



企业长青

教育集团
Enterprise Evergreen
Education Group

中国总裁赢利培训
第一品牌系列丛书



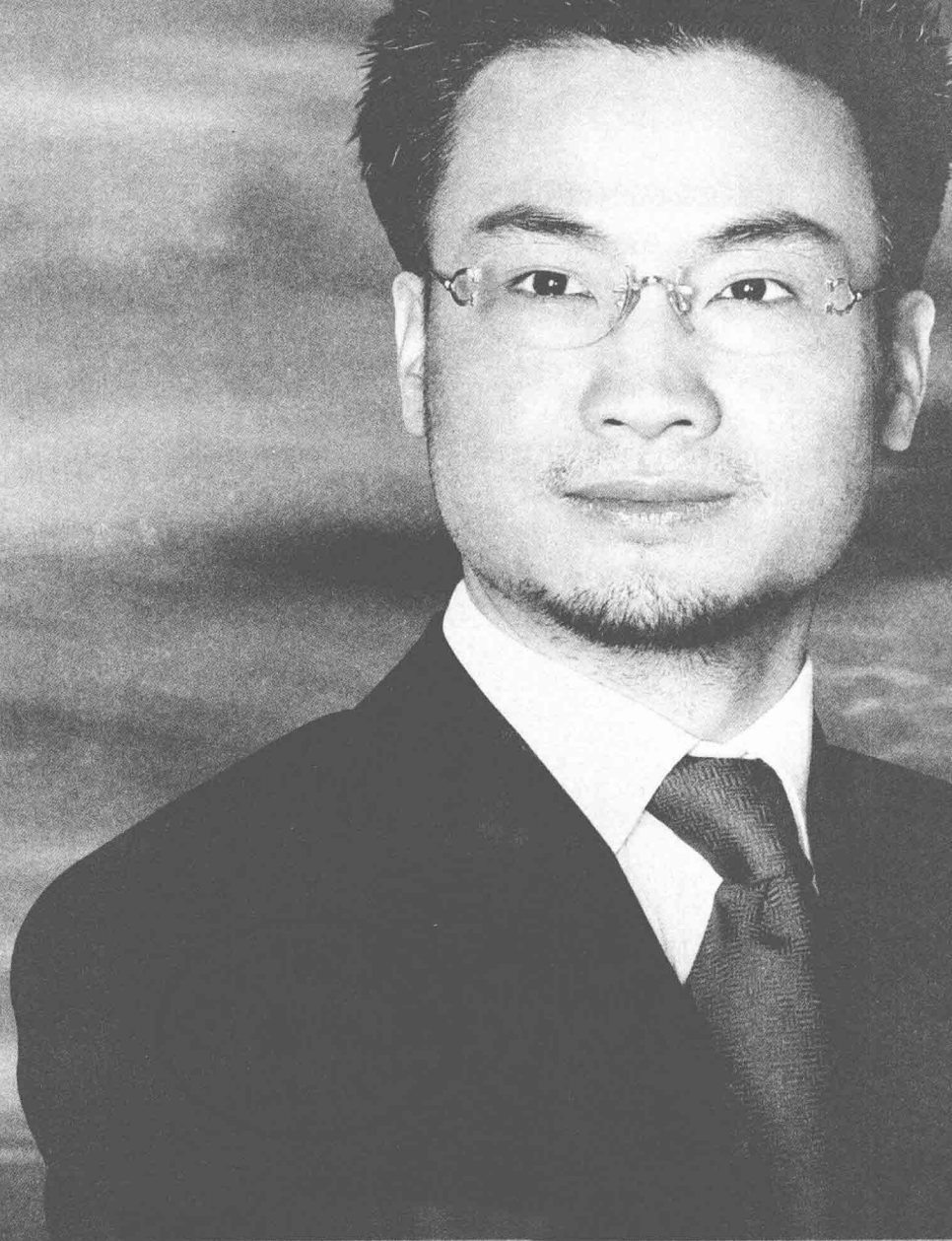
亚洲顶级赢利运营专家郑永好
帮您打造高实力、高赢利、更幸福的企业团队，
实现倍增智慧、倍增财富、倍增幸福的企业目标！
帮助中国的企业家、领导者快速成为新时代教练级别的赢利总裁！

新时代

总裁赢利教练
President Profit Training

 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

郑永好 / 著



新时代

总裁赢利教练
President Profit Training

 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

郑永好 / 著

图书在版编目(CIP)数据

新时代总裁赢利教练 / 郑永好著. -- 北京:企业管理出版社, 2011.4
ISBN 978-7-80255-785-7

I. ①新… II. ①郑… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 056210 号

书 名: 新时代总裁赢利教练
作 者: 郑永好
责任编辑: 尤 优
书 号: ISBN 978-7-80255-785-7
出版发行: 企业管理出版社
地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048
网 址: <http://www.emph.cn>
电 话: 发行部(010)68701638 编辑部(010)68414643
电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn
印 刷: 北京市隆昌伟业印刷有限公司
经 销: 新华书店
规 格: 180 毫米 × 250 毫米 16 开本 15 印张 145 千字
版 次: 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷
定 价: 32.00 元

版权所有 翻印必究 印装有误 负责调换

推荐序

Preface

今天全球经济都在进入一个疾速发展的时代，一个急需转型的时代，一个商业社会变革的时代，一个新的商业时代。2010年全球经济经历了一轮短期化的波动，增长速度等明显呈现“上窜下跳”的特征：反弹，回落，上升，中国的经济周期也大致如此。综观全球，中国经济是最好的，中国是制造业大国，但中国的经济不是孤立的，需要有前瞻性和预见性。而中国的经济发展靠什么？靠资源，靠人才，靠政府，靠机制……我认为，这些因素必不可少，但更多的是靠大大小小的企业，靠大大小小的企业的总裁引领企业的成长。

有幸结识中国总裁赢利培训第一品牌企业长青教育集团董事长郑永好，得知郑董大作《新时代总裁赢利教练》即将出版，我甚为欣喜，为中国的企业家们，为中国经济的未来，因为这是在这个动荡而崭新的时代能够送给中国总裁们的最好的礼物。

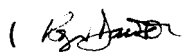
过去40年来，我在全球举办演讲及研讨会不下千场，足迹踏过法国、瑞士、英国、中国、西班牙、瑞典、俄罗斯、新加坡、日本等130多个国家，教导人们如何进行优势谈判。我可以百分之百肯定地说，在这些国家里，从来没有一个国家像今日的中国那样具有如此多潜在的成功机会。你们恰逢良机，真的应该充分利用这个时机，提升你们的商业技能。而我认为，对于中国的企业家来说，没有哪样商业技能比学习如何进行总裁赢利

更重要的了。而郑永好，无疑是赢利运营和总裁培训方面的专家。

今逢郑董新书付梓之际，我有幸应邀写序，除了分享这位优秀总裁的心血力作之外，也愿意将郑董的大作，推荐给中国所有追求成长的企业家！



15/04/11

(，罗杰·道森，美国前总统克林顿谈判顾问，全球第一商业谈判大师。)

自序

Preface

与时俱进，做个新时代总裁

—

在我国，企业家阶层和企业家现象曾一度销声匿迹，这是中国企业家在成长中的沉寂与冬眠期，也可看做是一个蓄势待发期。1978年，我国开始实行经济体制改革、对外开放，于是沉寂了20多年的中国企业家开始从冬眠中苏醒，并迎来了蓬勃发展良机。改革开放之初的十几年里，中国的企业家们从无到有、从小到大，在不断提高自身的素质和能力中一步步茁壮成长起来。

从时间的继起性上来看，中国的企业家可以分为两个部分，第一部分始于20世纪70年代末、80年代初，在经过二十几年的计划经济体制后，这部分人小心翼翼却又满怀决心和勇气，正是因为他们的粉墨登场，僵化的计划经济体制开始被慢慢冲破。同时，也由于他们起到的表率作用，第二部分人随浪而来，其风头迅速盖过第一部分人。他们是第一波企业改革者，有许多人的名字，我们至今都清晰地记得，如步鑫生、马胜利、禹作敏、鲁冠球等。

从一个更大的维度来看那个时代的企业家，那个时期的企业家大都是老三届、科研院所的研究员，或者是既有手艺、又有开创精神的年轻人。他们勤劳、积极、勇敢、果断且富有冒险精神，虽历经挫折和磨难，却不乏良好的心理素质和健康的人格。那是个造就财富神话的年代，也是一个个人英雄主义泛滥的年代，一个人可以兴“邦”，一个人也可以让昨日企业的辉煌顿时化为乌有。

他们是那个历史时期商业舞台上的主角，是市场经济的践行者，也是整个企业家性格的奠定者。在他们的影响下，中国市场的基本模式也确立下来了。进入20世纪90年代后，经过十几年的改革实践与经验的积累，我国企业家的数量大为增加，质量大为提升，形成初步的企业家队伍。而像倪润峰、张瑞敏、刘汉章、柳传志、周厚健、汪海、刘永好等人则是那个时期新的弄潮儿。

同时，那也是一个风雨变幻的时代，有太多的人已经退出了曾经的舞台，成为现在的我们已经有些模糊的记忆。只因那是一个需求大于供给的时代，那是一个缺乏团队作战的时代，那是一个一个人就可以闯出一片天地的时代。然而，随着经济格局的变化，随着竞争的日趋激烈，历史会将那些来不及改变的人们统统淹没。

二

1998年，是中国市场经济发展的一个分水岭，经过20年的经济发展，需求大于供给的时代一去不返，国内经济开始从短缺经济向相对过剩经济转化，由卖方市场向买方市场转变，市场竞争变得越来越激烈。从1998年到2002年，是中国经济的调整期，加之互联网泡沫的出现，整个经济大局面临调整，于是，曾经的和新生的企业家一方面保留着艰苦奋斗、争强好胜的优点，而另一方面，却又在一个完全不同的社会经济环境中，面

对着全新的矛盾。

市场是无情的，不会因谁而停止自己的脚步。对已经成功的企业家来说，即将面临的是一场已经注定却又有些突如其来的优胜劣汰大战。对那些心理素质良好、能够与时俱进及时调整自己的企业家，他们可以经受住市场的无情考验，面对失败和困难的打击，可以整装备战、东山再起；而对于另一些企业家来说，由于没有应有的心理素质，在新的经济格局下，他们变得惶恐、失意、不知所措，不少企业家不堪重负，自杀、堕落、犯罪现象比比皆是。

市场法制在健全，市场经济在完善，面对新的社会主义市场经济体制，曾经叱咤风云的企业家们原有的那套方式方法已经变得越来越跟不上潮流，就连企业家本人也面临着严峻的挑战。整个经济形势要求企业家们必须职业化，而从这紧迫的声音中，我们已经渐渐听到当今对一个真正企业家时代的呼唤。

完美即将结束，面对新的形势，企业家们要么及时调整，要么就必须面临被淘汰的厄运。同时，这也意味着企业家一个人即可以撑起一片天的时代的结束。在新的时代里，企业家必须靠团队的力量去开疆辟土，而这必须要有一套可以将组织凝聚起来的企业文化。由于犯错误的代价越来越大，在战略上企业家必须要找准方向做好规划，而为了减少犯错误的可能性，企业家必须保证建立一套可行稳健的管理创新机制，并将战略人力资源管理融入企业团队的建设中。

如果说，以前的企业家靠着事必躬亲就能将企业做好，那么现在的企业家们必须要学着打造一支执行力强的团队。而要想达成这一目标，必须从两个方面着手，一方面是企业家人要通过不断的学习和修炼提高自己的领导力，增加自己在团队中的影响力，用人格魅力凝聚人心；另一方面是企业要建立一套高效可行的执行模式，这就要求企业家必须凡事以成果

为导向，建立一套检查流程体系，并保证奖罚分明。另外，一个优秀的企业家，还必须让自己有一种超强的演说说服能力，让自己的营销团队有一套说服对方的好的营销模式。

三

临界是一切变化的开始。在对待员工上，也许以前的企业家们可以毫不重视，甚至把其当成一种挣钱的工具，听话就用，看着不顺眼就撵走。如果说，之前的企业家可以对员工行生杀予夺之权，现在则完全不一样了。尤其是80后、90后员工，他们重视的并不完全是薪资待遇等物质条件，还有心情，做得舒心他们会认真努力去做；如果感觉到被压迫、不公平，他们会拔腿就走。而一个好的企业会严格控制员工的流动性，这里所谓的“控制”靠的不是苛刻的制度，而是改善自己的态度，营造良好的工作氛围，更重要的一条是将员工的职业生涯规划融入企业的战略规划之中。只有这样，才能让员工的潜能得以发挥，积极性得以提高，因为懂得与员工合作、共赢，所以企业的整个团队人才济济、朝气蓬勃。

不会做企业的老板赚死钱，会做企业的老板赚价值。会赚价值的企业家会将注意力专注于增加服务的附加值，千方百计让客户满意，会用自己的服务打动客户、感动客户。有效的付出会获得数倍的回报，在这样一种经营思路下，企业家会越做越得心应手，越来越有方向感、成就感，于是动力十足。只会赚死钱的企业家，做企业越做越累，时而觉得力不从心，时而觉得要换个行业另起炉灶，甚至把心思放在投机取巧上。渐渐地，这类企业家会失去做企业的信心，觉得一点乐趣都没有；还有一部分企业家会死挺着，尽管已是举步维艰，对内对外还要装模作样。

不会做企业的企业家会觉得越做越难，越做越累，尤其是那些以牺牲健康为代价的企业家，他们的钱越赚越多，自己的健康却一日不如一日。

还有些企业家为了自己所谓的事业，疏远了自己的家庭，就像一个在大众眼中已经成功的企业家所说的那样，“我已经50多岁了，这些年为生意奔波操劳，累积了一身的病，疼起来吃止痛药也扛不住。身上这么重的担子，也不能退休，把它交给儿子，他不争气，从小不好好念书，现在还是吊儿郎当。我每个月出差就有半个月，长期全世界地跑，回到家里和太太关系也很冷淡，那么大的房子却一点家的感觉都没有。我用健康换了一些钱，用夫妻感情换了出国的机会，用儿子的将来换了事业，现在后悔也来不及了，这绝对不是当初想要的幸福。”

如今，整个社会“过劳死”现象越来越多，如果说白领的身体处在亚健康的危机边缘，那么企业家的身体已经警钟长鸣了。许多企业家由于工作起来废寝忘食、过度酗酒和抽烟、对时间管理不善等，身体已经大不如前，但他们并没有注意，更没有进行有效的事前控制，以致最后小病变成了大病。均瑶集团的王均瑶，曾在中国航空史上写下了特别的一页，除航空业外，他所创办的主业还包括房地产业和乳业，但天妒英才，2004年11月他因患肠癌去世，年仅38岁。2006年1月21日，上海中发电气(集团)有限公司董事长南民因患急性脑血栓抢救无效，在上海浦东仁济医院逝世，年仅37岁。统计显示，自1980年以来，我国仅有记录的企业家自杀者就有1200多位。自2003年以来，因突发疾病过世、自杀而亡的企业家就数不胜数。

那么，在新的历史机遇面前，我们如何做一个新时代的总裁呢？有人说，一个人一旦选择了做个企业家，便意味着他的一生从此将与压力、竞争、劳累、焦虑结伴而行，再也不得轻松。我们觉得不然，做企业靠的是布局、策略和方法，只要能抓住抓好战略、机制、文化、团队这四个环节，很多看似非常复杂的事情会一下子明朗起来。如果掌控了执行、领导、营销、演说这四个关键，企业家们做起事情来就可以达到事半功倍的

效果。

然而，作为新时代的总裁，更关键的是要懂得放下和舍得，因为人生不止是金钱和事业、名誉和地位，还有自由、健康、爱、家庭。如果说幸福是一种平衡，那么对于企业家来说首先需要改变的是自己的心境。只有敢于放下一些忙碌、敢于舍得一些财富，快乐和幸福才会来敲门。也只有这样，才能成为一个真正成功的新时代总裁。

目 录

Contents

推荐序 /001

自 序 与时俱进，做个新时代总裁 /003

战略管理篇

第 1 章 | 战略：企业不死的秘密

发现一个赚钱机会，然后把企业的所有资源都投入其中以谋求暴利，这样的企业属于赌博型企业，如果赌博获得成功将赚到一桶金，如果失败就破产关门。相比来说，投机型企业所冒的风险要小一些，因为它不会将所有资源投入到某一个目标。投资型企业重视战略、谋求长远发展，会把更多的精力放在建班子、定战略和带队伍上。

企业三年发展靠机遇，十年发展靠战略。战略为何如此重要，因为战略中隐藏着企业不死的秘密。

1.1 战略是什么 /003

1.2 为什么要制定战略 /008

1.3 战略管理的价值和意义 /014

1.4 战略规划 /018

第2章 | 机制：组织强大的秘密

企业得不到发展、高层流动、股东不和、家族企业分裂……这种局面是如何造成的？最根本的原因就是企业机制出了问题。因此，企业有任何事情发生，都不要总想着检讨人的问题，而是要检讨是不是企业机制出了问题。

机制的作用是什么？是让想犯错的人没有机会犯错。可以说，一个好的机制会让魔鬼变成天使，而一个坏的机制会让天使变成魔鬼。

2.1 什么是机制 /024

2.2 如何做机制 /029

2.3 企业创新机制 /033

第3章 | 文化：组织凝聚的力量

企业如同一支军队，要生产、想发展，没有文化是绝对不行的。企业文化是一种黏合剂，能把员工紧紧团结在它的周围，让组织产生强大的凝聚力和向心力。

企业文化的作用是什么？是让有机会犯错的人不愿意犯错，让员工的心和企业紧紧捆绑在一起，同呼吸，共命运。

3.1 做企业文化有哪些好处 /038

3.2 总裁应推动什么样的企业文化 /042

3.3 打造现代企业的核心文化 /049

3.4 将企业文化落实到地 /052

第4章 | 团队：持续业绩的保障

对于任何一家想将企业做大做久的企业来说，没有人才储备就没有真正的利润。那么，为什么很多企业的新员工像走马灯似的来了就走，

使企业培养人才的成本变高？为什么人才总是辞职，庸才却赶也赶不走？

一个有眼光的老板应该学会如何为战略提供强大的人才储备。企业总裁首先应是人力资源经理，他需懂得在战略上不能依赖任何能人，在执行上要培养、重用、留住能人，否则团队必将僵化。

- 4.1 战略如何通过人力资源管理来实现 /058
- 4.2 战略人力资源关系模型 /061
- 4.3 总裁如何做战略人力资源 /066
- 4.4 战略人力资源管理的五个重要环节 /072
- 4.5 为团队成员做个人战略规划 /078

执行模式篇

第 5 章 | 执行模式：从战略到成果的引爆器

一个好的制度会让坏人变好人，一个坏的制度会让好人变坏人。作为企业总裁，你的焦点在哪里，员工的焦点就在哪里。作为员工，不会做我们希望的结果，只会做我们检查的结果。所以，老板检查一次比行动十次的效果还要好。

而作为企业团队的核心成员，一定要清楚提高团队执行力的巨大意义：一支执行力强的团队可以让企业营业额递增 30%~200%。

- 5.1 执行：不折不扣拿到成果 /085
- 5.2 建立一套检查流程体系 /090
- 5.3 分享奖惩双刃剑的要领 /093

第 6 章 | 领导模式：提升影响力，带出一流队伍

领导力是执行力的支撑，缺乏领导力的支持，企业有效率没活力；

领导力是执行力的保障，缺乏领导力的保障，企业有效果没成果。

领导力不是教我们如何做事，而是教我们如何做人。作为领导，要想领导好他人，首先我们要领导好自己。特质修炼可以让一个领导者具有领导力，而掌握领导力提升的法则可以让领导者更具领导力。

- 6.1 领导力是每个老板的必修课 /098
- 6.2 领导力是一种综合力 /101
- 6.3 学习力、影响力：领导力的两仪 /104
- 6.4 特质修炼：怎样做更具领导力 /108
- 6.5 领导力升级的十二条法则 /111
- 6.6 成功领导下属的三种模式 /118

第7章 | 营销模式：掌控说服对方的营销流程

从宏观上讲，营销模式包括：战略选择、市场调研、产品组合、定价策略、品牌战略、商业推广、行销策略和团队管理等；从微观上说，营销就是一个与客户有效沟通的过程，它需要通过谈判和说服来得到预期结果。

要想说服对方，需要了解对方需求、取得对方信赖，掌控说服流程。赢利营销模式，一套魔术般倍增20倍营业额的组织营销工具。

- 7.1 只有对方相信你，才会买你的东西 /125
- 7.2 了解客户需求，寻找客户伤口 /128
- 7.3 说服对方购买的步骤 /132
- 7.4 魅力说服术：十个成交九个 /136
- 7.5 转介绍的营销力量 /139

第 8 章 | 演说模式：一套提升总裁影响力的演说模式

你是否因不善当众讲话而在公共场合形象顿失？是否因讲话词不达意、思路不清、主题不明、条理不分而缺乏说服力？无论是世界首富还是政界领袖，古今中外所有杰出的有影响力的人士都是演说大师。

凝聚人心、管理员工、征服他人、打通人脉、化解矛盾、宣传动员都离不开公共演说。赢利演说模式，一门如何将说话的价值放大十倍的艺术。

- 8.1 不会公共演说当不好老板 /145
- 8.2 克服上台的恐惧 /146
- 8.3 成功演讲的六大模式 /150
- 8.4 成功演讲的流程 /155
- 8.5 学会让听众回答问题 /159
- 8.6 将演说做好的三个关键 /162

心灵修炼篇

第 9 章 | 心灵修炼：化解组织抱怨，清除内耗隐患

组织凝聚力就是组织战斗力，而造成组织矛盾的根本原因主要有三个：不一致的沟通；自动化的防御；心与心的距离。对于组织领导者来说，让别人改变不如让自己改变，透过调整内在的自己来调动外在的世界才是最佳方式。

通过自我的心灵修炼，领导者可以激发团队士气，增强组织成员的光荣、凝聚、忠诚、归属和自动自发的责任意识及主动付出的心态！

- 9.1 “企业”有问题就是“企业家”有问题 /169
- 9.2 组织分裂的根本原因 /172
- 9.3 从越来越远离终点，到越来越靠近目标 /177

战略管理篇

战略：企业不死的秘密

机制：组织强大的秘密

文化：组织凝聚的力量

团队：持续业绩的保障

