

突破

【美】保罗·史脱兹
何雅琳 编译

逆境的**束缚**

突破逆境的**12**种途径

Adversity
Reveals
Genius



海潮出版社

突破逆境的束缚

〔美〕 保罗·史脱兹

何雅琳 编译

海潮出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

突破逆境的束缚/何雅琳编译. —北京: 海潮出版社, 2002

ISBN 7-80151-622-2

I. 突… II. 何… 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 (2002) 第 073756 号

● **突破逆境的束缚**

编 译/何雅琳

责任编辑/陆羽白

经 销/新华书店

开 本/850×1168 毫米 1/32 印张/13 字数/270 千字

印 刷/中国文联印刷厂

版 次/2002 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

书 号/ISBN 7-80151-622-2/C·47

印 数/8000 册

定 价/26.80 元

海潮出版社 北京西三环中路 19 号 邮编 100841

发行部: 电话 (010) 66969738 传真: (010) 66969749

目 录

第一章 在逆境中超越	(1)
一、什么是逆境商	(3)
二、逆境商是成功预示因素	(4)
三、逆境商高低的不同表现	(7)
四、逆境商赋予成功新理念	(15)
第二章 敢于直面绝望	(19)
一、害怕逆境，逆境更深	(21)
二、直面逆境，绝处逢生	(28)
三、不放弃，超越逆境	(33)
四、期望适当，正面行动	(45)
第三章 唤醒心中的潜能	(51)
一、盘点自己的潜能	(53)
二、激活你的潜能	(59)
三、利用潜能，走出逆境	(72)



第四章 积极的心态导引你走出逆境 (87)

- 一、在逆境中依然微笑 (89)
- 二、输得起，才能赢得起 (99)
- 三、视弱点为机遇 (105)
- 四、这边风景更好 (115)
- 五、拥有成功信念的诀窍 (120)

第五章 逆境中更要自制 (133)

- 一、逆境中切勿焦虑 (135)
- 二、控制你的情绪 (142)
- 三、学会忍耐 (154)

第六章 立即行动，让逆境后退 (165)

- 一、立即行动，跨出逆境第一步 (167)
- 二、尝试导致成功 (176)
- 三、抓住机会，果敢行动 (187)

第七章 健康是走出逆境的资本 (195)

- 一、健康的力量 (197)
- 二、心态健康 (205)
- 三、如何在逆境中更健康 (215)

第八章 借用环境的力量走出逆境 (225)

- 一、广博的交往是走出逆境的良方 (227)



二、“一线生机”要牢牢抓住	(238)
三、勇于说出自己的逆境	(244)
四、如何借助他人的力量	(252)

第九章 利用良好的习惯走出逆境

(265)

一、成败系于习惯	(267)
二、养成学习的习惯	(272)
三、养成有条不紊的习惯	(286)
四、养成行事敏捷的习惯	(288)
五、养成良好的睡眠习惯	(293)
六、养成良好的工作习惯	(293)
七、养成放松的习惯	(299)
八、养成运动的习惯	(300)
九、胸襟开阔的习惯	(301)
十、养成从容的习惯	(304)

第十章 利用创新走出逆境

(307)

一、每个人都可以创新	(309)
二、独辟蹊径，走出逆境	(317)
三、抓住灵感，一步登天	(325)
四、巧用逆向思维，突出重围	(336)

第十一章 规划时间，走出逆境

(343)

一、跑在时间前面，在逆境中从容不迫	(345)
-------------------------	-------



二、把握珍惜时间，扼住逆境的喉咙 (352)

三、有效管理时间，在逆境中奋起 (359)

第十二章 缓解压力，自励自勉 (379)

一、缓解压力，找到希望 (381)

二、贫穷不是处于逆境的理由 (390)

三、自励自勉，走出逆境 (397)

四、积极暗示，跨越逆境 (401)



第一章

在逆境中超越



原书空白页

一、什么是逆境商

经过世界上几十位优秀学者艰苦的努力研究，得出了具有开创意义的逆境商的原理及其应用。这项研究成果告诉我们，每个人的日常工作、日常生活的成功，在很大程度上取决于他的逆境商。逆境商会告诉你如何忍受逆境，如何战胜它；谁将战胜逆境，谁将失败；谁将超常发挥自己的潜力；谁将草草而终；预测谁将失败，谁会成功。

逆境商有三种形式。首先，它是关于理解和加强成功的各方面要素的一个新的概念构架。逆境商是大量杰出科研的结果，它将为您提供一个全新的、实用的知识仓库，这些知识都是成功之需。其次，逆境商是一个量度，标示你面对逆境时的反应如何。最后，逆境商是一套有科学依据的工具，帮你提高面对逆境的反应能力，其结果是提高你的个人和职业的整体效用。



二、逆境商是成功预示因素

勿庸置疑，有些人生来就比其他人有天份。如某些人具有超常的智力，特别的技能，强健的身体，富裕的家庭等无尽的资源优势，而其他人则严重缺少这些东西。可是有些人尽管拥有这些显著的优势，但却不能发挥自己的潜能，这是为什么呢？这就是下面我们需要探讨的一些东西。

（一）高智商与成功不成正比

智商是传统的成功量度，这已是一种过时的观点。智商受遗传因素影响，靠后天学习能力补充。长期以来，父母、老师、雇主一直把它当作是成功的一个确定性的预示因素。然而，生活中不乏这样的例子：高智商的人并没能发挥其潜能。

有一个叫威尔斯的人，各种迹象都表明这个人智商很高。少年时，他就异常聪明。尽管年龄很小，他还是跃级学习，在16岁就进入了牛津大学学习，20岁毕业后，又在美国密执安大学获得数学硕士、博士学位。接着就到世界上第一流的加州勃克利大



学数学系任教。教学可以说是威尔斯对社会做的最有意义的贡献。然而，两年后，他结束了教学生涯。

成长过程中，威尔斯的智力不断发展，然而他却从未培养自己的社会技能、情感商数。整个中学时期几乎见不到他的影子，他没有同任何人交往，建立长久的关系。威尔斯的一个大学室友杰里夫这样说到：“威尔斯具有一种特殊才能避免同任何人交往，他飞速经过人群，然后砰的一声将门关上。”

尽管威尔斯在逃避法律追究，非法制造炸弹方面显示了极大的聪明才智，但是他在社会生活方面却是无能儿。他不但远远没有对社会有好的作用，还用他的智慧杀死了3个人，伤了22个人。

显然，智商远非成功的预示因素。

(二) 情商有些难以捉摸

在生活中，许多高智商的人失败了，而许多智力平常的人却成功了，这其中一个重要原因就是人们成功除了依靠智商之外，还有情商，也就是情感商数。

情感商数还是一个假设量度。一般认为，一个人的情感商数反映他以下几个方面的能力：重视他人，保持头脑清醒，坚持不懈，延迟满足感，控制冲动，有效地同他人交往等，在人的一生中，情商比智商重要得多。然而同智商比起来，



突破逆境的束缚

TU PO NI JING DE SHU FU

每一个人都没有充分利用情商，从而没有能充分发挥其潜能，而实际上他们有这种能力。由于缺乏一个有效的量度和一个确实方法去认识情商，它对我们有点难以捉摸。

周×和赵×同时从某名牌大学毕业，碰巧地是，又一同进入了一家大公司任职。刚进公司时，两人的职位相同，凭实力来说，周×的业务素质要比赵×稍微强一点，到年底提升时本来他应该更有希望。然而，事实却并非如此，年终评审，评委会 2/3 的评委都投了赵×的票。为什么呢？原来赵×更多地运用了情商，刚入公司他就表现得谦恭有礼；无论对谁都彬彬有礼，能与周围的人很好地交往，从不在他人的面前表现出冲动，时刻保持头脑清醒，从而给大家留下了一个非常良好的印象，年终提升也成了自然而然的事了。

可见，在一个人的生命成功中，情商是多么的重要。

但是有些人智商高，也具备情商的诸方面的条件，然而仍然不能发挥其潜能，依然没有成功。其实，智商、情商，没哪一个能决定一个人的成功。不过，两者都起作用。但是，问题是为什么尽管智力差不多，情商也差不多，有些人能坚持到底，而有些人却停滞不前，甚至中途放弃了呢？逆境商回答这个问题。



(三) 逆境预示成功

逆境商能使一些人在别人放弃的地方继续攀登，这里说的攀登是人内在的本能要求，即一生中不管你的目标是什么，不断向前推动你的目的，不管你的攀登是否是获得市场份额，得到好的成绩，改善你的人际关系、完成学业，过更有意义的生活，这种本能要求都非常重要。成功人士拥有强烈的内在要求，不断进步，达到目标，实现梦想。

三、逆境商高低的不同表现

每个人逆境商高低不同，他们达成的成功大小程度也当然不同，下面我们分别来分析一下。

(一) 逆境商低的人

逆境商低的人，是遇难而退者，他们遇到困难时选择退出、推诿、后退、逃跑。他们放弃攀登，他们拒绝山峰给予他们的机会。他们忽略、掩盖或放弃内在的攀登本能要求，以及生活给予的许多东西。



逆境商低的人的生活方式是：他们注定要过得过且过的生活。他们放弃梦想，选择自认为是一条较平坦、较轻松的道路。当然随着时间的推移，事实恰恰相反，逆境商低的人遭受的痛苦比他们试图通过选择攀登而逃避的痛苦大得多。

逆境商低的人的工作方式是：他们必然是能将就就将就。他们没有报负、没有动力，水平低下。他们不敢冒险，没有创造性，只是在避免严峻挑战时才不得以停下来。逆境商低的人最小限度地工作，他们由于完成了部分攀登，显示了一些主动性、动力，有时也努力向前。

逆境商低的人的人际关系主要表现为：他们倾向于逃避真正的忠诚。他们的生活尽管到处都有点头之交，但很少有真正的朋友，除了一些对攀登有着同样憎恨的感情的朋友。逆境商低的人在人类最有发展潜力、最可能获得成功的地方失败了，即他们没有真正有意义的人际关系。

逆境商低的人面对变动时，是经典的“战斗——逃跑”反应。他们要么抵制变动，要么破坏变动成功的机会。他们或者消极躲避变动，或者主动逃避。

逆境商低的人的语言是“不可能”、“不会”、“我们一直都这么干”、“这不公平”、“我太老了”等带有限制的语言，他们敏感于找到事情不能进行的方法。

逆境商低的人的贡献是，对未来缺乏憧憬和信心，所以他们找不到理由去付出一些必要的时间、金钱和痛苦。结果，逆境商低的人创造很少，贡献最小。随着逆境商低的人生命发展的进程，他们的贡献能力实际上是在不断缩小。最初没有加以开发的潜能，最后就像留在藤子上没有摘下的果子一



样干瘪、枯萎了。因此，逆境商低的人可能会感觉到一生虚度的巨大痛苦，或对曾经存在的可能性的麻木。每一种都是悲惨的结果。

并非所有的逆境商低者都应受到苛刻的评批。许多人实际上想重新攀登，我们应该真心实意地同情他们。改变逆境商低者的第一步应该是使他们有责任决定自己应该干什么，帮助他们认识到他们有能力去干，而不是退却。

逆境商低的人的逆境能力很小或没有，这就是他们放弃的原因所在。值得高兴的是，逆境商低者并不是命中注定只能远远地看着山顶而望顶兴叹。通过帮助，他们可以燃起攀登之火，开始攀登。

(二) 逆境商中等的人

逆境商中等的人是中途而止的人，中途而止的人不像遇难而退的人走了一段旅程，因为他们至少接受攀登的挑战。他们已经获得了一席之地。他们的旅程可能轻而易举，也可能充满险阻。某些人可能认为他们的这一部分攀登是最终的成功，绝对的成功。这就是人们的错误观念，即将成功看作一个特定的目的地，而不是一个旅程。然而，尽管中途而止的人成功地到达了安营扎寨的地方，但他们如果不断续攀登，还是不能保持成功。攀登应是一生的自我成长和自我完善的过程。

逆境商中等的人的生活方式是，他们同遇难而退的人一



突破逆境的束缚

TU PO NI JING DE SHU FU

样，得过且过。所不同的是程度而已。厌倦攀登后，他们说：“这就足够了。”全然不知他们将要付出的代价。逆境商中等的人宁愿牺牲可能更好的事物，而去留恋现有的梦幻，他们非常满意这种取舍。他们通常认为此时停止攀登、享受劳动成果是合情合理的。或者更准确地说，是享受部分攀登所得的那一点点风景和舒适。

逆境商中等的人有一份体面的工作，一份可观的收入。然而，他们的兴奋、求知、成长，创造的日子一去不复返了。生命轻松、平淡无奇，不必担心再过清贫的生活。但他们也很烦恼，因为他们发现梦想已经破灭，而且不断的变化威胁到自己的一席之地。

逆境商中等的人的工作方式是，他们有平常的创造性，并且精打细算后承担风险，但他们通常稳稳当当去做一些改变，只在存在最小危险的地方承担危险。逆境商中等的人必然使自己丧失能带来巨大改变的无数信念。对于大多数组织来说，在打破现状从一种奢望转变成一种生存技能的时代，逆境商中等的人维持现状的倾向即使不是致命的，代价也非常昂贵。

逆境商中等的人的人际关系表现为他们宁愿牺牲个人潜能，甚至人际关系，来获得满足，他们乐意寻求其他逆境商中等的人，并同他们交往。他们也可能尝试带来痛苦的忠诚。逆境商中等的人学会以实现为代价去获得满足，他们的婚姻是一种有把握的游戏，从未试图准备随痛苦和风险，从而使他们之间的关系不断进步，更有意义。他们只能到此为止，并最终丧失很多。

