

马云 唐骏

左手

右手

像马云一样激情创业

像唐骏一样玩转职场

王广勇◎编著



一个是激励中国人勇于创业的传奇人物，
一个是从零起步的打工皇帝！
他们的成就或许是我们难以复制的，
但他们成功的方法却可以复制！

北京工业大学出版社

马云 唐骏

左手 右手



北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

左手马云 右手唐骏/王广勇编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2009. 7

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2104 - 1

I. 左... II. 王... III. ①马云—人物研究②唐骏—人物研究③企业管理—经验—中国 IV. K825. 38 F279. 23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 088521 号

左手马云 右手唐骏

编 著: 王广勇

责任编辑: 石莎莎

封面设计: 尹帅

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010 - 67391106 010 - 67392308 (传真)

电子信箱: bgtcbsfxb@163.net

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 17

字 数: 198 千字

版 次: 2009 年 7 月第 1 版

印 次: 2009 年 7 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2104 - 1

定 价: 30.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换

前言

马云和唐骏都是大家耳熟能详的企业家，是新时代的商界精英，是创造财富的领军人物，是传奇故事的缔造者……站在时代的风口浪尖之上，他们一方面不断创新、开拓进取，承担着带领企业发展壮大的使命，另一方面，他们还扮演着榜样的角色，给所有崇拜者带来披荆斩棘、勇往直前的力量，并不断用自己成功的经验、失败的教训警醒后来者。

那些正在路上的创业者，或者已经小有成就的“总裁”、“经理”们，不妨在百忙之中停下脚步，听听他们的声音、学学他们的经验，让他们独到的创业感悟和科学的管理经验，帮助自己在商业领域取得更耀眼的成绩。

相同的成功经历让马云与唐骏成为当今商海中两颗最耀眼的明星。他们作为时代的弄潮儿，不仅累积财富的过程让人惊叹，其特立独行的人格魅力更是征服了无数崇拜者的心。但马云毕竟不是唐骏，唐骏也成为不了马云，差异为二人带来了完全不同的人生轨迹。

具体说来，马云和唐骏在经营理念、内部管理、竞争谋略、营销手段、融资手段等多个层面都可以说是“各成一派”。比如，在经营风格上，马云专注于电子商务，并将此作为自己不变的梦想，在商业征程中坚持不懈地努力着；而唐骏则是坚定不移地走着职业经理人的道路，并把中西方的管理风格融会贯通，形成了自己独特的简约之风。

再比如在为处世，马云跟谁都好像老朋友一样，诚恳、亲切、随和，没有一点架子。中央电视台《赢在中国》节目总制片人王利芬女士曾经感慨地说：“在马云身上，有一点是一般人做不到的，那就是他没有一点虚荣心，他不怕没面子，能十分坦然地面对自己不太成功的过去，连自己的长相也在他自嘲之列。”而唐骏则是一个始终强调“先做人再做事”的核心价值观的管理者，他在工作中富于激情，在生活中正直、坦荡，唐骏总是说：“我对待事务、对待人都是从正面的角度去看待，首先这会使你生活得快乐，更重要的是你可以省去很多琢磨别人、提防别人的时间，其实这也是一种生活态度，想象明天会更好。”

虽然马云和唐骏这两个杰出商业时代先锋，在创造财富的道路上选择了不同的方向，但他们都同样获得了常人难以企及的成功，都将在中国的商业史上留下浓重的一笔。鉴于此，本书通过对马云和唐骏进行对比分析，揭示二人创业、管理的秘诀，希望能对那些依然在商海之中摸爬滚打的朋友们带来一些启迪与帮助。

CONTENTS目录

第一章 从零到亿万富翁的秘密

》》 马云向左

从一个“阿甘”般的意气少年到一个“铁嘴”的大学老师，从大洋彼岸意外“触网”到创办中国第一家网站，从50万元艰难出发到打造一个震撼世界的互联网王国，马云用他的睿智与汗水演绎了一段犹如好莱坞大片一样荡气回肠的传奇人生。

辞职下海，马云第一次“触网” /2

“中国互联网之父”，马云的残酷创业史 /5

50万起家，马云开创阿里巴巴时代 /8

淘宝网：决胜国内最大网购中心 /10

支付宝：电子商务发展的一个里程碑 /13

“雅巴联姻”：打造阿里网络帝国 /15



》》 唐骏向右

唐骏评价自己：“我的人生哲学比较简单，我喜欢开心，我不追求富贵荣华。就算现在没工作了，我也无所谓。我在上海有房子、有车，今后吃饭的钱也有了，这辈子我会过得很开心。所以，我不会因为追求名利、地位、金钱，而失掉快乐。”

名古屋到西雅图的创业之路 /18

宁舍鸡头选凤尾，进入微软 /22

小程序员从天才堆中脱颖而出 /24

出任微软（中国）有限公司总裁 /26

以终身“荣誉总裁”的身份从微软“退休” /29

华丽转身，入主盛大 /31

10亿身价加盟新华都 /33

一路走来的打工“皇帝” /35



CONTENTS目录

第二章 得人才者得天下

》》 马云向左

“如何把每一个人的才华真正地发挥作用，我们这就像拉车，如果有的人往这儿拉，有的人往那儿拉，互相之间自己给自己先乱掉了。当你有一个傻瓜时，很傻的，你会很痛苦；你有50个傻瓜是最幸福的，吃饭、睡觉、上厕所排着队去的；你有一个聪明人时很带劲，你有50个聪明人实际上是最痛苦的，谁都不服谁。我在公司里的作用就像水泥，把许多优秀的人才黏合起来，使他们力气往一个地方使。”这就是《马云如是说——中国顶级CEO的商道真经》中所阐述的马云的用人策略。

创业要找最合适的人 /40

用人格魅力吸引人才 /44

我们需要的是猎犬 /47

不挖人也不留人 /49

给应届毕业生一个机会 /52

不能让雷锋穿补丁衣服上街 /54

成为“笑脸”公司 /56

最完美的团队是《西游记》中的唐僧团队 /58

》》 唐骏向右

唐骏说：“会做人、会做事、会作秀是升迁捷径。”作为一个“打工者”，唐骏时刻都在实践着自己的“职场理论”，同时也把它作为自己考核人才的一个标准，在一次次的面试中，为企业筛选着合适的人才。

亲自面试每一名员工：唐骏式面试文化 /61

用人，而不是仅仅用才 /65

人情化管理，把微软变成一个家 /68

我只专心做了一件事，就是让我的员工感动 /71

圆心理论：职场人际关系的法则 /74

让他人变得伟大 /77

CONTENTS目录

第三章 做一个睿智的舵手

》》 马云向左

马云在谈到如何做好一个企业的领导人时说：“不要让你的同事为你干活，而让我们的同事为我们的目标干活。共同努力，团结在一个共同的目标下面，要比团结在你一个企业家底下容易得多。所以首先要说服大家认同共同的理想，而不是让大家来为你干活。”

我叫自己“首席教育官” /82

真正的领导是通过别人拿成果，而不是自己冲在最前面 /85

CEO 就是守门员 /87

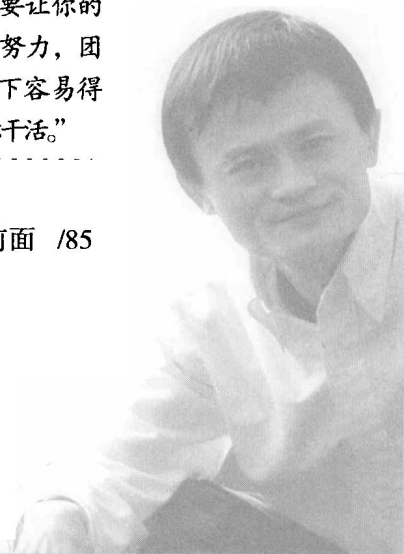
外行是可以领导内行的 /89

制定目标是领导的一门艺术 /91

胸怀要像大海一样大 /94

不靠控股来管理 /97

不抓鲸鱼只抓虾米 /99



》》 唐骏向右

作为一个企业的管理者，唐骏的成功不仅源于他的头脑和经验，更重要的是凭借他的自信和判断力。正如唐骏所说：“如果大家都以任期长短来判断我干得好坏，那我一定设法使我的任期超过前面任何一任。既然我已经出任这个职位，我就是最好的。”而这也是每一位管理者所必备的素质。

明确自己是来打工的 /102

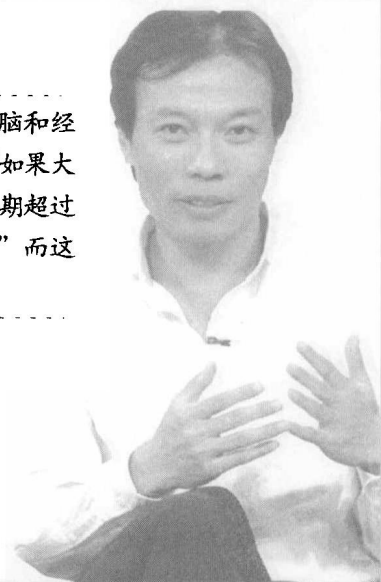
激情燃烧执行力 /104

向“教练”鲍尔默学管理 /108

不争论：和陈天桥相处的秘诀 /110

施行以人为本的人性化管理 /113

打造“简单 + 勤奋”的执行力理念 /115



CONTENTS 目录

第四章 怎样走活一盘棋

》》》 马云向左

马云把“天下没有难做的生意”的经营理念，作为阿里巴巴推出任何服务和产品的唯一标准。但当他明确自己的使命是“天下没有难做的生意”以后，一下就醒了——为什么要把产品搞得那么复杂？从此让客户越来越简单，把麻烦留给自己，这就是马云受使命感驱动的结果。

免费的目的是培养客户 /118

舍得放弃小“金子” /120

不贪心，只做信息流 /123

信誉决定你的机遇 /125

金庸是块好招牌 /127

商场需要游击战 /129

60%的客户都是为竞争对手准备的 /131

比起赚钱，更看重的是客户的品牌力 /132

阿里巴巴走的是“国外包围国内”的路线 /135

》》》 唐骏向右

作为中国最成功的职业经理人，唐骏从微软中国总裁到盛大网络总裁，再到新华都集团总裁兼 CEO；从年薪 1000 万元，到获授超过 4 亿元期权，再到 10 亿元原始股的“财富三级跳”。唐骏一路上都在用他改变职业经理人对民营企业“水土不服”的事实，向人们证实着他“打工皇帝”的经营神话！

金牌营销，与合作伙伴双赢 /137

微软：唐骏 PK 盗版 /140

职业经理人都是用业绩说话的 /144

经营一家干净的企业 /146

经营盛大：“NO.2”之道 /148

CONTENTS目录

第五章 人总是要有点精神的

》》》 马云向左

任何一个企业家的成功，都需要一种特立独行的精神。换言之，他一定是不断地否定别人的反对意见，坚持自己独特的观点，才能够真正走向大成功。在中国企业家群像里，马云就是这样一个人特立独行的人。

客户大多是“懒人” /152

永不放弃 /156

专心做好一件事 /158

短暂的激情是不值钱的 /161

坚信自己是对的 /162

最大的财富是经历过许多失败 /166

比兔子跑得快，但又要比乌龟更有耐心 /168

目标是全世界 /170



》》》 唐骏向右

是什么样的职业观令唐骏脱颖而出呢？唐骏认为，要把工作作为自己的人生乐趣。在微软，他为做产品所带来的荣誉和收获着迷，并深深地热爱着开发这一富有挑战的工作。唐骏说，那时的每一天都值得兴奋，他为一个技术人员能给公司带来利润、为工作带来荣誉而感到自豪。

我敢说，在微软里没有比我更勤奋的员工 /173

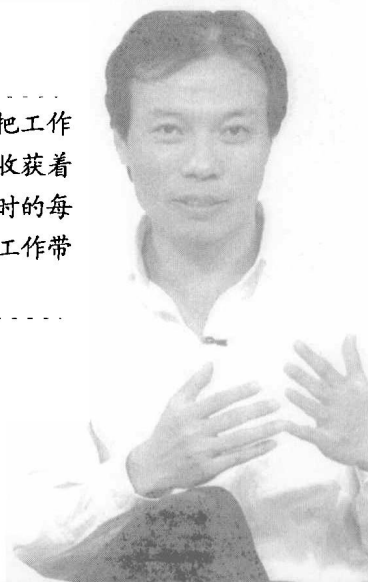
任何时候都不怕从头再来 /175

把工作当成生活的乐趣 /177

薪水不是工作的动力 /180

忠诚是正确的工作态度 /183

“千万别说我唐骏太伟大，这样太不低调了” /186



CONTENTS目录

第六章 心有多大舞台就有多大

》》 马云向左

当年 18 个人、50 万元资金的“网络小作坊”，现如今已成为世界最大的 B2B 商业网站；当年西湖里随波逐流的小舢板，现如今变成了太平洋里的一艘中国互联网航空母舰；当年那个普通的英语老师，现如今已成为世界级的网络公司掌门人，俨然一位纵横网络江湖的大侠……马云一手打造的成功神话的经验，值得大家借鉴！

- 阿里巴巴是独一无二的 /190
- 想成功，必须疯狂一点 /192
- 敢做梦的人才能成功 /196
- 价值观是阿里巴巴最值钱的东西 /198
- 花投资人的钱要特别小心 /200
- 企业家要有使命感 /202
- 阿里巴巴和员工一起成长 /205

》》 唐骏向右

从微软到新华都这一路走来，唐骏多次获得中国信息产业年度经济人物、中华十大英才管理人物、中国十大科技人物、中国十大 IT 风云人物、中国十大最有价值职业经理人等殊荣。唐骏无疑是成功的，而且他的故事也成了每一个渴望成功的经理人模仿的范本。

- 唐骏的成功经验可以借鉴 /208
- 从底层做起，但不甘于平庸 /210
- 成功的“4+1”法则 /213
- 简单是最重要的成功经验之一 /217

CONTENTS 目录

第七章 他们的成功可以复制

》》 马云向左

马云在总结自己的成功经验时说：“从创业的第一天起，任何一个创业者都要有这个心理准备：每天要思考自己未来的10年、20年要面对什么。要记住，你碰到的倒霉的事情，在这几十年遇到的困难中，只会是小小的一部分。”

很多人失败的原因不是钱太少，而是钱太多 /222

赚钱模式越多越说明你没有模式 /225

三流的点子加一流的执行水平 /227

这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么 /229

千万别把灾难当公关 /232

碰到一个强大的对手时，你该做的不是挑战而是弥补 /235

每天要面对的是困难和失败，而不是成功 /237

不做没有把握的事 /239

》》 唐骏向右

唐骏曾无数次声称自己会成功，“真的是靠人际关系，但并不是特意争取的人际关系”。然而，仔细研究唐骏的成长历程就会发现事实并不是那样简单。试想，作为一个打工者，如果没有属于自己的核心能力，哪有不被老板抛弃的道理呢！

很多人之所以能成功，不过是他们比别人多做了一些 /242

上天给你的每个困境都有其存在的正面价值 /244

想成功，先从细节做起 /247

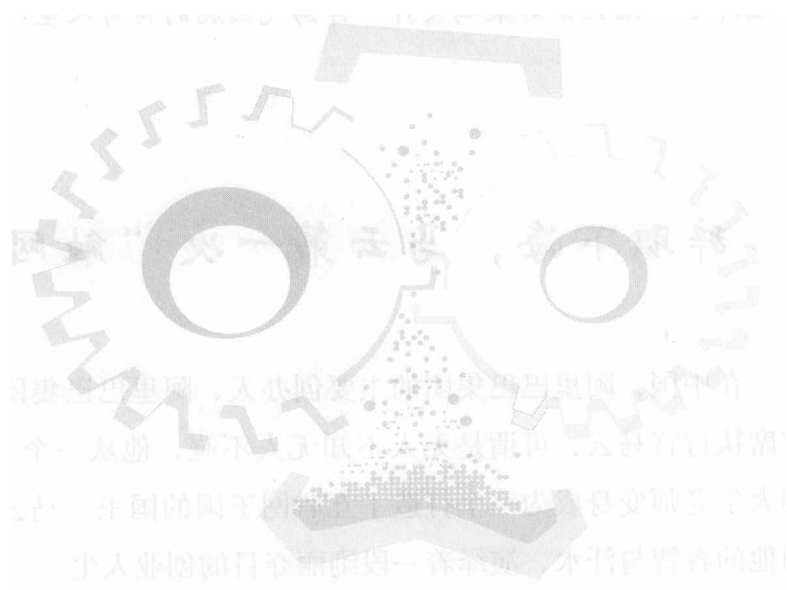
做别人不愿去做的事 /251

打造职场品牌才能成为“打工皇帝” /253

你的工作要和老板的期望达成一致 /256

第一章

从零到亿万富翁的秘密



马云向左

从一个“阿甘”般的意气少年到一个“铁嘴”的大学老师，从大洋彼岸意外“触网”到创办中国第一家网站，从50万元艰难出发到打造一个震撼世界的互联网王国，马云用他的睿智与汗水演绎了一段犹如好莱坞大片一样荡气回肠的传奇人生。

辞职下海，马云第一次“触网”

在中国，阿里巴巴集团的主要创办人、阿里巴巴集团主席兼首席执行官马云，可谓是无人不晓，他从一个“铁嘴”的大学老师变身成为一个打造了互联网王国的国王。马云，正在用他的睿智与汗水，演绎着一段绚丽夺目的创业人生。

1988年6月，马云毕业于杭州师范学院外语系，之后被分到杭州电子工业学院当英语老师，同时兼任学院外办主任。就这样，马云在这座校园里待了6年多。

刚开始做老师的时候，马云每月工资只有89元。为了增加收入，马云开始做起了翻译，并且很快在杭州翻译界崭露头角。



于是马云租房子成立了海博翻译社，但是一个月下来翻译收入只有 700 元，房租却花掉了 2 400 元。无奈之下，马云又开始在海博翻译社卖鲜花、卖礼品。这之后马云还销售过一年的医药产品，在这个过程中，虽然并没赚到多少钱，但马云却从中感受到了商海的滋味，于是开始在下海的边缘徘徊着。

从这以后，马云就一直生活在心神不安中，一天到晚都在想如何离开学校。因为他觉得自己马上就到 30 岁了，再不干点什么的话一辈子就只能这么平淡地过去了。

正在这个时候，工业学院来了一个叫比尔的外教，他是美国西雅图人。相识后，比尔和马云大谈互联网，马云听得热血沸腾，甚至比说者比尔还激动。因为这是马云第一次听说互联网，他此前还没有接触过互联网，甚至从未碰过电脑。在马云的印象里，电脑在中国可是个贵重物品，只有有钱的公司里才有；放在有空调的房子里，由最漂亮的小姐看管着，很高深。

从此，马云就在心里种下了“网”的种子，但是一直没有促使其开花、结果的机会。直到 1995 年，马云创立的海博翻译社开始赚钱，也是在这一年，马云收到了一个涉外纠纷的案子：一个叫菲力普·卡文纳的美国商人签约投资浙江一段高速公路，合同到期，美国商人拒付合同金。于是“杭州英语第一人”的马云被中方聘请为翻译兼顾问，到美国去参加美方召开的董事会并调解纠纷。

在此之前曾经去过一趟澳大利亚的马云这一次也欣然接受了。4 月，马云带着浙江省交通厅的重托，和数百万民工的殷切盼望只身飞往美国。很快，马云就在美国见到了菲力普·卡文纳，但对方并没有解决问题的意思，而是让一个大块头的加州人

带着马云游山玩水，并试图劝说马云加入一家并不存在的美国公司，还故意亮了一下腰上挂着的手枪。他们还把马云带到了拉斯韦加斯赌场，幸运的是，在拉斯韦加斯赌场马云用 25 美分在老虎机上赢了 600 美元。

但是，当马云拒绝对方十分明显的贿赂后，恼羞成怒的菲力普·卡文纳把马云锁在了一幢海滨别墅二楼的一个房间里。到这时马云已经明白他所调查的这家美国公司肯定有问题，也明白了自己已经处于危险之中。事实上，这个美国商人就是骗子。

接下来就是一场调查与反调查、斗智与斗勇的战争。马云假装妥协，并凭着天生的伶牙俐齿，终于让菲力普·卡文纳相信他是有诚意与其合作的。当对方放松警惕之后，马云只身逃到西雅图去找到了比尔介绍的朋友。

在比尔朋友的带领下，马云参观了一家网络公司。当时的美国互联网方兴未艾，所以，当美国朋友见到马云对互联网这么感兴趣时，表现得很亲热。这家公司的两间小屋里坐着 5 个面对电脑屏幕不停敲击键盘的年轻人，美国朋友把马云带到计算机旁说：“这就是 Internet，你可以在上面搜索任何东西。”听对方这么说，马云于是坐在电脑前在雅虎搜索栏里敲了一个词“Beer”（啤酒），很快屏幕上就蹦出了一大堆：美国啤酒、日本啤酒、德国啤酒……就是没有中国啤酒。马云感到非常好奇，又在键盘上敲了一个“China”，搜索的结果是“No Data”（没有数据）。

如此神奇的互联网却搜不到“中国”，这让马云既惊奇又沮丧。于是，马云要求美国朋友把他在杭州的海博翻译社放在网上，想试一试反应如何。热情的美国朋友帮助马云做了一个海博翻译社的网页，并于当天上午挂在了网上。虽然网页做得很简



单，只有文字说明而没有图片，文字部分也只有海博翻译社的翻译人数和价格，但仅仅3个小时之后，美国朋友就打电话给正在逛街的马云说收到5封给他的E-mail，分别来自美国、欧洲、日本，其中有来自机构的、公司的，还有来自当地留学生的。大家在邮件中说，这是他们发现的第一家中国公司的网站，并询问具体地址表示想与海博翻译社谈生意。马云看了邮件后兴奋不已，并坚定了要做中国互联网的决心。于是，马云买了一台386笔记本电脑。在以后的几年里，马云就是用这台笔记本打江山的。

在美国，马云第一次触网的“历险记”，有点像阿里巴巴遭遇四十大盗。美国骗子商人没能要了他的命，却让他无意中发现了藏宝的山洞。于是一个新版的阿里巴巴的故事，从此就在中国的互联网领域上演了。

1995年5月9日，马云的中国黄页第一次上线，因为当时互联网上的中国网站太少，所以中国黄页“上网”后的效果很好，就这样，马云打响了创业的第一炮。这和再后来的阿里巴巴、B2B的电子商务、C2C的淘宝网一起改变了马云的一生。

人们都说，机会属于有准备的人。其实，机会还属于有智慧、有胆魄、有梦想、有决断的人，属于敢于孤注一掷、敢于破釜沉舟、敢于赌、敢于拼的人，而马云正是这样的人！

“中国互联网之父”， 马云的残酷创业史

在《马云如是说——中国顶级CEO的商道真经》中有这样