

# 《左手马云右手史玉柱》

## 图书基本信息

书名：《左手马云右手史玉柱》

13位ISBN编号：9787564020217

10位ISBN编号：7564020210

出版时间：2009-5

出版社：北京理工大学出版社

作者：王傅雷

页数：292

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《左手马云右手史玉柱》

## 前言

他个头矮小，长相怪异，《福布斯》杂志的封面评价他“这个长相怪异的人有拿破仑一样的身材，同时也有拿破仑一样的伟大志向……”有人戏称他演外星人不用化妆，他似乎能做出外星人做出的事。他从小爱读武侠小说，抑强扶弱、笑傲江湖是他的梦想。他首度高考，数学仅考1分，三次高考才考入普通师范院校。毕业后，他成为唯一一名在高校教书的毕业生。偶然“触网”的他苦练内功，而今他高举“让天下没有难做的生意”的大旗，致力于为中小企业谋福利，成为中国第一家市值超过200亿美元的网络公司CEO。他的剑法，无招无式，却无招胜有招；他的商业模式，没有定式，却自成一派，成为中国互联网络一道独特而美丽的风景。他就是马云——中国著名的草根英雄和创业大军的偶像，阿里巴巴集团主席兼首席执行官。马云的身上笼罩着绚丽的光环：中国内地第一位登上美国权威财经杂志《福布斯》封面的企业家；2002年5月日本最大财经杂志《日经》的封面人物；2000年10月被“世界经济论坛”评为2001年全球100位“未来领袖”之一。

# 《左手马云右手史玉柱》

## 内容概要

《左手马云右手史玉柱(精华读本)》作者在搜集大量马云和史玉柱的材料基础上，以或隽永或犀利或富于哲理的文笔，力求全方位、多角度地总结二人在生活、创业、经营、竞争、成败等方面的智慧，给创业者以激励，给经营者以点拨，给成功者以提醒，给失败者以启迪，从而帮助更多人少走弯路，在财富的大道上纵横驰骋。马云和史玉柱都可谓是中国企业家中的另类，他们在商界取得如此巨大的成就，我们很难用几句话概括个中原因。十几年来，马云和史玉柱为我们留下了太多的关于生活、创业、管理、经营、竞争、成败等方面的精彩语录和成功智慧。这些精彩语录和成功智慧，激励启发了无数人找到了自己的方向，继而迈向成功。

# 《左手马云右手史玉柱》

## 作者简介

王傅雷，山东临沂人。人物传记作家，青年学者。长期从事中国传统文化研究。曾担任英语、经济学教师。作品有《国色天香》、《中国贪官画像》（汉魏晋南北朝部分）、《左手胡雪岩右手曾国藩全集》等。

# 《左手马云右手史玉柱》

## 书籍目录

第一章 生活篇 马云卷 男人长得丑没关系/“侠士”马云/少年马云的偶像——小鹿纯子 数学考1分的IT精英/英语“怪才”/为人师表的日子 史玉柱卷 史玉柱的读书情结/“史大胆”/毛泽东对史玉柱的重要影响 少年史玉柱的“数学家梦”/电脑“奇才”/史玉柱的感情世界第二章 创业篇 马云卷 偶然“触网”/中国最早的黄页/马云“北上”/再次“北上” 北京的日子/阿里巴巴的诞生/第一笔风险资金 六分钟3500万美元/西湖论剑/“BTOC”战略 中国供应商/诚信通/淘宝网/“阿雅”联姻 电子商业服务帝国/融资成全球互联网第二 史玉柱卷 史玉柱“下海”/第一桶金/为“伊”消得人憔悴/巨人的诞生 巨人集团的第二次创业/巨人的失误/泰山论剑/“第一高楼”花絮 “销声匿迹”的“巨人”/收礼还收脑白金/巨人还债/巨人归来 《征途》——史玉柱的IT情结/巨人网络CEO——中国IT的首富第三章 企业家特质篇 马云卷 不要先学做事，要先学做人/企业家做人三件事——眼光、胸怀、实力 企业家要有危机意识/企业（家）的社会责任 CEO的主要任务是对机会说“NO”/做CEO就像做守门员：很累也很孤独 NEVER NEVER GIVE UP（永不放弃）/诚信是世界上最大的财富 史玉柱卷 我更喜欢“资本家”这个职业/冒险精神/我是一个意志很坚强、坚定的人 我足够勤奋/专注而执着/借老百姓的钱一定要还 企业家最大的挑战在于是否能抵挡住诱惑/企业家有宏伟目标是可怕的第四章 网络篇 马云卷 互联网创新离不开技术/变化是互联网最大的特征 互联网和传统产业结合/互联网的精髓是开放、分享和责任 阿里巴巴不做网络游戏/阿里巴巴要像阿甘一样简单 电子商务就是一个工具/电子商务不是救命稻草 Web2.0的核心/全力打造电子商务信息流/搞定资金流 史玉柱卷 人气是互联网的关键因素/网游“妖魔化” 打破行规，开拓创新/网游就是在一大堆钱上跳舞 弘扬传统文化的网游/做2D游戏的终结者 网游的产品生命周期是很长的/中西网游业差距在策划上第五章 经营篇 马云卷 阿里巴巴的使命——让天下没有难做的生意/阿里巴巴的目标 “独孤九剑”到“六脉神剑”——阿里巴巴的价值观/阿里巴巴撮值钱的东西 把鲨鱼引到长江里来/竞争是快乐的/竞争对手是自己 看不懂的商业模式是最好的/农村包围城市/客户第一 史玉柱卷 企业不盈利就是最大的不道德/做广告就是要让观众记得住 脑白金“有效”是关键/营销没有专家，消费者才是专家/农村包围城市 软文的妙用/集中优势兵力/“脑白金”营销策略在网游行业的应用第六章 资本运作篇 马云卷 我们需要策略投资者/花别人的钱要比花自己的钱痛苦 投资者是娘舅/阿里巴巴为何推迟上市？/上市的目的是为了走得更远 史玉柱卷 多元化搞不得/单一化产业/投资银行业/史玉柱的彻底保守主义 巨人与四通的合作/上市只是痛苦的开始第七章 团队领导篇 马云卷 不靠控股来管理公司/中国最好的团队是唐僧取经的团队 阿里巴巴是个快乐青年/训练干部管理团队 只要普通人才/野狗、猎犬、小白兔/中国杰出雇主 史玉柱卷 个人绝对控股/团队是最大的财富/充分授权 给员工高薪/高层“不用空降部队”第八章 成败篇 马云卷 梦想、学习和坚持/最大的财富是经历过许多失败 外行领导内行的关键是尊重内行/成功的原因是懒惰 史玉柱卷 失败时总结的教训才够深刻/如何在低谷中站起 发展不是第一位的/民营企业的13种死法第九章 语录评价篇 生活语录/创业语录/特质语录/网络语录/经营语录 资本运作语录/团队领导语录/成败语录/社会评价附录篇 马云个人档案/史玉柱个人档案/参考文献资料

## 章节摘录

第一章 生活篇马云卷男人长得丑没关系这世界上只要有梦想，只要不断努力，只要不断学习，不管你长得如何，你都有可能成功。男人的长相往往和他的才华成反比。今天很残酷，明天更残酷，但后天会很美好，所以每个人都不要放弃今天。2000年7月10日是值得中国人永远铭记的日子。中国内地企业家首度登上国际权威财经杂志《福布斯》封面。三个月后，此人被美国亚洲商业协会评选为本年度“商业领袖”。《福布斯》杂志的封面对此人如此描述道：“深凹的颧骨，扭曲的头发，淘气地露齿而笑，拥有一副五英尺高，一百磅重的顽童模样，这个长相怪异的人有拿破仑一样的身材，同时也有拿破仑一样的伟大志向……”此人正是马云。7年后，马云成为国内首家市值超过200亿美金公司的CEO。如此成就使我们不得不佩服当时《福布斯》首推马云的眼光。对于“个头矮小，长相怪异”的马云，有人戏称他出演外星人几乎不用化妆。他也似乎能做成地球人做不到的事。据说在香港的大街闲逛时，马云无意中从地摊上发现自己上了杂志封面。他恍然大悟，更是“如梦初醒”：“直到看了这期《福布斯》，我才知道自己原来有那么丑。”世上丑人多，可爱的人却很少。马云丑却可爱。马云笑起来，眼睛雪亮，笑容满面，五官全化进笑纹里，活脱脱儿童大笑的翻版。马云这个永远保持着童心的小个子、有着顽童气质的男人，以他传奇般的创业经历，成为中国互联网的一个标志性人物。2002年美国出版了两本新书：《爱因斯坦与孩子们的通信》和《爱因斯坦的剪贴本》。其中收入了爱因斯坦写给孩子们的信件，字里行间，童心毕露，妙语如珠，关爱之心溢于言表。在CCTV2004年度经济人物的颁奖现场，马云侃侃而谈：“一个男人的才华往往和他的容貌是成反比的。”自嘲抑或自负？机智抑或幽默？自然仁者见仁，智者见智。可“我够丑吗？”迅速成为风靡大江南北的俏皮话。这是一个能够让别人过目不忘的人。他有着拿破仑般的身材，颇为特别的五官和顽童般的气质。——中央电视台经济频道的《对话》节目解说词2005年，《对话》栏目主持人回忆起一年前的颁奖现场：“当时这句话一说出来，我看到很多人马上低下了头。我在猜他们肯定在埋怨，自己父母亲怎么把自己生得那么英俊。”在一片笑声中的马云从容而淡定地回答道：现在已经不太有人说自己长得帅了。我这次在欧洲也刚回来，在欧洲有人好像也看见这个东西，然后所有人都说你长得丑不丑。马云在评价自己的才华、容貌时，自信而睿智：反正我一直觉得我自己给很多人有很多信心，长得丑没关系，你不断地去完善自己、不断地去学习。一般说长得漂亮的人本钱多了，不愿意做学习上的投资。所以像我们这样的人没办法，只能多努力一点。“侠士”马云我挺喜欢武侠的，我从小就喜欢听武侠的故事，看武侠的书。因为我是这个公司的创立人，也是这个公司的CEO，所以武侠肯定是在我的公司里面有一些影响，因为创始者对企业文化的影响肯定是有的。飞雪连天射白鹿，笑书神侠倚碧鸳。这是汇集金庸先生的十四部武侠小说的名字的第一个字所组成的对联。马云对金庸先生的武侠小说可谓情有独钟。阿里巴巴公司办公室全是金庸武侠小说里的武林圣地：“光明顶”、“达摩院”、“桃花岛”、“罗汉堂”、“聚贤庄”、“半山亭”、“侠客岛”等等，甚至洗手间叫“听雨轩”。“光明顶”的会议室里挂着金庸先生的墨宝：“临渊羡鱼，不如退而结网”。在马云的熏陶下，淘宝网推行武侠文化。每个员工进淘宝后，都会给自己取个“花名”。“花名”来自金庸武侠小说人物，在公司内部乃至和客户沟通时，都使用“花名”。马云聚集互联网英雄人物称“西湖论剑”；马云将阿里巴巴的核心价值观起初定为“独孤九剑”，后改为“六脉神剑”（即客户第一、拥抱变化、团队合作、诚信、敬业、激情），淘宝网上也用了韦小宝和老顽童的名字招徕客人。引人入胜、荡气回肠的武侠小说对于马云究竟有何影响？马云回忆道：武侠小说虽然影响了我考大学，但是没有影响我做人。很多成功的男人都应该会喜欢武侠，喜欢浪漫主义精神。事实上，他在经营企业的过程中，也会使用一些武术招数去处理问题。这个一直酷爱武侠的男人，在张狂不羁的外表后面有着侠士的正直和胸怀、豪情与魄力，还有着阿甘的单纯和执着。扶贫积弱历来是侠客本色。弱不禁风的小马云性格坚强，不服输，常常为朋友打架。马云爆发力惊人，常常有打倒大个子的惊人之举。他曾自己总结道“进攻要速度快”。此语与金庸先生所著《笑傲江湖》里风清扬传授令狐冲的剑法有着惊人的类似。当内力全无的令狐冲凭剑法战胜梅庄四位庄主黄钟公、黑白子、丹青生、秃笔翁，全凭以快取胜。进攻永远是最好的防守。多年后，马云创建淘宝网，快速进攻，抢占市场。历时两年便将淘宝网发展成与eBay势均力敌的对手。2006年的冬天，eBay公司倒在马云的剑下。对于为何总是为朋友“两肋插刀”？在和著名主持人叶融的对话中，马云坦然说道：这么多年，到现在为止我觉得最最珍贵的是朋友的友情，我在每一次最困难的时候都是朋友帮忙，小时候也一样，所以我把朋友的友情看得很重，所以你出去的时候，有时候朋友受欺侮了，我好像一种莫名其妙的感觉，就觉得这怎么行。马云打架也不全为朋

## 《左手马云右手史玉柱》

友，也曾为维护自己家庭的尊严打过一架。马云对那次打架的经历记忆犹新：我头上总共缝过四次，总共加起来十三四针吧，因为小时候我爷爷出身不是很好，是在抗战的时候，大概他是保长，所以我们解放以后应该算是黑五类这种子女，所以我爸爸和妈妈那时候工作总是不是很顺利，派出所那时候到我家来骂我爷爷，爷爷只要有任何事，因为“文化大革命”极左，所以任何事总是先批评我爷爷。有一天派出所的人到我家来，我也在，很多同学都在我们家，那人说你老老实实不许你乱动，心里特别记住这句话，过一段时间我们上语文课，有一篇文章讲到一个地主，也是只许老老实实不许乱说乱动，第二天上语文课，我觉得第二天上这节课同学肯定要笑我，我就不去。谁料第二天语文课老师也没去。第三天马云去了，语文老师来了，刚好上这节课。马云前面一个男同学故意把这句话念得很响：“只许你老老实实，不许你乱说乱动。”回过头来朝马云挤眉弄眼。马云火气特大，就把书包扔过去了，然后两人扭打起来，结果马云的头撞在墙上缝了四针。马云这辈子第一次上电视的经历，竟然也是和打架有点关系。1995年，马云刚在杭州开始创业。一天晚上他在路上撞见五六个农民正在偷抬窰井盖打算拿去卖。马云恰巧前几天在报纸上看见一个小孩掉在窰井里淹死的报道，所以特别气愤，很想制止他们。但让马云特别懊恼的是他们五六个人个人高马大，马云担心自己打不过他们，就骑了自行车跑到前面去找人帮忙。可是周围警察一个都没有，路人也都都不愿意跟他来。绕了两圈看见他们还在抬，马云实在忍不住了，大着胆子，呵斥道：“你们给我抬回去！”一喊之后，马云的背后突然出现了一部摄影机，原来这是杭州电视台所做的一个心理测试，就是看看走过这条路的人看见偷井盖事件，究竟有多少人会站下来说不“NO”，而那天只有马云通过了测试。马云最喜欢的武侠英雄是《笑傲江湖》中的风清扬。马云说：“我觉得他的武功是出手无招，这是我一直向往的一种境界。”中央电视台筹拍电视剧《笑傲江湖》时，马云曾四处打探，通过种种关系要求出演风清扬一角。由于种种原因，马云未能如愿。马云的武侠英雄梦虽没有实现，但在互联网这个江湖，被称为“网络狂徒”的他，已然将风清扬的出手无招练得出神入化：从涉足互联网，到创办阿里巴巴，再到对C2C、搜索引擎的拓展，单独看马云走过的路，几乎每一次出招都令人费解。直到整个过程即将结束，人们才会渐渐看清他究竟想干什么。这正应和了马云对商业模式的态度，除投资者以外，他对公司的商业模式对谁都不透露，而等你意识到一切都豁然开朗时，游戏已经结束了，马云说，这就是商业。谈起武侠及武侠精神，马云口若悬河，滔滔不绝：西方的文化里面，在我看来有一种英雄情结，这种英雄情结在美国的电影里面都是这样的：都是匡扶正义，最后肯定都是战胜邪恶的。实际上中国的武侠精神和西方的武侠精神没有什么区别。我希望阿里巴巴对社会有贡献，在阿里巴巴的文化里面，我们确实有这样的东西。武侠里讲的义气在我们公司体现的是诚信；武侠里面讲的你要修炼功夫的话，你要有敬业精神，你要充满激情，如果社会上需要，你要勇敢站出来。当然，一个人单干没有用，对吧！我跟金庸探讨过，我说我欣赏武侠精神、侠义精神，就像西方人欣赏他们的个人英雄主义。但我觉得，我们的武侠精神要比西方的个人英雄主义更高。如果由武侠精神说到公司或者公司的运营，我觉得任何一个公司都必须有正义感和责任感。在我看来，武侠里面反映出来的做人的正义感，就是反映出一个企业的责任感。所以如果是没有正义感、没有责任感的企业，我相信是走不太远的，大家都会说是乌合之众聚在一起。武侠里你想成为侠士，必须要有责任感和道义感。我成不了侠士，但是我向往侠士，我们很多人都向往做侠士，能够去帮助一些人，去做一些事情，这是我喜欢武侠的原因。到今天为止，社会还是需要武侠去匡扶正义，去宣扬这种道义精神。为何马云宣扬“天下没有难做的生意”理念？为何马云总是说：“在电子商务的汪洋里，赢家不会是鲸鱼（大企业），而是小虾（中小企业）。”为何马云要致力于为中小企业谋福利？或许这就是答案。少年马云的偶像——小鹿纯子很激动，她还是那么漂亮，那么善良。我离开的时候汽车都开得快看不到了，她还是站在那里。这一幕很清晰。在我们刚踏入社会时，她告诉了我们什么叫克服困难，什么叫做坚持，什么叫做勇往直前。就像金庸小说一样，它让我懂得，你要历经磨难才会成为一代高手。20世纪80年代初的杭州，暮色低垂，大街小巷渐渐热闹起来。几十人一群、十几人一堆地围在一起兴致勃勃地看电视。此时的中国，正处在黑白电视阶段。节目制作极其贫乏，且精品屈指可数。一部从日本引起的励志电视剧《排球女将》吸引了万众目光。人群中的人们目不转睛地盯着画面，为女主人公的痛苦而忧伤，为她的幸福而喜悦。马云忘记了高考屡次失意的隐痛。排球女将欢快的片尾曲传来，孱弱的少年马云蓦地回到现实，有些悲壮。

# 《左手马云右手史玉柱》

## 编辑推荐

《左手马云右手史玉柱精华读本》介绍了聚焦商界领袖成长轨迹，学习商业巨擘成功智慧。他被比尔·盖茨称为“下一个比尔·盖茨”，而他则被称为“中国曾经的比尔·盖茨”；他一度被视为“疯子”、“狂人”，而他则一度被看做“强盗”、“骗子”；他总结自己“成功的原因是懒惰”。而他则从曾经的“中国首富”奇迹般地成为中国互联网富豪之首……他们就是马云和史玉柱。从他们的身上，可以引发我们的种种思考，并会因为获得这种思考而使我们变得更加优秀和成功。

**左手马云** 在没人温暖你的时候，你要学会左手温暖你的右手。我为什么能活下来？第一是我没有钱，第二是我对Internet一点不懂，第三是像傻瓜一样思考。其他企业都在大力扩张的时候，需要回过头来看一下；过热的时候，需要变得冷静；大家都失去信心的时候，需要突飞猛进。每个人都应学会认真做事，大度做人。像我这种什么技术都不懂的人都能创业，而且小有成就，至少可以证明一点，80%的人都能够成功。

**右手史玉柱** 我离破产永远只有12个月。营销是没有专家的，唯一的专家是消费者，就是你只要能打动消费者就行了。我为自己制定了三项“铁律”：第一，必须时时刻刻保持危机意识，每时每刻提防公司明天会突然垮掉，随时防备最坏的结果；第二，不得盲目冒进，草率进行多元化经营；第三，让企业永远保持充沛的现金流。上市是我痛苦的开始。我觉得失败了之后可能有两种人，一种人是精神上被打击得太狠了，一蹶不振，另外一个失败了，但是精神还在，顽强的精神还在。只要精神还在，完全可以再爬起来。



# 《左手马云右手史玉柱》

## 精彩短评

- 1、翻翻目录让人失望，太商业化的一本书，若是在书店，我肯定不会再买这本书了！
- 2、几个企业家养活了一批作家。
- 3、看过之后 还不错
- 4、学习马云，学习史玉柱
- 5、对他们的评价很中肯
- 6、创业英雄的故事 励志成功的典范
- 7、第一次在当当上买东西 很好  
这本书 真的不错 我是准备过年回家慢慢研究
- 8、两个相反的奇人，创造出了相同的奇迹！
- 9、喜欢 再次深入了解名人 尤其是那位“ 火星星人 ” (\*^\_\_^\*) 嘻嘻
- 10、史玉柱的书单挺厉害的
- 11、只能说还行，总体还可以但总感觉有些啰嗦另外也不是很深刻
- 12、没事就看看  
成功者的素质！
- 13、坚持，说到底还是那句话，成功的人，都有成功的气质和特质，像老马和老史这样的人，世间很难找到的，他们的成功也是我们等常人无法去实现的。所以说成功的人从小已经具备的成功特质，比如说好的习惯，喜欢阅读，喜欢思考，打不死的小强，具有领导气质，身边都有一群鼎力的支持者。喜欢分享，无论是知识分享还是金钱分享。所谓财聚人散，财散人聚的道理。
- 14、感受传奇人生。
- 15、一直在研究马云和史玉柱。中国商界，最佩服他们2个。
- 16、要不是崇拜这两位大师，真没必要买这本书，确实写的一般
- 17、但是，书寄过来时，忽然扉页中间居然是坏的，希望当当网以后检查后在发货。
- 18、每个人的成功都并非偶然。
- 19、比看视频方便。。。

# 《左手马云右手史玉柱》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)