

# 大赢家



面对未来

谁会成为真正大赢家



夏蒙 著

福建人民出版社

# 大赢家

夏蒙著

福建人民出版社

一九九六年六月

大 赢 家  
DA YING JIA

夏 蒙 著

\*

福建人民出版社出版发行

(福州得贵巷59号)

成都老年事业印刷厂印刷

(成都二环路东二段31号 邮编:610051)

开本850毫米×1168毫米 1/32 9印张 4插页 19.5千字

1996年6月第1版

1996年6月第1次印刷

印数:1—10000

ISBN7—211—02724—x

C·57 定价:16.80元

本书如有印装质量问题,影响阅读,请直接向承印厂调换。

# 目 录

## 第一章 短处致胜 1

○有人恨你，你反而会成功，因为这是动力。如果你断定自己微不足道，心理上你就失去了优势，条件由人制定，好坏在于你如何去发掘潜力。把自己置于胜者的位置，你便是未来的赢家，要转化为实在，需要认清优势和劣势。

## 第二章 忍的艺术 23

○没有忍受危险的力量，我们就看不见其中的机遇。正是在忍耐的过程中，机遇自己显露。

## 第三章 隐藏的力量 38

○生活是一连串的推销，我们推销货品，推销一项计划，我们也推销自己。我们的造物主并没有忘记给他的孩子

们一份操作手册，然而，我们不知道到哪里去寻找这份手册。或者怎么阅读它，这种神秘的操作手册隐藏在每个人的心里。

#### **第四章 点石成金 48**

○人类70%的烦恼都跟金钱有关，而人们在处理金钱时，却往往格外地盲目。金钱并非万能，但能带给你许多方便。

#### **第五章 枕边最佳合作者 67**

○虽然受到男性的阻挠，女性仍然想尽办法追求成功，从政界、体育界到医务界莫不如此。谁都不会想到，事业的最佳合作者就在他的枕边。夫妻同台，无疑是一出好戏。

#### **第六章 置死地而后生 87**

○当有人企图伤害你时，这只能使你变得更加坚强。你必须摄取那种积极的能量，让它流遍全身，然后再扔回给那些人。

#### **第七章 时间之魔 103**

○一场以速度为主战场的的时间革命，像一场拔地而起的沙漠风暴席卷全球企业，从大汽车厂到跨国电脑集团，从生产线到服务点，主管和客户们不停地催促着快快快……企业界整天都在思考如何在最短的时间，提供最高品质的服务和产品，如何改变现有流程，使得货物不积压，资金的流通更加顺畅，使自己的企业在这残酷的商战中成为最大的赢家。过去认为时间就是金钱，但现在时间比金钱更重要。

## 第八章 便利的威力

121

○想成为未来赢家的企业不会等到竞争逼近时才改善。他们知道，抵御攻击最好的对策，就是借着足以反击的各项改进措施，不断提升自己的便利系数。攻击者绝不敝帚自珍，他们经常和自己竞争，在自我激励的探索中，扩大领先的距离。便利是一项值得你好好掌握的趋势。在希望能领导公司迈向未来时，绝不要忽视这项有力的武器。

## 第九章 客层区分

137

○我们正走向一个劳动力严重短缺的时代，这意味着你的利润和竞争力将受到影响。面对客层年龄的变动席卷社会经济的各个领域，获胜的秘诀就是——面对、回应。

## 第十章 多样选择

151

○未来社会的供给趋势不再是有限的标准型产品，而是过去从未有过、极多样的非标准型产品和服务。我们已经走向一个“选择太多”的时代——此时此刻，买方曾经享受过的多样化和个性化的购买乐趣，都将随购买过程的日益复杂而消失。不论复杂与否，21世纪的最大挑战之一，便是企业能否为顾客提供既适当、又新颖的选择。选择可以成为进攻市场的利器。

## 第十一章 生活形态改变

166

○两个徒步旅行者走在森林中，其中一人说：“我觉得附近有熊。”然后马上穿上他的跑鞋，另外一人窃笑说：“就算你穿上跑鞋，也不会跑得比熊快。”第一个笑着回答说：“我不需要跑得比熊快，我只要跑得比你快，就得

救了。”你不需要十全十美，只要比你的对手好那么一点就行。生活形态变了，市场变了，消费者也变了，想要靠某项趋势获利，你必须建立探测未来的扫描系统。当你探测到某种新趋势，必须立刻准备以新产品和新服务来迎接它。

## **第十二章 折扣竞争 184**

○你的企业已经面临一股强大的势不可挡的趋势——折扣竞争。它在一夜之间造成产业革命性的变化。自鸣得意，以为自己天生就有权在某一行生存的企业，通常面对折扣猛烈攻击时，会无法迅速作出反应。

## **第十三章 附加价值的魅力 203**

○为了驾驭未来，你一定要提高附加价值，也就意味着你必须加强你所出售产品的魅力。而且，更重要的是，提高附加价值的脚步绝不能停止，你必须努力不懈；否则附加价值只能创造短期利益，却不能保证长期生存。

## **第十四章 技术冲击波 218**

○过去10年最具意义的变化——就是不断塑造90年代的趋势之一，也就是技术创新爆炸。科技的突飞猛进提高了期待值：人们期待电脑会发展得更快、更便宜、更有影响力；人们也期待电视能在清晰度、鲜明度和音质方面再进一步；人们更期待各种软件会愈来愈容易使用。为了在产业中保持领先地位，你必须不断利用科技做为一项策略性的武器。

## **第十五章 品质需求 237**

○品质无论对服务业，还是制造业，都是一项趋势，而

且它不只是顾客对产品的看法，也是顾客对整个企业的印象。“品质”作为一项趋势听起来一点也不新鲜，新鲜的是它已经重要到超乎你的想象。

## **第十六章 致胜资源** **250**

○有没有在资源与企图之间，创造能够驱使企业活用资源的落差？我们对于策略目标的追求是否始终不渝？商战中，与其凭借赤手空拳去面对竞争者的挑战，不如善用渠道的力量，设法引开对方的攻击，让他失去平衡，自动摔倒。

## **第十七章 蜕变的硅谷** **264**

○年轻、创意、冒险，硅谷华丽的科技才情，一度支撑住没落中的美国经济霸权，也曾感动过世界。曾几何时，风险击倒了高股价撑起的科技梦，硅谷所需的长期资金转向，而日本却在太平洋对岸悄然兴起……

## **第十八章 无赘肉企业** **273**

○把一只青蛙放进冷水里，慢慢加热，青蛙会舒舒服服地缩在里面，最后被煮熟。但是，如果把青蛙扔进滚烫的水里，保证它会立刻跳出来，命也保住了。



## 第一章

## 短处致胜

有人恨你，你反而会成功，因为这是动力。如果你断定自己微不足道，心理上你就失去了优势，条件由人制定，好坏在于你如何去发掘潜力。把自己置于胜者的位置，你便是未来的赢家，要转化为实在，需要认清优势和劣势。

过去十几年中，美国社会向大家灌输了我们需要将自己消极悲观的态度变成积极乐观的态度，我们才能功成名就的观念。如果你从阅读这本书中只学到这一点的话，那就应该是：你目前的状态就是你成功的本钱。

## ○成功没有公式

倘若你认为不知道自己是否是一个乐观积极的人，请不必担心，告诉你一个秘密，大多数生龙活虎的人都谎称自己如何乐观又如何积极。即使那些出类拔萃、无与伦比、动机明确的教师、演说家或作家也时不时地有着不可告人的伤心事。世上没有一个完全乐观或者十足悲观之人。然而，那些依靠兜售乐观观念而生活的人们，能够说服世界上其他人相信，假如你不是在时时处处对生活抱着绝对乐观及积极的态度，那么，你就是个低能儿。如果，我们都认为我们肯定有什么极其错误的地方，使我们不能持有乐观积极的态度，久而久之，这种想法使我们最终做出这个结论：“我真的不是个能人，天生就是个失败者。”

成功具有五花八门的类型。成功没有一定的公式。成功属于一些最消极的悲观者，也属于那些最积极的乐观者。成功属于那些努力奋斗者，甚至也属于那些没有作出明显努力

者。乐观论的鼓吹者没能认识到的问题是，成功本身不带偏见，一视同仁；它既可降临在持悲观消极者头上，也可降临在持乐观积极者头上。

这里并不反对天性乐观者。但是，无论你怎么努力，你不是一位真正自然的乐观者，我们都不得不花些时间检查一下，并会发现尽管你生性消极也能成功的证据。

马克·吐温被称之为悲观主义者和好挖苦人的怀疑论者，他的故事常常是关于“该死的人类”，可是，这些独特的品质使马克·吐温成为马克·吐温。他的消极性有助于他成为文学天才。

让我们再来看一看我们大家熟悉的一些名人。譬如，女明星伊丽莎白·泰勒的名字总是在新闻报道中出现，她的大多数新闻产生于她悲观消极的品行：她的体重、她的酗酒、她的吸毒成瘾、她的结婚与离婚。此外，她的一位前夫还认为她是最会制造自己病痛的冠军。尽管她有着所有这些“消极、悲观的”品质，但是她的一生所取得的成就依然是空前绝后、无与伦比的。

根据女星凯瑟琳·赫本的说法，斯潘塞·特蕾西是个极端喜怒无常、满腹内疚的人，他认为假如他没有降生，这个世界会更加美好。虽然他的自尊心不强，但是他过去是而且现在仍然是一位最伟大的电影演员。

汉弗莱·博加特是有史以来最伟大的电影明星之一。一般人并不认为他的个性“无忧无虑，活活泼泼”。汉弗莱·博加特的成功是因为他独特的个性。

一代红星玛丽莲·梦露和美国大文学家欧内斯特·海明威被认为是情感反复无常、十分乖僻和典型的狂郁症者。他

们俩人的性命都结束在自己的手里。然而，他们的“消极悲观的性格”成为他们有生之年功成名就不可缺少的组成部分。这些“消极性”构成了他们的人生，并没有阻碍他们在事业上显露梦想不到的成就。

并不鼓吹仿效他们自杀的个性，可是能用这些例子来夸大一个问题。你们的“消极性”不会妨碍你们在世间的职业中取得成功。它们是你们的一部分，学会热爱它们，接受它们，并且要学习利用它们。

有一位成功的电视连续剧明星，70年代后期他正处于自己生涯的鼎盛时期。在连续7年当中，他的表演常常被排为第一名。两年之前，他参与拍摄了另外一部电视连续剧，这部连续剧同样轰动一时。他在故事中扮演的人物跟他本人十分相似，是个相当消极、悲观但却讨人喜欢的人，尽管他每拍一集获得美金6位数的薪水，可是仍然为自己能否付得起抵押借款而担心得要命。其实，他从一部风靡一时的电视剧到另一部皆忧心忡忡。

如果你有鸡粪，就做肥料生意。鸡粪也有其价值。假使你性格消极，就用这些消极性来取得成功。

克里斯是一位才华横溢的人。但是，因为他有个爱学习的脑子，接受事物很快，在他40年的人生中，他想知道什么就学什么。在上大学的几年里，他的学习成绩比学校毕业所要求的高出80个学分，可是他没有获得过学位。他有兴趣追求知识，不过没兴趣获取学位证书，后来他发现自己在工作时这可害苦了他。

克里斯具有掌握知识的惊人才能，然而这既是他最大的幸事，也是他最大的灾祸。他样样都知道一些。简言之，在

一般人看来，克里斯似乎什么都懂，但什么都不精通。

有一次，克里斯告诉别人，他对自己在事业上一事无成感到腻味。他知道的东西太多，但是却不能把他所知道的一切统统写在求职简历表上。如果他把自己所知道和所做的一切都写在求职简历表上，这会使他看上去荒谬可笑。与那些过着比较专一生活的人的经历相比，他选择写在求职简历表上的经历并不能给人留下十分深刻的印象。克里斯开始憎恨自己的人生和汲取知识快的才能，好在他很快就学会利用自己学得快记得牢的天生本领来提升自己。他需要作出唯一微小的调整就是增加一点儿实践，把注意力放在生活上。克里斯被一所大学硕士生商业管理专业所录取，该专业接受他并且称赞他的工作经历。克里斯一边工作，一边不费力地学习硕士生商业管理专业。学完硕士生商业管理专业之后，他的公司把他提拔到他一直梦寐以求的职位上。

我们都渐渐地相信某些行为和倾向被看成是积极的，别的则是消极的。我们通常认为一位成功者是个积极者，假如你不积极，你注定要失败，除非你发生变化。因此，我们花费了许多精力试图改变自己，而不是放在取得成功上。

你可以按照自己的意愿做个消极者，一面整天闷闷不乐，骂骂咧咧，一面在取得成功的过程中做自己应该做的事情。非常受人欢迎的歌唱家、电影明星和喜剧演员贝特·米德勒，在一次采访中曾经提到，她的丈夫认为，她是他所知道的最悲观的人。讲到这里，她突然哈哈大笑起来。很显然，她对生活悲观的看法并没有烦扰她。她可以在大庭广众面前谈论它，而且公开地放声大笑。

很多人告诉我们，思想的威力是如何大。我们所思考的

事儿常常变成现实这一观念，加剧了我们对自己无拘无束的消极思想的恐惧。如果我们把自己的坏念头都能够变成现实的话，那不就糟啦！然而，思想的威力不是那么简单，你无力显示自己的每一个想法。你没有力量这样做。我告诉你，人的消极性的威力没有你想象中所相信的那么大。

当飞机载着几百名乘客起飞的时候，大部分乘客怀有飞机可能坠毁的想法。假使你的消极思想的威力有你想象得那样大的话，由于乘客中集体的消极威力，我们也许永远不能安全降落。别害怕你的消极思想，坚定不移、矢志不渝地献身于自己的事业，成功就在眼前。

判断消极的标准是由人为操纵的，而非镌刻在顽石之上。这种标准经常随着我们的时代和文化而变化。在某个特定的时代被认为积极的在另一个时代或许被认为是消极的。譬如，咄咄逼人、大唱高调、盛气凌人的举止被认为是美国商业界的一大特征。然而，当把这些举止用在亚洲的某些地方，则会令人反感。

敢于正视对方的目光在美国被视为是个人一个十分积极的好品质，可是，在亚洲某些方则被认为是冒犯无礼。

消极不见得是不利条件。那些所谓“消极”的人们常常是最现实的人。另一方面，在现实世界中，明显乐观有时候会成为一种不利因素。一位总经理付不起过分乐观的代价，因为这会导致他失败——就像一位过于乐观的将军一样会变得粗枝大叶，马马虎虎，低估战场上的敌人，使手下的千军万马战死疆场。结果会付出高昂的代价。

与此相类似，教练员和四分卫<sup>①</sup>不应该抱着啦啦队队长那种炽热的激情。假如教练员和四分卫不能实事求是地估计对手球队的实力，单凭他们积极的思想无法确保他的获胜。

现实主义者比较实际的预测潜在的问题和困难。得克萨斯州石油企业家小丁·布恩·皮肯斯解释道，大多数地质学家在预测油田地位时的缺点是他们太乐观。但是，作为一位独立的石油大王，没有大联合企业撑腰，他对自己钻进采油的冒险行动不得不更加注重实效。

很多人比较年轻的时候经常沉湎于乐观主义，不能容忍任何可能产生不良后果的念头。如果有人建议去掂量最差的与最好的后果，会感到生气。

如今，现实不是消极的，而是积极的。不是因为消极悲观，游轮的船长才教其乘客在紧急情况下怎么做。他不是计划让游轮沉下去。他只不过是从现在出发，作好准备而已。

美国一家大银行主管商业贷款的副总裁吉尔伯特说，他宁愿与比较实际的借贷人打交道，而不愿与过于乐观的借贷人打交道，讲求实际的借贷人知晓潜在困难，做好了冲击挑战浪头的准备，而过于乐观的借贷人倾向于低估开始经商或者扩大生意的实际困难状况。

如果你对别人取得的成就怀抱妒忌和羡慕之心，别试图根除这些消极的思想，而是用它们为你生活的发动机添加燃料。当你妒忌和羡慕别人的成就之时，你必须扪心思索，领悟怎么能够超过他们，让他们反过来妒忌你。切勿浪费你的精力，试图克服自己的妒忌之心。

---

① 四分卫：指橄榄球赛中指挥反攻的队员。

假如你对别人占你便宜而感到愤懑的话，最大的报仇办法是点燃你自己盛怒的烈火，超越他们登上顶峰。最大的复仇途径是过着美满、富裕和成功的生活。

无论你有什么消极性，仔细琢磨琢磨，找出你如何能够引导用在消极上的精力，并将消极性作为取得成功的跳板。

## ○消极性胜利

当别人对你说：“你不能干这个，不能干那个时，你是一位高尚的梦想家，长期的失败者，这只是你又一个无聊的梦想，瞧瞧你……，你为什么不能面对真正的自己？”你感到受到了伤害，愤怒不已。面对着这种刻薄的指责，你只有创造足够的情感炸药，支持和实现你的梦想。再说，成功是最甜美的报复。

我们当中很多人比较看重我们与别人达成的协议，而不重于我们与自己达成的协议。

在J·D·塞林格撰写的小说《麦田里的守望者》的结束语中，霍尔登说：“你怎么知道在干什么之前，你将要干什么呢？答案是，你不知道。”

假如你是那些十全十美的人之一，总是知道自己的日程，而且总能够按照自己作出的每一项决定去做的话，你会具有更大的力量。发现遵循自己作出的那些规定去做有困难，比方说“明天开始我将减肥”，或者“明天我要戒烟”，或者“我再也不干那事了”，这不止你一个人。

不知怎么地，当我们不能坚持自己的决定时，我们就会深深地感到不妥当。具有讽刺意味的是，我们变成了立法者，



尔后成了违法者，随后又成为法官和死刑执行者。我们是自己的苦难的根源。

既然是你制定了这些规定，你同样也能废除它们，或者明天再制定别的规定。违反规定并不那么恶劣，恶劣的是耻辱和内疚，它使你断定自己“微不足道。”

脸厚、心黑者真心诚意地接受和承认自己的不足，他们没有负疚和耻辱感。他们将违反自己的决定，随意作出别的决定。总之，不能按照自己的决定去做和作出别的决定是职业的一部分。这是心有余而力不足。甭灰心丧气，给你自己留出一点点失败和当别人失败时同情他们的余地。

普遍平庸的作者出版畅销书，而自认为自己才华横溢、天资聪颖却压根儿不曾创作过作品。兰德尔是英语文学专业的毕业生，如今在一家超级市场当助理经理。他酷爱文学，而且赋有文学天才。当他阅读别人的作品时，他极其挑剔，认为他们的作品还没有他们作品的纸张值钱。可是，他自己却从来没有写过任何作品。假使他果真开始创作一篇，也从未写完过。写到一半时，他就辍笔不干了，因为他发现它不甚理想，不值得写完它。

兰德尔没有完成自己作品的真正原因是，他过于担心别人会像他判断他们的作品一样断定他的作品是粗制滥造。适度的批评对维持崇高的职业标准有好处。然而，当你批评过度，达到危及自己的创造性的地步，自我批评就会带来害处。用厚脸掩护你免遭潜在的批评，将你的作品奉献给世界。你兴许会对它被世人所接受而感到惊讶。

假如你属于那种淡漠恪守自己与别人达成协议的人的话，那你必须立下一条规矩，实事求是地承认你自己的弱点。