

Business Black Belt

荣获《福布斯》“20年来最具影响力的20部商业书”提名

《纽约时报》、《华尔街日报》、《今日美国》年度畅销书

商界 黑带九段

哈佛商学院最推崇的 **55** 个商业实战法则

[美] 伯克·富兰克林 著

抛开旧式管理法则，快速更新你的MBA脑袋！

升级你的管理思维，找到具备攻击力的企业经营法则！

 中国青年出版社
CHINA YOUTH PRESS

商界黑帶九段

Business
Black Belt

[美] 伯克·富兰克林 著

哈佛商学院最推崇的55个商业实战法则



中国青年出版社
CHINA YOUTH PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

商界黑带九段 : 哈佛商学院最推崇的 55 个商业实战法则 / (美) 富兰克林著 ; 白洁, 罗海峰译 .

—北京 : 中国青年出版社, 2012.6

ISBN 978-7-5153-0877-7

I . 商… II . ①富… ②白… ③罗… III . 商业经营—通俗读物 IV . F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 131826 号

BUSINESS BLACK BELT

Copyright © 2011 by Burke Franklin

Original English language edition published by Caree Press, 220 West Parkway, Unit 12, Pompton Plains, NJ 07444 USA.

Simplified Chinese language edition arranged through CA-LINK International LLC.

Simplified Chinese edition copyright © 2012 China Youth Press

All rights reserved.

商界黑带九段 : 哈佛商学院最推崇的 55 个商业实战法则

作 者 : [美] 伯克 · 富兰克林

译 者 : 白 洁 罗海峰

责任编辑 : 白 洁

美术编辑 : 夏 蕊

出 版 : 中国青年出版社

发 行 : 北京中青文文化传媒有限公司

电 话 : 010-65516873/65518035

网 址 : www.cyb.com.cn www.diyijie.com

制 作 : 中青文制作中心

印 刷 : 三河市文通印刷包装有限公司

版 次 : 2012 年 7 月第 1 版

印 次 : 2012 年 7 月第 1 次印刷

开 本 : 787 × 1092 1/16

字 数 : 180 千字

印 张 : 16

京权图字 : 01-2012-1999

书 号 : ISBN 978-7-5153-0877-7

定 价 : 29.90 元

我社将与版权执法机关配合大力打击盗印、盗版活动, 敬请广大读者协助举报, 经查实将给予举报者重奖。

举报电话:

北京市版权局版权执法处

010-64081804

中国青年出版社

010-65516873

010-65518035

| 目 录 |

序 *PREFACE***引言** *INTRODUCTION***准备篇** *PREPARATION*

鞋匠的孩子没鞋穿 / 013

为什么聪明的人反而学不好 / 018

做自己的教练 / 024

垃圾工人的发家史 / 028

动用另外95%的大脑 / 031

全神贯注 / 039

见好就收 / 042

消极带来的麻烦（千万不要读这一章！） / 046

进阶篇 *PROGRESS*

冒犯人？别担心 / 051

不怕没方案，就怕没问题 / 055

偶尔偏离轨道不要紧 / 058

商业黑带九段 / 062

做你喜欢的，钱自然会来 / 066

对攻击你的人说谢谢 / 073

商界成功的20种途径 / 077

别用破产躲避债务 / 083

效率篇 *EFFICIENCY*

快速执行 / 087

6点前离开办公室 / 090

高效沟通的秘密 / 091

把要带的东西和车钥匙放在一起 / 094

快速反应 / 097

不按计划行事也无妨 / 101

要么等着撞大运，要么现在就开始改变 / 104

不找借口找方法 / 112

销售篇 *SELLING*

客户为什么犹豫 / 117

给客户一个购买的理由 / 120

盯紧销售 / 126

三秒钟抓住顾客的注意力 / 132

巧用语音信箱 / 139

把东西卖给能影响你客户的人 / 142

销售3.0 / 145

客户篇 *CUSTOMER*

不用显得比客户懂的多 / 155

被客户拒绝是好事 / 159

给客户抱怨的机会 / 165

策略篇 *STRATEGY*

利用竞争对手来盈利 / 171

创业走捷径？请慎重 / 174

只用小学数学也能赚钱 / 178

钱生钱的简单技巧 / 183

比竞争对手的价格高出一点点即可 / 190

成为虚拟企业的一部分 / 195

内部创业 / 199

投资星巴克，请先爱上咖啡 / 201

招聘篇 *HIRING*

别盲目招人 / 211

雇用朋友？请三思 / 215

稀奇古怪的面试题 / 219

用兼职的方式雇用专家 / 225

管理篇 *MANAGEMENT*

要么领导，要么服从，要么别挡道 / 229

领导力 / 231

员工真的明白你说的意思吗 / 234

给予员工肯定 / 236

破解领导者困境 / 238

推广篇 *PROMOTION*

掌控媒体 / 243

感谢信里的植入广告 / 245

广告宣传，如何不浪费一分钱 / 248

怎么说，就怎么写 / 252

序

PREFACE

这是一本不同寻常的商业书籍。

在此之前,我从未想过要写一本商业书,因为市面上已经数不胜数了。我不会一个劲儿地推荐你购买和阅读它,还是让我先告诉你一些有关我的故事吧。

自从1980年以来,我已经参加过大大小小不下200个研讨班——包含商业、个人成功、销售、合作等各个领域。一个偶然的机会,我开始想要拥有自己的公司,我想要尽可能地了解人性,包括我自己,创立、运营并管理一个成功的企业。

我意识到,所有现实都只不过是一种观念。

当我改变了我的观念,一切都改变了……

陌生人打来的电话不断地响起,

订单不断地增加……

在我创立JIAN公司的同一年,我开始学习跆拳道,现在我已经达到了黑带级别。

我学会了驾驶飞机在天空翱翔。

我发明了BizPlanBuilder商务应用软件,目前全球有超过200万的企业人士在使用我们的软件。

我曾经在德州仪器卖电子元件，

也曾经在森普视觉公司做采购，

你能在苹果、惠普、富士、天腾电脑的形象宣传片里找到我，

我也出现在雪弗兰、本田、丰田的电视广告里。

相信我，如果没有什么新的、有用的东西告诉你，我是不会同意写这本书的。

这就是本书，

我有很多要说的，虽然我说得很快。

我会与你分享很多奇闻趣事，并帮你保持清醒的头脑。

虽然这本书的每一章都足够写成一整本书，

但我相信你能够一点即通，并让它们为你所用。

阅读这本书，

我保证你能够从它里面获得更多。

引言

INTRODUCTION

这本书不是一本探讨管理理论的专业书籍，书中所讲的都是每天实实在在发生过的。如果你忽略书中的观点，可能会在未来让你损失不少的钱。如果能在上路前就明白这些道理，我一定会为自己节约无数的金钱，也不会有成千上万个令人头疼的夜晚。我自己也参加过很多昂贵的培训课程，事实上，书中的每一章都让我付出了1000美元到350000美元的代价，我衷心希望你们能从我的这些投资中受益。

在我成功建立自己的企业，并获得跆拳道黑带级别后，我开始思考，商业上的成功背后到底需要什么因素？我已经参加过数不清的研讨班，也读过数不清的畅销书，听过很多名人演讲，但只有在我创立运营自己的公司之后，才真正明白了那些管理的精髓所在。我会和你分享究竟这些管理智慧里，哪些是对我们有实实在在的帮助的。当你读完本书，你将变得更高效，更灵活地和人打交道，更有利于你的业务发展。不论你是一个准备创业的梦想者、小企业主还是大企业的管理人员，甚至只是一个普通的职场人士，都能从本书中受益。

武术和管理其实有很多相通之处。要达到最高的黑带水平，你必须不断地练习、坚持，随时随地做好准备。你必须明白该做什么，何时前进，何时后退，你需要小心应对，才能无所畏惧。它不仅仅教你拳脚功夫，更重要的，它是一种哲学的深层应用，并且为商业带来直接的启示和引导。

现在，就让我们一起出发吧。

准备篇

PREPARATION

鞋匠的孩子没鞋穿

有效倾听的关键在于听谁说和听什么

当您寻求别人的意见时，我的建议是，衡量那些意见的来源。同理，给别人意见和建议时你也要慎重。

从对的人那里获取对的建议

不要盲目依赖别人的建议，很多年以前我就明白这个道理了。你总不会雇用一個比你還胖的瘦身教練，對吧？能給出良好建議的人必須具備專業的知識和技能，就像他們常常宣揚的那樣。

“鞋匠的孩子沒鞋穿”，也許你聽說過這條諺語。當然，鞋匠只做能賣錢的鞋子，他是不会花钱给孩子买一双合适的鞋的。可是他却从没有停下来想过，如果孩子天天打赤脚，他也就失去了一個絕佳的“市場調查”的機會——如果能為孩子做出一雙舒適的鞋，就能為更多的客戶做出更滿意的鞋子。

這是一個很現實的問題，和不給自己孩子做鞋的鞋匠一樣，很多人總是樂此不疲地給別人建議，但他們自己卻並不踐行他們所宣揚的東西。當然，我可不會像他們一樣，我只宣揚那些我曾經親身實踐過的經驗和道理，把自己解決問題的方案轉變成你們可以使用的工具。

从对的人那里获取对的建议很重要，一定要衡量那些建议的来源和渠道。比较理想的情况是，向某一领域的专业人士请教。你可以向多位专家请教，以获取多种不同的意见。但是有一点，不论你得到什么样的信息，一定要用自己的经验和知识将其一一过滤，换句话说，不要轻易否定和忽略自己的宝贵经验。

以前，每当我有问题的时候，都会寻求每一个人的建议，不论他们是否熟悉这个领域。比方说，我会问很多人一个专业的营销问题，然后平等地一一衡量他们给我的建议，而不论他们是否熟知这个领域或者是否真的能够胜任这个问题。当别人向我请教时，我也曾经尽自己所能给出建议。当人们并不相信我时，我也异常沮丧（即便我对我所说的真的一无所知）。我本应该说：“瞧，我并不熟悉这个领域，我也不是专家，但是如果你非要让我给出些建议的话……”不幸的是，许多缺少专业知识和经验的人却非常乐意提供他们的建议。最让我哭笑不得的是那些刚刚从学校毕业，还没有找到一份真正工作的人也自称为“顾问”。

所以，用不着向你认识的每个人寻求建议。不要因为他们获得了一个学位、出版了一本书或是开办了一个培训班就认为他们是某一领域的专家，事实上，也许你比他们拥有更多的经验呢！

识别有质量的建议

你应该知道，某种观点和客观存在的事实是不一样的。很多时候，人们表达自己的看法，就好像在陈述一种既定事实一样，还有很多人给出的意见毫无质量可言。

其实，你只需简单地问问对方“你是怎么知道的”，就能识别什么是有质量的建议。

对方的回答能够告诉你，他说的是个人观点还是实实在在的经验。如果

他正好经历过相同的处境，而且最后确实成功了，那么你就可以确定他的意见是中肯的，是基于事实的。

以下是我为不同的建议做的区分，一共7个级别。

1. 直接经验——提建议的人成功处理过此类问题，具备丰富的经验，并且曾经或者正在运用这个方法。他们能提供多种不同的方案，并且能够识别不同方案之间的细微差别。

2. 提建议的人受教于知名专家（第1个级别中的人）。

3. 提建议的人曾经与专业人士探讨过相关问题。

4. 提建议的人曾经观察过别人成功运用这个观点，处理此类问题。

5. 提建议的人是从书中看到这个观点的。

6. 提建议的人听到过他人有关这种观点的讨论。

7. 这个建议听上去像是一个不错的主意。

最重要的是，对方必须清楚地知道你的处境和目标。如果他愿意花时间去询问各种相关的问题，这是一个很好的迹象，如果能够将问题问到点子上就更好了，不问问题而直接跳到解决方案则危害不浅。

很多人都会信誓旦旦地保证他们的方法肯定会行得通，尽管如此，你还是要问：“对你而言，这个方法效果如何？”即便他们过去没有完全成功地践行这个观点，你仍然能从他们的经验中获益。

为信用投资

信用是商业中最重要的资产。我们会信任、接受他人给我们的建议，同样的，我们自己成为他人可以信赖的对象也非常重要。

当你为他人提供建议时，我认为，你应该说明是从哪里获得这种知识的。这样，不论最后结果是好是坏，至少证明你是诚实的。如果你说：“从我自己的个人经验来看，这个方法可能对你有用。”至少对方还知道你的信息来源。

如果你所谓的建议只是一种看法或者是根本没经过大脑就脱口而出的主意，而且根本不管用，对方一定会说（或者更糟的是心里想而嘴上不说）：“你的建议太烂了！”

如果你能够通过自己的成功实践证明你的观点，
那么人们会更加乐于接受。

如果你真的不知道你在说什么，那么拜托，请你闭上嘴吧。也许在未来某个关键时刻你需要用到你的信誉，那么，现在就请好好积累你的信用吧。你不必为了暂时让人印象深刻而付出失信的代价，记住，不良的信用可是会跟随你一辈子的。

不要举极端的例子

过去，我常常会列举一些极端的例子来论证某个观点，我的错误在于忘记说明这只是一个非常特殊的例子，而这种最坏的情况发生的可能性小于百分之一甚至万分之一。但是，当时我只是为了搞笑，不假思索就用了很极端的例子。这种情况的后果是人们可能会误解我，认为我这个人要么很消极，要么很纠结。

慎用调侃、嘲笑的话语

说到信用这个话题，让我们再来说一下“调侃”。可能你为了搞笑而使用调侃、嘲笑、讥讽的语言，也许你认为这么做会显得老到，那些脱口而出的调侃可以证明你在这个话题上游刃有余，幽默风趣。但是，这些调侃和讽刺话可能导致人们分不清你的真实意图，他们也许会当真，从而做出错误的推断，或者认为你不怀好意。