



跟随另一只手

——管理者的5堂魔术课

Follow the Other Hand

(美) 安迪·科恩 著 吴海云 译



跟随另一只手

——管理者的5堂魔术课

Follow the Other Hand

(美) 安迪·科恩 著 吴海云 译

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 · BEIJING

Follow the Other Hand; a Remarkable Fable that Will Energize Your Business, Profits, and Life by Andrew Cohen

Copyright © 2006 by Andrew Cohen

This edition arranged with ST. MARTIN'S PRESS, LLC. through BIG APPLE TUTTLE - MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright © 2007 Publishing House of Electronics Industry.

All rights reserved.

本书中文简体字版专有翻译出版权由大蘋果股份有限公司代理 ST. MARTIN'S PRESS, LLC. 授权电子工业出版社在中国出版发行。

版权贸易合同登记号 图字:01-2007-2015

图书在版编目(CIP)数据

跟随另一只手:管理者的5堂魔术课/(美)科恩(Cohen, A.)著;吴海云译. —北京:电子工业出版社, 2007. 4

书名原文: Follow the Other Hand

ISBN 978-7-121-04123-5

I. 跟… II. ①科… ②吴… III. 企业管理-通俗读物 IV. F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第040074号

策 划: 高铭文化

责任编辑: 胡祥玫

印 刷: 三河市新世纪印务有限公司

装 订: 三河市鹏成印业有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编 100036

开 本: 640×960 1/16 印张: 12.5 字数: 135千字

印 次: 2007年4月第1次印刷

定 价: 26.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系电话: (010) 68279077; 邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlt@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。



书 评

我超级喜爱这本书！它讲了一个好故事，而且熊熊也能轻松读懂。

——梅西·克拉克

“熊熊工作室”(Build-a-Bear Workshop)执行总“熊”，主席

安迪·科恩讲了一个乔纳森·韦斯特向莫林学习的故事，从这个故事中，你也可以学到能帮助你获得成功的魔法。我觉得这是自斯宾塞·约翰逊的《谁动了我的奶酪？》以来最有意思的一本商业书。你读到一些技巧，并且可以使用你学到的这些技巧。然后你就会得到好处：安迪的智慧洞见会以令你本人都感到惊讶的速度改造你的商业生活。

——斯坦·拉普

拉普考林斯(Rapp Collins)广告中介公司联合创办人

安迪·科恩通过写这本书，变了一个真正的魔术。他在一个故事中，以一种讨人喜欢的方式，探索了商业战略和创新的基本原理。读完此书，你一定能以一种全新的、充满创意的眼光重新打量、规划你的公司。

——尼克·普达尔

通用 OnStar 公司计划与商业发展部副主席



这是我迄今为止所读过的“企业家书籍”中最好的一本。
我已经开始使用书中提到的一些思维程序,去分析我眼下正在
努力把握的一些全新的商业机会。

——约翰·奥什

佳洁士电动牙刷创造者

这本书很酷。

——菲尔·杰米森

“现在就校对”网站(ProofreadNow.com)创始人

爸爸，希望天堂里有家书店

那样你就能读到这本书

又及：告诉乔治舅公，我还在变魔术

揭示一些秘密

你眼前的这本商业书，是一本不可思议的“魔法书”。这里有全新出炉的战略，会教你一些奇妙的商业战术——如何进行差异思考，如何提高销售额，如何想到新点子，等等。掌握这些商业秘诀，一定会让你在不知不觉中占据有利的商业高地。

魔术，将在这本书中帮助你解读这些秘诀。是的，这本书会教你几堂魔术课（还会送给你两张特制魔术牌）；通过学习这些课程，你将具备成为思想领袖或魔术大师的基础。

这本书涉及的每个“商业”秘诀，都是新鲜有趣、简便易学而且适于实战的。无论你的生意是个人资产，还是关系到成百上千人的饭碗，这些秘诀都会为你带来崭新的机遇。

你即将要学到的那些魔术技法，会让你经历从迷惑不解到身心愉悦，到最终神采奕奕的美妙体验。合上这本书的最后一页，你的大脑会被各色新奇的点子和解决方案填满。而在读这本书之前，你大概压根儿都没想过那些事情！

眼下，想赶快读到“秘诀”，也许是促使你翻阅这本书的动因。不过当你终于读完了这本书，你会发觉，学会秘诀只是故事的开始。那些促使人们成功的因子并不神秘，它们一直就潜藏在你体内，从你出生那天起就与你相伴左右。

不过现在，我们要卖个关子，把如何激发这些成功因子的



悬念留到最后。

好了，现在，做好准备。一个将永远改变你思维方式的精彩故事，即将拉开序幕。我保证，我会把自己所知的秘密全盘托出。



写这本书的把戏

安迪·科恩的几句话

企业的生命，靠创意来维系。如果没有源源不断的新想法、新观点来推动，任何企业都会像风中之烛，无法逃避缓缓黯淡，最终熄灭的厄运。

捷蓝航空公司有了个很好的想法——“让我们重新把飞机乘客当作人来对待！”，并且他们把这个想法付诸实践。于是，捷蓝的业务持续增长，航线越来越多，把成千上万的乘客都变成了快乐的飞行者。

星巴克成功地预见到一种可能，继而成功地将一杯价值 50 美元的爪哇咖啡塑造成一次要价 3 美元的体验。而它们现在正在尝试，把它们店家变成供应爪哇咖啡的音乐商店。星巴克不断锐意进取的行为告诉我们，那些世界上最好的公司不会轻易放弃崭新而刺激的点子。

通用汽车意识到，对未来的汽车业来说，仅仅做到给顾客提供快速而舒适的汽车是远远不够的，他们因此想了个新点子：一种名为 OnStar^① 的通信设备。最后的结果大家都看到

^① 成立于 1995 年的 OnStar 是通用公司旗下的一个全资子公司，也是全球经由无线电技术和全球定位系统（GPS）卫星网以提供行车安全通信服务的领导者。——编者注



了，OnStar 不仅大大加深了顾客对通用汽车的满意程度，而且它衍生成为一种全新的产品——OnStar 的自动化发展程序成为卫星电台迅疾发展的催化剂。

和几十年前相比，今天的企业要维持生存，必须快马加鞭地批量产生创意。可以说，那种悠悠然孕育一个点子的奢侈年代，早已经一去而不复返了。IBM 提醒我们，我们如今生活在一个消费者可以“随选”的世界。戴尔让我们习惯于电脑在 24 个小时内就送到了自己的家门口。“大地尽头”（Land's End）让我们在网络上设计自己的衣服。“熊熊工作室”（Build-a-Bear Workshop）让孩子亲手制作属于他们自己的毛绒动物玩具，那些玩具里还装着私人化的、存储着孩子们自己的声音的芯片。这些崭新的商业创意从仅只是一个灵感到最终付诸实施，通常都是在很短的时间内完成。

我们面对的现实是，要想在今天生存，你必须要有超凡脱俗的创意；这还不够，你想出的点子还必须和顾客的需求相吻合。为了实现这样的目标，你必须探索以前不熟悉的革新之路。

当今世界，群体对于时间、金钱和空间的竞争，让每个个体的生存变得愈加不易。在个人生活中，我们必须想出办法去平衡工作、家庭和友谊；在公司，我们被要求突破常规、时时创新，为了不成为过时的废物而不断冒险。我们都在为寻找到创造性的方法而苦苦拼搏——因为只有那样，我们才能生存，才能具有竞争力，才能适应新的技术，才能成功。

然而事情的另一面是，当这个世界疯狂地索取新创意、新想法的同时，也在抵制着它们。在绝大多数的公司里，创意只

有在被证明是“安全”的情况下，才有可能付诸实施被转化为现实。打破常规的思维可以被接受——不过它得保证自己操作起来绝对是“没问题”的。执行官们通常只会“购买”那些已经被成功实践过的创意。只有当创意褪去了新鲜、原始的腥味时，它们才不会引起人们的恐惧，而创造力也只有在那时才会被确认为一个好东西。现实告诉我们，我们必须反复审视自己表述和推销点子的手段。我们必须认识到，推销无可替代。如果你无法“卖”出自己的点子，那就意味着你是个废物——这一点在今天比在过去任何时候都更像一条真理。

我写这本书，是为了教你释放自己的创造力，从而生成能够满足人们需求的创意。另外，我还会教给你几样可以将创意付诸实践的方式。我的这套学说运用的是魔术的规则——你不妨把魔术看成是我对于商业经营的一个类比，它代表着与众不同的思维方式、源源不断的新点子以及创新性的解决方案。

你也许对用魔术来类比商业经营并不服气。但别忘了，让人们为一杯咖啡掏出3美元就是一种“魔术”；让他们为原本免费的电视节目付出1个月120美元的代价也是一种“魔术”；让你为了自己的手机铃声付出2.99美元也同样是“魔术”。

事实上，我也一度认为不应将魔术与商业的概念混为一谈。我认为魔术是一种美妙的文艺形式，但如果我们将商业经营比喻为“魔术”，会让人们立刻会联想到“幻术”或者“花招”，这显然不是我想要表达的意思。

不过我的一个老朋友（同时也是我长期的商业伙伴）斯坦·拉普不这么想。斯坦是广告业的一位重量级人物。他是世界第一的全球性直销中介拉普考林斯（Rapp Collins）的共同



创办人之一，还曾写出过一本预见并分析一对一营销模式的商业畅销书。斯坦了解我，他知道我向不少大公司提供创意和点子，并且因为成功地帮助那些公司大笔大笔地赚钱而成为一位“成功人士”；他知道我至今已得到 50 多个来自业界的荣誉；他同样了解我变魔术的个人经历：我小时候受魔术师舅公的影响，在六岁的时候开始学艺；我曾经在夜总会表演戏法，也经常在面向全国观众的电视节目中展示魔术；在教授营销、广告的创意学的课堂上，我习惯先变两个小魔术，以调动台下人的听课热情。

在斯坦看来，一位魔术师和一位杰出的商业领袖有很多相似点。两者都具有一种能让人放松戒备的魔力，让人们以全心投入的姿态投入一场崭新的体验或境界，并最终留给人们经久不消的印象。（谁会忘记童年时被人从耳朵里取出一枚硬币的经历呢？）

在斯坦的鼓励下，我开始尝试把魔术世界中的种种技巧运用到有关商业创意和执行的教学中。我花了一年的时间去思考、研究，咨询我的朋友和商业伙伴。终于，我获得了充分的信心，那就是——魔术和商业之间，确实有许多可以类比之处。

我很快发现，许多商业人士同意我的这个说法。AOL、雀巢、欧莱雅等著名全球公司的执行官们都热情地欢迎这个概念，他们相信，已有两千年历史的魔术艺术中，确实可以提炼出能帮助商业世界解决问题的秘密、方法和程序。

由于我的专长是营销，因此我举的例子大多关于广告、品牌建设及销售。不过我所提供的种种规则可以被广泛地运用于

商战的各个环节和领域——从经营转换到机构发展，从研发新品到技术创新。同样，虽然这本书的重点在于商业，但我非常期望你能把从这本书获得的秘籍，运用到个人的生活中。

本书中，一位名叫乔治·迈尔斯（他喜欢人们称他为莫林）的魔术师将给你上几堂妙趣横生的魔术课。莫林这个人，一半是我，另一半则是我生平所遇见的所有著名而杰出的魔术师的化身。他们包括：艾尔·弗罗索、托尼·斯林迪尼（带有传奇色彩的魔术师兼艺术家）、当宁格（一位精神第一性论者）和现实世界中的乔治·迈尔斯（确实有这么一位魔术师存在，他就是我的舅公）。

作为全美魔术师协会一名有 25 年会龄的老会员，我在此保证我并没有触犯任何魔术界的行规。我在这本书中“解密”的所有魔术，大多已经被公开讨论过；即使没有被讨论过的那些，解密之后也绝不会导致任何职业魔术师丢掉饭碗。而你，亲爱的读者，对宣传推广书中的魔术也不负有任何义务。你完全可以保留这些秘密，让它们悄悄带你走向辉煌的成功。但是我的经验表明，你会憋不住的——和所有伟大的魔术师一样，你会带着得意的笑容，四处炫耀，和别人分享你在本书中学到的一切。



作者简介

安迪·科恩是世界上最大的一些企业（包括时代华纳、雀巢、摩根大通银行）的顾问。他帮助那些大公司在品牌建设、市场营销、广告、客户关系管理、信息交换等方面“换一种想法”。他同时也是一位专业魔术师。安迪与他的妻子黛博拉、儿子马克斯，以及一只叫鲍里斯的猫共同住在纽约市。



目 录

揭示一些秘密	IX
写这本书的把戏 安迪·科恩的几句话	XI
引 子 认识莫林——我的困境	I
第 1 课 换一种思维——跟随另一只手	11
魔术一 不可能——假设的力量	36
(两张牌被神奇地互换了)	
第 2 课 建立信任——让观众成为行为的一部分	51
魔术二 第六感	76
(一个奇妙的、你可以在任何地方表演的心灵感应魔术)	
第 3 课 树立你的品牌——打造魔幻体验	79
魔术三 无线奇迹	110
(让手机显示你不认识的参与者选择的一张牌)	



第4课 意见梳理——障碍清除和差异思考 113

魔术四 火柴智力 137

(你能修复一根被折过、烧过的火柴，并让它重回火柴盒里)

第5课 发现你的竞争力——“你的魔力是什么?” 141

魔术五 法兰西式下落 161

(教你一个让硬币消失的经典魔术手法)

尾 声 魔术课程收益时间 165

感 谢 179

引 子

认识莫林——我的困境

我，乔纳森·韦斯特，喜欢告诉别人我是做“油”的生意的。人们的眼睛往往会瞬间发光，用一种估量一个人到底有多少财产的神情上上下下地打量我。从他们那饥渴的眼神里，我可以看到他们都联想了些什么：眼前这个人在得克萨斯拥有好几处豪宅，不时和来自海湾地区的阿拉伯酋长、王子们会面。

然后，大约等个两三秒钟，我就会进一步解释自己是做“橄榄油”生意的。我进口橄榄、橄榄油以及相关的食品。光环一下子消逝，我重新成为一个平常的，甚至有些无聊的宴会来宾。

如果人们有兴趣，而我又碰巧有时间，那么，我会告诉他们一个动人的、带点悲情色彩的故事。故事的主人公是我的曾曾祖父，他刚到美国的时候，口袋里没有一分钱，不会说一句英语。一个冷酷的家伙告诉他，在这个国家跟别人说“揍你”这两个字是感谢别人时说的话。在挨了多次的拳脚后，他猜到了那个词语的真实含义，开始刻苦地学习英语，并努力挣钱。你一定听说过许多移民者初到美国的悲惨遭遇，我曾曾祖