

# 最新牛根生经典语录句(模板8篇)

条据书信的语言风格应该根据不同的场合灵活运用，可以正式庄重、友好亲切或者严肃专业。写一封完美的条据书信，首先要明确自己的目的和写作意图。友好问候信

## 牛根生经典语录句篇一

- 1、让认识你的人受益，还不能算好；让不认识你的人也受益，那才是真好。
- 2、有德有才，破格重用；有德无才，培养使用；有才无德，限制录用；无德无才，坚决不用。
- 3、一个人就是一座神奇的工厂。输入的原料即使大同小异，输出的产品也会有天壤之别。
- 4、领导给员工送钱，这叫对员工的关怀；员工给领导送钱，那叫对领导的行贿。
- 5、只有诚心，才能换来诚信。大诚信其实就是“大智慧。
- 6、对自己所喜欢的人，要看到他的短处，对自己所厌恶的人，要看到他的长处。
- 7、财富不在口袋里，而在脑袋里。脑袋决定口袋。
- 8、在上级面前，可以为你副手的过失承担责任，但关起门来一定让他知道你的厉害。
- 9、同样的设备，同样的原料，同样的人，在不同的企业发挥的效力是不同的，因为各个企业的文化不同。
- 10、一个做鞋的人，为别人负责是做不好的，为自己负责就

能做好。当他“为别人负责”的时候，他的服务对象是泛指，不特定的，模糊的，由于他的服务对象的模糊性，他在工作中的动机就不是强烈的，感情就不是具体的，思维就不是深刻的，责任意识就是松懈的。当他“为自己负责”的时候，他的服务对象就是活生生的自己：做不好就没人买，砸了牌子就卖不上好价钱，丢了工作就无以养活一家老小——这时候，他的动机足够强烈，他的智慧强力发挥，他的责任意识是紧绷的。所以，首先“为自己负责”，然后才能“为别人负责”。

11、老老实实做事，本本分分做人。

13、好人可以用，坏人也可以用。

14、用辅导代替领导，用服务代替营销，用期许代替要求。

15、“散”的甜头，“散”完之后才知道。人们不敢散财，是因为害怕散出之后就再也回不来了。其实，“大有”和“大无”是相通的。

16、城市多喝一杯奶，农村致富一家人。

17、不修改目标，只修改手段。

18、要想知道，打个颠倒。

19、经营企业就是经营人心。

20、发射自己的光，但不要吹熄别人的灯。

21、产品市场是亿万公民，资本市场是千万股民，原料市场是百万农民。

22、每天进步一点，每天突破自我，就能走在前面。

23、从更广大的意义上来讲，在企业竞争中，保护与自我品牌形象相关系数高的竞争对手的品牌形象，是一种更高的策略，是另一种“为自己负责”。因为竞争当中有联合（潜在的联合，或者显在的联合），对手和盟友是可以相互转化的……我们内蒙古乳制品企业应该觉悟到，每个企业除了拥有自己的张三牌，李四牌，还拥有一个共同的品牌：内蒙古牌，呼市牌。这个大牌子闪光，我们每个企业头上都有“光环效应”；这个大牌子受了污染，我们每个企业的头上都会“佛头着粪”。在区内，蒙牛的牌子怎么被人砸都可以；但在区外，如果还要砸，那么砸的恐怕就不仅仅只是蒙牛的品牌子了。

24、误解与被误解的频率标志着一个人的素质。

25、我自己体会，人类社会的基本准则，就是“交换”。只有诚心，才能换来诚信。诚信既是世界观，也是方法论，“大诚信”其实就是“大智慧”。当今社会最大的学问，就是按市场规律办事；而按市场规律办事的最大的学问，就是“对别人有利的，才是对自己有利的”。

26、三人一条心，黄土变成金。

27、一个人智力有问题，是次品；一个人的灵魂有问题，就是危险品。经营人心就是经营事业。

28、牛先生一人之言，或许有的应该是凝聚着一个团队的智慧，不过以其发展历程来佐证，应该都是真知灼见。凡事说来易，万事做起难，贵在坚持，企业之道，人生之道莫外乎此理。坚持才是硬道理。

29、开端决定终端，入手决定出手，势能决定动能。

30、我们提倡全民喝奶，但你不一定喝蒙牛奶，只要你喝奶就行。

## 牛根生经典语录句篇二

世界上的竞争，从古到今，无非是三种资源的竞争，一是体力竞争，二是财力竞争，三是脑力竞争。

蛮野社会，体力可以统御财力和智力；资本社会，财力可以雇佣体力和智力；信息社会，智力可以整合财力和体力。为别人负责是做不好的，为自己负责就能做好。

只有诚心，才能换来诚信。大诚信其实就是大智慧。

对别人有利的，才是对自己有利的。我们提倡全民喝奶，但你不一定喝蒙牛奶，只要你喝奶就行。差异化、挺进无竞争领域是弱势企业迅速制造相对强势的不二法门。

老老实实做事，本本分分做人。

直接去举一千斤的人，笨蛋；四两拨千斤的人，聪明。好人可以用，坏人也可以用。三人一条心，黄土变成金。这个世界不是有权人的世界，不是有钱人的世界，而是有心人的世界。

有心人擅长三大做：做事，做势，做市。

世界上的思想比星星多，观点比人口密，一旦作了选择，就有了凝聚点，有了向心力，有了主心骨。

世界上没有傻子。今天你可以剥夺别人的利益，明天也可以继续剥夺，但后天你将得到一颗苦瓜思路决定出路。发射自己的光，但不要吹熄别人的灯。

每天进步一点，每天突破自我，就能走在前面。

世界上没有奇迹，只有专注和聚焦的力量。人，不要担心地位不尊贵，而要担心道德不高尚；不要耻于待遇不丰厚，而要

耻于知识不渊博。

铁饭碗的真正含义不是在一个地方吃一辈子饭，而是一辈子到哪儿都有饭吃。

不能预见明天，但可以把握今天。不谋万事，不足谋一事；不谋全局，不足谋一域。宁可为真话负罪，决不为假话开脱。

有德有才，破格重用；有德无才，培养使用；有才无德，限制录用；无德无才，坚决不用。

空隙在哪里，机会在哪里。要么自我革命，要么被人革命，没有第三条道路！一个人就是一座神奇的工厂。输入的原料即使大同小异，输出的产品也会有天壤之别。知道不等于得到。

每个人都需要借助别人的眼睛来延长自己的视线。

不修改目标，只修改手段。优点突出的人，往往缺点也突出。无缺点就无优点。开端决定终端，入手决定出手，势能决定动能。

发生任何问题，先从自己身上找问题。因为改变自己容易，改变别人难。

财富不在口袋里，而在脑袋里。脑袋决定口袋。有问题就拿差额工资，没问题就拿全额工资，成绩卓著就拿超额工资，铸成大过就拿负数工资。没有质量，一切都是负数。

股东一分钱，掰成两半花。

太阳光大，父母恩大，君子量大，小人气大。

## 牛根生经典语录句篇三

我们每个企业的头上都会“佛头着粪”。在区内，蒙牛牌子怎么被人砸都可以；但在区外，如果还要砸，那么砸的恐怕就不仅仅只是蒙牛牌子了。

2、我自己体会，人类社会的基本准则，就是“交换”。只有诚心，才能换来诚信。诚信既是世界观，也是方法论，“大诚信”其实就是“大智慧”。当今社会最大的学问，就是按市场规律办事；而按市场规律办事的最大的学问，就是“对别人有利的，才是对自己有利的”。

3、“散”的甜头，“散”完之后才知道。人们不敢散财，是因为害怕散出之后就再也回不来了。其实，“大有”和“大无”是相通的。

4、世界上的竞争，从古到今，无非是三种资源的竞争，一是体力竞争，二是财力竞争，三是脑力竞争。如果论这三种力的关系，谁都可以统御谁，只是条件不同，三种力的地位也不同：蛮野社会，体力可以统御财力和智力；资本社会，财力可以雇佣体力和智力；信息社会，智力可以整合财力和体力。这就是“三力法则”。

5、潮流有浅层的，也有深层的。这就像海流一样。当我们看到表层海流向西涌去的时候，深层海流往往是向东涌动的。

6、做人要讲“为人之道”，做企业要讲“经营之道”。同样的设备，同样的原料，同样的人，在不同的企业发挥的效力是不同的，因为各个企业的文化不同。企业文化就像人的基因，无时不在，无处不在，一台机器、一笔资金、一车原料，从进厂那天起，就被植入了这个企业的基因，它们按照什么逻辑运转，要看这个企业的文化。

8、世界上的思想比星星多，观点比人口密，没作选择的时候，

此也有、彼也有，然而此也混沌、彼也混沌，分不出个主宾来；一旦作了选择，就有了凝聚点，有了向心力，有了主心骨。所以，若论企业文化从哪里来？“结晶式”也好，“播种式”也好，归根到底，企业文化首先是一种选择，然后是一种整合。

9、发射自己的光，但不要吹熄别人的灯。

10、最大的培养在实践。使用就是最大的培养。

11、这个世界不是有权人的世界，不是有钱人的世界，而是有心人的世界。“有心人”擅长“三大做”：做事，做势，做市。

12、邓小平说：“科学技术是第一生产力。”借用这一思路，我们可以说：“文化是第二生产力。”

13、误解与被误解的频率标志着一个人的素质。

14、看别人不顺眼，是自己修养不够。

16、一个企业的成败往往就在一点两点上。每天进步一点，每天突破自我，就能走在前面。敢于跟自己较劲的，在欧洲是德国人，在亚洲是日本人，在中国，蒙牛人首当其冲。

17、一个人一生只做一件事，肯定比三年做东、五年做西的人更容易成功。

18、我自己体会，人类社会的基本准则，就是“交换”。只有诚心，才能换来诚信。诚信既是世界观，也是方法论，“大诚信”其实就是“大智慧”。当今社会最大的学问，就是按市场规律办事；而按市场规律办事的最大的学问，就是“对别人有利的，才是对自己有利的”。

19、别人从零起步，而我是从负数起步。

20、物竞天择，适者生存。我常想，如果缺乏参照物，缺乏警觉性，可能对市场的敏感度也差，反而散了……蒙牛超不超伊利已经不那么重要了，因为我们与伊利同属于草原品牌、内蒙古品牌。今后比较大的可能是，有时伊利超过蒙牛，有时蒙牛超过伊利。哪一方长期做第一，也不一定是好事。

## 牛根生经典语录句篇四

2、别人从零起步，而我从负数起步。

3、不修改目标，只修改手段。——牛根生

4、布局决定结局。

5、财富不在口袋里，而在脑袋里。脑袋决定口袋。

6、差异化、挺进无竞争领域是弱势企业迅速制造相对强势的不二法门。

7、产品等于人品，质量就是生命。

8、产品市场是亿万公民，资本市场是千万股民，原料市场是百万农民。

9、吃亏吃到再也吃不进的时候，就不会吃亏了。苦多了，甜就大了。

12、从最不满意的客户身上，学到的东西最多。

13、发射自己的光，但不要吹熄别人的灯。

14、凡巨大需求的创造，来自%的天才加%的汗水——这%就是

选局，那%就是做局。

15、股东一分钱，掰成两半花。

16、管理是严肃的爱。

17、好好检讨自己，尊重所有人，以提高团体素质为重要职责；

18、会说话的产品卖得快，哑巴产品走得慢。

19、经营企业就是经营人心。——牛根生

20、看别人不顺眼，首先是自己修养不够。

21、可以越级关怀，但不可以越级管理。

22、没有质量，一切都是负数！——牛根生

23、你如果拿五分的力量跟别人较劲，别人会拿出十二分的力量跟你较劲。

24、朴素的传播自己。

25、让认识你的人受益，还不能算好；让不认识你的人也受益，那才是真好。

26、人不能把金钱带入坟墓，但金钱却可以把人带入坟墓。

27、如果你有行动力，你就会成功；如果你有创造力，你就会卓越；如果你有影响力，你就会有成就。

28、善待每一头牛，因为它们都是母亲。

30、世界上的思想比星星多，观点比人口密，没作选择的时

候，此也有、彼也有，然而此也混沌、彼也混沌，分不出个主宾来；一旦作了选择，就有了凝聚点，有了向心力，有了主心骨。所以，若论企业文化从哪里来？“结晶式”也好，“播种式”也好，归根到底，企业文化首先是一种选择，然后是一种整合。

31、世界上还有很多事情，只要你把它做透了，做成专家，你就能够为自己创造成功的机会。

32、世界上没有奇迹，只有专注和聚焦的力量。

33、世界上没有傻子。今天你可以剥夺别人的利益，明天也可以继续剥夺，但后天你将得到一颗苦瓜。

34、太阳光大，父母恩大，君子量大，小人气大。

35、听不到奉承的人是一种幸运，听不到批评的人却是一种危险。

36、我们提倡全民喝奶，但你不一定喝蒙牛奶，只要你喝奶就行。

## 牛根生经典语录句篇五

2、帮助别人，但不伤害别人。

3、要想知道，打个颠倒。

4、从无到有，是件快乐的事。而从有到无，同样是种快感。

5、产品市场是亿万公民，资本市场是千万股民，原料市场是百万农民。

6、让认识你的人受益，还不能算好；让不认识你的人也受益，

那才是真好。

7、吃亏吃到再也吃不进的时候，就不会吃亏了。苦多了，甜就大了。

8、想赢个三回两回，三年五年，有点智商就行；想做个百年老店，想一辈子赢，没有德商绝对不行。

9、学得辛苦，做得舒服；学得舒服，做得辛苦。

10、产品等于人品，质量就是生命。

11、看别人不顺眼，首先是自己修养不够。

12、从最不满意的客户身上，学到的东西最多。

13、管理是严肃的爱。

14、经营企业就是经营人心。

15、人不能把金钱带入坟墓，但金钱却可以把人带入坟墓。

16、一个人快乐不是因为他拥有得多，而是因为计较得少。

17、一个事业能不能成功，关键靠制度设计。

18、别人从零起步，而我从负数起步。

19、听不到奉承的人是一种幸运，听不到批评的人却是一种危险。

20、善待每一头牛，因为它们都是母亲。

21、小胜凭智，大胜靠德。

22、有干劲，你就洒下汗水；有知识，你就献出智慧；二者都不具备，请你让出岗位。

23、城市多喝一杯奶，农村致富一家人。

24、财散人聚，财聚人散。

25、一个产品，抓眼球，揪耳朵，都不如暖人心。

26、一个人智力有问题，是次品；一个人的灵魂有问题，就是危险品。经营人心就是经营事业。

27、好心态才有好状态。

28、布局决定结局。

29、世界上还有很多事情，只要你把它做透了，做成专家，你就能够为自己创造成功的机会。

30、会说话的`产品卖得快，哑巴产品走得慢。

31、你如果拿五分的力量跟别人较劲，别人会拿出十二分的力量跟你较劲。

## 牛根生经典语录句篇六

1、不要小看我们小地方，小地方的人不想则已，一想便是着眼全国的大事！上海有一千多万人，上海的企业只要占领上海，就能做中国的老大老二；北京也有一千多万人，北京的企业只要占领北京，也能做个全国前几名；而我们呼和浩特才一百多万人，只有像鄂尔多斯广告语所说的那样——“温暖全世界”，才能在全国排上座次。

2、一个人一生只做一件事，肯定比三年做东、五年做西的人

更容易成功。

3、一个人要懂点哲学，从无到有，再从有到无——任何人都少不了走这一步，包括历史上的能人在内。在有生之年就看到自己从有到无，我看我比许多人幸运。

4、潮流有浅层的，也有深层的。这就像海流一样。当我们看到表层海流向西涌去的时候，深层海流往往是向东涌动的。

5、“散”的甜头，“散”完之后才知道。人们不敢散财，是因为害怕散出之后就再也回不来了。其实，“大有”和“大无”是相通的。

6、别人从零起步，而我是从负数起步。

7、小胜凭智，大胜靠德。

8、我的父亲养牛送奶38年，我是子承父业；我的母亲给了我教育，她嘱咐我的两句话让我终生难忘，一句是‘要想知道，打个颠倒’，另一句是‘吃亏是福，占便宜是祸’。

9、误解与被误解的频率标志着一个人的素质。

10、我作为做企业的人，一方面信奉马克思主义，另一方面也结合一部分凯恩斯观点，让我的员工尽快变成中产阶级。凯恩斯比马克思生活的时代晚，因此凯恩斯观念应该可以对马克思主义形成一定的补充。

12、人是生产力首要的能动的因素，工具是生产力发展水平的标志，两者的结合体就是我所谓“带工具的人”。所带工具可以是自创的，也可以是“拿来”的；可以是有形的，也可以是无形的；可以是务实的，也可以是务虚的；可以是反应堆，也可以是催化剂。总之，我们要的是“带工具的人”。

13、最大的培养在实践。使用就是最大的培养。

14、世界上的竞争，从古到今，无非是三种资源的竞争，一是体力竞争，二是财力竞争，三是脑力竞争。如果论这三种力的关系，谁都可以统御谁，只是条件不同，三种力的地位也不同：蛮野社会，体力可以统御财力和智力；资本社会，财力可以雇佣体力和智力；信息社会，智力可以整合财力和体力。这就是“三力法则”。

15、一个做鞋的人，为别人负责是做不好的，为自己负责就能做好。当他“为别人负责”的时候，他的服务对象是泛指，不特定的，模糊的，由于他的服务对象的模糊性，他在工作中的动机就不是强烈的，感情就不是具体的，思维就不是深刻的，责任意识就是松懈的。当他“为自己负责”的时候，他的服务对象就是活生生的自己：做不好就没人买，砸了牌子就卖不上好价钱，丢了工作就无以养活一家老小——这时候，他的动机足够强烈，他的智慧强力发挥，他的责任意识是紧绷的。所以，首先“为自己负责”，然后才能“为别人负责”。

16、我自己体会，人类社会的基本准则，就是“交换”。只有诚心，才能换来诚信。诚信既是世界观，也是方法论，“大诚信”其实就是“大智慧”。当今社会最大的学问，就是按市场规律办事；而按市场规律办事的最大的学问，就是“对别人有利的，才是对自己有利的”。

17、我自己体会，人类社会的基本准则，就是“交换”。只有诚心，才能换来诚信。诚信既是世界观，也是方法论，“大诚信”其实就是“大智慧”。当今社会最大的学问，就是按市场规律办事；而按市场规律办事的最大的学问，就是“对别人有利的，才是对自己有利的”。

18、从更广大的意义上来讲，在企业竞争中，保护与自我品牌形象相关系数高的竞争对手的品牌形象，是一种更高的策

略，是另一种“为自己负责”。因为竞争当中有联合(潜在的联合，或者显在的联合)，对手和盟友是可以相互转化的……我们内蒙古乳制品企业应该觉悟到，每个企业除了拥有自己的张三牌，李四牌，还拥有有一个共同的品牌：内蒙古牌，呼市牌。这个大牌子闪光，我们每个企业头上都有“光环效应”；这个大牌子受了污染，我们每个企业的头上都会“佛头着粪”。在区内，蒙牛的牌子怎么被人砸都可以；但在区外，如果还要砸，那么砸的恐怕就不仅仅只是蒙牛的牌子了。

19、我们提倡全民喝奶，但你不一定喝蒙牛奶，只要你喝奶就行。

20、物竞天择，适者生存。我常想，如果缺乏参照物，缺乏警觉性，可能对市场的敏感度也差，反而散了……蒙牛超不超伊利已经不那么重要了，因为我们与伊利同属于草原品牌、内蒙古品牌。今后比较大的可能是，有时伊利超过蒙牛，有时蒙牛超过伊利。哪一方长期做第一，也不一定是好事。

21、差异化、挺进无竞争领域是弱势企业迅速制造相对强势的不二法门。

22、看别人不顺眼，是自己修养不够。

23、直接去举一千斤的人，笨蛋；四两拨千斤的人，聪明。一个人做了十件事，取得了100%的成果，而另一个人做了一件事，就取得了90%的成果，那么这个做事少的人就是聪明人。因为那个做十件事的人，用九件事只争取到10%的成果，那是不行的。”

24、发射自己的光，但不要吹熄别人的灯。

25、这个世界不是有权人的世界，不是有钱人的世界，而是有心人的世界。“有心人”擅长“三大做”：做事，做势，做市。

26、一个企业的成败往往就在一点两点上。每天进步一点，每天突破自我，就能走在前面。敢于跟自己较劲的，在欧洲是德国人，在亚洲是日本人，在中国，蒙牛人首当其冲。

27、做人要讲“为人之道”，做企业要讲“经营之道”。同样的设备，同样的原料，同样的人，在不同的企业发挥的效力是不同的，因为各个企业的文化不同。企业文化就像人的基因，无时不在，无处不在，一台机器、一笔资金、一车原料，从进厂那天起，就被植入了这个企业的基因，它们按照什么逻辑运转，要看这个企业的文化。

28、世界上的思想比星星多，观点比人口密，没作选择的时候，此也有、彼也有，然而此也混沌、彼也混沌，分不出个主宾来；一旦作了选择，就有了凝聚点，有了向心力，有了主心骨。所以，若论企业文化从哪里来？“结晶式”也好，“播种式”也好，归根到底，企业文化首先是一种选择，然后是一种整合。

30、邓小平说：“科学技术是第一生产力。”借用这一思路，我们可以说：“文化是第二生产力。”

## 牛根生经典语录句篇七

1、铁饭碗的真正含义不是在一个地方吃一辈子饭，而是一辈子到哪儿都有饭吃。

2、我前半生的梦想是通过度己来实现度人，后半生的梦想是通过度人来实现度己。

3、在上级面前，可以为你副手的过失承担责任，但关起门来一定让他知道你的厉害。

4、对自己所喜欢的人，要看到他的短处，对自己所厌恶的人，要看到他的长处。

5、发生任何问题，先从自己身上找问题。因为改变自己容易，改变别人难。

6、有干劲，你就洒下汗水；有知识，你就献出智慧；二者都不具备，请你让出岗位。

7、销售终端是离消费者心理最近的地方，售后服务是离消费者身体最近的地方。

8、听不到奉承的人是一种幸运，听不到批评的人却是一种危险。

9、一个人一生只做一件事，肯定比三年做东、五年做西的人更容易成功。

10、你如果拿五分的力量跟别人较劲，别人会拿出十二分的力量跟你较劲。

11、产品市场是亿万公民，资本市场是千万股民，原料市场是百万农民。

12、领导给员工送钱，这叫对员工的关怀；员工给领导送钱，那叫对领导的贿赂。

13、我们提倡全民喝奶，但你不一定喝蒙牛奶，只要你喝奶就行。

14、从无到有，是件快乐的事。而从有到无，同样是种快感。

15、观念、思维方式的革命，远比技术、软件和速度的革命更重要。

16、这个世界不是有权人的世界，不是有钱人的世界，而是有心人的世界。

17、只有诚心，才能换来诚信。大诚信其实就是“大智慧。

18、一个人智力有问题，是次品；一个人灵魂有问题，就是危险品。经营人心就是经营事业。

19、世界上的思想比星星多，观点比人口密，一旦作了选择，就有了凝聚点，有了向心力，有了主心骨。

20、有问题就拿“差额工资”，没问题就拿全额工资，成绩卓著就拿超额工资，铸成大过就拿负数工资。

21、我的父亲养牛送奶38年，我是子承父业；我的母亲给了我教育，她嘱咐我的两句话让我终生难忘，一句是‘要想知道，打个颠倒’，另一句是‘吃亏是福，占便宜是祸’。

22、潮流有浅层的，也有深层的。这就像海流一样。当我们看到表层海流向西涌去的时候，深层海流往往是向东涌动的。

23、一个人智力有问题，是次品；一个人的灵魂有问题，就是危险品。经营人心就是经营事业。

24、如果你有行动力，你就会成功；如果你有创造力，你就会卓越；如果你有影响力，你就会有成就。

25、世界上还有很多事情，只要你把它做透了，做成专家，你就能够为自己创造成功的机会。

26、“散”的甜头，“散”完之后才知道。人们不敢散财，是因为害怕散出之后就再也回不来了。其实，“大有”和“大无”是相通的。

27、“工资级差”，最终造成的将是“人才级差”。“人才级差”，最终造成的将是“企业级差”。我经常说一句话：请来绵羊，一千头也不行；请来狮子，一头就管用。

28、世界上没有傻子。今天你可以剥夺别人的利益，明天也可以继续剥夺，但后天你将得到一颗苦瓜。

29、人，不要担心地位不尊贵，而要担心道德不高尚；不要耻于待遇不丰厚，而要耻于知识不渊博。

30、财聚人散，财散人聚，小的时候，我就明白了这个道理，我的钱给大家花，小伙伴就听我的话，办点“坏事”也听我的话。

31、邓小平说：“科学技术是第一生产力。”借用这一思路，我们可以说：“文化是第二生产力。”

32、动摇就是最大的失败，你想失败就动摇，动摇只有一种结果，那就是失败，而如果不动摇，则有两种结果，一种是失败，还有一种是成功。

33、有德有才，破格重用；有德无才，培养使用；有才无德，限制录用；无德无才，坚决不用。

34、同样的设备，同样的原料，同样的人，在不同的企业发挥的效力是不同的，因为各个企业的文化不同。

35、一个人要懂点哲学，从无到有，再从有到无——任何人都少不了走这一步，包括历史上的能人在内。在有生之年就看到自己从有到无，我看我比许多人幸运。

36、鼓动投资求回报，银行注入图利息，合作伙伴需赚钱，员工参与为收入，父老乡亲盼税收。

37、专家都说“不能”；但因为我们识字不多，一不小心把“不”字给丢了，结果就变成了“能”！

38、首先要把人做好。如果人做不好，做的就不是人事。企

业家把人做好的三个条件：第一，理解人性。第二，做总裁得有眼光。第三，胆量，总裁的‘裁’需要胆量。

39、世界上的竞争，从古到今，无非是三种资源的竞争，一是体力竞争，二是财力竞争，三是脑力竞争。

40、一个人就是一座神奇的工厂。输入的原料即使大同小异，输出的产品也会有天壤之别。

41、这个世界不是有权人的世界，不是有钱人的世界，而是有心人的世界。“有心人”擅长“三大做”：做事，做势，做市。

42、想赢个三回两回，三年五年，有点智商就行；想做个百年老店，想一辈子赢，没有德商绝对不行。

43、有问题就拿“差额工资”，没问题就拿全额工资，成绩卓着就拿超额工资，铸成大过就拿负数工资。

44、蛮野社会，体力可以统御财力和智力；资本社会，财力可以雇佣体力和智力；信息社会，智力可以整合财力和体力。

46、一个企业的成败往往就在一点两点上。每天进步一点，每天突破自我，就能走在前面。敢于跟自己较劲的，在欧洲是德国人，在亚洲是日本人，在中国，蒙牛人首当其冲。

47、直接去举一千斤的人，笨蛋；四两拨千斤的人，聪明。一个人做了十件事，取得了100%的成果，而另一个人做了一件事，就取得了90%的成果，那么这个做事少的人就是聪明人。因为那个做十件事的人，用九件事只争取到10%的成果，那是不行的。”

48、我作为做企业的人，一方面信奉马克思主义，另一方面也结合一部分凯恩斯观点，让我的员工尽快变成中产阶级。

凯恩斯比马克思生活的时代晚，因此凯恩斯观念应该可以对马克思主义形成一定的补充。

49、怎样才能使员工更快乐？员工给自己干活最快乐。生产队的社员、国营工厂里的工人，往往越干越不快乐。我们要把给自己干与给社会干结合起来。51%给自己干，其余的给别人干、单位干、国家干、人民干。也就是说，要让“给自己干”控股。

50、一个爱护消费者的企业，一定要首先爱护自己的员工；一个注重竞争力的企业，一定要把员工收入的增长列为第一优先的财务指标——员工由于热爱工资指标，进而会热爱企业的其他指标，这样才能上下同欲，最终实现同步增长。

## 牛根生经典语录句篇八

1. 可以越级关怀，但不可以越级管理。
2. 在上级面前，可以为你副手的过失承担责任，但关起门来一定让他知道你的厉害。
3. 房子上面漏雨，只有下面的人才知道。
4. 这里是精英的天地，但不是精英的保险柜。
5. 只要思想不滑坡，办法总比问题多。
6. 销售终端是离消费者心理最近的地方，售后服务是离消费者身体最近的地方。
7. 吨位决定座位。
8. 用辅导代替领导，用服务代替行销，用期许代替要求。

9. 观念、思维方式的，远比技术、软件和速度的更重要。
11. 财散人聚、财聚人散。——牛根生
12. 你有几斤几两只有上市后才知道。——牛根生
13. 可以越级关怀，但不可以越级管理。——牛根生
14. 小胜凭智，大胜靠德。——牛根生
16. 发射自己的光，但不要吹灭别人的灯。——牛根生
17. 先做人，后做事。——牛根生
18. 听不到奉承的人是一种幸运，听不到批评的人却是一种危险。——牛根生
20. 思路决定出路，布局决定结局。——牛根生
21. 成功是优点的发挥，失败是缺点的积累。——牛根生
22. 好心态才有好状态。——牛根生
24. 不管螺丝是怎么设计的，正向拧不开的时候，反向必定拧的开。——牛根生
26. 这个世界不缺少发现，而是缺少发现后的思考。——牛根生
27. 这个世界凡是高端深奥的东西，没有一个不藏在深处、细处、隐秘处。——牛根生
28. 一两智慧胜过十吨辛苦，脑袋决定口袋。——牛根生