



本内容由 591 商学院独家整理与分享
如果您对有所启发还想观看更多精彩内容请进入

www.591xzw.com

www.591sxy.com

——苏引华《系统思维》精彩分享篇

7 天课程全程笔记



第一天：

系统就是关系！宇宙中最重要的三大关系：

人和自然、人和他人、人和自己；

道家讲人和自然的关系，

儒家讲人和他人的关系，

佛家讲人和自己的关系，

如果关系没有处理好是不可能获得幸福、快乐和成功的！

任何一个企业家都必须具备人文思维，有了人文思维后才能处理人和自我、人和他人、人和社会、人和天地、甚至人与鬼魂之间的关系！当所有关系理顺，成功自然会顺其自然！



让自己无用，
团队有用，是领导者最重要的
战略部署；让自
能，是领导者最
重要的能力所
在；让自己无

为，团队有为，是领导者在企业的最大作为！公司要做强做大，必须从零散化走向系统化！

黄帝内经说：春生、夏长、秋收、冬藏！

任何一个行业都有生长周期及发展规律，当市场是“冬天”的时候应该不要急于投资，应“守”为主，静下心来学习（吸收足够的阳光以积聚能量），等待“春天”的到来！

凡是一心想着短平快，不想着真心为客户提供价值的企业，终究都会消失！凡

是起心动念不是真心为客户
提供价值赚来的钱，都会以更快的速度溜走！凡
是一心一意想着为客户创
造价值的企业，必将受到
客户持续青睐，及市场的



更多精彩资料进入 591

加倍奖赏！

任何一个企业所有的问题不是人的问题，而是系统出了问题，所谓系统就是可复制的流程，流程就是节点，只有节点明确清晰加上合理的搭配，才能实现自动运转！实现傻瓜模式！

有人会想不会写，有人会写不会说，有人会说不会做，有人做了却做不成，有人做成了却不知道总结经验...这个世界需要专业人才，更需要一专多能的人才，因此如果你想做大事，就必须尽可能的提升自己！

人生终极幸福就是一个字:玩！剩下的就跟谁玩？怎么玩？只要不好玩，当下毁灭.....若持续每天重复着做自己没有感觉的事情，活 100 年跟活 1 年有何差别？成功了也是失败！

第二天：

管理不是领导别人，而是管理自己的行为 and 情绪，管理自己的金钱、周边的人脉社会关系，这个称之为自律！当我们管理好自己的时候，才能取得领导别人的资格和能力！老板操心是因为对团队不放心，



对团队不放心是因为对自己没信心，

对自己没信心是因为没有掌握经营的核心！

公司第一名的发展速度决定了公司的发展速度，第一名能将业绩拉到多高，公司就能将整体业绩拉到多高！反之公司发展缓慢的原因就是第一名进步的速度太慢！

老板以企业为道场，万念归一的成就员工，方能成为领袖；企业以产品为道场，万念归一的成就客户，方能富甲一方！

事业越大，面临的障碍就越多。因为你拥有的资源多，所以惦记你这些资源的人也多。因此一个人要想长久的大富大贵，就得寻求大框架人的合作，这样你的财富才能安稳，所以钱不是一个人赚的。唯有把自己并入更大的框架，才能不会被别人消耗！

第三天：

老板不强大，系统不强大，死！

老板强大，系统不强大，等死！

老板不强大，系统强大，活！

老板强大，系统强大，让别人死！

1、不依赖于人：

更多精彩资料



所谓不依赖于人就是老板在不在都一样赚钱，同时任何人都可以做好，对人的要求不高。这就好比便利店或流水线上的员工一样，他们的素质如何对所做的事情影响并不大，而且一旦这些人离开的话，要找到人来补上也是非常容易的一件事情。

2、容易复制：成功就是简单的事情重复做，简单到连傻瓜按这个方法去做都可以做好，这样就很容易把事情做对，自然便于复制。另外因为便于复制，所以“边际成本”非常低，不会造成重复投入，比尔盖茨能赚大钱的一个很重要的原因也是在于他的软件可以无限复制，复制的越多，成本越低，赚的也就越多。

3、投入小、产出大：其实商业上很重要的一点就是在于“杠杆操作”，如果不能做到小投入，大产出的话，就不能算是一个好的商业模式，必须能“四两拨千金”。比如网络公司为什么比一般的公司值钱，就是因为互联网本来是一个非常好的杠杆。

4、程序自动化：包含二个层次：一个是“程序”，也就是流程，流程是可以复制的，也是很容易操作的；另外一个就是“自动化”，如果程序不能自动化的话，所产出也是有限的，还不能算是一个好的杠杆。比如网络公司能赚钱的一个原因就在于，他的程序是自动的，这里可以不用人工就可以直接为用户开通服务，公司没有人时也能自动收钱，也能同时为顾客提供服务，所以这就是“睡觉都在赚钱”的原因。

5、最大限度的资源整合：其实这一点是最重要的，这个世界上最值钱的东西就是“资源”，这个资源包含你的人际关系、你过去的经验、你的客户资料、你的资金，你的知识面等等!

其实企业的竞争归根结底就是资源的竞争，谁能掌握的“资源”越多，谁就有竞争优势，同时你还必须要把这个资源整合好才行，如果不能把资源有效的整合，那再好的资源在手上也是“垃圾”。这样就要求企业要变成一个“平台”，让所有的资源在这个平台上发挥出更大的价值，这样自己也就可以获得最大的回报。

管理的五大核心：

用健康的理念统一全员的思想；

用严格的制度约束全员的行为；

用科学的流程规范全员的工作；

用系统的培训提高全员的素能；

用有效的激励调整全员的心态；

第四天：



掌握竞争优势：竞争优势（相对、绝对）

- 1、你的客户非常需要、你的对手却不愿做、做不到，做得没你好的地方；
- 2、解决自己的困难，同时可以满足别人的需要，又可以实现别人的梦想；

绩效考核的核心目的：

- 1，绩效考核不单单是为了目标，不单单是为了奖励，惩罚，晋升，降职，是在达成目标的过程中，修正员工的行为和方向的；
- 2，绩效考核是站在当下，面向未来，对过去一个时间段的评价，绩效考核是过去式；
- 3，爱我们的员工，就要修正员工的行为和方向；爱我们的员工，就要考核我们的员工；
- 4，评价一个人成就的大小，看其成就了多少人；

企业发展过程中的 5 个关键节点：

- 1、营销关：把老板的营销能力转化为团队的营销能力，实现营销自循环；
- 2、产品关：打通产品链条，实现客户漏斗；
- 3、人才关：不是现有人才的数量，而是有一套人才培养体系；
- 4、财务关：平衡企业盈利和企业安全，以及资金再升值；
- 5、国际化关：具有国际视野和国际人才；

禁盗卖

个体户赚钱靠“手艺或门面”！小企业成长靠“亲情或关系”！大企业成功必须靠“团队和系统”！

团队合作是企业成功的保证，不重视团队合作的企业是无法取得大成功的！

构建一套系统，打造一支有凝聚力、战斗力、可复制的团队，已是现代企业生存发展的一个基本条件！

如何打造有战斗力的团队，怎样构建可持续复制的系统？

人有三个层次：第一层是生存，第二层是交际，第三层是发展。相应地留人有三种途径，高薪、感情、事业，如果忽略了生存（薪水）问题，任何“事业”都是空中楼阁。所以老板必须先让员工赚到钱，然后再谈感情，最后才能升华为事业共同体！

第五天：

一个拥有系统的企业犹如一群狼，一个没有系统的企业犹如一群老虎，狼群团队精神好、战斗力超强，老虎超过二只就会彼此厮杀，表面上老虎厉害，其实狼群才是胜利者！你的团队是狼还是老虎？

什么叫信念？

信念就是：经历过冷嘲热讽、人情冷漠、三番四次的跌倒打击、几乎绝望的境地.....，但还能不忘初心，咬牙前行，继续上路，直至目标达成！

什么是事业？

事业就是：一群志同道合的人，一起干一件一生都干不完的有意义的事，成就他人、造福社会的同时，顺便赚点一生都花不完的钱！

有了“信念”和“事业”，再加上努力的学习，以及日积月累的持续，才能沉淀出“共创辉煌的团队”！

一个企业之所以成功是因为有好的商业模式和独挡一面的管理团队，缺一不可：企业的老大是造船的人——怎么干。企业的干部是掌握方向的人——怎么能干好。员工是划船的人——怎么能干的更快。

企业要想成功切记老大别去划船！每个职务做好自己应该做的事。

所谓幸福就是你能成就多少人，你能成就 3000 人就有 3000 人的幸福，你能成就你的家庭就有家庭的幸福感，你能成就你的团队，就有团队的幸福感！

要成为行业第一，必须打造强大的团队。强大的团队靠持续的培训来养成。特种部队为什么厉害？一年到头都在持续的严格训练。

京东刘强东说：培养和培训人是最花时间、成本最高的一种选择。但是，也唯有培养人，能够让一家公司实现持续的成功。

591商学院独家整理严禁盗卖



公司发展到一定阶段要想再往前发展，领导者和管理者思维都必须随着公司的发展变得成熟起来！不然过去所有的结果，都会付诸东流！未来有再大的梦想，都只是噩梦一场！成熟的基本表现：1、不再想一口气吃成一个胖子！而是按照系统计划，不管“风吹雨打”，每天都能干好当下该干的事！2、能心平气和的接受建议与批评，并主动承担责任，不再瞎闹情绪！3、不再是“碰运气式”发展，而是想办法打造流程、系统让结果变成可复制！有能力的打造系统，没能力的也能理解系统并彻底执行！

591商学院独家整理严禁盗卖

第六天：



老板以企业为道场，万念归一的成就员工，方能成为领袖；企业以产品为道场，万念归一的成就客户，方能富甲一方！

公司的机制是否能成就员工！公司的产品是否能成就客户！公司的流程是否能自动运营！是我们每一个当老板思考的问题，任何商业模式都离不开信任和诚信，都要看你能给对方带来多大的价值，你能帮到多少人，成就多少人，就会就多少人成就你！

如果你经营的产品在功能、品质、技术都是一流的话，那么你就是在造福人，企业的产品布局，目的不是打败对手，而是为了获得客户的心，从而做到不战而屈人之兵！

客户定位与管理：

一、为什么：

1、改变你的思维模式：“我有多少能力干多少事，是没受过教育的农夫思想”。正确的观念是：“我干这个事情能挣更多的钱，我就做”，你的价值观的体系要以客户为导向，不要从自己出发，要从客户出发。

2、中国未来十年中产阶级的容量会越来越大，未来的中高端市场会有无数的品牌产生



企业必须经营最忠诚的粉丝、服务最忠诚的粉丝，把百分之百的精力和资源都花在这些客户身上，让忠诚的粉丝去口碑传播，这是当下营销最重要的根本。把所有粉丝客户形成利益共同体、事业共同体和精神共同体，共建学习圈、生活圈、商业圈和事业圈。

苏引华老师携大脑银行团队为《系统思维》的学员们庆生：
祝福每位同学**生日快乐**！



禁盗卖



第七天：

富人创造系统让人去运转，然后创造更大的系统；绝大多数人都在花一辈子时间折腾，却没有花时间建立系统。这是个杀鸡用牛刀，杀牛用屠龙刀的时代，要成功只有 2 种选择：要么自己摸索出一整套系统思维打造系统，要么直接学习复制（加盟）别人的系统！

591商学院独家整理严禁盗卖



让员工替老板考虑、替公司操心、主动积极思考...不是靠亲情，更不是感情！而是老板要想办法打造一套系统，让员工跟着老板和公司能够真正的达成目标、实现梦想！如果过去 3~5 年，未来 30~50 年，此员工的收入 90%甚至 100%，都是因为跟随这个老板和公司这个平台而得到的！若假设哪天有人向老板“开枪”，他会第一个主动上去挡子弹！这个行为和亲情、感情、道德品质无关，而是因为“利益”和“依赖”！

好多人想轻松赚钱，却不愿意花时间打造系统；好多人想业绩暴涨，却不愿意花钱学商业思维；好多人想快速成功，却不愿意花时间规划人生；这个世界一直很公平，没有人能随随便便成功！

禁盗卖

公司发展到一定阶段要想再往前发展，领导者和经理者的思维都必须随着公司的发展变得成熟起来！不然过去所有的结果，都会付出东流！未来有再大的梦想，

都只是噩梦一场！成熟的基本表现：1、不再想一口气吃成一个胖子！而是按照系统计划，不管“风吹雨打”，每天都能干好当下该干的事！2、能心平气和的接受建议与批评，并主动承担责任，不再瞎闹情绪！3、不再是“碰运气式”发展，而是想办法打造流程、系统让结果变成可复制！有能力的打造系统，没能力的也能理解系统并彻底执行！



所有商业模式无一例外都是通过“资源重新整合”来实现。所以策划“商业模式”的核心，就是对内外资源的重新梳理与整合，甚至完全改变过去的盈利点以及颠覆整个行业态势。

591商学院独家整理严禁盗卖

7 天课程结束

为冠军队颁奖



以下为本人对系统思维的总结笔记，

无数人研发产品都是从自己的优势出发，陷入自己的世界，很少人能站在客户需要的角度思考，去研究客户在使用了现在的产品后下一步需要什么，因此他的产品无法有太多的关联性，无法让客户持续购买！

过去人类文明从石器时代走到青铜器时代，并不是因为我们的祖先把石头用完了。

今天人们不用胶片相机而改用数码相机,也不是因为柯达公司的胶片技术不够先进,仅仅是因为技术促进人类文明走向新台阶。

如果我们不能引领人类文明发展的步伐,至少应该紧跟人类文明发展的脚步。如果你看不到这种变化,说明你老了,如果你反对这种变化,你可能就完了。

三年增长的奇迹很容易打到, 30 年不间断的发展壮大才伟大,做企业不是百米赛,而更像是马拉松,如果要想长期的成功只有时刻心怀恐惧才有可能!

很多公司打造不好团队是因为产品不行,如果想要打造大规模的团队,要求产品必须具备大众化消费的潜力; 价格太低不能给员工高工资,吸引不到人加入团队; 价格太高则对人的要求也加高,也无法招到足够多的人!

2016 年该如何选择趋势(朝阳)行业:

1、选择朝阳行业:

A 看此行业的成长空间(如教育业、互联网+),

B 看此公司的成长空间,

C 看此人的成长空间!

2、选择利润行业:

A 有租金的不干,



B 有库存的不干，

C 建工厂的进设备的不干，

D 有三角债的不干！

所有的项目最后都死在了资金流上！要有意义的赚钱，赚有意义的钱，人生才有意义！

选择行业的十大标准：

- 1、趋势性的行业；
- 2、产品的需求量要大；
- 3、市场不受区域限制；
- 4、必须成为领导品牌；
- 5、能小投入大产出的；
- 6、要有一个成功的模式；
- 7、要有不错的利润空间；
- 8、不需要太多的管理工作；
- 9、不需要太多的售后服务；
- 10、不需要占用资金没有库存！



未来经营事业的趋势是合作，谁能与最多人合作，谁就能取得最大的成功，你能与多少人合作，决定你能获得多大的成功！

- 1、跟员工合作（团队共同体）；
- 2、跟客户合作（利益共同体）；
- 3、跟同行合作（趋势共同体）；

4、跟异业合作（资源共同体）！

人生成功的方程式：把天赋兴趣变成专业，把专业变成职业，把职业变成商业，把商业变成事业，把事业变成平台，把平台变成赚钱机器！

优秀的企业管理者具备的关键能力：

- 1、榜样能力；
- 2、说的能力：一个好的部门经理一定是一个好的培训师；
- 3、写的能力；
- 4、传承的能力：把东西传递给别人，让别人也具备你的能力！

各级别管理人员应具备的岗位胜任力：

- 1、干的能力：能做好业绩榜样的人可以做主管或小部门经理（储备经理）；
- 2、说的能力：会干又会讲的人可以做部门经理，或总监；
- 3、写的能力：会说、会干又会写的人可以做总经理；
- 4、传承的能力：会干、会说、会写又会传承的人是优秀的领导者；

老板最大的战略错误就是一开始就想做一个平台，做成一个伟大的公司。几乎所有的伟大公司最开始的初衷都是解决某个的需求，然后在解决这个需求的基础上慢慢的积累用户，或者慢慢得到市场的认同，这样慢慢就可以成长起来。从而实现点动成线、线动成面、面动成体，成为一个平台或生态圈！

老板招聘新员工时应该讲解的内容（1）：

- 1、学习成长的机会：干不完的活；
- 2、晋升的机会：当不完的官；
- 3、收入的机会：挣不完的钱；

老板招聘新员工时应该讲解的内

容

（2）：1、产品：

a 产品的竞争优势；

b 产品的卖点；

c 客户购买的理由；

2、客户：

a 客户使用产品的前后对比；

b 案例证明：可以是图片、视频、文字、现身说法；

3、团队：

a 团队的用人理念；

c 团队精神；



禁盗卖

老板招聘新员工时应该讲解的内容

1、 行业：

a 行业的发展前景；

b 企业在行业的位置；

2、 企业：

a 企业的使命；

b 企业的战略规划（通常 3-5 年）；

c 企业大记事；

d 企业荣誉；

3、 领袖：

a 领袖的使命：老板做企业的起心动念是什么，为什么成立这家公司；

b 领袖的特质：做事做人的理念；



禁盗卖

很多产品卖不好是因为价格定得不对，很多企业无法打造品牌是因为老板没有“系统思维”不懂人性。苏引华说：“客户喜欢物美价廉的产品，但又不相信便宜可以买到好货，越便宜就越没有利润，没有利润就更没有办法让别人相信你的东西是好东西”。金字塔底端的产品价格越便宜越好，顶端的产品价格越贵越好！

未来创业，要去中心化，去组织化、去主流化。生产香蕉（大众都喜欢的产品）是不行的，要生产有人爱死有人恨死的榴莲（客户粉丝化）

人生逃不开血缘、情缘、事缘，无数老板最大的死穴就是因血缘决定企业人员，为情缘影响企业事务；

当事业发展到一定程度，血缘关系也可以变成社会关系，老板如果不能突破亲情的框架，事业无法做大。

做好企业，首先要用正确的思维面对企业危机：几乎80%以上优秀的企业，都经历过3次甚至3次以上非常残酷的时代！一家企业没有经历过残酷的时代，没有经历过内乱、内痛，没有经历过外斗，这家企业是经不起风浪的！



591商学院独家整理严禁盗卖

没有信任基础的合作是不可以的，当双方还在怀疑中，就不谈合作；谁策划的项目，必须策划人说了算，当然要征求大家意见；合作说了不算，那就选择放弃合作；合作是要讲条件的，条件不合适，也不能合作；条件不合适可以选择保持

私人友情，和事业无关，这就是做事原则。思想不一致无法合作，就像蒋介石和毛泽东，他们的人品没问题，可他们的意识形态决定了当时他们不可能真正的合作。

经营企业，CEO 主要做两件事情：

第一：形势非常好的时候，一定要去做判断，什么东西是不好的，必须要把它消灭掉！

第二：形势不好的时候，要能找出好的机会在哪里！

员工一片充满信心，CEO 要注意问题在哪里；

员工和市场一片悲哀的时候，你要找到机会在哪里，这是 CEO 的第一职责！

环境的好坏只是成功的的谦卑和失败者的借口，很多老板抱怨经济不景气，但没发现经济好的时候很多企业一蹋糊涂，也有很多企业倒闭，经济差的时候也有很多企业好的很，所以人的心态还是最重要的，很多人之所以没有办法赚到钱，说实在的是因为他的心态不好，思维更不好！思维和心态的统称是思想，唯有改变你的思想，你才能改变你的世界。

人生是设计出来的，企业是规划出来的，很多人从不思考未来，奉行走一步看一步的策略，殊不知前面可能是万丈深渊。也有人信奉“车到山前必有路”，但这也许是一条不归路，若能提前规划，或许可以走上高速公路！



经营企业，形势不好的时候，不要无知的抱怨政府，也不要抱怨形势不好，更不要盲目期待形势变好，而是要冷静、积极的分析并学习：怎么样在这种形势下脱引而出，如果能积极学习，并这样思考、执行，待到形势好的时候，你将已经领先别人很多步！

制度化是公司发展的基础，

标准化是团队执行的保障，

流程化是管理变革的趋势，

没有制度化、流程化、标准化的公司永远都是纸上谈兵，一家成熟的公司，它的核心竞争力来源于系统，公司要自动化运转必须系统化。

人生逃不开血缘、情缘、事缘，无数老板最大的死穴就是因血缘决定企业人员，为情缘影响企业事务；

当事业发展到一定程度，血缘关系也会变成社会关系，老板如果不能突破亲情的框架，事业无法做大。

很多老板犯的最大的战略错误就是：产品都还没有做好，就想着打造平台，什么钱都想赚，注定什么钱都赚不到；1 都还没做好，就想着做 100，野心和实力不匹配，注定自己和员工都受罪；点动才能成线、线动才能成面，一点都没做好，就想着做面，注定昙花一现！

日本企业领导给员工布置任务时说：这是一件什么事，对这件事的意见，对这件事意外情况的处理，什么情况汇报什么情况不汇报，有什么个人建议没有？中国企业领导给员工布置任务时最经典的话：不要让我再说第二遍，你办事我放心，这件事就交给你了啊。员工的执行力等于领导的领导力，如果你觉得员工的执行力有问题，多半是因为自己的领导力有问题。

管理者是通过别人来完成工作的人，透过计划、组织、协调、控制来实现目标；领导者是通过营造氛围来完成绩效的人，靠的是尊敬和信任来驱动目标的实现！管理者最大的挑战是：敢不敢放手，让手下去做，什么时候敢于放手，什么时候就开始变成领导者！



商业的形式是交易，交易的背后是交流，交流的背后是沟通，沟通的背后是表达，表达的背后是语言，语言的背后是思维。

在网络新媒体时代，书面表达能力比口头表达能力更重要，过去有口才就能纵横天下，接下来将有“笔才”（写作）吸引天下粉丝和赚尽天下财富的时代。

老板要多找执行人才，少找战略人才，所谓执行人才是能帮助公司在现有资源、现有条件下优化流程，从而实现战略目标的人；战略人才是那些天天提建议不干活的人。马云和任正非都说过：如果一个员工在他们公司没有工作 2 年以上，没有资格提建议，提议者直接开除。问：你公司现在是哪种人多？

老板此生只做两件事：第一，不断推出成就客户的产品；第二，不断推出成就员工的机制。让客户因为购买了公司的产品而变得更幸福、更快乐、更成功；让员工因为加入了公司的平台而变得更幸福、更快乐、更成功；如此，老板自然而然能获得幸福、快乐和成功！

授权的六大步骤：

解释工作重要性、说明职位要求、界定职权范围、协商最后期限、下属反应、追踪控制；

老板很容易犯的一些关键性错误；

- 1、战略性贪婪：想用自己非常有限的资源做太多的事情；
- 2、客户不做挑选：以至于忘记自己最最应该珍惜的那群人；
- 3、模式上同质化：竞争对手做什么自己也做什么；
- 4、产品缺乏创新：不知道客户需求中有一项是永远的，那就是保证质量前提下的新；

企业要自动运转，必须把复杂的事情简单化，把简单的事情分段化。公司要永续经营，必须实现从单兵作战销售到工业化流程销售。员工要自动自发，必须把工作流程分解成若干节点，每一流程均采用标准化复制，每一段都找最合适的人来做，简单的事重复做就能达到最佳效果。这就是从结果管理到过程管理，确保实现目标！

591商学院独家整理严禁盗卖

离开团队谈营销，就如离开粮草谈打仗；离开产品谈营销，犹如赤手空拳上战场；很多营销方案之所以无法落地，主要是因为团队执行力太差和产品质量不行！

无数小老板犯的最大错误就是小农思维，公司帐上有了一点钱后就去买地、买办公室、买门面，买了一大堆重资产；却不愿花点钱投资在软件上，如系统的构建、人才的引进和培养、新产品的研发上，注定了做不大。

人们之所以愿意围绕在你身边，是因为你能带给他们想要的好处；一个人之所以被抛弃，是因为他身上已经没有了别人想要的价值；企业若不能满足客户需求，客户就会离他而去；男人若不能满足女人需求，女人就会离他而去；老板若不能满足员工需求，员工就会离他而去！不是社会太现实，而是你我都活在真实的世界！你唯一的方法就是不断的提升自己的利用价值！

企业对外应注重产品的创新，以满足客户持续不断的需求，而不是搞政府关系；老板对内应注重服务和搭建平台，以满足员工发展的需求，而不是掌控和指挥；员工应注重学习新知识和掌握更多技能，以服务更多客户和适应公司发展需要。

591商学院独家整理严禁盗卖



本内容由 591 商学院独家整理与分享
如果您有所启发还想观看更多精彩内容请进入

www.591xzw.com

www.591sxy.com

591商学院独家整理严禁盗卖