

2023年输赢为话题 不在乎输赢的即兴演讲稿(汇总5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

输赢为话题篇一

“我不在乎输赢，我就是认真”这句话是来自那个疯子一样的传奇人物——罗永浩的一句话。我虽然没有看过他的书也没有听过他的演讲，更没有看过他新手机的发布会，但是被他的这一句话而触动，一直以来不够努力的付出，却妄想能够突袭出来，赢得胜利，最后结果差强人意，自己就接受了，有时候还洋洋自得。这种心态伴随了我度过了我的大部分生活。

差不多的成绩，差不多的身材，差不多的饮食。我没有办法追求我想要的生活，我够不着，因为我没有试过踮起脚尖。而我又太想摘到那个苹果。这种结果就是我只能一直在不停的.遗憾中度过。

昨天有人对我说了一些话，让我很是难过。他说，你说你啊，真是在关键时刻你就帮不上忙，只会说一些没用的话，还让我更加心烦不想理你。我知道我不是万能的，但我尝试帮助每一个人，可惜我经历的事情太少太少。遇到状况都不知道怎么办，更别提帮助别人了。固步自封的我选择逃避一切可能出现在我生活中的所有问题。

之前提到过一个话题，什么叫成熟的男人，有人说冷静睿智，有人说不畏惧，有人说责任感，有人说宽厚。后来有人说，

这些其实都是泛泛之谈的，真正的成熟的男人都有一个共性，预见能力。智者能够从事物中寻找出发展变化的规律，寻找的这些规律，都是为了能够有能力推测。这些种种其实都是指向一个事实，经历过。只有经历过，才知道往后会发生什么，才能够预见，才能够作出冷静睿智的判断。所以为什么看着很成熟的男人都看上去有点沧桑感，因为他们都经历过很多事情。而反观我自己，只不过一个白面书生，普普通通，什么都马马虎虎，就这样状态的人是没有办法成为一个成熟的人的。

所以也很好理解为什么每一个曾经在乎的人都不愿意和我一起，因为我太low了，懵懂少年，在世间跌跌撞撞地游走，根本无法给那些女孩子安全感，人家凭什么和我在一起，在一起也会分开的。或许可以找一个马马虎虎的女孩子，了此残生，但是我自己又会开心么。

此外，说到未来，如果继续这样下去，就是马马虎虎混到毕业，找个马马虎虎的工作。生活就这样了。那不是我要的生活啊，太单调，太无聊，太不值。我好不容易来这世上遭一遭，一定要好好活，每一天都要比梦里过得还开心。

所以，不要管会不会失败，会不会被嘲笑，会不会鄙视。大胆去尝试，经历过一切，等到什么时候都知道了，就可以预知未来的发展，就能够淡定地去面对问题。慢慢就成为自己想成为的那个男人——成熟的男人。这样的我才配活得更好，吃得更好的，爱得更自信。应该要加油了，年轻的日子不多了，一定要混得比国内那帮人好，才对得起我来过这里。

输赢为话题篇二

读完了《输赢》这部小说，真的很不错，这本书透过一个精彩的案例体现了销售人员的辛酸、无奈、拼搏、永不言弃的精神。

小说以两大夸国企业争夺银行的超级订单为背景，生动的讲述了销售高手周锐、方威以银行的订单争夺为主线，冲刺销售目标而引发的公司内部斗争、团队建设、业务攻关以及幕后较量，深刻呈现了当代社会状况下业务销售人员的生存环境和现状。

以前对付客户的方式无非是请客吃饭，给佣金，就像书中所说的三板斧，读了此书，豁然开朗，茅塞顿开，精辟而实用。需求、信赖、价值、价格和体验是客户采购的五个关键要素，销售人员必需满足这五个要素才能够成功赢取订单，再加上销售前的收集资料情报就构成了成功的六个关键要素，每个步骤又包含四个具体的行为，共计六式二十四招，称为摧龙六式，这是向客户销售的基本流程，尚需以内功心法为基础，并以销售技巧为辅，销售人员方能够纵横天下，摧枯拉朽，笑傲商场。

书中对销售情景的描述，一看就是销售精英所为，读罢让人热血沸腾，找到了自己的好多不足之处，骆伽、方威都是我们销售人员的榜样，在经信银行订单大局已定的状况下，方威仍然毫不放下，寻找机会，最后彻底扭转乾坤，绝处逢生，笑到最后。虽然不是每个人都能够遇到国家总理，但他不到最后一刻决不放下的心态永远值得我们学习。

在我国现行法律法规还不是怎样完善，以及存在各种各样的行业潜规则的状况下，无论你会怎样推销产品，做了多么好的演讲或方案，招标时的表现多么突出，都不完全足以制胜，正因左右结果的人和因素太多了。因此，书中骆伽的形为虽以触犯了国家法律，但在现实状况中，她的业务流程，攻关策略，仍然值得我们借鉴。

市场是残酷的，竞争是激烈的，我们既然选取了这充满挑战性的职业，就要永不放下，永不言败，学习推销的技巧和方法，并把它运用到实际的工作中去，必须会成为一名所向披靡的销售精英。

输赢为话题篇三

- 1、一时的输赢并不重要，重要的是我们在重重的博弈中，不要迷失自己。
- 2、用心打球。你做到了每个人要求你做到的事情。不管你是输赢，你应该为自己感到骄傲。
- 5、我打球的动机是追求永恒的快乐，不是输赢的快乐。想明白了一点，我的心灵就得到了神奇的安宁。这种神奇的安宁带来了奇迹的表现。
- 6、有望得到的要努力，无望得到的不介意，那么无论输赢姿态都会好看。
- 7、输就是输，赢就是赢，输赢的过程是否有值得骄傲和光彩的地方，一点都不重要。关键在于，只要还有命，那输的就要赢回。
- 8、命运就是一场无由的赌注，在看不到输赢的开始里，接受的还是输赢的结局。
- 9、你的人生，掌握在自己手中。就像这一根细细的簪子，纵然看上去弱小，它却可以撑起三千青丝，绾起万缕繁华。命运是上天决定好的，但真正决输赢的是你自己。
- 11、天行健，君子以自强不息，相信自己，去拼搏才能胜利。然而，输赢永不是唯一的结局，因为过程更加美丽，友谊更值得珍惜。
- 12、够笑看输赢得失，而不只认最终的胜负，他们深信未来，也不抱怨现状，能够利用自己的优势，发挥自己的潜能，一步步向上攀登，而走向成功。

13、无论什么时候永远不要和至亲争执之言，因为没有输赢，事后只会让自己感觉错了，或让至亲感觉错了，这样的结果都是不适良好的感情长久的培养。

14、竞争随处可见，输赢是伴随着一生的事情，重要的是经历过了，成长了，更重要的是无论输还是赢都不要忘记明天还有饭吃！

15、竞争的本质是输赢，竞争的精神是参与，竞争的条件是平等，竞争的旗帜是光明正大，竞争的本身是提高，竞争的过程是丰富。

16、无论输赢，只要抱着积极的心态，淡泊名利得失，笑看输赢成败，就会有勇气迎战突如其来的挫折，不会被艰难困苦击垮。

18、因为傻，不去计较输赢得失，所以快乐。天下最傻的人，是把别人当傻子的人。

19、一刻钟的时足以改变一个人的命运，往往取决于其中的选择和争取，努力过，付出过，才有资格说输赢。

20、文凭不过是一个敲门砖，真正决定输赢胜负的，是你的天赋以及你的思想行为。

21、爱情里没有输赢，只有爱与不爱，爱就要爱的痛快，不爱就忘得干脆，哭哭啼啼挽回的不是爱而是同情。

22、天气变得真快，盛夏已经到来；空调舍得常开，记得防蚊防晒；多吃水果青菜，骨头能够补钙；偶尔下棋打牌，输赢不要耍赖！好好保持心态！老爸生日快乐！

23、有望得到的要努力，无望得到的不介意，这样无论输赢，姿态都会好看。

24、自己输给自己，心烦。自己打败自己，心累。--所以说，自己跟自己斗争，无论输赢，损耗的总是自己就对了。

25、在北京以侃谈论输赢；在上海以小资论输赢；在广州以美食论输赢；在大连以足球论输赢；在深圳以速度论输赢。

26、模特大赛很残酷，百万佳丽都来赌；一轮一轮来pk晋级微笑淘汰哭；站上舞台就胜利，调整心态互祝福；比赛哪个没输赢，敢于面对榜样树。

27、今生独走帝王路，英豪战马太迟暮。输赢不能太自负，一杯一酒一座墓。

28、年轻人，别太任性，别太目中无人，别把面子推到至高无上的位置。争一时输赢，伤一世情分划不来。记住：刚者易折，柔则长存。

29、加油吧，健将们，无论成败输赢，去吧，和着汗水和泥土，和着眼泪与热血，在蓝天白云下共同谱出一篇属于我们自己的诗章！

30、不输不赢，一输一赢，输赢和局乃兵家常事。总怕输的人，总赢不了；不怕输的人，总敢去赢。在乎的人，不明白；明白的人，不在乎。

31、有望得到的要努力，无望得到的不介意，则无论输赢姿态都会好看。

32、人生是一场游戏，输赢掌握在自己手中。看一个人不要被表面所迷惑，而要看清这个人的本质。

33、我一点也不介意跟你打这个赌因为我知道无论输赢我的心都属于你。

34、这个世界不会以一时的成功论英雄，也不会以偶然的失误判输赢。人若没有连续持久的表现，往往很难被肯定。

36、坎坷的人生，输赢并不重要，重要的是拥有坚定的信心。艰难的生活，苦乐并不在意，在意的是今后的人生。

37、生命没有输赢，只有值不值。任何事任何经历，包括爱情工作，不是得到，就是学到。

38、我刚才在网上下棋输不起骂我，靠这人品真是没得说了。弈棋者，输赢次之，棋风棋品才是最重要的。

39、人生就像打扑克牌，即使拿到坏牌，也得装作好牌继续打下去，毕竟输赢不靠牌。

40、一个转身，眼底的笑不复存在，逢场作戏罢了，谁认真，便已注定输赢。

41、生没有输赢。赢了，是生活；输了，也是生活。我们需要追求的是享受和学习的过程，而不是最后输赢的结果。

42、工作是一场赛跑，过程紧张刺激，输赢终见分晓，不顾一切争取，为了证明自己，职场就是赛场，比赛始终围绕，要想脱颖而出，必须坚持到底！

43、生命没有输赢，只有值不值。人生在世，总会有些感情，因失去而美丽；总人有些往事，因回不去而珍贵。

44、以前会觉得遗憾，自己赢了很多，到头来却输了你，后来才发现，原来人生本没有输赢，只有值不值得。

46、企业在市场竞争中输赢的关键在于其核心竞争力的强弱，而实现核心竞争力更新的惟一途径就是创新。

47、流年里，还有什么值得信赖，没有争吵没有硝烟，一切

暗自较量的胜负，输赢都是一场悲凉。

48、争执在很多时候，并没有留下任何输赢，却失去了很多本应珍惜的感情！

49、人生的输赢，不是一时的荣辱所能决定的。今天赢了，不等于永远赢了；今天输了，只是暂时还没有赢。

50、最怕与夜色相遇，最怕与自己对峙，生命与灵魂的较量是一场没有输赢的邂逅。

52、无论结果输赢，篮球赛场引燃的激情永不消退。无论实力强弱，篮球运动带来的兴奋持久不息。国际篮球日，一起打篮球，愿你释放活力，永葆青春。

54、很多人都曾告诉我“爱情里，爱的越多输得越惨。”，我只是想知道，爱情是可以用输赢或者盈亏来衡量的吗。如果真的是这样那我宁可孤独终老。

55、我们用情感拉近关系，却用比较制造距离，就像旋转木马，彼此追逐却永远无法靠近，输赢还有什么意义。

56、人生的每个抉择都像是一个赌局，输赢都是自己的。不同的是赌注的大小，选择了就没有反悔的机会。

输赢为话题篇四

这些年头，难得有一本书，让我读上头几行字便如打开一个魔盒，立即被一股如百慕大般莫名的魔力吸引住了。每一个字都象一个小吸盘，强有力地吸引住了我的眼睛、我的神经，使我的大脑急速运转，与文字共振。我几乎忘记了周围一切事物，以及我心爱的、流淌着的音乐。我被“付遥”，后来在猫扑的“开火”的故事深深吸引住了，似乎我的灵魂都被这个故事摄去了。

由于这三几天是工作上的空档，让我在几个月来终于有一个间隙偷闲，正想好好读一本有助业务能力提高的书籍。却不想地管理前线，这个我习惯于把烦恼和问题一股脑儿抛下、并最终找到答案的地方，有一个贴子一再映入眼帘，便是《输赢：一个实枪荷弹的营销案例》。一次偶然的好奇，打开了这个贴子，一个有关天堂的平凡故事以后，真正故事拉开序幕，旋即把我吸引住。一口气读下去，恨不能一下子把故事全部吞下。

这些年来，我难得用心去静静地读完一本书。《输赢》却让我迫不及待地推开一切事务，静下心来，全神贯注地读完了。

这是一本很值得读的书，尽管有一些瑕疵。但也如一块未尽雕琢的良玉，在优秀的内质、大气的成作之下，掩饰不了作者尚存的涉世、涉行不深的稚嫩。但那种层次、沉着与大气，却远远在把俗气的、通抄一气的书籍抛在了脑后。

我们的社会就缺这种炫目的浪花，这种令人惊喜的、读来让人心脾激荡、久久不能平静的东西。《输赢》里就反复强调：我们的工作，就是要达到令人惊喜的程度！

总的来说，这是一部相当不错的小说，是基于一定实践基础上的、对经济、社会、政治稍有思考的小说，而且侧重于阳刚性的、理性的事件及其分析。我喜欢书中这种干净、利落的办事方式和叙事方式，读来心旷神怡，仿佛得到了书中几位高手手把手的教导，立竿见影地对工作的方方面面指明了方向，也明白了自己与高手们的差距在哪里，这是令我无限惊喜的地方。

书中不足的地方是：正如一些在销售业界的朋友们所说，这只能是一部小说，按下牵强的言情部分不说，作者对销售业界的相对陌生，尤其是大项目销售的生疏，是本小说最大的遗憾。我估计作者乃一很有奋斗目标的、非常积极向上的热血青年，是社会的精英人物或渴望成为精英的人物，但在与

人相处、利益平衡以及对突破困难上经验尚浅。你要走的路还很长很长，换句话说，就是，你离想要达到的目标，还有很长的距离，还要摔很多次跟斗，如果你象周锐和方威一样不依不挠地追求目标，最后你还是会成为一个出类拔萃的精英，可以给予社会很大的光芒。

好吧，我想把从《输赢》里看到的好与不好罗列一通，希望能够得到高手们的指点，以及作者本人的指教！

输赢为话题篇五

米卢执掌中国国家队的时候，喊出的口号是：态度决定一切，快乐足球！相比之下，中国近几年也就米卢执掌国足的时候，大家能稍微从球场上队员的表现看出点希望。正如《输赢》里周锐被调到北京工作，但是面临的却是看似拖沓的团队，和毫无生气的局面。这里的每个人都因为这样那样的问题受到过挫伤，积极性没有了，态度就很成问题。每个人的态度有问题，最终就会导致团队战斗力的下降，这毫无疑问。而周锐，就是那种可以带动甚至感动下属的领导，具有丰富的专业知识却将这一切毫不吝惜的交给自己的团队，摒弃了“小我”的概念，必然迎接“大我”的回归。周锐的态度很明确，自己就是一个营销团队的领军人物，应该在大是大非的问题面前保持清醒的头脑，应该在自己的队伍面前表现十足的信心，应该“授之以渔”而不像陈明楷帮魏岩一样“授之以鱼”，应该定位于和自己的团队共进退是做事而不是做官；方威的态度很明确，作为周锐手下一员大将，冲锋陷阵势不可挡，分析对手提供情报，在戏剧性地遇到总理的时候还习惯性地交换名片，虽然这是细节但足以刻划这个人的性格和对工作形成的自觉习惯；林佳玲的态度也很明确，作为亚太地区的“内线”她不仅是能够站在公允的立场上客观的评价林震威和周之间的矛盾，更重要的是在两人的矛盾升级为对公司的损失的时候，她能够站在公司的高度上偏向正义的一方，这比沉默更显得难能可贵。一个团队，正因为有了主流的态度，才能够各司其职，发展壮大。

所以，成功不但需要敢作为的态度，也需要正确的符合游戏规则的方法。

林震威想赢所以利用，骆伽想赢抛弃了周锐，但是这样赢得太累。可以说他们赢得了竞争却输了自己，得不偿失。在周锐的营销策略中，没有拖谁下水的意思，只是在挖掘客户的更深层次的需求。现在的好东西很多，可试用什么方法表现出来，又用什么方法让客户更容易接受，才是一个营销团队该去动的脑筋。可能“催龙六式”只是一些企业营销策略中微不足道的一小部分，每个企业都有自己独到的占领市场分额的方法，每种不同性质的企业也应该有自己独特的方法。

可是小说中还有比竞争更难堪的，就是背后放冷箭的陈明楷和魏岩，他们认为自己能够玩转的是人际关系，总是把艰难的骨头留给别人去啃，并自恋的认为这是将正确的人用到正确的地方。读到比尔·罗林斯和林佳玲听到林震威在会上对周锐的逼迫和排挤的时候，真是大快人心！可是这是小说，现实中可能周锐就这样被内讧排挤出了公司，凭着自己的实力又到别的公司打拼，那么他的团队就不能继续做强做大。那么，能够挽留现实中周锐的是什么呢？是制度！有了制度的约束，陈明楷可能更能任人唯贤而不是任人唯亲；有了制度的约束，魏延可能会把目光投向市场而不是自己的同胞。当然，制度是由人来制定的更是由人去监管执行，所以从很大程度上讲，领导的态度——就像周锐，很可能决定了一批人的态度——就像方威、肖芸、崔龙、谢伊等等；而陈明楷却怎么也带领不出这样具有杀伤力的队伍。

每一个有斗志的人，都会渴望成功，但是在现在的社会化大生产中，没有人能够独自成功。而且，竞争日益激烈的今天，即使具备一切有利条件也不敢妄称一定成功。只能说，有了积极的态度、正确的方法和完善的体制能够更接近成功。