

为什么会 失败

WHY YOU FEIRED

王云立 丰雷/编著

◆美国银行界名言◆

破产20次的人是可以信任的

思维的误区

人为的困惑



社会科学文献出版社

借鉴宝典

为什么会失败

王云立 丰 雷 编著

社会科学文献出版社

为什么会 失败

WHY YOU FEIRED

王云立 丰雷/编著

??
??
??
??
??
??
??
??

社会科学文献出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

为什么会失败/王云立, 丰雷编著. —2 版. —北京: 社会科学文献出版社, 1998. 3

ISBN 7-80050-896-X

I. 为… I. ①王…②丰… II. 成功心理学 N. B848. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 03646 号

为什么会失败



编 著: 王云立 丰 雷

责任编辑: 乔 亚 盛 英

封面设计: 蒋 宏 屈剑峰

责任校对: 陈海力 范 迎

责任印制: 窦建中

出版发行: 社会科学文献出版社

(北京建国门内大街 5 号 电话 65136693 邮编 100732)

经 销: 新华书店总店北京发行所

排 版: 中国人民解放军第一二〇二工厂

印 刷: 中国人民解放军第一二〇二工厂

开 本: 850×1168 毫米 1/32 开

印 张: 12

字 数: 252 千字

版 次: 1998 年 3 月第 2 版 1998 年 3 月第 1 次印刷

印 数: 00001—20000

ISBN 7—80050—896—X/C · 82

定价: 18.80 元

版权所有 翻印必究

写在前面的话

失败，失败，失败……

这是一个千百年来与人类发展纠缠不休的恶魔。造物主创造天使的同时也派来了撒旦，人类在享受成功的同时总备受失败的折磨。然而，“真的勇士敢于直面惨淡的人生”，人类不甘心受命运摆布，不愿沦为造物的傀儡，于是，愤怒的呐喊此起彼伏，斗争的猛士前仆后继，在击败了来自失败的一次次反扑后，真正的优异者迎来了辉煌荣耀的成功！

大浪淘沙，优胜劣汰，成功总是属于那些备尝艰辛、异常顽强的人们！芸芸众生在对成功者头顶上的光环礼膜拜之同时，不禁悄悄地哀叹，成功者如同凤毛麟角，何年何时，成功之神才能对自己格外关照几分呢？在自艾自叹的消极心态中，他们早已错过了一次又一次成功的机会。

当我们纵观历史、横览世界，一个出乎意料却又合情合理的论断如同闪电一样照亮了漆黑的脑海——

成功者无一不是战胜失败而来！成功无一不是血汗与机运的结晶！

在失败面前，至少有三种人：

一种人，遭受了失败的打击，从此一蹶不振，成为让失败一

次性打垮的懦夫，此为无勇亦无智者。

一种人，遭受失败的打击，并不知反省自己，总结经验，但凭一腔热血，勇往直前。这种人，往往事倍功半，即便成功，亦常如昙花一现。此为有勇而无智者。

另一种人，遭受失败的打击，能够极快地审时度势，调整自身，在时机与实力兼备的情况下再度出击，卷土重来。这一种人堪称智勇双全，成功常常莅临在他们头上。

按犹太人的二八黄金律，无勇无智者占人类总数的80%，有勇无谋者与智勇双全者占20%。而在这20%的人中，再次运用二八黄金律，有勇无谋者占80%，智勇双全者只占20%。如果在智勇双全者中按二八黄金律再次分派，那么，所谓真正的成功者占不到百分之一，至于那些获取终身博大成就者，更是少之又少，诚如消极人士所叹，犹如凤毛麟角。

但是，我们做这样的分析，目的决非哀叹成功之不易，唱人生的挽歌，而是希望从中发现克服失败的秘诀。毫无疑问，成功者之所以成功，就在于他的智与勇，是尤在其智。

“智”者，善于总结失败经验也！

如此简易浅白之定律，却让人类绕上诸大的一个圈子，付出了无法想象的代价。

如果说，仅仅善于总结自身经验教训的人尚且可以获至成功，那么，那些集思广益、知古鉴今的志士通才呢？一切已经呼之欲出，充斥历史、生活每个角落的失败阴影中有着成功人士最需要的营养。至今仍处在消极心态中的人们应该惊喜，走进本书讨论的课题，确如走进一座取之不尽、用之不竭的经验宝藏！

回顾中国80年代以来掀起的巨大高潮，社会上一度流行着一

种人为爆炒出来的成功狂，许多书报杂志里宣称，赚钱是如何如何容易，事业成功有着数之不尽的捷径，只要你读了廉价拼凑起来的一百条方法，一夜之间就会暴发为百万富翁，如此等等。本书著者对此并不一概否定，从某种意义上讲，在社会机器加速运转之时，诸种小儿科的幻想一并爆发出来乃是寻常之事。本书著者要反复申辩的是这样的一种观点：失败如果能够适当地加以剖析，比成功的少数范例更能为人类提供精神的食粮。人们尤其应该警惕那些所谓典型的成功者话语，数千年来，好了疮疤忘了痛是成功人士的通病，而粉饰历史、谄媚成功则是一群无知小卒的能事。我们在这里必须再度强调，失败者的教训愈是痛入心肺，愈是洞见深刻，就愈催人奋进！

在一定的意义上，研究成功要从研究失败开始，超越失败则必然通向成功的彼岸。

正视失败，洞见失败，最终定超越失败，此正是本书的主旨。

本书从六大方面提炼失败的教训：

第一篇“失败心理诊所”治标先治本，医病先医心，打开失败者为社会思维定势误导的心窗，透视诸多“经验之谈”的另一面，目的在于树立健康心态。

第二篇“自我推销术的骗局”拆穿自我推销术的西洋镜，痛指自作多情之弊害，直陈自然大度之形象设计，其中不乏有益自我形象的技巧点评。

第三篇“人际关系中的陷阱”，揭露经营伙伴之间的奥妙，一反窝里斗、落井下石的陈旧自私观念，对单位分工的精神与理念，一一疏理，预测未来经营框架之精要。

第四篇“创业风险”顺承前面苦心经营的理论基础，全面展

开创业过程中面临的心理、社会、企业、机遇、策略、定位等多方面之风险分析，个案准确，剖析痛快淋漓，可谓填补了近年大众经营话题中的一块空白之地。

第五篇“经营谋略中的误区”乃全书重头大戏，对于近年来流行的经营观念——深刻反思，对那些堕入深渊的失败案例——曝光，失败者纷纷现身说法，配以作者画龙点睛般的评说，为读者提供前车之鉴。

最后一篇“失败者箴言”搜罗真实失败大案例数十件，综合成功学原理——阐发其中奥妙，解开看似解不开的结，看透好象看不透的谜。

读者到此自可茅塞顿开，恍然大悟，原来失败者，不过是成功的另一面；而成功者，亦不过是要避过失败的骚扰纠缠而已。

愿这本书能为引玉之砖，为读者撞开成功的大门！

著 者

一九九七年元旦 北京

目 录

写在前面的话

第一章 失败心理诊所 1

一、你以为失败必是成功之母..... 1

二、你以为人人都能发财..... 5

三、你以为优秀者总能成功 12

四、你以为货好不怕巷深 15

五、你以为广告的力量是无穷的 19

六、你以为一分付出就有一分收获 24

七、你以为无商不奸，无奸不商 28

八、诊断书 32

○麻木自虐症·处方

○主观综合症·处方

○“优秀者”综合症·处方

○封闭症·处方

○广告迷恋症·处方

○蜜干症·处方

○奸诈综合症·处方

第二章 自我推销术的骗局 39

一、为什么赚钱的是卡耐基? 40

○通晓人性的卡耐基

○人靠衣装马靠鞍

○三分钟后的错

○好一个“我”字了得

○别的套路

二、脱颖而出总有个限度 51

○你希望别人喜欢你

○看看疯人院

○年薪超百万奥妙何在

三、越抹越黑，越辩越烂 58

○桌子下面的一脚

○不错，何赛的车子最好

○几个要点

四、你的目光应该放在什么地方 66

○推销时，你必须盯着对方看

○听自己的声音

○眼动、口动、耳动，还要脑动

五、我的建议 71

第三章 人际关系的陷阱 75

一、警告上层，你待人以诚吗？ 75

- IBM 老总接人待物有一套
- 自以为是领导就应该如何如何
- 陆军指挥马文·柴斯论领导艺术
- 如果你决定去做，就要做好
- 目标不要只埋在你心里

二、警告中层，协调上下和欺上瞒下相差甚远 88

- 中层好比关节
- 怎样使企业领导接受你的建议
- 上层的狗屁逻辑：没有消息是最好的消息
- 不要迷信下行沟通
- 我的建议

三、警告下级，你尽忠职守了吗？ 99

- 关于科技人员
- 关于女人

四、学会游刃有余 109

- 言行不一致的对治法
- 花点时间自我检讨
- 一颗慈悲心
- 跨越年龄的差距

第四章 创业风险 116

一、聪明与精明..... 116

- 卡洛·道尼斯先生
- 丝质胸衣与巨额广告费用
- 脱了胶的皮鞋

二、律他与自律 122

- 情感管理法
- 己所不欲，勿施于人

三、什么都捞不如咬紧一处..... 129

- 狗熊掰玉米的故事
- 花样出尽者的结局
- 把你所有的蛋放在一个篮子里

四、不要多才多艺 不要充当专家..... 135

- 看看罗伯特的遭遇
- 业不专精
- 不过是懂点儿化妆而已

五、忙到精疲力竭绝对亏本..... 141

- 可怜的班主任
- 死神有时候走得很近

六、临渊羡鱼者忌..... 145

- 不会游泳的北方人
- 小C的反省
- 股市逞英豪

七、理想高于金钱..... 152

- 农夫与金银财宝
- 你到底想干些什么
- 邵逸夫和他的哥哥

八、冒险与冒进..... 157

- 假如是个狗洞
- 霍英东言：能为人之不能为
- 你能想到，别人能做到

九、不要曲高和寡 不要孤芳自赏..... 164

- 孤芳自赏的人最没用
- 小 A 与小 B 的故事

第五章 走出谋略的误区 171

一、迷信谋略的人..... 172

- 好谋无断酿悲剧
- “马其诺防线”的崩溃
- 美人的悲叹
- 三个锦囊
- 色·戒
- 巨人歌赖斯

消除这样的观念：计无不胜 谋无不成

二、迷信实力的人..... 182

- 千古遗恨走麦城
- 小鸟吃掉秃鹰

- 泛美与 TWA
- 泛美的后台普留斯塔
- 普留斯塔欲一箭双雕
- 难圆霸主梦
- 奥斯特里茨战役
- 可乐大战

经验之谈：实力的强大只是暂时的、局部的

三、迷信机遇的人..... 192

- 杀人蜂传奇
- 孤军奋战
- “神奇之物”的结局
- 不要迷信“畅销例子”
- 花一分钱学一分乖
- 不要落入“经验”的圈套

机遇：成功者的飞行器 失败者的试金石

四、合法避税与偷税如走钢丝..... 201

- 连环偷税案
- 陈老板的“三件法宝”
- 陈老板的“小兄弟”
- 第四次追捕
- “逃漏税天国”
- “捣鬼船”的秘密
- “利润粉饰”的末路

警钟：非法的偷漏税不做 合法的擦边球少打

五、股票、期货玩的是谁的钱..... 210

○财富集中于少数巨富

○股票交易中的受骗者

○弱者的抗争

○郑州期货酿“欺祸”

○台湾人跑了

○神秘的包房

○中原国贸：冤大头

○哈特兄弟的银色星期四

谚语：老实人不玩股票、期货

六、你该赚哪一份钱…………… 220

○成功的阻碍来自眼前的小利

○成大功者，有惊人的忍耐力

○“苹果”的枯萎

○芭蕾珍珠膏的得与失

○“笔笔赚钱”笔笔赔

启示录：为人绝不可太贪 该你的总是你的

七、便宜不能总占…………… 230

○成立艾迪温公司

○宛如“空中楼阁”

○垮了的“奇迹公司”

○丰田与“飞鸟”

记住：这个世界上没有免费的午餐

八、你卖给顾客的是什么…………… 238

○T型车的末路

○自我意识的泥潭

○黄色与红色的战争

○未来水世界——缺钱花的世界

始终要牢记：你卖给顾客的到底是什么？

九、你信文凭还是信人…………… 246

○证书多反成害

○纸上谈兵

○大学泛滥可亡国

○成功不靠大学

○人心难测

○用人不疑，自吞苦果

教训：文凭不可尽信 用人不可不疑

十、经济不景气也有畅销 经济再景气也有滞销…………… 254

○同病者不相怜

○不景气所需的贩卖术

○只有麒麟啤酒畅销

○“你也能赚钱”纯属谎言

○“谁都能赚钱的时代”已经结束

○风水轮流转

拗口令：

别人的商品畅销会使你的商品不畅销。

若想要你的商品畅销就要使别人的商品不畅销。

风水轮流转，这与经济景气与否零相关。

十一、不要迷信哈佛…………… 263

○哈佛的文凭不值钱

○哈佛的悲剧

- 面试的诺亚方舟
- 比尔·盖茨的选择
- 扑克战略

比尔·盖茨的名言：

哈佛的毕业生有可能成功；
哈佛的毕业生同样可能失败；
但我绝对是一个非哈佛毕业生成功的例子。

第六章 失败者箴言..... 271

一、失败者忠言之一：树立好的起点..... 272

○自知者，明

——日本 MARUMAN 会社的教训

○自信者，方可成

○加盟集体：告别“孤独剑客”的时代

○慎选您的“同志”（一）

——对目标看法不一致的合作，只能使事业泡汤

○慎选您的“同志”（二）

——选人“重才轻德”的教训

○慎选您的“同志”（三）

——索尼和丰田错选经销商的教训

二、失败者忠言之二：走出经营误区..... 286

○酒香也怕巷深

——索尼的一次挫折

○言而无信，自取其辱