

鲁智◎编著

跟马云

学创业理念

——马云给创业者的12条忠告

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。创业者最大的快乐就在于创业过程中去学习，去提升。

——马云



台海出版社



跟 马云

鲁智◎编著

——马云给创业者的12条忠告
学创业理念

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

跟马云学创业理念:马云给创业者的12条忠告 / 鲁智编著.

—北京:台海出版社,2011.11

ISBN 978-7-80141-896-8

I. ①跟… II. ①鲁… III. ①企业管理-经验-中国

IV. ①F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 223677 号

跟马云学创业理念:马云给创业者的12条忠告

编 著:鲁 智

责任编辑:姜 航

装帧设计:天下书装

版式设计:通联图文

责任校对:唐思磊

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市景山东街 20 号 邮政编码:100009

电 话:010-64041652(发行,邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:th-cbs@163.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:710×1000 1/16

字 数:180 千字

印 张:16

版 次:2012 年 1 月第 1 版

印 次:2012 年 1 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-80141-896-8

定 价:32.00 元

版权所有 翻印必究



前言

马云是无数年轻人崇拜的偶像,不管是阿里巴巴、淘宝,还是支付宝,他总能带给我们那么多意外的惊喜。这位互联网界的传奇人物,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拿来讨论,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地跟随他……其实,马云的成功,不可能是单一的因素。

马云在中央电视台举办的《赢在中国》中说:“作为一个创业者,首先要给自己一个梦想。”的确,创业者,一定要有一个梦想,然后,“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。他有敏锐的市场洞察力,善于抓住每一次稍纵即逝的市场机会,然后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。我们身处信息时代,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。

刚开始创业的人,他们往往不会去想创业的过程中会遇到什么样的困难,应以怎样的方式去应对,而总是习惯性地幻想自己成功的那一天是什么样子。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，你不要创业。”而马云正是因为做好了这一切的心理准备，才能在创业的过程中，遇到困难，能够冷静应对，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，就是那种敢于干大事、做品牌、闯天下、不走寻常路的精神。

而那些正在准备创业，或者已经在创业路上艰难跋涉的人们，势必也要有这样一种精神。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。正如马云所说：“创业者的激情很重要，但是一个人的激情没有用，很多人的激情才有用。”可见，马云对于保持团队的激情也是非常重视的。事实上，对于一个创业者来说，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，你便离成功更近了。

当然，做企业光有激情、魄力、吃苦的精神等是不够的，一个公司的使命感和价值观，往往更能提高整个团队的凝聚力，并且引领着这个整体向着既定的方向不断前进。

阿里巴巴就是在“让天下没有难做的生意”的使命感的牵引下，制定了自己独特的价值观；也正是这种使命感，使阿里巴巴受到了众多客户的尊重。因为阿里巴巴这个平台，不仅解决了众多中小企业的问题，也为社会创造了很多的就业机会。

正如马云所预测的：“进入21世纪之后，只有能解决社会问题的企业才能获得持续发展。”马云意在告诉广大创业者，在未来，社会责任正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，本书结合了马云的亲身经历、创业经典语录，以及马云在《赢在中国》对选手们的实例分析等，进一步为创业者作了一个全面的总结，希望能够引领创业者走上一条更畅通的创业之路。

CONTENTS

目录

■ 第一章 1

创业者要有吃苦20年的心理准备

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	3
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

■ 第二章 20

什么才是值得你投资的好项目

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	25
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.创业者最重要的是非常喜欢自己做的这件事情	36

■ 第三章 39**资金从哪里来,花到哪里去**

- | | |
|------------------------|----|
| 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 |

■ 第四章 52**关系不一定可靠,更可靠的是信誉**

- | | |
|-----------------------------|----|
| 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” | 56 |
| 4.不管做什么企业,税一定要交 | 59 |
| 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! | 64 |

■ 第五章 68

只有持久的激情才是赚钱的

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	83

■ 第六章 86

创业不是空想,脚踏实地才能出成果

1.先做好,而不是做大	86
2.产品不是灵机一动做出来的	89
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	94
5.小公司的创业谋略:活下来,赚钱	97
6.记住你最初的梦想:不要满足于一时的成就	99
7.机遇青睐那些有准备的人	101
8.没有优秀的理念,只有脚踏实地的结果	103
9.一流的执行比一流的创意更重要	105
10.做好一个,再做第二个	108
11.“书读的不多没有关系,就怕不在社会上读书”	110

■ 第七章 113

成功没有模式,一定要有独特的想法

1. 做出自己的风格,企业要有自己独特的模式	113
2. 阿里巴巴每天都是新的——在创新中求发展	116
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	121
5. 听说过捕龙虾富的,没听说过捕鲸富的	123
6. 迎接变化,多出新招	126
7. 创新不是打败对手,而是同明天竞争	128

■ 第八章 131

创业不是一个人的事

1. 真正的领导是通过别人拿结果,而不是自己冲在最前面	131
2. 外行可以领导内行,CEO的本事就是会用别人的脑袋 ...	134
3. 马云叫自己“首席教育官”	136
4. 寻找共同成长的合作者	139
5. 寻找最适合而不是最优秀的合作伙伴	142
6. 看重策略投资者而不是投机者	144
7. 要选择犯过错误而又很聪明的人合作	147
8. 像唐僧一样做领导,发挥每一个人的力量	149
9. CEO就是守门员	151
10. 用人格魅力吸引人才	154

■ 第九章 157

领导力：最大的挑战和突破在于用人

1.我们需要的是猎犬	157
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	162
4.用共同的理想吸引人才	165
5.给应届毕业生一个机会	167
6.频繁跳槽的人用不得	170
7.不能让雷锋穿补丁衣服上街	172
8.我不相信有一流的人才,我只相信有一流的努力	174
9.不挖人也不留人	177
10.不抛弃,不放弃,不让任何一个伙伴掉队	179
11.让每一个员工快乐地工作	182

■ 第十章 185

最重要的是明白客户需要什么

1.要相信客户都是懒人	185
2.要先让客户赚钱	188
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	193
5.为客户提供一流的服务,赢得客户的支持	196
6.必须倾听客户的意见	198
7.帮客户站起来走路	201
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	207

■ 第十一章 210

竞争的最高境界是把它当成一种乐趣

1. 谁想垄断谁就会倒霉	210
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	218
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	222
7. 与对手合作:跟对手“死磕”不如结为战略联盟	225

■ 第十二章 228

跪着过冬,危机是企业获得重生的好机会

1. 创业就是在刀光剑影中求生存	228
2. 居安思危,随时做好过冬的准备	231
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	236
5. 危机也是转机,要懂得化解危机并利用危机	238
6. 正确处理危机,并在危机中强大自己	240

第一章

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,其他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,大学生要想创业少走弯路,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,他们长期呆在校园里,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之路。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,一定要注意技术创新,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”。要想创业获得成功,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,很少有大学生会在学习期间去扩展自己的人脉圈。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,具备承担失败的心理素质。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”的心理,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,从而不可避免地走向失败。针对这种心理,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。”

据一份调查数据显示，在中国创业失败的案例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，并不是在网上。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。老板们听完说还没弄明白，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的考验,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的代价。马云说:“我们阿里巴巴所经历的,大家看到的辉煌的一面只占20%,艰难的一面达80%。这五六年以来,我们都是一路挫折走过来的,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”的小公司更是遭遇到严重的打击。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。我希望等我七八十岁的时候,我跟我孙子说的是,你爷爷这辈子经历了多少,而不是取得了多少。”而这种心态,也是所有创业者应该具有的。

在创业之前,如果你的眼中只看得到光明的未来,而没有足够的抗

打击能力、抗失败能力、承受各种挫折和委屈的能力,那还是不要开始为好。要知道,人生之路正如松下幸之助所言:人的一生,或多或少,总是难免有浮沉,不会永远如旭日东升,也不会永远痛苦潦倒。作为一个创业者,必须以率直、谦虚的态度,乐观地向前,始终把面对失败、克服困难当成迎接成功的最佳磨炼!

■ 3. 跌倒了爬起来,再跌倒再爬起

大部分创业者都不会一帆风顺,难免会遭受挫折和失败。有些人一遭遇挫折、失败就会告诉自己:“我已经尝试过了,不幸的是我失败了。”于是从此一蹶不振,或者不敢再作尝试;而那些勇于尝试、遭遇失败依然信心坚定的人,在一次又一次的挫折面前,总是会对自己说:“我不是失败了,而是还没有成功。”

中国阿里巴巴网站首席执行官马云说:“我永远相信,只要永不放弃,我们还是有机会的。”正如他所说,他的创业路也是经过了一波三折,几经弹尽粮绝,但最后还是坚持了下来。

诚然,一个人在刚刚受到某些打击的时候,是会格外消沉的。在那一段时间里,你会觉得自己像个失败的拳击选手,被那重重的一拳挥倒在地上,头昏眼花,满耳都是观众的嘲笑,全身都是那失败的感觉。在那个时候,你会觉得你再也不想爬起来了,甚至觉得自己已经完全没有力气爬起来了!

可是,你必须爬起来。一个拳击运动员说:“当你的左眼被打伤时,右眼还得睁得大大的,这样才能够看清敌人,才能够有机会还手。如果右眼同时闭上,那么不但右眼要挨拳,恐怕连命也难保!”

另外,当你失败的时候,必定有许多观众在嘲笑。这个时候,要想摆脱观众的嘲笑和那失败的耻辱感,你就得再度睁开眼睛,慢慢恢复体