

9年前，2013年某一天，梁建章紧闭了7年的办公室突然开了，秘书进去给植物浇水。

吴志祥得知这一消息，一时之间五雷轰顶，他知道自己的浩劫就要来了.....



(吴志祥)

2000年，吴志祥已经是某旅游公司总经理，过上了不差钱的日子。

看着这准时发放的工资，吴志祥心想，只要这家公司不关门，他就能继续干下去。

结果，有一天他看到一则招聘广告，他突然改变主意了。

吸引他的，不是什么诱人的待遇，而是广告上的口号。

“xxxx是一家高速成长的高科技跨国企业，致力于为全球商人提供基于Internet的商务服务”。

吴志祥一看，公司名字听都没听说过，没有名气，倒挺会给自己戴高帽。

他冷笑一下，自己已经够能吹了，没想到还有人比自己更会吹牛的。

他倒要看看，一个无名小卒到底有啥能耐，吹出这么大的牛皮。

于是，他果断辞职，离开苏州去往杭州，那就是马云的公司。

当时，马云还没有成为“马云”，入职门槛没那么高，只要你跟老板一样，敢想敢说，欢迎你加入。

吴志祥履历摆在那儿，自然顺利进入马老板公司。

不过，他很快就后悔了。

之前，他好歹是苏州大学毕业，已经是总经理，年入七八万不成问题。

而同事们，跟他都不在一个水平，有的以前是广告销售员，也有的中专毕业。

与他们相比，吴志祥牺牲也太大了，他想跑路回家了。



2001年销售大会上，中供铁军哭成一片，大家有苦说不出啊。

哭完之后，大家决定，就算给他们高薪，他们也不干了，纷纷选择辞职。

马老板一听，这么大批人辞职，完全坐不住了，马上请大伙吃顿饭，并即兴来了一

场精彩的讲话。

兴许是马老板的饭太好吃，抑或是马老板的话太好听，那次会面过后，竟没一个人辞职。

当然，这也包括吴志祥。

事后，吴志祥坦白承认，若是当初没有去小公司历练一番，恐怕自己走不了多远的路。

“虽然觉得这个公司比较残酷，但不得不承认，阿里和马云改变了我。”

正因为在小公司吃尽苦头，之后创业所受的苦，就已经不值一提了。

工作有个铁三角：收入、成长性、稳定。

在大多数人看来，进入大公司，才有高收入、稳定工作。

但其实，没有稳定的工作，只有稳定的自己。

我们的“稳定”“收入”，全取决于我们成长到达什么程度。

换句话说，成长性远比收入、稳定更重要。

在小公司，基本上都是钱少活多，这种情况下，我们的成长性会被不断拉伸。

公司小，我们能很快了解到公司各个版块。

短时间内，我们会成长得更快，能更快适应高强度工作，成为一个全面化的人才。



太聪明的人 往往做不成大事

当时，公司内部有个建议邮箱，大家有什么好想法，都可以发送到邮箱，让马老板过目一下。

然而，说是邮箱，其实就是做做样子而已，没人把邮箱当回事，唯独吴志祥当真了。



2002年，吴志祥撺掇两个同学，以及大学老师，四个人一起创业。

但是，四个人除了一腔热血，啥都没有，只好回到母校，做点零工凑合着过。

刚开始，他们窝在9平米的教工宿舍，蹭校园网给旅行社搭建网站。

还没赚到钱，非典不请自来，打得大家措手不及。

吴志祥顶着压力，咬着牙关，继续埋头筹建旅游交易平台。

2004年，吴志祥才熬出头，正式成立“同程网”，手里头有几个子儿，大家也有了办公的地儿。

当时，他们做的是网上名片业务，意外大赚了一笔，人生中第一个100万到手。

然而，100万解得了燃眉之急，解不了吴志祥真正的愁。

那时，艺龙已经上市，携程紧随其后，抓住2003年的尾巴，也成功上市。

大家都上岸赚钱了，同程还在水里扑腾，吴志祥急得团团转。

梁建章约人打桥牌时，吴志祥正四处找人借钱，不然10天后没有工资可发。

2006年，携程已经有亚洲最大的呼叫中心，线下也有强大的地推团队。

看样子，公司已经不用梁建章操心，他辞去CEO，安心去美国攻读博。

梁建章正在领略异国风情时，吴志祥还在苦逼找钱。



吴志祥跟一位投资人，磨了半年，约他喝了半年的咖啡，给他灌了多少杯茶。

终于打动投资人，他大笔一挥，吴志祥顺利得到1500万融资。

以前，公司卫生都是同事轮流干，大伙儿日子过得也憋屈。

这下有了钱，排面必须打满，吴老板请了个保洁阿姨，专门打扫卫生，还给大家涨了工资。

有了这位投资人的撑腰，其他人纷纷提着钱袋子，来跟吴志祥交朋友。

那段时间，客人送走一批，又来了一批，吴志祥签合同签到手软。

有一次，吴志祥甚至一次性融到60亿，这是他做梦都不敢想的。

吴志祥不顾后果，只知较劲，最后才熬出头。

倘若当初，他被梁建章的崛起唬住了，怎么可能会有现在的296亿集团。



打不过有钱人

就找比有钱人更有钱的救兵

2012年，马化腾做起散财童子，投资了吴志祥一笔钱。

有金主的大力支持，吴志祥摸着鼓鼓的钱包，美滋滋地准备上市。

结果，就在这时，大事不妙，梁建章回来了。

当初，梁建章一走，可谓是同行们的幸事。



吴志祥召开誓师大会，掏出9000万元，决心与老大硬碰硬。

去哪儿也不甘示弱，拿出3000万美元，打造智能服务平台。

驴妈妈也没在怕的，事先准备5亿元现金补贴门票，一定要与携程过过招。

战争一触即发，各家使出洪荒之力，拿出“不将对手打趴下不服输”的劲头。

价格战打起来很简单，就是比谁更有钱，比谁更敢烧钱。

刚开始，一张景区门票，吴志祥返利一块钱，而梁建章返利两块钱。

打到最后，愈发离谱。

一张市场价100元的门票，游客去玩一次，梁建章返利200元，吴志祥返利190元。

老大有钱，兵精粮足，打得起战，可吴志祥还不到一回合，已经弹尽粮绝。

一个景区，一天下来，吴志祥至少损失300万。



在商场，价格战很常见，但价格战打到最后，往往是伤敌一千，自损八百。

最可怕的是，对方伤的一千，对他来说，可能就是伤其皮毛，不值一提。

而我们失去的八百，几乎要了自己半条命，根本不划算。

一场输赢明显的战役中，千万别硬碰硬，强出头，要相信山外有山、人外有人。

对方很有钱，那我们就傍一个更有钱的靠山，对方很强，那我们就找一个更强的队友。

懂得搬救兵，背靠大树好乘凉。

当然，人家愿意给你当大树，为你撑腰，也不是人傻钱多。

马化腾之所以为吴志祥投出5亿元，背后可有大猫腻。



有一天，梁建章突然夜访苏州，求见吴志祥。

吴志祥以为来者不善，正愁如何应付，结果一见面，梁建章开门见山：

“老吴，咱别打了吧！自家人打架，别人还在看笑话呢！”

为表诚意，梁建章准备14亿入股同程，这下可把吴志祥搞懵了。

这梁建章唱的是哪出？

送走梁建章，吴志祥与几个元老坐在维景酒店大堂沙发上，点了一壶茶，从下午喝到凌晨两点，还是一头雾水。

经过一番调查，吴志祥才知梁建章没有开玩笑。

老大鸣金收兵，自己再打，也就没意思了，于是双方达成联盟。

此时，移动互联网冒出苗头，吴志祥意识到，PC端已经过时，追赶移动端才是万全之策。

于是，他加大筹码押注移动端，但如何让用户安装他们的app，又是个不得不破的问题。



羊毛出在狗身上，让猪买单，吴志祥不愧是商业奇才。

投资者对外投资，并不是他们乐于做善事，而是让别人替自己赚钱。

为自己赚钱的是打工者，而让别人替自己赚钱的才是王者。

刘润曾说过：

一个人的财富基本盘，由两部分组成：

第一，你自己的本事；

第二，你与他人连接的本事。

通过连接他人，集聚各方资源，多平台获取利润，而不是盯着一平台，希望它能给

自己带来多份的利润。

竞争到最后，往往回归于合作。

毋庸置疑，财富会流向更有效率的地方，而合作往往效率更高。



当天晚上，公司全体聚集在一起，大家开的不是庆功宴，而是大型誓师大会。

吴志祥宣布，未来要赚2个1000亿，一个1000亿来自旅游，另一个1000亿来自超市。

他计划孵化新项目“同程生活”，进军社区团购行业。

一手卖门票，一手卖菜，吴志祥胃口可真大，等于将老百姓的生活全包了。

然而，同程生活始终不够“生活”，别说赚1000亿了，撑不到3年就垮了。

现如今，在疫情的打击下，旅游业一片狼藉，呼啸声一过，又一批旅游企业倒了。

资源更加集中，资金也更往头部聚拢，作为站在半山腰的吴志祥，只能捡些边角料吃。

疫情在前，吴志祥四年前许下的1000亿承诺，还能作数吗？

作者：朱小鹿&罗小洁

关注我@[朱小鹿](#)，阅读更多百万级爆文。

你好，我是朱小鹿博士，是90后，也是武汉大学博士，新加坡国立大学博士后。

主业一门心思搞科研，副业用零碎时间写稿。

用动人的笔触，写走心的真实故事。

关注我@[朱小鹿](#)

。或者点赞、评论、私信我，互相探讨学习，一起努力蜕变，成为更优秀的人。