

这本书是为你写的。如果

你渴望成为出类拔萃的人物，有一个辉煌的人生：

你愿意培养做一个成功者所应具备的意志力，

冲劲与活力：

你接受许多失败往往会伴随胜利而来这个事实。

福建人民出版社

〔美〕亨利·罗杰斯 著

●活出现代人的价值●系列书

成功不求人



成功不求人

●活出现代人的价值●系列书

〔美〕亨利·罗杰斯 著

白 淦 编译

福建人民出版社 一九八九年·福州

· 活出现代人的价值 · 系列书

成功不求人

〔美〕亨利·罗杰斯 著

白 淦 编译

福建人民出版社出版

(福州得贵巷27号)

福建省新华书店发行

福建煤研所印刷厂排版

福州七二二八工厂印刷

开本787×1092毫米 1/32 6.25 印张2 插页131千字

1989年7月第1版

1989年7月第1次印刷

印数：1—30620

ISBN 7—211—00777—X

C · 22 定价：1.95元

● 编译者的话 ●

“成功者”这顶桂冠缀满荣耀与骄傲，令人艳羡，但要获取它，却决非易事。对跋涉于通往成功的小径上的奋斗者而言，才干和汗水固然不可缺少，但仅凭这些，仍不足以造就成功的人生。要攀抵成功的旗下，还需要掌握与人相处的技巧。这种技巧往往被忽视，可有时，恰恰是它决定了一生的成败。这是本书的作者亨利·罗杰斯穷40年心血锤炼出的一条黄金律。

亨利·罗杰斯系美国著名的公共关系专家，全美最为成功的公关公司之一——“罗杰斯和考恩公司”的创办人。和别的成功者一样，他40年的奋斗生涯充满艰辛。不过，《成功不求人》不是一部传记，也不想讨论枯燥的理论。作者要做的，就是为成功路上的后继者指出沟坎和断崖。做为一位处理人际关系的行家，作者熟谙个中路径；做为一名成功者，作者深知自己取胜的利器便是圆熟地与人相处。这里谈论的是经验，一些经40年风风雨雨而仍灵验的成功法宝。也许，这在一些自以为精于此道的人眼里，缺乏新颖的独到之处，但对那些孜孜矻矻研磨着心血的奋斗者而言，这种经验无疑将使他们人生变得更为辉煌。

倘若把人生比做一场旷日持久的战争的话，那么，在今天这个现代社会里，这种战争的惨烈是以往任何时代都无法

类比的。往往有人向往那些成就巨量英才的年代，抱怨自己不得天时和地利。事实恰恰相反，我们这个时代，正是造就一代风流的良机。做为一个现代人，你别无选择，你要追求成功、追求卓越。历史的潮流把“温文尔雅”、“与世无争”送走了，竞争已成现代社会的主题。在这场竞争中你应当成功，夺取那顶“成功者”的桂冠。

这本书是为你写的，如果你有极强的野心，力图使自己的未来变得比现在更为成功；如果你愿意培养做个成功者所需具备的意志力、冲劲与活力；如果你接受失败往往会伴随胜利而来这个事实。

这本书不是为你写的，如果直到此刻，你还没想过成功这个问题；如果你对眼下的生活是那样感到心满意足；如果你甘于碌碌无为。

序

亨利·罗杰斯

想象你是个政治候选人。你已经决定要出来竞选公职。如果你成功了，你将不只是参议员、市长或总统。你还会被人冠上一个更辉煌的头衔。你会被人称做是一个成功的人。

当然，成功的并不仅只有你一个人，而且也不仅只限于政坛上。但和大多数根本不参与角逐的人比起来，成功者永远只是少数。你将属于那少数几个出类拔萃的人。

要想成为一个成功的人，就必须要有足够的意志力、冲劲、决心及活力来从事一场长期而又艰苦的战争。这并不是是一场只持续一天的小战斗——当旭日初升时就可以断定战争的结局。这是一场长期的而又需要你完全投入的战争，一场可能经年的战争。就我的情形而言，这场战争持续了一辈子的时间。直到今天，我为成功所付出的努力仍和40年前一样的多。

每一个参与角逐的人偶尔也会对他本身的能力感到怀疑。然而，当他环视四周，观察一下竞争对手，就会发现这场竞争并没有那么可怕。参加竞争的对手很少有人是天才型的人物。大部分的候选人都是和你我一样的普通人。

一个候选人必须研拟出一套能帮助自己当选的战略来。他很快就会发现，光是才干和努力仍不足以应付眼前的情

况。能够和人们打成一片，并使人们和他建立关系，这才是掌握票源的基本因素。

我之所以把人们对成功的追求比拟成一场政治运动，是因为我总是把我自己这一生想成是一场圣战，一场从来就没有结束过的战争。在我成人的大部分岁月里，我一直就没有停止过参与各项竞赛。我曾经赢过一些战役，也输过一些战役。如果有人要问我成功的秘诀是什么，我会说，我从来就没有停止过作战。

我是一个在战场上饱经创伤的老兵，我愿意把我的经验传授给你。我相信我可以帮助你在明天成为一个比今天更成功的人物，如果这真是你所想达到的目标。

少年时期，我心目中的英雄是贺雷秀·艾杰。在他许多富有启发性的作品中，艾杰宣称堂堂正正地做人将会带给热忱而有野心的年轻人财富与成功。任何农场上的工人或办事员都有可能成为总统；你所要做的就是凭一己之力站起来。

我当时很相信他。我对衣衫褴褛的迪克、满身补丁的汤姆、海尼斯老爷及他小说中的其他的英雄人物都很着迷。不知有多少个夜晚，我埋头阅读那些艾杰所描述的角色如何凭着诚实、勇敢与勤奋而出人头地的故事。并不是唯有我对这些故事着迷，有成百万个象我一样的读者对他着迷。也因此使他成为美国畅销书作家之一。我们使他成了一个成功的人物。

我努力使自己成为一个诚实、勇敢而又勤奋的人。在发现自己具备了这些美德以后，我就开始坐等成功的降临。可是好些年后，我才发觉艾杰并不全对。有一天，当我终于明白做一位正直的人只会使我的母亲感到快乐，却不能带给我名誉与财富时，我内心的悲伤简直不是笔墨所能形容的。

从贺雷秀·艾森武的梦想到成为一位成功的好莱坞新闻宣传人员的历程中，我首先致力于使自己成为一个宣传专家，然后又让自己熟悉公共关系这门艺术。尽管如此，我仍然发现，专精于我所选择的行业，并不能使我完全具备成功的条件，知识并非成功的同义词。我明白我必须扩展自己的生活面。我一向很佩服那些知道该如何巧妙地把自已推销给别人的朋友。我对自己说：“他们对人际关系很在行，因而也从中获益。”

人际关系？——人。我观察朋友们和别人交往的情形——他们之间的关系——然后我开始明白不论这种特质是天生的或是后天的，是有意识的或是无意识的，它都和人们的成功有着重大的关系，有时甚至比专业知识更能影响一个人的成就。

我曾经读过有关玩弄权术以及如何处处表现高人一等的书，同时，我也明白以这种方式和别人建立关系往往会产生消极作用。人际关系在本质上应该是积极的，它使那些使用它的人显露出他们内在最美好的特质来。因此我决心不仅要成为一个优秀的公共关系专家，也要成为一个人际关系专家。

当我朝着自己的目标前进时，我开始发现，不论是在职业上或在私人生活里，在我发展人际关系的过程中，心理学的使用，已经逐渐成为一个很重要的因素。

我用“心理关系”这个词，来形容我自己发展出来的一套思考和行为计划。“心理关系”是我附加于一项我目前认为是很重要的技巧之上的名词。它之所以重要，是因为它可以决定一个人和他人之间人际关系的品质，进而决定他能否达到成功。“心理关系”是我们把自己推销给别人的工具。

“心理关系”是最高层次的人际关系。

你和别人交往的情形如何？他们能否很有效地和你建立人际关系？你在别人眼中留下的是什么印象？人们是喜欢亲近你，还是极力躲避你？他们是主动征询你的意见，还是根本不在意你的看法？你令他们感兴趣，还是令他们感到厌烦？

你对自己行为的知觉度与敏感度，你辨识它并采取行动来改善它的能力，都会决定你实行“心理关系”这门技巧的能力。

这种和人产生友善关系的能力，也许会使你觉得是种不着边际的东西，但它造成的实际效果却是有形的。就是因为你性格中具备了这种特色，你才能赢取别人对你的爱与尊敬，使你的配偶原谅你的过错，使你事业上的伙伴原谅你的疏忽、错误与失败。也就是这种特色，使你喜欢和人们相处一起，也使人们能很愉快地和你在一起。这种特色将帮助你成为一个成功的人。

培养“心理关系”的技巧对你的事业而言，将比你在学校里所获得的全部理论和知识还要重要许多；在决定你的未来这件事上，它比什么文学士、理学士、企管硕士、法学博士、医学博士或哲学博士等学位都还更要紧。套句处世箴言来讲，即：在事业上及私人生活里，如果你懂得以体贴、适切，甚至是迷人的态度来待人接物的话，你就会成功。

为了培养你处理人际关系的能力，你首先必须要明白一点，那就是：要成为一个成功的人物，你必须能推销自己。

一个全然成功的人生，往往和你日常生活中与他人交往的情形有密切的关系；有些交往会对你这一生产生重大影响，有些则微不足道，但无论如何，它们都会带给你一些影

响。事实上，你这一辈子在事业上及个人方面成功的程度，往往取决于你是否能有效地处理日常生活中的的人际关系。

在你的生活中，有哪些人对你是格外重要的？你的上司？你的妻子、丈夫、儿女、朋友、事业上的伙伴？或是你所参加的俱乐部里的其他成员？如果你真想获得成功，那么你就必须培养把自己推销给他们的能力。你必须使他们接受你，并且愿意帮助你达成你的目标。现在已到了你做自己的推销员的时候了。

你该怎么做呢？

在你推销自己以前，你必须先考虑你的形象——你最重要的推销工具。如果你不喜欢形象这个字眼所隐含的弦外之音的话，那么就不妨用“真实的自我”这个措辞吧。反正两个字眼在意义上是相同的。现在让我花一点时间来解释我想要表达的意思。

就其目前以及最通俗的意义而言，“形象”这个字眼在近年来已经被社会大众所滥用。但事实上，它却是释放你内在成功潜力的关键因素。当“形象”这个字眼是用诸于你身上，而非用在公司行号、国家、城市、大学或一些机构时，我把它定义为你在意识和潜意识里对自己的印象（自我形象）及他人对你的印象（公众形象）。

先谈谈你的自我形象吧。它是由成千万个关于你的想法组合成的；这些想法一直不断地在你脑海中翻腾，并构成你对自己的整体印象。要改善这些印象将牵涉到一段自我分析的过程。你必须问你自己：

我是什么人？

我的缺点是什么？

我不喜欢自己哪些地方？

作为一个人，我该怎样改善自己？

你并不一定要成为一个“超人”或一个“女强人”，才能接受这种自我分析。你也不仅是只对自己做表面上的治疗工作而已。我不会要求你每天早上看着镜子，并对自己说：“我今天比昨天更喜欢自己。”不，我这样要求你，等于是对你不诚实，而你这么做也等于是开自己的玩笑。努力使自己成为一个更好的人吧，这样你才能有好的理由来喜欢和尊敬你自己。

一旦你开始尝试着改善你的自我形象，我们便可以转移焦点，来谈谈你的公众形象了。你的公众形象是由种种行为模式组成的；这些行为模式在你平常行事或与人交往时，会清楚地显示出来，并且决定别人对你这个人的整体印象。

你是如何建立你的公众形象的？

如果你能很有效地和别人建立关系，而他们也喜欢、尊敬你的话，则你已很成功地建立了一个良好的公众形象。在做到这点以后，假使你具备了起码的才干与能力，你将会有更多的机会获取你想从人生中得到的东西。

你胜算的机会将会很大。

这就是“心理关系”所要达到的目标。

目 录

序.....	(1)
--------	-------

1. 我的成功经历	(1)
-----------------	-------

2. 与人相处之道	(35)
-----------------	--------

站在别人的立场上看问题.....	(37)
------------------	--------

使别人觉得他很重要.....	(38)
----------------	--------

“从白宫来的问候”	(40)
-----------------	--------

即使是明星也一样.....	(43)
---------------	--------

使人觉得轻松自在.....	(44)
---------------	--------

做一个赠送赞美的“圣诞老人”.....	(47)
---------------------	--------

对人有礼貌.....	(50)
------------	--------

说话委婉的技巧.....	(54)
--------------	--------

在实话外面加层糖衣.....	(58)
----------------	--------

要求暂停.....	(60)
-----------	--------

说话不慎足以亡国.....	(63)
---------------	--------

不要随便贬抑他人..... (64)

保持中立..... (66)

3. 表现时刻：面谈..... (69)

坚持的报酬：获取面试的机会..... (71)

履历表..... (74)

面试前的准备..... (75)

推销你自己..... (81)

面试时的忌讳..... (86)

4. 情绪与心理关系..... (89)

批评..... (91)

接受批评..... (92)

不断抱怨的人..... (95)

听人发牢骚..... (99)

处理尴尬的场面..... (100)

处理愤怒的情绪..... (108)

发怒的对与错..... (111)

不要勃然大怒..... (115)

5. 发生差错时..... (121)

勇于承担过失..... (123)

承担别人的过失..... (127)

“我们有一个问题”..... (132)

吃亏是福..... (136)

争论是非..... (140)

6. 与人沟通之道 (145)

第一印象 (147)

言词上的沟通 (149)

谈话的目的 (153)

时机 (155)

倾听：心理关系之钥 (157)

听人讲话 (159)

沟通的意义 (161)

7. 失败的好处 (165)

摆脱失败的影响 (169)

保持信心 (171)

失败没那么可怕 (172)

没人喜欢爱哭的孩子 (175)

只要不重蹈覆辙 (177)

结语 (183)

1

我的成功经历

那些拥有自尊、活力、冲劲、意志力及自制力的人，会比那些并不具备这些特点的人更容易成功。

亨利·罗杰斯是何许人也？他对成功又知道多少？他是从哪儿借来的胆，竟敢厚着脸皮写一本有关成功的书？这些都是我在此该一一回答的。

由于我从未象戴尔·卡内基、诺曼·文生、皮尔博士或克里门·史东一般发表过如何使人成功的作品，我觉得有必要在此做一番自我介绍，好证明我有资格做这本书的作者。我是一个搞公共关系的人。我是罗杰斯和考恩公司——美国几家最成功的公共关系公司之一——的创办人及董事会主席。有40年以上的时间，我一直致力于公共关系的工作，好帮助我的客户获取更多的成功。

我的公司是由我一手创立的。更正确地说，我是白手起家的。当公司刚成立时，它所拥有的除了我及一间办公室以外，就是我父亲投资的500美元。当然，不要忘了当年的500美元价值约等于今日的5000美元。把我今日的成就和当年创业初始时做个比较，我自认是个成功的人物。而其他的人也认为我是个成功的人物。

我是否在创业之初就一帆风顺呢？我是否曾是个聪明的学生？我是否来自一个富裕的家庭？我是否娶了自己上司的女儿？对这些问题，我的答案全都是——否定的。

在我的办公桌上摆着一张长宽为8×10，已开始有点褪色的照片。这张照片摄于1941年。相片中的我被环绕在当年好莱坞的星光级人物当中，其中有克劳黛·考伯特、珍·惠曼、杰克·班尼、乔治·彭斯及葛瑞西·艾伦。坐在我两边的是威廉·韦克森，《好莱坞记者》的编辑及发行人，及查