

史玉柱短句子

- 1.努力耕好自己的田，别天天盯着别人的田。
- 2.脚踏实地地先做出一家，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。
- 3.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。
- 4.任何一个失败，主观原因肯定是决定因素。
- 5.做任何一件事或者违反任何一个规则，都是要付出成本的。只不过我觉得作为一个企业，你不诚信而付出的成本是十分巨大的，这个都是血的教训换来的。
- 6.产品战略不能全面出击，选一两个拳头产品作为你的主攻。
- 7.专注做自己喜欢的事，不喜欢的事就别做。
- 8.经历成功、失败，再重新来过，我们就什么都不怕了。
- 9.要重视建设团队，核心团队一般不超过7人。
- 10.天上掉下来的东西是不靠谱的，地上长出来的东西是最扎实的。

11.凡是先做试点，风险才低。

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.找到自己的细分市场。

14.这个东西有用没用，在于人们信不信。这就是诀窍。

15.

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。

16.有经受失败的经历后，才能避免失败。

17.骗消费者一年，有可能。骗消费者十年，不可能。

18.不要只看塔尖，二三线市场比一线的更大！

19.不在乎学历，只要能做出贡献就行。

20.要重视建立销售手册。

21.

在职场上，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。

22.

人在成功时得出的经验都是虚的，只有要失败时的经验才是真叫经验，成功者的人站在高峰时是看不到真实的一面！

23.谁说了都没用，最有评判资格的就是玩家。

24.

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。

25.自我价值能够得到实现。可以避免人才流失。

26.

事实告诉我们，只要目标明确，勇于付出、不怕困难，既定的目标就一定能够实现。

27.要改变消费者固有的想法，比登太阳还难；但不是不可能的。

28.失败次数再多，如果总结得不深刻，那也是白失败。

29.

你一定要在你的品牌建设里面，把你的第一给挖出来，猛宣传那一点。

30.

不要强调客观理由，人在超常规的压力下，都有极至发挥潜能的力量。

31.企业管理无法触及的地方，用一些企业文化去解决。

32.

很多行业内的人都是一开始反对我，后来又跟着我学。因为我并没有蔑视规则，我是自己琢磨规则，创造规则。

33.要脚踏实地的从小做起，团队重于个人作用。

34.领导者的内心真诚是团队愿意不离不弃的真正原因。

35.企业不赢利就是在危害社会，就是最大的不道德。

36.你的胸怀有多大，你的事业有多大。

- 37.办公室里可爱的人很多，但可靠的很少。
- 38.我从来不代理别人的产品，不然睡觉不踏实。
- 39.只要目标明确，勇于付出、不怕困难，既定的目标就一定能够实现。
- 40.互联网公司员工的凝聚力、本土化，实际上是非常重要的。
- 41.一个人的能力跟学历有关系，但关系不是特别大。
- 42.商场中朋友很多，但真正的伙伴很少。
- 43.行业要能走出来。唯一的方式就是走精品战略。
- 44.家族公司有成功的，但是家族公司比公众公司成功的难度要大。
45.
失败了，但是精神还在，顽强的精神还在。只要精神还在，完全能够再爬起来。
- 46.给员工高工资的时候，实际上是成本最低，公司利润率最高的时候。
- 47.一个CEO他不懂营销，这个公司我觉得发展不起来。
48.
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！
49.
我曾经是一个著名的失败者，我害怕失败，我经不住失败，所以只能把不失败的准备工作做好。
50.
我觉得失败了之后可能有两种人，一种人是精神上被打击的太狠了，一

蹶不振，另外一个失败了，但是精神还在，顽强的精神还在。只要精神还在，完全可以再爬起来。

51.

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。

52.大钱还是赚小钱，取决于你的战略。

53.人生就是魔方，是色彩斑斓还是黯淡无光，全靠自己的一双手。

54.

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。

55.

平时不需要魄力，但是一旦出现巨大的商机。你必须施展出你的魄力。

56.在职场上，90%的困难你现在想都没有想到，你都不知道那是困难。

57.很多人都认为我们是广告做得好，其实我们的售后服务是最好的。

58.做成功一个店之后离你大的成功就不远了。

59.公司在小的时候，尽量要股权集中。

60.创业，我觉得核心问题是精神的东西，物质上的东西是次要的。

61.

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。

62.就算战略方向对了，取得成功还需要心血的浇灌。

63.关系不是核心竞争力，关系是最靠不住的东西！

64.如果脑白金无效，就请告诉身边一百个人。

65.一个强势的人必须受制约，这种人就一定要靠制度。

66.

创业前，很多困难你都不会把它认为是困难，当它突然成为你的困难时，很多人会承受不了压力，就放弃了，这样的人一定是不能成功。

67.对普通员工，首先考虑其利益，然后才是社会价值。

68.抓住关键环节，重点抓好市场调研。

69.

不要认为自己初中水平怎么样，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。

70.

我不知道是什么感觉，我遇到困难的时候，即使我周围有亲人在，我一定要离开他们，我要一个人待着，我有这样的习惯，困难越大，我就要一个去解决这个问题。

71.谁的执行力强，谁的地位就高，而不是谁出了好点子谁就厉害。

72.

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！

73.任何一个项目做之前，没有正式迈出去的时候都免不了盲目乐观。

74.一个企业越简单越好，一两句能描述下来的企业是最好的企业。

75.

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。

76.

舍得舍得，有舍才有得，大舍才大得。舍去面子，得到实在；舍去权力，得到逍遥；舍去烟酒，得到健康。

77.

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。

78.选中一个方向主攻，让这点成为你的核心竞争力。

79.做项目尽量做那种潜力非常大的，而且要专心。

80.

营销是没有专家的，唯一的专家是消费者，就是你只要能打动消费者就行了。

81.公司的一把手要抓最关键的细节。

82.

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。

本文链接：<https://duanjuziku.com/duanjuzi/080u21qwyw.html>