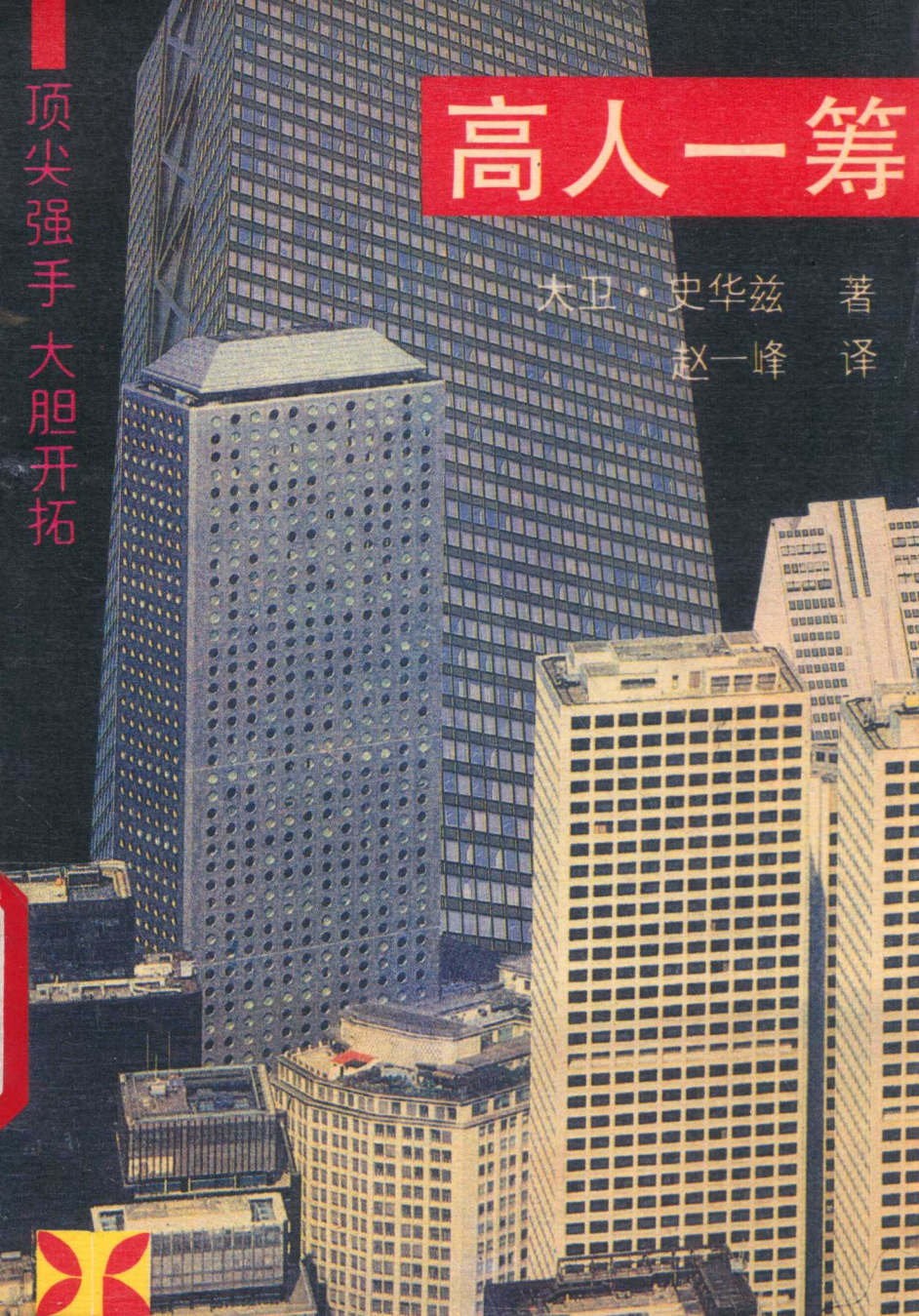




顶尖强手 大胆开拓

高人一筹

大卫·史华兹 著
赵一峰 译



高人一筹

大卫·史华兹著 赵一峰编译

南海出版公司

1990·海口

高人一筹

大卫·史华兹 著

赵一峰 编译

责任编辑:宋彦宗

装帧设计:张迅 端砚

南海出版公司出版

吉林省新华书店发行

长春新华印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 8.25印张 190千字

1990年4月第1版 1990年4月第1次印刷

印数 1—12 500册

ISBN7-80570-039-7/G. 6

定价:3.90元

序 言

为什么要写这本书？为什么要对思想远大的神奇力做彻底详尽的讨论？今年有一万二千本书将问世，为什么要多加这么一本书？

容我对我写这本书的动机做一概述。

几年前，我亲眼看到一次令人难忘的行销会议。那家公司负责市场调查部门的副总裁显得很激动，他想向大家强调些什么。和他一块站在讲台上的，是一位看来不起眼的杰出业务代表，他今年的业绩近乎六万美元，是其他业务代表平均业绩一万二千美元的五倍。

这位高级主管以挑战的口吻对大家说：“我要你们好好看着海瑞，看看他！他哪点比你们好？他的业绩是你们平均业绩的五倍，但他有你们五倍聪明吗？不，根据我们人事室的测验，证明并非如此。我已经查过，证明他只是中等才智。

“那么难道说海瑞比你们五倍辛勤工作吗？不，根据报告并非如此，相反的，他比你们大部分人休的假都多。

“那就是海瑞分的地盘比你们好？”在此我必须再度回答，各业务代表的地区都是一样的。海瑞受的教育比较高？比你们都健康？不，当然不是。他在这两方面并没有比普通人强，不过他有一点的确是和一般人不同。

“海瑞和你们之间的不同，”副总裁继续说：“在于他想得比你们远五倍。”

接着，这位高级主管指出，决定成功的要素，不在于一个人的聪明才智，而在于他能想得多远。

这是一个耐人寻味的想法，一直萦绕在我脑中，我愈观察，愈与人交谈，愈深究隐藏在成功后的决定因素，答案在我眼前也愈趋明朗。事实证明，银行存款的多少，快乐的与否，满足的程度，全看一个人对未来的憧憬有多少，这正是思想远大的神奇力。

“如果思想远大能够成就那么多事，为什么每个人不都这样想呢？”许多人都这样问我，我相信其答案是：大部分人都深受四周思想的影响，偏偏这些思想多是狭窄而不够远大的。你处在一个布满障碍，处心积虑要把你推往次等水准的环境中。每天都有人提醒你“将太多、兵太少”，换句话说，现在的社会将才济济，已无你容身之地，所以你最好乖乖的做个小兵吧。

然而，“将太多”的想法与事实不符，各行业领导阶级的人将会告诉你，那就是“问题是兵太多，将才却不够”。

环境也告诉我们其他的事。它告诉你“事情会怎么样就怎么样”，你的命运并不掌握在你的手中，而是掌握在“天意”，所以忘掉那些梦，忘掉华屋，忘掉送孩子上好大学，忘掉过好日子，听天由命罢，躺下来等死。

我你都听过这种说法“成功不值得你付出那个代价”，好象你必须出卖你的灵魂、你的家庭生活、你的良心、你的价值观，才能达到成功的境界。事实上成功不需任何代价，反而每晋一阶，你将获得一次厚利。

同时这环境也告诉我们，上层阶级的竞争太过激烈。这话当真？一位人事主管告诉我：他所接到申请年薪一万美元的工作人数，是申请年薪五万美元工作人数的五十至二百五十倍，换句话说，低薪工作比高薪工作至少要多五十倍的竞争力。美国是个希望之地，充溢着无以数计高位厚禄的空缺，正等着象你这种有远大思想的人加入。

拥护“思想远大的神奇力”的基本原则和观念，来自已逝的几位大思想家。如预言家大卫所写：“一个人的思想代表一个人”；爱默生说：“伟人就是那些以思想统驭世界的人”；《失乐园》的作者米尔顿写道：“思想能使地狱变成天堂，天堂变成地狱。”思想敏捷的莎士比亚认为：“事情无所谓好坏，完全是思想所使然。”

但是如何印证呢？我们怎么知道这些大思想家的思想是对的？问的好！证据来自我们身边的人们，由他们的成功、成就与快乐，证明了思想远大的神奇力。

我们在这所写下的简单步骤，都是经过相当考验的理论，决非个人的揣测和意见。它们都经过生活的磨炼，证明这些步骤是经得起千锤百炼的。

你读此书，证明你对成功有浓厚兴趣，你想实现你的心愿，你想享受更好的生活水准，你想拥有一切属于你的美好事物。对成功有兴趣是一种非常好的特质。

你还有另外一种令人钦羡的特质，那就是当你手握此书，证明你有那份才智，去寻觅引导你步上成功之路的工具。建造任何东西，无论是汽车、桥或飞弹，都需要工具。许多有心成就事业的人都忘了“工欲善其事，必先利其器”的哲理，但是你没有忘，你已握有两种最基本的特质——渴望成功与慎选帮助你步上成功之路的工具——将有助你从此书中受益无穷。

如果你是思想远大的人，必会成就你的大业，你将拥有快乐、享受成功、厚禄、朋友、受人尊重。

这许许多多的好处想必够了吧。

从现在开始，培养你思想远大的胸怀，看它对你施展的神奇力。让我们就从伟大的哲学家狄斯雷利的思想——“人生苦短，岂可虚度”出发吧！

目 录

序 言		(1)
第 一 章	信心帮助你走上成功之路.....	(1)
第 二 章	借口是成功者的致命伤	(13)
第 三 章	恐惧是成功的头号敌人	(30)
第 四 章	如何做个思想远大的人	(47)
第 五 章	如何培养创造力和想象力	(64)
第 六 章	自重者人恒重之	(81)
第 七 章	创造一流的环境	(96)
第 八 章	让你的态度成为你的盟友.....	(110)
第 九 章	如何维持良好的人际关系.....	(128)
第 十 章	养成起而行的习惯.....	(141)
第十一章	如何转败为胜.....	(156)
第十二章	设立目标以达成功境界.....	(167)
第十三章	如何培养领导能力.....	(180)
第十四章	洞悉工作本质.....	(201)
第十五章	学会观察人.....	(211)
第十六章	认识真正的自己.....	(219)
第十七章	作好日常生活的分析.....	(230)
第十八章	增进分析能力的方法.....	(240)

第一章 信心帮助你走上成功之路

成功代表前程似锦的未来。成功带给你富裕的生活——华夏、欢乐假期、旅游、新鲜事物、经济保障以及给予下一代良好的生长环境。成功替你赢得他人的钦慕、领导地位，以及同业及生活圈内人的尊敬。成功巩固你的信心，使你不再有忧虑、恐惧与挫败感。成功使你感到自豪，继续追寻更趋幸福美满的人生，以及让你有能力为仰赖你的人做更多的事。

成功就是胜利。

成功——功成名就——乃人生追寻的目标。

每个人都想成功，每个人都想拥有最美好的人生。没有人乐于庸碌过一辈子，也没有人喜欢平庸、有志难伸的感觉。

圣经中所述“信心移山”可说是阐释成功要诀相当真切的至理名言。

深信你有移山的本领，你就能把山移开。可是有这种自信的人并不多，因此成功的人相形的也就不多见。

偶尔地，你也许会听见有人这么说：“你以为嘴巴叫‘山呀，走开！’山就会移开？简直是痴人说梦，根本不可能的事。”

有这种想法的人，显然把信心和妄想弄混淆了。不错，光是希望，并不能替你移山，也不能替你攀登龙门、坐拥华屋厚禄或者跻身领导人地位。

但是，只要你有信心，终究可以移山。只要你相信你会成功，成功最后也必将属于你。

信心的力量既非魔术亦非神话。

信心的功效即在此。“我一定能”的信念使你产生克服万难的力量，技巧与精力。一旦你相信“我一定能”，“如何做”也就应运而生。

在全国，每天都有数以万计的年轻人就职就业。这些年轻人，个个都是希望有一天能出人头地，享受成功的果实。但是他们当中，绝大多数的人都缺乏攀登顶峰的信心，他们也没有人能做到高位。相信根本不可能爬到上面，使他们并没有费心去寻找攀高的阶梯。他们的这种态度，使他们只配做个平庸的人。

不过，也有极少数的年轻人对自己充满信心。他们抱着“总有一天我会爬上去”的信念去做事。凭着无比的信心，他们成功了。就因为他们相信他们会成功，相信成功不是遥不可及的事，他们仔细研究、观察高级主管的言行举止，学习他们如何处理问题与做成决定。他们观察成功者待人处事的态度。

自信的人总会想出解决的办法。

我认识一位年轻妇女，两年前她决定出来开一家拖车住宅代理店。许多人都劝她打消那个念头，认为她绝对不可能开成。

她只有不到3000美元的积蓄，而开一家拖车代理店，单是投资资金，就需要好几个3000美元。

朋友劝她：“这种生意竞争激烈，再说你又没有这方面的经验，如何独立经营呢？”

但是这位年轻妇女坚信她一定会成功。她承认她欠缺资金，拖车住宅的生意竞争也的确激烈，她也确实没有经验。

“但是，”她说：“就我所收集来的资料显示，拖车住宅的前景看好。更重要的，是我研究过我的竞争对手，我有把握做的

比全城任何一家代理店都好。我知道在经营的过程中我可能犯错,但不用多久,我就会在这行中脱颖而出。

她说的没错,她没费多大功夫就筹到了资金。她对自己无比的信心,赢得了两位投资人的信任。以信心做后盾,她办到了一件别人办不到的事——一家拖车住宅制造商答应在不收押金的状况下,提供她少量的货源。

去年,她卖了超过一百万美元的拖车住宅。

“明年,”她说:“我的营业总额将超过两百万。”

信心,无比的信心,刺激我们想出解决问题的方法和对策,有自信的人也必能赢得他人的信赖。

大部分的人都不够自信,唯独美国成功村的居民例外!几个星期前,一位在中西部某州政府公路局服务的朋友,告诉我一件他所遇到有关“移山”的经历。

他说:“上个月,我们局里发通知给一些工程顾问公司,告诉他们我们预备请工程顾问公司替我们设计高速公路兴建计划中的八座桥梁。建桥的工程费是五百万美元,设计费则为工程费的4%或者20万美元。

“我和21家工程顾问公司谈过这件事,4家大公司当场就决定送计划书。另外只有3到7位工程师的17家小公司,其中的16家一见工程如此浩大,吓得立刻打了退堂鼓。‘工程太大,不用试我就知道我们没有办法做。’他们看了看计划摇头说。

“剩下的那家,虽然只有3位工程师,但他们在详研过计划后说:‘没问题,我们会送计划书。’他们送了,也拿到了那份工作。”

深信自己能够移山的人必能将山移走,相信自己无法移山的人当然不能将山移走,是信心激发力量去完成它。

实际上，在现代，信心不仅能移山，还能成就更伟大神圣的使命。今日人类之所以会远至太空探险，就因为我们深信可以征服太空。如果没有坚定、不可动摇、相信人类可以旅行太空的信心，科学家们也不会有勇气、兴趣和狂热去进行这项工作。相信癌症可以被治愈，才可能找出治愈癌症的良方。目前，有人在谈论，准备在英吉利海峡的下面建一条隧道，连接英国和欧洲大陆。这条隧道是否能与世人相见，全看负责这件事的人是否相信可以完成。

相信会成功是隐藏在所有伟大著作、戏剧、科学发现以及成功的事业、教会、政治团体背后的推动力量。相信会成功是每个成功者所应具备最基本，也是最重要的心态。

深信会成功的人，必会成功。

多年来，我曾和许多事业及各行业失败的人谈过。我听了很多失败的理由和借口。从和他们谈话中，我可以洞识他们之所以失败的原因。失败者常会不经意的说“老实说，我根本不认为我会成功。”“我早就知道是不可能的。”或者“事实上，失败早在我预料之中。”

“好吧，我去试，可是我不认为会成功。”这种消极的态度是造成失败的原因。

否定自己是种消极的力量。当你否定自己或怀疑自己的能力时，心中自会产生“理由”认同你的否定。怀疑、不相信、潜意识认为一定会失败以及并不真正渴望成功，是大部分人之所以失败的原因。

怀疑自己能力的人，注定要失败。乐观自信的人，则必定会走上成功之路。

一位年轻的小说家最近和我谈及她的写作抱负，提到了一位知名度颇高的作家。

她说：“×先生是位了不起的作家，当然，我是不可能他有那种成就的。”

她的想法令我非常失望。因为我认得她所提的那位作家。事实上，他除了非常自负外，既不十分聪明，也不特别有悟性，更非在其他方面有高人一筹的表现。只是他自信是个名作家，所以表现出来的，就象个大作家的样。

尊敬前辈是应该的。向他学习，观察他，研究他，但不要崇拜他。相信你可以超越他，相信你会比他做的更好。那些抱着次等人心态的人，永远只能做个次等人。

让我们这样来看，信心好比是左右我们一生成就的调温器。一个平庸原地踏步的人，他相信他没有什么本领，所以获得的成就也小。他相信他成不了大事，所以他也就没成什么大事。他相信他不重要，所以他扮演的始终是可有可无的小角色。等时间过去，从他的谈吐、走路、行为，处处都显示出他的缺乏信心。除非他往上调高他的调温器，否则他会畏缩、妄自菲薄。同时，自轻者人必轻之，连他自己都不相信自己，别人更不敢相信他了。

现在让我们再看看另一种乐观进取的人。他相信他的能力强，所以获得的成就也大。他相信他可以胜任重大艰巨的任务，他也就成就了大事业。他做的每件事、人际关系的处理、他的品格、想法、观点，处处都说明“他是个专家，他是个重要人物”。

• 每个人都是他自己思想的产物。肯定自己的重要性，调高自己的调温器，以诚实、诚挚的信念迎向成功。肯定自己的重要性，自然会成就一番事业。

多年前，我到底特律向一群商人发表演说。演说后，一人朝我走来，自我介绍后说：“我很欣赏你的演讲，你有空吗？我

想和你谈谈我的经验。”

几分钟后，我们舒服地坐在一家咖啡店，等着侍者送东西来。

“我亲身经历过一件事，”他说：“和你今晚所讲‘与其自轻，不如自信’的理论不谋而合。我从来没有对任何人解释过我是如何由平庸中挣扎出来，不过我愿意告诉你。”

“我愿洗耳恭听。”我说。

“五年前，我只是个孜孜不息的手工具从业人员，生活虽然勉强可过，但离理想还差的远。我们住在很小很小的房子里，买不起很多想买的东西。我可怜的太太，她虽然很少埋怨，但我看得出来，她并不快乐，她只是认命罢了。逐渐地，我对现状感到不满，尤其看到太太和两个孩子跟着我吃苦，我的内心就有说不出的伤痛。

“但是，如今一切都改观了。”他接着说：“今天，我们住在有宽敞大院的漂亮新房里，在距此以北几百里路远的地方，还有间小别墅。我们不必为是否有钱送孩子上好大学而发愁。我太太也不必象从前一样，为花钱买新衣而感到内疚。明年夏天，我们全家准备到欧洲度假一个月。我们现在真正是在享受人生。”

“怎么会有这么大的改变？”我问。

“套用今晚你说的话‘我利用信心的力量’。五年前，当我们还住在克利弗兰时，我听说底特律一家手工具公司征人。我决定前来一试，希望能换份待遇较高的工作。我星期日下午到达此地，面试的时间是在星期一。

“吃过晚饭，我独自坐在旅馆的房间中，不知道为什么，我突然憎恶起自己。我自问：‘为什么我老是这么没有出息？为什么我要来应征这份比现职好不了多少的差事？’

“至今我仍不知为什么会那么做，总之，我取出旅馆备放的纸笔，记下五位我认识多年，当时薪水比我多，事情做的比我好的朋友。其中两位是我以前的邻居，他们已经都搬到高级住宅区。另两位是我以前的老板，还有一位是我的内弟。

“下一步——我也不知道我为什么会那么做——我扪心自问，和那五个人比，我除了工作比他们差外，还有什么地方不如他们。聪明才智？凭良心说，他们实在不比我聪明。而在教育、人品、个人习性各方面，他们也都不比我强。

“最后，我思量到一个众所皆知、成功必备的条件，那就是进取心。在这一方面，我不得不承认我比他们差了一大截。

“那时是清晨三点钟，但是我的头脑却出奇的清楚。我首次看清了自己的弱点。我发现到我过去是那么不求长进。再深入检讨，我更领悟到我之所以会欠缺进取心，是我骨子里根本不认为我会有所作为。

“整晚我就坐在那检讨，我发现自我懂事以来，我就是个最没有自信、妄自菲薄的人。我老认为自己无法成事，而不认为自己能有所作为。同时我也发现我一直在自贬身价，从我过去所做的每件事，就可看出我是多么的自轻自贬。就这样，我彻悟到若要别人相信你，首先你得相信你自己。

“于是我痛下决心：‘自今而后，决不再有不如人的想法，也不再自贬身价。’

“第二天早晨，我怀着新增的自信前往面试。在来应征前，我本来想只要比现有的薪水多要个七百五或一千就不错了。可是在了解到自己的能力后，我把它提高到三千五。我被顺利的录用。我之所以得到那份工作，就是因为前一晚的沉思醒悟，让我多了份自信的结果。

“在走马上任的两年内，我建立起名声，人人都知道我能

拿到生意。紧接着我们遇到经济不景气，这使我显得更重要，因为我是同业中少数可做到生意的人之一。公司重组，分了我可观的股份，并加高了我的薪水。”

相信你自己，好事自然会接踵而至。

你的头脑是一个“思想制造工厂”，一个非常忙碌、每日制造无数思想的工厂。

工厂由两位工头负责。一位我们称他为成功先生，另一位我们叫他失败先生。成功先生负责正面思想的生产，他的专长是生产你之所以可以够资格，以及会成功的理由。

另外一位工头失败先生负责生产负面、自贬的思想。他是替你制造你之所以不能、不精、不足成事理由的专家。生产“为什么你会失败”的思想，是他的专长。

成功先生和失败先生都非常听话，你只要稍微给他们讯号，他们马上采取行动。如果讯号是正面的，成功先生就会执行命令。反之负面的讯号，失败先生就会出来达成任务。

想要了解这两位工头对你的影响，你不妨这么做：告诉你自己“今天真倒楣”。失败先生一接到这个讯号，立刻制造出几个事实证明你是对的。他会让你觉得今天太热或太冷、生意冷清、售货量减少、有人不耐烦、你生病、你太太心情不好。失败先生非常有效率，不到一会工夫，你就感觉到今天真倒楣。

如果你告诉自己“今天是个好日子”。成功先生接到讯号出来执行任务，他告诉你“今天真是个好日子、天气好、仍然快乐的活着、你又可以赶些进度。”那么，今天就是个好日子。

同理，失败先生让你相信你无法说服史密斯先生，成功先生则告诉你可以。失败先生说你会失败，成功先生则让你相信你会成功。失败先生找了冠冕堂皇的理由叫你不喜欢汤姆，成功先生则叫你相信汤姆是值得喜欢的。

你给他们的讯号愈多，他们就变得愈有权力。如果失败先生的工作增加，他就会增添人员，占据脑部更多的空间。最后他就霸占了整个思想工厂，想当然，所有生产出来的思想都将是负面的。

所以，最聪明的办法就是开除失败先生。你不需要他，你也不想他在你旁边告诉你这不能、那办不到、会失败什么的。既然他无法帮你达到成功的目的，干脆一脚把他踢开。

完全重用成功先生，不论任何思想进入你的脑中，派成功先生去执行任务，他将引你步上成功之路。

美国的消费市场，每天增加一万一千五百名新消费者。

人口正快速成长，根据最保守的估计，未来十年之内人口将增加三千五百万人，相当于现今 5 大都市——纽约、芝加哥、洛杉矶、底特律以及费城——人口的总和。想想看有多少！

新兴工业、新的科学突破、新扩的市场——处处都提供了机会。这是好消息，这是最利于生存的时机。

根据各种迹象显示，各行业都极需高级人才——能影响他人、领导他人的领袖人才。而成人或即将成为成人的人，都有资格递补这个空缺，其中包括了你。

当然，经济的景气并不保证你的成功。美国一向景气，但只要稍稍留意，你就会发现多少人——事实上绝大多数的人——都没有成功。虽然过去 20 年的机会是那么多，大部分的人仍在平庸中挣扎。瞻望未来，虽然一片欣欣向荣的景象，大部分的人仍将生活在忧虑、恐惧、自轻与不得志中，其结果是，他们所能拥有的，也将是些微的报酬与快乐。

能把握机会有所收获的（我诚挚地希望你是其中之一，否则你得靠运气，也不必麻烦看这本书了），将是那些相信自己会成功的聪明人。

所以，向前吧，成功之门比以往更见敞开。加入成功者的行列，享受人生吧。

这里所要讲的是迈向成功的第一步，也是最基本而不可省略的一步，那就是：相信你自己，相信你会成功。

如何培养自信心

拥有并增强自信心的要诀有三：

①想你会成功，不要想你失败。无论做什么，都想会成功。遇到困难，想“我一定能克服”，不要想“我完了”。和别人竞争，想“我比他好”，不要想“我比他差”。机会来临，想“没问题”，不要想“我做不来”。让你的思想充溢着“我一定会成功”的信念，成功的信念激发你想出迈向成功的计划。失败的想法则正好相反，想你会失败将使你生出步向失败之路的思想。

②不时提醒自己，你比你想象中的要好。成功的人不是超人，成功也不需要特别的才智，成功并不神秘，也并非靠运气。成功的人只是那些有自信，相信自己一定会成功的普通人。千万不要自贬身价。

③立大志。成功的大小取决于你對自己信任的程度。你的目标立得小，所得的成就就小。你的目标立得大，所得的成就自然也就大。另外记住一点，大抱负、大理想比小抱负、小理想更容易实现。

奇异公司董事长洛夫·考帝勒先生在一次高层会议上说：“……我们需要的是那些有心为自己也为公司做大事业的人。没有人能命令他人去发展……一个人是否落后或超前，全看他的努力。这需要时间、工作和牺牲，没有人能帮你做这些事。”

考帝勒先生的忠告睿智而实际。那些在工商管理、推销、