

SUCCESS SYSTEM

成功系统

成功可以有个公式

赵琛◎著

全国政策科学研究会副会长、北京大学当代企业文化研究所副所长



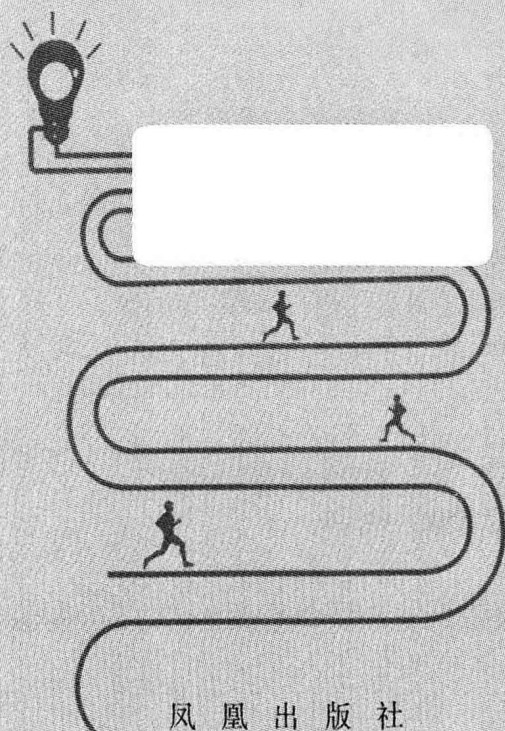
凤凰出版社

成功系统

成功可以有个公式

赵琛◎著

全国政策科学研究会副会长
北京大学当代企业文化研究所副所长



凤凰出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

成功系统 / 赵琛著. — 南京 : 凤凰出版社,
2012.8

ISBN 978-7-5506-1482-6

I. ①成… II. ①赵… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第177727号

书 名	成功系统
著 者	赵 琛
责 任 编 辑	王 卓
出 版 发 行	凤凰出版传媒集团 凤凰出版传媒股份有限公司 凤凰出版社 北京凤凰天下文化发展有限公司
出版社地址	南京市中央路165号, 邮编: 210009
公 司 网 址	北京凤凰天下网 http://www.bookfh.cn
印 刷	北京盛源印刷有限公司 北京市通州区潮县镇后地村, 邮编: 101109
开 本	700×1000毫米 1/16
印 张	13.5
字 数	112千字
版 次	2012年9月第1版 2012年9月第1次印刷
标 准 书 号	ISBN 978-7-5506-1482-6
定 价	32.00元

(本书凡印装错误可向发行部调换, 联系电话: 010-58572103)

前言

系统的力量

当今未来学家约翰·奈斯比特认为：**任何精彩的观点莫不如系统能力的建设**。只有系统才能真正让人获得有价值的思维，没有系统，只停留在观念和观点的层面上，还不能解决现实中的问题。所谓系统是指由相互关联、互为作用的若干要素联接起来，构成的具有特定结构和特定功能的有机整体。许多人一生没有真正的成功，最大的原因是他没有一套切实可行的系统，或者即使有系统，但他一直陷在错误的系统当中，被禁锢于一个错误的系统，那么他的知识、观念、观点再正确也没有用了。

人生最重要的不完全是努力和奋斗，而是选择或打造一套适合自己的系统。**世界上有许多有才华的失败者，也**

有不少高学历的无业游民，因为他们选择了错误的模式系统。在激情澎湃的演讲会现场，作为听众的你当时很激动，但是你很快会发现，这热度不过仅仅能持续几天，热情过后自己并没有太大的改变。系统就好比“传送带”，大商场中连接各个楼层的滚梯，我们只看到徐徐运转的滚梯，并不一定注意到支撑它运行的一套复杂的机器以及技术维护操作人员，但其中任何一个小的关键环节出错，都可能会导致整个系统停止运转。

成功也是一个完整且根本的系统过程，但是人们一说到“成功”，往往会立刻联想到当官、赚钱、有地位或荣誉等等，其实这是对成功的误读。升官发财有地位，这只是人生的阶段性成就、成果或结果，还不是真正意义上的成功。就好比一棵树，今年结了多少果子，并不代表明年也结这么多，明年可能结更多或者更少的果，也可能没有结果。同样的道理，你今年是百万、千万富有者，或者你是一个科长、局长，明年你有可能成为更富有者、更大的官，或者有更高的地位和荣誉，但也可能成为一个穷人或罪人。所以“成功”是有别于成就、成果以及结果的完整而根本的系统过程。对于“个人成功”而言，这个系统主要包括了**状态、方法、借口**等三大要素；对于“组织成功”来说，

前 言

XI TONG

CHENG GONG

这个系统主要包括**领导力、团队力、管理控制力**等三个主要因素。换言之那些所谓**成果、成就、结果**之类，正是你具备了“成功系统”后所产生的“果”。所以个人成功和组织成功都有其各自的系统模式，这个系统模式也可以视之为成功的公式。

C 目 录

Contents >>>

◀◀◀◀◀

第一部分 个人成功

第一章 状态.....	5
第一节 状态的力量.....	7
第二节 状态来自习惯.....	16
第三节 习惯来自潜意识.....	21
第四节 状态决定成长.....	36
第二章 方法.....	51
第一节 方与法.....	53
第二节 确立正确的方向.....	56
第三节 运用正确的办法.....	62
第三章 借口.....	89
第一节 借口的危害.....	91
第二节 借口的来源.....	98
第三节 减少借口.....	115

第二部分 组织成功

第四章 领导力	137
第一节 领导的含义	139
第二节 领导者必备的格局	143
第三节 领导者必备的能力	150
第五章 团队力	161
第一节 什么是团队	163
第二节 团队建设	167
第三节 团队作风	178
第六章 管控力	183
第一节 发展战略	185
第二节 组织建设	191
第三节 协作沟通	200
后 记	207

第一部分

个人成功

“成功”是有别于成就、成果以及结果的完整而根本的系统过程，包括了状态、方法、借口等三大要素，一个人成功也可以有个公式：

$$\frac{A \times B}{C} = r$$

状态（A）是态度的持续，是人或事物表现出来的形态，是一个人对某种观念或信仰的追求所形成的持续性习惯，所以一个人的状态主要来自于他的习惯，是成功的内在根性，即成功之“根”。

方法（B）是选对方向、用对办法解决实际问题的运作能力，也是运用工具进行创新与创造，实现对资源的合理利用与整合的能力，即成功之“本”。

借口（C）是影响成功的负面因素，即成功之“障”，人与生俱来的惰性与恐惧，是产生借口的根源，它是成功的消极因素，作为分母比较恰当。

结果（r）是指在成功系统的指引下，经过努力所取得的成就或成果，也就是成功之树长大后所结的果实。执行是过程，结果才是目的，执行是为结果服务的，所以结果

诚可贵，执行价更高，没有严谨系统的执行过程，就难以取得正果。需求产生动力，因为需求可以衍生期望，期望衍生信念，信念衍生态度，态度衍生行动，行动衍生结果。结果无论大小，前提是要有行动。

对于成功而言，A与B这两个要素是相辅相成、休戚相关的，A决定是否产生结果或产生什么样的果，B决定所产生结果的大小。正如种庄稼，有雨水就会有收成，而有肥料（能量）收成就会更大。一个人的精神状态越积极，越会激发出更多的解决问题的方式和方法，所以A与B是相乘关系。要成为成功者，首先要改变令你不能成功的习惯，因为改变了习惯就会改变你的状态，积极有效的状态是你成功的第一要素。

成功不是战胜别人，而是改变你自己，你改变的速度有多快，你成功的速度就有多快。人生目标就像追蝴蝶，与其拼命地去追它，不如停下来种点花花草草吸引它过来。有句话说得好：在这个世界上，其实你不能选择最好的，你只有不断地努力与付出等最好的来选择你。

第一章

状 态

- ◆ 成功首先是一种状态。
- ◆ 状态是态度的持续，习惯决定状态。
- ◆ 人生的状态是由心灵的温度决定的。
- ◆ 教育的核心是育其状态、教其知识。
- ◆ 21 世纪的核心竞争力是态度，积极的心态比黄金还要贵重。

第一节 状态的力量

水有三种状态：液态、固态和气态，都是由水的温度决定的。人的状态如水一样，是由心灵的温度决定的。态度决定行动，状态决定行为，推动人积极复命的力量来自于价值观所产生的态度，即有形的现实价值层面和无形的未来渴望层面是人积极行动的关键按钮，也是他复命有力的内在核心动力之源。

机会是给有准备的人准备的，“有准备”就是未雨绸缪的积极状态。当你随时保持最佳的状态时，机会一旦出现你才不会手忙脚乱，并及时捉住它。所以，保持成功的状态才有可能成功。

一、什么是状态

持续的态度会产生持续的行为，一个人在某一方面表现出持续行为的根源，来自于他内心对此所秉持的持续态度。所以，**状态是态度的持续，是人或事物的表现形态。**我们知道，水在不同的温度下有三种基本状态——液态、固态和气态，水的状态是温度决定的，人生也有各种状态，**人生的状态是由自己心灵的温度决定的。**水是人生平静的状态，在这种状态下可以使人拥有一颗平常心；冰是人生失落消极的状态，它会使人固化而放弃努力、放弃追求；水蒸气是人生充满希望与积极、努力、奋斗、敢于挑战时的状态。使人奋发向上的心态，再加上不懈的努力奋斗最终会使人有所收获。

“消防”这个词有两个含义：“消”是灭火的行动，而“防”则是未雨绸缪的“状态”。大兴安岭的森林被烧了，人们才想起来“防”，大桥塌了人们才去找隐患，你没有考上学，才知道去学习……悔之晚矣。所以防患于未然的“防”就是成功所必备的积极状态。对于成功而言，处在成功的状态是最重要的。华为总裁任正非曾说过：“十多年来我天



天思考的都是失败，对成功视而不见，也没有什么荣誉感、自豪感，只有危机感。”他这种对自己的事业所秉持的忧患态度，本身就具备了成功的状态。

机会总是光顾那些有准备的人，“有准备”就是预先性战略，也就是平时你所表现出来的一种积极状态。一个人必须自己准备妥当，才不会在机会来临时手忙脚乱。随时保持最佳的状态，等待着机会的出现，并及时捉住机会，实现目标，达到目的，这是成功者应保持的常态，因此，成功者的常态等同于常人眼里的“变态”。但是，面对突然降临的“机遇”，如果你没有很好的准备，也不会轻而易举地抓住，因此说**成功首先是一种“状态”**。

学习是一种状态，你的学习状态保持在一个比较好的层面，你才能以开放的胸怀、放下的心态、重生的勇气去学习，最终让你获得真正的知识与人生智慧；生活是一种状态，对待生活，我们有不同的态度，就会获得不一样的心境；工作也是一种状态，只有在良好的状态下，你才能真正地热爱并投入你的工作，也才有可能出成绩……所以人生的每个层面都是一种状态，只有保持系统的良好状态，人生才会持续地获得精彩，也才能感受到生命的力量。

汽车推销大师乔吉拉德销量连续 12 年突破世界吉尼