

## 〈一秒智慧百万资料下载博客〉

本教材：你可以销售，转载给你的任何好友，建议销售价为**68** 元



免费赠送“智慧财富套装”[点击这里进入](#)：

<http://www.liu-yimiao.com/>

“智慧财富套装免费下载[www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

思八达博客：[blog.liu-yimiao.com](http://blog.liu-yimiao.com)

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

本书将带你穿越“智慧”的迷雾，  
走进智慧的七彩世界……  
正如他改变千千万万人一样，  
他将改变你、你的企业和你家人的命运！  
建议你把他打印出来，  
找一个没有人的角落，  
静静地阅读……



# 讲师简介



刘一秒，思八达集团董事局 主席

智慧型企业领袖

智慧思想传播者

领导力实战专家

攻心销售实战专家

超级潜能训练师

- 1998年刘一秒先生怀揣48元独闯深圳，一年内个人资产增长20万倍，两年内增长200万倍，3年内增长2000万倍。
- 2000年至2002年，他用18个月的时间开创106家公司，创造和保持了五项全国销售纪录。
- 2007年，思八达集团与中国前首富太平洋集团董事局主席严介和创办的香山华佗大讲坛强强联合，共同推出“香山华佗CEO论箭”总裁研修班。
- 严介和、牛根生、马云、郭凡生、龙永图、刘一秒等中国政经界权威零距离面对面授课！社会各界反响强烈！呈现排队上课现象！创造了培训界奇迹！
- 2007年，思八达集团面向社会各界隆重推出WM智慧系统和90销售系统，这是培训界的新革命！
- WM智慧系统帮助商界领袖、政界领袖打造商界智囊团、政界智囊团；90销售系统帮助正处于发展中的中国中小企业打造一支具有超强战斗力的实战型销售团队！为企业打造商界特种部队！

## 一秒经典语录全集（全网最全）

1. 一个人要成功, 要么组织一支团队, 要么找那些在一起工作心态不累的.
2. 人不是因为知道而改变, 是因为触动而改变.
3. 学习最好的模式是崇拜, 认同. 模仿.
4. 我们的生命, 只有使用全没有拥有全.
5. 今天在这里出丑明天会在别的地方挣回来.
- 6 我们的痛苦来自于我们想没有痛苦.
7. 我本有天眼, 我瞎因有师.
8. 成功守则中最伟大的一条定律: 待人如己.
9. 你需要别人怎么对待你, 你就怎么对待别人.
10. 人最大的问题就是自我, 不要给自己设定太多的条条框框, 否则什么事也办不成.
11. 任何事情的发生都有其目的, 并有助于我.
12. 有智慧的人就是善于与人沟通.
13. 每当你抱怨的时候你就会立刻原地踏步, 不会进步. 抱怨是不成熟的表现.
14. 想要影响别人, 自己先要有结果.
15. 领导者的修为决定着事业的大小.
17. 领先一步就是财富, 领先一秒就是全部.
18. 行动是所有快乐的源泉, 坚信自己具有完成任何事情的能力.

20. 培训是企业需要的, 中国的公司过去的生存更多的靠机会, 未来的生存更多的靠智慧.
21. 据香港总商会调查, 重视培训的公司获得高于其他公司百分之三十七, 员工收入高于其他公司百分之五十七, 公司市场价值高于账面价值百分之二十.
22. 领导者有本事让事情发生, 管理者有本事把发生的事情处理好, 有梦想又能用别人的智慧等于成功.
23. 如何选干部只有一个办法: 只要他身边能够吸引很多人, 那么他就是人; 否则他也不是人.
24. 将复杂的问题简单化, 抽象的理论具体化, 宏观的经营哲学细节化, 这对于当前任何企业和团队来说都是至关重要的.
25. 点燃内心激情, 感悟快乐人生, 通于做人原则, 精于销售技巧, 皆因领先投资一秒.
26. 学会相信别人, 因为相信别人就是给自己一个重生的机会.
27. 真实的面对自己, 只有这样才可以做到真实的面对别人.
28. 什么叫不简单? 一件事重复做千万次不出错叫不简单. 什么叫不容易? 把一件事重复做千万次不出错叫不容易.
29. 沟通的品质在某种程度上能决定生命的品质.
30. 成长就会出丑, 出丑就会成长.
31. 要有意思的做事情做有意思的事情.
32. 合理的要求是训练, 不合理的要求是磨练.

33. 有两种人永远无法超越别人,一种是只做别人交代的事;一种是做不好别人交代的事.
34. 一家企业最大的成本就是没有经过系统培训的终端销售人员.
35. 没有一件值得一做的事情可以在你的一生中完成,因此你需要希望;没有一件美丽的东西可以在瞬间展现他的华彩,因此你需要信心;没有一件值得一做的事情可以一个人完成,因此你需要爱。
38. 成功者愿意做别人不愿做的事;成功者做别人不敢做的事;成功者做别人做不到的事。
39. 你常做重要的事情,紧急的事情就越来越少;你常做紧急的事情,紧急的事情就越来越多。
40. 以效果作为考评标准,领导者才有效率。
41. 权力多一分,姿态要低一分。
42. 真正的英雄不是没有卑下的情操,而是永远不被卑下的情操所征服。
43. 普通人会找与自己合得来的人;用与自己有差异的人,发展的空间会更大。
44. 选人第一标准:选能把事做好的人。
45. 成功者边干边完善,有什么条件用什么条件起步。
46. 成功者就是燃烧自己,照亮别人,善待自己最好的方式就是把自己全部燃烧。
47. 你的命运决定于你所经常接触的人。
48. 成功只需要一次胜利,不需要每次都胜利。

49. 抱怨是不成熟的表现。
50. 领导者的修为决定事业的大小。
51. 要想影响别人，先要自己有结果。
52. 领导者领导思想，管理者管理事务。
53. 有两种人永远无法超越别人：一种是只做别人交代的工作，另一种是做不好别人交代的事。
54. 习惯性的拖延者通常也是制造借口与托辞的专家。
55. 你的工作能力加上你的工作态度，决定你的报酬和职务。
56. 感恩是富裕的人生。它是一种深刻的感受，能够增强个人的魅力。开启力量之门，发掘出无穷的智能。
57. 人不是因为知道而改变，而是因为触动而改变。
1. . 攻心销售五颗心，（1）相信自己之心。（2）相信产品之心。（3）相信客户相信你之心。（4）相信客户现在就需要之心。（5）相信客户使用后会感谢你之心。
2. 说服使用的语言 1. 简单回答的问题。2. 问是的问题。3. 问二选一的问题。如“成功是靠个人还是团队？”“你想不想扩大自己的团队？”“你想不想扩大自己的团队的人数？”“你想不想学习把团队做大做强的方法？”“你觉得一对一销售和公众说服行销，哪一个比较有生产力？”“你想不想提升自己成交客户的比例？”“你想不想提升自己成交客户的比例？”“你想不想成为行业的第一名？”“如果投资 1000 元，可以获得以上所有好处，你觉得值不值？”“如果

不需要投资 1000 元，只需 250 元，你是否愿意立刻行动。？”……………学习是成功的开始，说服是一种信心的传递，情绪的转移。成功只是意愿和决心的问题。

3. 说服力的十大步骤（1）作充分的准备。（2）使自己的情绪达到颠峰的状态。（3）建立信赖感。（4）了解顾客的问题、需求和渴望。（5）提出解决方案，并塑造产品价值。（6）竞争对手的分析。（7）解除顾客的反意见。（8）成交。（9）要求转介绍。（10）做好顾客的服务。

4. 点燃内心激情，感悟快乐人生。通于做人原则。精于销售技巧。皆因领先投资一秒！读书万卷不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如跟上成功者的脚步！机会永远留给那些有准备的人。

5. 出丑才会成长，成长就会出丑。

6. 如果你说的话，对别人没有帮助，那就闭嘴。

7. 私下说公司不好，白天又来上班，就代表你在出卖自己（身体+灵魂）。

8. 先跳起来，在找落脚点！

9. 只要你敲们就有人开门，只要你问，就有人回答。

10. 人一生的知识，经验和能力大部分都是在工作学习中积累起来的，只要树立终生学习的决心，抱着谦虚诚恳的态度且有学而不厌的精神，善于在工作中学习，在书本上学，向同事学习，向竞争对手学，就一定能不断提高自己，成就一番事业。

11. 只有傻瓜或自愿把自己的企业推向悬崖峭壁的人，才会对教育置若罔



闻。

12. 什么叫不容易，把一项工作重复做千万次不出错，叫不容易。生活中很多事情要立刻去做，落实到行动中才会有结果。

13. 一粒种子，如果内在不饱满，生命力不旺盛，外在怎样施肥加水，环境再好，它也无法发芽长高！汽车发动机出现了故障，没有动力，外力再大，它也跑不起来！孩子的内心，没有动力，没有梦想，又怎么能成功？

14. 假如我不能，我就一定要。假如我一定要，我就一定能。

15. 每个人，无论他从事的是什么行业，最终来说从事的都是销售——销售自己或销售产品

16. 物有物性，人有人性，销售是人与人之间的沟通，交流的活动，人心的把握对于销售成败有着至关重要的作用。

17. 管理的根本是给员工创造自由的氛围，从而让他们呈现出智慧。

18. (1) 有两种人永远无法超越别人，一种是只做别人交代的事，一种是做不好别人交代的事。(2) 习惯去做失败者不做的事，这就是成功。(3) 没有想象那么难，没有像想象那么可怕。(4) 任何伟大的事在事前都有明确的目标。

(5) 只有学会应对不公平你才学会了生存。(6) 自信是不断的拒绝，有不断坚持的反复的过程中建立起来的。(7) 面对异议要用行动证明，要坦诚沟通，一味抱怨，逃避和冷战就是懦夫。(8) 没有人比你更有资格来告诉你应该如何生活。——无论任何事情勇敢的尝试后才能获得成功。——不满足于今天所做到的任何事，明天将是更美好的一天。——没有人会失败，只有人会放弃。打电话时你的声音将包涵你的全部。——一个伟大的概念诞生之后，要马上付诸行动，否

则恐惧会乘虚而入。

19. 不值得做的事情，就不值得去做好。一个人如果从事的是一件自认为不值得做的事，那他还会不会全力以赴啊？他往往会保持敷衍了事的态度。不仅成功率小，而且即使成功，也不会有多大的成就感。因此企业的领导要合理的分配工作，比如：让一个权利欲望较强的职工担任一个与之能力相合适的主管工作。让依附欲较强的职工更多的参与到某个团体中共同工作，这就关注到一个选人，用人，留人方面的问题。

20. 成功守则中最伟大的一条定律：待人如己。

21. 有智慧的人，就是善于与人沟通。

22. 抱怨是不成熟的表现。

23. 任何事情的发生都有其目的并有助于我。

24. 培训是企业需要的，中国的公司过去的生存更多的靠机会，未来的生存更多的靠智慧。

25. 点燃内心激情感悟，快乐人生，通于做人原则，精于销售技巧，皆因领先投资一秒。

26. 学会相信别人，因为相信别人就是给自己一个重生的机会。

27. 真实的面对自己，只有这样才可以做到真实的面对别人。

28. 没有一件值得做的事情可以在你的一生中完成，因此你需要希望。没有一件美丽的东西可以在瞬间展现他的华彩，因此你需要信心。没有一件值得做的事情可以一个人完成，因此你需要爱。

29. 挣得更多的钱，必须努力的充实自己，多与朋友接触提升自己的气质。
30. 合理的要求是训练，不合理的要求是磨练。
31. 要有意思的做事情，要做有意思的事情。
32. 我笑遍世界，我用笑声点缀今天，让歌声照亮黑夜，以笑容感染别人。  
我要使生活保持平衡，记住无论失败绝望，还是成功欢乐，这一切都会过去。
33. 同流才能交流，交流才能交心，交心才能交易。
34. 公司得养一个好玩儿的人，带动整体气氛。
35. 某一员工在某一时期背叛公司，肯定有难言之隐。
36. 能力不够的情况下，人才会发火，发火的成本极高。
37. 什么是爱，爱就是爱他所爱。
38. 员工做错了要承担责任，不是接受领导批评、指责、谩骂。
39. 招聘之道：拼命展示自己，把认可的人留下。
40. 紧张带来尸体，放松什么都有。
41. 一般公司做决策都是领导发布，这样员工不敢讨论或者丧失权威，正确做法是相关人发布。
42. 一个老板宁可错也不能丧失权威。
43. 维护老板的权威是高层经理人的责任，贤人推举方为圣。
44. 一种动物如果没有对手就会消亡，一个人如果没有对手就会变得慵懒，一事无成。-----鲶鱼效应

45. 人有一个手表知道几点，有两个以上就不知道几点了，员工有一个观念知道怎么做事，有两个以上就不知道做什么事情了——手表效应
46. 领导抓好效率自然有效果。
47. 普通人就是那成功者的缺点当下酒菜，因而它就是普通人。
48. 常做紧急事情，紧急事情越来越多，最后忙到消失。老板消失有两种：一种忙死，一种气死。
49. 问题太多是因为高度不够，高度决定思路，思路决定程序，程序决定效率，效率决定效果。
50. 低头向钱看，抬头向前看，只有向前看，才能向钱看。
51. 制造大国，品牌小国，是当前中国各行业的最新写照。
52. 事业成功的人在学校读书的时候虽少，但本身自强不息努力学习精神不减。
53. 没有人缘就没有财缘。
54. 绝对不能改变那些改变不了的，必须改变那些能改变的博一波教育博希来。
55. 中国的企业家太累，创业阶段白天当老板，晚上睡地板；站稳脚跟后一位沉没在事业中，缺乏运动。没有持续的爱好，没有家庭的幸福。。。。心灵孤独是他们最大的杀手
63. 婚姻好比一个股份制公司。夫妻都股份要不断有幸福的利润产生。否则就会亏本，迟早要倒闭。

64. 时间高效管理的 13 个方法：1. 使命优先 2. 生命规划 3. 明确目标 4. 要争第一 5. 一生就是一天 6. 马上行动

65. 当你横加指责时，你的注意力集中在过去。如果你承担了责任，你才会将眼光投向未来。

66. 好习惯是开启成功的钥匙，坏习惯则是一扇向失败敞开的门

67. 激发员工意志力的 7 大问句

(1) 你多大年龄/学历？

(2) 5 年后同学聚会你想怎么去？

(3) 有谁曾看不起你？（你喜欢过谁他却冷落你？）

(4) 每个月打算孝敬父母多少钱？

(5) 你打算什么时候买车？

(6) 你认为现在的工作状态能达到上述目标吗？

(7) 你打算什么时候开始行动？

68. 一个人想成功内心就要承载更多的不适应、不习惯、不喜欢目标高于一切。

69. 你的未来取决于你现在做什么，现在投资你的脑袋比什么都重要。

70. 不计划成功就等于失败。

71. 一个人没有毅力将一事无成，团队也是如此。

72. 一个人不能安排自己的时间就无法安排自己的人生和安排，团队也是如此。

73. 我们学知识的目的是学到有智慧，不是把知识学完学会，人有困惑就是没智

慧。

74. 教育的本义是引导，目的是培养一个不设限的人，当人不设限时，自然有灵性，成功者性质就是不设限。

75. 说话就象双忍剑，杀不了对方就会自杀。

76. 任何场合，谁让你变成主角，谁就是主角。

77. 任何场合听众只关心你讲的话对他是否有帮助。

78. 说话不是说完、说权、不对说对、说准，只要对方采取行动就 OK。

79. 任何公司销售是命脉，是永恒的主题。

80. 我们活着的方法只有一个，就是发现他没发现的事情。

81. 公司要发展是在内部找到闪光点，而不是照搬、照抄其他模式。

82. 讲话永远只锁定核心，目的是用言语智慧在现有条件下帮助别人达到目的。

83. 我们永远是达到别人想要的结果，而不是达到我们想让他达到的结果。

84. 智者无惑、勇者无畏、仁者无敌。

85. 任何行业一对一的销售永远不会过时。

86. 发展不好的企业是缺少内在动力，多的是方法模式。

87. 假如你一直做你舒服和习惯的动作就意味着你今天的改变很少或没有。成功者就是做自己不习惯的事情和别人不愿意做的事情。

88. 全世界发展好的企业人才是内部培养的。

89. 老板创立公司是建立一个平台，帮助员工实现他的梦想，顺便实现他的梦想。

90. 公司发展好坏取决于老板有本事让多少人发自内心操心。
91. 学知识是学到有智慧。很多人都在拼命学知识，最后丧失灵性。
93. 未来培训一是提高老板智慧；二是植入适合企业情况的体系。
94. 王者之道，教化万方；老板之道，教化员工。
95. 老板学习是学很多丰富自己的系统，绝对不是套用一個系统。

### 弦外之音如何生发

- 1，凡是你学习过程中，觉得很累，很疲惫，很沉重或是压力挺大，那就代表学习的本身就是一种错误。
- 2，用宇宙智慧教育孩子。
- 3，事实上所有成大业者写上两个字：幻想所有成大业者都是幻想家。
- 4，家长必须教孩子  
第一 让他勇敢，大胆，不设限  
没有局限的幻想，幻想的越离谱越好  
最可怕 最可怕的是把孩子的幻想，梦想压抑掉，压抑没。
- 5，我们拼命激发孩子伟大梦想  
激发孩子绝对幻想，绝对梦想
- 6，人生有三大风险，一个死穴：  
第三大风险 跟错人

## 第二大风险 找错伴侣

如果一个女士找错男士此生休矣；如果一个男士找错女士那他们家三代都废了因为你家后代都由这个女人来教。

但人生最大的风险是：学错东西

人最大的差别就在于头脑里装的东西不一样，也就是学的东西不一样。

但有一个比这个风险更大就是 人生有一个死穴 什么叫死穴比学错东西还可怕就是：错误地 学东西

7，人生就两个问题：

第一个 跟谁学

第二个 怎么学

只要人与人有差别就差别这两个事。

8，学错东西不可怕，最可怕的是错误学东西

9，真正的大智慧不在任何经书，不在任何经典，你猜在哪？两个字 红尘

10，一个老板必须要学会跟红尘学习。

11，什么是会学习？

真正的学习境界是通过别人讲，从你心灵，从灵魂处长出东西。

12，记住一件事情

学习是非常放松，非常自如，学习不能让心里非常紧张。

13，自古成大业者，所有一流人物绝对是天生，绝对是自我创造，也就是一流人物绝对是自我生发。

老子跟谁学？

老子很显然跟宇宙学习 道法自然

14，小老板经营事，大老板经营人。



什么时候开始经营人，那就代表你的事业开始真正的飞翔。

15，你把 15 个零件放在一起组成事业，我把 15 个人放在一起组建一个团队。哪个是事业？当然是后者

16，咱们都做一个事业，一个行业，产品是媒介，用媒介把 3000 人组合在一起，所以你和我都一样都是经营人。

17，企业稍微大一点都是政治，所以老板不学政治根本不可能经营人。

18，政治家没有经营产品，政治家经营人。

19，你经营人不了解人怎么经营？经营人就两件事 人与人有差别：动力 阻力  
让员工有动力 就 三件事 食 性 爱

任何人有差别 我还想活下去就为这三件事。

食 是 衣 食 住 行 老板要激发每个员工扩大内需，让他们开始吃的好，穿的好，买好房，开好车。

性 性 能量 生命力

所有成就事业者都是生命力旺盛

爱 爱自己 爱家庭 爱家族 爱公司团队 爱城市社区 爱国家民族 爱人类 爱生灵万物

八大爱决定人的差别：爱的力量比较小，动力比较小。选人选动力大的，他有动力就会生生不息。

阻力有两个条件：1. 恐惧 2. 惰性

20. 人与人有差别就这七个字：食、性、爱、恐惧、惰性。

21. 老板要做一件事化解员工心中的恐惧，不是教员工方法。
22. 一个男人所有的不幸，就是因为心中有恐惧。
23. 成功之道不在于谁会领导君子，在于谁会驾驭小人。
24. 任何公司最重要最大的改革，就是机制的改革。
25. 一个员工在公司积极不积极跟人品没有关系，跟能力没有关系，只有一个因素：就是这个事跟他有没有关系。
26. 老板想成大业，就做一件事，让你做的事跟他有关系。
27. 宗教精神体系，经营人体系是让员工跟老板完成一个事。
28. 什么是机制？就两个字 分配。
29. 凡是公司长不大，就一件事，你的分配机制出了问题。
30. 老板调整核心最根本，最根本就是 分配
31. 你有本事让多少人操心，你就能成就多大的事业，不管用什么管理方法，而操心只有一条路，就是这件事跟他有关，只要这件事跟他有关，他就能。

32. 神圣感越大的人，他能成就大业，神圣感小的人很难成就事业。
33. 如何经营员工的精神世界，也就是经营员工的神圣感？如果你有本事让身边的人觉得他很重要，你必成大业。
34. 今天开始学一个思维：家长要教育孩子，就要让孩子变得很神圣。
35. 什么是神圣？就是说自己觉得今天没有我这事不行，老板就是这种感觉必须给员工这种感觉，人一神圣就有感觉。
36. 尊重老师的境界，就是超越老师。
37. 要像对待孔子、老子一样，对待姚明、章子怡、刘翔和你们公司第一名。
38. 今天必须很崇拜公司第一名，第一名 那是 师道，用当下师解决当下的问题。
39. 师道在于 用当下师解决当下之问题。
40. 有了神圣之后，就出现两个字叫 灵魂。
41. 什么叫使命？你要干什么事叫使命。什么叫灵魂？灵魂是顾客让你干什么，顾客需要咱们干什么。

42. 当你学会灵魂之后明白了我想成为什么不是关键，是顾客希望你成为什么。
43. 学习之道在于变化气质，智慧之道在于变化心境。
44. 通过学习，谁心境变化了，变得很美、很滋润、很向上，这种人收获最大。
45. 学习让自己心找回来，变得很美、变得丰富，向上，然后生生不息，创造万千法相。
46. 老板开始创业，就是无中生有，就是心中有种感觉，心境非常纯美，非常丰富。
47. 幸福的女人在家总变化，常换，给老公一种变化的感觉。
48. 走进生活，走进红尘，典籍是总结了当时的红尘，没本事消化红尘，才去消化书。
49. 爱情就是能彼此体会对方的心情
50. 宗教的依赖；爱，善，帮助人离苦得乐.
51. 爱情就是互相牵挂，共同成长。

- 52、真正的爱——就是爱他所爱。
- 53、很遗憾人们把男女之间本能的神秘当作了爱情。
- 54、和谁结婚并不重要，重要的是两个人在一起能不能开创未来，而不是一起消亡。
- 55、最快乐的事，就是和喜欢的人喜欢的地方做喜欢的事。
- 56、男人三大需求：被崇拜、被认可被理解、温柔。
- 57、女人三大需求：安全感（精神+物质）、浪漫、被哄被宠。
- 58、男人择偶价值观：漂亮、身材、温柔。
- 59、女人择偶价值观：财富、权利、形象。
- 60、爱情不分对错，结婚是因为两个人在一起有意思，离婚、外遇是因为两个人在一起没意思了，和另外一个人在一起有意思而已。当两个人有感情，再有别人是外遇；当两个人没有感情，再有别人不是外遇。凡是痛苦的人都是在坚守不切实际的存在。
- 61、贫贱夫妻百事哀，当人为生活所迫，没心情时，爱从何来？
- 62、两人在一起从不吵，从不争论，说明有一人多余。
- 63、有爱之性是升腾，无爱之性是消亡！

1 你们的能量激发我的能量，我相信你们会比我更加有成就。

2. 想成功的人，心态必须向小孩子一样把能量调动起来。身体的能量是成功的基石。

3. 当对方情绪不好时不要和她讲道理。（孩子知道贿赂父母来改变父母的状态，状态好了又影响父母的行动）
4. 对方情绪好时你跟他讲，你原本想得到的很少，而会得到很多。对方情绪不好时，你原本想得到很多，反而一点都很难得到。（大事难事绝不可在电话中沟通，因为你看不到对方的情绪。）
5. 一个人想让工作和生活很理想，必须接受一个心态，那就是凡事不好那就是自己还不够好。
6. 自己做错了，不承认或掩盖，这又是在犯错。凡在工作中敢于承认错误的都做得不错。
7. 成功者都犯过错误，而成功者对待错误的态度和失败者不一样。成功者选择承担，失败者选择逃避。当你做错事是最好的办法就是面对它。
8. 在老板的心中，不怕员工犯错，就怕员工不去做，犯错后又不改。
9. 聪明的老板是员工犯错时叫他承担责任。不聪明的老板属下犯错时发火或讲道理。
10. 指责和批评是两回事，指责叫你不成长，批评叫你成长。

11. 当别人犯错时，你生气是拿别人的错误惩罚自己。
12. 做什么事都很简单，但很难。知难而进就是成功的前提。
13. 厂方找你是来解决问题不是找你来增加问题。问题增加了你就得出钱解决问题。你又不想出钱解决问题，你就别制造问题。-
14. 厂方找你解决问题不是创造问题，动不动就找厂方，厂方觉得你能力不够。
15. 智慧是什么？什么事到你这为止就是智者。（罗斯福总统在办公室门口特意挂了一个水桶，其含义是什么事我来解决，什么事到此为止，什么事到此为止，什么事到此结束。
16. 越考虑自己越没自己。越考虑别人没自己，越会成就自己。
17. 企业靠全身心放在企业的人支撑。
18. 公司选什么人，有强烈企图心的人。
19. 什么是人物，能凝聚人的人。
20. 人都不愿意犯错，但他不知道错与不错的标准是什么。所以他认为不错但还

在继续犯错。

21. 有些人今天跟这个吵，明天又与那个吵。吵架的“理由”是别人错。从不检讨自己错了吗？所以会经常与别人吵。

22. 智者不能与经常吵架的人吵，吵多了别人会认为你是愚者。

23. 没有梦想等于行尸走肉。

24. 一个要推卸责任的人是一个没有能力的人。有能力的人不要跟这种人太计较，你认为他某些方面能力还不够。

25. 错了马上停止研究补救方案，不要抱怨，更不要找借口。

26. 工作中不是抱怨，而是感激上级和下属对我们的付出，你的心态将会完全不一样。

27. 务实的态度，小事是基础。要把小事做好，必须要有一个精神，一种坚持到底的信念。

28. 与人相处任何时候都要用心去体会对方当下的感受。

29. 没有人喜欢死气沉沉的人，也没有人喜欢和愁眉苦脸的人深交。



30. 在漫长的人生路上，谁能带给我们欢笑，谁就会偷走我们的心。
31. 你付出什么就会回收什么。你向同事付出了指责，有一天你会收到相应的指责。
32. 每个人都喜欢得到别人的帮助指导，而不是指责。你真心的指责也很难叫人领情。
33. 不诚实的人是很危险的。因为不诚实，所以不能与人相处长久。
34. 一个善行诚实的人，因为有正义公理做后盾，能坦然面对人事，因此他会变得强大，人们乐于与他相处。
35. 良好的工作习惯对一个人的影响极大，良好的心态更会让你有意想不到的收获。
36. 当你提出很多问题时，再附上你的见解。没有一个领导会不高兴的，只是喜欢听你的。
37. 借口的背后是逃避责任。当你找到借口的时候，成功的把责任转嫁给了别人，表面看来很聪明。实际上真正受害的最终还是你自己。当你找到很多借口时，你

立即开始原地踏步。

38. 学会认真，就是要知道如何认真到“好像不认真”。

39. 每个人都应该合理的坚持自己的意见。合理的标准就是有利于事物的发展。

40. 一个照顾不好自己的人，不能为自己负责的人，是不能照顾别人的。

41. 要拒绝放纵。玩一会的是放松，整天玩的是放纵。

42. 充满活力激情。永远给别人非常热爱生活的感觉。

43. 越是人才，越懂得未来。越计划未来，越为未来而奋斗。

44. 华广办企业就是建立了一个平台，帮助你们实现梦想，顺便实现华广的梦想。

45. 市场经济就是分工合作。

46. 有劲就是合理，没劲就是不合理。

47. 做一个优秀的人要用心体会学会察言观色的本领。

48. 很多公司缺人才，不是缺“专业”人才。而是缺有很好应变能力的人。也就

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

是会善解人意之人。

49. 懂得遇上难事是自己增加智慧的好时机，苦是锻炼自己意志的好机会。

50. 心态是幸福的源泉。心态正天天是春天，心态差天天愤怒. 失望. 狂风暴雨。

51. 智者有烦恼时会马上跳出烦恼，愚者在烦恼中旋转。

52. 人有时越单纯越好，看人看事越立体越好。

53. 做什么事，讲什么话都不能离谱，也就是把握一个度。

54. 工作上有认知度不一样的，有理解力不一样的，想法不一样的。争论和争吵都很正常。但必须记住争论什么就争论什么，不要联想（前后早晚都联想在一起去争吵）。想做领导想成事切切戒掉——联想争吵。

55. 要抓住对方的瞬间的闪光点促成交易，不能等待。

56. 与己无关时，每人喜欢吹捧者。于己有关时，没人不喜欢吹捧者。

57. 男人的顾客是全家族的人。女人的顾客是丈夫。员工的顾客是产品。老板的顾客是员工. 利润. 目标。

58. 任何一个人的每一步成长，每一份成就都离不开别人的帮助。当你去感激一个人的时候，他会是什么感觉？当你不去感激他的时候，那结果又会如何？

59. 发自内心的去热爱公司，你才能自发的在人前人后宣传公司，保护公司的荣誉。

60. 从卑微到伟大，没有行业的界定，更没有能力的障碍，就看你肯不肯负责任。

61 不要轻易许诺。一旦承诺了就要对现，否则大伙觉得你是一个对自己的话不负责的人。

62. 努力不等于成功，用功不等于敬业，能力不等于信任，知识不等于智慧，价值不等于使

用价值。

63. 道德是隐藏的法律，法律是显露的道德。法律是道德的最低标准。

64. 国家制定法律是让国民知道违法是不允许的，是犯罪。

65. 行业制定标准是告诉企业违反标准是不能流通的。

66. 厂家制定制度是告诉员工违反制度你是在犯错。

67. 一个老板想找“听话”的员工给你工作这个老板想企业不发展不进步。

68. 一个员工想找不严格的老板去工作。他是想没有收入，没有安全。

69. 一个子女想找不严厉的父母与你生活，他是想没有出息，不出人头地。

70. 老板心中装着整个公司，主管心中装着整个部门，他们的出发点都是要把事情做好。而不是针对某个人怎么样。如果上级对我们要求不严格，而竞争对手的公司对员工要求严格。当有一天我们离开这个公司时还有竞争力，还有收入吗？

71. 老板有时候“不明言”，一方面是尊重助理，更重要的试“点他一下”，不让她总是“等待答案”的习惯养成。让他自己去反省，去决定。这样他才有责任感，他才会小心从事。

72. 领导不同层次的人员，暗示的深度也要不一样。如果对基层员工直接说可能效果会好一点。

73. 凡事不必说的，说了反而增加困扰。不该说的，说了反而阻碍沟通。不必说的也不应该说的，说了就是失言。不说是一种对分寸把握的艺术。三个人一起不说两个人的事，四个人一起不说三个人的事。

74. 生活中有些时候很难是非分明。其实事情本来就是一阴一阳的结合体。阴中

带阳，阳中带阴。领导者，管理者更应该明白“是非难明”的道理。不能凭权势直观来判断是非，而要立体多方了解，才不致于使之偏颇。

75. 把错误改过来，下次不再犯这是最主要的。至于谁错，只要大家心里有数，不一定非要弄得当事人十分难堪。让他有机会改过，而且又保持面子。生活中让人当众没面子，他常常会想办法“私下里”找回面子。

76. 要想做得出色。你必须找个比你强的人做老师。

77. 不要关心别人的企业有多大，而要关心研究大企业是如何运作的。

78. 能发展的企业，他的都最关心的是自己的头不够用。难发展的企业的头，她关心自己的企业钱太少。

79. 有真本事的人总觉得自己做得还不够。没真本事的人总觉得自己很了不起。

80. 成功者的心态，心里总装着别人。发财者的心态，挣钱. 赚钱. 享受。挣钱者的心态，挣钱养活家人，养活自己。

81. 一个人做了好事别人帮你传颂。做了好事自己传颂，好事会大打折扣。做了坏事别人会给你传扬，你掩盖也掩盖不住。

82. 什么叫仁？人是心里装着别人的人为仁。对心里总装着别人的人要一视同仁，

而不是一视同人。要求别人一视同人的是弱者的声音。

83. 夸是大和亏二字组成的。自夸的人，夸得越大亏得越多。到时他的上级不该重用他或不用他，他的同事远远躲开他。

84. 做政治成熟的人，做人成熟的人，处理事情成熟的人，为人处世成熟的人，技术成熟的人，业务成熟的人。

85. 整个大脑都装着为自己工作，错误就极少，进步就很大。

86. 坏人会“帮助”好人成就事业，不讲理的人会帮助讲理的人更加讲理。对手会帮助我们更加强大，忧患的人才会有安乐。

87. 兴奋做事快乐生活。人有兴奋啥都不难，不兴奋啥都难。

88. 做任何事情必须想到两个点。能想到两个点的，并把他用好。这个人就能当领导，光想一个点就只能被领导。

89. 时常有人请采购主管吃饭或送一些礼物，甚至回扣。这是一种诱惑，也是一种机会。把握不好就会违反原则影响到公司。同时也会影响到自己在领导心中的位置，也会影响自己在顾客中的分量。试想一个顾客对一个不忠诚于自己公司的人是什么感觉？

90. 做事要有时间观念，把时间当作储蓄与负债。利用好时间留出充裕的时间等待应急的事就是储蓄。欠时间的债逼着去做事相当于负债。
91. 将心比心，用自己的情感去映照对方的感受，自然就会产生力量。
92. 常做主要的事，紧急事越来越少。常做紧急的事，紧急事越来越多。
93. 一将无能累死全军。
94. 莫把偶然当必然。
95. 同流才能交流，交流才能交心，交心才能交易。
96. 领导就是当你身边的人忙的发疯，或者变得歇斯底里的时候，仍然能够沉着如常履行工作的人。
97. 人生的风险跟错人，人生的风险找错人。
98. 当人走投无路时，做任何选择都是可以理解的。
99. 人需要结交什么样的朋友？事业的朋友，政治的朋友，谈经论道的朋友，家庭的朋友，玩的朋友。



100. 六分人才，七分使用，八分奖励。

101. 向上是人世间第一德。德字是双人旁组成的，要人有德，自己得先有德。

102. 一个工厂是一个整体，需各自分工协作。与人的身体一样，需头.脑.眼.耳.手.脚共同配合，缺一不可。团队意识弱的人总认为自己吃亏，有人自己事做不好办不好，添汤加水有一套。有些人别人头发不干净能看见，自己头上有鸟粪还不知道。圣经上讲，别人眼里有针看见了，自己眼里有梁木还看不见。有修养的人总感觉自己做的欠缺，不在背后谈论别人是非。背后谈论别人是非的人，自己就是是非之人。

103. 一个葡萄园主，雇工人整理葡萄园，说好每人一天的工资是一块银元。这一天他先后雇佣了五批工人，有的清晨就雇来，也有傍晚才雇来的。结算工资的时候，他给了每个人都是一块银元，清晨来的工人因此提出了抗议。他的回答是：我并没有占你便宜，你不是同意每天一块银元的工资吗？我也给最后来的这么多难道我无权使用自己的钱吗？为了我待人慷慨你就嫉妒吗？

104. 做一个给予者，不能做索取者。给予时很自豪，索取时不自豪。给予是放大自己，索取是缩小自己。

105. 不会吃苦的人，是一个没有生存本领的人。每个人都要想爬墙虎一样会生存。

106. 工作首先要具备责任。有责任的群体，没有解决不了的困难，没有办不成的

事。所有的赔偿和惩罚第一个目的就是要当事人懂得什么叫责任。

107. 高明的主管能自主运用工作压力之道，勤于观察部属是否有异常行为，然后采取适当措施。

108. 一个人想生活的舒服少花力，你得有资本。资的含义，是少投入多收益。本的含义是，做有本的事。命运好祖辈给你很多资产。其他的只能老老实实做人做事。

109. 没有经过困苦历练的人，是一个不会成熟的人。没有经过磨难的人，是一个没有意志的人。没有经过雪苦，梅花吐不了春香。

110. 人为什么要攻击你，因为你的能力超过了他。不想被别人攻击就把你的能力降低。

111. 你为什么要攻击别人，因为别人的能力比你强。你不想攻击别人，你的能力马上超过他。

112. 别人为什么要告诉你不该说的，疑事，疑话。告诉你的是想借你的口，来攻击他想攻击的人，但又没有本事他直接去攻击。告诉你的人在利用你简单不成熟的大脑，大脑不成熟的人还把这样的人当成好朋友。有能力的人应该惋惜这样的人，而不是生气。

113. 信用——诚信的人利用自己的信用，然后用别人的资源来做事。

114. 果断——睿智者，先预测结果，然后再去断定。

115. 专一——练成行业专家，一直做下去。

116. 敬业——首先确定是有势的业（朝阳产业）再用功去做。

117. 在这个世界上最容易的就是放弃，但是放弃以后你将成为一个最不容易的人。

118. 人都希望有贵人相助，但是这世上绝大多数贵人他们都有一个共性，那就是他要看出你将来是一个贵人，他才能相助于你。要想得到贵人相助，首先要让自己成为一个贵人欣赏的人。

1、凡是想把人生问题都解决完的人，都是不成熟的人！

2、你可以拒绝学习，你的竞争对手不会！

3、最大的创新是机制的创新！

4、凡是在乎老板小恩小惠的员工，都是一般员工。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

- 5、毛泽东革命最大的成功在哪？是让人民群众当家做主，是在为自己干！
- 6、改革开放就是解决为谁干的问题。
- 7、你的员工都干什么来了，大家到一起就是为了分配！
- 8、你见到过属于一个人的公司能做大吗？
- 9、当有了一定财产剩余，亲人会从血缘关系变成社会关系。
- 10、你有本事让多少人操心，你就能成就多大事业！
- 11、你想开创未来，没有人家的未来，人家会跟你吗？
- 12、董事长不能上进，又不能独挡一面，也要劝退！
- 13、老板只想给别人革命，不给自己革命，公司也会消失！
- 14、你先建制度，违规了，按制度说话！
- 15、老板真正的死穴在于：农业社会思想与市场经济思想、家园思想与

全球思想、封建思想与民主思想的矛盾落差。

16、什么叫大专，长大的砖头叫大专；什么叫大学，大概学学叫大学！

17、有些企业家想把企业留给孩子，错了，企业是市场的，谁在市场上有本事，企业就给谁！皇上想把江山给孩子，刘备给了阿斗，结果让人家取代了！

18、我们能留给孩子的，只有精神和智慧！让他们去开创他们自己的辉煌人生！

19、什么是胸怀？胸怀就是拿出钱和别人分！

20、要想发展，就要淘汰落后！

21、合理，一般都是没用的！

22、小公司永远没缺点，大公司在一系列问题中一日千里

24、改革是永远没尽头的，机制创新无止境！

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

24、每个部门都要围着顾客转，如，办公室文员的顾客是大家，大家说你行你就行

25、谁能创造新的机制，谁就能领导潮流！

26、怎样才能留住人才？任何一个组织只要不开心，就不能常呆，只有快乐，才能留

住人才！那么，我们有没有建立快乐机制？

27、真老板每到一个地方，都吸收精髓！

28、过去学会种树，现在是学如何把树移植在一起，变成森林！

29、只为自己，长不大！

30、建立品牌紧密联盟，参与联盟者必须是已经“上岸的人”（不差钱），后半生想

做点事的人。人家七个组合在一起，你一个人能对抗得了吗？

31、现在培养人的速度已赶不上社会组合的速度了！

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

32、你们必须与谁联盟，联也得联，不联也得联！

33、请别人吃饭办事的都是小人！想拿最小代价，获取最大利益！

34、企业对员工做的最大贡献，就是帮助员工学习成长！

35、员工为什么见到人就紧张，市场经济的基本形式是交易，交易的本质是交换，交换

的基础是平等，你要让员工 50 元卖 100 元，他就紧张，你要让他拿 100 元去换 50 元，

他肯定不紧张，一转身就换出来了。

36、要培训员工，你使用了我的产品，还要感谢我！拿 100 换 100 就不紧张了，交换是平

等的，这是一种心理！

37、跟你做生意的比较少，身边没人，就是你算计别人了，时间长了，人家明白了，不找

你了，这就是不平等的交换！

38、有人一生长不大，就是有一种扭曲的处世哲学！

39、势，就是大势所趋，还是大势已去，懂得势的人，就是有智慧的人，成熟的人！

40、领袖随时都是从势上出发看问题！从势出发就是高层频率，否则你就是不成熟！

41、老师与大师的区别：老师就是把你带进他的世界，怎么学也学不明白；大师就是走进你的世界，看到你缺什么，他告诉你，讲了核心点，使你明白了！

42、凡是讲道理的人，通常都不懂道理！

43、公司有问题，就是老板精神头跟不上！

44、你精神头不足的时候，你判断什么都难！

45、所有成功者都精力旺盛！能量很关键！

46、当老板经历事业的最高峰时，要采取“三三制”原则：

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)



(1) 三分之一精力用在当下事业；

(2) 三分之一培养后继之君；

(3) 三分之一谋划未来。

47、培养后继之君 要掌握好势，势过去了再培养就晚了。在巅峰时应拿出精力培养，

不到则不成，过了则是颓废之气！

48、商场上 70%靠气势，30%靠运气，你还谈能力！

49、见势速进，不见势速退！势没到，你把钱放进去，没了！

50、员工正有状态，贷款也要往前冲；没状态，有钱也不能冲！

51、还要认识上游势与下游势，每一个上游倒了，都会砸死一帮下游老板，成陪练了！

52、你的上游正上升，你做下游，一挂就行了！有些人连上下游都没分清！要弄清谁在

上升，如日中天；谁在中间，维持状况；谁在下降，大势已去！

53、有的企业家连自己有几个代理商都不知道，这就等于你有几个孩子你都不知道，谁

生的都不知道！

54、商人会把时间用到最精到、最极致！

55、经营企业就是经营资本、经营资讯。两军打仗，不知资讯能行吗？不了解上边资讯、

下边资讯能行吗？不了解情况，就是陪练！

56、上游都要转行了，下游都要不干了，你还在那忙呢！你就没忙到刀刃上！

57、时空资本是用时间和空间上来赚钱，提升自己。创业在他乡，换个空间人就变了！

58、顾客购买势。顾客购买分“五度”：知名度、认可度、美誉度、忠诚度和依赖度。

只有忠诚度的顾客创造出的利润，才能让公司和老板活好！企业要稳定，是靠忠诚

度和依赖度顾客；企业发展要靠美誉度顾客；企业再壮大要靠知名度和认可度顾客。

59、所谓忠诚度，就是谁说她用的产品不好，他就跟谁急！所谓依赖度，就是只用这类

产品！

60、老板上班，不能来一件事处理一件，而要抓核心啊！

61、如同种树，企业发展壮大是内在丰富饱满，自然向外延伸的结果！

62、我们许多老板，只想往上长，不想往下扎根！我们天天在拔苗助长！

63、这是一个疯狂的世界，21世纪，谁心静谁就能赢！

64、社会评价你是什么你才是什么！

65、脚踏实地，离开虚伪，要很坦荡地活着，很真实地生长！

66、绝大多数老板都名实不符！

67、浇水是往梢上浇，还是往根上浇？根扎得深，往上长就天经地义！

68、企业有三大根系：

（1）老板集团及团队产业信念；

（2）领袖修炼，必须表达和说服；

（3）团队修炼。

69、我们将进入智能工业时代，这是大势所趋！

70、成功的老板为什么一直处于孤独状态，在产品的开发上可以看出来。

小老板活在卖好的状态中，如果产品不好，再开发就来不及了；大老

板在产品火热时，一转身又去开发新的产品了。海信老板就是如此。

71、每个老板必须有“三个情人”：

（1）昨日旧爱，过去获利的产品；

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

(2) 今日相好，此时正获利的产品；

(3) 明日新欢，未来获利的产品。

72、不管怎么经营，都离不开势。这是一个变化的时代，用固定的思维无法存活！

73、物竞天择，适者生存。一种动物能生存久远，就是对环境变化反应速度快；小企业能持续变成大企业，就是反应快！海尔安装洗衣机，安好后三分钟就打来电话征求意见。

74、学了就使用，意义在当下！

75、企业要发展，核心是思想一致！

76、公司第一产品就是老板本人！

77、员工喜欢什么样的老板？就是有追求，一心想成事的老板！

78、心态不好的人炒股必亡无疑！

79、卖产品就是卖印象。顾客对产品的某种特质印象特别深刻，顾客就凭此印

象做出买不买的判断。顾客不会买印象不深的产品！

80、100 个家长有 99 个让孩子上好大学，找好工作；只有一个家长与孩子说，你

将来负责安排好他们的工作！

81. 你享受工作上的荣誉的同时也要承受工作上的委屈和指责。

82. 看一个人看他的本性，本性好的话他再坏也坏不到哪里去，本性坏的话他再好也好不到哪里

去。

83. 你对多少人负责，你的公司就有多少人。

84. 衡量一个人是否成熟的唯一标准就是看他是否能承担责任。

85. 公司是枪，员工是子弹，老板是扳机。老板一扣扳机，子弹指哪打

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

哪，这种公司铁定有发展。

86. 所有的成功者都是懂得付出懂得吃亏的人。

87. 成功者都是引导事情的发生而不是等待事情的发生。

88. 成长就会出丑，出丑才会成长。

89. 员工所关心的不是公司的问题而是自己的目标。

90. . 爱的八个境界：爱自己、爱伴侣、爱家族、爱公司团队、爱社区、爱民族、爱生灵万物。

91. 企业的发展是靠把心放在公司里的心腹知己，绝对不是有能力、有技术的人在支撑。

92 . 公司请员工来是为了解决问题，否则你立刻失业。

93. 一件事经过视觉、听觉、触觉、思考，不断的重复就能把它的能量变大, 能量变大就能把一个

梦想变成现实。

94. 一个人能用很多人的智慧他必定会成功.

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

95. 所有男人的不幸就是不够勇敢，所以要激发员工的行动力就是化解他们心中的恐惧。

96. 遇到问题就说是别人的问题，代表你立刻原地踏步。（简称自杀）

97. 公司请你来就是解决问题，否则你立刻失业。

98. 当你透过自己的能力帮助别人解决问题，别人也会想尽办法解决你的问题。

99. 遇到问题说这是我的责任，你就立刻成长。

100 . 老板创立公司是建立一个平台帮助员工实现他们的梦想，顺便再实现自己的梦想。

101. 人不喜欢被管但很多公司拼命的想去管理别人。

102. 很多公司拼命的教员工方法，而不是激发他们的内在动力。

103. 如果一个人每天不能自我反省的话，你教再多的方法都是背水车薪，所学非常有限。



104. 私下说公司不好又在公司上班，等于出卖自己。

105. 合理的要求是训练，不合理的要求是磨炼。

106. 人不是因为知道而改变，而是因为触动而改变。

107. 成功守则中最伟大的一条定律：待人如己。也就是凡事为他人着想，站在他人的立场上思考。

108. 感恩是富裕的人生。它是一种深刻的感受，能够增强个人的魅力。开启力量之门，发掘出无穷的潜能。

109. 你的工作能力加上你的工作态度，决定你的报酬和职务。

110. 宗教能生生不息，是描绘出众生理想状态，到极乐世界超越轮回，不生不死，不垢不净，度到没有痛苦，最终处于涅槃状态。。

111. 人活着要吃饭，但活着不仅仅是为了吃饭；做企业必须赚钱，但做企业终极目标不是为赚钱。

112. 使命是老板想成为什么样的人；灵魂是顾客想你成为什么样的人。

113. 小成功做喜欢的事；大成功做你应该做的事。

114. 老板的魂是解决人的问题，创造人的需求。

115. 谁算计顾客早晚会消失，持续对顾客有帮助，企业就持续存在。

116. 企业在发展过程中可以什么策略都用，潜规则可以用，但在有魂的基础上；偶尔用潜规则叫变

通，没有魂，尝到甜头早晚会消失。

117. 公司永远需要两个高手。如果大家水平差不多的话，就会谁也瞧不起谁。

118. 企业文化是你经历了，做到了，用文字表达出来。

119. 不管拜什么都有效，企业中人的问题根本就在于他人什么都不拜。

120. 发展好的企业就是建立一套文化（灵魂）把别人同化。

121. 企业能变大，就是老板会经营人的精神世界；企业老板不上进就是精神空虚。

122. 老板对自己产品没有像捧自己孩子一样，不能成事业。

123. 经营企业最核心就是让员工生生不息行动。

124. 不要没有思考就去问别人，这样会让你越来越渺小，悟性通道就是这样被堵塞。

125. 顶尖企业家让员工觉得自己所做的一切是神圣的。员工有了神圣感，才会产生企业灵魂。

126. 成大事者不用找对手，每天把心放在自己事业上，不知不觉就做大，就像森林。

127. 人采取行动就是因为认同，所以经营企业，提高执行力就是经营员工、顾客的认同感。

128. 员工有灵魂就是每天很充实；每天不充实没有灵魂，叫魂灵。

129. 凡是和员工有关的事必须透明，和员工无关的事越保密越好！

130. 宗教像性一样神秘，像政治一样没有道理可言。

131. 宗教生生不息，一直让人感到惊异、震撼；老板必须从规模速度、使命境界、修为等方面让员工

工感到惊异、震撼。

132. 对员工而言，收入不高是罪恶，没人缘是罪恶，不成长是罪恶；对老板而言，没让员工成长是罪

恶，年终没利润是罪恶，境界不高是罪恶。

133. 和一个没有精神的人惩罚精神是开玩笑，对中高层必须罚精神，对基层罚物质。

134. 当收入、职位、空间超出员工的期望时，员工就会有获救感。这时他会超 N 倍回报企业。发展壮

大的企业都是靠这种人。

135. 以利相交，利散人分；以情相交，情断人绝；以心碰撞，生生不息。

136. 一个人承担责任，6 岁也成熟；一个人推卸责任，60 岁也是孩童。

137. 任何人不能增加你的智慧，只能引导出你的智慧。。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

138. 孝道使公司稳定；师道使公司发展上进；天道使公司长久。守天道重孝道遵师道。

139. 宗教通过无数的礼仪锁定你的灵魂，摆脱最原始的吃喝嫖赌的刺激。

140. 忏悔和祈祷是自我引导的力量。

141. 人回忆过去是苍老的表现，人都是想探索未来，但更喜欢活在现在。

142. 企业 90%问题都是沟通问题，没有把焦点放在事上，放在了人上。

143. 为众生悲，不对众生慈，会把你压垮，这是妇人之仁；有了慈悲心不行动，也会把你压垮。

144. 企业文化打造是积累沉淀的过程。行动了经历了的叫文化，知道了的不叫文化，有用的才叫知识。

145. 灵魂是发自内心那么想，自内而外流淌；灵魂是慈悲心。

146. 普通老板就是扼杀性灵，成功老板就是引爆员工性灵，点燃他的动能。

147. 能成就大业者把灵魂复制给别人，不成大业者都是把方法复制给别人。

148. 做事的人像种子一样，扎扎实实发芽、开花、结果。

149. 把不怎么样的祖宗供上，告诉后人超过先祖；把背叛公司的功臣上龙虎榜，告诉员工老板爱憎分明。

150. 老板要尊重顾客，员工尊敬上级。员工最大孝就是业绩优秀。

151. 真心向佛的人在寺院才能开心快乐有智慧；真心做事的老板才会开心快乐。

152. 个人和企业困惑都是灵魂的偏离；掌门人必须找到灵魂，守住灵魂。

153. 领导是一种技能，用来影响别人，让他们全心投入，为达到共同目标而征战不懈。

154. 领导力有多高事业就能做多大。领导力的核心就是影响力。影响力的核心就是自发自愿。

老板建立公司就是建一个平台帮助员工实现他们的梦想，顺便实现自己的梦想。

155. 你要对员工的成长负责，看员工跟你三年能混到什么程度。解决问题就是承担责任。没有人通过

讲道理能解决问题，要用行动。

156. 上级要为下属的成长争取、创造机会，要呵护其梦想，不可挫败、打击。

157. 能掌控自己就能掌控一切，否则你会被一切所掌握，从某点而言，甚至消失。

158. 凡是孩子想法都正常，你与孩子想法冲突，你得改。

159. 抱怨员工没思想，因为你录取时就没录取有思想的，或者你把有思想的压抑的没思想了，因为你

怕有人挑战你。

160. 迟到三次开除，这是人话吗？只要员工和公司一条心，犯再多错误也不能开除。不和公司一条心

，小错也不能包容。

161. 即使再普通的人也有纤细的心思，没有人有权利肆意摧残。老板应对员工多些关注和表扬。

162. 养花都知道几天浇水，养人却不知道她需要什么。——你不用心，他

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

不动心。

163. 老板对员工整天板着脸，都以为他不会笑呢。一天他的小狗到公司，他眉开眼笑。员工认为自己

还不如一只狗。遂辞职。

164. 当两个人有感情，再有别人是外遇；当两人没有感情，再有别人不是外遇。

165. 凡是痛苦的人都是在坚守不切实际的存在，一种婚姻形式已不符合现在。

166. 想干什么不能干是因为条件不够。

167. 贫贱夫妻百事哀。当人为生活所迫，没心情时，爱从何来。

168. 一个对自己生命负责的人才叫成熟。面子重要，别人重要，唯独自己不重要。  
(错)

169. 为了老公愿意牺牲。(错) ——爱不是牺牲



170. 孝心的最高境界：父母以你为自豪。

171. 爱她|他的最高境界：让她|他以你为自豪。

172. 当你能平静的接受任何事情，理解而不抱怨，你就成熟了。

173. 只要孩子在家什么都跟你说，沟通就没问题了。

174. 老板和员工共事，你离开他，他离开你，都很正常。老板想弥补，是因为不想承担罪恶；想离婚不敢

，因为不想承担罪恶感。

175. 能成就事业的人周围都有影响、约束因素。隐忍的境界无人指点无人达。要想成大才须隐忍，要荣耀

须隐忍。

176. 谁先动谁就成为领导者。

177. 假如问话不明确，对方是否给你明确的答复。

178. 企业能不能长久，根本因素决定于企业领导人心中的一口气。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

179. 企业比的是哪个领导人能持续有兴奋度。

180. 领导者领导思想，管理者管理事务。

181. 领导者最高境界就是其他人愿意把全部身心放在他手上的事上。

182. 要想影响别人，先要自己有结果。

183. 今天新的观念是领导者要带领员工学会生活。

184. 领导者修为决定事业的大小。

185. 人类每前进一步都是冒险。随便一个想法随便一个决策都是冒险。

186. 无数人都是承受不了精神压力导致事业下滑。

187. 能成事业的人，不是最有才华的人，而是能充分整合当下的人，人成功不是  
什么条件都具备才成功

188. 影响力七大要素：

①对你有所帮助的人（佛教）

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

②有结果的人

③包容：对任何事只看对自己有何帮助，不评价不说。

④冒险精神

⑤旺盛的生命力

⑥乐观幽默

⑦当下的能力（生存能力）

189. 习惯性的拖延者通常也是制造借口与托辞的专家。

190. 有两种人永远无法超越别人；一种是只做到别人交代的工作，另一种是做不好别人交代的事。

191. 选人第一标准：选能把事做好的人。

192. 普通人会找与自己合得来的人；用与自己有差异的人，发展的空间会更大。

193. 真正的英雄不是没有卑下的情操，而是永远不被卑下的情操所征服。※权力多一分，姿态

要低一分。

194. 以效果作为考评标准，领导者才有效率。

195. 你常做重要的事情，紧急的事情就越来越少；你常做紧急的事情，紧急的事情就越来越多。

196. 成功者愿意做别人不愿做的事；成功者做别人不敢做的事；成功者做别人做不到的事。

197. 情商，决定企业的宽度；智商，决定企业的长度；逆商，决定企业的高度。

198. 衡量人是死是活的标准，是看他有没有激情。

199. 一个人要成功要么组织一支团队，要么加入一支团队。

200. 学问没有高低贵贱之分，只有适合不适合，有用没用之分。

201. 企业运营的三个版块：人力资本、财务资本、时间资本。老板必须是工程师思维，整体组合运营。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

202. 小老板经营事，大老板经营人。

203. 企业发展多大就看多少人操心，而操不操心就看这事跟他有没有关系。

204. 懂得机制的人，就是成熟的人，所有改革创新最根本就是机制的改革和创新。

205. 不会命令你进入他智慧的屋宇，而会引导你步向自己心智的门槛。

206. 一家公司发展如何，取决于机制，产品只是媒介，因为分配决定民心所向。得人心者，得天下。

207. 出丑才会成长，成长就会出丑。

208. 人不是因为知道而改变，而是因为触动而改变。

209. 宗教生生不息的核心是神圣感。老板要让员工感觉到神圣，老板之道在于让员工追求他的神

圣感，活在他的神圣感里。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

210. 经营企业就是经营人的精神世界，老板最终跟别人比的就是精神世界。

211. 学习是引发新的思路和方向，同时促使自己深入思考。

212. 讲话只有一个目的，让对方采取行动。听众只在乎一件事情，对我有没有帮助，其他都是对这句话的注解。

213. 成功就是燃烧自己照亮别人，善待自己最好的方式，就是把自己全部燃烧。

214. 经营企业就是经营资本，经营资讯，成大业者，都是用时间赚钱。

215. 人类最有智慧的时候是在最放松的时候。

216. 有梦想的人最幸福，成大业者，都是生活在自己的精神世界里边。

217. 老板成立一个公司，就是建立一个平台来帮助员工实现梦想，顺便实现自己的梦想。

218. 企业有灵魂，员工自然就有神圣感，有了神圣感而产生认同感，认同感产生行动。

219. 公司存在三种人：人手，人才，人物。

220. 人生就是体验的累积，只有体验了才知道结果怎样！

221. 成功之道：迷上一个人，迷上一件事。

222. 道本无言可述 皆当全力以赴。

223. 学习之道在于变化气质！智慧之道在于变化心境！

224. 艺术是无价的，也是永恒的，而舞蹈则是艺术表现的最高境界。用心跳舞，舞出人格，舞出精神，舞出境界。

225. 领导者拥有令人折服的远见和目标意识。很多员工都有很多的想法但不敢做就是对他自己没有

百分之百的自信；领导者只有把公司和员工的生活结合到一起，让员工百分之百相信公司目标能实现，员

工才能会全力一赴工作，公司才能快速成长。《领导力》

226. 要想成就事业必须要有“利他心”，不是你能利用多少人，而是给多少带来多少利益，厚物载德

，大爱无界。《赢利智慧》

227. 人的最高境界就是迷上一个人或迷上一件事；在神圣的感觉里，自己干的事就是最好的不可替代

的即神圣感，只有让员工感觉自己做的事情很神圣，他才会把心放在公司里。《宗教智慧》

228. 人们按照某些习惯行动，时间长了就会产生依赖，以致于自己很难改变。领导之道就是给员工设

立一条向上的轨道，让他对轨道产生依赖。《赢利智慧》

229. 金庸开始以孔子为师学习儒家思想，其中侠客为最大，所以金庸以侠客为主导写出《射雕英雄传

》，步入中年金庸发现侠客根本解决不了问题，他开始学道德经，以老子为师，

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)



写出《笑傲江湖》发现道

大于侠；但道中晚年他又发现解决不了问题，他参悟佛法，参悟了八年，写出了《天龙八部》；那后来是

什么成为金庸登峰造极的封闭之作；原来金庸发现佛法也是有限的，因为任何法、任何经都是总结了当下

红尘，所以他发现真正智慧不在任何经书、经典里，而在于红尘，写下了鼎巅之作《鹿鼎计》！所以最会

积累财富、有大成就就会跟红尘学习。

230. 能成事业的人不是最有才华的人，也不是什么条件都具备的人才能成功。而是能充分整合当下

的人。《赢利智慧》

231. 凡是想把人照顾好的企业都是生生不息，凡是想作大赚钱的企业都消失了，老板照顾好员工，祈

祷员工有个更好的发展，企业就更有生命力。

232。要了解顾客购买的价值观并且保持跟他的核心价值观同步！销售的关键就是去找顾客购买的核心价值观，然后去跟他匹配到！不过首先要了解顾客的人格模式和购买模式，有成本型的品质型的，有配合型的有叛逆型的，有自我判定型的和外界判定型的，有一般的也有特殊的，所以我们采用问、听、说的方式去跟顾客沟通时要能够做到快速判断顾客当时的感受和感觉！不过最主要的就是要让顾客当时感觉到舒服！

233、“成长就会出丑，出丑才会成长！想要成长就不要怕出丑！恐惧时就马上行动！面子是别人给的，而非自己给的！撕下来的是皮，贴上去的是脸！”

234、化解顾客的顾虑？其实顾客无非会关注三个因素：价格、质量、服务。顾客在购买前都会衡量这个产品值不值？你们有什么保证？你们有什么服务？他告诉我们：永远不能回答顾客所有的问题，却可以反问顾客所有的问题！他给出了对应的策略：你有见过比这个还便宜的吗？在同一个时期，要是比我便宜的，便宜多少我返还多少！你要什么保证才放心？你要什么特别的服务？我都会为你量身定做！

235. 财富来源于认识你的人和你认识的人！行动才能创造结果！《执行智慧》告诉我们要“用心”、“用脑”和不断地“干”！

一、之所以痛苦在于错误的东西。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

二、与其说是别人让你痛苦，不如说自己的修养不够。

三、如果你不给自己烦恼，别人也永远不可能给你烦恼。因为你自己的内心，你放不下。

四、好好的管教你自己，不要管别人。

五、不宽恕众生，不原谅众生，是苦了你自己。

六、别说别人可怜，自己更可怜，自己修行又如何？自己又懂得人生多少？

七、学佛是对自己的良心交待，不是做给别人看的。

八、福报不够的人，就会常常听到是非；福报够的人，从来就没听到过是非。

九、修行是点滴的工夫。

十、在顺境中修行，永远不能成佛。

十一、你永远要感谢给你逆境的众生。

十二、你随时要认命，因为你是人。

十三、你永远要宽恕众生，不论他有多坏，甚至他伤害过你，你一定要放下，才能得到真正的快乐。

十四、这个世界本来就是痛苦的，没有例外的。

十五、当你快乐时，你要想，这快乐不是永恒的。当你痛苦时你要想这痛苦也不是永恒的。

十六、认识自己，降伏自己，改变自己，才能改变别人。

十七、今日的执著，会造成明日的后悔。

十八、你可以拥有爱，但不要执著，因为分离是必然的。

十九、不要浪费你的生命在你一定会后悔的地方上。

二十、你什么时候放下，什么时候就没有烦恼。

二一、内心没有分别心，就是真正的苦行。

二二、学佛第一个观念，永远不去看众生的过错。你看众生的过错，你永远污染你自己，你根本不可能修行。

二三、你每天若看见众生的过失和是非，你就要赶快去忏悔，这就是修行

二四、业障深重的人，一天到晚都在看别人的过失与缺点，真正修行的人，从不会去看别人的过失与缺点。

二五、每一种创伤，都是一种成熟。

二六、当你知道迷惑时，并不可怜，当你不知道迷惑时，才是最可怜的。

二七、狂妄的人有救，自卑的人没有救。

二八、你不要一直不满人家，你应该一直检讨自己才对。不满人家，是苦了你自己。

二九、一切恶法，本是虚妄的，你不要太自卑你自己。一切善法，也是虚妄的，你也不要太狂妄你自己。

三十、当你烦恼的时候，你就要告诉你自己，这一切都是假的，你烦恼什么？

三一、当你未学佛的时候，你看什么都不顺。当你学佛以后，你要看什么都很顺。

三二、你要包容那些意见跟你不同的人，这样子日子比较好过。你要是一直想改

变他，那样子你会很痛苦

。要学学怎样忍受他才是。你要学学怎样包容他才是。

三三、承认自己的伟大，就是认同自己的愚疑。

三四、修行就是修正自己错误的观念。

三五、医生难医命终之人，佛陀难渡无缘的众生。

三六、一个人如果不能从内心去原谅别人，那他就永远不会心安理得。

三七、心中装满着自己的看法与想法的人，永远听不见别人的心声。

三八、毁灭人只要一句话，培植一个人却要千句话，请你多口下留情。

三九、当你劝告别人时，若不顾及别人的自尊心，那么再好的言语都没有用的。

四十、不要在你的智慧中夹杂着傲慢。不要使你的谦虚心缺乏智慧。

四一、根本不必回头去看咒骂你的人是谁？如果有一条疯狗咬你一口，难道你也要趴下去反咬他一口吗？

四二、忌妒别人，不会给自己增加任何的好处。忌妒别人，也不可能减少别人的成就。

四三、永远不要浪费你的一分一秒，去想任何你不喜欢的人。

四四、多少人要离开这个世间时，都会说出同一句话，这世界真是无奈与凄凉啊！

四五、恋爱不是慈善事业，不能随便施舍的。感情是没有公式，没有原则，没有道理可循的。可是人们至

死都还在执著与追求。

四六、请你用慈悲心和温和的态度，把你的不满与委屈说出来，别人就容易接受。

四七、创造机会的人是勇者。等待机会的人是愚者。

四八、能说不能行，不是真智慧。

四九、多用心去倾听别人怎么说，不要急着表达你自己的看法。

五十、同样的瓶子，你为什么要装毒药呢？同样的心理，你为什么要充满着烦恼呢？

五一、得不到的东西，我们会一直以为他是美好的，那是因为你对他了解太少，没有时间与他相处在一起

。当有一天，你深入了解后，你会发现原不是你想像中的那么美好。

五二、这个世间只有圆滑，没有圆满的。

五三、修行要有耐性，要能甘于淡泊，乐于寂寞。

五四、活着一天，就是有福气，就该珍惜。当我哭泣我没有鞋子穿的时候，我发现有人却没有脚。

五五、多一分心力去注意别人，就少一分心力反省自己，你懂吗？

五六、眼睛不要老是睁得那么大，我且问你，百年以后，那一样是你的。

五七、欲知世上刀兵劫，但听屠门夜半声。不要光埋怨自己多病，灾祸横生，多看看横死在你刀下的众生

又有多少？

五八、憎恨别人对自己是一种很大的损失。



五九、每一个人都拥有生命，但并非每个人都懂得生命，乃至珍惜生命。不了解生命的人，生命对他来

说，是一种惩罚。

六十、自以为拥有财富的人，其实是被财富所拥有。

六一、情执是苦恼的原因，放下情执，你才能得到自在。

六二、随缘不是得过且过，因循苟且，而是尽人事听天命。

六三、不要太肯定自己的看法，这样子比较少后悔。

六四、当你对自己诚实的时候，世界上没有人能够欺骗得了你。

六五、用伤害别人的手段来掩饰自己缺点的人，是可耻的。

六六、世间的人要对法律负责任。修行的人要对因果负责任。

六七、在你贫穷的时候，那你就用身体去布施，譬如说扫地、洒水、搬东西等，这也是一种布施。

六八、内心充满忌妒，心中不坦白，言语不正的人，不能算是一位五官端正的人。

六九、默默的关怀与祝福别人，那是一种无形的布施。

七十、多讲点笑话，以幽默的态度处事，这样子日子会好过一点。

七一、与人相处之道，在于无限的容忍。

七二、不要刻意去猜测他人的想法，如果你没有智慧与经验的正确判断，通常都会有错误的。

七三、要了解一个人，只需要看他的出发点与目的地是否相同，就可以知道他是否真心的。

七四、人生的真理，只是藏在平淡无味之中。

七五、不洗澡的人，硬擦香水是不会香的。名声与尊贵，是来自于真才实学的。有德自然香。

七六、与其你去排斥它已成事实，你不如去接受它，这个叫做认命。

七七、佛菩萨只保佑那些肯帮助自己的人。

七八、逆境是成长必经的过程，能勇于接受逆境的人，生命就会日渐的茁壮。

七九、你要感谢告诉你缺点的人。

八十、能为别人设想的人，永远不寂寞。

八一、如果你能像看别人缺点一样，如此准确般的发现自己的缺点，那么你的生命将会不平凡。

八二、原谅别人，就是给自己心中留下空间，以便回旋。

八三、时间总会过去的，让时间流走你的烦恼吧！

八四、你硬要把单纯的事情看得很严重，那样子你会很痛苦。

八五、永远扭曲别人善意的人，无药可救。

八六、人不是坏的，只是习气罢了，每个人都有习气，只是深浅不同罢了。只要他有向道的心，能原谅的

就原谅他，不要把他看做是坏人。

八七、说一句谎话，要编造十句谎话来弥补，何苦呢？

八八、其实爱美的人，只是与自己谈恋爱罢了。

八九、世界上没有一个永远不被毁谤的人，也没有一个永远被赞叹的人。当你话多的时候，别人要批评你

，当你话少的时候，别人要批评你，当你沈默的时候，别人还是要批评你。在这个世界上，没有一个不被

批评的。

九十、夸奖我们，赞叹我们的，这都不是名师。会讲我们，指示我们的，这才是善知识，有了他们我们才会进步。

九一、你目前所拥有的都将随着你的死亡而成为他人的，那为何不现在就布施给真正需要的人呢？

九二、为了赞美而去修行，有如被践踏的香花美草。

九三、白白的过一天，无所事事，就像犯了窃盗罪一样。

九四、能够把自己压得低低的，那才是真正的尊贵。

九五、广结众缘，就是不要去伤害任何一个人。

九六、沈默是毁谤最好的答覆。

九七、对人恭敬，就是在庄严你自己。

九八、拥有一颗无私的爱心，便拥有了一切。

九九、仇恨永远不能化解仇恨，只有慈悲才能化解仇恨，这是永恒的至理。

一〇〇、你认命比抱怨还要好，对于不可改变的事实，你除了认命以外，没有更好的办法了。

一〇一、不要因为众生的愚疑，而带来了自己的烦恼。不要因为众生的无知，而痛苦了你自己。

一〇二、别人讲我们不好，不用生气、难过。说我们好也不用高兴，这不好中有好，好中有坏，就看你会

不会用？

一〇三、如果你自己明明对，别人硬说你不对，你也要向人忏悔，修行就是修这些。你什么事都能忍下来

，才会进步。就是明明是你对，你也要向他人求忏悔，那就是修行了。

一〇四、当你的错误显露时，可不要发脾气，别以为任性或吵闹，可以隐藏或克服你的缺点。

一〇五、不要常常觉得自己很不幸，世界上比我们痛苦的人还要多。

一〇六、愚痴的人，一直想要别人了解他。有智慧的人，却努力的了解自己。

一〇七、别人永远对，我永远错，这样子比较没烦恼。

一〇八、来是偶然的，走是必然的。所以你必须，随缘不变，不变随缘。

一〇九、慈悲是你最好的武器。

一一〇、只要面对现实，你才能超越现实。

一一一、良心是每一个人最公正的审判官，你骗得了别人，却永远骗不了你自己的良心。

一一二、不懂得自爱的人，是没有能力去爱别人的。

一一三、学佛就是在学做人而已。

一一四、正人行邪法，邪法亦正，邪人行正法，正法亦邪，一切唯心造。

一一五、有时候我们要冷静问问自己，我们在追求什么？我们活着为了什么？

一一六、不要因为小小的争执，远离了你至亲的好友，也不要因为小小的怨恨，忘记了别人的大恩。

一一七、勇于接受别人的批评，正好可以调整自己的缺点。

一一八、感谢上苍我所拥有的，感谢上苍我所没有的。

一一九、凡是能站在别人的角度为他人着想，这个就是慈悲。

一二〇、学佛不是对死亡的一种寄托，而是当下就活得自在和超越。

一二一、佛陀从不勉强别人去做他不喜欢的的事情，佛陀只是告诉众生，何者是善？何者是恶？善恶还是要

自己去选择，生命还是要自己去掌握。

一二二、所谓的放下，就是去除你的分别心、是非心、得失心、执著心。

一二三、说话不要有攻击性，不要有杀伤力，不夸己能，不扬人恶，自然能化敌为友。

一二四、一个常常看别人缺点的人，自己本身就不够好，因为他没有时间检讨他自己。

一二五、是非天天有，不听自然无，是非天天有，不听还是有，是非天天有，看你怎么办？

一二六、真正的布施，就是把你的烦恼、忧虑、分别和执著心通通放下。

一二七、如果你真的爱他，那么你必须容忍他部份的缺点。

一二八、要克服对死亡的恐惧，你必须要接受世上所有的人，都会死去的观念。

一二九、所有的病患，医生最难治，所有的众生，自以为是的人最难渡。

一三〇、一匹驴，吃再好的草，也不会成为一匹俊马。用执著和分别心去修行，再大的精进，也不会成佛。

一三一、了解永恒真理的人，就不会为任何的生离死别而哀伤悲泣，因为生离死别是必然的。



一三二、虽然你讨厌一个人，但却又能发觉他的优点好处，像这样子有修养的人，天下真是太少了。

一三三、若能一切随他去，便是世间自在人。

一三四、希望你常对自己说，闻到了佛法，我是最幸福的人，除了这幸福外，再也没有别的了。

一三五、如果你能每天呐喊二十一遍「我用不着为这一点小事而烦恼」，你会发现，你心里有一种不可思

议的力量，试试看，很管用的。

一三六、诚实的面对你内心的矛盾和污点，不要欺骗你自己。

一三七、因果不曾亏欠过我们什么，所以请不要抱怨。

一三八、我们确实有如是的优点，但也要隐藏几分，这个叫做涵养。

一三九、无事莫把闲话聊，是非往往闲话生。

一四〇、大多数的人一辈子只做了三件事；自欺、欺人、被人欺。

一四一、太过于欣赏自己的人，不会去欣赏别人的优点。

一四二、活在别人的掌声中，是禁不起考验的人。

一四三、心是最大的骗子，别人能骗你一时，而它却会骗你一辈子。

一四四、坏孩子，父母总是比较 **Cao** 心。所以对于罪业愈深重的众生，我们更应该特别宽恕他怜愍他，而

不应该远离他舍弃他。

一四五、只要自觉心安，东西南北都好。如有一人未度，切莫自己逃了。

一四六、用平常心来生活，用惭愧心来待人，心来处事，用菩提心契佛心。

一四七、当你手中抓住一件东西不放时，你只能拥有这件东西，如果你肯放手，你就有机会选择别的。人

的心若死执自己的观念，不肯放下，那么他的智慧也只能达到某种程度而已。

一四八、人家怕你，并不是一种福，人家欺你，并不是一种辱。

一四九、不是某人使我烦恼，而是我拿某人的言行来烦恼自己。

一五〇、不要刻意去曲解别人的善意，你应当往好的地方想。

一五一、世上的事，不如己意者，那是当然的。

一五二、我的财富并不是因为我拥有很多，而是我要求的很少。

一五三、吃了就一定要拉，人一定要学会随缘放下，否则就会便秘。

一五四、常以为别人在注意你，或希望别人注意你的人，会生活的比较烦恼。

一五五、我能为你煮东西，但我不能为你吃东西。各人吃饭是各人饱，各人生死是个人了。

一五六、看轻别人很容易，要摆平自己却很困难。

一五七、人类最大的错误，在于不敢承担圣人的心。

一五八、你只管活你自己的，不必去介意别人的扭曲与是非。

一五九、如果你准备结婚的话，告诉你一句非常重要的哲学名言「你一定要忍耐包容对方的缺点，世界上

没有绝对幸福圆满的婚姻，幸福只是来自于无限的容忍与互相尊重。」

一六〇、如果你能够平平安安的渡过一天，那就是一种福气了。多少人在今天已经见不到明天的太阳，多

少人在今天已经成了残废，多少人在今天已经失去了自由，多少人在今天已经家破人亡。

一六一、是非和得失，要到最后的结果，才能评定。

一六二、你不必和因果争吵，因果从来就不会误人。你也不必和命运争吵，命运它是最公平的审判官。

一六三、你有你的生命观，我有我的生命观，我不干涉你。只要我能，我就感化你。如果不能，那我就认命。

一六四、你希望掌握永恒，那你必须控制现在。

一六五、恶口永远不要出自于我们的口中，不管他有多坏，有多恶。你愈骂他，你的心就被污染了，你要

想，他就是你的善知识。

一六六、当你明天开始生活的时候，有人跟你争执，你就让他赢，这个赢跟输，都只是文字的观念罢了。

当你让对方赢，你并没有损失什么。所谓的赢，他有赢到什么？得到什么？所谓的输，你又输到什么？失

去什么？

一六七、我们大部份的生命都浪费在文字语言的捉摸上。

一六八、你不要常常觉得自己很委曲，你应该要想，他对我这样已经很好了，这就是修行的功夫。

一六九、别人可以违背因果，别人可以害我们，打我们，毁谤我们。可是我们不能因此而憎恨别人，为什么？我们一定要保有一颗完整的本性和一颗清净的心。

一七〇、与任何人接触时，要常常问自己，我有什么对他有用？使他得益。如果我不能以个人的道德、学

问和修持的力量，来使人受益，就等于欠了一份债。

一七一、出家是一生一世的事，修行是多生多劫的事。

一七二、信佛，学佛，不是为自己，乃是为一切苦海中的众生。

一七三、佛不渡无缘的人，不能渡的人，我们就把他当做菩萨来看。

一七四、如果一个人没有苦难的感受，就不容易对他人给予同情。你要学救苦救难的精神，就得先受苦受难。

一七五、一般人在遇到对方的权势大，财富大，气力大，在无可奈何的情形之下而忍，这算什么忍耐呢？

真正的忍是，就算他欺负了你，对不住你，但他什么都不及你，你有足够的力量对付他，而你却能容忍他

，认为他的本性和我一样，只是一时糊涂，或在恶劣的环境中受到熏染罢了，你不必与他计较，能在这样

的情况及心境之下容忍那才是真正的忍耐。

一七六、如果我们放眼从累生历劫去看，那么一切的众生，谁不曾做过我的父母、兄弟姊妹、亲戚眷属

谁不曾做过我的仇敌冤家？如果说有恩，个个与我有恩；如果说有冤，个个与我有冤。这样子我们还有什

么恩怨亲疏之别呢？再就智慧愚笨来说，人人有聪明的时候，也有愚痴的时候，聪明的人可能变愚痴，愚

痴的人也可能变聪明。最坏的人，也曾做过许多好事，而且不会永远坏；好人也曾做过许多坏事，将来也

不一定会好。如此我们反覆思索，所谓的冤亲、贤愚，这许多差别的概念，自然就会渐渐淡了。这绝对不

是混沌，也不是不知好坏，而是要将我们无始以来的偏私差别之见，以一视同仁的平等观念罢了！

一七七、世界原本就不是属于你，因此你用不着抛弃，要抛弃的是一切的执著。万物皆为我所用，但非我所属。

一七八、宁可自己去原谅别人，莫让别人来原谅你。

一七九、当你用烦恼心来面对事物时，你会觉得一切都是业障，世界也会变得丑陋可恨。

一八〇、欲为诸佛龙象，先做众生马牛。

一八一、虽然我们不能改变周遭的世界，我们就只好改变自己，用慈悲心和智慧心来面对这一切。

1. 攻心销售五颗心，（1）相信自己之心。（2）相信产品之心。（3）相信客户相信你之心。（4）

相信客户现在就需要之心。（5）相信客户使用后会感谢你之心。

2. 说服使用的语言 1. 简单回答的问题。2. 问是的问题。3. 问二选一的问题。如“成功是靠个人还是

团队？”“你想不想扩大自己的团队？”“你想不想扩大自己的团队的人数？”“你想不想学习把团队做

大做强的方法？”“你觉得一对一销售和公众说服行销，哪一个比较有生产力？”“你想不想提升自己成

交客户的比例？”“你想不想提升自己成交客户的比例？”“你想不想成为行业的第一名？”“如果投资

1000 元，可以获得以上所有好处，你觉得值不值？”“如果不需要投资 1000 元，只需 250 元，你是否愿意



立刻行动。？”……………学习是成功的开始，说服是一种信心的传递，情绪的转移。成功只是意愿和决

心的问题。

3. 说服力的十大步骤（1）作充分的准备。（2）使自己的情绪达到颠峰的状态。

（3）建立信赖感。

（4）了解顾客的问题、需求、和渴望。（5）提出解决方案，并塑造产品价值。（6）竞争对手的分析。

（7）解除顾客的反顾之忧。（8）成交。（9）要求转介绍。（10）做好顾客的服务。

4. 点燃内心激情，感悟快乐人生。通于做人原则。精于销售技巧。皆因领先投资一秒！读书万卷不如

行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如跟上成功者的脚步！机会永远留给那些有准备的人。

5. 出丑才会成长，成长就会出丑。

6. 如果你说的话，对别人没有帮助，那就闭嘴。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

7. 私下说公司不好，白天又来上班，就代表你在出卖自己(身体+灵魂)。
8. 先跳起来，在找落脚点！
9. 只要你敲门就有人开门，只要你问，就有人回答。
10. 人一生的知识，经验和能力大部分都是在工作中学习中积累起来的，只要树立终生学习的决心，抱着谦虚诚恳的态度且有学而不厌的精神，善于在工作中学习，在书本上学，向同事学习，向竞争对手学，就一定不断提高自己，成就一番事业。
11. 只有傻瓜或自愿把自己的企业推向悬崖峭壁的人，才会对教育置若罔闻。
12. 什么叫不容易，把一项工作重复做千万次不出错，叫不容易。生活中很多事情要立刻去做，落实到行动中才会有结果。
13. 一粒种子，如果内在不饱满，生命力不旺盛，外在怎样施肥加水，环境再好，它也无法发芽长高！汽

车发动机出现了故障，没有动力，外力再大，它也跑不起来！孩子的内心，没有动力，没有梦想，又怎么

能成功？

14. 假如我不能，我就一定要。假如我一定要，我就一定能。

15. 每个人，无论他从事的是什么行业，最终来说从事的都是销售——销售自己或销售产品

16. 物有物性，人有人性，销售是人与人之间的沟通，交流的活动，人心的把握对于销售成败有着至关重要的作用。

17. 管理的根本是给员工创造自由的氛围，从而让他们呈现出智慧。

18. （1）有两种人永远无法超越别人，一种是只做别人交代的事，一种是做不好别人交代的事。（2）习

惯去做失败者不做的事，这就是成功。（3）没有想象那么难，没有像想象那么可怕。（4）任何伟大的事

在事前都有明确的目标。（5）只有学会应对不公平你才学会了生存。（6）自信是不断的拒绝，有不断坚

持的反复的过程中建立起来的。(7) 面对异议要用行动证明，要坦诚沟通，一味抱怨，逃避和冷战就是

懦夫。(8) 没有人比你更有资格来告诉你应该如何生活。——无论任何事情勇敢的尝试后才能获得成功

。——不满足于今天所做到的任何事，明天将是更美好的一天。——没有人会失败，只有人会放弃。打电

话时你的声音将包涵你的全部。——一个伟大的概念诞生之后，要马上付诸行动，否则恐惧会乘虚而入。

19. 不值得做的事情，就不值得去做好。一个人如果从事的是一件自认为不值得做的事，那他还会不会全

力以赴啊？他往往会保持敷衍了事的态度。不仅成功率小，而且即使成功，也不会有多大的成就感。因此

企业的领导要合理的分配工作，比如：让一个权利欲望较强的职工担任一个与之能力相合适的主管工作。

让依附欲较强的职工更多的参与到某个团体中共同工作，这就关注到一个选人，

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

用人，留人方面的问题。

20. 成功守则中最伟大的一条定律：待人如己。

21. 有智慧的人，就是善于与人沟通。

22. 抱怨是不成熟的表现。

23. 任何事情的发生都有其目的并有助于我。

24. 培训是企业需要的，中国的公司过去的生存更多的靠机会，未来的生存更多的靠智慧。

25. 点燃内心激情感悟，快乐人生，通于做人原则，精于销售技巧，皆因领先投资一秒。

26. 学会相信别人，因为相信别人就是给自己一个重生的机会。

27. 真实的面对自己，只有这样才可以做到真实的面对别人。

28. 没有一件值得做的事情可以在你的一生中完成，因此你需要希望。没有一件美丽的东西可以在瞬间展

现他的华彩，因此你需要信心。没有一件值得做的事情可以一个人完成，因此你需要爱。

29. 挣得更多的钱，必须努力的充实自己，多与朋友接触提升自己的气质。

30. 合理的要求是训练，不合理的要求是磨练。

31. 要有意思的做事情，要做有意思的事情。

32. 我笑遍世界，我用笑声点缀今天，让歌声照亮黑夜，以笑容感染别人。我要使生活保持平衡，记住无

论失败绝望，还是成功欢乐，这一切都会过去。

33. 同流才能交流，交流才能交心，交心才能交易。

34. 公司得养一个好玩儿的人，带动整体气氛。

35. 某一员工在某一时期背叛公司，肯定有难言之隐。

36. 能力不够的情况下，人才会发火，发火的成本极高。

37. 什么是爱，爱就是爱他所爱。

38. 员工做错了要承担责任，不是接受领导批评、指责、谩骂。
39. 招聘之道：拼命展示自己，把认可的人留下。
40. 紧张带来尸体，放松什么都有。
41. 一般公司做决策都是领导发布，这样员工不敢讨论或者丧失权威，正确做法是相关人发布。
42. 一个老板宁可错也不能丧失权威。
43. 维护老板的权威是高层经理人的责任，贤人推举方为圣。
44. 一种动物如果没有对手就会消亡，一个人如果没有对手就会变得慵懒，一事无成。-----鲶鱼效应
45. 人有一个手表知道几点，有两个以上就不知道几点了，员工有一个观念知道怎么做事，有两个以上就不知道做什么事情了----手表效应
46. 领导抓好效率自然有效果。

47. 普通人就是那成功者的缺点当下酒菜，因而它就是普通人。
48. 常做紧急事情，紧急事情越来越多，最后忙到消失。老板消失有两种：一种忙死，一种气死。
49. 问题太多是因为高度不够，高度决定思路，思路决定程序，程序决定效率，效率决定效果。
50. 低头向钱看，抬头向前看，只有向前看，才能向钱看。
51. 制造大国，品牌小国，是当前中国各行业的最新写照。
52. 事业成功的人在学校读书的时候虽少，但本身自强不息努力学习精神不减。
53. 没有人缘就没有财缘。
54. 绝对不能改变那些改变不了的，必须改变那些能改变的博一波教育博希来。
55. 中国的企业家太累，创业阶段白天当老板，晚上睡地板；站稳脚跟后一位沉没在事业中，缺乏运动。

没有持续的爱好，没有家庭的幸福。。。。心灵孤独是他们最大的杀手

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)



63. 婚姻好比一个股份制公司。夫妻都股份要不断有幸福的利润产生。否则就会亏本，迟早要倒闭。

64. 时间高效管理的 6 个方法：1. 使命优先 2. 生命规划 3. 明确目标 4. 要争第一 5. 一生就是一天 6. 马上行动

65. 当你横加指责时，你的注意力集中在过去。如果你承担了责任，你才会将眼光投向未来。

66. 好习惯是开启成功的钥匙，坏习惯则是一扇向失败敞开的门

67. 激发员工意志力的 7 大问句

(1) 你多大年龄/学历？

(2) 5 年后同学聚会你想怎么去？

(3) 有谁曾看不起你？（你喜欢过谁他却冷落你？）

(4) 每个月打算孝敬父母多少钱？

(5) 你打算什么时候买车？

(6) 你认为现在的工作状态能达到上述目标吗？

(7) 你打算什么时候开始行动？

68. 一个人想成功内心就要承载更多的不适应、不习惯、不喜欢，目标高于一切。

69. 你的未来取决于你现在做什么，现在投资你的脑袋比什么都重要。

70. 不计划成功就等于失败。

71. 一个人没有毅力将一事无成，团队也是如此。

72. 一个人不能安排自己的时间就无法安排自己的人生和安排，团队也是如此。

73. 我们学知识的目的是学到有智慧，不是把知识学完学会，人有困惑就是没智慧。

74. 教育的本义是引导，目的是培养一个不设限的人，当人不设限时，自然有灵性，成功者性质就是不设限。

75. 说话就象双忍剑，杀不了对方就会自杀。

76. 任何场合，谁让你变成主角，谁就是主角。
77. 任何场合听众只关心你讲的话对他是否有帮助。
78. 说话不是说完、说权、不对说对、说准，只要对方采取行动就 OK。
79. 任何公司销售是命脉，是永恒的主题。
80. 我们活着的方法只有一个，就是发现他没发现的事情。
81. 公司要发展是在内部找到闪光点，而不是照搬、照抄其他模式。
82. 讲话永远只锁定核心，目的是用言语智慧在现有条件下帮助别人达到目的。
83. 我们永远是达到别人想要的结果，而不是达到我们想让他达到的结果。
84. 智者无惑、勇者无畏、仁者无敌。
85. 任何行业一对一的销售永远不会过时。
86. 发展不好的企业是缺少内在动力，多的是方法模式。
87. 假如你一直做你舒服和习惯的动作就意味着你今天的改变很少或没有。成功

者就是做自己不习惯的事

情和别人不愿意做的事情。2009-9-15

88. 全世界发展好的企业人才是内部培养的。

89. 老板创立公司是建立一个平台，帮助员工实现他的梦想，顺便实现他的梦想。

90. 公司发展好坏取决于老板有本事让多少人发自内心操心。

91. 学知识是学到有智慧。很多人都在拼命学知识，最后丧失灵性。

93. 未来培训一是提高老板智慧；二是植入适合企业情况的体系。

94. 王者之道，教化万方；老板之道，教化员工。

95. 老板学习是学很多丰富自己的系统，绝对不是套用一個系统。

1. 一个人要成功，要么组织一支团队，要么找那些在一起工作心态不累的。

2. 人不是因为知道而改变，是因为触动而改变。

3. 学习最好的模式是崇拜, 认同. 模仿.
4. 我们的生命, 只有使用全没有拥有全.
5. 今天在这里出丑明天会在别的地方挣回来.
- 6 我们的痛苦来自于我们想没有痛苦.
7. 我本有天眼, 我瞎因有师.
8. 成功守则中最伟大的一条定律: 待人如己.
9. 你需要别人怎么对待你, 你就怎么对待别人.
10. 人最大的问题就是自我, 不要给自己设定太多的条条框框, 否则什么事也办不成.
11. 任何事情的发生都有其目的, 并有助于我.
12. 有智慧的人就是善于与人沟通.
13. 每当你抱怨的时候你就会立刻原地踏步, 不会进步. 抱怨是不成熟的表现.

14. 想要影响别人，自己先要有结果.

15. 领导者的修为决定着事业的大小.

17. 领先一步就是财富, 领先一秒就是全部.

18. 行动是所有快乐的源泉，坚信自己具有完成任何事情的能力.

20. 培训是企业需要的, 中国的公司过去的生存更多的靠机会, 未来的生存更多的靠智慧.

21. 据香港总商会调查, 重视培训的公司获得高于其他公司百分之三十七, 员工收入高于其他公司百分之五

十七, 公司市场价值高于账面价值百分之二十.

22. 领导者有本事让事情发生, 管理者有本事把发生的事情处理好, 有梦想又能用别人的智慧等于成功.

23. 如何选干部只有一个办法: 只要他身边能够吸引很多人, 那么他就是人; 否则他也不是人.

24. 将复杂的问题简单化, 抽象的理论具体化, 宏观的经营哲学细节化, 这对于当

前任何企业和团队来说都是

至关重要的.

25. 点燃内心激情, 感悟快乐人生, 通于做人原则, 精于销售技巧, 皆因领先投资一秒.

26. 学会相信别人, 因为相信别人就是给自己一个重生的机会.

27. 真实的面对自己, 只有这样才可以做到真实的面对别人.

28. 什么叫不简单? 一件事重复做千万次不出错叫不简单. 什么叫不容易? 把一件事重复做千万次不出错叫不容易.

29. 沟通的品质在某种程度上能决定生命的品质.

30. 成长就会出丑, 出丑就会成长.

31. 要有意思的做事情做有意思的事情.

32. 合理的要求是训练, 不合理的要求是磨练.

33. 有两种人永远无法超越别人, 一种是只做别人交代的事; 一种是做不好别人交

代的事.

34. 一家企业最大的成本就是没有经过系统培训的终端销售人员.

35. 没有一件值得一做的事情可以在你的一生中完成, 因此你需要希望; 没有一件美丽的东西可以在瞬间展现他的华彩, 因此你需要信心; 没有一件值得一做的事情可以一个人完成, 因此你需要爱 。

38. 成功者愿意做别人不愿做的事; 成功者做别人不敢做的事; 成功者做别人做不到的事。

39. 你常做重要的事情, 紧急的事情就越来越少; 你常做紧急的事情, 紧急的事情就越来越多。

40. 以效果作为考评标准, 领导者才有效率。

41. 权力多一分, 姿态要低一分。

42. 真正的英雄不是没有卑下的情操, 而是永远不被卑下的情操所征服。

43. 普通人会找与自己合得来的人; 用与自己有差异的人, 发展的空间会更大。

44. 选人第一标准: 选能把事做好的人。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)



45. 成功者边干边完善，有什么条件用什么条件起步。
46. 成功者就是燃烧自己，照亮别人，善待自己最好的方式就是把自己全部燃烧。
47. 你的命运决定于你所经常接触的人。
48. 成功只需要一次胜利，不需要每次都胜利。
49. 抱怨是不成熟的表现。
50. 领导者的修为决定事业的大小。
51. 要想影响别人，先要自己有结果。
52. 领导者领导思想，管理者管理事务。
53. 有两种人永远无法超越别人：一种是只做别人交代的工作，另一种是做不好别人交代的事。
54. 习惯性的拖延者通常也是制造借口与托辞的专家。
55. 你的工作能力加上你的工作态度，决定你的报酬和职务。

56. 感恩是富裕的人生。它是一种深刻的感受，能够增强个人的魅力。开启力量之门，发掘出无穷的智能。

57. 人不是因为知道而改变，而是因为触动而改变。

1、说话就象双刃剑，杀不了对方就会自杀。

2、任何场合，谁让你变成主角，谁就是主角。

3、任何场合听众只关心你讲的话对他是否有帮助。如果你说的话对别人没有帮助，那就闭嘴。

4、说话不是说完、说全、说对、说准，只要对方采取行动就 OK。

5、说出去的话是你的主人，咽下去的话是你的奴隶。

6、成功的企业天天犯错；不成功的企业不经常犯错；但一犯就是致命错误。

7、一种领袖就是讲话能让别人兴奋，也就是引爆员工；另一种领袖是自己兴奋，别人气愤。

8、人为什么普通？因为身边太多普通人爱你；接受普通人爱是一种摧残，接受

有智慧人爱是一种升华。

9、老板把公司内部搞顺畅只是及格水准；运营企业就是经营上游势、下游势。

10、没有不好的人，只有不好的经历；没有不好的经历，只有不好的状态；没有不好的状态，只有不好的能量；没有不好的能量，只有不好的引导。

11、人合不如志合，志合不如道合；道合不如相合；相合不如命合；命合不如场合。

12、打造团队就是培养、引爆性灵。培养性灵者必然成功；践踏性灵者必然失败。

13、老板的悲哀在于花很多时间学了别人都能学会的东西。老板之道在于提升自己境界，从而拉高员工境界。

14、驰骋商海风云，笑傲春秋人生；掌握演说智慧，胜过百万雄兵。

15、有心情才有爱情，有心情才能做事情。

16、只要你敲就有人开门，只要你问，就有人回答。

17. 人就是条件反射，爱是条件反射，性事条件反射，总之一句话，什么都是条件反射。有那个条件就会反射出那个结果。

18. 条件反射怎么来？不断的重复，重复刺激神经链。

19. 把大人培养成孩子不设限。

20. 人生是不断销售自我的过程，销售贯穿生命的始终，就生存和生活而言，销售能力大于其他一切能

力

21. 相信自己之心 (1) 顾客骂完你后他已经忘了是你还记得并以此摧残自己。

(2) 是拜访顾客有危险还是不拜访有危险？

(3) 转换恐惧

1, 顾客发火了(你给我滚!)表示 心情不好

2, 有空给你打电话 表示 顾客忙

3, 我不需要 表示顾客不了解

二, 相信顾客相信我之心

1, 价值观同步

顾客是相信他自己还是相信业务员？

顾客的购买价值观: 顾客购买产品时, 对他来说很重要的参照点, 就是他当下的购买价值观。 如何找到价

值观这就成为销售最关键。

要想打动顾客是了解顾客重要还是了解自己的产品重要? 了解我们有什么重要还

是了解顾客要什么重要?了

解顾客最关键点重要还是了解我们最关键点重要?知彼知己百战不怠。是我们很  
会说重要还是说道点子上

重要?是把话说完重要还是点到为止重要? 遇见顾客先说还是先问?先问!

寻找价值观的策略:

(1) 你想看看 xx 产品吧?

(2) 也曾经看过一些吧?

(3) 那挺花费时间和精力吧?

(4) 那我们这里也不一定适合你!

(5) 我做这个行业已经 n 年了, 现在让我了解一下您的需要或条件, 这里不适合  
我直接介绍适合你的地方(

这样会节省你的时间和精力)

(6) 我介绍你到其他地方对我没有任何好处。(理由讲的越细越好)

(7) 提前把我们产品的卖点列好。(不能标数字)

(8) 让顾客自己选最在乎的是什么, 提供选项不多于三个。

----没有任何产品能满足顾客所有需求, 只能卖要点。 世界上没有不能成交的  
顾客只有你不够了解的顾

客。

顾客是很紧张的时候买产品还是放松的时候?顾客是对你有好感的时候买产品还是没好感的时候?是顾客相

信你的时候还是不相信你的时候会买?

顾客不相信你时，你讲的都是废话。

第一步先取得信任，相信顾客相信我之心，有办法引导顾客相信你，再讲出你要讲的话，非常简单。

做市场能成功看谁了解顾客。

销售就是：

- (1) 找出顾客价值观
- (2) 改变顾客价值观
- (3) 给顾客种植新的价值观

2，顾客的人格模式和购买模式

- (1) 成本型和品质型
- (2) 配合型和叛逆型
- (3) 自我判定型和外界判定型
- (4) 一般型和特殊性 做业务要快速判断顾客类型。

3, 问 问顾客才能了解顾客。

顾客都是被自己所说服，找到他的核心价值观，用价值观来撬动他。

(1) 问简单容易回答的问题。

(2) 问封闭式问题。

(3) 问二选一的问题 对顾客来说让顾客舒服大于对错(人是感性的)，顾客买产品就是比较舒服，不买就是

不太舒服。

4, 听 倾听的秘诀

倾听用纸和笔来完成。

做业务从容大于能力。以后和谁吃饭重点用纸和笔记录，你会受益非浅。

5, 说(只占小部分)

(1) 给顾客明确指令。

(2) 当顾客决定买你就闭嘴等着收钱，收完钱转身就走，服务从下一次开始。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

凡是做事的人话很少，动作比较到位。

成交的一切意义就在成交本身。当顾客问你问题你告诉顾客很多答案，顾客会瞬间不知道取舍。会卖产

品的人如 去火车站坐几路车？答：就坐 5 路，我天天上班都坐。（给顾客明确指令）员工卖完还说话就代表

心虚。

22. 你离你要的任何结果只差一步。

23. 舞台在于自己，机会在于自己把握。

24. 人和人差别是在头顶上还是在头顶下？头顶上？很多人把时间用到吃上。所以把自己吃的很富态，吃的很多病。

25. 同样上大学、同样在一个环境、同样在一个社会。所以这个舞台是别人给的还是自己创造的，一个人的选择重要还是努力重要？选择绝对大于努力。你的选择大于你的努力。

26. 一个人最关键的认可度就是只要坚信只要我努力就会有结果。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)



27. 一个老板开一家公司是应该打造有战斗力的环境还是打造完美的环境？

28. 就今天很多中国家长已经沦落到把孩子人生最高追求定位于找个好工作。难道人生活着就是找工作吗？很多家长让孩子好好学习考大学，好好学习找个好工作，这是人说的话吗？

29. 100 个家长有 99 个家长都告诉自己的孩子要好好学习找个好工作，就有一个家长说了你呀要好好努力长大后要安排那九十九个人的工作。

30. 小男孩十二岁都不敢表达自己，连一点勇气都没有，你希望长大有出息，怎么有出息？我就不大清楚了。不敢去做叫失恋，失去锻炼叫做失炼。

31. 第一句话：你们做一件事情是不是废寝忘食。如果在这样一个舞台没有这样一个平台。你发现社会上有一种人他们做的事，一做就兴奋忘了吃饭，很多老板中午吃饭都给忘了，吃饭就忘了，你们听懂了吗？

32. 如果你做的事情忘了，时间过去了不知道。所以能成老板者，他们做的事都是这样的，如果今天你是一个老板，你还没有到这种程度你想在这个行业发展那是开玩笑。

33. 第二句话：你看你做一件工作是不是能无师自通。这句话非常关键，我说了这是我的看家本领。

第三条铁定的梦想，这是找到舞台的第三条的规律。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

34. 就像卖汽车一样，有的人说没人教，我说你学过，他说没有学过，但是在卖的时候要看顾客怎么说，就这种人这就叫发挥优势。

35. 你所作的行业不管是卖化妆品还是卖服装，到现在我还是至少研究超过三十九种行业、四十种行业，不是企业是行业，我发现能在这个行业最终停留的人就是他们有这套思维。

36. 有这样的一对夫妻，夫妻俩学历加一起小学文化。然而，他们工作一年超过2000万人民币。就是他们做梦都研究这一套。从来没跟谁学过包装，从来没学过设计，自己就研究出来了，这就叫无师自通。就是他觉得那个东西有意思，一琢磨就琢磨出来了。

37. 第三句话：你每天工作感觉时间过得快不快？我一般只要问一个人，我说：“你感觉上班时间过的快不快。”他说：“感觉太快了，不知不觉就过去了。”我跟你保证这个人在的这个行业绝对有出息。

38. 所以你有那么多优势你都不懂的发挥，这是

第一条寻找自己舞台。

第二条：你一定要加入一个顶尖的环境。第三条铁定的梦想，这是找到舞台的。

第三条的规律。关键那写下个七个字“志不大者智不大”。

第四条若想建立平台，更关键怎么办？转换内心的信念。

39. 因为顶尖的环境很好，我发现有很多大学生一毕业就想先挣多少钱，先找一个好工作过度一下。我知道大学里没教。历来大学生如果有这种思维。实际上，我感觉都应该是那些初中、高中、大学里学的课程。环境重不重要？环境造就人，这不夸张。有人说环境非常重要，以后不要相信这句话，环境不是很重要。环境不是造就人。

40. 今天现场示范让你们记住这个画面。再说一块冰，它需要多长时间可以融化？”那要看在什么样的环境下，它一点点慢慢化。如果把它放到微波炉里，微波炉一开很快就化了。如果把它放在太阳旁边，化的快不快。它是化的快，还是瞬间就没了，连气都没了。

41. 一个人到底是什么样的形象，什么状态，一个人是成功的人，还是一般的人。我今天就告诉你，对无数人来说，就是取决于你在什么样的一个平台，什么样的环境下。

42. 现在我就告诉大家我是怎么样来寻找这个环境的，我给自己定了六条：

第一条，我说了未来我从事的行业必须最大限度地影响人；

第二条，未来我所从事的行业能让我最大限度地成长；

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

第三条，在这段时间接触更多的人，我说了不管从事什么行业都要跟人接触；

第四条，未来我所从事的行业必须让我随时随地都能周游全国周游世界；

第六条，我的收入情况可以由我的努力程度来控制，也就是只要我努力收入必须增加，必须成正比，我绝对不会做一个我非常努力但是我的收入不会增加的行业。

43. 企业永远缺人，永远缺人才，任何公司永远缺，就看你是不是那块儿料。

44. 当你坐上飞机以后你发现飞机在云层之上，在云层之上能不能看到下面刮风下雨？现在我给你个思维，我说了这句话相信很多人会情不自禁，普通人天天想解决问题，成功者想为什么对你来说是问题，为什么对别人来说不是问题，因为高度不一样，你能看得到风雨我看不到风雨就是因为我们高度不一样。

45. 所以社会上也有两种人，一种人是拼命解决问题，一种人是拼命拉高高度。

46. 你发现当你高度提高的时候很多问题已经不是问题。普通人和成功者的差别不是努力方法不是努力策略而是努力战略问题，所以“读万卷书，行万里路”你如果站得高了就看不见那些小问题，不用看就已经解决了，所以都不存在。

47. 我想从这走过去，你们都是障碍，我说求求你们让我过去吧，一种是我求你们，一种是我学会飞我直接飞过去了。这种思维，听得懂就听，听不懂就不要乱理解否则就会走火入魔；

48. 记住呀，人不是被管的东西，尤其是男人更不是被管的东西。人都喜欢管别人，喜欢领导别人。

49. 老板其实很简单，就是找对一个产品，找对一个好行业。然后，在公司创造一种积极向上的氛围。然后就实行管理，公司绝对不是靠他一个人取得的胜利，要靠公司里的每一个人。

50. 今天我知道你们花四年学英文，花八年学语文，花六年学数学。有没有人花四年拼命学销售。有学的没，你细看人家两个人生活比你不好，那就是比你会销售。拿一支笔能卖出去，拿个麦克风能卖出去，拿其它的东西能卖出去。利润就是这么来的。所以，要想提高收入，必须得学会销售。

51. 今天你要想提高收入，就不能再做一个稳定的工作。去做有挑战的事，就是做市场。

52. 第三条铁定的梦想，这是找到舞台的第三条的规律。关键那写下个七个字“志不大者智不大”。

53. 如果你是一个志气不太大的人我就告诉你，你就不需要再学什么东西？因为你学了也不会用。

54. 一个没有思想的人听完我演讲，他还是不会采取行动他已经知道要搞对一个好的群体，但没有志向他不会立刻去换环境。

55. 你要有一个规划找到自我位置，但是他要是个没有思想的人，他说我就收入两千就满足了，学任何事情都没有任何意义。

56. 很多孩子从小从开始就没有太大的志向，一大学毕业就以找工作为主，全家也都找工作。

57. 人必须有大的志向有高远的志向，因为有了志气的人智慧才会出现也就是为什么你那么聪明，你那么有知识，那么有学问但很多事情就是不理想那就是你缺少智慧。

58. 人和人差别在智慧，现在我要告诉你绝对不是学出智慧，就是有志向的人他会自发的产生智慧。

59. 我要举 N 例对不同年龄不同性别的能成功的人从小就不一样，就跟我那天训练孩子班，训练他们什么？你不明白了不是教他们听话，不是教他们改变不良习惯，你记住所有成功者他都是不太听话这是有自我思想的意思，所有成功者都有跟别人有不一样的地方。

60. 今天我们自己同样在上大学我们差别是跟别人，我现在有发言权我感觉从我上大学开始我跟别人最不一样的地方就是一个字“志”，就从上大学开始“志”不一样。

61. 志向不一样然后在过程会产生一些智慧，现在很遗憾的是很多员工，很多一般人志向太小，他把目标定月收入五千月目标就定在月收入一万、二万这怎么可能，所以你想月收入一万的人有他会月收入一万的方法，月收入十万的人他会产生十万的方法。

62. 一开始就比谁肚子看谁富态，后来比房子大比车好后来比什么接下来我告诉你，谁要跟你比这些，你就跟他比健康，你说我比你健康，如果他比你健康你就说，我比你快乐，那你快乐吗？所以以后跟别人比就会比得他自卑了，如果他比你快乐怎么办？你说你有我贡献大吗？如果他贡献比你大你就说你志趣比我大吗？

63. “做别人不愿意做，做别人不敢做，做别人做不到。”你以后必须要做这些事，那些烦事你还要不要做了？要少做。

64. 马上回去修整你的时间，修整你的动作，只要你做的动作，很容易被别人代替你的价值会不会很大？

65. 我告诉我的员工必须每个月跟顾客吵一架，这是我亲自教他们的要跟顾客吵一架，为什么？一个员工一个月天天见顾客，遭到批评谩骂打击，一天见十个一个月被批评三百次你说他难不难受？那不仅仅是难受心都要碎了。然后你要找个

时间让他训训顾客，这就理解过来了。有些顾客太不像话了，我们就拿他当练习了，你巴结顾客巴结不来，做不一样的事，讲不一样的话，你怎么还老用这种方法呢？

66. 所以从整个感觉上完全跟别人不一样。所以人生有没有价值就是看你跟别人一样不一样，如果你跟别人一样就没有什么太大价值，所以一定要做一个不一样的人，完全不一样跟别人想的不一样。

67. ，有五件事五个方面在困扰我们：

第一句我学历不够；

第二句话我太年轻或太年老了。今天来听课最大的年龄是多少岁？七十的人有没有？七十五岁以上？为七十五岁人掌声鼓励一下，七十岁还在学习那你年轻人还在想什么？

第三条我形象不太好，为什么很多人不敢上台，他说我这形象不太好，依我的形象能有结果吗？

第四，我出生背景太低了，我在家里不是白手起家，我不是从零开始我是从舒服开始；

第五，我有残疾，刘老师我近视，我眼镜高达六百度，让我作市场我都反应不过来，让我开车能行吗？



大部分的人多多少少都受过这五句话的影响，就是这五句话让你始终找不到跟找不到支撑点，最后没有你的舞台，慢慢就会怀疑，你会说我一个初中生我初中二年级我月收入八千，我可以吗？就这种信念会让你滑坡，最后达不到你所想得到的目标。那怎么办？

68. 那怎么办？今天我换一个方法教你，第一句：有没有人学历比我还低而且比我成功？有没有人比我更年轻而收入比我高？有没有人形象比我差但收入比我高？有没有人出生背景比我更低但收入比我高？有没有人比我更残疾但收入比我高？把这五句话写下来，回去以后让你全家人，全公司的人，连司机连扫地的人都看到，让他每天上班天天看着这五句话，一上班就看这五句话。各种行业各种级别都有。

69. 这个世界成功有两种人：今天所有成功者他们在小的时候，第一他从小是孩子王，第二他小的时候最喜欢跟大人玩，跟大孩子玩？你们听清楚了吗？

70. 后来我在当时收的第一个徒弟就这样，二十六岁政治局干部，现在一个局长二十六岁。二十六岁信奉伊斯兰教，他妈妈是怎么教孩子的？立下别人不敢做的事然后冲破这个信念，从小他就会跟八岁到十几岁的人玩他要当队长，后来有人害他，有个沟，谁敢跳下去谁就当队长？但是谁也不敢跳，刚说话听到“扑通”一声周易没了跳下去了。上来后腿也磨破了，手里握着两个手指说我现在可以当队长了吗？可以当队长了，回家了后一看两个手指当场都给断了，他妈妈问儿子发生什么事了？他把过程讲完后她妈妈说：“儿子你做的非常好！”

71. 为什么今天自己不太理想从小没接受教育，立刻改正同时鼓励孩子然后就是这么做，做什么做别人不敢做，做别人不愿意做，做别人做不到，回家第一件事就是马上采取行动马上开始改变！

攻心销售

72. 第一集

就你的生存和生活而言，销售能力大于其他一切能力。

我们说话只有一个目的：让对方采取行动。

赚取财富的能力：销售力

小名片大智慧：

在所得名片上备注：1、见面的时间、地点、事件 2、他（她）的言行对你的影响

3、他（她）当时遇到什么问题？

## 第二集

五星级：

### 一、相信自我之心

1、当顾客骂完你后他已忘记，是你自己记得并用来摧残自己。

认为自己不适合做销售、不适合与人打交道就等于认为自己不适合过好生活。

2、拜访顾客有危险还是不拜访顾客有危险？

3、转换恐惧，打开销售成功之门。

出丑才会成长，成长就会出丑。

别来烦我！（发火了）以前表示：被拒绝了。化解恐惧：只是表示客户当时心情不好。

需要时我给你打电话。以前表示：被拒绝了。化解恐惧：只是表示客户现在正忙。

我不需要。以前表示：被拒绝了。化解恐惧：只是客户对产品还不了解。

（面对被拒绝六次，还敢来第七次的推销员，考虑连人一起买过来。）

只要我不放弃，你永远拒绝不了我。

## 二、相信顾客相信我之心

### 1、价值观同步

购买价值观：顾客购买产品时对他来说很重要的参照点。

要想打动顾客了解顾客比了解产品更重要。

销售策略八步：1、你想看看某某产品吧？2、也曾今看过一些吧？3、那挺花费时间和精力吧？4、那我们这里也不一定适合你？5、我做这个行业已经N年了，现在让我了解一下你的需求或条件，这里不适合我直接介绍适合你的对方。（顾客不相信你时，你讲的全是废话。）6、我介绍你到其他地方对我没有任何好处。7、提前把我们的产品卖点列好。8、让顾客自己选最在乎的是什么？提供选项不多于三个。（没有任何产品能满足顾客任何需求，只能卖要点。）

销售就是：1、找出顾客价值观 2、改变顾客价值观 3、种植新的价值观

### 2、客户的人格模式和购买模式

## A、成本型和品质型

成本型（实惠是做人最高美德，浪费是可耻的。）

品质型（人生在世只有你花的钱是你的，没有花的钱都是别人的。人生两大悲哀：第一条到死的时候，钱还没花完；第二条人还没死钱就不够花。）

## B、配合型和叛逆型

## C、自我判定型和外界判定型

## D、一般型和特殊性

## 3、如何与客户沟通

问：与顾客沟通的关键

（1）问简单的问题（顾客都是被自己所说服，找到他的核心价值观，用价值观撬动他。）

（2）问二选一的问题。

（3）问封闭式问题。（让顾客舒服大于对错。）

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

听：倾听的秘诀

倾听用纸和笔来完成。从容大于能力。

说：说话的技巧

(1) 给顾客明确的指令 （成交的一切意义在成交本身）

(2) 不要说太多废话 （当顾客决定买，你就闭嘴，等着收钱，收完钱转身就走，服务从下一次开始。）

三、相信产品之心

销售的第一个心态：交换心理（员工所有问题在于认为产品不值。）

相信产品之心的核心：拼命重复成功案例。

顾客永远买结果，不是买过程和成分。——拼命讲你产品的成功案例。

针对不同行业，让每个员工拿出十个成功案例。

把所有经典案例打印成册。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

每个员工背十个案例，新员工来公司让员工学习经典案例。

老板与员工的根本差别：对产品的态度。

#### 四、相信客户现在就需要之心

化解顾客障碍：太贵了——代表顾客怀疑同类产品还有没有别的地方更便宜。你有见过比这便宜的吗？同一时期，你要买到比这便宜的，便宜多少返还多少。

质量！——代表顾客想要承诺（保证）。你有什么保证？——你要什么保证你才放心？——给他一个让他放心的保证，不论这个保证是什么。

服务！——代表顾客想知道能提供什么服务。你们都有什么服务？——你要什么特殊服务？——给他量身定做服务。

#### 五、相信客户使用完产品之后会感激我之心

核心：麦凯 66 表格

年轻人需要常说：我需要你的指导。

## 用心

73. 财富来自哪里？（财富来自你认识的人和认识你的人）所以以后不管任何场合、任何机会要有本事拼命让别人认识你、认识你的公司、认识你的企业，让别人知道你是做什么是什么的，顾客永远没有办法购买他们不知道的产品。

74. 第一句话“行动创造结果”

75. 在过去十年的时间里，我训练数十万人，我发现中国最会赚取财富的人，他们行动力最强。

76. 凡是一家公司业绩比较理想，公司发展比较什么跟什么啊，或者是某个员工比较优秀，我敢保证，首先第一条是能力问题还是人品问题、还是行动的问题？

77. 整个思八达集团有一句话，就一个字，大声告诉我是什么是什么，就是“干”。

78. 外国老板学中文，他们上台讲话，面对二千员工，先不问什么跟什么啊，也不说感谢、你们什么跟什么啊，他上台第一句话就是“只要你们干就行”。

79. 公司领导公司干部的，回去过后废话少说，只要干就行，你记住“只要干就有结果，不干就不会产生结果”领导者必须把这句话象口头禅一样天天挂在你的嘴上。



80. 员工行动力差，是能力问题还是心态问题，是经验问题还是心态问题，是人品问题还是心态问题，是学历问题还是心态问题，是形象问题还是心态问题。

81. 一家员工只要在公司发展不怎么样，我保证他的心态有问题，你要说能力有问题，告诉你我见过无数能力不怎么样，但他最后有结果，很多领导、老板，包括员工也好是好啊，人品不怎么样，但是他有结果，学历不怎么样，形象平平，但是他有结果。

82. 没有成功、没有结局、没有结果，就是没有行动，没有行动的核心是哪出了问题，是心有问题，还是脖子以上，还是这胸部，就是心有问题。

83. 全国 80%的员工辛辛苦苦工作就是 jobs 三十年收入依然三千，现在我告诉你原因就是“遇到个问题，你马上就说别人”。

84. 凡是员工说的原因都是真实存在的，但是你说完了，你变没变。当你遇到问题，你就说是产品、顾客的原因，就是说你今天变没变，今天没变，一个星期没变，一个月没变，一年没变，就这样连续工作就是 jobs 三十年变没变，为什么是什么你这二十年、三十年还收入两三千，你就这样工作就是 jobs，遇到问题你马上就说是外界原因，凡是说问题说原因说的越好是好啊，死的越彻底：凡是说理由说的越充分的，死的越惨。

85. 执行力的四大心态

第一心态：当你遇到问题时，总会把责任丢给别人，说成是别人的问题，那么你立刻原地踏步，简称“自杀”。

示例：销售不出去产品，就说产品有问题或是客户的原因，不称自己无能力。因为你从未从自身找过原因，再过去 N 年，你的产品同样滞销，你没有成长。

第二心态：白天在公司上班，下班私下谈论公司不好，就是在出卖自己的身体和灵魂，也就证明了你只可以在这么差的公司上班。

示例：员工之间私下谈论公司领导无作为，公司制度不切合实际等种种，自己却还在此公司上班，既然脱离不开此公司，就不要对公司有所抱怨，那么一旦开始抱怨之时请立即离开。

第三心态：公司找你，是来解决问题的，如没有问题，你立刻失业。

示例：解决不了问题的人，你就只是个传声筒；解决问题的人，你就是真正的领导。抢“问题”=抢“钱”，容易做的事情通常利润都比较少。所以不要抱怨自己的工资比别人少，因为你解决问题的能力不如别人强。

第四心态：记住，这是你的工作。你享受客户给你带来的荣誉和薪金，同样也要承担客户带给你的责任和不理解，及顾客对你的批评和指责。

执行的前提：服从

两大关键：一，先用心；二，后用脑。

执行的三大策略：敢、快、好

执行的命脉：就是两个字“带动”

86. 辞职需不需要智慧？

员工悲哀就悲哀在这，去其他公司收入会不会翻三番，职位能不能连升三级。我说你在那家公司上班，你就把那里的整个领导系统精华都学会了吗？我说那家公司大客户都是谁？渠道是怎么建成的？谁是公司心腹知己？谁在支持公司发展？大家怎么沟通化解矛盾？

87. 凡是收入高的人很简单，就是他能处理问题，所以说越能处理问题收入就越高。

88. 越是学历高的员工越是不懂事。一个员工月收入三千，三千是谁赚来的，只要你一个月能为老板创造十万纯利润，老板就会给你加到三万，如果一万，老板永远不会加到三万，所以今天开始马上拼命去做事，如果不给你加，市场上其他公司会给你加。

89. 所以凡是发展好是好啊的员工，从来没跟老板谈论加薪的问题，他们有本事能掌控市场掌控渠道。

90. 正是产品有点贵、很难卖，给你 200 元叫你去推销。如果把车往这一放，顾客就抢过来买，那要你干嘛！越是产品比较好是好啊卖的，凡是容易做的事，利润肯定很少，凡是好是好啊做的，容易做的，你的收入就比较低。

91. 如果你能把问题解决你就是领导者，有事找上级的就是跑腿的，抢问题就是抢钱。

92. 凡是执行力好是好啊的员工都是比较懂事的员工，执行力差的员工就是不懂事。

93. 土豆产批发，两个人调查市场，一个经理和一个没升的员工，同一个小时一个干五件事，一个干两件事。

94. 一个公司的领导要把 80%的时间抓那 20%的员工，因为那 20%的员工创造 80%的利润，（打卡能卡住吗？）

95. 为啥没有战斗力，没有干劲，就是根出了问题，天天说公司差还来上班，那么差你咋还去呢，也就是你亲自告诉自己说“你只资格在这么差的公司上班”一天就把这四句话学会了就可以。

96. 说实话员工是先爱公司还是先爱自己。你发现我讲这些话是让员工爱谁呢，爱自己还是爱公司，你别爱公司，别爱我，别出卖自己就可以了。

97. （我太太不上进怎么办，跟不上我的思路）你太太不上进，当时结婚的时候不上进，他说“那不是废话，不上进我能娶她吗”然后你看啊，一个人开始很上进，跟你在一起变得不上进，你说怨谁？话说回来，一些老板说员工不积极，员工不积极不是你选的吗，还是天上掉下来的，当时进来的时候积不积极，他说积极，一到你公司变得不积极，你说怨谁？如果你说老公不积极不上进，那说明你只有资格找那样的老公。

98. 员工给老板提建议，连续提了四次，老板没采纳，一般员工会不会提第五次，提不提，到最后谁有损失，员工不给老板不给公司提建议，最大损失是谁，不是老板，你没提有人提，但公司发展了，你有没有进步。一个员工连续三年没给公司提建议，第四年还会不会发现问题，会不会发现新的思路。

99. 人这一辈子是这么变得普通的，三十年还收入三千，就会变得麻木不仁，行尸走肉。

100. 你在你公司你就拼命冲、拼命提意见，如果做错事，你就拿老板当练习，听懂吗？说句到家的话，以后你当了老板你就舍不得练！

101. （享受婚姻的快乐和幸福，也得承担婚姻带来的痛苦和委屈）一个男人一天二十四小时有一小时发火正不正常，你心里承受不了，给你说甜言蜜语你咋能承受，如果男人有地方发火还找太太干啥！

102. 顾客叫你滚你就滚，你们早餐吃的粥有没有是沙尘暴做的，你们早点吃的有没有清蒸树叶，有没有红焖石子，如果你们家能吃石子活着、炒树叶活着就不要听课了，如果你不能吃石子活着，那你们今天必须学习，必须成长。

103. 凡是成功者，永远是责任和委屈大于他的收入和荣誉”（张艺谋、章子怡）

1000 个顾客是拒绝的多还还是成交所有的？

104. 导致员工不愿服从的两个原因

导致员工不愿服从的两个原因，整个公司行动力差，执行力差都是公司造成所有的，wow gold，第一条是领导承诺没兑现（旅游推迟，突然改成发钱，5%改成 4%，因为被罚了 200 万）发工资推迟了 3、5 天，这 3、5 天员工干活就不积极。第二条是公司制度、策略变化太快，员工跟不上。在整个员工阶层，员工会不会变得很懂事，为啥不会，因为他是员工，你记住如果有哪个员工变得很懂事，那么他很快就会变成领导，所以你不要期望员工都懂事，就是因为员工不懂事，所以要你去领导。

105. 两大关键：一，先用心；二，后用脑。你们感觉一下是先学习很有用的东西还是先学很有道理的东西，当你发现过去那么多年，我们是学习有用的比较多还是学习有道理的比较多，我现在告诉你们个秘密，凡是现在人生混得不怎么样，我敢保证你脑子里的东西都很有道理，人家混的很好是好啊的，跟人不一样，脑子里尽想有用的。

106. 马克思说：有用的是知识。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

107. 公司靠那些把全身心放在公司的人支撑，根本不是有能力有经验。

108. 是员工认可老板把心放在公司，还是老板认可员工，员工才把心放在公司。如果员工不喜欢公司不喜欢老板，老板非常喜欢这个员工，你说那个员工会不会把心放在公司。

109. 为啥累，累成这么瘦，要想长期在公司干，必须认可公司认可老板，要想做个3年5年，必须让员工感觉有希望有前途，老板能干点事出来，才能留住人，把全身心放在公司的人这叫什么是人，这就叫心腹知己。

110. 把全身心放在公司的人这叫什么是人，这就叫心腹知己。

111. 人生就两条路：

第一、有本事让别人成为你的心腹知己

（跟人打交道）所有产品都是团结我们的媒介，凝聚人心（西班牙和葡萄牙）员工执行力比较好是好啊就是跟你一条心，公司的事比你还操心；

第二、有本事成为别人的心腹知己，业绩好是好啊，但当不了领导，一个员工业绩第一，但凝聚不了人心，一个才华很高的人会不会有很多的心腹知己，不会，

因为他看不起别人，今天我给你们透露个秘密，老板身边都缺人，缺什么是什么样的人，像管家一样，为老板公司老板家人操心的人，把这点做好是好啊，你就不会失业不会下岗，（我说你咋慢一秒，她说那板凳挡我，他说我不是找借口，怕伤到它）（我们去他家最快的方法是什么是什么，跟她一起回去）最愚蠢的员工就是不佩服经理。

112. 员工最先要跟谁学，员工最先要跟老板学，老板之所以能成为老板，肯定有两把刷子，像我都轮到第二位了，先听你们老板讲完了再来听我讲，更多的跟上级学，耳濡目染。

113. 我现场问一下过去在你们公司领导非常鼓励员工敢打、敢冲、敢犯错的、敢干、敢沟通，员工有什么是什么话敢跟领导说的，哪家公司是这种文化的请举手。

114. 开会员工不敢说话这公司就废了，（封建传统加高贵的文化）老板能成为老板，是敢创业才成为老板，一个员工都不敢跟上级顶撞还是人吗，还是优秀的员工吗？这个员工顶撞是为谁着想，是为公司。

115. 你记住，在很多场合敢说真话的是都不是自私的人，因为自私的人为自己讲话的时候他不敢讲，很多讲真话，他不是为了自己，为公司讲真话，所以他就不是自私的人。

116. 男人所有的不幸和所有男人的不幸都是因为恐惧，一个不勇敢的男人敢不敢创业，一个不勇敢的男人敢不敢去争取机会，一个不勇敢的男人敢不敢去争取伴侣，现在我告诉你，员工给领导提建议，三番五次地提，最后他就成为了经理。



117. 美女都跟勇敢的男人在一起，因为他们敢追求敢打敢杀。

118. 一个男人不勇敢，有没有机会创造财富，有没有机会获得很好是好啊的伴侣，一个不勇敢的男能不能建立好是好啊的人际关系，能不能锻炼好是好啊身体？

119. 从小把孩子培养成勇敢，然后他到公司上班就敢打敢冲敢杀，员工不是能力最高学历最高，只要他干就行，不断往前冲，因为勇敢的人会不知不觉采取行动，这样执行力就会好是好啊。

120. 人是愿意做有意思的事还是做没意思的事，世上就两种工作就是 jobs：一种工作就是 jobs 是没意思，发奖金才干；另一种工作就是 jobs 是旅游，交门票他还干。

121. 必须在公司建立一种企业文化，那个文化就是大家干，敢说、敢冲、敢做、敢表达、敢交流、敢沟通、委屈敢承受、有矛盾敢阐述出来、有压力敢说，为啥累，整个中国大多数人都累，就是太压抑，温家宝都说：“让中国人快乐起来吧！”温家宝原话，就是让咱们公司员工快乐起来吧。

122. 为什么是什么一个人业绩不够理想，因为他不敢绽放不敢流淌，人品没有太大提高，能力有些提高，最关键的是由之前的不敢到现在的敢。

123. 老鼠与老虎）（杜月生；西瓜、梨）速度快（卖苹果刚好是好啊 5 块钱）生

存久远所有的物种就是对环境的改变适应块（罗德曼——篮板王）（宠物服装）（吃饭钱看餐厅缺点）（石头打水漂）

124. 好是好啊就是顾客满意，成功人都是活在别人的思维里，知彼知己百战不殆，员工不了解产品，但他知道顾客需要啥，顾客要啥他就说啥，所以最后成交了。

125. 狼的执行智慧：

一、野性（成功人和普通人的差别）敢于争取、敢于掠夺、敢于占有资源。野性体现两个地方：

1、赢（化为狼性管理）（邓亚萍）；

2、脸皮厚，厚到不要脸。把不好是好啊的词都放在狼身上，野狼，色狼，

所有成功者丢脸的时候比有脸的时候多，成功者一般在这边丢脸，在那边有脸（北京前首富姓李叫李晓华卖电子表在局长门口割肉卖电子表，差10元撞墙）（被女友拒绝一次就受不了，我被你拒绝了三次还来）

成功者心硬腰软，不成功者心软腰硬。

3. 练习

四句话：

第一句知道了没用，

第二句理解了没用，

第三句练熟了才有用。什么是什么叫学者，有时间学没时间练就叫学者。他花了三十年去研究孙子兵法，但他没时间去运用孙子兵法，不会建立人际关系，以后必须跟有结果的人学习。

第四句练到出神入化这才能超越对手（丁俊晖）（老板谈判把说话练到出神入化）

4. 狼要是咬猎物，是抓腿还是抓尾巴，抓哪，狼张嘴必咬咽喉，抓瞎眼睛，羊一恐惧心里就有问题，员工在执行中只能抓核心，经营家庭的秘密是抓核心放外围，男人是根本管不住的东西，只要抓你老公的心里有你。

5. 大家都一样上班一样辛苦，但业绩不一样，你们有没有研究过，是哪出了问题，谈判的时间和地点大于其他，找个合适的时间，当羊肚中有料液时，羊跑也不跑不掉乖乖等着被吃，时机大于其他一切（电影晚点你看不看）

二、团队执行，入门的领导行商走动式销售，让一个员工去见客户，被打击后就  
去休息，如果两个员工被打击，他们会讨论对策，再去见，这就叫团队执行。

（一个男人出差别担心他会惹祸，如果四个男人一起出差不惹祸就难）狼和狗有

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

什么是什么差别（口号）狼会一起来嚎叫，告诉别人我们是一个群体，最好是好啊别来惹我，狼每天见到对手就会嚎叫。

狼和狗的差别：瞎叫的就是狗，还不咬人，一张嘴就伤人的就是狼。一个人出去有十分力量，两个人出去就有二十、三十分力量。

126. 全场选个唱歌唱得最好是好啊的，我是比会唱歌不是比唱歌声音大，走最标准的正步）赚钱真正的秘密，在任何书籍上也没人教过你，现在比，唱歌唱得好是好啊的月薪一万，唱不好是好啊的月薪一千，所以你们看明白了这两个人会不会收入一万，然后，唱好是好啊的会收入一万，为什么是什么他们能收入一万，是不是差别在知识，是不是差别在智慧，差别在练习，他们为什么是什么唱得好是好啊，就是因为他们练习的比较多，调过来，会走正步的收入一万。

127. 现赚钱真正的秘诀，那些能赚钱会赚钱赚到很多钱的人因为他们天天在练习赚钱，凡是收入不高的员工，他们没有练习，除了赚钱之外什么是什么都练习了。

128. ) (老公的想法：第三名是顾客，他见顾客比见你兴奋，第二名是你儿子，回家先抱你儿子，然后抱你，她说你说对了一半，是先抱我儿子，然后也不抱我，第一名就是白酒，你穿啥衣服他不关心，弄什么是什么发型他不关心，很关心酒的包装、商标) (拉面全国连续三年第一，就是天天拉) (乔丹天天练，除了他爸爸死的那天没练) (世界高尔夫第一名老虎无私在病床上都得捂几下) (修车的十分钟就能修好是好啊) (舒马赫) (田亮四岁出去四年没回家，谁不想家!) 十八天一个字不看，没有一个稿也能讲，但是我讲的时候一个字也不会漏，但我现在

手机调震动都不会，总是丢三落四，但我讲课一个字落不下，我只需要练这块，其他还要我做吗？

129.

四句话：

第一句知道了没用，

第二句理解了没用，

第三句练熟了才有用。什么是什么叫学者，有时间学没时间练就叫学者。他花了三十年去研究孙子兵法，但他没时间去运用孙子兵法，不会建立人际关系，以后必须跟有结果的人学习。

第四句练到出神入化这才能超越对手（丁俊晖）（老板谈判把说话练到出神入化）

130. 一个员工六点下班回家练看电视，一看就是八十四集，从一代公主到一代女皇到一代佳人，到你这就一代不如一代，还看啥，看电视还不能跟陌生人说话，说完话产生错爱，错爱后产生中国式离婚，然后就是继父，两个员工在一起还谈论刘德华，跟工作就是 jobs 有没有关系？想啥就练啥（学说话学走路，你出生就会走路吗？你是走出来的还是爬出来的？）学啥都找老师，学赚钱为啥不找老师，学当家长为啥不找老师（日本人经商）一个人对产品有感觉就能卖好事啊！

131. 执行的四大原则：

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

第一条复杂的事简单化，现在有人连电话都不会接，他说喂找哪位，找鬼你电话会响吗！一看你这人做事就不够干练，我告诉你个秘密，成功者做事干不干练，他那个习惯本能就很干练，凡是公司管理制度一打，没有一个员工看完；

第二条简单的事量化（李嘉诚两个儿子，一个四岁，一个六岁）所以你孩子十四岁还不参加董事会那能行吗，以后咋接班，还学个英语画个画，哪第二课堂是普通人学的，你儿子应该学怎样当掌门（严介和教他19岁儿子上大学：第一别人能学会的东西你一定不能学；第二必须找人帮你完成作业；第三大学二年级必须找女朋友，找不到不行，还必须找两个，一个还不行，一个不知道啥叫女人）

第三条量化的因素流程化，

第四条流程化的因素框式化（我和我姐和我妈妈打电话）不知不觉在你身边就会形成一种作风，马上开口就讲核心，你们整个公司的形象、标志、包装所有事情是很复杂还是很简单，你就去看，是流程化还是框式化。

132. 问题永远解决不完（广州太平间）一次开会解决完就是崩盘的意思。

133. 开会解决问题，最后大家没干劲，你这开什么是什么会。还有人开家庭会议，是把问题解决完了，但是家人之间不团结。

134. 家庭会议的目的是让家人更团结，事没说完，没解决，没说透不要紧，只要

大家积极性高了就是我们的目的。

135. 凡是一个人有本事用别人的智慧，他肯定能成功。

136. 凡是一个成功的老板都是经常被员工教育或是被员工修理，凡是教育老板修理老板的都是忠臣，奸臣不敢，所以说今天如果你是忠臣，公司靠你发展，一个老板身边没有几个敢跟老板顶撞、敢跟老板提建议、说真话、敢把老板说成很没面子的人，如果你公司没有这样的几个人，公司能发展什么跟什么啊，那开玩笑wowgold也是玩笑。但是一般的员工敢不敢！

137. （员工说完话，老板评论）提三条选一条，其他无关的人退下散会，需要那么复杂吗？第三条，每次开会解决一个问题，如果你们今天要解决三个问题，那你今天就连续开三个会（迟到罚20元月底结算，必须马上拿钱兑现，没钱借钱当场交）

138. 第一条, 开会的目的是让员工有状态！

第二条，凡是一个人有本事用别人的智慧，他肯定能成功. 一个小领导小主管开会他老讲话，，这种人最后怎么死的怎么消失的他都不知道，饭都吃不上，混两年就不行了，不知天高地厚。

第三条，每次开会解决一个问题，如果你们今天要解决三个问题，那你今天就连续开三个会.

第四条，发言必须站着发。

139. 执行的命脉：就是两个字“带动”

140. 什么是什么叫执行的命脉？（摸额头例子）你发现你是在乎我说啥还是在乎我做啥，所以员工在公司是听领导说啥还是看领导做啥，非常简单，看领导干啥。执行的命脉就是两个字“带动”（陪妈妈跑步）（主持人说跳舞）（稀里糊涂就跟着爬山）所以公司领导者要有智慧，别之后画家，但非常遗憾，99%公司的领导在办公室跟员工讲道理，人永远不是因为道理而改变，谁都知道运动会健康，运动会有活力，但他就是不动，都知道抽烟有害健康，他还抽，都知道喝酒不行他还喝！

141. 你把 带动 两个字弄明白，至少以后不会跟别人讲道理，因为你知道讲道理一般人是没用的，众生不懂道理。

142. 最终谁能把老板打败？任何人都是自己把自己打败，没有人能打败你，老板最终成不了事业，就在于自己把自己打败了。

143. 当一个人没有更高的人文追求而有了钱，就会显露出人的最原始状态吃

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)



喝嫖赌毒，并以此来平衡自己的身心-----刘一秒语录

144。而消耗的途径不外乎以下几种：

①与政府关系的太好或不好----凡事过犹不及；

②老板自己的情感----一个成功的人的身后肯定会有这样那样的情感纠缠。典型的例子就是已故的前陕西首富徐凯。五十多岁了，喜欢一个 19 岁的小女孩，最后被骗 2000 万。他的资产只要一变现就是 9.5 个亿。但是他伤心的是这个世界真的就没有真情了吗？黯然伤神、心灰意冷，最后，咣唧，没了；

③ 纠纷与放纵----与各种利益关系（社会、家族）的纠纷，每一年无数的老板因为纠纷倒下；

④ 看破红尘-----最后对外界的一切看淡看透；

而化解这些成长威胁的方法如下：

① 必须培养出更高的人文精神追求----在自己衣食无忧后，以让更多人衣食无忧为每天的工作指导，追求更高的精神境界！

② 结交朋友----因为人的问题最后还是必须由人来解决。（而交朋友必须分开来交如：只谈事业的事业朋友、谈经论道的文化朋友、道义之交的政治朋友、只谈生活的家庭朋友等等.... 在这些各个层面的朋友面前毫无保留的倾诉各个层面的话题以让自己能在各个层面都放松，进而产生新的灵感）

刘一秒，你为什么说

完美是一种错误？

145。要永远牢牢记住一句话——状态决定结果。

146。我发现这个状态比较好，性格就比较开朗，更容易形成幸福和谐的家庭。

147。我们在生活中是喜欢有激情有活力的人，还是半死不活的人，当然是有激情的人。

148。不管是从事什么行业，都要照顾好家庭，报效祖国，不管做什么最重要的就是要快乐。

149。我负责一个少年训练班大概一个多月，我发现大部分青年、大部分少年、大多数孩子都不快乐，都不喜欢上学，一个8岁的小孩跟我说不想上学，她说“叔叔，我不想上学”，我说“为什么不喜欢上学”，她说“上学太没意思”，我说“那你想干什么”，她说“我想生个小孩，让他跟我玩”，她不想别的。所以首先要想到快乐，要充满了快乐，精神状态就会好。

150。如果你发现今天你公司有800员工，员工上班都辛辛苦苦，但是业绩不太好，也就不开心，在你们自己心中，可能今天状态不太好，业绩肯定不太理想，所以精神状态决定结果。

151。精神状态决定结果，所以说任何时间、任何地点要调整好你的状态，必须努力。

152。你感觉家长很辛苦，没有孩子的还不知道吗，大部分家长，就是他们想把孩子培养成为没有缺点，今天告诉你们，我们根本不是培养一个没有缺点的孩子，我要把孩子培养成人才，对家长，有一句话，一个有思维的孩子，要把孩子培养

成人才，不要总看到他的缺点，要看到他的优点。

153。任何人都有缺点，包括各个艺人，包括赵本山都有缺点，我有一个句话，我说“赵老师，什么是艺术”，他说“我从来不讲艺术”，那我说“你是艺术家吗？”，他说“我不是艺术家”，后来在临行前他说了一句话，这句话是他成功的秘诀，他说“观众、老百姓是艺术，观众、老百姓会带来快乐”，你要说艺术，艺术家，是你自己的肢体语言，艺术会带来快乐。

154。所有人都不一样，全世界没有人没有缺点。比如迈克尔乔丹，他在全世界都很知名，他自己也有缺点，他很有特点，他的特点是什么？抢篮板，他也不是天才，他也是靠自己努力，20年以后，他也许不是最高，但是他很会发挥他的优势，所以今天我发现，重要是要发挥他最优势的资源。

155。打造一个有战斗力的团队，还是打造一个完美的团队？

156。一定跟有结果的人学习。

157。在人类历史当中影响人类发展的什么，不是科学家，不是政治家，是思想家，他说的这句话绝对有杀伤力。

158。假如在未来，你影响别人的思想，也就能影响别人的一生；假如你能影响别人一生一世，你就是一个成功的人，那就是易如反掌。

159。家长影响孩子的思想，管理者是管理事物，所以说思想决定人心。

160。只有帮助别人的人，在遇到困难的时候，别人才会不请自来，这也就是一个交叉的过程，要来的时候挡都挡不住。

161。运用经历把你所学的知识转换成智慧、常识、知识，三者是一体的。你学什么，常识不是高深的知识、高深的学问，能用的就能用，没用的就不用，用知识来改变自己生活，改变自己的命运。

162。很多学生毕业时即失业。我看到过这样的报道，在中国，大约有 65%——70% 的人，18 岁到 30 岁、35 岁毕业成家还靠父母亲养活，不是说遍地都是，但也是说明问题。差别在什么地方，没自己的梦想，还没开始就结束了。

163。我 3 年没在家过年除夕夜也在工作，小意思。我有一个同学他弟弟结婚，他有事去不了，他太太来参加婚礼。晚上 10 点参加他弟弟的婚礼，忙一点没关系，我要他一辈子也忘不了我，没机会了。回来后，全家看录像，对我有帮助。所以说这个社会，不是有钱人而是有心人参加！教你如何在职场上成为领导者的心腹。

164。先让别人认识你，别老麻烦别人，我们慢慢来，你先让他忙。你了解顾客，跟他沟通。

165。人和人之间要先互相认识。我说两个人合作，他不认识你，你怎么谈，心里话谈不出来。要合作，必须先互相了解，所有人一样，否则有磨合。这就叫做按部就班。

166。不管什么场合，要随时随地展示自己。

167。李岩国，现在山东省一个企业总裁，我找他，说要总裁同意，总裁在打高尔夫球，我看他都是在是发愁，我拍下他打高尔夫球的照片，给一个教练看，他说总裁他一边思考问题一边打球。我见了总裁就说：总裁你一边思考问题一边打球问题想不清楚。要寻找对象的缺点，之后，他说你是做什么行业，我说我是做什么行业。你相不相信，为什么我有把握，我说，按我的说的做你能多打3米多远，因为我知道他平时打球心不在焉，只要用心就能多打3米多远。有效，我说我是搞心理的。他说这是国有企业，我说我一分钱不要，结果不到六个月，赚了450万，我的目的达到了。这经历说明统计和投入，要学会投资投入，投资和投入，很多人都是现实买卖，今天我帮你，明天你帮我。什么叫愚蠢。

168。要学会投资投入，投资和投入，很多人都是现实买卖，今天我帮你，明天你帮我。什么叫愚蠢。

169。先问大家能力重要还是会发挥能力的的能力重要，学完不会发挥—现在我讲三条。

第一条，你做一件事情要废寝忘食。对我喜欢的行业，为之痴迷疯狂。比如你卖这个音响，我对音响没了解，怎么能买呢？有的喜欢跳舞，人来疯，只要上台有音乐就跳舞，俗话说3岁看到大7岁看到老。所以说能做大事业的都是对本行业痴迷疯狂的。

第二条、就是在你工作的时候，做一件事情的时候，边做边想什么时候我有机会再做一次。只有你是做这个工作，没办法，就代表非常愿意做。他说在这个行业很难，要改变它，铁定他会有出息，自己要学会掌握。我一下就能测出来。你觉得时间过的快不快，我讲课故意讲不好，就是要看看你们的包容能力。这种

人，在生活中，不用看，必定有潜力，要做有潜力的人，失败了知道怎么改，这种男人，是优秀的男人。

第三条、就是你在作一件事情的时候，能无师自通。发现有人学电脑，老师讲三遍他不懂，有人自学能创造性的无师自通，能自己学会一个行业，就能前途无量。有人学开车，不学就懂，教练不教就懂。喜欢一个行业，就把事情做好。

170. 提问一：孩子怎样对学习英语感兴趣？

这个问题问的很到位。少儿学英语，他为什么不感兴趣呢？是因为你教学方法不对，最重要的是方式，你要对过程有兴趣了，孩子肯定爱学习了。

提问二：教育孩子过程中，什么最重要？

最重要的教育是引导，教育就是引导，引导人们，也就是引导自己，孩子大了，没培养成人才，只要一个人给他鼓励，要有正义感，现在孩子就太缺乏正义感了，侠义之身。

提问三：你刚才说孩子不爱学习是老师讲的不好？

所有孩子不爱学习，不是老师好不好，而是讲得没意思，要换老师。教孩子有两种一种是把孩子培养成人，另一种是让他长大成人。我是教大家把孩子培养成人才。

提问四：销售产品时我很不知道怎样面对我生命的最最亲近的朋友？

财富就两条，第一条，你认识的人，第二条认识你的人。你由于对产品没信心，别人怎么会有信心呢？刘老师说的，越是好的朋友，你不挣他的钱挣谁的钱。

提问五：我有一个弟弟，就是听课，听进去，就忘了，就不自觉的，就忘了，这怎么办？

孩子为什么不学习，要让他知道为什么学习，要记住爸爸妈妈的话，不是为老师

学习，不是为父母学习，而是孩子发自内心想学习，教育引导孩子，不是为谁而是为他的梦想。

171. 到底差别在什么地方？为什么寺院宗教能留下来，而企业留不下来？是认同感，就是员工、公司一条心。

172. 不管有多少人，一个灵魂，就是认同一件事。

173. 从国富论开始，凡是企业拼命追求利润最大化的，最后都烟消云散。

174. 三十年、五十年、一百年不倒的企业，掌门人掌握的灵魂是创立企业的一个目的——全心全意照顾好人。

175. 企业为什么留不住人？就是老板追求企业利润最大化。老板的利润最大化，员工就没有认同感。

176. 不管用什么方法、策略、制度，都很难留住员工的心。再先进的管理策略，都是为企业的灵魂而存在，企业的灵魂就是照顾好人，所以企业存在的目的是照顾好人。

177. 沃尔玛创立超市，就是使很多人买菜买货便宜，所以沃尔玛仍然是世界首富，这就是公司员工的认同感。一个团队的灵魂，就是老板一心想照顾好人，这就是企业的灵魂，只要拥有了这个灵魂，企业生生不息。

178. 宗教为什么会千年存在？是因为宗教的普渡众生，被很多人认同。

179。企业的核心就是全心全意照顾好人，假如企业理念不是全心全意照顾好人，利益最大化就不能持续。全心全意，存在只有一个目的，使人更加智慧。存在是令众生更好，把法传出去。

180。佛教说普渡众生获得无数人的支持，我把我们做企业的核心标准必须是心有慈悲，在心中全心全意照顾人，照顾灵魂，照顾人的思想生命。

181。中国的核心智慧就是四个字“敬天仿祖”。太庙、宗祠、祖龕，敬天仿祖。

182。太庙是拜天，拜宇宙，宗祠是孝道，祖龕是供奉自己祖宗三代。

183。没有灵魂，公司无法发展壮大。志同道合，是外在，核心是灵魂。

184。中国真正厉害的是师道，孔庙，中国五千年不倒，就是魂根没变。

185。孔庙就是师道，孝道重要还是师道？孝道还是师道能使民族发展辉煌？孝非常重要，但只能起稳定作用，要想民族腾飞必须靠师道。

186。师者应该传道，传灵魂就是传道，以前叫授业恩师，是传承师傅的业。先学道，再是业。

187。一个没有灵魂的人，本身就充满迷惑。没有道的人，怎么可能解惑？



188。越拼命改变结果越改变不了。

189。放下一切方法，既得一些道理。

190。汉朝和唐朝最有学问的人都在学习佛法，这不是一般人所能学的。

191。宗教的领导管理制度，是目前任何管理制度中最完善的制度，两千年前，宗教就做到了决策跟执行分离。

192。世界五百强企业，四百多位掌门都是宗教徒，剩下不是的，也都请宗教人士当顾问。

193。人之所以进步难，就是承认错误难，改变错误难。

194。一个人遇到事知道怎么处理，就会获得解脱，遇到事不知道怎么处理，就没有智慧。

195。一、 感受到佛教的神圣，神秘。

二、 佛法无边，佛力广大

三、 好奇

196。悟

一、入境： 整个过程很美的人就是已入此境

任何场合只要你没入境，你就是牺牲品 入境则生，不入境则死

长你就是你在吸收整个场的能量，智慧。各行业顶尖人士均是在一点上入境

高人和境界就是在很多点入境，并在每个点入境（学到随时随地入境）

二、出境：老板根本问题是很少入境，入境后又出不来。

三、造境：根据需要自己造一个境，一个场，大老板每天在造场，造境

四、化境：根据需要能随时把所有的境化没

例如：公司制度

《一》 入境，就是能进入各种制度体制，如早课

《二》 出境，能走出这种制度约束，用完放下

《三》 造境，参照别人，自我生发新制度

《四》 化境，能把自己制度否定，不留恋

入——出——造——化 不断循环

197。如何消化吸收早课

一、 不是研究它的制度，要研究它的形式，粗略，回去自己输入内容

二、 必须知道记录你在整个过程中状态感觉结果

198。我们具体和早课学两个核心

1、 持续，例如：呼吸，凡是没有持续就没有开悟，没真懂（日精进）没有持续的精神根本没有结果

2、 活，和尚是痛苦的坚持，还是享受这个过程。老板是否在享受你的行业产品。享受学习，享受锻炼，

199。境界就是这段时间你把听众带入了什么状态，激发了什么

200。老板和员工持续的动力

1、财富、2、荣誉、3、精神

1、老板跟基层这是利益共同体

2、老板跟中层这是荣誉共同体

3、老板跟高层这是精神共同体

201. 经营人就是经营人的各种欲望，出现三种境界

第一境界：让员工和老板一起完成一件事（方丈和尚是为众生）

第二境界：让员工给自己干（影响智慧——老板创立一个平台，帮助员工实现梦想，顺便实现自己的梦想）

第三境界：让员工给老板干（传统管理学的思想）

202. 宗教精神

如：佛教 普度众生 企业老板如何学？

经营人就是让人持续 如：国家经营，种族持续。用孝道，没有任何快乐能超过天伦之乐

老板为什么能持续？（跟员工比）

因为必须活的像人样

1、你能我也能

2、能够救人的美

3、没我这个家族怎么办

4、社会太需要我了，离不开我

等等等等。。。。。。

203. 一、神圣感 有神圣感的描述方式

1、有了我。。。。，他才。。。。。。

只有我。。。。。。，事情才会。。。。

2、我曾经苦，现在离苦得乐，要帮更多的人像我一样离苦得乐

3、我体会到了精神之乐，智慧之乐，也要让更多人体会到

例;老板的神圣感 1， 皇明太阳能：觉得让中国人早日用上太阳能热水器，让人少痛苦。

2、格兰仕：让中国人从家务中解脱。

3、闫建国：提取牛奶蛋白质，让一亿精英精力旺盛。

204. 神圣感是怎么来的

1、 拜与被拜

2、 救与被救 只要有一口气，就让你燃烧

205. 看宗教怎么产生的，宗教的神圣怎么来的？

古人为什么拜泉水？因为需要

古人为什么拜火、拜太阳？因为需要

人需要什么就拜什么，最后到拜人，能让我们族群幸福的人。拜着拜着就形成了宗教。拜与被拜会生生不息，激发神圣感，拜与被拜就出现救与被救

拜的三大核心力量

1、 降服其心：人只有服了才会自发生长，释放。你有多少员工对你发自内心拜什么都有效，拜什么你就会成为什么。任何成大业者必须成为别人的师傅，或拜别人为师。

2、定其心：员工有问题就是心没定。

3、换其心：换成新的心。

206. 企业上如何用：员工拜什么——老板

- 1, 拜老板能帮助他实现他要的东西
- 2, 拜老板的神圣
- 3, 拜老板的精神、体能
- 4, 拜老板的形象、习惯

老板想成就大业，必须成神，被无数员工拜，员工把你当做标杆，想成为你那样的人，经营企业终极就是经营老板自己、你会成为方向，让全体员工坚定，会看别人，你会很强；会看自己，你会变得伟大。

让你的下属在你面前感到卑微

207. 学习智慧要充分放松，你要的自然会显现，有神圣感就会生出魂

208. 神圣是由自己骨子里流淌出来的

209. 老板的魂是什么？

你为什么存在，你为什么活着？

为家人，员工，顾客，社会而活，存在。

210. 神圣感就是自内而外的流淌，是美的，是兴奋的。所以你的魂不论为谁，为什么是兴奋的，舒展的（不这样是神经病）。

211. 老板的魂在骨子里就是为自己，为自己一种体验

212. 企业的魂就是：从不同角度解决人的问题，照顾人，爱人。

213. 神圣 魂是从内生发出来的

诚信是外加的，很多时候是不得已的

使命、价值观、理念等这些是自己生发的，真有了魂，所以那些文化、思想教育等都用不上。原来很多教化你想用都用不上，因为不是从心中长出来的。

#### 214. 魂和使命的区别

使命是你想干什么，你觉得怎么样

魂是顾客需要我那样做（天经地义）

#### 215. 宗教体验

宗教通过几大体验把宗教精神深入到众生骨子里。老板通过几大体验把公司的神圣、公司的魂深入到员工的骨子里（激活）

策略一：依赖

宗教让众生对他产生依赖

策略二：敬畏

宗教让众生产生敬畏以保持生生不息，一切从尊敬开始

策略三：获救

宗教让众生觉得获救，所以把精神皈依给他

策略四：神秘

宗教永远神秘说不清楚

策略五：羞耻

宗教 别人能进天堂你进不了就是耻辱，以此镇定众生的精神

策略六：惊异

宗教永远让众生惊异

## 策略七：罪恶

宗教 按照宗教的理论每个人都有罪恶，要让你觉得罪恶，然后开始寻找解脱。

216. 宗教通过几大体验把宗教精神深入到众生骨子里。老板通过几大体验把公司的神圣、公司的魂深入到员工的骨子里（激活）

### 策略一：依赖

宗教让众生对他产生依赖，为了度他们

公司，老板必须和员工相互依赖。夫妻想幸福必须相互依赖

员工依赖公司什么

2、 依赖老板有魂

3、 依赖产生

4、 依赖老板的挖掘赏识

老板依赖员工什么

1， 依赖有神圣感的员工（尊严）

2， 依赖员工的灵性和悟性

3， 操心

### 策略二：敬畏

宗教让众生产生敬畏以保持生生不息，一切从尊敬开始

老板和员工之间相互敬畏

员工敬畏老板什么

1， 老板的魂，老板的各个方面（他在老板面前觉得自己太差、没能力）

2， 敬畏同事、团队（怕众叛亲离）

3， 敬畏顾客

老板敬畏员工什么

- 1, 员工的灵性
- 2, 敬畏给顾客提供的服务不到位
- 3, 敬畏用错人, 没有发挥员工的优势

### 策略三: 获救

宗教让众生觉得获救, 所以把精神皈依给他

公司你能真正救几个员工, 你们就会有多大的核心团队

例: 一个人被判了 13 年, 3 年后出来, 没人敢用, 你启用了他, 后来做的经理级别

没有老板就没有我今天, 你的公司有几个

获救感就是再造爹娘

在工作中你具体救了多少个顾客, 合作厂商上下游之间

- 1, 公司要把获救感案例整理出来传播
- 2, 必须每年去有意识发掘救人

### 策略四: 神秘

宗教永远神秘说不清楚

优秀的企业和伟大的领导永远神秘说不清

因为他在这个状态才会不断生发

凡是跟员工有关的全部公开, 跟员工无关的全部神秘

人世间有三件事永远神秘

宗教像性一样神秘, 像政治一样没有道理可言

性像政治一样神秘, 像宗教一样没有道理可言

政治像宗教一样神秘, 像性一样没有道理可言

### 策略五: 羞耻



宗教 别人能进天堂你进不了就是耻辱，以此镇定众生的精神

企业 老板的羞耻

- 1, 没有利润或只为利润
- 2, 同样做企业，别人很幸福很美的活着，你很疲惫
- 3, 没有带出来接班人或没有把跟随你很多年的人培养起来

员工的羞耻

- 1, 没有业绩
- 2, 吃里扒外
- 3, 跟老板对着干

策略六：惊异

宗教永远让众生惊异

企业必须让员工惊异

员工最惊异 1, 老板的民主、开明。2, 惊异团队生龙活虎，热火朝天 3, 办公场，生产场

策略七：罪恶

宗教 按照宗教的理论每个人都有罪恶，要让你觉得罪恶，然后开始寻找解脱。

企业怎么办

老板 1, 坑害顾客

2, 坑害员工（利用员工）

刺激，自己一直没进步，没开悟，没智慧

员工 1、坑害自己（混）

2、跟老板没有一条心，没有变成一伙

3、每天没有进步

正常人与生俱来就有这些精神体验

老板必须亲自带着员工一起使用，是让员工体验到、不是让员工知道

老板最多能引导员工，让他自己觉得不该这样

激发动力。化解阻力

## 217. .教化六度法

○1 布施：宗教全体布施实现对每个人的具体教育，在行为中学会付出、学会舍、学会贡献

A 法布施

B 财布施

C 时间布施

○2 忍辱：你能长多大，就看你能忍多大，能面对他、接受他、处理他、放下他。例如：很多老板把难管理的人开除了。老板成功的学会了开除，没有学会驾驭那些小人，成大业者看谁会驾驭小人，而不是谁会管理君子

○3 持戒：宗教以全体人员一样的戒律来实现教化。。如公司持戒

A 在办公期间禁止吸烟

B 必须保持巅峰状态

C 做错事承担责任之戒

○4 精进 日精进

老板和员工每天成长记录

○5 禅定 宗教通过禅定实现对僧侣的灵魂教化

老板要学会带领员工沉静、反思、独处。老板每天必须有半个小时独处时间。

○6 智慧：宗教的追求境界就是获得智慧，老板必须自己获得智慧，然后教化员工用智慧做事、生活。

智慧的使用定义——遇到问题知道怎么办。

宗教在指导人建立规范的社会行为，并赋予神圣的价值，除了神圣的个人行为，还需要对制度进行合理的规范。并将制度神圣化。只有灵魂才能吸引人，企业的灵魂——对人有帮助。

员工的魂——把心全部放在企业上

218. 学习的境界是把自己带入一个状态。

219、 如何培养员工的神圣感和魂

拜，让员工拜你

顾客买产品就是买影响

220. 如何消化场：

○1 融入 ○2 置身度外 ○3 方位

只有你在美滋滋自如伸展状态，你要的将会实现，

学习的境界是把自己带入一个状态

221. 宗教活动：

通过具体活动把宗教精神和对精神的体验深入到整个内部团队外部众生

神圣感——魂——精神体验

企业：通过相关活动把神圣和魂深入到组织内部

222. 活动一：忏悔。

老板要忏悔的：

1， 没有去引爆员工（老板是火柴，员工是汽油）

2， 忏悔自己不去获得智慧

3， 忏悔自己很少进入精神世界（人和动物的差别）

员工要忏悔：

- 1， 浪费生命， 浪费光阴
- 2， 没有和同事变成联盟或一伙
- 3， 没有把自己会的教给同事

活动二： 献祭， 供奉， 拜祭

宗教借献祭镇定众生， 对内镇定团队

中国生生不息没有断流也借献祭

佛教的魂： 普度众生

中国的魂： 敬天法祖

企业的魂： 爱顾客

中国是怎么操作的， 怎么献祭的？

- 1， 献祭大地——太庙（泰山等）
- 2， 献祭历代贤良、本族贤人——宗祠
- 3， 献祭三代宗亲——祖龕

具体是用了三道

- 1， 天道——太庙
- 2， 师道——宗祠，
- 3， 孝道——祖龕

具体如何用在企业上？

- 1， 企业的天道——顾客
- 2， 公司的师道——公司最懂的人
- 3， 公司的孝道——创始人、元老

公司使用三道

- 1， 天道——公司的太庙是顾客接待室、卖场、营业厅、洗手间，每花一分钱，对天有帮助就花。
- 2， 师道——公司的宗祠孔庙是什么？名师榜，名师馆、优秀人的陈列处、文化长廊、雕塑区。 当下师为无上师，当下道为无上道——我们要像敬拜老子孔子那样敬拜马云、王石、章子、姚明、咱们公司最懂得干部、最优秀的员工。美国的思想就是敬拜当下师的思想，例如：总统、州长，请第一名吃饭，请优秀干部员工的父母参加庆祝会。

探讨当下，俱往矣

223.3， 孝道——公司的祖龕是什么？休息厅、长廊、陈列、老板室，很多老板痛苦是怎么改变过去！

- 1、企业想稳定靠孝道
- 2、企业想发展靠师道
- 3、企业想长久靠天道

经营家庭也靠此三道

- 1， 家庭的天道——每个家庭成员，在不同的点，看不同的天。
- 2， 家庭的师道——在每一个点上、事上谁懂谁是师。
- 3， 家庭的孝道——长辈  
行不言之教，上行下效。

活动三：祈祷

宗教通过祈祷使众生净化灵魂、镇定自己灵魂。

老板过去祈祷

- 1， 员工听话，多干活少拿钱，忠诚无私奉献

2, 对同行幸灾乐祸（根本来自皇权）

3, 对顾客多卖货，没问题，不问价。

现在应该祈祷：

1, 员工超速进步，早日实现梦想。

2, 同行健康发展

3, 对顾客，解决顾客困惑、深层渴望。

员工过去祈祷：

1, 天上掉馅饼

2, 祈祷老板发现我，重用我

3, 祈祷顾客主动买货

员工现在祈祷

1, 祈祷老板早日获得智慧

2, 祈祷同事上进高收入

3, 祈祷顾客事业发展家庭幸福。

祈祷的过程最有利于精神升华，

老板想要幸福开悟，必须有精神伴侣

活动四：禁忌

宗教通过数不清的禁忌、戒律对内使团队不偏离轨道，对外使众生产生敬畏。

企业的禁忌：

老板：1, 权威丧失，公司最大的危难员工把你的话当成某种气体——屁

2. 在顾客当中权威丧失。

3、情绪化，给团队感觉随时玩完，发火是无能的表现，是想用武力解决问题，你连情绪都掌控不了怎么掌控事业。高度不够（高空当中看天永远

是晴空万里)

#### 4、改变慢，调整慢

员工：1，员工最大的禁忌就是自己瞎琢磨。任何员工的成长只需要七个顾客的培养、指导。直接请教顾客，顾客是最好的老师。

2. 没有跟老板（高层）一条心。每月安排一个老板给员工分享、讲。要想获得大智慧，必须教别人，讲课

在公司领导层不会培养一个与高层不一条心的有能力的人

3. 没有发自内心给同事提成核心根本帮助。

#### 活动五：礼仪

宗教通过数不清的礼仪使内部不偏离轨道，同时实现对众生的教化。

企业如何使用：

1. 所有人进办公室微笑灿烂。
2. 沟通交流看对方的眼睛
3. 上班下班来点动作。例如：让我们生活的更好！
4. 第一个人来放有节奏的音乐
5. 下班时把桌子收拾干净
6. 开会交流部情绪化

带着员工一起写，老板带领员工不断地体验和活动，把神圣和魂渗入到没人心里世界。

什么样的心会生出神圣、生出魂。

生神圣、生魂的状态：

- 1， 有神圣感有魂的人发自内心的爱人，爱生灵万物，又怕爱不好，心生敬畏。
- 2， 有神圣感有魂的人发自内心爱自己，对自己内心的感受、冲动、梦想、追求

非常珍惜、非常珍重。

慈悲

有慈悲心的人才能生出神圣感，生出魂。有慈悲心的人在此时做事心无杂念、心无挂碍，此时跟宇宙频率一致，通过宇宙能量做事情。有感觉的时候就是由慈悲。

慈悲为本，方便为怀

事情的开始是在慈悲上生长的，无数聪明人却没有慈悲心

例如：1，某人会开车很少开，很少上路，心中怕撞人。

2，大长今，爱病人，对自己的病人，对自己的要永远不自信，总觉不够好，不够精湛。

有慈悲心才能活在当下

什么叫慈悲？

慈，爱他，使他慈

悲，对他悲悯，同情，使他离悲

有慈悲心，一行动就会生出神圣和魂（人一出生本无性，本无形）

有慈悲心行动跟不上，时间长就会把你压垮，变得多愁善感，郁郁寡欢

最短时间把你的想法变成行动，慈悲心很少的人会活的很快乐

为什么有人心生慈悲，有人没有？

为什么他会去爱人，爱生灵万物？

为什么他哭你也难受呢？

为什么一片树叶黄他也难受呢？

为什么别人有大的危难，他会感受到/

例如：释迦牟尼为什么对众生生老病死，痛苦这么有感觉，然后想渡众生，他是学来的还是悟出来的？是名师教出来的还是与生俱来的？——因为释迦牟尼和



众生是一体的。

## 223. 刘一秒 《心经》

学习智慧，净化智慧

一， 从某一点引爆

例如；死，老死，尽——只有生。

如：绿叶——黄叶——林叶——尘土——土壤——芽——绿叶

无——放下

二， 从全局引爆

例如；整个心经学完你自己进入一种状态。行深状态。此状态就是走神状态，脑中一片空白，像性高潮时状态，叫床声——咒语

做重要工作时，要把自己状态调整到行深状态

通灵——慈悲——神圣感——魂

你的人生就是你释放的总和

你的人生就是你经历的总和

第四板块：魂归何处（精神归属）

策略一：宗教为什么能长久？企业如何做？

宗教：1， 必须解决人的终极问题，生死轮回极乐等

2. 必须获得传承，宗教以衣钵师徒关系一代代传承，生生不息。

3. 必须获得供养：宗教获得众生供养，然后他有精力有心情去修炼，修炼后再去度他人。 获得供养，立即成佛的法门，如你拜我我拜你实现你要的：福禄寿禧。

4. 必须与世无争 ○1 不与政府争○2 不与众生争○3 不与自己争

5. 必须要依靠借助道场，道场是宇宙的浓缩，人一进道场自然被降服

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

6. 必须有严格的清规戒律

7. 必须把道场放在常人难到达处。

企业；1,企业要长久，必须解决顾客的根本问题，长久需求例如；沃尔玛，迪斯尼

2. 企业必须实现魂的传承，可以不断换领导人和董事，但他们都是去执行最原始的魂，

三圈理论； A 核心层——实现传承

B 半核心层——实现发展

C 松散层——实现壮大

A:B:C——1;3:6

J 交朋友也是一样，

成大业者寻找替手为第一要义

3. 企业想长久必须获得员工顾客的追随支持帮助。企业如何用？——你只要把心思全放在公司上，你就会拥有你所要的一切。对顾客。只要你全心全意使用关注我们的产品，我们会一直不断创造你要的。例如：海尔——真诚到永远。一个不会拜别人的人永远不会有人拜你。

4, 企业也必须与世无争

○1 不与别人过去争○2 不与别人现在争○3 不与别人未来争○4 不与自己过去比○5 不与自己未来比○6 活在当下——比此刻有没有比上一刻快乐

5, 企业道场；办公场所。地点。。例如；皇宫，政府办公楼

6, 企业必须有核心法规，让员工有感觉的制度即为好制度，能让员工绽放，如何建立使职工开心的规章制度。能建立压抑的制度，也能建立让人绽放的制度，

7, 全世界大的公司，他们的研发中心（心脏部门）都建在幽静的地方

## 策略二：教化策略

### 1， 三三制教化

宗教：A 教化思想、灵魂、使命

B 教化体制

C 教化伦理 ○1 知识○2 礼仪○3 管理

企业：成大业者都是一等一的教育家

王者之道，教化万方

成功的企业家就是有本事复制出很多自己

A：教化追求梦想、魂、企图心。

B：教化产业、行业趋势等

C;教化伦理 ○1 专业知识，产品知识

○2 教化企业文化

○3 经营管理

### 2. 教化六度法

○1 布施：宗教全体布施实现对每个人的具体教育，在行为中学会付出、学会舍、学会贡献

A 法布施

B 财布施

C 时间布施

○2 忍辱：你能长多大，就看你能忍多大，能面对他、接受他、处理他、放下他。例如：很多老板把难管理的人开除了。老板成功的学会了开除，没有学会驾驭那些小人，成大业者看谁会驾驭小人，而不是谁会管理君子

○3 持戒：宗教以全体人员一样的戒律来实现教化。。如公司持戒

A 在办公期间禁止吸烟

B 必须保持巅峰状态

C 做错事承担责任之戒

○4 精进 日精进

老板和员工每天成长记录

○5 禅定 宗教通过禅定实现对僧侣的灵魂教化

老板要学会带领员工沉静、反思、独处。老板每天必须有半个小时独处时间。

○6 智慧：宗教的追求境界就是获得智慧，老板必须自己获得智慧，然后教化员工用智慧做事、生活。

智慧的使用定义——遇到问题知道怎么办。

宗教在指导人建立规范的社会行为，并赋予神圣的价值，除了神圣的个人行为，还需要对制度进行合理的规范。并将制度神圣化。只有灵魂才能吸引人，企业的灵魂——对人有帮助。

员工的魂——把心全部放在企业上

策略三：用人

宗教 1：产权：寺院财务属于所有僧侣、众生。

企业 1：产权：属于老板、股东。

宗教 2：方丈来源：全体僧人全体寻找，主要寺院的方丈由三大高僧联合推荐。

企业 2：经理人来源，老板自己找的

宗教 3：任期 任期三年，每届三年

企业 3：经理 没有任期

宗教 4：责任 方丈在此寺院干不好每发展别的寺院不再请。如果发生赔款赔多少自己补多少

企业 4: 经理 赔款后走人，到别的地方再干

宗教 5: 待遇 是荣誉，有机会渡更多的人（精神）

企业 5: 经理 年薪 分红

宗教 6: 决策 方丈必须与四大班首、八大执事共同决策

企业 6: 决策 老板或经理决策

224. 中华民族生生不息的操作法门也是靠这三条，宗教生生不息也是靠献祭的方式.

225. 有数不清的献祭，但核心就这三条，事实上，这三条用一种什么样的力量？用了什么通道——使用了三道

的力量 用三道的力量把精神世界直接渗透到内

1. 天道（献祭）

2. 师道

3. 孝道

这是宗教和我们伟大的中华民族生生不息就用这三道把精神物化到实处.

226. 企业如何用三道，把企业精神渗入到骨子里面.

企业如何使用？

企业得先找到企业的天是谁？

企业的师是谁？

企业的祖先是谁？

顾客

企业最懂得人（与职业无关）

元老

227. 员工真正应该崇拜的绝对不该是老板

具体怎么使用？一、天道，在什么地方拜

师道

孝道

接待室，卖场

名师馆、雕塑林

公司祖龕

凡是天出现的地方我们投资要大 有条件在办公室拿出一个房间  
把公司元老都

天不在的地方投资要小，专门陈列展示你们公司最优秀的人  
挂在墙上让后

来的人按程序

对接

228. 人活一辈子终极就是想把自己挂在墙上或做成雕像. 为什么要等百年之后挂, 为什么最优秀不能挂上去?

他不能挂, 我们帮他挂上, 他就会天天兴奋, 天天带家人来看, 带朋友来看, 带同学来看.

心里生成神圣, 生出精神世界.

要像对待老子、孔子一样对待陈志烈, 王健林, 章子怡, 咱们公司最优秀的人.

229. 老板对待公司最优秀的人就像对待列代先师一样, 就明白什么是师道了, 因为真正懂得师道得人, 他会明

白一句话叫 当下师为无上师, 当下法为无上法. 凡是不了解当下师的人, 他就是不了解师道.

所以我们要学的是对师的理解, 当老板看到咱公司员工最懂得人, 你就像对待以前先师一样尊敬和尊重,

这种力量会把所有人的焦点放在当下, 用当下的力量去开创未来. 如果你把焦点放在过去, 对过去师的影

响和尊重上和学习上，就会忽略当下人的力量，当下人的精神爆发，所以当下人精神爆发不出来。

经营家庭也是一样，谁懂谁为师，不是爸爸为师，不是妈妈为师，也不是爷爷为师，懂的人为师。

天道决定企业长久，师道决定企业发展，孝道决定企业稳定。

拜为什么产生杀伤力？ 1. 定其心 2. 降伏其心  
3. 生其心（创造，创意等）

凡是员工在公司有感觉，他就是心定，而员工能心定只有一个核心就是他拜，当员工拜公司的时候，当员工拜团队的时候，当员工拜产业的时

候，员工心就会定，他没拜就不定，定就会产生力量。

人心只有被降伏之后，才能开始向上生长，否则这个心无法向上生长的。任何人想要学会智慧首先必须降伏，要跟老师拜师学艺，任何人拜师没

被降服，他根本学不了智，也学不了那种能量。所以要想学之前必须先降伏，而降伏的过程就是献祭的过程。



拜的过程中大家共同拜祖先，心会定，然后降伏，之后才能产生创造力，叫生其心。

这时才能产生生的力量。

一个员工在一家公司有创造力，有思路就是因为他心被定，被降伏了，没有降伏他，就没法产生力量，产生生，这就叫生其心。

降伏，定，然后才能生起来，而这个就是靠献祭的过程，在整个献祭，拜的过程中就会出现这些力量。

经过天道，师道，这样献祭，拜的过程当中，原来有精神会渗透，如果没有精神也会生起精神，通过这些活动会产生什么结果？

通过献祭，会生出新的精神，生出什么精神？通过什么体现呢？

慢慢献祭、献祭会出现一种结果，出现什么结果呢？当他拜别人会产生力量，被拜的人也会产生力量。

## 一、拜与被拜

彼此生发精神世界

有人问拜佛有效吗？拜什么都有效，只要你拜，你就会被降服，被降服心就定，定就会生心，不管花草树木，拜什么都可以，只要你拜正面力量就会获得正面力量。

拜什么你就会成为什么。

当你拜高僧，你就会慢慢靠近高僧，你拜智慧，智慧就会输入，拜国学就会输入国学，你拜某种科技，你就学某种科技，你拜舞蹈你就学舞蹈。

一个舞蹈没有拜心的人，是没法学到舞蹈精髓。

## 二、救与获救

公司领导团队怎么能形成，只有一条途径能建立团队：你能救（物质世界、精神世界）多少人，就能组建多大的核心领导团队。核心团队必须来

自于获救，没有经过获救的人，没法实现精神统一，成为精神共同体，而成为精神共同体必经的路就是获救。

## 三、与众生同体

通过献祭，拜这个过程，最后会实现与众生同体。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

能成事业的老板，他就具备一个核心点：就是非常体会别人的感受。老板能提前体会到整个团队无数人的感受，提前给他们规划未来。

你能感受多少人，你就能领导多少人。

能成就事业，必须跟众生成为一体。

当你跟团队人一体才能产生合力（场）。合力才能产生杀伤力。

大的领袖老板就是在经营场。宗教智慧中，场就是小宇宙。

大的老板会造场，通过场对人进行震慑，其实用场来进行震慑还是一个降伏的过程，去继续循环，实现一个降伏，当再次降伏，然后再次进入

精神世界，所以当精神不断加持的时候，老板不断加持、不断加持，场不断裂变，老板亲自带领全对献祭，这件事，献祭、献祭最后结果会变

成什么？结果老板就会成神。

老板想要成为神，不是自我修炼，老板要提高境界，老板就带领一群人拜别的事物。当你主动越去拜更多。

老板修炼最快速最有效方法，就是直接去拜人（众生）。一个人能去拜众生慢慢就会领导众生，你去拜过去众生，就会领导当下众生，你去拜当

下众生，你就会领导未来众生，这就是成大业者他们既是没有表达，在他们心中所流露出的能量，他们的做法就是这样做。在红尘叫谦卑。

动力、阻力

刘 一

秒

230. 经营人到底经营什么？

1. 人和人的差别是不是人品？
2. 人和人的差别是不是形象？
3. 人和人的差别是不是学历高低？
4. 人和人的差别是不是有经验？

人和人的差别就在于：动力和阻力。

一个员工在公司很负责到底为谁？一个员工很忠诚，忠诚老板，忠诚公司最根本为谁？

答：为自己

你说为公司，你就上当，受骗，走向虚幻吗？

凡是各方面比较好的人，就是动力比别人大。所为动力大就是魂牵梦绕，就想做个事，没白天没黑夜，睡地板，睡沙发，那个面包啃，然后稀里

糊涂 15 年，混成今天的结果。那些形象比你高，学历高，人品好，经验丰富的人还在原地踏步，没有跟上咱们。那咱们比别人高在哪呢？最根本

最根本就是动力，然后阻力比较小。你说敬业，追求，梦想这些都是蒙人的，骨子里根本就不是这么个事。

所以选人必须选有 动力 的人。

员工忠诚他自己的追求。

员工拜访顾客，顾客说：你给我滚，员工没滚，是什么支撑，就是 动力 啊。

经营人就是 经营动力，化解阻力。跟别的有关系但是关系不太大。

老板学会经营企业必须学会抓住核心。没抓住核心就已经偏离，当一个人抓住核心，他就在成功路上，没抓住就没在成功路上。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

成大业者都是 目中无人.

来个人不看人品，人象，把人当物体，业绩高必须往前走，往前走必须有动力（把人当物体，物体要动就要有动力，会遇到有阻力.）

选人选你喜欢的，这不是很可怕吗？他干了 21 天他走了，为啥？他不喜欢你. 简称白忙. 然后你继续. 公司是靠你喜欢的人还是喜欢你的人支撑啊

？很显然是认可咱们认可公司的人在支撑. 深呼吸，表示忏悔.

面试得展示咱们，我是什么公司，我有什么想法，我就这一堆儿，我就这一块儿，你认不认可？认可来就干，不认可你就找别的公司. 完了吗，

天天累死你吗. 没找对点.

就这样. 你认可我你就能干好，你不认可我，我找你，你也干不好，能听懂不？

老板要学经理学不会的事. 以后看书学习不要学经理都能学会的事. 为什么跟经理有矛盾，你跟经理的境界差不多，你会的他也会，你学的还跟

他重合，你还花 30 万年薪顾他，如果你比他高一、二个层次，结果他有他忙不完的事，你也有你忙不完的事. 哪还会有冲突？你回他也会，两个

人都有内耗，都有剩余，剩下的时间两个人在争吵.好象有管理矛盾，其实没整明白吗.

为啥有的经理看不起老板，不佩服老板，因为你会的他都会，就这么简单.

要想让你成领袖，要想让别人佩服你就只有一条：就是你会的，他一般整不明白.然后他自己跟你走，他不敢跟你嚣张，他会好好做事.

老板最大的悲哀：学错东西.

企业有问题 就是 老板虚伪. 想解决问题老板要变得真实. 真实、简单、自然. 老板说话不简单，那都是蒙人的. 1. 代表它没用. 2. 代表他没理

解. 他理解话会简单说. 高手都是自然的，只有自然才能长久. 不自然都会累死，为啥你累？不自然，不真实. 对员工不真实，对自己不真实，不

敢面对自己的真实世界，所以十年来不会选人，标准定错，就是不敢面对自己，不真实吗？你明知道你选他，他不喜欢你他干不长，但你还是

放不下，好像我当老板了，不摆个谱，不选个人没有高度.

以后选人就看动力和阻力，看他动力足不足，阻力大不大。

一个人人品，形象都很好就是阻力太大，心中障碍太多，这样的人不要说你，上帝都解决不了，佛祖都说解决不了，最后佛说一句话：我只渡

有缘人。结果他真有点经验，真做不了事，市场部业绩不好，就是选错人了，选错人根本就是不会判断人。阻力比动力大，动力不足。挺有事业心

，但真没动力，就这么回事，好像挺敬业，但真不往前冲。刮点风出不去，怕晒出不去，被骂出不去，然后稍微感冒点不动了，哪能打仗吗？

人品有关系，但它不是根本问题。是同等动力下再看人品，不是先看人品再看其他那就违规了，也不是看经验。

动力

阻力

食（衣食住行）

恐惧

性（生命力）

懒惰

爱



我们做一切事，你能起床，你能感觉，你做一切事就是为食（衣、食、住、行）、性、爱。但一个人这些淡化，这些没了就完了。所以员工这些

都没有了不就废了么，其他没有用。

一个人高中，一个人初中（他住好房子，我也要住好房子），一个员工说：别人能买 120 平米的房子，我也必须买。你知道员工上班，敬业，是

为啥吗？他就是为心中这个房子。他不是为了团队精神，不是为了使命，不是为了荣誉，不是为了爱公司，不是为了爱老板，你这得放明白了，

还老说爱公司，你爱我老板。他是先爱家庭还是先爱老板，是先爱老公还是先爱老板？你让她完成任务她没感觉，给她奖杯没感觉，但是她说给

男朋友买个电脑她有没有感觉啊？那生生不息，拼命干，你得知道人为啥，落到实地上。人家开车我也得开，人家有房我也得有，这样才行。

美国之所以成为世界第一强国，是充分把每一个人的欲望绽放出来，每个人都像西部创业那样，每个人都想成就一番事业，每个人都想让自己

的生命实现，当美国每个人都绽放的时候，美国成为世界第一强国。美国没有教化爱美国。到公司的员工都想为自己干，都想买房买车的时候，

公司发不发展，不就简单了吗？口口声声教化、激励、忠诚度、忠啥诚啊，他对他的房子忠诚，看见同事开车，他三天睡不着觉啊，不行我也

得买车，买不了 15 万的，就买 10 万的，一列计划研究怎么赚钱，怎么做事，所以在下面一摩拳擦掌，你的总产值不就上去了吗？下面没斗志，

你还瞎忙啥？你不说爱公司爱老板，也许别人还佩服你点儿，你要是说你为我干，为你干，你上帝啊，为你干？咱们做老板当时想的就是他有

房我也得有，他有车咱得有，他有 2000 万咱也整 2000 万看看，就这个弦，这个弦没了就完了。比尔盖茨就问这个事。你想成什么，我想成亿万富

翁，你让他不忙，他都自己忙。

性，生命力，就是性能。汽车我们说这车性能怎么样。性能比较好，发动机废了不就完了吗？奔驰里面是夏利发动机，你把摩托城，电瓶车的发

动机放上去了，所以人体好什么都好，发动机坏了，那你说一个员工的发动机坏了咱们有啥办法，不干着急吗，最后一群员工的发动机都坏了，

老板拉着他们跑，很累吗，所以经理带团队天天喊口号他都不动，喊完口号回去就睡觉，喊完就回家休息了。

得找生命力强的，呆着就难受的人。

所有成功者都是性能量比较旺盛，性能力比较强，很多员工就是心有余而力不足。  
明白没？

爱，1. 爱人 2. 爱事 做自己爱自己的事啊，有人赚钱就为玩，一年三个月赚了 50 万，玩 9 个月。

阻力就 2 条：恐惧，惰性。

男人所有的不幸，所有男人的不幸根源： 恐惧。

同样是员工人家收入高，你收入低，根源就是恐惧，跟方法关系不大。

男人的不幸 1. 事业上 2. 伴侣上，人际关系上

为啥你的人际关系不好，你去参加婚礼都不敢跟陌生人一桌，都跟熟人一桌，你还能有出息吗？成功就是把陌生人变成熟人吗，然后把熟人变

成一伙人吗。

在事业上，创业不敢创业，富贵险中求，所以今天不敢追求，所以财富不行，就这么简单吗。

美女都跟谁在一起，跟野兽，为什么，因为野兽敢追求，那些人不敢。就这么个事吗。

问美女你咋嫁给这样的人呢？她说：你们这样的人都虚伪，你们当时喜欢一个女孩不敢放下所有面子去追求，而他敢不在乎一切批评指责，他是

真心动了，他敢去追求，一个男人对他所爱的事情，事物去追求的时候，放下一切虚伪虚无的时候，这个男人必成事业。

你想一个男人对他喜欢的女孩都不敢追求的时候，他干什么能放得开呢，做业务能放得开吗？还哪有成功可言呢？就这么回事。

顾客骂你。 你的回答：你骂我也不走，我为了找到优秀的女朋友，我必须找你。

顾客叫你滚。你的回答：我来找你提高收入，有很好的伴侣喜欢我，追求我，这会让我很美，所以你骂我也骂不走。你打我你犯法，我还有地方

吃，有地方住了。

人生就是在一个地方丢脸，在另一个地方有脸。听明白没？

经营企业就这7个字，回去把员工过滤过滤，稍微调整一下，把这7个字回去映照，过滤完找完以后经营人就这样来。

所有最伟大的政治家像华盛顿、李世民都看这些，谁能成宗教领袖，宗教领袖都是目中无人，宗教领袖就是把人看明白了，把人看淡化了，把

人看化了，把人看碎了，不看人的整体，就看人这点儿事，就看人的动力和阻力。

化解恐惧的核心方法

绝大多数人一生都在恐惧中度过，比睡眠时间还长。

普通人之所以普通就是恐惧的牺牲品。

希特勒：人类绝对是可以被征服的，但绝对不是武力，绝对是恐惧。在人类历史上有三个人，亚历山大、希特勒、成吉思汗都领悟到这一条了，

所以都成了伟大人物。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

恐惧来自于想象.

有的女人想如果我的老公没了，或不要我了怎么活，后来发现，她老公没了，她活的挺好，像花一样更灿烂了，更滋润了，老潇洒了，就这个

事.

人一旦突破了恐惧，就会变得从容，所用成大业者，都是超越了恐惧，然后用恐惧影响别人. 亚历山大、成吉思汗、希特勒他们知道用恐惧征服

世界.

邓亚萍：要想打球不是技术，必须把对手打怕，让对方犯怵. 很多人打球不敢看邓亚萍眼睛，看了就没法打球了. 让你感觉破碎，让你一见我就

没有感觉，更高的就是摧毁他的判断，什么叫大象吸音，大象无形，就是让他没有大脑.

三大宗教领袖就是用了这个恐惧，你为什么去信仰，为什么去拜他？就是你今天恐慌，拜完了就不恐慌了你舒服，然后他说，你别慌，我带你

到极乐世界.

宗教最原始最原始的产生，人的恐慌，而产生宗教. 依赖，因为需要，因为恐慌而产生，它就能化解这些.

那人问怕的什么呢？怎么回事呢？是什么在我们头脑中如影随形使它放不下呢？为啥睡觉睡不香呢？今天在中国谁是最幸福的人？

就是这两种人 1. 吃得香 2. 睡的香

很多人 30 岁就死了，只不过到 80 才埋而已.

六大恐惧：1. 死亡 2.

## 一、死亡

实话实说，怕不怕死，咱们会不会死，那怕啥？今天听了，你就会想，很多东西不是那么回事，无数事都不是那么回事，苦苦追求爱情，后来

发现爱情根本不是那么回事啊！你追求婚姻，你发现婚姻跟追求的两回事啊！你说追求成功，成功不那样呢！你买了宝马开来开去，开了三天

，开到第四天咋就没感觉了呢！也就会发现事实跟虚幻的不一样.

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

每个人都会死，人世间，除了性之外，第二件正常的事，

第一件是 性 第二正常就是 死

生不是正常，因为生是偶然，很多人生都是偶然来到

这个世界上，死是必然，既然都会死，你怕什么？还忌讳谈死，韩国 35 岁以后就把墓地找好，把骨灰盒找好，想不开的时候，到自己的墓前看

看，啥思虑都没了。还剩 35 年，你还有啥事吧，别说啥追求，就是死之前能干啥就完了。还整啥追求，报复，整那鬼话不用想，都整没它，把虚

幻都整没，这种玩法，明白没？

我们到底怕啥？怕不该死的时候死。 啥叫不该死？就是事还没完成。

恐惧死亡——根本怕遗憾

孩子还小，是还没完成呢，宝马车还没买呢，没让那些女人后悔呢，就这事了。

根据这个事，我们怎么才能不怕死？怎能不遗憾？

要想解除恐惧——立刻了却心愿



想去孝敬父母立刻，想去旅游立刻。

只有这样，现在才能体会到生命的幸福。 否则根本不会体会到。 80%得人，一生也没怎么体会到生命的幸福。 只有超越了这些，了却心愿，你

的生命才会飞翔，否则就叫堕落红尘，否则每天就紧张的活着。

体会到生命的幸福，越这样自如的活着，然后放开，你不问我怎么获得智慧吗？

当你们没到自如状态，当你们没洒脱之前，是不可能完全获得智慧的。你们会学会智慧，但自我生发智慧还有一定空间。什么时候你们超越了，

为什么出家人容易有智慧，很简单因为出家人超越这些，超越生死，了却心愿，心无挂碍，自然把红尘看破了，他们之所以出家，是把出家当

成法门，当成通道，那样更容易让他们放下，这么简单而已。

你担心什么事，怕什么是没完成，那立即把他完善。

必须要经济自由。

别人梦想的事情，旅游，出国，孝敬父母..... 别人梦想的事情，正是你当下做

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

的事情. 为什么等年老、退休之后周游世界，而不是现在呢？

这本身就是错误思维.

做喜欢的是，跟喜欢的人，在喜欢的地方，什么叫神？这就叫神.

当你放开一切，放开自如了解，获得智慧，然后就能看透人世间这些事情，这样你就明白了. 所以这种感觉你没放下、没放开的时候，你就没法

超越、无法看透，你会把很多点整明白，但是穿不上一个线，但这样之后，面对危难没问题.

你越放下，就越超越.

以我的经历，很多人有问题就是被吓死的，绝对是吓死的，就是在危险情况下，慌乱了方寸了，为啥你面对死亡这么恐慌，就是很多是没有做

完，为什么没做完，昨晚就没问题了，面对这问题你就当事，人在江湖走，都会有各种事情发生.

所以生命得立刻珍惜，立刻了却你的心愿，想运动立刻运动，想成长立刻成长，想孝敬父母立刻表达，所以很多人想功成名就再去孝敬父母，

这本身就是错误的想法，这是一个生活方式，生活过程，你要当下成就你的感觉。

安乐，快乐的活着，其他都没有意义。

多想一点都没有意义，都是障碍。

### 231. 换名片的策略

第一条，在名片后面记上跟他见面的时间、地点、事件；就这一句话，再过十年能不能忘？

第二句话写上他的言行对你的影响。

第三条他当时有什么问题，你就记着跟两个人说话吃一次饭之后他会不知不觉流露出他生活的不如意，爱情的不如意、事业的不如意，孩子的不如意。

第四条写信或打电话，写短信给他。

232. 回到家，回去整个墙做一个表格，换名片之后把它插入这里，如果是按省的，全国业务你按省，东北三省的我让你这样写，然后江南的我这样写，中原地区的我这样写，按省黑龙江的放在这里，长春放这个格，如果是本省做业务，你就给我按行业，化妆品行业，物流行业，汽车销售行业，保险行业，放一个就往墙上放，放在墙上就像插卡一样，把每张名片都插在墙上。

### 233. 回到家第一件事干什么？

第一件事进到书房或者回到宿舍第一件事给谁鞠躬？

回家第一件事就对着名片鞠躬，你说感谢你们养了我全家。

234. 我告诉你一个经常复习名片，经常复习顾客自来的人必然会提高收入；一个

不复习顾客就是离顾客比较远的人铁定没办法提高收入。

235. 你发现这各行业成功的他就这方面他就越见入就越兴奋，一个人在火车上在飞机上你看他比较自如的人，你记住他绝对生活不错的人。

236. 一个心里装不住事的人难有机会成就大业。

237. 当事情发生，你对外讲话就会描述某种情绪，某种感慨，过一段时间再讲，就会沉淀出精华，沉淀出智慧。

238. 有智慧就会随机处理。

239. 说话基本上有三种形态：

第一：说服型

第二：告知型

第三：娱乐型

领袖就是要以说服型为主导。

240. 21 世纪思想就是老板和员工一起关心顾客。

241. 说服铁三角：

1、气质

2、逻辑

3、激情

242. 第一：气质（坚定的信念、明确的价值观，全局的思想）

坚定的信念

明确的观念全局的思想

一：坚定的信念：

你对你演讲的内容必须百分之一万的坚信。

最高统帅比的就是看谁坚定。

例如：马云说了什么说服孙正义？

1、全世界投资人有的是，马云只有一个。

2、我会用整个生命经营这件事，这就是我的命。

把核心说完闭嘴，这是我尊重你，因为你懂得抓核心。

高手过招，点到为止。

再如：章子怡说了什么打动李安，人生开始飞翔？

——我会用整个生命对这个角色负责。

李安对章子怡说了什么？

只跟第一流导演合作。

只演电影。

在大陆只接受中央台采访。

周凯旋说了什么俘虏了李嘉诚？

我有钱就跟你合作。

跟你合作就是为了天天能看到你，跟你在一起。

我爱你就是要跟你一起实现。。。。。

什么叫信念？

信念：就是确定的感觉。如：唐毓曼确定自己是女生。

要像确定你自己的性别一样确定自己所说的话。

你能说服他就是你比他确定——在某一个观点上。

确定来自于体验到和照见。

如比尔·盖茨照见到未来每家桌子上都有一台电脑。

模式一：如何描述自己产业有信念的模式

1、说话的智慧的第二境界就是：知道在什么场合该说什么。

第一目的是：让听众加强对自己产业的信念。听完你演讲，让他觉得自己对自己产业的信念

还不够，或者让听众明白了我抓信念是对的。

领袖就是不断的复制思想和信念。

第二目的是：获得别人加盟或购买产品，获得内部的追随和认可。

2、必须讲你做这个产业给你带来的收获（精神、物质等）。

3、必须描述是大势所趋和有多少市场份额。

4、必须选择是跟政策走向一体。

5、必须要讲是你此生难以做完的事。

6、必须站在历史进程上描述你的人生、你的产业。

学会在历史的长河中定位和成就你的人生

假如智慧没有物化，就代表第一，此智慧不是真正的智慧，第二，还没有进入真正的市场化。

气质：

坚定的信念

明确的观念：必须给听众明确的方向。例如：杨澜面对考题“天天天蓝”说了什么？

杨澜说我不知道怎么读。

后来杨澜创业说了一句话：阳春白雪——就是直接靠讲真理致胜，不是靠隐私、情感、传奇

等来获胜。

再如王石说了什么（面试时给对方明确）？

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

你们的梦想、追求是什么？

要实现你们的梦想需要什么样的平台？

实现梦想需要哪些特质？如销售力、领导力、思考力等。

需要我们给你提供什么帮助、条件？

再如耶稣说：我就是真理，我就是道路。

再如老板是学知识还是学智慧？你怎么说？

——武功论：练功是根本、是持续的；武术是外围，是阶段性的。

243.、全局的思想

思想：是一群信念的组合（使用定义）。

老板思想：就是在每个环节都有信念。

例如：你在演讲过程中弱化了某个过程，弱化了某些观点，最后结束传递给听众整体印象、

整体感觉。如宗教智慧听完后你会得到一种神韵，那就是人必须活在精神层面上。

就事论事就是小人。意思是每个事必须为全局服务。

再如：老板讲话的思想就像建筑师的思想，他心中是整体效果怎么样。

二、逻辑：逻辑就是事实，就这么重要。

逻辑就是顺序

规律就是顺序

A：天生顺序

B：后天顺序

顺序就是事实

我们在生活中和经营企业中出现困惑，就是顺序出了问题。例如：发火就是你用原来的顺

序跟现在的顺序对照，跟原来不一样，你就发火。

发火是你活在原来的顺序里。

244. 逻辑一：自我演示的逻辑

时代变迁就是顺序变化

我是谁？

你为什么要听我讲？

听我讲对你的好处是什么？

你能做到。

你用什么方法做？

我来帮你做。

例如：家长跟孩子说话顺序：

我是懂的人。数学非常好（以数学为例）。

爸爸语文、化学都曾经没有及格过，就数学一直好。

听爸爸讲，会把你从 61 分教到 91 分。

爸爸也是从低分走到高分，你也能做到。

现在爸爸教你的具体做法：1、2、3

爸爸和你一起面对或者请一个老师教你。

再如老板和员工说话的顺序：

我是业务比你好的。

你听我讲，也会达一样的结果。

有顺序就有自我。

逻辑二：演说模式道、术、器顺序。

道：知道自己整体要讲什么。



术：怎么讲最有效。

器：用什么工具、道具来讲。

工具越多，越打断人的思维顺序。

如果是智慧、思想性的演说，工具越少越好。

如果是方法、技术性课程，最多不能超过三分之一工具、道具。

老板讲话就是用灵魂和人交流。

逻辑三：宗教说服模式（顺序）：

诱因

问题

解决

好处

号召行动

如：佛教

我苦

问题是众生皆苦

找佛祖

离苦得乐、涅槃

让我们一起来拜：阿弥陀佛

再以基督教为例：

我有罪

问题是众生都有罪

找上帝、耶稣

获救，上天堂

让我们一起祈祷：阿门

再以电视购物为例：姗拉娜

我脸上有痘

人到青春期都有痘

找姗拉娜

七天小痘痘不见了

赶快拨打屏幕电话吧

↓

简化成三步

以宗教为例

过去五年你没去找佛祖有多苦。

再过十年，依然不去找佛祖，会更苦。

从现在去找佛祖，未来二十年你会多幸福？

出八人讲你们企业成功最关键的核心秘诀或失败的教训，限时三分钟。

人是不能独立存在的，生命是不属于自己的。

高人就是把自己弄没了，与众生融合。

不能让生命绽放的都不是好形象。

模式二：如何描述一点企业成功秘诀的演说模式：

你如果找不到企业成功最关键的秘诀，你就无法把它复制给全体员工，这是企业文化的精

髓。如思八达的三条秘诀：真实、简单、自然。

每人写三条自己企业成功最关键的秘诀。

一、讲三条企业最成功的关键核心秘诀。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

讲秘诀的核心目的是：

1、启发听众去找到自己企业成功的三大秘诀。

2、对听众有些启示和帮助。

二、必须讲你自己体验到的。凡是落实不下去的，就是因为最高领导人没体验到。

三、你必须讲独到的观点。

天堂不是地方而是状态。

天堂在你心里。

真实简单自然就是极乐。

四、如果是讲传统观念，必须有更深刻的理解。

例如：创新：就是违规。

例如：修：就是滋养。

修行的过程就是滋养的过程。

修行就是以行动和行为来滋养我的心、我的身。

修道就是以道来滋养我的心、我的身，不是把道学明白，不是御道。

五、必须讲最真实的案例。

六、必须讲最近发生的鲜活的事。

不进入当下的人才讲过去。

七、必须讲共性的观点、案例。

特殊案例别人用不上。

教育孩子必须让孩子绝对兴奋。

你有多立体体验，你的人生就会有多丰富。

第一：气质

第二：逻辑

### 第三：激情

激情：是能量的演示、释放。

说服最终是能量的说服，具体就是体能的说服。

例如：销售就是信心的传递，情绪的转移。

再如：你说服对方就是以强大的能量、对的顺序把气质输入到他的体内。

激情的三大来源（在演说上）：

拥有伟大的梦想。没梦想产生不了激情。

什么是梦想？

A：你想成就什么样的事业；

B：你想成为什么样的人。

来自心里，发自内心想度听众。

说话像双刃剑，杀不了别人杀自己。

不说话就是内心沉淀的过程。

激情来自于场。

动时充满宇宙，静时回归尘埃。

人生就是经营三大场：

A、商场

B、情场

C、智慧场

十人上台讲你的伟大的梦想，限时三分钟

有梦想就会按捺不住，喷勃而出

模式三：如何描述梦想演说模式

梦想是超越灵魂的，不是用来实现的，而是用来支撑自己生命的，是一生也完不

成的。

人用有限的生命完成一个无限事业中的一段，就会美。

人到终了时还有未竟的事业，就会幸福。

求名当求万古名

计利当计天下利

一、演说梦想的核心目的：

拉高听众的梦想。

对自己的梦想再次加持，同时获得更多人的追随。

不去加强的就会消失。

最大福报是获得智慧。

二、必须讲你拥有梦想给你带来的回报、升华。例如：心灵、状态、多少高人追随你

三、必须讲梦想升起、成形的过程。

梦想是一点点不断加持、不断刺激后逐渐升起和成形的结果。

四、必须讲你的梦想是跟历史上伟大人物接近、重合或超越。

五、必须讲到明确，用一句话说清楚，能够不径而走，能在民间炸开。

六、必须明确你要成为什么样的人。

你人生修炼到什么程度，你事业就会做到什么程度。

没有梦想的人是很难产生真感情，因为他还没有成形。

梦想能够让你存在。

人类最辉煌、最幸福的时期就是没有个体的时代。

建立自我，追求无我——李嘉诚

梦想会把你托起来，让你飞翔。你会体会到那种美。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

为梦想而燃烧，驾着梦想飞翔。

所有学员把资料带走。

从明天早上开始大轮换，四排一起动。

复训学员不动，还是今天的位置。

记清自己的区域。

每组选一个组长，36 人一组。

例如：三大宗教领袖说了什么影响众生？

佛祖说了什么？

普渡众生。

老板说我普渡（爱）员工、顾客、上下游。

只渡有缘人。

缘：意愿。

例如：有缘千里来相会。

老板说：我先帮助有意愿的人成就人生。

老板必须先把公司有意愿的人带到一个高度。

无欲无求。

老板说：同欲同求。

让我们一起实现梦想。

上下同欲者胜。

高手就是什么都不追求圆满。

老板“三三制”生存智慧：分别为自己、为员工、为顾客及社会。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

任何危难不外乎：不为自己或只为自己。

耶稣说了什么？

只要你们听我的话，就活在我的爱中。

老板说：你们只要听公司的话，公司就会帮你成就人生。

爱是一个过程。

2、命令（要求）的终归都是爱。

老板说：公司的要求都是帮你、磨练你。

人世间最有说服力的字眼就一个字：“爱”。

例如：很多女人用这个字来摧残男人——以爱的名义。如：让老公八点半必须回家，不能给

别的女同学发短信，不让老公跳舞等。

家长就以爱的名义摧残孩子。

要想中国强，必须女人强。只有优秀的女人才能孕育出伟大的男人，才能实现中华民族的伟

大复兴。

重复就会成为真理。

穆罕默德说了什么？

1、凡培养性灵者必然成功。

老板说：我要先培养有性灵的人。

性：根本的意思是指与众生一体。具体说就是对众生有感觉，在人的世界就是自己的存在

让别人幸福。

灵：就是灵性、悟性。也就是能最快速进入核心、根本。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

2、凡践踏性灵者必然失败。

老板说：我可以批评你们，可以骂你们，但如果我践踏、摧残你们的性灵，你们要立刻提

出，跟我反驳。

婚姻：就是让人回归。

恋爱之美：你们是宇宙的主宰，整个世界成为你俩的背景。

八位上台演讲你是如何培养员工的性灵

没有人能够通过炫耀自己而提高在他人心目中的高度。

没有体验就描述不出核心。

为什么成就事业的人少？因为人人都想隐瞒缺点，隐瞒他所在的那个层面该有的缺点和错

误。

每个过程都会有缺点、错误，就得显现出来。

真实的面对和表达。

敢于在人前显现你的缺点、错误。

老板要在创业的过程中必须把自己练出来。

你懂，但可以不

做。放开，没办法掌控，不放开，长不大。

21 世纪是自助式学习。

一个不敢让别人评价的人是不可能长大的。

显现出来就有可能成长，不显现出来就是陷阱。

老板的智慧就是让缺点、毛病显现。

模式四：如何描述培养性灵的演说模式：

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)



老板必须要学会，是人就得学会此模式。

1、目的是：启发别人立刻去行动培养更多人的性灵，而不是炫耀自己。

2、必须讲你培养他给你带来的收获、回报（财富、团队、精神等）。

你只有讲这些，听众才会有感觉，他才会去做。所以，永远不能轻易跟老板讲因为爱员工

才去培养员工。

3、你必须要讲你是怎么发现这个人的性灵，也就是发现性灵的智慧。

4、必须描述你培养性灵的方法。

5、必须讲当事人前后对比，通过培养性灵产生的结果。尤其重要的是必须说明当事人不

知道自己的性灵高度。

6、必须要讲社会、顾客对你的看法。

分享使用点

人人都愿意听好坏参半的事情。

露脸才能修炼，修炼必须露脸。拼命找场、造场露脸，一出场就会产生能量。

体验到了才能放下，任何人都阻止不了。

好利来总裁罗红

到这个场，才能有这种体验。

想要出名，就要比别人多露面。

接收铁三角：

环境

心理

环境

记忆

心理

一、环境（场）：环境就是事实。

人铁定会改变，就看你在什么环境下。

冰遇见火必定融化。

场一：大场（超过 210 人）：在大场，听众会吸收一个印象。演讲者自己主动集中印象。如

智慧、仁爱、梦想等。

场二：小场：听众是吸收思想、智慧、心里感受。演讲者要跟听众交流、碰撞。

场三：人场：生活中。

A：真话：一个人的时候说的话。

B：情话：两个人的时候说的话（说不清、道不明的话）。

C：友话：三个人的时候说的话。

D：酒话：四个人在一起说的话。

E：鬼话：五个人或以上说的话。

维护场的纯净，一点也不能客气。

场四：办公室场

A：员工清醒时，你就讲道理。

B：员工没感觉时，你就直接告诉他方案。

C：员工六神无主时，你就说跟我走，一起面对。

如孝庄说了什么？

1、讲道理——你怎么对得起列祖列宗？

2、给方向——只要我们两个不倒下，他十万个吴三桂也不在话下。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

3、承担责任——撤藩是我孝庄的意思。关于撤藩，撤也反，不撤也反，（要怨就怨吴三桂）。

智慧就是发生了同样的事情，你我的处理方式不一样。

环境

期望一群人同时进步，你代表你进步的速度不够。

再如刘永行（新希望集团总裁）说了什么？

1、怨别人永远解决不了问题。

落差产生能量。

经营的境界就是经营自我。

2、我要承认，你对我一个人失望，我要不承认，你对我们兄弟都失望。

3、做什么事，没有坚持到十年，就不能轻言放弃。

场五：谈判场：

1、必须要先在非原则的地方让步。

2、只要谈不下去，你就说，咱们再重新谈一遍（从头再来）。

谈判的真正、最大智慧是边谈边判断。也就是透过过程洞察对方的走向。

3、杀手锏就是提一个看起来根本做不到的条件。

例如：周杰伦说了什么成就了自己？

我会一个星期写五十首歌，然后还让它红（这是人类有史以来没人做过的事）。

改革就靠意志力，改革就是意志力的问题。

老板最后比的就是意志力。

在不同的场，人吸收的不一样。

6、家场。家里永远不要谈公事，家不是谈正事的地方。

人生不同的时期有不同的主题。

## 第二版块：记忆

要想让听众持续使用你的内容，就要让听众产生记忆。

记忆是怎么产生的？

记忆生成于想像和感受的结合，也就是想像和感受同时生成。所以演讲的人必须要激起听众的想像和感受。

如何激起想像？

想像来自于听众心中某种情愫被激活？如爱、恨、情仇的情愫。

最有影响力的五大情愫：

- 1、希望：人类为希望而活。你的演讲能让听众充满希望而不是绝望。是别人看你是什么而不是你想成为什么。
- 2、爱：在听众心中激起爱的力量和渴望。
- 3、仇恨：让听众心中升起仇恨的力量。最大的力量来自于报仇雪恨的力量。
- 4、性情。性情是永恒的话题，永恒的力量。

人为什么喜欢谈性？

激发起听众对性情的渴望。

- 5、遗憾。任何听众心中都有遗憾，这是他痛苦的根源。人真正痛苦是能做到而没去做。

八人上台演讲五种情愫对你人生的影响

一项伟大的事业后面一定会有一个伟大的人物，一个伟大人物的背后，一定会有一颗伟大的灵魂。

极乐即当下，极乐即天堂。

大爱无形

没有理顺血缘关系

不明白在人生中沉淀

如何描述某种情愫的演说模式：

动容就是在乎自己。

1、目的：要让听众心中升起这种情愫产生的力量，而不是你把他带进某种情绪或某种回忆。

听众是来找药方的。

2、必须讲这种情愫给你带来的结果和收获（正面）。

3、必须讲你对这种情愫独到深入的理解。

希望来源于随时随地。

大孝不是陪伴，而是让老人有精神生活。

对主题有深入的表达。

回忆使爱情沉淀，思念使感情升华。

手扶窗棂，望断天涯路。

此情可待成追忆，只因有了破手机。

电话线连着，感情线断了。

4、必须讲此种情愫对世人乃至人类的影响。

把遗憾变成养分。

必须有普世精神。

5、你必须要超越你的经历和故事，像讲别人的故事一样。从经历故事中沉淀出

观点，从

观点集结成理论，从理论升华成思想。

如：必须有本事把自己的行动、经历总结成理论才能成事业。

成事业的老板必须会做，并要总结成理论。

成领袖必须形成自己的思想。

圣人就是留下一个思想或一个制度。

不同的角度、时期、行业、区域有不同的思想。

不同的思想共同造福于人民。

一个有思想的人才是一个真正意义上的人。

6、在表达上你必须走出你的情绪。你在台上悲伤、流泪会干扰到听众，打断他们的思路，

驱散他们的意念，更关键代表你还没有走出来，还没能力去给听众带来帮助和方向。

意念一点点升起。

用我们的智慧在产品上超过他。

眼泪往外流会把灵魂浇湿，眼泪往内流会滋润心田。

中国人是缺少笑声还是缺少眼泪？

快乐更容易使人顿悟。

7、领袖就是自己不被七情六欲所动，然后用七情六欲动别人。

当喜则喜，当乐则乐。

所有的情绪最后都以耻辱收场。

影响人就是影响人的情愫，让他某种情愫生，某种情愫灭。

对一个有经历、有阅历，人生比较立体的人，演说智慧就是一个路、一个连接，

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

把你过去所

有流淌出来。

流淌是超越物质和情绪的。

演说智慧的精髓是：要从故事中提炼出思想，升华成理论。描述出你做事的信念，  
并把你的

信念传递给别人。

有信念代表有自我。

通过一个法门（如下围棋、厨师做菜、弹钢琴等）把人生悟透、参透。

老板的智慧是：如如不动，伸缩自如。

复习就是回忆画面。

知道在什么场合说什么话比说什么话本身还重要。

明传一本书，暗传一句话。

记你在当下的体验。

感受

记忆 = 想像 + 感受

对一件事如何把握度：不痴迷，学不会；痴迷，又出不来了。

感受来源：来自于碰撞。如海浪与岸，闪电，心动。你当下的感受来自于原来的  
程序、想像

与当下外界发生了各种碰撞。所以轮到你讲话，你上台，必须要和听众原来的心  
智、思维等

发生碰撞，如语言、观点、角度、程序、形象等。

不敢就不会、不能释放。

如 A：努力一定会成功。

B: 努力不一定会成功。

你认同哪句话？

哪句话有道理不是关键，哪句话有用才是全部意义。

活在当下红尘。

↓

难道你跟听众发生碰撞最后你都对吗？你的言论都能经得住检验吗？

批评一个人的缺点你就是小人，批评人类的缺点你就是哲学家。

哲学思想到底是用来生活的还是用来启迪的？

破译：智者发言根本命脉不在于所讲的条文对听众有多少帮助，也不在于顺序有多严谨，

更不在于有几个人实践，而是在于你的言论在听众心中激起了什么，就是把听众的心激活，

思想激活，灵魂激活。听众会在“活”中见到他所要的一切。

智者：你的出现让别人心里长出东西来。

直指核心，见性成佛。

学者是给听众输入什么，智者是把听众激活，这就是学者和智者的本质差别。

心灵的修炼即为休闲。

有智慧的老板是给员工输入什么还是激活什么？

影响人、唤醒人、融化人。

环境

记忆

接收心理

第三版块：接收心理



听众是关心好、精彩还是对我有用？

1、听众第一时间接收对自己有帮助的事。

2、你发自内心真实的流淌表达，听众会无法抗拒，直接接收。

如刘德华说了什么成就自己的一生？

我除了勤奋努力，什么都不会，什么都没有。直接触动周润发帮他二十年。

没有人能抗拒真实的力量。

再如赵本山说了什么？

赵本山只是说了真话、实话。

让实力大于名气。

我们的存在让一方稳定。

3、听众第一感觉就是想得到认可，如理解万岁。

老板讲话要在全局上理解、认可员工的生存环境，然后在某一点上刺痛和深入。

例如刘邦说了什么？

每个人讲话都有道理，对他自己来说。

A：很有道理。

B：太重要了。

C：我怎么没想到呢？（别人怎么没想到呢？）

用众生的智慧解决众生的问题。

问有结果的人。

政治就是通过某个动作直接收买你的人心。

八人上台随意讲你的某种思想、观点对人生独到的认识。

为了能让已办续住手续的同学早些入住，请没有办退房手续的同学在 12:00 前马上退房。

如果 12:00 前没有办理续住手续，行李还在房间的，酒店会在 13:00 派保安帮你清理房间

退房（亚太酒店前台通知）。

天机自在妙用，妙用就是当下这个场，什么场显什么相。

低于生活才能托起生活。

模式六：如何与听众发生碰撞的演说模式：

1、核心目的是把听众激活。

2、必须讲你所触摸到的核心和根本。开悟的表现之一就是你能进入事物的根本，你能触

摸到事物的核心。

通常情况下跟谁结婚都差不多，除非有绝对落差。

人所有的问题来自于温度和方向的问题。

3、必须要先设定底限和上限。底限是产生共振，上限是不毁灭。

4、你必须透彻消化了这个论点，最终能把它拉回来。

没有立法就无所谓违法。

是生发智慧而非学智慧。

不懂得筹码就是不成熟的表现。

5、你必须讲你是怎么触摸到这个观点。

一旦成名就没有破碎的机会。

主动破碎。

一个淫浸于生活中的人是不会消失的。

人做事不外乎就两种：有意思和有意义。

公司有问题就是老板体能有问题。

四、魅力大于资讯。听众在接收的时候主要看是谁说的，而不在于你说了什么。

魅力就是他做到而你做不到，就是他有而你没有。

经营公司就是经营人，经营人就是经营他的人生，经营他的精神世界。

老板帮高层建立、健全自我。

例如毛泽东说了什么？——打土豪，分田地。

再如柳传志说了什么？

A：谈一下、让一下，等一下、拖一下。

看开、看破、看透。谁看开、看破、看透越早，谁就越有上升空间。

放下才能拥有。

只要面对，矛盾就会减少。

五、听众愿意接收简单、清晰、明了的事情。

六、听众愿意接收前沿或超前的资讯。所以发言者必须要站在时代的前沿。

运营思维：过去是种树的学问，现在是把树组合到一起形成森林的学问。

在变化的时代，教未来。

七、听众接收三三制原则。三分之一高手关注无形、神韵，三分之一中间层关注核心，三分

之一基层关注法相。

每个人、每个个体都是三三制。三分之一进入老师的感受，三分之一回忆、想像，三分之一

关注外围，受场的影响。

经历完才能放下。

普通人进入不了独处。

高手干什么都专注。

感觉到才能流淌出来。

学会学习。

八、听众愿意接受好坏参半的事情。核心思想来源于孙子兵法“围军必缺”，就是包围一个

军队，留一个缺口。如果你在台上讲的很圆满，很完美，听众想尽一切办法找你的缺点和漏

洞。为了给自己找平衡，因为他恐慌。他怕身边、生活中出现一个跟他一样的人，但结果全

方位优秀、完美。你只需要在核心点上超过周围的人，其他外围表现出都好像不如别人。

讲核心，放外围。

人生存在只需要在一点上优秀即可。给大家留下空间。凡你的存在给别人带来压力，你就很

快毁灭。你的存在给别人带来轻松快乐，你就会生生不息。

无法抗拒的三句话：

我需要你。

只有你能帮我。

我把一切都寄托在你的身上。

永远都不要和不得罪人的人深交，永远都不要和从不吃亏的人深交。

妙用就是点到为止。

4、任何场合都可以打动听众的只有一个字，就是“谢”。

即兴发言的四个步骤：

A：借用大家的掌声感谢某人或某事。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

B: 因为有了某人某事，让我有了今天的某结果。

C: 如果没有某人某事，我还会像过去一样愚昧、迷失等。

D: 所以再次借用大家的掌声感谢贵人、贵事。

↓

1、核心目的在于：激起听众，让听众立刻行动去帮助人，去救人，你现场演示只要听众那

么去做，也会得到今天这样的回报。

2、次要目的在于：激励当事人，继续帮助人。同时激励自己，随时感恩，随时救人。

分享就会融入。

分享就会连接。

3、必须说明贵人给你的独到帮助（唯一性）。

4、必须说明你原来是什么样，现在是什么样。

5、必须说明你下一步怎么做。

把触动表白和分享。

要像找别人缺点一样去找他身上值得感谢的地方。

凡是感谢的事情天天成倍增加。

学智慧是一个过程，没有开始，没有结尾。

不断的与人分享、释放，使他成长，温暖整个世界。

智布施

244.

首先提出：人是被潜意识控制的。

环境的变化会直接影响到人的心情。

羊皮卷的作用：就是通过控制人的潜意识或者说是通过对潜意识的改造，来使人的心积极向上，充满感恩、宽恕、还有爱。

利用佛教里的一个思想——断绝。

通过潜意识的改变，来实现人与红尘之间的断绝。

让人心改变，学会感恩，与爱。

245. 讲到如何坚持持续、重复的做一件事情。

（一般人之所以是一般人，就是因为不能够持续做一件事情）

成功的人之所以是成功的人，就是因为他坚持持续的重复做一件事情

246. 老板就是对自己的产品、行业有独到见解的人。

247. 必须经常问自己：我现在做的是我最有感觉的事情吗？

如果是：请持续；

如果不是：请转换。

## 248. 智慧思维体系

智：知道 每一天。

慧：天天扫心 丰衣足食。

注：智慧思维体系的核心是：不管你面对的是什么，如：一个人、一件事、一句话，你都必须找到“核心”问题所在。

## 249. 学智慧就是建立一种找核心的思维。

也就是说，说一句话、处理一件事、影响一个人都要从核心出发。

250. 与佛教一起诞生的宗教有上百个，但是唯一就佛教存活了上千年而不灭，原因就是，佛教抓住了核心。

251. 生活中任何一个细节，都会因为思维问题酿成大错。

一般人说话说不清楚，没有核心

252. 教孩子听话其实是父母最大的罪过。为什么这么说呢？

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

孩子的教育要顺应其天性，三岁定八十，在小的时候教他什么，他长大后就会朝着那个方向发展，但是现在的有钱人家，或经济条件比较好的，会把孩子交由保姆带，经济条件不好的人家又会把孩子交给老人来帮忙照看，河南信阳的老一辈人有这样的毛病，就是拿贬低自己的身份来取悦于别人，有一对老人带着孩子在路上遇见了。打过招呼后，就开始聊天，

“您看您的孩子长的多漂亮啊？不像我们家这个，眼睛里没有神。”

对方肯定高兴了，但是孩子回到爸妈身边后，就问爸妈：“我眼睛里是没有神吗？”

原因是老人的思想直接影响到了年龄小的孩子的思维，培养出来的，教出来的肯定也是老人的思想。

保姆也是是在这个道理，将孩子交给保姆看，那就是相当于在培养一个保姆出来，再有钱点的人请三个保姆，那就培养出来的孩子就一定会是三个保姆的叠加。

所以，给孩子什么样的教育直接音响到孩子的人生发展，一句话可能改变孩子的潜意识，从而使孩子越来越自卑，越来越自闭，从而影响孩子的发展。

253.

经营企业的核心

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)



从做事入手，通过事培养人，打造团队，最后到经营人，用人经营事。

小老板经营事，大老板经营人。

衡量老板，要看身边有没有团队。

事业越做越大，企业成功之道。

企业要经营的人：

员工、客户、老板

人类为了炫耀自己，用很多虚假的东西掩盖住了思想核心。

读书要注意：明传一本书，暗传一句话。

254.

第一模块

经营人：员工，顾客，老板

经营人=经营人的需求

所有人的核心需求都是一样的即：物质需求和精神需求

同样是人，所有员工的核心需求与老板是一样的。

（马斯洛的需要层次理论。）生理需要、安全上的需要、感情上的需要、尊重需要、自我实现的需要。

企业的实质——老板只需要做一件事，满足自己、员工和顾客的物质需求和精神需求。

## 第二模块

如何满足人的核心需求：

### 1 物质需求

胖东来的例子，中国商界的奇才，三年级辍学，民工，盖房子，没饭吃，创造了坪效、人效在中国名列前三。

领导最大的本事就是复制出与自己一样操心的人。

(1) 薪酬机制，和企业绝大部分员工谈利益，谈收入，满足他们的核心需求，按劳分配，多劳多得。让大部分人体面的生活，让一部分人先富起来，解决员工的后顾之忧，让他们有面子生存，员工就会安心，团队就会稳定。

A 与决大部分人形成利益共同体，

B 生存和面子哈斯基基层员工最核心的需求

C 让一部分人纤富起来

D 回头看，怎么涨工资都赔，向前看涨工资不会赔

E 财聚人散，财散人聚，工资最高时，成本最低

(最大的差距就是 )

F 高于同行业最高水平 20%-50%是涨工资的标准，会让您触摸到成功

G 必须是在基本工资上涨。（降低流失人员率）

工业企业：

1 把利润分解到所有的工序上，企业挣多少钱，分配。

2 以一个完整生产流程为考核时间。

3 所有的收入必须与销售挂钩。

服务行业：（快速奖励机制）

快速奖励机制

A 定一个标准，在一段时间内

B 超出部分按一定比例奖励

C 人人有份

D 天天兑现

## 2 精神需求

### 第一、奖励机制

思八达年会的启示，员工的舞台，老板就是在造一个场，一个平台，让员工充分燃烧绽放，实现他自己的梦想，顺便实现老板的梦想。

第二、荣誉感、事业心、成就感、神圣感。

第三、当下师为无上师，企业最有结果的人、最懂的人事企业的师。

培训（员工第一名的成功史）由企业的员工进行培训。

第四、制定年度的销售计划，倒行逆施。

从下往上报，员工自己制定销售目标，而且公众承诺，

和员工谈精神、谈事业、谈荣誉、谈神圣、谈晋升，和员工形成事业共同体。让员工建立自我，建立精神世界。让员工看到自己经过努力可以达到的目标与结果，

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

看到希望，员工就会认同，就会稳定。

我们管着就叫精神荣誉感。

中高层的核心就是建立自我。

和不同层次的人，谈不同的需求，

基层员工对物质需求多一些，那就谈收入。谈利益。

中高层就要从建立自我开始，谈荣誉多一些。

少数核心谈精神，形成精神共同体。

使用核心

1 先物质，后精神，没有物质满足，谈别的都是虚的。

2 分层次，员工成长手册，从一个新员工到百万富翁的过程。

3 分阶段（时间上）

何为没有精神世界

比如说：洗浴和中心的员工，除了服务员，还有就是小姐，少爷之类的人，那么来洗浴中心消费的客人，一般都是冲着这些东西来的，员工在服务过程中本身就看不起这样的客人，那又如何来为他们服务呢？

## 成长威胁论

如果没偶更高的人文追求，就会寻找向下的通道。

要培养积极的爱好。

## 二 向宗教学习

用各种精神活动，精神体验锁定众生。

经营人就是经营人的精神世界。

### 1 拜与被拜

宗教就是通过塑造一种偶像或者文化，在一个特定的道场里，让信徒和众生去参拜，以此降服众心，定其心，生其心，让信徒和众生追随，老板也要在企业倡导拜与被拜的文化，以此降服其心，锁定员工、顾客。

为什么人会拜？

## 1 恐惧

目中无人，把人看作是物体，物体有动力与阻力，

老板：实、信、爱，促进内动力，

阻力：恐惧、惰性

人生最大的恐惧：不知道自己从哪里来，去那里去？

经营高人必须经营他的恐惧。

## 2 敬畏

## 3 需要

拜与被拜文化的核心

1 不是个人崇拜，不是把老板简单的塑造为神，是塑造某种精神，某种道义，某种文化，某种特质，来让人崇拜。



如：老板的梦想理念，胸怀境界，财富健康，个人经历，体力，情感等。

如：企业的品牌，产品质量，服务。

再如：员工的事业心，荣誉感，企图心，这些特质让其他人感到震惊，不可思议，感到敬畏，感到卑微，心被降服，灵魂受到震撼，他就会心服口服。追随、皈依。

（投标）陈光彪去汶川支援的例子。

（胖东来买些，退换一辈子）

拜什么就会成为什么。

（思八达的销售冠军，相貌平平，但对“第一名”兴奋。）

拜与被拜

2 是企业形成核心理念找到魂，建立企业文化，重要的法门

A 拜什么，她就相信什么

B 拜什么她就想成为什么

天道：拜顾客，感谢顾客养我全家，让企业发展

师道：拜孝的文化，感谢内蒙第一周到教我成长，让企业成长。

孝道：感谢思八达给我平台，让企业稳定

3 一拜，就会降服，就不会嚣张，老板自己嚣张也必须去拜，老板和员工一起去拜必须把这种拜变成一种持续的行为，变成习惯，最后变成一种文化。

被拜的人更加坚定，更加神圣，拜的人就会成长。

顺应天道、孝道、师道在企业中的应用。

一 天道：“道场”让顾客有神圣感，唐玉明的马老六餐厅挂“过生日的人的全家福照片”

二 孝道：“老厂长的雕像”

三 师道：“老厂长的雕像”

## 2 救与被救

宗教就是通过救人、度人、让众生有或救感，众生才会依赖，才会细心塔底，老

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

板也要救人、度人，让顾客和员工有或救感，他们就会依赖你依赖企业。

核心一 让一个一无所有的人变得有结果，就是老板救人。

A 体面的生活，有车或者有房

B 快乐健康，很快乐

你你那个狗救多少人，你就能成就多大的事业。

团队是救出来的，核心是就出来的。

只要每到救的感觉，她就不会跟着你。

“情绪、情感”所有的培训公司都在用这两点，控制学员。

“思八达”让老板用思维和逻辑来判断。

用产品来降服顾客，罗红和罗红儿子的例子。

核心二 你救的人越多，你就越有感觉，越神圣，老板就是这样长大的。被救的人就会去救别人，企业就是这样长大的。

例 于东来，利润 = 收入 - 成本

## 首要前提

老板要干事业出生。

你做的一切超出正常人的想象，你就会成功，你做的一切超出所有人的想象，你就必将成就大业。只要没有到降服，没有到获救，谈什么团队都是苍白的。

蒙牛曾应用联盟机制，迅速超越伊利。

伊利怎么扩大？

1 建厂，各地建厂（土地、资金）

2 派出总经理（人才）没股份

蒙牛怎么扩大？

1 在当地找合作伙伴，（第二、三名，省钱）

2 让原来的投资方做老板

3 一个没有股份，一个是老板，怎么斗？

4 当地资源支持谁？

联盟的核心

第一 必须理念高度一致

第二 必须要有领袖，降服其心，或使用获救。

家族式企业是最高的经营模式，

（一） 必须解决领袖的问题，

（二） 必须解决分配的问题。

需要注意的几句话

知识改变人的气质，智慧改变人的心境

想赚钱照顾好员工，通过成就员工来成就自己

想成事照顾好自己，尤其是用智慧来丰富自己的人生。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

不是我们需要顾客，（被动）

培养顾客来需要我们（主动）

大部分企业的问题是企业在照顾顾客，

成功的企业是顾客在找我们。

老板如何照顾好自己？？

中庸、谦和、爱心、仁慈、道德———如何达到这个结果？？

我们学的是过程，“怎么做”是重点。

第三板块

经营人就是应影响人说服人。

满足物质，机制方面

精神方面，红尘的方法与手段进入他的精神。

人与人之间比较就是看谁的影响力大，谁的说服力强。

影响力之一

运用语言说服人。

重要性：语言是最直接最有效的说服人的工具，遗憾的是大多数人并不会说话。

关键是没有找到核心

说话是为了说好、说对、说全、说精彩吗？说话是为了显示，图口舌之了吗？

讲话时，只要把注意力放在自己身上，一点点的影响就会迅速叫你慌乱。

说话的核心：是为了有用，你说出来的话要对人有帮助，让他立刻采取行动。

例如：努力一定会成功。本身是错的，但对员工有激励的作用。

努力不一定会成功，本身是对的，但是，对员工不可说。

如何做到说话说到点子上？？

一 说服人不是给他强加一个观点，让他被动接受，而是通过引导，让他自己从

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

内心生发出一个观点，你要做的就是影响他和你的观点接近，然后帮助他加强这种观点，最后实现想要的结果。

例如：

小孩子不吃饭：

- 1 不吃饭身体不好，长不高，小孩子会哭着吃。
- 2 引导，你喜欢某个偶像吗？你想不想像他一样？

所以，对员工也要进行引导。

说服一个人，你可以成就一个家庭

说服二个人，你可以成就一个作坊

说服 10 个人，你可以成就一个企业

说服 100 个人，你可以成就一个大企业

是说服全国人，你可以成就主席。



说服全世界，你就是释迦牟尼。

例如：

利用这句话——智慧被少数人掌握，（二八法则）全世界 80% 的财富掌握在 20% 的人手里。

“思八达战士”在吸纳总经理进来学习的时候

说：大势所趋，被逼无奈

A 上下游都在学习

B 竞争对手都在学习

C 员工家人在成长

人三岁以前对世界的看法会影响他的一生。

5—7 岁的孩子，父母对他的评价就是长大他对自己的评价。

成长就是出丑，出丑就会成长。（球姐的例子）（信阳人的毛病）（贬低自己，讨好他人。）

二 说话是为了影响他人，所以老板必须成为描述梦想、理念、产品、团队、文化等的说话高手，在任何场合下必须在第一时间把这些东西传递给别人。

例如：

你所有的资源都是被吸引过来的，高人是被事和老板做事的风格，以及对他的需求满足程度多吸引过来的。

“说话对自己要有帮助，对人对己没有帮助，立刻闭嘴。”

三 说话的最高境界是让别人说话，让对方有神圣感，高手就是把别人的话勾引出来。

刘邦三局话定天下：

有道理

很重要

我怎么没有想到呢？

（妈妈发型、服装，儿子给予的评价的例子）

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

注意：让员工相信自己的产品，服务老板最大的本事就是让员工相信“人参卖了一个萝卜价。”

四 你说出来的话必须是真是的体验与自然的流露。

A 必须是从善良和爱出发，说真话。

如何讲好课，“心济众生”老师没有“心济众生”那么对别人来说就是迫害，胜过假药。

B 必须讲自己或身边的人验证过的东西。股份制的例子，思八达。

C 要想说话不紧张，你就自然流淌，是即兴讲话的核心就是捧场。、

D 说话要有“场”的概念。分场合。

1) 在不同的地方显不同的像，

2) 在不同的场合说不同的话

大场只是留影响，不要深讲

领导在场，求人办事

父母在场，必须分清主次，只说该说的话，少说甚至不说。

同学聚会，战友聚会，一定要低调再低调。

没有人容忍身边的人比他强，越是身边，越是这样。

当你把自己当人看的时候，你自己活的不像人，

在比你强的人面前显示，别人会更瞧不起你，

在比你差的人面前显示，别人会恨死你。

E 说话的有效性

1) 化解危机，出乎意料

2) 结交高人

一般人选场，用场，高手造场。

比人都说话时，你不说话，

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

别人不说话时，你说话。

对内部运营市场化机制好处是什么？？？

解放老板：

1 企业内部各个部门之间是市场的关系，在企业的内部，每个部门之间都是市场的关系，在企业的内部，每个部门都呀找到谁是他的顾客。

2 你的顾客决定你的收入，决定团队的领导人。

老板

生产部 销售部 财务部 售后部 工程部 办公室

各个部门的顾客是谁？

（办公室的行政文员的例子）

（保安都是由总经理决定的，保安只对总经理负责，那么保安经理还有威信吗？？）

全公司开会，每个部门都要找到自己的顾客。

部门领导人的收入有顾客来决定。

例子：收银机——销售部经历就可以专心做事业，而不是每天忙于事务性工作。

“势”的解释：发展的趋势。

印刷企业的例子。

说服铁三角：

说服从认同开始，从接受开始，说服不是简单的改变，而是达成一致与连接一样。

你心进我心，我心进你心。

思维的死穴

1) 拿自己的思维要求别人（就像让孩子听话，）

2) 活在别人的思维里（人为什么会累，就是因为被别人的思维控制）（朋友之道、夫妻之道，相互吸引共同进步，共同痴迷一件事）

(迷上一个人是成功的 40%，迷上一件事是成功的 60%)

## 第四模块

### 老板如何帮助员工建立精神世界

#### 一 老板的能量

组成世界的基本粒子：

组成世界的基本粒子分解到电子、中子、质子的水平是，在分下去就会发现，物质的存在的形式是能量。

$E=MC$  E 代表能量 M 代表质量 C 代表光速。

1) 从本质上来讲，万物是没有差别的，不同的在于，这些基本粒子的基本速度、数量、位置的不同

2) 万物表现出来的能量状态不同，任何失误都可以理解为能量体。

3) 能量大的吸引能量小的，能量是从高处流向低处的，必须要有落差，企业领

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

导都要比员工高

4) 改变人生就是需要改变能量。

5) 大部分能量不为人所认识，所掌控，被成为潜能，（高斯解数学题）

6) 你就是你思想的产物，你的潜意识控制了你的潜能，他只接受你相信的东西。

怎么在红尘中锻炼能量。

一持续与专注，简单难做，绝路才是活路。

专注改变能量，专注产生能量，要想快速发展，唯一法门就是专注

（刘翔起跑时必须专注，罗红一辈子就喜欢蛋糕、摄影。）

## 二 体验与经历

没有体验就没有人生，我的人生就是体验的总和。

一个顾客=100万，你应该进入顾客的生活。

是快速体验====快速成长

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)



老板要修炼成看什么都正常，修炼到见怪不怪。

佛法一空——狂态——道法自然——回复本我——变回原来的自己

### 三 付出与释放

人生的问题都可能是你付出不够 uni 付出什么，就会得到什么，付出多少就会得到多少，甚至加倍，所以，人生就是一个付车的过程，你能付出什么，就付出什么。

（老板想发财——付出——钱财——得到加倍的钱财）（于东来的例子）老板应拼命付出能量。

能付出多少就付出多少，能付出多久就付出多久，不要太关注回报和结果。

释放，不释放就得不到能量的加层。学习必须学会分享。

（不能讲讲课的东西告诉给员工，而是慢慢来）

### 四 放下与放松 （针对人生负面的情绪）

针对人生的恐惧——死，不可避免的事情，无法控制的事情，没有必要恐惧，不可

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

能发生的事情，不要去忧患。

过去的事情，应放下。活在当下，全力以赴。

放松：全身心的进入一中很空很虚的状态，

全力以赴休息，学习最需要放松。

老总不能紧张，必须放松，才能带动员工。

鄂尔多斯区域总监携款潜逃。的例子

## 五 宽恕与分享

孔子一恕 己所不欲，勿施于人。

宽恕不是心态的问题，是自爱的问题，

宽恕别人，解说自己。

狠别人，伤自己。

你身上最大的病就是你最狠的人带来的，最应该宽恕的人就是你最不想宽恕的

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

人。

人生四大心病：

1) 憎恨=肿瘤

2) 抱怨=关节炎 自我追求完美，人人都有佛性

3) 内疚=疼痛感 对不起儿女、父母、用疼痛来惩罚自己。

4) 恐惧=肥胖 肥胖的人总是内心不安，想找个依靠，依赖胃，走夜路时，咀嚼可以减少恐惧感。

身上所有的病都和你的心态有关与精神有关系。

最后该宽恕的就是你自己。

享受世界带给你的一切。“心态决定结果”

在享受正面积极的同时，学会享受负面带来的消极。

## 六 感恩与爱

感谢，感恩这个世界的一切。

这个世界上真正的大智慧就是一爱

只有爱才是通向一切成功的唯一法门。

常怀慈悲之心，才会发现，所做的事情都是顺应天意。

对外市场化经营，对内做不到市场化经营。

1、凡是想把人生问题都解决完的人，都是不成熟的人！

2、你可以拒绝学习，你的竞争对手不会！

3、最大的创新是机制的创新！

4、凡是在乎老板小恩小惠的员工，都是一般员工。

5、毛泽东革命最大的成功在哪？是让人民群众当家做主，是在为自己干！

6、改革开放就是解决为谁干的问题。

- 7、你的员工都干什么来了，大家到一起就是为了分配！
- 8、你见到过属于一个人的公司能做大吗？
- 9、当有了一定财产剩余，亲人会从血缘关系变成社会关系。
- 10、你有本事让多少人操心，你就能成就多大事业！
- 11、你想开创未来，没有人家的未来，人家会跟你吗？
- 12、董事长不能上进，又不能独挡一面，也要劝退！
- 13、老板只想给别人革命，不给自己革命，公司也会消失！
- 14、你先建制度，违规了，按制度说话！
- 15、老板真正的死穴在于：农业社会思想与市场经济思想、家园思想与全球思想、封建思想与民主思想的矛盾落差。
- 16、什么叫大专，长大的砖头叫大专；什么叫大学，大概学学叫大学！
- 17、有些企业家想把企业留给孩子，错了，企业是市场的，谁在市场上有

本事，企业就给谁！皇上想把江山给孩子，刘备给了阿斗，结果让人家取代了！

18、我们能留给孩子的，只有精神和智慧！让他们去开创他们自己的辉煌人生！

19、什么是胸怀？胸怀就是拿出钱和别人分！

20、要想发展，就要淘汰落后！

21、合理，一般都是没用的！

22、小公司永远没缺点，大公司在一系列问题中一日千里

24、改革是永远没尽头的，机制创新无止境！

24、每个部门都要围着顾客转，如，办公室文员的顾客是大家，大家说你行你就行

25、谁能创造新的机制，谁就能领导潮流！

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

26、怎样才能留住人才？任何一个组织只要不开心，就不能常呆，只有快乐，才能留住人才！那么，我们有没有建立快乐机制？

27、真老板每到一个地方，都吸收精髓！

28、过去学会种树，现在是学如何把树移植在一起，变成森林！

29、只为自己，长不大！

30、建立品牌紧密联盟，参与联盟者必须是已经“上岸的人”（不差钱），后半生想做点事的人。人家七个组合在一起，你一个人能对抗得了吗？

31、现在培养人的速度已赶不上社会组合的速度了！

32、你们必须与谁联盟，联也得联，不联也得联！

33、请别人吃饭办事的都是小人！想拿最小代价，获取最大利益！

34、企业对员工做的最大贡献，就是帮助员工学习成长！

35、员工为什么见到人就紧张，市场经济的基本形式是交易，交易的本质是交换，交换的基础是平等，你要让员工50元卖100元，他就紧张，你要让他拿

100元去换50元，他肯定不紧张，一转身就换出来了。

36、要培训员工，你使用了我的产品，还要感谢我！拿100换100就不紧张了，交换是平等的，这是一种心理！

37、跟你做生意的比较少，身边没人，就是你算计别人了，时间长了，人家明白了，不找你了，这就是不平等的交换！

38、有人一生长不大，就是有一种扭曲的处世哲学！

39、势，就是大势所趋，还是大势已去，懂得势的人，就是有智慧的人，成熟的人！

40、领袖随时都是从势上出发看问题！从势出发就是高层频率，否则你就是不成熟！

41、老师与大师的区别：老师就是把你带进他的世界，怎么学也学不明白；大师就是走进你的世界，看到你缺什么，他告诉你，讲了核心点，使你明白了！

42、凡是讲道理的人，通常都不懂道理！

43、公司有问题，就是老板精神头跟不上！



44、你精神头不足的时候，你判断什么都难！

45、所有成功者都精力旺盛！能量很关键！

46、当老板经历事业的最高峰时，要采取“三三制”原则：

（1）三分之一精力用在当下事业；

（2）三分之一培养后继之君；

（3）三分之一谋划未来。

47、培养后继之君 要掌握好势，势过去了再培养就晚了。在巅峰时应拿出精力培养，不到则不成，过了则是颓废之气！

48、商场上70%靠气势，30%靠运气，你还谈能力！

49、见势速进，不见势速退！势没到，你把钱放进去，没了！

50、员工正有状态，贷款也要往前冲；没状态，有钱也不能冲！

51、还要认识上游势与下游势，每一个上游倒了，都会砸死一帮下游老板，成陪练了！

52、你的上游正上升，你做下游，一挂就行了！有些人连上下游都没分清！要弄清谁在上升，如日中天；谁在中间，维持状况；谁在下降，大势已去！

53、有的企业家连自己有几个代理商都不知道，这就等于你有几个孩子你都不知道，谁生的都不知道！

54、商人会把时间用到最精到、最极致！

55、经营企业就是经营资本、经营资讯。两军打仗，不知资讯能行吗？不了解上边资讯、下边资讯能行吗？不了解情况，就是陪练！

56、上游都要转行了，下游都要不干了，你还在那忙呢！你就没忙到刀刃上！

57、时空资本是用时间和空间上来赚钱，提升自己。创业在他乡，换个空间人就变了！

58、顾客购买势。顾客购买分“五度”：知名度、认可度、美誉度、忠诚度和依赖度。只有忠诚度的顾客创造出的利润，才能让公司和老板活好！企业要稳定，是靠忠诚度和依赖度顾客；企业发展要靠美誉度顾客；企业再壮大要靠知名度和认可度顾客。

59、所谓忠诚度，就是谁说她用的产品不好，他就跟谁急！所谓依赖度，就是只用这类产品！

2010-4-20 21:39 回复

德福州

1位粉丝

4楼

89. 员工所关心的不是公司的问题而是自己的目标。

90. . 爱的八个境界：爱自己、爱伴侣、爱家族、爱公司团队、爱社区、爱民族、爱生灵万物。

91. 企业的发展是靠把心放在公司里的心腹知己，绝对不是有能力、有技术的人在支撑。

92 . 公司请员工来是为了解决问题，否则你立刻失业。

93. 一件事经过视觉、听觉、触觉、思考，不断的重复就能把它的能量变大，能量变大就能把一个梦想变成现实。

94. 一个人能用很多人的智慧他必定会成功。

95. 所有男人的不幸就是不够勇敢，所以要激发员工的行动力就是化解他们心中的恐惧。

96. 遇到问题就说是别人的问题，代表你立刻原地踏步。（简称自杀）

97. 公司请你来就是解决问题，否则你立刻失业。

98. 当你透过自己的能力帮助别人解决问题，别人也会想尽办法解决你的问题。

99. 遇到问题说这是我的责任，你就立刻成长。

100 . 老板创立公司是建立一个平台帮助员工实现他们的梦想，顺便再实现自己的梦想。

101. 人不喜欢被管但很多公司拼命的想去管理别人。

102. 很多公司拼命的教员工方法，而不是激发他们的内在动力。

103. 如果一个人每天不能自我反省的话，你教再多的方法都是背水车薪，所学非常有限。

104. 私下说公司不好又在公司上班，等于出卖自己。

105. 合理的要求是训练，不合理的要求是磨炼。

106. 人不是因为知道而改变，而是因为触动而改变。

107 . 成功守则中最伟大的一条定律：待人如己。也就是凡事为他人着想，站在他人的立场上思考。

108. 感恩是富裕的人生。它是一种深刻的感受，能够增强个人的魅力。开启力量之门，发掘出无穷的智能。

109. 你的工作能力加上你的工作态度，决定你的报酬和职务。

110. 宗教能生生不息，是描绘出众生理想状态，到极乐世界超越轮回，不

生不死，不垢不净，度到没有痛苦，最终处于涅槃状态。

音：niè pán

涅槃翻译成中文为不生不灭意，乃指佛教之中心思想，若无涅槃佛教就形同生灭的世间法。

111. 人活着要吃饭，但活着不仅仅是为了吃饭；做企业必须赚钱，但做企业终极目标不是为赚钱。

112. 使命是老板想成为什么样的人；灵魂是顾客想你成为什么样的人。

113. 小成功做喜欢的事；大成功做你应该做的事。

114. 老板的魂是解决人的问题，创造人的需求。

115. 谁算计顾客早晚会消失，持续对顾客有帮助，企业就持续存在。

116. 企业在发展过程中可以什么策略都用，潜规则可以用，但在有魂的基础上；偶尔用潜规则叫变通，没有魂，尝到甜头早晚会消失。

117. 公司永远需要两个高手。如果大家水平差不多的话，就会谁也瞧不起

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

谁。

118. 企业文化是你经历了，做到了，用文字表达出来。

119. 不管拜什么都有效，企业中人的问题根本就在于他人什么都不拜。

120. 发展好的企业就是建立一套文化（灵魂）把别人同化。

121. 企业能变大，就是老板会经营人的精神世界；企业老板不上进就是精神空虚。

122. 老板对自己产品没有像捧自己孩子一样，不能成事业。

123. 经营企业最核心就是让员工生生不息行动。

124. 不要没有思考就去问别人，这样会让你越来越渺小，悟性通道就是这样被堵塞。

125. 顶尖企业家让员工觉得自己所做的一切是神圣的。员工有了神圣感，才会产生企业灵魂。

126. 成大事者不用找对手，每天把心放在自己事业上，不知不觉就做大，就像森林。

127. 人采取行动就是因为认同，所以经营企业，提高执行力就是经营员工、顾客的认同感。

128. 员工有灵魂就是每天很充实；每天不充实没有灵魂，叫魂灵。

129. 凡是和员工有关的事必须透明，和员工无关的事越保密越好！

130. 宗教像性一样神秘，像政治一样没有道理可言。

131. 宗教生生不息，一直让人感到惊异、震撼；老板必须从规模速度、使命境界、修为等方面让员工感到惊异、震撼。

132. 对员工而言，收入不高是罪恶，没人缘是罪恶，不成长是罪恶；对老板而言，没让员工成长是罪恶，年终没利润是罪恶，境界不高是罪恶。

133. 和一个没有精神的人惩罚精神是开玩笑，对中高层必须罚精神，对基层罚物质。

134. 当收入、职位、空间超出员工的期望时，员工就会有获救感。这时他会超N倍回报企业。发展壮大的企业都是靠这种人。

135. 以利相交，利散人分；以情相交，情断人绝；以心碰撞，生生不息。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

136. 一个人承担责任，6岁也成熟；一个人推卸责任，60岁也是孩童。

137. 任何人不能增加你的智慧，只能引导出你的智慧。

138. 孝道使公司稳定；师道使公司发展上进；天道使公司长久。守天道重孝道遵师道。

139. 宗教通过无数的礼仪锁定你的灵魂，摆脱最原始的吃喝嫖赌的刺激。

140. 忏悔和祈祷是自我引导的力量。

141. 人回忆过去是苍老的表现，人都是想探索未来，但更喜欢活在现在。

142. 企业90%问题都是沟通问题，没有把焦点放在事上，放在了人上。

143. 为众生悲，不对众生慈，会把你压垮，这是妇人之仁；有了慈悲心不行动，也会把你压垮。

144. 企业文化打造是积累沉淀的过程。行动了经历了的叫文化，知道了的不叫文化，有用的才叫知识。

145. 灵魂是发自内心那么想，自内而外流淌；灵魂是慈悲心。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)



146. 普通老板就是扼杀性灵，成功老板就是引爆员工性灵，点燃他的动能。

147. 能成就大业者把灵魂复制给别人，不成大业者都是把方法复制给别人。

148. 做事的人像种子一样，扎扎实实发芽、开花、结果。

149. 把不怎么样的祖宗供上，告诉后人超过先祖；把背叛公司的功臣上龙虎榜，告诉员工老板爱憎分明。

150. 老板要尊重顾客，员工尊敬上级。员工最大孝就是业绩优秀。

151. 真心向佛的人在寺院才能开心快乐有智慧；真心做事的老板才会开心快乐。

152. 个人和企业困惑都是灵魂的偏离；掌门人必须找到灵魂，守住灵魂。

153. 领导是一种技能，用来影响别人，让他们全心投入，为达到共同目标而征战不懈。

154. 领导力有多高事业就能做多大。领导力的核心就是影响力。影响力的核心就是自发自愿。

老板建立公司就是建一个平台帮助员工实现他们的梦想，顺便实现自己的梦想。

155. 你要对员工的成长负责，看员工跟你三年能混到什么程度。解决问题就是承担责任。没有人通过讲道理能解决问题，要用行动。

156. 上级要为下属的成长争取、创造机会，要呵护其梦想，不可挫败、打击。

157. 能掌控自己就能掌控一切，否则你会被一切所掌握，从某点而言，甚至消失。

158. 凡是孩子想法都正常，你与孩子想法冲突，你得改。

159. 抱怨员工没思想，因为你录取时就没录取有思想的，或者你把有思想的压抑的没思想了，因为你怕有人挑战你。

160. 迟到三次开除，这是人话吗？只要员工和公司一条心，犯再多错误也不能开除。不和公司一条心，小错也不能包容。

161. 即使再普通的人也有纤细的心思，没有人有权利肆意摧残。老板应对员工多些关注和表扬。

162. 养花都知道几天浇水，养人却不知道她需要什么。你不用心，他不动心。

163. 老板对员工整天板着脸，都以为他不会笑呢。一天他的小狗到公司，他眉开眼笑。员工认为自己还不如一只狗。遂辞职。

164. 当两个人有感情，再有别人是外遇；当两人没有感情，再有别人不是外遇。

165. 凡是痛苦的人都是在坚守不切实际的存在，一种婚姻形式已不符合现在。

166. 想干什么不能干是因为条件不够。

167. 贫贱夫妻百事哀。当人为生活所迫，没心情时，爱从何来。

168. 一个对自己生命负责的人才叫成熟。面子重要，别人重要，唯独自己不重要。（错）

169. 为了老公愿意牺牲。（错）——爱不是牺牲

170. 孝心的最高境界：父母以你为自豪。

171. 爱她|他的最高境界：让她|他以你为自豪。

172. 当你能平静的接受任何事情，理解而不抱怨，你就成熟了。

173. 只要孩子在家什么都跟你说，沟通就没问题了。

174. 老板和员工共事，你离开他，他离开你，都很正常。老板想弥补，是因为不想承担罪恶；想离婚不敢，因为不想承担罪恶感。

175. 能成就事业的人周围都有影响、约束因素。隐忍的境界无人指点无人达。要想成大才须隐忍，要荣耀须隐忍。

176. 谁先动谁就成为领导者。

177. 假如问话不明确，对方是否给你明确的答复。

178. 企业能不能长久，根本因素决定于企业领导人心中的一口气。

179. 企业比的是哪个领导人能持续有兴奋度。

180. 领导者领导思想，管理者管理事务。

181. 领导者最高境界就是其他人愿意把全部身心放在他手上的事上。

182. 要想影响别人，先要自己有结果。

183. 今天新的观念是领导者要带领员工学会生活。

184. 领导者修为决定事业的大小。

185. 人类每前进一步都是冒险。随便一个想法随便一个决策都是冒险。

186. 无数人都是承受不了精神压力导致事业下滑。

187. 能成事业的人，不是最有才华的人，而是能充分整合当下的人，人成功不是什么条件都具备才成功

188. 影响力七大要素：

①对你有所帮助的人（佛教）

②有结果的人

③包容：对任何事只看对自己有何帮助，不评价不说。

④冒险精神

⑤旺盛的生命力

⑥乐观幽默

⑦当下的能力（生存能力）

189. 习惯性的拖延者通常也是制造借口与托辞的专家。

190. 有两种人永远无法超越别人；一种是只做到别人交代的工作，另一种是做不好别人交代的事。

191. 选人第一标准：选能把事做好的人。

192. 普通人会找与自己合得来的人；用与自己有差异的人，发展的空间会更大。

193. 真正的英雄不是没有卑下的情操，而是永远不被卑下的情操所征服。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

※权力多一分，姿态要低一分。

194. 以效果作为考评标准，领导者才有效率。

195. 你常做重要的事情，紧急的事情就越来越少；你常做紧急的事情，紧急的事情就越来越多。

196. 成功者愿意做别人不愿做的事；成功者做别人不敢做的事；成功者做别人做不到的事。

197. 情商，决定企业的宽度；智商，决定企业的长度；逆商，决定企业的高度。

198. 衡量人是死是活的标准，是看他有没有激情。

199. 一个人要成功要么组织一支团队，要么加入一支团队。

200. 学问没有高低贵贱之分，只有适合不适合，有用没用之分。

201. 企业运营的三个版块：人力资本、财务资本、时间资本。老板必须是工程师思维，整体组合运营。

202. 小老板经营事，大老板经营人。

203. 企业发展多大就看多少人操心，而操不操心就看这事跟他有没有关系。

204. 懂得机制的人，就是成熟的人，所有改革创新最根本就是机制的改革和创新。

205. 不会命令你进入他智慧的屋宇，而会引导你步向自己心智的门槛。

206. 一家公司发展如何，取决于机制，产品只是媒介，因为分配决定民心

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

所向。得人心者，得天下。

207. 出丑才会成长，成长就会出丑。

208. 人不是因为知道而改变，而是因为触动而改变。

209. 宗教生生不息的核心是神圣感。老板要让员工感觉到神圣，老板之道在于让员工追求他的神圣感，活在他的神圣感里。

210. 经营企业就是经营人的精神世界，老板最终跟别人比的就是精神世界。

211. 学习是引发新的思路和方向，同时促使自己深入思考。

212. 讲话只有一个目的，让对方采取行动。听众只在乎一件事情，对我有没有帮助，其他都是对这句话的注解。

213. 成功就是燃烧自己照亮别人，善待自己最好的方式，就是把自己全部燃烧。

214. 经营企业就是经营资本，经营资讯，成大业者，都是花时间赚钱。

215. 人类最有智慧的时候是在最放松的时候。

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

216. 有梦想的人最幸福，成大业者，都是生活在自己的精神世界里边。

217. 老板成立一个公司，就是建立一个平台来帮助员工实现梦想，顺便实现自己的梦想。

218. 企业有灵魂，员工自然就有神圣感，有了神圣感而产生认同感，认同感产生行动。

219. 公司存在三种人：人手，人才，人物。

220. 人生就是体验的累积，只有体验了才知道结果怎样！

221. 成功之道：迷上一个人，迷上一件事。

222. 道本无言可述 皆当全力以赴。

223. 学习之道在于变化气质！智慧之道在于变化心境！

224. 艺术是无价的，也是永恒的，而舞蹈则是艺术表现的最高境界。用心跳舞，舞出人格，舞出精神，舞出境界。

225. 领导者拥有令人折服的远见和目标意识。很多员工都有很多的想法但不敢做就是对他自己没有百分之百的自信；领导者只有把公司和员工的生活结合在一起，让员工百分之百相信公司目标能实现，员工才能会全力以赴工作，公司



才能快速成长。《领导力》

226. 要想成就事业必须要有“利他心”，不是你能利用多少人，而是给多少带来多少利益，厚物载德，大爱无界。《赢利智慧》

227. 人的最高境界就是迷上一个人或迷上一件事；在神圣的感觉里，自己干的事就是最好的不可替代的即神圣感，只有让员工感觉自己做的事情很神圣，他才会把心放在公司里。《宗教智慧》

228. 人们按照某些习惯行动，时间长了就会产生依赖，以致于自己很难改变。领导之道就是给员工设立一条向上的轨道，让他对轨道产生依赖。《赢利智慧》

229. 金庸开始以孔子为师学习儒家思想，其中侠客为最大，所以金庸以侠客为主导写出《射雕英雄传》，步入中年金庸发现侠客根本解决不了问题，他开始学道德经，以老子为师，写出《笑傲江湖》发现道大于侠；但道中晚年他又发现解决不了问题，他参悟佛法，参悟了八年，写出了《天龙八部》；那后来是什么成为金庸登峰造极的封闭之作；原来金庸发现佛法也是有限的，因为任何法、任何经都是总结了当下红尘，所以他发现真正智慧不在任何经书、经典里，而在于红尘，写下了鼎巅之作《鹿鼎记》！所以最会积累财富、有大成就就会跟红尘学习。

230. 能成事业的人不是最有才华的人，也不是什么条件都具备的人才能成

“智慧财富套装免费下载 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)

功。而是能充分整合当下的人。《赢利智慧》

231. 凡是想把人照顾好的企业都是生生不息，凡是想作大赚钱的企业都消失了，老板照顾好员工，祈祷员工有个更好的发展，企业就更有生命力。

更多一秒智慧全集资料，尽在 [www.liu-yimiao.com](http://www.liu-yimiao.com)