

<<马“道”成功>>

图书基本信息

书名：<<马“道”成功>>

13位ISBN编号：9787547703304

10位ISBN编号：7547703305

出版时间：2011-12

出版时间：同心

作者：张炼海

页数：256

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

马云为什么受欢迎？

马云的口才好是大家公认的，但马云之所以受欢迎，却并不仅仅是因为口才好，说话有煽动力，而是因为他是中国创业者里面白手起家的典范。

在某种程度上可以说，马云最大的意义在于，他的创业之路，也将成为21世纪中国创业者的必经之路。

所以，学习马云、了解马云，也就是在学习如何在中国新的商业环境下取得创业成功。

马云的成功最具有可复制性。

因为他是白手起家，他不懂技术，他的最大优势，就是依靠个人的魅力和影响力，对各种资源进行整合。

这对每一个创业者来说，都是最值得学习的地方。

对每一个有欲望、有野心的人来说，创业是最有诱惑力的人生选择。

但是，大多数想要创业的人都是“穷人”，除了梦想和想要成就一番事业的野心，再没有其他资源可用。

所以，创业对大多数人来说，既是最有诱惑力的选择，也是最具挑战性的决策。

如何在“一穷二白”甚至不懂技术、不懂市场的基础上创业成功？

马云给我们树立了一个榜样。

他的领导技巧，他对商业模式的认识，他对小公司如何生存下来的一些观点，以及他如何激励员工、如何通过学习不断提升自己的做法，都是大多数当前的创业者会遇到的问题。

所以，对创业者来说，学习马云，也就是学习如何解决自己将要遇到的各种问题。

不过，学习并不是盲从，而是要懂得思考和借鉴。

如果一味地抱着“马云语录”不放，把马云的每一句话都当成经典，我们就可能会陷入学习的误区。

马云确实是白手创业者的成功榜样，但是马云的许多话却需要理性判断，而不能不加思考地一概接受。

因为受限于时空背景，他在一些场合所说的话，可能并不全面。

如果喜欢马云的人不对这些话加以分辨，很可能产生误解。

比如，马云曾说过“在今天的商场上已经没有秘密了”这样的话，如果听众真的以为商场上已经没有秘密可言，那就大错特错。

因为“淘宝”在诞生之初，就是“秘密”制造出来的。

所以，学习马云要抱着理性的态度，既不用神化他，也不用贬低他。

作为“造钟师”，马云最擅长的是为公司和员工树立愿景和梦想，然后利用他特有的个人魅力把大家凝聚到一起为了共同的目标奋斗。

这正是每个创业者所需要的能力。

所以，在了解并学习马云的时候，一定要知道学习他的哪一方面。

每个成功的企业家都必定有他擅长的一面，也必定有他不擅长的一面。

有的人擅长营销，比如史玉柱，有的人擅长管理，比如柳传志，还有的人擅长战略规划，比如任正非，而马云，最擅长的就是制造愿景、凝聚人心。

如果因为一个人的成功我们就认为他所有的方面都是优秀的，那显然会陷入“偶像思维”，而无法理性地向成功榜样学习。

所以，本书并没有过多地讲马云的管理理念，而是着重于他的领导艺术、他在领导力上的修炼、他对商业模式的看法以及他如何看待小公司的生存策略的。

这正是马云所擅长的。

## <<马“道”成功>>

### 内容概要

马云，历经互联网冬天的大“寒流”，却能奇迹般地绝处逢生，并一直“狂”到今天，他是如何带领阿里巴巴和淘宝傲视国内电商战场，轻松创造每小时1亿元的销售奇迹的？本书为你全方位立体解析马云的阿里巴巴生存、发展与壮大和管理的秘诀。

## <<马“道”成功>>

### 作者简介

张炼海，畅销经管书作者，企业管理咨询顾问。深谙中国文化的深层结构对本土企业管理的影响，对现代企业组织设计及人力资源管理有着丰富的实践经验及理论基础，同时致力于企业中高层管理技能的提升训练。已出版《执行就是走流程》《三角团队》等著作。

## <<马“道”成功>>

### 书籍目录

#### 第一章 小公司生存策略——活下去的智慧

- 01 “欲望”和“不贪”
- 02 给公司起个好名字
- 03 活下去才是硬道理
- 04 创新要顶得住压力
- 05 跑不快就会被狼吃掉
- 06 小企业成功靠精明
- 07 非专注无以成功
- 08 做战略要重点突破
- 09 不要轻信别人对你的分析

#### 第二章 掌握领导的艺术——领导力是可以学习的

- 01 平衡是一种艺术
- 02 眼光、胸怀与实力
- 03 用人用长处
- 04 让手下超过你
- 05 关键时候要自己决策
- 06 不干预技术，但干预技术设计原则
- 07 尊重你的下属
- 08 可以自信，不能狂妄

#### 第三章 打造有战斗力的队伍——让员工群策群力

- 01 不是招聘最好的，而是最合适的
- 02 让合适的人做合适的事
- 03 团队就是不让任何一个人失败
- 04 用人要疑，疑人要用
- 05 直言有讳
- 06 从游击队到正规军
- 07 目标的力量

#### 第四章 打动客户——公司的目的是为客户创造价值

- 01 客户第一
- 02 手段和目的
- 03 为客户创造价值才能走得远
- 04 为了原则能得罪客户

#### 第五章 激励员工的技巧——你已经得到了出色的员工，接下来该怎么办？

- 01 让人才自投罗网
- 02 奖金不是福利
- 03 团队比个人重要
- 04 提供良好的工作氛围

#### 第六章 放宽自己的视野——心态越谦卑，境界越高远

- 01 嗅不到冬天的味道就不是合格的CEO
- 02 逢单出击，逢双练功
- 03 有眼光没胸怀是很丢人的
- 04 禁语：倾听和思考别人说的话
- 05 多花点时间学习别人是怎么失败的
- 06 不把他人当对手才能学习他人

<<马“道”成功>>

第七章 科学与艺术的结合——用文化管理，用制度补充

- 01 最有效的管理是文化管理
- 02 用制度解决接班人问题
- 03 干部轮休制度
- 04 成立组织部

第八章 商业模式的感悟——最优秀的模式往往是最简单的

- 01 没有一开始就完美的盈利模式
- 02 最优秀的模式往往是最简单的
- 03 把对社会的责任感移植到商业模式中去
- 04 商业模式可以学习，但不能模仿

第九章 钱就是企业的军队——既要会融资，更要会花钱

- 01 了解贷款的政策
- 02 面对风投，要看重钱背后的东西
- 03 别人收购你，一定是你有超出你想像的价值
- 04 有钱时要像没钱时一样花钱
- 05 钱太多也会坏事

第十章 激情与信念——创业成功的两大基本素质

- 01 创业者要有持久的激情
- 02 做信念最坚定的那个人

## &lt;&lt;马“道”成功&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：联想刚成立时，也没有业务和客户。

虽然柳传志一开始就很坚定地定下了IT这个业务经营范围，但在开始的一段时间里，柳传志却是靠倒卖旱冰鞋、录像机甚至运动裤衩来维持公司的生存的。

如何让公司活下去，是柳传志当时考虑最多的问题。

1988年，任正非和5个志同道合的朋友合伙，凑了2万多块钱，在南油新村的一个破旧居民楼里成立了深圳华为技术有限公司。

虽然号称是技术公司，实际上任正非什么都做。

据说为了能让公司活下去，他甚至卖过减肥药。

一个偶然的机会，他经人介绍开始代理销售香港鸿年公司的用户交换机产品（单位里转分机的小交换机），这才无意中进入了通信领域。

1992年，马云曾和朋友一起在杭州成立了一家翻译机构——海博翻译社。

这是杭州第一家专业的翻译社，除了马云和他的创业伙伴，员工主要是一些退休的英语老师。

虽然之前做过市场调查，一些企业机构也经常请马云去给他们做兼职翻译，但翻译社成立之后，并没有迅速被这些客户接受。

许多企业虽然在很多场合都需要翻译，当时精通英语的人也不多，但这毕竟是杭州第一家翻译机构，精明的商人是不愿意为不了解的公司买单的。

因此，海博翻译社在成立之初，并没有像预期的那样订单不断，而是经营困难，举步维艰。

成立后的第一个月，翻译社全部收入为700元，而要付掉的房租，却是2400元！

许多好心的同事、朋友纷纷前来相劝。

有人说“马云，你真是犯傻了，安安稳稳的当大学老师多好，瞎折腾什么啊？”

也有人表面不说什么，暗地里却极尽讥讽和嘲笑。

最要命的是，当初一起合伙创办翻译社的朋友也出现了动摇，甚至开始考虑趁早让翻译社“关门大吉”！

马云不想放弃。

为了面子也好，为了证明自己的能力也好，反正他决定继续把翻译社做下去。

为了让翻译社活下来，他在大热天里，一个人背着大麻袋，从杭州跑到义乌、广州等地，四处批发一些小礼品、小工艺品，再一个人气喘吁吁地背回杭州——他把翻译社变成了“杂货店”，从鲜花到礼品，从袜子到内衣，但凡稍微能有些利润的商品，他都统统背回来卖。

有一段时间，他甚至销售过医药和医疗器械。

## <<马“道”成功>>

### 编辑推荐

《马"道"成功:马云的创业观》编辑推荐：中国民营企业教父级领军人物独特的创业思维和成功哲学，历经大风大浪而“巨人不死”，凭什么？  
历经互联网冬天的大“寒流”，却能奇迹般地绝处逢生，并一直“狂”到今天，凭什么？  
40岁开始创业，从20万元起家，从小公司到旗下拥有5家企业，总营业额过千亿元的控股公司，凭什么？  
从被对手“忽视”到“平视”再到“重视”。  
华为产品和解决方案遍布全球，凭什么？  
他们是中国民营企业的标杆和典范，他们的模式很难复制，但是他们的中国式商道却有章可循！  
心态：创业者的心态要平衡好，你从第一天创业的时候就要知道自己走的路是曲折的路。  
越来越觉得这是正确的路，这样才会让创业者心态永远平衡。  
团队：创业时期不要找明星团队，不要把一些成功者聚在一起。  
创业初期要寻找那些没有成功，渴望成功，团结的团队。  
等到事业达到一定程度的时候，再请一些人才。  
创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人。  
智慧：聪明是智慧者的天敌，傻瓜用嘴讲话，聪明的人用脑袋讲话，智慧的人用心讲话。  
所以永远记住，不要把自己当成最聪明的，最聪明的人相信总有别人比自己更聪明。  
错误：一个公司在两种情况下最容易犯错误，第一是有太多的钱的时候，第二是面对太多的机会，一个CEO看到的不应该是机会，因为机会无处不在，一个CEO更应该看到灾难，并把灾难扼杀在摇篮里。  
成功一定有经验，失败一定有教训。



<<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>