



(日) 和田秀树 著
王润芳 译

勇于尝试 必定成功

 辽宁科学技术出版社

勇于尝试 必定成功

(日)和田秀树 / 著

王润芳 / 译



辽宁科学技术出版社

沈 阳

TITLE:[試行力で仕事*10倍できる人になる!]

by [和田秀樹]

Copyright © Hideki Wada 2003

Original Japanese language edition published by **Ascom Inc.**

All rights reserved, including the right to reproduce this book or portions thereof in any form without the written permission of the publisher.

Chinese translation rights arranged with **Ascom Inc.**, Tokyo through **Nippon Shuppan Hanbai Inc.**

© 2007, 简体中文版权归辽宁科学技术出版社所有。

本书由日本 Ascom Inc. 授权辽宁科学技术出版社在中国范围独家出版简体中文版本。著作权合同登记号:06-2003 第 315 号。

版权所有·翻印必究

图书在版编目 (CIP) 数据

勇于尝试必定成功/(日) 和田秀树著;王润芳译.

沈阳:辽宁科学技术出版社,2007.8

ISBN 978-7-5381-5015-5

I. 勇… II. ①和… ②王… III. ①成功心理学-通俗读物 ②企业管理-通俗读物 IV. B848.4-49 F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 027586 号

出版发行:辽宁科学技术出版社

(地址:沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮编:110003)

印刷者:沈阳市北陵印刷厂

经销者:各地新华书店

幅面尺寸:143mm×210mm

印 张:4

字 数:80 千字

印 数:1~5000

出版时间:2007 年 8 月第 1 版

印刷时间:2007 年 8 月第 1 次印刷

责任编辑:宋纯智 秦丽娟

版式设计:于 浪

封面设计:刘 枫

责任校对:徐 跃

定 价:10.00 元

联系电话:024-23284360

邮购热线:024-23284502 23284357

E-mail:lkzsb@mail.lnpgc.com.cn

http://www.lnkj.com.cn

前言

——“尝试能力”是我的原动力

“能干的人”和“不能干的人”的差别究竟在哪儿？

如果是生意人的话，一定很想知道这个问题的答案。如果让我回答，我会说：“两者的区别就在于是否有尝试能力。”

这里说的“尝试能力”，简单说来，就是尝试的能力的意思，也就是说，“不管怎样，先试试看的的能力”。

人们在漫长的人生中，肯定都有过以往的做法逐渐不适用的时候。在这种人生的转折阶段，能够思考出完全新颖的方法论，并且能够尝试的人就是“具备尝试能力、很能干的人”。

听了我的回答，很多人可能会持反对意见，他们认为，“谁都在尝试新东西呀”。但是，实际上，有些人对于这种简单的事也很难做好。在读这本书的过程中，您就会逐渐理解到，有意识地掌握尝试能力，人生就可能一下子发生很大的改变。

我自己就是在掌握尝试能力以后，人生发生飞跃变化的一个人。我本是一名精神科医生，却超越了精神科医生这个行业，撰写了数本有关商业和学习方法的书。我不断地开拓新的领域也是有意识地掌握尝试能力的结果。

展望整个社会，会发现成功的企业一定具有优秀的尝试能力。在本书中，通过列举一系列具备卓越的尝试能力的成功企业的事例，使读者明白在生意场上为什么尝试能力很重要。同时，书中也向大家介绍怎样才能掌握尝试能力。

尝试能力不是天生的才能，是只要有改变生活的态度和意识，谁都会掌握的能力。本书的目的就在于让大家把尝试能力作为新的商业技术来掌握。衷心祝愿大家具备卓越的尝试能力，获得更大的发展。

和田秀树

目 录

前言 ——“尝试能力”是我的原动力	3
-------------------------	---

序 章

时代呼唤“尝试能力”

商品卖不出去确实是由于不景气吗	2
历来的做法不适用	2
只有尝试能力才是创造新的商业模式不可缺少的能力	3
尝试能力是什么	4
我的人生因尝试而改变了	5
爱迪生通过尝试开拓了人生之路	6

第1章

只有具备了“尝试能力”的人才会成功

1.1 进行尝试的公司与不景气无缘	10
从耐克公司和本田公司看尝试能力	10
成功源于尝试	11
UNIQLO，只要尝试就一定成功	12
利用空店铺共同经营商店的商店街	14
1.2 从分析、改良到再次尝试	17
一切都从构思、假设开始	17
以假设为基础进行尝试	17
独创性幻想的陷阱	18
通过尝试产生的畅销商品	19
成功的秘密在于尝试	20

第2章

能够“尝试”的生意人的素质

2.1 素质一 反复尝试	24
大胆积极地反复尝试	24
2.2 素质二 尝试没有止境	26
从“早安少女”看理想型的尝试模式	26
保护名牌的同时展现新颖性	27
2.3 素质三 养成“尝试习惯”	29
不行动就没有新创造	29
2.4 素质四 怀着信念行动	30
不应该尝试没有价值的想法	30
2.5 素质五 不要否定新的可能性	32
不要过分被幻想束缚	32
大脑始终要有柔性	33
2.6 素质六 用 2/3 的力量进行尝试	35
如何避开致命的伤害	35
2.7 素质七 分析成功模式的本质	37
采纳 UNIQLO 式的经营方式而获得成功的“zoff”	37
敢于走与成功模式不同的道路	38
2.8 素质八 如实地观察现象	40
不能正确分析情况,就不能灵活运用想法	40
人们习惯于优先收集对己有利的信息	41
2.9 素质九 了解自己的思考模式	43
导致扭曲思考的预备知识	43
从更高层次了解认知活动,纠正错误	44
2.10 素质十 锻炼多角度思考问题	46
单一角度思考和多角度思考	46
停止“全”或“无”的探讨	47
了解集体思考开发法的陷阱	47

2.11 素质十一 控制感情	49
如何对待片面的自动思考	49
2.12 素质十二 在成功的恰当时机尝试	51
不顺利的时候,不能做出决定	51
2.13 素质十三 善于提出观点	53
没有尝试的场所,即使有尝试能力,也毫无意义	53
反复进行模式训练	54
2.14 素质十四 提高书写能力	56
不擅长写文章,交际能力就不会提高	56
书写练习有益于收集信息	57
2.15 素质十五 把“共鸣”运用到交际中	58
顺利进行交际的能力	58
善于唤起“共鸣”的人,思路开阔	59
2.16 素质十六 广交朋友	60
毫不吝啬地协助对方满足需求	60
真心相处,唤起共鸣	61
2.17 素质十七 天天汲取知识	64
不能使用无根据的想法和假说	64
应该掌握什么知识	65
2.18 素质十八 不断地观察周围	67
不可能某一天突然会做从来不会做的事	67
在日常生活中掌握观察能力和实践能力	69
2.19 素质十九 想法在不满中沉睡	71
运用“需要是发明之母”这句格言	71
2.20 素质二十 运用笔记	74
尝试想法的机会不一定马上到来	74
整理好笔记,在想用时马上就能够使用	75
2.21 素质二十一 利用他人了解认知模式	76
合作伙伴多的人会得到高度评价	76
只靠自己很难纠正扭曲的认知	76

2.22 素质二十二 学会批判式思考	78
系统解决问题的思考方法	78
2.23 素质二十三 具备数学头脑	80
单纯依靠逻辑训练, 不会丰富想象力	80
2.24 素质二十四 提高运用数字的能力	82
养成用数字思考问题的习惯	82
2.25 素质二十五 看破数字中的阴谋	84
应该注意数字的哪些地方	84
2.26 素质二十六 不被过去的数字束缚	86
如何从数字的束缚中解脱出来	86

第3章

怎样才能提高尝试能力呢

3.1 为什么不能尝试呢	90
“完美主义的陷阱”	90
不认为“失败是自然的”, 就不能尝试	91
不尝试就不能具备尝试能力	92
3.2 妨碍尝试的外部原因	94
批判式的态度不利于尝试	94
允许改变说法、改变主张	95
了解集体的影响力	96
安全倾向与冒险倾向	97
3.3 轻松克服不擅长尝试的方法	100
改变观点, 成为尝试能手	100
考虑退路	101
3.4 和“不安”的交往方式	102
妨碍尝试的“不安”	102
把不安改变为尝试的机会	103
学习精神疗法, 克服萎靡状态	105

3.5 反复尝试，反复失败，不断突破	107
积极地面对失败	107
好的尝试和不好的尝试	109
以尝试开辟道路	110

尾 声

不要否定新的可能性

从“管理能力”到“创造能力”	114
尝试能力是应对裁员的有效商业技术	116

➡ 序章

时代呼唤“尝试能力”

商品卖不出去确实是由于不景气吗

当今时代形势严峻，由于消费不景气，制造好的商品也不一定能卖出去。

很多人认为，日本经济处于这种危机状况是由泡沫经济崩溃后长期持续的经济低迷状态造成的。

的确，经济的长期低迷，很大程度上受到了通货紧缩的影响，这是导致现在消费不景气的一个原因。但是，在这个“商品卖不出去”的时代，确实也还是有一些商品能够刺激消费心理，这些商品人气旺，并保持持续畅销。

在国外经营高级名牌商品的商店，客人络绎不绝，排成长队付款的现象也不罕见。餐饮店里的店主们感叹：“无论怎么降低价格，也不来一个客人。”与此相反，一些高级饭店三个月前就预约不上了。

再把目光转向企业，在“不景气、不景气”的唉叹中，一些企业业绩骤然恶化，但是也有丰田汽车这样取得长期以来最好效益的例子。同时，还有像麦当劳这样的企业，他们曾经利用通货紧缩提高了业绩。

通过以上例子可以看出，无论消费怎样不景气，并不一定所有的商品都卖不出去。

历来的做法不适用

当很多人因商品卖不出去而烦恼的时候，令人不解的是，却有一些人的销售额在增加。

差距在哪儿呢？如果说有大的差距，就在于做生意的方法。

现在，生意做得不好的企业和个人的共同点是，虽然嘴上说着“不景气，东西卖不出去”，但是，实际上却依旧按照以往的方法做，丝毫不改变工作方法。

现实中的市场已经告诫他们，“历来的做法行不通”，但他们却并没有改变。这是非常简单的道理，但是很多企业和个人却没有注意到，或者是注意到了也不改变自己。

我认为这些人在以后的工作业绩上也不可能有很大的提高。如果消费者的愿望、周围环境的变化是销售情况不好的原因的话，那么我们只有承认现实，改变自己的做法，以适应新的要求。并且，只有这样的企业，才能生存下去，才能适应新时代的要求，增长销售额。也就是说，我们现在需要的是创造出适应新时代的新的商业模式。

只有尝试能力才是创造新的商业模式不可缺少的能力

那么，适应新时代要求的、新的商业模式究竟是什么呢？非常遗憾，在此没有具体的明确答案。

也就是说，在人们的需求多样化、复杂化的今天，原本在任何领域都能通过的商业模式本身就不存在，即使假定存在，今天的成功模式也与以往不同。某个时期的成功模式，到另一个时期就可能不适用，现实中就有这样的例子，如麦当劳这样的曾经的“赢家”，也突然在发展的路线上出现了问题。因此，在这里明确具体的商业模式也没有什么意义。或许，有人觉得这样解释“太不负责”，但是这就是现状，没有办法。

那么，对于这种情况究竟怎样做好呢？

答案是，“不管怎样，先试试看”。与其在脑子里想这想那而烦恼，不如付诸行动，实际尝试一下，当今时代需要的是自己找出答案和方法论的能力。

这种想法已被很多企业采纳。有名的就是耐克的“JUST DO

IT”。据说，三德利也有“不试不行”的企业文化。在业绩较好的本田公司有所谓的“不必说，先做出实物看看”的“三现主义”，也是如此。

效益好的企业，能干的人的共有的能力也就是本书的中心，即尝试能力。这也是希望大家掌握的新的商业技术——首先试试看的能力，也就是尝试能力。

尝试能力是什么

尝试能力的日文汉字是“试行力”，字典对“试行”这一词的解释是：“在同一或者被认为是同一的条件下，能够反复进行多次，结果是具有偶然性的实验、观察和调查。”简单说来就是“试着做”。那么，“试行力”（尝试能力）这个词是我以“试行”（尝试）为基础创造的词，顾名思义，就是尝试的能力。

日语当中，与“试行”发音相同的词有“思考”。人们认为“思考力”（思考能力）是生意人应掌握的一项技能。我认为尝试能力是比“思考力”更重要的能力。

例如，说到“思考”这个词，我们马上联想到的是抱着双臂陷入沉思的哲学家的身影。而“尝试”让我们想到的是，根据情况积极实验各种东西，紧张忙碌的生意人的样子。

在根据以往的成功模式去行动就会得到很高的评价的时代里，像哲学家那样思索，力求不出现一点儿错误，谨小慎微，认真仔细，一丝不苟的本领对生意人有着积极的作用。

事实确实如此，在泡沫经济崩溃之前，按照这种定式化的成功模式去经营、管理的人和公司一直是人们赞赏的对象。

但是，这种情况只会出现在定式化的成功模式能够发挥巨大作用的时代。当模式（范例）发生变化，以往的常识崩溃，我们进入一个需要创造出新的成功模式的时代的时候，如果只是深思熟虑而不行动，那么，什么新产品也创造不出来。并且，这种深思熟虑也根本得不到人们的赞赏。

当今时代，许多人迷失了方向，不知道自己应该走哪条路。如果继续走前人走过的路，注定会失败，因而陷入了困境。

在当前这种竞争激烈的情况下，我觉得像从前那样花费时间慎重思考已不是那么有意义了。为了在不断变化的情况下快速得到答案，经历一定的失败，实际地去尝试是必要的。

我的人生因尝试而改变了

说起我对这种“尝试”本领的重要性的认识要追溯到高中二年级的时候。契机是我自己思考出了取名为“背诵数学”的划时代的学习方法，这种学习方法使我的成绩有了飞跃式的提高。

从前，我一直认为只有忠实地遵循老师教给的学习方法，才是提高成绩的捷径。我按照前人的成功模式去做了，但是数学成绩丝毫没有提高，为此我非常烦恼。

当时，我去的学校是关西屈指可数的升学预备校，周围有很多惊人的数学天才。考试前，他们甚至把自己作业的答案整理出来，编辑成册，作为临时参考书销售。

这倒没什么，最令我吃惊的是，编标准答案的人数学成绩以前并不好。我注意到这一情况之后，决心放弃老师教给我的按部就班的解题方法，我开始尝试通过标准答案，记住许多解题模式，逐渐地形成了自己的学习方法。

结果，我的数学成绩飞速提高，一跃名列前茅。我特别高兴，就把这种学习方法传授给在公立高中学习的儿时朋友，以及没考上我们学校的弟弟。

由于通过这种学习方法取得了成果，后来我就把这些经验总结成《入学考试窍门》一书，面向全社会出版。

所以，虽然我的本职工作是精神科医生，但是，我却作为学习方法、升学考试的经验介绍者而被大家熟悉。由于历来的做法有不足之处，进行与以往想法不同的这样的“一个尝试”便成为我得以成功的契机。

从此以后，我的人生就是尝试的连续，先后出版了许多有关“学习方法”的书，都非常畅销。虽然在写作方面确立了相应的地位，但是关于我的本行，即关于重要的精神科医学方面的书，当时却没有一个出版社与我联系。所以我就想去海外留学镀金。

当时的实际情况就是即使留在大学继续学习，如果当不上教授就很难出版书。这样对我来说，就需要时间。因此，为了尽快确立在精神科医学方面的地位，我想那“到国外学习镀金”吧，然后就义无反顾地将这一愿望付诸实施了。

留学，使我得到了意想不到的收获，原本在精神医学的领域，当时国外的研究就特别发达，趁着年轻接触最先进的技术，通过学习，连我自己都发现我作为精神科医生的实力明显提高了。而且，我还感到在国外生活的过程中，逐渐能够自如地使用英语，因为这样，我的活动范围也扩大了。

同时，回国后，我作为精神科医生要写书的计划顺利地得到了出版社的同意，我也达到了自己最初的目的。

我积极地尝试自己的想法，通过尝试，我的人生发生了巨大的变化。如果当年在高中的时候，我没有下定决心将愿望付诸实施的话，我的成绩肯定不会提高，或许会变成后进生。而且，也绝不会一年内出版好几本书。

我的人生，实际上是尝试的连续，学生时代组织文艺活动，经营补习学校，毕业后在日本首先推出升学学习法的通信教育，市场贸易心理学等。通过这样的尝试，我获得了很大的成功，积累了丰富的丰富的人生经验。

实际上，除了成功，我也经历了几次失败，但是，总的说来，无论在收入方面，还是在实现愿望方面，都得到了满足，这些应该都归功于尝试能力。

爱迪生通过尝试开拓了人生之路

很久以前，人们就开始尝试解决我们面临的没有解决希望的

新问题、新情况。在这个过程当中，人们也曾经历了巨大的失败。但是，在失败的基础之上再进行努力，继续尝试，就确立了成功的模式。

比如，留下了“失败是成功之母”这句名言的发明家托马斯·爱迪生，他就是一位依靠卓越的尝试能力而开辟了人生道路的人物，他发明了诸如白炽灯、留声机、电话等众多的划时代的电器产品，使人类的生活丰富起来，他也因此成为 19 世纪具有代表性的伟大人物。

在爱迪生众多的发明中，没有一个是按部就班地按照从思考方案到实用化的过程发明出来的，全都是通过反复尝试而创造出来的。“这样做不行的话就那样做”，“那样不行，就这样吧”。如果爱迪生没有这种尝试能力，因一次失败就放弃自己的想法，放弃研究的话，或许就不会有这些划时代的发明。

即便是我们身边的活动也是这样需要尝试。工作也好，任何事情也好，碰到已知解决方法的问题时，我们都会从熟悉的方法中选择最好的方法来解决这个问题。但是，如果我们面对的问题是未知的、没有前例的，我们应认识到以往的方法和技巧很可能不适用。所以，我们需要进行假设，不断探讨解决方法，经过反复失败、反复尝试，用自己的力量发现新的解决方法。

这种用自己的力量去发现最好的解决方法的能力就是“尝试能力”。换句话说就是进行试验的能力。

