

输在起点 赢在终点

钱马麟/著

Lost At The Beginning

[揭示一步登顶的成功捷径]

Win At The
Endpoint

海天出版社



培训大师系列

输在起点 赢在终点

钱马麟/著

海天出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

输在起点赢在终点/钱马麟著. —深圳: 海天出版社, 2006

ISBN 7-80697-824-0

I. 输... II. 钱... 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 (2006) 第 114573 号

海天出版社出版发行

(深圳市彩田南路海天大厦 518033)

<http://www.htph.com.cn> 订购电话: 0755-83460397

责任编辑: 王 颖

封面设计: 久品轩 责任技编: 钟愉琼

海天电子图书开发公司排版制作 83460900

深圳市福威智印刷有限公司印刷 海天出版社经销

2006 年 10 月第 1 版 2006 年 10 月第 1 次印刷

开本: 787mm×1092mm 1/16 印张: 13

字数: 130 千 印数: 1-12000 册

定价: 24.00 元

海天版图书版权所有, 侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。

自序

我从小成长在非常恶劣的环境之中。

我的父亲7岁时父母双亡,沦落为小乞丐。所幸9岁时得到邻居帮助,方开始自己耕种少量田地,并靠砍柴、卖柴换取点滴油盐,借此勉强糊口;母亲的际遇与父亲是同病相怜。她在9岁时,失去了父亲,而后跟随母亲改嫁去了一个新家。整个童年笼罩在不幸与贫穷的阴影之下。经人介绍,母亲16岁时与父亲结为连理。即使是走到一起之后,我可怜的父母亲仍然挣扎在最低的生存线上。

婚后,父母亲生下了9个子女,夭折了3个。因为生活的贫穷和困苦,以及抚养众多子女的艰辛,父母亲的脾气都变得异常暴躁,吵吵打打、打打吵吵,日子就在这永无休止的吵闹声中显得无知而可怜。贫穷与落后的生存状态,使得我和兄弟姐妹们很小就得帮助家里干活。在我的记忆中,一贪玩便要挨骂,一干砸就要挨打。我的父亲母亲,没有得到过父爱母爱,同样也不懂得如何关爱、教育和培养自己的子女。

我们所在的那个偏僻的小山村,三面环山。连绵层叠的山麓之中,只有一条辗转逶迤的小山路,是我们与外界相连的唯一通道。村民们的心灵,在种种莫名的病痛中,脆弱而又愚昧。世代流传的“鬼”、“神”、“怪”传说的恐怖感觉,依旧时时笼罩在整个村庄

之中。但,在这种农民的狭隘与愚昧之下,我,一个男孩,还是比我的姐姐、妹妹们幸运得多。那就是得到了难得的读书的机会。

不过,山村中缺少读书机会,同样也缺乏师资设备。没有好的老师愿意到这里来,学校唯有另请几个民办老师担当起了教学的重任:我的小学老师几乎全是小学文凭。虽然我挺珍惜这来之不易的学习机会,非常顺利地上了初中和高中。但是,我的文化根基比起那些从小得到良好教育的城里的同龄人来,毕竟是远远不如的。我甚至连参加高考的机会都没能捞到,就重新变回为一个农民——一个村里最有文化的农民。

于是,15岁的我跟随父母亲下了农田,干起了粗重的农活。他们仍旧对我的前途没有任何具有建设性的提议,一如既往地采取了听之任之的态度。而我,却还要承受周围人对我毫不掩饰的冷嘲热讽。这一切,令我无比懊恼于自己的出身,自己的起点。

我在沉默中干了半年农活,深刻地体会到了农民的艰辛与生活的无望。这时,一个消息——两个成绩只是比我稍好的同学考取了农业中专,给了我希望的曙光。我决定去补习。

我找到所读高中的校长,告诉他我想复读。没想到这位校长竟说:“我们不要你。你读书是浪费你自己的青春,浪费你父母亲的钱财,破坏其他学生的学习环境。你别说想考大学,我看就是再复读个三五年,连农业中专也没戏。”我不祈求别人的同情,更不敢奢望别人的鼓励。但这位校长的话还是深深地伤了我的心。虽然事后在姐姐的努力下,我得以复读。但我终究咽不下这口气,暗下决心:不考农业中专,一定要考上大学。

由于底子差,我的第一次高考还是失败了,但比之过去,仍有些长进。我反正已习惯了别人的白眼,便坚决要求父亲送我到师资设备稍好的县一中再复读一年。在这里,我要特别感谢我的那

位中学校长！不管他是出于有心还是无意，他对我的无情拒绝，坚定了我超越自己的信念。在县一中复读的那一年，我付出了加倍的努力。功夫不负有心人，那年我终于以优异的成绩考上了重点大学。

大学期间，除了学习专业的课程外，我从课外得到了其他一些素质的训练。在学生会工作的经历，使我在毕业分配时得到了更多单位的选择。通过努力，我争取到了北京一个主管科技的机关单位的工作岗位。

但很快，我发现机关单位并不适合我。自己的抱负，无法在机关实现；我的能力，也很难在单位得到提高。于是，一年半之后，我辞职下海，来到了深圳闯荡。因为专业方面的原因，一开始无法找到对口的工作，我只好选择做销售业务员。但是，不做销售不知道，一做才发现自己存在许多缺陷：性格内向不善交际、缺乏工作技能、学生气十足……

为了理想和抱负，我开始大量阅读拿破仑·希尔、卡耐基、安东尼·罗宾、奥里·马登等人的成功学书籍和大量的营销书籍。其中有的书籍成了我的案头卷，研读不下五十遍，如奥格·曼狄诺的《世界上最伟大的推销员》、拿破仑·希尔的《思考致富》。

我是一个对自己要求很严格、自制力很强的人，这是我不多的优点之一。我在阅读这些书籍时，做了大量自己认为有益的笔记，并依此制定了一系列的实施方案，来完善自己的个性，提高自己的能力，以期达到成功的目的。我陷于困境，所以我渴望成功；我在现实中表现平庸，所以我渴望卓越。我苦苦追求，按照成功学大师们的要求，不断地去实践，总结，再实践。

我陷于困境，所以我渴望成功；我在现实中表现平庸，所以我渴望卓越。

然而令人难以接受的是，在这些成功学理论的指导下，经过

十多年的努力,我仍然无法摆脱平庸和失败——我的素质也许有一定程度的提高,但成功并不像大师们说的那样顺理成章。我开始怀疑自己是不是走进了成功学的死胡同。拿破仑·希尔的成功学真的对国人具有现实的指导意义吗?在理智的思考之后,我开始怀着质疑的态度,对成功学进行系统研究,并从哲学和成功人士的传记里寻找答案。

经过一年多的理性分析,加上在自己和朋友身上实践的论证,我认为自己发现了拿破仑·希尔成功学的误区。我意识到:在这些误区之中,即使我们再加倍奋斗10年、20年,依然难免流于平庸。

有人说找到了问题的原因所在,就能找到解决问题的方案。事实上并非那么简单。要解决问题,还需要有一种具有高指导作用的针对性理论。正如没有爱因斯坦的相对论,就不能发明原子弹。同样,没有针对性的指导理论,仅仅靠流于表面的素质训练是不能够走向成功的。事实上,训练有素、才华横溢的失败者多不胜数。因此,我这十几年来,又陷入了苦苦的寻觅之中:总结一个针对性理论,指导国人走向成功。

在一次和朋友的闲聊中,我们偶尔谈到母爱的无私和友谊的纯洁。我不赞同母爱的单向付出,也不认为友谊是单纯的崇高伟大,结果我们争了个面红耳赤。当时我不能说服他,因为我不能摆出道理。事后,我做了透彻的思考分析,得出了“人生可看成交易”^①这一理论假设。

在一次高原旅游中,我有幸看到牧民放鹰捕猎,又详细询问了他们捕鹰训鹰的经过,从中总结出了交易是以需求为原则的。

我拜读过英国记者菲力普·肖特著写的《毛泽东传》后,认同

^①本书所述“交易”一词单纯指能量(物质或意识)的互动与交换,为中性词。

了“他人的能量是可以利用的”这一道理。

人生交易假设可以解释：为什么在同一起跑线上的小人物，经过不断的物质交换物质，精神交换精神和物质精神之间的交换后，有人卓越，而有的人却仍然平庸。他们更多地解释了人与人之间的关系和如何追求卓越达到成功的方法。以需求为原则诠释了交易发生的可能性，并进一步研究了什么样的交易对成功有利，什么样的素质更加有利于进行有利的交易。人的生命和精力是有限的，那么我们如何借助他人的能量，充实自己的生命，去追求成功呢？能量法则回答了这样的问题，同时阐述了调整心态以及提高情商思想和原则。

由于成长环境恶劣，起点较低，注定了我迈向成功要走更长的路。我这样脚踏实地一步一步走过来，如今回过头看，才发现这条路本来可以更快捷的。成长在较差的环境中，别人可能告诉你“鹿是马”；成长在稍好的环境中，别人可能告诉你“驴是马”，毕竟驴更像马。我现在要告诉你：马就是马，没必要先认识鹿，再认识驴，最后再分辨出马。我们追求成功，追求卓越的正确方法就是直接认识马。只要方法得当，成功和起点没有太大的必然关系。你虽然在起点上落后于别人，但完全可以在终点上脱颖而出。

总结这些理论使我受益匪浅，素质和能力都有了根本性的提升。1998年我个人年业务量突破两亿二千万，并升任集团公司的市场总监和培训导师。曾经接受过我辅导的年轻人也都取得了很大的进步，熟悉我的人感觉我有了脱胎换骨般的巨变。

朋友们建议我把自己的经历和心得、理念著书付梓，让更多

人生交易假设可以解释：为什么在同一起跑线上的小人物，经过不断的物质交换物质，精神交换精神和物质精神之间的交换后，有人卓越，而有的人却仍然平庸。

的朋友分享。我个人的经历虽然不能囊括所有人的成功之路,但我坚信,我在成功路上曾经的南辕北辙,跌宕起伏,一定可以给和我一样或生于农村,或乏于教育,或盲于目标,或困于歧路,在奋斗途中屡屡受挫但依然自强不息的朋友提供借鉴和帮助。

谨以此书,献给挣扎于平庸泥淖中的朋友们。

钱马麟

2006年5月于深圳

目 录

引 子 拿破仑·希尔的成功学误区.....	001
-----------------------	-----

第一章 跨越自己.....013

第一节 输在起点.....	013
---------------	-----

第二节 快速建立自信.....	024
-----------------	-----

第三节 植入成功信念.....	030
-----------------	-----

第四节 目标一步到位.....	039
-----------------	-----

第五节 演好人生角色.....	053
-----------------	-----

第二章 经营好自己.....069

第一节 追求成功就是把自己做大.....	069
----------------------	-----

第二节 紧紧抓住需求这个牛鼻子.....	087
----------------------	-----

第三节 善于把握事情的发展方向.....	105
----------------------	-----

第三章 我们要注意的特质.....115

第一节 成功特质的共性.....115

第二节 几个重要的成功素质.....119

第三节 时代变迁与成功素质.....137

第四章 赢在终点的秘密.....155

第一节 不一样的奉献精神.....155

第二节 成功的魔法石.....166

第五章 走上成功的轨道.....179

第一节 邻居的故事.....179

第二节 走上成功的轨道.....184

引子

拿破仑·希尔的成功学误区

拿破仑·希尔(1883—1968),这个名字在美国家喻户晓。

18岁时,拿破仑·希尔开始找到了自己的事业方向。在接下来的20年时间里,他访问了包括罗斯福、福特、洛克菲勒、爱迪生、贝尔等著名人士在内的504位成功者,并对他们的性格进行了详细、系统的分析和研究,并总结出了这些成功人士之所以成功的一些规律性特质。

由于创造了全新的成功学,他在这个领域被公认为“泰斗”级人物,有着不可比拟的地位。而如果要追溯成功学的源头,许多人往往也是以拿破仑·希尔的学说为始端。

“希尔经过研究,归纳出了带有规律性、最有价值的17条成功定律。这十七条定律涵盖了人类取得成功的所有主观因素,使‘成功学’这看似玄秘的学问变成了具体的、可操作的法则。这无疑为寻找成功之路的千百万人建造了到达彼岸的17个坚实的阶梯。”

“在希尔成功学问世后,充斥美国市场的‘成功学’、‘致富学’

图书,无不是以希尔博士的 17 条定律的发现,进行演绎创新的。他们补充和完善了希尔的成功学。”

上文摘自《拿破仑·希尔成功学全书》。书中还提到了许多成功者和社会名人,他们都是拿破仑·希尔 17 条成功定律的受益者和支持者。

看完该书的前言,很多人的第一反应可能就是:要认真地去拜读,吸取书中的精华,按照书中的方法去做,以便早日实现达到成功的愿望。现实的确如此,拿破仑·希尔的成功定律自从诞生以来,几乎影响了美国几代人,人们都想从中获得真谛,试图获得成功。

然而,拿破仑·希尔的成功定律,是否真的能够帮助人们成功呢?

根据美国劳工部的统计,到 65 岁的时候,93%的人要么精疲力竭,要么一文不名,等待来自家庭、朋友或者社会保险的接济,以获得基本的生活必需品。在被认为是世界上机遇最多的这个国家里,在追求成功 40 年、50 年之后,93%的美国人获得的却是贫困。

印度总理甘地在与拿破仑·希尔会面后,读遍了他的所有成功学著作,热血沸腾。于是下令举国学习拿破仑·希尔的成功 17 条定律,希望借此帮助印度脱离贫穷。在甘地执政后的那些年里,印度的经济情况如何,相信大家知道了。

从上面的事实可以看出,虽然拿破仑的成功学说问世已久,但指导人们获得成功的比率却是很低。而这个世界上甚少的成功者们,也并不是通过学习成功学而获得成功的。

再从我自身的经历以及国人的体验来说。

早在 1986 年我就开始接触西方的成功学系列书籍，主要有希尔的《成功定律》、《思考致富》、《人人都能成功》，卡耐基的《人性的优点》、《人性的弱点》、《成功交际法则》，奥格·曼狄诺的《世界上最伟大的推销员》和安东尼·罗宾的《激发心灵潜力》等等。每当看到这类图书，我就热血沸腾、兴奋异常，总是迫不及待地将他们买下来，认真研读，读完之后就执着地按照书上说的去做——改变自己，去追求成功。这样，一直坚持了 10 多年，但我的生活却一直没有改善。同龄的朋友们，都已经顺利“超车”了，我却依然站在原地，一动也没有动。于是我开始怀疑自己的天分，开始怀疑成功学：我努力学习成功的方法，不但没有获得成功，相比其他人，倒是显得比以前更失败。我开始了进一步的探索和思考……

我走访了深圳的许多朋友，做了一个小范围的调查：朋友中有 80% 知道西方成功学，有 60% 读过。他们的感受是看完书后，非常兴奋，似乎有一种冲动，一种激情，催促着自己要立即行动，力求改变，迈向成功。但几天之后，这种热情便会在现实的琐碎中慢慢消逝，直至消失。

国内某杂志是这样评价成功学家的：成功学家都很成功而他教的学生却极少成功。为什么会这样？有谁想过造成这种结果的原因是什么？有谁去“开山鼻祖”身上找过答案？又有谁敢用异样的审视眼光对待他们被尊称为成功学“圣经”的著作呢？

为了更好地做出分析，我们还是先来回顾一下拿破仑·希尔提出的最经典的 17 条成功定律：

1. 积极心态
2. 认识你的隐形护身符(讲目的的重要性)
3. 多走些路(讲多行动)
4. 正确思考方法
5. 高度自制力

- 6.培养领导力
- 7.建立信心
- 8.迷人的个性
- 9.创新致胜
- 10.充满热忱
- 11.专心致志
- 12.富有合作精神
- 13.正确对待失败
- 14.永葆进取心
- 15.合理安排时间和金钱
- 16.身心健康
- 17.养成好习惯

这就是拿破仑·希尔用 20 年时间,通过研究美国 504 位著名成功人士(包括几名总统)而得出的结论。正是这 17 条定律被美国人誉为了成功“圣经”。

没有人怀疑这个“圣经”。因为希尔用了科学术语——“研究”来表述观点,“研究”具有可靠、科学的意味;因为希尔用了 20 年来研究,这是一个漫长的时间,希尔的执着与认真天地可鉴,他的心血、成果也理应得到认可;因为希尔是以美国 504 位著名成功人士为研究对象的,这个数字和人群极具代表性、普遍性和可靠性;同样,对象中大多数人是名人和权威,有着耀眼的光芒,人们不会去审视他们,因此也不会怀疑希尔的结论。

但是,我在经过种种实践中的失败之后,决定先跳出希尔的成功学,仅从一个旁观者、研究者的角度去看待他。慢慢地我发现了我按图索骥的误区,以及流于平庸的问题所在。这些误区和问题,恐怕对很多中国人来说,同样是存在的。于是我决定要做揭穿“皇帝新衣”的“笨”小孩了。

希尔成功学误区之一：什么是成功？

拿破仑·希尔回避了一个重要问题：什么叫成功？在他的成功学论著中，也找不出一个确切的定义。但这是否就说明希尔本身对“成功”这个词没有概念呢？显然不是，在他的头脑中还是有一个定义的。我们不妨从他采访的对象中去寻找这个答案。

拿破仑·希尔把 504 位功成名就的名人作为研究对象。也就是说，他界定成功的标准就是以他的研究对象作为参照物，只有达到他研究对象的水平才叫成功。他的这种观点，无所谓对错。但问题是他并没有提出明确的观点，告诉他的读者对成功应该有一个怎么样的理解，或者说他并没有界定他的著作的适合人群。然而，读者自己心里往往有一个关于成功的定义，而这个定义与希尔的定义却是有差别的，并且差别还很大。无视这种差别的存在，一味地仍以希尔的成功学定律来指导自己的行动，当然无法取得期望中的结果。

就拿我来说吧，我是认为成功是针对失败而言的，就是预期目标的实现，是愿望的达到，有纵向比较也有横向比较。我并没有想成为世界级的大人物——没有想要去做美国总统，没有想去做洛克菲勒，也没有想去做福特……也就是说，我并不想达到希尔所定义的成功。我的成功目标并不太远大，仅仅想成为某一区域、某一行业的数一数二的人物。我离希尔眼中的成功人士太远了，把他推崇的成功人士当成追求的目标太不现实了，我要追求的仅仅是自己的目标。燕雀没有鸿鹄之志，难道就因此而要在它的字典中删除“成功”二字吗？

目标不同，路径自然不同。但希尔的成功学中只有一条路。我本想去省城，他却告诉我去首都怎么走。他们要是明确说了是去首都倒也罢了，而我们感觉就是被告知去省城的路。如果从一开

始,我便朝着自己的目标,按着自己的方式,用我毕生的精力,也许并不难实现。但是我走的却完全是另外一条路。所以我怪自己,为什么要去迷信希尔的成功学!我怪拿破仑·希尔没有明确告诉我,他的书是为培养第二个罗斯福、第二个洛克菲勒、第二个福特、第二个……而准备的。

诚然,拿破仑·希尔的书对我的某些素质的提高有些帮助,但是,就我的成功目标而言,按他的说法来做,就事倍功半了。拿破仑·希尔的成功学并不是给我们中国人看的,而是给那些想成为“洛克菲勒们”的美国人看的。而一个适合于中国人的价值观,符合中国国情的成功学版本,一定是出自中国人之脑、中国人之手。

希尔成功学误区之二:成功后的素质

拿破仑·希尔研究成功的规律时,仅仅是在成功的结果上进行研究总结。我认为,这样的研究缺乏时间性和过程性,得出的结果很可能是片面的。或许对追求成功的人士进行跟踪研究,比仅仅研究已经成功的人士得出的规律更具说服力:同样的起点,20年后,有一部分人成功了,为什么?他们的路径是怎样的?他们的性格是什么样的?他们的思维又是什么样的?他们有哪些特质与成功有关?他们做了哪些改变?而另一部分人失败了,又是为什么?他们与那些成功者有哪些不一样的地方?他们缺乏哪些好特质,又多了哪些坏习惯?

拿破仑·希尔的成功 17 条规律是从 504 位成功人士中总结的,是成功人士的共性。在希尔的成功学里面,他研究的对象是人,而不是事。但,人是具有不同的个性的。有些人获得成功也许只需要希尔的 14 条“成功素质”,有些人却需要 20 条,而有些人也许刚好需要 17 条,但他需要的 17 条与希尔的 17 条可能还存在出入。想一味地用这 17 条具有共性的素质,去框定具有不同个