

<<带着兄弟们挣钱>>

图书基本信息

书名：<<带着兄弟们挣钱>>

13位ISBN编号：9787801958709

10位ISBN编号：7801958705

出版时间：2008-6

出版时间：九洲

作者：辛月

页数：193

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<带着兄弟们挣钱>>

内容概要

在蒙牛，牛根生大力倡导的“财散人聚，财聚人散”理念深入人心；一向以分权著称的TCL更是造就了袁信成、郑传烈和吕忠丽三位亿万富翁和杨伟强、万明坚、吴士宏等一大批的千万富翁……

伴随着利益共享而来的是制度的高度民主，这已经成为所有企业的一种发展趋势，并且最终会深深地影响社会的进步和发展。

英雄时代已经过去，因为英雄只能够改变自己，只有大家的精诚合作才能够改变世界。

在任何时候世界的进步和发展都不是由一个人创造的，而是大家共同努力的结果。

这是一个团队制胜的时代。

<<带着兄弟们挣钱>>

作者简介

辛月，著有畅销书《35岁以前决定你的一生》。

<<带着兄弟们挣钱>>

书籍目录

一、真正有能耐的是带着一批人挣钱1.聪明的人让他人先挣钱附：自私指数检测2.水涨船高，人抬人高附：曾国藩的选人、用人标准二、对待兄弟们不放弃、不抛弃1.风雨同舟的伙伴就是兄弟2.兄弟同心，其利断金3.不要抛弃任何一个兄弟附：领导者要讲诚信三、学习人杰好榜样——当大哥就应该这样做1.财聚人散、财散人聚——向老牛学习附：不合格领导者的七种表现2.搭班子、定战略、带队伍——向老柳学习附：让你的员工充满激情3.激情飞扬、放飞梦想——向小马学习附：中小企业的战略类型4.全球500强的高管都是从我这儿出来的——向老杰克学习四、钱是大家的，威信是自己的1.约法三章——制度约束胜于江湖义气2.只有彼此信任才能够让兄弟放心——信任兄弟，让兄弟信任附：雷鲍夫法则3.不要摆大，哪怕你真的是老大4.做人要大气，做事要小心5.老大要善于做势，兄弟要善于助势附：提升领导力的途径五、坐椅子、分银子、给面子——做大做强要过三关1.绝不能亏待好兄弟2.责任是我的，成功是大家的附：企业家的基本素质3.学会给人面子，自己才有面子4.让居功自傲的兄弟佩服你5.留住兄弟们的心6.让兄弟们永远追随你附：企业家失败的主要原因

<<带着兄弟们挣钱>>

章节摘录

一、真正有能耐的是带着一批人挣钱 1.聪明的人让他人先挣钱 没有人能够坐拥天下的所有财富。

既然如此，我们又何必斤斤计较于个人收入的丰厚与微薄呢？

只要能够做到公正、公平，让跟随自己的兄弟们挣钱，让兄弟们快乐地工作，从而为我们的企业挣更多的钱。

我们何乐而不为呢？

自私不会快乐 一位虔诚的教徒希望能够让自己生活得更好，于是他找到先知伊里亚，让他带自己去天堂。

伊里亚带着他穿过一条黑暗的通道，来到一座挤满了人的大厅。

大厅的中央支着一口盛满了美味的大铁锅，散发着令人垂涎三尺的香气。

大锅周围挤着一群两腮凹进、带着饥饿目光的人，他们都在设法用勺子去舀一份汤喝。

但是那勺子太长太重，饥饿的人们没有谁能够用勺子喝到汤。

有些人在用力搅拌，汤溅出来烫伤了身边的人。

于是大家争吵起来，甚至挥舞着长勺子大打出手。

先知伊里亚对那位教徒说：“这就是地狱。

” 他们又进入隔壁的房间。

这里也放着一大锅热汤，这里的勺子同样又长又重，但这里的人们一个个红光满面。

原来这些人能够互相帮助，都在用勺子舀汤给自己的同伴喝。

如果一个人拿不动那汤勺，就会有人和他一起举着勺子去舀汤。

因此这里的每个人都能够喝到汤。

先知伊里亚对身边的那位教徒说：“这就是天堂。

” 自私不会快乐。

心胸狭隘的自私鬼之所以喝不到美味的汤，是因为他们不懂得与别人分享。

正是因为不懂得分享才使他们失去了那些唾手可得的利益，虽然身处的环境与天堂完全一样，但是只能遭受地狱般的折磨。

其实我们身边的很多人都或多或少地会表现出一些自私的弱点：前天因为同事请客的饭店菜难吃而感到很不愉快；常常会打断别人的话，自己则口若悬河；遇到集体公益活动，如去养老院义务劳动，总是找个理由脱身；跟朋友一起吃饭时，总是假装没带够钱；昨天又因为车位跟别人发生了争执；通常很少愿意和别人分享自己的食物，哪怕是最便宜的薯片；非常反感一个经常想向自己借东西的朋友或同事；总是希望爱人下班后早点回家做饭；总是怕来家做客的同事看到自己珍藏多年的红酒……

其实，这些都是非常小的事情。

然而就是由于自私的我们过于关注自己在这些芝麻大的小事上的得失，使得我们常常会在遇到关键的、困难的大事时失去了别人必要的支持和帮助。

因此我们每一个人都必须知道：如果没有别人的帮助，我们就喝不到最甜美的汤。

一个人只想着自己的那份，他也就永远只能有自己的那份。

李嘉诚之所以能够把做塑料花的小企业发展成今天的数百亿美元资产的国际企业帝国，就是因为他坚守着“利益共享是做生意的准则”这一观念。

如今他统领着长江实业、和黄集团、香港电灯、长江基建等四家上市公司，业务遍及各行各业，如地产、港口货运、超级市场、基建、电讯、酒店、保险、水泥、电力、网络等范围。

李嘉诚本人也荣列世界富豪榜第10位，成为有史以来华人最杰出的企业家之一。

这一切，使他赢得了“超人”的美誉。

李嘉诚认为有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意与你合作。

他说：“假如拿10%的股份是公正的，拿11%也可以，但是如果只拿9%的股份，就会财源滚滚来。

”正是这种思想，使得李嘉诚即使是几个利益方中最弱势的一个，也能够从顺水推舟的人情中名利双收。

<<带着兄弟们挣钱>>

因此你要成为有钱人，就要像绿叶那样默默无闻、无私奉献，把美丽让给花朵、把成材让给枝干、把成功让给果实。

因为把成功让给别人的人反而能够更加容易地取得更大的成功。

可是这却需要你战胜自己心中的贪欲，但是不断地与自己的欲望作战是件痛苦的事。

那些能够成就伟业的企业家不仅善于将成功归给他人，让他人享受成功的喜悦。也乐意将成功的机会留给他人，并帮助他人取得更大的成功。

SAP是五个前IBM职员于1972年在德国曼海姆建立的公司。

为了更好地维护自己的“生态网络”，SAP一直坚持其软件厂商的位置。

SAP将R/3软件所创造的80%的收入留给合作伙伴，而自己仅仅留下收入的20%。

同时SAP还把不断增长的咨询业务交给了外部的合作伙伴。

据麦肯锡公司调查发现，尽管从收入上看SAP自己的咨询业务并没有太大增长，但是由于大家的一起努力，市场整体容量却大大提高了。

SAP之所以这么做，是因为认识到有了合作伙伴的良好配合会更加有利于自身的发展。

首先，合作伙伴策略使SAP避免了事必躬亲，在许多方面都节省了大量的人力资源，从而能够使得自己完全集中力量进行企业经营软件的开发。

1997年，全世界有大约2万个独立的SAP软件技术顾问，远远多于SAP的内部雇员。

其次，这些合作伙伴成为了SAP软件产品最重要的销售渠道。

许多咨询公司都会建议自己的客户采用SAP软件，这使得SAP在1993年到1997年间以每年平均53%的市场增长速度迅速地确立了自己在企业应用软件市场的全球经营地位，从而成为了全球最大的协同商务软件公司和第四大独立软件供应商。

有奉献才有快乐！

别人的快乐也是自己的快乐！

让那些跟随自己的兄弟们挣钱，让兄弟们快乐，兄弟们则会以百倍的努力工作来回报你，以企业的迅速发展来回馈你！

只有利他，才能利己 《道德经?七章》说：“天长地久，天地所以能长且久者，以其不自生，故能长生；是以圣人后其身而身先，外其身而身存。

非以其无私邪？

故能成其私。

” 中国古代思想家老子认为，人所以外其身和后其身，则完全是为了取法天地，认为天地就是这样取得长生的。

因为必须后其身和外其身，也就是要不生，然后才能够做到身先和身存。

而身先与身存就是长生之道。

鸟、昆虫、鱼、鲸等许多动物都具有群居习性。

它们在活动的时候总是集结而出，觅食时一般成群结队。

这些集体中的成员通常属于同一物种，但也有一些例外的情况。

人们也常常会看到斑马和角马混在一起活动，属于不同物种的鸟类聚集成群。

原因是群居生活可以为每一个个体带来各种各样的好处。

许多动物的群居生活都是遵循了“于人方便，于己方便”的原则。

一些动物可以从群居生活的交往中得到较多的好处，却为之付出较少的代价：成群的鬣狗往往能够捕捉到比它们单独活动时大得多的野兽；某些蜘蛛为了捕获更多的食物也会齐心协力共同织造一张巨大的蜘蛛网；企鹅们常常是紧紧地挤在一起，因为这样每只企鹅暴露在外界的身体表面要比自己独处时小得多，从而可以获得温暖；鱼类成群结队的一起游，是由于游在后面的鱼可以因为前面的鱼所激起的湍流而减少水的阻力…… 孔子曰：大道之行也天下为公，选贤与能讲信修睦，故人不独亲其亲，不独子其子。

也就是告诉人们要亲爱自己的父母，必先博爱；就不敢对他人的父母有一点的厌恶。

要恭敬自己的父母，必须广敬；就不敢对他人的父母有一毫的怠慢。

其实生活中除了要关爱自己的父母子女以及他们的同龄人之外，也要善待周围所有的人。

<<带着兄弟们挣钱>>

因为我们的每一个微笑，每一份关怀，都不会被对方忘记，都会获得数倍的回报。

19世纪90年代的一天，正在耕作的农夫弗莱明发现沼泽地里有一个少年正挣扎着喊救命。弗莱明急忙用手把那个少年拉出了沼泽地。

第二天，少年的父亲若道夫勋爵携带重金来向弗莱明致谢，但弗莱明执意不受。当若道夫勋爵得知弗莱明的儿子因为贫穷无法上学的时候，便恳切地请求，让他支付这个孩子的学费，供其上学。

农夫弗莱明的孩子后来受到良好的教育，成为一位举世闻名的细菌学家，他就是亚历山大·弗莱明。

而若道夫勋爵的儿子长大后则成为了英国首相，他就是温斯顿·丘吉尔。

后来，丘吉尔不幸患了肺炎，生命垂危。

当时的医生为丘吉尔使用了最新研制的药物青霉素，丘吉尔因此而脱离了死亡的危险。

而青霉素的发明者就是亚历山大·弗莱明。

丘吉尔的父亲若道夫勋爵做梦也没有想到自己帮助农夫儿子的善举竟再次救了自己儿子一命。

帮助别人的人也会得到别人的帮助，而那些处处为自己着想的人则会成为真正的孤家寡人，他们会因为自己的自私而得不到别人的同情和帮助。

甚至会为此付出生命的代价。

驴和狗一同跟着主人赶路。

路上休息时，主人坐在路边睡着了。

驴子则停下来吃着路边的野草，而狗却饿得难受，只好恳求驴子：“朋友，装食物的袋子就在你的背上，请你蹲下来，让我吃一点儿东西。

”驴子一边吃草，一边对狗说：“你不要着急，等主人醒了自然会拿食物给你吃的。

”这时，远处跑来了一只狼。

胆小的驴子连忙向狗求救，狗却说：“朋友，不要着急，等主人醒了自然会救你的。

”就在这时，狼已经扑上来，把驴子咬死了。

那些平时不肯帮助别人的人在遇到危险时，也不会有人愿意帮助他。

因此那些蝇营狗苟为自己谋利益、为儿女谋利益的人不管他口头上说得再好都没用，他想要留名千古更是不可能的。

就像杜甫说的那样：“尔曹身与名俱灭，不废江河万古流。

”等到身死，甚至还不曾身死，就已经腐朽了。

相反，如果你能够无为于身，越谦退礼让，别人就越把你推前。

所以从客观上来看却能够做到以退为进。

菩萨接受供养，是因其毕生奉献。

“无私者，无为于身也。

身先身存。

故曰能成其私也。

”也有人说，老子是厚黑学之祖，表面上说要无私，事实上却是为了私我。

后其身、外其身的意思就是谦让、无私，以谦让无私最终达到自己的目的。

同样，我们说让兄弟们挣钱，或者带着兄弟们挣钱，并不是自己不想挣钱。

先让兄弟们挣钱，自己再挣钱，这就是老子所说的“是以圣人后其身而身先，外其身而身存。

非以其无私邪？

故能成其私”。

附：怎么指数检测 人生在世，懂得并且能够为自己谋利不仅是出于自我保护和生存的需要，也是一种前进的动力。

但是如果为自己谋利，一旦失去了社会道德的约束，就会发展成无可救药的极度自私。

你是否是一个自私的人呢？

请做一下测试，自然会有答案。

1.这个月你花光了所有的工资是因为： a) 你买下了心慕已久的风衣。

<<带着兄弟们挣钱>>

- b) 和同事吃饭你常常抢着埋单。
- C) 出差时为家人和朋友买了许多礼物。

2. 你的妻子懂得怎样做饭吗？

- a) 这是一个妻子最基本的本领。
- b) 她很少烧菜，但有时也会做一些。
- C) 她甚至连土豆丝都不会切！

3. 你是怎样度过“五一”长假的呢？

- a) 抽一天时间叫上好友一起去蒸桑拿或者打高尔夫，喝下午茶，晚饭后去影院看电影。

剩下的时间则在家休息。

- b) 和家人一起去旅游。
- C) 先完成自己最想做的事情。

4. 如果你要外出度假，你会和谁一起同行呢？

- a) 和好朋友一起，不带妻子。
- b) 和妻子一起，不带孩子。
- c) 一个人去，只带上宠物狗。

5. 你的好朋友做生意，赔了。

他凌晨1点时打电话给你，你会对他说： a) “我们明天早上再聊吧。”

b) “做生意有风险，下一次一定要接受教训！”

C) “没有关系，我支持你，你还有机会东山再起！”

6. 周末，你想在家休息，但是妻子却坚持要你陪她一起去购物，你会怎么做？

- a) 告诉她：“我太累了，你自己去吧。”

b) 你陪她买完东西，然后躺在沙发上休息。

C) 你和她一起购物，然后回来一起做晚餐。

7. 你最忍受不了的缺点是： a) 小气。

b) 自大。

c) 懒惰。

8. 你收到了一笔稿费，想给她买个最新功能的手机作生日礼物，但是却用这些钱为自己买下了一条名牌皮带： a) 你想办法安慰自己。

b) 向妻子保证下一笔稿费一定为她买礼物。

c) 第二天就悄悄把皮带退了。

9. 收拾食品盒时，你发现家里只剩下了两块蛋黄派： a) 你立即把它们全吞了下去。

b) 你吃一块，给妻子留一块。

c) 你马上到超市又买了些巧克力和其他零食。

10. 你最喜欢的娱乐是： a) 躺在沙发上看武打片。

b) 去洗个桑拿。

c) 和妻子一起去公园。

目测结果： a项最多：自私指数偏高。

你非常了解自己需要什么，具有超强的自我保护意识。

切忌让“利己”的心理继续膨胀，否则会作出一些损人利己的事情，引起周围人的仇恨和不满。

b项最多：自私指数中等。

你具有正常的自我保护意识。

你认为凡事都可以分享，只要不影响自己的利益。

你在工作生活中很受欢迎。

可是如果你想在事业上有所发展，还需要增强自我争取心，为自己赢得更多的成功机会。

c项最多：自私指数偏低。

你不懂得为自己谋利。

但是你的牺牲并不会总是得到人们的认可。

<<带着兄弟们挣钱>>

有时你的过分为别人牺牲反而会让人觉得拘束。

因此你只要在别人需要你的时候能够适时地给予你的温暖和帮助就可以了。

2.水涨船高，人抬人高 清朝末年的红顶商人胡雪岩说过，为官与经商的道理是一样的，水涨船高，人抬人高，只有这样生意才做得好，官才做得顺。

拆别人的台，就是拆自己的台 三只老鼠发现了一只装着油的油缸。

可是油太少，它们根本喝不到油，急得团团转。

最后它们决定一只老鼠咬着另一只老鼠的尾巴，吊下缸底去喝油。

然后大家轮流喝油。

第一只老鼠最先吊下去喝油了。

它想，油太少了，不如自己先喝个饱。

吊在中间的第二只老鼠也在想，油太少了，千万别让第一只喝光了，干脆我跳下去先喝为快。

待在最上面的第三只老鼠则在想，油太少了，等它们喝饱了，哪里还有我的份？

倒不如把他们放了。

自己先下去喝。

于是，第二只老鼠放开了第一只老鼠的尾巴，第三只老鼠也放开了第二只老鼠的尾巴，三只老鼠争先恐后地跳到了缸底。

大家都喝得肚子滚瓜溜圆，非常开心。

而等大家喝饱了油，想要跳出油缸时，才发现缸深脚滑，根本出不去。

最终三只老鼠都饿死在油缸里。

人与人之间应该互相帮助，千万不能互相拆台，否则双方都会倒霉。

但是自私是人性中的劣根性，特别是在利害得失面前，自私会使得自己不惜损害别人的利益来满足自己的利益。

可是从管理的角度和效果来看，由自私所造成的结果必然是“损人不利己”。

一个真正懂得管理艺术的人知道，“你好，我也好；你挣钱，我也挣钱”才是管理的最终目的。

只有秉持“双赢”的精神，才能够促进双方合作和交往的顺利进行，同时也会创造新的商机。

更为重要的是，让别人挣钱，让别人好，自己也未必会损失；让自己挣钱，让自己好，但是要尽量不要给别人带来伤害和损失。

这样一来，不管是管理层与被管理层，公司与公司，还是个人与个人，都会获得非常愉快的成功，就会形成一种多赢的局面。

<<带着兄弟们挣钱>>

媒体关注与评论

假如拿10%的股份是公正的，拿11%也可以，但是如果只拿9%的股份，就会财源滚滚来。

——李嘉诚 财散人聚，财聚人散。

对别人有利的，才是对自己有利的。

——牛根生 超越金钱坚持理想，坚持理想超越金钱。

——冯仑

<<带着兄弟们挣钱>>

编辑推荐

在波浪汹涌、瞬息万变的商海中，没有谁能够凭借一己之力而独得上天的厚爱，博得亿万家产、功成名就？

而谁又能够仅仅靠着自己的单打独斗就取得卓尔不群的成就？

在经济全球化时代，你死我活、尔虞我诈的商场斗争模式，必将成为历史的陈迹。

商场中的许多案例证明，那些成功的大企业家、大商人，都是善于合作、化干戈为玉帛、化对手为朋友、化竞争为竞合的高手。

正如阿里巴巴一样，它之所以能够发展到今天，巨人之所以能够咸鱼翻身，就是因为马云有十八罗汉。

离开了这些患难与共的兄弟们，阿里巴巴和巨人也许和许多小企业一样不名一文或者早已经人间蒸发了。

作为一个领导者，如果仅仅是“我要挣钱”、“我要成功”，将会越来越不能适应当前日渐激烈的商战。

只有强调“我们一起挣钱”、“我们一起成功”，才能打造一支最有效率的钢铁团队，使自己的企业立于不败之地。

<<带着兄弟们挣钱>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>