

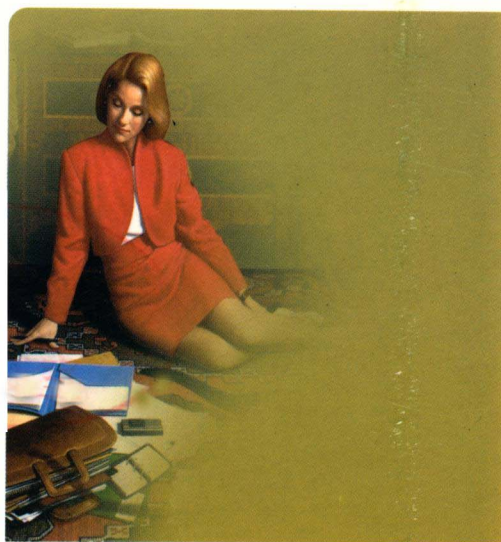
世界成功励志
故事金典

才能

的充实

CAINENG DE
CHONGSHI

邢春如◎主编



成功不在我们追求的终点，
也不在寒不可及的高处，
它就在你追求的过程之中……

辽海出版社

世界成功励志故事金典·十八

才能的充实

邢春如 主编

辽海出版社

目 录

第一章 才能的学习

勇于挑战，创造辉煌	2
成功需要冒险	3
爱拼才会赢	5
心理素质决定理财指数	6
决策果断才能聚财	7
学习计划要合理	8
与专家为伍很重要	10
给自己找个教练	11
成为有知识价值的网点	12
以同事为师	14
创新思维助你成功	16
掌握受众的心理	17
学习是成功的保障	18
学习与工作相伴	20

第二章 才能的创新

勇气加智慧就是成功	25
机遇可遇不可求	30
与公司共命运	32
从创新角度看问题	33
打破一切常规	36

居安要思危	38
做个好主人	41
寻求机会者必备的知识结构	48
学海无涯，终身学习	50
具有优秀的个人品格	52
职场规则	53
拓展个人的知识网络	59

第三章 才能的突破

敢于怀疑一切	62
走出思维定势的误区	64
逆向思维有助于创新	65
没有创新就没有成功	66
创新让你卓越	72
保守者与成功无缘	75
创新就是革命	79
敢为天下先	82
创新能够创造奇迹	93

第四章 才能的具备

时间就是生命	97
如何提高工作效率	101
怎样同时间赛跑	116
如何成为领导者	124
领导者应遵循的原则	134

第一章

才能的学习

勇于挑战，创造辉煌

我们每个人都应该能够勇担风险，勇挑重担，勇于接受急、难、重、大的新任务，勇于去拼、去赢。

我们在面对风险时不能畏惧，也不能逃避风险，一味地逃避风险只是懦弱、胆小怕事的表现，到最后终将一事无成。那种有所作为并且成功的人士，他们都能“敢为人之不敢为”，因为只有这样才能抓住机遇并取得高额的回报。但是冒险并不是要求你去莽撞行事，闭着眼睛胡乱去闯。在面对各种风险时，首先要能沉着冷静，并且事前要仔细分析各种主客观因素和条件，以及冒险所得与冒险的代价是否相当，还要分析自己的能力和水平是否能扫清障碍、战胜困难，准确把握风险程度；在冒险行为的实施过程中，还要周密策划，合理组织，精心运作，将风险降至最低程度。面对风险，要敢于冒险，但不能蛮干、不可冒进，要敢为，但也得“能”为。

通用电气公司（GE）是一个健壮而富有精力的好斗的战士，无时无刻不在挑战自己的员工。“巨大的挑战”是GE血统中的永恒不变的基因。从某种角度上讲，GE“乐于”为员工设定不可能的目标，为员工设定员工自己都无法想象的高度，挑战他们。但是，这种设计也并非盲目，而是员工必须具备接受挑战的潜质。

陈伟凯，1994年加入GE塑料集团。工作不到两年的时间里，陈先生在GE塑料集团岗位轮换，积累了宝贵的经验，并开始进行了六西格玛的学习。1996年10月，陈伟凯被调GE总部学习。两年的培训结束后，经过人力资源评估，陈伟凯被评到20%的员工行列中，成为“特级员工”。作为最优秀的员工之一，他的名字被发布在了GE总部人力资源的网络上。这时，飞机发动机集团、金融集团、家电集团等三家公司分别向他发出邀请，只

待他做出选择。

出乎所有人的意料，陈伟凯选择了金融集团刚刚购并的一家工厂公司。很显然，这是一堆“乱摊子”，对任何人来说都是一个非常大的挑战。更严重的是，陈伟凯对工厂领域毫无经验可言。陈伟凯真的能成功吗？

毫无疑问，陈伟凯遇到了许多困难和挫折。但这无损于他勇士般的挑战精神。从公司重组，到应付各种危机事件，他从未轻言放弃。在接连不断的挑战中，陈凯伟不断学习与成长。2003年初，陈伟凯因杰出的表现，被任命为GE全球副总裁、GE金融集团亚太区总裁。

事实证明，每个优秀的企业都重视挑战员工，而每个杰出的员工都重视这种挑战。每一位员工都应最大限度地挖掘自己的潜力，勇敢承担并挑战“不可能”的责任。

也许你会被安排在各种不同的岗位上锻造，而不管你是否有过相关行业、岗位与专业学习经验；也许你认为这个岗位是自己根本没有能力做到，远远超过自己目前的能力和技能。如果你遇到这种情况，应树立起独当一面、担当大任的信心，变挑战与压力为动力。这样，你可以达到比其原来预计高得多的高度与成就。

在GE，那些平常被认为是“财务盲人”、“数学笨蛋”的医学、文科等专业的人却在财务部门干得有声有色。勇于向“不可能”挑战的工作精神，是杰出者成绩突出的基础。

记住：我们能够实现的成就永远超出我们的想象。所以，永远不要低估自己的能力；不要让“现状”导致我们对自己潜能的低估，把精力积极投入到“不可能”的领域去开拓。

成功需要冒险

勇于冒险求胜，你就能比你想象的做得更多更好。在勇冒风

险的过程中，你就能使自己的平淡生活变得激动人心的探险经历，这种经历会不断地向你提出挑战，不断地奖赏你，也会不断地使你恢复活力，为公司创造惊人的业绩，进而得到老板的器重。

英特尔的价值观认为，要鼓励员工勇于创新，敢于冒险，并能够吸取成功或失败的经验和教训。实际上，三十多年前英特尔的几位创始人也是带着些许赌气与冒险的情绪创业的，敢于冒险，敢于创新，成为英特尔文化不可或缺的一部分。

英特尔的“鼓励尝试冒险”，并不是指匹夫之勇，盲目冒险。英特尔所推崇的是充分评估，即在接受挑战之前，尽可能掌握各种情报，了解种种变通之道与替代方案，增加对失败的控制力。换句话说，英特尔的“冒险文化”是“可预期的风险”、“可衡量的冒险”。1990年，迈克·萨诺作为一名实习生加入了英特尔公司。一年半后，他被挑选去做英特尔欧美总裁戈登·格纳的技术助理。当时格纳先生正在鼓励员工尝试着冒险。

在迈克最初的几个月，每天早晨八点半进办公室，晚上很晚才离开，平时也特别注重学习。迈克兢兢业业的工作精神着实让人敬佩，但这也与英特尔的“冒险”文化产生冲突。

大约在七个月以后，有一天格纳先生对迈克说：“我觉得你的工作量不够。”迈克感到很疑惑：“我每天都忙得不可开交，怎么工作量还不够呢？”接着，格纳先生对迈克说：“你的确在工作中花了很多时间，也很辛苦。但在这几个月里，我没有看到你犯错误，这让我感到无法接受。因为你只用你熟悉的方法做让你舒服的事。尽管你把一些事情做得很完美，但同时你也失去了一些机会，一些由冒险所带来的发展机会。”

无论是英特尔，还是IBM，或是微软，很少鼓励员工总是循规蹈矩的，都希望自己的员工敢于冒险，敢于尝试自己不熟悉的事情，而不能仅仅满足于去重复自己很擅长、很熟悉的事情。

也许冒险会让你犯错误，让你失败，但杰出员工却能看到错误、失败背后的价值——错误与失败可以让你获得更多的宝贵机会。因为成功的基石是重复的实验与失败。

爱拼才会赢

具有积极进取的冒险精神，可以在人生之路上有更大的发展。

吉姆·伯克晋升为约翰森公司新产品部主任后的第一件事，就是要开发研制一种供儿童使用的胸部按摩器，然而，这种产品的试制却失败了，伯克心想这下可要被老板炒鱿鱼了。

伯克被召去见公司的总裁，然而，他受到了意想不到的接待。“你就是那位让我的公司赔了大钱的人吗？”罗伯特·伍德·约翰森问伯克，“好，我要向你表示祝贺，你能犯错误，说明你勇于冒险。而如果你缺乏这种精神，我们的公司就不会有发展了。”数年之后，伯克本人成了约翰森公司的总经理，他仍牢记着前总裁的这句话。

柯达公司的六大价值观以人为本，尊重、信任、发展人才。要求员工敢于接受急、难、重大的新任务，敢于去拼、去赢。柯达所渴求的人才不只是一个具有专业知识、埋头苦干的人，而更需要的是主动进取、自强不息的人。而这种精神正是走向杰出的第一步。

2000年，龙建华加入了柯达中国厦门分公司。在柯达这个学习型的组织中，龙建华自发地通过各种途径进行学习。很显然，龙建华的表现非常出色，被柯达很看好。

柯达是一家多元化、全球化的公司，业务遍布全球各地。为了让柯达的员工具备全球化思维方式和行为能力，柯达经常把员工派往全球各地的分公司工作。在2000年10月份，龙建华被派往公司总部纽约从事人力资源工作。

这是一次难得的机会，龙建华可以学到很多东西，对他今后的发展无疑会有很大的帮助。但一切的成功都不会一帆风顺的，龙建华遇到很多压力和挑战，碰到很多困难。

作为东方文化背景的龙建华，当时对美国的法律还不很熟悉。但人力资源工作却涉及到很多当地的法律、法规，如果哪一句话没有仔细推敲，就很可能被告上法庭。说错了一句话，员工都可能会对你说：“我会找我的律师跟你谈的。”无疑，在这种环境中，龙建华学习到了很多有益于他今后发展的经验。

面临种种困难与挑战，龙建华没有退缩，而是主动进取，全力以赴。也正是这种敢于去拼去赢的精神，2003年5月，龙建华被任命为柯达亚太地区的人力资源总经理。

永不屈服、百折不回的精神是获得成功的基础。库雷博士说过：“许多年轻人的失败都可以归咎于自强不息、积极进取精神的缺乏。的确，大多数年轻人都具备了成就大业的各种能力，但他们致命的弱点是缺乏自强不息、主动进取的奋斗精神，所以，他们只能终其一生从事一些平庸的工作。

美国之所以在短短的二百多年的历史进程中获得成功，很大程度上是美国人竭尽全力、自强不息、积极进取的结果。他们也曾遭遇过挫折，也曾遇过失败，但是他们没有屈从于失败、挫折，而是从头再来。

总而言之，当今社会，是一个“攻”的世界，只重“守”的人是很难脱颖而出的。因此，做一个敢于去拼、去赢的员工，没有哪个企业让这样的人去当“替补”。

心理素质决定理财指数

在人生奋斗的道路上，人人都希望一路坦途，人人都希望马到成功，投资收益多多，但现实总是那样的无情，失败与挫折就象预先为人设下的激流险滩，只有通过它，才能达到成功的彼岸。有的人一遇挫折，情绪就落入低谷，随之而来的是怨天尤人、灰心丧气，觉得什么都不行，进取心全面瓦解。然而人在失败与挫折面前，并不是完全处于消极被动的地位。我们如果清楚

地意识到在前进中失败是具有普遍性的规律，在失败、挫折面前善于调节自己的心态，看到失败中也含有成功的因素，总结经验教训，为下一步的成功投机条件，成功就会近在眼前。大发明家爱迪生认为：“失败也是我所需要的，它和成功对我一样有价值，只有在我知道一切做不好的方法以后，我才知道做好一种工作的方法是什么。”有些人，在失败和挫折面前不愧是强者，可是在成功和胜利面前反而成了弱者。一次成功就可以使他陶醉、自我欣赏、自我满足，再不思进取了。

有些人在失败和挫折面前是强者，在成功面前也是强者。在他们看来，一次成功，既是过去工作的一个终点，又是未来工作的一个起点，永葆头脑冷静，客观地看待成功的价值，并考虑成功中的不足。成功和失败是我们手中握着的一串念珠。智者将念珠平静地数过。无论是成功亦或是失败，都不是人生的终极。真正理解成功真谛的人就是笑对成功与失败的人！

总之，每个人者必须具备一定的心理素质，善于在失败和挫折中学会镇定，善于用自我和外在的两种力量去处理。

决策果断才能聚财

在人生奋斗的历程中，许多绝妙的出手机会往往只有一次，如果拖拖拉拉，优柔寡断，千载难逢的投资机会就会擦肩而过。埃尔摩·帕特森是J·P·摩根公司的董事长兼执行长。摩根公司是世界最大的金融企业之一，资产价值二百五十亿美元。帕特森曾说这么一段话：“打从一开始，我就向每位新进员工明白地表示，这个环境随时存在着不稳定及不可测的因素。我要他们搜集所有重要资讯，通过仔细研读再下决策。”

威廉·克劳海军上将曾担任过美国参谋长联席会议主席，这是美国军中最高的职位。他在接受《时代杂志》的一次访问中说：“我认识一些人，他们在做成重大决定时，连考虑都不考虑

一下。我却不是如此，要是遇着重大问题时，我连觉都会睡不好。”军事领导人物常会遭遇一些重大问题。公元前1100年，以色列军队的领导人基甸在一次战斗中面临的是守在坚固营地的米甸人，米甸人装备精良，受过良好的训练且具有丰富的作战经验，而基甸将军的部队是些没有经过训练的乌合之众。面对强大的敌人他只说了一句话：“不愿作战的可以离开。”立刻有23000名士兵回家，这是他军队三分之二的人数！“对其他事情，对是否提升A或B作出一个决定，我会烦恼很长一段时间……在《星期日泰晤士报》，我最终学会了说：我想我们应该把头版给布里兹涅夫；这是我目前的感觉。但这可能发生变化，而且常常发生变化。随着一周时期的推延，我随时准备改变主意……但在诸如混血儿、察里多米德、菲尔比等的决定上，我绝对是不可通融的。”

黛安娜·冯·菲尔斯滕贝格说：“我应付的是妇女的市场，因此，我的女性直觉能向我提供我的消费者直觉。这就是为什么我觉得我不需要市场研究的原因。如果我听从自己所考虑的东西，懂得我需要的是对我自己来说最好的东西，那么，我想这很了不起了。所以说，因为我与妇女打交道，我是一个妇女，我所做的是为了妇女，使妇女的生活变得便利和美就是本能的事。”

学习计划要合理

比尔·盖茨多次对公司的一线员工强调：“为了应付有些无预期的事而要提前做好完全准备工作，并应在你投入一件工作前尽可能努力学习。”

人的一生本来就不算太长，而在学校学习的时候更是少之又少，但需要学习的东西却数不胜数，所以人们必须树立终身学习的观念，只有如此才能适应和面对知识更新的挑战。终身学习化，即人生学习化，若让人生成为“学习化的人生”，就要不断

在实际工作中学习，真正做到“无一事而不学，无一时而不学，无一处而不学”“学习化”不仅是人们在新世纪的最佳生存方式，也是家庭、企业、国家在新世纪的最好生存方式。你必须终身不断地学习，不要再把人生机械地划分为“读书”和“工作”两个阶段，学习将伴随一个人从出生到死亡的整个过程，包括学校教育、非学校教育、正规教育、非正规教育，生计教育和闲暇教育，它是你得以发展和进步的永久性动力，如同汽车加油站一样。

所以，学习也是一种永恒的权利，你在任何年龄段都有权利享受与之相适应的教育，而且终身学习也是提高你竞争力的最佳选择。在社会大学，人们对学习的选择更为自由，更为多样化和个性化，但无论你学习什么，你都必须具备较强的学习能力，没有学习能力，你什么都学不好，最终你将一事无成。

面对日新月异的社会变化，如果你不能拥有终身学习的观念，那么你将失去很多。比如，比尔·盖茨可算是信息行业的“龙头老大”了，可是就因为他后来有点小看了事态发展状态以致未能察觉信息行业内所发生根本性变化，失去了唾手可得的新机会。

面对这样一个终身学习的社会，你无论制订怎样的生存计划，都必须确立自己终身学习的观念，只有如此你才能展翅高飞，游刃有余，如果一踏入社会你就失去了学习的心，那么失败离你为时不远了。而反之，若能将工作当作一生的工作而埋头苦干，不断进修、不停创造始终能“活到老学到老”，你的进步一定是无穷的，这种人就能日日以清新愉快的心，有效率地做自己的工作。

这样他自然就有希望，不至于失去理想，当然也不觉得疲倦了。

与专家为伍很重要

要想成为一个杰出的人，与专家为伍很重要，因为在知识经济时代，人人都需要有一个专家与网络体系以帮助其完成任务，这些人是各个行业的专家。

每一年，都会有数以百计的男女以内向，能力不足的模样进入销售。然而几周之内，很多人都变得有信心；有能力，而且更富有生产力。这到底是为什么呢？

经过调查发现，这些人过去一直生活在消极的环境中，而且周围的人也不断地在他们心灵中注入消极的因素，并且告诉他们干哪些事情一定会失败。而进入销售之后，环境与交往有了极大的转变，周围的人都以一种积极的心态生活。更重要的是，从训练师到经理，这些专家都在帮助他们建立积极的心态，给予他们所需的知识信自己。他们每天都与这些专家为伍，自然而然就开始以专家的做法来改变自我。

即使是和精通的、自私的个人交往，也可能是危害极大的，可能会让人感到生活单调、乏味，形成保守、自私的精神风貌，不利于勇敢刚毅、胸襟开阔的品格的形成。很快就会心胸狭隘，目光短浅，原则性丧失，遇事优柔寡断，安于现状，不思进取。这种精神状况对于想有所作为或真正优秀的人来说是致命的。

相反地，与那些比自己聪明、优秀和经验丰富的人交往，我们或多或少会受到感染和鼓舞，增加生活阅历。我们可以根据他们的生活状况改进自己的生活状况，成为他们智慧的伴侣。我们可以通过他们开阔视野，从他们的经历中受益，不仅可以从他们的成功中学到经验，而且可以从他们的教训中得到启发。如果他们比自己强大，我们可以从中得到力量。

因此，与那些聪明而又精力充沛的人交往，总会对品格的形成产生有益的影响——增长自己的才干，提高分析和解决问题的

能力，改进自己的目标，在日常事务中更加敏捷和老练，而且，与此同时，也许对别人更有帮助。

与优秀的人交往总是会使自己也变得优秀。因此，在人生的奋斗之路上，我们应小心谨慎地运用自己的自由意志，寻找那些强于自己的专家作为自己的榜样，努力去模仿他们，以便受到良好的影响和明智的指导，因为与优秀的人交往，就会从中吸取营养激发自己的潜能，发挥自己的创造力，使自己得到长足的发展。

给自己找个教练

为了最快地获取工作所需的知识和信息，我们应该有意识地结交经验丰富的优秀专家。努力与之建立密切的个人关系，以建立个人的知识网络。

柯达虽然对新员工实施了众多的培训，但在实际工作中，柯达还是采取教练制，让新员工与经验丰富的专家一起工作，一起学习、讨论，通过面对面的沟通，体验柯达的思维模式与工作方法。这种方法行之有效，为柯达培养了许许多多的优秀员工。

詹姆·沃森，一个非常杰出的柯达人，从基层做起，五年之后，现在成长为人力资源部门的经理。沃森认为，知识网络对一个职业工作者来说是非常重要的，开发和利用知识网络中的网点可以快速推进事业发展与进步。

无论是在参加新员工的入职培训上，还是在工作当中，沃森广泛开发和利用优秀的人，注意寻找并结交那些比自己聪明、优秀和经验丰富的人。沃森在柯达任职期间，他总是与优秀的人员为伍。这样一来，沃森或多或少地受到感染和鼓舞，广泛吸取他们的优点和经验。也正是因为如此，沃森的成长才会异常迅速。

成功地发展知识网络应当是一名杰出员工工作生涯中不可间断的过程，而且，这不是在短时间内急于求成、立等可取的事

情，需要耗费大量的时间。

可是，一旦你将个人的知网络建立起来，你可以从与网点的接触中获益良多，与优秀的同行或具有同一工作关联的人谈话，可以使你在如何好自己的工作方面得到更多的见识。如果你在工作中要冒尝试新观念的风险，理解你的专家们会对你的新方法或技术方面提供有益的意见。此外，建立个人的知识网络也是富有乐趣的。

但是，应该如何建立个人的知识网络呢？参加与你的工作和行业有关的团体是建立个人知识网络的最佳方法。此外，参加义务组织专题会议和讲座也是寻找专家的明智之道。

在此有一点需特别强调，在公司内部建立这种知识网络时，不要打乱职场规则，即几个人组成小帮派。在公司中拉帮结派是上司非常忌讳的。因此，在与公司内部专家交往时，首先应公私分明，不要只为小团体的利益考虑，而损害公司的利益。其次，团结为重，与公司中的所有员工都建立起良好的人际关系，乐于帮助他们，倾听他们的心声。在公司内部，你只有这样，既结识了用得着的人，又吸引了老板的目光，为职业发展铺平了道路。

成为有知识价值的网点

我们应想方设法成为自己建立的知识网络中很有知识价值的网点。因为任何专家都愿意与那些同样掌握对自己有用知识的人分享知识。

与其他有能力做这件事的人相比，如果你能做得更好，那么，你就永远不会失业。

许多人都曾为一个问题而困惑不解：明明自己比他人更有能力，但是成就却远远落后于他人？不要疑惑，不要抱怨，而应该先问问自己一些问题？

——自己是否象画家仔细研究画布一样，仔细钻研过职业领域的各个细节问题？

——为了增加自己的知识面，或者为了给你的老板创造更多的价值，你认真阅读过专业方面的书籍吗？

如果你对这些问题无法做出肯定的回答，那么这就是你无法取胜的原因。

无论从事什么职业，都应该精通它。勤于钻研下决心掌握自己职业领域的所有问题，就可以使自己变得比他人更精通。如果你是工作方面的行家里手，精通自己的全部业务，就能赢得良好的声誉，也就拥有了一种脱颖而出的秘密武器。

现在，需要做到的就是“精通”二字。大自然要经过千百年的进化，才长出一朵艳丽的花朵和一颗饱满的果实。

当你精通你的业务，成为了你那个领域的专家时，你便具备了自己的优势。

成为专家要尽快。这里我们强调“尽快”，并没有一定的时间限制，只是说要越早越好。两年不算短，五年也不能说长，完全看你个人的资质和客观环境。但如果拖到四五十才成为专家，总是慢了些。因为到了这个年龄，很多人也磨成专家了，那你还有什么优势。因此“尽快”两个字的意思是——走上社会后入了行，就要毫不懈怠，竭尽全力地把你那一行钻研清楚，并成为其中的佼佼者。如果你能这么做，你很快就可以超越其他人。

一般来讲，刚走入社会的年轻人心情还不十分稳定，有的忙于玩乐，有的忙于谈情说爱，真正把心事放在钻研工作上的不是很多，很多人只是靠工作来维持生计，一心想成为“专家”的则更少了。另外在于快乐、悠闲，这不正是你的好时机吗？苦熬几年下来，你累积了自己的实力，超乎众人，他们再也追不上来，而这也就是一个人事业成就高低的关键。

那么怎样才能“尽快”在本领域中成为“专家”呢？

首先，选定你的行业。你可以根据所学来选，如你没有机会“学以致用”也没有关系，很多有成就的人所取得的成就与其在学校学的专业并没太大关系。不过，与其根据学业来选，不如根