

最新哈佛女生演讲 哈佛女孩向芯美国学术严谨一旦抄袭就开除(优质5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

哈佛女生演讲篇一

记：在国外能适应吗？英语会不会有困难？

向：还好。就是阅读速度不如本土的学生。特别是像政治、哲学、宗教这些学科每门课每周的阅读量的阅读量都超过200页，平时基本上每上一个小时的课，就有三个小时的作业，没课时一般都在图书馆写作业。

记：是不是你学的科目作业特别多？

向：其实现在我还没有定方向。在那里所有的课程都是自选的，大一上学期我就选了写作、地质、法语、亚洲冷战史四门课。下学期就选了宗教、发育、数学、化学、还有环境政策。这里都没有班主任辅导员，不过就有学术顾问。学校规定每学期起码要找学术顾问两次，在做一些关键的决定时比如选课就得征求他们的意见。

记：大家会逃课吗？老师会怎样处理？

向：我通常不逃课，但还是会有人逃课的。怎样处理那要看老师的性格。有些老师也会考勤，特别是人少时，有些老师就不怎么管。

记：碰到一些明星教师吗？

向：特别多。比如说中国人比较熟悉的经济学教授曼昆，国内许多经济学教程都是他编的。另外给我们上环境政策的一个教授，之前就是世界银行巴西的总管，他们都有很丰富的业界经验。学校规定每个教授每周都要有一个小时的“办公室时间”，在这个小时里必定坐在办公室中，等学生们来问问题。

谈抄袭：

哈佛女生演讲篇二

校长寄语是毕业典礼上重要内容，寄语包含了对学校工作的总结和对毕业学子的期望和勉励。下面本站带您看看哈佛校长是怎么勉励自己的毕业生的！

【哈佛校长的毕业典礼演讲稿】

记住我们对你们寄予的厚望，就算你们觉得它们不可能实现，也要记住，它们至关重要，是你们人生的北极星，会指引你们到达对自己和世界都有意义的彼岸。你们生活的意义要由你们自己创造。

这所备受尊崇的学校历来好学求知，所以你们期待我的演讲能传授永恒的智慧。我站在这个讲坛上，穿得像个清教徒牧师这身打扮也许会把很多我的前任吓坏，还可能会让其中一些人重新投身于消灭女巫的事业中去，让英克利斯和考特恩父子出现在如今的“泡沫派对上。但现在，我在台上，你们在底下，这是一个属于真理、追求真理的时刻。

你们已经求学四年，而我当校长还不到一年；你们认识三任校长，我只认识一个班的大四学生。所以，智慧从何谈起呢？也

许你们才是应该传授智慧的人。或许我们可以互换一下角色，用哈佛法学院教授们随机点名提问的方式，让我在接下来的一个小时里回答你们的问题。

让我们把这个毕业典礼想象成一个问答式环节，你们是提问者。“福斯特校长，生活的意义是什么？我们在哈佛苦读四年是为了什么？福斯特校长，从你四十年前大学毕业到现在，你肯定学到了不少东西吧？（四十年了。我可以大声承认这个时间，因为我生活的每一个细节当然包括我获得布尔茅尔学位的年份现在好像都能公开查到。但请注意，当时我在班里还算岁数小的。）

可以这么说，在过去的一年里，你们一直在提出问题让我回答，只不过你们把提问范围限定得比较小。我也一直在思考应该怎样回答，还有你们提问的动机，这是我更感兴趣的。

要思考并回答这个问题，有很多方式。比如威利-萨顿式的。当他被问及为什么要抢银行时，他回答：“因为那儿有钱。你们中很多人都在经济学课上见过克劳迪娅-戈尔丁和拉里-卡茨两位教授，根据他们从70年代以来对学生择业的研究，得出的结论大同小异。他们发现，值得注意的是，虽然金融行业有极高的金钱回报，还是有很多学生选择了其它工作。

确实如此，你们中有37个人已经和“为美国而教签约；有一个会去跳探戈，去阿根廷研究舞蹈疗法；还有一个将投身于肯尼亚的农业发展；一个拿了数学荣誉学位的人要去研究诗歌；另一个要去美国空军受训当飞行员；还有一个要与乳癌作斗争。你们中有很多人会去读法律、医学、或其他研究生。但是，绝大多数人选择了金融和咨询，这与戈尔丁和卡茨的调查结果不谋而合。《克里姆森报》对去年的毕业班作了调查，结果表明，参加工作的人中，58%的男生和43%的女生做出了上述选择。虽然今年经济不景气，这个数字还是达到了39%。

高额的薪水、几乎难以拒绝的招聘方、能与朋友一起在纽约

工作、享受生活，以及有趣的工作有很多种理由可以解释这些选择。你们中的一些人本来就决定过这样子的生活，至少在一两年之内是这样。另一些人则认为先要利己才能利人。但是，你们还是问我，为什么要走这条路。

我认为，你们问我的其实是生活的意义，只不过你们提出的问题是经过伪装的提问角度是高级职业选择中可观察、可度量的现象，而不是抽象的、难以理解的、令人尴尬的形而上学范畴。“生活的意义是个大大的问题又是老生常谈把它看成蒙提派森的某部电影的讽刺标题或者某一集《辛普森一家》的主题就容易回答，但是当作蕴含严肃意义的话题就把问题复杂化了。

但是，暂时抛开我们哈佛人自以为是的圆滑、沉着和无懈可击，试着探寻一下你们问题的答案。

我认为，你们之所以担心，是因为你们不想自己的生活只是传统意义上的成功，而且还要有意义。但你们又不知道如何协调这两个目标。你们不知道在一家有着金字招牌的公司里干着一份起薪丰厚的工作，加上可以预见的未来的财富，是否能满足你们的内心。

你们为什么担心？这多少是我们学校的错。从一进校门，我们就告诉你们，你们会成为对未来负责的领袖，你们是秀、最聪明的是我们的依靠，你们会改变整个世界。我们对你们寄予厚望，反而成了你们的负担。其实，你们已经取得了非凡的成绩：你们参与各种课外活动，表现出服务精神；你们大力提倡可持续发展，透露出你们对这个星球未来的关注；你们积极参与今年的总统竞选，为美国政治注入了新的活力。

你们问我和问自己的是一些最根本的问题：关于价值、关于试图调和有潜在冲突的东西、关于对鱼与熊掌不可兼得的认知。你们正处在一个转变的时刻，需要做出抉择。只能选一个选项工作、职业、读研都意味着要放弃其他选项。每一个

决定都意味着有得有失一扇门打开了，另一扇却关上了。你们问我的问题差不多就是这样关于舍弃的人生道路。

金融业、华尔街和“招聘已经变成了这个两难困境的标志，代表着一系列问题，其意义要远比选择一条职业道路宽广和深刻。某种意义上，这些是你们所有人早晚都会遇到的问题当你从医学院毕业并选择专业方向是选全科家庭医生还是选皮肤科医生；当你获得法学学位之后，要选择是去一家公司工作，还是做公共辩护律师；当你在“为美国而教进修两年以后，要决定是否继续从事教育。你们担心，是因为你们既想活得有意义，又想活得成功；你们清楚，你们所受的教育是让你们不仅为自己，为自己的舒适和满足，更要为你们身边的世界创造价值。而现在，你们必须想出一个方法，去实现这一目标。

哈佛女生演讲篇三

女士们、先生们，本来我想用苏北英语给大家做演讲，结果张总(张磊，高瓴资本ceo)一上来说了中文，弄的我很不好意思，所以我还是用苏北话演讲。

昨天晚上我问了一个哥大的朋友，我说我特别想知道大家今天想听什么，他说其实非常想听创业。我知道最近创业非常火，我想今天在座的很多同学都有创业的冲动或者打算。如果你让我说创业，我想说，创业要想取得成功，关键就一句话：只要你能够解决一个问题，那么你的项目就一定会成功。

所以我要解决第一个问题，想找个女朋友。虽然我的专业不大好找工作，但是经过简单的调查研究，我发现女孩子喜欢男生带有神秘感，所以我想了半天，什么最神秘呢？突然我发现现在1993年的时候，在中国最神秘的就是电脑，所以我决定我要自己去学电脑，学编程，给我们系老师编了一个名片管

理系统。因为作为人大的教授，出席各种会议名片非常多，找名片很难，通过我这个程序在名片管理系统里甚至只输一个字就可以搜到，他们觉得这个真好。因此，在大二下学期结束的时候，我终于有了自己的女朋友。

解决一个问题，你就可以取得成功。

在我1998年创业的时候，我去了中关村，带着积攒的12019块钱人民币在中关村租了一个四平方米的柜台。那时候中关村几乎所有的商家做生意都是一个模式，老板对员工的培训基本都是一台笔记本两万五，你怎么用三万五卖出去。由此中关村还有十大“招术”教你如何欺骗顾客，我觉得这注定是不对的，终究有一天这种混乱的情况会改变。

所以在我开柜台第一天，我是在中关村唯一明码标价、所有产品都开发票的商家。在我这个柜台上，我不接受讨价还价，我所有的产品都是正品行货，我所有的商品都可以开具发票。

在那个年代，我的做法与整个市场是格格不入的，因为整个中关村做生意基本都是要想尽一切办法，如何把一块钱的东西两块钱卖出去，三块钱卖成六块钱，甚至通过一种变相欺骗的方式。这就是问题。谁能把这个问题解决，谁就可以取得成功，非常简单。

就这么一做做了六年，从一个小柜台，到2019年的时候，我在中国已经拥有了12个店面，在北京有3个店，而且每个店的营业额都非常好。

后来，我们就在专业的测评论坛里发帖。后来论坛总版主看到了我们发的帖，不仅回复了还把我们的帖子置顶，总版主说京东多媒体，我知道，这是中关村唯一的一个不卖假光盘的厂家。置顶！结果我们一天就接到了10个订单。

正因为我们过去六年的坚持，赢得了别人的信任，从而在最

关键的时刻，得到了一个我们从来都不记得他姓名的人一次很简单的帮助，从而使京东成功转型，由线下彻底转到线上，做了电商。

在2019年、2019年融资的时候，好多人说你们是没法成功的，为什么？他说几乎我所想要买的所有东西，都可以在当当、卓越或者淘宝上购买，还都能找到比你京东更便宜的，所以很多人说你没必要做，注定你没有前途。

但是我们不这么认为，为什么？因为我觉得在那个时候，包括今天网上的销售有很多问题。我想解决这个问题。

你可以想象一下，你去一个平台买手机，一搜搜出来几百几千个，有价格特别便宜的，你点进去，卖家很快就说“亲”，你问“为什么你比别人便宜300块钱？”“亲，我们小店薄利多销”。你找了半天，终于被说服了，然后下了订单，他就告诉你“亲，这不包邮哦，亲，我告诉你订单号”，然后货收到了，突然发现包装上面没有中文，按照中国的法律，所有在中国销售的产品必须有中文标识，你去问他，“你不是告诉我这是行货吗，怎么收到的没有中文标识啊？你这是水货啊。”那边说了，“亲，阿拉是港行”，香港行货。你就想虽然不是正品行货，也能使吧，你就很开心地使用了两三个月，忽然出了问题，你找到卖家，卖家说“亲，是可以保修的，但是我要把你手机要寄到香港去，一来一去邮费就要400块，维修是免费的，可是运费你要出”。你一想400块钱寄到香港修，可能还要等两个月，你去北京找一个维修店去维修吧，人家打电话来告诉你，“先生，你被骗了，你这手机是翻新的二手货”。你去找卖家吧，“啊，你不是香港行货吗，今天我去维修说你这是翻新货”。卖家说“亲，你拿证据啊，你给我开证据出来，叫手机商家开证据”。开不了，你给我退款，你不退款给你差评，你真给了差评，结果第二天你的手机被呼死了，一天打了五百个电话进来，大家知道中国有一个叫“呼死你”软件，只要你手机开机了就给你打，还有一些卖家给你寄各种各样很恶心的东西、危险的东西。

购物原本应该是一件非常简单的事情。

为什么我们做京东商城?刚开始的时候，京东可以说是一无所所有，我们没有钱、没有技术，没有货源，我们甚至都不知道什么叫vc[]但我们发现网络购物有很多问题，我想如果京东能够把这些问题解决了，我们就一定可以取得成功，这就是我们的思维。所以为什么京东在2019年刚开始做时，第一个坚持就是所有的商品都是正品行货，你不要发票也给你发票。我们实行低价策略，这个低价不是以翻新、水货、私运、逃税为基础，而是通过规模的优化降低运营成本，将节省的成本让利给消费者所获得的低价。我们的服务也不断地创新，在2019年我们在中国就推出了“当日达”，今天我接受一个外国媒体采访，他问我说前几年我在哥大上课的时候，是否去亚马逊购物过?我说购物过，他问感觉怎么样，我说很好，但是我实在忍受不了它的物流速度。他说你要是prime会员两天就可以收到货，那多快啊。我说京东在中国，几乎每个用户都是prime会员，但你不用花99美金，只要一次购买满79块钱的商品就可以免运费了，而且我们在中国，在北京、上海这些大的城市，都是当日达。

正因为坚持，我们解决了网络购物领域长期存在的大量问题，这就是京东公司得以生存和快速发展的基础。

我们今天又在创立一种全新的商业模式叫“京东到家”，主做生鲜，有人说这有什么问题需要解决呢?我们做了2019年的电商，结果我们发现服装、鞋帽，甚至汽车、房子，所有的东西都可以到网上销售，而且卖的越来越好，可是就是有一类，是老百姓高频购买的东西，几乎每个人每天都要买的东西，恰恰在网上没有人能够做好，不管是平台模式还是京东这种自主经营的模式，都没有做好，那就是生鲜。

生鲜有一个什么问题?那就是在消费者和种植者当中至少有四个环节。

举一个非常简单的例子，大家都知道中国的山东是生产大蒜的，一头大蒜送到北京的家庭里面去，当中要经历至少四家公司。首先收购者去田间地头收大蒜，他收购完之后卖到山东非常有名的一个县级的蔬菜批发市场，全山东百分之七八十的蔬菜都是在那个批发市场批发的，产地批发市场再卖给销售地批发市场，卖给北京的比如大钟寺、新发地批发市场。这些人拿到之后，到了北京，他不会卖给终端用户的，还分给各个小的批发市场，这些人拿到之后再放到沃尔玛家乐福销售。那些种植的人发现一年辛辛苦苦种大蒜挣不了几个钱，因为收购价格一压再压。而买大蒜的人觉得价格怎么这么贵啊，从产地收购价只有五毛钱，到了北京卖出去就变成了两块五毛钱、三块钱、四块钱、五块钱。就因为中间环节太多了。

第二个问题，过去十年，大家发现几乎每一年都听到某类农产品滞销的消息。前天在新疆什么地方西红柿滞销，大量种植西红柿的人把西红柿摘下来之后卖不出去，任它烂在地里面。今天是土豆滞销，明天西瓜滞销，为什么？因为他在种植的时候永远不知道中国到底有多少人种了大蒜，有多少人种了西红柿，没人提供这个信息，而消费者发现今年白菜狂涨，后年大蒜价格又是涨了几倍，价格不断地剧烈波动，所以需求方、供给方信息没有打通，这是第二个问题。

第三个问题，还是有很多食品安全问题。

那么京东到家怎么解决这些问题呢？

我们成立了全资子公司，第一，我们就要把中间环节全部去掉，我们提出了“从产地直接送达消费者”的理念(farm to table)[]大家可以想想看，全北京市每一天为北京市民提供辣椒的、西红柿、黄瓜的，包括批发者、运输者、超市，所有与之相关的人员好几千人，在北京大概有数千个地方都在卖着同样的辣椒、同样的西红柿。我们能够通过缩短中间环节，帮他们更高效地送到用户手上。

第二个说信息技术大数据。今年我们提出了进入农村的战略，核心就是解决农村种子化肥农药问题。我们现在正在进行数据的搜集，年底前在中国数万个村庄建立我们自己的村民代理。我们现在正在每个村搜集信息，我们要知道每个村的种植面积，主要的农作物是什么，副产品是什么，我们搜集每个村每年的降雨量，甚至当地的河流湖泊的分布，我们还可以通过销售数字知道每个区域种子化肥农药的使用量和消耗量。想一想，如果有一天，某个地区大家在卖黄瓜或者西红柿种子的时候，我们告诉你不要种植西红柿了，明年的西红柿产量已经饱和了，因为我们发现太多地方买西红柿种子了，今年西红柿种子的销量远远超出市场的需求，有一天我们可以给种植者提供这些信息。

第三个问题，食品安全问题怎么解决？我们通过每个区域长时间数据的搜集，我们能够知道这个区域使用的化肥主要是什么品牌，是有机的还是无机的，我们知道这个区域的农药是低浓度农药还是有毒农药，通过数据做分析。通过几年的数据分析，我们甚至能够知道中国每个种植产区的土壤情况怎么样，蔬菜是不是安全基于它的地下水有没有被污染，土壤有没有被污染。通过长时间的数据搜集，我们可以知道这些数字，这也可以帮助解决食品安全的问题。

所以我们从3月16日推出了“京东到家”的测试，没有大规模地宣传，只是口碑相传，现在每天销售给五六千个北京家庭，而且还在高速增长中。

我想，如果大家创业的话，希望每个人要问自己一个非常关键的问题，我这个项目解决了什么问题。如果你什么问题都不能解决的话，那么我可以这样说你的项目注定会失败，所以创业是为了要解决问题。有的人说，不，我觉得我创业是为了获取财富，创业成功获取合理合法的财富，无可厚非，但是我从来都没有看到哪一个创业者是为了获取更多的财富而创业成功的。现在，在中国大家知道创业非常的火，火到什么程度？投资人也有些愚蠢，现在只要有一个主意，你可以拿

到3000万美金的投资，真的很容易，很多人很高兴，但是不要忘了，你拿到多少融资不是你的财富，你拿到多少融资，你将来就要10倍、20倍的把这个还回去，风险投资的成本是全世界最高的。如果大家能够从银行贷款的话一定要从银行贷款，千万不要拿风投的钱。当然话又说回来了，作为创业者，你一无所有的时候，银行是不贷款的，所以没的选择的时候还是要找投资人。所以千万不要把投资人投资的钱视为你的财富，视为你的成功，投钱给你，你压力更大，你要10倍、100倍的还回去的。

有人说我创业是为了自由，我不想朝九晚六打卡，受到别人的指使，做老板以后我就自由支配我的时间，想什么时候上班就什么时候上班，如果你真是为了自由的话，可以说创业是最不自由的，因为作为创业者，你在公司必须是最自律的那个人，所有人都可以违反这个公司的制度规定，所有人都可以迟到早退，唯独你不行，永远不行。你如果下午一点钟上班的话，兄弟们肯定是下午三四点才上班，一定是这样的。你如果说我创业是为了出名，能参加各种论坛，如果你要抱着这样的想法的话，我可以告诉你，最后99%的结果是你真的出名了，而且会载入哈佛的案例，说某某人拿了风投20亿美金5年烧光，项目失败，然后大家来分析他是怎么失败的。

可以说今天我们真的处在一个非常好的时候，往前看30年，往后看30年，真的没有人比我们今天更为幸运，机会更大，为什么？因为大家发现最近我们几乎所有的东西都在加速发展，今天，一年的变化赶得上过去2019年的变化，今天，一年的技术进步比过去2019年的技术进步都要快。我们最早1998年上互联网的时候，144的猫拨号上网，都觉得很快了，几千字的邮件很快收到了，觉得简直难以置信，但是相信很快每个家庭都需要1g带宽。

所以人类的需求在几乎毫无节制地、进一步贪婪地、快速地增加，这就给我们创业者提供了巨大的机会，消费者有需求，只要你解决问题，满足消费者需求，你就能获得成功。在这

个满足需求的过程中产生了很多新的问题，比如环境问题、污染问题、医疗问题、教育问题，这就给很多创业者提供了新的机会。所以我想说，身处我们这个时代，如果大家不去做点事情的话，真的是会让你一生感到后悔，后人终究将记录我们这一代人，这是一个伟大的时代，是值得我们每个人记录、奋斗的时代。

因为，在今天晚上10点钟你去北京朝阳cbd的时候，你发现所有的商铺都是灯火通明，有无数人在加班加点，中国人在继续努力，只要我们在追求，我相信中国经济不可能出问题；只要中国无数的年轻人在拼命地努力、在创业、在创新，中国的经济就不会出问题；只要还有无数的中国人去美国留学、去欧洲留学、去日本留学，去学习全世界的知识、经验，中国的经济就不会出问题。

过去的30年，可以说我们不断向国外的公司学习，包括京东在内，我们确实也在向美国的公司、日本的公司学习，我们整整学习了30年。到今天我可以毫不客气地告诉大家，中国的企业，特别是互联网领域的民营企业，在没有任何垄断、完全市场化的情况下，几乎都是民企在主打，在这个行业里，中国的企业并不比世界上任何一家公司差，因为我们学得很快。每个中国的互联网企业都知道用户体验的创新，每个中国的创业者，每个中国的企业家都知道人才的重要性，大家都知道必须要留住人，给聪明人提供一个发展的空间，企业才能够成功。我们学会了如何尊重员工、激励员工，和员工一块成长；我们学会了如何利用各种规则，建立了现代企业制度，并且按照全球的贸易规则进行贸易，按照现在最高的企业治理理念在治理自己的企业。

我每次到美国，非常多的华人留学生都会告诉我，说我要在美国工作几年，有了经验之后我再回国，我想告诉大家，没有这个必要，这是2019年前的老观念了，那是上一代人的观念。你看高瓴资本，听这名字，起得土不拉叽的，但是我可以告诉大家，从2019万美金到180亿美金，2019年的时间，它

的成长速度不比全球任何一家优秀的基金公司成长速度慢，甚至更快。我还可以告诉大家，中国的红杉过去5-2019年的资本回报率也是高于美国的很多投资公司。现在已经到了这样一个时代，你们每个人都值得回国，加入中国的基金，去高瓴基金，而不是美国的什么基金。

最后三秒钟广告，欢迎大家回国，欢迎大家加入京东的国际管培生计划。

哈佛女生演讲篇四

比尔盖茨是微软创始人，是世界《福布斯》榜单连续3年的榜首!以下是比尔盖茨在哈佛大学励志演讲稿，请阅读!

我要感谢哈佛大学在这个时候给我这个荣誉。

明年，我就要换工作了(注：指从微软公司退休)……我终于可以在简历上写我有一个大学学位，这真是不错啊。

我为今天在座的各位同学感到高兴，你们拿到学位可比我简单多了。

哈佛的校报称我是“哈佛大学历史上最成功的辍学生”。

我想这大概使我有资格代表我这一类学生发言……在所有的失败者里，我做得最好。

但是，我还要提醒大家，我使得steve ballmer(注：微软总经理)也从哈佛商学院退学了。

因此，我是个有着恶劣影响力的人。

这就是为什么我被邀请来在你们的毕业典礼上演讲。

如果我在你们入学欢迎仪式上演讲，那么能够坚持到今天在这里毕业的人也许会少得多吧。

对我来说，哈佛的求学经历是一段非凡的经历。

校园生活很有趣，我常去旁听我没选修的课。

哈佛的课外生活也很棒，我在radcliffe过着逍遥自在的日子。

每天我的寝室里总有很多人一直待到半夜，讨论着各种事情。

因为每个人都知道我从不考虑第二天早起。

这使得我变成了校园里那些不安分学生的头头，我们互相粘在一起，做出一种拒绝所有正常学生的姿态。

(快读网)

radcliffe是个过日子的的好地方。

那里的女生比男生多，而且大多数男生都是理工科的。

这种状况为我创造了最好的机会，如果你们明白我的意思。

可惜的是，我正是在这里学到了人生中悲伤的一课：机会大，并不等于你就会成功。

我在哈佛最难忘的回忆之一，发生在1975年1月。

那时，我从宿舍楼里给位于albuquerque的一家公司打了一个电话，那家公司已经在着手制造世界上第一台个人电脑。

我提出想向他们出售软件。

我很担心，他们会发觉我是一个住在宿舍的学生，从而挂断

电话。

但是他们却说：“我们还没准备好，一个月后你再来找我们吧。

”这是个好消息，因为那时软件还根本没有写出来呢。

就是从那个时候起，我日以继夜地在这个小小的课外项目上工作，这导致了我学生生活的结束，以及通往微软公司的不平凡的旅程的开始。

不管怎样，我对哈佛的回忆主要都与充沛的精力和智力活动有关。

哈佛的生活令人愉快，也令人感到有压力，有时甚至会感到泄气，但永远充满了挑战性。

生活在哈佛是一种吸引人的特殊待遇……虽然我离开得比较早，但是我在这里的经历、在这里结识的朋友、在这里发展起来的一些想法，永远地改变了我。

但是，如果现在严肃地回忆起来，我确实有一个真正的遗憾。

我离开哈佛的时候，根本没有意识到这个世界是多么的不平等。

人类在健康、财富和机遇上的不平等大得可怕，它们使得无数的人们被迫生活在绝望之中。

我在哈佛学到了很多经济学和政治学的新思想。

我也了解了很多科学上的新进展。

但是，人类最大的进步并不来自于这些发现，而是来自于那些有助于减少人类不平等的发现。

不管通过何种手段——民主制度、健全的公共教育体系、高质量的医疗保健、还是广泛的经济机会——减少不平等始终是人类最大的成就。

我离开校园的时候，根本不知道在这个国家里，有几百万的年轻人无法获得接受教育的机会。

我也不知道，发展中国家里有无数的人们生活在无法形容的贫穷和疾病之中。

我花了几十年才明白了这些事情。

在座的各位同学，你们是在与我不同的时代来到哈佛的。

你们比以前的学生，更多地了解世界是怎样的不平等。

在你们的哈佛求学过程中，我希望你们已经思考过一个问题，那就是在这个新技术加速发展的时代，我们怎样最终应对这种不平等，以及我们怎样来解决这个问题。

为了讨论的方便，请想象一下，假如你每个星期可以捐献一些时间、每个月可以捐献一些钱——你希望这些时间和金钱，可以用到对拯救生命和改善人类生活有最大作用的地方。

你会选择什么地方？

对melinda(注：盖茨的妻子)和我来说，这也是我们面临的问题：我们如何能将我们拥有的资源发挥出最大的作用。

在讨论过程中melinda和我读到了一篇文章，里面说在那些贫穷的国家，每年有数百万的儿童死于那些在美国早已不成问题的疾病。

麻疹、疟疾、肺炎、乙型肝炎、黄热病、还有一种以前我从

未听说过的轮状病毒，这些疾病每年导致50万儿童死亡，但是在美国一例死亡病例也没有。

我们被震惊了。

我们想，如果几百万儿童正在死亡线上挣扎，而且他们是可以被挽救的，那么世界理应将用药物拯救他们作为头等大事。

但是事实并非如此。

那些价格还不到一美元的救命的药剂，并没有送到他们的手中。

如果你相信每个生命都是平等的，那么当你发现某些生命被挽救了，而另一些生命被放弃了，你会感到无法接受。

我们对自己说：“事情不可能如此。

如果这是真的，那么它理应是我們努力的头等大事。

”

所以，我们用任何人都会想到的方式开始工作。

我们问：“这个世界怎么可以眼睁睁看着这些孩子死去？”

答案很简单，也很令人难堪。

在市场经济中，拯救儿童是一项没有利润的工作，政府也不会提供补助。

这些儿童之所以会死亡，是因为他们的父母在经济上没有实力，在政治上没有能力发出声音。

但是，你们和我在经济上有实力，在政治上能够发出声音。

我们可以让市场更好地为穷人服务，如果我们能够设计出一种更有创新性的资本主义制度——如果我们可以通过改变市场，让更多的人可以获得利润，或者至少可以维持生活——那么，这就可以帮到那些正在极端不平等的状况中受苦的人们。

我们还可以向全世界的政府施压，要求他们将纳税人的钱，花到更符合纳税人价值观的地方。

如果我们能够找到这样一种方法，既可以帮到穷人，又可以为商人带来利润，为政治家带来选票，那么我们就找到了一种减少世界性不平等的可持续的发展道路。

这个任务是无限的。

它不可能被完全完成，但是任何自觉地解决这个问题的尝试，都将会改变这个世界。

在这个问题上，我是乐观的。

但是，我也遇到过那些感到绝望的怀疑主义者。

他们说：“不平等从人类诞生的第一天就存在，到人类灭亡的最后一天也将存在。

——因为人类对这个问题根本不在乎。

”我完全不能同意这种观点。

我相信，问题不是我们不在乎，而是我们不知道怎么做。

此刻在这个院子里的所有人，生命中总有这样或那样的时刻，目睹人类的悲剧，感到万分伤心。

但是我们什么也没做，并非我们无动于衷，而是因为我们不知道做什么和怎么做。

如果我们知道如何做是有效的，那么我们会采取行动。

改变世界的阻碍，并非人类的冷漠，而是世界实在太复杂。

为了将关心转变为行动，我们需要找到问题，发现解决办法的方法，评估后果。

但是世界的复杂性使得所有这些步骤都难于做到。

即使有了互联网和24小时直播的新闻台，让人们真正发现问题所在，仍然十分困难。

当一架飞机坠毁了，官员们会立刻召开新闻发布会，他们承诺进行调查、找到原因、防止将来再次发生类似事故。

但是如果那些官员敢说真话，他们就会说：“在今天这一天，全世界所有可以避免的死亡之中，只有0.5%的死者来自于这次空难。

我们决心尽一切努力，调查这个0.5%的死亡原因。

显然，更重要的问题不是这次空难，而是其他几百万可以预防的死亡事件。

我们并没有很多机会了解那些死亡事件。

媒体总是报告新闻，几百万人将要死去并非新闻。

如果没有人报道，那么这些事件就很容易被忽视。

另一方面，即使我们确实目睹了事件本身或者看到了相关报道，我们也很难持续关注这些事件。

看着他人受苦是令人痛苦的，何况问题又如此复杂，我们根本不知道如何去帮助他人。

所以我们会将脸转过去。

就算我们真正发现了问题所在，也不过是迈出了第一步，接着还有第二步：那就是从复杂的事件中找到解决办法。

如果我们要让关心落到实处，我们就必须找到解决办法。

如果我们有一个清晰的和可靠的答案，那么当任何组织和个人发出疑问“如何我能提供帮助”的时候，我们就能采取行动。

我们就能够保证不浪费一丁点全世界人类对他人的关心。

但是，世界的复杂性使得很难找到对全世界每一个有爱心的人都有效的行动方法，因此人类对他人的关心往往很难产生实际效果。

从这个复杂的世界中找到解决办法，可以分为四个步骤：确定目标，找到最高效的方法，发现适用于这个方法的新技术，同时最聪明地利用现有的技术，不管它是复杂的药物，还是最简单的蚊帐。

艾滋病就是一个例子。

总的目标，毫无疑问是消灭这种疾病。

最高效的方法是预防。

最理想的技术是发明一种疫苗，只要注射一次，就可以终生免疫。

所以，政府、制药公司、基金会应该资助疫苗研究。

但是，这样研究工作很可能十年之内都无法完成。

因此，与此同时，我们必须使用现有的技术，目前最有效的

预防方法就是设法让人们避免那些危险的行为。

要实现这个新的目标，又可以采用新的四步循环。

这是一种模式。

关键的东西是永远不要停止思考和行动。

我们千万不能再犯上个世纪在疟疾和肺结核上犯过的错误，那时我们因为它们太复杂，而放弃了采取行动。

在发现问题和找到解决方法之后，就是最后一步——评估工作结果，将你的成功经验或者失败经验传播出去，这样其他人就可以从你的努力中有所收获。

当然，你必须有一些统计数字。

你必须让他人知道，你的项目为几百万儿童新接种了疫苗。

你也必须让他人知道，儿童死亡人数下降了多少。

这些都是很关键的，不仅有利于改善项目效果，也有利于从商界和政府得到更多的帮助。

但是，这些还不够，如果你想激励其他人参加你的项目，你就必须拿出更多的统计数字；你必须展示你的项目的‘人性因素，这样其他人就会感到拯救一个生命，对那些处在困境中的家庭到底意味着什么。

几年前，我去瑞士达沃斯旁听一个全球健康问题论坛，会议的内容有关于如何拯救几百万条生命。

天哪，是几百万！想一想吧，拯救一个人的生命已经让人何等激动，现在你要把这种激动再乘上几百万倍……但是，不幸的是，这是我参加过的最最乏味的论坛，乏味到我无法强迫

自己听下去。

那次经历之所以让我难忘，是因为之前我们刚刚发布了一个软件的第13个版本，我们让观众激动得跳了起来，喊出了声。

除非你能够让人们看到或者感受到行动的影响力，否则你无法让人们激动。

如何做到这一点，并不是一件简单的事。

同前面一样，在这个问题上，我依然是乐观的。

不错，人类的不平等有史以来一直存在，但是那些能够化繁为简的新工具，却是最近才出现的。

这些新工具可以帮助我们，将人类的同情心发挥最大的作用，这就是为什么将来同过去是不一样的。

这个时代无时无刻不在涌现出新的革新——生物技术，计算机，互联网——它们给了我们一个从未有过的机会，去终结那些极端的贫穷和非恶性疾病的死亡。

六十年前，乔治·马歇尔也是在这个地方的毕业典礼上，宣布了一个计划，帮助那些欧洲国家的战后建设。

他说：“我认为，困难的一点是这个问题太复杂，报纸和电台向公众源源不断地提供各种事实，使得大街上的普通人极端难于清晰地判断形势。

事实上，经过层层传播，想要真正地把握形势，是根本不可能的。

马歇尔发表这个演讲之后的三十年，我那一届学生毕业，当然我不在其中。

那时，新技术刚刚开始萌芽，它们将使得这个世界变得更小、更开放、更容易看到、距离更近。

低成本的个人电脑的出现，使得一个强大的互联网有机会诞生，它为学习和交流提供了巨大的机会。

网络的神奇之处，不仅仅是它缩短了物理距离，使得天涯若比邻。

它还极大地增加了怀有共同想法的人们聚集在一起的机会，我们可以为了解决同一个问题，一起共同工作。

这就大大加快了革新的进程，发展速度简直快得让人震惊。

与此同时，世界上有条件上网的人，只是全部人口的六分之一。

这意味着，还有许多具有创造性的人们，没有加入到我们的讨论中来。

那些有着实际的操作经验和相关经历的聪明人，却没有技术来帮助他们，将他们的天赋或者想法与全世界分享。

我们需要尽可能地让更多的人有机会使用新技术，因为这些新技术正在引发一场革命，人类将因此可以互相帮助。

新技术正在创造一种可能，不仅是政府，还包括大学、公司、小机构、甚至个人，能够发现问题所在、能够找到解决办法、能够评估他们努力的效果，去改变那些马歇尔六十年前就说到过的问题——饥饿、贫穷和绝望。

哈佛是一个大家庭。

这个院子里在场的人们，是全世界最有智力的人类群体之一。

我们可以做些什么？

毫无疑问，哈佛的老师、校友、学生和资助者，已经用他们的能力改善了全世界各地人们的生活。

我们最优秀的人才是否在致力于解决我们最大的问题？

这些问题并非语言上的修辞。

你必须用自己的行动来回答它们。

我的母亲在我被哈佛大学录取的那一天，曾经感到非常骄傲。

她从没有停止督促我，去为他人做更多的事情。

在我结婚的前几天，她主持了一个新娘进我家的仪式。

在这个仪式上，她高声朗读了一封关于婚姻的信，这是她写给melinda的。

那时，我的母亲已经因为癌症病入膏肓，但是她还是认为这是又一个传播她的信念的机会。

在那封信的结尾，她写道：“你的能力越大，人们对你的期望也就越大。

”

想一想吧，我们在这个院子里的这些人，被给予过什么——天赋、特权、机遇——那么可以这样说，全世界的人们几乎有无限的权力，期待我们做出贡献。

同这个时代的期望一样，我也要向今天各位毕业的同学提出一个忠告：你们要选择一个问题，一个复杂的问题，一个有

关于人类深刻的平不平等的问题，然后你们要变成这个问题的专家。

如果你们能够使得这个问题成为你们职业的核心，那么你们就会非常杰出。

但是，你们不必一定要去做那些大事。

每个星期只用几个小时，你就可以通过互联网得到信息，找到志同道合的朋友，发现困难所在，找到解决它们的途径。

不要让这个世界的复杂性阻碍你前进。

要成为一个行动主义者。

将解决人类的平不平等视为己任。

它将成为你生命中最重要经历之一。

在座的各位毕业的同学，你们所处的时代是一个神奇的时代。

当你们离开哈佛的时候，你们拥有的技术，是我们那一届学生所没有的。

你们已经了解到了世界上的平不平等，我们那时还不知道这些。

有了这样的了解之后，要是你再弃那些你可以帮助的人们于不顾，就将受到良心的谴责，只需一点小小的努力，你就可以改变那些人们的生活。

你们比我们拥有更大的能力；你们必须尽早开始，尽可能长时期坚持下去。

知道了你们所知道的一切，你们怎么可能不采取行动呢？

我希望，30年后你们还会再回到哈佛，想起你们用自己的天赋和能力所做出的一切。

我希望，在那个时候，你们用来评价自己的标准，不仅仅是你们的专业成就，而包括你们为改变这个世界深刻的的不平等所做出的努力，以及你们如何善待那些远隔千山万水、与你们毫不涉及的人们，你们与他们唯一的共同点就是同为人类。

最后，祝各位同学好运。

比尔·盖茨[1] (bill gates)[]全名威廉·亨利·盖茨三世，简称比尔或盖茨。

1955年10月28日出生于美国华盛顿州西雅图，企业家、软件工程师、慈善家、微软公司创始人。

曾任微软董事长[]ceo和首席软件设计师。

比尔·盖茨13岁开始计算机编程设计[1]，18岁考入哈佛大学，一年后从哈佛退学，1975年与好友保罗·艾伦一起创办了微软公司[2]，比尔盖茨担任微软公司董事长[]ceo和首席软件设计师。

2000年，比尔·盖茨成立比尔和梅琳达·盖茨基金会，2008年比尔盖茨宣布将580亿美元个人财产捐给慈善基金会[5]，2014年比尔·盖茨辞去董事长一职[6]并击退卡洛斯·斯利姆重回世界首富。

2016年3月1日，福布斯公布了最新一期全球富豪榜单，虽然比尔·盖茨的个人财富比2015年少了42亿美金，但他这次以750亿美金个人财富仍连续三年位居榜首。

[11] 2016年10月，《福布斯》发布“美国400富豪榜”，比尔·盖茨以资产810亿美元，第23年蝉联榜首。

哈佛女生演讲篇五

各位领导、各位评委：大家好！

我演讲的题目是：只要给女孩子成才创造发展的空间，谁说女子不如男？

1981年评为全国三八红旗手，1983年当选了____县人民政府副县长。

流年似水，岁月如歌。转眼间几十年过去了，回想起过去的人生历程，让我心酸流泪，也让我兴奋不已。在同龄人中，我或许是个成功者，成功的却是那么的艰难；也或许是个事业有成者，但成就的却是那么的艰辛。我常常扪心自问，为什么一个女孩子成才就那么“难”！但我又可以骄傲地说，在同龄人中我又是一个幸运者。幸运的是我有一位关爱我、支持我的好姐姐，还有一位不“重男轻女”的好爸爸、好妈妈。

想起了40多年前，我渴望读书、渴望上大学的目光。真是历史的车轮滚滚向前，历史的故事还在重演。那时候，母亲求借了10户人家，才借到30元钱，我用这30元钱怎能完成6年的大学学业，是谁供我的，是党、是国家、是人民的血汗。60年代，国家供养一个大学生，一年要花几十个农民的劳动。真是同病相怜，激起我强烈的、对女孩子的同情心，对党、对国家、对人民的报恩之心。

因此，我退休不退志，积极投身关爱女孩行动之中，自20xx年以来，我自筹资金，自买教学用品、参考书籍，从小学、中学、高中，分门别类，办起家庭义务辅导站，我就成了孩子们的校外辅导老师。这一工作的开展，帮助了不少孩子，也给我带来了欢乐。有一个上中二的女孩，就是因学习成绩不好，常挨打挨骂，甚至罚跪，使她对学习失去了信心，对生活失去了勇气，她不想上学了，想离家出走，甚至想到死，

我听说后，心里非常难过，就主动地帮助她，教育她，给她补课，经过一段艰苦的努力，学习成绩有了很大的进步，她的家人对我非常感激，说我救了他们的孩子。我常常想，在我有生之年，只要我头脑里的知识还没有“冻结”，我就要把它传授给孩子们，我教他们怎样学习，怎样做人，这是我对社会的回报。

最后，借用唐代大诗人白居易的诗句，与大家共勉，白居易在《赠内》一诗中曾写到：“怀中有可抱，何必是男儿？”十个大字，理直气壮，震动山河，古人尚能如此，何况我们？！

我的演讲完了，谢谢大家！