

直销与中国

超越无限极

无限极人生与 **南方李锦记** 事业良机

选择无限极事业的27个理由

解析中国未来择业趋势
为自己找回人生梦想
超越无限人生 创造无限财富

无限极人生规划	无限极事业平台
无限极产品问答	无限极品牌优势

邀约的原则
让对方第一次记住你
成为销售高手的十大准则
如何推荐人 怎么样建立高效团队
成功守则 战术集汇
共创无限极人生

南方李锦记
商机大全

人民日报出版社

直销与中国
直销与中国
直销与中国
直销与中国
直销与中国
直销与中国

图书在版编目(CIP)数据

人：李一：编著《超越无限极》\中国中图分类法

超越无限极

无限极人生与南方李锦记事业良机

思杰 编著

书：李一：编著《超越无限极》\中国中图分类法

杰：思：著：非
任：编：著：非
面：计：非

出：行：人：民：日：出：版：社
址：北：京：金：安：路：2
轴：编：号：100738
行：发：行：号：(010)62369839
册：半：册：半
印：刷：重：庆：半：材：印：刷：有：限：公：司

开：本：16开
字：数：130千字
张：10.5
数：2000

人民日报出版社

次：2002年5月第一次印刷

号：1287.7-80208-128-X.P.002

价：180.00元(含邮)

图书在版编目 (CIP) 数据

直销与中国 / 《直销与中国》编写组编. —北京: 人

民日报出版社, 2005. 2

ISBN 7-80208-153-X

I. 直... II. 直... III. 销售-研究-中国

IV. F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2005) 第012987号

书 名: 直销与中国——超越无限极·无限极人生与南方李锦记事业良机

作 者: 思 杰

责任编辑: 紫 晓 熊道静 李 春

封面设计: 马 静

出版发行: 人民日报出版社

社 址: 北京金台西路2号

邮政编码: 100733

发行热线: (010)65369529 65369527

经 销: 新华书店

印 刷: 重庆华林印务有限公司

开 本: 16开

字 数: 150千字

印 张: 10.5

印 数: 5 000

印 次: 2005年2月第一次印刷

书 号: ISBN 7-80208-153-X/F·005

定 价: 180.00元 (全套)

专心 使命 超越

2005年,对于中国八大直销巨头、百年老字号的南方李锦记来说,有两条消息格外引人注目,一条是:在广东江门投资5亿、占地1700亩的食品工业生产基地正式启用;另一条是,在首届中国“最具员工成长价值企业”综合评比中,南方李锦记位列第15名,成为健康行业中唯一一家上榜企业。这是该公司继2004年12月入选年度“中国TOP100最佳雇主”、在“第四届中国国际保健节”上“无限极增健口服液”连续三届荣获“十佳保健品”称号;总经理李惠森也连续三届荣获“十佳企业家”殊荣、“桑唐饮口服液”同时获得“保健节科技进步奖”称号之后的又一殊荣。

在中国内地直销市场,南方李锦记一直抱着永续经营的目标。早在2001年,他们就提出了“三个专心”,即“专心做中国市场、专心做中草药保健品、专心做无限极事业”。

专心,使命,超越。

这就是南方李锦记,这就是无限极事业。正如南方李锦记总裁李惠森谈及自己成功时所言:“潜心做事,思利及人。”

专心,缘于商业竞争,缘于市场机制,凡专者必有力,凡专者必赢,凡专者必胜,凡专者必有冲击力和爆发力;正因为这“专”,使得南方李锦记在2004年的表现是那么从容,面对沸沸扬扬的直销立法,自己表现得是如此的“大隐于市”,少了些浮躁,多了些从容与神秘。

使命,缘于生命的本质,也缘于企业的责任,是企业文化的核心价值所在。从事无限极事业的每一人不但传播健康的使者,更是中华民族优秀中草药保健文化的传播者,他们正努力做到,无限极就是中草药保健品,无限极就是健康的传播者。

超越,缘于人生,缘于使命,南方李锦记有两个梦想:一是把中国传统饮食文化传遍全世界;二是弘扬中华养生文化。经过一百多年的努力,“李锦记”已跻身世界著名品牌,第一个梦想已实现;而今,第二个目标正在稳健实施中。

在第一个五年计划中,南方李锦记把“专心国内市场”定为进军国际市场的第一个阶段目标。为了避免像国内一些健康产品企业那样过早地在市场中灰飞烟灭,“南方李锦记”在科研攻关方面先后与南方医科大学、香港科技大学、清华大学等科研机构建立合作关系,成立香港传统中药研究中心,并获得了GMP、ISO9000、HACCP三项权威认证,形成了20多个品种的中草药健康系列产品。

面对“产品、机会、模式”的直销新时代,面对中国直销大市场,面对财富第五波,南方李锦记“专心国内市场”的第一个阶段目标已曙光初现,在销售网络建设方面,国内分公司的数量将从现在的十几个扩充一倍,力争在三十个省会城市和直辖市都建立起分公司和自营店,直接面对消费者,扩大产品覆盖面。

“全球中草药产品市场是一块大蛋糕,我们现在不急于吃,但不等于不吃,”李惠森说。

很明显,南方李锦记为完成历史使命进军国际市场的宏伟蓝图早已成竹在胸。

2005,中国直销元年,祝福南方李锦记,祝福南方李锦记的经销商们。

目录

第一章 走出自我 改变一生

观念决定一生	2	有没有一票到底的“职场车票”	4
“三等人”的命运	2	上班族生活不是唯一选择	4
追寻失落的梦想	2	超越无限人生	4
想法决定生活	2	认识自我	4
环境决定一切	3	实现自我	5
裁员风起 铁饭碗不保	3	超越自我	9

第二章 掌握趋势就能引领潮流

什么是直销	12	直销人人可为	16
直销在中国	12	财富第五波——保健品营销	17
直销与传统生意的区别	15	为什么人人都需要保健	17
直销与传统市场营销的区别	15	全民保健	19

第三章 平台的力量

思利及人 造福社会	22	弘扬养生文化经营之道	39
使命——民族企业的永恒追求	22	不懈追求做好民族品牌	39
沟通机制——李锦记的家族委员会	23	营销推广健康理念	39
《孙子兵法》——李锦记家族企业的哲学参照	24	发展抢占国内市场	39
“国之精品”背后的故事	24	企业灵魂——思利及人	40
附一：李锦记创业史	29	已是一种习惯	40
附二：海豹的故事	29	世界上最好的激励	41
附三：桑唐饮诞生记(一)	32	“吃”在实在	41
附四：桑唐饮诞生记(二)	34	三个专心	42
荣誉陈列室	36	炎帝文化与李锦记	43
		做无限极事业的八大优势	44

选择南方李锦记事业的 27 个理由	45	二、中草药个人护理用品	60
荣誉榜	46	植雅沐浴露	60
公司篇	46	植雅洗发露	61
产品篇	46	植雅牙膏	61
新闻集锦	47	三、中草药护肤品	62
南方李锦记新会生产基地落成	47	植雅洁面乳	62
南方李锦记中国国际保健节再获殊荣	48	植雅活肤水	62
李文达荣获香港商业奇才大奖	49	植雅日霜	63
“李锦记”给茶坑村民生财道	49	植雅晚霜	63
李锦记向学生赠送 30 万元保健品抗“非典”	50	植雅润肤露	64
香港“李锦记”向清华捐款千万元	50	植雅润手霜	64
李锦记获“最具员工成长价值企业”	51	植雅面膜	65
“国之精品”——产品优势	51	植雅组合面膜	66
一、中草药保健食品	51	植雅防晒霜	67
无限极男士口服液	51	无限极产品问与答	68
无限极增健口服液	52	无限极增健、男士、女士、儿童口服液	68
无限极女士口服液	53	植雅中草药护肤品问与答	72
无限极儿童口服液	53	植雅中草药个人护理产品问与答	74
无限极钙片	54	灵芝皇胶囊问与答	74
灵芝皇胶囊	55	欧米加威特海豹油胶囊问与答	74
欧米加威特海豹油胶囊	56	红果清露问与答	76
红果清酒	57	无限极钙片产品问与答	77
姜公养生酒	58	姜公养生酒产品问与答	77
桑唐饮口服液	59	桑唐饮口服液产品问与答	78

第四章 无限极财富规划

无限极制度及其评析	80	传播健康理念的超越	85
加盟无限极事业指南	80	诚信经营的超越	85
申请成为业务员手续	80	社会利润分配的超越	85
优惠消费者权利	80	保障的超越	86
业务员申请资格	80	积极主动人生的超越	87
业务员义务	80	零风险的超越	87
业务员权利	81	高成功率的超越	88
奖金制度细则	81	公平竞争的超越	90
无限极事业制度分析	83	无限市场的超越	90
超越无限极	84	互助合作的超越	90
投资的超越	84	美好人性的超越	91
利润来源的超越	84	利益共享的超越	91
消费生产商的超越	85	潜能开发的超越	92
口碑相传的超越	85	个人成长的超越	92

第五章 走好无限极人生每一步

心态篇	94	营销人员如何开发新市场	111
8 个正确的心态	94	如何让对方第一次记住你	113
7 种需要完善的心态	94	售后服务	114
从压力中营救自己 10 招	96	战术篇	115
自我激励 9 法	97	阻碍成功的 6 种坏习惯	115
销售篇	99	握手的学问	116
学会倾听	99	直销商不该说的 9 种话	116
倾听 6 大准则	100	成功 10 大法则	118
成为销售高手的 10 大准则	100	直销技巧 10 字诀	119
销售的 10 大步骤	102	直销商个人形象 8 忌	120
团队建设篇	102	如何开口	120
如何推荐人	102	如何产生动力	121
如何判断推荐的难易	103	如何上台演讲	122
如何进行跟进与带动	103	邀约的原则	122
怎样建立一个高效团队	104	如何留住团队精英	122
如何培训直销团队	107	讨人喜欢的原则	123
市场拓展篇	110	直销成功要素盘点	124
如何对陌生顾客达成销售	110	如何运用 ABC 法则	127

第六章 成功无限极——直销菁英

生命因梦想而精彩	130	务实、团结、创新	137
天道酬勤双双飞	132	承担新使命，创造辉煌	138
惟楚有才，于斯为甚	133	无限极事业，功德无量	139
我温馨的家来自无限极	134	中草药瑰宝在石刻之乡闪光	140
稳中求胜	135		

第七章 产品效果分享

无限极增健口服液	143	欧米茄威特海豹油胶囊	159
无限极男士口服液	154	无限极钙片	161
无限极女士口服液	156	桑唐饮口服液	162
无限极儿童口服液	158		

超越无限极

无限极人生与南方李锦记事业良机

第一章

走出自我 改变一生

观念决定一生

假如你把一只青蛙放在一锅冷水中，然后逐渐加温，这只青蛙最后必然难逃被烫死的命运。

“三等人”的命运

一个企业管理者处在快速变化的世局中，如果墨守成规，一成不变，抱持着“以不变应万变”的苟安保守心态，其结果也必将像沉迷舒适安逸环境中的青蛙一样，难逃被时代淘汰的命运。

企业如此，个人亦然。一个人如果没有具备适应世界急剧变化的能力，将难以在竞争激烈的社会生存。科学家曾做过一个试验，抓一群跳蚤放在玻璃杯中，再用玻璃盖住。发现每只跳蚤不停地奋力往上跳，每一跳都会撞到玻璃盖。一个小时以后，跳蚤依然在跳。因为动物都有学习的本能，再撞了几次以后，跳蚤发现轻一点跳，就不会撞到盖子，跳一半或三分之一的高度就可以。三天以后，科学家把玻璃盖拿掉，观察跳蚤的行为，发现每只跳蚤都还在往上跳，但是没有一只跳蚤会跳到杯外来，因为它们已“习惯”轻轻跳。

这个跳蚤的实验，或许可以给人一个很深的启示，有很多上班族就像跳蚤一样，每天朝九晚五的上下班，早上跳上去、晚上跳下来，每天过着同样一成不变的生活。始终跳不出这个固定的框框，生活范围非常狭小。

这种制式生活过久了，许多人会感到单调乏味，逐渐使自己的士气消沉，失去一股奋斗的志气，也失去人生的理想、梦想，而成为“三等人”——等下班、等薪水、等退休。另外由于自

己的生活范围狭小，每天只是来回在住家和办公室的“两点一线”之间“坐井观天”，不知大环境的变化。一旦经济不景气，公司要裁员，减薪，或调整职务，他就会很难适应，甚至无法生存下去。

追寻失落的梦想

其实，玻璃盖并不存在。并没有任何人拦阻你改变生活，并没有人限制你的生活自由，一旦你跳出到外面世界，你会发现窗外有蓝天。因此，在“玻璃杯”内生活的人要勇敢尝试，跳到“玻璃杯”外，看看外面还有一个更大、更宽广、更多彩多姿的世界。

你的想法、观念，决定你一生。只要你愿意，改变自己的思想、观念及生活方式，就可以改变一成不变的生活，享受自由的生活，为自己找回人生的理想、梦想。

想法决定生活

除非有的人家大业大，含着金汤匙出生，不需任何努力，只要等着继承父业就可成为现成的老板；或一心只想担任家庭主妇（煮夫），就心满意足。但这种人毕竟是少数，大多数人都踏入社会，进入职场竞争，进而成家立业，或更上一层楼，功成名就。

刚开始工作的人都是朝气蓬勃，有一股雄心壮志，充满自信，做事积极，干劲十足，希望能大

展身手，好好表现一番。

但工作几年，在周而复始，一成不变的工作环境中“熏陶”后，整个人快速“折旧”，所有雄心壮志、理想抱负都消磨殆尽，说话老气横秋，言不及意，工作态度消极，行动呈现老态，让人从他身

上看不到未来的希望，如此与行尸走肉何异？

为什么会如此？原因在于一个人的想法。有什么样的想法就过什么样的生活。你的想法会影响你的抉择，你的抉择会决定你的一生。

环境决定一切

入世与中国未来就业趋势

裁员风起 铁饭碗不保

中国加入世贸要由发展中国家跃上一个新的台阶和西方发达国家接轨，这会对国有的很多企业 and 行业带来很大冲击，下岗失业人员日趋严重，这是由于社会的发展使科技代替了人力。1999年11月15日，中美签署中国“入世”协议后，农业被舆论视为中国“入世”后利益牺牲最大受冲击最严重的行业。就在中美签字第二天，新华社刊发一组数据，对入世后各行各业机会的增减进行预测。排在第一位的就是农业，预测说，入世后，农业的就业机会将减少966.2万个，这句话后来被一些媒体诠释为：近1000万农民将在“入世”后失业。

中国汽车业至少落后15年，目前我国汽车进口关税为80~100%，加入世贸后到2006年汽车进口关税会降至25%，汽车零件进口关税降为10%，并取消进口配额，外国汽车进来了，这是一个强弱分明的阵营，国产车不仅仅在价格上处于劣势，生产规模研发能力，销售服务全部体系都远远落后于外国公司。然而就规模而言，全国年产汽车达160万辆，虽排名世界第10名，但还远远不抵美国通用汽车公司一个车间的年产量，而这160万辆还是由分散的125家汽车企业的总额，在质量上与人家也不可同日而语，由于国际市场轿车价格

是国产车的三分之一到四分之一，即使加25%的进口税，价格也大大低于国产车，而在质量款式安全性能方面也有很大优势，中国汽车工业现代化、规模化发展是大势所趋，企业要兼并重组，引进先进生产线，中、小型企业必将淘汰出局，从而导致大量人员失业下岗。

大批的银行职员将丢失“金饭碗”，随着电子化步伐的加快，今后传统银行结构将支离破碎，根本不需要那么多人点钞票了，据经济学家钟朋荣预计大约200万银行职工8年之内要下岗，美国一家网上银行99年存款达到15亿，却只有10名员工，中国四大国有银行人浮于事早已人所共知，如果外资银行大量进入中国，现有四大银行机构规模将不得不被迫压缩，人员下岗现象不可避免。

随着中国“入世”官方部门正在进行各项改革，减少审批部门和手续，以适应市场经济的需要与国际惯例接轨，于是，公务员将不再是捧着金饭碗、吃着皇粮无忧无虑的时代骄子，随着官方职能的转变，机关人员的精简，将有更多的机关白领走进人才市场重新择业。我国号召尊师重教，对教师的待遇很高，然而由于计划生育的实施，我国的学子越来越少，而教育人才已趋饱和，再加上中国的“入世”需要培养适应世界的高素质人才，需要有更高素质的教育队伍，这样择优

汰劣势在必行，会有大批“灵魂的工程师”因此下岗。加入世贸虽然给中国社会经济的繁荣与发展带来广阔的前景，然而各行各业越来越多的下岗失业人员再就业的问题也不容忽视。

有没有一票到底的“职场车票”

答案是令人寒心的，也是真实的情况，就是从现在开始，再也没有一票到底的“职场车票”。“失业”将是未来21世纪最时髦的名词，它是一股无法阻挡的时代洪流，每一位在职场上讨生活、过日子的人，都要有如此认识与心理准备，以应变大时代变局的来到。

因为，你是一位上班族，你的舞台是别人给你

的，别人也随时可以抽走；一位失去战场的将军，不能再指挥部队，勇敢杀敌，夫复言勇？一旦你的人生舞台不在，顿时生活失去依靠，如何谈论理想、抱负？

上班族生活不是唯一选择

因此，在面对21世纪来临之际，有智慧的人 would 先改变他的思想，突破过去一成不变的生活框框；当机会来临时，不但能抓住机会，而且能创造机会。

所以上班族的生活不是你唯一的选择，你可以打造自己人生的舞台，大胆创业，为自己跨出人生关键的一大步。

超越无限人生

认识自我

据说，古希腊阿波罗神庙的门楣上写着这样一句话：“认识你自己。”以此送给特意前来询问命运的人们。

“认识你自己”就是“认识自我”，这句碑铭，犹如一把千年不熄的火炬，表达了人类与生俱来的内在要求和至高无上的思考命题。尼采曾说：“聪明的人只要能认识自己，便什么也不会失去。”如今，随着社会的不断发展，人们对于自我的认识，也进入了一个突破性的新阶段。事实上，每个人都有巨大的潜能，每个人都有自己独特的个性和长处，每个人都可以选择自己的目标，并通过不懈的努力去争取属于自己的成功。

发现自我，认识自我，这是从历史久远处传来的一声古老的呼唤，又是今天无数颗心灵深处的一份常新的渴望。

千百年来，几乎所有的思想家都在探研人类自身，试图认识自己。然而，“我是谁？”却始终困扰着人类。曾有人问第奥根：“世界上什么事情最难办？”这位哲学家的回答是“认识你自己。”

认识自我的艰难来自两方面。一方面，每一个“自我”都是一个复杂而多维的世界：“自我”既是生物的，又是社会的；既是内在的，又是外在的；既是恒定的，又是变化的。另一方面，对自我的认识又如法国诗人帕斯卡尔所声称的那样，“对自我的判断又总是随情绪而变化。”所以在我们的观念和意识里，现实的、可能的、偏见的、想

象的、希望的、幻想的等等交织在一起,构成一个独特而又复杂的自我。

认识自我最重要的因素就是表现出的对际遇的感知、对自身的评价,每一个人在认识自我时往往有两种表现。一是外在的,为周围的人所认识、被旁观者所议论。二是内在的,只为自己所体会、内心所认识。

如果你觉得自己不够聪明、能干和美丽,往往是因为你把自己和别人相比较的缘故,或者是把现实中的自己和理想中的模式相比较的结果。人们常常是看到别人怎么美好和幸运,总希望那些美好和幸运能被自己所拥有,却很少想到完全可以通过努力来改变自己,使自己变得更加聪明、能干和美丽,再塑一个全新的自我。

如何才能让两者都一致起来,既被别人认可,又让自己满足呢?

有人说,自信来源于成功的暗示,也就是说,某项重任或创新一旦成功了,这个人就会自信。然而,此话虽不无道理,却仍未道出自信的根本依据。一个人在做某件事,尤其是在担当重任或大胆创新的时候,就需要自信,也应当自信,而不是只有在成功之后才能自信。

一个人凭什么自信呢?

《老子》云:“知人者智也,自知者明也。”“自知”就是正确地进行自我认识,就是对自身各方面潜能恰如其分的认识与评估。

认识自我,就是要客观地评价自己,既不高估自己,也不贬低自己。

认识自我,就是要认识自己的优势、劣势、自己的与众不同和发展潜力。

认识自我,就是要认识自己的生理特点,认识自己的理想、价值观、兴趣爱好、能力、性格等心理特点。

认识自我,是我们每个人自信的基础与依据。

认识自我的意义是,人应该认识自己存在的根本地位,并知道,人并不仅仅是产生于泥土,而是有着神圣的灵魂。人应该知道,通过认识,人可以超越天使。应该知道,人是自由的,是具有选择权的,人对自己和对其他人都负有责任,同时人也负有建设和繁荣世界、改良世界的重要职责,即使你处境不利,遇事不顺,但只要你赖以自信的巨大潜能和独特个性及优势依然存在,你就可以坚信:我能行,我能成功。一个人在自己的生活经历中,在自己所处的社会境遇中,能否真正认识自我、肯定自我,如何塑造自我形象,如何把握自我发展,如何抉择积极或消极的自我意识,将在很大程度上影响或决定一个人的前程与命运。换句话说,你可能渺小而平庸,也可能美好而杰出,这在很大程度上取决于你的自我意识究竟如何,取决于你是否能够拥有真正的自信。

请记住,认识自我,你就是一座金矿,拥有自信、自主、自爱,你就一定能够在自己的人生中展现出应有的风采。

实现自我

“实现自我”也就是我“如何成为我自己”,即实现自我所具有的价值。登山者经过多年艰难的跋涉,终于抵达雄伟峻拔的巅峰;莘莘学子经过多年寒窗苦读,终于窥视到学海之珠的神奇;采矿者经过锲而不舍的发掘,终于找到梦寐以求的矿藏;痴迷于音乐王国的少男少女,一朝步入音乐的殿堂,梦想成真……等等,都可视为自我价值实现的表证。因此,“实现自我”的准确表达是指人对自己的欲望、目的、理想的追求得到了客观性的回报。

中国有句老话叫“谋事在人,成事在天”。就个人而言,这里包含了两方面的内容,其一是谋事,即自我对人生的定位、选择、策划、塑造的过程;其二是成事,即人生价值的获得、体现、完成、

实现的结果。谋事与成事既是自我人生价值实现过程中不可缺少的环节，同时二者又具有相辅相成的辩证关系。“谋事”在很大程度上体现的是自我的主体状态和意义，而“成事”则更多地与“非我”——自我以外的必然性相联系。

许多人之所以一事无成，最主要的原因还是断送于最初的“谋事”。谋得对，就能成，谋不对，事必败。所谓谋得对，一是要知大势，顺应大势，这是最根本的一条，如果所谋之事与历史、社会、现实生活的大势相违背，“逆潮流而动”，不论你谋得如何高明，必将没有好结果；二是不能被眼前的困境所禁锢，敢于同命运抗争，有了适合大势的目标，就要坚持它，不为一时一地的逆境所困，伟大的音乐家贝多芬有句名言：“我要扼住命运的咽喉！”这是他在音乐生涯的鼎盛时期突然失聪以后说的。事实证明，这一致命的打击，并未将他摧毁，反而使他变得更坚强，更伟大了。

那么，如何才能谋“知大势，不畏逆境”呢？

培养“学会如何学习”的核心素质

个人核心竞争力的获得是一个不断提高的过程，有最低点，但永远没有最高点，真正的学习不仅仅是掌握知识、获得技能，而是学习如何更快、更深入地学习，甚至如何创造新的知识。已经掌握的知识是“静态”的，而学习方法是不断进步的，因此，后来者肯定会比先驱学得更快，更深入，至少会少走弯路。这并不意味着我们一定要跟在他人后面学习，因为，第一个吃螃蟹的人获得的最有价值的东西不是螃蟹的营养，而是胆量和自信心，是核心素质的提高。

核心素质是一种方法论式的素质，能帮助我们比他人学习得更快、更深入、更正确认识自己、更敢于负责、更快适应环境、更容易融入团队；又能使我们在紧张的工作中，永不失乐观、积极向上的健康心态，不断创新、寻求事业发展机会。

依靠持续学习，获得持久的竞争优势

对于未来，我们唯一可以断言，唯一可以确定的东西就是外在环境的不确定性。因此，我们应将职业人生的重点由就业转向就业能力。就是说，公司不仅要给员工提供一份工作，还必须确保员工能掌握满足职业市场需求的技能。因此，我们为了确保自己在职业市场的就业竞争力，都应努力学习，并尝试开发一种“比别人更会学习”的核心素质。这是一种方法论素质，不是简单地学会一种知识。当然，掌握一定的基础知识是开发核心素质的基础。核心素质是知识、技能的一种提炼、升华，是在各种环境下都能迅速捕捉新的信息，并综合运用各种知识，主动进行思索、反省，并敢于抛弃现有的一切，果断采取行动的一种素养。

因此，为了比别人更会学习，从而拥有个人的持久竞争优势，至少应做到以下几点：

为职业人生目标而有针对性地学习；

学会根据自己的职业目标，提炼外在的一切信息；

不停地思索和反省，尝试调整自己已经拥有的一切知识；

将已掌握的的知识形成严密、深厚的知识体系；

主动感觉他人在学习方法方面比较优势（这是不可言传的），并及时进行调整（这是最难的，他人的方法不一定适合自己）。

不因循守旧，倡导创新精神

未来的世界属于不断创新的人。人生最为可怕的一件事，就是“把错事做得很正确”。在特定的环境条件下，你做对了一件事，并不意味着你永远都可以沿袭这一做法。可惜的是，人总是喜好按照习惯办事，在如此“信息大爆炸社会”，万事万物可以说一日千变，如若还是习惯行事，不

失败那是不可想象的。

为了避免把“错事做得很正确”，我们应该记住：

人是富有惰性的，喜欢按照惯性进行思维；

当今世界，唯一不变的就是它的“可变性”；

重新感觉中国的传统智慧：变则通，通则达；

训练自己敢于不断创新的心理品质，如自信、适度冒险、求异、独立自主性、好奇等；

向新人学习，因为他们代表未来，他们的成就注定超过我们，这是新的“三人行，必有我师焉”。

锦绣人生需要健康心理相伴

人生的成长过程，就是一个人的人格不断完善的过程。广泛的社会实践和生活磨练，对任何人的成长都是一笔财富。翻开名人传记，你会明白一个永恒的人生真理：心态就是一切。积极健康的心态，会引导你迈向成功；消极颓丧的心态，会令你一蹶不振。成就大业必须具备良好的心理品质，尤其是自我暗示的本领。意志薄弱、心理脆弱的人是难以成就大业的。坚韧不拔的毅力、百折不挠的意志以及荣辱不惊的品格等良好的心理品质对于成就事业是至关重要的。

大家可以尝试理解一下心理学家、教育家 William James 的话：“我们这一代人的最重大发现是：人能改变心态，从而改变自己的一生。”

心态的改变是一个最最艰难的过程。大多数宗教的修行方法是经过压抑欲望和纯化思想（苦行僧和工作狂都是代表），创造修行情景（佛教是造佛，拜佛，念佛，以达到自我暗示的目的，与我前述的自我暗示是一回事）来达到精神升华（成佛，即前述的心态改变）的目的。因此，要想改变心态，必须要有充分的心理准备，眼光放远一点（以利于纯化思想，压抑欲望），经常自我鼓励（即自我暗示）。经常暗示自己：

工作不是为了领导，为了工资，是为了提升自己的核心竞争力；

采取行动促进周围同事技术水平的提高，使自己始终被有实力的竞争者所包围；

心里始终想着今后5年，10年，20年自己的职业定位，不要被眼前的安逸和成就蒙蔽了基本判断力；

多角度考虑问题，最不利的事情都有其有利的一面，采取行动扩大有利方面；

为了达到短期工作目的，尽量采取灵活的手段处理非技术范畴的事物，而这样做的大前提是始终保持平衡的心态，学会控制自己的情绪，让情绪为目的服务；

坚决不搞小团体，心中始终想着大团体，将生活中的朋友关系与工作同事关系分开；

用数据和事实评价别人，负面的评价要尽量控制所知范围。

强调责任感

我们不负责任，团队就会危险；团队不负责任，公司也就危险了。“承担责任是光荣”的，只有这一思想深入人心，我们的团队，就会有希望。

企业对社会的责任是要提供卓越的产品与服务；企业对员工的责任是提供机会，改善生活；员工对企业的责任是最小的成本，最大的产出；员工与员工、流程与流程、部门与部门之间的责任体现是把困难留给自己，把方便让给别人。或许由于长期的传统文化影响，我们大多数人非常听话，干活努力，但是，害怕承担责任，缺乏责任感，实际上是和没有创造性联系在一起的。当然，这也是缺乏自信心和独立性的表现。

我们应该依靠信誉去获得生存和发展，信誉来自于承担责任和履行责任（长期享有高度信誉的结果是——服务意识），有责任感的人，应该作到：

明确自己的责任是什么;

知道如何履行自己的责任;

经常暗示自己应该履行责任的承诺,并尝试自我“精神奖励”;

而有服务意识的人是最受欢迎的人,他们的共性是——首先关心把自己所知变成大家所知(别人学习的同时,必然会提出自己的意见,促使知识提供者改进和深入思考),因此,他们最有可能与他人获得共赢(与DELL总裁的大赢思想是一回事)。

营造理想的职业环境

理想的职业环境可以帮助我们积累较为丰富的职业人生经验,发掘更高层次的职业潜能。因此,主动选择、维护、影响能够强化职业能力的职业环境,不仅体现出对职业价值观的追求、更体现出对个人成就感的追求。理想的职业环境应该:

能给所有员工提供富有挑战性的工作内容;

知识和知识管理制度应该是开放性的,能给我们提供大量的信息;

能为我们日后的发展提供大量的正向的人生经验,也就是说,从现有职业环境中获取的人生经验应与个人的职业人生规划具有一致性;

帮助我们不断正确认识自己,并与职业环境、组织目标取得良好的匹配;

组织结构和沟通方式不断处于变化之中,让任何人有充分的机会进行角色转换;

基于流程,并根据内外因素不断自我调整的自反馈系统;

提供公式化、流程化的交流模式,避免过多非技术因素的干扰。

实现共赢

个人英雄主义时代已经是隔日黄花。共赢时

代已经到来,在这个背景下,我们应该学习如何与他人合作、协调关系、共同发展,从而达到真正的团队合作最高境界——互赖。

为了谋求与他人的共同发展,有必要做到:

构建共同愿景 团队合作必须建立共同的目标,而这个共同的远景必须吸纳团体成员个人的目标所构成,因为如此才有益于每个成员,让每个人都对实现团体目标努力以赴。建立共识后,团体目标就成为唯一的目标,而每个成员对整体的贡献都是举足轻重的。这并不表示团队合作就要忽视个人的差异性,聪明领导人要确认这些差异,欣赏它,并化为团队的助力。

讲究服务意识 有服务意识的人全身带着无穷的能量和热情,他们会自觉维护自己的服务能力,发挥赖以依据的基本规则,如果规则妨碍他们达成期望,他会设法影响规则,并全心全意实现它。

尝试有效沟通 卡耐基曾经说过:一个人的成功15%是靠专业知识,85%是靠人际关系与处事能力。成功必须经过人与外部世界的联系才能达成。简单地说,成功,就是被承认,被他人、被社会承认。在这个世界上,你找不到任何一种成功,可以不通过与外界的交流、沟通、推广而获得。

忠于规则

规则的完善,就意味着竞争的透明。没有规则的游戏,谁也不愿意参与。但是,有了游戏规则,重在遵循。有的人想参加游戏,可害怕游戏规则,只得折身而退;有的人想参加游戏,也愿遵循游戏规则,可由于自身底气不足,也只有打退堂鼓。看来,为了在残酷的职业市场竞争中立于不败之地,我们一方面有必要加强自身基本的人品修养,学会“做人”,遵守人际交往的基本准则;另一方面有必要从小事作起,不断提高自己对规则的理解水平、执行水平和改进水平,学会“以正确的方法做正确的事”。

对于“做人”，我的理解是：

正确把握被别人欣赏和被别人嫉妒之间的不同，只有你首先欣赏别人的优点，别人才会欣赏你的优点；

对自己自认为是优势的方面，在非正式场合尽量保持低调，在正式场合适度表现，是拉近心理距离的捷径；

帮助别人是赢得尊敬的重要手段，也是获得帮助的前提。

以上“美德”是实现自我的重要基础，也是我们在工作中实现自我价值、赢得社会认可、取得优异成绩，从而活出生命的意义的行动指南。

超越自我

在现代文学家郭沫若先生的笔下，盘桓着两只引火自焚，以求新生的凤凰，这就是我们所言的“凤凰涅槃”，我们之所以赞美“凤凰涅槃”，是因为凤凰身上寄寓着人超越自我有限的生命体去寻求人生于社会于历史于他人的无限意义，更在于每一个人都具有超越自我的情感冲动和意志需要。

对于每一个人来说，最宝贵的人生是短暂、有限的；但是，人们并不满足于这种短暂的、有限的人生，而要超越它。也就是要对无限的、永恒的人生作深层次的思考、探索 and 追求。

然而，问题是，在我们的现实中常常可以见到这样无所作为的个人：他们生活的领域非常狭小，他们在一个村庄、一个小镇、一个城市度过漫长的一生；他们在一个工厂的某一个车间某个岗位上工作了一辈子；他们从来没有出过远门，没有乘过飞机，他们没有走过山路，没有见过大海；他们在某个单位报到，又在这个单位退休，并且还是在这个单位举行自己的追悼会；他们生于斯长于斯，他们只有一种专业一种技术，从没有想到要学一门新专业、一种新技术、要进入一个新的领域。许

多人结婚之后，几乎没有了朋友，家是唯一的栖息之地，他们再也不去看书、读报，年复一年，容颜不断变老，精神也越来越颓废。一别多年的朋友突然相遇会发现，他们的头脑还是原来的那些知识，还是原来的思维方式，生活状况依旧……

这是人生的一种停滞，这是人生的一种悲哀。

人生是宝贵的，世界是丰富的。人生的单调和无所作为，不仅造就生活的平淡，也造就精神的苍白，更谈不上对自我的超越。因此人应该不断地改变自我，使自我不断丰富，不断发展。

从个人而言，超越自我主要体现在不重复自己。也就是说，相信自己，我就是我，我是世界上独一无二的，世界上没有一个人完全像我，每一个人都是世界上独一无二的杰作。因此在现实的、具体的社会关系中，充分体现自我的有效个性和自我的社会价值，是实现自我的核心内容。同时，我也是可变的，每时每刻我都在成长变化，年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。事实上，每一个人从孩提时代开始，都经历着一个从无到有，从少到多，从幼稚到成熟，从盲目到专一的过程，问题是，这个过程从没有停止过。人生本来就是丰富的，自我也应该是丰富的。即人的价值实践不是单维的，而是多维的；不是一次性的、有限的，而是无限发展、不断超越的。

在超越自我的问题上，德国哲学家海德格尔把超越自我的途径归结为如下三条：一是自我对世界的超越，二是自我对他人的超越，三是自我对现实的超越。

海德格尔的理论不无道理，一是我们每一个自我总是生活在客观世界的必然性之中，并受其制约和规范，但自我却可以在认识世界发展的必然性基础上，超越这种限制和规范；另外就是，每一个自我也总是处在与他人的一定关系之中，这种关系往往也要限制自我的发展，因而自我总是想方设法避开所有牵绊，敢于从复杂的社会关系中脱颖而出；还有就是，每一个自我总是生活在现

一句话，人是贪婪的，不满足的。

人生的创造,首先要创造丰富的人生。人生恰如旅行,如果只走平坦之路,遇险则止,便难以领略幽深奇异的无限风光。

人生的创造，更是要创造高的生活质量。著名教育家黄炎培曾说：“人的寿命长短，在质不在量。如果徒然留在世上的时间长，徒当酒囊饭袋，消耗大众食料，有何意义？”

[illegible]