

投資式管理

殷生 著

管理从“投”开始

我有一个梦想！我的梦想是在中国的每个省都有一所商学院，在这里，人们可以学习如何致富。

——作者题记



Mas
DR. CH

清华大学出版社

投资式管理

管理从“投”开始

殷生 著

清华大学出版社

北 京

定 价: 25.00 元

本书简介

人们需要领导、指引、激励以及使命感来达到成功的顶峰。经理们也需要思考、计划、组织、授权、监督以及最重要的是——选人和育人——这样才能够达到目标并实现利润。作为亚洲著名的理财专家，殷生博士将海外资本市场的运作惯例与大陆的实务操作相结合，阐述经理人的主要角色不在于“做”，而在于优化资源配置，协调人员来达成客户、员工、股东和社会的共赢。本书堪称东方企业成长环境中不可多得的具有可操作性的中小企业成长指导手册。



作者简介：

Dr. Charlie In 殷生博士

殷生博士是总部位于新加坡的 Direct Consulting Group 的创始人。殷博士的经历非常丰富，在市场、销售及客户服务领域有 25 年管理经验和 15 年顾问经验。

殷博士潜心研究亚太地区的客户关系管理的策略、系统和技巧，先后出版了《直效营销手册》、《完美市场之路》、《完美销售之路》、《完美服务之路》等著作。这些书的中文版已经在 2002 年 8 月向全中国 30 个城市全面推出。

近几年，殷博士涉足资本运作领域，在中国投资企业，2003 年著有个人理财畅销书《一“悟”所有》，2004 年面市的书名为《知本运座》，它是开启中国民营资本的金钥匙。

书序

很多学生问我，什么是“投资式管理”，投资和管理有什么关系吗？在这里我给大家讲个故事：

有三个厕所，长期使用一直非常肮脏，上级领导分派给 A、B、C 三个人，让他们分别负责一个厕所，指令是“让厕所长期保持干净！”

其中 A，卷起袖子，拿上清洁用品上岗，每天任劳任怨，亲自打扫厕所……厕所干净了！A 是一名优秀的执行者。可是自己被套住了。

B，雇用了一支清洁队伍，由清洁工人每天打扫厕所，B 管理这些工人并支付给他们工资……厕所干净了！B 成为了管理者。可是成本增加了。

C，招商，把厕所的经营权卖给了承包商，承包商开始经营这个公共厕所，向使用厕所的人提供收费服务，并每月交给 C 租金……厕所干净了！而

且共赢！

这里的 C 使用的方法就是“投资式管理”。“资”不一定是钱，而是你能够利用到的一切资源。同样的目标，我们可以用不同的方式来实现，您会选择哪种方式来操作呢？希望这本书能够帮助您找到您想要的答案。

Charlie

Dr. Charlie In

殷生博士简介

- ★ NeWealth 新加坡新财富资源集团主席
- ★ SWIFT 中国财富基金信托董事
- ★ 上海才商投资管理有限公司主席
- ★ 新加坡才商训练机构主席
- ★ APEC-CARE 亚太客户关系管理学院院长
- ★ 新加坡总理公署公务员学院特邀顾问

殷生博士是总部位于新加坡的 Direct Consulting Group 的创始人。这个始创于 1988 年的专业顾问集团 15 年来一直致力于向亚太地区的金融、IT、电信、医疗保健、房地产及旅游等行业提供企业发展策略、产品营销和客户关系管理的资讯及培训服务。

殷博士的经历非常丰富，在市场、销售及客户服务领域有 25 年管理经验和 15 年顾问经验。他的兴趣在于寻找和研究在亚太地区可以应用的及有效

的商业策略。他所提出的创造性的商业概念和实践性很强的建议，使他成为一位备受推崇的顾问、培训师、讲演者和投资家。殷博士还是英国赫尔大学、美国路易斯维尔大学、南澳大学、瑞士大学和新加坡管理学院 MBA 教授。在中国曾被邀 MBA 教授的高等学府是：北京大学、中国人民大学、上海交大、上海财经大学等。

邀请殷博士担任企业顾问的公司遍布亚太地区，其中包括众多财富五百强和跨国公司。他多年以来一直担任以下这些公司的战略顾问：AT&T、友邦保险、花旗银行、新加坡发展银行、华侨银行、柯达、希尔顿、惠普、微软、摩托罗拉、新加坡电力、新加坡电信、西门子等。在中国短短 2 年内已与如下客户分享了他的经验和智慧：飞利浦、巴斯夫、大昌洋行、招商银行、交通银行、建设银行、华夏银行、平安保险、银河证券、《理财周刊》等。这些公司邀请殷生博士为他们提供策略咨询、猎寻英才、技能和理财等培训以提升行业的竞争力。殷博士为这些企业在亚太地区的业务拓展做出了卓越的贡献。

殷博士潜心研究亚太地区的客户关系管理的策略、系统和技巧，先后出版了：《直效营销手册》、《完美市场之路》、《完美销售之路》、《完美服

务之路》等著作。这些书的中文版已经在 2002 年 8 月向中国 30 个城市全面推出。

近几年，殷博士涉足资本运作领域，在中国投资企业，2003 年著有个人理财畅销书《一“悟”所有》，2004 年面市的书名为《知本运座》，它是开启中国民营资本的金钥匙。

作
者
简
介



目 录

第一章	与时俱进——从今天到未来	1
	如何找到和规划富有的未来？	9
	如何与时俱进、引领潮流？	12
	如何创造机会使大家受益多多？	15
	如何让您的员工美梦成真？	16
第二章	点石成金——从资源到财源	21
	如何实现从执行者到企业家	
	思维的转变？	31
	如何管理拥有和运作企业？	35
	如何整合东西方的优势？	39
	如何从按部就班转变到随机应变，	
	创造利润？	41
第三章	事半功倍——从成本到资本	45
	如何拥有更多资产，摆脱负债？	55
	如何提高资源的生产效率，而不是	
	光削减成本？	62
	如何不借款，减少财政经费？	64

如何外包增强核心竞争力来达成
更多目标? 67

第四章	伯乐相马——从人才到人财	71
	如何确保企业的持续盈利?	76
	如何奖励员工为企业获得更多利益?	78
	如何选拔、聘请、分配和 奖励“盈利型”人才?	80
	如何任用亲信和专业人才 来发展企业?	84

第五章	走向卓越——从棋子到棋手	89
	如何在工作中培养成功意识?	95
	如何投资“不完美”的个人, 建立一个盈利的团队?	101
	如何授权, 获取更多?	103
	如何制订策略, 有“利”执行?	106

第六章	当家作主——从雇员到雇主	111
	如何“工”字出头成主人?	118
	如何使团队更富有“企业家精神”?	121
	如何让您的团队忠诚?	125
	如何打造盈利团队?	127

第七章	滴水成河——从人脉到钱脉	131
	如何投资人脉	135
	如何通过品牌知名度完善企业形象	137
	如何增加你对投资人和	
	人才的吸引力?	142
	如何提高您的企业的影响力?	144
第八章	共赢合作——从猎人到恋人	149
	如何投资产业链?	153
	如何投资有终身价值的客户?	157
	如何得到供应商的投资?	160
	如何让竞争对手为您工作?	162
第九章	平衡人生——从旅馆到家庭	173
	如何建立一个人性化的公司?	177
	如何实现以家庭为中心的企业?	180
	怎样投资团队和老板的健康?	182
	如何回报社会并享受回馈?	187
第十章	从一无所有到多资多财	193
	如何从“投”开始就形成	
	盈利的观点?	199
	如何理财才能财来?	202
	如何始终保持充足的现金?	204
	如何享受您付出的与您所得的?	206
致谢		211

第一章

与时俱进 ——从今天到未来

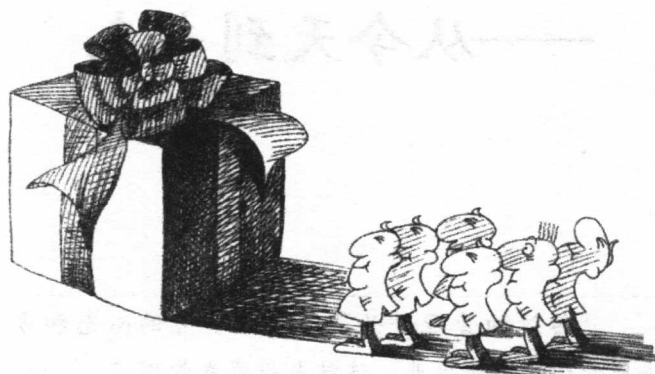
“传统的管理者必须运用投资者的心态和方法来管理和领导企业。这就是投资式管理。”

“经理人并不是‘管’人和‘做’工作，而是投资人才和投资资源去达成目标。”

第一章

世界和平

——从今天起



一天上午 10 点，我沿着新加坡风景如画的海边进行 12 公里的慢跑，碧海蓝天，绿绿的树，五彩的花，鸟儿在欢唱，空气中弥漫着醉人的芳香。在这阳光明媚的日子里，我尽情享受慢跑的每一分钟。除了另外几个慢跑的人、一对夫妇和几名清洁工外，整个海滩上几乎没有别的人了……

这是生活中简单的快乐，但不是每个人都懂得享受的，人们总是为工作和生计四处奔波。当我回到家中，家里新来的清洁工问我今天是不是不用上班。我回答说是的，并补充说我并不是每天都需要工作。她很惊讶！我随即解释说：我是一个投资者。她问我为什么不用工作却又能住得起如此昂贵的公寓？

我送给她的第一堂投资课就是“投资者不是为钱而工作，而是让钱为他们工作”。是的，懂得生钱的人才会有效地投资自己的钱。公司和财产是不会自动增值的，而是要靠人。

人们需要领导、指引、激励以及拥有使命感来达到成功的顶峰。经理人也需要思考、计划、组织、授权、监督，最重要的是——选人和育人。这样才



能够达成目标并实现利润。经理人的主要角色不在于“做”，而在于优化资源配置、协调人员来达成客户、员工、股东和社会的共赢。

投资者注重经理人管理企业的能力。简言之，就是需要知道管理能否达成目标。投资者并不迷恋那种“当红”的经理人。惠普公司原 CEO 卡莉·菲奥莉娜就是一个很好的例子。

对于美国人来说，菲奥莉娜不仅仅是一个 CEO，她更多的是一种标记和符号。很多人把卡莉·菲奥莉娜的成功看成是女性与男性拥有平等机会的胜利：无论是 AT&T，还是朗讯，只要是她曾效力过的地方就会留有辉煌的一页；她掌管着全美第十七大公司，年销售收入达 124 亿美元；她是第一位掌管道·琼斯工业指数公司的女性。

据《国际金融报》报道，美国东部时间 2005 年 2 月 9 日上午 9 时许，惠普董事会宣布该公司主席兼首席执行官卡莉·菲奥莉娜辞职。冰冻三尺，非一日之寒，这位曾被《财富》杂志评为世界商业世界中最有权势的女人与公司董事和投资者之间的矛盾由来已久。