

与
YU QiangZhe
TONG XING

强者同行

■ 伏健全 / 编著

当今社会是一个强者如林的社会，谁要想在这个每时每刻都充满着竞争的时代立足，就必须让自己成为真正的强者。

强者是将「不可能」变成「可能」，在强者眼里，没有过不去的坎，没有越不过的山峰。

在追求成功的历程中，他们永远不会失去勇气，他们敢于冒险，敢于挑战极限，勇于切断自己的退路。

与强者同行

YU QIANGZHE TONGXING

■ 伏健全 / 编著

当今社会是一个强者如林的社会，谁要想在这个每时每刻都充满着竞争的时代立足，就必须让自己成为真正的强者。

强者是将「不可能」变成「可能」。在强者眼里，没有过不去的坎，没有越不过的山峰。在追求成功的历程中，他们永远不会失去勇气。他们敢于冒险，敢于挑战极限，勇于切断自己的退路。

海 潮 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

与强者同行 / 伏建全编著. — 北京:海潮出版社, 2007.5

ISBN 978-7-80213-393-8

I. 与… II. 伏… III. 成功心理学 - 通俗读物

IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 051251 号

与强者同行

伏建全 编著

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

北京市荣海印刷厂印刷

开本:640 毫米×960 毫米 1/16 印张:13 字数:150 千字

2007 年 5 月第 1 版 2007 年 5 月第 1 次印刷

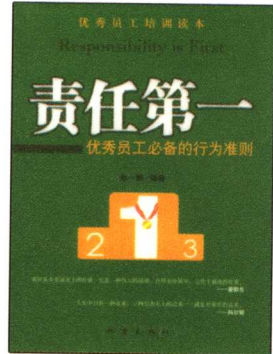
印数:1-10000 册

ISBN 978-7-80213-393-8

定价:26.00 元

与强者同行

本书通过经典案例对强者进行了详细诠释，让大家通过本书对强者有一种全新的认识，使自己离真正的强者越来越近。通过本书，你将突破平凡，走向卓越，让自己真正强大起来。



前言

当今的社会是一个强者如林的社会，谁要想在这个每时每刻都充满着竞争的时代立足，就必须让自己成为真正的强者。

然而，对于强者的定义各人都有不同的理解，有的认为拥有财富、豪宅、名车是强者，也有人认为获得名声、地位是强者，还有的人认为拥有专业技术是强者，还有人认为有了称心的工作、愉快的生活是强者……

我们说的强者，是指善于通过自己的不懈努力去获得一项专长，然后将他发挥到极致，成为这个行业里别人不可替代的顶尖人物。这并不容易，因为生活并非坦途，到处布满荆棘，因此，它需要我们不断地去学习、拼搏、奋斗。

要成为一个真正的强者，就必须学会坚强，学会执著，学会永不放弃。相信命运的人随波逐流，最终被命运的漩涡扼住了咽喉。相信自己的人却主动出击，自强不息，最终实现自己的梦想。这才是真正的强者。

强者是将“不可能”变成“可能”。强者的词典里没有“不可能”这个词。在强者眼里，没有过不去的坎，没有攀不过去的山峰。在追求成功的历程中，永远不能失去勇气，要敢于冒险，敢于



与强者同行

YUQIANGZHETONGXING

挑战极限，勇于切断自己的退路。不管遇到任何艰难险阻，都要坚持走完人生道路的全程。

本书通过大量的真实案例，从突破常人的思维模式、坚韧的意志炼造强者的品格、敏锐的决断力赢得成功、选择适合自己发展的平台、构建和谐融洽的人际关系等几个方面进行详尽展开，让平凡的自己突破自我，超越平庸，走向卓越，让自己真正强大起来。

我们每个人能来到这个世界上，本身就是强者，而我们要做的是——成为强者中的强者。

与强者同行，向成功看齐！

目录

CONTENTS

第一章 突破常人的思维模式

思维模式是一种顽强而巨大的力量，它可以让人一生平庸无奇，也可以让人成就辉煌。一个人要想成为强者，就必须突破常人思维的牢笼。思路决定出路，好的思路会给我们带来意想不到的收获，会引领我们走向成功。

“我要做”而不是“要我做” /2

学会换位思考 /5

做别人没有做过的事 /9

行动之前要三思 /14

突破惯性的思维模式 /16

关注生活的细节 /18

掌握灵活变通的技巧 /21

主动，再主动 /23

独树一帜辟蹊径 /26

打破思维的死角 /29





与强者同行

YUQIANGZHETONGXING

第二章 坚韧的意志炼造强者的品格

坚韧的意志是在一次次磨难中形成的，成为强者的过程需要付出惊人的代价，没有不懈的努力，是根本无法实现自己的梦想。当现实击碎了你的梦想时，你应该擦干眼泪，昂起头来，鼓起干劲，继续做你应该做的事情。

毅力往往能够创造奇迹 /34

成功只属于执著的人 /39

在逆境中点燃热情的火焰 /41

坚持不懈才能迈向成功 /43

只要坚持，总会成功 /47

不要在挫折面前妥协 /50

在真理面前不屈不挠 /54

不被“拒绝”所打败 /57

相信苦难并不会持久 /60

坚持到底，决不半途而废 /63

第三章 敏锐的决断力赢得成功

优柔寡断是我们成功的大敌。许多人都是因为在复杂多变的情况下，前怕狼后怕虎，徘徊观望，而让很多好的决断胎死腹中。成大事者无不具备敏捷的思维和善于当机立断的才能。



- 机遇面前要果断出击 /68
- 果断决策才能成事立业 /72
- 唯有想到就行动才能成功 /75
- 要有当机立断的决策魄力 /78
- 抽出 1%的时间做决断 /81
- 学会选择 /85
- 做行动的巨人 /88
- 快速的决断来源于正确的判断 /92

第四章 选择适合自己发展的平台

“时势造英雄”。从某种意义上说，人生的成败决定于你所处的平台以及你所交往的人群，大平台决定你的高度，成功的平台成就成功的人生。

- 规划好自己的人生蓝图 /96
- 充分有效地选择环境 /100
- 发现自己的兴趣；寻找最佳的社会定位 /104
- 良禽择木而栖 /107
- 机遇是通向成功的捷径 /110
- 像强者一样把握住每一次机会 /115
- 选择一个有利于成长的平台 /119



第五章 构建和谐融洽的人际关系

和谐融洽的人际关系是人生成功的最大资本。人生在世，光靠自己的力量单打独斗，任何事情都难以成功，只有借用各方面的力量，才可通过广交同盟共创人生的成功与辉煌。

好人脉能带来好运气 /124

他山之石可以攻玉 /128

开启感情关系的账户 /132

拐弯抹角巧办事 /135

关系是成功的必备要素 /138

寻找自己的“贵人” /141

好人缘是一笔财富 /144

第六章 超越平庸走向卓越

只要你能突破自己，你也一样可以优秀，可以卓越，可以创造属于自己的轰轰烈烈的人生。重要的是，你需要突破自己的勇气。

梦想是行动的翅膀 /150

卓越是一步一步累积结果 /154

分解目标，让你从平庸走向卓越 /158

时刻做好成为强者的准备 /160

强者创造机会 /164

“野心”是成功的基础 /166

做独一无二的自己 /168

自己的命运自己决定 /171

第七章 让自己成为真正的强者

我们提倡“不做凡人做强者”的理念。因为，现代社会的竞争规则是优胜劣败，强者生存。只有强者才能一路过关斩将，直至问鼎“大力神杯”。

自己是最好的坐标 /176

自身强才是真正的强者 /180

像成功人士一样思考 /182

信念——撑起人生大厦的支柱 /185

战胜自己成为强者 /187

成功往往需要孤注一掷的勇气 /190

站在巨人的肩膀上 /193

追求自己的人生梦想 /196

第一章 突破常人的思维模式

■思维模式是一种顽强而巨大的力量，它可以让人一生平庸无奇，也可以让人成就辉煌。一个人要想成为强者，就必须突破常人思维的牢笼。思路决定出路，好的思路会带来意想不到的收获，会引领我们走向成功。



“我要做”而不是“要我做”

如果把热情比作火种，那么潜能就像燃油，用你的热情去点燃你的潜能，就能把你身上的智能和优点充分地发挥出来。事业上的强者都是以最大的激情去做事情。

一个外语老师问两个来报名的学生：“你们报哪个班？”一个说：“我要报英语班。”老师问另一个：“你呢？”另一个学生回答：“我爸要我报英语班。”这两个学生在同一个班学习，智力又不相上下，但学习成绩却大不一样。一年后，那个“我要报英语班”的学生，学习成绩优异，排在全班的前三名；而那个“我爸要我报英语班”的学生，口试笔试都不及格。

有位心理学家说：“绝大多数失败者的生活都是建立在‘不得不做’的基础上的。”只有“我要做”的人才能成为事业上的强者。一个人有了热情，就有了原动力，有了原动力，就能产生积极性，有了积极性，就会主动去做没人强迫自己做的事。人在做“我想做”、“我要做”的事时，才会动脑筋，想办法，克服一切困难去完成。不知你观察过没有？世上许多做得好的工作，都是在热情推动下完成的。

美国有个布鲁金斯学会，它以培养世界上最杰出的推销员著称

于世。它有一个传统，在每期学员毕业时，设计一道最能体现推销能力的实习题，让学生去实习。

70年代曾有一名学员成功地把一台微型录音机卖给当时的总统尼克松，获得了该学会的“金靴子”奖。克林顿当政期间，他们出了这么一道题目，请把一条三角裤推销给现任总统。在这8年间，有无数学员为此绞尽脑汁，最终都失败了。小布什上台后，布鲁金斯学会把题目换成：请把一把斧子推销给小布什总统。由于“金靴子”奖已经空置了28年，对此类实习题许多学员失去了信心，知难而退。他们都认为总统什么都不缺，他根本没有必要去买一把斧子。

然而，有个叫乔治·赫伯特的学员自愿报名，要去向总统推销斧子。他的亲朋好友都劝他别想入非非，可他认为，只要自己想干，总会有希望。他有了“我要做”的强烈愿望，就产生了热情，热情便促使他去思考，去调查研究。他给小布什写了一封信，信中说：“有一次，我参观您的农场，发现树上有许多枯树枝需要砍去。我想，您一定需要一把既能锻炼身体又能砍伐枯树枝的斧子。现在，我这儿正好有一把这样的斧子，假若您有兴趣，请按这封信所留的信箱，给予回复。”

2001年5月20日，乔治·赫伯特成功地把一把斧子推销给小布什总统，布鲁金斯学会把刻有“最伟大推销员”的一只“金靴子”奖给了他。据说乔治·赫伯特的能力在这次实习的学员中并不是最好的，他能获得“金靴子”，凭的就是“我要做”的热情。

很多人之所以在事业上屡屡失败就是因为缺乏“我要做”的主动观念，这些失败者总是被别人指派“要我做”的工作。要想做生活的强者，必须改变自己原来固有的“要我做”的观念。





与强者同行

YUQIANGZHETONGXING

美国科学家吉耶曼和沙利，为了研究下丘脑激素，历经了 21 年的磨难，一个失败接着一个失败，以至于失去了专家们和研究经费资助者的支持。可他们还是毫不气馁，充满了热情，在解剖了上万只羊脑之后，终于获得了成功，并于 1977 年荣获诺贝尔化学奖。有人问他俩是怎样成功的，一个说：“靠的是‘我要做’的愿力。”另一个回答说：“我们有‘死不悔改’的决心。”正是这强烈的愿力，化作惊人的热情，从而产生了无坚不摧的力量。

让热情保持了一辈子的爱迪生，在他 80 岁高龄的时候，白天仍在实验室里工作一整天，晚上还要回到自己的书房里读二三小时的书。他活了 84 岁，一生中的发明有 1100 多项，这一切正像他自己所言“来自热情”。我们从他身上可以发现，人的丰富想象力，大胆的追求，蓬勃的朝气，充沛的精力，这一切同热情这架内在的启动器是分不开的。

一个人要把自己身上的热情充分地发挥出来，同样也需要有意识地去“调整”。如果你整天为单调、重复、琐碎的事情所困扰，失去了积极性，那你就打开热情的“启动器”，把“要我做的事”，调整为“我要做的事”，让你心中的热情不断地燃烧起来。



学会换位思考

当我们有了明确的自我意识后，就常常习惯从自己的立场出发，以自己的思维方式去看问题。但是一个事业成功的人都懂得站在对方的角度去考虑问题，只有这样人与人之间才能真诚理解。

宠物食品公司销售额逐月下滑，总经理百思不得其解，于是便召开紧急干部会议研究对策。会上大家各抒己见：有人认为是公司产品包装不漂亮，有人认为是公司产品价格太高，有人认为是公司促销力度不够，有人认为是公司分销渠道不畅。最后财务经理看看大家，怯生生地嘟囔道：“我们的产品我家那条狗都不爱吃！”于是大家都沉默了……

在人际交往中，如果我们换一下看问题的角度和立场，即从对方的立场看问题，就会产生一种奇妙的效果，这样给对方一种尊重感、归宿感，使对方缩短与你的心理距离，达到一种心理沟通。

汽车大王福特也说过这样一句话：“假如有什么成功秘密的话，就是设身处地为别人着想，了解别人的态度和观点。”

因为这样不仅能得到你与对方的沟通和理解，而且可以更清楚地了解对方的思维轨迹，从而有的放矢，击中要害，找到双方都能接受的解决问题的方案。