

全球超级畅销书《邮差弗雷德》作者
马克·桑布恩最新力作！



这是你的舞台

如何从平凡走向卓越

人生就是一场“演出”，

无论你的“舞台”在哪儿，“剧本”都由你自己写成，命运也由你自己掌握。

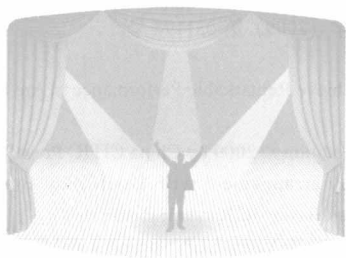
[美] 马克·桑布恩◎著

Encore Effect

拥抱激情，展现自我，赢得喝彩
让每一天都成为你的代表作！



中信出版社 · CHINACITICPRESS



这是你的舞台

如何从平庸走向卓越

Encore Effect

[美] 马克·桑布恩◎著

刘伟 朱绍嘉◎译

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

这是你的舞台：如何从平凡走向卓越 / (美) 桑布恩著；刘伟，朱绍嘉译。

—北京：中信出版社，2009.4

书名原文：The Encore Effect

ISBN 978-7-5086-1469-4

I. 这… II. ①桑… ②刘… ③朱… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 031198 号

The Encore Effect: How To Achieve Remarkable Performance in Anything You Do

by Mark Sanborn

Simplified Chinese translation edition © 2009 by China CITIC Press

This translation published by arrangement with Doubleday Business, an imprint of the Doubleday Publishing Group, a division of Random House, Inc.

Published in association with Yates & Yates, LLP, Attorneys and Counselors, Orange, California, and Result Source, San Diego, California

ALL RIGHTS RESERVED

这是你的舞台——如何从平凡走向卓越

ZHESHI NI DE WUTAI

著 者：[美] 马克·桑布恩

译 者：刘伟 朱绍嘉

策划推广：中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行：中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区和平街十三区 35 号煤炭大厦 邮编 100013)
(CITIC Publishing Group)

承印者：北京国彩印刷有限公司

开本：880mm × 1230mm 1/32

印 张：5.5 字 数：106 千字

版次：2009 年 4 月第 1 版

印 次：2009 年 4 月第 1 次印刷

京权图字：01-2009-0429

书 号：ISBN 978-7-5086-1469-4/F · 1566

定 价：26.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

服务热线：010-84264000

http://www.publish.citic.com

服务传真：010-84264033

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

The 这是你的舞台 Encore Effect
写在前面的话

当你阅读本书的时候，可能会遇到下列情形：

第一，你可能会觉得书中所说的东西“并不新鲜”。

——很好！

这意味着你已经领先一步，正在朝着生活中最重要的目标——将理论应用于实践——迈进。生活中最重要的并不在于我们拥有多少知识，而在于如何将我们的知识付诸行动。

第二，你也许并不赞同书中的某些观点。

——非常好！

这表明你在阅读本书的同时进行了深入的思考和独立的判断。我并不打算让你按照我的模式去进行思考。我只是希望挑战你的信念、激发你的思想。当真诚的读者产生了不同的意见，他们通常都需要改变自己的观点——这种改变往往对他们自身有好处。

第三，你也许会认为我的某些建议对你并不合适。

——没有问题！

只有大量地排除那些不适合你的建议，才能更好地知道什么建议最适合你。

你我并不相同——毋庸置疑，我们有着不同的性格、不同的气质、不同的优势、不同的弱点、不同的幸福标准，等等。我的目标是鼓励你，让你取得成功，而不是要求你如何取得成功。不过，事实已经证明：本书的观点对许多人都是有益的。因此，我也希望每一位读者都能够认真地听取本书的建议。

第四，你也许会认为“只要实践了本书中的某些建议，我就可以赢得老板的赏识、同事的尊重和异性的青睐了”。

——这并非是学习本书的最好方法。

要想获得持久的成功，必须要拥有自己的核心信念，而不能仅仅按照别人的意见去生活。学习本书最糟糕的方法，就是仅仅去寻找和实践一两个你认为可以提高自己在他人心中形象的建议。

如果在阅读本书的时候只是走马观花、寻章摘句，你的收获可能就要大打折扣了——根据心理学家的研究，一个人要想真正完成思想上的改变至少需要 30 天的时间。因此，我希望你在阅读本书的过程中要“慢慢咀嚼、细细品味”，同时还应该在书中的空白处或者笔记本上记下心得体会。

最后需要说明的是：本书不是你阅读的终结。因为它并非包

治百病的灵丹妙药，也不是屡试不爽的锦囊妙计，它不可能解决你所有的人生和职业难题。阅读本书是一个发现和应用的过程。在追求效率、提升自我的道路上，我们都是同路人，我将自己的经验写在了这本书中，希望同大家一起分享。（同时，我也盼望着能够在 www.marksanborn.com 网站上看到你的体会。）希望我的这些经验能够对你的进步和发展有所帮助。

The 这是你的舞台 Encore Effect

导 言

假如你非常擅长自己的工作，对于公司来说是不可或缺的一员，那么你的老板很可能就会不惜一切代价让你继续留在这家公司。

假如你的一言一行都令人尊敬、富有魅力，那么人们就会对你赞不绝口，而且希望更多地同你待在一起，倾听你的观点，期待你的参与，渴望你的领导。

这样，人们就会对你的一言一行产生越来越多的喝彩、赞许和期待，而这就是我所说的“安可效应”。

大家对“安可”^①一词并不陌生。事实上，你自己很可能就曾经不止一次地提出过“安可”的要求。当你去观赏一场音乐会并且被艺术家的精彩表演深深陶醉的时候，你会同其他的观众一起不停地鼓掌、欢呼，不希望表演者就此退场。如果有必要的话，观众们愿意用彻夜不息的掌声来请求艺术家返场。

当艺术家接受了观众的盛情加演了一个节目之后，观众“再来一个”的呼声又再次响起。接下来是第三次、第四次……虽然

^① “安可”是英文“encore”一词的音译，是观众要求演员再来一个的意思。——译者注

艺术家已经疲惫不堪，但是盛情难却，所以他们只能欣然从命。

假如你正是这位大受欢迎的人，会感觉如何呢？当然，你不一定是一位歌手、音乐家或者演员，因为不是每个人都具有演艺方面的天赋。但是，我们每个人都在这样那样的“舞台”上进行着“演出”——我们的“舞台”可能是办公室、销售场所、装配车间、演讲台、教室，也可能是运动场、家庭、展厅、医院，等等。无论你的“舞台”在哪里，你都应该像站在世界上最豪华的音乐厅里的艺术家一样，全心全意地投入“表演”，努力赢得观众的掌声和喝彩。

我认为，我们的生活中一个很有价值的目标就应该是让人们为我们的行为欢呼，同时对我们的行为产生更多的期待——当然，对我们来说，这些行为应该是真正重要的、有意义的。这个世界非常需要这类能够对其他人产生积极影响的出类拔萃的人才。人们会觉得这样的“演员”必不可少。无论这些优秀人士的“舞台”在哪里，他们都会在那里熠熠生辉、光彩夺目。

这，就是“安可效应”的力量和前景，它将引领我们从平凡走向卓越。



The Encore Effect

目 录

写在前面的话 /IX

导言 /XIII

第一部分
人生的舞台

第一章 卓越的“表演”所具有的力量 /3

- 超越自我 /10

第二章 从平凡到卓越：
让人们对你产生更多的期待 /11

- 是甘于平庸，还是追求卓越？ /15
- 钟形曲线 /15
- 白灵顿·欧文的卓越“表演” /19
- 你的人生使命 /21

第三章 为什么卓越的“表演”关系重大 /23

- 每天都是“游戏日” /25
- 我们每时每刻都可以展示自己卓越的“表演” /26
- 卓越的“表演”能够改变人生 /28
- 你的“表演”可以流露出很多信息 /29

第四章 卓越开发公式 /39

- 把复杂的问题简单化 /40

- 激情 /42
- 自律 /44
- 行动 /47
- 卓越开发公式的应用 /48

第五章 激情：卓越“表演”的加油站 /53

- 让自己燃烧起来 /54
- 比萨与激情 /54
- 充满激情的“表演者”所具有的洞察力 /59
- 培养激情 /61
- 激情与目标 /63

第六章 准备：卓越“表演”的开端 /67

- 充分的准备可以增加人们的信心 /70
- 充分的准备可以创造出卓越的“表演” /72
- 最优秀的 5% /76

第七章 练习：通往卓越的唯一途径 /79

- 恐惧之圆 /80
- 有意识的练习 /82
- 10 分钟与 10 年 /83
- 在学习中实践，在实践中学习 /85
- 刻苦练习 /90

第八章 表演：如何去吸引你的“观众” /95

- 你的“表演”必须真实 /96
- 同“观众”打成一片 /98

第九章 精益求精：为你的“表演”增光添彩 /109

- 细节决定成败 /111

- 在“登台”之前对自己的“表演”进行润饰 /116
- 在“落幕”之后对自己的“表演”进行雕琢 /119

第十章 如何避免误入“陷阱” /123

- 问题不在于“陷阱”是否会出现，而在于什么时候出现 /124
- 可以预防的“陷阱” /126
- 如何利用外界的障碍 /129
- 为那些无法预料的事情做好准备 /132

第十一章 如何帮助别人取得卓越的“表演” /137

- 激励他人 /139
- 不仅要“教”，而且还要“导” /141
- 学会鼓励别人 /145

第十二章 从卓越的“表演者”到卓越的人 /147

- 希望金字塔 /150
- 小结 /158

结束语 /159

致谢 /161

者』和卓越的人
卓越的「表演」
第三部分



The Encore Effect

第一部分
人生的舞台



世界是一个舞台，

所有的男男女女只不过是一些演员。

他们都有登台的机会，也都有退场的时候。

一个人在他的一生中扮演着好几个角色，

他的演出一共有七场。

——威廉·莎士比亚，《皆大欢喜》，第二幕第七场

第一章 卓越的“表演”所具有的力量



在莎士比亚的喜剧《皆大欢喜》(*As You Like It*)中，剧中人物杰奎斯似乎认为人类的生活只是预先安排好的剧本，因此，作为个体，我们几乎完全不能掌控自己的生活，而每个人的“登台”和“退场”也只能遵从神灵的指示。我完全不同意这样的看法。尽管我同样也认为生活是神圣的，但我相信，我的“剧本”是可以自我编排的，我的生命也是可以自我掌控的。

每个人都需要扮演不同的角色。我们在工作、生活等诸多方面的“表演”，都是对自我的一种公开展示。如果我们展示的是真实的自我，那么永远都不必刻意地铭记我们所要扮演的角色，而且也不必为了让自己的“表演”迎合别人的期望而时时去查看

自己的笔记。

富有传奇色彩的美国西南航空公司创始人赫布·凯莱赫 (Herb Kelleher) 曾经说过,为了让你的表现更加优秀,你需要“改变你的习惯,而不是改变你的原则”。换句话说,你并不需要改变真实的自我,因为不同的人通过采用完全不同的方式都可以获得成功。

凯莱赫说:“我最好的领导经验来自早年担任辩护律师的那段时期。为了从最好的律师那里学习诉讼,我曾经去圣安东尼奥市拜访两位著名的辩护律师,并向他们请教。在出庭辩护的时候,其中一位律师总是温文尔雅,从不提出任何反对意见,而且同陪审团一直保持着良好的关系;而另一位律师则表现得话语凌厉、咄咄逼人。虽然两人的风格迥异,但他们似乎每次都能打赢官司。就在那时候我认识到:要想做一名出色的辩护律师并非只有一种途径,而是有很多种途径。而要想做一名出色的领导者,也同样如此。拥有不同性格、具有不同价值观念、采用不同方法的人们都能够获得成功。成功者之所以能够获得成功,并不是因为他们的价值观念或者行为习惯更为优秀,而是因为他们的价值观念和行为习惯源自内在的真诚。当你和你的公司表现出了应有的真诚——当你为消费者提供了满意的服务,让他们获得了独特的体验——那么即使是在3万英尺的高空,消费者也能够感受到这种真诚。”

在生活的舞台上，我们都需要扮演各种不同的角色。虽然这些角色各不相同，但它们都应该是我们最佳自我的真实表现。

我们“表演”得好坏关系重大。因为这种“表演”能够对我们周围的人产生有力的影响。作为父母，我们的“表演”能够影响和塑造我们的子女；作为员工或管理人员，我们的“表演”不仅能够促进计划的实施、改善公司的面貌、激发同事的灵感，而且还能够对客户产生良好的影响。

16岁那年，我听说奥格·曼狄诺（Og Mandino）将在距离我家大约一个半小时车程的俄亥俄州阿克伦城发表演讲。奥格是最受欢迎的自助类读物作家，我已经贪婪地阅读了他的好几部作品，比如《世界上最伟大的推销员》（*The Greatest Salesman*）、《世界上最伟大的奇迹》（*The Greatest Miracle in the World*）等。那时的我刚刚学会驾驶，于是决定驱车前去听他的演讲。

奥格在演讲中回顾了他痛苦的历程：曾经有过一段时间，他甚至认真地做好了自杀的准备。然后他也谈到了自己如何走出了人生的低谷，如何取得了辉煌的成就。

他的嗓音低沉，但是传达的信息却异常真诚而强烈，我从中受到了莫大的鼓舞。当离开的时候，我下定决心：为了让自己的生活变得更加美好，一定要加倍努力。其他人似乎也跟我有着同样的感受：当演讲结束时，所有的听众都长时间地起立鼓掌，对奥格先生表示感谢和敬意。那一次，我亲眼目睹了

“安可效应”。

奥格·曼狄诺在演讲中表达的思想和流露的激情，在我的心里播下了改变自我、超越自我的种子。他的“表演”改变了我。

这就是卓越的“表演”所具有的潜在力量。这种力量足以改变周围的人——而以自己的言行去改变周围的人，正是我们每个人都希望看到的结果——因此，卓越的“表演”对于个人的成功至关重要。

自从那天听了奥格·曼狄诺的演讲之后，我就开始仔细观察现实生活中各种各样的“表演”，既有美国的，也有美国以外的。从这些活生生的例子中，我发现，无论是百老汇的演员，还是会议室里的高管，每一种卓越的“表演”都会对我们产生影响。它们要么会促使我们实施行动；要么会引发我们深入思考；要么会让我们感觉身心愉悦、如沐春风；要么会让我们忍俊不禁、开怀大笑。

只有那些绝佳的“表演”才能够同时具有上述四种效果，不过我发现每一次卓越的“表演”都至少能够达到其中的一种效果。

我曾经看到过很多令人失望的“表演”，而且我相信你肯定也见过不少——无论是在办公室、餐厅、百货公司、教堂、汽车租赁处、售票窗口、机场安检大厅，还是在其他所有可以想象得到的场所。