



灵犀策划

现代人生存方略丛书(中英对照)

Motivation and Goal-Setting

—How to Set and Achieve Goals

and Inspire Others

立志践行

——确立及实现目标的技巧

(美) 吉姆·凯罗 著

周朝伟 译注 苏仲乐 审校

Motivation and Goal-Setting

—How to Set and Achieve Goals

and Inspire Others

Motivation and Goal-Setting

—How to Set and Achieve Goals

and Inspire Others



西安交通大学出版社



灵犀策划

现代人生存方略丛书(中英对照)

Motivation and Goal-Setting

—How to Set and Achieve Goals

and Inspire Others

立志践行

—确立及实现目标的技巧

〔美〕吉姆·凯罗 著

周朝伟 译注 苏仲乐 审校

Motivation and Goal-Setting

—How to Set and Achieve Goals

and Inspire Others

Motivation and Goal-Setting

—How to Set and Achieve Goals

and Inspire Others



西安交通大学出版社

·西安·

内 容 提 要

本书旨在给人们提供一个切实可行并一步步走向成功的模式。首先是对自我的认识,因为众所周知,人最难认识的是自己,在认识自我的基础上明确自己的价值观念,继而制定与之相适应的目标及为了实现这些目标的具体的行动方案,并进一步调动起实施这些方案的积极性,保持旺盛的斗志,加强纪律约束,在前进的道路上保持必要的灵活性,最终实现自己的目标。本书提供的“八步成功模式”是建立在科学研究基础上的,喻丰富的哲理于浅显的语言之中。此模式就象沙漠中的向导,把你引向生机勃勃的绿洲;也象一艘乘风破浪的航船,把你引向成功的彼岸。

本书英文部分的特点与使用方法:

1. 将难词、短语标出并进行注释,省去查字典的麻烦;
2. 将有些句子用黑体或加底纹标出,重点句子用下划波浪线标出,以引起读者对其含义的深层理解;
3. 将好句子、段落用下划双波浪线标出,让读者背诵与记忆。

本书中文简体字版由美国 Career Press 出版公司授权西安交通大学出版社发行,未经出版者书面许可,不得以任何方式复制和抄袭本书的任何部分。

版权所有,翻印必究。

图书在版编目(CIP)数据

立志践行:目标的确立及实现 / (美)凯罗(Cairo, J.)著;
周朝伟译. —西安:西安交通大学出版社,2002.4

(现代人生存方略丛书)

ISBN 7-5605-1502-9

I. 立… II. ①. 凯… ②. 周… III. 成功心理学-对照读物-英、汉 IV. H319.4:B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 008100 号

*

西安交通大学出版社出版发行
(西安市兴庆南路 25 号 邮政编码:710049 电话:(029)2668315)

陕西宝石兰印务有限责任公司印装

各地新华书店经销

开本:787 mm×1092 mm 1/42 印张:5.875 字数:138 千字

2002 年 4 月第 1 版 2002 年 4 月第 1 次印刷

印数:0 001~6 000 定价:8.80 元

陕版出图字:25-2001-053 号

发行科电话:(029)2668357,2667874

译者序言

随着全球化进程的日益加快,我们国家与世界的联系日益广泛和紧密。特别是加入世界贸易组织,使得我们前所未有地与世界如此的接近,这必将给我们带来巨大的影响。以往我们更多地关注着“入世”对某些行业的影响,而且这种关注更多地体现在经济以及与经济紧密关联的方面。其实,对我们国家而言,以“入世”为代表的全球化给我们的影响既是宏观的又是微观的。一方面,我们将要在许多方面引进新的体制和管理模式,我们的社会将进一步在许多方面与国际惯例接轨;另一方面,这种亲密的接触将给我们每一个人的工作和生活带来巨大的冲击。由于未来接触的广泛性,这种冲击将不再局限于如跨国公司等特定的领域内。如何应对这种巨大的变化是我们每一个人都必须思考的、实际的课题。

我们引进并译注出版这套丛书(共8本)的目的有两个:一是帮助读者从思想观念和行为方式等方面更具现代化。现代化归根结底是人的观念的现代化,然后才是行为方式的现代化。两厢结合才是完整的现代化。这套丛书的内容涵盖了以上两个方面。同时,很好地体现了西方的知识传统,既具理论

与思辩性,又具操作性。具体涉及到心理的健康与卫生、个人在社会中的定位、人才招聘的理论与实践、分歧的消解与弥和、沟通的重要性与方法、如何保证决策的正确性、团队精神的培养和利用、以及双赢策略的实施等诸多方面。每本书既互有关联,又各有侧重。读者可以未雨绸缪,不重一时之用,但求对优化自己的观念和行为方式有潜移默化之效,以备来日之用;亦可活学活用,学用结合。二是本丛书成书于二十世纪九十年代末期,不但内容新颖,而且原作语言很有特色。浅显易懂,实用经济。过去的英语读物偏重于文学性和经典性,实用性明显欠缺,本丛书也是对这一现象的一个矫正,兼顾语言的学习和知识的获得。

因此,本书集“器”与“技”于一体,可以用于管理类专业的教学、员工的培训和大众的日常阅读,又可作为英语学习的阅读教材。

本丛书的翻译本着“忠实于原作,不囿于原作”的准则,力求准确地传达原作的信息。本丛书的大部分译文由苏仲乐统稿、审校。译者或力有不逮,讹讹之处敬希大方之家指正。

丛书译者

2001年10月于长安

导 言

无论团体或个人都可以利用本书里的信息来寻求更高水平的个人成功或职业上的成就。

本书中我们将会遵照由研究而形成的八步“成功指南”来行事。研究表明无论是个体与个体相比还是团体与团体相比,取得成功的过程有着惊人的相似之处。这八个步骤可以使你一步一个脚印地采取相应的方法、手段实现目标,获得成功。

此八步成功指南会:

- 帮你弄清影响你的各个目标的所有价值观念;
- 提供给你一个实现这些目标的框架。

此八步成功指南包括:

1. 弄清楚自己的个性特点;
2. 明确自己的价值观念;
3. 制定各种目标;
4. 形成一套行动方案;
5. 检查动机的各个侧面;
6. 制定纪律;
7. 保持灵活性;
8. 得出结果。

无论是个人、家庭、还是部门、组织都可使用的

这条“成功路径”是：

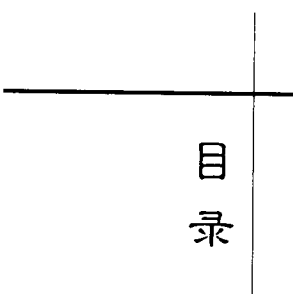
个性特点→价值观念→目标→实施方案

↓
动机→纪律

↓
灵活性→结果

然而单单有一套模式还不能保证你获得成功，你还必须有遵照这套模式行事的动机和执着。正如加尔文·柯立芝所说的，“世界上任何东西都不能取代执着。才智不能，因为世界上有才智但没有成功的人比比皆是；天赋不能，因为有天赋却没有成功的人随处可见；教育也不能，因为世界上到处都有受过教育的精神错乱者。而执着和决心却是有无限力量的。奋力前进这句口号已经解决并且总会解决人类所面临的问题。”

本书将会向你展示在个人生活和职业生活中通向成功之路的八个步骤。



目 录

译者序言

导言

第一章	八步成功模式	1
第二章	个性特点:逐步认识你自己	13
第三章	怎样确立自己的价值观念	21
第四章	确立目标	26
第五章	起草实施方案	33
第六章	用积极的结果来激励自己和别人	38
第七章	激励:满足个人的以及情感的需求 ...	43

第八章	通过积极和建设性的反馈进行激励·····	
	·····	49
第九章	使用参与手段进行激励·····	58
第十章	动机的激励:业绩量化 ·····	64
第十一章	自我激励 ·····	71
第十二章	自我约束:使自己不偏离成功的 航线 ·····	76
第十三章	灵活性:怎样应付变化 ·····	81
第十四章	你成功之旅的结果 ·····	87
索引		

第一章

八步成功模式

通过本章的学习,你将能够:

- 列举成功路径的八个步骤;
- 阐释个性特点、价值观念和目标的的确立之间的联系;
- 在完成“什么对我重要”的小测验后,开始对照检查自己的个人生活和事业。

概述

在本章里,你将会了解这个贯穿本书始终的“成功路径”。其中包括整个模式的概要介绍,及分头论述的成功路径所包括的八个步骤。

要想知道在成功的道路上你何去何从,首先你必须明确自己预期的结果是什么。正如畅销书《成功者的七个习惯》的作者斯蒂芬·寇威所写,成功者的第二个习惯是“从心中的目标着手”。简而言之,这句话是指在起步之时,你就必须明

确你的最终目标是什么,惟其如此,日复一日你的努力将使你一步步地接近这个最终目标。

结果

不要将目标和结果混为一谈。目标是概念性的,代表你所向往的理想状态,它会指导你所有的行动;而结果则指真正发生的事情。在你的成功路径上,它既可能是当初所瞄准的目标,也可能不是。在某些情况下,实际的结果可能会比自己当初预设的目标更令人满意。所以能够适时调整,保持灵活机动是一种可贵的品质。

所谓实现预期的结果,可以是获得大学学位、得到梦寐以求的晋升、平生第一次买到自己的房子,或者掌握一种新的运动技能等。无论目标是什么,取得成功的过程是相同的——制定符合自己实际情况的目标并持之以恒。

个性特点

个性特点——→重要性

在确立目标之前分析自己真正的个性特点,其重要性不可低估。没有个性往往导致在确立目标时没有方向。不能对自己真实的个性特点进行分析会使你感到困惑,并致使所确立的目标与自己欲成就的自我相抵牾。所以,关键问题是:我是谁?

你对这个问题的答案应该是一项准确的评估,它全面检测你对自己的看法,他人对你的看法,你是如何利用自己的时间、你的人际关系的质量、你的优势、技能及弱点。你不能违心地以一种与自我评价相悖的方式行事。否则的话,无论你如何成功地迎合了别人的标准,你都会感到自己失败了。

其次,不妨问一下自己“我在本单位的身份是什么?我是否被看作是领导?或者经理?这是不是我所期望的他人对我的认识?我个人在工作上的目标是不是与我所在的公司(或部门)的目标协调一致?我的工作单位能否为我提供与我的个性以及职业特点相一致的机会?”

在很多时候,或许由于你忙于工作,无从思考和品味自己在团体中所扮演的角色。

下面是一份“职业特点评估表”。请不但从你自己的角度而且从你同事的角度填写这份表格,它会帮你对自己在当前工作中的身份进行定位。由于人们一天中在工作上投入的时间几近 50%,所以使你的工作与自己的个性特点及职业特点相一致是非常重要的。比如,倘使你觉得自己是善思考、有决断的人,那么从长远来看仅仅局限于与机器打交道的工作就不会使你个人感到满意。

成功路径

说明:在以下问题的正确答案上画圈。

- | | | | |
|---------------------------|---|---|----|
| 1. 你是否受到生活的挑战? | 是 | 否 | 有时 |
| 2. 出现问题时你是否采取措施? | 是 | 否 | 有时 |
| 3. 你是否为自己的经济前景制定目标? | 是 | 否 | 有时 |
| 4. 你是否为自己所要成就的事业制定目标? | 是 | 否 | 有时 |
| 5. 你是否有足够的精力从事自己的工作/个人活动? | 是 | 否 | 有时 |
| 6. 你是否有幽默感? | 是 | 否 | 有时 |

7. 你是一位好朋友吗?	是	否	有时
8. 你喜欢自己吗?	是	否	有时
9. 你是一位好听众吗?	是	否	有时
10. 你是一位精明的顾问吗?	是	否	有时
11. 你是某支运动队的成员吗?	是	否	有时
12. 你喜爱自己的工作吗?	是	否	有时
13. 你有时间意识吗?	是	否	有时
14. 你有良好的天赋吗?	是	否	有时
15. 你的同事喜欢你吗?	是	否	有时

这些问题是为了帮助你权衡自己的个性特点而设计的——你所欣赏的自己的优点以及你可能要改进的方面。当你着手制定目标时,这些答案会给你富有价值的观点。

对个性特点和职业特点的清醒认识会使你有效地制定目标。无论你是在努力增强自己的动力,还是同事们的动力,请记住以下三个重要的环节:

1. 把目标分解成可以圆满实现的更小的“子目标”,以便获得连续的积极结果。
2. 在完成最终目标的过程中,为获得的一次次成功奖励自己和大家。
3. 获取完成任务所需要的足够的信息或培训,以便把失败的机率降低到最低限度。这就意味着要阅读说明手册,去听课,或者接受一对一的训练。

要勉力而为实现这些目标,因为这些目标会赋予你自己的生命及信仰以意义。

这些理念同样可以增强你自己以及他人的工作动力。如果集体的目标代表着员工们思想观点和价值观念,那么完成这些目标的动力就会大大增强,原因在于员工们会认同和支持这一预期的目标。比如,如果你自己的一个目标是帮助有病的人使他们恢复健康,那么任何非赢利性的支持医疗卫生的目标都与你的个人目标相一致。

制定目标时员工的参与程度是将员工实现这一目标的动力提高到一个较高层次的另一个因素。如果一些公司在每年初都告诉员工公司已经制定了什么样的目标,他们实际上在减小完成目标的可能性。原因何在?因为员工并没有感受到对于这些目标的个人义务——这些别人制定的目标(着重号为译者添加——译者注)。那些成功的以员工为中心的公司让员工们参与目标的制定,因此增强了员工们实现目标的责任心。

作为经营管理者以及调动员工积极性的人,使你的全体员工参与有关工作目标的制定是你的责任,原因在于:首先,这样可以确保所制定的目标具有现实性与挑战性;其次,这表明你肯定了员工们在工作上的知识和能力;第三,这样还可以向员工们灌输完成任务的献身精神——这种献身精神会持续地激励和鼓舞员工。

到现在为止,你已经明白了动力是什么;积极的和消极的事情如何影响动力的强弱大小;以及受到积极因素影响的、得当的目标制定过程会对自己以及他人的工作动力产生巨大的作用。

然而,当完成目标的愿望与兴奋度开始消退时,应该采取什么措施呢?你该如何使员工们重新树立责任心,重新向他们注入动力以完成目标呢?

运动员、教师及销售经理们所采取的一个方法就是个人

工作进展的直观图示法。运动员们要详细记录每日的活动、“胜与败”和心理变化；教师张榜公布学生的分数；销售经理则公布每天的销售额及其所占目标总额的百分比。当积极的进展直观地展示出来时，大脑会接到潜意识的信息，进而激励、强化工作动力。当显示的结果不尽如人意时，在无法弥补的结果出现以前可以清楚地界定偏差。

激励自己与他人的另一个有效方法是恰当地使用表扬和肯定的手段——关键是“恰当”。许多人自信是能够有效地激励他人的人，因为自己从不吝惜对他人的表扬和肯定。重质量，而非数量，才是表扬的关键所在。

价值观念

个性特点→**价值观念**→结果

所谓价值观念就是每天都在指导你行为的思想或信念。你的价值观念越是坚定，你的个人生活与事业就愈加协调。比如，如果你信奉和看重**诚实**，（着重号为译者添加——译者注）你就会以诚实的方式做事并与诚实的人为伍。

在个人生活中

你个人的价值观念统摄着你的接人待物、你所追求的人际关系、你的**是非观念**以及你的根本信念。

在事业上

考虑一下存在于你工作场所的“文化”。

- 这里的行为准则和你自己的是否和谐一致？
- 你为自己的公司和同事，或者员工感到自豪吗？
- 你對自己作为小企业主的工作或角色感到舒服吗？

你的工作应当能够体现你个人的和事业的价值观念。如果并非如此,你就必须寻找别的能够证明你的价值观念的机会。价值观念在年轻时就开始逐渐形成,而且即使岁月流转也不大会发生剧烈的变化。因此,希望通过改变自己的价值观念以适应同事和上司的价值观念是不大可能的。有许多原因可以造成个性特点与价值观念的差异,二者之间的鸿沟越大,就越有可能使你生活不幸福,或者事业不如意。

目标

个性特点→价值观念→**目标**→结果

如果你的目标与你的个人生活、事业、生意或工作期望没有联系,你所达到的最后的结果也就没有任何意义。值得为之奋斗的目标是建立在经过深思熟虑的、出于本心的价值观念的基础上。

据估计只有不到5%的人有明确的目标。没有明确的目标,你就不可能沿着成功的道路前进。

在个人生活中

在人的头脑里有一个与导弹里面相似的导航装置。在你开始偏离航线的时候,你的目标会为你重新指明方向。

在事业上

在工作中,你必须明确的不仅仅是自己事业上的目标,还有公司的和上司的目标。如果你是一个小企业主,你不但要确定自己的目标以及公司的目标,而且还要考虑到你的员工的目标。

富有远见的公司与员工共享自己的计划与业务目标。作为小企业主,这项工作应当是重中之重。如果你所工作的

公司一贯与员工共享目标和计划,那么你就可以据此制定与本公司目标相一致的个人目标。如果你的目标与公司的目标相悖,你就应该认真考虑换一个工作。制定目标是第三步。

实施方案

个性特点→价值观念→目标→**实施方案**→结果

在个性特点的定位、价值观念的厘清、以及目标的制定过程中搜集到一定的信息,加之你准备为达到自己的预期结果将要付出的努力,就构成了制定实施方案的基础。同时你也应该考虑自己所具备的条件。切莫制定你没有足够的时间、精力或金钱去实施的方案。

在个人生活中

制定自己的实施方案。列出你要采取的步骤和达到目标所应该具备的各种条件。应首先列出拟采取的步骤,然后就可知道达到每个目标所应该具备的条件。

在事业上

为了取得满意的结果,你将要采取合理的、循序渐进的一系列措施,有关这些措施的陈述就是实施方案。

制定实施方案时应考虑的因素有:

- 需要做什么?
- 由谁去做?
- 最后期限是什么时候?
- 以何种方式去做?