

Được 50.000 năm không ngừng nghỉ  
Kính nghiệm quý hơn 20 năm lịch nghiệp  
Khác biệt qua kiến thức, học hỏi thêm từ

# MÃ VÂN

Trương Yên

# TRIẾT LÝ SÔNG CỦA TÔI

Nguyễn Tiến Đạt dịch

 **alphabooks**  **AlphaBooks**

# Table of Contents

Mục lục

Cần chuẩn bị trước và kiên trì đối mặt với mùa Đông

Kiên trì: Hôm nay gian khổ, ngày mai sẽ nghịet ngã, nhưng ngày kia sẽ tươi sáng

Người đi chân đất không bao giờ sợ xỏ giày

Triết lý cơ hội: Chưa rõ ràng mới là cơ hội thật sự

Càng nhiều mô hình kiếm tiền càng chứng tỏ bạn không có mô hình cụ thể

Triết lý lãnh đạo: Đừng gấn động cơ máy bay lên máy kéo

Triết lý quản lý: Trách nhiệm nhiều tới đâu, quyền lực lớn tới đó

Triết lý sáng tạo: Có đam mê bền bỉ mới có thể kiếm tiền

Cạnh tranh: Thương trường như chiến trường, thương trường ko phải chiến trường

Hãy làm đúng việc, rồi sau đó hãy làm đúng cách

Triết lý làm giàu: Muốn kiếm được tiền trước hết phải coi nhẹ nó

Đừng bao giờ chìm đắm trong cái gọi là thành công

## Mục lục

Cần chuẩn bị trước và kiên trì đối mặt với mùa Đông

Kiên trì: Hôm nay gian khổ, ngày mai sẽ nghịet ngã, nhưng ngày kia sẽ tươi sáng

Người đi chân đất không bao giờ sợ xỏ giày.

Triết lý cơ hội: Chưa rõ ràng mới là cơ hội thật sự

Càng nhiều mô hình kiếm tiền càng chứng tỏ bạn không có mô hình cụ thể

Triết lý lãnh đạo: Đừng gấn động cơ máy bay lên máy kéo

Triết lý quản lý: Trách nhiệm nhiều tới đâu, quyền lực lớn tới đó

Triết lý sáng tạo: Có đam mê bền bỉ mới có thể kiếm tiền

Cạnh tranh: Thương trường như chiến trường, thương trường ko phải chiến trường

Hãy làm đúng việc, rồi sau đó hãy làm đúng cách

Triết lý làm giàu: Muốn kiếm được tiền trước hết phải coi nhẹ nó

Đừng bao giờ chìm đắm trong cái gọi là thành công

# MÃ VÂN - TRIẾT LÝ SỐNG CỦA TÔI

Trương Yến  
www.dtv-ebook.com

## **Cần chuẩn bị trước và kiên trì đối mặt với mùa Đông**

Từ nhỏ, Mã Vân đã là một học sinh có năng lực yếu, đặc biệt là môn Toán. Anh gần như phải rất vất vả mới có thể hoàn thành 3 cấp học phổ thông. Nhưng đại học gần như là chuyện quá xa vời với cậu, ngay cả gia đình cũng không trông đợi gì.

Mã Vân thi đại học tổng cộng 3 lần. Cả hai lần đầu đều trượt. Đến lần thứ ba, với điểm số 79 môn Toán, Mã Vân chính thức đỗ vào hệ tại chức của Đại học Sư phạm Hàng Châu. May mắn là năm đó, lượng sinh viên đỗ vào hệ chính quy của ngành Anh văn Đại học Sư phạm Hàng Châu không đủ chỉ tiêu, lãnh đạo khoa quyết định chọn những sinh viên đỗ điểm cao hệ tại chức sang học chính quy, trong đó có Mã Vân.

Mã Vân tuy dốt Toán nhưng lại rất giỏi Anh văn, vào đại học với anh "như cá gặp nước". Sau khi tốt nghiệp, Mã Vân được giữ lại làm giảng viên (là người duy nhất được giữ lại trong số 500 sinh viên tốt nghiệp năm đó).

Ngay sau khi kết thúc lời hứa giảng dạy ít nhất 5 năm với hiệu trưởng Đại học Sư phạm Hàng Châu, Mã Vân tự mình thành lập một công ty dịch thuật mang tên Hải Bắc. Lúc bấy giờ khái niệm công ty dịch thuật vẫn còn xa lạ tại Trung Quốc nên hoạt động của Hải Bắc gặp nhiều khó khăn. Nhưng sau đó, với sự kiên trì của Mã Vân cùng các đồng sự, Hải Bắc dần hoạt động ổn định và phát triển mạnh mẽ.

# MÃ VÂN - TRIẾT LÝ SỐNG CỦA TÔI

Trương Yên  
www.dtv-ebook.com

**Kiên trì: Hôm nay gian khổ, ngày mai sẽ nghiệt ngã, nhưng ngày kia sẽ tươi sáng**

"Niềm tin ngày hôm nay để đổi mặt với tương lai đến từ kinh nghiệm nghiệt ngã của chính chúng ta 5 năm về trước.

Hôm nay rất gian khổ, ngày mai nghiệt ngã hơn, nhưng ngày kia lại tươi sáng. Nhưng đa số chúng ta lại chết ở tối ngày mai và chẳng thể nhìn thấy ánh hào quang của ngày kia. Bởi vậy, làm bất cứ việc gì cũng cần kiên trì" - Mã Vân.

Không bỏ cuộc cũng là nguyên nhân cốt yếu đưa Mã Vân đến với internet. Trong một lần đi làm dịch thuật cho một công ty tại Mỹ, sau vài ngày làm việc và nhận ra một số bất thường, Mã Vân mới hay đó là một công ty lừa đảo. Họ bắt Mã Vân cùng cấu kết để lừa gạt công ty tại Trung Quốc. Để tìm cách thoát thân, Mã Vân giả vờ cộng tác và lấy cơ về nước khảo sát thị trường internet ở Trung Quốc.

Sau khi thoát thân, Mã Vân đã thực hiện một quyết định lịch sử, thay vì bay thẳng về Hàng Châu, anh lại lên đường đi Seattle và tìm hiểu về internet. Đó cũng là lần đầu tiên anh tiếp xúc với khái niệm website. Tại đây, website của công ty dịch thuật Hải Bắc được lập ra và giúp Mã Vân nhận ra tiềm năng vô cùng lớn khi phát triển ngành internet ở Trung Quốc.

Ngay sau khi về nước, anh đã lập nên một đội ngũ nhân sự và kể cho họ nghe về lý tưởng mới của mình. Đó cũng chính là nguyên nhân cho sự ra đời của Chinapages - Trang vàng Trung Quốc.

Trong thời gian đầu, anh phải đi thuyết phục từng người để công ty của họ xuất hiện trên Chinapages, đôi lúc còn bị cho là lừa đảo.

Dần dần, các công ty xuất hiện trên Chinapages càng được nhiều khách hàng biết đến. Đến năm 1997, doanh thu của Chinapages đạt 7 triệu nhân dân tệ. Con đường của Mã Vân cũng ngày càng hanh thông.

Nhưng internet tại Trung Quốc là một thị trường màu mỡ được nhiều bên "dòm ngó". Thế độc tôn của Chinapages cũng nhanh chóng chấm dứt khi ngày càng có nhiều đối thủ nhảy vào cuộc chơi. Trong cuộc cạnh tranh khốc liệt, cuối cùng Mã Vân rời khỏi Chinapages và dẫn theo các đồng sự "Bắc tiến" để tìm cơ hội mới.

Sau một thời gian đến Bắc Kinh, Mã Vân và các đồng sự đều có công việc tốt tại Bộ Ngoại thương. Những tưởng ai cũng sẽ yên vị dưới bóng mát của chính phủ, nhưng một lần nữa, Mã Vân lại quyết định quay về Hàng Châu lập nghiệp.

Trong lần trở về lịch sử này, Mã Vân và 17 người đồng sự của mình đã khai sinh ra website thương mại điện tử bậc nhất Trung Quốc - Alibaba.

# MÃ VÂN - TRIẾT LÝ SỐNG CỦA TÔI

Trương Yên  
www.dtv-ebook.com

## **Người đi chân đất không bao giờ sợ xỏ giày**

Khi thành lập Alibaba, Mã Vân đã xác định 3 mục tiêu: Thứ nhất, xây dựng một công ty thương mại điện tử có thể tồn tại 120 năm; thứ hai, xây dựng một công ty thương mại điện tử phục vụ các doanh nghiệp vừa và nhỏ; thứ ba, xây dựng một công ty thương mại điện tử nằm trong top 10 trang web lớn nhất toàn cầu. Đó là kim chỉ nam cho mọi hoạt động của Alibaba từ khi thành lập đến tận ngày hôm nay.

Nếu đa phần mọi người nghĩ làm ăn lớn là phải hướng đến những "con cá voi", tức những doanh nghiệp lớn với thực lực hùng hậu, thì Mã Vân lại tập trung vào những doanh nghiệp vừa và nhỏ. Với anh, "doanh nghiệp vừa và nhỏ giống như những viên cuội nhỏ trên bãi đá, và internet thì giống như xi măng. Những viên cuội được gắn kết bằng xi măng sẽ vô cùng vững chắc".

Lý tưởng đó của Mã Vân hình thành từ những hiểu biết và dự đoán của anh đối với tình hình phát triển internet tại Trung Quốc. Trong khi nhiều người hoài nghi về khả năng thành công của Alibaba, Mã Vân vẫn luôn kiên định với niềm tin của mình.

Năm 2003, anh đặt ra mục tiêu Alibaba phải đạt lợi nhuận 100 triệu nhân dân tệ. Vào thời điểm đó, đây là một con số mà không phải ai cũng dám mạnh miệng tuyên bố. Đến cuối năm, con số tưởng chừng bất khả thi này đã được hoàn thành vượt kỳ vọng. Năm 2004, anh đặt chỉ tiêu cao hơn, mỗi ngày doanh thu phải đạt một triệu nhân dân tệ. Năm 2005, Mã Vân nói một ngày Alibaba sẽ nộp thuế một triệu nhân dân tệ. Nhờ vào niềm tin của người đứng đầu và cả một tập thể, tất cả những mục tiêu trên đều được hoàn thành xuất sắc.

# MÃ VÂN - TRIẾT LÝ SỐNG CỦA TÔI

Trương Yến  
www.dtv-ebook.com

## **Triết lý cơ hội: Chưa rõ ràng mới là cơ hội thật sự**

"Nếu một phương án được 90% số người đánh giá là "tốt", chắc chắn tôi sẽ quẳng nó vào sọt rác. Vì phương án được đánh giá cao như vậy, tất nhiên cũng có nhiều người đang thực hiện, cơ hội nhất định sẽ không dành cho chúng ta" - Mã Vân.

Năm 2003, Mã Vân quyết định đầu tư 100 triệu nhân dân tệ thành lập Taobao. Thông tin này như một quả bom gây chấn động giới internet, khiến ai nấy đều kinh ngạc. Nhưng đó là quyết định mà Mã Vân có được sau nhiều năm tìm hiểu về thị trường giao dịch cá nhân trên internet. Mục đích thành lập của Taobao là nhằm tạo ra một diễn đàn lành mạnh, nơi ai cũng có thể thực hiện ước mơ kinh doanh của mình.

Có một điểm chung trong những hành động của Mã Vân là rất bất ngờ và quyết liệt. Và nếu có một cơ hội nào đó đang tồn tại lơ lửng, mờ ảo ngoài kia, nó sẽ lọt vào mắt của Mã Vân.

Ngày 11 tháng 8 năm 2005, Alibaba mua lại toàn bộ tài sản của Yahoo Trung Quốc, đánh dấu lần sáp nhập lịch sử trong thị trường internet của Trung Quốc.



# MÃ VÂN - TRIẾT LÝ SỐNG CỦA TÔI

Trương Yến  
www.dtv-ebook.com

## **Càng nhiều mô hình kiếm tiền càng chứng tỏ bạn không có mô hình cụ thể**

Mã Vân từng nói: "Tôi nghĩ làm ăn không thể dựa vào quan hệ, cũng không thể dựa vào thói khôn vặt, điều quan trọng nhất trong việc làm ăn là anh cần hiểu rõ khách hàng muốn gì, tạo dựng nên giá trị một cách thiết thực và kiên định đến cùng".

Điều này cũng rất trùng khớp với quan niệm của anh về con đường kinh doanh của Alibaba: "Tôi không mảy may nghi ngờ về khả năng kiếm tiền của mô hình kinh doanh Alibaba. Amazone là con sông có lưu lượng lớn nhất thế giới, Himalaya là dãy núi cao nhất thế giới, còn Alibaba sẽ là kho báu giá trị nhất thế giới. Một doanh nghiệp không thể sống lâu, sống khỏe nếu chỉ dựa vào việc truyền máu. Điều mấu chốt là phải tự sản sinh ra nguồn máu. Những dịch vụ hiện có của Alibaba là miễn phí, trong tương lai cũng sẽ không thu phí, nếu cảm thấy không hài lòng thì bạn đừng trả tiền, đơn giản vậy thôi. Chúng tôi có một nguyên tắc, miễn phí không đồng nghĩa với chất lượng kém. Dịch vụ của chúng tôi phải làm tốt hơn cả những trang web có thu phí".

Sứ mệnh chính là động lực phát triển của doanh nghiệp. Mã Vân với cương vị là người dẫn đầu sẽ dẫn lối cho người thứ hai, thứ ba sau anh. Nhưng còn người thứ nhất là anh, ai sẽ dẫn đường. Mã Vân cho biết có rất nhiều người đã hỏi anh dựa vào đâu để đưa ra một loạt các quyết định, đó chính là: SỨ MỆNH.

Quý hồ tinh bất quý hồ đa. Người khởi nghiệp khi dẫn thân vào thị trường, việc chọn đúng thị trường, xác định đúng chiến lược sẽ quyết định tiền đồ sau này của doanh nghiệp.

# MÃ VÂN - TRIẾT LÝ SỐNG CỦA TÔI

Trương Yến  
www.dtv-ebook.com

## Triết lý lãnh đạo: Đừng gán động cơ máy bay lên máy kéo

Từ một người dốt Toán, mù tịt về máy tính, Mã Vân trở thành "ông trùm" của ngành thương mại điện tử. Điểm mấu chốt lý giải cho sự thành công của anh là tài hoạch định chiến lược và khả năng dùng người.

Mã Vân mù về máy tính đến độ, anh chỉ biết làm hai thứ liên quan đến internet, một là lướt web, hai là gửi mail. Chính vì thế, rất nhiều công nghệ hay sản phẩm của Alibaba hoàn tất quá trình kiểm tra nhờ "gã khờ" Mã Vân. Anh nói: "Chỉ cần Mã Vân không biết sử dụng thì 80% số người ngoài kia cũng không biết sử dụng".

Theo tiêu chí của Mã Vân, Alibaba không cần những cá nhân kiệt xuất mà chỉ cần "tập hợp những người bình thường để làm nên điều phi thường".

Anh từng ví đội ngũ lý tưởng của mình cũng giống như đoàn thỉnh kinh của thầy trò Đường Tăng: "Một nhà lãnh đạo như Đường Tăng sẽ luôn kiên trì với mục tiêu của mình; Tôn Ngộ Không tuy tự phụ nhưng lại rất cần cù, năng lực tốt; Trư Bát Giới tuy hơi lười nhưng có tinh thần tích cực, lạc quan; Sa Tăng chưa bao giờ nhắc tới lý tưởng, chỉ tập trung làm việc chuyên cần. Do đó, bốn người họ đã tạo ra một đội ngũ hoàn hảo".

Lãnh đạo đừng bao giờ trở thành lao động kiểu mẫu. "Rất nhiều cán bộ quản lý là lao động kiểu mẫu, anh ta làm việc rất chăm chỉ... nhưng lại không biết cách bồi dưỡng, khích lệ cấp dưới. Lãnh đạo xuất sắc thật sự có thể biến cấp dưới thành lao động kiểu mẫu, chứ không phải bản thân trở thành lao động kiểu mẫu" - Mã Vân.

# MÃ VÂN - TRIẾT LÝ SỐNG CỦA TÔI

Trương Yến  
www.dtv-ebook.com

## **Triết lý quản lý: Trách nhiệm nhiều tới đâu, quyền lực lớn tới đó**

"Bằng lòng chịu trách nhiệm vì một người, vậy bạn là một người tốt; bằng lòng chịu trách nhiệm vì 5 người, vậy bạn là một giám đốc; bằng lòng chịu trách nhiệm về 200-300 người, vậy bạn là một Tổng giám đốc; bằng lòng chịu trách nhiệm vì cả một dân tộc, vậy bạn là Tổng bí thư hoặc Tổng thống" - Mã Vân.

Dịch SARS năm 2003 là một kỷ niệm không thể nào quên của Mã Vân. Năm đó, một nhân viên của Alibaba sau khi đi dự hội chợ ở Quảng Châu (vùng dịch) đã bị nhiễm bệnh. Mọi người đặt câu hỏi tại sao đã biết nơi đó có dịch bệnh mà anh vẫn cử người đến. Bản thân Mã Vân cũng vô cùng buồn bã, nhưng trước đó vì lời cam kết với khách hàng "trừ trường hợp bất khả kháng mới không tham dự, những việc có thể làm Alibaba vẫn sẽ thực hiện", nên anh đã cử người đi. Ai ngờ nhân viên lại bị nhiễm dịch. Một khuya nọ anh đã ngồi viết một bức thư cho nhân viên bị nhiễm bệnh và toàn thể thành viên Alibaba. Lá thư thể hiện sự cáo lỗi chân thành của người đứng đầu đã ra quyết định, đồng thời nói lên những việc mà tất cả mọi người cần làm trong lúc nước sôi lửa bỏng. Sự thẳng thắn, chân thành và đầy bản lĩnh thể hiện trong lá thư đã làm lay động tất cả các nhân viên. Họ tình nguyện nối mạng tại nhà để làm việc trong thời gian mọi người bị cách ly, thậm chí còn tổ chức những hoạt động giải trí như thi hát karaoke qua internet.

Sau này nhớ lại, Mã Vân còn nói vui rằng: "Đó là một dịp tốt, dịch SARS đã trở thành thời khắc gắn kết lòng người".

Quản lý doanh nghiệp chính là quản lý lòng người. Với Mã Vân, điều cần phải làm khi muốn giữ một ai đó ở lại là khiến họ cam tâm tình nguyện

ở lại, vì ta nên hiểu rằng "trái tim chín ép sẽ không ngọt".

# MÃ VÂN - TRIẾT LÝ SỐNG CỦA TÔI

Trương Yến  
www.dtv-ebook.com

## **Triết lý sáng tạo: Có đam mê bền bỉ mới có thể kiếm tiền**

Mã Vân nói: "Sáng tạo không phải vì bạn muốn đánh bại đối thủ, không phải vì bạn muốn kiếm nhiều tiền hơn hay nổi tiếng hơn mà là vì xã hội, vì khách hàng và vì ngày mai. Một sự sáng tạo thực sự nhất định phải dựa trên sứ mệnh".

Theo Mã Vân, có ba mẫu người trong kinh doanh: kẻ buôn bán - chuyên kiếm tiền; thương nhân - có những việc được làm, có những việc không được làm; doanh nhân - có trách nhiệm với xã hội.

Lúc thành lập Taobao, mọi người đều so sánh với eBay và nói Mã Vân "lấy trứng chọi đá", thậm chí Tổng giám đốc eBay Whitman còn không giấu giếm rằng mình "không hề bận tâm đến Taobao". Nhưng Mã Vân với lối tư duy "trồng cây chuối", đã ví eBay là cá mập ngoài đại dương, còn mình là cá sấu sông Dương Tử và xác định đây là cuộc chiến trên sông. Kết quả đến nay Taobao là trang mua sắm trực tuyến mà người người đều biết.

# MÃ VÂN - TRIẾT LÝ SỐNG CỦA TÔI

Trương Yến  
www.dtv-ebook.com

## **Cạnh tranh: Thương trường như chiến trường, thương trường ko phải chiến trường**

"Theo tôi, cạnh tranh là một trò chơi trong quá trình kinh doanh, đúng hơn thì cạnh tranh là một bộ môn nghệ thuật. Việc đầu tiên, bạn phải học tập từ chính đối thủ cạnh tranh của mình. Thứ hai, trong suốt quá trình cạnh tranh, nếu bạn cảm thấy mình ngày càng đuối sức, chứng tỏ bạn đang có vấn đề. Bạn phải khiến đối thủ của mình trở nên mệt mỏi, còn mình thì càng lúc càng thấy khoái chí. Đến cuối cùng, đối thủ chịu thua bạn một cách tâm phục khẩu phục; họ thua vì bạn tài giỏi hơn họ. Đây mới là sự cạnh tranh mà chúng ta đề cập đến" - Mã Vân.

Trên thương trường, bạn có thể né sự tấn công của một đối thủ chứ không thể tránh sự tấn công của mọi đối thủ. Vì vậy, thà chủ động tấn công còn hơn chạy trốn khắp nơi.

Mã Vân không sợ những kẻ thách đấu bởi: "Không ai có thể tiêu diệt hết đối thủ cạnh tranh, chỉ có họ tự giết chết mình mà thôi. Môi trường sẽ giết chết họ, biến động trong kinh doanh sẽ giết chết họ, sự tự phụ và cả việc khinh rẻ bản thân sẽ giết chết họ, ngoài ra họ còn bị giết chết bởi những lựa chọn sai lầm".

Còn nếu không có đối thủ, thì: "Đó không phải vì chúng ta giỏi mà là chúng ta may mắn, cốt lõi ở đây là người khác xem thường chúng ta".

# MÃ VÂN - TRIẾT LÝ SỐNG CỦA TÔI

Trương Yến  
www.dtv-ebook.com

## Hãy làm đúng việc, rồi sau đó hãy làm đúng cách

Sau gần 2 năm thành lập, Alibaba rơi vào tình thế nguy hiểm khi tiêu tốn quá nhiều tiền vào việc chiêu mộ nhân tài khắp nơi trên thế giới cũng như đặt máy chủ ở thung lũng Silicon mà không mang lại kết quả gì. Mã Vân sau đó lập tức cho dừng việc mở rộng thị trường và rút ra bài học xương máu "Chiến lược của công ty nhỏ là phải tồn tại".

Lựa chọn đối tác làm việc là điều vô cùng quan trọng vì có thể giúp chúng ta vươn xa hơn dựa trên trình độ sẵn có. Ví dụ như Tabao và Sohu liên kết đã mang lại những giá trị giúp củng cố vị trí của cả hai bên trong lòng khách hàng, đồng thời thúc đẩy sự phát triển nhanh chóng của ngành thương mại điện tử.

Theo Mã Vân, rút lui cũng không phải là điều quá tồi tệ. Năm 2006, Taobao giới thiệu dịch vụ xếp hạng mức cạnh tranh giá cả mang tên "Chiêu tài tiến bảo". Nhưng đại đa số người dùng lại lên tiếng phản đối dịch vụ này vì cho rằng nó mâu thuẫn với cam kết "không thu phí trong vòng 3 năm" của Taobao trước đây. Trước làn sóng phản đối, Mã Vân quyết định cho bình chọn qua mạng về việc giữ hay bỏ dịch vụ này. Sau 10 ngày bình chọn, "Chiêu tài tiến bảo" bị xóa bỏ. Mã Vân không xem đó là điều tồi tệ, trong khi nhiều khách hàng cho rằng hành động của Taobao là tôn trọng khách hàng và hứa sẽ tiếp tục sử dụng dịch vụ của Taobao.

# MÃ VÂN - TRIẾT LÝ SỐNG CỦA TÔI

Trương Yến  
www.dtv-ebook.com

## **Triết lý làm giàu: Muốn kiếm được tiền trước hết phải coi nhẹ nó**

Chỉ những người giữ chữ tín mới có thể trở nên giàu có. Để đảm bảo tính trung thực, Mã Vân cho ra mắt Trust Pass - phần mềm giúp chứng thực độ tin cậy của các cửa hàng online. Trong Trust Pass sẽ ghi chép những dữ liệu cụ thể của doanh nghiệp, những đánh giá giữa các thành viên gồm cả tốt và xấu. Để trước khi giao dịch, các bên có thể kiểm tra độ tin cậy thông qua Trust Pass của nhau.

Theo anh, đối với một nhà sáng nghiệp, kiếm tiền chỉ là kết quả chứ không phải là mục đích. Điều mọi người quan tâm hàng đầu khi thực hiện giao dịch trực tuyến là độ an toàn khi thanh toán. Đó cũng là điều mà Mã Vân đặt trọng tâm hàng đầu khi thành lập Taobao, anh cho rằng: "ai nắm thể chủ động trong thanh toán thì người đó cũng sẽ nắm được thị trường thương mại điện tử Trung Quốc". Đó cũng là động lực cho sự ra đời hệ thống thanh toán Alipay hiện nay.

Giúp người khác kiếm tiền rồi mới kiếm tiền cho bản thân mình. Tôn chỉ hoạt động của Alibaba là "giúp cho trên thế giới này không có cuộc mua bán nào khó thực hiện" đã mang đến cuộc cách mạng về thương mại B2B. Vô số công ty, cá thể đã kiếm được tiền từ mô hình này, và sau đó là Alibaba trở thành trang web thương mại điện tử hàng đầu Trung Quốc.



# MÃ VÂN - TRIẾT LÝ SỐNG CỦA TÔI

Trương Yến  
www.dtv-ebook.com

## **Đừng bao giờ chìm đắm trong cái gọi là thành công**

Sống trên đời là để làm người, chứ không phải để làm việc. Theo anh, nếu như cả đời chỉ có làm việc mà quên mất phải làm người thì nhất định một ngày nào đó sẽ hối hận. Bởi lẽ, "dù sự nghiệp có thành công đến đâu, danh tiếng có tầm cỡ đến mấy chẳng nữa thì cũng phải nhớ rằng, chúng ta đến thế giới là để trải nghiệm cuộc sống".

Làm việc không nhất thiết phải quá chăm chỉ, vui vẻ là được, vì "chỉ có vui vẻ mới giúp bạn sáng tạo, còn chăm chỉ chỉ đem lại KPI cao, áp lực lớn và phiền muộn nhiều mà thôi. Nó sẽ khiến bạn trở thành cái máy thực sự". Mã Vân cho rằng, khi làm việc hay xây dựng sự nghiệp, chúng ta nên chọn những việc khiến bản thân cảm thấy vui vẻ nhất, cũng như tôn chỉ của Alibaba là: "Làm vui vẻ, sống vui vẻ". Có lẽ cũng vì tôn chỉ này mà Alibaba trở thành nơi thu hút rất nhiều nhân tài kiệt xuất.

Quá nhiều tiền chưa hẳn là tốt. Trong một lần nhận vốn đầu tư từ tập đoàn Softbank - Nhật Bản, Mã Vân đã phải yêu cầu giảm số vốn nhận về từ 30 triệu xuống còn 20 triệu đô la. Lý do anh đưa ra rất đơn giản: "20 triệu đô la thì tôi còn quản lý được, còn số tiền nhiều hơn thế sẽ mất đi giá trị, không có lợi cho doanh nghiệp".

Và một điều cuối cùng - nhường cơ hội cho các bạn trẻ. Năm 2013, Mã Vân tuyên bố chính thức sẽ nghỉ hưu. Anh nói: "Điều vĩ đại thực sự chính là những thứ bình thường. Chúng ta phải luôn hiểu rõ rằng mình đến từ đâu và sẽ đi về đâu".

"Cuộc sống phải có đường lui - đây là điều mà chúng ta phải hiểu rõ khi đến với thế giới này. Có người hỏi tôi sợ hãi điều gì. Tôi thực sự chẳng có

điều gì để sợ hãi cả. Tôi cho rằng cuộc sống là sự trải nghiệm, dù bạn có  
giỏi cỡ nào thì hành trình của bạn cũng chỉ là hữu hạn. Bạn đến với thế giới  
này không phải để làm việc, cũng không phải để mưu cầu sự nghiệp vĩ đại,  
bạn đến đây là để sống" - Mã Vân.