# 如何在军营里实现自己的理想演讲稿

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-10-15

*各位首长，各位战友：大家好！今天能有幸在此演讲，我感到十分的高兴，而今天能在此探讨这个话题，更是对我的一种荣幸。说实话，我现在还不是成功人士，我还没有资格来讨论这个话题。既然连首长将这光荣的任务交给我，我只好勉为其难，来和大家一起相互探讨，...*

各位首长，各位战友：

大家好！

今天能有幸在此演讲，我感到十分的高兴，而今天能在此探讨这个话题，更是对我的一种荣幸。说实话，我现在还不是成功人士，我还没有资格来讨论这个话题。既然连首长将这光荣的任务交给我，我只好勉为其难，来和大家一起相互探讨，相互学习，不足之处，望大家见谅。

俗话说在商言商，作为学营销专业的我，今天就从营销的角度来探计这个话题吧。

中国有句古话叫做\"酒香不怕巷子深。\"但这个观点在营销界早被推翻了，想想今天，为什么连国酒茅台也要在电视上做广告？那是因为时代不同了，好酒也怕巷子深了。这又牵涉到另一个话题：是金子会不会发光的话题。理论上来说，是块金子是应该会发光的，但是其发光也是要俱备条件的。比如一块金子深深埋在地下，或者永不见天日，或者无人发现，那又该怎样发光？所以，是金子想发光就得俱备途径，是好酒想让众人知道也得想策略，那么我们要实现自己的理想价值更要付出行动，勇于探索通往成功的路。只有这样，我们才能接近成功，达到成功。今天，我想和大家一起以下探讨五个观点。

第一个观点：定位。做营销就好比打仗，在没有投入财力物力人力之前，是要经过一翻深思谋虑的，这仗该怎么打，能不能打，用什么战术去打，怎样才能打赢等等。所以，第一步就是先正视自己，认清自己的实力，分析战场的情景以及对手的情况，给自己定下一个准确的位置，知己知彼才能百战百胜。比如一个商品想进入某市场，就得认清自己的实力，分析市场情况，然后选择一种适合自己的位置进入市场。举个例子，非常可乐这个品牌大家都知道，当年娃哈哈公司推出这个品牌时，可是冒了很大风险的。各位可以看看现在市场上的可乐品牌，数数有多少个品牌，无非也就是：可口可乐、百事可乐、雪碧、七喜之类的。为什么品牌这么少？不是因为别人不能生产可乐来，而是因为可口可乐和百事可乐乐已经垄断了全球的可乐市场，而且，可乐其本身不是叫可乐的，应该叫碳酸性饮料，可乐这个名词也是由可口可乐的出现而出现的。可想而知品牌意识有多么深刻。而非常可乐想在市场上立足，那是需要很大勇气的。但事实上，它成功了，虽然它卖的不如可口、百事，但是至少我们都知道有这么一个品牌，至少有那么一部分人在喝它的产品，至少它是赢利的。而它的成功就在于定位。非常可乐一出来就告诉大家一句广告词：\"非常可乐，咱中国人自己的可乐\".这是什么意思？中国人不是提倡爱国吗？不是要支持国产吗？那么，我就是国产可乐。这就是我的优势，我的定位。再说说另一个品牌：七喜。它的定位更绝：七喜，非碳酸性饮料。众所周知，象可口，百事、包括非常可乐，都是碳酸性饮料，而碳酸性饮料喝多了是对人体有害的。它七喜就是非碳酸性饮料。这就是它的优势，它的定位。所以七喜也成功了。

另外，我们再谈谈可口与百事的话题。可能大家都发现了，百事可乐老喜欢请明星做广告，而可口可乐却很少这么做。这一点肯定有人想过。其实，不是可口可乐舍不得花钱，也不是公司想不到这一问题上来。早在几十年前，可口可乐从百事可乐的成功中也意识到了，是不是自己也应该请些明星来做广告啊？但就是这么一个小小的想法，不但销量没有做上去，反而差点让可口可乐公司面临倒毕。为什么？这可是事实，不是乱说的。后来可口可乐公司急了，马上停止了广告，又重新将包装改回来，才挽回了局面。原因就在于定位上。可口可乐的定位是：古老，传统，配方独特，有着悠久的历史和文化底蕴，更象征着一种权威。而百事可乐的定位则是：时尚、潮流、个性。因为百事可乐是可口可乐之后的品牌。一旦可口可乐换了种面貌，就好比一个德高望重的老人，有一天他忽然变得嘻嘻哈哈，象个老顽童似的，谁能接受得了？再打个比方：青春期的少女爱玩爱闹，爱哭爱笑，整天蹦来蹦去的，你会说她活泼可爱，可这个少女结婚后还这样的话，你还会认为她活泼可爱吗？这就使我想起了金庸小说里的一个人物：黄蓉。在《射雕英雄传》里，她可是十分的活泼可爱、聪明伶俐的，是大家梦中情人般的人物。可一到了《神雕侠侣》里面，黄蓉怎么就变了呢？不但不可爱，而且十分的现实老成。和郭靖谈恋爱时的黄蓉判若两然了。可能大家都会有所发现，都会有所不理解。其实不是金庸搞糊涂了，大家想想看，人家黄蓉结了婚，又当上一帮之主，在江湖上也算是有头有脸的人物了，若还和以前那般活泼乱跳的话，那还象话吗？那就不是真黄蓉了，更不值得欣赏了。扯了这么远，再回到话题上来。可以说定位，是营销的第一件大事。结合到我们现实生活中来，又何尝不是？有没有人想过自己以后干什么？自己能干什么？该干什么？怎么干？这都是定位。中国有句话叫做：\"女怕嫁错郎，男怕投错行。\"这就更需要我们给自己定个位。另外，可能很多人都想着自己要干一番大事业，都想着做些大事才算人生的成功。其实不然。玩过《传奇》这游戏的人都知道，这游戏里有三种职业：战士、法师和道士。有人能说这三种职业谁最强吗？没有！因为游戏界里还有句更经典的名言叫：没有最强的职业，只有最强的玩家。所以我们应该找到真正属于自己的路，找准了定位，就是成功了一半。

第二个观点：发扬优势，扬长避短。说起这个观点时，我想到了一个小故事：话说有一只兔子和一只老鹰是好朋友，那只兔子非常羡慕老鹰整天能在天空上飞来飞去的本领。有一天，那只兔子就问老鹰说：我看你飞来飞去的很好玩，不知道你是怎么学会飞的？老鹰说：这说来就话长了，以前的我也是不会飞的，但是我妈妈教导我，想飞起来就要不怕失败，不怕被摔伤，于是我飞啊飞，练了很久，失败了无数次之后才终于飞起来的。兔子说：原来是这样啊，那我也去试试。于是这只兔子按照老鹰所说的方法，一次次从失败中走过来，几个月过去了还是没有学会飞。于是它又找到了好朋友老鹰，说出了自己的苦衷。谁知老鹰指着兔子哈哈大笑说：你连翅膀都没有，怎么飞啊？

这个故事很有意思，也很经典。现实生活中，我们很多人都看到了别人的成功，也都想着自己成功，都照着别人成功的方法去做，结果成功者又有几个？为什么？因为我们都忽略了一个问题，那就是兔子是没有翅膀的，它是不能飞的。但是我们也忘了一点，论在地上跑起来，有几个跑得比兔子还快的？所以，我们不能刻意的和别人去比，更不能模仿别人。我们也有自己的优势。这时我又想起了人才的概念上来了，人才是什么？人才就是放在合适位置上的人。对于人才，有三种划分：全才、偏才和庸才。全才在这个世上是不多的，文武双全，琴棋书画样样精通的人少之又少。如《射雕英雄传》里的黄药师。而偏才就不少了，偏才是什么？偏才就是有一技之长、在某项方面非常突出的人才。做全才是不容易的，人的精力毕竟有限，所我我们不去做庸才的前提，就是争取做个偏才，结合自己的优势和爱好，将精力放在一处，扬长避短。要学会沉下心来。这时我又想到了《神雕侠侣》的一个情节。杨过在为了查清自己杀父仇人时，曾跟随过\"金轮法王\"一段时间。当时杨过的武功说高不高，说低也不低，总徘徊在一二流角色之中。金轮法王对他说过这样一句话：\"你会的武功很多，你的悟性也很强，你也有很高的资质，可你为什么达不到高手的境界吗？那是因为你的武功博而不精，杂而不纯！\"一番话让杨过茅塞顿开。以至于后来杨过真正成为大侠时，大家才发现，他真正用的只有一种武功，那就是自创的\"黯然销魂掌\",虽然少了一只手，但足以使他立足江湖。

每个人都有自己的优势和不足，又好比一套武功。再历害的武功都有破绽，其精华不在于破绽，而在于优势，尺有所长，寸有所短，人也一样，只有发扬了自己的闪光点，别人自然就已经忽略了你的缺点了。

第三个观点：猎豹精神。在非洲有种动物叫猎豹，它善于奔跑，但若赁速度，它还不及羚羊。可为什么猎豹能追到羚羊？那是因为猎豹在追羚羊时，只追一只，只要目标确定，哪怕它身边有很多更近的羚羊，它都会不屑一顾，所以它每次都能捕到食物。这就是猎豹精神。可能大家不理解为什么不去追近的，其实，别的羚羊照样跑得快，要是那样的话，它将一只也追不到。而恰恰相反的是，我们身边很多人，包括自己，都缺少了这种猎豹精神。

在营销界，有个人成也于此，败也于此。他就是巨人集团的老总：史玉柱。可能大家还不知道他是谁，但是大家一定知道脑白金是什么，他就是卖脑白金的老板。以前的他不卖脑白金，这里有个非常传奇的故事。在90年代，史玉柱和很多人一样，看好了保健品这块大市场。并建立了巨人集团，当时推出了一个产品：巨能钙。当时销量非常好。很快，他就成了大富商了。于是这时候他有了个大胆的想法：他要修建亚洲第一高楼：巨人大夏。地址选在深圳市。因为当时的国内房地产行业已经兴起来了。他史玉柱有头脑，看到了有利可图。而且他胆子也很大：别的房地产公司都要与银行联合起来，而他呢，银行主动找他都回绝。为什么，他要凭自己的实力来修，他想再创一个神话。在当时可是惊世之举，史玉柱这个名字在营销界也家户喻晓。然而他太自信了，但是他忘了猎豹法则。他不知道房地产这只羚羊跑得比保健品更快。当时，若不出意外，以他正常思路来的话，他完全有能力修好巨人大夏。因为他有实力有信誉。但后来意想不到的事出现了，巨人大夏选址有误，地基是块塌陷区，光打好这个地基就花了原计划的一半资金，这时若一切正常，他还是有能力撑起来。但这时不知哪个媒体报道了这件事，又披露了他没有银行资金做保障，这下可出事了，一些客户动摇了，要求退房了，而且越来越多，这下史玉柱终于急了，万般无奈求助银行时，银行不答应了，因为这时的巨人集团已经没有偿还能力了。终于，史玉柱破产了，巨人集团倒毕了。而巨人大夏终于只打了个地基就停工了。一时之间史玉柱又成了营销界的头号新闻，举世为之惋惜。他不该涉足房地产，不该太过自信。然而，大概就过了两三年之后，有一天，各大电视频道忽然播出了这样一打广告：\"今年过节不收礼，收礼只收脑白金。\"可别忽略了这条广告，这可是全中国人民印象最深刻，连小孩都能背的广告词，它的广告效果，能排在广告界的头把交椅。随之而来的，市面上括起了一股购买脑白金的热潮。于是营销界又震惊了，他史玉柱又杀回来了，而且比当年更红更火。这就是史玉柱，从巨能钙到脑白金，他创造了另一个神话，他是从做保健品起家的，在失败之后又在保健品市场重铸辉煌，这就是猎豹精神。如今他发达了，依然没有去修巨人大夏，因为他知道，房地产行业不是他的目标，不是他的方向，脑白金、黄金搭档足已让他赚到花不完的钱。这就是成功者对这一精神的最好诠释。回到现实中来，我们是不是也应该学习这一精神呢？

第四个观点：合作与双赢。这个时代创造了太多的经典传奇。其中最让营销界拍案叫绝的要首选：2024年湖南卫视所举办的\"超级女生\".为什么说他最经典？因为2024年的超级女生办的太成功，太火爆，也太赚钱。而且不止一家赚了钱，简直就百花争放，很多人乘着超级女生的举办从而财源滚滚。

其一，不用说，湖南卫视赚了，首先不说蒙牛公司的2024万赞助费，当时的湖南卫视的收视率居全国第一，连中央一台都比了下去。从而广告费猛涨，广告收入不计其数，创造了地方卫视赶超央视的神话。

其二，蒙牛公司赚了，其属下品牌：蒙牛酸酸乳在饮料界销量第一，成为乳制饮料的老大，而蒙牛从追赶伊利，一跃成为与伊利抗衡，再度超过了伊利，从而坚定了自己在乳制品的地位。

其三，那些一夜成名的超级女生们赁着一场又一场的演唱会，唱的嗓子发哑，赚得腰包鼓鼓。而李宇春不但上了美国《时代》杂志的封面，还成为十大杰出青年，超级女生们赚了。

其四，05年，全中国人民，甚至东南亚一些国家和地区的超女迷们为了支持心中的超级女生，从而发了无以计数的手机短信，发坏了不少的手机。有的人为了支持某个超女，买上好几部手机日夜不停的发。最后发财要数三大电信运营商。

其六，超女举办期间，长沙城的经济成直线上升，各大行业一边在看超级女生的同时，自己的收入一边在猛涨。借2024年超级女生赚钱的又何止一个？就连一些上了年纪的老太太手里都拿着一张李宇春的明星签名在长沙城大呼小叫：超女签名，有谁要？便宜卖了，一千块！

最后回过头来想一想，05年的超级女生成功因素到底在哪？就在于合作与双赢意识。因为这个世界是早就不是许文强独闯上海滩的时代了，早不是一个人单枪匹马打天下的时代了，有钱大家赚才是这个时代的主旋律。因为，合作与双赢意识才显示出了它的魅力。回到现实中来，我们是不是也应该有这种意识呢？就好比连队与战士来说，又何尝不能双赢？连队靠我们战士来建设，我们战士也得靠连队来成长。超级女生的成功例子启示了我们，想成功就得有合作，有双赢意识，只有这样，才能干出一些大手笔、大气魄的事业来！

第五，真金不怕火炼。大家都知道中国有两家最出名的家电联所超市，一所是国美，一家是苏宁。而做过家电市场的人也清楚，在如今家电市场已经达到饱和的时候，家电生意是很不好做的，于是才导致了象苏宁、国美这类家电联所店的重要性与地位。而很多厂家对这两家商场可谓是：爱之深，痛之切。首先入场费越来越高，其次，各类杂费也越来越多，再次，压价也越来越猛，恨不得厂家以成本价出售。一时间，各大厂家叫苦不已。终于有一天，几家大品牌的老部们聚到一起来开了个会。会上有位老总说：大家都是同行，按理说同行如冤家，我们都想占领整个家电市场，都想做行业的老大，按理说我们是不会在一起开会的，可现在，情况不同了，当我们这边为了争点市场份额拼得你死我活的同时，人家苏宁电器却一边数着我们的钱一边在看我们的笑话，大家说这样子是不是有点太过份了？另一个品牌的老总也说话了：是有点太过份了，这样子下去不行啊，现在我们已经面临一个最大的敌人，那就是电器商。我们也先别争来争去的了，谁做老大都一样，关键是要大家都有口饭吃，大家有利润赚才行啊。于是大家议论了好久，最后想了一个办法。

第二天，让苏宁老板意外的事发生了。一些品牌电器厂家主动要求撤出商场，以前是费尽心思想进来，而现在却说退就退，也太不可思议了吧？更奇怪的是，不止一家，还都是些大品牌。忽然老板头痛了：要是我堂堂一个苏宁电器连这些大品牌都没得卖，那还叫苏宁电器吗？他也想明白了，于是第二天召集了各大品牌的厂家来开会。一向财大气粗的苏宁老板这下赔上了笑脸：大家别冲动，有话好好说，有钱大家赚，千万别伤了和气…这一轮谈判下来，不但各项杂费全免，连进场费都降低了不少。

这个故事在营销界众所皆知，也说明了一个道理：真金是不怕火炼的，真正的好品牌不是你去找人家，而是人家来找你。真正的人才也不会担心没有工作，因为你需要工作的同时，工作同样也需要你。唯有真本事才是真正的金饭碗。

对于现实生活中的我们来说，每个人都有自己的远大理想，也都想成为成功人士。但是光想是不够的，这需要付出行动，需要找准自己的定位，需要发挥自己的优势，需要一种不屈不挠的猎豹精神，还需要与别人合作，更需要有真本事。只有这样，理想与现实之间才能有一条与之通往的阳光大道。最后，祝大家早日成功，早日实现自己的理想！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找