

THE 100

ABSOLUTELY UNBREAKABLE
LAWS OF BUSINESS SUCCESS

Author of the bestseller *Maximum Achievement*



博恩·崔西 商业成功100条法则

[美] 博恩·崔西 (Brian Tracy) 著

鲁刚伟 何伟 译

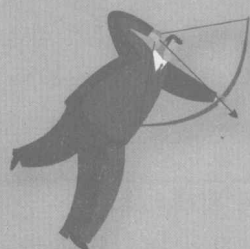


北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学出版社

THE 100

ABSOLUTELY UNBREAKABLE
LAWS OF BUSINESS SUCCESS

Author of the bestseller *Maximum Achievement*



博恩·崔西 商业成功100条法则

[美] 博恩·崔西 (Brian Tracy) 著

鲁刚伟 何伟 译



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学出版社

版权声明

Copyright © 2000, 2002 Brian Tracy

Copyright licensed by Berrett-Koehler Publishers

arranged with Andrew Nurnberg Associates International Limited

北京市版权局著作权合同登记图字：01-2008-3080号

图书在版编目(CIP)数据

博恩·崔西商业成功100条法则 / (美) 崔西著; 鲁刚伟, 何伟译. —北京: 北京师范大学出版社, 2008.7
ISBN 978-7-303-09322-9

I. 博… II. ①崔…②鲁…③何… III. 商业经营—基本知识 IV. F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第081877号

出版发行: 北京师范大学出版社 www.bnup.com.cn

北京新街口外大街19号

邮政编码: 100875

印刷: 北京新丰印刷厂

经销: 全国新华书店

开本: 170 mm × 240 mm

印张: 12.75

字数: 200千字

印数: 1~5 000册

版次: 2008年7月第1版

印次: 2008年7月第1次印刷

定价: 30.00元

责任编辑: 路娜 装帧设计: 李景东

责任校对: 李茵 责任印制: 马鸿麟

版权所有 侵权必究

反盗版、侵权举报电话: 010-58800697

北京读者服务部电话: 010-58808104

外埠邮购电话: 010-58808083

本书如有印装质量问题, 请与印制管理部联系调换。

印制管理部电话: 010-58800825

序

很久以前,我开始长途跋涉,以期发现世界运行的内在法则。就像走上这条道路的很多人一样,我先是进入了销售领域,之后,进入了管理领域,最终,加入了创业企业家和企业建设者的行列。随着时间的流逝,我开始留意到,所有成功的企业,似乎总有某些可预知的、一以贯之的模式和原则伴其左右。罗列并阐释这些模式和原则就是本书的主旨。

有二十多年的时间,我生活的使命一直保持不变,那就是通过向人们传播思想和策略——比起没有这些思想和策略来,人们可以据此更快获得渴求已久的高收益和回报——使人们的潜能得以释放。

我确信,生活是上苍的所有赠予中,最为珍贵同时也最为美妙的一个。在这一信念的驱策下,多年来,我一直在努力求索,以发现减少你实现自己设定的目标——物质目标和非物质目标——所需时间的方法,这就是这本商业成功法则的缘起。

本书是专为这样的商务领域人士量身定做的,他们希望通过自己在职业生涯中投入的宝贵时间——数小时、数周或者数年的时间——最大限度释放自己的潜能,同时,在数量以及质量上,得到商务运作的最优成果。

如果你直到现在依然尚未恪守这些法则,那么,这些法则中的任何一个都可能为你节约数月甚至数年的时间。就发挥你的全部潜能而言,这

些法则中的任何一个都是不可或缺的。长久违逆其中的任何一个法则，都会让你受到挫败感的折磨和一事无成的煎熬，都会让你虚掷数月甚至数年光阴。

下面有一个需要你作答的问题：如果所有其他条件都一样，你是愿意每年挣5万美元呢，还是选择每年挣10万美元呢？

答案是显而易见的，你当然希望以同样的时间和同样的努力赚取更多的金钱。事实是，比起那些并不顺应、实践本书法则的人来，那些遵从并恪守这些法则的人，其收入要高得多。

这些法则与物理定律、数学定律、机械定律或者电学定律极为相似，它们都是富有实用价值的铁律，都是已应验的法则，都是“放之四海而皆准”。不过，它们的诉求点并不在于人们的健康、家庭、爱情，不在于心态的平和，也不在于任何其他让人们感到幸福以及获得个人成就感的重要因素，本书并不想论述这些主题，它的唯一主旨就是阐述商业成功的永恒法则。

就商业成功来说，最令人振奋的是：“自然法则不偏不倚”。如果你像成功人士那么做，那么，你也能取得他们取得的成功；而如果你与他们的行为方式背道而驰，那么，你就无缘享受他们享受到的成功乐趣，就是这么简单。

有些法则看似过于简单，或者完全是不言自明的；有些则在不同的范畴中以不同的方式反复出现。不过，千万不要自以为是，千万不要对它们视而不见，不要拒绝接受它们。无论在什么领域，伟大的成功和无可比拟的优势都源于这些“卓尔不群的基本原则”。

当你展卷阅读本书的时候，不妨在每个法则上花些时间思忖一下，同时，客观评估自己与其相关的行为和举止。你不曾意识到的某个洞见或者全新的思想，可能恰恰就是改变你生活方向的关键所在。

如果你能应用“博恩·崔西商业成功法则”，并在你的商务生活中与其协调一致，那么，比起那些从未做过这种尝试的人来，你必将获得独特的优势，你会尽享高水平的成功和满足——其程度可能完全超乎你的想象——的乐趣，你会比他在更短的时间内——比他们少用数月甚至数年的时间——取得更为辉煌的成就。

博恩·崔西

加利福尼亚州索拉纳滩(Solana Beach)

目 录

序	
导 言	成功是可以预测的
第一章	生活的法则
	1 / 因果关系法则·····10
	2 / 信念的法则·····12
	3 / 期望的法则·····14
	4 / 吸引的法则·····15
	5 / 一致性法则·····16
第二章	成功的法则
	6 / 控制的法则·····22
	7 / 偶然的法则·····23
	8 / 责任的法则·····25
	9 / 方向的法则·····27
	10 / 报酬的法则·····31
	11 / 服务的法则·····33
	12 / 努力的法则·····35
	13 / 超额报酬的法则·····37
	14 / 准备的法则·····38
	15 / 强迫性效率的法则·····39
	16 / 决策的法则·····41
	17 / 创造力的法则·····43
	18 / 灵活性的法则·····45
	19 / 坚持不懈的法则·····47
第三章	企业的法则
	20 / 目的的法则·····52
	21 / 组织的法则·····53

22 / 客户满意的法则	54
23 / 客户的法则	56
24 / 质量的法则	59
25 / 过时的法则	62
26 / 创新的法则	63
27 / 重要成功因素的法则	64
28 / 市场的法则	67
29 / 专业化的法则	69
30 / 差异化的法则	70
31 / 市场细分的法则	72
32 / 专一的法则	73
33 / 卓越的法则	75

第四章 领导力的法则

34 / 诚实的法则	78
35 / 勇气的法则	80
36 / 现实主义的法则	82
37 / 权力的法则	84
38 / 雄心的法则	87
39 / 乐观主义的法则	88
40 / 心领神会的法则	90
41 / 愈挫愈勇的法则	91
42 / 独立的法则	92
43 / 情绪成熟性的法则	93
44 / 卓越执行的法则	94
45 / 深谋远虑的法则	95

第五章 金钱的法则

46 / 充足的法则	100
47 / 交换的法则	102
48 / 资本的法则	103
49 / 时间洞察力的法则	106
50 / 积蓄的法则	108

- 51 / 守业的法则.....110
- 52 / 帕金森的法则.....111
- 53 / “三条腿”的法则.....112
- 54 / 投资的法则.....114
- 55 / 复利的法则.....116
- 56 / 积累的法则.....117
- 57 / 磁力的法则.....119
- 58 / 加速的加速度法则.....121

第六章 销售的法则

- 59 / 销售的法则.....125
- 60 / 决心的法则.....127
- 61 / 需求的法则.....129
- 62 / 问题的法则.....131
- 63 / 说服的法则.....132
- 64 / 安全的法则.....134
- 65 / 风险的法则.....135
- 66 / 信任的法则.....137
- 67 / 关系的法则.....138
- 68 / 友谊的法则.....140
- 69 / 定位的法则.....141
- 70 / 看法的法则.....142
- 71 / 提前计划的法则.....143
- 72 / 看似有悖常情的动机的法则.....145

第七章 谈判的法则

- 73 / 谈判的普遍法则.....151
- 74 / 未来的法则.....153
- 75 / 要么双赢、要么全输的法则.....153
- 76 / 无限可能的法则.....155
- 77 / 四个重点的法则.....157
- 78 / 时机的法则.....158
- 79 / 条件的法则.....160

80 / 预备的法则	161
81 / 职权的法则	163
82 / 换位的法则	164
83 / 强势的法则	165
84 / 愿望的法则	168
85 / 互惠的法则	169
86 / 一走了之的法则	171
87 / 结局的法则	172

第八章 时间管理的法则

88 / 清晰的法则	176
89 / 优先权的法则	178
90 / 后置的法则	179
91 / 最具价值资产的法则	180
92 / 计划的法则	180
93 / 报酬的法则	182
94 / 秩序的法则	183
95 / 杠杆的法则	184
96 / 时机的法则	185
97 / 练习的法则	186
98 / 时间压力的法则	187
99 / 用心专一的法则	188
100 / 特长的法则	189

结 语 现在就开始!



导 言

成功是可以预测的

我们生活的这个时代是一个神奇的时代。无论是机会，还是更多的人能完成的目标——既包括个人目标，也包括职业发展目标——其数量都是空前的。如果说我们这个时代有什么不同的话，那就是我们的境况正在变得越来越好，而且每年都在变得更好。

为什么会出现这种情形呢？最简单的答案在于：今天，我们比以往任何时候都更清楚如何在更多的商务领域取得更好的成果。这种信息、思想和见地就像水一样，四处漫延，而且渗透到了每一个迎合它们并愿意将其付诸实施的人的心田。

信息和思想的神奇在于，它们可以无止境地传播开去。如果你的某个理念能帮助我在商务生活的某些方面变得更富效能，而你将那个理念告诉了我，那么，我们两个人就都成了受益者。如果我将那个理念又传给了他人，而那个人又与另一个人分享了那个理念，那么，每个受到那个全新理念熏陶的人都会大受裨益。

知识是有累加效应的，一旦存在，便不会消亡。它可以供越来越多的人取用，而且会呈指数倍增效应。每一种新知识都会以自我强化和自我加速的方式，揭示出自己与其他领域知识的相互关联。任何突破性的知识，都会创造出全新的机会，而且随着知识本身得到更为广泛的利用，它所创造出的全新机会也会大为增加。

知识爆炸和技术爆发性扩展背后的驱动因素是竞争。无论是竞争的迅猛态势、决定性作用，还是竞争生发出来的创造性力量和竞争的激烈程度，在当今都是空前的，如果说我们数月以及数年以后面临的竞争会有什么不同的话，那就是这种竞争会更趋惨烈。

人们常说“商场就是战场”，在论述商业的典籍、文章以及相关的培训课程中，“市场营销战”、“游击战术”、“反攻”以及其他的军事术语随处可见，商战与真正的战争之间确实有相似性，不过，它们之间存在着一个重要的区别：那就是两种“战争”的诉求点完全不同。

军事战争的目的在于征服他人、攻城略地，商战则旨在赢得客户和市场份额；军事战斗的目的，是凭借强大的破坏性力量赢得胜利，商业竞争则致力于发现更好、更快捷而且更经济地满足客户需求的途径，是

与其他公司争相取悦同一客户群体的竞争。

商业竞争是惨烈的。很多最出色的头脑和最富才情的人，一直在试图以全新的而且是更好的产品和服务，夜以继日地发掘满足客户需求的最新渠道，竞赛在不间断地进行着。只有那些比竞争对手更快习得最优秀的理念和方法，并将其付诸实施的人，才能在这场竞争中存续下来。

“获胜优势”理论认为，“能力上的微小差别，会带来天壤之别的结果。”你在个人知识和技能上的微小欠缺，会造成你收入水平和成就上的显著不同。

· 为了让你个人得到更大的发展，为了让你的公司更上一层楼，你职业生 涯的全程，都应该去努力获取并发展自己所在领域的获胜优势，这些优势就是决定成功和平庸的分野所在。

今天，在商务运营的各个层面，在生活中的每一个环节，人们比人类历史上的任何时期都更容易获取成功的策略和技巧，而且增长速度空前之快，因此，我们所有的人都可以通过在自己的生活中把握它们、应用它们而大受裨益。

本书的目的，就是与你分享经过验证的系列原则，或者说“法则”，这些法则是由各地最成功的商界人士发现和再发现的，而且经过了贯彻和实施，这些成功人士供职于类型各异、规模各异的组织，他们的发现历程贯穿了企业发展的整个历史。实践这些法则，定能让你获得获胜优势。

如果你了解并深刻理解了这些永恒的法则，那么，比起那些对此懵懂无知的人来，你就占有了巨大的先机。如果你能根据这些普遍适用的原则和法则构建自己的生活和企业，那么，你就能更快、更轻松地创立、建设、管理或者扭转一个企业或者一个部门，而且这一过程的速度和得心应手的程度可能会远远超乎你的想象。

在自己的日常思考和决策过程中，你运用这些法则越多，思考和决策的成效就越显著。你会因此而吸引到并保留住更优秀的人才、完成更多更出色的产品和服务的生产和销售、更富有智慧地控制成本、更具预见性地引领企业的扩张和增长，同时，更连贯地提升企业的利润水平。

有些法则听起来似乎不同寻常，当你初次看到它们的时候，你甚至会觉得有待商榷，然而，它们确实就是永恒的法则，它们一直客观存在着，一直在发挥效力，它们就是自然的法则，它们深植于宇宙万物之中，而且牢不可破。

托马斯·亨利·赫胥黎（Thomas Henry Huxley）在《自由教育》

(*A Liberal Education*) 中写道：“棋盘就是世界，棋子就是宇宙的现象，比赛规则就是我们所谓的自然法则。对手隐身幕后，永远公正而有耐心。可是，我们从经验知道，他从不会忽视我们的错误，也不肯容忍无知。”

同样，这些法则也是中性的，不偏不倚，没有积极和消极的色彩，无论你的个人信仰如何，无论你的偏好怎样，也无论你的渴望是什么，它们的效力都是一样的。它们在商务世界久已存在，而且还将存续下去。正如歌德写到的：“自然从来不开玩笑；她总是真实、严肃、庄重的；她总是正确的，失误和错误是属于人类的；她蔑视无法理解她的人；她只对智者、心灵纯洁的人和诚实的人谦卑地敞开心怀。”

如果你想烹饪，你就应该研究烹调，就应该遵从烹调的原则和原理，就应该尊重经过验证了的调料使用方法和材料配备方法，你当然不能在多加或者取消了某些重要调料之后，依然希望得到像依照了经典菜谱那样烹调出来的味道。

出于同样原因，如果你违逆了成功商务人士长年实践、恪守的基本法则和基本原理，你就不能指望自己也会取得像他们一样的成就。

让我们来看看一个人从三十层楼跳楼自杀的故事。在他坠向地面的时候，十五层的一个人从窗子探出头来，大声问道：“怎么样？”

正在坠落的人大声回应道：“到现在为止还不错！”

很多人在自己的商务生活中就抱持着这种哲学——“到现在为止还不错！”他们总是凌越商务世界的自然法则和原理，有时候是刻意为之，有时候，则是不知不觉的。不过，要知道，这些原理是永恒不变的，是不可抗逆的。违逆它们，必将陷入危险境地。即便你自认为在短期内可以逃脱惩罚，但是，最终，你仍然要付出惨重的代价。

令人欣慰的是，如果你能围绕本书组织自己的生活 and 商务行为，那么，你定能尽享商业成功和兴旺昌盛的欢愉。就像你会收获自己的播种一样，如果你播种了优秀，你当然就能收获到美好。

或许，成功商务人士最重要的素养就是实用主义了。不去关心某个思想的起源，只是注重实效，你大可不必对它的源出刨根问底，大可不必非要弄清谁是提出这一思想的第一人，你需要提出的问题只有一个：它有效吗？

要想取得企业运营和个人生活的成功，你需要发现适用的指导原则，并在恰当的地点和恰当的时间，将那些能产生特定结果的原则贯彻实施。本书的目的就是为你提供业已经过反复验证的有效思想和策略。

普遍适用的法则和原理就像电话号码一样，如果你拨出了正确的号码，你就能找到自己想与之对话的人，但是，即使你才华横溢，即使你有良好的教育背景，即使你满怀诚挚，即使你坚定不移而且智慧无比，可如果你拨错了电话号码，你依然找不到想找的人。

一年又一年，之所以总有成百上千家公司的表现差强人意，甚至淡出商界，是因为这些组织的重要决策者要么根本不知道这些普遍法则，要么试图凌越它们。此外，更多的公司，甚至有数百万家公司，之所以每年都不能发挥出自己在销售能力和生产能力上的真正潜能，其原因可能同样在于它们违逆了这些法则中的一个或者多个。

不要忘了，声称不知道这些法则并不能成为你躲避惩罚的借口，即使你对它们懵懂无知，依然不能成为你违逆它们的理由，即使你无意中践踏了这些原理和法则，你依然要付出遭受失败、挫败或一无所成的全部代价。

我自己的故事

4
我的背景着实不怎么好。我的家境一直很贫寒，我从十一岁开始，就要靠自己干零活付学费了，还没到毕业的时候，我就辍学离校了。干了几年苦力以后，我跌跌撞撞地闯进了销售领域。有几个月的时间，我一直在卖力推销，直到我提出了一个改变我生活的问题：为什么有些人就是比别人更成功呢？

《圣经》提道：“对所有的求索者来说，只要去寻找，就会有发现。”当我开始探寻为什么某些人比我更成功的原因时，我发现，答案无所不在。当我将自己的发现应用起来时，我得到的成果，和那些成功人士所取得的成果并无差异。

在生活中，有一个“10/90法则”，意思是说，无论什么领域，在寻找确保成功的潜在法则、原则、规则、方法和技巧上面所花费的10%的时间，可以为你节约完成既定目标90%的时间和精力。

随着时间的流逝，我发现，最聪明的人，是那些在付诸行动之前，先花时间寻找成功法则的人——无论他们所处的领域是什么。他们总是先行“做功课”。

我三十多岁的时候，开始接受正式教育。我参加了一所知名大学开办的高级管理工商管理硕士（EMBA）课程，并获得了工商管理硕士学位。我花费了4000小时的时间，用于研究商业运作科学和商务运营原则。多年来，在寻找所谓的“成功秘籍”过程中，我还研读了另外

数百部著作和文章。

当我得到一个组建一支其成员遍及 6 个国家的销售团队的机会时，我不断向专家求教、阅读相关著作、学习录音培训课程，同时，参加有关招聘和销售组织建设的课程，之后，我将自己习得并实践过的看似最有效的法则和原理应用于这一过程。

仅仅一年以后，我就从靠沿街推销的佣金勉强糊口的人，一跃成了销售组织经理——组建了由 95 人构成的销售队伍，成员来自 6 个国家，并创造了每年数百万美元的销售收入。

后来，当我进入房地产开发领域时，我遵从了同样的程序。我从图书馆借阅了有关房地产开发的所有书籍，潜心阅读，彻夜钻研。此外，我还花费了大量时间向房地产开发商虚心请教。之后，我用 100 万美元购买了一块土地的履行契约权，随后，进行了必要的投资分析，制订了完善的方案，后来，找到了一个颇具实力的投资伙伴，共同启动了这一项目，其后的一年，我们建成了租金最少有 300 万美元的购物中心。

当我开始从事日本汽车进口业务的时候，我再次遵从了同样的程序。仅在一年之内，我就构建了有 65 个经销商的销售网络，通过这一网络，我最终完成了 2 500 多万美元的销售额。

当我在一家价值达 2.65 亿美元的开发公司任职首席运营官时，我又一次将自己此前积累并已经过实证的法则、原理和技巧带到了全新的岗位。我彻底调整了员工结构，完成了组织再造，重新确立了公司的发展方向，从而在不到一年的时间内，就将其从混乱不堪的状态塑造成了具有持续盈利能力的组织。

商界人士开始将我作为咨询顾问和排解疑难问题的专家聘用我。在与一个又一个公司的合作中，我始终遵从同样的程序。我总是将自己完全“浸润”于企业之中，直到我探明那家企业或者所处行业的潜在“成功原理”，并将其付诸应用为止。据此，我一次又一次地为我的客户挽回了数百万美元的损失，或者创造出了数百万美元的价值。

后来，我将这些思想和原理系统化整理成可供个人和群体使用的演讲和讲座资料。最后，我为个人和企业创作出了一整套讲座资料和培训课程，现在，其中的很多内容已经录制成了音频资料和录像资料。在美国以至于全球范围内，它们被翻译成了 20 种语言，在 31 个国家得到了广泛使用。

这些原理以及基于这些原理开办的讲座和培训课程之所以取得了如此显赫的成功，原因很简单，因为它们都是源于实践并业已经过验证的

基本原理，这些基本原理可以让人们省却数年的艰苦摸索而取得同样丰硕的成果。完成这些培训并将这些法则和原理付诸实施的毕业生所提升的销售业绩、降低的成本以及提高的利润，都达到了数十万甚至数百万美元。

多年来，我在与数百家企业的合作以及和数千人的交流中发现，所有成功、令人愉快、充满活力、繁荣富庶而且持续增长的企业，都在自己的所有行为中一以贯之地实践着这些法则。所以，如果你跟随他们的行为“亦步亦趋”，那么，你同样也会很快获得同样出色的成果。

在企业界，大部分成功都能以始终如一地贯彻实施这些法则得到阐释，同样，大部分失败也都能用对这些法则的凌越和忽视而得到解释。如果你能将自己的行为与这些法则统一起来，那么，你会发现，你可以以更少的付出得到更多、更出色的成果，你会感到更为轻松惬意，而且对未来更富信心，你会变得更为乐观、更为欢欣鼓舞，工作也将变得更有效率、更富效能。

不再因为工作累得心力交瘁，不再只是感受到挫败感和无法抵御的压力，相反，你会更快、更轻松地完成更多的工作任务，而且会比那些付出两倍努力的人取得更为出色的成果。

这些法则的应用有一个简单的类比，我常常与听我讲座的听众谈到这个类比。我会提出这样一个问题：“如果你要买一台健身脚踏车放在家里，那么，决定你从它身上获得好处多少的因素是什么呢？”很快，参加培训的企业界人士回答道，他们从健身脚踏车上获得好处的多少，直接取决于他们使用它的频率，以及每次使用健身脚踏车的时间。

我们从中可以得到这样的启示：就健身脚踏车是否有助于一个人保持良好的体形以及是否能促进一个人的健康的问题并无异议，所有人都很清楚，这是一个铁定的结论。健身脚踏车对塑身以及健康的作用，已经经过了测试和验证，这是一个无可争议的事实。

同样，当你将这些业已经过测试和验证的法则和基本原理应用于自己的商务生活时，它们是否有效已经不再成为问题，唯一的问题在于：你将如何在自己的商务活动中忠实而一贯地贯彻实施它们。就像使用健身脚踏车一样，你应用这些法则和原理越频繁，它们的效能越显著，你取得的成功也就越显赫，取得成功的过程也就越轻松。

在我们开始讨论这些法则之前，还需要注意最后一点，那就是：成功人士最为普遍的优秀素养是，他们都有强烈的“行动导向型”倾向。如果他们听到一个出色的设想，他们会立刻起而行动。通过快速行动，



他们可以很快得到行动的反馈信息，这些信息可以让他们自我修正，同时，有助于他们继续前行。他们善于从每一次经验中学习和提高，所以，他们总是坚持尝试新事物。

如果你从本书中发现了一个可以应用于自己工作的出色设想和理念，你也应该立刻起而行动，不要犹豫，不要迟疑，因为一个另辟蹊径的行动或者决策，可能会改变你的全部生活。

你应该关切的唯一问题是：它们有效吗？这些理念当然效能卓越，它们“放之四海而皆准”，在企业系统运作的任何环节都能发挥效力。此外，你使用得越频繁，它们的效能越显著；你将自己和这些法则及原理结合得越紧密，你的商务生活就越惬意、越成功，而且没有上限。

