

日本畅销书 ★ 日本十佳读物 ★

强者

QIANG ZHE KUAI
BAN PAI DE AO MI

快半拍的奥秘



- 见一知十的“眼力”
- 瞄准盲点、弱点、冷点
- 培养敏锐的商业眼光
- 看清前人成功的理由
- 不必推销就财源滚滚
- 只差一步的症结

伊 吹 卓 著

大处着眼，小处创新，做强者，要不然就等死。

——超微总裁 普维特

每一个赢家成功的关键所在，也就是在每件事上，都快别人半拍所致。

——拿破仑·希尔

海 南 出 版 社

强者快半拍的奥秘

——着眼力的魅力

[日]伊 吹卓 著

海南出版社

强者快半拍的奥秘

——着眼力的魅力

[日]伊 吹卓 著 责任编辑 万 胜

海南出版社出版发行

广西区新华书店经销

华西医科大学印刷厂印刷

1997年7月第1版 1997年8月第1次印刷

开本:850×1168毫米 1/32开 印张12

字数:200千 印数:00001—11000册

ISBN7-80617-902-X/C·17 定价:18.00元

代 序

徐碧瑜

你也可以快半拍!

强者是世人羡慕的目标,也是世人争相模仿的对象,可是,强者成功的原因与历程却少有人细加追究体会。

如果细加分析,成功是绝无侥幸可言的。每一个成功的脚印都是一步一步踏出来的,而且都是点点滴滴汇积而成,并非如一般人所想地那样甘甜与富于趣味;当然,其中也不乏富有“传奇性”色彩的成功实例,但也必须先具备相当程度的努力与准备,然后才有可能在碰到那极其少见的“幸运”机缘之时,开花与结果。

成功真是那么难吗?俗语说:“人生不如意事十之八九。”可见,成功的机率并不太多,但是,也不是不可能。对那些一心梦想“一步登天”的人而言,成功却是难以触摸的,也的确需要“命运之神”特别眷顾才行。但一般的成功却得靠着当事人本

身的双手与脑袋，一步步稳扎稳打，才可能赢得。

其实，成功的定义不应只限于伟大英雄式的“成大功，立大业”，平凡人生中，每一阶段的突破与成长均应包含之。而且，唯有不断累积这些小突破与小成长，才有可能达到大的成功。

“强者快半拍的奥秘”这本书主要在重述一项成功的平实法则，是每一个人都可藉之成功的简易法则；作者认为这个法则，每个人无时无刻都在使用，可是由于运用得不够恰当与彻底，以致丧失了造就自己成功的机会。

作者所提出的这个法宝就是“着眼力”。所谓“着眼力”，简单地说就是一般人所谓的“眼光”一词，本书所用的“着眼力”一词乃取自胡适先生所言：“大处着眼，小处着手”的“着眼”二字。意指在看的同时，尚须进行分析、比较、归纳的工作，以便发展出新的机遇。作者认为，人如果能够用“心”去“看”与观察周遭的一切，则随处尽是创意与成功的机遇。可惜的是，一般人却由于心不在焉或把“心眼”自限于约定俗成的观念之内，以致常产生“视若无睹”或“钻牛角尖”的两极化现象。而老天所厚赐的这一双眼，也就此白白浪费掉了。

本书的特点在以许多小故事来阐述一般人所常忽略的大道理，读起来趣味性极高，而且平易近人。笔者得有机会在出版之前先睹为快，而且一气呵成，掩卷时不禁感叹：

就是因为缺少了这些“着眼力”，大多数人都成了凡夫俗子，而那些懂得好好“看”与“想”的人，自然比别人在思想或行动上快了半拍，成了赢家。怪不得亨利·福特会说：“见人所未见，乃致富之道。”

其实，人与人之间成就的高低，往往就是一些不起眼的东西日积月累所造成。譬如说：对一般人而言，在某件事上落后半步，根本算不了什么，可是，如果你每天落后别人半步，一年后就会增加至一八三步（三六五个半步），十年下来，就会累积至一八三〇步，此时的差距很明显地就相当大了。

作者在书上也提到一个类似的比喻，大意是这样的：

(1)人与人之间在体力上的差异不多，最多只有个位数（一位数）而已。

(2)然而，人与人在智力上的差异却可达到二位数。

结果，若将上述二项差异相乘之后，则人与人之间成就的差异度将高达三位数。

由此可知，人生中的每一个小步伐，都会影响到未来的成果，而每一个赢家成功的关键所在，也就是由于在每件事上，都快别人半拍所致。如果你也想成功的话，就必须先脚踏实地一步步踏稳，然后再求在速度上快别人半拍，若能如此，则成功自然是属于你的。

作者序

伊吹卓

处于瞬息万变的现代社会,想要成功很容易,但成功却也不是一蹴可及。这句话听起来有点玄,您不妨仔细深思一番!

成功很容易!怎么不是呢?只是,您成功的标准是什么?是“赚大钱”?“享有盛名”?抑是“具有左右世局的影响力”?无论如何,这一切成功的尺度,全都必须依靠社会舆论的支持,才能成立。

多可悲啊!自己的成功必须得到别人的认同才算成功,那么,人究竟为谁而活?既为自己,更为别人吗?本书作者在文中做了这样的注脚:

“人为自己的理想而奋斗是千古不变的真理,只是每个人也都需要啦啦队!”

“着眼力”是人生奋斗过程中的推进剂,本书所要告诉读者的正是“如何启发自身所潜存的着眼的能力”。人人生来具有“着眼”的潜能,连盲人也不例外,只是一般人往往昧于纷杂的尘世俗务,

未能明显地表现出来,或是不知该从何处开始,而庸庸碌碌地过了一生!

本书将“着眼力”作了一番立体式的剖析,并配以成功者的实例,旨在提供读者一个成功的捷径。衷心的盼望您在读完本书之后,能够彻底融会贯通,创造更新的“着眼力”。

着眼力 哲语精粹

这些语录看似平凡，却是作者数十年生活历练与智慧的结晶。有心人读之，足可增强自己的“着眼力”，从而掌握快速成功的秘诀。本书处处珠玑，碍于篇幅，我们只摘录其中一二，更多的宝藏等待您来挖掘！

△做任何事都行,只要你睁开双眼,敞开心胸,移动双脚。(75 页)

△保持问题意识的心,必能使“看不见的也能看到;听不到的也能听见。”(83 页)

△只要全神贯注地看某件事物,即使变化再微细,都可一目了然。感受变化是思考的前兆。小的变化之后,必有新的时代接踵而来。(102 页)

△去书店的好处很多,其中之一是,由其陈列的新书、新杂志,便可测知世界的倾向。(102 页)

△在人走过的山路后面,必有许多不为人知的小径与盛开的花朵。(145 页)

△最强劲敌人还是会有弱点,只要能仔细观察其弱点,则只需十分之一或者百分之一的力量,便可将敌人个个击破。(148 页)

目 录

□代序——你也可以快半拍!

□作者序

□着眼力哲语精粹

第一章 成功的关键在于着眼力

- 一 注意五十亿人的智慧…………… (3)
- 二 创意无所不在…………… (5)
- 三 织田信长和丰臣秀吉的着眼力…………… (9)
- 四 不必推销就财源滚滚…………… (11)
- 五 ✓“见微知着”的哲学…………… (13)
- 六 ✓作风特殊的日本麦当劳…………… (17)
- 七 ✓在不满之处着眼…………… (19)
- 八 ✓割舍之必要…………… (23)
- 九 看清前人成功的理由…………… (27)
- 十 着眼众知之处…………… (31)
- 十一 成功者与失败者的 IDEA 之别…………… (34)
- 十二 着眼力与 IDEA 的分野…………… (38)

第二章 不可思议的着眼力

- 一 着眼力的构想方法…………… (43)
- 二 小林一三的着眼力…………… (45)
- 三 分类情报的提示性…………… (47)
- 四 圆形构想法的暗示…………… (51)
- 五 由足迹推断法见着眼力…………… (53)
- 六 开始 IDEA 的探险行动…………… (54)
- 七 藤田田与洛基青木成功的着眼点
…………… (56)
- 八 诱饵战术的运用…………… (59)
- 九 总经理, 让我们看云去…………… (63)
- 十 世界就是一个 IDEA 的博览会…………… (66)
- 十一 集中视觉焦点…………… (69)
- 十二 在问题意识上的切实下功夫…………… (72)
- 十三 IDEA 的经济学…………… (74)

第三章 训练自己培养成功的着眼力

- 一 王牌投手锻炼法…………… (79)
- 二 吉田松阴的“飞耳跳眼”…………… (81)
- 三 着眼力的俘虏…………… (83)
- 四 “一版十秒”的新闻扫瞄眼…………… (87)
- 五 到一流的理发厅或餐厅走一遭…………… (89)

六	一张旅行券·····	(92)
七	把新产品买回家·····	(94)
八	书店即自己的另一间书房·····	(96)
九	读万卷书不如行万里路·····	(99)
十	“孜孜向学”与“不耻下问”·····	(101)
十一	把“天线人”当成朋友·····	(102)
十二	把一千万的主妇当成支持者·····	(104)
十三	模仿的技巧在于精妙之术·····	(106)
十四	君子豹变,武士有二言·····	(108)
十五	未雨绸缪以应变·····	(111)
十六	✓适应力是成功的要素·····	(113)
十七	过份倚赖文字情报绝非好事·····	(115)
十八	✓活用每个人皆有的五官·····	(116)
十九	行动力就是财富·····	(118)
二十	一、十、百的原理·····	(119)
二十一	抓住衡量社会变化的尺度·····	(121)
二十二	磨亮自己的“声纳”·····	(123)

第四章 人人皆可为的着眼力

一	做了就知道奥妙所在·····	(127)
二	“见”的多样性·····	(129)
三	见一知十的“眼力”·····	(132)
四	破执必从增广见闻开始·····	(134)
五	改变看法·····	(138)

六	必要时仍须舍弃着眼点·····	(141)
七	着眼力的秘诀——总论·····	(142)
八	瞄准盲点——着眼点的秘诀①·····	(143)
九	瞄准弱点——着眼点的秘诀②·····	(146)
十	瞄准变化——着眼点的秘诀③·····	(151)
十一	发挥长处——着眼点的秘诀④ ·····	(155)
十二	着眼力的十种绝招·····	(158)
十三	“笨的着眼”，免谈！·····	(171)

第五章 能把人看穿的着眼力

一	录用问题特别多的青年·····	(177)
二	小林一三的“用人术”·····	(181)
三	这种干部叫他写辞呈！·····	(183)
四	YIK 董事长的“七十分主义”·····	(186)
五	常至游乐区以培养阅人的眼光·····	(188)
六	自暴自弃的人，决不录用·····	(190)
七	你最尊敬的人是谁？·····	(192)
八	成功的新典型·····	(195)
九	发现长处的五种方法·····	(197)
十	着眼于领导者的统筹法·····	(198)

第六章 培养成功的商业眼光

4	一	经营多问“为什么”·····	(203)
---	---	----------------	-------

二	留意你身边所有的事物·····	(204)
三	顺应社会适应潮流·····	(206)
四	具先见之明·····	(207)
五	具有洞察力·····	(208)
六	当机立断·····	(210)
七	见人所未见·····	(211)
八	发挥商业创意·····	(213)
九	探测新情报·····	(218)
十	留心社会变化·····	(222)
十一	多接触社会·····	(223)
十二	往高级场所·····	(226)
十三	逛超级市场和公司·····	(228)
十四	逛书局·····	(230)
十五	看报纸杂志·····	(231)
十六	广结“天线人”·····	(233)
十七	扩大交际层面·····	(236)

第七章 用欲望引导你的着眼力

一	“欲求”是理性能为·····	(241)
二	生龙活虎的欲望理论·····	(243)
三	神经触角的奇迹·····	(246)
四	心性纯美,做事顺利·····	(248)
五	不知感动者,必然一事无成·····	(253)
六	活力与热情·····	(257)

七	你的个性仍在成长·····	(261)
八	正确地运用智慧·····	(263)

第八章 让着眼力达成你的愿望

一	将“志向”刻在笔杆上·····	(269)
二	保证使您成果斐然的方法·····	(274)
三	“一鼓作气”的惊人效果·····	(278)
四	威力惊人的学习方法·····	(281)
五	越会玩的人,愿望达成力越高·····	(286)
六	达成愿望的持续性活动·····	(288)
七	不要做无谓的“努力”·····	(289)
八	正确的努力方向·····	(293)
九	集中努力可加速愿望达成·····	(295)
十	自我要求,必定会开花结果·····	(299)
十一	自信像泉水一般涌现·····	(302)
十二	自信是一种了不起的才能·····	(304)
十三	实例研读·····	(308)
十四	真正使人产生动力的就是志向·····	(312)
十五	高超的“志”,可提升愿望力·····	(316)
十六	认识能力·····	(318)
十七	潜在能力的迷思·····	(322)
十八	潜在意识的威力·····	(326)
十九	学习卓别林·····	(329)
二十	活用“幼时经验”的技巧·····	(333)

第 一 章

成功的关键在于着眼力

“着眼”犹如寻找成功的种子，埋下种子后，还必须给予充分的阳光与水份，再加上细心的培养与呵护，才能使“着眼”的种子萌芽、茁壮，甚而开花结果……。
