

9月19日,阿里巴巴正式在纽交所挂牌交易。阿里通过IPO融资218亿美元,成为有史以来规模最大的一桩美国上市交易,马云也成为了中国新首富。海外主流媒体都在以“阿里热”为标题大做文章,马云的形象也在各大电视频道中滚动播放。

# 马云:从英语老师到中国新首富



一个经历诸多失败的英语老师,可以在15年的时间里,打造出一家全球最有价值的互联网公司,而他本身也成为中国甚至世界最耀眼的商业人物之一。

## 高考三次失利的“差生”长项是英语

从小学到高中,马云把他的精力都消耗在了与自己瘦弱身体极不相符的爱好——打架上了。

一个爱打架的孩子,成绩可想而知,以至于马云的中考考了两次,高考考了三次。

尽管数学考过1分,但马云的英语出类拔萃。有传闻说,因为经常打架,马云难免被父亲责备,他使用英语和父亲顶嘴,父亲听不懂,于是他学英语的劲头很大。

大学毕业之后,马云成了唯一到高校任教的本科毕业生,去了杭州电子工学院教外语。后来担任阿里巴巴副总裁的戴珊,就是那个时候马云的学生。

1992年,马云和朋友一起成立了杭州最早的专业翻译社“海博翻译社”,白天上课,课余时间帮别人做翻译,结果第一个月收入是700元,房租是2000元。为了不至于活得太难看,马云就背着麻布袋到义乌、广州去进货,卖小礼品、卖鲜花、卖手电筒等,用这些钱养了翻译社3年。

1995年,马云30岁,那时候他是

杭州十大杰出青年教师,还是学校驻外办事处的主任,有着令人羡慕的地位和待遇。

## 在对的趋势中做对了事情

如果没有1995年他被邀请出国做商业谈判的翻译而有机会和Internet来了一次“亲密接触”,或许此后伴随马云一生的荣耀或是折磨,都和这个海博翻译社有关了。

然而,1995年3月,从美国回来后的马云向校长提出了辞职,因为一个全球首创的B2B电子商务模式,已经开始有了创意。

他的想法是把中国企业的资料集中起来,快递到美国,由设计者做好网页向全世界发布,利润则来自向企业收取的费用。

然而,在那个时候,绝大多数中国人尚不知Internet为何物,即使从全球范围来看,美国尼葛洛庞帝的《数字化生存》也才刚刚写完;后来的互联网大亨杨致远也才刚刚创建雅虎,杭州甚至还没有开通拨号上网业务,马云过的是一种被人视为骗子的生活。因为付了钱的企业根本看不到网页,更不知道载有自己企业资料的网页究竟存不存在。

但马云仍然像疯子一样不屈不挠,他天天都这样提醒自己:“互联网是影响人类未来生活30年的3000米长跑,你必须跑得像兔子一样快,又要像乌龟一样耐跑。”

在互联网浪潮汹涌而至时,1999年初,马云创建了阿里巴巴,他告诉自己的团队成员:阿里巴巴立志做一个服务于中小企业的互联网交易平台。至于为什么选择为中小企业服务,马云打了个比方:“听说过捕龙虾富的,没听说过捕鲸富的。”

## 企业初创就有“贵人”相助

阿里巴巴创业初期,正是.com公司被称为“就是一个烧钱的主”的时候,阿里巴巴很缺钱,需要大笔资金介入。

为了吸引客户和引进风险投资,那时候,马云一个月内去三趟欧洲,一周内跑七个国家,他像传教士般飞往世界各地,在各种商业论坛、高等学府发表疯狂的演讲宣传阿里巴巴。

很快,阿里巴巴收到了以高盛为首的投资集团高达500万美元的风险投资。

也正是第一轮融资后,当时年薪有70万美元的华尔街“新贵”蔡崇信,辞去了全球著名风险投资公司Invest AB亚洲代表的职务,正式出任阿里巴巴首席财务官。如今,身为阿里董事局副主席的蔡崇信,持股3.6%,仅次于马云。

至此以后,“贵人”接二连三。

2000年,阿里再次融资,蔡崇信找到了日本软银的孙正义。面谈仅6分钟,这个身高不足1.6米的亚洲首富,就出资了2000万美金。

从阿里的融资历程来看,软银不是第一个投资阿里巴巴,却是一直坚定看好并不断加码投资阿里巴巴的。

如果说阿里是一支在互联网战争中“攻无不克、战无不胜”的军队,马云是将军,蔡崇信则是军师,而孙正义就是为军队提供军饷的军需官。

当然,一起缔造阿里传奇的,除了阿里创世的“十八罗汉”,还有雅虎搜索引擎的专利发明人吴炯、GE前高管关明生等多位世界顶级人才。

马云的成功,与他们的鼎力相助有不可分割的关系。

有人说,马云在创业途中犯了不少错误,但都不是致命的,或者是在其致命之前就及时“悬崖勒马”,而在没有“试错”机会的公司控制权、用户抢夺快人一步和互联网安全支付上,都是一击即中,全胜而归。

(据《三湘都市报》)

## 链接

## 马云经典语录

如果一个方案有90%的人说“好”的话,我一定要把它扔到垃圾桶里去。因为这么多人说好的方案,必然有很多人在做了,机会肯定不是我们的了。

互联网是影响人类未来生活30年的3000米长跑,你必须跑得像兔子一样快,又要像乌龟一样耐跑。

当你决定要创业时,便意味着:没有了稳定的收入;没有了请假的权利;没有了得红包的机会。然而却更意味着:收入不再受限制;时间运用更有效;手心向下不求人。想法若不同,结果便不同;选择不一样,生活才变样。

不能统一人的思想,但可以统一人的目标,千万不要相信你能统一人的思想,那是不可能的。30%的人永远不可能相信你,不要让你的同事为你干活,而让他们为我们的共同目标干活。

给初创企业者的忠告,大家看不清的机会,才是真正的机会。让员工笑着干活。客户第一、员工第二、股东第三。

领导比员工多什么?领导永远不要跟下属比技能,下属肯定比你强;如果不比你强,说明你请错人了。要比眼光:比他看得远;要比胸怀:领导的胸怀是委屈撑大的,要能容人所不容;要比实力:抗失败的能力比他强;一个优秀的领导人的素质就是眼光、胸怀和实力。

我深信不疑我们的模式会赚钱的,亚马逊是世界上最长的河,海拔8848米是世界上最高的山,阿里巴巴是世界上最富有的宝藏。一个好的企业靠输血是活不久的,关键是自己造血。

一个公司在两种情况下最容易犯错误,第一是有太多的钱的时候,第二是面对太多的机会,一个CEO看到的不应该是机会,更应该看到灾难。

永远不要跟别人比幸运,我从来没想过我比别人幸运,我也许比他们更有毅力,在最困难的时候,他们熬不住了,我可以多熬一秒钟、两秒钟。

(本刊综合)

## 马云身后的“贵人”

### 蔡崇信

#### “冲动决定”带来逾70亿美元财富

蔡崇信是阿里早期团队中唯一的“海归”精英。他出生于台湾,在美国接受教育。1999年,听过马云“芝麻开门”的梦想,蔡崇信主动放弃了七十万美元年薪工作,加盟阿里。

“做这个人生的重大决策时,我没有非常理智的依据,更多地来源于内心的强烈冲动!”蔡崇信曾表示。

蔡崇信加盟后不久,阿里巴巴获得了第一笔风险投资。

以开盘价92.7美元计算,阿里巴巴IPO使得蔡崇信身价达到73.46亿美元,并一次性套现2.89亿美元。

### 孙正义

#### 获得逾700亿美元收益

软银集团创始人、亚洲首富孙正义投资阿里的经历不乏传奇色彩:1999年他和马云谈了6分钟,就决定要投3000万美元;2003年,二人在洗手间里决定了“8200万美元”的融资数字。

他一个电话把马云从机场喊回软银总部,在详细介绍了eBay兵败日本全过程后,直接促成了“中国eBay”淘宝网的诞生。

以开盘价92.7美元计算,持股32.36%的大股东软银,持股市值达到了739.75亿美元。孙正义10年前的选择,换来了数百亿美元的价值。

### 杨致远

#### 给雅虎带来数十倍回报

在2005年,马云从雅虎公司得到10亿美元的投资,这笔钱使马云有资金实力和eBay抗衡。这是在杨致远执掌雅虎期间。

1998年雅虎创始人杨致远来华,马云陪同其爬长城,二人成为好友。2005年,“雅巴联姻”达成。

此次,雅虎将出售1.22亿股,持股比例降至16.3%。以开盘价计算,雅虎剩余股份市值372.65亿美元,通过一次性抛售则带来82.96亿美元现金。在2012年时,阿里曾以76亿美元的价格从雅虎手中回购了部分股份。(据《新京报》)