# 马云中国绿公司年会演讲：后世界不属于互联网公司简短(8篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-17

*马云中国绿公司年会演讲：后世界不属于互联网公司简短一2、曾有人问马云，阿里巴巴最大的对手是谁，马云不假思索地表示：是沃尔玛。3、做战略最忌讳的是面面俱到，一定要记住重点突破，所有的资源在一点突破，才有可能赢。4、建一个公司的时候要考虑有好的...*

**马云中国绿公司年会演讲：后世界不属于互联网公司简短一**

2、曾有人问马云，阿里巴巴最大的对手是谁，马云不假思索地表示：是沃尔玛。

3、做战略最忌讳的是面面俱到，一定要记住重点突破，所有的资源在一点突破，才有可能赢。

4、建一个公司的时候要考虑有好的价值才卖。如果一开始想到卖，你的路可能就走偏掉。

5、什么都想自己干，这个世界上你干不完。

6、我们与竞争对手最大的区别就是我们知道他们要做什么，而他们不知道我们想做什么。我们想做什么，没有必要让所有人知道。

7、我们不能企求于灵感。灵感说来就来，就像段誉的六脉神剑一样。

8、做一份工作，做一份喜欢的工作就是很好的创业。

9、那些私下忠告我们，指出我们错误的人，才是真正的朋友。

10、永远记住每次成功都可能导致你的失败，每次失败好好接受教训，也许就会走向成功。

11、最大的挑战和突破在于用人，而用人最大的突破在于信任人。

12、如果早起的那只鸟没有吃到虫子，那就会被别的鸟吃掉。

13、不想当将军的士兵不是好士兵，但是一个当不好士兵的将军一定不是好将军。

14、网络上面就一句话，光脚的永远不怕穿鞋的。

15、听说过捕龙虾富的，没听说过捕鲸富的。

16、上当不是别人太狡猾，而是自己太贪，是因为自己才会上当。

17、好的东西往往都是很难描述的。

18、世界上最不可靠的就是关系。

19、在今天的商场上已经没有秘密了，秘密不是你的核心竞争力。

20、把你太太当合作伙伴，不要把她当太太看。

21、一个项目，一个想法如果不够独特的话，很难吸引别人。

22、点点滴滴的细节。

23、有时候学历很高不一定把自己沉得下来做事情。

24、绝大部分创业者从微观推向宏观，通过发现一部分人的需求，然后向一群人推起来。

25、暴躁在某种程度上讲是因为有不安全感，或者是自己没有开放的心态。

26、互联网是四乘一百米接力赛，你再厉害，只能跑一棒，应该把机会给年轻人。

27、我们是教人钓鱼，而不是给人鱼。

28、我们选择雅虎，是因为雅虎有世界最强大的技术，雅虎在中国7年的经验，无论犯的错误还是取得的进步，都是我们发展的资本。

29、最优秀的模式往往是最简单的东西。

30、我们说上市就像我们的加油站，不要到了加油站，就停下来不走，还得走，继续走。

31、互联网上失败一定是自己造成的，要不就是脑子发热，要不就是脑子不热，太冷了。

32、小公司的战略就是两个词：活下来，挣钱。

33、多花点时间在你的其他员工身上。

34、战略有很多意义，小公司的战略简单一点，就是活着，活着最重要。

35、这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。

36、\*\*一响，你是没时间看你的对手是怎么跑的。只有明天是我们的竞争对手。

37、要找风险投资的时候，必须跟风险投资共担风险，你拿到的可能性会更大。

38、天不怕，地不怕，就怕cfo当ceo。

39、小企业有大的胸怀，大企业要讲细节的东西。

40、永远不要跟别人比幸运，我从来没想过我比别人幸运，我也许比他们更有毅力，在最困难的时候，他们熬不住了，我可以多熬一秒钟、两秒钟。

41、80年代的人还需要摔打，不管做任何事，要检查主观原因。

42、记住，关系特别不可靠，做生意不能凭关系，做生意也不能凭小聪明。

43、其实，有的时候人的最大问题就在于他说的都是对的。

44、做企业不是做侠客。

45、永远要把对手想得非常强大，哪怕非常弱小，你也要把他想得非常强大。

46、我是说阿里巴巴发现了金矿，那我们绝对不自己去挖，我们希望别人去挖，他挖了金矿给我一块就可以了。

47、互联网像一杯啤酒，有沫的时候最好喝。

48、如果你看了很多书，千万别告诉别人，告诉别人别人就会不断考你。

49、创意是企业运营中一个很重要的一环，但它只是一环，不是所有，所以要把每项工作落实到实处。

50、现在你需要踏踏实实，实实在在跟你一起干的人。

51、在前一百米的冲刺中，谁都不是对手，是因为跑的三千米的长跑。你跑着跑着，跑了四五百米后才能拉开距离的。

52、创业时期千万不要找明星团队，千万不要找已经成功过的人。创业要找最适合的人，不要找最好的人。

53、有时候死扛下去总是会有机会的。

54、我们知道当时可以敲几个锣，就可以围那么多人的时候，锣都敲得好，把戏还能不好？敲锣都敲出花来了。

55、很多人失败的原因不是钱太少，而是钱太多。

56、当你成功的时候，你说的所有话都是真理。

57、今天到北大演讲心里特别激动。我一直把北大的学子当做我的偶像，一直考却考不进，所以我想如果有一天我一定要到北大当老师。

58、人要有专注的东西，人一辈子走下去挑战会更多，你天天换，我就怕了你。

59、上世纪80年代挣钱靠勇气，90年代靠关系，现在必须靠知识能力！

60、战略不等于结果，战略制定了以后，结果还很遥远，还有很长的路要走。

61、建立自我、追求忘我。

62、战略不能落实到结果和目标上面，都是空话。

63、不是你的公司在哪里，有时候你的心在哪里，你的眼光在哪里更为重要。

64、公关是个副产品，由于你解决了以后会逐渐传出去，这才是最好的公关。

65、概念到今天这个时代已经不能卖钱了。

66、领导力在顺境的时候，每个人都能出来，只有在逆境的时候才是真正的领导力。

67、您能用一句话概括您认为员工应该具备的基本素质吗？今天阿里巴巴的员工我们要求诚信，学习能力，乐观精神，和拥抱变化的态度！

68、最核心的问题是根据市场去制定你的产品，关键是要倾听客户的声音。

69、在公司内部找到能够超过你自己的人，这就是你发现人才的办法。

70、五年以后还想创业，你再创业。

71、“营销”这两个字强调既要追求结果，也要注重过程，既要“销”，更要“营”。

72、别人可以拷贝我的模式，不能拷贝我的苦难，不能拷贝我不断往前的激情。

73、你的项目感觉是一个生意，不是一个独特的企业。

74、永远要相信边上的人比你聪明。

75、人永远不要忘记自己第一天的梦想，你的梦想是世界上最伟大的事情，就是帮助别人成功。

76、每一笔生意必须挣钱，免费不是一个好策略，它付出的代价会非常大。

77、创业者光有激情和创新是不够的，它需要很好的体系、制度、团队以及良好的盈利模式。

78、不管你拥有多少资源，永远把对手想得强大一点。

79、可能一个人说你不服气，两个人说你不服气，很多人在说的时候，你要反省，一定是自己出了一些问题。

80、短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的。

**马云中国绿公司年会演讲：后世界不属于互联网公司简短二**

1、效犬马力，马如游鱼，裘马清狂，下马看花，横刀跃马，放马后炮，马工枚速，竹马之友

2、金马玉堂，马不停蹄，马马虎虎，招兵买马，马放南山，大马金刀，驷马难追，溜须拍马

3、盘马弯弓，裘马轻狂，人强马壮，立刻房子，车驰马骤，驽马十舍，千兵万马，立马万言

4、风马不接，犬马之恋，鲜车怒马，鲜车健马，代马依风，历兵粟马，风樯阵马，驰马试剑

5、猴年马月，马到功成，害群之马，马前泼水，墙头立刻，五马分尸，快马加鞭，临崖勒马

6、人喊马嘶，龙神马壮，问牛知马，立马盖桥，横戈跃马，班马文章，立马造桥，高头大马

7、匹马一麾，历兵秣马，砺戈秣马，獐麇马鹿，仗马寒蝉，马尘不及，马中关五，飞鹰走马

8、犬马之诚，青丝白马，马足龙沙，马首欲东，马鹿易形，止戈散马，匹马只轮，跑马观花

9、走马看花，戎马生涯，犬马之劳，人仰马翻，牛溲马勃，六马仰秣，竹马之交，倚马千言

10、汗马之功，驷马仰秣，土牛木马，塞翁之马，马去马归，立马追驹，乌头马角，素丝良马

11、单枪匹马，信马由缰，三马同槽，汗马功劳，悬崖勒马，鲜衣怒马，伯乐相马，倚马可待

12、风马云车，非驴非马，肥马轻裘，二童一马，率马以骥，见鞍思马，脱缰之马，驴唇马觜

13、马入华山，跃马弯弓，放牛归马，车殆马烦，燕昭好马，蛇毛马角，车尘马足，童牛角马

14、文君司马，马毛猬磔，策马飞舆，敲牛宰马，鞍马劳顿，光车骏马，马空冀北，马捉老鼠

15、四马攒蹄，马瘦毛长，车在马前，马耳春风，问羊知马，走立刻任，丹书白马，骑马找马

16、悬车束马，犬马之力，弓调马服，裘马轻肥，斗鸡走马，驴年马月，秋高马肥，乌焉成马

17、司马青衫，驽马十驾，马齿徒增，盲人瞎马，人欢马叫，跃马扬鞭，马耳东风，宝马香车

18、驷马轩车，立刻功成，马牛其风，鸠车竹马，代马望北，万马齐瘖，兵慌马乱，舞刀跃马

19、天粟马角，马咽车阗，走马到任，马齿徒长，车马骈阗，驷马高车，驷马高门，吹牛拍马

20、休牛归马，蜘丝马迹，饮马投钱，饮马长江，雀马鱼龙，五花杀马，士饱马腾，兵强马壮

**马云中国绿公司年会演讲：后世界不属于互联网公司简短三**

1. 马云：这世界上没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果。马云：永远不要让资本说话，让资本赚钱，让资本说话的企业家，我觉得不会有出息。但是重要的是让资本赚钱、让股东赚钱。

2. 马云：可以让别人持久赚钱的想法，我想有一天资本一定会听你的。

3. 李文书：一个人成功的高度，不是他曾经把握的高度，而是他到最低点反弹的高度。

4. 李文书：对于一个优秀的男人来讲，应该具有大人生，大境界，大事业，大起伏，而实现它只有通过创业。

5. 王利芬：优秀的男人的标准？

6. 李文书：第一个负责，具有大理想，第三个兑现承诺。

7. 马云：短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的，而激情是不能受伤害的。

8. 马云：做企业不是做侠客

9. 王强：有一种行为叫做消费，有一种动作叫做购买，有一种方法叫做优惠，有一种心情叫做满意。

10. 王强：赚钱是您的才能，省钱是您的美德。

11. 马云：少做就是多做，不要贪多，做精做透很重要。

12. 马云：如果碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我觉得你应该做的是不去挑战它，而是去弥补它，做它做不到的，去服务好它，先求生存，再求战略，这是所有商场的基本规律。

13. 马云：职业经理人和企业家之间的区别。我认为一个企业家首先要具备优秀的职业经理人的品格，一个职业经理人也必须具备企业家的胸怀和眼光才能做好一个真正的职业经理人，所以只有把别人的时间、精力、资源当作自己的时间、精力、资源去做的时候他才会做到一个好的企业家和职业经理人，职业经理人要像企业家，企业家必须要像职业经理人一样职业化，把自己员工的事情当做自己的事情去做。

14. 马云：不是去跟他挑战，而是要去弥补和服务，有时候甚至是嵌入。

15. 马云：做人、做事、做企业必须一贯。

16. 史玉柱：关于这个整合，我听来听去我觉得好像意义并不大。我觉得你现在最需要的，应该是第一是销售。因为你这类企业是销售在拖动你的产品，销售拖动你的研发，然后再是委托给别人加工。

17. 钱俊东：所谓坚持其实就是死撑！！

18. 窦大海：来北京以前只知道创业叫下海，来到北京以后才知道还分红海和蓝海！

19. 韩小兵：我的情商比智商低！

20. 赢在中国标语：励志照亮人生，创业改变命运

21. 其实很多人的问题是因为他们回答的全都是对的（马云）

22. 只有对周围的没一个人负责任，你才会得到你最想要的东西

23. 创业者有时都是疯疯癫癫的多一点。（马云）

24. 小企业有大的胸怀，大企业将细的东西。（马云）

25. 自信出自于有依据自负出自于没有依据。

26. 一个好的东西往往是说不清楚的，说的清楚的东西往往不是好东西。（马云)

27. 我们需要雷峰，但不能让雷峰穿补丁的衣服上街去。（马云--阿里巴巴网站董事局主席兼首席执行官）

28. 做生意要记住：手头上永远要有一样产品是天塌下来你也能赚钱的。（李嘉诚）

29. 男人的智商和长相是成反比的（马云）

**马云中国绿公司年会演讲：后世界不属于互联网公司简短四**

一夜之间，小伙伴们关注的“中国首富”突然换人了！2月3日，20xx年胡润全球富豪榜发布，李河君以1600亿人民币的资产，战胜马云（1500亿元）和王健林（1550亿元），成为中国内地首富！

这个李河君是谁，他凭什么能把如日中天的马云挤下去呢？

他是汉能控股集团董事局主席。汉能又是干啥的？中国，不，是全世界薄膜发电领域最大的公司。薄膜发电又是什么？无污染、可弯曲、更轻薄的太阳能薄膜电池，能贴在衣服、手机、汽车等几乎所有的地方，然后就可以给你的手机、ipad等随身携带的设备充电了！

而在他成为首富前一天，记者很凑巧地采访到了他。快来看看他都说了些什么吧！

问：当听说您可能成为中国新首富时，您是什么感觉？

李河君：坦诚讲，对于首富的事我并不当回事，并不当真。挣大钱的目的是什么？不是说要做首富，不是为了炫耀，而是为了干大事。

人在世上走一趟要干点事，最终的目的是为了帮助更多的人，为社会、为国家干点事。你有1000亿、20xx亿，如果做不成大事也不够。如果你有10个亿能做成大事也ok。经常有人问我怎么才能挣大钱？我挣大钱的诀窍就是为理想而干，为梦想而干。当你为理想、梦想而干的时候，你坚韧不拔努力的时候，你就会走运，顺便赚钱，那个钱就是大钱。如果就只盯着挣钱，是没有人能做成的。老天一定不会给你这个机会。所以，一定要为梦想而干。也许我这个人比较理想化。

其实，我本人以及汉能所有高管之前都是不缺钱的。我们以前是做水电站的，收入很稳定，我们完全可以天天打高尔夫球。我们为什么冒这么大风险转型去做薄膜电池？因为我们相信薄膜发电能改变世界，改变能源格局。一个伟大的企业不是说你给社会、给老百姓带来好吃好喝就行了，更重要的是能改变世界，带来更大的向上向善，提供一种精神的指引。

我们希望这轮能源革命，中国人能领先一把。我们的梦想就是像苹果在美国、三星在韩国一样，成为中国企业的国家名片。

问：您认为什么样的企业家才能获得成功？

李河君：企业家跟冒险家或赌徒最大的区别在哪？企业家知道这个事情的最坏结果是什么样，同时结果发生时他能承受，这就是一种企业家精神的表达。

关于企业家精神，我有一个体会。好多年前，我看了一个电视剧叫《乔家大院》，去年我专门到山西参观了乔家大院，他们有副对联特别好。上联是：“经商有道惟存厚”，我给它改了一下——“经商有道惟存信”。核心就一个字“信”字，你有信念了，别人信你，你就有信誉。下联是：“处事无奇但真实”，处理事情没什么诀窍，你得真实。你肯定有毛病，有缺点，但是不要紧，你把自己真实的一面表露出来就好了。

问：“汉能大了，雾霾就少了”这句广告语现在颇为流行，背后代表着怎样的能源利用理念？

李河君：人类第一次钻木取火时，就是通过燃烧获取能源的。此后，不管是煤炭、石油、天然气，还是现在流行的页岩气，都是通过燃烧取得的，人类不得不忍受大量的二氧化碳及其他有毒气体排放，雾霾的形成就与之有一定关系。

而薄膜发电的最大不同是，让人类像叶绿素一样直接把光能变成电能，没有媒介，完全不用燃烧，直接利用，没有污染，而且太阳能用之不竭，取之不尽。也许有一天，当人类大量直接用太阳能的时候，汉能大了，雾霾就少了。所以这是人类的终极能源利用方式，彻底颠覆了传统的能源利用方式。

问：薄膜太阳能引领的移动能源时代是怎样的时代？将给人们的生活和经济发展带来怎样的变化？

李河君：人类每一次工业革命本质上是能源革命，第一次工业革命是通过燃烧煤炭导致蒸汽机的发明，第二次工业革命是石油替代了煤，第三次工业革命，就是新能源替代传统能源。

（汉能大楼顶层铺设的薄膜电池）

什么新能源？我的结论是——光伏太阳能，太阳能有晶硅光伏电池和薄膜光伏电池，而后者是未来的方向。为什么？因为薄膜太阳能电池具有薄膜化、柔性化的特点。薄膜电池每平方米组件的重量大概是晶硅电池的1/10，而且可以像衣服一样裁剪，广泛应用到移动电子产品、可穿戴设备、全太阳能动力汽车、特种装备、太阳能无人机、卫星等高科技领域。

于是，不仅是办公楼、住宅能发电，我们每个人穿的衣服、戴的帽子、背的包、用的手机、开的车，只要贴上薄膜电池，就能成为发电站，能源将无处不在。移动能源让人们的生活更自由，人们获取能源的方式会变得更方便、更便宜、更环保、更智能。也许30年、50年后，人类直接利用太阳能时，能源不但不会缺乏，可能会过剩，这是我最大胆的判断。

（汉能太阳能电池车）

移动能源还将形成一个新的经济增长点，特别是在中国，移动互联网、各种电子产品、电动汽车、无人机市场发展速度非常快，直接产生对移动能源的巨大需求。比如，现在全球电动汽车保有量已经超过40万辆，到20xx年至少超过1000万辆。现在6平方米的车顶铺上转化率30%的柔性薄膜发电组件，晒4个小时，一辆汽车可以跑80-100公里。边跑边充电，从这个意义来讲，充电桩会受到巨大的挑战。

再比如，到20xx年，全球90%的人都会拥用一部智能手机，超过60亿部。每个智能手机一年发电量大概为4度电，60亿部手机就是240亿度电，再加上平板电脑等，相当于三峡水电站半年的发电量！

（汉能展示的薄膜电池背包、外衣等户外装备）

此外，户外装备需求量也非常大，这个未来市场可能超过8万亿，这些市场如果全部都是由高效的薄膜太阳能电池提供能源，市场将非常大。根据我的判断，20xx年，全球以太阳能为主的清洁能源应该会占全球所有一次性能源的一半以上。当汽车能够大量直接利用太阳能的时候，石油就会面临挑战。

问：对于您的宏伟设想，有人认为，会成功是一回事，能成功是另一回事。您对此如何看待？薄膜电池在技术、推广过程中还存在哪些困难？

李河君：这件事并不是“会成功是一回事，能成功是一回事”，而是“已经在成功”了。我们现在就像卖一种产品一样，我需要卖1000个，但我已经卖了10个了，卖1000个只是时间问题。关于困难，主要是人们对薄膜太阳能还有一个认识过程，很多人不认识、不了解。

还有一个问题是，我们还需要国家支持，需要更多资金去把产能扩大，这样就可以推出更多应用，现在的产品不是卖不出去，而是没那么多产品可卖。为此，我们要开启20xx年全球薄膜发电产品创新大赛，面对全球专业人士打开一种开放式的创新创业的平台，鼓励大家用薄膜发电共同创业，也希望更多人理解什么是薄膜。我相信，产品的大规模普及估计两三年就能做到，会快得超乎所有人的想象。这个行业会有一个爆炸性增长。我希望更多企业特别是中国民营企业加入这个行业，因为这个市场很大，根本不存在竞争的问题。

问：既然是能源革命，肯定会触及传统能源企业的利益，这方面的阻力如何去面对？

李河君：对，现在传统能源企业的市场很大，汉能直接替代它们需要很长时间，我估计暂时它们不会把汉能当回事。

但如果全球有100家、1000家、1万家像汉能的企业，从长远看，对传统能源企业包括电网、石油、煤炭、核能等能源企业的威胁将非常大，能源格局被改变，地缘政治格局也会被改变。不过，中国人很有智慧，还是会有办法应对的。

**马云中国绿公司年会演讲：后世界不属于互联网公司简短五**

1、一定要争得你死我活的商战，是最愚蠢的。

2、领导永远不要跟下属比技能，下属肯定比你强；如果不比你强，说明你请错人了。要比眼光：比他看得远；要比胸怀：领导的胸怀是委屈撑大的，要能容人所不容；要比实力：抗失败的能力比他强；一个优秀的领导人的素质就是眼光、胸怀和实力。

3、我希望朋友们如果有创业的冲动，还是要大胆去创业，即使是头破血流，也要给自己机会。因为，所有的创业成功都没有经验可遵循，只有不断地失败，你才能够找到成功的灯塔，你才能够改造自己的成功基因。

4、我更明白，当年我们是从哪里来的，我们有什么，我们要什么，我们又该放弃什么？我们都是穷孩子出生，一点一滴地做出来的。这么多年来，有两点特别重要，一是感恩之心，感恩今天，感恩昨天；二是敬畏之心，所谓信仰，信就是感恩，仰就是敬畏。

5、人生在世在做人，不是做事。

6、马云语：可能一个人说你不服气，两个人说你不服气，很多人在说的时候，你要反省，一定是自己出了一些问题。

7、思想敢为天下先；行动不走平常路！

8、看透的时候，勇于放弃。

9、很多时候创业者因为自己搞不清楚而不去创业，实际上等你搞清楚以后就更不会去创业了。

10、人不会因为你做过而后悔，而是因为你没做过什么而后悔。

11、上当不是因为别人太狡猾，而是因为你太贪了。

12、在最困难的时候，就是最接近成功的时候。

13、人的眼光不是生下来就有的，而是一点点爬上去的。

14、成功不在于独得多少财富，获得多高地位，而在于自己做了什么，在做这些事情的过程中，拥有了什么，经历过的才是最珍贵的人生财富。

15、在这个世界上，做任何事情都会存在或大或小的风险。

16、这世界上会有很多不满的事情、不爽的事情，你改变不了多少。改变自己，才能改变未来。

17、同一批领导是没有办法二次创业的，因为从第一天创业起你就一直在创业。

18、如果马云能成功，百分之八十的年轻人都能成功。

19、我们能够成功是因为我们相信，我们坚持，我们学习，我们做正确的事，我们正确地做事。

20、我不知道该怎么样定义成功，但我知道怎么样定义失败，那就是放弃，如果你放弃了，你就失败了，如果你有梦想，你不放弃，你永远有希望和机会；人生是一种经历，成功是在于你克服了多少，经历了多少灾难，而不是取得了多少结果。

21、今天很残酷，明天更残酷，后天会很美好，但绝大多数人都死在明天晚上，见不到后天的太阳。所以，我们干什么都要坚持！

22、建一个公司的时候要考虑有好的价值才卖。如果一开始想到卖，你的路可能就走偏掉。——马云

23、大胆的把自己的想法说出来，今天的商场上已经没有秘密了，秘密不是你的核心竞争力。

24、30%的人永远不可能相信你。我们要为一个共同的目标去努力。

25、不需要多元化的经营，做好一个永远再做第二个。

26、阿里巴巴能够走到今天有一个重要身分就是我们没有钱，很多人失败就是因为太有钱了。以前我们没钱时，每花一分钱我们都认卖力真斟酌，现在我们有钱了照样像没钱时一样花钱，因为我今天花的钱是风险本钱的钱，我们必须为他们负责任，我知道花别人的钱要比花自己的钱加倍苦楚，所以我们要一点一滴的把工作做好，这是最重要的。

27、如果我马云可以创业成功，那么大部分的年轻人也能够创业成功。

28、少看电视，少玩游戏，少逛街，多看几本跟专业有关的书，多一点运动。

29、人永远不要忘记自己第一天的梦想，你的梦想是世界上最伟大的事！

30、什么都想自己干，这个世界上你干不完。——马云

31、面对失败和挫折，一笑而过是一种乐观自信，重振旗鼓，这是一种勇气心。面对误解和仇恨，一笑而过是一种坦然宽容，保持本色，这是一种达观心。面对赞扬和激励，一笑而过是一种谦虚清醒，不断进取，这是一种力量心。面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，努力化解，这是一种境界心。

32、我打着望远镜也找不到对手。

33、永远要相信你边上的人比自己聪明。

34、孙正义跟我有同一个观点，一个方案是一流的idea加三流的实施；另外一个方案，一流的实施加三流的idea，哪个好？我们俩同时选择一流的实施，三流的idea。——马云

35、多花点时间在你的其他员工身上。——马云

36、商业计划绝对不是一个销售计划，里面有无数细节，无数人才的运营。——马云

37、马云语：发不出工资是领导者的耻辱。

38、马云语：有时候死扛下去总是会有机会的。

39、马云语：一个一流的创意，三流的执行，我宁可喜欢一个一流的执行，三流的创意。

40、马云语：做战略最忌讳的是面面俱到，一定要记住重点突破，所有的资源在一点突破，才有可能赢。

41、就好比把飞机的引擎装在了拖拉机上，最终还是飞不起来一样，我们在初期确实犯了这样的错。那些职业经理人管理水平确实很高，但是不合适。

42、今天要在网上发财，概率并不是很大，但今天的网络，可以为大家省下很多成本。有人说，阿里巴巴要是能让我发财的话，我明天就上网去了。我说，这个世界没有人能替你发财，只有你自己才能替你发财，你需要的是投资和投自己的时间投资在网络上面，网络一定会给大家省钱，但不一定今天就能赚多少钱，赚钱是明天的事，省钱，你今天就看得到。

43、纠结和疼痛就是参与感。

44、制定企业文化目标、共同的使命和价值观很容易，最难的地方在于如何实施。

45、玩硬件中国人不行，玩软件玩脑袋，中国人绝不比美国人差。

46、从竞争对手那边挖过来的人，如果他说出原来公司的秘密，他就对自己的旧主\"不忠\"；如果他不说，他就对现在的新公司\"不孝\"；即使不让他说原来公司的秘密，他工作中也会无意识地用到，这样他就\"不义\"了。\"挖人\"不符合阿里巴巴的价值观，我们不希望挖过来的人变成\"不忠、不义、不孝\"的人。

47、能用钱解决的问题我觉得都不是问题。

48、年轻人别学我和比尔盖茨，而应该学习隔壁大妈卖水饺为啥这么畅销？

49、如果你停止，就是谷底，如果你还在继续，就是上坡。虽然，人生一世，终归尘土！

50、一事极致，便以动人。一事无成，便以白活。

51、你必须跑得像兔子一样快，又要像乌龟一样耐跑。——马云

52、做回自己才能给自己，给别人更好更多的交代。——马云

**马云中国绿公司年会演讲：后世界不属于互联网公司简短六**

1、我自己不愿意聘用一个经常在竞争者之间跳跃的人。

2、曾有人问马云，阿里巴巴最大的对手是谁，马云不假思索地表示：是沃尔玛。

3、做战略最忌讳的是面面俱到，一定要记住重点突破，所有的资源在一点突破，才有可能赢。

4、建一个公司的时候要考虑有好的价值才卖。如果一开始想到卖，你的路可能就走偏掉。

5、什么都想自己干，这个世界上你干不完。

6、我们与竞争对手最大的区别就是我们知道他们要做什么，而他们不知道我们想做什么。我们想做什么，没有必要让所有人知道。

7、我们不能企求于灵感。灵感说来就来，就像段誉的六脉神剑一样。

8、做一份工作，做一份喜欢的工作就是很好的创业。

9、那些私下忠告我们，指出我们错误的人，才是真正的朋友。

10、永远记住每次成功都可能导致你的失败，每次失败好好接受教训，也许就会走向成功。

11、最大的挑战和突破在于用人，而用人最大的突破在于信任人。

12、如果早起的那只鸟没有吃到虫子，那就会被别的鸟吃掉。

13、不想当将军的士兵不是好士兵，但是一个当不好士兵的将军一定不是好将军。

14、网络上面就一句话，光脚的永远不怕穿鞋的。

15、听说过捕龙虾富的，没听说过捕鲸富的。

16、上当不是别人太狡猾，而是自己太贪，是因为自己才会上当。

17、好的东西往往都是很难描述的。

18、世界上最不可靠的就是关系。

19、在今天的商场上已经没有秘密了，秘密不是你的核心竞争力。

20、把你太太当合作伙伴，不要把她当太太看。

21、一个项目，一个想法如果不够独特的话，很难吸引别人。

22、点点滴滴的细节。

23、有时候学历很高不一定把自己沉得下来做事情。

24、绝大部分创业者从微观推向宏观，通过发现一部分人的需求，然后向一群人推起来。

25、暴躁在某种程度上讲是因为有不安全感，或者是自己没有开放的心态。

26、互联网是四乘一百米接力赛，你再厉害，只能跑一棒，应该把机会给年轻人。

27、我们是教人钓鱼，而不是给人鱼。

28、我们选择雅虎，是因为雅虎有世界最强大的技术，雅虎在中国7年的经验，无论犯的错误还是取得的进步，都是我们发展的资本。

29、最优秀的模式往往是最简单的东西。

30、我们说上市就像我们的加油站，不要到了加油站，就停下来不走，还得走，继续走。

31、互联网上失败一定是自己造成的，要不就是脑子发热，要不就是脑子不热，太冷了。

32、小公司的战略就是两个词：活下来，挣钱。

33、多花点时间在你的其他员工身上。

34、战略有很多意义，小公司的战略简单一点，就是活着，活着最重要。

35、这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。

36、\*\*一响，你是没时间看你的对手是怎么跑的。只有明天是我们的竞争对手。

37、要找风险投资的时候，必须跟风险投资共担风险，你拿到的可能性会更大。

38、天不怕，地不怕，就怕cfo当ceo。

39、小企业有大的胸怀，大企业要讲细节的东西。

40、永远不要跟别人比幸运，我从来没想过我比别人幸运，我也许比他们更有毅力，在最困难的时候，他们熬不住了，我可以多熬一秒钟、两秒钟。

41、80年代的人还需要摔打，不管做任何事，要检查主观原因。

42、记住，关系特别不可靠，做生意不能凭关系，做生意也不能凭小聪明。

43、其实，有的时候人的最大问题就在于他说的都是对的。

44、做企业不是做侠客。

45、永远要把对手想得非常强大，哪怕非常弱小，你也要把他想得非常强大。

46、我是说阿里巴巴发现了金矿，那我们绝对不自己去挖，我们希望别人去挖，他挖了金矿给我一块就可以了。

47、互联网像一杯啤酒，有沫的时候最好喝。

48、如果你看了很多书，千万别告诉别人，告诉别人别人就会不断考你。

49、创意是企业运营中一个很重要的一环，但它只是一环，不是所有，所以要把每项工作落实到实处。

50、现在你需要踏踏实实，实实在在跟你一起干的人。

51、在前一百米的冲刺中，谁都不是对手，是因为跑的三千米的长跑。你跑着跑着，跑了四五百米后才能拉开距离的。

52、创业时期千万不要找明星团队，千万不要找已经成功过的人。创业要找最适合的人，不要找最好的人。

53、有时候死扛下去总是会有机会的。

54、我们知道当时可以敲几个锣，就可以围那么多人的时候，锣都敲得好，把戏还能不好？敲锣都敲出花来了。

55、很多人失败的原因不是钱太少，而是钱太多。

56、当你成功的时候，你说的所有话都是真理。

57、今天到北大演讲心里特别激动。我一直把北大的学子当做我的偶像，一直考却考不进，所以我想如果有一天我一定要到北大当老师。

58、人要有专注的东西，人一辈子走下去挑战会更多，你天天换，我就怕了你。

59、上世纪80年代挣钱靠勇气，90年代靠关系，现在必须靠知识能力！

60、战略不等于结果，战略制定了以后，结果还很遥远，还有很长的路要走。

61、建立自我、追求忘我。

62、战略不能落实到结果和目标上面，都是空话。

63、不是你的公司在哪里，有时候你的心在哪里，你的眼光在哪里更为重要。

64、公关是个副产品，由于你解决了以后会逐渐传出去，这才是最好的公关。

65、概念到今天这个时代已经不能卖钱了。

66、领导力在顺境的时候，每个人都能出来，只有在逆境的时候才是真正的领导力。

67、您能用一句话概括您认为员工应该具备的基本素质吗？今天阿里巴巴的员工我们要求诚信，学习能力，乐观精神，和拥抱变化的态度！

68、最核心的问题是根据市场去制定你的产品，关键是要倾听客户的声音。

69、在公司内部找到能够超过你自己的人，这就是你发现人才的办法。

70、五年以后还想创业，你再创业。

71、“营销”这两个字强调既要追求结果，也要注重过程，既要“销”，更要“营”。

72、别人可以拷贝我的模式，不能拷贝我的苦难，不能拷贝我不断往前的激情。

73、你的项目感觉是一个生意，不是一个独特的企业。

74、永远要相信边上的人比你聪明。

75、人永远不要忘记自己第一天的梦想，你的梦想是世界上最伟大的事情，就是帮助别人成功。

76、每一笔生意必须挣钱，免费不是一个好策略，它付出的代价会非常大。

77、创业者光有激情和创新是不够的，它需要很好的体系、制度、团队以及良好的盈利模式。

78、不管你拥有多少资源，永远把对手想得强大一点。

79、可能一个人说你不服气，两个人说你不服气，很多人在说的时候，你要反省，一定是自己出了一些问题。

80、短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的。

**马云中国绿公司年会演讲：后世界不属于互联网公司简短七**

1、再愤怒也不大吼大叫，保持冷静。

2、马云语：战略不能落实到结果和目标上面，都是空话。

3、战略没有细节就即是一堆废纸。

4、贸易过程是一门艺术。只有向竞争者学习的人才会进步。

5、能用钱解决的问题就都不是问题。

6、世界上很多非常聪明并且受过高等教育的人，无法成功。就是因为他们从小就受到了错误的教育，他们养成了勤劳的恶习。很多人都记得爱迪生说的那句话吧：天才就是99%的汗水……

7、最宝贵的经营资本就是信誉。

8、虽然我们很勤奋，但这个世界上比我们勤奋的人很多，所以我们必须更勤奋。

9、从第一天开始做互联网，我被人家当做是骗子，到后来当疯子，到今天别人把我当狂人，我已经根本不在乎别人怎么看我了。

10、这个世界上，没有一个人能真正影响你，重要的是你能从每个人身上找到各种机会，然后不断学习，从而反过来影响别人。

11、经济学家是对昨天感兴趣，企业家是对明天感兴趣，让一个对昨天感兴趣的人去判断明天，这是悲哀！

12、首富生活很痛苦，人人都围着我的钱转。

13、纠结和疼痛就是参与感。——马云

14、不做电子商务，五年后你会后悔。十年后，你要是再不做电子商务的话，那么你将无商可务。 ——马云

15、你越是追求安稳，拥有的自由就越少。最安稳的人就是那些坐在大牢里的人了，这就是安稳的极致。如果你想要自由，就得放弃安稳。雇员们要的是安稳，创业者要的是自由。

16、一个成功的创业者，必须具备三个因素：眼光、胸怀和实力。——马云

17、假如夙兴的那只鸟没有吃到虫子，那就会被其余鸟吃掉。

18、据说过捕龙虾富的，没据说过捕鲸富的。

19、有时刻死扛下去老是会有机会的。

20、永远不要跟别人比幸运，我从来没有想过我比别人幸运，我也许比他们更有毅力，在最困难的时候，他们熬不住了，我可以多熬一秒钟，两秒钟。

21、决定生态系统的命运的，不是狮子老虎，而是地里面的微生物。

22、偶尔为之无大碍，但当抱怨成习惯，就如喝海水，喝的越多渴得越厉害。

23、免费是世界上最昂贵的东西。所以尽量不要免费。等你有了钱以后再考虑免费。——马云

24、孙正义跟我有同一个观点，一个方案是一流的idea加三流的实施；另外一个方案，一流的实施加三流的idea，哪个好？我们俩同时选择一流的实施，三流的idea。——马云

25、大胆的把自己的想法说出来，今天的商场上已经没有秘密了，秘密不是你的核心竞争力——马云

26、未来的二十一世纪要想成功必须有四大特征：开放的胸怀、分享的精神、承担责任、全球化的眼光。

27、只有两种媒体或者网站能够生存：一种是有特色；一种是有规模。

28、马云语：公关是个副产品，由于你解决了以后会逐渐传出去，这才是最好的公关。

29、等你有了钱以后再考虑免费。

30、世界不会记得你说了什么，但一定不会忘记你做了什么。

31、感恩过去，敬畏将来。

32、员工辞职原因林林总总，只有两种最真实：钱没给到位；心受委屈了。这些归根倒底一条：干的不爽。这些员工走的时候还费劲心思找靠谱的辞职理由，为的就是给你留面子，不想说出你的管理有多烂，他对你已经失望透顶。仔细想想，真是人性本善。作为管理者，定要乐于反思。在这个时代，人才已经成为公司企业成功的必要条件，不懂得留住人才的公司注定不会长远。

33、我从来没见过钱，我对钱一点兴趣都没有。

34、我们希望阿里人，你们做最好的自己，因为只有最好的自己，才买得起房子，才买的起车，车和房子不是别人给的，是自己努力得来的。

35、马云创业语录：创业时期千万不要找明星团队，千万不要找已经成功过的人。创业要找最适合的人，不要找最好的人。

36、机会永远在危险之中，当所有人都倒下了，你还能半跪着，机会就是你的。——马云

37、精英不会跟着你吃肉，跟着你吃肉未必是精英。 ——马云

38、创意构想是过程，执行实现才是结果。

39、创业时刻，一分钱就能逼死英雄好汉。创业者们似乎都跳脱不了资本的怪圈，当的是自己的老板，却是资本的奴隶，面对着事业刚刚起步，就被资本断奶，问题究竟在哪？50万元的成本成就市值近百亿的互联网帝国，六分钟内融资8200万美元，马云的手中资本总是掌运自如，秘诀究竟在哪？

40、收费是天下上最高贵的工具。只管不要收费。等您有了钱当前再思索收费。

41、创业期间万万不要找明星团队，万万不要找曾经胜利过的人。创业要找最合适的人，不要找最好的人。

42、真心默念\"菩萨，求您的人太多，别太忙。怎么开心怎么来，您快乐我才快乐\"只字别提自己。菩萨想：哟，这小子与众不同！其实你求的那点破事进庙前菩萨早知道。

43、一个公司在两种情况下最容易犯错误，第一是有太多的钱的时候，第二是面对太多的机会，一个ceo看到的不应该是机会，因为机会无处不在，一个ceo更应该看到灾难，并把灾难扼杀在摇篮里。

44、很多人失败的原因不是钱太少，而是钱太多。

45、免费是世界上最昂贵的东西。所以尽量不要免费。等你有了钱以后再考虑免费。 \"营销\"这两个字强调既要追求结果，也要注重过程，既要\"销\"，更要\"营\"。

46、成功的企业一定是靠产品、服务的完整体系。

47、即使对手很弱小，也一定要把对方看的很强大，即使对手很强大，也不一定要把自己看的很弱小。

48、追着钱没有意义，钱是追人的，人要是追钱，一点出息都没有。你要风险投资，你的自信来自于你自己知道自己要做什么，而不是我要钱的，要钱的话，基本就矮了一截了。

49、永远不要跟别人比幸运，我从来没想过我比别人幸运，我也许比他们更有毅力，在最困难的时候，他们熬不住了，我可以多熬一秒钟。

50、多花点时间在你的其余员工身上。

**马云中国绿公司年会演讲：后世界不属于互联网公司简短八**

1. 马云：这世界上没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果。马云：永远不要让资本说话，让资本赚钱，让资本说话的企业家，我觉得不会有出息。但是重要的是让资本赚钱、让股东赚钱。

2. 马云：可以让别人持久赚钱的想法，我想有一天资本一定会听你的。

3. 李文书：一个人成功的高度，不是他曾经把握的高度，而是他到最低点反弹的高度。

4. 李文书：对于一个优秀的男人来讲，应该具有大人生，大境界，大事业，大起伏，而实现它只有通过创业。

5. 王利芬：优秀的男人的标准？

6. 李文书：第一个负责，具有大理想，第三个兑现承诺。

7. 马云：短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的，而激情是不能受伤害的。

8. 马云：做企业不是做侠客

9. 王强：有一种行为叫做消费，有一种动作叫做购买，有一种方法叫做优惠，有一种心情叫做满意。

10. 王强：赚钱是您的才能，省钱是您的美德。

11. 马云：少做就是多做，不要贪多，做精做透很重要。

12. 马云：如果碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我觉得你应该做的是不去挑战它，而是去弥补它，做它做不到的，去服务好它，先求生存，再求战略，这是所有商场的基本规律。

13. 马云：职业经理人和企业家之间的区别。我认为一个企业家首先要具备优秀的职业经理人的品格，一个职业经理人也必须具备企业家的胸怀和眼光才能做好一个真正的职业经理人，所以只有把别人的时间、精力、资源当作自己的时间、精力、资源去做的时候他才会做到一个好的企业家和职业经理人，职业经理人要像企业家，企业家必须要像职业经理人一样职业化，把自己员工的事情当做自己的事情去做。

14. 马云：不是去跟他挑战，而是要去弥补和服务，有时候甚至是嵌入。

15. 马云：做人、做事、做企业必须一贯。

16. 史玉柱：关于这个整合，我听来听去我觉得好像意义并不大。我觉得你现在最需要的，应该是第一是销售。因为你这类企业是销售在拖动你的产品，销售拖动你的研发，然后再是委托给别人加工。

17. 钱俊东：所谓坚持其实就是死撑！！

18. 窦大海：来北京以前只知道创业叫下海，来到北京以后才知道还分红海和蓝海！

19. 韩小兵：我的情商比智商低！

20. 赢在中国标语：励志照亮人生，创业改变命运

21. 其实很多人的问题是因为他们回答的全都是对的（马云）

22. 只有对周围的没一个人负责任，你才会得到你最想要的东西

23. 创业者有时都是疯疯癫癫的多一点。（马云）

24. 小企业有大的胸怀，大企业将细的东西。（马云）

25. 自信出自于有依据自负出自于没有依据。

26. 一个好的东西往往是说不清楚的，说的清楚的东西往往不是好东西。（马云)

27. 我们需要雷峰，但不能让雷峰穿补丁的衣服上街去。（马云--阿里巴巴网站董事局主席兼首席执行官）

28. 做生意要记住：手头上永远要有一样产品是天塌下来你也能赚钱的。（李嘉诚）

29. 男人的智商和长相是成反比的（马云）

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找