

# 马云内部讲话



[马云内部讲话\\_下载链接1](#)

著者:阿里巴巴集团（编著）

出版者:红旗出版社

出版时间:2010-12

装帧:平装

isbn:9787505119086

马云的话有什么其妙的地方？

为什么员工会把自己的CEO当作偶像？

世界都处在迷茫期，他如何确立阿里巴巴的价值观？

他怎样给已经是富翁的员工寻找新的激情？

风暴袭来，他怎么克服内心的恐惧？

他在互联网合纵连横的动机何在？

作者介绍:

## 目录: 第一章

社会缺乏信仰，一个公司怎么确立自己的理想

【2008年3月28日在湖畔学院讲话】

胸怀这个字眼里边就是使命感。因为有使命感，你就有这种胸怀，让别人去说，自己知道自己在做什么，而且我一定要把它做出来，比如我胸怀超大，希望改变人类。我希望影响别人，帮助别人，有这种使命感。这样，你往前走的时候，就如网上有句话，很傻很天真。别人看他很傻很天真，但是他比谁都意志坚强。从这里你可以看得到，胸怀就是他根本不在乎别人是怎么评价他的。

【2008年4月14日在湖畔三期讲话】

身体锻炼，天天去跑步没感觉的，就是觉得稍微出了一身汗。锻炼指的是，同样在生很重的病时，两个人，一个人天天在锻炼，一个人不锻炼，但是生同样的病时，锻炼的人他发挥了很大的作用。平时的锻炼就是价值观的考核，价值观不是等灾难来的时候再去练的，平时就要跑步。灾难来的时候，这个人没运动，就完了，你活下来了。

【2010年5月7日在阿里巴巴集体婚礼上讲话】

我相信你们父母的爱情很多已经成为亲情，我们年轻人经常说爱情变成亲情多可悲，我认为，爱情变成亲情是最珍贵的，两个毫无血缘关系的人，居然可以像亲人一样。所以我想这辈子陪你走到底的，那就是另外一半。孩子不能陪你，父母也不可能陪你，陪你的是另一半。

## 第二章

聚集了这么多有钱人，上哪去找新的激情

【2007年7月29日在跟“五年陈”员工交流时讲话】

现在很多人认为我财富多得不得了。你们的财富，亲戚朋友、爸爸妈妈、外公外婆，表弟表嫂看来是有钱，但这点财富是不能让你这辈子一直开心的，不能让子孙后代发展，还太遥远。第一批萧山富起来的人，万元户，买一部摩托车，结果就没有了，我想告诉大家，我们离富太遥远，一个人认为很富的时候，他可能就走下坡路了。

【2007年12月11日给“五年陈”销售讲话】

伟大的和不伟大之间的区别是什么？一个伟大的人，对每个人来讲最痛苦的时候，大家都要死的时候，他再往前挺一步，人家倒下去，他还站在那。大部分人说这么富，我这么有钱了，转弯了，只有这个人说我还往前挺一步，往前挺一步的那个人就是伟大的人。

## 第三章

大公司的通病，阿里巴巴也要批官僚主义

【2007年2月7日在集团年会上讲话】

我看到一些问题，我看到公司的很多同事和干部离客户远了，离铺张浪费近了，我看到我们公司也出现了官僚主义，我看到我们公司一点点出现办公室政治的情况。这些确实让我很伤心，但是我又觉得因为刚刚起来，很多问题能够解决得了。我看我们价值观提得少了，特别是干部的价值观提得少了。

## 第四章

别人纷纷落水，怎么克服内心的恐惧

【2008年11月1日在集团内部会议上讲话】

上帝问你怎么死的，他说我被洪水淹死了。上帝说你淹死前在做什么？他说我就坐在一个小小的岛上，看着水慢慢地上来，就等着你来救我。上帝说我来救过你啊，有一块木头漂过来你没有跳上去；有艘船要救你上去，你说你在等上帝；又有一块泡沫漂过来，你只看了看它，你根本就不想上去。你死，因为你不想活了。

【2008年7月2日在集团“湖畔论道”时讲话】

前段时间还特地去做了一天禁语的身心练习。三天内不能说一个字，对我而言，这是一件很残酷的事情。既来之则安之，我干脆静下心来听身边人说话，琢磨他为什么这么说，即使他说的出发点不一定对，也能体会到个中滋味。

第五章

办公室的气氛有点闷，还能回到草根吗

【2007年6月13日在Ccbu动员会上的讲话】

等于跑进了一个很有意思的海鲜市场，全是吃海鲜的，脏是脏了点，但是人气鼎沸，各种各样的小海鲜、大海鲜。什么是大买家呢？就是要搞一点品位，吃完以后还有两个蛋糕放在那儿，再弄杯咖啡品位一把。明知道吃海鲜有没有蛋糕无所谓，但是有一个蛋糕，有品位的人也走了进来。但是我们现在把蛋糕做成了很大、很大，海鲜越来越少。

【2007年6月13日在lcbu动员会上的讲话】

军人跟农民打猎，区别是什么？军人穿着军装打，打得很漂亮，很准。但如果野猪没打死，军人就往山上跑，农民则是把菜刀拔出来劈过去，这个就是区别！我们发现不是赶紧跑或者是等它打，而是把自家的刀拿出来，让我来干。因为你逃也没有用。

第六章

互联网不是新的技术，而是新的欲望

【2008年4月17日在蒙牛集团来访欢迎会上讲话】

现在谁最重要？孩子最重要。我碰上很多的行长、大官，说淘宝真好，我想他肯定没买过，他说我们家孩子说的。突然一些老太太穿得很时尚，一问，是孩子买的。现在谁家敢打孩子，时尚的东西靠孩子告诉你。我的孩子生下来，觉得网络就是这样子。我们看到互联网是高科技，我外婆到现在认为彩色电视机就是高科技，对他们来讲很自然，那是趋势，没有办法。

第七章

新人蜂拥而来，文化碰撞会发生什么结果

2005年9月23日在阿里巴巴员工大会上讲话

我最近担心很多，我晚上老是做梦，爬山、爬梯子，每块石头抓不住，可能心理压力挺大，其实我心理压力最大的是担心年轻人。我们没有办法，必须边跑边干。我不承诺你发财，不承诺你升官，你在这个公司里面有很多的磨难、委屈、不爽、呻吟，这是我的承诺，经历过这一切以后你才知道怎么样才能打造伟大、坚强、勇敢的公司。

第八章

打不过去的时候，绕过去再打

【2006年6月16日和管理干部交流】

宝马和奔驰都要把自己的产品召回，我们召回一个产品又怎么样。我想告诉大家，淘宝这个决定，把产品召回，赢得了客户的尊重，赢得了公司的尊重。我觉得如果不承认、大家死扛也可以，但有时候，退一步，海阔天空。再往前一步，哪怕只是前进一厘米付出的代价很大的情况下，退一步就会海阔天空。我们觉得退一步多少有点尴尬，但在战略上我们实施得非常漂亮，我们回归得很漂亮。

【2007年8月27日在湖畔学院上讲话】

黄药师的例子告诉大家，你武功很高，青筋暴露出来，但人家会防你。街上一人，手臂这么粗，很厉害，你躲着他，还要用箭把他射死，根本靠都不靠拢他；文弱书生武功肯定没有他高，文弱书生突然一脚能把他打死。要做这样的人，等人家一防你，知道你很聪明，很厉害的时候，你的武功基本废了。

第九章

整个世界都处在迷茫期，我们有什么不同

【2005年2月9日在集团年会上讲话】

我们并不想战胜谁、打败谁，我们希望世界上生意越来越透明公正，商界没有腐败。我们不是为了创造概念，而是为了创造价值！我们希望阿里巴巴能够影响世界经济的格局、亚洲经济的格局和中国经济的格局，因为有了阿里巴巴，这个世界不一样。

【2007年6月24日在集团“湖畔论道”时讲话】

我们believe（相信）了才会学习，不管别人怎么说，不管别人怎么看我们，疯人院里面的人从来不相信自己是疯的。我们在这里的人不能相信自己是傻的，不可能一百零二年，不可能是一百零二年，你说是第一就是第一了？听到了，断言、重复，传染，断言我是第一，传十遍，然后不断地重复说一百遍，然后你就是第一了，很多事都是这么起来的。

第十章

凭什么让员工在一家公司里待十年

【2004年9月10日在阿里巴巴五周年庆典上讲话】

我建议大家从明天开始，把我们的八十年改为一百零二年，成为中国最伟大、最独特，成为横跨三个世纪的公司。如果能活一百零二年，就是我们最大的成功。阿里最大的成功不是我们有了诚信通、中国供应商，而是创造了伟大的公司。一百零二年我肯定看不到，到了那时，我一百三十七岁。我们可以把自己的孩子，孩子的孩子请到这里来，让他们今生无悔。

【2009年9月10日在阿里巴巴十周年晚会上讲话】

今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，绝大部分人死在明天晚上，看不到后天的太阳，阿里人必须看到后天的太阳。

．．．．．[\(收起\)](#)

[马云内部讲话\\_下载链接1](#)

标签

马云

管理

领导力

商业

互联网

创业

电子商务

传记

## 评论

我愿意被他洗脑是因为多数的认同。

-----  
一位时刻有危机意识并不断反思的领导者是值得尊重。

-----  
有次跟她一起吃饭，说起了马云，她说：虽然马云这么成功，但是在马云的父亲眼里，马云最成功的就是，当初跟他一起创业的那些人，没有离他而去。。。如同马云的观点：客户第一，员工第二，股东第三，有多少公司能做到？.....也诚然如马云所说的：领导需要具备的是眼光、胸怀、实力，以及该怎样提升人，有多少领导能做到？.....“打不过去的时候，绕过去再打”，有多少人能有勇气坚持？....成功是必然，而不是偶然。...马云把自己塑造成了一种文化。

-----  
马云的话还是有不少干货。

-----  
废话真多。P28  
爱情变成亲情是最珍贵的。这辈子陪你走到底的，就是另外一半，孩子不能陪你，父母也不可能陪你，陪你的是另一半，激情可以有，但最重要的是你们之间的亲情。

-----  
一个时代的偶像型商业领袖！

-----  
创新，激情

-----  
看了肯定会有收获，多少大小就因人而异了~

-----  
一个人敢于笑话自己，他是有很强的安全感的。因为只有你是你自己的时候，才会有安全感，装腔作势的时候永远没有安全感。

-----  
1 要学会讲故事，讲好的故事。2 事业要不断的灌输价值观。3 好的事业，是靠团队实现的，不需要优秀的个人，需要优秀的团队，要相信团队。4 我们都是平凡人的，认认真真做平凡的事情，这样的世界才不平凡。

-----  
总共就一点，宣传公司的核心价值观，然后洗脑洗脑，一直到你的DNA里！不过马云很多见解还是很有远见的，值得学习

-----  
很洗脑。。。。

-----  
很好

-----  
马云这个家伙真会忽悠//

-----  
马云非常聪明，拭目以待。

-----  
不错 他创造了一个新的公司模式 挺好的 而且他懂得知识也真的很多 感觉也比较能解决问题

-----  
“领导者就是眼光、胸怀和实力。在全世界成功无非就是这三条。” / 广泛阅读为的是眼光，与人相交为的是胸怀，专注工作为的是实力。

-----  
不同意马云讲话的所有观点，但有一个关于离职去竞争对手，然后竞争对手不行了又要回来的员工一概不接受的价值观是正确的。

-----  
这辈子应该是不会进企业了，但“内部讲话”作为领导力的重要一环还是得多想多练。从这些讲话中能看出马云的激励策略、价值观和信念。从不自大，永在规划，享受创业乐趣，树立身故之后的蓝图，听起来都觉得热血。就此更明白，马云的成功，受益于其云一般的远景设计，和马一般的勤勉不辍。12.9读毕

-----  
马云决定下海前，朋友们都认为那不是海，是“坑”。他的24个朋友23个人反对，马云听不进“逆言忠耳”，他说“被说服就是犯错的开始”。马云把家具全卖了，把父母掏空了，第一个月就赔了将近所有的钱。马云说：赚那些渴望赚别人的钱的人的钱才是最好赚的。当时他要在海外推销阿里巴巴，还要跟自己的团队吵，没人认为他的决定是对的。在任何一个团队里，思想家只要有一个。“50个聪明人坐在一起，是世界上最痛苦的事”。马云要借员工的钱给员工发工资。在刚做黄页时,马云说：我要做上市公司。刚做alibaba时，马云说：我要做世界上最伟大的公司。在公司摆脱赔钱困境时，马云说：我今年要盈利1亿。2005年我要每天缴税100万。他就是个狂人。不会造梦的企业家不会创造奇迹。他甚至说：希望互联网的冬天再延长一年。

-----  
[马云内部讲话\\_下载链接1](#)

## 书评

从这本书出版前，我就一直在关注书的进展。那几天里，常常有事就去逛逛书店，或是上当当和卓越看看书有无上架。身边的几个朋友也是如此，而我是第一个拿到书的，大家纷纷预约了排队看。我尚在读高中的时候，马云已经风生水起。作为同城的名人，那段时间几乎每隔几天，就能在...

-----  
推广运营过程中，可以说所有的努力都是为了最后的变现，那么都有哪些主流的变现模式呢？①花钱做推广，扩大流量；②优化注册、购买流程，提高转化率；③通过满减、捆绑产品等方式，提高客单价。提高客单价短期内可行性较低，短期大幅提升客单价，容易导致市场竞争力下降。...

-----

-----  
马云：永不帝国

- 中国在互联网经济面前，特别是电子商务面前，跟发达国家相差不远。
- 我们从不把自己当作一家电子商务公司，我们要为中国建立一个未来商业的基础。
- 未来的十年，我们将会制度、物流、数据上面做文章，向社会分享我们的资源，鼓励大家...

-----  
南虹

2011年新年，北京近郊的一家印刷厂正在加班加点，由红旗出版社推出的财经管理类力作《马云内部讲话》在火热印制中。目前首印6万册已经印毕，据该书发行人员说，就各地飞来的订单看，这6万册已被抢空。  
在1月8日召开的北京图书订货会前，《马云内部讲话》已引来...

-----  
阿里巴巴的企业文化 1、危机意识：今天很残酷，明天更残酷 2、愿景：后天很美好 3、使命感：必须看到后天的太阳，102年公司 阿里巴巴的精神领袖 马云说：  
1、客户第一，员工第二，股东第三 2、我们需要专注：中小企业电子商务运营商 3、我们的发展目标和战略清晰：世界...

-----  
我想，这是一本最直白的管理红宝书，也是最能体现知行合一的云学说，听马云的话，相信理想和信念。  
他的话是不是有蛊惑性？他说的到底是不是真理？这是他的管理体验，很宝贵，给大家带来希望，让大家有提升的希望！

-----  
等待到货中，马云的话总是能听的你心潮澎湃，把他说的话都放在一本书里值得一读！未必是经典语录，但起码是一本汇集了睿智、勇气、果敢、幽默的好读本！  
马云的话有什么其妙的地方？为什么员工会把自己的CEO当作偶像？  
世界都处在迷茫期，他如何确立阿里巴巴的价...

-----  
这是传说中阿里教教主的语录，不可否认，马教主的口活（忽悠）本领确实超群，然而光靠嘴皮子肯定干不成事，阿里确实也有干货，从马云历年的内部讲话中WE CAN C：  
1、阿里目标很明确：马教主志向远大，要开百年老店，照他的话说就是have a vision  
2、阿里的洗脑很彻底：马教主每...

-----  
读了马云的一些传记 感到深深的困惑 马云有那么牛逼吗



有那么了不起吗？开创了什么新的商业模式吗？发明了什么革命式的新技术吗？通通没有！马云只不过是个开小商品集贸市场的，他只不过是把集贸市场开到了网上，他再从中抽头提供一点信用担保如此而已。马云模式也只有在中国...

首先，这本书的编排并不是你完全按照年份来编排，而是按照一些解决不同问题的演讲来编排的，本人比较喜欢按照年份来编排，因为这样可以看出一个人的思想变化过程。这本书是演讲的记录，从演讲来说，他是一个很成功的演说家。其次，马云，众所周知的阿里巴巴集团主席和首席执...

马云曾经说过，我们要向乌龟学习，你看他一动不动，但却活得那么久，而人类所有的发明也都是因为偷懒才出现的，比如不想起身换频道于是就有了遥控器，人只有够懒，才够聪明，才能够进步。好吧，这个段子不是马云的。当年我读到这个段子时，马云正如日中天，从阿里巴巴到淘宝的...

CEO马云和阿里巴巴的斯德哥尔摩症候群  
斯德哥尔摩综合症不论是在医学范畴，还是在zz学、历史学范畴内，都存在一个生理学上的条件反射原则，即面对外部强大的压力，尤其是死亡威胁，所有生物都会表现出一定程度的服从。这造成的结果是：每一种动物，包括阿里巴巴的各位在内，都...

坦诚讲，马云很牛，但这不代表：马云做的演讲写成文字集成书也很牛。我更喜欢成一个体系，有一个核心思想的书。我不喜欢把各个时期的演讲拼凑起来的书，这些内容更适合去听，而不适合去读。另外，书的章节组织很糟糕，实在是看不出来每一个演讲的主题和对应的章节有什么关系。

这本书不能说读过，应该说是听过，马云对阿里巴巴和员工的影响力超出外界的想象，他说的都是实话，但用你最喜欢听的方式表达出来。如果能听到声音，看到眼睛，你会更加喜欢他。我之前说过，如果Michael还在，他们一定可以成为朋友。

第一种可能是你的确不对，第二种可能是他们都错了。你所要做的是确定你做的是否正确，当然这个正确性并不是以别人的主观眼光来定。如果你认为你是正确的，just do it and keep moving。我认为拥抱变化需要勇气、智慧，不光是为了变化而变化，拥抱变化的目的是为了更好，是为...

-----

核心内容有几点，第一，做人应该be yourself，只有这样的情况下你才是自在的，不要试图呈现一个你想呈现的自己。第二，要学会拥抱变化。世界上唯一不变的东西就是一切都在时刻改变，因此不要惧怕改变。第三，企业文化和价值观建设是个长期而有重大作用的工作。一个企业的文化...

-----

从阿里巴巴路演到上市美国，马云的名字第一次像烧烤摊上的佐料齐刷刷的占据了火红钢板上的寸土寸金。在一针一线，哦不，是一笔一画赶完明天讲演的PPT后，基于被各种圈刷屏的“马云”搅得不太镇定，特此练笔文一篇，看看这水平能跟虎嗅的持平否……OK，这篇文章也会改变...

-----

rt，很有煽动力，现场感觉应该更棒，不会忽悠的CEO不是好CEO。只不过最大的漏洞在于书中从未出现京东两个字，马云在B2B和C2C如此辉煌强势之际被京东从B2C钻了空子，好比移动领域，微软在看家的操作系统上竟然被Google抢了先，太伤了……

-----

[马云内部讲话\\_下载链接1](#)