# 马云青春励志演讲稿

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-04-11

*马云青春励志演讲稿 　　马云的演讲对当代青年的思想信仰有着巨大的引导和激励作用，那么有关马云青春励志演讲稿的有哪些?下面是小编为大家整理的马云青春励志演讲稿，一起来看看吧! >　　马云青春励志演讲稿篇一 　　——马云北京联合大学演讲稿：...*

马云青春励志演讲稿

　　马云的演讲对当代青年的思想信仰有着巨大的引导和激励作用，那么有关马云青春励志演讲稿的有哪些?下面是小编为大家整理的马云青春励志演讲稿，一起来看看吧!

>　　马云青春励志演讲稿篇一

　　——马云北京联合大学演讲稿：想成功，就要今天做明天的事

　　刚才主持人说我想得比较远，跑得比较快，好像很了不起，其实我们都一样，我不太相信这个世界有特别了不起的人，只是有人看中了一个机会，坚持做了点东西而已。想得比较远的原因，是因为没有办法想得近，想得近的机会都不是我们的，我们只能想得远。我们跑得慢，我们更没有机会，我们只能跑得快。

　　很多人觉得我了不起，做了阿里巴巴，做了淘宝，还做了支付宝，做了一大堆。我想告诉大家，那些不是我做的，是一个团队做的。但毫无疑问，今天的淘宝、阿里巴巴和支付宝，都是十三四年前我们对今天的看法，我们对未来的看法。想成功，就要今天做明天的事。

　　愿为别人担当，你才能带领团队

　　今天来的都是年轻人，很多人会觉得迷茫，到处都没有机会。我想告诉大家，迷茫不丢人，我们都迷茫过，比尔·盖茨也迷茫过，在没有确认自己做什么之前，当然会迷茫。当年我找了20几份工作都没被录取，5个同学考警察学校，录取4个，我没被录取;24个人考肯德基，23个人录取，我没被录取。也许上天就是安排你自己干，不该给别人去打工。

　　我们知道，做人要有情商，要有智商，还有一个勇气担当的商。我智商不高，如果智商高可能就不创业了，因为读书不太好，找不到好工作，只能自己干。我情商其实也不高，情商哪里来?磨难、失败、失意、迷茫、痛苦、失望，所有凑在一起就是情商。第三个很重要，那就是勇气，你敢不敢担当?你如果愿意为自己担当你就是普通人，愿意为五个人担当，你可能就是一个团队的领头人。

　　1994年，我创业时，请了20几个朋友到家里，说我要做互联网。当时只有一个人同意，其他人都反对，这完全不靠谱。马云你不懂电脑，不懂管理，没有钱，也没有关系，凭什么你要去创业?凭什么去创业?我今天也说不清楚，但是我总觉得这件事情要不做的话很难受，我试一试看，如果做得不行再说。我们很多年轻人晚上想想千条路，早上起来又要走原路。创业很重要的是，立刻现在马上行动起来。但是我也要告诉大家，不是每个人创业都会成功。

　　我经常说，一百个人创业，九十五个失败，连声音都没有人听见。剩下来五个人，有四个人你是看着他失败的，只有一个人成功。这个人要成功不是有多大的天赋，他要有优秀的团队，他要做自己热爱的事情，他要坚持，他要有时间，没有一个人能轻轻松松地成功。

　　我们现在走到今天特别幸运，如果有人问，马云你重新来一遍，你还来不来?肯定不来，因为重新来一遍我肯定做不成今天这个样子。15年来，别人抱怨、反对的时候我们坚持了，坚持15年才走到今天，再走一遍，如果一定让我创业，我一定找个好老板，找一个好团队，跟着他们一起创业，而不是自己当老板。

　　技术的变革，就是最大的机会

　　大家的迷茫我知道，但我今天晚上想对所有年轻人说，我们今天身处最好的时代。我没有忽悠大家，请大家听我分析。

　　大家知道第一次工业革命在英国爆发，大概花了50年时间，英国才迅速崛起。任何一场技术革命都需要50年，第二次技术革命，美国的能源革命也是花了50年时间，美国才崛起。第一次工业革命诞生无数的富豪，第二次技术革命诞生无数成功的企业。这一次是人类历史上第三次技术革命，互联网信息革命。这是所有人的机会，可以说是百年一遇，互联网才经历了20年，未来30年才是真正的机会。所以现在提出互联网+，让互联网变成一种应用。

　　未来时代，更多靠的是知识，是勇气，还有你坚韧不拔的努力。在座各位要想几年内超越我们，机会不是太大，除非我们太愚蠢。今天我们有可能太愚蠢，但是我们边上有一帮人不太愚蠢。不过，未来20年内，15年内，你们完全有可能超越我们，未来30年才是真正的机会，未来30年人类从IT向DT转变。社会发生天翻地覆的变化，每一次技术的变革，每一次社会迷茫的时候，都是一次新的机会。

　　什么时候是机会?别人在抱怨的时候就是机会，大家都说好，机会不会太好，大家都不看好，往往蕴藏机会。所以我们每个人要有独特的思考，独特的眼光，找到热爱的东西，找到一批志同道合的人，坚持五年或者十年一定会成功。

　　今天希望明天成功，和去王府井走一圈捡两个钱包一样，机率太低。我年轻时也曾想过怎么能够暴富、快富，但现在和以后再不会去想。很多人说阿里巴巴乱投资，都看不懂，大家如果看得懂，我们还做什么?很多人看今天，你要看十年以后，大部分憧憬十年后的时候你要看今天，机会是一种制衡。

　　我想告诉大家，机会是你自己的把握，是自己的眼光。以前我们浙商有一个企业家，叫胡雪岩，他讲过一句话，生意越来越难做，但是越难越是机会，关键看眼光，你的眼光看到哪里就做哪里的生意，你的眼光看到香港就做香港的生意，你的眼光看到大陆就做大陆的生意，如果你的眼光看到全世界你就做全世界的生意。

　　创新是未来的核心竞争力

　　你的眼光有多大，你的毅力有多强，胸怀有多大，就能走多远。我开始创业的时候我家里人不同意，好好的在大学当老师干嘛去创业呢?你是希望发财吗?但看你样子也不会发财。但是我喜欢创业，成功与否并不重要，我也想证明一点，如果马云能够成功，中国80%的年轻人都会成功。我们没有拿到政府一分钱，没有拿到银行一分钱，我们也没有名牌大学生，我们都是普通大学生，我自己就是杭州师范大学毕业的。

　　今天来的有香港的名牌大学生，也有香港一般大学的大学生，如果你毕业于名牌大学，请你用欣赏的眼光看看别人，如果你毕业的是像我们这样学校的人，请用欣赏的眼光看看自己，我们其实还行。上苍给每个人的机会是平等的，以后等有一天，如果你们有了孩子，你的孩子真不会读书，那就让他情商高一点，让他有团队意识、懂得感恩、懂得敬畏。

　　我很幸运，这一辈子走到现在，跟巴菲特、比尔·盖茨、索罗斯等都有幸交流，他们第一品质就是乐观，很少听见他们抱怨，大部分人抱怨的时候他们总能找到机会。不是说他们没有抱怨，每个人生下来都会抱怨。但他们在选择的时候，更多是乐观积极地看未来，这是非常重要的。第二，他们很积极。积极看世界，有担当的勇气，敢于行动。第三，他们比一般人坚持。如果有一天你们真创业，或者加入了一个创业的团队，当你自己或者老板心里觉得很难受的时候，就说回家睡一觉，明天早上起来继续干。很少有人看到我流过眼泪，因为我的眼泪没有时间流，我只能让我的对手流眼泪。我们这些人如果放弃，前15年，至少有一千次机会放弃。只是说，再熬一熬，事情就熬出来了。所以我想告诉大家，乐观看待未来，积极寻找机会，要有坚持和担当。

　　未来30年，任何行业都要有两个字：创新!创新是未来的核心竞争力，你一定要想我怎么样才可以做到跟别人不一样。我不想忽悠大家，创业是一条很艰辛的路，大家可以自己选择，如果觉得某个创业的人不错，就像买一支股票一样，跟着他，帮助他。如果自己成为一支股票，那就网罗一批人，带着他们一起去追逐理想。

>　　马云青春励志演讲稿篇二

　　3月31日消息，20\_年IT领袖峰会今日在深圳正式召开;阿里巴巴董事局主席马云演讲时表示，现在很多人动不动就谈政治改革，似乎不谈政治改革就干不了事，但“其实跟你一点关系都没有”，

　　马云称，“IT界、互联网界存在一个巨大问题，我们动不动都爬到屋顶上讲大产业、大行业发展、国家体制改革、国家政治改革，好像政治不改革，你干不了事。不了解行业情况，就干不了事。其实跟你一点关系都没有。世界金融危机，我有一次看到县领导讲话，世界经济发生了巨大危机、欧洲经济发生了巨大危机，所以我们县经济不好。这跟你有什么关系?”

　　以下是马云演讲实录：

　　年纪大的人容易记性不好，吴鹰又把我的年龄往上涨了，但是退休的事是真的。我想了9年，计划了6年，实施了3年。我跟自己讲我们到这个世界上不是来工作的，我们是来享受人生的，我们是来做人不是做事。如果一辈子都做事的话，忘了做人，将来一定会后悔。所以我觉得48岁以前我的工作是我的生活，48岁以后我希望我的生活是我的工作。

　　不管事业多成功、多伟大、多了不起，记住我们到这个世界就是享受经历这个人生的体验。忙着做事一定会后悔。我不希望自己70、80岁还在公司开早会，我的同事很生气，又不好意思说。昨天晚上到的比较晚，晚上跟大家聊的特别开心，回想当年往事，14年中国互联网发展，我们经历了很多有意思的事情，回顾自己犯过的错误，见过无数奇葩类的人，但是这是最美好的经历，人生就是这样。

　　我回去后又睡不着，我想14年给了我那么多有意思的经验，15年以后又有什么样的东西可以让我们这帮人再一起吹牛、聊天。如果今天不设计好的话，15年以后一定会很倒霉。我们这批人昨天晚上聊，我们这些人都是对梦想的追逐，都有很好的梦，对梦想的坚持和执着。但是中国的梦，我认为13亿人应该有13亿不同的梦，所谓中国梦不是把全中国统一一个梦，因为13亿人不同梦想才会有今天、明天。

　　我今天来不想谈IT未来的展望，一会儿留给马化腾、李彦宏年轻人谈，我比他们大几岁，男人大1岁就是1岁，千万不要跟年轻人比远见，不要跟年轻人比创新，我只讲一些作为我们这些年轻的人观察到、听到的一些事，今天讲讲如何把梦想变成现实，如果梦想变不成现实，就是空想、瞎想，最近讲的最多的就是空谈误国。

　　我不是学技术的，我对IT真不懂，我也不懂管理、不懂产品，但是我后来发现自己找到了一个地方是可以做的，就是在管理、在领导力、在怎么样把梦想变成现实上，我估计我比绝大部分IT人花的时间更多。

　　刚才周教授、常董事长讲了非常好的战略情况。大企业要有小作为、小企业要有大梦想。我们每个人都要去想想自己有了一些想法后，怎么把它变成现实，怎么把它变成一个真正的不是一个空想的事。大企业的小作为往往是很多事情是一个瞬间的小动作影响了你这个企业未来发展的决定，影响了整个企业甚至社会变革，我们从政治事件上，王立军这么小一件事引起了整个社会巨大变革，企业也是一样。

　　我相信马化腾他们的微信也是一个小小的偶然的触发形成这样，支付宝坦诚跟大家讲我们就是一个小小的想法变成了一个巨大的变革。所以我想今天的IT 界、互联网界存在一个巨大问题，我们动不动都爬到屋顶上讲大产业、大行业发展、国家体制改革、国家政治改革，好像政治不改革，你干不了事。不了解行业情况，就干不了事。其实跟你一点关系都没有。

　　世界金融危机，我有一次看到县领导讲话，世界经济发生了巨大危机、欧洲经济发生了巨大危机，所以我们县经济不好，说跟你有什么关系?阿里巴巴走到现在为止生存下来很重要一点就是我们关心自己，如果你不关心自己、不关心自己员工、家人、朋友，不要希望他会关心所有人。我不太希望一个大公无私，一个没私的人不太可能有公。

　　IT发展到今天我们缺技术、思想吗?不缺。今天缺的是把这些东西变成现实。我们今天很多人用着IT的技术、思想，但是管理水平和思想仍旧在上世纪。给了他一个机枪，当棍子使。所以才出现今天这个世界IT做电子商务还在杀价，还是拼价格，不是价值。人家说马云你十年前也不是免费吗?技术十年前可以免费，你今天也不能免费。十年前腾讯、百度、阿里巴巴都非常小，那个时候我们做免费，所有人说这哥们想找死，看他怎么死。今天你再想免费，你想死，腾讯、百度、阿里会帮你死。假如你还停留在上世纪甚至5、10年前的思想是不可能再活下去。

　　互联网有今天，四个特征、八个字最关键：开放、透明、分享、责任。假如你的管理不能具有这样的实质，开放、分享、透明的、承担责任这样的思想，你的企业一定走不久。我希望大家记住有梦想很可贵，但是坚持梦想更可贵，把梦想变成现实的正确方法更为可贵，一个优秀企业是管理出来的，优秀员工是管理出来的，优秀的商业模式也是管理出来的，不是谈出来的。

　　在论坛上听过也就算了，也许有一句话、两句话，哪怕把论坛上话都背下来对你只有坏处，没有好处。前不久亚布力论坛上一帮人讨论中国企业国际化，说这儿有工厂、那儿有老外招聘，有新市场开拓，我说国际化思想、国际化业务是两个完全不同的概念。我们中国现在有国际化战略思想的企业非常少，而国际化业务的企业倒是有很多。有国际战略的企业未必有国际业务，有国际业务的企业未必有国际化思想。

　　中国企业国际化是战略、思想、体制、人才、文化的国际化思想。在座人从事IT行业、互联网行业，问问自己是不是具有IT、互联网的思想、文化。是不是具有开放、透明、分享、承担责任决定你的未来。

　　第二，如果你不能把梦想变成现实，就会变成空想、埋怨、抱怨。我见过最多的人是埋怨的人，今天这个世界都一样，所有人觉得社会充满了问题，所有问题都是别人问题，跟自己一点关系都没有。梦想是虚的，但是你必须把它做实。

　　我觉得我们中国也很奇怪，60年代尤其奇怪，动不动想改变世界、动不动想完善世界，动不动要上升非常高才觉得非常伟大。我今年48岁，吴鹰记住，改变别人先改变自己。要完善世界，先完善自己，要帮助好别人，先帮助好自己。如果你不能帮助好自己，一切都是瞎扯。做企业，我觉得我们加强管理，很遗憾这 4、5年参加了无数IT、互联网论坛，我听见最少的东西是如何管理好一个IT企业、一个互联网企业，如何从组织、文化、人才上管理好。

　　我刚才讲员工是管理出来的，决定一个生态系统不是老虎、狮子和大象，我们所有公司都觉得招一个好的VP感到骄傲，但是决定生态系统的决定要素是微生物，决定一个公司最好的素质是你的基础的员工的招聘。决定中国教育的水平绝不是大学有多少、大学有多大，而是小学办的多好。

　　第一天起，所有IT企业同事记住你们要招普通人，把他们变成不平凡。招人是多么重要。无线互联网会改变世界，大家会有异议吗?大数据时代会到来、会影响人类生活，有异议吗?没有异议。怎么变成才是最关键，从点滴做起、从自己做起、从你招聘的人做起。只有这样你才能从梦想回到现实。

　　所以我特别期待，而且我最怕的是那些竞争对手动不动讲管理、讲组织、讲文化、讲人才，把这些企业是最大的竞争，讲空的跑到论坛来讲大事，基本上没有干过企业或者企业干的不行。讲的最多的是教授、经济学家、政府官员以及今天没有干好企业的人讲一些回忆录。绝大部分是这样。如果回归到企业本质，我们今天埋怨政府，无非要求政府加强管理。我发现很多企业倒下去不是缺乏创新、不是没有人才，而是完全缺少管理思想。

　　第二，文化。什么是企业文化?墙报、写文章不是企业文化，企业文化就是把企业写得有味道一点，不要把企业变成赚钱机器。变成赚钱机器就是这个人只会赚钱，这边出来人民币，这边出来港币，讲话出来是美元，这没意思。我们需要把企业变成有情感的人，有情感就有朋友，有朋友的人生意自然好，有朋友也要讲原则，原则是什么?管理。

　　什么是老板?老板的老就是老师，板就是规矩。没有这两样东西是走不远。我不讲宏观道理，一会儿少年派的人讲，我只实实在在的，在我眼里一个完全不懂技术的人的干货，做普通员工的提升。真正把管理做好，把文化做好，管理、文化背后必须有强大思想，没有真正很好的思想没有办法把企业做大。

　　我跟人家分享，人家说马云这两年神神叨叨，我们高速发展，没有沉淀思考，我们未来发展是什么?西方管理水平相当了不起。日本精致的文化管理也相当了不起。但是中国企业绝大部分是今天从西方学一点、明天从日本学一点，后天学一点传说的故事，整个管理商业体系是没有基准、相当混乱。

　　但是这两年在中国博大精深文化里面体会了很多。也跟大家分享一下。我觉得中国真正有理想领导力是道家文学，儒家思想是我们加强管理最好的东西，佛家思想是让你学会做人，因为领导力很强、管理能力很强的人身上一定有毒，有毒需要佛家思想的空把它化了。竞争过程中学习太极的博弈思想是相当了不起。如果你希望你企业做的有味道，这个味道背后什么叫文化，文化是用来品，你要分出这个公司和其他公司的区别，这个公司员工和其他公司员工区别，只有这样做，公司才有味道、产品才有味道、服务才有味道，人才快乐。

　　认真生活、快乐工作，我特讨厌认真工作的人，工作不要太认真，工作快乐就行，因为只有快乐让你创新，认真只会更多的KPI、更多的压力、更多的埋怨、更多的抱怨，真正把自己变成机器，我们不管多伟大、多了不起、多勤奋、多痛苦，永远记住做一个实实在在、舒舒服服、快快乐乐的人，因为人才是让我们最美。

　　最后唠叨几句，我到处都讲的，我们关注自己的空气、水和食品的安全。人类最大的危险，中国最大的危险不是GDP跑7还是跑8，跑6又怎么样?只要我们喝水是干净的，空气是好的，食品是安全的。穷一点还能活得长一点。

　　前几天我去了一个县城，一个领导跟我讲，我说你们污染情况怎么样，我们上游已经污染了，我不污染怎么办?大家都怪别人。我特难过，我可以这么肯定地讲这届政府一定会做这个事，我们再也不需要有更高的GDP需求，我们需要有绿色的需求，只有这样我们才能做一个健康的人，做企业做成功了往往会变成不健康，不健康重要标志是唠唠叨叨讲话，以为别人听，其实别人不想听了。谢谢!

>　　马云青春励志演讲稿篇三

　　马云思维敏捷、能说会道,谈起事情来口若悬河.的确,出道至今的马云在公共场合的任何时刻面对记者的采访总是显得游刃有余、风趣幽默而又妙语连珠,有时出口成章,就如同背诵一篇早已烂熟于心的演讲稿.

　　马云的语录如其人:独特、简练、风趣,却又富含哲理.因此,从马云的经典语录中我们可以感悟到很多.

　　1.我觉得最大的经验就是千万不要放弃,要勇往直前,而且不断地创新和突破,突破自己,直到找到一个方向为止,而且我觉得还有更重要的一点,我们今天面对将来的信心是来自于我们前5年的残酷经验,我们坚信明天更加残酷.

　　2.让每一个人的才华真正地发挥作用的道理就像拉车,如果有的人往这儿拉,有的人往那儿拉,互相之间先乱掉了.我在公司的作用就像水泥,把许多优秀的人才聚合起来,使他们力气往一个地方使.

　　3.网络公司将来要判断三个关键问题,第一,它的team;第二,它的technology,第三,它的concept.这些东西是企业存在的必要条件.判断一个人、一个公司是不是优秀,不要看他是不是从哈佛或斯坦福毕业的,不要判断里面有多少名牌大学毕业生,而要判断这帮人干活是不是像发疯一样,看他每天下班是不是笑眯眯地回家.

　　4.我认为,员工第一,客户第二.没有员工,就没有这个网站.也只有他们开心了,我们的客户才会开心.而客户们那些鼓励的言语,又会让他们像发疯一样去工作,这也使得我们的网站不断地发展.

　　5.看见10只兔子,你到底抓哪一只?有些人一会儿抓这只兔子,一会儿抓那只兔子,最后可能一只也抓不住.CEO 的主要任务不是寻找机会而是对机会说\"NO\".机会太多,只能抓一个.

　　6.我们公司是每半年进行一次评估,评下来,如果你就是最后一名,虽然你的工作很努力,也很出色,但非常对不起,你就得离开.在两个人和两百人之间,我只能选择对两个人残酷.

　　7.在前100米中,谁都不是对手,因为跑的是3 000米的长跑.跑了四五百米后才能拉开距离.所以,我随心所欲地发展,真正的高科技,出手时让人想都想不到.

　　8.我们花了两年的时间打地基,我们要盖什么样的楼,图纸没有公布过,但有些人已经在评论我们的房子怎么不好.有些公司的房子很好看,但地基不稳,一有大风就倒了.

　　9.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.

　　10.网络上面就一句话:\"光脚的永远不怕穿鞋的.\"

　　11.我们坚信一点,新经济也好,旧经济也好,有一样东西,永远不会改变,那就是为客户提供实实在在的服务.没有有价值的服务,网站是不可能持续发展的.

　　12.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.

　　13.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.

　　14.我觉得网络公司一定会犯错误,而且必须犯错误,网络公司最大的错误就是停在原地不动,最大的错误就是不犯错误.关键在于总结和反思我们犯的各种各样的错误,为了明天跑的更好,错误还得犯,关键是不要犯同样的错误.

　　15.任何企业家不会等到环境好了以后再做任何工作,企业家处在现在的环境中,改善这个环境,光投诉、光抱怨有什么用呢?今天,失败只能怪你自己,要么大家都失败,现在有人成功了,而你失败了,就只能怪自己.就是一句话,哪怕你运气不好,也是你不对.

　　16.在中国做电子商务的人必须要站起来走路,而不能老是手拉着手,老是手拉着手就要完蛋.我们跟市场的关系是手够得着,我们与用户的关系是要他们自己站起来走.帮助需要帮助的人,他才会感谢你的帮助.

　　17.我们讲过一个例子,你现在在跑马拉松,路边有很多牛奶、汽水.你是边喝边跑,喝饱再跑,还是喝一口,只要能跑下去就跑下去?

　　18.我可以告诉他,阿里巴巴现有服务是免费的,将来也永远不会收费.将来我们推出新的服务,我们会收费,你觉得不好,就别付费,就这么简单.我们有一个原则,免费不等于劣质.我们的服务要做到比收费的网站还要好.

　　19.就像他今天是种萝卜的,才刚种下去,你们就要让我把苗拔起来,看是否长出萝卜,看萝卜长得多大.只要种的是萝卜,总能长成大萝卜的.

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

　　21.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.很多人喜欢牢牢守住金矿.我们去帮助别人发财,别人发财,我们才能发财,因为我们所需的并不多.

　　22.阿里巴巴能够走到今天有一个重要因素就是我们没有钱,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认真真考虑,现在我们有钱了还是像没钱时一样花钱,因为我今天花的钱是风险资本的钱,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更加痛苦,所以我们要一点一滴地把事情做好,这是最重要的.

　　23.我对我们的模式会赚钱这一点深信不疑,亚马逊河是世界上最长的河,喜玛拉雅山是世界上最高的山,阿里巴巴是世界上最富有的宝藏.一个好的企业靠输血是活不久的,关键是自己造血.

　　24.30%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得多 .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.

　　25.你能用一句话概括你认为员工应该具备什么样的基本素质吗?今天我们要求阿里巴巴的员工诚信,有学习能力、乐观精神和拥抱变化的态度!

　　26.互联网是4×100米接力赛,你再厉害,也只能跑一棒,应该把机会让给年轻人.

　　27.电子商务最大的受益者应该是商人,我们该赚钱因为我们提供了工具,但让我们做工具的人发了大财,而使用工具的人还糊里糊涂,这是不正常的.

　　28.我们是教人钓鱼,而不是给人鱼.

　　29.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.

　　30.互联网是影响人类未来30年生活的3 000米长跑,你必须跑得像兔子一样快,又要像乌龟一样耐跑.

　　31.我为什么能活下来?第一是我没有钱,第二是我对Internet一点不懂,第三是像傻瓜一样思考.

　　32.发令枪一响,你没时间看你的对手是怎么跑的.

　　33.如果早起的那只鸟没有吃到虫子,那就会被别的鸟吃掉.

　　34.互联网像一杯啤酒,有沫的时候最好喝.

　　35.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. 阿里巴巴的\"六脉神剑\"就是阿里巴巴的价值观:诚信,敬业,激情,拥抱变化,团队合作,客户第一.

　　36.今天很残酷,明天更残酷,后天很美好,但绝对大部分事业是死在明天晚上,所以每个人不要放弃今天.

　　37.在我看来有三种人:生意人,创造钱;商人,有所为,有所不为;企业家,为社会承担责任.企业家应该为社会创造环境.企业家必须有创新的精神.

　　38.3年以前我送一个同事去读MBA,我跟他说,如果毕业以后你忘了所学的东西,那你已经毕业了.如果你天天还想着所学的东西,那你就还没有毕业.学习MBA的知识,但要跳出MBA的局限.

　　39.对所有创业者来说,永远告诉自己一句话:从创业的第一天起,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.困难不是不能躲避,不能让别人替你去扛.9年创业的经验告诉我,任何困难都必须你自己去面对.创业者就要去面对困难.

　　40.一个公司在两种情况下最容易犯错误,第一是有太多钱的时候,第二是面对太多机会的时候,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.

　　41.20世纪80年代挣钱靠勇气,90年代靠关系,现在必须靠知识和能力!

　　42.\"If not now,when? If not me, who?\"(如果不是现在,是何时?如果不是我,那又是谁?)

　　43.阿里巴巴不是计划出来的,而是\"现在、立刻、马上\"干出来的.

　　44.互联网将由\"网民\"和\"网友\"时代进入\"网商\"时代.阿里巴巴有一个使命,那就是要把互联网带入网商时代.

>

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！