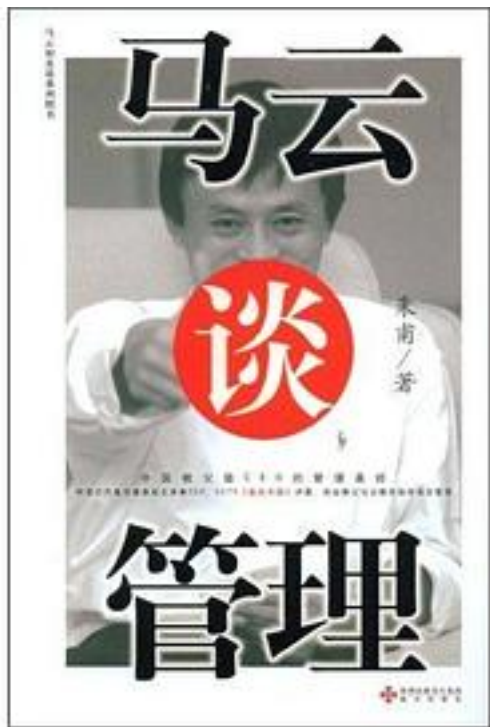


# 马云谈管理



[马云谈管理 下载链接1](#)

著者:朱甫

出版者:深圳出版发行集团，海天出版社

出版时间:2008-10

装帧:平装

isbn:9787807473039

马云是个传奇性人物，曾被说成是“骗子”、“疯子”和“狂人”，而如今，他带领着阿里巴巴团队一路走来，从资本额只有50万元人民币的小企业，变成了市值超过200亿美元的大企业，创下了全球互联网融资额的最高纪录。

他靠什么实现了大成功，创造了一个又一个令人不可思议的商业奇迹呢？

《马云如是说》一书，为您更为准确的了解马云和他的阿里巴巴。

作者介绍:

朱甫，畅销书作家，商学院MBA，互联网创业观察专业人士，对阿里巴巴集团进行为期四年的重点跟踪研究，最为佩服创业教父马云。著有《马云如是说》。

目录: 第一章 企业为什么而生存——马云论管理思想 为使命而生存 尊重内行  
不靠控股来管理 我是首席教育官 “客户第一” 阿里巴巴基本法 目标：基业102年  
延伸阅读：马云谈CEO第二章 “升职路线图”——马云论员工管理 “升职路线图”  
拒绝高薪挖人 “大裁员” 不让雷锋穿补丁上街 开除MBA 鼓励员工创业第三章  
把钱投在人身上是最赚的——马云论人才培养 把钱投在人身上 每个员工都有潜力  
干部队伍培养 四乘一百米接力赛 销售人员培养 企业文化培养第四章  
最好的团队是唐僧团队——马云论团队与执行 团队把我变成英雄 不用精英团队  
唐僧是个好领导 好公司就像动物园 一流的执行水平第五章  
优秀的人不是为钱而来——马云论招聘与考核 不给任何人许诺 给年轻人一个机会  
共同的价值观 “野狗”与“小白兔” 一切围绕社会责任去做第六章  
战略决定成败——马云论企业战略 只做信息流 安全支付 Work at Alibaba  
B2B-C2C-B2C第七章 将电子商务还给商人——马云论运营管理 不做电子政务  
免费的目的是培养客户 教“客户”钓鱼 将目标定得高一点 将电子商务还给商人  
按照既定梦想往前走 延伸阅读：马云谈办公室风水第八章  
“马式营销”——马云论营销策略 “西湖论剑” “网商大会” “马式豪言”  
非常时期的广告投放 “农村”包围“城市” 将娱乐进行到底第九章  
亚洲的独特模式——马云论创新与管理 蓝海=创新 亚洲的独特模式 支付宝的创新  
客户导向的思考第十章 “六脉神剑”——马云论企业文化 核心竞争力是价值观  
可信、亲切与简单 “倒立”文化 拥抱变化 “整风运动” 有雅虎特色的阿里文化  
文化稀释 延伸阅读：阿里巴巴的四项原则与三个代表第十二章  
高层管理者——马云论阿里巴巴高层 蔡崇信 延伸阅读：蔡崇信论马云 吴炯 关明生 卫哲  
崔仁辅 陆兆禧 延伸阅读：卫哲：中小企业为新的全球化受益者第十二章  
“东方的智慧，西方的运作”——马云论全球化攻略 全球眼光 当地制胜  
全球化的问题第十三章 公司的守门员——马云论企业家精神与领导力 我就像守门员  
在公司的作用像水泥 最大的善举决不在于捐款 延伸阅读：认真做事、大度做人 附录一  
马云精彩语录 附录二 马云个人档案后记参考文献  
· · · · · · [\(收起\)](#)

[马云谈管理 下载链接1](#)

## 标签

管理

马云

商业

创业

## 评论

拼拼凑凑的一本书，看完就卖废品了

-----  
很有思想，很有才华。

-----  
[马云谈管理 下载链接1](#)

## 书评

-----  
[马云谈管理 下载链接1](#)