

<<马道成功>>

图书基本信息

书名：<<马道成功>>

13位ISBN编号：9787115266606

10位ISBN编号：7115266603

出版时间：2011-12

出版时间：人民邮电出版社

作者：高强

页数：208

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;马道成功&gt;&gt;

## 前言

著名经济学家成思危说：“商人和企业家的区别在于：商人以获利为目的，千方百计追求利润最大化；企业家则有着强烈的使命感和责任感。

企业家越有责任感、使命感，企业的发展越迅速。

”被誉为全球企业家摇篮的美国哈佛大学商学院，在学生入院的第一堂课上，讲授的就是商业伦理学。

商业伦理学不但是哈佛商学院的第一课，也是这些未来的企业家们在哈佛最重要的一课，这节课主要讲授如何出色地服务和回报社会。

“君子固本，本立而道生。

”一个经营者和他的企业能否在大众的直视下走远，从根本上取决于其价值观。

只有将“社会”作为价值基石的人，才会达到一个他人难以企及的思想与成就的高度。

优秀企业家在价值观上有相同的一面，那就是企业发展壮大之后，要为整个社会发展作贡献。

企业是一个“多面体”。

作为经济范畴的企业，它追求最大利润；作为法律范畴的企业，它要做好“企业公民”；

作为道德范畴的企业，它要承担社会责任。

企业与社会的关系，就像大树与土壤的关系：一开始企业从社会汲取营养，并开始自身的发展，然后不断地回报社会，使得环境的土壤更加肥沃，然后再汲取更多的社会资源，从而完成新一轮循环。

企业承担社会责任并回报社会是其内在规律的要求。

时下，很多人在研究马云和他的企业，有人将马云的成功归结为其个人魅力，有人则归结为机遇与时运，而马云本人则认为成功的根源在于责任担当意识。

马云认为企业的成功归根结底在于对社会的回报，将社会责任由一种外在的约束内化为企业的内在需求。

真正的大企业，不只是获取了高额的利润，而是去关心员工、关心客户、关心社会。

企业不是慈善机构，它必须挣钱，如果一家企业不挣钱，它就失去了生存的基础，但一家企业如果只是为了挣钱而活着，那么它将失去生存的意义。

马云认为只会赚钱的企业不是一个伟大的企业。

让员工快乐地工作、成长，让客户得到满意的服务，让社会感觉到企业存在的价值，才是阿里巴巴的目标所在，至于赚钱和回报社会，那是水到渠成的事。

企业家的社会责任感，说起来宏大无比，实际上从其对员工、对股东、对客户、对社会、对同行等诸多方面的实践中即可发现轨迹。

马云对客户的社会责任感，既体现在对客户的服务上，也体现在对公司价值的理解和实践上。

“让天下没有难做的生意”，这一理念就充分体现了马云为客户负责的决心。

马云在股东大会上对自己的“财神爷”们——股东提出了“客户第一、员工第二、股东第三”的叛逆逻辑。

在实践中他和自己的企业确实坚持了“客户第一”的理念。

阿里巴巴不仅为中小企业提供了一个互联网平台，同时也为它们提供了创业发展的无限商机。

在经济危机的冬天，马云和他的阿里巴巴为广大中小企业渡过难关竭尽全力地提供了帮助。

马云对企业员工的社会责任感，主要体现在分配财富、关注员工成长和满足员工情感需求的做法上。

马云深知，员工真正关心的是自己的住房、婚姻、个人的成长、自己的提升……如果这些基本的问题不解决，很难长时间留住员工。

因此，阿里巴巴从建立之初，就为员工建立了一套“能力分享”与“财富分享”体系。

阿里巴巴上市不造首富造群富，马云不追求个人巨富而追求员工共富。

阿里巴巴上市的时候，马云个人的持股比例不到5%，而4900余名员工持有公司股票，创造了中国上市公司覆盖面最广的员工持股。

除了物质需求之外，成长空间和快乐指数，也是员工最为关注的。

## <<马道成功>>

马云总是劝告员工要“乐工作，认真生活”；他希望员工成为能把每天工作后的笑脸带回家的人，第二天能把生活的快乐和智慧带回工作的人。

每年将要过年的时候，马云都要发给员工一封信，信的开头总是这样写道：“各位阿里人”，而信的末尾也总不忘附上一句“替我向阿里家属亲人们问好！”

从这个小细节中我们可以感受到马云对待团队、对待员工像对待家人、朋友般的真诚。

马云对股东的责任感，体现在他每花股东的一分钱，都要为其负责的态度与执行方面。

马云从不靠欺骗去赢得风险投资家的钱，每一位投资者都需要在实地考察之后才能注资他的企业；他也不贪钱，他有自己的融资底线，当年孙正义一次性投资3500万美元，他自动减了又减；他坚持在经营最好的时候去融资，而非在最穷的时候要资金；他从来不去做令股东不放心的事情，即便在互联网行业“最冷的冬天”也从来没有骚扰过他们。

马云对社会的责任感，体现在他的务实性上。

他认为社会责任不该是一个空的概念，一句漂亮的口号，不单纯局限于慈善、捐款。

他认为尽力为国家纳税，就是作最大的贡献；他认为解决就业是企业的最高责任，在中国创造上百万个就业机会，帮助更多的人，就是最有力的行动。

马云对同行的责任感，体现在他的包容和广大的胸襟。

他从来不视竞争为痛苦，从来不去和同行恶性竞争。

相反，他积极促成其与行业竞争者的正向沟通，为共同进步、为社会作更大贡献而奋斗。

马云十分欣赏武侠的道义和精神，在他的身上，也总是流露出这种侠气与道义，这正是他的个人魅力所在。

在金庸的小说中有这么一句话：“侠之大者，为国为民。”

衡量一个企业家是否成功，不仅要看其拥有的物质财富，更要看其是否具有社会责任感。

企业家有了社会责任感，他所经营的企业才会有社会责任感的，而具备社会属性以后的企业才会有强大的生命力，才可以持续发展从而成为长久发展的企业。

马云所秉持的责任意识与为国为民的人文情怀，是中国企业家们都需要学习的。

希望企业人能够从马云身上学习做大做强的魅力真源，也希望中国出现更多“侠之大者”的优秀企业家！

## <<马道成功>>

### 内容概要

本书详细介绍了马云在创办和经营企业时对所涉及的企业与客户、员工、股东、社会、同行等多个关系的处理方法和理念，结合阿里巴巴履行企业社会责任的做法和经验，说明企业履行好社会责任对于企业发展的重要意义，把“企业社会责任”提高到一个战略高度。

本书适合企业管理人员阅读，也可作为企业管理咨询人员和企业内部培训参考书。

## <<马道成功>>

### 作者简介

高强，经济学硕士，法学博士，曾先后供职于团中央电视制作中心、中央电视台。1996年进入中央电视台经济部工作，历任记者、主编、制片人、频道策划及大型节目总撰稿。2006年起，由高强策划并担任项目推广总监的央视创业励志类栏目《赢在中国》迅速成为知名品牌。在栏目收视率、广告销售额、延伸产品销售额方面，都创造了出色的业绩。为此，中国广告节为《赢在中国》专门设立了全场大奖。2009年，高强担任由中宣部、中央电视台共同制作的大型电视专题片《国情备忘录》总撰稿，同名出版物成为中宣部、中组部向全党干部推荐读物。高强还受北京大学、清华大学、中山大学、复旦大学、南开大学、四川大学六所高校邀请，为其高端总裁班学员讲授“金融衍生品的创新逻辑”、“大型活动的设计”、“营销机制的新建设”等课程。

## <<马道成功>>

### 书籍目录

#### 第一章 企业的阿喀琉斯之踵：社会责任意识

责任心有多大，舞台就有多大：“企业的成败很多时候取决于创业者”

价值观比资本更重要：“企业家缺的不是钱，而是企业家精神”

不要只带着赚钱的心去经营：“商业的手法，公益的心态”

个人与企业的平衡：“永远不要控股企业，令其痛苦不堪”

财富与贡献的平衡：企业家要善用现金牛

爱国者与流氓的博弈：“别人犯法，我们不能犯法”

短期与长远的平衡：“不畏浮云遮望眼”，要禁得住眼前的诱惑

#### 第二章 客户篇：坚持客户第一，让华尔街投资者骂我吧！

“做数不清的中小企业的解救者”

确保“永远把客户放在第一位”

为客户创造价值，而非企图控制客户

客户要的不是服务，而是体验

真正把客户的抱怨放在心上

协助客户成功，帮助客户成长

为客户提供创业发展的无限商机

鼎力帮助客户“过冬”

共赢未来，打造全球最大商帮

#### 第三章 员工篇：对员工负责，就是对企业的未来负责！

员工是企业最大的财富，钱要存在人身上

以诚相待，从不对团队隐瞒任何东西

财富分享，最实在的爱与关怀

能力分享，不断创造发展契机

让员工快乐地工作，认真地生活

从不留任何人，留住他们的共同使命

当业绩风遭遇价值观，欺诈是绝对不允许的

困难关头，坚持逆势厚待员工

回归草根，可以得意不可忘形

#### 第四章 社会篇：财富从社会中来，要回报到社会中去

爱作秀，但从不忽悠

社会责任不等于做慈善

社会最高责任是解决就业

经济危机检验企业的良知

淘宝让假货曝光

支持80后、90后改变中国

地球很痛苦，一定会报复

#### 第五章 合作伙伴篇：花别人的每一分钱，都要对其负责任

致命吸引力：义气、义气，还是义气

透明化：欢迎你们来考察

担当：孙正义6分钟认定阿里巴巴

原则：VC永远是“舅舅”，孩子还得靠自己带大

信条：有些拿，有些不拿，欢迎策略投资者

底线：花别人的钱要比花自己的钱更小心

<<马道成功>>

第六章 竞争对手篇：带着仇恨的竞争，一定失败

竞争是快乐的，没有竞争是痛苦的

从不把竞争对手当敌人

绝不挖竞争对手的墙脚

长江里的鳄鱼和海里的鲨鱼

价格战是最愚蠢的商战

走自己的路，别让别人无路可走

打造沟通交流的平台，与同行一起同行

附录：马云谗言

## &lt;&lt;马道成功&gt;&gt;

## 章节摘录

我不反对挣钱，我希望10年以后阿里巴巴公司是全中国甚至全世界最赚钱的公司，但它不是我的目的，它只是我的结果。

所以我们认为阿里巴巴生存的目的是帮助无数的中小企业，因为我是从中小型企业做起来的。

我第一家公司5个人，我们借了2万块钱，我们多么的小心，因为一不小心明天就灭亡。

阿里巴巴也是一样，18个人在一个房间里决定创办一家让全世界骄傲的中国人创办的公司，10年以来我从来没有忘记这个。

我们坚守这个承诺，重要的是你说到做到。

什么是最伟大的公司？

当然一家公司不挣钱是不道德、不负责任的，股东给你钱是让你创造价值、让员工开心，同时有良好的回报。

这是阿里巴巴坚定的信念，这个信念让我们走了10年，也会让我们走未来的10年。

请大家今天离开这里的时候记住，你投资的这家公司是客户第一、员工第二、股东第三。

很多分析师也好、华尔街的人也好，说你们这个公司有点邪，是股东第三。

我还是那句话，这个世界股东第一的公司很多，你可以投那些公司，我就不相信全世界60亿或这么多股东中没有人愿意投资一家创造价值的公司。

就像10年以前阿里巴巴刚成立，大家觉得阿里巴巴有点搞笑，员工讲价值观、使命感、帮助别人成长和服务，这太理想化了，我说我就不相信全中国13亿人找不到跟我们有同样理念的人，现在我们找了1.2万名。

跨国公司有跨国公司帮他们，中小企业没人帮它们，我们就帮助最需要帮助的人，因为我们想要创造更多像阿里巴巴这样的公司。

这是我开场时跟大家讲的观点。

未来10年、20年假如你发现阿里巴巴改变了这个宗旨，我们一定会反思并把它改回来。

最残酷的决定：IPO定价 第二点，我想跟大家讲去年、前年我们做了哪几个比较艰难的决定

。

&hellip;&hellip;



## <<马道成功>>

### 编辑推荐

《马道成功：创业教父马云的经营哲学（附光盘1张）》在我看来有三种人，生意人：创造钱；商人：有所为，有所不为；企业家：为社会承担责任。光会赚钱的公司不是一个伟大的企业。让员工快乐地工作成长，让用户得到满意的服务，让社会感觉到我们存在的价值+这才是阿里巴巴的目标所在。

至于赚钱和社会回报，那是水到渠成的事。

另类角度解读“侠之大者”的商业经营哲学和守业之道。

首部详尽记录马云有关“企业社会责任”的倾情力作。

不要只带着赚钱的心去经营。

对于客户：客户第一，员工第二，股东第三。

对于员工：对员工负责，就是对企业的未来负责。

对于社会：财富从社会中来，要回报到社会中去。

对于合作伙伴：花别人的每一分钱，都要对其负起责任。

对于竞争对手：带着仇恨的竞争，一定失败。

企业的成功归根到底在于对社会的回报，将社会责任由一种外在的约束内化为企业的内在需求。

真正的企业做大，不仅仅说是利润，而是去关心边上的人，关心员工，关心客户，关心社会。

企业不是慈善机构，它必须挣钱，如果一家企业不挣钱，是不道德也不负责的，但一家企业为了挣钱而活着，我觉得这样的公司意义不是太大。

他是全球电子商务第一品牌阿里巴巴的创始者。

他是拓天辟地开创“网商新时代”的经营骄子。

他是中国第一位被冠以“骗子、疯子、狂人”的创业榜样。

他是被比尔·盖茨称为“下一个比尔·盖茨”的商业领袖。

天下没有难做的生意。

80%的人都可以获得成功。

责任心有多大，舞台就有多大。

<<马道成功>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>