# 蒙牛的战略思维(张文)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-04-21

*第一篇：蒙牛的战略思维(张文)蒙牛的战略思维主讲:张文 时间:2024-11-27 今天跟大家一起来探讨，蒙牛之道，我们来看一下，蒙牛五年怎么做，200倍速的增长，大家知道在昨天前天，也就在这个酒店，这个会展中心，同样是在这个地方，全世界...*

**第一篇：蒙牛的战略思维(张文)**

蒙牛的战略思维

主讲:张文 时间:2024-11-27 今天跟大家一起来探讨，蒙牛之道，我们来看一下，蒙牛五年怎么做，200倍速的增长，大家知道在昨天前天，也就在这个酒店，这个会展中心，同样是在这个地方，全世界第27届世界乳业大会，在这里开，那么在这里，昨天上午当它闭幕的时候，颁发了三个金奖就是大奖，这三个大奖无一例外，全部被蒙牛囊入怀中，这是世界乳业大会有史以来，第一次颁给中国人，中国的企业，中国的乳业当中，第一个拿到奖的是蒙牛，也是有史以来，第一次三个大奖，集于一家企业的也是蒙牛，也是唯一的一次。这两次的唯一，代表了蒙牛，今天在全世界乳业的地位，那么在座的各位，不要以为蒙牛生下来就这么大，在1999年的时候，它刚刚成立，是一家一无市场二无资金，三无工厂的这么一个状态，这样的一家企业在中国很少，1999年到今天为止，只有这么短短七八年的时间，做到了中国乳业的第一名，做到了我们液体奶酸奶，包括我们的液体奶冰激凌，酸酸乳饮料的第一名。它到底是怎么做的，想跟大家介绍一下经验。

蒙牛的第一包牛奶，不是出自于内蒙古，而是出自于哈尔滨，蒙牛第一支雪糕，不是出自于呼和浩特，而是出自于包头，我们分别，跟我们的合作伙伴去谈，你们的设备闲置没关系，承包给我，我给你一个配方，我给你一个质量标准，我给你一个品牌，这个品牌叫蒙牛，你只要照单生产出来，符合中国的国家标准，全部由我来收购，400多号人全部进入了市场，我们先来讲，这家公司是怎么成立的。1999年2月18号，拿着这800万，我们跑到了工商局去注册，注册完了，到了2月18号这一天，我们在内蒙古找了一个大礼堂，小学的大礼堂，当时大家都很清贫，开始开会，牛根生在台上说，来我们公司成立了。既然公司成立，就要定目标吧，定个目标吧，所有人都没学过战略，谁也不知道，所以你一言我一句，我一言你一句，大家莫衷一是。这个时候终于有人跳出来了，说牛总我们不要那么虚了，什么目标不目标的，我们第一年赚来的钱，只要能养活我们这400多号人，能让我们400多号人的生活水平，不要低于当年在伊利的水平，就已经很了不起了。这一句话引得所有人认同，大家可以计算，在内蒙古，要养活400人大概要多少钱，这些钱转换成利润，利润转换成营业额，最后定下来，1999年那一年，至少要做三千万，蒙牛的第一个目标是三千万，三千万的营业额，大概能养活400多号人。1999年在一无工厂二无市场，三无资金的前提下，所有人拼命努力去做，最后完成多少，不是三千万，最终完成的是，四千万的营业额。

公元2024年，中国经历了一场非典，内蒙古是非典的重灾区，在这样谣言四起的时候，牛根生当机立断，把整个工厂全部给封闭起来，所有的员工吃喝拉撒睡，全部在工厂里面，当时公司有个明文规定，谁离开工厂半步，视作辞职，蒙牛集团将永不录用，整整把工厂封闭了两个月，为了公平起见，我们有三个副总裁，一样被子铺盖卷进工厂，两个月时间不允许回家。那么像牛根生总裁，像我这样的副总裁，我们当时，在呼和浩特市区内办公，我们的工厂在和林格尔县，所以我们也被通知，两个月时间不能进入工厂，外面的人进不去，里面的人出不来，保证了质量，其实更保证的是声誉，同意吗。2024年就在这样危机的关头，蒙牛完成了多少不是42个亿，最终完成的是45个亿，成为历年来，中国民营企业的成长冠军，以一天赶超，一个竞争对手的速度，我们在短短的四年时间，三年半的时间，赶超了1172个竞争对手。

2024年又到了不是，又要定目标了，目标多少90个亿，能不能完成说90个亿很简单，90个亿能不能完成，能不能。能。为什么能，只要内心相信，我相信在座的各位，如果在今天上午，只听到这么一句话的话，我相信我的演讲是失败的，我们要知道，老牛用了什么样的魔法，让所有人从不可能，最后变成有可能呢。2024年的目标真的是90个亿，2024年为了要在香港上市，我们对外的宣称的目标，是80个亿，对内的目标是90个亿，最后我们完成了多少呢，一共完成了98个亿，一夜成为中国乳业，包括中国液体奶的第一名。就这样完成了，讲了这么多，我相信我们在座的，坐在这里，不光是要听蒙牛，我们来看一下，蒙牛到底能不能复制，很多人说了，蒙牛是个特例。我想它首先不是新兴的行业，它是一个非常传统的制造业，所以从这个角度来讲，我相信它可以复制。第二蒙牛为什么，在传统的制造业可以高歌猛进，我们从一个学者的角度，去帮它总结，作为一个总裁，创业型企业家的总裁，我们发现，蒙牛大概有五种战略思维，这五个战略思维，我们认为蒙牛的成功之道，它的功劳绝不可抹杀。第一个叫治理结构，蒙牛这家企业，为什么会高速成长，因为它的治理结构，我们看到民营企业当中，非常科学合理的治理结构，一个企业它的治理结构好坏，是让所有的员工，把这家企业到底是当成自己的，还是当成别人的，这个很关键。

牛根生在最早，牛根生最佩服的两个人，第一个毛泽东，第二个邓小平。他很佩服毛泽东，虽然高中毕业，不过在这个当中，他学了大量的历史，曾经我跟他做过一个交流，我说牛总，你这个治理结构，你把股权分得那么细，400多号人都有股份，所有的中层以上干部都有股票，我说你为什么要这么做，牛根生说了一句至理名言，他说张文你永远记住，做企业我做了那么多年企业，企业的本质到底是什么，他告诉我，企业的本质是再分配问题，这是2024年，有一次我跟牛总交流的时候，他说的一句话，他说企业的本质，是再分配问题，治理结构，想想看对不对呢。对有道理，我们记得很清楚，这个话不光是牛根生讲的，他所崇拜的毛泽东，毛主席就是这么干的，当年共产国际小组，所有人从法国回来，所有的人，大家都在告诉中国的老百姓，我们要建共产主义，我们要做共产主义，我们要建立共产主义。不过我们忘记了，当年中国，四万万五千万同胞当中，近四亿多人都是农民，你跟他说共产主义，他听得懂吗，听不懂对不对，最后只有毛主席他不讲，他讲什么，他讲的是打土豪分田地，再分配问题，所有农民一听有道理，跟着他闹革命了，那说明什么，再分配问题，是让所有人，站的位置不同的关键所在，蒙牛的治理结构，让我们看到，它成功的法则。我们在这里，所以在蒙牛，他不提再分配问题，他是跟我私人讲，在蒙牛有一个企业文化，叫做耕自家的田，蒙牛的企业文化告诉所有人，耕自家的田，你的游戏规则，你的治理结构，你内部的制度，能不能做成，让所有人感觉是耕自家的田，不是为别人打工，这个就是蒙牛成功的地方，耕自家的田，不是耕别人的地。

第二个我们发现，优秀的创业型企业家，最关键的一条，整合资源的能力。在座的各位，一个企业做得多大，并不代表你手上拥有了多少资源。我们发现，经常手上拥有资源的人，却用不好资源，牛根生就在一无市场二无资金，三无工厂的前提下，创造出那么大的一个业绩出来。怎么回事，因为在全中国，我们看了那么多企业家，我们发现，牛根生整合资源的能力是极强的，他可以说是，整合资源的大师级的人物，真的，当所有东西没有的时候，他怎么办，他用整合的方式，蒙牛从一开始，就整合工厂，蒙牛率先提出的是，叫做托管工厂，整合不是它的资源，托管，蒙牛在2024年的时候，在中国很多租赁行业，还没有起来的时候，蒙牛率先提出设备租赁，我们找了一家租赁公司，我们买利乐公司的机器设备，生产牛奶的机器设备，我们买不起怎么办，找一家租赁公司，由它出钱，把机器买下来，租给我们，我们每个月付租金，你发现没有，整合资源，所以蒙牛在这样的前提下，整合资源的能力，是它重要的能力，第三造势的能力，蒙牛的造势能力极强，在座的各位，针对一个老百姓消费的产品，人家怎么知道你，我们提出造势的能力，比方说，牛总在以前开的很多乳业会议，他永远坐第一排，为什么，不是为了这个地位，而是让所有人都看到他，在座的各位也知道，当中央电视台各个电视台，在扫镜头的时候，往往第一排一定扫进去，对不对，所以牛总开任何的会议，永远坐第一排，当时蒙牛很小的时候，他也抢着坐第一排为什么，造势的能力，当然，这样的例子在后面比比皆是，蒙牛到2024年2024年，还不是乳业第一的时候，只要乳业有任何的风吹草动，蒙牛都积极跟报纸媒体去交流，谈蒙牛的观点，这件事情我们的观点是什么，那件事情我们的观点是什么，为什么，他让所有人都记得，蒙牛蒙牛蒙牛，最后的结果大家很清楚，2024年我们都听到，很多老百姓是不知道的，说你们蒙牛，是不是已经做到第一了，其实当年我们根本不是第一，现在才是第一，它就不造势了，你发现没有，牛根生就不造势了，这个是第三个。

第四个事件营销的能力，蒙牛最擅长的一种营销，叫事件营销，大家都知道，广告很少有人看，大家也知道，在座的各位不要说别人，你们晚上看电视，电视剧当中插播广告，您告诉我您一般干吗去，洗手间倒水调台是不是，没有人看广告。既然是这样的话，你的广告费大量都是浪费的，怎么办，蒙牛创造了一种叫事件营销，你不是广告不愿意看吗，我们不做广告，新闻愿意看吗，愿意吧，我们就捆绑新闻，这简单地称叫傍大款，谁愿意看我们就傍那个。所以我们做了很多，小企业的时候我们就在做，小企业时我们傍谁，当天蒙牛很小的时候，我们傍谁，我们傍伊利，在内蒙古，蒙牛的第一个广告，第一个广告是什么，大幅的广告写着第一句话，像伊利老大哥学习，第二句话，誓做内蒙古第二品牌，当年蒙牛根本不是第二，第二是谁，没人记得住，大家只记得伊利干得挺好，我们一捆绑伊利，伊利没话说了吧，它不能说你不能叫我老大哥，那不行吧，誓做第二品牌，所有的老百姓想，第二品牌是蒙牛记住了，小企业是这样捆绑。

当我们做得比较大的时候，后面的事情大家都知道了，2024年我们捆绑了一个大款，这个大款叫神舟五号杨利伟，神舟五号上天了，杨利伟上天了，蒙牛跟着上天了，成为中国航天员专用牛奶。有没有，当所有人关注，中国航天事业的时候，永远想的是，蒙牛傍了一个很好的大款。2024年我们又傍了一个，很大的大款，这个大款就是超级女声，所以这种事件营销的能力，在中国蒙牛独一无二，最后我们发现，华商的价值观社会责任，这种华商的文化，在中国做企业，跟老外真的不一样。国外的这些MBAEMBA理论，不见得能用到中国，比方说，我们中国有中国人的一种思维，牛根生做的捐股，我们发现，这是中国商人的一种价值观，我把它归纳叫做华商价值观。中国的商人不愿意出头，中国的商人叫枪打出头鸟，有没有，所以牛根生很聪明，他把所有股票全部捐掉了，在社会上所有人都说蒙牛好，为什么，赚来的钱，你看又是送牛奶，我们现在要在全中国，响应温家宝总理的梦想，就是让所有的小学生，一天一斤牛奶。好温总理说话了，我们干，我们现在一年大概要有，上千吨的牛奶要送掉，所以蒙牛的捐股也罢，还是送牛奶到农村也罢，这都是我们总结的，叫华商价值观，有没有好处，有好处。我们浪费各位一点点事情，告诉你一个案例，中央九个政治局常委，有八个到过蒙牛，其中吴官正到蒙牛，牛根生后来跟我们，他说我接待吴官正书记，比接待胡锦涛总书记还紧张，为什么，人家是纪委书记对不对，好了，他那天告诉我说，牛根生去接待吴官正书记，跑到吴官正面前说的第一句话，你知道怎么说的，他说吴书记，我已经把所有的钱全部捐掉了，在我的带领下，我们所有的高管都纷纷捐钱。吴官正是江西人不拘言笑，对不对，那天哈哈大笑，拍着牛根生的肩膀说，这娃子聪明得很呢，在座的各位，今天所有的高管纷纷落马，今天很多民营企业的老总，牵涉其中，此话不谈所有进监狱，永远都跟一个字有关，哪个字，贪嘛钱嘛，就跟这个钱字，不管你贪也好送也好，不管你怎么着，永远跟这个字有关对不对，老牛说了，我把所有的钱都捐助了，你还拿我怎么着呀，这也是一种自我保护的方式，我们不要说华商价值观，说得那么深奥，这也是一种自我保护，同意不同意，同意吗，所以这个我们跟大家总结出来，总裁的战略思维。

最后我们想跟大家来分享的是，蒙牛的企业文化之道，它为什么能让企业高速成长呢，我们从蒙牛，那么多企业文化当中，发现这几条是蒙牛比较重要的，决定它高速发展的关键。第一个小胜凭智大胜靠德，这是蒙牛的核心价值观，我相信大家都很清楚，不用谈。第二个蒙牛提出一个，叫飞船理论，一艘飞船要翱翔太空，必须要有加速度，没有加速度对不起，一定会被地球引力给拖下来的，同意吗，那么这个加速度越快，你真的冲破了太空大气层，你才可以翱翔天空，蒙牛牛根生提出了这样的理论，飞船理论，所以牛根生天天告诉，公司内部的人，他说什么，叫吨位决定地位，做牛奶的吨位多大，决定你在行业当中的话语权，同意吗，飞船理论是这样来的，那么蒙牛的这个飞船理论，用什么来支撑呢，它的支撑叫做导弹伺服系统，蒙牛只改方法不改目标，永远不会改变自己的目标，这就叫导弹伺服系统，一艘导弹我们要打到夏威夷，所有人告诉你说，不可能的，这个时候作为老总，你该怎么办，很多老总说夏威夷打不到，那算了，我们打小日本好了，都是这样来的，但是蒙牛从来不改变这个目标，要打夏威夷，就得要打到夏威夷，那怎么办，不够怎么办加两级火箭，再不够改一下尾翼，再不够改一下翅膀。总而言之，我们只能改伺服系统，绝对不改导弹的目标，这是蒙牛每年，都完成目标的关键，导弹伺服系统，吨位决定地位讲过了，胡锦涛总书记，在中国共产党的会议上提出，中国共产党未来有一个目标，目标叫一心一意搞建设，聚精会神谋发展，牛总一看这句话太棒了，怎么办把它拿过来，在蒙牛的大门口，树了一个大大的广告，把这句话改了，改成叫一心一意做牛奶，聚精会神搞雪糕，就干这俩其他不干了。所以各位有没有发现，产业的聚焦理论，在座的各位，蒙牛不是没钱，蒙牛有钱，为什么它跟政府关系也挺好，为什么就干这两个呢，产业要聚焦，老百姓只认同你一种产业，当我们讲到可口可乐的时候，所有人告诉我，生产什么的，生产可乐的，碳酸型饮料的，人家有钱呀，为什么不在上海盖一个，可乐大厦呢，那就真的可乐了对不对。当我们讲到微软的时候，所有的人都知道，生产什么的软件对不对，它那么有钱，为什么不去做做其他行业呢，产业聚焦，当我们讲到余世维的时候，告诉我生产什么的，培训课程的，那余老师有钱太有钱了，我们去做做其他行业好不好。对不起别人不认了，同意吗，所以蒙牛很清楚，当讲到蒙牛就是牛奶，蒙牛就是牛奶，我们绝不会做其他的，至少在短期内不会做，这叫产业聚焦的理论，我们送给各位一句话，叫登高望远思而后行，谢谢各位。

**第二篇：企业家战略思维语录**

企业战略是对企业各种战略的统称,其中既包括竞争战略,也包括营销战略、发展战略、品牌战略、融资战略、技术开发战略、人才开发战略、资源开发战略等。下面就是小编整理的企业家战略思维语录，一起来看一下吧。

企业家战略思维语录篇一

1，比尔盖茨：如果你觉得你的老板很凶，等你做了老板就知道，老板是没有工作任期保障的。

2，噪诸葛亮事必躬亲而后无能人，导致蜀国因诸葛亮兴也因诸葛亮亡，太平洋建设集团也不能对我个人过于依赖。

3，先天决定了企业家的成长。

4，真正的企业家需要锐气藏于胸，和气浮于面，才气行于事，义气施于人。必须做到委屈中平衡，妥协中前行，虚怀中充实，放弃中收获，谦卑中完善

5，比尔盖茨：科学技术的进步将会给人们的生活带来巨大的影响，而人们要不断适应这种时代的变化，而不要坐等未来，失去自我发展的良好机会。

6，成功人士的三个阶段：

一、先做事后做人；

二、先做人后做事；

三、只做人不做事；成功人士的三要素：智商、阅历、灾难。

7，用人风尚：用人之长，容人之短；六分人才，八分使用，十分待遇；一流人才是天生的，二流人才是发现的，三流人才是培养的。

8，马云说:很多时候创业者因为自己搞不清楚而不去创业，实际上等你搞清楚以后就更不会去创业了。

9，马云说:只为成功找方法，不为失败找理由。

10，产业第一：企业的竞争，管理第一的时代过去了；经营第一的时代也过去了；企业家第一的时代也过去了；产业第一的时代已经到来。

11，企业应尽可能先做大，再做精，最终做强。大是前提，精是保障，强是目标。

12，在阳光下挣钱，在月光下挥金如土。我这个人从来都是视金钱如粪土。

13，用人之道：心胸（高管）、道德（中层）、才华（基层）。

14，马云说:每个人都应学会认真做事，大度做人。

15，我们企业高管班子中，必须有一名女性，才能和谐。

16，任何人、任何家庭、任何企业、任何城市乃至任何社会都是先私而后公的，没有私就谈不上公。大私则公，私到深处必为公。

17，马化腾说、对我来说，现在QQ不是工作，是兴趣。

18，马云说:男人的长相往往和他的的才华成反比

19，比尔盖茨：微软公司雇用工作狂真是眼光独到。

20，企业治理的要害在于两个字：管人，管人的要害在于用人、育人，而管人、用人、育人的要害在于做人，先做人再做事。

21，马云说:永远把别人对你的批评记在心里，别人的表扬，就把它忘了。

22，市场化程度低的产业是好产业。

23，马云说:创业者书读得不多没关系，就怕不在社会上读书。

24，讲企业如数家珍，做企业行云流水，站着是一座山，倒下是一座碑。

25，比尔盖茨：一个人想要成功，就要学会在机遇从头顶上飞过时跳起来抓住它。这样逮到机遇的机会就会增大。

26，企业家分为三类：资本家思维定势围绕钞票转；实业家思维定势围绕企业转；企业家思维定势是围绕社会转。

27，严介和自评：严谨的张扬、内敛的霸气。

28，马云说:如果有两种选择：一是一流的团队，三流的执行能力；二是三流的团队，一流的执行能力。我情愿选择后者。

29，无知的简单、有知的复杂、大智慧的简单。

30，领袖素质：宽容、沟通、果敢。宽容最重要。

31，马云说:有时候把自己长项藏起来，弱项暴露出来没关系，这是我的建议。

32，马云说:聪明是智慧者的天敌，傻瓜用嘴讲话，聪明的人用脑袋讲话，智慧的人用心讲话。所以永远记住，不要把自己当成最聪明的，最聪明的人相信总有别人比自己更聪明。

33，比尔盖茨：每项事业成功都离不开选择，而只有不同寻常的选择才会获取不同寻常的成功。

34，马化腾说、我认为腾讯的成功，首先就是技术、产品和用户感这个要非常强。第二，团队稳健、股东架构稳健很重要。

35，他宣称，自己不做“老板”，要做“企业家”。在他看来，围绕“钞票”运转的人是“老板”；围绕“企业”运转的人是“资本家”，他们“谈企业如数家珍，做企业行云流水”；“资本家”再高一个层次就是“企业家”，企业家是围绕“整个社会”运转的人。

36，伟大是熬出来的，小成靠朋友，大成靠敌人；小成靠苦难，大成靠灾难。

37，马化腾说、工作5、6年的时候，我花的钱不是买书就是买电脑。

38，马云说:如果你看了很多书，千万别告诉别人，告诉别人别人就会不断考你。

39，马云说:有结果未必是成功，但是没有结果一定是失败。

40，数据只看政府发布的。

41，马化腾说、我很多年没有写代码了，但做一些主要决策的时候，你要是写过代码，你就知道，主要是系统分析、决策、要做什么，但是你要有技术底，否则不能做判断。

42，不打官司，总当被告，无赖；总当原告，无能。

43，比尔盖茨：人生是不公平的，习惯接受吧。

44，马化腾说、我们原来也没想过要成什么样。我们只是想觉得有机会去做，发挥所长。也有点回报。

45，马云说:人要有专注的东西，人一辈子走下去挑战会更多，你天天换，我就怕了你。

46，中小企业要“小而专”，小富即安。

47，天才是考不上北大、清华的。

48，企业家必须经历过三千三万:吃尽千辛万苦，承受千委万屈，经历千风万险。

49，马云说:记住，关系特别不可靠，做生意不能凭关系，做生意也不能凭小聪明。

50，违法的底线是不能犯罪。

51，做人做事皆有度，适度必收。有人说严介和这个人很傲，但是，我尽量做到自信而不自傲，坚决而不武断，自尊而不自负，严谨而不拘谨，知足而不满意。

52，我这个人是比较感性的，但也是理性的，从感性到理性，再从理性回到感性，感性是发动机，理性是刹车。

53，马云说:当你成功的时候，你说的所有话都是真理。

54，爱财的君子们取之有道呀！爱财的本来就是君子，不爱财的往往是小人。

55，我们不断地打倒自己，是为了不让别人打倒。

56，严介和的名字：对己严，对人和；做人做事严，处人处事和。

57，马云说:我当年学英语，我没有想到后来英文帮了我的大忙。所以，做任何事情只要你喜欢，只要你认为对的，就可以去做。如果你思考问题功利性很强的话，肯定会遇到麻烦的。

58，企业三个“零”：“零血缘”：没有一个亲戚在企业中；“零情缘”：没有一个同学、战友在企业；“零地缘”：没有来自老家的人在企业。

59，企业家要扮演好六种角色：企业战略的执行者；企业文化的传承者；企业变革的推动者；沟通平台的构建者；管理效益的承载者；团队力量的凝聚者。

60，比尔盖茨：幸运之神会光顾世界上的每一个人，但如果她发现这个人并没有准备好要迎接她时，她就会从大门里走进来，然后从窗子里飞出去。

61，马云说:一个成功的创业者，三个因素，眼光、胸怀和实力。

62，马化腾说、有时候不辛苦但是压力大，有时候是辛苦但是压力不大。

63，比尔盖茨：最有希望的成功者，并不是才华最出众的人，而是那些最善于利用每一时机发掘开拓的人。

64，我不赞成学生毕业之后创业，现在做小企业真的就是别人的“孙子”，甚至是“孙子的孙子”。还是到大企业里做个白领的好，可以积累自己的人脉、情感、资历资源，牵着“巨人的手”更好走路。

65，马化腾说、做公司要对股东、投资者负责任。所以现在看新兴公司大量烧钱看不惯。

66，谈到财富，严介和说，“我觉得中国遍地是黄金，想怎么赚就怎么赚。”

企业家战略思维语录篇二

1、“有心人”擅长“三大做”：做事，做势，做市。——牛根生

2、做了销售你会发现，最先相信你的是陌生人。最先屏蔽你的是好朋友。最先删除你的是酒肉朋友。最看不起你的是同学和亲人。——马云

3、一个人快乐不是因为他拥有得多，而是因为计较得少。——牛根生

4、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。——牛根生

5、看油画的时候，退到更远的距离，才能看明白。离得很近，黑和白是什么意思都分不清。退得远点，就能明白黑是为了衬托白，再远点，才能知道整幅画的意思。打这个比喻是为了时时提醒我们牢记目标，不至于做着做着就做糊涂了。——柳传志

6、生气是拿别人做错的事来惩罚自己。——李嘉诚

7、我们长江要生存，就得要竞争；要竞争，就必须有好的质量。只有保证质量，才能保证信誉，才能保证长江的发展壮大。——李嘉诚

8、生存下来的第一个想法是做好，而不是做大。——马云

9、我就怕说我好，说我不好没关系，去哦脸皮厚。如果说我好就糟糕了，说我不好倒没事儿，这两年一直被人家说不好，所以习惯了。我是外练一层皮，内练一口气。我就是脸皮厚，别人怎么骂你，你也要厚着脸皮不理会。——马云

10、对员工忠诚，员工反过来就会对你忠诚；对员工负责，员工反过来就会对你负责。——张瑞敏

11、人生和爱情一样，错过了爱情就错过了人生。——马云

12、喜欢的东西自己努力赚钱买。——马云

13、致不想奋斗的女人们：如果你感觉到累了，不想再奋斗了，那么我建议你做三件事情，第一，照照镜子，看看自己有没有倾国倾城的花容月貌？第二，看看自己银行卡上的余额，明白自己是否有足够的遗产可以继承？第三，去看看新婚姻法，它会告诉你，靠嫁一个高富帅脱贫致富的年代已经结束了。所以告诉我们女性们，没有一劳永逸的事情，只有像个男人一样的去奋斗才是我们最可靠的选择！选择自己比任何人都会可靠的多！——李嘉诚

14、冬天寒冷的时候，我们提出的口号是：“坚持到底就是胜利”。只要我们活着，不死就有希望。——马云

15、你想过普通的生活，就会遇到普通的挫折。你想过最好的生活，就一定会遇上最强的伤害。这世界很公平，想要最好，就一定会给你最痛。——李嘉诚

16、开端决定终端，入手决定出手，势能决定动能。——牛根生

17、我老是在说一句话，亲人并不一定就是亲信。一个人你要跟他相处，日子久了，你觉得他的思路跟你一样是正面的，那你就应该可以信任他；你交给他的每一项重要工作，他都会做，这个人就可以做你的亲信。——李嘉诚

18、领导力在顺境的时候，每个人都能出来，只有在逆境的时候才是真正的领导力。——马云

19、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。——牛根生

20、美好的生命应该充满期待、惊喜和感激。——李嘉诚

21、我认为勤奋是个人成功的要素，所谓“一分耕耘，一分收获”，一个人所获得的报酬和成果，与他所付出的努力又极大的关系。运气只是一个小因素，个人的努力才是创造事业的最基本条件。——李嘉诚

22、我们花了两年的时间打地基，我们要盖什么样的楼，图纸没有公布过，但有些人已经在评论我们的房子怎么不好。有些公司的房子很好看，但地基不稳，一有大风就倒了。——马云

23、企业家是在现在的环境，改善这个环境，光投诉、光抱怨有什么用呢？国家现在要处理的事情太多了，失败只能怪你自己，要么大家都失败，现在有人成功了，而你失败了，就只能怪自己。就是一句话，哪怕你运气不好，也是你不对。——马云

24、假如今日，如果没有那么多人替我办事，我就算有三头六臂，也没有办法应付那么多的事情，所以成就事业最关键的是要有人能够帮助你，乐意跟你工作，这就是我的哲学。——李嘉诚

25、获致幸福的不二法门是珍视你所拥有的、遗忘你所没有的。——李嘉诚

26、世界上最不可靠的就是关系。——马云

27、我们不能企求于灵感。灵感说来就来，就像段誉的六脉神剑一样。阿里巴巴的“六脉神剑”就是阿里巴巴的价值观：诚信、敬业、激情、拥抱变化、团队合作、客户第一。——马云

28、人才取之不尽，用之不竭。你对人好，人家对你好是自然的，世界上任何人都可以成为你的核心人物。——李嘉诚

29、不义而富且贵，于我如浮云。是我的钱，一块钱掉在地上我都会去捡。不是我的，一千万块钱送到我家门口我都不会要。我赚的钱每一毛钱都可以公开，就是说，不是不明白赚来的钱。——李嘉诚

30、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。——牛根生

31、有理想在的地方，地狱就是天堂。——李嘉诚

32、有时候，打败你的不是技术，可能只是一份文件。——马云

33、生活中若没有朋友，就像生活中没有阳光一样。——李嘉诚

34、对所有创业者来说，永远告诉自己一句话：从创业得第一天起，你每天要面对的是困难和失败，而不是成功。我最困难的时候还没有到，但有一天一定会到。困难不是不能躲避，不能让别人替你去扛。九年创业的经验告诉我，任何困难都必须你自己去面对。创业者就是面对困难。——马云

35、太阳光大，父母恩大，君子量大，小人气大。——牛根生

36、小企业有大的胸怀，大企业要讲细节的东西。——马云

37、我想引用美国历史上唯一位连任四届总统的罗斯福的名言来回答你：“我们唯一害怕的只是我们自己”。——张瑞敏

38、作为一个领导人，应该控制自己的情绪，很多时候发脾气是无能的表现，合理的情绪控制对于团队的和谐、稳定军心有大作用。——马云

39、当别人叫你疯子，你已经离成功不远了！——马云

40、自己不会练兵，永远别想打仗。——牛根生

**第三篇：演讲稿,中英文-战略思维**

所谓的战略思维，就是关于实践活动的全局性思维，其根本特征是正确处理实践活动中各方面、各阶段之间的关系，以达到全局的最佳效果。在工作中，我们是业务绩效的主导者；在生活中，我们是家庭重要组成者，无论是成为一名总览大局的领导者还是实际的执行者，都应该拥有自身的战略思维能力，如何培养战略思维能力，成为拥有战略思维能力的个体显得尤为重要，那么一是独立性：思维能力强的人必定是善于独立思考的人。即使请教别人、查阅资料，也是以独立思考为前提的。二是灵活性与敏捷性：对事物反映迅速而且灵活，不墨守成规，能较快地认识、解决问题。三是逻辑性：思考问题严密而且科学，不穿凿附会，不支离破碎，得出的结论有充足的理由和证据，前因后果思路清晰。四是全面性：看问题不片面，能从不同角度整体地看待事物。五是创造性：对问题能提出创造性见解，想到别人想不到方面。只有具备较高的战略思维能力,才能正确处理战略目标、战略布局、战略重点、战略步骤、战略保障、战略转变等一系列事关全局的战略问题,才能有正确的战略规划和战略行动,才能驾驭全局取得事业的成功和可持续发展

So-called strategic thinking, it is about the practice of holistic thinking, its basic characteristics is the correct practice in all aspects, the relationship between each stage, in order to achieve global optimal results.At work, we are the leader of the business performance;In life, we are family is an important person, whether to be a leader in an overview the big picture or the executor of the practical, should have its own strategic thinking ability, how to train the ability of strategic thinking, it is particularly important to become more strategic thinking ability of the inpidual, so it is a independence: thinking ability of the person must be good at independent thinking person.Even consult others, data access, on the premise of independent thinking.Second, flexibility and agility: to reflect the rapid and flexible, things not hidebound, can quickly recognize and solve the problem.Are three logical: strict and scientific, not forced analogy, not broken, the conclusion there are plenty of reasons and evidence, the cause and clarity.Four is a comprehensive: can see problems not one-sided, overall to look at things from different angles.Five is creative, can come up with creative ideas to the problem, think about other people think.Only high strategic thinking ability, can properly handle the strategic target, strategic layout, strategic focus, strategic steps, strategic security, strategic shift and a series of global strategy is concerned, to have the correct strategic planning and strategic action, to manage global business success and sustainable development

**第四篇：世界眼光、战略思维**

培养人是世界眼光、战略思维的第一要义

2024年7月，习近平对领导干部提出培养“世界眼光、战略思维”的要求：我们提倡解放思想，绝不是鼓励闯红灯、打擦边球，而是要求深入贯彻科学发展观，以新的思路、新的理念和世界眼光、战略思维来审视、谋划和推动工作。

2024年5月，习近平在春季学期第二批进修班暨专题研讨班开学典礼上再次要求：面对危机和挑战，各级领导干部更要爱读书读好书善读书，培养世界眼光、战略思维，以的新眼光、新的战略来战胜危机，推动发展。

此后，人民日报、人民网多次刊发关于培养世界眼光、战略思维的访谈及评论，表达出中央对于提高干部能力的新要求。

物质是客观的，在规律中皆动、皆变，皆于一定的条件下向相反的方向转化。在经济全球化进程加快、加深的国际背景中，矛盾的动、变、转化速度之快，影响之广之深，谁也不能置身事外。1997年的亚洲金融危机和至今仍未见底的美国次贷危机告诫我们，世界发展多变难测，各级领导干部作为决策者，应当树立世界眼光，加强战略思维，从国际国内形势的相互联系中把握发展方向，从国际国内条件的相互转化中化解风险、利用机遇，从国际国内资源的优势互补中创造发展条件。而要做到高瞻远瞩，要加强世界眼光、战略思维，先决性条件是对人的培养，培养人是世界眼光、战略思维的第一要义。

第一，人的本质属性决定了加强世界眼光、战略思维必要性。

马克思在《关于费尔巴哈的提纲》中，提出了关于人的本质的著名命题：“人的本质不是单个人所固有的抽象物，在其现实性上，它是一切社

会关系的总和。”这一理论的贡献在于：第一，揭示了人的能动性、创造性、主体性的来源在于人的社会性。人们的劳动、实践活动只能是在一定的社会关系中、以社会交往的形式进行的。第二，显示了人的自由特质方面的属性，即人的活动不仅受自然环境的制约，更受社会环境的影响，社会环境是人形成、生存和发展的必要条件。因此，根据马克思主义的原理，分析社会环境发展的形势、趋势关键在于认识到人的本质属性在于社会性，人处于社会关系的事实决定了必须具有世界眼光、战略思维，以联系的、客观的、高层次的观点认知世界，采取决策。

第二，人的实践特性架构了加强世界眼光、战略思维的主体。

历史唯物主义认为，人是社会历史的创造者，是实践的主体，以自主性、能动性提出实践目标，操作实践工具，改造实践客体。在这过程中，人的智慧、情感和意志具有先决作用。必须提高实践主体科学改造客观世界的能力，并激发其实践情感和克难攻关的意志，全面强化实践的实效性、倾向性和主动性。世界眼光、战略思维的主体是人，是实践特性中智慧、情感和意志的集中体现。只有加强对人的培养，才能够加强世界眼光、战略思维。

第三，人的利益导向阐明了加强世界眼光、战略思维的归因。

马克思主义认为，利益是人们一切行为的出发点和归宿。增强世界眼光、战略思维的最终目的正是通过整合、创新思想体系，提升认知空间，以释放正确的改造力量，满足主体的利益诉求。因此，其归因在于人生存的利益导向。

。。。

**第五篇：泰康人寿战略思维读后感**

战略思维读后感

近期研读了陈东升董事长的《战略思维》一书，收益匪浅。首先作者的人生经历就是一个励志的事例：作者陈东升，他是董辅初先生得意弟子，武汉大学经济学博士，他早期在对外经济贸易部，国务院发展研究中心做研究工作，首开“中国500家最大企业”评价先河：他是泰康人寿、嘉德拍卖、宅急送三家企业创始人，横跨金融保险、艺术拍卖、物流领域，且均已成为行业翘楚，他是“92派”一词的发明人和领军人物，新儒商的代表，自谦“经济学票友”：他是亚布力中国企业家论坛理事长，发起设立经济理论创新奖、丘成桐中学数学奖；获“中国最受尊敬企业家”“最具思想力企业家”“未来15年可能影响中国商业进程的5位人士”“改革动力企业家-92派企业家领军人物”，连续3年获评“中国最具影响力的50位商界领袖”，连续5年获评“25位最具影响力的企业领袖”等称号。如此优秀的作者本身就是我们这一代人学习的楷模，他所著的《战略思维》这本书更是全面呈现陈东升宏观思维和泰康战略演进脉络。

整个阅读过程中，我是随着陈董的思维一起探索未来，这本《战略思维》是陈董作为一名改革的见证者、商业的实践者和经济的思考者原汁原味、真实坦诚的讲述。从东京街头的一个梦想，到5000亿资产的金融航母，要历经多少筚路蓝缕、拼搏坚守？从一家小小的营业部，到4000余家机构遍布全国31个省市，要直面多少困境与挑战、奋起？从单一的寿险公司，到涵盖全寿险产业链的大型综合保险金融服务集团，要体会多少痛苦蜕变、辉煌崛起？时代如潮，企业浮沉，企业家就是造梦者、是布道者、是精神领袖。

我觉得这个书的一个重要思想就是创新。创新就是率先模仿，大事要敢想，小事要一点点做，理想和现实间隔着一道万里长城，一个企业，三年决定生死，五年打下基础，八年站稳脚跟，十年，小有品牌，二十年才能成长为参天大树。在市场中学习，在市场中成长，“做市场的好学生”。面对企业管理、军事管理、国家管理等实际问题，对于运用抽象思维所形成的若干个相关因素，连续地、动态地、全面地度量这些相关因素的数量变化程度，并找出这些相关因素在数量变化程度上相互影响、共同变化的规律性。以发现的这些规律性为基础，以已形成的目标格局为导向，促使现实问题从当前状态向目标状态演化。

这是一本过程的书，记录泰康人寿1 7年三个发展阶段真实的市场布局：这是一本探索的书，凝结一个青年经济学者创办管理企业的心智谋划：这是一本面向未来的书，描摹中国寿险行业“从摇篮到天堂”的远景蓝图。

在这里，我读到了一家企业与时代的共生共荣。在这里，我读到了一位企业家运筹帷幄、布局千里的宏观视野。在这里，我读到了一个行业从理论到实践的风云跌宕、变革壮大。

阅读到最后我觉得自己也得学着改变。其实改变就是要颠覆原有的一些概念，也正如陈董所言，养老社区产品的逐步推广也必将逐渐改变中国人既有的观念，其实，作为13亿人口的中国，仅仅是既有观念的松动就已经是一个更大的市场，一项产品或者事业是从改变人们观念或者习惯开始也便必有建树，21世纪新三大件——买车买房买保险。买保险首推买泰康，泰康保险以终身养老、高端医疗、卓越理财以及终极关怀“四位一体”的模式作为公司产品的核心竞争力，解决老百姓看病贵看病难的问题。

买保险就是尊重生命，让保险更便捷、更实惠，让泰康人寿成为人们生活的一部分目标纯正、心无旁骛，做正确的事，时间就是答案中国梦就是让农村人过上城里人的生活，让城里人过上中产生活节能、环保、人文关怀是21世纪人类发展三大潮流要站到一万米的高空看这个世界，身处到一百年的时空观察这个世界，这样才能有远见与坚持

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！