

一本关于积极思考的怀疑论手册

福杯满溢

Barry Maher

[美] 贝瑞·马哈 著 李靖华 译

Filling the Glass

The Skeptic's Guide to Positive Thinking in Business

世界上有两种人，当他们在观察半杯水时，一种人看到的是杯子里有一半是满的，而另一种人看到的则是杯子里有一半是空的。不同的观点和角度，被区分为积极心态和消极心态。

而本书所要讨论的策略是：拿起半满或者半空的杯子，然后把它加满——最好是加到水溢出来为止。

中央编译出版社



商业引导书 01

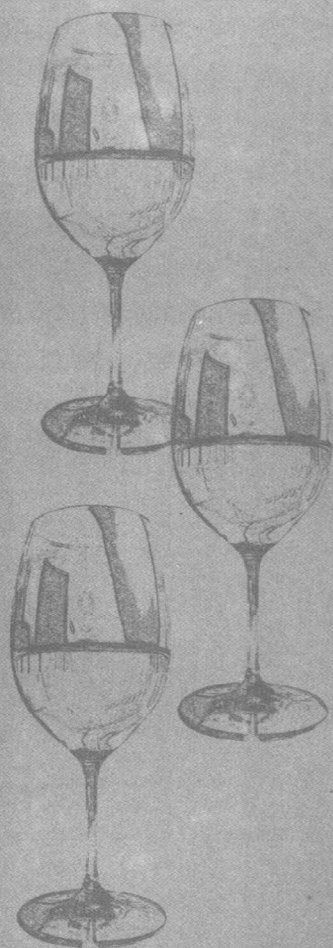
一本关于积极思考的怀疑论手册

福杯满溢

Barry Maher

[美] 贝瑞·马哈 著 李靖华 译

中央编译出版社



Filling the Glass©2001 by Barry Maher

Published by arrangement with Dearborn Financial publishing

Though Bardon Chinese Media Agency.

版权所有,未经许可,不得翻印。

图书在版编目(C I P)数据

福杯满溢 / (美)马哈著;李靖华译. —北京:中央
编译出版社;2002

ISBN 7 - 80109 - 559 - 6

I. 福… II. ①马…②李… III. 人生哲学

IV. B821

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 025181 号

出版发行 : 中央编译出版社

地 址 : 北京西单西斜街 36 号 (100032)

电 话 : 66521152(编辑部) 66171396(发行部)

E m a i l : edit@ cctpbook.com

网 址 : <http://www.cctp.com.cn>

经 销 : 全国新华书店

印 刷 : 北京宏伟胶印厂

开 本 : 880 × 1230 毫米 1/32

印 张 : 10

版 次 : 2002 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

定 价 : 21.80 元

作者简介

作者贝瑞·马哈（Barry Maher）曾是一名以道德推销闻名的世界级销售员，现在则是一位管理讲师与营销咨询顾问。公司总部位于加州的圣塔巴巴拉，客户超过300家，其中有许多世界级的跨国公司。

贝瑞·马哈的营销理念十分独特，它不仅对于商品的推销十分有效，而且对人生也有所启迪，深受客户的欢迎和媒体的关注。《纽约时报》、《华尔街日报》以及《洛杉矶时报》对此都有报道及专访，并经常引用他的谈话和观点。

世界上有两种人，当他们在观察半杯水时，一种人看到的是杯子里有一半是满的，而另一种人看到的则是杯子里有一半是空的。不同的观点和角度，被区分为积极心态和消极心态。

事实上，杯子是半空还是半满并不重要，重要的是你如何将水加满！

《福杯满溢》一书提供了十大策略，帮助你重新改造自己的工作与人生——使你再也不会将目标设定在半空或是半满的杯子上了。这些策略曾被作者贝瑞·马哈用来帮助数百家顶尖企业取得良好的业绩，现在，作者以这些相同的技巧，为读者说明如何拥有成功而美满的生活。

责任编辑：李树新

封面设计：点石堂

目 录

第 1 章	将水加满的十大策略
	两则悲哀而简单的真理 /7 阿提拉与我 /8 寻找一句更好的口头禅 /9 将真理记住 /10 艰难的转变 /11 十大策略 /12
第 2 章	现实与马努杰的死亡回旋梯
	一本关于积极思考的怀疑论手册 /16 朗·坎贝尔并不是惟一的例子 /18 马努杰的死亡回旋梯 /21
第 3 章	与消极面和平相处
	最难对付的客户 /23

	乐观主义与精灵的魔杖 /24 躲在希望后面 /27 只看好的那一面 /28 如何“长生不老” /29 如何谋杀一份职业 /31 顾客与员工的消极面 /36 越战的教训 /37 发掘反对的意见 /38 我们对抗他们 /42 为什么要帮助对手翻墙入侵呢? /43 与消极面和平共处 /44 达到平衡 /45
第 4 章	将水加满
	成功 /50 让你的价值观助你一臂之力 /51 汲汲营营,所为何事? /54 不需要太深奥 /55 最佳的策略 /56 最佳目标 /57 叫我第一名 /64
第 5 章	先将别人的水加满
	欢迎进入黄鼠狼的制度中 /67 代名词的测验 /69

	团队的运动 /71 被延宕的旅程 /73 了解他们在想什么 /75 简单的道理 /76 麦可锡·佛劳斯 /77 追求幸福吗? /78 红萝卜与鞭子的差别 /79 每天 100 个不受监督的决定 /82 最大的红萝卜 /83 珍珠港事件档案 /84 霍桑效应 /87
第 6 章	自我评价:一篇冗长的演说
	你在时间岁月上的位置 /92 改善产品,形象也会跟着改进 /94
第 7 章	加满、加满、再加满——更多的技巧
	你希望是星期二还是…… /98 潜力的延展 /99 问一下又不会怎样 /103 比心理治疗更便宜 /104 现在就做爱 /105 辞职的时机 /107 支持梦想但不要累垮梦想家 /108 珍妮特是如何赚进 45 万美元的? /110

	道不同不相为谋 /111 价值 8500 万的猫便盆 /112 坐下来当咨询顾问吧 /116
第 8 章	成为你自己的导师
	认清现实 /118 今天并不是你下半辈子的起点 /119 你的选择 /121 鼓励为何而来? /122 别再与世浮沉 /124 走在回家的路上 /125 侍奉上帝的通行法则 /126 为什么我没跟碧姬·芭杜约过会 /128 过度乐观主义的流言 /130 梦的解析 /132 将你自己放在英雄的道路上 /133 行销的标语 /135 更多的现实 /137 其他的大师 /138
第 9 章	陈词滥调之外的思考
	愚蠢的某个面向 /145 从框框里逃出去——即使有铁窗阻隔 /147 在时尚之外的思考 /150
第 10 章	加 水

	W I I F M /154 是谁在对谁做什么事？ /157 一个有力的策略 /157 推销解决之道 /159 你找不到完美的人才时 /161 你无法推销一只空杯子 /163 让别人轻易地说“好” /165 要求订单 /166
第 11 章	将你们的共通性找出来
	同理心的工程学 /170 将北爱尔兰共通的一面表现出来 /171 共通性 /172 还有两个大师也如是说 /175 有智能的高僧 /176 离丝袜远一点 /178 沟通 /179 难以相处的人 /184 自信地盯着他的鼻梁 /185 放在壁炉上的是什么？ /186 说教与顶撞的态度 /188 寻找事实 /190 如何提供援手 /192 理想的人选 /197 成为那个你想要成为的人 /197

第 12 章	成为一位专业的见证者
	你赢不了的争执 /200 亚伯拉罕·林肯号症候群 /202 建立专业态度 /204 采购电话簿的明星,就是我 /206 有道理 /209 品牌形象 /211 借来的专业 /212 热空气 /215 技术专业 /215 当你不知道的时候 /216 匈奴王阿提拉的领导秘方 /218 所有的事实 /221 防卫面具 /222 有时候,圣诞老人是不存在的 /223
第 13 章	迈向成功的失败
	一个过程,而不是一个事件 /227 热门把 /229 对于植发手术的恐惧 /231 推销代表的观点 /233 为成功做练习 /235 犯下更新、更好的错误 /236 完美的告诫 /238 失败的自由 /239

	肯尼迪与尼克松 /239 消极想像的力量 /242 最佳的准备 /243 允许重大失误发生 /246 林肯的模式 /247
第 14 章	让家丑跳舞吧
	带着负面的行李 /252 将牛藏起来 /253 牛是会浮起来的 /255 油腔滑调 /256 对于消极面自吹自擂 /259 危机还是转机? /260 “脆脆”的危机 /261 家丑策略 /263
第 15 章	改变衡量的尺子以完成交易
	梦想与梦魇 /268 将失败转为成功以及将成功转为失败 /271 谅解与生还 /273 改变衡量敬畏的方式 /275 刻意地令人感到敬畏 /277 衡量的尺度 /280 几个关于衡量的议题 /280 小小的事实 /283

	进步 /284 悲剧与统计数字 /285 压力 /286
第 16 章	不要以成功为标准
	没有数字的目标 /294 为你的潜能冲刺 /297 工作猝死症 /299 活动力与生产力 /301
第 17 章	去 享 受
	笑一笑 /307 实际的性 /311 说服大象 /312 更多的林肯 /313 你已经知道的事情 /318 鞋子博物馆与童子军 /319 王先生的选择 /320 休闲科学的学会 /325 时间的片断 /327 最后一项策略 /329
第 18 章	古怪而合宜

第 1 章

将水加满的十大策略

朗·坎贝尔在智商测验里表现得十分良好,在销售技术上更是高人一筹。他积极、充满活力的外表,让工业咨询公司(Industrial Solutions)的主试者印象深刻,而在此之前的两位老板,更对他的热情与诚实赞赏有加。聪明、有才干、乐观进取并且有操守——这些性格因素让朗得到了梦寐以求的工作。然而在一年之后,也是这些特质,使他怀着一股厌恶的心情递交了辞职书。

我在担任工业咨询公司顾问的时候,认识了朗。那时,他刚刚被录取。28岁的他,从一个家族企业年薪3.3万美元的销售代表,一跃而晋身于这家《财富杂志》前500强企业,开始他专业的推销生涯。在这样的一家公司里,第一年的平均所得是6.7万美元,而像朗这样有潜力的人才,一年大可有10万美元入袋。而且车子、日常开销都是由公司所提供,再加上十分诱人的福利

制度,足以让包括我在内的所有人,开始怀疑自我创业到底有什么好处。开始上班之后,朗那富有感染力的微笑,几乎成了他脸上一个持久的标志。

当我每天7点半到公司的时候,他早就已经在训练室里用功了。当我下班的时候,有时候都晚上7点半、8点了,他却还是待在公司里,到处向人请教。在他到任之后的第二个月,部门经理要他在一场主要的销售会议上,负责关于动机的演讲。当时连那些商场老手都对他印象特别深刻。

我那时候认为他顶多只能待18个月。因为在工业咨询公司里,你若没有那么一点愤世嫉俗,恐怕做不来这个工作。我看过太多原本可以成为顶尖高手的人才,被这家公司设定的高销售标准击倒。而朗看起来又是格外的稚嫩和脆弱。

在我和工业咨询公司的顾问合约到期的那一天,朗自愿开车送我到机场,他希望能有机会向我请教一番。我便将名片给了他。“在这里的每一个人都十分看好你的潜力,”我对他说,“但是如果情况变糟的时候,在你做下无法挽回的决定之前,请打一个电话给我。”

他向我道了谢,但是跟我保证,他认为这个工作将会是他一生的职业。“我可是将自己牢牢地绑在这匹野马的鞍上了。”他这话提醒了我,朗来自新泽西,而他的销售经理却是从德州来的。“它乱咬、乱跳,但是却无法将我甩掉。”

8个月之后的一天,他拨了一个电话给我。他跟我说,隔天他就要辞职了。

“他们把价格标得太高了,”他解释道,“我毫无办法将他们

的机器卖出去。”

“朗，你如果下决心要卖，就可以把它卖出去。”

“我没有办法卖这个东西，他们设定的额度太高了，我根本达不到那种销售指标。”

“有多少人能够达到那个标准呢？”

“有一些，我想可能大部分的人都能达到吧。但是公司一直对销售代表施压，要我们去达成那样高标准的业绩，谁知道其他人都对顾客灌了什么迷汤？我是干干净净地在卖产品的，可是我就是卖得不够多，而且我对自己所卖的产品感觉不好。我让那些有潜在购买力的顾客信任我，然后利用他们对我的信任，去说服他们买那些原本不会买的产品。我知道推销本来就是这么一回事，当然如果你的产品是市场里最好的也就罢了……”他的声音渐渐地低沉下来。

“但是，”我说，想将话题接下去，“并不是每个人都能拿到市场里最好的产品。”

“这就是问题所在了。”

“没错，这就是问题所在了，朗。但是你以前不是在一次部门会议中，提到中国的一句俗语：问题就是转机吗？”

“是危机！中国人说，危机就是转机。”

“朗，你明天就要辞职了——辞掉你曾经认为是自己一生的职业。如果这还不算是危机，那你说说看，什么才算是真正的危机呢？”

“你的意思是……”

“让我来跟你说说加满水杯的哲学吧！”

诺曼·蓝琪是属于天使一类的人。她在一个小小的宗教团体里担任行政人员，完全跟推销员扯不上关系。

“在地狱里你怎么去推销冰水呢？”诺曼打电话到办公室对我说，“我们大部分的牧师也没有办法。这就是为什么主教想请你参加我们的年度研讨会——想请你以销售的经验启发他们。”她的语调很明显地告诉我，她对于这一类特别的启发并不怎么苟同。

“我听人家说，耶稣是一个销售高手。”我偷偷地借用那些电视上神职人员所说的话，那是我没事乱按遥控器时无意间听来的。我常常喜欢听这些神职人员在电视上说些什么。作为一个职业演说家，他们的热忱给我留下了很深的印象。对秃头的我来说，也很惊讶他们总有一头浓密的头发。

“可是撒旦也是。”

“推销员里的确什么人都有。”我承认。

但是诺曼的问题并不在于推销员，或者一个快要秃头的顾问身上。她的問題在于新来的主教。

“突然间，每一件事都要用钱来衡量。”在我抵达之后和开始演说之前，她吐露给我这样的信息，“而我就是那个要去进行衡量的人。我得时时逼牧师们改善他们在信徒贡献上的业绩。然后还得要求他们精益求精，这与我接下这个工作的初衷完全不同。老主教衡量的是我们在灵魂上的成功与否。”

她交给我一张纸。

“这是什么？”我问道。

“我想把它塞进今晚主教欢迎牧师的演讲中。”