

最新魅力女企业家的演讲(精选10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？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

魅力女企业家的演讲篇一

- 1、最好的ceo是构建他们的团队来达成梦想，即便是迈克尔乔丹也需要队友来一起打比赛。
- 2、创新就是创造一种资源。
- 3、只有家族服务于企业，企业与家族才能同时生存发展；假如企业的运营是以服务于家族为原则，则企业与家族必两败俱伤。
- 4、不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里。
- 5、对产品质量来说，不是100分就是0分。
- 6、管理不是独裁，一个家公司的最高管理阶层必须有能力和管理员工。
- 7、在艰难时期，企业要想获得生存下去的机会，唯一的办法就是保持一种始终面向外界的姿态。若想长期生存，仅有的途径就是要使人人竭尽全力，千方百计让下一代产品进入用户家中。
- 8、将良品率预定为85%，那么便表示容许15%的错误存在。
- 9、不只奖励成功，而且奖励失败。

10、21世纪，没有危机感是最大的`危机。

11、我的宗旨一向是逐步稳健发展，既不要靠耸人听闻的利润，也不要市场不景气时，突然有资金周转不灵的威胁。

12、企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。

13、管理是一种严肃的爱。

14、我最信奉的是员工的力量。我相信如果他们犯了错误，应该让他们明白这并不会导致恶果。真正能够导致恶果的，是犯了错误却竭力加以掩盖。但是如果员工不愿意犯错误，那么他们永远不可能作出正确的决策。另一方面，如果他们总是犯错误，你就应该让他们去为你的竞争对手工作。

15、在所有组织中，90%左右的问题是共同的，不同的只有10%。只有这10%需要适应这个组织特定的使命、特定的文化和特定语言。

16、办企业有如修塔，如果只想往上砌砖，而忘记打牢基础，总有一天塔会倒塌。一味地增加员工、扩充门面，而不改善编制，好景是维持不了多久的。

17、创新是做大公司的惟一之路。

18、若不能从根本着手，奢谈企业管理是没有用的。管理没有秘诀，只看肯不肯努力下功夫，凡事求其合理化，企业经营管理的理念应是追根究底，止于至善。

19、决不能在没有选择的情况下，作出重大决策。

20、企业的成功靠团队，而不是靠个人。

魅力女企业家的演讲篇二

第一段：引入企业家心得体会的重要性和意义（词数：200字）

企业家心得体会是指企业家在经营管理企业过程中所积累的宝贵经验和深刻的领悟。这些心得体会对于企业家个人来说是宝贵的财富，对于其他从商人士来说则是一本可供学习借鉴的宝典。在市场竞争日益激烈的当今社会，这些心得体会不仅可以帮助企业家取得成功，还可以促进企业家精神的传承和发展，对整个社会的经济发展起到重要的推动作用。

第二段：企业家心得体会的来源和特点（词数：250字）

企业家心得体会来源于企业家长期的经营实践和深思熟虑。企业家们在经营过程中遇到了各种各样的问题和挑战，通过处理这些问题的过程，他们逐渐总结出了行之有效的经验，并将其归纳成心得体会。这些心得体会的特点是具有实用性、可操作性和可复制性，可以帮助其他企业家避免重复犯错和走弯路，提供指导和借鉴。

第三段：企业家心得体会对企业发展的影响（词数：250字）

企业家心得体会对企业的发展起到了重要的推动作用。首先，企业家通过心得体会可以更好地把握市场趋势，抓住商机。其次，心得体会可以帮助企业家提高组织管理能力，形成高效的管理机制和团队协作模式。再次，企业家通过心得体会可以优化企业运营和生产流程，提高生产效率和产品质量。此外，心得体会还可以帮助企业树立正确的价值观和经营理念，提升企业的社会声誉和品牌价值。

第四段：企业家心得体会的启示和推广（词数：250字）

企业家心得体会对其他从商人士来说是一个宝贵的财富，可以给他们带来启示和借鉴。其他从商人士可以通过研读企业

家心得体会，了解成功企业家的思维方式和工作方法，从而提高自身的经营管理水平。此外，政府和相关部门也可以通过推广企业家心得体会，培育更多的优秀企业家，推动整个社会的经济发展。

第五段：总结企业家心得体会的重要性和价值（词数：200字）

企业家心得体会是企业家长期经营实践和思考的结晶，对于企业家个人来说是宝贵的财富，对于其他从商人士来说是一本可供借鉴的宝典。它不仅可以帮助其他企业家取得成功，还可以促进企业家精神的传承和发展，推动整个社会的经济发展。因此，我们应该重视并尊重企业家心得体会，通过推广和分享，共同致力于打造一个创业创新的良好环境，共同推动社会的繁荣和进步。

魅力女企业家的演讲篇三

- 1、决不能在没有选择的情况下，作出重大决策。
- 2、若不能从根本着手，奢谈企业管理是没有用的。管理没有秘诀，只看肯不肯努力下功夫，凡事求其合理化，企业经营管理的理念应是追根究底，止于至善。
- 3、好的职业经理人能够调整自己血液里的创业成分和职业成分。
- 4、不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里。
- 5、创新是做大公司的惟一之路。
- 6、创新就是创造一种资源。
- 7、在一个稳定的竞争性市场中，永远不会有大于三个的主要竞争对手，而其中最大的竞争者的市场份额不会超过最小的

四倍。

8、我们在没有空调热得要命的大巴里挤来挤去不停与人搏斗的时候，他（陈天桥）却在寻找跑车。他情愿花很多力气去找。我们好不容易把别人挤下车有了一块儿属于自己的地方，觉得这就是我们的核心竞争力了。

9、做企业没有奇迹而言的，凡是创造奇迹的，一定会被超过。企业不能跳跃，就一定是（循着）一个规律，一步一个脚印地走。

10、管理是一种严肃的爱。

11、最好的ceo是构建他们的团队来达成梦想，即便是迈克尔乔丹也需要队友来一起打比赛。

12、在艰难时期，企业要想获得生存下去的机会，唯一的办法就是保持一种始终面向外界的姿态。若想长期生存，仅有的途径就是要使人人竭尽全力，千方百计让下一代产品进入用户家中。

13、世界上一切资源都可能枯竭，只有一种资源可以生生不息，那就是文化。

14、对产品质量来说，不是100分就是0分。

15、我的宗旨一向是逐步稳健发展，既不要靠耸人听闻的利润，也不要市场不景气时，突然有资金周转不灵的威胁。

16、企业家要读的书，第一本就是政治学，高智商的企业家往往是政治链出问题。政治链出问题就是苦难生活的开始，工厂要破产。俄罗斯首富就不是资金链的问题，而是政治链的问题，所以我们的政治水准要提高，政治悟性要提高。

17、企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。

18、一个人不要太优秀，相当优秀就可以了。太优秀的人太痛苦。

19、管理不是独裁，一个家公司的最高管理阶层必须有能力和管理员工。

20、我们提出剩者为王的观念，就是要在竞争中，使我们主要产业能够存活下来，保持好的竞争状态，这样未来才有机会。在战略相持、低潮时期，防止自身资源损耗，保持能量是我们熬过冬天的必要措施和手段。

21、只有家族服务于企业，企业与家族才能同时生存发展；假如企业的运营是以服务于家族为原则，则企业与家族必两败俱伤。

22、这个世界不缺少发现，而是缺少发现后的思考。

23、不只奖励成功，而且奖励失败。

24、管理无小事。

25、在所有组织中，90%左右的问题是共同的，不同的只有10%。只有这10%需要适应这个组织特定的使命、特定的文化和特定语言。

26、企业的成功靠团队，而不是靠个人。

27、要避开竞争也不可能，市场肯定有竞争，避免竞争，这不是找死么？

28、饿死人的时候并不是没有粮食，而是有一些人没有粮食。

29、所有的选择都可分为三种。第一是你可以直接控制的问题。

题；第二是你间接影响的；第三是无能为力的问题。对无能为力的问题，不要浪费时间，专注于自己能够影响的事情上。有句谚语说：虽然我们不可以改变风，但我们可以改变船帆。

30、人生是个积累的过程，你总会有摔倒，即使跌倒了，你也要懂得抓一把沙子在手里。

31、将良品率预定为85%，那么便表示容许15%的错误存在。

魅力女企业家的演讲篇四

在当今竞争激烈的商业环境中，成功的企业家往往是那些具备独特见解和坚定信念的人。他们面临着各种挑战，但通过不断学习和反思，他们取得了巨大的成功。在这篇文章中，我将分享一些我作为一个企业家所获得的心得体会，并强调其重要性。

第二段：树立明确的目标

作为一个企业家，设定明确的目标非常重要。这可以帮助我们集中精力和资源，以实现自己的愿景。一开始，我的目标可能并不清晰，但随着时间的推移，我逐渐意识到必须明确自己的目标，才能更好地规划和指导自己的行动。只有通过将目标细化成具体的里程碑，我才能将自己带入正确的方向并跟踪进展。因此，明确的目标是企业家成功的第一步。

第三段：灵活适应变化

在现代商业环境中，变化是常态。作为企业家，我们必须学会灵活适应这些变化。当一个机遇出现或者市场需求发生变化时，我们必须能够迅速调整我们的计划和策略。我曾经经历过许多变化，有些是意外的，有些是预计之外的。通过学习和适应，我深刻理解到只有那些能够适应变化的企业和企

业家才能在竞争激烈的市场中生存下来。因此，灵活适应变化是企业家成功的关键。

第四段：挑战自我

作为企业家，我们需要持续挑战自己，追求更高的目标。在舒适区内停滞不前只会让我们失去竞争力。我发现，每次我面临一个困难或者不熟悉的领域，我都有机会学到新的东西并成长。通过不断挑战自己，我取得了巨大的进步，并成为了一个更强大的企业家。因此，不断挑战自我是企业家成功的关键。

第五段：持续学习与合作

企业家的学习永无止境。我们必须持续学习，以紧跟市场趋势和技术发展的步伐。通过不断地学习和扩展自己的知识，我们能够提高决策水平和创新能力。此外，与其他企业家和专业人士的合作也非常重要。通过合作，我们可以共享经验和资源，相互帮助并互相学习。因此，持续学习与合作是企业家成功的关键因素之一。

结尾：

作为一个企业家，我意识到成功并非是一蹴而就的，而是需要不断学习、适应和挑战自己。通过树立明确的目标，灵活适应变化，持续学习与合作，我取得了一些令人骄傲的成就。这些心得体会不仅适用于我个人，也适用于每一个渴望在商业领域取得成功的人。只有不断努力追求，才能成就非凡。

魅力女企业家的演讲篇五

- 1、若不能从根本着手，奢谈企业管理是没有用的。管理没有秘诀，只看肯不肯努力下功夫，凡事求其合理化，企业管理的理念应是追根究底，止于至善。

- 2、管理是一种严肃的爱。
- 3、创新是做大公司的惟一之路。
- 4、我的宗旨一向是逐步稳健发展，既不要靠耸人听闻的利润，也不要市场不景气时，突然有资金周转不灵的威胁。
- 5、不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里。
- 6、创新就是创造一种资源。
- 7、管理不是独裁，一个家公司的最高管理阶层必须有能力和管理员工。
- 8、在艰难时期，企业要想获得生存下去的机会，唯一的办法就是保持一种始终面向外界的姿态。若想长期生存，仅有的途径就是要使人人竭尽全力，千方百计让下一代产品进入用户家中。
- 9、最好的ceo是构建他们的团队来达成梦想，即便是迈克尔乔丹也需要队友来一起打比赛。
- 10、世纪，没有危机感是最大的危机。
- 11、对产品质量来说，不是100分就是0分。
- 12、在所有组织中，90%左右的问题是共同的，不同的只有10%。只有这10%需要适应这个组织特定的使命、特定的文化和特定语言。
- 13、只有家族服务于企业，企业与家族才能同时生存发展；假如企业的运营是以服务于家族为原则，则企业与家族必两败俱伤。

14、将良品率预定为85%，那么便表示容许15%的错误存在决不能在没有选择的情况下，作出重大决策。

15、办企业有如修塔，如果只想往上砌砖，而忘记打牢基础，总有一天塔会倒塌。一味地增加员工、扩充门面，而不改善编制，好景是维持不了多久的。

16、企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。

17、我最信奉的是员工的力量。我相信如果他们犯了错误，应该让他们明白这并不会导致恶果。真正能够导致恶果的，是犯了错误却竭力加以掩盖。但是如果员工不愿意犯错误，那么他们永远不可能作出正确的决策。另一方面，如果他们总是犯错误，你就应该让他们去为你的竞争对手工作。

18、不只奖励成功，而且奖励失败。

19、企业的成功靠团队，而不是靠个人。

魅力女企业家的演讲篇六

2 企业和企业之间的差距就是人的差距。---《管理圣经》

3 争取顾客的办法很多，招待观光绝对比不过亲切的笑容。--[日本]松下幸之助

5 出身贫苦，不可骄傲；创业艰难，不可奢华；努力不懈，不可安逸。---车耀先

6 成功自是人权贵，创业终由道力强---梁启超

8 可持续竞争的唯一优势来自于超过竞争对手的创新能力。--管理顾问詹姆斯莫尔斯

11 没有战略的企业就像一艘没有舵的船，只会在原地转圈。---乔尔·罗斯

15 不断淘汰自己的产品。---微软公司的成功秘诀之一

25 在这个公司，你不犯错误就会被解雇。---时代华纳公司已故总裁史蒂夫罗斯

26 时间就是对手，效益就是生命---《开放系统世界》

魅力女企业家的演讲篇七

企业家是现代经济活动中的关键力量，他们的出现和作用对社会和经济发展起着至关重要的作用。作为一个企业家，要想取得成功，不仅需要具备一定的经济知识和商业技能，更需要培养一些特殊的素质和品质。在我多年的创业经历中，我深切体会到了这些素质的重要性，并从中汲取了宝贵的经验教训。

首先，作为一个企业家，需要具备良好的沟通能力。沟通是在商业世界中取得成功的基本技能之一，它是实现交流和理解的方式，是协调团队工作的重要手段。在企业经营中，没有良好的沟通，企业目标的实现将黯然无光。通过我的实践，我意识到沟通不仅限于与员工和合作伙伴的交流，还需要善于与各方利益相关者沟通，包括政府、客户、供应商等。只有有效地沟通，才能建立起信任和合作关系，才能更好地推动企业的发展。

其次，灵活的思维和创新的能力是企业家的一个重要素质之一。在现代经济竞争中，市场环境和需求时刻在变化，企业家必须具备灵活的思维，并且能够迅速适应变化。在我创业的过程中，我亲身经历了市场萎缩、技术发展等变化，而正是灵活的思维和创新的能力让我很好地应对了这些挑战。创新是企业发展的重要驱动力，只有不断的创新，才能在激烈的市

场竞争中保持竞争力。

此外，作为一个企业家，要有坚定的决心和毅力。创业路上充满了困难和挑战，只有坚定的决心和毅力才能让我们坚持下去。回想起我开始创业的那段艰难时光，我曾多次遇到资金短缺、人员流失等问题，但正是因为我有坚定的决心和毅力，才能克服困难，一步步走向成功。企业家只有具备坚定的决心和毅力，才能在充满荆棘的创业之路上不断前行。

还有，作为一个企业家，要具备良好的领导能力和团队合作精神。在一个企业中，企业家不仅仅是一个领导者，更是一个团队的合作者。在我的创业经历中，我意识到团队的力量是不可忽视的，只有与团队成员紧密合作，才能充分发挥彼此的优势，实现企业的目标。同时，企业家还要具备良好的领导能力，能够激励和激励员工，提供明确的方向和目标，使整个团队朝着同一个目标努力。

最后，一个企业家还应该正直和责任心。在商业世界中，诚信是成功之路上不可或缺的品质。诚信可以树立良好的信誉，赢得合作伙伴和客户的信任。此外，作为一个企业家，我们还要有责任心，不仅要对自己的企业负责，更要对社会和环境负责。只有在诚信和责任心的基础上，企业才能长远发展，创造真正的价值。

综上所述，作为一个企业家，不仅需要具备扎实的商业技能，更需要培养一些特殊的素质和品质。良好的沟通能力、灵活的思维和创新能力和坚定的决心和毅力、优秀的领导能力和团队合作精神、诚信和责任心是我在创业过程中学到的重要经验教训。只有不断培养和提高这些素质，才能更好地适应现代商业社会的发展和变化，取得成功。

魅力女企业家的演讲篇八

1、张跃：如果你有能力把一件事情做好，或者在一个行业里

干好，确实没有任何必要去思考别的东西。

2、段永基：前十年，中国企业参与国际竞争像是参加残奥会。外国公司被各种关税和非关税壁垒卡在国门之外，被捆绑了手脚，这种竞争不公平。未来十年，本土企业参加的是真正意义上的奥运会。

3、咎圣达：在中国，如果你要去和人竞争，往往会吃力不讨好。98%的人去争夺2%的市场空间是愚不可及的。应该是2%的人去争夺98%的市场空间。我绝不可能参与电脑、彩电、空调这样的市场竞争。

4、柳传志：对于看不清楚的路，先走两步，踩结实了，然后再跑，回头看看，没问题了，再撒开脚丫跑。走了两步，发现不对，赶快折回来，脚上沾了点泥水，没什么了不起，换双鞋寻找新路再往前走。

5、任正非：我们可能活不成了。信息产业总的来说是困难的，主要问题是商品过剩。以前用技术门槛来封锁对手进入市场，现在技术门槛也没有了，只能靠市场推广，产品低价也卖不出去。这种恶劣的情况会维持7、8年。我们现在生意很难做，如果我们是开餐馆的就好了，毛利会更高。

6、秦晓：很多企业非常关注增量部分。提高增量固然是一个很好的做法，但增量也会演变成存量，如果一个企业家不能有效、合理地解决、消化多年累积的存量问题，那他不能算是一个合格的企业家。

7、李书福：别人没做，我们更应该做。即使无力回天，也可留下一个时间点上的思考。世界上任何一个能够做大、做强、做好的企业不可能用别人的品牌。我不反对挪威的森林，但更好的是，我们要在自己的土地上长出雄伟粗壮的白桦林！

8、xx要在中国做好企业，你必须学会调和。既要学习先进的

管理方法，又要学会在中国的环境中做事情。

9、刘晓光：通过资本运营，国企原有的许多问题都被巧妙地化解掉了。市场经济的一个基本原理是资本在流动中增值。国企改革要进入以资本运营为中心的阶段，重点是存量调整和增量优化。好的公司，应该追求一些长线投资，才能在竞争中不致突然休克。

10、汪延：互联网企业宣告赢利的背后，往往蕴含着一些潜质，包含着技术的创新，包含着新的追随，可贵的是沉淀以后的积累，靠着赢利找到了更有潜力的发展方向。

11、孙宏斌：万科不是我们的对手。不是我对万科看不上眼，学习万科好榜样，万科很成功，但也要分区域市场。在石家庄万科没进去，和我们没有冲突，在上海、长春就是我们的竞争对手。在区域市场研究对手做什么，好制定战略。盲目树敌会让员工很茫然，不知所措。

12、顺，不妄喜；逆，不惶馁；安，不奢逸；危，不惊惧。可以为上将军。

13、在艰难时期，企业要想获得生存下去的机会，唯一的办法就是保持一种始终面向外界的姿态。若想长期生存，仅有的途径就是要使人人竭尽全力，千方百计让下一代产品进入用户家中。

14、在所有组织中，90%左右的问题是共同的，不同的只有10%。只有这10%需要适应这个组织特定的使命、特定的文化和特定语言。

15、只有家族服务于企业，企业与家族才能同时生存发展；假如企业的运营是以服务于家族为原则，则企业与家族必两败俱伤。

- 16、最好的ceo是构建他们的团队来达成梦想，即便是迈克尔乔丹也需要队友来一起打比赛。
- 17、将良品率预定为85%，那么便表示容许15%的错误存在。
- 18、巨大的成功不是来自力量，而是来自韧性。
- 19、要学会向竞争者学习。
- 20、上当，不是因为对方太聪明，而是因为自己太贪。
- 21、创业者要懂得左手温暖右手，要懂得把痛快当做快乐，去欣赏去体会，你才会成功。
- 22、今天很残酷，明天更残酷，而后天会很美好。大部分人死在明天晚上，看不到后天的太阳。
- 23、创新在于成为你自己。
- 24、管理是一种严肃的爱。
- 25、经营的九十八是人心，品牌的九十八是文化，矛盾的九十八来自误会，资源的九十八靠整合。
- 26、创业永远没有终点，我们永远在路上。
- 27、心中无敌，无敌于天下。
- 28、企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。
- 29、大型企业看文化，中型企业看行业，小型企业看老板。
- 30、产品试销快不得，全国推销慢不得。
- 31、每个人一定要学会走出自己的生活和思维逻辑去思考问

题，这样才能走更远。

32、外因总是通过内因起作用的，要找到自我原因。

33、不想当将军的士兵不是好士兵，而连士兵都做不好的也不会成为好的将军。

34、一定要记住，永远是企业最好的时候去融资，去改革。

35、成功是优点的发挥，失败是缺点的积累。

36、创业者多去看看失败人的经历，成功的原因千千万万，失败的原因就那么几个。

37、一个团队，战略不正确，靠战术调整是很困难的。

38、千斤重担人人挑，个个头上有指标。

39、不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里。

40、办企业有如修塔，如果只想往上砌砖，而忘记打牢基础，总有一天塔会倒塌。一味地增加员工、扩充门面，而不改善编制，好景是维持不了多久的。

41、若不能从根本着手，奢谈企业管理是没有用的。管理没有秘诀，只看肯不肯努力下功夫，凡事求其合理化，企业经营管理的理念应是追根究底，止于至善。

42、21世纪，没有危机感是最大的危机。

43、我最信奉的是员工的力量。我相信如果他们犯了错误，应该让他们明白这并不会导致恶果。真正能够导致恶果的，是犯了错误却竭力加以掩盖。但是如果员工不愿意犯错误，那么他们永远不可能作出正确的决策。另一方面，如果他们总是犯错误，你就应该让他们去为你的竞争对手工作。

- 44、不只奖励成功，而且奖励失败。
- 45、创新就是创造一种资源。
- 46、创新是做大公司的惟一之路。
- 47、对产品质量来说，不是100分就是0分。
- 48、管理不是独裁，一个家公司的最高管理阶层必须有能力和管理员工。
- 49、只要思想不滑坡，办法总比问题多。
- 50、我的宗旨一向是逐步稳健发展，既不要靠耸人听闻的利润，也不要市场不景气时，突然有资金周转不灵的威胁。
- 51、当我们做事业的时候，要明白什么是战略，而在制定战略的时候你要明白三件事：一要明白谁是你的客户。二你会为他们创造什么样的价值。三如何实现并传递该价值。
- 52、决不能在没有选择的情况下，作出重大决策。
- 53、企业的成功靠团队，而不是靠个人。
- 54、产品的好坏，就是人格的好坏。
- 55、人活着有两种方式：一种是像草一样活着，虽然同样享受着阳光雨露，美丽着环境，但是永远长不大。人们可以踩过你，却不会因为你的痛苦而感到痛苦，因为人们本身没有看到你。另一种是像树一样成长，只要你有树的种子，即使你被踩进泥土里，你依然能够吸收泥土的养分，成长起来。当你长成参天大树以后，就是在遥远的地方，人们都可以看到你，走近你，你能给人们一片绿荫，活着是美丽的风景，死了也依然是栋梁之才。

56、听不到批评是一种危险，听不到奉承是一种幸运。

57、有一个梦想不容易，坚持梦想更不容易。

58、小胜凭智，大胜靠德。

魅力女企业家的演讲篇九

1、做生意要记住：手头上永远要有一样产品是天塌下来你也能赚钱的。

2、做人、做事、做企业必须一贯。

3、自信出自于有依据自负出自于没有依据。

4、赚钱是您的才能，省钱是您的美德。

5、职业经理人和企业家之间的区别。我认为一个企业家首先要具备优秀的职业经理人的品格，一个职业经理人也必须具备企业家的胸怀和眼光才能做好一个真正的职业经理人，所以只有把别人的时间、精力、资源当作自己的时间、精力、资源去做的时候他才会做到一个好的企业家和职业经理人，职业经理人要像企业家，企业家必须要像职业经理人一样职业化，把自己员工的事情当做自己的事情去做。

6、这世界上没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果。马云：永远不要让资本说话，让资本赚钱，让资本说话的企业家，我觉得不会有出息。但是重要的是让资本赚钱、让股东赚钱。

7、有一种行为叫做消费，有一种动作叫做购买，有一种方法叫做优惠，有一种心情叫做满意。

8、一个人成功的高度，不是他曾经把握的高度，而是他到最低点反弹的高度。

9、一个好的东西往往是说不清楚的，说的清楚的东西往往不是好东西。

10、小企业有大的胸怀，大企业将细的东西。

11、小成功靠个人，大成功靠团队。

12、我们需要雷峰，但不能让雷峰穿补丁的衣服上街去。

13、所谓坚持其实就是死撑!!

14、什么是不简单?把每一件简单的事做好就是不简单;什么是不平凡?把每一件平凡的事做好就是不平凡。

15、少做就是多做，不要贪多，做精做透很重要。

16、如果碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我觉得你应该做的是不去挑战它，而是去弥补它，做它做不到的，去服务好它，先求生存，再求战略，这是所有商场的的基本规律。

17、人生自有其沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的一份悲伤，只有这样，你才能体会到什么叫做成功，什么叫做真正的幸福。

18、人生是一个积累的过程，你总会有摔倒，即使跌倒了，你也要懂得抓一把沙子在手里。

19、男人的智商和长相是成反比的。

20、免费是世界上最昂贵的东西。

21、来北京以前只知道创业叫下海，来到北京以后才知道还分红海和蓝海!

22、可以让别人持久赚钱的想法，我想有一天资本一定会听

你的。

23、关于这个整合，我听来听去我觉得好像意义并不大。我觉得你现在最需要的，应该是第一是销售。因为你这类企业是销售在拖动你的产品，销售拖动你的研发，然后再是委托给别人加工。

24、对于一个优秀的男人来讲，应该具有大人生，大境界，大事业，大起伏，而实现它只有通过创业。

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

26、短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的，而激情是不能受伤害的。

27、第一个负责，具有大理想，第三个兑现承诺。

28、创业，其实就是想做事，想做实事，但不一定是什么惊天动地的事，而是把自己的事做好，一点一滴累积，到一定程度就是大事了。

29、不是去跟他挑战，而是要去弥补和服务，有时候甚至是嵌入。

魅力女企业家的演讲篇十

第一段：引言（200字）

企业家素质是指在创造和经营企业的过程中所需要的各种能力和素质。作为当代企业家的我们，要不断提高自身素质，

才能更好地应对市场竞争和发展变革。通过多年的创业经历和思考，我总结出几点关于企业家素质的心得体会。

第二段：学习与自我提升（250字）

作为企业家，不断学习和自我提升是非常重要的。企业家需要具备广泛的知识背景，才能在复杂多变的市场环境中做出正确的决策。因此，我坚持不断学习各种管理、经济、市场等相关知识，并且积极参加各类研讨会和培训班。此外，通过阅读大量的专业书籍和行业资讯，我不断拓宽自己的眼界，提高对市场变化的敏感度和应对能力。学习不仅仅只局限于理论知识的学习，还包括和其他企业家的交流、分享经验，从中获得新的思路和见解。

第三段：创新意识与团队管理（250字）

创新意识是企业家素质中不可或缺的一部分。在激烈的市场竞争中，只有不断创新才能保持企业的竞争力。作为企业家，我始终保持着积极的创新意识，不断寻找市场需求的变化和创新的机会。同时，我也注重团队管理，搭建一个强大的团队是实现创新的基础。在团队中，我尊重每个成员，鼓励他们提出自己的想法和创意，并且促使团队成员之间良好沟通和合作，让每个人的优势得以充分发挥，从而推动企业的创新发展。

第四段：责任心与抗压能力（250字）

作为企业家，我们要具备强烈的责任心，要对自己的企业和员工负责，并且要对社会负责。在企业经营过程中，我始终坚持诚信经营和回报社会的原则，不只是追求短期利益，而是关注企业的长远发展和社会效益。同时，经营企业不可避免地会遇到各种压力和挑战，这就要求我们拥有坚韧的意志和良好的抗压能力。我会保持积极的心态和乐观的态度，不惧困难，以面对挫折和压力，努力寻找解决问题的办法，并

及时调整策略。

第五段：结语（250字）

企业家素质的培养和提升是一个长期而持续的过程。在日常的企业经营和个人成长中，我始终坚持学习和自我提升，培养创新意识和团队管理能力，注重责任心和抗压能力的培养。通过不断思考和总结经验，我深刻认识到企业家素质对企业的发展和成功至关重要。我相信只要不断提高自身素质，持续创新和改进，我们一定能够在激烈的市场竞争中脱颖而出，实现企业的可持续发展。作为企业家，我们不仅要追求经济效益，更要关注社会效益，为社会的发展做出积极的贡献。