

# 成败之间

CHENGBAIZHIJIANDE  
GUAIDIAN

史伯特◎编著

人生有若干个影响甚至决定未来命运走向的拐点，能否准确把握，事关人生成败。

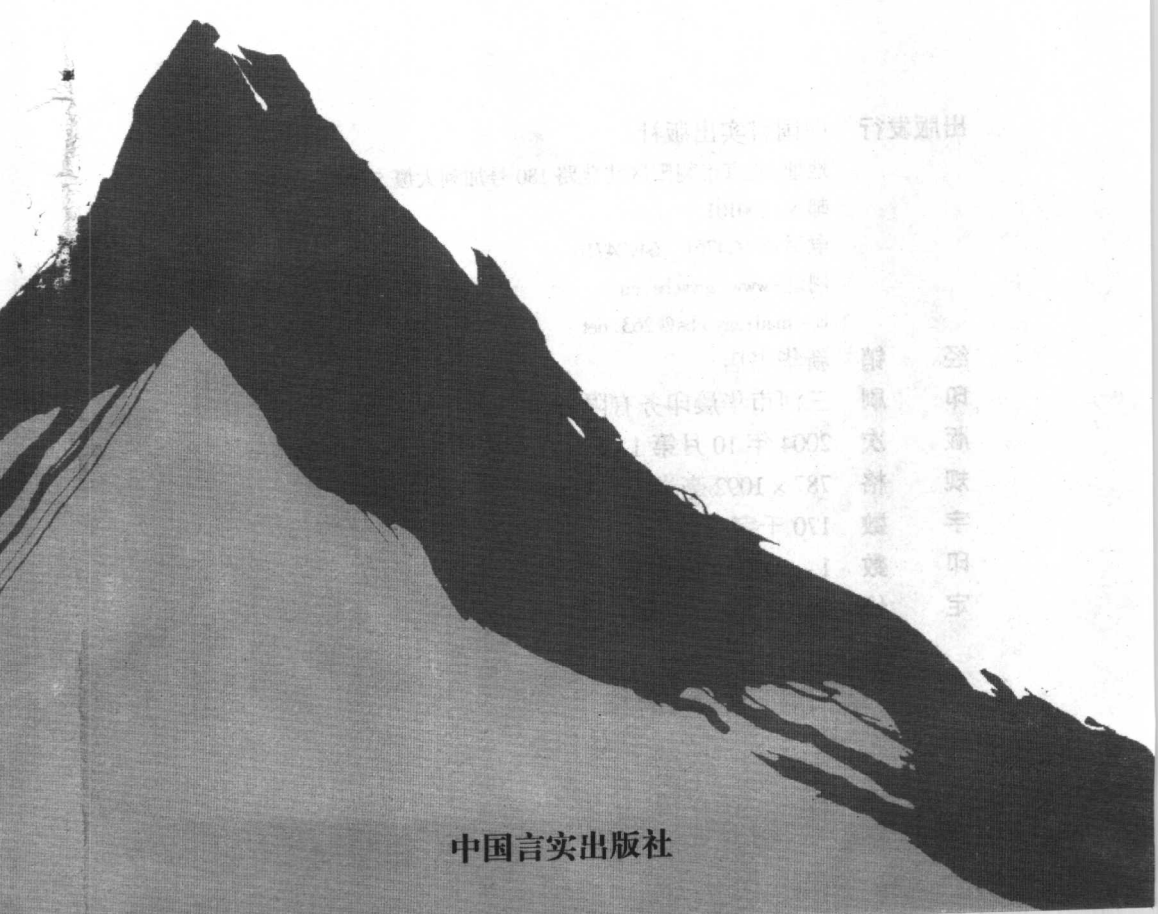
# 的 拐点



中国言实出版社

# 成败之间的 拐点

史伯特◎编著



中国言实出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

成败之间的拐点/史伯特编著.  
-北京:中国言实出版社,2004.9

ISBN 7-80128-533-6

I.成…

II.史…

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(2004)第 092673 号

出版发行 中国言实出版社

地址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮编:100101

电话:64924761 64924716

网址:www.zgyschs.cn

E-mail:zgyschs@263.net

经 销	新华书店
印 刷	三河市华晨印务有限公司印刷
版 次	2004 年 10 月第 1 版 2004 年 10 月第 1 次印刷
规 格	787 × 1092 毫米 1/16 16 印张
字 数	170 千字
印 数	1 - 10000 册
定 价	26.00 元

## 前 言

人的一生是曲曲弯弯的一条线，在这条或迂回上升或缓慢回落的长线上，有许许多多大小不等、或明晰或模糊的点。而在这些点上，只有若干个点影响甚至决定人生的未来走向，那就是拐点。日本著名作家上原春男在他的畅销中外的名著——《成长的原理》中，将人、企业、产品、技术等成长物的生长曲线归结为四个时期、三个拐点，而能否把握成长的拐点事关人生(事业)成败。

在时代大潮的激荡下，我们总是步履匆匆，惜时如金，每天奔走在生命的旅途中，却很少有人驻足而望，看看自己处于何种“拐点”上。因为，你的当前位置就人生的长过程而言只是一个点，站在这个点上，下一步的走向，常常会有两种截然不同的结局，诸如平凡和卓越，痛苦和快乐，贫穷和富有，惨淡和辉煌……我们把决定人生或事业下一步不同走向的点叫做成败之间的“拐点”。

人生是复杂的，人的活动内容是丰富的，我们很难确切统计出在人的—生活动中究竟有多少种或多少个这种拐点，然而这些拐点又实实在在地存在着，又的的确

确地影响着人生的未来。所以，我们把视野所及、所能捕捉到的这些拐点整理出来，以期能给那些站在人生或事业十字路口徘徊的人以某种指点或启迪，使他们走向正确的方向和成功的结局。

一个人在某时某地某种境况中的方向、方法的选择，首先影响他自己的状况，同时直接或间接地影响他人。尤其在市场经济勃兴的中国，更多的人真正拥有了自己的事业，成为企业的管理者、领导者。他们在做大企业的同时，也在放大自己的人生。就此而言，他们的拐点往往又成为企业的拐点。换言之，企业作为一个成长物，其兴衰成败也受拐点的制约，这就是本书后几章用了相当篇幅解剖企业拐点的原因所在。

人们常说：“退一步海阔天空”，人们又常说“成功之神往往在失败九十九次后才会光顾你”，“进”、“退”既难抉择，而进退的方向、方法及分寸就更难以把握。但是，“前事不忘，后事之师”，在人们前进的道路上，总是有或成功或失败的事例留下来，我们也总是会从中得到有益的东西，为把握成功的拐点增添更多的信心。

衷心祝愿那些站在拐点上的的人迈向成功的一方！

编著者

2004年7月30日

# 目 录

---

## 一、囊中有智

1. 珍珠比乌龟更贵重 /2
2. 不轻信“告诉你事情做不到”的人 /8
3. 重视“外行”的意见 /10
4. 小人物也有大主意 /12
5. 切不为俗见所惑 /16
6. 注意对平凡事物的“挖掘” /20
7. 学会“嫁接性”的模仿 /22
8. 善于捕捉“意外”这种机遇 /24

## 二、善待失败

1. 成功的第一要义是不惧怕失败 /28
2. 成败之间的细节差别 /32

## ◎ 成败之间的 拐点

3. 在失败中寻找意外的成功 /34
4. 当你遇到“糟透了”的境况时 /37
5. 成功之神往往在失败九十九次后才会光顾你 /40
6. 蚂蚁翻墙——执着的误区 /44
7. 直面人生的精神和“勇于后退的勇气” /46
8. 善待失败，体察失败 /50

### 三、冒险品格

1. 成败在一个人身上的转换 /54
2. 只因怠忽了最后一步 /56
3. 心灵的沉沦意味着停止了超越自我的脚步 /58
4. 目标永远是成功的指航灯 /61
5. 了海和尚的忍耐力 /64
6. 老于世故与光鲜眼光 /67
7. 超越自己的若干个答案 /70
8. 试一试你承受风险的能力 /74
9. 创业前的“自我评估” /77

#### 四、做事方法

1. 抓住时代变革的连带机会 /82
2. 把梦想转化为成功的动力 /87
3. 变通与固守的两重天地 /90
4. 在成就面前的新抉择 /93
5. 持续努力和一次努力 /96
6. 更快、更有效地工作 /99
7. 敢为人后，后中争先 /102
8. 技术与管理之间的平衡 /105
9. 把握住“帮助别人”的机会 /108

#### 五、现实环境

1. 当你领先得太远 /112
2. “与人沟通”和“与世隔绝” /116
3. “米老鼠禁忌” /118
4. 对外来挑战的积极回应 /121



## ◎ 成败之间的 拐点

5. 对现状的“自我批判” /123
6. 跳蚤给人类的“经验”启示 /125
7. 顺境时快出手 /127
8. 功绩越大越危险 /129

## 六、领导素质

1. 不曾攀登者，绝无跌落之经验 /134
2. 成败也是一种韧力的较量 /137
3. 你能否感染他人 /141
4. 为自己的性格魅力打分 /144
5. 一个电话带来的转机 /147
6. 领导者的成长要高于企业的成长 /151
7. 从工程师到“船长”的角色转换 /155
8. 经验、智能与适应力的三端平衡 /158

## 七、兴衰要则

1. 老生常谈——借鸡生蛋 /164

2. 神轿要靠众人抬 /169
3. 多头马的后果是乱拉车 /171
4. 特别重视有事业心的员工 /174
5. 尊敬和鼓励个人能力 /177
6. 企业衰败的三种征兆 /181
7. 最佳公司的八个特征 /184
8. 企业的平均“艰难次数” /186
9. 如何让企业恢复活力 /190

## 八、公司管理

1. 善待你的客户与关系企业 /194
2. 用“自我”方式管理员工的十条禁忌 /195
3. 蚂蚁和鸽子互救的寓意 /198
4. 让员工欢欣鼓舞每一天 /200
5. 培育忠诚于企业的队伍 /203
6. 不可临时抱佛脚 /207
7. 在市场周期中的低落点上选择联合 /209
8. 促进成长与无所作为的“体貌”特征 /214

9. 花钱的选项 /217

**九、经营之道**

1. 从业不精与悬崖勒马 /220
2. 不识“和氏璧”的国王 /224
3. 对照你的“成长曲线” /227
4. 强与大之间的抉择 /230
5. 智者虑远与缺乏预见 /233
6. 稳健发展，防患未然 /236
7. 追求平均利润才能持久 /238
8. 向成功的对手看齐 /241
9. 不要在“潜规则”上下功夫 /244

## 一、囊中有智

成功者首先是智者。而智的源泉是把握和筛选信息。信息是资本，是财富。谁善于捕捉和利用信息，谁就可能别有建树。而一个闭目塞听的人，肯定与成功失约。能否掌握先机，是决定人生成败的第一个拐点。



## 1. 珍珠比乌龟更贵重

聪明人却善于从别人的经验中找方法、走捷径，化难为易。

——翟鸿燊 中国国际企业机构总裁

成功和致富的巧思，往往始于偶然的见闻。因此能否利用好一些意外信息，则会成为一个人在某些事情上成与败的拐点。日本的御木幸吉就是由于受到偶然见闻的启发而给自己的事业带来了转机。

那是一次海外航行，他带领一艘满载乌龟的船，向香港进发，不料遭遇海上风暴，抵港时，所有的乌龟都死掉了，损失极为惨重。他伫立海边，感到前途渺茫。这时，他旁边有两个中国人在做珍珠交易，对话声传到他的耳中。这一段偶然的对话使他茅塞顿开：“珍珠不是比乌龟还贵重吗？天然的珍珠非常有限，为什么不搞人工繁殖？”他立即进行调查访问，打听到中国洞庭湖有人将佛像放入珍珠贝（阿古屋贝）里，制造出过佛像珍珠。他就专心研究生产珍珠的原理，最后他创造了将玻璃珠塞进珠母

贝而生产大型珍珠的最好方法，开创了她的珍珠养殖事业，从而成了享誉世界的“珍珠大王”。

中国人过去一贯鄙视道听途说。而善于动脑子的御木幸吉的致富思路，则恰恰始于道听途说。道听途说，其实也是收集信息的渠道之一。问题在于御木幸吉并不满足于道听途说，而是听了便想，想了还要进行调查研究，调查研究之后，他能得出比常人更高明的结论，他能在他人的基础上有所突破，有所创新。

把道听途说的信息变成一个发财致富的转机还有刘文汉造假发的事情。

1958年的一天，在美国克利富兰市的一家西餐馆里，一个中国人正同两个美国商人共进午餐。

觥筹交错，刀叉飞舞，丰盛的佳肴美酒，使两个美国人食欲大增，口里一边狼吞虎咽，一边还依哩哇啦谈着生意经。“伙计，”那位中国人问道，“在美国，什么行当最能大行其道？”

“Wigs!”其中一个美国商人答道。

“假发?”这位中国人的眼睛一亮，脱口而出。

“Yes, Wigs!”那个美国人又一次肯定。说着，他停下手中刀叉，从随身所带的包中取出一个长的黑色假发，表示说，他还愿意购买13种不同颜色的假发。像这样餐桌上的交谈，在当时来说，只不过是商场上普通的谈话。一句只有两个字的话，按理说并不见得有什么特殊的意义。但是，言者无意，听者有心。餐桌上的一句话，触动了那位中国人聪敏的头脑。他很快就判断出，“假发”二字，令他可以大做一篇招财进宝的文章。这顿午餐，就成了这位反应敏捷、有心眼的中国人发迹的起点。

## ◎ 成败之间的 拐点

这位中国人，就是后来在香港被人称为“假发业之父”的刘文汉。

刘文汉对“假发”这个新行业的选择是十分艰难的，他付出了很多的努力后才获得了成功。

据刘文汉当时所作的调查了解，“假发热”的确在20世纪60年代的美国十分流行。这有它的社会原因。当时，美国黑人反对种族歧视争取平等权利的斗争与风起云涌的反对越战的学生运动汇合成一股巨大潮流，冲击着美国社会。动荡不安的美国社会中，出现了以长发为标志的一代“毛发”青年，戴假发成了当时的时髦风尚。美国市场对假发的需求量空前之大，无疑给假发制造业开创出一个史无前例的黄金时机。

一个广阔的市场展现在刘文汉的眼前了。可是制造假发的原料又在何方？利润如何？

刘文汉一回到香港，又马不停蹄地开始了新的调查。

当时，香港有人利用从印度和印尼进口的人发（真发）制成各种发型的发笠（假发笠），如短笠（短发的发笠）、长笠（长发型的发笠）、须仔（纯用手工制作的发笠），等等。成本相当低廉，最贵的每个不过近百港元，而售价都高达300港币。刘文汉经过一番估算，立即决定在香港创办“假发”工厂，向美国市场销售。

决心下了，可是假发的样子怎样？在当时的香港，连一个美国人所需要的假发样品也弄不到，自己对此更是一无所知，茫无头绪。怎么制造假发？自己不懂行，懂行的人又有谁？他起早贪黑，寻遍港九，一时也找不到懂得制造假发的专家。刘文汉四处

奔走，告急无门，濒临绝望。

一天，一位朋友来访。在交谈中，刘文汉问他哪里有懂得制造假发的专家时，这位朋友提起在油麻地的后街似乎有一个专门替粤剧演员制造假须假发的师傅，但具体的住址这位朋友苦笑地摇摇头，告诉他这也仅是道听途说而已。刘文汉岂肯放过这唯一的线索，他决心亲往寻访。

油麻地大街小巷人口稠密，要在这里寻找一个名不见经传、默默无闻的工匠，宛如大海捞针，谈何容易！刘文汉求贤若渴，疲于奔走，穿梭在街头巷尾里，出入于人山人海，一间间房子打听，一个个居民询问，真是不厌其烦，不辞劳累。苍天不负苦心人，终于在一个僻静的陋巷深处，刘文汉打听到了这位平素避见生人的假发师傅。

刘文汉如获至宝，把这位千辛万苦请来的、当时香港独一无二的假发师傅奉为上宾。当他恭恭敬敬地给师傅献上一杯香茗之后，便迫不及待地大谈假发在美国如何如何受欢迎，大谈在香港办厂制造假发向美国出口如何如何赚钱的生意经。

“您需要多少假发呢？”师傅啜了一口茶，问道。

“每月至少 500 个？”刘文汉如意算盘早已打好，胸中有数。

“你疯了！”师傅把茶杯重重一顿，瞪大眼睛看着这位生意人。

“怎么啦？”刘文汉这时是丈二金刚，摸不着头脑。

原来，制造假发得心细工精，师傅告诉他，一个假发经他手中制成，得花三个月时间。

假发师傅一席话，像一盆劈头盖脸的冷水，冲得刘文汉的心



## ◎ 成败之间的 扬点

一下子凉到脚下，但是，刘文汉并不因此感到沮丧，他请求这位师傅领他前去参观制造假须假发的小工场。在那里，刘文汉仔细观察了工场里几名工人制造假发的方法，心里默默盘算着其中哪道工序可以采用现代手段代替。待他参观完整个假发制造过程后，由于他懂得机械技术，一个采用机器生产假发的蓝图也就随之呈现在脑海中了。

“给我一名女工。”刘文汉要求说。

“干什么？”师傅又坠入五里云雾。“我要使她成为一名假发制造专家。”

一名女工自愿接受了刘文汉的聘请。3个月后，刘文汉的手下经过训练，能熟练地操作机器，能采用现代生产方式制造假发的女工已超过30名，刘文汉又购买了一批用于制造假发的机器，大批原料从印尼购进，厂房亦已租下，修葺一新，第一个假发制造厂在香港成立了。

刘文汉为这个制造厂的创建花去了大量的时间和精力，耗费了大量的人力、财力和物力。但是，这一切并没有白费，汗水和心血换来了丰硕的成果。第一批假发果然从机台上生产出来了。

刘文汉走进连卡佛公司，向这家公司一名高级行政人员兜售他所制造、也是香港第一个用现代化生产手段生产出来的新型假发。

对方接过假发，以行家的眼光审视一番。面带喜色地问道：“这假发是哪里生产的？”

“香港！”“不可能！”这位行政人员以为刘文汉在开玩笑。“这一定是欧洲产品，香港没有这样的假发制造厂。”据他所知，