谈谈拥抱变化

马云

自五月十日起，我几乎天天在淘宝论坛潜水呵呵，看了几乎所有针对"招财进宝"的帖子,和大家一样，我和财叔以及淘宝所有的小二们一起度过了艰难的二十个日日夜...

淘宝在思考在倾听,在关注在调整完善,...但也在成长中经历变革的痛苦!!在这里我不想说招财进宝这服务的好和坏(当然我肯定淘宝在这个产品和淘友们的勾通上是有问题的，我在这里深表歉意)，我想以一个创业者的身份和大家交流一下如何面对变化.(在我看来今天所有在网上经营的人全是创业者.创业成功与否和心态非常的重要).在阿里巴巴公司的文化里有一条非常重要的价值观:拥抱变化。我们认为,除了我们的梦想之外，唯一不变的是变化!!

这是个高速变化的世界，我们的产业在变，我们的环境在变，我们自己在变，我们的对手也在变，我们周围的一切全在变化之中，面对各种无法控制的变化,真正的创业者必须懂得用乐观和主动的心态去拥抱变化!当然变化往往是痛苦的,但机会却往往在适应变化的痛苦中。在变化来临之前变化自己!!任何抵触抱怨和对抗变化的不理性行为全是不成熟的表现很多时候还会付出很大的代价的(因为你不动，别人在动!这世界成功的人是少数而这些人一定是能够在别人看来是危险是灾难是陷阱。冷静的找到机会!所谓危机，危险之中才有机会!

阿里巴巴几乎每天要面对各种各样的挑战和变化..我以前总是强迫自己去笑着面对并立刻准备调整适应(哈哈当然很多时候也一定会骂骂咧咧的).而今天，我们不仅仅会乐观应对一切变化,而且还懂的了在事情变坏之前自己制造变化!拿最近的热门话题雅虎和易贝在美国的合作来说正是因为看到了未来全球互联网的竞争格局和如何让用户和企业利益的最大化，我本人也积极的倡导和参与推进了这次的合作!

商场不是战场!商场上是对手不是敌人!商场上没有永久的对手也没有永久的朋友.走向竞争合作的产业才是走向成熟的表现!只有一个成熟的产业才能诞生一批成熟的企业。阿里巴巴有责任推进这样的进程!决不象外面的专家们(呵呵)说的那样，我们目前处于被动局面!我希望在未来的中国互联网发展中,我们也能参与这样的竞争和合作中去.我上次和大家的交流中说过,人要成功一定要有永不放弃的精神!人生最大的失败就是放弃!!绝大多数人却是在变化中放弃的,其实非常的可惜和遗憾!!!!

好,我们再来谈谈淘宝”招财进宝"的真正出发点(至少我和财叔是这样想的)1.淘宝网承担了阿里巴巴集团在未来五年内为中国创造一百万就业机会的重要指标任务!!为了能让更多的买家和卖家以最低的门坎参与到淘宝网的创业和发展中来，我们去年决定再度免费三年!!我们不能决不会也没必要破坏自己的承诺，做出三年免费的承诺是所有股东和董事们一致同意的严肃大事.今天没有一个股东在要求我们在淘宝收费赚钱。有人说我们的资金压力很重呵呵，我可以很负责任的告诉大家:今天我们公司拥有的现金储备还至少可以为淘宝网再免费二十年!!!今天的淘宝网不是要思考如何赚钱,而是要思考如何做成全世界最好的。2.我们也对所有参与淘宝建设和发展的会员们承诺过，我们未来一定要找到一种公平合理的收费模式让淘宝网能发展让会员能发财,让买家能快乐的模式!!我们希望能实现一种能够让愿意付费的人付费,不愿意付费的人可以永远免费的理想商业模式当然这种想法只在理论上出现过,世界上真正的成功者几乎没有!但我们觉得这是一种先进的思想淘宝网在昨天;今天和明天的发展中，必须永远秉承开拓创新，敢为天下先的精神!我们想走别人不敢走或没人敢走的路!因为我们年轻!!还因为我们知道自己在创造中国电子商务的历史!3.推出"招财进宝”原本是想帮一些网店店主们创业更顺利一点，很多店主想给自己的网店做点小投资，让自己的小店效率更高访问量更大!在我看来是个小小的投资游戏,是让很多小店主们"小赌怡情"一把的功能而已，与其他淘宝推出的功能没多大区别.还有淘宝现在每天的在线产品已经超过了2800万件,未来三年内将会有5000万—8000万件.如果没有好的管理办法那会严重影响用户的满意度!我们觉得淘宝网一定要做些大胆的尝试绝不是因为出于钱的考虑至于这东西的收入呵呵，还不够买我们淘宝网每天用的打印纸!.呵呵但没想到这事搞的这么大我觉得我们确实有很多地方做的不够好.产品本身也还不够完善勾通也不对，我在这里再次向大家表示深深的歉意淘宝人正日以继夜的完善中给我们这些年轻人一次机会吧.我们真诚的感谢在过去的三年来,淘宝每一次推出新产品，新功能都得到大家的支持和帮助。

今天让我们再次一起完善淘宝!!

放弃是很容易的，但我们决不会放弃我们第一天的梦想!

淘\_----是大家的淘宝!

风清杨

2006.5.29.凌晨.