

MAGIC YOUR LIFE

梁凯恩 ◎ 著

未来世界看中国

未来中国看《富布斯导师商学院》

教育改变思考模式，
训练改变行为模式！

打造未来最顶尖的中国商学院，
为中国培养世界级一流商界领袖，
协助中国成为世界第一强国。

亚洲首席演说家

梁凯恩

富布斯导师商学院 Forboss SUPERVISOR BUSINESS COLLEGES 学院



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

富布斯导师商学院

Forboss SUPERVISOR BUSINESS COLLEGES 学院

— Rocky Liang —
梁凯恩

著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

富布斯导师商学院/梁凯恩著. —北京: 企业管理出版社, 2009.8

ISBN 978-7-80255-215-9

I. 富… II. 梁… III. 企业家—生平事迹—世界 IV. K815.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 108536 号

书 名: 富布斯导师商学院

作 者: 梁凯恩

责任编辑: 李 杜

书 号: ISBN 978-7-80255-215-9

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京隆昌伟业印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 180 毫米×250 毫米 16 开本 15.25 印张 140 千字

版 次: 2009 年 8 月 第 1 版 2009 年 8 月 第 1 次印刷

定 价: 39.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

献给 *The Boss* 中国最优秀的企业家
SUPERVISOR BUSINESS COLLEGES

FORBOSS
SUPERVISOR BUSINESS
COLLEGES

目 录

上 篇 为什么要学习富布斯导师

向富布斯导师学习的 19 大好处 /1

下 篇 富布斯导师告诉你

教练的级数决定你的表现 /55

第一章 世界第一管理学大师——汤姆·彼得斯 /65

关于汤姆·彼得斯 /66

汤姆·彼得斯精彩观点赏析 /68

第二章 世界超级畅销书《心灵鸡汤》的作者——马克·汉森 /85

关于马克·汉森 /86

马克·汉森精彩观点赏析 /88

第三章 全球亿万畅销书《富爸爸 穷爸爸》的作者

——罗伯特·清崎 /115

关于罗伯特·清崎 /116

罗伯特·清崎精彩观点赏析 /117

第四章	史上最伟大的催眠师——马修·史维	/133
	关于马修·史维	/134
	马修·史维精彩观点赏析	/139
第五章	国际知名的两性关系研究专家——约翰·格雷	/145
	关于约翰·格雷	/146
	约翰·格雷精彩观点赏析	/148
第六章	全美企业家领导力排行第一名——约翰·麦斯威尔	/169
	关于约翰·麦斯威尔	/170
	约翰·麦斯威尔精彩观点赏析	/171
第七章	富布斯导师的超级平台	/195
第八章	我们为什么要培养 100 位年薪 200 万的业务高手	/211
见 证		/221
后 记	说不出的不叫爱	/231

FORBOSS

SUPERVISOR BUSINESS COLLEGES

上 篇

为什么要学习富布斯导师

向富布斯导师学习的 19 大好处



FORBOSS SUPERVISOR BUSINESS COLLEGES 为什么要学习富布斯导师

向富布斯导师学习的 19 大好处

※ ※ ※

一、扩大格局：小鼻子小眼睛你能干吗呢？

教练的级数决定选手的表现。因此你的老师有多顶尖就决定你的成就有多顶尖。这些富布斯富豪的导师都是全世界各个领域的第一名，他们所辅导的企业都是全世界最具知名度的企业。例如微软、高盛、可口可乐、IBM、谷歌、丰田、苹果、星巴克、麦当劳、肯德基。他们所协助解决的问题，都是全世界最高难度的挑战。

马云曾说过：“100个创业者，有95个在掉下悬崖时，连哀叫声都听不到；另外有4个掉下去，你会听到他发出惨叫声；而唯独剩1个还在悬崖上，会不会掉下去呢？答案是，一定会，只是不知道什么时候掉下去。”

每一家公司从创业开始就注定了倒闭的命运。因此身为CEO，要做的工作就是延长企业倒闭的时间。

就像美国的第四大投资公司雷曼兄弟，于1850年人类还没有电灯的时候就创立了，它成功走过第二次世界大战、经济大萧条、9·11恐怖袭击，但2008年9月15日却宣布破产，栽倒在自己最熟悉的金融商品上。它的倒闭告诉我们，即使拥有158年的创业历程一样会面临倒闭。

绝大多数中国企业都撑不过7年,最近这一波的劳动基准法公布、出口退税降低,造成最会赚钱的温商、浙商纷纷中箭落马。10000家台商、5000家韩国企业也纷纷倒闭。《中国企业家》杂志甚至以“消失的浙商”为封面主题进行报道。

你能想象5年后和10年后你的企业规模及发展吗?
你能想象10年后和20年后市场的挑战与变化吗?
你能用过去5年成功的经验来面对无法预知的未来吗?

天字第一号美国商业教皇汤姆·彼得斯说:“不论过去的成功秘诀为何,未来都不会适用。”

你知道你的目标定的太小,会有哪些损失呢?

1.目标定的太小,行业中顶尖人才就不会被吸引而来,因为良禽择木而栖,顶尖人才肯定选择一位具有远大的、令人热血沸腾的目标的领导者。

2.目标定的太小,老员工会觉得公司没有发展空间,因此纷纷离去。

3.目标定的太小,自己潜能根本无法充分发挥,导致公司成长有限。

2007年,超越极限在台北和新加坡的营收已经超过4000万元人民币。如果我就此满足,我想可能我们一辈子都不能挂牌上市。9月,我放弃开保时捷上下班的生活,来到没有人认识我,没有知名度的上海重新打拼。我平均每个月要飞七八个城市,开拓陌生市场。一年半后,我们的营收增长了10倍。如果我当时没有下定决心脱离舒适区,来到上海发展,我

想这一切就都不会发生。

4.目标定的太小,公司伙伴的潜能受到严重的限制。例如我们设定目标要帮助100位伙伴年薪超过200万,就会激发团队伙伴的潜能,如果我们没有目标,或是我们只要帮助100个人年入10万,我想超越极限就无法成长得如此迅速。

5.目标定的太小,市场会被国内外的竞争对手占有,最后你只能面临倒闭,或者被吞并收购。因为你的格局只局限于当地,如果你没有设定目标成为行业中的第一,成为全中国的第一,全亚洲的第一,甚至全世界的第一,那你就面对这些有设定要成为第一的竞争对手猛烈的攻击。

6.目标定的太小,无法看见身边究竟有多少资源,更无法有效地整合资源,导致身边的资源被严重的浪费。超越极限的策略长陈霆远先生刚加入公司时,他设定目标要成为情绪管理的讲师,因为他很懂得控制自己的情绪。但由于我们设定要在上海办5万人演讲的目标,因此,我发现了他行销的天才,我投资他参与全世界最顶尖的行销培训。当他行销的开关被打开后,他协助超越极限每一年破两个世界培训纪录。如果我们没有设定上海5万人这个目标,也许一辈子都没有办法发现原来陈霆远先生就是亚洲的行销之神。

7.目标定的太小,大家就不认识你,不知道你提供什么样的产品及服务,因为目标定的小的人绝对不会学行销学。当大家连你的名字都没听过时,怎么可能付你钱呢?因此你会少收很多的钱。

8.目标定的太小,除了不懂得要学营销学外,也不懂如何吸引顶尖人才,更不懂得如何领导,因此不知道自己缺乏什么,该学什么,导致成长变得非常缓慢。有一句话说:被淘汰的人并不是没有进步,而是进步得太慢了,真是可怕。

我们有一位非常优秀的伙伴,就是上海味之都连锁餐饮的总裁齐大伟先生。他有一个宏伟的目标,就是要让中国的快餐餐饮遍及全世界,因此他要在**2012**年以前开设**1000**家连锁餐饮,并且出版了《超越麦当劳》这本畅销书,来宣誓用**30**年成长**1**亿零**1**倍。这就是格局。

2004年我在台北创办超越极限,当时只带着**5**个没有做过培训的业务员,自己每天讲**2**场说明会,从刚开始**1**个月营业额不到**80000**元人民币(但仍持续每年向**5**位富布斯导师学习),从刚开始创业学员人数只有**20**个人(当时有学员问我,老师你这样吃得饱吗?),到一年半后办成**3000**人的培训,两年半后成为新加坡第一大华人培训机构,三年半后发展成在中国台北、中国香港、新加坡、上海甚至美国都有自己的分支机构,办了数场上万人的培训,**2010**年即将与电视台合作超级演说家大赛影响数千万人,若不是持续地向富布斯导师学习,扩大格局,也许我还在台湾小岛上面对十几个人讲说明会吧。

因此你的朋友无法帮你,大学教授无法教你,江湖郎中无法自保,只有富布斯导师才能协助你走出未来**10**年**20**年国际化的企业视野,建立品牌,走出国门,将产品营销到全世界。

二、提高能量:你觉得自己跑得够快吗?

2008年的北京奥运会中国夺下**51**块金牌,成为世界第一体育强国,

奥运会上张艺谋无懈可击的开幕式，相信现在都还深深烙印在13亿国人的脑海中，李宁悬挂在空中奔跑，点燃圣火的那一刻，全球华人激动落泪，外国人看得目瞪口呆，中国的能量在此刻爆发到最高点，能量就是一切！

许多企业家都可以回想起创业的时候，披星戴月，把月亮当太阳，把下雨当冲凉，把吃苦当吃补，劈荆斩棘，经历种种的困难。可过了三五年由于抓住了事业腾飞的时机，累积到上千万资产时，他们就失去原来创业的斗志与未来长远明确的目标。

你的朋友找你吃喝玩乐、打麻将，你的爱人跟你要珠宝名分，身边有一大堆的琐事缠身，让你体力消耗殆尽，让你分不出神无法为以往设定的大目标奋不顾身。在非洲，不管是狮子还是羚羊，一大清早睁开眼就必须开始全力奔跑。如果狮子跑得太慢，猎捕不到羚羊就会活活饿死；如果羚羊跑得太慢，就会被狮子活生生地吞掉。不论你觉得自己是狮子还是羚羊，你跑得够快吗？

一个人之所以可以成为世界第一，就是他够专注！够聚焦！因此才有如此颠峰的成就。当你向富布斯导师学习的时候，你会发现，自己可以完成更多原本自己不敢想象的事，因为你的能量增加了，因此你的速度变快了。

三、点石成金：你知道身边有多少资源吗？

一个出租车师傅开车可以连续开20年，为什么呢？因为他没有目标、没有学习成长，虽然他每年都可能载过亿万富翁，却没有趁机推销自己，让自己能够获得贵人的帮助而改变命运。

有一个上市公司老板,他曾经是一个国小老师,但除了认真教学外,他还特别关心每一位学生的家庭。他认真教学的态度感动了一位学生的家长,这位家长是一家跨国企业的董事长。董事长及其夫人特别欣赏老师的教学态度,因此邀请老师到自己的公司上班,担任厂长一职。机会来了,老师毅然放弃13年的教职,转入商界。他心里想:“当老师要从一个月5000元收入变成10000元很难,但从商有机会从一个月5000元变成一个小时5000元。人生必须要看以后能够得到什么,绝不能被眼前的小利所羁绊。”加入这家公司后,由于这位老师持续认真的态度,10年后这位董事长把他的跨国公司交给这位老师来经营。又过了5年,这家公司挂牌上市了,这位老师也成了这家上市公司的董事局主席,身价超过30亿元人民币。

每个人都有两种心态可以选择,你可以选择像这位出租车师傅一样,持续固守你的本业,经营你的小生意。你也可以选择像这位老师一样持续地学习,设定目标,发现身边隐藏看不见的资源,来改变你自己的命运。我们都知道诺基亚原先是一家砍木材的公司,可是它却成功转型为全球手机制造公司。

你知道你身边有多少资源吗?

1.你的天才就是你最重要的资源,你知道你的天才是什么吗?上天是不可能创造垃圾的,当你发现这本书看到这里就代表你一定有很高的天分,要不然你怎么能买到这么好的书呢?

通过写101个目标,你最少可以发现你5项以上的天分。所谓的天分就是当你去做时,绝不会失败的事情。就好比张学友只要一唱歌就不会失败;成龙一直拍电影也不会失败;老虎伍兹一直打高尔夫球也不会失

败。如果我一直演讲也不会失败。

2.你身边人的天才也是你非常重要的资源,但是如果你连他们的天才都不清楚的话,那怎么将他们摆对位置,并重用他们呢?像超越极限的执行长——许伯恺老师,他的天才就是演说及主持。因此,当我刚认识他的时候,我就邀请他当上海5万人演讲的天王主持人。而现在他也正在主持电视节目,每个月让数百万人认识我们公司。但如果我不知道自己的天分,那我也不可能会知道他的天分,那他的天分就被严重埋没了。

3.你知道你能不花一毛钱,用你的产品交换媒体的广告吗?如果你想知道的话,那么在富布斯导师商学院里,你最少可以学到50种以上这样的方法。

4.你知道你奋斗创业的故事如果出版成书,会给你公司带来多少人才及合作伙伴吗?2003年,当我公司面临倒闭时,我心里想:我究竟要卖什么产品可以帮助我重新站起来,并且成为亿万富翁呢?答案就是:卖我自己的故事;卖我如何走出忧郁症,站上国际舞台的故事;卖我如何向40位世界第一名学习的故事;卖我如何打造天才团队,与人合作的故事。我真的因为卖了这些自己的故事,成为了亿万富翁。那你是不是应该也卖一下自己的故事呢?如果你不知道怎么卖自己的故事,欢迎参加《总裁如何公众演说》。

5.你知道怎么让客户重复消费你的产品,并替你疯狂地转介绍吗?

6.你知道如何跟其他行业合作交换客户资源吗?

我高中读了9年,换过5个学校才毕业,曾经身边没有人相信我会成功,

我做过麦当劳、做过日本料理、骑摩托车送过货、摆过路边摊……我真的不知道没有学历的我到底能够做什么？直到我从22岁开始向富布斯导师学习。我开始学会如何点石成金，学会如何用一堆白纸开公司，我学会如何运用公众演说和3个业务员的力量，成功在一年的时间内开设上海公司。我又学会如何与人合作，开设中国畅销书大学，让出版的每一本书至少销售10万本，甚至超过100万本。我现在仍然持续向富布斯导师学习，学习如何在美国纳斯达克挂牌上市。

如果你能向富布斯导师学习，你知道你能发现身边多少资源吗？

如果你能向富布斯导师学习，你知道能够成功整合身边多少资源吗？

每个人都是一座宝藏，只要你懂得向富布斯导师学习，你就会发现身边那一座座钻石矿！

四、顶尖心态：赚1000万跟赚15亿不同在哪里？

如果你要成为世界富布斯排行榜的富豪，最低的门槛是十亿美金的身价。如果你要成为中国富布斯排行榜的富豪，2008年最低的门槛是15亿人民币。

你身边的朋友都拥有多少资产呢？如果他们比你穷，或许你现在会觉得自己是个很成功的人；如果他们都是美金亿万富翁或上市公司老板，那你一定觉得自己离成功还有一定的距离。

《富爸爸 穷爸爸》的作者罗伯特·清崎，他在47岁的时候实现了财

务自由,因此退休,拥有每个月140万人民币的现金流。退休后,他觉得很无聊,因此出了《富爸爸 穷爸爸》,没想到这本书获得空前的成功。在他事业最巅峰的时候,拥有5家上市公司,因此他第二次退休了,他非常的成功,吃得很好,因此身体变得很肥胖……直到,他遇到世界房地产大亨唐纳德·特朗普。

他在演讲中提到,我是《富爸爸 穷爸爸》的作者罗伯特·清崎,我觉得我非常成功,为什么呢?因为我所出版的“富爸爸”系列第一集就卖了2600万本,共翻译成41种语言,发行到全世界96个国家,每一本拥有版税一元(美金)。因此光是第一集我就赚了2600万美元。我觉得我非常成功,因为我拥有一家挖金矿的上市公司与一家挖银矿的上市公司。我觉得我非常成功,我每年时间的安排是花3个月打猎,3个月写书,3个月到全世界各地去演讲,再花3个月带着老婆环游世界,顺便买点不动产,所以我在全世界都有不动产。我真的觉得我非常非常成功,因为我有一架私人飞机。

有一天,当我将我的飞机降落在停机坪上,忽然看到一架巨大的飞机就停在我隔壁,顿时,我羞愧得无地自容,因为我的飞机小到只能从它的屁股底下钻过去,那是谁的飞机呢?那是唐纳德·特朗普的飞机。

2006年,我有机会跟特朗普一起面对6万人同台演说,当特朗普碰到我的时候,他紧紧握着我的手说:我认识你,你是《纽约时报》排行榜第一名的畅销书作家,或许我们可以合作共同出一本畅销书。我认为他一定是在跟我开玩笑!

为什么我这么说呢?因为我喜欢打高尔夫球,而特朗普却在全世界各地都有高尔夫球场,我在全世界各地投资双拼公寓而特朗普却每隔两年就盖一座像上海金茂君悦这样的摩天大楼,我的资产跟他相比差了好几个零啊,我何时能可以跟他合出一本书呢?但是我的朋友鼓励我不试

试看怎么知道呢？于是我鼓起勇气打电话给特朗普的助理，没想到我们真的达成了共识，合出了一本书，书名叫做《我们要你富有》。这本书一出版，立刻成为《纽约时报》畅销书排行榜的第一名。

我本过着第二次退休的生活，在跟特朗普合作的这段时间，却发现特朗普惊人的斗志和创造力，因此我深受影响。他比我成功这么多，却比我更努力。我开始积极参加瘦身运动，每天工作12个小时，很快，在特朗普的帮助下，我参加了一个在美国拥有高收视率的电视节目；我也协助特朗普将他的书发行到全球96个国家，翻译成41种语言。

听完以上的故事，你觉得自己非常的成功吗？我想我们的格局都被这个故事扩大了。这就是赚1000万与赚15亿的不同。

1.你过去那么努力工作,是因为渴望赚钱还是因为使命感?

比尔·盖茨创办微软，他的使命是为了让家家户户的桌上都有一台电脑。

亨利·福特创办福特汽车，他的使命是为了打造一台让平民百姓都买得起的车。

罗伯特·清崎创办的富爸爸品牌，他的使命是为了提升全球人们的财务智商。

我创办了超越极限，我的使命是要帮助1亿人写下101个目标，发现他们的天才，像魔术般改变一生。

请问你的使命是什么？

2.格局决定布局,布局决定结局,所以格局决定输赢。

你的格局决定你团队成员的素质与水平。你团队成员的素质决定你公司成长的速度及收入。你赚1000万所建立的团队，跟你赚15亿所建立