



鼎畅个人成长系列

# THE BAMBOO PRINCIPLE

The Roots Beneath Results

# 竹子原则

## 【果实下面的根基】

(美) 肯·罗迪 著

卢晟晔 赖伟雄 译



九州出版社  
JIUZHOU PRESS



# THE BAMBOO PRINCIPLE

The Roots Beneath Results

# 竹子原则

【果实下面的根基】

(美) 肯·罗迪 著

卢晟晔 赖伟雄 译

## 图书在版编目 (CIP) 数据

竹子原则：果实下面的根基/（美）罗迪著；卢晟晔，赖伟雄译. —北京：九州出版社，2013. 1  
ISBN 978-7-5108-1962-9

I. ①竹… II. ①罗…②卢…③赖… 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(2013)第 023332 号

## 竹子原则——果实下面的根基

---

作 者 （美）肯·罗迪 著 卢晟晔 赖伟雄 译  
出版发行 九州出版社  
出 版 人 徐尚定  
地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号（100037）  
发行电话 （010）68992190/2/3/5/6  
网 址 www.jiuzhoupress.com  
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com  
印 刷 北京通州富达印刷厂  
开 本 880 毫米×1230 毫米 32 开  
印 张 4  
字 数 60 千字  
版 次 2013 年 1 月第 1 版  
印 次 2013 年 1 月第 1 次印刷  
书 号 ISBN 978-7-5108-1962-9  
定 价 23.80 元

---

★版权所有 侵权必究★

如果一个人有才华却没有利用它，他就算失败了。  
如果一个人有才华而利用了一半，他算是失败了一半。  
如果一个人有才华，并且学会充分利用它，  
他就取得了辉煌的成功，并获得极少数人才能体会的满足和欢欣。

——托马斯·沃尔夫（20 世纪美国最伟大的作家和记者之一）

## 此书献给

那些以始终不变的热情，去发展自己的才华；  
并且以勇敢拼搏的精神、不懈的努力，  
去发掘并充分利用自身潜能的人们。

# 前 言

我一直沉迷于研究才华与杰出表现，并对引发它们的习惯与行为深感好奇。但我不是简单地对那些卓越成就者感到好奇，我更想弄清楚隐藏在这些结果下面的根源。我欣赏那些在台上洋洋洒洒致辞的成功者，但坐在座位上的我不停地思索，想知道他们是什么时候、如何学习的。今天，我想弄清楚顶级运动员是如何训练的；我想知道长寿老人是怎样养生的；当我登机时，我故意放慢脚步，去观察头等舱乘客们在读些什么。

这种强烈的好奇心是一种天然催化剂，促使我去采访、研究、探索那些成功的伟大企业——从航空运输业到汽车制造业；以及那些成功的个人，从运动员到作家。我找到了他们共同的特点，并发现了暂时胜利与持久成功之间的区别。我那“刨根问底”的习惯不仅仅是个人癖好，我发现它还是

一种可以促使自己进步的有效方法。而榜样能激发他人的信心，并为他们指明前进的方向。

《竹子原则》向大家介绍伟大企业、卓越成就者和竹子（世界上最强韧的植物之一）所共有的品质。《竹子原则》的使命既简单明了，又意义深远。

- 改变你对自己在工作、家庭中所扮演角色的看法
- 学习如何调整自己去适应周围环境
- 取得有责任和对社会有贡献的成功

“贡献”现今是一个有着广泛内涵的词，因为我们所追求的不仅仅是个人成功，更要考虑我们的周围环境、社会职责以及我们周围的人——你要虚度一生，还是要建功立业，造福他人？

明确贯穿本书的主题是一种集体合作的奉献精神。我们不再依赖超级富翁，像盖茨和古根海姆一样的富豪们，推动人们去奉献，或者像洛克菲勒那样，投身于慈善事业去帮助他人。当你意识到自己拥有改变他人和子孙后代生活的能力时，这种成功是最甜美的。

通过现代科技和网上社交，我们已经证明了慷慨的喜悦。慈善表现在很多方面。企业通过采用新技术、负责任的生产以及直接捐赠现金来做出贡献。我们甚至产生了新的事业类别，例如“绿领”工人和“慈善企业家”。你也同样拥有本书所谈到的、为他人提供教练和指导的机会。这不仅仅是捐钱，负责任的成就和贡献包括提供时间、才华和专业技术方面的帮助——正如老子所说的，“授人以鱼，不如授人以渔。”

你想要答案

如果你像我一样，已经问过自己下列问题之一：

- 我是否发挥了自己最大的潜能？
- 我是否将自己的才华用在正确的事情上？
- 我是否为工作和家庭做出了最大贡献？

如果你对自己的答案不满意，迫切需要指引，就问这样一个问题：“那些对上述问题可以响亮回答‘是的’的人，那些真正的成功人士，他们的秘密究竟是什么呢？”

《竹子原则》揭示了那些为我们做出榜样的伟大企业和卓越成就者的发展过程及个人经历。如果想在有利的环境中持续不断地认识、发展和利用你的才华，《竹子原则》的发展模式就是一个有用的工具和蓝图。你将建立你的“根基系统”，一个确保你可以获得持久成功的坚实基础。

人们问我为什么对杰出表现如此痴迷，我的回答同 20 世纪 30 年代著名银行劫匪威利萨顿很相似。当他被警方逮捕时，他们问他为什么抢劫银行，他回答说：“因为那里有钱。”我研究伟大企业与卓越成就者的工作习惯与策略，因为那里有着答案。

不要研究平庸，除非你的目标是做一个平庸的人。别以为可以通过研究不良表现，而达成优秀。这不是关于避免什么问题，而是关于拥抱什么问题。模仿各个领域顶级高手的行为和策略，并把这些元素整合到你自己的才华与价值体系中去。

在我 20 多年的演讲和顾问生涯中，我曾与很多企业合

作，这些企业涉及飞机发动机制造、保险、微处理器生产、动画制作、个人电脑销售以及药品生产等。无一例外，他们当中最成功的企业，都采取相似的生意行为，并形成相似的企业文化——可以称其为成功模式的克隆，那就是培育才华和优势，表现出最佳水平，得到长足发展。

什么是伟大企业与卓越成就者所共有的特征呢？

他们都拥有竹子的品质——

- 坚韧
- 弹性
- 贡献

正是凭着自己的根基，他们才得以成就伟业，并为社会的健康发展、和谐进步做出有益的贡献。

成长与成功并不是如你所见的表象，它是一种内在变化以及行为的转变——培养适当的人生态度、行为举止和做事原则。“因果关系”这一基本法则，是确保获得终身成就的基础，保障潜能的发挥不被投机、欺诈或是浅尝辄止所阻碍。

现在，让我们一起来探索竹子的故事与意义吧。

## 竹子的故事与意义

一个慵懒的星期天，我正在新买的竹子质砧板上剁洋葱。上面的生产标签还没来得及揭掉。标签上说，竹质砧板比枫木砧板更加安全，因为它更坚韧，不易在锋利的刀刃下产生疤痕，因此能减少细菌匿藏的机会。另外，竹子上有不同颜色的斑点以及纹理，形成了独一无二的明暗结构组合。



我的砧板立刻成为了一个沟通话题，而不仅仅是一个普通的厨房用具。我开始向人们传播关于竹子的这些品质。

在我研究竹子的过程中，我惊奇地发现很多形容竹子的词汇，都能在有关体现领导力、生产力以及卓越表现的书籍中见到，如适应性、坚韧、弹性、成长、灵活、潜能、培养和基础等。我发现了一个精确而简明的类比，它展现出了获得持久成功所需的特征。

## 竹子为何长得如此之高

在成长之初，竹子是以常规速度生长的。几年后，它只长高了几英尺，这种生长方式一直保持到第四年，然后，它会在接下来 6 个星期内突然长高 80 至 90 英尺，几乎每天长高 2 英尺。

如果你了解竹子的潜能，你就很容易明白，为什么你刚刚种下的竹子，它的生长方式与附近其他竹子不同。在最初几年里，发生了什么事情呢？它在建立一个庞大的根基系统，一个能够支持它快速成长的根基系统。在你能享受持久成功之前，你也需要建立一个同样的基础。你也许花费了很多时间练习，却没有立竿见影的成效；或者读了很多优秀的生意类书籍，却看不到你的业绩和表现有什么变化；或许你一直在建立营销网络或认识新顾客，却还看不到一点收益。

这其实很正常，并且和自然法则紧密相关，尤其是播种与收获的自然法则。就像竹子，在成长早期，致力于打造基础，而不在于形成外表。在你发挥重要、可持续的成长能力之前，一些必要的技巧和步骤必须协同工作，以便形成坚实基础，以支持你的进步。之后，看起来就像一夜间发生了改

变，长期努力的丰硕成果收入囊中。如果你建立了这些根基系统——这确实是一串漫长的行动——你也就拥有了竹子的坚韧、弹性和贡献的美好品质。

竹子教导我们：

- 成长并不总是时刻那么显而易见的
- 成功是一个过程，而不是一个事件
- 成功是一个坚实基础的产物

这些真理被一个浅显的竹子原则所展现：根基先于结果。成功没有捷径。

突发的成功或一夜成名，确实很容易让人着迷。但事实上，那些突发的成功，甚至是持久的成功，绝非幸运所致。它们并非仅仅是运气，更是刻意努力的结果，成功绝不会在一夜发生。世间根本没有一夜成功，只有一夜间对自身才华的突然发现。

我们都很喜爱霍雷肖·阿尔杰（Horatio Alger）的“乞儿变富豪”的故事，以及歌德在《浮士德》所描述的种种神奇转变，因为它们令人振奋，它们使我们置身于美梦很快会成真的幻想中——有时它们确实是可以的！但当你研究伟大企业和卓越成就者的经历与传记时，你会发现另一个截然不同的故事。它告诉我们，通往成功的道路常常是曲折而布满荆棘的，要求人们具有坚忍不拔、百折不挠的意志。勤劳刻苦的精神总是先于伟大事业存在。

# 目 录

|                           |    |
|---------------------------|----|
| 前 言 .....                 | 1  |
| 第一章 竹子原则：果实下面的根基.....     | 1  |
| 第二章 竹子的三种品质：坚韧、弹性、贡献..... | 5  |
| 第三章 关于潜能的三个神话 .....       | 11 |
| 第四章 才华之根 .....            | 23 |
| 第五章 沟通之根 .....            | 31 |
| 第六章 价值之根 .....            | 39 |
| 第七章 意义之根 .....            | 49 |
| 第八章 策略之根 .....            | 61 |
| 第九章 催化剂之根 .....           | 69 |
| 第十章 重生之根 .....            | 79 |
| 第十一章 杰出者的世界 .....         | 87 |
| 第十二章 贡献：你献给未来的礼物 .....    | 89 |
| 临别赠言 .....                | 91 |

# 第一章

## 竹子原则：果实下面的根基

“如果我曾有过什么有价值的发现，那主要归功于耐心与专注，而不是其他什么才华。”

——艾萨克·牛顿

人们喜欢听到突然的、爆炸性成功的故事，但在现实中，一夜成功的事例是几乎不存在的。你所钟爱的摇滚乐队、演员或投资商，很愿意开诚布公地分享他们在功成名就之前所经历的失败与挫折的故事。他们的成功都是通过不屈不挠、辛苦劳作而逐步实现的。他们通过持续不断地执行一个精心设计的策略，来创建自己的未来和品牌。

甲壳虫乐队的单曲“请让我欣喜”在1964年美国单曲排行榜上荣登第3名，接着在1964年2月9日艾德·沙利文节目中的表演大获成功。媒体谈及这4个来自利物浦的大男孩时，用了“不列颠入侵”这样的字眼，他们确实震动了音乐界。他们被看做是快速展露才华、迅速登上舞台和电视的天才音乐人。事实远非如此。

在美国获得巨大成功之前，约翰·列侬和保罗·麦克特

尼（乐队主唱）已经满怀热情地工作了差不多6年。他们一起在德国汉堡演出多年，在破旧街区的俱乐部里一场接一场地表演。经历了数百个每晚8小时的演出、共计演出了1200场之后，他们的潜能得到了深远的发展。他们爆发式的成功绝不是突然发生的，而是经过深思熟虑、自律的长期奋斗，在不断磨炼才华和创造力之后才能够获得的。

你不能过早收割农作物，不能压缩一个减重计划，或对你的退休金计划操之过急。一些条件必须整合并发挥作用，你才能收获。我们今天见到的中国长城始建于公元前700年，经过了上千年的不断维护与新建，把旧城墙与新城墙相连接而成。早期的时候，它只是一个想法，最终变成具有巨大威力的防御系统，在绵延万里的边境上抵御外来侵略，并一直屹立至今。

伟人们所达到的高度与成就，不是一蹴而就的。

那是在别人都入睡的时候，他们不辍的辛劳所得到的回报。

——亨利·W·朗费罗（19世纪美国最伟大的浪漫主义诗人之一）

## 竹子的果实

很多人都喜欢喝星巴克。我住在纽约的时候，从纽约中区坐车到上东区，一路上至少经过10家星巴克咖啡馆。在写这本书的时候，全世界40个国家、有18000家星巴克咖啡馆在营业。人们惊奇于星巴克的爆炸式成长以及品牌地位的确



立，他们把很多之前的顶级品牌都给埋葬了。星巴克是一夜成功吗？在他们的品牌横扫世界之前，他们的辛勤努力又是“煮”了多长时间呢？

在霍华德·舒尔茨 1982 年加盟星巴克的时候，他们还只是一个毫不起眼的咖啡制造商与销售商。他在意大利米兰旅行时，注意到了当地咖啡馆的迷人氛围与火爆，他看到了建立一个庞大生意和改变我们文化的机会。星巴克很快生产出了拿铁、摩卡、卡布奇诺和很多其他特色咖啡，今天它们已成为了我们的当然之选。10 年后，星巴克几乎每天开一家新店，已经成为国际品牌。他们成为通过辛劳、创新、坚持不懈铸就传奇的典范，而绝不是一蹴而就的成功。这需要日积月累的不懈努力，去建立硕果下的根基。

## 你不能让这些“小狗”闭嘴

畅销书《引爆点》的作者马尔科姆·格拉德威尔，在书中引用了很多具有爆炸式生长的社会现象，涉及从时尚潮流到犯罪率的广泛领域。开始的时候，他们都只是我们文化中的一个小小存在，后来发生了某些事情，促使他们突然爆发，进而成为一种流行现象或大众潮流。

1958 年，暇步士（Hush Puppies，本意为小狗）引发了休闲鞋的革命。这一品牌在 20 世纪 60 年代立刻流行起来，当时无论身处何地，摩登人群都非常喜爱这种舒适的山羊皮皮鞋。后来这一品牌经历了大约 30 年的沉静，直到新一代人再次开始穿用它——不是为了入流，而是为了彰显。纽约曼哈顿 SOHO 俱乐部的时髦人物，穿着它去参加聚会，慢慢地，它们再次流行起来。设计师们在高档专卖店橱窗里展示它们

的特有品质。市场和口碑快速激发了“增殖效应”，1995 年金刚狼企业卖掉了 43 万双暇步士——第二年的销售额是这个数字的 4 倍。就像格拉德威尔所说，小事情（就像口碑）铸就大不同——但不会一夜实现。持续不断的口口相传，终于将一个品牌推上高速前进的轨道，就像竹子在它生长的第五年所发生的事情一样。

与竹子不同，你不必等待 4 年才体验可观的成果；你也许没有在建造一个生意帝国——但过程依然是一样的：在你能享有持久成长和奋斗成果前，必须首先完成一系列的步骤和行动（坚韧、弹性和贡献）。

## 第二章 竹子的三种品质：

### 坚韧、弹性、贡献

伟大企业和卓越成就者在他们做决定、获取成功和投身慈善的过程中，常常需要模仿竹子的品质：坚韧、弹性和贡献。这些品质确保能得到持久、可再生以及利于周围社区的成功。同时，这些品质又是相互依赖的。

- 如果你有弹性，但不够坚韧，你不会繁荣
- 如果你坚韧又有弹性，但你的环境（经济、社会）枯竭了，你不会繁荣
- 如果你既坚韧又为你的环境做贡献，但无法适应环境变化（经济转型），你不会繁荣

这些品质都源自于一个坚实的基础，它们是可以有意识去培养的。

#### 坚韧

竹子拥有比钢筋更强的抗张力

它比橡木更结实，比枫木更硬，是抗震建筑的重要材料