

其实马云就是一疯子![转] PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E5_85_B6_E5_AE_9E_E9_A9_AC_E4_c123_282020.htm 马云像一团火,让人激情燃烧,充满力量;他做人充满幻想,勇于开拓,做事凝神专注、毫不动摇,直至取得成功。笔者最近对马云进行了专访,在谈到自己所获得的成就时,他说了这样一句精辟的格言:做人要疯子一样地幻想,做事要傻子一样地投入。他进一步解释说:“因为没有幻想就没有创新;而没有投入和苦干,幻想永远只是一张白纸。”执著无敌,6分钟谈话获得2000万美元投资 人们称阿里巴巴CEO马云是个奇人,这是对他做人和做事的一种高度评价。因为他给人们带来过很多的惊奇:马云并不是一个天生就聪慧过人的奇才,上学时数学成绩总是一塌糊涂。经历了3次高考,才考上了杭州师范学院外语系。马云的外语特别出色,1988年毕业后,马云在杭州电子工业学院当了英语教师。但他是一个特别不安分的人,总是疯子一样地狂想,而且想了就要去做。1991年,马云和几个同学成立了海博翻译社,没想到第一个月收入只有700元.房租却要2000元。赔钱了,别人就都退缩了。马云为了让翻译社支撑下去,节假日一个人背着个大麻袋去义乌,卖礼品、鲜花、书、衣服和手电筒等小商品,挣了钱来补贴翻译社,因为他坚信翻译社将来一定会赚钱的。一个大学教师去倒腾小商品,混同于一个小摊贩,很多人笑他是傻子,但他小为所动。在他的坚持下.翻译社终于渡过难关,转为获利,而且每天的获利额节节攀升,成了杭州市最大的翻译社。这件事使马云明白,要想做成一件事,必须像傻子一样地全身

心投入，不然，再好的设想也只能半途而废。1995年初，出于好奇的马云在香港请人做了一个海博翻译社的网页，没想到3个小时就收到了4封邮件。敏感的马云意识到：互联网必将改变世界交易的模式！而当时的互联网上，还根本没有中国企业的资料。爱像疯子一样幻想的马云突然萌生了一个想法：办一个公司，做一个网站，把国内的企业资料收集起来放到网上向全世界发布，进行网上交易。那时杨致远在美国创建雅虎公司还不到一年；在北京，中国科学院钱华林教授刚刚接通美国互联网，收发了第一封电子邮件。那时的杭州，尚未开通拨号上网业务，但马云却想在互联网上开公司。这个想法立即遭到了亲朋好友的强烈反对，都说他简直是个疯子。马云对“疯子”两字很感兴趣，说：“对了，做人就要疯子一样地幻想，不敢幻想哪来成功？正因为互联网在全世界都是新鲜的事物，我们才能和世界所有的公司站在同一起跑线上，只要投入去做，我不相信会输给他们！”有了想法就投入地去做，这是马云的性格。1995年4月，马云毅然辞职，创办了“中国黄页”网络公司，所预定的业务是专门给企业做主页，一张主页2000字，一张彩照.中英文对照.收2万元人民币。马云每天出门推销这个网络黄页，请人家同意付钱把企业的资料放到网上去。在当时，有的企业管理者甚至认为买一台电脑都是没有意义的浪费，更别说让他们连接互联网，并花钱在上面宣传自己的企业了。在那段时间里，马云去企业推销，很多时候连企业的大门都进不去.在门口就被门卫给轰走了。一次一个老总接见了她，但听他一通介绍后，那老总又诚恳又惋惜地对他说：“虽然看你长得很怪异.但听你讲话智商还不低，可你用这样的花招骗钱太没智慧含量

了，就是弱智的人也不会相信你。我劝你做点正事赚钱，别四处骗人了。”原来人家将他当成了骗子，马云气得差点吐血。同去的人回来把这事跟大家一讲，都半晌不出一声。心中苦涩极了。后来，这成了马云创业经历中的一个经典笑话。打击和挫折并没有让马云失去信心，他仍然四处奔波推销，他坚信，他所选择的路是正确的，眼下需要的是坚持和执著。他对大家说：“现在人们将我们看作是骗子和傻子，但用不了多久，我们做出了成果，他们就会明白，弱智的是他们。”精诚所至，金石为开，在他们的努力下，终于有的企业认可了他们，同意上他们的网页了。而且上了他们的网页，企业的交易量就大增，获得了超乎产品想象的效益。这样一来，“中国黄页”开始有了名气，上他们网页的企业越来越多。1996年年底，网站的营业额竟不可思议地做到了700多万元！马云受到了外经贸部的注意。1997年，马云应邀带领自己的团队远上北京，加盟了中国外经贸部下属的中国国际电子商务中心，出任该中心信息部总经理。参与建立外经贸部的官方网络站点，开辟网上商品交易市场。马云非常重视这段经历，他说：“在这之前，我只是杭州的一个小商人。而在这里，我知道了国家未来的发展方向，学会了从宏观上思考问题，我不再是井底之蛙。”马云在这个接触互联网最前沿的阵地上，预感到了中国互联网商机的到来。1998年底，马云决定离开外经贸部，1999年3月10日，阿里巴巴公司在杭州马云的家中成立，开创了中国电子商务的新时代。马云成了一台宣传机器，不停息地在空中飞行：一月内去3趟欧洲，一周内跑7个国家。他每到一地总是不停地演讲，他在BBC做现场直播演讲，在哈佛大学、麻省理工学院、沃顿商学院

演讲，在“世界经济论坛”演讲，在亚洲商业协会演讲……很快，马云和阿里巴巴公司在欧美名声日隆。来自国外的点击率和会员呈暴涨之势。1999年10月30日，马云与软银公司老总孙正义见面，马云刚讲了6分钟自己公司的目标，孙正义就决定为阿里巴巴公司投资2000万美元。后来有人问孙正义为什么这么快就决定这么大的一笔投资，他说：“马云的执著感染了我。一说话，人就像燃起了大火，我相信他能让我的投资有很好的回报。”马云以疯子一样的幻想、傻子一样的投入和执著，书写了阿里巴巴公司的神话，让人惊奇和钦佩。培育市场，打造最有信誉的网络交易平台 阿里巴巴公司获得国际风险资金投入后，马云以“东方智慧，西方运作，全球大市场”的经营管理理念，迅速招揽国际人才，全力开拓国际市场，同时培育国内电子商务市场，为中国企业尤其是中小企业构建一个完善的电子商务平台。马云生长在私营中小企业发达的浙江，了解中小企业的困境和他们需要什么。除此之外，他考虑：亚洲是全球最大的出口供应商基地，中小型供应商密集，但众多的小出口商由于渠道不畅，被大贸易公司控制。因为大企业有自己专门的信息渠道，有巨额广告费，小企业拿不出这笔钱，它们最需要互联网，因为只要这些小公司上了阿里巴巴网，就可以轻易地把信息传遍全世界，在世界范围内做买卖。这些小企业，都是阿里巴巴公司的潜在客户。马云在为员工描绘未来的远景时，感叹地说：“大家想想，这是多大的数字啊！我们用阿里巴巴网站这个平台，将众多分散的小企业联合起来，组成一个巨大的航空母舰，这样它们就不怕市场上的狂风大浪了。为需要它们产品的人服务，也帮助这些小企业赚钱。我们开创的是功德无

量的事业啊！”他们以注册会员的方式扩大网站的用户，由于他们宣传力度大，措施得当，尤其是马云，成了一个飞快旋转的陀螺，四出游说，频频飞赴世界各地，挖掘用户。很多外国人都记住了他这个不大的脸上几乎被一对猎鹰一样的大眼睛占满的中国人。一次在美国机场，一个美国人走过来，连连喊着：“马云，阿里巴巴……马云，阿里巴巴…”和他热情地握手，向他跷大拇指。在为企业做广告业务时，有的广告业务员提出要回扣，但马云一听就发火了：“我最厌恶腐败，我们的公司绝对不能给搞腐败的人提供一丝一毫的机会。广告可以不做，但回扣一分钱也不会给！”有人担心这样一来广告业务会急剧减少，马云说：“暂时可能会降一点，但以后会升上来的，不仅升到现在的水平，而且会更加扩大。因为企业的老总听说了我们不给业务员回扣，就会指定业务员到我们这里来。我们讲诚信不仅不会吃亏，还会赢得用户，你们就看着吧。”一段时间之后，果然像他预言的那样，广告业务急剧增多了起来。这样一来，阿里巴巴公司的知名度大增，会员业务也开展得有声有色，取得了骄人的业绩。到2000年12月，阿里巴巴网站就汇聚了来自202个国家和地区的46万注册会员，每天发布2500条商业供求信息，成为全球国际贸易领域内最大、最活跃的网上市场和商人社区。也成为了美洲、欧洲一些国家和地区的政府部门及民间机构向本地区企业推荐的国际商务站点。到了2001年12月27日，阿里巴巴的会员便突破了100万，实现了盈利。这不仅证明阿里巴巴取得了成功，而且在网上培育出了一个广阔的市场。这时的马云，并没有被胜利冲昏头脑，而是考虑到了网上交易最关键的问题：安全和诚信。会员多了，交易量大了，

使得解决安全和诚信问题更为迫切。经过研究，阿里巴巴公司于2002年3月1日推出了名为“诚信通”的新型服务。会员必须经过诚信审查：即第三方认证机构对被认证公司是否合法进行调查，调查被认证公司是否合法存在以及该企业的资产、信誉、企业荣誉等等。通过这样的调查，出具认证证书，阿里巴巴公司再将会员活动记录、会员评价等资料发布在网上，以证明该会员企业的诚信资质，没有取得“诚信通”资格的会员被要求退会。通过这一措施，网上交易就安全多了，成交量也扩大多了。2002年末统计，“诚信通”的会员成交率从47%提高到72%，阿里巴巴网站成了最有信誉和效率的网络交易平台。2000年1月，中国互联网络大赛组织委员会将阿里巴巴网站评为商务类优秀网站。2000年6月，获互联网周刊授予的2000年度中国百家优秀网站。2000年6月，美国权威财经杂志《福布斯》将阿里巴巴选为全球200家最佳网站之一。2000年11月，在《远东经济评论》杂志全球最佳商务网站的读者评选中，阿里巴巴荣列第一。

努力再努力：追求最好达到更好 在对事业的追求上，马云是个永远都不满足的人。阿里巴巴的初步成功，在马云的眼里只是万里长征迈出的第一步 在他的头脑里，还有着更远大的目标和更宏伟的计划。他对他的团队讲：“我们永远要追求最好，争取达到更好。我们阿里巴巴的员工，就要不停步地向前冲。”他号召员工要永远不停地学习。2001年秋天，公司内部创建了“阿里巴巴学院”，规定全体员工必须入校学习。学校不仅教授理论，还全面教授实际业务。更新知识结构，掌握实际经验，为公司将来的发展做准备。2003年，马云就预言，全球互联网的竞争不仅会更加剧烈，而且会更加残酷，必将会有一个

互相吞并整合的春秋战国时代。在这样时代.要保证公司继续快速发展，公司的领导者必须要有远大的战略眼光和力挽狂澜的能力。于是他超前地与雅虎等国际大公司谈判，商讨合作事宜。终于在2005年8月11日与雅虎公司达成协议，结成战略联盟关系，全面并购雅虎中国的资产，包括雅虎中国门户网站(www.yahoom.com.cn)、3721、一搜、雅虎的搜索技术、通讯、广告业务，双方还将一拍在线拍卖业务(www.1pai.com.cn)中雅虎的所有部分并入阿里巴巴。阿里巴巴公司还获得“雅虎”品牌在中国的无限期独家使用权。同时得到雅虎公司10亿美元投资.雅虎公司获得阿里巴巴公司40%股份。这是一个双赢的收购，马云成功地进行了中国互联网企业的第一次全球化收购，使他的阿里巴巴公司迈上了一个更高的台阶。在现在所具备的条件下，他已做到了最好。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com