



BU ZOU XUN CHANG LU

寻常路

不走

寻常路

bu zou xun chang lu

[彻底破解成功企业的财富密码]

创新是超越的前奏，企业经营必须善于创新，反套用鲁迅先生的话就是：

“地上本来就有路，走的人多了，也就没有路”！企业经营要想脱颖而出，必须“不走寻常路”。

刘子仲 编著

中国三峡出版社

不走寻常路

——彻底破解成功企业的财富密码

刘子仲 编著

中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

不走寻常路 / 刘子仲编著. — 北京: 中国三峡出版社, 2009.1
ISBN 978-7-80223-474-1

I. 不… II. 刘… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 183388 号

不走寻常路

——彻底破解成功企业的财富密码

刘子仲 编著

出版发行: 中国三峡出版社

地 址: 北京市西城区西廊下胡同 51 号

邮政编码: 100034

电 话: (010) 66118778 66112758

E-mail: KL7078@sina.com

E-mail: sanxiaz@sina.com

印 刷: 北京建泰印刷有限公司

经 销: 新华书店

印 次: 2009 年 5 月第 1 版 2009 年 5 月第 1 次印刷

开 本: 700 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张: 19.25

字 数: 150 千

ISBN 978-7-80223-474-1

定 价: 29.80 元

序



随着市场经济的发展，企业竞争的“战场”可谓是战火不断，硝烟滚滚，那么如何才能在这激烈的“战争”中处于不败之地呢？无数成功的企业案例告诉我们，要想使企业成为市场经济中的长青树，企业必须有勇于打破常规、开拓创新的魄力。

创新是超越的前奏，只有敢于走别人未走之路，才有可能找到一条前所未有的捷径。不走寻常路，除了需要大无畏的勇气之外，更需要一种智慧。企业只有在这样的前提下发展，才能处于领先的位置。

本书将向您展示超越竞争、企业长青的55条黄金法则，共分为六部分来介绍：

第一章：打破常规，脱离平凡。打破常规就是要在行动上“敢于向权威挑战”，“不走寻常路”；不满足于现状，要积极地、有意识地“提高自己的期望”，要把起点抬高，正所谓“站得高，才能看得远”，有了这样一个高的出发点，才能“一步一步，实现成功”。打破常规，就是要在思想上“打破思维定势”；要有求新的意识，要不断地“否定自己”，才能“时刻保持领先”。有了打破常规的创新意识，还需要具备有一份打破常规的计划书。

审时度势，做好准备，才有可能赢得一切。当然，最重要的还是实现创新的过程。完备的计划书只是给你指引了一个正确的路径，除此之外，还需要有“一直走下去”的毅力。做到了上面几点，企业才能在打破常规中，脱离平凡。

第二章:超越竞争，克敌制胜。要在竞争中取胜，就要有一双火眼金睛，要抓住对手的软肋，摧毁对手的利润宝地。在需要的时候，要学会模仿他人的成功，自豪地抄袭他人优点；要标杆管理，向对手学习，取其长，避其短；要善于打假动作，引开对手的目光，躲开对手的攻击；此外，要善于利用媒体的炒作能力，间接打击对手。同时，也需要营造新颖概念。只有出奇制胜，才能给对手以致命一击。这样的致命一击，除了体现在“重锤一击”的力度上，还体现在时间效益上。时间就是金钱，所以要“以速度战胜对手”。所以说，超越竞争不能靠蛮力，更需要的是技巧。掌握了上述技巧，会让你巧妙地赢得成功。

第三章:营销创新，颠覆传统。营销绝对不是向顾客硬性地推销产品，相反，营销是一种运用多种技巧向顾客展示产品优点的方式。根据顾客的心理，营销要做到生动、富有故事性，这样才能吸引顾客的目光，而不至于见营销而色变。要做到营销创新，就是要创造需求。如果仅仅停留在满足顾客需求的角度上，那么企业永远不能成为市场赢家。只有颠覆了传统的营销策略，才能获得理想的销量。创新的营销策略告诉我们，对于顾客，我们要学会说不，要学会和顾客建立友好的关系，只有快乐的营销氛围才能引起顾客的购买欲望。此外，要学会造势，通过一些技巧制造神秘感，引起顾客的好奇，可以出现可观的销量。所以说，营销人员要掌握顾客的心理，才能有的放矢，推销产品。

第四章:把握战略，赢得客户。企业要想在激烈的竞争中站稳脚



根，需要有“只做第一，不做第二”的信念，要有明确的战略规划。在战略规划中要分清主次，抓住重点才能赢得成功。当然，我们要非常注意顾客的满意度，不能忽略任何细节上的问题，在任何时候都要做到提供的产品和服务高于顾客的期望值，这样才能有好的产品口碑，才能得到顾客的青睐。让顾客为产品做广告才是真正吸引人的广告。所以说，企业和顾客群之间要建立健康的合作关系。所谓合作就是企业向客户提供满意的使用价值，而客户为企业带来满意的利润收入。当企业和顾客产生利益冲突或者矛盾的时候，企业首先要表现出豁达的一面，承认错误，承担损失。这不仅是负责的表现，而且更能建立顾客对企业的忠诚。

第五章：管理有方，快速扩张。企业最重要的是管理，只有管理有方，才能蒸蒸日上。管理的第一步是企业有明确的目标，能将成员凝聚成一股核心力量。管理的核心便是建立良好的制度，制度决定了企业的生命力。在管理的过程中，要重视员工，让员工融入到企业的发展中，这样使他们有归属感，从而与企业同呼吸，共命运。管理的内容是建立良好的、积极的企业文化。要营造出持续学习的企业氛围；要提倡不断创新、不断变革的企业精神；要刺激企业内部的竞争意识；要不断地修正企业管理的缺陷和漏洞，树立“不怕有错，但怕不改”的管理旗帜。管理的创新不但能救活将死的企业，也能激励停滞不前的企业。

第六章：用人有术，心甘情愿。这一部分强调的是“以人为本”的企业内涵。众所周知，人才是企业最重要的资源。成功的企业管理者都懂得如何将人脉转化为财脉，以便快速地转变为财富。管理者管理员工的过程中，切忌滥用职权，不尊重员工的利益。尊重员工的感受，以身作则，这样才能让下属心甘情愿地为企业卖命，才能提高整个企业的工作效率。作为领导者，要体恤员工的

辛苦，善于舒缓员工的不良情绪，为员工解决忧患。管理人才的时候，要知人善任，成为一名优秀的“伯乐”。引进人才的时候，做到合理搭配，而不是多多益善。提高全体员工的整体素质，关心落后员工的成长，让优秀的员工更加优秀是明智的管理方式。发挥每个员工的优点，能者居其位，各得其所，才能创造更大的效益。管理员工的时候，运用激励和压力两种策略：适时的鼓励让员工更有信心，适当的压力让员工更有动力。不嫉妒优秀下属的实力，适度授权给优秀的下属，不但减轻了自己的工作量，而且能给下属创造更大的发挥空间。

在企业竞争如此激烈的今天，我们希望本书展示的这些黄金法则能够为你的管理添砖加瓦，带你走上一条不寻常的前进之路，让你的企业抵达一个新的高度。

目 录



目 录

第一章 打破常规,脱离平凡

不走寻常路	2
独树一帜,独领风骚	6
敢于向权威挑战	15
提高对自己的期望值	20
抓住机遇,改变命运	24
一步一步,走向成功	30
打破思维定势	34
否定自己,时刻保持领先	39
心有多大,舞台就有多宽广	43
准备赢得一切	49
站得高才能看得远	53
路径正确,就一直走下去	57

第二章 超越竞争，克敌制胜

与对手争夺利润宝地	62
做别人不愿做的事	66
善于模仿	71
寻找竞争优势	75
善于打假动作	81
出奇制胜，营造新颖概念	86
重锤出击	89
以速度战胜对手	93
标杆管理，向对手学习	97

第三章 营销创新，颠覆传统

新颖的营销理念	104
营销就是说故事	109
顾客喜欢听故事	114
从满足需求到创造需求	118
学会对顾客说“不”	122
制造神秘感	125
有声势，才有销量	129
快乐的营销	133
永远比顾客更聪明	138



第四章 把握战略,赢得客户

“以人为本”的管理谋略	144
只做第一,不做第二	150
赢得客户信赖	154
抓住重点才能赢	161
不要忽视任何细节	166
超越客户的期望	170
良好口碑,口口相传	174
成功的合作是双赢	179
适时放弃,收获更多	183
承认错误是负责的表现	186
微笑,永恒的魅力	189

第五章 管理有方,快速扩张

只有一个目标	198
制度胜于一切	202
让员工参与进来	205
企业文化是赚钱的催化剂	209
营造学习的氛围	214
归零心态,不断变革	218
制造内部竞争的气氛	221
别让漏洞越来越大	225
省下的都是利润	229

不创新就会死亡	233
---------------	-----

第六章 用人有术，心甘情愿

领导者先要无为才能无不为	238
以身作则，让下属心甘情愿	246
尊重员工，才能高效	249
让员工得以发泄	253
能疏善导，提前解决忧患	257
慧眼识英才	261
要做到知人善任	269
不要“多多益善”，只要“最 佳搭配”	273
让团队的短板变长	277
让合适的人上车	281
适时激励，让员工更有士气	285
压力管理，让员工更有动力	289
授权，给下属更大空间	293

第一章

打破常规，脱离平凡

综观国内外成功的人士，都有一个共同点：那就是他们都非常有个性，有主见，善于向传统挑战。每个人都希望自己的人生更精彩，希望和平凡说再见。那么，怎样才能让自己脱离平凡呢？这就要善于打破常规，不走寻常路；敢于向权威提出挑战；敢于否定自己，时刻保持领先。站在较高的层次上思考问题，才能站得高、看得远，比别人更接近目标。世上的事没有做不到，只有想不到。善于打破常规的人，才能更容易获得成功。

不走寻常路

不走寻常路是时下很流行的一句话，就连美特斯邦威也打出了这样的广告语。可见，现代人都在追求个性。没错，这是一个个性张扬的时代，没有个性的人不会给人留下深刻的印象。在从事自己的事业过程中，不走寻常路，更是我们应该追求的目标。做任何事情，都要有自己的立场，不能盲目从众。

有一个笑话十分有趣，说的是一位石油大亨到天堂去参加会议。

他兴冲冲跑进会议室，却发现会场座无虚席，早已没有了自己的座位。于是，他灵机一动，喊到：“伙计们，听说了吗？刚才有人在地狱里发现了石油！”

此话一出，天堂里的石油大亨们生怕落后一步就被别人夺走了利润，纷纷向地狱跑去，顿时，天堂里安静下来。这位石油大亨刚想找个椅子坐下来歇歇，忽然听到外面的人在议论地狱里的石油多么丰富、开采成本多么小等等。这位大亨心里纳闷，莫非地狱里真的发现了石油？他也匆匆地向地狱跑去，天堂里空无一人了。

人们都有从众心理，在这种心理的驱使下，还没有把问题理清头绪，搞清楚事情的真假对错，就盲目跟风，这样不仅赚不到便宜，甚至会酿成悲剧。从众心理给人带来的损失不可小视。我们不应



该成为从众的牺牲品。要想克服从众心理，必须要有自己的主见，有自己的判断力。只有敢于打破思维的定势，开发出新的点子，让自己与众不同，才能在竞争之中立于不败之地。

小张开着一家糕点店，生意一直冷冷清清。糕点这个行业，竞争本来就十分激烈，加之当初在选择店址上出现了失误，把糕点店开在一个偏僻的胡同里，所以，不到半年，就快撑不下去了，小张也无奈地想结束生意。

一天，店里来了一位给男朋友买生日蛋糕的女客人。当员工问她想在蛋糕上写什么字时，女客人嗫嚅了半天才吞吞吐吐地说：“我想写上‘亲爱的，我爱你’。”

原来她想写一些很亲热的话，但是又不好意思让旁人知道。小张很快意识到这里面蕴藏着商机：有这种想法的客人肯定不止一人，而现在每个蛋糕店的祝福词都是千篇一律的“生日快乐”之类，为何不试用些个性化的祝福语呢？

小张经过深思熟虑，做出了一个决定：购制一些专门用来在蛋糕上写字的工具，给每个来买蛋糕的顾客赠送一支，这样客人就可以自己在蛋糕上写祝福语，即使是隐私也不怕被人看到。

没想到广告一出，立即顾客盈门。接下来的一个星期内，顾客比平时增了两倍，大家都是被“写字笔”吸引来的。从此，店里的生意蒸蒸日上，顾客量奇迹般地增长。小张乘机又开了几家分店，生意越做越大。

你一定会为小张想出的这招叫好。是的，现实中不乏这样的例子。一个奇思妙想，就能把自己的生意从毫无希望的边缘拉回到生机盎然之中。也只有那些善于打破常规、从顾客的角度出发，能够发现新的商机的人才能真正把生意做好做大。事物都在不断变化发展中的，怎样才能保证自己在激烈的竞争中始终占有一席

之地呢？就是要保持活跃的思维，不断发现新的商机，这样才能跑在别人前面。

著名主持人曾子墨拥有一份几乎完美的履历：出生于高级知识分子家庭，从人大附小、附中一直读到人大。她不是最用功的，却一直是成绩最好的学生。1992年赴美留学，1996年以最高荣誉毕业于达特茅斯大学。毕业后进入国际著名投资银行摩根斯坦利，先后参与完成超过700亿美元的企业收购及公司上市项目。2001年底，进入凤凰卫视主持财经节目，成为最受欢迎的财经节目主持人。

在摩根斯坦利的日子，曾子墨现在回想起来都觉得很疯狂。大概有半年的时间，她几乎每天只睡两三个小时。白天累极了，就趴在办公桌上小睡十几分钟，然后又开始敲电脑、开小组会议、与客户见面。在纽约拼了两年后，子墨决定到摩根斯坦利的香港分公司继续工作。此时正值凤凰卫视准备在香港上市之际，摩根斯坦利以及其他大的投资公司都在与“凤凰”接触，希望争取到这个项目。于是，她开始认真思考自己的生活轨迹。一个人的生活方式不一定要和别人相同，做一头特立独行的猪也许比做一只流水线上的鸡要有趣得多。

子墨给自己放了足足四个月的假，只身到西藏旅游。一天，子墨遇到了一位凤凰卫视的高层领导，聊天过程中她突然想加盟“凤凰”，做她心仪已久的媒体工作。三个月后，子墨成为凤凰卫视的财经主播，将自己的专业和兴趣完美地结合在了一起。

能进入国际大投资银行工作，是多少财经界人士梦寐以求的。多少高学历人士为走上这条路挤得头破血流。然而拥有此机会的曾子墨却摆脱了从众的影响，选择离开，进入了自己最喜欢的领域——媒体工作。



拒绝从众，才能脱颖而出，才能获得属于自己的自由天空。犹太巨富威尔逊在筹备他的旅馆时，决定建成世界第一流的旅馆。他总结了当时旅馆业发展的情况，最终决定让自己的旅馆变得与众不同，他在房间里使用了空调。这是当时世界上第一家有空调的旅馆。

每个房间都有电视，这样可以使外出旅游的一家人在饱览了沿途风光后，还能享受到有趣的电视节目。他的旅馆还为孩子们设计了一个游泳池，增加了不少照顾孩子的服务项目，甚至还设计了给旅客的小狗居住的免费狗舍……所有这些，在当时都是前所未有的。

房间里光线明亮、色调柔和，温馨的居住环境让旅客倍感亲切。别人的旅馆冷冷清清，而他的旅馆却总是供不应求。

威尔逊的成功就在于打破了当时旅馆经营的大众模式，给自己的旅馆注入了与众不同的元素。旅馆的独树一帜，为威尔逊带来了滚滚财源。

不要以为只有阳关大道才是通往终点的最好选择，换一条路，也许你会发现原来这条新路更加容易到达终点。不要因为大家都从大路走，就认为小路一定是难走的。如果你想成为一个有所成就的人，就一定要克服盲目从众心理，敢于去尝试别人没有走过的路。

独树一帜，独领风骚

心理学家的研究结果表明，我们所使用的能力，只有我们所具备能力的2~5%。这就更有必要提倡打破常规的创造性思维。在一般情况下，按常规办事并不错，但是，当常规已经不适应变化了的新情况时，就应解放思想，打破常规，善于创新，另辟蹊径。只有这样，才可能化缺点为优点，化弊端为有利，化腐朽为神奇，在绝望的困境中寻找希望，创造出新的生机，取得出人意料的胜利。

皮尔·卡丹先生绝对是一个传奇人物。他的传奇首先在于他的奋斗历程：从赤手空拳到世界顶级服装大师；他的传奇还在于让高档时装走下高贵的T型台，让服装艺术直接服务于百姓。他的传奇在许多人看来是他的商业成就，因为世界上几乎没有像卡丹先生那样的先例，集服装设计大师与商业巨头于一身。卡丹的商业帝国遍布世界各地除时装外，他还拥有4家剧院，近年又开始投资音乐剧。

1922年7月2日，在威尼斯近郊一户贫苦农家，小卡丹出生了。

经历了无数的艰辛，在法国东南部的格勒诺布尔，全家人勉强定居下来。老卡丹每天骑马登上高高的雪山采下冰块，运到城里卖给有钱人家，挣几个小钱，维持全家的生计。

一个阳光灿烂的夏日，七岁的小卡丹在草地上拾到了一个布娃