

<<重返荣耀>>

图书基本信息

书名：<<重返荣耀>>

13位ISBN编号：9787512612341

10位ISBN编号：7512612346

出版时间：2012-10

出版时间：团结出版社

作者：李健鹏

页数：217

字数：150000

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>

## <<重返荣耀>>

### 内容概要

本书书名“重返荣耀”有两重含义，一重是世俗意义上的，作者李健鹏曾经似乎人生得意：事业发达，婚姻美满，后来事业与婚姻都一塌糊涂，经历一番重整，他的人生面貌焕然一新。

“重返荣耀”即指他重新拥有了世俗意义上的辉煌。

另一重是属灵意义上的。

李健鹏陷入事业和婚姻的困境只是他过去的生命状态的一种必然结果。

他过去的生命状态是一种与上帝隔绝的生命，与上帝为人所设定的荣耀无份无关，它所表现出来的只能是愁苦和罪恶。

当他相信上帝借着让耶稣为人类赎罪使人与自己和好后，他成了上帝的儿女，得到了上帝所赐的荣耀生命，便开始将上帝为人所设定的荣耀在生活中活出来。

这种荣耀的本质是生命的更新。

本书所展现的，便是因着信靠上帝生命得到改变的作者，关于创业与经营、家庭与亲子、职场生活、生命建造等课题的现身说法。

## <<重返荣耀>>

### 作者简介

李健鹏曾任台湾著名瘦身美容企业媚登峰集团的副总，后辞职创业，几年间经历创业失败、婚姻触礁、亲子惨淡、健康丧失。

现今他的生活已焕然一新。

作为一名在事业、家庭等方面经历诸多跌宕起伏的现代人，他的经历和见解对于那些面对事业和家庭的压力疲于应付的人是一面很好的镜子。

<<重返荣耀>>

书籍目录

推荐序一 失败不等于输家 / 李晶玉  
推荐序二 从晦暗不明到重返荣耀 / 俞国定  
推荐序三 触动人心的血泪写真史 / 黄国伦  
推荐序四 把爱活出来 / 游智婷  
推荐序五 哇！  
真是号“人物” / 寇绍恩  
推荐序六 在破碎里重建盼望 / 邹开莲  
推荐序七 好高兴我的老公是你 / 吴美君  
前言 爸爸你在写什么  
创业与经营  
总经理创业真难  
老板命  
经营理念  
关店：你何时要收手  
卖店记  
走投无路  
成功靠学习，失败靠生命  
降低成本  
不能没有你  
业务上身  
面对恐惧  
得来全不费工夫  
公司淹水了  
诸事不顺  
二星级旅馆  
预收制度是糖果还是毒药  
战胜罪咎感  
雅房分租  
家庭与亲子  
家和万事兴  
单亲爸爸  
帮妻运  
离婚有谁可以医治  
放开掌控的手  
父亲的心得安慰  
空手道比赛  
安受伤记  
留校察看  
怜悯老师  
我跟爸爸都支持你  
孩子是我们的传家宝  
职场工作者  
社会新鲜人  
怀才不遇  
你很独立

<<重返荣耀>>

为什么你不说  
我是谁  
你是我的贵人  
狗嘴里吐不出象牙  
领袖的挑战  
知识不等于真理  
贪污的可怕  
计画赶不上变化  
得理要饶人，理直气不壮  
有件事请你看一看  
理财达人  
租屋还是买屋  
建造新生命  
灵不灵  
信不信，由不得你  
你来干嘛  
等候的重要  
越来越穷  
电动的捆绑  
我可以听到祷告  
财主进入天国是难的  
代代相传  
不是积功德  
感恩的心  
舍不得丢  
募款记  
生命的残渣  
祝福的凭证  
结业典礼  
掌声响起  
后记  
死里逃生的感恩

## &lt;&lt;重返荣耀&gt;&gt;

## 章节摘录

总经理创业真难！

因为在大公司做惯了，所以认为开公司就当如此，要有助理、要有组织、要有研究资料、业务要有专人&hellip;&hellip;，光是这个「身段」就要付上相当多金钱的代价，往往要烧钱烧到痛了才会觉醒。人到了中年，在工作上充满着危机，尤其现在不景气，有些只会动口又与社会脉动渐渐脱节的高阶主管，却坐领高薪，还天真的活在自己过去丰功伟业中，真是不知死活的一群。

而高处不胜寒，往往政治斗争也特别严重，以往成功的经验不代表你可以永远坐在高位。

再加上个人因素，经济能力也有了一些，所以也不太需要再为五斗米折腰，所以我们常常听到某某高阶主管「因个人因素离职」、「因健康因素离职」、「与老板的理念不合求去」，不管是主动或是被动，反正就是离开了令人称羡的职位，而往往听到的下一步就是他要去创业了。

就我而言，其实在我离开最后一个打工族的生活后，就兴起要创业的念头，但是要做什么我根本不知道，只是自以为创业有什么难！

我做得这么优，有什么可以难得倒我？

就这样我决定创业了。

懵懵懂懂的，刚开始也很顺利，其实是有危机的，虽然当时我有个EMBA同学跟我说：「健鹏，你当总经理是一百分，但是当老板你还是幼稚园。」

我心里在想：「你在说什么东东，在我哪有难成的事？」

」经过多年，我才明瞭其实他的话真的很贴切。

就如导演与演员是两个完全不同领域的专长，创业后才渐渐知道这两者有多大的差别，我自己就是最佳的写照，更麻烦的是「身段」的问题。

因为在大公司做惯了，所以认为开公司就当如此，用以前在上班的思维来想自己的公司，差别真是很大。

光是这个身段就要付上相当多金钱的代价，如要有助理（因为以前有秘书）、要有组织（因为以前也是如此）、要有研究资料（否则不知如何下判断）、业务要有专人（因为以前就是如此），所有的方法都是以前的思维。

但是创业者应该要从小做起，这是全新的领域与公司，这样才可以减低风险。

但是就这么奇怪！

因为有过过去的光环，所以知道却是做不到，甚至不愿意面对，也不屑去做，往往要烧钱烧到痛了才会觉醒。

在我身边也有许多这样的例子，连生意都还没有，每个月公司管销费用就要好几十万甚至好几百万，其实这些管销只是来满足我刚刚说的「身段」而已。

等到钱烧完了，才知道创业的梦也该醒了，这样的立足点已经种下失败的因子。

这身段其实是这些总经理的虚荣心，想找回被尊重的感觉，但是感觉重要吗？

创业是为了圆人生的梦想，而不是满足自己的感觉。

创业真是一件不容易的事，总经理与董事长虽然在职位上只差一级，但是这一级绝对不是副总升到总经理这一步而已，这差别太大了。

创业者几乎要包山包海什么都要会，除了技能之外，最重要的就是自律、信心、勇敢、面对困难、承受孤独、创新、谦卑等等价值观，这些就是商学院所说的「创业家精神」，是课本上学不到的。

还有资源有限（除非有金主投资，但是有金主投资与上班又有什么差别呢？

）即使在初期写什么「创业计划书」，但也是纸上谈兵，与实际状况相差很大。

所以创业的成功率是非常低的，因为是要面对自己的价值观、面对外环境急速的变化。

总经理的技能是可以靠学习得来的，但是生命的价值观要改变谈何容易？

因为「江山易改，本性难移」，如果在这么低的成功率之下，还要摆出总经理的身段，那将是难上加难。

所以除非你有烧不完的钱，否则奉劝总经理们，要创业请先放下过去的身段，放下过去的做事方式，要创业就从基本做起，忘掉过去的光环，你才有可能有新的光环。

## &lt;&lt;重返荣耀&gt;&gt;

老板命我的开始，是连公司要命名都要去问算命师，投资更不用谈了，很像自己的判断力都没了，只想知道神明说什么？

有一次我见到一位国师，他说我是很有能力的人，但不能当老板。

很多人都羡慕或是想要当老板，有很多人算命，就会问事业，尤其是可不可以当老板？

我以前不是很相信，但是总是会好奇，也会跟着去算命，当知道可以时总是觉得很好&hellip;&hellip;但算命最大的特色就是每个人算的都不尽相同，或是有说跟没说一样，如果说的不是我们想听的，就去找一个所谓更灵的算命师去算一下&hellip;&hellip;其实是想听到我们想听的罢了。

回想我的创业过程也犯了同样的问题。

本来我对这些都不懂，但有位同事关心地建议我去找XX大师问一下，得到的答案就是什么我犯小人（谁没犯小人）？

所以要请一尊关公回去因为XXYY的原因，而且要好几万（连杀价都不行），说这是缘分（明明就是他A钱），这就是我的开始，然后连公司要命名都要去问，投资更不用谈了，很像自己的判断力都没了，只想知道神明说什么？

后来公司经营不好，但想想不是之前都说会很好，就开始去找其他方法，譬如补财库、调整风水&hellip;&hellip;搞到最后根本不知道该怎么办？

其实我还记的有一次我见到一位国师，他说我是很有能力的人，但不能当老板。

为什么这些算命师说的都不一样？

感谢上帝！

现在我才理解什么是老板的命-就是我们所谓生命的价值观，如正面思考、积极、热情、充满创意、不怕失败、谦虚等等，但这些特质绝对不是每个人都一样的。

所以，要当老板真的不容易，创业初期一定要能忍受孤独、不怕失败、不怕被拒绝、勇于创新等等，因为这时是在找寻公司活下去的方法，绝对不是一般上班族在稳定生活中可以想到的，更不是MBA课程中会学到的。

如果稍微有些成绩，相对的，投资或机会就越来越多；但这时一定要有智慧判断何为正确，除此之外，还要面对员工可能的刁难。

但是，真正的问题是在自己的生命是否能够一一面对困难？

我相信没有一个人天生就可以完全面对，我有些恐惧，如要求太多，员工可能会离职。

害怕客户会拒绝，所以就请业务去面对；不会用电脑也不学，就请个助理；真正经营上出问题不敢面对，因为怕别人认为我是失败者等等。

但这些问题如果不解决怎么可能创业成功？

然而我们很少敢面对真正的自己，更不用说去解决生命的问题，（因为我们无力去解决，更害怕知道）所以这也是为什么这么多创业的人会失败，这失败是败在外在竞争环境，还是作错决定？

当然都不是，是败在自己的生命上。

因为技巧可以靠学习学会，但生命无法靠学习改变，就如我们去上激励课程，药效最长三个月，之后依然故我，也就是：「江山易改，本性难移」。

难道这样我们就永远没希望了吗？

当然不是。

这就是成为上帝的儿女的好处之一，因为上帝会改变我们的生命，如果我们真诚地寻求上帝，上帝就会改变我们，因为他是创造者，所以这些生命的改变太简单了。

这就是圣经上说的：「在他没有难成的事」。

我现在终于了解之前听别人说基督徒的命算不出来，当然是这样，因为我们都在上帝的手中。

我们的生命一直呈动态的改变，而且越变越好&hellip;&hellip;。

如果，还有人要去算命，问自己有没有当老板的命，听我一句「别傻了」。

（2009/12/6）创业与经营经营理念我超会写经营理念的。

创业时，我也照样写出自己都很感动的「经营理念」、「企业愿景」等等，但说实话，大多数就是写写而已，到实际经营时，这些所谓经营理念早就忘得一乾二淨了。

经过这么多年，我悟出什么心得？

## &lt;&lt;重返荣耀&gt;&gt;

学企业管理的都知道，要了解企业经营理念是很重要的，还有企业愿景（vision）和使命（mission），简单的说就是企业的指引与目标，也就是这企业为什么存在？

存在价值是什么？

所以有些企业提到「世界公民」、「绿色企业」、「永续经营」、「照顾员工及股东权益」、「研发创新」等等，好像这些是必要的要素。

我之前读政大EMBA时，有堂课是到日本参访企业，我有位同学每次必问的问题（也只是一题），就是请问你企业愿景是什么？

经营理念是什么？

我们都开玩笑说这是「标准问题」，因为这样问一定不会错的就是了。

而答案也就如：真诚、创新、诚实、公平、童叟无欺等等，反正就是一堆你听了想睡觉的答案而已。

我曾当过顾问，在这方面超会写的，绝对写出「标准答案」，无懈可击，反正只要是经营企画案就要写这些有的没的。

当我自己创业时，我自己也是照样写出自己都很感动的「经营理念」、「企业愿景」等等，但说实话，大多数就是写写而已，到实际经营时，这些所谓经营理念早就忘得一乾二淨了。

公司开始经营时，脑袋所想的就是如何拉起业绩、控制成本这些工作。

我很会开发客户，就尽量找联促厂商合作来开发新客户，内部就是设计促销组合方案，好吸引客户购买，再设计特殊奖励金来重点激励员工，每日开会追业绩，盯紧同事。

后来公司营运不见起色，就开始学外面，将美容业改成无底薪的传直销方式，结果只是业绩高高低低、起伏不定。

后来又有好友提议结合他的店家及我的店搞连锁，但是没多久领头羊却自己先落跑，连锁也无疾而终。

后来研究国外 SPA 的趋势，发现 SPA 的下一阶段是 SPA +wellness，于是将我的 SPA 转型为「全方位养身中心」，就是结合能量医学、自然疗法、音乐疗法、整脊、营养规画等等，将这些最新的服务结合在 SPA 里面，还聘请到能量医学的权威一起来发展这样的理念。

于是就把一家店全新装潢，要将这个理念落实下去。

这样又是投资一堆钱进去，因为国际的趋势是如此，就想尽办法推广新的理念，到处去办企业说明会，好像这是未来的趋势，我已经站在趋势的前面，就等着一股钱潮对我衝过来，但是结果也不是这样。

反正这几年 SPA 界可以玩的招数，我几乎全都碰过了，也都尝试过了。

从内部的行销技术、经营型态的转变、人力资源的创新、整合多种同类资源进入公司，我可以说是全都经历过，也用尽我所有行销招数，但是唯一不变的就是依然亏损。

在教会的生命培训学院二年级上学期有一堂课「职场宣教」，是谈基督化公司，简单的说，就是如果耶稣在经营这间公司他会怎么做？

这么简单的一句话却把我打醒了，我终于明瞭我的问题不是在技术层面的问题，是经营理念、是心态，我一直没有跳脱出美容界的问题，就是以销售为主，预收第一&hellip;&hellip;等作法，以前我都会想「大家都是如此」，但是结果却是大家都很惨，我还要这样下去吗？

于是在二〇〇九年初的年度会议中，我决定不再谈数字目标（反正永远也达不到），就问同事：「什么是我们业界的问题，让我们来改变！

」当时大家根本不相信，所以大家也都没有回应我的问题，会议中也没有声音，但是我坚持一定要面对，于是大家就渐渐开始讨论，主要的结论就是「拒绝以业绩为导向，价格不透明，并且提供给客户合理价位并有效的课程。

」所以我将公司的经营改为：维持预收制度，但是目的是为了效果而非业绩，并将公司所有主要课程改为共通小单位，就是将价格降低、统一、透明化，不再搞什么销售花招，客户用到满意，我相信客户自然就会再购买的。

针对以上的改变，最后我就宣佈公司的经营理念，简单说就是「物美价廉，心安理得」，就是客户享受到物美价廉的服务，我们赚钱要赚得心安理得。

哇！

## <<重返荣耀>>

这么简单的道理，却是我经过七年亏损后悟出的心得，我们就开始用这方案做新的营运。想不到，一开始我们新客户的成交率就大大提高，大约成长三倍，而客户留置率及重複购买率也大大提高。

最奇妙的就是公司开始获利了，最难能可贵的是在亏损七年之后开始获利。

刚开始看到公司的帐户开始钱多出来还真的有点不习惯，但是真的开始了！

这个经验告诉我，以真理为根基的经营理念是多么的重要，我也跳出业界「就是这样」的错误迷思，现在我跟新的同事「宣读」公司经营理念时，虽然他们的表情都觉得很好笑，但是这却是一堂花了七年亏损所学会的宝贵经验。

以前的我一直错误地认为上帝不会祝福我的公司，其实是上帝在等我，等我以真理来经营公司，这祝福早就在门口等我了，我就是一直搞不清楚。

所以认识真理并将真理实践在经营及生活中是何等的重要，这就是蒙福的关键因素！

&hellip;&hellip;

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>