# 张文宏经典语录[合集5篇]

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-01-16

*第一篇：张文宏经典语录张文宏经典语录1.岁月这么静好，就一定有人在负重前行。谁在负重前行?就是我这样的人。2.我跟你讲你一定是听不懂的，因为你读的书我读的书不一样。3.一般女孩得了流感，被传染的基本都是妈妈，而丈夫很少，所以那一刻，我对爱...*

**第一篇：张文宏经典语录**

张文宏经典语录

1.岁月这么静好，就一定有人在负重前行。谁在负重前行?就是我这样的人。

2.我跟你讲你一定是听不懂的，因为你读的书我读的书不一样。

3.一般女孩得了流感，被传染的基本都是妈妈，而丈夫很少，所以那一刻，我对爱情产生了怀疑。

4.流感肺炎的死亡率是9%，SARS的死亡率只有10%，那你为什么对流感就不怕，对SARS就那么怕呢?因为SARS你一无所知。

5.最好的药就是免疫力

6.一线岗位全换上党员，没有讨价还价!

7.防火防盗防同事!

8.你在家里不是隔离，是在战斗啊!你觉得很闷，病毒也给你闷死啦。

9.企业老板不用给我们捐东西，让员工在家里办公，隔离观察，还给人家发工资，这就是对国家做贡献了。

10.现在不仅仅是医生一个人在战斗，那肯定完蛋。从现在开始每个人都是战士，你呆在家里你也是战士。

11.不要到处瞎玩，正常生活正在慢慢回归，但是还没有到为所欲为的地步。

12.专家到了这份上吧，我看了，脾气没有一个好，每个人都极端的自信，吵架是经常的。但是有一个，每个人都抱着对病人极端负责的态度。大家看到医生都是文质彬彬的，都是假的。

13.当新冠大幕落下，我自然会非常silently走开。你再到华山医院来，你也很难找到我了。我就躲在角落里看书了。

14.等过了这个事情，大家该看电视的看电视，该追剧的追剧，该看跑男的看跑男，谁要看我啊?

15.大家只要闷两个星期，少说话，你知道伐，语言少了，思想就出来了。所以，闷两个星期对广大的大学生，是很好的锻炼噢。

16.只要今天活着就有明天治愈的希望。

17.我们应该关心最本质的东西，你去吃饭会问上海菜还是山东菜，你会去问这顿饭会不会吃饱。我们最关心的是出院以后一旦复检阳性了会不会继续传染人。到目前为止，还没有出现。

18.医护人员的成绩，今天在这个时间节点来看，85%的病人出院，接下去每天还会有病人出院，整体的救治成绩，我觉得对得起上海人民，我们的成绩是及格的。

19.医护一体，不要忘了一线护士

**第二篇：陈信宏语录**

五月天的歌迷，五月天来保护。——阿信

陈信宏语录

我常常幻想，有一天能在异乡的街头与你巧遇。所以我了爱上旅行。----阿信

有时候，听听以前的歌，就好像房里有人在拨橘子，刹那间整个房间都是回忆的味道。那真的很好。时间他会忘了，但在歌里，始终不会忘。（by 阿信）为何世上有这多纷纷扰扰，哪里才是那片宁静的绿洲。阿信

没有语言的那些时刻，总是让我留下最多的回忆。人生一如凝望着无言的风景，总是说不出的感觉最扎人。你是否曾经一个人走着，在风吹来的时候，试着闭上眼睛？ 当太阳如此接近地平线，幸好能让看著个方寸天地的自己，决定这是日出或日落。那，就是未来吧。阿信

擦肩而过万千的生命，上一秒他是路人甲，下一秒撞进生命里，慢慢学会不追问原因，人间有多少的遗憾，就会有多少的惊喜。阿信

一辈子能看过几本精彩的小说？一辈子能够听到几首令人流泪的歌？一辈子能够有一几次难忘的旅行？一辈子能够爱到有剧烈的心跳的感觉？谁知道。我不知道，也许没有人知道，我们在那茫茫的未知之中，看似庸庸碌碌的流转著所剩无几的生命。也幸好那期待未知的心情，又为我们默默的添上了好奇的新柴火。阿信 记住我的音乐，不要记得我。——阿信

即使放逐流浪过一片荒凉,心中仍始终坚定守护着绝不肯退让的殿堂！----阿信 世界上还有很多美丽的事物，如果上帝不给我们，就自己去创造。——by阿信

如果有一天我不在了,也不在你的左右了 请你偶而可以想起我,我会给你我所有的感谢 因为你是我的一切,因为你是我的所有,因为你是唯一让我名字存在的人。——阿信 如果时光真的能倒流，那么一切就不那么珍贵。——阿信

其实我希望你们知道，五月天的阿信每一分每一秒都在受挫折在沮丧，因为我写歌词的时候都不是一写出来都是好句子，也是要一直的修改才 能写的出来。一个人一辈子只写一首好歌的话，那是幸运，如果是一直 写出来的话，那就是靠努力。要是遇到了挫折觉得沮丧的话，那就去面 对它。\"——五月天阿信

有时候一个人静静发呆 让想像如天马般 在梦幻国度中闯荡 得到专属於自己的快乐与惆怅 也是一种幸福 不真实的完美 与 不完美的真实 只要能够知足 都很棒 ^\_\_\_^ ——BY.阿信

有一天当你们手中的荧光棒，变成拐杖，拄来的那一天，五月天还是会为你们而唱----阿信你等到我了，那你不能放弃喔。以后听到我们的音乐不要蹲下来哭，要站起来笑。

还记得以前 最期待的 是没有上课钟的日子 可是不知不觉 上课钟不见了 下课钟 也不见了——by Ashin 不要忘记开出梦想的花就行了 那个你当你还是一颗种子时就与生俱来的梦想 不要背叛你自己 就行了 该是你的时候 不要忘记开花 就行了——阿信

衣服晒干，风在穿，心情变得很蔚蓝。我一个人，很简单，自己放纵自己管。－By 阿信

别突然安慰我，我的心情不坏。也别对我说教，能够一个人在夜里醒著，是我非常珍惜的特权。五点前的一分钟。现在是，像一只无所事事的小狗摇摇尾巴抬头看著某人那样的心情。没有原因，没有所求。——阿信 夜深了，节目有尾声的时候，幸好，人生并不是，有一天，我们会拄着拐杖上台，只要你们肯把手中的荧光棒换成拐杖一起带来的一天，我们，还是会为你们而唱，这是，你和我的追求。----阿信 就算全世界都被雪染白

我也会在某一处为你倔强的绿着 他也许经常迟到 但他一定会到

喜欢到一个程度以后就自动会进位，变成所谓的爱。喜欢是爱的暖身动\*\*我的人不要急，等我累积多一点的喜欢，我就会爱你----阿信

有人问我们摇滚是什么？天知道。或许就是不安现状吧。by阿信 无论你在生活中遇到什么困难让你伤心难过，记得还有我，我是五月天~阿信。

如果你对我说你想要一朵花，那么我就会给你一朵花，如果你对我说你想要一颗星星，那么我就会给你一颗星星 如果你对我说你想要一场雪，那么我就会给你一场雪，如果你对我说你想要离开我 那么我会说 我会对你说

我给你自由 我给你自由 我给你自由 我给你自由 我给你全部全部全部全部自由

我过去曾经说过，给我一个支点，一把吉他，我将举起地球，但现在我还需要一些人，他们现在在后面换衣服。by阿信

只有天空是没有人会抢走的，只要我能抬起头，它都一直陪着我。by阿信 有一天，我们都将被世界完美地驯养。by阿信

抬起头、可以看到好久不见的风光。和你一起走的那阵子，我都没有时间抬头看。－阿信。这句是我最爱的感觉。如果时间可以倒流，一切都显得不是那么珍贵

写歌的人，孤独的时光比起别人常常多得多。像是这朵直径一点五公分的花朵，却得用力的把小小的火红撑满画面里的无声宇宙。纵使在最热闹的夏天午后，大家聊的开心地脸都红透，我还是只能跟我的笔记本说话。——阿信

很少有哪一个月，是像五月这样，它总是清晨弥漫着雾，午后如同酷暑，夜风却又常常沁凉的如同山林里的流水。对于太多太多的人来说，这个五月好像是永远不会过去的。——阿信

种一棵大树，最好的时机有两种，一个是十年前，一个是今天，因为十年前的树苗，到十年后，就有棵大树可以乘凉，那今天开始，十年后就也会有成果。十年前的第二张专辑，有一首大家喜爱的憨人，十年后可以再重唱一次，感觉很棒，这是用怪兽新买的录音器，那个非常贵，差不多用掉代言三商美邦三年下来的钱。——阿信 不怕不哭不孤单，等待出头天，等待天晴，只愿我们因此更近，永远在一起。——阿信 以前很羡慕在英国有个披头四，现在觉得很窝心：因为大家一直供着一个五月天。——阿信

当全世界都约好一起下雨，这个夏天刚要形成的回忆，就一直被雨水冲洗，让我们约好一起在心里放晴。——阿信

考试他让我还没有长大，就已经在教室里老了。——阿信 到最后就算唱到喉咙沙哑，这个世界也没有一点改变。——阿信 因为有你，这里还是宇宙中，最金碧辉煌的星球。—— 阿信

我觉得成功就是自己看得起自己，不管自己在社会上有没有累积到什么声望，或者说自己的月薪是多少，或者自己一定要有什么，就是让人家深刻难以抹灭的…我觉得那些都不等于成功，成功是自己看得起自己，自己的生命里面没有留下任何遗憾，不要让自己留下遗憾。——阿信

我应该睡觉我应该睡觉，我每天至少要睡二十个小时，其他四个小时在休息。——阿信 吃饭跟睡觉是我最重要的两件事情，不过，只有音乐能够战胜这两个事情。——阿信

【唱完轧车场灯暗了，歌迷大喊安可。】我想我很难再找到这样的一群歌迷了，演唱会都还没结束就先喊安可出来预备。五月天真是倒楣，也认了。反正这辈子也甩不掉了，那就这样一直安可下去吧。——阿信

我和你一样痛恨绯闻沸腾延烧的城。於是我贴近了沙发的耳朵，轻轻的说一声「 」。夜打翻甜腻而安详的黑色奶昔，整个房间都变黑得彻底了手指都隐形了。我醒了。就这样了。我把最后的一点金黄用光了。——阿信

**第三篇：李宏彦语录（集锦9篇）**

小文档网会员为你精心整理了9篇《李宏彦语录》的范文，但愿对你的工作学习带来帮助，希望你能喜欢！

篇一：李彦宏语录

李彦宏语录：

1)经常有人问我你的时间是怎么安排的，我大概三分之一的时间放在产品和技术上，另外三分之一的时间放在培养人上，去培育员工如何正确的做事情如何成长得更快;还有三分之一花在我自己不愿意做的事上就是因为我受到的关注太多了。你们还没有太多这方面的负担，所以可以安安静静做事情，可以专心致志，可以一点一点地把事情做出来。那个时候会获得更大的认可。

2)很多人了解的中国互联网现在主要公司创始人都是四十岁左右的人，没有给更多年轻人机会，其实这只是一个暂时现象，机会还是很多，中国市场会越来越大，中国已经是第一大互联网市场，机会会很多，不断有新需求出来不断有新产品新的用户习惯各种各样的市场变化出来。会给大家提供很多机会。

3)有一天中国也会出现一个在大学都没有读完书的人可以创造一个几十亿上百亿甚至上千亿市值的公司。这个机会对我来说可能不存在的，对大家来说还有。所以衷心的祝福大家成为一匹黑马一匹千里马。

4)你将来想做什么，可能很多人能够说出来，我想做什么，成就什么样的事业，是能够说出来的，但是从现在的状态到最后实现理想，这个过程当中，可能会发生各种各样的变化，市场会在变，想法有可能会在变，就是说可能现在的状态跟你想要达到的状态，差距很大，是不是有信心，当你遇到大的困难的时候，当你有很强大阻力或者强大敌人竞争对手的时候，是否还会坚持，当你有很多诱惑的时候，是否会改变自己的想法，这些因素在人生成长过程中，每个人都会遇到。

5)我一直在跟我们的投资者和跟董事会讲，百度现在是一个青苹果，看起来是青的，吃起来不好吃，要等到变红。说起来简单，但是实行起来非常难，投资者就是想赚更多的钱，何乐而不为?但是对我来说，我对这个公司有感情，所以不能卖掉，这个说不通，要有契约精神，要尊重投资人的取向，这种情况下怎么办?只有一种办法，就是要说服他们，留着百度，将来会赚更多的钱。

6)在巨大的诱惑面前，就是不停的讨论，人最难受的时候是不确定，就是对自己未来有极强的不确定的时候，是最难受最焦虑的时候，那个时候就是这样的阶段，不知道明天打道回府，还是说要站在时代广场看我们的股票价格，不知道会发生什么，就很难受;在路演的时候，也生病了，讲几句话都会咳嗽，压力非常大。

7)管理一个公司，到底需要在哪些方面做好，过去十一年我也不断总结，基本上是三个方面。第一个方面，是目标，大家有一个共同目标。第二，就是一个公司要想做好，一定要有自己非常核心的企业文化。第三点，是流程和制度，这一点在公司早期的时候，可能没有那么重要，因为就是说人少，每天都可以直接跟每一个人进行对话，这个时候没有流程制度是没有关系的，有事情嚷嚷一声就可以了，但是当公司做大以后，就不能靠嚷嚷了。

8)想想这十几年以来，我自己生命当中，经常说的就是认准了就去做，不跟风，不动摇，同时对自己要有清晰的判断，一个人应该做自己最擅长的事情，同时也做自己最喜欢的事情，这样的话，做成的概率会很大。因为只有擅长的事情，才能做得比别人好，只有这个事情是自己喜欢的，才有可能在碰到强大的对手的时候，仍然要坚持，在遇到极其困难条件情况下，仍然不会放弃，在有非常大的诱惑的条件下，仍然会坚持，就是跟自己喜欢非常有关系，我经常也说，一个人要做自己最喜欢的事情，要做自己最擅长的事情。

9)如果把财富看得更广义一点的话，它应该意味着幸福才对。金钱不是最重要的，重要的是你是不是在做你喜欢做的事情，是不是有一个幸福的生活。在我看来，幸福是更重要的。很多人在温饱线上挣扎的时候不见得能够理解这种想法，但是一旦有一个相对稳定的生活时，仔细想想，这个是非常重要的。

10)在人生选择道路上，每个人都时时刻刻面临着一些选择，我是一个非常专注的人，一旦认定方向就不会改变，直到把它做好，我相信搜索将对网络世界和我们的生活产生巨大影响。我的理想是“为人类提供更便捷的信息获取方式”，至今未变。

11)每个人都有情感，别人骂你肯定不高兴，但我尽量不去想这些东西，因为对我来说把一件事情做成功是最重要的，做成功了你才会有成就感，你才会获得认可。我听过一个故事：某个村里有一位老太太，特别喜欢骂人，只要谁招惹了她，她就搬个板凳坐到你门口骂上半天。有一天，村里新搬来一个人，与这位老太太有了一点小摩擦，老太太就坐在他们家骂开了。这个人一点也不生气，不接她一句话，反而为老太太倒上一杯茶水。这个老太太越骂越没劲，搬着板凳就回家了。后来她再也没有兴趣骂这个人了。

12)有时候心理因素可能比外界的因素有更大的影响，所以一个人的心态非常重要。很多人总是很不满足，说我为什么不如那个人好，我为什么挣的钱不如那个人多，这样的心态可能会导致自己越来越浮躁，也不会让自己觉得幸福。

13)不要对自己开创的公司死守着不放——这是经过很多惨痛教训才明白的道理，并不是所有打天下的人都适合坐天下。

14)我觉得我一直不是一个在管理上非常强的人，公司在不断变大的过程中，也暴露了一些管理上的缺陷。我过去的解决方法是发现公司薄弱的地方，就会找到这方面最强的人，想办法把他吸引到百度。人一旦来了，我基本上就撒手不管了，最后看结果。这样有好处，放权信任，做事激情很大。不好的地方，完全放权对他个人成长速度不够快，我应该花更多的精力告诉他做事的方式应该是怎样的。

15)整个商业的发展可以给大家一个启示，不要觉得现在我站在台上，你们在台下就有什么不一样的地方，其实我非常羡慕大家。我现在做的任何一件事都会有很多人去评论去发表意见。都有很多的关注。天天生活在聚光灯下。而你们现在做的事情可能有更少的人关注，这不是一件坏事，而是一件好事，这是一件奢侈是一种幸福。如果你想真正做事就不能天天被太多外界因素干扰。

16)很多时候企业的成长是在不受人关注的时候成长起来的，对于百度这样的公司，我们在成长过程当中不仅没有受到国际巨头的关注，而且也没有受到外界包括媒体很多关注。

有关李彦宏介绍：

李彦宏，男，汉族，1968年11月生，山西阳泉人，籍贯是河北省邢台地区，父母皆为工人。李彦宏的小学及初中均在晋东化工厂学校就读，高中在市一中就读。无党派，研究生学历。1991年毕业于北京大学信息管理专业，随后赴美国完成计算机科学硕士学位。

20xx年1月，李彦宏创建了百度。经过十多年的发展，百度已经发展成为全球第二大独立搜索引擎和最大的中文搜索引擎。百度的成功，也使中国成为美国、俄罗斯和韩国之外，全球仅有的4个拥有搜索引擎核心技术的国家之一。20xx年，百度在美国纳斯达克成功上市，并成为首家进入纳斯达克成分股的中国公司。百度已经成为中国最具价值的品牌之一。

20xx年，当选第十二届全国政协委员，兼任第十一届中华全国工商业联合会副主席、第八届北京市科协副主席等职务，并获聘“国家特聘专家”。

20xx年2月25日，《20xx胡润全球富豪榜》发布，李彦宏、马东敏夫妇以财富825亿元，排名中国富豪第7名。

李彦宏在海外的8年时间里，中国互联网界正发生着翻天覆地的变化。从1995年起，李彦宏每年要回国进行考察。1999年，李彦宏认定环境成熟，于是启程回国，在北大资源宾馆租了两间房，连同1个财会人员5个技术人员，以及合作伙伴徐勇，8人一行，开始了创建百度公司。接着，李彦宏顺利融到第一笔风险投资金120万美金。在百度成立的9个月之后，风险投资商德丰杰联合IDG又向百度投入了1000万美元。

20xx年，李彦宏在百度董事会上提出百度转型做独立搜索引擎网站，开展竞价排名的计划。然而，他的这个提议遭到股东们的一致反对：此时，百度的收入全部来自给门户网站提供搜索技术服务支持。如果百度转做独立的搜索引擎网站，那些门户网站不再与百度合作，百度眼前的收入就没了;而竞价排名模式又不能马上赚钱，百度就只有死路一条。在充分陈述了自己的计划和观点后，仍旧得不到首肯的李彦宏平生第一次发了大火。尽管李彦宏的一贯自信这次受到了极大的挑战，然而只要他认准了的东西，几乎没有人能改变，尤其是在关乎百度未来发展的大方向、大问题上，他丝毫不会退让。

最终，投资人同意李彦宏将百度转型为面向终端用户的搜索引擎公司，他们告诉李彦宏：“是你的态度而不是你的论据打动了我们。”推出竞价排名并实施“闪电计划”对百度实行第二次技术升级后，百度已成为全球第二大的独立搜索引擎，在中文搜索引擎中名列第一。20xx年10月，在20xx中国富豪榜中，李彦宏以147亿美元身家名列第二。

20xx年8月，百度在美国纳斯达克成功上市，成为全球资本市场最受关注的上市公司之一。

篇二：李彦宏语录

李彦宏语录

1.我最大的担心是，有一家公司也像百度这样专注于搜索引擎，而不是其他。———— 李彦宏

2.在人生选择道路上，我好像没有很不顺利的过程，只是面临着一些选择。———— 李彦宏

3.不要轻易将主动权交给投资人，在创业的过程中没有人会乐善好施。———— 李彦宏

4.我毕业的时候，社会上流行一句话，叫“造导弹的不如卖茶叶蛋的”，那时候因为我相信了这个耿介不阿的人格操守和抗争精神，所以我没有去卖茶叶蛋，还是自己做自己相信的技术。———— 李彦宏

5.我是海归，但别给我贴标签。———— 李彦宏

6.生活与工作一样,一切都应该立足于实际———— 李彦宏

7.我奉劝Google的CEO能像eBay的CEO一样，一年有半年在中国工作，这样可能会更了解中国市场，还会更有希望。———— 李彦宏

8.做自己喜欢做的事情;做自己擅长做的事情———— 李彦宏

9.百度把中国本身的成长性和搜索的成长性结合在一起，这是大家普遍公认的高速成长，而且能够持续很长时间。正是这样的原因使得一些投资者非常喜欢百度的\'股票。———— 李彦宏

10.每个人都有情感，别人骂你肯定不高兴，但我尽量不去想这些东西，因为对我来说把一件事情做成功是最重要的，做成功了你才会有成就感，你才会获得认可。我听过一个故事：某个村里有一位老太太，特别喜欢骂人，只要谁招惹了她，她就搬个板凳坐到你门口骂上半天。有一天，村里新搬来一个人，与这位老太太有了一点小摩擦，老太太就坐在他们家骂开了。这个人一点也不生气，不接她一句话，反而为老太太倒上一杯茶水。这个老太太越骂越没劲，搬着板凳就回家了。后来她再也没有兴趣骂这个人了。———— 李彦宏

11.Google中国只是百度发展道路上的一处风景。———— 李彦宏

12.产品和技术既紧密相连也不是同一个事儿。技术本身含量非常高，受语言文化限制并不是那么大，但产品，确实是跟语言文化非常有关系。———— 李彦宏

13.成功者一定是用自己的梦想去点燃别人的梦想，是时刻播种梦想的人。(李彦宏《命运掌握在自己手中》)———— 李彦宏

14.大家现在都特别关心Google声称要退出中国，我就在想：什么时候能够有一天，我们也跑到某一个国家声称我要退出你这个国家，这个必须要有全球的影响力才能够称得上强大，这一点我对中国有信心。———— 李彦宏

篇三：李彦宏语录

1、有时候心理因素可能比外界的因素有更大的影响，所以一个人的心态非常重要。很多人总是很不满足，说我为什么不如那个人好，我为什么挣的钱不如那个人多，这样的心态可能会导致自己越来越浮躁，也不会让自己觉得幸福。

2、我觉得我一直不是一个在管理上非常强的人，公司在不断变大的过程中，也暴露了一些管理上的缺陷。我过去的解决方法是发现公司薄弱的地方，就会找到这方面最强的人，想办法把他吸引到百度。人一旦来了，我基本上就撒手不管了，最后看结果。这样有好处，放权、信任，做事激情很大。不好的地方，完全放权对他个人成长速度不够快，我应该花更多的精力告诉他做事的方式应该是怎样的。

3、宽松的公司文化是适合百度的，而且极具有感染力，可以很快感染新进百度的员工。维护纪律和权威不是目的而是一种手段，真正的目的是高效率、增强竞争力。外部环境变化不快，纪律严格、按部就班可能效率最高。但是百度所处市场在迅速发生变化，每一个百度人都要有相应的自由度，他所负责工作的变化随时作出调整。凝聚力不是基于规章制度，而是基于自发的冲动和创业激情。

4、在人生选择道路上，我好像没有很不顺利的过程，只是面临着一些选择。

5、如果把财富看得更广义一点的话，它应该意味着幸福才对。金钱不是最重要的，重要的是你是不是在做你喜欢做的事情，是不是有一个幸福的生活。在我看来，幸福是更重要的。很多人在温饱线上挣扎的时候不见得能够理解这种想法，但是一旦有一个相对稳定的生活时，仔细想想，这个是非常重要的。

6、管理一个公司，到底需要在哪些方面做好，过去十一年我也不断总结，基本上是三个方面。第一个方面，是目标，大家有一个共同目标。第二，就是一个公司要想做好，一定要有自己非常核心的企业文化。第三点，是流程和制度，这一点在公司早期的时候，可能没有那么重要，因为就是说人少，每天都可以直接跟每一个人进行对话，这个时候没有流程制度是没有关系的，有事情嚷嚷一声就可以了，但是当公司做大以后，就不能靠嚷嚷了。

7、我毕业的时候，社会上流行一句话，叫“造导弹的不如卖茶叶蛋的”，那时候因为我相信了这个耿介不阿的人格操守和抗争精神，所以我没有去卖茶叶蛋，还是自己做自己相信的技术。

8、经常有人问我你的时间是怎么安排的，我大概三分之一的时间放在产品和技术上，另外三分之一的时间放在培养人上，去培育员工如何正确的做事情、如何成长得更快；还有三分之一花在我自己不愿意做的事上就是因为我受到的关注太多了。你们还没有太多这方面的负担，所以可以安安静静做事情，可以专心致志，可以一点一点地把事情做出来。那个时候会获得更大的认可。

9、搜索引擎三大定律：相关性定律、人气质量定律和自信心定律。

10、每个人都有情感，别人骂你肯定不高兴，但我尽量不去想这些东西，因为对我来说把一件事情做成功是最重要的，做成功了你才会有成就感，你才会获得认可。我听过一个故事：某个村里有一位老太太，特别喜欢骂人，只要谁招惹了她，她就搬个板凳坐到你门口骂上半天。有一天，村里新搬来一个人，与这位老太太有了一点小摩擦，老太太就坐在他们家骂开了。这个人一点也不生气，不接她一句话，反而为老太太倒上一杯茶水。这个老太太越骂越没劲，搬着板凳就回家了。后来她再也没有兴趣骂这个人了。

11、不要轻易将主动权交给投资人，在创业的过程中没有人会乐善好施。

12、做自己喜欢做的事情；做自己擅长做的事情

13、在人生选择道路上，每个人都时时刻刻面临着一些选择，我是一个非常专注的人，一旦认定方向就不会改变，直到把它做好，我相信搜索将对网络世界和我们的生活产生巨大影响。我的理想是“为人类提供更便捷的信息获取方式”，至今未变。

14、开会时，经常会有人站出来反对我，因为在公司已经有一种根深蒂固的思想：我说的不一定是对的。于是有人敢于并且愿意表达自己的观点。我认为我的面子并不重要，在百度，你想说什么就说什么。当然，遇到意见不一致时我来拍板决定。

15、我一直在跟我们的投资者和跟董事会讲，百度现在是一个青苹果，看起来是青的，吃起来不好吃，要等到变红。说起来简单，但是实行起来非常难，投资者就是想赚更多的钱，何乐而不为？但是对我来说，我对这个公司有感情，所以不能卖掉，这个说不通，要有契约精神，要尊重投资人的取向，这种情况下怎么办？只有一种办法，就是要说服他们，留着百度，将来会赚更多的钱。

16、这就好比开花店，你对自己的店子很有信心，便将钱拍在桌子上跟人打赌说我的花店是最好的，我敢赌这么多钱，这就是自信心。同样，在网络方面，愿意花钱的也基本上是那些对自己有信心、有实力的。

17、有一天中国也会出现一个在大学都没有读完书的人可以创造一个几十亿、上百亿、甚至上千亿市值的公司。这个机会对我来说可能不存在的，对大家来说还有。所以衷心的祝福大家成为一匹黑马、一匹千里马。

18、生活与工作一样，一切都应该立足于实际

19、百度把中国本身的成长性和搜索的成长性结合在一起，这是大家普遍公认的高速成长，而且能够持续很长时间。正是这样的原因使得一些投资者非常喜欢百度的股票。

20、整个商业的发展可以给大家一个启示，不要觉得现在我站在台上，你们在台下就有什么不一样的地方，其实我非常羡慕大家。我现在做的任何一件事都会有很多人去评论、去发表意见。都有很多的关注。天天生活在聚光灯下。而你们现在做的事情可能有更少的人关注，这不是一件坏事，而是一件好事，这是一件奢侈、是一种幸福。如果你想真正做事就不能天天被太多外界因素干扰。

21、原来技术本身并不是唯一的决定性因素，商战策略才是真正决胜千里的因素。

22、不要对自己开创的公司死守着不放——这是经过很多惨痛教训才明白的道理，并不是所有打天下的人都适合坐天下。

23、我是海归，但别给我贴标签。

24、想想这十几年以来，我自己生命当中，经常说的就是认准了就去做，不跟风，不动摇，同时对自己要有清晰的判断，一个人应该做自己最擅长的事情，同时也做自己最喜欢的事情，这样的`话，做成的概率会很大。因为只有擅长的事情，才能做得比别人好，只有这个事情是自己喜欢的，才有可能在碰到强大的对手的时候，仍然要坚持，在遇到极其困难条件情况下，仍然不会放弃，在有非常大的诱惑的条件下，仍然会坚持，就是跟自己喜欢非常有关系，我经常也说，一个人要做自己最喜欢的事情，要做自己最擅长的事情。

25、很多时候企业的成长是在不受人关注的时候成长起来的，()对于百度这样的公司，我们在成长过程当中不仅没有受到国际巨头的关注，而且也没有受到外界、包括媒体很多关注。

26、管理者不过是给大家提供一个好的工作环境、氛围，让有才能的人愉快、充分地发挥潜力创造。

27、我奉劝Google的CEO能像eBay的CEO一样，一年有半年在中国工作，这样可能会更了解中国市场，还会更有希望。

28、很多人了解的中国互联网现在主要公司创始人都是四十岁左右的人，没有给更多年轻人机会，其实这只是一个暂时现象，机会还是很多，中国市场会越来越大，中国已经是第一大互联网市场，机会会很多，不断有新需求出来、不断有新产品、新的用户习惯、各种各样的市场变化出来。会给大家提供很多机会。

29、你将来想做什么，可能很多人能够说出来，我想做什么，成就什么样的事业，是能够说出来的，但是从现在的状态到最后实现理想，这个过程当中，可能会发生各种各样的变化，市场会在变，想法有可能会在变，就是说可能现在的状态跟你想要达到的状态，差距很大，是不是有信心，当你遇到大的困难的时候，当你有很强大阻力或者强大敌人、竞争对手的时候，是否还会坚持，当你有很多诱惑的时候，是否会改变自己的想法，这些因素在人生成长过程中，每个人都会遇到。

30、在巨大的诱惑面前，就是不停的讨论，人最难受的时候是不确定，就是对自己未来有极强的不确定的时候，是最难受、最焦虑的时候，那个时候就是这样的阶段，不知道明天打道回府，还是说要站在时代广场看我们的股票价格，不知道会发生什么，就很难受；在路演的时候，也生病了，讲几句话都会咳嗽，压力非常大。

篇四：李彦宏语录

●在人生选择道路上，我好像没有很不顺利的过程，只是面临着一些选择。

●不要轻易将主动权交给投资人，在创业的过程中没有人会乐善好施。

●我毕业的时候，社会上流行一句话，叫“造导弹的不如卖茶叶蛋的”，那时候因为我相信了这个耿介不阿的人格操守和抗争精神，所以我没有去卖茶叶蛋，还是自己做自己相信的技术。

●我是海归，但别给我贴标签。

●生活与工作一样,一切都应该立足于实际

●我奉劝Google的CEO能像eBay的CEO一样，一年有半年在中国工作，这样可能会更了解中国市场，还会更有希望。

●做自己喜欢做的事情;做自己擅长做的事情

●百度把中国本身的成长性和搜索的成长性结合在一起，这是大家普遍公认的高速成长，而且能够持续很长时间。正是这样的原因使得一些投资者非常喜欢百度的股票。

●每个人都有情感，别人骂你肯定不高兴，但我尽量不去想这些东西，因为对我来说把一件事情做成功是最重要的，做成功了你才会有成就感，你才会获得认可。我听过一个故事：某个村里有一位老太太，特别喜欢骂人，只要谁招惹了她，她就搬个板凳坐到你门口骂上半天。有一天，村里新搬来一个人，与这位老太太有了一点小摩擦，老太太就坐在他们家骂开了。这个人一点也不生气，不接她一句话，反而为老太太倒上一杯茶水。这个老太太越骂越没劲，搬着板凳就回家了。后来她再也没有兴趣骂这个人了。

●开会时，经常会有人站出来反对我，因为在公司已经有一种根深蒂固的思想：我说的不一定是对的。于是有人敢于并且愿意表达自己的观点。我认为我的面子并不重要，在百度，你想说什么就说什么。当然，遇到意见不一致时我来拍板决定。

●管理者不过是给大家提供一个好的工作环境、氛围，让有才能的人愉快、充分地发挥潜力创造。

●在人生选择道路上，每个人都时时刻刻面临着一些选择，我是一个非常专注的人，一旦认定方向就不会改变，直到把它做好，我相信搜索将对网络世界和我们的生活产生巨大影响。我的理想是“为人类提供更便捷的信息获取方式”，至今未变。

●宽松的公司文化是适合百度的，而且极具有感染力，可以很快感染新进百度的员工。维护纪律和权威不是目的而是一种手段，真正的目的是高效率、增强竞争力。外部环境变化不快，纪律严格、按部就班可能效率最高。但是百度所处市场在迅速发生变化，每一个百度人都要有相应的自由度，他所负责工作的变化随时作出调整。凝聚力不是基于规章制度，而是基于自发的冲动和创业激情。

●内心的喜好是推动事业进步的最大动力，它能帮你克服困难，坚持到底;如果你喜欢的事情有很多，要挑选自己最擅长做的事，这样就能在感受快乐的同时取得超乎常人的成就。

●“认准了，就去做”,讲的是判断力和行动力――要正确地判断形势与机会，一旦看准了，就要付诸行动，患得患失只能坐失良机;“不跟风，不动摇”，讲的是远见与定力――能看到机会的人很多，但能坚持到底，不为眼前利益所动，不因一时困难变节的人却很少，所以多数人的成功都是昙花一现的。

●在对别人做出承诺的时候，一定要求实，讲真话，做得到再说。如果在承诺与交付的结合处画一条水平线的话，那么我们对别人做出的承诺应该低于这道线，而交付给人的结果则要高出这道线。因为做到的，永远比豪言壮语更有力量。

●一家公司想要成为市场上的领导者，首先要有领导者的心态，那就是要坚信你做这件事能比所有人都做得好很多。在这种心态下，把每件事情都做到极致，你就能最终成为领导者。

●无论是企业或个人，都应该专注于自己的领域，并坚持到底。因为人的精力是有限的，企业可利用的资源也是有限的，唯有专注如一，将所有的力量施于一点，才能超越别人，取得持久而非凡的成就。

●一个有活力与创造力的组织，一定会鼓励一线员工坚持自己的观点并敢于直接表达――即便这可能有悖于某些上级或权威的观点。只有这样才能让每个人的专业性与责任感真正发挥出来，避免企业犯经验主义的错误。

●我们的每一步都应该是在解决问题的过程中前进。当一个新的idea产生的时候，请先问一下自己，做这件事我能解决什么问题?然后，又会出现什么问题，如何解决?如果一个创意不能解决任何现实存在的问题，它就没有实现的价值。

●尊重数据就是尊重客观事实，数据有时也许片面，但它却诚实而不带情绪，因此可以排除一切人为的偏好因素，也因此让我们更接近真相。所以，请记住以下三条：第一，为一个伟大创意欢呼之前，请先用数据证明其可行性和对用户的价值所在;第二，一切工作的考核，都应以量化数据为标准;第三，数据面前，人人平等。

●勇于创新和灵活应变，是企业持续发展、克敌制胜的源动力。然而随着企业规模的变大和业务的成熟，多数公司都会自然而然地倾向安于现状、保守行事。因此，如何永葆组织的创新激情与灵活求变精神，成为企业管理者的一项长期任务。

●组织内最有效率的沟通方法，莫过于实事求是、坦诚相待了。坦诚地说出否定意见需要的不仅仅是勇气，还有一颗公正的心――只关注事物本身的对错，而不是根据这件事是谁做的来给出不同的评判;同时，也不要把对一件事情的评判直接引申为对人的评价。

●在飞速发展的互联网行业里，产品是以用户为导向在随时演进的。因此，在推出一个产品之后要迅速收集用户需求进行产品的迭代――在演进的过程中注入用户需求的基因，完成快速的升级换代裂变成长，才能让你的用户体验保持在最高水平。不要闭门造车以图一步到位，否则你的研发速度永远也赶不上需求的变化。

●伟大的创新有时就存在于某些看起来不成熟的想法里，所以要鼓励员工的每一次创新，舍得给他们机会去试错。有时候明知风险很大，仍然可以让他们去做。可以小规模地尝试，如果结果不好，退回来就是了，但试错中得到的宝贵经验却可以让团队大步成长。

●在战场上，任何一个英明的将帅都离不开具有顽强作战能力、能够迅速准确地执行命令的军队。在时间决定成败的互联网时代，企业也是一样，任何正确的决策是否能为企业带来优势，最终还是取决于整个团队的执行效率。

●“拿来主义”，是学习的一条捷径。工作中遇到新事物或新的困难时，不妨先看看别人是怎么做的，这可能少走很多弯路，比自己闭门造车效果好得多。

●在快速发展变化的时代里，如果不能够不断学习，就会被市场淘汰。所以，企业的每一位员工，都应该保持求知若渴、虚心若愚的学习心态。这是企业发展和进步的根本动力。

●世界上没有一劳永逸的事，问题总是千姿百态，层出不穷，但我们永远应该做制造印钞机而非手工打制铜钱的事情。遇到问题，多问几个为什么，找到根源，用系统的解决方案根除它，才可以为组织不断增强免疫力和提升工作效率。

●随着公司规模逐渐增大，本位主义与部门利益高于整体利益的现象也会自然而然地滋生。而这，也必将成为组织发展最大的阻碍。要想让几千人甚至几万人的公司仍然保持小公司的效率，公司各阶层的管理者们就必须不断去打破那些部门间的围墙与疆界。

●一个高效的组织，应该讲究协同作战，作为组织中的一员，在做项目的时候，应该想到，你拥有的不仅仅是自己部门的资源，身边很多其他部门的资源都可以为我所用;而在你的日常工作中，也应该随时想到，自己的工作是否可以为身边的其他同事或团队提供帮助。当组织中的每一个成员都这样做的时候，这个组织的整体效率就会是最高的。

●企业对人才的选择往往决定着这个企业能走多远，如果要做一个世界级的优秀企业，那就要力争在全世界范围内找到最优秀的人才。

●一个人的知识与阅历再丰富，其覆盖面也总是有限的，在一个真正的团队里，每个人都应该向后来者无私地分享团队已有的知识、经验与教训，让他/她站在前人肩膀上迅速成长。如果每个人都能做到主动分享，我们在一起就不再是加法，而是乘法了，团队的效率与“智商”才会不断提高。

●评定一个人是否称职或是否应该被提拔的最佳方法只有一个，那就是先给他一个平台、一份责任，看他是否能拿出实实在在的工作成果来证明自己。

●所谓管理者的职责，就是为优秀人才搭建一个自由、宽松的平台，因为人只有在自由的空间里，其创造力才能真正释放出来;也只有在独立自主地面对与解决问题的过程中，才能得到最高速的成长。

●勿以善小而不为，公司任何一处小的不完美，都是你可以动手去改善的地方，而对公司而言，如果员工都愿意把公司的每件小事当成自己不可推卸的责任，那么这家公司就没有理由不成功。

●面对快速变化的外部环境和快速发展的产业，如果能及时准确的把握产业机会，就可能回避风险并快速获得成功，这一切都取决于一个人的判断力。

●如果你的技术是不被市场所需求的，那么它的价值就会很低。不要为了自己的喜好或虚荣心而开发炫酷的产品或技术，决定一个产品好不好，一个技术是否有价值的，永远是用户，他们有需求，你就做，他们没有需求，你就不要做。

[李彦宏语录]

篇五：李彦宏语录

李彦宏语录集锦

1、人一定要做自己喜欢并擅长的事情

内心的喜好是推动事业进步的最大动力，它能帮你克服困难，坚持到底；如果你喜欢的事情有很多，要挑选自己最擅长做的事，这样就能在感受快乐的同时取得超乎常人的成就。

2、认准了，就去做；不跟风，不动摇

“认准了，就去做”,讲的是判断力和行动力——要正确地判断形势与机会，一旦看准了，就要付诸行动，患得患失只能坐失良机；“不跟风，不动摇”，讲的是远见与定力——能看到机会的人很多，但能坚持到底，不为眼前利益所动，不因一时困难变节的人却很少，所以多数人的成功都是昙花一现的。

3、少许诺，多兑现

在对别人做出承诺的时候，一定要求实，讲真话，做得到再说。如果在承诺与交付的结合处画一条水平线的话，那么我们对别人做出的承诺应该低于这道线，而交付给人的结果则要高出这道线。因为做到的，永远比豪言壮语更有力量。

4、把事情做到极致

一家公司想要成为市场上的领导者，首先要有领导者的心态，那就是要坚信你做这件事能比所有人都做得好很多。在这种心态下，把每件事情都做到极致，你就能最终成为领导者。

5、专注如一

无论是企业或个人，都应该专注于自己的领域，并坚持到底。因为人的精力是有限的，企业可利用的资源也是有限的，唯有专注如一，将所有的力量施于一点，才能超越别人，取得持久而非凡的成就。

6、不唯上

一个有活力与创造力的组织，一定会鼓励一线员工坚持自己的观点并敢于直接表达——即便这可能有悖于某些上级或权威的\'观点。只有这样才能让每个人的专业性与责任感真正发挥出来，避免企业犯经验主义的错误。

7、问题驱动

我们的每一步都应该是在解决问题的过程中前进。当一个新的idea产生的时候，请先问一下自己，做这件事我能解决什么问题？然后，又会出现什么问题，如何解决？如果一个创意不能解决任何现实存在的问题，它就没有实现的价值。

8、让数据说话

尊重数据就是尊重客观事实，数据有时也许片面，但它却诚实而不带情绪，因此可以排除一切人为的偏好因素，也因此让我们更接近真相。所以，请记住以下三条：第一，为一个伟大创意欢呼之前，请先用数据证明其可行性和对用户的价值所在；第二，一切工作的考核，都应以量化数据为标准；第三，数据面前，人人平等。

9、创新求变

勇于创新和灵活应变，是企业持续发展、克敌制胜的源动力。然而随着企业规模的变大和业务的成熟，多数公司都会自然而然地倾向安于现状、保守行事。因此，如何永葆组织的创新激情与灵活求变精神，成为企业管理者的一项长期任务。

10、对事不对人

组织内最有效率的沟通方法，莫过于实事求是、坦诚相待了。坦诚地说出否定意见需要的不仅仅是勇气，还有一颗公正的心——只关注事物本身的对错，而不是根据这件事是谁做的来给出不同的评判；同时，也不要把对一件事情的评判直接引申为对人的评价。

11、迅速迭代，越变越美

在飞速发展的互联网行业里，产品是以用户为导向在随时演进的。因此，在推出一个产品之后要迅速收集用户需求进行产品的迭代——在演进的过程中注入用户需求的基因，完成快速的升级换代裂变成长，才能让你的用户体验保持在最高水平。不要闭门造车以图一步到位，否则你的研发速度永远也赶不上需求的变化。

12、允许试错

伟大的创新有时就存在于某些看起来不成熟的想法里，所以要鼓励员工的每一次创新，舍得给他们机会去试错。有时候明知风险很大，仍然可以让他们去做。可以小规模地尝试，如果结果不好，退回来就是了，但试错中得到的宝贵经验却可以让团队大步成长。

13、高效率执行

在战场上，任何一个英明的将帅都离不开具有顽强作战能力、能够迅速准确地执行命令的队伍。在时间决定成败的互联网时代，企业也是一样，任何正确的决策是否能为企业带来优势，最终还是取决于整个团队的执行效率。

14、遇到新事物，先看看别人是怎么干的“拿来主义”，是学习的一条捷径。工作中遇到新事物或新的困难时，不妨先看看别人是怎么做的，这可能少走很多弯路，比自己闭门造车效果好得多。

15、保持学习心态

在快速发展变化的时代里，如果不能够不断学习，就会被市场淘汰。所以，企业的每一位员工，都应该保持求知若渴、虚心若愚的学习心态。这是企业发展和进步的根本动力。

16、用流程解决共性问题

世界上没有一劳永逸的事，问题总是千姿百态，层出不穷，但我们永远应该做制造印钞机而非手工打制铜钱的事情。遇到问题，多问几个为什么，找到根源，用系统的解决方案根除它，才可以为组织不断增强免疫力和提升工作效率。

17、打破部门樊篱

随着公司规模逐渐增大，本位主义与部门利益高于整体利益的现象也会自然而然地滋生。（经典语录）而这，也必将成为组织发展最大的阻碍。要想让几千人甚至几万人的公司仍然保持小公司的效率，公司各阶层的管理者们就必须不断去打破那些部门间的围墙与疆界。

18、你不是孤军

一个高效的组织，应该讲究协同作战，作为组织中的一员，在做项目的时候，应该想到，你拥有的不仅仅是自己部门的资源，身边很多其他部门的资源都可以为我所用；而在你的日常工作中，也应该随时想到，自己的工作是否可以为身边的其他同事或团队提供帮助。当组织中的每一个成员都这样做的时候，这个组织的整体效率就会是最高的。

19、一定要找最优秀的人才

企业对人才的选择往往决定着这个企业能走多远，如果要做一个世界级的优秀企业，那就要力争在全世界范围内找到最优秀的人才。

20、主动分享

一个人的知识与阅历再丰富，其覆盖面也总是有限的，在一个真正的团队里，每个人都应该向后来者无私地分享团队已有的知识、经验与教训，让他/她站在前人肩膀上迅速成长。如果每个人都能做到主动分享，我们在一起就不再是加法，而是乘法了，团队的效率与“智商”才会不断提高。

21、证明自己，用结果说话

评定一个人是否称职或是否应该被提拔的最佳方法只有一个，那就是先给他一个平台、一份责任，看他是否能拿出实实在在的工作成果来证明自己。

22、给最自由的空间

所谓管理者的职责，就是为优秀人才搭建一个自由、宽松的平台，因为人只有在自由的空间里，其创造力才能真正释放出来；也只有在独立自主地面对与解决问题的过程中，才能得到最高速的成长。

23、每个人都要捡起地上的垃圾

勿以善小而不为，公司任何一处小的不完美，都是你可以动手去改善的地方，而对公司而言，如果员工都愿意把公司的每件小事当成自己不可推卸的责任，那么这家公司就没有理由不成功。

24、一个人最重要的能力是判断力

面对快速变化的外部环境和快速发展的产业，如果能及时准确的把握产业机会，就可能回避风险并快速获得成功，这一切都取决于一个人的判断力。

25、用户需求决定一切

如果你的技术是不被市场所需求的，那么它的价值就会很低。不要为了自己的喜好或虚荣心而开发炫酷的产品或技术，决定一个产品好不好，一个技术是否有价值的，永远是用户，他们有需求，你就做，他们没有需求，你就不要做。

26、百度不仅是李彦宏的，更是每一个百度人的一个成功的企业应该注重营造这样一种氛围，让每一个员工都觉得自己是企业的主人，将个人的事业发展融入企业目标中，与企业荣辱与共。

27、听多数人的意见，和少数人商量，自己做决定

决策是一个先民主后集中的过程——理越辩越明，一定要听取最广泛的意见，包括公司内外的一切专家与相关人士，然后与做这件事的核心人员商量，但最终的决定只能自己来做。是所谓谁负责，谁做主。

28、公司离破产永远只有30天

无论一个公司取得多么大的成功，都别放下危机意识——哪怕片刻。所以，请记住，最好永远把自己当做一家胸怀远大理想的小公司。

29、帮助别人，成就自己

百度对这个社会最大的价值就是帮助人们最便捷地找到所求。这些人不仅包括我们的用户，也包括我们的客户，以及我们客户的客户。正是在不断帮助别人的过程中，百度逐渐发展壮大起来。

篇六：李彦宏语录

李彦宏语录合集

1、管理者不过是给大家提供一个好的工作环境、氛围，让有才能的人愉快、充分地发挥潜力创造。

2、创业的“魔鬼三角”是：团队、融资、商业模式。

3、我最大的担心是，有一家公司也像百度这样专注于搜索引擎，而不是其他。

4、Google中国只是百度发展道路上的一处风景。

5、搜索引擎三大定律：相关性定律、人气质量定律和自信心定律。

6、我是海归，但别给我贴标签。

7、产品和技术既紧密相连也不是同一个事儿。技术本身含量非常高，受语言文化限制并不是那么大，但产品，确实是跟语言文化非常有关系。

8、我奉劝Google的CEO能像eBay的CEO一样，一年有半年在中国工作，这样可能会更了解中国市场，还会更有希望。

9、我们必须时刻提醒自己，身处这样一个不确定的年代，我们仍然是一家心中有着远大理想的——小公司。

10、我们只专于做中文搜索。

11、在中国，无声的.不是管理，是技术，太少人真正关心技术的进步，太多的人醉心于把管理当战争，把自己当毛泽东。

12、在人生选择道路上，我好像没有很不顺利的过程，只是面临着一些选择。

13、对于企业来说，我们根本不存在互联网公司，因为每一个公司都是互联网公司。

14、原来技术本身并不是唯一的决定性因素，商战策略才是真正决胜千里的因素。

15、不要轻易将主动权交给投资人，在创业的过程中没有人会乐善好施。

16、成功者一定是用自己的梦想去点燃别人的梦想，是时刻播种梦想的人。

篇七：李彦宏经典的语录

李彦宏经典的语录

1.网上其实是人们表达各种各样需求的地方只有好的东西，没有坏的东西不是显得很不真实吗。

2.每天一般晚饭之后，都会在小区里转一圈，有时候是转两圈谈一谈各自感兴趣的事情。

3.非常喜欢干一些从来没有干过的事情。

4.我其实不太想说钱可以买什么东西我这个人其实比较崇尚自然就像今天你有多少钱可能在这都没有花的地方。

5.对我来说，越是在这种孤立的地方可能人和人之间的距离就越容易拉近虽然我们过去不认识但是刚刚也就一个多小时的时间我已经觉得我们像是很亲密的朋友一样了。

6.我觉得挺好玩的。

7.等会儿把衣服都脱掉全身都沾上淤泥说实话我是挺犹豫的，但是在这儿已经没有别人了。

8.叫也是给自己壮壮胆吧。

9.真正困难的现在才开始。

10.不好玩儿。

11.我真的要穿这个吗。

12.其实上面也不想也就没有那么多好害怕的了。

13.做完之后觉得这个经历挺独特的还是很值得的`。

14.虽然在外界看来，公司的规模已经很大了其实每天都会遇到很多很难的事情有时候遇到一些事情，真的是觉得这个槛过不去了如果这个问题解决不掉，这个公司就要死掉了。

15.一个很大规模的公司突然一下就剩下你自己一个人在管理其实是件很可怕的事情但是后来我们还是一步一步的挺过来了吧！

16.百度毕竟是自己的公司，我看着它从就几个人一直成长到今天几万人的规模所以无论如何我都不想看到它倒下所以遇到困难，我都会尽一切努力去克服它。

17.水也不是很干净我看着可能是雪融化的水要过去，我觉得还是挺有点挑战的。

18.我觉得快要结束了，所以一定可以过去的。

19.我平时喜欢游泳但是是在游泳池里不是在这么冷的野地里。

20.以前从来没有这么艰难过。

21.活着回来了。

22.死亡是没有人可以选择的每个人都会死所以这个倒是没有什么好怕的其他的都是可以改变的。

23.回家的感觉会很好。

篇八：李彦宏励志语录

1: 只有做得最好才有机会———— 李彦宏

2: 合作，互相需要;竞争，共同的需要———— 李彦宏

3: 创业的“魔鬼三角”是：团队、融资、商业模式。(李彦宏《我的创业“魔鬼三角”》)———— 李彦宏

4: 不要轻易将主动权交给投资人，在创业的过程中没有人会乐善好施。———— 李彦宏

5: 我们的确还没有学会如何作为一个榜样来做事情，但事实上，别人已经把你当作榜样来看待了。———— 李彦宏

6: 在人生选择道路上，我好像没有很不顺利的过程，只是面临着一些选择。———— 李彦宏

7: 退休以后周游世界是我的生活理想———— 李彦宏

8: 到纳斯达克上市，我感觉自己更像一个旅行者，走到了这一站。但这个地方不是我的家，我只是到这里来，证明自己做了一些想做的事情。———— 李彦宏

9: 我毕业的时候，社会上流行一句话，叫“造导弹的不如卖茶叶蛋的”，那时候因为我相信了这个耿介不阿的人格操守和抗争精神，所以我没有去卖茶叶蛋，还是自己做自己相信的技术。———— 李彦宏

10:(身兼创始人和CEO)好处是便宜。———— 李彦宏

11: 在今后的若干年，百度也将只在搜索领域发展。它也只做一件事：搜索———— 李彦宏

12: 成功者一定是用自己的梦想去点燃别人的梦想，是时刻播种梦想的人。(李彦宏《命运掌握在自己手中》)———— 李彦宏

篇二：

1、不要对自己开创的公司死守着不放——这是经过很多惨痛教训才明白的道理，并不是所有打天下的人都适合坐天下。

2、我觉得我一直不是一个在管理上非常强的人，公司在不断变大的过程中，也暴露了一些管理上的缺陷。我过去的解决方法是发现公司薄弱的地方，就会找到这方面最强的人，想办法把他吸引到百度。人一旦来了，我基本上就撒手不管了，最后看结果。这样有好处，放权、信任，做事激情很大。不好的地方，完全放权对他个人成长速度不够快，我应该花更多的精力告诉他做事的方式应该是怎样的。

3、整个商业的发展可以给大家一个启示，不要觉得现在我站在台上，你们在台下就有什么不一样的地方，其实我非常羡慕大家。我现在做的任何一件事都会有很多人去评论、去发表意见。都有很多的关注。天天生活在聚光灯下。而你们现在做的事情可能有更少的人关注，这不是一件坏事，而是一件好事，这是一件奢侈、是一种幸福。如果你想真正做事就不能天天被太多外界因素干扰。

4、很多时候企业的成长是在不受人关注的时候成长起来的，对于百度这样的公司，我们在成长过程当中不仅没有受到国际巨头的关注，而且也没有受到外界、包括媒体很多关注。

5、经常有人问我你的时间是怎么安排的，我大概三分之一的时间放在产品和技术上，另外三分之一的时间放在培养人上，去培育员工如何正确的做事情、如何成长得更快;还有三分之一花在我自己不愿意做的事上就是因为我受到的关注太多了。你们还没有太多这方面的负担，所以可以安安静静做事情，可以专心致志，可以一点一点地把事情做出来。那个时候会获得更大的认可。

6、很多人了解的中国互联网现在主要公司创始人都是四十岁左右的人，没有给更多年轻人机会，其实这只是一个暂时现象，机会还是很多，中国市场会越来越大，中国已经是第一大互联网市场，机会会很多，不断有新需求出来、不断有新产品、新的用户习惯、各种各样的市场变化出来。会给大家提供很多机会。

7、有一天中国也会出现一个在大学都没有读完书的人可以创造一个几十亿、上百亿、甚至上千亿市值的公司。这个机会对我来说可能不存在的，对大家来说还有。所以衷心的祝福大家成为一匹黑马、一匹千里马。

8、你将来想做什么，可能很多人能够说出来，我想做什么，成就什么样的事业，是能够说出来的，但是从现在的状态到最后实现理想，这个过程当中，可能会发生各种各样的变化，市场会在变，想法有可能会在变，就是说可能现在的状态跟你想要达到的状态，差距很大，是不是有信心，当你遇到大的困难的时候，当你有很强大阻力或者强大敌人、竞争对手的时候，是否还会坚持，当你有很多诱惑的时候，是否会改变自己的想法，这些因素在人生成长过程中，每个人都会遇到。

9、我一直在跟我们的投资者和跟董事会讲，百度现在是一个青苹果，看起来是青的，吃起来不好吃，要等到变红。说起来简单，但是实行起来非常难，投资者就是想赚更多的钱，何乐而不为?(经典语录www.feisuxs)但是对我来说，我对这个公司有感情，所以不能卖掉，这个说不通，要有契约精神，要尊重投资人的取向，这种情况下怎么办?只有一种办法，就是要说服他们，留着百度，将来会赚更多的钱。

10、在巨大的诱惑面前，就是不停的讨论，人最难受的时候是不确定，就是对自己未来有极强的不确定的时候，是最难受、最焦虑的时候，那个时候就是这样的阶段，不知道明天打道回府，还是说要站在时代广场看我们的股票价格，不知道会发生什么，就很难受;在路演的时候，也生病了，讲几句话都会咳嗽，压力非常大。

11、管理一个公司，到底需要在哪些方面做好，过去十一年我也不断总结，基本上是三个方面。第一个方面，是目标，大家有一个共同目标。第二，就是一个公司要想做好，一定要有自己非常核心的企业文化。第三点，是流程和制度，这一点在公司早期的时候，可能没有那么重要，因为就是说人少，每天都可以直接跟每一个人进行对话，这个时候没有流程制度是没有关系的，有事情嚷嚷一声就可以了，但是当公司做大以后，就不能靠嚷嚷了。

12、想想这十几年以来，我自己生命当中，经常说的就是认准了就去做，不跟风，不动摇，同时对自己要有清晰的判断，一个人应该做自己最擅长的事情，同时也做自己最喜欢的事情，这样的话，做成的概率会很大。因为只有擅长的事情，才能做得比别人好，只有这个事情是自己喜欢的，才有可能在碰到强大的对手的时候，仍然要坚持，在遇到极其困难条件情况下，仍然不会放弃，在有非常大的诱惑的条件下，仍然会坚持，就是跟自己喜欢非常有关系，我经常也说，一个人要做自己最喜欢的事情，要做自己最擅长的事情。

13、如果把财富看得更广义一点的话，它应该意味着幸福才对。金钱不是最重要的，重要的是你是不是在做你喜欢做的事情，是不是有一个幸福的生活。在我看来，幸福是更重要的。很多人在温饱线上挣扎的时候不见得能够理解这种想法，但是一旦有一个相对稳定的生活时，仔细想想，这个是非常重要的。

14、在人生选择道路上，每个人都时时刻刻面临着一些选择，我是一个非常专注的人，一旦认定方向就不会改变，直到把它做好，我相信搜索将对网络世界和我们的生活产生巨大影响。我的理想是“为人类提供更便捷的信息获取方式”，至今未变。

15、每个人都有情感，别人骂你肯定不高兴，但我尽量不去想这些东西，因为对我来说把一件事情做成功是最重要的，做成功了你才会有成就感，你才会获得认可。我听过一个故事：某个村里有一位老太太，特别喜欢骂人，只要谁招惹了她，她就搬个板凳坐到你门口骂上半天。有一天，村里新搬来一个人，与这位老太太有了一点小摩擦，老太太就坐在他们家骂开了。这个人一点也不生气，不接她一句话，反而为老太太倒上一杯茶水。这个老太太越骂越没劲，搬着板凳就回家了。后来她再也没有兴趣骂这个人了。

篇九：李彦宏经典语录

李彦宏经典语录推荐

●在人生选择道路上，我好像没有很不顺利的过程，只是面临着一些选择。

●不要轻易将主动权交给投资人，在创业的过程中没有人会乐善好施。

●我毕业的时候，社会上流行一句话，叫造导弹的不如卖茶叶蛋的，那时候因为我相信了这个耿介不阿的人格操守和抗争精神，所以我没有去卖茶叶蛋，还是自己做自己相信的技术。

●我是海归，但别给我贴标签。

●生活与工作一样,一切都应该立足于实际

●我奉劝Google的CEO能像eBay的CEO一样，一年有半年在中国工作，这样可能会更了解中国市场，还会更有希望。

●做自己喜欢做的事情;做自己擅长做的事情

●百度把中国本身的成长性和搜索的成长性结合在一起，这是大家普遍公认的高速成长，而且能够持续很长时间。正是这样的原因使得一些投资者非常喜欢百度的股票。

●每个人都有情感，别人骂你肯定不高兴，但我尽量不去想这些东西，因为对我来说把一件事情做成功是最重要的，做成功了你才会有成就感，你才会获得认可。我听过一个故事：某个村里有一位老太太，特别喜欢骂人，只要谁招惹了她，她就搬个板凳坐到你门口骂上半天。有一天，村里新搬来一个人，与这位老太太有了一点小摩擦，老太太就坐在他们家骂开了。这个人一点也不生气，不接她一句话，反而为老太太倒上一杯茶水。这个老太太越骂越没劲，搬着板凳就回家了。后来她再也没有兴趣骂这个人了。

●开会时，经常会有人站出来反对我，因为在公司已经有一种根深蒂固的思想：我说的不一定是对的。于是有人敢于并且愿意表达自己的观点。我认为我的面子并不重要，在百度，你想说什么就说什么。当然，遇到意见不一致时我来拍板决定。

●管理者不过是给大家提供一个好的工作环境、氛围，让有才能的人愉快、充分地发挥潜力创造。

●在人生选择道路上，每个人都时时刻刻面临着一些选择，我是一个非常专注的人，一旦认定方向就不会改变，直到把它做好，我相信搜索将对网络世界和我们的生活产生巨大影响。我的理想是为人类提供更便捷的信息获取方式，至今未变。

●宽松的公司文化是适合百度的，而且极具有感染力，可以很快感染新进百度的员工。维护纪律和权威不是目的而是一种手段，真正的\'目的是高效率、增强竞争力。外部环境变化不快，纪律严格、按部就班可能效率最高。但是百度所处市场在迅速发生变化，每一个百度人都要有相应的自由度，他所负责工作的变化随时作出调整。凝聚力不是基于规章制度，而是基于自发的冲动和创业激情。

●这就好比开花店，你对自己的店子很有信心，便将钱拍在桌子上跟人打赌说我的花店是最好的，我敢赌这么多钱，这就是自信心。同样，在网络方面，愿意花钱的也基本上是那些对自己有信心、有实力的。

●搜索引擎三大定律：相关性定律、人气质量定律和自信心定律。

●有时候心理因素可能比外界的因素有更大的影响，所以一个人的心态非常重要。很多人总是很不满足，说我为什么不如那个人好，我为什么挣的钱不如那个人多，这样的心态可能会导致自己越来越浮躁，也不会让自己觉得幸福。

●如果把财富看得更广义一点的话，它应该意味着幸福才对。金钱不是最重要的，重要的是你是不是在做你喜欢做的事情，是不是有一个幸福的生活。在我看来，幸福是更重要的。很多人在温饱线上挣扎的时候不见得能够理解这种想法，但是一旦有一个相对稳定的生活时，仔细想想，这个是非常重要的。

●原来技术本身并不是唯一的决定性因素,商战策略才是真正决胜千里的因素。

●活的搜索 改变生活

●在今后的若干年，百度也将只在搜索领域发展。它也只做一件事：搜索

●搜索引擎能有这个发展，因为它找到了给人们带来价值的商业模式

●退休以后周游世界是我的生活理想

●中国的搜索市场还是很初级的、幼小的、很不成熟的市场

●只有做得最好才有机会

●我们只专于做中文搜索。

●百度直接面对终端客户，用的人多了，自然会对你有兴趣，然后媒体就来了这是工作的需要

●合作，互相需要；竞争，共同的需要

**第四篇：刘建宏语录**

刘建宏语录

1、墨西哥球员像童话里白雪公主身边的小矮人，个矮、灵巧、坚韧、快乐、不谙世故

2、他的眼神和脚一样的准！

3、脚下有点拌蒜……

4、南非足球和中国足球还是有一点渊源马克威廉姆斯效力过甲A联赛（也叫渊源==）

5、阿根廷队就仿佛一个前锋的博物馆，有××××的梅西，有××××的伊瓜因，有××××的特维斯……（想不出四个字的形容词了，憋了十多秒）还有实而不华的米利托。（有上句没下句，典型的刘氏风格）

6、马拉多纳很谈定…这个球走进球场拥抱自己的队员（最喜欢这句！看，多和谐~）

7、梅西在跟对方争头球，就像是对这个球有磁性一样

8、阿圭罗有句名言：就算我做不成球星，也要做球星的老婆。（可怜的阿圭罗）

9、这就是门将个头不高的劣势哈哈1米71，幸好有1米82的后卫

10、安贞涣用一记远射敲开了对方大门，这可能跟比赛用球的名字团队之星有关系（其实并不都是远射，比如这次世界杯第一个进球就不是远射）ps:拉姆那球不是远射是什么？

11、这时双方进入了肉搏阶段。

12、英vs特才开场2分钟，呼听他来了句”刚才由英国队贝\*\*一脚任一球打破了场上的僵局”靠！开场2分钟就是僵局了

13、他的眼神和脚一样的准！

14、西班牙与巴拉圭的比赛在下半场第57分钟出现了高潮，两队先后获得点球机会，结果双双罚失。但在这期间，央视解说员刘建宏连呼多个“进啦！”，语调急促而短快的新解说风格让人耳目一新。当时巴拉圭率先获得一粒点球，只可惜卡多索罚失；随后，西班牙方面比利亚制造点球，阿隆索率先罚进，刘建宏当时急速的连呼：“进啦！进啦！进啦！进啦！”给不少观众留下了深刻的印象。不过，当值主裁判裁定此球西班牙球员先进入禁区，无效重罚。结果，阿隆索再罚被扑出。

15、这个犯规，如果裁判会更加严厉和苛刻，也许会判点球。

16、东道主墨西哥队（哦，原来这届世界杯是在墨西哥）

17、南非足球和中国足球还是有一点渊源 马克威廉姆斯效力过甲A联赛（也叫渊源= =）

18、“哥斯达黎加队现在调整为3411阵型”

19、老马就仿佛手中俩猫四个二，这牌要是不赢……（除了麻将，还爱斗地主）

20、第83分钟西班牙打破了场上的僵局，佩德罗右侧距门11米处右脚推射击中左门柱内侧弹回场内，比利亚在门前8米处停球右脚弧线球击中右门柱内侧，再撞另一侧立柱弹进。刘建宏随即再一次连呼“进啦！进啦！进啦！进啦！”让人再次感受到了他新的解说风格。

21、有的时候他们的倒脚比时间走得还慢。（谁比得过时间？）

22、比利亚已经打进42球了，在他后面的还有劳尔44球，比利亚已经成为了西班牙进球最多的第一射手。

23、球进了！又被扑出去了（他连道歉都省了~直接改夸墨西哥守门员怎么怎么厉害了）

24、佩雷拉说这是他的最后一届世界杯，尽管下届世界杯是在他的祖国南非。（下届世界杯在南非，那这届现在是在哪呢？）

25、墨西哥球员就像墨西哥的土特产仙人掌一样，看似平凡，突然就会扎你一下。

26、唐宁（20号）出场了，他居然不晓得是哪个，隔了2分钟才说是唐宁，服了！

27、要控制住比赛，控制住皮球

28、由于历史原因加纳都说法语，队中大多数球员都在法甲踢球，但是他们仍然选择代表多哥队参加杯。

29、上半场最大的亮点是…没有亮点

30、在看豪门比较英/特的小贝和圣克鲁斯始终没怎么留意，看球时突然听见”刚才那脚圣克鲁斯的射门偏出，正想等着看下特写这人长的什么样子，接着又听到”对不起，刚才射门的不是圣克鲁斯，是\*\*\*\*”ft!

31、我在现场看得很清楚，贝隆在罚角球前确实与海因策有一个眼神交流，然后球进了。（刘老师眼神好啊）

32、越位了！是不是越位了呢，应该是越位了。对，没错。明显越位了。我们再来看看慢动作，哦……这个球，好像不是越位啊，再看看。嗯，确实没有越位……

33、球传得还是不够准确，让老爷车去参加F1的比赛 显然是不明智的34、兰帕德？吉拉德？布兰科？普拉蒂尼？奎瓦斯？冈波斯？克劳森？克劳泽？金承归？金真归？听这鸟人介绍人名的时候我总是晕晕的35、“越位了！是不是越位了呢，应该是越位了。对，没错。明显越位了。我们再来看看慢动作，哦……这个球，好像不是越位啊，再看看。嗯，确实没有越位……”

36、开场什么也不知道，没有介绍裁判的一些情况，比赛开始20分钟后才冷不丁来了句今天执法的裁判是墨西哥人晕

37、看到布兰科想了半天介绍说是普拉蒂尼

38、防守队员的手还没有完全离开身体。

39、东道主墨西哥队（哦，原来这届世界杯是在墨西哥）

40、伊瓜因打门！球——进——了！（欢呼）哦！这个球居然被门将扑出来了，从现场角度看这个球是进了……（真的很无辜…）

41、球传得还是不够准确，让老爷车去参加F1的比赛显然是不明智的42、“是多哥的6号×××”，“对不起”，……“哦，确实是6号”N久……

43、这时双方进入了肉搏阶段！

44、普遍认为该小组另外一个出线名额会在尼日利亚、韩国和希腊三队之中产生。（废话，这个谁都知道）39有的时候他们的倒脚比时间走得还慢。（谁比得过时间？）

45、他技术娴熟，拿球很好（早已被对方断掉）。

46、把球一捅，效果很好！

47、如此精准的判罚，我怀疑边裁是否带了显微镜。

48、特维斯是阿根廷最剽悍的球员，要撕碎对方球门。（撕碎球门，然后呢）

49、贝肯鲍尔有私人飞机，在比赛期间可以在任何赛场上穿行。

50、“阿根廷4:1赢了这场比赛，所以韩国队肯定小组出线了”

51、马拉多纳的女婿阿奎罗的妻子是马拉多纳的女儿

52、“如果您收看的是一部64集的连续剧，那我们今天看到的是第12集，如果要给这集起个名字的话，应该叫做“叉叉虎斗叉叉鹰”……I服了U！!

53、普遍认为该小组另外一个出线名额会在尼日利亚、韩国和希腊三队之中产生。（废话，这个谁都知道）

54、这就是门将个头不高的劣势 哈哈 1米71，幸好有1米82的后卫

55、奎瓦斯上场时，此人说大声吼道中国球迷应该对他非常熟悉，然后就没声了，估计这厮是把他当成冈波斯了

56、马科斯第9次参加世界杯决赛阶段的比赛。（请问第一次参加时他多大）

57、斯洛文尼亚和阿尔及利亚的主要思想，是从对方那里拿分（如此废话，真让人始料不及）。

58、他们对阿根廷队显得太尊重了

59、这是本次世界杯第一张黄牌，华雷斯坐了黄牌的‘沙发’

60、里贝里转到了右路活动，可能是换换手气吧。（爱打麻将嘛）

61、他出生的时候，他母亲的脐带围了他脖子三圈，幸好他母亲有预感`提前告诉了医生~才保住了性命！”这名球员命够大小时候被电击了~竟然还能够存活

62、佩雷拉说这是他的最后一届世界杯，尽管下届世界杯是在他的祖国南非。（下届世界杯在南非，那这届现在是在哪呢？）

63、他的远射，像飞一样飞向球门。

64、这种犯规就相当于汽车追尾，负责任的总是后面的人。（太生动了，内牛满面啊）

65、再次掏出了黄牌板凳

66、德哥揭幕战最后来了句”今天晚上这两只球队给各位球迷带来了相当精彩的对攻战”瞎子都知道哥队只有2次门框中的射门，还对攻？

67、三个臭皮匠顶个诸葛亮，何况是三个这么顶尖的球员！他们在一起能商量出什么呢？好球！！打高了……（梅西、特维斯、贝隆三个臭皮匠就商量出个飞球）

68、值得一提的是，刘建宏在呼“进啦！”时语速很快，音调上扬，而且整体声音非常急促。他的这种解说风格，有可能是打造另一版的“goal！goal！goal！goal！”

**第五篇：张文个人简历(2024)**

个人简历

姓 名： 张文

性 别：

男

民 族： 汉族 工作经验： 6年 毕业学校：

广西大学 出生年月： 1983年2月 联系电话： \*\*\* 学 历： 大学本科

专 业：

电子商务

住 址： 广东省XX市XX镇XX北工业区XX路58号之一 电子信箱： Zhangwen\_article@sina.com

个人简介：

从事质量管理、体系管理、精益生产管理、提效管理工作，做事开朗、稳重。2024毕业参加工作，2年体系和质量管理工作经验，3年精益生产项目管理经验，其中2年精益生产培训课程开发和培训经验。目前任职广东XX电器股份有限公司一分厂IE工程师、公司内部培训师。带领改善团队开展精益生产项目28个，为公司节省运营成本近400万，平均每年组织、推进项目10项。为公司培养了认证9名精益6Sigma绿带，20名黄带。开发精益培训课程30门，组织培训20场，接受培训人员1000多人次。参与广东省XX市QC小组评审会2次，参与的项目获得银奖1项，铜奖1项。参与广东省质量协会举办的QC诊断师认证培训并成功认证广东省QC诊断师。2024年辅导的精益生产项目参加XX市首届精益管理成果发表会获得精益管理成果卓越奖。2024年被广东XX电器股份有限公司聘为内部讲师，对现场管理人员进行技能提升培训，认证主讲课程《生产现场问题改善的三大途径》、《工厂全面改善——TPM实战》、《现场品质问题分析与解决技巧》。

自我评价：

稳重随和，具有进取精神和团队精神，有较强的动手能力。良好协调沟通能力，适应力强，反应快、积极、灵活，敢于创新！通过解决工作中的问题不断学习和提升自己，适应企业工作的需要，为企业创造价值。

6年的现场管理工作经验磨练出我很强的事业心和责任感使我能够面对任何困难和挑战。

教育背景：

毕业院校： 主修课程： 广西大学

机械工程学、物理学、统计学、电路分析基础、脉冲数字电路、程序设计基础、专业英语、电子商务管理、计算机网络、数据结构、管理信息系统等

外语水平计算机水平： CECT四级、日常英语口语交流、英语书面文件阅读与翻译

NCRE一级、熟练CAD绘图软件、Office办公软件、Photoshop软件、工艺流程录像及视频后期编辑处理软件等常用应用软件

其他认证： 广东省QC诊断师认证、精益6Sigma绿带认证、ISO9001：2024内审员认证、广东XX电器股份有限公司内部讲师聘书

其他培训： 2024年8月 中旭企业管理股份有限公司执行力培训 2024年6月 精益6Sigma绿带认证培训 2024年10月 生产计划与物料控制培训

2024年11月 顺德“智慧论坛”系列活动之工业工程高端论坛 2024年7月 广东省求正咨询公司QC小组活动培训 2024年8月 广东省求正咨询公司绩效管理培训 2024年10月 广东省求正咨询公司QC七工具培训 2024年11月 XX市首届精益管理成果发表交流会 2024年6月 广东省质量协会QC诊断师认证培训

2024年12月 中国轻工业长沙工程有限公司 设备自动化与IE培训 2024年3月 ISO9001:2024内审员认证培训

2024年9月 顺德家电商会—精益化时代下，企业如何突破现场管理瓶颈

任职经历：

2024.9—2024.9 XX市XX金属制品有限公司 品质工程师

简介：XX市XX金属制品有限公司是2024年10月投资于珠江三角洲XX市的一家内资有限责任公司。公司是以生产空调网罩、展示架、卫厨具为主的专业生产企业，目前公司所配生产设备和生产工艺在国内同行处于领先地位，主要客户有美的、TCL、欧威尔、长虹、格兰仕、志高等国内知名企业。

2024.10—至今 广东XX电器股份有限公司 验货拆箱工、检验员、巡检员、首检员、质量管理专员、质量工程师、体系工程师、精益办副主任、IE工程师

简介：广东XX电器股份有限公司，是中国一家专业研发、生产和销售电冰箱的企业。公司总部位于广东XX，自20XX年创业以来，XX电器在出口市场和国内市场实现稳步增长。

工作经验：

2024-2024年：  在XX市XX金属制品有限公司工作期间结合工厂自身流程，完成ISO9001：2024体系文件修订并通过当年质量体系认证；  整理汇总客户反馈质量问题信息对生产工艺标准及检验标准进行修订，形成现场工艺及检验标准。

2024年：  在广东XX电器股份有限公司一分厂任职期间根据现场出现的异常问题点完善现场质量管理流程和制度，如《不合格品封存管理规定》、《一分厂计量器具管理规定》等，使相应的质量问题得到有效的控制；  对原有的各检验控制点检验作业指导书进行修订，原作业指导书大多为文字描述，修订版检验指导书主要增加图片资料、检验流程图示，使检验员检验作业更加清晰、流程更加明确，提升检验把关质量和水平。

2024年：  2024年是广东XX电器股份有限公司正式引进精益生产的第一年，我主要负责一分厂精益生产管理和推进。首先通过前期的精心准备成功组织一分厂精益生产启动大会将公司领导开展精益生产的决心和信心传达到每一位基层管理人员。为更好地进行宣传，录制完成第一部精益生产宣传片《一分厂形势教育片》；  在咨询公司的指导下成功组织开展一分厂第1个快速改善周，运用精益生产的改善工具使吸塑的生产现场得到了极大的改善，同时完成导入精益生产的工作。同时，将改善的过程全程录制，作为第二部精益生产宣传片《吸塑6S改善周》；  开展精益生产的第一年导入理念是关键，作为一分厂主导精益生产的主 4

要负责人，通过组织培训、规范项目立项、开展过程监控、辅导，及开展阶段性项目评审会的方式导入精益生产的理念，2024年共举办评审会4场评审会，一分厂的改善项目获得了优异的成绩。

2024年：  2024年不再引进咨询公司，由各分厂自主开展精益生产活动。为更好地推进改善工作，运用绩效管理方式对项目进行管理，制定《一分厂精益生产管理办法》明确各部门/科室的改善指标，当年为公司节约200万成本；  针对新员工对冰箱生产制造工艺不了解而导致的人员流失率大的问题，组织工艺、品质部门录制完成《新员工冰箱制造工艺培训》时长44分钟，目前在各分厂新员工培训中广泛使用。

2024年：  2024年主要负责一分厂减员提效改善项目管理和推进，通过运用IE、精益生产的工具和方法，协同相关科室/车间开展有效的减员提效项目，当年共减少用人171人，为公司节省人力成本600多万，获得了公司领导的极大认可；  在公司8月份在全公司推进的质量改善100天活动中，负责开展《QC小组活动指导实务》培训，对质量文化园地进行规划和建设以及QC小组活动的管理和推进工作，同时成功主持了一分厂质量知识竞赛活动，对一分厂最终获得活动第一名起到了有力的促进。

2024年：  2024年仍然负责一分厂减员增效改善项目管理和推进，通过物流和工艺改进等方式，截止2月份已减少定员56人，为公司节省人力成本200多万。

求职意向：

目标职位： 目标行业： 期望薪资： 期望地区： 到岗时间： 工艺主管、IE主管、品质主管、生产主管 家电行业、五金行业 面议

广东XX市、XX市 1个月内可到岗

个人风采展示：

毕业实习地：武汉 长江

XX一分厂精益启动大会

素质拓展活动

精益生产项目评审会现场

省级QC诊断师培训留影

公司内部培训现场

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！