

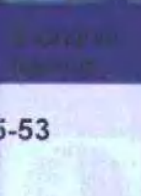


[美] 肯·朗格伦 编

名人与箴言

黄国宁 曾敏宁 潘 霞 译

M I N G R E N
Zhengyan



U Z H E N Y A N

B825-53
754

名人与箴言



A0910228

MINGREN YU ZHENYAN

第一部

准备篇





追求完美



迈克尔·乔丹
by Michael Jordan

我有“成为最佳”的雄心,但凡事我都会运用设立短期目标的方法循序渐进。当我实现了一个目标,我就会再设立一个合理的、只要我努力就能完成的目标。成功会接踵而至。每当此时,我的眼前就会出现我想要到达的位置,出现我想要成为的那种人,那种运动员。我逐步接近这个目标,脑中铭记着终点。我完全清楚我想去哪儿,并且全神贯注地向那里进发。当我完成那些目标以后,我就会增添几分自信。这些都是我心里想的。我从来没有写下过什么。我只是时刻关注着下一步。

我不会害怕向任何人请教。我有什么可害怕的?我的态度是:“帮助我,给我指路。”

无论我做什么事,都可以用这个方法。对于那些想当医生的人来说,也没有什么不同。所有的那些步骤犹如一副拼图上的拼板。把它们合起来,就组成了一幅画。如果它是完整的,你就实现了自己的目标。如果它不完整,你也

不要唠唠叨叨地自怨自艾。

不要考虑失败

我从来不去预料结果，因为每当你考虑结果，你总会想到一个糟糕的结局。无论我陷入何种处境，我都会想，自己一定能成功——而不去想，如果失败了会怎样。

有些人一想到会有一个糟糕的结局，便会恐惧得浑身发冷。也许，他们是害怕面子上下不来，或者遭人奚落。我认为，如果我想在一生中有所成就，就必须积极进取。我必须主动出击。我相信，畏畏缩缩是成不了什么大器的。

我知道，对于某些人来说，恐惧是一道障碍，可是，对我而言，它只是一种幻觉。任何恐惧都是幻觉。你以为有东西挡着你的道，其实那压根儿也不存在——只有一个可以让你竭尽全力去获得成功的机会。

如果到头来证明，我发挥出自己最大的能力，依然不能尽如人意，那么，至少，我永远也用不着在回首往事时说，当时我怕得连试都不敢试。也许，我只是没有掌握要领。也许，我只是本事还不过硬。但是，努力尝试并没有错，也没有什么可以害怕的。失败总是会激励我下一次付出更多的努力。

我的建议是：“积极乐观，在失败中寻找动力。”有时，失败能让你离目的地更近一些。世上最伟大的发明都是经过了几百次失败才找到答案的。

有时候,找不到重点和中心也会产生恐惧。如果你知道自己做的是正确的事,那就放松干吧。把结果抛在脑后。无论如何,并不是所有的事情都能受你的控制。

当你在做你这一行的产品展示前,你可以先作好一切必须的准备,但是在这之后你就只能听天由命了。客户也许会喜欢这种展示,也许会不喜欢。那要看客户或者买主的好恶。所以不要为此而忧心忡忡。

我能够接受失败。每个人都会在某些事情上失败。但是我无法接受不去尝试。只要你全心全意地以 110% 的努力投入工作,你就会成功,这并没有什么吃亏的。只要你付诸努力,自然会有回报。我做事不能心不在焉,因为我知道,如果我这样做了,就会得到心不在焉的结果。正因为如此,我在训练时与比赛时一样用心。我不能在训练中偷懒,然后,当我在比赛中需要额外的动力时,就能如愿以偿。

但是,许多人做事就是想偷懒。所以他们会失败。听他们的口气,似乎生来就能够成为佼佼者。他们谈吐得体,穿着入时。可是,他们只是在寻找成功的理由,而不是答案。

扫 除 障 碍

以下的情况,你在工作中一直可以发现。不愿意下苦功可以有一百万个借口:“如果给我一个天赐良机,”“如果老板能更赏识我,我就可以实现这个或者那个愿望了,”不过是一些借口罢了。

这并不是说,不存在障碍或困扰。如果你正在努力追求成功,就一定会有关卡路障。但是,你没有必要在路障面前停下来。哪怕你撞上一堵墙,也不要放弃。想一想,怎样才能爬上去,翻过去,或者绕过去。

你一定要坚持按你的计划行事。许多人自己达不到一定的水准,就想把你也拖下水。但是,几乎没有什么人可以抄近路到任何地方去。更多的人都是脚踏实地地获得成功的,他们先设立目标,然后竭尽全力使它们成为现实。

我们的社会经常大肆鼓吹个人成就,却不考虑达到这种成就所需要的整个过程。如果你和总经理商量出了一个绝妙的主意,却没有人去实现它,那会怎么样?如果你不能让一切要素(尤其是第一线的)各就各位,这个主意就一钱不值。你可以拥有世上最了不起的推销员,但是,如果制造产品的人水平不怎么样,那就没人愿意买。

经理,好比教练,必须找到合适的方法,发挥各人才能,最大限度地为公司造福。这是一个无私的过程。在我们的社会中,有时候,甘于恪尽职守而不是一心想当超级明星,是很不容易的。我们很容易忽视或者不够尊重那些促使整体正常运转的各个部件。天才能赢得比赛,但是,只有整体协作并且运用智慧,才能夺得冠军。

我取得的每一点成绩都可以归功于我运用并施展基础知识、基本技能或者那些指导各个环节各司其职的基本原则的方式。我不管你从事的是什么行业——如果你想成为佼佼者,就不能跳过基础阶段。可是,有些朋友不想做这些

事。他们希望能一蹴而就，所以也许会跳过几个步骤。他们太专注于创造杰作，以至于顾不上循序渐进。就算你在早期阶段可以不去理会，可是到最后，这方面的疏漏还是会绊住你前进的脚步。一旦你抛弃了基本的东西——不管是正确的技术，是职业道德，还是头脑准备——那么，你的比赛，你的学业，或者你的工作，不管你做什么，你的根基都会因此而动摇。

当你领悟了基本的东西之后，你就能明白整个系统是如何运转的。这样你就可以运转得更聪明。听上去很容易，其实不然。你必须经常注意运用你的基本素质，因为唯一能发生变化的就是你对它们的重视程度。基本素质永远也不会改变。做事的方法却有对错之分。立足于你的基本素质，你做任何事的水平都会提高。

做好带头人

我一直努力成为别人的楷模，做好带头人。我从来没有试过用语言激励别人，因为我认为语言不如行动更有意义。画面可以包含千言万语。所以我精心绘制一幅努力工作、遵守纪律的画面。为什么不呢？如果走在前面的人不卖力，别人为什么要加油呢？

一位领袖必须自己去赢得这个称号。如果你仅仅是队中最棒的运动员，班上最聪明的学生，或者最受大家欢迎，你并不足以当上领袖。也没有别人可以给你这个头衔。你必

须用你的行动赢得周围人们的尊敬。无论是参加篮球训练，还是开一场销售会议，或是处理家庭关系，你的表现都必须始终如一。必须让周围的人们知道，在你的领导下能得到什么。必须让他们相信，你会一直待在那里，而且你在每场比赛的表现都得保持稳定，尤其是情况吃紧时更是如此。

最要紧的是，教练或者运动员可以想说什么就说什么，但是，如果他们拿不出实际行动和努力工作来证明，那么空谈就是百无一用的。一位领袖不能找任何借口。你做的任何事都必须有水准——无论是在球场下，还是在球场上，在教室里，还是在训练中，在会议室里，还是在工余时间。你必须把那些技术、那种动力转化为与你身处的环境相适应的东西。此外，你还得在必要的时候为了集体的利益，乐于牺牲某些自己的个人目标。一位领袖同时也是这样一个人：他过去曾在一定的条件下功成名就，而今，他敢于抓住机会，率领其他人再一次上路。

一路上，你还得坚持自己的信仰，不放弃自己的追求。每个家庭，每项事业，每个社区都需要这样的人来领导。

迈克尔·乔丹：篮球运动员，曾效力于芝加哥公牛队，同时也是《我无法接受不去尝试》（哈泼·科林斯出版社旧金山分社出版）一书的作者。本文经授权后，根据此书改写而成。

生活质量



斯蒂芬·R·科威

by Stephen R. Covey

最近几年,我碰到过几千个想要提高生活质量的人,他们通常以此作为追求更多的生活意义、快乐以及成就的一种方法。

大多数人拥有的能力、才华、创造性、进取心以及随机应变的潜力都要远远超过他们现在的工作允许或者要求他们发挥出来的那一部分。

不幸的是,我看到许多人竭力想打开通往生活质量的大门,却用错了钥匙——使用急功近利的方法和捷径,或者使用那些从学术界、体育界、社会制度以及生意场上学来的旨在操纵他人的卑劣行径。

开启生活质量的钥匙是你自身人际关系的质量。如果你在自己的人际关系——好比你生活中的一片“农场”中滥用操纵他人的卑劣行径,那你就无法收获你所渴望的果实。农业原则也同样适用于人类文明。

目的与方法很重要

有些人用高尚的目标作幌子，为他们的心狠手辣辩解。他们说，“道德”和“原则”有时只能让位于权宜之计和眼前利益。许多人不清楚，他们个人的家庭生活的质量与工作中的产品质量、服务质量之间有什么相互关系。因为他们受到自己的组织机构中社会环境、政治气候以及外面杂乱无序的市场的影晌，所以他们任性地胡乱处理人际关系，而且仍然可以获得短期效益。

我们所谓的英雄经常是那些赚来大笔钞票的大款。某一位英雄——演员，艺人，运动员，或者其他行业的成功人士——提出：我们只须在谈判时使出强硬手段，做损人利己的投机性交易，然后按照我们自己的那一套规矩行事，就能得到自己想要的东西。每当此时，我们便会对他们言听计从，尤其是当社会规范助长他们的这种言论时，就更会盲目跟风。

我发现，对任何事，人们都想在一个周末里就解决问题——想在一个周末里弥合婚姻裂痕，想在一个周末里重塑企业文化，想在一个周末里减肥成功。其实，有些事情一个周末是处理不了的。

在学校里，我们要求学生把我们告诉他们的话再反过来告诉我们：我们其实是在考验他们是不是记住了我们的长篇大论。他们琢磨出了应付的办法，先是忙着聚会玩

乐,功课拖拖拉拉,然后再把临阵磨枪的成果反馈给我们,换取分数。他们以为,人这一辈子的各个方面,都能通过这样的捷径来实现。

然而,这种快捷、简易、免费而且有趣的方法并不能在那片人生的“农场”里奏效。因为在那里,我们必须受自然法则和管理原则的约束。自然法则只按照原则行事,不管我们是否意识到它们,是否服从它们。

通常,效率低下的习惯源自于我们社会上崇尚权宜之计和短期效益的思维方式。在生活中,我们就像在学校里一样,凡事都磨磨蹭蹭,然后再临时抱佛脚。可是,在农场上能临时抱佛脚吗?你可以两个星期不去挤一滴牛奶,然后像发疯一样拼命挤吗?

我们也许会笑话这样荒唐的务农方式,然后,自己却会把类似的方法应用到企业文化中去。

唯一经得起时间考验的东西是这样一条农业法则:我必须准备好土地,播入种子,精耕细作,除草浇水,渐渐地把它们培育成熟。无论是维系一场婚姻,还是帮助一名青少年渡过一段艰难的性格认同危机^[1],情况莫不如此——没有捷径可走。

以永恒的原则为中心

正确的原则就像指南针:它们始终在为人们指路。如果我们知道如何读懂它们,我们就不会迷路,不会困惑,不

会被纷繁芜杂、互相矛盾的意见和价值观所愚弄。

制定原则的不是我们，也不是社会：它们是天地万物中与人类关系和人类组织有关的法则。它们是人类环境、意识觉悟和道德良知的一部分。类似公正、平等、正义、刚直、诚实、信任等基本原则，人类越是能彻底领悟，越是能按照这些道理和谐相处，就越是能进步。

除此之外，人们本能地信任那些以正确的原则为基础树立起品行与能力的人，因为他人的信任总是与这个人长期以来是否忠诚可靠息息相关的。

大多数人都喜欢致力于完善自己的外貌与个性，却不注意培养自己的品德。也许，前者牵涉到学习一门新技术、跟随一种新潮流、展示一副新形象，而后者则需要改变习惯，培养美德，克制欲望冲动，遵守承诺，关怀、体谅别人的情感与信仰。品德的培养是一场真正的考验，也是我们成熟的标志。既拥有充分的自信，又能服从于更高层次的目标与原则，这种素质是最高尚的人性的精髓，也是富有成效的领导艺术的基础。

以原则为中心的领袖是那些品德高尚的男人们和女人们，他们凭着出色的个人能力，“在农场上”从事“种子与泥土”的工作，遵循自然的、“真北”^[2]的原则，遵循保证收获所必需的法则。他们把那些原则树立成生活的中心，树立成他们的人际关系与任职演说的中心。

优秀的个性特征虽然也是成功的必要条件，但就其重要性而言，只能居次席。在品德问题尚未解决之前就把精

力集中在培养个性上，就好比栽下一棵没有根的树。

如果我们只是一味利用个性中的技巧来加强我们的社会关系，也许会削弱最重要的道德基础。说白了，就是我们不能从没有根的树上摘到果实。只有在个人品德上立于不败之地，才能在公共关系中立于不败之地。自我克制与自我约束是与别人保持良好关系的道德根基。

如果我们施展个人魅力中的某些战略战术，差使别人做我们希望他们做的事，我们也许会获得一时的成功；但是，日久天长，我们的表里不一和虚伪将会导致别人对我们不信任，我们做的每件事都会被理解成另有所图。我们也许会有“恰当的”辞令、风格甚至目的，但是如果没有别人的信任，我们将无法赢得最重要的优势。

在一种社会体系或者一个学术圈里，你也许会凭借个人魅力给人留下讨人喜欢的第一印象，你也许会通过威逼恫吓达到目的。但是，仅仅在居于次要地位的个性特点上下工夫对于长期的人际关系是没有什么好处的，你的真正用心迟早会大白于天下。

许多拥有次要优势——比如社会地位、身分、名誉、财富或者才能——的人都缺少道德品质中最伟大、最宝贵的东西。而这方面的贫乏在他们与别人保持的任何一种长期关系中都会显露无遗，无论是和同事的关系，和自己配偶的关系，和朋友的关系，还是和小孩的关系。而这种品质在人际关系中恰恰是最让人信服的。

建立人际关系的起点就在我们的内心，在我们的社交

圈里,在我们自己的品德中。当我们自身渐渐独立——掌握主动,铭记正确的原则,以实现自身价值为动力,并且能刚正不阿地围绕我们生活中最重要的东西组织实施各项事务——那么,我们大家就可以互相依赖了:我们就能建立起丰富、持久的人际关系。

三 种 品 质

想要赢得最重要的优势,以下三种品质必不可少。

- 刚正。当我们明确地定义我们的人生价值,清醒地围绕生活重心组织实施各项事务时,我们同时也在通过担负并信守意义深远的承诺与责任逐步培养起自我意识与自我价值。如果我们无法担负并恪守责任,我们的空话就会变得毫无意义。

- 成熟。假如一个人既敢于表达自己的情感和信仰,又能关怀、体谅别人的情感与信仰,那么他(她)就是成熟的。如果这个人缺乏心智上的成熟和情感力量,那他(她)就只好借助于地位、权势、资格证书、年纪资历、拉帮结派来给自己打气了。

- “富足”心态。所谓“富足”,是指人们认识到大千世界丰裕繁荣,可以供我们每个人共享,这种心态源自于深深的个人价值意识和安全感。这种心态会促使人们分享报酬,分享利润,分担责任。它能激发富有创新的新主张,新选择。它把个人的欢乐与成就延伸出去,为有益的相互影

响、进步以及发展提供了无限的可能性。

我们在施恩于他人的同时,自己会受益更多。当我们肯定他人,相信他们的发展潜力时,当我们即使在他人诅咒我们、评判我们的时候依然为他们祝福时——我们便在自己的个性与品德中建立起了最重要的优势。

斯蒂芬·R·科威:《高效人士七大规则》和《以原则为中心的领导艺术》的作者,并与别人合著《头等大事》,同时还是富兰克林·科威公司的董事长之一。

[1] 弗洛伊德心理学用语,尤指在青年期产生的心理矛盾和混乱现象,既关心个人的社会作用,又难于认识或树立自己性格的同一性。

[2] 地球北极的方向,测量真方向的基准。