

天下沒有難做的生意



「對於我一開始創業的時候，我就是想做一個真正能夠為老百姓服務的公司。」
「IT時代的外賣送餐電子商務，將是企業應該走的一條路。」
「未來，我們會在更多的領域拓展。」
「個人網、企業網、地圖網、地圖網...」
「未來的電子商務不是互聯網，而是電子化的實體店。」
「一個中國的電子商務網站，要能滿足老百姓的生活需求...」

 富士比諾獎五評選為全球最佳B2B電子商務網站
美國哈佛大學商學院兩度列為該學院MBA教學案例

張志誠 *

[天下沒有難做的生意 下载链接1](#)

著者:張志誠

出版者:早安財經文化有限公司

出版时间:2008/08/28

装帧:平裝

isbn:9789866613043

◎熱情推薦：阿里巴巴執行長／衛哲

你適合當老闆嗎？

隨書附上〈創業家特質簡單測驗〉

詳列馬雲創業成功的十九種人格特質，協助讀者檢視自己是否也適合走上創業之路。

今年最好看的商業勵志書！哈佛大學兩度列入MBA教學案例！

「我拿著望眼鏡也找不到對手」、「我就是長江裡的那頭鱸魚」

這本馬雲的故事與驚人語錄，是一本道地的「狂人成功學」，讀者可以在一個又一個的有趣故事中，體驗馬雲的經營觀念與方法。從創業、募資、管人、搶客戶、成長……，企業都能在令人拍案的語錄中，找到實在的答案。

「我覺得重點不在於當時我對網際網路有多大的信心，而是我覺得做一件事情，經歷就是一種成功。你去闖一闖，不成還可以掉頭。但如果連做都不做，就像『晚上想想千條路，早上起床走原路』一樣。」

——馬雲

「男人的胸懷是被冤枉出來的！」馬雲常以這句話來抒發個人在決策時所受到的誤會。

一個在電子商務創業的坎坷中搶占中國電子商務市場85%，卻不斷地被外界視為瘋子、騙子甚至是狂人。

如果你目前在工作上也有不被了解的苦悶，只要你看看十年前這個比你還要苦悶的馬雲，他今天已經憑著自己認為是對的一股傻勁，坐上中國電子商務市場的第一把交椅，並進軍台灣電子商務市場，你肯定心中會燃起一股熊熊烈火，繼續邁開大步向前走！

馬雲，在短短不到十年內爆紅與爆富。有人說，這是「時勢造英雄」，但本書作者深入研究之後，發現了其中的硬道理。

一起來經歷馬雲這場充滿驚奇、冒險、歡笑與淚水的阿里巴巴之旅吧……

馬雲說：

小，進攻的速度就得快

每一道題目，套上10種答案

經歷，就是一種成功

跟兔子一樣快，跟烏龜一樣耐

進攻是最好的防守

用智慧，才能把事情做好

覺得「對」，就堅持下去

一個市場就像一個舞會

50個聰明人坐在一起，是世界上最痛苦的事情

如果你有好口才，為什麼不到大街上宣傳自己？

90%說好的方案，我一定扔掉

即使拳王泰森把我打倒，只要我不死，我就會跳起來繼續戰鬥！

找投資者比找老婆還難，關鍵是，他要跟你同甘共苦，在最困難時，能說「我要跟你一起奮鬥」，這才是最重要的。

今天很殘酷，明天更殘酷，後天很美好，但絕大多數的是死在明天晚上，所以每個人都不要放棄今天。

作者介绍:

張志誠

淡江大學德文系畢業，美國德州貝勒大學國際新聞碩士，現為新聞工作者。譯作有《下一次世界大戰》、《矽谷淘金》，著作有《微機電技術》、《2萬元有找，中國批貨！》。

目录:

[天下沒有難做的生意 下载链接1](#)

标签

管理

创业

哲学

评论

[天下沒有難做的生意 下载链接1](#)

书评

[天下沒有難做的生意_下载链接1](#)