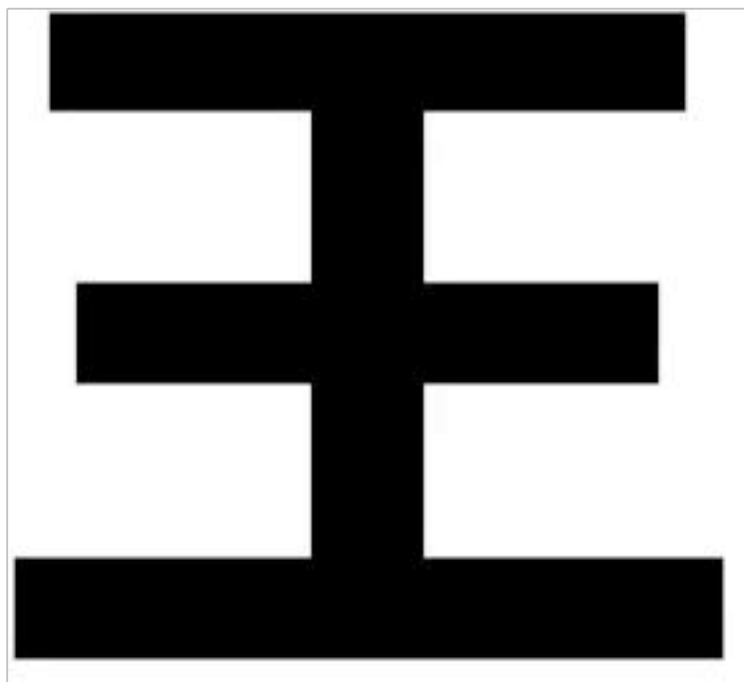


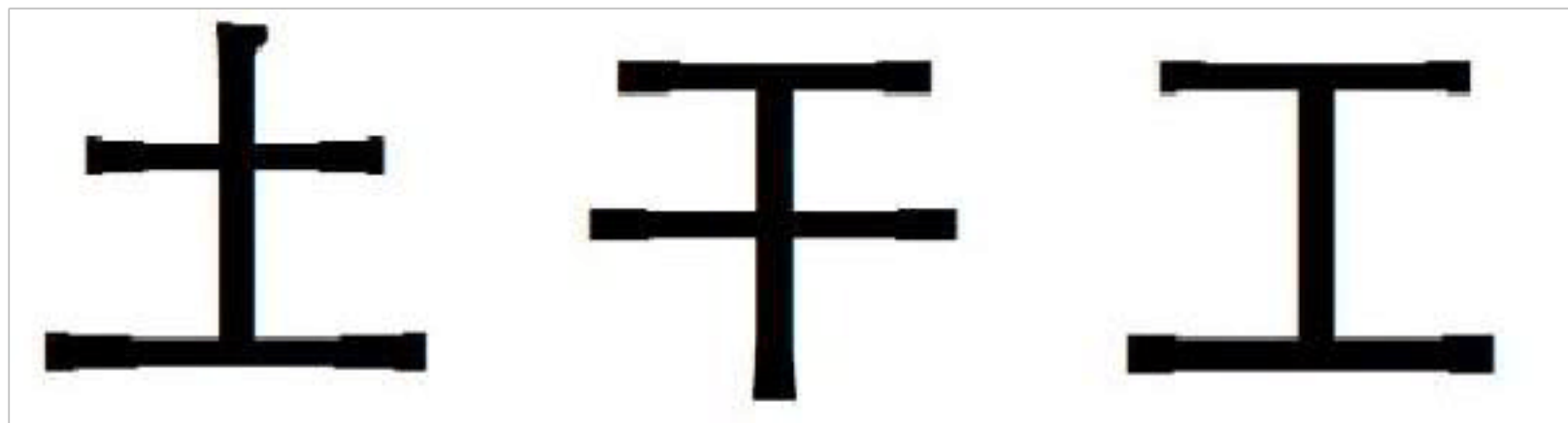
苏引华 《总裁商业思维》 课程现场录音

大家想不想变成一个王？想不想变成商业王国，想不想变得自己企业的国王？那我们来研究这个王字好不好？王字什么意思？大王，古的时候造字很有意思，这个王代表天时地利人和，所谓的王意思是能够贯穿天地人三者归利者为王，



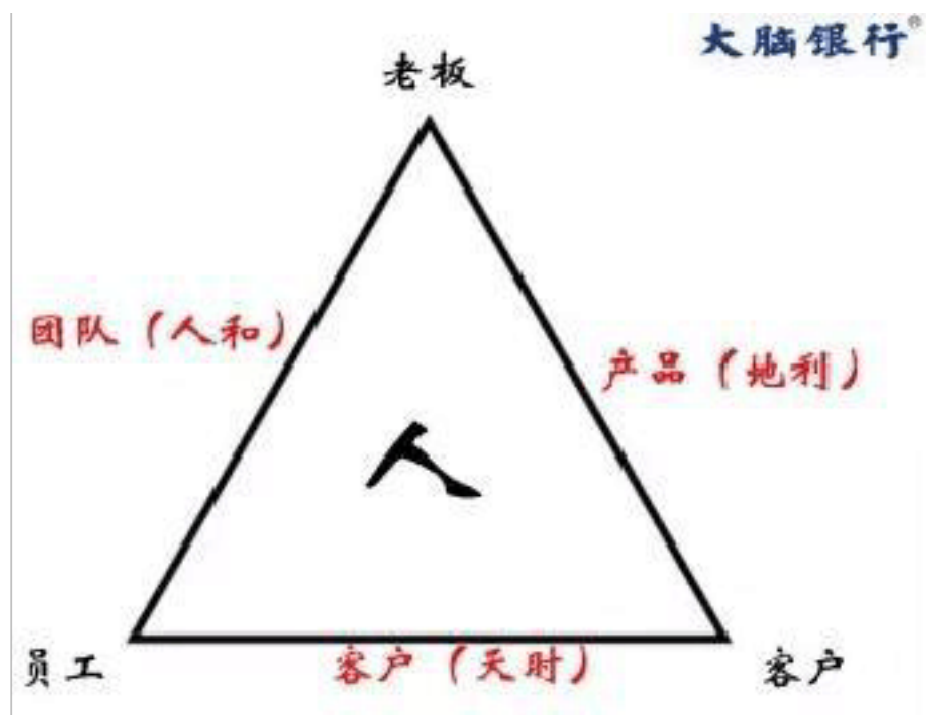
所以如果一个人不了解天时是什么字？那只能老天都不帮你了，只能土为安了对吧？是不是这样的；

如果一个人不了解地利呢？那就是拼命的干，努力的干对吧？有一句
叫天雨虽大，不润无根之草，佛法无边，只度有缘之人；
但如果一个人了解了天，又了解了地，不了解人呢？什么字？所以就
成工字，这叫话提劳改，逼其做工。



如果说能够把这企业的框架给定好，有没有可能变得更简单一点？企业的
天时是谁？老板啊，企业的天时是老板我们就灭了，因为我们钱是
从谁那里的？钱是员工从客户上赚回来的对吧？是还是不是？所以我
们的天是谁？我们的天是客户啊(图形)，





如果说我们客户都不要我们了，

我们就死了大家同意吗？是还是不是？所以企业的天是谁？对，那企业的地呢？企业的地不是老板，企业的地是我们的产品(图形)，我们的产品要不要接地气，要不要？如果产品不能接地气，有没有可能客户就不要？有还是没有？所以这是产品，人呢？员工啊(图形)，我们员工是一个点的，我们现在不能想一个员工了，我们要想一个什么？对，我们要想一个团队。

你的企业多大是不是这三条边决定的？这是你的框架，大家觉得是是不是？如果你的企业要变大，需要什么变？比如说这一栋楼是几层？一层的对吧？之所以盖一层是什么决定的？是它的地基跟它的结构框架决定的，大家同意吗？是还是不是？如果要在上面再盖三楼行不行？有密谋可能会塌掉？有还是没有？

如果我们的思维框架只有这么大，我们企业再怎么大，也就这么大大家同意吗？是还是不是？那怎么办？那么我们要破框，要变大，这样子我们的企业有没有可能变大？有还是没有？是不是三条边要一起变大，三条边一起变大框架变大我们的企业有没有可能变大？有还是没有？（图形）来看，这是一个三维，产品、团队、客户是不是？你先算出来你起来产品单价多少，服务了多少客户，有多少团队，看好我去年做四千万，我算了一下我去年的产品单价是四万人民币，我去年服务了多少客户呢？服务了四千个客户，然后我去年的团队有多少人呢？我去年团队是 60 个人，我有没有速记有没有？有吧，但是我要进下一步来细算，60 个人做了四千万，平均每个人做了多少钱？66.666666，大家觉得是还是不是？四千个客户收到四千万，平均每个客户做多少营业额？一万，是不是平均人均消费一万？是吧？那我的产品是四万，显然没的变。

业绩	产品	客户	团队
4000 万	4 万	4000	60
	1000 人消费	平均 1 万	平均 66.666 万

这是去年的框架，我今年目标是要增加 2.5 倍，2.5 倍要达到多少？

我今年的目标是设定一个亿，然后我再算一下，一个亿跟四千万比一下是不是相加 2.5 倍，那 2.5 倍怎么增加？从哪里增加？

假设我跟兄弟们说，兄弟们，今年我们努力 2.5 倍，想办法突破一个亿，请问一下员工听完会怎么样？他知不知道怎么努力？难道工作时长变成 2.5 倍长吗？显然把人搞死都不行，大家同意吗？是还是不是？所以我怎么样去突破，有三个角度，看好。

我的产品去年四万块一个，我增加 2.5 倍变成多少钱？变成十万块一个，如果还是服务去年同样多的客户，从四万变成十万，服务四千客户，每个客户怎么样？是一万，每个客户是一万对吧？还是一样消费，我自然 2.5 倍，还是服务同样多的客户，有没有可能让我的业绩增加 2.5 倍？有还是没有？同样的，我的客户去年是四千个，我今年要达到一个亿的话，客户要达到多少人？是不是要达到一万人？假设每个客户还是同样消费一万块一个人，然后我的客户变成一万，有没有可能达到一个亿，有还是没有？

如果说这个员工去年做的 66 万业绩，今年我要让他增加 2.5 倍的业绩，有没有挑战？有吧？但如果说我再招一个员工，复制他去年的做法，有没有也做到 66 万？哪个容易一点？后者更容易还是前者更容易？

后者对吧？所以我的员工去年有 60 个，我要增加 2.5 倍的话要变成多少人？我变成 150 人，所以大家有没有发现，我的框架有没有变成 2.5 倍？框架有没有变大？有没有？

业绩	产品	客户	团队
4000 万	4 万元	4000 个	60 人
	1000 人消费	平均 1 万	平均 66.666 万
1 亿（2.5 倍）	10 万元	1 万人	150 人

但问题在哪里？问题在于我可以从产品上入手，也可以从客户上入手，也可以从团队上入手，大家同意吗？但是如果我从一个点入手的话有没有可能出现什么问题？比如说我把产品涨价到十万，有没有可能客户不买？有吧？如果我把客户从四千个变成一万人，但我的团队不改变的话，有没有可能客户多了我服务不过来？有没有？

如果我的客户没有增加，产品也没有增加，我只是把团队的人数变多，有没有可能我的工资多花了，结果我就死了，是不是还是？所以在物理结构当中三角形是不是最稳的？是还是不是？所以三者一起来变，有没有可以快速的变大，有还是没有？

所以我这个想法是怎么来的，这个想法是今年一年初的时候想的，然后我今年一月初的时候就把这个想法跟我的团队沟通，过去我设定目标就设定我们今年要做多少营业额，结果设定了多少年都没有实现但我今年的目标就把它落实成，兄弟们我们今年的目标是团队变成一百五十人，兄弟们我们今年的目标服务一万个客户。

大家觉得这样子会具体一点还是比较具体啊？比较具体吗，结果我们公司的人都很清楚，我们今年的目标就是想办法让团队的人数怎么，跟客户的人数增加，同时我自己想办法，让我们的产品的价格怎么样？变高，或者增加 2.5 个产品来卖，结果一月初我把这个方案在公司里面落实完之后，四月份的时候，是不是只过了一个季度啊？然后我们的财务就告诉我，他说报告老大，我们今年第一季度，已经完成了去年全年的目标。

也就是说我们今年三个月就做完了去年的营业额，只是思维做了一个小小的改变，大家想不想这样的事情发生在你身上，想的请举手，所以我们三天如何教大家把团队打造好，把产品优化好，把营销的流程打造好，这样子我们就能够让自己的赚钱，企业也能够变得更轻松一点这样好不好？可以吗？所以看好，这三者要变，先变谁？来，回答，

这三者要变，先变谁？人分为老板员工跟客户，先变是？先变老板，所以第一个老板要止，什么叫止啊？《大学》里面说过大学之道，在明明德，在亲民，在止于至善。知止而后有定，定而能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。什么叫止？这个止跟刚才这个一样我们至少要知道我们的目标，要不要？

人不成功有两个因素，一个因素是目标太大了，另外一个因素呢？目标太小了，这样能听懂吧？

第二个老板止了之后，接下来要什么？要静，我们现在的人是浮躁的还是不浮躁的？很浮躁的大家觉得是不是？浮躁的原因是什么？

因为我们过多的关注了竞争对手或者外面媒体的报道，大家同意吗？媒体一报道某某人公司一上市，变成中国首富，某某人创业两家公司上市一下变成亿万富翁有没有？但是媒体报道只是报道一个点还是报道一个面？他可能忽略了别人之所以两年能成功，是因为背后花了很多时间，经营积累的结果，大家同意吗？所以我们要不要敬畏？要不要？

第三个要记一个字，叫什么？敬，敬就叫做敬畏，各位老板要不要敬畏员工，要不要？要还是不要？老板要不要敬畏客户？

曾经有个漫画是这样写的，有一个炸油条，刚开始的时候比我还瘦，所以他炸的油条又粗又长，后来他慢慢赚到钱了，就变成一个大胖子，开始炸油条炸的又短又细，有没有很多人刚开始创业的时候会很尊重客户？然后慢慢赚到钱之后屁股就翘起来了，然后他就忽略了他成功的基础来自哪里，是还是不是？

所以记住，不忘初心，方得始终，时刻保持敬畏之心，这时候客户才有可能永远的忠诚于我们，大家同意吗？大家觉得是还是不是？对我们的行业要不要相信它？要不要敬畏它，要不要？

当然最最关键的一点是什么？最最关键的，境，境叫做境界（第四字幕）。

大家觉得一个人成功是靠他的智商还是靠他的修为？大家写下来影响我们人生成功最大的障碍，不是我们的智商，而是我们的修为，或者是我们的境界。

听好，我们能成功是因为绝大多数人希望我们成功的结果，大家同意

吗？是还是不是？如果我们境界不够，我们就很难让别人帮助我们而别人为什么希望我们成功，主要的原因是因为他可以从我们深深获得好处，如果你能够让足够多的员工从你的成功获益，员工希望不希望你成功？如果你能够让足够多的客户从你身上获益，有没有很多客户希望你成功？有还是没有？所以企业做大了，说白了就两个字，你能够跟多少人产生关系，你的企业就能做大，同意吗？

一个企业能成功是因为各方面关系都理顺的结果，如果关系没有理顺做不大的，你想不想让银行希望你成功？问大家一个问题，我们平时去存钱的时候要不要排队？贷款的时候呢VIP，所以银行是喜欢

存钱给他的人，还是喜欢向他贷款的人？听懂请举手，所以拍拍别人肩膀，成功的秘诀是要学会向银行贷款。

如果你栽了，他贷给你的钱是不是拿不回来了？是还是不是？所以他如果贷款给你，他就希望你成功，因为你如果不成功，他的钱就收不回去，到底听没听明白？

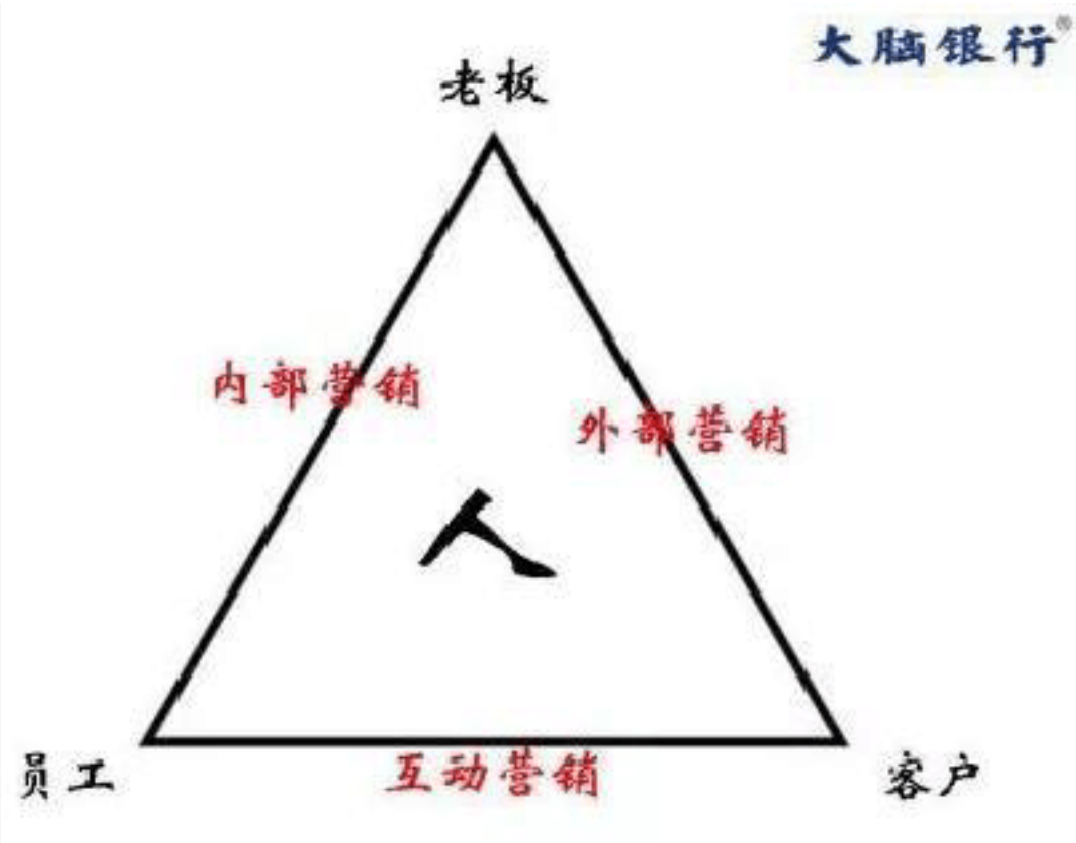
即使贷款贷过来放在那里不用，也跟他产生一点关系，这样来讲的话因为银行背后有很多资源，他有没有可能为了帮助我的客户陈公，把客户介绍给你，有还是没有？这个是很重要的秘诀，好还是不好？当然我们企业要成功，要不要希望上游的人也希望我们成功？上游都有谁啊？上游是不是都有供应商，这时候就取决于我们的境界了，我们绝大多数人采购是不是都希望货比三家？是还是不是？记住以后买东西不要货比三家了，那都是普通人的行为，以后你要改变一下，买东西要采

三家，采购的采。

通常我们是不是都会说谁给我的价格最低我就买谁的？大家觉得是还是不是？这时候有没有可能一直压价？有没有可能？压到最后只有 A 中标，所以我把百分之百的量都给 A，是还是不是？

万一我只跟 A 采购，BCDE 来找我的时候我会说什么？除非你给我更低的价格，否则我不会跟你买大家同意吗？是还是不是？但是因为他给我的价格已经最低了，如果更低可能亏损，他们愿意不愿意干？所

以他们每次找我的时候，我都不鸟他们，大家同意吗？万一哪一天出了问题了，这时候我是不是没有原材料了？然后我会干吗？病急乱投医，去找他们，他们会说什么？过去找你你不鸟我，



在呢？我也不鸟你，有没

有可能我就崩溃了？有还是没有？还有一个因素，我是加工制造商，这些原材料供应商背后有没有认识很多人？这些人有没有可能需要购买我加工过的东西？有还是没有？如果我只是跟 A 采购，跟他们没有任何的关系，当他们的客户问他，我公司的产品如何的时候，他们会说什么？他们公司的产品不行，因为他不是我的原材料，你还是不要买了，大家觉得是还是不

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/098054100003006123>