

# 陈昌文方法 老板干法

陈昌文◎著

（非卖品 9 齿部资料）

友情告知：

本资料受到著作权保护，本资料未经作者书面授权，不得私自印刷、传播。

写在前面

## 陈昌文读书会和老板社群

我唯一的任务多就是带着大家搞儒家思想、陈昌文方法传播多让大家获得利益。——陈昌文

•

法不轻传，  
道不贱卖，  
医不叩门，  
师不顺路，  
千金不传无义子，  
万财不渡忘恩人。

•——这就是陈昌文读书会 and 老板社群的立场，收人标准。

万事随缘，随遇而安。’

诸恶莫作，众善奉行。

时时刻刻琢磨做点好事，不做恶。

时时刻刻准备隔离一些人。

我唯一要做的，只有一个任务：道德+智慧。除了这个，其他的事情，对我毫无意义。

我的唯一目的，呕心沥血提升大家的道德素质+赚钱能力。我就干 这件事，我日日循环的文章、文字、授课，都是这个目的，疯狂提升大 家的道德+智力+赚钱能力。

陈昌文老板读书会和老板社群是精神财富、智慧财富的聚集地。大 家来这里，也是老老实实的学习精神财富、智慧财富，都谦虚虔诚点， 才来；觉得自己牛叉的，千万不要来，这是我们老师日日要讲的。述而 不作，信而好古，不要瞎搞。

凡所有相，皆是虚妄，若见诸相非相，即见如来。要管理好几万人、 几十万人，靠的是大爱，靠的是德行、境界、智慧，跟能力无关。唯独 无性格、无脾气、无喜好的人能干。这种人，也不是人了。

本社群的读书会，以及陈昌文老板社群，这是个做圈子的项目。传 播儒家思想、陈昌文方法的项目，这是个品牌营销的项目，这就是我们 一辈子的伟大事业了，而且流量会持续攀升，会有精神和物质境界的复 利效应。大家可以获得巨大的双利益，无论是讲师，还是粉丝。老老实 实干到底就行了，

这件事，利他利己。

陈昌文老板读书会和老板社群传播的是陈昌文方法，传播的是儒家思想，只有这个，没有其他任何东西。我的目的，是带着大家变得优秀，不断的成长，不断的辐射，精耕细作。我们只干细分市场。社群绝对不多元化，只搞读书会+陈昌文老板社群。

我个人，做到早起早睡、锻炼身体、尊师重道。我的尊师重道，就是只抄袭大师、天才，我只请教高人，按照高人的套路做一切，我不自作聪明，不原创。我只用天才、大师的头脑，搞传播、变现；搞基因繁殖、裂变；搞流量、变现。

社群的一切讲课内容，源自于我们的教程，每一本书，讲师和学员、粉丝，学的是一模一样的知识、智慧。不允许不负责任的胡乱讲，走偏。记住，因果不虚。’勿造业。

读书会+陈昌文老板社群反复循环售卖。一再强调，社群的核心思想，就是儒家思想、陈昌文方法。我的写作范围广一些，但是会回来，但都是以儒家思想去解读各种经典的，儒家思想是我们的法器。我们用我们的法器，去正各种经典，也就是以经解经。

美人卖笑千金易，壮士穷途一饭难。我日日打造讲师团队，给群员讲课，给粉丝讲课，带领讲师不只是发家致富，更要利益他人，无限的去利益他人，不要做一个齷蹉小人、宵小之徒。我本人没那么功利，并非唯利是图。我们的使命是把儒家思想和陈昌文方法传播给十亿人，十亿人就会让我们衣食无忧。

我的一切目的，都是打造讲师团队、管理团队、领导层、领袖。不 赚钱是做人问题，我以后只讲做人问题，讲人情世故问题，不再大块时 间叙述商业。讲人情世故、做人、态度、虔诚、感恩、尊师重道是我的 核心。

凡事发生必有利于我，绝对不要抱怨，绝对不要有受害者思维。一 切错误都是我的，行有不得，反求诸己。我只思考我自己哪里错了，绝 对不责怪任何人。我尽可能的帮助牛人。

我们的任务，就是让所有人都成为讲师，当讲师。打造至少百万个 讲师，在外部讲课，在内部讲课，日日不断的讲课。给粉丝讲课，给学 员讲课，给客户讲课。

我们努力奋斗，寻找的只是可爱的人，共度余生，或者携手事业， 我希望各位都能幸福吧。

我建立这个社群的目的，是提升大家的智慧+财富。就这点事情。 我们社群，只锁定功成名就的人，也只给这些人传播文化。我希望各位 理解我讲的儒家思想、陈昌文方法，不要乱学、乱传，你们没你们想象 的那么聪明，传偏了，传错了，害人害己。

陈昌文

2020.8.1

# 目录

## 第一章人生定位

- 1、 想成大事者，必须选择好自己的粮仓……3
- 2、 想的不一样，决定了不一样的人生……5
- 3、 从低层次直接跳跃到最高层次的人……7
- 4、 年轻人应该以什么心态混社会……9
- 5、 什么是地狱... 11
- 6、 人有三件混社会的武器……13
- 7、 词语可救人，也可害人……14
- 8、 支配宇宙的因果律法则……15
- 9、 牛人就是能保护好自己的人 笨蛋就是保护不了自己的人……18
- 10、 收入高低的根本原因. . 20
- 11、 穷人和富人的思想差别……23
- 12、 如何读书……27
- 13、 人只要主动，啥都学得会；不主动，啥都学不会……29
- 14、 生存不易,学习谋略手段很重要……31
- 15、 修炼食肉的性格，摒弃吃草的性格……33
- 16、 兽性的伟大力量……35

17、 研究动物就是研究人类……37

## 第二章老板如何打好基本功

- 1、 如何搞清楚自己是谁……43
- 2、 永远用你的长处去经营企业……45
- 3、 如何练本事，超越大多数人……48
- 4、 但凡成功者，绝非谦虚之人……49
- 5、 如何利用空虚无聊……51
- 6、 学会这三招，改变一生……53
- 7、 人生重要的三个核心……55
- 8、 爬向上层社会的必备功夫……57
- 9、 人只会和对自己有价值的人交往……59
- 10、 交朋友也是要分阶级的…… 63
- 11、 你想多一个仇人的话，就借钱给他……64
- 12、 要想富有，你得帮对人……66
- 13、 当老板要习惯性送礼，领悟送礼的艺术……68
- 14、 月艮务对象的选择与取舍……70
- 15、 老板的核心招式…… 73
- 16、 一个厉害的老板，必须研究如何讲话……75
- 17、 如何说服任意一个人…… 79
- 18、 如何提高自己的逻辑思维……81
- 19、 要赚钱，就要改变自己的精神状态……82

- 20、 正面引导与乐观心态对事业的影响……86
- 21、 格局对人生的影响……88
- 22、 老板只做有价值的事情……91
- 23、 选择合伙人要能力、性格互补，价值观要一致……93
- 24、 创业的三个方向……95
- 25、 创业的两种常用套路……97
- 26、 把战术打成战略，获得绝对优势……99
- 27、 如何找到一个好项目……101
- 28、 人类的财富究竟跟什么有关系……103

### 第三章老板领导学

- 1、 老板与普通人的差别……109
- 2、 老板的主要任务是什么……111
- 3、 哪几种人适合当老大……114
- 4、 具备哪几点，老板更容易成功……116
- 5、 高手过招 9 就是一句话……119
- 6、 一个贫寒的朋友也做老板了，不过依然没钱，是什么原因……121
- 7、 有严重的性格缺陷，如何做老板……123
- 8、 古代皇帝一个人为什么可以统治几亿人……125
- 9、 什么样的老板最牛 B……127
- 10、 为什么老板要讲理想，讲未来，讲境界……130
- 11、 什么都会，还敢表现出来，就做不了领导……131



- 12、 老板的最高境界是做一个隐形的领导者 133..
- 13、 你的团队凝聚力为什么不行……134
- 14、 老板应该做什么.136
- 15、 老板要学会把矛盾转移给团队……138
- 16、 “岗位责任制”换成“目标责任制”……139
- 17、 用胆大包天的目标刺激企业进步……141
- 18、 伟大领袖毛泽东的军事思想精华……143
- 19、 《孙子兵法》核心思想对老板的启示……147
- 20、 我当老板的赚钱逻辑……149
- 21、 老板的 5 个层次……154
- 22、 老板必须在思想上养成的 5 点习惯……156
- 23、 牛人没啥了不起，惟手熟尔……157
- 24、 牛人从来不是靠机会的. .... 159
- 25、 只有立刻行动，才能成功……161
- 26、 追随自己的内心，人才会越来越有竞争力……163

## 第四章人性管理

- 1、 团队中的 4 种人……167
  - 2、 不要要求员工有忠诚度……170
  - 3、 怎么让员工与你“生死与共”……171
  - 4、 怎么对待怀有二心而又有能力的核心人员……175
  - 5、 业务精英仅仅市场能力强是不够的……179

- 6、要善于拍员工马屁……180
- 7、如何让员工统一步调……182
- 8、如何做企业内部培训……184
- 9、让员工带着梦想工作……185
- 10、如何对待员工……186
- 11、如何带出如狼似虎的团队……188
- 12、如何才能让员工心服口服……192
- 13、如何逼你的员工成长……194
- 14、如何提升员工的执行力……195
- 15、如何管理业务员……197
- 16、用竞赛激励销售团队……198
- 17、培养与选择优秀员工的方法……200
- 18、老板必须赏罚分明……203
- 19、“恶”老板才能经营好企业……204
- 20、不要接受道歉，要逼迫对方解决问题……206
- 21、保护与培养团队里唱反调的人……208
- 22、老板用人，看人品和态度……210
- 23、可靠比能力更重要……211
- 24、这样的人应不应该留……213
- 25、到底哪些人才是企业稳定的基石……214
- 26、以客户利益为核心驱动员工……216
- 27、服务优质客户……219
- 28、打造创业团队需要注意的5点……220
- 29、管理有四重境界……224

- 30、 最高境界的管理，就是管理人的欲望……225
- 31、 团队重于一切，金钱等而次之……228
- 32、 数据化管理企业的好处……231
- 33、 什么叫智慧型组织……233

## 第五章企业经营与市场运营

- 1、 生意做大的秘密…… 239
- 2、 生意再小，都要招聘员工…… 243
- 3、 你需要别人别人也需要你…… 246
- 4、 如何正规化管理你的企业……248
- 5、 企业必须重视制度建设……250
- 6、 如何做企业文化建设与经济建设…… 252
- 7、 企业管理是法治还是人治…… 255
- 8、 民主还是独裁…… 256
- 9、 说话可以不算数，只坚持真理……260
- 10、 两种企业营销思维……262
- 11、 成为市场第一的方法……263
- 12、 我经营企业的主要理念……266
- 13、 营销是一切的本质……267
- 14、 营销的本质是什么……269
- 15、 为什么老板要打造品牌价值……271
- 16、 如何做好销售……274

- 17、说清楚，说服与说动……279
- 18、《孙子兵法》与《吴子兵法》的营销策略……281
- 19、跟伟人毛泽东学营销……283
- 20、多元化发展的误区……287
- 21、收窄目标，定向狙击……290
- 22、做自媒体的要点……292
- 23、老板的市场观念应该随着时代潮流而改变……295

## 第六章虔诚感恩，尊师重道

- 1、两个多月的社群学习胜过我十几年寒窗苦读……301
- 2、通过这两个月的努力§我的第二家店也诞生了……301
- 3、最近周围吸引的都是牛人朋友……302
- 4、直播间人气指数最近在上涨趋势……303
- 5、E艮着老大提升心性，磨练灵魂……303
- 6、我是夫子，你们就必须有修行者气质……304
- 7、是您拯救了我，唤醒了那颗麻木的灵魂……305
- 8、熟悉规则，多了解清楚老大讲的底层逻辑……306
- 9、我每天都在看您呕心沥血为大家指明方向……307
- 10、这几天看到老大的言论，好几次流下了眼泪……308
- 11、读懂这本书，更加理解老大的境界和格局……308
- 12、每天沐浴在老大的文字和书籍里……309
- 13、社群不是大家赚钱的地方，是大家修行的地方……310

- 14、修 M 改心、顺心、虔诚、感恩，  
是最快速改变自己面相的功法……311
- 15、闲杂人等，一律不见……311
- 16、我们传播福报，提升人的福报，帮助人，  
我们的生命就更有意义……312
- 17、今天的课我是听得最直击心灵、泪流满面的……313
- 18、但凡您有一丝一毫悖逆之心，都不应该加入我这个社群……314
- 19、我从回国那刻起，  
就是为了能够为国家做点力所能及的贡献……315
- 20、把心调好，万病由心……316
- 21、儒家思想不仅能够影响我自己，影响我的家庭，  
也能够影响我的下一代……317
- 22、利用老大的 72 大营销系统的价值，从自己一个人，做到现在，  
带出来几百个代理商……318
- 23、跟随书里内容讲，跟随社群思想走，不扭曲任何事情……318
- 24、不要以利诱之……319
- 25、社群要的是优秀的人加入……320
- 26、我用您的音频、您的思想来匡正我们整个家族……321
- 27、一个近乎神经的工作狂，一个感性和理性交织的思想家……322
- 28、自从加入读书会，我觉得最起码可以控制自己的情绪了……323
- 29、我从你的流量思维和聚焦思维受到了启发……325
- 30、终于拿到你的书了，我还没看就非常开心了……325
- 31、老大，我又活过来了……326
- 32、我的婚姻关系也越来越好……327

- 33、 进入社群不再被人割韭菜……327
- 34、 社会在变化，多学习社群里的东西……328
- 35、 用老大的过滤系统、减法系统，  
这一个月删了微信里将近 200 多人……329
- 36、 您是现代版的圣人，我是被价值观吸引进来的……330
- 37、 不断的搬运我的文案、语录到读书会……331
- 38、 我现在醒悟过来，我终于上道了……332
- 39、 在我们这本书里看到了最正确的解读……333
- 40、 不断的搞抖音流量、爆粉、变现，这就是这个时代……334

## 后记

## I 第一章 I

### 人生定位

一个人如果非常在意明处的回报，  
那么他就不会有什么暗处的财富，长远  
的财富就非常的少了。-----陈昌文

## L 想成大事者学必须选择好自己猷良仓

李斯在做秦国丞相以前贾在楚国上蔡郡里做看守粮仓的小文书，这是一个吃不饱，但也饿不死的职位。他最大的爱好就是在上班时间溜号，牵着自家养的一条黄色的土狗，带着自己年幼的儿子，出上蔡东门贸到野外追逐野兔。

李斯有一个幸福美满的家庭，房子不大，但已足够居住，薪俸不高，但尚算衣食无忧。然而贸一件偶然而有趣的事情发生了。有一天贸李斯同学忽然内急，他捧着肚子，弯腰夹腿膏直奔厕所而去。厕所里的几只老鼠正不无哀怨地吃着粪便，见有人来，吓得惊惶逃窜。李斯同学无暇多想，先畅快淋漓地解决了内急问题。

李斯在边系裤带边往回走时，就悲叹起厕所中那几只惊恐的老鼠来，它们不过就是想吃点根本没有人要的东西罢了，可是就是这么一个小小的需求，对它们来说都显得那么艰难。只要有人来，它们就吓得四处逃窜。哪怕是来一只狗，也要让它们心慌好久。运气不好的，还会掉到粪池里丧命。刚好李



斯是管理粮仓的，他想到，粮仓里的那些老鼠吃的都是上好的米麦，住在大大的粮仓里面。人来了也不怕，随便往粮仓里的哪个洞里一钻，也从来不会有性命之忧。“我就纳闷了，同样是老鼠，差距咋就这么大呢？”

他决定将厕所老鼠和粮仓老鼠的贫富差距作为一个课题来研究。为此，他做了一个实验，实验很简单，他把仓鼠抓住，关在厕所里，再把厕所鼠抓住，关在粮仓里。三天之后，他来检查实验成果，曾经的仓鼠现在也变成了吃不饱、见到人就惊恐万状的状态，曾经的厕所鼠现在则吃得好，见到人也不怕了。

此情此景，李斯不由百感交集，说出了他在中国历史舞台上的第一句台词：“人之贤不肖譬如鼠矣，在所自处耳！”

李斯明白了一个道理：“鼠在所居，人固择地。”得出这个结论以后，李斯同学再审视了一下自己的处境，自己是粮仓中的老鼠，还是厕所里的老鼠？天下何处是我的粮仓？咸阳，唯有秦之咸阳，才是天下最大的粮仓。那就朝着咸阳出发吧。

鼠如此，人更如此！你所选择的环境决定了你这一生能否有所成就！一个老板身选择什么项目，在哪些国家、城市开展，与什么人在一起多，决定了你的成就。先不管你有没有能力，你如果在落后的城市里，你有能力也没地方发挥。

我最喜欢举的例子是，你在三线小城市，连招聘两个像样的大学生都招聘不到，还想逐鹿天下，不是笑话吗？这就是为什么大部分中国富豪都集中在北京、上海、深圳、广州的原因。

想成大事者，必须选择好自己的粮仓！

## 2. 想的不一样，决定了不一样的人生

打工的圈子，谈论的是闲事、电视剧、别人的家长里短，赚的是工资，永远在为多几百，少几百而奋斗，想的是午餐吃什么，晚上吃什么。生意人的圈子，谈论的是项目，谈论的是招聘员工，谈论的是怎么挖掘人才，如何把项目做好，把营销做好，把广告做好，如何让员工马不停蹄的干活，想尽办法赚取利润，想的是下一个月的增长率是多少。

做事业的圈子，谈的是梦想、理想，谈论的是机会，赚的是财富，精神财富与物质财富都比较重视。想到的是自己未来要成为一个什么样的人和自己的父母、亲人、孩子的后顾之忧都解决了吗？智慧的圈子，读的是书，研究的是哲学，谈论的是宗教、社会阶层、社会结构、经济趋势。搞清楚自己到底该干什么，喜欢给予这个世界，不管是分享自己的心得体会，还是奉献自己的精神、智慧，这个层次的人都很乐意。他们发挥着上天赋予自己的天赋，贡献着自己的才学。遵道而行，一切将会自然富足！这个层次的人，达到了老子讲的，既以与人，己愈多。不知不觉就富甲天下了。

人的穷富就是思想、观念导致的。富人用眼光把握商机，找赚钱的机会，找不到，自己创造一个赚钱的机会。穷人看到机会都不珍惜，都要等待，并且怀疑，并且还要对机会骂骂咧咧的，不愿意尝试「瞧不起那些创业没成功的人」喜欢嘲笑别人无能。

我当初创业的时候，搞了好几个项目，不是很成功，连跟着我一起的员

工都开始嘲笑我了，其实我心里知道这样的人很无能，而且我知道 我一定会创业成功，只是我没有点破而已。我也没有必要从信仰层面去 跟这些人沟通。

30 年前别人说下海能赚钱，穷人说别人是骗子；20 年前别人说炒股 能赚钱，穷人又说别人是骗子；10 年前马云说互联网能改变人们的生活， 穷人说他是骗子。现在说别人是骗子的人生活质量一天比一天差，成 为别人成功的见证者，而那些所谓的“骗子”成了时代的标志。其实不 管别人骗不骗你，你去尝试了就有收获，就算这个地方没赚到钱，但是 干着干着就会发现其他的机会。

富人做事，是不需要别人理解的 9 只要他自己认为可以干身他就开 始干了。在现实生活中，和谁在一起很重要，甚至能改变你的成长轨迹。 我的成长轨迹就是因为 我看了某位牛人写的一篇销售文章而已，从此走 上了销售之路。但在销售的过程中，我发现我给公司赚了几百万，公司 才分我几万块，所以 我就萌生了自己创业的心思。就自己创业了。以 前我本来是个搞 IT 的技术员，连说话都说不清楚。所以决定您人生成败 的是你接触了什么思想 和什么样的人在一起，就会有怎样的人生。最主要的是你要吸收这些牛 人的思想。

和勤奋的人在一起，您不会懒惰；和积极的人在一起，您不会消沉； 与智者同行，你会不同凡响；与高人为伍，您能登上人生的巅峰。失败 的人，老是从消极面去看问题，经常把好事搞砸，而任何一个成功的老板，都是从积极面去看问题，能把坏事给干成好事的人。

### 3. 从低层次直接跳跃到最高层次的人

什么样的人是最境界的人呢？就是很自然的投入到他要做的工 作 中 9 不问自己有什么意义。就如同小孩子一般，工作就是他的玩耍和乐 趣！他会把一生的精力几乎全部投资在自己的领域，他的行为告诉你，他的人生充满了意义。

普通人会觉得这样境界的人对生命很有热诚，甚至觉得这样的人是 工作狂。这样的人一辈子都不退休，而且非常长寿，都能活到 80 以上， 比如李嘉诚，比如我们的好几位伟大领袖都是这样的人。世界上只有 2% 的人有机会达到这种境界，他们的生命很充实，经常嫌时间不够用。比 如爱迪生、特斯拉、丰田和本田的创始人，都是这样的人。这些人被称 为工作狂，每天只睡 4 小时。这种境界的人永远没有时间问：这样做有 什么意义？

西方有一个马斯洛理论，说的是一个人必须满足了下层需求，才能 一层一层的满足上层需求。比如先满足生存需求后，才是安全需求，然 后是社会需求，然后是尊重需求，然后是自我实现。

其实这个理论很害人，这是普通人的思维。老板其实只要解决了生 存问题，就开始追求自我实现。曾经有个人，他穷困潦倒，在一个专利 机构里做了个简单的文职，领着微薄的薪水，住在环境简陋的房子里， 抱着自己初生的孩子，一手拿着雪茄，一手拿着书。他除了做着那仅仅 能糊口的工作外，就是看书，看的书呢，还不是赚钱的书，但他就是一 直沉迷其中，而且这种状态持续了很多年。邻居、朋友甚至觉得这个男 人不负责，不去改善自己家庭的生活条件，年纪这么大了，做些不切实 际的事情，难道不爱自己的家人吗？一点都不为自己的老婆孩子着想吗？ 怎么这么自私？

其实很多老板在追求自我实现的时候，也经常碰到这些问题。那么 这个潦倒穷困的男人是谁呢？他就是爱因斯坦！他只是满足了他的生存 需求，就一心一意的追求自己想做的事情了。他是从最下层的生存需求， 直接跳到了自我实现这个层面的。中间的社会关系啊、安全感啊、需要 别人尊重啊，他根本没想着去实现。可是后来他发表了相对论，名声大 噪，直接完成了自我实现，这些中间层的社会关系有了，安全感也有了， 物质也有了，别人也尊重他了。

这就是爱因斯坦，其实这也是老板们要走的路。老板就是直接去追 求心中想要的多就是直接开始自我实现。所以，老板们不要怕现在没有 尊严罗不被人理解，没有良好的社会关系多只要把自我实现完成了身中 间的这一切都来了。

#### 4. 年轻人应该以什么心态混社会

现在很多年轻人，认为公司给他 3000 块的工资，他就只干 3000 块 的事情。以这样的心态，他这辈子最多就只能挣到 3000 块。但如果他换 一种心态，给我一个机会，让我去工作，我在工作当中能够学习，能接 触到很多牛掰的

人，可以提升自己的见识，这样的心态就很聪明了。

30岁以前，大部分人没有什么钱，但是有的是时间。每一天都可

以拿时间去学习，去历练。别人之所以给你开3000块的工资，是因为你只有3000块的水平，你的水平不提高，别人是不会给你涨工资的。但是别人给了你工资以外更多的东西，比如视野、比如智慧、比如人脉资源。这些东西才是年轻人应该积累的，而不要盯着那几个工资。

很多人都想当老板，一个真正厉害的老板当然要有有人追随你，而这种人有一个品质，就是他一直在不计回报的贡献给周围的人价值，让周围的人都感觉到亏欠他的，他自己却没有债主心态。这样的人，就会一呼百应，想做点事的时候，就会有很多人帮他，会很顺利。而有计较心态的人，成功就很难。有计较心态的人，看不见长远的利益，只看见眼前的东西，这样的人反倒是最吃亏的。

如果你养成了跟老板、同事，甚至是谈恋爱的对象都非常计较的心态来与他们相处。其实你会生活在一个冷冰冰的世界中，大家都会对你非常计较。很多事情都只能停留在眼前的成交上面。而如果你不计较，其实就会有很多人受你的恩惠，这其实就是一种投资。当你投资了很多有价值的恩惠给别人，这个回报率会随着时间的推移，变得非常大，非常的惊人。

也就是说，一个人如果非常在意明处的回报，那么他就不会有什么暗处的财富。长远的财富就非常的少了。其实，真正聪明的人，都是舍弃明面的财富而追求这些长远的、暗处的财富。

## 5、什么是地狱

在古老的欧洲，有一个人在他死的时候，发现自己来到一个美妙而又能享受一切的地方。他刚踏进那片乐土，就有个看似侍者模样的人走过来问他：“先生，您有什么需要吗？在这里您可以拥有一切您想要的，所有的美味佳肴，所有可能的娱乐以及各式各样的消遣，其中不乏美女，都可以让您尽情享用。”

这个人听了以后，感到有些惊奇，但非常高兴，他暗自窃喜：这不正是我在人世间的梦想嘛！一整天他都在品尝所有的佳肴美食，同时尽享美色的滋味。然而，有一天，他却对这一切感到索然乏味了，于是他就对侍者说：“我对这一切感到很厌烦，我需要做一些事情。你可以给我找一份工作做吗？”

这就是我们很多普通人失业的时候，玩了很长一段时间，突然想找工作了，因为一直失业会让人会感觉到特别难耐。

他没想到对他所得到的回答却是摇头。“很抱歉，我的先生，这是这里唯一不能为您做的。这里没有工作可以给您。”

一个人失业时间长了，他就很难再找到工作，也没有人愿意聘用这样的人。这个人就非常沮丧，愤怒地挥动着手说：“这真是太糟糕了！我不如去地狱！”“您以为，您在什么地方呢？”那位侍者温和地说。

其实一个人失去工作就等于失去快乐。但是令人遗憾的是，有些人却要

在失业之后，才能体会到这一点。我从未尝过失业的滋味，这并非我运气，而在于我从不把工作视为毫无乐趣的苦役，却能从工作中找到无限的快乐。疯狂的工作，可以让人获得高额的金钱回报，把工作做好了，还会有社会地位，多有优质的社会关系。

而不工作的人，自以为聪明，结果没有多少钱，也没有地位，不会受到人们的尊敬，而且，但凡有点社会地位的人，也不会与一个没有工作的人深入交往。时间长了，这个不工作的人也没有人愿意聘用他去工作。一个人无钱、无地位，就没有有价值的人脉关系，还没有出路。这就是不工作的人所获得的世界。这个世界，我就称之为地狱。凡是不努力工作的人，都是在走向地狱的人；凡是拼命奋斗的人，都是在走向天堂。



## 6、人有三件混社会的武器

第一多思考的方法。理性的去看待这个世界多以远见而不是以情绪 来做人生决策。

比如很多愤青只要一说日本，他们就破口大骂。连好的东西都否定了。岂不知，我们中国从日本那里学到了很多东西。从科技手段，到现代文明、企业建设，到思想，我们都从现代日本人那里学到很多。不要情绪一来了，就只知道否定。

第二价值观。

我们碰到一个事情，要先思考。然后才用价值观去判断对错。不能 还没有思考，就直接用价值观判断对错。比如，有一种经商的价值观是“客户永远是对的”。如果你认为客户永远是对的，就要无限制的满足客户 的要求。真正碰到无理取闹的客户，你又满足不了，然后现实与你的价 值观就发生了冲突，就会难过。

如果我们先思考一下，有的客户就是不对，那么就可以修正你的价 值观。也就是说，喜欢思考会让你不断的学习与进步。而直接用价值观 判断对错，

会让你故步自封。

### 第三 9 解决问题的手段。

特别是商业社会，不管黑猫、白猫，只要不犯法，抓住老鼠就是好猫。人要不断的学习新的、厉害的手段。其实我们每个人为人处世靠的就是更加犀利的手段。手段牛，赚钱就更加厉害。人的手段就如同老虎的爪牙，非常重要。老虎如果没有爪牙，小孩子都可以骑到它背上玩。但是手段 不等于损人利己，手段可以共赢。

## 7、词语可救人 9 也可害人

其实我一直都喜欢谈论些有深度的东西，但大家可能不喜欢。但事实上，真正能帮助到人的利器，就是这些非常深的东西。伟人讲，无限风光在险峰。你真想进步，你必须要思考这些最难最深的东西。

比如，词语可以救人，也可害人。

你拥有一个正能量的词语在头脑里 9 你就可以过上好生活，过上正能量的生活；而如果你拥有的是负能量的词语在头脑里 9 你就过不上好生活。人

类其实是被词语、语言操控的。从很小的时候，你周围的人、社会，就开始给你的头脑进行语言、词语的逻辑编码了。有的人的脑袋被编码了大量负能量的东西，这样的人，就缺乏笑容，他的人生应该是灰暗的。有的人比较幸运，他周围的人给他编码了大量正能量、阳光的语言与词汇在他的头脑里。他思考问题的方式、他的逻辑思维就会是正面的，他的人生自然就会越过越好。

词语有神奇的描述与引导人的力量，你若用错了词语与语言，就会伤害到自己。当大家明白了这门终极哲学的时候，你如果从现在开始，重新对自己头脑里的词语、语言进行编码，只吸收阳光的、正能量的词语多就会改变你思考问题的方式方法，也会改变你的人生观、世界观、价值观。

这是改变一个人的终极法宝。

## 8、支配宇宙的因果律法则

人是宇宙的一部分•既然是宇宙法则当然也同样支配人类社会。

凡事有果必有因，有因必有果。我们今天的情形和状态是由过去的

所作所为决定的那么未来的结果同样是由今天的所作所为决定的多这一点丝毫不差。并且不管你信不信，它都是客观存在的，并将一直存在下去。

大部分情况下，要取得什么样的结果，取决于我们的行为。也就是说我们可以通过控制自己的行为，从而操纵结果。举个例子，任何选择都有好坏两面，你选择了坏的一面，就产生了坏的结果；选择了好的一面，就产生了好的结果。比如说，两个陌生人，因为一件小事产生矛盾，你可以选择退让，也可以选择据理力争。

选择退让可能就没事了，选择了据理力争，两个人就有可能吵起来、打起来，甚至产生命案。网上著名的摔婴案就是这样产生的。如果母亲选择退让一步，也就不会摔死婴儿了。如果另一个人也选择退让一步，也就不会判死刑了。这件事情看似偶然，实则背后有必然的联系。母亲肯定平时也是好强的人、喜欢据理力争的人。犯罪的那个人平时肯定也是一个脾气暴躁的人。这两个人的性格脾气是由长期的意识和行为产生的结果，这样的结果预示着他们两个人必然各自有一天会产生不良的后果。只不过是碰巧两个人撞一块了，于是悲剧也就不可避免地发生了。

这样的例子数不胜数，想想现在过得不幸的人们，哪个不是因为自己的意识和行为造成的？如果不改变自己，不产生正的因素，不幸的经历将会一直伴随着他们。

人生就是每阶段的小结果串联起来的，既然我们的结果在很大程度上都受我们自己的支配，也就说明我们的人生是受我们自己支配的。你想成就什么样的人生，就去做产生这结果的事情。所以，那些认为人的

命天注定的思想显然是错误的。这种因果不仅是受行为的支配同样也受内心意识的支配。正如佛家所讲的种子因，你的每一个行为、每一个意识都会

在内心种下种子。正确的行为和意识越多，正的种子也就越多。反之，错误的行为和意识越多身负的种子也就越多。理解这一点非常重要，这个世界所发生的一切都是缘起缘灭，没有无缘无故的成功，也没有无缘无故的失败。

为什么要讲这个呢？这个世界上所有的成功都是由内因和外因共同作用的结果，内因起决定作用。很多人都在抱怨，这个世界多么不公，别人运气那么好，自己运气那么差等等。其实，老天是公平的，这个世界遍地都是机会，关键看你是否具备能够抓住外在机会的内在素质。如果没有这种素质，机会来了，你也会视而不见，或者看到了，也抓不住。

所以人的穷富罗皆是由自己正面与负面的意识行为造成的结果。怨不得谁，而且身理解了这些，就能明白身人的穷富都是自己可以控制的。

## 9、牛人就是能保护好自己的人， 笨蛋就是保护不了自己的人

从前有一个秀才，考中了状元，又娶了当朝丞相的女儿，官拜一州知府。上任途中，坐船经过一条大河，船夫劫财劫色，害了秀才的性命。秀才临死之前，痛斥贼人丧尽天良、残害无辜、恶有恶报，早晚不得好死。此话果然应验，十八年后，凶手被官府捉拿归案，凌迟处死。虽说冥冥之中，报应不爽然而，死去的秀才能活过来吗？曾经的娇妻美眷、良辰好景，已化为昨日黄花。寒窗苦读换来的锦绣前程、父母师长的殷殷期望、光宗耀祖报效国家的壮志雄心，一旦付之流水，便再也无法挽回。

另有一个大儒，名声传播四方，国王以为是个贤人，写信请他来朝中为相。大儒接信之后，匆忙上路。也是途经一条大河，遇到船夫劫财害命。大儒的修为果然高深，淡然一笑，说钱财是身外之物，你们想要，我就全部送给你们好了。盗贼们十分高兴，便放走了大儒。大儒从容上岸，慢步徐行。那些盗贼们却越想越觉得不对劲儿，这位先生说话文绉绉的、风度翩翩、气质高雅，定非凡人，倘若放走了，后患无穷，不如杀掉干净。

于是，盗贼们又追上去，把大儒给宰了。

有人说了，你看，遇到打劫的，不合作吧，像秀才那样辱骂他，他要杀你；合作吧，像大儒那样，慷慨地把钱送他，他也要杀你。该怎么办呢？下面我讲个牛人的故事。

1918年十月革命不久，那时前苏联国内处于战乱之中。有一天，我们伟大的无产阶级导师列宁同志乘车去莫斯科郊外。路上，列宁乘坐的汽车被一伙劫匪拦住。列宁同志的司机和警卫想反抗，列宁同志冷静地制止了他们。列宁同志要求大家，按照劫匪的要求，一一下车，双手抱头蹲在路边，包括列宁本人。结果是，在没有暴露列宁同志身份的情况下，劫匪们抢得列宁的汽车扬长而去，列宁他们安全脱身，赶快跑回莫斯科。随之，列宁同志签署了肃清匪徒的命令，身莫斯科郊区的治安很快就好了起来。

可以想象一下，如果当时列宁同志采取非理性的对抗行为，比如骂劫匪，像那个秀才一样教育劫匪或者还端着大人物的架子不放，像大儒一样露出自己是牛人的形象，那会是一个怎样的后果？世界历史可能都要转向了。

被打劫不是一件愉快的事情，谁也不想遇到。可是人一生中，难免有时候会处于被打劫的境地。从理性的角度分析，如果被打劫的人不认识劫匪，劫匪也不认识被打劫的人，他们之间就只存在一个矛盾——如果被打劫的人同意把钱给劫匪，同时装出一付可怜相，求饶，让劫匪觉得饶人一命也没有什么不良后果，他为什么还要杀人？杀人罪与抢劫罪相比，判刑要重得多啊。我们要时刻牢记，劫匪并不都是法盲，他们中有些人，甚至比律师更精通法律。

牛人就是能在逆境中保护自己的人。在逆境中丧命的人身不管他说 是为了尊严也好,为了面子也好多宁死不屈也好,我都认为他是笨蛋。

## 10、收入高低的根本原因

如果不干活就有饭吃,就不会有人干活,人性如此。社会上的有些 工作,属于指挥者和组织者,例如各级官员和老板,本质都是在组织社 会生产活动,是组织社会生产的指挥员,所以他们收入高。但要从事这 种高收入的工作身需要有经过专业训练的头脑和经验。普通人没有受过 专业训练,所以干不了这种高收入的工作。

社会上的高层职务,都是需要进行专业训练的,一般人缺乏恒心和 毅力,又懒惰,所以做不了高层职务。收入低的工作不需要什么专业训练,你什么都不懂,也可以干收入低的工作,因为不需要学习和训练,所以 门槛低。门槛低导致大部分人都有资格进入干这种工作。工作少,能进 入门槛的人又多,就导致低收入。

高收入的工作需要较高的智力和较多的经验;低收入的工作需要的 智力



和经验相对较低、较少。所以要想从事高收入的工作，就必须提前 进行学习和训练，积累丰富的经验知识，提高智力水平。

什么是智力？其实运用经验和知识以达到目标的效率，就是智力。做成一件事多消耗的成本越小身智力越高；消耗的成本越大身智力越低。智力高的，有资格进入高收入的工作岗位，获取高收入。当今社会一切 都要靠自己，一般人都希望发财，这是常识。

社会阶层越高，人们从事的职业需要更高的智力和更多的经验、知识才能胜任。社会阶层越低，人们从事的职业需要较少的智力和经验、知识就可以胜任。社会底层的职业，相对需要很少的训练（识字就行，有些工作甚至文盲都可以胜任）和很低的智力（只需要神经正常，甚至 轻度弱智都可以），就可以胜任。

发现了没有？原来在低收入和高收入之间，在社会底层和社会中高层之间，存在一个门槛，也就是学习和训练的门槛。大部分人比较懒惰，缺乏恒心和毅力，无法承受学校中高强度的学习和训练，被筛选下来，成为学习训练中的失败者。这些失败者在训练和学习中失败之后，丧失了继续参加训练的资格，就只有从学校中进入社会。

其实进入社会，才是学习的开始。但这需要大量的金钱和良好的条件。有一定经济基础的人，才能支付得起培训的费用，养成主动被培训的习惯。由于这些学习训练中的失败者学到的知识和经验很少，思维缺乏训练，导致智力能发挥出来的潜力很低，他们只有被迫从事低价值的、低收入 的工作。

由此可知：从事低收入工作的，都是学习训练中的失败者。也就是被淘汰下来的智力和知识经验较低的人群。为什么在学习训练中会失败 并且被淘汰呢？最主要是好吃懒做、懒惰、贪玩，控制不住自己的情绪，没有毅力和恒心，面对艰苦的学习训练，坚持不下去。总结起来，归根 结底一个字：懒！

坚持学习、智力较高的人，一定会从事高收入的工作，进入较高的 社会阶层。那么，是不是收入低，就一定是智力低下呢？也不尽然。为什么？因为学校教育本身就不完善，而且有些教育内容，其教育目的本来就是培养你去做收入低下的低等阶层公民的，你接受的这种教育越多，你以后越穷，收入越低。很多大学生毕业后，收入没有农民工高，就是这个原因。他们上学没有学聪明，反而学傻了，究其本质，是接受了错误的教育。以至于，他们以后都不相信接受教育能发家致富了。

所以我们要善于识别教育的内容。只要走上社会之后，自己刻苦自学，多向别人请教，就可以改变自己的命运，改变自己的收入情况。如果有懂的人指导你，那么你就会改变得越快，收入提升得越迅速。因为收入低的本质，是缺乏训练导致的经验、知识和智力低下，进一步导致丧失了进入高收入社会角色的资格，跨不过这个门槛，导致收入低。

你只需要刻苦自学 刻苦自我训练 提高自己的经验、知识、智力水平”尔就可以跨过这个高收入社会角色和低收入社会角色之间的门槛。当你跨过这个门槛的时候，你就进入了更高的社会阶层，也就成为了大家所说的社会成功人士。

## 穷人和富人的思想差别

穷人与富人的差别就是思想的差别。你是什么样的思想，就会有怎样的人生。入要政变很简单，不是看你有多少学历、多大背景，而是看你从何时转换你的观念。如崇弥读了大学，依然是农民工的思想，那么你就算在北上广，也是个有大学毕业证的农民工而已。

穷人缺什么？表面缺资金，本质缺野心，脑子缺观念。有机会也不去了解，骨子里缺勇气。改变呢，缺行凯 事业缺毅力！其实这些东西，你就算读再多书也学不来，而成功跟书本知识的关系不是很大，跟我刚开始提的这几点关系最大，应该有意识的去训练这些东西。

世界上最聪明的人是借用别人撞的头破血流的经验作为自己的经验，世界上最愚蠢的人是非用自己撞得头破血流的经验才叫经验！世界上最聪明的人花很大的精力与金钱去观察这个世界，而穷人只知道低头干活。

穷人喜欢抱着过去不放，拒绝新的观念和挑战。每个人都有退休的一天，但并不是每个人都能拥有退休后的保障。聪明人不断的给自己脑袋增值，就算年纪大了，依然也能赚到很多钱，比如巴菲特，他并没有因为自己年纪大了，赚钱能力下降，相反，这些靠头脑赚钱的人，年纪越大，经验越丰富，赚的钱越多。

做生意不在于做的时间长与短，而在于顿悟的早与晚。

有的兄弟干了 10 几年，手上才几十万现金，这就是纯粹不会做生意，没有开窍。生意人每天都应该反思，争取领悟到一些什么，而不是一日一日的重复，没有变化。人生的成败往往就在一念之间罗佛法当中讲善护念，比如我们愤怒的打人、吵架，酿成严重的后果，起因可能微不足道。而改变人生的轨迹也许只是随便交往了一个人或者看了一本书。

很多人说年轻是本钱，但不努力就不值钱，不奋斗的青春意义不大。而赚钱呢？其实并不难，只要找到一个好项目，死磕两年，百万、千万富翁都很简单。

天上最美的是星星月亮，还有嫦娥，人间最美的是真情，比如爱情，与父母之间的感情、兄弟之间的感情、团队之间的感情，但是，你若没有金钱，爱情啊、父母之间的感情啊、同事之间的感情啊，大概你都体会不到。

富人就是不知满足的人，不断的去追求。洛克菲勒讲，尽一切可能的获取金钱，然后尽一切可能的施舍。贵就贵在能脱俗，不与众人谋划，不干众人都干的事情，自然就贵了。贫就贫在少见识，一个人贫穷就是因为少见识、没头脑、观念陈旧，贱就贱在没骨气。人必须有骨气，说到做到，完全靠自己去做成一些事情，不要指责别人，只要问题解决不了，永远是自己的错。

你认为你可能，你就可能；你认为你不可能，一切皆不可能。当你将信心放在自己身上时，你将永远充满力量。喜欢计较眼前的人，会失去未来。富人靠资本赚钱，穷人靠知识致富，靠学习改变。我们人这一辈子不是别人的楷模，就是别人的借鉴。别人看不起您，很不幸；自己看不起自己，更不幸。

我们穷人要翻身,没有理由讲辛苦;我们穷人要翻身,没有理由讲 兴趣。不断的做工作吧。智者创造机会,强者把握机会,弱者等待机会,就算机会来了,弱者也把握不住,因为平时他没有准备好。我一直都在 为自己的未来而奋斗。宁可被人笑一时,不可被人笑一辈子。吃别人所 不能吃的苦,忍别人所不能忍的气,做别人所不能做的事,就能享受别 人所不能享受的一切。

真正想进步的人必须不断否定自己的价值观。

穷人会否定富人的价值观。因为穷人认为富人说的都是错的,所以 穷人肯定不会按照富人说的去做,所以就穷。社会中高层的人要是去到 社会底层的圈子里,他会全身不自在,他也会认为周围的人都是错的。 同样的道理,社会底层的人到社会中高层的世界,也会认为大家都是错的, 而他自己是对的。

但社会底层的人没有想过如果他是 对的,他为啥不是高层的人?为 啥没钱?为啥没权?如果高层的人是错的,为啥高层的人是官?有钱? 有权?原因就在于,不同的社会阶层,他们的价值观是互相抵触的。所以, 如果你想往上爬,其实也蛮简单,就是不断否定自己的价值观,并且接 受高层的价值观,你自然就爬上去了。

另外,你必须先成为富人,才可以做富人的事,拥有富人的东西。

太多的人想变富有,他们看见富人去打高尔夫球,他们也去打。他 们看见富人送小孩子去私立学校读书,他们也把自己的小孩子送进去。 他们看见富人买豪车,他们也借钱买豪车。他们看见富人买豪宅,他们 也贷款买豪宅。他们以为,富人做什么,他们也做什么;富人拥有什么, 他们也拥有什么,

他们就富了。

岂不知，画虎不成反类犬。自己还是一个穷人，甚至反而更穷了。这是典型的东施效颦。就如同有些人，想身体健康，就买健身卡、买健身器材，开始的时候有新鲜感，控制好饮食，去健身房健身几次，但坚持一小段时间就不去了，开始大吃大喝，在家里坐在沙发上看电视。结果，身体很快走样。想身体健康，根本不是控制饮食、买健身卡的事情，而是健康的思想、观念问题、好的生活习惯问题。

所以，不是去学富人买豪车、豪宅，以及富人的一切行为，而应该从思想、观念层面认识清楚财富的真正含义。如果拥有的是穷人或者中产阶级的思想与观念，却做着富人做的事情，那么始终只能拥有穷人或者中产阶级拥有的东西。

简单指明如何成为富人：学习管理与金融、经济学的知识是最快成为富人的途径。至少多你能知道金钱的游戏到底是如何玩的。没有知识的沉淀就算你中奖了多也只能是暴发户，你也守不住财富。

## 12. 如何读书

为什么很多人读书都白读了？甚至起反作用，让自己变得更加愚蠢？

因为不是学习型读书，而是批判性、纠错性，带着好胜心在读书！

读书要有收获，关键在于正确的读书观。我们读书，或者跟人讨论问题，有一个非常普遍的毛病，就是总是想显得比别人高明，总是想去批评别人的不对，或者要鸡蛋里挑骨头、找毛病。而不是专注于自己有什么体会，学到了啥。就算别人说得非常有道理，有些家伙还要想方设法，非要找一个说法，证明别人讲得不对，或者是换个角度，让他站不住脚，好显得自己有本事，显得自己知道得多。

跟人提问题，或者是交流读过什么名著，不是交流学到了啥，开口就是：

“我觉得他那个地方说的不对！”总之就是要压倒别人。这种读书方式呢，不是怀着学习的虔诚，而是抱着批评、挑毛病的快感，往往书上讲的是啥，根本就读不进去了，是学不到真本事的。

那怎么读书，才能学到真本事？只关心自己能学到什么！有什么用，把这些观点放到自己身上去体会，放到实际的事情上去琢磨。这几条把握好，读书就会让你突飞猛进的进步。不要去纠结文字错误，不要去纠结别人用词不准确，不要去看不起写书的人。只管对自己有什么益处，在实际工作中碰到这种情况，有什么借鉴意义，才算没白读。其实，就算书上真的写错了，不管错误得多么荒谬，至少也能让我们知道别人看问题的角度，这也是价值。

### 13. 人只要主动字啥都学得会； 不主动，啥都学不会

不管我说什么，都有人说他学不到东西。每次我听到“学不到东西”这话，都觉得无比郁闷。你又不是三岁小孩，等着谁来教你？无论学什么，你要主动去学，你才能学到。等着被动接受，最好的结果是高分低能，也就是你充其量只能听懂，而没有能力去干。真正的学会，是要听明白、理解了，马上去实践。

“只有不合格的学生，没有不合格的老师”这话在你 16 岁之前是错误的，因为那个时候你还是一张白纸，必须有人引导你。但是在你 16 岁之后，最多 20 岁之后，特别是你开始混社会、自力更生的时候，是绝对正确的。

这个世界任何一种技能，只要你真心想学，无论有没有人教，无论他怎么教，你想学多就一定学得会。包括做企业。我做企业可是没人教的，我就是一步一步去自学，然后去实践。我做过很多工作，包括炒菜、包括修电脑、包括跑建材业务、电话营销、做财务、做网络推广、seo、sem。后来自己当老板，通通是我自己去摸索的。我到处去找资料，到处去请教别人。别人教我



的时候，不管对方职位高低、新手还是老师傅，我总是感觉到我又吸收到了新知识，又学会了新东西。从来没有说：“学不到东西”这句话。

因为实践是个无止境的事情，你可以不断的把你的技艺精益求精。 就比如做网络推广，你给笨蛋讲讲操作步骤，他就以为他懂了，结果一个月，一万块钱都赚不到，招式呢，都是那些招式！而不断去琢磨、去实践的网络推广高手，一个月搞100万都是毛毛雨。

再比如我以前学切菜，师傅教我怎么拿菜，怎么拿刀，用什么角度去切，有些草包一听，又说：“学不到东西，”我想说，你去练习啊，实践的过程中，你自己才能学到真功夫。不是靠师傅教你，教完了，你就学到真功夫了。你学不到东西，是你自己笨，不是老师笨，明白吗？

很多人在学校里学了十几年，都被惯坏了，形成了“张着嘴等人喂”的习惯。其实这个世界上没人欠你什么，不管你交多少学费，也都没人会用心教你真本事，你不自己想方设法去学，结果就都是一样的，什么都学不会！

这是个拼爹的社会，古今中外其实都是如此，没什么好抱怨的。永远都是一半人靠世袭，另一半人靠能力。因为有人坐享其成，就得有人冲锋陷阵！

父母是命中注定的，但你自己的能力，是可以通过不断的学习而提高的。所以以后别再说学不到东西，一旦你有这种观念，你就等于在说，你这辈子就是个废物。记住，身学到东西不是靠老师被动灌输，是靠自己主动不主动！

## 14. 生存不易字学习谋略手段很重要

很多人觉得讲手段，讲谋略，非常的不道德，心理总是有点介意。

特别是一些学生和一些一直打工、从来没有做过营销，或者自己做过生意的人，对用手段与谋略嗤之以鼻。人类如果不用手段与谋略贸那么早 就在原始社会被其他动物吃光了。正因为人类会储藏野果，制作猎杀动物的石头、木棍身用血的教训换来了对付敌人的手段，对付饥饿的办法， 才在激烈的竞争中、弱肉强食的大千世界里，得以生存和发展。大家的 祖先如果不使用手段与谋略，早都变成使用手段与谋略的人的盘中餐了， 哪里还有你？

在现代社会中，如果你不想被社会边缘化,被淘汰,那么你就得比 别人更加有手段，更加有谋略。因为你要生存要配偶，要房子，要车子。

给大家讲两个动物,以改变部分人这种反感使用手段,和使用谋略 的观念。

天鹅，高翔云霄，令狐狸望尘莫及。天鹅组织性强，夜间在草丛睡眠，派一天鹅“哨兵”站岗，发现敌情，叫醒其它天鹅，群起抵抗，令狐狸 无法得手。但狐狸巧使“小计”，逼近天鹅，故意用身体摩擦草丛的沙 沙声惊动天鹅“哨兵”。“哨兵”惊叫，群天鹅惊醒，狐狸却伏在地上 不动，群天鹅见无敌情，安然又睡。狐狸又惊动“哨兵”，“哨兵”又 叫醒群天鹅，群天鹅又不见敌情，几经折腾，那群天鹅怪叫着向“哨兵” 抱怨、发火，用翅膀扑打它，而后又睡。这以后，无论“哨兵”怎样呼叫， 群天鹅也不以为然，只管安然入睡。狐狸则靠着这套“疲惫战”、“麻痹战”和“离间计”的成功，大胆地向天鹅走去，尖尖的嘴稳稳地咬住 了天鹅的颈。

老鹰是岩鸽的天敌，岩鸽巢穴中那成群的幼鸽，是老鹰垂涎的佳肴。母鸽为保护子女，与老鹰斗志斗勇。当空中盘旋的老鹰闪电般冲向群幼鸽时，母鸽箭一般地向老鹰迎头冲去。老鹰立即转移目标，直扑母鸽，母鸽一个急转弯儿折向而飞，老鹰全神贯注，穷追不舍，母鸽加速飞临陡崖，突然一个大翻身，直落地面。在即将触及地面时，又突然拉起，直上云霄。身体重、速度快、惯性大的老鹰，无法适应陡然的变速，常常失控，不是撞死在陡崖，就是跌摔在地面。母鸽这一招，真可谓绝妙的“诱敌就范”！

其实，人类社会就是动物世界。在现代社会生存身不讲手段，不讲谋略的，就是傻子，还怎么赚钱呢？人与人之间的竞争，为衣食、住所、配偶而争，为生存空间而争，为权力地位而争。与动物是一样的，都是需要学习与动用手段、谋略的。但，现在社会手段与谋略不是你死我活，不是为了损人利己，事实上，损人就是损己，不会利己。如何做到共生共存，这是我们该学习的正确的手段与谋略。

## 15、修炼食肉的性格，摒弃吃草的性格

人到底是怎么成功的？跟一个人的人际关系、背景、智慧，关系都不是

很大，真正的重心就是一个人的性格，这个人的性格到底是狼还是 羊的性格。

我们活在这个竞争的世界上，想要成功必须有野性。比如膏你去做 推销，你打电话给顾客，顾客骂你，你怎么办？弱者就直接放弃了 强者换个时间，换个方法，继续打这个电话。你去推顾客的门，顾客拒绝 你怎么办？弱者同样是放弃，强者换个时间继续推。

再比如，两个同事都去抢一个客户。弱者会让强者去抢，他总是有 各种理由，什么同事感情最重要，要有包容心，或者讲金钱也不是最重 要的等等，连他自己都听不懂的话。而成功者只会想尽一切办法，获得 客户，神挡杀神，佛挡杀佛。

再比如，追女朋友这件事，如果两个好朋友都喜欢同一个女人，弱 者总是会先退出，他又会讲一堆话，兄弟感情重要啦，不能重色轻友啦， 他要成全自己的高尚情结，最终让别人得手。其实，别人根本没把他当 回事。就算你那个朋友追到了那个女人，他们成为一对了，他们两个也 不会说是因为你的成全，他们才走到一起了，这事情压根就跟你没关系。

人类社会实际上就是动物世界。为什么羊被狼吃？狼抓住羊了，羊 说：狼先生，可不可以不吃我？我好可怜！或者说，我家里还有三个小 羊，我不回去，他们都会饿死，狼还吃不吃他？或者说，你可以去吃牛 啊，吃老虎啊，吃鱼啊，为什么要吃我啊？或者说，狼，你能不能也跟 我一样吃草呢？我们和平共处嘛。最后的结果是什么？是狼一定会吃羊。 答案很简单，狼吃不了草，狼打不过老虎，抓不到鱼，狼放羊回去了， 自己就要饿死。

这就是强者与弱者的本质区别。凡是找借口、不理解的都是弱者性格。他的生活不管怎么样，都过不好，凡是不找借口身接受这个自然规律的人，脑袋里只有目的。神挡杀神，佛挡杀佛的都是强者，他就算现在生活条件很差，也会迅速的发家致富。做老板的，没有目的性，或者目的性不强，不适合出来做领头人。大家要做什么人，自己选择。

## 16、兽，性的伟大力量

有朋友说，我怎么老是讲动物？我说，正是因为大家忘记了本性，所以不会生存，过不好日子。比如我带着几个老板逛街，我让一个老板去问路。本来有一个美女离他很近，他不问，却去问那个离他远些的男士。这就是典型的人脑起了作用而兽性没起作用，他会想，我直接上去问美女，别人会不会以为我是色狼？其实须我们反过来想想，你为什么不为自己创造一次与美女接触的机会呢？

几年前，我在打工的时候，我们公司有一个能力很强的主管，事情做得特别漂亮。有一天，这个主管跟我说他要创业了，但是公司说离开他，公司就没办法正常运转了，请他再帮公司两年！然后他就继续做。我离开这个企业自己创业已经三年的时候，有一次，我问我的另一个都相互认识的朋友，那位想创业的主管还在那个公司吗？答案是，他还在那个公司，想走走不掉。

这些人啊，都是人脑比兽性发达，结果导致自己一事无成，美好的事物都给

别人享受了。

在动物世界里，饿了就吃，到了交配的时候就交配，完全没有不好意思。鲨鱼一闻到血腥味，就会冲过来把活着的東西咬下去，不会不好意思。动物的思想很简单，想要的东西，除非威胁到自己的生命，它们都会争取。所以，见得人多了，我总结出来一个现象，很多美女都跟着没什么文化的、混社会的渣子在一起。成功的老板基本不是什么研究生、博士生。我见到太多太多的低学历的人成为老板，因为这些人想要什么直接就干了，不会不好意思。

如果你在事业上或者情场上有些失败，没有用尽全力，你大概可以想想，是不是人脑太过活跃，非常有必要让你的兽性出来推动你！当老板当得好的、营销做得好的人通常有一种猎杀本能，想吃就吃，想要就要，想开除一个人就开除一个人，卖东西从来没有什么不好意思赚别人钱的心思。总之就是没那么多纠结与犹豫，纠结与犹豫是最浪费时间与机会的。

总结一句：要赚钱，要找对象，无需不好意思，如果没有实际的生命危险，你要如同野兽一样去争取，并且大口大口的吃，不要不好意思。当然，在当今社会，必须保证在法律和道德底线之上，而不是当强盗。不要理解偏了，非此即彼。

## 17、研究动物就是研究人类

大雁南飞过冬时，为什么雁群总是排成“v”字形？科学家们经过多年的研究，既弄懂了这其中的原因，还总结出了关于大雁的其他习性。当领头大雁扇动它的翅膀时，它为紧跟其后的大雁创造了一股向上的动力。按照“v”字形飞行，整个雁群会比每只鸟单独飞行至少增加 71% 的飞行距离。

这说明了一个问题，什么人可以当领导呢？就是你领导团队的时候多能帮助其他团队成员更好的发挥他们的能力，做出比以前更好的成绩。当你就当领导。

当一只大雁掉队时，它会马上感到单独飞行的阻力，它会很快飞回队形，以利用队伍所提供的动力。

你要让团队成员有离开你就活不了的感觉，你要让他们在你的团队里感觉到很爽，很开心，工作很有前途。他们自然就不会离开了。当有团队成员离开我的时候，我从来不怪团队成员，我只会反思我哪里做的不够好。团队吸引力不够了，应该快速优化得有吸引力，比如加工资、增加福利，否则，就不是团队成员离开这么简单了，而是要被市场淘汰了。

当领队的大雁感到疲惫时，“v”字形中的另一只大雁就会充当领队。在后面的大雁会发出鸣叫声，鼓励前面的大雁保持速度。

当领导的也不是一直都年富力强，永远都有精力走在市场的前沿。当领导疲惫了，跟不上时代了，应该给其他人当领导的机会，拒绝领导在一个位

置上坐到死，形成官僚主义。我们要鼓励年轻人当领导，要支持有能力的新人上位。

如果一只大雁病了，或受了枪伤掉下来时，会有另外两只大雁离开队形，跟着它下来，以帮助和保护它。它们会守着这只大雁，直到它能重新飞行或死去，然后它们靠自己的力量再次出发或跟随另一队大雁去追上自己的队伍。

我虽然成天讲赚钱最重要，但也不是毫无人情味，对于曾经一起的战友、一起拼搏过的人，就算掉队了，我也会花大量的时间、精力、金钱，企图让他起死回生，或者送出去学习。我珍惜每一个与我并肩作战的战友。只要他能再次跟上我们的脚步，我依然给予重用。

我喜欢研究动物，特别是群居动物。我从动物的生活习性、社会关系、团队协作中偷窥到了许多天机。这些天机如此直白的展现在我面前，比起商学院那些隐晦的理论来，真是太有实用价值了。而人类也只是一 种动物罢了，只是人类给自己安了一个优雅的名称——高级动物而已。

大雁团队告诉我们：

第一，具有共同方向和群体意识的团队会更容易成功。

第二，留在团队中，自己会更快成长。现代社会，喜欢单打独斗的，不是疯子就是傻子。

第三，团队领导可以轮流制，但不能终身制。领导不行了要迅速换 有能力的新领导上位。在市场竞争激烈的今天，不可官僚主义。

第四，团队精神体现在对梦想不放弃，多对伙伴不抛弃，身既讲现实利益多



也要有人情味。

## I 第二章 I

### 老板如何打好基本功

练本事，就是心里只有这件事，吃饭也练，睡觉也练，做梦也练。——陈昌文

## L 如何搞清楚自己是谁

其实大部分人根本搞不清楚自己的角色，当然就搞不清楚自己的兴趣爱好、自己的特长，自己能靠什么赚钱，自己这一辈子想怎么过？

我来帮助大家重新定义自己，准确的搞清楚自己是谁，自己的兴趣是什么？自己的爱好是什么？推动你工作生活更进一步。

首先，大家准备十张白纸，在顶端写上“我是谁”三个字。然后在每张纸上，回答这个问题，我是谁？

比如，我就写了十个答案，

- 1、 阅读者；
- 2、 思考者；
- 3、 我是老板；
- 4、 我是张良，就是跟着刘邦混的那个张良；
- 5、 我是大将军，是统帅；
- 6、 我是陈昌文，是团队领导；
- 7、 我是谋略家；

- 8、 我是父母的儿子；
- 9、 我是皇帝；
- 10、 我是赚钱机器。

写完自己内心映射出来的十个答案后，从头到尾，浏览一次。然后 对这 10 个角色进行详细说明。

- 1、 你为什么要这样回答？
- 2、 这个角色哪里让你感到激动、兴奋、开心？

举个例子，我是阅读者，我怎么详细说明这个角色呢？

1、 因为我从初中开始，就特别喜欢读书，一直读到现在，读了 20 年了，所以，我是一个阅读者。

2、 我非常兴奋我是一个阅读者，摸着书，心里就开心。并且读书帮助我解决了很多赚钱的问题、很多当老板的难题。能和我当老板这个角色结合起来 O

把上面两个步骤在 10 个答案上都写完了过后，开始对你写出来的 10 个角色排序，哪个角色重要，就排到第一，第二重要的就排到第二，以此类推，最不重要的排到第 10。

最后，开始阅读这 10 张纸上的答案，注意这 10 个角色让你开心、心动、兴奋、感兴趣的地方。看看这 10 个不同角色的回答中有没有共同点，然后把共同点写在一张崭新的纸上。OK,这一张新纸，就是你内心的真实映射。你只要认真做了我告诉你的这几个步骤，那么最后这张纸上写的，就应该成为指

引你方向的人生指南。追随你的内心，你就是想成为这张 新纸上的人。

比如，我最后的排序是阅读者第一，思考者第二 老板第三。那么， 我知道只有阅读让我最快乐、最兴奋。阅读也能帮助我做好老板阅读 也能让我很好的思考，我就决定我这一辈子就阅读了，其他的事情全部 围绕着阅读。这样，我的爱好、专业，就完全重合了。我读的书，也是 怎么当老板之类的。我这个人可以一天工作 16 个小时，也不感觉到累， 因为我没觉得我在工作，我一直在干我内心中最想干的事情。所以我认为睡觉是没有办法的事情，我不想睡觉，但是睡觉是大自然的法则。那么正常的睡眠时间过后，我就一直干我内心真正想干的事情，那就是一切围绕着阅读加思考，顺便做个老板。

## 2.永远用盛的长处去经营企业

人只能靠自己的特长赚到钱，犹如刘翔是靠跑步发财；菲尔普斯是 靠游泳出名发财的；马云靠演讲建立人格魅力为阿里巴巴引进流量； 李阳靠英语。

每一个人都有自己的爱好身每一个人都或多或少有自己的长处，但 可悲的是，由于大部分人一毕业迫于生活的压力，就随波逐流的找了份 工作，开始了

按部就班的工作。或许开始还有一点梦想，但随着时间的流逝，自己的收入并没有增加，存款寥寥无几，体会到生活艰难，挣钱不易，梦想就随之消失。但很多人根本就没有反思下，你打工怎么可能挣钱很容易呢？就算你工作做得再好，赚得再多，老板也要拿走很大一部分，你的，刚刚够用而已。随着你的收入提高，你的消费也提高了，你根本剩不下钱，从此就进入恶性循环。

所以，我一直建议一个人必须找到他喜欢的事业、他擅长的东西去赚钱，去工作。现在是互联网时代，只要你喜欢，你总能利用你的特长帮助到相同的爱好者解决些问题。只要你擅长，总是有人喜欢你的。慢慢的，你的粉丝越来越多，你也就赚钱了。而且，这个过程会让你很开心，也会让你的特长进一步变得更加的擅长。不过，你得忍受开始的孤独、开始的迷茫、开始的探索阶段。没有收入，任何事情，开始总好像是艰难的，实际上呢，你如果工作努力，也会发现并没有那么难。

你知道的越多，你就发现以前都是自己吓自己。摸着石头过河，其实也淹不死多少人。

永远用自己的长处去经营企业。

人无完人，做老板的也是人，不要自己某方面有缺陷了，就去补，如果去补，这一辈子也补不完。我们要做的就是不断的去发挥自己的优势，然后找到有特长的人来弥补我们的缺陷。

老板应该把所有精力都用来打造自己的长处。比如，马云因为自己不懂互联网技术，所以找了很多优秀的互联网技术人才把阿里巴巴网站做好后，

马云就去测试，他作为一个互联网技术的小白，正好是站在小白用户的角度去测试网站的。只要开发一个新功能，先让马云用，他能很容易的用好这个新功能，网站才合格。因为大多数用户跟马云一样，也是互联网技术盲嘛。所以，在马云这里，不懂互联网技术是一个优势，他一直在发挥他的优势。

再比如，马云擅长演讲，他自己当了7年英语老师，这是他的优势。所以，他就经常到处演讲，扩大了阿里巴巴的品牌影响力。这也是利用他的优势。老板要把很多机会都让给员工，让员工得到锻炼能力的机会。你手下的员工强了，你的企业就更加有前途。

我们做企业身也是从自己擅长的地方切入市场，慢慢的就会发现其他的盈利点，然后可以做大企业。比如，滴滴打车是从出租车市场切入的，如果他直接从代驾市场切入，代驾市场利润丰厚，但是有E代驾这个强大的竞争对手。滴滴必然会被打得满地找牙。但是滴滴从出租车市场切入，拥有了大量的用户群过后，已经有了稳固的根据地，可攻可守。由于出租车的用户群体体量与代驾用户群重合的很多，而且体量明显大于代驾人群。所以这样一个打法直接就把E代驾给秒杀了。

如果马云去学互联网技术，做阿里巴巴呢？可能现在马云只是个技术员。所以，永远用自己的长处去经营企业，永远不用自己的短处与对手死磕。

### 3、如何练本事字超越大多数人

每个人都想过人上人的生活，每个人都想超越大多数人，这就要求 你有本事。而且，你的本事要超越大多数人。最好，这个本事是你的爱好，是你的优势，那么如何练习呢？在西方有一个军事理论家叫克劳塞维茨，他在西方的地位就如同我们中国的孙子一样，他有一部著作叫《战争论》，在西方与《孙子兵法》齐名。

克劳塞维茨说 9 战略是任何时刻都不能停止的工作，就是说，战略 要时时刻刻的去思考 9 去优化，去做调整。同理 9 练习一个优势也是任 何时候都不能停止的。比如，做为一个老板，虽然天寒地冻，但我们依 然从早到晚思考业务，员工都回家了，但我们依然在办公室里干活。

中国古代画家有一句话“搜尽奇峰打草稿”，就是平时每看到一山 一河、一花一草，心里都在打草稿，思考怎么作画，如此，真正作画的时候，头脑里会有很多现成的草稿，就手到擒来了。古代有一位军事家，从小立志于军事，游历各国，每到一处都指指点点，哪里可以安营扎寨，哪里可以设埋伏都想好了，战争年代到来的时候，他就了然于胸。

练本事。就是心里只有这件事，吃饭也练，睡觉也练，做梦也练。比如张国荣、梅兰芳，为了演戏，都是时时刻刻琢磨，人戏不分。传说 张国荣跳楼就是因为演戏入迷，根本分不清是在演戏还是在生活。有如此精神投



入到自己的特长、喜好的兴趣上面，自然能超越大多数人，自然能过上人的生活，也能够用自己的特长造福社会了。

老板若是时时刻刻都在琢磨自己的业务，肯定是收入飞涨了。理解了这些，就能理解罗“创业就是生活”这句话了。牛人的生活里只有事业，所以事业就成功了。

#### 4、但凡成功者 9 绝非谦虚之人.

很多文化大家都认同，你也认同，就证明你是个普通人。既然你认同普通人认同的东西，你就是个普通人，你也别想升官发财，别想出人头地。为什么？

被刘备最器重的诸葛亮同学，才二十多岁的时候，根本就没打过一次仗，而且前面这二十年的职业是卧龙山的农夫！如果他谦虚的话，他能引起刘备三顾茅庐，请他当军师吗？

诸葛亮当农夫的时候，嘴里经常讲一句话“我自比管仲、乐毅”。管仲是中国历史上最好的宰相之一，乐毅是中国历史上最厉害的将军之一。诸葛

亮讲这句话就好像公司里来了个刚毕业的大学生，啥事没做过，却说我有比尔-盖茨的能力，有巴菲特的眼光。这是谦虚？还是骄傲？

普通人以为谦虚，人家就会给你机会。但在现实世界中，谦虚只能让你把机会让给别人。一个人不能成功，就是因为他脑袋里的思维系统有严重的问题。

我以前在一个公司里做业务，本来业绩是第一，有一次选经理，老板问我想不想当，我就谦虚了一番，说我经验不足，还要磨练磨练，公司里人才多得很，可以让他们当。其实我自己本来是想当的！嘴上却不由自主的谦虚。而老板问另一个业绩不如我好的家伙想不想当经理，那家伙马上说，自己当了经理会带领团队业绩翻倍，并且自己天生就是当经理的料，当业务员屈才了。结果，那家伙当了经理。我呢，本来是想当经理的，就因为谦虚，少了一次机会。

其实，我的人生当中，由于受到这些错误的观念影响，我发展速度降低了很多。

当年，孙子、韩信等人也不是谦虚的人。韩信当年本来是给项羽烧饭和守门的，后来跳槽到刘邦那里。刘邦让他做了个普通的接待员，可是他毛遂自荐要当三军总司令，不然没兴趣。这样的人谦虚吗？

这些人非常年轻的时候，就功成名就。其实呢，未出道之前，可能读过几年书，但就是因为他们不谦虚，他们狂妄得很，所以，吸引了注意力，自然就吸引了很多资源。

看看现在这个社会，哪些人吸引了注意力？哪些人拥有了资源？但凡成功者，绝非谦虚之人。偶尔谦虚只是手段，不可当真。

## 5. 如何利用空虚无聊

我想每个人都有这样的時候，就是感觉到非常无聊与空虚。这个时候，总是想找点事情做。有部分年轻人会选择打网络游戏或者看不该看的，来填补自己的空虚无聊。还有些人选择了打麻将等方式来填补自己的空虚无聊。而这些方式，玩过之后只会让自己走向更加的空虚与无聊。一个人为什么要找点事情做呢？原因就是没有事情干的时候，人会感觉到空虚无聊。所以人才会主动去找事情做。

有的人找的事情毫无意义，就是我开始举的例子，打网络游戏、看不该看的、打麻将，去做这些事情的人，很难有事业的成就。而有的人，走向了良性循环，他们寻找了些有益身心的事情去填补自己的空虚无聊。比如，读些理财投资方面的书籍，填补空虚的同时，还可能改善自己的财务状况。比如一头扎进工作当中，不仅仅是把工作当任务完成了，而是把自己的工作做得尽善尽美，做到艺术的境界，为自己赢得了更高的回报与社会地位，还有同事的尊重，最后获得成就感。

我们这个世界上，很多伟大的小说家、思想家、画家，就属于一头扎进自己工作中的人最后功成名就。有的人会说，我不喜欢工作啊，我不喜欢读书啊，这种有益身心、有利于自己赚钱的事情，我心里不高兴做。其实，人的爱好是可以培养的，根本不是天生的。就比如我写日志，开始的时候，每天写一篇，是当任务完成的，非常的痛苦，可是后来我发现写日志可以帮助我自己整理自己的思路，在有些东西不明朗的时候，我还会去查找资料，这

样又扩大了我的阅读面，而扩大阅读面又让我能把日志写得更好，我能感觉到我有进步了。这样写日志与扩大阅读面就形成了良性循环，现在是哪天不写，我就手痒。这就是爱好的培养。

选择一个有益身心的爱好来培养，进而填补自己的空虚无聊，最后很有可能在这方面做得出类拔萃身获得这方面的成就。靠自己的爱好安身立命。

## 6、学会这三招字改变一生

学会并且养成这些习惯，可以改变你的一生。

第一身到任何地方，见到任何人、任何事情，不要感叹身不管是好的还是坏的。

比如，你见到一个企业老板非常的年轻，但事业已经做得很大了。不要感叹他了不起，也不要感叹自己没本事。又比如我们看电视，伊拉克又在打仗了，你不要感叹那里的人民生活真辛苦，也不要说什么他们能赚钱就是靠石油。因为，人一学会感叹，脑子就不运动了，智商就降低，感叹完了，该学别人的没学到。我们是一个商人，每时每刻都要以商人敏锐的眼光去看待一切。

看看你接触到的人、事、物，有没有值得借鉴的地方，把它沉淀出来，然后运用到自己的企业上，而不是出去感叹。人的思维不一样，就算是同样

的事物,看到的结果也是相差十万八千里的,所以,我建议想做大 商人的人,从现在开始,只用商人的眼光去品味世界。

你见到一个年轻有为的人,你就不要感叹他多厉害,你就要想他是 靠什么把事业做起来的?他有哪些优点可以借鉴过来?我能跟他合作什 么?等会儿我与他探讨什么话题?这,就算进入商人的思考模式了。感 叹是普通人的基本行为,要快速摒弃。

就算你见到地震了,也不要去想这些人多苦啊,天老爷怎么这么狠。 你唯一要的就是,这些人需要啥,我能搞点什么东西来卖,一来帮助 他们度过难关,二来自己也赚点钱。

## 第二 9 只抓核心。

我们做企业的都有体会,当企业稍微发展大一点,就会发现事情真多, 各种各样的杂事。人事啊、销售啊、财务啊、买什么东西啊,如果当老 板的什么都管,企业就进入紧瓶期。公司也就很难发展了。很多小企业 的老板就是因为这一点导致自己做不大的。

任何一个企业,其实只有一个核心业务。如果你认为你的企业有好 几个核心点,那么恭喜你,你没有抓住核心。核心业务永远只有一个, 其他的业务都是支撑这个核心业务的。所以,老板必须找到企业的核心 业务,然后 80%的精力用来做核心工作,20%的工作对非核心业务进行 指导,让同事去完成就行了。

第三 9 不管碰到什么事情 9 只想一句话 9 这个东西对我有什么用 9 我怎么才能用好这个东西。

只要你有这个思维，慢慢的，一切就为你所用。你自然就会变成最有智慧的人。

这三招用好了，对于任何人来说，都将是一笔宝贵的财富。

## 7、人生重要的三个核心

人生有最重要的三个核心。

第一，身体健康；

第二，优越的知识系统；

第三，工作出色。

你必须要有健康的身体，你才能够有动力学习到优越的知识系统，然后才能工作出色。当然也有身体不健康但也很出色的人，比如霍金，但我们不谈特殊人物。

一直以来，我都想努力成为这个社会的上层，不断超越社会的阶级限制，挑战阶级固化。其实每个朝代在打江山的时候，虽然最危险，但机会也最多，

弄个将军、团长都有可能。随着国家的统一,时间的推移,阶级会越来越难以逾越,既得利益集团越来越强势,平民向上游动的机会会越来越少了。正因为我看过很多历史,所以我更加珍惜时间向上爬,因为越到后面,向上爬的难度越大。

在 20 岁的时候,我就明白了努力学习文化知识,了解与参悟这个社会的结构,以及怎么混社会,怎么学本领,这包括了人际关系、工作技巧、公司政治斗争以及销售等等。

当然,努力学习人际关系是会给自己带来极大的好处,比如我到一 个团队中,能清楚的知道各方的利益关系,跟谁走得近有利于工作开展,干点啥事能升官发财之类的,都是很重要的谋生技巧。但这只是人际关系、厚黑学之类的技巧,我不愿意让它成为我的主要谋生技能。这只是一个重要的辅助技巧。

我前几年体检,查出了肾结石,原因很简单,就是一直在努力学习知识,没有注意锻炼身体,当然不是什么大病,但足以给我敲响警钟。所以经过长时间的学习与实践,我总结出了对于我们个人在这个社会奋斗重要的三个方面。

第一,健康的身体,身体是革命的本钱,是一切的载体。如果没有身体,则学习知识有什么用?有了本事又有什么用?赚到钱了,你能享受吗?所以我们每一个想往上爬的同志们,一定要锻炼与保护好你的身体。我天天在公园里面锻炼,发现锻炼身体的大多都是私营企业老板。我给自己的规定是每

天锻炼三小时。

第二，有用的知识，知识或者说是学问，包括了人际关系，包括了 政治斗争，包括了未来趋势判断，也包括专业知识等各种各样的知识。其目的是让知识武装我们，超越你的同伴，升官发财，越多越好。

第三，工作出色，说大了大家搞不懂，说小点就是工作技巧、工作能力。这个东西非常直接的体现就是你现在每天能有多少收入。所以这个一定 要搞好，搞好了，它可以让你摄取更加有用的知识，可以让你生活在好 的社会环境中，有运动器材，让你的身体更加健康，饮食健康等等。

身体、知识、事业身构成了一个人混社会的三角关系，任何一点的提升，都会对剩下的两点提供一个更好的台阶。任何一条的倒退罗也会让你的 另外两点弱化。仔细分析与思考，最终得到的结论就是身我们需要并重 视这三条，才可以顺利的向社会上游阶层游动。



## 8. 爬向社会上层的疝斋功夫

大多数人都想爬向社会上层，他们会怎么办？他们会更加努力的工作，他们想用工作时间更长、投入更多的精力来爬向社会上层。他们认为，成功就是拼命工作，把工作做得比别人好，自然就成功了。我想说，大错特错。努力的人很多，努力并不是通向成功之路。而聪明才是通向成功之路，要不然，牛都成功了。

忙碌的建筑工人终其一生也买不起房，而且这个社会上有能力的人多得很，而成功的人确是少数。

成功的人必须先为自己考虑。首先，他不是想自己能为公司做什么，能为别人做什么，而是在想公司能为自己做什么，另一个人能为自己做什么，对自己没好处的事情，他是不干的。所以，他会选择一个好公司，一个有发展方向的公司，也就是说这个公司的发展水平高于同行，要不然他会离开的。他还会选择一个有成长性的行业，比如现在的互联网、金融、健康、财务、咨询行业等。这些都是服务业，也是朝阳行业，都是发展迅速的行业。

他不仅仅关注现在公司能给自己带来什么，而且关注以后这个公司能给自己带来什么。有远见，有眼光。笨蛋呢，根本就不知道自己在干什么，随便找个公司，找个工作，就在那里做。聪明人，会选择优秀的领导跟，良禽择木而栖。永远是跟最精明、最出色、最有能耐的人在一起，这样他能学到更多有利于自己的知识和智慧。他不会牺牲自己，去一个很差的地方带别人。

聪明人会有意识的交际对自己有用的人。平常就非常注意结交这些人做为朋友，到时候，自己遇到麻烦了，需要帮助了贸就会水到渠成的找这些朋

友。

找结婚对象，一定是仔细思考过的、仔细权衡过的。婚姻对很多人来说，都是第二次生命，改变人的一生，但多数普通人随随便便就完成了这个动作。聪明人当然会殚精竭虑的选择这个终身合作伙伴。

有所算计，有所权衡，是你能爬到社会上层的必备功夫。罗靠运气生活，只会死得很惨。

## 9、人只会和对自己有价值的人交往

如何与人建立关系？人只会和对自己有价值的人交往，先问问自己能为对方带去什么利益。只有弄清楚了这一点，你才知道人际关系到底是怎么建立起来的。

现代社会竞争激烈，很多人和别人建立关系的时候，都喜欢把对方当成是猎物来猎杀，似乎这样更容易制定战略，因为目的清晰。然而这并没有什么用。因为“猎杀”是一种对抗性的游戏，没有人愿意被算计，被猎杀。无论是客户还是女神，对我们来说都是强势的“甲方”，无论我们做出何种

努力，对方只需要不费力的说“不”就能化解掉。那么在 整个“猎杀”过程中，无疑我们的消耗要远远大于对方，无论是打电话， 写邮件，还是上门拜访，都需要消耗时间、精力、金钱。稍有理智的人 就会看出：这样下去也不是办法，消耗不起。

事实也是如此，无论你作为一个追求女神的人，还是一个销售人员， 当你不断的联系对方，而对方的反应很冷淡，这样持续几次或者几个月， 你就会觉得撑不住了，你会感觉到这完全是在做无用功。而事实上，这 就是在做无用功，今天不是原始社会，你无法猎杀任何人，如果可以那样， 干嘛不背后一棍子敲昏完事？不仅如此，在心态上说，猎杀这种心态， 会让你心理变得阴暗。你是去猎杀对方的，这事本来就不能公开宣扬， 于是你会很难面对对方的父母、亲友。这样一来，就促使你不得不寻找 机会，在猎物落单的时候，悄悄的接近，突然发起攻击。这会使对方警觉， 感觉到危险，觉得受到了威胁。于是女神或者客户会拒绝认识你。所以 我们要重新分析。

其实做为商人要认识任何人都不难，因为我们明白，只要给他带去 的收益，大于我们给他带去的损失就行。建立平等互利、合作共赢的关系，而不是谁要去猎杀谁。和别人建立关系，并不是谁就会吃亏，谁就占便宜。 能给人带来收益，也就是我们的价值所在。除了物质的，还有精神上的， 比如愿意聆听，愿意理解，愿意赞美。

举个例子：如果不是经常有人说我讲得对他们有帮助，讲的好，我 也不会越来越上心做分享。我们每•个人都对别人有价值！既然如此，为 什么女神

或者客户要拒绝认识我们呢？关键就在于，我们让她怀疑，这个人给我带来的坏处要比好处多！也就是跟你交往，损失远大于收益。例如你在大街上拦住一个美女，你的这个行为其实是侵犯了她的自由权益，给她带来了麻烦，故此她拒绝你也毫不奇怪。

只有一种情况例外：当她也想认识你的时候，只有这种情况下，你主动去认识她，是在向她提供价值，而不是骚扰。当然如何判断她也想认识你是另一个话题，暂且不说。

掌握这个规律之后，就明白，只要我们尽量多的向对方提供价值，哪怕是说几句言不由衷的恭维话，尽量少的给别人带来损失（烦恼、担忧、痛苦、压力等等），那么任何人都愿意认识我们。

比如你打电话给一个客户，你就要多考虑下，这个时间段他在干嘛，是不是不方便接听电话？当然一般情况下我们不知道客户在干嘛，也许早上十点，他还在睡懒觉也许晚上九点，他还在开会。难道还要雇一个私家侦探去全天候监视着？（做业务呢？有时候打探情报，了解对方当然也很重要。说不定还得真的买通他身边的人。）但是绝大多数情况下，我们真的没法知道客户在干嘛。所以呢，当电话接通之后，他的语气、口吻就十分重要，你完全可以判断出他想不想听你说什么。

有些人就很笨，明明听出对方的语气已经很不耐烦了，只是出于礼貌没有当即挂断而已。他还硬要把话说完。然而这并没有什么用，客户压根就不记得你说了啥，只记得你这人很讨厌。你这就是骚扰客户。必须确定客户对

你的产品有兴趣，很乐意听你说什么，你才能吧啦吧啦的把话说完，否则及早结束通话，才是上策。

想认识一个美女也如此，必须确定对方也想认识你，你再走上前去，祭出开场白，这才是尊重对方，否则你都看出人家不愿意认识你了，还去骚扰她，你就是一种“猎杀”的心态。无论猎物怎么挣扎，你都想达到目的，但其实你达不到，她是甲方，比你强势，你信不信她当场整得你灰头土脸，恨不得找个地缝钻进去？

有人说，可是我很想认识她，她不想认识我，难道就这样算了？这要分两种情况分析：

一是你的问题。条件实在太差，人家不可能看上你。那就算了，自己憋足了劲去提高，懒蛤蟆是吃不到天鹅肉的。咱们想办法先变成青蛙，再变成王子，要不还能怎么办？

二是她的问题。女神心情不好，有事。

总之无论哪种原因，那天就是不想认识你。所以，真正的商人一定会察言观色、八面玲珑。出门看天气，进门看脸色。然后就是竭尽全力的为别人带去利益，别人自然愿意和你交往。若是心计太重罗老是想设计圈套把别人套进来。这种人，大家都防着你呢，你还怎么能与大家搞好关系，做好生意？

## 10. 交朋友也是要分阶级的

•成功者必然是现实主义者多失败者大多都生活在幻想之中。交朋友 虽然并非都是为了钱,但也要看对方的思想是否值得交往。一个人在现实中的地位、收入,几乎都是他的思想在现实社会中的映射。如果经常与思想落后的人交流,那么你的头脑就会被同化,当然,地位与收入都会降低。同样的,如果你与思想先进、地位高的人经常交流,那么你就会吸收到先进的思想,慢慢的,你的地位与收入都会增加。每一个人都 在改变,不是前进,就是后退。每一个人本身都是有阶级观念的,只是 有些虚伪的人不愿意承认。

我并不是歧视谁,而是指现实的经济效益。牛人必须分清阶级来交朋友。管理自己的朋友圈子,因为每个人的精神、时间、资源都是有限的。我们不歧视人,但如果要我们与一个无聊、无钱、无地位,又没有思想的人在一起,这无异与同归于尽。我们宁愿拿这个时间去读书或者睡觉。

所以重点交两种朋友。

第一种是经常见面的、有利益关系的同事、客户，因为彼此需要，阶层也差不多，有利用价值才在一起，换句话说，利益关系一结束，朋友关系也就结束。

第二种，思想上有共鸣且进步的朋友。这种朋友呢，可以让双方都有所成长。有经验的老板一定明白一个道理：思想、知识、思维可以变成钱；钱可以交换思想、知识、思维。

要注意有一种朋友，就是以前大家的收入啊、地位啊都差不多，但是经过几年的努力，你的收入、地位都有了大幅度的提高，而他的收入、地位都没有提高，这样的朋友就是应该结束关系的朋友了，切忌还经常在一起浪费你的时间。当然，如果你们关系实在很好，可以保持一个简单的见面，花少量时间叙叙旧就行了。

人总是要现实点，才能生活得更好，我不喜欢那些虚伪的人。

## 11、你想多一个仇人的话 9 就借钱给他

我是从来不喜欢借别人的钱，也讨厌别人向我借钱。如果非要借钱给别人，我都是抱着送给别人的心态。比如，给你 1000 块，算是帮点小忙，

不用还了，基本上，以后就很难成为朋友了。你可以用其他方式接济你的朋友，但不要借钱给他。借钱给他就是掏钱为自己买了一个敌人。

犹太人很会经商，犹太人之间，大家彼此都很不错，但是你要借钱，他们很少答应，也不是因为大家彼此之间不信任，而是他们处世的一种精明。

犹太人是很有自尊的，他们一般是绝不肯向人求助的。犹太人在生活上借钱，与他们在生意上的借贷是不一样的。假如一个人向自己的朋友去借钱，那说明这个人已经处于生活比较困难的时候了。有人借钱给他，他就总是感到忐忑不安，见了朋友就感觉很不好意思，虽然朋友对他仍然很亲密，甚至那人浑然不觉借钱人的尴尬。而借钱人为了避免这种愧疚的心情一般就会回避自己的朋友，希望自己尽快地还钱，那样自己才觉得在朋友面前会坦然。有了这种心理，这样的朋友关系就会因为金钱变得很不自在，让人感觉不舒服。所以，犹太人之间就心照不宣地达成默契：不借钱给自己的朋友。

其实男女朋友之间也一样，最好都经济独立。若是借钱给对方，总有一方感觉亏欠，有一方感觉自己很高尚，任你说得再好听，你心理不会尴尬，其实心理都有细微的变化，而这细微的变化就很容易使感情变质。我们生活中还经常发生的事情，本来两个人亲密无间，结果一个人借了另一个人几万块。由于一时半会还不上钱，结果经常见面的两个人，就会出现一方再也不想见到另一方。因为一见面，就会想起来还欠着钱，由朋友变成债务关系，最后变成仇人的很多很多。

借钱经常出现这样一种情况，他刚来借钱的时候，他是孙子，你是爷。等你去要钱的时候，就成了你是孙子，他是爷了。所以，不想当孙子的，还



是别借钱给朋友。我本人做生意多年，当然也借钱给别人，有好几笔账现在也要不回来了，别人也没打算还我，索性把他们的电话号码都删除了，以后再也不联系了，他们也不会主动联系我的，因为，他们压根就没打算还我。

总结一句：如果你想让某人以后不再出现在你面前，你就借一大笔钱给他。当然，这是玩笑话，我的意思就是，朋友之间最好别借钱。除非你不想要这个朋友了，或者，你钱多，想送出去一点。

## 12、要想富有9你得帮对人

每个人都要为自己的行为负责，你帮错人了，就算做一辈子好人，依然会贫穷。而如果你帮对人了，自然就会富有。

做企业从某个角度来讲，可以说就是帮助员工，帮助客户的过程。帮助人是有选择的，就如同交朋友是要选择的一样，不是胡乱交的。比如借钱这件事，有的人不问我们借钱，我们都要找机会送钱给他，比如15年前，你要送3万块钱给马云，你现在就是亿万富豪了。因为15年前支持马云的，现在都是亿万富豪。

假如你帮助那些毫无上进心、得过且过、鼠目寸光的人，钱当然只能打

水漂了。很多人一辈子做好人，喜欢帮助人，结果自己过得非常差，他无语问苍天，这是为什么？其实就是帮错人了。

孔子说过：益者三友，损者三友。什么意思？意思就是交朋友要筛选，不是见个人就可以交往的。如果想要富有，只交往那些本来就有钱的，或者是有奋斗精神的穷人。另外，人际交往还有一条基本规律多那就是谁对我好，我对谁好。不可违背多凡是违背这条规律的人多其实他就是好歹不分，最后会混得非常悲惨。

如果你的穷朋友以前帮过你，你可以帮他。穷朋友帮过你，他有难，你有能力帮他，不帮，也属于忘恩负义。如果没有帮过你的穷朋友，那就免了，你当然可以不用理他们。大街上要饭的乞丐多的是，你把家产分给乞丐，就是把家产分光，也是不够救济他们的。你即便有钱，也要帮助那些奋斗上进、有前途的穷人，这样，他们以后发迹了，会回来帮我们，我们也会跟着发迹。

聪明就越有钱；而笨蛋反而在帮错人了。聪明人帮人是经过筛选的，只帮奋斗上进、有前途、知恩图报的人。笨蛋帮的都是愚昧无知、不求上进的人。所以，想要富有，你得帮对人。

## 13、当老板要习惯性送礼字领悟送礼的艺术

送礼是一种习惯，当老板要习惯性送礼。只要我去任何一个朋友，或是同行，或是陌生人家里玩，或者到别人公司玩，我都会送礼。淘宝上买些小玩具、字画、古玩、洋娃娃，很便宜。准备了一大堆，只要出去就根据对方特征，都会带上一份礼物。

比如，别人叫我出去喝酒，如果这个人对我有用，我就会答应他。出去喝酒，顺便问问有几个人、几男几女，然后我就会准备好几个礼物，带过去。大家拿到我的礼物了，酒桌上自然都会敬我酒。我会自然而然的成为焦点。而且我跟大家的关系会变得越来越好，不管是员工，还是朋友的家人。送礼能让别人记住你，这样很多事情就会变得很好办了。

中国是个关系型社会，经营好关系，沟通起来就有效率，障碍就少一些。送礼要轻描淡写的送，不可把你送的这个礼表现得很贵重的样子，这样多别人就有心理压力。有了心理压力多别人就不愿意接受多甚至不愿意跟你玩了。

比如几年前有个刚大学毕业的小女生想跟我做网络。她送了我个不到200块钱的礼物，然后不停的说，我生活很困难，没啥钱了，花了一个月工资给你送了一个礼物，你教教我怎么在网上赚3W块一个月，我赚到钱了再送你好东西。我一听就头大，只想赶紧把礼物还她或者拿钱买下来，心理就想：“你赶快拿走！”嘴上就说：“我也做不到，你还是找个工作做吧，别东想西想的了！”这样的人，我都不想见到第二次。为什么？因为她给人的心理压力、情感压力实在是太大了。我接受了她这个礼物，得教会她月入3万块，

要是做不到，这种人一般都会对我破口大骂，还是不要惹得好。

所以，我们将心比心，当我们送礼给别人的时候，一定要轻描淡写，不要给别人心理压力。

这说明一个什么问题呢？我们佛经里面讲“无住生心，无相布施。”就是给别人东西的时候，不要给别人心理压力，这样别人才容易接受，施恩不图报。这样人家可能会发自内心的帮你。而你有所求，别人躲你都来不及。但是，你虽然轻描淡写的送礼，中国人都讲究礼尚往来，以后你有什么要他帮忙的，其实他都非常乐意，你用了 一个很小很小的成本，交换了一个愿意帮你的后备人员，是非常划得来的事情。

以前有一个寺庙里面的故事。说一个人跟老婆离婚了，放弃一切就去当了个和尚。这个和尚呢，就给方丈当助手。经常有些大财主送方丈一些宝贝，送些红包。这个和尚是连拆封都不拆，直接就收起来给方丈了。后来其他和尚就对这个助理和尚说：“你拿一点呗，反正那么多好东西，方丈也用不完！”这和尚说：“我要这些有什么用呢？我人都是寺庙的 To”后来方丈亲自试探他，找人给了这个和尚几块金子，看这个和尚要不要！结果呢，这个和尚仍然是包装都没拆封，就给方丈了。后来，老方丈不行了，左想右想，还是觉得这个助理和尚最靠谱，不会剥削大家。就直接把衣钵传给了这个助理和尚。其他的和尚也放心这个助理和尚当方丈，整个寺庙都是他的了。

无所求，反而获得了最多的东西。当然我们是生意人，无利不起早，但是呢，我们表面上必须做到滴水不漏。

## 14、服务对象的选择与取舍

如何选择你的客户群体？选择其实就是取舍，而取舍是一个大智慧。说起来，人人都能点头称是，但是做起来，却不是那么容易。一方面我们的本性会让我们不自觉的贪多，忘记主动的去舍弃。比如，我喜欢摄影，经常去摄影论坛里看，就能看到很多人，甚至一些老鸟不会主动放弃一些东西，导致整个图片不是那么美观。构图的第一法则就是简单、简单、再简单，主体单一、单一、再单一。一次只拍一个东西，少就是多，这很难吗？稍微学过一点构图的人，都有这个基础。可是无数小白，包括很多自以为是高手的小白，画面塞进了很多东西，主题感不鲜明，不知所措。

谈到某些人做小生意，我叫他舍弃一部分客户，专攻一部分客户。他就要跳起来，本来生意就不好，顾客都没有几个，还要叫老子砍掉一部分，这不是作死的节奏么？

当然？对于大多数人来讲，勇敢的向“死亡”迈进一大步，这并不是那么容易！

其实，只要稍微研究过《经济学原理》的人，都能明白这个基本常识。没有哪一个产品、哪一种服务、哪一个企业能让所有人都满意！所以我们只能针对很小很小的一群客户号尤其是刚开始资金十分有限的时候。我们收缩自己的客户群体，重点研究能给我们带来利润的客户群体多而砍掉部分鸡肋客户群体。形象一点说，就是你一开始资源有限、能力有限，不能服务那么多“主人”，所以呢，盯上一两个有钱人就行了。不要想当然认为，我把东

西卖给所有人，然后每个人哪怕只给我一分钱，积少成多，十四亿人就是一千四百万耶！那要是大家都不愿意买你的产品呢？

所以不要把顺序搞颠倒了。不是我们生产一个产品去我客户，我们的首要任务是找到客户，然后生产产品。我们首要任务是要保证人家购买，而后才是考虑获得更多的客户。

那么，如何来找到我们要重点服务的群体？答案是：尽量选择和你相似的群体。拿卖早餐举例，如果是我，我肯定更愿意选择白领这个群体，这不仅是因为他们比较有钱，更是因为我和他们的思维更加接近。这就意味着我能比较好的理解我的顾客，理解他们的想法、喜好和需求。

与之相比，学生这个群体就不那么合适我，因为本来我就不赞成为了便宜和味道牺牲卫生、营养的这种饮食习惯。即便我换位思考，拼命去理解他们，我自己都不赞同的事又岂能理解得透彻，又岂能做得很好？

所以，结论就是最好的客户群体就是和自己相似的人。这样，你能透彻的理解你的客户，容易抓住客户的需求与喜好，而且你也乐意服务于你的客户。你就能做强，然后做大。只有当你选择好了一个正确群体作为目标，才谈得上构建商业模式，才谈得上卖什么，怎么卖，在哪里卖，谁来卖，什么时候卖等等具体的问题。

如果你不完成选择和取舍目标群体的过程，就要问：我该卖什么，如何宣传等等具体问题，那么你这是用仅有的一颗子弹，在资源极其有限的情

况下，想把天上所有的鸟都打下来！如果你先决定了要卖什么，再来寻找客户，经济学的书面语是你会导致供应需求脱节。口语化就是 如果你先决定去卖酸辣粉，这东西显然卖给学生更合适，但是你却没有 相应的资源和能力去对应这个群体的需求侧重点，也就是你无法把这个 东西做得比别的竞争对手更便宜，还更好吃。这才是作死的节奏。

再次强调，千万不要寄希望于自己比对手更勤奋、更用心，大方向 错了，勤奋与用心用处就不大了。再说，大家都是出来做生意的，谁不 用心，谁不勤奋啊？退一步说，历史雄辩地证明，你不是这种人。如果 你是，你早就发达了。既然你昨天还不是勤奋用心的人，今天就突然要 变成这种人，这比压根没买彩票却突然中了五百万还离奇。

我们只能寄希望于那些切切实实的资源和优势，比如你有个亲戚是 菜贩子，每天有很多卖不掉要扔掉的菜，你去捡回来做成咸菜、泡萝卜、 泡豆角什么的，这个才是真正能发上力的优势。如果没有这种显著的优势，我们还是选择那些和我们比较接近、比较容易理解的群体，也算是占了 一点点先机。

## 老板的核心招式

什么样的团队文化、规章制度才能让团队迅速壮大？有业绩？有战斗力？

第一<sup>9</sup> 当老板别整虚的身清楚的知道大家都是来挣钱的，每个人首先要解决的就是生存问题。

首先谈分钱的机制。多劳多得，鼓励有能力的人做事，为公司创造效益就分他钱。少劳少得，做得少，当然给他的少。不劳不得，这一条非常重要，没有劳动的人，当然就不给他钱，企业绝对不养闲人。劳而无功，分文不给。这一点也非常重要，要成为公司每一个人都知道的制度。企业是经济动物，不是讲感情的地方，没有什么苦劳的说法。中国人最是抹不开面子，喜欢讲苦劳这样的事情，其结果就是部分老板被这些不创造利润的人活活拖死。我最开始的团队中也有几个这样的人，就是当初抹不开面子，浪费了我不少精力和物力，减缓了我们的发展速度。

第二，公司的权力问题。

尽量把权力下放。有的老板喜欢抓权力，什么都揽到自己的手里，结果就造成其他人只动手不动脑子，什么都等着你安排，大家也不愿意担责任。这样的话，老板会累死的，大大小小的事情都要管的老板就是个个体户。权力下放的好处很多，其实人都需要成就感、自豪感，大家有权力了，他做好了事情，就会感到愉悦。就会更加进一步的做好事情。也能为企业培养人才梯队，随着业务的扩张，自己才有人可用。既然权力下放了，当然就要责任跟着权力一起跑，利益跟着权力一起跑。谁下的命令谁负责，做好了有赏，做坏了有罚，赏罚分明。

第三，团队成员的精神问题、文化建设问题。



我们党能发展壮大，文化建设、精神建设起了非常大的作用。我们当老板，要坦诚的对待每个团队成员。不要让大家觉得你这个人不实在，这样大家才会尽心尽力的工作。只有交心才有凝聚力。畅所欲言的文化氛围，让每个人都可以自由自在的发言。大家交流自由了，你才能发现问题，才好及时改正。

公司制度简化不搞形式主义，一切以实用方便为准。统一目标，不统一一个人的价值观。每个人的生活环境、受到的教育程度、悟性都不一样，与其花时间统一这些虚的东西，不如就给每个人设定具体目标，以实现目标为标准来统一团队。学习我党的让少数人先富起来的办法，一定要扶持几个先富的人。榜样的力量是无穷的。有人富了，大家看到了，才觉得自己也可以，有样学样。

16. 一个厉害老板必须研究如何讲话

如果是一个普通人，不用研究如何讲话，但如果做一个厉害的老板，必须研究如何讲话！

讲话有几个原则：

第一身不讲空话；

第二，不讲虚话、套话。

我们不是做官的，我们是要出业绩的，所以只能讲有生产力的实话。如果你的每句话都能给人带去利益，就会受到别人的重视，别人不听你讲话，就是他的损失。你长期坚持这样讲话，只要你一讲话，大家就会安静下来听你讲。你就会受到尊重，受到重视，然后地位就高了，领导力自然产生。

如果你喜欢讲空话、虚化、套话、废话，就是作贱自己，慢慢的就没人重视你了，你就会变成废人。

君子讲话根据对方的情况，考虑对方能不能听得懂，能不能接受，能不能帮助到别人。小人讲话，只管自己讲着爽，对方明明接受不了他的理念，他还强行灌输。讲得别人认为他是骗子、忽悠。听者听这样的人讲话就感觉添堵。

一个厉害的老板是语言金贵的老板，如何是语言金贵呢？只要发现别人接受不了，就随时随地的放弃，不是非要别人上自己的道。懂得放弃的人，才能懂得哪句话该对什么人讲，才能根据听话的对象讲话。不懂得放弃的人，就会巧言令色，试图说服别人。

聪明人讲话，绝对不以其昏昏，使人昭昭。自己明白的才讲给别人听，自己都不明白，坚决不通过话多的方式来使人明白。自己能拿得准多少，就说多少，诚实。作为一个老板，不要与人辩论。经常与人辩论，人就会变得很贱，大家就会轻视你。自己默默的去反思到底什么是真理就行了，别人不坚持真理，是别人的事情，是他的损失与遗憾，你也没必要生气。

如果我说大家都不会说话，大家可能不服。其实，谁有本事把话说好，获

得别人的支持，谁就能成就事业，没有本事获得别人的支持，就很难成就事业。你能否清晰表达自己的思想、目标、理念？比如，你需要 20 万元启动资金做一个项目。你把这件事清晰的表达给父母，父母就支持你，不反对、不骂、不打。你把你的目标、理念、思想表达出来，老婆愿意卖房子、卖首饰支持你，就说明你有获得别人支持你的能力。

话讲得有影响力、诱惑力、有号召力 9 这就是领导人的特征。

我见过有的老板，想要钱，父母不给，老婆不给，就一哭二闹三上吊。又打又骂又怨恨，认为别人应该给自己。这样的人，其实就不具备领导力、影响力，而是无赖，是大家的灾难。连自己的父母、老婆都说服不了的人，怎么能有凝聚力、号召力呢？如何能带好团队在社会上混？

老板每天都应该思考如何获得别人的支持，如何让别人不要工资也愿意跟你混，这就是号召力。马云让蔡崇信放弃几百万美元的收入跟着自己拿 500 元人民币一个月去创业，这就是领导力、号召力的体现。成大事者就应该每天关起门来琢磨自己如何能做到这点。

老板还要练习的一招是把目标、梦想，描述得跟已经实现了一样，这样不仅仅创业很轻松，就连找媳妇都很轻松。只要你的描述能力强，女人就不需要房子、车子了。老板必须练习缺什么资源，就去找有的人聊一会，别人就支持你的本事。对于团队内部，我们讲话永远要练习一个能力，让别人理解并且认同。我讲话的原则是清晰、简短，讲完后，问一问大家，懂了没有？

老板如果不能清晰、简短、明了的表达自己的目标、梦想，后果就是自己成天兴奋得不得了，团队成员根本不知道怎么回事，天天无精打采。成功者必须成天琢磨“煽动”人的本事，让员工为目标、梦想兴奋。你为了你的

目标、梦想兴奋，但是团队成员没有理解、认同，他们就兴 奋不起来，你的事业就成不了。因为没有哪个员工会为了自己不理解、 不认同的目标而拼命。最多在你的压力下当成一般的工作来做。

我认为老板只需要两个本事。

1、 把目标、梦想，描述得跟已经实现了 一样 9 让别人相信你。

2、 让相信你的人理解你、认同你，并且为了这个目标、梦想兴奋 9 愿意拼命干。

老板只要有这两个本事了 9 就不需要做事的能力 9 不需要多聪明， 不需要什么专业能力、技术能力、什么学历 9 这些统统不重要了。

马云懂编程吗？懂数据库吗？每一个厉害的老板，都是一个说服人 的高手。讲话的目的不是讲得精彩，我也从来不参与辩论。辩论是小孩 子玩的，也是穷人的毛病。老板讲话的原则是别人没办法参与辩论，只 有执行。我只讨论，不辩论。如果我的团队成员喜欢跟我辩论，那肯定 是我的失败，要么我再想想如何讲得无漏洞，要么我考虑开除这个喜欢 辩论的家伙。讲话的目的不在于对错 9 不在于精彩 9 只在于有效果、清晰、 明白的传达指令’然后是行动。

那么我是如何练习这种讲话模式的呢？我有个习惯，随时随地都带 着一个笔记本、一支笔，把我要做什么？怎么做？怎么讲？反复在笔记 本上写，一个事情 10 分钟能讲完，我要优化到 5 分钟讲完，然后 3 分钟， 然后 1 分钟身最后争

取两句话完完全全的表达清楚、明白。表达到别人 一听就懂的程度。这个方法让我很受益，大家可以试试。

17.       如何说服任意一个人

每个人的意志都是受利益驱使的，最原始的利益就是生存与繁殖。

一个人可能在某个阶段受到极大的打击，生活潦倒、精神萎靡、食欲不振，但这不是正常的状态。一个人正常的状态永远都是不满足的，只要后面 没有生存的威胁，他永远都想主动获取更大的刺激。也就是说，他永远 都有欲望，不管是好的欲望还是坏的欲望，不管是保护现在拥有的东西 的欲望，还是想要获得更多其它东西的欲望。

一个人能感受到利益罗就是因为他有欲望。一个人有欲望，就会被 人控制，被人说服。而只有死人没有欲望，所以理论上，我们可以说服 任何一个人。

每个人的生活无论是有意识还是无意识的，都在受到某种利益的驱 动。

即使你习惯了早九晚五，习惯了升职无望，习惯了同事每天晃在眼 前的炫耀，甚至习惯了妻子每天在身边无休无止的抱怨，你依旧不可逃 出被欲望驱使的魔咒。因为欲望驱使有两重含义：向上的欲望驱使是让人愉悦的。这样的欲

望多种多样，有人喜欢权势，有人喜欢金钱，有人喜欢美女，有人喜欢精神满足；向下的欲望驱使则是相同的，那就是恐惧、逃避、伤害和死亡。

当欲望想要牵着你的时候，也许你可以对着金钱、美女、权利微微一笑毫不动心，但你不一定能顶得住恐惧的欲望，比如：辣椒水和老虎凳。如果请一个理论高手、洗脑大师来颠覆你的信念，揭穿令你坚持到底的信念不过是个骗局而已，你就会动摇。由此，我们知道，任何一个人都可以被改变。这也是说服术的精髓。

凡是明白此道的人，就可以说服大多数人了。老板必须研究说服他人的本领，你说服的人越多，就有越多的人加入你的团队，有越多的人买你的产品。一个人只要有欲望，就有方法能说服他，除非他是死人。生而为人，必受驱使。

## 18、如何提高自己的逻辑思维

经常回答别人的问题，多写文章，逻辑思维就会越来越强。语言文字的逻辑就是大脑的逻辑。

写文章和说话有共同之处，都是一种门槛极低，但是做好极难的事。大家都能说，都能写，但为什么有些人说得好，写得好，有些人不行？因为它就像搭积木一样，规则超级简单，但是能够组合出什么来，这确实是依据大脑的逻辑性、想象力的。

提高文章的逻辑性，实质是要提高思维的逻辑性，我个人的经验如下：

多读逻辑性强的书，当然逻辑本身是一个学科。除此之外，逻辑性最强的学科是数学。你看我们解一道数学题，一定会用到逻辑；而证明一道数学题，证明过程一定是逻辑严谨的。所以如果怀疑自己的逻辑思维弱，一定要恶补数学。我读完大学了，没事的时候，还买两本高中数学书做做数学题，为的就是锻炼自己的逻辑思维能力。

另外，现在互联网这么方便，在网络上多回答别人的问题也能锻炼

自己的逻辑思维。为什么要回答问题？因为证明一道题需要用很强的逻辑。用进废退，你经常证明一个东西给别人看，自然逻辑思维就好了

## 19、要赚钱 9 就要改变自己的精神状态

赚钱这件事情，其实只跟人的精神状态有关系，要赚钱，就要改变 自己的精神状态。

比如，我们做任何事情都不是等准备好了再开始干的，而是直接开 始干。干事情的时候干错了，出现了负面信息，这都不用怕，一开始就 直接开干，出现了负面信息，出现了错误，我们才好查找原因，我们才 好改正。这样练习一两年，自然功夫就到位了，钱也就赚到了。

其实一般人创业，前三年都挣不到多少钱，而是在摸索的过程中， 在试错的过程中，在总结经验的过程中。而那些想准备好了再开始干的人，由于没有在市场上经过摸爬滚打、检验过自己的实力，反而容易一干就 出大问题，整个大错误，最后灰心丧气，惨败而归。所有的筹码都输光了， 就得了创业恐惧症。



人活不了多少天的，干什么都不要等。一等几年就过去了，年纪大了，人就老了。人一老，胆子就更小。

那么，怎么改变我们的精神状态，让我们提高赚钱的能力呢？

修正自己精神状态的第一招：没钱该怎么办？就是脑袋里不停的想 怎么赚到钱。

比如我们要一天赚 1 万，OK,你看到摆地摊的也想如何一天赚 1 万，要卖什么货，一天要卖多少件，在哪里卖，要不要招代理，这些问题就出来了。你看到卖盒饭的也想一天如何能赚 1 万，要不要送外卖，要不要专门找几个业务员来联系那些写字楼里的白领身要不要开连锁店。你看到修电脑的也想一天如何能赚 1 万，要不要进小区宣传，要不要去学校联系机房，要不要去企业里发名片，要不要开发周边的项目，如装监控。

如果你用脑袋使劲想，你的商业感觉就会出来，脑袋就会越来越灵活，赚钱的思维会越来越广，慢慢的你自己的方法就出来了，你会主动出击了。同时你也要想想自己现在能否一天赚 1 万，如果不能，需要做哪些事情才能一天赚到 1 万，慢慢的，假如你在打工，你不会继续打工了。假如你做网络推广，你就会想到底怎么推广流量才能上来？要不要测试一下其他产品的利润？

我们有了一天赚 1 万的目标，脑子里不停的想，方法出来，然后就去实践，去测试。事情也就这样做出来了。人其实操心什么，就会做好什么事情，操心自己如何能一天赚到 1 万块，就一定能赚到 1 万块。

朱元璋天下都能打下来，很多人却被1万块钱给难住了，其实仅仅是因为自己没完完全全操心赚钱这件事罢了。如果你真想赚钱，你一定会去了解如何经商，了解经济学，了解国家政策、经济方向，了解创业方法，而不是只会干手上那点无聊的事情。你了解了这些赚钱的信息，自然就能赚到钱。

修正自己精神状态的第二招：我这个人极其喜欢写东西，身边一直都有纸和笔。我会把我的思维、想法不断的写出来。如何赚钱，如何管理团队，哪个团队成员做得好，如何做营销，该看哪些书籍，早上几点起床，为什么要锻炼好身体等等。当我不断的写，不断的问自己，这些思考的结晶就不断的强化我的潜意识，而现实慢慢也就变成了我想要的样子。大家也可以尝试一下我的方法，用来修正自己的人生，改变自己的精神状态，提高自己的赚钱能力。

修正自己的精神状态的第三招：找几个自己打心底里觉得厉害人物的照片放在自己的办公室里面。我的办公桌现在放着毛泽东、李嘉诚、乔布斯的照片。为什么放这三个人呢？伟大的毛主席代表了打天下，代表了创业。创业是我最喜欢干的事情，我一直都在创业，而且打算创业一辈子。

李嘉诚先生呢，也是从穷苦的孩子奋斗成亚洲首富的，李嘉诚先生是个领略中国古代文化的高手，读文言文如读白话文。当他两个儿子还小的时候，他就经常带着一本文言文教两个孩子读。我呢，也好这口，就是特别喜欢中国的古代文化。

还有一个就是李嘉诚先生吸收了西方文化的精髓，李先生讲得一口流利

的英文，并且在西方世界的投资都很成功，是一个管理大师级别人物， 加资本运作高手，这也是我特别神往的地方。

而最后一位乔布斯。我喜欢乔帮主的创新精神，喜欢乔布斯追求极致的精神，一定要把一个产品做到精益求精，做到人人都喜欢。而且乔布斯还学禅，这也是我的个人爱好。人一旦静下来，心就会特别坚定，会领悟很多东西。所以我也经常鼓动周围的同事学禅。

我还喜欢乔布斯讲的那句话：“求知若渴，虚心若愚！”

由于我随时随地都能看见这三位宗师级的人物，而我本人想成为一个厉害的人物，他们的精神就会激励我工作！我感觉自己的工作状态像小孩子的腿一样，根本停不下来，而且一不工作，我就浑身难受。感觉他们对我有“加持”一样。他们的精神一直影响着我。我的生活与工作都在他们的影响下越来越好。

## 20、正面引导与乐观心态对事业的影响

大凡成功者，基本都是乐观主义者。在任何艰难困苦的环境下，他们都会认为有希望，并且终究能获得成功。而失败者往往都是只能看到缺点，看到阴暗面，嘴巴里吐出来的话几乎都是悲观的论调。

乐观主义者，总是能在失望中找到希望，并且不断的放大希望，抓住每一个机会往前走。而悲观主义者，总是从希望中找到失望，最后鼓动大家啥也别干，不如等死。

往玄了讲，这个世界就是，你对世界微笑，世界就对你微笑。你给予别人希望，别人就给你希望。你给别人带去失望，别人就带给你失望。这一点，实际上是可以应验到企业管理的笨老板身上，总是找员工的缺点，天天挂在嘴上说，结果员工就越来越自卑，越来越沮丧，业绩当然就越来越差，最后辞工了事。而聪明的老板，虽然也能看到员工的缺点，但更能够发现员工的优点，把员工放到合适的位置，不断鼓励，表扬这个员工的优点。这个员工就更加尽心尽力的工作，业绩也就越来越好，还很感激老板。

我觉得，老板的一个主要职责就是把员工逗开心，我知道有些奶牛场给

奶牛放一些音乐，目的就是为了让奶牛身心愉悦，以达到产奶量与质的提高。

老板把员工逗开心了过后，员工的业绩当然也会提升，如果让员工愁眉苦脸，这公司倒霉也要不了几天了。

一个人多聪明多对当老板来讲并不是很重要，重要的是他有没有一种能力，对负面的东西视而不见，一心一意只关注正面的东西，或者说，他有能力把负面的东西变成正面的东西。

牛人是怎么成长起来的呢？打个比方，他去做一件事，他并不会想要是失败了怎么办。他只会想到成功的一面。假如失败了？他会从大家认为失败的事件里面找到成功的因素，比如他会认为，他学到了经验，失败的经验，下一次争取失败得好一点，然后换个目标，再来一次。如此循环，总有一个会成功，总有一天他会成为大神。

我记得李嘉诚年轻的时候好不容易搞了一个又破又旧的厂房做塑料花生意。由于李嘉诚先生非常用功刻苦，销售能力特别强，他的这个塑料花销量比那些厂房条件很好很干净、设备很先进的企业都卖得好。然后，那些企业就想了个办法搞李嘉诚。把李嘉诚厂里落后的设备、破旧的厂房都拍成照片发到报刊杂志上去，结果，经销商一看李嘉诚的厂房又破又旧，就不相信李嘉诚的实力了，然后李嘉诚的塑料花销量下跌得厉害。大家都很绝望，说，这个生意没法做了，而李嘉诚呢罗一手拿着这些说他厂房破旧、设备落后的报纸、杂志，一手拿着他们生产的塑料花，一个一个的去拜访经销商，说：“你看，我们就是用这么破旧的厂房加过时的机器生产出来比同行好的塑料花，因为我们有更加负责任、技术更好的工人！”结果，经销商反而更加喜

欢李嘉诚了，李嘉诚不但 没有因为同行给他制造的麻烦而倒下去，反而这些麻烦把李嘉诚进一步 推向了成功。

很多事情主要是看我们怎么认识它，换个角度，换个策略，坏事就 可能变成了好事。牛人老板总是从正面去解读发生的任何事，能给接触 他的人带去正面的能量，这样，大家都喜欢跟他混。而有些人一张嘴就 是负面的东西，大家的潜意识都是逃离他，他怎么能混得好呢？

我们这个社会有很多批评家、评论家，这些家伙通常都过得不如意。 因为他们眼睛里、脑袋里只有不如意的东西。过得好的都是带给人希望 的改革家、创业家。

## 21、格局对人生的影响

想做点事 9 必须要格局大 9 要紧盯目标 9 不要在意细节。

我大概 10 岁的时候，读过一本关于伟大领袖毛泽东的书，书很厚， 不过呢，我大概都忘记了里面写的什么。唯一记得很深刻的是，说我们 毛主席在外面读书，很长时间没有回家了，有一次，毛主席回家见到了 他小时候关系特别好的一个发小。这个发小见到毛主席，就和毛主席聊天。发小说：“

猪肉又涨价了，粮食又涨价了，布匹也涨价了。生活成本太高，过下去很艰难！”总之，就是类似的话题，带着悲伤和无奈。这以后，毛主席就再也不与这个发小交往了。

我从这个故事里面得到了很深刻的启发，毛主席从小就是一个大格局的人。我有一本毛泽东诗词，青年毛泽东写的诗词已经反映出来毛主席的格局了。

做大事的人，要不断的与消极思想散播者断绝交往。消极的情绪是能传染的，如果你与这样的朋友呆在一起，慢慢的，你也会变得消极，变得悲观，成功的人几乎都是乐观主义者。

我们不要去关注这些细节。只关注自己的目标，完成自己的事业才是正事。自己的目标达成了身这些都是小事。

说起毛泽东，我就想起林彪。塔山阻击战时，东北野战军司令员林彪曾这样命令部队：“我不要伤亡数字，我只要塔山。”为什么会有这个命令？是因为在国民党数十次的进攻过程中，老是有部下不断的报告林彪，伤亡了多少多少人，又伤亡了多少多少人，又伤亡了多少多少人。最后，林彪同志就下了这道命令，“我不要伤亡数字，我只要塔山。”从这里面，我们也可以学学大人物的格局，大人物就是不在意小事，要的就是最终结果。

当老板的，有时候老是碰到员工完不成任务的情况，他会找很多很多的借口，各种各样的理由，如果你接受了他的借口、他的理由，那么下一次他还来说他的借口与理由，而且大家都会效仿这样的员工。你这公司就别开了。

老板就只要一个结果，别扯没用的。我觉得，这就是我们应该学习的东西。

比如我带团队，我就只认你的业绩是多少，其他的我不管。业绩多，就分你多；业绩少，就分你少。业绩太少就开除。哪里有那么多借口呢？

说起林彪，我就想起刘伯承与邓小平。刘伯承同志是一个非常细心的人，细心到每个士兵穿鞋、穿衣服都要管理，而邓小平同志是个大格局的人，其实刘伯承与邓小平在一起，就有些意见不合。但是呢，也相互弥补对方的缺陷。后来，邓小平能够做出改革开放这么惊天动地的事情，我想也跟邓小平的格局有很大的关系。

总结一下，想成事，最好做个大格局的人。在生活中，不要太在意细节，只关注自己的主要目标就行了。要有舍得的精神，在意细节的人，就是舍不得。当老板呢，其实要牺牲掉很多东西，才能赚钱，比如感情，比如电话费，有的人连打几个电话都心疼费用，这样的人，我就压根不想与他交往。这样的人有什么前途呢？要舍得花钱，舍得交学费，比如买书，去做培训，买行业信息等等，要放得开，才能有钱进来。

我以前也有个习惯，买瓶水都心疼钱。后来我想通了，买水专挑贵的买。其实穷人喜欢攒钱，越攒钱越没钱。钱要花出去换取无形的价值，提升自己的竞争力，才能赚到更多的钱。这么简单的道理，很多人都想不通，想通了也不去做，一辈子就荒废了。



## 22、老板只做有价值的事情

很多老板可能很惊讶，难道我天天干的事情都没有价值吗？答案可能确实是。只要你的企业没有很迅速的发展，基本上说明你干的事情没什么价值。只要你干的事情很有价值，你的利润就会飞速的增长。

我从3个方面来帮大家梳理一下思路。

第一，要注意你解决的问题真的是对企业的业绩有帮助的吗？

比如，我们公司买了一个大书柜，花了18万，这东西有用吗？他能帮我们获得客户呢？还是只是一个面子工程？如果它是一个面子工程，那么我们花时间，花精力，就属于干无价值的事情，对市场没有帮助。由于我们买了这个书柜，里面要买很多摆件，我的一个同事选摆件，又花时间，又花钱，但做这件事，对公司的业绩不会有丝毫提升。这件事情是无价值的，所以就直接叫停了。

每一个企业都存在花人力、物力去做这种对市场没有帮助的、无价值的事情。这就是内耗，必须叫停。

第二多与普通员工千万别沟通理念，因为理念这东西每个人理解的不一样，就是鸡对鸭讲。

我们讲1加1等于几，大部分人的答案都一样，就是2。但如果我们试图与每一个员工沟通如何把业绩提起来，那每个人的想法、答案都不一样。所以，如果老板试图把每个员工的理念调整得跟自己一样，那就是做无用功。

因为肯定是大部分人不认同你。我们只问员工要结果，就是能做什么具体的事情，对公司的收入有帮助。至于如何做，这是员工自己的事情，员工想来问，我们当然乐意分享我们的想法，但要有统一他们思想的想法，这是无用功。采取目标管理、结果管理。

第三 9 有的老板天天写计划 9 做战略，想法很多 9 但都是在自己的 办公室里做计划’ 看起来忙得很 9 但企业的利润没有增加。

什么原因？因为这些东西不能够卖给客户，不能够换回来利润，那 就不叫做有价值的事情，叫瞎搞。老板做的一个计划、一个战略，必须 立马放到市场上去卖。只有能换回利润的事情，才叫做事情。

另外 9 创造是一个痛苦的过程 9 当然痛苦过后 9 就会很快乐。老板 要逼迫自己工作，直到喜欢上它。

比如，我要写一篇文章，当我吸收了很多知识，酝酿了很久之后， 还是脑袋空空、才思枯竭、无处下笔的时候，就会很难受。但是我非要 写完这篇文章，因为这是我对自己的规定，我必须完成自己的承诺，不 允许出现任何借口，这是对自己的选择的兑现，也是对自己未来负责任。

我们选择了远方，就必须风雨兼程贸不会被任何困难打倒。做一个 企业有两个重心身一个是企业的灵魂、精神层面的东西，文化层面的 东西；另一个是企业的形，业务层面的东西、带来利润的东西。

神是企业生存下去的根本，形是企业存在的表现形式。形神离则企 业死 形神合则企业存。具有强大精神力量的企业，会帮助团队战胜一 个又一个的

困难，在创业和发展的道路上走得更好更远。业务、利润也越来越好。我个人是比较重视精神层面的东西，其次是重视业务、利润方面的东西。

## 23. 选择合伙人要能力、性格互补 9

### 价值观要一致

选择合伙人，首先应选择技能互补的人。比如，你懂营销，你就不要再选营销人了，可以选一个懂技术的，然后再选一个懂财务的。只有能力互补，才会  $1+1>2$ 。合伙人之间技能互补，就会减少相互之间的磨合，也会减少很多权利斗争。同理，我们要选择个性也互补的人多比如你性格内向，不善于交际，你就要选一个性格外向的、善于交际的人去处理各种需要外向性格才能处理的事情。

老板最注意的是要选择价值观相似的人加入。如果价值观不相似，他能力越强，破坏性越大，很难形成合力。老板不应该跟任何人妥协，一旦妥协了，这个公司就没有性格了，你的团队就没有战斗力，慢慢的就成了一片散沙，各自为政，也就离死不远了。

公司招人的时候，也不可妥协，因为缺人就乱招聘，结果招聘进来的都

是不合格的，以后还要开除，纯粹是花钱给自己找麻烦。争取招聘 一个就合格一个，最高效率是不返工，一次做对。

互联网时代，自身的迭代需要变得很快，合伙人一定要同步成长。如果出现步调不一致，会增加很多沟通障碍，太差劲的人，也应该放弃。一个老板，应该学会的不是抓住什么，拿起什么，而是放弃什么。任何一个伟大的公司都是以几位优秀的创始人为基础的。把自己变得优秀身 然后吸引优秀的合伙人吧。

## 24、创业的三个方向

现在有三个主流的创业方向。

第一，解决已经有的需求。

这是大多数普通人能够看到的，也是最简单的创业。比如，发现妇女希望在做饭和清洁上少花费一些时间，就导致了现代的洗衣机、烘干机、洗碗机、微波炉的诞生。有人需要英语培训，你就去创办一个英语培训机构。有人需要吃饭，你就去开个饭馆，炒菜做饭。这就属于直接进入红海拼杀。大多数的创业都是这样，满足一个已经有的需求。这些创业拼体力多些，竞争激烈，也会很累，利润微薄。

第二发现悄然兴起的或者是潜在需求。

这是需要有点心思的人才能发现的。比如微博、微信、小视频自媒体创业，都有很多人成功了。再比如，许多地方的水质发生恶化，娃哈哈、乐百氏等公司遇见到了一个正在兴起的瓶装水市场。这种创业呢，比第一种风险更大，最怕的是早入场，成了炮灰，或者是错误的认为会形成这样一个市场，而根本没形成，浪费了为数不多的创业资金与时间。

当然做成了，利润也比解决已有需求这种创业高。

第三 9 就是推出一项谁也没见过 9 甚至连想都没想过的产品或者服务。

比如，20 世纪 50 年代，不会有人提出要做一个随身听。但是索尼公司却把他造出来了。1952 年，索尼公司决定制造一种迷你收音机，当时，收音机都是用真空管做的，世界上还没有哪家公司成功地把晶体管技术应用于收音机这种消费品。当索尼公司把这个想吃螃蟹的计划告诉一位外面的顾问时，对方说：“晶体管收音机？你们有没有搞错？即便是在美国，晶体管也只是用在不以赚钱为目的国防用途上，就算你们做得出应用晶体管的消费产品，又有谁买得起元件如此昂贵的收音机？”

可是索尼公司认为，既然大家都认为晶体管在商业上行不通，而这恰好使这个创新更有意义。事实上，索尼的工程师对于以索尼这么小的企业，要做外人认为愚不可及、登月般的事情，不但不害怕，反而感到了极大的刺激。结果，索尼不但制造出了迷你收音机，实现了梦想，而且还将这个创新普及到了全世界。

苹果公司的乔布斯，也是这种层次的创业，在功能机大行其道的时候，乔布斯创新式的推出了智能机，以后就一直是智能机的领导者，打败了雄踞手机市场霸主 10 几年的诺基亚，成为了全球市值最高的公司。

这种创业收益当然是相当大，但对人的素质要求是极高的，所以不推荐初级选手玩这种层次的创业。初级选手选悄然兴起的行业与发现潜在需求的创业是最好的，也最容易成功。

## 25、创业的两种常用套路

创业有两个套路。

第一个套路，普通人玩的套路。是先做好一件力所能及的小事，然后在 这件小事周围画同心圆身扩大一圈罗把扩大一圈的事情做好 9 然后 再扩大一圈，又把进一步扩大的事情做好。

最开始的时候呢，你要仔细估量自己的能力、资源。看到底能做好 一件什么样的小事。用这个套路来创业，只要不急功近利，稳扎稳打， 一般都能取得成功。而且如果你勤勤恳恳的干下去，随着时间的流逝， 你也可能干出一个商业帝国来。实际上我们这个社会很多企业都是按 这个套路来干的。

第二个套路是属于大人物或者说谋略家。战略家玩的套路。

从一开始，就计划好了要干一件大事。设计好用 5 年甚至 10 年来拼搏。比如马云干电子商务，就是典型的这个套路。一开始就设计好了非得玩 这个，拿了风险投资，花 10 几年来把这件事情实现。这个套路一开始就 是个巨大的圈子。今年画一截，明年再画一截，后年再画一截。花了 10 多年，终于画了个牛叉的圈子，就是阿里巴巴、淘宝网。

拿风投的很多企业属于这个套路，先设计一个巨大的饼，然后一年 一年通过烧钱来实现这个巨大的饼。

这第二种套路呢，是聪明人玩的，需要有预见未来的能力，对一个 人的战略能力、趋势把控能力、耐心和毅力都是极大的考验，真正强者 的游戏。成功了就是典型的“十年寒窗无人问，一朝成名天下知！”

我与很多创业者交流，发现大家都想玩第二种套路。其实我想说，我们大部分创业人都高估了自己的战略能力、眼光，更加高估了自己的趋势把控能力、耐力与毅力。别说3年不赚钱能忍受得了，很多人3个月不赚钱，眼睛都绿了。要不就是赶快换项目，要不就是“算了，不创业了，还是去打工吧！”

创业人要有梦想，但最好清楚地认识到自己，谦虚一点。所以我建议大部分人考虑第一个套路来创业，就是先找找自己的特长，算一算自己能调动的资金、资源。先做好一件力所能及的小事，然后以这件小事，画同心圆的扩张方式来玩。



## 26. 把战术打成战略身获得绝对优势

如何把战术打成战略，获得绝对优势，让对手看得懂，也学不会，想跟也跟不上，想拼也拼不过！

这很难吗？实际上极其简单，首先讲优秀的战略是如何形成的？就是首先打造一个核心竞争力，也可以说开始打造一个优秀的点，一个具体的战术，比如低价策略。然后，其他每个动作，都围绕这个低价策略进行优化，最终形成包括物流策略、采购策略、用人策略，都是为了低价策略服务的很多策略组。这些策略串起来形成一条核心竞争链条，这个时候屏战略就形成了。

也就是说，战略其实是选好一个优势点，然后不断的优化出来的整体效果。是不是有点复杂？那么我给大家举个例子。比如沃尔玛的创始人老沃尔顿，有一次商品打折，反而营业额暴增，赚了不少钱，他就意识到了“低价”的威力！

但低价只是一个卖点，也就是一个战术。竞争对手都看得懂，也学得会，也敢拼低价，他不可能天天打折<sup>9</sup>这样竞争对手也会不断的打折。

最后大家会拼个全行业亏损，这种事在中国经常发生。其实，滴滴打车与快的打车就属于这种只玩点战术的玩家，大家都亏损，不过现在他们合并了。

如果老沃尔顿也是这种只知道玩点战术的人，那么也就没有今天的沃尔玛了，老沃尔顿的厉害之处在于，把低价玩成了战略。

如果你理解了这点，你就能理解为什么老沃尔顿连住旅馆都住最便宜的，却肯放上亿美元的卫星。放卫星的目的是为了配合公司的物流系统，最终造成“更低的价格”这一步，竞争对手就一时半会儿看不懂老沃尔顿想干啥，就算看懂了，也犹豫不决不敢跟进，毕竟放一颗卫星呢。这就是发现一个有用的战术后，让每个环节都去配合这一个优秀的战术，慢慢的就形成了“链条式的调整与磨合”，这一步挺难的，考验的是你的运营能力。

不过，只要你会做，你从运营上调整，并配合团队的梳理，最终一开始那个“术”的优势会不断的扩大，不断增长，自我强大。就如同沃尔玛的低价战略一样，通过运营，不断的自我强大。这时候，竞争对手早就看不懂你为什么可以这么低价了，也不敢学，也不敢拼低价了，因为他已经拼不过你了。如此，就完成了把战术打成战略，你就立于不败之地了。这个思想大家可以变通到自己的企业与项目中去。

## 27、如何找到一个好项目

我最喜欢参悟一些废话。大家也来参悟一下我讲的废话：如何找到一个

好项目的门道我可以告诉你，你要想找到一个好项目，就必须找到市场的一个需求多请默念这句话 100 遍。

什么是需求？需求不是你凭大脑想出来的，它是一个真正的市场需求。我看现在很多老板选择的项目就是扯淡，根本没有找到市场的真正需求！在那里自以为是的想象了一个业务，就开始闭门造车了，还想改变世界。市场需求是通过观察市场获得的，或者是通过自己的切身体会，自己有一个问题想解决，那么跟自己一样想解决这个问题的人很多，这 就是一个需求。

仔细说说什么是好项目的市场需求，比如卖快餐这是一个显性市场需求，什么叫显性市场需求？就是每天要吃饭！所以开个饭店满足的就是显性市场需求。有人要喝啤酒，你卖啤酒就是显性市场需求。

做这些生意，就不是好项目，因为竞争压力太大了。都是一帮只知

道打价格战、拼体力的人在做的生意。《孙子兵法》里有句话：见日月 不为明目，问雷霆不为聪耳。意思就是做这种人人都知道的市场需求、非常常见的生意，就是做表面功夫的生意。而要找到一个好项目，就必须找市场的隐性需求。这就是我说的找到一个好项目的第一步，找到市场需求的真正涵义。

那什么是隐性的市场需求？比如婚恋市场，每个单身狗都想找到配偶，这就是隐性需求。由于中国男人太多，女人太少，这个生意其实很容易就赚大钱了。但我觉得这个还够不上说是隐性需求。顺着这个思路深挖一下，想想女性。女性同样想要钓金龟婿，而中国的现实情况是普通的男人非常多，美女也非常多。但是美女看不上普通男。有意思的，中国的优秀男人相对美女来说是极少的。也就是说，美女想要找优秀男人，比普通男找美女的难度更大。

这里面就有一个极度赚钱的隐性需求，就是培训美女找优秀的男人。

赚大钱的人总是想的与普通人不一样，做的与普通人也不一样。所以，乔布斯讲非同凡响。

找到隐性需求是第一步，第二步就是你需要做一个满足市场需求的与众不同的产品，也就是说你要在差异化上做文章！你必须与众不同，才能卖高价。如果产品都一样，那么只能打价格战，生意就变成了体力活。举个例子，同样是卖牛腩，很多人仅仅能做到养活自己。而某牌牛腩通过互联网自媒体的宣传，微博、微信宣传，节约了大量的宣传成本，同时通过漂亮的盘子、有格调的环境，提高逼格，卖到了非常高的一个客单价。所以其能赚大钱。

要真理解我说的这两点并执行下去，我不相信你挖掘不出一个好项目！

任何一个项目别人能做成功多即便告诉你，不代表你可以复制。最重要的还是思维，你必须培养和锻炼你的赚钱思维。有了这个思维，项目只是随之而来的产物。

总结一句，凡是大家都看得懂的正规生意，都不太适合白手起家，建议大家去做。要去满足隐性的市场需求，还要做到与众不同，那么白手起家就容易了。

## 28. 人类的财富究竟跟什么有关系

老板需要了解，人类的财富究竟跟什么有关系？现代社会已经进入了知识经济时代，这之前，人类的财富都是跟土地有关，一切财富都是可以用土地来衡量的。比如一个古代的猎人，要养活全家身就得有几千方公里的土地，以便于他转来转去打猎。当人们发现通过种植可以用很少的土地养活更多的人，人类就告别了渔猎社会，农业就产生了。这个时候，几亩土地就可以养活一家子。养活一家人的土地从几千平方公里减少到了几亩土地，这就进入了农业社会。不过，这一时期，人类的财富还是主要跟土地有关系。谁能拥有更多的土地，谁就能拥有更多的财富。

随着科学技术的发展，人们利用自然资源的能力越来越强了，不仅 仅会利用土地种植，还会利用地下的矿石、化石燃料，如煤炭、石油。 还发明了各种机械，人类进入了工业时代。这个时候，人类的财富跟这 些煤炭、石油、机器挂上了钩。石油的涨跌直接影响到了经济的涨跌， 而且，美国的美元都是跟石油挂钩。这一时期，谁会利用机械、机器、 工厂，谁就能拥有财富！

当然，未来的 10 年、20 年，以及现在正在发生的情况是，机械、土 地与财富的关系会越来越弱化，那么什么会成为土地、机械的替代品， 与财富挂钩呢？大家看看中国最富的那几个人是谁？马云阿里巴巴、李 彦宏百度、马化腾腾讯、刘强东京东商城，世界上最富的人是谁？比尔 盖茨、马克·扎克伯格、拉里佩奇，特斯拉电动汽车、苹果公司。这些 公司是干啥的？明显他们是知识经济与信息经济的结合体。也就是说， 这个时代你拥有知识、拥有信息，就会与财富挂钩。

一个日本工厂的一台印刷机坏了，自己的工人修了几天也没有找出 问题。维修师傅最后不得不告诉老板，自己的能力实在是没有办法修好 这台机器。日本老板于是请来了一位美国工程师帮助解决问题。美国工 程师在机器旁边看了看，便拿粉笔在机器的外壳上划了一条线，并对老 板说：“打开外壳，在画线的地方检查一下。”工人按美国工程师的指 导操作，果然很快发现并解决了问题。日本老板问美国工程师要多少报 酬，工程师开口要 1 万美元。日本老板不服气地问：“你只是在机器上 画了一条线，就值 1 万美元？”美国工程师回答道：“我画那条线只值 1 美元钱。但我知道画在哪里值 9999 美元。”日本老板想了一想，觉得很 有道理，于是欣然开出了支票，并邀请这

位工程师对自己的维修工人进行一次系统的培训，报酬是十万美元。

很多老板并不具备土地、资金、机械、工厂，但是，我们可以学习知识并且把知识注入到一个不值钱的东西里面，让他变得更值钱。而且，知识有个特性，就是你会越用越多，越用越值钱。不像一块地皮，盖一栋幼儿园，没办法再盖住宅楼了，因为地皮是有限的。

我们这个时代的老板，明显应该走知识经济、信息经济的道路，思维经济的道路。如果再去跟老一辈的人拼地皮、拼工厂、拼机器、拼资金，明显就是在开历史的倒车。

## I 第三章 |

### 老板领导学

老板的主要任务，是思考怎么把事情变得容易。——陈昌文



## 老板与普通人的差别

老板和普通人是有差别的。

第一个，老板脸皮厚，厚到“不要脸”。所有的成功者丢脸的时候 都比有脸的时候多得多。无脸的人才能赚钱，看看大企业家的成功历史，你们就知道了。

普通人呢，他适应的人很少，所以只能在社会底层。做老板，一定 是要受委屈的，而普通人常常认为，老子天下第一，受不了委屈，所以 就做不了老板。

第二个字老板•对自己心很硬。说要怎么干，就怎么干，但腰杆很软， 为了把事情办成，见人就点头哈腰。普通人呢，对自己心很软，很容易放弃， 没有不达目的誓不罢休的心，见人也不喜欢点头哈腰，美其名曰罗清高、 有志气，其实是傻不拉几的。因为根本没人在意贸甚至连他自己也很讨 厌自己的清高，因为没钱嘛。

第三，老板敢于争取机会。敢于追求还不属于自己的东西，敢于占 有资源。

并不会被什么条条框框限制，这个社会就是只要你勇敢的去追求，就能得到自己想要的；不敢追求，你想要的就是别人的。普通人就是总 有这样那样的理由，让他们选择放弃，认为自己不配、不可能。

第四，老板善于实战。普通人听到一个道理，都喜欢说我懂了，我 明白了，我理解了。而成功者会去练习，直到自己熟练为止，练习到出 神入化，完全超越竞争对手。

第五多老板能控制自己的本性。

普通人是只要有工作就行了，能赚到养活自己的基本物质就满意了！生意人是只要有生意做能赚钱，就行了。商人是 有原则的，比如有些伤 天害理的虽然不违法的事情，他也不会干，比如有的商人在当今社会就 不经营暴利的网络游戏行业，因为游戏行业让太多的学生耽误了学业。 企业家呢？是想着为这个世界带来些美好，改变人类的生活，为社会做 出贡献。企业家、商人、生意人、老板，总是在看这个世界需要点什么， 自己能贡献点什么，能满足人的什么需求，他们围绕着这个世界转，世 界当然回馈这些人大量的财富。

普通人是自己本性的发挥，自己喜欢怎么干就怎么干，自己认为这 个世界是什么样子就是什么样子。老板呢，是控制自己的本性去满足 别人的本性，然后赚钱。这个世界上但凡有点成就的人，都在改变自己 去适应别人。他们适应的人越多，他们就爬的越高，所以，老板是些八 面玲珑的人。有人需要点燃希望，他就给人希望；有人需要钱，他就给 人钱。老板，是创造条件让别人来发挥自己特长的人。

到底做老板与普通人谁好呢？你们自己去想，但是做为一个人，我希望大家想三个问题！

- 1、你现在有什么？
- 2、你想要什么？
- 3、你愿意放弃什么？

问清楚自己内心这三个问题了，你就知道你应该选择做老板呢？还是要选择做一个普通人。当然，我当然希望你选择做老板，因为对社会，你贡献得更多；对自己，你享受得更多。

## 2.老板的主要任务是什么

老板的主要任务，是思考怎么把事情变得容易。

猎豹的妈妈教小猎豹捕杀羚羊的时候，不能在百步之外发动追击，要悄悄的摸到5步以内。然后只需要从草丛中一跃而起，就能扑倒羚羊。如果一下没扑到，羚羊一跑，追上的机会就小了。很明显，如果从一开始就在百步之外发动追击，羚羊反应时间长，直接开跑，猎豹休想追上羚羊。

我们中国古代有个词语，叫百步穿杨。就是射箭在一百步外能射中，这叫本事。但当老板的，别到处去寻找这种有本事的人来当员工。一个 是不好找；二是因为成本高。其实我们找不到这样的员工，也是有解决 方案的，就是直接跑到靶子面前，玩两步穿杨！你一定能射中。

举个例子，中国人最会做饭，但少有世界级的连锁中餐店？为什么？因为中国菜太复杂了，玩的是百步穿杨。麦当劳、肯德基为什么分店开 到全世界？因为他们的食物，包括厨房的机器，都是流程化的定制产品。招聘过来的员工，稍微培训下，就变成高手了，因为操作很简单。所以， 招聘几个毫无经验的大学生，也能经营一个麦当劳、肯德基店。这就是 为什么麦当劳、肯德基可以把分店开到全世界的原因，因为简单。而中 国的餐馆，你就算想开分店，第一家店与第二家店的口味都不一样了， 原因是每个厨师的手艺不一样，口味就不一样。想把菜的味道做得一样， 太难。这就是为什么中国餐馆很难规模化的原因。

聪明的老板做事，不是显示自己的本领有多强，而是竭尽全力的把 工作变得简单。其实聪明的老板讲话也是这样，都是通俗易懂的话，不 管是员工，还是客户一听就懂，大家都知道怎么干，而不是故作高深， 讲了一堆，员工根本听不懂，结果就是没效果。所以，只有简单的东西 才容易规模化，容易教会员工，企业才容易做大。

《孙子兵法》讲：“善战者劳无智名多无勇功勞胜于易胜者也！为 就是说，善于打仗的人只做简单的事，只打打得过的敌人。老板也是如此，你所有

的思考点就是把敌人变得简单，把事情变得简单。让你的部队只要一动手，就能有收获，而不是炫耀本事，去做那些困难的事情。这也是我选项目的指导方针，我只做那些非常非常简单的项目；或者把项目变得非常非常简单，然后让员工去做。

每一个英雄的灵魂都是孤独的，每一个王者都是寡人！如果你想成为强者，那么你就要明白，强者的道路上，你只能靠自己。父母、亲戚、朋友、同事都是靠不住的。因为你要成为强者，这就是一个孤独的路途。你的心思必然是凡人不能理解的，你的亲人、朋友如果是凡人，他们就会情绪化，就会伤害到你的心思。

每一个人都有很多很多的缺点，但真心没必要改正，我只关注我的优点，并且每个小时都发挥自己的优点。24个小时连起来就是优秀的一天，365天连起来就是优秀的一年，100年连起来就是优点发挥了一辈子，就是一个优秀的人。我为什么要去改变我自己？

每一个强者，都有一颗坚强而倔强的心，只有保持这颗心，才能过着坚强而倔强的人生。强者不需要弱者的欣赏，不管是爬到人生高峰，还是没有爬到人生高峰，强者只需要顾影自怜，自己欣赏自己，自己鼓励自己，自己给自己加油。

不向任何无知而暴力的思想、意识形态低头，也不参与低层次的人的废话式的对话。我的亲戚、朋友老是劝我要低调点，要学会温柔。他们为什么要劝我？其实他们自己都不知道。答案很简单，没有人喜欢异类，一个优秀的

人，就是异类。这些人潜意识都想让你变得跟他们一模一样，让你认同他们的思想。只是，这永远也不可能。

如果我们的意识形态与他们一样了，我们就再也得不到他们的关注，再也赚不到更多的钱了。其实有很多人，本来有一个优秀的梦，心底里本来有一颗成为强者的种子，可是，被自己的亲人、朋友，甚至另一半，用“爱”的名义抑制了灵魂。

成功者都有一个特质，他注定是孤独的。为什么古代的王把另一个王抓住，很少有马上杀掉的？总要聊上几句？就是因为孤独，也因为惺惺相惜。

### 3、哪几种人适合当老大

哪几种人适合当老大？

第一种，从小喜欢当孩子王。喜欢当班长、劳动委员、班干部，喜欢指挥别人，管理别人的。养成了一种天性，见人就能炉火纯青的指挥别人。别人也不明白怎么回事就听他的话，干活去了。

第二种•表演意识特别强的人。里根总统就是演员出生罗施瓦辛格也是演

员,当了州长。其实我们中国很多老大贾包括部分当官的,都是“演戏”高手。并且特别会操心,大家不自觉的就被“迷惑”并且心甘情愿的跟这种人干活。

第三种罗喜欢吹牛的人。当老大不会吹牛就不行,你也可以叫画饼,也可以叫给员工愿景。比如,你上学的时候,要让小弟跟你混贾你怎么吹呢?你说彝谁欺负你,老子替你收拾他。天天吹,小弟就会交保护费。马云当年创业的时候,十八个人挤在一个屋子里,马云说,以后每个人拥有50套房子。华为的任正非给大家说,以后大家买个大点的房子,阳台一定要大。大家问为什么?任正非说,因为以后挣很多钱,钱要拿到阳台上晒晒,不然要发霉。当老大就是要吹牛,乐观的吹贾其实创业者,都必须是乐观的人。.

第四种,大方的人。如果你前面三招罗或者说三种人,你都不会做,还有最后一招,大方。吝啬的人,是一定当不了老大的。《水浒传》里面的及时雨宋江,就是个大方的人,别人要什么,他就给什么,所以他 是老大。梁山最开始的那个首领叫白衣秀士王伦,别人要啥他都舍不得给, 所以林冲把他干死了。

怎么叫大方呢?比如你有一瓶好酒歹你拿出来让大家喝。历史上大名鼎鼎霍去病,十七岁被汉武帝任命为骠姚校尉,开始建功立业,为什么他能屡战屡胜?在河西战役期间,汉武帝特地从京城送来一坛美酒,霍去病没有独自享用,而是将酒倒入泉水中,让全军将士饮用,将士们感动得流泪,这战争不打,就已经胜利了。后来,此泉就称为酒泉,当地也就以泉命名。

## 4、具备哪几点，老板更容易成功

第一个多了解人性，了解市场，了解客户。了解人性，大家可以阅读我的另一本书《陈昌文方法之老板心法》，不管你干什么，想做好，都必须了解人性。

谈一下了解市场，从哪几个方面去了解市场呢？

拿只笔，写出来你的同行，了解同行一天到晚都在干什么？同行的利润是多少？同行的营销策略是什么？同行的推广策略是什么？你都要知道！怎么知道呢？找人打入别人企业的内部去学习，或者自己亲自去给同行企业打工，快速了解同行的战略战术、赚钱门道。了解好了过后，回家修改成自己能够利用得上的策略，根据自己的具体情况去操作。自己想不出来的问题，去看看同行是怎么处理的，毕竟同行沉淀了很多年了，有优秀的解决方案，抄过来就行了，不要养成什么事情都自己干的习惯，要想办法借力打力。我不建议大家去创造一个什么新的商业模式、新的盈利点，我建议大家就是去抄同行，他怎么赚钱，你就怎么赚钱，你可以在他的基础上改进，但别自己创新。创新这件事费时、费力、费钱，面临的失败风险还很大。

站在同行的肩膀上，我们才能走得更远。

了解客户呢？就是了解客户的心理需求。卖东西本质上卖的是客户的心理认同、心理需求。

第二个，有自己的圈子。当老板多必须要建立自己的老板圈子，独学就孤陋寡闻。这个圈子呢，由于现代有网络可以随时沟通。圈子分为网络上的



圈子,与现实生活中的圈子。老板要注意这些虚拟的文化, 这些东西非常有价值, 穷人只知道看得见、摸得着的东西, 对这些虚的 文化、精神财富、思想方面的东西, 他们欣赏不了。你越想玩大, 就越 要注意这些文化性质的东西。

一般进一个圈子, 都是有门槛的, 物以类聚, 人以群分, 尽量进些 高端点的圈子, 你才能吸收好的智慧, 看到些好的商业模式、管理思想。 而你进入一个低端圈子, 如果你水平都比他们高, 就成了你花钱去给他 们贡献智慧了, 非常划不来。

做电商的有电商的圈子, 干软件的有干软件的圈子, 干培训的有干 培训的圈子, 干物流的有干物流的圈子, 做时尚美容的有做时尚美容的 圈子。很多你认为是疑难杂症、瓶颈的事情, 你一个人在那里想死都想 不出来解决方案, 在圈子里一问, 结果立马就知道答案了。互联网时代, 要非常注意借助别人的大脑来解决自己的问题, 非常快捷。以前叫科学 技术是第一生产力, 我看现在可以改成智慧就是生产力, 别人的大脑就 是生产力。

人与人之间呢, 是相互影响的, 什么级别就找什么人, 不要去找比 自己低很多的人交流, 因为你获得不了什么, 只能削弱自己的竞争力。 而比你低的人却从你身上吸收到了好东西, 增加了竞争力。凡是不尊重 这条规律的人, 好自为之。所以接下来的问题就是, 根据自己能力的提升, 自己的圈子也要升级, 不能半年了还在那个圈子混, 认识的还是那几个人, 圈子要越混越好, 越混门槛越高。认识厉害的人多了, 路就好走些, 记住, 我们的目的是为了学习思维、智慧, 不是去求人, 也不是去借钱。

真正能帮助到你的是, 思维提升、智慧提升。

第三个，习惯性充电。我这个人上厕所的时候，手里必定抱着一本书。虽然我妈妈告诉我，《黄帝内经》里写着，上厕所不可久坐，因为上厕所是鬼门开，久坐对身体不好，但我依然还是上厕所读书。习惯性充电 包括，参加各种各样的培训，别舍不得花那几个钱，那么多大企业家还 去读 MBA 呢，傻瓜们总是自己不努力就怪培训没用。阅读各种各样的书籍，把阅读训练成一种享受。当然，学习不光是看书，还有看人，广交有能力的 朋友。记住，交朋友一定选择有能力的人 不要交些乱七八糟的朋友。 交些酒肉朋友，交些打麻将的朋友。这些朋友是损友，只会让你越来越 弱（交友之道，可以阅读《陈昌文解读〈论语〉》）。交朋友呢，也不一定只交圈内人 也可交圈外人，往往机会更多。比如，你是干物流的， 可以交互联网的朋友。你是干金融的，可以交企业界的朋友、互联网界 的朋友。你可以从他们身上学到很多新东西。

第四个 当老板身还要任性一点，去体验各种各样的生活。想干什么就去干，只要别违法。不要在意周围人的眼光，任性一点，人是因为 任性才有钱的，不是因为有钱才任性的。独立一点，很多事情其实就干 成了。

## 5. 高手过招粤就是一句话

孔子说：“可与言而不与之言，失人。不可与言而与之言，失言。知者不失人，亦不失言。”

什么意思？可以同他谈话，却不同他谈，这是错过人才或错过值得交往的人，而不可以跟他谈话，却同他谈，就是多余了。知者，也就是有智慧的人，既不会失去人才或值得交往的人，也不会失言，就是与人多谈。一是自己不要失言，不要说错话；二是不要让对方失了你的言，不要让对方不重视你的话，错过你的话，或轻视你的话。一般我们对前一方面比较晓得些，对后一方面就很不注意，因为一厢情愿。

现在人不是常说吗，最了不起的是两件事，一是把自己的思想灌到别人脑子里；二是把别人的钱掏到自己口袋里。这两件事往往联系在一起，而你一旦怀有这样的目的，心不诚了，不考虑别人，就适得其反，反而把自己的话搞贱了，人也搞贱了，成了贱人了，划不来。

怎么办呢？学会放弃。你想说服别人身谋一个利益，但如果对方跟你找不到共同点罗那就放弃，不要志在必得，弄得巧舌如簧。你想教化某人，引他上进，他跟不上多你也要放弃，孔子也不能把子路教成子贡，或颜回，多人跟人不一样。

所以不失言，首先不是技术问题，是个态度问题。态度端正了，就不太容易失言，也不会把自己搞得很贱。接着补充讲一下不失人。不失人，这要求

比不失言高太多了！不失言，大不了我不说话就是，有人天生就 不失言，因为他性格就不爱说话。但不失人，要求你该说的话一句也不要错过，该说话的人一个也不要错过。

举个轻松一点的例子，你在地铁上看见某姑娘或小伙，一见倾心，却没有鼓起勇气上去要电话号码。之后魂牵梦萦，第二天到处微博、微信求转发要找到他（她），这就是该说的话没说，失人了。因为一句话没说，面对面你就失去了他（她），或者是爱人，或者是能决定你命运的贵人，或者是能辅佐你做大事的人才，或者是能与你一起成就的伙伴。

岂不可惜！

人的见识深浅不同，我该不该跟他说话，说到什么程度，就要因人而异。如果他造诣精深、事理通达，我却没跟他说话，那是我没有知人之明，错失了人才！君子听一句话，就知道他是不是丹<sub>κ</sub>人身明不明白那事。是与不是，明与不明身就在一言之间。所以遇到能跟他说话的人罗马上就要说，才不会失人啊！高手过招，就是一句话，这句话你没说，就错过高手了。

## 6. 一个贫寒的朋友也做老板了 9 不过依然没钱字

### 是什么原因

我有位朋友，几年前经常与我一起吹牛，他目前经营一个小公司，盈利状况非常不理想。到底什么原因？他来问我了。我呢，就说，我赚钱，全靠做事认真，有耐心喜欢把一件事情做透彻。读了不少赚钱的书籍，所以能赚点小钱。然后他就兴高采烈的让我推荐他一本书。我也就兴高采烈的推荐了他一本非常非常流行的书《穷爸爸，富爸爸》。他回去过后，3 小时就告诉我，他读完了，而且还做了 15 页的笔记。我一听，就骂他傻瓜。读这本书，我自己反复读了 10 多次，花了一周时间，做了不少笔记，才扔到书架上，偶尔还拿出来翻翻。其实书不在于好不好，而在于你读的有多认真多你认真了 9 自然能从里面翻点有用的经验 9 然后用到工作上。我告诉他，读一本书，

第一次：你只是认识字。

第二次：你认识了词语。

第三次：你知道了句子。

第四次：你看到了书里的故事。

第五次：你读到了些道理。

第六次：你从中体会到了些哲理。

第七次：你开始明白作者的逻辑思路。

第八次：学会了书中告诉你的竞争手段。

第九次：把书里面的招式做成了符合自己的工具。

第十次：上面九个步骤完成了，开始把书中的精华用在自己的工作上，练

到运用自如，那么这本书才算读完了。

我问他：你为什么三个小时就读完了？而且你肯定没买实体书，你是在网上下的电子档，你是连书都没见过的人，却告诉我读完了。然后，他回答我：我的学习速度快。

我已经不想说什么了，笨蛋总是喜欢给自己找伟光正的理由来掩饰自己做事没有耐心，没有深度，这种态度会体现在生活的方方面面，也体现在他做公司上，所以，他的公司自然经营得不怎么样。

我最崇拜的伟大领袖毛主席读《资治通鉴》花了几十年，读了 17 遍。有深度，有耐心，所以才有成就。爱迪生发明电灯，实验了 1000 多次，同样是有耐心，有深度的典型代表。

创业也好，经营企业也好，碰到问题，只要你有耐心，多反反复复的去做事去思考，肯定能成。最牛的人，就是深刻理解了这些最简单的道理，并且去做的人。

一

## 7、有严重的性格缺陷，如何做老板

很多人其实有优柔寡断、没有决心的性格，还有容易大悲大喜、容易发

怒等习惯，容易上当等毛病！拥有这些毛病的人可以当老板吗？我在历史上找到两个人，给大家参考一下。一个是楚怀王，当年秦国派张仪对楚怀王说：如果你跟齐国绝交，跟我们联盟，秦国就给你600里地。楚怀王大喜，马上跟齐国绝交，派了个将军到秦国收地。结果，秦国不给，楚怀王就很愤怒，就派兵去攻打秦国。当然他被秦国打败，后来楚怀王又被秦国骗入秦武关，被扣押，最后是客死异国。楚国就此衰落！

性格决定命运，楚怀王容易大喜、容易发怒，这就导致摸清他性格的人很容易利用他。这楚怀王脑子也不是太好使，容易上当。这种人当老板，当然是早死早超生啦。牛叉的老板应该是，不管遇到什么事情，都风雨不动安如山。苏轼讲的八风吹不动，端坐紫金莲！不以物喜，不以己悲，这样的人才可以亲自决断大事。

另一个人是齐桓公。齐桓公当年对管仲说，我有三个缺点能当好国君吗？

“我喜欢打猎，打上瘾的时候，就在野地里一直等到天黑，等到看不见野兽了才回来，什么国家大事都顾不上。”第一个缺点，爱打猎、玩物丧志类型。管仲就说：“这虽然不好，还不算什么要紧的缺点。”打猎没关系，别打人就行。

齐桓公又说“我喜欢喝酒，喝起来昏天昏地，喝多了就睡觉，也很耽误事情。”第二个缺点，酗酒，因酒误事类型。管仲就说：“这虽然不好，也不算什么大问题。”喝多了没关系，别耍酒疯就行。

齐桓公又说：“我还好色。”第三个缺点，见色忘命类型。管仲就说：“这虽然不好，也算不上什么。”当国君的，谁不好色？当然齐桓公这个人还有其他很多缺点，如耳根子软、听信谗言、好吃。不过呢，就这种人，还

让齐国成了一匡天下、九合诸侯的春秋五霸第一霸主。

为什么呢？我认为就两条：

第一，他认命管仲当宰相，舍得放权，什么事情都让管仲去管理。

第二，自己啥也不干，只等着要结果。其实，这就是这种人当老板 最核心的招式。

这个世界上有两种老板。一种老板是自己是强人，什么事都可以自己决断。如曹操、汉武帝，就是这样的人。另一种人是自己啥也不会，就知道找别人来干的人，然后等着要结果。如刘备，他就知道哭，然后天天找厉害的文臣武将，等着别人给他结果。当然齐桓公也是这样的人。刘邦其实也是这样的人，他找到了韩信、萧何、张良。

如果你自己不是个强大的人，没有能力，脑子不好使，还自己决定去做事的话，舍不得放权多不找有能力的人来给你干活，你就是楚怀王多 失败是必然。

我这个人，容易大喜、易怒，好受人欺骗所以，我干脆就不接触人，把所有的事情都交给有能力的小伙伴们去干，我只管做“运筹帷幄之中，决胜千里之外”的事。因为我知道我擅长思维。

实际上呢？我也没有能力一眼区分出来哪个小伙伴是有能力的，那么这好办啊，我交代给你两件事，你都搞砸了，我就认为你没能力了。下次就不给你做了，换个人来试验一下。我交代的事情，你都做好了，你有能力，继续给你事情做。这就是我当老板的核心精髓之一。



## &古代皇帝一个人为什么可以统治几亿人

很久以前,当我在电视上看到皇帝在朝堂上大声训斥那些大臣,而大臣们一个个唯唯诺诺、战战兢兢的时候,我就在想,那些大臣为什么不上去给皇帝一板砖呢,你们这么多人,皇帝却是一个人啊。有人跟我说,那是因为皇帝有侍卫,大臣们还没动手就被侍卫抓起来砍头了。那我又问到,那侍卫为什么要听皇帝的话啊?有人又跟我说道,皇帝有军队,谁敢不服!我又问到,那军队成千上百的人,为什么要听皇帝一个人的?这人想了想,跟我说道,那是因为跟着皇帝有肉吃,有钱发。我又问到,那他们这么多人干嘛不抢啊,把皇帝的肉抢了分了不就行了?那人不说话了。

其实这里面隐藏着当老板、当领袖、当老大的核心秘密。

在最初的原始社会,每个个体都是独立的,没有谁统治谁的问题。甲身体强壮、性情狠辣,就可以肆无忌惮的抢夺别人的食物,威胁他人的安全。但是他仍旧没有统治其他人的想法。和甲相比,乙身体弱小,平时获取猎物很困难,还要随时应对同伴的抢夺。和乙有同等情况的,还有丙和丁。面对残酷的自然环境,还有凶恶的同伴,同病相怜的乙、丙、丁为了生存,结成了联盟。狩猎,我们三个人合作,抢夺别人的猎物,我们也是三位一体。乙丙丁三人虽然身体弱小,但是兄弟齐心,合体无敌。连强壮而又凶狠的甲,也不是他们三个人合起来对手了。甲平日里习惯了仗势欺人,为了恢复往昔局面,对乙丙丁三人说道,我要加入你们,有好处跟我一起分,有强敌我帮你们打。你们要是不答应,我就跟别人合伙,干掉你们。乙丙丁权衡下,答应让甲加入。于是三人变四人,战斗力再度加强,他们也不去狩猎了,专职抢夺别人打回来的食物,在抢夺食物的同时,他们还严防别人像他们一样结党,一旦看到其他人有团结的苗头,就坚决打压。渐渐地,当地所有的人都开始受他们的胁迫,四人团体开始领导和统治整个人群,部落形成了,四人

团体成了部落的 长老，确立了领导地位。随着部落人口的增多，各种矛盾也随之增多， 各种业务也随之增多。长老们为了解决矛盾，优化管理，开始定制律法， 并招收有管理才能的小弟帮助他们管理部落，这就是官僚阶层。

你们有没有发现谁最终能轻易做老大？做领袖？其实就是最开始最 有优势的甲容易坐上老大的位置。那么这就引出一个推理，只要我们在 现实社会中，发挥我们的一个极小的局部优势就可以做一个企业的老大。假如你做企业多只要你比你那几个合伙人更加有业务的优势身你发挥你 那个优势身就能当老板罗当老大。

## 9. 的恚板最牛耍

我把老板分三类。初级老板靠规则生存，中级老板靠策略生存，高 级老板靠的是境界。到底是什么意思？我们这个社会上有很多老板，有 的老板非常清闲，生意非常好，钱也赚得多，员工也开心；有的老板累 死累活，生意还不好，钱也赚得不多，员工也抱怨，这到底是因为什么？

老板有三种境界：

第一种老板，找人来跟他混，目的是找人来给他打工，他来发工资， 这

些人负责听他指挥，给他挣钱。市场里 80%就是这种老板。和员工是雇佣关系，靠工资高低来吸引人为其卖命。吸引来的大多也是庸才，这样的老板当然会非常累，生意好不到哪里去，钱当然也挣不多。由于在这种企业里干活的，也大多数是庸才，平庸的人身上有很多怨气、仇恨。这种老板就与员工一起苦逼。

第二种老板，比较聪明了，已经知道做挂在墙上的企业文化，做事业了。他会给员工洗脑，让员工认同自己的事业，并且给予部分核心骨干少量股份，与部分核心员工形成事业共同体。会有极个别优秀的人才没有其他出路，终身选择跟着这种老板做事。这样的老板其实已经算是优秀的了，大概占市场的 15%。会用事业这种概念来说服优秀的人一起做事，找到一批志同道合的人一起成就一件事。这种老板是优秀企业的中坚力量。

第三种老板，市场上寥寥无几。首先，你要想，员工为啥要给你打工？特别是优秀的人才，为什么要跟你混？答案非常简单，一切为了他自己。所以，最聪明的老板应该是利用人的本性 9 顺水推舟 9 成就员工自己。当你有了这个心态的时候 9 公司里的一切规章制度、规则 9 都没那么重要了，你所想的就是怎么能让这个员工成就他自己。人心都是肉长的，只要你有这样的心态，员工马上能感觉到，你可以快速的让员工与你变成精神共同体，用精神、文化、灵魂去感动员工。

所以，我在我们公司里，从来不讲公司的规章制度，从来不讲公司的策略，我只讲公司的方向，然后我给员工的所有概念就是我自己本身。我把所

有人的脑袋全变成老板的脑袋，也就是我的脑袋。把我脑袋里的思想、观念复制到他们的脑袋里去，然后自动指挥他们做事。赚了钱，大家拿大头，我拿小头，因为本质上公司本来也是靠他们干起来的，我只是个名誉上的老板而已。

每个人都没有员工的概念，自己就是公司的老板，这样，大家就自然没有放假，没有休息，只有工作了。我剩下的任务就是把不合格的人劝退，继续物色优秀的人才加入而已。

特别是在创业初期，用这个套路建设起来的团队，战斗力强到爆。节假日、下班，一看，所有的人都在工作，哪里用得着像有些公司那样还用打卡机上下班。并且，我的人100%比很多企业的人做事上心。因为他们就是老板。

我以前读《易经》有一句话叫：见群龙无首，吉。我很不理解为什么群龙无首还吉。后来我方明白，群龙就得无首。

## 10、为什么老板要讲理想，讲未来9讲境界

有的人反对讲理想，讲未来，讲境界，认为这样的老板虚伪，不务实，我们大家在一起不就是为了赚钱吗？

我在刚创业的时候，也是这样跟我的伙伴们讲的，我们要现实点，就是为了赚钱，别扯什么理想、境界、未来。虽然这样，我们的业务很快上了正

轨，也赚到钱了，但是我发现大家都不怎么尊重我，跟我没大 没小的，老是破坏我定的规矩。后来我就左思右想，悟出了一个道理， 在核心团队面前，我们就是得讲理想，讲未来，讲境界。人其实跟灯泡 差不多，不通电的时候，仔细一看，上面布满灰尘，可能还有苍蝇屎， 毫无用处。但一通电，就光芒万丈，照亮别人。

人讲理想 9 讲未来，讲境界 9 其实就跟灯泡通电一样，开始光芒万丈 9 照亮别人了。

大家都知道马云这个人的长相并不好看，如果他不是成天讲理想， 讲未来，讲希望，讲境界，讲梦想，讲价值，不要说女人不会喜欢他，

就算男人估计喜欢他的人都寥寥无几。但他就是靠讲理想、未来、境界 照亮了很多人歹让自己光芒万丈，甚至成了很多人心目中的神，给了别人人生方向。

如果不讲这些粤即使你与核心团队私人感情再好多也没有人打心底 里高看你一眼。树立不了良好的形象旁人就没啥影响力。对这个问题进一步思考，我发现宗教、党派都是靠讲理想，讲未来，讲境界树立自己的领导形象，建设自己影响力的。

所以老板、领袖都是吃形象饭的，马云同志就是很典型的例子，那么各位老板也大有必要嘴上经常讲理想，讲未来，讲境界。

## 11. 什么都会，还敢表现出来字就做不了领导

什么都会，还敢表现出来，就做不了领导。为什么呢？因为人们接受不了。这个心理很复杂，人们愿意相信世界是公平的，某人在某一方面很厉害，在其他方面就会很差劲。比如我们看见一个美女或者帅哥质 或者肌肉男，会不自觉的认为他们的智商不会很高，或者没什么文化。再比如看见一个人发了横财，会不自觉的想：这小子离倒霉不远了！

人们需要这种心理平衡，才能安稳快乐。所以我们如果表现出很多 方面

都比别人强，结果不是受到尊敬和拥护。相反因为我们让他们“不舒服”了，他们会找到一切机会攻击你，或者背后说你坏话。

换个位置来说，当你遇到一个人，只有一、两方面比你强很多的时候，你会愿意和他做朋友，因为你们有合作的前提。但是当你遇到一个人，各方面都强过你的时候，你多半会在心里诋毁他，莫名奇妙的针对他。

大家仔细想想，自己有没有那种各方面都强过自己的朋友？不是这种人不存在，而是这种人你不会接纳他做朋友。从心理上说，他的存在让你很不舒服，他给了你巨大的压力；从竞争的角度说，他给你带来了极大的威胁，你和他做朋友，意味着你的所有机会都会变成了他的机会。比如你们一起在街上遇到一个美女，一起与美女玩，美女肯定亲近他。再比如你们在同一个投资者面前拉投资，投资者肯定投资他，因为他各方面都比你强。

人类进化了数百万年，进化出了这套“绝不会和这种各方面都强、擅长很多事的人做朋友”这么一套机制。到今天，这种各方面都比较强的人只会被人嫉恨，莫名奇妙的树敌（异性除外）。所以你要是有很多特长，就只表现一、两样，其余的全部收起来。至于能不能服众与这个无关。人性是，你什么都冬反而不像个做领导的。你不会，指挥他去做，他做起来才开心。聪明的老板就是要学会“扮猪吃老虎”，“扮猪吃老虎”的好处非常多，可以用来迷惑敌人。或者是不优先表态，避免暴露底牌，

或者多听、多看，不枉下决断，或者是表示没有攻击性，更好的交到朋友。

当老板不是所有事都自己上，随便插手下属的工作，下属就感觉不爽。个人意志强加到下属身上，容易打击积极性，也不能满足下属的成就感。双方的工作期望最好在前期就达成共识，中途不要表现得自己很聪明，去插手下属的工作，弄得下属不知道该怎么办了。

老板要学会把聪明藏起来，你什么都会了，还表现出来，这个老板就当不好了。你自己干得了，还要下属干什么？

## 12. 老板的最高境界是做一个隐形的领导者

《道德经》里有句话，“欲先民，必以身后之”，好的领导者是隐形的。如果你的团队找对人了，作为老板，你只需要天天解释公司的愿景，不需要指挥大家如何行动。一个好的老板是不需要每天都告诉别人应该做什么的，因为就算 10 几个人的小公司，事情也是蛮多的。人事的、营销的、产品的、设计的，你就算非常聪明，也不能把这几部分都玩精通。如果你不善于调动其他人的大脑主动工作，只知道用自己的大脑工作，那么，你充其量也就是个项目经理的命了。

当企业越来越大，比如有 200 人，你就更难安排每个人需要做什么了。所以，真正有境界的老板只干一件事，就是宣传公司的愿景，让员工理解公司



的愿景 9 告诉员工我们想要去哪里，然后给他们提供到达目的地 的支持 9 剩下的事情 9 都由员工自己去做。厉害的老板 9 从最开始创业 就要做好这样的文化建设 9 否则等长成歪脖子树了再想改正就难了。

不要干涉团队成员的工作，不要什么事情都介入，从一开始就要培养他们独立完成工作的能力。只有当大家偏离了公司大目标的时候，才去提醒他们一下，这就叫无为而治，我目前就是这样管理团队的，非常 的省心与开心。

## 13、你的团队凝聚力为什么不行

你为什么当不好老板，不能够让别人掏心掏肺来跟随你，团队的凝聚力为什么不强？其实，一切问题都是自己的问题。

第一，要自己检查自己是不是目空一切，比如，内心里看不起身边的每一个人，认为自己最厉害。人心都是肉长的，团队成员是能感觉到的。

第二，认为别人的成功是靠运气歹是偶然原因贸而自己的成功是必然的，是靠自己努力。这样的观念会导致大家都不愿意帮助你。

第三，总觉得别人对不起自己，都是自己在吃亏，这纯粹是小人心态。

第四，好面子，老是在大家面前伪装自己、装腔作势、不真实。没有人愿意跟虚伪的人做朋友，也没有人喜欢这样一个领导。有领导力的老板，必定是一个真性情的汉子。

第五喜欢隐藏自己，不与团队成员交心，不放心把事情交给团队成员去做，就算给事情做，也不完全放权。如果你这样做团队成员就没有成就感、没有存在感当然团队的战斗力就不强。

第六，怕团队成员把自己比下去，不敢承认自己某些方面不如团队里的某些优秀的成员属于嫉贤妒能型的老板。当然你这样，就没有有能力的人跟随你，就算有，他们也会走掉。

犯了这六个错误的老板，就属于没心没肺的人，团队的凝聚力自然就很差，你这个老板当然也就当不好。大家检查一下自己，有则改之，无则加勉。

我给大家提供一个改变的思路，其实，一切问题都是立场问题，你只需要完完全全的改变自己的心境，就是你的目的是为了成就团队成员，而不是一切为了自己，这样，大家会被感动得泪汪汪的，凝聚力、战斗力马上爆表。但是要注意，必须选择优秀的人成为你的团队核心，你才交心。自己没有判断力多弄了几个白眼狼跟着自己，然后你成就他，你受了伤，只能说明你脑子不好使！

## 14、老板应该做什么

任何行为都会消耗时间与精力，优秀的老板就是把自己的精力与时间投资在最有回报的地方。一个老板必须想清楚自己到底应该做什么才最划得来。

首先来讲，我认为赚钱最重要，因为有了钱，就能过很好的生活，能生存。有了钱，就能繁殖后代。其实每一个物种本质上只干两件事，第一生存；第二繁殖。而这两件事，都是建立在资源的基础上，而对大部分人来说，有钱就有资源。

那么赚钱，一个人能赚的钱是非常有限的。我必须得带队伍，可惜没有现成的队伍给我带啊，那我必须得做好招聘工作。这样推理下来，我应该把大量的时间、精力投入到招聘优秀的人才上，其次是带队伍。

我喜欢研究历史，曾国藩与石达开打仗，曾国藩基本都是输，其实曾国藩基本上与任何人打仗都输。但一个经常打败仗的人，为什么获得了那么高的声誉？为什么地位如此之高？是因为曾国藩到任何一个地方，不问军机粮草、地方政务，首先问的就是这里有没有人才，有人才了，他就叫人赶快记下来，然后培养。比如，李鸿章、左宗棠这些人，都是曾国藩培养的。曾国藩自己打不过了，就找能人去打，能人被打死了，他又找一个能人去打。只要他不死，他就到处找能人，而且他大部分时间都在网罗人才，所以他的人才极多。有一句话形容说，曾国藩的大营基本把整个清朝的人才都聚集起来了。所以，曾国藩当然能赢得最后的胜利。

招聘人才，才是老板最主要的工作，甚至连带队伍都可以交给人才去带！所以多招聘工作基本占用我三分之一的时间，并且招聘工作永远是老板亲手抓。这才算核心工作，才是老板真正应该做的。其他的工作都是细枝末节，抓住事物的根本，才算高人。

## 15、老板要学会把矛盾转移给团队

老板要学会把矛盾转移给团队，不要引火烧身，要把团队里的山头主义、团队里的小团队都拆散，这样，整个团队的人才唯命是从，便于管理！比如，给团队成员发放奖励，或者请大家一起出去吃饭，奖励都一样，吃得也一样，那么团队成员只会一起评价这个奖励不上档次。吃的饭好不好？好了，就嘴巴一抹，当白吃了；坏了，就骂老板抠门。他们会自动团结起来对抗老板，这就是为什么很多老板心地善良的对待员工，员工还不满意的原因。

人本来就是有区别的，你一视同仁的对待每一个员工就是你这个老板不公平。而如果你把奖励分成大小不同的几份，让他们自己讨论谁应该拿多的，谁应该拿少的。他们就会相互讨论谁的功劳大，谁的功劳小，并且会相互攻击，相互对比。这个时候，他们中的聪明者还会找老板去做决定。这样，团队成员就不会跟老板对抗了。而如果老板只给少数人奖励，那么他们就会为这个奖励相互竞争，比如业绩好的拿到奖励，业绩差的就拿不到奖励了。老板必须会这些管理团队的方法，而不是

只知道做个好人，那么做企业基本只有失败收场。

## 16、“岗位责任制”换成“目标责任制”

•

我们很多老板很喜欢定岗、定责，让员工按时上下班，工作都在公司里完成。

举个例子：我们招聘一个行政文员，给她 4000 块一个月，一天工作 8 小时。早上来上班，8 点到 12 点，没事做，在那里浏览网页，看淘宝网。中午午休的时候 12 点到 13 点，刚好，需要打一个合同，这个时候是午休，叫她打合同 12 点她就有情绪。等到下午 1 点上班打合同呢，又来不及，整个业务链条就因为这个行政文员要午休，时间往后推了 1 小时。出现这个问题，就是因为老板自己把时间给定死了，员工就养成上班的时候，上班；下班的时候，公司的事情跟她没关系的习惯。

这其实是国有企业、事业单位的作风，是计划经济的产物，非常过时与落后。在激烈的市场经济竞争中，如果一个企业是这样一种体制来做事，竞争力可想而知。

这种定岗、定责还会碰到什么情况呢？就是连续一个月这个文员都 没事

做，但是第二个月事情多，又要连续加班，这个时候，她就会有情绪。有时候，她白天没事做，但公司的业务是晚上 8 点接到的，需要打合同，她下班了，而营销部就等着这个合同要签约呢！难道又要把事情推到明天上午吗？再比如公司的司机，什么时候出车说不清楚，怎么可以学事业单位、国有企业，定岗、定责？

那么到底怎么做才合情合理呢？其实非常简单，告诉你公司里每一个来上班的人，说，大家来公司，就是完成公司的目标的，你是文员，就是要完成打好合同这个目标，这个目标没完成，就是你没尽到责任。告诉司机，你就是来开车的，帮助公司完成需要开车的任务，目标与任务什么时候出现不一定，但是出现了就要解决。公司的设计部、营销部、财务部、生产部，都这样做。这个理念要灌输到每一个员工脑袋里。

公司要弱化“岗位责任制”这种操作方法 9 只要目标出现了，大家就赶快配合起来完成 9 这才是一个灵活的团队、有竞争力的企业。

不要扯什么以人为本，目标完不成，事情做不好，企业就要倒闭，饭都没得吃。比如，有些司机，他拉货给客户，到了客户那里，也不帮客户搬货。老板问他为什么不搬货，他说他只负责开车，其他的不管。这样的员工，其实就是老板自己培养出来为难自己、得罪客户的。这样的员工多了，企业毫无竞争力。你需要找一个能帮助顾客搬货的司机或者培养司机这样做，事情做不好的人，直接开除。

物竞天择，适者生存。各位老板赶快把公司的“岗位责任制”这套制度换成“目标责任制”，以市场经济的经营理念代替计划经济、政治经济的经

营理念。并且把这套思想灌输给每一个员工。

## 17. 用胆大包天的目标刺激企业进步

人这种生物很奇怪，要挖掘人的潜力最好树立一个胆大包天的目标。不断强化这个目标给自己争给团队多给企业。让大家信以为真，并且为之挖掘出自己所有的潜力。

古今中外，我研究过很多企业和个人，发现凡是有成就的个人与企业都给自己树立了一些常人看着胆颤的目标。讲个人，比如周恩来：为中华之崛起而读书。比如伟人毛泽东的目标：解放全人类，解放全中国。

目标定得胆大包天，就会让人有奋斗终生的责任感和使命感，会激励自己奋发努力，拥有不断进取的强大动力。

优秀的企业都是不断提出胆大包天的目标并不断实现胆大包天的目标的企业。

世界五百强第一的沃尔玛，在 1945 年刚创立第一家店的时候，山姆·沃尔顿就提出了一个目标：在 5 年之内，要成为阿肯色州最好、获利能力最高的杂货店。要实现这个目标，这家店的销售额必须成长 3 倍以上。从年销售额

7.2 万美元，增长到 25 万美元。很多人都认为沃尔顿 疯了，脑子不正常，但他达到了这个目标，成为了阿肯色州和附近 5 个 州获利能力最高的商店。当达到目标后，沃尔顿继续给公司订立胆大包 天的目标：1977 年的时候，他提出 4 年内销售额要达到 10 亿美元，公司 利润要增长两倍以上；在 1990 年的时候，沃尔顿提出要在公元 2000 年， 商店数量翻倍；在销售额为 300 亿美元的时候，提出了要超过世界上最 大销售额的公司，通用公司，而通用公司是 125 0 亿美元。这种疯狂的目标让整个企业的人都兴奋不已，像上了发条的机器一样，拼命工作，挖 掘潜力。最终，沃尔玛成为世界 500 强第一。

再讲一下李嘉诚，1971 年 6 月，李嘉诚正式成立了负责地产业务的 长江实业有限公司。在“长实”成立大会上，他为日后定下的目标：超 越号称香港“地产业之王”的“置地”。置地公司由英国商人保罗•遮打，跟当时“怡和洋行”的香港负责人联手创立，号称全亚洲最大的发展商。 李嘉诚提出的这个目标，让李嘉诚的秘书都不相信，但是他就天天说这 个目标，最后大家干着干着就信了，最后居然真的超过了置地，成为了 香港地产业的龙头。

伟大的人总是相信自己的目标身然后感动周围的人都相信自己的目 标 9 一起参与到实现目标的过程中来。伟大的目标多能够压榨干自己的 所有才华 9 压榨干团队的所有潜力 9 人的潜力可能真是无限的。所以， 你也订立些胆大包天的目标吧，如果你的目标轻而易举都能实现，定下 来也没什么意思啊。目标远大，可以刺激自己，也可以刺激团队。



## 18、伟大领袖毛泽东的军事思想精华

伟大领袖毛泽东的军事思想，集中西方战略思想之大成。有三个人 对他影响最大：写《孙子兵法》的孙子、写《战争论》的克劳塞维茨和 战争之神拿破仑。《孙子兵法》他自然是烂熟于心，西方的军事思想他 也刻苦学习，毛泽东曾在延安专门开过克劳塞维茨《战争论》的学习班。

毛泽东的军事思想主要是三条：游击战、运动战、人民战争。

第一 9 游击战打得赢就打 9 打不赢就跑。这是典型的创业思想 9 就 是我们做任何一个项目 9 都要量力而行。实力小，做小项目 5 实力大了， 才干大项目。这源自《孙子兵法》的“故用兵之法，十则围之 9 五则攻 乙 倍则战之，敌则能分之，少则能逃之，不若则能避之。故小敌之坚， 大敌之擒也。”也就是说，我有 10 万块，我只做 2 万块的生意。这样资 金充裕，心里踏实有信心，能够自由发挥。有些人创业，只有 10 万块， 却借来 100 万身战战兢兢的做生意，心里不踏实，好大喜功，弄得自己 心力交瘁。只有极少数人能这样玩成企业家呀大部分人这样玩最后都会 惨兮兮的。

毛泽东说的，“打得赢就打，打不赢就跑”，就是《孙子兵法》“少 则能逃之，不若则能避之”。你若不跑，则“故小敌之坚，大敌之擒也”， 要被敌人消灭的。前面的“十则围之，五则攻之，倍则战之，敌则能分之”， 是讲十倍于敌的兵力优势才能打包围战，五倍于敌的兵力优势可以打进 攻战，因为防守成本低，进攻成本高。两倍于敌的兵力优势可以对阵作战。 如果和

敌方兵力相当，则要想办法把敌军分开，让他分兵，我们有绝对 兵力优势再打。

第二，运动战’“集中优势兵力打歼灭战。”要敌人自动分兵，靠 什么呢？这就是第二条，运动战。怎么让敌人分兵，孙子也讲了一些， 所谓“兵者，诡道也。故能而示之不能，用而示之不用，近而示之远， 远而示之近。利而诱之，乱而取之，实而备之，强而避之，怒而挠之， 卑而骄之，佚而劳之，亲而离之。攻其无备，出其不意。此兵家之胜， 不可先传也。”不过这讲得还不够透，讲得透的还是西方的军事战略家 克劳塞维茨，还有若米尼，讲什么呢？一句话说完：行军是战斗的一部分，甚至是比交火战斗更重要的部分。所以说打仗关键靠行军，行军比交火 重要。很多人认为交火了，开炮了，才是“打起来了”，实际上开炮的 时候，胜负已定了。行军，在正确的时间、正确的地点，出现正确的兵力，才是决定胜负的关键。

这跟创业有关系吗？关系大着呢！行军就是平时的准备，比如，我

在没创业前，就在别人的公司里与技术骨干、营销骨干搞好关系，成天 喝点小酒探讨下创业。也在谋划着自己的项目具体怎么干。在一次过春 节的时候，我就分别给这几个伙伴讲，要不明年我们创业吧，不打工了， 结果，团队有了，项目有了。

为什么选择在春节说？而不选择在 11 月份说？因为春节大家都在计 划来年干点什么，而 11 月份，别人年终奖还没发呢？你去说创业，别人 不太愿意跟你混。这就叫正确的时间讲正确的话，去做正确的事，以前 又跟大家做过

感情建设。所以创业能不能有一个好的开始，就看你平时 是怎么行军的。我每一步都为下一步铺垫着机会。毛泽东思想，我从来 都是当成创业思想来解读的。

第三 9 人民战争，是一个划时代的战争认识论和方法论 9 这个时代 谁开创的？是战争之神拿破仑。人民战争的“人民”，对应的是什么词？ 是贵族。所以人民战争，对应的是贵族战争，又称为古典式战争。在拿 破仑之前，欧洲战争基本上是国王之间的事。战争是政治的延续，谈得 拢就谈，谈不拢就打。打的目的是让不服的一方服，接受条件，该割地 割地，该赔款赔款，该嫁女嫁女。所以打也不会往死里打，胜负一定， 或者胜负预期一明确歹就停战谈和，签合约。

所以战争不是人民的职责，人民是战利品膏战利品是不参战的。所以，贵族战争是讲成本效益核算的，是有限投入。各国国王的职业军队规模 都不大，因为养军队太贵。在拿破仑之前的军界，主流的看法是应该尽 量避免战斗。战争像两个或多个“绅士型”国王间的格斗，战术上进进 退退，很少赶尽杀绝；战略上以消耗对方为主，而不是以消灭对方为主。 妥协是战争的唯一目的。但拿破仑横空出世，坏了这个规矩。拿破仑开 创了人民战争，人民战争就是无限投入的举国军事体制。靠着法国人民 的革命热情，实现了人民战争两个基石。

一是把国家的一切人、一切资源，都投入战争，这就是人民战争的 汪洋大海。二是新的征兵制，革命政府在国会通过的相当于征兵法案的 命令，于

是拿破仑就有了超出其他国王想象之外的本钱：取之不尽，用之不竭，源源不断的兵力！拿破仑曾经不无得意地夸口说，他可以经得起一个月就消耗三万人的战斗，因为“现在人命比尘土还便宜”。别人要是死了3万人，军队本钱就没了，国就亡了，而法国的征兵制度可以让拿破仑马上又动员出3万人。

这就是为什么人民战争不怕死人。中国民国初期的军阀混战也是典型的贵族战争。看上去双方投入兵力不少，但一场所谓“大战”打下来，伤亡极小，一方退缩，胜负就定了。就像直奉大战，前线军队在作战，张学良还在曹锟家打麻将。为什么呢，大家不是什么你死我活的敌人，不过是争地盘，争利益，战场和他们的麻将桌性质差不多。大家兄弟归兄弟，亲家归亲家，谈不拢咱们就打一仗，输赢都不伤感情，但输家要出让利益。

所以你看那战败者，也没有什么了不得的凄惨下场，无非是交出兵权，通电下野，出洋考察，再到租界做愚公而已。到了国共内战，其性质已不是古典的贵族战争，而是革命。共产党代表人民，国民党代表贵族。人民就不跟你来贵族那一套，前面大军作战，后面老百姓小推车推着，人民战争的汪洋大海就把国民党的贵族军队淹没了。

所以蒋介石输给毛泽东，从军事理论上，是贵族战争输给了人民战争，是有限投入输给了无限投入，是战争新时代战胜了战争旧时代，是国营企业输给了民营企业！根据这个理论，很简单的可以推断出，现代企业想获得胜利，就是要所有员工做销售，人事、财务都帮着公司卖产品，这就叫全民皆

兵。把大部分优秀员工都吸收成股东。你的公司只有你一个人是老板，而我的公司大部分优秀员工都是老板身都在为公司操心。这就叫人民战争。

从游击战，到运动战，再到人民战争，毛泽东的军事思想与时俱进、脉络清晰，获得了辉煌的胜利。希望各位老板能深入理解这些思想，并且运用到自己的公司里去。

19.

## 《孙子兵法》核心思想对老板的启示

《孙子兵法》有四条核心思想。

**第一，《孙子兵法》不是讲以弱胜强的，而是讲以强胜弱的。《孙子兵法》讲，有把握了再出手，不要拿国家、民族的命运，去赌小概率事件，就是以弱胜强。**

老板也应该这样，要做自己能力范围内的事情，做自己能搞得定的事情，慢慢的实力增加了，自己就可以去做对应实力的事情了，这样自己的信心也会增加，企业也没什么风险。如果养成了以弱胜强的性格，就算一时得手，也不可能每次都得手，迟早是要倒霉的。

**第二 9 凡事要计算代价 9 不要光想着赢 9 要算账 9 值不值得打。杀敌一万，**

自损八千，赢了不一定有多大利益。输了，可能国破家亡，命都没了，最好做到不战而屈人之兵。这样，胜利了，他的兵，我们能收编过来，成为我们的兵，我们的军队就会更加强大。伟大的共产党就是这样打仗的。

我们做企业的时候也应该这样对待竞争对手。

**第三，先计算自己一定会胜利，才发动战争。**平时主要修炼自己，而不是惦记着打败敌人。让自己本身很强大，成为不可战胜的一方。让自己没有漏洞，等着敌人出漏洞，然后抓住机会就打，而不是自己冲上去就打，在打的过程中找胜利的机会，那就危险了。

李嘉诚先生收购别人的企业的时候，在别的企业财务状况不好的时候，李嘉诚就出手了，平时就只管强大自己的实力。

**第四，《孙子兵法》不是教你打赢，而是首先教你认输。**为什么人们都喜欢听“永不服输？”因为人们不喜欢听坏消息，不愿意听到对自己不利的真相，都想自己赢。其实“认输才会赢”，深入一点讲，“认输才会赢”还不厉害，要真的能接受失败的人，才会赢。司马懿对阵诸葛亮，司马懿高挂免战牌，关好军营大门。诸葛亮羞辱司马懿，送件女人的衣服给司马懿穿，说司马懿没种，不敢出来打一架。司马懿直接穿上这件女人的衣服，并且说非常的合适。所以，诸葛亮被司马懿直接给拖死了。

其实，当老板也是这样，不行的事情，你别接手。接到手，你干不下来，后果就非常严重。要坦然接受自己的失败，要学会认输，把精力专注到自己能干的事情上面。

## 我当老板的赚钱逻辑

我工作的奋斗精神走过了三个阶段：不怕累，累不怕，怕不累！有的孩子在学校里读书的时候，读得一塌糊涂，没关系，现在混社会了，成为一个工作狂就行了。这比在学校成为学习狂回报大多了。一切复杂的赚钱模式，就是没用的模式，就是赚不到钱的模式。老板只追求最简单的模式，只要这个东西很复杂，我们就不显大道至简，赚钱也是这样。

赚钱是把事情变简单，不是追求复杂。比如马云搞的淘宝网，就把中小企业卖东西这件事情变得简单了，所以马云就赚钱。

企业赚钱就一件事情。想尽办法提高自己的效率，就能赚大钱。这其实也是寻找商业机会的思路。也就是说，你能帮别人提高办事效率，ok，你就等着收钱吧。我天天跟大家说的是赚钱，但我希望大家知道，成功的企业从来不是以赚钱为目的的。我个人是以成就自我为目的的。你是什么为终极目的呢？但是成功的企业绝对赚钱。

不懂得价值交换的人，永远也不懂得商业。有人问我商业的本质是什么？我认为就是价值交换。文明的发展史就是交易的发展史。越是交易频繁的地方，就越是发达。相反，穷人一辈子就没跟几个人交易过，所以贫穷。越是交易越富有，不管是思想上的交流，还是物质上的交易，都会让你变得富有。

我们活在一个社会里面，是不能独立生存的。所以，我们需要相互配合，

把别人的长处、成果拿来自己用。当然这需要你付出代价去换取 别人的劳动成果，或者换取别人的帮助。商业社会的本质就是交换，一个不懂得付出对别人有价值的东西的人9是根本不可能赚到钱的。因为 他不懂得商业的本质，他不愿意交换。他只愿意索取。也就是说不懂得 为社会做出贡献的人，就一定赚不到钱。

有个人问我，怎么可以赚到很多钱，我回答啊：“改变自己，永远 想办法改进自己，修正自己。自己穷，为什么不学习，为什么不换套路呢？ 为什么不向强者学习呢？ 一年一年的重复那些傻瓜的生活节奏，那么就 只有没钱，还想得到什么呢？ ”

系辞传里有句话：“穷则变，变则通，通则久”说的就是，穷了就改变。

老板要顺应市场，永远不要去尝试改变市场的事情。虽然我最尊敬 的牛人乔布斯讲：“活着就是为了改变世界！”但我不敢讲，我只敢讲：“活着就是为了挣钱！”作为一个老板、一个领导者，永远不要让跟你 混的人看你不顺眼，这样的话，你讲什么都没用了。如果发生这种情况， 要么他滚，要么你滚。

与同伴沟通，与下属沟通，70%是情绪，30%是内容。所以我们能 见到很多牛叉的领导者？其实他说的都是没啥用的话。但是呢，大家就 是激情高涨，为什么？因为他有70%的东西在发挥作用。这才是最厉害 的领导者贸一定是善于调动大家情绪的高手。人不是机器人，人是有情 绪的动物。



所以学好心理学也是做老板的利器，管理人嘛 9 就是解决人的心理问题。能把每个人的心理问题解决了 9 那么什么事情都好办了。

我认为领导者、企业家只解决两个问题，第一个问题，当然是大家能赚到钱。第二个问题，就是整个企业的氛围也就是队员的情绪问题，把队员的情绪问题解决好了，大家的战斗力爆表，你就啥也不用管了，收钱睡觉就是了。

我们的精力应该是讨论手上的事情怎么做得好，而不是讨论策略、公司未来、方向。手上的事情做好了，什么都有了，策略、未来、方向不用讨论。这些东西都是为赚钱服务的，所以，我们最终要干的仅仅是把手上的工作干好，赚钱，没事了。

中国人都很保守，不管干什么，要很长时间才能热身，这还算好的。有的人都是这个时代潮流已经过了，他才热起了，或者说还没热起来。

这个世界上只有智慧最值钱，混社会的智慧。如果你还没有钱，你就要拿你可怜的那点钱去换这个智慧。如此简单的道理，能有几个人能看破呢，能做到呢！

老板永远要思考一个问题，就是别人为什么愿意跟你混，其实这都是智慧问题，别人为什么要主动工作？而不是你去管理他，强制他。我是通过分权，分利益，分名，能分出去的尽量分出去。让有能力的人都满意。领导者是必须让人主动跟随的人，而不是强行让别人听话的人。

我的一个理念是，我希望跟着我混的人都比我强，我变成最垃圾的那个人，不过我一直努力奋斗，我希望跟我混的人要么天赋异禀，要么比我还拼。

不就是赚钱嘛，这事都做不好吗？朱元璋连天下都打下来了 呢！打天下当然不是朱元璋一个人的事情。所以，当老板一直要思考的 就是怎么能让人跟你混。

很多老板都认为自己的环境、员工、企业不理想。我就认为我的企业、环境、员工，都很理想，结果所有的事情就向理想的方向发展了。你的 内心散发出来的东西，会直接影响到企业的氛围、员工的情绪，所以老 板必须把自己的心态调整好。

我大部分的精力其实都是在分析自己，我们人的精力很宝贵，我们 没有必要把精力分散到别人身上去。把自己给分析透彻了，看其他人也 就明白了。心心相映，赚钱也就简单了，当老板也就顺利了。

我为什么反对老板重视技术？因为一个老板不需要了解很多技术就 能把钱给赚了。老板最重要的是修炼自己的心态，其次是练习沟通能力， 最后才是学技术、知识。所以文盲就可以当大老板了，只要他心态好。

一个人，有很多想法不是坏事，但是你想多了，事情就做不成了。 你应该想怎么把自己的项目做好，而不是想些与赚钱、项目无关的事情。

其实每个人的潜力都是极其巨大的，赚钱真是容易的事情，就看你 能不能一念而起，克服自己的惰性，敢于尝试。

有个家伙要创业，他问我该学什么。我说，你什么都要学身因为你 是老板。但学的目的不是去做金而是叫别人去做。学习的目的就是缩短 与别人的差距，越是笨蛋、穷人膏越不喜欢学习，还认为学习没用，我 的理念就是少

与笨蛋交流。

## 21、老板的 5 个层次

很多人都想当老板，但老板分为很多个层次。

1、卖菜级别。小买卖，只会算数。这种老板连算账都不会算。简单的低买高卖，或者自己种了卖，只能算几个小钱，连时间账都不会算的级别。

2、小企业级别。这种老板知道招聘员工来干活了，会算账了，靠团队过活，最出力的还是老板自己，总觉得就自己操心，其他员工怎么也不把公司的事情当回事。中国大部分老板就是这个层面的，基数也最大。

3、中型企业级别。这种老板稍微领略了“为将之术”，会了些简单的笼络员工的本领，讲些好听的话，甚至企业里也开始有了专门的培训部门。有那么三、五个骨干业务员跟着这种老板混，也是基数非常大的一批老板。

4、大型企业级别。这种老板领略了“统帅之道”，已经知道笼络几

个将才。已经知道利润都要分给别人一部分，甚至领略了要尊重普通员工这样的普世价值观，很多行业领袖级老板就是这样的。

5、宗师级别的老板。企业做成怎么样，已经不关心了，这种老板唯一要干的事情就是成就他人，发掘企业里每个员工的潜力。搭好平台，找到或者培养出来厉害的角色，把企业做好。自己则归隐幕后，看起来一无是处，甚至你都不知道他的名字。

我们这里只讲第4层级的老板怎么达到，至于1,2,3层级，我不想讲，第5个层级的老板你先达到第4层再去探索吧。

我接触过各行各业的大老板，身价上几十亿的都有。发现一个规律多真正的牛人，并不是智商有多高，人有多精明，但情商都很高，特别知道怎么让人舒服，也就是交际能力特别的强。这个能力我认为是非常重要的。人类社会是一个关系社会，赚小钱靠努力，赚大钱靠资源整合，而整合就必须得善于结交人。这其实是一个对内、对外都很重要的能力，但主要还是对外。

第二个能力是凝聚力，因为一个人不可能完成很多事情，要成为一个成功的老板，你必须凝聚到有能力、有技能的人在你的周围，为一个目标共同奋斗。要想成为第四个层面的老板，需要有意识的练习与人结交的能力和凝聚力。当然还有很多能力很重要，但我认为这两个能力你可以在生活中开始实践了。拿着你的同事、朋友、父母开始练习，总有一天你会用上。大家可以仔细考量一下马云同志，马云就是情商加凝聚

力型选手。

## 22、老板必须在思想上养成的 5 点习惯

**老板必须在思想上养成的 5 点习惯。**

**第一，必须要知道自己的时间应该花在什么地方！**时间是非常有限的，善待自己的时间，绝不要去打麻将，去喝酒浪费时间。每个企业都有许多事情要处理，要思考。你把时间花在什么地方，你的业绩就在什么地方。

**第二，时时刻刻想自己能为市场做出什么贡献。我们并不是为了工作而工作，而是为了市场而工作，不是一到公司，就钻到技术与手段里面去，应该先问自己一个问题，顾客希望我做什么？然后我就做什么。**

**第三，只利用自己的长处做事，利用团队成员的长处做事。**不可把自己的工作建立在自己的短处上面，自己做不了的事情绝对不去做。不想做的事情，也别做。实在绕不过的事情，叫员工去做。

**第四身把精力集中在少数重要的事物上面。**根据二八法则，一个企业最赚钱的业务一定是那 20% 的核心业务，贡献了 80% 的利润。所以，我们要把

精力集中在那少部分核心业务上面。我们把每天的工作依据轻重缓急排好优先次序，并且坚持这个次序，要事第一，重要的事情先做，不重要的事情，就放一放，只有这样，才能提升企业的营业额。

第五9老板要做的是战略决策9战术决策让团队里的其他人去做。要认识到优秀的策略总是在不同意见中讨论出来的，做决定的时候没必要下得很快，重要的决定甚至可以回家睡一觉再做决定。或者多开会讨论几次，快速的决策大多都会让你后悔。

## 23、牛人没啥了不起字惟手熟尔

你看到的每个牛人都没啥了不起身唯一的区别就是他手比较熟练。

怎么解释？我小的时候，初中语文课本里，有一篇课文叫《卖油翁》，里面有个人叫陈康肃，非常擅长射箭。一次，他在自己家里的园子里射箭，有个卖油的老头放下挑着的担子，站在一旁，不以为然的看着他，久久不离去。老头看到陈康肃射出10箭，9箭都能射中，但老头脸上没有赞叹之色，只不过微微点头而已。

陈康肃心理不爽，就问这个老头：“你也会射箭？我射箭的本领难道还不牛B吗？”老头说：“没有什么了不起的，只不过手熟练而已！”

陈康肃非常生气的吼道：“就凭你个卖油的老头，也敢轻视我射箭的武艺？”老头说：“凭我倒油的经验就可以明白你没什么了不起的。”于是老头取过一个葫芦放在地上。然后拿出一枚外圆内方的铜钱盖在葫芦的口上，慢慢的用勺子把油倒进葫芦，油从铜钱中间的孔中注入进去，却不沾湿铜钱。

老头说：“我这点本事也没啥了不起，惟手熟尔。”就是说仅仅是因为我天天练习的结果。陈康肃一下子就没了底气，他忽然发现他擅长射箭没有任何可以炫耀的地方，只好笑着把老头打发走。

这个卖油翁的“惟手熟尔”，一直是我做企业、讲话、管理团队、经商的最高追求。其实，这个社会上混得好的人，有一门你非常羡慕的本领的人，你完全不用羡慕他，仅仅是因为他天天练习，自然就出类拔萃。

很多人看不起老套路，看不起天天练习那些司空见惯的本领，这是一个误区。成为最顶尖的人物，就是因为这个人天天练习基本功，天才是什么呢？就是基本功极其扎实的人，也就是惟手熟尔！只有手熟，才能保证射出10箭能中9箭。

其实我们混社会，只需要练习一套东西，练到手熟，有的人瞧不起，说你会一套，别理他，继续练你自己这一套。因为两套就不精了。不要看到别人的套路简单，你就是不会。你照着卖油翁那个样子去倒油，你就倒不进去。你照着刘翔的套路去跨栏，你就跑不了那么快。所以，我们每个人要练习自己的那个套路，并且练习得手熟。要想手熟你要一辈子只练一个套路。

又有人问了，你只会一个套路，如果遇到其他问题，你这个套路解决不了怎么办？我说，你留点问题给团队里的其他人不行啊？越是一件 事都不会的人，越是担心这个世界上如果有我不会的事情怎么办？一旦 一个人真正的会了一件事情，在他的眼里这件事就是全部了，其他的事情，他就懒得关心了。用这个思路去指导自己的人生，去练习自己的核心竞争力，你会成长得非常快。这个世界上没有什么人了不起，只是他们练习的专一持久罢了。你也可以做到多惟手熟尔！

## 24. 牛人从来不是靠机会的

牛人从来不是靠机会，而是靠实力，就算没有机会，也会自己创造机会。我们很多人看见别人成功了，经常说，他就是运气好，是时代给了他机会，如果我生在他那个年代，也能怎么怎么样！如果有人给我几千万，我也能怎么怎么样。

我小的时候接触过一种说法。说的是：如果姜子牙不遇到周文王，就只能钓一辈子的鱼；如果诸葛亮不遇到刘备，就只能一辈子种地。我曾经一度深信这种说法，认为一个人就算有再大的能力，没有机遇也是枉然。这就是



很多人感到怀才不遇的原因。

后来接触商业，阅历丰富了，自己开始创业，突然觉得七窍一下子通了，对于很多事的看法也完全改变了。大部分人常常把结果说成是原因，这种说法很隐蔽，仅仅从逻辑上说，很难察觉其中有什么问题。实际上，是因为他们有那么大的能力，所以才有那样的机遇。根本不是他们机遇好。

姜太公怎么钓鱼的？直钩，也就是说没有鱼钩！而且离水面三尺！这事它怪异！怪异就要引起人的兴趣，怪异就要引起社会传播，市场认知度就要大大提高！这种做法我们今天有个词形容：事件营销。姜太公，简直就是营销高手。然后引起了周文王的注意，周文王就跑过去问姜子牙，你为什么这样钓鱼？姜子牙就说了句话：“宁可直中取，不向曲中求。意思就是“宁可正而不足，不可邪而有余，凡行事堂堂正正”。这是什么？这是销售中的成交话术。周文王一听，高人啊！赶快给他安排个工作！

再来看诸葛亮是怎么种地的？诸葛亮好结交青年才俊，自比于管仲、乐毅！他后来怎么找到工作的？当年他结交的徐庶推荐给刘备的。这种做法我们今天也有个词形容叫口碑营销。

刘备去找他，他跟刘备谈了三分天下的计策，这叫什么？有备而来，而且是有真功夫的。诸葛亮若没真本事，刘备会三番五次的去请他？靠运气吗？诸葛亮没出山之前，还作了一首民歌让农民唱，这也是口碑营销。

这两位千年前的古人，竟然用上了现代的营销手段销售自己，姜子牙是事件营销高手，诸葛亮是口碑营销高手。他们用上了这样的方法，结果注定成功，就不会有“如果不碰到周文王或者刘备，他们就埋没了的说法”，他们必然获得一次面试机会。他们用自己的能力为自己创造了机会，而不是先有机遇，才有机会发挥自己的能力。

明白了这个思路，就知道机会永远是自己创造的！牛人从来不是靠运气，从来不是等待机遇的，他们会自己给自己创造机会。庸人不懂，却以为别人是靠运气才成功的。

## 25. 只有立刻行动舅才能成功

了解清楚你有什么资源，然后直接以此为资本，不用等什么条件成熟，也不用问别人借钱，就以自己现在可以调动的资源，直接开干。

很多大老板，都是几百块、几千块起家的，经过几年的奋斗，身价几百万，甚至几千万、上亿的。创业，拼的不是你有什么关系，拼的不是你借到了多少钱，拼的是智慧、动脑与勤奋。

很多人不愿意动脑+勤奋，也不愿意吃苦，就想借钱创业起家，纯粹是空想，必然失败。

有的人看起来很有才华，也有目标，但是终其一生也没什么成就，为什么呢？因为他们永远只是想做事，永远觉得条件不成熟，要等一等，等等再行动。其实行动最好的时间就是马上开干。条件永远是不成熟的身干着干着就成熟了。

很多人就是因为太明白，所以不行动。秀才造反，三年不成。真正的牛人，都是立刻行动，并且坚持一辈子。一个人不是要知道很多道理，而是要学会行动。全身心的投入到自己的项目中去，魂牵梦绕，不要去 找那些不赚钱的人商量事业，不要去找那些没有雄心壮志的人谈理想，谈到最后只能让自己变得萎靡了。

你必须找老板，找赚钱的人谈理想，谈雄心壮志，他们才会给予你 鼓励。找老板，找赚钱的人谈理想，谈未来是为了催眠自己，把自己催眠成老板思维。但是有可能你没那么幸运，因为老板都很忙，不愿意理你。那么你就选择自我催眠，自我引导。

高人都是孤独的，皇帝都叫寡人。普通人需要老板引导，而老板就靠自己引导自己。公司选人身老板选合伙人，都选那种命好的人，选那种嘻嘻哈哈开心的，见到什么都很兴奋的人做伙伴。那种犹犹豫豫不开心的人，在心理上其实是扭曲的，我们就让他远离。只有很兴奋的人才喜欢行动。而公司是靠行动的人创造业绩的，身不行动的人是公司的负担。

## 26、追随自己的内心，人才会越来越有竞争力.

我来自于贫穷而落后的山村。父母都是贫穷的农民，没有什么文化，值得骄傲的仅仅是母亲通过努力读了个高中，这或许多多少少的改变了我的命运。

我的童年乃至整个青年时期都是文化的荒漠，每每想起这大好年华却完全没有吸收到有竞争力的思想、思维方式、智慧，心里都隐隐作痛。小学、初中、高中、大学那种教科书般的知识仅仅增加了些许竞争力，并没有给我极大的改变。

后来我回忆我的童年与青年时期，骨子里仍旧是个幼稚得可笑的灵魂。人的思想、文化，必须要受过专业的训练才会有竞争力。而农村的孩子一般都不可能受到专业的训练的。没有这种优质的社会教育，自然农村的孩子竞争力弱爆了。

在一次偶然的机会中，我受到了一个大神级的人物点拨，才渐渐明白了学习的重要性。从此，疯狂的吸收社会知识，**进而悟到了不顾一切的追求自己的内心，才是生命的意义。我不甘于做一个普通人了。**

我从一个IT技术工发展到一个办公室管理人员，再跳到工程销售，进而创业，都完全是追随自己内心的结果。这个过程中，放弃了很多东西，但得到的思想性的东西更是让人觉得难能可贵。每一次追随自己的内心，我感觉到我的思维都得到了极大的提升，知识也得到了一个极大的飞跃。比起以前的

我，竞争力感觉翻了好几倍，对于在社会上立足，感觉自己 更加有能力赚到钱，更加有安全感。

农村孩子的蜕变，一般情况下，只有完全靠自己，我深深的认识到 了这一点，所以要更加坚定的追随自己的内心。我分享我的经验出来， 也是希望更多人的命运能够通过这个 20 世纪人类最伟大的发明——互联网，改变自己的命运。虽然我们不是高富帅的儿子，但哪天，当我们离开这个世界的时候，我们要以高富帅的称谓去天堂。虽然我从来都不想去天堂，我想长生不老。

## I 第四章 I

### 人性管理

我干企业的方式就是高待遇罗分钱、  
分利益、讲诚信，不讲忠诚度， 不讲感情。  
——陈昌文

## I 团队中的 4 种人

一个团队里要管好的其实就四种人。

第一种，千里马型。

千里马需要的是草原，而不是草料。这样的人有能力干事，也愿意干事。这种人需要的是授权，授权是什么意思呢？就是你当老板的要学会当这种人的下属，支援他做事，看他表演就行了，而不是去控制他，去命令他。

第二种，鸵鸟型员工。

就是腿长，跑得快，但不跑，把头埋到沙子里。这样的人能干但不干。这样的人就是需要不断的激励，给他机会，给平台，天天给他洗脑，打鸡血，他才有动力！

第三种人，不会干的、不能干的。

是猪一样的人，打着不走，牵他他就满地打滚。这样的员工就直接告诉他，干了有什么好，如不干就“杀”了吃肉、开除。这样的人，直接给命令，让他干活。

#### **第四种人，想干，但完全没能力。**

有超强的动机和超烂的工作水平。这种人呢，要保护好他的工作热情，也要当好他的教练。

一个团队就这四种人，分别用四个方法来管理他们。

对于千里马，授权给他；对于鸵鸟一样的人，就激励他，引导他；对于猪一样的员工，直接命令他干活；对于想干，但完全没能力干活的人，就教他。

所以，只要思路清晰，根据人员的角色定位，看人下菜碟，带团队也不难。**老板越轻松，员工越忙，企业才有前途。如果是老板越忙，员工越轻松，企业就要倒闭，即便是不倒闭，也永远做不大。**

很多企业为什么做不大？其实是对员工的要求太高了，没几个人符合老板的要求，他就只好自己干，不放心把责任、权力、重要的业务交给这些普通员工，导致普通员工没有成长，就老板自己拼命的成长。老板自己再拼命，终究是一个人而已。所谓众人拾柴火焰高，单枪匹马是不可能赢得市场竞争的。

真正厉害的老板，是把自己的工作都推给了各个部门的主管、经理、员工，自己什么事也没有，就负责喝茶、读报、看书、闲扯淡。

那些产品的设计要老板亲自去抓，产品的销售也要亲自管，生产也要自己管的老板，简直就是不合格的老板。

有的老板，就是自己把公司人才的手脚捆着，不给锻炼机会，然后抱怨



没人才。你做得越多，别人对你的依赖就越多；你越能干，你下面的人就越不能干；你越操心，下面的人就越不操心。

一个聪明老板要做的是不断地“推卸”自己的责任，让别人操起心来，让别人多干事情，让别人变得能干起来。如果把自己的责任推了、卸了，如果通过“推卸责任”让别人成长了，公司业绩自然就增长了。

很多老板之所以自己操心、多干、能干，就是因为周围的人不操心、不多干、不能干，也不愿意把重要的事情交给这些能力普通的员工干，因为老板不满意这些人干出来的活。

其实，这就是公司成长的代价，总是要给能力差的人交学费的，人总是要犯错误的，但只有给他们交学费，给他们锻炼的机会，他们才会成长。

很多老板在用衡量自己的标准衡量员工，而员工是不可能像老板这么上心努力的，因为公司不是员工的，员工有员工的水平。假如老板能做到100分，员工只能做到60分，但没关系，老板的任务是不断的培养70分、80分的员工，而不是只知道让自己做到100分。当70、80分的员工多了，企业的整体效益就上来了。

老板只管理公司两个重要问题，一是保证企业有钱，不会倒闭；二是企业的方向问题。除此之外，所有的问题都是具体的业务问题，不应该由老板亲自去抓。老板都应该逐步推卸给自己的管理者和员工。

企业就如同国家一样，君主只管政治方向正确，其他具体事务由各个大臣、管理者、老百姓去干。老板的方向就是自己越干越轻松，让员工忙去，

而不是自己越干越累，让员工闲着。

## 2、不要要求员工有忠诚度

商业的本质就是交易<sup>9</sup>，而别人愿意付钱给你，明显是你创造了他想要的价值。如果你没有创造他想要的价值，他是不可能对你有任何忠诚度、任何感情的。有的老板喜欢谈忠诚，不管是对员工还是对客户，都纯属逻辑思维混乱。

与其说商业上有“忠诚度”，不如说交易上要有“诚信度”。你别欺骗顾客，顾客下次需要这个东西了，他的选择成本就低，因为他不知道其他商人是不是会骗人。

人为什么会看不清楚真理，就是因为太贪心了，想占别人便宜，就会把自己的双眼蒙蔽上。做为老板，在企业里我们是为员工服务的，只有让员工有了发展，能学到新东西，能赚到钱，员工才会拼命。有的老板企图通过会议，通过不断的搞感恩的心这些培训来让员工少拿钱，还多干活，这样干的老板，经常是偷鸡不成蚀把米。我们真正应该做的是，直接给员工一定比例的金钱分配。这个比例要远远高于同行，整个同行的优秀人才都会跑你这里

来。我们创业的时候，为什么几个创始人加班 加点、拼命的干呢？说白了，就是分的钱多。

一个人只要不虚伪、讲真话、舍得分钱，其实企业就能做好了，连 制度都不需要那么多。以前农村上搞大集体，大家都不努力干活，为什么？就是干得再多，也分不了多少给自己。而后来，包产到户，为什么 大家拼命的干？答案很简单，虽然要交一部分税收，但是干得多，自己 能分得多。所以，我干企业的方式就是高待遇，分钱 F 分利益、讲诚信， 不讲忠诚度，不讲感情。如果员工、客户对我不好，本来就说明我自己 有问题，我需要改正，而不是去要求员工、顾客要有忠诚度。

### 3、怎么让员工 1：与衿眼生宛与共乃

怎么让员工与你“生死与共”，把公司当成家？ 一共有五点：

#### **第一点，让员工与你荣辱与共。**

如何能做到呢？把他变成一根绳上的蚂蚱，就是你背叛我没有好下场。

比如，大家都看过《水浒传》，林冲要上梁山，先得拿个投名状， 这个投名状就是到山下随便杀个人，把人头拿上来，就算你落草为寇。

大家做企业的时候，变通变通。也就是说，你需要与员工进行一个 捆绑，

利益捆绑、风险捆绑。企业要做成大家的平台，而不是你一个人 的平台，比如员工持股。

当兵的为什么相互之间感情很好？ 一起扛过枪，一起下过乡，如此 而已。

## **第二点，让员工主动解决问题。**

首先讲一个怎么拔出公司里的杂草。比如，有员工说“碰到困难了， 干不了”的话。你可以把大家召集起来，问谁能解决这个问题，这个说 困难的员工的工资就给谁，这个员工就辞掉，以后能解决这个问题的人 就解决这个问题。比如，你们公司里给 3000 块钱工资一个人，请 了两个保洁工人，感觉到保洁做得不好，你就可以说，谁能 5000 块把保 洁做好，ok, 100% H 需要一个人，这件事情就干好了。

不是人多就能做好事，而是人才才能做好事。你这样子设计制度， 让大家都知道你的做法，只要有人干得不好，就有人主动来找你，说老 板把他的工资给我，我保证干得漂亮，干不漂亮我工资都不要。ok,这 样啥问题都解决了。

当老板不是自己去干活，而是设计制度去调动别人来为自己解决问 题。员工做事了，回报当场兑现，我们公司要是谁出了单子，我是秒发 钱到支付宝的，根本不让员工等待，及时反馈给他，他就很兴奋，而且 我们的提成非常高，我是分员工 60%的利润这样一个比例。看似我赚得少，实际上我赚得最多，我在意无形的东西。发放提成要让所有员工都知道， 这样会带动其他人努力。当然批评员工要私下里批评9 这样他会认为你 对他好。

总结一句，怎么让员工积极干活？就是碰到任何问题了，摆到桌面上，谁有能力谁解决！谁把问题解决了就给谁分钱，这样做，公司里没人会抱怨。你抱怨说明你无能嘛。有没有发现，有点像曹操啊，有问题了，文武大臣列队，一一过问，你们谁能解决这个问题。

第三点身让公司人才兴旺。

物以类聚，人以群分，要想自己的企业里人才兴旺，企业必须是精英文化。屏弄些草包在自己周围。罗优秀的人就只好默默走开了。根据二八定律，企业80%的利润是由20%的精英创造出来的。所以，企业拒绝吃大锅饭，80%的利润就应该由20%的人来分。另外20%的利润就分给80%的人，不能创造利润的人，愿意离开就离开，无所谓。

有些老板来问我，为什么好不容易有个优秀的人，都是干不了多久就走了呢？我回答他，因为你赚3万只给别人5000。你喜欢草包，你用精英的钱补贴了草包，既然你喜欢草包。那么你周围当然全是草包啦。有的老板更加过分，我就见过一个老板，由于他侄女是学会计的，他把他侄女弄到公司，给侄女开的薪水远远高于另外两个老会计，高出了4000块左右。这下不得了了，那两个老会计天天耿耿于怀，给这个小女孩穿小鞋，最后甚至一走了之。

优秀的人一定会离开这样的老板的，因为这个老板喜欢草包。公司虽然是你的，但别以为你想怎么花钱都行，聪明的企业家早都明白了，钱多了，实际上是大家的，你得按劳分配，否则没人跟你玩。

人才兴旺的另一个关键点是，必须制造贫富差距，没有贫富差距，人就

没动力。有了贫富差距，差的能奋起拼搏的，老板也能获得收益；受不了的，就会自动离职，而且，大家看到确实有人赚到大钱，也会有 一部分人静下心来拼。如果大家都一样，说说笑笑的上班，就成了过家家了。贫富差距能产生势能，有势能企业才有动力。

第四，早晚都开会。

伟大的党就是会多，大家学着点。开会就是不断的统一思想，开会的目的还在于分配利益。你能赚一万，我就分你 5000；你能赚 5000，我就分你 2500。反正就是不断的强调一个合理的分配制度。

你在想什么，大家都知道，天天强化给大家你的想法。每天开会晒业绩，每个人昨天的业绩都拿出来晒晒。天天开会，下面的经理、员工就只道自己要做什么！企业才能正常运转。

其实国家天天都在给老百姓开会，早上朝闻天下、晚上新闻联播，目的就是传播正能量，统一思想，才能让国家稳定，大家只要照着这个

模式做企业，什么事情都会越来越顺利。

第五，让员工把公司当成自己的家来运营。为什么员工要把公司当成家？家是什么概念？我的做法如下：

1、 让员工的衣食住行都来源于公司，让他们与自己的金钱脱离感觉，他们的钱全部存着吧。

2、 一定要比他们家里吃得好，玩得好，这样，他们就不喜欢在家里吃，在家里玩了。

3、 靠文化、亲情营销。多看些宗教方面的视频、做法，为什么佛教能

把少林寺的人培养成把寺庙当成家？基督徒把教堂当成自己的家？你 也可以去基督教参加他们的宗教仪式，你就知道怎么培养员工把公司当 成家了。

总之，你要变成员工的衣食父母 9 把他们当成小孩子来经营，从各 方面去强化这个隐形的概念身他们就会在不知不觉中把公司当成家。

#### 4. 怎么有待标有二心而又有能力齣核心兀员

怎么对待怀有二心而又有能力的核心人员？

为什么讲这个？因为这让很多老板头疼。没有能力的人当不了核心 人员，就算侥幸当了核心人员，正好找借口让他走人。

首先要明确一点：做生意的目的首先就是为了生存、赚钱，不是与 人搞政治斗争。我这个人从来，也没有精力陪谁玩政治斗争，我的目的 是要赚钱。你喜欢斗争，你回家与你老婆斗去。企业就是大家在一起分 工合作，提高效率，赚大钱。

我喜欢从战争的角度去看商业，战争其实就是为了利益，商业的目 的也是

为了利益，只是形式不同罢了。

战争与做企业，都是趋利避害的，战争不是以杀人为目的，因为杀 人是要付出代价的，杀敌一千，自损八百。最好能直接让敌人投降，就 是给对方讲清楚投降我有什么好处，不投降我有什么坏处。让他投降， 达到“不战而屈人之兵”的目的，财产与人都归我，我不付出成本最好。

“不战而屈人之兵”给我两条启示：

一、要做就做零成本的生意，不付出成本。

二、不要搞斗争，因为斗争会让自己消耗很多资源。

所以，我也希望我的企业的人事关系非常简单，大家都是来赚钱而已。政治斗争会给企业带来相当大的内耗，而怀有二心且有能力的人，他的 动机不纯，不是一心一意为企业赚钱，他会给企业带来相当大的成本， 相当大的内耗。

刘邦是怎么处理怀有二心的韩信的？我为什么说韩信怀有二心呢？

楚汉相争的时候，刘邦派酈食其说降了齐国，这就是不战而屈人之兵。凡是老板，都必须好好揣摩这句话。

齐国投降了刘邦后，酈食其就对齐国齐王说：“如果汉军来攻打你， 你就把我扔锅里煮了！”自己也留下来给齐王当人质。每天与齐王喝酒， 齐王也听了酈食其的话，放松了齐国的军事守备。

韩信，他听说酈食其一介书生，凭着三寸不烂之舌就说降了庞大的 齐国，功劳比自己大，为了抢功就突然发兵攻打齐国，齐国没有防备， 被韩信一鼓而下。齐王以为酈食其出卖了自己，就把酈食其给扔锅里煮 了！齐王自己也



在战乱中被杀。

韩信是不是不知道“不战而屈人之兵”的道理呢？显然不是。韩信挟虜魏王豹时，擒夏说，斩杀成安君的兵威。于是用广武君的计策，派一个像酈食其这样的使者，拿着一封信，说服了燕国投降。这一次，齐国也投降了，但不是韩信派的使者，而是刘邦，所以韩信便选择了打。也就是说，韩信在打刘邦的兵马。最后韩信攻下了齐国，还要挟刘邦封他为齐王，可以说，这就是典型的怀有二心。所以我说韩信最后死的冤枉。

但如果我站到韩信的角度，就觉得韩信蛮可惜的，韩信的失败，是性格原因。能成事的人有一个性格，要么不做，要么做绝。既然我要搞你刘邦了，我肯定就要一搞到底了。

当然，我们重点讲刘邦是怎么用这种怀有二心的人的。因为刘邦知道韩信的能力强，还要依靠他打项羽，韩信呢？也还没跟刘邦完全撕破脸，所以索性就封了他个真齐王，先稳住他，继续榨取韩信的价值，等到韩信帮助刘邦干掉项羽的时候，也就是韩信的价值被利用了过后，那么就要处理韩信了。

刘邦是真喜欢不战而屈人之兵的高手，他没有直接与韩信开战，而是假托做了一个梦，在韩信的领地边上游玩，韩信看到皇帝经过自己的领地就来拜见皇帝，结果就被刘邦抓了。刘邦没用一兵一卒，就让韩信束手就擒，可以说成本极低的处理了这件事情。

当老板的，做任何事情，都要控制自己的成本。

其实在企业里碰到这种有二心且有能力的核心成员，我们也可以采取这种方式，防着他，但是继续使用他的价值。还可以培养一个人替代他，慢慢边缘化他，将计就计，也不跟他撕破脸，把他手上的核心业务找各种合理的借口拿走，给他一些非核心业务让他忙起来。总之，要降低干掉他的成本，万万不可起正面冲突，给企业造成金钱上的损失。

多数历代帝王为什么要杀功臣？大家应该有答案了吧。不是因为功高震主，而是因为某些人在打江山的过程中怀有二心，老板感觉不安全，所以要清理。如果你的能力非常之强，又完完全全的忠心，老板开心还来不及，杀你作甚？

## 5. 业务精英仅仅市场能力强是不够的

业务精英不仅仅要市场能力强还要会搞定老板身边的亲信！

还是给大家讲两个历史故事。英雄生于乱世，要建功立业，保国安民就不能不利用乱世的规则。

身为一个有能力的人，如果只搞定自己的业务，不搞定老板身边的亲信，结局怕不大妙。

李牧，赵之良将也。北击匈奴，西抗强秦。李牧不贪污兵晌罗不搜刮百姓。连国家给的俸禄和赵王赏赐给他的财物，都分给麾下将士。一天杀几头牛罗和将士们一起吃饭，同甘共苦慎没有一点官架子。

李牧从不巴结赵王的亲信罗赵王的亲信就散布流言蜚语。说李牧准

备背叛赵国。赵王暗中布置圈套杀了李牧。秦将王翦乘机攻赵，大败赵军，攻下邯郸，俘赵王及其亲信，赵国遂灭。

李牧，这位平生未尝一败的绝世名将，最终死在了他所誓死保卫的赵国君臣的手中，其无辜被害，后人无不扼腕叹息，以致太史公司马迁义愤地骂赵王“其母娼也”，就是说赵王的妈妈是

明朝抗倭名将戚继光就聪明多了，戚继光曾用重金购买称为“千金姬”的美女作为礼品，派弟弟送给朝中重臣。《张居正书牍》中，一笔一笔地记录着戚继光送上门来的各种各样的珍贵礼物，礼物的丰厚令人惊叹。

但不管怎么说，戚继光永远是我心目中的英雄，喜欢他的智勇无双，喜欢他的出奇制胜，喜欢他的坚忍严明，喜欢他的名将风流，所以他能够在那个年代活到60多岁。

## 6、要善于拍员工马屁

当老板必须要学会拍马屁。拍马屁学问非常深，对于商人来讲，无利不起早，也就是说，拍马屁一定是对我们有利，我们才拍。而善于拍员工的马屁，会让员工工作效率提高，工作时间延长，员工也会更加的兴奋与快乐，事情就能做得更好。

**作为一个老板，最忌讳自己在那里证明自己比下属聪明，比下属正确。**有的人有一个习惯，喜欢不断地给自己锦上添花，证明自己的光辉形象，这样，时间长了，员工就不想问题了，什么事情都交给你决定，自己不 开动脑筋做事了。本来你这个公司是有很多聪明的脑袋的，结果，由于 你经常证明自己比下属聪明，大家慢慢都变成了行尸走肉，没有思考力， 你就会很累。

我在公司里的政策是，我基本就是定个方向，战术问题都必须大家 去思考，如果有人问我比如推广问题怎么做，我一般就是说自己不懂， 然后夸奖员工一番，说他很聪明，一定可以完美的解决这个问题。一般， 这个员工听了就美滋滋的，就会努力的去解决这个问题。我就是通过这 种拍马屁的手法，把每个团队成员都变成某一方面的精英的。也就是说， 你想让员工向什么方向发展，你就向那个方向拍他。

老板必须学会示弱多团队成员才会示强多笨蛋老板是在员工面前示强，结果团队成员只好示弱，所有的重担都落到老板一个人肩上。事业小的 时候，可行，当事业稍微大点，老板就马上遇到发展瓶颈了，因为你平 常就没培养人才嘛。

真正厉害的人，是永远看到别人优点的人，然后夸奖别人的优点，被夸的人就很高兴会不断的去注意他自己的优点，打磨他的优点，最 后还乐意为你所用，而且你的人际关系也会变得很好。而笨蛋呢？老是 看到别人的缺点，甚至要求别人改正缺点，这样，没有谁愿意接触你。 看到别人优点的人，就容易形成用人所长的习惯；看到别人缺点的人， 就容易对人苛刻，感到无人可

用。

所以我建议各位老板从现在开始训练自己拍马屁的能力,每天都试试,非常有效果。我记得惠普公司是每三个月都要专门表扬一些员工,其效果跟拍马屁差不多。

## 7、如何让员工统一步调

员工进入到企业里,都带着各自的原型,与企业的思想、制度等步调是不统一的,这样的员工用起来就非常不顺手。假如我们把员工看成一台电脑,统一步调就相当于给员工重新装一个系统。这个系统分为 win7、win8、苹果系统等等,而员工的原型就是硬件配置。根据不同的配置装不同的系统。我们要让企业运作得有效率和效果,事半功倍,就要统一步调,重新给员工安装脑子里面的程序。

第一步,我们需要考虑员工的硬件配置。这个员工受到过什么教育?性格内向还是外向?有什么爱好?比如这个员工的配置很低,小学只读到二年级,工作经验也不行,那么就不是让他做好管理层了,可能就是让他做个保安,告诉他要爱岗敬业,企业的每一个环节都很重要,马虎不得。而一个

程序员，你就得告诉他可以成为乔布斯那样的男人。千万不可告诉小学二年级学历的同学学习乔布斯，这就属于不考虑员工硬件，乱安程序。

第二步•给你的员工装杀毒软件。啥意思呢？就是不利于企业的思想和想法，就否定他，告诉员工这样干是极其错误的，比如偷公司东西。你可以设计一个制度写出来。偷东西是一个错误，这样的想法出现了，就要当病毒一样的杀掉。有人干了，我们就要开除他。杀毒软件就是一个公司的规章制度、企业文化。’

第三步勞给员工装上防火墙。老板要仔细观察这个社会，外来的思想对我们企业有利的，我们就利用好；对我们没有好处的思想我们直接不让员工接触费或者否定这些思想。

第四步身羊群效应。制造一个大家都这么干歹你不这么干就是错误的制度。羊群效应也叫统一价值观。还有个学术术语叫螃蟹效应。就是说一只螃蟹在桶里，他就很可能爬出来，多放几只螃蟹在桶里歹这些螃蟹就相互拉扯金最后是一只也爬不出桶。因为一个爬上去歹另外一个就会把它扯下来。

第五步9制造一个与外界完全不一样的企业环境9毆企业文化到企业环境，甚至是作息时间。让在你这里工作的员工只能适应你这里的工作环境，到其他地方去，他就难受。其实这也是为什么歹良多成功的企业，优秀的员工跑出去了，过一段时间他只好再回来的原因。因為出去了，他生存不了。就像

你把员工养成了在 38 度水温里生存的鱼. 外面的环境 都是 20 度，他出去没法活，只好回来。

## 8、如何做企业内部培训

1、 培训要针对现阶段企业发展要解决的具体问题而开展，不可为了 培训而培训，这样就是浪费企业资源与大家的时间，属于不务正业，明 显没有效果。

2、 针对要解决的具体问题，要有系统的培训，员工不系统的学习是 不可能变得专业的。

3、 用公司内部的业务骨干当培训老师，不要从外面请培训师，外面 的人根本解决不了你公司的具体问题。

4、 培训是要持续做的，有条件的公司最好每周都做，别突击培训。 就是说心血来潮了就整体培训两周，这种培训很多公司都采用，实际上 是最没效果的。最有效果的是每周培训两次，每次时间 1 小时。

5、培训不是让公司所有的人都听一节课，应该是具体业务部门培训 具体的内容。比如财务部门培训财务知识，人事部门就培训人事知识， 老板就培训企业文化、价值观。

6、让公司的骨干重视培训的方法是与晋升结合起来，没有经过培训 的人要补课，否则不予晋升。公司只晋升价值观符合公司文化的人。

7、老板要舍得投入金钱来培训员工。培训其实能迅速提升公司的竞 争力，老板不会亏的。

## 9、让员工带着梦想工作

赚钱无非就是持续做营销，有了现金流了就扩大团队，抓管理。

随时关心自己的下属、同事，看谁有能力，记下来，以后就重点培 养成管理人员。不想当将军的士兵不是好士兵。无能力发现优秀人才的 老板是昏庸的老板。每天帮员工提升，每时每刻都是领导力的体现。老 板不应该只关心事，关心公司的物，更要培养人。真正的老板就是天天 培养人。人优秀了，公司自然优秀了。



要学会做老师。老板本来就是一个老师。毛伟人、孔子、释迦牟尼、耶稣、马云、任正非、俞敏洪都是伟大的老师。一个园丁不断的施肥与洒水，偶尔除草，细心呵护你的花园，自然会看到满园花开，没什么好急的。很多老板之所以失败，就是太急切了，一段时间没成绩，就坚持不下去了，就开始自我怀疑了。

要给员工一个梦想，让员工去拥抱它、实践它。有梦想的员工是快乐的。尽量不开除人，让大家有家的感觉，有真情的人跟着我们走，就能成就大事业。但实在无真情、只知道混工资的员工，我们也没办法，必须放弃。

给员工描绘梦想不可用术语，不能含糊，目标不能模糊不清，必须具体、鲜明。梦想要刻在员工脑袋里，你随时随地找个员工来问，我们共同的梦想与目标是什么？你的员工都能回答出来的话，你就算是一个合格的描述梦想的老板。

## 10、如何对待员工

如何对待员工？这是一个沉重的话题，我来分享一下我对待员工的经验。  
L 不愿意给优秀的员工分钱身是对公司利润的最大浪费。因为他们不会尽力。奴隶不要钱歹但奴隶的效率最低。奴隶主发现了不给钱效率最低，所以

就让奴隶变成了自由农民，然后按劳动给予他们报酬。

2、 珍惜最优秀的人才。平庸的人能识别谁是优秀的人，但是他们会嫉恨优秀的人，最终会让优秀的人离开或者毁掉。优秀的人才一般都有个性，很难相处，但老板要学会看结果，只要有业绩，我们就要珍惜他们，他们才会为企业创造价值。

3、 不要为有问题的员工浪费时间。部分老板喜欢教育那些有问题的员工，甚至天真的以为他有能力改变这些员工。其实一个成年人是很难被改变的。他的父母、老师都没改变他，何况你呢？十年树木，百年才树人。老板应该花时间、精力在那些优秀的员工身上，让优秀的员工更优秀，创造的业绩更多。企业的利润本来就只来自 20% 的优秀员工。有问题的员工，开除就行了。

4、 员工每周都要交工作报告，并且写上工作成绩，不然就是对自己的时间与金钱不尊重，公司毫无效率。不要去询问那些不优秀的人的意见，他们的脑子本来就不好使，如何变得更优秀，你应该去问优秀的人，问有成绩的人。兼听则明，不是谁的意见都听。

5、 对员工定出高标准。不要怕他们达不到，给他们一个目标，让他们去攀登，取法乎上，得乎其中。取法乎中，得乎其下。他们若是做得很好，并且达到了高标准，马上奖励他们。许多老板在业绩好的时候，说自己领导有方；业绩差的时候，就怪员工无能。这是非常愚蠢的性格，不要抢下属的功劳。但也不能让你的员工有了成绩就躺在成绩单上玩耍，你要不断地鼓励他

们攀登更高的业绩。

## 11、如何带出如狼似虎的团队

第一点，不要给团队成员高底薪。给了高底薪，大家就靠底薪吃饭了，很容易导致大家没有奋斗精神，其实那些大企业的老总，一般都是跟业绩挂钩，做得好了有奖励，做得不好，其实也赚不了几个钱。给高底薪，实际上是害人害己。团队成员不拼命，自己也赚不到钱。我提倡的就是计件制，一个人为公司赚了多少钱，就给他一个提成比例。这个钱以现金方式当着同事的面发放，不要把提成发放到支付宝，因为支付宝里的钱，仅仅是个数字变化，员工对这个钱也没啥感觉。但是现金不一样，5000块，100的有50张，而如果另一个人的提成只有300,那就只有3张，这样是非常具有冲击力的。可以激励做得不好的，要努力做好。受不了的人，也就走了。他走，我们也乐意。做得好的人，就会更加努力的工作。

第二点，末位淘汰制。一定要给大家危机感，不能说做得再差都可以。但是团队中最差的人，我们可以设定2个月或者3个月统计一次，最差的人直接淘汰，也就是让他走。完全不讲情面。大家平时可以在一起喝酒、吃饭、开玩笑，但是统计出来数据后，就要严格执行。如果你的员工开始比较少得

话，你可以3~6个月淘汰一次。如果员工比较多，每个月都应该淘汰一次。

加大招聘力度，不断地筛选优秀的人，淘汰弱者。

第三点9招聘人9选人一定是择优录取。优秀的企业就是天天都在招聘。多找备选的人，大家要注意的是：优秀的人是因为他本身很优秀，优秀的人并不是你培养出来的。

我刚开始创业的时候，不懂这个道理，以为人是可以培养出来的。不错，十年树木，百年树人，人确实可以培养，但要100年，我们都等不起。

我刚开始创业时候，有一个成员，自己打工都找不到什么工作，混得很差，但是呢，他也有一颗创业的心，当时我没几个人，就把他吸收了过来。结果我又是在供他吃，又是供他住，他还不努力工作，经常表现得不开心，埋怨我没本事，不能快速的给他赚到钱，到处在团队成员里面说我的坏话。后来我忍无可忍，就叫他滚蛋了，滚蛋的时候，还欠了我一笔钱，也不还了。后来我见得人多了身我就懂了，原来人和人是有区别的。努力的人，在哪里都很努力；差的人不管是打工还是创业，都是差的人。优秀的人，到哪里都会想办法成为佼佼者。优秀是一种习惯。这样的人会自己想办法解决问题，并且努力把工作做好，赚到钱。所以，我的理念就是，多招聘，择优录取。当然，第三点里面就延伸出来第四点了。

第四点，不要企图培养人。如果他不行了，培养也没用，白白浪费精力和时间。如果他优秀，他就会一直保持优秀的习惯。你不用培养，他依然会出类拔萃。历史上有很多带团队非常厉害的人物，我们看看他们是怎么带团队

的。

第一位，清王朝的建立者努尔哈赤，大家可以在百度里搜这个人，看他的百科，然后找到他的为政举措，其实也是他带团队、开发市场的三个厉害的方针：

一、抗拒者杀，俘获者为奴。据城死守，得后皆杀之。什么意思呢？就是带团队，不听话的、制造麻烦的人开除，罚款，不给好脸色。

二、投降者编户，分别编在各个牛录内，不贬为奴，不夺其财物。原来是当官的也给官当。原来有奴隶田产的，你就继续拥有你的奴隶田产。什么意思呢？就是说，听话的人我就不找你麻烦，该给你的都会给你，不亏待你。

三、来归者奖。对于主动远道来归之人，努尔哈赤特别从厚奖赐。当他听说东海虎尔哈部纳喀达部长率领一百户女真来投时，专遣二百人迎接，设大宴，厚赐财物，对其他随从人员，也厚赐财物。这样就让主动归顺他的人越来越多。

我们带团队呢，也应该这样，就是主动帮我们做事、解决问题的人，当然要给予奖励，在允许的范围内给予厚奖，这样，努力干活的人就会越来越多。

第二位带团队厉害的人当属秦始皇。秦始皇有一个制度，二十爵位制。就是他这个国家有20个等级，从低到高，全靠杀敌才能升级。比如，你是一

个小兵，但是你杀了一个军官，那么你把这个军官的脑袋砍下来，带回来，就给你升一级官，并且给你一百亩地，给你一个房子和仆人。

这是什么意思？其实就是绩效考核，就是激励制度，有业绩就有奖赏。这样，士兵看到敌人的军官，就像看到了升官的文书，看到了一百亩地，看到了一个房子和仆人，他们只想赶快把这个军官的脑袋砍下来。所以，这个战争一开始，秦军就如狼似虎，杀了一个人，赶快把他头砍下来绑在腰间，继续砍头。敌人见到这样的军队，就不敢打了，最后就赶快投降了事。

秦始皇还取消了贵族世袭制，大家只讲杀了多少人，就可以得到什么奖励，至于你爸爸是干啥的，跟你没关系。

我们带团队也应该这样，大家只讲业绩，不讲你以前是干啥的，也就是说你为企业赚到钱，你就能获得优厚的提成，否则什么也没有。这个制度就是有功就赏，只讲业绩。秦始皇还有一个制度，就是士兵五人一个班，如果出去打仗，你这个班里死了一个人，那么大家都要受到严厉的惩罚。如果不想受到惩罚，那么你需要将功补过，就是你们也要杀别人一个人。这个制度实际上强调了团队协作，就是避免了大家只顾自己升官，而降低团队竞争力的一个制度。大家一合作，结果业绩更高。

我建议大家多读历史9实际上，我们很多问题，历史上都已经有了完美的解决方案。商业的本质就是战争，不讲人情9只讲业绩。凡是遵循这一条的9你就能带好团队。

## 12、如何才能让员工心服口服

做领导的如何才能让员工心服口服？答案就是讲规则。企业必须建立一套非常清晰、透明，对每一个人都公平的规则。比如我们公司，销售分等级，每个月你干到为企业创造3万利润为1级，5万利润为2级，8万利润为3级，10万利润为4级，15万利润为5级，依次排列直到20级。各级对应的底薪提成是不一样的。你想做管理，那么必须到达第5级，也就是每个月为企业创造15万的利润。这是第一级别的管理，叫做一级管理。管理也分2、3、4直到10级管理，对应着相应的团队和利润。

这个就像全国统一高考一样，还没有区域的区别，通过了就晋升，不过就是你技不如人，你也别抱怨公司领导不公平。如此，每一个员工就会感觉到命运掌握在自己手里，公司绝对不会因为谁拍马屁拍的好就晋升谁。如果你当老板，谁给你送好吃的，或者在你面前说你好话，你就晋升他，谁不拍马屁，不送你礼物，你就打击他，这种人在古代就叫做昏君，昏君的下场，这里不多说，大家去看历史书。

有了规则公司就叫法治，老板只需要找到最聪明的人一起来制定规则。人最怕什么？最怕没有规则！不能把规则定下来。企业是没有员工愿意死心塌地拼命的。因为他不清楚付出了会有什么回报。

另外，我们要晋升一个员工，还要考核他的价值观，他是否认同公司的理念、公司的使命，业绩与价值观各占50%结合起来考核。同样也要看他做业务的过程是否用了正规的手法，如果是通过欺骗顾客得来的业绩，我们是

要开除的，过程与结果必须都要好。

所以，这几点筛选下来，只有 20%的人能晋升，这也符合一个 20/80 法则。永远是 20%的人晋升，永远是最优秀的人才才有资格升级。但必须按照规则来，而不是凭老板的个人喜好。如此，企业里的员工绝对心服口服，拼命干活。

## 13、如何逼你的员工成长

我们很多老板为什么累？就是什么活都自己干，交给员工又认为员工办不好，最后还是什么都自己上，长此以往，员工没有成长，团队没有成长，老板累得跟狗一样。公司还是没有壮大。

如果你想要公司快速发展，那么必须逼迫员工成长，只有团队成长了，企业才能发展。那么我是怎么做的呢？

第一 9 碰到任何问题 9 我都不会直接给答案 9 而是问当事人怎么办？就算当事人来问我，我也不会给答案，但要求他把解决方案给我。他没有办法，只好去想如何解决问题。

第二 9 当我拿到一个解决方案的时候，就算我很认可了，我还会继续逼他再拿两个解决方案出来，强行锻炼他的脑袋。

第三，当他把剩下的两个方案也给我的时候 9 我会与他讨论他给出的三个方案，找出优缺点。然后我会给出我的解决问题的方案，让他提



出意见。最后选择一个最优秀的方案去执行。

第四身当员工能力还不足以应付如何解决问题时身我会做决定如何 去解决多他负责执行。当他的能力不断提升的时候，我就会尝试着让他 自己去解决问题了。这个时候，我就做甩手掌柜，只看最后结果了。

我用这套方法来管理团队的时候，员工的成长速度非常快，我也是 越来越轻松，就又有精力去做更多的事情，管理更多的团队。

## 14. 如何提升员工的执行力

1、 老板给员工的目标必须明确，尽量深化、细化。如果自己太忙， 就交给自己的助手去深化、细化，然后自己检查下，布置下去。

2、 目标安排下去，要与执行人员开一个会议歹明确什么时间开始做，什么时间能结束。要彻底杜绝开了会不做明确决定的习惯，以及决定了， 又不行动的习惯。

3、 自己也要积极的参与到任务的执行过程中，要去推进项目。

4、要负起领导的责任。你可以不做事，但必须要把握一个准确的前进方向，并且时时刻刻提供给员工帮助，帮他们解决碰到的问题。积极提供他们所需要的资源。他们有疑问，及时给予答复与解决。

5、如果精力允许，就要身先士卒，发挥榜样的作用，自己挽起袖子来干。如果自己不干，要挑选好责任人，让责任人代替自己发挥榜样的作用。

6、要明确员工需要什么，而不要老想着自己要达成什么目标。承诺员工干得好，会有什么奖励，给他们一个执行的理由。

7、绩效考核，做得好的人，一定要及时奖励；做得差的人，要及时惩罚。带兵打仗，奖惩是必须要用好的工具。

基本上，这7条不用全用，员工的执行力就能提上去了。

## 15、如何管理业务员

业务员是最不好管理的群体，管好了，公司业绩飞速上涨，管不好，就等着破产。业务员岗位不是标准岗位，他们的工作很难从日常工作中去量化。比如，你看一个业务员表面很努力的在跑业务，但他实际上在外边网吧里玩。有的业务员嘻嘻哈哈好像不做事，但业绩却很好。这就让很多老板很头疼。

要想把业务员这个群体管好，必须从管理业务员的心入手。我的策略是天天都会与业务员开个小会，这个小会不是很正式的。当然正式的也经常开。目的是加强业务员的思想工作，让他们尽量认同公司，认同公司的文化；工资奖励要比同行高出 10%，分为月奖励、季度奖和年度奖，这样随便辞职的人肯定会有损失；做好每个业务员的职业规划，让他们有上升空间，有奔头，树立好因为业务做得好当上了业务主管、业务经理的榜样。

公司要建立完善的客户档案，记录每一个客户的每一笔交易信息，

将客户掌握在公司手里，而不是掌握在业务员手里。可成立专门的客服 部门随时与客户联系，逢年过节由客服出面而不是由销售人员出面向客 户送点小礼品，这样即使业务员辞职到别的公司，也带不走公司的客户。

## 16、用竞赛激励销售团队

没有销售就没有金钱，公司就得玩完，就是死掉的意思！销售团队 是公司最重要的团队。俗话说火车跑得快，全靠车头带！让团队内部竞 赛的好处是，可以给平淡的工作带来工作激情和乐趣，可以纠正团队的 不良行为、不良风气，还可以强化公司的团队文化。

公司的车头就是销售团队。销售团队的管理并非是任意挥洒的艺术， 而是更加接近一门逻辑严密的科学。通过设立团队内部的竞争文化，可 以让销售团队快速提升业绩。

给大家几点建议：

第一 9 不要举行个人与个人之间的竞赛 9 这样容易引起个人与个人 之间的中伤行为与作弊行为，容易引起不满情绪。举行团队与团队之间 的竞赛，

这样，优秀的销售员会帮助团队里落后的销售员，团队里落后的销售员也怕因为自己的业绩不理想，影响到整个团队的业绩，这样对整个团队的影响都是正面的。

第二 你的奖励必须是围绕团队成员而展开的，要问他们获胜了想要什么膏而不是你自己买了东西，想当然的给获胜的团队。如果你奖励的东西他们并不感兴趣，那么，恭喜你，以后你再用竞赛手段让他们拼命工作，他们只会在背后骂你。

第三身设定好竞赛的目标，比如这个团队这个月赚 100 万，那么我会让助理每天整理好每个团队的进度，然后每天都发布进度情况给公司的每个人。为什么要这么干？如果我不这么干，他们过几天可能就忘记了这回事，会冷淡下来。他们天天都能知道对手的进度，所以他们星期天也会来公司工作，目的就是为了获得胜利。

第四多每个竞赛目标的时间不能太短，比如几天，大家还没搞明白什么情况就结束了参与感会很小。也不能很长，比如几个月，大家会越来越不上心。我摸索下来，最完美的时间点是一个月。刚好大家做个月度总结，然后出去娱乐，放松一下，大家就很开心。

第五，每次竞赛只安排一个目标别整几个目标混起来搞，大家疲于拼命，效果会很不理想。

## 17、培养与选择优秀员工的方法

当老板的人，要把 80% 的精力都放到优秀员工身上，因为企业的利润 80% 是优秀的员工创造的，大部分老板的精力老是被有问题的员工所吸引，这样，企业就没办法发展了。

什么样的员工是优秀的员工？我们是有方法去挑选的。在企业里，如果员工不为老板着想，是不会提出什么意见与问题的。这种人当然是直接不考虑给他机会，还有一种人，会不断的提出建议，比如，他提出需要加大 100 万的广告投入，需要多招 20 个员工，或者，我们要是能在中央电视台打广告就好了。类似这种理想化建议，提了也改变不了什么，不具备可操作性。这种人是假积极。

我们要重点培养的员工是 9 能提出意见，并能够提出具备可操作性的解决方案的人！其实我们也可以引导员工变成这样的人，比如，你可以直接鼓励大家提意见，并提出具体可以操作的解决方案，这样多鼓励鼓励，就会有部分员工变成这样的人。企业永远不是只有老板一个人动脑 9

老板需要把大家的脑袋都调动起来想问题企业才能发展壮大。

这个地方其实隐含了一条在社会上快速升官的秘密，就是如果你是 员工你跟着一个老板，你就找出企业的问题，并且提出具体的解决方案给老板。假如你这样做，你就迅速的成了老板的心腹，被提拔、升官 指日可待。

讲回做老板，我们既然要培养员工提出问题，并且提出可操作的解决方案，那么平常就要注意培养这样的氛围。我发现很多公司的老板一开会总是自己在那里滔滔不绝，这下好了，大家都不说话了，不说话， 直接导致员工不思考问题，最终只有老板一个人讲话了。那企业也就快 倒闭了。所以，老板要记得闭嘴，让员工不断的讲话、表达、出解决方案身 才是正确的思路。

如何培养员工的干劲呢？我认为肯定不是当老板的亲自去培训员工，这样做，员工天然有抵抗的情绪。所以我的做法是让自己公司里业绩最好、 赚钱最多的员工上去讲讲自己的心得。这样，其他人没有不服气的，而 且也没有被洗脑的感觉，能很容易感染到大家，因为大家一看，他这样 能赚到钱，我们也能。自然就很兴奋的工作了。

我经常与一些老板讨论，我们到底培养什么样的员工？有很多答案， 最常见的是说，要人品好，要有能力。其实，这些都不是正确答案，我 们永远只培养那些跟我们一条心的员工，我也是这样做的。如果你不跟 我一条心 9 我把你培养得能力越大’哪天把我直接干倒了 9 反而对我来说是个灾难。我为什么要培养你？

我以前做项目的时候，认识一个人，这个人想与我聊聊商业模式、团队管理，以及互联网项目推广方面的问题。我直接拒绝了，因为他不 是跟我一条心，我培养了他，他为他自己挣钱而已。同样的时间、精力， 我只会找我们团队里一条心的人聊一会，才是对自己负责，对团队的负责。

要特别重视营销部门，优秀的营销人员是公司的生命线。我会把大部分的精力与公司的资源都向优秀的营销人员倾斜。在我们公司，优秀的营销人员一个月能搞几十万，年纪很小。部分做人事的、做财务的人员就有意见，曾经有个人事主管来找我说过这事，觉得不公平，凭什么 自己做了 7 年才 5000 块一个月，别人 3 年就几十万一个月。我告诉他， 你要觉得不公平，你到营销部门去。他去干了两个月，又来找我，要求 还是做回人事，说那工作实在不是人做的。

为什么优秀的营销人员可以拿到这么高的薪水？而人事只能 5000, 答案很简单，我在 51job 发一条招聘信息，能招聘来 10 几个人事主管 应聘，而我要发 500 条招聘优秀营销人员的广告，才有可能招到一个优秀的营销人员。

另一个就是优秀的营销人员压力是很大的，我们对营销人员是 无底薪制度，全靠提成。正因为别人顶着这么大的压力，才有成绩，如 果你不服你就上。

在企业内部，设定好标准、提成比例、分红比例，你觉得你能行就上，不行就老实点。凡事都是以结果为导向，这样，真有能力的人就会很拼， 而且确实有人赚到钱了。进而又会导致其他部门真有决心的人来找我， 愿意放



手一搏，这样我周围优秀人才就越来越多。

## 1&老板必须赏罚分明

学当老板，就学古代的开国皇帝是怎么做的，学大将军是怎么做的，就行了，商场如战场。

宋太祖赵匡胤刚刚造反的时候，军队围着皇宫，要求皇宫里的守门人开门投降，陈桥的守门人拒绝让赵匡胤进入。所以赵匡胤到了封邱门，这个门的守门人看到赵匡胤已经造反，就做了个顺水人情，开门放了赵匡胤进来。赵匡胤就当皇帝了，然后把这两个门的守门人叫了过来，杀掉了帮自己开门的守门人，而赏赐官位给陈桥的守门人。这就叫赏罚分明。

做老板的，要赏的是尊宠企业规则的人身对整个企业有好处的人，而不是根据自己的个人利益来行事的人。当老板，要特别注意远离这些见风使舵的小人。

元朝的时候，广东有个叫何真的大将军，捉拿造反的王成。这个王成把自己的营寨修的很高很厚。何真围攻了很久也攻不进去，就悬赏1万钱，说

谁捉拿了王成，赏钱 1 万。结果，王成的侍从就绑着王成出来。何真看到王成后，笑着说，你怎么养了一个白眼狼啊！王成很惭愧。绑王成的侍从就问何真要赏钱。何真如数给他，接着派人烧了一大锅汤，王成很害怕，以为要煮了自己，结果，何真叫手下把那个侍从绑起来，扔到锅里煮了。然后大声宣布，如果有侍从绑主人的，就依这种办法处置。

这真正做到了赏罚分明。答应了的事情，必须做。但也不能让做坏事的人有好下场。每个人必须尊重企业的规章制度。这就是老板应该做到的赏罚分明。

## 19、“恶”老板才能经营好企业

做企业的人必须明白。企业就是盈利机构，不是谈情说爱，搞关系的地方。每个人的关系首先是同事，甚至也只能是同事。你发了工资出去，就必须要有相应的收入。你可以用奖金激励员工但不能宽容与忍让。能把企业做大的老板都是“恶”老板多慈母多败儿，严师出高徒。

我们在网络上、杂志上看到的让员工快乐的工作，给员工咖啡、宽松的工作环境，误导了很多新一代的创业者。公司是不可能轻轻松松取得好成绩

的，你真以为你的智力比我们这些刻苦拼搏的团队聪明吗？就算有个好方法也是我们这种人先发现。所有成功的人，都是投入大量精力、刻苦工作的结果。比如，写《穷爸爸富爸爸》的罗伯特清崎，他花了10年时间才在教育人们财商方面有所成就。

聪明的老板只与优秀的同事在一起聊天说话，布置任务让优秀的人去完成。任何事情都要养成主动跟踪、检查的习惯。你把一件事情交给员工去做了，如果你不跟踪，他就可能不做或者搞砸。老板要学会指导方向与跟踪员工的工作进度。把不优秀的人全部开除，加大招聘力度。公司有了优秀的人业绩自然上去了。实行末位淘汰制，形成竞争机制。在资金允许的情况下，快速扩大规模。

有人了9各种事情才好办。公司的人必须要富裕。人多力量大，人少了，每个人都认为自己牛哄哄的，本来没那么有能力的人也在老板面前耀武扬威。要形成离开了谁，公司也能运作良好的理念与事实。在这方面，节约是最大的浪费。穷人认为对的理念很多时候都是阻碍其成功的理念。不懂，就算卖命工作，也只能贫穷。节约会让人没有斗志，心量狭小，并且看不到机会，也找不到机会，会让富贵的人远离他。你请的员工或者顾问，如果不能把你教得更聪明，或者，你吩咐的事情他们总是找借口，那么就开除他，别手软。心地善良迎接来的只是变本加厉。

尊重自己的时间，人都是尊重自己，才有价值，才有地位，才有前途，别人就不得不尊重你了。尊重是用实力赢来的，不是寄希望于别人讲礼貌，别人素

质高。尊重是因为别人不敢不尊重你。凯撒说过，与其让别人爱你，不如让别人怕你。爱你身尊重你多可以背叛你。而怕，是胜利者的终极武器。

## 20、不要接受道歉 9 要逼迫对方解决问题

做为老板，经常碰见员工犯了错，就跑过来讲，老板，我把什么什 么事情搞砸了；老板，对不起，我迟到了；老板，你要的文件我没写好，对不起……通常，没有水平的老板就会说，算了，没写好，下次早点写 好。或者问员工，到底是什么原因没写好啊？员工知道你要问他，把早 就准备好的答案回答给你，你听了，一般就是安慰一番，让他下次注意， 还觉得自己心胸宽广。

比较温柔、有人情味的老板，通常是没有效率的老板，害人害己。实际上，我们应该不接受任何道歉，应该逼迫他弥补他的错误，并且要 求他承担损失。迟到了，该罚款就罚款。任务没完成，该扣奖金就扣奖金，该扣工资就扣工资。他胆敢把公司的事情当儿戏，你就得让他尝尝厉害。下次他就老实了，他再不老实，你就开除他，选更加优秀的人上。只有这样，才能培养人的责任心。世界五百强绝对不玩儿戏，你胆敢犯错，要你肉疼。

我以前经常讲一个故事。有一个女人被一个邻居的男人强奸了。这个女人本来要报警的，但是这个男人的老婆和这个男人就不停的道歉，说不要报警，我们上有老，下有小，你要是报警了，我们一家人怎么过啊。我们一家人给你做牛做马都可以。这个女人心一软，就接受了道歉。开始的时候，这个男人的老婆和这个男人对这个被强奸而不报警的女人感恩戴德。过了半年，事情急转直下，变成了这个被强奸的女人勾引她老公了。而且施害者还到处宣传这个被强奸的女人是婊子。这个被强奸的女人受不了这个冤枉与委屈，但是报警已经过了取证时间，只得默默承受迫害。最后卖房搬离了这个小区。

我们如果经常接受别人的道歉，后果就是自己的生存空间越来越小，自己的利益受到侵害，把自己辛辛苦苦建立起来的资源免费赠送给他人，而且是赠送给不尊重自己的人。所以：不要接受道歉，要逼迫对方解决问题，承担错误造成的损失。

## 2L 保护与培养团队里唱反调的人

我有一个朋友刚开始创业，就跑过来跟我说“多年媳妇熬成婆了，老子再也不用看谁的脸色唯唯诺诺的工作了。我想怎么干就怎么干，大家都得听我的！”我当时就甩了他一句，保护你团队里跟你唱反调的人。结果他可能刚当老板，非常兴奋，没当回事，这做老板的尊严仅仅持续了半年，就又去给人打工了。

当然唱反调的目的是为了公司的业务，这是前提，在战术层面，涉及到业务具体怎么开展等，有人出来唱反调是好事。因为你作为公司的创始人，就算你再聪明，也不可能完全了解项目，完全了解市场。他在一 线操作，你如果没在一 线操作，你就很难了解具体情况。自己做的决定需要一线操作人员的意见，也要慎重听取反对意见。是人都会有盲点，而这些唱反调的人会帮你进一步分析出来你忽略的地方。

由于中国文化的影响，我们中国人总是好面子，而且非常含蓄。很多事情你需要问几次，对方才能告诉你真正的原因，加上你是上级，非常多的人就唯唯诺诺的，即使有意见，也习惯性的保留。这对企业是非常不利的。

国外的学者曾经做过一个实验，让一个人进入有五个托的团队。六个人一起丈量一根短一点的绳子，一根稍微长一点的绳子，然后这五个托就说短的那根实际上长一点，结果受实验的四分之三的人都接受了这个错误的答案而只有四分之一的人坚持真理，反对这 5 个托。可见真正唱反调的人是多么的宝贵。中国自古就有兼听则明，偏信则暗的说法。历史上很多昏君就是拒绝他的臣子们唱反调，导致大好江山被推翻的悲剧。而那些明君，甚至非常喜欢听到反对的意见。并且，这些老提反对意见的人是公司里的积极思考者，他们在想问题所以才有反对意见提。能提反对意见证明对公司的事情非常用心。

真正在商场上拼杀的话，需要的就是这样的人，这也是领袖才能的表现，

你甚至可以培养这样的人来做领导者，而大部分不提反对意见的人都是跟随者。

我们做生意，追求的是市场的客观、真相、事实。这种喜欢提反对意见的人就是帮我们进一步分析出市场真相。事实的人真是可遇不可求。

所以希望老板们有保护与培养团队里唱反调的人的习惯，只要他说得对，说得有理，是为公司整体业务着想的，就值得表扬，值得提拔。千万不要为了自己的面子、权威感，排斥唱反调的人」

## 22、老板用人 9 看人品和态度

做招聘时间长了，我渐渐从最开始的看一个人的能力到看一个人的 人品与发展潜力了。只要这个人的人品好，有潜力，对其工作能力的要求是基本能及格就行。每个人都想要权与钱，但有些人到公司里来心术不正，上窜下跳、拉帮结派、两面三刀、玩弄权术、巧言令色，这样的人可能能力比较强，善于迷惑人。这样的人还是敬而远之比较好，是切不可以成为朋友或合作伙伴的。一旦他得到重用了，干起坏事来，破坏力也是极大的。

其次是做人做事的态度，愿意不愿意服从老板的指挥。我碰到过一女性求职者，简历上看以前工作都蛮辉煌的，但嘴里说不接受加班，也不接受出差，你与她商量什么，她总是一副必须按照她的规则来的态度。这样的人就算能力再强也不要招聘到公司里来。因为公司就是大家相互配合，甚至是相互妥协才能出成绩的地方。能力是可以在工作中锻炼的，而态度的修养则是她爸妈的事。

中国的私营企业不同于国企，也不同于外企金朝九晚五，双休也能做大做强。小老百姓创业，没有干爹，玩的是丛林法则。全靠自己赤手空拳到市



场上去拼杀贸易怎么可以在企业里养娇生惯养的员工呢？所以我们要看人不要只看表面的形象怎么样，也不要只看他过去的工作经历，甚至只看他的能力，而是要看他做人做事的态度。

记住，能力只是基础，只要招聘进公司，他能基本胜任就行。我们要的是他的人品好，态度好，他自然有发展潜力。有些人自以为能力很强、水平很高，反而比较难以与人配合。

人不可能是全能型的，在合作中始终要把人品和态度放在更重要的位置。发挥团队的力量，才能走得更远。以德为先、德才兼备多不仅是选用人才的标准，也是选择朋友或者合作伙伴的标准。选择同行者或是同路人，我们要坚持自己的标准，多决不妥协，否则选错了代价更大。

## 23. 可靠比能力更重要

我有次讲课，有个学员问了这样一个问题：如果刘备有一天遇到了刘伯温，觉得诸葛亮不行了，怎么样能忍心换掉诸葛亮呢？诸葛亮要是不愿意做副丞相怎么办？

其实很多老板都有这个问题，就是跟自己打江山的人感觉没有自己。新招聘进来的人聪明，有能力，有想换掉老人的冲动，但又于心不忍，觉得老人跟着自己不容易。我的回答是：老人既然跟你打了江山，从贫寒的时候干起来的，就说明这个人很可靠，也有一定的能力。而新人，就算有能力，可靠性方面也要打一个问号。

风险投资界有一句话：保住本金永远比挣钱更重要。就是你要保证不亏9才算高手。保证不亏，就意味着立于不败之地。

所以，我的态度很明显，用老人，用靠谱的人。新人就算很有本事，也是用其能力，先给老人做副手。只有经过风风雨雨的考验了，才重用，才彻底交心。

小时候喜欢看三国，我们看曹操曹老板是怎么做的？几乎人人都知道，在武将之中能力最强的就是吕布，俗话说：人中吕布，马中赤兔。但是后来被称为武圣的并不是吕布，而是关羽。因为关羽具备了两个身为武将最重要的品质“忠”和“义”，吕布则是个三姓家奴，谁势力大就投靠谁。同样都被曹操抓住了，吕布原本还想找刘备求情，结果刘备说了一句“君不见丁原、董卓之事乎？”于是曹操就把吕布给咔嚓了。关羽投降之后，曹操对他大力投资，关羽也是知恩图报，先是斩颜良诛文丑，解白马之围，后又华容道放了曹操。曹操的投资有了很大的回报。如果曹操是个投资人，那他肯定是个顶级PE,因为他懂得看人。

其实曹操的选择就是，可靠比能力更重要，关羽是可靠之人，而吕布不可靠。所以，吕布不会受到重用，也不敢重用吕布。

## 24、这样的人应不应该留

我们以前有一个业务部门，一个业务经理管理 10 个业务员。其中有 两个业务员业务做得最好，但是这两个做得最好的业务员跟大家的关系 不太好。关系不好的原因是在其他同事看来这两个人不合群，老是抢他 们的生意、客户，造成了他们的业绩不好。但是在这两个业务做得好 的人看来，是因为别人不像他们那么努力才导致业绩不好的，客户也是主 动找他们的，业绩不好的业务员嫉妒他们。

主管业务的经理就建议，把这两个不合群但业绩好的人开除，以便 重新建立部门的内部和谐。这种情况其实在很多公司都有出现。经过我 的了解和调查，这两个人的品行首先是没有问题的，他们也确实比任何 人都拼命，那么？正确的处理方法一定不是开除这两个业绩好的人，而 是要留下他们并且重用，敲打那些业绩不好的人。一个有能力的人总是 不合群的，企业的目的是做好业务盈利多而不是大家在一起谈情说爱。 我曾经见有的老板糊涂，居然开除了业务做得好的人，结果没过多久， 企业的业绩就开始下滑，最后企业就倒闭了。

如果大家喜欢读历史，就会发现一些厉害的人物，比如刘邦、李世民， 都会用一些很能帮自己打仗，但自己并不喜欢的或者大家不喜欢的人物。 因为刘邦、李世民非常清楚，我们要的不是内部和谐，要的是最终的胜利。 要的不是自己开心，要的是国家安定。所以刘邦封了他讨厌的雍齿为侯， 李世民

用了让他屡次不爽的魏征。

所以，正确的处理方式一定是顾全大局，不要不分青红皂白的否定 他们的能力，企业的大局就是盈利，就是赚钱。所以身必须留下业绩好 的拼命三郎，而不是追求什么内部和谐。

## 25、到底哪些人才是企业稳定的基石

我们应该如何定义人才？

我们刚创业的时候，自己没什么资源，但就有小伙伴愿意跟着自己 一起创业。一没技术，二没经验，三没钱，但依然有人不离不弃的跟着 开始了为期三年的艰苦奋斗，分文未取，自己还倒贴了很多钱。在这个 过程中，我与很多大学生相处，很多高材生相处，但他们都不能坚持奋斗， 不能吃这个苦。

创业者一定要区别出来，会一门技术的人只是一个匠人而已，并 不能升级为企业的人才，或者是企业的核心。人才，是一种具备人文精神 的人。很多高学历、高技术的人，并非人才，只是一个好用的工具。企 业当然需要好用的工具，但企业的内核必须是受得了创业之苦的人。

我能肯定的是，我的创业元老就算在企业忽然一无所有的情况下，我们聚集在一起，依旧可以干一个企业起来。我只知道，我拥有一帮留学生、硕士、博士，三天不发工资，他们就得离我而去。他们肯定不是企业稳定的基石。

对于我来说贸就是创业初期的伙伴最重要。他们开疆拓土，是企业发展的推动者与见证者。把钱交给他们，无论多少，都不用打借条，放心得很。就算他们把金钱账算错了，我看一看，也就当个笑话了。无所谓。

阿里巴巴的那些创业合伙人都是名校毕业的吗？其实基本不是。阿里巴巴说，当初是因为招聘不到人了，随便拉些不优秀的人。这些不优秀的人因为找不到其他工作，只好在阿里巴巴干下去。结果在解决问题的过程中，都变成了企业的中坚力量。这些看似平凡的人，他们不好高骛远，而是踏踏实实的把一份工作干好。他们才是企业稳定的基石，绝非什么高材生，懂什么技术的人。

老板如果不能理解什么样的人才是真正重要的人，那么具备这种人文精神、具备创业必将成功信仰的平凡人就会离你而去。而留下来的，就仅仅是些高学历、高技术，你认为是人才的人，但其实，他们仅仅是好用的工具。当市场好、顺风顺水的时候，你有好工具当然也能活得很滋润。当市场行情差的时候，如果你没有真正重要的人在你身边，那么恭喜你，你的企业立马完蛋了。这就是为什么很多企业在市场下行的时候，瞬间倒闭的原因。

所以，必须要重视跟自己一起吃过苦的人，无论他的背景有多糟糕。“苟富贵，勿相忘！”

## 26、以客户利益为核心驱动员工

从企业活下去的根本来看，企业要有利润，但利润只能从客户那里来。企业的生存本身是靠满足客户的需求，提供客户所需的产品和服务并获 得合理的回报来支撑。员工是要给工资的，股东是要给回报的，天底下 唯一给企业钱的，只有客户。我们不为客户服务，还能为谁服务？客户 是我们生存的唯一理由。既然决定企业生死存亡的是客户，提供企业生 存价值的是客户，企业就必须为客户服务。因此，企业发展之魂是客户 需求，而不是某个企业领袖。

爱客户、爱公司、爱自己的家人。我对自己亲人的爱，总还是胜过 对一般员工的爱。这才是实事求是，实事求是才有凝聚力。一个老板， 喜欢讲空洞的话，讲得好听是不行的，实际上每个人都是明白人，都不 会跟你交心的。因为你根本没跟员工交心。

公司一方面必须使员工的目标远大化，使员工感到他的奋斗与祖国的前途、民族的命运是联系在一起的，这样有助于吸引天才型的人才，这种人才是为了使命而奋斗的；另一方面，大部分人都是普通人，所以公司坚决反对空洞的思想。培养员工从小事开始关心他人。平时关心同事？以及周围有困难的人，修养自己。能做到这几点，已经很不容易了。

只有有良好的个人修养，才会关心祖国的前途；为国家，也为自己和亲人，这是两部发动机，我们要让他们都发动起来。实事求是，合乎现阶段人们的思想水平。客观上实现了为国家，为人民服务。

为客户服务是企业生存的唯一理由。公司唯有一条道路能生存下来：就是客户的利益最大化。比如现在互联网界的免费模式，实际上都是客户利益最大化的结果。<sup>360</sup>免费杀毒软件之所以击败了收费的金山毒霸、瑞星杀毒等公司，就是因为客户利益最大化的力量。互联网上的很多生意都是先做到完全免费，再寻找盈利模式。

有的公司是为股东服务，股东利益最大化，看看很多公司的崩溃说明这条口号未必就是对的；还有人提出员工利益最大化，但现在日本公司已经有好多年没有涨工资的了。因此我们要为客户利益最大化奋斗，质量好、服务好、价格最低，那么客户利益就最大化了。客户利益大了，他有更多的钱就会再买公司的产品与服务，我们也就活下来了。这个当中有一个诀窍，就是你要保证你有合理的利润。也不是说为了客户，我们就不挣钱了。不挣钱，我们自己就活不下去。

企业的组织结构、流程制度、服务方式、工作技巧一定要围绕客户利益最大化，传统老板要好好的进行转变来适应这个互联网时代的发展。我们奋斗的目的，主观上是为自己，客观上是为客户，为人民，为国家。但主客观的统一确实是通过为客户服务来实现的。没有为客户服务，客户不给我们钱，我们连养活自己都难，主客观就是空的。所以坚持以客户利益为核心来驱动员工努力奋斗绝对是真理！



## 27、月艮务优质客户

开公司并不是让所有客户都满意。我们小时候受的教育是：为人民服务，无论做什么事情，我们都希望人人对我们都满意。各种管理书上、各类媒体上，大家会看到许多公司或组织为每一个客户提供优质服务，从而让人人都满意的案例。每个大企业的老板也经常在公开场合讲，我们的目的是让我们的所有用户都满意，这些大企业老板讲这话其实坑了很多创业者。

有 110 民警早晨为打电话求助的市民买早餐，有某某公司半夜 12 点为用户免费修空调，有某某公司驱车几十公里为用户送一个价值十几元的商品等等。

刚创业时，我心里就下定决心一定要做好服务让所有客户都满意。后来我发现，这个成本实在是太高了，有的客户我本来只赚了他几百块，结果后期不断的找我服务，我为了履行承诺，付出了上千块的代价，还要加上人工。这样下去，我会被这些客户搞破产的。后来我想根本不可能做到人人都满意，我就调整了自己的经营方针呀谁给的钱多，谁是大客户，我就做好服务；谁是小客户，谁给的钱少，我就稍微做点服务就行了，亏本了，我就不干了，

或者要干就要继续收费了，他不开心，我也无所谓，他说他以后再也不买我的产品了，我还非常开心，终于少了一个麻烦客户。

所以，我们不仅仅是在吸引客户来买我们的产品，我们也要筛选优质的客户，服务给我们带来大量利润的人，这样企业才能健康发展。

## 28、打造创业团队需要注意的 5 点

创业是一个技术活，也是个艺术活，一定比上班难多了。打造创业团队当然比一个成熟的公司招聘几个人做一个项目难多了。以下是我打造创业团队的几点经验，希望对大家有帮助。

1、你的团队必须是运营合伙。什么叫运营合伙？就是这几个人必须是投入心血、投入精力的人。什么都必须干，没有借口、没日没夜为公司考虑的人才能称为运营合伙人。

我以前有个朋友创业，有一个人投资了他 50 万，他当时也没什么钱，就给了那个人 40% 的股份，然后自己招人，拓展业务，没日没夜的干了一年，没赚到什么钱，但是呢，他也算厉害，第二年坚持了下来，直到第三年，公

司开始盈利了，而且大赚几百万。按照这个趋势，第四年、第五年，明显会上千万。可是问题来了，他给了一个人 40% 的股份，而这个人除了给他 50 万，根本就没来过他的公司，也没有付出任何心血，现在就要每年分这个人几百万。他心里面就很不爽，于是另外又开了一个公司，打算把业务都弄到新公司，老公司就不做了。那个没为公司花心血的人知道了这个事，直接就把他告上法庭了，弄得大家都很难看。

其实，马云同志也是这么玩的，细节我就不说了。我就说怎么处理这种情况吧，创业的过程中，钱是最不重要的，而几个愿意花心血的人才是最重要的。如果你要钱，别分投资给你钱的人股份，最多给提成或者这个钱是有一个上限的，提前签好协议，不可能你给了我 50 万，我就给你打一辈子工，相当于卖身为奴了。我的意见是，只有完全投入到公司里来参与运营的人，才有资格分股份。

2、团队必须有核心人物。我见过很多失败的创业团队，就在于谁也不服谁。很多创业团队要么是同学，要么是同事，大家看起来本事都差不多，所以就平分股份。很多公司做起来了，然后就出问题了，要决策一个事情的时候，这几个人都非常自我，都要体现自己的存在感，都认为 自己很厉害。结果往往不是为了事业顺利发展而争论，而是为了权利斗争。

做企业必须要有一个头，一个核心人物，一个说了算的人。开始创业的团队也必须独裁，独裁是效率最高的。商业就如同战争一样，大家到战场上打仗，肯定有一个将军来指挥，大家都必须听这个将军的。若是谁也不服谁，

都想按照自己的想法来打，那么这场战争还没开始，就已经失败了。

所以，在分配股份的时候，创始人必须要拥有绝对多数，要能左右团队的方向，要有一票否决权，如果有人不服气，就请他离开。乌合之众是干不了大事的。一个团队没有核心，就如同银河系没有太阳一样，不可想象。

3、要性格互补，业务能力互补。比如你做为创始人，擅长营销，那么你得找一个擅长做产品的。你擅长财务，那你得找个擅长做人事的。不能都只会人事，或者只会做产品，那么这个团队结构就不健康。团队人才要具有多样性，鸡鸣狗盗之徒，也能派上用场的。

性格也最好互补，你是个急性子，就得找个慢性子。你是个抹不开面子的人，是个老好人，就得找个人来做“恶人”，有些话你不喜欢开口，就得找别人来开口。

4、创业团队能拿股份的人必须是任务角色。什么叫任务角色呢？这是与职业经理人的岗位角色区分开来的。职业经理人有一个毛病，不是自己的事，就算对公司非常重要，他也不管。我们公司就有这样的人，我让她帮我业务方面的忙，她就会找借口，不愿意做，这样的人肯定是不能做合伙人的。合伙人是哪里有问题，就到哪里，没有任何借口。如果你是一个军队的统帅，你要打仗，你每下达一个命令，下属都有理由不执行的话，这个仗也不用打了」

5、信念坚定。找合伙人的时候，绝对不能因为人少就凑数，宁缺毋滥。

找不到，宁愿自己拿 100%的股份，股份是绝对不可以乱送的。这个社会 大多数人都是投机分子，有好处捞一票就走，没好处，就随时准备开溜。

我以前有个伙伴跟我创业，看到没有起色，居然还在外面找一份工作，美其名曰等我有起色了就回来。我以前找过一些技术骨干，他看我团队 才 5 个人，他就说等我有 10 个人了，业务稳定了，盈利正常了，他就过来。

其实我要的是那种在我很困难的时候，愿意跟我打江山的人。等我 业务稳定了，盈利能力强了，我为什么还要这种人来分我的钱呢？

总结一下：

1、 你的团队必须是运营合伙。

2、 团队必须有核心身也就是有一个老大。

3、 团队成员要性格互补、业务能力互补。

4、 创业团队能拿股份的人必须是任务角色身而不是岗位角色 9 < A 自扫门前雪的人不能拿股份。

5、 信念坚定的人才能当合伙人。

## 29、管理有四重境界

最高境界：看清楚每一个人本来的特长、优势，按照每个人的特长、优势来分配工作，使他的特长符合企业的发展。其实，我们在招聘的时候，就要选好相应特长的人来做我们相应的岗位，优秀的企业就是这样做的。

差一点境界：用利益诱惑员工。比如我们骑在驴子背上，驴子不走，我们拿个竹竿，前面吊一个红萝卜。驴子要吃红萝卜，永远向前跑。给他一个目标，把利益摆在他面前。这就是用梦想的艺术来管理团队，管理企业。很多伟大的企业实际上也是这种模式。

第三等境界：洗脑员工。比如我们企业旁边有做金融的公司，每天早上还喊口号，企业里还实行军事化管理，这种管理呢，是越管理越不好。是笨蛋老板玩的套路，大部分企业老板都喜欢这种玩法。这种玩法，企业必然是一个普普通通的企业，没有什么发展前途。优秀的人才向往自由的，就算在这种企业里，也是会迅速跑掉的。

第四等境界：叫与民争利。老是算计员工，用罚款等来管理员工，员工业绩好点，多挣点，老板就把他的提成调低一点。这样的管理模式叫自取灭

亡型。基本上市场好的时候，能过两年滋润日子，市场一差，企业立马倒闭。如果打工的明白这个观念了，你发现你的老板就是第四重境界的老板，那么立马辞职，想都不用想，因为他这艘船随时都要沉。

当然老板们明白我这个理念了，自己去反思。调整自己的管理模式，把企业做好。

## 30、最高境界的管理字就是管理人的欲望

我讲过秦国的农战制度，这是秦国发展成强国的根本原因，也是他一统天下的根本原因。商鞅让秦国人都变成了杀人机器，他是怎么做的呢？四个字：利出一孔。

战国时期，商鞅在《商君书》中提出“利出一孔”的思想。这个唯一的孔道，就是“农战”。除此之外的商业、娱乐等事项，尽在禁除之列。他的商鞅变法就是以“利出一孔”和“驱农归战”为中心思想。

什么意思呢？就是只有杀敌才能升官，才有尊严，才有钱花，才有女人。不准搞商业，搞娱乐，不准读书。打击靠除了杀敌以外的任何手段升官发财的人，这就叫利出一孔。当然，利出一孔最早是管仲提出来的。管子曰：利出于一孔者，其国无敌；出二孔者，其兵不讷；出三孔者，不可以举兵；出四孔者，其国必亡。

什么意思呢？就是经济权益由国家统一掌握，这样的国家强大无敌；分两家掌握，军事力量将削弱一半；分三家掌握，就无力出兵作战；分四家掌握，其国家一定灭亡。商鞅同志把这个思路变通成了你想要过好日子，只有靠杀敌，没有其他出路。如果想过好日子，可以靠读书加杀敌两条路，那么可能有人就选择读书去了。如果想过好日子的渠道变成读书也可，经商也可，杀敌也可，那么又有人去经商了。如果想过好日子变成了大家推荐当官也可，那么可能很多人就要天天做好事，准备被推荐，就没人上前线杀敌了。

商鞅就把其他的路全部堵死，只留下你想过好日子就上前线杀敌，谁杀得多，谁的日子就过得好。秦国人自然就没办法，只好变成了杀敌魔鬼般的军队。

我就把这条思路拿过来直接做企业了。企业的首要目的就是赚钱嘛，生存嘛。我天天在企业里宣传，想受到尊敬，你就得最有经济基础，赚钱最多。然后天天讲，月月讲，年年讲。没钱，你没办法出去旅游；没钱，你小孩子上垃圾学校；没钱，你买几件好点的衣服就心疼。就是除了赚钱，其他的事情都没什么意义，你来这里，就是赚钱的。我讲完了让员工讲，



让赚到钱的员工讲！总体来讲，就是要做到员工价值观单一化，让他们脑袋里除了赚钱，啥也别想了。

有部分人受不了我这种观念，自己工作做不好，赚不到钱，他被打击了，就直接会离开，这种创造不出来利润的人，也不是我们要的。

其实这种单一化的价值观，在很多厉害的企业营销中都有体现。比如，电脑芯片的不断升级，他的广告就是让你感觉到你落伍了、过时了，你就不得不不断地去买新产品。比如苹果手机，他每年都发布新品，就是给大家营造一种单一的价值观，勾起你的欲望，让你感觉你的手机过时了，不断的买新品。

只有勾起人的欲望，人们才会消费，企业生产的产品才卖得出去，社会才会发展，企业才会进步，国家的GDP才能增长，人们拼命的去满足自己的欲望。消费拉动生产，意味着社会的进步与繁荣。企业要想发展，就必须勾起员工对金钱的欲望，欲望强烈，大家自然疯狂的工作，我根本不需要设定什么规章制度+绩效考核，我的员工都是吃饭、睡觉、工作，对其他任何事情都不感兴趣了，我叫他们去玩，他们都不去。没有星期天，没有节假日，没有下班，只有上班。我认为最高境界的管理，就是管理人的欲望，把员工的个性优势和利益捆绑在一起，让他们热爱工作，同时还能得到很高的回报。只有不懂人性的老板，才把规章制度、绩效考核放在第一位。

当然要全面调动员工的积极性，必须设计一个合理的利润分配制度。

这个大家可以根据自己的具体情况去设计。总体方针一定是员工拿大头，自己拿小头。

总结一下：

1、员工价值观必须单一化，就是生存、赚钱。

2、调动起人的欲望，企业才能发展，员工才会拼命。如果员工没有欲望，或者欲望多元化，你这个企业就没法发展了。同时，尽量安排员工做自己最擅长的，调动他们自觉自发的奋斗精神。

## 31、团队重于一切，金钱等而次之

有一个朋友咨询过我一个问题，他说有人告诉他，不要长期持有一个企业，高峰期卖掉，上市或退出是最好的结果。一个人或团队很难永远都与时俱进，瓶颈迟早出现，而更重要的是：装在口袋里的才是钱！太多的投机者，都是这个态度在做事。

企业或者项目出现增长乏力，行业出现衰退，出现瓶颈，可以考虑换项目；人员能力不足，可以考虑物色优秀的人才；团队不能与时俱进，可以考虑培训、进修、引进新的人才。整天想着公司不行了，团队成员不行了，慌

记散伙，算是怎么回事啊？

我们要避免跟这种投机者一起工作，这会影响人的好心情。这种人 如果当老板，只要被大家知道他的心思了，都没人愿意跟他混。

真正的牛人是爱惜自己建立起来的企业，爱惜自己团队的人，所谓 藏富于民，赚来的钱财也是与大家分享的，哪里有落袋为安的想法？

一个团队的人就算无能，只要跟着自己打江山苦过，他自己能养活自己，总是要给他一条路，甚至要给他一个位置。我们讲韩信将兵，多 多益善，只有人多了，事业才能干得大。伟大领袖毛泽东用的就是人多 力量大、人多好办事这一招。天下英雄看法都差不多，最厉害的人永远 是团结很多人，怎么可以轻易的卖企业呢？钱可以笼络小人物，不可动 大人物的心。居然为了钱把企业卖了，把团队卖了，可见这样的领袖，老板多傻啊。纯粹是骗取大家的信任，跟着他混的想必也只能是一帮乌 合之众。有这种心思的人，成不了什么气候。

一个企业，高层人才用信仰笼络，中层人才用事业心笼络，下层人 士给点钱就行了。我们打江山，统治江山，恰好需要高层与中层，恰好 钱是最不重要的。多少卖企业的人都灰飞烟灭在商业的历史长河中了。现实中有很多现成的案例，大家可以自己去找。

只有英雄会带着兄弟们坚持奋斗，只有永不背叛自己的企业、永不 出卖团队的人才凝聚到一帮真心英雄一样的团队，因为大家跟着你，放心。狗熊一直惦记着捞一票就出卖江山，出卖兄弟，出卖团队，哪个人愿意死心塌

地的跟你混？而且团队，是一个领袖的最重要资产，一个人一辈子也打造不了几个团队，因为有时间成本、精力成本，一旦把团队出卖了，你的所作所为，大家看在眼里，记在心里，痛恨你不说，江湖上的人知道了你的品行，傻瓜都不会跟你玩了！

所以，商业上有句话：名誉、信用比性命还重要。你要搞清楚你当初团结大家一起打江山的时候，说了些什么话？你难道说，你要捞一票走人，要把钱落袋为安？寒了人心，就只有空悲切了。蒙牛乳业能发家，是因为牛根生离开伊利的时候，有一帮高层、中层愿意自掏腰包跟着牛根生干！牛根生在蒙牛发生三聚割胺毒奶粉事件的时候，依然能让现代牧业攻占市场，高开高走，也是因为团队没倒，大家愿意跟着牛根生干。

史玉柱同志，修巨人大厦欠债 2.5 个亿，能够通过脑白金东山再起，卷土重来，也是因为 100 多个高级干部愿意跟着史玉柱，不拿工资，贴钱玩。所谓英雄 9 所谓领袖 9 都是不需要钱的！正因为不需要钱 9 才可富甲天下 9 只有守财奴，或者说目光短浅的鼠辈，才需要出卖企业，出卖团队，把钱落袋为安！

我参透了这一点，跟我的兄弟都是自掏腰包跟我玩项目的，正因为他们自掏腰包，愿意跟我，他们会上心做事，我们也才能赚几个小钱。我要是个落袋为安的玩意儿，兄弟铁定也不愿意跟我玩。所以真正当老大、当老板的套路绝非卖企业。

诺基亚最早是木工厂，他们永远不会卖诺基亚这个牌子，最多是卖 卖下面的具体业务，如手机业务。但企业依旧在，核心团队依旧在。团队在，一切都在；团队散，一切皆是虚。

话讲回来，如果你是个小人物其实无所谓，随你怎么搞。一旦人到了 一定等级，一旦背叛团队，终身都没希望再爬起来了。

总结一句，团队重于一切，身不可抛弃，多不可出卖，只要给你出力的人，都要善待。能力跟不上的人，你可以在外面找能力强的人；项目衰落了，你可以换项目。但是钱，是最不重要的。你做到我前面说的这些，钱就 追着你跑；你做不到，再有心计、再聪明，身也是一场空。

## 32. 数据化管理企业的好处

现在是信息时代、互联网时代，做到时时刻刻的数据化管理企业已经很简单了。我给大家的建议是言把数据公开，让企业里所有的人都知道。

比如，我们数据化管理员工，一个员工每天为企业带来了多少收入，我们都很清楚；每天我们对他的用工成本是多少，我们也非常清楚。把这些信息公布给企业的每一个员工，滥竽充数者就活不下去。本来能出力的、混日子

的人会更加勤奋；本来就很优秀的人 这就是对他的肯定， 他当然会更加的努力。当然，企业的激励机制要跟上。

实际上，这就是利用信息化工具对大家进行包产到户，并且公布每个人的业绩，让大家不得不参与企业内部竞争。很多人认为这样不好， 员工很不开心，实际上，现代社会竞争激烈，不能温温柔柔的过日子了。我们在企业里，本来就要追求效率，就是要让大家有竞争意识。

对客户的管理也要精准，到底哪些事情做了，客户满意，愿意付费； 哪些事情做了，客户根本就不在意。搞清楚了这个过后，我们就可以加大用户感兴趣的地方的投入，而不是盲目的乱投入，虽然整个公司很忙， 但却没有多少业绩。

对员工与客户的精准管理，清楚每一个员工的产出与支出，还可以 很容易的挖掘到新的利润增长点，知道哪些是低投入、高产出的组合， 可以给企业的发展方向提供一个参考。

比如，你的公司请了一个策划，像这种职业，有时候很难判断他的 价值，你就可以给他单独配一个业务人员，因为你有精准化的数据，这 个策划的加人这个业务人员的收入按照这个策划的做法，业绩是不是 提高了？提高了多少，反复实验两次，就能得到一个大概的数据，好了，然后就在整个团队里推广。如果反而不如以前没有策划的时候业绩好， 你就要看看，是不是这个策划滥竽充数，水平有问题，在没有造成大的 损失的情况下，请他走人。

数据化管理，能清楚的知道你的每一个动作对企业的好处，让企业 再也不是凭着管理人员乱打王八拳参与这个信息时代的竞争！而且这个 步骤非常简单，你自己可以做，请个文员也可以做。如果你做，你就会 爱上这件事，因为数据就是生产力。

### 33、什么叫智慧型组织

当老板的. 要特别注意领导与领导力是两回事。领导的权力来自于 他的职务，在企业里的位置。领导力的权力来自于他的见识、为人、真 功夫！

领导往往是任命的，而领导力是靠自己的本事赢得的。比如，你想 成为总经理，那么你得先有总经理的能力。如果你没有总经理的能力， 就算你被任命为总经理，也是不长久的，你在这个位置上待得越久，对 自己和企业都是一种灾难。

给大家讲两种动物。一种是大雁，就是网上经常说，一会儿排成 s 型，一会儿排成 3 型的天上飞的动物，不过，他们真实的情况不是排成 s 型、 3 型，而是人字型。大雁飞的时候，里面有一只大雁，叫领头雁。一种是 羊群，羊

群里面有一只体格健壮的领头羊。如果你只是一头羊，可能你 会被称为所谓的领头羊，但是实际上你并不能真正领导一群羊。只有牧 羊人才拥有这个能力。

我们应该做领头雁，而不要做领头羊。按照我们通常的思维，领头 雁就是这群雁里的首领，它率领大家飞行。然而事实不是这样的，雁群 是一起起飞的，起飞的位置有前有后，大雁对空气的阻力、对它自身的 体能，都会有很好的感知，所以一旦形成某种格局的话，一只大雁在前 面飞，后面就会紧接着跟随。它们会自行调节，使飞行过程当中的空气 阻力最小，然后逐渐就排成了 “人” 字形。在飞行的过程当中，后面的 大雁飞行是比较省力的。首先，它所处的位置空气阻力小，其次，有一 个回流会推动它。这些因素看起来非常微小，但是对于长途飞行的大雁 来说，能节省任何一点体力都非常重要，因为它们还有很长的路程要飞。

领头雁是偶然产生的，起飞的时候，它飞到前头去了，并不是固定 某一只雁。不是固定的任命它就是头雁，领着大家飞。它飞到一定程度， 如果觉得体力不支了的话，会自动的放慢速度，后面的大雁就会替补上去，成为新的领头雁。简单的说，即领导力，能力是第一位的，第二位才是 领导的职位。就是你能够飞在前面，是因为你有这个能力，所以你成为 领头雁。当你没有能力的时候，就自己主动退下来。领头雁的位置不是 终身制的，它是靠自身的能力来决定的。但是领头羊就不是，领头羊一



般都是被任命的。

领头羊和领头雁的区别在于，首先，大雁对自身能的感受能力是非常敏感的，而领头羊并不具备这种敏感性。然后，羊群之间并不进行信息沟通，但是大雁飞过的时候，我们总能听到雁叫的声音，它实际上是在发送沟通的信号。这是一种信息的沟通，能够让大家步调比较一致，甚至还包含有：我不行了，我现在要调到前头，或者调到后头等等信息。它是雁阵里一个很好的信息沟通系统。

但是在羊群里，领头羊是谁的个头大、体力好，谁就当老大。一旦做上领头羊的位置，就一直是领头羊了，就算能力下降了，大家也习惯了，是一种终身制。最后，这只领头羊没有能力带领大家向正确的方向走的时候，他依然还是领头羊。

经济学上有一个羊群效应，即一只羊往哪走多后面的就会跟着走，这就有走错路的可能性。所以羊群之上还有牧羊犬身需要它们协助牧羊人让羊群走到正确的路上去。所以领头羊并没有领导力而领头雁是先有领导力，再成为领导的。

如果我们把一个团队视为一个生物群体的话多有的组织就是一群羊，有的组织是一群雁。当老板的要打造大雁一样的团队身选择领导，要选领头雁身而不要选领头羊。你之所以能做领头雁，是因为你在那一刻最有能力，并且最愿意裨在前面，面对了最大的空气压力阻力，愿意去承担责任，于是大家就让你做了领头雁。而且你同防得具有方向感，向羊群一样乱跑肯定是不行

的。所以有方向感，自己有本领，有能力，是 作为一个领导者必须具备的素质。

现代社会竞争激烈，我的团队一定是让有能力、业绩最好的人担任 领导，先有了领导力，才有领导的位子。我自己不行，会立马下课，让 最有本事、业绩最好的人来指挥整个组织，没有谁现在是领导，一辈子 就是领导的说法，根据实际情况，立马调整。这样的组织就有智慧了。

## I 第五章 |

### 企业经营与市场运营

其实每个公司 90% 的问题都差不多，只有 10% 是特定的问题需要特殊处理。而大多数老板连这 90% 共同的问题都处理不好。 陈昌文

## L 生意做大的秘密

老板度过了初创期，一旦利润稳定了，哪怕一个月只赚几万，也要试着把所有具体的事务交给手底下的人去做。这样很可能连几万都赚不到了，甚至可能亏本，但这就是学费。

和所有能力一样，管理不是你天生就带有的技能，一样需要去学习，去练习，尤其是在实战中练习。在这个过程中必然会带来很多损失，要走很多弯路，但是不要妄想跳过这一步，因为做生意，如果很多事都是你亲力亲为的话，说穿了它不叫做生意，你实质上还是一个手艺人、一个匠人。你只不过是给自己打工，因为你干了两个人甚至更多人的活。相比过去给别人打工的时候收入增加了，也不过是因为比过去更拼命的结果。

只要你的管理以及相关的能力，比如领导力、号召力、影响力等等没有得到提高，那么无论你选择什么模式，是给别人打工也好，是自己弄一笔本钱创业也好，实质都是出卖自己的体力劳力。这就不像很多人想的：只要我自己创业，我就不是打工狗而是创业狼了。根本就不是这么一回事，给别人打工和给自己打工唯一的区别是给别人打工还省心些，而且没有亏本的风险。

所以我们就要把管理能力、领导力、号召力等提高起来，说白了，如果在这个生意中有什么具体事务是需要我们亲自去做的，比如我们是干餐饮的吧，比如打扫卫生、比如切配、比如调味、端盘子，我们还要亲自上。那么这个生意你想做大一点，想收入增加一点，那都是不可能的。

这个坎，很多人都过不去，80%的创业者撑不过前五年，而撑过前五年的这些创业者里面，又有80%的人一辈子只能赚个自己的血汗钱。自己能干一天就有一天的收入，干不动了就完蛋了事。毕竟，自己亲自做，每个月还能赚钱，而把很多事交给员工做的话，可能一分钱都赚不到了。想来想去，都舍不得交这个“学费”。

一辈子过不去这个坎，一辈子就只能赚自己的血汗钱。与其这样，还不如直接给人家打工呢，如果给人家打工的时候，你和给自己打工的时候一样拼命，玩命的学技术，玩命的加班，说实话，月收入上万太容易了。打工简单，拼拼命，收入立马就水涨船高，只需要三个月，老板一定提拔你，不提拔你，你就换地方。

所以，老板要把很多琐事交给员工去做，那么相应的，手下就必须有那么多人。这又是一道很难过去的坎。因为很多小老板认为：我一个月才赚几万，要再增加几个员工，岂不是白辛苦一场？更何况我的本钱都还没有回来。其实，这事要往深了说，和一个人的性格、视野、格局

等等都有关系。要是我的话，说实话要死就死痛快一点，生意赶紧关张了没关系，早死早超生，咱们还能另谋出路，哪怕去打工呢，早一天去打早一天赚

钱。怕就怕半死不活的拖着，钱没赚到，自己搞得精疲力尽。

99%的小微企业的人手其实都不足多甚至严重不足。老板在里面顶两三个人做事，这种情况下怎么可能保持激情和旺盛的精力？实际上，创业这个事得先有人才能赚到钱。员工多出几个来就意味着你的利润有提高的空间；而事情已经忙不过来了就意味着根本不可能再赚到更多的钱。更极端的说，人其实不会有多的，韩信点兵多多益善。全国十四亿人都跟我混才好，有多少人，我们就能把生意做多大，而不是因为我的生意小，所以用不着，也养不起这么多人。

你们是一个团队，不存在你养他们或者他们养你，而是你要把这些组织协调起来，理论上说，人越多越好办事，越好赚钱。当然实际上和你的管理能力有关。而从管理的角度来说，你也必须要有富裕的人手，你才敢大胆的进行奖惩（尤其是惩罚），倘若你的人手很紧张，你敢处罚谁呢？你不处罚，他都三天两头要辞职，心烦得要死。

另外我们管理能力和经验还不足的时候，原本10个人能做的事情，恐怕需要12个才行，因为你的团队在你的管理下，效率还不够高。多出来的这2个人的工资呢，其实也是一种学费。最重要的是，我们得腾出手来，把时间、精力节约出来。不是我们偷懒，其实老板要操心的事无比多，领导、组织、协调、监督、谈判、策划，这些事是你必须要去做的，你不能把自己的本职工作丢开了。

还是举餐饮业的例子：你跑厨房里又砍又切的，又端盘子又拖地的，

舵手跑去划桨，从能力上说当然没问题，但那样没人掌舵了就要出大问题。

具体点说，你哪怕好好的策划几次促销呢？那两个苦力的工资说不定一天就赚回来了。所以好多小生意一辈子做不大，要说里面有什么秘籍，其实说破了一钱不值：你去多招两个人，自己清闲下来，自然就有条件去思考怎么把生意做大点，多赚点钱。但是如果你认为自己一个月的利润不过是两个人的工资，所以自己在里面累得跟驴一样，其实就已经是恶性循环了。

如果你已经很累，而且利润回报又不是很满意，当然就很难保持激情和旺盛的精力，而这又会导致你根本不愿意、不敢去增加人手，进而导致你更累。你更累会导致产品的品质和服务品质有所下降，品质下降会导致销量下降、利润下降，生意越做越小，当然就越来越不需要更多的人。搞到最后，你一个人就能把所有事情全都做下来（因为每天的销量实在太小了），静下心来一想，这又何苦呢，还不如给人家打工呢。

这是经验，希望大家重视。

## 2. 生意再小身都要招聘员工

生意再小，就算刚开始创业的时候，都要招聘员工，哪怕只是一个。我们做企业呢，首先要弄清楚，老板到底该做什么事。老板是完全不同于员工的，至少是思想上，所以，你要做好改变思想的准备。

老板该做的事多就是弄清楚该做什么。这话听起来是糊弄，是扯淡。其实却是正确答案。有句话叫“只有想不到的，没有做不到的。”这话有争议，有争议就先搁置在一边，我们不争。但是另一个说法就肯定没争议了：“只有想得到，才能做得到”。如果你当老板很多问题你都想不到，那么这个生意也就做不下去了。当老板，实际上要注重彩想”这个字，而不是去干活，干活是员工的事情。

做企业最大的问题是，很多人根本不知道他们该干啥。他们经常说“我知道，我要做企业、做项目、做生意，但我不知道到底该怎么办？”表面上看，他知道该干啥，只是不知道该怎么做。实际上，他仍然不知道该干啥。进一步思考一下，你是要在传统的生意里面选个项目来做，



还是打算尝试点新鲜的行当，比如移动互联网营销等等。再进一步思考，究竟是要去卖烤全羊，还是要去卖手机软件，或者做互联网文化传播，或者做个自媒体？

如果是卖烤全羊，你是要选择在城郊卖给那些比较有钱、开车来吃饭的，还是要选择在城中心，卖给普通大众？要选择多大的场地？进行何种装修？配备多少人？开业要不要做广告？老客户要不要发张卡打折。如果是做自媒体，你是要讲笑话呢？还是要讲商业财经？你是要采取文字的形式呢？还是语音、视频的形式？

这样一步一步的追问下来，你会发现自己的问题其实真就是不知道该干什么。老板与员工的一个重要区别就是，老板要把握方向，而员工负责完成老板布置的具体任务。一旦每一步你都知道该干什么，具体下来之后，往往你已经知道该怎么做了。

比如，问题具体到了是要用一次性筷子，还是要用消毒餐具？到这一步，执行起来已经非常容易，不管你选择哪种，一次性筷子到哪去买，消毒餐具用哪家的？是个人都能做吧？只要你知道该干什么了，你就只需要布置任务让员工去实现这个任务，而实现任务该做些什么，是员工的事情，与老板关系不大。工业革命、经济发展、人类进步，其实就是得益于“分工”，拆开流程之后，超级复杂难办的事变成很多步骤，其实就都很简单了。

**老板就是做分析、判断、选择、决策，具体事务能不做的，一律推给员工去做。**

举个例子：高考，两个小时，本来你能考 90 分，现在只给你 20 分钟，请问你能考几分？我想你能考 30 分就是天才了。本来作为一个老板（不分大小），如果你每天用八个小时来思考该做什么，做判断做决策，你至少能得个及格的分。现在你拿六个小时做厨师，外加两小时打杂，挤出一个小时思考，不仅仅你比人家累，你铁定及格不了。因为，你没有干老板该干的事情，所以，你这个生意就没有老板，只有员工，那么你一定是要失败的。

具体一点，一个老板在街边烤羊肉（随便烤什么吧，鱼也行，茄子也行），他要是雇员工来烤，自己在一边看着，然后思考、总结、调整，这生意就容易做大做强；反之，他要是自己去烤，这生意还能赚几个钱，就算他了不起。

那么，难道我们这生意不管多大，一开始就要招聘员工吗？对。我想我已经分析的很透彻了。再小的生意，如果连员工工资都赚不到你还做什么呢？而且，主要是你不招聘员工多你就一直是员工，没有管理就不会有老板思维，当然也就没有发展前途了。老板思维是从你有员工的那一刻开始的。

### 3、你需要别人男别人也需要你

人，要有合作精神。特别是老板，必须明白合作的重要性，而且你需要把这个重要性讲给你的每一个团队成员，并且让他们听明白。为什么呢？因为在这个世界上没有人可以单独的活着多总是有人需要你，就像你永远需要

别人一样。

讲个故事，有个人想知道天堂与地狱的区别，请求上帝向他解释清楚，上帝一言不发，带他去参观天堂与地狱。他吃惊地发现天堂和地狱看上去一模一样，都有阳光和微风，都有绿树和草坪，不同的是在这两个地方生活的人。天堂里的人一个个健康快乐，相互关爱，脸上洋溢着幸福的笑容。而地狱里的人一个个面黄肌瘦，互相厮打，眼中流露出的都是贪婪和仇恨。于是他问上帝，天堂和地狱里的人为何如此不同？上帝带他去了天堂和地狱的餐厅，结果餐厅亦是一模一样，设施一样，饭菜一样。不管是在天堂还是地狱，每个人都用一把比自己的胳膊长得多的勺子吃饭，而且手必须握着勺子的最远端，因为勺子太长了，所以没有人能自己喂自己吃饭。天堂里的人互相帮助，把勺子里的饭菜喂到对方的嘴里

去，因此每个人都吃得饱饱的；而地狱中的人只想往自己的嘴巴里喂饭，结果由于勺子太长吃不到，所以饿得皮包骨头、痛苦不堪。

其实，天堂和地狱的区别并没有我们想象的那么大。我们不需要等到死后决定是去天堂还是去地狱。其实，我们每一天都面临着天堂和地狱的选择。

当我们选择和别人和睦相处、互相帮助、精诚合作时，生活就变成了天堂；当我们选择贪婪、掠夺、霸道和自私时，生活就变成了地狱。

没有人能依靠自己的力量活一辈子。每时每刻多我们都在分享别人创造出来的各种科技和文化成果。这种分享带给我们生活上的便利和精神上的满足。当你独处时，听一曲贝多芬的命运交响乐亦能让你热血沸腾。有时候，人们对于使用别人的劳动成果太习以为常了，以至于经常忘了感激。当我们有痛苦和悲伤时，总希望别人能够分担和理解，但是当我们拥有财富和资源时，却总是想独自享用，在拥有的同时失去了世界上最美好的东西。

试想一下，假如你把拥有的6个苹果全部自己吃掉，那么你仅仅尝到了苹果的味道；但假如你把6个苹果分给周围的6个人吃，那么当他们有水果时一定也会分给你吃，也许你吃到的水果总数还是6个，但你吃到了橘子、李子、桃子、香蕉、葡萄和西瓜，因此你尝到了6种不同水果的味道，见到了6种不同水果的颜色。更重要的是，6个原本素昧平生的人也会从此变成你的兄弟或者合作伙伴。

世界上的很多道理本来十分简单，但由于我们被自私和贪欲所蒙蔽，所以时常忘记什么是生活中最重要的。当我们只知道独占时，我们已经失去了整个世界。

我们总是在别人的帮助和支持下才能顺利度过此生，顺利完成一个项目。父母给我们挚爱，兄弟姐妹给我们亲情，同学给我们友谊，兄弟给我们关怀，老师给我们知识，同事给我们帮助，家庭给我们温暖，学校给我们欢快，剧院给我们激情，球场给我们狂热，公园给我们宁静……我们在不断汲取别人给予的身体和精神营养的同时，千万别忘了把自己的智慧、思想、友情、爱心与别人分享。当别人需要你时，千万别忘了伸出你充满爱意的双手。

在这个世界上，总有人需要你，就像你永远需要别人一样。

## 4、如何正规化管理你的企业

如何把公司正规化？就4条。

### 1、行为规范。

必须让员工知道我们提倡什么，不提倡什么，禁止什么。比如迟到、早退、请假，你都可以明确规定不提倡。

## 2、 激励机制。

明确写出来什么样的表现能得到报酬与晋升？明确按照制度来晋升。 什么样的结果与行为会受到处罚，甚至淘汰。

## 3、 明确需要什么人。

写出来公司到底需要什么样的人，并且用合理的方法挑出这样的人 来做榜样。榜样的力量是无穷的，对榜样给钱，给职位。伟大领袖毛泽 东就经常树立榜样，就能带动一大帮人跟着学。

## 4、 规定清楚我们如何做业务多要达到什么样的目标。

要让大家知道公司的目标，老板要天天讲。公司的规范也要天天讲， 老板讲完，领导讲；领导讲完，员工讲，并且还要分组讨论。对遵守公 司规章制度的人一定要有奖励，对犯错误的人要有惩罚，奖罚从来都是 老板的利器。比如，想要员工按时上班不请假，可以有全勤奖。请假当 然就要扣钱。

其实每个公司 90%的问题都差不多，只有 10%是特定的问题，需要 特殊处理。而大多数老板连这 90%共同的问题都处理不好。

# 5、企业必须重视制度建设

这几年，国学、传统文化受到了广泛的重视，很多地方都轰轰烈烈 掀起「读学」是个好事情。与此同时，像传统管理思想、国学管理 思想等也流

行了起来。中国文化很注重感情管理，比如“疑人不用，用人不疑”就属于感情管理。毫无疑问，用这种方式管理企业是走不下去的。

在企业管理上，在道德层面假定善意<sup>9</sup>但在制度层面假定恶意。这是什么意思呢？我们假定善意是指以善意与别人相对，这个是在道德层面的。而这个制度上假定恶意是指在未出现问题时，明确出了问题后按照这个制度去解决。

任何事物都有两面性<sup>9</sup>人也是，每个人都有善的一面和恶的一面。企业管理也必须恩威并施。

实际上，这个地球上的任何事，我们都要从阴阳的角度去处理。一个人是好是坏，是天使还是魔鬼，也是我们自己的善恶相互博弈后一种形式上的体现。我自己也是，有好的一面，也有恶的一面，但是我会去

抑制自己恶的部分。我们生存的社会充满各种欲望和诱惑，你无法保证 你的部下全部都是天使，或者，他们曾经是天使就能永远是天使吗？

从制度上假定恶，就是当恶还没产生或欲望还没产生的时候身就将其抑制住。从道德上假定善意身从制度设计上防治人的恶性发作。你无法要求你的部下全是天使，他会有魔鬼的一面，而制度的约束，就是减少他魔鬼这一面的释放。一旦魔鬼的一面展示出来时，就可以以制度为参照抓住他的问题。

如果没有制度依据，大家都含情脉脉，我相信你、信任你，你不能辜负我的信任。当然，你用人，就是因为信任他的才能才用他，而且我们还允许他有技术性的失误，因为我们自己也犯过错，也是在试错中一步步走向成功的。

真正聪明的老板，知道下属犯错了，不吭气、装傻、允许他犯点错误。当他知道错了之后，他会更努力地做，珍惜你对他的信任。尤其是公司壮大了，授权实际上是非常重要的，一旦授权就不要横加干涉，这是所谓“疑人不用，用人不疑”。但不横加干涉并不意味着连监督机制都没有。

授权者要把握好到底什么样的错误可以犯多哪些错误是致命的，这样的错误犯一次公司就会垮掉身一次都不可以犯。比如在原则问题上和道德问题上，如果还用这种毫无约束的信任，那就是观任了。

不是所有的人都是天使，人都有魔鬼的一面，没有束缚、没有约束、就一定会出问题。我们自己不是天使，当然也不能要求我们的员工和部下都是天使，我们要做的就是假定善意，辅以制度建设，将恶的一面抑制下去。



## 6、如何做企业文化建设与经济建设

人和动物的区别就是人有文化，动物没文化。凡是文化程度低的人 几乎很难混得比文化程度高的人好。当然有个别例外，但我从来不喜欢 谈例外。

**一个国家的文化强过另一个国家，一般，这个国家就发展得比较好。 一个企业的文化强过另一个同行企业，当然，这个企业就容易发展好。**

我们国家从董仲舒向汉武帝提出过所谓“罢黜百家，独尊儒术”这 一建议开始，就以儒家思想统治老百姓，以法家思想为内核。所以，我 就直接借鉴了这个模式，直接给企业员工上儒家思想。儒家思想我又把 它分为三个体系：第一个，《论语》；第二个，《春秋》；第三个，《易 经》。

《论语》对所有员工，《春秋》对中层管理者，《易经》对高层管理者。

我们企业的口号是，天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚 德载物。为了怕有的人听不懂，我就告诉大家，自强不息的意思就是天 天使劲的干活，别休息。所以我们企业没有周末与节假日，也没有下班 时间，就是吃饭、睡觉、工作。

厚德载物,我给大家的解释就是，别抱怨，就是要求大家不断的干活， 也不可以抱怨。

每个人天天早上就能看到我读《论语》，然后企业里的其他人看到 我读《论语》了，慢慢就有这个意识了，自己也想读，一般跟我接触一 个月过后，我就会叫他去买一本注音版的《论语》来读。为什么我不买 给他？就像很多

企业一样一开始就强行灌输给员工企业文化呢？因为我 知道，一般的人，你灌输给他，他要反抗的。反倒是不读了，说你洗脑。 只有通过潜移默化，让他自己迈出第一步，然后他就会不知不觉的上瘾。 所以，我让他们自己出钱去买书。

企业文化的建设必须是人主动参与的一个过程。何况，这东西能和 孔圣人联系在一起，非常有权威感，大家天天读就认为自己在学东西。 而且任何一个人来我们企业都会感觉到有学不完的东西，因为《论语》《春 秋》《易经》博大精深，他们一辈子也学不完，搞不透彻。

学这个东西，学了就立马可以用到同事与客户身上，比如《论语》 讲的就是人与人相处的事情。《春秋》讲一个“义”字，让大家判断什 么事情该做，什么事情不该做。《易经》让大家做事学会了变通，况且， 这一套文化把大家的心给理顺了。大家沟通、工作，都没有什么好抱怨的。

我真是感谢孔夫子，他这套文化能治理国家，那么，治理个企业还 是绰绰有余的。

文化建设好了，我们不能仅仅搞文化建设，大家都跑到我们企业里 来学儒家思想，没人赚钱，那还不都得饿死？所以，经济建设是企业的 重中之重。

如果经常读历史，就会发现古代开创基业的皇帝为什么能够打胜仗， 一统天下。我觉得，主要原因就在于这些皇帝论功行赏，不是说你是皇 帝的亲戚，就提拔你当官，或者你是皇帝的发小，就提拔你当官。而是 你确实帮助皇帝打了很多胜仗才能升官。而一些草包呢？就是任人唯亲， 凭自己的喜好

任意授予自己喜欢的人官职、爵位。自己不喜欢的，就拿 来杀了。最后就只能打败仗。

我当然不愿意做这种草包，所以，在我的企业里面以营销部门举例， 谁能升官呢？

1、谁为公司赚的钱多，谁就升官，谁开会就坐第一排。赚钱少的就 坐第二排，以此类推。

2、由于业绩单子有大小，有的人出单多，但是都是小单，赚的少， 但为企业打出了知名度，积累了不少潜在客户，我也重点考虑这样的人。

总之就是严格执行“能者上，庸者下”的政策，其他部门也是如此。

以文化建设为纲 9 以赚钱为目的 9 以营销和创新为手段，这就是我 经营企业的经验。

## 7. 企业管理是法治还是人治

管理这种事情，公说公有理，婆说婆有理，但我们去实践，就会获得真理。在企业里，我们的管理是有目标的，是有绩效的，是帮助企业更高效率的完成业绩的。只要是不赚钱的管理多就是错误的管理。

我们看一个人的管理能力强不强，就是看他为企业带来的价值大不大。企业的资源是稀缺的，管理者要把那些浪费公司资源的人与事去除，管理者应该有变废为宝的能力，让大家按照最优的路径去做事。

当一个企业有几十人的时候，如果老板什么事情都亲力亲为的话，这个企业基本就发展不起来了。老板会非常累，总是会感觉管理不好。当企业发展到一定规模，老板的任务就不是管理企业里的事与人了，是直接变成寻找优秀的管理者加入公司，招聘优秀的管理者加入公司。优秀的管理者进来了，老板只需要管理这些优秀的管理者，企业就会突飞猛进的发展。

不管公司怎么发展，业绩有多差，老板都不应该抱怨下属无能，不应该骂娘。杜绝与股东勾心斗角，你永远不能说是别人的错，反正自己没错。有 4 点理

由。

- 1、 公司是老板建立的；
- 2、 公司的目标是由老板确定的；
- 3、 公司的人员架构也是老板定的；
- 4、 老板掌握着所有的主动权。

所以，一切责任都是老板的责任，任何问题，从源头上，也只有老板能彻底解决。只要企业业绩不好，老板就应该反思自己哪里有问题。

我碰到任何问题，都喜欢叫公司里的聪明人来探讨一个方案，然后 我择优录用。

管理最重要的是建立规章制度，设定企业办事流程，而不是老板天天提要求，然后盯着大家有没有完成业绩。这样，又累，又没效率，还经常生闷气。没有规矩不成方圆。公司要尽量法治，少量人治。

## 8、民主还是独裁

我见到非常多的初创企业的创始人纠结这个问题。独裁形式的管理呢，总觉得太霸道，大家会不满意。而采取民主的方式管理团队，就是什么事情

都商量着来呢，很多事情讨论半天也没个结果，有了结果，这种结果好像是大家相互妥协的结果，并不是解决问题的最好方案，而且影响决策效率。企业的目的不是为了让大家高兴的，而是为了做好事情、生存、赚钱。

很多创始人开始总是想设计一个好的管理架构，觉得自己一个人决定事情不太好，什么事情都需要拿出来讨论，问大家的意见，而往往大家的意见都很难统一，结果是实行民主的人会发现，他自己认为好的解决方案几乎不能实行。

那么，大家在创业初期不会有非常多的资源与人脉，甚至连像样的技术都没有，但是为什么要创业呢？说白了还是自己有一定的雄心壮志。既然你拉扯了一个团队或者有几个合伙人的话，事实证明你是最有能力的，否则别人在你一无所有的时候，为什么要跟你创业？况且小企业本来就招不来什么牛人，都是一些非常普通的伙伴。这个时候，你可以问问自己，我们既不谦虚，也不骄傲，这个团队里最有能力的人是谁？恐怕最后的答案还是你自己吧？所以我认为，初创企业开始就应该由你拍板，也就是选择独裁。

独裁实际上是非常有效率的政治制度<sup>9</sup>而初创企业的重心是业务，怎么能拉到业务怎么来，怎么能增加现金怎么来。开始的时候，本来就需要一个强有力的领导来带领团队，你完全不需要有心理压力<sup>10</sup>

如果大家喜欢读历史，会发现打江山的时候，一定是独裁统治最有效率最容易获得成功。而团队里采用民主讨论的往往是公说公有理，婆说婆有理。光顾着玩政治斗争了，不做业务了。在初创企业中，一定要避免这种倾向。本来开始创业的时候，资源有限，精力有限，更加要养成劲往一处使的习惯，

所以直接选择独裁。

现在很多人都是大学毕业，不管什么事情都喜欢表达自己的观点，喜欢标新立异、特立独行。平常吹牛就算了，但在创业的时候这就不行，其实真才实学没有，就为了证明自己肚子里有货，总喜欢显摆自己。很多争论往往不是为了更好的完成业务的争论。

给大家讲个商业历史。在 1978 年的时候，中国刚刚改革开放。邓小平同志亲自批示与美国通用汽车公司在中国合资经营轿车与重型汽车项目。后来出任我国副总理的李岚清接待了通用公司董事长詹姆斯·墨菲。通用公司董事长詹姆斯·墨菲与中方谈好了合资经营，要赚一起赚，要赔一起赔。本来，通用汽车是第一个来到中国的外资公司，我国对这个项目非常重视，也是通用公司进入中国市场的一个非常好的机会，但是，董事长詹姆斯·墨菲回到通用公司召开了董事会，董事会一讨论这个事情，觉得中国当时太穷了，最后竟然否决了董事长詹姆斯·墨菲的提议。所以通用汽车进入中国的步伐就戛然而止，这家全球最大的汽车公司直到 1997 年才开始到上海建厂，而在通用公司董事会否决进入中国的时候，德国大众汽车积极与中国谈合作，所以到 1997 年的时候，大众汽车在中国的年销量已经达到 50 万辆。

中国为什么有很多德系车贸如大众、奥迪、奔驰、宝马、保时捷，特别是大众汽车、桑塔拉这种车，几乎占领着中国的出租车市场，至少我在上海看到的是这样一个情况。而中高端车，奥迪、奔驰、宝马依然是大部分中国人的选择。这都可以说是当年美国通用汽车公司那帮董事会成员给的机会。

而通用公司的董事长汤姆斯。墨菲的决定本来就是对的，结果因为一民主，几乎是痛失了进入中国这么庞大的一个市场的先机。纯粹是煮熟的鸭子被通用公司董事会的那帮家伙给硬生生的搞飞了。

其实重要的问题就得由牛人来拍板，民主的后果是得到一个非常糟糕的结果。就像我们创业一样，你跟家人、朋友商量的结果，一般都是叫你别干了，好好找个工作算了。大家给你扯后腿很起劲。

商鞅当年对秦孝公讲了句话，“夫民不可与虑始，而可与乐成。论至德者不合于俗，成大功者不谋于众。”就是说，民众开始的时候不可以与他们讨论问题，但是当事情做成功的时候可以与大家一起享受果实。

能做成大事的人，都不与众人谋划。当然，当企业发展到一定阶段的时候，你能引进些牛人来做高管的时候，自然要与现代西方的民主管理思想接轨，但这是后话。所以，创业初期独裁比民主好。

## 9、说话可以不算数，只坚持真理

我讲这个，很多人会说，你怎么教人言而无信？就比如公司的股权分配假如有5个股东，开始的时候，大家都投资了20W,说好一起干一个项目的，签了合同，立了字据，利润平分。在干的过程中呢，有两个人很用心，有两个人得过且过，有一个人经常做自己私人的事情，甚至后来根本就不来公司上班了。



这个项目干了两年，结果，主要是被其中两个最用心、最负责任的同事给干成了，一年可以赚 500W,这个时候，已经有一年半不来公司的 那个同事要求分他 100W 的利润，两个不怎么上心的同事，也要求分享 100W 的利润。

这简直就是扯淡嘛。多劳多得，在任何地方都是真理，少劳动或者 不劳动，自然就少分利益甚至不分利益。不是说签订了合同，努力工作 的人，就得给不努力工作的人打一辈子工。

言必信，行必果。孔子说，那是小人。孟子说：“大人者，言不必信，行不必果。”说了都可以不算，这怎么讲？君子没有必要为了坚持小信用而不顾大道理。孔子自己遇到过这样的事，他经过蒲邑，遇到卫国大夫公孙氏占据蒲邑反叛，蒲邑人扣留孔子。孔子的弟子们和蒲邑人搏斗，非常激烈。蒲邑人害怕了，对孔子说：“如果你不去卫都，我们放了你，”孔子和他们立了盟誓，蒲邑人将孔子放出东门。孔子接着前往卫国。子贡说：“盟誓难道可以背弃吗？”孔子说：“这是要挟订立的盟誓，神是不会理睬的。”

孔子说过：“言必信，行必果，径矧然小人哉！”这里的小人，不是无耻小人，是没见识的人，是识量浅狭的人。轻程，是敲打石头的声音，像小石头一样坚硬固执，说什么，就做什么，这样的人，不是君子，是小人。

言必信，行必果，怎么倒成了小人？这是一个看问题的角度而已。孟子说：“大人者，言不必信，行不必果，唯义所在。”大人只看道义所在，不会死守自己说过的话，也不会死守过去定的计划。一件事，发现做错了身难道还要继续吗？

当老板也是人罗经常讲错话罗许诺的事情，由于事情与时间的发展，变得与以前构思的不一样了。那么，我们还应该执行以前讲过的话吗？答案是，说话是可以不算数的，只坚持真理。现在怎么做，是正确的，是对自己企业最

有利的，就怎么做。

## 10、两种企业营销思维

两种企业营销思维：自我导向与他人导向。

自我导向的企业，关注的是自己的产品是否优秀，成群结队的举行鼓舞士气的会议。自我导向的思维认为，意志坚强、有决心、工作努力、销售技巧高明就必将获得成功。对于自我导向思维的企业，我只能说，也许他们会获得成功。

我比较推崇的是他人导向型企业思维。这种思维要求把注意力放在竞争对手、市场上。习惯于找出竞争对手的弱点加以利用，并且为了避开对手的长处，不惜调整自己的产品方向。他人导向的企业不会认为自己企业有精明的人才就能成功。更加善于根据市场的具体情况做出对应的产品和市场策略。找找竞争对手有哪些弱点。这样，往往取得四两拨千斤的效果。

在只有几个人的小企业，个人素质非常重要，但人数一多，特别是在前几名的竞争对手之间，实际上人数都差不多，优秀人才也差不多，这时候策略是否对头最重要，所以我推崇他人导向型企业思维。

另外，老板在做组织调整时往往会高估自己以及员工短期调整的能力，低估长期改变的能力，结果是自己非常着急地推动一件事情，短期做不到就很着急，着急之后就放弃。值得做的事情往往需要时间和耐心才能实现。

我们做很多新业务，短期不能盈利，很多人就着急。其实做一个新业务，

短期不盈利特别正常。组织架构调整后，第一阶段效率一定下降，问题常常增多。很多老板因此怀疑自己的决定，就走回头路。这是非常错误的行为。如果原来的设想是合理的贸就应该忍痛坚持下来，走完新组织的磨合期，这样，收获业绩的阶段才会到来。

## 11. 應为市场第一的方法

企业的战略就是“我是谁”，搞清楚了企业在社会上的定位，就搞清楚了企业的战略，就搞清楚了企业的经营使命与社会责任。

要想把企业做强做大，做成一个品牌，做得有章可循，就要把企业战略、经营使命和社会责任三位一体来看待。

老板要有围棋思想、全局思想，不谋全局者，不足谋一域。没经验的老板容易只看重一个方面，比如只知道把产品做好，或者只重视推广，或者只重视财务，这都是错的。

企业的社会责任等于为社会解决问题。企业的经营使命是为了承担一个社会责任，解决一个社会问题。解决这个问题，就是战术，也是战略。就能顺

手推出具体的业务组合和产品结构。

先抓住一个项目、一个服务、一个产品，搞清楚“我是谁”的定位过后，企业文化布局都会一一浮现，这就是战略的形成。

360 以前是靠免费杀毒形成了几个亿用户的流量，有了流量之后就做网站导航，做广告，分发游戏，他就这样做成了一个上市公司。大家总是在找下一个互联网风口，其实没有人知道风口在哪，360 也不知道。那么他们锁定了什么？锁定中国互联网安全的概念。这个锁定即是一个经营使命，也是一个社会责任，同时也是 360 的战略。这就是最智慧的玩法。

各位老板也可以把自己的公司按照这个思路梳理一下。锁定一个社会责任，做成中国乃至世界的领头羊。之前 360 的业务只针对普通消费者，没有针对机构、企业、政府的业务。通过几年的发展，诞生了企业安全集团 O

我以前以为 360 会跟百度竞争搜索，现在明白 360 的高招是不跟百度抢肉吃，自己做了一块大大的红烧肉，互联网安全。

其实在中国赚钱完全没有必要虎口夺食，因为可以吃饭的地方太多。在能人的眼里，到处都是黄金，只叹拼命捡也捡不完；在普通人的眼里，

中国市场竞争激烈，且没有什么机会。

360 做了一件很重要的事情就是创意开发的互联网安全大会，第一届就有 1 万多人参加，第二届 2 万多人，第三届达到了 3 万人。为什么要做这个会？就是要做成 360 的互联网安全道场。

提社会责任 9 自然就会形成特殊的品牌，这是战略高度。社会责任 不是企业的负担 9 很多格局小的老板认为社会责任是企业的负担，其实，社会责任是企业的品牌，是企业的利润。以后的企业想做大做强，都要 做首席知识官 q 让用户没有办法，只有问你，你承担为社会解决这方面 问题的责任 9 互联网就会让你的企业变成垄断。以后所有的企业都将是 互联网企业 9 现在才刚刚开始。

企业战略方案就是拳头产品，拥有一个具体解决方案，成为权威专家，成为首席知识官，成为人类社会这方面的梦想化身，就是我们代表哪一 方面的专家？我们有哪些拳头产品？我们是哪一方面的权威？把这个东 西刻到顾客的心里去。OK,这就是成为市场第一的方法，成为垄断的方 方法论。

## 12、我经营企业的主要理念

我们做任何产品要完全清楚能卖得出去 9 市场需要才做。也就是不生产废品只生产已经卖出去的东西。公司经营不是做到行业标准就完了 9 “标准”不是“理想状态”，是改善的起点。

我对营销的研究，就是 4P 理论，只关注产品、价格、渠道、推广。这个社会不断有人提出 4P 理论过时了，而我认为 4P 是唯一正确的营销理论。我研究任何商业理论，只研究教科书，也就是那些再版了很多次的书籍。我不喜欢那些流行书籍，那些流行的畅销书很多都是极端片面的，只是抓到了教科书里面的半页理论，就大写特写，写得厚厚几百页，让很多新手把这种畅销书完全看成是救命稻草，看成是唯一的圣旨，实际上害人不浅。

所有企业都是制造业 9 都在制造一个东西。所有企业都是咨询业，都是了解了顾客的问题后，按照问题出方案、做产品才能赚钱。

对于经营企业来说，技术可以学，可以买，专利会到期，创意能拷贝，但管理是学不走的，是真正终极的核心竞争力。老板最应该锤炼的是自己的管理能力，而不是学技术、做业务、搞策划与创意。企业的竞争，实际上

就是管理的竞争。

企业管理层要关注的有三点：

是否实现了目标？是否改善了实现目标的流程机制？是否培养了 人？

我从来不喜欢标新立异，也不太喜欢创新，我都是做大路货产品与 服务，只有大路货，才能上大路上跑！

伟大的创意人就是能克制自己创意冲动的人多聚焦于解决具体问题身 其他一概不考虑。不能为了显摆自己聪明而主次颠倒。这基本就是我经 营企业的主要理念。

## 13. 营销是一切的本质

做企业, 每一个动作的本质都应该是营销, 都应该为赚钱服务, 排 除精力浪费, 减少废动作。在公司工作的时候歹要想到你做这件事情是 不是有利于公司的营销活动, 是为公司赚钱服务的吗? 比如华为的任正 非, 摩根大通的人来找任正非, 任正非不见, 摩根大通的人就说, 任正 非你太狂妄了吧, 你拒绝了世界上最富有的集团。而任正非说, 如果你 是来找我买产品的, 那么就算你是个小小个体户我也会尊敬的接待你, 但 你是来谈你的业务的, 而这跟我无

关。

有些公司，要求废纸再利用，看似很节约，其实这都是小事，真正应该算计的是老板、管理层的精力是不是用到公司赚钱的业务上了，做事方法是不是够优化，这点应该向任正非学习。

作为一个老板，我看到有很多人到处去与别人套交情，而不是研究自己公司的业务，这也是精力浪费。当然深层次的讲，在公司与要离职的员工多交流，都属于精力浪费，这种事让人事去做就行了。老板的每一个动作必须是为了营销，为了公司整体盈利服务的。

只要当老板的好好按照我这个思路去做，你企业的业绩应该立马会有大幅度的提升。

公司还有个核心任务就是培养合伙人。合伙人最大的任务就是培养新的合伙人。只有成为股东的人才会竭心尽力的为公司拼命。中层的员工最大的任务就是培养自己的接班人，把培养他们当做自己的责任。不惜成本培养他们！吸引人才是在内部培养人才的副产品。因为人在这儿都能得到培养，得到提升，别人都愿意来，而不是非要到外面去挖高大上的人。公司能够赚到很多钱，是因为公司有很多人才。

## 14、营销的本质是什么

营销最厉害的招是什么？你的产品服务与内容才是最厉害的招！



今天做营销，奇招、妙招、绝招、创意都不管用了，因为现代人都太心急。选择也太多了，只要产品不好，任你花招再多，都无用，所以，苹果手机卖得好，为什么？就是因为产品做到极致了。产品做到极致多就是我们的追求，力求给客户最大的价值。

我现在基本两句话就能分辨出来哪些老板有前途。对于严肃的商业讨论，但凡重点讨论产品和价格的，基本可判断讨论者是职业的、有前途的。但凡开口闭口离不开创意和战略的，毋庸置疑讨论者必是业余人士，没前途。大家想想，老干妈有什么战略与创意？就算你说有，我也宁愿相信是老干妈这款产品做得确实好。而同类中有创意的很多，但没人卖得出名，卖得出这么大的品牌。

熟读《孙子兵法》远比移动互联营销圣经、互联网思维重要，甚至

你都不需要去研究互联网工具，只要你熟读《孙子兵法》，你就能做好互联网营销，做好企业。与你的客户交流远远比你知**道**明年的趋势更加重要。了解客户本身就会强化你的营销手段或者修正你的营销手段，让你大发其财。

需要注意的是，老板与员工都要用自己的产品。

曾经看到一个报道，说微软公司的员工从来不用自己的搜索引擎，而是使用谷歌搜索引擎。这意味着微软的搜索引擎一定做不好，因为员工都不使用自己的产品，就不能十分了解自己的产品，也没有说服力去说服别人使用自己的产品了。用自己的产品，不是要求你喜欢自己的产品，而是要做好产

品，你就必须得知道自己产品的优缺点。而想要知道自己产品的优缺点，你必须在使用的过程中才能慢慢发现。

不管你是卖什么东西的，你最好从思想上、理念上先把这个产品让你的员工大量使用，鼓励他们使用，奖励他们使用。这样，员工就会自觉的把这个产品做好、卖好。因为做不好、卖不好，就是坑他们自己。不管是做产品，还是管理员工，最有效的方式不是说教，而是利益捆绑，让这件事与员工有关系，员工自然就上心了，这就叫道法自然。

## 15、为什么老板要打造品牌价值

我要求我的伙伴们绝不干苦力活，而是要用起脑袋来做营销。人的双手固然值钱，但只懂得用双手，那么就是一个苦力工。

我们随时随地都要保持思考的状态。人之所以是地球上万物的统治者，就是因为人类具有强大的思考力。一个人在社会上想要竞争过同行企业、个人，不仅仅是需要勤劳的双手，还需要殚精竭虑的思考。

人们的温饱解决后，物质不再是满足炫耀与刺激的有力手段，精神需求，才是人类的归宿。这就是赚钱的方向，赚钱是富人做什么生意，我们就在我们的能力范围内去学。做业务，做产品，我们要做有钱人玩的东西，才能赚钱。一个产品的开发一定不是为顾客省钱！为顾客省钱是穷人的思维，你就是要浪费顾客的钱。他需要知道自己买了你的东西，他很爽，爽才是最重要的。

人根本不知道一个东西到底是贵了还是便宜了，特别是非物质的商品更是这样。俗话说不怕买贵，就怕买的不对。你要为顾客传达价值，

而不是推销。是传达，好好体会身是传达买了你的产品很爽的概念！顾客为了省钱是个伪命题，除非他真的没钱。反正钱是要花掉的，不在你这花，就在别家花。只看怎么花钱爽而已。不然，要奢侈品干吗？要死死抓住顾客的贪嗔痴，去包装自己的产品与服务。

古话有，人靠衣裳，马靠鞍。今话有，没有丑女人，只有懒女人。说的就是要重视包装。理解消费者的品味、喜好，要根据消费者的品味来调整包装。

永远没有过度包装这回事。如果按照国家标准，所有的钻戒都包装过度。但只有过度包装，你才能赚到很多钱。

学包装，学广告，学营销是老板的重中之重。总经理、老板，本质上是个新闻发言人。乔布斯的发布会做得好，比尔盖茨也是发布会做得好。苹果手机本质上就是包装出来的产品。他的设计都是为了包装服务的，苹果公司基本没什么专利，卖的就是商业美学。

包装是一门手艺。首先是心理学的，其次是符号学的，然后是商业美学，次序不能颠倒！学会包装，赚取财富；不会包装，做生意就成了干苦力活了，赚的是辛苦钱。如果各位做互联网生意，你要么自己学包装，要么请一个网络策划或者广告人，你只赚不赔。

品牌建设非常重要。在这个世界上，缺少的不是打造企业的企业家，而是创造品牌的企业家。有品牌的企业家也比只会做一般企业的企业家赚的钱多得多。

在现代商业社会寧品牌的价值要远高于企业本身的价值。人们甚至 不看  
你卖的是什么歹而看你的产品是不是品牌货。是品牌货就买,不是 品牌货歹  
就算质量好,也难卖上好价钱。比如,可口可乐的品牌价值就 比他的厂房、  
设备和其他财产加起来价值还要高。

如果你的生意、你的企业,还没有创造出品牌,那你就只是简单粗 俗的  
在生产与销售商品而已。有那么多汉堡包的餐厅,有那么多快餐店, 但只有  
麦当劳、肯德基卖得最好。有那么多咖啡店,但只有星巴克卖得 最好。无论  
你是否喜欢这些品牌,它们的成功都举世皆知。

品牌就是力量,品牌就是金钱,它能给企业主带来高溢价,更好的 引领  
企业向前发展。

没有品牌,企业会做得很辛苦,罗基本相当于苦力工人。没有品牌的 生意  
只是一份简单的工作而已,赚的只能是辛苦钱!这样的话,你跟打 工的员工  
没什么本质区别。所以罗各位老板,如果现在你还没有给你的 生意树立一个  
品牌,你应该好好想想了。

建立品牌,是创业的时候就应该有的战略布局,因为品牌建设是 需要  
时间的转

## 16、如何做好销售

1%的销量是在电话中完成的, 2%的销售是在第一次接洽后完成的, 3%的销

售是在第一次跟踪后完成的，5%的销售是在第二次跟踪后完成的，10%的销售是在第三次跟踪后完成的，80%的销售是在第4至11次跟踪后完成的！

做互联网营销的好处是，你只要够厉害，客户就会不断的关注你，在这里消费是迟早的事情，比地面销售还厉害。地面销售你能跑十几次已经不得了了，很累很累了，但我们做网络营销，可以营销客户100次、200次、1000次，客户必定买单。

持续不断的营销工作使你的客户记住你，一旦客户想买这个东西的时候，首先想到你，你就赚钱了。微信营销、QQ空间营销、APP营销、网页营销、小说软文营销都能很容易的做到这点。

做销售，目标不是提成多少，不是升职，不是增加了炫耀的资本，

不是完成任务多销售最大的目的是千方百计赢得用户的信任。

做销售不成功的原因不是对手争任何一个行业都有对手；不是价格 太高  
身奢侈品几十万都能卖出去；不是拒绝你的客户•因为拒绝你的人 总是多数；  
不是公司制度身每个公司的制度总是有不合理的地方；不是 产品不好，每个  
人都在说自己的产品是最好的勞实际上客户也搞不清楚 谁的产品是最好的。  
如果只有最好的产品能卖出去，那么这个世界上应 该每个行业只有一家公司。  
销售最大的敌人是你的抱怨！你的借口！你 认为不可能！

有句话叫“8 小时以内，我们求生存；8 小时以外，我们求发展，赢 在别  
人休息的时间。”这句话，对大多数普通人来讲，已经够用了。但 要成为一名  
优秀的销售，我们应该是除了吃饭睡觉，任何时候都在思考如 何与客户聊天，  
如何卖产品。

销售过程中到底销的是什么？答案是言贩卖任何产品之前 9 首先贩 卖的  
是你自己。产品与顾客之间有一个重要的桥梁贸就是销售人员本身， 顾客是  
通过你了解产品的。如果顾客是通过产品就直接购买了歹那么表示罗 有你无  
你都可以，那么这样的销售，就是服务性质的销售歹你也不要做。 你做这种  
销售，你的能力并不能提升，收入也不会提高，比如苹果专卖 店那些销售，  
就仅仅是个简单的服务员而已。

面对面销售过程中, 如果客户不接受你这个人, 他就根本不会给你 机会介  
绍产品页买你的产品就无从谈起。不管你如何跟顾客介绍你所在 的公司是一  
流的、产品是一流的、服务是一流的，如果顾客一看你这个 人像五流的，一

听你讲的话更像是外行，那么，一般来说，客户根本就 不会愿意跟你继续谈下去，你就赚不到他的钱。

优秀的销售会让自己看起来像一个好的产品。销售人员在形象上的 投资是销售人员最重要的投资。有没有去看过那些奢侈品店的销售？那 些人都是经过严格训练的，这些优秀的销售，他们的衣服都不会便宜。 人靠衣装，佛靠金装，大部分人都是以貌取人的，不要不重视自己的着装。

销售过程中到底卖的是什么？答案是：不是产品本身，而是观念。

不是卖自己想卖的，而是卖顾客想买的。产品都一样，只是语言组 织变化了，角色定位变化了。你时时刻刻都要去猜测，顾客到底想买什 么样的产品，然后根据顾客心里想的去讲话。不是改变顾客的观念，而 是去配合顾客的观念。最聪明的销售不是只知道介绍自己产品的优点， 而是一开口就问用户需求，再用自己的产品去配合客户的需求。

如果顾客的购买观念跟我们销售的产品或服务的观念冲突厉害，那 就先改变顾客的观念，然后再销售。客户是掏钱买他想买的东西，而不 是你想卖的东西。我们的工作协助客户买到他认为最适合的产品。其 实讲深入了，客户也不知道最合适的是什么，这就是我们销售要引导好 的地方。

买卖过程中买的是什么？答案是：感觉。

人们买不买某一件东西通常有一个决定性的力量在支配，那就是感 觉。感觉是一种看不见、摸不着的、影响人们行为的关键因素。它是一 种人和人、



人和环境互动的综合体。

假如你看到一套高档西装，价钱、款式、布料各方面都不错，你也很满意，但是销售员跟你交谈时不尊重你，让你感觉很不舒服，你会购买吗？答案明显是不会。假如同一套衣服在菜市场屠户旁边的地摊上卖，你会购买吗？不会，因为你的感觉不对。

企业、产品、人、环境、语言、语调、肢体动作都会影响顾客的感觉。在整个销售过程中为顾客营造一个好的感觉，那么，顾客就不知不觉的交钱给你了。

顾客到底买的是什么？答案是：好处。

好处就是能给对方带来什么快乐跟利益，能帮他减少或避免什么麻烦与痛苦。客户永远不会因为产品本身而购买，客户买的是通过这个产品或服务能给他带来的好处。

三流的销售人员贩卖产品（卖产品物质性的部分），一流的销售人员卖功能性的部分（就是顾客能感受到的好处）。对顾客来讲，顾客只有明白产品会给自己带来什么好处，避免什么麻烦才会购买。所以，一流的销售人员不会一味的推销自己的产品，而是为顾客提供一个解决问题的方案。当顾客认为通过我们的产品或服务能获得确实的利益时，顾客就会把钱放到我们的口袋里，而且，还要跟我们说谢谢。

我们在做生意的时候，成交这一步非常关键，如果做不好，往往前

功尽弃，非常可惜。我大致总结了以下几种情况，大家灵活运用。

第一种,选择性成交。比如对顾客说:你到底觉得<sub>A</sub>产品,还是<sub>B</sub>产品好?如果他说<sub>A</sub>产品好,那么你接下来只需要闭上嘴巴,盯着他选择。

第二种,客户一旦在考虑成交的时候,就不要再继续推销你的产品了。不要再讲你的好处,你会因为话多而丢掉一个单子,但绝对不会因为聆听而失掉一桩生意。优秀的销售员都知道什么时候保持沉默,他会让客户聊得尽兴。销售人员应该多观察人,把观察同事、家人、客户,都当成一种习惯。要留意他们的话语、肢体语言流露出来的信号,以及脸部的表情变化。对别人的思想、感情、行为观察得越仔细、越敏锐,就越能明白什么时候是关键点,该怎么做。

第三,要有要求人的勇气。只有会开口要求的人才是人生赢家。大多数人害怕失败与被拒绝,而不愿意开口要求自己想要的和需要的东西,经常用猜测、含蓄、暗示等各种方式,却不愿意冒险直接提出要求。

一个人的生活是否快乐,大多取决于自己的能力以及是否开口要求想要的事物。直接要求,是一个销售员必须学会的招式。完全不要怕被拒绝,大不了换下一个。有时候在一个不可能成交的客户身上浪费太多的时间,不如直接要求后被拒绝了再换下一个顾客。

## 17. 说清楚字说服与说动

说清楚，说服，说动，老板应该把精力聚焦在哪两个字上面？

每个老板都应该一句话说清楚自己做的是什么业务，说不清楚，这个老板的生意必定好不到哪里去。光说清楚了还不行，说清楚了，只能勉强勉强活下去。你要想把生意做好，你得一句话说动消费者购买我们的产品与服务。如果一个老板唧唧歪歪10几句话都说不清楚他是干什么的，顾客哪里有那么大的耐心来听你讲那么多！你的生意自然是好不了的。

那么，能一句话说动顾客购买我们的产品与服务吗？举个例子，收礼只收脑白金。我再举个例子，送长辈，黄金酒。我再举个例子，人头马一开，好运自来！我还能举很多成功的企业，他们就是用一句话来说动消费者买他们的产品的。记住，不是说清楚他们的产品，也不是说服消费者承认他们的产品与服务好。讲话的目的，不是让顾客清楚你是干啥的，也不是给用户介绍你的产品与服务多么牛叉。多么多么好，不是从理论上、现实上让顾客心服口服，而是要让顾客掏钱。所以，

老板一切精力的焦点都应该是说动消费者购买。这就是优秀老板与笨老板的最重要区别。当然要加个之一！

多少笨蛋一辈子把精力投入到了说清楚自己的产品或者服务上，或者更加聪明点的，会把自己的精力投入到说服消费者这件事情上。但这些都是浪费精力。说清楚，说服，与说动，完完全全不是一个层面的事情。要达到说动的效果，其实根本不需要说清楚，也不需要说服。

优秀的老板可能是个粗人，虽然没什么文化，但天然就懂这个道理，比如团队管理也是这样，他们讲话的目的不是跟大家解释什么东西，也不是与大家讨论，把大家说服。人呢，都觉得自己了不起，你以为他会服你？就算嘴上说服，心里还是不服。所以，优秀的老板不讲废话，讲话就是要员工行动。这就叫说动。能说动员工，就有效率。成天研究说清、说服的老板，他带领的团队、企业，就效率低下。

优秀的老板一直在研究落地，也就是说动，笨老板一直在研究理论，也就是说清楚与说服。

总结一句，老板的精力聚焦于什么地方，就收获什么！希望老板们都聚焦于“说动”这个概念。

## 18. 《孙子兵法》与《吴子兵法》的营销策略

写《孙子兵法》的孙武与写《吴子兵法》的吴起谁会做营销？

因为我是做企业的，所以孙武与吴起的军事思想我们暂且放下，我们来看两人是如何推销自己的。在军事领域，两人是不分上下的，但比营销，孙武在吴起面前就是大师了！从著作说起，《孙子兵法》与《吴子兵法》都是讲军事理论的著作，“孙子”这两个字又具有天生的品牌效应，就如同苹果公司的苹果一样，读起来朗朗上口，非常具有传播性与话题性。

第一、看文采。

《孙子兵法》不仅招引了中华上下 2500 年想当将军的人去读,还有 许多梦想著书立说的读书人也来当粉丝,所以《孙子兵法》保存至今,而《吴子兵法》仅剩 6 篇的原因,我想和其文采脱离不了关系。我读《孙子兵法》朗朗上口,而读《吴子兵法》总是有点拗口。所以,做广告。做文案罗 一定要朗朗上口。

## 第二、看市场取向。

《孙子兵法》是一部纯理论的书，《吴子兵法》也是，但《吴子兵法》是以人物交谈为背景来阐释自己的思想，比较像对话录。而《孙子兵法》则是直接讲理论。在现在看来《吴子兵法》有着强大的创意优势，但在几千年前吴起的手段已经是玩过时的了，你不信随便找本“什么子”，比如《论语》：孔子见老子，孔子曰了什么，老子曰了什么。然而当时市场上就《孙子兵法》的体裁特殊，所以《孙子兵法》畅销。也就是说，我们做营销一定要差异化，突出特点。比如，大家都强调价格低，你就别强调你的价格更低了，你要强调你的质量好。当大家都强调质量好的时候，你要强调你的价格了。

孙武一出来就把13篇《孙子兵法》献给了吴王，可以说是找了个很好的广告代理，就比如现在这个社会，找到了微博大V或者意见领袖帮你传播你的产品。但是吴起在这方面不知道他做了些什么。

## 第三、广告长短的设计。

《孙子兵法》与《吴子兵法》可以说在军事理论上平分秋色，但《孙子兵法》短短13篇就搞定，《吴子兵法》长篇大论了48篇，我在想它之所以失传了42篇，大概就是在那个把书写在竹子上的年代，读书人在搬家的时候觉得麻烦，就留下短小精悍的《孙子兵法》，把长长的、文采不是很好的、自己又不太愿意多读的《吴子兵法》扔了吧。所以，我们做广告一定要短小精悍，不要太长了，力争让用户一下子就记住。

## 第四、树立良好的公众形象。

吴起的绯闻是从小传到大的，吴起杀妻求将、弃母求官，小时候在家乡

还杀人。一上来就给人一个不仁不孝的形象，当然买他单的人很少了。你们看聪明的商人都喜欢做慈善、义卖，建希望小学、建医院身这都是为了给自己树立良好的公众形象。

由此可见，孙子比吴起会做营销。整个世界都在读《孙子兵法》，而《吴子兵法》可能中国的文化人都有很多不知道这本书的，这就直接证明了孙子比吴起会做营销。所以，我劝老板们常常读读《孙子兵法》。日本软银集团那个孙正义就是成天读《孙子兵法》，并且把《孙子兵法》做成了公司的企业文化。

## 1%跟伟人毛泽东学营销 .

李大钊上台提出：“资产阶级来到人间，每个毛孔里都流着肮脏的血。”老百姓听不懂，失败了！陈独秀上台提出：“无产阶级在革命中失去的只有枷锁，得到的是整个世界。”老百姓还是听不懂，也失败了！伟人毛泽东上台说：“打土豪，分田地”。最后胜利了 y 毛泽东抓住了核心卖点！老百姓一听就懂。

**我们做任何生意，必须一句话表达出来你到底要干什么！**

为什么说毛泽东是全球最顶级的营销大师？他有以下五个关键的战略措施。

1、为人民服务。——一个声音从上到下传播到底！使命和口号简单易懂！

2、打土豪分田地。——以消费者为中心！无底薪提成制身激发员工奋斗欲望。

3、始终高举马列主义思想。——选择代言人，选对代言人。占据理论高地，便于教育引导消费者心智。

4、建立文工团。——媒介投放、宣传政策、教育员工、活跃士气、前线激励、统一思想和革命方向。

5、结成统一战线及政治协商。一整合有利资源，取得长尾效应！

另外，毛泽东的营销招，井井有条，逻辑严密，我试着与大家分析一下。

第一，星星之火，可以燎原。

在井冈山最困难的时期，林彪提出了自己的怀疑：“红旗到底还能扛多久？”毛泽东在回信中写道：“星星之火，可以燎原。”

一要从区域性品牌发展成为全国性品牌，企业要有宏大的愿景和必胜的意志。



坚定，坚定！绝对坚定！所谓‘将可喜而不可忧，多将忧，宁则内外弗信。也就是说’你必须要有坚定的信念，身大，伙才会铁了心跟你玩下去。

第二，谁是我们的朋友，谁是我们的敌人，这是革命的首要问题。

不要幻想把你的产品卖给所有的人，身只有找到你的目标消费者，产品才能成功。对敌我双方准确的定位非常重要。找到你的消费者群体，把你的‘枪’对准你要攻击的具体目标。

第三，没有调查，就没有发言权。

市场营销不能闭门造车，多必须洞察消费者的真实需求。史玉柱卖脑白金，亲自到街头调查老头老太太的需求。创业要深入群众中去，比如冒毛泽东亲自做了“湖南农民运动考察报告”。

第四，从实践中来，身到实践中去。

企业要有纠错机制，市场是检验营销理论的唯一标准。要根据实践得到的结论随时微调自己的方向盘。不可一个政策用几年，特别是在互联网时代，一个政策用几个月都是非常可怕的。为什么现在很多国有企业，甚至是最核心的金融领域都被民企身比如支付宝、财付通等金融产品抢占了市场，就是因为这些国企反应太慢、调整自己的政策太慢。布来邮局是递的龙头老大，据于反应慢，缓民营递公司抢占了南场。

第五，农村包围城市。

在竞争对手最薄弱的环节发起攻击，城市打不过，就先找农村打。柿子要找软的捏，企业营销也是如此，量力而行，多步步为营。创业也是如此，先找个简单的项目干起来，不要一上手就玩大的。

第六，扫帚不到，灰尘不会自己跑掉。

营销要敢于亮剑，终端致胜。大声叫卖，敢于成交，把话说出去，把产品卖出去，把钱收回来。营销最最核心的地方，就是你必须行动身，想得再多多不动，钱永远也赚不到。就跟很多人想创业一样，想了很久，一直拖着不行动，结果只是荒废了时间。

第七，一切反动派都是纸老虎。

自信是营销人员战胜对手的坚强堡垒！再强大的竞争对手都有软肋，再成熟的市场都有缝隙。只有在战略上藐视竞争对手多才敢亮剑，不过要记得战术上重视敌人，才有成功的希望！创业也是如此，很多人怕，怕什么怕？我踏出创业这一步之前，也确实有过怕的心态，但是一踏出第一步，发现也就那么回事，只不过换了个地方工作而已。前三个月没人发工资，以后自己给自己发工资了，如此而已。

第八，向雷锋同志学习。

榜样的力量是无穷的，样板市场最有说服力，优秀员工就是内部最佳榜样，胜过外部专家培训。我带营销团队非常重视树立一个优秀的员工当榜样！

第九，为人民服务。

只有为消费者服务，消费者才能产生雷打不动的品牌忠诚。营销者要真心实意的为消费者服务。

第十，做一件好事并不难，难的是一辈子做好事，不做坏事。

营销的核心点就是你一直在做对的事情，当然这个展开了讲会有很大家大

家先理解一直做对的事情吧。

第十一，没有文化的军队是愚蠢的军队，而愚蠢的军队是不能战胜敌人的。

一个好的营销人员必须是努力学习文化的人。所以我叫我们公司的每一个人都读书。书读多了，很多事情就知道怎么办了，不会迷茫，解决任何问题都手到擒来。没有文化的军队是愚蠢的，没有文化的营销人员简直不敢用！

## 20. 多元宿爱展的误区

《孙子兵法》里面有句话：守则不足，攻则有余。是什么意思呢？

就是说自己力量不够的时候，要想着防守。其实很多老板，包括经营了很多年的企业，力量都不是很强大，除非你是行业第一，一般你都有强大的竞争对手。自己如果想去进攻别人，那么，你必须要有多余的力量。

当我们在一个领域做企业的时候，如果你想多元化，就叫攻多深耕自己的领域叫守。大家别以为做企业必须得进攻，必须得多元化，这是很多老板

做生意的一个毛病，老是吃着碗里，看到锅里罗什么都想去摸一摸。别以为守就是不思进取的。守，也可以叫深耕自己的领域身是胜的积累，而且可以加速积累自己的优势。

当年，王石把所有的公司都卖掉，这些公司包括连锁零售店、电影制片、百货公司等，就只剩下一个房地产。而且在房地产这个领域内，进一步集中资源做一个业务，就是只针对白领的住宅房产，深耕出了一个万科。

从个人角度来讲，行行出状元，就是专注、坚持。任何一个人只要专注一个领域，三年开始赚小钱，五年成为专家，十年成为权威、赚大钱，十五年成为世界顶尖级。当然我说的专注与坚持，不是你在这个领域混日子，而是要每天都勤勤恳恳的修行，一直在学习新知识与实践。

做企业的时候，你守住一个地方，能守出个世界顶尖级来身你的企业能够活在他人的想象之外。守，是一个从量变到质变的积累。你天天在这个领域里积累，就没人知道你的水有多深罗因为他们没有在一个地方深耕过这么久。没有达到过这个深度。你就能形成别人永远也攻不破的竞争壁垒。

我本人就是一个专业主义者，这一辈子，就围绕着“老板”这两个字，把“老板”给研究透彻。我写书、出书，做老板社群圈子，与人分享当老板的经验、团队管理的经验，天天学习+实践。除了吃饭、睡觉，就是这件事。

我的思路就是身不轻易选择项目来做身选好一个项目多就干一辈子。什么叫竞争？竞争的本质就是你没法跟我争，而不是我要跟你争。因为我在一个领域里专研得非常深罗你都不知道我的水有多深，怎么跟我争？

所以，老板选择一个项目，积累的时候，要耐得住寂寞，耐得住别人比自己风光，专注于自己的领域，专心打磨自己的核心竞争力。就如同当年华为不进入房地产，一心一意做交换机一样；如同阿里巴巴，就只做电子商务，游戏领域这么赚钱贝他也不参与。当他的根扎得很深的时候，他就没有竞争对手了。别人想学，得坐着时光机器回到十年前去学，甚至你得回到小学去跟马云学英语。因为我记得马云很小的时候就到西湖旁边一个外国人经常来的宾馆找老外聊天，最后因为英语很好，才到美国见识到了互联网，把互联网搬回中国改造。

所以我提出一个观点多每一个老板都要专注于自己选择的项目，深耕十年、二十年，甚至一辈子，必然成功，没有悬念，而且会做得没有竞争对手干得倒伽。从这个角度上来讲，每个人都可以成功，创业从来不神圣，就如同学英语一样，只要你认真，不三心二意，花一定的时间去学，每个人都能学得炉火纯青。但是如果你想学好10门语言，这就要

天赋了。很多人做的项目远远不止10个，这种做法，不成功，也是同样的道理。

## 21、收窄目标9定向狙击

什么叫定位，就是你必须得清楚你到底要干啥，你的目标是什么，不可稀里糊涂的。不管是在做企业，还是人生当中，这个都非常重要，比如你要做互联网生意，或者你要做一个水果店，这都是定位。

在你的一生中，你要做总经理，还是要做董事长，还是要做IT技术工，还是要做一个律师？这都叫定位。我们绝不可稀里糊涂的过一生，因为一辈子很短，做一回人也很难得。在做企业的过程中，定位的好处是多得不得了，我列举如下。

第一，定位可以帮助你收窄客户的目标群体，你知道你要营销的对象是谁。卖给女人与男人的策略商业模式都是不一样的，研究的方向自然就不一样。

第二身当你定位清楚了你的目标客户群体后多就可以仔细研究你的用户了。因为目标清晰而具体多你也知道研究谁了。

我们来看一个非常厉害的产品定位的案例，这个产品就是脑白金。脑白金的定位思路首先是老年人用的保健品。这个保健品只针对老年人，目标不是小孩，不是年轻人，这是第一次收窄目标。接下来第二次收窄目标，谁来买这个脑白金呢？送礼的人。第三次收窄目标紧紧跟上，孝敬爸妈脑白金。三次收窄后，几乎就确定了送礼人是儿女，用保健品的 是爸妈，这就是典型

的定向狙击，只做非常狭窄的市场，目标清晰，奠定了脑白金的成功。

市面上有很多保健品，但是都不怎么出名，为什么呢？这些保健品都稀里糊涂的，好像谁都可以买来吃一样。没有什么特别的地方，就会显得可有可无。当然就很难引起消费者的注意。

格力空调，这样的名字实际上就是把格力完全定位在空调上，这就非常好，只要一提格力，大家就想起空调，清晰的目标让大家记住了它。再举一个例子，汽车沃尔沃，就是定位安全。所以买小汽车的人只要想到安全就必然是沃尔沃。这就是定位的威力。

营销的本质，就是在消费者头脑中的战争。你必须要在消费者头脑中留下痕迹，所以你必须收窄你的目标，清晰的告诉消费者你是干啥的，千万不要给消费者模糊的印象。因为现代社会物资丰富，不能清晰明了的定位一个概念给消费者，消费者很快就会把你给忘记。如果你清晰的

定位一个概念在消费者脑子里，消费者想起这个概念就能想起你，那么你就成功了。

第三，我们收窄目标后，就知道了具体要卖一个什么产品给用户，其他的跟我们主目标不相关的产品或服务，能砍掉就砍掉。少则得，多则惑，凡专精于一艺，必有动人处。其实这也是毛主席的：“集中优势兵力，打歼灭战。”“伤敌人十指，不如断敌人一个指头！”的策略。

商业上最成功的玩法，就是“一针顶破天！”大多数中小企业本来资源就有限，更应该收窄目标，玩定向狙击。把所有的钱与精力都拿来打造自己的核心竞争力。

互联网界的<sup>360</sup>，他最开始的定位就是安全，百度的定位就是搜索，腾讯的定位就是QQ社交。所以，我们也不要将金钱与精力分散，把产品与服务做得很多，战线拉得太长。只选择一个自己最有把握的项目来做。

## 22、做自媒体的要点

最近这几年，随着互联网的发展，自媒体发展也迅猛无比，很多人都尝到了做自媒体的甜头，赚了不少钱。运作一个自媒体有几个要点。

我做生意一直有一个原则，就是必须是接近零成本，然后赚回来的是现金。而玩自媒体恰好就是这样一个生意，我们的投入就是几台电脑、两三个互联网人才，而收入差点，一年也有几十万。如果自媒体能做好，那么上千万也不是不可能。

如今这个互联网时代，特别是90后、00后的大学生，谁还去开工厂、搞饭店、做网店呢？这种传统生意投入太大，地面限制多，后续增长乏力，



竞争激烈。成天要应付各种关系，简直就是跪着挣钱！特别没意思。

自媒体就是属于我们发布信息，吸引粉丝过来，到一定时候，粉丝埋单，比如我推出会员制。或者是商家需要做广告，那他出钱。

自媒体都有那些呢？典型的自媒体有微博、微信。一定级别的大 V 转发一条消息就是几千几万不等。运作视频的，如《罗辑思维》；运作音频的，如《冬吴相对论》。这个行当从来都不缺乏年收入过千万的选手。

怎么做好一个自媒体，我大概总结了 3 点：

L 做自媒体不能太严肃。因为传统的媒体信息都严肃了几十年了，90 后、00 后非常需要新鲜、自由、有含金量的信息，讨厌那种死板的、严肃、客套的内容。自媒体需要直接报有料、有趣味的东西给大家。

2. 要有精益求精的精神。现在是个产能过剩的年代，用户可选择的产品特别多，到处都是信息，如果做不好，就没有黏贴性。但自媒体这

个行当真正沉下心去打磨一款好产品的人非常之少。大家必须要给用户 干货，用户才会买单。所以，自媒体就是要竭尽全力为用户服务。自己 的事情做不好，绝不罢休。需要有一种极客精神来做自媒体。

3、专注做好一个主题。未来的世界是个多极的世界，不像 20 年前 只有电视、报纸、杂志等这样的媒体，人们没有选择，只能看电视、报纸，所以出现了全国级别的笑星如赵本山，全国级别的明星如刘德华等等。

再比如脑白金的广告可以在全国范围内打，因为人们没有办法，只 能看这少数几个媒体。

由于互联网以及移动互联网的出现，这种情况就永远消失了。大家 会按照自己的意愿选择自己喜欢看的東西，会形成非常多的群落。各个 群落之间有各个群落的兴趣、主题、圈子文化。我们自媒体就必须得专 门的做好一个主题，因为媒体不再强势，我们做不好，年轻人不会买单了。 但是如果我们做好了一个主题，全国范围内的兴趣爱好者会主动搜索到 我们，关注我们。

自媒体是怎么盈利的？

假如我们有一个兴趣爱好，可能在我们住的单元楼里找不到同类， 在一个小区里可能也找不到同类，但在一个小镇上，可能会找到几个。 自媒体就是把这些同类集中起来，以至于集中整个中国的同类，比如都 喜欢摇滚的人，都喜欢买进口自行车的人，喜欢读书的人。这些人在我 们身边可能没有，但是全国范围内可能不下 100 万人。当我们通过高质 量的免费信息、专业知识，把这 100 万精准用户积累起来后，比如都喜 欢读书的人，每周向他们推荐一本书，有 1%买单，一个人面前挣 10 块，就是 10W 块到手了。而我们的成本

就是两三台电脑歹两三个人的工资。其实这个模式就是《逻辑思维》赚钱的模式之一。

精准用户一旦积累起来了，赚钱的方法非常多。

## 23、老板的市场观念应该随着时代潮流而改变

老板的市场观念应该随着时代潮流而改变，才能活下去且才能活得更好。

《易经》是我们中国的群经之首身这个“易”字有三层意思，第一，简单号第二，变化；第三身不变。其实是概括了这个世界一切做事的法则，简单讲，就是我们做任何事情都要用最简单的方法达到目的，大道至简。第二变就是要懂得变化世间唯一不变的就是变，要顺应变化，才能在市场上存活，诺基亚没有顺应智能手机的时代，被无情的淘汰了。

现在还有很多传统企业没有把互联网当回事，这些企业也将被淘汰。银行没把互联网当回事，结果出现了支付宝、财付通、微信，抢占了他们很多市场，第三，不变。虽然有很多东西都在变化但这个世界上有些东西是不能变的”比如你爸爸永远是你爸爸。与合作伙伴创业，你拿小头，合作伙伴拿大头，他肯定开心些，这也是不变的人性。

我们主要讨论的是第二层含义，变化。老板的市场观念应该怎么顺应时代潮流？市场观念的演变大概可以概括为以下几类。

第一，生产观念。这是商业领域最古老的观念之一。在大家都不富裕，物质匮乏的年代，大家都认为，消费者喜欢便宜、量又足的产品。所以，在这种观念熏陶下的老板，总是在追求提高生产效率，降低成本，然后薄利多销。我们中国的很多制造工厂，血汗工厂的老板，玩的就是这种生产观念。可以说，在当今时代，已经过得很艰难了。

第二，产品观念。产品观念的老板就是一心琢磨出来个好产品。产品观念的人认为消费者就是喜欢高质量、性能水平极高、富有创新特色的产品。我觉得乔布斯的苹果公司把产品观念发挥到了极限。产品观念有一个缺点就是，很多人并没有乔帮主那样的把控能力，自己生产出来的东西，大家并不认可。

第三，推销观念。保险公司就是典型的推销观念带动企业发展的典型。以电话推销为主，包括很多忽悠人去买股票的、买投资理财产品的企业，大多以推销观念来主导他们的企业。推销观念是只管把自己的东西变成钱，顾客买了有没有用他不管。

第四，营销观念。这是一种什么观念呢？是直接满足顾客的观念，顾客要什么，才去计划生产什么产品。以解决顾客的需求为目标的观念，或者说根据现在的云计算、大数据，统计出人们的心理需求，然后制造一个人们想要的产品，卖给他们。

营销观念与生产观念、产品观念、推销观念的本质区别是身营销观念注重买方的需要而其他三个观念注重卖方的需要。营销观念考虑的是,如何满足用户,才能赚到钱。而生产观念、产品观念、推销观念多考虑的是如何把自己的产品卖出去变成现金。

,在互联网时代,生产力极度过剩,物质丰富异常,凡是奉行生产观念、产品观念、推销观念的企业都会过得很不如意,他们会发现市场竞争非常激烈,自己越来越不适应时代潮流了,包括一些大牌企业,仍然没有反应过来,而出现了衰败的迹象。

很多人虽然听说过营销观念,但并没有深刻的去理解营销观念的本质是先满足用户需求,根据用户需求去制造产品这样一个模式。凡是搞明白了这种观念的企业,业绩都非常好;凡是还按老套路干的企业,竞争压力都很大。

典型的就小米手机,就是营销观念,让用户自己到官方网站上去讨论怎么设计这款手机,而小米手机玩得这么大了,居然没有其他手机厂商把这种理念给学过来,不得不说很多老板的思维僵化得厉害啊。

结论就是,观念落后的商人肯定被观念先进的商人打得满地找牙。营销观念就是老板应该顺应时代潮流。

## I 第六章 |

### 虔诚感恩罗尊师重道

每一个念头，都必须是对的。——陈昌文

## L 两个多月的社群学习胜过我十几年寒窗苦读

学员：

陈老师好。我本职工作是一位老师罗开三家高端定制女装店 10 年，刚刚进入高级群 2 个多月。每天特别关注你丢到咱们社群里的说说，特别喜欢你的说说。不过我很笨，学习的比较慢，目前还没有开直播，最近准备开直播。我要改变自己的思维和位置，感恩老大，感恩社群里优秀的内部讲师和外部讲师。两个多月的社群学习胜过我十几年寒窗苦读。

陈昌文：

行动起来，每天开直播 4 小时，卖起来，小号爆破流量，迅速把直播间做到几百人、几千人。

## 2. 通过这两个月的一 我的第二家店也诞生了

学员：

今天我是来感恩老大，感恩我的领路老师罗以及我的学员。非常谢谢你们！通

## 陈昌文方法之老板干 法

过学习儒家思想之后，我学到了如何经营实体的方式与互联网的结合！如何与顾客沟通的技巧！通过这两个月的努力，我的第二家店也诞生了。我相信我们陈昌文老板社群的每一位老板都是非常优秀、非常有智慧的，值得我向你们学习！

陈昌文：

我们社群只收成功美女老板，尊师重道的、有事业成就的。不是这等人，请所有人明确，不要弄到社群里来。

## 3、最近周围吸引的都是牛人朋友

学员：

老大，早上阅读了您的文字，感觉全身充满了力量，生命的细胞再次被激活，此刻一切在绽放！最近，我走到哪，哪里人都感觉我跟之前不一样，不一样！并且，最近周围吸引的都是牛人朋友！谢谢老大！感恩遇见您！

陈昌文：

只营销牛人、富人、了不起的人。不断的向上走，是陈昌文老板社群的使命。

## 4、直播间人气指数最近在上涨趋势

学员：



老大，下播后在高级群看老大的文字特别的震心。直播间人气指数最近在上涨趋势，我要好好做好自己的每一件事情贤修正好自己不可辜负时光和社群的加持！内部课也要琢磨琢磨怎样才可以讲的更好。

陈昌文：

竭尽全力的为了粉丝好听也为了社群好。为粉丝，为社群，双方面去考虑。尊师重道，孝敬父母，传播儒家思想和陈昌文方法慎为社会造福。

## 5、跟着老大提升心性身磨练灵魂

学员：

老大贤我是“七去年抖音研究一年”今年二月份开始直播没有团队，全靠自己。感觉自己背后空无一人。自从看了我老师伙的直播，本着学习儒家思想教育孩子，提升自己的目的，进到咱们高端社群没想到我每天收获都非常大！自己有了提升，每天都出单也感受到了品牌的

重要性！跟着老大提升心性，磨练灵魂！日日精进！感恩！

陈昌文：

品牌营销是赚钱最快的路子，而且我们的品牌影响力已经非常大了。正能量的收单就行了。

## 6、我是夫子勾你们就必须有修行者气质

学员：

看了老大的文字，给我灵魂一惊。我心悦诚服接受老大的文字、语录的洗礼。如果人生不重新来过，就算进了社群也是枉费人生。中国移动有句广告词，从心开始，人家企业不牛 **B** 也不行，人性，关键也行动了。中华文化源远流长不是没有道理，不接受传统文化洗礼的人，不算是人，只是空有一身皮囊。感恩老大，我和我朋友都惊呆了，物以类聚，人以群分。我朋友说太幸运了，能认识这样一位神人，此生无憾。以后做生意要强势一点了，欠个毛的款，赔个毛的账。突然想起了潮汕人做生意太吊了，没钱根本不吊你给钱还要凶你，今天终于知道原因了。感恩老大。

陈昌文： ？

社群只收心，心不顺的人，去反思，心顺了再来。这已经算是我开了天恩了。我讨厌一切心不顺的人。我以前还收点枯草人，以后，我只

收修行人。对，我是夫子，你们就必须有修行者气质。哈哈，有人说，不允许我笑，说我不严肃，失去了威严，我收修行人，我就是要笑。哈哈。

L是您拯救了我，唤醒了那颗麻木的灵魂

学员：

老大，您真的无法理解我此刻的心情。是您拯救了我，唤醒了那颗麻木的灵魂。启动了沉睡开关，改变了我对世界的认识。您肯定喜爱\*\*那样聪明、天赋异禀的弟子，因为对于您境界这样高的天道者来说，根本不知道，都成了一个死人的我。我现在每天踏踏实实的干活、学习、践行，我的心里对您有多么的感恩戴德！我感受到了力量、能量、笃定，和一种信心。这在我是从来没有的。您太伟大了，拯救了那么多的芸芸众生，使他们感受生命的美好，感受用知识帮助别人的快乐。改变了他们的命运和家族的命运！虽然您受了很多苦，那是一般人都要崩溃的，承受不了的！但是我想告诉您，肯定是拯救千千万万的浑浑噩噩的众生，是您坚持下去的决心和信心！以后，您规矩严苛一些，狠一些，应该会减少很多很多不必要的麻烦！真的求您狠一点，也要为自己着想一下。另外，您也要培养接班人。我想我和很多很多的人都不想您太累。你真的要让自己快乐一些，不要这么累。

以上都是我最真实、发自内心的心声。表达我对您的孝心。我会努力的，因为结果才是发言权。太晚了，您早些休息。

## 10、这几天看到老大的言论， 好几次流下了眼泪

**学员：**

老大，我是个新人。进社群一直也不敢在高级群发言，没有做出来 业绩也没资格发言，但我是绝对的虔诚感恩，不去反对您任何观点和言语， 您让我们怎么做，我就怎么做。这几天看到老大的言论，好几次流下了 眼泪，我鼓足勇气给您发这些东西。我很笨，一直也没爆粉。能跟着老 大这样的高人学习是我三生修来的福气。我只有努力来回报老大。严格 要求自己，遵从儒家思想的作风，修行修德。感恩领路人，师父”%感 恩老大。

**陈昌文：**

每一个念头，都必须是正的。

## 11、读懂这本书，更加理解老大的境界和格局

**学员：**

刚读完老大解读《论语》一书，终于理解老大说的，这本书是“防火墙”的意义。读懂这本书歹更加理解老大的境界和格局。这本书值得反复熟读歹 刻在脑袋里歹如此可以正心。人生路亦是如履薄冰歹虔诚感恩，时刻心 怀敬畏……

**陈昌文：**

《陈昌文解读论语》是社群的重要基础、防火墙书籍，请所有人反 复阅

读。

## 12. 每天沐浴在老大的文字和书籍里

学员：

老大您好歹我进群2个多月了歹每天沐浴在老大的文字和书籍里9人性的扎心，短时间让我瘦了十多斤9吃不下歹睡不着歹前半生所有的 困惑都解开了。我老公开公司罗因为合伙人选择不对，损失很大，内心 伤害巨大。我知道一个公司%一个社群首先要的是品行、德行，和我们 同心同德的人，才能走长远。能力可以培养，但德行、心性很难提高。感恩能够遇到\*师傅罗领我进社群9真的感觉好幸福。怎么我这么命好罗 特别珍惜社群身珍惜老大的书籍罗感恩生命中能遇到您。

陈昌文：

以后,但凡有一个念头不珍视我的人，我都会撵走。这个社群，我只收心，不再收各种孤魂野鬼。

## 13、社群不是大家赚钱的地方 9 是大家修行的地方

学员：

我虽然没有做直播，进群时间不是太长，但在这里每天让我不断成长，不断的对照自己。老大的呕心沥血其实在拯救很多人，赚钱其实是一种境界，是一种人格的升华。每天都在内心感谢老大辛苦输出的价值，这是我生命中最宝贵的财富。感恩遇见。

因为学习，让我在平时工作中的感悟和能力得到了更好的提升，让我在遇到以前没有遇到过的困惑的时候，指引了航灯。现在真正的匮乏就是思想的匮乏，所以老大每天都是在积德行善。感恩遇见，您是我一辈子的老师。我们都爱您老师。我在群里从来没有发过言，每天工作结束，一有时间我就会认真学习。没有做出什么业绩，所以不敢在这里言论，但是这些都是我发自肺腑之言。

陈昌文：

社群不是大家赚钱的地方，是大家修行的地方。对我不虔诚感恩的，统统离开。表里不一、说一套做一套的，都会清算。我没耐心教育人了。彻底失去了保护任何傻瓜的兴趣。

## 14、修心、改心、顺心、虔诚、感恩 9 是最快速改变自己面相的功法

学员：

老大歹多么亲切的称呼，我也忍不住要打搅您，每天看您的文字都会感动到想哭流涕。您是老师歹但给我最多的感动是您更像是一位慈祥的父亲。爱您歹爱您

发自内心的爱您，感恩感恩，是积了多少恩德才遇到的您呢。您一定要好好的，不要太劳累，就让我们爱您到老吧。

陈昌文：

修心、改心、顺心、虔诚、感恩，是最快速改变自己面相的功法，各位去试一试。面孔好看，人就好了。社群里开始进来了很多面孔难看的老师，这几年来，面孔都有变好。但是还有一些人刁钻野蛮，费力不讨好，这些枯草，我看你们什么时候开始真正的修心？

## 15. 律不墨

## 闲杂人等，一律不墨

学员：

老大您好，我不喜欢千言万语表达自己，我只会和我的所有高级群老板、企业家们和我所有的粉丝共同爱护社群。无论在线下，还是线上，都传播正知正见正能量。您说的非常好，货悖而入者，亦悖而出，言悖而出者，祸悖而入，我也一直在直播间不断重复这句话，所以感召的每一位都是高段位的正能量女神。我也相信积善之家必有余庆，积恶之家必有余殃。我和学员们都会以您的大爱为目标，爱您是付出行动，爱您，所以我们会不断的提高自己的段位能量，就算没有人监督我们，我们也会慎独。

陈昌文：

现在我们要谈的是心性，是高级别的人，高能量、智力、灵性的人，才有资格接触我们。闲杂人等，一律不见，太恐怖了，背后发凉，内心发麻。

## 16、我们传播福报 9 提升人的福报身帮助人 9 我们的生命就更有意义

学员：

老师，您下午的课太受益了，了无私心，里面有发心利他，这个发心就是念头。老师说的太厉害了，一善念起有福报，一恶念起损福报。能跟着老师修习，是我祖坟冒青烟了，是我家族的荣耀。必将尊师重道，除去恶习，修得正心，跟着老师发心发愿，让更多的人接触儒家思想，让更多的人受惠，为社会做点好事。叩谢老师，太感恩老师了。

陈昌文：

不断的传播儒家思想、陈昌文方法，以我的书籍为依据，让几百万人、十亿人都获得您的福报。我们传播福报，提升人的福报，帮助人，我们的生命就更有意义。

## 17. 今天的课我是听得最 直击心灵、泪流满面的

学员：

老大您是神一般的人物，我说不上高大上的语言，只能从心里膜拜、感恩您！今天听完您的课，人的境界又升高了几个层次，这是我进社群以来罗今天的课我是听得



最直击心灵、泪流满面的收获最大的。您说得对，心顺了，一切都好了！以后只跟心性好的人、过关的人交往。这段时间也见证了一些妖魔鬼怪，您有法眼，您的良苦用心，您是在用生命保护着我们，呕心沥血地为我们输出价值观和大智慧。虽然现在我还没有做出什么成绩，但是我会一辈子跟着陈老师跪学修行的，感恩遇见 巷大！

陈国文：

不断的循环儒家思想、陈昌文方法，诸恶莫作，众善奉行，多做好事，

多帮助人，搞流量变现。

## 18、但凡您有一丝一毫悖逆之心 9 都不应该加入我这个社群

学员：

今天是我进群第4天，什么都没干，除了工作，就听十大讲师课程，

特别是老大陈昌文先生7月7日中午讲的品牌营销的力量，让这么多优秀的老板、企业家凝聚在一起。我扪心自问，自己有没有沉下心来，理清自己的思绪，给自己定位，深知自己有很多匮乏之处。真正的能用这么好的一个品牌，跟老师学习，能让自己更深入的了解儒家思想，帮助到更多的人，肯定是要靠自己领悟正心正念，有责任心，尊师重道，再结合老师的指点。如何真正做到运用到实践工作中，做到流量和变现？这才是对社会和对家庭的一个最大的贡献，不辜负老师的教诲！感恩老大陈昌文先生，感恩我的老师快。

陈昌文：

社群里以后只要有心的人，只要诚恳之人只要真正的尊师重道、虔诚的人，但凡您有一丝一毫悖逆之心，都不应该加入我这个社群。我不再对有悖逆之心的人进行任何教育，以及耳提面命。以往具有悖逆之心的人，也会一一拔出来。我心血太亏，不能这样玩，赚几个钱而已。接下来，很多年，我不赚钱都无所谓。我只收心，心顺了，财富自然来了。还有一些心不顺、不是真正虔诚的人在我这里受到教化，这些人没资格跟着我学习，我更没有必要带这种人进入证道的环节。以后，心不够的人，都会被撵走，不会处于重要位置，更不会在我这个体系下传道。补上来的人，心够就留，心不够的都会撵走。

## 19. 我从回国那刻起身

就是为了能够为国家做点力所能及的贡献

学员：

我很少在高级群发言，因为女人多的地方是非多。我曾经以为这个社群老板直播都喜欢骂人才行，我曾经迷惑了很久，因为线下在海内外还算有点知名度，人脉都是高端的人士，我想难道我真的要为了转型做互联网讲师就要骂粗口才行吗？我家先生说了一句话，他说一个人体现自己的价值就好，既然发心是正道，为何要强迫自己变成另外一个自己不喜欢的人呢？线下朋友怎么看您，以后出国遇到朋友怎么看您？我后来问了自己的内心，我知道我从2014年回国那刻起，就是为了能够为国家做点力所能及

的贡献，才放弃海外优越的生活。

这些年也帮助海内外很多家庭回归人心和谐》家庭和睦身我非常知足罗 法喜充满，所以我开播以来一直只关注自己的正念发心罗不是非、不攀比% 不结怨。虽然做死了两个账号，但是依然信心满满重新开始。因为心中 有使命，因为使命中有您的引导和鼓励，感恩您，也感恩每一个爱我而 进入高级群的女神菩萨们。

**陈昌文：**

全部是正心正念的，都能赚钱。社群里有一批人，带偏了社群，我 希望他们改正过来。否则，就请他们离开，我不再姑息。高大上，讲话 好听，依然能赚很多。高人讲法，也不需要骂人的。

## 20、把心调好字万病由心

**学员：**

老大好，从我进社群后，什么都没有学好，唯有对 72 大营销中的反 营销和咒语营销有理解。6 月 30 号股市发消息称市场股东减持，结果从 7 月 1 日开始涨，上个星期四晚出消息称中信证券和中信建投合并。星期 五早盘开始震荡下跌，下午尾盘中信建投差 3 分板。最后告诉你一个特 大好消息。我的肠炎不知道怎么就好了，十几年的病去大医院几次都没 有医好。可能是进群心态变好了，不像以前那样急躁，别人说我不好， 就会反驳。现在好多了，慢慢改吧！感恩遇见。

陈昌文：

把心调好，万病由心。

## 21. 儒家思想不仅能够影响我自己， 影响我的家庭，也能够影响我的下一代

学员：

各位尊敬的同学们，大家现在好！我是来自湖北的美业女老板\*七 也是一名 90 后，我很幸运通过互联网结识到咱们社群里的“讲师”通过 她带我走进陈昌文老大社群。在进群之前我有在抖音听过咱们“讲师”传播咱们的儒家思想，太吸引我了！我很喜欢老大的思维，我也一直相信 我是一位很幸运的女人，能够在此遇到贵人！做为女人，也是两个孩子 的妈妈呀儒家思想不仅能够影响我自己冥影响我的家庭，也能够影响我 的下一代屏这是一辈子的修行！在这里跟随老大一辈子修行，一切问题 向内求，走正道，走大道，负责任，. 心中有别人！

感恩遇见“”在此修德罗希望我能够影响更多的人！

陈国文：

所有老师，都必须要有口号，口头禅。走正道，负责任，心中有别人，交以道，接以礼，近者悦，远者来，金早起早睡，锻炼身体，尊师重道，孝敬父母。六脉神剑，都是我们社群的口号，对着一个口号反复喊，告诉粉丝，这是陈昌文老板社群的口号，这就是口号营销。

## 22、利用老大的 72 大营销系统的价值 9 从自己 一个人，做到现在，带出来几百个代理商

学员：

感谢老大，我去年9月15号加入老大的高级群，就一直跟着老大和各位优秀的老师们学习，我就一直学习72大营销系统。利用老大的72大营销系统的价值，从自己一个人，做到现在，带出来几百个代理商，带大家学习互联网营销，学习养生，感恩老大。

陈昌文：

可以卖读书会，更猛。进行线上抖音裂变。视频、直播，读书会裂变，注意道德风险。

## 23、跟随书里内容讲勾跟随社群思想走9 不扭曲任何事情

学员：

我们会努力学习内功，增强自己的演讲能力，优化视频，努力爆粉，

吸引同频正能量的富人！所有事情做到大道至简，跟随书里内容讲，跟随社群思想走，不扭曲任何事情，不因为利益而走偏门，迎合粉丝去做一些违规的事情。这样是不会长久的！我们儒家思想一直讲的是君子直道示人！不要认为自己聪明，走偏门就能挣钱，这样做才是最愚蠢的行为！厚德载物！财不入偏门！进来一个月，我们员工都夸我，说我演讲能力大大提升！说话水平也高了！非常感恩老大给予我们学习的平台！

陈昌文：

不断的传播儒家思想，这个是帮人正三观的。传播陈昌文方法，帮人赚钱，日日循环这个，不断的循环，不断的在抖音爆粉，收单子，然后，全网顺

手传播视频+直播。

## 24、不要以利诱之

学员：

昨晚听完老大的课，心里彻底顺了，心定了歹选择自己爱的，爱自己选择的。认定了就干，绝不再左顾右盼，只在自己的领域里深耕。老大要把儒家思想传播给十亿人歹我的目标要把陈昌文方法传播给十万个 美女老板企业家，带出 1000 个互联网讲师，这就是我的梦想，我的目标！

昨晚老大讲的孝道，听过很多身心灵的课程，老大几句话歹我彻底 通父号是我们的根，是我们的心呀是我们的道。根不对罗心有结节质 一生怎么能顺！感恩！

陈昌文：

所有老师，都要带出来几千个讲师，带出来几十万读书会会员、陈昌文老板社群会员，用这个模式去做。用这个模式去做圈子，全部搞无偿红包赠送模式。不要以利诱之。日日循环尊师重道，道德+虔诚+感恩，这些话题，讲给粉丝听。

## 25、社群要的是优秀的人加入

学员：

大家好，我是今天加入陈昌文老板社群的，余生做一个力求上进的创业者，做一个尊师重道的人，做一个一直前行的人。这里就是我事业的最后一站，坚定做好这份事业，感恩陈老师和社群的每一位老师和同修。

陈昌文：

不断的学习儒家思想、陈昌文方法，不断的营销富人，靠近富人，拉黑无关人员。不跟他们说话。

社群里的讲师，必须素质极高，道德素质高，要筛选出来合格的讲师，大家去听他们的课程。社群里的部分讲师，内心十分傲慢，这些人几十岁了做人从来没有合格过。故而很难有成绩，他们不是优秀的人，言语中散播的是负面，我也无意去改变他们。希望大家在听课的时候，大家都是聪明人，谁有什么本事大家心里清楚，这里只有真理，没有其他的东西。我都懒得

去说这些人。

我始终认为，人格是不可能提升的，内心的定位是不可能提升的，这么久了，我发现这就是真理。社群要的是优秀的人加入，我并不想教育蠢货、态度恶劣的人。因为这些人您教了也没有用。这个圈子，我只做高端、人格合格的人。社群里有大量不合格的人在发表言论。你们要注意区分，在矛盾中前进。社群发展大了，傲慢无知的人就会越来越多，本来也没什么成绩，但是却越来越傲慢。

## 26、我用您的音频、您的思想 来匡正我们整个家族

学员：

您最近的课，每一节我都听了四遍到五遍，您以前早就讲过，我压根听不懂，我还以为我听懂了，真的是该走的路一步都不会少。

我是属于愚笨类型的人，要不是遇到了您，估计一辈子当个傻子还浑然不知。加入社群这一年，我用您的音频、您的思想来匡正我们整个家族，我弟弟妹妹、我妈，我都让他们听您的音频学习，一年来变化也很大。对您的感恩有时候真想给您磕一个头，要是有机会能见到您，我得认认真真给您磕一个。

陈昌文：

我希望您修炼到一天几十单、几百单吧，到了这一步，您就真正领悟了营销的逻辑了。现在，您还没有搞明白营销逻辑。



## 27、一个近乎神经的工作狂勾 一个感性和理性交织的思想家

学员：

我今年 40 多，IT 知名企业，98 年自己创业，经历过很多的事（世界 500 强公司、外资、央企、以前自己有化妆品连锁经营店，广告公司、目前有环保科技公司），也见过很多的人，不算太成功，但生活过的比一般人要好。 L

为什么一直强调穷人不要参与，因为你太想得到太急于得到回报了，太在乎钱了，对于像我这个经历、这个年纪的人，一块手表 5 万 多的人来说，目前更看重的是思想上的共鸣和认同，最重要的是反观我的过往。

陈昌文老师（一个近乎神经的工作狂，一个感性和理性交织的思想家）话糙理不糙，对我是受益的，我认为值。大道理的好书太多了，但有几个生意人能耐心地读下去，能让人简单接受的知识对我来说就是好知识，值得为这个知识买单。很显然，有些学员并不适合做社群这个事情，你欺骗了别人说你是做企业的进了群，没有得到既得利益，不甘心，但又无能为力上了牌桌玩不起又掀桌子。理解你！正确认清自己面对以后的路很重要。你放弃是对的，做自己想做的事情努力工作专注做好一件事情，关注同行，向同行学习，这才是成功不变的真理。

路走得越窄越好——博士后的哥哥送我的一句话我记住了罗因为他的学识我是认同的只可惜我一直没真正的领悟。最后愿所有的朋友有能力对得起父母的养育之恩罗对得起你肩负的儿子或者女儿的责任，对得起你当父母之名再去理想的生活罗这才是中华儿女应有的品德！

陈昌文：

支持我的是这些成功者就够了，而且，我只做成功者的生意，想喷 我的，您什么时候一只手表 5 万了，再来喷。您什么时候开过几个企业了， 再来喷我。另外，我只做企业家、老板、牛人的圈子，几万块无所谓的， 真的请那些自作多情的人别关注我。当然，我们的人也要不断的反思， 我们怎么讲，怎么说，才能彻底进入高端圈子，把这些人给彻底过滤掉。

## 28. 自块加入读书会 9

### 我觉得最起码可以控制自己的情绪了

学员：

志大<sup>9</sup> 握感谢你的，我平时在群里不怎么发言歹但是自从加入读书会歹

我觉得最起码可以控制自己的情绪了。以前也想过要学习？但是没有一 个这样的圈子，所以只是想想。今年在生意上遇到一点事，我整个人都 抑郁了，因为当时听老师半个小时的课我就交钱了，因为这点钱真的不多， 而且还是终身的，我就觉得我要进群。

进群以后，这段时间我每天在里面学习，从厚德载物中我学到了， 我之所以这样是因为我目前的德行还不够，所以载不住物。从行有不得， 反求诸己中，我学到了一切向内求，出现问题的时候，我知道要从自己 身上找原因。上行下效歹己所不欲，勿施于人。其身正，不令而行；其 身不正，虽令不从，在管理上我知道了，不是光用制度来管人，而是做 好自己，用自己的言行举止去影响他们。

以前我很喜欢在语言上占上风，后面就会克制自己了，善者不辩、 辩者不善。所以真的方方面面我都很受益，感恩。我觉得这个读书会真 的太有意义了，太好了。有一群这么热爱国学的朋友、老师一起学习， 我觉得真的很有归属感。

再次，谢谢老大，希望我们的社群越办越大。

还有就是一些男客户加我微信的时候，他们总是想占点便宜或者有些暗示的，但是现在看见我每天在发朋友圈发儒家文化，包括见面有的时候来一两句，我发现他们现在看我的眼神都不一样了，语言什么的也发生了改变，真的我觉得这一点也很受教。

陈昌文：

日日循环儒家思想、陈昌文方法，不断的讲，不断的学，不断的练习，不断的传播，您就会变得更强大。

## 29. 我从你的流量思维和聚焦思维受到了启发

学员：

再次感谢老大，虽然在群里很少说话但是我从你的流量思维和聚焦思维受到了启发。从小白默默学剪辑罗克服合作困难三个月做了两个账号罗分别180万和80多万粉丝。累的时候就看看你的说说罗真的离不开你的文字给我的启发和激励。

陈昌文：

不断的利用儒家思想、陈昌文方法、读书会、陈昌文老板社群变现，不断的利用书籍变现，赚钱才是硬道理。

### 30.终于拿到你的书了9

我还没看就非常开心了

学员：

老大,晚上好!今天才出差回来,终于拿到你的书了,我还没看就

非常开心了。刚忙完,翻了第一篇“学而习时之,不亦说乎?”看完我

真的好激动!这就是无价之宝!罗那么多书都不如老大的一本书,里面全是我们人生  
都可以用得上精髓,解析得淋漓尽致,通俗易懂。老大真的超级智慧,圣洁之心,霹  
雳手段。我会好好学习,哪怕什么都会,我相信只要愿意行动,一步一个脚印去学,  
就一定会越来越厉害!

感恩老大的书,感恩老大的付出,谢谢你!辛苦了。

陈昌文：

不断的做流量,做变现,赚钱要紧。

### 31、老大字我又活过来了

学员：

,

我休息好了,这一休就又过了半个月,不能停呀,家里事情也处理差不多了。只

有努力赚钱,修德修文,才是解决一切问题的根源!老大,我又活过来了,努力做流

量+直播,行大道,负责任!努力!感恩老大!

陈昌文：

要行日日不断之功，要滴水穿石，不能老是想休息，会破功。

### 32. 我的婚姻关系也越来越好

学员：

老大，今天签单 30 万。虽然是很小的单贸但是客户和我见面两次就 签了。这段时间的学习，让我内心更加有底气歹更自信，更聚焦的工作， 效率也提升了。越来越离不开社群这个学习的氛围了。我在很多地方学 习过歹老师您这里是我接触过最牛 B 的歹对我改变最大的。感恩您。

我自己越来越忙，对我老公的关注也少了歹相反他来关注我了罗婚 姻关系也越来越好。我听懂了您说的无事生非歹以前可能我太闲。

陈昌文：

努力赚钱贸不断的搞流量、变现，赚钱就行了。

### 33、进入社群不再被人割韭菜

学员：

我曾经在线下也被别人割过韭菜，花了几千，学了三天课程，没有

用处，被客户坑过歹被大学同学坑过罗现在想想罗是自己蠢，行有不得， 反求诸己。在抖音上看到\*\*老师讲儒家思想，瞬间被我们社群吸引，就 像长久行走在沙漠里的人突然发现一片绿洲，社群就是我的归宿。进入 社群不再被人割韭菜。感恩老大，感恩社群。

陈昌文：

我们是提升人的智力、心性，提升人的营销能力的，我们不干坏事。

我们只做好事，我们帮助好人。切记，切记。

## 34、社会在变化罗多学习社群里的东西

学员：

我是一个IT的创业公司，目前正在做自己的项目，也有几百万，估计要做到下半年，目前还无法分身做其他的项目，不过可以先学习起来。具体是做计算机软件和硬件代理的，在这个行业已经十年以上了，公司也是因为这个项目而创立，只是做完手里的项目后，下一步怎么走，还在思考中，所以来充电学习了……

陈昌文：

社会在变化，多学习社群里的东西，看到先进的，就学过去。

## 35. 用老大的过滤系统、减法系统，’

这一个月删了微信里将近200多人

学员：

4月16日歹某种机缘在外部听到老大的录音，最开始觉得很虚，越听越觉得这全都是真理。运动听，开车听。老大的录音一次次扎到我的心，但是非常爽。相信我是有福报的人，才能听到老大的声音身才能在抖音最终找到领我入群的老师。”的孝道让我对自己的不足有了透彻的认识歹原来觉得我是个善良的人，到处做公益，捐款给小孩歹总是在帮席丝，结果自己的父母都没照顾好。感谢社群让我明白自己严重的错误。

学金 就跟最牛 B 的人学。用老大的过滤系统、减法系统，这一个月删了微信 里将近 200 多人 一切拉低我能量的人统统删掉，善良要给到真正善良 的富人。感恩老大，感恩社群。

陈昌文：

努力学习《陈昌文解读〈论语〉》《陈昌文方法 72 大营销系统》，您以后的人生会越来越好。要是有机缘，跟着做读书会、陈昌文老板社群，您会越来越厉害的。感恩遇见您。

## 36、您是现代版的圣人 9

### 我是被价值观吸引进来的

学员：

老大，我在群里趴了十多天看您的说说，您把这赤裸裸、血淋淋的 人性阐释的那种境界，我无法用词语来形容。我一边看一边反思自己， 觉得自己以前真的蠢得无药可救。

我身边的朋友都是学佛、学国学的，您这种境界无人能及，您是现代版的圣人，我是被价值观吸引进来的。把儒家思想和陈昌文方法传递 给十亿人，多么宏伟的一个目标。商以国为本才能走得更稳。正则大， 大则通。生财有大道，生之者重，食之寡，则财用恒定！社会价值与商业价值同步进行。

昨天有一个领导找我做一个项目，一年也有几百万的利润，我果断 拒绝了。以前三十多年我白活了，活得那么自私，活得那么狼狈，起起伏伏。一个人，无论男人还是女人，都应该树立正确的社会价值观，要 为国为民去活。而不仅仅为小利小家去自私的活，苟且时光，浪费生命！

感恩遇见老大！感恩祖上有德！感恩父母养育之恩！感恩一切万物！感恩一切临在！老大对不起，我耽误了您的时间，弟子一辈子跪学。

陈昌文：

跪着不行，得匍匐着、趴着，哈哈。读书会可以拯救更多的美女老板、有钱的老板，帮助美女老板防坑。没有损失过几百万、几千万、几个亿的美女老板，没资格跟我们对接，以后是这个模式。男女情感是个大市场，配合儒家思想和陈昌文方法，不断的变现就行了。记住，只变现牛人，不是牛人不给变现机会，不允许看我们的文字，不听我们的课程，以免生起怨恨，罗变成怨恨厉鬼。

## 37、不断的搬运我的文案、语录到读书会。

学员：

我跟老师说说我这几天发生的变化：

1、早睡早起，锻炼身体。以前是睡醒了在床上赖床不起，一般都是7点左右起来，现在每天都是8:30，也不用闹钟，自然而然的醒来，好奇怪哦，嘻嘻。起来就拉伸，有时做一会儿瑜伽，大概7点开始读一会儿我们的书。（自律系统）

2、对客人说话的口气不再是以前的跪求。说话底气十足，免责声明，先说好歹，生意做得也非常顺利，不再磨磨唧唧啦！

3、和老公之间更和谐，罗不再挑一些小问题、小毛病。老公对我的口气也是非常温和的，罗还主动说买房子满足我的心愿。每天晚上主动发信息问我学到了什么新的知



识。

4、节约。以前总喜欢见到东西买买买，好不容易赚来的钱挥霍出去了。把钱用在刀刃上，回想以前买了好多好多没有用的东西，现在不会了，更接地气啦！

5、过滤、减法。过滤一些不必要的朋友聚会，一些不同频的人，安安静静的做好自己的事情！

6、聚焦，只做一个工作，不再想东想西啦！

**陈昌文：**

彻底聚焦一本书，一个读书会，或者搞读书会+高级群模式。不断的搬运我的文案、语录到读书会、抖音，营销就行了，这个模式赚钱会很快。注意只赚富人钱。

## 38、我现在醒悟过来身我终于上道了

**学员：**

老大，我感觉我开窍了。之前听您讲课的时候说过——“您之所以穷，您之所以是个苦B,是因为您的德行不到位，是因为您的人品不过关。”我当时没有反对，但是也没有完全赞成。但是近些日子，随着我读《陈昌文方法72大营销系统》遍数的增加（现在读第5遍了），我慢慢明白了。您之前说的那句话，是绝对正确的，是毋庸置疑的！我之前穷，我之前苦B,就是我的德行不到位,就是我的人品不过关！没有别的原

困！当我意识 到了这一点歹我就努力为近处的人分享、付出、帮助人箕为自己积德（近 悦远来），我也过得越来越开心。因为厚德载物。我之前老是想着拥有 那个“物”，从来没有反观过自身这个“德”的容器。是不是足够大歹 能不能承载我想要的“物”。我现在醒悟过来，我终于上道了歹我终于 走在正道上了。十万分的感恩老大。

陈昌文：

社群讲的一切，都要落脚到《陈昌文解读〈论语〉》上面，日日落 脚到这本书，也就是卖其他读书会，卖高级群，也要先落脚到《陈昌文 解读〈论语〉》上，鼓励大家先看完《论语》再买单，看不完这本书的， 别买单，这是以后的营销方式。讲其他的课程，首先要落脚到这本书， 什么都可以讲，但必须落脚到《陈昌文解读〈论语〉》。

39.

## 在我们这本书里看到了最正确的解读

学员：

进群这段时间，感触太多！不是一句两句就能表达出来的，最想感 谢陈昌文老大，感恩你给与我们大家这样一个发展的平台，真的感动！ 感恩遇见我的师父\*冷七是你让我找到了心灵的归属，很多事情自己都懂， 只是不能用更完美的语言表达出来！在我们这本书里看到了最正确的解 读（《陈昌文解读〈论语〉》）！当初进来就想学习提升自己，但是

越学习越发现这里太牛了！感恩遇见！

**陈昌文：**

努力学习陈昌文方法、儒家思想，不断的搞读书会、陈昌文老板社群，  
锁定美女老板，日日宣传。

## 40、不断的搞抖音流量、爆粉、变现 9 这就是这个时代

**学员：**

老大您好，很感激上天让我遇见您，也感谢群里的每一位老师，虽然我没有时时刻刻的听课，但只要有一点点时间闲下来，我就会爬楼梯看看老大您发的文字，哪怕就吸收一点点对我来说也是很大的收获。因为一直都在经营着实体店，没有足够的经历来跟老师们在社群营销，但我在这里学了很多平时出去都学不到的知识，每天都用在实体店里服务我的客户。只要能提升我自己的我都想学！麻烦老大给我发《陈昌文方法之1000问》！谢谢您！

**陈昌文：**

努力把在这里学到的一切变成钱，不断的搞抖音流量、爆粉、变现，这就是这个时代。

## 人会爱上自己的工作吗

人会爱上自己的工作吗？无论您爱不爱，您都得爱，索性爱了。纯粹凭着爱好，纯粹凭着帮助人的善念，就能赚很多钱。爱上视频、直播、读书会搞广告，搞文案营销，您自然变成神一样的存在。

您必须爱您的生活，爱上我们社群的儒家思想、陈昌文方法<sup>72</sup>大营销系统、我们的书籍，是真正的爱！您必须真正的学会爱，实践爱！爱粉丝，给粉丝讲懂我们的营销方法、儒家思想。干活，释放价值给粉丝，就是爱粉丝。

您真爱粉丝，真爱陈昌文老板读书会，真爱陈昌文老板社群，就有人跟随您，供养您。好好的爱护这些美女老板们，她们需要我们的智慧。

陈昌文 2020年9月1日