

2023年职场成功人士演讲稿 成功人士演讲稿(模板5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。那么你知道演讲稿如何写吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

职场成功人士演讲稿篇一

20日，我在乌镇参加了全球互联网峰会，在这个会议上有马云，也有苹果公司的高级副总裁，主持人抛出了一个问题，说雷军你说你有一个目标，要用5到20xx年的时间做智能手机市场风格全球第一。我忙着点头，我的确说过，他问苹果公司高管，说你怎么看？这个高管也很厉害，他说“easy to say□hard to do”□我英文很差，正好我听懂了。

主持人说雷军你怎么想？那一瞬间我非常非常的尴尬，我冷静了一下，我说马云在阿里巴巴上市的那一刻说过一句话，“梦想还是要有的，万一实现了呢？”我的演说水平远远没办法跟马云相比，马云的号召力和演说水平，我是望尘莫及。

尤其是我听说马云还讲过，像他这样的人都能成功的话，80%的中国人都是可以成功，听得我们每个人都热血沸腾，他说我高考几次落榜，好不容易上了杭州师范大学，还找不到工作。

马云今天有资格讲这个话，讲得也特别震撼，每一个，尤其每一个屌丝都渴望像马云一样逆袭。

讲完马云这句名言以后，我又补了一段话，我说4年多前，小米刚刚创业，在中关村十来个人、七八条枪要去做手机，有

谁相信我们能赢?手机这个行业是刀山火海，前面有三星、有苹果，后面有联想、有华为，我们看到摩托罗拉不行了，诺基亚也不行了，黑莓也不行了，连htc也不行了，最近索尼也不行了，这个市场竞争极为激烈。一个正常人想到智能手机，就觉得这个市场竞争很激烈。

3年前，我们的产品刚刚发布，仅仅用了3年时间，谁又想过这十来个人的小公司，在有苹果、有三星、有华为、有联想这样的市场里面，杀到了全中国第一、全球第三。我们今天有这样的业绩，有这样的起跑线，我觉得我们总应该有这一点梦想，用5到20xx年时间杀到全球第一吧。所以梦想还是要有的。

其实，办小米对我来说是一个很难很难的事情，为什么?因为我在办小米之前，我有幸参与了金山软件的创办，今天我依然是金山软件的董事长和大股东，而且我还有幸的办过一个电商公司叫卓越网，应该来说我的人生也足够了。

在ipo之后，我退休了，还干了三四年投资，而且做天使投资，业绩还不错，绝对能进入中国天使投资界的第一排系列，肯定没问题。

是什么样的动力使我下定决心去干这么累的一件事情?

我犹豫了半年，最后梦想激励我一定要去赌一把，我说只有这样做，我的人生才是圆满的，至少当我老了的时候，我还可以很自豪的说，我曾经有过梦想，我曾经去试过，哪怕输了。我最后下定了决心，办了小米。刚开始，我认为我100%会输，我想的全部是我怎么死，我真的很庆幸，我们竟然只用了3年，完成了一个令我自己都无法相信的结果。

我为什么会有这样的梦想?是因为我跟大家同样岁数的时候，在我18岁的那一年，曾经青春年少，无意之中在图书馆里看了一本书，改变了我的一生，那是我大学一年级第一个学期，

我在武汉大学的图书馆里面看了一本书，这本书叫《硅谷之火》，那是1987。这本书讲述的是70年代末、80年代初，那些硅谷英雄的创业故事，其中主要的篇章就是讲苹果乔布斯的，书中说乔布斯在70年代末、80年代初，代表着美国式的创业。

看了这本书激动的我心情久久难以平静，我清晰的记得看完这本书以后，我在武汉大学的操场上沿着400米的跑道走了一天又一天，走了好几个通宵，我怎样才能塑造与众不同的人生。在中国这个土壤上，我们能不能像乔布斯一样，办一家世界一流的公司？我觉得只有这样你才无愧于你的人生，才会使你觉得自己觉得人生是有价值、有意义、有追求的。

当我有这样的梦想以后，我认为放到语言上是没有用的，怎么能落实到实际的学习和工作中(才是最重要的)。我当时给我制订的第一个计划，在26□20xx年前，2年修完大学所有过程。

我用2年时间修完了成绩，在我们同学里面排到第六，我们全年级100多人。我认为，要有基本功的沉淀，有了第一个基本功的沉淀，我们又给出了第二个目标，大家说你没有本事在一级学报上发表论文？我用2年时间，在我大二的时候，在一级学报上发表了论文。

有梦想是件简单的事情，关键是有了梦想以后，你能不能把这个东西付诸实践，你怎么去实践，怎么给自己设定一个又一个可行的目标。当然，还需要长时间的坚忍不拔、百折不挠。

我经常跟年轻人交流梦想，我自己特别特别喜欢的一句话叫“人因梦想而伟大”。

我们每一个人，只要你有了梦想，你就变得与众不同。关键要有梦想，有了梦想，是你迈向成功的第一步，有了第一步

以后，你一定要为自己的梦想去准备各种坚实的基础。

那么谈到梦想的实现，最近一句话挺出名的，叫“台风来的时候，猪都会飞”。这个话其实想表达了两层意思，第一，没有坚实的基本功，没有勤奋是成功不了的。第二，有了勤奋，有了坚实的基础，也不一定能成功，还需要台风口，把握大的发展机遇，抓住机会，你才有机会成功。

小米把握的是什么机会？其实，小米精准的踏到了智能手机换机的时间点，诺基亚不行了，苹果刚刚起来，小米应运而生，用了一套全新的模式，在短短的3年时间里面成了中国第一。其实整个成长速度远超想象，3年下来，今年大概销售6500万只手机，营业额大概会在700-800亿，这是一个3、4年的创业公司。

这个应该已经创造了全球的奇迹，这背后是什么呢？这背后是坚实的基本功和非常好的对时机的把握我自己工作了20多年，我对各位同学们的建议就是，我觉得第一，要有梦想；第二，要设定step by step的努力的目标，要制订阶段性的目标，不要着急；第三，要重视机遇的重要性。很聪明的一些同学都觉得聪明加勤奋天下无敌，其实仅有聪明和勤奋是远远不够的，怎么把握时代的机遇，怎么在大方向上正确，我觉得这点也非常关键。

互动环节：

问：我考上了北京大学工商管理学院，这次期中考试，虽然已经尽自己所能的去考了，也达到了自己的目标，但我们院的那些大神们还是存在很大的差别，难免会有一些失落。

雷军：这是北大清华学生的一个普遍的问题，一个学生的崛起，就意味着100个同学的失望。我觉得考试不是最重要的，这次我有幸在大学一年级上学的第一天，我去听了一个老教授的一堂课，叫“怎么上好大学”，我今天都受益终生。他

讲，上大学的目的是学会怎么学习，不在于你学的东西。不是我们真的要100%的把每个考试考到100分，一定要考到全年级第一才叫成功，我觉得最最重要的是学会怎么学习。

我比大家早毕业20xx年以上，在我自己的工作岗位上，我就换过很多的岗位，我早期做wps后来做金山毒霸，再后来做电子商务，之后做投资、做手机，它的跨度是极大的。

我觉得核心问题是我知道怎么学习以后，可以克服每一个专业之间的差距。我几乎可以肯定，毕业以后，80%人都不会干上学时候学得这些东西。在这样的一种情况下，怎么去适应新岗位，把握新机遇？所以，大学里真正学的是如何学习，上研究生是学如何工作，所以你把这个基本点把握住了之后，可能比大学里考不考第一更重要。

雷军：我刚才强调的学习是学习的能力，知道怎么去琢磨和学习一个新的方向。对于创业来说，尤其第一次创业，每个人都是小学生，怎么学会创业、怎么学会管公司，最最重要的是要具备学习的能力。

第二，学习的态度，尤其是已经20多、30多、40多、50多，关键是你怎么具备一个学习的态度，你愿不愿意敞开心扉去学习，如果愿意，有一种极为简单的学习方法，就是你遇到了困难、问题，99%的问题和困难别人都知道，你只要去问一下就就行了，你不需要自己琢磨。

极少有人是天才，去琢磨一个别人没有琢磨过的问题。你不需要花很多时间琢磨，也不需要因为自己想不出答案得抑郁症，你只要去问一问，敞开心扉去问问别人，去看看书、去找一找，很多问题都已经有了答案了，没有答案的问题，其实不多。

当年我定了很多管理杂志，里面讲得很多的管理故事都精读过，我知道他们遇到这样问题的时候，他们怎么想的、怎么

解决的，所以学习的方法和学习态度都同样重要。

雷军：我们的读者比较喜欢看成功的故事，其实过去我讲遭遇挫折，怎么渡过挫折，我讲得非常的多。我觉得，帮你渡过挫折和坎坷，第一肯定是梦想和信念，因为你有这个东西，才是你真正内心无敌的东西。

因为你渴望成功，渴望做成这件事情，它比什么都重要。此外，我觉得还要有热爱，你喜欢这件事情，你爱这件事情，你把这件事情变成爱好，你做这件事情就不会觉得累，也不会有牢骚，遇到困难都很容易去解决。我做手机，就是因为我是个手机发烧友，我喜欢这个，我每天都琢磨，我不觉得累，我也不觉得这是工作，它就是你的爱好。

如果大家未来要创业或者选择工作，我觉得引导的方向最最重要的是你喜欢，一定要选喜欢的事情。选你喜欢的事情，钱多钱少不在乎，累不累不在乎，我觉得这样更容易成功。

雷军：我觉得跟人合作挺容易的。第一，合作的过程中，你愿不愿意多干活，有功劳、有钱拿的时候，能不能少拿一点就好了。多干活、少拿钱，谁都愿意跟你合作。总结一句，所有人都喜欢容易，如果你愿意吃亏，所有人都会喜欢你。如果你要当好队长，你就要愿意吃亏，多干点活，荣誉的时候往后站。)每个人，包括我在内，都会自觉或者不自觉的夸大自己的能力、贡献，我们需要用放大镜看我们周围同事的工作和贡献。

你拿放大镜去看他们的优点，你就平衡了，你就觉得可能不是你少拿了，他们就应该奋斗的多，他的合作关系就好。

雷军：我上学的时候，应该是很偶然的看到这本书，我不知道为什么。可能冥冥之中天注定，怎么寻找台风口，其实有规律。

我们做任何事情都需要看5年以后的事情，想3年，认认真真做好1、2年。其实大学的时候怎么看5年呢？你们只要去看大学毕业，你们的学长毕业5年他们在干吗，大概就是未来五年的走向，这是统计学规律。

5年以上是极容易预测的，有了5年这个指南以后，你想未来3年你要怎么干？接着想你怎么做好这1、2年。

当年为了2年修完所有学分，我第一件事情就是去找那些老乡，大学四年级的，跟他们把所有的教材和当年的考卷拿来，挨个去问系里的每个老师有什么特点，都已经做了详细的资料分析，然后有针对性。

方法论很重要，你考虑问题的时候，先想方法论，怎么用一個捷径对待这件事情，我说得基本不是捷径，就是考虑问题的思想方法。

你知道五年是什么大方向，在那儿等着就行了。

我自己在20xx年、20xx年，成功的遇见了今天的移动互联网，从20xx年就开始在台风口那儿等着，投了一堆的移动互联网公司，所以我是国内甚至全球最早预见到移动互联网，并且大规模开始投资这个领域的人，我今天肯定是赌对了，如果你没有这种预见性，你会想到去做小米吗？你不会。

一听到，你头就大了，这么多公司，竞争这么激烈，你怎么赢？根本就无法干。所以核心问题就是你要要有5到20xx年的预见能力，预见能力的方法，去问比你毕业五年的学长，去找比中国市场早五年的行业，甚至是去学习互联网行业的经验来对付某个传统行业，这都是领先5年以上。

你掌握了互联网行业的规律去对付非互联网行业的时候，事半功倍，势如破竹，你要有好的方法。

职场成功人士演讲稿篇二

创业的过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程，其中并没有什么秘密，但要真正做到中国古老的格言所说的勤和俭也不大容易。而且，从创业之初开始，还要不断学习，把握时机。以下是本站小编为大家整理的关于成功人士的创业演讲稿，欢迎阅读！

稻盛和夫中欧演讲稿：敬天爱人，利他之心

一般认为，决定企业盛衰的是眼睛看得见的、有形的要素，比如资金能力、技术能力以及经营者制定的企业战略等等。但是我认为，这些因素固然重要，然而比这些更重要的是，眼睛看不见的、无形的因素，就是员工的意识，以及作为这种意识的集合体的组织的风气，或者说企业的文化。

就是说，在企业里，每一位员工对自己的公司抱有自豪感，从内心祈愿公司成长发展，并为此竭尽全力。还是企业里充满不平不满，到处怨声载道，员工们都像批评家一样批判自己的企业。这两种情况下，企业的业绩就会迥然不同。

在日本已经破产的企业，尽管利用了“破产重建法”，但真正重建成功的概率极低，这是现实。原因在于，按照“重建法”，虽然大幅度的免除债务、削弱成本等等眼睛看得见的改善可以实现，但是，产生的副作用是，眼睛看不见的人心涣散了、消沉了。就是说，员工们丧失了积极向前的意识，不能由衷配合公司重建，不能把自己持有的力量最大限度地发挥出来，这就是重建之所以失败的要因。

日航在开始重建时也一样。公司破产了，职场里许多同事辞职了，奖金取消了，工资大幅下降，退休金削减了，作为航空企业生命线的航线被大幅削减，许多飞机卖掉了。因此，员工们意气消沉，失去了自豪自信，职场的氛围暗淡而压抑。

但是，我就任日航会长以后，正如上面所述，我全身心投入日航重建的姿态，点燃了精神萎靡的员工们的心。员工们的心中都萌生了使命感：“既然是我们自己的公司，无论如何必须由我们自己的双手来重建”。同时全体员工就是一个命运共同体，这种“一体感”也酿成了。

就是这样，每位员工的心变了，意识变了，作为这种意识或者说心的集合体的组织风气也发生了变化，日航的业绩因此戏剧性地向上攀升。

是什么成就了日航的复兴？

日航重建成功，我的任务完成。20xx年3月，我退出了日航董事会。夜晚，在上床入睡之前，我常常回顾日航重建过程的日日夜夜，“究竟为什么日航重建能够获得如此奇迹般的成功？”我进行了深入的思考。

前面已经讲到，为了重建日本经济，为了保住留任日航员工的就业岗位，为了日本国民，我鞭策这把老骨头，不拿一分钱报酬，全力以赴，投入了日航的重建。同时，员工们也抱着同我一样的想法，为了重建日航而拼命工作。

看到我们抱着纯粹的“利他之心”，奋不顾身、持续拼命努力的样子，“上天”因可怜我们而向我们伸出了援助之手。我不得不这样去想。我觉得，如果没有这种远远超越我们自身力量的宇宙、自然在背后推动，日航如此奇迹般的回升是不可能的。

这层意思，或许还可以用“自力”和“他力”的概念来表达。“利他之心”能够唤来超越自力的所谓“他力之风”来帮助自己。

不妨把我们的人生比喻为在大海中航行。为了度过一个理想的人生，我们必须用尽自己的力量，拼命划船。但是，仅仅

依靠自身的力量不可能到达遥远的彼岸。必须做好准备，在航船前进的方向上，接受他力之风的推动。所谓准备，就是扬起接受他力之风的结实而美妙的风帆。

在这个宇宙间，常吹着一股“他力之风”，它推动森罗万象、一切事物不断向着好的方向、更好的方向前进。然而，如果一味地强调“我呀我的”，在用“利己之心”扬起的帆上，因为布满了孔洞，任凭“他力之风”如何吹刮，那风都从孔洞中穿过，无论风帆升得多高，航船也不会前行。与此相反，如果用“利他之心”扬起风帆，就能饱受他力之风的恩惠，一帆风顺，在茫茫大海中破浪疾驰。我认为，日航重建的奇迹般的成功就证明了这个道理。

我讲这一番话，说明了在日航重建之际，“为社会为世人”这种纯粹的动机，也就是所谓“利他之心”就是成功的原动力。

靠利他之心真的能够经营好企业吗？

确实，“想要赚更多的钱”、“要想过更富裕的生活”，这一类利己的欲望在开展事业的时候，可以起到发动机那种巨大的作用，特别是新兴的风险型企业，要实现利己欲望的热情和愿望往往成为开展事业的起点。而且在这种热情和愿望的驱使下构筑的高超的战略战术，实际上把事业引向了成功，这也是事实。

然而，仅仅依靠利己欲望经营企业的人，他们的成功决不可能长期持续。因为如果一切策略的目的全都集中在满足自己的欲望这一点上，那么竞争对手也会只考虑自己的利益，以牙还牙，采取针锋相对的措施。结果必将发生摩擦和争斗。

还有，在将利己的欲望作为发动机使事业获得成功的时候，这种成功越大，经营者自己就会变得越来越傲慢不逊。他们会忽视在公司发展过程中忘我奉献的员工，不把员工的努力

和贡献放在眼里。经营者忘记了谦虚，企业内部就会产生不协调的声音，最后甚至会将企业引向破灭。

从利己的欲望出发，具备举世罕见的才华，这样的企业家经历艰辛，创建了出类拔萃的公司，但过了不久，他自己的心态出了问题，致使企业衰落，也玷污了自己的晚节。这样的事例，无论东西，不胜枚举。

另一方面，在做生意的时候，加入体谅他人的、利他的思想，让对方、让周围的人都觉得“这个买卖做得好！”对方也会好意相报，结果双方得利，皆大欢喜。这样的事我想大家也都经历过吧。由于我毕生努力贯彻这种精神，结果不止一次获得了远远超出想象的卓越成果。当然，我所说的“利他”，并不是损己利他，并不是要通过损害自己来让对方获利，决不是这个意思。恰恰相反，正因为自己“想要富裕”，就应该体会到对方和周围的人同自己一样，“也想富裕”。人同此心，因此要考虑如何让对方同自己一样，也能高兴欢喜。就是说，不是“只要自己好就行”，不可一味地自私自利，必须投入同情、体谅、慈爱的“利他之心”，决不可以过度地去满足自己利己的欲望。

在佛教里，用“自利·利他”来表达这层意思。所谓“自利”就是自己的利益，所谓“利他”，就是他人的利益。所谓“自利·利他”，就是为了自己获利而采取的行动，必须同时让他人、让对方也获利。自己赚钱，对方也赚钱。我认为，这才是真正的经商，才是健康的商业社会的基本原理。

超越时代和国界，所谓经营，所谓商业，必须基于“自利·利他”这种思维方式。

今天我讲了关于利他之心为本的经营。就是揭示崇高的理想，提升员工的觉悟，激发团队的活力，并且获得上天的力量，从而促使企业成长发展。这种以利他之心为本的经营，在京瓷和kddi的发展过程中，以及在日航的重建中都发挥了巨大

的作用。

努力以这种利他之心去经营企业，就一定能够引导企业不断成长发展。这是超越行业、超越国界的“真理”。对于这一点我深信不疑。

王健林牛津大学演讲稿和视频：万达国际化

国际化理由

一是做大企业规模。有些产业要做大规模，必须国际投资，特别是在娱乐、体育这些行业，国外市场比中国发达，这是万达国际化的重要原因。

二是成为国际企业□20xx年有篇最牛辞职信红遍中国，一位教师在辞职信中说：“世界那么大，我想去看看”。我想借用这句话来说万达，“世界这么大，我想去闯闯”。

万达企业文化核心一直是8个字。88年创立公司时，我提出企业文化核心是“老实做人，精明做事”。那时中国刚改革开放，做生意骗子很多。我们就讲诚信，提倡“老实做人”；同时还要“精明做事”，别人骗我一次是他的错，但骗我两次就是我的错。发展几年，企业有了一定财富积累，企业文化核心又改成“共创财富，公益社会”，提倡大家共同创造财富，同时对社会做贡献□20xx年，万达对企业文化做了一次全面提升，梳理总结万达的企业目标、发展宗旨、经营原则等，提出“国际万达，百年企业”。当时知道“百年企业”是做长久的企业，但“国际万达”究竟是什么还不太清楚，所以这个口号提出后，国际化并没有马上实施，直到20xx年万达才真正开始国际化，但这说明万达很早就有国际化志向。

说起万达国际化还有一个故事，好像是天意。万达最早的名字叫西岗开发公司，主要做房地产开发，92年企业搞股份制改造，觉得这个名字太土，决定改一个名。当时搞了一次企

业名字有奖征集，花20xx块钱在报纸上打了征名广告，大概两百人投稿，从中选出十来个，一个个介绍他们起的名字和标识，大概是第3、4位入选者提出的方案被我们采用。这就是现在的万达标识，深蓝色，由万达的拼音字母wanda变形为海浪和航船。为什么用蓝色呢因为万达是海边诞生的企业。为什么外面要画一个圆圈呢设计者说是走向世界。我们觉得这个寓意好，就采用了，那时万达还没走遍中国呢。所以万达刚开始就有志于成为国际企业，没有这种志向和目标是不可能走到今天这一步。

三是规避经营风险。有句俗话讲，不要把鸡蛋放在一个篮子里，企业跨国发展意味着减小企业经营风险。一个国家发展得再好，经济也有调整时期，但全世界经济同时出现大调整、大萧条，这种几率是极低的。而且中国政府也鼓励中国企业全球配置资源，利用全球市场。所以从规避企业经营风险角度，我们也应该走全球化道路。

国际化战略

1、并购为主

2、相互关联

有些人讲中国企业是不买对的、只买贵的。但万达国际化重点在于买得对，什么叫买得对我们有两条标准，一是与万达现有产业有关联。万达国际化进入的产业都是万达已经在干的，不管是不动产，还是文化、体育、旅游，都是万达现在正在从事的产业。这样做的好处是我们有一定的知识积累和人才储备，了解行业是怎么回事。二是万达不管跨国并购还是投资项目，都要求这些业务能移植到中国，能在中国获得更快发展。举一个体育公司并购例子，万达20xx年并购了世界最大的铁人三项公司——美国wtc[]并购公司不到半年，我们就把铁人三项比赛在中国厦门、合肥落地了。这项运动过去在中国是一个盲区，我们推广后，大众才知道铁人三项到

底是什么。目前中国在这方面运动人数也少得可怜，13亿多人口中只有200多人从事这项运动。我们在中国推广这项运动，至少可以做到几十万人参与。因为中国正进入健康时代、全民跑步时代，拥有巨大的发展空间。wvc在国外很难做到快速增长，一般有百分之几的增长就不错了，只有在中国才能获得更多增长点、更快增长速度。

3、本土人才

万达国际化强调使用本土人才。万达20xx年并购美国amc公司时，因为它是电影终端渠道，美国政府对这种类型公司的并购有一定限制。我去找美国驻华大使骆家辉先生，请他为我们写一封推荐信，向美国政府推荐。他首先就问，万达买amc是不是准备把大批中国电影卖到美国去我说这不太可能，就算我想把中国电影卖到美国，也要看是不是有那么多人来看，电影不好观众是用脚来投票的。然后他又问，万达是不是打算派中国人到美国去管理我说这不会，并购后公司管理层全走了，其实意味着并购失败。骆先生挺高兴，给我们写了推荐信，再加上其它因素，最终万达并购amc获得了美国政府批准。

万达并购amc后，只派了一个联络员。这就带来一个问题，我们并购的对象原来的股东都是大型跨国企业，别人搞不好，万达来了凭什么就能搞好呢我们发现，并购企业最好的管理方法是留住原来的管理层，使之更好地工作。万达并购美国amc已被哈佛大学商学院作为教学案例，做这个案例的教授到我们公司调研，说了两句话，非常经典。

首先，一切都没变。还是amc这家公司，名字没变，管理层没变，经营地点也没变；其次，一切都变了，公司发生了深刻改变。不愧是搞研究的教授，总结得不错。我说，过去中国企业那点管理学思想，基本都是从西方学来的，但我们在应用层面有自己的优势。管理最基本的是“制度设计”，其中

最核心的是调动人的积极性，而不是把制度设计成对待管理层就像防贼。当然前提是因为万达并购后使amc有了真正的主人。

之前持有amc的摩根斯坦利、凯雷、黑石等在美国也都是赫赫有名的优秀企业，但是几家公司共同持股，股份都差不多，谁也做不了主，现在万达说了算。万达并购amc时，全球金融危机影响还在，工作岗位不像现在这么稳定，我们就跟管理层签订五年工作合同，而且规定，对于超出经营目标的利润，管理层和万达一九分成，一下就把他们的积极性调动起来，使公司一年就发生变化，第二年就实现上市。从中我也悟出一条，到世界上任何一个国家去并购和投资，都是要尽可能留住原来的管理团队，使用本土人才，想办法调动他们的积极性，不要想着走哪都派中国人过去。

国际化进展

万达已经成为中国企业、特别是民营企业国际化的代表，从20xx年到现在三年多时间，在全球十多个国家投资，投资额超过150亿美元，其中在美国一个国家就投了100亿美元，所以我在美国是很受欢迎的。万达20xx年并购amc时，我承诺十年之内至少在美国投资100亿美元，第二天一家美国媒体刊登了一篇文章，标题是“王先生，希望你遵守承诺”。我的话说完三年□20xx年万达已在美投了100亿美元。我让我的助手去跟他们说，希望再登一篇文章，“王先生提前兑现承诺”。万达在英国投资12亿英镑，有2600多名员工。昨天在《万达哲学》英文版全球发布仪式上，我们和英国政府还洽谈了一个大的投资项目，希望能尽快落实。

万达国际化虽然时间不长，但步伐蛮猛，而且进展比较顺利，但是我已从辩证法角度来看待万达跨国发展：没有失败就意味着离失败越近，万达在今后的国际化进程中不排除摔跟头，但是我们有一个原则，只要不发生颠覆性风险，就要去做这

件事。其实勇敢迈出这一步才觉得，国际化也没什么了不起。

国际化目标

一是海外收入大幅增长。万达在去年提出未来五年新的战略目标，即到20xx年实现“2211”目标，就是到20xx年，企业资产超过20xx亿美元，企业市值超过20xx亿美元，收入超过1000亿美元，净利润超过100亿美元，其中30%以上收入来自海外。衡量一家企业是不是跨国企业，一项核心指标是海外收入有没有超过30%。有国际业务的企业，一种是在本国生产产品，然后卖到世界各地，这只能算产品国际化；一种是在一两个国家有投资，但是占全部业务比重小，管理方式、人才结构以及企业文化都没达到跨国企业水平。所以，真正的跨国企业不仅要求企业规模足够大，至少数百亿美元，而且企业收入至少30%来自海外。今年万达海外收入将达到100亿美元左右，距离20xx年目标还有不小差距，还需要持续努力才能实现。

二是成为一流跨国企业。万达不仅要成为一流企业，而且加了一个限制词，要成为一流的跨国企业。万达如果实现“2211”目标，企业资产、收入、净利润排名，一定能排在世界前几十名。这个目标也在激励我们公司，也激励我个人持续努力。有人形容我是中国最成功的企业家，很多人问我为什么成功，我讲了很多原因，其实最核心的一点是勤奋，所谓天道酬勤，如果不勤奋，所有的条件都不可能变为现实。正因为万达有远大的企业愿景，所以现在还持续保持着快速增长□20xx年实现收入、资产、利润同比20xx年增长20%。大家觉得增长速度很快，但对万达来讲，这是多年来增速第一次掉到30%以下。在此之前，我们每一年都保持30%以上的增长，随着全球经济的重大调整，中国经济的持续放缓，我们的发展速度也降了一点，但依然保持较快速度增长，这也是万达最终成为一流跨国企业的保证。

谢谢大家！

王凯歆神奇百货年会演讲稿：我们如何赢得这个时代

每个时代都有一批野蛮人，他们是大众嘴里的“风口之上的猪”也是畅销书上说的“少数人”，他们通过自己的智慧和勤奋抓住机遇，把握时代的脉搏。

首先我认为，成功一定具备相对的方法论，成功有“窄门”可走。

一、首先你需要锻炼自己具有成功的思维方式

求本思维

凡事刨根问底，力求发现事物的真正本质，从错综复杂的浅层表象里洞察到真正影响事物发展的关键性因素。研究事物完整的发展周期，能做到从事物的结果推测事物的起因，从事物的起因预测事物未来的发展结果。

逆向思维

敢于“反其道而思之”，人们习惯于沿着事物发展的正方向去思考问题并寻求解决办法。其实，对于某些问题，尤其是一些特殊问题，从结论往回推，倒过来思考，从求解回到已知条件，反过去想或许会使问题简单化。

让思维向对立面方向发展，从问题的相反面深入地进行探索，树立新思想，创立新形象。当大家都朝着一个固定的思维方向思考问题时，而你却独自朝相反的方向思索。

创造性思维

创造性思维就是发散性思维，这种思维方式，遇到问题时，能从多角度、多侧面、多层次、多结构去思考，去寻找答案，既不受现有知识的限制，也不受传统方法的束缚。其思维路

线是开放性、扩散性的。它解决问题的方法更不是单一的，而是在多种方案、多种途径中去探索。

二、你需要比你身边的普通人具有更远大的梦想

孙正义曾说过“一切的成功都是缘于一个梦想和毫无根据的自信”！

孙正义刚开始创办公司的时候，公司成员除了他自己之外，只有两名打工的职员。公司正式成立那天，孙正义带着一个苹果箱到办公室。他站到苹果箱上，面对两名职员，激情地说出他的“人生50年计划”，并指出“未来公司的营业额将高达1兆日元！”“每天我拼命地将理想说给他们听，最后这两名员工却一起辞职。”毫无疑问，职工当他是疯子。

三、你需要具有超强的冒险精神和超越常人的持之以恒

于是我千方百计的寻求各种帮助，最终通过朋友的帮助孤身一人来到深圳。如果当时没有如此的决绝，如此的奋不顾身，估计也不会有现在的我，现在的王凯歆。

论超越常人的持之以恒

创业之初我经历了大大小小的挫折不下百次，也经历过无数的悲欢离合，也眼睁睁地看到过最信任的合伙人因为种种不理解和矛盾而离开。每一次挫折时跌倒，每一次得不到认同和理解，每一次孤独的时候暗自落泪，每一次看镜子的时候，我都不敢想象自己只有17岁。我知道我只有咬牙坚持走下去，超越常人的持之以恒，我才能获得超越常人的成功。大多数人其实只是在距离成功的最后一刻放弃了，其实只要再多坚持几分钟，上帝一定会为你打开另一扇窗。

讲了这么多，最终总结下来就是这几点，成功的思维方式，更远大的梦想，超强的冒险精神和超越常人的持之以恒。

神奇百货发展至今，产品累计用户数在短短的三个月之内突破30万，累计订单也高达十几万单，累计销售额接近一千万，我们是移动互联网时代跑出来的一匹新黑马，未来互联网界的冉冉新星。

我们的成功来自于我们忠实的粉丝和用户，是他们无时无刻在为我们创造销售增长，创造gmv□创造销售额。所以，首先我们要感谢的是我们神奇百货的所有消费者，是他们缔造我们的成功。第二我们要感谢的是我们神奇百货的投资人，是他们给予我们公司无条件的信任，给我们投资并且给我们很多资源上的帮助。他们指点我们迷津，从行业的角度帮助我们提升我们的战略高度和格局。

第三，我们要感谢的是我们神奇百货所有的小伙伴，是你们每天每夜坚守在创业的第一线，鞠躬尽瘁，才得以换来神奇百货现在的辉煌。

未来我们的发展速度会远远超越现在，但是我们永远不变的是我们的初心，我们神奇百货最终要做的事是“改变世界”改变未来的购物方式，改变未来的消费品，为未来的新的世界创造新的价值。

让我们一起为我们共同的梦想努力吧！

职场成功人士演讲稿篇三

刚才主持人说我想得比较远，跑得比较快，好像很了不起，其实我们都一样，我不太相信这个世界有特别了不起的人，只是有人看中了一个机会，坚持做了点东西而已。想得比较远的原因，是因为没有办法想得近，想得近的机会都不是我们的，我们只能想得远。我们跑得慢，我们更没有机会，我们只能跑得快。

很多人觉得我了不起，做了阿里巴巴，做了淘宝，还做了支付宝，做了一大堆。我想告诉大家，那些不是我做的，是一个团队做的。但毫无疑问，今天的淘宝、阿里巴巴和支付宝，都是十三四年前我们对今天的看法，我们对未来的看法。想成功，就要今天做明天的事。

愿为别人担当，你才能带领团队

今天来的都是年轻人，很多人会觉得迷茫，到处都没有机会。我想告诉大家，迷茫不丢人，我们都迷茫过，比尔·盖茨也迷茫过，在没有确认自己做什么之前，当然会迷茫。当年我找了20几份工作都没被录取，5个同学考警察学校，录取4个，我没被录取；24个人考肯德基，23个人录取，我没被录取。也许上天就是安排你自己干，不该给别人去打工。

我们知道，做人要有情商，要有智商，还有一个勇气担当的商。我智商不高，如果智商高可能就不创业了，因为读书不太好，找不到好工作，只能自己干。我情商其实也不高，情商哪里来？磨难、失败、失意、迷茫、痛苦、失望，所有凑在一起就是情商。第三个很重要，那就是勇气，你敢不敢担当？你如果愿意为自己担当你就是普通人，愿意为五个人担当，你可能就是一个团队的领头人。

1994年，我创业时，请了20几个朋友到家里，说我要做互联网。当时只有一个人同意，其他人都反对，这完全不靠谱。马云你不懂电脑，不懂管理，没有钱，也没有关系，凭什么你要去创业？凭什么去创业？我今天也说不清楚，但是我总觉得这件事情要不说的话很难受，我试一试看，如果做得不行再说。我们很多年轻人晚上想想千条路，早上起来又要走原路。创业很重要的是，立刻现在马上行动起来。但是我也要告诉大家，不是每个人创业都会成功。

我经常说，一百个人创业，九十五个失败，连声音都没有人听见。剩下来五个人，有四个人你是看着他失败的，只有一

个人成功。这个人要成功不是有多大的天赋，他要有优秀的团队，他要做自己热爱的事情，他要坚持，他要有时间，没有一个人能轻轻松松地成功。

我们现在走到今天特别幸运，如果有人问，马云你重新来一遍，你还来不来？肯定不来，因为重新来一遍我肯定做不成今天这个样子。15年来，别人抱怨、反对的时候我们坚持了，坚持15年才走到今天，再走一遍，如果一定让我创业，我一定找个好老板，找一个好团队，跟着他们一起创业，而不是自己当老板。

技术的变革，就是最大的机会

大家的迷茫我知道，但我今天晚上想对所有年轻人说，我们今天身处最好的时代。我没有忽悠大家，请大家听我分析。

大家知道第一次工业革命在英国爆发，大概花了50年时间，英国才迅速崛起。任何一场技术革命都需要50年，第二次技术革命，美国的能源革命也是花了50年时间，美国才崛起。第一次工业革命诞生无数的富豪，第二次技术革命诞生无数成功的企业。这一次是人类历史上第三次技术革命，互联网信息革命。这是所有人的机会，可以说是百年一遇，互联网才经历了20年，未来30年才是真正机会。所以现在提出互联网+，让互联网变成一种应用。

未来时代，更多靠的是知识，是勇气，还有你坚韧不拔的努力。在座各位要想几年内超越我们，机会不是太大，除非我们太愚蠢。今天我们有可能太愚蠢，但是我们边上有一帮人不太愚蠢。不过，未来20年内，15年内，你们完全有可能超越我们，未来30年才是真正机会，未来30年人类从it向dt转变。社会发生天翻地覆的变化，每一次技术的变革，每一次社会迷茫的时候，都是一次新的机会。

什么时候是机会？别人在抱怨的时候就是机会，大家都说好，

机会不会太好，大家都不看好，往往蕴藏机会。所以我们每个人要有独特的思考，独特的眼光，找到热爱的东西，找到一批志同道合的人，坚持五年或者十年一定会成功。

今天希望明天成功，和去王府井走一圈捡两个钱包一样，机率太低。我年轻时也曾想过怎么能够暴富、快富，但现在和以后再不会去想。很多人说阿里巴巴乱投资，都看不懂，大家如果看得懂，我们还做什么？很多人看今天，你要看十年以后，大部分憧憬十年后的时候你要看今天，机会是一种制衡。

我想告诉大家，机会是你自己的把握，是自己的眼光。以前我们浙商有一个企业家，叫胡雪岩，他讲过一句话，生意越来越难做，但是越难越是机会，关键看眼光，你的眼光看到哪里就做哪里的生意，你的眼光看到香港就做香港的生意，你的眼光看到大陆就做大陆的生意，如果你的眼光看到全世界你就做全世界的生意。

创新是未来的核心竞争力

你的眼光有多大，你的毅力有多强，胸怀有多大，就能走多远。我开始创业的时候我家里人不同意，好好的在大学当老师干嘛去创业呢？你是希望发财吗？但看你样子也不会发财。但是我喜欢创业，成功与否并不重要，我也想证明一点，如果马云能够成功，中国80%的年轻人都会成功。我们没有拿到政府一分钱，没有拿到银行一分钱，我们也没有名牌大学生，我们都是普通大学生，我自己就是杭州师范大学毕业的。

今天来的有香港的名牌大学生，也有香港一般大学的大学生，如果你毕业于名牌大学，请你用欣赏的眼光看看别人，如果你毕业的是像我们这样学校的人，请用欣赏的眼光看看自己，我们其实还行。上苍给每个人的机会是平等的，以后等有一天，如果你们有了孩子，你的孩子真不会读书，那就让他情商高一点，让他有团队意识、懂得感恩、懂得敬畏。

我很幸运，这一辈子走到现在，跟巴菲特、比尔·盖茨、索罗斯等都有幸交流，他们第一品质就是乐观，很少听见他们抱怨，大部分人抱怨的时候他们总能找到机会。不是说他们没有抱怨，每个人生下来都会抱怨。但他们在选择的时候，更多是乐观积极地看未来，这是非常重要的。第二，他们很积极。积极看世界，有担当的勇气，敢于行动。第三，他们比一般人坚持。如果有一天你们真创业，或者加入了一个创业的团队，当你自己或者老板心里觉得很难受的时候，就说回家睡一觉，明天早上起来继续干。很少有人看到我流过眼泪，因为我的眼泪没有时间流，我只能让我的对手流眼泪。我们这些人如果放弃，前15年，至少有一千次机会放弃。只是说，再熬一熬，事情就熬出来了。所以我想告诉大家，乐观看待未来，积极寻找机会，要有坚持和担当。

未来30年，任何行业都要有两个字：创新！创新是未来的核心竞争力，你一定要想我怎么样才可以做到跟别人不一样。我不想忽悠大家，创业是一条很艰辛的路，大家可以自己选择，如果觉得某个创业的人不错，就像买一支股票一样，跟着他，帮助他。如果自己成为一支股票，那就网罗一批人，带着他们一起去追逐理想。

职场成功人士演讲稿篇四

大家好！很荣幸能在这里和大家一起探讨“立志成才”的问题。今天，我演讲的题目是《追逐梦想，青春飞扬》。

我不禁困惑：难道远去了那个战火纷飞的年，国将不国的年代，我们当代大学生就不再有追逐梦想，报效祖国的激情了吗？难道在物欲横流的现实社会中梦想就不再有存在的意义了吗？我想答案一定是否定的。

我们常说，一切因梦想而伟大。石头想飞，鱼儿想走，才演化出生生不息的人类社会；凡人有伟人的梦想，平民赖斯才会成为美国的国务卿，鲤鱼有成龙的梦想，于世宏才从一打工

妹一跃而变成今天的ceo□托尔斯泰说，理想是指路明灯。没有理想就没有坚定的方向，没有方向就没有生活。大仲马说，生活没有目标就像航海没有指南针。梦想的重要性由此可见一斑。

然而，不要以为有了梦想就有了一切，就一定会成功。事实上，不知有多少人华丽的梦想让位给了卑微不堪的现实。很多时候，我们宁愿选择简单的盲从，却连一句小小的反对都要硬生生的吞回肚子里。这就是为什么们看到永远是有那么一小批人，带领着一大批人向前跑；或者总有那么一小批人，在大多数人王某方向奔波的情况下，气定神闲的自我岿然不动——有勇气追逐自己的梦想，有勇气捍卫自己的梦想。

凡事都不吭一帆风顺，追逐梦想也不吭一蹴而就。时尚的天才不过一个爱因斯坦，更多的人是通过一李华平单位神奇的。从微软中国总代理张亚勤到腾讯的创始人马化腾，从法国总统萨科奇到美国总统奥巴马，这些成功人士无一不是通过自己的努力和坚持才获得成功的。

其实，梦想存在的意义并不在于它的大小，或者能否实现，而在于能否让我们获得动力和激情去追逐梦想，去实现自己的人生价值。正所谓：天行健，君子以自强不息。

所以，同学们是该清醒的时候了：不要以为考上了大学就等于静入了天堂，不要在物质而肤浅的活下去了。天下兴亡，匹夫有责！作为当代大学生，我们肩负的不知是父母的期望·个人的辉煌，更重要的还是家家过的兴旺。正果梁启超所说：少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强，少年进步国过进步，少年雄与地球则国雄与地球。

朋友们，拿出我们的勇气与激情，拿出我们的毅力与坚定，追逐梦想让我们的青春在火中燃烧，在风中飞扬吧！

职场成功人士演讲稿篇五

20日，我在乌镇参加了全球互联网峰会，在这个会议上马云，也有苹果公司的高级副总裁，主持人抛出了一个问题，说雷军你说你有一个目标，要用5到20xx年的时间做智能手机市场风格全球第一。我忙着点头，我的确说过，他问苹果公司高管，说你怎么看？这个高管也很厉害，他说“easy to say□hard to do”□我英文很差，正好我听懂了。

主持人说雷军你怎么想？那一瞬间我非常非常的尴尬，我冷静了一下，我说马云在阿里巴巴上市的那一刻说过一句话，“梦想还是要有的，万一实现了呢？”我的演说水平远远没办法跟马云相比，马云的号召力和演说水平，我是望尘莫及。

尤其是我听说马云还讲过，像他这样的人都能成功的话，80%的中国人都是可以成功，听得我们每个人都热血沸腾，他说我高考几次落榜，好不容易上了杭州师范大学，还找不到工作。

马云今天有资格讲这个话，讲得也特别震撼，每一个，尤其每一个屌丝都渴望像马云一样逆袭。

讲完马云这句名言以后，我又补了一段话，我说4年多前，小米刚刚创业，在中关村十来个人、七八条枪要去做手机，有谁相信我们能赢？手机这个行业是刀山火海，前面有三星、有苹果，后面有联想、有华为，我们看到摩托罗拉不行了，诺基亚也不行了，黑莓也不行了，连htc也不行了，最近索尼也不行了，这个市场竞争极为激烈。一个正常人想到智能手机，就觉得这个市场竞争很激烈。

3年前，我们的产品刚刚发布，仅仅用了3年时间，谁又想过这十来个人的小公司，在有苹果、有三星、有华为、有联想这样的市场里面，杀到了全中国第一、全球第三。我们今天有这样的业绩，有这样的起跑线，我觉得我们总应该有这一点

点梦想，用5到20xx年时间杀到全球第一吧。所以梦想还是要有的。

其实，办小米对我来说是一个很难很难的事情，为什么？因为我在办小米之前，我有幸参与了金山软件的创办，今天我依然是金山软件的董事长和大股东，而且我还有幸的办过一个电商公司叫卓越网，应该来说我的人生也足够了。

在ipo之后，我退休了，还干了三四年投资，而且做天使投资，业绩还不错，绝对能进入中国天使投资界的第一排系列，肯定没问题。

是什么样的动力使我下定决心去干这么累的一件事情？

我犹豫了半年，最后梦想激励我一定要去赌一把，我说只有这样做，我的人生才是圆满的，至少当我老了的时候，我还可以很自豪的说，我曾经有过梦想，我曾经去试过，哪怕输了。我最后下定了决心，办了小米。刚开始，我认为我100%会输，我想的全部是我怎么死，我真的很庆幸，我们竟然只用了3年，完成了一个令我自己都无法相信的结果。

我为什么会有这样的梦想？是因为我跟大家同样岁数的时候，在我18岁的那一年，曾经青春年少，无意之中在图书馆里看了一本书，改变了我的一生，那是我大学一年级第一个学期，我在武汉大学的图书馆里面看了一本书，这本书叫《硅谷之火》，那是1987。这本书讲述的是70年代末、80年代初，那些硅谷英雄的创业故事，其中主要的篇章就是讲苹果乔布斯的，书中说乔布斯在70年代末、80年代初，代表着美国式的创业。

看了这本书激动的我心情久久难以平静，我清晰的记得看完这本书以后，我在武汉大学的操场上沿着400米的跑道走了一天又一天，走了好几个通宵，我怎样才能塑造与众不同的人生。在中国这个土壤上，我们能不能像乔布斯一样，办一家

世界一流的公司?我觉得只有这样你才无愧于你的人生，才会使你觉得自己觉得人生是有价值、有意义、有追求的。

当我有这样的梦想以后，我认为放到语言上是没有用的，怎么能落实到实际的学习和工作中(才是最重要的)。我当时给我制订的第一个计划，在26□20xx年前，2年修完大学所有过程。

我用2年时间修完了成绩，在我们同学里面排到第六，我们全年级100多人。我认为，要有基本功的沉淀，有了第一个基本功的沉淀，我们又给出了第二个目标，大家说你没有本事在一级学报上发表论文?我用2年时间，在我大二的时候，在一级学报上发表了论文。

有梦想是件简单的事情，关键是有了梦想以后，你能不能把这个东西付诸实践，你怎么去实践，怎么给自己设定一个又一个可行的目标。当然，还需要长时间的坚忍不拔、百折不挠。

我经常跟年轻人交流梦想，我自己特别特别喜欢的一句话叫“人因梦想而伟大”。

我们每一个人，只要你有了梦想，你就变得与众不同。关键要有梦想，有了梦想，是你迈向成功的第一步，有了第一步以后，你一定要为自己的梦想去准备各种坚实的基础。

那么谈到梦想的实现，最近一句话挺出名的，叫“台风来的时候，猪都会飞”。这个话其实想表达了两层意思，第一，没有坚实的基础，没有勤奋是成功不了的。第二，有了勤奋，有了坚实的基础，也不一定能成功，还需要台风口，把握大的发展机遇，抓住机会，你才有机会成功。

小米把握的是什么机会?其实，小米精准的踏到了智能手机换机的时间点，诺基亚不行了，苹果刚刚起来，小米应运而生，

用了一套全新的模式，在短短的3年时间里面成了中国第一。其实整个成长速度远超想象，3年下来，今年大概销售6500万只手机，营业额大概会在700-800亿，这是一个3、4年的创业公司。

这个应该已经创造了全球的奇迹，这背后是什么呢？这背后是坚实的基本功和非常好的对时机的把握我自己工作了20多年，我对各位同学们的建议就是，我觉得第一，要有梦想；第二，要设定step by step的努力的目标，要制订阶段性的目标，不要着急；第三，要重视机遇的重要性。很聪明的一些同学都觉得聪明加勤奋天下无敌，其实仅有聪明和勤奋是远远不够的，怎么把握时代的机遇，怎么在大方向上正确，我觉得这点也非常关键。

互动环节：

问：我考上了北京大学工商管理学院，这次期中考试，虽然已经尽自己所能的去考了，也达到了自己的目标，但我们院的那些大神们还是存在很大的差别，难免会有一些失落。

雷军：这是北大清华学生的一个普遍的问题，一个学生的崛起，就意味着100个同学的失望。我觉得考试不是最重要的，这次我有幸在大学一年级上学的第一天，我去听了一个老教授的一堂课，叫“怎么上好大学”，我今天都受益终生。他讲，上大学的目的是学会怎么学习，不在于你学的东西。不是我们真的要100%的把每个考试考到100分，一定要考到全年级第一才叫成功，我觉得最最重要的是学会怎么学习。

我比大家早毕业20xx年以上，在我自己的工作岗位里面，我就换过很多的岗位，我早期做wps后来做金山毒霸，再后来做电子商务，之后做投资、做手机，它的跨度是极大的。

我觉得核心问题是我知道怎么学习以后，可以克服每一个专业之间的差距。我几乎可以肯定，毕业以后，80%人都不会干

上学时候学得这些东西。在这样的一种情况下，怎么去适应新岗位，把握新机遇？所以，大学里真正学的是如何学习，上研究生是学如何工作，所以你把这个基本点把握住了之后，可能比大学里考不考第一更重要。

雷军：我刚才强调的学习是学习的能力，知道怎么去琢磨和学习一个新的方向。对于创业来说，尤其第一次创业，每个人都是小学生，怎么学会创业、怎么学会管公司，最重要的是要具备学习的能力。

第二，学习的态度，尤其是已经20多、30多、40多、50多，关键是你怎么具备一个学习的态度，你愿不愿意敞开心扉去学习，如果愿意，有一种极为简单的学习方法，就是你遇到了困难、问题，99%的问题和困难别人都知道，你只要去问一下就行了，你不需要自己琢磨。

极少有人是天才，去琢磨一个别人没有琢磨过的问题。你不需要花很多时间琢磨，也不需要因为自己想不出答案得抑郁症，你只要去问一问，敞开你的心扉去问问别人，去看看书、去找一找，很多问题都已经有答案了，没有答案的问题，其实不多。

当年我定了很多管理杂志，里面讲得很多的管理故事都精读过，我知道他们遇到这样问题的时候，他们怎么想的、怎么解决的，所以学习的方法和学习态度都同样重要。

雷军：我们的读者比较喜欢看成功的故事，其实过去我讲遭遇挫折，怎么渡过挫折，我讲得非常的多。我觉得，帮你渡过挫折和坎坷，第一肯定是梦想和信念，因为你有这个东西，才是你真正内心无敌的东西。

因为你渴望成功，渴望做成这件事情，它比什么都重要。此外，我觉得还要有热爱，你喜欢这件事情，你爱这件事情，你把这件事情变成爱好，你做这件事情就不会觉得累，也不

会有牢骚，遇到困难都很容易去解决。我做手机，就是因为我是个手机发烧友，我喜欢这个，我每天都琢磨，我不觉得累，我也不觉得这是工作，它就是你的爱好。

如果大家未来要创业或者选择工作，我觉得引导的方向最最重要的是你喜欢，一定要选喜欢的事情。选你喜欢的事情，钱多钱少不在乎，累不累不在乎，我觉得这样更容易成功。

雷军：我觉得跟人合作挺容易的。第一，合作的过程中，你愿不愿意多干活，有功劳、有钱拿的时候，能不能少拿一点就好了。多干活、少拿钱，谁都愿意跟你合作。总结一句，所有人都喜欢容易，如果你愿意吃亏，所有人都会喜欢你。如果你要当好队长，你就要愿意吃亏，多干点活，荣誉的时候往后站。)每个人，包括我在内，都会自觉或者不自觉的夸大自己的能力、贡献，我们需要用放大镜看我们周围同事的工作和贡献。

你拿放大镜去看他们的优点，你就平衡了，你就觉得可能不是你少拿了，他们就应该奋斗的多，他的合作关系就好。

雷军：我上学的时候，应该是很偶然的看到这本书，我不知道为什么。可能冥冥之中天注定，怎么寻找台风口，其实有规律。

我们做任何事情都需要看5年以后的事情，想3年，认认真真做好1、2年。其实大学的时候怎么看5年呢？你们只要去看大学毕业，你们的学长毕业5年他们在干吗，大概就是你未来五年的走向，这是统计学规律。

5年以上是极容易预测的，有了5年这个指南以后，你想未来3年你要怎么干？接着想你怎么做好这1、2年。

当年为了2年修完所有学分，我第一件事情就是去找那些老乡，大学四年级的，跟他们把所有的教材和当年的考卷拿来，挨

个去问系里的每个老师有什么特点，都已经做了详细的资料分析，然后有针对性。

方法论很重要，你考虑问题的时候，先想方法论，怎么用一個捷径对待这件事情，我说得基本不是捷径，就是考虑问题的思想方法。

你知道五年是什么大方向，在那儿等着就行了。

我自己在20xx年、20xx年，成功的遇见了今天的移动互联网，从20xx年就开始在台风口那儿等着，投了一堆的移动互联网公司，所以我是国内甚至全球最早预见到移动互联网，并且大规模开始投资这个领域的人，我今天肯定是赌对了，如果你没有这种预见性，你会想到去做小米吗？你不会。

一听到，你头就大了，这么多公司，竞争这么激烈，你怎么赢？根本就没法干。所以核心问题就是你要有5到20xx年的预见能力，预见能力的方法，去问比你毕业五年的学长，去找比中国市场早五年的行业，甚至是去学习互联网行业的经验来对付某个传统行业，这都是领先5年以上。

你掌握了互联网行业的规律去对付非互联网行业的时候，事半功倍，势如破竹，你要有好的方法。