

马云的智慧

马云给青年人的10堂人生经验课

马云，一个富有传奇色彩的商业人物；阿里巴巴，一个家喻户晓的网络帝国。

尹朝晖◎编著



北方联合出版传媒(集团)股份有限公司
万卷出版公司

马云的智慧

马云给青年人的10堂人生经验课

尹朝晖◎编著



北方联合出版传媒(集团)股份有限公司

万卷出版公司

© 尹朝晖 2015

图书在版编目 (CIP) 数据

马云的智慧：马云给青年人的 10 堂人生经验课 / 尹朝晖编著. —沈阳：万卷出版公司，2015.8
ISBN 978-7-5470-0362-6

I. ①马… II. ①尹… III. ①马云－人生哲学－青年读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 111715 号

马云的智慧：马云给青年人的 10 堂人生经验课

- 责任编辑 姜艳波
出 版 者 北方联合出版传媒（集团）股份有限公司
万卷出版公司
联系电话 024-23284090 010-57454988
经 销 各地新华书店发行
印 刷 北京集惠印刷有限责任公司
版 次 2015 年 8 月第 1 版
印 次 2015 年 8 月第 1 次印刷
成品尺寸 170mm × 240mm
印 张 18
字 数 218 千字
书 号 978-7-5470-0362-6
定 价 29.80 元
-

丛书所有文字插图版式之版权归出版者所有 任何翻印必追究法律责任
常年法律顾问：徐涌 版权专有 侵权必究 举报电话：024-23284090 010-57262357
如有质量问题，请与印务部联系。联系电话：010-57262361

前 言

马云，一个富有传奇色彩的商业人物；阿里巴巴，一个家喻户晓的网络帝国。

马云是阿里巴巴集团主要创始人之一，曾任阿里巴巴集团主席和首席执行官，他开办了中国第一个电子商务网站，曾被人说成是“骗子”、“疯子”和“狂人”，却带领着阿里巴巴团队一路走来，从资本额只有50万元人民币的小企业，变成了市值超过200亿美元的大企业；他是一个不懂IT的、不通网络的人，凭借着“东方的智慧，西方的运作，全球的大市场”的经营管理理念，成为中国大陆第一位登上美国权威财经杂志《福布斯》封面的企业家；哈佛大学商学院曾两次将他和阿里巴巴的经营管理实践收录为MBA案例。

在这个崇尚成功的年代，马云已经做到了绝大多数人所向往的高度。他的成功肯定不是偶然的。尽管成功既是一个没有标准的概念，又是一个复杂的系统，但成功的背后必定会有一定的因素。

“如果我马云能够创业成功，那么我相信中国80%的年轻人都能创业成功。”无疑，马云的这句话给那些渴望成功的有志青年注入了一针强心剂，同时我们又不得不深思，是什么促进了他的成功，是勤奋，还是努力，还是自身后

马云^的智慧：

马云给青年人的10堂人生经验课

天的学习，他是一个遭受困难永不退缩的人。他积极向上，勇往直前，他厚积薄发，他是我们学习的对象，我们应该努力，向他看齐，做到一个永不退缩的需缺人才。

没有谁的成功可以不付出，每一个成功者都有其过人之处。马云曾说：“我无法定义成功，但我知道什么是失败！成功不在于你做成了多少，在于你做了什么，历练了什么！”马云的成功是中国无数青年的榜样和楷模，或许他的经历不能直接给人们带来成功，却能给予一个提示，一个视角，一个忠告，一个鼓励。

本书将向您全面呈现马云的人生智慧，细致解读马云在成长、创业、做人、管理、经营、财富等方面的精辟体悟。马云的成功可能无法复制，但他的奋斗值得每一个人参考。

目 录

第一章 成长比成功更重要

相信自己，没有什么不可能	3
守得住寂寞才能成大器	7
活在没有抱怨的世界里	11
今天很残酷，明天更残酷，后天很美好	15
心态决定姿态，从而决定生活状态	19
最寒冷的时候，用左手温暖右手	23

第二章 我为创业狂

给自己一个创业的梦想	31
------------------	----

马云的智慧：

马云给青年人的10堂人生经验课

捕捉创业商机，别让机遇从指尖滑过	35
有胆有识，敢于冒险才会获得巨额财富	39
激情是创业路上的强心剂	43
强烈的成功欲望成就你的创业梦想	47
创业不比谁更幸运，只比谁更坚持	51

第三章 人生在世在于做人

谦虚做人，别把尾巴翘得太高	59
坚持原则，该说“NO”就说“NO”	62
男人的胸怀是委屈撑大的	67
做人做好了，你的世界就对了	72
勇于承认错误，不为面子活受罪	76
记住别人的好，忘记别人的坏	80

第四章 以太极智慧推动企业发展

经营人心，用真诚去感动他人	87
柔术管理，不靠控股压制人	92

一个人打不了江山	96
建立员工认同的企业文化	102
转危为安，在危机中成长	107
一流的执行比一流的创意更重要	113

第五章 别把飞机引擎装在拖拉机上

适用即是好的人才	121
用人最大的突破在于信任	126
注重人品，选人用人应以德为首	130
重视员工培训，提高企业竞争力	134
不可忽略的激励作用	140

第六章 唐僧是个好领导

领导者的主要职责在于决策	147
预测未来，正确地判断形势	151
倾听员工内心的声音	156
不可凡事亲力亲为	160

坚持自己的观点，不可人云亦云	165
关爱员工，实施“有情”管理	169

第七章 天下没有难做的生意

企业经营以诚信为本	175
抢占先机，赢得市场	181
绝不诋毁自己的竞争对手	184
创新才能赢得天下，守旧必是死路一条	188
结盟，合作才是王道	192
借助名人效应造势	197

第八章 语不惊人死不休

话不在多，全在点子上	203
曲言婉至，说话不要太直接	207
说话幽默风趣更能吸引人	211
投其所好，真诚地赞美对方	215
有效说服他人改变主意	219

好口才从学会讲故事开始	222
-------------------	-----

第九章 正确地做事，做正确的事

现在、立刻、马上!	229
你能把“忍”的功夫做多大，你将来的事业就有多大	234
尽可能给自己树立远大的目标	238
只做自己最熟悉、最擅长的事情	241
心无旁骛，做事贵在专注	244
思路决定出路，眼光决定未来	247

第十章 把钱看得轻一些

让利于人，自己不妨吃些小亏	253
永远不把赚钱作为人生的第一目标	256
控制欲望，抵制金钱的诱惑	260
学会分享，散财聚人心	263
节俭是维持富有的不二法门	267
先让别人赚钱，然后再自己赚钱	271

第一章

成长比成功更重要

——马云的成长智慧

相信自己，没有什么不可能

人生最大的缺失，莫过于自己不相信自己的价值。如果有一个人连自己都不相信，还能指望别人相信吗？所以，要相信自己一定能行。

有句话说得好：当你坚信自己的是对的的时候，你的世界都是对的。有很多人，相信别人很容易，却在“相信自己”这个问题上优柔寡断，可想而知，这是一种多么软弱而愚蠢的行为。

马云曾经感慨至深地说过这样一段话：“阿里巴巴从成立以来一直备受质疑，从8年前我做阿里巴巴的时候一路被骂过来，大家都说这个东西不可能。不过没关系，我不怕骂，在中国反正别人也骂不过我。我也不在乎别人怎么骂，因为我永远坚信这句话——你说的都是对的，别人都认同你了，那还轮得到你吗？你一定要坚信所做的。”从饱受质疑的“骗子”成长为受人尊敬的企业家，从屡败屡战的“疯子”磨砺成指点迷津的创业教父，一路走来，马云都在坚持自己的信念，他成功的背后是靠自信支撑的。

1995年，30岁的马云在西雅图第一次接触到互联网，他也由此产生了将中国的企业资料放到网页上，向全世界宣传的最初想法。

而后，马云毅然放弃在学校工作的光明前途而投身于未知的互联

马云的智慧：

马云给青年人的10堂人生经验课

网，家人、朋友、学生都不理解他，但马云心里明白，他相信自己看好的事情。

马云在创办中国黄页时，只是想把中国企业的资料收集起来，翻译成英文，快递到美国，然后再让美国朋友把那些资料做成网页放在网上，以此来搭建一个向世界宣传中国企业的机会。可是，他并不知道中国黄页会朝着哪个方向发展，他只是坚信互联网一定有用。

在马云感到迷茫的时刻，不仅没有得到大家的鼓励与支持，还受到大家一致的反对。当时，连网易CEO丁磊也不看好他。然而，马云并没有感到灰心丧气，依然我行我素。

当马云向人们推销互联网时，因为人们的不解，他们便误认为马云是“疯子”，是“骗子”……尽管如此，马云仍然坚信自己的选择没有错，坚信自己正在做的事，坚定不移地坚持了下来。因此，在朋友的一片反对声中，马云在这个行业中摸爬滚打，越行越远，越攀越高。

后来，马云在创建阿里巴巴的时候，提出了独特的B2B商业模式，选择为80%的中小企业服务。这种“疯子设想”在最开始的几年，一直不被人们所看好，而马云毫不在意。

在eBay与易趣强强联合，占领中国80%以上的C2C市场份额的时候，马云却宣布进军C2C领域，打造淘宝网。这种“蚂蚁”挑战“大象”的行为，让人们再一次认为马云“疯了”。但马云不在乎，他只相信自己的感觉。

当初未知的互联网如今改变了社会的方方面面。不被大家看好的B2B模式使阿里巴巴成为中国互联网上第一个盈利的企业；淘宝只用了不到两年时间，就打败了强大的竞争对手eBay—易趣。马云用事实证明了自己当初选择的正确，用

实实在在的成绩使投资商心服口服。

在你满怀信心追逐自己目标的过程中，可能会受到别人的讥笑，或“浇冷水”，这时内心的力量能否战胜外界的消极影响，就显得非常的重要。坚定的相信自己，走自己的路，才有实现目标的可能。正如但丁所说的那样：“走自己的路，让别人去说吧。”

相信自己，为自己做出明确的人生选择，并且坚定不移地走下去。哪怕这条路再窄，只要路在前面，只要你能走得更远，就可以看到别人没有看到的风景。

1949年，包玉刚随父亲抵达香港，一开始，他主要从事经营进出口贸易，然而生意平平。后来，包玉刚在对世界经济形势及动向作出了一番分析与研究之后，便毫不犹豫地选择了航运业。他认为，航运业涉及到的行业有很多，具有广阔的发展前途，并且还是一种国际性活动。

然而，当时包玉刚的这项决定引来了身边几乎是所有亲朋好友的质疑，他们都劝他打消这个念头。可是这时的包玉刚早已暗下决心，准备在航运路上放手一搏，闯出一条属于自己的道路。

1955年，包玉刚创立了香港环球航运有限公司。为了筹集买船的款项，他到汇丰银行借贷，汇丰银行人员回答“华人不懂船舶”，不肯予以资助。他又到日本神户，终于得到了第一笔贷款，用77万美元买下了一艘已用了28年的旧船。包玉刚以一条旧船闯入了航运界，那年他只有37岁。从此他在航运业的征途中开始乘风破浪，勇往直前。20年后，他登上了“世界船王”的宝座，成为全球最大的独立船东。

走自己坚信的路，相信自己的选择，就有成功的希望。有坚定的信心，会让一个人处处充满力量。当用坚定的自信心推动成功巨轮时，你将平步青云，顺利

马云的智慧：

马云给青年人的10堂人生经验课

地踏上成功之道。

如果一个人不能坚信自己，太在乎别人的眼光和评价，只会让自己做事放不开手脚，犹豫不决，失去自我，失去个性，丢失自我的价值。坚持自己所选择的，相信自己所坚持的，才是属于你自己的正确道路。别人怎么看你并不重要，重要的是你要做你自己，去做自己认为正确的事。

在美国，有一个名叫克洛尔的推销员，他胆小，身体差，个子又不高，没有一点儿优势，所以他对自己的将来要求不高。长大后，他当了一名推销员，由于自身原因，他的业绩并不好。每次，他出门的时候，母亲总对他说：“克洛尔，当你在为别人做事时，就要全力以赴，如果你不能的话，那就干脆不做。”但克洛尔对自己的将来没报什么奢望，只希望不要再比别人差。

有一次，公司经理要他去培训，不然就要开除他。克洛尔沮丧地寻找哪里有培训班。最后他报名参加由梅里尔指导的培训班。一个月后，培训结束，梅里尔找到克洛尔，“你知道吗？我观察了你一个月了，我从未见过这样浪费人才的。”克洛尔很震惊，问为什么。梅里尔说：“你很有能力，但是你却把自己的位子定得太低。如果你投入工作，相信自己的能力，总有一天你会成功的，一定会成为一个了不起的人。”

克洛尔太惊讶了。从小到大，除了他母亲，没有别人鼓励过他，现在梅里尔的一席话胜过了他母亲多年前对他的鼓励。其实他并没有从培训中学到什么特殊的技巧，只记住了老师的这番话。后来，对生活他不再满足于现状，他相信他的能力足以让他成为一个有名的人物，他相信自己一定会成功的。他经常用成功者的头脑思考，用成功者的心态面对生活。两年后，他成了全美最年轻的地区主管人。

无论做什么事，都要有坚定的信念，相信自己能做到，而且会做得更好。只有相信自己，才能更好地发掘自身潜力，抓住机遇，走向成功。

相信自己，是你迈开成功的第一步。正如马云所说，相信自己的价值，并且深信自己一定能够实现梦想，你就真的能够实现你所想的。

守得住寂寞才能成大器

成功是一种寂寞的坚守，也是对意志的一种检测。但凡成功之人，往往都要经历一段没人支持、没人帮助的黑暗岁月，而这段时光，恰恰是沉淀自我的关键阶段。犹如黎明前的黑暗，捱过去，天也就亮了。所以马云感慨地说，有时候小聪明还真不如傻坚持，守得住寂寞才能成器。

1988年，中国改革开放，所有的人都跃跃欲试要下海捞一把。马云当时在杭州电子工业学院教授英语，院长担心马云也会“下海”，特意找他谈话，语重心长地说：“你代表着杭州师范学院，可一定要坚守岗位，至少五年内不能动摇！我要和你打这个赌。”

当时马云的英语堪称“杭州第一人”，杭州西湖的英语角就是他发起的，很多单位高薪聘请马云做翻译，但马云没有离开三尺讲台，一直教了六年书。

对马云后来的成功来说，这六年可不是白白浪费的。这六年，他收