

张天立

著

不逼自己一把

BUBIZIJIYIBA

NIYONGYUANBUZHIDAOZIJYOUYOUYOUXU
你永远不知道自己有多优秀



2天1夜实战操练

打造战之即胜攻之必取的

企业自动化运转系统

万人阵容现场PK

打造相互交给

当百的特种兵团队

引爆强大动力

打造狼性团队

绝处逆战 业绩暴增



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



不逼自己一把

BUBIZIJIYIBA

你永远不知道自己有多优秀

NIYONGYUANBUZHIDAOZIJIYOUDUOYOUXIU

张天立 著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

不逼自己一把，你永远不知道自己有多优秀 / 张天立著. — 北京：
企业管理出版社 2015.7
ISBN 978-7-5164-1080-6

I. ①不… II. ①张… III. ①成功心理—通俗读物IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 134246 号

书 名：不逼自己一把，你永远不知道自己有多优秀

作 者：张天立

责任编辑：新 三

书 号：ISBN 978-7-5164-1080-6

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：总编室 (010) 68701719 发行部 (010) 68701816

编辑部 (010) 68414643

电子信箱：80147@sina.com

印 刷：北京金工印刷有限公司

经 销：新华书店

规 格：170mm×240mm 16 开本 16 印张 240 千字

版 次：2015 年 6 月第 1 版 2015 年 6 月第 1 次印刷

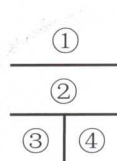
定 价：49.80 元

版权所有 翻印必究 • 印装有误 负责调换

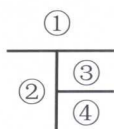
逼上绝路

好兵是摔打出来的
骨干是折腾出来的





- ① 张天立在中国邮政举办心智模式内训
- ② 张天立为太平洋寿险公司组织新春大练兵
- ③ 张天立在中国交通银行太平洋信用卡中心主持企业落地培训
- ④ 张天立为百家企业组织万人公开课



- ① 张天立在全国企业家论坛发表演讲
- ② 张天立在民营企业高峰论坛做总结报告
- ③ 张天立打造狼性特种兵震撼风采
- ④ 张天立在“激励·中国——企业家研讨会”发表演讲





① 张天立协同买多网团队和众企业家举办万人创业誓师大会

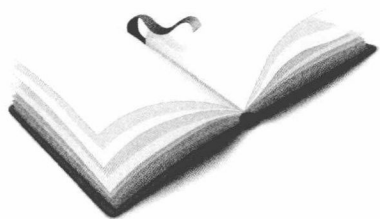
①

② 张天立为买多网打造狼性特种兵

②	③	④
---	---	---

③ 张天立协助买多网举办全国招商峰会

④ 张天立与客户分享买多网大分销战略



换一种思维，换一种活法

和天立老师相识到现在有6年了。前些时间，我收到天立老师《逼上绝路》的原稿，看过后，发觉这本书立意很巧妙。我平时接触的创业者中，有约30%的创业者正处于困境之中，有约90%的人曾经遇到困境。

困境来了，我们怎么做呢？

老子说：“胜人者有力，自胜者强，勉励务之必有喜。”可见事业上的成就不全然是靠别人帮助的，遇到困难，遇到挫折，学那些自强不息的人，自己多做一点；向顶尖的人看齐，再多做一点！坚忍图强，逼自己克服困难，这何尝不是逼自己解决自己的问题。

我还遇到一些年轻人，他们的脸上没有年轻人应有的朝气和活力，整天叹息：“我一无关系，二无门路，怎么去成功？”其实我们可以先从改变思路着手，换个角度看世界。

这本书关于“逼”的方法有很多，具体地还请看书里的内容吧。

我想着重说一下，这本书的另一个着眼点就是：年轻人的格局。

曹操的格局值得我们借鉴。刘备虎落平阳时，投奔曹操。曹操对刘备十分敬重，“出则同舆，坐则同席”。当然，曹操也有自己的算盘。因为当时刘备已显示出大将之气，曹操想把他纳入自己的营垒。

后来曹操与刘备决裂，部下曾生俘刘备的妻子和手下大将关羽。曹操的谋士程昱、郭嘉等，几次提醒趁机杀掉刘备，可曹操的回答只是一句话：“方今收英雄时也，杀一人而失天下心，不可。”明知刘备是劲敌，也有机会杀他，但只要有一丝

争取的希望，也不肯下手，这是何等的气量！

曹操看事情是从大局着眼。星云大师偈云：“有智慧的人，凡事往大处着眼，并能识大体，不会为了私事而和个人计较，自然能够受人尊敬。”人生要有大格局，才能悟得透，想得开，放得下；事无我，我在事中，只有投入才有业绩；简单从事，简单生活，简可入静致道：“历尽沧桑知锦华，静览万物于道中。”

书中有一个篇章，专门讲领导者的格局。无论战略还是战术，都在告诉我们人要有长远的眼光，不要计较一时高下、得失。用“仁”“无为”对待自己的创业伙伴、同事。用“断”“舍”“离”来除去我们心中的杂念，享受当下的美好。用“福祸”辩证法去告诉我们凡事莫强求，才能进退自如。用“自证”的方法，降服心中的虚妄。

天立老师从事培训行业已经有12年之久，我曾问他：“这个行业没有多少利润，你为何还要苦苦守着你的学员？”

他说：“这个行业能改变许多学员的命运。”我被天立老师的格局震撼了，一个人能先为别人着想，再考虑自己，在这个社会是很难得的。

无论是什么行业，脑子里整天想钱的人成不了企业家。心胸决定格局，眼界决定境界。某种程度上，企业掌舵人的胸襟和格局决定了市场能否做大，企业能否做强。

格局与经验、财富、年龄无关，只看你的视野、你的心量、你的思想。一个大的格局不受空间、时间的局限。鲲鹏展翅九万里，背负青天朝下看，地球不过如乒乓球那么大。几千年的文明，有些道理是先贤传下来的，作为后辈，我们只需要按图索骥就是了。当然要有敬畏之心：敬天命，敬大人，敬圣人之言。

好的企业就是聚集一批人，成就一批人。我目前做的买多网，一直坚持：“一伙人，一条心，一辈子，一件事”的运营理念，让更多的人在这里获得成就。

其实，天立老师想写的比较多，但是书本能承载的内容有限。如果有时间，可以走进天立老师的训练基地，让自己换个思维，换种活法。

——买多网创始人邵玉鹏

让优秀的自己引导别人成功

当你翻开这本书的时候，或许你之前上过我的课程，或许我们还未曾谋面。但是不管怎样，我们算是通过这本书认识了。

我不知道，当你看到这本书封面的时候，是什么样的感受。我一个朋友看了书的封面说：“封面照片真像一位刚从监狱出来的劳改犯。”你知道为什么把这张照片放在封面吗？这是因为一次承诺，一次兑现，这也是我写这本书的目的。

2012年，我的人生发生了第一次转折。当初我为了父母、家人能过上有尊严的生活，白手起家，努力拼搏。但当一切梦想都实现的时候，我却迷茫了，丧失了追逐的目标。

有一次，我被邀请走进由政府牵头的上海国际会展中心分享会的会场里学习。我发现，这种问题不止我一个人有，不少身家几亿、几十亿的董事长也有，他们的企业发展遇到了瓶颈，但这些瓶颈不是企业自身的问题，而是这些企业掌舵人拥有巨额财富后，迷失了自己的创业初心所造成的。

散会后，天上下起了细雨，我一个人来到黄浦江边，看着江里的一艘艘船，对岸一幢幢金融大厦。我在想，人活着难道就是为了让船变得更大，让大厦变得更漂亮吗？

这时，一位划船的老大爷上了岸，他一步一步向我走来。我疑惑地看着他，他却拍拍我的肩膀，对我说：“年轻人，没什么是不过去的，千万别想不开。”说着，将一件雨衣递了过来。原来，他以为我要跳江。看看慈爱的老大爷，我的内心感受到久违的温暖。他用父亲般的眼神与我对视。那一刻我恍然大悟，我找到了我生命的动力：活着，就要影响和帮助更多人更好地活。

回想起自己的团队，我发现，我一直在意自己的名气，在意自己的财富，而很少关注跟随自己的人，他们的梦想实现了吗？他们的生活还如意吗？当下，我就下定决心：从今以后，我存在的最大价值就是影响和帮助更多的人实现梦想。

因为我知道，每个人身上都有很大的潜能，只是暂时没有得到释放。或许你还没有取得更大的成就，而认为自己不优秀。其实你很优秀，只是自我设限或动力不足，没有让你表现出优秀的一面罢了。

逼自己一把，原本的你会比现在更优秀！

从上海回来，为了逼自己一把，我额外组建了一支 11 人的老 A 军团，并做出公众承诺：“用 7 天时间举办 6 场大会，如果达成这个目标，奖励团队轿车一辆；如果达不成，喝厕所水一瓶。”令我震撼的是，团队中所有人都和我一起都做了承诺。

团队永远不会听领袖怎么说，而是看他怎么做。以前我最多两天讲一场，从那天开始，我每天讲 3 场，每天休息不足 3 个小时，我们团队也 4 天 3 夜没休息。

最后我们达成了目标，我们抱在一起痛哭。那 7 天是这支团队成长最快、收获最多的 7 天。

不逼自己一把，你永远不知道自己有多优秀！

前段时间，我们团队 25 个人，仅用 40 天的时间，就在郑州体育场举办了一场

万人大会。当时这对我来说是很大的挑战，但为了再次创造奇迹，我只有将自己往绝路上逼——向公众承诺：“要卖出 5000 张门票。如果完不成，我会把自己的头发全部剃光，还要在体育场门口裸奔。如若达成，奖励团队 15 万元现金。”

为了挑战这项空前艰巨的任务，我用 40 天的时间，在全国做了 18 场演讲，4 场《特种兵训练系统》培训。

这 40 天，我从来没有休息过 1 天，脑袋里只有两个字：“卖票”。当然我们的团队也从来没有休息过 1 天。功夫不负有心人，终于在 12 月 20 号，我们成功举办了那场会议。我没有裸奔，当然我的头发算也保住了。

然而，1 个月后，我的头发却被全部剪掉了，封面上的照片就是剪成光头后的样子。原因是我和买多网创始人邵玉鹏、国际知名导师文武教练签了一个对赌协议：谁能在 40 天的时间锻炼出 6 块腹肌，就算赢。赢者可以保住头发，还能获得输者拿出的 2 万元现金。如果没有达成，我们每人拿出 2 万现金，同时剃光头，并签字画押。

那时是寒冬腊月，我从未间断锻炼，每天早上 4 点半起床，做 200 个俯卧撑，200 个下蹲，5 公里慢跑。结果我从大腹便便减成体态匀称，尽管我的腹肌练出来了，但是不明显。按照规定，我不得不剃光头。

当时朋友劝我：“不要剃光头，剪了光头怎么给学员讲课？”

我说：“今天输了，不受惩罚。未来谁能替你领奖赏。今天兑现承诺，是为了保证以后再也不兑现这种承诺。”所以说，你看到的照片，是刚兑现承诺的照片，也是我被逼上绝路的“留影”。

历史上有很多以少胜多的事例，如“巨鹿之战”“官渡之战”“赤壁之战”“淝

水之战”等等。这些事例告诉我们，要在逆境中获得成功，不但要有超常规思维，更要有破釜沉舟和背水一战的决心。你不逼自己，就不能绝处逢生。

一流企业的成长不但要自身成长，更要让更多人在这里实现成长。一流企业家的使命就应该是帮助更多人、影响更多人，让他们实现自己的梦想。

人为什么而活？企业为什么而存在？万源归一：爱。企业家的起心动念皆是因为爱。做到这一步的企业家是无敌的，因为心中无敌，所以无敌于天下。这也是我写这本书的目的：逼自己一把，让自己更优秀，从而影响更多的人去成功。

这是一部关于实战落地的作品，而不是简单工具书，希望我们以后能更多地交流，更多地探讨。祝各位家庭更幸福，人生更辉煌。

——张天立

第一章 颠覆思路：炸掉思维的墙

你的思维内在，决定你的现实外在 /3

有个巫师在思维的墙中限制我们 /5

失败败于失误，失误误于细节 /8

有效果比有道理更重要 /11

成功是熬出来的 /14

世上没有坏牌，只有用心不用心 /16

最坏不过讨饭，不死终要出头 /18

世界上没有救世主，你只有靠自己 /21

第二章 改变态度：让生命实现逆生长

为了责任，我们要战斗 /27

给自己下道通缉令 /30

只要你不要命，再强大的对手也能被震慑 /33

先跳起来，再找落脚点 /35

不努力，你的未来永远都只是“梦” /38

机会总是乔装成“问题”的样子 /41

行动才有出路，出路在于行动 /44

能使人成熟的不是时间而是经历 /47

播种和收获不在一个季节 /50

第三章 引爆团队——打造狼性特种兵团

狼王预见力：占尽先机，乘时乘势 /55

群狼自控力：钢铁纪律，令行禁止 /58

群狼执行力：步伐一致，分工明确 /60

狼族凝聚力：血浓于水，荣辱与共 /63

饿狼忍耐力：锁定目标，坚持到底 /66

困狼爆发力：视死如归，力挽狂澜 /69

第四章 成功没有借口，请拿出你的结果

要结果不要理由 /73

想要第一不如一定要第一 /76

别退缩，再难也要咬牙坚持 /78

因为屡战屡败所以才要屡败屡战 /81

把借口逼下去，把成功逼上来 /83

向困境妥协就是对初衷的背叛 /85

第五章 达成目标——我承诺，我做到

目标一定要数字化、视觉化 /89

公众承诺的神奇力量 /94

给承诺一个期限 /98

许下的承诺就是欠下的债 /101

坚持到底，即使输了也是一个全新的开始 /104

成功就是把简单的事重复做 /107

这个世界没有永远的“滑铁卢” /110

不要过度承诺，但要超值交付 /114

出丑才会成长，成长就会出丑 /117

第六章 相互交给——构建主人翁精神共同体

领导的格局：成就员工，就是成就自己 /121

有本事让多少人操心，就能成就多大事业 /127

为公司干为自己干，都不如和老板一起干 /131

循天道：基业长清的不二法门 /134

重师道：企业持续发展的动力源 /136

孝先行：企业根基的定海神针 /138

天、师、孝，三道落地生发 /140

第七章 领袖之道：万变有宗，正本清源

突破领袖格局，斩断因果轮回 /145

战略超前，蓝图就是真图 /148

以“人”为本，仁者无敌 /151

无为而治，牧羊式领导 /154

看不见的修为，断舍离 /158

祸福相依，勿求勿念 /160

自证禅心，降服自性 /163

第八章 落地机制：实现企业自动化运转

自动生发招人留人机制 /169

凝聚力目标机制 /172

差异化晋升机制 /176

高落差薪酬机制 /179

狼性 PK 机制 /182