

励志书坊 5

首先打破 一切常规

SHOU XIAN DA PO YI QIE CHANG GUI

▷ 吴建宏 编著 ◀

为了使人们在工作时感到快乐，必须做到以下三点：他们一定要胜任自己的工作，他们不可做得太多；他们必须对自己的工作有成就感。

——罗斯金

▷ 打破常规
突破束缚
求变才能生存
求新才能发展

远方出版社



责任编辑：李连成
封面设计：沈琳



打破常规经营的金科玉律

本书的可读性在于内容叙述平易近人，以故事引开，道出浅显道理，阅读者于焉豁然开朗，读其书犹如读其人，笑谈用兵中收获已满囊。

中国台商投资权益促进会理事长——萧新永

本书每一篇短文都有实际故事当起源，然后用浅显的理论加以说明，文章用词简单不深涩，读起来颇为轻松，且更容易体会，一定很受欢迎。

大成就企管营销顾问公司董事长——林有田

吴顾问以修为作经，以科技作纬，在整本书的开端，他叫我们要讲突破，企业主必须先“经营者应有的修炼与自省”下手，发人深省。

欣泰企管顾问公司董事长——王添义

<http://www.boer.com.cn>

团购电话：010-84899605 团购邮箱：boer08@126.com

建议上架 励志类

ISBN 7-80723-183-1



9 787807 231837 >

ISBN 7-80723-183-1

总定价（共20册）：336.00元



励志书坊 5

首先打破 一切常规

SHOU XIAN DA PO YI QIE CHANG GUI

▷ 吴建宏 编著 ◁

远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

首先打破一切常规 / 吴建宏编著. — 呼和浩特: 远方出版社, 2007.1

(励志书坊丛书 / 李志敏主编)

ISBN 7-80723-183-1

I. 首… II. 吴… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第159184号

励志书坊丛书 —— 首选打破一切常规

丛书主编 李志敏
作 者 吴建宏
出版发行 远方出版社
社 址 呼和浩特市乌兰察布东路666号
邮 编 010010
经 销 新华书店
印 刷 北京威远印刷厂
开 本 110×170 1/32
字 数 2500千字
印 张 210
版 次 2007年1月第1版
印 次 2007年1月第1次印刷
印 数 1-5000册
标准书号 ISBN 7-80723-183-1
定 价 (全20册)336.00元



前言

有这样—个著名的试验：把六只蜜蜂和同样多的苍蝇装进一个玻璃瓶中，然后将瓶子平放，让瓶底朝着窗户。结果怎么样呢？

你会看到，蜜蜂不停地想在瓶底上找到出口，一直到它们力竭倒毙而死；而苍蝇则会在不到两分钟的时间内，穿过另一端的瓶颈逃逸一空。

由于蜜蜂对光亮的喜爱，它们以为“囚室”的出口必然在光线最明亮的地方，所以它们不停地重复着这种合乎逻辑的行动。然而，正是由于智力和经验，而使蜜蜂灭亡了。

而那些“愚蠢”的苍蝇则对事物的逻辑毫不



首先打破一切常规



Shou Xian Da Po Yi Qie Chang Gui

留意，全然不顾亮光的吸引，四下乱飞，结果误打误撞碰上了“出口”，这些头脑简单者在智者消亡的地方反而顺利地得救，获得了新生。

人们在一定的环境中工作和生活，久而久之就会形成一种固定的思维模式，我们称之为惯性思维，也是我们常说的“常规”。常规使人们习惯于从固定的角度来观察、思考事物，以固定的方式来接受事物，它是创新思维的天敌，正如蜜蜂的经验让它们永远朝着窗户的方向去找出口一样。

每个人都在不同程度地被自己的习惯和

前 言

一些常规所左右。例如人们上班时总是习惯走一条固定的路线或是乘坐固定的某路公共汽车；出差时喜欢住在自己熟悉的宾馆——道理很简单，因为人们相信经验，害怕改变，担心这种改变会为自己带来不必要的麻烦。但遗憾的是，人们的这种习惯实际上并非最佳的选择。在职场当中，很多人换了一个公司总是觉得难以适应，原因在于他们总是将以前公司的那种文化和处事方式，拿到新公司里来套用，结果一再碰壁。事实上不是你现在的公司文化不好，而是你不能突破常规。

影响创造性思维的关键因素就在于风险意

首先打破一切常规



Shou Xian Da Po Yi Qie Chang Gui

识的弱化。因为我们干一件事情，越富于创造性，承担的风险就会越大，因此尝试新事物、运用新方法，关键是要有勇气承担比循规蹈矩更多的风险。但不容忽视的一点是，在很多特定的时期，如果不能打破这种常规，反而会使我们陷入更加危险的境地，重蹈蜜蜂的覆辙！因此，我们必须学会冒险、学会应变、学会突破常规，就能找到更为广阔的天空。



目 录

第1章 经营者应有的修炼与自省 /1

01

机缘可能就是陷阱/2

02

拆伙要智能，也要风度/6

03

经营者的道义良知/10

04

龟兔赛跑，兔子为何常常输/14

05

决策太慢，商机不再/18

06

为了成功，您这样坚持过吗/22

07

不比较，就不知自己的不足/26

08

得意莫忘形，成功不要昏头/30

09

傲慢是失败前的警讯/34

10

笨蛋？问题就在企业领导人/38

11

领导人需谦卑才有人和/42

12

不同环境，需要不同的管理/46

13

休息是为了走更远的路/49



首先打破一切常规



Shou Xian Da Po Yi Qie Chang Gui

- 你的特质让你成功或是失败/53
- 创新比熟练更重要/57
- 关怀弱势、热情助人/61
- 感性与理性/65

第2章 经营策略与前瞻管理 /69

- 企业的生老病死/70
- 变革需要勇气、决心、毅力/74
- 如何找寻第二事业/78
- 从“光泉内哄”谈“家族企业”/82
- 家族的事业传承给子或贤/86
- 不要把包袱留给第二代/89
- 第二代的经营者，如何接好棒/94
- 勇者才能有未来/98
- “永续经营”不可空口白说/101

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26



目 录

- 27 未来管理(一)/105
- 28 未来管理(二)/109
- 29 乱流时代的生存之道/113
- 30 虚胖不是福,能赚钱最重要/116
- 31 不要被习惯性的旧思维所蒙蔽/120
- 32 让企业反亏为盈,一点也不难/124
- 33 创先品牌,创先下台吗/128
- 34 不可忽略企业转型策略的时机/132
- 35 透明化经营会见光死吗/136
- 36 善用专家顾问,协助企业战胜危机/140
- 37 成功不坠的企业困难吗/144
- 38 下一波通路革命,你缺席了吗/147
- 第3章 经营管理理念与文化/151**
- 39 知名老店的傲慢/152



首先打破一切常规

Shou Xian Da Po Yi Qie Chang Gui

- 改变文化比修改制度重要/156 40
- 经营企业绝不单纯为了赚钱/161 41
- 应付财务部比应付客户还累/165 42
- 老企业消弱中的自然免疫能力/169 43
- 追求专业更能创造特色/173 44
- “服务”不用心，有工作规范也没用/177 45
- 断章取义与加油添醋/180 46
- 应征面谈的关键时刻，看出企业文化/183 47
- 让客户不重复光临，就要准备关门/187 48
- 持盈保泰就是惜福的智能/191 49
- 企业发展中勇敢面对冲突/195 50
- 顾客第一，只是喊口号吗/199 51
- 第4章 管理规划的正确思维 /203**
- 管理规定绝对不是不能变通的/204 52



目 录

- 53 破坏组织体制的杀手/207
- 54 智者能掌握关键“人、事、物”/210
- 55 掌握20%，就是关键管理/214
- 56 千里马难寻还是伯乐瞎了/218
- 57 效率来自人性化的思考/222
- 58 从员工卷款潜逃，来探讨人性的逻辑/226
- 59 及早发现问题与掌握改善对策/231
- 60 不速之客的处理/235
- 61 把经验写在纸上/239
- 62 你的企业其实没赚那么多/243
- 63 预算制度的迷失/247
- 64 追求“功绩”，不如追求“杰出”/251
- 65 居安思危，勿得意忘形/255
- 66 劳资之间，似友非友/259
- 67 绩效管理的考核技巧/263



首先打破一切常规

Shou Xian Da Po Yi Qie Chang Gui

取单容易，交货难/267	68
老板，你知道客户跑掉了么？/271	69
滑落的业绩怎么拉起来/275	70
第5章 迈向成功人生的好观念/283	
带来好运的三个念头/284	71
不是不能沟通，而是不会沟通/288	72
解决问题的智能/292	73
打破随缘的惯性，发挥理性的毅力/296	74
学习比收入重要/300	75
完美没有底限，惟有降低失误率/304	76
建立自信，发觉优势并勇敢面对弱点/308	77
高知名度不等于“一流”/311	78
追求公平的新逻辑/315	79
后记——吴顾问写在书末的叮咛/319	80

Chapter 1



第一章

经营者应有的修炼与自省

人处身事无不由于一己之私，夫如是，则其心必有所偏，其行必有所私，其言必有所欺，其德必有所亏。故君子必先修其身，而后修其心，而后修其言，而后修其行，而后修其德。此修身之道也。

修身之道，不外乎克己复礼。克己者，克制自己的私欲；复礼者，恢复礼制。礼者，天之经也，地之义也，民之行也。故君子必先修其身，而后修其心，而后修其言，而后修其行，而后修其德。此修身之道也。

1

机缘可能就是陷阱

虽然张老板一开始并不考虑要找人合伙创业，因为他听过的合伙股东纠纷，多的令他不敢尝试，但是在一个偶然的机缘，张老板认识了住在台东的郑先生，从此刻起，张老板就不知不觉走进了一场合伙的噩梦。

回想当初的决策过程，一切都是那么自然

平常张老板就是朋友口中的前辈，因为年纪比人家大，读的书又多，讲起企管理论也头头是道，朋友都把他视为企业老师，常请教他经营上的问

题。

张老板到台东渡假时，认识了经营温泉渡假民宿的郑先生，因为此项生意家家爆满，又看到郑先生看起来忠厚老实，服务热诚十足，就随口问了一句：“你应该扩大啊！”郑先生就说：“早就想扩大，但是缺资金。”张老板始终觉得自己很敏锐，直觉闪过一个念头：“我若来投资，把这里当作别墅，假日就可以来渡假，年终还能分红。”居然忘了自己讲了一辈子的信条——做生意一定要独资。张老板一时兴起，当晚很快的就跟郑先生谈好合作扩充规模经营的计划。

“我以为、我相信”这两句话害了很多人

张老板投资了三百万元，双方议定各占一半股权，由郑先生负责经营，有什么决策双方商量决定。投资前会议，郑先生说目前每月业绩一百万，大概可以净赚二成，如果把隔壁租下来，再增加一倍规模，业绩可能有成长一倍的机会。张老板犯了第一个错误是“没有要求看报表”，因为看郑先生