

## 史玉柱经典语录集

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1692961757643766.html>

范文网，为你加油喝彩！



史玉柱经典语录集

### 史玉柱经典语录集

在学习、工作乃至生活中，大家都听说过或者使用过一些比较经典的语录吧，语录是用平实、生动对话的体裁写成的作品。那什么样的语录才是走心的语录呢？以下是精心整理的史玉柱经典语

录集，仅供参考，大家一起来看看吧。

- 1、祸兮福之所倚，福兮祸之所伏。大成功是靠大痛苦浇灌成的。大挫折是为大成功做准备的。小平没有三落，不可能成为总设计师。中大奖者，其后生活往往并不快乐。纵观人一生，总快乐等于总痛苦。我们需要一颗平常心。得到快乐时，别忘形，后面有同样大的痛苦等着你呢。
- 2、地方\*\*\*府融资平台,各银行认为没危险，地方\*\*\*府认为没有偿付问题，中央主管部门认为在可控范围。中外分析师大吼：猛虎来啦，大家快跑!哎，皇帝不急,太监老婆急。
- 3、当同胞邻居突然有钱买了一辆好车，美国人说：“我要赚钱买更好的车”；日本人说：“我要研究他赚钱的方法”；法国人说：“我想借他车去兜风泡妞”；中国人说：“我杀他的心都有，我今晚先砸了他的车”。发完这个古老的段子，我要去美容医院把大嘴巴缝小一点，别拦我!
- 4、努力耕好自己的田，别天天盯着别人的田。如果你羡慕马云腰包，就该自己办个比阿里更牛的企业，而不是盯着他腰包，盼望憋下去。如果你羡慕\*\*\*府支持，就自己办个高科技企业，努力多多纳税，也会得到交税额一定比例的财\*\*\*返还，甚至不用先交后返而是直接少缴。
- 5、中小企业是就业生力\*\*\*。贷款难、资金链紧张、原材料成本上升、劳动力价格上升，现在不少中小企业日子艰难。货币紧缩\*\*\*策，其实伤不到大企业，尤其伤不到国企，受伤的却是无辜的中小企业。
- 6、实业家和资本家的区别：实业家要善于发现机会，果断抓住机会，组织人力财力，把每个细节做到极致;资本家要抵挡诱-惑，耐心等待机会，直到金子出现在脚下，才轻轻弯腰捡起。实业家创造社会财富，资本家优化社会财富。中国的实业家成功后，往往都不自觉地向资本家过渡。
- 7、不要只看塔尖，二三线市场比一线的更大!
- 8、我不反对员工买宝马豪宅，相反，员工买得起是老板的荣耀。浏览上个贴，发现多数人都认为我是保健品起家的。其实，89-96年我的主业是IT,做6403 汉卡和手写电脑等;04-11年主业仍然是IT。98-02年我精力在保健品。我职业生涯中2/3时间是搞IT的。投资银行不是主业，\*\*\*府是不许民企插手管理滴。
- 9、中国的研发人员，从穷人一夜富裕后，少数人的心态会发生深刻变化：言行颓废，不再热爱本职工作，不再能吃苦，看谁都不顺眼，上班是件痛苦的事，上班时沉迷上网搜寻宝马豪宅资料并攀比。如果不及时调整心态，该人就费了。
- 10、仰望天上无数的星星，它们大多距离我们几十亿光年，我们看到的是几十亿年前发出的光，而星星的寿命也大多就几十亿年。结论：我们看到的星星，此时此刻很多已经死亡啦。联想人的一生多么短暂多么渺小，名利、财富、恩怨、爱恨。神马都是浮云。哈哈，快乐每一天就好。
- 11、\*\*\*府对企业的最大支持就是少去骚扰企业，而不是给企业多少贷款和土地优惠。\*\*\*府是扶持不出好企业的，只要创造出好的投资环境，让企业自我优胜劣汰。除了正常检查，如果各个职能部门轮番骚扰企业，企业会很累很不稳定。朋友们都说广东\*\*\*府这方面做得很好。
- 12、常有人批评我\*\*\*治上不求进步。我的确落后，除了经济\*\*\*策我会关注，其他\*\*\*治议题，我

丝毫没兴趣，中央有几个常委我都不知道。只要办好自己企业，解决就业和纳税，\*\*\*治家该考虑的事和我没关系。我不用手机，想找我开会也找不到我。呵呵，顽固的落后分子。

13、如果将来我成为资本家，我的投资方向会是：天使投资、金融投资，辅以财务性投资。但我个人兴趣还是玩游戏，转身资本家后估计每天还会玩七八个小时游戏，业务主要交给团队做。没办法，我贪玩。

14、人跳槽有时会上瘾。一旦开跳，往往停不下来。跳槽时只看原单位的丑，看新单位的美(距离会产生美)。跳到新单位后，才发现新单位也有丑的一面，不久又产生去意。我给管理班子交代过：不能招过去3年跳过2次槽的人，不要挽留想跳槽的员工。

15、中国人太聪明太勤奋太会竞争，各行业的企业都在恶性竞争中。祖国大地浸泡在红海里，就找不到几片蓝海。例如网游-行业每天诞生3款新游戏，每年成功的却不到3款，其他都打酱油了，但房地产和煤老板们还在纷纷投资网游。红海里的企业家只有2条路：1.找到自己的核心竞争力，并玩命强化之;2.回家抱孩子。

16、要重视建立销售手册。

17、凡是先做试点，风险才低。

18找到自己的细分市场。

19、不要总想着同竞争对手对立，而是要想办法让自己弥补竞争对手的不足。

20、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!

21、抓住关键环节，重点抓好市场调研。

22、与其改变消费者固有的想法，不如在消费者已熟悉的想法上去引导消费者。

23、要改变消费者固有的想法，比登太阳还难;但不是不可能的。

24、对普通员工，首先考虑其利益，然后才是社会价值。

25、我在我的公司只管一件事就是市场调研。

26、公司在小的时候，尽量要股权集中。

27、要花大的精力建立一个连最基层的员工可以看明白及易于操作的手册，尤其是《管理手册》和《营销手册》。

28、要重视建设团队，核心团队一般不超过7人。

29、要脚踏实地的从小做起，团队重于个人作用。

30、要注意广告的法律限制。

- 31、90%的困难你现在想都没有想到，你都不知道那是困难。
- 32、首先一定要建立、运营第一家店，并根据其写成一个“傻瓜手册”，做成功一个店之后离你大的成功就不远了，首先就是脚踏实地、集中精力做成功一个。
- 33、试销市场慢跑，快不得;全国市场快跑，慢不得!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!

更多实用文体 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发