

贾扶栋

任芳进



中国式

认识到**红领**的管理方法、模式和经验
与现代化的企业管理方法相结合

带好你的团队



洪扶栋 任芳进 著

中国式管理

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国式管理 / 贾扶栋, 任芳进著. —北京: 中国财富出版社, 2014.1

ISBN 978-7-5047-4887-4

I . ①中… II . ①贾…②任… III . ①企业管理 IV . ① F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 228816 号

策划编辑 黄 华
责任编辑 刘淑娟

责任印制 方朋远
责任校对 饶莉莉

出版发行 中国财富出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 号楼 邮政编码 100070

电 话 010-52227568 (发行部) 010-52227588 转 307 (总编室)
010-68589540 (读者服务部) 010-52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 三河市西华印务有限公司

书 号 ISBN 978-7-5047-4887-4/F · 2051

开 本 710mm × 1000mm 1/16 版 次 2014 年 1 月第 1 版

印 张 14.75 彩 插 4 印 次 2014 年 1 月第 1 次印刷

字 数 211 千字 定 价 35.00 元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换



贾扶传

闪电富翁创始人
企业赢利系统专家
清华大学EMBA总裁班客座教授
诚铭源教育集团董事长
世界第一国际品牌管理咨询机构董事长
北京赢利天下管理咨询有限公司董事长
中国十大营销导师
中国品牌建设十大杰出人物
建国六十周年·共和国十大新锐人物
中国管理咨询行业新锐人物



● 贾扶栋与汇源集团董事长朱新礼在一起合作交流



● 贾扶栋与全国工商联副主席保育钧亲切合影



● 贾扶栋与亚洲顶尖演说家陈安之同台演讲合影留念



● 贾扶栋与亚洲超级演说家林伟贤同台演讲合影留念



● 贾扶栋与力帆集团总裁尹明善战略合作合影留念



● 贾扶栋与远东控股集团董事长蒋锡培交流合作





贾扶栋导师授课与咨询注重“实战、实效、实操”，拒绝空洞、说教和虚华，直接受他培训的学员已超过10万人，100%的企业绩效递增，其中75%的企业绩效递增30%~200%。

精品课程推荐NO.1：利润密码



利润密码——业绩暴增100倍的秘密

第一天

NO.1 企业方向

千年不倒的企业到底在卖什么？
创业之初老板为什么累？
老板怎么赚钱回报率更高？
团队如何放手却不哗变？
老板如何降低决策风险？

NO.2 零风险倍增利润

业绩暴涨的三扇窗口？
如何把产品卖出高价？
如何裂变客户数量？
如何迅速提高成交率？
如何2年赚完20年的钱？

第二天

NO.1 自动化赢利系统

如何让员工从被动执行到主动工作？
如何让客户快速掏钱？
如何快速提升成交率？
如何开发高管潜能？
老板如何甩掉公司包袱？

NO.2 成功掌控命运

如何把坏事转化为好事？
如何把企业危机转化为商机？
如何让任何言语都伤害不到你？
如何把控自己的命运？
如何达成十年目标？

第三天

NO.1 解码经典商业模式

千年不倒企业的商业模式？
如何找到一本万利的产品？
如何主动创造商机？
如何把客户变成免费业务员？
百亿商业模式如何打造？

NO.2 基业长青的秘密

如何让员工都敢于承担责任？
如何让员工做梦都在工作？
如何牢牢抓住高管的心？
如何用企业文化把人锁住？
如何让骨干独当一面？



你的业绩增长为何缓慢？

财富500强是如何快速创富？

如何打造独特的商业模式？

一切问题只有一个答案——利润密码！

郑重提醒：成功者只是比90%的人更懂得把握机会，请立刻致电：400-1144-888 抢定学习名额！

精品课程推荐NO.2：闪电富翁博士班



闪电富翁博士班——打造自动化赚钱机器

第一天

NO.1 赢利项目打造

如何挖掘最佳的赚钱模式
揭秘超暴利项目创造法则

NO.2 营销的真相

直复式营销的三个关键秘诀
飙升成交率的超级武器

NO.3 流量入库系统打造

零成本增加客户策略
24小时自动现金流魔咒

NO.4 自动成交系统打造

如何塑造产品的独特卖点
无可抗拒的零风险承诺

第二天

NO.1 成交主张打造

自动成交撒手锏之风险逆转
傻瓜式说服技术

NO.2 成交方式组合秘籍

七种成交方式揭秘
自动成交X因子

NO.3 成交阶梯设置

鱼饵产品设置十大策略
打造超级赠品

NO.4 顾问式销售

客户自动成交对话控制
打造超级意见领袖

第三天

NO.1 成交方程式

激发客户购买欲望的秘密
闪电富翁五步成交方程式

NO.2 连环追售系统

放大100倍利润的追售秘诀
极限病毒行销技术

NO.3 自动化赚钱机器

无敌星型发售技术
杀手级文案+七日成书法

NO.4 企业营销系统优化

企业金字塔构建系统
员工自动化驱动机制



你将学会如何在90天内，
利用闪电富营销体系**打造自动化赚钱机器**，
让你实现每天去度假，
而企业仍在持续不断的自动赢利！

郑重提醒：成功者只是比90%的人更懂得把握机会，请立刻致电：400-1144-888 抢定学习名额！

精品课程推荐NO.3：绝对赢销



绝对赢销——营客户·赢市场·盈利润

NO. 1 全套世界级的成交训练

贾扶栋老师将会在一天的时间中培养您坚实的发问基本功。在彻底纠正您错误的销售习惯后，训练您的发问技巧，像是条件反射一样简单。

NO. 2 完美销售的具体步骤

贾老师将训练您如何大幅度地提高您在顾客心目中的信赖感，教会您如何洞察人心和如何促使顾客下定决心以及如何倍增产品价值的塑造方法。您会感受到：由于基本功扎实，您的成交技巧已有大幅度的提高。

NO. 3 最实用的百问百答秘籍

贾扶栋老师将帮助您打造专属于您的行业、您的公司的销售百问百答秘籍，帮助您实现“自动化+傻瓜化”销售，真正实现把话说出去，把钱收回来。

NO. 4 颠覆性的实战演练

您将感受到史上最实战的销售演练，它是如此地震撼您的大脑，一上午就会冲击着您过去传统的销售习惯，彻底颠覆您对销售的看法。您会将发问的基本功轻松地运用到处理顾客抗拒的六大步骤上，并且您会看到您的成



你知道在你的身边有99%的人，

都是用收入来衡量你这个人吗？

《绝对营销》揭秘 不为人知的成交绝技！

让你的收入在最短的时间像直升机一样直线提升！

郑重提醒：成功者只是比90%的人更懂得把握机会，请立刻致电：400-1144-888 抢定学习名额！

精品课程推荐NO.4：领袖公众行销班



领袖公众行销班——快速成功的秘密武器

第一天

NO. 1 行销解码

好演讲的精髓是什么？
如何用三句话吸引台下人？
台上如何带出下边人的感觉？
在台上讲什么下边人爱听？
如何利用“行销三要素”震住客户？

NO. 2 一对多行销

如何给客户准备好处的载体？
如何找到客户相信的人？
如何利用现场的氛围催眠客户？
如何娴熟运用成交手法？
如何后期跟踪，乘胜追击？

第二天

NO. 1 调动情绪

如何打造自己的舞台基本功？
如何利用八大情绪感染台下的人？
如何调动台下所有人的感觉？
如何发现客户的真实需求？
如何让客户觉得你不虚伪？

NO. 2 销售演讲

如何表达你讲话的目的？
台下人为什么要听你讲？
如何让别人相信你讲的是真的？
如何拿出充分理由让别人选你？
如何让客户非现在买不可？

第三天

NO. 1 团队激励

如何让员工爱听你培训？
如何放大员工的梦想？
如何用超级说服力吸引人才？
如何让员工对公司坚定不移？
如何让员工感觉真能做到？

NO. 2 洗脑说服术

如何利用情绪瞬间成交？
如何利用灵性成交？
如何不断撒下成交的种子？
如何把客户带入情境成交？
如何欲擒故纵成交客户？



拥有一对多的**公众演说能力**和**现场行销能力**，
在最短的时间**影响到最多的人**，
已成为您成功立足商场、
快速获取成功的必备技能！

郑重提醒：成功者只是比90%的人更懂得把握机会，请立刻致电：400-1144-888 抢定学习名额！

我敢保证

“你从来没学习过如此实战的课程”



58同城山西分公司总经理 王勇

从公司快速发展到走进了瓶颈期，我很困惑。幸运的是我在这时候有幸结识贾扶栋老师，贾老师让我重新认识了什么是真正的营销。

之前我们的一些营销策略和方法就像一个一个的点，是贾老师在3天的时间内帮助我把这些点系统地串在一起，让我找到了一套系统的强大的营销体系。



杭州劲道私房面餐饮连锁董事长 徐斌

2012年12月份我有幸参加了贾扶栋老师的课程，学会了如何在增加客流与钱流的地方放大奖励，掌握了贾老师的奖励体制优化核心原则，把一生一次的客户变成一生一世的客户。

运用了贾老师营销策略和方法，在4个月的时间里我们从3家店快速扩展到了7家店。并且实现了持续赢利，利润以90%的速度在递增。



济南天姿摄影连锁机构董事长 郝宗环

在贾扶栋老师的课程中我学到了很多之前从未接触过的、不可思议的营销策略，例如优化薪酬制度、打造超级意见领袖等。

课程结束后，贾老师协助我们做了未来3年的“作战计划”，3年来运用贾老师的方法和策略，我们不断地开拓旗舰店，吸引高端客户，利润以每年50%的速度递增！



西安诺亚壁纸总经理 王飞

在贾扶栋老师的课程上，我学到了很多东西，使用了“超级意见领袖”和“锁定追售”这两个方法，我的企业在半年内销售额已经提升了200%。

感受最深的就是，这个课程可以让我们学以致用，立马就可以用上。所以在此，我最想向贾老师说的一句话就是：贾老师，你送给我们的不是一堂课，而是一台印钞机！



沈阳嘉琳美容用品有限公司总经理 郑元东

在贾扶栋老师的课程里，我收获的应该是这个课程本身价值的10到20倍，所以我很愿意把贾老师的课程推荐给我身边的朋友。

首先这个课程我学到真东西了，所以我问心无愧地推荐给我身边的朋友，如果你不来就是你的损失。如果要向贾老师说一句话，我只能说：谢谢你，贾老师！



郑州美好时光婚庆礼仪连锁机构总经理 王雪

通过这2天参加贾扶栋老师的课程学习，至少让我今年的业绩从200万元快速提升到300万元，这是没有任何问题的！

更重要的是，我能够很快地把所学到的营销策略和实战方法带回去教给我的员工，让我的员工整体的营销思路和方法都能快速提升，为企业创造利润，实现员工的自身价值。



石家庄世纪星教育校长 刘敬未

参加了贾扶栋老师的课程，学了贾老师的薪酬制度优化、产品分类组合，就这几个方法让我们公司的利润在30天内提升了10%。

最重要的是贾扶栋老师的课程学完后回到自己地企业中能真正地落地和执行，并且在执行的过程中有新的困惑还可以回来复习，真心感谢贾老师！



东方乾坤科贸有限公司董事长 赵士权

结识贾老师已经有6年的时间，我们公司一路成长与发展都离不开贾扶栋老师的帮助，在贾老师的协助下我们公司每年的利润以50%以上的速度持续递增。

用四个词来总结贾扶栋老师的课程，那就是：系统、实用、实效、实操。贾扶栋老师带给我的不仅是财富，更是受用一生的智慧。

郑重提醒：成功者只是比90%的人更懂得把握机会，请立刻致电：400-1144-888 抢定学习名额！

试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com

序言

打造红军一样的卓越团队

在中国这样一个具有特殊国情的传统大国，仅仅依靠照搬照抄西方管理模式，很难打造出属于中国人特有的企业管理模式。亦如中国革命一样，无法靠照搬他国模式而成功。中国的企业家要想成功必须找到适合自身的、更具特色的传统管理模式，并加以创新，而非炒作那些西化、概念化的东西。

何为适合自身的、更具特色的传统管理模式？红色管理模式就是其中之一。红色，在这里指红军。

很多人好奇，红军到底是一支怎样的团队？

红军作为一支团队在管理中有什么智慧？

他们为何如此完美地完成了他们的使命，又奇迹般地以少胜多？

——这跟这支军队的特殊制度、文化、精神是分不开的。

在和平时代，很多人认为可以不用军队的那些精神、文化了。但别忘了，红军也是一支团队，而且是一支卓越的优秀团队。

今天的企业管理者想要带好团队，就要充分认识到红军的管理方法、模式和经验并将其与现代化的企业管理方法相结合，从而运用到企业的不同管理工作中。同时，管理者还应该采用红军的管理思想，引导和教育员工，有效提升其认识水准，提高企业员工的执行意识和执行力度。这样才能增强企业团队的凝聚力、执行力和竞争力，从而实现团队高效运转，并确保团队内部的损耗降到最低。

本书作者既是红色历史的研究者，也是企业管理方式的开拓者。作者

总结了红军管理的研究成果，并结合案例分析了红军队伍由小变大、由弱变强、由一个胜利到另一个胜利的原因，从中找到值得企业家和职工学习的精华。

通过本书，企业管理者可以学习红军精神、团队理念。此外，还将有如下收获：

学习红军战士不怕艰难困苦、勇往直前的革命精神，从而平添管理的勇气；

学习红军战士不怕牺牲、敢于胜利的英雄气概，从而获得管理的开拓力；

学习红军战士严守纪律、亲密团结的团队合作品质，从而明白团队管理的重要性；

学习红军勇于挑战自我、战胜一切困难、勤奋工作学习、奋发向上努力的特点，从而提升管理中的策略性。

红军管理中的种种智慧，都闪烁着人性和科学的光芒，即使在跨越如此漫长的时代之后，我们依然可以用到今天的企业管理上。

作为企业人，有必要在市场的风浪中明确自身目标，同时积极继承先辈遗志，严格要求自己，加强管理能力的培养。

愿我们共同从那激情四射的红色年代中“走过”，开创一条新的具有中国特色的红色管理之路！

作者

2013年10月



目 录

绪论 开启中国本土化的管理新动力——红军管理智慧

为何曾经看似弱小的红军能建立新中国	3
战争年代留下的重大管理启示：军治管理	7
想管理好团队要向红军学什么	10
一流铁军团队的标准是什么	13
核心人才的五大特质	17
红军领导力的五种法则	22

管理智慧 1 军事变革中的改变行为学——团队在变革中成长

人生最大的失败就是不参与改变	31
没有得到 VS 即将学到	33
改变的三种人：领导者、跟随者、淘汰者	36
细数不改变的四种人	39
改变决定命运，谁人不识宁高宁	43
鲶鱼效应：革谁的命？革自己的命	46

管理智慧 2 经验是从会议中总结出来的——卓越团队有章可循

会议一：打造核心团队	51
会议二：管理在“枪杆子”中取得	53
会议三：从根本上解决团队的认识问题	56
会议四：创造性地进行管理工作	59
会议五：管理因改变而出色	62

管理智慧 3 全心全意服务——管理者服务意识是企业成长动力

企业强大是管理宗旨	69
谦虚谨慎是管理作风	72
创造财富是管理价值	75
狼性训练是管理教育	77
高效团队是管理目标	80

管理智慧 4 心系铁血战士——让员工感受到家的温暖

“参军入伍”是为了过上好日子	87
分粮食，给员工一定回报	90
土改是必然的，薪酬合理是王道	92
津贴不能少：分享的不是钱而是快乐	95
走群众路线，营造家庭氛围	98

管理智慧 5 军令如山——建章立制才有“方圆”

没有规矩，哪来方圆	105
服从军令没有借口	108
有纪律体系才能高效执行	111
按标准执行并养成习惯	113
根据地为何要服从中央	116

管理智慧 6 军队靠战争壮大——团队在合作中成长

团结迎来合作机会	123
学会让利，顺利合作需适当妥协	125
内部团结才是真的有力量	128
让成员心甘情愿追随你的团队	131
用人需“疑”，防止叛军	134

管理智慧 7 培养下一个能够率军打仗的人——人才建设不宜迟

培养未来将军	141
定期培训，训练有素	144
团队最需要哪两种人才	147
骨干需经得起“折腾”	149
归零心态：永远是那个兵	153

管理智慧 8 军队需要榜样力量——授权激励让人人成为先进战士

让立功的战士受到嘉奖	159
适时激励，让人人成为先进	162
做一个敢堵枪眼的王者	164
给员工挂上“记分牌”，奖惩不能无限度	167
奖励不偏不倚，要论功行赏	169

管理智慧 9 红军的天下是谈心谈出来的——高效沟通赢得人心

谈心谈话留住战士心	175
沟通“一对一”，因人制宜	177
沟通的前提是给予士兵充分尊重	180
好点子在基层，和员工一起吃饭	182
通过沟通建立内外关系	184
高效沟通赢得人心的法则	187

管理智慧 10 时刻拉响斗争警报——危机意识要长存

竞争对手既是绊脚石也是踏脚石	193
时刻拉响斗争警报，有生存压力才有发展	195
军情即策略，掌握对手动态	198
不打无把握之仗	201
危机中求转机，第三只眼看团队未来	204