

马云和阿里 在宁波 撒下的“火种”

记者 严瑾

9月10日，阿里20周年晚会吸引了全球目光。

作为阿里20年的老客户，在慈溪做家电生意的余雪辉在晚会前见到了马云，马云见面的第一句话就是：让你们过来，辛苦了。

“客户第一，员工第二，股东第三；因为信任，所以简单；唯一不变的是变化；今天最好的表现是明天最低的要求；此时此刻，非我莫属；认真生活，快乐工作。”

这是阿里核心价值观的新六脉神剑，在过去，乃至将来都是凝聚员工意志、驱动公司发展、约束内心欲望的源动力。

这些点点滴滴也一直激励着与马云有过交集的宁波草根创业者和企业家们。

1. 草根创业者看到了希望

“你要想做得好，就要学会又傻又天真。阿里给不了你什么，却能给你很多泪水。若想成功，就要有一股‘牛’劲。”

在从宁波前往杭州参加庆典的列车上，吴向进的耳畔，回响起了2005年入职培训时“马老师”的谆谆教诲。时隔经年，和他同期入职的5位宁波伙伴，早已纷纷投入其他互联网公司的怀抱，唯有他仍在努力把阿里的“火种”带到宁波。

吴向进如今的身份，是阿里巴巴国际事业部宁波区域的生态运营总监。14年前，他凭借销售的经验，成了阿里“中供铁军”的一员——这支有“神秘地面部队”之称的销售团队，一度被认为是“用命拼出来的”：

“我最早的办公地，是当年百丈东路会展中心。每天要打100多个电话，还要递着名片挨家挨户地敲门‘扫楼’。早上6点起床、晚上1点睡觉的作息是家常便饭。当时的宁波，基本对互联网销售不了解、不信任，我们只能跑上门‘陌生拜访’，向他们一一讲解。”

彼时，吴向进忙于推广的，是阿里面向国际市场的B2B电商平台“alibaba.com”。那时的阿里还没有全国知名，产品也不如现在成熟，一路上的同行者，十有八九都心生动摇、知难而退，但吴向进却找到了坚持的理由：

“这家公司能让我的努力得到回报，没有太复杂的人际关系，还能给我成长的机会。在我的前辈中，不乏年薪50-60万的优秀成员，我相信我也能做到。”回首往事，吴向进觉得自己恰好印证了“马老师”的那句“又傻又天真”，对带给他“财务自由”的阿里心存感激。

另一位被阿里改变人生境遇的，是浙江海购的创始人杨小卉。2002年，年仅20出头的她开启了创业之路，而吴向进们卖力推广的alibaba.com，正是她挖掘到外贸“第一桶金”的平台！因此，在2005年的第二届网商大会上，才有了她和马云对话的“名场面”——

杨小卉拿着话筒，面对马云语出惊人：“我想问一下你为何而狂？”全场哗然之后，马云却笃定地告诉她：“你很年轻，其实你才有狂的资本。”第二年，杨小卉被评为阿里巴巴历史上的首位“魅力女网商”。

杨小卉坦言，自从2007年阿里上市后体量越做越大，她和马云的直接联系也渐渐减少，不会像早年一样作为网商受到他的亲自接待。但这些年，她自己的事业也小有成就：她创立的服饰外贸公司，已拥有5000万美元的产值；而专注跨境进口的浙江海购，也拥有了10万粉丝。

“也算是实现了自己的小小梦想，总算没有白做。如果没有阿里的舞台，以及它提供给我的资源，我很可能走不到今天的地步。正是阿里，给了我更多成长的机会。”杨小卉说。

多年以后，杨小卉依然记得马云这位“人生导师”留下的金句：“今天非常残酷，明天会更加残酷，后天会非常美好，但是绝大多数人都死在了明天晚上。”



杨小卉与马云合影