

继《没有任何借口》、《把信送给加西亚》之后

最滋润心灵的励志经典

企业、政府机关干部、职工职业精神读本

Energy Focus 天势世纪丛书

主编 路卫军

The Go-Getter

全力以赴的人

为自己负起责任，从平凡中创造卓越

[美] 彼得·凯恩 (Peter Kyne) 著

刘善红 程露 译

中国青年出版社

The Go-Getter

全力以赴的人

为自己负起责任，从平凡中创造卓越

(京)新登字 083 号

图书在版编目(CIP)数据

全力以赴的人/[美]凯恩著;刘善红,程露译. -北京:中国青年出版社,2011.3

ISBN 978-7-5006-9791-6

I. ①全… II. ①凯…②刘…③程… III. ①成功心理学-通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 255285 号

中国青年出版社 出版 发行

社址:北京东四 12 条 21 号 邮政编码:100708

责任编辑:刘霜 Liushuangcyp@yahoo.cn

编辑部电话:(010)57350508

北京中青人出版物发行有限公司

电话:(010)57350517 57350524

北京兆成印刷有限公司印刷 新华书店经销

889×1194 1/32 3.5 印张 2 插页 51 千字

2011 年 3 月北京第 1 版 2011 年 3 月第 1 次印刷

定价:18.00 元

本图书如有任何印装质量问题,请与出版部联系调换

联系电话:(010)57350526

创新力、责任感、执行力 是组织成功的永恒主题

最近几年，学习大潮席卷中华大地，不但企业界热衷于各类读书、培训、学习活动；从中央到地方各级政府机关、事业单位也把学习活动当做日常组织生活的主题；学习不再是基层干部职工走走过场，而是各级领导亲历亲为，带头贯彻下的必修课。例如，国土资源部部领导、广西壮族自治区区委书记郭声琨、徐州市市委书记徐新平等亲自向党政干部推荐学习《没有任何借口》；海南省省委书记卫留成、山西省省委书记袁纯青等推荐干部学习《把信送



给加西亚》；而各地从政府四大部门，到法院、检察院、公安局，再到其他事业单位，读书声此起彼伏。

如果细心考察，不难发现，从中央到地方如火如荼的学习热潮中，有一条主线很明显：责任感、执行力、创新能力。我想这是全球经济、政治、文化发生新变化，中国面临新问题的大背景下，企业、政府机关干部职工需要进一步提升职业素质的要求吧。如果说《没有任何借口》体现了自我责任的核心主题；《把信送给加西亚》更突出强调了忠诚、信念、执行力；那么这本《全力以赴的人》则更多强调了创新的主题。

说到创新，大家更多地会认为创新通常指创造、发明、改进；但在创造、发明、改进的背后，却需要更强大的支撑力量，那就是驱动我们去创新的使命感、责任感，还有拼搏向上、永不言弃的精神。创新，不一定非要开天辟地、地动山摇、空前绝后，也不一定只有伟大人物才能创新。相反，人类的创新史，常常是由普通的人们在琐碎

细致的工作中造就的。而平凡的人创造不平凡的工作，都来自于其背后的强大动力。

正如这本小书的主人公比尔·派克那样：**每个人心灵深处都有一个真正的自我——诚实、勇敢、决心、热情、负责、创造！**

当真正地为自己、家庭、团队、组织负起责任，积极、勇敢地穿越横亘在自己面前的挑战，把困难当成机会的时候，真正的自我将会完美呈现。

每个人都是平凡的，但每个平凡都可以创造卓越。全力以赴的人，成功只是必然。他们的口头禅是：

没有任何借口，保证完成任务！而在他们的内心，有一个不能逾越的底线——有条件要上，没有条件创造条件也要上！

一位只有上半身、全球知名的残疾人讲演家，每次登台，第一句话就是：我的残疾你们都看得到；而你们的残疾呢？！而通过阅读本书，我们是否也可以从主人公——



一位退伍的残疾老兵——身上，看到我们自身的“残疾”呢？这本小书或许有助于帮我们找到潜藏于我们内心深处那无穷的力量呢？

路卫军

2011年1月

时代需要干将精神

一位把半截胳膊留在第一次世界大战战场上的退伍老兵回到家乡，以他百折不挠、坚韧不拔的毅力和不辱使命、全力以赴的斗志，在你死我活的生意场上杀出一条血路，为自己赢得了生存的机会和做人的尊严——这就是《全力以赴的人》所讲述的动人故事。

本书出版于20世纪20年代，又称咆哮的20年代。这10年所涵盖的激动人心的事件数不胜数，因此有人称之为“美国历史上最为多彩的年代”。



首先，美国士兵自欧战前线归国，拉开了这一时代的序幕。一战结束后，大批美国士兵揣着口袋里的现金返回故乡，扩大了国内的消费需求。尽管美国战后也面临过短暂的经济衰退，但随着士兵复员，工厂劳动力得到补充，大量工厂完成了军转民改建，经济迅速复苏。本书讲述的故事符合20年代美国的社会特点，因此为大众所喜闻乐见。

其次，咆哮的20年代是一个由于许多新式消费品涌入市场而造就经济繁荣的时期。10年中，美国凭借工业的批量生产化和社会盛行的消费主义文化逐渐成长为世界第一经济强国，而欧洲的经济起飞则是直到1924年后才初露端倪。这样一个时代背景与本书所倡导的商业理念、企业家精神不谋而合，为该书的大量发行奠定了基础。

再次，20年代的美国社会，是一曲散发着金钱和欲望气息的华丽交响曲。无数年轻人醉心在新的世界里，幻想着实现自己的“美国梦”。这是一种信念，一种理想，也是一种欲望。人们认为在这块充满财富和机会的土地上，只要遵循一组明确的行为准则，就能够实现物质的成功。

而本书主人公比尔·派克恰好具备了实现“美国梦”的全部品质：**诚实勇敢、积极乐观、不畏艰难、坚韧不拔**……在这样一个社会、经济和文化背景下，彼得·凯恩的《全力以赴的人》自诞生之日起，便被翻译成多种语言，全球畅销，俨然成为销售员、企业家和雇主的“圣经”宝典。

本书的作者彼得·凯恩（1880—1957）是美国著名的小说家、商人，一生著有大量短篇小说。从无声电影时期开始，他的许多作品就被搬上荧屏，以牧场主和伐木工人、商人和水手、退伍老兵的战后生活为主题，引起读者广泛的共鸣。

凯恩的写作主题与他丰富的人生阅历不无关联。他曾经做过售货员、船运公司的销售代理、报社记者等。对凯恩的后期写作影响最大的当属他的军旅生涯。他未满18岁就在美国第14步兵团服役，参加了美西战争。第一次世界大战期间，他任第144野战炮兵团上尉。这段经历为他的小说《全力以赴的人》提供了大量的写作素材。退役后，凯恩主要从事销售工作，深谙美国的航运业及伐木业，这



与本书主人公老兵比尔的经历极为相似。小说的语言幽默诙谐、简洁有力、术语丰富、习语纷呈。从某种意义上讲，凯恩与其说是在创作小说，不如说是在撰写自传。

“是，长官，保证完成任务”是凯恩和比尔的共同誓言，也是他们取得成功的不二法则。

《全力以赴的人》就像一个智慧背囊，向读者展示了生活中、职场里的黄金法则：

如何建立互信。建立互信就是要过没有借口的生活。不管是销售臭鼬杉木，还是寻找神秘的“蓝色花瓶”，只要是上级布置的任务，比尔·派克都会竭尽全力地去完成。一句“保证完成任务”比任何借口都铿锵有力！

如何通过考验。每个人一生中都会遭遇无数次的“蓝色花瓶”考验，小到各种考试和面试，大到生老病死的自然规律。怎样才能克服困难，取得成功呢？老兵比尔给了我们答案：做个全力以赴的人！

如何取得成功。物欲横流的社会不乏成功人士，但我所说的却是持久的成功。你需要脚踏实地、勤勤恳恳。

比尔忍受身体和心理的痛苦，查遍了附近所有城市的电话簿，终于找到了店主，打开了“蓝色花瓶”之门。

你还要敢于冒险、勇于担责。恐怕里克斯先生绝没有料想到这个勇敢的老兵会搭乘飞机、拦截火车，最终把花瓶送到自己的手里！

除此之外，你还要变被拒为动力，保有一颗乐观的心。比尔遭受的挫折和痛苦是常人所无法想象的，但他并未因此放弃，而是乐观积极地寻找“蓝色花瓶”，将它送达目的地。我们也可以像老兵比尔一样，努力寻找自己人生中的“蓝色花瓶”，永不言弃！

如何倾注全力。当你全力以赴地朝着一个目标奋进，把得失置之度外，并打定主意战胜自我、最终克敌制胜时，自然就可以做到倾注全力了。

今天的中国与20世纪20年代的美国有着诸多相似之处。国家和平稳定、繁荣昌盛，人民安居乐业、生活富足。然而，物欲横流的社会、盲目拜金的思想、坐享其成的惰性，是任何时代都无法回避的现象。极具时代烙印的



“傍傍族”、“啃老族”们希冀不劳而获，乘着“财富”的泡沫寻找成功的“捷径”。可成功哪里有什么捷径？！

比尔·派克这个已经讲述了近一个世纪的故事可以给中国的青年人些许启示——如何在实现“中国梦”的同时做到**信守承诺、坚强勇敢、诚恳踏实、激情四溢、全力以赴、永不言败**？

任何国度、任何时代，这种自强不息的企业家精神都是全人类需要的一种**干将精神**！

刘善红

2011年1月

目 录

创新力、责任感、执行力是组织成功的永恒主题·····	01
时代需要干将精神·····	05
I 我们需要干将·····	01
II 好兵派克·····	13
III 机会给有准备的人·····	33
IV 好戏开场了·····	39
V 蓝色花瓶测试·····	47
VI 创造性执行·····	55
VII 保证完成任务·····	81
我“被励志”了·····	93



我们需要干将

在太平洋沿岸，从事木材批发和海运的人都称奥尔登·P.里克斯先生为“卡比·里克斯”。他旗下的两家公司：里克斯木材采运和蓝星海运，分别在美国木材业和商务航海业中占有重要地位。可是近来，接连不断的麻烦事儿弄得卡比·里克斯心烦意乱，便对斯金纳先生（里克斯木材采运公司的董事长兼总经理）和自己的女婿马特·皮斯利船长（蓝星海运公司的董事长兼总经理）抱怨连连。

面对老头子的牢骚，斯金纳没敢吱声。这不奇怪，



毕竟他和卡比·里克斯非亲非故。但马特·皮斯利却不一样，他坐在椅子上，跷着二郎腿，和喜怒无常的老丈人互相瞪视着。

“哎哟，你遇到麻烦了！”他嘲讽道，特别强调了“你”字。“你是后背难受呢，还是赫伯特·胡佛压根儿就不该当商务部长呢？”

“你给我闭嘴，小子。”卡比咆哮着，“混蛋，你知道我身体没问题，对政治也没兴趣，你们这些人才叫我头疼呢！哼，我已经一把年纪了，精心挑选的接班人原来都是群废物，史无前例的弱智！”

“你骂谁呢？”

“除了你和斯金纳还会有谁！”

“凭什么骂我们？我们做错什么了？”

“你们劝我接管航运局那25艘该死的货船，结果我们刚弄到船，恐慌就席卷了全国，不仅运费泡汤，船员罢工，就连我们派出去掌管上海办事处的小兔崽子们也自以为了不起，忘了自己姓什么，成天抱着酒瓶儿，胡作非为！我一把年纪了，还得发电报解雇员工！你们这两个

家伙竟然把我逼到了这个分儿上！还问我凭什么？！就凭咱们远离本土，闯入了别人的地盘儿。在太平洋彼岸做生意，咱们压根儿就是鞭长莫及。”

马特·皮斯利指着卡比·里克斯毫不示弱地说：“我们压根儿就没劝你接管航运局的船。我们说的是由我来管。我才是替罪羊呢！早在10年前你就该退休了，这些跟你有什么关系？放心吧，天塌下来有我这个大个子顶着，老掌柜。”

“说得比唱得都好听！你们甭指望我什么事都不管。哼，真是好笑！我自己的公司，连关心一下都不行了吗？我承认是你们两个娃娃在打理公司，而且平时做得也不错，但……但……哼！马特，你是怎么了？还有你，斯金纳，你也昏头了吗？马特要是出了错，你有责任及时提醒他，对不对？你们应该互相督促才对。两个笨蛋！难道连好人坏人都分不清吗？我现在开始怀疑你们是否真有判断人的能力了！”

“如果我没猜错的话，您指的是上海办事处的亨德森吧。”斯金纳插了一句嘴。