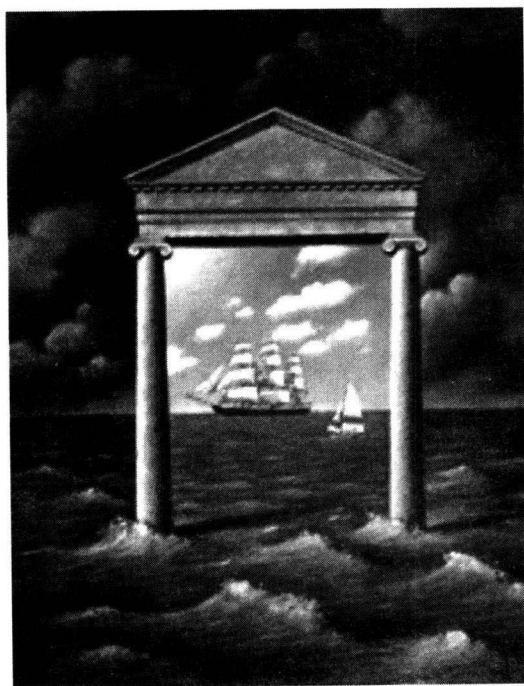


第 / 篇

成功素质与心态

企业的情况很复杂，所以应该有壮士断臂的勇气和决心，因为这个放弃减少了对他的很多压力和拖累，使他更有力量，寻找更好的机会来发展。

——段永基



001 留一只眼睛看自己

日本近代有两位一流的剑客，一位是宫本武藏，另一位是柳生义寿郎。宫本是柳生的师傅。

当年 柳生拜师学艺时 问宫本：“师傅 根据我的资质 要练多久才能成为一流的剑客？”宫本答道：“最少要 10 年。”柳生说：“假如我加倍苦练呢？”宫本答道：“那就要 20 年。”柳生一脸狐疑 又问：“假如我晚上不睡觉 日以继夜地苦练呢？”宫本答道：“那你必死无疑 根本不可能成为一流剑客。”

柳生非常吃惊 问：“为什么？”宫本答道：“要当一流剑客 就必须永远留只眼睛注视自己，不断反省自己。现在，你两只眼睛都死盯着剑客的招牌，哪里还有眼睛注视自己呢？”柳生听了 满头大汗 当场开悟 终成一名一流剑客。

学 警 悟：作为公司或企业的管理者，其实有时候就像这个剑客一样，总是想着如何接近目标，把经营扩大，而不是时刻警醒自己，提高自己的能力；全部的时间都用来工作，是一种敬业的表现，但如果没有给自己的学习和自省留出时间，只能是不断地处在摸索之中，而不会有登高望远的气魄。

想成为一流的管理者，就要永远留一只眼睛看自己。

002 永远拥有尝试的勇气

很久以前，有一位国王决定考一考他的大臣们，以便从中选拔出一个最坚强、最聪明的人担任重要的职位。他把大臣们领到一扇奇大无比的门前说：“现在你们看 这是我们王国中最大的门 也是最重的门。请问你们当中谁能把它打开？”

聪明的大臣们都知道这门是难以打开的，因为从来就没听说过谁能打开它。于是一些大臣摇了摇头。另一些，也许是属于较精明的人吧，走上前去盯着门看了一阵 但并不胡乱动手 因为他们不想充当傻子 他们相信自己的判断 不可能把门打开。大家都觉得这个问题太难了，个人的力量无法解决。

这时 有一个大臣向大门走了过去 他左瞧瞧右看看 用手试了一试 最后猛地一推 门被打开了。原来 这扇门本来就是虚掩着的 只要有勇气去检查它和试一试就可以了。这个大臣最终得到国王的奖赏，获得了重要的职位。

学 警 悟 没有尝试就没有成功。多少发明创造都是在尝试中产生的 失去了尝试的勇气，人生也就失去了意义。

中国有句古语：“千军易得，一将难求”。的确，在相当高比例的组织中，一直存在着大家视而不见的事实：百分之七十的功能型主管，普遍缺乏领袖魅力和领导才能。

003 始终拥有积极的心态

有位秀才第三次进京赶考，住在一个他常住的店里。考试前两天他做了三个梦，第一个梦是梦到自己在墙上种白菜，第二个梦是下雨天，他戴了斗笠还打伞，第三个梦是梦到跟心爱的表妹躺在一起，但是背靠着背。

这三个梦似乎有些深意，秀才第二天就赶紧去找算命的解梦。算命的一听，连拍大腿说：“你还是回家吧。你想想，高墙上种菜不是白费劲吗？戴斗笠打雨伞不是多此一举吗？跟表妹都脱光了躺在一张床上，却背靠着背，不是没戏吗？”秀才一听，心灰意冷，回店收拾包袱准备回家。

店老板非常奇怪，问：“不是明天才考试吗？今天你怎么就回乡了？”秀才如此这般说了一番，店老板乐了：“哟，我也会解梦的。我倒觉得，你这次一定要留下来。你想想，墙上种菜不是高种吗？戴斗笠打伞不是说明你这次有备无患吗？跟你表妹背靠着背躺在床上，不是说明你翻身的时候就要到了吗？”秀才一听，更有道理，于是精神振奋地参加考试，居然中了个探花。

学管理：一个管理者，如果不能让自己的周围充满积极向上的氛围，使下属以最大的干劲来工作，是不可能取得很好的工作绩效的。要想使下属积极地工作，管理者自己首先要成为一个积极的人，并用自己的积极心态去影响自己的部属。

004 善于团结就是力量

一个人去买鹦鹉，看到一只鹦鹉前标道：此鹦鹉会两门语言，售价 200 元。另一只鹦鹉前则标道：此鹦鹉会四门语言，售价 400 元。该买哪只呢？两只都毛色光鲜，非常灵活可爱。这人转啊转，拿不定主意。结果突然发现一只老掉了牙的鹦鹉，毛色暗淡散乱，标价 800 元。这人赶紧将老板叫来说：“这只鹦鹉是不是会说八门语言？”店主说：“不。”这人奇怪了，问：“那为什么又老又丑，又没有能力，会值这个数呢？”店主回答：“因为另外两只鹦鹉叫这只鹦鹉为老板。”

学管理：这故事告诉我们，真正的领导人，不一定自己能力有多强，只要懂信任，懂放权，懂珍惜，就能团结比自己更强的力量，从而提升自己的身价。相反许

多能力非常强的人却因为过于追求完美，事必躬亲，以为别人都不如自己，最后他只能做最好的公关人员、销售代表，成不了优秀的领导人。

有句话说，聪明的人为自己工作，更聪明的人是让聪明的人为自己工作。

005 大胆地冒险

那是地处险恶的峡谷，涧底奔腾着湍急的水流，几根光秃秃的铁索横亘在悬崖峭壁间，这就是过河的桥。

一行四人来到桥头，一个盲人，一个聋子，两个耳聪目明的健全人。

四个人一个接一个地抓住铁索，凌空行进。结果呢？盲人、聋子过了桥，一个耳聪目明的人也过了桥，另一个则跌下去，丧了命。

难道耳聪目明的人还不如盲人、聋人吗？他的弱点恰恰源于耳聪目明。

盲人说：“我眼睛看不见，不知山高桥险，心平气和地攀索。”聋人说：“我的耳朵听不见，不闻脚下咆哮怒吼，恐惧相对减少很多。那么过桥的健全人呢？他的理论是：我过我的桥，险峰与我何干？急流与我何干？只管注意落脚稳固就够了。”

学管理 很多时候，成功就像攀附铁索，失败的原因不是因为智商的低下，也不是因为力量的薄弱，而是威慑于环境，被周围的声势吓破了胆。

冒险精神是企业家精神的一个重要内容。它不是指盲目、无方向、无目的的冒险。池本正纯指出：“所谓‘大胆地冒险’并不是盲目蛮干，而是以谨慎周密的判断为基础，比他人抢先得到获取利益的机会。”

006 宽容会让世界更美丽

古时候，有一个叫爱地巴的人，他一生气就跑回家去，然后绕自己的房子和土地跑三圈。后来，他的房子越来越大，土地也越来越多，而一生气，他仍要绕着房子和土地跑三圈，哪怕累得气喘吁吁，汗流浃背。

孙子问：“阿公！您生气就绕着房子和土地跑，这里面有什么秘密？”

爱地巴对孙子说：“年轻时，一和人吵架、争论、生气，我就绕着自己的房子和土地跑三圈。边跑边想——自己的房子这么小，土地这么少，哪有时间和精力去跟人生气呢？一想到这里，我气就消了，也就有了更多的时间和精力来工作、学习了。”

孙子又问：“阿公！成了富人，您为什么还要绕着房子和土地跑呢？”

爱地巴笑着说：“老了生气时我绕着房子和土地跑三圈，边跑我就边想——我房子这么大，土地这么多，又何必和人计较呢？一想到这里我的气就消了。”

学管理：宽容是管理者的一项十分重要的心理品质。

宽容首先表现在对人的性格的接纳。在一个集体里，每个人的个性不可能是一样的，能力上也会有各自的特长和高低。应允许别人有与自己不同的性格、爱好和要求，不能强求别人都和自己一样，更不能对与自己性格相近的人亲热，与自己性格不同的人冷漠。

世界上没有十全十美的人。宽容的领导能允许别人犯错误。对别人的小过失要真诚地谅解、宽容。一个管理者具有宽容和兼容精神，能够奇迹般地把各种人的积极性调动起来，有利于工作的开展。

007 拥有责任感

5岁的汉克和爸爸、妈妈、哥哥一起到森林干活，突然间下起雨来，可是他们只带了一块雨披。爸爸将雨披给了妈妈，妈妈给了哥哥，哥哥又给了汉克。

汉克问道：“为什么爸爸给了妈妈，妈妈给了哥哥，哥哥又给了我呢？”

爸爸回答道：“因为爸爸比妈妈强大，妈妈比哥哥强大，哥哥又比你强大呀。我们都会保护比较弱小的人。”

汉克左右看了看，跑过去将雨披撑开来挡在了一朵风雨中飘摇的娇弱小花上面。

学管理 这个故事告诉我们，真正的强者不一定是多有力，或者多有钱，而是他对别人多有帮助。

责任可以让我们将事做完整，爱可以让我们将事情做好。

管理者除了为社会造福的使命感之外，还应有责任感，这是十分重要的。

008 信心创造奇迹

有一家创业者顾问公司做了一个很有趣的实验：

从一群创业者中召集了10个志愿者，首先让这10个人穿过一间很黑暗的房子。在主持人的引导下，这10个人都成功地穿了过去。

然后，主持人打开房内的一盏灯。在昏黄的灯光下，志愿者看清了房内的一切，都惊出了一身冷汗。这间房子的地面是一个大水池，水池里有十几条大鳄鱼，水池上方搭着一座窄窄的小木桥，刚才他们就是从小木桥上走过去的。

主持人问：“现在，你们当中还有谁愿意再次穿过这间房子呢？”

没有人回答。过了很久，有 3 个胆大的站了出来。

其中一个小心翼翼地走了过去，速度比第一次慢了许多；另一个颤抖着踏上小木桥，走到一半时，竟然趴在小桥上爬了过去；第三个刚走几步就一下子趴下了，再也不敢向前移动半步。

主持人又打开房内的另外 9 盏灯，灯光把房里照得如同白昼。这时，志愿者们看见小木桥下方装有一张安全网，只是由于网线颜色极浅，他们根本没有看见。

“现在，谁愿意通过这座小木桥呢？”主持人问道。

这次又有 5 个人站出来。

“你们为什么不愿意呢？”主持人问剩下的两个人。

“这张安全网牢固吗？”这两个人异口同声地反问。

学管理 很多时候，创业就像通过这座小木桥，失败的原因往往不是能力低下、力量薄弱，而是信心不足，还没有上场，就败下阵了。积极乐观的心态能够让你战胜恐惧，成功地通过一座座“小木桥”。

无论是一个创业者，还是一个成功者，都要有自信。

009 从零开始的心态

一位武学高手在一场典礼中，跪在武学宗师的面前，正准备接受得来不易的黑带，经过多年的严格训练，这个徒弟武功不断精进，终于可以在这门武学里出人头地了。

“在颁给你黑带之前，你必须再通过一个考验。”武学宗师说。

“我准备好了。”徒弟答道，心中以为可能是最后一回合的拳术考试。

“你必须回答最基本的问题，黑带的真义是什么？”

“是我学武历程的结束，”徒弟不假思索地回答，“是我辛苦练功应该得到的奖励。”

武学宗师等了一会儿，他显然不满意徒弟的回答，最后他开口了：“你还没有到拿黑带的时候，一年后再来。”

一年后，徒弟再度跪在武学宗师面前。

“黑带的真义是什么？”宗师问。

“是本门武学中杰出和最高成就的象征。”徒弟说。

武学宗师听后好几分钟都没说话，显然他并不满意徒弟的回答，最后他说道：“你还没有到拿黑带的时候，一年后再来。”

一年后，徒弟又跪在武学宗师面前。

“黑带的真义是什么？”

“黑带代表开始 代表无休无止的纪律、奋斗和追求更高标准的历程的起点。”

“好 你已经准备就绪 可以接受黑带和开始奋斗了。”

学管理：在这变化激烈的竞争环境中，企业成立即代表着一个新的里程碑，是一个起点。企业创立之时或许在专业技术上保有短暂的优势，但企业的经营不只是靠技术而已，它必须有团队的共同运作，要有能激发团队奉献的愿景，要有管理的机制，更重要的是领导者要有规划地去学习经营与管理。一个企业是一个成就亦是一个起点，惟有保持个人及团队的学习，企业才可以基业常青，永驻健康与发展。

010 做最重要的事情

主人的两头牛走丢了，就吩咐他的仆人出去找，可是等了半天也不见仆人回来，主人只得出去寻找，看个究竟。在野地里，主人看到他的仆人正在那里来回瞎跑 就问他：“你到底在干什么？”仆人回答说：“我刚才发现两头鹿 您知道鹿茸非常值钱 所以不必找什么牛了。”主人说：“那你找到鹿了吗？”仆人说：“我去追朝东跑的那头鹿 谁知道它跑得比我快。不过请放心 我记得朝西的那头鹿脚有点瘸 所以转过来再追它，相信我会捉到它的。”

叫他找牛他去追鹿，捉东边那只时却惦记西边那只，反复无常注定这个仆人最终肯定一事无成。有句话说：一鸟在手胜过两鸟在林。不要给自己太多的事做 最重要的是把重要的一件事做好。

学管理 做管理 首先要有朴实、高效的管理思想。管理人最首要的任务永远应该是运用当前所能获得并使用的资源，创造出最佳的经济效益。无论是管理人主动或被动去做的，都要以稳健、出色的经济表现及利润成就作为基础。

011 要不断地适应变化

有一条小河从遥远的高山上流下来，经过了很多人小村庄和森林，最后，它来到了一片沙漠的边缘。小河无法穿越沙漠。

“也许这就是我的命运了 我永远也到不了传说中那个浩瀚的大海了。”小河灰心了。

“你想没想过让自己蒸发到微风中，让微风带你从我的身上飞过，到你的目的

地去？”沙漠提醒道。

小河从来不知道有这样的事情，放弃自己现在的样子，然后消失在微风中。


“不坏！”小河无法接受这样的建议，毕竟它从未有这样的经验。叫它放弃自己现在的样子，那不等于自我毁灭吗？”

“微风可以把水汽包含在它的身体里，然后飘过沙漠，到了适当的地点，它就把这些水汽释放出来，于是就变成了雨水。然后这些雨水又会形成河流，继续奔涌向前。”沙漠很有耐心地回答。

“那我还是原来的河流吗？”小河又问。

“可以说是，也可以说不是。”沙漠回答说，“但是，不管你是一条河流还是看不见的水蒸气，你的本质都从来没有改变。”

小河终于鼓起勇气，投入微风张开的双臂，让微风带着它，飞过了沙漠。

：在企业经营管理中，变化是种常态，惟有不变的是变化。变化过程中会有一批喜欢变化、欢迎变化的人，他们在创造变化，用自己的行动在外部环境中创造变化，通过这种变化来找到新的机会。

012 处变不惊的魄力

和记国际集团原来是一家很不起眼的小公司，最初资本只有 650 万元港币，但到 1972 年，资本已达 5.9 亿元港币，1974 年的利润额高达 1.01 亿元港币。可是到了 1975 年 3 月，公司的亏损已经达到 1.28 亿元港币。原因是公司由于发展过快，组织机构非常繁杂，业务量扩大到了管理层无法控制的程度，财务报告制度不完善，管理信息不准确，部门之间缺乏协调，而高层经理对公司所存在的问题却一无所知。很多人认为和记国际集团快要倒闭了。

但香港银行决意不让和记国际集团倒闭，它准备投入更多的资金来拯救该公司，同时邀请比尔·维利担任和记公司的总裁。管理专家比尔·维利被人称作为“公司大夫”是亚洲地区最负盛名的扭转亏损企业的专家。

1975 年 11 月 1 日，维利来到了和记公司。3 个星期后，维利在总部对 145 名公司高级经理发表了讲话，谈了公司问题的症结所在与亏损的原因，并告诉大家将要采取的行动和时间表。维利特别强调的是，公司的财务会计制度太差劲，公司总部只能收到各分公司的季度利润估算报告。这种过于松弛的管理方式是导致公司亏损的根源。最后，他列出了公司各个经理今后每阶段的行动目标，其中包括建立现代化的财务控制制度，削减管理费用，开除严重亏损的部门领导，等等。

到了 1976 年底，和记国际集团下属的 104 家公司完成了债务清算，该撤销或

出售的公司 关闭的关闭 卖出的卖出 管理层的改组换血也已完成。比尔·维利成功地使和记国际集团这家庞大的公司免于倒闭，而且重新走上盈利的轨道。到1980年，和记国际集团纯利润已达到734万元港币。

学管理：维利先生成功地挽救了败局中的和记国际集团，显示了一名优秀管理者的素质。日常管理工作是对管理者的基本要求，但在很多情况下，考察一名管理者成功与否的标志是在企业成败的关键点上能否做出正确的决策，能否正确地解决企业中存在的问题。正所谓“乱世出英雄”。

013 保持乐观

拿破仑是一位充满神奇色彩的军事统帅。他曾率法军先后七次反击以英国、奥地利、普鲁士等国组成的反法联盟，组织指挥过一系列战斗，仅大的战役就达60次左右。因此他被人们称为一代“军事巨人”。

在一次与敌军作战时，法军遭遇顽强的抵抗，队伍损失惨重，形势非常严峻。拿破仑也因一时不慎掉入泥潭中，被弄得满身泥巴，狼狈不堪。他手下的士兵见到他那副滑稽模样，不由哈哈大笑起来。

可此时的拿破仑浑然不顾眼前的一切，内心只有一个信念，那就是无论如何也要打赢这场战斗。只听他大吼一声：“冲啊！”

一时间，战士们群情激昂、奋勇当先，终于取得了战斗的最后胜利。

学管理：无论在任何危急的困境中，都要保持乐观积极的心态。尤其作为一个商界的领导人物，你的自信，可以感染到无数你接触到的人。有没有乐观自信的态度也直接影响到一场交易的成败与否。

014 要有等待的耐心

古时候有个急性子的农夫，种了稻苗后，便希望能早早收成。于是他天天到田里去看稻苗的生长情况。

可是稻苗的生长岂是一朝一夕的事，是要严格遵守自然规律的。

每天，他到稻田时，发觉那些稻苗长得非常慢。

他等得不耐烦，心想：怎么样才能使稻苗长得高，长很快呢？

想了又想，他终于想到一个“最佳方法”，就是将稻苗拔高几分。


经过一番辛劳后，他满意地扛起锄头回家休息。心想：明天稻苗长得一定更高。

了。

第二天天还没亮 他就迫不及待地去稻田看他的“成果”。

哪知 他跑到稻田时 却看到所有的稻苗都枯萎了。

每一株植物 都需要阳光、空气、水分及土壤才能逐渐成长。农夫也必须天天辛勤地浇灌、耕耘等 才能获得成果。想坐享其成 反而欲速则不达。

 企业的成长也是这样 需要辛勤工作、苦心经营。

015 真正认识拥有资源的作用

有一位年老的印第安人，终生都在贫困之中生活。他惟一的财产是位于奥克拉荷马州的一片贫瘠的土地。


但时来运转，这片土地上发现了石油。政府以高价买下了这片土地，老印第安人顿时变成了有钱人。

于是他买下一辆凯迪拉克豪华旅行车，买了一顶林肯式礼帽，结了蝴蝶领带，并且抽一根黑色大雪茄，这就是他出门时的装备。

每天他都开车到附近的小奥克拉荷马城。他想看每一个人，也希望被每个人所看到。他是一个友善的老人 当他开车经过城镇时 会把车一下子开到左边，一下子开到右边，来跟他所遇见的每个人说话。

有趣的是，他从未撞过人，也从未伤害过人。理由很简单，在他的大汽车正前方，有两匹马拉着。这位老印第安人不懂得插入钥匙去开动引擎。而当地的技师说那辆汽车一点毛病也没有。

那辆汽车的动力是 100 马力，而现在许多人都误以为那辆汽车只有两马力而已。

：企业管理者的一项重要工作就是让自己所拥有的资源最大限度地发挥作用 包括财力、人力、物力。遗憾的是 很多管理者秉承着自己一贯的想法，并不会去开发资源本身具有的价值。

016 勇于创新的精神

解放前 南京有家鹤鸣鞋店 牌子虽老 却无人问津。

一个偶然的机 会，老板发现许多商社和名牌店兴登广告推销商品，他也想做广告宣传一下。但怎样的广告才能吸引人呢？店老板来回走动寻思着，但总想不出一

个很好的创意。

这时，账房先生过来献计说：“商业竞争与打仗一样，只要你舍得花钱，在市里最大的报社订三天的广告，我保管你生意兴隆。”


“真有那么神奇吗？那广告上登什么呢？”老板急切地问。

“第一天只登个大问号，下面写一行小字：欲知详情，请见明日本报栏。第二天照旧，等到第三天揭开谜底，广告上写‘三人行必有我师，三人行必有我鞋——鹤鸣皮鞋’。”

老板一听，觉得此计可行，于是依计行事。

广告一登出来果然吸引了广大读者，鹤鸣鞋店顿时家喻户晓，生意红火。老板很有感触：做广告不但要加深读者对广告的印象，还要掌握读者求知的心理。

这则特别的商业广告，也显示出赫赫有名的老商号财大气粗的气派。从此，鹤鸣鞋店在京沪鞋帽业便鹤立鸡群了。

：我们所处的时代，科技发展日新月异，经济发展突飞猛进，新生事物层出不穷，因此我们必须敢想、敢说、敢干、敢于创新，跟上时代潮流，更要有超前意识。这些，都是成功者必备之素质。

017 学会选择 学会放弃

有一个乡下的老人在山里打柴时，捡到一只很小的样子怪怪的鸟，那只怪鸟和出生刚满月的小鸡一样大小，也许因为它实在太小了，还不会飞，老人就把这只怪鸟带回家给小孙子玩耍。

老人的孙子很调皮，他将怪鸟放在小鸡群里，充当母鸡的孩子，让母鸡养育着。母鸡没有发现这个异类，全权负起一个母亲的责任。

怪鸟一天天长大了，后来人们发现那只怪鸟竟是一只鹰，人们担心鹰再长大一些会吃鸡。然而人们的担心是多余的，那只一天天长大的鹰和鸡相处得很和睦，只是当鹰出于本能在天空展翅飞翔再向地面俯冲时，鸡群出于本能而产生恐慌和骚乱。

时间久了，村里的人们对于这种鹰鸡同处的状况越来越看不惯，如果哪家丢了鸡，便首先会怀疑那只鹰，要知道鹰终归是鹰，生来是要吃鸡的。愈来愈不满的人们一致强烈要求，要么杀了那只鹰，要么将它放生，让它永远也别回来。因为和鹰相处的时间长了，有了感情，这一家人自然舍不得杀它，他们决定将鹰放生，让它回归大自然。

然而他们用了许多办法都无法让那只鹰重返大自然，他们把鹰带到很远的地

方放生，过不了几天那只鹰又飞回来了，他们驱赶它不使它进家门，他们甚至将它打得遍体鳞伤……许多办法试过了都不奏效。最后他们终于明白：原来鹰是眷恋它从小长大的家园，舍不得那个温暖舒适的窝。

后来村里的一位老人说：把鹰交给我吧，我会让它重返蓝天，永远不再回来。老人将鹰带到附近一个最陡峭的悬崖绝壁旁，然后将鹰狠狠向悬崖下的深涧扔去，如扔一块石头。那只鹰开始也如石头般向下坠去，然而快要到涧底时它终于展开双翅托住了身体，开始缓缓滑翔，然后轻轻拍了拍翅膀，就飞向蔚蓝的天空，它越飞越自由舒展，越飞动作越漂亮，这才叫真正的翱翔，蓝天才是它真正的家园啊！它越飞越高，越飞越远，渐渐变成了一个小黑点，飞出了人们的视野，永远地飞走了，再也没有回来。

学管理：其实我们每个人又何尝不像那只鹰一样，总是对现有的东西不忍放弃，对舒适平稳的生活恋恋不舍？一个人要想让自己的人生有所转机，就必须懂得在关键时刻把自己带到人生的悬崖，给自己一个悬崖其实就是给自己一片蔚蓝的天空啊！

018 专心走好自己脚下的路

弗洛姆是美国一位著名的心理学家。一天，几个学生向他请教：心态对一个人会产生什么样的影响？

他微微一笑，什么也不说，就把他们带到一间黑暗的房屋里。在他的引导下，学生们很快就穿过了这间伸手不见五指的神秘房间。接着，弗洛姆打开房间里的一盏灯，在这昏黄如烛的灯光下，学生们才看清楚房间的布置，不禁吓出了一身冷汗。原来，这间房子的地面就是一个很深很大的水池，池子里蠕动着各种毒蛇，包括一条大蟒蛇和三条眼镜蛇，有好几条毒蛇正高高地昂着头，朝他们“滋滋”地吐着芯子。就在这蛇池的上方，搭着一座很窄的木桥，他们刚才就是从这座木桥上走过来的。

弗洛姆看着他们问：“现在你们还愿意再次走过这座桥吗？”大家你看看我，我看看你，都不作声。

过了片刻终于有3个学生犹犹豫豫地站了出来。其中一个学生一上去，就异常小心地挪动着双脚，速度比第一次慢了好多倍；另一个学生战战兢兢地踩在小木桥上，身子不由自主地颤抖着，才走到一半，就挺不住了；第三个学生干脆弯下身来，慢慢地趴在小桥上爬了过去。

“啪”，弗洛姆又打开了房内另外几盏灯，强烈的灯光一下子把整个房间照耀得如同白昼。学生们揉揉眼睛再仔细看，才发现在小木桥的下方装着一道安全网，只

是因为网线的颜色极暗淡，他们刚才都没有看出来。弗洛姆大声地问：“你们当中还有谁愿意现在就通过这座小桥？”

学生们没有作声，“你们为什么不愿意呢？”弗洛姆问道。“这张安全网的质量可靠吗？”学生们心有余悸地反问。

弗洛姆笑了：“我可以解答你们的疑问了，这座桥本来不难走，可是桥下的毒蛇对你们造成了心理威慑，于是，你们就失去了平静的心态，乱了方寸，慌了手脚，表现出各种程度的胆怯——心态对行为当然是有影响的啊。”

◆管理：在面对各种挑战时，也许失败的原因不是因为势单力薄、不是因为智能低下，也不是没有把整个局势分析透彻，反而是把困难看得太清楚、分析得太透彻、考虑得太详尽，才会被困难吓倒，举步维艰。倒是那些没把困难完全看清楚的人，更能够勇往直前。

如果我们在通过事业的独木桥时，能够忘记背景，忽略险恶，专心走好自己脚下的路，我们也许能更快地到达目的地。

019 态度决定看法

一位小贩终年在城门口卖水果，数十年来，来来往来的旅客不计其数，倒也生意兴隆。

一位进城的旅客在小贩那里买了些水果，请教小贩：“老兄，这个城里的居民对人友善吗？”

小贩反问他：“那你觉得上一个城市的居民态度怎样？”

“非常友好，让我觉得像在自己家乡一样。”旅客回答说。

小贩说：“这个城市的居民也是这样。”

不久，另一位旅客也来买水果，同样问起居民的好坏，小贩同样问他上一个城市的居民情况。

只见他横眉竖目、咬牙切齿地说：“那里的居民都欺负外乡旅客，我再也不要到那个鬼地方去了。”

小贩听了摇摇头，告诉他说：“这城里的人也是这么糟。”

旁边的人听到小贩对同样的问题居然有不同的说法，感到非常好奇，问他说：“你为什么对不同的人说不同的话呢？”

小贩笑了笑回答：“其实两城的居民都一样，差别在于旅客本身的态度。我在这里卖水果有几十年了，都是这样回答旅客，次次灵验，屡试不爽。”

◆管理：在现实生活中，周围环境与人们的好坏，往往取决于我们的态度，

我们的工作命脉也是由自己决定的。

020 高度的自我激励

在 1949 年，一位 24 岁的年轻人充满自信地走进美国通用汽车公司，应聘做会计工作，他来应聘的原因只是因为父亲曾说过“通用汽车公司是一家经营良好的公司”并建议他去看一看。

在应试时，他的自信使助理会计检察官印象十分深刻。当时只有一个空缺，而应试员告诉他，那个职位十分艰难难做，一个新手可能很难应付得来，但他当时只有一个念头，即进入通用汽车公司，展现他足以胜任的能力与超人的规划能力。

当应试员在雇用这位年轻人之后，曾对他的秘书说过，“我刚刚雇用了一个想成为通用汽车公司董事长的人！”

这位年轻人就是通用汽车前董事长罗杰·史密斯。

罗杰刚进公司的第一位朋友阿特·韦斯特回忆说：“合作的一个月中，罗杰正经地告诉我，他将来要成为通用的总裁。”

正如罗杰所愿，32 年后，他成为通用的董事长。

学管理：高度自我激励，指示有志之人永远朝成功迈进。

021 没有欲望 就没有动力

苏格拉底是古希腊著名的哲学家。有一个年轻人，非常仰慕苏格拉底，想做他的学生。于是他便风尘仆仆地赶往苏格拉底的住所，要求苏格拉底收他为徒。

苏格拉底对这位年轻人说：“要想做我的学生，请先跟我跳到河水里去。”

年轻人心里纳闷，但又不敢问，于是便顺从地跳进河水中。然后苏格拉底也跳进河中，上去就抱住年轻人的头使劲往水里按，年轻人还不明白怎么回事就连灌了几口河水。谁知苏格拉底还不罢手，又猛地骑在年轻人的脖子上，继续不停地往下按，年轻人喝了一肚子水。再喝下去恐怕就没命了。他顾不得许多，猛地把苏格拉底掀下水。年轻人爬上岸去，气呼呼地问：“你为什么这样做，难道想淹死我吗？”

苏格拉底说：“我收的学生应该是求知欲望非常强烈的人。”

学管理：无论是从事什么样的工作，一个人一定要有强烈的成功欲望，才会更快更好地迈向人生的一个新台阶。没有欲望，就没有动力。

022 必须懂得自救

某人在屋檐下躲雨，看见观音正撑伞走过。这人说：“观音菩萨，普度一下众生吧，带我一段如何？”

观音说：“我在雨里，你在檐下，而檐下无雨，你不需要我度。”

这人立刻跳出檐下，站在雨中：“现在我也在雨中了，该度我了吧？”

观音说：“你在雨中，我也在雨中，我不被淋，因为有伞，你被雨淋，因为无伞。所以不是我度自己，而是伞度我。你要想度，不必找我，请自找伞去！”说完便走了。


第二天，这人遇到了难事，便去寺庙里求观音。走进庙里，才发现观音的像前也有一个人在拜，那个人长得和观音一模一样，丝毫不差。

这人问：“你是观音吗？”

那人答道：“我正是观音。”

这人又问：“那你为何还拜自己？”

观音笑道：“我也遇到了难事，但我知道，求人不如求己。”

：过分依赖别人的力量并不是长久之计，要想成为成功者就必须懂得自救。

023 把握自己的命运

一位科学家以小白鼠做实验，来研究人类潜在的生命力。

每天一大早，他就从笼子里抓出那只小白鼠，扔进一个盛有水的玻璃水池内。扔进的同时开始计时。

科学家在玻璃池旁观察小白鼠在水里挣扎的情况，直到那只小白鼠无力挣扎，快要溺死的时候，科学家才赶忙将它捞出来，放回笼中。当然，科学家没忘记计算时间。

这样的试验进行了一星期。一周的记录显示着：小白鼠挣扎的时间日渐增加。

有一天早晨，科学家又继续他的实验。他将小白鼠丢进池中。

不久，电话响了。科学家便转身去接电话。那是他的女朋友打来的电话，情话绵绵，那位科学家忘记了池中的小白鼠。

当他记起时，侧身一看，那只小白鼠已经浮在水面上了。

小白鼠的死，是因为那个“致命的电话”么？

当然不是，那又是谁害死它的呢？

原来 每次科学家将它丢进池中 过了不久 便会将它抓上来。持续了几天 那小白鼠便告诉自己：何必这么辛苦挣扎呢，最终会有一只手捞我上去的！就因为这个观念 它不去发挥其潜能挣扎生存 最终被淹死了。

●●● 小白鼠是因为太依靠人而死亡的。若想成功 他人的帮助 是件好事，但最终还是要靠自己，自力更生，自己才能左右本身的命运与前程。

024 强大的影响力

徐阿亮，当了一辈子农民，从来没有出过远门。由于辛勤劳作，几十年下来，也有了一笔不小的收入。

阿亮一直想出国看看。于是参加了一个旅游团。

国外的一切都是非常新鲜的。关键是，徐阿亮参加的是豪华团，一个人住一个标准间。这让他新奇不已。

早晨，服务生来敲门送早餐时大声说道：“GOOD MORNING, SIR!”

阿亮愣住了。这是什么意思呢？他想，在自己的家乡，一般陌生的人见面都会问：“您贵姓？”这个服务员一定是问自己叫什么。于是阿亮大声叫道：“我叫徐阿亮！”

就这样，连着三天，都是那个服务生来敲门，每天都大声说：“GOOD MORNING SIR!”而阿亮总是大声回道：“我叫徐阿亮！”

但他非常生气。这个服务生也太笨了，天天问自己叫什么，告诉他又记不住，很烦的。

终于他忍不住去问导游，“GOOD MORNING, SIR!”是什么意思 导游告诉了他，天啊！！真是丢脸死了。

阿亮反复练习“GOOD MORNING, SIR”这个词，以便能体面地应对服务生。

又一天的早晨，服务生照常来敲门，门一开阿亮就大声叫道：“GOOD MORNING, SIR!”

与此同时 服务生叫的是：“我叫徐阿亮！”

●●●：在经营一个企业时，常常是意志力与意志力的较量。不是你影响他，就是他影响你。