

苏引华老师《总裁商业思维》经典语录：

- 1，没有永远（成功）的企业，只有时代的企业。
- 2，过了 10 年，为什么你没有变？因为 10 年前你在那里，10 年后，你还在那里。
- 3，点动成线，线动成面，面动成体，体动成框。
- 4，超越不了对手，因为一直处在同一个维度。
- 5，人生最大的问题，是不知道自己的问题是什么！
- 6，组建什么样的团队，一定要和目标相一致。目标决定策略，一切为目标服务。
- 7，系统的学习是：想法、做法、方法、标准、系统、工具。
- 8，企业做大三件事：定战略（产品思维），搭帮子（团队思维），定流程（客户思维）。
- 9，一个人不是年龄大就成熟，而是思维的成熟。
- 10，一个企业最重要的两个人：员工，客户。
- 11，一个人成功，是因为绝大多数人希望他成功的结果。别人希望你成功，是因为能从你身上得到好处。
- 12，没有永远的朋友，只有永远的利益。只有创造永远的利益，才有永远的朋友。
- 13，要用对小孩子的态度对待客户。（总有一天他会明白。）
- 14，境界：钱少时花给别人，钱多时花给自己。
- 15，影响我们一生的不是智商，而是修为。
- 16，企业家提升自我：止，静，敬，境。

- 17, 老板要勇于示弱, 我们的员工要比我们专业, 但我们的境界一定要比员工高。
- 18, 境界是高度, 格局是大小。
- 19, 企业的本质: 持续提供有价值的产品或服务。
- 20, 相互依赖的核心秘诀是: 在一起。事情, 有事才有情。
- 21, 企业做好三大件: 硬件, 软件, 要件 (游戏规则)。
- 22, 定规则三点: 利益驱动, 优胜劣汰, 诚信契约。
- 23, 事业是玩出来的。
- 24, 对一件事投入大小决定退出难度。
- 25, 人是屁股 (所处地位) 决定脑袋 (想法)。
- 26, 分钱的最高境界就是把未来的钱分给员工。
- 27, 钱只是价值的体现, 人生是场游戏, 人其实活的是面子。
- 28, 企业文化就是慢慢沉淀、熏的过程。
- 29, 企业成功需要: 有杀伤力的产品; 有战斗力的团队。
- 30, 解放老板三大战略: 组织结构, 复制文化, 把时间发在最重要的人身上。
- 31, 分钱是表象, 实际同时分责。
- 32, 结构决定性质。组织架构决定分配模式。
- 33, 授权, 就是给合适的人合适的位置让他做合适的事。
- 34, 管理是从人性出发 (人恶论)。
- 35, 企业不能找自己喜欢的人, 而要找对企业有用之人。

- 36, 正真了解你的不是朋友, 而是你的对手。
- 37, 组织系统: 财务 (企业命脉), 机构图, 职位说明, 绩效, 生涯规划, 招聘, 培训, 薪酬。

- 38, 采购, 采和购应该分离开, 并设立相互监督机制。
- 39, 公司必备三张图: 组织结构, 生涯规划, 晋升机制。
- 40, 开分公司失败, 是因为老板想开, 而员工不想。
- 41, 每个人都有一个梦想: 懒惰赚钱, 不劳动赚钱, 无知赚钱。
- 42, 复制文化, 七大步骤:
告诉他们该做什么; 告诉他们好的标准是什么; 训练他们如何做好; 让他去做;
反复教练, 直到你可以离场; 你可以去做你更应该的事; 让他也学会离场测试。
- 43, 一个公司最大的价值是员工的智慧和经验, 所以尽量让它们变成可复制、
传承的资产。系统再造: 写你所做, 做你所写, 使人力资源变现。
- 44, 我们应该做“最重要, 不紧急”的事。因为最重要的事做好了, 就不会有紧急
的事出现。
- 45, 为什么皇帝的女儿不愁嫁? 因为得到的好处多; 想要得到好处的人更多。
- 46, 你的服务对象决定你成功的大小; 你成功的速度取决于服务对象的品质和
数量的多少。
- 47, 商业的本质: 让有钱没时间的人花钱买时间; 让有时间没钱的人花时间赚
钱或省钱。
- 48, 企业只能为部分人服务, 产品也只能卖给一部分人。(定位好目标客户)
- 49, 买东西法则: 同等商品比质量, 同等质量比价格, 同等价格比服务, 同等
服务比附加价值。
- 50, 赚钱的方法: 发现问题和解决问题; 把焦点聚焦在你能你会你所拥有的地
方。
- 51, 产品的 3 个核心: 符号(印象, 品牌, LOGO), 感觉(象征), 生活形态
(故事, 传奇)。
- 52, 无中生有赚钱法: S(目标客户), T(困惑), P(唯一性, 聚焦)。

53, 总裁思维 3 大心法: 相信, 爱, 交换。

54, 拥有多少钱, 那不是你的钱, 能借到多少钱, 才是你的价值。你的信用就是你的资产。

55, 失败 3 个原因: 太把自己当回事, 不把自己当回事, 根本不知道自己怎么回事。

56, 一个公司发展最重要的是人。公司最难驾驭的是优秀的人。所以公司发展壮大不能靠能人, 不能靠神人, 而要靠业务流程。

57, 成功销售 3 步骤: 抓潜→成交→追销。

58, 赚钱机器 3 个核心: 潜在客户数量, 成交率, 终身价值