

利润之上的追求

今日开始建设
丰盈的精神世界

贾长松 著

014060084

F275.4
47

利润之上 的追求

贾长松◎



北航

C1747610



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

F275.4

41

图书在版编目 (CIP) 数据

利润之上的追求 / 贾长松著. —北京: 北京联合出版公司, 2014. 10
ISBN 978-7-5502-3540-3

I. ①利… II. ①贾… III. ①企业利润—研究 IV. ①F275.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 202083 号

利润之上的追求

作 者: 贾长松

选题策划: 北京时代光华图书有限公司

责任编辑: 宋延涛 徐秀琴

特约编辑: 李艳玲

封面设计: 新艺书文化

版式设计: 曾 放

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京同文印刷有限责任公司印刷 新华书店经销

字数 206 千字 787 毫米 × 1092 毫米 1/16 15.5 印张

2014 年 10 月第 1 版 2014 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5502-3540-3

定价: 49.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本社图书销售中心联系调换。电话: 010-82894445

序

利润之上的追求

特斯拉电动车公司放弃了对专利的追查，以“开源”心态自信地认为：公司的竞争力不在专利上，而在公司的自信上。美国本土的企业，很少去起诉美国本土的侵权行为。他们认为，只要对社会有帮助，开源互动是可以理解的。当然，美国也很少有恶性竞争的现象，开源的心态反而成就了这样一个竞争力很强的社会群体。

在横河电机这家企业，很多员工工作超过 20 年，细心服务。这家公司没有仓库管理员，谁需要原料，可以直接到仓库去拿，多余的可以放回原位。这家公司是世界上最大的自动化系统管理公司之一，是我见过的追求理想、追求完美、追求成就的最好的公司。

一个企业的创立，是建立在追求利润之上的。我们发现，如果企业把追求利润当成唯一的使命，是无法成为伟大的、持续发展的企业的。于是很多企业本着“爱国，帮助客户实现价值，成就员工及商业生态建立，人类的进步与文明，传播爱”等利润之上的追求，反而使企业在困难重

重下有了更加卓著的原动力！

有利润之上追求的团队是胜利者

2014年6月16日，NBA总决赛第五场，热火对马刺。之前马刺已经3:1领先热火，第五场比赛激烈开始。经过48分钟的较量，热火队输了，并且输得很惨，为什么热火的整体实力远远高于马刺，却以1:4的大比分输给了马刺呢？

马刺历史上共得到5次总冠军。2013—2014年赛季，这个由8个国家队员组成的球队，取得了第5次总冠军。马刺球员虽也有轮换，但很少跟别的球队进行球员大交换，不动主力球员，他们大部分的核心都是自己挑选的球员，并且自己培养，一年又一年，一个又一个。马刺的球员薪水并不是最高的，能力也不是最强的，但是，正是利润之上的追求，成了每一个球员的信仰，使得这支球队的成员从来就没有因为薪水的问题而争吵，从来没有因为工资低而离去。这是一支表里如一的球队，所以能以大比分赢了对方的。

有利润之上追求的球队是战无不胜的，因为文化与信仰决定了团队的力量。一个企业与一个球队的本质是一样的，追求利润固然重要，但如果除去利润，什么都没有，那这个团队的目标将无法实现，当然更没有解决问题、解决困难的能力。

硅谷为什么有那么多世界500强

在几十年前，硅谷地区还不太发达，然后，短短的几十年，就出现了思科、英特尔、苹果、谷歌等众多世界500强。那里除了是创业者的天堂外，与我们国家的经济开发区还有什么区别呢？经过在那里深入生活与学习，我发现最大的区别就是，那里的人与经济开发区的人的信仰

与成就源不一样。

硅谷的企业很少关注房产，就算每年销售额达到了400亿美金的企业，房子依然是租的，没有一平方米的土地，没有属于自己的办公室，他们把全部精力用在了提升产品价值上，充分做到了为实现服务社会而研发。

我曾经问过一个英特尔公司的工程师，你在公司有多少股票？他算了5分钟对我说，我回头算清后再跟你说好吗？但当我提到他研发的领域时，他顿时兴奋起来，所谈数据清晰、程序系统，头头是道。我被感动了，因为这是一个全球顶级的信息专家，他享受着工作的快乐，活在创业的幸福中。我们却经常为了物质的追求而苦不堪言。这就是我们的经济开发区与硅谷的区别，这种追求竞争力上的差距是很难用学习来追上的。

因为在中国，我们经常发现有这样的现象。

1. 听了几次课就包装成××创始人，然后就年薪几百万元地挣钱了。

2. 把生产工厂的成本降到最低，然后交货时把劣质产品用上，用来欺骗客户。

3. 企业想尽一切办法不承担公司义务，包括税务、工资还有福利。

4. 食品企业重复使用过期原材料而出现危机食品。

5. 企业为了追求利润而伤害员工、客户及社会。

.....

太多太多的问题，其实都是在追求上出现了问题。

不能只追求利润

企业做不大的根本原因，就是没有利润之上的追求。老板一心盯着

利润，必然会为了降低成本，减少对研发与人才培养的投入。很多企业是不愿意做有损当下利润的工作的，所以也必然投机取巧。

利润之上的追求，说白了就是企业存在的价值，也就是一个企业对社会的贡献是什么，能够满足社会什么需求。如果找不到这样的价值，只能是天空众多星星中的一个点，无论是否消失，都不足以引起别人的重视。

一个企业追求利润是好事，但有利润之上的追求才能真正生存。就像一个人，挣钱之上的追求，是人生奋斗的意义，也是能忘我工作的理由。很多人把大量的时间损失在对基本物质的满足上，一天天、一年年丢掉了自己的灵气。利润之上的追求，可以让一个人、一个企业拥有生命的真正发展动力。

医院的价值是治病救人，食品公司的价值是绿色安全，石油公司的价值是无霾能源，房产的价值是平安居住。为了追求利润，不惜扔掉行业最基本的道德，只为挣钱，所有员工的价值观跟着老板改变，都活在这样的体系里，就无法找到生命的真谛。

利润之上的追求，如一缕阳光，是能照亮灵魂的真正力量。让人们生活得更好，让社会感恩我们的付出，这样的追求是值得每一个企业家思考的。如果你的企业危机重重，那真的要去思考这样的活法了。

未来卓著的企业，是有追求的企业

特斯拉放弃专利而共享，谷歌的理念是不作恶……未来的企业，必须有利润之上的追求，如果我们只盯着利润，那么我们的员工与合作伙伴也会如此，这样的企业虽然有利润，但将无力推动人类文明的发展，没有社会价值。所以从今天开始，重新构架我们的价值观，这样才能与世界上的优秀企业正面竞争！

目 录

序 利润之上的追求 IX

PART 第一篇

身份意识

篇首语：所有人都会有一次忘我的奋斗 003

第一章 印象管理

印象管理价值万金 006

让身体敬畏你的职业 008

合作伙伴决定了生命质量 009

用创业心态做事的十大特征 011

如何量化老板的类型 012

第二章 角色定位

慎重选择人生角色 014

决策，是探索自我奥秘 015

不要把事业当成作业	……017
企业家，担当责任比挣钱更重要	……019
有帮助的心，更要有帮助资格	……020
合作就是生命的过程	……021
商经 20 法则	……022
钱和我	……024
教育孩子 12 法则	……028
做一家世界级的企业	……029

第三章 打破旧圈子

失去信仰，就得不到尊严	……032
靠别人帮助永不成功	……034
人生不要轻易做的三件事	……035
你能把一件事情做好吗	……036
领袖玩的是王道	……037
身份意识	……039

PART 第二篇

蜕变成长

篇首语：生而不从恶业	……045
------------	-------

第四章 原动力

“一定要”与“不得不”	……048
成功的源头：原动力	……049
民营老板心法	……050
负责人的命	……051
大事业从懂成交开始	……053

好战略是激活自我	·····054
生活富足的十个习惯	·····056
家庭教练，幸福的导师	·····057
战略的终点是幸福，不是财富	·····059

第五章 挫折面前

通往未来的道路经过苦恼	·····062
企业死于职不担责	·····063
让一切的苦难得到安息	·····064
老板要这样想	·····065
妥协的力量	·····065
人生贵在淡学	·····066
四个坏习惯让我不再优秀	·····067
敢决策，是人生重要的一步	·····069

第六章 跨越

如果今天新生	·····072
做到这 20 条，你不会是穷人	·····073
浅谈格局	·····074
钱是上帝送给干大事的人的最好工具	·····076
企业家管理的五个级别	·····077
企业家轻松法则	·····078
知晓通达	·····078
学习《道德经》所得三则	·····079
人生平安六字真言：道歉、散财、示弱	·····081
能吃亏，能受委屈，才是王道	·····082

生死有数	·····082
自我超越不容苟且马虎	·····085
不要用价值衡量你的朋友	·····088
无序经营中坚持价值经营	·····090
实体机会，送你面前	·····091

**PART
第三篇**

教练团队

开篇语：当你的风吹过	·····095
------------	----------

第七章 战略规划

企业战略应紧跟国家战略	·····098
战略制定五步法	·····100
战略需要新知识体系来实现	·····101
充分利用你的幸运	·····103
伟大战略管理的几个需要	·····106
专注你的行业	·····107
牢记“战略四步”	·····108
分享企业改革建议	·····109
如何制定企业年度战略目标	·····109
企业战略规划之目标设定	·····110
加州大学伯克利分校“美国战略班”分享	·····112

第八章 组织运营

如何提升组织能力	·····116
团队管理靠关系不如靠格局	·····117
企业创业六步法则	·····118

团队的命脉	····· 119
企业家如何识人	····· 121
系统如何执行	····· 122
营销系统的灵魂是什么	····· 124
企业操盘手八大工具	····· 125
“企业操盘手”语录之民营企业家系统建设 16 条	····· 126
“企业操盘手”语录续	····· 127
升级版“长松组织系统”工具包语录	····· 129
“组织系统班”语录	····· 131
你一定要了解企业数据	····· 132
走出薪酬管理误区	····· 133
“海、陆、空”营销	····· 134
企业四大突破点	····· 136
第九章 教练技术	
带团队秘诀	····· 138
干部是如何打造的	····· 139
领导灵魂：用人所长	····· 140
管理系统教练的八颗钻石法则	····· 141
管理者心中的七只小恶狼	····· 143
有种力量叫服务力	····· 145
组织系统，其实很简单	····· 147
如何导入长松组织系统	····· 149
长松组织系统导入成功的前提条件	····· 150
CEO 要素	····· 152

凡事要有准备	……153
语言之美	……153
学会写作	……154
如何管理自己	……155
你的公司开始考核了吗	……156
行动力·系统力·责任心	……159
立即行动出结果	……161
16种营销模式	……163
20个营销错误及改正方法	……166
营销工作15准则	……168
向你推荐经典读物	……169

第十章 文化传承

我身上，要经常带一面镜子	……172
两种声音最值钱	……174
营销精神	……174
现代优秀公司伙伴特征	……175
学习型领导分享摘要	……176
年轻人应学习的八大品质	……176
你应了解的长松精神	……177
长松十大文化	……179
“长松人”黄金版的标准	……179
我为什么在长松上班	……180

PART
第四篇

持续创新

开篇语：春天，给我一个梦想185

第十一章 突出重围

如何学习188

解放老板有八步189

企业的关键：创新经营192

利润降低，我们怎么办196

人生是一场寻租197

有效的资源都不完美198

千万富翁与亿万财富的区别：利益链条法则199

不多卖201

心有理想，春暖花开204

一步一步206

人生需要一场忘我的逐梦207

轻而易举地操盘企业208

第十二章 挑战顶峰

理想214

学习力·行动力·天赋215

没有熟透的果实不要摘218

年轻220

提高效率是项使命221

让你的核心经理人一年挣一个亿222

自我管控，管出成功223

高管成功四大原则	……225
PK 是一个好活动	……226
渴望走向未来	……227
幸 福	……228
幸福的标准	……231
后记 下辈子我还这样	……233

P A R T

第一篇

身份意识

