

国学智慧与领导力

《国学智慧与领导力》课程

课程对象：企业董事长、总经理、中高层管理人员

课程要点：

- 1、中学明道、西学优术、中西合璧、以道御术。
- 2、领导者要有光明的德性，仁爱之心，利他思维。
- 3、领导者要有对流程工具的熟练掌握，领导者要有赚钱思维。

第一章 舍得——终极人生智慧

第一节、财富从哪里来——种子定律

种瓜得瓜、种豆得豆；种钱得钱。

- 1、什么是学习？
- 2、力行圣贤文化，享受幸福人生。
 - 净化心灵
 - 修养自己
 - 提升自己

其实我们学习传统文化的过程，就是一个修行的过程，就是一个去除私欲的过程。如切如磋，如琢如磨；打磨自己，雕

刻出自己纯洁无暇的本心，这就是我们学习圣贤文化的目的。
人生是一个修炼自己美好心灵的过程。

第二节、如何种种子 —— 舍得

积善之家，必有余庆；积不善之家，必有余殃。

人生只要把忠、孝两个字做好，就会必有余庆。

第三节、终极商业智慧 —— 舍得六大法则

- 1、性质相同法则：舍钱得钱、舍福得福；
- 2、时间滞后法则：先舍后得；
- 3、确定无误法则：舍了必得；
- 4、方向相反法则：舍了才得；
- 5、时时长大法则：舍一得多少；
- 6、转换消失法则：享福消福。

你所拥有的一切，都是你过去付出的回报！

舍啥得啥！地球是圆的，一切的事物终将回到原点。多栽花，
少栽刺！

第四节、无私利他 —— 宇宙意志

企业经营的宗旨是什么？

松下幸之助：让家用电器象自来水一样便宜；让广大的家庭主妇从繁重的家务劳动中解脱出来。

稻盛和夫：为日本国民降低电话费。

企业管理的核心要素是什么？

个人目标与组织目标相一致。“上下同欲者胜”！

利他精神就是宇宙精神，利他就是利己。

一个懂得为别人着想的人，永远不必为自己的未来而担忧。

第五节、终极商业智慧 —— 应用方法

1、舍得的七大布施——

颜布施、语布施、心布施、身布施、车布施、财布施、法布施。

2、舍给谁——企业家四舍之道

3、幸福家人——百善孝为先，家和万事兴

4、成就员工——实现员工的梦想

5、创造客户价值 ——帮助客户赚钱，为客户创造价值

6、造福社会——慈善事业

颜布施：对於别人，给予和颜悦色的布施。微笑、眼施、耳施
语布施：向人说好话的布施，存好心、做好事、做好人、说好话，并勉励人应切实力行。

心布施：为对方设想的心、体贴众生的心的布施。

身布施：身体力行，帮助别人，如帮人拿行李。

车布施：开车顺便带人；或给人让座。

财布施：分内财、外财。用自己的智慧、精神、体力帮助别人解决困难是内财布施。布施掉你的钱财去帮助别人，这就是外财布施。

法布施：讲经说法，乃至各行各业无尽的知识、技术，没有条件、不计酬劳的传授，都属于法布施。法布施里有内财布施。法布施是最高布施。

第二章、最大颗的善的种子——孝道

第一节、孝道是一种自然规律

第二节、如何进孝父母

夫孝，德之本也，教之所由生也！

孝是所有道德的根本，一切教育从孝开始！

不爱其亲,而爱他人者,谓之悖德;

不敬其亲,而敬他人者,谓之悖礼。

—— 《孝经》

在家孝父母，不必远烧香。

如何进孝父母？

孝父母之身；孝父母之心；孝父母之志；孝父母之慧。

第三章、善的种子——忠诚

第一节、忠诚于自己的职业

第二节、忠诚于自己的企业——执行、责任、进谏、付出

第三节、不断的播种自信的种子——潜意识的力量

一技之长，受用一辈子，会给自己带来无穷无尽的利益。一个没有专业技能的人，永远没有尊严。

听话照做，马上行动！

不找借口，拥抱责任！

学会进谏——夷吾色，柔吾声。

付出就会有收获；无私奉献，收获最多！

不断地自我确认，先是相信，然后成为！

第四章 领导者的健康管理

第一节：疾病的根源是什么？

- 1、酸性体质是百病之源
- 2、自由基——女性衰老的元凶
- 3、第三节 经络畅通，百病不生

（疾病就是交通堵塞，当不堵的时候，病自然就走了）。

- 4、万病皆可心药医

（气顺百病消）。

第二节 关注健康，而非关注疾病

- 1、睡觉占人体健康的 70%，做个精力充沛的美人

（晚上九点睡觉，百脉得到滋养；早上五点起床，阳气得以升发；午时小睡二三十分钟，特别有利于健康）。

- 2、饮食养生，吃什么，成什么
- 3、合理运动，保持健康和美丽
- 4、美丽的容颜，会让自信加分

私房美容秘诀：1、如何让皮肤永远充满弹性，不松弛？

2、让你永葆女性魅力的雌激素！

第三节 心理健康，生命才能充满阳光

- 1、什么是疾？什么是病？
- 2、学会疏导自己，做简单快乐的女、人
- 3、给自己灌溉正能量，形成正能量思维习惯

(心经能量级别 780，可以坚持天天读。让选择接受正能量的信息成为一种习惯)。

第四节 良好的人际关系，是健康人生的必要条件

- 1、修身为本，自身和谐是人际关系和谐的根本
- 2、两点之间，付出最近
- 3、明确的人生目标——有梦想的人永远不会老

第五章 领导力法则

- 1、定位第一伟大，焦点法则第二伟大。因为定位明确之后才有焦点。
- 2、定位就是给顾客的印象和感觉，以及你要切的市场这块饼，定位同时你要拥有一个字眼，你的公司等于什么？你等不出来就是不成功了。焦点法则就是集中在自己的专长领域。
- 3、如何领导公司的员工：(1)领导者领导使命；(2)领导者培养团队精神；(3)领导者以身作则；(4)领导者实施走动式管理。

- 4、领导者最重要特质就是要言行一致，说什么就是什么，说到做到。
- 5、一定要与下属保持良好的关系，问一下你的下属：我还有哪里需要改进？
- 6、必须不断地倾听顾客的心声以及他尚未被解决的问题，一定要与顾客保持良好的人际关系。
- 7、公司的绩效取决于领导者的领导力，你是否很仔细的研究如何领导别人？
- 8、领导者的工作就是激发下属的潜能，帮助人们解决问题，达成彼此共同的目标，并且不断的充实自己，身为领导者的第一个条件，就是比别人更努力。
- 9、领导者必须分析自己及所带组织的优点和缺点。
- 10、领导者必须适时的赞美下属。
- 11、领导者了解下属目标，并且教他们如何达成。教练式领导。
- 12、领导者必须不断地向下属传达组织的目标，更理念和使命。
- 13、领导者关心下属，关了解下属的家庭情况。
- 14、领导者必须善于计划和设定目标。
- 15、领导者必须时常研究竞争对手（知己知彼）
- 16、提升领导力最快速的捷径：一定要多接触高能量的人事物。
- 17、速度非常重要，你的公司要给别人一种超速的感觉。

第六章 领导者的赚钱思维

- 1、你最大的优点和缺点有哪三项？
- 2、你今年最重要的四大目标是什么？
- 3、目前在经营管理中最想突破的是哪五项？（问题、缺点）
- 4、公司目前的运营概况？
- 5、公司主要的优点和优势；
- 6、公司人员的素质和优缺点：
- 7、目前产品需要做哪些改善？
- 8、分析五个主要竞争对手的优缺点？
- 9、目前竞争对手做对哪些事情，做错哪些事情？
- 10、目前产品的定价需要如何调整？
- 11、有哪些人可以大量购买你的产品？
- 12、有哪些人可以大量帮助你销售你所推广的产品？
- 13、你准备增加哪些新的产品销售通路？
- 14、你要如何对待你的员工，让他们愿意跟你一辈子？
- 15、你一定要做哪些改变才能吸引到更多优秀的人才？
- 16、顾客一定会购买你的产品，因为：？
- 17、上完这堂课后，你将采取的行动是？