

做马云 这样的男人

勇敢选择一条少有人走的路

他是不按常理出牌的「疯子」，他被称为「下一个比尔·盖茨」，他是几亿中国青年最想成为的男人。他就是马云，一个不断缔造奇迹的男人。

高大 编著

Z U O M A Y U N

做马云 这样的男人

高 大 编著

Z H E Y A N G D A N A N R E N

图书在版编目 (CIP) 数据

做马云这样的男人 / 高大编著. -- 北京 : 企业管理出版社, 2014.4

ISBN 978-7-5164-0767-7

I. ①做… II. ①高… III. ①马云—人生哲学—通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第059264号

书 名: 做马云这样的男人

作 者: 高 大

责任编辑: 姜 锋

书 号: ISBN 978-7-5164-0767-7

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室 68701719 发行部 68467871 编辑部 68701408

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京中印联印务有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 × 240毫米 16开本 16印张 215千字

版 次: 2014年4月第1版 2014年4月第1次印刷

定 价: 35.00元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

序 言

Foreword

在企业界，马云一直是众人关注的焦点，尤其2013年5月10日，在淘宝十周年晚会现场，在4万人的见证下，这位叱咤互联网的传奇人物，正式宣布辞任阿里巴巴集团CEO。《道德经》云：“功成名遂身退，天之道。”马云的坦然离去，把他再次推向了媒体舆论的风口浪尖。

关于马云获得的各种名头、荣誉，大家都早已熟知，而几乎所有人说起马云，都会先从他的模样开始。2000年，《福布斯》杂志曾这样描述这个中国的商界奇才：凸出的颧骨，扭曲的头发，淘气的露齿笑，5英尺高，100磅重的顽童模样。

不少人喜欢以此调侃他，于是，有了马云那句著名的话：“男人的才华，与长相成反比。”

无论是他的模样、性格，还是做事风格，再或是思想理念，都那么与众不同，崇拜他和讨厌他的人可能一样多。

马云说：“当你成功的时候，你说的所有话都是真理。”其实，马云的魅力并不仅仅在于他把互联网引入中国，给中小企业打造从商平台，用淘宝改变了我们的生活方式，更在于他的人生哲学。

马云说：“做事前应先学会做人。”他认为做企业和做人一样，做

人要承受得住委屈，做企业要有胸怀；做人要舍得，有舍才有得，做企业亦然；做人不能自以为聪明，做企业同样不能耍小聪明，小聪明不如阿甘的傻坚持。

马云曾获得“口才帝”的称号，听过他演讲的人，都很难不被他的号召力、感染力所影响。有人说他“忽悠”，而马云自己不介意，在杭州举行的第八届网商大会上，大会嘉宾、国际功夫影星李连杰在演讲中提到是马云“忽悠”自己第四次创业，推广“太极禅”的。马云笑言，的确是自己忽悠了李连杰做太极，忽悠了当年阿里巴巴的“十八罗汉”搞网购平台，忽悠了王中军成立电影公司，最后还忽悠了众多怀揣梦想的创业者成为网商。他表示，“我不后悔，我忽悠得很成功，点燃了很多人心中的火焰，我还会一直忽悠下去！”

马云吸引我们的还有他对目标、梦想的追逐。在马云和影星周星驰在中国传媒大学的一场名为“天马行空”的巅峰对话中，马云谈到了梦想。梦想到底多重要？他说：“人可以十天不喝水，七八天不吃饭，两分钟不呼吸，但哪怕一分钟也不能失去梦想。没有梦想比贫穷更可怕，因为失去梦想就代表着对未来失去希望。一个人最可怕不知道自己干什么，有梦想就不在乎别人骂，知道自己要什么，才最后会坚持下去。”而在马云看来，更重要的是，怎么去一步步实现自己的梦想，这才是目标哲学的核心内容。

马云虽然善于“画大饼”，擅长“忽悠”，但他绝不是个浮躁的人。他说：“我们是理想主义色彩非常浓的一家企业。但是我们也务实，我们坚信互联网能帮助大家更成功。”他的务实体现在心可大，目标不要太大。在马云眼里，未来是属于小而美的，做大是很变态的。的确，那种动辄就说准备公司几年内上市的梦想越来越不切合实际，与其把比尔·盖茨当成榜样，不如把隔壁勤劳踏实卖馄饨的小李当做偶像。马云的“小”和他做的“大”并不是悖论，因为任何大都是源自小的积累。做小，更加现实，更加具有操作性。

马云也曾说，“今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但是绝大多数人死在明天晚上，见不到后天的太阳。”这就是马云的生存哲学。他说，小公司的战略就是两个词：活下来，赚钱。企业无论大小，都难免遭遇危机，坚持下去才是硬道理。马云说，最大的失败是放弃，“在艰难环境下做得好，才是英雄。”

此外，还有马云的乐观哲学、坚定哲学、创新哲学、经营哲学、用人哲学、竞争哲学等，带给我们的不只是做企业的启示，还有生活的启示。

本书向我们展现的马云，不是一个假大空的偶像，而是一个接地气的明星。华远地产董事长任志强在接受新浪财经主持人采访的时候说，马云的成功不可复制，希望今后的年轻人能有独立的思想。马云也曾说，你们不要跟我学去创业，你们不可能再做一个阿里巴巴了，也不可能再做一个淘宝网了，所以你们跟我学什么？学的是独立奋斗的精神。

我们不能赌马云隐退之后将迎来更多的辉煌和成功，但是他的过程一定吸引我们的关注。而他的过去，也从不曾被我们忽视。

第一章	做人如果没梦想，那跟咸鱼有什么分别	2
突然想起	大男人干事业，小男人过日子	6
“理想”这个词	一辈子太短，一个理想就够了	10
	像马云一样去创业，你够不够胆	13
	大胆去走“少有人走的路”	16
	有激情不难，难的是持续激情	19
第二章	今天很残酷，明天更残酷，后天很美好	24
男人不比谁更幸运，	守得住寂寞，才能坐得住繁华	27
只比谁更坚持	和兔子比速度，和乌龟比耐心	30
	不要怕质疑，没有质疑才可怕	33
	真正的男人当有铁一般的信念	37
	被拒绝只会让你变得更强大	41

第三章	世界太纷扰，清醒更显重要	46
不能改变世界， 就改变自己	受得了大委屈，成得了大气候	49
	先让别人挣钱，你才能挣大钱	53
	自作聪明就是蠢	57
	生意人，商人，企业家	60
	牛人无非就是不盲目，不从众	63
	那些年，他们都选择了不买房	67
第四章	一针见血的口才“犀利哥”	72
“口才帝”的 “忽悠神功”	硬汉不看爆炸，好男绝不装叉	75
	话虽少，但说一句顶一万句	79
	敢拿自个儿开涮，才是内心强大	82
	一个比喻，就让人记好几年	85
	无敌公关的秘诀就是——讲真话	88
	“我给你讲一个故事”	91
	男人一打官腔就会无趣透顶	95

第五章	世界在变，你不变就是找死 100
真正的男人敢于	在风暴中求生，并且还能挖到金子 103
直面风暴中的人生	要么认怂，要么好好活着 106
	干一行，就扎扎实实吃透一行 109
	先混下去，才有资格谈理想 112
	少看别人怎么成功，多看他们怎么失败 115
第六章	心态决定人生的姿态 120
有时候，姿态就是	永远不要跟别人比幸运 123
反败为胜的关键	用乐观的正能量战胜生活 127
	换个角度看世界，人生就会不一样 130
	当大众都在盲目时，知道自己想要什么 133
	不是失败了，而是还没有成功 136
	只会抱怨是最窝囊的表现 139
	遇见再难的事，也绝不能露怯 143

第七章	为什么马云的成功不可复制	148
想要成就传奇， 就一定要与众不同	不断让世界感到惊奇	151
	你不成功是因为你还不够“懒”	154
	敢于把世界颠倒过来	158
	大多数人说好的东西就该丢进垃圾桶	161
	外行是“大帅”，内行是“小兵”	164
第八章	不但是“大股东”，还得是“精神领袖”	168
像经营企业一样 经营你的人生	马云凭什么能找来过亿的投资	171
	先帮人赚小钱，你才能赚大钱	174
	敢于面向所有的客户免费	178
	忠实的客户随时都可能流失	182
	产品不好，再好的策划也没用	186
第九章	不轻敌，才能一直赢下去	190
内心强悍的男人 从来不畏惧竞争	把竞争当成好事去看待	194
	在逆境中修炼，打造“金刚不坏之身”	197
	谁说竞争就一定要拼个“你死我活”	200
	面对强大的对手，先学习再挑战	203

第十章	商人和企业家的差异	208
马云的财富秘密	财聚人散，财散人聚	211
“赚大钱要看轻小利”	赚的钱越多，就一定越幸福吗	214
	“钱太多了，我不能要”	217
	“小气”也会成就“大器”	220
	失败是愚者的哀愁，是智者的财富	223
	坚持梦想，没钱也能做大事	227
马云的野蛮奋斗	堪称传奇的人生足迹	232
	众人仰望的个人荣誉	234
	“马大侠”的豪言壮语	236

第一章

突然想起“理想”这个词

做人如果没梦想，那跟咸鱼有什么分别

周星驰在《少林足球》里有一句经典台词：“做人如果没有梦想，那跟咸鱼有什么分别？”梦想，这个词对于每个人来说都不陌生，每个人从小都会有一个梦想，无论大小。梦想可以说是年幼的时候上天赐给我们每一个人的礼物。这份礼物每个人都有，却不是每个人都能让它开花结果的。

马云说：“不给梦想一个机会，你就永远没有机会。”相信很多人在面对梦想的时候，都曾经想过要去尝试，但现实是残酷的，就像大浪淘沙。在现实面前，很多人退缩，于是就像沙子一样被海浪淘去了。人的一生说来也短，说来也长，关键是看你怎么样把握。总是不敢去付出行动，不给梦想一个机会，又怎么可能让梦想开花呢？

1995年的时候，马云第一次接触了互联网，当时他就觉得互联网有一天会改变人类，可以影响人类的方方面面。但是它到底怎么样来影响人类，这个问题当时的马云并不清楚，但是他很明确一点：这是他要做的事。

于是他决定从大学辞职，要做一个互联网。虽然遭到了大家一致的反对，但他还是决定辞职去实现自己的梦想。

马云说：“我发现今天我回过来想，我看见很多游学的年轻人是晚上想想千条路，早上起来走原路。晚上出门之前说明天我将干这个事，第二天早上仍旧走自己原来的路线。如果你不去采取行动，不给自己的梦想一个实践的机会，你永远没有机会。所以我稀里糊涂走上了创业之路。”

马云将自己形容成一个盲人骑在一只瞎的老虎上面，虽然根本不明白将来会怎么样，但是他坚信互联网将会对人类社会有很大的贡献，更重要的是，他敢于给自己的梦想一个机会。

毛姆在小说《月亮和六便士》中描写了一个追梦人：主人翁查理斯是一个成功的证券经纪人，他有一个令人羡慕的家庭，妻子温和优雅招人喜爱，还有两个健康活泼的孩子。查理斯的前半生一直过得平淡而温馨。

但是直到有一天，对艺术的追求让他离开了这个他曾经熟悉的家庭与城市。他要画画，于是在人们的不解与谩骂声中离开了现实生活，进入了艺术之门。为了画画，他去了巴黎，过上了穷困潦倒的生活；为了画画，他甚至舍弃文明生活，来到了南太平洋群岛的塔希提岛，与土著人一起生活。最终，他终于创作出许多艺术杰作。

那么，你呢？你敢不敢为自己的梦想搏一把？有没有为自己的梦想付出代价的决心？

苏格拉底说：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”一个人只有背负明天的希望，在每一个痛并快乐的日子，才能走得更加坚强；只有怀揣未来的梦想，在每一个平凡而不平淡的日子里，才会笑得更加灿烂。

当然，实现梦想的路不会太平，两边总有坑坑洼洼。有谁能够一劳

永逸？有谁能够一蹴而就？播种结束，耕耘便开始，温室里的花朵长不大，寒冬中傲雪的花更芬芳。梦想有时候就是坚持“知其不能为而为之”。

著名影星施瓦辛格出生于奥地利一个很普通的家庭。15岁的他，对健美发生了兴趣。虽然当时他的身高已经达到1.78米，但却十分瘦削，体重仅有70公斤左右。显然这样的身材离他的偶像——当时美国著名的健美先生力士柏加还差很远，但他并不认为自己就不可能成为和力士柏加一样肌肉健硕的人，于是他开始向自己的梦想靠近。

他把零花钱省下来买健美杂志，通过阅读杂志上的文章，他了解了健身的方方面面。他还利用课余时间去打工，用赚来的钱购买健身器材。当时施瓦辛格的父母十分反对自己的儿子这么做，朋友也讥讽和耻笑他，因为在当时的奥地利，长着满身肌肉的人是被视为粗鲁、无知、没有修养的人，健身的人则被看成怪物、精神不正常。尽管很多人反对，但施瓦辛格仍然对自己的梦想坚定不移。他不管别人说什么，始终不放弃自己的梦想。

功夫不负有心人。施瓦辛格的第一次成功是他参加“少年欧洲先生”的选举，他得了冠军，之后又陆续获得四枚健美奖章。成功使施瓦辛格更加雄心勃勃，他决定到美国去发展自己的事业。天道酬勤，施瓦辛格先后获得了一届国际先生、三届环球先生和连续六届的奥林匹克先生等荣誉。

他自己还为自己创造了很多机会。凭着一身健壮的肌肉，施瓦辛格进入了电影行业。后来，他曾是美国片酬最高的超级巨星，全美最卖座明星之一。他主演的《终结者》《龙兄鼠弟》等影片深受观众的喜爱。他还被当时的美国总统布什委任为国家健康顾问委员会主席。2003年，格雷·戴维斯连任不到一年被财政赤字压垮下台，加州投票选举结果是施瓦辛格继任州长，并于2006年成功连任。

俞敏洪说：“一个人要实现自己的梦想，最重要的是要具备以下两个条件：勇气和行动。”这往往是我们最缺少的。我们要么找各种借口停止对目标的追逐，要么不够坚定半途而废。

有人在网上发帖说，计划骑行去西藏，后面就很多人跟帖说，我也要出发，我也想去等。过了几个月，人家都骑行回来了，曾经说也要去的人，早就忘记了自己说过要出发的事。也许他只是凑热闹，并喜欢骑行，也许他根本就没有行动力。只有梦想，没有行动力，这样的人，一辈子也不会实现自己的梦想。

如果你想开始，没有谁可以阻止你。

大男人干事业，小男人过日子

一个人之所以伟大，首先是因为他的目标伟大。大目标是教人干事业，小目标只是教人过日子。正所谓伟人心中有志向，凡人心中只有愿望。

石油大亨洛克菲勒先生在给儿子的信中说：“成功不是以一个人的身高、体重、学历或家庭背景来衡量的，而是以他思想的‘大小’来决定的。”英国著名诗人华兹·华斯说：“执著于高尚的目标，就是正在从事高尚的事业。”

有大目标不是说徒有宏大不切实际的目标。目标大，显示的是一个人的胸怀之大，眼光之长远，做事看得远，自然收获得多。

在建立阿里巴巴电子商务网站时，马云把客户源定位在了国内和国外两个价值链上：一头是海外买家，一头是中国供应商。从阿里巴巴的机构设置中，就可以感受到它自始至终的国际化战略。他们的口号就是“避免国内甲A联赛，直接进入世界杯”。

马云说：“我们要打开国际电子商务市场，培育中国国内电子商务市场。”当时互联网的核心技术和核心企业都在西方，能向互联网投资的主流资金也都在西方，所以马云决定利用一切可以找到的机会，首先“搞定”国外市场。