

法则

THE ULTIMATE ENTREPRENEUR'S BOOK

商业成功与个人财富之路

A Straight-Talking Guide
to Business Success and
Personal Riches

理查德·多宾斯 = 著
芭利·O.佩特曼
陈东君 = 译



法则

The Ultimate Entrepreneur's Book

商业成功与个人财富之路

理查德·多宾斯 芭利·O.佩特曼 著

陈东君 译



万卷出版公司
VOLUMES PUBLISHING COMPANY

© 理查德·多宾斯 芭利·O. 佩特曼 2004

图书在版编目 (C I P) 数据

法则：商业成功与个人财富之路/(英) 多宾斯著；
陈东君译. —沈阳：万卷出版公司，2004.6
(中欧—万卷经理人书架)
ISBN 7-80601-642-2

I. 法... II. ①多... ②陈... III. 商业经营 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 071811 号

The Ultimate Entrepreneur's Book

Copyright © Richard Dobbins and Barrie O. Pettman 1999

First Published 1999

Reprinted 1999 by Capstone Publishing Limited

Oxford Centre for Innovation

Simplified Chinese Translation Copyright © 2004 by Volumes Publishing Company

This edition published under licence from Capstone Publishing Ltd via The Susie Adams Rights Agency, UK
No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means electronic, chemical or mechanical, including photocopying, any information storage or retrieval system without a licence or other permission in writing from the copyright owners.

出版发行：万卷出版公司

(地址：沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮编：110003)

印刷者：丹东印刷有限责任公司

经销者：全国新华书店

幅面尺寸：165mm×240mm

字数：205 千字

印张：18.25

出版时间：2005 年 2 月第 1 版

印刷时间：2005 年 2 月第 1 次印刷

责任编辑：丁建新

特约编辑：周雪林

装帧设计：杜江

责任校对：吕志贵

版式设计：徐春迎

定 价：35.00 元

联系电话：024-23284453 23284454

邮购热线：024-23284454

E - m a i l : vpc@mail.lnpgc.com.cn

网 址：http://www.chinavpc.com

致 读 者

你希望你的生活发生翻天覆地的变化吗？你是否已经厌倦了每天为了生计而从事卑微的工作？你是不是已经开始讨厌四肢发达、头脑简单的自己了？你是不是想要更成功的生活？你是不是想变得更重要、更有钱、做更多的事？你是不是想把时间用于更值得你去做的事情？你是不是希望赚更多的钱？你是不是正在给别人打工，而心里却想着应该自立门户？你是不是正因为不公正的待遇和卑微的身份而倍感苦恼？你是不是正受到消极情绪的折磨：自责、压力、自卑、焦虑、愤怒、忌妒、害怕失败、害怕被拒绝？你是不是总认为自己不行？你是不是觉得在你和梦想之间有着不可逾越的障碍？你想不想做自己生命的主宰者？

谨以此书献给那些想在竞争激烈的世界里出人头地的人们。

这本书就是为你写的
我们把你的自由还给你



- 制定明确的目标
- 学习应该掌握的知识
- 更积极地为人处事
- 找到自己的长处
- 建立一个竞争性优势
- 寻找你的市场定位
- 朝一个目标努力

目 录

致读者

第一章

一切源自想法 001

如何进行创造性的思考

第二章

有志者事竟成 028

如何制定及实现你的目标

第三章

战略助你一臂之力 088

如何实施成功的商业战略

第四章

开拓市场是关键 125

如何实施成功的营销战略



第五章

销售技巧将使你财源滚滚 152

如何成为一名销售专家

第六章

万事皆可商量 192

如何谈妥更好的交易

第七章

我们都需要领导 209

如何领导一支成功的队伍

第八章

你的所有举动都会影响销售、成本和利润 227

如何理解财务含义

第九章

永远都不要拿时间作借口 271

如何通过关注 20% 获得 80%

第一章

一切源自想法

如何进行创造性的思考

你一定有这么一种模糊的想法：“我想变得更重要，赚更多的钱，做更多的工作。”你想要获得一定的结果……在一个瞬息万变的世界里。变化是不可避免的。变化带来机遇。如果你没有改变，你就会停滞不前。世界属于那些喜新厌旧的人。在这样一个世界里，你有多少高质量的新想法，决定了你能取得多大的成功。有些点子可以改善客户的生活，同时也给你带来利润，所谓经营就是把这样的点子付诸实施。你就是一个创造性的天才。



1 创造性的定义

成功与新想法的数量和
质量息息相关

创造性就是改善生活的能力。在我们降临到这个世界上的时候，我们无一不是充满了创造力、创新精神和首创能力的。改善自身的生活条件是我们生来就有的权利。我们所有的行为举动都出于一个目的，那就是提高我们的生活水平。对于我们中的大多数人而言，我们的创造能力自从我们离开孩提时代起就进入了休眠状态。从现在开始我们必须学习如何激发我们自身的创造能力。我们也可以学习如何激发他人的创造能力。习惯定律是控制着我们生活的重要心理定律，根据这一定律：我们所做的一切都是习惯。我们走路的方式、说话的方式、响应周遭的方式，以及使用我们创造力的方式，无一不是习惯。将使用你的创造性变成一种习惯，将以 10% 的比例逐渐改善生活条件作为一种习惯。可以有很多方式将你的销售额提高 10%、将成本降低 10%、将利润扩大 10%，每件事都可以通过一些方式得到改善。成功的组织与产生和实施新想法的数量、质量直接相关。在这一章中将要谈到的一些创造力方面的技巧曾经拯救了许多家公司。几乎在所有的商业领域中我们都能找到做得更好、更快、更经济的方法。这三者就是我们的竞争优势。此外，我们总是能够找到使我们的顾客、供应商、银行家更喜欢的交易方式。“体贴”也



许是建立竞争优势的第四种方式。通过创造进行不断的改善是获取商业成功的关键之一。

每件事至少可以改进 10%

2 创造性的决定因素

商业上的成功和失败是一个心理世界，在这个世界中，一切都源自想法。不幸的是，我们中的大多数人都倾向于抑制自身的创造力或轻视自己的新想法。对于个人而言，创造力水平及个人对自身创造力有多大的肯定，都取决于过去的经验、目前的状况及其自我意识。如果我们曾在一个鼓励创造性思维的积极环境里工作，我们就会变得更具创造力。热情、激情、爱好、喜悦及对责任的承受程度都可以激发创造力。不幸的是，很多人都曾在消极的环境里工作，创造性被害怕失败、害怕被拒绝、自我怀疑、自卑、不敢承担责任、怨恨、妒忌和指责等等消磨殆尽。如果我们现在所处的环境里充满了积极的情绪，那么我们的创造力就会得到激发。而最终从信念定律来看，我们的行为总是与我们的信念相一致的。如果我们相信自己是充满创造能力的，我们的行为就会与创造性相一致。我们对于生活的每个层面都有自我意识或信念。每个人对于自己的收入水平、创造能力、作为管理者的能力、作为销售人员、谈判家、软式网球运动员、厨师甚至情人的能力，都有自知之明。这种自我意识是个人对自身能力的总体信任程度。简而言之，如果你相信自己具有创造



天赋，你的行为举止方式就会与具有创造力的人相一致。信念定律中最振奋人心的一点就是信念并不一定以现实为基础。如果你相信自己是一名基督徒，你就是一名基督徒；如果你相信你会游泳，你就是一名游泳家；如果你相信自己能够骑自行车，那么你的行为就会与能够骑自行车的人完全一致。请做一个决定，相信自己是一名充满创造能力的天才。去想象、去打动自己、去肯定这一点。把自己视为一名创造者。想象一下，如果你是一名充满创造力的人，你的感觉会有多棒。最后，将肯定作为一种习惯：“我就是个充满创造力的人。”如果你相信自己的创造力，那你的行为举止就会符合一名创造者的所作所为。

对于你的组织而言，愉快、开明、乐观、鼓励性的环境能激发创造能力。创造力的缺乏是与消极环境相关联的。积极的情绪与创造力紧密相关。管理者应该提供一个鼓励性的、热情的、振奋人心的工作环境。这些都是最主要的积极情绪。最终，创造能力来自于高度的自我承认。自我承认就是个人对自身价值的肯定程度。管理者工作的一个层面就是让员工发现自己的重要性，自己的付出是有价值的，是值得的。我们都应该鼓励他人重复这种肯定：“我是一个有价值的人，我值得拥有现在的一切。”很多人因为觉得他们的想法几乎没有价值而不能自我肯定，并因此感到痛苦。一个环境如果能强烈地激发人们对自己的承认，那它就是一个创造性的环境。

3 通过制定目标来激发你的创造力

创造力的激发来自于为取得明确的成就而制定的清晰目



标。想一想你的商业目标。一年以后，你想身处何处？三年以后你又想在哪儿呢？在未来的某个明确的日子，你想从事的是哪一种生意？三年以后你的收入期望值将是多少？公司配车将会是什么牌子及型号的呢？你必须拥有怎样的技能才能达到这些目标呢？你的个人目标及家庭目标又是什么呢？20年后你的地位如何呢？在接下来的12个月里，你最迫切想要达到的目标是什么呢？当前什么是你迫在眉睫的三个问题或挑战呢？在现阶段，你也许只有一个较模糊的想法，那就是你想变得更重要、赚更多的钱、做更多的事。我们会在第二章里更详细地解决这个问题。

职业及商业目标

在一个理想化的世界里，三年后的今天，你想在哪个商业领域里工作呢？你想在公司里获得一个怎样的职位呢？你的薪水将是多少？你所获得的销售额和利润额各位于何种水平？你的公司配车将会是什么牌子或型号呢？请写下未来三年里你的五个职业及商业目标。

个人发展计划

作为成年人，我们都要面对的再明白不过的道理之一就是，目前在生活中我们所处的地位都是我们应得的地位。如果我们拥有更多的知识和技能，以及一个更积极的态度，我们就会身处一个更好的地位。如果我们的知识不足，我们的态度更消极，那么我们也不可能达到今天所处的位置。为了在商业中获得进步，我们必须要在一些方面有所改变。我们必须提升我们的知识和技能，并且拥有更积极的态度。如果



你在今后三年里想坐上经理的位置，你还需要掌握哪些其他的技能呢？你是不是需要拥有更多的创造力？你是不是需要了解更多关于战略、营销、销售技巧、谈判技巧、金融及领导的知识？对自己坦诚，写下在接下来的三年里为了达到你的职业及商业目标，你所必须掌握的五项技能。

个人和家庭目标

为什么你在商业上会获得成功？是哪些个人及家庭的目标在推动着你前进？你是不是想过拥有一个幸福的婚姻，有两个在私立学校里读书的孩子？你是不是希望在郊外有一幢漂亮的房子？你是不是想要环游世界，想要一部昂贵的靓车、地位、众人仰视的目光，抑或是私人游泳池？通过聚焦及专注于这些目标，对它们进行清晰的定义，为它们的实现列出最后的期限，你可以激发出你自己的创造力。

目标

列出个人目标和家庭目标

列出商业及职业目标

列出个人发展目标

激发你的创造力

4 通过确认障碍来激发创造力

挡在你和你所期望的目标之间的是什么样的障碍？有哪些制约性的因素？你的哪些想法束缚了自己的能力？使你却



步的消极情绪是什么？在一个组织与它的期望目标之间，总会有障碍的存在。通过直面障碍，真诚地面对自己，我们可以激励自身的创造性。在今天的组织及理想中的未来之间有哪些障碍呢？定义理想的未来，即目标，然后明确这些障碍。利用你的创造力，要么克服这些障碍，要么便想办法回避它们。是哪些因素在限制着组织去获取它的目标呢？是缺乏资本？是缺乏领导？是缺乏前后一致的战略？是在市场、销售、谈判、或人力技能上的失败？是缺乏重点，错误的宣传，错误的人际关系，缺乏信息，还是难以维持竞争性优势？作为一名管理者，你的哪些想法束缚了自己的能力？你是不是认为自己在领导、开拓市场、销售、谈判或战略上能力不足？你是不是感觉不能更上一层楼，就因为自己不够资格，没进过大学，或者因为自己是一名女性？哪些消极情绪使你裹足不前呢？是不是因为你无法承担责任，而倾向于从他人身上找原因为自己开脱，为自己的妒忌、自卑、害怕失败、害怕被拒绝、愤怒或自我怀疑寻找借口？对自己坦诚，然后使用你的创造力来改变束缚自身的想法，克服那些消极的情绪。消极的情绪完全可以被积极的情绪所替代，被激情、热情、爱、快乐和勇于承担责任的勇气所替代。这些积极的情绪可以通过清晰的目标来激发。聚焦及关注你想要的东西，对它们的关注将激发你积极的情绪和创造力。

认清挡在你与成功之间的障碍



5 创造性思维及非创造性思维

机械性思维

你眼中的东西是不是非黑即白？你的思考方式是不是太直线化了？总体而言，你是不是悲观论者？你是不是拥有一成不变的态度？你会不会因为自身的处境去抱怨他人？如果你倾向于沉湎在这种机械性思维方式中，那么你就会变得不那么有创造性。你需要一些必要的努力来改变思考方式。

适应性思维

对于大多数的事情，你是否都拥有开明的态度？你的思维方式是否灵活多变？总体来说，你是不是一个乐观主义者？你的思维是不是更多地建立在解决问题的基础上，而非问题本身？在收集及分析所有的事实之前，你是否通常会暂缓做出判断？你是不是会尽量避免受制于同一个想法？如果你能更多地进行适应性思维，而非机械性思维，那么你就能变得更有创造力。如果有人与你的意见相左，千万别认为这是对你个人的不敬。千万别让用自己的标准衡量别人成为一种习惯。如果你保持自身不变，你的处境也会停滞不前。改变得越多，你从中得到的回报也会更多！

6 我就是个创造性天才

智慧是一种行为方式。如果你用聪明的方式举手投足，



那你就是个智慧的人。与之相反，如果你用笨蛋的方式行动，那你就是一个笨蛋——哪怕你拥有大学文凭。你的智商只是对你语言及数字能力的最基本的测量。世界上有很多种不同的智慧，这些智慧与商业上的成功关系更密切，远远超出了与语言及数字能力的关系，譬如，直觉、社会能力。进行自我肯定：“我就是一个创造性天才。”这句话会成为你信念的一部分。一旦你相信自己是一个创造性的天才，那么依据信念定律，你就会像一个创造性天才那样行动。下列四个天才的特性是可以学习掌握的。

清晰

试着综观全局；试着找出各种微妙的关系。明确特定的、可以衡量的目标。当目标清晰的时候，决策过程就会变得容易得多。在明确问题、障碍、消极情绪及自我束缚的想法时要坦诚。

专注

聚焦结果；定义最完美的结果；描绘最完美的结果。以这件事为焦点集中你所有的精神。所有极具创造性的人们都有能力完全投入在一件事上。千万不要如蝴蝶般三心二意，不断从一件事转移到另一件事，结果就是一事无成。写下目标，坚持记录，探索所有可能的途径。

适应性思考

避免受一种观点的束缚。要有适应性和弹性。保持一个开明的头脑。提出问题。倾听并考虑别人的意见。不断质疑



自己的假设。向曾经遇到过同样问题的人讨教。一个与你相左的意见并非是对你的正直或能力的攻击。

使用系统化方法

使用本章中所讨论的系统化解决问题的方式——20 个念头方法、系统化方式、头脑风暴、完成命题、标准方式、横向思考以及超意识接触。

7 创造力的一个新开始

创造力是一门可以学习并发展的技能。我们都可以做出提高与改善，特别是在那些与我们关系最密切的领域里。按下面所说进行创造力的新开始。

1. 期望目标。开始全神贯注于特定时间内可以完成的目标。
2. 紧急问题及挑战。明确你面前最迫切需要解决的问题及挑战，在这些事情上集中精神。
3. 运用中心问题。
 - 我们如何才能在接下去的三个月里将销售额提高 25 个百分点？
 - 我们如何才能将供暖成本下降 15 个百分点？
 - 我们如何才能改善我们的顾客服务？
 - 我们如何才能使我们的广告宣传更为有效？
 - 在任何一种情况下，我们都有着哪些既定假设？
4. 开始变得更有适应性及弹性。将说这些话变成一种习惯，“在那件事上我是彻底错了”；“我对此一无所知”；