

# 2023年马云的经典语录我对钱没有兴趣

## 马云的经典语录(通用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

### 马云的经典语录我对钱没有兴趣篇一

中国首富马云曾说“傻坚持肯定要强于不坚持。坚持下来的人都获得了财富，而心思活络的聪明人有时候不容易成功，坚持不下去是一个最大的原因。”，温曾评价马云是一个有理想的人，拥有一个不屈的灵魂，在他身上我们有许多值得学习的优点和精神，下边是编辑本期整理的关于马云的一些经典励志语录。

1: 成立公司，组织的目的是让平凡的人做出不平凡的贡献。

2: 永远要把对手想得非常强大，哪怕他非常弱小，你也要把他想得非常强大。对待你的商业对手犯错误经常会出现是：看不见，看不起，看不懂，跟不上。

3: 创业不能变成纯粹是慈善和宣言，它必须有个商业计划的支撑和商业制度的支撑。

4: ceo就是要把自己的产品用最简单的话告诉全国人民。大学语录：老师就是要把自己的题库用最简单的话告诉全体同学。

5: 营销、营销顾名思义经营在前，销售在后，经营为本，销售为末。实践证明，在商品市场经济的时代，新产品的寿命

不断缩短，任何时候都有可能被超越，被取代，营销正是适应这种新变化而产生的。

6:这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。

8:赚钱模式越多越说明你没有模式。

9:在公司内部找到能超越你的那个人。

10:语录第七句：“人生两大悲剧：一是万念俱灰，一是踌躇满志”。现代的人好象特别脆弱，报纸上天天报道众多名人得抑郁症，这些人一定是从一个极端走向另一个极端。正因为踌躇满志，才坚信自己是完美的，是无所不能的，如果受到一点挫折，就会变得极度自卑，甚至失去继续生活的勇气！。为自己找一个准确的定位，享受生活乐趣。

11:语录第十句：“要成功，需要朋友，要取得巨大的成功，需要敌人！”有竞争才有发展，因为有了敌人的存在，因为有了不服输的决心，才会努力的做好自己的事，所以，有时候，敌人比朋友的力量更大，天下没有永远的敌人，却有永远的朋友，有些时候，敌人也可以变成朋友。

12:今天很残酷,明天更残酷,后天很美好!很多人死在明天晚上,看不到后天的太阳.企业家要懂得自己左手温暖右手.....

13:傻坚持肯定要强于不坚持。坚持下来的人都获得了财富，而心思活络的聪明人有时候不容易成功，坚持不下去是一个最大的原因。

14:很多人可能认为我是在胡说八道，好，让我用100个例子来证实你们的错误吧！事实胜于雄辩。

15:关于挖掘内部人才的问题我是这么看，永远要想办法找到

在你公司内部一定有人超过你，在公司内部找到能够超过你自己的人，这就是你的发现人才的办法。

16:一口价、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。

17:如果你看了很多书，千万别告诉别人，告诉别人就会不断考你。

18:你最大的风险是缺少我们对你的信任。

19:做企业不是做侠客。

20:女人可以长得不漂亮，但是绝对不能让自己的人生不漂亮！

22:一个伟大的公司绝不仅仅是因为能抓住多少次机会，而是因为能扛过一次又一次的灭顶之灾！

23:节流与投入：不要寄望于一开局就能赚到多大的钱，前期的节流更关键——省钱就是赚钱，正如所说，不死就有希望。但也不要因此一切以成本控制为出发点，该投入就不该节省，任何决策者做出的决定都是带风险的，创业企业如此，世界500强企业也如此，关键在于是否投入点是你的关键点以及可控制、可承受。

24:创业者书读得不多没关系，就怕不在社会上读书。大学语录：挂科者书读得不多没关系，就怕在考试后看书。

25:今天很残酷,明天更残酷,后天很美好,但是绝大多数人死在明天晚上,见不着后天的太阳。

26:02年我们开始收费，那一年做了一百万，超过了董事会给我的目标。所以大家就开始努力了，03年我们提出一天一百

万的目标。今年开始到未来几年，我们希望是一天缴纳一百万的税 “世上没有难做的生意”

27:客户第一，员工第二，股东第三。

28:权威是你把权给别人的时候，你才能有真正的权利，你懂得倾听、懂得尊重，承担责任的时候，别人一定会听你，你才会有权威。

29:人为什么要跟着你混？授人以娱：把快乐带到工作中，让员工获得幸福；

30: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。

31: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，三流的idea□哪个好？我们俩同时选择一流的实施，三流的idea□

## 马云的经典语录我对钱没有兴趣篇二

最大的失败是放弃，最大的敌人是自己，最大的`对手是时间。

让每一个人的才华真正地发挥作用的道理就像拉车，如果有人往这儿拉，有的人往那儿拉，互相之间先乱掉了。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。

永远不要跟别人比幸运，我从来没想过我比别人幸运，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。

人生都有一个瓶颈吧？生活是这样，工作是这样，事业也是

这样吧

我觉得最大的经验就是千万不要放弃，要勇往直前，而且不断地创新和突破，突破自己，直到找到一个方向为止，而且我觉得还有更重要的一点，我们今天面对将来的信心是来自于我们前5年的残酷经验，我们坚信明天更加残酷。

每次打击，只要你扛过来了，就会变得更加坚强。我又想，通常期望越高，结果失望越大，所以我总是想明天肯定会倒霉，一定会有更倒霉的事情发生，那么明天真的有打击来了，我就不会害怕了。你除了重重地打击我，又能怎样？来吧，我都扛得住。抗打击能力强了，真正的信心也就有了。

对所有创业者来说，永远告诉自己一句话：从创业的第一天起，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，但那一天一定会到。困难是不能躲避的，也不能让别人替你去扛，任何困难都必须你自己去面对。

一生中总有那么一些时刻，我们需要鼓起勇气去作选择。而这些选择不仅不符常理，违背理性，甚至离经叛道得罪亲友。即便如此，我们可能还会一意孤行！因为我们相信自己的决定，我们做了最该做的事。今天在中国，做商人难，做诚信商人更难，建立商业信任体系难上难。但选择了就必须去做！这是希望所在！

公司想挣钱是正常的，不想挣钱是不正常的。淘宝经历了九年不正常！九年来我们从未考核过淘宝收入，从未要求过淘宝一分钱的利润。今天也没！赚钱不是我们的目的。我们不是道德模范，但我们确实想在中国做一家不同的企业。我们全心帮小企业因为我们懂那种痛。但不是人人从商会挣钱，商业是门严肃的学问。

看着家人的眼泪，听见同事们疲惫委屈的声音，心碎了，真累了，真想放弃。心里无数次责问自己：我们为了什么？凭啥

去承担如此的责任?也许商人赚了钱就该过舒适生活，或象别人一样移民，社会好坏和我们有啥关系?昨晚上网听见那批人高奏纳粹军歌，呼喊消灭一切，摧毁一切伤害着无辜。亲，淘宝人!

黑漆漆的不知是日是夜。赵家的狗又叫起来了。狮子的凶心，兔子的怯弱，狐狸的狡猾。今天全没月光，我知道不妙。早上小心出门，赵贵翁的眼色便怪，似乎怕我，似乎想害我。还有七八个人，交头接耳的议论我，张着嘴，对我笑了一笑。我便从头直冷到脚根，晓得他们布置都已妥当了。我可不怕，仍旧走我的路。

既然敢来到这世界，我就没有打算活着离开!但我不希望最后是被空气，水和食物给三聚寝安了。我希望是舒心的老死，老死在蓝天横行的白昼，或是繁星肆虐的夜晚。

## 马云的经典语录我对钱没有兴趣篇三

- 1、阿里巴巴之所以发展这么好，就是因为ceo不懂技术。
- 2、中国的mba根本就没有用。
- 3、距离并不可怕，可怕的是你并不知道距离。
- 4、我的四大天王，每人至少能够管理1000亿人民币以上的资金，八大金刚，管理500亿，十八罗汉，每人管理300亿，四十太保，至少10个亿。
- 5、给年轻人最好的机会就是不给他机会。
- 6、我只会干两件事，一是浏览网页，二是收发电子邮件，其他的一窍不通，我连如何在电脑上看vcd都不会弄!
- 7、我们为什么能够活下来并发展的这么好，主要的原因有三

个：第一，我不懂技术；第二，我没有钱；第三，我从来没有计划。

8、我拿着望远镜都找不到对手。

9、你的'战略就是活着。

10、永远不要放弃，才有机会。

11、我永无不会等到机会成熟了才去做一件事。

12、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。

13、做任何事情只要你喜欢，只要你认为对，就可以去做。

14、我最讨厌这种员工，天天待在公司里天天骂公司不好，你那干吗还待在这里呢？

15、没出息的人天天怪别人，有时候你抱怨多了大家都觉得烦。

16、世界上没有无私的人。

17、别人的成功才是你的成功。

18、丛林规则里面，狮子吃羊不是因为它恨羊，这是一个竞争规律。

19、和聪明人在一起，你不用说什么废话

20、人可以少读书，多干事。

## 马云的经典语录我对钱没有兴趣篇四

1. 生活不是劲舞团, 没有宠爱一生的版本。
2. 幸福都雷同, 悲伤千万种。
3. 小鸟虽小, 可它玩的却是整个天空。
4. 好的东西往往都是很难描述的。
5. 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。
6. 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。
7. 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。
8. 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。
9. 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。
10. 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。

11. 网络上面就一句话，光脚的永远不怕穿鞋的。

12. 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。

13. 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。

14. 女人混的好是嫂，混不好，是子。

15. 分手后的思念不叫思念，叫犯贱。

16. 各种姿，各种招各种澎湃，各种飘。

17. 狐狸不是妖性感不是骚。

18. 别拿你弹视频的速度，来挑战姐拉黑的技术。

19. 花有百样红，人与狗不同。

20. 一般小伙一般傲一般小女一边靠。

21. 做冠军不如做冠希。

22. 不要迷恋哥，嫂子才是传说。

23. 哥只不过是局，而你却入了迷。

24. 别给我发誓我怕你遭雷劈。

25. 小姐，对不起，我长得不帅。但不是每个女人都有机会。

26. 你玩你的自定义我玩我的格式化。

27. 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。

28. 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。

29. 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。

30. 如果早起的那只鸟没有吃到虫子，那就会被别的鸟吃掉。

## 马云的经典语录我对钱没有兴趣篇五

当你成功的时候，你说的所有话都是真理。

\*好的东西往往都是很难描述的。

\*男人的长相往往和他的的才华成反比。

\*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，三流的idea□哪个好？我们俩同时选择一流的实施，三流的idea□

\*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。

\*当你有一个傻瓜时，你会很痛苦；你有50个傻瓜是最幸福的，吃饭、睡觉、上厕所排着队去的；你有一个聪明人时很带劲，你有50个聪明人实际上是最痛苦的，谁都不服谁。

\* “其实，有的时候人的最大问题就在于他说的都是对的”

\*那些私下忠告我们，指出我们错误的人，才是真正的朋友。

\*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。

\*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到很痛苦，那说明你的玩法选错了。

\*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。

\*我没有关系，也没有钱，我是一点点起来，我相信关系特别不可靠，做生意不能凭关系，做生意不能凭小聪明，做生意最重要的是你明白客户需要什么，实实在在创造价值，坚持下去。这世界最不可靠的东西就是关系。”

\*永远不要跟别人比幸运，我从来没想过我比别人幸运，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，最后可能一只也没抓到。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。

\*在前一百米的冲刺中，谁都不是对手，是因为跑的三千米的长跑。你跑着跑着，跑了四五百米后才能拉开距离的。

\*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。

\*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。

\*网络上就一句话，光脚的永远不怕穿鞋的。

\*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。关键在于总结我们反思各种各样的错误，为明天跑的更好，错误还得犯，关键是不要犯同样的错误。

\*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。

\*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。

\*互联网是影响人类未来生活30年的3000米长跑，你必须跑得像兔子一样快，又要像乌龟一样耐跑。

\*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。

\*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。

\*如果早起的那只鸟没有吃到虫子，那就会被别的鸟吃掉。

\*听说过捕龙虾富的，没听说过捕鲸富的。

\*我永远相信只要永不放弃，我们还是有机会的。最后，我们还是坚信一点，这世界上只要有梦想，只要不断努力，只要不断学习，不管你长得如何，不管是这样，还是那样，男人的长相往往和他的的才华成反比。今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝对大部分是死在明天晚上，所以每个人不要放弃今天。

\*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。

\*ebay是大海里的鲨鱼，淘宝则是长江里的鳄鱼，鳄鱼在大海里与鲨鱼搏斗，结果可想而知，我们要把鲨鱼引到长江里来。

马云：小张我觉得这样确实在29号31号之间我犹豫了很长时间，你的计划讲得不错，你做事比较的稳重、也很理性。我觉得这个计划竞争会非常的激烈，然后很难做大、但是能做好、做成。我想另外一个建议创业者往往是一个开拓者，我同意你刚才的想法□mba学了很多的知识，但是未必能用的上。所以很多时候创业者因为自己搞不清楚去创业，等你去搞清楚以后就不去创业了。书读的不多没有关系，就怕不在社会上读书。

经典语录：书读的不多没有关系，就怕不在社会上读书

马云：潘诚我是这么觉得，你赢得了大家关注，我觉得第一个你不足的地方可能我的观察，快乐不是一个概念、概念永远不是一个企业的核心竞争力，任何一个创业者、创业者很重要永远是永远把自己的笑脸放上去，我看着你的脸是很痛苦的样子，我很难痛苦脸的长相可以让很多人带来快乐，所以快乐是需要展示出来。所以你把快乐展示出去。你刚才讲了发脾气，因为男人的胸怀是委屈撑大的。

经典语录：男人的胸怀是委屈撑大的

马云：赵尧你的整个成熟度，以及项目的可行性，我觉得刚才讲了，我们挺认同的。我可能担心的事第一您最骄傲的是你的团队，而你的团队恰恰是最担心的，创业时期不要找明星团队，或者成功者在一起，已经成功过在一起创业很难，创业初期要寻找那些没有成功，渴望成功，团结的团队。等到你一定程度的时候，请到一些人才，对你的投资，非常好。尤其是那种35岁，40岁的话已经有钱了，有成功了，我提醒你，创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人。

经典语录：创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人

马云：没有钱没有团队就得靠关系。我更没有关系，也没有钱，我是一点点起来，我相信关系特别不可靠，做生意不能凭关系，做生意不能凭小聪明，做生意最重要的是你明白客户需要什么，实实在在创造价值，坚持下去。这个世界上最靠不住的就是关系！

经典语录：这个世界上最靠不住的就是关系！

马云：这时候我觉得一个ceo一个创业者最最重要的时候，这是你最大的财富，就是你的诚信。如果说我今天可能想问熊晓鸽或者吴鹰借一千万，我想一个月以内，他们如果有钱也会借给我，这是我们平时之间的了解、信用，如果我不认识的，他也不知道，我说提一十万他都觉得这可能不行。所

以一个创业者一定要有一批朋友，这批朋友是你这么多年来诚信积累起来的，越积越大，越积越大。像我帐号的财富，如果碰上很多资金上的问题，这就是每天积累下来的诚信。

经典语录：一个创业者一定要有一批朋友，这批朋友是你这么多年来诚信积累起来的，越积越大，越积越大。像我帐号的财富，如果碰上很多资金上的问题，这就是每天积累下来的诚信。

马云：我们最后8号选手，刚才吴总讲得非常对，你今天没有发挥好，但是我还是觉得你的结果挺好，有的时候就像我跟吴总刚学打球，样子打得挺难看，确实打得挺远，效果很好。但另外一个你其实是自己的时候是最美丽、最有魅力的时候，你今天来参加比赛，千万以后我们出去演讲，要么不带稿子，带了稿子放在手上一定会看，而且一定会影响你。所以我觉得你也别着急，我觉得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。（掌声）我觉得你身上有创业者的激情，你的生意在我看来是一个营销的网络，是一个营销的模式，你本身是一个很好的sirlyf在危机关头你也在站起来，永远你自己是最美的时候。

经典语录：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！

马云：当然我对11号再补充一下，你我这个计划不发给我还好，发给我，营销的话，营销最佳的概念是你是你自己，很多话在报纸上、广告商都看的话就不是广告了，要有个性，个性不是喊口号，不是成功学，而是别人失败的经验。

经典语录：要有个性，个性不是喊口号，不是成功学，而是别人失败的经验！

马云：其实我觉得都不好意思点评，我就把大家为什么不选你的原因，林立人你不需要我们选你，对吧。我觉得你是一

个很好的市场的推广员，你是一个很好的销售。我觉得有一点建议要给你呢，你从50几个人，业务做得不错，越来越好，但是50个人走了20几个人，所以一个优秀的ceo也必须是优秀的管理者，多注重细节，从细节管理你的团队，你的团队才会有机会发展。

另外一个我觉得以后的建议企业越做越大，讲话要越来越实在，越来越细，真正伟大的`领袖我觉得优秀ceo和非常大的领导者做得非常大的时候，他们讲得东西是很细的东西，小企业有大的胸怀，大企业要讲细节的东西，我觉得有的时候还要给你一个建议，目标要明确，明白你自己想要什么，明白别人想要什么，这样的话你又可以单刀直入，所以我问你产品、客户收入简单一点。

另外一个我想也许就想到一点，就是说你自己很善良，也很有激情，也很幽默，也会讲很多的故事，但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。

经典语录：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！

马云：胡博你听了别生气，有的时候不是为了这场比赛，我想如果你是我的员工一定会被我辞退掉，有很多的原因，其中有一点比如说刚才已经讲了，熊总已经讲了，你到公司来融资，但是你根本没有得到公司的高层的认同。当然你讲的过程中，我在展现自己，我觉得你来展现自己是可以的，如果这样的话我可以同意你，如果你代表公司来融资，刚才几分钟的表现一定会被我辞退掉。还有我想说诚信不是一种销售，不是一种高深空洞的理念，是实实在在的言出必行，点点滴滴的细节，诚信不能拿来销售，不能拿来做概念。所以我觉得你来之前要明白自己要做什么，得到什么，我觉得有的时候自己要做百万富翁，亿万富翁挺好，我觉得你说第一

桶金是挺好的，但是别加上一层大家听不清楚，很多数据的混乱。如果按照你的说法的话，你那个公司可能是全世界最优秀的互联网公司，你这个数字要搞清楚再回来说。如果按照你那个算法的话，就是8个亿，那是最低的数字有8个多亿。我想你先搞清楚，点点滴滴做起。我很欣赏你身上非常真实的东西，然后不断拼搏，努力，然后不断在把这个事情做大，还是实在一点好一些。

经典语录：诚信不是一种销售，不是一种高深空洞的理念，是实实在在的言出必行，点点滴滴的细节，诚信不能拿来销售，不能拿来做概念！

经典语录：我很欣赏你身上非常真实的东西，然后不断拼搏，努力，然后不断在把这个事情做大，还是实在一点好一些。

马云：周宇我觉得特实在，我觉得你做得很好。刚才的案例分析让我刮目相看，你知道自己做什么，流程，你开始讲的时候你紧张一些。以后回答问题的时候，我希望你以后学会笑着回答。你的思想不错，但是你一紧张，你一严肃大家容易吵架。我想给你的建议是，你少开店，开好店，店不在于多，在于精。然后请一些优秀的管理人才帮你管理，请一个好的管理的优秀人才，这么算麻烦了。我也不懂财务，我请一个很好的财务来管，让他算得清清楚楚。

经典语录：少开店，开好店，店不在于多，在于精！

马云：我先来，我觉得5号选手，刚才你的那些想法挺不错。但是3g这个行业大家都看好，但是里面做的过程中会有很多细节的东西你可能还没有想清楚，我刚才讲的上市这些想清楚了再说。尤其对vc一定要想清楚了说，另外一个我觉得你刚才讲的很多的是免费，我的建议免费是世界上最昂贵的东西。所以尽量不要免费。等你有了钱以后再考虑免费，千万不要跟vc讲我拿了你的钱我去免费，说话的vc都是怕的，永远做生意的时候就当永远拿不到钱，你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。

经典语录：免费是世界上最昂贵的东西！

马云答记者问：人要被狠狠pk过，才会出息！

经典语录：人要被狠狠pk过，才会出息！

马云自语：（经典中的经典）

1、“男人的长相和智商是成反比的”。这句话虽然让大家感觉马总有点吃不着葡萄说葡萄酸的意味，不过马总用事实证明，这句话在他身上是应验了的。不过我感觉在我身上就是成正比的。

2、“创业这么多年，我遇到了太多的倒霉事，但只要有一点好事，我就会让自己非常开心，左手温暖右手”

3、“如果我马云可以创业成功，那么大部分的年轻人也能够创业成功”这句话更适合80年代左右的生人，这个年代的人没有受过苦，一般的家里就算没什么关系和财力，也尽量让孩子过上好一点的日子，所以这个年龄的孩子往往更容易满足，这些人的成功很关键的一点就是，是否能建立自己的企图心。

4、“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”创业路上很艰辛，创业的成功率也很低，这个我们懂，马总，谢谢你的提醒，也请相信，我们没那么容易放弃！

5、“有些人，创业初期是很有激情的，但激情来得快，去的也快，所以，我希望你们的激情能保持3年，保持一辈子....”激情的来去都是正常的，我觉得激情在一段时间后他就自动会灭掉，这时关键要看是否有新的激情又植入到你

的体内，这也是我为什么把创建“健康成功学”的原因，我要把健康理念持续不断地注入到人们的头脑中去。