

心理励志

自我超越

麦考梅克著

顾淑馨译

本书作者是美国著名的体育运动经纪人。
25年前，他以五百美元起家，
创立国际体育运动经纪公司，集运动、企业、媒体于一体，
成为当今体育界举足轻重的人物。

● 他在自己事业成功的基础上，
著有《哈佛学不到的经营策略》
《哈佛仍然学不到的经营策略》等书，曾风靡一时。

● 本书是他的又一部力作，
引导读者从运动员身上学习勇于突破自我，
追求超越的精神，
希望每一个人在平凡的生命中度过非凡的人生。





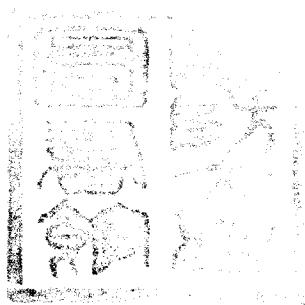
国防大学 2 063 0807 5

心理励志

自我超越

麦考梅克著

顾淑馨译



生活 · 讀書 · 新知 三联书店

图书在版编目(CIP)数据

自我超越/ (英) 麦考梅克 (McCormack, M. H.) 著; 顾淑馨译.
- 北京: 生活·读书·新知三联书店, 1996.10
ISBN 7-108-00865-3
(心理励志系列)

I. 超… II. ①麦… ②顾… III. 企业管理-企业经营-方法 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (95) 第 15569 号

责任编辑	舒昌善
封面设计	宁成春
出版发行	生活·读书·新知三联书店 (北京市东城区美术馆东街 22 号)
邮 编	100010
经 销	新华书店
印 刷	北京通县卷子店印刷厂
版 次	1996 年 10 月北京第 1 版第 1 次印刷
开 本	850×1168 毫米 1/32 印张 7.25
字 数	148 千字
印 数	00,001—10,000 册
定 价	12.80 元

序 言

作个和自己赛跑的人

我一向很佩服运动员，仿佛众生毕生的追求——全力以赴的生活、把个人才具发挥到极致、追求 110% 的理想，都在他们身上实现了。

只要看看娜拉提诺娃 (Martina Navratilova) 在网球场上的奋战精神，就足以证明，运动员力拚到底的斗志，何其令人叹为观止。

再看看高尔夫球好手诺曼 (Greg Norman) 全神贯注、奋力一挥的画面，也令人惟有叹服。

还有，帆船好手康诺 (Dennis Conner)，在咫尺间迅速移动张满风的船帆，避开障碍的绝妙功夫，在在都令人击节叫好。

是谁造就了顶尖好手？

这些一流运动员都深深了解，110%的付出意义何在，无怪乎他们个个出人头地。

谁也无法否认，是天赋的才华使他们不同凡响。可是这世界上还有许许多多与娜拉提诺娃同样动作敏捷，同样身手不凡的女性；也有不少跟诺曼、康诺难分轩轻的男士，可是成就却不能与他们相提并论。

可见得光有天分并不足恃；纪律、专注与毅力才是造就大人物出类拔萃的关键。

只不过这些特质得之不易，必须付出相当大的代价才行。说来，这未免令人气馁。

好在它们并非遥不可及；凡是有耐心、有恒心、能切实自我检讨的人，就有希望。

其实，在现实生活中，也像在运动场上一般，为追求个人目标，我们必须懂得采取适当的策略，并且坚持到底。

但是不论运动场与人生有多少可相比拟之处，这两者之间却存在着一项重大差异，不容忽视。

那就是：在运动场上（当然包括职业运动在内），若不能全力以赴，那还不如不要上场。没有实力，就别想获胜。然而，在人生战场上，却有千千万万的人，不流一滴汗，不费吹灰之力，依然能在夹缝中求生存。

人生战场不如运动场来得严苛，是因为没有客观标准来衡量成败得失。个人的表现不是以平均打击率多少，或码表上

的几分几秒来评定；反而是以一些空洞的言词来衡量，比方说：“张三表现不错”、“李四不够敬业”之类的话。更何况，在芸芸众生中，易于藏拙。如果美式足球超级杯最有身价的球员，忽然表现得力不从心，或是高尔夫球明星球员居然打出七十五杆的成绩。任谁都会感觉到他在走下坡。可是，某某名律师、名医、名企业家如果表现不如从前，通常只有他四周少数的人会注意到。即使是令誉不再，也可能是几十年之后的事了。当然，良好的声誉毁于一旦，就再也无法挽回了。

表现优异，最快乐的是自己

至于一般大众，不论在政府机关、公司行号或各级学校里，很多人都发现，只要付出 50% 的精神，就能从容应付一切。

如果肯投入 75% 的精力，再加上一点运气，那简直就能飞黄腾达了。的确，平凡的日常生活可以容许我们不必全力以赴。

但是，我一向认为，50% 或 75% 的付出并不够。不但有限的付出不足以成大器，就连追求幸福快乐，都不是那么简单。

我在人间已浮沉六十个年头，经营自己的事业也候忽三十载，也曾与世界各地形形色色的人物打过交道。经验告诉我一个显而易见的事实：人只有在自己表现最佳的时刻，最是快乐。因为：

付出的心血愈多，自我的评价愈高。

专注的程度愈高，对自我愈有信心。

全心全意的投入，能带来最大的满足。

这样一路想来，这岂不正是美国社会对运动如此着迷的关键所在吗？电视机前的观众，被运动场上奋战的运动员深深吸引，为他们勇于向自身的极限挑战而悸动。

我之所以写这本书，就是想强调，这种悸动的感觉不必假他人之手，也不只是偶然涌现。每个人都可以体会超越个人极限，把自我发挥到110%的感觉——那种勇往直前、无怨无悔所带来的兴奋与回馈。

要超越个人极限其实不难，训练、纪律、必要的知识与追求突破的意愿，就已足够。

你追求50%、75%，还是110%？

在此有一个值得探讨的问题：我，麦考梅克(Mark McCormack)究竟何许人也，居然有资格来推销“110%的人生观”？我能不能毫无愧色地说，自己对这个理想已经身体力行？

我承认自己只是个凡人，也有注意力无法集中、心有旁骛，或精神不济、疲倦怠惰的时候。尽管我努力不懈，也不能作到尽善尽美。既生而为人，总难免有缺点，否则便不成其为人了。可是这并不表示，人有理由得过且过。

我们必须时时刻刻留心50%、75%与110%的努力之间，有多少差距。在日常生活中，几乎任何情况都可套用这个模式。且看以下这个例子：

假定你希望与公司董事长见面。

50%的作法是：心里暗想，如果能在电梯里巧遇董事长，

该有多好！

75%则是：想想看，如果在电梯中相遇，我打算跟董事长谈些什么？

而110%的策略是：事先计划好要说些什么，并且打听出董事长每天何时乘坐电梯。

个人理想究竟能否兼顾事实？创意是否能通过实际的考验？

这一点相当重要，而在下我自认在这方面颇有心得。下面是一段老王卖瓜的自述，或许读者认为稍事浏览即可，但其中确也有可取之处。

约在三十年前，我辞去俄亥俄州著名的雅特与汉登法律事务所(Arter & Hadden)稳定且前途看好的工作，就以手头的五百美元资金，开设了一家代理高尔夫球选手的经纪公司，也就是今日“国际管理顾问公司(International Management Group, 简称IMG)”的前身。

这么多年来，我也犯过不少错误，但有一件事是作对了，那就是从创业伊始就着眼于整个国际市场。IMG早已料到全球的运动事业会蓬勃发展，为顺应这种趋势并促进公司的发展，我们早一步作了国际化经营的准备。

再说到公司名称中“管理顾问”几个字，这也出自我幸运的直觉。当年我已感觉到，将来运动员会出人头地，成为明星人物。因为第一：许多地区的民众闲暇时间愈来愈多；第二：电视的影响力十分惊人，它可以把运动场上的精彩鏖战，带进千千万万家庭的客厅里；第三：有不少企业可能愿意聘请那些后起的运动“明星”，替该公司的产品作宣传。果真如此，那些取

业运动员势必需要借助外援，协助他们作事业上的规划及财务管理。

公司成立于1960年代中期，当时还没有真正的运动经纪人出现。虽也有少数人以打游击方式代理一些投资事务，可是我认为“管理顾问”一事绝不仅止于此。举凡合约谈判、税务规划、投资与保险等等都应包括在内，如此一来，便构成一个能收纳全体、伞状的服务网。

我对这种整体服务的优点信心十足，很幸运的是有一位年轻的高尔夫球好手帕玛(Arnold Palmer)接受了我的看法。我们握手为定，他便成为我第一位客户。

接下来，我顺理成章地与其他有潜力的好手接触，陆续又签下尼克劳斯(Jack Nicklaus)与普莱耶(Gary Player)。

几年后公司又决定，既然这种经纪业务在高尔夫球运动上颇见成效，那网球又何尝不可？更何况，当时网球是前途十分看好、热门的电视运动节目，于是我们幸运的争取到澳洲网球选手拉维(Rod Laver)加盟旗下。过了几年，又签下当时年仅十六岁的柏格(Bjorn Borg)；此外，世界第一赛车名将史都华(Jackie Stewart)与全球滑雪第一高手基利(Jean-Claude Killy)也曾由我们代理。

经过多年的努力与成长，IMG终于迅速发展成营业额高达十亿美元、业务遍及二十国、员工超过千人的大企业。目前我们仍在原先发迹的行业——也就是代理职业运动员方面——执业界的牛耳，这一点我感到十分骄傲。但是这些年来，我们也做到了多角化经营。我们代理诺贝尔基金会，也曾参与像温布尔顿、英国公开赛及肯德基大赛马等等重大比赛的商

业推广活动。而我们旗下的电视部门——国际电视制作公司(Trans World International),也已成为全球最大的体育节目供应中心。古典音乐部门则代理国际顶尖的音乐家,包括小提琴家帕尔曼(Itzhak Perlman)及曾受封为女爵士的女高音卡娜娃(Kiri Te Kanawa)。

整体而言,IMG的发展历程一帆风顺,不过其间也遭遇过不少挫折,付出高昂代价,学得珍贵的教训。瞧!我会毫不避讳地讨论这些失误,那是因为,毕竟一个人必须先懂得分辨对错与好坏,然后才能认清什么是最好的!

过与不及,均难成大事

我看过许多深具潜力的主管人才,却在到达职位的顶峰,负起重责大任之后停滞不前。为什么呢?难道是他们的聪明才智不及那些爬得更高的人?不见得!

我也曾目睹天赋绝佳的运动员,到头来却未能充分发挥潜力。这其间的得失不仅在于金钱,真正令人感到悲哀的是,大好人生白白浪费了。为什么会发生这种悲剧?应该如何防止?

多年的历练终于使我了悟,这世上有两种谬误,即“过”与“不及”——过分投入与未尽全力都不可取。

的确,苦心经营而努力不得法,这是人人都会犯的错误。君不见,在谈判桌上过分咄咄逼人,或是不懂得顺水推舟,都会坏事。

但换个角度来想,过犹胜于不及。太过投入的错误或许会

造成伤害，却终会痊愈。况且这种错误还可能的好处，能使我们获得经验，更懂得如何避免重蹈覆辙。总之，它可以引导我们进入新境界。

未尽全力的错误等于是平白放弃难得的机会。它使人一无所获，却充满挫折感且情绪低落。

而最严重的毛病，该属得过且过了。只想以最有限的心力敷衍了事，这是致命伤，永远难以痊愈。

得过且过，大谬不然。

我是个商人，因此本书的重点一如我第一本著作《哈佛学不到的经营策略》(*What They Don't Teach You at Harvard Business School*)，也是着重在工作与事业上。毕竟个人大部分的时间与精力都专注于此，观察的对象也都不出此范围。不过必须强调的是，我只是透过商业来看外面的世界，而商业并不代表全世界。

换句话说，我不愿偏狭地把“人类行为”局限于“商业行为”，反而我打算从商业行为上所反映的一般人处事态度、动机与适应状况，来探讨人类在各种状况下的行为方式。

我希望本书对那些期末考只剩三天可以准备，而必须妥善分配时间的学生，有所帮助。

也希望本书能协助那些打算油漆房屋的妇女朋友，在与工人打交道时，不但能议价成功，同时使家中受到的干扰降至最低程度。

更要紧的是，但愿本书能帮助企业界人士，在每一笔生意上获得最有利的结果；但也愿提醒他们衡量，是否值得为一笔生意牺牲与家人相处的时刻。简言之，我希望借着本书引导读

者认清事情的轻重缓急，享受和谐的生活。

宽广的心，宽广的未来

以前我总认为，事业上的成功是人生惟一值得追求的目标。只要建立相当的事业基础，赚了足够的钱，在本行中出人头地，就算是成功，这一生就可别无他求。

可是，现在我不这么想了。

虽然我依旧百分之百地相信，人应该有闯一番事业的雄心壮志，而事业成功的确会带来回报与成就感。每当克服困难、突破障碍后，那种满足的感觉是无可言喻的。

但是，我愈来愈觉得，必须从更宽广的角度来看待事业心与工作上的成就。

毕竟，事业成功仅是成功人生的一部分，真正重要的是整个人生的成功，这包括对人际关系处之泰然而且充满信心；对自我有合理的期许与评价；又能够体会爱人与被爱的喜乐，才是真正的成功。

在此诚挚地期盼，本书对于相信这种全面成功，且愿意投注110%的心力追求成功的读者，能发挥效用。

还要提醒读者的是，110%的投入并非惟一的生活准则。世界之大，人人都寻得到自己的一席之地，它容得下马不停蹄之人，也容得下游手好闲作白日梦的人。再说，谁也无法体会别人的甘苦得失，所以千万不要自以为比别人更努力就高人一等。我们应该严以律己——对自己设定的目标毫不松懈；但宽以待人——容忍别人追求与我们不一样的人生。

目 录

序 言

作个和自己赛跑的人 1

第一章 要求自己,凡事追求完美 1

第二章 时间管理,全凭自己 15

第三章 掌握时间,处处领先 35

第四章 了解自己,强化优点 51

第五章 作个满分企业人 69

第六章 创造有利环境 95

第七章 创意,推动人类文明日新月异 139

第八章 观念正确,已成功了一半 155

第九章 在推销与游说中,创造机会 175

第十章 谈判桌上,君子据理力争 193

后 记 216

第一章

要求自己， 凡事追求完美

遭遇困难险阻的时候，人通常有两种反应，一是顾左右而言他，一是开诚布公说实话。我认为，坦诚才是上策。

每一位伟大的运动员都必须经过完整的基本训练,才能出人头地,否则迟早会有更强劲的对手迎头赶上。

在商场上、在生活上不也是如此吗?想要成为顶尖的业务人员,非先作成第一笔买卖不可。至于是否要跨出这第一步,则端赖此人是否愿意投入、喜欢投入这个领域了。

以下就是追求10%人生的基本要领,不论个人追求的是什么,请从这些点开始,因为这是成功的先决条件。



发掘自己的长才

天生我材必有用。人人都有自己特别擅长、作起事来干劲十足、轻松愉快的领域。

有人精于数字,有人有孩子缘。有人喇叭吹奏技巧一流,有人好与人打交道。有人在经商、演讲方面颇具心得,也有人不善于网球,却在游泳池中称雄。

只要能发掘自己的长才，就等于跨出了成功的第一步，掌握好的开始。

先别否定自己

好不容易发掘出的才干，当然不要轻易否定。

可是在侦探小说中，这一类的情节却频频出现。书中主人翁往往是个反间谍的奇才，可是对谍报工作已感厌倦，于是退出了江湖。搞情报虽是他的专长，此人却刻意回避。后来危机发生了，而且非此人无法解决，于是上司再三的恳求他披挂上阵。这位奇才究竟肯不肯勉为其难，还是仍一味的否定自己，就成了书中紧张悬疑的关键。不过读者都知道，到头来，他一定还是会心不甘、情不愿的点头的。

这种情节在虚构故事中可以增加戏剧效果，但在真实人生中，却是令人感慨万千；因为这种作法剥夺了人类最可贵的一种经验，使人丧失充分发挥长才的机会。

IMG 曾有位客户莱兹克(Bruce Lietzke)，颇具打高尔夫球的天赋，如果假以时日，必能成为明星级的选手。只可惜，他总作些特异的决定，有意无意地忽视自己的才华。他自称对高尔夫球没兴趣，宁可去钓鱼。有一年，美国高尔夫球公开赛在纽约举行，他真的就跑去钓鱼。只因为厌恶纽约，居然就放弃当年最重要的一项比赛。

他有权作这种决定，可是我们身为他的经纪人，却丝毫体会不出这么作有何趣味、有何意义；只有满腹的挫折感。