

{ 激发自我和他人最大潜力的管理精髓 }

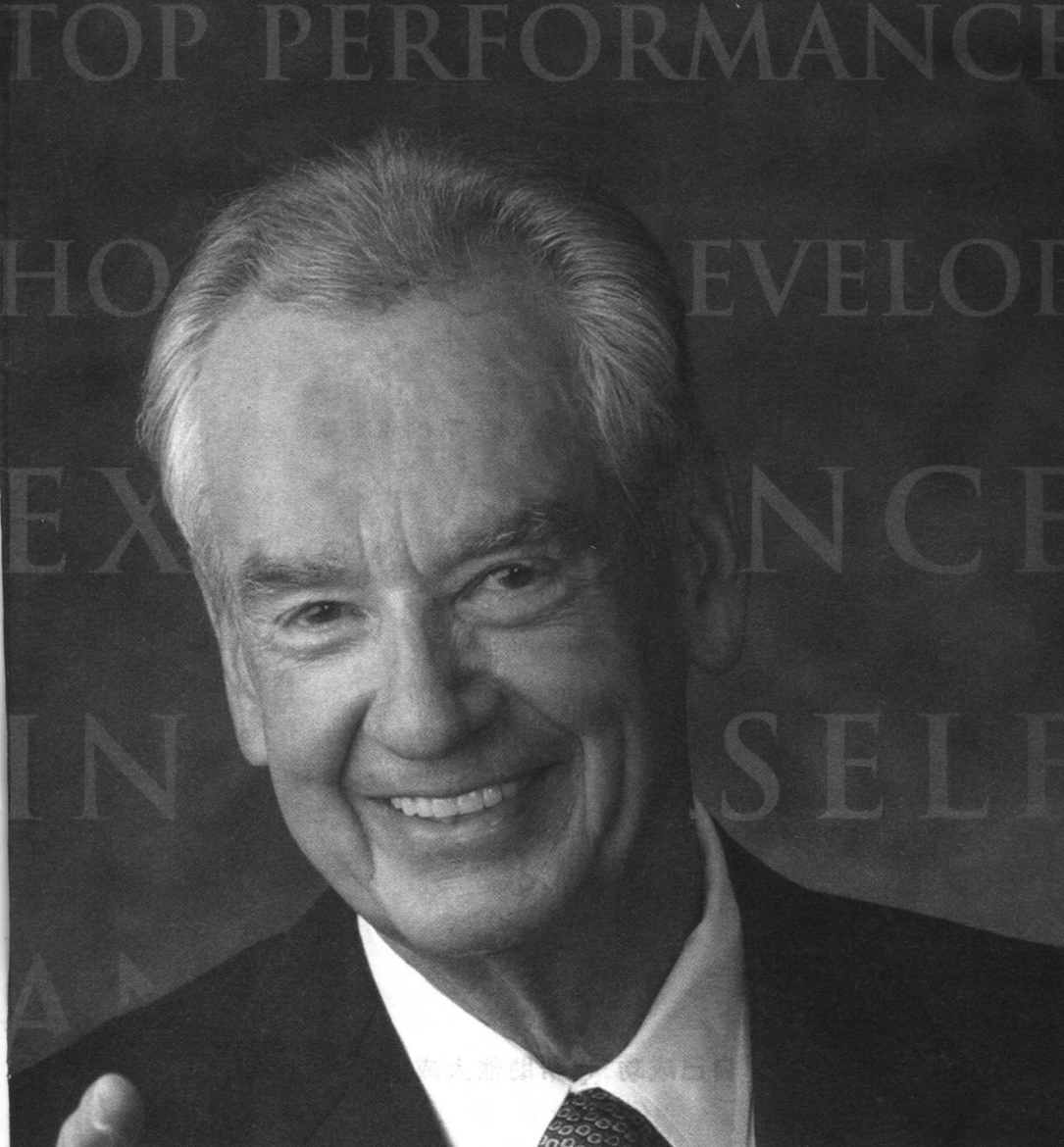
全美公认销售界天王，最能激动人心的励志大师

金克拉(Zig Ziglar) 著
(唯一授权合法版本)

自己成功 也帮助他人成功

TOP PERFORMANCE
HOW TO DEVELOP EXCELLENCE IN
YOURSELF AND OTHERS

江西人民出版社



自己成功， 也帮助他人成功

金克拉 (Zig Ziglar) 著 (唯一授权合法版本)

江西省出版集团公司
江西人民出版社

赠

图书在版编目 (CIP) 数据

自己成功,也帮助他人成功/(美)金克拉著;李晓秋译.-南昌:
江西人民出版社,2006.6

ISBN 7-210-03373-4

I.自... II.①金...②李... III.企业领导学
IV.F272.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 045816 号

Copyright © 1986, 2003 by Zig Ziglar

Originally published in English under the title Top Performance, Revised by
Fleming H. Revell, a division of Baker Publishing Group, Grand Rapids,
Michigan, 49516, U.S.A. All rights reserved.Chinese Edition (simplified
characters) is arranged by permission through Enoch Communications Inc.
Copyright © 2006 Enoch.

自己成功,也帮助他人成功

(美)金克拉 著

李晓秋 译

江西人民出版社出版发行

北京金瀑印刷有限公司印刷 新华书店经销

2006年6月第1版 2006年6月第1次印刷

开本:635毫米×965毫米

1/16

印张:14.25

字数:150千

印数:1-10000册

ISBN 7-210-03373-4/F·553

定价:24.00元

江西人民出版社

地址:南昌市三经路47号附1号

邮政编码:330006

传真:6898827

电话:6898893(发行部)

E-mail:jxpph@163.net

web@jxpph.com

(赣人版图书凡属印刷、装订错误,请随时向承印厂调换)

Zig

金克拉，全美公认的励志大师，90年代被美国媒体列为激励大师的排行榜榜首。他极具热忱，有一种吸引人的特质，能轻松地与男女老少沟通。本书是金克拉的代表作，多年来一直不断再版，位居各种畅销书排行榜。金克拉致力于推广诚信、忠诚、可靠以及专业销售技巧，在美国和全世界范围内都深受好评，曾三次获得美国国会的表彰。

金克拉是全美公认的营销天王，他的推销不强迫，不阿谀，客户在心满意足购买他的产品时，更惬意地感受到了人性的光辉。

责任编辑 / 朱卫东

装帧设计 / 奇文雲海 
www.qwyh.com

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

感谢

就诸多方面而论，这是我所写的最不寻常和最让人兴奋的一本书。不寻常，是因为我第一次有一位合著者，而且在这次的修订工作中，又能与两位我所热爱和尊敬的人士愉快地合作。没有吉姆·萨维奇的付出与协助，这本书就根本无法完成。而如今，受助于布赖恩·弗拉纳根和克里希·达兰姆的独特才华，本书的内容更加丰富多彩。我对他们每个人真是感激不尽。

与往常一样，我永远信实可靠的行政助理劳里·马杰斯做了大量细致的工作，与劳里密切合作的凯·林恩·威斯特维尔特也把事情办得很漂亮，而我的编辑和女儿朱莉·诺曼同样非常出色。对于我所崇敬的朋友和导师佛瑞德·史密斯，我的感谢之情实在难以言表，因为他慷慨分享出来的思想和观念贯穿了整本书。我也特别感谢普雷斯利联合咨询公司的董事长利昂·普雷斯利，他鼓励我们拓展更广阔的美国企业市场，并提供了重要的方向性建议。利昂是我认识的最聪明的人之一。

我也感谢吉格·金克拉公司的前任董事长罗恩·伊金格，在我们写作这本书的过程中，他的鼓励和指导就如同稳稳掌舵的坚实双手，保护着我们不至于偏离最初的大纲。当然，还有我的妻子“红发”吉恩，她乐意忍受我那些难以忍受的相聚要求，有了她爱的支持，本书的完成不仅成为可能，更是一次激动人心的体验。最后，对我们公司的其他成员，对众多通过我引用的文章造福本书的作者，我都一并表示感谢。

金克拉

前言

得到一份工作，能够稳定地维持，并在那份工作上有所发展的空间，有15%的因素是取决于你的技术及知识——不管你的专业是什么！这番话是我的朋友，人类研究者卡维特·罗伯特说的。那么其他的85%呢？卡维特引用斯坦福研究中心、哈佛大学和卡耐基金会的研究成果（这些机构曾花费上百万美元和五年的时间用于此项研究），证明其他85%的因素，是与你人际交往和沟通的技巧及知识有关系！

我完全相信他的观点是正确的。当我在全国旅行，分享关于个人成长、销售训练和金克拉培训系统的企业理念时，我越来越意识到人们迫切地需要一种专业的指导，就是如何能够最有效地管理自己和带领他人。我拜访各个生活领域中的专业人士，看见在许多（如果不是全部）不同情况下，男人和女人们所面对的相同问题，这些问题的共同点总是一样的——人。

显而易见地，如果我们想要成功，“人的管理”（从你自己开始）就变得非常重要。在这本书里，为了帮助你了解有关人的管理技巧，我们有几个主要目标：

1. 在人的管理上，我们将界定一些重要的因素，包括帮助经理识别冲突的可能源头。
2. 为了帮助你克服这些冲突的可能源头，我们将提供解决办法。
3. 我们将与你分享如何采用其他经理已经成功使用的原则和观

念，从而让这本书走出理论王国，运用在现实世界中。

4. 通过从成功的执行人员那里收集而来的真实生活素材，我们将展示富有实际操作性的卓越表现。

5. 我们将跨越培训和发展的鸿沟，培养出能够真正拥有桂冠业绩的登峰造极的人。

《大趋势》的作者，约翰·奈斯比特说，信息时代中的企业面临的₁最大挑战，不是工人的再培训而是经理的再培训。基于对此想法的认可，本书的最终目的就是要培养卓越的经理人，为管理的技巧提供教导和启发的程序，从而最有效地开发利用团队资源。

发展你自己和别人的基础，包含在这条原则中：

如果你能帮助别人梦想成真，你自己就可以心想事成！

我已经将这条原则当作一个基本真理使用了将近50年，在论及管理自己和他人时，我还没有见过比此观点更准确的表述。这里很重要的一点是，我是在谈论一项原则而非一个策略。作为一个策略，它可以是愚拙无效的；作为一个原则，它却能有效运作，因为它会让别人需要你的带领。

我在《财富》杂志上读过一篇关于香港亿万富翁李嘉诚的有趣文章。他训练两个儿子维克多和理查德，要求他们参加公司的董事会和大小会议，从而有机会学习到他的人生哲学。

理查德发现他那具有经商天分的父亲对很多家企业都有参股，而且大多数企业都有很好的点子和产品，资本却并不多。父亲教导他：如果你认为，作为投资的回报，11%是一个合理的比例，但你知道你能得到10%，那么，聪明的做法是只拿9%。李嘉诚告诉儿子，

如果他们实际获得的少于他们能够得到的，许多投入资金不足的人就会将他们的好点子和好产品贡献给他们。这就是事实上所发生的，因为在这个商品世界中，当人们看见有人真诚地对他们感兴趣时，就会把好生意带给这些人。这是真的！从各个领域来的杰出经理人都知道，当他们将人放在首位时，企业的效益和效率就都提高了。

一个关于管理的基本定义是“通过人完成事”。成功的经理人通过认识、发展和使用下属们的各种才能来认识、发展和使用他们自己的所有力量。当他们明白了是什么让人们愿意工作时，就会将自己兴奋的感觉和洋溢的热情转移到那些跟随他们带领的人身上。

如果你在目前的行业并没有很好的表现，现在正是你打破僵局重新出发的时候，是你迈向成功的机会。无论你所选择的专业是什么，这本书就是特别为你写的！

引言

本书的标题是《自己成功，也帮助他人成功》，很显然，事情要从你开始。如果你期望在事业上不断发展，你必须着手于提高个人的效率，并认识到你将成为别人的一个楷模。

如果你过去曾参加过一次有组织的团体运动，对比赛前一天或前一晚的情景就能记忆犹新，你会记得教练是怎样展示整个活动计划的。你满怀兴奋地回到家，对父母宣告教练已经把你们装备好了，你们的球队将要“在明天杀掉他们”！你对计划的充足信心让你能够以巨大的热情投入比赛，你坚信你们会赢。

人生的比赛非常漫长，至关重要，为了让你的期望得到满足，做计划是必要的。你在商界的第一个观念或目标应该是吸引有益的关注。效率将会完成这个目标。但有一天，你需要认识到，要做到在管理上有效率，有些事情你是完全不必要做的。你的目标是让人代替你的位置，那个人可能没有你的经验和能力，但通过培训和鼓励，你可以让他们表现得比想象的更优异。你的目标应该是发展出其他比你更具生产力的经理和领袖。有些经理和领袖栽培出华而不实的花瓶式人物，但你却要培养出其他的经理和领袖。

但不幸的是，太多的人很久以来都相信，如果他们提拔的某个人达到了他们的水平，他们所做的就是失去了一个让自己的部门工作更有效的宝贵同事。这个观念是错误的。有一个古老的例子，就是杰出的优秀足球教练卢·霍尔茨，他在北卡罗莱纳州、阿肯色州、

明尼苏达州、圣玛利亚和南卡罗莱纳训练出获胜的球队。在圣玛利亚的11年中，卢培养出10个主教练。问题是，这样做的结果让卢得到什么呢？

答案很简单。当他能够培养领袖——即主教练——的消息传出来时，全国各地的副教练都申请到圣玛利亚工作，因为他们知道卢将会教他们怎样成为一个主教练。于是，卢用这些同样优秀的教练替换了原来的优秀教练，他还与新教练的高中学校取得了联系，简言之，卢不仅用同样带来效益的教练替换了他的副教练，也意外地增补了他的球队队员。

你将会很快地发现，没有一件事带来的满足和快乐可以与此相比，就是你能够帮助别人发展，让他们跟你同样有能力进入管理层。你是独一无二的，但当你将自己的能力重新在别人身上开发时，你的效率就会加增数倍。

布赖恩·弗拉纳根和克里希·达兰姆是我引以为傲的同事，他们对本书修订工作的参与，正是我与他们合作愉快的证明。让我与你分享一下，为什么我对他们在本书中所表现出来的新鲜活跃的洞察力如此兴奋。

布赖恩和克里希来自完全不同的背景，但他们的品格和能力却有很多相似之处。他们都有绝佳的幽默感，信仰坚定，对家庭负责，并在自己所选择的专业上尽力做到最好。他们两个人本身都是教导和启发他人如何拥有忠诚和感恩这样可贵品质的典范。他们用睿智语巧妙传达出来的信息，带给人希望和方向，独特而清晰，强大有力，成效非常显著。

布赖恩·弗拉纳根是路易斯安那州人，1971年毕业于路易斯安那



州立大学，获科学学士学位。从大学时代开始他就为IBM工作，从最初的快递员到销售代表、人事经理再到IBM公司全国培训中心的销售讲师，他共为IBM服务了14年。

布赖恩与我一起工作了15年，他作为我们公司的培训主管，按照不同客户的具体要求设计和开发出了很多提升个人和团队生产力的培训计划，接受培训的机构包括UBS、美国军人征兵处、美国心脏协会等等。

布赖恩与他的妻子辛蒂育有两个儿女，现住在得克萨斯州的普莱诺。

克里希·达兰姆出生在印度东南的一个沿海城镇维萨卡。8岁时他已经把眼光盯向美国了。在与他的大学恋人结婚之后，他口袋里揣着9美元来到了美国。

他的教育背景是工商管理硕士和国际关系文凭。他在印度的管理技术学院完成研究生课程，移民到美国之前，他在印度做过一年的户外销售工作。

到美国后，克里希先是做商品经纪人，然后为得克萨斯州的两家远程售货商做销售代表。因为在一次销售竞赛中获奖，他得到了一张去参加吉格·金克拉研讨会的门票。这次对金克拉人生理念的最初接触，导致了他在1991年10月加盟金克拉公司，那是在他宣誓成为美国公民后不到一个月的時候。

作为金克拉培训系统国际部的主管，他已经在全世界和美国大陆进行了超过35场的培训。他的专业是目标设定、预备改变和提供服务，但他也能针对销售和沟通方面做培训计划。

克里希在达拉斯的印度社区是一个活跃人物，他在“大达拉斯

地区印—美商业协会”的董事经理会中享有一席，同时他也是一家电子商业咨询和信息服务公司的名誉董事长。

克里希、他的妻子阿妮娜和他们的儿子尼古拉斯，现住在得克萨斯州的弗洛尔芒德。我很开心能与布赖恩和克里希共同写作本书的某些章节，因为多年来，他们就是在应用我在本书中所写的实际操作方式和动机原则。他们是本书所教导原则的真实例证。

现在就让我们进入本书的主体部分，看看建立并发展一项长久事业的关键究竟是什么。



自己成功，

也帮助他人成功

目 录

感 谢

前 言

引 言

第一篇 成功的艺术

- 第一章 3 建造根基
- 第二章 8 选择成为一个出类拔萃的人
- 第三章 21 让别人想被你领导
- 第四章 33 寻找长处
- 第五章 54 期望最好的
- 第六章 67 等一等，我是你的领导！
- 第七章 82 人们就是不在乎

第二篇 成功的科学

- 第八章 87 但是，我以为你说
- 第九章 94 对卓越表现的赏识、奖励和角色模范
- 第十章 107 认识你和我
- 第十一章 119 管理精华

第三篇 激励表现卓越的人

- 第十二章 127 激励动机的公式
- 第十三章 141 你为何管理……他们为何跟随
- 第十四章 152 管理生产力
- 第十五章 164 以教育克服管理瘫痪
- 第十六章 172 管理动机的秘诀
- 第十七章 192 时间的价值
- 结束语： 210 一个独特的机会

艺术的目标是把复杂的情感化
为清晰的思想，然后用适当的形式
表达出来。

——德尔沙特

成功 的 艺 术

第 一 篇



建造根基

一个合法的生意人要获得长久的成功，唯有靠着勤奋、聪慧的工作，加上来之不易的声誉，还有美好的品格。

——蒂莫西·德怀特

一个好的建筑设计师，了解一座建筑的建造目的，就能够根据地基的深度告诉你大楼将会有多高。简言之，他是在根基之上建筑楼房。在生活中，我们的基石就是某些东西，这些东西会在极大程度上决定我们将会攀越到什么高度，并且更重要的，是将决定我们会在高处坚持多久。而那意味着“全部本质”的正直，就是根基中必不可缺的因素。

不错，愉快的个性能帮人赢得朋友和影响力，然而，当我们也同样看重品格和正直的作用时，我们就能与那些朋友保持友谊并维持影响力。

在2002年《心理报告》(Psychological Reports)的研究中，有