



专注力

(美)劳拉·古德里奇 著 周京京 杨泱 译

Seeing Red Cars: Driving Yourself, Your Team,
and Your Organization to a Positive Future

给力：如何让你的工作和生活更上一个台阶

美国亚马逊五星推荐！

风行一时的职场圣经+行之有效的生活准则=给力！



民主与建设出版社

专注力

(美) 劳拉

Seeing Red Cars: Driving Yourself, Your Team,
and Your Organization to a Positive Future

给力：如何让你的工作和生活更上一个台阶

民主与建设出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

给力: 如何让你的工作和生活更上一个台阶/ (美)
古德里奇著; 周京京, 杨泱译. —北京: 民主与建
设出版社, 2012. 6

ISBN 978 - 7 - 5139 - 0211 - 3

I. ①给… II. ①古… ②周… ③杨… III. ①工作方
法 - 通俗读物 IV. ①B026 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 078091 号

©民主与建设出版社, 2013

Seeing Red Cars; Driving Yourself, Your Team, and Your Organization
to a Positive Future

Copyright; © 2011 By Laura Goodrich

Copyright licensed by Berrett-Koehler Publishers arranged with Andrew
Associates International Limited

Simplified Chinese edition copyright: © 2012 Democracy & Construc-
tion Publishing House

All rights reserved.

责任编辑 程旭

封面设计 张蕊

出版发行 民主与建设出版社

电 话 (010) 85698040 85698062

社 址 北京市朝阳区朝外大街吉祥里 208 号

邮 编 100020

印 刷 北京画中画印刷有限公司

成品尺寸 140mm × 203mm

印 张 7.5

字 数 100 千字

版 次 2014 年 1 月第 1 版 2014 年 1 月第 1 次印刷

京 图 号 01 - 2012 - 3128

书 号 ISBN 978 - 7 - 5139 - 0211 - 3

定 价 28.00 元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。

本书献给乔尔·铃木(1948~2009),
你是这本书的灵感来源。

Preface 前言

“满眼的红跑车”^① 这一比喻暗指集中精力，向目标进军。红跑车如同视觉上的扳机，提醒着你奋斗的最终成果。当你偏离跑道时，它会将你游离的思绪带回当下，重新聚焦到你生活和职业的追求上。本书取材于我 15 年来与个人、团体、机构的交流心得。这些个人、团体和机构都经历了动荡年代的生存考验。为了帮助他们和其他企业更好地应对挑战，我和搭档格雷格·斯蒂夫（Greg Stiever）共同制作了一部声势浩大的影片——《满眼的红跑车》^②。当我还在撰写同名书籍时，影片就被全球 500 名培训师、教练和职业顾问运用到已有的培训课程中，以帮助员工们在

① 本书原名 Seeing Red Cars，直译为《满眼的红跑车》。——译者注

② 此电影与本书书名相同。——译者注

重要转型的初期找到积极的定位。较之电影，本书更为深入地剖析了通向成功的思维方式，它将教会你如何自主地作出影响人生的变革。

跳出“己所不欲”的思维怪圈

我是劳拉·古德里奇（Laura Goodrich）。我爱帮助个人、团队和企业营造能达到高效工作进程的文化氛围。我曾接触过许多企业并帮助他们完成了重要的转型过程。看到那些受过我帮助的人们顺利度过磨合期并最终开始意识到自身的价值，我倍感欣慰。要知道，我总是对为员工订立奋斗目标和出谋划策之类的事乐此不疲。

这些经历和对全球上百位总裁及员工的培训使我不只一次地目睹了这样一个近乎自发的现象：人似乎与生俱来会去注意那些他所不希望发生的事，而不是关注那些他期望发生的事。这样的例子不胜枚举，以至于我开始洞见一条规律。当我问及员工们的追求时，我不想他们都消失得无影无踪，我不想被迫站着开好几个会议，我不想浪费时间。即使我反复指出，他们总是以“我不想”开头，并特意请他们重新用“我想”陈述时，人们总会很快就旧病重犯，说起自己不期望发生或试图逃避的事。

然而，一旦人们刻意地把焦点转向自己心之向往的事

物上去，他们的工作和生活就会立即发生巨大改变。而当一个员工小组、整个团队或组织整装待发、锁定目标时，积极的成效将会接踵而至。大家齐心协力、达成目标的可能性也变得更大。

如何使人们跳出“己所不欲”的思维怪圈，用积极的心态考虑问题是曾一度困扰我的难题。我渴望帮助人们做到：

1. 克服人类与生俱来的消极想法、顾虑和恐惧。

2. 意识到员工的个人兴趣、热情所在及他们所有的强项和价值。

3. 将员工在个人生活和职业发展上的需求与团队和组织的需求相匹配，从而创造出个人和集体双赢的战果。

人们将注意力集中到他们希望发生的事情上，最终会对团队和组织的共同目标产生积极影响。

有一天，我正在思考这一问题时，我的合伙人格雷格·斯蒂夫用他的摄像机为我讲述了一个个精彩纷呈、感人肺腑的故事。初次见面时，他已有 25 年的影视作家生涯和艾美奖得主的头衔。我的人生舞台在摄像机前，而格

雷格却是摄像机后的能手。2007 年我们开始合作，建立了“影响力”品牌。我们摸索出如何将两人的才能强而有力地糅合起来，于是产生了这些意在帮助公司和组织枯木逢春的影视片。我俩首度合作的成果便是电影《满眼的红跑车》。这一富有隐喻特色的产品包括一系列配套材料、以前仅有的一部影视片，现今又多出一部书。书中列举了各式各样的锦囊妙计，展现了从洞见到行动再到成果的演变。我们满腔热忱地呈上这本书，意在帮助个人、团体和企业掌握书中讲述的理念，并将之付诸行动，以获得个人生活和职业生涯上的成功。

电影引起的空前反响是我们写作这本书的动力。在我们的网页 [www. seeingredcarsbook. com](http://www.seeingredcarsbook.com) 中有各种本书的辅助项目和活动，可用来增进读者对本书的理解，吸引不同的读者群。这些方法如被运用到长期项目的运营中将为企业带来积极的改变。人们会从中得到经验之谈，本书带来的可观改变也将源源不断。

本书是为谁度身定制的？

想要改善私人和职场生活，想要将激情、兴趣、优势和价值融入到工作之中吗？本书将让抱有这类想法的个人、小组或团体大受裨益。我们将循序渐进地展示如何使人们

准确意识到自身的最大优势，如何将这些优势用来为相关的集体蓝图、计划及价值服务。有时人们的最大优势与当前雇主期望的相符，有时两者又会南辕北辙。不论是哪种情况，至关重要的一点是能鼓起勇气，提一些切中要害的问题，与合适的人讨论，随后独立思考什么样的环境最适合自己的。

目前已有多种方法能帮助你锁定目标。而本书则从个人视角入手教我们如何做到这点。我们知道“人定胜天”，本书用大量精彩的故事直观而又入木三分地向读者传达信息和理念。这些故事都是真实生活中的案例。我们隐去有些故事中人物的真实姓名，是为了防止泄露旧客户的个人身份。

全书章节

我们将首先介绍“锁定目标”这一理念。一旦你采取积极乐观的思维方式，结果一定会令人喜出望外。第一章讨论了大脑的运作方式，并解释了这种无意识的天然倾向之所以如此根深蒂固的原因。第二章将为你献计献策，使你的大脑获得重塑，产生你所期望的成果。第三章教你如何认识到自身的兴趣和能力所在，强调意识到自身能力局限的重要性。第四章论及如何对市场动态、潮流保持高度

的敏感和好奇心。因为只有这样，你的智慧、行动和学识才有用武之地。第五和第六章分别是“打造生活目标”和“打造职场目标”。进入这两章后，你需要做的是挽起袖子，完成书中设置的活动，清楚你的个人和职场目标。第七章“向目标进军”需要你制定行动计划，记录下前进的每一步，这样你才能严格执行目标，最终一举成功。最后一章“加足马力”讲述了一个惊心动魄的故事。故事中的公司由于营造了特定的企业文化，让员工们把注意力集中在想要的事物上，最终取得了非比寻常的成功。

如何使用这本书

如果你想要有所建树，想要在你的团队和企业中营造积极的文化氛围，那么请遵循书中讲述的步骤。如果你的企业正在效益低谷中盘旋不前，而你又想开拓一条重回盈利的道路，那么你个人、你的团队和你的企业必须相信你们胜券在握。本书运用了强有力的隐喻，并提供辅助材料、视频^①和活动，利用这些你可作出深远持久的改变。首先请自己阅读这本书，完成其中设置的活动，规划自身的路

① 在 www.seeingredcarsbook.com 网页中可以找到这些视频。

——译者注

线。随后再将福音传给他人，鼓励他们加以仿效。根据个人和集体的“所求”精心计划、付诸行动，再加上明确的目标和乐观的心态，你或你的小组、企业就会向着成功稳步迈进。

致领导者：

为引领你的企业走向成功，本书提供了十分受用的工具箱和方法论。一成不变的经营方式已经过时，革新的进程越发加快。让员工关注自己的热情、兴趣、长处和价值所在，并把它们融入到企业的前景和价值中去，这点尤为重要。一些企业意识到了这点，最终披荆斩棘、蓬勃壮大。本书提供的心智塑形，将引领员工通过记录每天、每周、每月的行为来探索他们在生活和职场中的所需。一旦所有员工满眼都是“红跑车”，并自始至终信心百倍地应对外界的怀疑，那巨大的成功就旋即在望。

因此，让我们整装待发，开启一段惊心动魄的旅程吧。

关注你想要的

你本可拥有更多自己想要的事物——更多新想法、更多同事间的合作和更积极的工作态度。我相信，人们渴望获得工作和人际关系上的成功，渴望在交际圈中崭露头角。我也相信人们希望过自己想要的生活，成为一个高效而积极的团体中的一员，但现实往往事与愿违。

我曾帮助人们应对工作中的起伏、变化，帮助他们进行职业规划，我的经历使一个压倒一切的真理浮出水面：明确的目标带给人们更多的收获。再重复一遍：明确的目标带给人们更多的收获。我把这个发现称为“满眼的红跑车”，因为这个比喻与日常生活非常贴切。以下是本书的前奏：

假设你刚买了一辆梦寐以求的新车——老式轮胎，纯

铬合金保险杠，鲜红的外壳。头一次开着它回家的路上，你突然意识到了什么。似乎路上的红跑车为数不少。到了第二天，你会发现什么？我敢打赌飞驰在路上的红跑车会越来越多。到了第七天，你会纳闷，“难道现在都人手一辆红跑车了？”你关注了红跑车，所以你满眼都是红跑车。

再来看下面的例子，这几乎是每个高尔夫球手的噩梦。你站在标签洞前，挥起球杆。面前是一望无垠的绿色草坪，离胜利还有三个标准杆距离。而这之间却有 130 码之长的水洼地——洋洋洒洒的一片积水。你拿出击地楔，直愣愣地望着这汪水塘。你最后望了一眼地上的球，心里默念道，“不要掉进水塘，不要掉进水塘！”球终于离开地面，它飞向何方？啪嗒——直入水塘，毫不犹豫。

知道我想说什么吗？再举个例子。有个同事着实让你抓狂，而更恼人的是，你接二连三地撞上这人——在每次会议中，在走廊里，在用餐时，甚至开车回家也会被逮个正着。他就像是阴魂一样迟迟不散。

是谁让你满脑子都想着“红跑车”——“球可别掉进水塘”“这人怎么老是出现”？罪魁祸首就是你自己。因为你老是惦记着它们。还记得我说过的吗？不管是好是坏，你总是获得更多你所关注的事物。

甚至，即使有时人们确实抱有积极的想法，但他们的实际行动却在无形之中辅佐了失败。有这样一个例子：

若干年前，我接到一个客户的电话，他告诉我他几乎是走投无路了（我们暂时称他泰德）。当时，泰德正在接手一个受公众瞩目的项目。一旦失败，损失惨重。但当时项目却无法步入正轨，眼看项目结束日期就在眼前，费用支出即将超出预算，整个团队也士气消沉。他继续讲述他的遭遇。团队成员像躲瘟疫一样躲着他。会议总是气氛紧张，危机一触即发。不是怒发冲冠的发泄，就是紧接而来的令人窒息的沉默。泰德简直不知道有什么事比这更糟糕了。团队成员互相指责，有意无意的迟到或不参加会议。泰德试图找出原因所在，但却毫无收获。最终决定由我尾随他，看是否能找出造成这样涣散场面的祸根。

我跟着泰德整整一天，依次见到了他的团队成员，也参加了大大小小的会议。过了不久，端倪就浮出水面。我发现泰德在每段对话和每次会议中都会以这样的语句开头，“大家知道，我们不希望不按时完成项目，不希望合作不愉快，不希望费用超出预算，更不希望以失败告终。”我在把这个故事告诉其他人时，人们总会问：“他对领导艺术一无所知吗？他这是怎么了？”对于这个问题，我回答道：“他没什么问题，是他的潜意识促

使他这么做了。他对团队和项目寄予了厚望。他曾有过项目失败的经历，因此努力避免出错，也能很快让他人做到防微杜渐。他认为自己帮上了忙。”

事实上，他的团队工作很努力。正因如此，员工们错过了家庭聚会，献出了陪伴孩子玩耍的时间，甚至连休息和恢复体力的时间也大打折扣。泰德在每段对话开头都在提醒对方，他不想要什么发生，而这话却在不知不觉中消磨每个人的活力、动力和精神。

我跟泰德讲了“红跑车”的思维模式：应当把注意力集中到你期望发生的事上。一经我点拨，他立马就明白了。他将自己的心得与团队的每个成员分享。聊天中，员工们打开了话匣子，告诉泰德他先前的话语如何令他们深感挫败、不受赏识、丧失动力。

随后，泰德与团队成员一起写了各自的“我想要”的陈述，并将它们公之于众。他让团队成员分享各自的“我想要”的陈述，明确每个目标的轻重，并在一对一或项目会议上制定运营方案。团队成员需要将各自在职场上的需求与项目的需求对应起来。没过多久，员工们就重新步入正轨，

并肩协作，用每日、每周、每月的行动向成功步步靠近。

无论在个人还是团队层面，员工们都抱有积极态度，并且这种态度最终传递到公司的其他部门，改善了部门的整体表现。

你必须有意识地打破格局

一味地患得患失带来的恶果可能超出我们的想象，而这却是我们沿袭已久的天性。

你还记得三年级的阅读课吗？大多数和我聊过天的人都有同样的回忆。你同其他同学一起坐在课桌前，大家依照顺序阅读，马上就要轮到你了。十有八九的是，在其他同学放声阅读时，你却走神了。你在心中默数着还有几个人就轮到你了。于是，你的恐惧加深，你的心跳加速，你的手在抖动，你一刻不停地为此感到不安。最后，轮到你了。你磕磕巴巴地总算念完了这一段落。那一天你在诚惶诚恐中度过，整个三年级的阅读课你都是这么度过的。时至今日，当年阅读课的场景依然时不时地重演。

现在你置身的不是教室，而是公司的会议室。在座的也不是你的同学，而是你的同事。你们都必须起身作报告。学生时代的那一幕又上演了——你猜测着发言会从左还是

从右开始。你心中惦记的依然是不要出错，不要出洋相，你的心脏因此怦怦直跳。这一切为何会发生？我们为何会把时间和精力浪费在惶恐和徘徊中，而不是采取行动、向目标前行？以旁观者的身份看清这点十分容易，但出现在自己身上却不易被察觉。这就是问题所在。我们没有意识到，在不知不觉中，我们的焦点指向了目标的反向。

但只要提高意识，你就会走出歧途。一个小小的扭转将改变整个局面。这听似简单，实则不易。而最难的一点莫过于将注意力转移到你所期望的，而不是你试图逃避的事物之上。

思考

同“吸引规律”的做法类似，你首先要努力想清楚自己要什么，不想要什么。并把想要的写下来，与你自己订立一个契约。

设想

现在，请在大脑中畅想。设想出你成功时的每个细节，越生动越好。许多人都曾经勾画了他们憧憬的事物，并因此感到士气满满。

为蓝图定性。我并不是在讲物质层面的事，而是指诸如成功的项目、个人成长、职业发展、新的技巧、其乐融融的家庭。这些对你而来也很有吸引力吧？