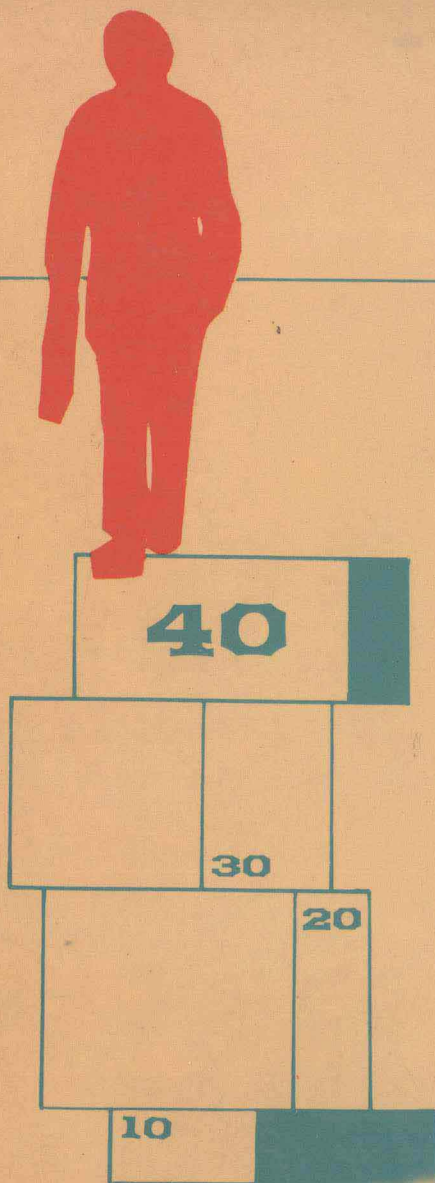


如何在40歲以前成功

how to succeed before 40

戴路著 王全美



成功
之路

新企業圖書出版社

本書自一九六四年出版中文本以來，現已第四十一版，經由各大公司行號，學校團體等大量採購，一致認為本書是最能助人的好書。大器晚成，在二十世紀八十年代的今天，是「萬不得已」的罕事，我們總不能坐等大器晚成。

二十歲到四十歲是黃金時代，我們立刻要決定的是：繼續現代崗位？變更工作？還是創業？該如何決定？請速讀此書，此書為你做決定，為你做此影响一輩子的大決定！

第三十二版序

天下事往往難以逆料，「如何在四十歲以前成功」，一九六四年六月初版，到今天第三十二版即將推出的時候，正好是整整十個年頭。最初的版本是袖珍型四十開的，第十三版開始改為三十二開的。第二十一版曾經重新排版，現在，第三十二版，是第三度重新排版，因為已有的三副紙型早就面目全非了。

這本書自初版以來，一直沒有刊登過廣告，首先乃蒙新生報的方塊極力推薦給讀者，讀者的信件如雪片飛來，計有二十四個企業機構採用本書作為員工進修課本，初版兩千本不到十天便賣完了。再版四千，函購便去了三千零六十二本，於是立刻加印，一九六

四年半年間，一版再版，居然閱過了第八版的記錄。

這本書之所以如此受到歡迎，在一萬七千八百二十四封信中，我們找到了答案：

一、書名太好了。

二、內容真實、具體，不說教。

三、舉例實在，都是活生生的現代小人物，不是高官，也不是知名人仕。

四、方法簡單，可行，任何人只要照着做，就會有結果。

五、這是本叫人賺錢，叫人做事做人的書，沒有高調，一點也不打高空。

總而言之，這是本實實在在、平平易易的、幫助你我他的書。祝福你成功，祝福你享受那成功的果實。

一九七四年十二月一日

如何在40歲以前成功

目次

第三十二版序

前言

從今天做起.....	九
確定人生目標.....	二一
培養強烈欲望.....	三一
運用潛在意識.....	四一
訓練合理判斷.....	五三
建立自信心.....	六三
駕馭你的感情.....	七三
創造新意念.....	八三

計劃機會捕獲機會·····	九五
不斷自我改進·····	一〇五
有效利用時間·····	一一三
養成積極態度·····	一二七
主動抓住機會·····	一二三
盡你的力量·····	一三七
保持生活平衡·····	一四七
推廣你的交際·····	一五三
盡量推銷自己·····	一六五
滿足他人需求·····	一七七
做個好聽手·····	一八七
推銷你的意念·····	一九五
爲部屬着想·····	二〇五
「如何在四十歲以前成功」公式·····	二一一
後記·····	二二一

前言

我們立刻要決定的是：

一、繼續留在現在的崗位上

二、變更工作

三、自己發展事業

該如何決定？這兒有廿一個方法、幫助你去決定，這兒有四十個現代人物的例子，供給你去參考。

成功，有成功的因素。這本書，就是從許許多多成功的因素中，歸納出二十一個重要的秘訣，作為到達成功之路的里程碑。而在最後一章，又把二十一個秘訣，統一而成一個「四十而成的公式」。這些秘訣，可歸納為三大類：

第一類，我們把重點放在觀念的改變上。

要我們的地位升高，首先就得改變我們的觀念。要成功，就應有合乎成功之道的想法。因此，這

本書首先着重於如何拿準人生航路的方向，和如何確立航行的目標。它告訴我們，如何將空泛的願望，轉變為強有力的原動力；如何磨煉我們的判斷力與決斷力，如何培育獨創性的意念；以及如何創造和運用機會的方法。

第二類，我們着重於工作方式的改善。

在四十歲以前，要達到成功的巔峯，我們無論在學習的方法上，或在吸收經驗的技巧上，都要有「過人」的努力。

關於工作方式的改善，它強調不斷學習——無論在工作中，或在生活中——的重要性。它告訴我們，如何不斷地吸收新的經驗；如何積極地處理常會碰到的新問題，諸如爭取機會，充分活用機會的方法，以及尋求自己所喜愛的工作的重要性等。

第三類的主旨，是我們和別人之間的關係的改善。

孤軍奮鬥，不能成功。無論那一種成功，除自己以外，必定還有許多人在扮演着重要的角色。因此，我們必需儘最大可能，讓他人賞識自己、瞭解自己。它強調人與人之間的接觸，強調獲得他人賞識我們才能的重要性。如何控制我們的言行，才能給人以良好的印象呢？什麼是讓他人實現我們的意念最有效的策略呢？

充份利用成功秘訣

整個說來，這是一本致成功的寶鑑。而每個秘訣，却又是獨立的指針。不過，走馬看花式的瀏覽，是不會得到預期的效果。希望你抱着「一定要從這本書裡學點什麼」、「這本書一定會使我成功」的決心來讀它。最好手裡拿枝鉛筆，把重要的地方劃出來，再把感想和心得在空白處記下。如遇選擇表或質問表，要認真地去做。總之，你能把這本書當做工具，盡量使用，你便配有了若干把成功的鑰匙。

四十青年成功實例

這本書裡，有四十個青年男女，在近幾年來，獲得成功的實例。他們都是和我們生活在同一時代裡，在短短幾年間，便在各自事業的領域上，爬上了頂尖的人物。

爲什麼儘選出年青人的實例呢？這是有理由的。對於過去的偉大人物，例如卡內基、福特、愛迪生、阿斯志等等，過去已有很多人敘述過了。同時，他們畢竟是昨天的人物，與現代的我們所處的情

況相比，他們便不是合乎現實的典型。

現代人物成功實例

推銷員、秘書、藝人、經理人員、電影的導演或研究人員……這些人在各自的事業上，如何發展而得到成功的呢？觀察並分析這些成功實例，總比追蹤傳記人物的足跡來得有用吧？沒有比這些更能證明：在美國、在我們中國、在所有的自由國度裡，仍然有你發展的餘地。你可以跟他們一樣，在自己的路途上獲得最卓越的成功。

追求成功三條大道

這本書也是一幅指示成功之路的地圖。有三條路，任你選擇，其中一定有一條是你的成功之路。選擇前，你要考慮過去所走的路，同時要考慮自己是怎樣的性格，有什麼才能，有怎樣的志趣。這樣，你便可以決定，選擇那一條成功的路。

第一條路：繼續留在現在的崗位上。

第二條路：變更工作。

第三條路：自己發展事業。

你該走那一條？這本書會給你一個決定性的圓滿答覆。並且在所舉實例中，可以體會到這四十位青年男女成功的經驗，那麼你的一切問題，都可迎刃而解了。

目前工作有發展嗎

你是不是想在現在的公司裡有所成就？這樣問問自己是必須的。因為對此問題的回答如何，可決定你是否走第一條路。當狄克先生考慮是否要當強森公司的推銷員時，他便是這樣問過自己的。他一直想着要在一家適當的公司裡，爭取自己的未來。最後，他決定在強森公司做事，這決定沒有錯，因為不到十年，才三十四歲的他，便坐上愛希康公司——強森分公司的第一把交椅了。

杜巴爾先生也是選擇第一條路而獲得成功的。這本書對於他在僅僅七年間，由一位低級的銷貨員而升至聯邦信封公司的副經理，也有詳細敘述。

謹慎考慮轉業好嗎

一個人只有在最適合於自己的工作或職務中，他的潛能才會有最大的表現。你是不是要選擇第二條路——轉業呢？

康克林在第二次大戰退役後，他考慮了一個重要的問題，應否回到他在工業界的舊職？這個職務，他一直幹到服役前，已有八年的歷史了，但是他總覺得不大合適。於是決定轉業，結果不到三十五歲，便成了著名的哥倫比亞唱片公司的總經理。

福克斯先生也毅然放棄了原有工作，轉向一個機會較多的職業。居然由銷貨員而成為世界首屈一指의 冷凍橘子果汁業的泰斗——一分鐘食品公司的總經理了。

自己創造自己天地

「是！」年青的亨利這樣對自己回答。結果，在能力、經驗、與自信的配合支持下，這位美國數一數二的誘導飛彈專家，採取了第三條路。如今，他已是擁有輝煌成就的美利堅公司的總經理兼大股

東。

華倫先生也是回答「是」的一位人物。他在二十五歲時辭去了加利福尼亞標準石油公司的職務，不到兩年的時間，創立了一家擁有五佰萬美元資金大公司。

這些有趣的實例，對於有心創業的人們，將有很大的益處。你可以學到如何開創事業。同時還可以決定，自己的能力到底够不够走上那成功的道路。

如何打開成功之門

總之，每個人的成功是因人而異的，同時每個人絕對不能走兩條路，因為各人有各人的獨特性和各別的方法與技巧。所以你應自己決定，選擇你自己的路，旁人是不便代謀的。這本書所能給你的，是你路上的里程碑。它教你怎樣發揮你獨特性的經驗與能力，走向成功的大道。只要按照書上的秘訣去做，我深信：「你也會成功的。」

你必須記住：機會是給那些準備迎接它的人們。守株待兔，希望絕對渺茫。今天，你就得開始追求與探索。這二十一個秘訣，你早一天利用，便早一天獲得結果，也早一天得到滿足。你還可以讓你家人分享成果。

我可以強調，在今日商業界或專家領域中，到處都渴望着具有傑出才能的人物出現。可能，你便是其中一位。只要你能把你的潛能發揮出來，加以磨煉，把它放置在正確的軌道上，在適當的場所，把握時機行動，你一定會成功的。

成功，成功，在四十歲以前，我們一定要獲得成功。

第一個秘訣 從今天做起

未來的事，全繫於今天。今天的事，又繫於今天的切實的思想，切實的工作。不要讓多餘的膽怯，在你心上投下了陰影。

任何人都可以決定他自己的命運。我們必需具有這個觀念。具有了這個觀念，四十歲以前的成功機運，也一定會來。

支配自己的命運，的確是可能的。你能够想做什麼就能够做什麼，能够想在哪裡，就能够在哪裡。這意思是說，如果你不喜歡現在的工作，你可以不必呆在那裡；如果你現在住的地方你覺得不合意，你可以搬到別的地方；如果你對於目前的拮据生活感到厭煩了，你可以設法增加你的收入。你所以在目前的位置，那是因為你願意在那裡的緣故。只要你改變想法，你就能够改變一切。

自己命運自己支配

我們可以這麼想：人生好比是一塊黑板，你可以在黑板上，畫出你自己的未來藍圖。但是如果你

呆呆地不想去畫，那麼，別人就會從旁邊搶走你手上的粉筆，在你的黑板上塗些什麼東西，於是你的住所、你的職業、你的收入、甚至你的一生，都由別人給你決定了。這裡所說別人，就是你的父母、你的老師、你的上司，以及成千、成萬你從未見過面的人們。

我們大可不必把自己的事，聽由別人決定。現在有所成就而過着幸福日子的人們，沒有一個不是自己開拓自己命運的。能把逆境轉為順境的人，才有成功的可能。讓我們舉個例：

這是某一位有志從事協調工作的年青技師的故事。當時，他——傑克是卅一歲，半年來，一直工作得不順利，甚至裁家活口都成問題。不過他有強烈的創業慾，想貫徹初志。他堅信：經營協調工作，一定是有遼闊前途。尤其對於他的專門分野——現場勞工按能率計酬的特種方式——懷有絕大的信念。這方法以往在幾個規模較小的工廠裡試用過，都有良好的效果。現在所缺的是，他需要一個大規模的實驗機會。

這機會終於來到了。一旦成功，他不但名利雙收，還可保證獲得其他的顧客。

他開始調查工廠的生產組織。不到一個星期，他便擬出一套提高生產，減低成本方案。可是工人們却提出了反對。

本來，工人們對於「能率技師」，就有很深的反感和成見。他們認為所有這種技師，最好都給狗吃掉。實行這特種方式，必須有工人的支持和合作，不然，什麼按能率計酬制、或刺激給酬制，便成

廢話。傑克眼見一個絕好機會，就要溜走，正好比，這些工人們，要從傑克手中搶去粉筆，要在他黑板上亂塗亂畫了。

傑克不甘心，絞盡了腦汁，思考對策。經過數小時的苦思後，終於給他想出了一個方案。第一步驟，他要說服資方，讓他們在傑克計劃的會議上，允許工會職員及委員們列席。這是沒有先例的。靠着傑克的活力、熱情和自信，資方終於同意了傑克的請求。

面對問題解決問題

那一天，坐在說明會席上的，大多是文靜而固執的人。傑克深深吸了口氣，以充滿熱情的口吻，開始扼要地說明自己的計劃。

「總之，我的計劃就是要向你們保證，每一塊本錢能產出更多的產品，而每一個小時工作，能得到更多的酬報。」

「不過，這裡要有一個先決條件，那就是，如果沒有你們工會的在廠委員和工會人員的同意，我決不願意引進這個制度來。」傑克這樣結束了他的說明。

會場一片靜寂。資方和勞方人員都不作聲。傑克一時感覺到類似失敗的恐懼。