

智慧超群的培训师

一种企业发展和个人成功的可靠策略

[美] 托马斯·允伦纳德 著

[美] 拜伦·劳森 著

余慕鸿等译

经济管理出版社

摇摇责任编辑摇摇顾摇摇佳
版式设计摇摇陈摇摇力
责任校对摇摇叶摇摇子

图书在版编目 (CIP)数据

智慧超群的培训师 一种企业发展和个人成功的可靠策略
(美)伦纳德等著 余慕鸿等译 北京 经济管理出版社 2004
陈丹 苑原 苑原 苑原 苑原 苑原

I ①智 ②伦 ③余 ④企业管理 ⑤成功
心理学 ⑥云 ⑦月 ⑧原

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004)第 000000 号

智慧超群的培训师
一种企业发展和个人成功的可靠策略
[美]托马斯·允 伦纳德 著
[美]拜伦·劳森 摇摇 摇摇 摇摇
摇摇余慕鸿 摇摇等译

出版 经济管理出版社

(北京市新街口六条红园胡同 愿号摇摇邮编 苑原苑原)

发行 经济管理出版社总发行摇摇全国各地新华书店经销

印刷 :中央党校印刷厂

愿园伊愿园毫米摇摇摇摇愿园张摇摇愿园千字
愿园年 员月第 员版摇摇愿园年 员月北京第 员次印刷
印数 员 愿园册

陈丹 苑原 苑原 苑原 苑原 苑原 苑原 苑原
定价 愿园元

· 版权所有摇摇翻印必究 ·

凡购本社图书 如有印装错误 由本社发行部负责调换。

通讯地址 北京阜外月坛北小街 愿号摇摇邮编 苑原苑原

联系电话 : (苑原) 苑原苑原苑原

献给达纳·莫里森摇摇
是他将我引上这条路的

致摇摇谢

在本书写作过程中，我得到了 1997 年秋季培训班 猿园 多名学员的鼎力相助，他们为我在形成和发展充满魅力的 愿条原则的过程中尽心尽力，在此，我谨向他们表示衷心的感谢。

我还要向迈克尔·利森贝尔致以特别的感谢。作为培训大学培训项目的执行主任，在保证提高项目水平方面，她倾注了极大的热情。我还要向我的朋友、同事戴夫·别克给予特别的感谢，是他总提醒我，（几乎可以在同一时间里）循着这充满魅力的 愿个策略向前迈进是可能的，而且还是令人敬佩的，戴夫，你的话语是激励我写作的动力。

我还要向我的代理人，戴维·韦哥利安诺致以深深的谢意。如果没有他那办事牢靠、精明能干的出色代理，本书是不可能面世的。我还要感谢斯科特·莫伊斯，是他作为编辑，独具慧眼，发现了本书的潜力，并在他的影响和帮助下，使得他在纽约斯克利波纳的其他同仁对本书的出版达成了共识。此外，我还要感谢玛拉·斯特斯，当他的前任编辑斯科特·莫伊斯擢升之时，是他接任了编辑任务，在本书的出版过程中，他竭尽心智，为本书增色不少。我还要向拜伦·罗森，这位善于驾驭语言的大师致谢，他那出色的才智和乐于奉献的精神对本书的付梓也起到了重要的作用。在此，我还希望：那些曾经有过畅销书写作经历的作者们，对我就个人潜能发展方面所作的努力能做出中肯公允的评价，对此，我将不胜感激。

最后，我还要向作为读者的你，表示感谢。因为：当人生发生重大变化的时候，离不开勃勃的雄心和充分的自信。在我

们今天生活的世界里，确实需要有一流的人才，需要富有建设性、创造性和独立人格的人才，同时也需要有不为逆境所屈服的人才。只有那些有刚毅人格的人，才能拥有美满的人生。因此，如果本书在挖掘你的潜能、推动你的个人进步方面能起到一些作用的话，作为一名培训师，我将十分欣慰。

前摇摇言

乔治·卡林对正面思维很不赞同。在他看来，让人正面思维是个坏点子。他认为，正面思维毫无益处（退一步讲，即便正面思维有点作用，但要真正做到，也着实很难）。

我同意乔治·卡林的意见。任何人都不应该将时间花在正面思维上，我们理应将事情做得更好。

此刻，你不免会对你的生活、职业生涯的奋斗历程、个人关系作一番回顾。“也许你的生活过得更好”，比方说，我们可以拥有更好的房子、更美的生活、更和谐的人际关系，拥有一家属于自己的公司，甚至对我现今存在的诸多问题均有满意的答案——比如，我用不着极度紧张地加班、加点而免遭老板“炒鱿鱼”。

此刻，我对你持有事往好处想的正面思维，的确，这是一种更好的思路。

当然，事往好处想的正面思维也并非要你的大脑里填满大量甜言蜜语的恭维话，同时，也不要你去做商海里那卑鄙的诈骗者，或者去开一剂自我加压的处方。乍一听，觉得有些说服力，但要真正实现，你得历尽千辛万苦，要么，又毫无意义可言。

在我对正面思维的内容进行界定之前，我想告诉你有关我个人的一些事情，我履历表上的起点是：“注册财务规划师”。因此，我以强调挣钱技巧为出发点，开始我的职业生涯。但不

久我意识到，我的客户所要求的不仅仅是要我向他们推荐买什么股票。他们要求得到的也不只是财富本身，而我也明白，我应扩大自身的服务面，为他们提供确实需要的服务。

最近，“费城咨询家”杂志称我为：“个人培训行业的元老”。这一称呼听起来似乎有几分横秋的“老气”。我从事个人培训实践的历史可以追溯到 1964 年，一直致力于为客户的发展服务。培训是一种牵涉面很广的工作，涉及到金钱、职业生涯和个人发展等诸多方面。而所有这一切的协同作用，才使我的客户能长时期地在各个方面获得成功，取得长足的发展。在此我想说明的是，我广泛地接触了信息的来源，我是从事此类业务的第一人。

我在远年的时间里创办了培训大学，专门从事培训业务，旨在指导受训者如何才能发达，如何才能为社会做贡献。我创办的全美第一所培训大学，至今与此同类的也不过 10 所，但在同类学校中，我创立的这所培训大学却是当今规模最大，声望最高的。目前，学校的运作状况良好。在培训大学受训的人员，几乎每天都在与我分享着新的成功。学员中有这样一个例子，一名曾接受福利救济过日子的人，仅在 3 个月内，就一跃成为一个年薪 10 万美元的成功者。在本书中，类似这样的故事还有很多，最为可贵的是，这些故事均有真实的背景。

1964 年，我的思想有了更进一步的解放。如果一个人不需奋斗拼搏，甚至不需不遗余力，就能得到人生中最珍贵的东西——机遇、财富、良好的人际关系、丰裕的物质条件 and 自我满足感，情况会怎样呢？如果一个人充满了魅力，情况又会怎样呢（按照以上的定义，这里的魅力显然指的不是外表的吸引力）？如果多数人的个人生活或职业生涯中，因琐事而发生的烦恼能得以避免，并因此大大增加了他们生活的自由和轍者为进行创造性工作的时间，情况又会怎样呢？

以上问题使我萌发了收集材料并创作本书的动机。

本书名为“智慧超群的培训师”，是一部能启发人们思考，又具实用价值的使人受惠的好书，各个章节之间联贯照应，犹如熠熠发光的钻石交相辉映。书中阐述的原则有利于读者创造美好的人生，缔结最为满意、和谐的人际关系。因此，读者只要阅读其中的一个原则，就会被吸引并陶醉其中。随着读者对本书的深入阅读，将更能理解书中的其他部分，并乐意继续阅读下一个原则。最终，将获得具有魅力的生活。

本书阐述的 100 个原则是读者通往商务成功和美好人生的“敲门砖”，这些原则有助于你长盛不衰地发展。就各个原则的重要性而言，有的原则对你可能显得更重要一些，有的原则又显得次要一些，而从长远来看，有的原则可能更有意义。因此，你既可以按本书的编排顺序阅读，也可以凭你的直觉或本能，不按顺序选择阅读。从某种意义上说，各个原则之间是相互联系的，也正因为这些联系，你才能真正感到本书的结构犹如一颗完整的钻石。

读者不妨做一实际的尝试。你可以迅速地浏览本书，试着找一些对你来说相当不错且又切合实际的原则（我在书中称之为策略，并将其编号为策略员至策略 100），如果你能找到你赞同的 10 个原则，就不妨再琢磨下去，你会发现这 100 个原则都很适合你。如果你一时还找不到这么多适合你的原则，不妨先将书合上，并坚信自己在别的时间、别的地方能找到更好的方法。这里，你无需违心地膜拜我所提到的原则，也不必去教条般地领会这些原则。在形成成功的智慧方面，没有权威专家或精神领袖可言。

与此相应的是，对你已有的成功你还能悟出一些颇具现实价值的东西，而所有这些，都将会使你的人生更富有成就。

把本书的一些原则与你的潜在资源结合起来，你便能创造

真正的奇迹。阅读本书就正如使你有机会与一些造诣精深的培训师度过一段美好的时光一样。我不敢做绝对的保证，但我坚信，本书的确能使你拥有崭新的生活——实现你以往认为是奢望生活的可能。

有时，我称这 18 种策略为“充满吸引力的原则”，有时我又将它们称为“具有吸引力的操作系统”（如同电脑的操作系统一样），因为它们很像你能下载的先进软件，能全面提升你的“心智机器”的整体运行速度。

不论称它们是什么，在处理诸如人的个性、人生处境以及面临的问题等方面，这些原则均很奏效，这些原则对于完善自我提供了不少方法，为我们在克服事倍功半、缺乏魅力和平庸昏然方面，开辟了一条通向成功的希望之路。这些原则也向那些富有创业精神的人传递了这样一些他们所梦寐以求的信息：轻轻松松赚大钱。

这些原则集自我评价测试和训练于一体，其运作模式犹如培训大学单个训练师指导受训人一样，真实准确地勾画了你所处的状况和你能达到的高度。

这正是我在前言开始所说的为什么没有必要进行正面思维的原因：它将成为你那无需劳心费力的回报，使我们真正了解自身的心理状况和财务物质状况，从而使我们的生活真正拥有：更少的压力和更多的满意。

拥有魅力将使你受惠终生。我衷心希冀你有一个良好的开端。

策略 圆 正视现实 ,完美离你有多远 轱 圆 猿

策略 圆 做一个绝对意义上的富有建设性的人 轱 圆 识

策略 圆 一切以价值观为导向 轱 圆 员

策略 圆 简化一切 轱 圆 员

策略 圆 精通技艺 轱 圆 怨

策略 圆 认清事实 ,敢讲真话 轱 圆 范

策略 圆 拥有一个构想 轱 圆 缘

策略 圆 为人真实 ,富有人性 轱 圆 猿

后摇记 轱 圆 怨

策略员特别“自私”又何妨

摇摇你应该有这份自信：没有你，就没有这个世界，吸引力也无从谈起

在任何危难的时候，都不要丧失自我。

——沃尔特·惠特曼

从襁褓中的人生之初到墓穴里的生命归宿，人生最主要的目标莫过于追求平和的心境和愉悦的精神。

——马克·吐温

自私（~~自私~~），是一个使人背负包袱的形容词。在我那本旧韦氏词典中，自私被定义为：“只把自己的利益、欢乐看得至高无上，而全然不顾别人甚至以牺牲别人利益为代价来满足自己。”

但在本书中，我对“自私”赋予了新的意义，这一意义也应该写在你的“人生之书”中。为了你自身和职业上的成功，

你的确需要以一种崭新的方式去看待“自私”。长期以来，人

注意区分以下概念

●自私与贫困——自私是一种选择，而贫困则意味着饥不择食、毫无机会。

●自私与自我实现（~~自私与自尊~~）——~~自私与自尊~~意为自我实现、自我抱负的实现。因此，当你担心使用自私（~~自私与自尊~~）这一词眼儿时，你不妨使用~~自私与自尊~~这一词。

●你与担任角色的你——你与担任角色的你颇有区别。自我实现常常需要放弃自我或重构自我角色，因此，在这两个概念中，尚有较大的差异。

●必需与需要——必需（~~必需与需要~~）常指属于你自身的最大需求。而需要（~~必需与需要~~）常指得到暂时的满足。二者均有满足的要求，但必需（~~必需与需要~~）的急迫程度更大。

●需要与应该——需要是出于你自身需求得到的一种满足，需要的目的是健康和有动机的。应该系指你认为你必须做的事情，并要承担后果。“应该”常会“减缓”你的进度。

●作为副产品的慷慨与作为中心的慷慨——在宽裕富足的基础上，自私会变得慷慨。没有自私，慷慨将使你的生活及你的周围环境变得十分有价值。

●兴奋与愉悦——兴奋包括了精神上、情感上和身体上的满足，而愉悦常用来指身体上所获得的快乐。

们对“自私”一词的固有看法，也许已经为你设置了一道你必须跨越的障碍。请务必记住：凡事不论大小，命运之神总是垂青于能够驾驭人生的勇者。你必须鼓足勇气，跳出“自私”在韦氏词典中所描述的“那全然不顾别人、甚至以牺牲别人

利益为代价来满足自己”定义的窠臼。为了在这里叙述的方便，我们对“自私”的含义重新界定，它将使你较以前更加慷慨大方，对别人更具襄助之心。

应用这一原则，你怎样才能 知道自己在进步？

摇摇●你能把自己放在优先考虑的位置上。

- 你去吸引那些业已知道怎样自私的人。
- 你可能已经知道你可以从别人那里索取更少的东西。
- 你恪守这一信条：这事对我有好处，也许对别人也很有益处。

益处。

- 你有更多的独立性，并没有被你的角色牵制。
- 你发现自己变得更慷慨了，因为你有这样的肚量。
- 常常地，你更能得到你所需的。

以下是一些怎样更新你的观念的实施办法。

变得特别“自私”的十大要诀

龘“自私”一词历来被人唾弃，让我们还该词一个好名声。

人类处于部落社会的时候，人们通过集体采集食物，共同抵御野兽的袭击的方式来求得生存。那时候，倘若有人公然生叛逆之心，鼓吹个人主义，甚至胆敢自私自利，必定是一种

“冒天下之大不韪”的行为。

以上所述，大致地反映了那一时代的历史。我们祖先历经艰辛，搜粮索秣，捕兽狩猎，随着季节更替，他们常南北征战，迁徙东西。他们之间生活上互相照应，身怀高技的猎手捕得的丰足的猎物总要匀出给那些并不幸运的猎手们。就这样，他们日复一日地生活着。时至今日，这种情况在一些偏远地区，仍然还受到这种文化的深刻影响。在这样的文化氛围中，离群索居者的命运将会变得十分危险。

随着农作物耕作时代的发展和城市的兴起，情况发生了变化。人类变得更加文明，不少人成为专家俊才。为了人类的最终利益，他们理应摆脱狩猎农作之类劳动的羁绊。就这样，先民们便可能变得更加“自私”了。如今，不但我们可以正视“自私”这一概念，而且“自私”已经被大家广为接受。总的来看，人类作为一个部类，已经进化到了一个更高的层次。随着专业化分工、人的智力的不断开发，“自私”已经成为个人、社会进步的基础。

无论是就人的创造力还是追求完美来说，都需要“自私”，其他事物的发展又何尝不是这样。一俟你对某事有足够的把握，并有信心对此有所突破，你的确需要专注地应付。因此，在满足集体对你的要求之前，你得回应你心灵的呼唤。同时，你应接受这一理念，适度并且负责地“自私”，将为那些关心你的大众带来长远的益处。

真正把握你想得到的，并将所有的想法说出来。

这一点对你很重要，甚至对你周围的人来说也很重要。无论是在学校、公司的董事会的会议室里，还是在乒乓球桌边，每个人都有从自身交往中得到对方物质满足的需求，社交场合

势必涉及到交换。人们不断地、本能地透过你的言谈方式与你交往。更有甚者，甚至从你的面部表情、你的声音中、你的身姿，甚至从你的呼吸方式中去捕捉与你交往的信息。通过交际，别人明白了你的为人和你的需求，他们也就轻松放心了。实际上，人们总是愿意和那些可靠的人、那些明白自己需求而又能预料未来的人交往。因此，明白你自己的需求并坦言之，的确重要，这将大大增加满足你需求的可能性。

在人与人的交往中，或浪漫，或赋有家居色彩，或有娱乐性，或属商务性质，所有这些都带着迫切的需求基础。与你交往的人是否出于真正的目的，还是逢场作戏而已；真正取得成功，是否需要倾尽全力，抑或是尽一切义务？相互之间交往的伦理规范是什么？犹如浮出水面的潜艇那样，其内在的机理是什么？

人们在与你交往时，总想明白你对问题的解决答案。因此，你切忌不要使人感到你是那样隐晦、深沉。对于你的为人，你的人生态度也用不着给人留下一个模棱两可的“哑谜”。人生中，你应该使别人感受到，你是一个真诚率直、磊落光明的人，因此，你可以大胆地问一些你想问的问题。当然，直率可能会得罪一些人，但你得权衡一下，与那些粘粘糊糊、优柔寡断的不甚可靠的人打交道，你可能会浪费很多时间（既然是这样，直率一点又何妨呢？）。一段时间以来，我的一个客户曾经拥有一家员工众多、利润颇丰的公司，公司经理对她下属的一名部门主管颇感头痛，这位主管的以往工作业绩卓越，但近段时间，他“身在曹营心在汉”，一直消极怠工。该公司经理多么希望这名主管能重归“故我”，但事与愿违，正当大家期望他回心转意时，整个公司的风纪却大受影响。后来，当这位公司经理意识到“自私”是一件好事时，她便同意这位部门主管离开她的公司。尽管这样，这位公司经理仍心存内疚，过了几星期后，她再次与他联系，殷切希望这位主管能交好运。令她惊喜的是，