

权威成功学导师科林·特纳教授的成功学三部曲之二
被译为25种文字，风靡全球

PATHS

TO
SUCCEED

PATHS

TO SUCCEED
Paths to Succeed

成功的概率有多大？

培养企业家思维的7阶计划

科林·特纳/著



中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE

PATHS
TO
SUCCEED

Paths
to Succeed
Paths to Succeed

PATHS
TO
SUCCEED

Paths
to Succeed
Paths to Succeed

PATHS
TO
SUCCEED

Paths
to Succeed
Paths to Succeed

PATHS
TO
SUCCEED

Paths
to Succeed
Paths to Succeed

PATHS
TO
SUCCEED

Paths
to Succeed
Paths to Succeed

PATHS
TO
SUCCEED

Paths
to Succeed
Paths to Succeed

PATHS
TO
SUCCEED

Paths
to Succeed
Paths to Succeed

PATHS
TO
SUCCEED

Paths
to Succeed
Paths to Succeed

PATHS
TO
SUCCEED

Paths
to Succeed
Paths to Succeed

PATHS
TO
SUCCEED

Paths
to Succeed
Paths to Succeed

PATHS

TO

SUCCEED

PATHS

TO SUCCEED

Paths to Succeed

成功的概率有多大？

培养企业家思维的7阶计划

科林·特纳/著

杨松/译

中 信 出 版 社

ISE

05
10
01

-17-

图书在版编目 (CIP) 数据

成功的概率有多大? ——培养企业家思维的7阶计划/特纳著; 杨松译.-北京: 中信出版社, 2002.11

书名原文: Paths to Succeed: Developing Your Entrepreneurial Thinking

ISBN 7-80073-563-X

I. 成… II. ①特… ②杨… 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063557号

Paths to Succeed: Developing Your Entrepreneurial Thinking

Copyright © 2001 by Colin Turner.

Chinese (Simplified Characters Only) Trade Paperback Copyright © 2002 by CITIC Publishing House.

Published by arrangement with TEXERE Publishing Limited through Bardon Chinese Media Agency.

ALL RIGHTS RESERVED.

成功的概率有多大?

——培养企业家思维的7阶计划

CHENGGONG DE GAILÜ YOUUDUODA?

著 者: 科林·特纳

译 者: 杨 松

责任编辑: 林会敏

责任监制: 朱 磊 王祖力

出 版 者: 中信出版社 (北京市朝阳区东外大街亮马河南路4号塔园外交办公大楼 邮编 100600)

经 销 者: 中信联合发行有限公司

承 印 者: 北京忠信诚胶印厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/32 印 张: 8.125 字 数: 93千字

版 次: 2002年11月第1版 印 次: 2002年11月第1次印刷

京权图字: 01-2002-4688

书 号: ISBN 7-80073-563-X/F · 416

定 价: 17.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-85322521
010-85322522

前 言

... ..

有一些通用法则对于追求生活的完满十分重要，就像重力法则对生存十分重要一样，而且你与这些基本原则保持一致的程度和你所享受的生活的质量直接成正比关系。通过建立与这些原则保持一致的价值观并且将其具体转化为一种个人使命，你将拥有一种归属和目的感。

你将会享受到稳定而且不断扩大的人际关系。当达到目的的时候，你将不再有一种失落感。你将会愈加频繁地获得具有积极效应的创造力和创新理念。这将会产生一种意义感，而且如果把同样的原则应用到生活中的方方面面，你将会在商业和人际关系中享受到更大的满足感。

本书绝对能够发人深省。它不是要用许多事

例或推理来劝说或哄骗你。任何思想上的变化都一定是发源于你的，这样才有效果。

花点时间来思考所有这些理念和原则吧。如果你不赞同其中的某一点，那就撇开它。利用那些你赞同的观点来激发你，使你成为自己的催化剂，提高你的生活的质量以及拥有创新、创造和企业家思维的能力。

基本的哲学思想很简单：做自己。当你做自己的程度以及与自然原则保持一致的程度达到一定水平时，你就愈加能够源源不断地获得一种自我省悟。

当你与自己 and 通用法则融为一体的时候，为你指引方向的灵感的闪现将不再罕见。当我们在身外找到保障和力量的时候，能意识到这一点本身就是企业家思维的本质。

伴随着越来越多的理解和认识，我们就能够明白促使我们思考的真正原因，并且能够按照自己的意识行事。

当我们对某些事物获得更深刻的感受时，我们便开始以一种“啊”的感觉而达到兴奋点，这往往发生在我们终于看到那些本以为不存在的事物的时候。这种感觉就是“哇，就是它。我明白了！”而且，我们的信念被束缚得越紧，我们感受到的领悟就越强烈。

此后的七章为你提供的是对某些事物的“感受”，这些事物目前在你的生活中是重要的。它或许是一种归属感，或许是一种目的感，或许是一种自我认识的感觉。无论这种感受是什么，你都将获得自我启发，而且这种感受将会保持下去。

目



前言

第一章 认知感 1

范式变化 3

认知范式 22

有效率就足够了吗 28

生活不能分割 32

超越现有的思维 38

第二章 原则感 39

原则和过程 39

原因与结果 43

对立面的相互作用 44

三种重要的品德 47

影响别人 48

- 50 发现原则
- 56 创造平衡
- 58 平衡产生统一
- 67 统一各个原则
- 71 七条关键的普遍法则

79 第三章 观察感

- 80 良知与道德
- 82 培养良知
- 87 观察自我
- 94 评价自我
- 101 相信自我
- 107 了解你的优势
- 111 发现他人的优势

121 第四章 交流感

- 123 四个层面，八扇门

超越指导	126
培养同感和信任	132
良好交流的七个原则	140
.....
第五章 使命感	143
公司使命	144
个人使命	146
想像力	151
找出自己富有创造力的见解	158
价值观	161
个人任务书工作站	166
使命的价值	181
平衡的太阳系	185
尽力改善你自己	190
.....
第六章 创造感	195
三的法则	197

200 四个层面

205 整体

208 直觉

210 悟性

215 第七章 领导力

215 交流

219 领导才能范式

224 重新命名还是重新界定

227 以原则为基础的范式

228 管理范式

230 变化的催化剂

232 高质量

235 自然方式

237 抱负

239 忠诚

按你说的话去做

210

*** **

*** **

后记 存在感

218

目
录

*** **

*** **

*** **

*** **

*** **

*** **

*** **

*** **

*** **

*** **

*** **

*** **

第一章

认知感

... ..

我们认知世界的方式决定了我们的预期。它导致了偏见。它可以扭曲我们的信念并且使我们去观察那些压根儿就不存在的事物。它使我们悲观并且疑虑。但是如果我们的基本认知就是错的，而且由于我们总是以固定的态度去做某事，所以我们并不准备对其加以验证，那会怎样呢？大多数的传统已经使我们习惯于以一种历史而非实用的态度作出反应。当问及为什么我们以一种固定的态度做事的时候，我们经常倾向于回答“因为这样”或“因为那样”，而不是“根据我们可以

实现这样或那样的逻辑”回答。这种思维方式的结果就是我们不太会将未来看成是过去的一种延伸，这对我们不利。任何不符合我们已有思维惯式的事物都被排斥在外。

天地间的任何事物都处于不断进化的过程中，并因此而被笼罩在一种变化的氛围中。我们看待世界的方式如同世界一样在不断发生着变化，这不仅在视觉方面，而且在认知感方面也是如此。为了改变世界，我们必须改变认知世界的方式。惟一不变的恒量就是通用法则，它在发展和变化过程中提供了稳定。那么，理解了这些法则是如何控制我们自己并且将它们应用到我们自己身上，我们就能够学会如何使自己靠近更伟大的事物——成功、成就、成长和平衡，这些都是我们想要在生命之外获得的事物。

理解并与这些法则保持一致对个人和商业的成长十分重要。首先，它对阐释我们认知世界的方式十分重要。我们都会有一个参照系，通

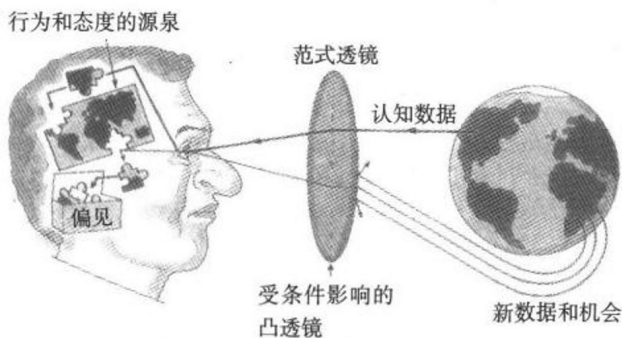
过它来解释我们的经历。所有迎面而来的信息都要通过一个认知“透镜”，它已经被我们的惯式塑造好了形状，简单明了地说就是我们只能看到希望看到的事物。认知的过程包括，将“外部的”拼图碎片与内部的图画以及由以往记忆、经验和惯式形成的模式或参照系相匹配。我们没有被动地观察世界，相反，我们是在主动地观察世界。我们用自身的“规则”应对一切状况，而这些规则常常是不利但却符合我们预期的。

为了阐述这一点，设想一个“大男子主义者”正开着他的敞篷跑车。在公路的转弯处，他迎面遇到一个“女司机”开着车在公路上突然转弯。他们差点撞车，幸亏他反应敏捷，紧急躲闪，才避免了一场交通事故。她也将车拐了过来，而且在开车与他擦肩而过时，透过车窗向他喊了声“猪！”他恼羞成怒，立刻还之以“母牛！”并因为在她的声音还未消失之前就已

经送出了回骂而备感轻松。但在他愉快地飞驰过转弯处时，却在马路中央撞到了一头活生生的猪。

他是按照自己的规则作出了反应。他懒得去质疑这些规则的准确性，因为他并不十分了解这些规则。我们也是如此。他的信念已经形成了这些规则，而这些规则又决定了他是如何看待这个世界的。如果我们的参照系并不准确，我们将会继续对生活中出现的变化作出强烈反应，并且任何新遇到的理念都只能会在我们“带有偏见的心中”消散。我们的“透镜”通过影响认知结果而极大地影响了我们的思维和判断。用更科学的词来说，它们就是“范式”，是形成我们态度和行为举止的真正起源。科学家托马斯·库恩（Thomas Kuhn）在其重要著作《科学革命的结构》（*The Structure of Scientific Revolutions*）中，在论及科学中的深层次思想状态问题时首先使用了“范式”和“范式变化”这两个词。范式非常重

要，因为它们创造了透镜，我们正是通过这些透镜来观察世界的，而且范式变化所产生的力量是导致发展出现重大变革的主要因素。我们的范式实际上就是我们用于指引方向的模型、参照系或“地图”。



不“适合”我们脑中固有观念的数据被过滤或“因为偏见而被拒绝”

斯蒂芬·科维（Stephen Covey）在其《高效人士的七个习惯》（*The Seven Habits of Highly Effective People*）一书中，通过一个错误的街道地图的例子强调了这些范式的重要性。如果我用一张标明为芝加哥实际上是底特律的街道地图来

派你去芝加哥，你会迷路的。如果你曾经上过行为训练课，那么因为你的认真行为，你就会在更短的时间内迷失方向。而且，如果你曾经上过积极思维训练课的话，即使已经迷路了，你也根本不会觉得那很糟糕。但事实是，你依然会迷路。想像一下通过把注意力集中在你的范式以及行为和态度的真正起源上，你就会在现实中取得巨大进步。

孤立地研究你的态度和行为，你只能在成长过程中获得很小的进步。而这些态度和行为就其本身而言还不够充分。要想在你所处的特殊领域内成为领导者，你必须能够认知将要发生但却未发生的事情。这使你能够作出主动反应，而不是被动变化。

要想在你所处的特殊领域内成为领导者，你必须能够认知将要发生但却未发生的事情。