

BEN FRANKLIN'S 12 RULES OF MANAGEMENT

企业家书系 Entrepreneur Series

富兰克林的 12条 管理法

Blaine McCormick
布莱恩·迈考密克 著

马爽 译

辽宁人民出版社
Entrepreneur Press

富兰克林的12条管理法则

布莱恩·迈考密克/著

马爽/译

辽宁人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

富兰克林的 12 条管理法则/[美]布莱恩·迈考密克著;马爽译. - 沈阳:辽宁人民出版社,2001.12
书名原文:Franklin's 12 Rules of Management
ISBN 7-205-05134-7

I. 富… II. ①布… ②马… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 060002 号

Ben Franklin's 12 Rules of Management

Copyright© 2000 by Entrepreneur Media, Inc. dba Entrepreneur Press

Published in Chinese translation by Liaoning People's Publishing House

Under license from Entrepreneur Press

ALL RIGHTS RESERVED

开本:880×1230 毫米 1/32 字数:195 千字 印张:8¼ 插页:3

印数:1—7,000 册

2001 年 12 月第 1 版 2001 年 12 月第 1 次印刷

辽宁人民出版社出版、发行

(沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码 110003)

沈阳新华印刷厂印刷

策 划 人:李英健

责任编辑:李雪萍

责任校对:宋玉培 侯俊华

封面设计:吴光前 张业宏

版式设计:王珏菲

定价:19.00 元

目 录

引 言	美国的商业之父	(2)
第一章	轰轰烈烈的事业未必有轰轰烈烈的 开端	(16)
第二章	一个终生学习的简单秘诀	(36)
第三章	如何有效地管理别人	(57)
第四章	赢在最后	(74)
第五章	胜利两要素：努力拼搏与勤俭节约	(100)
第六章	让理性的东西为你服务	(123)
第七章	做堂堂正正之人	(140)
第八章	奖励乃是万灵之药	(164)
第九章	去做不可能的事	(182)
第十章	试验!	(195)
第十一章	千百个细节的重要性	(218)
第十二章	好的声望绝非偶然	(236)
结 论	当富兰克林式的管理者	(252)

我干起了一家小小的文具店……到现在才开始逐渐
还清了我在印刷所时欠下的债务。

——本杰明·富兰克林

(摘自他的自传)

引言 美国的商业之父

想必您听说过富兰克林是一位爱国者、科学家、作家，您可能也听说过他还是美国的民族之父，一位了不起的政治家，但您未必听说过在这之前他跟您一样，也是一个企业管理者，说白了，就是个小老板儿！怎么样，这事儿够让您惊讶一阵儿的吧？人们脑中的富兰克林一向就是鼻梁上架着副眼镜儿、左手拿本书、右手握枝笔的学者形象，或者是风度翩翩、雄辩健谈的政治家形象……可无论您怎么使劲儿都无法把他跟生意场中的商人联系在一块儿。您可能在想，写这本书的家伙不是在这儿耸人听闻，就是想哗众取宠，就算他说的有点儿真实的地方，恐怕富兰克林也就是从生意场上一走一过，商人经历也没几年，那算什么呀！但是，朋友，我是认真的。不少自认为了解富兰克林的美国人恐怕也只知道他后半生的科学和政治生涯。也许是人们对他后半生的宣传太多，也许是他后半生的功绩太耀眼、太辉煌，多数人竟把他赖以发家和出名的老本行给忽略了。但是，富兰克林真的在生意场上结结实实地摸爬滚打了二十几年啊！而且，他完全是在商业上干出名气、有了殷实的基础之后才有可能发挥出其他方面的才华，否则一切都免谈。今天我想告诉您的是，富兰克林不仅是美国历史上最伟大的人物之一，他同时也是美国商业史上最伟大的人物之一。

我自己念书时学到的关于美国商业史的知识真是少得可

怜。要是非得说学到了点儿什么的话，那我就学会了一条：聚敛钱财的“强盗资本家”是美国历史上大部分灾难的根源。仅此而已。您听听以下几个例子就会明白我的意思：我高中的历史课本上有一幅安德鲁·卡内基的照片，照片下面的说明文字只有三个：慈善家。这三个字会让您想到什么？您会想到他在商业上的成就吗？您会想到他就是名扬世界的“钢铁大王”吗？您会想到他是凭靠什么经济实力当上慈善家的吗？说实话，这几个字不会给人带来任何暗示，您根本无法知道这位杰出的商业天才是怎样先赚到钱再把钱捐出去的！尽管赛勒斯·麦考密克在农村大面积推广收割机的做法减少了农业在工业化过程中对剩余劳动力的需求，但是人家教科书对他这位废除奴隶制的关键人物之一竟然连提都没提一下！简单点儿说吧，我在历史课上学到的不是以一种消极态度来刻画商业，就是在描绘卓越的历史人物时忽视了他们在商业方面的成功之处。

这样看来，你我原来对富兰克林那种令人惊叹的商业背景一无所知也就不足为怪了。多少年来，富兰克林给我的印象就有两个：一个是“爱国者及国父”，另一个是“用风筝做试验的人”。后来我通过一种自我教育方式，即多看书，包括他的自传，这才了解到，这位伟人之所以成为科学家和爱国者，是因为他在商业上获得了极大的成功，这才使他有可能在42岁时主动退出商界来追求自己在其他方面的兴趣。

富兰克林生平概述

富兰克林在晚年时为他的子孙——从某种程度上说也是为他自己——写了一本自传。《本杰明·富兰克林自传》的读者都会发现这本书的内容有些支离破碎，语法也有点儿陌生，而

且最重要的是，它还没完成。但公平地说，如果您不怕费劲儿，如果您愿意认认真真地把这本书看下去的话，您就会发现其中不乏充满智慧和深刻见解的语言，不乏自强不息的绝技和成为人上人的高招儿。

我的这本书精选了富兰克林自传中的一部分原文，目的是要突出那些使他人品出众和事业有成的处世原则。富兰克林的自传只是详细介绍了他 84 年生命历程中的前 51 年。大部分历史学家为这么一位超凡人物的自传在写到他生命中最辉煌的时刻到来之时便戛然而止感到十分惋惜，他们认为“下回分解”的东西才该是最有趣儿的呢：爱国者、大政治家和全权公使……好酷啊！谁知，竟然没有“下回”了！这些失望的人显然是认为富兰克林写了那么多自己当印刷工、当老板的事儿忒俗，没劲，不够刺激，认为从商经历对塑造这位美国国父的形象没什么大用，认为他的自传没什么看头。

此言差矣！鄙人认为富兰克林的自传值得认真一看，主要因为它比其他任何东西都能使你更好地捕捉到形成富兰克林性格特征的那些年月——也就是他当印刷工和小企业老板的那些年。关于富兰克林的许多事在这本书各章中还要进一步讨论，但我在这里不妨把他从默默无闻逐步发展到功成名就的一生快速地回顾一下。

遗嘱的力量

据说，人越是在接近死亡的时候，对于哪些事重要性在先、哪些事重要性在后想得和看得就越清楚。如果富兰克林

最后的遗言（即他的自传）暗示了他生命中重要事情的先后顺序的话，那我们的历史书可真的就极需修订了，不然太容易误人子弟了。

按照任何人的标准来衡量，富兰克林生活得都够潇洒的了：他兼多种身份于一身，干得又都那么出色，不知让多少人羡慕不已。这样的多重成就在他自传的第一行就按先后顺序写了出来：“我，费城的本杰明·富兰克林，印刷工、刚刚卸任的美利坚派往法国的全权公使、现在的宾西法尼亚州州长，现在就要立下我的最后遗嘱，遗言如下……”

这前几个字很说明问题，“我，费城的本杰明·富兰克林，印刷工……”，在生命临近结束的时候，富兰克林把塑造他性格的功绩归于第一位的职业，他认为这比什么都重要。在印刷所工作时，他什么名气都没有，可他学会了管理自己和他人。富兰克林清楚地知道他的真正起点在哪儿。

富兰克林 1706 年出生在波士顿，是乔赛亚·富兰克林的老儿子。其父是肥皂和蜡烛制造商。富兰克林小时候在和其他孩子们一起玩儿的时候就是“孩子头儿”，那时便表现出来极强的组织能力和领导能力。而且，他童年时对读书的酷爱也表现得特别明显。他对学习感兴趣，又很早识文断字，所以在 12 岁时他爸让他开始学习印刷这一行，他就这样当上了他哥哥詹姆斯的学徒。富兰克林后来发现他哥哥的监管简直让他受不了，于是几年后，他独自跑到费城，给一个印刷所老板当工人。

在这之后不久，富兰克林在费城开办了自己的印刷所，生意蒸蒸日上。他本着先立业后成家的原则，在奠定了事业基础之后，与德博拉·里德结了婚，那一年他只有 24 岁。要说富

兰克林，那可真是堪称“顶尖高手”——人家在 200 多年前就建立了类似于现代特许经营店的机制，即与全美各殖民地的印刷所都建立起不参与具体经营的合作关系，这使他自己的商业利益得到进一步扩大。在与这些合作伙伴的联络中，富兰克林又做起了制造油墨和供应纸张的生意。他是许多下属印刷所的债权人，所以向一些合作伙伴提供供应印刷用品的服务理所当然。到 1748 年富兰克林忍痛割爱放弃了印刷商这个职业的时候，他已被认为是美国印刷行业呼风唤雨的领袖级人物。想想看，印刷品（包括书籍、报纸等）是殖民时期美国的最主要通讯形式，所以说富兰克林当时在媒体上的影响一点儿也不亚于泰德·特纳或者鲁伯特·默多克在今天媒体业的影响，他在相当年轻的时候就已经成为一个家喻户晓的人物了。

从印刷业退下来之后，富兰克林开始把大部分时间投入公共福利事业。他兴建了费城的第一个公共图书馆、第一个消防队、第一家医院、第一个民兵组织和守夜队以及第一所大学，得到人们的普遍赞誉。人们后来亲切地称他为“费城骄子”。不仅如此，他还把他的影响扩大到国际领域，比如代表宾夕法尼亚州前往英国为解决税务问题与英国人谈判等。富兰克林的自传到此结束了。

退出商界为富兰克林腾出一些时间，这使他得以继续做他的电学试验，并在这方面取得了骄人的成绩。1759 年，苏格兰的圣安德鲁斯大学授予他荣誉博士学位。您可以想见，这对念书不多的他来讲意味着什么！

在独立战争爆发之前，他在英国法庭上的出色表现使他被派往好几个殖民地政府。在殖民地税收问题日趋严重和革命战争迫在眉睫之时，英国政府更是频繁地求助于富兰克林，请他作为和谈代表，因为他们发现富兰克林处处受人尊敬，在殖民地人民心目中影响非同小可。然而，英国人又总是表现出带有

侮辱性的攻击行为，富兰克林便决定为自己的民族利益而战！他成了积极的革命者，并资助了大陆会议的行动。后来富兰克林作为全权公使被派往法国，他凭自己的资力、智慧和三寸不烂之舌从法国国王路易十六那里弄来基金，保障了这次革命的顺利进行，为独立战争作出了不可磨灭的贡献。

1785年出使欧洲将近9年，出色完成了外交任务的富兰克林回到费城，时以79高龄的他又被选为宾夕法尼亚州州长。两年后，他作为宾夕法尼亚州代表被选入制宪委员会，作为本次会议资历最深、年龄最长的代表，他再次起了别人所无法替代的作用——以他巨大的个人声望和高超的协调能力周旋于与会者当中，大行中庸之道，消弥分歧，减缓对抗，促使不同利益的各州达成政治上的妥协，从而保证了会议的圆满成功，为一个新型联邦制国家在北美的诞生尽了自己的一份努力。他的所作所为一直为人们所称道。

富兰克林生命的最后2年由于痛风病很重，遭受了不少痛苦。他最后一个公开行动是起草一份意向书，呼吁各界支持废奴协会。1790年富兰克林与世长辞，逝世时，他没有呻吟，没有焦虑恐惧，只有宁静和安详，如同他一生所期望的那样。他是在亲人们的环绕下溘然长逝的，享年84岁。

富兰克林留下的商业遗产

本杰明·富兰克林不仅仅是殖民时期美国的第一批成功的小企业管理者之一，而且在很多方面他都是美国商人的鼻祖。在美国200多年的历史中，他富有传奇色彩的经商生涯和他那部自传为商业活动添上了独特的一笔，并留下了永远抹不掉的印记。20年代早期，伟大的德国社会学家马克斯·韦伯在他

那部名著《基督教新教伦理和资本主义精神》中写到了富兰克林。韦伯认为能够代表最纯的资本主义伦理精神的非富兰克林莫属。您瞧，说富兰克林不仅是美国的民族之父，还是美国的“商业之父”一点儿都不过分吧。

有实例为证，一代又一代的管理者受益于富兰克林在企业管理方面留下的遗产。“钢铁大王”安德鲁·卡内基就是受富兰克林影响最大的成功者之一。像富兰克林一样，卡内基原本是个平常小子——家境一般、工作一般、人也一般……但后来他竟成了美国工业史上的一盏耀眼明灯，几乎成了谜一样的人物。卡内基对富兰克林的崇拜不仅表现在他在自己的自传中引用富兰克林说过的话，还表现在他凭着锲而不舍的精神找到富兰克林三代以后的子孙，与之保持联络并以此为自豪。卡内基又把自己做的慈善性捐助冠以富兰克林的名义：富兰克林去世前曾捐给波士顿市 5 000 美元，同时嘱咐他们 100 年之内不要动这笔钱，使之连同利息一起积攒下来。100 年过去了，原来的 5 000 美元连本带利现在已有 42 万美元，波士顿决定用这笔资金建造富兰克林学院——这是一所贸易夜校，目的是满足那些想要提高自身素质的管理人员的需要。遗憾的是，42 万美元刚够建起教学大楼和购买教学设施的，做完这些之后，学校就没有启动和运作的资金了。卡内基听说了这种情况，就毫不犹豫地再拿出 42 万美元献给该校作运营经费，希望用它来资助该校，让这所学校培养出更多未来的富兰克林们。他这样做也算是了却自己想为心目中的大英雄做点什么的的心愿。该校今天依然“健在”，不过，它的名称已改为波士顿富兰克林学院，设有各种各样的专业技能课程。

富兰克林与成功奥秘

斯蒂芬·R·柯维写的《与成功有约》(The Seven Habits of Highly Effective People)一直是20世纪后期最有影响的商业书籍之一。自1989年该书问世以来,它成了全美、乃至全球无数商业公司的必读之物,书中描述的成功人士的行为习惯也成了这些公司所推荐的生活方式。柯维大力举荐被他称为“品格准绳”的生活态度,主要基于“人的存在是受主观的、基本的原则指导,而这些原则应该与生命的最佳效果、即怎样活得更成功相一致”这一观点。柯维指出,富兰克林的自传就是品格准绳的体现。他称赞富兰克林的生活态度是把基本原则融入日常生活的习惯和事务当中。柯维也许并不是第一个看出富兰克林的品格对他自己的生活有重大影响的人,但有一点可以肯定,就是近年来在这方面研究得最透、所下结论也最可信的人非他莫属。

金融家托马斯·梅隆也把自己列为富兰克林的崇拜者之一,而且他的崇拜心理比起安德鲁·卡内基来更是有过之而无不及。梅隆说,读富兰克林的自传成了他人生的转折点:它激励他离开那种面朝黄土、背朝天的生活,并通过奋力拼搏跻身于全国首富之列。晚年时,梅隆为了向富兰克林表示敬意,特地重印了1000册《富兰克林自传》,把它们赠给那些不断向他征求商业管理方面意见的年轻人。而且,梅隆还在他的银行里竖起了富兰克林的雕像,而不是用自己的雕像来装饰银行大厅,这一点也许与当时流行的做法有些格格不入。

富兰克林的商业精神不仅影响了像卡内基和梅隆这些 19 世纪的宾夕法尼亚人，而且还促成 20 世纪晚期一家公司的巨大成功。这家公司就是伯克夏·哈撒韦股份有限公司。伯克夏·哈撒韦公司，哦，也许说沃伦·巴菲特的公司大家更熟悉一些，是内布拉斯加州奥马哈市的一家控股公司，其经营范围极广，从保险到糖果到快餐，应有尽有。公司投资的方向要听沃伦·巴菲特和他的搭档查尔斯·孟格的。查尔斯·孟格是该公司的副总裁，不怎么爱吱声，名气也不是特大，但此人思维特别敏锐，头脑灵活。他在 1996 年接受《福布斯》杂志采访时说他心目中的英雄只有富兰克林，还说他和沃伦·巴菲特都十分敬畏富兰克林，而且对富兰克林提出并推广的福利概念尊崇备至。罗杰·洛文斯坦在他著的关于沃伦·巴菲特的书中用很大篇幅谈了孟格。他说孟格发现从富兰克林的警句中学到的东西远远超过从书本上学到的。

孟格还在《福布斯》上说，他现在把越来越多的投资事务推给了巴菲特，因为自己已把注意力转向与商业无关的其他方面。孟格从哪儿产生了这样的念头呢？他说他打算像富兰克林那样安排自己的一生，富兰克林就是在中年时丢下商业，再去追求领域更广、影响更大的其他目标的。

蒸蒸日上美国经济

20 世纪 90 年代对美国的管理来说是辉煌的十年。在 80 年代我上大学的时候，美国经济不可能与现在同日而语。当时美国的管理一落千丈，给人一种要完蛋的感觉。教授常常让学生看看东方正在升起的一轮太阳——日式管理。我们的日本同学也给我们讲，日本除了重视其他方面之外，还特别重视质量

以及调整雇佣关系的方法，等等。1987年10月股市大跌时，权威人士发表评论说，美国管理本身已经跨了，我们惟一的希望是再造美国管理。然后再……

转眼就是13年。20世纪结束时，美国经济在全球已成为最有活力的。我们确实向小日本学习了，我们的产品质量上去了，而且还在不断进步。可是，光从质量角度并不足以解释美国经济这种复活和持续不断的前进势头。我认为，美国目前商业繁荣的根子还是在于200多年前美国商业之父——本杰明·富兰克林留下的种种管理规则。富兰克林的一生在革新、技术和创造力方面都给我们做出了榜样，这些在近些年无疑推动了美国经济向前发展，并达到史无前例的最高潮。我知道这么说听起来有点儿离谱，但我真的在我所读过的每一个硅谷成功的故事中都看见了富兰克林的足迹。

本书的布局

本书素材主要取自富兰克林的自传。要想总结或归纳富兰克林的一生肯定不容易，总结出来的东西也肯定不完整，因为自传中包含太多的经验教训，涉及的领域也太广，其间的信息远非一本普通的书所能捕捉全面的。我不想吹大牛，说我完全掌握了富兰克林的管理经验。他在管理方面的经验实在是太丰富了，我只能说我在我的这本书中概括的不过是他的管理核心罢了。我想建议各位读者亲自去读一下富兰克林的自传，而且要读它的全部内容，以了解我没有提到或注意到的东西。

本书是为当前或未来的公司管理者、监管者和小企业老板写的。好的管理技能您不仅要学，还要把它应用到日常管理当中，这样才能提高您自己的业绩，您的职员和工人的业绩，最

终提高您公司或企业的业绩。为帮您把这些信息有条不紊地付诸实施，我把全书分成 12 章，每章围绕富兰克林的一个管理规则展开。

每章还包括警句栏目“富兰克林曾经说过……”，其中有一个与商业企业相关的简短评论。富兰克林为我们留下的一个重要遗产就是他那些充满智慧、富有哲理又容易记忆的言论。我选用的这些名言警句有的摘自他平时写的文章，有的摘自他编写的历书。甚至直到今天，很多人才吃惊地发现，原来“自助者天助也”这句话竟然出自富兰克林的《穷理查的历书》，而非《圣经》！富兰克林后来谦虚地说这些老话并非他自己所写，他说它们分别来自“不同时代、不同国家”。但它们肯定不是百分之百的“原汁原味”。富兰克林读的书很多，所以他得到灵感的源泉也就很多，这一点毋庸置疑。尽管如此，他还是在这些俗话、老话中加进了自己创造性的发挥，使之具有他的智慧、魅力和语言上的简洁，这些都是他作品的与众不同之处。

最后，每章结尾都附上一份“检查单”，栏目名称叫“我今天该做些什么有益的事情”，目的是把本章的基本内容和经验教训作一个小结，同时提醒您每日按照这些规则去做。我真希望这个自检主意是我想出来的，但很遗憾，我还没有那么高。要求自己抓住每天的机会进行自我完善的还是富兰克林，他天天起床后都问自己这个问题，督促自己不断进步。

为了把这位先哲的精神发扬光大，我愿意在这本书中把他老人家的管理哲学和管理技巧与更多的读者分享。

一本只谈生意、不谈政治的书

本书可不是讲什么领导艺术的，它只涉及商业企业管理，

尤其是美国的商业企业管理。领导艺术对于社会中的各项事业来讲确实很重要，可不是吗，从发动战争到治理国家，再到掀起恢复公民权益的运动，等等，哪一样离得了领导？不过，商业一向是一种经济事务，赚钱和发动战争毕竟不是一码事儿。

本杰明·富兰克林当然是美国最有影响的政治领袖之一。他在美国革命期间所起的作用在唐纳德·菲利普的著作《国父们的领导艺术》中按照时间顺序作了简要记述（菲利普同时还写了亚伯拉罕·林肯和小马丁·路德·金的领导风格）。其他关于领导艺术的书籍写得更全，包括基督教创始人耶稣、匈奴人阿提拉、印第安首领坐牛、英国首相温斯顿·丘吉尔，甚至有科幻小说《星球大战》中的领导人物，等等。每一位领导人都有各自的开端，富兰克林的领导能力是在他当商人时培养出来的。本书主要讨论他那些年创业和经营管理的技巧。老实说，能当上叱咤风云的领袖人物的人没几个，可是做一名好的管理者却是每个人都可以做到的。

富兰克林的 12 条管理规则

1. 开端默默无闻，结局一鸣惊人。
2. 所有教育都重要，自我教育不能少。
3. 先管好自己，再去管别人。
4. 获得胜利很重要，施加影响更重要。
5. 既要努力工作，又要注意花销。
6. 道理人人都愿听，就看谁能讲得清。
7. 创立个人价值观念，指导自己行为习惯。