

2023年马云的演讲稿经典片段(通用7篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

马云的演讲稿经典片段篇一

尊敬的各位领导、同志们，大家好！

今天我演讲的题目是“企业是我家，发展靠大家”。

人们常说“十年树木，百年树人”，这深刻包含了两层意思：一方面它说明培养和造就一个人对社会有用的人才这一漫长而艰苦的过程，另一方面还包含着无论是树木还是树人都需要一个合适的环境，才能有机会成长，而我们每一位职工在公司的成长经历无可辩驳的证明了这一点。

在水利电业公司这个大家庭中，当我们在工作中面临许多需要学习和探讨的问题时，公司通过举行多样化活动和开办学习班，为我们创造了机会，提供了良好的工作环境，使职工的聪明才智得到发挥，工作能力和水平不断提高，从而加深了员工对公司的归属感，形成企业大家庭氛围，工作中，领导以身作则，在积极进取的敬业的精神的带头下，职工以企业为家，以工作为己任，特别是像检修站的这些特殊专业人员，一年四季无论是酷暑的盛夏，还是在寒风凛凛的严冬，只要是工作需要，随叫随到，决不拖延，风吹雨打，吃苦受累，但他们从不言苦，从不叫累，从不计报酬，因为大家共同的愿望就是把工作做好，为电力公司的发展做贡献，不奢求公司为我做什么，而要求自己为公司做什么。

作为公司的一名普通运行工，我热爱本职工作，恪守职责，

兢兢业业。在运行工作中，严格按照《电业安全规程》操作，不折不扣的执行“两票三规”，在执行倒闸操作过程中切实把好关，对线路停、送电操作做到迅速、准确，加强设备巡视，发现问题及时汇报，让事故消除于隐患，时刻铭记安全就是创造效益。

当今社会，优胜劣汰，我必须不断的充实自己，所以工作之余我经常学习业务知识，积极参加公司举行的各种安全活动，提高自身的业务水平，增强自己的安全意识及责任心，以高度的主人翁精神更好的服务于企业。

我们每一位员工身上都倾注了公司和领导对我们无限的关怀和信任，所以在我们脑海中形成了“企业是我家，发展靠大家”的团队精神和“企兴我荣，企衰我耻”的大局意识，从而有力地保证了公司的生产经营和各项工作的正常进行，使公司保持持续、稳定发展的势头。

现代社会，日新月异，市场竞争是残酷的，在许多成功人士成长的历程中，其中重要的一点就是对企业的奉献精神，并以此作为拓展事业的动力，他们的成功就是建立在企业成功的基础上，因为只有企业不断的发展，才能为我们提供施展才华的土壤，才会为我们个人发展的创造机遇，所以无论在何时何地我们都都要把企业的利益放在首位。

一段精彩的乐章，需要全体乐队成员集中精力，色调一致，一个成功的企业同样不可缺的是团队合作，众志成城，作为一名公司的普通运行工，我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的全体职工团结起来，因为独树难成林，让我们大家共同努力，坚定信心，团结一心，让我们濮阳水利电业公司这片树林更加生机盎然。

马云的演讲稿经典片段篇二

下午好！

当前市场经济不断发展，各个行业领域的竞争越来越激烈。因此，对现代企业来说，只有不断进行新产品的研发和创新，才能保证企业有可持续盈利的能力。事实证明，只有创新才能有发展。在前进的路上，企业发展如同逆水行舟不进则退。下面我结合年以来我公司在新产品研发中取得的一些成绩来谈谈我对此问题的认识和看法。

在当前市场条件下，靠单一产品很难让企业占据市场，只有在做好主打产品的同时不断开发产品的多样性，才能让企业在竞争中立于不败之地。20年，我司开发的百叶窗至今依然占据国内60%的市场份额，05年使公司扭亏为盈，盈利1000多万元，起草了百叶窗行业变准，填补了国内空白。为了提高市场竞争力和满足不同的'用户需求，我公司又相继推出了5052bh19和5052ch19两种合金牌号。

新产品的创新和研发可以扭转企业经营状况，提高企业经济效益。20年，公司根据市场需求成功开发出铝塑复合管用铝合金带材，至今已实现销量约万吨，贡献利润约万元。研发部全体职员再接再厉，20年成功开发出铸轧8006合金，年销量实现100吨，预计20年有望实现销量500吨，为公司创利30万。

20年前我公司电线电缆带铝材基本上为改投料合金，由于改投料合金的不稳定性，在使用过程中给用户带来了质量损失，我司本着对用户负责，让用户满意的原则，通过技术人员和销售人员的市场走访和调查后，开发铸轧1060电缆带用合金，之后调查该合金的用户反馈情况，证明该合金完全满足用户需求，没有出现任何质量问题。我们不断推出符合市场环境的新产品新方案，极大的提升了用户的感知价值，为用户创造了最大价值，同时提高了行业产品质量水平。

积极开发新产品不仅可以使企业效益提高，并且能够带动职工收入的增加，更能调动职工工作的积极性。在20年到20年之间，公司通过不断研发新产品，职工的工资收入得到了很

大提高，97年公司人均收入为10000元/年，20年公司人均年收入为15000元/年，20年为45000元/年。由以上数据可得知，新产品研发不仅是对企业或是个人都具有不可忽视的积极影响，因此我们更要加大研发力度，实现个人和企业同步发展。

俗话说，“冰冻三尺非一日之寒”，新产品研发需要的是长期的过程，并不是一时铸就的，企业创新并不难，难的就是持续创新。作为技术开发部主任，我感觉自己肩上的责任很重，也深知任务的艰巨，我们技术开发部全体同仁一定会继续在新产品研发这条路上鼓足干劲，力争上游，为企业发展再创辉煌。

马云的演讲稿经典片段篇三

大家晚上好

在此五一劳动节即将来临之际，我们大家有幸聚在了一起，在这里我给大家演讲的题目是《劳动者最光荣》，因为屯河果业成立至今所取得的各种成绩都是屯河果业上下每一位员工辛勤劳动的结晶，因此我赞美劳动，赞美劳动者，劳动者是最光荣的！

记得上小学时，老师教会了一首《劳动最光荣》的歌曲，最喜欢其中的那句“幸福的生活在哪里？要靠劳动来创造”。那时候只把劳动简单的理解为“劳作”，局限于每周一次的劳动课。多年以后，成长为了千万劳动者中的一员，才深深体会到生活的多味，劳动的艰辛。劳动是汗水，是欢笑；是苦涩，是甜蜜；是给予，更是幸福。有一分劳动，就有一份收获。你给生活付出多少耕耘，生活就会回报你多少果实，你就会拥有多少快乐与幸福，对于企业也是如此。

xx年3月5日，屯河果业事业部的第一个分公司新疆屯河喀什果业有限责任公司启动。随着公司拓宽国际、国内市场力度的不断加大，公司以依托当地资源优势迅速将资源优势变为

经济优势的发展思路□20xx年在和阗市新建屯河和阗果业有限公司□20xx年在阿克苏地区新建屯河阿克苏果业有限责任公司□20xx年在喀什英吉沙县新建年加工万吨果脯厂，目前屯河公司杏浆、杏脯已经在国际上形成一定的影响。

屯河果业一年一个台阶，每年都有进步，从而形成今天风貌，这些是屯河各级管理者、基层员工的汗水所铸就而成的。大家都还可以记得在尘土飞扬的五月，为了使iso9000体系和haccp体系在公司顺利运行，各部门体系管理人员召开会议修订文件，基层员工学习培训，填写记录，多少人为此忙的心力焦悴。设备技改的六月，为了使设备更适合生产加工，各位工程师前后论证，研究方案，技改人员为了不误产期，争分夺秒的进行装机调试。烈日炎炎的七月，电机24小时不停的轰鸣着，车间里蒸汽腾腾，但是各位操作人员仍然监守自己的岗位，原料人员不停奔波，为了保证均衡供料而日夜不眠，化验人员认真细致，争取在最短的时间里，反馈准确的检验结果，以便于操作人员及时调整参数，保证产品的质量，叉车也在场区内马不停蹄的运转，大家都为生产合格杏浆而作出各自的努力。收获季节的八月，查验发货人员冒着烈日，在场区内检查成品包装。以确保每一桶发出的产品都是合格的。正是有了这么一批优秀的劳动者在奉献，屯河才能走到现在。只要我们果业全体员工共同努力，自助者天助也，我们必定可以勇往直前！

双手是用来劳动的，劳动帮我们创造幸福的生活。有很多人默默无闻的靠自己全部的力量去拼搏、去进取、去创造，虽然没有轰轰烈烈的壮举，没有声名显赫的地位，他们同样享受着劳动带来的快乐和幸福，甚至还要充实，因为幸福不仅仅只与物质有关！

劳动者是光荣的，劳动着是幸福的！作为屯河的一员，我们更加能够深切的体会到这一点！

马云的演讲稿经典片段篇四

大家晚上好，首先感谢团结香港基金给了我这么一个机会跟大家交流。

首先，我讲的不一定是对的，但是我希望我讲的能给大家一点思考，我同事已经在我上台前不断提醒我别教训香港年轻人，香港年轻人不要听你的教训，我自己觉得自己更像一个大哥在创业了十多年经历了很多挫折以后，跟大家分享一些我的看法。

所以接下来我想讲几个观点。

“我从没有想过自己有机会站在这里跟大家分享创业经验”。

创业的时候我记得我请了24个朋友到我家里说我准备做一个事情叫互联网。

大家听了将近两个小时，没有人听懂我说什么，最后投票表决，23个人反对，只有1个人说你去试试看。

当然我不管别人怎么想，我们最后决定还是开始创业了。

大家知道我确实数学在高考第一次考过1分，不觉得丢人，我觉得讲真话不丢人，最丢人的是讲假话。

我数学考过1分，大学考过3次，初中考重点中学考过3次，也没考上。

我们那个学校也是当时杭州最差的学校，我考进大学，杭州师范大学，是杭州第四流大学，尽管我觉得他比哈佛重要。

所有这些看来我都不应该创业，但是很奇怪，有时候读书不好反而可以创业。

所以在人们看来几乎没有可能成功的事，我们走了15年。

走到今天，当然除了阿里巴巴的15年，我前面还有4年做中国黄页，到外经贸部工作13个月，打零工。

在我家里创业的时候，我跟18个创始人，包括我在内的18个人讲了一点，如果我们这些人能够成功，中国80%的年轻人都能够成功，因为没有人给我们一分钱，也没有给我们有权力和地位，我们什么资源都没有。

我们18个人凑了50万人民币，我们决定这50万人民币大概能够坚持12个月。

如果能够融到钱，继续下去。

结果我们熬到第8个月已经没钱了，而且没有人看好我们。

我记得我跟蔡副主席一起去硅谷融资，我们被三十几个风险投资全部拒绝了，没有人觉得能成功，只有我们自己觉得能成功。

我到现在为止不写计划书，其中一个原因是我写的所有计划都被拒绝掉了。

不是计划很重要，而是坚定做自己的事情很重要。

阿里走到现在，很多人说梦想、理想、幻想是有很大差异的。

梦想，每个人年轻的时候都有过，我记得有一些父母跟我讲过，我这个孩子三天两头换梦想，今天想这个，明天想那个，我说这很正常，总比没有梦想好。

我想过当解放军、我想过当警察，我甚至想到kfc招聘工作，23个录取了，就我没有录取。

当警察，5个人去，4个人录取，我没有录取。

所以梦想有也挺好，但是理想是什么？理想是一批人共同坚定一件事情，并且有计划、有实践、有行动，一点点把它变成现实。

如果你有一个理想，你是不是一批人一起去做。

如果一个人其实是很累的。

创业不是你的事情，创业是一批人的事情。

所以我今天很幸运，前面4年我创业，从中国黄页做了两年半到三年，到国家的外经贸部做临时工13个月，全失败了，没有人看到这些失败。

从阿里巴巴到现在，我们做了15年，我们很幸运，我们成功了。

但是绝大部分人没有成功，成功的原因很多，失败的理由都差不多，我想跟大家分享的是，如果你要去创业，多花点时间思考别人为什么失败，不要去思考别人为什么成功，成功有很多原因的。

我今天这样觉得，阿里巴巴很多书讲马云怎么成功、怎么能干、阿里巴巴怎么能干，其实我们这些人都不怎么能干。

说心里话，我是肯定不能干。

我们18个人也不那么能干，如果能干，他们早去其他世界500强，找不到工作才到这里。

然后也没有人请我们，我们只能自己安慰自己走下来。

这是现实。

但是我们不断坚持、思考，并且学习别人失败的经验。

所以走到今天，我们的市值，阿里巴巴这家公司变成全世界这么大的一家公司，我其实很担心，我们三四年前，大家都认为阿里巴巴很糟糕，商业模式(business model)不行，技术不行、服务不行、产品不行，还有很多假货，反正看来都不行。

我跟同事讲，我们其实比别人想象的要好。

但是今天，所有的人都认为阿里巴巴了不起，中国的骄傲，互联网的奇迹，电子商务做的那么好，其实我们远远没有别人想的那么好。

我们还是一家很年轻的公司，只有15年，15年的成功并不意味着你未来会成功。

我们在做前人没有做过的事情，这些东西让我们很理性看待自己，别人说你好的时候你要知道你没有那么好。

别人说你坏的时候，你也要想想其实我们也还可以了。

所以我们就是这样不断调整自己心态走到今天。

第二，我们没有想到我们能走到今天，说心里话，我们今天阿里巴巴的人一定比15年前要能干很多，但是再走一遍，同样一批人再走一遍，一定不会走到今天。

时代不一样了。

马云，有一天你会这么成功，但是你要付出这么多代价，你愿不愿意？我说心里话，我不愿意，这也是实话，我今天来就是跟大家讲实话，讲真话。

人家说我宁可付出代价做到你这么好。

其实不是那么回事。

大家看到今天成功的时候，但是没有看到所有错误的时候、沮丧的时候，同事闹矛盾的时候，政府找麻烦的时候。

没有钱的时候，发不出工资的时候，客户不满意要求退货的时候。

其实无论你在创业过程中，你多成功，成功都是短暂的。

但是付出的代价是非常大的，犯的错误是无数的。

全世界企业家都是这样，你们今天看到他辉煌的时候，但是你一定没有看到他背后付出的代价。

我们发现我们自己只能开2000块钱工资或者500块钱工资的时候，别人到你们公司抢员工出5000元的时候你该怎么办？其实每一天你要面对这样的困难，一直希望自己把公司做大了，也许我就不需要有那么多麻烦，我特别喜欢看香港这种电视剧，老板什么事都不干，雪茄抽一抽，很气派的样子，我想有一天我也做大了，我或许没有麻烦。

现在明白了企业越大，麻烦越多，责任越大，真还不如自己在小房间创业的时候。

但是今天另外来讲，又把自己想明白了，能做阿里巴巴，能够给这么多人服务，能做这样的事情，是一种福报，是修来的。

别人想干还干不来，既然做了，就做下去。

所以全世界创业者都有一本苦难的经，大有大的难处，小有小的痛苦，但是保持良好的心态，因为你今天至少可以做一

些事情去改变。

所以我想实话说这15年超过大家的想象。

有人讲马云你很智慧啊，哪来的智慧，智慧的人肯定都是很倒霉过来的人。

所有智慧者都是吃过巨大的生理、心理痛苦才走过来。

只有知识很好的人，智商很高的人未必吃过苦，情商很高的人一定吃过苦。

“我一直认为这个世界没有机会，但最后发现机会其实是均等的”。

我觉得太麻烦了。

我有时候看看李嘉诚先生，怎么那么厉害。

看看比尔-盖茨、看看巴菲特，不得了。

其实我现在跟他们熟悉后，我发现人都差不多。

别人说我很厉害，其实我爸妈从来没有觉得我很厉害，我老婆更没有觉得我很厉害。

远看都很好，近看都差不多。

但是有一件事情很有意思，为什么机会都是均等的？

我那个时候天天抱怨盖茨□larry ellison把机会全拿走了，要想做软件，出了一个微软，做硬件□ibm□

要做商场，有一个沃尔玛，都比你大。

所以没有意思了。

但是细想一下，我为什么跟李嘉诚比、为什么跟比尔-盖茨比，人家吃过很多苦，我们应该跟隔壁的老王比、小张比，只要比小张做得好我就很高兴，我并不想让全世界用软件的人很高兴，只要让我们家的人高兴就好了。

想明白就好。

这几年很荣幸，我这一辈子很感恩，最大福气我有机会认识了所谓这个世界上很了不起的商界最牛的人。

交流过发现有一样事情一定要分享给所有年轻人：他们一定是很乐观地看待未来。

第二，他们永远不抱怨，只检查自己的'问题。

第三，他们有超越常人的坚持。

没有这些素质你是走不远的。

你首先要相信乐观，不乐观的人是不可能做创业的。

所以我自己觉得，我算是一个乐观主义者。

我看看边上那批企业家的大佬们都非常乐观，永远相信未来比今天好。

其实人类社会碰到的麻烦，每100年、每50年各种各样的麻烦，但是人类社会永远是一年比一年好。

所以2008年金融危机起来的时候，我跟很多同事讲，我说这是机会啊，终于让以前很厉害的人倒霉一下，轮到 we 发点小财了。

其实大家去思考一下，很多时候不管你愿不愿意，今天再困难，十年以后成功的企业家一定比今天多，十年以后有钱的人一定比今天多，十年以后你发现很多人从来没有听说过的，一定比今天多，人类总能解决问题。

第二，我发现有一个事情，几乎所有成功者碰上麻烦、犯上错误后总是先检查自己，我这个没有做好，我得调一调。

我这个不对。

真正成功的人一定是改变自己的人，改变别人的事情少做。

第三个，少抱怨。

要听别人抱怨，你应该很高兴，这家伙在抱怨，我在干活。

我小时候读书读不好一个最大问题在哪里，我发现读书成绩很好的人天天在外面玩，我说怎么每天玩，他说读什么书，玩就可以了。

结果人家回家在读书，我傻乎乎回家还在玩。

别人抱怨，机会就在抱怨之中。

其实说阿里巴巴最早就是来自于听见很多人说中国出口太难，所有出口的人都必须到广交会去，如果我们在想都要去广交会，连我们都申请不到去广交会的牌照资质，为什么不在网上做一个平台让大家直接在网上卖？就是这么一个想法(idea)就出来了。

然后坚持坚持坚持走到现在为止。

所以我发现成功者很少抱怨。

成功者抱怨到一定程度不是为自己抱怨，是为同类抱怨、为同行业抱怨，但是不能幻想，要脚踏实地地去做。

今天人家说阿里巴巴很了不起，其实这15年我们有1万次想过放弃、别弄了。

最后想了想，已经走到现在了，再熬两天。

很奇怪，很多事情你再熬24小时观点就变了。

人要走没很容易，跑到高楼往前跨一步就没了，但是回去很难。

我的坚持就在于每次碰到麻烦、大困难的时候我睡一觉，明天早上想一想。

坚持有的时候就这么简单，因为有的时候冲动的时候，边上人一讲你脑子一冲动，这个时候离开一下。

大家都说放弃的时候花两分钟想一想，大家都说坚持的时候再花两分钟想一想。

人的脑袋是给自己思考。

机会其实是很公平的，只是你有没有看到，然后你又是怎么做的。

马云：

大家晚上好！感谢董先生，感谢团结香港基金给了我这么一个机会跟大家交流。

今天我首先，因为我讲话不会讲广东话，我主要是讲国语。

因为广东话很多人说是会听不会讲，我是会讲不会听。

所以我想今天还是用中文，但是我用汉语的时候我讲话的风格比较快，所以希望大家能够理解，我尽量讲的慢一点。

另外一个，我讲的不一定是对的。

但是我希望我讲的给大家一点思考，我同事已经在我上台前不断提醒我别教训香港年轻人，香港年轻人不要听你的教训，我自己觉得我是一个创业15年有很多的经历，更像一个大哥在创业了十多年经历了很多挫折以后，跟大家分享一些我的看法。

所以接下来我想讲几个观点。

第一个观点，我真从没有想过自己会有这个机会会站在这里跟大家分享创业的经验。

创业的时候我记得我请了24个朋友到我家里说我准备做一个事情叫互联网。

大家听了将近两个小时，没有人听懂我说什么，最后投票表决，23个人反对，只有1个人说你去试试看。

当然我不管别人怎么想，我们最后决定还是开始创业了。

我不具备今天很多年轻人讲你有什么资格(qualification)你有什么学识、知识、能力，既没有学过会计，也没有学过管理，更不懂电脑，为什么开始创业这件事情?大家知道我确实数学在高考第一次考过1分，不觉得丢人，我觉得讲真话不丢人，最丢人的是讲假话。

我数学考过1分，大学考过3次，初中考重点中学考过3次，也没考上。

我们那个学校也是当时杭州最差的学校，我考进大学，杭州

师范大学，是杭州第四流大学，尽管我觉得他比哈佛重要。

所有人看来我不具备创业，但是很奇怪，有时候读书不好反而可以创业。

我送了两个同事去mba读书，都没录取，我很奇怪问系主任为什么，他说他们数学太差考试都没有及格。

我说考试及格他们还会来读mba吗？考试及格他们还会创业吗？他们可能当科学家、他们可能有很好的工作，所以我们这些人原来很多资质并不是那么好。

所以在人们看来几乎没有可能成功的，我们走了15年。

走到今天。

当然阿里巴巴15年，我前面还有4年做中国黄页，到外经贸部工作13个月，打零工。

在我家里创业的时候，我跟18个创始人，包括我在内的18个人讲了一点，如果我们这些人能够成功，中国80%的年轻人都能够成功，因为没有人给我们一分钱，也没有给我们有权力和地位，我们什么资源都没有。

我们18个人凑了50万人民币，我们决定这50万人民币大概能够坚持12个月。

如果能够融到钱，继续下去。

结果我们熬到第8个月已经没有钱了，而且没有人看好我们。

我记得我跟蔡副主席一起去硅谷融资，我们被三十几个风险投资全部拒绝了，没有人觉得，只有我们自己觉得，我到现在为止不写，其中一个原因我写的所有计划都被拒绝掉了。

不是计划很重要，而是坚定做自己的事情很重要。

阿里走到现在，很多人说梦想、理想、幻想是有很大差异的。

梦想，每个人年轻的时候都有过，我记得有一些父母跟我讲过，我这个孩子三天两头换梦想，今天想这个，明天想那个，我说这很正常，总比没有梦想好。

我想过当解放军、我想过当警察，我甚至想到kfc招聘工作，23个录取了，就我没有录取。

当警察，5个人去，4个人录取，我没有录取。

所以梦想有也挺好，但是理想是什么？理想是一批人共同坚定一件事情，并且有计划、有实践、有行动，一点点把它变成现实。

阿里巴巴开始做的时候，不是一个简简单单的梦想，更不是幻想。

今天我看到很多人幻想挺多，天天想幻想是什么？不切实际、没有行动、总觉得别人不对。

所以我自己觉得，如果我走过，我们有一帮人，十几个人，18个人在家里面大家坚定共同的信念，说我们许诺一起走。

我们那个时候50万人民币，如果我们失败，找不到钱的话，我们18个人一起去找工作，我觉得我们还是有机会。

所以大家分清楚，如果你有一个梦想你是不是在坚持，是不是在行动。

如果你有一个理想，你不是一批人一起去做。

如果一个人其实是很累的。

创业不是你的事情，创业是一批人的事情。

所以我今天很幸运，前面4年我创业，从中国黄页做了两年半到三年，到国家的外经贸部做临时工13个月，全失败了，没有人看到这些失败。

从阿里巴巴到现在，我们做了15年，我们很幸运，我们成功了。

但是绝大部分人没有成功，成功的原因很多，失败的理由都差不多，我想跟大家分享在座如果你要去创业，多花点时间思考别人为什么失败，不要去思考别人为什么成功，成功有很多原因的。

我发现我很多同事本来都很聪明，把他们送进mba学习回来后全比较傻了。

原因是什么呢？他有两件事情，我后来发现mba案例教学都是教别人张三怎么成功、李四怎么成功、王五又怎么成功，学了太多成功的事情后，你反而不知道，觉得自己飘飘然。

第二mba把很多东西固定化了，所以我自己回忆在阿里巴巴成立的前三年到五年内，我每发现一个公司怎么失败的，我就会把这个公司失败的案例发给所有同事，让大家知道这些事情要记住，别人犯这样的错误我们也会犯，不要以为你有多聪明，人都是差不多。

只有避开那些经常犯的错误，你才有可能。

尽管这样，阿里巴巴犯的错误绝不亚于任何一家公司。

我今天这样觉得，阿里巴巴很多书讲马云怎么成功、怎么能

干、阿里巴巴怎么能干，其实我们这些人都不怎么能干。

说心里话，我是肯定不能干。

我们18个人也不那么能干，如果能干，他们早去其他世界500强，找不到工作才到这里。

然后也没有人请我们，我们只能自己安慰自己走下来。

这是现实。

但是我们一直坚持、思考，并且学习别人失败的经验。

所以走到今天，我们的市值，阿里巴巴这家公司变成全世界这么大的一家公司，我其实很担心，我们三四年前，大家都认为阿里巴巴很糟糕，商业模式(business model)不行，技术不行、服务不行、产品不行，还有很多假货，反正看来都不行。

我跟同事讲，我们其实比别人想象的要好。

但是今天，所有的人都认为阿里巴巴了不起，中国的骄傲，互联网的奇迹，电子商务做的那么好，其实我们远远没有别人想的那么好。

我们还是一家很年轻的公司，只有15年，15年的成功并不意味着你未来会成功。

我们在做前人没有做过的事情，这些东西让我们很理性看待自己，别人说你好的时候你要知道你没有那么好。

别人说你坏的时候，你也要想想其实我们也还可以了。

所以我们就是这样不断调整自己心态走到今天。

第二，我们没有想到我们走到今天，说心里话，我们今天阿里巴巴的人一定比15年前要能干很多，但是再走一遍，同样一批人再走一遍，一定不会走到今天。

时代过去了。

我在上个礼拜面试了8个年轻人，要准备自己创业，我们成立了一个大学，叫湖畔大学，培养发现企业家。

这8个人我听了两个小时，我心里发虚，我想幸好15年前干，要是现在干肯定被杀的片甲不留。

今天的年轻人肯定比我们要能干很多，只是在别人反对你的时候，你能够说服自己，说服同行一起上路。

这是我第一个观点，我没有想到走到今天。

第二个观点，我告诉大家，15年前走到现在，我根本没有想到有这么艰难，有这么多麻烦，有这么多痛苦，我真的跟自己不止一次讲过，要是重新来过，我愿不愿意来？我说我不来。

马云，有一天你会这么成功，但是你要付出这么多代价，你愿不愿意？我说心里话，我不愿意，这也是实话，我今天来就是跟大家讲实话，讲真话。

人家说我宁可付出代价做到你这么好。

其实不是那么回事。

大家看到今天成功的时候，但是没有看到所有错误的时候、沮丧的时候，同事闹矛盾的时候，政府找麻烦的时候。

没有钱的时候，发不出工资的时候，客户不满意要求退货的时候。

其实无论你在创业过程，你多成功，成功都是短暂的。

但是付出的代价是非常大的，犯的错误是无数的。

全世界企业家都是这样，你们今天看到他辉煌的时候，但是你一定没有看到他背后付出的代价。

其实每一天你要面对这样的困难，一直希望自己把公司做大了，也许我就不需要有那么多麻烦，我特别喜欢看香港这种电视剧，老板什么事都不干，雪茄抽一抽，很气派的样子，我想有一天我也做大了，我或许没有麻烦。

现在明白了企业越大，麻烦越多，责任越大。

还不如自己在小房间创业的时候。

每个阶段都有自己独特的，但是今天另外来讲，又把自己想明白了，能做阿里巴巴，能够给这么多人服务，能做这样的事情，是一种福报，是修来的。

别人想干还干不来，既然做了，就做下去。

所以在座所有创业者，全世界创业者都有一本苦难的经，大有大的难处，小有小的痛苦，但是保持良好的心态，因为你今天至少可以做一些事情去改变。

所以我想实话说这15年超过大家的想象。

有人讲马云你很智慧啊，哪来的智慧，智慧的人肯定都是很倒霉过来的人。

所有智慧者都是吃过巨大的生理、心理痛苦才走过来。

只有知识很好的人，智商很高的人未必吃过苦，情商很高的人一定吃过苦。

第三个点，机会其实是均等的。

我一直认为这个世界没有机会。

刚开始创业之前，我在大学里毕业以后被30多份工作给拒绝掉，几乎没有有一件事情我被录取的。

我觉得太麻烦了。

我有时候看看李嘉诚先生，怎么那么厉害。

看看比尔·盖茨、看看巴菲特，不得了。

其实我现在跟他们熟悉后，我发现人都差不多。

别人说我很厉害，其实我爸妈从来没有觉得我很厉害，我老婆更没有觉得我很厉害。

远看都很好，近看都差不多。

但是有一件事情很有意思，为什么机会都是均等的？我那个时候天天抱怨盖茨□larry ellison把机会全拿走了，要想做软件，出了一个 微软 ，做硬件□ibm□

要做商场，有一个沃尔玛，都比你大。

所以没有意思了。

但是细想一下，我为什么跟李嘉诚比、为什么跟比尔盖茨比，人家吃过很多苦，我们应该跟隔壁的老王比、小张比，只要比小张做得好我就很高兴，我并不要让全世界用软件的人很高兴，只要让我们家的人高兴就好了。

想明白就好。

这几年很荣幸，我这一辈子很感恩，最大福气我有机会认识了所谓这个世界上很了不起的商界最牛的人。

交流过发现有一样事情一定要分享给所有年轻人，他们一定是很乐观地看待未来。

第二，他们永远不抱怨，只检查自己的问题。

第三，他们超越常人的坚持。

没有这些素质你是走不远的。

你首先要相信乐观，不乐观的人是不可能做创业的。

所以我自己觉得，我算是一个乐观主义者。

我看看边上那批企业家的大佬们都非常乐观，永远相信未来比今天好。

其实人类社会碰到的麻烦，每100年、每50年各种各样麻烦，但是人类社会永远是一年比一年好。

所以2008年金融危机起来的时候，我跟很多同事讲，我说这是机会啊，终于让以前很厉害的人倒霉一下，轮到 we 发点小财了。

1.马云演讲稿大全

2.马云演讲稿大全集

3.马云励志演讲稿大全

4.马云励志语录大全

5.马云香港分享创业心得体会

6.马云演讲稿

7.马云经典励志语录大全

8.马云经典语录大全

马云的演讲稿经典片段篇五

二是加强专业管理。对营销部业供电所竞聘扩报装、线损管理、电价电费审核等各专责，合理分工，制定岗位工作标准，使每个人都能充分发挥自己的聪明才智和主观能动性，各负其责，密切配合，努力建成一支业务精通、工作高效、规范有序、服务周到的营销管理专业队伍。

三是切实履行职责。电价、电费政策性特别强，严格把关，不折不扣地执行国家政策，不折不扣地抓落实、不折不扣地监督检查，切实为企业的效益把关负责，不推诿、不避责，敢作敢为。每月认真核对购电费、重点掌握大用户的用电情况和电费，及时进行营销分析，多用电量波动大的企业，有针对性的深入基层、客户进行检查。结合“营销四项整顿”工作，重点整顿用电性质和电价政策的执行情况。把电费、线损纳入本人的业绩目标考核中，促进全局的电费回收和降损增效工作。

四是加强用电营业普查和计量检查。针对专变电量占全局售电量的75%的这一情况，将重点放在对专变用户的检查，尤其对大电力公司竞聘用户，采取定期检查、抽查、夜间巡查等方法，严防客户窃电，严查客户实际用电容量、严查用电性质及电价执行情况。对投产客户增（减）容量，必须填报有关报表，营销专责亲赴现场，核对容量，对设备进行加封，基本电费按设备加封之日起计算，从管理上、制度程序上予

以规范。对高压计量客户，根据用电负荷及时调整变比，确保计量的准确性。

五是深入开展优质服务，积极为客户做好宣传解释工作。营销部是直接和客户接触的部门。热情服务，实行“内转外不转”，提高办事效率，为客户着想，主动向客户做好用电方面的宣传解释工作，严格落实《供电服务十项承诺》客户受理答复、通电时间，力争使客户早通电、用好电、服好务，实现客、企双赢的目标。

竞争上岗，给人以动力，还企业以活力。忆往昔，四十五年辉煌史；看今朝，全厂上下竞风流；盼明日，无限风光惹人醉。让我们团结起来，在厂部的坚强领导下，步入那激情燃烧的岁月，勇敢地迎接挑战，把火红的青春献给××、献给祖国的电力事业，开创我们美好的未来！

马云的演讲稿经典片段篇六

大家好！

今天，我参加竞争的职位是公司事业部的行政事务经理。首先，真诚的感谢领导和同志们给了我这次难得的展示自我、检验自我的机会。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，现年岁，年月毕业于大学。年月，我有幸成为矿业公司的一员，在冶炼事业部工作的年里，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，在公司的发展历程中发挥了我应有的作用。

竞聘该职务我有如下优势：

首先，我深知这项工作的重要性。行政工作优劣以及能否开创新局面关键取决于否有一个坚定不移地贯彻了集团方针、

政策勇于改革、创新具有较强组织能力和良好素质修养善于博采众长带领大家团结一致、万众一心、协调工作领导集体。行政事务经理则这个集体核心。行政工作广而说之就：积极参与政务认真办理事务热心搞好服务。细而说之大到参与领导班子对重大问题讨论和决策为领导决策提供重要情况和科学依据；小到大量日常琐碎事务包括人事档案管理、人员岗位培训安全、卫生、保卫工作做好防火、防盗、保证正常工作秩序和工作环境办公设施及用品管理协调各部门及外部关系等等一句话吃、喝、拉、撒、睡无所不管无所不包。工作情况越是复杂，我就越觉得自己应该上，自己有能力有信心把它做好。

其次，我发自内心对行政事务的`热爱及强烈的责任心。“热爱工作才能成功”。工作年来，我目睹了各位领导和同事为了公司的发展而付出的艰辛，目睹了公司开拓创新，增强综合实力所取得的巨大成绩。心怀对公司教育培养的感恩，我有责任也有义务为了矿业事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为有着对公司执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”，在工作期间，我在部门领导的正确领导下，以高度的责任心，认真履行岗位职责，圆满地完成了领导交办的各项工作任务，得到了领导和同事们的一致好评。

第三，我具备作为事业部的行政事务经理的综合素质。多年的冶炼事业部工作经历，我对冶炼事业部工作了如指掌。在过去我的工作涉及面广，会议筹备、宾客接待、会议安排、车辆安排、保洁、食堂管理、车辆管理、安全保卫、办公场地规划、固定资产采购、保管、使用、处置等后勤服务工作我都有涉及。

第四，热情与冷静并存。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

一是科学规范地做好日常事务工作。行政部承担着督查、文秘、人事、宣传报道、档案管理、文件、接待、车辆管理等工作，是信息传递、政策落实、上下内外沟通的窗口，是为各部室工作起辅助作用的综合职能部门，既要承担琐的事务，又要参与政务。我将根据实际情况，进行合理分工，合理调度，认真落实岗位责任制，确保行政综合事务性工作井然有序。

二是搞好综合协调，确保政令畅通。及时传达贯彻公司决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门、员工与员工之间的沟通协调工作，避免互相推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成公司大业。

三是当好参谋助手，服从最高决策。及时准确地掌握公司各部门的工作动态，及时地向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，主动为领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。

四是开展绩效考核制度，做到工作有计划、有落实、有考核，对员工的工作态度，基础能力，业务水平，责任感进行监督，调动大家工作积极性。同时掌握大家的工作能力和经验，以便根据不同的人安排不同的工作，同时也能发现问题即使教育帮助。

古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为公司事业发展添砖加瓦！

谢谢大家！

马云的演讲稿经典片段篇七

下午好！

在这个生机勃勃、草木成荫的美好季节里我们欢聚一堂，共同庆祝xx美容院成立x周年。首先请允许我代表公司及全体员工对大家的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

公司成立n年来，在公司全体员工的共同努力下，公司由小到大，由弱到强，从一个默默无闻的小工厂发展成为在行业中有较高声誉的企业，这是所有xx人共同努力的结果，也是对全体xx员工辛勤付出的最好回报！

随着公司规模的不不断扩大，艺术网服务品质的持续提升□xx建立了在业内的知名度和美誉度，跨入了京城美容服务品牌的第一方阵！发展的事实、骄人的业绩向世人宣告：发展源于梦想，基于奋斗，重于坚持！

xx企业今天的蓬勃事业更要感谢我最最尊贵的会员朋友们，你们给予了我们充分的信任，你们都是xx成长之路上相濡以沫的伙伴，没有你们的信任与支持，就没有我们的进步。正是你们n年如一、不离不弃的支持，正是有了你们的厚爱与激励，我们的美丽事业才能节节攀升。是你们赋予我们使命也赐予我们力量，感谢你们的支持和陪伴！感谢你们的认可和一次次给我们为你服务的机会！谢谢你们！

多年来□xx为女性的健康美丽付出了artistku卓越的贡献□xx会以更加规范的管理体系，更加完善的经营理念，竭力打造xx品牌。在社会各界的关怀下，在会员朋友们的不懈支持下□xx的明天一定会走得更好、飞得更高。

最后祝愿各位来宾和会员朋友们青春常在、健康美丽永远相伴！让我们举起杯，为我们的成就与梦想：干杯！