

国际著名领导力和人际关系大师

约翰·麦克斯韦尔

(JOHN C. MAXWELL)

“这本书抓住了生活和领导力最核心的本质。我强力推荐！”

shiwentbooks

亚马逊商业类上榜图书

商业成功最核心的是什么？

一部鼓舞你去了解真正的领导力和潜移默化的影响力的商业故事

谁决定成败



IT'S NOT ABOUT YOU

「美」鲍勃·伯格(Bob Burg) 约翰·大卫·曼(John David Mann)/著 夏愉/译

金城出版社
GOLD WALL PRESS

F715-49
201213

阅 览

阅 览

shiwenbooks

商业成功最核心的是什么？

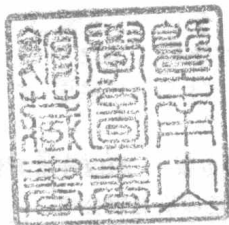


谁决定成败

[美] 鲍勃·伯格

约翰·大卫·曼/著

夏 愉/译



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

谁决定成败:商业成功最核心的是什么? / (美)伯格, (美)曼著;
夏愉译. —北京:金城出版社, 2012.5

书名原文: It's not about You

ISBN 978-7-5155-0445-2

I. ①谁… II. ①伯… ②曼… ③夏… III. ①商业经营—通俗读
物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 089755 号

□中国大陆中文简体字版出版 © 2012 金城出版社

□全球中文简体字版版权为世文出版(中国)有限公司所有

谁决定成败:商业成功最核心的是什么?

作 者 [美]鲍勃·伯格 约翰·大卫·曼

译 者 夏 愉

责任编辑 方小丽

文字编辑 薛 莹

开 本 880 毫米×1230 毫米 1/32

印 张 5

字 数 62 千字

版 次 2012 年 6 月第 1 版 2012 年 6 月第 1 次印刷

印 刷 北京金其乐彩色印刷有限公司

书 号 ISBN 978-7-5155-0445-2

定 价 28.80 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编:100013

发 行 部 (010)84254364

编 辑 部 (010)84250838

总 编 室 (010)64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

IT'S NOT ABOUT YOU

A LITTLE STORY ABOUT WHAT MATTERS MOST IN BUSINESS



IT'S NOT ABOUT YOU

Copyright © 2012 by Bob Burg and John David Mann

This edition published by arrangement with Portfolio, a member of Penguin Group (USA) Inc.

Simplified Chinese Translation rights

© 2012 by SHIWENBOOKS (CHINA) CO., LIMITED.

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.



【目 录】

1. 天赐良机 / 1
2. 疑云 / 9
3. 顶层 / 17
4. 影响力 / 27
5. 真正的动力 / 36
6. 语言的力量 / 50
7. 真实的工作 / 66
8. 脚踏实地 / 73
9. 生与死 / 87



谁决定成败

10. 心灵的印记 / 97

11. 罗比 / 107

12. 波诡云谲 / 116

13. 摊牌 / 125

14. 那张椅子 / 134

致谢词 / 151



1

天赐良机

【本】停好车，走出了车库。九月的灿烂阳光让他眯起了眼睛。“你拿到了，本。”他对自己说着，沿路旁的人行道走下去，“这可是一大块蛋糕哟。”

他按照预先得到的地址找到了目的地，一座占据半个街区的砖石建筑，看上去坚实、厚重、古老。他侧过身，仰头张望。对的，入口处上方的墙面上有个铜牌，上面铭刻着这样一些字：

艾伦-奥古斯丁

精美木椅制作与销售公司

“这将是一大块蛋糕。”他默念着这句话，推开巨大的橡木门，走进楼内大厅，迎接他的是浓郁的木屑、皮革和清漆的气味。



谁决定成败

时逢经济低迷,艾伦-奥古斯丁木椅公司日渐衰落,本,正是为此而来的。

本,既善做内业,也很能跑外业,精明干练,有能力让各种困局迎刃而解,因此声名鹊起,受理完成的客户案例已经不下几百个。不少人说,他天生就是个做执行经理的材料。

然而,眼前这种案例,他还从未遇到过。

会议室里坐着二十多人,都在交头接耳地悄声议论着什么。唯一的外人就是本。他从众人之间走过,跟他们握手、招呼,算是见过了艾伦-奥古斯丁公司的执行团队和开发部的所有成员。

走到会议桌前端,他看到两个座位,旁边站着两个人——董事会的两位元老。

首先介绍给他的,是一位清瘦、修长、温文尔雅的先——艾伦,公司的奠基者之一。他沉静温和地问候了本。随后介绍给本的,是他身旁的一位胸宽体阔的先生,他热情地欢迎本,伸出双臂来同他握手,他是艾伦的兄长——奥古斯丁。

下一位,身体厚实,手臂如同粗壮的树干:弗兰克,生产经理。弗兰克一言未发,只是用力朝本点点头。

最后介绍给本的是财务与人事经理卡伦,是位身材小巧、



双眼黑亮的女士，一副冰雪聪明的模样。“原来，你就是本。”她说。本一时分辨不清她的语气透出的是敌意还是戒备。

本心里清楚，假如他能成功影响这四名高管，整个公司就拿下了。他必须降伏这些人，让他们听他的。

简言之，就是要征服他们。

“咱们千万不要大意，”清晨剃须时，他对着镜子里的自己说，“这可是一个战场。”

他在马丁集团干了十二年，从推销员干到销售经理，又做到了部门经理。如今，他三十四岁，稚嫩尚未脱尽，他又被提拔到一个新的部门——集团中竞争最激烈的部门——兼并与接收部，担任要职。不过，目前还只是见习阶段。

本的任务，是引领公司过渡——“务求平稳过渡”。三天前，上司在交代任务的时候这样强调——要大力辅佐这个新接收的公司，让它变成我们马丁集团旗下一个富于创造力的成功厂商。要知道，马丁集团可是一个实力雄厚、其乐融融的大家庭哦。

实际上，这个所谓“新接收的公司”，还没有被并入马丁集团。

本的工作就从这里开始：他就是要去告诉艾伦-奥古斯丁：并入大集团，是符合他们最大利益的。另外，由于艾伦-奥古斯丁公司属下还有大约五百名员工，所有员工都享有原公司丰厚



的利润分红。也就是说,所有人都是公司的主人。因此,本必须说服这五百多人,让他们放下“武器”向他投诚,这意味着,必须让他们沿着他的思路,认清大势。

这种事情,此前他还真没遇到过。

众人停止议论,站立着的主宾也都落座。会议室顿时安静下来。艾伦向大家简要介绍了一番,就把本引向了听众。

“大家都是制造者和销售者。”本有意放慢节奏,让自己定一定神,“精致木椅,全部取材于上等木料,全手工设计制作,产品件件都是精品。‘你一旦坐在艾伦-奥古斯丁的椅子上’,”他引用他们的广告词说,“‘你们的感受将不仅仅是被支撑,而是被拥抱。’”

事实上,这正是公司推出的一句广告词:我们拥抱你!本禁不住暗想:好肉麻的口号哟。

“从专为小淘气设计的小型木椅和育婴围栏,”他继续道,“到宽大、气派的董事会座椅;从传统的乡村厨房木椅、典雅的直背餐厅木椅,到舒适的软靠垫老人木椅,以及为年轻母亲特制的哺育专用摇椅,一应俱全,不一而足。我们的木椅,拥抱整个人生。”

本注意到会议室里人们的肢体语言——紧张、僵硬,即便



是变换坐姿的时候。情况不妙。

“就我所知,我们的市府官员,多半都在艾伦-奥古斯丁的木椅上用过餐,打了嗝,然后昏昏欲睡。”他停顿片刻,接着说,“至少上周末的情形如此。”

众人发出一阵矜持的笑声。这个还行。

“全手工设计制作,产品件件都是精品。”他重复了这句话,然后放慢节奏说,“你们的产品目录上就是这样写的。各位可知道,实际上,这句话也适合形容你们的公司。”

“各位可知道,你们,就是这座城市的传奇。”

“贵公司能经营得如此一丝不苟,令整个商界心悦诚服。你们许多雇员,从一开始,至少在公司的创建阶段,就在这里了,而且,我知道,还有为数不少的第二代员工。”

“艾伦-奥古斯丁,是这个城市最了不起的成功故事之一,这一点已经不是什么秘密。”

“但是……”

本早就会用“但是”这个杀手锏了。好话就此打住,接下来就该不客气了。他时而用得不动声色,精心设下隐蔽的陷阱;时而用得猝不及防,就像丢出一颗手雷,精准命中目标。

就像此刻。

他扫了一眼在座的听众,观察他们的反应。



谁决定成败

“但是，”他重复了一遍，“我们还得面对现实。这是个萧条的时期。海外竞争异常激烈，成本居高不下，销量却不断下滑，利润一再受到挤压。”

“同时，贵厂的管理层，不肯解聘任何一位雇员；相反，董事会成员大幅削减了自己的报酬。这一切都令我肃然起敬。我理解你们承受的伤痛。”他停顿片刻，接着说，“我到这儿，就是来给这个企业止血疗伤的。”

上周末，他就花了好几小时，在心中反复默念这些话。他并不想以救世主自居；同时，他又必须执行救急的任务。亲眼目睹这样一个业绩辉煌的老厂跌落不起，实在令人心痛；然而他心里毫不含糊，他的雇主，才是这些人急需的白衣骑士。

不过，究竟如何去说动他们？

“我想让你们知道的是，”他继续说道，“马丁集团深知家族企业意味着什么。我们其实是一家人。”

“各位或许了解我们的历史。1930年，安德鲁·马丁先生在纽约创建了这家公司。马丁先生从一名移民而来的小商贩，发展成了企业家和土地投机商。后来，马丁老先生把生意传给了女儿伊丽莎白。与布什奈尔家族联姻后，又成功经营了许多年，最终，公司传给了伊丽莎白的儿子，也就是创始人马丁先生的孙子，我们如今的总裁和CEO——托马斯·布什奈尔先生。”



本有幸见到托马斯·布什奈尔先生本人，也只有过两次机会。第一次是在十二年以前，本刚刚进入马丁公司，在老布什奈尔先生隐退前的告别仪式上。第二次就在上周五——也就是三天之前——本被叫到他的办公室。

那是一个简短的会面。布什奈尔先生明确告诉本：他要这笔交易务必达成——兼并与接收部的竞争固然激烈，对你，本，不成问题；但是，假如你拿不下这家公司，那么，无数雄心勃勃的竞争者追咬你的脚后跟，本座可就爱莫能助了。

于是，本的职位，以及他和美兰妮的未来生活，统统与这项工作的成败联在一起了。

“在这件事情上，”老板宣称，“吹到艾伦-奥古斯丁工厂的暴风，当然有可能吹到别的什么地方。而这两场风暴，都可因同一个人的作为而悄然止息。”他双眼直盯着本，用一个字结束了这次会晤：“你。”

本深吸了一口气。风暴眼，就在这里。

“正如各位所知，”他对与会人员说，“布什奈尔先生和马丁集团提出了非常优惠的条件，来收购艾伦-奥古斯丁公司。”

“未来几天，我会与贵公司的创建者和各部门高管会面，加深各位以及其他员工的了解。



谁决定成败

“下星期一，也就是一周以后，我们将会举行一个非常重要的会议——或许是贵公司有史以来**最重要**的会议。届时，各位以及全体雇员将会被要求回答一个问题，答案很简单：同意，或不同意。”

他环视了一下桌子四周的人。

本很善于判断会场气氛。此刻，他感觉到，眼前这些人并没有太大异议。如果他能确保现场有三分之一的与会者倾向于同意他的提议，成功就离他不远了。只需有八票赞成，就足以动摇那些持反对意见的人。嘿，哪怕他这边只有**六位**支持者，胜算也还有可能。这简直就像一场赌博，不过，他自己倒还是信心十足。

他俯身向前，两手撑在桌面上，做出一副收发自如的样子。

“这样吧，”他说，“我们先看看各位的意向，不妨先举个手，大致表个态。这个并不算数，只是个非正式的……”本一边说着，一边举起了一只手：“现在，有多少人倾向于赞同我的提议？”

除他以外，没有一个人举手。

接下来的十分钟，会议开不下去了。本只好礼貌地与众人道别，随着人群走出会议室。他下了电梯，走到外面的街道上，心里有点乱。

这可不太像一块好吃的蛋糕。



2

疑云

【离】开了那座古旧的砖楼，本沿着街道，朝拐角处一个小餐饮店走去。有个朋友向他推荐过那儿。她告诉他，那是她最为心仪的咖啡馆，只要有机会过来，一定要去那里领略一番。

他走进桌椅排布紧凑的小咖啡馆，恰好，他那位朋友就坐在屋角的一张桌子旁。他早就有一种预感，会在这里碰见她；抑或是，一切都在计划之中。

克莱尔是个自由职业者，市场调查方面的专家，几年前曾为艾伦-奥古斯丁厂家做过市场顾问。如今她有了更优越的职位，为当地一家很大的非盈利机构筹集资金，办公地点就在附近。实际上，本意识到，或许她能提供一些有关木椅厂的内部消息，能让他窥透高管层的真实状况——谁说话算数，谁握有决定权。



多了解点内幕总不至吃亏。

本正要上前招呼克莱尔，忽而发现，她并非独自一人——还有一位老妇人坐在她的对面，悠然喝着热茶！本不禁暗自叫苦。正在进退不决间，克莱尔恰巧转头过来，瞥见了站在门口的他。

“本！”克莱尔一边叫，一边招手让他过去。

“本！我正想让你见见艾丽婶婶。”在克莱尔的引见下，本走过去与那位老妇人握手寒暄。让他略微惊讶的是，她的面相看起来眼熟，有种似曾相识的感觉。

侍者端着一个小托盘走到近前，把一杯咖啡端给卡莱尔，又把一份诱人的甜点端给她的婶婶。

“来和我们坐在一起吧，”克莱尔说，“我们一会儿就走，你可以继续占用这张桌子。”

一边吃着甜点，克莱尔转头望着本说：“什么风把你吹到这个地方来啦？”

本简单说明来意，又笼统地说了说最近的经历，不过他并没有透露方才到访的公司名称。毕竟那是一个成就辉煌的企业，在萧条中落难，面临马丁公司的收购。他不想在此时此地披露人家背运的事。何况，俗话说得好：隔墙有耳。

艾丽婶婶发话了：“这么说，你是马丁公司派来的喽？”