

《马云的经商哲学》

图书基本信息

书名：《马云的经商哲学》

13位ISBN编号：9787504484180

出版时间：2014-4

作者：张笑恒

页数：273

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《马云的经商哲学》

内容概要

《马云的经商哲学》由张笑恒所著，《马云的经商哲学》主要总结并归纳了阿里巴巴创始人马云的成功经验和智慧。包括：积极的竞争哲学。竞争不是你死我活，而是相互促进，有利社会进步；看得更远的眼光哲学。只有更加开放、具有长远眼光，才能走得久；作为价值观基础的诚信哲学。对触犯商业诚信原则和公司价值观底线的行为决不姑息。此外，还阐述了马云的其他商业哲学，如战略创新、团队建设、品牌建设等内容。

《马云的经商哲学》

作者简介

张笑恒，畅销书作家，知名图书策划人。跑过业务，做过销售，开过公司，走南闯北，读书写作研世态人心。其丰富的个人阅历，缜密细腻的笔法和一针见血的笔触，总能给读者带来欲罢不能直呼过瘾的阅读体验。目前出版了《孟非的说话之道》《乐嘉的处世之道》《别太单纯也别太不单纯》等畅销书。

书籍目录

第一章 拥有前瞻性的战略眼光

1. 创业拼的就是预见力：为什么要做物流
2. 看到浩瀚的宇宙，你就有了远见
3. 用敏锐的眼光去发现机遇
4. 第一天就站在世界上
5. 等“孩子”长大了，会赚大钱
6. 从宏观思考问题。不做井底之蛙
7. 高瞻远瞩还要脚踏实地

第二章 尝试：因为未知，所以可能

1. 不安分才能不断突破
2. 避免“晚上想想千条路，早上起来走原路”
3. 敢做别人不愿做的事
4. 激情冒险，创业者“永远年轻”
5. 保持冷静，无谓的风险不去冒
6. 挑战我们一直认为对的事
7. 想得越多，越不敢去做
8. 不找借口，一有想法马上行动

第三章 跟在别人后面永无出头之日

1. 一个项目只有独特才能吸引人
2. 创新就是做出自己的特色
3. 新生事物都是在非议中成长的
4. 永远不要照搬别人的经验
5. 宁可关掉淘宝，也要坚持原则
6. 天马星空的想象力是成功之道
7. 野蛮生长靠“倒立”思维
8. 反其道而行之，让“风投”找网站
9. 要永远相信你的直觉

第四章 先求生存，再求战略

1. 要有吃苦二十年的心理准备
2. 坚强活下去，不死才是硬道理
3. 想生存，先做好，而不是做大
4. 接受所有严酷的敲打
5. 居安思危，随时做好过冬的准备
6. 变通，你永远不会走投无路
7. 不抱怨，才有今天

第五章 资金从哪里来。花到哪里去

1. 首先要用自己的钱
2. 利用人际关系筹划资金
3. 创业钱不是越多越好
4. 一定要在不缺钱的时候去融资
5. 为小气而骄傲
6. 搞定投资者，别人的钱要省着花
7. 一个好的企业靠输血是活不久的，关键是自己造血
8. 不为赚钱才能把事业做大

第六章 因舍得而超越

1. 阿里巴巴的战略选择：大舍大得
2. 不贪心，只做信息流

3. CEO的任务不是寻找机会，而是对机会说NO

4. 上当不是别人太狡猾，而是自己太贪婪

5. 不抓鲸鱼只抓虾米

6. 相信小而美的力量，做大“很变态”

7. 最优秀的模式往往是最简单的东西

第七章 兔子的速度要加上乌龟的耐力

1. 短暂的激情是不值钱的

2. 小聪明不如阿甘一样傻坚持

3. 做好一个，再做第二个

4. 成功就是简单的事情重复做

5. 太极文化：从慢中体会快的道理

6. 最困难的时候，比别人多熬一秒钟

第八章 经商最重要的不是钱。是信誉

1. 宁可淘不到宝，也不能丢诚信

2. 诚信不能拿来销售，不能拿来做概念

3. 让诚信的人先富起来

4. 不管做什么企业，税一定要交

5. 产品和服务对社会有害，做得再成功也不行

第九章 对手死了，你一定活不好

1. 给竞争者机会，就是给自己机会

2. 碰上优秀的对手，是你的幸运

3. 竞争的时候不要带着仇恨

4. 只有双赢才能走得长远

5. 不要小看任何对手

6. 向你的竞争对手学习

7. 消灭竞争对手，你未必会赢

第十章 要成功，何必畏惧失败和错误

1. 阿里巴巴的1001个错误

2. 多花点时间，去学习别人是怎么失败的

3. 犯错也是一种学习的过程

4. 错误犯得越早越好

5. 即便失败了，经历也是一笔财富

6. 永远把别人的批评记在心里

第十一章 团队是改变一切的力量

1. 用人格魅力吸引人才

2. 用“快乐”文化留住人才

3. 外行是可以领导内行的，关键是要尊重内行

4. “不能让雷锋穿打补丁的衣服上街”

5. “学而不优”亦可仕

6. 取经《西游记》：唐僧式团队

7. 团队需要认同感，能管的人才能用

第十二章 学会适应并拥抱变化

1. 创业就是在刀光剑影中求生存

2. 有运气好的时候，就会有倒霉的时候

3. 变化不来，压力一定会来

4. 在别人改变前先改变

5. 变化是应对竞争的利器

6. 用创新去拥抱变化

7. 危机也是转机

第十三章 做生意眼睛要盯着客户

1. 客户第一，员工第二，股东第三
2. 客户要的不是服务，而是体验
3. 客户大多是“懒人”
4. 免费的目的是培养客户
5. 60%的客户都是为竞争对手准备的
6. 即便利润下跌，也要坚持“客户第一”的原则

《马云的经商哲学》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com