

比尔·盖茨说：下一个比尔·盖茨是中国的马云。

马云说：下一个马云是创业者。

创业者说：创业，从点滴开始。

START BUSINESS CLASS

你也可以舞出精彩人生

马云给年轻人的创业课

可复制的成功模式，帮助您达到事业的颠峰！

龙春华 编著



中国三峡出版社

START BUSINESS CLASS

你也可以舞出精彩人生 马云给年轻人的创业课

龙春华 编著



中国三峡出版社

图书在版编目(CIP)数据

你也可以舞出精彩人生：马云给年轻人的创业课 /
龙春华编著. —北京：中国三峡出版社，2011.5

ISBN 978-7-80223-704-9

I. ①你… II. ①龙… III. ①企业管理—青年读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第053084号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同51号 100034)

电话：(010) 66112758 66116828

<http://www.zgsxcbs.cn>

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京蓝创印刷有限公司印刷 新华书店经销

2011年5月第1版 2011年5月第1次印刷

开本：787×1092毫米 1/16开 印张：16

字数：150千字

ISBN 978-7-80223-704-9 定价：28.00元



MAYUN

你也可以成为下一个马云

前言

你也可以成为下一个马云

马云——一个小时候被称为“问题孩子”的少年，却创造了中国互联网史上的奇迹；一个曾经三次落榜的学生，却在大学期间荣任双“主席”；一个其貌不扬，甚至因为形象太差而找不到工作的男人，却成为中国大陆第一个登上《福布斯》杂志的本土企业家……

在中国尚没有互联网的时代，马云因祸得福，成为第一个吃螃蟹的人，开创了我国互联网的先河。他独辟蹊径，以大无畏的勇气创办阿里巴巴，使互联网逐渐深入中国人的心中。随着互联网的不断发展，马云的名字已经家喻户晓，并且成为许多创业者学习的榜样，成为他们的崇拜对象。然而，大家看到的只是马云所取得的成就，看到的只是环绕在他头上的光环，却没有看到他背后所经历的坎坷，更不能体会他创业的辛酸。

创业是艰苦而又漫长的。马云一没资金，二没背景，三没技术，但他口出狂言，因此，被别人称为骗子、疯子、狂人。“走自己的路，让别人去说吧！”不管别人说什么，他都我行我素，依然朝着自己的目标勇敢前进；不管遇到多大的困难，他都没有放弃，以“不达目的，誓不罢休”的强硬劲儿坚持了下来。

“一份付出，一份收获”，马云辛勤的汗水没有白费，他的付出换来了回报，互联网不仅在我国生根发芽，他一手打造的阿里巴巴还成为世界第二大网络公司，给中国商人带来了无限商机。



本书从马云成功创业的各个方面展开论述，将马云的创业经历以故事的形式展现在读者面前。这些故事将告诉你：他是怎么注重自身修养的，是怎么抓住机遇的，是怎么投资的，是怎么管理团队的，是怎么用人的……年轻的创业者，当你读完此书时，马云创业的气魄将激励出你勇敢创业的斗志；他创业的激情将带给你无穷的力量；他创业的经验将成为你创业路上的指南针；他创业的成就将鼓励你勇敢前进……

谁说没有有钱的父母就不能成功创业，谁说没有宏厚的背景就不能成就一番大事。作为“草根阶层”的马云创业成功的故事给我们年轻创业者树立了一个榜样。他曾说：“马云能够成功，80%的年轻人都能成功。”因此，年轻人的创业者应该借鉴马云成功创业的经验，以大无畏的精神去勇敢创业。

年轻人的创业者，也许你正为创业感到迷茫不已，也许你创业正遇到一些困难……只要你像马云一样坚信自己一定能够取得成功，并且以恒心为信念，以经验为参谋，以谨慎为良友，以马云为榜样……那么你也可以成为一个马云！

C 目录 ontents



MAYUN



前言 你也可以成为下一个马云.....1

第一课：马云论自我博弈——做事先做人，做好人才能创好业

- 一个男人的才华往往与其容貌成反比8
- 男人的胸怀是委屈撑大的11
- 自信是成功创业的保证14
- 诚信做人，踏实做事17

第二课：马云论梦想——梦想是你创业的指南针

- 马云创业源于一个偶然的梦22
- 梦想要照进现实，行动引领你前进25
- 记住梦想，别把梦想丢在年少时29
- 为自己向梦想前进了一步而欢呼32

第三课：马云论创业激情——激情是成功创业的保障

- 激情是创业的首要条件36
- 创业路上需要以持久的激情相伴39
- 激励你的团队保持持久的激情42

第四课：马云论创业投资方向——方向比努力更重要

- 先投资你的头脑与眼光46
- 适合你的投资是最保险的投资49
- 投资有新意，不随波逐流52



第五课：马云论机遇——机遇是成功创业的关键

- 机遇青睐那些有准备的人56
- 机遇很多，但只能抓一个60
- 抓住机遇，别让机遇从指间滑过63

第六课：马云论人脉——网罗人缘，打开创业渠道

- 与同行中的大老板建立起朋友关系68
- 靠诚信赢得朋友，多个朋友多条路72
- 选对妻子，她是你坚强的后盾76

第七课：马云论敬业——只有敬业才能成就卓越

- 敬业是成功创业的希望之灯80
- 在创业中寻找“罗曼蒂克”83
- 坚信自己在做什么87

第八课：马云论用人——人才是企业的根本

- 高学历并不代表高能力，真才实学才是硬道理92
- 一个当不好士兵的将军一定不是好将军95
- 巧用有能力与听话的员工98
- 人尽其才，别把飞机引擎装在拖拉机上101
- 频繁跳槽的人用不得104

第九课：马云论领导——领导是企业的主心骨

- 不可凡事亲力亲为108
- 疑人不用，用人不疑111
- 不吝惜重金以培养后起之秀114
- 领导有主见，30%的人永远不可能相信你117
- 像唐僧一样做领导120

第十课：马云论决策——企业赢利只在一念之间

理性决策，不能完全凭直觉	124
领导的决策就是“舍”和“得”	127
错误的决策比没有任何决策好	130
应变策略：唯一不变的是变化	134

第十一课：马云论团队——团队是企业的坚强后盾

团队合作——共享共担，平凡人做非凡事	138
打造唐僧团队——发挥每一个人的力量	141
不用精英团队，用平凡团队	144

第十二课：马云论理财——理财让企业的工资正常运转

学会理财，才能轻松赢利	148
想赚钱，必须先把钱看轻	151
在公司形势最好的时候去融资	154

第十三课：马云论合作——单丝不成线，独木不成林

诚实守信，合作共赢	158
寻找最适合而不是最优秀的合作伙伴	161
看重策略投资者而不是投机者	165

第十四课：马云论客户——客户是企业的上帝

客户永远是对的，把客户放在第一位	170
为客户创造价值——客户成功，你才成功	173
为客户而改变是创业的不变法则	176
为客户提供一流的服务，赢得客户的支持	179

第十五课：马云论营销——推销产品，塑造企业形象

攀龙附凤，巧借名人做广告	184
借梯登天，借助媒体为自己造势	187



MAYUN





别把灾难当公关看，用你的产品“说话”	190
--------------------------	-----

第十六课：马云论竞争——竞争让企业立于不败之地

竞争是你成长的助推器	194
逢敌亮剑，光脚不怕穿鞋的	198
选择竞争者，不让竞争者选你	201
先发制人，竞争中一定要抢得先机	205
知己知彼是竞争取胜的要旨	208

第十七课：马云论危机——危机是企业获得重生的好机会

居安思危，随时作好过冬的准备	212
危机就是商机，化解危机并利用危机	215
正确处理危机，并在危机中强大自己	218

第十八课：马云论挫折——挫折是企业成长的必经阶段

每一次成功都可能导致下一次失败	222
最大的失败就是放弃	226
历经磨难才能成就一个成功的创业者	230

第十九课：马云论创新——创新促进企业进步

企业少不了创新元素	234
企业要有自己独特的模式	237
技术创新不要太聪明	240

第二十课：马云论企业文化——天下没有难做的买卖

企业必须要有企业文化	244
创业者要做一个企业文化的推广者	248
使命感是企业发展的驱动力	251

第一课

马云论自我博弈



——做事先做人，做好人才能创好业

有原则地做人，有所为，有所不为；光明磊落地做人，不用心机算计别人，不为蝇头小利伤和气；坦诚做人，用心与他人交往，不可轻浮为人；大度做人，胸怀远大志向，不为小事斤斤计较；低调做人，不矫揉造作、不假心假意、不卷进是非、不招人嫌、不招人妒……



一个男人的才华往往与其容貌成反比

我们永远相信只要永不放弃，我们还是有机会的。最后，我们还是坚信一点，这世界上只要有梦想，只要不断努力，只要不断学习，不管你长得如何，不管是这样，还是那样，男人的长相往往和他的才华成反比。

——马云创业谠言

古人有云：“爱美之心，人皆有之。”这句话几乎道出了每个人的心声，不仅是女人希望自己拥有漂亮的外表，相信每个男人都希望自己英俊潇洒、玉树临风、仪表堂堂……然而，上帝往往是公平的，在赐予你漂亮的外表时，却忘记了给你充满智慧的头脑。

某些拥有帅气外表的男人，在别人羡慕的眼光中，渐渐地把外表当成了自己炫耀的资本，甚至吼出“我是帅哥，我怕谁”的口号。就在他们自以为是时，一个其貌不扬的男人出现了，他没有英俊的外表，却口出狂言：“一个男人的才华往往与其容貌成反比。”这个男人就是阿里巴巴集团主席和首席执行官马云。

有些人也许会说：“马云这简直就是吃不到葡萄说葡萄酸。”从某种角度说，马云这句话有一定的道理。因为某些英俊的男人在把外表当成他炫耀的资本时，往往就不思进取，更多的是像蝴蝶一样，从这朵花上飞到那一朵花上。有的甚至还整天沉迷于网络游戏或者赌博中。他们就这样浪费他们的大好青春。

然而，有些长相很一般的男人，他们深知自己没有什么可炫耀，遇到美女也只能远远地观看，因此，他们把自己投入到书本中，大多数时间都在知识的海洋中遨游。“腹有诗书气自华”，他们用知识武装了自己的头脑，用气质遮盖了自己丑陋的外表。

上帝为你关上了一扇门，却为你打开了一扇窗。这句话在马云身上体现得淋漓尽致。马云的形象众所周知，他没有魁梧的身材，没有英俊的外表，



脑袋小、身子小、眼睛小，甚至被《福布斯》杂志描述为“深凹的颧骨，扭曲的头发，淘气的露齿笑，5英尺高、100磅重的顽童模样”。

然而，谁也没想到，这个被形容为“颧骨深凹”、“头发扭曲”、“长相怪异”、“顽童模样”的男人，不仅创建了阿里巴巴，而且还成为中国大陆第一个登上《福布斯》杂志的本土企业家。他是怎么做到的？我们来看看马云小时候的故事：

马云上学时，成绩并不好，尤其是数学最让他头疼。初中毕业时，颇有自知之明的马云退而求其次，想考一所二流高中。然而，连考两次都名落孙山。18岁那年，马云第一次参加高考，结果数学却考了一分。

落榜后的马云深受打击，他觉得自己根本就不是上大学的料，在暑假期间，便决定去做临时工以补贴家用。在表弟的引领下，马云去西湖边一家宾馆应聘一名服务生。然而，让马云没想到的是，表弟被顺利录用了，而自己却遭受到无情的拒绝。他不知道自己为什么被拒绝，便跑去问经理。结果，经理却告诉他，因为他表弟又高又帅，而他长得又矮、又瘦、又难看，担心他这外表会影响公司的形象。

马云听了经理的话，极其沮丧地想到：“长得不好，也是我的错。”然而，他虽然十分沮丧，但并没有因此而消沉，而是更加努力学习。在他的努力下，他后来考上了杭州师范学院。若干年后，马云已经大红大紫，成为中国出色的企业家，而他那位帅气的表弟仍然在那家饭店里当服务员。因此，马云便颇有感触地说出了那句脍炙人口的“马氏语录”：“一个男人的才华往往与其容貌成反比。”

马云的这句话——“一个男人的才华往往与其容貌成反比”，真可谓语出惊人啊！这句话出来后，《对话》栏目主持人在与马云交流时，就调侃道：“当时这句话一说出来，我看到许多人马上低下了头。我猜他们肯定在埋怨，自己的父母怎么把自己生得那么英俊。”

马云并不“客气”地回答道：“对，现在已经不太有人说自己长得帅了。我这次从欧洲刚回来，在欧洲有人好像也知道这句话，他们都问我：‘你觉得我长得丑不丑？’”



这次采访快结束时，主持人请马云恰如其分地评价一下自己的才华与容貌。马云微笑着说：“好，好，交流，交流，反正我一直觉得我自己给很多人带来了信心，长得丑没关系，只要你不断地去完善自己，不断地去学习。然后，一般说长得漂亮的人本钱多了，不愿意作学习上的投资。所以，像我们这样的人没办法，只能多努力一点。”

其实，长相与成功并没有必然的联系。英俊的男人能够取得成功，相貌丑陋的男人也能够成功。而马云的话无疑给我们长相一般的人指明了一条道路：我们的长相与生俱来，是父母给予的，我们无法改变。然而，我们虽然无法改变自己的长相，却可以改变自己的头脑。如马云所说，长得丑没关系，只要你不断地去完善自己，不断地去学习，不断地用知识武装自己的头脑，那么你一定可以成就你辉煌的人生。

不管是马云，还是拿破仑，他们都没有英俊的外表，却成为了一个时代的神话。所以，作为男人，千万不要为自己长相丑陋而自卑，而应该努力提升自己，练就一个充满智慧的头脑，在社会中一展你的才华。

当然，如果你是一个长相英俊的男人，那么也没有必要骄傲。要知道，男人不以外表论资本。社会复杂多变，商场更是风起云涌，如果仅仅只有俊美的外表，却没有睿智的头脑，那么你将很难在社会上立足。因为在商场中打拼，更需要的是睿智的头脑。用知识充实自己，打造出一个集外表美与内在美为一体的自己，这样才更有利于你的发展。

马云创业指南：

“人不可貌相，海水不可斗量。”一个人才华的高低与其相貌没有必然的联系。所以，不管你有没有令人羡慕的外表，都要不断地提升你自己的才能，提升你的思想与学识。在投资创业项目时，那么首先就要投资自己的头脑与眼光。只有眼光长远、卓尔不群，看到别人看不到的机遇，那么你才能在创业中占领先机；只有拥有睿智的头脑，才能在创业中克服万难，从而成功创业。



MAYUN

第一课

马云论自我博弈

做事先做人，做好人才能创好业

男人的胸怀是委屈撑大的

男人的胸怀是委屈撑大的，受的委屈越多，胸怀越大。

——马云创业谏言

著名法国作家雨果说：“世界上最宽阔的是海洋，比海洋宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的胸怀。”人生不可能一帆风顺，不如意之事十之八九。当烦恼、悲伤与苦闷像潮水般向你袭来时，你的心胸是否像大海一样能包纳这些不如意之事。如果你能做到这点，那么一切都会释然。

胸怀是一种精神高级滋补品，不需要你投资什么就能够获得；胸怀是一种“维生素”，能够保持身心健康且具有永久疗效；胸怀是一种清醒剂，让你拥有宠辱不惊，笑看庭前花开花落的闲情雅致……

也有人这样说：“胸怀是人生的志向和抱负，是人格的品位和质量，是人对世界万物气量和风度的定位。胸怀是友谊的桥梁，是治疗心病的良药，是让人拥有快乐心情的百年陈酿。”

所以，我们每个人都应该拥有宽阔的胸怀，而男人更应该拥有宽广的胸怀。从古至今，男人不仅推动着历史的发展，而且几乎还掌控着生活中的一切，大到一国之首，小到一家之主。对这个世界来说，男人是举足轻重的人物。

古人有云：“宰相肚里能撑船。”由此可知，一个能干成一番大事业的男人一定拥有很宽广的胸怀。马云能够成为我国出色的企业家，一个重要的原因是他拥有像海洋一样宽阔的胸怀。马云认为，一个成功的创业者必须拥有三个因素：眼光、胸怀和实力，而男人的胸怀又是委屈撑大的。所以，作为男人，如果你想成为一名成功的创业者，那么你一定要拥有宽广的胸怀；如果你想拥有宽广的胸怀，那么就要学会承受委屈。马云之所以能说出这样的话，是因为他从小就忍受了常人难以想象的委屈。



少年时的马云喜欢武侠小说，非常崇拜书中的大侠形象，特别喜欢那些行侠仗义、为朋友两肋插刀的英雄。也许是因为受武侠小说的影响，小时候的马云成了一个特别喜欢打架的孩子。然而，马云打架几乎都是为朋友打架，很少为自己，尽管别人常常欺负他个小。可是，有一次，马云终于忍无可忍，对同伴的嘲笑进行了还击。虽然是被欺太甚，但仍然吃了父亲的“一顿板子”。马云心里虽然感觉十分委屈，但他仍然把泪水强咽了下去。

青年时的马云也十分不顺。初中升高中时，他连考两次都名落孙山；中考大学，他再次落榜。面对落榜的打击，马云没有灰心丧气，更没有掉眼泪，而是仍然把眼泪咽了下去，以越挫越勇的信念走进了大学。

大学毕业，马云当了几年老师后，却踏上了这条艰辛的创业之路，创业是艰辛而又漫长的。马云于1995年创立中国黄页，当时，全国人民对“internet”这个词没有一点概念。因此，马云向人们推销互联网时，人们都把他当成骗子。

在巨大的压力下，马云并没有退缩，而是拼命地推广着被人们认为只会烧钱但不会产钱的互联网。然而，有些人见马云如此疯狂，又称他为“疯子”。马云怀着“走自己的路，让别人去说吧”的信念，继续努力地向人们推销互联网，并且吼出“男人的胸怀是委屈撑大的，受的委屈越多，胸怀就越大”、“一个男人的才华往往与其容貌成反比”等口号，这些语出惊人的话语冲击着人们的思想，人们因此又称马云为“狂人”。马云不顾众人的眼光，不顾众人的说辞，依然我行我素。在不断的努力下，他终于成为阿里巴巴的CEO。

马云似乎注定与众不同，小时候因为受了委屈而还击同伴的嘲笑，结果却要吃父亲的“一顿板子”，这不能不委屈；中考落榜，高考落榜，付出了努力却没有得到应有的回报，他只能把委屈放在心里；创业之初，在人们还没有了解互联网时，他被人们称为“骗子”、“疯子”、“狂人”等，马云真可谓“哑巴吃黄连，有苦说不出”啊！然而，在一系列委屈面前，马云没有屈服，而是强硬地将委屈咽到了肚子里。因此，很多年后，马云便说出了那句“男人的胸怀是委屈撑大的，受的委屈越多，胸怀就越大”。这句话不

仅包含着委屈、愤怒与自我解嘲，而且还饱含宽容。

是的，一个能够承受苦难与委屈的人必定拥有博大的胸怀。马云的胸怀正是由这些委屈与苦难撑大的，而他成功创业又是因为他拥有宽广的胸怀。

有多大的胸怀就有多大的成就。马云是中国大陆第一个登上《福布斯》杂志的本土企业家，由此可知，他的胸怀有多么宽广。然而，生活中有很多男人心胸却非常狭窄，他们为一点小事而斤斤计较，绝不允许自己受一点委屈，假如受了一点委屈就会耿耿于怀，念念不忘。这样的男人习惯于“因小失大”，很难做成一番大事业，因为他的胸怀里装满了那些琐碎的事情。

对一名领导者来说，如果拥有宽广的胸怀，那么就能够做到尊重不同意见的人，能够包容企业里有各种不同的声音……只有这样才能“百花齐放”，企业才能不断创新。

马云创业指南：

胸怀是一个人知识、智慧、人格、品德、情操互相结合的产物，在委屈与苦难中形成，是一个男人成功创业必不可少的因素。有多大胸怀，就有多大的成就。如果你想成功创业，首先就要拥有宽广的胸怀。



MAYUN

第一课

马云论自我博弈

做事先做人，做好人才能创好业



自信是成功创业的保证

初恋情人是最美丽的。任何创业者第一天创业的梦想都是最美丽的，永远要相信你的直觉。

——马云创业谠言

爱默生说：“自信是成功的第一秘诀。”爱因斯坦也说：“自信是向成功迈出的第一步。”同样的道理，对创业者来说，自信是成功创业的保证。许多成功的企业家之所以能够成功创业，就是因为他们一开始就相信自己一定会取得成功。戴维·D. 洛克菲勒就是这些成功企业家的一位：

戴维·D. 洛克菲勒（1839~1937），美国第一位亿万富翁，美国最富有的洛克菲勒家族的首创者，美国第一家工业托拉斯企业的创建者。

洛克菲勒最开始只是一个杂货店职员，每星期只挣5美元。他虽然出身十分贫穷，但对自己充满了信心，相信自己有一天一定会成为世界上最富有的人。

在如此坚定的信念的支持下，洛克菲勒辞去了杂货店职员的工作，转而创办了自己的一家小炼油厂。这家炼油厂虽然很小，但洛克菲勒却采用了最新设备，因此很快就提高了工作效率。没过多久，这家炼油厂就以最高效率、最低成本而称霸于同行。

洛克菲勒并不满足于自己目前所取得的成就，过了一段时间，他便通过一系列企业吞并战控制了全国五分之一的石油产量。紧接着，洛克菲勒又以大量稳定的货源与有关铁路公司组成了铁路大联盟，将一个个石油开采企业纳入自己的手中。后来，洛克菲勒还成立了美国历史上第一个托拉斯组织——美孚石油公司，作为控制全国各地美孚系统企业的中心。20世纪初，洛克菲勒逐步建立起一个美孚销售网，美孚销售网后来被称为“石油联合