# 赢在中国经典语录

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-05-27

*第一篇：赢在中国经典语录赢在中国经典语录（一）1、努力了不一定就能成功，但放弃就一定失败。2、励志照亮人生，创业改变命运3、很多年轻人是晚上想想千条路，早上起来走原路，而中国人的创业，不是因为你有出色的IDEA（理想、梦想、想法），而是你...*

**第一篇：赢在中国经典语录**

赢在中国经典语录

（一）1、努力了不一定就能成功，但放弃就一定失败。

2、励志照亮人生，创业改变命运

3、很多年轻人是晚上想想千条路，早上起来走原路，而中国人的创业，不是因为你有出色的IDEA（理想、梦想、想法），而是你是不是愿意为此付出一切代价，全力以赴地去做它一直证明它是对的。”

4、选择？选择这个词对我来说太奢侈了－－郭广昌

5、人生就像一条河，你趟过去就没有了－－郭广昌

6、前方充满着未知，但我必须得走！！郭广昌

7、干不干是态度 干不好是水平

8、今天很残酷，明天更残酷。后天是美好的，关键是太多的人死在明天晚上

9、多数人总想着为了赚钱作点什么，所以赚不到。赚钱是作了什么才赚来了钱。

10、许多人就错在回答对的太多--马云

11、人长了两个耳朵,一个嘴巴,就是让你多听。

13、成功的方法千万条,多总结别人的失败,根据现实的路行走,不要太在意听取名人大家的创业格言.14、年轻人，胆子要大一点！你会成功的！

15、命运本来就不公平，所以我要改变命运。

20、企业最大的成本就是服务．最优质的服务是没有服务．马云

23、世上没有垃圾，只有放错了地方的财宝

25、困难无其数，从来不动摇！

26、创业的想法是伟大的，但是要做的事情是渺小的。马云

28、傻瓜用嘴讲话，聪明的人用脑袋讲话，智慧者用心讲话。

赢在中国经典语录

（二）1、勤不富也饱；懒不死也饿！

2、思想敢为天下先；行动不走寻常路！

6、短暂的激情是不值钱的；持久的激情才是赚钱的！（马云）

7、对于创业者来说,今天很残酷,明天更残酷,后天很美好,大部分人死在明天晚上,看不到后天的太阳....（马云）

8、创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人。（马云）

9、一种信仰决定一种生活；一种使命承担一份责任（马云）

10、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）

13、关于是否相信命运的4种回答:

相信。这个世界天生就不公平，靠自己去把握。

命靠父母，运靠自己。

我绝对相信，因为是命运把我推到这个位置上。

我也相信有命运，但我更相信自己有能力可以把握自己的命运和改变自己的命运。

14、免费是世界上最昂贵的东西。（马云）

15、都说：男人的美德是正直与勇敢，女人的美德是善良与忠诚。如果今天在场的所有朋友认为我在做一件善良的事，而且还是一个正直的人的话，那么请勇敢地为我投上忠诚的一票，谢谢！

17、一个好的东西往往是说不清楚的，说得清楚的往往不是好东西！

19、一花独放不是春，万紫千红才是春满园

20、时间是一个常数，一个方面的太多投入，就注定另一方面的忽略甚至放弃！

21、人要学会为获得而放弃；为获得而飞奔！

27、人生的竞争是长期的，不是一时一事的！

28、人在成功的时候是学不到东西的，失败的时刻学到的是最深刻、最有价值的！

29、共担风险才能走到最后。

31、敢为天下先，笑在风雨后！

33、真正的比赛，不在这个舞台上，而是在我们以后创业的路上！

34、树的方向由风决定，人的方向由自己决定！

35、竞争起于规则；和谐源于规则；财富在于规则。

赢在中国经典语录

（三）3、一个企业家首先要具备优秀的职业经理人的一种品格，一个职业经理人也必须要有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、资源当做自己的时间、精力、资源去做的时候，他才会真正做一个好的企业家和职业经理人；

5、在成功的时候是很难以学到东西的，总结的都是虚的，只有失败，才会真正总结到经验；

7、团队就是要让自己的队友别犯错误；

12、碰上一个强大的对手，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，这是所有商场的基本规律。你还没站稳脚就跟人挑战，你一定要输。永远是先生存，再求战。这样可能赢的机会就越来越大；

13、（马云）作为一个领导者不要让你的员工为了你而工作，应该是为了共同的目标或者使命，或者是一个理想去工作，绝对不要因为领导者的人格魅力而工作；

14、创业最怕就是看不见，看不起，看不懂，跟不上：看不见对手在哪里，看不起对手，看不懂对手为什么可以变得那么强，然后就跟不上了；即使对手很弱小，也一定要把对方看的很强大；

16、降低你的自负就等于提高你的情商；

18、当得知对方领先自己的消息时，看到的只是失望之情，这时候应该有人马上站出来说“我们要迅速采取行动了！”。在顺境的时候，谁都可以站出来领导，但是只有在逆境的时候，才是真正看到哪些人真正具有领导力的时候；

20、做正确的事和正确的做事；

21、诚信不是一种销售，不是一种高深空洞的理念，是实实在在的言出必行，点点滴滴的细节，诚信不能拿来销售，不能拿来做概念；

22、创业路上需要激情，执著和谦虚，激情和执著是油门，谦虚是刹车，一个都不能缺少；

23、大将无用累三军；

25、（牛根生）小胜靠智大胜靠德；

28、大型企业看文化，中型企业看行业，小型企业看老板。

赢在中国经典语录

（四）◆ 心中无敌，才能无敌于天下。

◆ 成功是优点的发挥，失败是缺点的积累。

◆ 不是别人都比你狡猾你才会上当，而是因为你太贪。

◆ 努力不一定会成功，但没有努力的人一定会失败。

◆ 愚蠢的人用嘴说话，聪明的人用脑袋说话，智慧的人用心说话。

◆ 人生就是一个历程，我们既要追求结果的成功，更要注重过程的精彩。

◆ 我想也许你太在乎自己，太想得到一些东西。人要成功一定要有永不放弃的精神，但你学会放弃的时候，你才开始进步。

◆ 诚信是个基石，最基础的东西往往是最难做的。但是谁做好了这个，谁就路可以走得很长、很远。

◆ 碰上一个强大的对手，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，这是所有商场的基本规律。你还没站稳脚就跟人挑战，你一定要输。永远是先生存，再求战。这样可能赢的机会就越来越大。

◆ 好像理念是挺不值钱的东西，真正值钱的整合的东西，就是你创造的价值，这世界上没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果。

◆ 一个领导者和经理人的区别，优秀的领导者善于看到别人的擅长，经理人往往看到别人的短处，永远要相信边上的人比你聪明。一个相信边上的人比你聪明的人，才是真正的智慧者，相信自己比别人聪明麻烦就会来，这是我给你的建议。

◆ 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，这个东西你一定要记住，这是你的核心竞争力。

◆ 一个优秀的CEO和领导者，在给员工展示未来美好前景的时候，一定要给他们展示至少你自己，而且一定要给员工展示未来灾难是什么，想清楚灾难你才能渡过灾难，没想清楚，天天想好的，一般就会再度关门。

◆ 一定要走出自己的逻辑去了解别人，不要怕暴露自己的弱点。一个企业可以靠策划赢得优势，但一定不是靠策划而成功。

◆ 做人、做事、做企业，必须一贯。你这样才能做大做强。很多时候对待客户，你哪怕就不喜欢他，你也要尊重他。不要把客户当白痴。客户不喜欢你，一定有他的原因和理由，我认为创业者最最重要的是要学会跟人打交道。只有通过别人，通过团队，你才能够拿到自己的结果。

◆ 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。

◆ 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。

◆ 我永远相信只要永不放弃，我们还是有机会的。最后，我们还是坚信一点，这世界上只要有梦想，只要不断努力，只要不断学习，不管你长得如何，不管是这样，还是那样，男人的长相往往和他的的才华成反比。

◆ 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！

◆ 很多人说阿里巴巴能成功，无疑就把一艘万吨巨轮，抬到珠穆郎玛峰的上面，我说我们的任务就是，把这万吨轮，从上顶上抬到脚下，别人怎么说，没办法的事，你自己要明白，你要去哪里！

◆ 今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，大部分人死在明天晚上，看不到后天的太阳，创业者要懂得左手温暖右手，要把痛苦当作快乐，去欣赏，去体味，你才会成功。

◆ 我创业的时候，我的同事可能流过泪，我的朋友可能流过泪，但我没有，因为流泪没有什么用，创业者没有退路，最大的失败就是放弃。

◆ 所有创业者要永远告诉自己一句话：从创业得第一天起，你每天要面对的是困难和失败，而不是成功。我最困难的时候还没有到，但有一天一定会到。困难不能躲避，不能让别人替你去扛,任何困难都必须你自己去面对。创业者就是面对困难！

◆ 如何把每一个人的才华真正地发挥作用，我们这就像拉车，如果有的人往这儿拉，有的人往那儿拉，互相之间自己给自己先乱掉了。当你有一个傻瓜时，很傻的，你很会很痛苦;你有50个傻瓜是最幸福的，吃饭、睡觉、上厕所排着队去的;你有一个聪明人时很带劲，你有50个聪明人实际上是最痛苦的，谁都不服谁。我在公司里的作用就象水泥，把许多优秀的人才粘合起来，使他们力气往一个地方使。

◆ 30%的人永远不可能相信你。不要让你的同事为你干活，而让我们的同事为我们的目标干活，共同努力，团结在一个共同的目标下面，就要比团结在你一个企业家底下容易的多。所以首先要说服大家认同共同的理想，而不是让大家来为你干活。

赢在中国经典语录

（五）努力未必成功，放弃一定失败。要咬着子弹向前走。

对于创业者来说，对资源的控制欲和占有欲是与生俱来的。咬住什么东西就不会放。鳄鱼

卖点优势：在进行产品定位时，应该细分市场，聚焦目标消费群体，打通一个市场后，再做扩展。

清晰、准确地表达产品特性为核心标准。对客户的了解，对受众群体的分析。

掌控全局，分析任务，订立目标，分配工作，控制流程。经济分析，完全站在对方的立场上考虑。大客户是需要时间的，不可能马上见效。激情、谦虚、执着。创业者最大的失败就是放弃。

创业初期要找那些没有成功，渴望成功，团结的团队。创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人。

做生意最重要的是你明白客户需要什么，实实在在的创造价值，坚持下去。

造就一个优秀的企业，并不是要打败所有的对手，而是形成自身独特的竞争优势，建立自己的团队、机制、文化。

在黑暗中为了不让别人撞到，最好的办法就是自己点上一盏灯。如果一个管理人员没有解雇别人，换掉别人，免除人职的经验，他是不是成熟的。弹簧压到底，压到极限的时候，下一步一定是反弹。

**第二篇：赢在中国上励志语录**

赢在中国经典语录

1、努力了不一定就能成功，但放弃就一定失败。

2、励志照亮人生，创业改变命运

3、很多年轻人是晚上想想千条路，早上起来走原路，而中国人的创业，不是因为你有出色的IDEA（理想、梦想、想法），而是你是不是愿意为此付出一切代价，全力以赴地去做它一直证明它是对的。”

4、选择？选择这个词对我来说太奢侈了－－郭广昌

5、人生就像一条河，你趟过去就没有了－－郭广昌

6、前方充满着未知，但我必须得走！！郭广昌

7、干不干是态度 干不好是水平

8、今天很残酷，明天更残酷。后天是美好的，关键是太多的人死在明天晚上

9、多数人总想着为了赚钱作点什么，所以赚不到。赚钱是作了什么才赚来了钱。

10、许多人就错在回答对的太多--马云

11、人长了两个耳朵,一个嘴巴,就是让你多听。

13、成功的方法千万条,多总结别人的失败,根据现实的路行走,不要太在意听取名人大家的创业格言.14、年轻人，胆子要大一点！你会成功的！

15、命运本来就不公平，所以我要改变命运。

20、企业最大的成本就是服务．最优质的服务是没有服务．马云

23、世上没有垃圾，只有放错了地方的财宝

25、困难无其数，从来不动摇！

26、创业的想法是伟大的，但是要做的事情是渺小的。马云

28、傻瓜用嘴讲话，聪明的人用脑袋讲话，智慧者用心讲话。

赢在中国经典语录

1、勤不富也饱；懒不死也饿！

2、思想敢为天下先；行动不走寻常路！

6、短暂的激情是不值钱的；持久的激情才是赚钱的！（马云）

7、对于创业者来说,今天很残酷,明天更残酷,后天很美好,大部分人死在明天晚上,看不到后天的太阳....（马云）

8、创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人。（马云）

9、一种信仰决定一种生活；一种使命承担一份责任（马云）

10、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）

13、关于是否相信命运的4种回答:

相信。这个世界天生就不公平，靠自己去把握。

命靠父母，运靠自己。

我绝对相信，因为是命运把我推到这个位置上。

我也相信有命运，但我更相信自己有能力可以把握自己的命运和改变自己的命运。

14、免费是世界上最昂贵的东西。（马云）

15、都说：男人的美德是正直与勇敢，女人的美德是善良与忠诚。如果今天在场的所有朋友认为我在做一件善良的事，而且还是一个正直的人的话，那么请勇敢地为我投上忠诚的一票，谢谢！

17、一个好的东西往往是说不清楚的，说得清楚的往往不是好东西！

19、一花独放不是春，万紫千红才是春满园

20、时间是一个常数，一个方面的太多投入，就注定另一方面的忽略甚至放弃！

21、人要学会为获得而放弃；为获得而飞奔！

27、人生的竞争是长期的，不是一时一事的！

28、人在成功的时候是学不到东西的，失败的时刻学到的是最深刻、最有价值的！

29、共担风险才能走到最后。

31、敢为天下先，笑在风雨后！

33、真正的比赛，不在这个舞台上，而是在我们以后创业的路上！

34、树的方向由风决定，人的方向由自己决定！

35、竞争起于规则；和谐源于规则；财富在于规则。

赢在中国经典语录

（三）3、一个企业家首先要具备优秀的职业经理人的一种品格，一个职业经理人也必须要有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、资源当做自己的时间、精力、资源去做的时候，他才会真正做一个好的企业家和职业经理人；

5、在成功的时候是很难以学到东西的，总结的都是虚的，只有失败，才会真正总结到经验；

7、团队就是要让自己的队友别犯错误；

12、碰上一个强大的对手，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，这是所有商场的基本规律。你还没站稳脚就跟人挑战，你一定要输。永远是先生存，再求战。这样可能赢的机会就越来越大；

13、（马云）作为一个领导者不要让你的员工为了你而工作，应该是为了共同的目标或者使命，或者是一个理想去工作，绝对不要因为领导者的人格魅力而工作；

14、创业最怕就是看不见，看不起，看不懂，跟不上：看不见对手在哪里，看不起对手，看不懂对手为什么可以变得那么强，然后就跟不上了；即使对手很弱小，也一定要把对方看的很强大；

16、降低你的自负就等于提高你的情商；

18、当得知对方领先自己的消息时，看到的只是失望之情，这时候应该有人马上站出来说“我们要迅速采取行动了！”。在顺境的时候，谁都可以站出来领导，但是只有在逆境的时候，才是真正看到哪些人真正具有领导力的时候；

20、做正确的事和正确的做事；

21、诚信不是一种销售，不是一种高深空洞的理念，是实实在在的言出必行，点点滴滴的细节，诚信不能拿来销售，不能拿来做概念；

22、创业路上需要激情，执著和谦虚，激情和执著是油门，谦虚是刹车，一个都不能缺少；

23、大将无用累三军；

25、（牛根生）小胜靠智大胜靠德；

28、大型企业看文化，中型企业看行业，小型企业看老板。

◆ 心中无敌，才能无敌于天下。

◆ 成功是优点的发挥，失败是缺点的积累。

◆ 不是别人都比你狡猾你才会上当，而是因为你太贪。

◆ 努力不一定会成功，但没有努力的人一定会失败。

◆ 愚蠢的人用嘴说话，聪明的人用脑袋说话，智慧的人用心说话。

◆ 人生就是一个历程，我们既要追求结果的成功，更要注重过程的精彩。

◆ 我想也许你太在乎自己，太想得到一些东西。人要成功一定要有永不放弃的精神，但你学会放弃的时候，你才开始进步。

◆ 诚信是个基石，最基础的东西往往是最难做的。但是谁做好了这个，谁就路可以走得很长、很远。

赢在中国经典语录

（四）◆ 碰上一个强大的对手，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，这是所有商场的基本规律。你还没站稳脚就跟人挑战，你一定要输。永远是先生存，再求战。这样可能赢的机会就越来越大。

◆ 好像理念是挺不值钱的东西，真正值钱的整合的东西，就是你创造的价值，这世界上没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果。

◆ 一个领导者和经理人的区别，优秀的领导者善于看到别人的擅长，经理人往往看到别人的短处，永远要相信边上的人比你聪明。一个相信边上的人比你聪明的人，才是真正的智慧者，相信自己比别人聪明麻烦就会来，这是我给你的建议。

◆ 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，这个东西你一定要记住，这是你的核心竞争力。

◆ 一个优秀的CEO和领导者，在给员工展示未来美好前景的时候，一定要给他们展示至少你自己，而且一定要给员工展示未来灾难是什么，想清楚灾难你才能渡过灾难，没想清楚，天天想好的，一般就会再度关门。

◆ 一定要走出自己的逻辑去了解别人，不要怕暴露自己的弱点。一个企业可以靠策划赢得优势，但一定不是靠策划而成功。

◆ 做人、做事、做企业，必须一贯。你这样才能做大做强。很多时候对待客户，你哪怕就不喜欢他，你也要尊重他。不要把客户当白痴。客户不喜欢你，一定有他的原因和理由，我认为创业者最最重要的是要学会跟人打交道。只有通过别人，通过团队，你才能够拿到自己的结果。

◆ 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。

◆ 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。

◆ 我永远相信只要永不放弃，我们还是有机会的。最后，我们还是坚信一点，这世界上只要有梦想，只要不断努力，只要不断学习，不管你长得如何，不管是这样，还是那样，男人的长相往往和他的的才华成反比。

◆ 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！

◆ 很多人说阿里巴巴能成功，无疑就把一艘万吨巨轮，抬到珠穆郎玛峰的上面，我说我们的任务就是，把这万吨轮，从上顶上抬到脚下，别人怎么说，没办法的事，你自己要明白，你要去哪里！

◆ 今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，大部分人死在明天晚上，看不到后天的太阳，创业者要懂得左手温暖右手，要把痛苦当作快乐，去欣赏，去体味，你才会成功。

◆ 我创业的时候，我的同事可能流过泪，我的朋友可能流过泪，但我没有，因为流泪没有什么用，创业者没有退路，最大的失败就是放弃。

◆ 所有创业者要永远告诉自己一句话：从创业得第一天起，你每天要面对的是困难和失败，而不是成功。我最困难的时候还没有到，但有一天一定会到。困难不能躲避，不能让别人替你去扛,任何困难都必须你自己去面对。创业者就是面对困难！

◆ 如何把每一个人的才华真正地发挥作用，我们这就像拉车，如果有的人往这儿拉，有的人往那儿拉，互相之间自己给自己先乱掉了。当你有一个傻瓜时，很傻的，你很会很痛苦;你有50个傻瓜是最幸福的，吃饭、睡觉、上厕所排着队去的;你有一个聪明人时很带劲，你有50个聪明人实际上是最痛苦的，谁都不服谁。我在公司里的作用就象水泥，把许多优秀的人才粘合起来，使他们力气往一个地方使。

◆ 30%的人永远不可能相信你。不要让你的同事为你干活，而让我们的同事为我们的目标干活，共同努力，团结在一个共同的目标下面，就要比团结在你一个企业家底下容易的多。所以首先要说服大家认同共同的理想，而不是让大家来为你干活。

赢在中国经典语录

（五）努力未必成功，放弃一定失败。要咬着子弹向前走。

对于创业者来说，对资源的控制欲和占有欲是与生俱来的。咬住什么东西就不会放。鳄鱼

卖点优势：在进行产品定位时，应该细分市场，聚焦目标消费群体，打通一个市场后，再做扩展。

清晰、准确地表达产品特性为核心标准。对客户的了解，对受众群体的分析。

掌控全局，分析任务，订立目标，分配工作，控制流程。经济分析，完全站在对方的立场上考虑。大客户是需要时间的，不可能马上见效。激情、谦虚、执着。创业者最大的失败就是放弃。

创业初期要找那些没有成功，渴望成功，团结的团队。创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人。

做生意最重要的是你明白客户需要什么，实实在在的创造价值，坚持下去。

造就一个优秀的企业，并不是要打败所有的对手，而是形成自身独特的竞争优势，建立自己的团队、机制、文化。

在黑暗中为了不让别人撞到，最好的办法就是自己点上一盏灯。如果一个管理人员没有解雇别人，换掉别人，免除人职的经验，他是不是成熟的。弹簧压到底，压到极限的时候，下一步一定是反弹。不怕神一样的对手，就怕猪一样的队友。

**第三篇：《赢在中国》的精彩语录**

1、一个CEO不要说永远只是当CEO，要以自己的方式来展示自己的产品，自己要拥有该产品的推销能力，而不是说寄希望于请某个营销专家。

2、买衣服的时候，要自己去挑，不要让家人给你买，虽然你第一第二次买的都不怎么样，可是，你会慢慢有眼光的。

3、如果，你真的爱你的爸妈，爱你的女朋友，就好好的去奋斗，去拼搏吧，这样，你才有能力，有经济条件，有自由时间，去陪他们，去好好爱他们。

4、一个年轻人，如果三年的时间里，没有任何想法，他这一生，就基本这个样子，没有多大改变了。

5、想要抽烟的时候，先问下周围的人可不可以，要学会尊重别人。少在女生面前耍酷抽烟，你不知道，其实她们内心很反感。

6、创业时期不要找明星团队，不要把一些成功者聚在一起，尤其是那种35岁，40岁的话已经有钱了，成功了的人，已经成功过在一起创业很难，创业初期要寻找那些没有成功，渴望成功，团结的团队。等到事业达到一定程度的时候，再请一些人才。创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人。

7、记得，要做最后出牌的人，出让别人觉得出其不意的牌，在他们以为你要输掉的时候，这样，你才能赢得牌局。

8、不要装大，对于装大的人，最好的办法就是，捡块砖头，悄悄跟上去，一下子从背后放倒他。

9、因为穷人很多，并且穷人没有钱，所以，他们才会在网络上聊天抱怨，消磨时间。你有见过哪个企业老总或主管经理有事没事经常在QQ群里闲聊的？

10、不要随便说脏话，这会让别人觉得你没涵养，不大愿意和你交往。即使交往，也是敷衍。因为他内心认定你素质很差。

11、如果你不是歌手，不是画家，也不是玩行为艺术的，那么，请在平时注意你的衣着。现在这个社会，衣着能表现出你属于哪一个群体，哪一个圈子。

12、记住，平均每天看电视超过三个小时以上的，一定都是那些月收入不超过两千元的，如果你想要月收入超过两千，请不要把时间浪费在电视上。同样的道理，那些平均每天玩网络游戏或聊天超过三个小时以上的，也都是那些月收入不超过两千的。

13、任何一个行业，一个市场，都是先来的有肉吃，后来的汤都没的喝。

14、平时的时候，多和你的朋友沟通交流一下，不要等到需要朋友的帮助时，才想到要和他们联系，到了社会，你才会知道，能够认识一个真正的朋友，有多难？

15、如果你想知道自己将来的年收入如何。找你最经常来往的六个朋友，把他们的年收入加起来，除以六，就差不多是你的了。这个例子，可以充分的说明一点，物以类聚。

16、不要听信身边人的话，大一不谈恋爱，好的女孩子就被别人都挑走了。想想，刚上大一就耐不住寂寞，受不住诱惑，而去谈恋爱的女孩子，值得自己去追吗？大学里，可以有一场爱情，可是，不要固执地认为，刚上大一，就必须要谈恋爱。

17、如果你问周围朋友词语，如果十个人，九个人说不知道，那么，这是一个机遇，如果十个人，九个人都知道了，这是一个行业。

18、趁着年轻，多出去走走看看。读万卷书，不如行万里路，行万里路，不如阅人无数。

19、与人交往的时候，多听少说。这就是，上帝为什么给我们一个嘴巴两个耳朵的原因。

20、这个社会，是赢家通吃，输者一无所有，社会，永远都是只以成败论英雄。

21、这个世界上，一流的人才，可以把三流项目做成二流或更好，()但是，三流人才，会把一流项目，做的还不如三流。

22、日常工作之外应当多注意自身修养的提高及自身技能的培训。随着计算机技术的广泛应用，为了不被社会所淘汰，就必须加强计算机技术的培训与提高。无论是企业培训还是个人培训都是不可或缺的，我个人推荐一个很好的培训机构：中科院计算所培训中心。

23、这个世界，有这么一小撮的人，打开报纸，是他们的消息，打开电视，是他们的消息，街头巷尾，议论的是他们的消息，仿佛世界是为他们准备的，他们能够呼风唤雨，无所不能。你的目标，应该是努力成为这一小撮人。

24、学习，学习，再学习，有事没事，去书店看看书，关于管理，金融，营销，人际交往，未来趋势等这些，你能获得很多。这个社会竞争太激烈了，你不学习，就会被淘汰。中国2025底，有一百多万大学生找不到工作。竞争这么激烈，所以，一定要认识一点，大学毕业了，不是学习结束了，而是学习刚刚开始。还有，我个人推荐一个很好的视频节目，谁来一起午餐。

25、这个社会，是快鱼吃慢鱼，而不是慢鱼吃快鱼。

26、关于爱情，有这么一句话，没有面包，怎么跳舞？无论什么时候，你决定去好好爱一个人的时候，一定要考虑给她你能给予的最好的物质生活。

27、一个企业家首先要具备优秀的职业经理人的一种品格，一个职业经理人也必须要有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、资源当做自己的时间、精力、资源去做的时候，他才会真正做一个好的企业家和职业经理人。

28、给自己定一个五年的目标，然后，把它分解成一年一年，半年半年的，三个月的，一个月的。这样，你才能找到自己的目标和方向。

29、无论什么时候，记住尊严这两个字，做人是要有尊严，有原则，有底线的。否则，没有人会尊重你。

30、如果，我只能送你一句忠告，那就是，这个世界上没有免费的午餐，永远不要走捷径！

31、一个企业家，会觉得合作伙伴比自己聪明。一个经理人会常常看到别人的短处。觉得自己边上的人比自己聪明的人才是真正的智者。

32、在成功的时候是很难以学到东西的，总结的都是虚的，只有失败，才会真正总结到经验。

33、成功者就是胆识加魄力，曾经在火车上听人谈起过温州人的成功，说了这么三个字，“胆子大”。这其实，就是胆识，而拿得起，放得下，就是魄力。

34、无论你以后是不是从事销售部门，都看一下关于营销的书籍。因为，生活中，你处处都是在向别人推销展示你自己。

35、要想进步，就只有吸取教训，成功的经验都是歪曲的，成功了，想怎么说都可以，失败者没有发言权，可是，你可以通过他的事例反思，总结。教训，不仅要从自己身上吸取，还要从别人身上吸取。

**第四篇：赢在中国**

《赢在中国》观后感

姓名：王皓

学院：信息技术学院 专业：电气工程及其自动化 学号：20094073147

在学习了马道成功以后，我深切体会到市场竞争的激烈，这中间需要很多的团队合作和其他的一些创业技能。

市场竞争说到底是人才的竞争。在知识与资本对等，甚至是知识雇佣资本的时代，人力资源对企业竞争力的作用已越来越大。市场竞争的核心在人才，创新依赖于人才。企业要在激烈的市场竞争中占有一席之地，就必须建设一支高素质的人才队伍。《赢在中国》告诉了我们造就卓越团队的五大原则。

一、选择最合理的人

创业要找最适合的人，不要找最好的人。学历高不一定能沉下来做事情。

有一个公司招聘司机。老板问了一个问题：“当车接近悬崖时，你最多能开到多近才停止？”第一个人说：“我可以开到离悬崖30厘米的地方停止”。第二个人说：“我可以开到悬崖的最边上。”第三个人说：”我不知道我可以开得多近，但我想我应该把车停在离悬崖最远的地方。因为悬崖边很危险。“第二天，招聘结果出来了，第三个人被聘用了。因为他重视安全的素质最让老板放心。

这个故事 告诉我们：企来在选拔人才时，并不一定要选拔最优秀的人才，而是要选拔最适合的人才，才能真正顺应需要。

马云说过：”适合的岗位要选择适合的人才，千万不能错位，错位之后成本太大。“人才是企业的软资源，软资源开发与管理的好坏对企业虽不直观，却是企来兴盛或衰退的重要原因。如何选人十分关键，选对人后，另一个问题就是如何育人。

二、关注你的所有员工

多花点时间在你的其它员工身上。马云说过：”我们不希望用精英团队，我们都是平凡的人，平凡的人在一起做一些不平凡的事，这就是团队精神。“而一个强有力的团队离不开对团队中每位员工的高度关注。培育人，锻炼人，成就人，是企业的重要任务。

三、凝聚企业的文化

做为CEO与创始人，首先他本身的最大职责就是企业文化的推广者。

制订企业文化，制定目标，共同的使命和价值观是很容易，最艰难的地方在于点点滴滴的实施。

有人问正在彻墙的三个工人：“你在干什么？”第一个彻墙工人说：“没看见在彻墙吗？”第二个彻墙工人笑了笑说：“我在盖一幢高楼。”第三个彻墙工人笑容灿烂地回答：“我在建设一座成市。”几年后，第一个彻墙工人仍然在彻墙；第二个彻墙工人成为设计师；第三个彻墙工人已经是经理人了。

这个故事告诉我们：不同的理念，不同的使命感，不同的价值观所取得的成绩大相径庭。企来要在员工中推进企业文化建设，树立使命感才能实现企业的员工的双赢。马云说：“不要让你的同事为你干活，而要让他们为自己的目标干活。才结在一个共同的目标下面，要比团结在一个企业家底下容易得多。所以首先要说服大家认同共同的理想。”企业文化是无形的生产力，是产生向心力的重要因素。有良好的文化，还要有做事的平台。

四、重视制度的建设

“我看到的是一个生意人，是一个很好的商人，但不是一个企业家。因为在你身上我没有看到一个制度的力量，一个人才基础建设的东西。所以你可以做大起来，但你真在做大起来的时候，不把制度的建设，人才的引进，团队的管理，通过别人拿结果，通过团队拿结果的话，有一天你会干得很累很累。股东也会因为你的倒塌而全部倒塌。”

真正做大、做起来的时候要把人才制度的建设、人才的引进、团队的管理跟上，通过人才拿结果，通过团队拿结果

最重要的是让你的员工和干部懂得职业操守的训练和培训，让他们真正懂得什么叫职业操守。

一场大火曾烧毁了哈佛图书馆，这场火灾把一名学生推到了特殊位置：在此之前，他违反图书馆纪律，悄悄把一本书带出了馆外，一场大火使这本书成了稀世珍本。他最终选择说明理由后将书还给了学校。校长先是表示感激，并对学生的勇气和诚实邓以了奖励，然后执行校规将他开除。对此，很多人表示不解，校长不做解释，只亮出哈佛的理念：“让校规看守哈佛。”这比用其它东西看守哈佛更安全有效。

这个故事 告诉我们，企业必须重视制度建设，以制度管理人，以制度规范团队，才能上下有序，高效畅通。规则面前，遵循人人平等，人人必须敬畏规则。

马云说过：“如何把每一个人的才华真正地发挥作用。这就象拉车，如果有的人往这儿拉，有的人往那儿拉，互相之间自己给自己先乱掉了。”制度的作用就象水泥，可以把每位员工在共同的规划下粘合起来，形成合力。选人，育人，留人，用人是企业家面对的永恒话题。

五、掌握用人的艺术

父亲与儿子欲将牛牵回牛棚，两人一前一后便尽所有力气，怎么样牛也不进去。小女儿见两个大男人满头大汗，徒劳无功，于是便上前帮忙，她只拿了一些草让牛悠闲的嚼食，并一路喂它，很顺利就将牛引进了栏里。这个故事告诉我们，用人要讲方法，要讲艺术，人力资源管理要“管”更要“理”，要用最有效的方法去激励员工，才能收到最好的效果。

最大的挑战和突破在于用人，而用人的突破在于信任人。通过对这五个原则的了解，我深切感受到自主创业的艰难。市场的竞争是激烈的，所以我们必须提高自己的自身素质。根据上述的五大原则，我们还有很多东西需要学习，学要弥补。

社会竞争的激烈程度是我们必须努力学习专业技能，不仅要有过硬的技术支持，同时还要提高自己的团队协作能力，不管以后是否自己创业，都要学习好技能，培养好素质。

**第五篇：赢在中国**

“赢在中国”点评人给80后年轻人的30个忠告

1、一个年轻人，如果三年的时间里，没有任何想法，他这一生，就基本这个样子，没有多大改变了。

2、成功者就是胆识加魄力，曾经在火车上听人谈起过温州人的成功，说了这么三个字，“胆子大”。这其实，就是胆识，而拿得起，放得下，就是魄力。

3、这个世界，有这么一小撮的人，打开报纸，是他们的消息，打开电视，是他们的消息，街头巷尾，议论的是他们的消息，仿佛世界是为他们准备的，他们能够呼风唤雨，无所不能。你的目标，应该是努力成为这一小撮人。

4、如果，你真的爱你的爸妈，爱你的女朋友，就好好的去奋斗，去拼搏吧，这样，你才有能力，有经济条件，有自由时间，去陪他们，去好好爱他们。

5、这个社会，是快鱼吃慢鱼，而不是慢鱼吃快鱼。

6、这个社会，是赢家通吃，输者一无所有，社会，永远都是只以成败论英雄。

7、如果你问周围朋友词语，如果十个人，九个人说不知道，那么，这是一个机遇，如果十个人，就个人都知道了，就是一个行业。

8、任何一个行业，一个市场，都是先来的有肉吃，后来的汤都没的喝。

9、这个世界上，一流的人才，可以把三流项目做成二流或更好，但是，三流人才，会把一流项目，做的还不如三流。

10、趁着年轻，多出去走走看看。读万卷书，不如行万里路，行万里路，不如阅人无数。

11、与人交往的时候，多听少说。这就是，上帝为什么给我们一个嘴巴两个耳朵的原因。

13、不要装大，对于装大的人，最好的办法就是，捡块砖头，悄悄跟上去，一下子从背后放倒他。

14、不要随便说脏话，这会让别人觉得你没涵养，不大愿意和你交往。即使交往，也是敷衍。因为他内心认定你素质很差。

15、想要抽烟的时候，先问下周围的人可不可以，要学会尊重别人。少在女生面前耍酷抽烟，你不知道，其实她们内心很反感。

16、买衣服的时候，要自己去挑，不要让家人给你买，虽然你第一第二次买的都不怎么样，可是，你会慢慢有眼光的。

17、要想进步，就只有吸取教训，成功的经验都是歪曲的，成功了，想怎么说都可以，失败者没有发言权，可是，你可以通过他的事例反思，总结。教训，不仅要从自己身上吸取，还要从别人身上吸取。

18、学习，学习，再学习，有事没事，去书店看看书，关于管理，金融，营销，人际交往，未来趋势等这些，你能获得很多。这个社会竞争太激烈了，你不学习，就会被淘汰。中国2025底，有一百多万大学生找不到工作。竞争这么激烈，所以，一定要认识一点，大学毕业了，不是学习结束了，而是学习刚刚开始。还有，我个人推荐一个很好的视频节目，《谁来一起午餐》。

19、如果你不是歌手，不是画家，也不是玩行为艺术的，那么，请在平时注意你的衣着。现在这个社会，衣着能表现出你属于哪一个群体，哪一个圈子。20、记住，平均每天看电视超过三个小时以上的，一定都是那些月收入不超过两千元的，如果你想要月收入超过两千，请不要把时间浪费在电视上。同样的道理，那些平均每天玩网络游戏或聊天超过三个小时以上的，也都是那些月收入不超过两千的。

21、记得，要做最后出牌的人，出让别人觉得出其不意的牌，在他们以为你要输掉的时候，这样，你才能赢得牌局。

22、无论你以后是不是从事销售部门，都看一下关于营销的书籍。因为，生活中，你处处都是在向别人推销展示你自己。

23、平时的时候，多和你的朋友沟通交流一下，不要等到需要朋友的帮助时，才想到要和他们联系，到了社会，你才会知道，能够认识一个真正的朋友，有多难?

24、如果你想知道自己将来的年收入如何。找你最经常来往的六个朋友，把他们的年收入加起来，除以六，就差不多是你的了。这个例子，可以充分的说明一点，物以类聚。

25、不要听信身边人的话，大一不谈恋爱，好的女孩子就被别人都挑走了。想想，刚上大一就耐不住寂寞，受不住诱惑，而去谈恋爱的女孩子，值得自己去追吗？大学里，可以有一场爱情，可是，不要固执地认为，刚上大一，就必须要谈恋爱。

26、大学里不是一定要经历恋爱的，除了恋爱，还应该有其他更值得自己去做的事情，比如，去参加一些兼职或校内代理一些东西，去图书馆多看一些书，可以的话，去组织并领导一个团队，做点有意义的事情。

27、关于爱情，有这么一句话，没有面包，怎么跳舞？无论什么时候，你决定去好好爱一个人的时候，一定要考虑给她你能给予的最好的物质生活。

28、给自己定一个五年的目标，然后，把它分解成一年一年，半年半年的，三个月的，一个月的。这样，你才能找到自己的目标和方向。

29、无论什么时候，记住尊严这两个字，做人是要有尊严，有原则，有底线的。否则，没有人会尊重你。

30、如果，我只能送你一句忠告，那就是，这个世界上没有免费的午餐，永远不要走捷径！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！