



宋犀堃 主编

永不放弃

马云给创业者的 24堂课

从一名普通英语教师到中国首富的创业人生
从两万元起家的中国黄页到中国互联网企业旗帜的商业奇迹

聆听创业大师的智慧，你可能就是下一个马云！

汕头大学出版社

永不放弃

马云给创业者的24堂课

宋犀堃 主编

图书在版编目(CIP)数据

永不放弃：马云给创业者的24堂课 / 宋犀堃主编.
— 汕头：汕头大学出版社，2015.11
ISBN 978-7-5658-2059-5

I. ①永… II. ①宋… III. ①成功心理 - 通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第248632号

永不放弃：马云给创业者的24堂课

YONGBUFANGQI; MAYUNGEICHUANGYEZHEDE24TANGKE

总策划：杨建峰

主 编：宋犀堃

责任编辑：汪艳蕾

责任技编：黄东生

装帧设计：松雪图文 王 进

印刷监制：高 峰 苏画眉

出版发行：汕头大学出版社

广东省汕头市大学路243号汕头大学校园内 邮政编码：515063

电 话：0754-82904613

印 刷：北京博艺印刷包装有限公司

开 本：889mm×1194mm 1/16

印 张：27.5

字 数：691千字

版 次：2015年11月第1版

印 次：2015年11月第1次印刷

定 价：59.00元

ISBN 978-7-5658-2059-5

发行/广州发行中心 通讯邮购地址/广州市越秀区水荫路56号3栋9A室 邮政编码/510075

电话/020-37613848 传真/020-37637050

版权所有，翻版必究

如发现印装质量问题，请与承印厂联系退换

敬启

本书在编写过程中，参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难，我们未能和部分作品的作者（或译者）取得联系，对此谨致深深的歉意。敬请原作者（或译者）见到本书后，及时与我们联系相关事宜。联系电话：010-84853028 联系人：松雪

前 言



他是中国内地第一位登上美国权威财经杂志《福布斯》封面的企业家；他开办了中国第一个电子商务网站，带领团队创造了中国电子商务史上的多个第一；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。

是的，这就是马云，一个对中国的互联网产业尤其是电商行业有着巨大影响的人物。除了电商的开拓者地位，马云还改写了中国零售业、制造业、进出口业，以及金融业等行业的历史轨迹——至少是一个改变这些行业发展轨迹的推动者；他成为中国年轻人眼中草根创业者的模范；他甚至成为一位令人激情澎湃的人生导师、演说家……

马云，这个教师出身的企业家，头上笼罩着太多的光环：与布莱尔共进晚餐、与克林顿开怀笑谈，风头甚至超过比尔·盖茨，成为充满想象力的“中国首富”。

所有中国企业家所能得到的荣誉和不曾受到的殊荣，马云几乎都囊括了。无论在商界、政界，还是哈佛、牛津这样的世界名校，马云都是炙手可热的中国企业家。

和大多数互联网精英不同，马云不是从小生活在顶尖的那部分人，他只是普通人中的一员。马云称自己脑子笨，从小功课就不好，数学考过 1 分，只有英语特别好。他不仅没有上过一流的大学，连小学、中学都是三四流的。马云常对员工说，如果光看 IQ，世界上有 80% 的人都可以获得成功。

马云是中国互联网界中的一个异数，他是一个不懂 IT 的 IT 英雄，他创办的阿里巴巴被国内外媒体、硅谷和国外风险投资家誉为与 Yahoo、Amazon、eBay、AOL 比肩的五大互联网商务流派代表之一。阿里巴巴的成立推动了中国商业信用的建立，在激烈的国际竞争中为中小企业创造了无限机会，“让天下没有难做的生意”。

面对这个巨人，我想不止一人在思考：马云究竟何以成为伟大的人？潜心通览马云的创业史，不难发现他有很多值得学习的独到之处。但无论怎样周详分析，要概括一个成功者的成功因素总是会失于片面的。“成功无法复制的”，一个伟大的成功者更是不可复制。但我们可以做的是学习其精神，并且鼓励学习者以青出于蓝的精神去学习——一个完全崇拜于成功者之下的学习者是不可能成为下一个成功者的。

那么，我们要向马云学习些什么呢？

屡遭失败,多次被骗,却始终“不放弃自己第一天的梦想”。

高瞻远瞩,志存高远,宣言“我们要进入世界 500 强,我们要做 102 年的企业”。

不落窠臼,锐意创新。当别人都在模仿美国时,他坚决“不跟美国走,要走出自己的一条金光大道”。

全心全意,服务客户。为了更好地满足客户需求,坚决“把麻烦留给自己,不要留给用户”。

尊重下属,关怀员工,发自内心地说“我们需要雷锋,但不能让雷锋穿补丁衣服上街”。

胸怀博大,用心良苦,志在“做一个为社会创造价值的企业家”。

.....

本书以马云和阿里巴巴集团的创业发展经历为基础,从创业精神、创业理念、市场运营、企业管理、人才方略和个人魅力等方面收集了大量的宝贵经验,并结合中外大量创业经营案例,归纳总结为 24 堂课,希望广大准备创业或正在创业的读者能从中得到借鉴。

目 录



第一篇

创业精神:为了理想而奋斗

第一课 充满激情,让梦想照亮创业道路	2
创业者一定要有梦想	2
欲望是创业的原动力	6
让目标帮助你成功	11
第二课 自信自强,创业要具备坚定的信念	25
创业者的信心是成功的保证	25
创业需要不甘平庸的精神	36
创业需要积极乐观的心态	43
第三课 敢想敢干,创业需要行动的勇气	52
超凡胆识,创业就是一种冒险	52
积极行动,创业不能停留在想法上	60
高效执行,一流的想法还需要一流的实施	67
第四课 永不放弃,创业需要坚忍的毅力	75
创业者需要屡败屡战的精神	75
成功需要坚韧不拔的毅力	87
在磨难中成长成熟	96

第二篇

创业理念:战略确定前进的方向

第五课 正确定位,找到创业的方向	108
人生最重要的是给自己定位	108

全球视角,做全世界的生意	114
标新立异,探索自己的模式	119
抵挡诱惑,专注自己的目标	127
第六课 审时度势,抓牢创业的机遇	136
创业需要敏锐的洞察力	136
抓住信息就是抓住了机遇	143
当机立断,别让机会溜走	152
审时度势,选好出手的时机	164
第七课 玩转资本,长远的融资策略	169
慎重选择投资者	169
选择策略投资者	172
创业者要抓牢控股权	178
第八课 未雨绸缪,安然度过创业危机	183
预先做好过冬准备	183
冷静应对,果断处理危机	187
用变化来化解危机	194

第三篇

市场运营:不走寻常路

第九课 开拓市场,世上没有难做的生意	200
培育市场要有耐心	200
深入关注用户的需求	205
构筑诚信的市场环境	210
第十课 客户至上,把客户放在第一位	216
树立客户第一的价值观	216
给客户实实在在的帮助	222
关注客户的体验	226
把客户的抱怨放在心上	229
第十一课 营销为王,掌握高超的营销策略	233
感受快乐的娱乐营销	233
借势造势的事件营销	239
背靠大树的名人营销	244
第十二课 商海博弈,巧妙应对市场竞争	256
有竞争,企业才能进步	256
先发制人,敢于进攻	263
巧妙迂回,农村包围城市	270

第四篇

企业管理:打造高效能团队

第十三课 运筹帷幄,高效运营企业	276
在瞬息万变的环境中正确决策	276
巧妙布阵,构筑核心竞争力	283
优化组织结构,让企业高效运转	287
第十四课 领导有方,才能决胜千里	294
建立威信,树立领导权威	294
用制度管人,按制度办事	300
优秀的领导者一定是优秀的沟通者	306
第十五课 精诚合作,打造凝聚力团队	312
唐僧团队是最好的创业团队	312
依靠企业文化凝聚团队	317
营造相互信任的团队氛围	322

第五篇

人才方略:善用贤能,方成大业

第十六课 择人有术,创业要选择合适的人	328
人才是企业最大的财富	328
只要最合适的人	333
频繁跳槽的人用不得	340
第十七课 用人有方,充分发挥人才的价值	344
合理用人,人尽其才	344
用人要用其特长	350
善于倾听人才的意见	352
第十八课 培养人才,挖掘人才的潜力	356
帮助人才不断提高	356
加强培训,让人才不断增值	360
第十九课 有效激励,激发人才活力	365
用竞争带来企业活力	365
物质激励,提高员工能动性	371
用晋升来提高士气	376

第二十课 投资人心,提升员工满意度	381
让员工快乐工作	381
无微不至地关爱员工	384
员工需要得到真正的尊重	388
第二十一课 留人有方,对企业的未来负责	393
靠企业的共同使命来留人	393
分享财富,留住人才	399

第六篇

个人魅力:做最有风范的企业家

第二十二课 学会做人,做人比做事更重要	404
豁达为人,大度处世	404
放低自己,抬高别人	407
品行正直,具备侠义精神	411
第二十三课 绝妙口才,展示人格魅力	414
幽默风趣,语出惊人	414
简洁精练,直点要害	417
大气豪迈,感染听众	420
第二十四课 责任意识,构筑企业家精神	423
商业手法,公益心态	423
社会责任不等于做慈善	427



第一篇

创业精神：为了理想而奋斗

第一课

充满激情,让梦想照亮创业道路



从一名普通的教师到亚洲的新首富,马云究竟是依靠什么成功的?机遇、战略、头脑……这些当然是原因之一,但究其根本,激情与梦想则是马云成功的关键。

马云在讲述自己的创业经历时讲道:“创业需要激情,而且只是有短暂的激情还远远不够,它需要持久地支持着创业者的灵魂。”一个人做事没有激情就像激烈的拳击比赛场上鸦雀无声,这样不仅会使运动员失去斗志,不可能取得最优异的成绩,还会削减裁判、教练的热情。

创业之初,马云只有 30 岁。那时的他就是一个充满激情的青年,领导着一帮比他更年轻的青年团队在网络江湖上拼杀。马云用激情感染和引导团队,把他身上长盛不衰的激情传递给团队中的每一个成员。可以说,从一开始,阿里巴巴就被马云打上了“激情”的烙印,并依靠这种激情不断发展壮大。

创业者一定要有梦想

永远不要忘记自己第一天的梦想!只要不忘记自己第一天的梦想,始终沿着最初的目标走下去,就会距离梦想越来越近。

——马云

软银总裁孙正义说他成功的原因即是缘于“一个梦想和毫无根据的自信。一切都是从这儿开始的”。马云也曾说过他成功创业的原因,其中第一个就是“梦想”。因为梦想,所以才能坚持;因为一直没有忘记第一天的梦想,所以才能一直保持稳健的步伐。

马云在《赢在中国》现场曾经这样点评一个参赛选手:“人不能沉浸在自己所谓的成功里面,所以我给你一个建议,人永远不要忘记自己第一天的梦想,你的梦想是世界上最伟大的事情。不能走到后面以后又改回来。”

马云在一开始就梦想做一家中国人创办的全世界最好的公司,梦想做一个世界前十名的网站。这个梦想对于几乎一无所有的马云来说,实在是太伟大、太疯狂了。但他还是坚信,这世界上只要有梦想,只要不断努力,不断学习,就有成功的可能。

当阿里巴巴渐渐壮大起来时,马云说:“我认为中国是一个充满创业机会的国家,如果我马云能够创业成功,那么我相信中国有80%的年轻人都能成功。只要你有梦想,你就有可能梦想成真。”

没有梦想、不敢梦想的人无法创业,没有激情的人也同样没法成功。与那些有着光鲜背景的互联网神话制造者不同,马云太普通了,他没有多少钱,创办公司的时候甚至只能把家当办公室,但他最大的特点是喜欢做梦、富有激情,经常沉浸在构筑梦想之中,并为自己的梦想激动不已、激情四射。他也善于把自己的梦想传递给他的团队,并以此激励大家,通过不断地奋斗把梦想一步一步变成现实。

马云给创业者上的第一课就是:创业者一定要有梦想!

许多成功的创业者都像马云一样,正是因为拥有自己的梦想,才一步步登上了人生的巅峰。

1. 福勒的梦想

作为美国路易斯安那州一个黑人佃农众多孩子中的一员,福勒在五岁时开始劳动,在九岁之前,赶骡子是他的主要工作。在那里,这并不是什么特殊的事,因为大多数佃农的孩子都是很早就参加劳动的。这些家庭认为他们的贫穷是命运安排的,并没有想到采用什么方法去改善生活。

幸运的是,福勒有一位不寻常的母亲。他的母亲不肯接受这种仅能糊口的生活。她知道她的家庭生活在繁荣昌盛的世界中是贫困的,她认为这个事实一定是有些什么蹊跷的。过去,她时常同儿子谈论她的梦想:

“福勒,我们不应该贫穷。我不愿意听到你说我们的贫穷是上帝的意愿。我们的贫穷不是由于上帝的缘故,而是因为你的父亲从来就没有产生过致富的愿望。我们家庭中的任何人都没有产生过出人头地的想法。”

没有人产生过致富的愿望。这个观念在福勒的心灵深处刻下了深深的烙印,以致改变了他的整个一生。他开始想走上致富之路,他总是把他所需要的东西放在心中,而把不需要的东西抛到九霄云外。这样,他的致富愿望就像火花一样迸发出来。他决定把经商作为生财的一条捷径,最后选定经营肥皂。于是他就挨家挨户出售肥皂达12年之久。后来他获悉供应他肥皂的那个公司即将拍卖出售。这个公司的售价是15万美元。他在经营肥皂的12年中一点一滴地积蓄了2.5万美元。双方达成了协议:他先交2.5万美元的保证金,然后在10天的限期内付清剩下的12.5万美元。不过协议中有一个公正而残酷的条件:如果他不能在10天内筹齐这笔款子,他就要丧失他所交付的保证金。

福勒在他当肥皂商的12年中,获得了许多商人的尊敬和赞赏。现在他去找他们帮忙了。他从私交的朋友那里借了一些款子,也从信贷公司和投资集团那里获得了援助。在第10天的前夜,他筹集了11.5万美元,也就是说,还差1万美元。

福勒回忆说:“当时我已用尽了我所知道的一切贷款来源。那时已是沉沉深夜,我在幽暗的房间里,跪下来祷告,祈求上帝领我去见一个会及时借给我1万美元的人。”

强烈的致富愿望让福勒决定不能这样坐以待毙,就在这天夜里的11点钟,福勒驱车沿芝加哥61号大街驶去。驶过某个街区后,他看见一所承包商事务所亮着灯光。

他走了进去。在那里,在一张写字台旁坐着一个因深夜工作而疲乏不堪的人,福勒认识他。福勒意识到自己必须勇敢些。

“你想赚 1000 美元吗?”福勒直截了当地问道。

这句话使得这位承包商吓了一跳。“是呀,当然了!”他答道。

“那么,给我开一张 1 万美元的支票,当我奉还这笔借款时,我将另付 1000 美元利息。”福勒对那个人说。他把其他借款人的名单给这位承包商看,并且详细地解释了这次商业冒险的情况。

那天夜里,福勒在离开这个事务所时,衣袋里已装了一张 1 万美元的支票。之后,他不仅在那个肥皂公司,而且在其他七个公司,包括四个化妆品公司、一个袜类贸易公司、一个标签公司和一个报馆,都获得了控股权。

多年以后,当人们问起他的成功奥秘时,他用母亲在多年前所说的话回答道:

“我们是贫穷的,但这并不是由于上帝,而是由于你们的父亲从来没有产生过致富的愿望。在我们的家庭中,从来没有一个人产生过出人头地的念头。”

愿望是所有成就的出发点,很多人之所以失败,就在于他们从来都不愿意,并且也从来没有踏出他们的第一步。

钢铁大王卡耐基原本是一家钢铁厂的工人,但他凭着制造及销售比其他同行更高品质的钢铁的梦想,而成为全美最富有的人之一,并且有能力在全美国小城镇中捐资盖图书馆。

研究这些已获得成功的富豪时,你会发现,他们每一个人都有自己的愿望,并且花费最大的心思和付出最大的努力来实现他们的愿望。

确实如此,赚钱致富并不是一件高不可攀的事,关键是,你必须具备强烈的致富愿望,在这种愿望的召唤下,你才可能一步步走向致富之路。

2. 梦想成真的罗马纳

罗马纳·巴纽埃洛斯是一位年轻的墨西哥姑娘,16 岁就结婚了。在两年当中,她生了两个儿子,丈夫不久后离家出走,罗马纳只好独自支撑家庭。但是,她决心谋求一种令她自己及两个儿子感到体面和自豪的生活。

她带着一块普通披巾包起全部财产,跨过里奥兰德河,在得克萨斯州的埃尔帕索安顿下来,并在一家洗衣店工作,一天仅赚 1 美元,但她从没忘记自己的梦想,即要在贫困的阴影中创建一种受人尊敬的生活。于是,口袋里只有 7 美元的她,带着两个儿子乘公共汽车来到洛杉矶寻求更好的发展。

她开始做洗碗的工作,后来找到什么活儿就做什么。拼命攒钱,直到存了 400 美元,她便和姨母共同买下一家拥有一台烙饼机及一台烙小玉米饼机的店。

她与姨母共同制作的玉米饼非常成功,后来还开了几家分店。直到最后,姨母感觉到工作太辛苦了,便将她的股份卖给了这位年轻妇女。

不久,罗马纳经营的小玉米饼店铺成为全国最大的墨西哥食品批发商,拥有员工超过 300 人。

她和两个儿子经济上有了保障之后,这位勇敢的年轻妇女便将精力转移到提高她美籍墨西哥同胞的地位上。

“我们需要自己的银行。”她想。后来她便和许多朋友在东洛杉矶创建了“泛美国民银行”。这家银行主要是为美籍墨西哥人所居住的社区服务。如今,银行资产已增长到上亿美元,这位

年轻妇女的成功确实来之不易。

抱有消极思想的专家们告诉她：“不要做这种事。”

他们说：“美籍墨西哥人不能创办自己的银行，你们没有资格创办一家银行，同时永远不会成功。”

“我行，而且一定要成功。”她平静地回答。结果她真的梦想成真了。

她与伙伴们在一个小拖车里创办起他们的银行。可是，到社区销售股票时遇到另外一个麻烦，因为人们对他们毫无信心，于是她向人们兜售股票时遭到拒绝。

他们问道：“你怎么可能办得起银行呢？”“我们已经努力了十几年，总是失败，你知道吗？墨西哥人不是银行家呀！”

但是，她始终不放弃自己的梦想，努力不懈。如今，这家银行取得伟大成功的故事在东洛杉矶已经传为佳话。她由此成为美国第34任财政部长，后来她的签名出现在无数的美国货币上。

你能想象得到这一切吗？一名默默无闻的墨西哥移民，却胸怀大志，后来竟成为世界上最大经济实体的财政部长。

世界上所有的成功人士都是这样取得成功的。奥运金牌得主不光靠他们的运动技术，而且还靠远大目标的推动力。商界领袖也一样，之所以成为商界中的佼佼者，并不完全是因为有多么聪慧的头脑，而是因为心中时刻有梦想的激励。

3. 戴尔的创业梦想

我们每个人都希望得到更好的东西，如金钱、名誉、尊重，等等，但是大多数的人都仅把这些希望当作一种愿望而已。如果知道希望得到的是什么，如果对实现自己的梦想坚定性已到了执着的程度，而且能以不断的努力和稳妥的计划来支持这份执着的话，那你就已经是在实践梦想了。所以说，认识愿望和强烈欲望之间的差异是极为重要的。

迈克尔·戴尔是世界第四大个人电脑生产商。他29岁便成为富豪，但他既不是靠继承遗产，也不是靠中彩，而是很早就有梦想的结果。

迈克尔是在得克萨斯州的休斯敦市长大的，有一兄一弟，父亲亚历山大是一位畸齿矫正医生，母亲罗兰是证券经纪人。迈克尔在少年时期就勤奋好学。十来岁就开始了赚钱生涯——在集邮杂志上刊登广告，出售邮票。后来，他用赚来的2000美元买了一台个人电脑。然后，他把电脑拆开，仔细研究它的构造及运作，并多次安装成功。

读高中时，迈克尔找到了一份为报商征集新订户的工作。他推想新婚的人最有可能成为订户，于是雇请朋友为他抄录新近结婚夫妇的姓名和地址。他将这些资料输入电脑，然后向每一对新婚夫妻发出一封有私人签名的信，允诺赠阅报纸两星期。这次他赚了1.8万美元，买了一辆德国宝马牌汽车。汽车推销员看到这个17岁的年轻人竟然用现金付账，惊愕得瞠目结舌。

大学期间，迈克尔·戴尔经常听到同学们谈论想买电脑，但由于售价太高，许多人买不起。戴尔心想：“经销商的经营成本并不高，为什么要让他们赚那么高的利润？为什么不由制造商直接卖给用户呢？”戴尔知道，万国商用机器公司规定，经销商每月必须提取一定数额的个人电脑，而多数经销商都无法把货全部卖掉。他也知道，如果存货积压太多，经销商会损失很大。于是，他按成本价购得经销商的存货，然后在宿舍里加装配件，改进性能。这些经过改良的电脑十分受欢迎。戴尔见到市场的需求巨大，于是在当地刊登广告，以零售价的八五折推出他那些改装过的电脑。不久，许多商业机构、医生诊所和律师事务所都成了他的顾客。

由于戴尔一边上学一边创业，父母一直担心他的学习成绩会受到影响。父亲劝他说：“如果

你想创业，等你获得学位之后再说吧。”

戴尔当时答应了，可是一回到奥斯汀，他就觉得如果听父亲的话，就是在放弃一个一生难遇的机会。“我认为我绝不能错过这个机会。”于是他又开始销售电脑，每月赚 5 万多美元。戴尔坦白地告诉父母：“我决定退学，自己开公司。”“你的梦想到底是什么？”父亲问道。“和万国商用机器公司竞争。”戴尔说。“和万国商用机器公司竞争？”他父母大吃一惊，觉得他太不自量了。但无论他们怎样劝说，戴尔始终不放弃自己的梦想。终于，他们达成了协议：戴尔可以在暑假试办一家电脑公司，如果办得不成功，到 9 月就要回学校去读书。

得到父母的允许后，戴尔拿出全部积蓄创办戴尔电脑公司，当时他 19 岁。他以每月续约一次的方式租了一个只有一间房的办事处，雇用了一名 28 岁的经理，负责处理财务和行政工作。在广告方面，他在一只空盒子底上画了戴尔电脑公司第一张广告的草图。朋友按草图重绘后拿到报馆去刊登。戴尔仍然专门直销经他改装的万国商用机器公司的个人电脑。第一个月营业额便达到 18 万美元，第二个月 26.5 万美元……仅仅一年，便每月售出个人电脑 1000 台。

积极推行直销、按客户要求装配电脑、提供退货还钱，以及对失灵电脑“保证翌日登门修理”等服务举措，为戴尔公司赢得了广阔的市场。大学毕业的时候，迈克尔·戴尔的公司每年营业额已达 7000 万美元。以后，戴尔停止出售改装电脑，转为自行设计、生产和销售自己的电脑。

如今，戴尔电脑公司在全球 16 个国家设有附属公司，每年收入超过 20 亿美元，有雇员约 500 名。戴尔个人的财产约为 160 亿美元。假如戴尔不是从小就有梦想，没有种植梦想的观念，显然他是不可能成为当今世界最年轻的富豪的。

欲望是创业的原动力

你必须要有，一定要，全力以赴地要！否则，你只有挑别人剩下的。不想要或想要而欲望不够强烈，是人们不能成功的重要缘由。

——马云

著名黑人领袖马丁·路德·金说过：“世界上的每一件事都是抱着希望而做成的。”是的，你的欲望有多么强烈，就能爆发出多大的力量。当你有足够强烈的欲望去改变自己命运的时候，所有的困难、挫折、阻挠都会为你让路。如果有人问，成功的原动力是什么？那么，马云的事迹向你证明了：第一是欲望，第二是欲望，第三还是欲望。

1995 年初，马云的美国朋友比尔带着他去西雅图的第一个 ISP 公司 VBN 参观了一番。就是这一次参观，让马云感到了互联网的神奇，他的心中升起了一个强烈的愿望——做一个中国企业网站！

从西雅图回来之后，马云立刻联系了 24 位朋友，对他们说：“我要辞职，干互联网。”他开始宣讲 Internet 的相关知识，讲了整整两个小时。其实，当时的马云对互联网也属于半懂不懂，讲起来也糊里糊涂。听完马云的想法后，23 位朋友反对马云的想法：“你做老师做得好好的，为什么非要去玩这个东西不可？你开酒吧、开饭店、办个夜校，都行，就是干这个不行。再说，你对计算机一窍不通怎么去搞？”只有一个朋友说：“你要是真的想说的话，倒是可以试试看。”马云永

远也忘不了支持他的这仅有的一票。

带着这个强烈的愿望，1995年3月，一个阳光明媚的日子，马云径直走到了校长办公室，心平气和地对校长说：“我要辞职了。”尽管校长多次挽留，但马云为了他心中的Internet之梦，毅然告别了他曾经深爱着的讲台和他的学生。1995年4月，他去找了一个学自动化的“搭档”，加上他的妻子张英，一共三个人，租了一个房间，交了租金以后，只剩下了200元钱，他只好把家里的家具都搬到办公室里，又借了点钱就开始了他们的创业路。海博网络，这就是马云的第一家互联网公司，也是中国为数不多的第一批网络公司之一。当时多数国人尚不知互联网为何物，即使从全球范围来看，美国的尼葛洛庞帝刚刚写完《数字化生存》，杨致远刚刚创建Yahoo（雅虎），领潮流之先的中国科学院也刚刚开通互联网。在这种情况下，创业路上的艰辛恐怕只有马云自己才知道。但是，在内心欲望的推动下，他硬是一步步地走了过来。

成功源于欲望。成功最初仅仅是一个意念而已，如果连最初的意念都不存在，那又谈何成功呢？决定成功的，不是才华，不是家境，更不是口头的言论，而是一个人内心深处的欲望，一种实现目标、成为成功者的强烈欲望。强烈的愿望使人施展全部的力量，尽力而为即是自我超越，意念比结果还重要。事实上，胜利与失败之间的距离并不是人们想象的那么大，仅仅一念之间。欲望可以使一个人的力量发挥到极限，也可以逼迫一个人献出一切，排除成功过程中的所有障碍。成功者敢想，失败者则不敢，迈向成功的第一步就需要想，需要欲望，需要树立一个宏愿：“我一定要成功！”这是迈向成功的起点。无数人之所以平庸、落魄，就是因为这个起点不存在。如果你想在某方面取得一定的成就，在你的内心深处，就一定要有一个这样的想法：“我一定要成功！”

1. 点燃你的欲望

追求以及实现自我价值需要一个强烈的愿望为支点，只要你能明确这一支点，并坚信能做到，就一定能到达胜利的彼岸。

有一位年轻人，一心想要成功，干一番大事业，可一直找不到成功的方法，于是向大哲学家苏格拉底求教。苏格拉底答应了这个年轻人的请求，并要他第二天早晨去河边见他。第二天，他们见面了。可刚一见面，苏格拉底“扑通”一下就跳到河里去了。年轻人一脸迷茫：难道大师要我学游泳？看到大师在向自己招手，年轻人也就稀里糊涂跳进河里。没想到，当他一跳下去，苏格拉底立即用力将他的脑袋按进水里。年轻人用力挣扎，脑袋刚出水面，苏格拉底再次用更大的力气将他按进水里。年轻人拼命挣扎，没想到苏格拉底又第三次死死地将他按进水里……最后年轻人用尽全身力气拼命挣扎，不顾一切地爬上了岸，惊魂未定地指着还在水里的苏格拉底说：“大师，你这是什么意思？你到底想干什么？”苏格拉底说：“这就是成功的秘诀。当你渴望成功的欲望像刚才求生的欲望那样强烈时，你就会成功。此外，再没有什么秘诀。”年轻人顿时明白了一切。欲望在人的意识中发挥着强大的作用，强烈的欲望是所有成就的起点。正如小火星不能散发出太多的热量一样，微弱的欲望也不可能产生很大的效应。马云正是明白了这个道理，才有了现在的成功。如果当初他没有那种强烈的欲望，就不会有今天的辉煌。

马云的成功对我们的启示是：要成功，必须有强烈的欲望，就像求生欲望那般强烈。世界永远会把目光聚焦在成功者身上，这是不容置疑的事实。因此，请点燃你的欲望，然后用生命的全部能量大声呐喊：“我要成功，我一定要成功！”只要你发自内心地呐喊，这个世界就会被你震撼。

2. 理想决定你前进的方向

树的方向,由风决定;人的方向,由自己决定。一个人要想有所作为,而没有欲望和理想,只能是小孩子玩过家家,图一时的享受和欢娱,最终是不会有出路的。

托尔斯泰曾经说过:“没有理想,就没有坚定的方向;没有方向,就没有生活。”一个人没有理想,是不会取得任何成就的。

人的行为是源于某种心理力量的支持,一个内心懒洋洋、连自己都战胜不了的人,即使他有什么理想,这些理想对他来说也永远只能是漂浮的肥皂泡,甚至连肥皂泡都不算,因为理想对他并没有什么美好的诱惑力,他也就丝毫没有力量去思考实现理想的详细步骤。

当人有了某种理想后,就要抵制住自己的惰性,努力去追求和实现这些理想,而不要总是找理由来打击自己的雄心,消磨自己的意志。但有一点是必要的,这种愿望在你的心中必须是意识所能接纳的,是美好的。

很多人在陌生的城市中打拼了几年,或者在学校里郁闷了多年,发现自己没有了激情和目标。生活中除了无聊和郁闷,似乎没有别的色彩了。看着别人的成功也觉得无所谓了,麻木了。虽然几年前还是那么艳羡,似乎还有个崇拜的偶像,还有自己的理想和抱负,但现在什么感觉都没有了。每天的生活就是麻木地工作、闲聊、发呆、看无聊的电视或沉迷于网络,对自己不懂的东西已经没有任何好奇心了,甚至没法静下心来拿一本书读上十分钟。他们的心灵已荒如沼泽,人已形容枯槁。

这种没有理想的人,就如一艘失去了方向的航船,漫无目的地航行着,最终只会搁置在无人的浅滩上,人生不会取得任何辉煌。如果你还处于这种迷茫状态,那你该醒醒了,要勇敢地挑战自己,找回自己的雄心!

人生就是一个不断进取的过程,每个人都希望自己是最后的胜利者。没有人喜欢终日唯唯诺诺,看别人脸色行事;没有人喜欢成为一个可有可无的二流角色,受人摆布,平庸地度过一生。可以说,每个人来到世上就是为了成功,就是为了不断成长,不断向高处前进。

然而事实上,成功者只是少数,更多的人似乎没有成功,终其一生都过着普通人的生活,早早地就丧失了成大事的雄心,永远也没有找到通往成功的路。

很多人对别人的成功艳羡不已,却对自身的宝藏茫然无知。其实,每个人都有成功的能力与天赋,关键就看你能否战胜自己的惰性,将这些能力开发出来。信念、自尊、勇气、坚忍、乐观、希望……就像一粒粒金色的种子,将这些种子植于心中,生活将随之萌芽发展;每天耕耘这方心田,幸福、美满、富足与成功就会充满你的人生。

一位 24 岁的年轻人充满自信地走进美国通用汽车公司,应聘做会计工作。他来应聘的原因只是因为他的父亲曾经说过“通用汽车公司是一家经营良好的公司”,并建议他去看一看。

在面试的时候,他的自信使面试官印象十分深刻。当时只有一个空缺,而面试的人告诉他那个职位十分艰难难做,一个新手可能很难应付得来。但他当时只有一个念头,就是进入通用汽车公司,展现他足以胜任的能力与超人的规划能力。

当面试官在雇用这位年轻人之后,曾对他的秘书说:“我刚刚雇用了——一个想当通用汽车董事长的人。”

这位年轻人就是通用汽车前董事长罗杰·史密斯。罗杰刚进公司的第一位朋友阿特·韦斯特回忆说:“合作的一个月中,罗杰正经地告诉我,他将来要成为通用汽车的总裁。”32 年之后,罗杰如己所愿,成了通用的董事长。而这一切都来自于他不断地挑战困难和挑战自我。