俞敏洪

1、面对自己喜欢的女孩子要敢于争取珍惜，不管有什么样的阻力，除非你觉得这个女孩子不值得你爱。一旦失去你后悔都来不及。

2、一个年轻人，如果三年的时间里，没有任何想法，他这一生，就基本这个样子，没有多大改变了。

3、成功者就是胆识加魄力，曾经在火车上听人谈起过温州人的成功，说了这么三个字，“胆子大”。这其实，就是胆识，而拿得起，放得下，就是魄力。

4、这个世界，有这么一小撮的人，打开报纸，是他们的消息，打开电视，是他们的消息，街头巷尾，议论的是他们的消息，仿佛世界是为他们准备的，他们能够呼风唤雨，无所不能。你的目标，应该是努力成为这一小撮人。

5、这个社会，是赢家通吃，输者一无所有，社会，永远都是只以成败论英雄。

6、如果你问周围朋友词语，如果十个人，九个人说不知道，那么，这是一个机遇，如果十个人，九个人都知道了，就是一个行业。

7、任何一个行业，一个市场，都是先来的有肉吃，后来的汤都没的喝。

8、这个世界上，一流的人才，可以把三流项目做成二流或更好，但是，三流人才，会把一流项目，做的还不如三流。

9、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。

10、与人交往的时候，多听少说。这就是，上帝为什么给我们一个嘴巴两个耳朵的原因。

11、日常工作之外应当多注意自身修养的提高及自身技能的培训。随着计算机技术的广泛应用，为了不被社会所淘汰，就必须加强计算机技术的培训与提高。无论是企业培训还是个人培训都是不可或缺的，我个人推荐一个很好的培训机构：中科院计算所培训中心。

12、不要装大，对于装大的人，最好的办法就是，捡块砖头，悄悄跟上去，一下子从背后放倒他。

13、买衣服的时候，要自己去挑，不要让家人给你买，虽然你第一第二次买的都不怎么样，可是，你会慢慢有眼光的。

14、要想进步，就只有吸取教训，成功的经验都是歪曲的，成功了，想怎么说都可以，失败者没有发言权，可是，你可以通过他的事例反思，总结。教训，不仅要从自己身上吸取，还要从别人身上吸取。

15、学习，学习，再学习，有事没事，去书店看看书，关于管理，金融，营销，人际交往，未来趋势等这些，你能获得很多。这个社会竞争太激烈了，你不学习，就会被淘汰。中国2008底，有一百多万大学生找不到工作。竞争这么激烈，所以，一定要认识一点，大学毕业了，不是学习结束了，而是学习刚刚开始。还有，我个人推荐一个很好的视频节目，《谁来一起午餐》。

16、如果你不是歌手，不是画家，也不是玩行为艺术的，那么，请在平时注意你的衣着。现在这个社会，衣着能表现出你属于哪一个群体，哪一个圈子。

17、记住，平均每天看电视超过三个小时以上的，一定都是那些月收入不超过两千元的，如果你想要月收入超过两千，请不要把时间浪费在电视上。同样的道理，那些平均每天玩网络游戏或聊天超过三个小时以上的，也都是那些月收入不超过两千的。

18、因为穷人很多，并且穷人没有钱，所以，他们才会在网络上聊天抱怨，消磨时间。你有见过哪个企业老总或主管经理有事没事经常在QQ群里闲聊的？

19、无论你以后是不是从事销售部门，都看一下关于营销的书籍。因为，生活中，你处处都是在向别人推销展示你自己。

20、平时的时候，多和你的朋友沟通交流一下，不要等到需要朋友的帮助时，才想到要和他们联系，到了社会，你才会知道，能够认识一个真正的朋友，有多难?

21、如果你想知道自己将来的年收入如何。找你最经常来往的六个朋友，把他们的年收入加起来，除以六，就差不多是你的了。这个例子，可以充分的说明一点，物以类聚。

22、记得，要做最后出牌的人，出让别人觉得出其不意的牌，在他们以为你要输掉的时候，这样，你才能赢得牌局。

23、关于爱情，有这么一句话，没有面包，怎么跳舞？无论什么时候，你决定去好好爱一个人的时候，一定要考虑给她你能给予的最好的物质生活。

24、给自己定一个五年的目标，然后，把它分解成一年一年，半年半年的，三个月的，一个月的。这样，你才能找到自己的目标和方向。

25、无论什么时候，记住尊严这两个字，做人是要有尊严，有原则，有底线的。否则，没有人会尊重你。

36、如果，我只能送你一句忠告，那就是，这个世界上没有免费的午餐，永远不要走捷径！

２、为什么你不要自傲和自卑？

1、你可以说自己是最好的，但不能说自己是全校最好的、全北京最好的、全国最好的、全世界最好的，所以你不必自傲；同样，你可以说自己是班级最差的，但你能证明自己是全校最差的吗？能证明自己是全国最差的吗？所以不必自卑。

2、俞敏洪在《赢在中国》点评语录蜗牛的壳是自己加上的。既靠天，也靠地，还靠自己。心平气和地接受失败。做人要大方、大气，不放弃！世界上没有绝对的公平，公平只在一个点上。心中平，世界才会平。学会给别人机会。名次和荣誉，就像天上的云，不能躺进去，躺进去就跌下来了。名次和荣誉其实是道美丽的风景，只能欣赏。

３、年纪大了，人们看重不再是外表，不是你帅不帅，而是看你的内心的魅力：你的气魄、气概。

４、这个世界上有很多天才，天才是用来欣赏的，不是用来攀比的。

５、你说我是猪，不对，其实我连猪都不如。

很多人失去了快乐，是因为他太敏感了。别人一句话、一个评论就使自己生气一个月。这时非常无聊的。严重了就成了马家爵，因为别人不请自己吃饭就郁闷地要杀人。

6、要每天多努力一些，比别人多努力一个小时。

7、使这个世界灿烂的不是阳光，而是女生的微笑。

8.、要引人敬意，就要研究一个非常专业的领域，在那个领域中，你是最顶尖的，至少是中国前10名，这样无论任何时候你都有话说，有事情可作。我俞敏洪原来想成为中国研究英语的前100名，但后来发现根本不可能。所以我就背单词，用1年的时间背诵了一本英文词典，成为中国单词专家，现在我出版的红宝书系列：从初中到GRE词汇有十几本，年销量100万册，稿费比我正式工作都高的多。

9、大学生应该做的事情是：（1）专业方面，成为中国前100名；（2）人文方面，读500本书（3）英语。

10、如果你要引人注目，就要使得自己成为一棵树，傲立于大地之间；而不是做一颗草，你见过谁踩了一棵草，还抱歉地对草说：对不起？

马云

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。如果你在游戏中感到很痛苦，那说明你的玩法选错了。

5、“其实，有的时候人的最大问题就在于他说的都是对的” 。

6、那些私下忠告我们，指出我们错误的人，才是真正的朋友。

7、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……

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。

11、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。

12、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。

13、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.

14、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。

15、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。

16、网络上面就一句话，光脚的永远不怕穿鞋的。

17、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。

18、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。

19、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。

20、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。

21、如果早起的那只鸟没有吃到虫子，那就会被别的鸟吃掉。

22、听说过捕龙虾富的，没听说过捕鲸富的。

23、好的东西往往都是很难描述的。

24、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。

牛根生

1、小胜凭智，大胜靠德。

2、有干劲，你就洒下汗水；有知识，你就献出智慧；二者都不具备，请你让出岗位。

3、会说话的产品卖得快，哑巴产品走得慢。

4、你如果拿五分的力量跟别人较劲，别人会拿出十二分的力量跟你较劲。

5、一个产品，抓眼球，揪耳朵，都不如暖人心。

6、一个人智力有问题，是次品；一个人的灵魂有问题，就是危险品。经营人心就是经营事业。

7、好心态才有好状态。

8、帮助别人，但不伤害别人。

9、要想知道，打个颠倒。

10、从无到有，是件快乐的事。而从有到无，同样是种快感。

12、让认识你的人受益，还不能算好；让不认识你的人也受益，那才是真好。

13、吃亏吃到再也吃不进的时候，就不会吃亏了。苦多了，甜就大了。

14、想赢个三回两回，三年五年，有点智商就行；想做个百年老店，想一辈子赢，没有德商绝对不行。

15、学得辛苦，做得舒服；学得舒服，做得辛苦。

17、看别人不顺眼，首先是自己修养不够。

18、从最不满意的客户身上，学到的东西最多。

20、经营企业就是经营人心。

21、人不能把金钱带入坟墓，但金钱却可以把人带入坟墓。

22、一个人快乐不是因为他拥有得多，而是因为计较得少。

23、一个事业能不能成功，关键靠制度设计。

24、别人从零起步，而我从负数起步。

25、听不到奉承的人是一种幸运，听不到批评的人却是一种危险。

26、善待每一头牛，因为它们都是母亲。

27、布局决定结局。

28、世界上还有很多事情，只要你把它做透了，做成专家，你就能够为自己创造成功的机会。

史玉柱

1、90%的困难你现在想都没有想到，你都不知道那是困难。

2、团队核心成员有人要提出辞职时，不要挽留，既然提出了，他迟早是要走的。

3、如果没有价格上的优势与技术上的绝对优势，千万不要进入红海市场，否则你会必输无疑！

4、做连锁经营业务，一定要做一套傻瓜版的营销手册与管理手册，只有这样，才能实现远距离的管理。

5、做成功一个店之后离你大的成功就不远了，所以你首先就是脚踏实地、集中精力地先做出一家，也是要放弃掉连锁的这种，不要在将来如何做连锁方面做太多的梦，先脚踏实地做出第一家。

6、做全国性市场，一定要先做一个试销市场，要一点点来，快不得；做成了，真到做全国市场时，要快半步，慢不得！

7、初中水平跟博士后没啥区别。只要能干就行，我一直是这个观点，不在乎学历，只要能干能做出贡献就行。

8、作为我们曾经失败过，至少有过失败经历的人，应该经常从里面学点东西。人在成功的时候是学不到东西的，人在顺境的时候，在成功的时候，沉不下心来，总结的东西自然是很虚的东西。只有失败的时候，总结的教训才是深刻的，才是真的。

9、对过去成功的经验再好好总结总结，尤其是对失败的教训，下半夜夜深人静的时候你仔细想一想。反正睡觉也想，想一想实际上对你有很大收获比你看书更有用。因为有的书离你远，那是看自己过去写的东西。

10、最痛苦的时候，压力最大的时候，脑子里面只有一件事儿的时候，我把全国分公司经理招到荒山脚下北大门那个地方，招待所里面，然后在那个地方闭门开批判会。大家批判我，批判了三天三夜，我觉得那个就很有用。

11、要改变消费者固有的想法，比登太阳还难；但不是不可能的。

12、现在的时代，战略正确之后细节决定因素，有很多细节处理不好，你的战略正确了也会失败。

13、不要只看塔尖，二三线市场比一线的更大。

14、管理无情，人有情。

15、所谓人才，就是你交给他一件事情，他做成了；你再交给他一件事情，他又做成了。

编后语：只要出于同情心和面子做的事，几乎都会失败。每条河流都有一个梦想：奔向大海。长江、黄河都奔向了大海，方式不一样。长江劈山开路，黄河迂回曲折，轨迹不一样。但都有一种水的精神。水在奔流的过程中，如果沉淀于泥沙，就永远见不到阳光了。