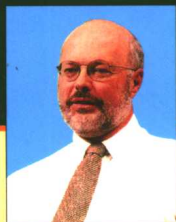


所有成大事者的秘诀只有一个：扬优抑劣！

杰夫里·哈伯特

CHANGING THE
DISADVANTAGE
OF YOUR
WHOLE LIFE

改变 一生的劣势



用最快捷的方式打败人性的弱点

CHANGING THE
DISADVANTAGE
OF YOUR WHOLE LIFE

中国致公出版社

CHANGING THE DISADVANTAGE
OF YOUR WHOLE LIFE

改变 一生的劣势

· 丛 生 编译

中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

改变一生的劣势/丛生编译. —北京: 中国致公出版社, 2003.10
ISBN 7-80179-211-4

I. 改… II. 丛… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 082402 号

改变一生的劣势

编 译	丛生
责任编辑	李秦
出版发行	中国致公出版社
地 址	北京市太平桥大街 4 号
电 话	66168543
邮 编	100034
经 销	全国新华书店
印 装	北京顺通印刷厂
开 本	880 × 1230 1/32
印 张	11
字 数	250 千字
版 次	2003 年 10 月第一版
印 次	2003 年 10 月北京第一次印刷
书 号	ISBN 7-80179-211-4/B·014
定 价	21.80 元

致公版图书印、装错误, 工厂负责退换。

写在前面的话

提到“劣势”一词，我们很容易想到足球场上的弱队与强队之间的较量。毫无疑问，足球的赢局定律是：此方攻破彼方之劣势！

同样，每个人身上都有劣势存在，甚至在某种情况下，劣势还大于优势。如果这样，一定会遭遇更大的阻力。初看起来，这是一种不幸。但是，这又不是不能改变的！凡是想成就一生事业的人，最大的优点就是：改变一生的劣势！

鲁伯茨是德国柏弗的一个建筑技师，他虽然要想成为一名杰出的建筑设计大师，像国际大师赖特那样能设计出“流水别墅”，但他身上缺少大建筑师应该具备的超凡的空间想象力，而且这个劣势始终制约着他不能登上新的台阶，设计作品表现出重复性和保守性。他甘于被这种劣势控制吗？自然，他不愿意放弃自己的梦想，他下定决心改变自己的劣势。他是这样做的：他坐火车到意大利南部去，在“水城”威尼斯度过了三个月的时间，在那里他只做一件事：观察建筑与水的关系，以及它们表现出来的空间美感，记下了 50 万字的笔记；然后他又去美国拜访建筑大师（如卡波尔、福特等），请他们帮助自己消除以前对空间的理解，而融入“新工业”、“新乡村”的概念。经过两年的努力，他把自己



变成了一个“想象丰富的鸟”，从而设计出了名震世界的建筑作品，而一举成为大师级的人物。

这样的例子并不少见。你可能从事的工作不是建筑设计，可能不存在鲁伯茨身上的劣势，但是你肯定存在其他的劣势，并且严重阻碍你发挥自己的强项。所以请你冷静下来，仔细地面对自己，认真想一想“我究竟被哪些劣势所包围？”

面对劣势，最可怕的态度是漠视，甚至不以为然。为什么有很多人难以拓展成功的局面，关键原因之一就是不能够改变自己的劣势，而让它成为束缚自己成功的“紧箍咒”。这是自己对自己不负责任的一种表现。

请你注意：任何一个劣势都可能是你身上潜在的“炸药”，只要你稍不注意，就会冲毁你的优势，炸毁你已有的成功。

所谓改变一生的劣势，这不是无法操作的，而是一个切实可行的成功公式。我们都知道取长补短对于一个人成大事的重要性，但是更为实际的是变劣为优，从而强大自己的能力。这是成大事最为神效的定律。

本书决非泛泛而谈成大事的原理，而是以如何改变一生的劣势为切入点，告诉你全面制胜的具体方式和方法，给人耳目一新之感。当然这是我们的愿望，更希望为渴求成功人生的你增添一份智能。

目 录

一、爆发力量： 制定最恰当的目标

- ① 没有明确目标的人，就像一艘没有舵手的船…… (3)
- ② 一辈子迷迷糊糊，就是因为没有真正的目标…… (10)
- ③ 一旦确定目标，会给你带来惊奇…… (15)
- ④ 憋足劲，一步一步做下去…… (19)
- ⑤ 一旦目标明确就要开始行动，而且要锲而不舍
…… (23)

二、“列车计划”： 把人生时刻表刻在心里

- ① 没有计划，干什么都会一盘散沙…… (29)
- ② 你对工作计划得如何，而不是你工作得如何努力
…… (34)
- ③ 如果要漂亮行动，必须有漂亮计划…… (37)

三、收获方法： 一次行动胜过十次胡思乱想

- ① 立即从现在开始起步 (43)
 - ② 做事的秘诀是行动 (47)
 - ③ 人生都是从“做”字开始起步 (52)
 - ④ 成功经验：一旦看准，大胆行动 (56)
 - ⑤ 用行动实现财富梦想 (59)
-

四、冷却法则： 把浮躁心态压下去

- ① 只要有耐烦之心，必定会多一份收益 (65)
 - ② 力戒自我失控 (68)
 - ③ 善于等待，去掉灰心 (71)
 - ④ 集中注意力“吃掉”一件事 (75)
-

五、投入与回报： 热情地对待自己所做的事情

- ① 没有热忱，不论你有什么能力，都发挥不出来
..... (83)

- ⑫ 热忱可以鞭策一个人从浑噩中奋起做事 (86)
- ⑬ 所有成功的秘诀都在于热忱地工作 (89)
- ⑭ 你愈投入，事情就愈显得容易 (93)
- ⑮ 培养热情就像发动一座核能反应炉一样 (100)

六、善于反省： 随时清除自己人性的弱点

- ① 只要有信心，你就能移动一座山 (105)
- ② 扎扎实实生活在今天 (112)
- ③ 让惰性在你身上“死亡” (122)
- ④ 绝对要扔掉别人的拐杖 (127)
- ⑤ 千万别祈求处处保险 (131)
- ⑥ 草率行事只会漏洞百出 (136)
- ⑦ 力戒包裹自己的错误 (141)

七、强身之道： 遭遇挫折，顽强挺立身体

- ① 迈出一小步，会换来一大步 (147)
- ② 敢于尝试，把“不”字擦掉 (151)
- ③ 坚韧能够度过一切难关 (156)
- ④ 每一个挫折都附带着具有等值好处的种子 (159)
- ⑤ 一次跌倒，并不是弱者 (163)

八、猎豹姿态： 化机遇为成功的最大资本

- ① 机会来时，你应打开大门迎接 (167)
- ② 抓住机会意味着找到人生的财富 (171)
- ③ 给自己找借口，会毫无用处 (175)
- ④ 机遇不会落在守株待兔者的头上 (179)
- ⑤ 强者总是主动创造机遇 (183)

九、显示才能： 学会经营自己一生的强项

- ① “我之所爱为我天职” (189)
- ② 大胆用特长证明自己 (193)
- ③ 竭力去争做“一等公民” (196)
- ④ 强力冲击的9种力量 (201)
- ⑤ 尽可能处理好受人控制的关系 (207)
- ⑥ 用金点子推销自己 (213)

十、互补定律： 精通人生的双赢战术

- ① 不要把自己的意见硬塞给别人 (221)

CONTENTS

02 一生都要掌握合作之道	(226)
03 协作的价值超过 1 + 1	(229)
04 合作就像婚姻，它是你腾飞的起点	(235)

十一、一生必修课： 面对人际关系，心领神会

01 宁要宽容，不要自私	(243)
02 良好的名誉，使人们都愿意与你深交	(246)
03 你先尊重别人，别人就会尊重你	(251)
04 无谓的争论都是浪费精力	(256)
05 善于利用魅力资本	(260)
06 人们需要什么，你就给他什么	(268)
07 勿逞一时的口舌之能	(276)
08 让别人保住面子	(280)
09 恰到好处地应用语言是成功的关键	(284)
10 做人要有“品牌意识”	(290)

十二、超越方略： 与自己叫板，才能更加富足

01 把“永不放弃”四个字刻在心头	(295)
02 越有危机，越会产生机遇	(300)
03 像一匹骏马一样，狂奔不已	(303)

04 自我贬低就是可怜虫	(306)
05 不求完美，边做边想	(310)
06 肯定自己是成功之本	(313)
07 没有野心，永远摘不掉“平庸”	(316)
08 自己给自己鼓劲和壮胆	(320)

十三、分享自我： 学会快乐，就是最大的幸福

01 好好地做，你就会快乐	(327)
02 快乐是健康的良药	(331)
03 别悲观地接受你不满意的东西	(335)
04 为了使自己快乐，请先包容别人	(338)

—

爆发力量：

**制定最恰当
的目标**

在目标的引导下收获心中的果实，这是人生中最幸福的事情，但是需要你爆发力量，去不断地追逐。

01

没有明确目标的人，就像一艘 没有舵手的船

目标的作用是巨大的，它犹如舵手航行的指针。有了这样的目标，青年人在奋斗中就不会因迷失方向而无所适从。

青年人是否需要有一个目标或目的？答案显然是肯定的，因为人难以达到并未曾有的目标，正像要求人从一个从未到过的地方回来一样。除非有确实、固定、清楚的目标，否则人们就不会察觉到内在最大的潜能。大多数人永远只是“徘徊的普通人”中的一个，尽管这些人可能是个“有意义的特殊人物”。

一个没有明确目标的人就像一艘没有指针的船，永远漂流不定，只会搁浅在失望、失败和丧气的海滩。美国前财务顾问协会总裁刘易斯·沃克曾接受一位记者采访，谈论有关稳健投资计划基础的问题。记者问道：“到底是什么因素使人无法成功？”沃克回答：“模糊不清的目标。”记者请沃克进一步解释，他说：“我在几分钟前就问你，你的目标是什

么？你说希望有一天可以拥有一栋山上的小屋，这就是一个模糊不清的目标。问题就在‘有一天’不够明确，因为不够明确，成功的机会也就不大。”“如果你真的希望在山上买一间小屋，你必须先找出那座山，找出你想要的小屋现值，然后考虑通货膨胀，算出5年后这栋房子值多少钱；接着你必须决定，为了达到这个目标每个月要存多少钱。如果你真的这么做了，你可能在不久的将来就会拥有一栋山上的小屋，但如果你只是说说，梦想就可能不会实现。梦想是愉快的，但没有实际行动计划的模糊梦想，则只是妄想而已。”

有一位妻子叫他的丈夫到商店买火腿。他买完后，妻子就问他为什么不叫肉贩子把火腿末端切下来。丈夫反问他太太为什么要把末端切下来。她说她母亲就是这么做的，这就是理由。这时岳母正好来访，他们就问她为什么总是切下火腿的末端，母亲回答说，她母亲也是这样。然后母亲、女儿和女婿就决定拜访外祖母，来解决这个困扰三代的神秘之谜，外祖母很快地回答说，她所以切下末端是因为当时的红烧烤炉太小，无法烤出整只火腿的缘故。现在外祖母有她行动的理由了，那你呢？

你做任何事都有你的理由吗？在你的一生中，你有过明确的目标吗？你的目标是具体还是泛泛，是长期还是短期呢？拿破仑·希尔告诉我们：目标必须是长期的、特定的、具体化的、远大的。目标必须是长期的。没有长期的目标，你可能会被短期的种种挫折击倒。理由很简单，没人能像你一样关心你的成功。你可能偶尔觉得有人阻碍你的道路，而且故意阻止你进步，但实际上阻碍你进步最大的人就是你自己。其他人可以使你暂时停止，而你是惟一能永远做下去的人。

如果你没有长期的目标，暂时的阻碍可能构成无法避免的挫折。家庭问题、疾病、车祸及其他你无法控制的种种情况，都可能是重大的阻碍。在稍后的章节中，你会知道如何去面对消极以及积极的情况，并且做出正确的反应。你会学到：一次挫折（不管多严重）可能是进步的踏脚石，而不会是绊脚石。

当你设定了长期目标后，开始时不要尝试克服所有的阻碍。如果所有困难一开始就清除得一干二净，便没有人愿意尝试有意义的事情了。你今天早上离家之前，打电话到交通岗询问所有的路口交通灯是否都变绿了，交通警察可能会认为你不通人性。你应知道你是一个一个地通过红绿灯，你不仅能走到你能看到的那么远的地方，而且当你到达那里，你通常都能见得更远。

查理·库冷先生曾以一种有意义的方式表示了他的创意。他说：“成为伟大人物的机会并不像急流般的尼亚加拉瀑布那样倾泻而下，而是缓慢的一点一滴。”

一般说来，伟大与接近伟大的差异就是在你期望伟大的同时，是否能够每天朝着目标工作。举重选手都知道，如果他想成就伟大的目标，就必须每天去锻炼肌肉。每一对想养育出有教养的可爱孩子的父母，都知道人格与信仰是每天不断培养的结果。

每天的目标是人格最好的显示器，它包括奉献、训练与决心。我们设立的伟大长期目标会帮助我们实现美好的梦想。但目标必须是特定的。一般人在人生的道路上，只是朝着阻力最小的方向行事，这是“徘徊的大多数普通人”，而不是“有意义的特殊人物”。你必须是位“有意义的特殊人物”，而不是一位“徘徊的大多数普通人”。

选一个最热的天气，从商店里买一些最大的放大镜以及一些报纸，把放大镜拿来放在报纸上，离报纸有一段小距离。如果放大镜是移动的话，永远也无法点燃报纸。然而，放大镜不动，你把焦点对准报纸，就能利用太阳的威力，使报纸燃烧起来。

不管你具有多少能力、才华，如果你无法管理它，将它聚集在特定的目标上，并且一直保持在那里，那么你永远无法取得成就。那个猎得几只鸟的猎人并不是向鸟群射击，而是每次选定一只作为“特定”的目标。

设定目标的艺术是把它集聚在某一特定、详细的目的上。“许多”钱，“好”或“大”的房子，“高收入”的工作或成为一位“较好”的丈夫、妻子、学生……这些目标定得太笼统了。一般而言，都不够具体。例如，不能光讲是“大”或“好”的房屋，你的目标应当很清楚地以细节表示出来。如果你不知道精确的细节，就要收集一些合你心意，并有房屋图样的广告杂志。建筑商或房地产商人有样品屋时，要多方参考，比较综合各种创意与观念。

希望你完全了解并具备上述的一般知识，同时尽可能应用到实际中去。

(1) 目标要具体化

有人说，我将来长大要做一个伟人，这个目标太不具体了。目标必须具体，比如你想把英文学好，那么你就定一个目标，每天一定要背 10 个单词、一篇文章，要求自己在一年之内能看懂英文书报。由于你定的目标很具体，并能按部就班去做，目标就容易达到。有人曾经做过这样的一个试验，他把人分成两组，让他们去跳高。两组人大概个子都差不多，先是一起跳了 6 尺，然后把他们分成两组。对一组