

<<马云创造>>

图书基本信息

书名：<<马云创造>>

13位ISBN编号：9787800879388

10位ISBN编号：7800879380

出版时间：2006-6

出版时间：中国发展出版社

作者：杨艾祥

页数：224

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>

<<马云创造>>

前言

1. 马云是谁这是一个滑稽的问题。

随着“网商”等概念的普及，这个问题会变得越来越滑稽。

马云和他的阿里巴巴所从事的电子商务事业将改变无数人的传统消费观念和消费习惯。

或许有一天，我们都将离不开马云，或者说是离不开马云的企业带给我们的服务。

而对于无数的创业者来说，马云是一个楷模：他从一个普通的高校教师下海，用7年时间缔造了中国最大的电子商务帝国——阿里巴巴。

有人估计，如果阿里巴巴上市，马云的身价将超过40亿美元。

马云说他的理想是，到60岁的时候，能和现在这帮做阿里巴巴的老家伙们站在桥边上，听到喇叭里说，阿里巴巴今年再度分红，股票继续往前冲，成为全球……那时候的感觉才叫真正成功。

2. 马云凭什么和那些有着光鲜背景的互联网神话制造者不一样，马云实在是太普通了。

他没有上过名牌大学，他不懂电脑，不懂网络，对软件、硬件一窍不通；他没有钱，创办公司的时候甚至只能把家当办公室，那里最多的时候曾经坐了35个人……马云和所有草根的创业者一样：永远都只能依靠他自己。

他用自己的梦想吸引和团结了一帮有着梦想的人；他们的梦想和实干又带来了资本的青睐；并在资金的支持下逐步把梦想变成了现实。

所以，马云的成功是草根的成功。

3. 马云的成功真这么简单答案是肯定的也是否定的。

马云说，企业就是江湖，如何才能笑傲其间？笑，有眼光，有胸怀，方能坦然面对种种传言和误解，依然豪气干云，仰天长笑；傲，有实力，有魄力，才可在人云亦云的时候保持清醒的头脑，才可在一片骂声中依然坚持自己的方向，傲视同侪。

我们在本书要剖析的就是这些马云做的简单的也是不简单的作为。

4. 搞管理看什么书马云回答说，不看书，看人，“每个人身边有很多人，都是书”。

他说，应该学习高盛严谨的风格，萨瑟兰的智慧。

正如马云所说，从IQ上来说，马云能成功，80%的中国人都能成功。

但现实的问题是，为什么现在成功的只有马云呢？我们总是缺少些马云成功的特质：也许是永远对自己说Yes的勇气，也许是欲擒故纵的自我贩卖，也许是永远无止境的寻找热点……所以，这本书不是我们写的，而是马云。

从“马云”这本书上，我们所有有梦想的人都能来“查漏补缺”。

作者2006年5月

<<马云创造>>

内容概要

对于无数的创业者来说，马云是一个楷模：他原本是一个普通的高校教师，下海后用7年时间缔造了中国最大的电子商务帝国——阿里巴巴。

与那些有着光鲜背景的互联网神话制造者不一样，马云太普通了，他没有上过名牌大学，他不懂电脑，不懂网络，对软件、硬件一窍不通；他没有钱，创办公司的时候甚至只能把家当办公室。但他有梦想，他用自己的梦想吸引和团结了一帮有梦想的人，他们的梦想和实干又带来了资本的青睐，并在资金的支持下逐步把梦想变成了现实。

马云和所有草根的创业者一样；永远都只能依靠他自己。

本书就是讲述了这样一个草根创业者的传奇，这是第一本全面剖析马云成功历程的书。

作者从马云的创业、团队建设、融资、品牌建设、业务发展等方面清晰地分析了马云成功的步伐，从中你也可以了解到中国最大互联网公司阿巴的成长历程及赢利模式。

<<马云创造>>

作者简介

杨艾祥，中国注册高级人力资源管理师，记者出身的企业管理与职业发展领域的研究者。曾在《21世纪人才报》、《TEAM magazine》等媒体供职，现为秀客网（www.57show.com）常务副总经理。

主要研究方向：企业团队建设与职业品牌成长，此前出版过《把自己的做成品牌》等书。

<<马云创造>>

书籍目录

第1章 80%的人都能成功 1.只要有一个行业，我一定跳下去 2.被别人说服是犯错的开始 3.来点理想主义吧 4.永不放弃，没有放弃 5.客户是最重要的，用什么样的办法并不重要第2章 没有人能挖走我的团队 1.向唐僧学习 2.我们需要的猎犬 3.不希望挖来的人不忠、不义、不孝 4.理念是不能谈判的第3章 要把自己卖个好价钱 1.我选择投资人很慎重 2.投资者最怕的就是你向他要钱 3.“雅巴联烟”的怎么玩的第4章 我是铁嘴巴我怕谁 1.世界首富比尔·盖茨说 2.金庸是块好招牌 3.比周星驰还周星驰 4.从海外到中国 5.从“新经济”到谁的“天下”第5章 让四个兄弟手拉手 1.中国供应商与诚信通 2.为什么要淘宝 3.支付宝要上美国哈佛 4.雅虎就是搜索，搜索就是雅虎第6章 整合就是一碟小菜第7章 没有对手的市场不好玩第8章 一个电子商务帝国的雏形附录后记

<<马云创造>>

章节摘录

书摘3. 支付宝要上美国哈佛 马云比喻说,在阿里巴巴这个家族里面,阿里巴巴是大哥,是个泥腿子,弟弟妹妹们上学都靠他来供;淘宝是妹妹,性格活泼,可以拿着大哥给的钱买花裙子,已经初中毕业,将来要念复旦大学,老三是支付宝,才上小学,但它最有志气,要在未来扛起养家的重担。大哥决定不惜一切代价供他上美国的哈佛,因为那里有最先进的思想。

“用支付宝天下无贼” 2004年末,冯小刚的电影《天下无贼》中,伪装成旅游团的盗窃团伙,帽子和旗子上都印着“淘宝网”。

紧随其后,一部新的广告片又推出了:“用支付宝,天下无贼”,成为了人们颇有兴趣讨论的话题。

随后的2005年2月2日,阿里巴巴高调宣布与中国工商银行、中国建设银行、中国农业银行、中国招商银行联手,升级网络交易安全支付工具“支付宝”,同时支付宝的网站www.alipay.com正式上线。

此前,在瑞士达沃斯参加2005年世界经济论坛时,马云就吹风说,2005年将是中国电子商务的安全支付年。

不解决安全支付的问题,就不会有真正的电子商务可言。

安全支付的问题一旦解决,电子商务将让阿里巴巴和淘宝网踏踏实实地赚到钱。

业界的消息说,阿里巴巴旗下的支付宝公司推出支付宝后,支付宝用户在购物网站(如淘宝网)上选择并发起支付宝交易,之后整个支付和货物的交割过程将由“支付宝”负责监控,保证交易双方的资金和货物安全。

支付宝可以为买卖双方完成安全、快速的网上支付业务,并为买卖双方提供交易资金记录的查询和管理。

同时,支付宝产品还具备为用户提供在“银行账户”和“支付宝账户”之间的资金划转业务,并提供相应资金往来记录的查询和管理。

马云表示,电子商务,首先应该是安全的电子商务,一个没有安全保障的电子商务环境,是无真正的诚信和信任可言的。

而要解决安全问题,就必须先从交易环节入手,彻底解决支付问题。

不解决安全支付的问题,就不会有真正的电子商务可言。

资料显示,2004年底,中国互联网用户已经达到9400万的庞大数量,但是由于中国电子商务一直存在的“信用”、“支付”、“物流”三大瓶颈,从事电子商务的群体仅占上网用户的很小比例。

阿里巴巴拥有全球最大的B2B和国内最大的(22C网站淘宝网,2002年,阿里巴巴创造性地推出诚信通产品并进行诚信社区的大力建设,对阿里巴巴网商和淘宝网商的认证环节投入巨大的精力,其目的就是建立诚信的网上大市场,让诚信的网商先富起来。

马云认为,诚信问题的建设不是一蹴而就的事情,而是一个长期的过程,而中国电子商务的安全问题已经成为制约电子商务进一步发展的最大障碍。

要解决电子商务的安全问题,首先要解决电子商务交易的支付环节。

为此,淘宝网创造性地推出了支付宝产品。

马云后来还宣布,支付宝推出了“全额赔付”制度,对于使用支付宝而受骗遭受损失的用户,支付宝将全部赔偿其损失。

“你敢用,我就敢赔”。

评论认为,这一制度一方面显示了阿里巴巴解决电子商务支付问题的决心,以及对支付宝产品的绝对信心。

P114-115

<<马云创造>>

后记

所有渴望像马云一样成功的人，都值得看这本书。

这是一本完全站在第三方立场的书。

它是对一个企业家成长轨迹的剖析，避免了因为和企业的深入接触而被“洗脑”或是受利益所驱而让读者看到一个被粉饰的企业家形象的可能。

显然，用文字去吹捧一个著名的企业家，不是我写本书的目的，我相信读者能从字里行间看出真相。但为什么非要写马云呢？因为他那句著名的话：“如果我马云能够创业成功——我相信中国80%的年轻人，创业能成功。

因为我跟任何人一样，在街上和小男孩打架，资质也不高，读书也不好，考大学考了三年，还考了个专科，考外语系我是专科，后来那年外语系男生招不满，我们老师说你要不要想升本科？那我就升本科。

后来我就变成了本科生。

”我相信，所有有梦想的人都会因为马云的这句话而备受鼓舞，我也不例外。

也许是记者出身的缘故，我更愿意去挖掘，为什么马云成功了，而马云口中认为的那些应该成功的人却并没有成功？于是，这种深入的挖掘，最终形成了这本书。

我从2004年初的时候就想深入地写写马云了，但是如同很多位采访了马云的记者所说：“这人太神了，不知道该从哪里下笔。

”所以，我几乎用了一年的时间去阅读那成千上万篇关于马云的报道，并反复聆听马云在不同场合不同地点的无数次的演讲录音，包括一些媒体采访马云的录音。

我希望通过占有更多的资料，对马云有更深入的了解。

就这样，我在2005年春天来到的时候，开始动笔了。

性格决定命运。

我永远坚信这一点。

所以，在写作中，我摆脱了传统人物传记的写作方式——从他的出生写到他的发达。

我更愿意花更多的时间，去发现马云性格上的特质——我相信是这些特质成就了马云，比如马云的几次创业，都和他敢于“跳下去”的特质分不开，再比如他那被世人抨击的“吹泡泡”，我认为这就是马云敢于置之死地而后生的性格特质的体现。

现在我来回答，为什么马云说“中国80%的年轻人，创业能成功”而很多人却没有能成功，原因在于，我们缺少马云那样的性格特质。

不过，有了这本书，大家可以清楚地看到马云的特质，也能发现，我们缺少了哪些特质。

不应该感谢我，而应该感谢马云，正如他创造的阿里巴巴已经被哈佛大学商学院选为MBA案例一样，马云个人职业发展轨迹也应该是职业发展的经典案例，我不过是个记录者罢了。

在记录和分析马云的性格特质的过程中，很多人给了我帮助，我要深深地感谢他们。

首先感谢我的父母和家人，你们永远相信我会给你们带来惊喜，尽管对于我的工作，你们也许并不理解；感谢黎和生、孙虹刚、秦洪、傅军、韩鹏、李直、陈锐，是你们的赏识陪伴我不断成长；感谢

《21世纪人才报》的所有同仁，你们总是尽可能地为我提供方便，让我去研究马云。

蔡运彬、石茜、李开云是我的朋友加同事，感谢你们一直给对我的坦诚，并鼓励我努力去拼。

我还要感谢在撰写本书过程中，所参考引用的书籍、文章、报道的作者们。

他们至少包括赵廷超、许扬帆、杨志、胡怡林、田野、梓先、方兴东、胡红军、荀冠龙、屈成才、孙琏、侯继勇、刘涓涓等，由于很多是通过互联网上获得的信息，还有一些内容根本无法知晓其作者，我对他们的文章和观点做了大量的引用，谢谢他们在研究上所做出的贡献，和对本书的贡献。

本书的责任编辑赵建宏和徐瑞芳女士是我的老朋友了，她们也是我另一本管理作品《把自己做成品牌》的责任编辑，她们为本书的尽快出版花费不少心思，我表示深深地感谢。

我还要深深地感谢几位在阿里巴巴工作的员工，他们对本书所叙述的很多关于马云先生的故事进行了修正，并为我在分析马云职业发展轨迹时，发现的诸多疑问进行了解答，还为本书提供了图片。

是他们让本书更真实，尽管书中的有些观点，从阿里巴巴公关角度来说，不一定是满意的，但他们有

<<马云创造>>

宽广的胸怀。

由衷地感谢尧尧。

你永远那么的善良并给我温暖，永远相信我会成功。

最后感谢，所有渴望像马云一样成功的人们!作者2006年5月

<<马云创造>>

媒体关注与评论

书评马云被《福布斯》评论他有着拿破仑一般的身材，同时也有拿破仑一样的伟大志向！他每年在全球10所大学演讲，在哈佛讲台上他与诺基亚总裁激烈辩论最终得到了台下1000多名听众长时间的起立鼓掌。

2003年7月，英国首相布莱尔访华，点名要见中国的马云，因为他正存改变全球商人做生意的方式。

——《商界》，2003年9月 马云和在他的意志主导下创建的alibaba.com是真正有谋略的，知道何时该进何时该退。

1999年，阿里巴巴撤离北京回杭，且拒不上市；2000年，对资本倾囊相助时说NO；2001年它为不谈模式且以一没技术二没钱沾沾自喜；2002年，当互联网寒冬深重愁云不散的时候，它却带着诡秘的微笑说：“我们开始赢利了。”

”阿里巴巴的选择不是偶然，而是面对大势，洞穿浮华后深思熟虑的结果。

跳出圈外方可统观大局。

正所谓“身心清静古为道，退步原来是向前”……

——《中国经营报》，2002年1月28

日

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>