

# 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。大部分人都说这么富，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三天禁语的身心练习。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！我们发现问题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来，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。我们认为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。街上一个人，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大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。当时他要在国外推销阿里巴巴，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：永不做帝国

- 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，我们将会在制度、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！  
马云的话有什么美妙的地方？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，还是在文学、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合成书也很牛。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，  
企业文化建设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](#)