

·当今世界最主流理念|500强企业团购第1书·

付出

美国名校毕业前 最重要的一堂课

吕滢/著

Disbursement

继《秘密》、《不抱怨的世界》后再次感动世界的精神力量

比尔·盖茨、沃伦·巴菲特、比尔·克林顿、奥普拉·温弗瑞、鲁珀特·默多克……

成功人士，都在尽己所能，为世界更美好的明天付出他们的金钱、时间、精力和技能。

那么，你还在等什么？



中华工商联合出版社

·当今世界最主流理念|500强企业团购第1书·

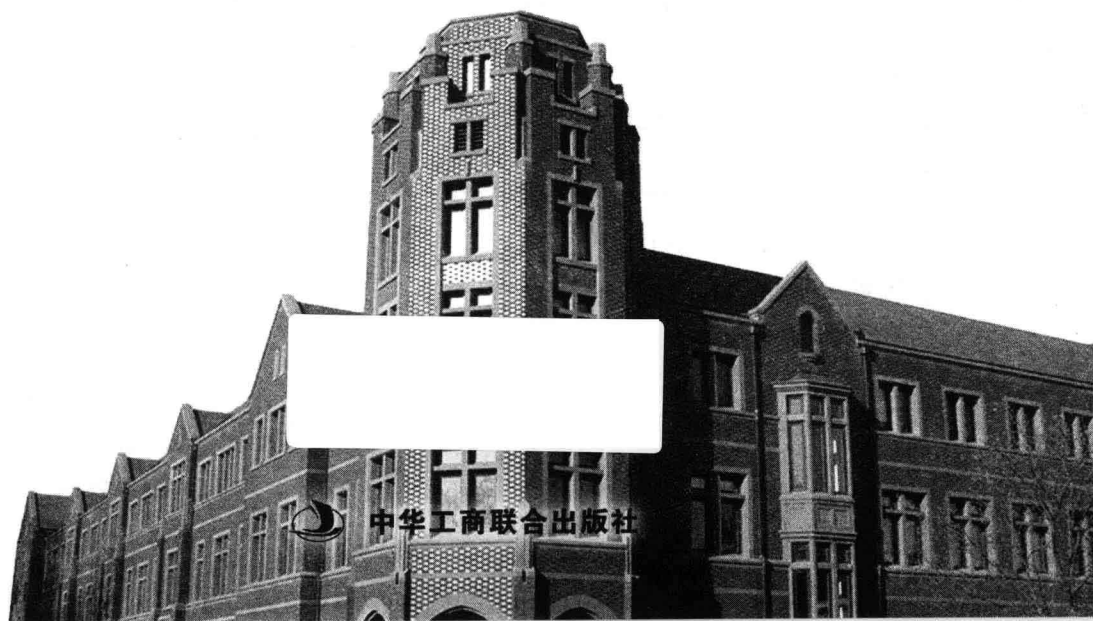
付出

美国名校毕业前
最重要的一堂课

吕滢/著

Disbursement

继《秘密》、《不抱怨的世界》后再次感动世界的精神力量



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

付出:美国名校毕业前最重要的一堂课 / 吕滢著.
—北京:中华工商联合出版社, 2013.10
ISBN 978-7-5158-0640-2

I. ①付… II. ①吕… III. ①成功心理-通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 184818 号

付出:美国名校毕业前最重要的一堂课

作 者: 吕 滢

责任编辑: 吕 莺 李伟伟

装帧设计: 吴小敏

责任审读: 郭敬梅

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 北京高岭印刷有限公司

版 次: 2013 年 10 月第 1 版

印 次: 2013 年 10 月第 1 次印刷

开 本: 710mm×1000 mm 1/16

字 数: 170 千字

印 张: 15

书 号: ISBN 978-7-5158-0640-2

定 价: 32.00 元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com(营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com(总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

前 言

曾几何时,我们到处搜集那些介绍成功者的传记以及揭秘他们成功方法的秘籍;留心市面上一切相关的流行理论和畅销的书籍;也投入了大量的金钱去参加很多成功学大师的高端课程来修炼自己。

我们不断研究比尔·盖茨、杰克·维尔奇、李嘉诚等大企业家的经营管理策略,惊叹于这些精英们的智慧以及他们所创造的每一次精彩战例,也想象着能有一天和他们一样驰骋市场创造财富奇迹。

我们也接受了很多新思想,知道了细节、性格、态度等决定成败的因素,也明白了成功主要靠情商EQ而不光靠智商IQ,并且还要努力学会生存……

在美国,有一个常春藤联盟(The Ivy League),它是指美国东北部八所院校组成的体育赛事联盟。

这八所院校包括:布朗大学、哥伦比亚大学、康奈尔大学、达特茅斯学院、哈佛大学、宾夕法尼亚大学、普林斯顿大学及耶鲁大学。

“常春藤联盟”曾经培养了微软、IBM等一个个商业神话的缔造者,在全球造就了一个又一个亿万富翁,在商业实践、企业管理、人才培养、财商等方面都有着一套独特的方法……

如今,他们又帮助我们发现了“成功”的“最根本”因素,那就是——付出!

是的,付出!

成功就是这么简单,简单得就像美国各大名校的专家们告诫学生的那句话:“所有的才能都是通过辛苦换来的,只有肯付出才可以换来累

累硕果。”

不要小看了这句话,它有着“一句顶一万句”的效果。近日,美国一百多所名校的专家、学者更是通过科学研究告诉我们:“付出与回报之间存在着能量转换的关系,付出的能量能延长人的寿命,付出的能量能降低人的死亡率,即使是只为他人祈祷这样的简单行为,也能大大降低病痛对我们的影响。而这些都是有科学依据的,即付出和回报之间存在能量传递的关系。”

于是,付出——成了美国“常春藤联盟”各大名校毕业前最重要的一堂课。

在所有心灵励志的自助书中,我们可以毫不夸张地说,本书已经达到了一个新的高度,因为作者将打动数百万人灵魂的理念放置并运用于最常见的人际关系中——懂得付出、爱人助人是创建最牢固的人际关系、获得最有满足感的成功的根本。

付出,才是真正的自助!有什么样的爱和付出,就有什么样的职场与人生!

本书将教你如何培养友善、耐心、宽容、礼貌、谦逊、慷慨、诚实等爱的七个要素,可帮助我们通过态度、行为和生活方式的彻底改变,构建最牢固的人际关系。

目 | 录

CONTENTS

第一章 付出才能杰出:付出力是赢得一切的根本 1

大家都在拼搏,可成功者的比例却依然没有多少变化。

这到底是怎么回事?

于是,有些努力过的人就开始抱怨——上天不公、命运不公、生不逢时等等,甚至还有“既生瑜何生亮”的荒唐感叹。

有些人开始相信宿命、自暴自弃。

还有那些“不甘心者”,他们铤而走险,期望通过不道德、不合法的手段和途径不劳而获、快速成功……

那么,有没有一个理由能够解释这一切? 有没有一个答案能够揭示这一切?

有没有一个原则能够指引和指导人们赢得自己想要的一切?

答案就是:付出!

- 1.关于成功的探索——从智商到情商,下一次革命在哪里 /2
- 2.付出,才是“赢得”成功的决定因素 /6
- 3.付出和收获的能量循环 /15
- 4.不如意是因为你付出得不够——付出的四个层次和三个误区 /19

第二章 商业秘诀:付出是企业走向辉煌的有效手段 26

企业的生存依靠市场,利润来源于消费者的回报,所以我们对客户和消费者应心存感激,失去了消费者,也就失去了企业生存和发展的源泉,我们个人也失去就业机会和生存条件。

企业应站在客户的角度考虑问题,以优质的产品和服务对消费者真诚地付出,用付出满足其需求,为其创造价值,并最大可能地回报社会。

- 1.得与失:商业经营中的“水桶理论” /27
- 2.施与受:顾客的抱怨是基于对我们的信赖 /33
- 3.长远利益和短期利益——你的付出真诚吗? /44
- 4.热心公益,请将付出的能量传递给全世界 /55

第三章 处世之道:付出让你拥有更多良好的人缘 59

事业的成功85%取决于人际关系,把人与人之间的关系搞懂了,人脉网搭建好了,就成功了一半。

生活中的每一个人都有着自己的人脉网络,只要你善于开发,每一个人都会成为你的金矿。

但是究竟该如何突破目前狭窄的交际圈?

如何迅速地结识精英阶层并在精英圈子中占主导地位?

.....

这一切就取决于你是否能做一个善于付出、勇敢付出、正确付出的人。

- 1.善于付出:拥有独特的关心他人的方法 /59
- 2.勇敢付出:让自己成为“价值符号” /67
- 3.正确付出:重要的是你和谁在一起 /77
- 4.让对方心甘情愿地为你付出 /81

第四章 管理之道:付出让团队潜能最大化 87

现在管理学界对员工的工作情商,取了一个新名词叫“情绪生产力”。

以前看生产力指标往往只关注硬性指标。而现在我们会越来越认识到,员工的情商对于一个计划、战略以及体制架构的影响尤为重要。员工能否完成甚至是超越组织要求的任务,做出精彩的表现,都是HR们应该特别关注的。

然而,个人的工作情商如何转化为企业生产力呢?这就要求管理者学会付出,只有真诚为员工着想,为员工付出,那么员工的正面情绪能量才可以在组织内部释放出来,员工也会真心实意地为企业付出。

1.付出尊重,才能培养下属的幸福感	/88
2.付出关爱,才能让下属对企业真心回报	/91
3.付出信任,学会有效授权才能把管理“玩转”	/95
4.付出智慧,让管理回归简单	/104

第五章 谈吐之道:不要吝啬语言上的付出 120

说话水平高,很多机会呼之即来;说话水平低,很多机会闻“声”而去。

因为在这个熙来攘往的世界上,机会总是随着人的愿望和意见而流动的。

而表达愿望和意见的基本工具便是语言,那些说话水平高超的人大都会把各种愿望和意见恰到好处地表达出来,把各种利益顺理成章地聚拢到对自己有利的方向上来。

语言的最高境界,是在肯定自己的同时,充分肯定他人的贡献与付出。

1.付出你的赞美,赢得对方的认同	/121
2.付出你的倾听,获得对方的好感	/134
3.幽默,让付出“妙趣横生”的艺术	/144
4.肢体语言:让付出尽在“不言”中	/152

第六章 主动改变自己,积累付出的“本钱” 165

要想付出,我们还必须拥有付出的资本——“一切都是假的,靠自己是真的。人缘也是靠自己。自己是个半吊子,哪里来的朋友?”

这一句话引自高阳的《胡雪岩》,它相当贴切地描写了积累“资本”的秘诀。的确,我们要学会付出的艺术,但是,如果别人不喜欢你,看你就讨厌,不接受你,不愿意和你做朋友,你那些“艺术”又怎么能找到平台发挥呢?

要切肉,就得有肉来切,要砍柴,先得有柴来砍,同样,你想要“有人”,就得先学会“做人”,从主动改变自己开始吧,积累付出的“本钱”!

1.没有领导力,就付出亲和力	/166
2.你可以同别人分享的——信息、机会	/169

3.你的第一印象,决定对方是否肯接受你的付出	/172
4.付出你的微笑——用微笑说话的人才能担当重任	/177
5.对生活付出梦想,为成功付出激情	/179

第七章 付出,快乐就在不远处 190

生命的起点我们无从选择,人生的轨迹却需要我们慎重把握。

人人都渴望生活的幸福、爱情的美满及家庭的温暖,然而,并不是人人都能幸运地得到这些。

痛苦与失落,遗憾与挫折,似乎是我们永远的邻居和永久的朋友。

如何应对突如其来的痛苦?

如何正确认识自己,并平息内心的冲突?

如何获得内心完全的自由?

如何去爱配偶和家人?

如何最后得到真正且长久的幸福?

.....

这一切还是要从付出开始,当你学会付出,并开始尝试对身边的一切付出时,你会发现——

原来成就良好心态与完美性格,并不是一件遥不可及的事情;

拥有理想职业及幸福人生,竟然是那样的轻松与顺畅。

幸福就是这么简单,快乐就在不远处。

1.需要被爱,首先就要懂得付出爱	/191
2.调整心态,让付出成为你的生活方式	/202
3.活在当下,永远不为付出而后悔	/203
4.对不确定的未来,请勇敢付出	/209
5.知足者常乐,懂得付出的人没有时间悲伤	/219

第一章

付出才能杰出：

付出是赢得一切的根本

大家都在拼搏，可成功者的比例却依然没有多少变化。

这到底是怎么回事？

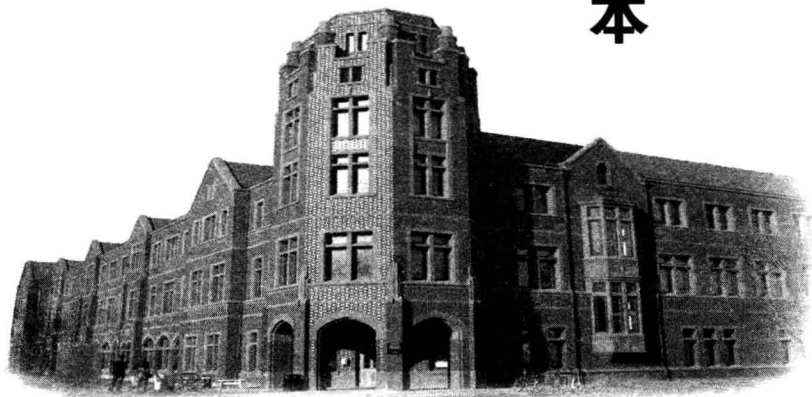
于是，有些努力过的人就开始抱怨——上天不公、命运不公、生不逢时等等，甚至还有“既生瑜何生亮”的荒唐感叹。

有些人开始相信宿命、自暴自弃。

还有那一些“不甘心者”，铤而走险，期望通过不道德、不合法的手段和途径不劳而获、快速成功……

那么，有没有一个理由能够解释这一切？有没有一个答案能够揭示这一切？有没有一种方法能够指引和指导人们赢得自己想要的一切？

答案就是：付出！



1.关于成功的探索——从智商到情商,下一次革命在哪里

当我们仰望全球几十亿人口当中那些屈指可数的“成功”的佼佼者时,有多少人能从他们的财富、地位、荣誉上移开目光,低下头去找寻这一切得来的实质?

为了更好地探求人类自身的奥秘,提高自我认知,发挥自身优势以获得最佳的生存状态,人们对自我应对生存的能力研究就一直在不断进行着。而科学家们在这条道路上前行时,曾陷入过各种各样的误区。

首先,有些科学家曾提出了“智商决定成功”之说

1904年,由法国教育部设计、旨在帮助预测儿童能力的比纳·西蒙量表的问世,使得智商IQ(Intelligence Quotient)这一概念风行天下。

此后,各种测量智力的测验表相继问世,智力测验迅速渗透到各个行业、各个年龄层次当中,它对人们生活的影响也越来越大。

于是,很多人便认为,决定一个人成功与否的根本因素在于他们的智商高低——IQ的测验分数决定着谁是弱智或天才,决定谁有资格进入名牌大学或获得更好的工作机会。

但是,美国心理学家曾对伊利诺州一所中学几十位优秀毕业生进行过跟踪研究,这些学生的平均智商(语言和逻辑分析能力)是全校之冠,学习成绩也都很好。但是,他们到近30岁时大都表现平平,中学毕业10年后,只有1/4的人在本行业中达到同年龄最高阶层,甚至很多人的表现远远不如同行。

曾参与此项研究的波士顿大学教授凯伦·阿诺针对这一调查结果指出:“面对一位毕业致辞代表,你唯一知道的就是他的考试成绩不错,

而对一位高智商者,你所知道的也就是他在回答某些心理学家所编制的智力测验时成绩不错,但你无法对他的未来成败,作出准确的预测。”

哈佛大学教授理查德·赫恩斯坦和美国学者查尔斯·默里也坦言:“假设一个人参加智商测验,数学一项仅得50分,也许他不宜立志向当数学家。但如果他的梦想是自己创业,当参议员,或者赚上100万,并非没有实现的可能。影响人生成败的因素实在太多,相比之下,区区的智商测验不足为道。”

智商IQ本身的科学性以及检测的结果对一个人未来的潜在影响也存在着很大的争议。很多家长都谈起过他们的疑虑,幼儿园和小学老师经常会给孩子进行类似的测试,尽管校方一再声称,这不是在进行智商测量而只是在做智力开发练习。但家长们担心的是,谁知道这些“练习”的结果,不会造成老师在心中对孩子的“天资”进行“三六九等”的划分呢?而一旦这种印象在老师心中形成,在将来对孩子的教学、培养过程中,就一定会产生区别对待的现象。何况,哪个父母又愿意自己的孩子从小就被打上“天资愚笨”的烙印呢?!

其实,自IQ理论诞生100多年以来,智商能在多大程度上预测一个人的未来,一直存在广泛的争议。仅仅通过一个量表测试便将一个人的将来给予定性,显得不够科学也太过草率。

其次,有些科学家认为“情商决定成功”

1983年,哈佛大学心理学家霍华德·加德纳在《精神状态》一书中提出,人有“多元智慧”,从而对人类抛开先天的智力水平,进而去探求对自身发展具有一定影响力的其他新因素的研究扫清了障碍。1990年,耶鲁大学心理学家彼得·塞拉维和新罕布什尔大学的约翰·梅耶教授首创了情商EQ(Emotional Quotient)一词,直到1995年,《纽约时报》专栏作家丹尼尔·戈尔曼出版了《情绪智力》一书以后,情商EQ一词开始从美国蔓延并迅速风靡全世界。

时任美国总统的布什高度评价了情商的重要性,“你能调动情绪,

就能调动一切”。

赫赫有名的《时代周刊》宣称：“如果你不懂情商EQ,从现在起,我们宣布:‘你落伍了’!”

美国EQ协会在成立宣言中写道:“让我们再进化一次,成为智慧的上帝!”

美国心理学家认为,情商包括以下几个方面的内容:一是认识自身的情绪。因为只有认识自己,才能成为自己生活的主宰;二是能妥善管理自己的情绪,即能调控自己;三是自我激励。它能够使人走出生命中的低潮,重新出发;四是认知他人的情绪。这是与他人正常交往,实现顺利沟通的基础;五是人际关系的管理,即领导和管理能力。

情商EQ理论的出现,无疑为人们认识自我、驾驭自我以及实现自我价值提供了一种全新的思路。

一时间,情商高低与否成了人们能够获得成功的标尺。在美国,开始流行一句话:“智商决定录用,情商决定提升。”

现在,更多的人都接受了这样的思想:一个人的成功,智商IQ只占20%,而情商EQ却占到80%。很多案例也证明,有许多智商很高的人由于情商较低而迟迟无法成功;而一些智商不高但情商很高的人却获得了极大的成功。

成千上万的企业顾问公司和企业培训导师纷纷采用情商作为评估公司员工的标准。2001年,强生公司开始在消费产品部测量员工的情感倾向商,以选拔重要职位的管理人员。雅芳公司使用相似的情感能力测试来评估员工和培训经理。据统计,《财富》评出的世界1000强企业中10%的公司在员工招聘及培训中使用情商测试。大型金融服务公司BB&T设计了7个小时的情商培训项目,每年都有500人左右参加。

情商如此管用,那它的发现是否意味着人类智能的进化已经到了呢?

人类对自我智能的认知已经可以解释一切、指导一切了吗?

要想实现自我价值同时为社会的文明进步做出贡献，提高情商EQ就是我们正确的方法和途径吗？难道是情商在决定着我们的成长、进步和实现完美的人生吗？

很显然，面对人们提出的很多质疑，情商理论显然不能自圆其说。事实也表明，情商很高的人并不一定能成功，很多高情商者依然一败涂地、一无所成，而情商不高的成功者却大有人在。

而且，情商的高低又如何科学地加以鉴定呢？根据成功因素的“二八比例”理论，一个人的成功，智商IQ只占20%，而情商EQ却占到80%。可是，一些专家学者对情商测试的泛滥表示了极度的怀疑，其中就包括情商理论的提出者之一——新罕布什尔大学的心理学家约翰·梅耶教授。他说：“我们从未断言说情商测试可以有力地预测成功，也并不认为这样的说法是对的。”

辛辛那提大学心理学家杰拉德·马修斯认为，许多研究情商的学者跟他都有同感，即情商这个概念被过分滥用了。他说：“真难想象，在缺乏任何基于经验的数据支持下，这场情商测试运动竟能如此流行。”

专家认为情商测试只能告诉人们成功的性格因素有哪些，但是要培养这些因素就需要投入大量的努力和时间。

更有力的事实是，有关专家研究了包括微软公司的总裁比尔·盖茨、米拉麦克斯电影公司的掌门人哈维·维因斯坦、通用前CEO杰克·韦尔奇、家政女王玛萨·斯图尔特等人的情商之后表示，即便是这些全球最优秀的、非常成功的领导者们，如果让他们去做情商测试表，恐怕也很难在此项目上得到高分。更有意思的是，如果用一个旨在筛选领导者的情商测验对他们进行筛选，他们可能都会被排除在外。

也就是说，按照情商理论，像比尔·盖茨等这样优秀和成功的人，他们的情商EQ却并不高。

情商不高却如此优秀、成功，那“决定一个人成功的最关键因素是情商”的结论又如何立足呢？

我们甚至会发现,一些IQ智商和EQ情商都非常高的人,在社会上却做出一些被人所唾弃的勾当,最终,他们不但没有赢得自己想要的,更谈不上赢得社会的尊重;恰恰相反,他们被绳之以法,被剥夺自由,甚至被终结生命,老百姓对他们深恶痛绝之余又感叹惋惜——这些人自身的条件是何等的优秀!

情商EQ被称为是人类智能继智商IQ之后的第二次革命和进化,如此看来这种进化还远未达到终点。

那么,下一次革命又将会在哪里?

人类智能又将进化出何种新思想呢?

2.付出,才是“赢得”成功的决定因素

关于成功的说法虽然有很多种,但大家公认的成功,就是“实现自我价值并赢得社会的认可和尊重”。

这应该可以称之为完美人生了吧?那实现如此目标的根本因素是什么?我们通过何种途径和方法才能达到这种境界?

现在,对影响或决定一个人成功因素的研究中,除了最知名的智商IQ和情商EQ外,还有“意商”(意志素质)、“挫折商”、“领导商”等,但所有这些因素在表述时,都被定义为“最重要”“最关键”的因素之一。

那么,这些“最重要”“最关键”的因素本身,又是通过什么起作用的呢?

既然都只是“最重要”“最关键”的因素之一,那它们就不是“最根本”的因素;如此,我们是否就可以说,在这些因素起作用的背后,一定还有更深层次的因素,换句话说,这些“最重要”“最关键”的因素,之所

以从表象上反映出一定的作用,是因为这些因素触动了比它们更深入、更高层次的、最终起作用的“根本”因素。

美国科学家研究发现,在智商、情商外,赢得这一切的根本法则是——付出。

这就好比要把一壶凉水变成开水一样,你可以说煤气炉是重要因素之一,电水壶也是实现这一结果的关键因素等,但这些因素或条件都只是表象,其根本原因只有一个,那就是给那壶凉水足够的热能——只要你能源源不断地给它提供足够的热量,无论你用何种手段,那壶水终究会沸腾起来。

付出,就好比供给那壶水的热能。

李嘉诚先生,华人首富,他的事例应该最有说服力也最有代表性。

关于他的故事总是和他的巨额财富连在一起。人们更多关注的,是他如何创业和经营,通过何种手段和方法得到如此惊人的财富的。崇拜者感叹他每一次的“出手”和“收获”。

而内地房地产大亨冯伦先生通过他的博客给我们讲述了他和李嘉诚先生短暂见面之后的另一种感悟:

一个月前我去香港,和李嘉诚先生吃了一顿饭,感触非常大。李先生76岁,是华人世界的财富状元,也是大陆商人的偶像。大家可以想象,这样的人会怎么样?一般大人物都会等大家到来坐好,然后才缓缓出场,讲几句话。如果要吃饭,他一定坐在主桌,我们企业界20多人中德高望重的人会坐在他边上,其余人坐在其他桌,饭还没有吃完,李先生就应该走了。如果他是这样,我们也不会怪他,因为他是伟大的人物。

但是令我非常感动的是,我们进到电梯口,开电梯门的时候,李先生在门口等我们,然后给我们发名片,这已经出乎我们意料——因为李先生的身份和地位已经不用名片了!但是他像做小买卖的商家一样给我们发名片。发名片后给我们一个人抽了一个签,这个签就是一个号,

就是我们照相站的位置,是随便的。我当时想为什么照相还要抽签,后来才知道,这是用心良苦,为了大家都舒服,否则怎么站啊?

抽号照相后又抽了一个号,说是吃饭的位置,又是为了大家舒服。最后让李先生说几句话,他说也没有什么讲的,主要是来和大家见面。后来大家鼓掌让他讲,他就说:“我把生活当中的一些体会与大家分享吧。”然后看着几个老外,用英语讲了几句,又用粤语讲了几句,把全场的人都照顾到了。他讲的是“建立自我,追求无我”,就是让自己强大起来要建立自我,同时又要追求无我,把自己融入到生活和社会当中,不要给大家压力,让大家感觉不到你的存在,来接纳你,喜欢你。之后我们吃饭。我抽到的正好是挨着他隔一个人的位子,我以为可以就近聊天,但吃了一會兒,李先生起来了,说抱歉我要到那个桌子坐一会儿。后来,我了解到他们安排李先生在每一个桌子坐15分钟,总共4桌,每桌都只坐15分钟,正好一小时。临走的时候他说一定要与大家告别握手,每个人都要握别,包括边上的服务人员,然后又送大家到电梯门口,直到电梯关上才走。这就是他的追求无我,显然,在这个过程中他都做到了。

一个成功的人对生活的态度非常重要。我们在生活中经常看到一些人,做一些事情偶有所得,他的自我就会让别人不舒服,他的存在让你感到压力,他的行为让你感到自卑,他的言论让你感到渺小,他的财富让你感到恶心,最后他的自我使别人无处藏身。李先生不一样,他在建立自我的同时追求无我,展现的是一种生活态度,更是一种人生境界。

显然,这次冯伦先生关注的角度和其他人大相径庭,冯先生将李嘉诚之所以如此成功最后总结为一种人生境界。

而从冯伦先生所关注此顿饭的角度以及对此的感悟,也不难明白他自己成为“地产大亨”的原因。

很多时候,很多人,在看到某些人取得巨大成果之时,他们只是把