

互联网时代才刚刚开始：马云内部讲话2.0



[互联网时代才刚刚开始：马云内部讲话2.0_下载链接1](#)

著者:阿里巴巴集团

出版者:红旗出版社

出版时间:2015-12

装帧:

isbn:9787505135956

《互联网时代才刚刚开始：马云内部讲话2.0》全景式展现马云的互联网逻辑与策略，马云以阿里巴巴的发展为原型，阐述了他的互联网思想和战略，在互联网时代，生产、销售、库存、广告、管理模式都发生了变化的大环境下，企业怎样从战略、文化、组织、人才等多方面去进行变革，以适应从IT时代到DT时代的发展要求。

作者介绍:

阿里巴巴集团

全球主要的互联网公司之一，由马云带领其他17个创始人，于1999年在中国杭州创立。

阿里巴巴集团经营多元化的互联网业务，以“让天下没有难做的生意”为使命，致力于为创业者和消费者提供全球化的商业平台，打造开放、协同、繁荣的电子商务生态系统。

自成立以来，阿里巴巴集团建立了领先的消费者电子商务、网上支付、B2B网上交易市场及云计算业务，并积极开拓无线应用、手机操作系统和互联网电视等领域。

目录: 目录

CONTENTS

前言 互联网：从工具到基础设施

01 CEO要判断3年以后的灾难 / 001

做支付宝也不是我们想进入金融，不是想赚更多的钱，但如果不做支付宝，淘宝就活不下去。我们每次做这个叫“没办法”，你一定得做。

02 组织必须变革和升级 / 013

我担心别人对我的表扬，让我飘飘然，做了一个愚蠢的决定；我担心别人骂我，让我火气很大，做了一个愚蠢的决定。

03 经济增长方式的转型 / 035

以前的企业，包括我们在内，有一个机会，我们用好就成功了。但是到了21世纪的互联网时代，一定要问我为社会解决了什么问题。

04 为什么看好物流业 / 045

我们要成为整个中国的电子商务基础设施企业，你要流量我们给你流量，你要数据我们给你数据，你要支付我们给你支付，你要物流我们帮你建物流体系。

05 将整个集团打通 / 059

我相信再过两年，整个集团看起来会非常成型。而今天，我们希望升级的是CBS，由C（消费者）带动B（商家），由B再带动S（服务提供商），这个结构也正在成型。

06 坚守企业的底线 / 071

世界永远不缺机会，缺的是大家的团结，缺的是诚信、价值观、使命，缺的是我们这些员工以及家属每天的付出。

07 女性与体验经济 / 083

一个女人能用欣赏的眼光去看男人的时候会很美好。这不是要求男人来帮自己做什么，而是顺着男人的思路去思考，才能够发挥男人所具有的强项。

08 拥抱变化 / 095

正因为拥抱了变化，我们才拥有了淘宝、拥有了支付宝。尽管云计算今天还没有看出是什么，但必须去做，因为这个时代在变。

09 从有做到无 / 111

阿里巴巴前10年从无做到了有，未来10年我们要从有做到无，这个“无”是无处不在的“无”，不是没有了。

10 我们的定位 / 127

把互联网技术、互联网服务用好了，就能够帮助别人做成生意，就可以形成我们的独特价值，这就是我们的定位。

11 按消费者导向设计 / 139

但是，现在的消费者已经不再满足于今天淘宝以及电子商务所提供的各种各样的服务，他们的需要更加个性化、专业化。

12 比的是商业模式 / 153

今天我们跟京东的竞争不是两家公司的竞争，是两个商业模式的竞争，我并不认为京东这样的商业模式会持久发展得很好。

13 建设性破坏 / 173

我们必须整合全部资源，让前方越轻，后方越重。但是后方的重不是靠人，而是靠技术，靠创新，靠服务的质量，整个阿里的大平台总有一天会起来。

14 公正、透明与稳定 / 189

你们发现没有，淘宝是典型的授权下面，授权下面的好处看得清清楚楚，下面的活跃性迅速起来，但是组织有时候会失控。

15 少做，做好，做通 / 211

商业帝国的这个时代已经过去了，我们必须明白，共同生活、共同发展、共同繁荣，我强你强、你强我强，只有这样才是未来。

16 用互联网改变世界 / 231

淘宝是用互联网的思想 and 互联网的技术，去改变整个中国消费和零售的状态。支付宝正在用互联网的思想 and 互联网的技术去重新为未来整个中国金融做支撑。

17 数据的流动与贯通 / 243

在信息化的时代，特别是在数据时代到来的时候，大家都必须明白一个道理，你到一定规模的时候，你必须是个社会的企业，是社会公共服务的提供商。

18 从断事用人到用人断事 / 273

创业的经验就是，从最容易的事情做起，别从最重要的事情做起，从最快乐的事情做起。管理的经验是在用人上，要从用人不疑、疑人不用上升到用人要疑、疑人要用。

• • • • • [\(收起\)](#)

[互联网时代才刚刚开始：马云内部讲话2.0_下载链接1](#)

标签

马云

互联网

管理

商业

阿里巴巴

电商

营销

经济

评论

杰克马是非常有前瞻性跟危机感的人惹。同看好中国的物流业。但一个企业应该也只能做好自己擅长的相关的业务，阿里做不来社交，腾讯也做不来电商。

金句不断。除了反复强调的文化，价值观。全全书结尾的一段有新意：人是螺旋管理。从断事用人到用人断事是完全不同的管理经验。

少做，做好，做通。CEO要判断3年之后的问题。价值观要坚守。阿里巴巴不是民营企业，是国有企业，是社会企业。老师永远希望学生超过自己。用人要疑，疑人要用，疑的是能力。有战略之后，文化、组织、价值观要能支撑落地

做人一定要有情怀。做事也一样，盯着钱做事一般做不好。钱是副产品。

1、用人要疑，疑人要用； 2、永远选择做别人不想做做不了的事情；
3、克林顿跟你聊天，眼睛会专注地盯着你，那一刻你觉得自己是世界上最重要的；
4、别做大做强，做好做舒服就行，结果就是又大又强；
5、在跨国公司找叛逆者，在民营企业找君子； 6、以正治国，以奇用兵；
7、修身养性：少做、做好、做通； 8、小公司怕野狗，大公司怕小白兔；
9】缺乏的是人才，包括人的理想主义色彩，人的开放、人的成长，这是关键；

比起1，吹牛皮明显少多了，更多的是谈及危机，也算是经济日益寒冬的间接佐证吧。二倍速。

挺好看的，马云讲话很有煽动性。总能找到看点：比如我记住了“要做一个快乐的女人”，哈哈

世界正从IT（Information Technology）时代走向DT（Data Technology）时代，意味着思想、文化、社会等方面都会发生很大的变化；IT是以“我”为主，方便“我”管理。DT是以别人为主，强化别人，支持别人

多年前的老书，马老师思想超前，不愧是企业家。If not now,when? If not me,who?

主要是阿里巴巴2011-2013年初的一些会议讲话的记录，专门印制成书的必要不大，电子版完全可以了。有一些感悟，公司开始的时候价值观一定要正确，并且必须坚持。在公司出现危机的时候，要能够会鼓舞士气。马云对市场发展的预测是比较准的。

整理

几乎收录了马云所有关于互联网和其企业的管理方面的谈话和演讲，内容通俗易懂，看完更佩服马云了，简单的道理，被他说出来，似乎是加了灵魂的，直抵心坎。其全局战略、全局思路，更是根根分明。全书包括马云对互联网发展大势、互联网生态的建立、生态圈物流（为什么要做，怎样做，如何做，目标是什么，都分解的一清二楚）、企业的内部管理、用人之道及阿里报告等等，其中关于新人和老人观点觉得他说的特别好：互联网时代变化快，谁能快速适应就是老人，即使来公司几十年，却对变化没有准备，那么他就是新人。另配上我喜欢的：一句豪言，一句当下。“用诚信激情理想和使命创造出一家真正世界级公司”、“互联网时代，只有专业，非常专业，明白心里在想什么，知道自己可以做什么，才最重要”

同样的东西不是由马云讲出来，就有些索然无味

[互联网时代才刚刚开始：马云内部讲话2.0_下载链接1](#)

书评

文/ 中央财经大学 外国语学院副院长 卢茂君

如果要论起马云和阿里巴巴成功的原因，最耳熟能详的就是各种励志段子，但是我们都明白，一种全新经济力量的崛起一定是有其深刻原因。在马云首度完整公开互联网思想与战法的《互联网时代才刚刚开始：马云内部讲话2.0》一书中，诠释...

[互联网时代才刚刚开始：马云内部讲话2.0 下载链接1](#)