

在太极里，我非常欣赏的是定、随、舍三个字。定：即是看清自己，看清楚未来，看清楚趋势；随：只有自己有实力的时候，才能懂得怎么去靠别人、跟随别人；舍：能让人看清自己，只有知道自己要什么，才能知道要放弃什么。

马云的

功守道

张笑恒 著



进可攻，退可守。基业长青，人生不败。



江苏人民出版社

马云的 功守道

张笑恒 著



图书在版编目 (CIP) 数据

马云的功守道 / 张笑恒著. -- 南京: 江苏人民出版社,
2017.12

ISBN 978-7-214-21604-5

I. ①马… II. ①张… III. ①马云—人生哲学—
通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 306823 号

书 名 马云的功守道

著 者 张笑恒

责任编辑 石 路

装帧设计 MM 末末美书

版式设计 张文艺

出版发行 江苏人民出版社

出版社地址 南京市湖南路1号A楼, 邮编: 210009

出版社网址 <http://www.jspph.com>

印 刷 三河市兴达印务有限公司

开 本 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 16.5

字 数 235 千字

版 次 2018 年 3 月第 1 版 2018 年 3 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 978-7-214-21604-5

定 价 45.00 元

前言

2017年“双十一”，天猫平台的交易额不出意料地再一次成功刷新了纪录。

马云，只用了7年时间就创建了全球电子商务第一品牌——阿里巴巴，有人称他为“网商新时代”的经营第一剑客、网络中的“拿破仑”也有人称他为骗子、疯子、狂人……

《商界评论》这样评价他：“马云注定将成为中国商业史上浓重的一笔。不是靠他的物质财富，而是因为他‘让天底下没有难做的生意’的阿里巴巴，改变了人类的生存、生活方式和命运。”《浙商》是这样描述他的：“离开阿里巴巴CEO的光环之外，马云更像是个在江湖里走动的侠客。”

这个登上《福布斯》杂志封面的“中国第一人”，到底有着怎样的人格魅力？有着怎样的财富理念？有着什么样的生活观点？

马云的功守道是从不抱怨。

在马云人生的前37年里，他的人生就充斥着2个字：失败。但马云从未抱怨过，他反而认为机会就在别人抱怨的地方，马云在一次论坛时曾经说过：“只要有抱怨的地方、不合理的地方、有人投诉的地方，就有创业机会。”无论是当年做淘宝、做支付宝，还是现在做菜鸟物流，马云都是从客户的抱怨和需求中找到商机的。

马云的功守道是追求理想，顺便赚钱。

很多人从事商业的目的就是赚钱，但从马云的创业经历来看，马

云确实不是一个喜欢钱的富翁。

马云曾经在创立阿里巴巴的初期便表示：现在的自己并不是不能赚钱，而是不急于赚钱。例如，自2003年淘宝成立开始就采用免费政策，并承诺五年内不收费。

而且阿里巴巴上市的时候马云也说过：“说实在的，阿里巴巴上市并不是为了钱，阿里巴巴的现金流、公司很健康，上市的一个主要原因，是能够让公司治理更加透明化，让全世界的股民、全世界的用户来监督这家公司，共同参与建设这家公司。”

截至北京时间2016年5月29日，有数据显示：马云以2184亿元的净资产再次稳居中国富豪榜榜首。当有记者问马云：“成为中国大陆首富后有什么感觉？”马云回答：“我也没想过做富豪。如果出发点是想做富豪，一定做不了的。我说过我最快乐的日子是一个月拿90块人民币的时候。”

马云的功守道认为竞争不是打败别人，而是发展自己。

马云从来不把竞争对手当作自己的敌人，他总是善于向竞争对手学习。在马云看来，竞争者就像是一块磨刀石，把自己越磨越快，越磨越亮。在竞争的过程中，选择好的竞争对手，是有非常大的价值的。他说：“对手死了，你一定活不好，一定需要有一个对手，才会发展得越来越好。”

马云的功守道是走着走着，运气自然会来。

马云说：“一些年轻人，往往是晚上想想千条路，早上醒来走原路。”没有行动，一切都是空谈。那些“等弄明白后再说吧”“等条件成熟后再说吧”之类的话，是人生最大的毒药，终会让你一无所获。不要等到明天，明天太遥远，今天就行动。

马云的功守道是梦想还是要有的，万一实现了呢。

1995年，马云从美国回来，觉得互联网将改变人类。于是请了24个朋友到他家里，大家坐在一起，他说自己准备从大学里辞职，要做互联网，他花了将近两个小时来说服24个人。两个小时以后，大家投票表决，23个

人反对，一个人支持。但是经过一个晚上的思考，第二天早上他决定还是辞职去实现自己的梦想。

马云的功守道是“今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，然而大部分人会在明天晚上死去”。是“听说过捕龙虾致富的，没听说过捕鲸致富的”。也是“阿里巴巴是在错误里成长起来的，犯错误并不是件可耻的事”……

马云的这些经典话语很多都被年轻创业者奉为圭臬。

目录

第一章 永不抱怨的人生态度才是第一位的

1. 永不抱怨，才能脱颖而出 / 002
2. 别人的抱怨就是你的机会 / 004
3. 行动比抱怨有用得多 / 006
4. 不为失败找借口 / 009
5. 抱怨的同时要给出建设性的意见 / 011
6. 重要的是改变自己 / 014

第二章 让浮躁的心平静下来

1. 如果你心浮气躁，请你离开 / 018
2. 别奢望一口吃个胖子 / 020
3. 不论在干什么，重要的是要长真本事 / 023
4. 短暂的激情只能带来浮躁 / 025

5. 不要幻想一夜暴富 / 027
6. 把精力集中在一个点上 / 030
7. 成功就是简单的事情重复做 / 032

第三章 梦想总是要有的，万一实现了呢

1. 不给梦想机会，你永远没有机会 / 036
2. 可以10天不喝水，但不能失去梦想1分钟 / 038
3. 小虾米一定要有个鲨鱼梦 / 040
4. 做1%的疯子，因为成功的人都是1% / 043
5. 改变世界的不是科技，而是梦想 / 046
6. 梦想未必很大，但一定要真实 / 048

第四章 行动：走着走着，运气自然会来

1. 避免“晚上想想千条路，早上起来走原路” / 052
2. 想得越多，越不敢去做 / 054
3. 不犹豫，一有想法马上行动 / 057
4. 别为不去做找借口 / 059
5. 三流的想法，一流的执行 / 062
6. 敢做是激发内在潜能的挖掘机 / 065

- 7. 今天你开始采取行动，下一个google、ebay可能就是你 / 068
- 8. 持之以恒的行动力最重要 / 070

第五章 做人要有眼光、胸怀和实力

- 1. 今天的世界是变化的世界 / 074
- 2. 国际化视野：眼光有多远，未来就有多远 / 076
- 3. 形势好的时候要为形势不好做准备 / 078
- 4. 等“孩子”长大了，会赚大钱 / 080
- 5. 胸怀是委屈撑大的 / 083
- 6. 宏观思考问题，不做井底之蛙 / 085
- 7. 不做竭泽而渔的“愚人” / 088

第六章 最大的错误就是不犯错误

- 1. “阿里巴巴的1001个错误” / 092
- 2. 创业成功，取决于试错速度 / 094
- 3. 错误犯得越早越好 / 097
- 4. 犯错也是一种学习的过程 / 099
- 5. 学会反思别人的错误 / 101
- 6. 永远把别人的批评记在心里 / 104

第七章 有原则，坚定才能铿锵有力

1. 新生事物都是在非议中成长的 / 108
2. 坚定不移走自己的路 / 110
3. 银行不改变，我们就改变银行 / 113
4. 挑战我们一直认为对的事 / 115
5. 坚持自己的观点，不被别人的言论影响 / 117
6. 原则绝不放弃 / 120
7. 机会很诱人，但有时候要敢于拒绝 / 122

第八章 创业一点也不可爱

1. 不支持大学生创业 / 128
2. 创业每天面对的是困难和失败，而不是成功 / 130
3. 不要为了创业而创业 / 132
4. 永远不要跟别人比幸运，你要比他们更有毅力 / 135
5. 接受所有严酷的敲打 / 137
6. 跌倒了爬起来，再跌倒再爬起 / 139

第九章 拥抱变化，学会放弃

1. 变通，你永远不会走投无路 / 144
2. 在变化中求生存 / 146
3. 变化不来，压力一定会来 / 149
4. 变化是应对竞争的利器 / 151
5. 用创新去拥抱变化 / 154
6. 永远在形势最好时改变 / 156
7. 在别人改变之前先改变自己 / 158
8. 借助变化的力量向前 / 160
9. 与众不同，才能吸引更多目光 / 163

第十章 竞争不是打败别人，而是发展自己

1. 给竞争者机会，就是给自己机会 / 168
2. 碰上优秀的对手，是你的幸运 / 170
3. 竞争的时候不要带着仇恨 / 173
4. 只有双赢才能走得长远 / 175
5. 不要小看任何对手 / 178
6. 向你的竞争对手学习 / 180
7. 消灭竞争对手，你未必会赢 / 182

8. 竞争的乐趣就像下棋 / 185

第十一章 你能走多远取决于你与谁同行

1. 每个人成功的背后都有一帮很棒的人 / 190
2. 企业需要人才而不是天才 / 192
3. 唐僧是个好领导 / 195
4. 寻找共同成长的合作者 / 198
5. 寻找最适合而不是最优秀的合作伙伴 / 200
6. 没有人能挖走我的团队 / 203
7. 要学会和员工分享 / 206
8. 外行领导内行，关键在尊重 / 208

第十二章 人生不是你获得了什么，而是你经历了什么

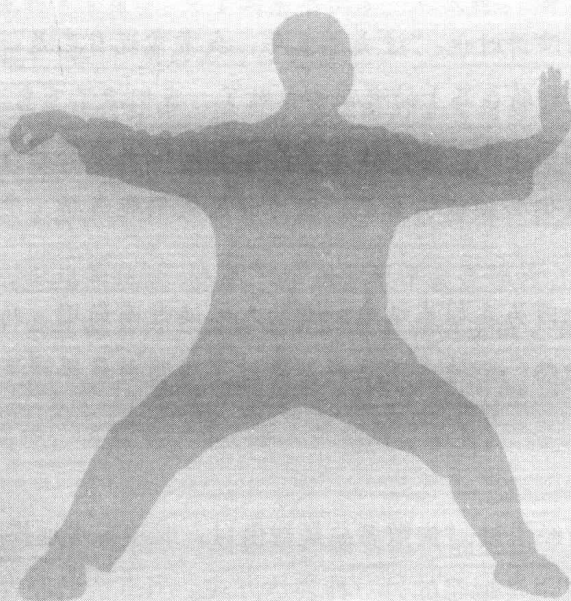
1. 忙着做事一定会后悔 / 212
2. 即便失败了，经历也是一笔财富 / 214
3. 人生的经历才是最宝贵的财富 / 217
4. 不快乐的工作是对自己的不负责任 / 219
5. 活在当下，过好每一天 / 221

第十三章 财富观：头脑里老想钱，注定成不了事

1. 我连小区首富都不想做 / 226
2. 钱是追人的，人去追钱一点出息都没有 / 228
3. 赚钱是一种结果，不会成为一种目的 / 231
4. 赚钱是为了做更多更好的事 / 233
5. 不为赚钱才能把事业做大 / 235
6. 马云“财散人聚”的财富价值观 / 237
7. “钱太多了，我不能要” / 240
8. 财富的本意是帮助别人赚钱 / 242

第一章

永不抱怨的人生态度 才是第一位的



1. 永不抱怨，才能脱颖而出

2016年1月，马云到成都参加活动，期间发表演讲，建议年轻人不要抱怨不公平。“我刚创业的时候，我也觉得不公平，我要是生在比尔·盖茨家庭里面那就不一样了。但他每天24小时，你24小时，24小时里谁更快，更能做得更有价值，这是决定是否公平的因素。”

如果你调查过马云，就会发现，在他人生的前37年里，就充斥着2个字：失败。37岁之后，他突然“飞黄腾达”了，秘诀或许就是这四个字：永不抱怨。

无论是在面对高考的失利、兼职搬运工的处境，还是之后做大学教师，或者创业的时候面对重重困难，马云从来没有抱怨过，也没有退缩，更没有说灰心丧气的话。相反，他总是用激情澎湃的话激励大家。

马云在纽约演讲时说：“过去十五年，我常常说自己是一个瞎子骑在瞎老虎背上，不过那些骑在马上专家都失败了，我们活了下来。

因为我们相信未来，我们改变自己，我们从不抱怨别人。我在我的公寓里告诉团队，我们必须证明自己，因为如果我们能成功，那中国80%的年轻人就能够成功。”

很多企业都因为在创业艰难时期的人心涣散而崩塌。马云就是凭借着一己信念，毫不抱怨，坚持着不放弃，熬过了黎明前最黑暗寒冷的时期，终于迎来了曙光。

居里夫人曾经说过：“失败者总是找借口，成功者永远找方法。”这里所说的借口，也可以说是抱怨的另一种表达方式。当事情已经发生后想的不是如

何弥补而是将责任推掉，甚至埋怨他人“耽误事”，这就是抱怨的一种表现。不仅于事无补，还会让周围的人也变得消极。

当意识到我们正在抱怨时，应该马上停止自己的抱怨。想想我们为什么要抱怨？抱怨这件事是我们可以改正的吗？如果可以，那就开始改正。如果无能为力，那为它生气也是白费力气，不如以平常心对待。

人是需要用一种积极向上的情绪来引导自己的，当我们的情绪乐观积极时，行为也会积极主动。所以要想在事业、生活上变得越来越好，变得越来越优秀，就必须学会不抱怨，用行动去改变。

在一次创业演讲上，马云对在场的年轻人说：“我亲兄弟，他常抱怨，我不抱怨。他30年来没有多大改变，而我一直在变。所以我想和在场的年轻人说，永远对未来保持高的期望，每天尝试改变自己一点。”

作家六六在《你就一直抱怨吧》中讲了这样一个故事：

他很欣赏他现在的投资人吕超。

原因是，在六六和他合作的初期，对吕超简直是一种折磨。

先是签了电视剧《宝贝》，交了两集半剧本，对他说：“对不起，我要改写《心术》了。”他说：“好。”然后撕毁合同重签。

《心术》小说正在写的时候，滕华弢导演因为没有与吕超合作过，对他心存疑虑，要撤销与他的合作。六六觉得这种话不好说出口，但吕超知道后，还是二话不说，只说好。

六六说：“预付款退给他。”他说：“不用，迟早会合作的。”

后来又出了一系列的事情，六六曾不好意思跟他道歉。谁知，他说：“我的工作就是解决问题，没有问题我就心慌。你有任何问题，都可以交给我。”

六六说，她发现，吕超是这样一个人：他从不抱怨。

无论什么时候、什么处境，都要学会调节自己的心态，永远保持微笑，保持积极乐观的心态。与其抱怨上司苛刻，不如将抱怨变成有建设性的建

议；与其抱怨命运不公，不如将困难看成是对自己的磨炼；与其抱怨别人没有责任心，不如学会在自己身上找原因，是不是自己的工作方法出了问题？

抛弃充满消极情绪的抱怨，从自身寻求改变，才能脱颖而出。消极地悲叹、抱怨，只会让我们与优秀绝缘。所以无论怎样，哪怕身陷绝境，也永远不要抱怨。只有停止抱怨、远离抱怨，找出解决问题的方法我们才能摆脱平庸，打造一个全新的自己。

2. 别人的抱怨就是你的机会

马云在 2014 年出席《伴你启航》论坛时，鼓励年轻创业者说：“只要有抱怨的地方、不合理的地方、有人投诉的地方，就有创业机会。这个世界机会太多了，你就看看每天互联网上抱怨的事情那么多，这些都是机会。你加入抱怨永远没有机会。你要将别人的抱怨、投诉、仇恨、不靠谱的地方变成你的机会。”

马云当年做淘宝、做支付宝，现在做物流，就是从客户的抱怨和需求中找到商机的。比如，在面对客户投诉淘宝卖假货的时候，马云极为重视，并采取了一系列的措施预防这类事情的发生。不论是面对客户还是同事、员工的建议或者抱怨，马云都积极采纳。就这样，阿里巴巴一步步走向世界。

有一位使用了几年松下电器有线电熨斗的客户，发现使用有线电熨斗会不经意间触电。于是他抱怨松下的产品，进行了投诉并要求赔偿。松下电器非常重视这封投诉信，开了好几次大型会议进行研讨，最后突然想到：既然有线电熨斗如此麻烦，那无线会不会受欢迎？于是就开发了无线电熨斗，投放市场之后，销量不俗、非常受客户喜欢。