



助你成功智慧丛书

ZHUNI CHENGGONGDE ZHIHUI CONGSHU



人往高处走

人往高处走，水往低处流，
向往高处是一种品格。

解读成功因素·剖析性格密码
成功人生的突破口·出人头地的第一步

李元秀◎主编

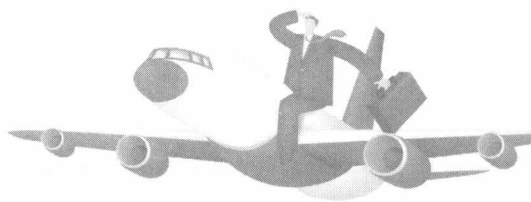


内蒙古人民出版社



助你成功的智慧丛书

ZHUNI CHENGGONGDE ZHIHUI CONGSHU



人往高处走

人往高处走，水往低处流，
向往高处是一种品格。

解读成功因素·剖析性格密码

成功人生的突破口·出人头地的第一步

李元秀◎主编



内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

人往高处走/李元秀编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2008. 12

(助你成功的智慧丛书/李元秀主编)

ISBN 978 - 7 - 204 - 09797 - 5

I. 人… II. 李… III. 成功心理学—通俗读物 IV.
B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 204062 号

助你成功的智慧丛书

主 编 李元秀
责任编辑 徐 建
封面设计 点滴空间
出版发行 内蒙古人民出版社
地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦
印 刷 北京中印联印务有限公司
开 本 710 × 1000 1/16
印 张 360
字 数 3900 千
版 次 2009 年 1 月第 1 版
印 次 2009 年 1 月第 1 次印刷
印 数 1 - 10000 套
书 号 ISBN 978 - 7 - 204 - 09797 - 5/Z · 563
定 价 600.00 元(全 20 册)

如出现印装质量问题,请与我社联系。联系电话:(0471)4971562 4971659

前言

以前,我们是那么的贫穷,那么的一无所有。我们没有舞台,更没有成功胜利的而获得的掌声……

但今天,我们这一代又是如此幸运,尽管我们还在发展的道路上行走或奔跑,我们必竟有了人生创业和为之奋斗的事业舞台。人们常说,心有多大,天地就多大;做为一个创业者来讲,更重要的是有一个天地大舞台。

如今,一个充满机遇和挑战的时代就在我们身边,社会为我们提供了一条光明坦荡的大道,那就在人生的天地大舞台上创业:

创业成功,你可以实现你梦寐以求的生存价值;

创业成功,可以让你按照自己的自由意志生活;

创业是人一生中在天地大舞台上最亮丽的时刻。在创业面前,身世卑微或高贵已没什么不平等,学问高低也无多大差别,只要你有这颗改变自己命的心,只要你有眼光,有谋略,敢于冒险,精明能干,总之,只要你以积极的心态,立刻去行动就行!

当然,要创业赚钱并非一件很容易的事情,创一家公司或一个实体也有许多东西需要我们去学习,即使你只是开一家规模很小的企业,也必须要熟悉精通其中的许许多多技巧和门道,这也是我们编撰本套《助你成功的智慧丛书》的真实意图所在。

天地舞台的大幕已经徐徐地拉开,每个人对于成功都存着一种渴望,没有人会愿意一辈子甘于平庸、碌碌无为。快速变革的社会给每个人提供了无数的机遇去改变自己的人生角色,而内心对成功的渴望也会随时提醒那些关注自我



发展的人士:要努力让自己更优秀!

无庸讳言,这就要求每一个创业者或老板,即使对于看似渺小的工作也要尽最大的努力,每一次的征服都会使你变得强大。如果你用心将渺小的工作做好,伟大的工作往往会水到渠成。如果不能成就伟大的事业,那么就以伟大的方式去做渺小的事情。抓住身边每一个机会去提升自己,让自己每天都能够有所进步。

对于一个人来说,成功就是从平凡到优秀,从优秀到卓越的蜕变过程,并不仅仅是一个从被管理者蜕变成管理者那么简单,即使是那些已经成功的管理者也要随着社会环境、时代使命的变化而及时转变。

每个人都有属于自己的舞台,然而,一个人要想获得似锦的前程,全部有赖于自身不断地学习与自我提升。古训也好,实战经验也罢,只要你有计划地进行总结工作和学习,相信每个有志之人都可以在这个天地大舞台上实现自己的人生目标和人生价值!



目 录

只有竞争人才能站得更高处

成功始于每天的竞争	1
在竞争中合作在合作中竞争	4
与对手相处可以占得更大胜局	8
掌握先后追赶之道	10
争斗绝不是竞争	12
精通推销自己的要领	16
要学会尊重对方	23
找到对方的“兴趣点”	27
给人留面子是一门大学问	31
人缘好才能事好办	35
让人“接受”你的 17 种方法	39
好口才才是成功的资产	44
说话必须踏到节拍上	47
把自己练成能说多种话的高手	53

有明确的目标才能走向成功

人生的目标要明确	59
认真选择你人生中的目标	64
构筑目标的实践	67



成功有效的目标计划	70
让目标变为实际行动	72
拥有吸引人的个性	76
对他人感兴趣	76
拥有良好的品格	79
要培养积极的心态	90
言行举止像你希望成为的人	97
要心怀必胜、积极的想法	97
用美好的感觉去影响别人	98
感到自己是重要的、被人需要的	98
学会称赞别人	99
生活要心存感激	100
学会微笑很重要	101
寻找最佳的新观念	101
放弃鸡毛蒜皮的小事	102
培养一种奉献的精神	103
永远也不要消极	104
培养乐观精神的方法	106
经常使用自动提示语	108
让热忱充满你的内心	111
培养你的进取心	130

正确选择正确的出路

走出创业的陷阱	141
处处留心皆商机	143
如何发现与把握商机	144
完成创业完美曲线	146

从满足需求出发选择项目	148
最适合上班族创业的 10 类项目	151
成功创业的 3 大秘诀	154
找到理想的创业方式	157
将资源转化为资本	162
创业计划是创业的灵魂	166
3 年 10 个亿的创业计划	167
如何书写创业计划书	170
你的创业计划可行吗	172
常用的 5 种筹资方式	174
9 大巧妙方法有效筹措创业资金	175
如何组建高绩效团队	182
建立优势互补的高效创业团队	183
实施创业计划全攻略	187



人往高处走需要明智的决策

当断就断显明智	197
遇事要果断处理	200
不能头痛医头脚痛医脚	203
会当临绝顶才能一览众山小	205
要小心被鱼儿钓走	207
千万不要忽略潜在问题	210
运用潜在问题分析的方法	211
要适度自信	213
认识你自己	218
不迷信直觉决策	221
决策不能违背客观	222



确定长期决策	224
决策要有板有眼	225
好决策要有前瞻性	226
提高决策的安全系数	228
别硬往枪口上撞	230
别钻牛角尖	232
学会 活学 活用	233
科学决策有方法	235
永远先做最坏的打算	237
拍板需要气魄	238
拥有调整决策的能力	239
一次不行就多跳几次	242
决策之前要先做准备	244
相信效益会有的	246
先有想头,后有彩头	248
没有行动就没有功效	250
让盲从离决策远点儿	252
在争论中决策	253
换位思考,防止先入为主	256
决策前征求下属意见	258
相反意见对决策有益	262
决策带有主观色彩	264
集体决策的陷阱	269
有劲儿你就往一块儿使	272
集体决策的方法	273
化解冲突,追求卓越	278

只有竞争才能站得更高处

有竞争意识的人往往还敢于冒险，冒天下之大不韪，从而做到他人无法企及的事。

成功始于每天的竞争



莫纳汉和大多数有远见的创新者一样，具有冒险家的性格。他不计后果，以极大的热情冒险进入未知的世界。20 世纪 60 年代末他驾驶私人飞机的经历，便是他冒险性格的例证。当时他决定，不要浪费在连锁店之间来回穿梭的时间，于是买了一架“塞斯纳 172”型自用飞机，作为视察特许经销商的快速可靠的交通工具，然后开始学习飞行课程。

他在拿到飞行员学习执照并在飞行学校试过单飞之后，决定从底特律穿过阿巴拉契亚山脉前往佛蒙特州。他在出发时没能制定飞行计划，他在前往机场的路边上的加油站买了一张公路交通图，作为他的惟一的导航工具。他心里想、万一迷路的话，可以沿着公路飞行。但是到了布法罗上空，天气变坏了，能见度为零，他发现自己陷入了困境，不得不无线电向地面求救。空中交通控制中心通过无线电告诉莫纳汉如何降

只有竞争才能站得更高处



低高度，如何穿过云层，如何进行紧急着陆。后来莫纳汉回忆说：“我使飞机滑行到救护车和消防车附近停了下来，他们正等着收拾飞机残骸。”

莫纳汉也是通过竞争获取成功的。

莫纳汉依据简单有效率的制度，创立了世界上最大的比萨饼外卖公司。他拒绝出售三明治或任何其他产品，以防止店铺的经理分心，保证实现用最快时间送出最美味比萨饼的主要目标。这种策略终于成功了，他成了美国的大富豪，成为一名世界级的企业家。

汤姆·莫纳汉在1986年出版的自传《比萨虎》一书中说：“我决心获胜，决心使我们公司的业绩更上一层楼并击败竞争对手。”无论是优秀的政治家，还是成功的企业家，这种态度是普遍存在的。心理学的研究证实，企业家的竞争意识一般都比较强烈。无论是在工作中还是在游戏时，他们都热衷于竞争。

汤姆·莫纳汉是一位勇于竞争的创新者，他用竞争描述他的童年生活。他说：“我玩拼图玩具最出色，打乒乓球最出色，扔石头弹子最出色。在每一项集体运动中，我都是出类拔萃的。”一些有识之士认为，企业家在工作中和游戏时的行为没有什么两样。

1989年，莫纳汉曾打算出售达美乐比萨饼公司，退休从事慈善事业并过悠闲的生活。当无人愿意购买他的公司，他不得不重新埋头于经营企业时，他声称已“重新参加比萨饼大战”。

汤姆·莫纳汉喜欢竞争，但必须是公平的竞争。他说：“生活和工作的真正要旨是参与超越他人的长期战斗……可在我看来，除非你严格地按照规则行事，否则，即使在企业经营上获得成就也毫无意义。”意大利政治思想家、《君王论》的作者马基雅弗利宣扬为达到政治目的可以不择手段的哲学观点，是莫纳汉所不能接受的，他认为这不是基督徒的行事方式。

汤姆·莫纳汉是有信仰的。他相信自己，相信他人，相信上帝，也相信迅速送货上门。达美乐比萨饼公司的成功是莫纳汉勇于竞争、善于竞争的结果，由于对自己梦想孜孜不倦的追求，他成为了世界第一流的企业家和创新预见者。

无论是在企业经营方面还是在个人生活上，汤姆·莫纳汉都遭受过无数次的灾难，但他总是不断地从失败中奋起，每一次又都能更上一层楼。

莫纳汉克服了许多困难，作为30分钟送货上门的比萨饼之王，在事业上获得了巨大的成功。他有失败的一切理由，却作为超一流的企业家获得了超过预期的成就。莫纳汉拥有达美乐比萨饼公司百分之九十七的股份，该公司以每天送50万个比萨饼而成为当今世界上最大的外卖比萨饼连锁公司。

世界级的天才企业家，无一不具有强烈的竞争意识。比尔·盖茨具有赛车手的竞争心态，新闻电视网之父特纳是“一个百折不挠的竞争者”。索尼公司的创始人盛田昭夫说：“尽管竞争有一些较为黑暗的东西，但在我看来，它是成功的推动力。”

可见，竞争意识是成功人士的特质之一。

天才人物不是天生的强者，他们的竞争意识并非与生俱来，而是在后天的奋斗中逐渐形成的。通过学习，你也能有胆有识，敢于竞争。

有以下几点需要提醒你：

(1) 弱者不败

不要因为弱小而不敢与人竞争，弱者有自己生存的方式，只要相信弱者不败，勇敢面对困难，你同样能培养出竞争意识。

(2) 永不满足

有些人在事业上小有成就后，就不思进取，认为自己已经算得上是一个生活的强者。有些企业已发展到相当规模，但因此失去了前进的动



只有竞争才能站得更高处



力，不是进一步壮大自己，而是满足现状，停滞不前。

(3) 从小事做起

先有一个小目标，向它挑战，把它解决之后，再集中全力向大一点的目标前进。把它完全征服之后，再进一步建立更大的目标，然后再向它展开激烈的攻击。这样苦苦搏击数十年，这样辛辛苦苦从山脚一步一步坚实而稳稳地攀登，我们就会成为人中豪杰，自然我们的银行账户会急剧扩大。

在竞争中合作在合作中竞争

没有合作的习惯，很难产生规模化效应。这是成大事者竞争中的一大习惯性原则。

一提到合作，总会是双方或双方以上的几方在一块共同去完成某一项事情。在这种情况下，如果不学会合作，到头来很可能会一无所获，空忙一场，而那些善于合作者，却往往能利用对方不动声色地实现自己的愿望。

扪心自问，你对于自己发现的思想，是不是比别人用银盘子盛着交到你手上的那些思想，更有信心呢？如果是这样的话，那么，如果你要把自己的意见硬塞入别人的喉咙里，岂不是很差劲的作法吗？学会合作，提出建议，然后让别人自己去想出结论，那样不是更聪明吗？

没有人喜欢觉得他是被强迫购买或遵照命令行事。我们宁愿觉得我们是出于自愿购买东西，或是按照我们自己的想法来做事。我们很高兴有人来探询我们的愿望、我们的需要，以及我们的想法。

当西奥多·罗斯福当纽约州州长的时候，他完成了一项很不寻常的

事情。他一方面和政治领袖们保持很良好的合作关系，另一方面又强迫进行一些令他们不高兴的改革。以下是他的做法。

当某一个重要职位空缺时，他就邀请所有的政治领袖推荐接任人选。“起初，”罗斯福说，“他们也许会提议一个很差劲的党棍，就是那种需要‘照顾’的人。我就告诉他们，任命这样一个人不是好政策，大家也不会赞成。”

然后他们又把另一个党棍的名字提供给罗斯福，这一次是个老公务员，他只求一切平安，少有建树。罗斯福告诉他们，这个人无法达到大众的期望，接着罗斯福又请求他们，看看他们是否能找到一个显然很适合这职位的人选。

他们第三次建议的人选，差不多可以，但还不太行。

接着，罗斯福谢谢他们，请求他们再试一次，而他们第四次所推举的人就可以接受了：他们提名了一个罗斯福自己也会挑选的最佳人选。罗斯福对他们的协助表示感激，接着就任命那个人——他还把这项任命的功劳归之于他们……罗斯福告诉他们，他这样做是为了能使他们感到高兴。

记住，罗斯福尽可能地向其他人请教，并尊重他们的忠告，这是学会与人融洽合作的根本。当罗斯福任命一个重要人选时，他让那些政治领袖们觉得，他们选出了适当的人选，完全是他自己的主意。

长岛一位汽车商人，利用同样的合作技巧，把一辆二手货汽车，成功地卖给了一位苏格兰人。这位商人带着那位苏格兰人看过一辆又一辆的车子，但那位苏格兰人总是认为不对劲，这不适合，那不好用，价格又太高。在这种情况下，这位商人就向他的同学求助。

同学劝告他，停止向那位苏格兰人推销，而让他自动购买。同学说，不必告诉苏格兰人怎么做，为什么不让他告诉你怎么做？让他觉得出主意的人是他。



只有竞争才能站得更高处



这个建议听起来相当不错。因此，几天之后，当有位顾客希望把他的旧车子换一辆新的时，这位商人就开始尝试这个新的方法。他知道，这辆旧车子对苏格兰人可能很有吸引力。于是，他打电话给苏格兰人，问他能否过来一下，特别帮个忙，提供一点建议。

苏格兰人来了之后，汽车商说：“你是个很精明的买主，你懂得车子的价值。能不能请你看看这部车子，试试它的性能，然后告诉我这辆车子，应该出价多少才合算？”

苏格兰人的脸上泛起“一个大笑容”。终于有人来向他请教了，他的能力已受到赏识。他把车子开上皇后大道，一直从牙买加区开到佛洛里斯特山，然后开回来。“如果你能以300元买下这部车子，”他建议说，“那你就买对了。”

“如果我能以这个价钱把它买下，你是否愿意买它？”这位商人问道。300元？果然。这是他的主意，他的估价。这笔生意立刻成交了。

让别人觉得办法是他或她想出来的，不只可以运用于商场和政坛上，也同样可以运用于家庭生活之中。奥克拉荷马州吐萨市的保罗·戴维斯，是如此运用这个原则的：

“我的家庭和我享受了一次最有意思的观光旅行。我以前早就梦想着要去看看诸如盖弟斯堡的内战战场、费城的独立厅等等的历史古迹，以及美国的首都。法吉谷、詹姆斯台、以及威廉士堡保留下来的殖民时代的村庄，也列在我想造访的名单上。

“在三月里，我夫人南茜提到她有一个夏天度假计划，包括游览西部各州，以及看看新墨西哥州、阿利桑那州、加州以及内华达州的观光胜地。她想去这些地方游玩已经有好几年了。但是很明显的，我们不能既照我的想法又照她的计划去旅行。

“我们的女儿安妮刚刚在初中读完了美国历史，对于形成美国成长的各件事件都极感兴趣。我问她喜不喜欢在我们下次度假的时候，去看

看她在课本上读到的那些地方，她说她非常喜欢。

“两天以后，我们一起围坐在餐桌旁，南茜宣布说，如果我们大家都同意，在夏天度假的时候将去东部各州。她还说这趟旅行不但对安妮很有意义，对大家来说，也是一件令人兴奋的事。”

爱默生在他的散文《自己靠自己》一文中说：“在天才的每一项创作和发明之中，我们都看到了我们过去摒弃的想法；这些想法再呈现在我们面前的时候，就显得相当的伟大。”

且让我们记住，我们明天所要接触的人，就像许多普通人那样具有人性的弱点，因此，且让我们使用豪斯的技巧学会与人合作吧。

在商业上，利用这种技巧也会产生意想不到的效果。有一位游客计划到新布仑兹维克去钓鱼及划独木舟。于是写信给观光局，向他们索取资料。很快他就收到了各个露营区及乡道所寄来的无数信件、小册子以及宣传单。他被弄得头昏脑胀无所适从，不知道选哪个好。有家营区的主人做了一件很聪明的事。他把他曾经服务过的几个纽约人的姓名和电话号码寄给这位游客，并请这位游客打电话给他们，让他自己去发现这家营区究竟有什么好条件。

这位游客很惊讶地发现，名单上竟有所认识的一个人。他打电话给认识的人，询问这个人的看法，然后他立刻打电报把他抵达的日期通知那家营区。

其他人想向这位游客强迫推销，但另外一个人却让他把自己推销出去。于是他胜利了。

所以，如果你想顺利地达到自己的目的，就一定要学会与人融洽合作。



只有竞争才能站得更高处

与对手相处可以占得更大胜局

怎样与竞争对手相处，是许多试图成大事者面临的一个头痛问题，也许这种角逐的习惯会给你一个良策：请与对头“手牵手”！

喜欢寻求别人帮助是人们的普遍心理。若是有人在你排队时插队排在你前面，或占了你的位子，或对你不公平时，你就可以代表队伍中的每个人说话：“我们一直都在等轮到我们，没有人认为你应该插进来！”转过身来看别人，希望他们帮助你来反对这个入侵者，让他走开。许多入侵者没有想过会碰到这样的事，他们以为没有人会对他们的侵犯有意见。

没有一个人不曾被占过便宜，也没有人在应该维护自己的权利和权威时，不曾放弃过，这都因为害怕会当众吵起来，或被反对。

其实，侵犯者跟你一样害怕会吵起来，而且他的计划得依赖你的妥协才能成大事。如果你采取行动维护自己的权利，并联合能帮助你的人，他就会张惶失措，分寸大乱。

因此不要完全依赖别人帮你解决问题，你必须自己独立去完成。这不是说人们不会帮你的忙，他们会帮，但是并非永远。永远依赖别人，从来不试着独立……你就永远不会自由。

人类天性中最深切的动力是“做个重要人物的欲望”。请对方帮你一个忙，不但能使他自觉重要，也能使你赢得友谊与合作。

本杰明·富兰克林就运用这项原则，把一个刻薄的敌人变成了他一辈子的朋友。当时，富兰克林还是一个年轻人，他把所有的积蓄，都投资在一家小印刷厂里。他又想办法使自己获选为费城州议会的文书办事