

马云创业语录

- 1.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。
- 2.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。
- 3.用人不疑，疑人不用，是一种无奈，用人要疑，疑人要用，是一种境界。
- 4.成功人士有两会：开会、培训会。普通人的两会：约会、聚会。穷人的两会：这也不会，那也不会。奋斗的人两会：必须会，一定得会。
- 5.一个成功的创业者，三个因素，眼光、胸怀和实力。
- 6.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。
- 7.当你成功的时候，你说的所有话都是真理。
- 8.赚钱模式越多越说明你没有模式。
- 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.你的项目感觉是一个生意，不是一个独特的企业。
- 11.把太太当做合作伙伴，不要把她当太太看。
- 12.这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。
- 13.小公司的战略说穿了就是两点：活下来，挣钱！
- 14.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。
15.
用价值观来统一思想，通过统一思想来影响每一个人的行为，最后形成合力。
- 16.这个世界没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果。
17.
任何一个失败的人是最容易找借口的，人们总是为失败找借口，不为成功找方向。
- 18.创业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。
19.
我们在社会上，比聪明已经没机会了，比勤奋那你更没机会，唯一能比的就是未来。
- 20.不管你拥有多少资源，永远把对手想得强大一点。
21.
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，你都是有机会的。
- 22.创业者书读得不多没关系，就怕不在社会上读书。

- 23.最优秀的模式往往是最简单的东西。
- 24.概念到今天这个时代已经不能卖钱了。
- 25.那些私下忠告我们，指出我们错误的人，才是真正的朋友。
- 26.服务是全世界最贵的产品。
- 27.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。
- 28.创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人。
- 29.做任何事，必须要有突破，没有突破，就等于没做。
- 30.我还是坚信，诚信是有价值的，是可以变成钱的。
31.
很多人不能明白未来对自己的意义和机会，也很难理解坚持对自己未来的意义，但我们必须明白未来一定会有人因为你的想法而成功。很多人只是想了一想而已，而有的人却是在真正的坚持的做。
32.
在一个聪明人满街乱窜年代，稀缺的恰恰不是聪明，而是一心一意，孤注一掷，一条心，一根筋。
33.
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。
- 34.很多人失败的原因不是钱太少，而是钱太多。
35.
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。
- 36.

年代的人不要跟年代的人竞争，而是要跟未来，跟年代的人竞争，这样你才有赢的可能性。

37.

今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但是绝大部分人是死在明天晚上，只有那些真正的英雄才能见到后天的太阳。

38.

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，你都是有机会的。

39.不去想清楚就会变成一个包袱，一定要花时间去想。

40.

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。

41.战略不能落实到结果和目标上面，都是空话。

42.

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。

43.做企业赢在细节，输在格局。

44.

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。

45.

我生平最高兴的，就是我答应帮助人家去做的事，自己不仅是完成了，而且比他们要求的做得更好，当完成这些信诺时，那种兴奋的感觉是难以形容的。

46.小公司的战略就是两个词：活下来，挣钱。

47.

宁愿被别人骗，让别人挣钱，也不支持认识的人，因为他心里总是在想，你到底挣了他多少钱？而不是你帮他省了多少钱！

48.

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。

49.

道家讲究和谐，儒家讲究规矩，佛家讲究包容。我从太极中悟到：事情并没有好与坏，关键是看你怎么看。

50.

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。

51.短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的。

52.最大的失败是放弃，最大的敌人是自己，最大的对手是时间。

53.

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。

54.

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。

55.

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。

- 56.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。
- 57.一个项目，一个想法如果不够独特的话，很难吸引别人。
- 58.一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。
- 59.要少开店、开好店，店不在于多，而在于精。
60.
当你想要放弃了，一定要想想那些睡得比你晚、起得比你早、跑得比你卖力、天赋比你还高的牛人，他们早已在晨光中，跑向那个你永远只能眺望的远方。
- 61.一个成功的创业者，必须具备三个因素：眼光、胸怀和实力。
62.
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。
- 63.创业者的激情有的在表面上，有的在内心里。
- 64.这世界最不可靠的东西就是关系。
65.
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。
- 66.性格和情商，主要还是由后天学习和塑造的。
- 67.小企业有大的胸怀，大企业要讲细节的东西。
68.
也许今天你是最好的，但未必明天还最好；今天也许你是最差的，但社会给了你很多的机会，只要你把握，只要努力，总会有机会。

69.

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。

70.生存下来的第一个想法是做好，而不是做大。

71.所有的创业者应该多花点时间，去学习别人是怎么失败的。

72.

生意人唯利是图，有钱就赚；商人有所为有所不为；企业家必须承担社会责任。

73.

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。

74.

记住，因为创业者都是靠自己的毅力走下去，你如果觉得有人送你，你基本上就不会成功了。

75.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。

76.有时候死扛下去总是会有机会的。

77.这世界上没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果。

78.

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。

79.一个创业者最重要的，也是你最大的财富，就是你的诚信。

80.

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。

本文链接：<https://duanjuziku.com/duanjuzi/env5ruk2ag.html>