

6.2.3 没人看好案，最少时银行里只有 200 元

案例 1、“偷走支付宝”闹剧

2011 年关于马云偷走了支付宝的事件闹得纷纷扬扬，雅虎对外披露阿里巴巴集团旗下支付宝已经剥离出去，这一消息引发各界的关注。不少评论人士指责马云只顾私利强行转让支付宝给自己名下，著名的财经出版人则认为马云“偷天换日……没有遵守契约……违法商业原则……错在违背了支撑市场经济的契约原则，其后果不可小视……可能直接影响海外投资者对中国公司的信任，形成大范围的“支付宝折扣”。”还有人忿忿不平于广泛存在互联网行业的 VIE 架构曝光于天下，甚至将因造假导致中概股暴跌也算在马云头上。随着事件的逐步明朗，人们才发现，所谓的“偷”并不成立，管理层就转让一事已经多次在董事会内讨论，各方均知情。其次转让的原因也出于符合央行的规定并可持续支撑淘宝等业务的发展的需求。而即便转让后股东方们就补偿也一直展开透明协商。最终，雅虎、软银、阿里集团达成完整协议，雅虎和软银盛赞，“将会维护淘宝的价值，并让各方分享支付宝的利润，同时确保阿里巴巴集团能在支付宝上市时得到价值兑现”、“建立在阿里巴巴集团、软银及雅虎长期深厚的合作关系以及互相信任的基础。”马云在支付宝占的股份跟在阿里巴巴集团一样，都是不到 8%。粉碎了马云强取豪夺支付宝的传闻。“男人的胸怀是委屈撑大的”，马云自己这么说。在看到阿里巴巴和马云的成就时，不可不知成就背后也有非常辛酸的故事，成功不是偶然的，

是给有准备的人的，眼红马云的时候要想想自己为了梦想的实现付出过多少努力呢！

案例 2、没有人看好最少时银行里只有 200 元

在外界流传的关于阿里巴巴接到投资的只字片语中，都潇洒地提到 6 分钟搞定孙正义的 2000 万美元和雅虎后来的 10 亿美元，实际上更多的苦痛不为人知。没有豪华的团队配置，也没有美国成功模式可参考，与北京、上海、广州等地的同行相比，阿里巴巴一度是互联网行业的丑小鸭。互联网素来以烧钱著称，阿里巴巴创办后也面临资金压力，最为窘迫的时候银行里只有 200 元。有一次马云去见上海的投资商，对方出了一个苛刻的条件。马云不满意但还是犹豫了，于是溜出去问财务，得到的消息是：账上已经没钱了。回去之后马云还是咬着牙放弃了这笔投资。他不说，没有人知道当时他的内心有多么煎熬。在时隔 15 年之后的纽约 IPO 路演会上，马云才以玩笑的形式一吐当年窘境：“15 年前我为融资 200 万美元，我来纽约，失败而归，15 年来我就没放弃，这次来纽约就是想多要点钱回去。”

案例 3、“这个事情你应该先约”

马云现在是阿里巴巴集团的董事局主席，但当年也不过是一个“推销员”。央视纪录片《书生马云》里，瘦小的马云梳着八分头，背着一个黑色单肩包，敲门找人，逢人便讲，“我是来推销中国黄页的。”一脸迷茫又不耐烦的人们将他“请”出门外。有个编导干脆跟记者说，这人不像是好人！1996 年，马云在北京到国家某委推销，说“中国黄页是给国家某委在信息高速公路上做宣传，把中国全部放到

电脑里去，让世界了解中国”，得到的答复很不耐烦：“这个事情你应该先约，你要是不约呢，我很难给你一个满意的答复。”马云的样貌和大街上任何一个推销员完全一样，但吃的闭门羹和白眼不但没有改变他对互联网的信心，还成为阿里巴巴事业发展的精神动力，这可能是他和普通人最大的差异。即便后来创立阿里巴巴之后，员工去企业上门推销业务，被狗追，被保安赶也都是家常便饭。