

马云说的创业励志语段 马云创业励志经典语录(汇总8篇)

马云说的创业励志语段篇一

1. 注重自己的名声，努力工作与人为善遵守诺言，这样对你们的非常有帮助。
2. 赚钱模式越多越说明你没有模式。
3. 自从接手雅虎中国的那一天起，我一下子遭到整个中国互联网行业的‘群殴’。
4. 最聪明的人永远相信别人比自己聪明，聪明的人是智慧的天敌，你自认为很聪明的人，很难成为智者。一个相信边上的人比你聪明的人，才是真正的智慧者，相信自己比别人聪明，麻烦就会来。这是我给你的建议。
5. 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。
6. 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。
7. 最优秀的模式往往是最简单的东西。
8. 做企业不是做侠客，可是我还是经常免费赠送了宝宝爱儿歌的注册码。
9. 做任何事，必须要有突破，没有突破，就等于没做。
10. 做一份工作，做一份喜欢的工作就是很好的创业。

马云说的创业励志语段篇二

- 1) 今天很残酷，明天很残酷，后天很美好，但是绝大多数人死在明天晚上，见不到后天的太阳。
- 2) 如何吧一个人的才华真正的发挥作用，我们这就像拉车，如果有人往这儿拉，有的人往那里拉，相互之间自己给自己先乱掉了。有一个傻瓜很痛苦，有一群傻瓜很幸福。有一个聪明人很幸福，有一群聪明人很痛苦。
- 3) judge(判断)一个人，一个公司不是看他多优秀，而是要看是不是愿意学习，发疯的工作。笑咪咪的回家。
- 4) 30%的人永远不可能相信你。我们要为一个共同的目标去努力。
- 5) 员工第一，客户第二。
- 6) ceo主要任务不是寻找机会，而是否定机会。
- 7) 诚信、学习能力、乐观精神。
- 8) 互联网是4×100，你再厉害，只能跑一棒。
- 9) 我们花了两年时间打地基，我们要盖什么样的楼房，图纸没有公布过，有有人已经评论我们的房子怎么不好。很多公司房子很好看，但地基不行，一阵大风过，他们就倒了。
- 10) 我们知道他们要做什么，他们不知道我们要做什么。
- 11) 光脚的永远不怕穿鞋的。
- 12) 自己先做到一定的成绩再找风险就不一样了。

13) 短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才行。激情不能受伤害的。尤其你的员工下班很累，再要读三小时的书或者学习，你会把他们消耗掉，学习是无处不在的，不一定坐下来。而是去听去看。从客户中学习。

14) 义气感情不是最重要的。重要的是你要创造的价值，不要因为它受打压我要去帮助它。

15) 不需要多元化的经营，做好一个永远再做第二个。

16) 不可能每一个人都用你的产品，你要定位准确。少做就是多做，不要贪多，做精做透才是最好。

17) 不要去挑战一个强大的对手，而是要弥补它。

18) 把别人的时间、精力、资源当作自己的去做，才能做好。

19) 做人、做事、做企业，必须一贯。客户不喜欢你一定有理由，问问他们为什么。只有通过别人，通过团队，你才能拿到自己的结果。

20) 全球的眼光要先把该做的做好。开始做自己最容易做好的，最喜欢做的事情。别找一个特别大，企业永远做一个该做的事情，别去垮到政府该做的事情，那会很累。

21) 大胆的把自己的想法说出来，今天的商场上已经没有秘密了，秘密不是你的核心竞争力。

22) ceo就是要把自己的产品用最简单的话告诉全国人民。

23) 领导者和经理人区别在于，领导者善于看别人的擅长，经理人则相反。一个相信边上人比你聪明的人，才是真正的智者，相信自己比别人聪明的就会麻烦。

24)没有什么忌讳的，你们公司的核心竞争力就是你和你的团队，不要有什么难为情，别人问我最早阿里的竞争力是什么，我说别人可以拷贝我的模式，但是不能拷贝我的苦难，不能拷贝我不断往前的激情。这才是竞争力。

25)一个企业可以靠策划赢的优势，但一定不是靠策划而成功。

马云说的创业励志语段篇三

1)有时候学历很高不一定把自己沉得下来做事情。

2)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。

3)做企业不是做侠客。

4)改变是如此困难，但唯有改变，才可能成功。

5)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。

6)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。

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)不想当将军的士兵不是好士兵，但是一个当不好士兵的将军一定不是好将军。

9)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。

10) 多花点时间在你的其他员工身上。

马云说的创业励志语段篇四

1、能够当一个好老板的人未必是好员工，但要想当一个好老板他首先应是一个好员工。不想当将军的士兵不是好士兵，但是一个当不好士兵的将军一定不是好将军。

2、一个创业者最重要的，也是最大的财富，就是你的诚信。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。

3、小公司的战略是几个字，活下来，挣钱。

4、创业很累，创业的失败率很大很大。创业者都是疯疯癫癫的多一点。

5、每个成长型企业都会碰到成长中的痛苦，几乎所有以销售为导向的企业都会遇到先求生存后求发展的问题。一旦生存好了之后就忘记了自己是为了生存。初创企业都希望迅速做大做强，但生存下来的第一个想法应该是做好，而不是做大。

6、服务是全世界最贵的产品，最贵的服务就是不要服务。完善一套良好的服务体系非常重要。丢掉一个大客户不会让天塌下来，如果不利用这个机会去建立一套完善的服务体系，天就一定会塌下来。今天中国的服务是最昂贵的产品。服务是将来的趋势，收费最好，你要想把服务做好，就需要让你的客户不需要服务，形成一套体系和制度，不是安慰，不是去道歉。

7、创业者往往是开拓者，你在mba学了很多知识，未必可以让你去创业。创业者最大的快乐就在于创业过程中去学习，去提升。

8、在今天的商场上已经没有秘密了，秘密不是你的核心竞争力。

9、网络上面就一句话，光脚的永远不怕穿鞋的。马云语录之：机会与灾难

10、我并不在乎别人怎么看我，但我在乎自己怎么看这个世界。

11、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。

12、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。

13、冬天寒冷的时候，我们提出的口号是：“坚持到底就是胜利”。只要我们活着，不死就有希望。

14、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。

15、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。

17、我是个很笨的人，算，算不过人家，说，说不过人家，但是我创业成功了。我想，如果连我都能够创业成功了，那我相信80%的年轻人创业都能成功。

18、小企业成功靠精明, 中等企业成功靠管理, 大企业成功靠的是诚信。

19、最大的失败是放弃, 最大的敌人是自己, 最大的对手是时间。

20、永远不要让资本说话, 让资本赚钱。让资本说话的企业家不会有出息, 最重要的是你让资本赚钱, 让股东赚钱。如果有一天你拿到很多钱, 你坚持今天的原则, 做你认为可以赚钱的, 我相信有一天资本一定会听你的。

21、永远要把别人对你的批评记在心里, 别人的表扬, 就把它忘了。当然别人批评你的时候, 还是记住这句话: 男人的胸怀是“委屈撑大”的, 别弄得火气挺大。

22、建立自我、追求忘我。创业过程中一定要把自己的利益抛开。

23、有时候做一份工作, 做一份喜欢的工作就是很好的创业。

24、用显微镜找自己的缺陷。

25、那些私下忠告我们, 指出我们错误的人, 才是真正的朋友。

27、创业者很重要的一点, 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。企业在定位过程中要明白自己的产品能不能走那么远, 是不是可以走那么远。不一定做大, 但一定要先做好。

28、手头上一定要有一样产品是天塌下来都是挣钱的。

29、太阳背后有无数的黑暗, 成功的背后也隐藏着很多挫折和失败。任何一个人成功, 别人看到的都是表面的光芒, 却

看不到他背后付出的巨大代价。

30、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。

31、创业者书读得不多没关系，就怕不在社会上读书。

32、在今天的商场上已经没有秘密了，秘密不是你的核心竞争力。

33、概念到今天这个时代已经不能卖钱了。

34、你的项目感觉是一个生意，不是一个独特的企业。

35、人永远不要忘记自己第一天的梦想，你的梦想是世界上最伟大的事情，就是帮助别人成功。

36、不想当将军的士兵不是好士兵，但是一个当不好士兵的将军一定不是好将。

37、小公司的战略就是两个词：活下来，挣钱。

38、生存下来的第一个想法是做好，而不是做大。

39、没有失败者，只有幸运者。

40、有结果未必是成功，但是没有结果一定是失败。

41、永远把别人对你的批评记在心里，别人的表扬，就把它忘了。

42、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。

44、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。

45、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。

46、什么都想自己干，这个世界上你干不完。

47、永远要相信边上的人比你聪明。

48、现在你需要踏踏实实，实实在在跟你一起干的人。

49、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。

50、在公司内部找到能够超过你自己的人，这就是你发现人才的办法。

马云说的创业励志语段篇五

1. 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。

2. 短暂的激情是不值钱的,只有持久的激情才是赚钱的。

3. 创业者书读得不多没关系,就怕不在社会上读书。

4. 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。

5. 小企业有大的胸怀,大企业要讲细节的东西。

6. 不想当将军的士兵不是好士兵,但是一个当不好士兵的将军一定不是好将。

7. 上世纪80年代挣钱靠勇气，90年代靠关系，现在必须靠知识能力！
9. 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。
10. 如果早起的那只鸟没有吃到虫子，那就会被别的鸟吃掉。
11. 年代的人不要跟年代，跟年代的人竞争，而是要跟未来，跟年代的人竞争，这样你才有赢的可能性。
12. 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。
13. 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。
14. 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。
15. 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。
16. 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。
17. 战略不能落实到结果和目标上面，都是空话。
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. 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。

20. 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。

21. 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。

22. 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。

23. 很多人失败的原因不是钱太少, 而是钱太多。

24. 五年以后还想创业, 你再创业。

25. 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。

马云说的创业励志语段篇六

1) 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。

2) 创业者光有激情和创新是不够的, 它需要很好的团队以及良好的盈利模式。

3) 蒙牛不是策划出来的, 而是踏踏实实的服务和体系做出来的。

4) 赚钱不是目标，而是一种结果。

5) 玩硬件中国人不行，玩软件玩脑袋，中国人绝不比美国人差。

6) 注重自己的名声，努力与人遵守诺言，这样对你们的事业非常有帮助。

7) 一个企业为什么而生存?使命!这一点我很。

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) 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。

10) 男人的胸怀是委屈撑大的。

11) 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。

12) 我自己也喜欢免费的东西，但免费的东西往往是最贵的。如果一个女孩跟你好，她又不想嫁给你，麻烦就大了。与其花这点时间去浪费，不如花一点时间去真正成长。

13) 一个成功的创业者，三个因素，眼光胸怀和实力。

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) 概念到今天这个时代已经不能卖钱了。

16) 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。

17) 最优秀的模式往往是最简单的东西。

18) 一个领导者首先是做正确的事，其次才是正确地做事，这个顺序不能颠倒。一个人要想办法让自己快乐，让团队快乐。每个组织成员都要有清晰的角色定位，所有人都认为你有问题，你就一定有问题。

19) 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。

20) 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。

21) 改变是如此困难，但唯有改变，才可能成功。

22) 听说过捕龙虾富的，没听说过捕鲸富的。

23) 其实很多人的问题是因为他们回答的全是对的。

24) 有价值观，没有业务称为小白兔，一个公司小白兔多了以后，那就是一种灾难。

25) 小企业有大的胸怀，大企业要讲细节的东西。

26) 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。

27) 这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。

28) 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。

29) 永远要相信边上的人比你聪明。

30) 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。

马云说的创业励志语段篇七

1、什么是团队呢？团队就是不要让另外一个人失败，不要让团队任何一个人失败。

2、在公司内部找到能够超过你自己的人，这就是你发现人才的办法。什么都想自己干，这个世界上你干不完。

3、永远要相信边上的人比你聪明。

4、现在你需要踏踏实实，实实在在跟你一起干的人。

5、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。

6、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。

7、这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。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。

8、建立自我追求忘我。

9、做一份工作，做一份喜欢的工作就是很好的创业。

10、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。

11、不想当将军的士兵不是好士兵，但是一个当不好士兵的将军一定不是好将军。

12、一个创业者最重要的，也是你最大的财富，就是你的诚信。

13、一个成功的创业者，三个因素，眼光、胸怀和实力。

14、80年代的人还需要摔打，不管做任何事，要检查主观原因。

15、做小了，一定要做到独特。

16、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。

17、人永远不要忘记自己第一天的梦想，你的梦想是世界上最伟大的事情，就是帮助别人成功。

18、不想当将军的士兵不是好士兵，但是一个当不好士兵的将军一定不是好将。

19、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。

20、赚钱模式越多越说明你没有模式。

21、做一份工作，做一份喜欢的工作就是很好的创业。

22、不管你拥有多少资源，永远把对手想得强大一点。

23、这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。

- 24、我自己不愿意聘用一个经常在竞争者之间跳跃的人。
- 25、一个成功的创业者，三个因素，眼光、胸怀和实力。
- 26、短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的。
- 27、其实，有的时候人的最大问题就在于他说的都是对的。
- 28、一个项目，一个想法如果不够独特的话，很难吸引别人。
- 29、如果早起的那只鸟没有吃到虫子，那就会被别的鸟吃掉。
- 30、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。
- 31、创业者书读得不多没关系，就怕不在社会上读书。
- 32、在今天的商场上已经没有秘密了，秘密不是你的核心竞争力。
- 33、概念到今天这个时代已经不能卖钱了。
- 34、你的项目感觉是一个生意，不是一个独特的企业。
- 35、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。
- 36、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。
- 37、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。
- 38、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。

- 39、这世界上没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果。
- 40、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。
- 41、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。
- 42、小企业有大的胸怀，大企业要讲细节的东西。
- 43、有时候死扛下去总是会有机会的。
- 44、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。
- 45、战略不能落实到结果和目标上面，都是空话。
- 46、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。
- 47、不管你拥有多少资源，永远把对手想得强大一点。
- 48、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。
- 49、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。
- 50、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。

《最新马云创业经典励志语录》

马云说的创业励志语段篇八

1. 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。
2. 讲过：他的多元化经营，它永远有一个到两个的永远赚钱，才开始进第三个。
3. 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。
4. 今天很残酷，明天更残酷，后天会很美好，但绝大多数人都死在明天晚上，却见不到后天的太阳。所以我们干什么都要坚持！一直很欣赏马云这句话，有人总结马云，是互联网里最能吹牛的人，但是是唯一一个把吹得牛实现的一个人。
5. 今天要在网上发财，概率并不是很大，但今天的网络，可以为大家省下很多成本。这个世界没有人能替你发财，只有你自己才能替你发财，你需要的是投资和投入。spendtime investtime ontheinternet 把自己的时间投资在网络上面，网络一定会给大家省钱，但不一定今天就能赚多少钱，赚钱是明天的事，省钱，你今天就看得到。
6. 进行全球化的企业家各位前辈各位同行，今天非常残酷，明天更残酷，后天很美好，但是绝大部分人死在明天晚上。
7. 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。只要是萝卜，总能长成大萝卜的。
8. 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。

10. 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。