



《纽约时报》畅销书排行榜第1名

# 吓倒 还是不被吓倒 这是个问题

(美) 罗伯特·林格 著  
栾海燕 徐涛 译



**To Be or  
Not to Be Intimidated?  
That Is the Question.**



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

—To Be or—  
Not to Be  
Intimidated?  
That Is the Question.

吓倒还是不被吓倒？这是个问题

(美) 罗伯特·林格 著 栾海燕 徐涛 译



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

To Be or Not to Be Intimidated? That Is the Question.

By Robert Ringer

Authorized translation arranged by Beijing Reader's Cultural & Arts Co., Ltd. from English language edition published by Los Angeles Book Corp.

Original English Language Copyright © 2002 by Robert Ringer

Chinese Simplified Translation Copyright © 2003 by Publishing House of Electronics Industry

All rights reserved, including the right of reproduction in whole or in part in any form. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording, or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from Ester Ringer.

本书中文简体字版由作者授权电子工业出版社和北京读书人文化艺术有限公司在中国出版发行。

版权贸易合同登记号：图字 01-2002-5896

#### 图书在版编目 (CIP) 数据

吓倒还是不被吓倒? 这是个问题/ (美) 林格 (Ringer, R.) 著; 栾海燕, 徐涛译. - 北京: 电子工业出版社, 2003.8

书名原文: To Be or Not to Be Intimidated? That Is the Question.

ISBN 7-5053-8972-6

I. 吓… II. ①林…②栾…③徐… III. 成功心理学-通俗读物  
IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 066786 号

责任编辑: 赵 菁 特约编辑: 王慧丽

印 刷: 北京纪元彩艺印刷厂

出版发行: 电子工业出版社 <http://www.phei.com.cn>

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编: 100036

经 销: 各地新华书店

开 本: 850×1168 1/32 印张: 7.25 字数: 166 千字

版 次: 2003 年 8 月第 1 版 2003 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 16.00 元

凡购买电子工业出版社的图书, 如有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店缺货, 请与本社发行部联系调换。联系电话: (010) 68279077。质量投诉请发邮件至 [zltz@phei.com.cn](mailto:zltz@phei.com.cn), 盗版侵权举报请发邮件至 [dbqq@phei.com.cn](mailto:dbqq@phei.com.cn)。

# 前言

到目前为止，关于本书如何被 23 家出版社拒绝的故事，已经是众所周知的事情了，尤其是在出版界。同样为大家所津津乐道的，还有我如何通过自筹资金才使我的书得以与公众见面，以及如何在经过两年多的磕磕绊绊的市场运作之后，终于使《从威吓中求胜》登上《纽约时报》畅销书排行榜第一名的位置。

然而关于本书书名的由来则鲜为人知。本书的原名是《商界现实中的一项残酷试验》。我首先在本地几家报纸上为这本书做了一些广告宣传，但收效甚微。从这件事中，我得到这样一个教训：我的书需要一个更能吸引眼球的标题。我记不清具体是什么时候想到了这个新题目，也想不起是不是一时突发灵感才想到这个名字。但我清楚地记得，我终于下定决心要把书名改成《从威吓中求胜》是在以邮购方式卖掉了寥寥的几本书之后的某个时刻。

还记得当时决定选用这个名字时，我心里还想着这个名字在语法上有可能会产生歧义，引起读者误解。《从威吓中求胜》所要告诉人们的不是如何靠威吓他人出人头地，而是指导人们怎样保护自己免受威吓的困扰。关于这一点，读者在阅读下文时将会了然于胸。正是基于以上所说的这点理由，在多年之后

的今天，我决定将本书的书名再次更改为《吓倒还是不被吓倒？这是个问题》，如此一来，才能更加贴切地反映出本书的主旨。

但在把原书定名为《从威吓中求胜》的时候，我完全没有料想到这一决定日后会引发媒体对该书思想内容的一片斥责之声。每个攻击者都高举道义的大旗，声嘶力竭的程度前所未闻。这帮被新闻业垄断集团控制的、爱捶胸顿足的专栏作家和电视评论员们平时总是很警醒，不放过任何一次做卫道士的机会。这次恰逢该书刚刚出版，更是变本加厉地根据他们对书名的歧义理解“威吓——取胜之道”向该书及其作者发起猛烈攻击，认为此书是当今社会中不良思想的典型。

他们对我的书居然做出如此大言不惭的错误描述，让我怀疑在对这本书做出是好是坏的评价之前，他们之中没有几个人或者根本就没有人真正耐心地从头到尾仔细读过这本书。颇具讽刺意味的是，他们这套恶毒的威吓策略恰恰就是《从威吓中求胜》一书教导读者要加以提防的情形中的一个绝妙范例。

眼见真相被无情地扭曲，耳听着骗子们曲解自己所说的真话去欺骗无知者，龟先生该做些什么呢？艾恩·兰德<sup>①</sup>的话或许是对付恶意中伤者最理智的解决办法。她说：“当有一天你发觉批评你的人是多么无知，多么缺乏美德，你就得到了自由。”我很庆幸自己在很久以前就采纳了她的建议。现在如果有人想要歪曲你的言语或曲解你的行为的话，我建议你也照着做。

——龟先生

---

<sup>①</sup> 艾恩·兰德，前苏联流亡女作家和哲学家，后迁居美国。其作品包括《地球颤栗》、《喷泉头》等。她的哲学“客观主义”是一种个人英雄存在主义，这种主义的基础就是一个人诚实地面对他的物质世界。——译者注

## 简 介

本书是讲述人性的。既然如此，以下提出的各项原则并不一定代表我或者其他人所期望的世界的理想状态，而是世界的本来面目。换句话说，这本书是以现实为基础的。因此，此处提出的人生理念与本书以“从威吓中求胜”为题第一次出版时一样，都与现实密切相关。

之所以这样说是由于尽管科技不断发展，人性却依然保持不变。总体而言，今天的人和孔子、释迦牟尼、耶稣以及穆罕默德时期的人没什么两样。同理也可以肯定地说，两千年之后，人也不会有太大变化。举例来说，过去耶稣为反对虚假的虔诚而奋斗，两千年之后的今天，难道有人可以义正词严地指证说虚伪在消亡吗？

在本书第一次出版的时候，有人说《从威吓中求胜》在思想上太超前了。也许他说的没错。但是，话又说回来，也许在这个地球上永远没有现实的栖身之所，至少对大多数地球人来说，事实便是如此。也许只有在宇宙的其他地方，现实才可以驻足。但是如果你不懂怎样建造宇宙飞船，又对驾驶飞船一窍不通的话，那么我还是建议你像地球上少数人一样，选择欣然接受这个现实吧，因为这样做要比建造或驾驶飞船容易得多。

然而不幸的是，大多数人不愿接受现实。相反，他们喜欢生活在虚幻的世界里，固执地排斥无情的现实，一味无视现实

的存在而不管有多少证据证明它们确实是存在的。为什么会变成这个样子呢？原因很简单。因为真相常常伴随着痛苦，而没有人会喜欢上痛苦的滋味。尽管如此，我却觉得无论真相有多么让人感觉不舒服，就其本质而言，它总好过虚假不实。自欺欺人导致失败，而失败则会带来痛苦。导致失败的行为难道也算得上高尚的行为吗？

当然，有时我也想说：不如屈从于诱惑，甘愿做个鸵鸟，把头埋进假想世界的沙地里，这样也许会活得轻松许多。然而最终我总会把自己拉回到现实中来，因为我宁肯在踏进坟墓时是一位遍体鳞伤的现实主义者，也不愿做一只鲜血淋漓的鸵鸟。不管你是谁，也不管你的信仰是什么，毫无疑问，打拼都是你人生旅途中必不可少的一部分。

你将会发现，本书很大程度上是一部围绕我做房地产经纪人的经历的自传式作品。然而我日后的种种经历都反复向我昭示着，我在从事房地产业时所学到的教训不仅适用于其他商业活动，也同样适用于生活中的其他方方面面。除去少数例外情况（更多是有关形式而不是内容的），我在本书初版中所阐释的生活哲学的精髓在这里将得以完整地延续。

最后我想警告大家，本书内容不适合性格懦弱者群体。因为书中将要提到的一些痛苦经历，会让你回忆起你曾经经历过的一些同样糟糕的情形。此外我还要提醒大家，在开始阅读第1章之前，把所有尖利的物品锁起来，然后把能起到抑制精神紧张作用的药水 Pepto-Bismol<sup>①</sup>放在触手可及的地方。

——龟先生

---

① Pepto-Bismol，一种治疗胃病的药水，主要用于治疗因消化不良、急性腹泻、胀气所引起的疼痛及腹绞痛，并预防旅行腹泻。——译者注

# 目 录

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| 前言 .....                     | III |
| 简介 .....                     | V   |
| 第 1 章 打破神话 .....             | 1   |
| 第 2 章 替代神话 .....             | 11  |
| 第 3 章 通过磨难大学的入学考试 .....      | 21  |
| 第 4 章 磨难大学中令我终生难忘的三位教授 ..... | 31  |
| 第 5 章 第三类人的真实面目 .....        | 35  |
| 第 6 章 第一类人的真实面目 .....        | 51  |
| 第 7 章 第二类人的真实面目 .....        | 57  |
| 第 8 章 我在磨难大学的最后一年 .....      | 65  |
| 第 9 章 从磨难大学毕业 .....          | 79  |
| 第 10 章 运用强硬态度完成任务 .....      | 91  |

---

## 吓倒还是不被吓倒？这是个问题

---

|        |                     |     |
|--------|---------------------|-----|
| 第 11 章 | 带球到中场 .....         | 111 |
| 第 12 章 | 到达对方 20 码线 .....    | 123 |
| 第 13 章 | 进球 .....            | 133 |
| 第 14 章 | 记分牌上没有分数则永不算数 ..... | 149 |
| 第 15 章 | 乌龟重返故地 .....        | 155 |
| 第 16 章 | 乌龟重返故地（续） .....     | 171 |
| 第 17 章 | 乌龟套兔皮 .....         | 177 |
| 第 18 章 | 乌龟现原形 .....         | 193 |
| 第 19 章 | 最后一张王牌 .....        | 203 |
| 第 20 章 | 将获胜的秘诀坚持到底 .....    | 207 |
| 第 21 章 | 答案——不要被吓倒 .....     | 213 |

# 第1章 打破神话

许多励志书和成功入门书所传达的一个主要讯息通常是：假如一个人能够保持积极乐观的态度并且长时间地努力工作，那么他必定会取得成功。毋庸置疑，这是一个很好的想法，但是过于理想化，不切合实际。

我们都无数次地碰到过这种情况，某人在刚刚读完一本励志书或自立书，会立即感觉动力十足。然而最初的兴奋劲过后，却变得更加沮丧，因为他发现自己并没有比读书之前更接近自己的目标。也许同样的状况也曾经发生在你的身上。当然，我自己在创业之初也遇到过这种情形。

为数不少的励志书或自立书用夸张的手法和热情激昂的言辞营造出种种幻觉，这无疑让人精神振奋，但当某个人冒险闯入商界这座丛林，遭遇到盘踞其间的猛兽袭击时，他会发现书里的这些东西根本派不上用场。这就是丛林中的现实。

当现实与幻想狭路相逢时，被假象蒙蔽的这位仁兄不得不正视这样一个痛苦的事实，即丛林中的野兽对他乐观的处世态度和良好的职业道德并没有多大兴趣。他会因此变得沮丧和困惑。更糟糕的是，严酷的现实常常会使他对自己最痴迷的那本讲述成功之道的书中所做的种种保证更加执迷不悟。书里说，一个人只要忍耐，并且严格遵守某些简单的规则，成功最终会

属于他。于是他就痴痴地等，就像等待来世对他的奖赏一样。

在这方面，我跟其他普通人也没什么两样。我也曾经执迷不悟地坚信只要我心无旁骛地努力工作，保持一种积极向上的态度，就一定会得到最大的回报。然而直到我开始把大量的时间和精力投入到认真分析我过去失败的原因，以及培养尊重事实和逻辑的勇敢的工作中，回报才姗姗到来。

一次，在我与一位事业如日中天的朋友聊天后，我的生活开始出现了转机。我的朋友叫弗恩，经营着一家自己的保险公司。他总是让我惊奇不已，因为从外表上你根本看不出他是个在任何事情上都会取得成功的人，更不要说成为一个成功的推销商了。他总是很安静，甚至可以说有些腼腆，言谈举止也并不大方。另外也没有任何外在的迹象表明他对人生抱有积极的态度，更何况他用于工作的时间比我认识的所有人都要少。

弗恩的成功打破了我头脑中从小形成的对无所不能的超级推销商那种根深蒂固的印象。另一方面，这件事也从反面让我更清楚地认识到，为什么很多被大家公认是了不起的推销商的人往往名不副实——他们的业绩并没有传闻中的那样出色。一段时间之后，我就能够毫不费力地一眼认出这类纸老虎式的推销商，我喜欢称呼他们为“爱作秀的空架子”，因为他们总是能成功地吸引人们的注意力，但业绩却平平。直到现在我才渐渐体会到，如果一个人被贴上“了不起的推销商”这类标签，那么这恰恰说明他的技巧并不高明。因为这样一位鼎鼎大名的超级推销商一露面，只会给那些有可能成为他主顾的客户造成一种威胁。

一次在与弗恩谈话时，我提到许多讲成功之道的书籍中都会推崇一些方法，但这些方法似乎在现实生活中丝毫不起作用。我很想听听他对此的看法，结果弗恩的回答让我颇感意外。他的解释是，成功人士中很少有人真正了解自己成功的根本原因，

可是他们总是想当然地以为自己了解一切。当我好奇地问他这些人怎么会不清楚自己如何取得成功呢，他回答说那是因为离成功之树太近了，以至于只见树木不见森林。他的见解简直太妙了，至今我还印象深刻。

在弗恩的启发下，我渐渐得出这样一个结论，即成功人士和许多撰写成功之道书籍的作家提出的方法往往不实用，原因是多方面的，主要包括以下几点：

第一，成功往往让人变得自以为是，从而忽略成功的关键性因素，过分强调积极的人生态度、良好的职业道德之类社会公认的美德。

第二，犀利的媒体、政府以及学术界总是想方设法地向那些富人施压，让他们为自己的成功而歉疚。因此这些经济地位远远凌驾于他人之上的金融巨头们对自己拥有的财富常常感到紧张不安，他们总是刻意隐瞒自己获得成功的真实情况。更为重要的一点是，他们担心自己会成为那些妒火中烧的普通老百姓的烈焰牺牲品。

第三，很多有关商务、成功之道以及各种励志类丛书的作者出于商业目的，总是有意隐瞒获取成功的真实途径。因为与其说真话去招惹那些正在为抓捕坏人而时刻逡巡着的社会道德的捍卫者，倒不如去推销人们从上小学起就深信不疑的那一套成功神话来得容易些，也更能为人民大众所接受。于是论述成功之道的雄心勃勃的作家们很快便记住了出版业的头条规则：真相难有市场。在黑白颠倒的西方文艺界，将传达真相的使者置于死地被视为一项高尚的事业。

在此我想要澄清一点，尽管在上文中曾多次提到，积极的人生态度和良好的职业道德不是使人走向成功的真正原因，但我并不否认这两点对于一个人取得成功的重要性。然而，当一个想要成功的人完全依赖于这两个因素而排斥其他条件时便会

出现问题。鉴于人们对这两种品质常常存在着误解，我觉得有必要在这里做更详尽的说明。

**积极的人生态度** 我一直认为绝大多数的人对于什么才是真正意义上的积极态度存在误解。我常常听到一些崇尚积极的生活态度的人反复重复着这样一句话——“在成功之前先假想你已经成功了”，但事实上这种想法的危害性极大。

在现实生活中，你不可能单单靠站在镜子前面背诵激励自我的口号，或者硬给自己灌输一些积极的想法来获得积极的人生态度。同样，当别人问起你的情况时，你也不能仅仅靠热情地握握手，轻松地开口一笑，然后大声地回答“非常好”来获得积极的人生态度。这种虚伪做作的积极态度是不会为你带来成功的。

相反，只有踏踏实实的、积极的人生态度才能为你的成功助一臂之力。但前提是你必须要有备而来。换句话说，要想获得真正的积极态度就必须有充足的弹药装备做后盾。你只有做好充分准备，干一行就干好一行，并且了解获得成功的真正途径，然后一丝不苟地根据实际情况行事，你才能树立积极的人生态度。

成功就是一个生生不息的循环圈。你准备得越充分，就越有自信心，进而自然而然地对生活抱有一种积极向上的态度，成功的可能性自然也就越来越大。你可以有各种各样的目标，但我可以向你保证，除非你做好准备，否则的话，你只能落得一事无成。积极的处世态度需要充分的准备，两者相辅相成才能帮助你实现自己的目标。

但即便在我意识到积极的人生态度不能弄虚作假之后，我仍然发现在步入商界（尤其是房地产业）这座丛林时，仅仅抱着做好准备就一定能成功的想法只能是死路一条，因为仅凭个

人的力量是很难的，甚至连现实都无法掌控。在经手了一桩又一桩房产买卖之后，我开始清楚地意识到自己的自尊心和自信心的丧失只是时间早晚的问题，最后留给我的只有怀疑和困惑。

然后有一天，我突然想到，即便我有一定的自信心并且觉得自己已做好了准备，我仍然欠缺一种在面临接连不断的失望打击之时仍能保持积极人生态度的行之有效的办法。这个想法后来演变成成为我的一个早期理论，并且使我的事业出现了很大的转机。我称它为设想消极后果、保持乐观态度理论。

### ✱ 设想消极后果、保持乐观态度理论 ✱

由于个人无法控制的因素会导致大多数交易无法成交，因此要想保持积极的人生态度，关键在于要提前设想到由此而产生的负面后果。换句话说，就是希望全力以赴争取最好，同时也要做好最坏的打算。预料到随时可能出现的暂时挫折能够有效降低挫折发生时给人造成的心理冲击，并为长远的成功铺平道路。

比方说，假如你要做买卖，（我们每个人都直接或间接地在进行买卖。）而且你也准备就绪了，那么首先你应当坚信自己能够成功，同时你也要设想到达不成交易的情况。

实事求是的生活态度要求我们把个人控制以外的情况考虑在内，可是那些死脑筋的人却好像对生活中一目了然的现实状况一无所知。如果你的年龄超过 21 岁，脉搏还在跳动的话，那你一定有过这样的体会：生活中很多事情，无论你准备得有多么充分，十之八九都不会尽如人意。比如在房地产业，一项交易也许会因为无数难以预料的障碍中的任何一个而终止，像第三方的多余建议，买方或卖方别有用心的动机，或者是买卖双方中的任意一方的健康或婚姻状况出现问题。

鉴于此，我觉得保持自信心和信仰的惟一办法就是承认这样一个现实：不管你喜欢与否，大多数交易都会以失败而告终。我想对我而言，保持积极人生态度的惟一方法就是接受这个现实，在进行每一项交易的时候都先设想一下它的负面后果。

至于效果怎么样，我可以告诉你：棒极了。在我实行这一理论精髓的第一年，我的收入直线上升。当然我需要说明一点，我那一年达成交易的房产数只是我接手的交易总数中的一小部分。实际上，这很符合平均化原理，该原理认为一种极端情况总会被其他极端情况所抵消，这样到最后事情总是保持一个相对平均的水平。此外还需要注意的是，我在很多失败的交易中所付出的心血和努力并不比那些成功的交易少，有许多时候甚至可以说更多。考虑到以上这些事实，我可以毫不迟疑地说，如果不是因为我对设想消极后果、保持乐观态度这一理论深信不疑，在目睹一个又一个房产交易化为泡影的时候我就不会有信心和毅力一直坚持下去。

你也许会说我这样做有点自相矛盾，为了获得长远的成功而必须准备好面对眼前暂时的失败。这里我想再次强调一点，我的理论只有在为你为成功做好准备的前提下才会起作用。如果你只是把它当做为自己的失败开脱的借口，尽管事实上你本可以通过加倍的努力和毅力取得成功，它也已失去存在的意义了。

我的这个观点在别人看来也许有些离经叛道，可它却牢牢扎根于我的脑中。有了它，我可以把每一次负面结果都看做一次学习的机会，努力从中汲取教训。当然最重要的还是把这些失败的阴影从头脑中抹去。不管在生意中还是生活中，如果碰到不如意的情况，我的座右铭总是“下一次”。把烦恼抛在脑后，赶快着手下一个交易，让平均化原理来创造奇迹吧！

**长时间辛苦工作** 有关长时间辛苦工作的神话，我的看法是，“长”、“辛苦”都是相对的。一个人觉得自己工作很辛苦，

但在别人看来也许毫不费力；一个人觉得工作时间很长，可按别人的标准来看则一般。所以“工作辛苦”这一概念容易流于主观。这并不是说 I 有意轻视刻苦地工作，我从未这样想过，现在也一样。我只是觉得我不应该被那些总是极力强调努力工作的重要性的人们给吓倒。事实上，此后几年的阅历让我更加确信，与大多数不停唠叨自己工作努力的人相比，我工作的时间不仅更长，也更辛苦。

既然工作时间长、工作辛苦是相对而言的，那么也不可能明确的规定说一个人一天必须工作多长时间才能取得成功。你投入到工作中的时间完全取决于你的个人能力以及你目标的大小。打个比方说，一个能力强的人想要一年挣 10 万美元，他也许只需每天工作 4 个小时就可实现目标；而一个能力稍差的人如果想要一年挣 5 万美元，则需要每天工作 10 个小时才能实现他的目标。

此外，当工作时间过长且超出一定标准时，就会出现回报的减少。这是因为如果能量在很长一段时间内持续消耗，身体和大脑的输出功率在数量和质量上就会不断减少。当然，每个人的身体和大脑都有不同的忍耐极限，当忍耐力达到一定程度的时候，随着付出的劳动的增加，成果会相应减少。事实上，有些时候一个人得到的只是负面结果。足球运动中流传着这样一个古老的真理，即运动员疲劳的时候最容易受伤。同样，一个人连续工作时间太长的话，最容易犯严重错误。因此身体和精神疲劳是那些渴望成功者的天敌。我对长时间辛苦工作这一成功法宝的反驳成为人们津津乐道的乔治大叔理论。

### ✱ 乔治大叔理论 ✱

如果你只知道埋头苦干，工作的时间很长，而且很辛苦，那么你会得到一样东西——一大把年纪！

生活中有很多这样的事例可以证明该理论是合乎情理的。你难道不曾亲眼见过很多人辛辛苦苦地工作却与成功无缘吗？一说到这儿我总会想起我的叔叔乔治。是他启发我构想出乔治大叔理论。我叔叔乔治身材不高，但心地善良、很有绅士风度。他经营着一家小型的街头杂货店，每天在铺子里工作 14~16 个小时，就这样度过了他的大半辈子。他从没赚过什么钱，但却一天天变老了。我不需要用多深的洞察力，只要视力好就能够看得出我叔叔每天都在马不停蹄地忙碌着，而且我也看得出他的辛苦其实一无所获。

我们每个人都有这样一位乔治叔叔，这位乔治叔叔可能是你的表亲、你的兄弟甚至是你的亲生父亲。他长年累月地辛苦工作，兢兢业业，却从未享受过成功的滋味。每当你目睹这一幕幕凄惨的情景剧上演的时候，你会真切地感受到乔治大叔理论中蕴含的真理。

你也许会觉得这个世界太不公平，这样想也未尝不可。我所知道的就是我并非试图去构建现实的轮廓，我只是学着去接受它。乔治大叔理论的现实意义对于任何一个想要发现真相的人来说都是不言自喻的，而想要准确地把握住生活的真相就必须要有诚实的态度。只有诚实地接受乔治大叔理论，才不会迫于别人的压力而听信只有辛苦地工作才能获得成功这一谬论，才能真正了解成功的因素。

勤劳地工作不会妨碍一个人取得成功。恰恰相反，如前所述，良好的职业道德正是成功的关键。但仅凭辛勤地工作是不能保证我们一定会取得成功的，这也正是乔治大叔理论试图向我们说明的。我本人从不排斥长时间辛勤地工作，但是我真正开始赚钱则始于我懂得把辛勤工作和本书中讨论的现实情况结合起来之后。这种实事求是的态度同样适用于我对积极的人生态度所做的说明。