# 看马云演讲稿读后感

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-07-03

*篇1：马云经典演讲稿马云在公共场所的任何时刻面对记者的采访老是显得熟能生巧、幽默风趣而又妙语如珠,有时下笔成章,就犹如背诵一篇早已烂熟于心的报告稿。以下是星吧为您整理的两篇马云经典演讲稿，供您参考!【马云经典演讲稿一】改变世界的不是科技,是...*

**篇1：马云经典演讲稿**

马云在公共场所的任何时刻面对记者的采访老是显得熟能生巧、幽默风趣而又妙语如珠,有时下笔成章,就犹如背诵一篇早已烂熟于心的报告稿。以下是星吧为您整理的两篇马云经典演讲稿，供您参考!

【马云经典演讲稿一】改变世界的不是科技,是梦想

尊敬的默克尔总理，马凯副总理，女士们先生们，大家晚上好

非常荣幸能够在CeBIT上进行演讲。

记得以前，我第一次来到汉诺威时，我们试着租了一个小小的展位来出售中国产品到西方，到欧洲。当时花了很长时间找展位，而汉诺威也远不如现在这么繁荣。

整个过程(找展位)很难，最后我们终于找到一个很小的位置，但是很少人光顾。

8年前，我们又回来了。我们希望帮助所有的参展者，把他们迁移到网上，帮助他们在阿里巴巴上卖东西——但这也没有成功。因为当时人们觉得在线交易和贸易展会是互相冲突的。

今天我又回来了。我回来的原因，是要找到互联网经济缺失的那重要一部分。过去，互联网非常成功，但是我发现一个非常奇怪的事情，很少有互联网公司能健康的、平静的活过3年。

这意味着大部分互联网公司只有“蜜日”，“蜜周”，他们甚至没有蜜月。问题在哪里?缺了什么?我坚定的相信，缺的那部分，能够在欧洲找到。

是什么?

无论你是否喜欢，过去20年，互联网对人类社会产生了巨大的影响，每个人都相信互联网为世界做出了伟大的贡献。而许多传统企业讨厌互联网，因为互联网毁掉了他们的生意。

但是为什么互联网公司担忧?你看到谷歌，Facebook，亚马逊，eBay和阿里巴巴，我们所有的人天天担心。我们觉得这里面一定有问题。我们必须找到一个解决方案，让我们的公司能够像奔驰，西门子一样，活得长久而健康。

如果一个行业不能活的超过3年，如果不是所有的公司能够快乐的生存超过3年，那这个行业永远无法成为主流，这个行业永远不可能深深根植于经济——所以，我们要做什么才能找到解决方案?

世界正在快速改变，我们今天的科技发展非常非常迅速，大部分人不知道IT是什么，互联网是什么。

IT科技和数字科技，这不仅仅是不同的技术，而是人们思考方式的不同，人们对待这个世界方式的不同。

我们不知道世界30年后会变成什么样，我们不知道数据在30年后会长成什么样——但是我们相信，整个世界在30年后会大大改变。

如果第一次和第二次技术革命释放了人的体力，那这次技术革命释放了人的脑力，脑力在革新。

未来的世界，我们将不再由石油驱动，而是由数据驱动;未来的世界，生意将是C2B而不是B2C，用户改变企业，而不是企业向用户出售——因为我们将有大量的数据。制造商必须个性化，否则他们将非常困难。

未来的世界，所有的制造商他们生产的机器，这些机器不仅会生产产品，它们必须说话，它们必须思考。机器不会再由石油和电力驱动，机器由数据来支撑。

未来的世界，企业将不再会关注于规模，企业不再会关注于标准化和权力，他们会关注于灵活性，敏捷性，个性化和用户友好。

而且我强烈相信，在未来的世界，我们会有很多女性领袖——因为在未来人们将不会只关注在肌肉力量，而会更加重视智慧，重视关怀和责任。

我认为，互联网必须找到那个缺失的部分。这个缺失的部分就是鼠标和水泥携手合作，找到一个方法让互联网经济和实体经济能够结合。只有当鼠标和水泥结合时，互联网公司才能活下来，才能开心的活30年。

如果这个结合实现，那才能被称作“D商务”时代的开端，“D”指的不是电子，我叫它数据经济，所有的东西都会被改变。

并且我相信这个世界将会因此变得非常美丽，同时也非常富有挑战性。

像苹果这样的公司告诉我们未来的样子是什么样的。有一种东西将会在机器中流动，那就是数据。

我们在一个创新，雄心，发明和创意的伟大时代，我相信每个人都在非常努力的工作，实现他们的梦想。今天我们看到了真实世界的工人，卡车司机和游戏玩家……所有这些人在过去，是不可能利用科技实现他们的梦想的。但今天，数据让一切成真。

但我强烈的相信，不是科技改变了世界，是科技背后的梦想改变了世界。如果是科技改变了世界，我不会在这儿，我没有被训练成一个科技专家，我对电脑一无所知，我对互联网也了解的不多。但是我有一个强大的梦想，我要帮助中小企业。

所以14年前我来这里想向欧洲出售中国产品，没有成功。14年后我想帮助欧洲企业向中国向世界，通过互联网出售产品。是梦想在驱动这个世界，不仅仅是科技。

女士们先生们，让我们共同努力，这是一个精彩的世界，这是一个属于年轻人的世界，这是一个属于未来的世界。

非常感谢各位的聆听。

【马云经典演讲稿二】未来仅靠勤奋与努力是不够的

珍惜每一次犯过的错

阿里创办至今，淘宝是,支付宝是。我们比较运气。这15年我们确实走得比较快，今天看过来还不错，但是期间犯的错，不亚于任何一家创办业已二三十年的公司——可能比他们犯得还要多。

但是，我们检讨自己比对时代的抱怨和指责要多、我们更正自己的速度很快。这十五年我自己也老了很多。我没想到做企业会这么辛苦。当然，我也觉得自己非常幸运，幸运在我们有这样的机会。

变革一：大数据时代，光有努力是不够的

浙商群体了不起。我们就靠着勤奋和努力做到了今天。但是，我们得思考，因为到今天光靠勤奋勇气还远远不够。当然，没有勇气是走不下去的，没有勤奋更是走不下去的。但是今天看来，光靠勤奋与努力是远远不够的。在座哪位没有勇气?谁不勤奋?谁不是晚上蹲在厕所还在想着商业?

阿里有今天是因为我们坚信未来，坚信趋势，坚信15年之后能够解决我们面临的这些问题。我那时候读胡雪岩的书印象很深刻，他有句话说得太对了。生意越来越难做，但越难做越是机会。别人不做的你就去做，你要看得更多。你看到一个县，就做一个县，你看到一个小城市你就做一个城市。你看到未来，你就做未来。阿里的红利，就是15年以前看到了今天的形势。我相信你们都是在15年之前甚至更早就看到一些东西所以才走到今天。

我们说前三十年难，后三十年难，前三十年难在摸索，后面三十年是因为技术变革，使得商业社会有了颠覆性的变化。这个就是互联网变革和技术创新带来的社会性的变化。

我们有今天，是因为我们迅速改变了自己，把握了这一天，但未来技术变革也是我们不得不面对的事实。

今天技术变革还在，它一直没有停止过。举个例子，以前出行是马车，后来有了电车。电车与出租车第一次出现的时候，那些马车夫都觉得很恼火，都想去砸掉。但后来也会习以为常，一个新的东西出现总会让大家不那么适应，可能会触动一些既有的利益。大家现在看到的不是一种业务，而是一种时代的变革。

我们一直在谈大数据，那么大数据是什么概念?我觉得大计算起来才算大数据，否则数据不连通就是一堆垃圾。

变革二：重塑组织机构帮助你的企业成为百年企业

我天天提醒自己，我们过去常说，四十岁替员工干，五十岁替别人干。我们要重建公司的组织架构和商业体系。做商人，有所为有所不为，企业，其实就是建组织，你整个制度体系的建设才是最重要的。

过去几年，我们花了最大的时间和精力不是在数据和钱上，而是在人才和组织上，没有人才储备和奖惩体系，所有的战略都是白说的。你一个人干到死，没有用，必须有组织来干。我可以很负责地告诉你，你要是说的和做的不一样，你的员工马上跳起来，组织分分钟解散。我们必须要求自己言行合一。

只有建立组织体系才能不断的把握自己，只有在把握趋势的时候，才能掌握组织。我们喜欢谈企业文化，但其实那些规章、守则都不是企业文化，文化就是DNA，就是你行为的标准，规章越多，文化越弱。文化是自己的行为。只有自己的行为才是企业的文化与标杆所在。

变革三：要知道自己要什么放弃什么

互联网能做的东西很多，但我们做我们该做的。我们不是挣更多钱，我们是围绕真正帮你的客户，帮那些相信你的企业去做一些事情。

阿里这家公司不是我的，是我有幸参与的。我们去看历史上中国的商人，有几个有好的结果?都没有什么好的结果，结局都很糟糕。要保持好的结果，就是知己知彼，知道自己有什么要什么放弃什么，知道客户需要什么?那么，这个公司交给谁。最后我想明白了，最后应该交给社会，交给社会了，大家去管理这个公司才可以。

回应质疑：我不是耍大牌

现在有人说，马云脑子有问题，并购这个并购那个，但是批评我们的之前也没有理解我们，他也不会明白你的未来。

我们始终坚持“让天下没有难做的生意”，我们坚持为中小企业搭建平台，我们坚持客户第一，员工第二，股东第三，这个原则不会变。

现在很多人找我找不到，觉得我耍大牌，我不是耍大牌，我是真没时间。从前小企业你做一些变革叫创新，大家都会鼓掌，大企

马云催泪励志演讲稿三

今天是我第一次和雅虎的朋友们面对面交流。我希望把我成功的经验和大家分享,尽管我认为你们其中的绝大多数勤劳聪明的人都无法从中获益,但我坚信,一定有个别懒的去判断我讲的是否正确就效仿的人,可以获益匪浅。

让我们开启今天的话题吧!

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%的汗水加上1%的灵感。并且被这句话误导了一生。勤勤恳恳的奋斗,最终却碌碌无为。其实爱迪生是因为懒的想他成功的真正原因,所以就编了这句话来误导我们。

很多人可能认为我是在胡说八道,好,让我用100个例子来证实你们的错误吧!事实胜于雄辩。

世界上最富有的人,比尔盖茨,他是个程序员,懒的读书,他就退学了。他又懒的记那些复杂的dos命令,于是,他就编了个图形的界面程序,叫什么来着?我忘了,懒的记这些东西。于是,全世界的电脑都长着相同的脸,而他也成了世界首富。

世界上最值钱的品牌,可口可乐。他的老板更懒,尽管中国的茶文化历史悠久,巴西的咖啡香味浓郁,但他实在太懒了。弄点糖精加上凉水,装瓶就卖。于是全世界有人的地方,大家都在喝那种像血一样的液体。

世界上最好的足球运动员,罗纳耳朵,他在场上连动都懒的动,就在对方的门前站着。等球砸到他的时候,踢一脚。这就是全世界身价最高的运动员了。有的人说,他带球的速度惊人,那是废话,别人一场跑90分钟,他就跑15秒,当然要快些了。

世界上最厉害的餐饮企业,麦当劳。他的老板也是懒的出奇,懒的学习法国大餐的精美,懒的掌握中餐的复杂技巧。弄两片破面包夹块牛肉就卖,结果全世界都能看到那个M的标志。必胜客的老板,懒的把馅饼的馅装进去,直接撒在发面饼上边就卖,结果大家管那叫PIZZA,比10张馅饼还贵。

还有更聪明的懒人:

懒的爬楼,于是他们发明了电梯;

懒的走路,于是他们制造出汽车,火车,和飞机;

懒的一个一个的杀人,于是他们发明了原子弹;

懒的每次去计算,于是他们发明了数学公式;

懒的出去听音乐会,于是他们发明了唱片,磁带和CD;

这样的例子太多了,我都懒的再说了。

还有那句废话也要提一下,生命在于运动,你见过哪个运动员长寿了?世界上最长寿的人还不是那些连肉都懒的吃的和尚?

如果没有这些懒人,我们现在生活在什么样的环境里,我都懒的想!

人是这样,动物也如此。世界上最长寿的动物叫乌龟,他们一辈子几乎不怎么动,就趴在那里,结果能活一千年。他们懒的走,但和勤劳好动的兔子赛跑,谁赢了?牛最勤劳,结果人们给它吃草,却还要挤它的奶。熊猫傻了吧唧的,什么也不干,抱着根竹子能啃一天,人们亲昵的称它为“国宝”。

回到我们的工作中,看看你公司里每天最早来最晚走,一天像发条一样忙个不停的人,他是不是工资最低的?那个每天游手好闲,没事就发呆的家伙,是不是工资最高,据说还有不少公司的股票呢!

**篇2：《马云》读后感**

马云是最早在中国开拓电子商务应用并坚守互联网领域的企业家，他和他的团队创造了中国互联网商务众多第一：开办中国第一个互联网商业网站——“中国黄页”，提出并实践面向中小企业的B2B电子商务模式，为互联网商务应用播下最初的火种；他在中国网站全面推行“诚信通”计划，开创全球首个企业间网上信用商务平台；他发起并策划了著名的“西湖论剑”大会，并使之成为中国互联网最大的盛会。

马云率领他的阿里巴巴运营团队汇聚了来自全球220个国家和地区的1000多万注册网商，每天提供超过810万条商业信息，成为全球国际贸易领域最大、最活跃的网上市场和商人社区。

马云创立的阿里巴巴被国内外媒体、硅谷和国外风险投资家誉为与Yahoo 、Amazon 、eBay 、AOL比肩的五大互联网商务流派代表之一。它的.成立推动了中国商业信用的建立，在激烈的国际竞争中为中小企业创造了无限机会，“让天下没有难做的生意”。

马云创办的个人拍卖网站淘宝网，成功走出了一条中国本土化的独特道路，从20xx年第一季度开始成为亚洲最大的个人拍卖网站。

究竟是什么让他如此的成功，他让我深思，可能最大的失败就是放弃，创业者要懂得左手温暖右手，要懂得把痛苦当作快乐，去欣赏去体味，自己才会有成功，赚钱是一种结果，它永远不会成为我们的目标，也许有一天我们会放弃某一个行业，但是我们永远不会放弃我们的目标，永远不会放弃我们要追求的伟大梦想，中国电子商务世界电子商务并没有历史，没有什么说什么是最好的，而我们去创造什么是最好的，没有最好的，让我们去创造最好的，马云最开始别人说他是骗子，疯子，到今天的狂人，不管别人怎么说，我们相信自己我们坚信一点，我们并不在乎别人怎么看我们但是我们再乎自己怎么看待这个世界。中国电子商务在未来几年会有突性的发展，也许3年，也许5年，但是电子商务在中国的一定会成为超越美国电子商务模式，这是马云的个人观点，也是我个人的观点，那我们来分析一下，中国13亿人口。通过这几年的努力，通过中国经济现在高速发展搞个3亿人上网最多需要5年，而美国人搞3年人上网，总共才2点几亿人，搞3亿人上网，就是不搞计划生育，生孩子得生上10年，他们不可能超过我们。我们都是平凡人但是我们可以做一件平凡的事。过去不等于未来，失败只是暂时停止成功。中国加油！

一个成功的管理者，首先要有自已的团队，这个团队在你的眼里要都是精英，面团队的每一个成员，都是心甘情愿的为你去工作，就是要有敏锐的眼光，有好的决裁能力，当选择好你所投资的项目，那就要用心去投入，去搞好这个项目，这个面的就是马云所具备的，这也是不是每个人都能拥有的。

读马云一书，对马云是如何创造一个又一个不可思议的商业奇迹，我们似乎找到了更为准确的答案，那就是马云从创业之初就具备了大视野、大胸怀和大眼光。

在马云一书中，我们不仅可以看到马云在创业精神、战略、企业家修为方面的独到智慧，而且还能分享到他在经营理念、产品定位、融资方略、客户关系管理、人才使用与培养方面的精辟论见，更让人兴奋的是，书中总结出的马云语录，使阅读中的我们不仅可以吸取了精粹的精神营养，而且极大地激发了我们作为中国人对于中国企业和中国企业家的无比信心。

我们相信：在中国日益崛起的今天和明天，必将会有许许多多像马云一样的企业家带领着中国企业走向世界，向世界展示中国人的实力和底气。

**篇3：《马云》读后感**

本来打算昨天晚上去影城看《三枪拍案惊奇》的，20：30的满座了，要等21：40的，太晚了，一个人也不安全，于是就到附近的影像店逛。正在看《在那遥远的地方》剧情简介，看到旁边一本有关马云的书，封面是马云的一张很迷人的照片，右手大拇指靠着嘴唇，侧脸看远方，一副沉思的模样迷住了我，马云是我最喜欢的企业家，崇拜他。

马云是一个 很有激情的人，是一个狂人，他总是拿世界上的巨无霸当竞争对手，而他总是干的那么漂亮，他很爱向蚂蚁学习，时刻为过冬而准备，这一点和人任正非很像，我想我成为不了他们那么成功，但他的时常有危机感的心态是可以学习的，时刻有危机感的人就会不断的去学习，不断的进步。

他总是以倒立的姿态去看竞争，一点畏惧也没有，所以他总能在竞争中脱颖而出，我不把马云当竞争者，但当我也以马云的倒立姿态去看他时，我觉得我和他是一样的，不同的是我和他做的事情不一样。

马云是一个很执着和很有韧劲的人，他相信剩者为王，他说英雄在失败中体现，真正的将军在撤退中出现。在互联网慢慢严冬，很多网站都放弃了，阿里巴巴却坚持了，胜利了，在很多人不看好B2B模式时，马云又一次坚持了，他又胜利了，看到了他的`执着我也相信剩者为王。

他说无数网站倒闭的根本原因是徘徊多年死活找不到一个盈利的模式，这让我想到婚姻也是如此，很多人离婚也是找不到一个合适的经营模式，恋爱是凭感情的，当长久的婚姻是要靠智慧和方式模式去经营的去守护的，我以后要是结婚了，我一定要研究出一个合适的经营模式，守护我的幸福。

这是我看完后的一些感想，这是一本很好的书，书名叫《马云教典》，里面有很多辟 语。

马云说：1、今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝大部分是死在明天晚上，所以每个人不要放弃今天。

2、那些看起来强大的事物，如果倒过来看的话，就并非那么强大。

3、不断的创新和突破，突破自己，直到找到一个方向为止。

4、创业过程要时刻铭记当初创业的初衷，要想想当初创业时为什么要做，要做什么，只有时刻反思才能

坚定自己的选择，坚持自己的梦想。

5、机会不仅属于有准备的人还属于有智慧有胆魄有梦想有决断的人

6、不要问“我能做什么”而要问“我想做什么，我该做什么”

7、我能创业，中国80％的年轻人也可以创业

8、你除了重重的打击我，有能怎样，来吧，我都抗得住，抗打击能力强了，真正的信心也就有了。

9、有些人晚上想试多条路，早上起来走原路，注定成功不了。

10、人要想获得成功就必须历经千辛万苦，练成绝世武功。

11、任何一个创业者，一定要相信自己在干什么，一定要坚信自己是真确的，这样才有可能成功。

12、每个人都很平凡，我马云也没有什么了不起，这几年被媒体到处吹捧，其实我自己很难为情，我一点而

也不聪明，也没有先见之明，只是一步一步走来，刚开始创业时被4家公司骗得团团转，但是那些骗人的

公司今天都已经不复存在。

**篇4：《马云》读后感**

反反复复的看了马云的演讲，感受颇深。就是这么一个真实坦诚的人，以及对他人的信任和对自己的责任，让他眼光看得比别人远。没有过分的张扬，但每一句话，都是一语道破。这是一个成功的人，也是一个需要大家一起来学习的榜样。

对于文章所讲到的“敬业”，我感受颇深。

首先是奉献。一份职业，一个工作岗位，都是一个人赖以生存和发展的基础保障。同时，一个工作岗位的存在，往往也是人类社会存在和发展的需要。所以，爱岗敬业不仅是个人生存和发展的需要，也是社会存在和发展的需要。爱岗敬业是平凡的奉献精神，因为它是每个人都可以做到的，而且应该具备的；爱岗敬业又是伟大的奉献精神，因为伟大出自平凡，没有平凡的爱岗敬业，就没有伟大的.奉献。我们每个人都应该干一行爱一行，坚守自己的工作岗位，把自己分内的事情做好。

第二是职业道德。任何事情上升到道德的范畴，都需要自觉遵守，虽不像法律，要强制执行，但需要更多的自我约束及管控，需要我们“凭良心做事”。在工作的过程中我们应该自觉地维护企业利益，保密、不利用自己的职位便利谋取私利等等，是最基本的要求。

第三是戒找借口，要善找办法。敬业的核心素质是：当遇到问题和困难时，能够主动去找方法解决，而不是找借口逃避责任、找理由为失败辩解。也就是说，敬业的人要富有开拓和创新精神。为完成任务，条件不具备就设法创造条件，希望再渺茫也要想方法解决。成功只能属于那些善于找方法的人，而不属关于找借口的人。有些人之所以不成功，就在于对困难的屈服，无端地将困难放大，把自己看轻。其实，不管什么困难，只要我们努力去找，总会找到办法的。况且，领导把我们放在某个岗位上，就是要我们解决问题的。面对困难时，与其浪费时间寻找借口，不如集中精神想办法解决问题。因为不论失败了，还是做错了，再巧妙的借口对于事情本身没有丝毫用处。不论是－－，还是－－－，今后都会遇到很多困难。我们唯一能做到的，就是多一些办法，少一些借口。困难面前，逃避和退却都是没用的。要牢记“困难解决一个少一个，办法想一个多一个”的古训，坚信“办法总比困难多”。

第四是戒糊弄工作，要认真尽职。认真工作是提高自己能力的最佳途径。因为工作除了使我们获得金钱报酬以外，其实最大的收获是积累了经验，受到良好的培训，以及个人职业品质的提高和品德修养的完善。这些东西，如果我们能在工作中获得，将会是自己受益一生的财富。如果做事积极主动、勤奋认真，你不仅能获得更多的宝贵经验和成就，还能从中体现到工作的乐趣。相反，如果糊弄工作，“做一天和尚撞一天钟”，得过且过，只能终生浑浑噩噩，甚至最终连和尚都做不成。既然来单位上班了，同样是八小时，与其自作聪明的偷懒、不负责的塞责而虚度光阴、一事无成，为什么不认真负责，一丝不茍地工作而争取有所作为、业有所成呢?

爱岗敬业就是认真对待自己的岗位，对自己的岗位职责负责到底，无论在任何时候，都尊重自己的岗位的职责，对自己岗位勤奋有加。它看似平凡，实则伟大。

我很欣赏这样一句话：专业，就是把平凡的事情做到极致。我会在自己的岗位上兢兢业业、脚踏实地地工作，做一个爱岗敬业的人。

给自己一个承诺，并努力实现它。

**篇5：《马云》读后感**

工作一直以来在有紊的进行着，但近期所接触的人和事，让我发自内心感到自身存在的缺点及不足，我落后了，干涸了，我需要学习，我需要充电，突然有点不安，我急切渴望扩充知识量，如学生时代记忆英语单词一样，20xx年第一本激励书集《马云点评创业--赢在中国国》。

马云，大家众所周知，而我今天读完这本书才对他有更深一步的认识，他是不凡的传奇人物，阿里巴巴创始人，首席执行官，95年4月创建：“中国黄页”网站，马云是中国大陆第一位登上美国权威财经杂志《福布斯》封面人物，5月成为日本最大财经杂志《日经》的封面人物等，也是我对“赢在中国”感兴趣的原因之一，本书重点讲述马云老师对各年轻人创业就目前状况分析点评及对成熟项目的投资!

尽管作为打工族，但从马云老师不少的`经典语录中启发甚多，结合现实在工作发现问题并总结经验如：在对第一季晋级第七场周宇选手谈到，“要少开店，开好店，店不在于多，而在于精”，让我想起现公司下面陕西区二级经销商，现共21个但全年销量持续稳定并上升的地区为数不多，在当地同行业中销量排前三名的更是没几家，虽然表面区域已开发的确不少，含金量却少之可少!一味开发只求数量不求质量的作法在现在看来是一种市场资源浪费，现应该尽量做到市嘲宁缺勿烂”，20xx年11月和12月仍至20xx年全年二级市场主要核心工作带动二级较有潜力市场(如：咸阳，宝鸡，安康，渭南，韩城，榆林，神木等)在当地做到同行中前三名，提高当地品牌影响力及销售量具体工作在年终总结中做详细分析。西安市场20xx年重点工作把现有的3个店，员工自身销售能力提升起来，在20xx年3。15之前是人员储备时期(培训，拓展，演讲，PK赛等形式)。

马云老师在第二赛季商业实战篇第二场中，对蓝对十分号选手李海镛提出：所谓团队精神就是队员绝对不能让队长失败，不能让团队中任何一个人失败，而不是发现形势不对不提出来，来托整个团队的后腿未能及时作出调整，正如现店面存在问题，一是责任心问题，店长在于不在应该都是一个样，只要是有利于店面订单维护客户，只要发现问题都可以向店长提出经讨论后合理利用，大家目标一致，积极进入工作状况，有努力完成任务的信心，任务的完成需要大家共同努力，这样对整个店面的团队销售任务的完成有很大作用(需要从细节做起)，他还提出，宁可喜欢一个一流的执行，三流的创意，也不要一个一流的创意三流的执行，些话，深刻说明一个团队及公司人员执行力是何等重要。

在点评各选手的项目时，马云老师提出最多的问题是：一，你有怎么样的团队，员工具有怎么的素质，员工利润如何分配及员工培训，二，公司盈利状况，三，客户需求量，市场潜力对市场战略如何规划，首先，讲到人的因素比较多，提及自己公司(阿里巴巴集团)认为，员工第一，客户第二，没有他们就没有网站，也只有他们开心了，客户才会开心，而客户那些鼓励的言语又会让他们充满激情发疯一样去工作，使得企业不断发展。人是企业的重中之重，而我们企业是否100%能做到让每位员工开心工作达到客户100%满意度还需我们在之后的工作中不断努力，发现不足及时更正，发现问题及时解决，真正做到一个优秀的团队，这样才能确保当年任务量100%完成。就《赢在中国》节目，我会继续关注并以此来激励自己!

**篇6：马云励志演讲稿**

马云励志演讲稿

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。

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，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，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\*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。

**篇7：马云英文演讲稿**

大家好，我是马云，阿里巴巴集团的创始人和董事会主席，

Hello, I\'m Jack Ma, founder and chairmanofAlibaba Group.

15年前，在我的公寓里，18位创始人有了一个梦。这个梦想就是，在某一天我们能够创立一个为成千上万小企业主服务的公司。这个梦想，从始至终都没有改变过，让天下没有难做的生意。

15 years ago, 18 founders in myapartment had a dreamthat someday we can build up a company, that can servermillions of smallbusiness. Today, this remains our mission to make easy to dobusiness anywhere.

在阿里巴巴，我们为一些小的生意人奋斗，和他们的客户在不懈努力。其实，我们的目标非常简单：能够帮助商家和客户找到彼此，并按照他们独特的需求方式来开展服务。我们帮助这些小生意人成长，创造出前所未有的工作机会，开拓出崭新的市场。

At Alibaba, we fight for the little guy,thesmall businessmen and women and their customers. Our role is simple.Throughour ecosystem, we help merchants and customers find each other andconductbusiness on their terms and in ways that best serve their unique needs.We helpmerchants to grow, create jobs and open new markets, in ways that werenever beforepossible.

15年过去了。我们在中国已经成了一个家喻户晓的名字。现在，我们也已经准备好让全世界来认识我们。

Today, 15 years passed. We’ve grownsosignificantly and have become a household name in China. And soon, we arereadyfor the world to know us.

稍后，您将听到我们公司商业上经营的细节。不过，首先让我带您开启一段走遍中国的.旅程，让我们透过一些真实的人们以及他们的真事，看看阿里巴巴对他们产生了什么影响。

You will hear details from our businesslater.But first let me take you on a journey around China, to see some of therealpeople, real stories that Alibaba has impact on them.

我深感荣幸，能和你们分享这些故事，能为您展示阿里巴巴的精神与核心，

I am proud to share with you thesestories thatshow the heart and sprit of Alibaba.

让我感到更加自豪的是，我们能够点燃创新、创造机会、造福客户、并且能给创业者圆梦。

I’m proud that we ignite innovation,create jobsbenefit customers and help entrepreneurs fulfill their dreams.

通过阿里巴巴这个平台，人们能够改善他们现有的生活，并且能够憧憬一个更好的未来。从我们最初很单纯的一个小期望开始，如今15年过去了。阿里巴巴已经改变了中国电子商务的模式。我们的业务不断发展壮大，但是我们从未丢失对于客户第一的理念。我们始终专注于帮助客户解决问题，基于这点，也成就了我们最好的业务结果。

With Alibaba’s platforms, people areimprovingtheir lives today, and have hope for a better tomorrow. From ourhumblebeginnings and throughout the past 15years. Alibaba has changed commerceinChina. Our business has grown, but we never lost sight of ourcustomers,focusing on solving their problems, leads to the best outcome for ourbusiness.

阿里巴巴已经走过了一段不短的旅程，要让阿里巴巴成为一家持续发展102的企业，还有87年的时间需要我们努力。我们深知，今天很不易，明天更加困难，但是未来是无限美好的。因此，我们必须更加努力，才能够在未来的漫漫征程中赢得胜利。

Alibaba has come a long way, but we wantto be acompany that can last 102 years. We still have 87 years to go, and webelieveone thing. “Today is difficult, tomorrow is more difficult, but the dayaftertomorrow is beautiful ”. So web have to work very hard in order to survivethelong journey.

今天很不易，明天更加困难，但是未来是无限美好的。

Today is difficult, tomorrow is moredifficult, butthe day after tomorrow is beautiful.

**篇8：马云迎新年演讲稿**

12月30日，阿里巴巴集团董事局主席马云在上海市浙江商会年会上发表演讲时称，“20最后一天，我们都没倒下，这是非常值得庆贺的，而也将并不好过!”

20我们坚持再活过去!

演讲时间：年12月30日

――马云在上海市浙江商会年会上的励志演讲稿

大家下午好!坐在那儿本来我不想发言，广昌说你来了，一定得跟大家分享、交流一下。因为我坐在下面，应该讲受益匪浅，听了经济学家的讲座，听了各位的交流。因为从经济学家开始，我还得说几句经济学家的问题。

其实这一年大家活得都不容易。但不管怎么说，我们都活下来了，年底这么忙，大家可以在这儿花一个下午，说明我们都过来了。商场如战场，战场上活着的人，是成功的，企业也一样。战场上，商场上年底还能站在那儿听讲座，还能交流，还能发奖金、工资，那就是不错。做企业的第一要素，就是不死，跟战士一样，上战场的第一要素，有时候不是为了赢，而是活着。

202\_年最后一天，我们都没倒下，这是非常值得庆贺的!

我们每年都把未来的一年想得非常艰难。尽管我知道，第二年肯定有很多人做得比我们好，未必我们公司能做得更好，我们公司可能会有很多不可预期的困难出现，看清楚未来的灾难，仍旧为之，这才是真正的乐观。所以我觉得我们做企业，脚踏实地，其实来的3到5年经济情况并不容乐观，但是未来5到15年左右，中国的经济还是很有机会的。

在经济好的时候赚钱的企业家，不能称之为真正的企业家。股市是牛市的时候，街上买菜的老太太都能赚钱，你不能把自己称之为投资者，只能称之为炒股者。经济不好，你才是优秀的企业。好企业，基本上经历过几个悲惨的经历，或者是自己的原因，或者是经济的原因造成的，所以我觉得，在危机关头，能熬过去的企业才有“抗体”。

最近也听了很多经济学家讲，在短期以内中国经济有下滑压力。我个人认为，中国经济下滑压力，是长期的，是持久的，是永远性的。我们不可能回到9%、12%。我们要学习适应5、6%，甚至在未来，我们能保持2%-4%，已经很了不起了。因为我们已经是世界上第二大经济体。你继续保持15%的增长，这是要出问题的，到1.78，不太会长了，要的是脑袋，国家体制、机制，这也是一个科学，所以不是短期有压力，而是长期我们学会有2%到4%，其实2%、4%，已经非常了不起了。即使2%、4%，有企业依旧能达到200%、300%的成长，有的企业再好的经济形势，也做不好。其实经济形势好坏，与你自己做得好坏没有多大关系。所以，不要因为说你的企业做得不好，你就“归功于”经济不好，经济不好也有好企业，经济好的时候，不好的企业有的是。

总体来讲，过去的一年中国还是有很多有意思的事情，二胎开放了，人民币进了篮子，202\_年其实很不简单，很多事情我这辈子可能看不见，都发生了。但是我们企业家就是要把握那些可能超越我们期望和预判的东西，我自己有时候想，人家现在把阿里巴巴看得挺神，其实阿里巴巴就是一个很普通的公司。16年以前，我们说出要成为世界十大网站之一，那个时候我们公司排名可能200万名以外，说这句话很狂妄，但是稀里糊涂地居然做到了这个目标。这不是因为我们多厉害，而是我们处在一个很有意思的独特的时代。这不是虚话，我们确实感谢这个国家，感谢整个改革开放，我们确实感谢互联网，感谢所有年轻人。没有这些，阿里巴巴所有的梦想，真是一个空想。

今天全世界变化最大的国家，可能就是中国。正在经历着巨大的变革，转型也好、升级也好、创新也好，各种各样的变革，都非常之大。特别是作为第二大经济体，中国现在在座所有的企业家我们拥有的机会，可能是人类社会在一个时代极其罕见的。我们是第二大经济体，但是企业的质量、数量、规模、品质，跟第一大经济体美国比，欧盟比，欧洲比，跟日本比，还相当非常之大。今天，我们能够参加“世界杯足球赛”的中国国家企业队，其实就像中国足球队一样，我们能进去，也是检漏进去，我们实力远远不足。但是作为第二大经济体，未来一定会诞生很多世界级的企业。

中国过去30年的改革开放，请问中国有多少企业活过了30年?而要想成为一个持久的经济体，大概需要50年，很多企业只有跨国50年的历程，这50年历程内至少有5到10次灾难，是经历了国家、国际形势和企业内部的灾难，才能称之为一个坚强的企业。任何一次打击，对我们来讲都是一次机遇。

大家今天讲得最多的就是创新，中国这个时代也是千年不遇。几千年来有哪个国家、哪个时代真正消灭贫困?但是我们这代人正在努力实现。互联网是一场前所未有的技术革命，我们是否能把握、掌握?

作为一个优秀的企业，我们要理解这个时代，要读懂这个国家，我们企业家只有真正了解自己有什么、要什么、放弃什么，你企业才会走得久。刚才周会长一番话，我听下来觉得周会长在反思自己有什么、要什么以及学会放弃什么。我们的知识越多，知道自己要什么，但是缺乏智慧，因为智慧告诉你什么我们是不要的。

这也是一个真正的商业变革的时代，商业变革，每个人对机会的判断是不一样的，有的人把这个机会看作机会，灾难，有人把灾难看成机会，有人把好好的机会做成了灾难，而很多人又把灾难做成机会。其实机会在没有形成机会的时候，才是真正的机会，形成机会以后，往往是灾难的开始。所以今天的雾霾，已经形成了雾霾，抱怨有什么用呢?这时候是我们做企业巨大的机会，如果你改变了这个雾霾的现状，改变了中国的环境，你有可能是未来30年最了不起的企业。创新，企业家的职责是创新，创新的主角是企业家，企业家是社会发展过程中的科学家，企业家是稀缺资源，我们可以培养职业经理人，但是不可能培养企业家。所以这一点希望大家记住，我们企业家就是野生动物，我们就是原生态。我们对很多问题的反思和思考，是跟别人不一样的，所以我们对创新的理解，也是不一样的，创新不是讲故事。如果你觉得靠概念可以成功，那么你最后得到的，还是一个概念，如果你觉得讲故事能成功，最后你剩下的，只是一个故事而已。

大家要记住，创新是逼出来的，没有人是在顺利的情况下可以做好创新。创新是要付出巨大代价的，刚才王新奎教授讲的我非常同意，企业家是个状态，创新是有个时间的。马云的创新，可能就三年五年，但是创新付出巨大的代价、压力，是超过想象的。创新时间有限，如果你在乎许多外界的东西，就会失去人生中最宝贵的那一刻。65岁，你只能在自己家里做一些儿孙满堂的创新了。

创新也是有巨大风险的。传统银行机构在风险处理上比我们互联网创新要做得好。其实我们看问题的角度不一样，传统金融可能做的风险是把防弹衣做得越来越厚，越来越好，而我们的创新是让杀手根本不可能靠拢你。我们想的是完全不同的风格，你是把防弹衣做得更强还是让杀手没有可能出现在这个场地上?思考的深度广度，都是我们值得创新、反思的地方。

我们企业家一定要想明白另外一些问题，就是到底什么是成功?我个人也讲点哲学的，成，我们有时候讲，成在自己，功在后代。如果没有把功传给别人、社会、传承下去，让你的员工、客户、家人、所有认识的年轻人能得到那个功，你并不是很成功。

中国最怕的就是“首FU”，有好几种富，一种是富有的富，中国当首富是个灾难，应该是负责任的负。还有就是负债最多的负，我们也不少，但是我希望是首福，福气最好的人，有安稳的结局，千百年来做企业做得大的多少人有好的结局?我们不能解决我们的生存，出身在哪里，但是可以决定我们怎么死，企业更是如此。我们要为自己的企业、自己的员工、自己的后代找到一个很安稳、平稳的福气，只有你的家人、企业、员工、客户都得到好的、圆满的结局，这才是我们要的首福，福气的福，可能来得更好。

做企业，我们现在不知道什么时候开始，中国的企业开始学会了埋怨。其实真正的企业家，是不埋怨的，做成功的人，永远在检查自己的问题。台上的嘉宾都是在讲，我反思我过去的一年，但是不成功的人总是在怪别人，实体怪虚拟，都是别人没有做好，事实上是不是这样?其实实体经济也好，虚拟经济也好，今天都是个婴幼儿，两个孩子打架，都说对方不好。其实任何一个企业，我们永远面临着未来的挑战，我们永远面临着被别人淘汰，或者被自己淘汰。刚才讲过剩产业，中国有过剩能力吗?没有，是落后经济的能力过剩。中国制造业下滑了吗?制造业下滑，制造业从来没有下滑，世界上有苹果、特斯拉，是那些创新的，中国零售行业做得不好吗?零售行业做得很好，是你的零售行业做得不好。20年以前，你怎么把那些小商小贩、国有体制的那些落后、不能引领把握掌握未来的消费需求的商场给灭掉?你活了20年，这20年，你专注在房地产，没有专注在客户体验上，今天互联网把你给淘汰了，也是天经地义，因为互联网企业也一样，没有几家企业真正能活好三到五年，如果真正看一下，互联网企业的死亡率比传统企业好不到哪去，甚至更为残酷。

我们今天看到这些问题，也是我们的机会。中国经济不管怎么调整，不管浙商企业会面临多大的挑战，，有一点是肯定的：如果我们浙商群体过不了，中国没有一个商帮过得了，如果我们跨不过，谁能跨得过?中国几个商帮每年会有一天聚在一起，学习讨论半天时间?有多少商会能这么组织起来，这么研究和学习，反思自己、学习别人?我们做不好，谁能做得好?所以我们对自己，还是要有信心。

都说我们浙商的鼻子很灵，哪儿有商机，哪儿就有浙商。世界上任何一个角落，有可口可乐的地方，就一定有浙商，没有浙商的地方，好像没有可口可乐。所以浙商今后不仅要擅长于发现需求，我们还要创造需求，不仅要善于追赶需求，我们要引领需求，我们不仅仅要找到外在的需求，更要发掘内在的需求。所以，我觉得我们浙商未来最大的机会，在于整个国家就是品质的提升，消费品质的提升。我认为马云很难复制，因为我自己也复制不了，也不知道怎么走到今天了，没想过，从没想过自己会做企业，走到今天，是纯粹的巧合、偶然。但是很多以为自己能复制，麻烦就大了。你只能超越，不能复制。而且规模、速度并不决定你多成功，决定你成功的，不是你多大多快，而你多好、多有舒适感。中国经济一样，7%、9%，不重要，中国经济什么样的比例最舒适，这是最重要的。只有舒适度，才是最好的。有舒适度，你不会有这种压力，会调整自己。企业也一样，不要看到别人有30%的增长的一天，别人也有负30%增长的一天，只有把自己做好。

工匠精神，经济速度放缓，有什么不好?我最想不明白，其实水平好坏，在于慢速度，而不在于快速度。在快的过程中，一定会出错。如果你想快，又想慢，因为我们这个年龄的人要懂得放慢脚步，要懂得建立机制，要懂得用最好的人，最好的管理方式，最好的技术来提升创造最好的产品，而让年轻人去提升速度，不要跟年轻人比速度，也不要跟年轻人比技术和产品的创新。

最后，我也想提醒大家，年并不好过。过好了，你就当马云说错了，过得不好，你要相信，其实大家过得都不好，挑战只会越来越大。互联网对大家的冲击，是远远超过你们在座所想象的。组织的变革、人才的变革、文化的变革、技术的变革，刚刚开始。

所以预祝大家202\_年不是活得好，而是202\_年我们坚持再活过去!因为阳光总是在那儿，希望能够照到我们身上。

谢谢大家!

**篇9：马云英文演讲稿**

Thank you very much, director sir, Ladies and Gentlemen.

Before my speech, I would like to show you a video which happened in Hangzhou about our Hangzhou SME summit, can I?

Thank you!

After 3 days, you know, in house meeting Internal and fly all the way here, and I did not feel quite well today.

But when I see the entrepreneurs, when I came to the SMEs, I always feel excited.

Because when I join the SME Conference, I see, from the eyes, the dreams, the passion, the hope.

When I join the Fortune 500 Conference, among the CEOs, I see the numbers, I see the revenues, I see the KPIs, I see the bloody competition.

But among the SMEs, you see “I have a dream, I want to do something.

” And that happens all the time and that makes me excited all the time.

And today I think last year every people say:“Woo, the economic is in trouble, and we are all dead, what we are going to do?” Today everybody seems to be happy, say the economy come back .

Is it really that the economy comes back? I don\'t think so .

The money is going to big companies, the money goes to infrastructure; the money goes back to the stock market.

It seems nobody learns from that.

How can the economy come back if the SMEs do not come back? How can the economic come back if the dreams are not back, the hopes not come back?

I saw one thing that, few days, you know, 2 days ago I had a dinner with my Singapore friends and they said: “Singapore government is encouraging to have more babies, Because, you know , people are aging and not enough kids.”

I think SMEs, we, every economy, every nation, needs instant package to have more small medium size companies, to have more hopes, because every big company comes from the small business.

If without hope, without this kind of instants to have more babies, we are going to die.

Why I always feel excited? I have 8 babies.

In the far past 15 years, I built up 8 companies, seven of them, very healthy; one of them, I sold it.

And I keep the babies, when I look at my babies--Alibaba , Taobao, Alipay and you know ,the company we just have AliCloud, we just have a new baby 2 month ago .

I always feel excited because you see the hope, you know this baby is going to change me, this baby is going to change the world can change the customers.

And that’s the thing I always feel excited.

If you want to be happy, have more babies.

If you are the government, want your economy to be good, have more SMES.

These are the dreams, these are the hope, these are the future.

So this is all we want to say, but enough, we’ve been crying, say: “please give us support.” But all the SMES ask yourself one question.

We are not crying babies.

We believe we are tomorrow’s Google, we believe we are tomorrow’s eBay; we believe we are tomorrow’s UPS.

If we believe we are, we can be; if you don’t believe, you never be.

We heard a lot of government say:” (we give you) let me know what we can do.

let me know what we can help SMES.” we heard a lot of banks say:” well, we’ve been, you know, give loans to a lot of SMES.”I heard some bank said, well, one of the bank president said: “we gave like, you know, 200 millions US$ to the SMES.”I ask:” what’s the size the loan you give?”20 millions dollars.

How can you say the 20 millions? As the research I got, from Alibaba Group (Alibaba statistic), 87% of the SMES, what they need, the fund is below 60 thousand US$.

But they gave the loan 20 millions to some big companies, they are not SMES, they are not the hopes.

But, I think all the SMES say (that) nobody can help you.

My 8 companies, I always say,   nobody help us, only we can help ourselves.

Don’t rely on the government, don’t rely on the bank, forget about that.

Rely on your friends, rely on relatives, rely on your small dreams and always keep that thing in head.

Because I’ve been trying very hard to get loans from banks, always trouble.

Within the past the years, I even did not borrow one cent from banks, my kids grew up, I don’t know why.

And the banks always say because we don’t have enough information from the SMEs.

Tell me, any fortune 500, any big bank, CEOs or presidents go to the SMEs summit? No! They go to the CEOs summit.

How could you get information if you do not go there to listen to them, talk to them, share experiences with them? To see what they need is only 50 thousand US$, instead of 20 million dollars.

How can you get enough information? So, I think, well, we discussed yesterday say, banks are banks.

They always have to control the risk.

Right! So government banks, let’s think about something new.

New financial structure that can really help those millions of hopeful small companies that need only 50 thousand US $.

What is the right structure, what is the right organization to support them? That’s the thing we should think about.

So the other thing I want to share with you here is always I believe that small is beautiful.

And this financial crisis, it gave a lot of disaster; it’s a disaster to big companies.

This world, in 21th century, I think in last century, it’s bigger is better.

You have big (you know) factory, big amount, everything is big is good.

This century, in the 21st century, I always believe small is beautiful.

Because it’s not how fast your machine is.

It’s not how many equipment you have, it is how quickly you can change yourself to meet the market.

Because the information time, Internet and technology make a difference.

So the world IT last century is designed for the manufacturers.

This century IT is designed for making a help to the consumers.

So I think this is a disaster for the big company, century disasters for big companies.

But it is a great opportunity for small businesses.

For this financial crisis, we see a lot of big companies, we would never thought they would die, AIG, to me it’s like the empire, how could this happen.

Right all the G, the big car company which we respect, we always want to be there.

But today, they all died.

And let’s look at all the SMES, we still feel painful, but we are happy in our heart because we are still surviving.

And we heard so many stories about big companies giving trouble.

And I see the society; the government pays too much attention to these big trouble makers.

They are the trouble makers and we gave them enough support, let them die; It’s the time for them to die because they make troubles.

Every big company, they have different disaster, different problems, but all the SMES, have the same problems.

They need understanding and support.

This world is not fair, I know, so that’s why I want to encourage everyone all the SMES here, I’m the SME, I have 8 kids, I am still SME, I still believe I’m small.

Because when I am small, I know l can be big and I hate to be big, unfortunately.

When I was a small company, only have 20 people, I felt so excited.

Well, I can call every employee’s names and I know every time, everything I want to change, I can change within half a minute.

Now, oh, terrible.

When I was 20 years old, my friends said:” you company is not big enough.

If you are big, you are like a big boss.

You are easy, right, you can control your time.” No, my time is not controlled by myself; my time is controlled by all the meetings, sectary, KPI, shareholders, all the things.

It’s much tougher than when you are small.

So I always believe the first day love is every beautiful.

Believe the first day love, when you are small, at least you can have time to go out go to cinema with your wife and kids and enjoy wonderful view.

But when you are big, you always go to the board meetings.

And also I want to say that, I give you some, today I come here, people say Jack, you do not prepare, why don’t you have PPT.

I never prepare PPT, you know, I’m not good at technology.

I was trained to be a high school teacher and the only thing I can know about computer, funny thing, I’m running one of the biggest e-commerce companies in China, maybe in the world, but I know nothing about computer, the only thing I can know about computer is to send and receive email and browse.

That’s it.

Because I always think technology is for the people, people are not working for the technology.

But today I come here, as an entrepreneur.

I am prepared every day.

I’m not prepared for the PPT, because every time when I use the PPT, something wrong, I cannot use it.

So I come here to tell my old experiences, I want to share with you as 8 kids’ father what I did when I have trouble.

When I have trouble, I always remind me 3 things: focus on your customer, serve your employees, and learn from your competitors.

These are the key issues that I learned.

Focus on your customer, everybody toady talking about shareholder NO.1, I hate that.

I think it’s always customer NO.1.It’s the customer give you the money.

It’s the customer give you the innovations.

It’s the customer that makes you happy.

Year and year , when Internet bubble burst, we cannot get any money, we did not have revenue, we have nothing, but everyday what encouraged me go on was letters of thanks and emails from my customers, said Jack, Alibaba, keep on.

Because you helped us, someday we will help you.

That’s the dream I had.

So today, we believe shareholder NO.1 .you only think about making numbers.

You only think about revenues, you only think about how can make you stock market go up.

And I let you know, no shareholders can be trusted.

I tell you the truth.

Well, our share stock price, 2 years ago, we listed, 13.50 Hong Kong dollars.

Before that list, a lot of shareholders came to say Jack: “we are long-term shareholders, please give us more shares, we will keep it.” When the financial crisis time came, the day when IPO, 13.

50 Hong Kong dollars, we went up 40 dollars without doing anything good in 24 hours.

And then financial crisis came, 40 dollars to 3 dollars without doing anything bad, they all gone.

Most the shareholders, they are share traders.

How can you trust on them? So rely on your customers because the customers stay with you, customer grow up with you, customer give you the money, give you the hope, give you the support.

So focus on customer.

And secondly, rely and serve your employees, it’s you employee, your team that make the difference.

It’s the employees that make all the dreams realize.

If we say we have so many problems in our big companies have a problem in getting the innovation, how to make thing happen, well, because they do not listen to the employees, they focus too much on the shareholders.

And the shareholders, they give you this idea, that idea, when you really do their idea, they are gone.

They change all the time, but the employees stay with you.

I remember the tough days, was so difficult year and .

There was only one group of people that stay with me, that’s my colleagues.

And people say Jack:” you don’t have to pay me for 2 years, I will stay with the company because you respect us, because the customers love us.

“I tell you one funny thing, the only way you believe your employees are talents, they are talented people.

If you don’t believe them, they will never be.

My mistake I made when I was, in the year 202\_, we raised 500 thousand US$ and that 5 million dollars.

When we have money, we started to make mistakes.

I tried to hair as many talents as possible.

Those talents are MBAs; those talents are vice presidents of multinational companies, because I believe if you have MBA, you must be good, right.

But when I hired these guys, oh, my god, it’s terrible.

These guys came to tell you strategy.

I only had 5 million dollars, I remember one of the vice president marketing said: “Jack this is the budget for next year marketing.” I said: “what that, 12 million dollars is.I only have 5 million.” He said:” I never done any plan below 10 million.” When something wrong, is always your fault, because you never know.

So try to find the right people, not the best people or your employees.

So if you try to hire great people in your own company which your company is not good enough at that time, just like put a Boone 747’s engine into a poor tractor, when that goes, your tractor never fly, into pieces.

So my suggestion is that look at your employees, develop them, only when they are developed, your company will be developed.

The day when we IPO, we created more than a thousand millionaires at least in the company.

All the guys in the sitting room, we had a chat.

Said:” ask me.

Now tell me one thing, why you are so successful.

Why we are so successful when we are 20s, become millionaires.

What happened, are we very hard working people.

I think there are much more hard working people outside.

Do you think we are smart enough? Oh At least, I’m not smart, I took 3 years 3 times to go to the university.

I failed all the times.

I don’t think I’m smart, I don’t think you are smart.

“And that time in the year 202\_, it’s so difficult for Alibaba to hire people.

If they are not very that much disabled, we hired them, if they can walk, we hired them.

Because nobody believed the Internet, nobody believed e-commerce would work in China, nobody believed that.

You know, Internet can happen.

But these guys, because they have no jobs, so let’s come here.

They joined the company.

Those MBAs, Those people with great backgrounds, a lot of hunting company, they moved out, they started their own business, now, today they all failed.

Those guys, nobody hunting them, those guys, never thought of having the dream to build their own company and stayed with the company.

After 5 years, we all succeed.

Why? We keep our dreams, we believed it, no matter how big your dream is, make small tiny steps .

I had and grow with them, grow up with the company.

So, my mistake in year 202\_ I told my 18 founders, I said: “you guys can only be team manager, all the VPs I will hire from outside.” Now 10 years have passed, all the wonderful people I hired from outside, 100% gone.

And those which I think, how could you be successful.

These guys all become VPs and directors.

They are all powerful.

Because they believe they can.

So I want to tell everybody here, we all small but care your employees.

These are the people, they have the families, they have dreams, they come here not only for the job, they come here with the dream to get shared with you.

And the third thing is learn from your competitors.

Don’t hate the competitors.

Big companies hate competitors, I love my competitors.

Without competitors, we will never grow up that much fast.

Year , when we started Taobao, it’s a C2C option model.

EBay, my competitor, at that time is with 80 billion dollars market capital.

We, small tiny, but we started compete.

It’s a lot of fun to compete with big guys.,you know if I started have a box with Taisen, I’m horned, you know.

If you have a chance to compete with somebody, it is a great competitor, you learned.

We learned from our competitors, we respect them.

Everything they move, you grow.

And the other thing I want to share with you is that competitors are the best laboratory for you.

Because competitors studied you.

Any innovative idea they come, you learn that.

Don’t copy them, learn from them.

So I love my competitors, every time when I look at them with admire.

But in China, people say, Jack, you are so crazy.

Because 4 years ago, I said, when I look though the microscope, I never see my competitors.

People say, “How could you be that Kuang wang.”And I said: “I’m looking for examples, models, why should I look for competitors.Competitors are everywhere.” And when you compete, having you found the most interesting part of the business is competition.

To make your competitors angry, to make your competitors jumping around, that’s the skill you should have.

Not make yourself jumping around and angry, right? Business is such a great fun.

When you compete, when I compete, if I got angry, if I jumping around, I know something wrong.

Because this is a wrong strategy to compete.

When you compete, not the purpose to make your competitors unhappy.

If they are unhappy, if they jumping around, if they try to use money to care of things, you start to win.

Because they start to lose money.

When competitors start to use money to compete, they start to lose.

Business is about wisdom, business is about hope, business is about courage.

So these are old excuse, and nobody comfort us I learned to use my right hand to comfort my left hand when I’m in trouble.

You always tell yourself, OK, I’m still surviving, I’m still growing, and everything is good.

At least I’m still surviving.

Right so when you are big, you start to worry about losing something.

When you are small, you start to grow.

So I always believe small keeps the hope.

So these are the thing I want to share with you and the last most important thing I want to say is never ever give up your dreams.

I almost ,I think, you cannot eat food for 7 days that you will die, five to seven days; if you do not drink for 3 days, you will die; if you do not breath for 3 minutes, you die; but if you lose hope and dream for 1 minute, you die.

So I want to tell you that I had problems in the past 10 years.

These days when I walk in China, when I look at the airport, a lot of books about me, about the Alibaba, I feel very nervous.

Because these are not the books interviewed me, these are the books all right, we are not that good, we are not that bad.

But today, something, you know, successful, they started to write good things about it.

We made so many mistakes.

The only book that I dream to write about is Alibaba’s 1001 mistakes.

Every mistake I think you count it, I made it.

And I know you will make it, too.

Because when I was doing business, everybody said:” Woo, this is a mistake.This guy is going to make it, that guy is going to make it.I’m never going to make it.” I tell you, you will never make it.

And you will make it again, again, and again.

When you are making it again and again, don’t lose confidence.

Make it again, you will win.

That’s all we did.

I mean, nobody is perfect, right?

So I almost lose my confidence in the year 202\_.

I had a big trouble with my team in the USA.

I learned from a great consult guy to join the company, Jack:”Alibaba is doing international trade, international trade needs English.

Which country has the best English you believe?” I think, USA, Right.” Now, internet needs great technology, which country has the best technology? ”We said, hen USA.

Where? The Silicon Valley.

So we moved our Alibaba.

com to the Silicon Valley.

And when I arrived at Silicon Valley, we suddenly realized something wrong.

We hired people from Miami, from New York, from all over the world.

They all came to the Silicon Valley.

After 3 months, the problem was that nobody in the Silicon Valley knew the trade.

So what’s the point having good technology and English.

We are not English site.

All the small medium size companies, I across aboard, they know what exactly what you are talking about no matter how terrible your English is.

Right? So I stopped the mistake and I told the people, say: “sorry, it’s a mistake.Let’s move back.” So after 2 months, we moved back to China again.

The funny thing is that everybody was happy at that time because Internet is boosting.

They got a lot of compensation shares, they got a lot of cash pay and finding another job is easy.

And nobody wants to the shares.

We give them one cent per share, no, no, no, we want cash.

Now you know, they don’t believe your dreams.

If they believe the dreams, give them the shares one cent.

If they don’t believe, I want the cash, let them go.

And I was so disappointed, a lot of people we hired, they do not want.

They want cash.

No matter how wonderful, at that time, it is easy to raise money, people still want cash.

So I say, OK, let forget it.

And I walked for half an hour on Beijing Street, my colleague was with me, and then I told myself, go to bed, sleep, tomorrow, again.

Though ,We started.

Today, things changed.

So I want to tell you never ever give up your dreams.

And today I encourage myself and our team that reminds us one thing always I want to share with you to finish my speech that--today is very difficult, tomorrow is much more difficult, but the day after tomorrow is very beautiful.

Most people die tomorrow evening.

You will never be able to see the day after tomorrow’s sunshine if you give up the hope, you will not see it.

If you give up your employees, you will never see it, if you give up your customers, you will be dead.

But if you give up shareholders, you will get a better one.

Thank you!

**篇10：马云英文演讲稿**

Predestination

many things in this world find neither an answer nor a proper explanation.

for example, why should two become a couple among the billions of people on earth? why don\'t they love each other even though they live together everyday, and yet one of them falls in love with someone else at the first sight?

why do the members of a family quarrel daily but still stay unhappily together? why can\'t they get married in spite of the fact that they are a perfect match to each other? why should one toil so much for the other? why should the love-infatuated always be deserted by the heartless?.

people remain puzzled in spite of their great effort to understand the endlequestions, so they invented the all-embracing word---“predestination”.

in order to be more precise, different combinations were derived from it: love predestination, sinful predestination, evil predestination, and kind predestination etc., hence we have the sayings like: “predestination will definitely bring you together despite the great distance while without predestination, you\'ll never know each other even though you are standing fact to face”

“a distant couple is tied up with the thread of predestination” and even the phrases and expressions like “the god of marriage”, “predestination without luck”, “luck without predestination”, “coming acroeach other is a kind of predestination”, “enemies are bound to meet on a narrow road”, “they shall not marry each other unlethey are predestined lovers”.

if people still can not find answers, they turn to “reincarnation” for help.

lin daiyu is always in tears just for repaying for the water jia baoyu had given her when she was a plant in her previous life in a dream of the red mansions .

in fact, the so-called “predestination” is often a kind of coincidence or chance encounter, even a kind of accident.

if you don\'t meet this person, you\'ll surely meet some one else.

but people insist on adding some colors of emotions or superstition, thus generating various religious factions, the main theories of which are no more than that of “reincarnation”, “heaven and hell” and “the ever-lasting soul” etc.

but does anyone know anything about his previous life or his after life? what could he do even if he knew them? if he can\'t grasp the present life, what\'s the benefit of commenting on the visionary after life? giving up today is the same as giving up tomorrow, for they are closely connected.

how absurd it is to work like the horse or cattle in the present life in order to be above others in the next life.

**篇11：马云的经典演讲稿**

有关马云的经典演讲稿

介绍我的时候感觉我像个政府官员，其实我还是一个创业者。其实去年这个时候还有周其仁教授，很多的学者、专家、教授已经感觉到，只不过是我胆子比较大，把话说出来，而且说得难听一点。

我走了一大圈，分析一下我自己对于目前经济形势的看法，也许我自己的思考未必对，但我也不需要得到大家的认同，只是希望大家回去思考一些想法。我最近在全世界各地听了太多的灾难要来了，每个人都很沮丧和失望。我觉得在7、8月份可以称为是灾难和危机，今天已经是发生了质的变化，今天不能称为灾难，如果今天称为灾难那是灾难控制，你没有办法。而今天应该是重建体系，所以性质发生了剧烈的变化。

第二，如果你以前没有担心过，今天开始担心，我已经觉得太晚了。你已经担心了2、3个月，你就别担心了。我觉得今天应该是采取行动，思考我们该做些什么事情的时候。我们也没有必要去思考，这个灾难2年以后会过去还是3年以后会回来。今天中午我在外面吃饭，餐厅的老板问我，你估计明年会回来吗？我说明年下半年就可以，他说明年下半年就可以？我说明年下半年你适应了。优秀的企业家必须学会比别人提前适应这个环境，这个灾难一定在2、3年打击每一个人，谁先适应谁就有机会。做企业至少是5年和的考虑，2、3年的灾难不算什么灾难，假如你没有思考过5年和10年，我觉得2、3年内的打击，那是没什么意义的。

另外一个，假如说我认为再有灾难的话，即将到来的灾难，是信心危机、信任危机。在旧的商业体系破坏，而新的商业体系没有建成之间的空隙之中，我相信很多的问题会爆发出来。在救难的过程中、救危机的过程中，所有的人会团结在一起，在明年、后年的发展过程中，各个政府和企业家会想各种的办法，但是矛盾又来了，问题又来了，所以做企业永远不要失去信心。

所有的人都说危机，但是我觉得是机会，危机危机是危险中的机会。我的感受从香港日本跑下来以后，我觉得第一，这次所谓的危机是人类社会进入商业社会全球化的阵痛，人类社会要进入商业社会走全球化，你必须面临这样的挑战。以前的全球化我认为是美国化，美国把自己的价值观、金融观，把自己的一切通过所有的手段传给了全世界，而由于信息时代，互联网让人们理解到，这样的价值观、这样的机制、这样的`体系已经不能存在。

美国的经济学家说，美国的文化是不太好，我们太会消费，你们中国也要承担很大的责任，你们不会消费。我说你们太胡说八道，比如说世界生产了10瓶酒，你们喝掉了8瓶，你自己喝醉了，把别人的也喝掉了，你会说是因为别人不会喝酒所以你醉了。或者说因为你会喝酒，所以你醉了。如果说这个用钱来解决，我认为这不是一个办法，这是全球化的阵痛，而且我们必须面对这样的阵痛。 第三个，我认为这是原来劳动密集型向知识经济过渡的机会。假如没有这样

的向知识经济转型，就没有我马云站在这里。我相信未来，由于知识经济过渡的机会，会有更多的企业家站在这里跟大家沟通。

还有，人类的商业文明不会停止，10年以后会有更多的富翁和更多的成功企业，还会站在这里跟大家沟通。

昨天的已经过去，我们今天很多在悲哀的人，事实上我觉得悲哀的都是既得利益者，假如没有这场变革，怎么会有中小企业，假如没有变革，我们这些所有垄断的企业，怎么有利益在？所以说不破不立。

我听过很多的银行讲，我们给中小型企业贷款，我听了5年了，但是有多少的银行真正脚踏实地的在做呢？很少。如果银行不改变，我们改变银行，我坚信一点，3年以后今天的谈论中小企业的贷款银行，像马行长讲的，3年以后，这个国家、这个世界将会有更加完善的贷款体系给中小企业。以前只能听“今后可能会变成现实”，我相信这个建设的机制会更加好。

假如你认为这是一个灾难，灾难已经来临，假如你认为是一个机遇，那么机遇即将成型。去年我跟大家讲，灾难可能会来，现在我告诉大家，机会的形成已经开始，大家开始进行准备吧，我们让经济学家去分析，为什么、还有多久，我们毕竟不是预测家。因为我坚信，在顺境的时代会诞生伟大的企业，但是顺境的时代也有垃圾企业。在逆势的时代也有伟大的企业，而且像日本的索尼公司就是在非常低迷的时期诞生了伟大的企业，所以对于企业家来讲，我们今天在这里呼吁的是企业家的精神。这个世界缺失的不是钱，商业社会缺失的是企业家的精神、企业家的梦想、企业家的价值观，是价值观的缺失，是梦想的缺失。为什么我们去年判断，我并不是从经济数据上判断经济出问题，我前几年听到最多在台上讲的人都是银行家，都是讲PE、IPO，都是讲市盈率多少倍，所有人不讲为客户创造价值，为社会创造价值，很少人讲理想、梦想、关心自己的员工，这个灾难一定到来。

所以，今天我们不能等待政府，不能等待政治家。今天在呼唤政治家的时候，我希望我们能呼唤企业家的梦想、理想、价值观。呼唤起企业家的精神，共同参与应对人类最大的灾难。

我自己的，假如我没有和阿里巴巴 公司一起度过那次的互联网泡沫的危机，那次我的口号是“成为最后一个倒下的人”。即使跪着，我也得最后倒下。而且，我那时候坚信一点，我困难有人比我更困难，我难过对手比我更难过，谁能熬得住谁就赢。放弃是最大的失败，假如你关掉你的工厂，关掉你的企业，你永远没有再回来的机会。

我觉得该做什么，该保留现金的保留现金，该关掉一些部门的关掉一些部门，该合并的合并，该做的做，但是永远不要放弃自己的信心，永远不要放弃当第一的梦想，这是我自己的想法。我看到去年最大的灾难开始的时候，我们大部分的企业家的朋友，他们都说我去年挣了多少钱，但是告诉我挣来的钱都是股市上挣来的钱的时候，我觉得灾难也会来，今天不来明天也来。20我有机会接受这样的挑战。过了年，我跟自己讲，我的一辈子的商业生活中，将经历这样无

数的灾难，我想看的是，我一辈子可以经历多少的灾难。这是人类1才一遇的这样的一次金融风暴，如果这样的金融风暴你度过了，你年老离开的时候，你可以告诉别人，我当年经历过这样的灾难，我爷爷没有经历过，我爸也没有这个资格，我有了。

所以，我觉得我们应该感到荣幸、骄傲，因为我们还年轻。我跟我的同事讲，我今年40多岁，他们20多岁，在他们20多岁的时候我们经历了这次灾难，而这次灾难给了我们无数的机会。我相信优秀的企业在顺境中可以发展，但是在逆境中还可以照样发展是最好的。

所以，我坚信一点，10年以后社会将进入新的时代，商业社会将进入新的商业文明的阶段，我们将更加统一、更加和谐、更加开明、更加开放，市场将会更加繁荣。所有人做10年以后的梦想，做3年以后的规划。所以，我自己在公司里面已经做了规划。

人类步入了21世纪，21世纪的第一步的阵痛告诉我们，只有更加开放、具有眼光，才能走得久。所有的企业只要你想活，你一定能活下去，连“朱坚强”都能活，你为什么不可以？

谢谢大家！

**篇12：马云励志演讲稿**

马云励志演讲稿

我们很多人有很多理想、梦想，但是把理想和梦想变为现实，需要做很多扎扎实实的工作。我的第一份工作是当老师，当老师最高的境界就是当校长……我终于圆上了梦。

我越来越深刻地认识到一个问题，不是谁都可以成为企业家，企业家我认为是有天赋的，像是社会学中的一种科学家。企业家是被发现的，一旦发现以后，你要花时间训练打磨。

在座每个人，包括我在内，犯了无数的错误，应该来讲这么多年下来，是错误让我们走到了今天。

湖畔大学跟MBA巨大的差异，那就是我们在这儿学习别人是怎么失败的。很多比我们更聪明的人，更能干的人，一个个都死在前面，聪明的人很多，智商情商高的人很多，今天都死在沙滩上面，连尸体都没找到，为什么?他们不聪明吗、不能干吗、不勤奋吗，不，他们犯了一些错误，有意识、无意识的错误，这些错误必须找出来。

在战场上活着的人才是胜利者，活着出来的人才是成功者，有些死门是不能进去的。湖畔大学我们就是告诉你，有些事情是不能干的，有些事情是要抓住的。

这个学校是共同建造，这个学校不是马云创办，这个学校不是史玉柱，不是沈国军，不是冯仑……创办的，不是说我们想建立一个学校，是你们跟我们共同来创建这个学校。前面三十六个人，你们就是合伙人，你们就是创始人。

将来，我们希望湖畔的每一个同学，都由一批我们共同信任的企业家、同学推荐。到底谁可以成为你们的同学，这个人会不会让我们丢脸，这个人会不会为我们争光，是我们共同去打造。

你们这些创始者合伙人，除了股份没有以外，什么事情都有。你们没有股份，你们的股份就是用心去把这个大学建好，把同学招来，把中国经济带起来，这是我对大家的.期待。

我们这些人都只是有一种经历，一种挫折，我们跟大家可能分享的是一种不放弃的精神，什么时候该坚持，什么时候不放弃，人性是什么。但是今天你们所用的工具和思想完全不一样。

中国未来二十年到三十年，一波一波的科技革命，带来一次一次巨大的机会，各个领域里面都是。中国经济未来要增长的是品质，这个品质的增长是我们这一代现在二三十岁的企业家最大的机会，粗放式的经济时代过去了。

凭我们今天的影响力，凭我们今天的关系，我们可以请到很多星光灿烂的嘉宾来，但我觉得简洁为好。期望越大，失望越大，我们就是一个简简单单的，从一个种子埋下去，慢慢地花时间，把这个树长大，慢慢地花时间把这个学校做好。

阿里巴巴只需要做102年就够了，这个学校要做三百年，你们是三百年的第一批人……希望大家今后因为这些而被铭记，为这个学校的创建，为中国经济，为世界经济，为DT时代作出了巨大的努力和贡献!

**篇13： 《这就是马云》读后感**

读了这本书后，我的感想和收获有以下几点：

1. 马云非常喜欢帮助别人，为别人和世界着想，马云说：“of the society, by the society,for the society.”。

马云同意双赢的说法，但他同意三赢：客户win，团队win，个人win。

在他帮助别人时他没有要求回报，也没有说没有回报就不帮助别人，而且他总是从别人的角度出发考虑问题，像我如何能够帮助别人，帮助中小企业，而很多板首先想的就是我怎样从别人那拿到好处。但马云以及他的团队不是那么想的，正是因为他们为别人着想，他们最终得到很多财富。也是同样的道理，他们是如何PK eBay的，先为别人着想，正是因为他们帮助别人，他们的公司才能往美国发展。他创造互联网支付平台，是因为他不想让我们的国家落后，是以国家的角度来判断的。

在我帮助别人的时候，我就立想得到回报，有些时候我帮助别人，就是想得到回报，都在想己。其实，当己无私地去帮助别人时，回报自然就来了，但需要时间，如果你越想让福报来，它可能来的更晚。

我很多时候，是在为己着想的，比如我想让我一个人变的最好，让我己出众，而不是让我们的团队成为最强的，要考虑团队。

2. 解决还继续尝试，坚持，自强不息。

在马云开始创业的时候，他去街道上推销，多次被拒绝，说他是疯子等等，他最终坚持下来了，包括在考大学考的时候数学是一分，也会放弃，找工作30次都被拒绝，但是他的目标坚定，感觉打倒他。

而我就很容易被打倒，出去不敢向别人推销，别人次拒绝，就不想卖了，别人拒绝一次，就很有可能陷入情绪，就不敢再突破己了。如果第一次不，第次不，第三次不，那第三十次呢，只要你坚持就还有机会，如果你放弃，就等于放弃己的生命。

3. 马云很坚守原则，马云说：不管怎样，我们不会为原则退半步。

马云不管怎样他也会破坏他的原则，就连把他的高管都踢走，因为他们欢迎不诚信的\'人出现在他们的团队，他们觉得再痛，也要坚守诚信，马云就这么做，外人可能不解他为什么要这么做，但他不会为友情，而包庇别人。

在大部分时候，在别人违规，我只会简单的提醒，请下次不要这么做了，并没有叫他们实施惩罚，因为我还是把没有用的友谊摆在前方，没有把这个团队的情况放在第。

4. 善为士者不武，善战者不。

马云较喜欢给人PK，他视竞争为一件很快乐的事，让对去气，对气的时候就是你快要胜利的时候，但是同时我们要学会双赢，因为在我们学堂一个团队厉害了没有用，真正厉害的是，我们大家都很强，在我们竞争的同时，我们要有宽容之心、理解之心、帮助之情。

在很多时候，我更愿意己强，来让大家看，我是强者，但这个不是个好主意，大家不强我们团队也会被排斥，我也受不重视。

5. 反省能超强，新和改善。

在他们发现错的时候，马云会带他们的团队，回归正道，因为如果你不反省，你最终会被淘汰，因为你没有在进步，马云的眼光非常好，关键是你的眼光。你的眼光看到全世界,你就有机会做全世界的生意，你的眼光看到今天,你做今天的生意。但是如果马云发现他的眼光出现了差错，他会公布发了么，怎么解决，怎么赔偿你，所以他们会受欢迎。

在之前我是比较想暴露己的缺点，因为会很难受，需要勇气，但是现在，我有了这个勇气，所以我在不断的更新自己。态度决定切。

**篇14： 《这就是马云》读后感**

马云助手的描述让我们看到了一个生动有血肉的马云，他与大家一样有着喜怒哀乐之情感，比如，他因不喜欢EBAY团队的某某而放弃跟EBAY的合作，这看起来并不理智的理由，我倒挺喜欢。你很难想象一起共事有你看不顺眼的人。不过，与常人不一般的是，他更清楚地知道自己喜欢和想要什么东西并能坚持到底。那你呢？是否没想法混混沌沌了一生；抑或一堆想法却不去执行，永远在梦幻当中？

在马云身上，我们看到他有眼光、有行动力、有担当、懂得自省且知错就改，也许这是阿里能成功的要素。而我看到了我们都可以学习模仿的一点是，他总在做自己喜欢的事，并让它成为现实。我们不需要自己有多伟大的想法，先把自己喜欢的事做好。如果做自己喜欢的事都做不好，你能想象做自己不喜欢的事出现成功的概率有多大？如何引导孩子持续做自己喜欢的事很重要，快乐比人生什么东西都重要，它是你的老师，是你前进的动力，是你心灵获得自由的必要条件。《功夫熊猫》里鸭子爸爸对熊猫儿子说：“所谓秘方就是没有秘方。他给客人做面条时想的是当饥肠辘辘的客人吃到热腾腾的面条时的快乐和满足，于是他自己先快乐了，最后他把这份快乐也传递了客人。”

这不就是清一老师所说的，只要有心，就有新教育。

小时候都是看武侠小说长大的，记得当时有不少男同学跟我说长大后梦想是仗剑走天涯我听后只是笑笑，同学会看到的是他们基本上肚子外凸平时锻炼都没有更别说曾经的梦想。而马云和多数人一样有着武侠情怀，他练太极、推广太极、并表演武侠剧，让自己喜欢的事即使是业余也做到极致，同时为中华传统文化的推广也做了贡献，在成就自己同时回馈了社会。

因为对自己做的事心存快乐与信任，才能看到多数人见不到的机会，才能在多年的摸索努力中依然对未来充满理想，才能成功。阿里所做的事实际上很多人会做，只是多数人选择悲观看待未来抑或不愿担当。人与人的不同，只差那么一点坚持那么一点担当。

马云还有一个特点是，他不仅快乐地坚持自己的选择，同时还知道如何把这份信念传递并激励给整个团队，团队的每个人都愿意为着美好的愿景而努力。这就是信念力量的强大。马云看似永远有着乐观、积极的正能量。

从马云身上我们看到他有梦、有GRIT也是就勇气与担当、同时还有着积极向上传播正能量的特性，这也就是我们新教育学堂培育孩子需要塑造的品格。

GRIT就是对长期目标的持续激情及持久耐力，是不忘初衷、专注投入、坚持不懈，是一种包含了自我激励、自我约束和自我调整性格特怔。这就是我们一直在说的要做最好的自己。在学堂里我们会看到孩子们在玩些游戏时非常投入，且能长久在做同样一件他们喜欢的事，这在我看来就是GRIT。但是，如果你让孩子们自己选择，通常做手工、泥沙游戏及拼装玩具他们可以玩上一整天，其它事不管。所以，我们有时设计一些严格的纪律和挑战项目，每个孩子面对挑战表现各不一样，有痛哭有放弃有无所谓有坚持……但我在想，在孩子们面对挑战感觉不舒服沮丧的时候，老师们该做的是助推一把，而非就此放弃。宁愿所做的项目少些，让孩子习惯每件事都坚持到底。学堂的孩子混龄，我们接受他们不同的能力水平，但不代表就不一样严格要求。制定一系列标准，鼓励孩子坚持，反复训练，让孩子们在学习过程中克服一些不适感和障碍。同时，我们引导他们明白，遇到困难并不代表自己无能，同时让他们自己寻找解决的方案，让孩子养成自己解决的习惯与自信。孩子的喜悦往往来自于冲破了障碍之时得到的自我成就感，或者说自我认同感。

对自我身份的认同很重要，马云在看到有位教授写的有关“阿里巴巴”的报道，他说：“你们写的是“阿里巴巴”吗？这不是阿里巴巴。”当别人坚持说“你不懂，这就是阿里巴巴。”他说“好吧，那就算是阿里巴巴。”别人怎么想是别人的事，自己知道自己是谁是行了。因为你知道自己是谁，你所做的事才能符合自己的标准。学堂里刚来一位公主情节很深的小姑娘，她喜欢当公主，因公主漂亮。她觉得运动太累，就跑来跟我说不想运动。我跟她说：“公主不仅漂亮，还需要有能力，因为漂亮的孩子太多了。”孩子的领悟力很强，马上积极运动去了。

我们要让孩子喜欢自己，并不断超越自己。

**篇15：这就是马云读后感**

这是一本有马云助理写的书，是旁观者的视角。书里面，作者“无意”中说了很多跟自己有关的事情，并突出自己在这些事情上的重要性。很明显，稍微有点挂羊头卖狗肉的味道。也许这样的叙述，反而保留了从侧面记录下马云的真实。

总的说来，就像马云在序言里面说的——“陈伟发给我的大多是从前的一些有趣的事，最主要的一点是，他轻松、幽默和娱乐的笔墨，让人很容易往下看”。我也觉得，更适合当一本日记看看。

我们无法从书中学习到马云是如何处理创业过程遇到的各种问题，但真实记录的一些事情，还是能给我们启示。

1.眼界高和境界高

马云能够在1995年从大学里辞职，创办一家互联网公司——中国黄页，那是他的眼界比较高。不是因为他的专业技能，因为他一直没搞过技术。当时跟他身边的朋友讲他的计划，没有人会支持他，因为其他人都看不到那么远。

眼界决定世界，对于公司也是一样。所以在战略问题上，马云有这样的认识：

1)你制定的时候绝大部分人是看不见的;

2)他们即使看见了，也看不起;

3)他们看不懂;

4)br>他们也跟不上。

先知先觉的永远只能是很少的一部分人，所以走在前面的人必须学会守住孤独，因为大部分人看不见!我们看看哈佛商学院这样的高端学府是怎么样看待马云的阿里巴巴的。

哈弗商学院从起连续几年给阿里巴巴写案例，每年都说阿里巴巴的模式不靠谱，说其他哪家哪家的模式才代表着互联网的未来。但结果是被专家们看好的公司，一个个都死在了半路上，只有“不靠谱”的阿里巴巴却走到了今天。不仅仅是哈佛商学院，国内“专家”也一样，前几年说团购网将取代淘宝，去年又说微信将灭了阿里，今年还有人说顺丰“嘿客”……

可以看出，独立思考是多么的重要啊!教授和专家都是靠不住的!要做大事，最需要眼界，需要独立思考的能力。

再看看面对别人的挑战和发问时，马云的回答体现出了什么样的境界。

有一次看内部会议，一个员工挑战马云：“如果马总您的决定出现了明显的错误，那谁来制衡您?”

马云很平静地回答：“第一，公司没有人可以制衡我。第二，如果我已经做了决定，哪怕错误的也必须执行。第三，你们都认为是错误的决定并不一定就是错误的。”每一点的境界都不同，一层比一层更高。

作为平凡的我们，应该要知道这样的事实——有很多事情因为自己的境界不够才会不理解。很多不能理解的甚至看起来有点荒谬的不科学事情，就是对的，是真理，只是自己的见识短浅。

2.哲学与人生

马云热爱哲学，通过跟各种各样的奇人异士交往，通过宗教、哲学，悟出人生之道、经营之道。我以前看多马云很多次的演讲，将了很多人生和哲学的东西，对年轻人很有启发。我觉得，马云会成为中国的企业家和哲学家这样双重身份的人，就像日本的稻盛和夫一样。

马云经常到寺庙里面找月真法师——他的老朋友，据说法师年轻时的照片跟马云很像，所以马云常跟法师开玩笑说“我在外面帮你做商业，你在庙里替我修行”。月真法师常说：“修行不一定非要在寺里，在哪里都行。”马云说：“那当然!想通一半的人才出家，全想通了就应该还俗。普度众生在庙里怎么整?……”

我个人很赞同这样的说法。很多人都在向外求，而不是向内求。以为到庙里拜佛像，烧香，就想得到“保佑”，想健康、升官、发财，却没有用心在平时的生活中积极学习和改变自己。佛就是自己，就是父母和亲人，照顾好自己和亲人，就是成佛!

马云还跟李一道长聊天，后来有媒体说马云已经“拜师”。我们可能都被媒体“愚弄”了。现在的社会是，信息很丰富，已经很泛滥了，但多数不值得相信。

马云还练习太极拳，也会常带《道德经》在身边。

哲学就是研究人生的，研究宇宙的。事情做到最高境界，需要对哲学的领悟。我看到李小龙有一个采访的视频，他在讲对武术的理解，就是讲的哲学。

3.修身开智慧

很难想象，马云做为董事长、CEO的时候，还会花几天的时间闭关，禁语。

书中说，6月，马云在杭州开完会议之后，去重庆的缙云山禁语3天。禁语期间抄写《道德经》，刚开始会心浮气躁，写字大而不均匀。等到第3天，可以写出匀称的蝇头楷书。208月，马云到三亚，又是禁语三天，思考问题。7月，在公司十周年庆之前，马云又到缙云山闭关。

……

闭关、禁语、冥想，这些看起来玄之又玄的事情，放在十年前，我肯定是不相信的，放到五年前，我还是会怀疑。但是，如今我相信，这些都是修身、修心的方法。是我的思想“堕落”了吗?肯定不是，在进步。正如马云对于迷信的看法：“盲目地相信是迷信，盲目地不相信也是迷信——迷失信仰。什么是科学?对未知世界永无止境的探索精神才是科学精神。”我们不能简单的相信，也不能简单的不相信。很多人在通过这样的方式，开悟，打开智慧之门。

关于这样修身开智慧的理论依据，有两个成语，一个是“急中生智”，一个是“静极生慧”。要增长智慧，是要多多安静下来。整天急急火火的，肯定没有什么时间去考虑人生，人生的成就也非常有限。

以后，我一定也要用这样的方法，来长长智慧。

以上3点，是一点感想和收获。一定还有很多我没有体会得出的内容，下次再读读其他版本的马云。

**篇16：这就是马云读后感**

会很想要多了解一下马云，是因为在此之前对马云唯一的了解是，这个长得很不帅的阿里CEO喜欢“另眼看世界”带头倒立，员工学不会倒立就不招。高中做阅读题看到这个，当时怎一个目瞪口呆可以形容。就一直迷惑，凭倒立招员工难道不会太草率吗?直到在书里找到答案。

当我第一次拿到这本书的时候，看着它的厚度，其实我是拒绝的。没想到，284页的内容，一不小心就读完了。虞锋说马云助理陈伟写的这本是他看完的唯一一本写马云的书，这本厚重的书给马云回放了一遍往事与细节，也给了读者一个近距离了解马云的机会，不捧不贬，真实可信。

曾经我以为马云只是幸运，只是脑袋转得快，只是碰巧被骗到美国那就顺便了解一下互联网，只是……可是，20世纪拼智商，21世纪拼情商。读完才知道，他的成功都是“熬”出来的，而熬本身就是伟大的积累。应该相信他是幸运的，因为他出生在这个拼情商的世纪，因为他肯熬，因为他对外界的敏感，因为他的绝对理想主义，因为他面对艰难困境的坚持。

5月10日，阿里日，两大最重要的活动无不体现了阿里文化中那种无处不在的人文关怀。在阿里巴巴工作满3年叫“阿里人”，满5年的叫“五年陈”，每个五年陈都会获得公司特别订制的戒指，很特别。我喜欢书里的一句话，“不好的公司抱怨的员工不会多，他们不抱怨直接就离开了;而最好的公司抱怨的最多，因为员工找不到更好的公司，他只能留下来抱怨。”想想觉得是蛮对的，阿里可以做成一个让员工敢抱怨却不舍得离开的公司，确实是有它独特的一套生态系统。

通读整本书，有种听了一场很长但却很赞的演讲的感觉。马云通过跟各种各样的奇人异士交往，通过佛教、道教以及东西方哲学的道路，悟出了属于他自己的管理之道和人生信念。马云主张阿里文化要喜欢改变，尊重改变，但他心里那条线很明确很稳，不会被改变。这也是让我很敬佩的一点，只有守住心里的底线，才可以看到未来。马云给负责阿里公关工作的王帅布置的工作从来不“具体”，但原则很明确：首先，不捏造事实;其次，不收买媒体。这样的坦荡，其实是智慧的人才知道永远不能耍小聪明。

书中有很多金句，有时让我都觉得智商不够用了，但细细想着却真的是那个理儿。有梦想的人很多，今天很残酷，明天也很残酷，后天很美好，可是大多数的人都死在了明天晚上。不努力就没有未来。我想，死在明天晚上的，大概都是那些今天努力，就希望明天成功的人。我觉得，不熬，也没有未来。

关于母校，有一段定义是，母校就是那个你每天骂上几百遍，却不准别人说一句的地方。马云去到哪儿演讲都会说他的母校杭州师范大学是最好的大学。这种爱校的情怀，不忘本，深扎根，着实是让我都觉得难得。

在变革的时代，马云在前30年都是坚持3样东西，也希望大家去反思和思考这3样东西对你是否有用，也就是三个坚持：第一永远坚持理想主义，第二要坚持担当精神，第三要坚持乐观的正能量。

**篇17：这就是马云读后感**

最近在追《楚乔传》，在第四集中，宇文玥对星儿说：关键在于，别人想让你看到什么;而你的能力又能让你看到什么，这句话让我思考良久。

关于这本书，我不知道别人是怎么看待这本书的，又是如何看待马云的，为什么会有这么些差异呢?因为接受信息的程度不一样，还有就是那种沟通交流的氛围感受不到，仅是这两点就会对我们一个人的理解造成很多的问题，还好，《这就是马云》这本书用时间的叙述方式，让我们了解到了一个真实的马云，生活与工作之中的穿插，更显真实，而这，才是马云身边那些人眼中的马云的，而这与外界的流言相比，差别是差了不止一点。

也 许只有从一个人的很多的日常琐事中去看一个人，才能看出一个人真正的品性，就像在今天这个数据的时代，一个数据、一组数据不能说明问题，但是多个数据、多组数据就可以说明问题了，人也是一样，一件事不能说明问题，一连串的事情就可以说明很多问题了，这本书给我的启发很大，所以我觉得这是很好的一部书 。

所以现在我想谈谈我读过这本书之后，我心目中的马云是什么样子的。

首先，马云是一个特别有社会责任感的人，这一点，在书中时时刻刻有很多的体现，公益、教育、环保等等一系列的事情。

其次，马云喜欢另眼看问题，他眼中的世界和大部人眼中的世界是完全不同的，从他的行为和他的演讲中都可以看得出来，而这些东西所传达出来的结果就是他是一个特别阳光的人(阳光是我从豆瓣评价里看得，在阅读的时候就特别注意了下)

第三，马云的兴趣很广泛，所以在大多是时候，他看起来是很博学的，这不是我不得不佩服的，那么忙的一个人，还能这么博学，很牛逼，特别是还挺能编故事的，这是我看到书中马云编故事的情节感到的最有趣的地方之后。

第四，吹牛，这点都已经是家喻户晓了。

当然，还不止这些，我们看到的就是这么多，现在的记忆力越来越不好了，书中很多的东西都不记得了，想写都写不出来，也不想去查书，只能留待下次再看的时候，慢慢补充了。

最后，希望我也能培养出马总的这种思维方式来看待这个世界。

**篇18：这就是马云读后感**

《这就是马云》这本书是马云助理陈伟通过记述马云的日常生活和工作点滴，而成的一本人物传记。全书用真实的内容，平实的语言和幽默的文字，记录了马云的创业史和阿里巴巴集团的发展历程，可以从中体验最真实的领袖魅力、人生理想和处事技巧，从而获取宝贵的人生经验和精神财富。

透过书中记述马云的创业往事与生活细节，有了一次近距离了解马云的机会，马云的成功除了一些偶然条件外，更多的是他具备的一些必要条件。一是具有超强的专业技能。马云具有较高的英语水平，依此创办了当时杭州第一个翻译社，也正是因为他那一流的英语水平，才使他有机会两渡美国接触互联网，从创办“中国黄页”起，通过几次转型调整，逐步建立一个全新的商业模式。二是强大的团队凝聚力。马云喜欢看武侠小说，养成一股侠义的精神，并感染着身边的创业团队，从而激发出惊人的凝聚力。从最初的18位创业成员与他共同经历“海博”、“中国黄页”、“阿里巴巴”的发展，整个过程没有一个人离去，这些人现已成为的阿里巴巴集团领导层的重要骨干。三是敏锐的市场嗅觉。马云通过在美国接触互联网的经历中看到了产业发展的未来，回国后开始建立自己的商业模式，并有针对性的将发展重点放在扶持中小型企业发展上，通过汇聚各方力量缔造出令人惊叹的阿里巴巴帝国。

通过马云成功的事例，结合自己的实际，有以下几点感悟。

一是要有坚持理想的信心。成大事者应该有精准的眼光，能看准未来大势。做出正确决策，不仅需要开拓视野，更需要有坚持理想的信心。

二是要有脚踏实地的恒心。如果只有理想，天马行空的理想，没有脚踏实地的智慧，仍然不能成功。

三是要有实现目标的决心。要有坚韧不拔的精神，摆正自己的心态，以坚韧不拔持之以恒的精神迎接每一次挑战.

四是要善于学习。要想取得一定的成绩就要不断地改变自己，通过学习开拓视野，通过学习增长见识，通过学习改变命运。

五是要有与众不同的才能。拥有专门知识犹如拥有一种特殊武器，可以通过不同的方式及途径，提供自己独特同时而又卓有成效的服务，以达到帮助他人克服困难，提高生活素质，发挥自身潜能，达到设定的目标。

**篇19：这就是马云读后感**

在陈伟的笔下我看到了一个有血有肉的马云，一个现实生活中的马云。看到了上层社会与我们这个阶层极多的不同，对他们来说捐钱给别人是最简单的事情，他们的时间反而才是最宝贵的。马云以及他的团队去到别的地方都是有各种官员，领导陪同。

马云的兴趣广泛，对太极、哲学、环境保护都有涉猎。他喜欢太极就与李连杰一起创立一家太极文化传播有限公司，希望能把中国的太极，哲学传播的越来越广。对电影产业感兴趣直接入股华谊兄弟。他不知道电影产业要如何赚钱，但是他知道中国正在迅速的产业转型，会有越来越多的人变成中产阶级，必须扩张中国的电影产业，不能只想着赚钱，要提高我们国家的电影水平，能够拿出真正对人民有营养的产品。如果不能改变以往的利益链条，那么我们就要直接改变市场。他并不知道电影将如何赚钱，但是他知道现在中国电影的规模不够大，仅仅200亿，当做到202\_亿的时候就自然能挣到钱。就好像当初淘宝完全免费，怎么挣钱，但马云说当交易规模达到1000亿的时候就一定能挣到钱了，后来的发展证明了他是对的。对通讯感兴趣直接开发一个“来往”与传奇“微信”竞争。他说虽然他们不擅长这方面，但是有了来往也能促进微信的发展，让大家享受更好的服务。就好像他们去别人家里打架，砸坏的也是别人家的电视机。想要发展足球，直接入股恒大，将恒大的成绩打的那么好也是希望凭借阿里巴巴这个巨大的生态系统对社会做出一点点改变。

马云是一个有情怀，有责任感，有魄力的企业家。他说阿里巴巴是一个生态系统，他希望这个系统是用来帮助中小企业，帮助他们赚钱，只有自己的客户挣了钱，自己才能挣到钱。他热心于公益在阿里巴巴发起“公益宝贝”就是每卖出一个宝贝都会有固定的一笔钱用于公益。他有一个梦想，希望有一天淘宝卖出所有的产品都是公益宝贝。当汶川地震的时候听说灾区急需帐篷，立即命令把能买的帐篷都买下来不记成本火速运往灾区。并在随后召开的会议上呼吁大家以个人名义捐款100万元。

他热爱自己的祖国，处处想着抵制别有用心的媒体或者个人口中那个妖魔化的中国，并告诉大家真正的中国是什么样的。这样的企业家是我们需要的，是我非常敬佩的!我想以后我介绍马云的时候我一定会跟我的学生讲“曾经有一位英雄……”

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！