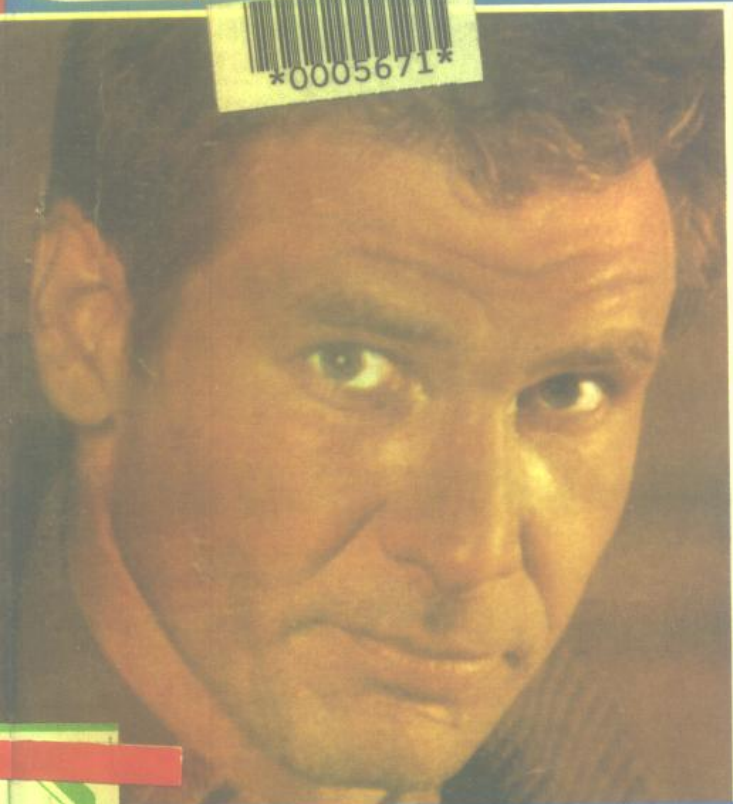


RSZL CS

第三輯
人生哲理叢書



鐵腕雄心

事業成功的機遇與手段

renshengzheli
congshu

(美) 布洛特尼克 著
張旭東 方煒 譯

中國城市出版社

560563



2 020 7605 6

铁腕雄心

——事业成功的机遇与手段

〔美〕斯·布洛特尼克 著

张旭东 方炜 译

俞宝发 校



中国城市出版社

选题编辑：刘小曼

责任编辑：郭长林

67E76/L

铁 腕 雄 心

——事业成功的机遇与手段

【美】斯·布洛特尼克 著 张旭东 方炜 译 俞宝发 校

中国城市出版社出版发行

（北京市东城区西总布胡同58号）

新 华 书 店 经 销

北京市巨山印刷厂印刷

开本：787×1092毫米 1/32 印张：6 字数：140千

1991年4月第1版 1991年5月第1次印刷

ISBN7-5074-0457-9/G·164

印数：00001—19400 定价：2.50元

人生哲理丛书总书目

第一辑

错误与人生

批评与人生

成功启示录

妙语惊人——怎样富有幽默感

善解愁肠——怎样和烦恼作斗争

巧结人缘——友谊心理浅谈

克己制胜——竞赛中的高技巧对策

恰到好处——如何展示自己的魅力

迷彩人伦——艺术与生活的辩证思索

第二辑

异想天开——创造性思维的艺术

两性沟通——献给爱情十字路口的男女

左右逢源——控制时间和生命的艺术

察言观色——对话心理战

妙手回春——日常心理障碍的自我排除

稳操胜券——破译人际关系的密码

尽诉衷情——充分表达七情六欲

心领神会——迅速理解他人传递的信息

第三辑

- 独具慧眼——从身体语言猜解人意
- 铁腕雄心——事业成功的机遇与手段
- 侠骨柔肠——正确地对待生活中的碰撞
- 斩断情根——潇洒地同友人情人分手
- 佳音常随——音乐给人生的浪漫色彩
- 见机行事——巧妙地和上级相处
- 光彩照人——仪表与人生探秘
- 处变不惊——培养稳定的心理素质

目 录

1. 经理、金钱与婚姻.....	(1)
一、旧事新办.....	(1)
二、对经济压力的反应.....	(5)
三、引发集体性的蜂拥而上.....	(7)
四、迅速成为专家.....	(10)
五、内在的力量.....	(14)
六、聘用非凡的人才.....	(16)
2. 有其父就必有其子吗.....	(21)
一、反应过火——且找错目标.....	(24)
二、我只想变得富裕而不是正确.....	(26)
三、避免在办公室里发生有害争执.....	(28)
四、学会应付挫折.....	(30)
五、“救救我，超人”.....	(32)
六、放松，准备应付一切.....	(34)
七、不能奏效的自我保护方法.....	(37)
八、胜过爸爸.....	(40)
3. 才华横溢却无能为力.....	(43)
一、获得公众的认可.....	(44)
二、团体的领导.....	(47)
三、才能是否最终被人承认.....	(49)
四、交换意见时安适自如.....	(52)
五、昔日之我和未来之我.....	(56)

六、悲观主义的昂贵代价.....	(59)
4. 吸取他人的长处.....	(64)
一、从社会最低层起步.....	(64)
二、来自固执的力量.....	(67)
三、消遣与成功.....	(70)
四、标定自己的领地.....	(73)
五、“我的就是我的”.....	(74)
六、个人财产的力量.....	(76)
七、“我是一个劳动者”.....	(79)
八、社会不安全感.....	(82)
5. 早期成功：持续创造财富.....	(85)
一、本地人有作为.....	(86)
二、勉为其难的企业主.....	(90)
三、孤注一掷.....	(93)
四、稳步增长的净资产.....	(97)
五、到有所作为的地方去.....	(99)
六、财富与地位.....	(102)
七、“强有力且具有鼓舞力量的领导者”.....	(104)
八、需要什么.....	(106)
6. 具有男性魅力的人的再现.....	(110)
一、“你和我工作水乳交融”.....	(114)
二、家中的敌人.....	(117)
三、逆境中的弄潮儿.....	(121)
四、手臂与男人.....	(124)
五、探望日.....	(128)
六、个性的游戏.....	(132)
七、男人：新的态度.....	(135)

7. 名誉和财富	(140)
一、期待“一生中的机遇”	(141)
二、“那儿有钱”	(143)
三、变化无常的大众	(146)
四、金钱的魅力	(151)
五、结交名人	(154)
六、我的公司/我自己	(156)
七、新闻出版界的力量	(158)
八、一举成名	(161)
8. 发挥潜在特长	(164)
一、“展示你的真实自我”	(171)
二、成功的要素	(175)
编者后记	(183)

经理、金钱与婚姻

虽然知道某个人与谁更相似（比方说与比尔而不是与戴维更相似，是十分重要的）然而关键的问题在于：如果他是一个雄心勃勃的男人，会遇到怎样的一些问题呢？

人都各不相同，他们遇到的问题亦如此。迄今为止，我们已碰见过的4种类型均具有典型性，他们并且给了我们描述其余男性的一系列词汇。在确定某人属于何种类别之后，我们必须再来观察一下他是如何在他的业务或职业中驾驭自己的。目的非常明确的人每天会遇到懒汉或冷漠之人所极少经历的磨难。例如，预定的计划未能如期完成会使这些有责任心的男子灰心甚至恼怒，而那种冷漠的男人则往往显得较为轻松——没有多少压力。又如，一心想把活干好的人也许会由于顾客的拒绝或上司的指责而愁眉不展，而无此愿望的人（可能因为他的确不希冀能在公司里得到升迁）就会把工作当作儿戏——并且认为工作质量而闷闷不乐未免有点滑稽可笑。一般而言，一个男人愈是雄心勃勃，他愈想取得较快的进展，这就会导致他的道路更加坎坷不平。

一、旧事新办

在此我们想把焦点对准自己开业做生意的人们所遇到的最为关键性的问题。正如所预期的那样，这个问题与他们对金钱，他们自己的和他们公司的金钱的根深蒂固的态度相

关。但是，在这一问题没有显露之前，初开张的公司必须首先做到自立。如何使公司在最初的4年内生存下来，勿庸置疑是一个主要难题，3/5的公司都未能逾越这个障碍。自然，仍有相当数量的幸存者——每年平均新增加10万多家公司（产生于每年新成立的60多万家公司之中）。新开张的公司里一部分颇有建树，而其余的则走了下坡路，何种原因使那些胜利者得以脱颖而出呢？

通常的解释是，一个优秀的企业家往往却是一个糟糕的经理。公司的羽毛尚未丰满时，最需要的是创办者的创业才能——不畏风险、调正方向、旧事新办。但是，一旦公司步入正轨，管理公司日常工作的能力就尤其重要。创业者往往被认为难以完成这个转变。他们所具有的有助于公司创办之初发展的才能，在很多时候恰恰变成妨碍公司继续发展的因素。老资格的企业分析家表达了这个观点，一些业余观察家亦如是宣称。

即使如此，这些言论不但是错误的，而且也是侮辱性的和有害的。虽说确实存在着不少这样的事例，某位公司创办者到后来明显表明出缺乏才能与兴趣来经营比原先规模扩大好多倍的公司。但是，事实表明大多数的企业家相当出色地完成了向经理角色的转变。

促使这种转变的一个有利条件是：随着企业日益发展，创办人趋向成熟，这使他自己和他的活动形成一个与以往不同的观点，创业时的坚韧不拔、义无反顾，等到一旦他老成了一点，公司与自身的利益更为密切时，他就开始显著地变得较易妥协与乐于接受建议。“我只能更虚心一点”，许多人告诉我说：“我简直难以再靠自己去干一切事情。”

这些基本上平静的转变很少或根本没有引起公众的注

意，企业出版物喜欢在相形之下少得可怜的那部分人身上做文章，连篇累牍地刊载那些最终成为自身工作上最可怕的敌人的人们的事例。作为世俗流行偏见的反映，这些事例具有戏剧色彩，甚至有点穿着摩登服装上演希腊古典悲剧的味道。“他想建立一个帝国。”人们常从当代商人的嘴里听到这样的评论，“但是命中注定，他无能为力。”

这种充满妒忌的观点的核心是，他们深信创新与改良为一方，生产与管理为另一方之间存在着—道巨大的鸿沟。创造力已被种种神话所层层包围，以致难朝它瞥上一眼。这远非近时才出现的现象，我们可以将这类曲解上溯到圣经。我们被告知上帝花了6天时间创造了世界，而在第7天上便休息了。极其糟糕的是，旧约没有继续阐述说：“以后，他以极大的乐趣与洞察力治理世界达几万年之久。”简而言之，创造力是神圣的，也是天才的证明，相形之下，管理则是平淡无奇的，实乃庸人的本分。

这种顽固的信念导致数以百计的雄心勃勃的美国人的自相矛盾，一方面他们以为自己本质上仅是俗人，而非圣贤，另一方面，他们成为创业者的部分原因是因为他们希冀被视为具备神奇创造力的天才人物。他们喜欢和盼望赚到钱，但他们也希望获得富于创造力的美誉。正如某人直言不讳地说的那样：“我愿意被人们认为有个如艺术家般想象力丰富的头脑，而不是象有些监视装配线的人那样只长着一个缺乏独创性的脑袋。”

在许多情况下，这使得一个人一心想着自己和他自称的扮演人间上帝般的角色，以致于他仅能进行喋喋不休的说教，而决不能创造什么奇迹。在尚未取得任何令人瞩目的成就，并且以此证明他的书值得一读以前，他早已着手撰写他

的自传。无怪乎人们说，他只是在他的头脑中成了个传奇人物。

公众无意中助长了在雄心勃勃的男子汉心中的此种妄自尊大的思想。由于坚持认为具有创造力的人，一直就是并且将来也是目前这种样子，这就使他们变成一种一成不变的人。囿于这种简略的自我形象的桎梏，被视为具有创造力的人最后接受了这种陈腐模式的制约，并且至少自己还觉得颇能令人激动。与此相对照，经理则被认为是令人讨厌的；他们只是一群暂时行使职权的人而已。

无论如何，这个区分比初看起来更不自然，正如我们已说过的那样，它明显地与事实相矛盾：大多数人单纯地从需要出发就能进行，并且完成这一转变。他们悄悄地抹去了这个区分，逐渐地从创业者向经理的角色过渡。如果一个公司继续发展了一段时间，但最终陷入窘境，那么，以后发生的一切将是令人感兴趣的。公众明显的偏见本身在此时也暴露了出来，甚至在不知道公司失败的具体症结的情况下，他们便得出结论说创业者想成为一个经理，然而未能成功。恰如一头豹子企图把身上的斑点变成虎纹而成为一头老虎一般。这种努力一开始就注定要失败。

使得这种带有普遍性的即时分析 颇能说明问题的有两点：（1）除非公司出现危机，否则没有人会提及它。（2）如果一个公司的掌管人被认为是经理型的，而不是创业型的，那么，即使公司遇到一模一样的问题，人们也就避而不谈这个问题。在这种情况下，“市场力量”、“科技发展或大众口味的变化”或“外企业竞争”更易被认为导致公司面临困难的可能的症结所在。即便人们可能提到管理方面的“失误问题”，他们也会说这不是因为他“天生无力”治理好

公司，不过是这家伙创造力太强的缘故罢了。

二、对经济压力的反应

拉里的事业确实遇到过严峻的困难。随着公司的发展，他的助手们认为他是属于极富灵感的企业者那种类型。就本质而言，他不适于操管他自己公司的日常事务，他授权能力的缺乏常常是助手们议论的话题。事实上，这是当公司开始迅速发展时，各式各样的创业者都遇到的主要批评。“他习惯于什么事都一个人干。”有人这么评价某个活跃于金融服务领域的酷似拉里的人。“然而他现在办不到了，但他仍然不愿放权于任何人，哪怕只是一点点也不给。”毫无疑问，以此方式行事的人严重阻碍了公司的发展。

尽管如此，在我们因为有些人的性格妨碍他们成为一个富有成效的经理而责难他们之前，我们还得观察一下是否有其他因素存在。大多数事例（包括拉里）已证明，公司遇到麻烦的潜在原因中，既有情绪上的，也有经济上的因素。

拉里并非仅想多赚钱，他还想过上舒适的生活。“赚钱是为了花掉它”，他不止一次地这样说，脸上还常常带着微笑。他与斯蒂芬妮的婚姻不仅使他渴望获得一种奢侈的生活方式，而且使这种生活方式成为一种必不可少的东西。他们为夫妻生活购置的一套价格昂贵的住房和摆设，是把两个人维系在一起的重要纽带。正如斯蒂芬妮在他们结婚两年之后所表白的：“我厌倦象一个救济金领取者那样的生活。”拉里也同样渴望在社会和经济地位方面不断升迁。虽然在他孤身一人时，他在自己身上花费大量的钱来购置汽车、衣服及旅游等，但自从遇上斯蒂芬妮并与之结婚后，他每年的开销才

真的不断上升。

问题在于当经济出现不景气的时候，要缩减这样的开销可不是件轻而易举的事。“我该怎么办呢？”拉里在销售疲软、生意清淡的时期问道，“不要孩子吗？”若要他俩的婚姻不解体或者终止，就得维持他和斯蒂芬妮共享的那种奢侈的生活方式，为此拉里不得不在其他方面压缩开支。

他在办公室里实施压缩——全然没有意识到他的举动会带来什么样的戏剧性后果。虽说他时常自豪地吹嘘自己公司雇用的都是最好的人才，他清楚地意识到雇用这批第一流的专业人员的昂贵代价，最后他被迫雇用一些有天赋的年轻人来取而代之。他们大多十分忠于职守，然而明显地缺乏成为一名老练的专业人员必需的阅历。

于是，拉里和其他数以百万计处于类似境地的创业者们不愿意把权授予这些未经考验的属下。这种情况的出现是毫不足怪的。他对这些身负要职的部下疑心重重，并公开说出他对他们所抱有的疑虑：“要是我突然死去”，他反问道：“这些为我工作的人能够承担起责任，使这个公司继续发展下去吗？我想不会。”

拉里无意中给自己造成了一个毁灭性的局面，这是他从未料想到的。与他自己多次断言的做法相反，他没有雇用最好的人手，这是由于他无力雇用他们。他必须在某些地方特别是在公司里保持财政上的机动灵活性，因此，他愿意解雇为他工作的任何人，以此方式来保持他的收入和盈利的平衡是十分容易的事。

总之，在那些创办了自己的事业并获得初步成功的男子中间，我们可以在他们的个人生活中找到使他们遭受失败的最突出的一个因素。我们的调查表明，他们中有54%的人在

公司不足以维持如此巨大的持久的提款之前早就不断动用公司的资金。他们这样做的主要原因是为了供自己和妻子的开销。正如他们自己所说：“为了我们彼此想适应的那种生活方式。”有些人担心如果不这么做，他们的婚姻将难以维持。

三、引发集体性的蜂拥而上

那些原先发展迅速的公司后来却停止不前，有的甚至崩溃，这虽然和那些女人不无关系，但是我们无意责备她们。与他的妻子相比，拉里自己甚至更想过豪华的生活。在许多情况下，妻子会说：“我们今晚不必再花150美金去高级餐厅就餐，就在家里做点色拉吧。”在这个方面他俩是个典型的例子。在我们调查的夫妻中，如果有1对是妻子为他们能过上更加舒适的生活而催促丈夫去挣更多的钱，那么另有4对是男人催促自己去实现这同一个目标。在超过40%的实例中，男子们甚至连个女朋友都没有，更不用说配偶了，可他们仍以一种相当轻率的态度挥霍公司的利润甚至资产。

不过，随着时间的推移，我们有可能预见到什么样的男子能够在自己开办的公司里获得成功。答案主要来自于对他们和他们的妻子已经过着或打算过何种程度的奢侈生活的估价。过早地购置住宅，罗尔斯-罗伊斯轿车以及在社交圈里为了给朋友和给邻居留下好印象而随意花钱，这一切都和公司的增长曲线不再向上延伸密切相连。在很多情况下，这样的公司很快走上了下坡路。

一些读者可能会象我们所论及的创业者一样，对这个结果感到困惑，因此，也许值得再说上几句来解释一下。这期间

的关系不象看上去那样地直接。除非等到有人证明可以使某条道路变得有利可图，不然其他的企业主恐怕不会乐意走这条路的。但是一旦其有利可图性被充分展示之后，接踵而来的便是集体的蜂拥而上。这使得象拉里一样希望过奢侈生活的企业主迷惑不已，因为他们的观点是：“首先，我得和顾客们的冷漠抗争，这是通向富裕之路的头号障碍。”这些创业者的态度是，公众正挡在他们的道路之上（这在很大程度上确是如此），为了使一种新产品或服务能真正受到人们的欢迎，必须改变公众已建立起来的消费习惯。

这种态度诚然有其可取之处，然而远非完善。象我们调查中的任何人一样，拉里也善于“上门推销”，介绍他本人和他的产品，然后劝说有可能的主顾至少考虑同他而不是同过去的供应者建立业务关系。

有必要指出，拉里所忽视的这一点：即一旦其他生意人发现一种新的工作方式（比如，拉里积极的市场开拓方式）比他们的更为有效，或者一个新的经营主意（比如，做一个批发商）更加有利可图，那时，只有在那时，于是竞争的程度显著地提高，即使以前的程度较低也是如此。竞争者为下列因素所吸引：（1）钱。（2）公众接受了一种不同方式的明显证据。后者对打算在那个行业中创办企业的人来说尤为重要，因为它意味着公众对某种新产品或服务所抱有的抵触情绪明显地减少了。

这些需要考虑的事对象拉里这样的男子的商业生活之所以至关重要，其原因在于，就在他开始过奢侈生活时，比他强大的竞争者正悄悄地逼近他，他自己并未注意到他们。拉里在为自己和公司日益为公众所接受而沾沾自喜，他自信这将保证他获得成功，他得出结论说：“现在该是我和斯蒂芬

妮生活得更讲究舒适的时候了。”这是一种可以理解的欲望，然而它的实施却不是时候，那被证明是一个危险的时刻。

在我们调查研究的事例中，发生了类似情况的比例高得惊人。获得初步成功的创业者中有近60%——906人中有539人——的人开始在闲暇时间随意地挥霍钱财。与此同时，他们做梦也没想到，对手们正加紧向他们公司的地盘逼近。“我们的基本客户正在扩大——钱财滚滚而来——我干嘛不生活得好一点呢？”这是拉里和象他一样的企业主们最典型的辩解。

如果他真的只生活得好“一点”，那决不会出什么问题。但是，对多数决定增加个人消费的创业者来说，“一点”这个词显然完全成了“许多”一词的委婉表达法。他们的妻子一般并不促使他们作出这种不合时机的决定（有些男子后来如此声称），这可以在对单身企业家的分析中找到证据。未婚的企业主不仅同样这么干，而且经常花起钱来更加大手大脚。结果，他们没有料到，这样一来，他们轻易地使自己的公司倒闭，使本人濒临破产的绝境。一个拥有1100万美元净资产值的富商在不到3个月的时间里当银行取消他的抵押品赎回权时变得一文不名。他说了一句具有代表性的话：

“说实话，我以为我有钱买得起和美国航空公司一样多的飞机，我以为钱是永远花不完的呢。”

哪些夫妻对这类事处理得最为得当呢？新近的南朝鲜移民。我们研究的61位水果蔬菜店老板（他们的商店都处在主要街区内）都是夜以继日地辛勤工作，经常是1天24小时开店营业，夫妻俩同在店里干活。有时，一家三代一起工作。他们生活简朴，把所获利润的大部分钱用于投资，结果销售