

2011 管理讲堂

顶级企业培训师的讲义

《2011 企业管理方法与管理精神》

全国职业经理MBA双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、企业管理咨询师、企业总经理、医院管理、IE 工业工程管理等高级资格认证。

颁发双证：高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

证书说明：证书全国通用、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3 个月（允许工作经验丰富学员提前毕业） **收费标准：**全部学费 **1280** 元

咨询电话： 13684609885 0451- 88342620 **招生网站：** <http://www.mhjy.net>

电子邮箱： xchy007@163.com **颁证单位：** 中国经济管理大学 **主办单位：** 美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



职业经理 MBA 整套实战教程

MBA 经理教材免费下载 网址：www.mhjy.net

全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班	高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明。



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【承办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】xchy007@163.com



【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室 邮政编码：150020 收件人：王海涛
方式二	学校帐号 (企业账户)	学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校 开户银行：哈尔滨银行中大支行 支付系统行号：313261018018
方式三	交通银行 (太平洋卡)	帐号：40551220360141505 户名：王海涛 开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心
方式四	邮政储蓄 (存折)	帐号：602610301201201234 户名：王海涛 开户行：哈尔滨道外储蓄中心
方式五	中国工商银行 (存折)	帐号：3500016701101298023 户名：王海涛 开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行
方式六	建设银行帐户 (存折)	中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399 用户名：王海涛
方式七	农业银行帐户 (卡号)	农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛 农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行
方式八	招商银行 (卡号)	招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071 用户名：王海涛 招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。

著名企业战略专家张斌

《总裁战略突围》

张斌：亲爱的现场企业家们大家早上好，要知道台下掌声越热烈，台上这个人会讲的全力以赴，希望今天学到更多机会举手看一下。我首先问大家，刚刚前两位讲师分享内容对大家有帮助的举手，李胜杰老师，还有刘一秒老师都是非常优秀讲师，张斌也亲自向他们学习过。我觉得他们每一个人身上都有值得我们学习的内容。

我更想告诉大家，今天你们的精神更值得我学习，因为我发现我们台下坐了很多高手。但是，你们还能静下心来学上三天，要不要为我们一流的状态先掌声鼓励一下。有人都希望在自己人生当中能寻找到更多成功秘诀，在我不断研究发现，一个人成功除了自己努力，除了自己不断的成长以外，我发现运气对一个人来说非常重要，希望让自己运气越来越好的举手看一下。

我又不不断发现，运气好有一个重要特质，首先要讨人喜欢。讨人喜欢，当你只有讨人喜欢的时候，别人才会把机会给我们，大家认同吗？如何讨人喜欢，我又不不断研究发现，你要想讨人喜欢，首先要喜欢别人，你有没有发现凡是你不喜欢的人，通常他也不太喜欢你。所以，觉得旁边那个人蛮顺眼的看一下，不举手小心脸变肿了，跟他握个手说我好喜欢你。

用欣赏别人的态度看待人生，今天最想跟大家表达，我非常喜欢，非常爱全场每一个人，谢谢你们。昨天，我非常感动，在昨天慈善晚宴当中有很多优秀企业家能表达他对我这种厚爱，但是我更想说的是，就是这种爱让我今天必须更全力以赴，在我有限的45分钟之内，我一定要分享对大家更有价值的东西。我保证今天你们选择一定不后悔，先写下一句话领导人决定组织的命运。

很多企业都想快速强大，但是我更想说的是，你决定着组织发展规划，你决定着组织的命运。那领导人怎么样把组织打造更好，有很多企业因为有伟大战略规划，我今天分享主题就是领导人的尚方宝剑就是绩效之道。很多人问我，为什么你说领导人决定组织命运，我说领导错了，一切都错了，那领导怎么能做呢？和绩效之道有关系。如果你能合理用好绩效之道的时候，你相信你的结果会发生不一样的变化。

有人说什么叫做绩效之道，何为绩效之道，绩效之道就是让员工发自内心的自我管理系统。就是让员工能发自内心自我管理，并实现你想要的目标管理系统。很多人问我说，绩效之道到底有哪几个环节组成？各位，很多人说我一定战略上怎么赢，我执行上怎么赢，我认为绩效之道它首先像八卦一样主张阴阳结合。今天我特别声明一下，今天一个企业家你不仅仅是一个绩效方案的问题，有很多人想到绩效就想到方案，想到提升措施，想到一些制度，我说你只表达一部分，他应该从阴阳两面像八卦一样结合，阴就是企业文化，一个企业一定要先达到一个绩效文化，让员工能发自内心跟随你前进的一种系统。这个文化是什么呢？一会我着重讲到，就是企业领袖文化。

第二什么叫做阳的文化，阳就是机制。一个企业除了有好的文化，更要加好的机制，一个企业才真正有所赢。有人说怎么样才能打造好的机制和文化，我在有限的时间着重通过这两个方面给大家做一个诠释。什么叫文化？有人说希望我的企业让每一个员工发自内心去做，先写下什么叫文化？第一个我讲的内容，文化就是领袖的文化。一个企业怎么样才能打造一个对企业有发展的文化，有人说一个企业成功关键靠人才，没有错。当你企业没有人的时候，一切都没有用，怎么样才能让人发自内心给你做事情很重要。人怎么去做呢？这就是每一个企业家，每一年都需要考虑，每一个企业家不断说，我希望有更多人才，可是我找不到，我就告诉他，当你想拥有鲨鱼的时候你记住，不是从大海里把鲨鱼捞过来放到你家河沟里，你要用真正人才，把你家小河沟打造一个海洋。一个企业家想拥有更多人才，你的心境要搞好。你没有搞好，没有办法真正影响到别人的。

很多企业家每天学各种老师课程，学各种老师战术，学各种老师的绝招。但是我更想说今天你绝招根本，就是你心境够不够高。如果你心境不够高的时候，你招数越多死的越快。在我这几年管理团队生涯当中，我发现一个企业家永远记住当你想拥有鲨鱼的时候必须打造大海，当你今天想拥有雄鹰必须净化蓝天，只有净化了蓝天雄鹰才会在天空上翱翔。怎么样才能净化，企业家有三种境界，第一种是用脑子，这种企业家会很算，就是平时我们所指小老板，每天都在研究我怎么样少花钱让员工更拼命。我想提醒在座各位企业家你会算你的员工比你还会算，你永远记住上有政策，下有对策，你一个脑袋算，人家几百号，几千号脑袋算，你算不过他们。

所以，很多老板每天在研究算，有的老板上我课程我是带着枪来的，你能不能给我子弹，我收拾我的员工。我说我可以给你子弹，但是枪口必须对着你，如果你自己不变，这个企业不可能打造出真正的领导力。第二种境界是用心的，有很多老板给我说，你在管理团队当中你到底用了什么战术，我说不瞒在座各位，一个企业领袖首先要心和大家同在，就像我今天站在舞台瞬间，我心和大家是同在。

我记得我今年被评为亚洲八大讲师，在马来西亚针对3千多人演讲，当时有8个讲师一起演讲，最终评奖我的满意度第一名。有人说为什么你得到这个秘诀，我上台只想一个结果，我今天对他讲的内容有没有帮助，只有对他有帮助的东西这才是最有效的东西。我害怕别人称呼我为老师和大师，因为我觉得只有孔子这样的人物才能被称为老师。我一直推崇，我是大家的朋友兄弟，是大家家人，如果你觉得我对大家有价值，我一定全力以赴支持在座各位。

所有心境多高，大家都知道老干妈辣椒，陶总裁是一个非常优秀企业家。当时中央采访她，说陶女士你学历也不高，为什么打造这么一个企业？她说我确实小学都没有学过，我也没有学过管理秘诀，但是我做过母亲，我知道一个母亲怎么对待他的孩子，我就怎么对待我的员工。这个时候出来一个画面，她讲述一个这样故事，一个员工得了阑尾炎急需要做手术，立刻马财务打了2万块钱做手术，她去医院看的时候，员工说我会赶紧挣钱把钱还给你。最后她说了一句话，孩子钱不重要，养病最重要。那个员工说了一句话，陶妈妈会给你干一辈子。

每一个企业家，当你每天学招数，想办法把企业管好的时候，你绝对不要学所谓绝招，这个社会没有绝招，只有当你真正为别人的时候别人有感应，当别人优秀的时候你赞美他，他不够优秀的时候你热爱他，这时候你的员工才会变成真正强者。在这几年快速发展过程当中，从小到大，从一个50几平方办公室，我清楚记得在6年之前，我在青岛创业，办公室53平方，那时候我当时好不容易招了三个员工，我吹牛说没有关系，5年之后搬到上海，一定是500平米办公室，一定有车有房，说完之后这三个人都不来。我打电话说怎么都不来，他说老板我觉得你有点像疯子，就这个疯子没用5年，用3年就实现了目标。

在5年之后今天，胜者不但在上海有500平方办公大楼，办公室，还买了一个5千平方大楼。当我买了5千平方大楼之后，我并没有很开心，我马上想到一件事情，我说我的员工大部分是外地来，在上海租房子很贵，两个合资一个月要1千多块，就一个人。如果要押三个月付一个月房租很多人付不起，我说我们要租一个员工公寓，让我的员工住进去。我不瞒在座各位，当我租下来之后每个房间都有独立卫生间，按三星级酒店装修，包括有限网络电视，网络，全自动洗衣机，床上用品都是免费发的，每个月免费清洗一次等等。我一直把自己定义为一个实业企业家，事实上我也是，我们年销售也做到5个多亿，我在证明我想讲的内容是有效。

我只想告诉大家，一个企业当你真心对待员工的时候，你员工就是全力以赴。有人问我你企业为什么能快速成长，没有绝招，你带着一个心为别人着想的时候，你就会得到一个好的结果。第三种境界是什么呢？无我境界，很多人问我什么叫无我境界。这个非常重要，包括我到现在为止还没有修炼到，我愿意和大家一同成长。我看到很多优秀企业家，他的成功都和这个有关系，包括我们现场昨天优秀企业家很多都是，有很多人都是想帮助别人，分享给更多人，很多人觉得自己不会讲，我要告诉所有的人这些东西我必须推广你。我当时非常非常感动，因为我真的发现一个优秀企业家真的很好，包括昨天晚上有很多非常大爱的人，还有在胜者领导力课堂上捐了300万现金。

一个企业当你真正为别人的时候结果一定不可思议。今天我让大家看一个短片，你看完之后就觉得什么叫无我，什么叫帝王风范。虽然时间很紧，但是还是一定要看一下，就是李世民怎么收服魏征的片段。

(播放VCR)

各位，在这个短片当中有所收获的举手看一下。各位当你心能想着天下的时候，你可以拥有一切的人才，当你心想着别人的时候，你可以得到所有人相助。今天，我们一定要用心和每一个人交流，不是用脑，不是用战术，大家说好吗？大家一定要记住，文化打造一定是领袖境界提升，当你境界提升你企业就会形成一个无穷大的能量场，这个能量场可以所向披靡。

今天要讲的第一个机制就是薪酬机制。有人说一个企业怎么样让员工能够持续的工作，我说和你的薪酬机制有关系，有人说能不能把我员工培训一下，我员工心态不好，我说没问题保持3个小时能够让他们变成疯子，但是疯多久不知道，动力系统不可能持续运用。一个企业员工就像斜坡上的汽车，斜坡上的汽车怎么样前行，不是老板推一把，汽车动一动，主要是发动机，这个发动机就是机制，你怎么样打造这个机制。我刚才说薪酬机制，怎么样做到，在有限的时间内我分享三个对各位有一点有用的内容。

下面，第一个机制是低开高走机制，一个企业在设定机制的时候，一定要采用低开高走。底薪一定要低，绩效要设的高一点。如果企业在机制设定当中，如果你在这方面不做调查，薪酬就会遇到很多挑战。怎么样低开高走，相当于两个员工，一个A，一个B，如果每个人薪水都是3千块，一个A，后边人不一定看到，听我讲就好了。他们薪水都是3千块，在员工工作一个月下来，A成功帮你销售10个单子，如果B只有两个，虽然正常绩效当中，A如果10个单当中拿到公司3千块已经很高了。但是，记住由于你设立的时候你相信了，A照样不开心，因为他参照物出了问题，B因为他只接了2个不应当拿3千块，那是机制问题。如果你设置底薪900块，每个单子300块提升，你相信那A同样一个月下来也是3千块，B只能拿900块。那对他们来说动力就会越强，对B也是一个促进作用，一定要低开高走。

你的底薪不能太高，你的提成绩效，设计方案一定要高。所以，低的原则是什么原则？低开高走原则，这一点非常重要。第二个多做加法，多加少减原则。很多人给我说，张老师在企业家里面为什么多做加法，少做减法。我有一个学生也是请我做顾问的一个企业，不知道有没有海南的企业家。他请我做顾问的时候，

他给我反映一个事情，我 09 年薪水比 08 年提升 100%，但是我员工满意度降低了，后来一了解才发现，原来他在 08 年请来一个所谓绩效专家，那个专家说我公司找不到人才，我希望能用更多高手进来。那个专家告诉他，想要高手很简单，你必须把底薪提的高一点，这时候高手进来了，如果完不成再把钱扣下来，听着很有道理。

但是事实不是这样子，一个员工一上班告诉他这个月薪水 4 千块，这个被扣了 50，那个被扣了 70，80，你相信他的心情每天都不太好。假如换一个角度，他底薪只有 1 千块，他一上班做一个小事奖金 50 块，200 块，每天都在奖励，你觉得心情是不是更好。所以，在机制设定当中，一定要多加法，少做减法。

第三个机制今天也跟大家分享非对称机制。很多人对我说，什么叫非对称，在竞争当中只要有团队一定要有竞争。今天我讲的所有内容都是可以落地的，都是企业当中做的 OK。什么样的非对称机制，当有团队的时候你千万记住，不要一派散沙，一定要划分竞争团队，有 B 队，A 队，D 队都没有关系。但是每一队请注意，一定要绩效有高低之分，什么意思呢？永远记住最后一名绩效，不管你拿到多少目标，除非你都达到标准之后，否则你必须拿出员工收入 20%给第一名，整体都要给。

假如 A 队在竞争过程当中销售额做了 5 万块，B 队正常达到了，他看了 A 队超了立马采取行动，B 做一点点会刺激 A，这样不断的挑战会让你业绩快速倍增。在设定当中，当你能从这个角度入手，你的结果会发生不一样的变化。第四个机制，也是我认为最有效的机制，梦想机制。第四个机制叫什么机制？很多人问我什么叫梦想机制，也是我独创的机制。

在我企业当中，凡是员工有梦想，你告诉我我都帮你实现。我记得在 09 年，我的一个员工他是一个公司部门总经理，他姓黄。在 2009 年部门规划目标当中是 3 千万，我问他你今年有没有信心过 3 千万，他说我尽全力吧，我一听有问题。我马上转移，我说你未来 3 年之内有没有什么梦想啊，他说有啊，我说你想要什么，他说 3 年之内最想要一个雷克萨斯越野 350，一共几百万。我说你自己买比较好还是我送给你比较好，我说是 13 年实现比较好，还是 11 年实现比较好，他说 11 年实现比较好，我说这样吧咱们商量一下，你今年目标完成多少我就送你一个雷克萨斯越野 350，他说今年我多完成 1 千万，达到这个目标就送我一个车子。我一想多出 1 千万，拿出 100 万买车子还剩多少钱，我就把本来不属于咱们的钱拿出来分的，这是我最喜欢干的事。

他说张老师你说的是真的吗，我说是真的，他说咱们签合同。我说不让你来 4 千万，3500 万怎么样，我说更有戏了，你要完成就送给里这个车，他说保证完成这个结果。我说如果确定，我明天下班车买了你先开着，年底达成目标，这辆车就是你的了，达不成要把钱还给我。各位，第二天我就把这个车买来了，当时买车的时候他连车都不会开。各位，你觉得从今之后，那一年 3500 万目标是我的还是他的。各位在座各位企业家要实现一级目标，千万不要让员工你完成多少不要，员工最高境界管理，从被动式管理进入自我管理，各位再次举手说 Yes。

所以，我每一年只要员工提出梦想都可以给我谈，想要房就买房，想要车就给车，只要你想要咱们就谈。我去年发了开梅瑞 5 辆，我的很多高管都有车有了房，也有人要房。我觉得一个企业家，很多老板老是干活的时候当成老板，总希望长员工都老板看，分钱的时候也把员工当老板看。所以，你在设定的时候就会发生不同的变化，这是我刚才说的机制。

我真的希望你今天把这套机制用透，回家之后在你 2011 年目标超完成，明年实现目标的时候，给我说一声我就开心了。第二个是荣誉机制，光有薪酬机制不行，还有荣誉。很多人光讲物质，我说不能光讲

物质，如果只讲物质的话，你的员工会目光短浅。我今天分享两个点，我保证大家听完之后，让你整个团队荣誉增长 5 倍以上。

很多人说什么叫荣誉机制，荣誉机制分为两个点，一个叫证书，很多人问我说什么叫证书？一会告诉大家。第二个叫仪式。什么叫证书，证书就是，人生就是一个证书的游戏，人生就是追求证书的游戏。不瞒在座各位，现场各位企业家你们为什么元旦都不休息来这里学习，我说的通俗一点，我们每一个人拼命工作，拼命成长都为了一个江湖地位，就是让别人对你有种尊重，有种认可，有种自我实现。说白了在你墓碑有一天离开这个人世间多写几个字而已。

今天人生是一个无数证书组成过程，很多人不懂得利用证书，但是证书的威力是很大，你善用证书可以让很多人疯狂。很多人认为证书有效吗，荣誉证书，奖杯一定很有效。小的时候连我们儿子女儿都知道，幼儿园老师得一朵小红花马上会疯狂要命，我们怎么忘了小时候为了一个三好学生拼命读书的过程。

我说你今天怎么拿到你的证书，在我们过去很多人为什么要结婚，就是为了要结婚证书，有没有发现很多人就是因为没有一个证书，他再有伟大的爱情最后还是分手。所以，证书很重要，你有没有给你员工制造很多证书，包括很多先进证书，很多企业家上台根本不是为了钱，他是为了一种感觉，大家认同再次举手看一下。

第二个我要说的人生就是一个证书游戏，为什么很多人能有机会，唐俊为什么成为打工皇帝，比他优秀的人多的是，因为唐俊有一些证书，他自己多了一些机会。所以，我们要创造人生证书，我们要我们员工创造独到的证书。

第二是讲仪式，很多人问我什么叫仪式？人与机器有什么不同，人有感觉系统，只有仪式才能满足。很多企业直接发钱，年终给你 5 万块不一定感动流泪，但是如果你让全体员工都在会议上把他父母请过来，告诉他你是我们的英雄，你的妈妈我们英雄父母。当你有那个意识的时候，你相信结果是完全不一样，对着优秀员工你奖励他妈妈旅游，你这么做的结果一定发生不一样变化。胜者公司每年都做这样不同仪式，持续不断很多年，我觉得一个企业家打造仪式。因为我发现，一个企业很多人不懂得仪式的打造，我们要研究现象，包括我们奥运冠军，包括我们很多图片，这是员工现场，当然每一年都是这样。

这都是一些优秀的父母，有的人连飞机都没有坐过，我把他们邀请来五星级酒店入住，还有不同冠军仪式。为什么这个场面大家觉得这么神圣，因为他们在举办仪式。为什么大家每一个小朋友这么听话，因为在举办仪式，对老人也用，对小孩有用。这些奥运奖有用啊，包括我看到我们侯斌老师那么优秀，他拼搏的目的就是为了一种感觉，为了中国的荣誉，根本不是钱的问题。

我昨天看到我们冠军一点点爬到高空的时候，用了全身的力气他为了证明一种精神，是仪式才能展示出来。看到为什么会掉眼泪，很多老板说我见到发很多钱员工不懂，因为你不懂得仪式，不懂得让员工痛哭流涕的仪式。今天晚上我教你们怎么设计这个流程，让你员工家人通过我们的仪式，让他告诉你儿子，如果你敢离开这个公司，我就不认你这个儿子的这句话。不瞒在座各位，胜者公司无数员工有一点点想法，有人高薪挖他走的时候，我不讲话，他的父母都不同意。

因为，我们企业家要学会让你的员工最有价值，员工真正想要的不是钱，员工进到你公司的时候是为了钱而来，但是他离开你公司的时候一定为了一个原因，找成就感。只有仪式才可以让你员工有成就感。

感谢刘景澜老师，感谢前排我的好朋友们，感谢全场的家人们，谢谢。

美国 NGH/AAH 催眠协会顶尖催眠师李胜杰

《心灵的财富》

李胜杰：亲爱同胞，各位中华儿女，大家 2011 年第一天新年好。我今天穿的非常隆重，是因为发自内心的对在场每一位同胞深深尊重，大家再一次掌声响起。这是来自上海的一个伟大的设计师为我设计的，我希望借助这一身衣服让大家事业更上一个台阶，财源更加发达，让我感受一下你们的热情。今天，我协同在全中国，全亚洲我的弟子代表他们从全国从国外飞过来，来支持所有在场的每一个朋友，给他们掌声好吧。

各位亲爱的朋友们看过《秘密》的人请举手，绝对坚信《秘密》吸引力法则的请举手？《秘密》轰动全世界，《秘密》系列法则诞生和发现，就像人类发现“电”一样，将在人类产生不可思议伟大进步。那么，《秘密》它当中最重要的吸引力最重要一个核心，各位清楚是什么吗？是向心力，它只有在真正的内心深处向心力达到一定的程度能量才会启动，震动启动，图象会转变。各位，你们希望我把更深的秘密告诉你们吗。

我 15 年的培训当中都利用了吸引力法则，我在 2001 年出了《心灵财富训练》里面就在讲秘密的训练方法，因为它一直在产生图象。当年我还没有觉得这个很厉害，我只是叫成功，提前预言成功。当《秘密》这本书盛行的时候，再次发现这是一个伟大力量，今天在现场给大家见证这个伟大力量，让大家在未来把这个力量运用的更加伟大。

想快速实现更多梦想的举手确认？相信力，人的成就是来自于思想加上心理素质。人的思想来自于哪里？来自我们的心灵，我们的心里如何改变，改变我们的潜意识，重复潜意识，大于潜意识 3 万倍以上力量。我们平时读书看到的秘密，只是在潜意识里去相信，但是潜意识里面他不相信。有人说白天想成功，晚上做恶梦全是失败，所以几万倍能量对抗他潜意识很难成功。所以，甚至很多人很难达到梦想中的效果，甚至很多人还吸引到不想要的东西发生。

一旦你找到利用潜意识的方法，会让你梦想成功的概率加大。现在我想要两个男士，谁愿意上来配合我一下，我要跟各位讲一下，为什么现在很多人没有真正发挥出《秘密》的效果，因为他在潜意识里相信在亚洲唯一利用潜意识，让你做梦的时候都在成功。你那个频率和能量会不断发生巧合，世界上没有偶然的事情，只要你懂得吸引力法则，发现那全是必然的。有没有想见一个人，很长时间没有突然碰到了，在宇宙原理里没有巧合。人的潜意识和宇宙的意识是有一定共振的一些深层共振的原理，比如他喜欢图象化，比如他喜欢直来直去的要求。

那么，在这个过程里面很多意识就会自然被转换。宇宙可以让人发现是用思想创造，宇宙起源于思想。那人类的潜意识里，就是产生能量的思想。所以，这两个思想有意去一对接，就像电视跟电视台一对接你就会展现出每一个音乐画面一样，你的人生里将会不可思议展现出很奇妙的一些成果。今天，我们黄老师很谦虚跑上来当我的一个演示。你们两个这样，你代表潜意识，人内心伸出有两个意识系统，一个是潜意识，一个是显意识，你就代表潜意识，你就代表显意识，两个人对起来。

我们平时下的指令和想的愿望是在潜意识里，显意识里面也有渴望。比如你想赚 1 千万，潜意识是贫穷，它曾经从小到大都是生活再一个很多很难创造，很伟大财富经理里面，会让人的显意识产生很多判断，令自己感觉到我不行，我做不到。但是，潜意识有一种驱动力，显意识就会两个进行对抗。当我要成为 1 千万的时候，我这个指令下去就会进行对抗，会觉得你做不到，或者一定要，现在请你们俩对抗一下，看你们俩谁的力量大。你要明白这都是一个大脑里发生事情，不是两大脑。

掌声一下，这都是大脑在两个能量不断在打架。今天是潜意识能量大一点，把显意识干掉，这就是伟大超越者不断踊跃能量，发出人生伟大能量。人的身体里最终能量，可以让你为此不断进步，无论你现在什么样的水平，只要你愿意利用这个能量，你的人生将会不可思议发生变化。我们一会会做一个体验，很快要会运用这个方法，你 2011 年会发现，听完我这个课程你用这个方法人生会发生奇特的变化。

现在想不想体验一下，让你启动一下潜意识。非常愿意体验的人站起来，借助整个能量场在集体潜意识上，让你的意识发生一些能量上的改变。想象力会产生你磁场变化，各位我们现在想象一下吃一个酸渣的感觉会不会有酸的感觉，望梅止渴就是这么一个原理，想象我们身体不断膨胀会不会有膨胀的感觉，有些人有，有些人没有，但是告诉各位每个人都可以做到，只是你不擅长应用。

现在我们做个实验，措措手，把手措热，5、6 公分的距离，双手对接在一起，现在老师要慢慢启动你身上一种叫吸引力的磁场。感受两只手之间有暖暖的热流在交互，感受两手的热流开始慢慢产生磁力。两只手开始慢慢吸引了，磁力开始慢慢吸引，我说 1 到 10 的时候，你的磁力加强，两只手会不自觉被这个磁力带动开始向一起靠拢，而且磁力很强。1 磁力加强，2、3、4、5 磁力越来越强，6、7 磁力越来越强，8 越来越强，坚信《秘密》的道理，坚信吸引力的原理，你就知道你今天正在启动一个伟大力量。你知道吸引力伟大力量，这个方法将会给你未来带来不可思议的巧合和成功。

当我说到 10 的时候，你的磁力会变的更强。强的不可思议，不可思议的强，巨大的能量强的不可思议。现在让磁力慢慢消失，停止慢慢呼吸，然后睁开眼睛，感受到有磁场的举手确认？其他没有感受看看有多少人举手，放下来，现在请坐。我会给三个人人生伟大的机会，但是所有人不可以往上冲，你只能挥手，如果要有任何人往前冲，我会停止全场练习，任何人不要动，只要被我点到就可以，我们会做一个演示，这个演示会让 2011 年让你坚信，原来人类身体里面有这么伟大的历来，只要你坚信就可以运用身体伟大的力量。

还有谁愿意？这里还有很疯狂，OK 我就要三个，其他人不要失落，因为集体潜意识很强，你只要保持诚心诚意这个磁场是非常厉害的。各位带动你的潜意识向上一步，请你们迅速上台。来自哪里？

回答：来自山东。

李胜杰：你最好的愿望是什么？

回答：我希望把自己的品牌做成中国最有灵魂的品牌，想做一个伟大事业。

回答：我来自天津，我叫张海霞，我希望全天下的所有人都能够健康、幸福、快乐。

回答：我来自北京，我是陆易寒，最起码有一个小家美满幸福才能为大家做贡献。

李胜杰：现在全场我告诉各位你们不要跟着模仿，你们在模仿的时候会磁场会有共振。因为我好多场我做完之后人都快到机场，那边打电话催我回去下面还有好多人没有醒来，所以你要赶紧回去，弄的飞机都误点了。所以，大家切忌不要模仿，因为我一打开会很麻烦，很多人会睡下来，我会把麦放下来，最重要是看结果，人类身体内蕴藏的伟大力量。

我不但说这个原理，我做给你们看，宇宙当中是思想的存在形式，他里面存在无限可能性。我们会利用磁波，会转换成伟大能量。今天这个能量我就见证给各位看，切忌不要说话，不要模仿，这个潜意识会让我们所有能量加驰，所有能量都会改变细胞里频率变化。大家看过知道答案的请举手，你们一定明白我说什么。

三位你们是很有福气，你们非常棒，我现在把麦停下来。9，10 能量越来越强。你拥有成千上万伟大事业，在创造这你的辉煌帝国，你感受到自己是一个伟大的慈爱慈善家，站在成千上万人的会场，一次再一次将你的爱布施给周边人，将你的功德不断付出给我们下一代。你身上散发爱的光芒，你那份能量会带着你走向更加伟大的能量里，是的，你感受到自己的家庭温暖，特别温暖。所有的家人跟你之间那么的和谐，那么的和谐，你感觉到彼此之间在一起那么幸福，你浑身充满暖洋洋的爱，你们要记住这样一个感觉，继续走在那个场景，图象里，你是越来越棒伟大的那个成功，你就是那个人。

继续在那个美丽景象里面向前，您越往前走你越坚持自己就是那么一个伟大的人，太棒了。大的企业家能量充满你身体每一个地方，从今天开始你在任何时候你生命力充满无限能量，让你在任何时候都能够披荆斩棘，成为最伟大的创业者。现在请你睁开眼睛，去寻找一下胜杰老师在哪里？我是谁？

回答：张惠妹。

李胜杰：看着我的眼睛，现在我从 1 数到 10，你整个意识完全恢复。1 越来越清醒，2 越来越清醒，4 越来越清醒，当我数到 10 你整个能量回到生命力，你整个人都回来了。5、6 越来越清醒，7 越来越清醒，8 越来越清醒，到 10 的时候立即站起来感觉身体非常轻松，你完全清醒了，9，10，跟大家欢呼现在你们可以鼓掌了。

智慧型企业领袖刘一秒

《智慧系统就是生出系统的系统》

写上第一句话三等老板学习学问，什么叫学问？凡是学习结论的人就叫学问，这种人充其量排到第三类，或者第三境界。二等老板学什么呢？学文化，什么叫文化？第一等老板学习什么？你在社会上，江湖上行走，看到大家在一起老板之间聊天聊什么，你可以瞬间判断他处于什么水准上，能把过去前人的结论学完，

弄明白的人这些人不管多么高，充其量也就是三流选手，在老板这个群体里面，推广到整个社会领域也一样，会把别人的结论传承下来，这个人成为第三流。

第二种人会文化，在我们课堂里面提到，有一次在印度菩提树上凌晨三点钟问到这个事情，到底这个文化如何理解？包括我们学习型中国论坛发起人，包括刘景澜都是文化大师，我们稍微触摸一下，先写上文化。你就可以知道身边谁是文化大师，学问家。很多号称学问的人就是一个储存器，什么叫文化？这两个词，在新年来临之际，只要学会这两个字人生会有更大发展。

文，最开始是指纹理的纹，什么叫文化呢？有本身把各种纹理痕迹划成一种结论和指导思想，这个就叫文化。马上你就知道哪些都是你的负担，有本事把纹理痕迹等划成理论思想用来指导当下和未来，这个就是文化。举个简单例子，老板要学问到底学什么？老板要学的文化是什么。过去你们装了很多学问，今天我们要触摸的点是什么？写上水这个汉字，这个字是怎么来的呢？这是一个什么字，这是一个形成字还是象形字，根据水纹化成这个字，老板要学习什么呢？什么叫文化呢？把水纹化成一个汉字。现在请问，各位老板，你们觉得我认识这个字水是有文化，还是我学会一个本事把水的纹理沉淀成一个字叫文化，是前者还是后者？

回答：后者。

刘一秒：很显然这个字叫水，我认识这个字这叫有点学问。什么叫文化，他看到水流的痕迹，状态，原理形式，能立刻把这些形式状态总结成一个字叫水。学会这个本事的人，这个叫做有文化。刚才我说刘景澜我确定他是文化大师，他能从社会痕迹中完全从 11 年前，12 年前，社会运行的纹理，根据社会当时培训行业痕迹，把行业痕迹纹理化成一个学习的形式，叫学习型中国。在 11 年前，12 年前就认识，那是一个小男孩跑到北京来学习。

这个老板要学什么，比如道德这个德。大家常讲这个人品德好，这个发音是怎么来，这个字怎么来，它的发音在北方居住的人都知道，北方以前人赶马车前进，会让人前进会喊什么字？驾，嘚，德这个音就是从喊马前进中得来的，这是有生活的人，写不上他就是没有文化。写上充其量算学问所以德这汉字就涵盖一件事情，告诉你学德的人不要偏离主路，不要偏离大道。所以，任何偏离人生轨迹的人都是缺大德。

一个人在这吃饭，一个人把自己吃的很胖，凡是偏离健康轨道的人是缺德，人活着是快乐开心还是痛苦忧愁。既然活着开心快乐，凡是此刻活着不开心的人都是缺德的表现。因为他偏离了轨道，也就是前人有一个文化能力，能把这个音，前人有一个本事，能够把嘚这个音化成德这个字，能够根据山和水化成一个字。非常遗憾和悲哀的是，我们在行走超过 60、70 个国家，各种人和层次，包括在欧洲，包括在英国，在高端文化领域，原来我才知道他们对咱们学习学什么，我们去牛津剑桥，他们就弄不明白为什么派这么多留学生来我们英国学习，他说我们英国人去中国学习你们前人之前那种文化。后来，他讲文化是什么意思？就类似这个意思，他说我是学你们祖先怎么创造文明，不是学今天文化的结论。

还有一个全球比较知名公司，他研究中国太极和少林武功拳法，他研究我们火药发明的思路程序，不是学我们火药文字，他们不是学汉字，把中国汉字学会，他们是学我们先人用什么样的思维体系，模式，把水纹变成汉字。我讲到这，有点造化老板要明白，我们今天要学的结论还是要把一个纹理化成本领的本事。老板是要学结论，还是要学把纹理化成结论的这个过程本事。

一个老板他有没有文化，就看这个老板学没学一套本事，什么本事？他像我们祖先一样，能够看到社会各种纹理形式规律运转，把它化成一套企业纲领进行操作。这句话大家同意举手？长大的老板有什么本事，前几天几位讲到冯仑一样，这些人在过去上一个时代，他们获得成功就是因为他们有本事，把生活中

的一切化成为他学习的本事，他们是学成这些，因为你看看某人跟你分享结论的时候，他就是一般选手，一个会跟大家分享的人，他至少会教你法门，而不是结论。

所以，这个老板怎么能够获得解脱？会学习的人肯定越学越解脱，凡是你们感觉学问越来越多的人就学错了，会学的人越学越简单，越学越少。因为他明白，只要学习这个过程，他可以在生活中生出一切思想，高度。用在老板身上，就跟胜杰大哥一样，10年前在深圳就说过一件事情，我们聊天，说话的时候他就经常潜意识催眠，有点神魂颠倒一样，10年来一直还是有这么一个状态，原来是他自己模糊，现在是把别人弄模糊，然后再醒过来，这就是痴迷变成这种状态。用在老板身上就是什么呢？有本事把产业、社会、人心、人性，全球人类走向等，全球走向，人类走向化成企业的战略方向制度，思想等。什么时候一个老板会获得解脱，从领导3万人，到3千人到自主经营，凡是越学习越产生依赖这个老板就学错了，老板要学到解脱，当老板学到不管如何变迁他都能够根据人心走向化成公司走向，根据人心人性变动决定公司微妙体现是什么。

所以，讲到真正企业文化是什么呢？是老板和员工有一种本事，老板和所有员工一起有本事把社会上各种纹理和痕迹焕发成公司下一个使用的策略、方针、方案、原则等等。这个就叫强大的企业文化，不是简单学，具体在企业当中怎么使用呢？往深入学，就是老板和全体员工在学习上必须要学会放松，以后看到任何你们学习和阐述演讲让你很紧张就错了，老板要学会放松自如。往深入学，这是老板和企业员工有本事把红尘中一切化成为公司使用素材。

咱们全体员工，咱们三千员工有一个本事，能够把当下所需要，社会上所存在的各种点线面化成为我们企业所需要。过去这三年咱们用这种模式，当2011年来临之际，马上这些就不能用。老板和全体员工有本事，立刻化成一种新的方式，随着战略整合，国家产业升级我们也进行升级。随着我们社会变革，我们企业也跟着率先变革，随着我们走向越来越国际化，我们人也越来越国际化。所以，老板和员工一起，就像教育孩子一样，什么时候打造国际家庭，什么时候打造国际孩子，孩子从小必须在7、8岁周游世界超过20多个国家，孩子只有观世界才能产生世界观，孩子只有观很多人才能观人生观。在以前不需要，在未来需要，老板学会在什么时期总是站在事物前沿，能够把前沿还没有成型的东西化成成型，这就是文化。

什么叫做智慧？智慧就是有本事把纹路痕迹化成结论文化，智慧就是在能有形制度还原纹理，智慧就是无中生有，有中生无。也就是色不亦空，空不亦色，在这之前都没有称为获得智慧。他只是触摸一个法门，并没有完全获得，当他可以把任何法门都可以帮你进去。所以，任何老师和大师，他能做一件事就是让你进入这个门，里面看到一个波澜壮阔的世界，上你能寻找到法门，随时随地驾驭这个法门，通过自我影响，影响到其他人。

利用这个文化做什么，谈到企业组织建立的问题。把企业文化这种思想如何深入组织全员，也就是老板有一种本事，可以根据社会形式随即生成公司管理模式。所以，我们自己思八达的模式没有任何人在这个小球上使用过，怎么有效怎么来，相当于咱们伟大的国家提出的科学发展观。怎么渗入呢？就谈到组织核心的问题，任何组织有战斗力，必须全员都要有一种本事，能从纹理化出结论。任何组织强大，能强大的组织，都必须全员有本事，从纹化成结论制度。

如果咱们国家这30年辉煌，光靠几个人，或者几个领导人是很难完成。必须全员都有本事，30年前下海谁都没有参照，一脚踏进江湖，老板实现了白手起家。今天作为企业主，老板最学习学的是什么呢？老板最需要做的事就是让全员学会老板如何白手起家到亿万家产，这个过程，这种文化也是老板如何白手起家，根据生活中一些资源组合，什么资金的问题，财富的问题，在什么地方发展，老板能够把社会中各

种现象，纹理痕迹化成一个企业，最后这个企业变成 10 亿，30 亿。老板只需要做一件事，让员工也学会白手起家的本事，老板不是把白手起家的结论告诉员工，这种教化方法员工只是知道老板白手起家的本事，老板要学会让员工如何像老板一样，有本事白手起家。

如果咱们三千个员工都能白手起家，这个企业可以壮大。这就是任何老板，不管你们有多长时间可以学任何学问，怎么学也在具体使用上，在你们想获得公司发展上也不会超过这。所以，老板一定要知道你就是文化大师，因为老板有本事把各个地方化成为我所使用，这叫文化大师。所以，老板自己给自己写句话，我是真正文化大师，不要再去迷恋，或者向谁学习某种专家，或者教授，这种学习是参照，他们能学习前人结论，他们我们老板有一种本事是无法具备的，我们能从无中生有。

所以，从今天开始，在未来一年，乃至后半生，你只要教给孩子什么，不是给孩子零家产，也不是给孩子成功结论，而是让孩子学会我们白手起家的精神和智慧。不是亿万家产，甚至 50 万继承给孩子，这样孩子会被毁掉。如果孩子学会像你一样，在未来 50 年等到他成为人生主导的时候，可以像你一样有一个本事，在未来 50 年他也能够无中生有，这是老板，乃至家长一生所要学的事情，这就是文化。

怎么操作呢？这件事能成型，必须要让员工得变强大。老板怎么操作能够让员工都学会白手起家的状态，不是老板请人培训一下，激励一下，这些都很苍白，我知道这只是稍微激励一下，是企业需要的点缀，不能变成依赖。谁依赖外界，就会走向毁灭，老板学习要把所有素材进行使用，大师走进你是让你飞翔，激活，永远记着台上人就是一瓢水，在压井之前先要倒一瓢水，然后一压下面水就源源不断的出来。老板要明白，以后行走江湖身边的人，不管跟什么人学习，台上不管什么样老师和人物，他就是这瓢水，通过他把你内在的清泉远远不断的引出来。

老板是越学习变的越强大，不是越学习变的越小，越脆弱，越学发现自己很多不足之处，这种学习方式就偏了，这种思维体系就是毁灭。任何老板要学会一个组织精髓，咱们的公司就会变的强大。核心就是，有强大的个人，中级干部和高级将领。所以，咱们公司如果老板很强大，董事会，领导班子很强大，但是下边的人没有强大的概念和自我状态，这种企业都会出现问题。就像历朝历代诸葛亮为例，他很强大，大家下面的将军和战士和刘备不会随机应变，有些产业不错，老板很有能力，没有什么不良嗜好，但是这个公司十几，二十年没有强大，老板很强大，但是下面的组织机构不强大。所以，想发展必须要做一件事，让每个员工干部高速长大，他怎么能够长大呢？就谈到咱们企业培训，老板爱员工怎么解决的问题。

如何让上中下变强大，讲到这有人明白，我们说的智慧系统就是生出系统的系统。然后写上层，一家公司爱员工，咱们说成就员工，你们觉得成就员工最关键成就什么。有人说是梦想，财富，成才，长大的公司肯定不是这么说。回想老板身边，咱们 10 个高层，8 个高层，在咱们身边做了 10 年充其量还是一个跑堂的，为什么长不大，为什么老板有这么大魄力，为什么一个高层总经理没有。这件事身为领导人，领导明白之后领导层就会强大，无数高层为什么不强大，老板有魄力，经理为什么没有魄力，老板有思想为什么经理没有思想，无数经理都执行老板思想，这种组织就会变弱。

上层必须有什么呢？帮助上层建立强大的自我，任何公司和企业想发展必经之路上层变的必须强大，帮助上层建立强大的自我。能感觉到这句话的请举手，老板亲自帮上层强大，但事实是这样正好相反，事实是无数老板有没有让高层变强大，他们是想培训高层，培养高层，培养高层能力学问本是服从。但是，大多数老板都做一件事情，就像皇上可以用将军，用这些战略人才，但是皇上不能帮助一个大臣，或者宰相建立强大的自我。不管宰相多强大，都必须按照皇上的指令来行事，这种结果就造成江山不断纷争，不断入围。

上层怎么变强大，怎么帮助上层变强大，一个核心就是？帮助高层建立原则。当你看到一家公司高层跟领班说话的时候，就可以判断这家公司是真公司，假公司，能发展还是不能发展。整个高层都不敢跟老板探讨真理的时候，这家公司不会有太大的机会。据理力争，三番五次去论证，这个公司你就知道你碰到强大的对手。因为这些公司高层有原则，有高度，当你看到这些公司面对老板他已经不敢畅所欲言，把他心里话说出来，你就知道这个领导团队已经成为只有一个人有脑袋，剩下的人不太有真理高度，这种公司就不会成为刚才我所讲，一群人影响另一群人，他就会慢慢走向下滑，所以老板必经之路就是帮助高层建立强大自我。

你去观察咱们公司有几个经理有原则，连续几次坚持自己的原则，向董事会，全员不断沟通他的思想，因为他没有原则。一个人看到，李嘉诚一生所得就是建立自我和追求无我，前半生建立自我，后半生追求无我。当你看到一个人在经营上没有原则，很多事情上没有立场，你就知道这是一个不太强大的人，因为他没有原则，这是最上层。

无数公司想培养高层不知道怎么培养，老板爱高层就一个帮助高层变的强大，具体就是让咱们身边高层拥有原则。你们在生活中去找有几个是这样，第二是中层，帮中层建立强大的自我，我讲这个文化要用出来，帮中层建立强大的自我。核心命脉是什么呢？核心命脉就是让中层有强烈的欲望，任何组织中层没有强烈欲望，这个组织他内在张力就会变弱，他是一个中层干部能不能承上启下，他所有本事，所有性格人格特点，这些都简单承载在一个没有欲望中层，不管任何组织都是这样。只要引导中层有欲望。

第一基层，帮基层建立强大自我，基层变强大，中层变强大，具体核心是什么？组织才能强大。核心命脉是？带领基层走向尊严，当你看到一家企业基层员工不太有尊严，我就保证这家企业最后的神经末梢，最后的血管都会毁灭，这个人机体会毁灭消失。很多人教你把员工变成听话，现在很多人书都写着听话照做，早期有效但是会走向一盘散沙，核心命脉带领企业走向成功，能收到就是做事的人，这些能明白。当我们一个买货员，一个售货，一个生产配件，如果这个小孩面对上级有点低三下四，面对顾客有点点头哈腰就完了。就像一个国家，如果我们的国家面对行走世界，面对无数人，如果咱们基层人民表现出来，咱们去旅游，遇到不合理状态，需要咱们跟他去抗争的时候，但是大多数人选择了忍受，忍耐。当更多人是这种状态，这个民族能不能实现伟大复兴。

一个企业一样，当企业，整个集成变的非常尊严的时候，最后就会变成这样。刚才我讲了三条，高层必须有原则，中层必须有愿望，基层必须有尊严。很多公司结果把员工培训成顾客永远是上帝，上帝永远是对的，自己就变成点头哈腰的画面，按照奴才的情况要求。说到这三个核心点，触摸到一个事情，谈到老板怎么去跟上中下三层对应的事情。老板能从白手起家这个社会化成今天企业，做到市值 10 亿，20 亿，老板自己当员工的时候就是有尊严的人。

回头看老板在上中下不同时期核心命脉，在当员工时自己有尊严。用普通话什么是尊严，就是要脸，有刚性。这件事有没有成功，回到家里反复琢磨不吃饭不睡觉进行思考，这就是员工的尊严。所以，咱们在招基层员工的时候，在判断上不管什么学历，学校，你看发展好的公司就判断这件事情，是不是一个有尊严，有强大精神世界，用江湖的话就是要脸，人家能做到，我就能做到。当别人批评指责的时候，当我们 19 岁大学拜访顾客的时候，顾客拍着桌子，拍着门让我们滚的时候怎么办，我就微微一笑，我刚从别人那滚来。他要再说话，你成功也开始做这个动作，别上岸了就这么批评，你批评的人遇到我这样的人还好，遇到比较弱的人可能就一生就枪毙了。我们跟绵羊一样很听话，那就随时在市场上消失，咱们是有骨气家族，没有骨气的家族怎么裂变。

所以，咱们要实现中华民族伟大复兴，这个脊梁骨要站直，有点刚性，在企业里面都没有刚性能站直吗。你看华为，阿里巴巴，在中国企业发展好的企业，他们员工的状态就在这。老板在中层干部的时候，老板在中层时有强大的欲望，咱们老板给别人当经理的时候就有原则，坚守立场，哪些能接受，哪些绝对接受不了。比如你给我 30 万，50 万年薪，或者给我多少股份我就委曲求全，老板恰恰都明白一件事委屈无法求全，只有哪些不幸的人才一个委曲求全，求不了全。中层是强烈欲望，老板在高层时有绝对强势，我就做 IT 业别的行业不做，即使吃不了饭也不怎么样，他的原则我必须跟这类人在一起生活，必须找到一个令心动的伴侣，如果不是非常心动宁可单身也不会错过。

当以后看到一个人很容易凑合，迁就的时候就是一般人。高手觉得我一个人面对孤独也行，你看到一个人的言行举止就可以知道他是不是一个有原则的人。原则是定死的，必须在一个中国前提下台湾有话说，离开这个前提不能谈，你的原则必须触摸到幸福，不幸福是绝对不行。根据这三条有了之后，老板会给组织渗入什么呢？当全员变强杂，才能实现一个核心一条线全方位裂变。任何组织在政商两界，老板就是经营企业就是经营人，当你看到他是什么行业就是一般选手，不管什么行业就是一个媒介。你们是用麦克风把三千组在一起，他们是用地产，牛奶把人组织在一起，产品就是媒介，当老板把产品当媒介的时候就能听懂我这句话。

当全员变强大，才能实现一个核心一条线全方位裂变，也是任何组织都要遵循的大原则。一个人内心世界也是一样，当一个人自己不强大的时候，他没有资格过很幸福生活，他会一会幸福一会不幸福，所以不是每个人都有机会，按照常人在情感，身心，社会，荣誉，财富获得自由，前提必须要变成强大。

大家看这个图就明白了，凡是长不大的组织都有这个问题。我 19 岁做事情的就明白，当时这个思路，就像人一样必须有一个核心思想，一条线，这条线就是上中下三层，就相当于企业一样。上面写上老板，这三个圈里面分别写上上中下，我说完之后很多人午饭吃不饱，因为他们会在忏悔中。一条核心一条线是什么呢？上中下必须都围绕一个核心，也就是必须学会老板所触摸，所承载，不管你们追求梦想，使命什么都是一条线，也就是上中下都能进入老板进入的这个核心，写上如科学发展观。中央提出科学发展观，如果咱们省市县或者省市镇，中央提出中央科学发展观各地政府也必须学习，但是一个镇长对科学发展观的理解会不会超过一个省长，甚至跟他们一致，能不能理解一样的深度，高度，不能。

所以，当面对这种情况，老板花一些精力让咱们公司各层人员去学习相关学问，接受什么培训的时候，也就是当上中下三层不统一的时候，有人想上天，入地，长不大的组织咱们分裂。上中下学的核心不一样，老板是一个严谨的人结果很活力就完了，老板学习的是智慧，结果基层学的是文化，某种人学的是学问就完了。必须学谁？从上到下，学老板核心，不管什么公司发展好了，你看都保证一件事他有一套核心东西，有一套体系，但绝对不是有很多，有一套，就是层层都学习科学发展观。

那高层学会科学发展观的精髓，中层明白要点，基层学会科学发展观的一个整体存在。咱们企业也是一样，企业要学谁呢？企业也是让企业的科学发展观，由什么组成？在学问上没有好坏之分，也没有高低之分。在需要学的东西，方法上，就是有用没用，对你现在有用的他就是好，不好的就是没用。什么叫做科学？用毛泽东的话有用叫科学，没用的不叫科学。

什么叫企业科学发展观，老板有使命是不是一个保安也一样，不一定。但他必须得触摸到老板有使命，高层复制老板的精髓神韵，高层学会老板的精髓、神韵，但是他永远不能有老板这么高度。中层复制老板的核心要点，复制老板的核心要点，基层复制老板的法相，就这三句话。也就是一个组织，我们三千人，五千人，我们思八达高层人员，各界省级董事长，相关总经理他们能复制一些神韵精髓，但只是一部分，不能触摸大部分，我们后面走向上他们不可能全明白。想把他们把这些沉淀表达清楚，是相当有难度。

第二我们中层以上总监级别，他能知道我自己存在。所以，老板要想放松必须迎来上中下，把老板分阶段、分层次吸收完，这样一个组织才有一个核心。这个组织才能有合力，这是上中下连一个文盲都能够明白，分土地，打土豪，不需要清楚，上中下明白一个思想。

当一个老板明显主原则精神的时候，就会发生精神偏差。这次有人来，可能朋友介绍好来学习，或者自己觉得有时间来学习。带着这种心态学习，对老板来说是不负责任，你要明白一切为你所用。在下面写一句话，老板让全员变强大，强大到在不同的层面有本事跟老板对接。当然包括公司董事会成员，老板把员工变强大在不同层面跟老板对接。然后老板再把他们所有本事用出来，让他变强大，然后再使用。绝对不是把他训练成听话照做，按照常规思维叫执行，必须让他有大脑，有思考力，有决策力，有生活，这样组织才会更优秀，用一句话来说，到此老板明了一件事。

我想跟大家分享一小时，要分享一个什么思维，在这么一个思维点上，一切为我所用。用来是为老板，还是为员工，所用为众生。说具体一点，老板把员工变强大，如何把员工的本事使用出来，使用出来为谁呢？为老板还是为员工，为员工，为社会，为顾客。当老板按照这个思维你们就能明白，老板明白面对3千员工，怎么态度把它变强大，这些都为我所用，为大家。当我们公司三千人，当公司遇到一个问题困惑三千人都能操心，这个问题会不会解决。

所以，老板要学的文化遇到一个困惑，遇到一个沟通制度咱们整个部门能放下心，把心都拿出来放在桌上真心探讨这些问题都没有了。前提是大家敞开心扉变强大，当公司文化变成这种文化，咱们公司可以随时把有形，无形的困惑变成下一步的指导思想。这样这个公司在这个关键点上就能变强大，智慧系统就是生出各种系统，可以生出各种想要系统。具体老板和员工可以造血，学会真正文化，而不是一段时间缺什么学什么，学了跟不上，当老板学一段有点用，不学跟不上，这就跟缺氧一样，学错了方向。

智慧系统就是生出系统的系统，根据历史时期我们需要一个什么系统，就生出系统，这样才能变的真正强大。我们在智慧的前提下，智慧系统老板带领组织怎么使用的问题。最后一句话是越学越有强大的自我，老板越学越强大，不管你们怎么学，学什么学问都不可怕，关键点是老板越学越有强大的自我，强大到可以自我生发索要一切。用佛家的话讲，佛家讲最大的福报就是获得智慧，拥有智慧你们想要健康就会健康，想快乐就会获得快乐，老板学习也是一样，老板学习强大获得智慧以后，老板面对整个教育可以自觉生发，面对组织，面对架构，面对人生决策的时候，都会自我有方向。

当老板怎么能获得自由，老板只有进入这个状态，才能真正实现自由，老板开企业，就是要获得人生自由，能获得自由表现就是可以随时生，随时灭。这是我们一个小时简单分享，对你有点帮助就是我存在的价值和意义，因为有你们存在才有我的存在，谢谢。

“破解中小企业融资难”

以下为实录全文：

王琳达：各位企业家们，女士们先生们今天是我们新年的第一天，我也带着一种好奇的心来到参加我们的学习型中国，让我看到我们中国企业家这么热爱学习，就在我们新年这一天，你们都这么努力从全国各地来到了这里，非常让我感动欣慰，也非常让我觉得为我们中国的企业家也感动骄傲，向你们学习，谢谢你们，新年快乐。

今天你们的主题是融资难的问题，可是我是没有做准备，临时给我请到这里来。但是，我今天给你们谈的是另外一个主题，就让我把我的一点点心得跟你们分享，我希望能给我们的企业家们一点点的经验。我是1989年到中国来投资的，而且那时候在21年前到今天可以说是22年了。可能我们在座的很多企业家，当时还是孩子，我那时候抱着想回中国来做投资，可以说是作为外商投资第一个走进中国，参加中国的投资，我在深圳投资了台湾花园，我还有几个投资大家都可能很好奇。如果当年关心到我们中国最早期房地产行业，大家都知道这些楼盘，但是没有人见过我，也没有人知道我这个楼盘是谁盖的。今天我受你们的感染，我可以告诉你们，我确实那时候就抱着一颗热爱中国建筑(3.42, 0.02, 0.59%)的心回到中国。

由于中国的改革开放鼓舞了我们，给了我们机会，给了我们的发展方向，那时候我就很开心的是我先是到了广州。如果你们下次到广州可以到花园酒店对面的两个写字楼就是我们盖的。我那时候和你们一样，年轻30岁非常有干劲，天不怕地不怕。但是那时候中国刚刚开始，在国家的法律法规各方面制度还不够健全的时候，国家正在发展的过程。我们是跟着中国的改革开放，一起走进来了。

在这22年里面，我们企业得到了非常好的优异成绩，也得到了我们在改革开放中我们的受益。回想起，大家都知道早期的投资确实非常难，我后来我们所有的朋友都往上海去了。当时北京市1992年到香港第一次招商会上把我招来，我当时是怎么考虑的呢？我的朋友都到上海，到广东去了，可是那时候我想在中国做生意，北京是我们国家政治文化中心。如果我到北京是不是更好呢？所以，我们的朋友在到上海的大潮中，我带着5个朋友就一起到了北京，在北京开始了最早的让外商参与中国房地产的建设。

当时我来到了丰台，我在现在北京的西四环和南四环拐弯角内，那时候的北京三环还在建设，四环根本没有。我来到这里才知道，我来到了一个什么都没有的一块地上，我当时去的时候没有汽车，没有交通，没有水，没有电，这一切都会让我们摆在前面的困难，最大的问题是我们怎么办？我当时带的有美国，香港的，台湾的，4个月不到大家都为难撤走了，最后留下了我们。

在这里我说实在的，我们能够坚持下来如果不是我们政府的支持，不是北京市政府，丰台区政府的支持，我们不会有今天。今天我们的社区有45000多人在这居住，由于没有学校我们开始在13年办了教育，在教育过程中让我得到了更大的收获。在教育的过程中，我们把北京第8中学，我成立了怡海分校，我们把加拿大大学引进社区，把国际幼儿园引进社区，相信这么多年来我在小小社区里办了7所学校。

今天，我们不是一个普通的企业家了，让我成为了我们教育界的一个能够承认我们为教育家，这是非常不容易。时间很有限，没有关系，感谢今天所有的嘉宾，在这里跟你们见面，我向你们学习，因为我在做教育过程当中，我们最欣慰的是教育能使我们变得更聪明，教育让我们能够成功，只有教育让我们能够理解和成功任何一样都离不开教育。

今天我们国家世界提出来我们要低碳、节能，要生态环保的概念。可是，我们一切从何做起，就从教育做起，只有教育把我们从小培养良好习惯，只有我们教育才能让我们生活每一天，每一时，每一刻如何为我们国家的，为我的世界，为我们的生态环境做到更好，更努力。所以，今天你们在这里能够做到这么多的人参加这个大会，我在这里只是给大家问候一下，学习能够在我们在2011年更加进步，做的更好，谢谢大家。

主持人李丽：非常感谢，我想刚才通过王琳达跟大家分享更好符合了我们今天学习型中国。在这个世纪当中是由我们实业家跟大家一起分享，通过学习，办教育的概念让我们来组成这么一个学习型组织。本来我们应该有更多时间，但是我想接下来我们会在以后日子里，会继续跟大家分享。现在

我们来想一想，我们的主题是中小企业融资难，就这一点来说，我想请我们台上的嘉宾来跟大家一起来分享，首先有请我们国巨资本的邱天先生，国巨资本他一直以来是一家以创业投资，基金发行投资银行和资本运作为主的准金融控股集团。

我知道邱天先生，整个国巨，并且在管理资本150亿的一个，如何把整个集团公司给运作起来，我想在座企业家们都想知道这个问题，有请您给大家分享一下？

邱天：其实一个企业的组成资金是有三块，一块是自由投资，加上市场融资。市场融资里面分为一个借贷资金，一个是股权融资。说白了这两个融资有一块是不用还，跟企业共同承担，有一块需要还。在中国这个市场，即使借贷市场非常庞大，到目前为止是最完善借贷市场，说明中国的股权几乎是没有什么。恰恰在于这块不健全，不成熟的前提下，我记得是在2006年的3月1号，成立这么一个公司，当时推出一个创业投资管理方法。这套办法，把国家一些政策开始向民间倾斜的时候，我们这个公司应运而生。

接着在2007年6月1号推出合伙企业法，一直到北京私募股权基金放开，等等一系列给我们提出很多便利和条件。其实在整个股权融资，中国是一个黄金时期，大家都知道世界上最完善最好的投资市场是美国。在美国整个借贷市场是非常弱化，整个股权投资市场是非常强势非常健全。正因为这样，中国在这块悄悄崛起，所有企业家都在感觉融资难。任何一个企业都需要钱，大的企业需要发展，缺钱的企业需要渡过难关。在这个基础上我们中国有一个鼓控市场，国家在逐步放开，形成一个股权投资市场。

其实，之所以国巨能够用短短几年迅速崛起，主要来源于收益高回报。公司短短几年投资回报达到40笔，50笔高投资。我们是一个集团性金融控股集团，对于未来这种趋势发展，我认为中小企业融资难，大家对于整个私募市场和股权市场认识，这样机构更多，多起来的时候，而且这个市场会逐步逐步完善，也会逐步追上世界上一些顶尖和健全的国家市场，我就说到这。

主持人李丽：非常感谢，我在美国的时候，当时有一个朋友他是摩根史丹利，他问了我一个问题，他说你们中金的钱投到我们摩根史丹利，现在我们都知道未来经济其实在亚洲，我们的钱又在亚洲同时，钱又投到中国。就变成投资的人钱是中国人的钱，那么投资的项目是中国人的项目，雇佣的全都是中国员工，但是玩的全是美国人的游戏。

我们也在思考，也在想为什么我们自己不能拥有这么一种金融能力，就像邱总谈到从2006年开始组建国巨，到目前为止只有短短4年，他利用金融杠杆和远期效应直接投资将近30多亿，并且管理资金150多亿。我想这个恰恰正是我们中小民营企业企业家所关心的问题。就这样而言，我们今天也请到来自于澳大利亚最大的麦克格理余经理，整个麦克格理银行在全球管理资金大概是3千亿美元，所以他也是一个在家庭方面，自己的家里也是一个家族企业。他同时，在澳大利亚银行工作，我想他也有一些借鉴，有请我们的余总为大家一起分享，掌声有请。

余亦多：大家好，今天很高兴有机会跟大家一起交流。我自己的从业经验，我在美国做了10年，在纽约工作了3年做投资银行，之后才调回北京，现在主要在麦克格理北京办公室负责，主要是企业到海外上市这一块直接投资的业务。从我自己的经验来讲，我经常说一句话，伟大的投行永远是伴随着伟大企业成长起来。我们做金融的人，其实是和试题经济相辅相成的，金融业其实过于发达造成像现在美国这样。

所以，从我个人这几年的经验来看，我觉得首先第一点因为我们做的主要是香港上市，就我最近观察的一些趋势。比如说我们今年做了好几个案子，都是在一些中国企业在香港融资不同的方式，包

括以前在新加坡上市的公司，通过在新加坡退市重新到香港上市，在短短9个月时间市值增长8倍，是全国最大的一个电动按摩椅的生产商。

还有在其他地方融资之后到香港做二次上市，以及其他各种各样的融资方式。国内大家也明白在A股，中小板，创业板其实都存在一个长时间的排队，以及上市过程的一个不透明化。所以，相对来讲的话，因为我主要负责是海外上市，在海外上市相对来讲可预见性比较高，整个过程比较清晰透明化。其实，国内中小企业也都一直存在这么一个海外融资的渠道。

在香港上市大家比较熟悉上海，以及深圳交易所上市有几个优点。第一整个市场容量，融资额比较大，所以上市股票流通的流动性很大，对于股价来讲也是有一个好处。第二在这种国际资本市场上，存在大量高质量机构投资者，这种机构投资者往往专注于亚洲市场。所以，他们对于很多商业模式比较中国化的企业，有很深的了解，从而也能够给予企业很合理的估值。

同时，因为在国际市场上可比公司比较多，所以这种从估值方面来讲的话，对于公司的价值也有一个合适的认可。

第三点从再融资方面，这一点和国内不太一样。国内很多时候上市只是融一次钱，之后每一次的后续融资都需要通过很繁琐的一些审批手续。在香港很多时候，一旦上市以后从后续融资的角度来讲，会非常便利，有的时候一晚上就可以把整个后续工作做好。还有就是说，在这种国际资本市场上，研究覆盖是很好的，大投行为企业做的这种研究覆盖有利于更多投资者，更了解公司，对于公司以后价值，对资本市场充分认可，是有很积极的作用，这是我的一些基本的心得和想法和大家分享。

主持人李丽：非常感谢，我想这个时间总是大家觉得不够用。我想我们下一个由中粮信托辛总来为大家讲解一下，中小企业与信托之间的关系，您来跟我们大家分享一下。

辛伟：非常感谢有这样的机会来跟大家分享中粮信托在利用信托制度，帮助中小企业建立多层次融资体系中间的一些实践和经验。其实，中国中小企业发展到今天，在融资领域实际上我的理解，有几个方面的困难。第一实际上是我们信用体系由于不健全，导致中小企业信用体系的建设不能够得到社会公信力的认知。第二中小企业由于快速发展过程中，在抵质押品上不足，跟传统的融资体系不匹配。基于这两个，特别是中国信托制度2007一法两归推出之后，信托公司得到一个比较长足的发展。那么，信托制度就有可能成为我们中小企业多层次融资体系架构形成一个有效衔接可能性。

在这里，第一我想简单介绍一下，信托制度的优势主要体现了三个方面。第一信托作为一个比较传统的一种信用制度安排，他受人之托代人理财。作为中国五张主要金融牌照，具备了比较好的社会公信力。这就使中小企业借助信托制度能够比较好的借助信托公司。

第二信托公司是目前五张主要金融牌照当中唯一可以横跨资本市场，产业市场和货币市场的金融牌照，为了在产品上的灵活性留出足够空间。第三信托制度发挥受托人的受托责任，为发挥资产管理者的管理能力，具有独特的产品设计优势，这使得信托制度有可能为我们中小企业增添一些融资服务。

我想介绍一下中粮信托在围绕信托制度优势，利用中粮集团在农业产业里面的产业优势，帮助我们农业产业链中小企业融资的一些实践案例供大家分享。一方面中粮集团从2008年从农田到餐桌，一方面要以加工贸易为带动，帮助产业链上游种植企业，和下游流通企业，推动企业发展。在这个过程中，中粮信托就设计了诸如土地、农地流转农地承包权，来帮助农业合作社和小型农业种植公司，以过去传统融资手段不能实施融资抵押，农地承包权，林地承包权，鱼塘承包权，把这部分承包权信托化。同时，把他们的产品和中粮产业化龙头企业签订比较稳定的订单，利用这种方式使得把他们的订

单，把他们农地的承包权信托化，帮助企业来实施融资。

这个案例实际上从今天来看，应该具备比较典型的意义。第二，在围绕我们下游流通性农业产品流通企业过程当中，我们设计了农业产品的供应链信托。就是利用中粮，中国食品，我们福临门等，和过去对下游销售商所建立比较稳定供应关系，在这个过程当中实现了应收，应付帐款，从而来解决流通企业和下游企业生产性，和销售性资金需求。这些案例在过去，特别在过去一年也得到金融时报专题报道，我想这是中粮围绕自身产业特色，借助中粮信托化手段，来帮助中小企业融资的一个典型案例。

第二我们也会借助一些社会化，有资产管理能力的企业合作，来帮助中小企业设定融资。比如说在去年和北京福海共同围绕中关村(6.65, 0.09, 1.37%)高新技术企业，特别是IT企业，我们设计了一个IT企业集合信托，帮助中关村IT企业进行融资。在今年我们会在这个产品基础上，结合中国高新技术产权交易所，围绕中国知识产权，中小企业的中小产权定价来设计一款知识产权信托，同时把北京市高新技术产业资金和中计所产业引导基金引导这里面，一方面帮助信托产品和被融资企业有效降低融资。

我想这些都是我们中粮信托过去围绕中小企业融资的一些，帮助中小企业融资建立探索性的融资活动。

主持人李丽：非常感谢，中小企业融资难，其实我们一直在想当一个好的领导人他有必要成为公司一个设计者，不仅设计整个公司产品，还要设计整个公司融资的渠道。所以，我想能够安安静静听到我们台上这些专业嘉宾来去讲课，来去分享，我想其实这个机会对大家来说真的来之不易。在中国信托这个行业里面，应该批复牌照信托公司只有50多家，中国人口有14亿多，如果用这个比例来算，相当于14亿分之50几的几率。财富怎么样？据不完全统计，原来大家都说二八法则，世界上20%的人控制着世界上80%财富。

而慢慢变成世界上10%的人控制着世界上90%的财富，我们可怜有的时候讲中国企业家既优秀又可爱，也很可怜。大家想实业家一直不愿意站出来讲，碰到太多创始公司老总，我们出来讲一讲，我们从原来教练员向运动员转变，他们说不愿意。我想既然我们真真正正实业家愿意出来跟大家一起分享的时候，我想这是我们的一种幸运。

我想我们能够安安静静来继续分享我们下一位嘉宾演讲，他是来自信达证券公司的郑伟，就中小企业这个问题，和信达证券有什么关系请您介绍一下？

郑伟：尊敬各位嘉宾大家好，我从事投资银行工作已经有十几年的时间了。尤其是最近这几年资本市场发生了深刻变化，我感觉非常感谢有这么一个机会跟大家进行交流。余总是做境外环境上市，信达是做我们企业境内发行上市。从2002年我们国家中小企业促进法推出之后，国务院还有我们中国证监会等相关主管部门加大了境内多层次资本建设力度。04年的时候中国推出中小企业板市场，在09年大家熟悉的创业板市场也推了出来。

04年之后给我的印象非常深刻，05年的时候我们国家中小板还是刚刚起步，无论是上市公司的数量，还是募集的资金量可以说在境内资本市场还只是占了一个零头。尤其07年，我本人也做了建设银行(4.59, 0.03, 0.66%)发行上市，07年是一个国企大盘股，超大盘股上市时期，同时全球IPO也是一个最大市场，募集资金超过4500亿人民币，上市企业也在130家左右。

但是，这些企业里面，我们中小企业占了优势，募集资金量只是其中一个零头，大约是在400个

亿左右。像建设银行一次募集资金580个亿，中国石油(11.22, 0.07, 0.63%)募集资金660个亿，两家占了当年募集资金量25%。从07年之后，这两个市场逐渐发生变化。我记得到了08年，我们中小板的企业他的募集资金量就从07年8%上升到28%左右，这个家数也到了80%以上。

09年的时候，这个比例又往上提高了41%左右，今年截止到全年结束，应该我们境内上市家数应该在330家左右。而这330家企业里面，有300家左右公司是我们中小企业和创业板企业。募集的资金整个市场在4400个亿左右，接近我们07年的一个最高水平，也是创了一个全球最大的量。那么，我们的中小企业募集资金量也占到59%，所以说我感觉从去年到今年，从09年到2010年可以说是我们境内资本市场，倾向于中小企业和创业板企业发展的一个转折性的变化。

可以说，我们中小企业和创业板企业通过境内的资本市场融资上市，缓解我们融资难的春天已经到了。其实，我们境内的企业发行上市可能大家感觉有点难，感觉有点高，毕竟中国的资本市场诞生到现在我们全部的上市公司也刚刚突破了2千家。而我们国内的中小企业，据我掌握的有关资料，可能是在40万家左右，能够选上我吗？我如果走上市路子，会不会做的无用功，其实我感觉这个大家尽可以放心。

一方面无论是我们的中小板企业，还是创业板企业，他都有明确的发行上市办法。像财务指标应对要求，我们中小企业要求年均1千万以上利润，像我们创业板企业要求年均500万以上利润，我相信在座好多企业家你们的企业也应该达到这方面的要求。信达本身作为我们一个境内发行上市的机构，专门做我们中小企业，创业板企业上市。所以说，各位企业家如果有这方面意向，我们可以多联系，谢谢各位。

主持人李丽：非常感谢，刚才听到我们这几位专家这些观点，其实我更要隆重推出一下。和君李肃李总，他为2千多家中小企业服务过具有更丰富经验，如何连接信托公司，基金公司，我们在的这些投资银行与我们整个中小企业这样的一种关系，我相信李总会有更独到的见解，我们掌声有请李肃先生。

李肃：我们从86年开始给中国企业做各种各样的投资银行服务。应该说25年间，我们对5种信用一直在不同的时期做不同的研究。80年代的时候，我们当时看到的中国银行(3.23, 0.01, 0.31%)，连中国的国有企业，大企业都没地融资，所以从这个意义上来讲，现在银行对中小企业放款整个国家政策比80年代要宽很多。我还是同意刚才中粮所讲，中小企业融资难主要是国家对银行政策没有真正开放到位。

换句话我在美国看大银行，哪给大公司放款，大公司不要，人家自己发本票，大银行流动资金不会放大，都是找中小企业。所以，现在在银行融资的时候，现在中小企业碰到的障碍有政府的问题。但同时最近我们在给很多企业做金融战略的时候，都在跟企业设计他自己跟银行打交道的通道。到底怎么样增加你的信用，怎么借助别人的信用，怎么包装你的信用，怎么打通银行进行创新，这些问题都需要我们进行认真研究。

除了我们现在所说的银行信用之外，我们应该看到从刚才讲到，从90年代以后，我们看到中国企业，中小企业在整个当时中国是不对中小企业放债，中国中小企业在全世界所有股市里都捞一圈。所以，中国的企业跟全世界的所有发展中国家，他对股市了解，对全球股市了解都比他们深很多。从这个意义上来讲，随着中国二板市场放开，中国企业在股市里上市的渠道应该说不断放量。

刚才咱们信达证券也讲了中小企业比例正在发生多大变化。说到底，真正咱们去看二板市场，别说你最后有多少赢利，没有赢利也允许你上市。他这个口开的过程当中，中小企业一定要从自己办企

业之初找准方向，认认真真研究，怎么样做好准备。

所以，现在股市还有投资性，估不准。因此，我们认为作为基金这种形态，所有中小企业一定要抓住，因为风投到了天使投资你拍着脑袋想一个主意也给你钱，任何一个企业只要你有价值都会投资。我们整个中小企业融资，现在应该看到国内人民币基金热，国外资金风潮已经刮过去了。这么多钱在天上飘的时候，关键看中国中小企业怎么包装自己，怎么把自己的价值让基金去识别好。

第四个领域，我认为中国中小企业一定要关注政治。我们80年代的时候看到穷到财政，现在我们看到政府是想尽一切办法融资，政府真有钱。有时候中小企业拿了一个故事，说能创造多少产值政府给1万亩地，最后用各种各样没有钱最后把公司给卖了。从这个意义上来讲，我们怎么把价值放大，让政府承认我们的价值，来给我们进行担保，这些东西都需要我们认真研究的。

因此，我们现在在中国近25年被，中国中小企业融资过程中得出的结论就是两个。现在我们给所有的中国中小企业在做金融战略，在做资本战略的时候都一句话，中国中小企业如果所有的金融手段都看好了，你找所有的最好中介组织，所有最好顾问都认为你没有金融价值你就应该赶快把企业卖了，你就找最好的基金给你理财就完了。

第二个中国的中小企业看准了一种基金，或者一种金融信用去对你进行全力支持以后，你一定要放大量，全面研究你自己的金融信用，然后把各种各样的金融信用都用到极致，最后在市场通过杠杆大规模实现跳跃发展。中小企业跳跃式发展，只有靠基金把价格推的更高，能够有爆炸性的成长。这个时代应该说是中小企业去赶超大企业的时代。我们在90年代看过一大批民营企业，把整个城市大型国有企业，和工业竞争性企业全部摧毁，民营企业重新起来。现在这个时代也应该说是一大批传统欧美企业走向死亡时代，也是我们现在中小企业怎么样借助金融手段，大踏步跳跃式发展。

主持人李丽：我们李总中小企业一定会找到您，由您给我们判定一下，由台上每一个嘉宾看看他这个企业能不能做。如果全体否决掉的话，我们就去找一个最大的金融机构去进行判定谢谢。还有我们张果宁老师，他会从新经济跟大家一起分享中小企业融资难的问题，掌声有请。

张果宁：今年是2011年第一天，你今天有机会跟1千个人握手，今天会场有4千人，你连1千人都握不到会损失很多。80年代毫无疑问是品质年代，90年代一定企业赶超年代，20年代是一个数字年代，到20年第10年一定是移动年代，尤其是资本流动速度快慢，进入你企业里面多与少你要特别注意。我讲第二个观点，一个人一个网线，一个帐号，一部手机，一台电脑，一笔生意你就可以成为一个老板，在中国有史以来没有这么容易，在创业这么容易的时候，你一定压好好把握，创业容易，但是要让创业不死，不是我们说中小企业2.5年，或者中小企业能够活到102岁，跨越三个世纪，一定要注意我们今天这个活动资本重要。

第三未来财富一定要注意五件事情，因为这五件事情都是我们过去传统所不相信，不可能，今天已经在当中形成。第一时间是可以从而设置，第二空间是可以无限延伸，第三知识已经崛起了，不再是辅助工具。第四就是生产消费和销售融入一体，第四非货币金融造就你的生命，我就讲这么多。

主持人李丽：非常感谢，美国只用200多年历史成为世界金融的老大。我们看基金，美国基金历史应该将近100多年了，在中国2005年第一支渤海产业基金在天津注册那一刻开始，目前为止在天津只有300支，可能3万支都没有办法满足天津市场，全国市场。今天2010学习型中国论坛也到了一个圆满句号，我们这个板块作为金融力和大家一起分享。我想这是一场非常完美宣言，将中国企业这么一个华美转身历史时刻，将确定我们新的为中国现场企业家，应该会用一个新的思考。新的发展模式，更重要它将孕育一种新的金融文明。

台湾商业营销界优秀讲师、企业实战教练、誉为“CEO 制造机”洪豪泽

【2011 总经理论坛】

台湾商业营销界优秀讲师洪豪泽

《企业组织系统建设》

洪豪泽：给大家问好，全国各地的老板们大家早上好。大家握拳，这是安东尼洛宾最喜欢做的，热情鼓励一下自己。谢谢各位，现在是下午，下午精神应该是更好还是更差，认为下午精神更好的举手看一下？认为下午精神比上午好三倍的举手。觉得今天比昨天精神好几倍，5 倍，还是 10 倍，认为可以好 100 倍请举手？

我们有大概 45 分钟时间，刚才我跟各位问早并没有问错，应该问下午好，我没有问错，我要给大家问早。因为我在 13 年前我创业，27 岁开始创业第一天，我把公司开到台湾台北，到最后发展到北京上海深圳，从台湾东到台湾西，从台湾到大陆，在美国，日本，我到美国拉斯维加斯演讲都是问候早上，早上代表在经营路上，可以化腐朽为神奇，化不可能为可能，可以把所有东西都变成财富。从早到晚我都跟我员工问早，待会 45 分钟，如果我给各位问早的时候，把右手拿出来握拳一起问早。

问一下见过我的人举手？这么少，这是我新打造的书《打造系统复制团队》，另外这个光盘也叫做《打造系统复制团队》，我在 18 岁开始做业务员，已经有 22 年时间。我去全世界听过别人讲课，听过世界第一名大师演讲有超过 42 个人以上，我在美国演讲过，在日本、新加坡、马来西亚、台湾，我从 1995 年第一次回到大陆以后，就深深爱上这片土地。我在 2007 年的时候从台湾搬到上海来住，我现在已经住了 3 年，我打算未来 30 年，如果未来还有 60 年我永远都能够住在大陆这片热爱的土地上面，不知道大家欢不欢迎我。

待会我跟各位报告重点，团队复制七个最重要法则。我从 18 岁做业务员到目前为止，复制了 20 多个 CEO，这本书副标题 5 年开 10 家公司，没想到目标在 3 年时间就提早达成，总共开了 20 家公司。于是，我在那时候就定了另外一个目标，5 年之内要开 20 家公司，过了几年从台湾到大陆发展，2007 年从台湾过来的时候，那时候大概有几十人到大陆发展，到上海定居。刚开始做的并不怎么样，一个月 20 万不到营业额，开销将近 60 万左右，没想到经过 3 年时间，就是 36 个月，竟然公司营业也可以从几十万成长到一个月超过 4 千万人民币，我待会要把所有秘诀给各位做个报告。

第一个重点叫做复制企业的文化，在前两年过年的时候每次回去台湾一次，会回去大概几天时间看我的母亲。前两年我回去台湾发现台湾有本杂志报告一个很神奇公司，他成为被台湾另外同业打的可以说是落花流水，片甲不留，20 年过后他收购台湾最高大楼。去过台湾人举手？台湾很少，如果去台湾旅游，只要 45 分钟时间就可以结束掉，去玩的话坐 45 分钟飞机就可以结束掉。但是，在这么小的地方有一个 101 大楼，很高的大楼。所以，那个时候我记得，我就发现这家公司在 20 年前输给同业，20 年后回到台湾，

竟然收购 101 大楼 33%以上主权，成为这个大楼董事长。我相信这个人的产品个人可能都用过，或许你今天和昨天才用过他的产品，就是康师傅的方便面，20 年前被另外一个同业统一挤退了，现在已经收购 101 大楼 33%股权。

后来我发现杂志上报道，这个公司在全中国各地，包括港澳台全部加起来有超过多少据点，经过研究杂志上面调查统计，竟然有超过 6.5 万个据点，每天从早上到晚上，一个礼拜有七天，一年到晚有 65000 个据点，在帮康师傅卖方便面。如果你的产品，你的服务有 6500 个，650，假设有 65 个据点在全中国各地帮你卖产品，你觉得你公司营业额会提高几倍呢？

那时候我就订立目标要把公司开 100 家，觉得目标太小了，人家都 6 万多了个，我只开 100 个，我就不断研究，把所有大师精髓提取过来。第一发现康师傅有这么多据点，最关键不是要怎么管理，这些点管不来，我记得 30 岁的时候从台湾拉两个皮箱，台湾和哈尔滨反差非常大，我要两个皮箱一个拉夏天衣服，一个拉冬天衣服。才不去十几个公司浪费好几个月时间，何况要看几万个公司，原来要把公司复制到 1、2 家，很多家竟然需要这么多时间，最重要不是管理多么强，而是要怎么复制这个企业文化。

我想问各位，你希不希望你公司进帐现金速度跟黄河溃堤一样涌过来，你希不希望你躺在海滩度假，公司现金可以照样涌现进来。你希不希望你躺在海南岛度假的时候，公司总经理把业绩做的非常好。你希不希望找到更多优秀人才，公司缺手的举下手？公司缺人才，公司缺一群走出去把钱扛出来的团队，大家举高点。

在 3 年前来没有想到构建一个团队，这个团队有 300 人左右，他们从早上到晚上，从夜晚到白天都可以走出去收回来，把钱扛过来。在我 20 岁不到的时候我爸爸过世，他说生意最重要是并不是因为没有钱，没有营业额，做生意最重要是因为周转不灵而破产。我听到这两天有几位老师也谈到现金的重要性，现金断了公司就要倒闭，并不是赚多少钱的关键，而是因为现金流不能断。如何才能打造一个团队让现金不断进来。

有人说过企业如果不获利就是最终罪恶，公司如果不赚钱比犯罪还要严重，因为公司担负着员工生活，很多家人生计。如果你公司 100 个人，一个家里 3 个人，担负 300 个人生活，如果公司有 1 千个人，1 万个人，2 万个人，5 万个人的话，企业经营是一种责任，是一种使命，是对社会和国家的一种责任。如果企业不获利，倒闭那就是一种跟犯罪没有两样事情。一个人如果不离成功越来越远，就是越来越远，企业不是往上提升就是往下沉沦。

我看过很多公司倒闭，我看过很多世界顶级大师，我深深体会到小公司要靠老板，中型企业要靠管理，大公司，大企业靠文化。为什么我台湾提到第一点复制企业文化，我相信这两天各位在楼下看到蒙牛集团在楼下办一个活动。大家知不知道蒙牛口号是什么？他之前的口号叫做一天一升牛奶，强壮中国人，刚才打的口号叫精耕细作共赢未来，在楼下有很大标题。这些都是企业文化，大家有没有看到底下有很多牛走来走去，你们只要看到蒙牛的牛就看到他们很类似，他们有共同企业文化。

我跟各位介绍一个餐厅，我觉得这个餐厅很了不起，我跟他没有什么关系，我去很多地方帮他宣传，觉得这个公司真了不起。在上海有一家餐厅叫海底捞，北京也有这个分店。他们没有付我广告费，原因有一次我去海底捞的时候，那天上海下雨，我坐车到海底捞门口，门口距离他餐厅有一段距离，我车门还没有开的时候，就有两个人拿着雨伞在帮我撑，我下来之后讲一句话，我说你怎么知道我是来吃海底老呢，他回答我一个问题，不可思议，他说先生管你是不是来我们海底捞吃东西我都要帮你撑伞，你觉得一个有人性的人听完这句话会去哪里吃。

我从一进去他从厨师到服务员，从店长到店员都充满着微笑。我说你们海底捞大家都很快快乐，我们以提供最好的服务给客户，这是企业的文化，是教不来。有没有人感觉到，听到你的公司就会感觉到企业文化。我刚才讲到从晚上到白天，从白天到任何地方，我去过很多地方演讲过，到任何地方都要用中文，和英文跟大家问早。我说早上好的时候，有些人觉得现在是晚上，为什么要问早呢？我认为只有保持很坚强，很巅峰的企业文化保持住激情。

你希望不希望公司激情比现在多三倍，希望员工比现在更有激情。你觉得公司员工比现在激情多三倍营业额会不会提高，如果假设提高激情三倍，你的营业额会提高多少倍，有没有可能提高2到3倍，认为有可能看一下。所以，我给各位报告，我的目标是要开几百家公司，设定你开的公司，假设你经营餐厅，设定你餐厅和店家数目会把人才留下来。现在有3、5家公司，设定开几家公司你公司员工会自动对号入座，我公司伙伴告诉我，我觉得你的目标是要开100家公司，我可不可以包下几家，我说可以。听他们包完之后，我觉得目标要改了开10万家，因为开公司数目跟开店数目，代表你公司提供什么样的舞台，人才会离开是因为舞台不够。大家都想成为公司总经理和一个店的店长的时候，企业文化就可以不断提高，这是我跟各位谈到要复制企业文化。

第二点制定标准化的流程，这点有一点点深奥。我跟42个第一名大师合作，我创业有三次失败，两次都从一个月几十万营业额到几十万业绩。我想可能在座各位营业额数目比我还多，我要报告有三次时间，我都是用36个月以内，把公司从零，到一个月几千万业绩已经做了3次，屡试不爽都成功。还有要制定标准化流程，第二大点第一小点邀约标准化，先记下三个英文字母，一个SOP。制定标准化的流程，也就是制定SOP流程，邀约就是约人。如果要快速的提高营业额有一个很重要关键，第一点找到精准的客户，第二个叫做快速成交，说到钱，这是第一个小标题的两个重要，找到精准客户把他们钱收到。

不管你做的什么产品，不管卖什么样东西，假设你可以找到一堆精准客户，比如你在买宝马汽车，你代理宝马汽车商品，代理这个汽车，你要怎么样开始，你最精准的客户在什么地方。宝马客户在什么地方，你的精准客户就在你的竞争对手手里。所以，你要卖宝马找哪里？要找奔驰汽车的客户，他们既然买了奔驰就会买宝马汽车。你的竞争对手拥有你最多客户，有两次三次创业成功，都是因为我一开始在打一个新市场，我就去找这个地区谁是目前第一名，附带利用一些免费方式把他们对手请到我们这边来参加某些酒会，某些活动，某些沙龙，想办法把他们的客户变成我们的客户，不用开发，反正把客户找过来就对了。

第一点SOP精准邀约，我今年40岁，看的出来吗？看不出来，上次有人跟我讲你像几岁，他说像18岁，这太虚伪了。我今年已经做22年业务员，我刚才才说代理产品，因为台湾很小，你知道台湾有多少人口吗？听说台湾有2300万人，不过好象最近只剩下2千万人，因为有300万人哪去了，不是掉到海里面去，是跑到海的对面，他们回到大陆来。所以，台湾人口并不多，地方也很小。我在台湾一些公司做业务员，卖一个产品，这个产品叫做饮水机，各位有没有卖过产品，你目前所卖产品是饮水机，你们一定很了解。

22年前在台湾如果卖一台饮水机，我卖一台价格5500块人民币，在22年前饮水机好卖吗？真的很难卖，我到处去推销，我当时在接触这个产品的时候，因为我听说只要把这个产品卖出去我就可以赚到一些提成，我要多想办法卖出很多台。没想到，事与愿违，很多事情不是自己这么想，我开始卖这些产品的时候，没有想到产品好几个月没有卖出去。我接触这个行业做推销，觉得自己口才非常好，但是我面临最大问题是什么，虽然我的口才很好，但是我的客户他们都没有办法听我把这个产品介绍讲完。我在想如果他听我讲完，你就被我打动，所以讲不完才卖不出去，我就在思考哪些地方可以有人替我把这个产品讲完，哪里可以，我一直在想这个问题。

你们猜猜看是什么地方？上次有人给我说殡仪馆，我想了好久发现很不错，那就是台北市很多地方，公车站牌。早上6点多跟大家推销我的产品，22年前我就发明很好方法，我找了一个小姐，小姐不好意思可不可以耽误你3分钟时间。我说是这样的，本来我约了一个贵宾，他要来参观我一个公司新发表商机，这个商机实在太棒了，他在几个小时之前他突然打电话给我，他没办法来。他讲着讲着声音就哽咽了，我说你没有办法来不要难过，下次再来嘛，他说不行，我说你怎么了，他说因为我没有办法去很痛苦，我希望你可以把这个产品介绍，有没有人跟我一样长的蛮像，然后把这个产品卖给他好不好。我说有这么难过吗，他说真的很难过，我说小姐从我对面要来听产品发表的人长的很像想把这个机会让给你。

听我讲完这个话的时候，公车的少女怎么反应？她一脸茫然的看着我，我说你没有听懂吗？她说你到底要干吗。我从包包里面拿出一个目录，你知道吗这个东西是划时代科技(6.67, 0.09, 1.37%)产品介绍了一下，她说原来你在推销产品，我不需要。她就把脸转到另外一边去，但是台湾有个富豪讲过一句话，全世界唯一比钱还要多的就是人，这个不要找下一个，于是他不理我找下一个，我就跑到旁边跟另外一个人讲，刚才那个人听我讲完一遍，这个人怎么同样话讲这么多遍，我就把同样的话一遍一遍讲。从每天早上我连续去站了90多天，三个月之后，中国人有句话“天下无难事只怕有心人”。我觉得皇天不服苦心人，90天之后什么事发生了？她买了没有，有没有人买，大家觉得我有没有卖出去，我告诉大家一件事情，经过90天之后，有件神奇的事情发生了，那个公车站牌没有人去等公车了。你知道我幼小心灵，我才18岁怎么经得起这么摧残，怎么都没有人，他说先生听说早上6点多每天跑来讲一些奇怪的话，大家都去前一站等车了。

我几乎都快放弃那个行业了，我要跟各位报告什么事情，大家觉得我跟客户讲的那些话棒不棒，听上去还蛮棒。虽然这番话不怎么样，但是我跟各位说一件事情，你一定要做一件事，想办法去写出一邀约话术，让大学毕业生只要经过7天训练，就可以跟100个客户讲完之后，有3个人购买，你要写出一段话，这段话经过7天的训练，让大学毕业生跟100个人讲完之后有3个人购买。没有错，我20年前发明这段话不怎么有效，的确从18岁，19岁，一直到23岁的时候，我心里很强的体悟，虽然我讲这番话没有这么无效，我开始带1个人，2个人，一群业务部门的同仁，100多个人左右，他们用我这样的方法经过改良之后，每天100个人讲有3个人买，哪些公司不到5年时间变的很大，当时从23岁到27岁连续每年业绩第一名，所以我有40多张奖状。

想办法把你公司邀约话术，第二客户问答标准化。刚才在电梯门口说，等一下吃饱一点，他说我觉得我们听课比台上老师更累，他们只讲45分钟，我们却坐了3天要吃饱一点。很不可思议，你们觉得听的累讲的累，当初组委会邀请我来的时候，他说办第十一年了，每一场人数都有3、4千人，在全国造成这么大影响力。但是，每一次我昨天听到刘老师说，每次只要他没有特殊接待来宾，他都会自己坐在前面听课，我觉得我跟你们的耐力都输给了刘景澜老师，我们给他鼓掌。

下面我要给大家讲，虽然我们在这边学习3天，我还有20多分钟时间。我给各位报告每一个字，都是很重要精髓。我每次去餐厅吃饭都问服务员一个问题，请问一下你们餐厅什么东西最好听，你有问过这个问题请举手？他们怎么回答你，我最痛恨的个人答案是个人口味不一样。我知道个人口味不一样，但是你可不可以告诉我什么是你们招牌菜，他说我怎么知道哪个好吃，我推荐错了你骂我，我说你不能推荐一下什么最好吃吗，他说个人口味不一样。

我就很火，我2001年在北京开过一家公司，我来北京当初从台湾来北京有两个最重要原因。第一个原因我在台湾看一部电影上海滩，我看到周润发看到他在黄埔江吃饭，我觉得那几个字就把我从台湾吸引

到大陆来了。我第一站到北京，我听说北京是最厉害的都市，第二个原因我听说北京有好多好吃的，这是我听到第二个从台湾跑到北京重要关键。

我想如果假设我是刚才那个餐厅服务员，有没有跟餐厅有关系的。如果我是老板，我听到那个服务员个人口味不一样，我就会吐血而死。如果我是餐厅老板会怎么说，你记得跟你的客户这样讲，应该我很喜欢吃北京重点名菜，皇城老妈，还有一家餐厅，是我在 12 年前吃完之后，我就算做两天，台湾到大陆来还转机，坐两天飞机吃完 20 分钟再回去都太值得了，这个菜我相信各位应该有人吃过，叫做烤鸭，你们吃过北京的烤鸭吗？我当年来吃北京烤鸭，他们说全聚德(33.40, 0.23, 0.69%)还好吃，山满楼也不错。吃完烤鸭发现不是一般烤鸭，如果我是餐厅老板我就跟他们怎么说，服务员请问一下哪道菜好吃，绝对不可说个人口味不一样，要有标准问答，我说先生你知道吗，语气一定要放缓，带有感情，我们这个鸭不是一般的鸭，你用筷子夹太久了就会化了，如果你放在水里太快，它会不小心溶化到你的胃，然后你的胃就会说此鸭只应天上有，人间哪得几回闻啊。

你想想看如果你训练你员工这么回答客户问题，你如果有一点人性你会怎么回答。每次我去都说先来三盘鸭，他说先生你两三个人不了这么多，我说重要的是如果今天我没有吃鸭就对不起鸭。你一定要制定一个标准的客户问答流程，从前台到服务员，复制最重要关键就是把艺术变科学，毕加索的画很好可以卖很多钱，我如果研究他的画法，如果我修炼 1 千个毕加索，1 万个毕加索就不一样，我用 100 个人的力量不可用一个人百分之百的力气，你的人数倍增营业额就会增长。这是第二个重点，问答标准法，第三个是招聘流程标准化，招聘就是找人才。假设你可以复制很多人才，关公很厉害，我把三国看过学到很多东西。我觉得从古至今，这是最好的一部片子。

这个里面有关云长，孔明，假设你要复制很多张飞很难，你要找 100 个张飞，三个臭皮匠打败一个诸葛亮。夫妻一起创业多少，夫妻两个人一起合作就像爱因斯坦说，两颗原子撞在一起会产生 13 万吨黄色炸药，到现在广岛还寸草不生就是因为两颗原子撞在一起。能不能找一个人跟你一起互补，我的报告想办法把你今天进入一个新市场怎么办，不能找另外一个老婆，就是要把老婆复制，复制像老婆这样的人。当年你创业怎么成功，就是因为你在前面打江山，你去公司，工厂从早上加班到晚上，你公司员工没有努力，他们加班很晚结果骂一顿，你老婆晚上煮了一锅绿豆汤，说各位辛苦了赶紧把手边的东西放下来，喝我煮的绿豆汤，老板娘突然哭了。你们老板太没有人性了，他昨天晚上做梦说梦话，他竟然半夜做梦没有喊我的名字，他喊你们的名字，他说要帮助你们成功啊。

那个绿豆汤越喝越多，员工加班越来越晚，薪水发的越来越少，所以要复制老板娘。现在要发一个影片给大家看，有 3 分钟左右，我今天来讲的实战经验，想听理论还是实战，特别爱听实战。希望公司营业额可以快速增加，我现在要发一个真实的影片给大家看，不是演习，真实我如何把招聘流程复制标准化的基本关键流程的影片，掌声有请。

(播放 VCR)

如果可以用到 50 个法则可以起死回生，如果用到 60 个法则就可以借尸还魂。第五个特点是打造梦幻团队，我们知道团队力量很重要。我非常的钦佩，我们刘景澜老师组织这样的活动 11 年，一定有很强的团队才有这样的状况。比如今天我邀请几位重要合作伙伴，我公司团队成员来，比如我找了去年他帮我们公司做了个人业绩做了 1 个亿人民币，他本来是一个家庭主妇，一个小孩，一个老公。没有想到从家庭走出来之后做了 1 个亿，徐燕，她本来就是一个家庭主妇到现在可以赚几百万，他可以挥手大家看一下。

我还带了两位我现在团队成员，他们同时也是湖南卫视的主持人，他们代表湖南卫视一起来支持我们，我们可以看到他在哪里。他们是湖南卫视当红主持人，如果没有梦幻团队干不了大事。明后天我要把所有的精髓，关键跟各位做分享，如果你要留下来的话。世界上没有聪明与笨，只有懂和不懂，我要结合所有的理论和实践进行报告。我目前放一个目前上海刚刚流行的影片，是刘伟他没有用手用脚来弹钢琴。

(播放 VCR)

如果利用 PK 连一个双手都可以激发出来，你为什么不可以用 PK 的方式来做呢，你只不过是没步骤和方法。他的名言要么赶紧死，要么精彩的活着，这是他的名言，真的不可思议。掌声鼓励一下，最后我还一分钟时间跟各位报告一个时间，虽然讲的比较赶一点，时间有限。接下来两天我会跟各位做更详细报告，我在 18 岁的时候开始做业务员，从 12 岁开始我父亲破产失败，从 12-18 岁我一天兼好多差，做过很多工作，我告诉所有朋友，只要能够赚钱，我才十几岁非常想赚钱，你不能怪我家里没有钱，我在台湾台北这个地方。27 岁是我第一次创业，开始做培训这个行业，开始上来演讲。那个时候我感觉到人生非常迷茫，我赚钱赚了 8 年把负债还了之后，在短短 6 个月不到时间把积蓄亏完了，人也跑光了，生命出现很大问题和挫折。但是，人生要么是大胆冒险，慢慢从台湾到台北到大陆，到马来西亚，包括其他地方加起来将近 20 个公司。我感谢谁呢？我当初非常恨我的父亲，因为我爸爸在死之前，他得了肝癌，过世前几天我最后陪着他的时候，他只剩下 38 公斤了。从 80 几公斤变成 38 公斤，已经不堪入目。

我恨为什么他要把问题留给我，负债留给我，痛苦留给我，我还小不能接受。过了几十年之后，现在我感觉我的父亲，我从台湾到中国大陆发展。我从那时候两边跑，开很多公司之后，我现在除了来北京，到很多地方演讲，因为我的想法目标，我可以把所学关键秘诀跟步骤，整理出来弄成光盘，弄成课程，回到我父亲坟上的时候，我们虽然在台湾但是我们没有忘记兼顾中国人的使命，我感觉我父亲在天之灵也大家慰问。

接下来 22 年，第二个 22 年，第三个 22 年，只要我活在这个世界上每一个 22 年，我一定要把这个系统，让更多中国企业让他们避免走更多的弯路，你们愿意支持我吗，谢谢。

张志诚：中国式领导

我从事演讲培训 14 年时间，专业做企业管理培训有 8 年时间，这些年来有非常大的感受。在 7 年以前，我创办自己机构，我带着两个助理从三个人走到今天，目前有 2 千多人团队，有 20 多家分支机构。我几乎学过所有世界顶尖级大师课程，在做培训过程当中越来越发现真正的智慧，真正的企业经营管理是来自我们中国的传统文化。

虽然大家有着不一样的观点，我可以在这里面从多个角度分析，做一个优秀企业家，尤其作为最卓越，最成功的企业家，我们的传统文化对大家到底有多重要。首先，中华民族我们是易经民族，我老家来自中原河南。正是中华文化发源地，在 1 万年以前就有原始农业，那时候原始部落首领凭什么有资格做首领，他必须是一个天文学家。就在前两天我们有一位讲易经的老师讲到易经发源，那时候首领必须看宇宙之间变化，知道什么时候风调雨顺，什么时候刮风下雨才有资格做这个部落首领，而这个已经是 1 万年以前的事。

历史在不断向前发展，在 7 千年以前出现了一个伟大了不起的人，这个人我们叫做伏羲氏，他是全球全人类人文氏族。他在淮阳周口淮阳，他在这里观天象看地理，总结 7 千年以前，他一画开天，

我们称之为八卦，就是人类最早智慧，最早的语言。5前年出现华夏人文氏族，统一我们华夏民族。易经一直以来，对中华民族这样一个发展起着非常非常重要作用。

3500年以前，我们出现了下一位圣人，周文王，被囚禁到安阳，他看到宇宙之间变化奥秘和规律，他推出来八卦之后，推翻商朝建立周朝，这是一代圣人。2500年以前出现全人类有史以来最伟大，最有影响力的教育家，也就是我们所谓老师的前辈，我们的同行，这个人就是孔子。孔子在50岁看到易经，他非常的后悔，他看到易经之后，认为他的后悔是自己看晚了。他说一个人如果早一点了解易经，包括他本人应该不犯太多错误，应该有更伟大成就。

孔子看易经之后写了10篇文章简称十易，为易经插上腾飞翅膀。包括我们儒家文化，道家文化，佛家思想，很多根基都在我们易经，很多人对易经理解有些片面。所以，中华民族是我们从易经当中产生智慧深深影响了儒家，道家，佛家思想。我认为易经是全人类最高的智慧，比宗教早到4、5千年历史。

我们结合最高智慧来分享什么呢？领导力决定了一切。我本人最初讲销售，做销售，接下来讲团队，带团队，后来讲激励做激励。今天作为高端企业家有一个不一样方式送给大家，我只需要每位企业家，每一个真正做强做大企业家不断去修自己的领导力。接下来，我们看一下大屏幕，我介绍四位顶尖的企业家，包括政治家，他们从不同的角度来修领导力。

中国式领导，首先我们看看我们台湾卓越企业家王永庆先生，他是我非常尊敬和崇拜的企业家之一。他整个集团，首先他本人从80年代开始号召，以他的团队在学习西方管理。后来他发现这个管理是中小型企业一定要做的事，企业大了要做，但是企业的高管，企业的中高层一定要不断的提升领导力，从90年代开始，他本人开始学习中国传统文化的领导力。

从90年代中旬他带领所有中高层都来学习领导力，领导学，他现在已经离开我们了。可是他整个台塑集团依然有着他以前培养出来集团7位高管来稳定、持续发展，在经营他的台塑集团，这跟他最终对领导力研修有着非常重要的关系。

接下来再介绍一下来自美国非常著名的政治家和企业家，他是美国最鼎盛时期国务卿，是海外战争总司令鲍伯尔先生，他当时来演讲时候我一定要认真学习。我要见到所有要学习领导力大师，他到中国来讲什么呢？进到会场之后，我就笑了他讲的主题就叫卓越领导力。在多年以前，经过好朋友指导，你不仅讲到而且做到，把你团队打造的非常好，团队凝聚力非常强，你应该讲领导力，所有顶尖企业家未来学习的一定是领导力。

一流企业家学领导，当然今天我给大家一个非常重要思想，一流企业家要把你的精力，把你所有聚焦学习力在领导力部分，这是每一个企业家要学习的第一个关键。鲍伯尔将军从他分享领导力我更看到，不管政治家，企业家，每一个顶尖人物学习领导力的必要性。

这位企业家来自日本，可是这位企业家他是学了中国的传统文化，学了中国式的领导，中国式的管理，目前他是日本当今第一名字企业家，他一手创建了两家500强。他以79岁高龄，他是日本航空公司董事长，今天上半年从日本到中国来演讲，两家世界500强企业到中国来演讲，包括中共中央党校，中央电视台多次请他过来，他也是中日友好使者，我看到他就看到卓越的领导力。

78岁高龄了，他自己出场的时候没有带任何助理，一个人拎着很重的皮包。记者找他，问他说你那么伟大的企业家，可以找一个助理，他只是轻轻一笑，我看到他的活法和精髓。今天稻盛和夫先生的讲法就是易经为主，敬天爱人利他原则。他认为每个人成功首先来自于自己人品加上自己努力，如

果你人品很正，你不断的努力，连老天爷都会来帮助你。

他的这套理论是来自于我们的易经为主的传统文化。我到过少林寺，我们过一个隧道有一个三皇庙，里面清楚记载了天皇地皇人皇，记载了1万年之前2万年，那时候据传说是人、神、鬼共存在，我们不迷信但是我们相信事实。稻盛和夫先生有自己的理解，第一个多付出。我自己做的道理就是付出再付出，吃亏的人就是要多付出，当你多付出的时候你就是富有。

第二你要好好的自我反省，每一件事情。最近刘景澜老师我们沟通特别多，我认识他已经13年了。我看到他在不断提升自己，提升自己境界，提升自己的思想，每一个卓越的领导人他都在不断的进行自我修炼，戒骄戒躁。我失败的时候有一次要自杀，有一次用刀割了手臂流了血好疼，幸好没有自杀。包括昨天我看到一个很好的佛像，我很喜欢，你今天要多做好事积累一些善德，稻盛和夫先生就知道做好事不留名，多做好事。当你多做好事而不留名的时候，这个时候会有更大的成功。

所以，积善德乐观，这是我们前天所见到的企业家，他是TCL的李东生，TCL的领导力学院。因此可以看到领导力是为了每一个顶尖企业家研究，研修领导力到底要学什么，中国式领导力。今天由于时间关系，我只分享四点提升领导力，最重要理论。首先我们开始第一个理论，领导力封顶理论。我本人在领导力方面从下有自己天赋，我在21岁打造一个具有5万人团队，在24岁打造一个将近2万人的团队，现在我的团队只有2千人，是我这些年带的团队最小，但是我要沉下心来。

领导力封顶理论是我个人研发心得，我发现西方领导力有其优势。领导力封顶理论有简称盖子理论，盖在企业上面，想从千万富翁变亿万富翁等等，什么限制了你的领导力。向把企业人数从几百人到几千人几万人是领导力限制了你，如果掀开这个盖子，在这里有一句话给大家，一个人的成就不会超过你的领导力。

多年以前我跟刘景澜老师有一个预言，多年以后培训里面哪家公司做的好不错，我的预言5年之前说现在基本上对照。一个人成就不会超过你的领导力，今天许许多多老板，我们要想提升企业这样一个规模，提升我们盈利能力，一定首先提出来是自己的领导力。有一家企业世界第一名快餐企业，这个企业名称众所周知，他就是麦当劳。麦当劳他是世界第一名快速连锁企业，可是大家注意了，真正把麦当劳做大并不是麦当劳兄弟本身。麦当劳兄弟两个也渴望把麦当劳做到最强最大，他们经过10多年努力，却只发展不到10家分店，而且惨淡经营，他们典型缺乏领导力。

后来他们来了一个顾客，顾客是布拉克先生，他看到麦当劳十年如一日，他们进入麦当劳7年时间里，他没有拿过1毛钱，把所有工资薪水全部放到企业里面，用生命，用心去经营这家企业。后来他的精神感动了麦当劳兄弟两个人，以最低的价格，200多万美金卖给了布拉克先生。什么是领导力？我本人从实践到学习，我认为学习这么久在这两年我突然发现，最好领导力在2500年以前，我们伟大的孔圣人早已经告诉我们了，我发现人类过了几千年，人类智慧，人类领会并没有超过我们的神仙。

孔子讲什么是领导力，四个字非常精辟，我是这样说我也就这样做。这四个字是什么呢？修己安人。这几天最辛苦，最操劳，最累的人就是刘景澜老师，每个老师来了都给他找点小麻烦，提点小建议，刘景澜老师一笑了之，我看他在不但提升自己修炼，我一定要支持你。我告诉我们总裁，立刻先报200个名额，修己安人，我们圣贤早已经告诉我们。

怎么修，怎么安呢？怎么修自己，做一个让人喜欢，受人尊敬，做一个具有领导魅力的人。三年前我准备买一台好车，刘景澜老哥说你要买一台陆虎，他说陆虎看上去比较笨比较适合你的风格，当然他开了一个幽默玩笑。我有很多朋友，他们都很愿意跟我打交道，为什么？让人喜欢，受人尊敬，做一个具有领导魅力的人。你发现所有顶尖的企业家，柳传志，马云，王石统统都具备这些特质。

什么叫领导魅力？第一是魄力。昨天看到我们余老师第一次捐款10万，下次又捐款10万，而且是他捐款数目最小的一次。每一个成功人都具备这种特质，包括我本人每年要捐希望小学，捐了之后轻描淡写过后，未来会成立一个专业教育基金，善基金昨天请我做他们形象大使，我们捐希望小学一直捐，我们向全中学老师捐论语。我们把这种思想捐给他，让他们去教我们中国下一代。

什么叫魄力？魄力就是一个人快速做决定的能力。第二决策力，所有大企业老板不在于你本身学历，而在于你领导者魄力。第三是学习力，我本人在学习上是不计成本，过去十多年以来，我本人投资学费上400万，给我公司中高层学习也是如此。第四个是学动力，我说学习型中国我们大家都会支持它，都会爱护它。尤其相我本人比较独特一点，我是从第一届学习型中国就开始。那个时候我没有做老师，也没有做学员，我只是在后面做一个会务负责人，当时只有300人，一路走过来学习型中国经历风风雨雨，用不容易三个字形容，学习型中国推动中国人学习意识，间接推动中国经济发展。

当我们想到这里的时候，当你有一点点学习费用的时候这有算的了什么。所以，刘景澜老师做了一个非常伟大的事情，让我们再次用热烈掌声和同时用钞票来鼓励他。修己安人我也不断反思自己，合理安排，合理安置自己。这是让美国总统都学习的领导力专家，这是我们的老子。老子怎么说领导力，是致高的境界。老子有一个领导力的名言，这个名言叫做无为而治，前面我讲了一句合一阴一阳之谓道，什么叫无为而治。现在我对我的企业一天不打一个电话，10天不管一次，我说你这个企业差不多了。

阴阳是易经学说里面一个核心，一阴一阳所谓到无为而治，无为并不是不治并不领导，无为是为，为是不为。这个老板很有领导力很懂营销很懂管理，因为他要无为，他要让下属去做，他懂得也不去做，也不去管，非常的重要。所以，无为而治听中国人的思想有反正两个部分，第一个部分给大家做讲解，第二个部分，中国式的领导，我给他总结五大特质。而在这里面，我用心总结的时候非常的兴奋，任何一个持续成功的企业家，任何一个基业常青的企业，这个企业家你一定要具备这五大特质。

为什么今天讲课跟以往风格完全不一样，我没有太多激励，我们没有太多兴奋，我要求每一个企业家用心来思考。中国式领导五大特质，第一谦虚和谐，第二中恕，第三是中庸的思想。我看到很多企业要做第一，我理解，可是我们要看我们是在中国。第四是创新，第五是愤激。你可以看中国哪个顶尖企业家如果不具备这个特质一定不是，柳传志，马云，张瑞敏等等统统都是如此，我们可以看到中国曾经首富，他们为什么会进去，他没有做慈善，没有做捐款，他是把钱扔到澳门赌场里，不具备这个特质。

第一个特质谦和，说起来很容易做起来不容易。刘景澜先生，我的好朋友中国培训第一人也是如此，接下来我放个图片，上面有一个人，他是中国首善光标先生。他已经自己做慈善高达13个亿，6年半以前，7年前创业的时候，刘景澜老师到过我公司，我公司创业资金2万人民币，经过6、7年发展，公司虽然有1、2个亿发展，可是跟光标先生比起来变的很渺小。去年在这里跟他聊天，他捐款那么多钱笑起来跟弥勒佛一样，什么是顶尖企业家，我看不过很多人的狂妄，通常我一笑而过。

谦虚、和谐，越成功的人心态越归零，态度越谦虚，头脑越清晰。第一个里面是要谦和，第二是忠恕，忠恕这两个字是中国文化一位大圣贤，他是孔子的启蒙老师，老子的启蒙老师，我们看看这个人就是周公。周公是文王第四个儿子，他一手把周朝做到强大，当时是万国来朝。这次中华民族的兴盛，中国一定是世界第一经济强国，但你要听好了这次中国强盛不是盛唐，这是中华民族最强盛的时候。忠代表了忠心代表了地位，给自己一个思想，一个理念，一个定位。

易经里面有一句话，你要知命。知天命非常重要，人出生的年月日时这就是你的命。一个人你是

艺术家，管理者，还是当老板，这就是你的命。当然时间原因无法做太多解释，第二个是宽恕和包容。你有一个宽恕思想和包容理念，谁是董事长，凡是做董事长的人都是总懂事的人。

第三个中庸，保持中庸的思想，中庸是和谐。还有创新，谈到中国式的领导哲学，儒家，道家，伏羲故里。为什么这么推崇，未来世界中国是不是世界第一经济强国，历史上人类有四大文明古国，埃及，希腊，巴比伦全部完蛋了，只有中国一脉传承，所以我们需要创新，这里面每一个优秀的企业家，你在保持中国式领导风格前提下追求不断创新，介绍一位企业家，这位企业家我非常崇拜他，最近一直在买他的产品，这个公司就是苹果。

苹果公司今年5月份有一个数字，在5月26号苹果超过成为全球市值第一名的公司。这里边我们可以看到创新理论，他不是第一个做手机公司，可是他把手机做到全球第一，他不是第一个做电脑公司，把他的平板电脑做到世界第一，是来自于创新。最后两个字叫做奋进。昨天晚上我很认真在这里面翻我很多照片，有很多照片很老了。这是在5年以前，在我家里面有11年以前学习型中国中国照片，这里面注入太多感情，这是我的好朋友杨光老师，当时是我们兄弟三个中国最有强力的三大讲师之一，这是最初照片，这是在6周年的照片，这个是在去年，学习型中国从最初300个人走到今天，我们不断追求高品质，包括刘景澜老师，包括赵强老师等等，我们都在全力支持这份事业，这份事业是一个伟大事业，是一个了不起事业。在我们价值观里面，没有什么做学习，做教育对社会对人类更有价值，更有意义。

全国职业经理MBA双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、企业管理咨询师、企业总经理、医院管理、IE 工业工程管理等高级资格认证。

颁发双证：高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含2年全套学籍档案）

证书说明：证书全国通用、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3个月（允许工作经验丰富学员提前毕业） **收费标准：**全部学费 **1280** 元

咨询电话：13684609885 0451- 88342620 **招生网站：**<http://www.mhjy.net>

电子邮箱：xchy007@163.com **颁证单位：**中国经济管理大学 **主办单位：**美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



职业经理 MBA 整套实战教程

MBA 经理教材**免费**下载 网址: www.mhgy.net