

马云

创业课

ENTREPRENEURIAL CLASS

鲁智◎著

马云写给年轻人的创业真经，
每一个准备创业和正在创业的年轻人必读之书！



成都时代出版社
CHENGDU TIMES PRESS

马云

创业课

ENTREPRENEURIAL CLASS

鲁智◎著



成都时代出版社
CHENGDU TIMES PRESS

图书在版编目(CIP)数据

马云创业课 / 鲁智著. -- 成都 : 成都时代出版社,
2014.7

ISBN 978-7-5464-1165-1

I. ①马… II. ①鲁… III. ①电子商务-商业企业-
企业管理-经验-中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 115073 号

马云创业课

MAYUN CHUANGYEKE

鲁智 著

出品人 石碧川

责任编辑 陈德玉

责任校对 李 航

装帧设计 吴小敏

责任印制 干燕飞

出版发行 成都时代出版社

电 话 (028)86621237(编辑部)

(028)86615250(发行部)

网 址 www.chengdusd.com

印 刷 北京高岭印刷有限公司

规 格 710mm×1000mm 1/16

印 张 16

字 数 260 千

版 次 2014 年 7 月第 1 版

印 次 2014 年 7 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5464-1165-1

定 价 35.00 元



著作权所有·违者必究。

本书若出现印装质量问题,请与工厂联系。电话:(010)80367007

“银行不改变,我们就来改变银行。”中国阿里巴巴网站首席执行官马云这一句话,可以说影响了整个中国金融界。他不仅说到了,还真的做到了。马云的“余额宝”,每年为存款人多赚了 200 亿!可以说,是马云开创了中国的互联网金融,并将继续领跑和变革这个时代。

当大家埋首在手机上玩“微信”玩得正酣时,马云也不甘示弱地走到台前,力推阿里巴巴的即时通讯工具“来往”。虽然腾讯的“微信”对此不屑,甚至有人调侃道:“微信现在如日中天,其发展速度甩开易信、来往什么的 N 光年。”但“来往”的竞争力度绝不会因此减弱。

事实是,马云将继续在商海里“折腾”下去。在 2013 年刚宣布退休不到一个月的时间里,马云就穿着一身蓝色太极服出现在深圳的“中国智能骨干网”发布会上,与他一起出席的是几乎能垄断中国快递业的“三通一达”的董事长和高层。

马云说:“现在中国每天有 2500 万个左右的包裹,10 年后预计是每天 2 亿个。今天中国的物流体系没有办法支撑未来的‘2 亿’。所以我们有一个大胆的设想,通过建设‘中国智能骨干网’,让全国 2000 个城市——在任何一个地方,只要你上网购物,24 小时之内一定货送到你家。”毋庸置疑,马云已经有了新的目标和方向。



.....

马云,这位无数年轻人崇拜的创业偶像。不管是阿里巴巴、淘宝,还是支付宝,抑或是余额宝,他总能带给我们那么多意外的惊喜。这位互联网的传奇人物,正用他的人生激励着现在的年轻人奋勇前行。

而马云成功的原因,也总是被无数人当作话题来讨论。有人说是他的商业模式独特,走了一条别人没有走过的路;也有人说是因为马云的天才领导力,可以让身边的人死心塌地跟随他……当然,马云的成功,不可能是单一因素决定的。

马云在中央电视台举办的“赢在中国”栏目中说:“作为一个创业者,首先要给自己一个梦想。”的确,想创业,一定要有一个梦想,然后,再“像坚持初恋一样坚持你的梦想”——这是马云给我们的第一个忠告。

作为一名商人,马云还是“勘探”市场、开发市场的高手。他有敏锐的市场意识,善于抓住每一次稍纵即逝的市场机会,不断创造出新的市场。

马云告诉我们,创业者能否取得成功,往往取决于他捕捉信息和运用信息的能力。身处信息时代,信息就是我们经商的基础,所以,捕捉到了信息,就等于捕捉到了成功的机遇。

另外,刚开始创业的人,他们不去思考在创业的过程中会遇到什么样的困难,并应以怎样的方式去应对,而总是会习惯性地幻想自己成功的那天是什么样子,或者企业做大、做强以后是什么样子。针对这种心理,马云又给了所有创业者这样的忠告:“创业者要永远告诉自己一句话——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。”

马云说:“如果你没有做好在创业路上摔 100 个跟头的准备,你不要创业;如果你没有做好无数次被拒绝甚至被嘲讽的准备,你不要创业;如果你没有做好‘被全世界人抛弃’的准备,你不要创业。”而马云正是做好了这一切的心理准备,在创业的过程中,他才能遇到困难冷静应对,遭遇挫败依然坚持不懈……



当然,除此之外,任何一个企业家的成功,都需要一种特立独行的精神。马云的创业精神,正是那种敢于干大事、做品牌、闯天下、不走寻常路的精神。而那些正在准备创业,或者已经在创业的路上艰难跋涉的人们,势必也要有这样一种精神。因为,只有拥有了这种精神,我们才能在百般磨难中始终保持疯狂而持久的激情。

又如马云说的:“创业者的激情很重要,但是一个人的激情没有用,很多人的激情非常有用。”可见,马云对保持团队激情也是非常重视的。事实上,对一个创业者来说,如果你能拥有一支优秀的团队,那么你就拥有了在整个行业中的核心竞争力,这样,你便更接近成功了。

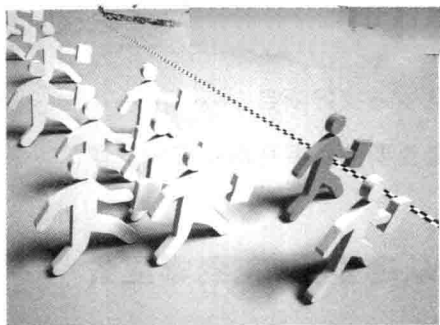
当然,做企业光有激情、魄力和吃苦的精神是不够的。整个团队的使命感和价值观往往更能提高整个公司的凝聚力,并且引领着这个整体向着既定的方向不断前进。

在“让天下没有难做的生意”的使命感的牵引下,阿里巴巴制定了自己独特的价值观;也正是“让天下没有难做的生意”的使命感,使阿里巴巴受到了众多客户的尊重。有了阿里巴巴这个平台,不仅能帮助众多中小企业解决问题,更能为社会创造出更多就业机会。

正如马云所预测的:“进入 21 世纪之后,只有解决社会问题的企业才会获得持续发展。”马云意在告诉广大创业者,在未来,社会责任会逐步成为企业家们的共同责任。

事实上,马云给我们的忠告远远不止这些。《马云创业课》结合马云的亲身经历、他的创业经典语录,以及马云在“赢在中国”栏目中对选手们的实例分析等,进一步为创业者作一次全面的总结,并引领创业者走上一条更通畅的创业之路。





■ 第一课 创业者要有吃苦20年的心理准备 1

1. 不支持大学生创业 1
2. 创业每天面对的是困难和失败,而不是成功 4
3. 跌倒了爬起来,再跌倒再爬起 6
4. 最大的失败就是放弃,坚持到后天就会赢 8
5. 保持乐观不抱怨,永远把自己的笑脸露出来 10
6. 胸怀是委屈撑大的 12
7. 成功是熬出来的 15
8. 正视失败,在失败中寻找成功的方法 18

■ 第二课 什么才是值得你投资的好项目 20

1. 找最适合自己的而不是最赚钱的 20
2. 善于发现商机 23
3. 抢先对手一步发现好项目 26



4.标新立异,永远不做大多数	28
5.从小处着手,小商品同样能做成大生意	31
6.捕捉信息,在信息中寻找好项目	33
7.对创业者而言,最重要的是要喜欢自己做的事情	36

■ 第三课 资金从哪里来,花到哪里去 39

1.首先要用自己的钱	39
2.创业初期资金不是越多越好	42
3.利用人脉关系筹措资金	44
4.要在自己状态最好的时候去找钱	47
5.我们为小气而骄傲	49

■ 第四课 关系不一定可靠,更可靠的是信誉 52

1.世界上最不可靠的东西就是关系	52
2.诚信不能拿来销售,不能拿来做概念	54
3.“让诚信的人先富起来”	57
4.不管做什么企业,税一定要交	60
5.产品和服务对社会有害,做得再成功也不行	62
6.一个企业为什么而生存?使命!	65

■ 第五课 只有持久的激情才是赚钱的 68

1.创业者最优秀的特点就是激情	68
2.强烈的意愿,像坚持初恋一样坚持理想	71
3.创业要有一种“疯”劲,只有偏执狂才能生存	73
4.短暂的激情不值钱,持久的激情才能赚钱	76



5.激励你的团队保持持久的激情	78
6.人一辈子都在创业	82

■ 第六课 创业不是空想,脚踏实地才能出成果 ... 85

1.先做好,而不是做大	85
2.产品不是灵机一动做出来的	88
3.成功就是简单的事情重复做	91
4.有兔子的速度,还要有乌龟一样的耐力	93
5.小公司的创业谋略:活下来,赚钱	96
6.记住你最初的梦想:不要满足于一时的成就	98
7.机遇青睐那些有准备的人	100
8.没有优秀的理念,只有脚踏实地的结果	102
9.一流的执行比一流的创意更重要	104
10.做好一个,再做第二个	107
11.“书读得不多没有关系,就怕不在社会上读书”	109

■ 第七课 成功没有模式,一定要有独特的想法 ... 112

1.做出自己的风格,企业要有自己独特的模式	112
2.阿里巴巴每天都是新的——在创新中求发展	115
3.技术创新不要太聪明	118
4.最优秀的模式往往是最简单的	120
5.听说过捕龙虾富的,没听说过捕鲸富的	122
6.迎接变化,多出新招	125
7.创新不是打败对手,而是同明天竞争	127



■ 第八课 创业不是一个人的事 130

- 1.真正的领导是通过别人拿结果,而不是自己冲在最前面 130
- 2.外行可以领导内行,CEO的本事就是会用别人的智慧 133
- 3.马云叫自己“首席教育官” 136
- 4.寻找共同成长的合作者 138
- 5.寻找最适合而不是最优秀的合作伙伴 141
- 6.看重策略投资者而不是投机者 143
- 7.要选择犯过错误而又很聪明的人合作 146
- 8.像唐僧一样做领导,发挥每一个人的力量 148
- 9.CEO就是守门员 150
- 10.用人格魅力吸引人才 152

■ 第九课 领导力:最大的挑战和突破在于用人 ... 156

- 1.我们需要的是猎犬 156
- 2.人才匹配:把飞机的引擎装在拖拉机上,最终还是飞不起来 159
- 3.高学历并不代表高能力,真才实学才是硬道理 161
- 4.用共同的理想吸引人才 164
- 5.给应届毕业生一个机会 166
- 6.频繁跳槽的人用不得 169
- 7.不能让雷锋穿补丁衣服上街 171
- 8.我不相信有一流的人才,我只相信有一流的努力 173
- 9.不挖人也不留人 176
- 10.不抛弃,不放弃,不让任何一个伙伴掉队 178
- 11.让每一个员工快乐地工作 181



■ 第十课 最重要的是明白客户需要什么 184

1. 要相信客户都是懒人 184
2. 要先让客户赚钱 187
3. 客户永远是对的,把客户放在第一位 190
4. 为客户创造价值——客户成功,你才成功 192
5. 为客户提供一流的服务,赢得客户的支持 195
6. 必须倾听客户的意见 197
7. 帮客户站起来走路 200
8. 成为客户最满意的公司 203
9. 诚信为本,贴心服务,让客户购买放心产品 206

■ 第十一课 竞争的最高境界是把它当成一种乐趣 209

1. 谁想垄断谁就会倒霉 209
2. 竞争是你成长的助推器 212
3. 善于选择好的竞争对手并向他学习 215
4. 永远不说竞争对手的坏话 217
5. 培养强者心态,宁可战死不被吓死 220
6. 知己知彼乃竞争取胜之要旨 221
7. 与对手合作:跟对手“死磕”不如结为战略联盟 224



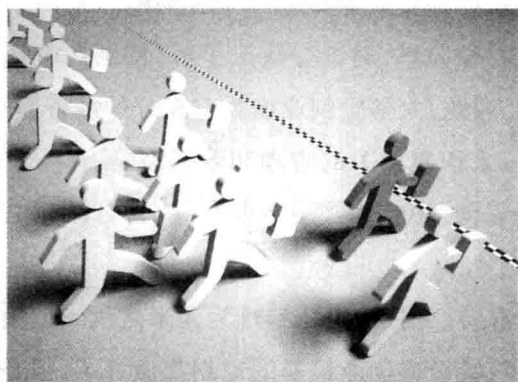
■ 第十二课 跪着过冬,危机是企业获得重生的好机会

.....	227
1. 创业就是在刀光剑影中求生存	227
2. 居安思危,随时做好过冬的准备	230
3. 冬天不一定人人都会死	233
4. 繁荣的背后是萧条,上市是为了过冬做准备	235
5. 危机也是转机,要懂得化解危机并利用危机	237
6. 正确处理危机,并在危机中强大自己	240



第一课

创业者要有吃苦20年的心理准备



■ 1.不支持大学生创业

时下,针对大学生创业,国家、地方都出台了不少优惠和鼓励政策。但遗憾的是,即使如此,多数大学生创办的企业仍是以失败告终,剩下的也只是勉强维持。

就此现状,马云曾在一个访谈节目中说过,不仅大学生创业难,创业对所有人来说都很艰难。什么是创业?创业就是100个创业者中,有95个你不知道他们是怎么死的,你甚至不知道有这95个人创业过,剩下的5个里,有4个是你看着死掉的,最后只剩下一个站在那里,不是因为他能干、勤奋,



而是因为其他的一些原因。

因此,作为中国的创业帝王,马云并不鼓励大学生创业。他说:“我不希望大学生创业。很多人都在提比尔·盖茨创业成功,提马克·扎克伯格创业成功,但全世界像这样成功的就这么两个人,那些倒下的无数人你们连看都没看见。”

的确如此,大学生空有创业热情,但由于经验欠缺、能力不足、意识偏差等原因,创业成功率明显偏低。因此,大学生创业要想少走弯路,必须具备以下硬件:

第一,创业知识的储备。很多大学生容易陷入眼高手低、纸上谈兵的误区,他们长期待在校园里,对社会缺乏了解,特别在市场开拓、企业运营上经验相当匮乏。因此,大学生创业前要有充分的准备,一方面,可以靠在企业打工或者实习来积累相关的管理和营销经验;另一方面,也可以参加创业培训,以此积累创业知识,接受专业指导,为自己充电,从而提高创业成功率。

第二,资金的准备。俗话说,巧妇难为无米之炊。创业的项目选好了,创业的热情也有了,甚至连创业最初的规划都做好了,但是没有资金,再好的创意也难以转化为现实的生产力。

有近一半的大学生认为,“资金是创业的拦路虎”。因此,解决资金问题是大学生创业的首要问题。当然,在获取资金之前,首先得明白自己需要多少资金,如何获得资金,资金的来源渠道有哪些。

创业者必须具备一定的商业概念,是选择债权作为资金来源,还是选择股权作为资金来源,用什么东西给你的投资人作保障,这些基本问题将决定创业的前期是否成功。

第三,技术和兴趣。用智力换资本,这是大学生创业的特色。一些风险投资家就是因为看中了大学生所掌握的先进技术,才愿意对其创业计划进行资助的。因此,打算在高科技领域创业的大学生,一定要注重技术创新,努力开发具有独立知识产权的产品,这样才能吸引投资商手中的资金。



第四,个人能力。创业是一个由简入繁的过程,比如,刚开始缺乏对市场的判断力,那么就应该从简单的市场做起,积累经验。大学生在技术上出类拔萃,但理财、营销、沟通、管理方面的能力却普遍不足,不熟悉经营的“游戏规则”。要想获得成功,创业者除需具备很强的执行能力之外,还要有基本的商业能力。

第五,人脉网络的扩充。想要创业成功,不是你有能力或你有经验就足够了。有能力和经验是你创业成功的必备条件,但更重要的是要有关系!一般来说,学校只是一个学习交流的平台,很少有大学生会在期间去扩展自己的人脉圈。但当你离开学校、走上社会的时候,积累并扩展自己的人脉圈,便是一个至关重要的问题。

第六,具备能承受失败的心理素质。有句话说:“抱最大的希望,尽最大的努力,做最坏的打算。”经商属于一种风险投资行为,当我们已经具备了“抱最大的希望,尽最大的努力”的心态,也一定不要忘了“做最坏的打算”。比如,我们做任何一件事情之前首先要考虑好,如果这件事情全部弄砸了,对我们会造成怎样的影响?我们是否能够承受最坏的结果?

如今的创业市场虽然商机无限,但对资金、能力、经验都有限的大学生创业者来说,并非“弯腰就能拾到地上的财富”。因此,我们首先要具备能承受失败和打击的心理素质,而不是一开始就幻想着创业成功后的美好蓝图。

马云在回顾他的经历时说:“我在工作之前被拒绝了30多次,当兵被拒绝了,当警察被拒绝了,去肯德基被拒绝了,去宾馆当服务员也被拒绝了,这无数次的拒绝让我懂得了很多道理。大学生所追求的不应是创业成功,而应是学习创业的精神,了解创业过程的艰难,积累各种各样的关系。”因此,那些希望创业的大学生们,如果把以上的硬件都准备齐了再去创业,成功的机率就会高许多。



■ 2. 创业每天面对的是困难和失败,而不是成功

刚开始创业的人,总是会幻想自己成功那一天是什么样子,结果就忽视了创业过程中可能遇到的种种问题,最终不可避免地走向失败。针对这种现象,马云曾经忠告所有创业者:“创业者要永远告诉自己一句话——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。”

一份调查数据显示,在中国创业失败的人数占有参与创业的人数的85%,可见,创业的过程就是面对困难和失败,以及战胜困难并坚持的过程。一个人既然选择了创业,虽不是非要置之死地而后生,但这种心理准备还是要有的。

马云说:“如果你没有做好在创业路上摔100个跟头的准备,你就不要创业;如果你没有做好无数次被拒绝甚至被嘲讽的准备,你就不要创业;如果你没有做好‘被全世界人抛弃’的准备,你就不要创业。”

1995年,在马云创办中国黄页期间,中国还没有开通互联网,人们对互联网还一无所知,中国政府还没有决定是否要加入这个信息高速公路。

而当时的马云和他的几个合伙人,凭着几张美国寄来的打印纸和一个美国电话,来向人们兜售一种在国内还看不到的商品。这样是很难让客户信服的,所以有人怀疑这些打印纸是马云他们自己在电脑上制作出来的,并非来自于互联网。于是,有人怀疑马云是个骗子。

尽管马云是真诚的,尽管马云在老老实实在地做生意,尽管马云在不辞劳苦地义务宣传互联网,但他还是不能被人理解,还是一次又一次地被人当成骗子。也许是因为马云太超前了,也许这这就是一个网络先锋、一个互联网开拓者必须付出的代价。

另外,由于资金匮乏,公司举步维艰,为了寻找资金,马云费尽了心机。1995年下半年,五个深圳老板主动到杭州找到马云,说愿意出资20万元做



黄页的代理。马云一听立刻将公司模式、技术支持和盘托出。老板们听完还是没弄明白,马云便派技术人员到深圳,昼夜不停地为其建立系统。老板们终于满意了,便通知马云说他们会在三天后到杭州签合同。马云苦等了三天,却音信全无,一再催促之下方才得知,老板们刚刚开过新闻发布会,拿出来的东西与黄页的一模一样,马云这才知道自己受骗了。“当时真受不了,但我还是把它扛下来了。”事后马云这样说。

在创业路上,马云就是这样不断地摔跟头,再不断地爬起来。不管有多少损失、多少委屈,也不管有多大打击、多大压力,马云都扛了下来。他和他的创业团队经受住了一次次磨难和考验,不断成长,并逐渐走向成熟。

马云回首自己的创业经历时说:“从创业的第一天起就要有这个心理准备:每天都要思考自己未来的十年、二十年要面对什么。要记住,你碰到的倒霉事,在这几十年遇到的困难中,只不过是很小的一部分。创业的过程虽然有很多痛苦,但只要克服了这些困难,你就会获得最终的成功。到时候你就会说:我奋斗过了,我得到了快乐。”

现在,大家看到的都是阿里巴巴光辉灿烂的一面,却不知道马云和他的团队在创业的过程中付出了多大代价。马云说:“我们阿里巴巴所经历的,大家看到的辉煌只占20%,艰难达80%。这五六年以来,我们都是伴随挫折一路走过来的,没有辉煌的过去可谈。”

比如,2001年全球互联网进入“寒冬”,美国的纳斯达克市场持续下跌,全球网络泡沫逐渐破灭,国内大批IT企业纷纷倒闭,阿里巴巴这个本身就“年幼体薄”的小公司更是遭受到严重的打击。但马云始终笑对困难,他认为创业就像人生一样,最重要的是你经历了什么,而不是获得了什么,只要自己永不言弃,就会有希望。于是,阿里巴巴以“赢利一元钱”为目标“活了下来”。

面对困难,马云看得很开,他说:“人生是一种经历,成功的意义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。我希望等我

