能慢慢长大。





I HAVE NO RIVAL 倾情打造“人生开窍手册”
心理学+职业规划+人生哲学。

很励志！大佬创业也不易，值得一看。

这本书不是辞藻华丽、情节入胜的著作，更不是粉饰形象的面子工程，甚至它不算是书，而仅仅是以“书”的形式记录发生在腾讯的N个小故事。

在书中，作者毫无保留地回顾了马云创业以来的经历和各阶段的思考。全书没有深奥的理论，铅华洗尽、朴实无华，往往在轻描淡写之间，一语道破成功创业的本质。



序

他，一个长相奇特的“外星人”、一个大学考了三次的“笨人”、一个普通大学的教书匠、一个对电脑一窍不通的“外行人”、一个曾被称为“骗子”“疯子”“狂人”的特立独行者。就是这样一个人，经过十多年的风风雨雨奋斗，成为了国内互联网界的风云人物，世界的IT名人，被誉为“下一个比尔·盖茨”。他——就是马云，中国的商业奇才，阿里巴巴的缔造者。

马云的成功绝非偶然，他让人佩服的不仅是他的才华，还有他独特的个性和不走寻常路的闯劲儿。同时，他被推崇为互联网时代的引领者；是坚持梦想的狂人；是高瞻远瞩的战略导师；是善于创新的商业精英；是倡导诚信负责的企业领袖；还是一位激情四射的演说家。

马云常说道：一、男人的胸怀是被委屈撑大的；二、责任心多大舞台就有多大；三、生意人是唯利是图、商人是有所为有所不为，而企业家是承载社会的责任，能做成多大的事关键在于：眼界、心胸、永不放弃的精神！

许多人都想创业，但不知如何起步。创业不仅需要一颗有远见的头脑来规划蓝图，更需要秉持一颗激情的心将梦想落实于行动。只有具备社会责任感的企业才会市场激烈的竞争中愈挫愈勇，只有秉承“先天下之忧而忧”胸怀的企业才能走得更高更远。

马云，无论是在创业上、在当代商业的范围内、还是人格的魅力上，都是一个翘楚，是一个成功者，他的一些思路做法也作为成功学的一部分流传开来。他也成为了很多奋进中的年轻人的偶像，他的很多话语都被年轻人奉为人生格

言。不是所有的企业的 CEO 都能成为年轻人的偶像，马云能成为偶像在于他能提供富有激情的价值观——“满怀信心地上路，远胜过到达目的地。”马云告诉奋进中的年轻人：虽然创业之路充满艰辛，但只要有梦想，只要不断努力，不断学习，就有机会到达成功的彼岸。因为，今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝大部分人熬不到明天晚上，所以我们不要放弃今天。

马云是一个天才，更是一位真诚的朋友和老师。本书用精炼的字句，典型的案例，将马云以及他的团队从创业到成功的过程讲述得淋漓尽致。书中涵盖马云的经营哲学、领导哲学、管理哲学、战略哲学、生活哲学等多个方面，条理清晰、深入浅出、娓娓道来，不经意间，恍如与马云倾心面谈。50 载人生沉浮，20 年创业精髓，是马云要和所有奋进中的年轻人分享的最好的成长礼物。



第一章

拼的是现在，比的是将来

唯有非常努力，才能看起来毫不费力。

残酷指数：☆☆☆☆☆

- ◉ 欲“活在当下”，就得“与未来竞争” 002
- ◉ 把今天留在未来 007
- ◉ 尊重技术才能玩转未来 011

第二章

生活的理想，是为了理想的生活

人的活动如果没有理想的鼓舞，就会变得空虚而渺小。

残酷指数：☆☆☆☆☆

- ◉ 永远不要忘记自己第一天的梦想 016
- ◉ 理想就像你的初恋，坚持始终是最美的 020
- ◉ 创业就要选择喜欢的工作来做 024

第三章

你要相信你比想象中更强大

不要生气要争气，不要看破要突破，不要嫉妒要欣赏，
不要拖延要积极，不要心动要行动。

残酷指数：★★★★☆

- ◎ 商场比战场还战场 028
- ◎ 你可以被打死，但不能被打败 031
- ◎ 没有优秀的对手，该有多寂寞 034
- ◎ 把对手想得更强大，才能把自己的功夫练得更好 037
- ◎ 大布局之入股新浪微博，联合高德地图 040
- ◎ 这个时代唯一不变的就是每天的风云变幻 044
- ◎ 只有不断创新才能顺应不断创新的时势 047
- ◎ 永远不要忘记还有更多的使命要去完成 051

第四章

把简单的事情做到极致就不简单

记住该记住的，忘记该忘记的。改变能改变的，接受不能改变的。

残酷指数：★★★★☆

- ◎ 那些微小而具体的美好 056

◎ 不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海	060
◎ 真理往往掌握在少数人手里	063
◎ 不要把赚钱当作公司的第一目标	067
◎ 客户就是上帝，客户永远第一	070
◎ 阿里巴巴是一家现代服务业公司	073
◎ 实惠就是给客户和用户最实在的惠利	077

第五章

诚信与否决定存亡

当一个人先从自己的内心开始奋斗，他就是个有价值的人。

残酷指数：★★☆☆☆

◎ 阿里巴巴的核心文化就是“信任”	082
◎ 宁可淘不到宝，也不能丢诚信	086
◎ 诚信的人先富起来，把更多的诚信传递出去	090
◎ 诚信通天下	094

第六章

当世界无法改变时，改变自己

这社会你改变不了就得适应，适应不了就得被淘汰！
这叫适者生存！

残酷指数：★★☆☆☆

◎ 拖拉机就算装上火箭的引擎也是飞不上天的	098
◎ 人才是最大的财	101
◎ 最有效的激励机制，最成功的员工成长	104
◎ 只有成功的团队，才有成功的你	108
◎ 唐僧团队最凶猛	112
◎ 我们自己淘汰自己	116
◎ 我最骄傲的是天下没有人能挖走我的团队	119

第七章

先做正确的事，再正确地做事

前有阻碍，奋力把它冲开，运用炙热的激情，转动心中的期待，血在澎湃，吃苦流汗算什么。

残酷指数：★★★★☆☆

◎ 方向比距离更重要	124
◎ 建立自我，更要追求忘我	127
◎ 这世界上只有脚踏实地的结果	131
◎ 要跟经历过磨难的公司合作	135
◎ 创业有时需要一点疯癫劲儿	139
◎ 认准目标，坚持到底，永不放弃	143
◎ 只有持久的激情才能向着共同的目标大踏步向前	147

第八章

想象力会带来下一个大机遇

当你感到悲哀痛苦时，最好是去学些什么东西。
学习会使你永远立于不败之地。

残酷指数：★★★★☆☆

- 创新都是被逼出来的 152
- 很傻很天真，很猛很持久 157
- 标新立异，特立独行，不做大多数 161
- 创新产生了实际的价值才是有价值的 164
- 逆向思维会有出乎意料的结果 169
- 直面错误，迅速纠错，不犯同样的错 172
- 让不占优势的事情发挥出潜在的优势 176
- 只有不断地更新知识，才能实现价值的增长 180

第九章

挺住，就意味着一切

只有经历过地狱般的折磨，才有征服天堂的力量。
只有流过血的手指才能弹出世间的绝唱。

残酷指数：★★★★☆☆

- 做不一定成功，放弃一定失败 184
- 困难的时候要用左手温暖右手 188
- 伟大都是熬出来的 191

第十章

侠气漫天，男人的胸怀是委屈撑大的

生活就像海洋，只有意志坚强的人，才能到达彼岸。

残酷指数：★★★★☆

- ◎ 所有的好模式、好团队都需要好的管理 196
- ◎ 眼光，胸怀，实力是成为阿里巴巴领导者的通行证 200
- ◎ 你要笃定地认为自己是“来自星星的你” 204
- ◎ 所有的信仰都是从一个个相信开始的 207
- ◎ 清风徐来，神清气爽 211
- ◎ 阿里巴巴是个快乐的青年 215

第十一章

为使命感而奋斗，阿里巴巴才能做得更好

不经巨大的困难，不会有伟大的事业。

残酷指数：★★★★★

- ◎ 阿里巴巴最有价值的就是价值观 220
- ◎ 官僚主义是“阿里梦”的敌人 223
- ◎ 梁山好汉为何成不了大气候？ 227
- ◎ 今天很残酷，明天更残酷，后天会很美好 230
- ◎ 百年阿里魂，百年中国梦 234
- ◎ 阿里巴巴就是一家有担当的为世界服务的公司 239



第一章

拼的是现在，比的是将来

唯有非常努力，才能看起来毫不费力。

残酷指数：☆☆☆☆☆

欲“活在当下”， 就得“与未来竞争”

如何跟未来竞争？若我不努力工作，
我不会有机会。

阿里巴巴为什么发展到现在这种规模？因为我们相信未来。10年前，我告诉人家我坚信互联网就是未来。即使成功的不是我们，也会有其他人成功，所以我们必须努力。直到今天，我仍然相信未来。

在中国，有淘宝、百度和腾讯，我们已经没有机会了？我想在韩国情况相同，每个人都会觉得，已经有这家公司了，我们该如何生存？10年前，我对比尔·盖茨也有同样想法，因为微软，我没有机会了；因为 Google，我没有机会了。不是，机遇无处不在。因为互联网，因为云计算，因为大数据，这个世界上每个人都有机会。

机会在哪里？我告诉自己，也告诉年轻人，机会就在有人抱怨的地方。当有人抱怨时，机遇也同时存在。尤其是在中国，每个人都在表达不满。当每个人都在抱怨的时候，机会就出现了。处理不满，解决存在的问题，如果你跟其他人一样抱怨，你也没什么希望了。所以当我听到别人埋怨时，我就会觉得很兴奋，因为我看到了机会，会想我可以为这做些什么。

我们时常问自己一个问题，如何跟未来竞争？我们成长到如今的规模，我觉得最好的时候不是今天，今天的阿里巴巴集团、支付宝和菜鸟都太大了，如今的规模，每天都会出现许多让人头疼的问题。

我对未来有期望，我知道终有一天，若我不努力工作，我不会有机会。过

去14年给我一个深刻的感触，我希望与所有认识的年轻人分享，今日很艰辛，明天会更困难，但后天会很美好，但是大部分人会在明天的晚上死去。所以你要今日要努力，明天才能活下来。明天往往只会比今天更艰辛，但后天一定是美好的，无论有那么多人抱怨，无论你喜欢与否，我告诉你们，20年后，在这世上会有比今天更多更富有的人、更成功的人、更大的公司，这是肯定的。你喜欢与否，这是现实。但这会否是你，抑或其他人，则视乎你有多勤奋、做事有多聪明、怎么不计较去帮助别人。

今天，当你还是“小”时，想法要“大”，做事要“细微”。当你变得“大”时，要想到“小”的，多做点事。我们的规模，阿里巴巴这么大，要想到创造就业，帮助贫穷地区富起来，改变中国的环境。这是三项抱怨，也是三个机遇，就是在这里，任何人能解决这些问题，便可以长久活下来，简单又容易。但这些问题不可能一日解决，问题和机遇一样长期存在。这是我想说的。

——摘自《马云2013年12月
在韩国首尔大学的演讲》

延伸阅读

“80年代的人不要跟70年代、60年代的人竞争，而是要跟未来，跟90年代的人竞争，这样你才有赢的可能性。”关于竞争这个话题，马云如是说。

从起步的“中国黄页”，到后来被称为“互联网第四模式”的阿里巴巴；从完善整个电子商务体系到进军电子钱包，再到大手笔入股银泰、恒生，强势整合玩转大数据布局，马云的眼睛从来没有关注眼前的丰厚利益，而是关注未来社会的动向。与未来拼死竞争，才可能让自己活在当下。

阿里巴巴最初从事的是电子商务的工作，但马云从来没有将阿里巴巴定位为电子商务公司。马云给阿里的定位是“一家不以挣钱为第一目的的数据公司”。马云希望将阿里打造成一个推动社会发展的动力源，将更好

的技术带入社会的现实，让社会的生活更快地走向未来，以至于在关于阿里上市的问题方面，马云也调侃道：“我们在香港还是美国上市，对我们来讲并不重要，香港或者美国因为我们发生变化更为重要，这是我们的乐趣所在。”

与未来竞争，不可避免地要在当下布好未来的棋局，马云最新的动向，就是入股医药行业和文化产业。和以往的理念一样，并不是因为这两个行业利润丰厚，所以进行入股，试图分得市场的一杯羹。“目前中国的水污染、环境污染、雾霾非常严重。十年后，中国必然出现大量的得病患者，而中国目前的医药行业混乱，假药和骗保药比重很大。此外虽然目前中国的经济在高速发展，可我们的文化却在逐步下滑，我们相继入股医药行业和文化产业，就是为了布局未来十年，能够改变社会这种状态。”马云为此扼要地表明了自己的意图。

在当下而言，十年之后便是未来，而十年之后，未来则已然成为了当下。与其在十年之后毫无思绪地摸索发展的道路，不如在当下定好未来的大局。这是未来的发展之道，也是当下的生存之道。

Business Develop

从起步到卓越，如何实现？俞敏洪认为，在“消费者竞争时代”，必须按照消费者市场的节奏，而不是竞争对手的节奏来开发“产品”、推广“产品”。新东方作为教育培训机构，抓住了学生需求，就等于抓住了未来的市场。这就要求新东方必须为学生创造好的“产品”，并持续为这一产品赋予价值、提升价值。只有充分把握住未来的趋势，才能够让现有的产品在市场立足。

于是，俞敏洪根据学生需求，运用“比别人多做一点，比别人做好一点”的朴素创新思维，慢慢将新东方往前推进。别人收费 360 元，他就收 180 元。而且他的老师与学生在课堂上互动性非常好，课堂总是充满欢声笑语。几年过去了，许多竞争者销声匿迹、退隐“江湖”，唯独俞敏洪和他的新东方异军突起，