

游学演讲稿 美国游学记演讲稿(实用5篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

游学演讲稿篇一

演讲稿具有逻辑严密，态度明确，观点鲜明的特点。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在演讲中起到的作用越来越大，相信写演讲稿是一个让许多人都头痛的问题，以下是小编精心整理的美国游学记演讲稿，欢迎阅读与收藏。

老师们，同学们，大家好。我是五(6)班的张扬。这个寒假，我和部分同学跟随老师去了美国游学。我们的行程主要分为两部分：夏威夷杨百翰大学的学习和洛杉矶、旧金山等城市的观光旅行。

短短的13天，留给我们的却是无尽的欢乐和回味。现在，就让我来和大家分享一下吧！

第一站，我们来到了夏威夷。一下飞机，身穿棉衣的我们顿时感到一阵闷热。正处于夏天的夏威夷天空湛蓝，空气清晰，热风中夹带着特有的湿润。早晨的太阳充满了朝气，让人联想到自由和希望。

上午，我们来到杨百翰大学，这是夏威夷最好的州立大学。我们举行了入学仪式并认识了我们可爱的老师们。中午，住家就把我们接到家里去了。我和另外两个同学留宿的住家家

庭有五个孩子。他们很快和我们玩得非常开心。住家主人非常善解人意，她怕我们吃不惯美国食物，还特意为我们煮了饺子。直到我们表示非常喜欢吃汉堡、牛排等食物时，她才放心地做意大利面给我们吃。

在夏威夷的六天里，我们每天都按时到大学里上课。我们了解了关于宗教、运动、第二次世界大战和夏威夷剧场的相关知识。不过都是全英文学习哦。

说到夏威夷，不得不提的就是它的. 海滩了。夏威夷的海带有丝丝神秘感：因为它清澈透亮却又深邃幽蓝。它就像一双明亮忧郁的眼睛一直在注视着我们。许多同学扔下书包和鞋子奔向它，在身后留下一串串金色的脚印。我们在沙滩上奔跑、嬉戏，打水仗、拾贝壳，玩得不亦乐乎。直到下午5点才恋恋不舍地离开。

第二站，我们来到了洛杉矶。在这里，最好玩的要数迪士尼和环球影城了。迪士尼不仅是一个美丽的童话王国：华丽的城堡金光闪闪，远处的雪山在阳光下闪烁着梦幻的光芒；音乐无处不在；火鸡腿的香味阵阵扑鼻，它更是一个惊险刺激的乐园，这里的过山车惊险刺激却又不让人感到恐惧，短短的两分钟让我大呼“不过瘾”！还有让我永远无法忘记的“鬼屋”，它的恐怖程度无法用语言描述。我只知道老师们甚至只到门口就望而却步了。

第三站，我们去了旧金山。参观了赫赫有名的金门大桥、斯坦福大学和渔人码头及英特尔公司。这里我特别想和大家分享，也是我印象最深的斯坦福大学。它是一所世界闻名的大学，始建于1885年。走进校园，首先看到的是土黄色石墙环绕下的红屋顶建筑，拱廊相接，棕枷成行，在古典与现代的交映中充满了浓浓的文化和学术气息。给人印象深刻的，还有那毫无自然意味、显示人工规模的好几公里的椰子树大道。据说整个斯坦福校园共有8180英亩呢！我多么希望有机会能走入这样的学府学习呀！

最后，带着对这所大学的敬意，我们回到了自己的家。

这次美国之旅让我收获很多：领略了美丽的夏威夷海滩，认识了和善友好的住家主人，见识了世界一流的大学；当然，我还锻炼了自己一回，锻炼了自己的生活能力，也锻炼了自己和老师同学们愉快相处的能力。

同学们，让我们一起读万卷书，行万里路吧！

谢谢大家！

游学演讲稿篇二

女士们、先生们，本来我想用苏北英语给大家做演讲，结果张总(张磊，高瓴资本ceo)一上来说了中文，弄的我很不好意思，所以我还是用苏北话演讲。

昨天晚上我问了一个哥大的朋友，我说我特别想知道大家今天想听什么，他说其实非常想听创业。我知道最近创业非常火，我想今天在座的很多同学都有创业的冲动或者打算。如果你让我说创业，我想说，创业要想取得成功，关键就一句话：只要你能解决一个问题，那么你的项目就一定会成功。

所以我要解决第一个问题，想找个女朋友。虽然我的专业不大好找工作，但是经过简单的调查研究，我发现女孩子喜欢男生带有神秘感，所以我想了半天，什么最神秘呢？突然我发现现在1993年的时候，在中国最神秘的就是电脑，所以我决定我要自己去学电脑，学编程，给我们系老师编了一个名片管理系统。因为作为人大的教授，出席各种会议名片非常多，找名片很难，通过我这个程序在名片管理系统里甚至只输一个字就可以搜到，他们觉得这个真好。因此，在大二下学期结束的时候，我终于有了自己的女朋友。

解决一个问题，你就可以取得成功。

在我1998年创业的时候，我去了中关村，带着积攒的12019块钱人民币在中关村租了一个四平方米的柜台。那时候中关村几乎所有的商家做生意都是一个模式，老板对员工的培训基本都是一台笔记本两万五，你怎么用三万五卖出去。由此中关村还有十大“招术”教你如何欺骗顾客，我觉得这注定是不对的，终究有一天这种混乱的情况会改变。

所以在我开柜台第一天，我是在中关村唯一明码标价、所有产品都开发票的商家。在我这个柜台上，我不接受讨价还价，我所有的产品都是正品行货，我所有的商品都可以开具发票。

在那个年代，我的做法与整个市场是格格不入的，因为整个中关村做生意基本都是要想尽一切办法，如何把一块钱的东西两块钱卖出去，三块钱卖成六块钱，甚至通过一种变相欺骗的方式。这就是问题。谁能把这个问题解决，谁就可以取得成功，非常简单。

就这么一做做了六年，从一个小柜台，到2019年的时候，我在中国已经拥有了12个店面，在北京有3个店，而且每个店的营业额都非常好。

后来，我们就在专业的测评论坛里发帖。后来论坛总版主看到了我们发的帖，不仅回复了还把我们的帖子置顶，总版主说京东多媒体，我知道，这是中关村唯一的一个不卖假光盘的厂家。置顶！结果我们一天就接到了10个订单。

正因为我们过去六年的坚持，赢得了别人的信任，从而在最关键的时刻，得到了一个我们从来都不记得他姓名的人一次很简单的帮助，从而使京东成功转型，由线下彻底转到线上，做了电商。

在2019年、2019年融资的时候，好多人说你们是无法成功的，

为什么?他说几乎我所想要买的所有东西，都可以在当当、卓越或者淘宝上购买，还都能找到比你京东更便宜的，所以很多人说你没必要做，注定你没有前途。

但是我们不这么认为，为什么?因为我觉得在那个时候，包括今天网上的销售有很多问题。我想解决这个问题。

你可以想象一下，你去一个平台买手机，一搜搜出来几百几千个，有价格特别便宜的，你点进去，卖家很快就说“亲”，你问“为什么你比别人便宜300块钱?”“亲，我们小店薄利多销”。你找了半天，终于被说服了，然后下了订单，他就告诉你“亲，这不包邮哦，亲，我告诉你订单号”，然后货收到了，突然发现包装上面没有中文，按照中国的法律，所有在中国销售的产品必须有中文标识，你去问他，“你不是告诉我这是行货吗，怎么收到的没有中文标识啊?你这是水货啊。”那边说了，“亲，阿拉是港行”，香港行货。你就想虽然不是正品行货，也能使吧，你就很开心地使用了两三个月，忽然出了问题，你找到卖家，卖家说“亲，是可以保修的，但是我要把你手机要寄到香港去，一来一去邮费就要400块，维修是免费的，可是运费你要出”。你一想400块钱寄到香港修，可能还要等两个月，你去北京找一个维修店去维修吧，人家打电话来告诉你，“先生，你被骗了，你这手机是翻新的二手货”。你去找卖家吧，“啊，你不是香港行货吗，今天我去维修说你这是翻新货”。卖家说“亲，你拿证据啊，你给我开证据出来，叫手机商家开证据”。开不了，你给我退款，你不退款给你差评，你真给了差评，结果第二天你的手机被呼死了，一天打了五百个电话进来，大家知道中国有一个叫“呼死你”软件，只要你手机开机了就给你打，还有一些卖家给你寄各种各样很恶心的东西、危险的东西。

购物原本应该是一件非常简单的事情。

为什么我们做京东商城?刚开始的时候，京东可以说是一无所有，我们没有钱、没有技术，没有货源，我们甚至都不知道

什么叫vc[]但我们发现网络购物有很多问题，我想如果京东能够把这些问题解决了，我们就一定可以取得成功，这就是我们的思维。所以为什么京东在2019年刚开始做时，第一个坚持就是所有的商品都是正品行货，你不要发票也给你发票。我们实行低价策略，这个低价不是以翻新、水货、私运、逃税为基础，而是通过规模的优化降低运营成本，将节省的成本让利给消费者所获得的低价。我们的服务也不断地创新，在2019年我们在中国就推出了“当日达”，今天我接受一个外国媒体采访，他问我说前几年我在哥大上课的时候，是否去亚马逊购物过？我说购物过，他问感觉怎么样，我说很好，但是我实在忍受不了它的物流速度。他说你要是prime会员两天就可以收到货，那多快啊。我说京东在中国，几乎每个用户都是prime会员，但你不用花99美金，只要一次购买满79块钱的商品就可以免运费了，而且我们在中国，在北京、上海这些大的城市，都是当日达。

正因为坚持，我们解决了网络购物领域长期存在的大量问题，这就是京东公司得以生存和快速发展的基础。

我们今天又在创立一种全新的商业模式叫“京东到家”，主做生鲜，有人说这有什么问题需要解决呢？我们做了2019年的电商，结果我们发现服装、鞋帽，甚至汽车、房子，所有的东西都可以到网上销售，而且卖的越来越好，可是就是有一类，是老百姓高频购买的东西，几乎每个人每天都要买的东西，恰恰在网上没有人能够做好，不管是平台模式还是京东这种自主经营的模式，都没有做好，那就是生鲜。

生鲜有一个什么问题？那就是在消费者和种植者当中至少有四个环节。

举一个非常简单的例子，大家都知道中国的山东是生产大蒜的，一头大蒜送到北京的家庭里面去，当中要经历至少四家公司。首先收购者去田间地头收大蒜，他收购完之后卖到山东非常有名的一个县级的蔬菜批发市场，全山东百分之七八

十的蔬菜都是在那个批发市场批发的，产地批发市场再卖给销售地批发市场，卖给北京的比如大钟寺、新发地批发市场。这些人拿到之后，到了北京，他不会卖给终端用户的，还分给各个小的批发市场，这些人拿到之后再放到沃尔玛家乐福销售。那些种植的人发现一年辛辛苦苦种大蒜挣不了几个钱，因为收购价格一压再压。而买大蒜的人觉得价格怎么这么贵啊，从产地收购价只有五毛钱，到了北京卖出去就变成了两块五毛钱、三块钱、四块钱、五块钱。就因为中间环节太多了。

第二个问题，过去十年，大家发现几乎每一年都听到某类农产品滞销的消息。前天在新疆什么地方西红柿滞销，大量种植西红柿的人把西红柿摘下来之后卖不出去，任它烂在地里面。今天是土豆滞销，明天西瓜滞销，为什么？因为他在种植的时候永远不知道中国到底有多少人种了大蒜，有多少人种了西红柿，没人提供这个信息，而消费者发现今年白菜狂涨，后年大蒜价格又是涨了几倍，价格不断地剧烈波动，所以需求方、供给方信息没有打通，这是第二个问题。

第三个问题，还是有很多食品安全问题。

那么京东到家怎么解决这些问题呢？

我们成立了全资子公司，第一，我们就要把中间环节全部去掉，我们提出了“从产地直接送达消费者”的理念(farm to table)大家可以想想看，全北京市每一天为北京市民提供辣椒的、西红柿、黄瓜的，包括批发者、运输者、超市，所有与之相关的人员好几千人，在北京大概有数千个地方都在卖着同样的辣椒、同样的西红柿。我们能够通过缩短中间环节，帮他们更高效地送到用户手上。

第二个说信息技术大数据。今年我们提出了进入农村的战略，核心就是解决农村种子化肥农药问题。我们现在正在进行数据的搜集，年底前在中国数万个村庄建立我们自己的村民代

理。我们现在正在每个村搜集信息，我们要知道每个村的种植面积，主要的农作物是什么，副产品是什么，我们搜集每个村每年的降雨量，甚至当地的河流湖泊的分布，我们还可以通过销售数字知道每个区域种子化肥农药的使用量和消耗量。想一想，如果有一天，某个地区大家在卖黄瓜或者西红柿种子的时候，我们告诉你不要种植西红柿了，明年的西红柿产量已经饱和了，因为我们发现太多地方买西红柿种子了，今年西红柿种子的销量远远超出市场的需求，有一天我们可以给种植者提供这些信息。

第三个问题，食品安全问题怎么解决？我们通过每个区域长时间数据的搜集，我们能够知道这个区域使用的化肥主要是什么品牌，是有机的还是无机的，我们知道这个区域的农药是低浓度农药还是有毒农药，通过数据做分析。通过几年的数据分析，我们甚至能够知道中国每个种植产区的土壤情况怎么样，蔬菜是不是安全基于它的地下水有没有被污染，土壤有没有被污染。通过长时间的数据搜集，我们可以知道这些数字，这也可以帮助解决食品安全的问题。

所以我们从3月16日推出了“京东到家”的测试，没有大规模地宣传，只是口碑相传，现在每天销售给五六千个北京家庭，而且还在高速增长中。

我想，如果大家创业的话，希望每个人要问自己一个非常关键的问题，我这个项目解决了什么问题。如果你什么问题都不能解决的话，那么我可以说你的项目注定会失败，所以创业是为了要解决问题。有的人说，不，我觉得我创业是为了获取财富，创业成功获取合理合法的财富，无可厚非，但是我从来都没有看到哪一个创业者是为了获取更多的财富而创业成功的。现在，在中国大家知道创业非常的火，火到什么程度？投资人也有些愚蠢，现在只要有一个主意，你可以拿到3000万美金的投资，真的很容易，很多人很高兴，但是不要忘了，你拿到多少融资不是你的财富，你拿到多少融资，你将来就要10倍、20倍的把这个还回去，风险投资的成本是

全世界最高的。如果大家能够从银行贷款的话一定要从银行贷款，千万不要拿风投的钱。当然话又说回来了，作为创业者，你一无所有的时候，银行是不贷款的，所以没的选择的时候还是要找投资人。所以千万不要把投资人投资的钱视为你的财富，视为你的成功，投钱给你，你压力更大，你要10倍、100倍的还回去的。

有人说我创业是为了自由，我不想朝九晚六打卡，受到别人的指使，做老板以后我就自由支配我的时间，想什么时候上班就什么时候上班，如果你真是为了自由的话，可以说创业是最不自由的，因为作为创业者，你在公司必须是最自律的那个人，所有人都可以违反这个公司的制度规定，所有人都可以迟到早退，唯独你不行，永远不行。你如果下午一点钟上班的话，兄弟们肯定是下午三四点才上班，一定是这样的。你如果说我创业是为了出名，能参加各种论坛，如果你要抱着这样的想法的话，我可以告诉你，最后99%的结果是你真的出名了，而且会载入哈佛的案例，说某某人拿了风投20亿美金5年烧光，项目失败，然后大家来分析他是怎么失败的。

可以说今天我们真的处在一个非常好的时候，往前看30年，往后看30年，真的没有人比我们今天更为幸运，机会更大，为什么？因为大家发现最近我们几乎所有的东西都在加速发展，今天，一年的变化赶得上过去2019年的变化，今天，一年的技术进步比过去2019年的技术进步都要快。我们最早1998年上互联网的时候，144的猫拨号上网，都觉得很快了，几千字的邮件很快收到了，觉得简直难以置信，但是相信很快每个家庭都需要1g带宽。

所以人类的需求在几乎毫无节制地、进一步贪婪地、快速地增加，这就给我们创业者提供了巨大的机会，消费者有需求，只要你解决问题，满足消费者需求，你就能获得成功。在这个满足需求的过程中产生了很多新的问题，比如环境问题、污染问题、医疗问题、教育问题，这就给很多创业者提供了新的机会。所以我想说，身处我们这个时代，如果大家不去

做点事情的话，真的是会让你一生感到后悔，后人终究将记录我们这一代人，这是一个伟大的时代，是值得我们每个人记录、奋斗的时代。

因为，在今天晚上10点钟你去北京朝阳cbd的时候，你发现所有的商铺都是灯火通明，有无数人在加班加点，中国人在继续努力，只要我们在追求，我相信中国经济不可能出问题；只要中国无数的年轻人在拼命地努力、在创业、在创新，中国的经济就不会出问题；只要还有无数的中国人去美国留学、去欧洲留学、去日本留学，去学习全世界的知识、经验，中国的经济就不会出问题。

过去的30年，可以说我们不断向国外的公司学习，包括京东在内，我们确实也在向美国的公司、日本的公司学习，我们整整学习了30年。到今天我可以毫不客气地告诉大家，中国的企业，特别是互联网领域的民营企业，在没有任何垄断、完全市场化的情况下，几乎都是民企在主打，在这个行业里，中国的企业并不比世界上任何一家公司差，因为我们学得很快。每个中国的互联网企业都知道用户体验的创新，每个中国的创业者，每个中国的企业家都知道人才的重要性，大家都知道必须要留住人，给聪明人提供一个发展的空间，企业才能够成功。我们学会了如何尊重员工、激励员工，和员工一块成长；我们学会了如何利用各种规则，建立了现代企业制度，并且按照全球的贸易规则进行贸易，按照现在最高的企业治理理念在治理自己的企业。

我每次到美国，非常多的华人留学生都会告诉我，说我要在美国工作几年，有了经验之后我再回国，我想告诉大家，没有这个必要，这是2019年前的老观念了，那是上一代人的观念。你看高瓴资本，听这名字，起得土不拉叽的，但是我可以告诉大家，从2019万美金到180亿美金，2019年的时间，它的成长速度不比全球任何一家优秀的基金公司成长速度慢，甚至更快。我还可以告诉大家，中国的红杉过去5-2019年的资本回报率也是高于美国的很多投资公司。现在已经到了这

样一个时代，你们每个人都值得回国，加入中国的基金，去高瓴基金，而不是美国的什么基金。

最后三秒钟广告，欢迎大家回国，欢迎大家加入京东的国际管培生计划。

游学演讲稿篇三

王健林，男，1954年10月24日出生于四川省广元市，1989年起担任大连万达集团股份有限公司董事长。下面本站小编整理了王健林哈佛大学发表演讲稿，供你阅读参考。

各位老师、各位同学，大家下午好。不好意思，我只能讲中文。刚才托尼教授已经介绍了万达发展比较快，今天我站在这里，还是抱着诚惶诚恐的心态，因为哈佛在世界所有人的心中都是一个神圣的殿堂。实际上万达相对世界上最顶级的企业相比还有很大的差距，所以我们丝毫不敢懈怠，但是因为托尼教授邀请我，所以我也想跟大家有一些分享。

首先我介绍万达，为什么1988年成立，到现在20xx年时间，发展这么快，1988年成立的时候，其实我是借了8万美金，50万人民币注册的，当时成立的公司需要100万，因为当时进入地产需要100万，我找了一个人担保，这个人收了我50万，所以我就实际上注册100万，但实际上拿了只有50万，而且借了100万的人，给我要求是五年，各每年25%的回报。不过当时能借到，能发展也是不错的，要是没有那个人借给我这个钱，也许没有今天这个企业，所以正因为这样，我的企业发展以后，从明年开始我也计划在中国推出支持创业的计划，其实在几年前我已经跟团中央四、五位知名企业家创造了一个知识青年的创业基金，不过后来我觉得还是我自己来搞更好一点，我自己准备明年再成立一个知识青年创立基金，从我自己的发展，我有这个机会。

发展这些年，我觉得之所以能走的比较快一点，关键是我认为有这么几步，算是创新也好，还是蒙对了也好。第一，赶紧走出去，全国发展，我1988年成立，1992年就走出了大连，到广州去发展，那时候是中国民营企业，也是房地产企业第一家走出去的，那时候中国的政策还不支持企业到外地发展，我到广州去的时候，还不能给注册，说你大连企业怎么跑到这来，不能注册。可能一般人觉得算了，就回去了，后来我想毛主席说两句话，世上无难事，只要肯登攀。那就去谈，看谁愿意借给我们这个执照，谈到了广州的华晓(音)房地产公司，一年交200万，他愿意，就注册一个某某分公司，反正我来管账，就把这个事办成了，就在广州开始。从那以后，就慢慢一发不可收，现在在全国到今年会超过90个城市，现在也是民营企业当中在全国城市最多的一个企业，这一步应该说奠定了我们发展的基础，从一个地区的小公司成立一个全国性的，相对比较大的公司。

房地产一个毛病就是现金流不稳定，你拿这个项目，开盘卖的时候，先挂上去，卖完了，再需要重新买土地，再整治，可能现金流就下来了，不稳定。更不要说有国家政策调整的时候，所以我就担心，如果一直做这个产业，可能无法应对今后我们企业的存亡，当时做不动产是出于一种简单的生态。当然了，后来做了几年，找到感觉，商业模式越来越成熟，现在我们已经把不动产，作为我们企业的第一个支柱产业来追求了，这是后来被动转为主动，从不自觉到自觉这一个过程，从20xx年，我们就决定正式讨论，其实这之前有两、三年的讨论，在这之间，我还曾经做了很多制造业，中国很有名的一个电梯厂，奥吉斯，我也是股东，董事长，还做过干湿变压器，还做过超市，当时都是想寻求稳定现金流的一种探索方式，后来我们觉得全力以赴的做不动产，什么原因？我们讨论了几天，大家觉得起码盖房子这一半我们是明白的，招商不明白，但是我至少有一半，所以我们就觉得全力以赴做这个。从20xx年开始到今年12月20xx年吧，我们不动产规模已经非常大了，现在在全世界，开业的有1300万平方米以上，在建的可能还有20xx多万平方米，关键是我们速度很快，每

年差不多有400万到500万的不动产增长，两年以后□20xx年，我们将是全球最大的不动产企业，因为可能也不完全是我们自己聪明，也有赖于在中国，幅员辽阔，人口众多，做不动产，消费客群比较多，也有这个原因支持。

在不动产方面，我们还从购物中心进入到高级酒店，就五星级和超五星级酒店，也是这样的，一开始是做一个实验，后来发现酒店、写字楼、商业中心、公寓组合在一起，更受欢迎，所以逐渐的就差不多每一、两个购物中心旁边就会有酒店，特别好一点的地段，一定会配置五星级或者超五星级酒店。一不小心在五星级酒店方面也做成了全球比较大的，明年我们可能成为全球最大的五星级酒店业主。大概差不多超过50间开业的酒店。在施工当中的还有30到40个以上。

虽然我接触了，我们有跟全球五大管理公司都有合作，虽然有的公司有200间、300间五星级酒店，但是自己拥有产权的，是业主的，可是全世界也没有我们这么多，商业地产这一方面，因为这种模式，特别是商业地产的模式，推出来以后，受到了各地政府的支持，中国的土地不像美国是可以自由买卖的，中国土地只有一个供应单位，就是地方政府，你只能从地方手里来买，所以我们这样做，因为我这个模式很受欢迎，所以很多地方的政府来请我去做，我们就占据了主动，就具有议价权，所以我们获得的土地成本比所有企业要便宜很多，至少便宜一半，而且具有主动权，差不多现在每一年邀请我们的数目，和我们选择投资的数目是3：1、4：1的关系，我只能选择1/3和1/4。所以利润就比较高，所以如果看财务报表，我们的销售面积和利润就比同行业要高出很多。正因为这样，因为利润比较高，所以万达在纳税也是成为了民营企业的一个榜首。今年可能会有30多亿美金，两百几十亿人民币的纳税。

第三步，做的文化和旅游。进入文化产业最早是从电影院开始，因为购物中心里面都要配一间电影院，最早我是跟美国的一个大公司叫时代华纳，华纳院线合作，签了一个协议，

约定投资，可是在做的当中，因为两方面原因，一个是wto谈判的时候，可能中国政府的规定，一个规定，外资不能持有49以上，只能在49以下，可能作为这种美国的大企业，它觉得不能做小股东，他可能这方面，我自己判断，可能觉得不太愿意投资了。

再一个可能他对中国的电影市场判断也发生了误差。那个时候全中国票房只有一个多亿美金，8亿、9亿人民币，他可能觉得要投资几亿美金进来，他觉得看不到前途，所以就没有履行这个协议。后来我又到中国去找中国地方的各个管电影的，那时候电影都叫广电集团，我先后跟四个比较大的广电集团，上海广电、江苏广电、广东广电，好像还有北京广电，反正是跟几个广电局谈过，能不能跟我一起合作来做，我们来做业主，便宜的租给你们。因为文化单位在那个年代还是事业，可能美国理解不了这个东西，还是半政府编制，是吃财政补贴的，他们没有赚钱的冲动，所以这四个单位都拒绝了我们。

其中还有一个小故事，上海广电当时的总裁姓朱，朱总还是有点创新思想的，他跟我，谈觉得这是好主意，你万达每年开几个，有利于我发展，他跟我签了一个协议，签了一个协议以后，也交了保证金，我们有约定，因为我是怕他不跟我，所以我就有约定，只要一个电影不跟我干，要赔几百万，然后要放一笔保证金，很大的保证金，如果你不干，我全没收等等。可能这就是国有企业的一个通病，协议签订半年多，他下台了，换了。换了，上来这个董事长和总裁就反对这个协议，说这不行，反正找了很多理由，坚决不履行。这个时候我已经有新建的，差不多十个电影院在放在那里了，7、8个电影院已经马上就要开业了，怎么办呢？所以逼着我，逼上梁山，我就只好把那个接过来来搞这个事情，而且我还把保证金退给他，因为我觉得在我信条当中，赚病人保证金这个钱好像不太地道，我就退给他了，不然他跟我说，你要不退给我，就等于国有资产流失了，怎么着。

从这里开始了，做文化产业，以后我们接过来做，接过来做以后，很快就盈利，可能也是算是时间、时点蒙对了，中国的电影恰恰就是从20xx年开始腾飞，我们20xx年进去以后，连续从20xx年到20xx年每年都超过35%的增长，即使在去年和今年，宏观经济有所放缓，在这种情况下，依然会超过30%以上，今年大概差不多有160、170亿，30亿美金左右，而且这个增长我们自己做了一个数学模型推算，即使降低一点速度，按25%来推算，环比□20xx年，中国电影市场会超过整个北美市场，会超过110，所以中国现在就一个现象，不管谁干电影院都不赔钱，现在这个市场好，谁进去都撑得住，但是我估计这种局面可能再发展个十年、八年，增长放缓了，降低了10%或者10%以下的时候，可能有些人就撑不住了，可能会有出现兼并、破产，所以现在中国一个问题，没有办法兼并任何电影院线，我们现在跟任何人去谈，开出更好的条件，都没有办法兼并，所以就逼着我到美国来兼并。如果中国能兼并，那赚钱我可能在中国先干了，所以为了做大生意，所以就发展到兼并美国的电影院线，可能我们接下来还会兼并其他地区的，从电影院线进入到我们现在又做其他的，比如说舞台演绎，美国可能大家都清楚了，纳斯维加斯作秀，作水秀，舞台表演，水秀，我就把最优秀的团队给收编了。现在在中国已经两年多，我们正在建造五个舞台，差不多100亿人民币的投资，做五个这种顶级的秀，都配在我的度假区里面，以后也有进入了电影制片，还有传媒，还包括电影科技。有的大家去看迪士尼和影城里面的，比如说变《变形金刚》、《哈利波特7》等等，这种，做这种，我们也成立这个公司，现在第一个项目大概20xx年会在武汉开业，我们有创新，就是不管是迪士尼这些都是一个原则的做，最多两个，我们是在创新，编中国的故事，中国的形象，一个项目做了六个，原来计划做七个，因为前面有超支的原因，我们就砍掉一个，还有这种。而且这种我们还在其他地方复制，不是一个、一个，也请了很多美国的很多软件设计师、工程技术人员等等。文化产业现在就越做越大了，我们今年下个月吧，我们会成立一个专门的文化产业集团，自觉把这个事情作为一个主要

产业来发展，正好也给国家规定了文化产业要大的发展，大繁荣，给很多支持也吻合了，也非常吻合。

今年我们请了世界一个叫咨询公司，做了全球文化产业五十强的调研，今年我们差不多大概可以排到35、36名，差不多30多亿美金，我们文化产业的收入。但是增长比较快，我们想三年之内做到400亿，差不多400亿相当于50亿、60亿美金，就可以差不多排到前20名，我们接下来再翻一翻，就可以进入这个行业的前十名，而且我们储备的项目更多，大型的秀，舞台，电影科技、娱乐科技，还有我们正在创新的更大文化项目，我们叫文化旅游城，这些储备项目更多，再加上中国的人口多这个因素，我相信文化产业上也可以很快的走出来的，就进入了文化，还有旅游，后来是20xx年金融危机的时候我们进去的，从长白山开始，你做了商业，又做了文化，然后也有当地政府主动邀请，又给了极其优惠的条件吸引我们开发一个大的度假区，那个时候也进入了这个行业，长白山第一个度假项目，22个平方公里，投了30多亿美金，这个项目已经开业了，反响也非常好，现在主要问题是航空运输能力不足，否则效益会更加理想，本身也超出我们的预期了，刚刚开业几个月，所有酒店入住率超过80%，这个比我们想象的要好很多，我们还有亚洲最大的滑雪场也会在今年12月1号开业。中国的白色旅游业才刚刚起步。而且现在度假区也在大连、西双版纳也都在开工建设。正好文化旅游一结合跟商业一结合，可能就不是简单的，我们这个做旅游度假区也颠覆了世界上传统的概念，就是做一般滑雪场、高尔夫、做酒店，不是这样的，我们每一个项目里面都有秀，都有大剧院，都会有上百家商店做旅游小镇，或者商业街，或者还会做很大的酒店群，一般都是十几家酒店，然后还会配冬天是冬天的，夏天是夏天的，然后还有很多其他一些项目，这样突出了在旅游度假里面突出了文化和商业内容，现在看来很受欢迎。

第四步就是跨国发展，这个是去年我们做了一个决定，随着企业发展越来越快，而且现金流比较好，有投资能力，我们

觉得如果继续按照这个速度，按照万达现在这个速度，加一个保守你看我今年差不多250亿美金收入，明年我预计就可以接近350亿美金，这个速度，而且盘子越大以后，外延稍微扩张一点，规模就很快上去了，所以我觉得我认为按照保守一点的估计，八年之内，到20xx年，我们做到一千亿美金这个规模是完全可以做到，以前我们原来提出20xx年，20xx年目标是20xx亿收入，那是20xx年提出来的，明年就可以达到，所以这么大一个，如果单独在中国发展，虽然也可以获得很快的发展，但是你做的再大，别人也认为你是一个国家的企业，你要成为一个跨国企业，你要成为世界上更著名的影响，或者是更有影响力的企业，就一定要走出中国，这是一个从战略角度考虑。

中国和美国两个地区，资本市场是有差距，中国是可以获得更好的，更高的市盈率，或者其他的支持，而且我们也相信，其实美国的很多企业，我们通过两年多的并购谈判，其实也等于在给我们上课，等于在补充知识，我们也发现美国的很多企业，规模很大的企业，就管理本身而言，是很好的，并没有什么问题，主要问题是出在资本层面，很多美国的大企业，都是没有老板的企业，没有真正主人的企业，很多小股东、基金去，这些都是追求短期的回报，我卖给你，过几年，你再卖给我，大家倒来倒去的，这样企业就缺乏了长期的战略规划，比方说三年不见效，五年不见效，但是长期利润很好的项目，不一定做，所以只要是你不看短期利益，你能忍受短期的亏损，但是放长远看，在美国、欧洲都是还有市场，都是还有机会，所以我们万达可能就是刚才我讲的这四步，算是蒙对了，也不要说谁比谁更聪明，就算是我们大家讨论、研究、碰撞，可能蒙对了，所以就获得了比较快的发展，而且万达的发展在很多人的眼睛里，万达发展不要说在美国了，可能在中国很多企业的眼睛里，不管是政府还是企业的眼睛里，都觉得是一个神话，不可思议。怀疑的也有，还有很多的，还有少部分的财经媒体，包括记者，还替我们瞎操心，一天到晚分析说，哪个项目钱够不够，哪个项目会不会亏本，

这样多了去了，所以为什么发展快，我简单说说，因为时间的关系，我想花更多的时间，大家来提问，讨论，因为我也知道，哈佛的提问是很厉害的，之所以厉害，是因为你们每一个人都认为自己非常的聪明。

所以我想发展快，无非这么几个原因，一个就是我们的商业模式领先，很多先进的组织，我主要指公司，之所以先进，或者叫做卓越，不完全是依赖于技术的进步，或者科技的创新，或者管理的创新，其实很重要是来自于模式的再造，或者流程的再造，所以我一直认为，商业模式的创新的价值，远远大于技术的创新和管理的创新，举很简单一个例子。星巴克咖啡，谁不会卖咖啡，一杯很少一点钱，但是它把流程再造，成立一个庞大的组织，集中经营管理和营运以后，可以做的很大，麦当劳□kfc都是这样的，所以说不在你从事什么产业。我是非常反对有些一说就是科技，新能源，新材料才领先于世界或者其他就不行了，我不认为这样，所以我觉得只要你传统产业，什么产业只要你有把商业模式能创新能搞住，流程能再造，一样可以获得超额利益，而且生命周期更长，之所以叫传统产业，就是延续上百年、上千年，先进的东西，科技的东西，反过来，寿命不一定很长。可能我想我们商业模式领先。

第二个方面，我觉得就是我们的信息化，公司的管理水平，我们在很多年以前，就自己成立自己的信息研发管理中心，海内外招聘了很多优秀人才，当然也跟跨国的很多大公司合作。所有的都实现了我们自己的信息化的管理和我们自己创新的很多的管理的手段，可能给大家讲在民营企业当中，在管理软件这方面，我们万达拿到国家的专利和知识产权是最多的去年一年就有接近20个，现在已经有好几十个自己的拥有自己知识产权的东西，我们也比较重视知识产权，包括我们现在创新所有的像秀的设计，电影科技的这些东西的设计等等等等，我们全部都是用的自己的知识产权。不管我是用外力的智力，我都一定要买断产权。

所以我想再加上我们在管理上这种利用科技手段的这种创新，我们还有很多的東西，比如说我们的最著名的一个管理模式叫做模块化，我们把我们比较成熟的技术，比方说不动产，我们把它一个项目从开始到最后，不管是一年、两年的时间，我们把它分成了三百多个步骤，每一步要干什么，哪一个业务量要干什么，把它分成了非常详细、非常严格的一个模块化的一个软件。分为了一级、二级、三级三个级别的关注节点，我当然不一定关注这个，因为我是董事长，我的总裁、副总裁可能只关注一级差不多有80多个，可能下一步的它系统的负责人只关注二级的100多个，他当地的企业是关注什么东西，然后每一个系统，比方说建造的、招商的、软件的、设计的，每一个人哪一个月、哪一周、哪一天要干什么事情，都会把它非常细致的编进去，一步一步的这样，包括现金流哪一天花多少钱，成本是如何的。

所以每一年11月就把第二年，每个系统，每个人需要干什么事儿就发下去了，根据信息就上到网上去。你不用管别人，你自己关注你自己，这12个月，54个周，哪一周，哪一天干什么事儿就行了，你不用管别人，因为我们有规定，只要一周没有完成，就黄灯就出来了，连续第二周没有把功课补上，就有红灯出来，只有有红灯，根据哪一个程序的红灯，要扣多少分，就跟你的收入就挂钩了，所以你ok作为系统的总经理和总裁级别的人，不用看别人，就看灯亮没亮就行了，只要没亮红灯你就可以关注那些亮过几次黄灯的，或者偶尔亮过黄灯的企业就行了，这样的话，尽管万达速度非常快，但是并不忙乱，实际上用一句传统话来讲，紧张有序。

所以很多人总觉得万达为什么那么快，一个项目18个月就开业了，是不是很粗糙等等，当然我放成80个月把它干成，肯定会很细，可是你的利润就没有了，你不动产的最大特征就是财务费用，早一年开业，多收租金，减少财务费用，你的盈利模式就出来了。

还有一个比较方面，就是执行力，万达的执行力是非常强的，

赏罚分明，而且在公司里面没有任何公司争执，我个人在公司里没有任何倾斜，不管是我夫人这边还是我弟弟，亲戚兄弟方面，不管谁怎么样，我宁可给他钱，给钱你自己搞，不要在我公司搞，在我公司里一搞，我看过很多中国的民营企业，就是老公帮老婆，帮弟弟，帮小舅子，麻烦了，对不对。

所以，这些方面的综合，所以万达能有一个比较快的发展速度。我相信，不是说我们作为唯一代表，像我们这一类的企业，民营企业还有很多，随着中国经济的发展，中国会诞生相当一大批优秀的民营企业会走向世界，我也做过分析，十年以前世界五百大公司，美国有197家接近200家，中国就有7家。20xx年十年以后，美国有145家，中国有74家，那么按照这个速度落推算，十年以后，应该是中国美国各100家左右，那么20xx年，可能中国就应该有150家到200家，美国也许就有50家到70家，不管美国你承不承认这个现实，这就是世界经济发展的一个趋势。

所以，我觉得中国的企业走出去，包括到美国来，都不是洪水猛兽，都是某种程度上，特别是民营企业过来，只要不是买资源，只要不买你的国防企业，我看对美国经济都是一种帮助，就像我在华盛顿要投的这个项目，讲如果，因为毕竟没有签字，没有开工，假如能投，会创造8000个以上的就业岗位，这样事情，美国有的越多不是越好嘛，是吧。现在美国也正在大选，可能跟中国的声音也不少，但是我相信，中美两国的经济互补和联系性是分不开的，像我这样的企业如果在美国呆的越多，可能到有一天咱们都是哥们儿，啥事都没有。

我想演讲就这些吧，下面留下一个小时给大家提问，好，谢谢。

他身上军人的特质很强，做事干脆。（柳传志评）

王健林并不仅仅是个埋头苦干的人。他很精明，善于抓住机

会，非常雄心勃勃。尽管他是世界级的富翁，在中国之外却很少人知道他。正如他同时代的中国商业巨头那样，王健林抓住了中国从落后的农业国迈向城市经济大国的机遇。
(《财富》评)

他是中国最富有的人之一；他所执掌的商业航母，是全球规模最大的不动产企业一员；他的观点掷地有声；他的商业运作敢为人先；他的市场判断敏锐准确。（每日经济新闻评）

王健林热爱足球，是中国最有艺术品位的富人。（马卡报评）

他是敢为天下先的地产大亨，他是与马云对赌一个亿的冒险家，他是中国的房地产首富，两次荣登“胡润房地产富豪榜”榜首，更是以集团形式捐款超过28亿的慈善家，他胆识过人，霸气外露，是血气方刚的企业家，他扬言只要万达进入的行业，其他的企业都没有机会做老大。他拒绝模仿，大胆创新，是名副其实的行动派。（《中国企业家》评）

游学演讲稿篇四

大家上午好！非常高兴许校长给我这么崇高的荣誉，谈一谈我在北大的体会。

可以说，北大是改变了我一生的地方，是提升了我自己的地方，使我从一个农村孩子最后走向了世界的地方。毫不夸张地说，没有北大，肯定就没有我的今天。北大给我留下了一连串美好的回忆，大概也留下了一连串的痛苦。正是在美好和痛苦中间，在挫折、挣扎和进步中间，最后找到了自我，开始为自己、为家庭、为社会能做一点事情。

学生生活是非常美好的，有很多美好的回忆。我还记得我们班有一个男生，每天都在女生的宿舍楼下拉小提琴，希望能够引起女生的注意，结果后来被女生扔了水瓶子。我还记得

我自己为了吸引女生的注意，每到寒假和暑假都帮着女生扛包。后来我发现那个女生有男朋友，我就问她为什么还要让我扛包，她说为了让男朋友休息一下。我也记得刚进北大的时候我不会讲普通话，全班同学第一次开班会的时候互相介绍，我站起来自我介绍了一番，结果我们的班长站起来跟我说：“俞敏洪你能不能不讲日语？”我后来用了整整一年时间，拿着收音机在北大的树林中模仿广播台的播音，但是到今天普通话还依然讲得不好。

人的进步可能是一辈子的事情。在北大是我们生活的一个开始，而不是结束。有很多事情特别让人感动。在他最后的日子里，是我们班的同学每天轮流推着轮椅在北大里陪他一起散步。每当我推着轮椅的时候，我心中就充满了对朱光潜教授的崇拜，一种神圣感油然而生。所以，我在大学看书最多的领域是美学。因为他写了一本《西方美学史》，是我进大学以后读的第二本书。

我也记得我的导师李赋宁教授，原来是北大英语系的主任，他给我们上《新概念英语》第四册的时候，每次都把板书写得非常的完整，非常的美丽。永远都是从黑板的左上角写起，等到下课铃响起的时候，刚好写到右下角结束。我还记得我的英国文学史的老师罗经国教授，我在北大最后一年由于心情不好，导致考试不及格。我找到罗教授说：“这门课如果我不及格就毕不了业。”，罗教授说：“我可以给你一个及格的分数，但是请你记住了，未来你一定要做出值得我给你分数的事业。”所以，北大老师的宽容、学识、奔放、自由，让我们真正能够成为北大的学生，真正能够得到北大的精神。当我听说许智宏校长对学生唱《隐形的翅膀》的时候，我打开视频，感动得热泪盈眶。因为我觉得北大的校长就应该是这样的。

我记得自己在北大的时候有很多的苦闷。一是普通话不好，第二英语水平一塌糊涂。尽管我高考经过三年的努力考到了北大——因为我落榜了两次，最后一次很意外地考进了北大。

我从来没有想过北大是我能够上学的地方，她是我心中一块圣地，觉得永远够不着。但是那一年，第三年考试时我的高考分数超过了北大录取分数线七分，我终于下定决心咬牙切齿填了“北京大学”四个字。我知道一定会有很多人比我分数高，我认为自己是不会被录取的。没想到北大的招生老师非常富有眼光，料到了三十年后我的今天。但是实际上我的英语水平很差，在农村既不会听也不会说，只会背语法和单词。我们班分班的时候，五十个同学分成三个班，因为我的英语考试分数不错，就被分到了a班，但是一个月以后，我就被调到了c班。c班叫做“语音语调及听力障碍班”。

我也记得自己进北大以前连《红楼梦》都没有读过，所以看到同学们一本一本書在读，我拼命地追赶。结果我在大学差不多读了八百多本书，用了五年时间。但是依然没有赶超上我那些同学。我记得我的班长王强是一个书癖，现在他也在新东方，是新东方教育研究院的院长。他每次买书我就跟着他去，当时北大给我们每个月发二十多块钱生活费，王强有个癖好就是把生活费一分为二，一半用来买书，一半用来买饭菜票。买书的钱绝不动用来买饭票。如果他没有饭菜票了就到处借，借不到就到处偷。后来我发现他这个习惯很好，我也把我的生活费一份为二，一半用来买书，一半用来买饭菜票，饭票吃完了我就偷他的。

毫不夸张地说，我们班的同学当时在北大，真是属于读书最多的班之一。而且我们班当时非常地活跃，光诗人就出了好几个。后来挺有名的一个诗人叫西川，真名叫刘军，就是我们班的。我还记得我们班开风气之先，当时是北大的优秀集体，但是有一个晚上大家玩得高兴了，结果跳起了贴面舞，第二个礼拜被教育部通报批评了。那个时候跳舞是必须跳得很正规的，男女生稍微靠近一点就认为违反风纪。所以你们现在比我们当初要更加幸福一点。不光可以跳舞，而且可以手拉手地在校园里面走，我们如果当时男女生手拉手在校园里面走，一定会被扔到海里，所以一般都是晚上十二点以后再在校园里面走。

我也记得我们班五十个同学，刚好是二十五个男生二十五个女生，我听到这个比例以后当时就非常的兴奋，我觉得大家就应该是一个配一个。没想到女生们都看上了那些外表英俊潇洒、风流倜傥的男生。像我这样外表不怎么样，内心充满丰富感情、未来有巨大发展潜力的，女生一般都看不上。

我记得我奋斗了整整两年希望能在成绩上赶上我的同学，但是就像刚才吕植老师说的，你尽管在中学高考可能考得很好，是第一名，但是北大精英人才太多了，你的前后左右可能都是智商极高的同学，也是各个省的状元或者说第二名。所以，在北大追赶同学是一个非常艰苦的过程，尽管我每天几乎都要比别的同学多学一两个小时，但是到了大学二年级结束的时候我的成绩依然排在班内最后几名。非常勤奋又非常郁闷，也没有女生来爱我安慰我。这导致的结果是，我在大学三年级的时候得了一场重病，这个病叫做传染性浸润肺结核。当时我就晕了，因为当时我正在读《红楼梦》，正好读到林黛玉因为肺结核吐血而亡的那一章，我还以为我的生命从此结束，后来北大医院的医生告诉我现在这种病能够治好，但是需要在医院里住一年。我在医院里住了一年，苦闷了一年，读了很多书，也写了六百多首诗歌，可惜一首诗歌都没有出版过。从此以后我就跟写诗结上了缘，但是我这个人有丰富的感情，但是没有优美的文笔，所以终于没有成为诗人。后来我感到非常的庆幸，因为我发现真正成为诗人的人后来都出事了。我们跟当时还不太出名的诗人海子在一起写过诗。后来他写过一首优美的诗歌，叫做《面朝大海，春暖花开》，我们每一个同学大概都能背。后来当我听说他卧轨自杀的时候，嚎啕大哭了整整一天。从此以后，我放下笔，再也不写诗了。

有一个故事说，能够到达金字塔顶端的只有两种动物，一是雄鹰，靠自己的天赋和翅膀飞了上去。我们这儿有很多雄鹰式的人物，很多同学学习不需要太努力就能达到高峰。很多同学后来可能很轻松地就能在北大毕业以后进入哈佛、耶鲁、牛津、剑桥这样的名牌大学继续深造。有很多同学身上充满

了天赋，不需要学习就有这样的才能，比如说我刚才提到的我的班长王强，他的模仿能力就是超群的，到任何一个地方，听任何一句话，听一遍模仿出来的绝对不会两样。所以他在北大广播站当播音员当了整整四年。我每天听着他的声音，心头咬牙切齿充满仇恨。所以，有天赋的人就像雄鹰。但是，大家也都知道，有另外一种动物，也到了金字塔的顶端。那就是蜗牛。蜗牛肯定只能是爬上去。从底下爬到上面可能要一个月、两个月，甚至一年、两年。在金字塔顶端，人们确实找到了蜗牛的痕迹。我相信蜗牛绝对不会一帆风顺地爬上去，一定会掉下来、再爬、掉下来、再爬。但是，同学们所要知道的是，蜗牛只要爬到金字塔顶端，它眼中所看到的世界，它收获的成就，跟雄鹰是一模一样的。所以，也许我们在座的同学有的是雄鹰，有的是蜗牛。我在北大的时候，包括到今天为止，我一直认为我是一只蜗牛。但是我一直在爬，也许还没有爬到金字塔的顶端。但是只要你在爬，就足以给自己留下令生命感动的日子。

我常常跟同学们说，如果我们的生命不为自己留下一些让自己热泪盈眶的日子，你的生命就是白过的。我们很多同学凭着优异的成绩进入了北大，但是北大绝不是你们学习的终点，而是你们生命的起点。在一岁到十八岁的岁月中间，你听老师的话、听父母的话，现在你真正开始了自己的独立生活。我们必须为自己创造一些让自己感动的日子，你才能够感动别人。我们这儿有富裕家庭来的，也有贫困家庭来的，我们生命的起点由不得你选择出生在富裕家庭还是贫困家庭，如果你生在贫困家庭，你不能说老爸给我收回去，我不想在这里待着。但是我们生命的终点是由我们自己选择的。我们所有在座的同学过去都走得很好，已经在十八岁的年龄走到了很多中国孩子的前面去，因为北大是中国的骄傲，也可以说是世界的骄傲。但是，到北大并不意味着你从此大功告成，并不意味着你未来的路也能走好，后面的五十年、六十年，甚至一百年你该怎么走，成为了每一个同学都要思考的问题。就本人而言，我觉得只要有两样东西在心中，我们就能成就自己的人生。

第一样叫做理想。我从小就有一种感觉，希望穿越地平线走向远方，我把它叫做“穿越地平线的渴望”。也正是因为这种强烈的渴望，使我有勇气不断地高考。当然，我生命中也有榜样。比如我有一个邻居，非常的有名，是我终生的榜样，他的名字叫徐霞客。当然，是五百年前的邻居。但是他确实是我的邻居，江苏江阴的，我也是江苏江阴的。因为崇拜徐霞客，直接导致我在高考的时候地理成绩考了九十七分。也是徐霞客给我带来了穿越地平线的这种感觉，所以我也下定决心，如果徐霞客走遍了中国的每一个角落，我就要走遍世界。而我目前正在实现自己这一梦想。所以，只要你心中有理想，有志向，同学们，你终将走向成功。你所要做的就是在这个过程中要有艰苦奋斗、忍受挫折和失败的能力，要不断地把自己的心胸扩大，才能够把事情做得更好。

第二样东西叫良心。什么叫良心呢？就是要做好事，要做对得起自己对得起别人的事情，要有和别人分享的姿态，要有愿意为别人服务的精神。有良心的人会从你具体的生活中所做的事情体现出来，而且你所做的事情一定对你未来的生命产生影响。我来讲两个小故事，讲完我就结束我的讲话，已经占用了很长的时间。

第一个小故事。有一个企业家和我讲起他大学时候的一个故事，他们班有一个同学，家庭比较富有，每个礼拜都会带六个苹果到学校来。宿舍里的同学以为是一人一个，结果他是自己一天吃一个。尽管苹果是他的，不给你也不能抢，但是从此同学留下一个印象，就是这个孩子太自私。后来这个企业家做成功了事情，而那个吃苹果的同学还没有取得成功，就希望加入到这个企业家的队伍里来。但后来大家一商量，说不能让他加盟，原因很简单，因为在大学的时候他从来没有体现过分享精神。所以，对同学们来说在大学时代的第一个要点，你得跟同学们分享你所拥有的东西，感情、思想、财富，哪怕是一个苹果也可以分成六瓣大家一起吃。因为你要知道，这样做你将来能得到更多，你的付出永远不会白白付出的。

我再来讲一下我自己的故事。在北大当学生的时候，我一直比较具备为同学们服务的精神。我这个人成绩一直不怎么样，但我从小就热爱劳动，我希望通过勤奋的劳动来引起老师和同学的注意，所以我从小学一年级就一直打扫教室卫生。到了北大以后我养成了一个好的习惯，每天为宿舍打扫卫生，这一打扫就打扫了四年。所以我们宿舍从来没排过卫生值日表。另外，我每天都拎着宿舍的水壶去给同学打水，把它当作一种体育锻炼。大家看我打水习惯了，最后还产生这样一种情况，有的时候我忘了打水，同学就说“俞敏洪怎么还不去打水”。但是我并不觉得打水是一件多么吃亏的事情。因为大家都是一起同学，互相帮助是理所当然的。同学们一定认为我这件事情白做了。又过了十年，到了xx年年底的时候新东方做到了一定规模，我希望找合作者，结果就跑到了美国和加拿大去寻找我的那些同学，他们在大学的时候都是我生命的榜样，包括刚才讲到的王强老师等。我为了诱惑他们回来还带了一大把美元，每天在美国非常大方地花钱，想让他们知道在中国也能赚钱。我想大概这样就能让他们回来。后来他们回来了，但是给了我一个十分意外的理由。他们说：“俞敏洪，我们回去是冲着你过去为我们打了四年水。”他们说：“我们知道，你有这样的一种精神，所以你有饭吃肯定不会给我们粥喝，所以让我们一起回中国，共同干新东方吧。”才有了新东方的今天。

人的一生是奋斗的一生，但是有的人一生过得很伟大，有的人一生过得很琐碎。如果我们有一个伟大的理想，有一颗善良的心，我们一定能把很多琐碎的日子堆砌起来，变成一个伟大的生命。但是如果你每天庸庸碌碌，没有理想，从此停止进步，那未来你一辈子的日子堆积起来将永远是一堆琐碎。所以，我希望所有的同学能把自己每天平凡的日子堆砌成伟大的人生。

最后，我代表全体老校友向在座的三千多位新生表一个心意，我代表全体老校友和新东方把两百万人民币捐给许校长，为在座同学们的学习、活动和成长提供一点帮助。

游学演讲稿篇五

j·k·罗琳，英国作家。原名乔安娜·罗琳或乔安·罗琳
joanne rowling《哈利·波特》系列作品的作者。作为一个单身母亲，刚开始哈利丛书的创作时。罗琳母女的生活极其艰辛。她的第一本书《哈利·波特与魔法石》前后共写了5年，罗琳因为自家的屋子又小又冷，时常到住家附近的一家咖啡馆里。故事完成后，罗琳多次寄出书稿均遭到拒绝。不过，她的努力终于得到了回报。在一所小印刷商bloomsbury接下印刷权后，一出版便备受瞩目，好评如潮。她的生活发生天翻地覆地变化。她被称为“哈利·波特之母”，以天才的想象力孕育了风靡全球的小魔法师哈利·波特，她也从一个贫困潦倒、默默无闻的“灰姑娘”，一跃成为尽享尊荣、财产超过英国女王的作家首富。

jk罗琳2008哈佛毕业典礼演讲：不要害怕失败

首先请允许我说一声谢谢。哈佛不仅给了我无上的荣誉，连日来为这个演讲经受的恐惧和紧张，更令我减肥成功。这真是一个双赢的局面。现在我要做的就是深呼吸几下，眯着眼睛看看前面的大红横幅，安慰自己正在世界上最大的格兰芬多聚会上。

发表毕业演说是一个巨大的责任，至少在我回忆自己当年的毕业典礼前是这么认为的。那天做演讲的是英国著名的哲学家 baroness mary warnock对她演讲的回忆，对我写今天的演讲稿，产生了极大的帮助，因为我不记得她说过的任何一句话了。这个发现让我释然，让我不再担心我可能会无意中影响你放弃在商业，法律或政治上的大好前途，转而醉心于成为一个快乐的魔法师（gay有快乐和同性恋的意思）。

你们看，如果在若干年后你们还记得“快乐的魔法师”这个笑话，那就证明我已经超越了baroness mary warnock建立

可实现的目标——这是提高自我的第一步。

实际上，我为今天应该和大家谈些什么绞尽了脑汁。我问自己什么是我希望早在毕业典礼上就该了解的，而从那时起到现在的 21年间，我又得到了什么重要的启示。

我想到了两个答案。在这美好的一天，当我们一起庆祝你们取得学业成就的时刻，我希望告诉你们失败有什么样的益处；在你们即将迈向“现实生活”的道路之际，我还要褒扬想象力的重要性。

这些似乎是不切实际或自相矛盾的选择，但请先容我讲完。

回顾21岁刚刚毕业时的自己，对于今天42岁的我来说，是一个稍微不太舒服的经历。可以说，我人生的前一部分，一直挣扎在自己的雄心和身边的人对我的期望之间。

我一直深信，自己唯一想做的事情，就是写小说。不过，我的父母，他们都来自贫穷的背景，没有任何一人上过大学，坚持认为我过度的想象力是一个令人惊讶的个人怪癖，根本不足以让我支付按揭，或者取得足够的养老金。

我现在明白反讽就像用卡通铁砧去打击你，但... 他们希望我去拿个职业学位，而我想去攻读英国文学。最后，达成了—一个双方都不甚满意的妥协：我改学现代语言。可是等到父母一走开，我立刻放弃了德语而报名学习古典文学。

我不记得将这事告诉了父母，他们可能是在我毕业典礼那一天才发现的。我想，在全世界的所有专业中，他们也许认为，不会有比研究希腊神话更没用的专业了，根本无法换来一间独立宽敞的卫生间。

我想澄清一下：我不会因为父母的观点，而责怪他们。埋怨父母给你指错方向是有一个时间段的。当你成长到可以控制

自我方向的时候，你就要自己承担责任了。尤其是，我不会因为父母希望我不要过穷日子，而责怪他们。他们一直很贫穷，我后来也一度很穷，所以我很理解他们。贫穷并不是一种高贵的经历，它带来恐惧、压力、有时还有绝望，它意味着许许多多的羞辱和艰辛。靠自己的努力摆脱贫穷，确实可以引以自豪，但贫穷本身只有对傻瓜而言才是浪漫的。

我在你们这个年龄，最害怕的不是贫穷，而是失败。

我在您们这么大时，明显缺乏在大学学习的动力，我花了太久时间在咖啡馆写故事，而在课堂的时间却很少。我有一个通过考试的诀窍，并且数年间一直让我在大学生生活和同龄人中不落人后。

我不想愚蠢地假设，因为你们年轻、有天份，并且受过良好的教育，就从来没有遇到困难或心碎的时刻。拥有才华和智慧，从来不会使人对命运的反复无常有所准备；我也不会假设大家坐在这里冷静地满足于自身的优越感。

相反，你们是哈佛毕业生的这个事实，意味着你们并不很了解失败。你们也许极其渴望成功，所以非常害怕失败。说实话，你们眼中的失败，很可能就是普通人眼中的成功，毕竟你们在学业上已经达到很高的高度了。

最终，我们所有人都必须自己决定什么算作失败，但如果你愿意，世界是相当渴望给你一套标准的。所以我想很公平的讲，从任何传统的标准看，在我毕业仅仅七年后的日子里，我的失败达到了史诗般空前的规模：短命的婚姻闪电般地破裂，我又失业成了一个艰难的单身母亲。除了流浪汉，我是当代英国最穷的人之一，真的一无所有。当年父母和我自己对未来的担忧，现在都变成了现实。按照惯常的标准来看，我也是我所知道的最失败的人。

现在，我不打算站在这里告诉你们，失败是有趣的。那段日

子是我生命中的黑暗岁月，我不知道它是否代表童话故事里需要历经的磨难，更不知道自己还要在黑暗中走多久。很长一段时间里，前面留给我的只是希望，而不是现实。

那么为什么我要谈论失败的好处呢？因为失败意味着剥离掉那些不必要的东西。我因此不再伪装自己、远离自我，而重新开始把所有精力放在对我最重要的事情上。如果不是没有在其他领域成功过，我可能就不会找到，在一个我确信真正属于的舞台上取得成功的决心。我获得了自由，因为最害怕的虽然已经发生了，但我还活着，我仍然有一个我深爱的女儿，我还有一个旧打字机和一个很大的想法。所以困境的谷底，成为我重建生活的坚实基础。

你们可能永远没有达到我经历的那种失败程度，但有些失败，在生活中是不可避免的。生活不可能没有一点失败，除非你生活的万般小心，而那也意味着你没有真正在生活了。无论怎样，有些失败还是注定地要发生。

失败使我的内心产生一种安全感，这是我从考试中没有得到过的。失败让我看清自己，这也是我通过其他方式无法体会的。我发现，我比自己认为的，要有更强的意志和决心。我还发现，我拥有比宝石更加珍贵的朋友。

从挫折中获得智慧、变得坚强，意味着你比以往任何时候都更有能力生存。只有在逆境来临的时候，你才会真正认识你自己，了解身边的人。这种了解是真正的财富，虽然是用痛苦换来的，但比我以前得到的任何资格证书都有用。

如果给我一部时间机器，我会告诉21岁的自己，人的幸福在于知道生活不是一份漂亮的成绩单，你的资历、简历，都不是你的生活，虽然你会碰到很多与我同龄或更老一点的人今天依然还在混淆两者。生活是艰辛的，复杂的，超出任何人的控制能力，而谦恭地了解这一点，将使你历经沧桑后能够更好的生存。

对于第二个主题的选择——想象力的重要性——你们可能会认为是因为它对我重建生活起到了帮助，但事实并非完全如此。虽然我愿誓死捍卫睡前要给孩子讲故事的价值观，我对想象力的理解已经有了更广泛的含义。想象力不仅仅是人类设想还不存在的事物这种独特的能力，为所有发明和创新提供源泉，它还是人类改造和揭露现实的能力，使我们同情自己不曾经受的他人苦难。

其中一个影响最大的经历发生在我写哈利波特之前，为我随后写书提供了很多想法。这些想法成形于我早期的工作经历，在20多岁时，尽管我可以在午餐时间里悄悄写故事，可为了付房租，我做的主要工作是在伦敦总部的大赦国际研究部门。

在我的小办公室，我看到了人们匆匆写的信件，它们是从极权主义政权被偷送出来的。那些人冒着被监禁的危险，告知外面的世界他们那里正在发生的事情。我看到了那些无迹可寻的人的照片，它们是被那些绝望的家人和朋友送来的。我看过拷问受害者的证词和被害的照片。我打开过手写的目击证词，描述绑架和强奸犯的审判和处决。

我有很多的同事是前政治犯，他们已离开家园流离失所，或逃亡流放，因为他们敢于怀疑政府、独立思考。来我们办公室的访客，包括那些前来提供信息，或想设法知道那些被迫留下的同志发生了什么事的人。

我将永远不会忘记一个非洲酷刑的受害者，一名当时还没有我大的年轻男子，他因在故乡的经历而精神错乱。在摄像机前讲述被残暴地摧残的时候，他颤抖失控。他比我高一英尺，却看上去像一个脆弱的儿童。我被安排随后护送他到地铁站，这名生活已被残酷地打乱的男子，小心翼翼地握着我的手，祝我未来生活幸福。

只要我活着，我还会记得，在一个空荡荡的的走廊，突然从背后的门里，传来我从未听过的痛苦和恐惧的尖叫。门打开

了，调查员探出头请求我，为坐在她旁边的青年男子，调一杯热饮料。她刚刚给他的消息是，为了报复他对国家政权的批评，他的母亲已经被捕并执行了枪决。

在我20多岁的那段日子，每一天的工作，都在提醒我自己是多么幸运。生活在一个民选政府的国家，依法申述与公开审理，是所有人的权利。

每一天，我都能看到更多有关恶人的证据，他们为了获得或维持权力，对自己的同胞犯下暴行。我开始做噩梦，真正意义上的噩梦，全都和我所见所闻有关。

同时在这里我也了解到更多关于人类的善良，比我以前想象的要多很多。

大赦动员成千上万没有因为个人信仰而受到折磨或监禁的人，去为那些遭受这种不幸的人奔走。人类同理心的力量，引发集体行动，拯救生命，解放囚犯。个人的福祉和安全有保证的普通百姓，携手合作，大量挽救那些他们素不相识，也许永远不会见面的人。我用自己微薄的力量参与了这一过程，也获得了更大的启发。

不同于在这个星球上任何其他的动物，人类可以学习和理解未曾经历过的东西。他们可以将心比心、设身处地的理解他人。

当然，这种能力，就像在我虚构的魔法世界里一样，在道德上是中立的。一个人可能会利用这种能力去操纵控制，也有人选择去了解同情。

而很多人选择不使用他们的想象力。他们选择留在自己舒适的世界里，从来不愿花力气去想想如果生在别处会怎样。他们可以拒绝去听别人的尖叫，看一眼囚禁的笼子；他们可以封闭自己的内心，只要痛苦不触及个人，他们可以拒绝去

了解。

我可能会受到诱惑，去嫉妒那样生活的人。但我不认为他们做的噩梦会比我更少。选择生活在狭窄的空间，可以导致不敢面对开阔的视野，给自己带来恐惧感。我认为不愿展开想像的人 would 看到更多的怪兽，他们往往更感到更害怕。

更甚的是，那些选择不去同情的人，可能会激活真正的怪兽。因为尽管自己没有犯下罪恶，我们却通过冷漠与之勾结。

我18岁开始从古典文学中汲取许多知识，其中之一当时并不完全理解，那就是希腊作家普鲁塔克所说：我们内心获得的，将改变外在的现实。

那是一个惊人的论断，在我们生活的每一天里被无数次证实。它指明我们与外部世界有无法脱离的联系，我们以自身的存在接触着他人的生命。

但是，哈佛大学的2008届毕业生们，你们多少人有可能去触及他人的生命？你们的智慧，你们努力工作的能力，以及你们所受到的教育，给予你们独特的地位和责任。甚至你们的国籍也让你们与众不同，你们绝大部份人属于这个世界上唯一的超级大国。你们表决的方式，你们生活的方式，你们抗议的方式，你们给政府带来的压力，具有超乎寻常的影响力。这是你们的特权，也是你们的责任。

如果你选择利用自己的地位和影响，去为那些没有发言权的人发出声音；如果你选择不仅与强者为伍，还会同情帮扶弱者；如果你会设身处地为不如你的人着想，那么你的存在，将不仅是你家人的骄傲，更是无数因为你的帮助而改变命运的成千上万人的骄傲。我们不需要改变世界的魔法，我们自己的内心就有这种力量：那就是我们一直在梦想，让世界变得更美好。

我的演讲要接近尾声了。对你们，我有最后一个希望，也是我21岁时就有的。毕业那天坐在我身边的朋友现在我终身的挚交，他们是我孩子的教父母，是在我遇到麻烦时愿意伸出援手，在我用他们的名字给哈利波特中的“食死徒”起名而不会起诉我的朋友。我们在毕业典礼时坐在了一起，因为我们关系亲密，拥有共同的永远无法再来的经历，当然，也因为假想要是我们中的任何人竞选首相，那照片将是极为宝贵的关系证明。

生活就像故事一样：不在乎长短，而在于质量，这才是最重要的。

我祝愿你们都有美好的生活。

非常感谢大家。