

Think Like A Winner!

致勝先機

像贏家的思考法

12項成功的重要因素，幫助你成為贏家！

「幫助人們開發最豐富的潛能，達到最高的成就，是一種特別的天賦，史代普斯博士與你分享。」

—— 安東尼·羅賓
《喚醒心中的巨人》作者

美國風評最高的人類潛能作家
史代普斯訓練及發展協會總裁

華特·史代普斯

(Walter Doyle Staples)／著

王明華／譯



全球暢銷書
被譯成8種語言

風行全球 **35** 個
以上國家

生 活 大 學

勵志潛能開發 457

致勝先機—— 像贏家的思考法

著者：華特·史代普斯

編者：王明華

編輯：黃敏華、羅煥耿、翟瑾荃

美術設計：林逸敏、鍾愛蕾

發行人：簡玉芬

出版者：世茂出版社

負責人：簡泰雄

登記證：行政院新聞局登記局版臺省業字第564號

地址：台北縣新店市民生路19號5樓

TEL：(02) 22183277(代表) • FAX：(02) 22183239

劃撥：07503007 • 世茂出版社帳戶

電腦排版：辰皓電腦排版公司

印刷：長紅 印製企業有限公司

初版一刷：1998年（民87）七月

二刷：1998年（民87）十一月

合法授權 • 翻印必究

Think Like A Winner!

Copyright © 1991 By Dr. Walter Doyle Staples

"Copyright © 1998. Standard Chinese Characters edition
arranged with

PELICAN PUBLISHING COMPANY through Big Apple Tut-
tle Mori Agency, Inc. All Rights Reserved."

"Standard Chinese Characters copyright 1998 SHY MAU PUB-
LISHING CO."

• 本書如有破損、缺頁，敬請寄回更換 •

定價：250元

Printed in Taiwan

Think Like A Winner!

致勝先機—— 像贏家的思考法

美國風評最高的人類潛能作家

史代普斯訓練及發展協會總裁

華特·史代普斯／著

王明華／譯

「如果你想要贏家所獲得的成果，首先要用贏家的方式思考！」

成功者如何思考？以下是所有傑出成就者與眾不同的中心思想。仔細逐一思考，如果你有同樣的想法，你的世界將有何不同。

一、成功者並非天生，而是後天的創造。

二、你的思想是你最大的力量。

三、你有能力創造你的事實。

四、每一次挫折都有好處。

五、你的每一個想法都是一種選擇。

六、除非你接受失敗，決定不再努力，否則永遠不會失敗。

七、你有能力至少在一個主要的生活領域發揮所長。

八、唯一能夠限制你成功的是：你的自我設限。

九、非常投入才能有非常成功。

十、你需要別人的支持和合作才能達成任何有價值的目標。

翻過此頁，開始像贏家一般思考！

前言

要改變世界，只要用另外一種不同的方式去感受。

——作者

每個人都想成為贏家。

沒有人能夠反駁這句話。每個人在潛意識之中都想成功。很多人堅信自己做得到。然而，大多數人卻始終與成功無緣。

奇怪的是，很多人不瞭解成功需要一個過程。他們知道要當一個醫生、工程師或律師，有一個過程可以達到這些目標——多年的苦讀及努力。在生活中成功又有什麼不同？如果你的心裡所想的都是失敗，你的努力將會徒勞無功。你必須想著成功，才能夠成功。如果你想要成為贏家，首先要像贏家一樣地思考。你要培養傑出成就者所具有的重要觀念。

因此你需要這本書。事實上，如果你在一生中只要讀一本勵志書籍，就讀這一本。這是一本完整的手冊，對於你個人及專業的發展，提出實用、中肯的建議。

本書的主要目的是，讓一般人相信，不論他們的出生背景、教育程度、目前的成就如何，都可以在生活中一個或許重要的領域出人頭地。對經理人員、教師、銷售人員、企業管理人員、工程師、護士、創業者、秘書或學生，任何願意為生命付出更多，並且收穫更多的人，都一樣通用。

書中選錄一百則以上成功者的名言——這是本書比其他同主題的書略勝一籌之處。假設每一個人平均年齡是五十歲，則已超過五千年的智慧。

「贏家的思考法」是許多成功的人長期的身體力行，並非新的觀念或稍縱即逝的流行。學習在你之前的成功者所累積的智慧，而不只是從你自己的錯誤。這種方式可以讓你進步得更多更快。畢竟，時間是你的秘密資產。

本書解讀「成功」的秘密。事實上並沒有神奇的致勝力量。一般人之所以平凡無奇，因為他們的潛意識中只有平凡的想法。同樣地，傑出的人所以傑出，只是因為他們讓平凡的「想像」主導潛意識的事實。你在心裡所「看見」的，就是你所期待的。你期待什麼，就會得到什麼。這就是泛泛之輩與成功者的不同之處。

「重新架構」是創造新的畫面，進而改變新的事實一個有效的方法。以肯定及實現的方式，比否定與失敗更能有效地呈現觀念及經驗。你可以用這種方式，在生活中不斷進

步，爲自己和別人而有一番作爲。記住：只有頑固的人和死人才無法改變想法。有些事實永遠不變，但大多數並不盡然。

以下有一些問題，鼓勵你探索本書的知識：

- 爲何有些人比別人成功？
- 如何掌握你的思想和行動？
- 成功者有哪些特點？

你在生活中所得到的是努力的結果，而不是你的潛能。本書幫助你合理地評估目前的表現，進而充分發揮潛能。從比以前更好的觀點，審視這兩項重要的因素。

偉大的發明家愛迪生（一八四七—一九三一）說，「首先要找出所有別人已知的事物，再從他們遺漏的地方開始。」

本書提出「別人已知的」有關人類潛能及個人成長的訊息，給你一個有意義的起點，一個新的開始，追求更豐富、更充實的生活。

摘錄美國德裔小說家，一九二九年得到諾貝爾文學獎的湯瑪斯·緬恩（一八七五—一九五五）所說的一段話：「秩序和單純是掌握目標的第一步，真正的敵人是未知。」

你的課題是如何及因何思考。當你改變想法，你改變人生。

感謝

作者寫成任何一本書都需要別人的協助。我從許多來源得到靈感和啓示，包括雜誌、書籍、研習會及演講。我在二十五年來從商的經驗和演講中，利用這些觀念建立一套方法，支持我的假設：

要成爲贏家，先用贏家的方式思考！

我對這個主題的瞭解，受到以下諸位的影響良多：

肯尼士·布萊查德(Kenneth Blanchard)、韋恩·戴爾(Wayne Dyer)、拿破崙·希爾(Napoleon Hill)、麥斯威爾·馬爾茲(Maxwell Maltz)、詹姆士·紐曼(James Newman)、諾曼·文生·皮爾(Norman Vincent Peale)、湯姆·彼得(Tom Peters)、安東尼·羅賓斯(Anthony Robbins)、魯伯特·舒勒(Robert Schuller)、布瑞·崔西(Brian Tracy)、丹尼斯·威利(Denis Waitley)、金格·金克拉(Zig Ziglar)

這本書寫作的緣起在於：開發人類的潛能。

最後，特別感謝肯尼士·布萊查德、阿爾特·林克萊特(Art Linkletter)、詹姆士·

紐曼、諾曼·文生·皮爾、安東尼·羅賓斯、魯伯特·舒勒、布瑞·崔西及丹尼斯·威利熱心地推薦我的作品；駐洛杉磯前任加拿大領事Joan Price Winser，她每天都以贏家的方式思考；Betty Westbury為初次的手稿打字；我的編輯Claudette Wassil—Grimm，Faren Bachelis及Barbara Marinacci對原來的文稿補充許多意見。

目錄

前言／4

感謝／7

引言／13

預期理論／14 自我設限的觀念導致自我挫敗的行為／17 當你改變想法，你改變人
生／18 積極思考的挑戰／19 我們追求什麼？／22

第一部分

預期理論

25

第1章 人們為何成功？／26

成功的關鍵／29 思考的過程／32 你對你的心說些什麼？／37 自我研究／38

第2章 成長過程中的主要影響／42

教育的角色／44 你相信什麼？／48 富足無所不在／53 一個觀念可否改變人生？
／56 冒險和改變／59

第3章 人類行爲的模型／63

人類與動物／63 公式／65 你不只是各部零件的總和／68 全面的成功／71 你的基本硬體：身心的組合／74 海倫·凱勒的故事／78 創造的天才／79

第4章 知覺的力量／84

意識的思考過程／84 測試你的知覺／90 你的知覺如何？／96 心像／101 潛意識的思考過程／103 暗示的力量／109

第5章 人的成功系統／112

你的內藏成功系統／113 你的成功系統從不失誤／117 自我概念／118 自我形象／120 自尊／126

第6章 大腦如何運作／133

五種心理法則／134 態度／144 學習的過程／148 天生與學習的驅力／150 兩種主要的恐懼：失敗與拒絕／153 免於恐懼的自由／157

第二部分 預期理論的運用……………

161

第7章 重新輸入成功的程式／162

	你的心理空間／163	你如何輸入程式？／164	心理的電燈開關／166	自發性調整／170
	你的觀念書／177	肯定語的力量／180	破除恐懼／184	
第8章	計畫你的未來／190			
	積極的態度／191	完全相信自己／197	大的、挑戰性的目標／210	
第9章	努力充實自己／219			
	負責任的行為／219	時間管理／225	個人的成長／237	健康／246
第10章	增加自己的價值／259			
	創意／259	服務／269	卓越／278	
第11章	良好的人際關係：成功的主要關鍵／284			
	說服與強迫／285	培養良好的人際關係／292	用肯定提升價值／294	看看另一面／300
	有效的傾聽／304			
第12章	領導：提高生產力的策略／308			
	職場的領導／308	合作與競爭／312	激勵的理論／318	赫茲柏格的激勵／維持理論／
326	品管圈／330	公式：最後一瞥／335		
結語／337				

你掌握你的人生／337
無法避免的改變／339
生命的目的／340
生命的哲學／341
成

功最大的秘訣／344

◆NLP重新架構練習：

1. 「建立信心」／23
2. 「重塑自我形象」／124
3. 「思想停止器」／139
4. 「觀念改變器」／178
5. 「破除恐慌」／185

引言

「人是自己認為的樣子。」

——安東·柴可夫（一八六〇—一九〇四），蘇俄小說家兼劇作家

心理學是對人類行為及思考過程的科學研究。它牽涉生活的所有層面，包括快樂和悲傷，與家人、朋友、同事或同業及社會一般大眾的關係，不論好或壞。任何的努力，從建立婚姻、養育孩子、與別人溝通觀念、銷售產品、創立新的事業，都屬於心理學的範疇之內。

在過去三十五年間，行為心理學的領域有重大的突破。其中最重要的是與自我形象、積極思考的力量、人類成功機制的控制，或尋求目標的本能有關的理論。利用一個令人振奮的、新的方法論，稱為神經語言程式學（NLP）加以整合。神經語言一詞來自神經，指大腦及語言。程式是將一種觀念或概念輸入大腦。因此，NLP是研究人類如何以語言及非語言與大腦溝通，影響中樞神經系統及行為。

雖然有這些突破，一般大眾對於任何能夠影響及改變人類行為的方法，仍然感到疑惑。原因並非這些理論沒有效果。事實證明，不論運用在個人及團體，都有非常好的效果，幫助成千上萬的人們培養更大的自信心，提高活力及熱誠，對於人生的目標及方向有了新的體會。

人們排斥運用技巧促成自我的進步，並非沒有原因。蒐集、研究、瞭解及運用所有相關的訊息，對於一般人而言是一種負擔。很少人能夠奢侈地用五年的時間，進行以上所有的活動。大多數人們的生活中佔滿了例行公事，難以追求個人的成長及事業的發展。他們不斷因循熟悉的路徑——至少又多活一天。

本書的目的是幫助忙碌的人們，克服嚴重阻礙自我進步的時間限制，著重於自我引導、追求目標的重要因素。也就是說，人們對於自我和能力的看法，以及這些看法所產生的預期。

預期理論

我稱這個方法為預期理論。預期理論是指你對自己和世界的基本看法，是決定你一生

成功的原則。事實上，你的觀念創造你的世界。

這個理論實際的運用如下：

- 你的觀念是你所有想法直接的結果。觀念是隱而不見的，卻是深埋在心心中的力量。
- 你的觀念創造你所預期的結果及將來的目標。預期是你的內心主要的力量。
- 你的預期決定你的態度。你的態度表現於外，決定你的行為。

想想以下原因和結果的關係，就會知道觀念是人生的根本：

- 當你改變想法，你改變觀念；
- 當你改變觀念，你改變預期；
- 當你改變預期，你改變態度；
- 當你改變態度，你改變行為；
- 當你改變行為，你改變表現；
- 當你改變表現，你改變人生！

注意你無法因為改變人生而改變人生；注意你無法因為改變表現而改變表現；注意你