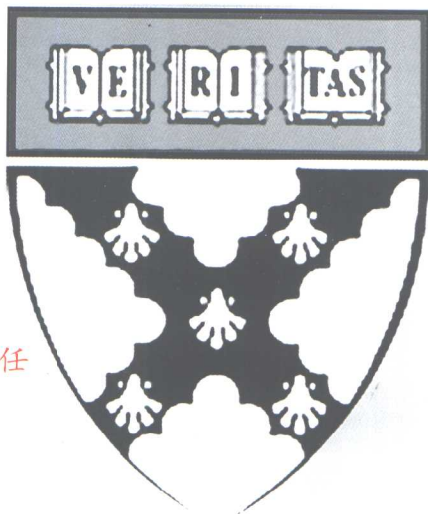




哈佛商学院职业发展部主任

(美) 詹姆斯·沃尔德浦 (James Waldrop) 著
蒂莫西·巴特勒 (Timothy Butler)

冯玲 译

Maximum Success

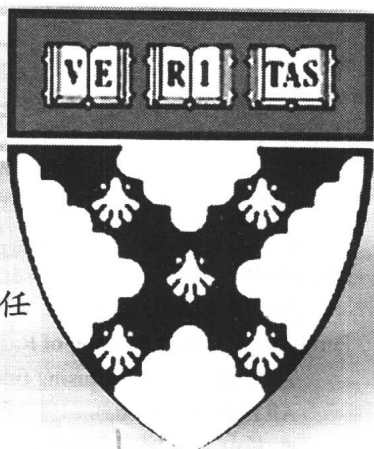
Changing the 12 Behavior Patterns that Keep You from Getting Ahead

哈佛 成功模式

教你如何经营事业



机械工业出版社
China Machine Press



哈佛商学院职业发展部主任

(美) 詹姆斯·沃尔德浦(James Waldrop) 著
蒂莫西·巴特勒(Timothy Butler)

冯玲译

NBA C82/11

Maximum Success

Changing the 12 Behavior Patterns that Keep You from Getting Ahead

哈佛 成功模式

教你如何经营事业



机械工业出版社
China Machine Press

Maximum Success: Changing the 12 Behavior Patterns that Keep You from Getting Ahead.

Copyright © 2000 by James Waldroop and Timothy Butler.

Chinese (Simplified Characters only) Trade Paperback.

Copyright © 2001 by Huazhang Graphics & Information Co./China Machine Press.

Published by arrangement with Doubleday, The Doubleday Broadway Publishing Group, a division of Random House, Inc.

Through Arts & Licensing International, Inc., USA.

All rights reserved.

本书中文简体字版由Broadway Books通过 Arts & Licensing International, Inc.授权机械工业出版社在全球独家出版发行, 未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有, 侵权必究。

本书版权登记号: 图字: 01-2001-0697

图书在版编目 (CIP) 数据

哈佛成功模式: 教你如何经营事业/(美)沃尔德浦(Waldroop, J.), (美)巴特勒(Butler, T.)著; 冯玲译. -北京: 机械工业出版社, 2002.4

书名原文: Maximum Success: Changing the 12 Behavior Patterns that Keep You from Getting Ahead

ISBN 7-111-09878-1

I. 哈… II. ①沃… ②巴… ③冯… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆CIP数据核字 (2002) 第006367号

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑: 李文静 版式设计: 赵俊斌

北京市密云县印刷厂印刷 · 新华书店北京发行所发行

2002年4月第1版第1次印刷

850 mm × 1168mm 1/32 · 12.625印张

定 价: 19.80元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换



译者序

Maximum Success, Changing the 12 Behavior Patterns that Keep You from Getting Ahead

为什么有才华的人会失败？为什么有才华的人不能像他们应该成功的那样去取得成功？在这本书中，哈佛商学院MBA职业发展部主任——詹姆斯·沃尔德浦(James Waldroop)和蒂莫西·巴特勒(Timothy Butler)博士将给大家讲述一些看似平常实则影响深远的行为模式。正是这些行为模式影响了一个人的成功。

事业成功是每个人的渴望，但是真正成功的人却寥寥无几。有的人想“一举成名”；有的人则“粗暴地对待别人”；有的人“不惜任何代价，避免冲突”，却又觉得“从来都不够好”；在这个多元化的社会里，有的人“用非黑即白的观点看世界”；还有的人无法理解别人未说出的言语和肢体语言，从而成为“情感上的音盲”。所有这些行为模式都会阻碍成功的步伐，至少会使人停滞不前。作者以现实生活中的例子，独到的见解，精练的语言，为读者解开茫茫无序的心之结。

有的人不是因为具体的行为偏差，而是事业上的困惑，使他们失去了方向感，觉得自己是在事业的荒漠上。我就曾经历过这样身心俱疲的挣扎，几年前，我曾处于事业的迷茫期而心灰意冷，一方面我渴望成功，一方面又觉得自己入行不对失去了成功的机会。正当新经济蓬勃兴起之际，我为了寻求所谓的“成功”，从北京到天津再到上海，在不同的行业中寻觅。最后，我终于发现，



其实成功不论行业，正确的行为是成功的基础，不论哪个行业，只要脚踏实地，勤勤恳恳，就必然有所收获。所谓事业的荒漠，是因为我的目光太狭隘；即便真的有荒漠，也能走出一条路来。我本想就自己的经历写一本书，但是当我发现詹姆斯·沃尔德浦和蒂莫西·巴特勒的这本书时，就觉得没有必要再出书了，我要写的不及作者已经写出的1/10。因此我特别向大家推荐这本书，即使你自己没有书中所述的行为偏差，你也可以理解产生这些行为的根源，从而与某些行为有偏差的人能够和睦相处并帮助其纠正偏差。

本书翻译过程中，得到各方面的支持，在此表示感谢！

冯升波博士在百忙中为本书提供帮助，没有他的指正，本书的术语就不会这么专业，在此表示感谢；感谢温哲仙博士为本书的部分章节润色，她的投入使本书的语言更加流畅；感谢中国-欧盟法律和司法合作项目办公室的富博森(Mr. Stephen Forbes)先生为一些英文典故提供背景知识，他深入浅出地讲解，使本书更接近作者的原意。林宏先生为本书画了精美的插图，使它更为有趣。壳牌(中国)有限公司的周怡先生和远在美国的托马斯·周博士也为本书的翻译做出了一定的贡献，在此一并表示感谢！最后，感谢邱礼新博士为全书做最后的润色和订稿。感谢我的家人，如果没有他们为我的翻译提供各方面的支持，本书不会这么快就与读者见面！你可以通过电子邮件与我取得联系，lilyfeng80@hotmail.com。

冯 玲

2001年11月25日于北京



致 谢

Maximum Success: Changing the 12 Behavior Patterns that Keep You from Getting Ahead

首先我们要感谢多年来一直与我们一起工作的客户，本书任何有价值的观点都和他们有关，我们的12种行为模式的观点就是与他们共同工作中产生发展出来的。

同时我们也要感谢罗杰·斯科尔 (Roger Scholl)，感谢他的远见、信念、热情，以及他的鼓励和他对这个项目的投资。他的提问使我们对无数朦胧中的观点想得更深入；也感谢他花了许多时间帮我们理顺文字，他的投入使这本书更耐读。

同时，斯密斯·李(Lee Smith)也为本书提供了无价的创意和帮助。与他的谈话帮助我们明晰和加深了对不同行为模式的思考。当然，如果没有他，此书也不可能面世，在此表示感谢。

非常感谢克里斯·道尔(Kris Dahl)，因为她的鼓励，这些材料才从互联网上的帖子变成《财富》杂志上的文章，直到今天的样子。如果不是她不断地催促，依我们的惰性是不可能这么快就完成此书的。同样也感谢《财富》杂志的杰弗·科尔文(Geoff Colvin)，是他最初推动了这件事的进展。

我们还要感谢哈佛商学院MBA职业发展部的同事们，不论是过去的还是现在的，还有一大批哈佛的其他同事们，多年来他们对我们的工作都给予了大量的支持。非常感谢我们的同事达弗·



利兰储(Dave Lelecheur), 他比平时多做了许多工作, 以便我们能腾出手来写书。

感谢杰奎·阿切尔(Jacqui Archer)惊人准确的编辑(她一直为本书纠错), 感谢斯蒂芬尼·兰德(Stephanie Land)的幽默、风趣, 弥补了此书的许多不足。

最后, 感谢我们的家人, 感谢他们的理解、鼓励和爱; 特别是我们的妻子瓦伦利(Valerie)和琳达(Linda)的支持。当我们讨论和打字时, 她们比平时也多做了许多事情, 以便让我们有更多时间投入到我们的事业中。如果没有她们, 就没有我们今天的成就。再一次感谢我们的家人, 丹妮、马克斯、瓦伦利, 以及克尔拉和琳达。

对于任何渴望在事业上取得成功的人，本书都是帮你释放潜能的有力工具。

作者简介



詹姆斯·沃尔德浦博士、**蒂莫西·巴特勒**博士是哈佛商学院MBA职业发展部的主任，也是以因特网为基础进行网上职业评估项目——职场致胜(careerleader)的创始人。这个项目目前正被世界上 100 多个公司和MBA项目所利用。作为在高级职员事业发展咨询方面的权威人士，他们已为多家顶尖公司进行过咨询。他们的文章经常刊载在著名杂志《哈佛商业评论》(*Harvard Business Review*)和《财富》(*Fortune*)上。



目 录

Maximum Success: Changing the 12 Behavior Patterns that Keep You from Getting Ahead

译者序

致谢

前言

12种阻碍成功的行为模式

◆ 第一章 从来都觉得自己不够好	5
一、产生这种行为的原因	9
二、公司中的恐高症	15
三、恐高症的根源	16
四、保罗再次拜访	19
五、这是我吗	21
六、如何打破这种行为模式	22
七、给经理的建议	24
◆ 第二章 用非黑即白的观点看世界	27
一、产生这种行为的原因	31

二、能人在公司里	39
三、能人情结的根源	43
四、如何打破这种行为模式	45
五、管理能人	49

◆ 第三章 做得太多，逼得太紧

53

一、产生这种行为的原因	55
二、英雄在公司中	60
三、英雄主义的根源	67
四、如何打破这种行为模式	69

◆ 第四章 不惜任何代价，避免冲突

73

一、产生这种行为的原因	75
二、公司中的老好人	80
三、老好人的根源	83
四、如何打破这种行为模式	88

◆ 第五章 粗暴地对待反对派

93

一、产生这种行为的原因	95
二、“推土机”的根源	100
三、“推土机”在公司中	104
四、如何打破这种行为模式	110
五、如何管理其他推土机	113

第六章 为叛逆找个借口	117
一、产生这种行为的原因	120
二、叛逆的根源	124
三、公司中的叛逆者	126
四、如何打破这种行为模式	130
五、如果你是叛逆者的经理	133
六、如果你本人就是个叛逆者	134
第七章 总想一举成名	137
一、产生这种行为的原因	140
二、公司中的击本垒球者	143
三、击本垒球者的根源	145
四、如何打破这种行为模式	150
五、如何管理击本垒球者	152
第八章 极度恐惧	155
一、产生这种行为的原因	157
二、公司中的长期担心者	160
三、悲观主义者的根源	164
四、这种行为对你的事业意味着什么	166
五、如何打破这种模式	171
第九章 情感上的“音盲”	175
一、产生这种行为的原因	178

二、这种行为模式的影响	182
三、斯波克先生的根源	185
四、情感上的“音盲”在公司中的影响	187
五、如何克服这种行为	188

◆ 第十章 没有足够好的工作

195

一、产生这种行为的原因	197
二、这种行为的根源	201
三、再回到安	205
四、如何打破这种模式	208

◆ 第十一章 没有边界感

215

一、产生这种行为的原因	218
二、漏嘴的根源	219
三、公司中的漏嘴者	222
四、如何打破这种模式	228

◆ 第十二章 迷途的羔羊

233

一、发现理想	238
二、失落自我	240
三、从失落中学习	242
四、找到回来的路	245
五、粘土与你	256

12种行为模式的心理分析与 对策

◆ 第十三章 站在别人的立场看问题	265
一、收集数据	271
二、评价别人的工作价值观	274
三、评估别人的工作方式	281
四、把其他因素考虑在内	284
五、整合在一起	285
◆ 第十四章 向权威妥协	289
一、权威是行动许可	291
二、孩子眼里的能力与权威	293
三、认识自己对权威的态度	294
◆ 第十五章 使用权力	307
一、感受权力	312
二、探索你对权力的情感	315
三、害怕权力的根源	318
四、对权力着迷	323
五、使用权力	327
六、权力分析	329

◆第十六章 照镜子：审视你的自我形象	333
一、我们的两面镜子	335
二、消极的自我形象	337
三、镜子中的缺陷	339
四、消极的自我形象的后果	347
五、个人缺陷	349
◆跋	357
◆改变的检查清单	361
◆附录 使用荣格的人格理论 分析工作状态	369

Maximum Success: Changing the
12 Behavior Patterns that Keep
You from Getting Ahead

第一部分 12种阻碍成功的行为模式

在你读这12种行为之前，我想先说几句以帮助你更好地理解。我们所说的阿喀琉斯，是荷马史诗《伊利亚特》中的英雄。传说阿喀琉斯出生后，被其母亲倒提着在冥河中浸过，除未浸到水的脚踵外，浑身刀枪不入。后来在与特洛伊的战争中，他的脚踵成为他的致命之处。我们所说的阿喀琉斯脚踵是指我们的弱点，致命的弱点，不管我们平时有多强壮或者平时做得有多么好。多年来，我们咨询的人都做得非常好，除了在某一方面有弱点（有时是潜在的弱点）。事实上，我们每个人都有优点，也有缺点。那些杰出的人只是找到了弥补缺点的方法——要么能够找到弥补他的缺点的人来帮他，要么利用自己的长处或对自己的短处很警觉。这就是我们希望本书能够带给你的——找到自己的短处并努力克服，以取得最大的成功。

许多读者会发现一种或两种行为很像自己的行为模式，在大多数情况下，只有一种行为对你致命的，其他的不会有那么大的影响力。当你看到有2~3种很像自己的行为时，记下来，等读完第一部分后，再想一想哪一个对自己是最主要的。找到重点很重要，因为你要努力改变旧习惯，要把有限的精力、时间和精力放在最需要的地方。

这就是说，即使你读完一章后，觉得非常像自己，也要继续读完其他章节。首先，你会在其他章节中进一步发现内在的自己和同事的行为，但我们建议你读完全书还有另外的原因。即使你发现只有一种行为像自己，有机会认识其他这些行为也