

# 最新马云励志短句 马云最经典的励志句子 (模板8篇)

编辑是文稿最后呈现给读者的重要环节。在编辑时，我们可以适当地删减冗长的句子和无关的内容，使文章更加简洁明了。以下是小编为大家整理的编辑范文，供大家参考和学习。

## 马云励志短句篇一

- 1、最大的挑战和突破在于用人，而用人最大的突破在于信任人。
- 2、发令枪一响，你是没时间看你的对手是怎么跑的。只有明天是我们的竞争对手。
- 3、什么都想自己干，这个世界上你干不完。
- 4、网络上就一句话，光脚的永远不怕穿鞋的。
- 5、互联网上失败一定是自己造成的，要不就是脑子发热，要不就是脑子不热，太冷了。
- 6、不是你的公司在哪里，有时候你的心在哪里，你的眼光在哪里更为重要。
- 7、在我看来有三种人，生意人：创造钱；商人：有所为，有所不为；企业家：为社会承担责任。企业家应该为社会创造环境。企业家必须要有创新的精神。
- 8、注重自己的名声，努力工作、与人为善、遵守诺言，这样对你们的事业非常有帮助。
- 9、我为什么能活下来？第一是由于我没有钱，第二是我

对internet一点不懂，第三是我想得像傻瓜一样。

10、我们说上市就像我们的加油站，不要到了加油站，就停下来不走，还得走，继续走。

12、三年以前我送一个同事去读mba[]我跟他说，如果毕业以后你忘了所学的东西，那你已经毕业了。如果你天天还想着所学的东西，那你就还没有毕业。学习mba的知识，但要跳出mba的局限。

13、互联网像一杯啤酒，有沫的时候最好喝。

14、我们是教人钓鱼，而不是给人鱼。

15、每一笔生意必须挣钱，免费不是一个好策略，它付出的代价会非常大。

16、今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝大部分人死在明天晚上，看不到后天的太阳。

17、战略有很多意义，小公司的战略简单一点，就是活着，活着最重要。

18、当你成功的时候，你说的所有话都是真理。

19、慈善必须以商业的计划执行，以商业的形式执行，慈善才能走得久走得长。

20、只要不放弃就会有希望。

21、小企业有大的胸怀，大企业要讲细节的东西。

22、如果你看了很多书，千万别告诉别人，告诉别人别人就会不断考你。

23、孙正义跟我有同一个观点，一个方案是一流的idea加三流的实施；另外一个方案，一流的实施加三流的idea□哪个好？我们俩同时选择一流的实施，三流的idea□

24、商业合作必须有三大前提：一是双方必须有可以合作的利益，二是必须有可以合作的意愿，三是双方必须有共享共荣的打算。此三者缺一不可。

25、不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，你应该做的不是去挑战它，而是去弥补它。

26、30%的人永远不可能相信你。不要让你的同事为你干活，而让我们的同事为我们的目标干活，共同努力，团结在一个共同的目标下面，就要比团结在你一个企业家底下容易的多。所以首先要说服大家认同共同的理想，而不是让大家来为你干活。

27、这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。

28、我们家保姆，我给她1200元，杭州市场价800元。她做得很开心，因为她觉得得到了尊重。而那些高层他们月薪四五万元，即使你给他加一万元、两万元，他也不会感到什么。但是你对广大员工增加一些，那么士气会大增。

29、阿里巴巴的六脉神剑就是阿里巴巴的价值观：诚信、敬业、激情、拥抱变化、团队合作、客户第一。

30、不管你拥有多少资源，永远把对手想得强大一点。

31、有时候死扛下去总是会有机会的。

32、一个好的东西往往是说不清楚的，说得清楚的往往不是好东西。

33、好的东西往往都是很难描述的。

34、不做电子商务，五年后你会后悔。

35、永远记住每次成功都可能导致你的失败，每次失败好好接受教训，也许就会走向成功。

## 马云励志短句篇二

马云就像是一个励志的神话，一起来看看经典马云励志句子语录吧!!以下是本站小编为你精心整理的经典马云励志句子语录，希望你喜欢。

1) 在中国做电子商务的人必须要站起来走路，而不能老是手拉着手，老是手拉着手就要完蛋。我们跟市场的关系是手够得着，我们与用户的关系是要他们自己站起来走。帮助需要帮助的人，他才会感谢你的帮助。

2) 三年以前我送一个同事去读mba[]我跟他说，如果毕业以后你忘了所学的东西，那你已经毕业了。如果你天天还想着所学的东西，那你就还没有毕业。学习mba的知识，但要跳出mba的局限。

3) 让每一个人的才华真正地发挥作用的道理就像拉车，如果有的人往这儿拉，有的人往那儿拉，互相之先乱掉了。我在公司的作用就像水泥，把许多优秀的人才聚合起来，使他们力气往一个地方使。

4) 人还是要有梦想的，万一实现了呢?

5) 公关是个副产品，由于你解决了以后会逐渐传出去，这才是最好的公关。

6) 以后是想得可以很大，东西得一点点干，包括你请来mba□请了一大堆人帮你做，你现在一个人在干。当ceo尽量少用我，有我们可能更好一点。

7) 聪明是智慧者的天敌，傻瓜用嘴讲话，聪明的人用脑袋讲话，智慧的人用心讲话。所以永远记住，不要把自己当成最聪明的，最聪明的人相信总有别人比自己更聪明。

8) 一个企业家首先要具备优秀的职业经理人的一种品格，一个职业经理人也必须要有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做自己的时间精力资源去做的时候，他才会真正做一个好的企业家和职业经理人。

9) 永远要把对手想得非常强大，哪怕非常弱小，你也要把他想得非常强大。

10) 上世纪年代挣钱靠勇气，年代靠关系，现在必须靠知识能力!

1) 不能统一人的思想，但可以统一人的目标千万不要相信你能统一人的思想，那是不可能的。%的人永远不可能相信你，不要让你的同事为你干活，而让他们为我们的共同目标干活。团结在一个共同的目标下，要比团结在一个人周围容易的多。

2) 今天会很残酷，明天会很残酷，后天会很美好，但大部分人会死在明天晚上。

3) 在我看来有三种人，生意人：创造钱;商人：有所为，有所不为。企业家：为社会承担责任。企业家应该为社会创造环境。企业家必须要有创新的精神。

4) 生存下来的第一个想法是做好，而不是做大。

5) 只为失败的结果而遗憾，不为失败的原因去遗憾，那将是遗憾中的遗憾。

6) 一个公司在两种情况下最容易犯错误，第一是有太多的钱的时候，第二是面对太多的机会，一个ceo看到的不应该是机会，因为机会无处不在，一个ceo更应该看到灾难，并把灾难扼杀在摇篮里。

8) 我觉得网络公司一定会犯错误，而且必须犯错误，网络公司最大的错误就是停在原地不动，最大的错误就是不犯错误。关键在于总结和反思我们犯的各种各样的错误，为了明天跑的更好，错误还得犯，关键是不要犯同样的错误。

9) 中国企业都有一个从少林小子到太极宗师的过程。少林小子都会打几下，太极宗师有章有法，有阴有阳，中国企业要从第一天就有练太极的想法才行。

10) 我自己不愿意聘用一个经常在竞争者之间跳跃的人。

11) 拥有独立判断，其次是保持乐观，第三是讲真话。

12) 战略有很多意义，小公司的战略简单一点，就是活着，活着最重要。

13) 就像他今天是种萝卜的，才刚种下去，你们就要让我把苗拔起来，看是否长出萝卜，看萝卜长得多大。只要种的是萝卜，总能长成大萝卜的。

14) 刚走出校门的时候，如果能够找到好的单位，好的就业岗位的话，应该先就业去学习一些东西。当你有一定积累的时候，再创业，我相信成功的几率会更大。

15) 创意是企业运营中一个很重要的一环，但它只是一环，不是所有，所以要把每项工作落实到实处。

16) 愚蠢的人用嘴讲话，聪明的人用脑子讲话，智慧的人用心讲话或者说用行动讲话。能反映一个人本质的是那些小动作，小动作太多就会让人不信任。

17) 我既要扔鞭炮，又要扔炸弹。扔鞭炮是为了吸引别人的注意，迷惑敌人；扔炸弹才是我真正的目的。不过，我可不会告诉你我什么时候扔鞭炮，什么时候扔炸弹。游戏就是要虚虚实实，这样才开心。如果你在游戏中的感觉很痛苦，那说明你的玩法选错了。

18) 我们公司是每半年一次评估，评下来，虽然你的工作很努力，也很出色，但你就是最后一个，非常对不起，你就得离开。

19) 有结果未必是成功，但是没有结果一定是失败。

20) 我是一个对未来的信仰者，我永远相信人类的未来会越来越美好。不管有多大的困难，总会有人找出办法，只是你没有找出办法。

1) 这个世界只要有梦想，只要你不断努力，不断学习，不管你长得如何，不管你是不是有钱，不管是这样还是那样，你都是有希望的。

2) 必须先去了解市场和客户的需求，然后再去找相关的技术解决方案，这样成功的可能性才会更大。

3) 阿里巴巴能够走到今天有一个重要因素就是我们没有钱，很多人失败就是因为太有钱了。以前我们没钱时，每花一分钱我们都认认真真考虑，现在我们有钱了还是像没钱时一样花钱，因为我今天花的钱是风险资本的钱，我们必须为他们负责，我知道花别人的钱要比花自己的钱更加痛苦，所以我们要一点一滴地把事情做好，这是最重要的。

- 4) 永远要相信边上的人比你聪明。
- 5) 听说过捕龙虾富的，没听说过捕鲸富的。
- 6) 晚上想想千条路，早上醒来走原路。
- 7) 我为什么能活下来?第一是由于我没有钱，第二是我对internet一点不懂，第三是我想得像傻瓜一样。
- 8) 商业计划绝对不是一个销售计划，里面有无数细节，无数人才的运营。
- 9) 所有的创业者应该多花点时间，去学习别人是怎么失败的。
- 10) 多花点时间在你的其他员工身上。
- 11) 做企业不是做侠客。
- 12) 别人可以拷贝我的模式，不能拷贝我的苦难，不能拷贝我不断往前的激情。
- 13) 看见只兔子，你到底抓哪一只?有些人一会儿抓这个兔子，一会儿抓那个兔子，最后可能一只也抓不住。ceo的主要任务不是寻找机会而是对机会说no。机会太多，只能抓一个。我只能抓一只兔子，抓多了，什么都会丢掉。
- 14) 用人不疑，疑人不用，是一种无奈。
- 15) 再愤怒也不大吼大叫，保持冷静。
- 16) 创业时期千万不要找明星团队，千万不要找已经成功过的人。创业要找最适合的人，不要找最好的人。
- 17) 注重自己的名声，努力工作、与人为善、遵守诺言，这

样对你们的事业非常有帮助。商业合作必须有三大前提：一是双方必须有可以合作的利益，二是必须有可以合作的意愿，三是双方必须有共享共荣的打算。此三者缺一不可。

18) 我们不能企求于灵感。灵感说来就来，就像段誉的六脉神剑一样。

19) 碰到灾难第一个想到的是你的客户，第二想到你的员工，其他才是想对手。

20) 一口价拍卖买卖街这些模式我们都会采用，当然也会采用易趣开始运行的免费策略，时机合适的时候我们会收费，很可能是三年之后。

21) 五年以后还想创业，你再创业。

22) 永远记住每次成功都可能导致你的失败，每次失败好好接受教训，也许就会走向成功。

23) 有人跟我讲明年造一架飞机可以直接开到月亮上，我说很好，你做出来我投资你。

24) 在一个商业组织里，有业绩而无价值观的是野狗，要杀掉；没有价值有业绩观的是小白兔，也一样要杀掉。

25) 要找风险投资的时候，必须跟风险投资共担风险，你拿到的可能性会更大。

26) 这世界上没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果。

27) 趁着年轻，多出去走走看看。读万卷书，不如行万里路，行万里路，不如阅人无数。

28) 创业首先是去做，想多了没用，光想不做那是乌托邦。很多时候创业者因为自己搞不清楚而不去创业，实际上等你

搞清楚以后就更不会去创业了。书读的不多没有关系，就怕不在社会上读书□

29) 我深信不疑我们的模式会赚钱的，亚马逊是世界上最长的河，是世界上最高的山，阿里巴巴是世界上最富有的宝藏。一个好的企业靠输血是活不久的，关键是自己造血。

30) 不管你拥有多少资源，永远把对手想得强大一点。

### 马云励志短句篇三

如果你看了很多书，千万别告诉别人，告诉别人别人就会不断考你。

做战略最忌讳的是面面俱到，一定要记住重点突破，所有的资源在一点突破，才有可能赢。

小企业有大的胸怀，大企业要讲细节的东西。

有时候死扛下去总是会有机会的。

服务是全世界最贵的产品，所以最佳的服务就是不要服务，最好的服务就是不需要服务。

永远不要跟别人比幸运，我从来没想到我比别人幸运，我也许比他们更有毅力，在最困难的时候，他们熬不住了，我可以多熬一秒钟、两秒钟。

今天到北大演讲心里特别激动。我一直把北大的学子当做我的偶像，一直考却考不进，所以我想如果有一天我一定要到北大当老师。

看见10只兔子，你到底抓哪一只？有些人一会儿抓这个兔子，

一会儿抓那个兔子，最后可能一只也抓不住。CEO的主要任务不是寻找机会而是对机会说no。机会太多，只能抓一个。我只能抓一只兔子，抓多了，什么都会丢掉。

我们公司是每半年一次评估，评下来，虽然你的工作很努力，也很出色，但你就是最后一个，非常对不起，你就得离开。

我们与竞争对手最大的区别就是我们知道他们要做什么，而他们不知道我们想做什么。我们想做什么，没有必要让所有人知道。

网络上面就一句话，光脚的永远不怕穿鞋的。

中国电子商务的人必须要站起来走路，而不是老是手拉手，老是手拉着手要完蛋。我是说阿里巴巴发现了金矿，那我们绝对不自己去挖，我们希望别人去挖，他挖了金矿给我一块就可以了。

所有的创业者应该多花点时间，去学习别人是怎么失败的。

关注对手是战略中很重要的一部分，但这并不意味着你会赢。

## 马云励志短句篇四

我深信不疑我们的模式会赚钱的，亚马逊是世界上最长的河，8848是世界上最高的山，阿里巴巴是世界上最富有的宝藏。一个好的企业靠输血是活不久的，关键是自己造血。

马云语录：我们花了两年的时间打地基，我们要盖什么样的楼，图纸没有公布过，但有些人已经在评论我们的房子怎么不好。有些公司的房子很好看，但地基不稳，一有大风就倒了。

赚钱模式越多越说明你没有模式。

做企业不是做侠客。

建立自我、追求忘我。

天不怕，地不怕，就怕cfo当ceo□

永远要相信边上的人比你聪明。

五年以后还想创业，你再创业。

上当不是别人太狡猾，而是自己太贪，是因为自己才会上当。

其实很多人的问题是因为他们回答的全是对的。

一个一流的创意，三流的执行，我宁可喜欢一个一流的执行，三流的创意。

蒙牛不是策划出来的，而是踏踏实实的产品、服务和体系做出来的。

最优秀的模式往往是最简单的东西。

## 马云励志短句篇五

1) 男人靠捧，女人靠哄。只要女人在场面上给足男人面子，回家后你想咋的就咋的！有的女人是专业中的高手，确是生活中的低能儿。就是因为她不懂得男人最需要的是面子！

2) 你的团队离开你的时候，你要想到一点我们需要雷锋，但不能让雷锋穿补丁的衣服上街去，让他们沟通跟你分享成功是很重要的！

3) 我们能够成功是因为我们相信，我们坚持，我们学习，我们做正确的事，我们正确地做事。

5) 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，不能让别人替你去扛。任何困难都必须你自己去面对。

6) 现在你需要踏踏实实，实实在在跟你一起干的人。

7) 只要有价值，你遇到困难，遭受挫折，被人唾骂，被踩在脚下都不可怕，最可怕的是，你是张白纸。

8) 小公司的战略就是两个词：活下来，挣钱。

9) 如果你要靠别人的鼓励才能发光，你最多算个电灯泡。我们必须成为发动机，去影响他人发光，你自然就是核心！

10) 一个成功的创业者，三个因素，眼光胸怀和实力。

11) 放弃一些短期利益，长远来看路只会越走越宽。

12) 花时间去学习别人失败的经验。

13) 在我刚开始创业的那个时候，有人说如果阿里巴巴能够成功，无疑是把一艘万吨巨轮从喜马拉雅山脚下抬到珠穆朗玛峰顶，我就要让他们看看我是如何把这艘万吨巨轮从珠穆朗玛峰顶抬到山脚下。

14) 现代社会的人变得越来越势利，爱情也越来越无足轻重，于是我不得不相信“天下有钱人终成眷属”就对现代爱情的最确切的描述。

15) 您能用一句话概括您认为员工应该具备的基本素质吗？今天阿里巴巴的员工我们要求诚信，学习能力，乐观精神，和拥抱变化的态度！

16) 不要当三瓶女人：年轻时是花瓶，中年时是醋瓶，老年时

是药瓶。

17) 行走在智慧中的女人最美丽，而要得到智慧就要参与一个智慧的环境，在里面学习提高，只有学习，才不会被淘汰！因为竞争太激烈了，已经竞争到家庭了！

18) 孙正义跟我有同一个观点，一个方案是一流的idea加三流的实施；另外一个方案，一流的实施加三流的idea□哪个好？我们俩同时选择一流的实施，三流的idea□

19) 我用望远镜也看不到对手，根本不在乎跟谁竞争。

20) 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。九年创业的经验告诉我，任何困难都必须你自己去面对。创业者就是面对困难。

文档为doc格式

## 马云励志短句篇六

1，但是商战完全可以摆脱战争的竞争模式，即水落石出——通过贬低别打压别人抬高自己，商战的竞争模式可以是水涨船高——造就双赢，用李嘉诚的说法是双方没有输家，共同成长进步。

2，人生的格局取决于你看待问题的方式。你心中秉持的理念决定了你对待周围人和事物的态度，而这种态度又决定你在每一次事件当中是赢得朋友还是塑造敌人。

3，同理，在市场细分日益明确的今天，个人的处世哲学同样适用于企业，企业同样需要团队化运作，协同和联盟其他企业共同创造价值，否则的话就会举步维艰，障碍重重。任何

一个企业如果要想孤军奋战，独享整个市场，那么这种想法就是它厄运的开始。

4，俗话说：得道者多助，是道者寡助，得人心者得天下；还有说多一个朋友多条路，多一个敌人多堵墙，在分工精细化的时代没有人是万能呢，能够圆满地完成所有事情，因为这是个团队的时代。

5，怎么看待你的对手将决定你面临是否是一场战争，尽管商场如战场，但是商战并不同于战争。

6，战争更多的情况下是你死我活、两败俱伤，尽管有和平解决的至少也带来损失，无论是时间上、精神上、物质上乃至生命。

7，最大的挑战和突破在于用人，而用人最大的突破在于信任人。

8，什么都想自己干，这个世界上你干不完。

9，每一笔生意必须挣钱，免费不是一个好策略，它付出的代价会非常大。

10，领导力在顺境的时候，每个人都能出来，只有在逆境的时候才是真正的领导力。

11，碰到灾难第一个想到的是你的客户，第二想到你的员工，其他才是想对手。

12，永远记住每次成功都可能导致你的失败，每次失败好好接受教训，也许就会走向成功。

13，暴躁在某种程度上讲是因为有不安全感，或者是自己没有开放的心态。

14，可能一个人说你不服气，两个人说你不服气，很多人在说的时候，你要反省，一定是自己出了一些问题。

15，别人可以拷贝我的模式，不能拷贝我的苦难，不能拷贝我不断往前的激情。

16，创业者光有激情和创新是不够的，它需要很好的体系、制度、团队以及良好的盈利模式。

17，这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。

18，要找风险投资的时候，必须跟风险投资共担风险，你拿到的可能性会更大。

19，记住，关系特别不可靠，做生意不能凭关系，做生意也不能凭小聪明。

20，不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，你应该做的不是去挑战它，而是去弥补它。

21，你的项目感觉是一个生意，不是一个独特的企业。

22，建一个公司的时候要考虑有好的价值才卖。如果一开始想到卖，你的路可能就走偏掉。

23，人要有专注的东西，人一辈子走下去挑战会更多，你天天换，我就怕了你。

## 马云励志短句篇七

人要成功一定要有永不放弃的精神，当你学会放弃的时候，你才开始进步。

今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但是大多数人死在

明天晚上，看不到后天的太阳！

晚上想想千条路，早上醒来走原路。

心中无敌者，无敌于天下。

我用望远镜也看不到对手，根本不在乎跟谁竞争。

最优秀的创业一定是简单的！优秀公司一定是简单的！

男人的胸怀是委屈撑大的，多一点委屈，少一些脾气你会更快乐。

在别人把你当英雄的时候，你千万别把自己当英雄。如果你真把自己当英雄，那么你就真的离死亡不远了。

懒不是傻懒，如果你想少干，就要想出懒的方法。要懒出风格，懒出境界。像我从小就懒，连长肉都懒的长，这就是境界。

做任何事，必须要有突破，没有突破，就等于没做。

蚂蚁走的好，大象也搞不死他。

我们必须学会尊重和理解别人。很多时候发现我们缺的不是钙，而是爱！

上当不是别人太狡猾，而是自己太贪，是因为自己才会上当。

永远把别人对你的批评记在心里，别人的表扬，就把它忘了。

如果你看了很多书，千万别告诉别人，告诉别人别人就会不断考你。

初次创业如初恋，失败的故事很凄美。

聪明是智慧者的天敌，傻瓜用嘴讲话，聪明的人用脑袋讲话，智慧的人用心讲话。所以永远记住，不要把自己当成最聪明的，最聪明的人相信总有别人比自己更聪明。

即使跪着，我也得最后倒下！

男人的长相往往和他的的才华成反比。

只为成功找方法，不为失败找理由。

短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的。

记住，关系特别不可靠，做生意不能凭关系，做生意也不能凭小聪明。

有时候死扛下去总是会有机会的。

很多时候创业者因为自己搞不清楚而不去创业，实际上等你搞清楚以后就更不会去创业了。

一个成功的创业者，三个因素，眼光、胸怀和实力。

很多人可以抄袭我们的创意，我们的模式，但是他们抄袭不了我们付出的努力、付出的汗水。

我当年学英语，我没有想到后来英文帮了我的大忙。所以，做任何事情只要你喜欢，只要你认为对的，就可以去做。如果你思考问题功利性很强的话，肯定会遇到麻烦的。

人要有专注的东西，人一辈子走下去挑战会更多，你天天换，我就怕了你。

当你成功的时候，你说的所有话都是真理。

每个人都应学会认真做事，大度做人。

如果有两种选择：一是一流的团队，三流的执行能力；二是三流的团队，一流的执行能力。我情愿选择后者。

有结果未必是成功，但是没有结果一定是失败。

创业者书读得不多没关系，就怕不在社会上读书。

有时候把自己长项藏起来，弱项暴露出来没关系，这是我的建议。

免费是最昂贵的产品。

别人可以拷贝我的模式，不能拷贝我的苦难，不能拷贝我不断往前的激情。

什么都想自己干，这个世界上你干不完。

做一份工作，做一份喜欢的工作就是很好的创业。

80年代的人不要跟70年代，跟60年代的人竞争，而是要跟未来，跟90年代的人竞争，这样你才有赢的可能性。

不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，你应该做的不是去挑战它，而是去弥补它。

记住，关系特别不可靠，做生意不能凭关系，做生意也不能凭小聪明。

创业的时候，我的同事可能流过泪，我的朋友可能流过泪，但我没有，因为流泪没有用。创业者没有退路，最大的失败就是放弃。

永远要相信你边上的人比你聪明。

这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。

## 马云励志短句篇八

战略不能落实到结果和目标上面，都是空话。

绝大部分创业者从微观推向宏观，通过发现一部分人的需求，然后向一群人推起来。

不管你拥有多少资源，永远把对手想得强大一点。

80年代的人不要跟70年代，跟60年代的人竞争，而是要跟未来，跟90年代的人竞争，这样你才有赢的可能性。

商业计划绝对不是一个销售计划，里面有无数细节，无数人才的运营。

战略有很多意义，小公司的战略简单一点，就是活着，活着最重要。

必须先去了解市场和客户的需求，然后再去找相关的技术解决方案，这样成功的可能性才会更大。

最核心的问题是根据市场去制定你的产品，关键是要倾听客户的声音。