

Pilot 派力营销图书

中国营销工具箱

屈云波 主编

Reinvention:
How to Make the Rest of
Your Life the Best of Your Life

重塑自我

博恩·崔西

如何通过重塑自我实现幸福人生

【美】Brian Tracy © 著

黄丽茹 © 译

亚马逊网站 ★★★★★ 推荐

美国顶尖个人职业发展专家 博恩·崔西 最新力作

沃伦·巴菲特、比尔·盖茨、马克·汉森

联袂推荐

发掘自身价值 ★ 激发最大潜能 ★ 谋得理想职位 ★ 获得满意薪酬

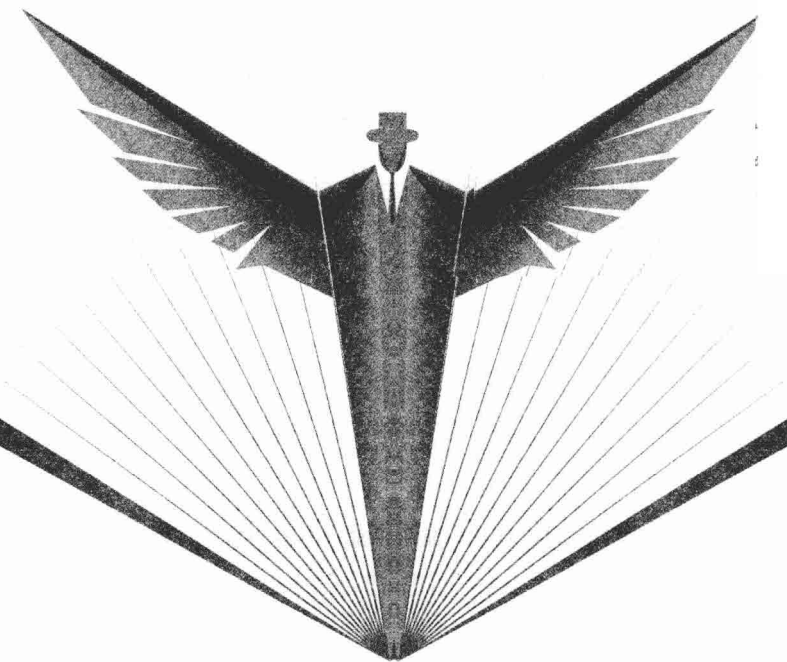
企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



博恩·崔西 重塑自我

——如何通过重塑自我实现幸福人生——

【美】Brian Tracy 著 黄丽茹 译



图书在版编目 (CIP) 数据

博恩·崔西重塑自我：如何通过重塑自我实现幸福人生 / (美) 崔西著；黄丽茹译。

—北京：企业管理出版社，2011.11

ISBN 978-7-80255-928-8

I. ①博… II. ①崔… ②黄… III. ①销售—基本知识 IV. ①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第216874号

REINVENTION: HOW TO MAKE THE REST OF YOUR LIFE THE BEST OF YOUR LIFE

By BRIAN TRACY

Copyright:©2009 BY BRIAN TRACY

This edition arranged with AMACOM

Through Big Apple Agency, Inc., Labuan, Malaysia.

Simplified Chinese edition copyright:

2011 ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

All rights reserved.

本书中文简体字版由企业管理出版社出版。

未经出版者书面许可，不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

北京市版权局著作权合同登记图字 01-2011-5574 号

书 名：博恩·崔西重塑自我：如何通过重塑自我实现幸福人生

作 者：博恩·崔西

译 者：黄丽茹

责任编辑：尤颖

书 号：ISBN 978-7-80255-928-8

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：发行部 (010) 68701638 编辑部 (010) 68414643

电子信箱：80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷：香河闻泰印刷包装有限公司

经 销：新华书店

规 格：168毫米×235毫米 16开本 11.25印张 108千字

版 次：2012年2月第1版 2012年2月第1次印刷

定 价：35.00元

想长存，须读书

中国人读书现状

据中国出版科学研究所进行的一项《全国国民阅读调查》显示，中国人“识字者阅读率”从1999年的60.4%至2009年下降到50.1%；我国国民每年人均阅读图书仅为4.5本，远低于韩国的11本、法国的20本、日本的40本、俄罗斯的55本、以色列的64本……而读书的认真程度恐怕也大不如前了。

究其原因，主要是当今中国处于重金主义时代，没时间阅读、认为读书的投入产出比太低、多媒体时代获取信息的方式多元化以及图书质量下滑等。

营销人读书现状

据派力对近十年来开卷市场营销类图书销量排行榜等相关数据统计分析，每年总计近万种在销的市场营销类图书中排名在前400名的品种单册平均销量十年来下降了5倍之多；而在两大图书网络书店——当当网和卓越网上，虽然市场营销类品类在经营管理大类图书中总销量保持首位但单册平均销量也远不及大众畅销图书和投资理财等泛财经类畅销图书；而17年来单册平均销量或销额一直排名在市场营销品类第一的《派力营销图书》，单册平均销量同样也大不如前。

想长存，须读书

首先，我们要先说清楚“想长存，须学习”的道理。从企业营销进步水平的角度看，虽然中国企业市场意识和营销能力十多年来取得了很大进步，但跟世界发达国家领先企业相比，恐怕不会有几个人会认为中国企业的营销水平已经勇立潮头、可以高枕无忧了吧？如果经济低潮周期来临，那就会检验出我们中国企业市场意识和营销能力到底处于何种发展阶段；从营销人员个人职业发展角度看，因为十多年来甚至三十多年来，中国经济快速发展，不少行业和企业好像“傻瓜都能把货卖出去”，不需要什么专业精深的营销知识和体系，但殊不知近十年来，就是那些受过良好教育及专业训练的营销经理人越来越受到中国领先企业

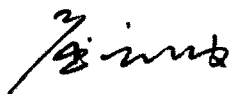
的猎请和重用，而大量缺乏学习意识和学习能力的“经验型老手”却陆续被淘汰出局。

如果多数中国营销人能够认同“想长存，须学习”的道理，那么接下来我们该选择何种学习途径呢？我们知道学习和培训确实有多种方式，但每种方式都有其优缺点，比如互联网和报刊，优点是文章实时且简短，缺点是没有图书的系统性、工具性和教材性；而通过在职学历教育、咨询和培训专业机构服务等学习途径，优点是能比较好地解决系统性甚至针对性问题，但其学习的方便性、时间和资金投入成本却无法与图书对比；而图书既系统专业，又阅读方便、省时省钱。简而言之，图书是您投入产出比最大的一种学习途径！

以上所述，与您共勉。

北京派力营销管理咨询有限公司

《派力营销图书》主编



2011年1月1日

Reinvention

博恩·崔西重塑自我——如何通过重塑自我实现幸福人生

诚以本书献给我的朋友和工作伙伴：约翰·麦克莱兰(John McClelland)和比尔·罗兰(Bill Rowland)。在我所认识的人中，为了帮助人们积极重塑自我，他们的付出最多。

■ 作者自序

重塑自我一直是我非常珍视的课题。21岁的时候，我在建筑工地做小工，每天早晨5点起床，在三九寒冬时节，换乘三辆公交车去工地，全天搬运建筑材料。那时我得到了一个启示，一定要改变自己的生活。我意识到，只有我才能对自己负责，对自己的所有经历负责。

当我坐在我的单人小公寓里时，这个念头就像闪光灯一样在眼前闪现。想象一下，我要对自己负责！此后，我想实现的一切完全取决于我自己。除了我自己，没有人能够帮我。

那时，我第一次决定要抛弃过去，重塑自我。我遥想未来并自问：“我到底想要怎样的生活？”

当然，我追求的仅是普通的生活：一份自己喜欢、薪水又高的工作，良好的人际关系，健康的身体，最后是经济独立。

记得有一次，我利用建筑工地午休的时间去一家书店，买了一些我当时认为会有帮助的书。我开始阅读商务书籍，然后是心理学、经济学和个人成功方面的书籍。因为单身的缘故，我有大量的空余时间，所以每天晚上我都在读书、做笔记。

学得越多，就越有自信。我开始给公司写信，申请白领的工作。有很长一段时间，我没收到任何答复。但是，最终有人聘用我去直销办公用品。我就是这样起步的。

这些年，我在不同的行业工作中不断重塑自我，从销售员做到销售经理，最后做到国际化公司的副总裁，负责六个国家的业务拓展。后来，

我取得了地产资质证，再次重塑自我，成为房地产开发商。在那些年里，我边读书边寻找商业伙伴，最终开发的房地产项目总值超过1亿美元。

通过重塑自我，我又成为了进口商和经销商，引进了一整条日本汽车生产线，发展了65个代理，汽车销售额达到几千万美元。

在每个重塑自我的阶段，我都会坐下来，拿出一张白纸，把下一步或者下一个职业目标写下来，然后开始读书、读文章、进行访谈、提出问题，尽可能多地研究行业情况，最后全身心投入进去。

重塑自我不会是沿着一条长长的直线顺利前行，这中间会遇到无数的挫折和困难，甚至是暂时的失败。往往看着很好的行动方案最后是走不通的死胡同，但是在其他的方面总是会出现转机。

我认为，重塑自我的关键是要不断地进取。明确自己的目标，采取行动。尝试，再尝试，不断尝试，永不放弃，不断向前！

阅读本书，你会了解到一些迄今为止最有帮助的思维方法。当你重塑自我，努力成为自己渴望成为的人时，这些方法会让你少辛苦几个月，甚至几年。

目 录

引言 自我世界的转变..... 1

人生中的 11 份专职工作	3
热门行业转变史	3
永恒变化中的生活方式	4
思考未来	5
不一样的 65 岁	6
成功的转折点	6
生存的秘密	7

第一章 其实，你很优秀！..... 9

收入最高的工作	10
21 世纪的思维技巧	11
重获掌控力的六个阶段	15
值得反思的问题	18

第二章 你是谁？..... 19

叫一次暂停	20
全面认识自己的 18 个问题	21
值得反思的问题	27

第三章 你想要什么? 29

取得成功的答案	30
铁的规律	30
思想的力量	31
信念法则	32
期待法则	33
吸引法则	33
底线	34
关注未来	35
五年设想	35
未来逆推法	36
从生活的七个主要方面构想	37
避开人类的三大敌人	39
快速列举	40
成功的关键	42
设定目标的七步骤	43
设定目标练习	45
采取行动	46
释放自己的精神能量	47
自我指引和个人力量	47
值得反思的问题	48

第四章 你的价值是什么? 49

你是重要的	50
-------------	----

你的劳动就是商品	50
对工作的全新界定	51
什么是最宝贵的财富	52
个人战略规划	52
做自己的老板	53
为成功做规划	54
战略思考的七个方面	55
个人战略规划的七个要素	57
决定收入能力的关键	60
值得反思的问题	61

第五章 如何在任何经济形势 下，找到理想工作 63

自主求职，掌控事业	64
把自己当老板	65
自我分析	66
帮你找出心底的渴望	67
描绘未来	70
树立明确目标	71
确立 10 个职业目标	72
职场两大现实	72
哪一技能会让你在职场长存	73
普遍用人规律	73
发挥最大优势和最佳才能	74
就业机会就在身边	75
多样化的就业市场	75
合理利用时间	76

把自己当作全职员工	77
做足功课	77
提前做好充分准备	78
四处播种	79
提高成功概率	80
找出关键人物	81
让你获得理想工作的 3C 要素	81
老板最看好的五种品质	82
制作高效简历	84
两种类型的简历	84
成果转移	85
确保面试成功的六件事	86
像营销人员一样推销自己	87
面试过程中，老板想知道的问题	87
最强有力的求职技巧	88
面试前的充分准备	88
得到工作	89
自我选择的力量	90
确定薪水范围	91
协商最高薪水	91
如何谈加薪	92
实践才有收获	92
值得反思的问题	93

第六章 如何取得进步?

收入更高，升职更快	96
-----------------	----

为自己工作	96
明确自己的追求	97
从零思考	97
思考生活的方方面面	98
幸福测试	98
选对行业，选对公司	99
找到创造 80% 的 20%	100
寻找声誉最佳的公司	101
选对老板	101
优秀老板的特质	102
客观对待自己的工作	102
培养积极的态度	103
着正装	104
难忘的第一印象	105
修饰得体	106
做最勤奋的人	106
全心工作	107
赢得比赛	108
向前冲	108
抓住机会	109
付出要多于收入	110
抓住表现机会	110
积极争取	111
以工作表现谈加薪	111
不要害怕被拒绝	112
被秘书说服	113
让自己更有价值	113

维护神圣的道德操守	114
所做所为，关注未来	115
提高核心竞争力	115
一切为了目标	116
注重结果	116
做老板关注的事	117
重视解决问题	117
轻松解决问题的七步骤	118
注重发掘想法	119
头脑风暴	119
升职、加薪的头号障碍	120
黄金法则	121
结识关键人物	121
关注职业成长	122
终生学习的三个秘诀	123
做到最好	123
客户至上	124
客户满意度的四个层次	125
商务领域，利润为主	126
人际关系中注重权力	127
事业中注重行动	128
值得反思的问题	129

第七章 如何激发自身的最大潜力

果断决定	132
------------	-----

坚定决心	132
明确目标	133
提前规划每一天	133
认真规划每个项目	134
确定优先顺序	136
ABCDE 法	136
分开急事和要事	137
实施强制高效原则	138
运用 80/20 法则	139
精力充沛地工作	140
专心致志地工作	141
吃掉那只青蛙	142
整理工作区	143
TRAF 法	144
不确定，就丢弃	145
高效利用路上时间	145
空中办公室	146
把关键工作做得更好	147
活到老，学到老	147
实时工作	148
精简工作步骤	149
每年重塑自我	149
取与舍	150
放手才能重新掌控	151
保持生活平衡	151
做强大的行动派	152
结果就是一切	153

高效工作方法 153

总纲

现在做什么? 155

值得反思的问题 155

引言 自我世界的转变

不论我们身处何地，那只是通往别处的一个驿站。不论我们有何作为，做得如何出色，那只是一种准备，能让我们另有作为，创造不同。

——罗伯特·路易斯·史蒂文森 (Robert Louis Stevenson)*，
苏格兰小说作家，诗人

未来可能无法预测，但相信我，如果你阅读此书，未来的岁月将会成为你生命中最美好的时光。你目前所取得的成绩和以后那些令人振奋的时光相比，会显得微不足道。你要理解并相信：无论现在生活中发生何种变化，那都是更广阔蓝图的一部分，引领着你不断前行，提升自我，激发潜力。

*译者注：罗伯特·路易斯·史蒂文森 (1850 ~ 1894)，苏格兰小说家、诗人与旅游作家，英国新浪漫主义文学的代表之一，代表作《金银岛》。