

# 柳传志语录最经典(汇总5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 柳传志语录最经典篇一

- 1、搭班子，定战略，带队伍。
- 2、要有理想，但是不要理想化。
- 3、‘大船结构’是为了反对‘小船大家漂’。
- 4、同样是卖馅饼，也可以有立意很高的卖法，比如，通过卖馅饼，开连锁店。

创业信念：执著追求，甘于奉献。创业一定不要把事情想得那么简单。

- 5、创业信念：执著追求，甘于奉献。创业一定不要把事情想得那么简单。

### 6、管理三件论：

（1）在保证质量的前提下，降低成本；（2）发挥产品技术的优势；（3）具有强大的市场开拓能力和销售渠道的管理能力。

- 7、我很尖锐，开会的时候，我会突然指出他的问题，我觉得年青人和我说话的时候会紧张，怎么才能让年青人在短时间内很好地展现自己的才华，是我最近经常琢磨的事情。

8、进军海外成功以后，胆子越来越大，敢往上做了，从进军海外开始，我们第一次制定了一个长远战略目标以及分几步去实现。学会了制定战略，然后把战略目标分解成具体的步骤。目标太高了，我知道要把土垒成台阶，一台阶一台阶往上走。”

9、妥协也好，坚持也好，目的性一定要清楚，目的性清楚了，我相信就会把握得好这个度。妥协不是目的，妥协是为了达到预定目的的一个手段。我只怕大家为了达到预定的目的，不懂这个手段，那就会出事。这两个一定要刚柔并济，把握者本身还要有很高的政治智慧。

10、出问题的做法有三种：

第三种是找亲信。老的国有企业领导人为了退休之后的切身利益，退休之前急于把自己的心腹安插在比较合适的岗位，这样接班人就能保证他退休有好的待遇。厂长这样，常务副厂长这样，书记也这样，就会发生大的矛盾，宗派就出现了。宗派是癌症，绝对不好治，我也没辙，只能坚决杜绝这种做法。”

## 柳传志语录最经典篇二

1、我最初是科研人员，后来是企业工作者，现在是投资工作者，接下来希望自己的角色是一个愉快的老头。

2、历史像一本书，是一页一页装订成的。

3、治理一家企业是一个系统设计。这里面有方方面面要考虑的问题，牵一发而动全身。你如果为了解决某一个具体问题就单兵突进，这个问题看似解决了，其他方面全乱了。

4、高科技企业发展有四道关：第一是观念，第二是环境，第三是机制，第四是管理。

5、以规范化、科学化的管理为基础，而用人情、亲情来进行调整。

6、恶劣的环境下，搭建一个温室，让幼苗无所顾忌地成长。成长过程中，适合我的留下，不适合的扔掉。

7、只有当你是只鸵鸟的时候，别人才会承认你大。

8、每个人都面临着挫折和失败的可能，这是我们每个人人生经历的一部分。

9、到河岸是我们的目标，这是人人看清的事情。难的是如何搭桥，如何造船，或者学会游泳。在根本不会游泳的情况下奋不顾身地跳入水中，除了泛起一阵泡沫和带来滑稽的悲壮以外，什么结果也没有。

10、大环境改造不了，你就努力去改造小环境。小环境还是改造不了，你就好好去适应环境，等待改造的机会。

11、为了达到预定目标，要把最坏的情况想清楚，这样才可能达到总目标。

12、鸡孵蛋的最佳温度是39度，我们创业那时的温度大概有42度，因此，只有生命力极强的鸡蛋才能孵出鸡蛋来。

13、企业成长犹如跑步，倘若一万米有25圈，有的企业家为了得到眼光追逐，前5圈拼命发力领跑，力气很快用完，5圈之后便退下来。

14、妥协也好，坚持也好，目的性一定要清楚，目的性清楚了，就会把握得好这个度。妥协不是目的，妥协是为了达到预定目的的一个手段。为了达到预定的目的，不懂这个手段，那就会出事。这两个一定要刚柔并济。

15、小企业发展看老板，大企业进步看文化。

16、人很大的兴趣就是感觉一步一步地往自己设定的目标方向去努力！

17、有的人不是珍珠，他是一条线，能把那些珍珠串起来，做出一条光彩夺目的项链来。

18、人的带动就是夯一层撒一层土，夯实了再撒一层，不然是带动不了的。

19、德才兼备最好，实在不能兼得的时候，应该将“德”放在第一位。

20、回顾中国所有优秀企业的成长史，没有哪一个不是善于因时顺势，同时又自强不息的结果。

21、挨过饿的人吃红烧肉，跟没挨过饿的人吃红烧肉的感觉不一样，所以说幸福本身实际是一种感觉，看你自己怎么去品评它。

22、听多数人的意见，和少数人商量，领导核心说了算。

### **柳传志语录最经典篇三**

1、一个企业进入一个陌生领域，在制定战略时，专业知识并不重要，关键在于摸清基本规律。

2、只要老倪说的都对，老倪是有效数字1，别的科技人员都是0，这些0只有跟着倪光南干才能出成绩。

3、恶劣的环境下，搭建一个温室，让幼苗无所顾忌地成长。成长过程中，适合我的留下，不适合的扔掉。

- 4、无论风险投资还是并购投资，CEO的选择重于行业选择。
- 5、领士兵物好比是阿拉伯数字中的1，有了这个1，带上一个0，它就是10，两个0就是100，三个0是1000。
- 6、大环境改造不了，你就努力去改造小环境。小环境还是改造不了，你就好好去适应环境，等待改造的机会。
- 7、我们在选拔人才时要求“德才兼备”，而且“德”一定是放在第一。
- 8、“民营”就是四自，即“自筹资金，自由组合，自负盈亏、自我审查”。
- 9、每个人都面临着挫折和失败的可能，这是我们每个人人生经历的一部分。
- 10、联想控股的下面各块新业务如何定位？就是养“猪”和养“儿子”的区别对待。
- 11、人才的培养是一个动态的、不断实践的过程，即做事——能力增长——做更大的事。
- 12、创业过程艰苦，困难不计其数，有一阵子我天天失眠，头痛，但我从来没有动摇过。
- 13、回顾中国所有优秀企业的成长史。没有哪一个不是善于因时顺势，同时又自强不息的结果。
- 14、企业文化：小企业发展看老板，大企业进步看文化
- 15、我不会用言语去回应质疑，我只用具体的业绩赢取信任。
- 16、不走仕途；不做改革的牺牲品；不和民营企业比财富。

17、“管理三要素”，即“建班子”、“定战略”和“带队伍”

18、宗派是形成团结班子的绝症，要杜绝一切可能产生宗派的因素。

19、人很大的兴趣就是感觉一步一步地往自己设定的目标方向去努力！

20、不要成为改革的牺牲品。

21、“变”是联想永远不变的主题。

22、创业一定不要把事情想得那么简单。

23、社会责任：增强实力，回馈社会

24、成功之道：小公司做事，大公司做人

25、历史像一本书，是一页一页装订成的

26、我的退出是为了让联想集团发展得更好。

27、办公司就是办人。小公司做事，大公司做人。

28、营销攻略：有5%的希望，就要付出100%的努力

29、管理最重要的是“建班子、定战略、带队伍”

30、撒上一层土，夯实了，再撒上一层土，再夯实了。

31、要有理想，但是不要理想化。

32、将5%的梦想变成100%的现实。

- 33、没有奉献精神，创业很难实现。
- 34、要有理想，但是不要理想化！
- 35、管理就像一个房屋的结构一样。
- 36、执著追求，甘于奉献。
- 37、第一年根本谈不上战略。
- 38、搭班子，定战略，带队伍。
- 39、小公司做事，大公司做人。
- 40、偏执也就是对目标的执著！

## **柳传志语录最经典篇四**

- 2、创业一定不要把事情想得那么简单。
- 3、人很大的兴趣就是感觉一步一步地往自己设定的目标方向去努力！
- 4、没有奉献精神，创业很难实现。
- 5、每个人都面临着挫折和失败的可能，这是我们每个人人生经历的一部分。
- 6、偏执也就是对目标的执著！
- 7、创业过程艰苦，困难不计其数，有一阵子我天天失眠，头痛，但我从来没有动摇过。
- 8、回顾中国所有优秀企业的成长史。没有哪一个不是善于因时顺势，同时又自强不息的结果。

9、“民营”就是四自，即“自筹资金，自由组合，自负盈亏、自我审查”。

10、“管理三要素”，即“建班子”、“定战略”和“带队伍”。

11、管理就像一个房屋的结构一样。

12、管理三件论：（1）在保证质量的前提下，降低成本；（2）发挥产品技术的优势；（3）具有强大的市场开拓能力和销售渠道的管理能力。

13、联想控股的下面各块新业务如何定位？就是养“猪”和养“儿子”的区别对待。

14、企业文化：小企业发展看老板，大企业进步看文化

15、营销攻略：有5%的希望，就要付出100%的努力

16、社会责任：增强实力，回馈社会

17、成功之道：小公司做事，大公司做人

18、中玻要收购蓝星玻璃，中玻的周诚是大能人，蓝玻的张昭珩也很能干，两边怎么合并？根据我的经验，两个领导人先交朋友，交了一年，研究好谁当董事长，谁当ceo[]将来各自的部下怎么融合，最后合并很顺利，两个领导人之间也水乳交融。这些做法是我们长期摸索出来的，因为我们兼并过别人，也亲身体会过兼并存在什么问题，才会出这样的主意。

19、第一，最基本的`一条是对业务的深刻理解。第二，能有非常强的目的性，采用斗争、妥协等不同的手段来形成一个好的管理层、班子，这一点是领导力的重要体现。目的性要极强，要不然妥协就没价值。第三，要制订出更长远的战略，



把企业带到一个更高目标，并且懂得如何分步实现这个战略。

20、妥协也好，坚持也好，目的性一定要清楚，目的性清楚了，我相信就会把握得好这个度。妥协不是目的，妥协是为了达到预定目的的一个手段。我只怕大家为了达到预定的目的，不懂这个手段，那就会出事。这两个一定要刚柔并济，把握者本身还要有很高的政治智慧。

## 柳传志语录最经典篇五

1. 创业过程艰苦，困难不计其数，有一阵子我天天失眠，头痛，但我从来没有动摇过。

2. 回顾中国所有优秀企业的成长史. 没有哪一个不是善于因时顺势，同时又自强不息的结果。

3. 偏执也就是对目标的执著！

4. “民营”就是四自，即“自筹资金，自由组合，自负盈亏、自我审查”。

5. 管理就像一个房屋的结构一样。

6. 我在办企业年当中，见过相当多的企业倒下，就是因为企业领导人有雄心壮志，一心要把企业办成大企业，但没有分出阶段来实现。然后拼足全力往上攻，结果都摔下来。这给了我很大的启发：企业要有高远的目标，但你不能把长跑当成短跑。

7. 说来惭愧，我爱逛的商店除了书店就是食品店。这是因为饥饿给我们这代人留下了太深刻的印象。记得以前逢年过节，男人的一个重要任务就是到菜市场去买菜，要起大早在菜市场开门之前就排在前面，一开门就往里冲，以便在凭票定量供给的猪肉和鸡蛋之外还能买到一只鸡。

8. 没有奉献精神，创业很难实现。

9. 企业文化：小企业发展看老板，大企业进步看文化。

10. 创业一定不要把事情想得那么简单。

11. (对一个跨国企业领导人领导力的看法) 第一，最基本的一条是对业务的深刻理解。第二，能有非常强的目的性，采用斗争、妥协等不同的手段来形成一个好的管理层、班子，这一点是领导力的重要体现。目的性要极强，要不然妥协就没价值。第三，要制订出更长远的战略，把企业带到一个更高目标，并且懂得如何分步实现这个战略。

12. 人和人不一样，有的人是想往上奔，就是有更高追求的人，这是一种建议。还有一种，希望生活过得更安稳的人。目的不同，建议就不一样。

13. 我是一个企业家，是一个叫联想的企业的主要创始人。联想年初始的时候只有万元的资本，到了年，我们已有多亿元的总资产，旗下公司的总营业额亿，有万多名员工。我之所以说明这一点是因为企业大到了一定的程度，企业家就必须除了关心自己的业务，关心自己的员工以外，还应关心政治、关心经济、关心社会，除了关心中国的，还要关心国际的。因此我认为我看年的中国，视野相对会更广阔，角度相对会更客观。

14. “管理三要素”，即“建班子”、“定战略”和“带队伍”。

16. 领军人物好比是阿拉伯数字中的，有了这个，带上一个，它就是，两个就是，三个是。

18. 管理三件论：(一)在保证质量的前提下，降低成本；(二)发挥产品技术的优势；(三)具有强大的市场开拓能力和销售渠

道的管理能力。

19. 现在逛食品店，看见这么多好吃的东西，真是过瘾——当然是过眼瘾，我已经进入了“有豆没牙”的年龄，医生和太太以保健为名，联合起来努力遏制我解馋的快乐。当我看到人们用薪酬中相对不大的比例就能享受我们过去做梦也享受不着的美味，我真是高兴。

21. 人才是利润最高的商品。能够经营好人才的企业最终是大赢家。

22. 鸵鸟理论：你想取得优势，你就要比别人有非常明显的优势才行。所以，当我们还不是鸵鸟时候，说话口气不要太大。

23. 选拔人才时要求“德才兼备”，“德”一定是放在第一位的，一定要有事业心，一定要把企业当作自己的命来做；至于“才”的方面呢，就是看你是否善于归纳总结，而这种本事是打了很多硬仗之后才能积累获得的。

24. 第一，我就是从联想集团退下来，到联想集团的母公司里面继续开展工作。第二，人确实还是有老和不老的区别的，只有个别的人是不同的，比如像周恩来，很老还依然聪明睿智。我觉得自己和年轻时候比相差不少。虽然是经验丰富了，但是敏锐程度都有很大的差别。我还要特别控制住一般老年人罗嗦的毛病。

25. 妥协也好，坚持也好，目的性一定要清楚，目的性清楚了，我相信就会把握得好这个度。妥协不是目的，妥协是为了达到预定目的的一个手段。我只怕大家为了达到预定的目的，不懂这个手段，那就会出事。这两个一定要刚柔并济，把握者本身还要有很高的政治智慧。