



我有一个梦想，我正在把它变为现实……

I have a dream, I was to turn it  
into reality……

魏清文◎著

# 超越

# 阿里巴巴

## Beyond Alibaba

创业的第一天起，我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来，但有一天一定会到来。困难不能躲避，不能让别人替你去扛。创业就是解决一个又一个困难的过程。我的创业经验告诉我：任何困难都必须你自己去面对。创业者在面对困难时，就是要给自己树立一个超越的对象，就像我现在一样，我的目标就是超越阿里巴巴。

中国商业出版社

我有一个梦想，我正在把它变为现实……

I have a dream, I was to turn it  
into reality……

# 超越

魏清文◎

# 阿里巴巴

# Beyond Alibaba

中国商业出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

超越阿里巴巴/魏清文著. —北京: 中国商业出版社, 2011. 9

ISBN 978 - 7 - 5044 - 7397 - 4

I. ①超… II. ①魏… III. ①企业管理—通俗读物  
IV. ①F270 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 176368 号

**责任编辑: 陈鹰翔**

中国商业出版社出版发行

010 - 63180647 www. c-cbook. com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京市通达诚信印刷有限公司印刷

\*

787 × 1092 毫米 16 开 15.5 印张 200 千字

2011 年 10 月第 1 版 2011 年 10 月第 1 次印刷

定价: 36.80 元

\* \* \*

(如有印装质量问题可更换: 010 - 82910158)



他曾是多家上市公司高管，曾为多家集团企业提供管理咨询；

他是数家企业的董事长和战略顾问；

他曾被誉为资源整合专家，在资源整合理论和工具研发方面独树一帜……

他曾数次创业，有奇迹般的成功，也有败走麦城和跌宕起伏的创业历程……

他曾与死神交手，历经人生挫折，最后获得潜能激发，浴火重生……他有一个梦想：带领他的团队和合作伙伴，超越阿里巴巴！

今天，他把自己创业路上遇到的实战经历和由此总结出的所有知识与心得，撰写成了一本由31个周记组成的精典传奇案例。那就是这本《超越阿里巴巴》，经由这本真实的著作，他要与世界上所有有梦想渴望成功的人，有创业冲动的，正在创业路上的人分享一个梦想的建立与实现的过程。

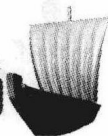
用创业实战纪实小说的形式，每一周讲述一个故事，每一周一个创业要素和关键词，读者和创业者们被这些真实生动的故事吸引激励着，他们体味一个人因梦想而伟大，因实现梦想生命变得更加快乐和富有价值。

看到这本书，并体验书中人物的酸甜苦辣的，是有福之人，因为许多人还没有机会发现和被发现……

看到这本书，并采取行动建立自己梦想的，是有望之人，因为许多人还在猜疑和迷茫中徘徊……

看到这本书，自己没有创造奇迹的梦想，而愿意与我们共同前行的，是有缘之人，因为不是所有的人都有机会发现、目睹并亲身参与一个奇迹的发生过程……

而世界就是由这些看似狂妄，看似不着边际的狂人推动的，世界因为他们的存在而焕发出不一样的光彩……



我与清文相识多年，印象中，清文是一个执着、充满了智慧、怀抱远大理想的实干家，军人出身，做人正直，做事雷厉风行，是我所欣赏的那一型，也正因为如此，我们才能以真情相待，以肺腑相交，结为昆弟之交，也才有我们在益友汇项目上的合作，共同来打造一个分享智慧、碰撞思想、结交益友、共赢未来的企业家平台。

一年前在共同出席一个企业家论坛活动后，在酒店的咖啡厅，我们相谈到深夜，我们谈自己当年创业时的往事，谈现在的创业环境，谈现在的创业青年，离席时，清文对我说了一句：“益兴，我要写一本书，写给现在想要创业、准备创业、正在创业的人！”看着他坚毅的表情，我相信清文，他会做到，正如过去十几年中他的从业履历上一样，他也有资格去给创业者一些指导和建议。

不久前的一天深夜，清文突然给我打了一个电话，他兴奋地告诉我：“益兴，你还记得我说我要写一本书吗？”我突然意识到，清文又实现了他的一个目标，也实现了又一个理想，“记得，当然记得，一本写给创业者的书”，“对，书名叫《超越阿里巴巴》”，这犹如一颗重型炸弹，瞬间将我震得清醒



无比。作为朋友，我了解清文，我知道清文并不是一个疯子，但我还是问他：“别人要超越的对象是巴菲特或者麦当劳，但是为何你要超越一个近在眼前的企业？可能随时会见到马云？或者当你书籍出版后面对那么熟悉阿里巴巴与马云的大众读者会怎么去评价？”“我相信我做的这件事情是一件利国利民的大好事，我之所以要超越阿里巴巴是因为我心里最敬佩的人是马云，而不是国外的一些大企业。而且我做的四方通项目与阿里巴巴在经营上并不是竞争关系，真正了解四方通项目的人都会为这件事情而感到激动，因为这是一件与任何一个人都有切身利益相关的项目，它甚至可以为我们的国家解决百姓的养老福利问题。如果日后马云见到我，相信他会支持我这个正在路上拼搏的企业家兄弟。”我再一次被清文兄坚定的信念和追逐梦想的态度所折服，其实作为多年的朋友我了解清文，他做过几个到几十人的小型公司，做过几百名员工的中型公司，也做过集团上市公司，还给十来家上市公司做过顾问，他之所以要出版这本书，他更大的一个动力是想要把自己零资本创业的方法通过一种最佳的方式分享给更多的创业路上的人。

第二天一大早，清文从上海飞北京，带来了厚厚一本数十万字的书稿，并邀请我为他作序，我有些惊讶，也深感荣幸。我花了整整一周的时间，从头到尾，一个字一个字地读完了这本《超越阿里巴巴》，这是一本周记式的著作，字里行间没有华丽的辞藻，也没有虚无缥缈的论述，更多的是在讲述他自己从业二十年的经验和精华，而这些，对于梦想创业、准备创业、正在创业的人以及成长型企业的企业家而言，我认为这是一本犹如于创业“圣经”的著作，是成长型企业的“生存手册”！

和清文一样，我自己也经历过了创业、成长的阶段，明白创业路途上的艰辛，创业者不缺乏激情、梦想和勇气，缺乏的是经验、方法和策略，我相信，当您认真研读这本《超越阿里巴巴》之后，会有一种醍醐灌顶的感觉，让你彻悟许多之前无法解决的问题，包括我自己，现在依然能从这本书中吸





收到无尽的养分。这，就是清文给我们带来的财富与奉献。

在此，我祝贺清文，给我们广大的创业者及企业家朋友带来一本创业“圣经”和企业“生存手册”，祝贺《超越阿里巴巴》的隆重出版，同时我也期待着《超越阿里巴巴Ⅱ》能够早日问世，相信那绝对又是一本震撼心灵的著作。

益友汇发起人 宋益兴

2011年7月





10年前，我曾一家在华投资规模数百亿、旗下有几个上市公司的外资企业做高管，掌管几大支柱产业板块；

8年前，我曾经亲身参与了一家营销型的集团企业在香港创业板上市并在一年内升为主板上市，这家企业如今达到数十亿市值；

6年前，我带着我的团队为国内许多上市公司提供了专业的信息化管理咨询服务，它们中的很大部分，目前市值已经超过了100亿规模……

而且，我曾经和团队将一个投资50万的互联网公司在一年内做到一个亿的市值，成为业内前三强，与中央电视台健康之路达成独家战略合作关系。

今天，我希望自己创办的公司能够用更短的时间创造百亿的市值，并让自己的人生有所不同，让我的用户、我的客户得到超值的回报……

曾经写过两部专著，都没有公开出版。曾经教会了許多人设定梦想并创造了奇迹，但是自己却很平庸。

直到有一天，突然被我的一位贵人点醒，事情才开始改变，而这个贵人竟然我到现在都不知道她是谁，只知道她是我的一个学生！

那个极富戏剧性的故事发生在——





一座南方的海滨城市，  
一个世外桃源般的青青世界，  
一位二十出头的美女，  
一条夜半2点的不寻常的短信，  
一切不寻常的故事由此拉开序幕！

那一天，我一个人在办公室聚精会神为一个500强企业制作着一个山鹰国际特训课件，我的电话突然响了起来，这个电话是我的一位好友杨勇打来的，他邀请我在他们的年会期间为他的总部骨干做一场培训，他希望借助年会大家聚集在一起的时机，能够为他的员工提供一个身心拓展训练的福利，也为下一年度的冲刺奠定一定的基础。

谈到他的需求时，他这样说道，在过去的两个季度，尽管他们在圈内排名第一，但是距离自己的目标设定、指标完成不是很理想，所以想请我“出山”，再给他们来一次激发，让下一个年度创造一个惊喜或者奇迹。说前面3次引入山鹰国际的培训，给他们带来很大帮助，每次都会推动公司达到一个新的高度。

目前他的公司遇到一些发展的瓶颈，而且他准备给团队下达的下一年度指标有点高，担心下达不下去，因为这个目标好像与上一个年度相比有点高，增幅超过100%，担心员工不接受。

我半开玩笑半认真地告诉他，无论你现在的现状如何，经过我培训的团队通常都会在接下来的三个月到一年内创造奇迹，他很客气的回答说希望是这样。但我知道，我必须给他一个惊喜，才能不辜负他的信任。

结果我成功地实施了那场培训，尽管只是在庆祝年会上间隔穿插了一小部分内容，没有足够的实施环境和连续的时间保证来实施完整的内容，但效果仍然出奇的好。

因为通过课程我为他们做了如下设计：





1. 放大了团队领袖的梦想和格局；
2. 为团队注入了创造奇迹的动力和信心；
3. 帮助他们发现了超常规增长的具体途径：片区开发，区域联动，产品创新；
4. 帮助好友杨勇先生本人以及业界友人发现了一匹上市的黑马……

通过课程期间，一句“你是谁”、“谁在回答我”、“谁知道你在回答我”、“你从哪里来”、“要到哪里去”、“如何到得了”的系列提问和互动教练，他们发现：也许杨勇就是3G领域的孙正义，就是游戏领域的陈天桥，就是保健领域的金锐，也许杨勇就是下一个上市公司的董事局主席。

这是我的拿手好戏，只需要挖掘潜能、植入梦想、扩大格局、整合资源、找到方向、提升团队的士气，通过改变员工的信念系统，改造企业的软实力，就可以让业绩提升数倍甚至创造奇迹，并在过去屡试不爽！

然而，我这种自负和得意，只持续到训练结束后不到2个小时，就被一个半夜2点的短信摧毁了！

在课程结束后的当晚，我收到一个学员的短信，内容如下：“魏老师，我就是那个找你签名、合影的美女，非常感谢你唤醒了我内在的巨龙，让我发现了自己的天才宝藏，可是，我可以知道老师的不可思议或者热血沸腾的目标是什么吗？如果您只能让别人创造奇迹，而自己不能，这不是一个遗憾吗？我们许多人都有创业梦想，可是没有资金！如果您能不花以前的积蓄，可以零资本创业创造奇迹！我就真正服你！如果不能，您的课程也是忽悠人的！”

这句在普通人看来非常正常且合乎情理的问句，对我来说却是一个晴天霹雳！

尽管我的课程被很多学员和企业家高度认可，可是只有我自己知道，其实我自己迄今为止还没有设定过一个令我热血沸腾的目标！

这个短信是通过新网互联的12114平台发出的，没有署名，没有电话，



我不知道她是谁，因为在那个晚上，我至少给数十个“美女”签过名！我对不上号她究竟是哪一位！

在过去几年的数百场培训中，可能有数万人接受了我的培训，我将很多学员逼至绝境，接受了前所未有的挑战，觉察、觉醒、觉悟，甚至“蜕变重生”。许多人被激发了潜能，发现了自我，取得了巨大的进步，甚至后来创造了奇迹。

值得一提的是，尽管印象中当时我们培训的这家公司的次年年度业绩目标6000万还担心下达不下去，他们只是代理别人的产品，没有任何自有的产品，团队也只是集中在华南的几个城市……

尽管当时他们的上游公司的许多领导还在场，作为厂商的上游公司还无法在近年内上市，我却说他的公司可以很快上市，你们具备创造奇迹的基因，甚至有可能在上游公司之前提前上市，创造奇迹！

尽管这一幕曾经引发现场大笑，觉得这个不可思议的目标是那样的离谱，甚至会后大家还把“你是谁”当作笑料来传播！

但是，后来这家公司果然在最短的时间内在欧洲上市，而且直到现在他们的上游公司还没有上市！

那次培训的效果，证明了我没有痴人说梦，证明了我的判断和方法的正确有效！可是在当时，这条短信足以让我冷静下来，甚至彻夜未眠！

是呀，我自己呢？似乎可以用《水手》里面的歌词来说：“总在用些微不足道的成就来骗自己，只是在按部就班地推进我的日子，而不是完善我的生命！”

究竟什么是我想起来就热血沸腾，甚至睡觉都会笑醒的目标或者梦想呢？扪心自问，难道我也犯了当前培训界许多老师的通病：让学员做到的事情，自己却不一定做到！让员工做到的事情，自己却做不到？

我思考了15天，回顾了自己过去十多年的职业生涯和积累，盘点了自己





的天赋领域，终于，我为自己也为我的团队和合作伙伴设定了一个目标，并郑重写在了自己的笔记本上：

## 超越阿里巴巴！

写完之后，连自己都不敢相信，觉得内心里有两个声音在打架：

一个声音说：你能做到吗？你没发烧吧？会不会被人骂成疯子？你有什么资格可以写下如此不靠谱的梦想？

但是另外一个声音说：你就是太过保守，太苛求完美，太谦虚了，总是降低自己的本能对外做出承诺，希望创造惊喜。你已无意识地将自己的能量不断地缩小甚至限制住了。这不仅是你，甚至是所有中国人的通病，多向老外学习，将自己的想法表达出来，张扬一点没有什么了不起！你要具备狼的精神，你知道狼的精神是什么吗？

狼，是一种很奇特的动物，为了狩猎它可以忍受几天的饥饿，仔细挑选最合适的攻击对象，耐心等待最合适的攻击机会。而在危机面前，它又会毫不犹豫地选择最决然的应对方式，忍受着彻骨的疼痛，不顾后半生的残疾，咬断了伤腿。狼坚守着：天下没有免费的午餐，坚持到底才是胜利，所以它的一生时时做好了忍受阵痛与煎熬的准备，也正是这一点成就了狼道精神的传奇——魏清文正需要的也是这种精神。

终于，后面的声音压倒了前面的声音，我确认了这个梦想：超越马云，超越阿里巴巴。前者是个人的梦想，后者是公司的理想。

而且，我相信，选择对手的水平，决定选手的格局，想成为什么样的人就要先向什么样的人学习，要么拜师，要么干脆把他列为超越的对手，因为对手往往是最好的老师。

从那一刻起，我便开始设计如何实现这个令我热血沸腾的伟大梦想！直到今天，我开始动笔写这本书的时候，我的这个梦想已经实现了，甚至可以



说是超额实现了，并且我与我的团队、合作伙伴们仍旧在继续以阿里巴巴为标杆向着我们的伟大梦想飞跃着。

读者朋友们看到这里，也许会觉得，我是不是有什么问题？为什么把超越一个企业设立成自己的梦想呢？为什么这个企业是阿里巴巴而不是其他的企业呢？世界上还有比阿里巴巴更厉害的企业，你为什么不去超越他们呢？

我设定目标的原则是：目标只与自己有关，与别人无关；目标是令我兴奋的；目标要刚性，要有具体的日期与数字。而我之所以选择要超越阿里巴巴，是因为它曾经数度与我有缘，它令我倍感亲切，想到有创业教父美誉的马云，他的处事风格与他团队成员的金庸小说式的团队文化，我就觉得兴奋。

是的，我之所以把超越阿里巴巴设定成自己的梦想，一定是有其原因的，我要找到与我的梦想相匹配的具有超越价值、值得我去标榜和超越的人去超越，只要超越了它，我就成功了！

而马云的创业之路，他一手创造的阿里巴巴神话正好符合了这一点！

很多人都想创业，而他们似乎也都有同样一个不创业的理由，他们一般会想：我没有钱，我要是有钱的话，我当然会去怎么怎么样……

听到有人这样说，似乎他只要有钱，他就一定能创业成功。可是很多创业家，都是在没有钱的情况下白手创业的，而马云的创业经历同样也告诉我们，没钱，照样可以创业，照样可以创出一番伟大的事业。可不可以创业，创业会不会成功，跟你有没有钱，没有多大的关系。

记得马云有过三次创业经历，而每一次他都没什么钱。

1992年，马云28岁，月工资只有100元，马云没有钱，但是他看好了市场的空白点，迈开了第一次创业的步伐，历经了三年的艰辛维持，贩卖内衣、礼品、医药等等小商品，跟许许多多的业务员一样四处推销，受尽了屈辱与白眼。1995年，马云创办的海博翻译社终于开始赢利。

1995年初，马云参观了美国西雅图一个朋友的网络公司，他亲眼见识了





互联网的神奇，他敏锐地意识到互联网发展前景的巨大，回国后他立刻决定做互联网。那个时候马云只有6000元，他还是没有什么钱，他想办法最终才凑够了10万元。中国的第一家网站——中国黄页网（www.cnhyurl.com）诞生了。后来马云也因此被称为“中国互联网之父”。

1999年，在杭州，马云建立了阿里巴巴。这一次他的创业资本多了一些，是50万元人民币。

而就是这50万的创业资本，也是18个人东拼西凑凑起来的。然而，仅仅就是凭借这50万，马云却喊出了让人不可思议的宣言：我们要建成世界上最大的电子商务公司，要进入全球网站排名前十位！

后来马云成功了，2007年11月6日，阿里巴巴在香港联交所上市，市值200亿美元，成为中国市值最大的互联网公司，马云和他的创业团队，由此缔造了中国互联网史上最大的奇迹。

我想说的是，一个人能不能创业成功，原因不是钱的问题，这都是人们自我设限害怕努力的借口而已。说自己没有钱，所以不能够创业的人，这辈子也不可能有什么大的成就，因为他们眼里看到的都是困难。

这就是马云的创业故事，他的梦想在阿里巴巴上实现了，而我也正如他一样，无论创业的路上多少困难，我都会前行，我都会坚持，永不放弃。而且我也白手起家，这样才能够真正体现出我的价值。我的价值还有一点，就是当我再去面对企业家，面对我的学员们的时候，面对那些想要创业的人的时候，我会非常坚定自豪地告诉他们，我是个拥有梦想的人，并且我实现了它。我白手起家，创业成功，我超越了阿里巴巴，这不是神话，是我真正做到的，因为只有我自己真正做到了，我才可以教会你们如何做到。

哪怕别人说我是疯子，都没有关系。因为古往今来的大成功者，在一开始都会被别人看成是疯子，那又怎么样？结果会证明一切。

今天我要大胆地向世人宣布我的这个梦想，更何况，这个梦想已经实现





了一大部分。今天我要勇敢地向世人大声宣扬我的这个伟大的梦想，因为我的这个梦想，可以帮助每一个人，几乎每一个人都会从中受益。我要造福我的同胞，甚至推动我伟大祖国的经济，每当我讲起这个伟大的梦想，我都会激情澎湃，因为不止我坚信它，同样，我也拥有像马云一样永远追随我信任我的团队。

各位读者，当你看完马云的创业之路后，你还有什么想法呢？中国大部分想创业的人都是一样，晚上想想千条路，早上起来走原路。他们比马云聪明多了，能想出非常多的创业好点子来，但是他们从来没有去执行过。因为他们有着太多的借口和理由：“我没有钱。”他们都这样想。于是，他们继续过他们平庸的生活。

不久前，我曾经在张其金所著的《洗脑》一书上看到过这样一段话，这段话让我特别感动。张其金说：人的一生是奋斗的一生，但是有的人一生过得很伟大，有的人一生过得很琐碎。如果我们有一个伟大的理想，有一颗善良的心，我们一定能把很多琐碎的日子堆砌起来，变成一个伟大的生命。但是如果你每天庸庸碌碌，没有理想，从此停止进步，那么，你一辈子的日子堆积起来将永远是一堆琐碎。

现在想起来，你还会对自己创业没有资金或没有其他什么的找借口吗？你现在要做的是就是和我一样：想到了，马上就去做！像马云那样，只要你努力了，世界上，其实没有你做不到的事情！

这时回想到一个大师的教诲，于是在我的创业历史中，我给自己写了这样一段话：没有不可能的目标，只有不可能的期限。如果这个期限是200年的话，似乎没有意义！当这段话写完的时候，我觉得似乎还少了点什么，于是又斗胆加上两个限定条件：一个是起点的状态：零资本白手起家；一是达成的时间：5年！

最后我有了超越阿里巴巴的目标，这个目标被确定为：





## 白手起家，5年超越阿里巴巴！

具体分解为：

第一年实现年盈利 101 万，

第二年实现月盈利 101 万，

第三年实现日盈利 101 万，

第四年实现月上税 101 万，

第五年实现日上税 101 万！

这样，总结起来一句话，就是“连续五年持续超越阿里巴巴”！

这个目标写下来之后，我自己都感到震惊，但是，却很兴奋，令人热血沸腾！我决定不做修改，持续挑战，直至达成！

而且我要将整个创业的过程，按照每周一记的方式整理出来，让大家共同分享：无论是喜悦还是艰辛！

为自己，也为不辜负曾经学员的信任，我希望这次将自己也置之绝境，而后重生，创造另外一个奇迹！

我要发自内心地感谢这位同学，因为有你的夜半短信，才有了这本书以及后面不同寻常的故事……

而且，我又给自己设定了一个界限：如果在这个目标进行到五分之一的時候，我还没有完成阶段性目标，就暂缓这本书的出版！直到真的完成了目标再出版！但是如果半年内已经完成了预期目标计划，那说明我们不是吹牛，一切正在按照计划进行！

所以，这不是又一个《狂人日记》。我认为，与其说这是一本超越阿里巴巴的著作，不如说是一本自我超越惰性、局限和传统制约的读物，只是选择了一个最优秀的对手作为参照。

没有李阳的疯狂，就没有今日英语普及的辉煌！没有马云的疯狂，就没







有世界上最优秀互联网企业阿里巴巴的诞生！如果后继者没有疯狂，阿里巴巴和马云就太过孤独！我不忍心马云总是做独孤求败。

我相信马云不是终结者，必有后来人，我愿意为此抛砖引玉！

这个世界不是缺乏谦虚，而是缺乏疯狂，唯有狂人才是推动历史前进的重要力量！

我打算接受友人的建议，让它早点与读者见面，让大家一起见证奇迹创造的过程，并从中受益。