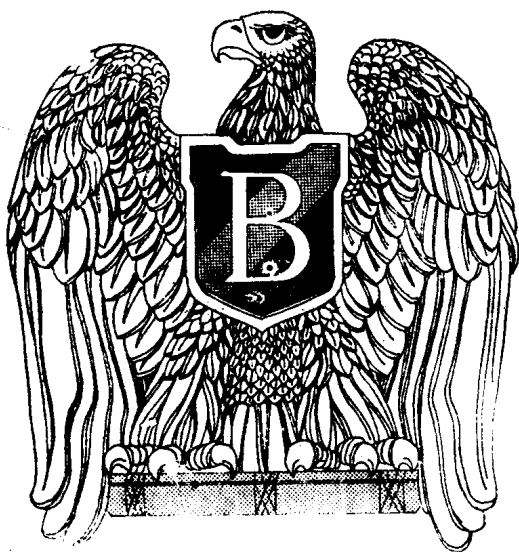


DFP 成功全集

8

雄才大略的智慧



(美) 希瓦 著
 郑志 译



內部參考

批判使用

版權所有 翻印必究

DFP成功全集 卷8

・雄才大略的智慧・

主編：BABYLON SUCCESS INSTITUTE
作者：DAVID J. SCHWARTZ

譯者：鄭克盛
出版：名人出版事業股份有限公司
臺北市安和路88巷5號
電話：七〇九一二八三
七〇三三二三
郵撥：〇五三九九六六四

發行人：林獻章
法律顧問：林樹旺律師
李洋一律師

印刷：長達印刷有限公司
臺北市西園路二段50巷4弄21號
局版臺業字第〇一八八號

香港地區出版權・發行權——

- ・香港名人出版公司 電話：五二九三二八三
香港灣仔聖佛蘭士街秀華坊23號地下
- ・有成圖書貿易公司 電話：五二九三二八三
香港灣仔聖佛蘭士街秀華坊23號地下

民國74年10月25日出版1000套限制

目 錄

序.....	五
第一章 要有成功的信念.....	七
第二章 不要找藉口.....	二五
第三章 如何消除恐懼.....	三七
第四章 如何擴展思想領域.....	三三
第五章 培養創造性的思考.....	九四
第六章 你怎麼想，就變成怎樣.....	二七
第七章 環境造就了你.....	二五
第八章 培養正確的態度.....	一六〇
第九章 如何贏得友誼.....	一八
第十章 現在就去倣.....	二〇六
第十一章 如何反敗爲勝.....	三九
第十二章 有目標才會成功.....	二四
第十三章 如何培養領導能力.....	二六八

序／發揮你的潛在價值去承擔大事

想像力遠比單純的努力工作來得重要。

作者大衛·史華茲博士把他的長期觀察，和與人交談的經驗，以及更深入探討「成功的背後究竟是什麼」的結果歸納起來，證實一個人的存款數額的大小、快樂程度的大小，以及滿足程度的大小，跟他的「思考程度的大小」成正比。

有一個人事主管曾經告訴作者，應徵年薪一萬美金的工作的人，比年薪五萬的人多了五十至二百五十倍，這證明基層工作的競爭比第一級的工作激烈五十倍以上。無論在美國或臺灣，對於一流人才的需求都很迫切，有無數個高級職位正在等待具有「雄才大略的智慧」的人。

「雄才大略的智慧會帶來奇蹟」的理論基礎，都是來自一些最有名的典故。例如本書作者所說的：「你怎麼想，就會變成怎樣」；愛默生也說：「偉人都是那些已經明白思想可以統治世界的人」；密爾頓也在他的「失樂園」中說過：「思想具有獨特的地位，可以創造地

獄中的天堂，或天堂中的地獄。」

這些說法到底從何而來呢？如何證明它的正確呢？原來都來自許多人的實際體驗。他們的成功與快樂在在都證實「雄才大略的智慧可以創造奇蹟」。

作者不僅鼓勵讀者經常接近那些雄心萬丈的成功人士，來培養邁向成功所需的野心與行動，並且提出具體的步驟，訓練你看到未來發展的能力，也就是「發揮你的潛在價值」。

本書每一章都列出自我發展與成長的方法，這些指導要實地運用，才能了解它的功效。尤其是三十天的自我改善計畫，更必須在一個月以後再檢查一下你的進度，以便充實你承擔大事的能耐、條件與實力。

第一章 要有成功的信念

心中存疑，就會失敗；相信勝利，就必成功。
相信自己能移動山嶽的人，會成就事業；認為
自己不能的人，就沒辦法做到。

成功意味着許多美好、積極的事物。成功意味着個人的興隆：可享有好的住宅、假期、旅行、新奇的事物、經濟保障，以及使你的小孩能享有最優厚的條件。成功意味着能獲得讚美，擁有領導權，並且在職業與社交圈中贏得眾人的尊崇。成功意味着自由：免於各種的煩惱、恐懼、挫折與失敗的自由。成功意味着自重，能繼續追求生命中更踏實的快樂與滿足，也能為那些賴你維生的人做更多的事情。

成功意味勝利。

成功——成就——就是生命的最終目標。

人人都想要成功。每一個人都想要獲得一些最美好的事物。沒有人喜歡巴結別人，過着平庸的日子。沒有人喜歡覺得自己是個第二流的人物，也不喜歡覺得自己是被迫進入這種情況。

最實用的成功智慧，可在聖經的章節中找到，那就是「堅定不移的信心足可移山」。

相信，真正的相信你能移動一座山，你就一定可以辦到。可是，真正相信自己能夠移山的人並不多，結果，真正做到的人也不多。

有的時候，你可能會聽到類似這樣的話：「光是說『山啊，移開！』就想要使山真的移開，真是荒謬的想法。那根本是不可能的。」

會這樣說的人把信心想成和「希望」同義了。不錯，你無法用「希望」來移動一座山；你無法靠「希望」進入管理階層；你也不能靠許願而擁有一幢五個房間、三個浴室的豪華住宅或踏入高收入階層。

但是只要有信心，你就能移動一座山。只要相信你能成功，你就會贏得成功。

關於信心的威力，並沒有什麼神奇或神祕可言。

信心的運作過程是這樣的。相信「我確實能做到」的態度，產生了能力、技巧與精力這些必備條件。每當你相信「我能做到」時，自然會想出「如何解決」的方法。

每天全國各地都有年輕人開始一份新的工作，每一個人都「希望」有一天能登上最高階層，享受隨之而來的成功果實。但是他們絕大多數偏偏都不具備必需的信心與決心，因此他

們無法達到頂點。也因為他們相信達不到，以致找不着登上巔峯的途徑，他們的作爲也一直停留在一般人的水準。

但還是有少部分人真的相信他們總有一天會成功。他們抱着「我就要登上巔峯」的心態來進行各項工作，並且憑著堅強的信心而達到目標。一旦相信自己會成功（這並不是不可能的），這批年輕人便仔細研究高級經理人員的各種作爲，學習那些成功者分析問題和作決定的方式，並且留意他們的應對進退。

「如何解決」的方法總是會臨到那些「相信自己真能做到」的人。

我認識的一位年輕婦人在兩年前決定成立活動房屋的銷售代理業務。可是有很多人告訴她不應當做，而且也不可能做得起來。

當時她僅有將近三千美元的積蓄，可是別人告訴她最低的資本投資額是該筆金額的許多倍。

「你看看競爭是多麼激烈。」她的顧問這麼忠告：「此外，你在銷售活動房屋方面又有多少實際經驗？更別提業務管理了。」

但是這位年輕的女士對自己充滿信心。她馬上承認她的確缺少資金，競爭非常激烈，她也欠缺經驗。

「但是，」她接着說，「我蒐集的資料顯示流動房屋工業正在擴展。我也徹底研究過我可能遭遇到的競爭。我知道我在銷售方面可以做得比鎮上任何人都好。我也預期到會犯一些

錯誤，但我會很快地趕上別人。」

她真的做到了，不費事地取得資金。她那堅定不移的信心贏得兩位投資者的信任，也使她做到了「不可能」的事——一家活動房屋製造商應允在不需現金的條件下，供應她某一限量的存貨。

去年，她賣出超過一百萬美金的活動房屋。

「明年，」她說，「我預計要超過二百萬元。」

自信，強烈的自信，可使人受到激勵而想出各種可行的方法以及如何去做的各項技巧。同時，「相信你自己會成功」也會使別人對你產生信心和好感。

自信可以克服萬難

大部分的人自信程度通常不夠，但在美國的一些成功之士却是充滿自信。就在幾個星期以前，我的一位朋友——他是美國中西部某一州立高速公路局的官員，告訴我一段「移山」的經驗。

「上個月，」我的朋友開始說，「我們的機構發出通知給好幾家工程公司，告知我們將挑選幾家公司來設計八座橋樑；這是我們整個高速公路建築計畫的一部分。所有橋樑的總工程造價為五百萬美元。被選中的公司將能獲得總價的百分之四，亦即二十萬美元，作為這些

橋樑的設計費用。

「我與二十一家工程公司談到這件事情。其中最大的四家當場就決定要提出他們的建議書。其餘的十七家公司都是一些小公司，僅有三到七名工程師。這專案計畫的規模太大，嚇走了十七家公司中的十六家。那些被嚇走的公司都是在看到專案計畫以後，馬上搖頭說：「這個專案計畫對我們太過龐大。我們希望我們能相信自己處理的能力，但即使是試試看，也不會有什麼結果的。」

「惟有一家只有三位工程師的小公司很特別，在仔細研究過該計畫以後，他們說：『我們能做到。我們會提出一份建議書的。』他們果然做到了，也爭取到這項工作合同。」

那些相信他們能移動山嶽的人會成就事情，而那些相信他們不能的人就沒有辦法做到。是信心激發了成功的能力。

其實，在現今的時代，信心所能成就的事比移山要大得多。事實上，在今日太空探險中最基本的要素，就是「我們必能征服太空」的偉大信念。如果不是堅定地相信人類一定能到太空旅行，那些科學家就不會有那麼多的勇氣、興趣與熱忱，繼續不斷地研究下去。如果相信癌症能被治癒，終有一天會發明治癒癌症的方法。目前有人談到要在英吉利海峽底下建造一座海底隧道，以便連接英國與歐洲大陸。這個隧道是否真有築成的一天，就要看那些負責的人是否相信它能被建造起來。

相信會有偉大的結果，是所有偉大的書籍、劇本，以及科學新知背後的動力。相信會成

功，也是每一種成功的生意、教會與政治機構會成功的主要原因。相信會成功，是那些已經成功的人所擁有的一項基本而絕對必備的要素。

相信，實實在在地相信，就會使你有能力獲得成功。

許多年來我曾與許多在生意冒險以及各種職業生涯中失敗過的人談話。我聽過無數失敗的理由與藉口。這些失敗者在說話的時候，經常會洩露出重要的訊息，比如他們會在無意中說：「老實說，我並不以為它會行得通。」或「我在開始進行之前就感到不安了。」或「事實上，我對這件事情的失敗並不會太驚奇。」

採取「好，我暫且試試看，但我想還是不會有什麼結果」的態度，最後一定會造成失敗的。

「不信」是消極的力量。當你心裏不以為然或懷疑時，整個心思就會想出各種理由來支持你的「不信」。懷疑、不信、潛意識要失敗的傾向，以及不是很想成功，都是失敗的主要原因。

心中存疑，就會失敗。

相信會勝利，就必定成功。

最近有一位年輕的小說家跟我談到她的寫作野心時，提到一位頂尖作家的名字。

「喔，」她說，「某先生是一位很好的作家。當然，我不可能像他那樣的成功。」

她的態度使我非常失望，因為我認識這位作家。他不是特別聰明、特別敏銳或有什麼特

別優異的地方，唯一的不同，是他有特別強烈的自信。他相信他是最好的作家之一，所以他所作所爲都是第一流的水準。

尊敬領導者是很好的。要向他學習，要仔細觀察、研究他。但是，不要崇拜他。要相信你一定能勝過他，超越他。那些抱持「居於次佳」信念的人，無疑的，只能做「次佳」的角色。

我們可以這麼說，信心就像自動調溫器，根據你設定的程度來調適你的成就。想想那些庸庸碌碌、過一天算一天的人。這些人認爲他們做不了什麼事，所以他們僅能得到很少的報酬。他們相信他們不能做出偉大的事情，他們就真的不能。他們認爲自己很不重要，所以他們所做的每一件事都顯示出不重要的特質。久而久之，連他們的言行舉止也會表現得缺乏自信。

除非他們能再將「自信」往上調整，不然就會在自我的評估中畏縮，變得愈來愈渺小。而且我們怎麼看自己，也會使別人怎麼看我們，於是這種人在衆人的眼光下又會變得更渺小了。

現在回頭來看那些積極向前的人。他肯定自己有更大的價值，他就能得到很高的報酬。他相信他能處理艱鉅的任務，真的就能做到。

他所做的每一件事情，他的待人接物，他的個性、想法和見解，都顯示出「他是專家。他是一位不可或缺的重要人物」。

做事要有自信

人類是自己思想的產物。所以我們應當往大處着想，調高自信心，並且執着、認真的相信必能成功。往大處着想就會使你往大處成長。

幾年前我在底特律對一羣生意人演講以後，有一位紳士跑來找我，作了自我介紹以後接着說：「你的演講使我獲益不淺。能不能耽誤你幾分鐘的時間呢？我很想跟你討論一件有關我個人的經驗。」

幾分鐘內我們就已經在一間咖啡廳舒適地坐著。

「我有一個親身經驗，」他開始說，「這個經驗與你今天所談到的『使你的思想幫助工作，而不是阻礙你的工作』，有很密切的關係。我一直沒有對任何人解釋過我是怎樣從平凡的世界中解脫出來的，但是我却十分樂意告訴你。」

「我也很樂意知道。」我說。

「那是在五年前，我正在拖着沈重的步伐做工具模型的工作，彷彿是另一個人，過着普通水準的自足生活，但距理想還是太遠。我們的住宅太狹窄，也沒有錢購買我們需要的各種東西。我應該感謝我太太，她並沒有時常抱怨，但是我以從她的表情看出她並不快樂，只是認命了而已。我內心漸漸感到不滿。當我看到我是怎樣的事負我的太太與兩個孩子時，就

感到非常心痛。」

「但是到了今天，一切全改觀了。」我的朋友繼續說下去：「現在我們已擁有一幢座落在兩英畝土地上的漂亮新居，以及位於北邊幾百哩的四季如春的別墅。我們不再為是否有能力讓孩子進好的大學而煩惱；我太太也不再因買新衣而有罪惡感。明年夏天我們還計畫全家到歐洲去度一個月的假期。你看，這才算是真正的生活啊。」

「這一切是怎麼發生的呢？」我問道。

「就像你今晚所說的，我『運用了信心的力量』成就了這一切。五年前我聽說底特律一家工具模型公司有空缺。當時我們住在克利夫蘭。我決定去試試看，希望能多賺點錢。星期一才面試，但我提前在星期日晚上到達。

「晚餐後，我坐在旅館的房間裏，不知道是爲了什麼原因，我忽然對自己感到很厭煩。我問自己：『爲什麼我只是一個中產階級的失敗者呢？爲什麼我正試圖尋找一份只能向前跨一小步的工作呢？』」

「直到今天，我還弄不清楚到底是什麼因素使我這麼做。我找來一張旅館便箋，寫下我熟識多年的五位人物的姓名，他們贏得的權位都遠超過我。有兩位是我以前的鄰居，他們已經被調到較好的部門。兩位是我曾爲他們工作的人，剩下的一位就是我的堂兄。

「接着——我也不知道究竟爲什麼會這樣做——我再問自己：『除了較好的工作以外，這五位朋友還擁有什麼我沒有的？』我比較了我們的智力，實在找不出他們有什麼比我聰明

的地方。我也無法違心的說，他們的教育程度、操守或個人習慣都強過我。

「最後，我終於找到他們成功的特質，也是一般人所熟悉的特質——幹勁。我很不願承認這一點，但是我不得不承認。我的經歷指出我在這一方面比我那些成功的朋友差太遠了。

「當時大約是早上三點鐘，我的頭腦却格外清晰。這是我第一次了解自己的弱點，我發現我有退縮猶豫的毛病，而且一直改不掉這種壞習慣。我更深入的探討，發現我缺少幹勁的原因，就是我並不認為自己很有價值。

「接下來的整個凌晨，我就一直坐著回想，從什麼時候起缺乏自信就在支配我的一切。我也一直讓我的思想牽絆著自己，老是告訴自己「爲什麼我不能出頭」，而不是「爲什麼我能」。我簡直是在廉價出賣自己。我也發現這種自貶的傾向在我所做的每一件事情上顯示出來。這時我才漸漸明白，沒有人會相信你，除非你先相信你自己。

「就在那時候，我立刻決定，我不再認為自己是二流了，我也不再廉價出賣自己了。

「隔天早上，我仍保有這份自信。就在面試中，首度試驗我新發現的自信。在此之前，我原是希望有勇氣要求比目前工作多七百五十美元甚至一千美元的待遇。但是現在，我已認清自己確實很有價值，便將數目提高到三千五百美元，並且真的得到了。我的自我推銷能夠成功，是因爲一整晚的自我分析使我發現自己具有更有價值的特質。

「獲得這份工作以後的兩年內，我就建立起擅於爭取訂單的聲望。然後碰上經濟蕭條，這使我變得更有價值，因爲我仍能巧妙地爭取許多訂單。公司重新改組時，我分配到很多的