

海外畅销书

處世奇術

——高人一等的秘訣

〔美〕大卫·史华兹 著

台 赵 梦 兰 译

...ng reports to memos and ma
ur ideas on paper just the wa
t them. Ask your secretary
she's tried word processin
want to go back to ordin
That's our CanoWriter



中国友谊出版公司

C912
1.5

〔美〕大卫·史华兹 著
台 赵 梦 兰 译

處世奇術

——高人一等的秘訣



中国友谊出版公司

一九八九年·北京

处世奇术——高人一等的秘诀

美·大卫·史华慈著 台·赵梦兰译

中国友谊出版公司出版

新华书店北京发行所经销

文字六〇三厂印刷

787×1092 1/32 7.25印张 150 000字

1939年6月第一版 1989年6月第一次印刷

* ISBN 7-5057-0199-1/Z·21 定价 2.80元

C912
1.5

347001

推 荐 人 序

纪 政

在人生的舞台上，每个人都希望追求成功，得到他人的肯定，甚至于高人一等。成功的因素有很多，但最重要的是个人对未来的期望有多大。如果你对自己的期望不大，你的成就也就不可能比你的期望大。因为当你实现你的期望成就之后，你已经得到满足，不会再进一步追求更高的成就。

我们做任何事都有动机，肚子饿就找东西吃，口渴了就找水喝，这些是出自生理本能的动机，满足基本生理的需求。但是动机有时会互相冲突、彼此抵销，譬如我们想熬夜用功，争取更好的成绩，却又疲惫不堪，想倒头大睡，这时就看赢得好成绩的动机较强，或是想休息的动机较强。为了追求人生的成功，我们应该定出一个远大的目标，以此目标做为督促我们前进努力的动机，才能使我们生生不息，努力不懈。

然而订定目标切不可好高骛远，必须实际可行，否则就是在作白日梦。这目标必须是合理的，或是曾经有人做过的。有些目标是要达到别人未曾做过的，例如田径场上的竞赛，就是以打破纪录为目标。然而这种目标一定要合理可行，虽然人类的体能很难说有极限，但是一下子进步太大，也是不可能的。

EQS9/2

所以，成功的程序就是拟定远大合理的目标，然后锲而不舍地去努力追求。这话已经是老生常谈了，那么史华兹博士在这本“高人一等的秘诀”(The Magic of Thinking Big)一书中，所要讨论的秘诀究竟何在？

相信每个人都有过远大的理想，为自己勾绘出美好的前程，但是最后能完成最初伟大志向的人又有多少？史华兹博士认为，大多数人受到四周环境的影响，使他们的理想打折扣，使他们的眼光变得狭隘，使他们的志向变得窄小，于是与现实妥协，成为得过且过的人。这样的心态是不可能伟大成就的。

史华兹博士研究过许多成功人士的案例，这些人在各行各业都有高人一等的成就。他归纳出简单的步骤，都是经过考验的实证，决非个人的揣测和高谈阔论。拥有此书你就拥有两种成功的基本特质，那就是渴望成功的志向与谨慎选择追求成功的方向。相信任何人都可以从此书中受益无穷。

自序

为什么要写这本书？为什么要对思想远大的神奇力做彻底详尽的讨论？今年有12000本书将问世，为什么要多加这么一本书。

容我对我写这本书的动机做一概述。

几年前，我亲眼目睹一次令人难忘的行销会议。那家公司负责市场调查部门的副总裁显得很激动，他想向大家强调些什么。和他一块站在讲台上的，是一位看来不起眼的杰出业务代表，他今年的业绩近乎六万美元，是其他业务代表平均业绩一万二千美元的五倍。

这位高级主管以挑战的口吻对大家说：“我要你们好好看着海瑞，看看他！他哪点比你们好？他的业绩是你们平均业绩的五倍，但他有你们五倍聪明吗？不，根据我们人事室的测验，证明并非如此。我已经查过，证明他只是中等才智。

“那么难道说海瑞比你们五倍辛勤工作吗？不，根据报告并非如此，相反的，他比你们大部分人体的假都多。

“那就是海瑞分的地盘比你们好罗？在此我必须再度回答，各业务代表的地区都是一样的。海瑞受的教育比较高？比你们都健康？不，当然不是。他在这两方面并没有比普通人

强，不过他有一点的确是和一般人不同。”

“海瑞和你们之间的不同，”副总裁继续说：“在于他想的比你们远五倍。”

接着，这位高级主管指出，决定成功的要素，不在于一个人的聪明才智，而在于他能想得多远。

这是一个耐人寻味的想法，一直萦绕在我脑中，我愈观察，愈与人交谈，愈深究隐藏在成功后的决定因素，答案在我眼前也愈趋明朗。事实证明，银行存款的多少，快乐的与否，满足的程度，全看一个人对未来的憧憬有多少，这正是思想远大的神奇力。

“如果思想远大能够成就那么多事，为什么每个人不都这样想呢？”许多人都这样问我，我相信其答案是：大部分人都深受四周思想的影响，偏偏这些思想多是狭窄而不够远大的。你处在一个布满障碍，处心积虑要把你推往次等水准的环境中。每天都有人提醒你“将太多、兵太少”，换句话说，现在的社会将才济济，已无你容身之地，所以你最好乖乖的做个小兵吧。

然而，“将太多”的想法与事实不符，各行业领导阶级的人将会告诉你，那就是“问题是兵太多，将才却不够”。

环境也告诉我们其他的事。它告诉你“事情会怎么样就怎么样”，你的命运并不掌握在你的手中，而是掌握在“天意”，所以忘掉那些梦，忘掉华屋，忘掉送孩子上好大学，忘掉过好日子，听天由命吧，躺下来等死。

我你都听过这种说法“成功不值得你付出那个代价”，好像你必须出卖你的灵魂、你的家庭生活、你的良心、你的价值观，才能达到成功的境界。事实上成功不需任何代价，反而

每晋一阶，你将获得一次厚利。

同时这环境也告诉我们，上层阶级的竞争太过激烈。这话当真？一位人事主管告诉我：他所接到申请年薪一万美元的工作人数，是申请年薪五万美元工作人数的 50 至 250 倍，换句话说，低薪工作比高薪工作至少要多 50 倍的竞争力。美国是个希望之地，充溢着无以数计高位厚禄的空缺，正等着象你这种有远大思想的人加入。

拥护“思想远大的神奇力”的基本原则和观念，来自已逝的几位大思想家。如预言家大卫所写：“一个人的思想代表一个人”；爱默生说：“伟人就是那些以思想统御世界的人”；“失乐园”的作者弥尔顿写道：“思想能使地狱变成天堂，天堂变成地狱。”思想敏捷的莎士比亚认为：“事情无所谓好坏，完全是思想所使然。”

但是如何印证呢？我们怎么知道这些大思想家的思想是对的？问的好！证据来自我们身边的人们，由他们的成功、成就与快乐，证明了思想远大的神奇力。

我们在这所写下的简单步骤，都是经过相当考验的理论，决非个人的揣测和意见。它们都经过生活的历练，证明这些步骤是经得起千锤百炼的。

你读此书，证明你对成功有浓厚兴趣，你想实现你的心愿，你想享受更好的生活水准，你想拥有一切属于你的美好事物。对成功有兴趣是一种非常好的特质。

你还有另外一种令人钦羡的特质，当你手握此书，那就证明你有那份才智去寻觅引导你步上成功之路的工具。建造任何东西，无论是汽车、桥或飞弹，都需要工具。许多有心成就

事业的人都忘了“工欲善其事，必先利其器”的哲理，但是你没有忘，你已握有两种最基本的特质——渴望成功与慎选帮助你步上成功之路的工具——将有助你从此书中受益无穷。

如果你是思想远大的人，必会成就你的大业，你将拥有快乐、成功、厚禄、朋友，你将受人尊重。

这许许多多的好处想必够了吧。

从现在开始，培养你思想远大的胸怀，看它对你施展的神奇力。让我们就从伟大的哲学家狄斯雷利的思想——“人生苦短，岂可虚度”出发吧！

目 录

| | |
|-----------------------|-----|
| 推荐人序 | 1 |
| 自 序 | 1 |
| 第一章 信心帮助你走上成功之路 | 1 |
| 第二章 借口是成功者的致命伤 | 15 |
| 第三章 恐惧是成功的头号敌人 | 33 |
| 第四章 如何做个思想远大的人 | 53 |
| 第五章 如何培养创造力和想象力 | 72 |
| 第六章 自重者人恒重之 | 91 |
| 第七章 创造一流的环境 | 107 |
| 第八章 让你的态度成为你的盟友 | 122 |
| 第九章 如何维持良好的人际关系 | 142 |
| 第十章 养成起而行的习惯 | 156 |
| 第十一章 如何转败为胜 | 172 |
| 第十二章 设立目标以达成功境界 | 184 |
| 第十三章 如何培养领导能力 | 200 |

第一章

信心帮助你走上成功之路

成功代表前程似锦的未来。成功带给你富裕的生活——华夏、欢乐假期、旅游、新鲜事物、经济保障以及给予下一代良好的生长环境。成功替你赢得他人的钦慕、领导地位，以及同业及生活圈内人的尊敬。成功巩固你的信心，使你不再有忧虑、恐惧与挫败感。成功使你感到自豪，继续追寻更趋幸福美满的人生，以及让你有能力为仰赖你的人做更多的事。

成功就是胜利。

成功——功成名就——乃人生追寻的目标。

每个人都想成功，每个人都想拥有最美好的人生。没有人乐于庸碌过一辈子，也没有人喜欢平庸、有志难伸的感觉。

圣经中所述“信心移山”可说是阐释成功要诀相当真切的至理名言。

深信你有移山的本领，你就能把山移开。可是有这种自信的人并不多，因此成功的人相应的也就不多见。

偶尔地，你也许会听见有人这么说：“你以为嘴巴叫‘山呀，走开！’山就会移开？简直是痴人说梦，根本不可能的事。”

有这种想法的人，显然把信心和妄想弄混淆了。不错，光是希望，并不能替你移山，也不能替你攀登龙门、坐拥华屋厚

禄或者跻身领导人地位。

但是，只要你有信心，终究可以移山。只要你相信你会成功，成功最后也必将属于你。

信心的力量既非魔术亦非神话。

信心的功效即在此。“我一定能”的信念使你产生克服万难的力量、技巧与精力。一旦你相信“我一定能”，“如何做”也就应运而生。

在美国，每天都有数以万计的年轻人就职就业。这些年轻人，个个都希望有一天能出人头地，享受成功的果实。但是他们当中，绝大多数的人都缺乏攀登顶峰的信心，他们也没有人能做到高位。认为根本不可能爬到上面，使他们并没有费心去寻找攀高的阶梯。他们的这种态度，使他们只配做个平庸的人。

不过，也有极少数的年轻人对自己充满信心。他们抱着“总有一天我会爬上去”的信念去做事。凭着无比的信心，他们成功了。就因为他们相信他们会成功，相信成功不是遥不可及的事，他们仔细研究、观察高级主管的言行举止，学习他们如何处理问题与做出决定。他们观察成功者待人处事的态度。

自信的人总会想出解决的办法。

我认识一位年轻妇女，两年前她决定出来开一家拖车住宅代理店。许多人都劝她打消那个念头，认为她绝对不可能开成。

她只有不到 3000 美元的积蓄，而开一家拖车代理店，单是投资资金，就需要好几个 3000 美元。

朋友劝她：“这种生意竞争激烈，再说你又没有这方面的经验，如何独立经营呢？”

但是这位年轻妇女坚信她一定会成功。她坦承她欠缺资金，拖车住宅的生意竞争也的确激烈，她也确实没有经验。

“但是，”她说：“就我所收集来的资料显示，拖车住宅的前景看好。更重要的，是我研究过我的竞争对手，我有把握做的比全城任何一家代理店都好。我知道在经营的过程中我可能犯错，但不用多久，我就会在这行中脱颖而出。”

她说的没错，她没费多大功夫就筹到了资金。她的自信，赢得了两位投资人的信任。以信心做后盾，她办到了一件别人办不到的事——一家拖车住宅制造商答应在不收押金的状况下，提供她少量的货源。

去年，她卖了超过 100 万美元的拖车住宅。

“明年，”她说，“我的营业总额将超过两百万。”

信心——无比的信心，刺激我们想出解决问题的方法和对策，有自信的人也必能赢得他人的信赖。

大部分的人都不够自信，唯独美国成功村的居民例外！几个星期前，一位在中西部某州政府公路局服务的朋友，告诉我一件他所遇到有关“移山”的经历。

他说：“上个月，我们局里发通知给一些工程顾问公司，告诉他们我们预备请工程顾问公司替我们设计高速公路兴建计划中的八座桥梁。建桥的工程费是五百万美元，设计费则为工程费的 4% 或者 20 万美元。

“我和 21 家工程顾问公司谈过这件事，四家大公司当场就决定送计划书。另外只有三到七位工程师的 17 家小公司，

其中的 16 家一见工程如此浩大，吓得立刻打了退堂鼓：‘工程太大，不用试我就知道我们没有办法做。’他们看了看计划摇头说。

“剩下的那家，虽然只有三位工程师，但他们在详研过计划后说：‘没问题，我们会送计划书。’他们送了，也拿到了那份工作。”

深信自己能够移山的人必能将山移走，相信自己无法移山的人当然不能将山移走，是信心激发力量去完成它。

实际上，在现代，信心不仅能移山，还能成就更伟大神圣的使命。今日人类之所以会远至太空探险，就因为我们深信可以征服太空。如果没有坚定、不可动摇、相信人类可以旅行太空的信心，科学家们也不会有勇气、兴趣和狂热去进行这项工作。相信癌症可以被治愈，才可能找出治愈癌症的良方。目前，有人在谈论，准备在英吉利海峡的下面建一条隧道，连接英国和欧洲大陆。这条隧道是否能与世人相见，全看负责这件事的人是否相信可以完成。

相信会成功是隐藏在所有伟大著作、戏剧、科学发现以及成功的事业、教会、政治团体背后的推动力量。相信会成功是每个成功者所应具备的最基本，也是最重要的心态。

深信会成功的人，必会成功。

多年来，我曾和许多事业及各行业失败的人谈过。我听了太多失败的理由和借口。从和他们谈话中，我可以洞识他们之所以失败的原因。失败者常会不经意地说“老实说，我根本不认为我会成功。”“我早就知道是不可能的。”或者“事实上，失败早在我预料之中。”

“好吧，我去试，可是我不认为会成功。”这种消极的态度是造成失败的原因。

否定自己是种消极的力量。当你否定自己或怀疑自己的能力时，心中自会产生“理由”认同你的否定。怀疑、不相信、潜意识认为一定会失败以及并不真正渴望成功，是大部分人之所以失败的原因。

怀疑自己能力的人，注定要失败。乐观自信的人，则必定会走上成功之路。

一位年轻的小说家最近和我谈及她的写作抱负，提到了一位知名度颇高的作家。

她说：“×先生是位了不起的作家，当然罗，我是不可能拥有他那种成就的。”

她的想法令我非常失望。因为我认得她所提的那位作家。事实上，他除了非常自负外，既不十分聪明，也不特别有悟性，更非在其他方面有高人一等的表现。只是他自信是个名作家，所以表现出来的，就象个大作家的样。

尊敬前辈是应该的。向他学习，观察他，研究他，但不要崇拜他。相信你可以超越他，相信你会比他做的更好。那些保持着次等人心态的人，永远只能做个次等人。

让我们这样来看，信心好比是左右我们一生成就的调温器。一个平庸原地踏步的人，他相信他没有什么本领，所以获得的成就也小。他相信他成不了大事，所以他也就没成什么大事。他相信他不重要，所以他扮演的始终是可有可无的小角色。等时间过去，从他的谈吐、走路、行为，在在都显示出他的缺乏信心。除非他往上调高他的调温器，否则他会畏缩、妄

自卑薄。同时，自轻者人必轻之，连他自己都不相信自己，别人更不敢相信他了。

现在让我们再看看另一种乐观进取的人。他相信他的能力强，所以获得的成就也大。他相信他可以胜任重大艰巨的任务，他也就成就了大事业。他做的每件事、人际关系的处理、他的品格、想法、观点，在在都说明“他是个专家，他是个重要人物”。

每个人都是他自己思想的产物。肯定自己的重要性，调高自己的调温器，以诚实、诚挚的信念迎向成功。肯定自己的重要性，自然会成就一番事业。

多年前，我到底特律向一群商人发表演说。演说后，一人朝我走来，自我介绍后说：“我很欣赏你的演讲，你有空吗？我想和你谈谈我的经验。”

几分钟后，我们舒服地坐在一家咖啡店，等着侍者送东西来。

“我亲身经历过一件事，”他说：“和你今晚所讲‘与其自轻，不如自信’的理论不谋而合。我从来没有对任何人解释过我是如何由平庸中挣扎出来，不过我愿意告诉你。”

“我愿洗耳恭听。”我说。

“五年前，我只是个手工具从业人员，生活虽然勉强可过，但离理想还差的远。我们住在很小很小的房子里，买不起很多想买的东西。我可怜的太太，她虽然很少埋怨，但我看得出来，她并不快乐，她只是认命罢了。逐渐地，我对现状感到不满，尤其看到太太和两个孩子跟着我吃苦，我的内心就有说不出的伤痛。”

“但是，如今一切都改观了。”他接着说：“今天，我们住在有宽敞大院的漂亮新房里，在距此以北几百哩路远的地方，还有间小别墅。我们不必为是否有钱送孩子上好大学而发愁。我太太也不必象从前一样，为花钱买新衣而感到内疚。明年夏天，我们全家准备到欧洲度假一个月。我们现在真正是在享受人生。”

“怎么会有这么大的改变？”我问。

“套句今晚你说的话‘我利用信心的力量’。五年前，当我们还住在克利弗兰时，我听说底特律一家手工具公司征人。我决定前来一试，希望能换份待遇较高的工作。我星期日下午到达此地，面试的时间是在星期一。”

“吃过晚饭，我独自坐在旅馆的房间中，不知道为什么，我突然憎恶起自己。我自问：‘为什么我老是这么没有出息？为什么我要来应征这份比现职好不了多少的差事？’”

“至今我仍不知为什么会那么做，总之，我取出旅馆备放的纸笔，记下五位我认识多年，当时薪水比我多，事情做的比我好的朋友。其中两位是我以前的邻居，他们已经都搬到高级住宅区。另两位是我以前的老板，还有一位是我的内弟。”

“下一步——我也不知道我为什么会那么做——我扪心自问，和那五个人比，我除了工作比他们差外，还有什么地方不如他们：聪明才智？凭良心说，他们实在不比我聪明。而在教育、人品、个人习性各方面，他们也都不比我强。”

“最后，我思量到一个众所皆知、成功必备的条件，那就是进取心。在这一方面，我不得不承认我比他们差了一大截。”

“那时是清晨三点钟，但是我的头脑却出奇的清楚。我首