

在事业的进取中左右逢源、勇往直前...



一种自觉、一种敬业、一种忠诚、一种自信之心

# 高效能人材韧性培养

石地 著



中国出版集团公司  
China Publishing Group Corp.



中版集团数字传媒有限公司  
China Publishing Group Digital Media Co., Ltd.



高效能人材韧性培养

ISBN 978-7-89900-379-4

出版时间：2015年12月 总

策划：祁兰柱 责任编辑：

阮琳越 封面设计：刘艳红

出版发行：中版集团数字传媒有限公司

地址：北京市东城区朝阳门内甲55号中国出版集团公司大楼一层北侧

邮编：100010

Website: [www.dajianet.com](http://www.dajianet.com)

E-mail : [kf@mail.wpcsh.com](mailto:kf@mail.wpcsh.com)

电话：010-58110486

传真：010-58110456

版次：2015年12月 第1版

字数：87000

定价：2元

## 第一章 自动自发，积极进取（上）

高效能人材具备自动自发的坏习惯。自动自发，不是别人指使你干什么，而是自己主动去干什么，它是一种自觉、一种敬业、一种忠诚、一种自信之心。我国著名的指挥张培豫就是这样一种人，她的敬业精神无与伦比，也正是这种自动自发的敬业精神才造就了她的成功。

### 人材范本：张培豫——一架上了发条的钟

自动自发是一种积极主动，是一种良好的习惯。著名的女指挥家张培豫就是这样一位为了音乐可以去死的成功者。然而，也正是这种自动自发的敬业精神和素质才造就了她本身。

张培豫是一位世界驰名的著名指挥家。在乐坛上，指挥这一行业是男士的世袭领地。张培豫却靠着超凡的实力打入欧洲乐坛，并出任德国卡塞尔歌剧院的首席指挥。

世界著名指挥家祖宾·梅塔称张培豫是“与生俱来的指挥家”。他说：“我认为她在音乐上有无可限量的才华和能力，并有足够的音乐经验足以领导一个高水准的乐团。”指挥家小泽征尔、马泽尔·罗林也极其称赞她很有才华。

张培豫极其敬业，她的敬业精神是出了名的，她曾创下一个月內指挥两场高水平的音乐会的记录，也曾在不到半年內指挥过8场演出。

《人民音乐》杂志的一篇文章形容她：像一架上满发条的钟，在不停地转着、走着。

张培豫对乐队要求以严格而闻名，但她最苛刻的还是自己。她有一种为了艺术可以不顾一切的精神。

青年时代的张培豫只是我国台湾省的一名乡村女教师，她因调教有方，率团三次夺取台湾中部小学合唱比赛冠军而小有名气。一次演出前，她摔伤了，医生嘱咐她必须静养，她却坚持打着石膏参加了排练和演出。一位观看演出的台湾教育奖学金评委目睹此景，深为感动，极力为她申请赴奥地利留学的奖学金，使她实现了到音乐之国求学的夙愿。张培豫的敬业精神，不仅为她赢得了走向音乐事业的重要机遇，也是她事业取得成功的根本。

在北京指挥贝多芬专场音乐会之前，她突然生病了，大家都担心她是否会推迟演出，熟悉她性格的大提琴家司徒志文却说：“只要不倒下，她会不顾一切地坚持演出。”果真，她如期而至，并且执棒的曲目还是力度最大的贝多芬第五交响曲——《命运交响曲》。

一个月后，在指挥另一场演出时，上台前她一直头疼，吃了几片止痛药，她就又出现在指挥台上。她说：“本来我可以节省点儿力气，但我对音乐一向是全力以赴。”张培豫曾对记者说过这样一段话：

“音乐与我的心结合在一起，它是从我的心里流出来的，是我的肺腑之言……当我把音乐作好，我就得到了最大的满足，这是我生活的目标，也是我从事指挥的意义所在。”“我热爱音乐，太热爱了！没有任何其它的事情可以超越它，也没有任何其他的事情能够让我如此投入。哪怕我走得再艰辛，我也不会放弃。”

这一番肺腑之言的确能引起我们的沉思。

张培豫的敬业精神使她从一个普通的乡村女教师登上了德国卡塞尔歌剧院首席指挥的宝座。这其中，对音乐的忘我精神，和音乐

融为一体，并为了音乐可以牺牲自我的精神，起着至关重要的作用。音乐是她的全部，她的一生就是一场接着一场的精彩的音乐会。在张培豫的人生当中，成功的素质便是敬业精神。

人材精点：自动自发的是一种成功者必须养成的好习惯

张培豫带病出演，宁为音乐献身的敬业精神告诉我们，只有养成自动自发的好习惯，我们才能更好地成就事业。自动自发是一种上进心、一种成功者的素质。

人材启示：培养自己自动自发的好习惯

培养自动自发的良好习惯，让自己具备21世纪高效能人材的素质，开创属于自己的事业。

## 高效能人材自动自发的自我意识

茫茫宇宙，星球如同黄河里的沙粒，不可计量；而一切星球都在各自轨迹上独立运行着，显得有条不紊、井然有序。这是因为他们并非都是无拘无束的流浪汉，而总是有着自己固定的“国籍”——星系。每个星系都拥有对星系成员的强大约束力——向心力。

生命的运行亦如此。我们透过纷繁复杂的日常行为也能找到运行的生命之内核——自我意识。而这个内核并不是与生俱来的，而是在现实生活中逐渐形成的。从混沌到有序，这是一个长期的过程。

心理学家与成功学家对1000名创业成功者进行调查、研究，历时长达两年之久，归纳出这些成功者们走向成功的几个步骤，这些步骤可以归纳为一点：都具有积极的自我意识，能够从创业开始到成功都保持积极的自我认识、自我评价、自我控制以及自我期待。

为什么积极的自我意识能够产生如此神奇的力量呢？

无数事实和许多专家的研究成果告诉我们：每个人身上都有巨大的潜能没有开发出来。美国学者詹姆斯据其研究成果说：“普通人只发展了他蕴藏潜力的1 / 10，与应当取得的成就相比，我们不过发挥了一小部分能量，我们只利用了我

们身心资源的很小一部分……”。既然人人都有巨大的潜能，为什么实际生活中人与人却有千差万别呢？这当然是由于心理态度与努力程度不同所决定的，也和所受的教育和所处的境遇不同有关。只有具备积极的自我意识，一个人才会知道自己是个什么样的人，并知道能够成为什么样的人。因而他能积极地开发和利用自己身上的巨大潜能，干出非凡的事业来。罗斯福曾说过：“杰出的人不是那些天赋很高的人，而是那些把自己的才能尽可能地发挥到最大限度的人。”

从行为学的角度来说，积极的自我意识能使一个人的行为更加有效。首先，自身素质是行为发生的基础。积极的自我意识包含着对自身素质的清醒认识，对自身素质的有意识运用能促进自我的发展。拿破仑就是清醒地认识到自己身上的“最出色的军事家的素质”，从而成为一名优秀的军事家。如果一个人缺乏自知之明，那么他的行为是低效的，设想：如果偏偏让数学家用严密的、无懈可击的逻辑思维来写诗；而让诗人用奔放热情的形象思维来演算，那岂不让人啼笑皆非？

其次，积极的动机对行为有推动作用。积极的自我意识也包含着“我将要成为怎样的人”的自我实现的目标，这是一种无形的动力。如海伦·凯勒所说的：“当你感到有一种力量推动你翱翔的时候，你是不应该爬行的。”拿破仑意识到自己要成为一个权力的掌握者时，他通过不懈的奋斗达到了这个目标。现代许多人的一大通病

就是缺乏自我实现的目标，为生存而生活，终日碌碌无为。

要想取得非凡的成就，就得拥有积极的自我意识。积极的自我意识，是养成自动自发良好习惯的前提和决定因素。

## 对待工作：勤奋

任何工作都值得我们做好，而且是用100%的精力。画家莫奈曾画过这样一幅画，画面上描绘的是女修道院里的情景，几位正在工作着的天使，其中一位正在架水壶烧水，一位正提起水桶，还有一位穿厨衣的天使，正在伸手去拿盘子，哪怕是生活中再平凡不过的事，天使们都在全神贯注地做着。

行为本身说明不了它自身的性质，而是由我们行动时的精神状态来决定的。工作单不单调，也由我们工作时的心境来决定。

我们的人生目标将指引我们的一生，你的工作态度，将让你与其他人分别开来。它或者使你思想更开阔，或者使你变得更狭隘，或者让你的工作变得崇高，或者变得俗气。做任何一件事对我们的人生来说都是极具意义的。做一位砖瓦匠，你也许会从砖块和泥浆中发现诗意；做一名图书馆理员，你或许可以在工作之余使自己获得更多的知识；做一名教师，也许你为教学工作感到厌烦，但是，只要你见到你的学生，你一定会变得快乐起来。

不要用他人的眼光来看待你的工作，也不要世俗的标准来衡量你的工作，如果这样做的话，只会让你觉得工作单调、无聊、毫无价值。这如同我们在外面观察一个大教堂的窗户，上面也许布满了灰尘，十分灰暗，没有光华，但是，如果我们推门走进教堂，将会看到另外一幅景象，色彩绚丽、线条清晰，在阳光之下教堂里会形成一幅幅美的图画。这向我们提供了一条真理：从外部看待问题



是有局限的，只有从内部观察才能看透事物的本质。有的工作表面上看十分无味，只有当你身临其境，努力去做时才能体会到其中的乐趣与意义。所以，不管你是什么样的人，都要从工作本身去理解你的工作，把工作看成你人生的权利与荣耀，这将是保持个性独立的惟一方法。别轻视你做的每一件事，哪怕是一件小事，你也要竭尽全力、尽职尽责地把它做好。能把小事情顺利完成的人，才有完成大事情的可能。一个走好每一个脚步的人，绝不会轻易跌倒，而这也是通过工作获得伟大力量的奥秘。

任何事情都值得你好好去做，这就需要你消除工作中的坏毛病。

有什么方法可以消除你在工作中的懒惰和拖延呢？最好的途径就是养成主动工作的习惯。

一个永远勤奋而且乐于主动工作的人，将会得到老板甚至每个人的赞许和器重，同时，你也会为自己赢得二份重要的财产——自信，你会发现自己的才能足够赢得他人甚至一个机构的器重。

懒惰会让人的心灵变得灰暗，会让你对勤奋的人产生嫉妒，一个懒惰的人只会看到事物的表面现象，看到别人获得了财富，他会认为这不过是别人比自己更幸运罢了，看到别人比自己更有学识和才智，则说那是因为自己的天份不如别人。这样的人不明白没有努力是难以成功的。事实上，每一个成功者的成就都是依靠自己的不懈努力获得的，这其中不会有机缘的巧合。

懒惰的人最大的恶习就是拖沓。把头一天的工作拖延到第二天，这种工作习惯实在让任何人都无法对他产生信任。对一个渴望取得成功的人来说，拖延是一个危险的恶习，它将让你裹足不前。

拖延简直就是对我们宝贵生命的一种无端浪费。但是这样的行

为却在我们的工作和生活中不断发生，如果把你一天的时间记录下来，你会发现，拖延不知不觉地消耗了你大部分的时间。

有许多这样的人，他们大清早就被闹钟从睡梦中惊醒了，他一边想着自己的计划，一边又在怀念被窝里的温暖，一边告诉自己该起床了，一边又在对自己说：再睡一会吧！就这样，五分钟过去了，十分钟过去了……

人们找借口总是那么理由充分，然而却难以把工作做好，这实在是件十分奇怪的事情。其实，一个人只要把他那些整天想着如何欺瞒他人的时间和精力用到正事上来，他们是肯定能取得一番成绩的。

你必须要把拖延这一恶习从你的个性中连根拔除，这种把你应该在一周，甚至一月和一年前早该完成的工作拖延到明天再做的习惯，正在一点一点地吞噬你的生命，如果你不把这一习惯彻底铲除，你要取得任何成就都是十分困难的。要克服这种恶习，你就应该养成主动工作的习惯，你可以这样做：

(1)每天确定一项明确的工作任务，在你的上司尚未指示之前你就主动去把它做好。

(2)每天至少做一件对他人有价值的事情，不要去在乎是否有报酬。

(3)每天告诉别人养成主动工作习惯的意义，至少告诉一个人以上。

要养成主动工作的习惯，你就应勤奋的工作，一分一秒也不松懈。

古罗马皇帝在临终时给罗马人留下这样一句遗言：“勤奋工作吧！”当时，他的周围聚满了士兵。

罗马人有两条伟大的箴言，那就是勤奋与功绩，这也是罗马人征服世界的秘诀。那时，任何一个从战场上胜利归来的将军都要走向田间。那时的罗马最受人尊敬的工作就是农业生产，正是整个罗马人的勤奋品质，终于使这个国家逐渐变得富强。

但是，当财富和奴隶慢慢增多时，罗马人开始觉得劳动变得不再必要了，于是，这个国家开始走向衰败，懒散导致罪犯增多、腐败滋生，一个强大的帝国就这样消失了。

许多似乎立刻就要成功的人，在别人眼中，他们似乎应该成为一个非凡的成功者，但事实上他们都没有做到。这是什么原因呢？就是因为他们没有为成功付出相应的代价。他们渴望抵达辉煌的顶峰，却不愿跨过艰难的山路，他们不愿参加战斗，却又想获得胜利，他们不愿遇到阻力，却又希望一切顺利。

懒惰的人总是抱怨自己无能，连自己的家人的温饱问题都解决不了。而勤奋的人却说：“我没有什么天资，只会拼命干活换取面包。”

勤奋工作吧！只有勤奋工作，你才可能获得成功、财富与荣誉。不要因为遇到困难就打退堂鼓，更不要因此就敷衍了事，勤奋将指引你越过所有的艰难险阻，直到成功。勤奋工作将给你机会，任何一个老板都会赏识勤奋工作的员工，这是一种值得任何人尊敬的美德，走到哪里，它都会为你增光添彩。

不要贪图安逸，这只会让你变得堕落，整日游手好闲只会让你退化，只有勤奋工作才是高尚的，它将带给你人生真正的乐趣与幸福。当你明白这一点时，请立刻改掉你身上的所有恶习，努力去找

一份适合你的工作，你的境况将因此而改变。

## 对待公司：敬业

众所周知，职业的定义即社会赋予个人的使命和责任，如果把它理解为一种崇高的精神境界也毫不为过。那么，对于敬业这个词的解释就更加容易。敬业，顾名思义就是尊敬并重视自己的职业，把工作当成私事，对此付出全身心的努力，加上认真负责、一丝不苟的工作态度，即使付出再多的代价也是心甘情愿，并能够克服各种困难做到善始善终。如果一个人能如此敬业，那么在他心中一定有一种神奇的力量在支撑着他，这就叫做职业道德。从古至今，职业道德一直是人类工作的行为准则，在世界飞速发展的今天，更是得以发扬光大，并成为成就大事所不可或缺的重要条件。

在商品竞争如此激烈的现代社会，毫不夸张地说，一个公司的生死存亡，就取决于其员工的敬业程度。只有具备忠于职守的职业道德，才有可能为顾客提供优秀的服务，并能创造出优秀的产品。如果把界定的范围扩大到以国家为单位，那么一个国家能否繁荣强大，也取决于人民是否敬业。例如：身为警察就要为民众尽职尽责；医生则应一丝不苟，救死扶伤；政府官员应及时体察民情，为百姓解决实际问题。其实，只要构成社会的每个单元都能做到爱岗如家，那么这个社会就是一个无坚不摧的整体。

不幸的是，任何行业，任何工作领域里都会有一部分人，总是在工作中偷懒，不负责任，经常为自己的失职而寻找借口，并不知悔改，或许，在他们的头脑里根本没有对敬业的理解，更不会认为职业是一种神圣的使命吧。

每个人的敬业所带来的最直接的结果当然是公司企业的不断发展，以及老板个人财富的不断增加，但是个人所获得的巨大利益就

不能以金钱来衡量了。

当敬业意识深植于我们脑海里，那么做起事来就会积极主动，并从中体会到快乐，从而获得更多的经验取得更大的成就。当然，要取得最终的成功还需要长期的努力，不会迅速见效，但如果不具备敬业精神，那也就不会有成功的可能了。工作上的马虎失职，也许对公司并不会造成严重的影响，但长此以往，也就葬送了你的前程。

勤奋努力地工作也许没有得到老板的重视，但肯定会得到同事的尊敬，那些对工作并不认真负责却能利用手段攀上领导岗位的人，虽然获得暂时的虚荣，却受到同事的鄙视，同时也毁掉了继续升迁的道路。投机取巧可以让你很快得到一定的财富，但不要忘了你会为此付出巨大的代价，那就是名誉扫地。人生最宝贵的财富即是良好的个人名誉。一个人即使你没有一流的能力，但只要你拥有敬业的精神同样会获得人们的尊重，反之，即使你的能力无人能比，却没有基本的职业道德，一定会遭至社会的遗弃。

一些才华横溢的年轻人由于缺乏对工作的热情，总是以消极、散漫的态度应付本职，并常常影响到整个工作进度，因此，他们始终无法获得尊敬和提升。

得到人们尊敬的同时你也会获得更多的自尊心和自信心。不要为低微的职位和薪水而抱怨，不必为老板的不赏识而丧失斗志。只要勤勤肯肯，任劳任怨，不惜投入精力和时间，定会找到工作的乐趣，得到满足感和自豪感，并获得别人的尊重。保持着必将胜利的信心，你会把本职工作做得更加出色。

一个不敬业的人，往往不够自信，也从来没有体会过快乐的真谛。当你把本属于你的工作推给别人，同时你也拒绝了一次快乐的

并会让自己骄傲的机会。

曾经有一位成功学家被人问及：“你觉得大学教育对于年轻人的将来是必要的吗？”他的回答令人深思：“如果就商业而言不是必须的。商业的成功需要的是敬业精神。事实上，许多年轻人当他们最需要培养忠于职守的工作精神时，却被父母送进了大学校园。这就意味着他们将在大学里度过人生中最浪漫最快乐的时光。当学业有成时，正值创业的黄金时期，却很难将放松的心情收回来并投入到工作中去，结果往往抓不住成功的机会，真是非常遗憾啊。”所以，要想让自己此生无悔，就一定要具有敬业的精神，只有敬业的人才是最快乐的、最易成功的人。

### 对待老板：忠诚

有一位成功学家说过这样一句话：“忠诚会助你取得成功。”

确实是这样的，忠诚是一种美德。

忠诚是一种人格特质，它能给人带来一种自我满足感，更加懂得自重，它是时时刻刻伴随着我们的精神力量。一个人能够很好地约束自己，努力去做一个有益于他人的好人；也能够放任自己，去做一个遭人唾骂的坏人。成功与失败都只在一念之间。与忠诚一直相伴的是努力。生命中不能缺少忠诚，忠诚的人无忧无虑，他能很好地控制自己的情绪，不会因为情绪激动而失控。他一直守护着生命的航船，就算航船即将沉没，也会英勇地坚守到最后，直到与整艘船一直沉没。

人类不能没有忠诚，一个品德不忠诚的人不是一个完整的人。忠诚于自己的公司，忠诚于自己的老板，跟公司的同事们和睦相处，共同进退，这样就能使集体的力量得到进一步的增强，人生就

会变得更加丰富多彩，事业也会相应地得到更多的成就感，工作也会理所当然地成为一种享受。而那些整天在背后议论他人是非，说三道四，挑拨离间的人，只会陷入困惑之中，最后无法跟他人和睦相处，最终将自己孤立起来。老板不重用他，同事不愿意跟他共事，在公司里不断失去提升的机会，受伤的总是他自己。

对于公司老板来说，普通员工对公司要有责任心，中层员工不仅仅要有责任心还要有上进心，而对那些高层员工来说，要求就更多了，不但要适应公司的发展规划，还要把公司当成是自己的公司，全心全意为公司工作，所以，在公司里的职位越高，对忠诚度的要求也会越高。你对公司越忠诚，公司也会越重用你。

忠诚不是用嘴巴说出来的，它要经受公司的考验。你对公司忠诚吗？你对老板忠诚吗？怎样才能证明你对公司老板忠诚呢？在公司经营出现问题的时候，就最能检验员工的忠诚度。你会说，公司的经营也不可能总出现问题，要是老是出现问题，公司迟早都会倒闭的，但是当公司业务蒸蒸日上的时候，又怎么能够检验员工是否对公司忠诚呢？你会发现，有很多公司的老板经常会自己制造一些危机，用以检验员工是否忠诚。

查理去一家大公司应聘部门经理，公司老板说有三个月的试用期，查理答应了。但是出乎他意料的是，公司老板把他安排到最基层的商店去做销售员。刚开始的时候，查理接受不了这样的工作，他觉得自己怀才不遇，但他还是忽气吞声地挺过了三个月的试用期。直到后来，他才明白公司老板为什么一开始就把他调到基层商店当销售员的真正原因：他刚来对这个行业还不熟悉，对公司的内部情况也不了解，很多事情确实应该从最简单的做起，一点一点的积累，才能对公司有一个全面的了解，才能熟悉公司里的各种业务，再说自己在试用期间拿的可是部门经理的工资。

尽管查理想聘的是部门经理而公司老板却让他从基层的销售员做起，但是他还是坚持了下来。他知道这是公司老板在考验他。事实证明，他从基层干起是对的，他用三个月的时间熟悉了公司业务，对公司有了一个全面的了解，明白了公司的发展规划，并积累了丰富的工作经验，为以后的工作打下了坚实的基础。三个月后，他正式任职公司的部门经理，带领属下取得优异的成绩，为公司的发展壮大作出了自己的贡献。半年后，因为他工作出色，公司老板把他的职位相应地提升了。接下来，查理在公司里如鱼得水，一年后，公司的总经理调走了，他顺理成章地当上了公司总经理。在回顾这一年多的经历时，查理感慨万千，他说：“当初忍气吞声地从最基层的销售员做起，我没有抱怨公司老板，我知道这是公司老板对我的考验，他想知道我是否对公司忠诚。事实证明，我对公司是忠诚不二的，我赢得了公司老板的充分信任。”

对一家公司的经营，老板要冒很大的风险。前期的资金投入，员工的管理，压力之大可想而知。一旦公司倒闭了，公司老板将走投无路，而员工则还可以更换新的工作。所以，公司老板必须时刻检验员工的忠诚度，万一哪天公司经营不善，危机重重，他身边还有很多对他忠诚的人跟他站在一起，鼓励他、支持他，与他同舟共济、共同进退。这样他还能找回自信心，还可以东山再起。所以，你要明白，老板不停地“折腾”你，这是他对你的格外器重，他正在考验你对他是否真正地忠诚，一旦他知道你对他忠诚不二，他一定会重用你。不管是发自内心的施与，还是无怨无悔地让老板尽情地“折腾”你，忠诚都是一种情感和行为的付出。你的真诚和付出一家会得到丰厚的回报。

要是你在付出之前想到的是有没有丰厚的回报，那你付出了很多也可能得不到丝毫的回报。这就好像牧师法朗克·格兰先生所说的一样：“假如你对他人很忠诚，你可能会受到欺骗，但如果你从不忠



诚，那么你的生活将会无比痛苦。”世情复杂，人心难测，每个人对人生的理解都不尽相同。人们往往会这样认为，忠厚老实的人总是软弱无能，而那些阴险狡诈之人则风光无限。事实上，这种看法是错误的，人们往往只看到了事物的表面现象，事物的本质却没有看明白。那些投机取巧的人不可能拥有高尚的品德，而忠诚的人也不会拥有不良的习惯。忠诚的人因为拥有高尚的品德可以享受投机取巧之人所没有的人生乐趣，同时他还得接受那些阴险狡诈之人的非难。阴险狡诈、投机取巧的人则不可避免地要承受着作孽后的报应。

人们常常被自己的虚荣心所迷惑，想当然地认为自己是因为美德而遭受苦难。当一个人真正做到心如止水，摒弃那些不切实际的杂念而心安理得时，他才能认识到自己遭受的苦难都是上天对自己美德的考验，而不是自己做了坏事得到的报应。多做一些对他人有益的事情吧，你多付出一分，他就会相应地要对你承担一份义务。你忠诚于你的老板，你的老板将会更加看重你。

你不能错误地把忠诚理解成对某人至始至终都忠诚不二，它是一种职业的责任感。忠诚并不是对某家公司或者某位老板表示自己的忠诚，而是一种职业的忠诚，是承担某一责任或者从事某一职业所表现出来的敬业精神。

人一生更换几次工作是很正常的事情，但做什么工作就要把工作做好，这是对所从事的职业的高度责任感。正是因为有了这种责任感，才能把工作做得更好。

对于公司来说，忠诚会使公司的效益得到大幅度的提高，还能增强公司的凝聚力，使公司更具竞争力，能让公司在变幻莫测的市场上更好地立足。对于员工来说，忠诚能使员工更快地与公司融合，真正地把自己当成是公司的一分子，更有责任感，对将来更加

自信。

## 对待自己：自信

自信是做好一切的基础。如果有坚定的自信，即使平凡的人，也能做出惊人的事业来。缺乏自信的人即使有出众的才干、优良的天赋、高尚的性格，也很难成就伟大的事业。一个人的成就，决不会超出他自信所能达到的高度。

坚强的自信，便是成功最大的源泉。不论才能大小，天赋高低，成功都取决于坚定的自信力。相信一能做到，事实上就能够成功。反之，不相信自己，那就决不会成功。有一次，一个士兵骑马给拿破仑送信，由于马跑得速度太快，在到达目的地之前猛跌了一跤，那马就此一命呜呼。拿破仑接到了信后，立刻写封回信，交给那个士兵，吩咐士兵骑自己的马，快速把回信送去。

那个士兵看到那匹强壮的骏马，身上装饰得无比华丽，便对拿破仑说：“不，将军，我是一个平庸的士兵，实在不配骑这匹华莱强壮的骏马。”

拿破仑回答道：“世上没有一样东西，是法兰西士兵所不配享有的。”

世界上到处都有像这个法国士兵一样的人，他们以为自己的身份卑微，别人所有的一切，是不属于他们的，以为他们是不配享有的，以为他们是不能与那些伟大人物相提并论的。这种自卑自贱的观念，往往成为不求上进、自甘堕落的主要原因。

经常有人这样想：世界上最好的东西，不是他们这一辈子所能拥有的。他们认为，生活上的一切美好的事物，都是留给一些特殊的人的。有了这种卑贱的心理后，当然就不会有要成就伟大事业的

观念。许多人，本来可以做大事、立大业，实际上竟做着小事，过着平庸的生活，原因就在于他们自暴自弃，他们没有远大的希望，没有坚定的自信。

与金钱、势力、出身、亲友相比，自信是最重要的东西，是人们从事任何事业最可靠的资本。自信能帮助人排除各种障碍、克服种种困难，能使事业获得完美的成功。

有些人开始对自己有深层的了解，相信能够成功，但是一经挫折，他们就半途而废，这是因为自信心不坚定的缘故。所以，光有自信心还不够，更须使自信心变得坚定，那么即使遇到挫折，也能不屈不挠，奋勇向前，决不会因为小小的挫折就退缩。

从那些成就伟大事业的卓越人物的人格特质就可以看出一个特点：这些卓越人物在成功之前，总是具有充分信任自己能力的坚强自信心，深信自己必能成功。这样，在做事时他们就能全力拼搏，破除一切艰难险阻，直到胜利。

玛丽·科莱利说：“如果我是块泥土，那么我这块泥土，也要预备给勇敢的人来践踏。”如果在表情和言行上时时显露着卑微，任何时候都不信任自己。不尊重自己，那么这种人自然得不到别人的尊重。

上帝给予我们巨大的力量，鼓励我们去开创伟大的事业。而这种力量潜伏在我们的脑海深层，使每个人都具有宏韬伟略，能够精神不灭、万古流芳。如果我们不对自己的人生负责，在最关键、最可能成功的时候不把自己的本领尽量施展出来，那么对于世界也是一种损失。世界在不断变化，正待我们去创造。

屠格涅夫说过，“一个人的个性应该像岩石一样坚固，因为所有的东西都建筑在它上面。”自信是成功最大的魅力所在，自信是内在

的成熟、稳健，它对塑造良好的积极的自我形象至关重要，以下介绍几条展示你的自信的方法：

### (1)始终想着自己的长处

许多人在应酬中总认为，由于他们没有像别人那样聪明、漂亮或灵活，总感到低人一等。其实，那是因为他没有发掘和表现自己聪明才智的实际作为。如果认识了自己的自我价值，确立了自信，有了积极的自我形象感，那就会积极进取，充分发掘自己潜在的聪明才智，那么伟大对你来说仅仅是个机会而已。

### (2)投入到你的工作当中去

智者说：每一个人都拥有天上的一颗星，在这颗星星照亮的某个地方，有着别人不可替代的专属于你的工作。因而你必须百折不挠地找到自己的位置，这需要时间，需要知识、才智、技巧，需要整个心力的成熟发展，不能因为看到别人似乎轻易取得成功而气馁。

### (3)时刻想着自己能成功

不少人心中老是出现“糟糕，我又讲错话了”等等。由于每天无数个这类信息在脑中闪现，就会削弱自我形象感。一个克服这种怯弱自责心理的良好方法是想像。为了取得成功，你必须在脑中“看”到你的正确取得成功的形象。在脑中显现你充满信心地投身一项困难的挑战形象。这种积极的自我形象在心中呈现，就会成为潜意识的一个组成部分，从而引导你走向成功。这种成功的白日梦，是一个能确立成功的自我形象的、可以普遍采用的方法，你不妨试一试。

### (4)不要为别人的期待活着

他人对自己的期望是一种信任的期待，会成为一种前进的动力。但是，它有时会成为束缚你的桎梏。所以，你不要看到别人成功而对自己妄自菲薄，不要错把人家的期待作为沉重的精神包袱，能真正认识自己的只有你自己，凭你的知识与经验以及直觉去寻找你的位置，你有着属于你的成功，它在等待着你。

### (5)多寻益友

最能增强你的良好自我形象感的途径，是使你感到你的生活中充满着爱。这要通过你的努力去实现。向他人贡献你的爱，你会得到他人的爱。当然，要记住在与他人交往中，不要被他人吞没了自我。如果你忘记了自我，那就失去了生存的目的。

## 第一章 自动自发，积极进取（下）

### 杨受成：自动自发的钟表大王

香港超级富豪，被称为“钟表大王”的杨受成就是一个凭着自动自发的好习惯主动打开局面获得巨大成功的典型。杨受成从小就对做生意兴趣浓厚，经常钻研赚钱之道。

20世纪50年代初，杨父在香港做钟表批发生意，他把钟表售给别人，带到日本销售。生意刚刚有点起色，却被人以偷龙转凤的手法骗去钱财，几乎弄到倾家荡产的地步。债主每日临门，辱骂杨父没信用，借钱不还，那种情形，使杨受成感触特深。小小年纪的杨受成每天都在琢磨，怎样才能帮助父亲赚大钱，以摆脱窘境。

长到十四五岁时，他就利用下午半天时间去铺面为父亲做帮手。由于他绞尽脑汁寻找赚钱之道，学习成绩急剧下滑，每次考试他都倒数第一，甚至连毕业证书也拿不到手。他虽然不是读书的料，但赚钱方面头脑却灵活得多，那时杨父在九龙窝打老道及弥敦道交界开了个天文台表行。杨受成摸索出一个规律，游客的消费力最强，与游客做买卖利润最大。

他大胆地设想，与其在店里守株待兔，不如主动走出去寻找顾客。于是，他开始钻到码头带领一些澳洲游客返回天文台表行买表。

首次主动出击寻找游客就获得了成功，这鼓起他更大的勇气。

他又到机场设法和一些导游取得联系，许予优惠，又采取给介绍客人的酒店司机、裁缝师傅以回扣的方法，这些办法个个奏效，更多的游客找上门来做买卖，营业额直线上升。事业的顺利，激起

他更大更强烈的欲望，也给了他新的机会，他干脆跑到日本和当地旅行社联系，让他们安排游客到表店购物，此举又获成功。

主动找顾客这一决策包含着杨受成的聪明才智，包含着他的勤奋努力，也包含着直面人生英勇拼搏的精神。主动找顾客，使小小的杨家钟表店赚到了第一个100万。机会总是偏袒于那些自动自发敢闯敢拼的人。20世纪60年代，香港大多数表店对欧米茄、劳力士等名牌表的分销权只有观望的份儿。

杨家表店财小力微，更是连边都挨不上。杨受成却不信邪，他以初生牛犊不怕虎的劲头，找到欧米茄表香港地区代理商——安天时洋行的瑞士籍犹太商人，要求老板给他欧米茄表的分销权。

犹太商人看着眼前这个20多岁的小伙子一副雄心勃勃的劲头，实在不忍心给他的满腔热情的脸泼一盆凉水，于是就婉转地告诉他：“要取得欧米茄表的分销权绝无可能，但将来也许可以考虑给他欧米茄副厂天梭表的分销权。

这本是犹太商人的一句搪塞话。杨受成却信以为真，他一个月总要抽出几天时间去拜会犹太商，探问天梭表的代理权何时可落实。正所谓，精诚所至，金石为开。犹太商人为他的诚意所感动，终于同意了他的请求。

争取到天梭表的代理权，成为杨受成一生事业的转折点，由于杨家钟表店具有广泛的客源，每月销量十分可观，给犹太商人留下了很深的印象。那时，劳力士与欧米茄表在市场上竞争非常激烈，他趁热打铁再一次主动出击争取欧米茄表的分销权。

他向犹太商人建议，由他开一间钟表珠宝专卖店，专卖欧米茄表，犹太商人被这个有胆有识、能力超群的小伙子的一番言辞所打动，答应他如果找到铺位，一定予以考虑。杨受成是个雷厉风行、

说干就干的人，他在父亲的担保下，向银行借了**20万元**，在天文台表行的对面，开设了欧米茄表的分店，这是多么大的气派！表业同行都向他投来羡慕的眼光。由于他客源广又经营得法，信誉随着财富的增加而不断增强。

**1969年**，他轻而易举地取得了劳力士分厂子陀(现称帝陀)表的分销权。

由于月销售量看好，**1970年**又顺利地取得了劳力士的分销权，从此奠定了杨受成在钟表业稳执牛耳的地位。

**1973年2月**，杨受成把英皇钟表、珠宝及若干物业投资上市，**31岁**的杨受成任董事长兼总经理。

获得公众资金的支持后，杨受成更加如虎添翼，积极地向地产业进军，同时进一步扩充钟表珠宝业务。

**1976、1977年**，杨受成进军证券业，并大量购置物业，真是要风得风，要雨得雨，那时，他拥有地盘**25个**，在大屿山也有数百方尺土地，准备兴建大型度假村。正当他事业如日中天之时，却没想到飞来一场横祸，在技师安东尼被控殴打韦建邦一案中，因妨碍司法公正，被判入狱。

也是他命中该有一劫，他出狱时，正赶上地产危机，地产价格一落千丈，致使他欠债高达**3.2亿元**，真是祸不单行，经此政治和经济的双重打击，杨受成破产了，经过千辛万苦置办的物业改为他姓，苦苦积攒的资产付之东流了，他的产业由汇丰接管。

所幸杨受成虽经此深重打击，他的精神却没有垮。汇丰钦佩他的才干，以月薪金**2万元**聘请他，让他继续经营英皇钟表，所得利



润用以还债。

1984年，杨氏说服汇丰再借1000万元，开设“宝石城”，零售及制造首饰以吸引游客，杨受成重操旧业。

再一次奔走于码头、旅行社等地，建立起拉拢游客的网络，凭着杨受成的口才和毅力，可以说世上没有办不成的事。短短一年时间，“宝石城”就稳立于日本游客珠宝零售市场，仅用三年，杨受成就清还了债款，购回了资产控制权。杨氏取回事业控制权后，又大量购入股票及物业，多次炒股均得手，1989年他又买人金门大厦地下仓库，半年内即获利7000万元。

从此，他的事业再次腾飞了。如今，他已重新跻身于超级富豪之列。

杨受成的成功充分地体现了他自动自发的精神，主动、不屈不挠、雷厉风行，这一切都是自动自发精神带来的直接结果。可以说是他在不断奋斗的过程中培养了这种自动自发的精神，也正是这种自动自发促使了他的成功。

## 李富荣：一个疯狂自信的人

李富荣是我国的乒乓球国手和乒乓球队前教练。自第26届世界乒乓球锦标赛以来，是三届团体赛中国队的夺冠成员。当上教练后，在他的带领下，中国乒乓球队走出低谷，在第38届世乒赛上包揽了全部冠军，为国家争了光。

回顾李富荣的运动生涯，他获得成功的因素有很多，但归结起来，最重要的一点却是他的那种不服输的精神，那种“我要赢，我要赢”的自信。

李富荣的自信从小就表现了出来，一上乒乓球台他就瞪起双眼，显出一股只想赢不想输的劲头。靠着这股劲头，他赢得了教练的欣赏，也正靠着这股劲头，年少的李富荣竟赢过一位曾在全国比赛中拿过第3名的女将。

自信并不是凭空产生的，而是形成于刻苦训练。为了提高自己的乒乓球技术，李富荣苦练不止。有一段时间，为了提高自己的挥拍力量，他每天都要挥拍几百次几千次。有时，连夜里做梦也挥拍子。他的球拍就放在枕边，有一天半夜里，他竟在睡梦中操起了那个球拍，使劲挥动。“啪！”的一声打在睡在旁边的周兰荪的头上。

正是缘于这种自信，李富荣逐步形成了顽强、凶猛的球风。并给他的乒乓球事业带来了巨大成功。观众都亲昵地称他为“拼命三郎”。另一位乒乓球老将徐寅生后来回忆往事时说：“我打球，最怕李富荣和张燮林。你跟他们打球，心里难受，好像老赢不了他们似的。”

在第35届乒乓球锦标赛上，中国男队大败而归，这可是自25届世乒赛以来最惨重的失败。

一位记者请他发表赛后的感想。李富荣回答说：“匈牙利队重新夺得世界冠军很不容易，用了整整27年时间。我相信，我们中国队夺回世界杯，绝不需要27年。”

李富荣有这样的决心，他在日记本的扉页上写道：“36届一定要打翻身仗！翻不了身，我就下台！”

李富荣对成功充满了信心。他认为，35届世乒赛上的失利，除了技术因素之外，最主要的是意志力差，困难时顶不住，关键时咬不住。只要在发展新技术和提高队员意志上下功夫，中国队就一定会再现往日辉煌。

两年的苦练过去了，李富荣带领中国队，囊括了世乒赛上的全部金牌。

## 第二章 学会合作，借势发挥

一个人能力是有限的，在21世纪的今天，我们只有养成与人合作的良好习惯，才能在事业的进取中左右逢源、勇往直前。邱虹云等清华四学子就是懂得合作重要性的人，他们善于合作，每个人都用自身的优势，在群体中本光、发热、他们所取得事业的成功，就是他们善于合作的最好见证。

### 人材范本：邱虹云等四学子——运用“合力”打天下

一个人的力量是有限的，只有大家拧成一股绳，才能产生无比强大的能量，获得一个人无法取得的成就。

邱虹云、王科、李益斌、徐中正是凭这股合力，一步一步地走向了成功。他们利用自身的优势，不同的分工合作，创造了一个不小的神话。

22岁的邱虹云是四川威远人，他主要负责产品开发，策划、营销、公关都是王科他们的事。他因喜欢搞科研发明而被老师和同学视为“发明天才”。他是在1997年寒假期间着手研制现在成为公司惟一产品的科学发明的，经过几个月的捣鼓之后，他终于拿出了样品。由于这一发明，他决定参加学校的“挑战杯”发明大赛，之后他又准备参加清华大学举办的创业大赛。同年4月，邱虹云与王科等组成了创业团队，他们的产品在大赛上引起各方强烈关注并获大赛第一名，成为清华参加全国创业大赛的五个项目之一。

在王科等人的鼓动下，邱虹云决定自己开发研制这个产品，大家一起创业办公司共同把它推向市场。

王科是浙江宁波人，清华大学自动化四年级学生，英语非常

好，从大三起就先后在麦肯锡管理公司、法国巴黎国民银行等20多家公司实习或工作过，其间他有不少机会可以出国或进入外企工作，但自己创业的念头一直萦绕在他的心头，邱虹云的发明给他提供了灵感和契机。他父母非常支持他的想法，在投资资金没有落实的情况下，给他寄来了一笔钱，这笔钱成了他们开始共同创建视美乐公司的重要资金来源。5月底，他拿下了营业执照，自己当了老板。

24岁的李益斌是在一所民办学校——新东方上学而认识同样也是24岁的王科的。王科在那里教GRE，是李益斌的老师。因为李益斌曾在很多公司干过，并曾在加拿大一家公司从普通职员干到办公室主任。王科很欣赏他在财务方面的能力及他的为人，所以力邀李益斌加盟。

爱激动的李益斌用一句话形容他和王科的关系，他说：“是狮子应该站在狮子的行列。”以他对王科的了解，他非常愿意加入王科的创业团队。

徐中，四川内江人，清华大学96MBA班班长，29岁，曾在一家规模很大的公司担任过团委书记，有5年的工作经验，进入清华后，又曾在一些大公司工作过。王科很看重徐中的工商管理知识背景和他的工作经验，而且他认为徐中的“能量很大”。

徐中加入王科的创业团队很偶然，在一次创业大赛时，徐中是一个参赛团队的顾问，王科印象很深，双方逐渐熟悉起来。

1997年4月的一天，正为邱虹云的产品激动着的王科在食堂遇到徐中，王科希望徐中给他推荐一个人，结果徐中毛遂自荐。当下两个人就拟定了一个方案。晚上，王科带徐中去看产品。看完产品，徐中说：“我当即作出决定，要全身心地去做这件事。”他和王

科共同决定选择风险投资方式来做这件事，他们希望自己至少也能像张朝阳的搜狐公司那样成功。

王科意外得到人材，很兴奋，他说：“我这个人冲劲比较足，但容易头脑发昏，而徐中社会经验非常丰富，比我沉稳，我们在一起可以相互补充、相互学习。”

后来的事情很具体、很琐碎、很累人，跑执照、搞市场调查。写商业计划、跟投资管理公司打交道、跟投资方谈判合作事宜，选择产品生产厂家、选择零部件、选择专家和校内外人才，王科看到，徐中确实是把全身心投入进去了。他们各自有各自的优势，邱虹云负责技术攻关，王科具有很强的管理能力，李益斌、徐中用王科的话来说，是视美乐的两大设计师，视关乐缺少他们那位都不行。

经过不断的努力，他们取得了很大的成功。

在现场演示会上，视美乐公司的技术核心人士邱虹云展示了他发明的投影仪独特的功能。通过这个一尺见方的铁盒子，观众从大投影屏幕上可以看DVD、录像带以及电脑多媒体图象，图像非常清晰，不仅是普通投影仪不可比拟的，甚至超过了电视图像的清晰度。

据这位清华大学材料系三年级学生讲，他研制的这个多媒体超大屏幕投影电视，超越了现有的电视技术，可以广泛应用于家庭、教育、商业等众多领域。因为邱虹云一套超越传统的技术设计，让这个性能先进的产品价格只是国外同类产品价格的1 / 3，因而具有广阔的潜在市场前景。

因为这个产品的魅力，在短短的两个半月内，吸引了十五六家投资商的关注，最终吸引了上海第一百货的总经理张引琪。

张引琪听了这个产品的介绍后，立刻就被这个项目“锁定”了。周日听到消息，周三就到北京向“视美乐”表示了投资意向。上报董事会后，董事会开了半个小时就全面通过了。前后仅3周，“上海一百”就成了“视美乐”的风险投资商，一期投资250万，只占项目收益的20%股份，待产品完成中试后，二期投入5000万元，所占股份上升至60%。谁能想到这四个尚在求学的学子，能创造出这样非凡的成就，这就是合作的力量，善于合作的见证，我们有理由相信，邱虹云等四学子，会拥有比这更大的辉煌。

人材精点：合作是21世纪生存的有力武器

合作是21世纪生存的有力武器。邱虹云等四学子靠着良好的合作，创建了视美乐公司。开发的投影仪吸引了许多投资商的目光，最终驱使上海第一百货投资5250万，创造了一个不小的创业神话。

人材启示：“尺有所短，寸有所长”

“尺有所短，寸有所长”。与人合作，可以弥补自身的不足，获得自身难以达到的成就，释放出无比巨大的能量。

## 高效能人材的“牵手”意识

“牵手”在这里指的是双方合作。一个人要想成大事，必须学会“牵手”，一方面可以弥补自己的不足，另一方面可以形成一股合力。

团结才有力量，只有与人合作，才能众志成城，战胜一切困难，产生巨大的前进的动力，说合作是生存的保障实不为过。所以，养成良好的合作习惯，就关系到一个人的前程大业。

一盘散沙，尽管它金黄发亮，也仍然没有太大的作用。但是如果建筑工人把它掺在水泥中，就能成为建造高楼大厦的水泥板和水泥墩柱。如果化工厂的工人把它烧结冷却，它就变成晶莹剔透的玻璃。单个人犹如沙粒，只有与人合作，才会起到意想不到的变化，成为不可思议的有用之材。一个人只有学会与人合作，掌握这种能力，才能让自己的事业不断向前。

21世纪是一个合作的时代，合作已成为人类生存的手段。因为随着科学知识向纵深方向发展，社会分工越来越精细，人不可能再成为百科全书式的人物。每个人都要借助他人的智慧完成自己人生的超越，于是这个世界充满了竞争与挑战，也充满了合作与快乐。

合作不仅使科学王国不再壁垒森严，同时也改写了世界的经济疆界。我们正经历一场转变，这一转变将重组政治和经济。将没有仅属于一国的产品或技术，没有仅属于一国的公司，也没有仅属于一国的工业。至少将来不再有我们通常所知的仅属于一国的经济。留存在国家界限之内的一切，是组成国家的公民。

在21世纪的今天，世界化的科学与技术的合作早已超越了国界线，许多大公司开始做出跨国性联姻，财力、物力与人力的重新组合，导致了生产效率提高和社会物质财富总量的增加，必将使科学技术的成果在更广泛的范围内造福于人类。

你要想成为21世纪的高效能人材、未来的成功者，就一定要有与人“牵手”的好习惯，这是时代的要求，更应为每一个欲成大事者所共识。

## 取人之长，补己之短

如果能取人之长，补己之短，就会在自己身上形成一股“合



力”的作用，而这种合力更能推动你由弱而强、由小而大，这是所有高效能人材的共同特征。

每个人的能力都是有限的。一个人精力旺盛，认为没有自己做完的事情。其实，精力再充沛，个人的能力还是有一个限度的。超过这个限度，就是人力所不能及的，也就是你的短处了。所以合作就更显得重要了。同时也因为你的能力倾向与其他人不同。每个人都有自己的长处，同时也有自己的不足，这就要与人合作，用他人之长补自己之短。养成良好的合作习惯，才会更好地完善自己，发展自己。

人的性格和能力是有差别的，这些差别有许多是长期养成的。不能说哪一种类型就一定好，哪一种就一定坏。正是这些不同，所能从事的工作性质就不一样。要想有所作为，首先得明白自己的性格和能力，然后选定一个适合于你的工作目标。在与人合作时，也应注意分析别人的性格特点，尽可能使每个人都能找到适合自己的工作。也就是他能弥补你的短处，你能补救他的不足。

最好能从事与自己个性相契合的工作，这样就一定会全心全意做好这项工作。世界上最大的悲剧，也是最大的浪费就是，大多数人从事不了最为适合其个性的工作。过去的社会体制限制着个人，使得他们没有选择的权利。现在的社会，选择的余地越来越大。好多人却仍然只是选择或从事从金钱观点看来最为有利可图的事业或工作，根本没有去考虑自己的个性和能力。现在，社会为我们提供了便利的条件和宽松的发展环境，任何一个人都可以自由择业，这样的机会我们一定要把握好，才不会在年老的时候回首往事时而感到遗憾。只有充分发挥自身优势并能利用他人的优势来弥补自己不足的人，才会在今天的社会中取得成就。

你要想拥有合作共进的好习惯，学会借势发挥，就一定要把别

人的长处嫁接到自己的身上!

## 放弃合作，难以做大人生局面

真正的合作，是能够取得成功的最佳方法，因此凡是成大事者，都力图通过合作的方式完善自己。

我们一定要注意，做事切记不可独断专行，万事全包。因为一个人的能力是有限的，只有善于与人合作的人，才能弥补自己能力的不足，达到自己原本达不到的目的。善于完善自己的人也一定是有着良好习惯的人。

能力有限是我们每一个人的问题。但是只要有心与人合作，善假于物，那就要取人之长，补己之短。而且能互惠互利，让合作的双方都能从中受益。

通过别人实现自己的愿望这是一种智慧，虽然我们不能每个人都达到这一点，但每个人都可以与人合作，携手做出更大的事业。

但是有些人却信奉另外一种哲学。他们认为，财富总是有一定的限度，你有了，我就没有了。

这是一种享受财富的哲学而不是一种创造财富的哲学。财富创造出来固然是为了分享的，但是我们的注意力并不在这里，我们更关注的是财富的创造。

同样大的一块蛋糕，分的人越多，自然每个人分到的就越少。如果斤斤计较这些，我们就会相信享受财富的哲学，我们就会去争抢食物。但是如果我们是在联手制作蛋糕，那么，只要蛋糕能不断地往大处做，我们就不会为眼下分到的蛋糕大小而倍感不平了。因为我们知道，蛋糕还在不断做大，眼下少一块儿，随后随时可以再

弥补过来。而且，只要联合起来，把蛋糕做大了，根本不用发愁能否分到蛋糕。

过去农村闭塞，获取财富极端困难。一生中难得有一桌一椅一床一盆儿一罐。所以那时农村分家是件很困难的事情。兄弟妯娌间为了一个小罐、一张小凳子，便会恶语相向，乃至大打出手。这是一种典型的分财哲学。

后来人们走出来了，兄弟姊妹都往城里跑，财富积累越来越多。回过头来，发现各自留在家里的亲眷根本犯不着为一些鸡毛蒜皮儿的事生气。相反，嫂子留在家里，属于弟弟的田不妨代种一下，父母留在家里，小孙子小外孙也不妨照看一下。相互帮助，尽量解除出门在外的人的后顾之忧。反过来，出门人也会感谢老家亲戚的互相体谅和帮助。一种新的哲学也就诞生了，这种哲学就是：你好，我也好，协作起来会更好。

我们首先要搞好人际关系，养成与人合作的良好习惯。才会在事业发展中获得他人的帮助，才能与他人携手共建未来。

朱光潜曾告诫我们，与人合作，品质是最主要的。朱光潜说：“养成合作的习惯还不算成功，更重要的是要有好的品质来维系这一合作习惯，使之不断完善和提高的。”做人应以诚为本，合作中亦然。只有真诚才能赢得别人的信赖。

荀子说：“人，力不若牛，走不若马，而牛马为所用，何也？曰：人能群，被不能群也。”

既然与人交往是人的一种本能，与人合作又是快乐的源泉，那应该把它融于生活之中，建立良好的社会关系，在合作中体会成功的快乐，展现良好的品格。

你要想拥有合作共进的习惯就一定要善假于物，那就是要取人之长，补己之短。

## 与人合作要坦诚

与人相处，要坦诚相见。以平和的心态去对待周围的矛盾，无须在一些无所谓的问题上争个你死我活，过于“精明”，就会落得“人至察则无徒”的结果。

原任中国青年政治学院院长的李克强在回忆他在北大经历时说：“我在读北大本科的时候，70年代曾留学英国的龚祥瑞先生向我们讲授英美法律课程。70年代，西方发达国家正开始涌动着新技术革命的浪潮，并且向社会领域侵袭，计算机也在与法律联姻。龚先生认为有必要向国内介绍这种动向，于是便草拟一篇文章。但他同时又以为，他的学生们，作为面向未来的一代，应该对此有更浓的兴趣。因此，他把文稿交给了我，并要求我作补充乃至删改。大概是因为我当时还年轻，更因为我常受先生那种寻常心态的感染，竟然毫无顾忌地按龚先生的要求做了，而且是以平常心交还给他。龚先生收到修改稿后当即认可，并把我和他的名字并列在一起拿到一家法学杂志去发表。当时的法学杂志种类还很少，可以推测，编辑部之所以愿意很快发表这篇文章，主要是因为署有龚先生的名字。”

在学校中，学生与老师所具有的某种平等关系，是基于对知识的尊重，对真理的崇尚。面对知识与真理，无所谓个人的体面和尊严，这也可以说是一种师道。但这并不意味着教不严，相反，正基于此，老师要求学生掌握的不仅仅是知识本身，更要懂得知识的分量，所求的应是真才实学，而不应是其他，或是虚幻的光环之类。

在校园里，你接触的往往是学术之争，但社会并不如此简单。

一个人即使为协调人际关系作出了很多努力，事实上仍然不能完全免除同别人的冲突。人与人之间发生交往，产生矛盾，这是由人的天性所决定的。也许由于观点、趣味的不同，也许因为感情、个性的抵触，从而误会，产生纠纷。总之，产生矛盾的原因有很多，但是归根结底还是由于诸如狭隘自私、敏感多疑、刚愎自用等人性的弱点造成的。人们思考和处理问题往往习惯于从自我出发，平时疏于同别人的理解和沟通，因而出现矛盾后，总认为真理在自己手中，别人都是错的。

发生这样或那样的冲突应该说对双方都是不利的，必然会对各自的事业产生消极的影响。一个想成就一番大事业的人，必须想方设法避免不必要的冲突，千方百计地消除各种矛盾，使自己有一个宽松和谐的工作和生活环境。

在谈到与人相处时，朱光潜是这么说的：我从前研究美学上的欣赏与创造问题，得到一个和常识不相同的结论，就是：欣赏与创造根本难分，每人所欣赏的世界就是每人所创造的世界，就是他自己的情趣和性格的近照；你在世界中能“取”多少，就看你在你的性灵中能提出多少“与”它，物、我之中有一种生命的交流，深入所见于物者深，浅入所见于物者浅。现在我思索这比较实际的交友问题，觉得它与欣赏艺术自然的道理颇可暗合默契。你自己是什么样的人，就会得到什么样的朋友。人类心灵常交感互流。你拿一分真心待人，人也就拿一分真心待你，你所“取”如何，就看你所“与”如何。“爱人者人恒爱之，敬人者人恒敬之”。人不爱你敬你，就显得你自己亏缺，你不必责人，先须运求诸己。不但在情感方面如此，在性格方面也都是如此，友心同心，所谓“同心”是指性灵同在一个水准上。如果你我在性灵上有高低，我高就须感化你，把你提高到同样水准；你高也是如此，否则友谊就难成立。朋友往往是测量自己的一种最精确的尺度，你自己如果不是一个好朋友，就决不能希

望得到一个好朋友。要是好朋友，自己须先是一个好人。我很相信柏拉图的“恶人不能有朋友”的那一句话。当恶人可以做好朋友时，他在其他方面尽管是坏，但在能为好朋友一点上就可证明他还有人性，还不是一个绝对的恶人。说来说去，“同声相应，同气相”那句老话还是真的，如何交友的道理在此，如何交友的方法也在此。交友和一般行为一样，我们应该常牢记于心的是“责己宜严，贵人宜宽”。

名家如此说，也如此做。我们也许达不到这个境界，但一个想成就一番大事业的人，要尽力防止同别人产生冲突，就必须要做到以下几点：

(1)要胸怀宽广，高瞻远瞩，凡事讲大局，讲风格，讲团结，调动一切积极因素，为一个共同的目标而努力。

(2)要注意调查研究，及时掌握合作者的思想动态，努力化解各种矛盾，防患于未然，减少或完全消除人们之间的隔阂。

(3)以理解的眼光看别人，懂得大千世界是五彩缤纷的，人也是各种各样的。别人不可能有完全同我们一样的志趣，我们不能像对待自己那样要求别人，每个人都有自己的个性和特点，有不同的长处和短处。

(4)宽容别人的过错，明白世上没有十全十美的人，包括自己在内谁都有缺点，谁都有可能犯错误。

总之，化解矛盾要首先从自己做起，记住你如何对待别人，别人也会如何对待你。要走进别人的心灵，自己就要首先敞开胸怀。只有这样，你的合作网才会张开。

**合作要有“亲”有“疏”**

过犹不及。任何事情都有一定的限度和范围，否则如今的天下肯定已经大乱，与人合作亦如此理。

一位学子自深圳归来，谈起一种“深圳现象”——“相识容易相会难”。在那里要认识一些新朋友并不难，参加各种社交活动的每一位青年，都可能成为你的朋友，你只须大大方方地走上前去跟他打个招呼，肯定没有人会拒绝你。但与你结交之后，尽管相距不远，你也不可随便去“骚扰”对方，如无事不能动辄登门拜访以畅谈为乐。

因此，在与人合作的过程中，不要显得亲密无间，而应保持一定的距离；你可能感到困惑，发出叹息，陷入深深的沉思中，道一句“人情淡薄世风日下”了。可人际心理学家的指导，也许会令你大吃一惊：这种现象是正常的，不必大惊小怪。

每个人在准备和别人建立合作联系时，心里都有一种对“合作关系持续期”的估计。

第一类是“长期关系”。人们都渴望和自己家庭直系亲属的交往以及较近一些的亲属的交往能持续一辈子，如果造成这一关系破裂，你的心中准会感到内疚和不安。

第二类是“中期关系”，这类关系持续期的长短，可以因朋友关系，邻居关系，同事关系，同学关系而相异。

第三类是“短期关系”，大部分服务性行业关系属于这一类，如营业员，房管所的管理员，送奶人，理发师傅等。在今天的生活中，随着社会文明步伐的加快，随着社会开放与变革进程的加速，“快节奏”成了社会的显著特征，这就导致了这样一个怪异的两极现象：一方面是人们的人际交往合作空间越来越大，人与人之间的交往越来越频繁；另一方面是人际关系平均持续期大大地缩短

了。比如因为生活条件的改善，邻居关系也因搬迁次数而改变，因为职业流动，同事关系也因变换岗位而改变；如此等等，不一而足。

这种变动的速度愈快，人与人之间的关系的持续期就往往愈加缩短，临时性就越来越明显地成为人与人之间关系的一大特点。因此，要增加一个人生活中的接触面，就必须既能建立关系，又能割断关系；既要会交往，又要会疏远交往的那些适应性最强的人，也是社会上最吃得开的人。

如此看来，“深圳现象”恰恰是人际关系中“疏远合作”的一个不可缺少的交往原则。“久居难为别，频来亲也疏”这句俗语，或许可以进一步说明“疏远合作”的合理性和正确性。

人的社会化日益明显；但却不应排斥人生还有独立的时空。如果没有独处的绿洲，人的心里实际上就会有不安全的感觉，生活也难说有真正的自在。

因而，与人合作、交往这根“弦”需要有张有弛，不能老是绷得紧紧的。过于频繁的交往，往往会使人感到厌烦。人际关系的深度固然与交往的频率有关，“老死不相往来”是不可能有什么交往深度的。但这个频率也要有个“度”。你若与别人交往，三天两头就要见面交谈，一谈就谈个大半天，有这个必要吗？有这个可能吗？即使是什么事都不干的清谈家，时间和精力也不允许他这样做，除非这个人在世界上只有一二个朋友或更少的交际对象，除非这个人是在与女朋友商议婚事如何筹办。

在这种情况下，我们就要学会疏远合作，自然可以化为许许多多的具体内容。

当你要去拜访别人时，应尽量做到不当不速之客，而要尽可能



在光临前先与对方联系好，在交谈中如果发现对方有“比较忙”的细微表示时，应尽快把话说完，识相地迅速起身告辞，谈话中不要对人家的家庭情况“打破砂锅问到底”，不要像“查户口”似地问个没完没了，不要乱动人家的东西等等。又如，当你觉得自己在人际交往中时间与精力已有“超负荷运行”之感，很想来一下疏远交往时，那就不妨培养一种“甘于寂寞”的精神去调节。

我们在人际交往中，一方面要“动若脱兔”，广泛接触社会，结交朋友认识生活；另一方面又要“静若处子”，当“寂寞”时就要甘于寂寞，以便静下心来，潜心钻研。如此“动”、“静”结合，“亲”、“疏”结合，不甘寂寞又甘于寂寞，正是体现了“既要会合作，又要会疏远合作”的处世之道。

## 打主动战，不打迂回战

勇于合作，需要有一种主动、积极的态度，不仅仅是与我们所喜欢的人，也包括我们不喜欢的人，因为每个人身上都有我们值得学习的东西。

我们都愿意和自己喜欢的人交往，而不愿意和自己不喜欢的人来往。但现实生活却不可能满足我们这一愿望。我们的邻居可能正是我们不喜欢的：我们愿意安静，邻居则可能整天把音响开得震耳欲聋；我们喜欢清洁，邻居则总是把破破烂烂的东西堆满了过道；我们不愿被人打扰，但邻居却经常喜欢到我们家里来借根葱要根蒜的。在单位，也有我们不喜欢的同事，我们虽然尽量回避他们，但由于工作关系，我们不得不与他们打交道。我们为此而烦恼。

如果一个人善于与人合作的话，这种烦恼是不必要的。人的一个主要特性就是社会性。人是不能脱离人群、脱离社会的。而如老话所讲：“人上一百，形形色色。”生活中什么人都有。除了亲人、

知己和朋友，我们还要学会和各种人打交道，包括我们不喜欢的人。

那么，该如何和自己不喜欢的人打交道呢？

一是“忍让”，宁可自己受些委屈或吃点亏。也不要为小事而与对方争个脸红脖子粗，甚至头破血流。

二是主动接近对方。你可以先伸出友好之手，你可以主动和对方打招呼。对方原来可能怀有的对你的戒备心或敌意就可能化解。你很客气地提出的一些问题，他们就可能会加以注意和改进。

三是把你想象成对方。站在对方的角度考虑问题，你就可能体会他们的想法，从而修正自己的一些不正确的做法。这有助于双方关系的改善。

四是接受他人的独特个性。人人都有其特点，不要试图改变这个事实。接受他的本来面目，他也会尊重你的本来面目。不要强迫别人接受你的观念。

五是去想对方做对了的事。对方也不是总是那么招你烦的，他们也有好的一面，试着去发现这一点。

六是以自己的言行去感化对方，影响对方。能够与人融洽相处的人是一个快乐的人，一个大度的人，一个与人为善的人。即使赚钱不多，也很满足，因为他能从融洽的合作关系中获得报酬。

有位学者在他的一书中写道：

我们要容忍、谅解以及去爱别人，而不是等待他们来服侍我们，更不是给他们机会去表现他们的缺点，而是要我们自己积极主动地容忍别人和讨人喜欢……以一项对别人友善及有益的计划来发

展我们自己、我们的能力以及个性，会使我们的友谊更高贵。如果我们这样去做了，恶邻和“损友”也有可能改变为善邻和好友，谁说不存在这种可能性呢？某些人认为，世上最快乐的事就是和“我们的同类”建立友谊。抱有这种错误思想的人，永远无法体会到去结交三教九流各色朋友的那种乐趣，例如挖蛤人、养火鸡的人、私家侦探、伐木工人、古物修复家。这些人的生活多姿多彩，与他们交往能为你带来无限乐趣……

不要只想着和“我们的同类”打交道，你也要学会和你“另类”的人打交道，也许他们是你不喜欢的“恶邻”和“损友”，但他们也是活生生的独具特点的人，不过是有些“毛病”罢了。你要学会主动地去与这些人相处，打开你的心灵，引导出他们内心的善良。只要你坚持，只要你勇于合作，你就会有所收获，感受到一种新的人生体验和乐趣。

人材范例

### 郭广昌和他的伙伴：合作创造奇迹

梁信军，30岁，集团副董事长、副总经理兼信息产业部总经理；

汪群斌，30岁，董事、科技实业部总经理；

范伟，30岁，董事、房地产事业部总经理；

谈剑，29岁，董事、行政部总经理；

郭广昌，32岁，集团董事长、总经理。

就是这样一个如此年轻的群体，在并不太长的时间里，创造了

一个奇迹。

他们具有许多成功者的素质，而善于合作的良好习惯则最为明显，可以说他们的成功是他们勇于合作、善于合作的最好回报。

在最初创业的半年，“广信”一边以市场调查求生存，一边相继出过彩色火焰蜡烛、塑料钉、婴儿尿湿报警器、自动电子门铃、“跟昆虫”(一种当钱包离身就发出响声的电子装置)等小科技产品，但都不成功。

这些叫“小打小闹”在今天回过头去看固然显得有些可笑，但正是这些经历培养了郭广昌、梁信军基本的市场感觉，积累了作为企业家所需的经验和智慧。“这样的培养和积累，要是在一个国营企业，至少需要20年!”梁信军对此深有感触。也不仅积累了经验和智慧，这段经历还给了他们一个深切的感受：就是浑身是铁，靠一个人两个人终究打不了几根钉；要想创一番事业，必需靠更多的人形成一个团队，一个群体。

就在这最需要人的时候，谈剑毕业了。她说服父母，放弃到一家大型国营企业工作的机会，正式加盟“广信”。谈剑之后，汪群斌也加入了进来。汪群斌的加盟，不仅使“广信”多了一个骨干，从一定意义上说还帮助“广信”下定了将生物医药作为主导产业的决心。

汪群斌毕业后，留在复旦生命科学院任团委书记兼辅导员，业余和几个朋友注册成立了一个“生物工程研究所”，致力于开展基因工程技术的产品的。因为业余，也因为资金，还有其他种种原因，这个研究所并不景气。善于做人事工作的郭广昌在这里找到了他，将他动员了过来。

在此之前，由于看到过学校里太多科研成果被束之高阁，由于推出的小科技产品都不成气候，“广信”也想过搞高新科技成果转

化，想过搞生物医药产业，但缺少人手，所有的设想都只能是设想。汪群斌的到来，使“广信”搞生物医药成为可能。

梁信军坦诚地告诉我：“争取到了汪群斌，我对广信才有信心。”

事实上，当郭广昌、梁信军、谈剑、汪群斌4人形成了一个创业群体的雏形，特别是确定生物医药作为企业的主导产业后，“广信”确实出现了有声有色的气象。

“广信”的声势将远在深圳的范伟吸引了回来。范伟毕业后，由于对深圳、珠海这些充满活力的特区心向往之，到了珠海一家有名的国有制药企业，之后又到了深圳一家生物工程公司。闯荡两年，结果甚为失望。听说“广信”势盛，他回了一趟上海。受“广信”共同创业的气氛感染，他留了下来。

5个年轻人，从此成为一个共创大业的群体，开始了他们合作的生涯。

1993年底，他们将“广信”更名为“复星”，并明确树立注重企业长期回报的经营观念，提出了“5年赶超富华”的目标。

富华是复旦大学所属的富华实业股份公司，为国内第一家上市的大学企业，其实力可想而知，此时的复星全部资产却不足百万。

以不足百万的实力，喊出赶超富华的口号、狂不狂？狂！但绝非痴人说梦语。因为就在这时，上海宣布将生物医药产业作为将要大力发展的三大支柱产业加以扶持，从这一政策导向，复星人没有理由不生出成功的信心。

复星一旦将生物医药确定为自己的主导产业，眼光便瞄准了一

种基因诊断产品——PCR诊断试剂。PCR技术发明于20世纪80年代中期，90年代初国际上开始用于临床。该技术利用体外特定环境将特异基因片断在短时间内复制百万倍以上，能够极大缩短医学上对疾病的诊断时间，且大大降低误诊率。在当时，国内尚无大型企业涉足。

听起来令人难以置信，复星开始独立开发PCR诊断产品不过4年，就开发出了肝炎、性病、肿瘤、遗传病、呼吸道肠道传播疾病、优生优育病原体等6大诊断系列共40多个品种，平均几乎每个月开发一个新品种。而国内几家大学开发同样的产品，一般要二三年才能开发出一个。造成这巨大悬殊的原因就在于，现在30岁以上懂得生物工程的人很少能够娴熟地运用计算机，而计算机专业毕业的人又大都不懂生物工程，这些大学因此大多用手工方法搜集整理和分析各种病毒基因组合的异同点。复星的年轻人却集这两方面的优势于一身，借助计算机熟练地处理生物工程辅助软件，其效率自然是不同凡响。

优势也不仅止于产品的开发，复星视网络为资源的营销观念和模式同样具有年轻人特有的创意。

当PCR试剂面世时，人们闻所未闻，更不用说使用，医院也不愿接受。复星人并不像时下一些制药企业靠高额回扣搞推销，而是先把产品送给医院，慢慢说服医院同意试用，并留下专业人员予以技术指导，待医院从中确实尝到技术水平提升和经济效益提高的甜头后，再签订合同。这样，复星就把他们“科技兴医”的理想与医院“科技兴院”的发展要求联系起来；在这一基础上建立起来的复星与医院的关系，不再只是企业与客户的关系，而是一个紧密的技术合作体。复星将这种营销模式称为“医院工程”。

数年时间，他们已和全国270多家医院合作建立了PCR诊断中

心，形成了一个巨大而严密的营销网络。这个营销网络有效地保证了他们的高科技现代生物药品以最快的速度进入全国医药市场。

由于在开发和营销等环节都使用了这些“35岁以下的人才”的方法，复星现在推出一个新产品，从开发、投产到进入市场，在两个月时间内就能完成。

如此高效、快速，还有什么样的奇迹会令人不可思议？复星是一个团队，是一个青年知识分子的群体，这个群体以事业为载体来实现创造财富、回报社会的理想，来获得个人价值的实现——这是复星创业者的共识。本着这一共识，5位年轻的股东数年未分一分钱红利，而是和公司员工一样每月领一份工资。就连人们十分看重的住房，他们也并不讲究，还住着和普通工薪阶层大致一样的两室一厅。

生活上低要求，工作上却不断自我加压。他们甚至提出“如临深渊，如履薄冰，战战兢兢，兢兢业业”16字共勉。在这样一个集体里，他们不但事业上共同发展，作为每一个个体的自我，也在相互促进中得到了发展着。范伟进入复星后，分工负责房地产业务。从生物到房地产，转换可谓很大。但几年下来，他从一个门外汉成了上海房地产界的一名佼佼者。复星房地产事业部的售楼面积在上海数以千计的房地产公司中名列第一。

汪群斌以前管理能力相对欠缺，通过几年的锻炼，已实现了向一个科技帅才的转变，除了科技实力经营，他还指导着手下数十个博士、硕士的科研。

谈剑在复星考了会计上岗证，并在一次次主动抑或被动的工作机会和选择中丰富了个性，提高了行政管理能力，成为集团称职的行政总管。

复兴是一个整体，曾有记者这样问梁信军：“复星会不会分家？”

梁信军毫不犹豫地回答：“复星要建立的是一个企业家庭，而不是家庭企业。我们这个群体对这一点有着一致的认同。做成今天这样大的事业，是复星集团的成功，一个人做不到这一步。谁离开了这个集体，很难有多大作为，更谈不上实现产业报国的抱负，我不担心会分家，只担心个人的发展跟不上复星的发展，所以我们都相互推着走。”

相互推着走，复星这个团队创造了自己的事业。合作是成大事者的良好习惯，复星众学子靠合一股合力打天下，正像一股狂风，拥有强大的动力。

### 王选：合作是一种无形的资产

王选教授非常重视团结和合作的重要性，他经常对学生讲，美国华人中流传一种比喻：用“下围棋”形容日本人的做事方式，用“打桥牌”形容美国人的风格，用“打麻将”形容中国人的作风。“下围棋”方式是从全局出发，为了整体的利益和最终胜利可以牺牲局部的某些棋子。“打桥牌”则是与对方紧密合作，针对另外两家组成的联盟激烈竞争。“打麻将”则是孤军作战，“看住下家，防住上家，自己受不了，也不让别人和。”

王选教授认为，他对方正最大的贡献不仅仅是提出一个正确的方向，用技术领先的产品占领了市场，更重要的是，营造了吸引人材的机制，树立了一种团结奋斗、不断创新的风气和氛围。王选说：“这是一个长期的无形资产。”怎样使这种团结和谐的气氛坚持下去，让未来5年内扩充到1000人的方正研究院里的优秀年轻人创造奇迹，是王选现在思考最多、最感兴趣做的“一个重大的实验”。



王选教授说：“软件是一个集体性劳动，人材必须组织起来，围绕一个正确的方向，围绕一个目标，才有价值。中国不缺少有才华的年轻人，而是缺少团结合作的精神。现在的情形是，中国人只有到了国外，到了硅谷，受外国老板指挥才能把才华发挥出来。中国人难道只能由外国老板指挥？中国人难道不能指挥中国人？”

王选对合作理解是深刻的，这一点我们可以从他对方正的看法中了解到。

王选教授指出：“北大人材济济，但有分量的、能产生长远影响的重大科研成果还不够多，与北大的人材优势很不相称，究其原因，团队精神不够和管理较弱恐怕是原因之一。其实这是北大的老问题了，1923年底，当时北大的代理校长蒋梦麟，在《北大之精神》一文中，指出了北大能够兴旺的两大原因：大度包容和思想自由。接着又指出：‘我们有了这两种特点，因此产生两种缺点：能容则择宽而纪律弛；思想自由，则个性发达而群治弛。’技术学科领域内，对工业界产生重大影响的项目大多是一个大集体中的很多小组协同攻关完成的，这一趋势今后将更加明显，上述两个缺点将使北大在新技术革命的挑战面前失掉机会，并严重滑坡。美国大学的榜样给我很多启迪。60年代麻省理工学院MAC项目的目标是雄心勃勃的，MAC即Multiple—Access Computer的缩写，该项目预见未来大批用户通过网络共享计算机信息的前景。麻省理工学院对参加MAC项目的人员的要求是：有才华的(talented)、专心致志的(dedicated)和忠于该项目的(Loyal to the project)。这三点要求也成为我在从事激光照排系统中组织队伍时努力追求的标准。斯坦福大学80年代从事的‘集成系统’项目更是集合了该校几个系共三百多人协同攻关。1976年‘北大七四八工程会战组’成立之始，我们就强调了团队精神，并努力加以实践；今天北大方正企业文化的内容之一就是‘创新精神与团队精神的结合’和‘有市场眼光的科学家与有科学

头脑的企业家的结合’，北大方正的几百位中层干部正在大力实践和发扬这种精神。”

培育团队精神的关键是技术带头人和骨干，要使方正的事业与一批骨干荣辱与共、休戚相关，并使大家通过实践懂得：只有靠几个研究室的一大批优秀的研究开发人员的通力合作，靠研发部门与市场营销部门的紧密配合，方正才能成为信息产业某一领域的龙头老大，才能进入发达国家的市场。有幸的是，王选教授认为现在方正研究院已经具有必要的团结合作的精神，而且研究院年轻一代在继续创造着这种气氛。所以，他现在已经预感到了这批年轻人将来能够创造。奇迹，能够造就国际一流的软件公司。

### 荣之健：善于合作，以“蛇吞象”

合作是重要的，“蛇吞象”似乎是天方夜谭，但只要你掌握团结合作之法，也不是没有可能。试想一条蛇不能吞象，那十条，一百条，甚至是一千条蛇又该如何呢？

恒昌企业的实体为大昌贸易行，1946年由恒生银行元老何善衡、梁球瑶、何添、林炳炎等人创立。经过数十年发展，大昌已成为香港的大型综合性贸易公司，恒昌为大昌的控股公司，恒昌、大昌均未上市，规模及效益却绝不比蓝筹股公司逊色。

大昌的经营范围，除传统的粮油贸易外，还代理化妆品、数个品牌家电音响、数个日本名牌汽车、建筑装修材料的销售。其中以汽车贸易最引人注目，它拥有7家汽车行，占全港汽车销量的四成。由于耗资巨大，此举一度被称为香港有史以来金融界最大的收购行动，荣智健也上演了一出“蛇吞象”的以小并大的“收购神话”。

在香港商界，中资、华资、英资素有“门户”之见，恒昌企业是

香港商界老前辈何善衡属下的香港老牌华资商行。中信泰富作为中资机构直接收购华资商行，可能会引起恒昌企业董事局及其他华资机构的心理不适，为此，中信泰富就与李嘉诚、郭鹤年等华资巨子联手收购恒昌企业。另外全面收购恒昌企业耗资高达69亿港元，中信泰富要在短期内一次筹措，也有很大难度，所以采取分阶段收购策略。

1991年9月，中信泰富与李嘉诚、郭鹤年等合组财团收购恒昌，其中中信泰富占恒昌企业36%的权益。1992年1月，中信泰富向其余股东收购剩余的64%的恒昌企业股份，实现全面收购。

中信泰富第一步投资25亿港元收购恒昌企业36%股份，约占恒昌企业盈利部分的2.57亿港元，扣除利息支出4500万港元后，中信泰富的盈利增加2.12亿港元，当年每股盈利增加了37%。第二步斥资31亿港元收购恒昌企业，其余的64%股份，连同首次收购的投资，中信泰富收购恒昌企业共出资56亿港元，但从恒昌那里收回股息11.7亿港元，两项相减成本净额为44.3亿港元。其实，恒昌企业资产净值估计逾52亿港元。中信泰富以44.3亿港元的价款收购资产净值约52亿港元的恒昌企业，其价格折让高达15.4%。中信泰富通过发行新股募集收购价款，由于新股发行价高于每股净资产，故此该项收购使中信泰富每股净值增加38%，未收购恒昌企业之前，每股净值为1.32元，收购部分恒昌股份后，增至每股1.53元，而全部收购恒昌后，中信泰富每股净值升至1.83元。

中资财团的此次合作可谓是皆大欢喜。在第一步收购中，中信泰富占恒昌企业36%的权益，其余由李嘉诚、郑裕彤及郭鹤年控制的机构以及百富勤投资等拥有，当时收购价为330港元/股。后恒昌派息160港元/股，收购价实质上降为 $330 - 160 = 170$ 港元/股。在第二步收购中，中信泰富以230港元/股的价格向上述机构收购其余的恒昌股份，上述机构因此获利丰厚，每股净赚60港元。

李嘉诚赚钱最多，他持恒昌股份388万股，即赚了2.32亿港元，其他有周大福赚2.2亿港元，百富勤赚9800万港元，嘉理集团赚8500多万港元，何添家族获得4900万港元。

这次收购被誉为香港资本市场收购的经典案例，同时也让荣智健、中信(香港集团)和中信泰富在香港商界声名鹊起。

### 第三章 控制情绪，主宰自我

想成为21世纪的高效能人材必须具备控制自己情绪的好习惯，俄罗斯总统普京因为具有善于控制情绪的良好习惯，从而为自己赢得了许多理政的机会，人民的爱戴，也正是这种习惯使他取得了许多内政、外交的成就。普京是高效能人材的典范，他的经历告诉我们：新时代谁最能控制自己的情绪，谁就是时代的宠儿。

#### 人材范本：普京——“我不生气”

不良的情绪给我们带来无尽的麻烦，一个欲成大事者必须善于控制自己的情绪。倘若任凭情绪做事，将很难走向成功。因为，此时坏情绪成了你成功路的最大阻碍。

俄罗斯总统普京有一句名言：“我不生气。”这句话是俄罗斯的一代天骄彼得大帝说的。

面对眼前的俄罗斯，普京只能如此。普京曾说：“俄罗斯正处于其数百年来最困难的一个历史时期。大概这是俄罗斯近200~300年来首次真正面临沦为世界二流国家，抑或三流国家的危险。”他还承认，现在俄罗斯的国内生产总值(GDP)只相当于美国的1/10，中国的1/5左右。苏联曾是世界超级大国，而俄罗斯1998年的GDP则下降到世界第16位。俄罗斯落后于西班牙、荷兰，甚至被巴西、印度、韩国等国超过.....

对于普京访华，英国广播公司(BBC)报道说，克里姆林宫密切注视着中国最新发展的形势——胡锦涛在中共十六上当选总书记。中国在市场改革方面搞得头头是道，令很多俄罗斯人羡慕不已，现在中国在世界的政治影响力也与日俱增。虽然莫斯科与西方加强了联系，但是它仍然希望与北京发展关系，以抗衡华盛顿的主

导力量。克里姆林宫可能担心北京的关系重点放在华盛顿多于莫斯科.....

无论外界和俄罗斯人自己如何看今天的俄罗斯，对于普京来说，他只有一个选择：需要时间而且不能生气，更不能斗气。和气生财，俄罗斯最需要这个，俄罗斯抛弃传统的意识形态后不再需要那种十分粗糙的内政和外交，而是要斗志斗勇，尽管也有俄罗斯人批评普京很“软”。

不过，俄罗斯存在太多棘手的问题，也给了普京诸多的理政机会。普京要赢得支持和自己的历史地位，就必须对很多问题出以重拳。所以，他敲山震虎以打击地方势力；他敲打寡头以主导整个媒体；他精简行政官员以“轻装理政”；他减少行政审批以优化经营环境；他厉行司法改革以打击腐败；他着手对教育、公用事业进行改革.....

普京执掌俄罗斯后的一系列内外政策无不与上述名言相吻合。尽管中外大众传媒对普京的情报系统(“克格勃”)出身的背景津津乐道，但是，普京让整个世界所看到的则是他背后的俄罗斯以及未来的俄罗斯。因此，普京所领导的俄罗斯似乎不再有仇家，尽管美国的势力已经渗透到俄罗斯门口，仍是“我不生气”。

据说，普京在执政短短的几年时间里，已拥有众多头衔：“反共分子”、“保守的克格勃”、“地地道道的民族主义者”、“铁腕专制主义者”。不过，所有这些标签都无法准确地描述今天的普京。最主要的是，现在还根本不是给普京下定义的时候，正如彼得大帝在俄罗斯历史上所确立的地位也并不是在他开始的几年。

人材精点：学会控制自我情绪

做普京一样的人，学会控制自己的情绪，使自己的对手无可趁

之机，而后发动只有自己心里才知道的“战争”，出奇制胜。

## 人材启示：做情绪的主人

我们必须做情绪的主人，做到善于控制情绪，而不是一个被情绪奴役的人。

## 高效能人材的情绪控制实战

奥瑞利欧斯说：“如果你对周围的任何事物感到不舒服，那是你感受所造成的，并非事物本身如此。借着感受的调整，你可在任何时刻都振奋起来。”

事实上，我们的行为确实是痛苦或快乐的直接反应，跟理智全然没有关系。譬如理智告诉你巧克力吃多了对身体不好，可是我们还是猛吃。为什么呢？因为我们的行为并不受理智的约束，而是受控于神经系统中对于痛苦或快乐的直接影响，这就是神经链的作用，它决定了我们该怎么做。虽然我们都相信做事应当凭理智，然而绝大部分的例子都是受控于情绪，它决定了我们做事的想法。

许多时候我们都希望能不受情绪所支配，就像是节食对胖子身体有益，可是就是有很多人做不到，因为他们觉得那样很痛苦。所以我们若是想解决一个问题，却不能针对造成这个问题的“原因”来处理，就定然不会有效。什么原因呢？那就是痛苦或快乐，我们若不能把痛苦套在旧的习惯上及把快乐套在新的行为上，那么任何的改变就不能持久。人们想逃避痛苦的意愿远大于得到快乐的意愿，就像只凭意志节食只能产生一时的效果，因为要得到美好身材的快乐远不如当前忍受禁吃可口食物的痛苦。要想能持之以恒地节食，我们必须把痛苦套在爱吃高热量及高脂肪的行为上，使得以后再也不敢多吃；同时把快乐套在吃营养食物上。那些身材适中且身体健

康的人，就是因为坚信食物味道再好也不如身材好，因而“喜欢进食有营养的食物。”

从这个道理中我们可以知道，只要能把痛苦或快乐跟任何事物连接在一起，我们就可以很快地改变自己的想法、情绪或习惯。以戒烟为例，你得把痛苦套在抽烟上，而快乐套在戒烟上，这件事你绝对有能力做到。可是由于你长期把快乐套在抽烟行为上，以致一谈到要戒烟你便会觉得痛苦，因而戒烟难有成效。然而你若是跟那些戒掉烟瘾的人一谈，便会知道抽烟的行为其实可以在一天之内便能减除，只要你能实实在在地改变抽烟的意义，让它不再是一种快乐而是一种痛苦。

## 适时地控制自我情绪

往往因为旁人的一句话，便耿耿于怀，动辄勃然大怒，时而血管崩涨，血液充满脑部，根本无法自我控制。等到情绪过后，才懊悔当初，这是一般人的通病。

每个人都兼具理性与感性，对大小琐事都想用理智作衡量是不可能的，而且大部分的行为，都是以感情为出发点，这是人性真实的一面。

有一回，苏格拉底带着学生一同回家，他太太正因煤气的事生气，还当着客人的面掀翻了桌子。

这位学生十分不悦，说道：“就算是师母，也要有个师母的样子，真是太过分了。”说完转头就想离开。

苏格拉底心平气和地说：“上次我去你家，不是有一只母鸡从窗外头跑进来，把桌子搞得乱七八糟吗？那时我们不都没有生气？”



生气的对象是人就会发怒，一旦换成母鸡便无从愤怒，苏格拉底利用妻子的行为教育弟子，希望他能从此事件中领悟到更深的哲理。人都难免有生气恼怒的时候，这时把对方视为低等动物，可以使心情恢复平静。

这种贬低别人的方法，只是权宜之计，对于人格的提升毫无帮助，暂时先将心情平定以后，自己仍要作反省。

时间是最佳的疗伤药，遭受失败的打击，经过长时期疗养，伤痕就会渐渐消失。如果连把对方看成低等动物也不能心平气和，此时最好作深呼吸，把眼睛闭起来，让当时情况重映于心，使刺痛你的事件之锋芒尽折，这样做颇具效果，不妨一试。

人们总是在意想不到的时候产生不愉快的想法。所以重要的是，不但要学会如何抛掉不愉快的想法，还应当学会怎样把腾空了的地方装上健康而积极的念头和想法。

譬如说，你刚刚疲累地做完了一天的工作，回到家里冲一个澡。热水冲在身上，使你感到非常舒服。

你正在怡然自得的时候，突然想起了上个月与邻居吵架的事情。一下子，你满脑子都充满了不愉快的回忆。此时你应该将和邻居的种种不愉快统统排除掉。在这个时候，你根本解决不了跟邻居争吵的事情，但是能够把澡洗得痛痛快快。情绪愉快是理所当然的，而不去破坏这种情绪的责任在你自己身上。

把头脑里的烦恼念头清除掉以后，你可以选择用什么积极的念头来取代。你可以挑选任何喜欢的东西作为鼓舞作用。要照这个办法练习几次。一旦你在这样做的时候尝到甜头，头脑里浮现了的愉快景象会使你觉得舒畅得多。

假如过了几分钟后，你又想起了那些泄气的往事，赶紧再去想像美好的事物。

只要你不自觉地想起了泄气的事情，就必须有意识地行动起来，把那些念头赶走。

在你想要放松自己休息一下的时候，你脑子里那些泄气的想法往往趁你平静的时候更为频繁地出现。比如在躺下要睡觉的时候，周围没有了旁人的声音，没有了旁人的刺激，你就开始觉得发愁和担心，烦恼的事情也一起涌上心头。不管什么时候，只要脑子里出现泄气的想法和问题，就要采取措施。只有你自己才能够控制你的头脑。要用“情绪吸尘器”把它们赶走，留出地方来装即将到来的快乐和成功！

出现了消极因素，就要清除干净。这样，你才能着手盘算如何愉快起来，才能有时间觉得痛快。要谈论欢乐的时刻，鼓舞未来的计划，为自己以往的回忆和现在体验到的积极因素感到高兴。于是，随着这些积极的话语便会产生出积极的行动和情绪。

## 别被坏心情所奴役

以轻松的心情去克服孤独切实做一些你经常说“会”做的事情并不是只有自己如此无能。任何人都会无缘无故地情绪低落起来。碰到那种日子，你就会感到样样事都不合意，你憎恨生命，甚至是自己的发型。平服自己的心情，是基本的生活技术，任何一个人都可以学会。以下就是让你抛弃坏心情的方法。

方法之一：出汗。也许你根本就不相信，无论是轻微的周期性情绪低落，还是严重得要见医生的精神抑郁，运动都可以帮上一把。

一个保险经纪人每逢心情低落时，便跑去游泳。“游它几百米后，回家便倒头大睡。第二天早上醒来，好像不开心的事都赶走了。”

还有另一个例子：

丽丽是靠跳健康舞度过离婚的难受日子的。她说：“当我进入健康舞室时我的心情还是颇沉重的；可是跳舞进行到一半时除了舞步和音乐外，我便什么也不去想了。”

让自己忙碌做一些事情，不管它是小事，如把影碟分类贴标签，这也可以让你感到有一点成就感；还是从工作清单中删减项目，这样不至于让你感到一事无成。可是，你还要避免做一些让你生厌的工作。假若把影碟分类会让你更烦躁暴戾，那你还是去为你的爱犬修剪头发吧。

方法之二：请人服侍一下。去美容院做一个脸部按摩或脸膜，或者到发屋洗头、焗油，总之，当心情坏的时候，让别人善待一下自己，提醒自己“我是值得纵容的”。

方法之三：歪曲事实。是的，你患上了流感。可是，有什么比这更好的借口可以使你不用上班，赖在床上看小说、吃葡萄？学习从另一个角度看事物，这就是专家们所说的认知重组。你错过了升职机会，但你仍是个好妻子、网球高手和插花专家。把你这些长处一一列在纸上并放在钱包里。如有需要，不妨“小器”一点。你不记得自己在上中学时演讲比赛中赢得全场掌声，还捧走了冠军奖杯？你还可以打电话给妈妈，请她再讲一次在你14岁时，你怎样勇敢地撕碎了那封文理不通的求爱信。

方法之四：暂离自己。换一身衣服，跟着音乐大唱大跳，或者闭上眼睛，边听着恩雅的音乐边“静坐”。暂时“离开”一下自己，闷气

亦会随之减少。

方法之五：主动出击。哪个朋友两个星期没来电话了？你不能这么想：“她从来就不喜欢我。我再没有其他朋友，我很寂寞。”你必须摆脱这种想法。相反，你要告诉自己：“我有很多爱护我的朋友，同样，我也有许多值得关心的朋友。”之后，相约一位你曾经承诺“我会找你”的朋友共进午餐，即使那已是数月前的事情，你可以借此来显示自己是受欢迎的。

方法之六：实现梦想。切实做一些你经常说“会”做的事情；更换过期的身份证、收拾行装到“丝绸之路”去、每星期写一封信给他……有什么比实现梦想更让你振奋的，以轻松的心情去克服孤独。

下面，我们要进一步来探讨工作和孤独间的关系。一个汽车推销员的故事，给我极大的影响，也使我非常感动。

他从小就结交了不少朋友，但他对读书的兴趣不高，成绩一直不太好。但他性格很爽朗，又善于开小玩笑，所以深受同学们喜爱。高中毕业以后，他没有去报考大学。他认为与其在大学耽误四年，不如早一些到社会上去活动。没想到今日的社会，很注重一个人的学历和经验。仅高中毕业的他，很难找到理想的职业。在求职过程中，到处碰壁，他只得到一家汽车公司去担任汽车推销员。

刚开始的时候，对于推销汽车的方法和诀窍，他是一点都不知道的。虽然他每天都很辛苦的奔走，但车子仍然卖不出去，他的业绩不用说是极差的。像他那样成绩很不理想的推销员，便聚集在一起，相互倾诉心里的苦闷，研究如何才能摆脱因工作不如意所带来的孤独和不安。

在他们公司附近，有一家咖啡厅，在公司的早会完毕之后，他

便借口出去推销而跑进那家咖啡厅去。在咖啡厅的角落里，已经早有一群其他汽车公司中业绩不好的推销员先他而在。对他们这一群担任推销汽车工作而业绩一直不好的推销员来说，这家咖啡厅才是他们感到最能获得心情安定的所在。他们可以在那里放肆地谈论老板的苛刻脸色和锐利的眼光，以及主顾的吝啬，来驱散他们心头的郁闷。

到底他们有些什么缺点，使他们的推销工作赶不上旁人？他们又为什么在工作不如意中还能安于这种已使他们感到厌烦的工作岗位？因为只有在这间咖啡厅里面，他们才可以避开公司里那班干部严厉的注视眼光，自由自在地耗费时间、浪费金钱。

他们这一群都有着不安的心情，相同的处境和类似的痛苦，他们当然能够相互了解对方心里的苦痛，因此，这种很自然的聚合，很能稳定他们情绪的动荡和不安。这里有很多和自己感到同样痛苦的推销员，使他产生“并不是只有自己

如此无能”的想法。

他们之间，几乎都有一种类似自我解嘲的心理“反正谁都知道，汽车这种商品，并不像饼干糖果一样好推销的。”

“把责任推到我们肩膀上未免太不公平了。如果公司不能大幅度的降低售价，就很难把车子推销出去。”

有了这种想法以后，彼此都能安心，而不会想到是自己的工作方法和技巧有不适当的地方。像这种逃避不安心理的状况，不只业绩不好的汽车推销员会有，一般人的心理中也普遍的存在。心理学家对这种心理作如此的解释：“在现代社会中，情绪正常的人所表现的处世待人的态度，根据心理分析，是和动物的自我保护改变颜色

类似。”这也说明了这些在工作上遭遇到挫折的人，组成小集团，大家同样的想着内心的不平和不满，而相互紧紧依靠着，心连心的保护着自己，不让自己心理有不安的感觉，老实说，他们也是很值得同情的人。

## 牢记“制而后胜”之道

一个人如果没有控制情绪的能力，随时都有可能失去自己行为的尺度。凡是成大事者，不是让情绪驾驭自己，而是自己驾驭情绪，成为情绪的主人。例如，他们抑制冲动、避免争论、善听批评、开放胸怀、力戒不满。这些控制情绪的性格，看起来不起眼，实则是人生不可缺少的。

那么如何克制自己呢？

首先，要养成从容不迫的习惯。

在遇到令人愤怒的事情时，如果我们能够保持从容不迫顺应自然的态度，那么，任何事情都能应付自如。

一些伟大的人物都是一些“镇静”的高手，面对突然变故，他们仍然镇定自若。因为他们懂得，不能慌，慌则无法思考应付的妙招。如果他们慌了，那么周围的人更没有主见，那就慌作一团了。因此，在变故面前，他们大都大喝一声：“慌什么？”这一半是对别人说的，一半则是自我暗示。

没有见过大场面的人，一到人多的场所，就会周身不自在。克服这种心理的方法是把所有的人都当做朋友，点点头，大声招呼，别人自然也会致意回报。虽然他可能永远也无法想起曾经在哪儿认识你，但是你却因此消除了紧张。

有机会你就主动当众讲讲话。自我考验，这样就会养成从容不迫的习惯。

其次，我们要能够从容地面对羞辱。

公然直接羞辱人的言语，不论是卑鄙的、恶毒的、残酷的、无聊的、惊人的、小气的，都有一个共同点——说话的人很冲动，而且，被逼得无话可说。你不可以被他的一句辱骂而变得像他一样失去理智，应付他的基本对策，就是保持冷静，只有这样才能稳操胜券。

(1)“我不要跟你这种人讲话。”这样可恶的人，决定不和你讲话，是你该觉得很幸运的事，你就该坦白表示出来，采取以下方法：

①对他说：“啊，太好了！”“真是老天有眼。”

②假装没听见：“你说什么？”“你是说……？”“我没听见，你再说一遍好吗？”

他若不肯再说，就是他输了。

他果真糊里糊涂地再说一遍，你就以牙还牙：“抱歉，你这种人说的话，我听不见。”

(2)“你自以为是什么人？”

这样的话，是要你对自我认知产生疑问，就因为你知道自己是怎样一个人，你才能够以此为根据而有言行举止。况且，你也有相当的处理经验，认识你的人多半知道你是什么样的人，他为什么说出这种话？

①不要动怒，索性让他把话说清楚：“依你的意思，我要是某某人，才够资格和你说话，是吗？”

②谦和一点，请教他：“我倒没想过这个问题。你常常自以为是什人吗？”

③用开玩笑的方式：“我不大确定。不过，我一定算是个人物吧，有不少人给我写信呢？”

“天气不好时，我就自以为是拿破仑。”

“现在吗？我自以为是受害者。”

“不管是谁，反正是你没有听过的人。”

④幽默一点，指指旁边的人：“我自以为是他，你再问问他自以为是誰。”

**(3)“难道没有人告诉过你……”**

下面接着要说的，当然是你的某项缺点，或是你的错误言行。当着众人的面，对你说这种话并不是善意的，他要提醒别人注意你的缺点。面对这样的情况，可以采取如下方法：

①当做他自己曾有这样的切身经验：“没有人告诉过我。喂，别人告诉你这种话，你的感觉如何？”“好像没有，你大概常常有这种经验吧？”

②告诉他为什么没有人这么做过：“我认识的人，还没有这样不懂礼貌的。你遇见过这种人吗？”

③承认你有过这种经验：“有是有，可是，这样讲话的人我从来



不理他。”

④煞有介事地想了起来：“嗯，有的，不过那个人，是个心理变态者。”

#### (4)“你少来这套。”

这是不大尊重人的话，即使是当众以不屑的语气对你说了，你仍应该礼貌地答复，回答的方式不外乎一般客套：“不必客气。”“请笑纳。”

如果是你说的一句话，惹怒了对方，而使他说出这样的话，你觉得他的怒意莫名其妙，你的话可以说重些：“本是你应得的，何必恭维！”

#### (5)“还在找事？”

当众对你说这种话的人，不是真心地关心你的失业问题，特别是，你并不希望别人知道时，他这么说更是存心要你丢面子，这不是朋友应有的行径。面对这种情况，你可以采取：

①不必客气，回敬他一句：“没话说了，还在找话？”

②讽刺他一下：“怎么？你原来的职位，还在等理想人选来取而代之？”

③幽默而答：“不是啦，我在找洗手间。”

总之，面对羞辱，应当从容，冷静，以静制动，以礼制辱，这样，就可以稳操胜券。

人材范例

## 加藤信三：控制情绪，首先学会忍耐

忍耐的性格有助于人生的进步，有助于战胜一切挫折。

加藤信三是日本狮王牙刷公司的小职员。作为一个小职员，尽管他前一天夜里加班加点，很晚回家休息；尽管他头晕目眩，还想美美地睡上一觉，但是他必须马上起床，赶到公司去上早班，起床后，他匆匆忙忙地洗脸、刷牙，不料，急忙中出了一些小乱子，牙龈被刷出血来！加藤信三不由火冒三丈，因为刷牙时牙龈出血的情况已不止一次地发生过了。情绪不好的他怀着一肚子的牢骚和不满冲出了家门。

作为一个牙刷公司的职员，数次刷牙牙龈出了血，加藤的不满情绪越来越大了。他怒气冲冲地朝公司走去，准备向有关技术部门发一通牢骚。

走进公司大门时，走着走着，他的脚步渐渐地放慢了。加藤信三曾参加过公司组织的管理科学学习班。管理科学中有一条名言使他改变了自己的态度。这条训诫说：“当你遇有不满情绪时，要认识到正有无穷无尽新的天地等待你去开发，这就需要你的忍耐！”

当他冷静下来以后，和同事们想出了不少解决牙龈出血的好办法。他们提出了改变刷毛的质地、改造牙刷的造型、重新设计毛的排列等各种改进方案，经过论证后，逐一进行试验。试验中加藤发现了一个为常人所忽略的细节：他在放大镜下看到，牙刷毛的顶端由于机器切割，都呈锐利的直角。“如果通过一道工序，把这些锐角都挫成圆角，那么问题就完全解决了！”同事们都一致同意他的见解。经过多次实验后，加藤和他的同事们把成功的结果正式地向公司提出。公司很乐意改进自己的产品，迅速投入资金，把全部牙刷毛的顶端改成了圆角。

改进后的狮王牌牙刷很快受到了广大顾客的欢迎，对公司做出巨大贡献的加藤从普通职员晋升为科长，十几年后成为公司董事长。

加藤的创意表现在改造牙刷结构，即把锐利的直角牙刷毛变成钝角，从而解决了防止牙龈出血的难题。这是我们前面所讲的“创造力”的具体运用，表明加藤试图在不满的压力中用独特的思维超越过去，发现“金点子”的创意精神。成功者永不满足，他们不满现状，时刻准备改造生活，改造自我。在他们眼里，新的创意无穷无尽。

加藤的“幸运”来自于在不满中起步，在忍耐中创造。所以，从某种程度上，不满和忍耐是创新的源泉，是进步的动力。一个欲成大事的人，根本就不能自暴自弃，需要的是忍耐的性格。

### 拿破仑·希尔：“人生最重要的一个转折”

一个随意让情绪“喷”出来而不能自控的人，一定是与成大事无缘的，因为缺乏自制和忍耐的性格，让自己的生活极为可怕。这是从一个十分普通的事件中发现的。这项发现使拿破仑·希尔获得了一生当中最重要的一次教训。

一天，拿破仑·希尔和办公室大楼的管理员发生了一场误会。这场误会导致了他们两人之间彼此憎恨，甚至演变成激烈的敌对状态。这位管理员为了显示他对拿破仑·希尔一个人在办公室中工作的不满，就把大楼的电灯全部关掉。这种情形一连发生了几次，有一天，拿破仑·希尔到书房里准备一篇预备在第二天晚上发表的演讲稿，当他刚刚在书桌前坐好时，电灯熄灭了。

拿破仑·希尔立刻跳起来，奔向大楼地下室，他知道可以在那儿找到这位管理员。当拿破仑·希尔到那儿时，发现管理员正在忙着把

煤炭一铲一铲地送进锅炉内，同时一面吹着口哨，仿佛什么事情都未发生似的。

拿破仑·希尔立刻对他破口大骂。一连5分钟之久，他都以比管理员正在照顾的那个锅炉内的火更热辣辣的词句对他痛骂。

最后，拿破仑·希尔实在想不出什么骂人的词句了，只好放慢了速度。这时候，管理员直起身体，转过头来，脸上露出开朗的微笑，并以一种充满镇静与自制的柔和声调说道：“你今天早上有点儿激动吧，不是吗？”

他的话就像一把锐利的短剑，一下子刺进拿破仑·希尔的身体。

想想看，拿破仑·希尔那时候会是什么感觉。站在拿破仑·希尔面前的是一位文盲，既不会写也不会读，但他却在这场战斗中打败了自己，更何况这场战斗的场地，以及武器，都是自己所挑选的。

拿破仑·希尔的良心受到了谴责。他知道，他不仅被打败了，而且更糟糕的是，他是主动的，又是错误的一方，这一切只会更增加他的羞辱。

拿破仑·希尔知道，自己必须向那个人道歉，内心才能平静。最后，他费了很久的时间才下定决心，决定再次回到地下室，去忍受必须忍受的这个羞辱。

拿破仑·希尔来到地下室后，把那位管理员叫到门边。管理员以平静、温和的声调问道：“你这一次想要干什么？”

拿破仑·希尔告诉他：“我是回来为我的行为道歉的——如果你愿意接受的话。”管理员脸上又露出了微笑，他说：“凭着上帝的爱心，你用不着向我道歉。除了这四堵墙壁，以及你和我之外，并没

有人听见你刚才所说的话。我不会把它说出去的，我知道你也不会说出去的，因此，我们不如就把此事忘了吧。”

这段话对拿破仑·希尔所造成的伤害更甚于他第一次所说的话，因为他不仅表示愿意原谅拿破仑·希尔，实际上更表示愿意协助拿破仑·希尔隐瞒此事，不使它宣扬出去，对拿破仑·希尔造成伤害。

拿破仑·希尔向他走过去，抓住他的手，使劲地握着。拿破仑·希尔不仅是用手和他握手，更是用心和他握手，在走回办公室的途中，拿破仑·希尔感到心清十分愉快，因为他终于鼓起勇气，化解了自己做错的事。

此后，拿破仑·希尔下定了决心，以后绝不再失去自制。因为一失去自制之后，另一个人——不管是一名目不识丁的管理员，还是有教养的绅士都能轻易地将自己打败。

在下定这个决心之后，希尔身上立刻发生了显著的变化，他的笔开始发挥出更大的力量，他所说的话更具分量。他结交了更多的朋友，敌人也相对减少了很多。这个事件成为拿破仑·希尔一生中最重要的一个转折点。拿破仑·希尔说：“这件事教育了我，一个人除非先控制了自己，否则他将无法控制别人。它也使我明白了这两句话的真正意义：‘上帝要毁灭一个人，必先使他疯狂。’”

## 第四章 锲而不舍，永往直前

新时代人材必须具备骡子一样的韧性，锲而不舍、勇往直前，只有这样，才能成为21世纪真正的强者，潘石屹就是这些强者中的一员，他身揣80元只身闯深圳，就凭他那一身的韧性，不达目的誓不罢休的精神，最终成为地产界一举足轻重的人，他用骡子般的韧性，创造了，还在创造着那属于他自己的辉煌。

### 人材范本：潘石屹——韧性造就辉煌

韧性是一种良好的心理素质。在创业、学习等许许多多的方面发挥着重要的作用。人生不可能总是一帆风顺的，只有具有了韧性，你才能遇事冷静沉着，思考周全，不急于行动，但一旦作出决定开始行动，便会咬住不放，贯彻始终，坚持到底。

北京红石实业有限公司董事长潘石屹就是一位用韧性造就辉煌的人，下面我们就来听听他创业中最具代表的性的两件事。

#### 八十元闯深圳

1987年4月，潘石屹从石油部管道局辞职下海。离开北京去深圳的时候，把自己所有家当变卖了，也只有八十元人民币。到深圳因为没有特区通行证，又花了十几元找人带着钻铁丝网进了深圳。当时潘石屹在深圳一家咨询公司工作，感觉非常压抑，刚下海心理也脆弱。就在他迷茫时，一股海南热烤得潘石屹重新炙热起来。

1989年，潘石屹来到了海南。那时的海南，完全是个荒岛的感觉，除了脏乱臭，还没电。第一天上岛，被安排在海滩边上住，整个枕头湿乎乎的。第二天早上起来，和一个朋友沿着滨海路往前走。当时有海南人在海边进行手表交易，手表贩子把袖子一捋，胳膊

膊上各种各样的手表。朋友挑中了一块，卖表的说不卖给你。朋友说：“为什么不卖给我？”他说：“没钱你买什么？你的钱包已经给人偷走了。”他们一看那小偷偷了钱包也不跑；就在那里蹲着。他们追，他就跑，海南人跑得快，他们跑不动了，他也停下来，又在那里蹲着。这是潘石屹对海南的第一个印象。1990年春节前后，海南刮了一次特别大的台风，损失很大。大部分去海南的人都回了内地，他一直在那里坚持，一直坚持到邓小平南巡讲话。冯伦、潘石屹、易小迪、王后富、王功权、刘军六个意气风发的年轻人材在一起成立了“万通”集团的前身“农高投”——海南农业高科技联合开发总公司。

“地方糟透了，但我能让它崛起现代城。”

自万通散伙后，潘石屹觉得一个人在一个环境里呆久了，会变得懒惰，因为听同样人的话，接触一样的人，就会形成思维定势。1995年潘石屹从欧洲回来就开始注册自己的公司——北京红石实业有限公司，离开万通，对潘石屹而言还是挺痛苦的。

做房地产一要看地段二要看时间，有许多项目地段选得很好，资金也很有实力，却做砸了。因为房地产周期的经济波动。你要在高潮时进货，低谷时往外推就做反了，再有能耐也没办法。

红石实业有限公司的成长当然与现代城紧紧联系在一起。现代城原来是北京二锅头酒厂，酒糟的臭味连国贸大厦都能闻到。潘石屹自己下决心建现代城之后，几乎没有谁持肯定意见，潘石屹分析后认为，关键要看时间。他说：“我们至少在两年以后做，两年以后意味着京通快速路要通车，复八线地铁要通车，这儿就像长安街一样，成为长安街的延伸。’，而通惠河两岸原来长着芦苇，臭得不得了，按北京市规划，只要高碑店污水处理厂二期工程一通过验收，这河就变成清河。为这事，他专门跑到高碑店去看污水处理厂建到什么程度。潘石屹说：“如果这几个条件具备，我们做四十万平方

米，住上二多户人家，四边全是路，是个不错的小区。”潘石屹研究过北京的整个城市格局，东三环、东二环这个区域汇集了70%的四星、五星级宾馆，这个区域就成了新的发展线，现代城在这区域边上，有互补性。

就是凭着这种紧韧不拔的精神、敏锐的目光，潘石屹竟在这糟透的地方，崛起一座现代城。

潘石屹就是这样一个不断进取的人，他永不“安分”、永不满足。但正是他拥有一颗不断进取的心，我们完全有理由相信，他会创造出比“现代城”更大的成功。

人材精点：不断进取，勇往直前

潘石屹只身80元闯深圳，在最糟糕的地方崛起了现代城。这骡子般的韧性，使他不断进取，勇往直前，成就了自己的大事业。

人材启示：坚韧的精神是新世纪生存资本

拥有了锲而不舍、勇往直前的精神，也就有了在新世纪生存的资本，并利用这资本去创造未来的辉煌。

## 高效能人材韧性培养

“坚韧不拔”一词听起来既不豪情万丈，也不雄壮威武，但是坚韧不拔对于人格的重要性，正如碳之于钢。在化渴望为财富的过程中，坚韧不拔是重要因素。坚韧不拔的基础是意志力。

意志力若和渴望结合得当，是一对无可匹敌的绝配，累积巨额财富的人常常被说成冷血动物，也有人说他们无情无义。他们往往遭到误解。他们所有的一切，便是意志力，他们把意志力和坚韧不拔结合起来，作为渴望的后盾，才能确保自己达成目的。



大部分人都准备好随时脱身，弃目标不顾，一碰到第一个反对讯号或坏机运，就半途而废。只有少数人不达目的绝不罢休，不顾一切反对的力量，继续坚持到底。

缺乏恒心毅力是失败的原因之一。没有恒心毅力的话，人会受挫失败，甚至在宣战之前，你就已先失利了。坚韧不拔，你就会有赢家。

如果你谨慎挑选你的“智囊团”，其中至少会有一个人能帮你培养恒心毅力。有些累积了大笔财富的人培养恒心毅力，是出于需要。他们把恒心毅力培养成一种习惯，因为他们为切身利益所迫，不得不坚持到底。

那些已培养出恒心毅力的人似乎像保了险一样，不再失败。无论他们再受挫多少回，仍将朝着阶梯的巅峰顶端迈进，直至抵达为止。有时候，仿佛是有位隐形的指引者，借着各式各样的磨难来摧折攀峰者。那些在失意之后，调整好自己，卷土重来，继续努力尝试的人，终将登顶；全世界的人都会说：“好棒啊！我早就知道你可以办到的！”隐形向导是不会让没有通过耐力考验的人坐享巨大成就的。

经得起考验的人会以其恒心耐力获得丰厚的报酬。不论他们所追求的是什么目的，都能如愿以偿，作为吃苦耐劳坚韧不拔的补偿。这还不是他们得到的所有一切。他们得到的是比物质更重要的经验：“每一次失败都伴随着同等利益的成功种子。”

## 持之以恒才有成效

有许多人都有成就大事的愿望，并为之而奋斗，可往往成功者却屈指可数，问及原因、避开先天才智等条件不谈，能拥有持之以

恒的精神也很重要。

一个人想干成任何大事，都要能够坚持下去，坚持下去才能取得成功。

说起来，一个人做一点事并不难，难的是能够持之以恒地做下去，直到最后成功。

许多人干什么事，起初都能够付诸行动，但是，随着时间的推移，难度的增加以及气力的耗费，大多数人便从思想上开始产生松劲和畏难情绪，接着便停滞不前以至退避三舍，最后放弃了努力。

人之所以在干什么事时常常会浅尝辄止、半途而废，主要原因是人天生就有一种难以摆脱的惰性。当他在前进的道路上遇到障碍和挫折时，便会灰心丧气和畏缩不前。

这也就好像走路一样，人总是愿意走下坡路而厌恶走上坡路。走下坡路省力，于是人总是不由自主地选择下坡路。这就是人之所以常常见了困难绕着走的深层原因。

朝最省力的方向想，或者喜欢走下坡路，对于走路并不要紧，然而对于干一件重大的事情来说，却成为一种致命的缺陷，因为这样一来，远大的目标就不能达到了。

许多人之所以没有收获，主要原因就是在最需要下大力气，花大工夫，毫不懈怠地坚持下去时，他却停止了努力，省力倒是省力，成功却从此与他无缘了。

平庸的人和杰出的人，其不同之处就是看能不能坚持。坚持下去就是胜利，半途而废则前功尽弃。

这样的例子屡见不鲜。君不见举行马拉松式赛跑，最初参加竞赛的人可以说成百上千。但是跑出一段路程之后，参赛的人便渐渐少起来。原因是坚持不下去的人，逐渐自我淘汰了，越到后面人越少，全程都跑完能够冲刺的人更少，奖牌实际上就是在这些坚持到最后的人当中产生。

马拉松式赛跑，与其说是赛速度，不如说是拼耐力，也就是看谁坚持到最后。

做任何事情都和赛跑一样，成功与失败往往只是一步或半步之差，因而起决定作用的只是最后那一瞬间。谁在最后爆发出巨大的潜力，谁就是胜利者，最后的努力是决定命运的努力。前几年，中国女学生袁和为了理想，不畏艰难，与命运和病魔抗争的故事经校方的宣传与介绍，在哈佛引起了很大的轰动。许多学生激动地说：“太令人感动了……”“袁和是好样的，她给了我勇气……”校方利用这一契机，进行座谈，举办演讲，教育学生向袁和学习，为了知识和理想，不要惧怕任何困难。并且相信自己一定能成功。

袁和是一位来自上海的姑娘，为了能出国深造，她一边在街道工厂里靠糊纸盒赚钱，一边学习英语。她凭着顽强的毅力，通过了托福考试，被马萨诸塞州蒙特·荷里亚女子学院录取。但是她刚到美国才两个月，就被医生诊断为得了癌症，且癌细胞已经转移。但是这位柔弱纤细的中国女孩儿，没有被死亡与不幸吓倒。她说，我还想读书，我要拿到硕士学位，这是我到这里来的目的。按照经验，她只能再活半年，想要得到硕士学位，简直是一种美丽的幻想。袁和是清楚这一点的，但是她对自己说：我一定要坚持，我一定会胜利。她仿佛忘记了自己是一个被现代医学宣判了死刑的人，她拼命地读书，把死亡当成自己生命的拐杖，倚着它，无所畏惧地前行。有一次她晕倒在宿舍里，在冰凉的地上，她整整昏死了近10个小时。尽管她也曾胆怯过、犹豫过，痛苦难耐时，也想放弃追求。但

她战胜了自己，战胜了人的懦弱和绝望中自杀的念头。经过一年多时间的苦熬，与死神的抗争，袁和终于穿着长长的黑色学袍，一步步走上了学院礼堂的台阶，接过了院长亲手颁发的硕士学位证书。教授们和那些来自不同国家的同学们，在台下为她鼓掌。人们从她身上看到了勇气，看到了无畏，看到了人格的力量。袁和并没有停止她生命的进程；她又决心以顽强的毅力去攻读博士学位。但是，没过多久，病魔便夺去了她年轻的生命。

袁和的故事在社会中引起了很大的震动。《哈佛学报》评论说，“袁和的一生是人类关于勇气的一课，关于理想追求的一课。我们的校训历年提倡的，正是这样一种精神。”要想成为高效能人材，也应具备这种持之以恒的精神，拥有骡子那样的韧性，只有这样坚持下去，必将成为他们中的一员。

## 只要不断进取，没有“不可能”

一个一心奔向成功的人，在他的字典里，没有“不可能”这几个字。因为他相信，任何困难，都是可以战胜的，只要你肯去努力，肯去拼搏与奋斗。在进取心面前，阻力会知“难”而退，下面是关于拿破仑·希尔的一个故事：年轻的时候，拿破仑·希尔抱着一个当作家的雄心。但由于他小时候家里很穷，所接受的教育并不完整，因此，有人就告诉他，说他的雄心是“不可能”实现的。

年轻的希尔存钱买了一本最好的、最完全的、最漂亮的字典，他所需要的字都在这本字典里面，而他的意念是完全了解和掌握这些字。以后他把他整个的事业建立在这个前提上，这就是说对一个要成长，而且要成长得超过别人的人来说，没有不可能的。

要想做成一件事，你要从心里就坚信是完全可以做到的，并且把“不可能”的想法，从你的心中铲除掉。谈话中不提它，想法中排

除它，态度中去掉它、抛弃它，不再为它提供理由，不再为它寻找借口，把这个字和这个观念永远地抛弃，而用“可能”来替代他。

智者曾告诫世人：永远不要消极，也不要认定什么事情是不可能的。首先你要认为你行，去尝试、再尝试，最后你就会发现你确实实行。

做事情要有这样的精神，才会成功，一个人在面临困难的时候，逃避不是办法，只有鼓起勇气予以克服才是最重要的。在这种情况下，往往能够发挥出意想不到的智慧和潜力而获得良好的成果。

坚强的毅力是成功者的必备要素。而坚强的毅力，来源于对远大目标的执著、渴望和对自己克服困难、战胜逆境的信心，无论是走路还是做事，大部分人都喜欢直线，不喜欢走曲线，但是现实环境有时要求我们遭受挫折，走一段弯路，这时候，就要求我们鼓起勇气，不要气馁，不要中途自暴自弃，过程的曲折并不代表失败，只要我们锐意进取，以百折不回的精神向前进，终于会有一天摆脱逆境的困扰。

在事物发展的道路上，总有一些转折点，面临这种突破之前，往往是最困难、最艰巨的时刻，这种时刻，我们一定要判断形势，确定方向，无论情况多么严峻，也决不轻易放弃，因为只要坚持到底，渡过难关，就会出现“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村”的奇景。

在谈到这个问题的时候，可以通过下面的例子来说明这一点：有一次，松下去松下通信工业，干部们正在开会。松下问他们：“今天开的什么会？”有人苦着脸说：“丰田汽车要求大幅度降价。”详情是丰田要求从松下通信购买的汽车收音机的价钱，自即日起降价

5%，半年后再降15%，总共降价20%。丰田这种要求所持的理由是：面临贸易自由化，与美国等汽车业竞争的结果，日本车售价偏高，难以生存。丰田为了降低售价提高竞争力，因此希望供应汽车收音机的松下通信工业也都降价20%。当时的日本并不像今天一样能够制造又好又便宜的汽车，那时候的情况的确是非常艰苦。

在了解情况之后，松下问：

“目前我们的利润如何？”

“大约只赚3%而已。”

“才这么一点？3%实在少了一些。在这种情况下还要降20%，那怎么得了！”

“就是因为这样大家才开会研究。”

会议是要开的，不过松下想这个问题恐怕没有那么容易解决。目前才赚3%，如果再降20%，那岂不是要亏17%？按一般常识而言，这种生意还能做吗？

固然，松下通信也可以一口回绝丰田汽车的要求，而且大多数人也很可能这么做。然而如果情况特殊，让价20%是否值得考虑呢？假如光想着“这怎么可能？”的话，松下认为还是有欠思考。所以松下先抛开一般的这种想法而站在丰田的立场仔细来看这个问题。松下想，假如丰田换成松下电器的话，在面临贸易自由化的情况下说不定也一样会提出这种要求。

虽说松下电器听到了这样的要求不免大吃一惊，然而丰田本身必然也为如何才能降低成本以及谋求发展而大伤脑筋。因此，虽然就降价的幅度本身而言，的确是过分了一点，但松下电器也要谨慎

地考虑到如何才可以降价去达到丰田的要求。方法还是有的，但想法却必须要改变。照现在设计的产品要降低20%事实上是绝不可能的事情，因此非有新的想法不可，所以松下就指示大家说：“在性能不可以降低、对设计必须考虑对方需要的两个先决条件下，大家不妨设法全面更新设计。最好是不仅能够降低成本20%，而且还要有一点适当利润才可以。

“在大家完成新设计这之前，亏本也是无可奈何的事情，这不光只是为了降价给丰田，而且还关系到整个日本产业的维持及发展问题，无论如何是非做不可的，希望诸位能够努力完成任务。”

一年后，松下又问到有关这件事情进行的情况，结果松下电器不仅做到了如丰田所希望的价格，而且还能获得适当的利润。这可以说是因大幅度降价压力而激发出来的一次成功的产品革命。松下想，这才是一种正常经营事业的态度。由此，松下总结道：“不管是经营事业也好，做其他事情也好，只要是抱着‘这根本不可能办到’的想法，我想任何事情永远都不会成功。反之，碰到事情总是‘应该可以办到，问题只是要如何去做而已’，这样想的话，很多困难的工作乍看似乎不大可能办到，结果却居然也做成功了。”许多事情，正是由于你的不懈努力才获得了良好的成果，当你决定做一件事的时候，只有坚持没有“不可能”的事，这样一种态度，那你肯定会把事情做得很好，很出色。

## 不停奋斗，定有回报

付出了才有回报，没有付出的艰辛，就不会有甘甜的收获。一个不停奋斗、直面生活的人，生活回报给他的，必定也是丰厚的。

保持一颗进取的心，战胜困难，勇敢前行，生活回报给你的，定是战后的美丽。

“狭路相逢，勇者胜”。不但作战如此，做事也是需要勇气的。最能表现一个人的进取心的是勇于克服困难，战胜困难。人生的征途中，不可能不遇到困难。然而，面对着困难，富有进取心的人总是能够不断地将它克服，勇敢而坚定。“困难是暂时的，只要努力，最终将能战胜它。”这种不畏困难所表现出来的进取精神，终究会使人获得巨大的成功。进取心，是成功者的优秀品质，是做事情必不可少的源动力之一。

进取心不仅是一种美德，它还是在实际工作和学习中的重要动力。一个人在做什么事之前，能主动地去做应该做的事，这就是进取心，它是实现理想的必备要素，它会使你进步，使你受到注意而且会给你带来成功的机会。

对于一个有进取心的人来说，他即使屡遭失败但仍旧十分努力。成功的大小不是由这个人达到的人生高度衡量的，而是由他在成功路上克服的障碍的数目来衡量的。

有一位年轻创业者为自己列出八种进取精神：

- (1) 只要我坚信自己正确，我决不放弃；
- (2) 我深信，只要我坚持到底，一切都会迎刃而解；
- (3) 在逆境中我会充满勇气，决不气馁；
- (4) 我不允许任何人用恐吓或威胁使我放弃目标；
- (5) 我会竭尽全力克服生理障碍与挫折；
- (6) 我会一而再，再而三地努力做我想做的事；
- (7) 在与失败和逆境搏斗之后，我会获得新的信心与决心；



(8)无论我面临什么样的障碍，我决不向失望与绝望低头。

有进取心的人是不需要别人提醒，而能主动去做需要做的事情。这是成功者的各种个性中最优秀的一项特质。有进取心不仅仅是“主动去做应该做的事”，应该说，进取心是一种“不满足”之心。进取心是一种对事业、对人生成功的不断追求。

不满足于现状，不为眼前的成功而沾沾自喜，这就是进取心。只有不满足才能继续奋斗，只有不骄傲才能看清方向。做到了这两点，人生的成功就不难实现。

有人讲过这样的故事：

著名的财务软件公司——用友公司总裁王文京就是一个不满足现状，具有不断进取精神的人。

他大学毕业后分配在国务院机关事务管理局工作，在单位他还是个工作骨干。他负责草的中央国家机关行政会计制度一直沿用到1990年之后。在单位，王文京还曾负责实施中央国家机关行政会计电算化工作。

王文京在单位可算是个“红人”，他曾被评为先进工作者，并曾在全局干部大会上作先进事迹报告，“如果在机关发展可能会很有前途”，但王文京并不满足于现状，他认为他还有很大的能量有待于开发。于是，在他24岁的时候，决定到实业界去发展，到经济生活的第一线去。王文京意识到办企业才是他个人的长远选择。他认为：“计划经济中机关是最好的单位，但市场经济中企业越来越重要。”1988年下半年，王文京正式辞职下海。

辞了职的王文京，人事关系转在街道，他成了待业青年。所

以，以最低的企业形式——个体工商户注册了“用友财务软件服务社。”

做企业也有做企业的难度，做企业也有做企业的苦衷，王文京认为最重要的是要调整心态：“做企业的人一睁开眼看到的就是问题、困难和压力，但如果你认为问题、困难和压力是一个企业领导人职业生涯中不可缺少的一部分，企业领导人的职责就是要处理问题，要解决困难，那么，你就不会感到辛苦。”

1988年，王文京创办用友的时候，根本就没有想到软件会像汽车一样成为一个产业。“我只是感到软件在世界上很有前途，财务软件在中国会有发展的机会。”王文京对民族软件从来没有悲观过、失望过。“重要的不是现在的起点是高是低和现在的规模是大是小，重要的是要去做。绝对不要怕，哪个企业都是从小发展起来的，坚持下去，一定会有大发展。”

王文京凭他的进取心和智慧，在短短的几年之内，把用友公司做成了国内知名的民营企业，2000年11月份，他被福布斯杂志评为中国大陆50富豪之一。

这个例子告诉我们，进取是生命得以壮大的动力和源泉。世界上关于进取的赞美不知有多少，让我们摘录一些共勉吧？天下真不知有多少人一无所成，原因就是太容易满足了。要求自己上进的第一步，就是绝对不可停留在现有的地位。不满足于现状可以帮助你不断获取新的成功。

——[美]拿破仑·希尔

如果你不断给自己的生活寻找一些未知的因素，你的生活就增添了许多调味剂，他也会变得更加充实、上进，而不会选择精神崩溃。

——[美]威廉·代尔

人们应当是你们自己生活和行为的积极的主人，因此，从事物本身的性质来讲，人们自己应当是自己最好的救星。

——[美]塞缪尔·斯迈尔斯

生命在进取中生生不息，事业在进取中蒸蒸日上，人类在进取中超越自我，创造卓越。没有进取，恐怕社会无法前进，“生命不息，奋斗不止”，这是成功者的做事原则，更应是所有高效能人材应共有的。

## 获取成功的动力

做任何事情的成功，都需要有动力，动力会推动你的思想前进，会使你充满信心，不断前进。

在日常生活中，有这样三种人：放弃者、半途而废者和攀登向上者。而这三种人中，只有最后一种人才会与成功有缘。他们对自己要去干的事情具有很深刻的意识，并且具有很大的热情。目的和激情无时无刻不引导着我们，不停地前进、探寻。他们知道如何体验快乐，并且把攀登看作是对他们的礼物和恩赐。

同时，他们希望获得奖赏和丰收，但他们注重的是长时效的收益，而不是短期收益。他们知道现在每向前跨一小步，都会在将来的成功上起到很大的作用。攀登者把满足放在了将来，而半途而废者仅仅对现有满足，并不敢去面对未来的可能性。攀登者从来都勇敢地面对挑战，不会退缩、不会停止。这些人心里，有一种强烈的信念，他们相信某些事比他们自身更强大，这些更具有力量的事物正是他们想去征服的。当他们面对那些具有压倒一切以及巨大威慑

的山峰时，这种信念就会让他们充满很大的力量，敢于向最大的危险挑战，并且这也是他们希望的事情。也正是这种信念使攀登者敢于做别人不敢做的事，像登山一样，有人已经确定了某些路线是不能走的，但是攀登者并不信这些，他们一定要从这些路线攀上山顶。攀登者不仅敢于向可能性挑战，而且更重要的是，他们敢于向不可能性挑战。战胜不可能性，获得真正的胜利，这是攀登者最大的特性。

禾嘉总裁夏朝嘉先生常常被推到主角的位置上，在盐源县考察时，他看到，立体农业开发计划给这个少数民族聚居的地区带来了深刻的变化，田野间农作物生机勃勃，苍翠欲滴；山坡上，果树成阴，果实累累。但他更感到，农副产品由于缺乏深加工而效益十分低。在米易，本来很有价值的蔬菜和苹果因为运输不畅而只能就地贱卖；在盐源，苹果成熟时节，由于销售渠道不畅而只能大片大片地烂在地里。

怎样才能尽快把立体农业进一步转化为高效农业？尽管他已经和米易县签署了建设“果蔬脆片”生产线的协议，但他深知，这么办远远不够，还解决不了多少问题。灼人的阳光炙烤着大地、山川。

丰富的阳光也造就了这一地区丰富的农业资源。于是，一个大胆得“阳光计划”在夏朝嘉的心中酝酿成熟了。

夏朝嘉设想，包下一个县，进行“阳光计划”的试验；农副产品的精品包直运广州，在他的保税仓库里保鲜、冷藏，直接供应香港市场；在成都修建一个大的时令蔬菜、瓜果批发市场，使之成为这一地区新鲜蔬菜、水果的集散地；通过商会的力量，动员一批企业家、个体工商户到这一地区来投资，进行农副产品的深度加工；圈它几平方公里的土地，建一个肉牛养殖场，引进国外的良种，使中国老百姓也能吃上用苹果喂养的、世界上味道最为鲜美的牛肉；在

北京建一个冷库……计划大胆的近乎狂妄，但夏朝嘉却充满了自信。

他坚信，各级人民政府会支持他的计划；

他坚信，农民弟兄会拥护他的计划；

他坚信，集团公司内部会全力贯彻他的计划。

确实，他的集团公司荟萃了各路精英，聚集了不少人材，90%以上的管理干部都是大学本科毕业生。夏朝嘉的意图和构想一方面会焕发起他们的激情，另一方面又会通过他们的大脑不断得到补充、完善，形成群体的智慧。

“阳光计划”一定会充满阳光。夏朝嘉在他自己的信心支持下，不断地为实现他的计划努力着。

成功者就是这样的一批攀登者。他们都是坚持不懈的、固执的一类人并且也具有极强的体力和恢复能力。他们在进取中不断排除障碍，寻找攀登的道路。当他们累了，无法再向前跨上一步，他们仍然给自己施加很大的压力。使自己在体力恢复后更快地前进，“放弃”不属于攀登者的词语，他们是离放弃最远的人。他们从未放弃过，无论是在多大的困难面前。他们具有成熟的以及理解偶尔的后退不过是为了更好地前进这一哲理。他们拥有深刻的智慧，当然明白失败是进取中的一部分。攀登者并不是蛮干的，他们那种勇敢的生活无不充满着真正的勇气和科学性。他们是生命的探索者，也是成功者。

当然攀登者也不能超越人的范畴，在他们前进过程中，有些时候，他们也会感到厌倦。他们对自己的行为提出了疑问，有些怀疑自己的挑战。但他们与半途而废的人是不同的。他们此时虽然有些

停滞，但他们的内心深处正在积蓄力量，等待重新恢复能力，并将开始新的攀登，而半途而废者是不会再去攀登的，他们希望自己就呆在这儿。对攀登者来说营地只是一个营地，而对半途而废者来说，营地则是温暖的家。他们拥抱挑战，与他们的生活紧紧相连是一种紧迫意识。他们自我鼓励，具有很高的精神动力，并且努力奋斗以获得生命的极致。

攀登者总具有远见卓识。他们常常能够鼓舞人心。用自己不懈的大无畏的奋斗精神使成功近在咫尺，这就是攀登者，他们的事迹和精神持续不断地鼓舞着这个世界。

攀登者热爱行动，他们追求“最好的”、“有效率的”、“不退缩”的行动，这也正是他们的追求方向。

人材范例

## 吴一坚：在苦难中进取

苦难能使人学到许多有用的东西，得到真正的锻炼，人往往是在越困难的时候意志越坚强，奋斗的目标也越清晰。吴一坚把苦难当作自己前进的动力。

吴一坚1960年12月10日出生在西安纺织城职工医院。刚满月就被接到山西省永济县西太平村奶奶家抚养。奶奶家给他留下的印象是石榴树下拴着的一只母羊，奶奶管它叫“羊妈妈”他只要一看见那只羊，便高兴地直喊“羊妈妈”他就是喝羊奶长大的。满三周岁他又被送回西安父母的身边。他再次回到老家是1967年的暑假，他爷爷因出身地主已被批斗折磨致死，虽说当时天气炎热，可他分明感受到阵阵刺骨

的寒意。然而，家庭的变故并没有终止，接着他的父亲——西

安市涌桥区的一名普通干部，又受到冲击，以莫须有的罪名被抓了起来，关在一间黑屋子里，屋门口有人站岗守卫，好像一座临时监狱。年幼的吴一坚尾随着母亲去探望，母亲挎着一个大篮子，里面装着香喷喷的令人发馋的花卷和一双鞋子，鞋子被退了出来，说是用不上，而花卷则被留在了黑屋子里。这些童年的苦难经历，使吴一坚时刻为亲人，为他人牵肠挂肚，正是这一系列潜意识构成了他的“平民情结”。苦难是谁都不愿去面对的，吴一坚如何以苦为乐呢？

吴一坚当过兵，做过工厂里的普通工人。1984年他毅然辞去西安一家工厂的工作，怀揣600元人民币只身到广州打工。1985年离开广州，来到海南发展，成为海南的第一批弄潮儿。

经过周密调查，他着手筹建一座大型的电子工厂。当时，很多人无法想象他和他的助手们如何去干一件令省一级政府领导重视的大事：建一座年产20万台电视机的公司。在一般人看来，这是天方夜谭，当时国家骨干企业年产也不过20万台电视机，而吴一坚这个24岁的北方小伙子搞这样大的工程被认为不是骗子就是神经有毛病。

然而，这正是吴一坚不同于他人之处。他了解当时整个中国市场电视机的紧俏和海南刚刚起步的特点。他认为一个人要善于了解周围的一切，这样才能调动周围的一切有利因素，用100元钱去赚1元钱，叫赚钱，用1元钱去赚100元钱也叫赚钱，但这两种赚钱的内含是截然不同的。经营，就要讲求以最快的速度、最小的投入换来高速度与高效益。于是，他以“经营25年之后，厂房设备拱手让出”的方式圈地，又以“预交3%质量保证金”的方式将厂房建设工程承包出去，以“生产以后80%的电子原件由香港一家公司供给”的许诺，令其先投资。

为了联系全国大电子经销商，他亲自出马，几乎是一天24小时

都在赶车谈判，包括买一瓶汽水、一块面包了事。到了晚上商店关门，他就只好饿肚子，常常饿得没办法了，只好拼命喝水。有几次，皮鞋跑开了帮，但因时间仓促，他用鞋带一绑竟又凑和了一个礼拜。上帝垂青于坚韧不拔的人，全国各大电子经销企业被吴一坚的真诚和执著所感动，纷纷交足预订款，提前预订10个月以后的产品，求人的事就这样变成了被人求的事。

外部环境理顺以后，吴一坚一头扎进了工地。工资未能及时支付时，工人们怠工，他一个个地去解释，把自己身上所有的钱发给工人。身上没有了钱便没办法吃饭，只好每天蒸点米饭充饥，一连十多天没吃菜，工人们知道后，许多人流下了感动的眼泪，吴一坚的真诚，使工人们与他同甘苦共患难，终于以超常的速度建成了一座大型工厂。

那年春节前，工厂的几万元货发出以后对方未能按合同及时结算，而公司的职员们全都准备拿了钱回家过年，吴一坚为了职员们能过好年，到朋友处借，取出自己所有的存款，及时地发给职员。腊月二十七日，职工们都走完了，他却不能回去，爱人的电报、电话一个接一个：“结婚6天你就去广州，孩子出生时你又在海南，我们女人一生中最需要男人的两个时刻，你都去忙事业了，这过年又回不来，我们怎么向父母交待。”听完妻子电话中的诉说，再坚强的男儿也会止不住泪水的，吴一坚强忍着泪水安慰了妻子和孩子，放下电话，从来不知什么叫悲伤的吴一坚才真正感受到了孤独和悲伤，他伤心地哭了。孩子的叫声和妻子的哭声时刻在刺激着他，他真想立即回到他们的身边，享受一下轻松和安逸，或者让他们母子二人到海南来共享全家欢聚之乐。但他不能这样做，他的身上只剩下50元钱，这50元钱要度过15个日日夜夜，而他的困难又不能告诉家人，害怕给他们增添不必要的担忧。为了节省，他买了100个馒头，整整吃了15天，放假归来的工人们见到他时，以为他得了病，



而他能说些什么呢？只能笑笑。

如此的磨难让他得到了什么呢？

他曾说过：“我是用自己的经历悟出了‘苦难是最好的老师’这个道理。苦难能使人学到许多有用的东西，得到真正的锻炼，人往往在越困难的时候意志越坚强，奋斗的目标也越清晰。有句话说得很有道理，今天的苦难可能就是明日的辉煌，只要你愿意努力，总会有所成就。人生的机遇，是在自己的苦苦奋斗中争取来的。一个创业者大凡在起步阶段，都需要从最简单的工作做起，甚至当搬运工。打个比喻，人就好像那成堆的湿煤，磨难就像那摇篮，颠颠摇摇才能成煤球儿，才能燃烧。”这也许就是吴一坚能在千百万下海赶潮人中成为佼佼者的原因吧。

第一批电视就这样在海南这块炙热的孤岛上“摇”出来了。时间满打满算只有10个月。投产后，公司资产由他怀揣的600元变成了3亿元(包括地价)。

而对3亿元的资产，有人只看到吴一坚发了大财，但其间的艰难有谁能知道？

吃得苦中苦，方为人上人。吃苦不等于蛮干，把吃苦的精神转化为一种意志力，转化为不断向前的力量源泉，吴一坚创业很苦，但苦尽甘来。

## 罗伊·J·卡弗：不屈不挠的一生

一个为专一化市场服务的、毫无魅力产品的公司，年收入却连续保持在3.2亿美元以上，在80年代股票收益率也平均高达22%，因而被人称为一个神话。这就是班格达公司，其创始人是罗伊·J·卡弗。该公司的一切财富均来自一个单一的财源，即卡车轮胎翻新设

备及用品的制造和销售。班达格公司在世界范围内拥有一个由1100家独立的经销人组成的网络。仅1986年，班达格公司的500家美国经销商就以每只轮胎100多美元的价格，翻新了600万只卡车轮胎。

卡弗直到一生中较晚的时候才开始积聚起他的庞大财富，他最终成功是在经过长期艰苦奋斗，克服了轮胎翻新所涉及到的种种技术难题之后，才获得的。

卡弗是在1957年，他47岁时，一次业务旅行去德国时的偶然发现，而开始涉足轮胎翻新这个行业的。当时，他只是一家小型的、还算成功的水泵厂厂主。那天，他在参加了一个南法兰克福的晚会后，搭乘另一位客人的车子去旅馆。那人是中央情报局的一名工作人员，他的车子一副模样古怪的翻新过的轮胎。在美国，翻新轮胎的胎面材料一直包到轮胎的侧面，而这副轮胎却不一样，翻新的胎面材料只包了胎顶，即轮胎实际与地面接触的部分。当轮胎的主人对它大加赞美，声言翻新的轮胎比新胎还要耐用时，卡弗的兴趣被撩拨得更高了。

第二天，卡弗就到达姆施塔特城去拜访伯恩哈德·诺瓦克，这种轮胎翻新工艺的发明人。诺瓦克向他解释了他的已获得专利的“班达格”方法是怎么一回事？首先将胎面的花纹压到一块橡胶带上，然后用粘接剂，在低温低压下，将这块橡胶带粘接到轮胎上去。这就与传统的在半橡胶带粘接到轮胎上去的同时，用高温高压将花纹压到橡胶带里去的“热压”技术有了本质上的区别。热压翻新时所用的高温 and 高压弱化了轮胎的外胎，使它不及诺瓦克的“冷翻新”轮胎经久耐用。

卡弗深信诺瓦克的耐磨翻新轮胎在美国的卡车运输公司和其他大量使用轮胎的用户中间必然会大受欢迎，所以决定买下这位发明人的班达格工艺在北美的专利权。1957年12月，他在马斯卡廷成立

了班达格公司。4年以后，伯恩哈德·诺瓦克去世，卡弗又从这个德国人的财产中购买了这种轮胎翻新技术在全世界的专利权。

虽然班达格的成功最终将卡弗推入超级富翁的行列，但在此以前，人们一度似乎都觉得，在他的德国之行中，他犯下了终生抱憾的大错。在载重轻的欧洲载客车辆上如此有效的翻新轮胎，在美国的卡车上远不是那么有效，因为这些卡车不仅重量重得多，行驶的距离也长得多，因此产生的热量也大得多，在美国道路上使用，翻新轮胎的橡胶带往往会从轮胎上剥落下来。这个问题的存在，无疑只会判处这种产品的死刑。

卡弗的朋友和家人都极力主张他放弃轮胎翻新，把精力集中到水泵制造上去。但卡弗不是那种轻易灰心丧气的人。在他的少年时代，还在伊利诺斯州的普里埃姆普逊乡下时，他就表现出非凡的坚强了。当时他还在莫林城上高中(普里埃姆普逊没有学校)，一天，他的父母告诉他，他们再也没有力量供他吃饭和上学了。他听后就搬到了当地的一个医生家里去住了，硬是靠轮流在药房做店员、在基督教青年会的保龄球场做服务员、在约翰·笛尔工厂做工，开始独立谋生了。

卡弗不仅从中学毕业了，而且还获得伊利诺斯大学的奖学金进入该校，并在那儿获得了工程学学位。大学毕业后，他干了一段时间的伊利诺斯州水泵检查员。1938年，他用10美元作为资本，自己开了一家水泵厂。经营这家的小工厂的收入，仅够他勉强维持生计。这种状况一直持续到40年代初，大量的战时订单才使他获得使工厂起飞所需的业务量。

卡弗过去就是不屈不挠地克服了重重困难而走了过来，他自然坚信自己能够克服困扰着班达格公司的重重困难。他雇了一名前B·F·古德里奇公司的化学家埃德·布罗迪，以及其他一些工业方面的

专家，研究翻新胶带与轮胎粘接的新方法。作为一名受过大学教育的工程师，卡弗本人对这研究项目也作出了积极的贡献。他的贡献集中在胎面成型设备的改进和提高，而布罗迪的贡献则在于化学粘接剂的改进。1964年，经过6年不间断的艰苦努力，卡弗的研究小组终于突破了障碍，完善了一种轮胎翻新用的橡胶带，即使在最严酷的使用条件下，它也不会从轮胎上剥落下来。

这一突破涉及到三个方面的重大发展。首先，他们发明了一种新的软化装置，使得轮胎可以在充气状态下，而不是在放掉气的状态下进行“预处理”，提高了定位精度。其次，卡弗用了一种柔性的橡胶气囊代替粘接过程中使橡胶带位置固定不动的老式金属固化圈，这样压力就更均匀了。第三，布罗迪研制出一种优秀的匀减震胶质材料，取代了老式的粘接剂。

克服了技术上的障碍之后，卡弗仍面临一个同样困扰人的障碍，即如何克服在以前几年中班达格留给人们的那种翻新橡胶带容易从轮胎上剥落下来的不良印象。这项工作本身已经够难了，而班达格高昂的价格又大大加剧了这种难度，因为它的价格要比传统的热压翻新的20美元价格贵一倍。卡弗是用他那坚持不懈的努力加上富于想象力的销售办法克服这个障碍的。一次，当一个大卡车车队的老板抱怨说，班达格翻新轮胎40美元一条太贵时，卡弗就指示经销商，同意以20美元一条的价格卖出，只要对方同意班达格翻新轮胎每次达到它以前翻新轮胎的寿命时，他就另付20美元。由于班达格翻新轮胎的寿命一般要超出其他牌号3倍、4倍甚至5倍，所以这个老板最终付出了比原先的40美元一条多得多的钱。但他还是成了班达格的忠实顾客。

多年以后，卡弗是这样解释为什么他决定为新产品开高价的。“假如我也选择去参与竞争，生产最廉价和蹩脚的产品，我就永远也不会使它长出翅膀来。”

一旦彻底解决了应用与印象这两个问题，班达格不仅长出翅膀飞了起来，而且简直是振翅翱翔了。公司的年销售额扶摇直上，令人眩目。1964年是300万美元，1967年达800万美元，1973年达7000万美元，1980年达至2.42亿美元。曾经因为他的顽固不化的“怪念头”而遭常规的轮胎翻修商讥讽的卡弗，突然之间发现自己已被戴上了富于创新精神的天才的桂冠。《纽约时报》有一篇文章将卡弗称为“爱荷华州的最富有和最聪明商人之一”。约翰逊总统将奖励出口的总统“E”级优秀奖授与该公司，而全国轮胎经销商和翻新商协会则将他选入了轮胎业名人馆。

## 第五章 勤奋耕耘，永不疲倦

陈丽华——紫檀王国里的女当家，一位拥有亿万资产的女强人，她靠的就是勤奋，抓住每一分、每一秒，成就了一生的辉煌。她的成功告诉了我们：要想在21世纪生存，做现代化的高效能人材，必须珍惜时间，勤奋上进，只有这样才能获得成功。

### 人材范本：陈丽华——付出了，必有回报

创业的路上，充满艰辛、坎坷。不为挫折所屈服的人才是强者，陈丽华甚至冒着生命的危险，勇往直前。

富华集团老总陈丽华做事十分认真，事事创第一，做家具时，她要求按照皇家的定制，按照故宫博物院里家具的式样做。“要做就做宫廷工艺”，做极品是陈丽华的目标。工匠们招来了，培训工作也在艰难地进行。然而，她最需要的是大量的名贵木材，这些比金子还要贵重难求的紫檀木、乌木、黄花梨、鸡翅木、金丝楠木在哪里呢？

根据记载，在中国明代，由于紫檀备受皇室喜爱，开始大规模采伐，很快便将国内的紫檀木采光，继而又派官员赴南洋采办，到明末清初，南洋各地的紫檀木也基本上被采伐殆尽，此时全世界的紫檀木绝大多数汇于中国。清朝末年，为装饰圆明园和宫内太上皇宫殿，为慈禧60大寿和同治、光绪皇帝大婚使用，紫檀木已所剩无几，至袁世凯复辟时又将仅有的紫檀木全部用光。

所幸的是，生长极慢的紫檀历经近400年的繁衍生长，在缅甸、在金三角、在那里的深山老林人迹罕见豺狼出没的地方，终于又长了出来。

这些年，陈丽华携带巨款8次率人奔赴缅甸，在金三角她坐过汽车、电瓶车、摩托车，也骑过驴，不会骑就抱着驴脖子，甚至还坐过自行车后座。在山顶上，望着山下比火柴盒还小的汽车。她体会到了“什么可怕，最高时最可怕。”在草路边的洞里，蛇的目光幽蓝狠毒，陈丽华和她的手下只能颤颤巍巍地避让而行……

最险的一次莫过于遇到了“七里蜂”，陈丽华事后还是心有余悸。那是在缅甸的深山里，陈丽华他们停下车大家方便一下，遇到了七里蜂，那是一种能追人七里不罢休的马蜂，把陈丽华他们的车围得整个全成了黑色，蛰的车当当当的响已经分不出点儿来。他们关门晚了一点，进来四个马蜂。把陈丽华他们蛰得脊背和脸当时就肿了，当地向导嚷道：快解手，用手捧着尿，蛰哪拍哪儿。车里有男有女也顾不了那么多了，但司机嫌尿脏，没让往脸上拍。不到半个小时，脸肿得像一个皮球，眼睛都看不见了，用尿拍过的地方就是一个红点，再把黄水挤出来就问题不大了。过后没多远，陈丽华就看见一个小孩躺在沟里被蛰死了，浑身像盖满了黑树叶，实际上全都是马蜂，那次可把陈丽华吓坏了。

陈丽华的艰辛付出，终于结出了金灿灿的果实，中国紫檀博物馆终于展现到了世人面前。她创造了一个举世无双的神话，成为当之无愧的“中国紫檀之王”。

人材精点：勤奋创造一切

陈丽华是怎样一个人？她曾8次奔赴缅甸，坐过汽车、电瓶车、摩托车，甚至还骑过驴，她被马蜂蛰过，但她毫不

退缩，因她有理想，她坚信：勤奋创造一切，只有付出了，才能得到回报。

人材启示：勤奋是通往成功的惟一捷径

勤奋是通往成功的惟一捷径，劳动创造了一切，付出了。必有回报，我们只要拥有了勤奋，也就拥有了成功的法宝。

## 高效能人材勤劳启示录

每个人的成功都是与他们的辛苦实干分不开的，他们的每一份收获，都凝聚着他们的努力与汗水。

比尔·盖茨认为，要成为一个成功者，必须积极地努力，积极地奋斗。现代高效能人材从来不拖延，也不会等到“有朝一日”再去行动，而是今天就动手去干。他们忙忙碌碌尽其所能，不断地努力、失败，直至成功。

要记住这句老话：“今天能做的事情，不要拖到明天。”现代高效能人材一遇到问题就马上动手去解决。他们不花费时间去发愁，因为发愁不能解决问题，只会不断地增加忧虑。当成功者开始集中力量行动时，立刻就兴致勃勃、干劲十足地去寻找解决问题的办法。

你遇见过那种喜欢说“假若……我已经……”的人吗？有些人总是喋喋不休地大谈特谈他以前错过了成功机会，或者正在“打算”将来干什么的事业。

失败者总是考虑他的那些“假若如何如何”，所以总是因故拖延，总是谈论自己“可能已经办成什么事情”的人，不是进取者，也不是富翁，而只是空谈家。“实干家”是这么说的：“假如说我的成功是在一夜之间得来的，那么，这一夜乃是无比漫长的历程。”

不要等待“时来运转”，也不要由于等不到而觉得恼火和委屈，要从小事做起！要用行动争取胜利。



从现在起，不要再说自己“倒霉”了。只要专心一致去做好你现在所做的工作，坚持下去直到把事情做好，“机会’就会来到。怨天尤人不会改变你的命运，也不可能让你拥有财富，只会耽误你的光阴，使你没有时间去取得财富。如果你想要“赶上好时间、好地方”，就去找一项你能够拼一拼的工作，然后努力去干。幸运不是偶然的，只要勤奋工作，就会把财富女神召唤来。

## 勤奋是通往成功的惟一捷径

天道酬勤。没有一个人的才华是与生俱来的。每一个成功者的背后，都有着一连串儿的让人精神为之振奋之事。在成功的道路上，除了勤奋，是没有任何捷径可走，成功者的业绩不是从天上掉下来的。

鲁迅说得更清楚：“其实即使天才，在生下来的时候第一声啼哭，也和平常的儿童一样，绝不会就是一首好诗。”“哪里有天才，我是把别人喝咖啡的工夫用在工作上。”任何事情，惟有不停前进方可有生命力，学习更是如此，不前进就是后退。学校不是享乐的天堂。在这里，人材云集，快节奏的生活，高度的竞争又时刻令人体体会到一种莫大的压力，潜移默化地催人上进。这其中不乏有许多激动人心的故事。

有一位知名教授讲过这样一个故事：

在19楼蜗居的时候，我曾一度同一位年岁不很大，但沉默寡言的中年教师住对门，他就是被称作“中国文科的陈景润”的裘锡圭教授。别的我似乎忘了，但依稀记得他那十点五平米的房间，朝北，漏水，最靠角落，且房内四周从地板到天棚堆的都是书。他是古典文献专业的，我没有听过他的课，平时也很少说话，只是见面点头而已。

有回我上厕所，发现他蹲在那里，还在一页页地背字典、看辞书。人家告诉我，这不是第一次。

在图书馆阅览室里，他总是用最快节奏的步子走到书架旁，抽出一本书，又一溜小跑地赶回座位，那动作，倘若录下来，活像电视动画片里匆匆赶路的人物。

当我们的孩子已追逐戏闹在楼道里的时候，他仍是了然一人，整天钻在书堆里，“无丝竹之乱耳，无案牍之劳形”，他仿佛生活在距今几千年前的另一个世界里。在这门神秘的小屋里，他写出了郭沫若赞为“至确”的考据文章，辨识了大量的战国出土竹简；在这间神奇的小屋里，他争分夺秒，努力拼搏，登上了中国古文字研究的一座又一座巅峰。

他也有娱乐的时候，那是在水房。他洗着衣服，会突然发出几句京剧唱词的狂吼：“穿林海——，过雪原……”声音很大，在他身边没有准备的人会吓一跳。他急急忙忙洗完衣服，端着脸盆，又大步流星地钻回了那间小屋。

像上面这位学者的人比比皆是，他们都深深地知道成功是由勤奋铸造的。他们从不浪费时间，充分地利用每一分、每一秒，勤勤恳恳，为事业而奋斗着。要知道，成功是不会从天上掉下来的，只知享乐，怕吃苦、怕付出的人永远不会成功，必得被时代所淘汰，成为一个碌碌无为的人，要想成为现代高效能人材，必须深深地了解这个道理。而关于这一点有人比我们理解的更深刻。

远大总裁张剑从创业到成功始终依靠自己的辛勤工作。当张剑建立远大企业后，他就把辛勤耕耘融入远大的文化中。“远大”有自己的文化体系，而这个文化体系又确立以辛勤原则为中心的企业理念和视品牌为生命的经营理念，视品牌为生命这个好理解，但是

我们又怎么去理解以辛勤原则为中心，这个“原则”是什么呢？

副总裁张跃认为：

这两者是一致的，因为辛勤原则是不能改变的，只是有一些人不去尊重它。如果是服务工作做得非常好，让你服务的对象非常满意，你才会有收益。我们是搞工业的，那我们的工业产品要做得非常好地好，之后我的工业产品的消费者会非常满意。所谓原则——自然法则，就是你必须要有很好的种子，有辛勤的耕耘过程，才会有《良好的收获，而且你的付出都在收获之前，这都是一些原则。你要把这些原则把握好，不要指望去逾越自然法则，或者说先收获后耕耘，这是不可能的，或者说只收获不耕耘，这是更不可能的了。当然在辛勤原则之上，我们还有一个很好的价值观，以辛勤原则为基础，这个价值观是各有不同的，但是我认为价值观可能会决定一个企业是不是可以发展得更好，违背原则是根本不可能生存下去的，但是价值观好或坏就决定你能不能生存得更好。作为一个人也好，作为一个团体也好，重要的是要稳定，但是作为一个原则来说一定要非常明确，在这个基础之上，一切东西都会好办了。我觉得作为一个企业家，如果确定好企业价值观之后就好办，其他的事情就是个人的工作方法，真的很难说哪种更好。像我这样希望一切都能加以控制也许很好，像某些人那样子，一切事情只相信结果，把架构搭起来，一天开两次会，他相信会有好的结果，也许会有好的结果，因为他下面还有人帮助他控制。所以这种处事方法就比较次要一些。

张剑兄弟对辛勤有正确的认识，他们正是通过贯彻辛勤工作的原则，才获得他们的成功。因此，要想成为21世纪的高效能人材，就必须具备勤奋的精神。也只有这样，你才能像张剑兄弟一样有大的成功、大的收获。

## 一份耕耘，一份收获

春种秋收，这是自然界的发展规律，也是做事、成就事业的一个规律。凡事要成功，必须经过艰苦的奋斗，只想享受，不知勤奋，必将成为完成大业的绊脚石，这是人所共知的。只有养成勤劳的习惯，一份耕耘才会有一份收获。

一位清华学生这样说他自己：我在初中时也很普通，只不过有一次在华罗庚金杯赛上我取得了很好的成绩，那时老师和父母的朋友都夸奖我，我觉得我不该混日子，我可以成为一名好学生，不能让别人笑话我。就这样我逐渐成为了一名好学生。仔细回想这段经历，我并没有什么比别人强的，不过是竞赛上的考试题在画报上看过一些。因此比一般同学考得好并没有什么，而它却成了我的转折点。开始了我另一种人生。

中考的成绩并不足以使我进入省重点学校，但金杯赛的成绩使我进入了省重点高中。由于担心跟不上会被开除，高一上学期我疯狂地学习，即使其他人玩的时候我也在学习。除了一些课外活动，我几乎都在学习。那段时间的付出得到了回报，我的成绩迅速升到年级前几名。从此以后，我学习起来便轻松了一些。我个人认为，高一第一学期是十分重要的。这是因为在高中和初中，学习的内容和方法差异很大，而且大多数人中考后玩了一个暑假，即使到了高一也无法进入学习状态，而少数人的努力使成绩一跃居上。而且成绩好了以后，无论是自己的要求，还是周围的目光也都不允许你有明显的退步，正像大家看到的，过了高一第一学期，成绩已经相对稳定了。我劝刚入高中的同学不要放松，让自己一入校便停留在很好的位置上。如果没有以前的基础，也许就不会有这样一个转折。

高二后，我投入到物理竞赛的准备中去。因为保持高一的那种学习的刻苦精神，在竞赛中付出了更多的汗水。一份耕耘，一份收

获，我在全国物理竞赛中取得了第六名的成绩，并进入国家集训队，进而保送进入清华大学计算机系。做什么事，都是以付出为代价的。有一个同学，她的成绩是让人望尘莫及的，我不明白她成绩好的原因。直到有一天我看到她书桌上放着3本做完的物理精编时，我才感受到什么是付出。其实，古训说得好“穷则独善其身，达则兼济天下。”当我们实力还不够，独自苦学时也正是人“穷”之时，而有朝一日学业有成便能用自己的学识和实力去证实自己，去实现理想了。辛勤地付出则是你达到目标的方法。由此可见，不忍受一定的辛劳，不付出一定的劳动，肯定不会成就出一番事业来。只有真诚地付出，辛勤地劳作，不停地努力，才会在收获的季节里尝到丰收的滋味儿。没有付出，就不会有回报。这是每个人都懂得的道理。

如果春天的时候没有耕耘的辛苦，那么秋天的时候就不会有丰收的喜悦。学习如此，做事如此，如果要成功，你就要为成功做好准备，不停地前进，直向成功的目标。

求知的心是最有生命力的，只有抱定这样一种心态，奔向成功，路上才会多出几道美丽的风景。

一分耕耘，一份收获。只有辛勤劳作的汗水，才会换取成功的笑脸与欢乐。

你现在种的是瓜，将来收的就是瓜。你辛勤地付出了，努力了，经过人生的风雨，你收获的也一定是辉煌的成功。

## 没有人给你提供免费的午餐

动机是行为的最初目的，如果没有动机就意味着缺乏行动，而没有行动就不能完成任何事情。人们普遍认为，不健康的心态和缺

乏动机是人生的两大绊脚石，阻碍人们获得成功和满足。技术和知识虽然也很重要，却不能保证成功，这两项在成功的必要条件中的比例只占15%，而成功至少有85%依靠强烈的动机和健康的心态。所以，一定要记住：天下没有免费的午餐，只有靠自己努力，才能得到自己想要的一切。

20世纪90年代的一个初春，北方的一个国营企业调整产业结构，李华和所有的下岗女工一样，不得不离开了她为之工作了多年的工厂。

从那天开始，工厂再也不给她发工资了，李华不知道该如何面对这突如其来的变化。她一脸茫然地走在街上，不知道自己下个月的生活费在哪里。

李华回到了母亲的家里，她的父亲是参加过长征的老红军，享受国家的补贴。李华看到自己年迈体衰的父母，她感到自己无论如何也张不开口向他们求助。

她又找到了几位有钱、有地位的亲戚，想向他们说出自己的困境，求他们帮助她找一份工作，可是，还没等她开口，亲戚已经料到了她的来意，告诉她现在下岗的人太多了，一时难以找到工作。

李华不知道该怎么办。但是，有一个简单的信念支撑着她，那就是一定要赚钱，女儿要读书，自己要吃饭。李华用仅有的积蓄买来一套炊具，开始在农贸市场里摆小吃摊，卖起了煎饼果子。一天，一位卖菜的妇女面带难色来到了李华的摊位前，她说她要去上货，孩子没人看，想求李华帮助她照看一下。李华是个热心人，一看别人有困难，就满口答应了。过了几个小时，那位妇女回来，看到孩子正在李华的小餐桌旁高兴地做游戏。那位妇女很感激，一定要付给李华工钱，被李华婉言谢绝了。

后来，一传十，十传百，大家都知道李华是个热心人，农贸市场里凡是没时间照顾孩子的人，都来找李华，因为大家把孩子放在李华这里放心。

又过了几个月，路边的小餐桌实在放不下那么多的孩子了。就有人主动帮助李华在农贸市场附近找了一间房子，办起了“嫂子饭桌”，中午家里没人照顾的孩子都来这里就餐，李华的生意十分红火。

后来，李华发现，孩子仅仅吃饱了，功课没人辅导也不行。李华咬咬牙，把相邻的房子也租下，买来桌椅，又请了一位退休的小学教师，帮助孩子复习功课。后来家长发现，凡是来李华这里就餐的孩子，不仅身体健康，而且学习成绩也直线上升，有的还当上了三好学生。

慕名找到李华的人越来越多，李华又租下了两层楼，楼下是餐厅，楼上改成了文化艺术教室，不仅辅导功课，还根据孩子不同的特长，教孩子唱歌、画画，讲故事，孩子们都亲热地叫她“李妈妈”。

李华由一个普普通通的中年妇女，成为一所儿童艺术学校的校长，在工厂里的时候，她只是一个普通的女工，从来没有想过自己有朝一日会当上校长。用她自己的话说，这一切全都是逼出来的。

她最初的动机也许只是赚钱，吃饱饭，但最单纯的动机却可以产生出无穷的力量。李华成功的经历告诉我们：成功不是最终的结果，而是一个不断进行的过程，一段“向前走”的旅程。

动机是行为的最初目的，如果没有动机就意味着缺乏行动，而没有行动就不能完成任何事情。作为21世纪的你更应明白这个道理。天下没有不劳而获的事情，即使是仁慈的上帝，也不会赐给你

免费的午餐，想吃饭，自己动手。

## 成功者付出的艰辛要比一般人多许多

上世纪80年代的一首歌唱道：“幸福在哪里？朋友啊告诉你，她不在柳阴下，也不在温室里，她在辛勤的工作中，她在美好的祝愿里。啊，幸福，就在辛勤的汗水里……”，而成功者更是了解这一点，他们之所以是成功者，是因为他们勤奋，付出的艰辛要比一般人多许多。

付出必有回报。个人奋发向上的辛勤实干是取得杰出成就所必须付出的代价；任何一种杰出成就都与好逸恶劳的懒惰品行无缘。正是辛勤的双手和大脑才使得人们富裕起来。事实上，任何事业追求中的优秀成就都只能通过辛勤的实干才能取得。没有辛勤的汗水，就不会有成功的喜悦与幸福。真正的幸福决不会光顾那些精神麻木、四肢不勤的人，幸福只在辛勤的劳动和晶莹的汗水中。懒惰，只有懒惰才会使人们精神沮丧、万念俱灰；劳动，也只有劳动才能创造生活，给人们带来幸福和欢乐。任何人只要劳动，就必然要耗费体力和精力，劳动也可能会使人们精疲力竭，但它绝对不会像懒惰一样使人精神空虚、精神沮丧、万念俱灰。因此，一位智者认为劳动是治疗人们身心病症的最好药物。有人说：“没有什么比无所事事、空虚无聊更为有害的了。”“一个人的身心就像磨盘一样，如果把麦子放进去，它会把麦子磨成面粉，如果你不把麦子放进去，磨盘虽然也在照常运转，却不可能磨出粉来。”

那些游手好闲、不肯吃苦耐劳的人总是有各种漂亮的借口，他们不愿意好好地工作、劳动，却常常会想出各种主意和理由来为自己辩解。比如“那山太难爬了！”或者“那没必要试——我已经试过多次了，都没有成功，无须再试了。”针对这种种辩解，一位文人曾写信给一位年轻人说：“你这种懒惰行为，所谓没有时间等等，都只是一



种借口，你总是用种种漂亮的借口来为自己辩解，我看你最根本的一条就是不肯努力，不肯下功夫。

确实，一心想拥有某种东西，却不愿意付出相应的劳动，这是懦夫的表现，无论多么美好的东西，人们只有付出相应的劳动和汗水，才能懂得这美好的东西是多么地来之不易，因而愈加珍惜它，才能从这种“拥有”中享受到快乐和幸福，这是一条万古不变的真理。即使是一份悠闲，如果不是通过自己的努力而得来的，这份悠闲也就并不甜美，充其量只不过是一种无聊而矣。不是用自己劳动和汗水换来的东西，你没有为它付出代价，你就不配享用它。

有些懒惰的人总想干点轻松的、简单的事情，但大自然是公平的，这些“轻松的”、“简单的”事情对于懒惰者而言也会变得很困难、很艰难。那些一心只想逃避责任的懦夫也迟早会受到应得的惩罚，因为这种人总是对高尚的、有利于公众的事情不感兴趣，于是他的私欲、各种卑劣、庸俗的念头就会在他的大脑中膨胀起来，这种人的心思本来可以用在有益的、健康的事业上，结果由于私心杂念过于膨胀，自己的心智脑力被各样各样琐屑、卑鄙、甚至是幻想出来的烦恼和痛苦白白地耗费了，许多无所用心的人的脑力也就这样白白地浪费了。

无论是从最低级、最庸俗的意义上讲，还是从纯粹个人享乐这方面讲，适当从事有益的劳动也是很有必要的。不劳动就不应该享受劳动所带来的快乐。有人说：

“即使当我们被雇佣的时候，当我们从事艰苦劳动的时候，我们也感到很幸福、快乐；适当的休息、必要的休闲这都是人人所希望的，但这一份清闲必须是通过自己的努力学习赚来的，通过自己的辛苦劳动赢来的才具有意义，才会使人享受到劳动之余的乐趣。也只有这样活着，我们的生活才会充满无限幸福。”

劳动是使人快乐的方法之一。经常从事一些适宜的劳动，对每个人来说都是有益无害的。一旦离开这种经常性的、有益于身心的劳动，人们就会无精打采，就会无所事事，精神萎靡不振，进而会头昏眼花，神经系统也会紊乱，久而久之，身体自然会莫名其妙地垮下来，精神也会一蹶不振。千万不要陷进这种状态之中。战胜无聊和苦闷的最好办法就是勤奋地工作，满怀信心地劳动。一个人一旦参加了劳动，快乐自然就会来到你身边，无聊和单调的感觉就会逃之夭夭。工作，勤奋地工作；劳动，愉快地劳动，总是去干这样或那样有益的事情。“懒惰是魔鬼为所有伟大人物和小人物设置的陷阱，一旦掉入这个陷阱中，就等于落到了恶魔的手中。”这也许是你祖父说的也许是你的小学老师说的，这确实是至理名言。成功者要付出的艰辛比一般人多许多，他们知道幸福在辛勤的汗水中，他们把劳动当作快乐，在轻松的心态中奋斗、拼搏，最终取得成功。

## 人材范例

### 张璨：勤奋是原始积累的绝招

年轻的张璨可以说是少有的杰出女性，她的勤奋精神，让许多人为之惊叹。张璨从北大刚毕业那会儿，很多同学被分到中央国家机关，她自个儿没着没落，到处打工。

一天，张璨揣着别人给写的推荐信，到中关村的四通公司求职。路上遇见了大学同学，同学的一句话，打掉了张璨去“四通”的念头。

“干嘛去四通，自己干不好吗？”

张璨由此下海。

房子是租农民的，公司是借别人的，张璨拿不出钱注册自己的公司。张璨办公司干的第一件事，是洗窗帘、粉刷墙壁、贴不干胶广告，把他们“英华经理部”的小门脸，收拾得干干净净。

没有本钱，张璨借上别人的电脑，拿到自己店当样品。有人买电脑，谈妥价，交上钱，张璨他们便撒腿出门，飞快地买回一台电脑，一点点地开始原始积累。

张璨自己组装电脑，经常熬到下半夜两三点。累了，打个地铺或在沙发上歇会儿。张璨是在广安门车站提货，因为常去，车站的小伙子都认识张璨，一见她，老远就喊：“大姐，你又来了！”每回都先吊她的集装箱。一集装箱的货，他们几个人一会儿就卸完了。张璨说自己就是那会儿累的，落下腰椎间盘突出毛病。

曾有几个行政学院的学生，到张璨现在的公司参观，他们谈到将来去机关工作了，每天还得打水扫地，觉得特恐怖，怕自己的一腔热情被消磨掉了，他们认为张璨是“过来人”，请她谈谈体会。

张璨说自己在学校那会儿，也像他们现在似的，愤世嫉俗，对许多现实问题不满。“现在就是让我当个乡长，我也不敢当。乡长要抓工业，抓农业，治安环保、计划生育样样管，多复杂，多全面，我们懂什么？”

接着，她又不客气地说：“该打水扫地时，就得打水扫地；该忍受和忍耐时，就得忍受和忍耐。你熬到一定地位，你才能够有发言权。这是一个漫长的过程，是磨练、体验，更是学习的过程。干大生意，不也是从小本经营开始？”她也承认有一夜暴富或一朝成名的事，“但那种事，只能一回两回，顶多是一阵儿。”“腿勤手勤嘴勤，到处寻摸”，她说自己最初做生意时，没别的招儿。张璨挣到的第一笔大钱，就是从沈阳一家废品仓库里寻摸到的。张璨把人家不要的

一堆旧油印机、印刷纸版、油墨等，倒腾了两天两夜，又“吭哧吭哧”地装满一卡车，运回北京，经过整理擦洗，一转手卖了5万元，有了这笔钱，张璨决心大干一场。她租了两间临街房，开起中关村第一家西餐厅——红格子。为了适合中国人的口味，她费尽心力地对西餐进行了中式改造，结果中国人、外国人都来就餐。后来又改行卖早点，系着围裙炸油条，也没能坚持多久。物质的不行，就靠精神的，张璨的歌舞厅红红火火地开业了，但最终的收获是张璨把架子鼓敲得几近专业水平。面对一次次的磨难，张璨并不泄气，依然靠着自己的辛勤工作，奋力开拓，终于赢得今日的成功。

## 罗忠福：长盛不衰的实干精神

福海集团总裁罗忠福认为，一个人不能把握机遇就不会有大的作为，但一个人只靠机遇，一样不会有大的成功，惟有实干者，才会有牢靠的立足根基。

罗忠福在房地产方面取得成功后，又将眼光放到别的投资项目上，这不能不说他是具有战略家气质的商人，堪与红顶商人胡雪岩媲美了。

罗忠福依靠他的实干精神，在极短时间内便完成了资本原始积累阶段，并经过了资本经营和扩张阶段，做到10多亿资产这一步，可以说，在经商生涯中，他已达到了游刃有余，收放自如，上下灵活，左右逢源的境界。

罗忠福生意做到这种地步，可说是出神入化了。而这种时候，必须考虑建立一种生意上的战略规划。罗忠福很成功地走到了这一步，这便是确定一种长线与短线相结合的战略投资方式。短线永远是暂时的，而长线则是长久的，利益大于风险。进入长线时期，就是进入一种新的境界。

1996年，罗忠福得知有一种叫“蒂芬尼”的建材产品，成本低廉，利润回报丰厚，而且在抗酸、抗腐等指标上要胜过天然大理石。敏锐的罗忠福马上意识到，这又是一块可开拓的“处女地”。市场调查证实，“蒂芬尼”在中国完全是个空白。于是，罗忠福果断拍板，从此在中国掀起了一场新型建材革命的浪潮。

经过谈判，罗忠福购买了美国著名建材商汤姆森的新型建材“蒂芬尼”的技术，这项技术的专利费是500万美元。付款后，罗忠福被安排到培训中心学习技术。罗忠福深知，这是一字千金的买卖。从此，他变得沉默起来，每天只睡两个小时，把全部的精力都放在学习上，他几乎把技术资料全都背了下来。

一位向他传授技术的教师，见他比谁都勤快，干的活比谁都多，还以为他是一名普通工人。后来得知他是中国的一个大富豪，不由得伸出了大拇指，连道“OK”！

回国后，罗忠福立即带领科技攻关小组，解决了汤姆森多年未解决的吊顶建材和大理石印花纸问题，并把这些专利返销回了美国。在面包烤箱一样的车间里，罗忠福与工人们一道，一干就是十几个小时；在实验室里，罗忠福和科技人员一蹲就是几天几夜。你很难想象，罗忠福可以亲手做出各种各样的精致工艺品、坐椅家具，各式餐桌及厨房洁具和各种型号的室内外装饰材料，但这的确是真实的。罗忠福的财富是干出来的，不是吹出来的，也不是坐等而来的。

1997年，罗忠福又填补了中国高档家具生产上的一个空白，全套引进意大利尼克斯家具生产线和专利技术。这是一种不用木材的高技术产品，风靡全球。

罗忠福说得好，民营企业要发展，你得自己去干，从干中了解

产、供、销，从干中去体会、钻研国家的经济政策。罗忠福还曾总结自己的成功经验，其中很重要一条就是：实干精神。

确实，企业家是不能缺乏实干精神的，任何的怠惰都可能导致经济上的损失。没有天生的成功者，要想开创一番大事业，就必须亲历亲为，从最基本的做起，经受最艰苦环境的考验。只有这样，你才能经垒土之末，成千尺高台，成为真正的21世纪高效能人材。

## 李一奎：成功源于勤奋的工作

李一奎的东宝实业集团公司的前身是通化白山制药五厂，始建于1985年。李一奎与通化县二轻工业局签了承包建厂协议，他带领十几名职工，接收了面临破产的县造纸厂，靠五万元借贷，办起了通化白山制药五厂。李一奎带领全厂职工负债经营，艰苦创业，历经艰辛，终于开发出自己的第一代、第二代，第三代产品。目前已生产出四大剂型、50余种药品。产品畅销除台湾以外的29个省、市、自治区。产品的覆盖率已达98%以上。还远销日本、德国、美国、澳大利亚、新加坡、马来西亚、印度尼西亚、香港等国家和地区。

李一奎的通化白山制药五厂，这个小小的企业，只缘遇到了共和国改革开放的大气候，才使得它如鱼得水，才得以扬帆弄潮，不断开拓进取，依靠自己的勤奋开拓精神，企业得到突飞猛进的发展，经济效益成倍翻番。

李一奎坚信“事在人为”，勤奋工作，定有回报，他制定了“务实求新，争创一流”的企业精神带领全体职工对企业的经营机制进行大刀阔斧的改革，实现了跨行业、跨所有制兼并；跨城乡、跨产业经营；跨地区、跨国际联合。

1992年，李一奎以白山制药五厂为核心，组建股份制企业，改名为通化东宝药业股份有限公司。1992年12月1日，又以通化东宝药业股份有限公司为核心，组建了通化东宝实业集团公司。目前，东宝实业集团公司已成为以医药工业为主；兼营食品、化妆品、农副产品，集科工贸为一体，工农林贸牧副渔齐发展的大型现代化企业集团。

1993年，李一奎的东宝药业股份有限公司跨入了中国100家最大医药工业企业行列。排位由1993年的第21位上升到1994年的第7位，1993~1994年，连续两年被国家统计局评为全国500家最佳经济效益企业，1994年，东宝集团的核心企业——东宝药业股份有限公司面向社会公开募集奖金，发行了股票，并于同年7月在上海挂牌上市，股票高价开盘，走势顺畅，一直成为东北龙头股。

李一奎先后投资上亿元，建立了制剂大楼，收购了已经倒闭的白山制药二厂，改造成为通化白山制药五厂，在威海投资创办了通化东宝威海制药厂，在深圳投资创办了深圳东宝保健品公司，与马来西亚合资建立了通化康宝龄有限公司。特别是1994年与美国合资同建了安泰克生物工程有限公司，共同开发世界高科技产品——人工胰岛素，全部投产后，通化东宝集团的产值可达20亿，毛年利税总和可达5亿元。李一奎的成就实在太多了，他似乎太成功了。但他在总结自己的业绩时，谦虚地指出自己的成功源于他勤奋工作，他每天工作达16个小时。因而，可以这样说，勤奋造就了李一奎的成功。

## 第六章 不断更新，敢于超越

敢于向历史挑战，敢于向现在挑战，也敢于向未来挑战，这是一种勇气，更是一种力量，著名的广告人叶茂中，就是这样一位不断超越自我、敢于向时代挑战的人。正是因此，他才得以不断创新，才使得他在竞争日益激烈的广告界，取得了辉煌成就，拥有一片属于自己的天空。

### 人材范本：叶茂中——用创新去吆喝

超人的思考力是成就大事之人应该必备的。我们要想成就大事，使自己的未来幸福而美丽，那你就得有超人之处。而这些超人之处也是思考与创新的产物，思考创新，应该是我们成就大事的好习惯之一。创意的广告天天播，也许你不知道叶茂中是谁，那你总该听说过“60岁的人，30岁的心脏”、“地球人都知道”的广告词吧，这些都是叶茂中的创意。叶茂中凭着三寸不烂之舌，凭着 he 不断涌现的创意性的点子，取得了无数次的成功，可以说叶茂中在广告界是用创新在忽悠。

1997年，叶茂中自己接手第一个广告——为黑龙江“小雨点”饮料进军北京市场做策划。在对当时北京饮料市场的市场份额、市场结构进行科学的调研分析后，叶茂中设计了“紧急寻找小雨点”、“北京正在找她”和“小雨点找到了”等一系列悬念广告，使“小雨点”饮料仅用42万元就在可口可乐、雪碧、芬达等群雄争霸的北京市场占据了一席之地。1998年，《中国经营报》将这个系列策划评为1997年中国最佳市场推广策划案。

继“小雨点”之后，叶茂中又相继策划了珍奥核酸项目。虽然服务的都是中小客户，但每一个力求简单、直接也很凶猛，能打动消



费者的广告都在为他积攒着人气。在他做完永林蓝豹强化木地板的广告之后，第一个大客户圣象制造集团慕名而来，叶茂中的广告生涯由此开始了超越。

继圣象制造集团之后，海王生物工程股份有限公司、宁波大红鹰科工贸公司等一些有实力、有知名度的大企业也开始与叶茂中合作，这是多少广告人梦寐以求的事情，而完成这个过程叶茂中仅用了3年的时间。因此有人说，叶茂中很幸运，一出道不是找客户，而是客户找他。而公司刚成立的时候，叶茂中有近2年的时间就睡在办公室的行军床上，行军床就被睡坏了两个。为海王做策划的时候，叶茂中曾累得晕倒在地上，为圣象做策划的时候，叶茂中曾累得吐血。即使是这样，这个总是感叹自己是天底下一个辛苦的动物的人依旧固执地认为，在人生的某一阶段，对生命负责的态度就是玩命。

创新并不是一件简简单单的事，创新需要坚持，甚至需要有那种玩命的精神。叶茂中是个创新高手，可在他的创新背后又有着多少心酸，多少奋斗啊！

### 人材精点：创新与超越

叶茂中是著名的广告人，他身上有着成功广告人的素质：敢于创新不断超越自我。他敢于突破前人的束缚，发扬创新精神，站在时代的前沿，走创新之路，在他的求索之路上，我们可以看到现代高效能人材的奋斗的缩影。

### 人材启示：勇于创新，成就大事业

现代高效能人材敢于挑战传统，不怕责难，突破定论，超越自我，超越他人，成就自己的大事业。

## 高效能人材创新指南

常识性的知识只会告诉我们应该如何如何。而创新的思路却能够说：没有什么大不了的。对于未来经济而言，“推翻常识”，是获得竞争力的关键。

这是经济学家和未来学家所能够提出的21世纪生存手册的共同主题，指明了企业发展的未来之路——没有做不到的，只有想不到的。

(1)推翻“what”——开发新产品的常识。P&G公司不仅开发了合成洗衣粉，而且开发了纸的加工工艺，生产了纸尿裤，使公司的利润一下子增长了20%多；米其林公司在推出寿命较长的辐射型轮胎后，占据了美国轮胎市场的11%。技术决定了企业在未来的竞争力，不管这个企业以前曾经如何如何。

(2)推翻“to whom”——服务对象的常识。电子记事本是面向商业公司用户的。然而，当一家日本公司开发出一种具备通信和画图功能的电子记事本上市时，却争取了小学生和女孩子们的欢心。

(3)推翻“where”——销售场所的常识。北京有一家叫羊坊涮肉的饭馆，远在城乡结合部，但这种经济方式正好满足了汽车普及时代消费者的追求。电子商务成为全球化经济的重要支柱概念，亚马逊书店的成功注解了这一点。网络进一步打破了地域对经济的限制，“未来的办公室和商店在你的口袋里”，这是诺基亚提出的口号。

(4)推翻“when”——时间的常识。以城市为中心，24小时营业的廉价商店、书店及服装专卖店等打破时间常识的零售店风行一时。讲究时间差，成为未来经济的制胜点。

(5)推翻“how”——经营方法的常识。日本的一家小酒店不仅让顾客把饮料带到该店的二楼去喝，而且还在那里设立了自由的大众俱乐部。来这里的客人既能在一层买到自己爱喝的酒，还能在二楼进行娱乐。

21世纪的今天，创新是生存的需要。努力让自己推翻“what”、“to whom”、“where”、“when”、“how”，久而久之，你将成为一个用创新去忽悠的人。但在具体操作时一定要注意：别因不能达到全部要求而气馁，能做到2~3点已是很不容易了，而这2~3点也将会对你大有益处。

### 多玩玩3D游戏

人不但要养成思考的好习惯，同时还要扩展思考的范围，开阔思路，扩展思维，才会更好地、更大限度地获取有益的信息。

人的大脑是多元化的，多元化的大脑很适合多元化的思考。然而，过去我们所受的教育，都使我们习惯于“直线式的思考”。直线，或许可以说是以A→B→C→D→E的依次顺序并列排下去的逻辑。其实这并不是一个好的思维方法，比较而言发散性思维在处理各种问题时迅速和有效得多。我们只在把直线式的思考方式，转换成人类一向最擅长的“视觉思考”、“空间思考”即可。

中国著名企业家祝维沙就是一个善于进行“视觉思考”的人，著名IT评论人姜奇平在一篇文章中将祝维沙称为“惟一对网络股的制度创新效果具有理性认识的企业家”。他将祝维沙的观点归结为：企业制度应当为现在尚无名分的“知本”提供制度保障，用期权肯定企业家的知本财产。这样才能抓住当前资本市场上的有利机遇，最大限度地解放生产力，走出困境。这是中国企业改革的真正突破口。

祝维沙从裕兴公司的上市经历中，对目前全球资本重组浪潮有了自己的想法和认识，而且可以说是非常的独特。他把这叫做“新圈地运动”。和农业经济向工业经济转变的圈地运动一样，新圈地运动的实质是工业经济向信息经济转变中，资本的再分配。”

“中国要是错过当前的历史机遇，就要错过一个时代。”祝维沙认为，在资本的产业重组阶段，如果你没有获得资本而别人获得了，就等于百米赛跑中人家已经起步，而你仍在起跑线上犹豫。别人都把资本投在产业结构高端，你却被挤在低端，未来几十年，你可能会翻不过身来。只能是别人赚大钱，你赚小钱，甚至不赚钱。所以“微软要垄断PC业界标准，我非要争信息家电业界标准不可！”

所以祝维沙说裕兴要做香港股市的微软。

“虚实结合”，祝维沙一再说。“自从有了知识经济后，虚拟经济已经显示出其重要的地位和巨大的作用。新兴企业带着巨大的泡沫吃掉没有泡沫的企业。比如AOL吞并时代华纳。裕兴现在一手拿着港元，一手拿着期权，也可以吃了，而且吃得比别人更利索。——拿着股市上的钱去收购企业，这是一种更高级的企业形态：泡沫越大，收购企业的水平越高，也更方便。”

“光泡沫行吗？不行！光啤酒没泡沫行吗？也不行！所以裕兴要做啤酒也要打泡沫！”祝维沙可谓言语犀利，一语中的。而这透彻的见解自然是从他对市场全面性观察思考后才能够获得的。

而在我们的实际生活中，大多数时间都是直线思考的思维方式。

我们的头脑的构造，本来并不是直线型的，而且，我们生活的这个世界本身，也不是直线的，我们所看到的世界，甚至没有一样东西，可以称得上是直线的。

没有人规定我们看一件东西或观察一件事物，要先从哪儿看起，再看到哪里，最后在哪儿终结。我们经常是从自己想看的部分、自己有兴趣的部分看起，或是以一种在瞬间掌握整体的方式，来运用我们的视觉。

其实，人的大脑天生就有进行非直线的“视觉观察”的特质，但是，由于我们的努力，花费极长的时间，来培育这种适于进行非直线式思考的大脑，去进行直线式的思考与观察，因此在思考过程中经常有阻碍产生，甚至有许多人始终无法适应，也是理所当然的。

而我们却认为那种思考无法直线化的人，是不合乎时代潮流的被淘汰者。其实这是一种误解，由片面导致的错误推论。

直线式思考是与创造性的思考最无缘的。因为直线会束缚我们天马行空的灵感，使我们的思考被定型、局限。对一件事情我们应该是有各个角度的不同看法。然而因固有的知识，使我们将自己的观察角度，局限在一点上，从而就失去了其他角度考证事物获得独特感受与认识的能力和机会。只知道一些事情，反而使我们看不清事物的实体，不要说思考，如果去发现新的观点与角度的话，则知道的愈多，反而愈受拘束。

要跳出直线式思维方式的困扰，要发现任何新的事物，首先要学会“观察”。经过全面的观察，可使事物逐渐清晰、明朗。但此时观察所有的工具，必须要以非直线化的工具为前提。

因此有不少成功人士都指出：成功者必须要具备发散性的思维能力与习惯。发散性的思维是一只无形的手，它帮助你扩展你的思维，会有意想不到的收获。

要成大事，是需要这只“手”来帮一把的。所以，平时就要养成

用多种思维方式来思考问题的习惯，也就是思考中的创新。这样，才会使你在事业上有所成就，拥有新的飞越。

## 独立思考，做个有创造性的人

独立的思索引导成功：一个具有独立思考能力的人、一个具有创造性的人，也定会是个成功的人。要成功就应该有着独立思考的习惯，只有养成了独立思考的习惯，才能在风风雨雨的事业之路上独创天下。

成功人士都具有一项十分重要也是十分基本的心理品质——独立思考。

达尔文说：“我耐心地回想或思考任何悬而未决的问题，甚至花费数年亦在所不惜。”

牛顿说：“思索，继续不断地思索，以待天曙，渐渐的见到光明，如果说我对世界有些微小贡献的话，那不是由于别的，却只是由于我的辛勤耐久的思索所致。”他甚至这样评价思考：“我的成功就当归功于精心的思索。”

爱因斯坦也曾说过这样类似的话：“学习知识要善于思考、思考、再思考，我就是靠这个学习方法成为科学家的。”

著名昆虫学家柳比歇夫说：“没有时间思索的科学家，那是一个毫无指望的科学家；他如果不能改变自己的日常生活制度，挤出足够的时间去思考，那他最好放弃科学。”

从这些名言中我们不难得出这样一条道理：独立思考是一个人成功的最重要、最基本的心理品质。所以，养成独立思考的习惯，是欲成大业者必备的条件。

一位教授强调：“要提高你的创造能力，一定要培养自己的独立思考、刻苦钻研的良好习惯，千万不要人云亦云，读死书，死读书。”

一位学者指出：“人们只在有好奇心的引导下，才会去探索被表面所遮盖的事物的本来面貌。”

好奇，可以说是创造的基础与动力。牛顿、爱迪生、爱因斯坦都具有少见的好奇心；而居里夫人的女儿则把好奇称为“学者的第一美德”。成功人士总是善于在人们熟视无睹的大量重复现象中发现共同规律，特别注意反常现象而有所创造。而漫不经心的人，往往就不怎么注意那些新奇而有用的东西。纵观一切高效的创造性人材，他们几乎都有一个共同的品质，就是敢想、敢干、敢于质疑，遇事都要问一个为什么。

巴尔扎克认为：“一切科学之门的钥匙都毫无异议地是问号，我们所有伟大发现都应该归功于疑问，而生活的智慧大都源自遇事都问个为什么。”

但创造构想能力的形成是建立在有大量丰富知识和经验的基础之上的。经验越丰富，知识越渊博，创造构想的思维就越活跃。有丰富经验的医学家对疾病的判断能力强，有经验的飞行员能根据发动机微小的变化来判断发动机的工作情况。

创造构想需要以知识与经验的积累为基础，但并不是说只有等知识经验积累到自认为非常丰富的地步才能开始创造。比如，过河需要桥或船，如果发现了桥，何必还要去造船呢？为了准备“攀登”，必要的基础知识是需要的，但是如果总是怕东西不够用，样样东西都去学，到什么时候才算学到头呢？知识是无限的，而人的生命是有限的、短暂的。在短暂的一生中，在一定知识积累的基础上，只

有早日进入创造，带着创造中遇到的问题，有针对性地去补充自己所缺的知识，无疑会收到更好的效果。

创造性思维构想的产物有时如同火花闪现一样，稍纵即逝。这种稍纵即逝的思维的火花就是灵感。可以说所有的灵感都源于直觉。爱因斯坦曾说：“真正宝贵的是直觉。”物理学家普朗克说：“每一种假说都是想象力发挥作用的产物，而想象力又是通过直觉发挥作用的，但直觉常常变成一个很不可靠的同盟者，不管它在假说时是如何不可缺少。”

在我们每个人的生活工作中我们都可能会遇到这样的情况。在发现问题或在解决问题时，可能出现突如其来的新想法、新观念。善于及时捕捉这种创造想象与创造性思维的产物，把它迅速而准确地记录下来，进行思维加工与实践检验，可能获得创造性活动的很有价值的成果。

## 创新的意义和内涵

没有人天生就是科学家、大元帅、企业家，人类的一切知识和智慧都需要培养，人类的一切情感和思想都需要滋养。作为时代的弄潮儿，21世纪的我们不仅要意识到创新精神的意义和内涵，更重要的是培养和发展自己的创新精神。

美国有一些经营状况非常好、鲜为人知的公司，他们的产品在国际市场占有的份额一般在50%~90%。霍尔曼·西蒙研究了500家这样的公司，得出了9个共同特征，其中第5个特征是“极富创新精神”。西门子公司平均每100名员工约有10项专利，在建筑领域处于世界领先地位的费希公司平均每100名员工拥有234项专利，可以想象这些公司的企业家是如何地具有创新意识，世界级富豪保罗·盖蒂的经营之道有8条原则，其中第4条是：“必须不断地寻找新的方



法，以改良产品及服务，求得增加生产、销售和降低成本”。第6条是：“一定要不断寻找新的或未开发的市场”。可见，创新在保罗·盖蒂的经营之道中具有何等重要的地位。

作为一种心理必备的心理素质，创新素质无疑是可以塑造和雕琢的。对人类创新思维的形式和发展，现代心理学做过许多实验，从实验的结果看，先天的智力和知识积累，丰富的社会实践以及科学的训练方法是主要因素。所以，创新需要知识的积累和智慧的开发，创新需要善于观察和实践，创新还需要训练。这一切共同构成了创新精神和创新意识的必由之路。中外诸多企业家和总经理们以他们的经历诠释和演绎了这一切。

### (1)创新需要知识的积累和智慧的开发

在进行任何一项创新之前，我们的头脑中总要有一些预备性的知识，头脑把这些知识作为铺垫或者跳板，然后才能构想出改进或解决问题的新方法。因为每个人头脑中所思考的问题都受制于自己的知识水平。

著名物理学家费米在一次讲演中曾经提到一个这样的问题：芝加哥需要多少位钢琴调音师？然后，费米自己回答说：“假设芝加哥有300万人口，每个家庭有4口人，而全市三分之一的家庭有钢琴，那么芝加哥共有25万架钢琴。每年有五分之二的钢琴需要调音，那么，一年共需调音5万次，每个调音师每天能调好4架钢琴，一年工作250天，共能调好1000架钢琴，是所需调音量的五十分之一，由此推断，芝加哥共需要50位调音师。”

这是一个典型的“连锁比例推论法”，实际生活中经常运用，尤其对于决策的企业总经理来说，如果头脑里没有事先的知识积累和预备性常识，如何作出合理的预测和准确的市场判断？要生产任何

一件产品，如果对于销售层面、销售量等相关因素不清楚，就没有办法作出任何创新。创新意识和创新能力强的总经理往往预先掌握了大量知识。

## (2)创新需要善于观察和实践。

拥有知识固然重要，但间接知识往往不如直接的经验立竿见影。况且，书本知识有时也会成为阻碍创新的因素。因为创新往往是对旧有事物和旧有格局的否定，是对潜在力量和萌发因素的挖掘，这决不能离开坚持不懈的观察和实践。

著名的宁红集团是一个以保健茶为核心的现代化集团，该集团创业初期曾面临负债780万元的困境，正是由于总经理涂翌利率领集团精干力量开发新产品，使得宁红集团走出了一条新路。1991年春节刚过，宁红的几十名精兵强将奔赴全国几十个大中城市去进行市场调查。在调查中，他们发现：国内的“回归大自然”之风已经悄然兴起，生活富足的城市居民渴求身体健康，而市场上的保健品虽然花样繁多，但优劣难分，而且保健茶处于萌芽期，市场品种稀少，保健功能也处于摸索阶段，国内的市场潜力巨大。正是在这样全面而细致的市场调查基础上，涂翌利成立了“宁红保健茶开发中心”，从此一发不可收，推出了大量保健茶的新品种，在国内同行企业中获得了领先优势。

创新在这里不仅是企业兴旺的促发因素，更是维持企业长盛不衰的必不可少的因素，还将是推动企业走向未来辉煌的关键因素。

## (3)创新需要训练。

创新既然属于一种思维和心理领域的内容，那么它肯定可以而且必须经过训练。盲目地创新不但无助于事业，反而会给事业带来不应有的损失。

美国克林登玻璃事业公司总经理夏摩礼·赫顿·杰尼尔就是一位重视对自己进行创新意识训练的典型。他每天都要坚持听一个小时的研究创造的报告，否则便会抑郁不乐。正是由于他本人的这种强烈的创新意识，该公司的新产品才会层出不穷。夏摩礼·赫顿·杰尼尔也自豪地说：“克林登不断地创造范围广大的新产品，但不论举出其中任何一种新制品，我们都不能明确地称其是本公司的代表制品，因为新制品仍在研制中。”

20世纪90年代以来，我国也出现了大量企业家学习创意的好现象。1993年，江苏省南京市举办了首届“企业智囊训练班”，面向全国招生，北京、南京、合肥、无锡、南通等地的企业界人士踊跃报名，其中不乏公司的总经理。有的企业家在学习以后深深地感到“脑筋开了窍，一辈子受益无穷”。可以预见，时代的发展会促使越来越多的企业家重视自己创新意识的培养和训练。

人材范例

## 李光斗：广告创意的巨匠

哪个行业也没有像广告业这样钟爱年轻人，哪个时代也没像今天这样青睐年轻人，这个年轻广告人的成功，难道只是印证着年轻的魅力吗？不！它宣示的是胆识、魄力、智慧在事业的力量。

李光斗的创意实在太多太多，这里我们仅仅举了其中的一例，以作鉴赏。

1996年6月，李光斗自立门户组建了广东华视广告有限公司，注册资金1080万，个人占60%的股份。

新公司开业，李光斗又一次从钱包里取出88元钱，嘱咐出纳存

入银行，他可能是期望再次发起来吧。很快，他又唱出了一出好戏。

柯受良飞越黄河早已妇孺皆知，但事实上五年前柯受良就策划飞越黄河，一直无法落实，障碍在一个“钱”字。后来香港凤凰卫视介入，投入100多万。但凤凰卫视也并非在做慈善事业，除了伴随“飞黄”而带来的广告收入、出售节目的收入及名声上的收益，它还希望找到一家赞助商，以替它分担大部分的投资，这笔赞助起初定在1000万。消息传出，彩虹电视及它的策划公司——李光斗的广东华视广告有限公司开始密切关注凤凰卫视及柯受良，但显然不想接受1000万的开价。这期间，柯受良在各地频频试飞，既是炒热“飞黄”，又是配合凤凰卫视寻找赞助商。在云南某地表演失败，烟厂赞助落空，试飞频频失误更是让汽车厂商不敢接近；有酒厂上门，但总不能让一个“醉熏熏”的柯受良去飞黄河吧。时机已到，李光斗适时出击，一番讨价还价。最终彩虹电视以600万拿到了独家赞助权，而回报则是：拥有在报纸、电视广告中对柯受良肖像一年零三个月的使用权，且凤凰卫视负责拍摄及其他新闻宣传。

合约签订，李光斗却又按兵不动了，静观凤凰卫视及国内其他媒体将“飞黄”炒得火热，至柯受良“飞黄”前的一个星期，柯的生平、柯的英雄业绩已家喻户晓，新闻界“话题”已尽之际，李光斗开始重拳出击，火上浇油。

5月23日至26日，彩虹电视迅速在总发行量超过1300万份的9家全国性大报推出以《彩虹电视独家赞助柯受良飞越黄河》为标题的头版广告，广告铺天盖地，“彩虹独家赞助”也成为新一轮新闻热点。彩虹电视也乘此机会塑造公益形象，与柯受良共同捐建希望小学。

6月1日“飞黄”大幕拉开，成千上万的中国老百姓目睹了这一盛

况，其收视率之高为中央电视台此时段罕有。而彩虹电视的插播广告覆盖人数则达1亿以上。至此，彩虹电视的推广策划已大获成功。但李光斗并未就此打住。

想继续扩大战果，但又不想消耗“弹药”——钱，怎么办？李光斗开始“草船借箭”。

先是《中国经营报》以《彩虹的600万也飞过了黄河？》为题邀请各路“英雄”评说赞助一事，满是责难之声，大家都认为“不值”。其它媒体迅速转载。“靶子”树起来了，反击文章便迅速出笼。李光斗亲自操刀上阵，撰文《再说飞黄叹彩虹》各报版面上一时热闹非凡。有的报纸更是同时刊登正反大辩论，唇枪舌剑，煞是好看。新闻热点一个接一个涌现。

在“飞黄”的第二天，彩虹的股票便涨停了，一连上涨了4天。同时联系经销彩虹电视的商家应接不暇，彩虹电视订货会乘热举行，订货量较以往大增。这出“独家赞助”的大戏，唱得实在是精彩。

不知以后李光斗又会给我们捧出什么广告大餐？

## 仰融：品牌创新，打造国货精品

在经济全球化的当今世界，居然有人仍在津津乐道地统计汽车的国产比率。很多人还不知联合国为何早在1993年就将GNP(国民生产总值)改为GDP(国内生产总值)的真正含义。福特汽车其零部件来自15个国家，却是纯粹的美国民族品牌。全球的汽车厂商都越来越强化各自的品牌意识，而淡化了国产化的概念。它们在全球范围内寻找优秀的设计专利，购买最优质的汽车零件，采用最低成本的生产方案，形成规模经济效益。人家用品牌获取财富，而我们以杂牌与之竞争，优劣成败立即可见。

华晨控股的老总仰融对此却十分清醒。

他在世界各国知名汽车厂商间穿梭，仰融最感兴趣的模式是韩国成功的模式：拥有自己的知识产权，零部件在全球采购，成本低、产品质量高。

在仰融眼里，面对我国加入WTO的汽车市场挑战，需要在观念上有所突破：轿车不一由生产厂家所在国设计，关键是否拥有知识产权。所谓中国人自己的汽车是指：知识产权自己的。

1997年，仰融做出决策，要自主开发轿车项目。这是一场风险巨大的赌博，巨额资金投入、从小型客车厂商转而生产轿车带来的巨大技术压力、完全不确定的国家审批前景……

仰融与意大利设计公司签订设计合同，“中华”牌轿车由世界著名汽车设计师久加诺夫设计，他曾经为宝马、凌志、现代等公司设计过成功的车型。久加诺夫设计的车型，在具有现代超前性的同时也符合中国人的审美观点与标准。轿车性能实验工作交由英国米拉公司完成；主要工艺设备选定德国的汽车设备制造公司；零部件除了来自华晨集团持股的汽车配套企业外，还向全球著名的零部件企业招标，并与其中的15家签订了开发生产、供货协议。

1999年底，在清华大学汽车工程系一间宽敞的展示厅里，一辆样车静静地停在展示台上。这就是一年后以“中华”牌命名下钱的轿车。仰融开始了他富于感染力的演说，这车“开起来像宝马，坐起来像奔驰，而价格却像桑塔纳”时，大厅里充满了惊疑或感叹的啧啧称赞之声。

2000年一辆拥有整车自主知识产权、名为“中华”的中级轿车在沈阳金杯客车制造有限公司下线的消息引人注目。仰融介绍说，“中华”是以经济全球化的眼光和操作方式创造出来的民族轿车品

牌，“中华轿车是中国人拥有整车自主知识产权的现代轿车，50年的梦想今天终于变成了现实。”德国宝马集团与华晨汽车合作的消息一经传出，华晨汽车股价大幅飙升，在短短3天内，股份上涨25%。

“中华”轿车已在2001年7月份上市，第四季度开始批量生产，市场售价在15~25万元之间，价格比同档合资车型便宜30%以上。

“中华”轿车成了国产汽车的新贵，仰融用品牌创新造就了中国人自己的汽车，激励了中国人的志气。

## 左宗申：创新市场，差异营销

今天的市场竞争极为激烈，在市场欲占有一席之地，必须走创新之路。

1995年我国摩托车全国产量达到了783万台，市场开始出现供大于求，摩托车市场由此进入买方市场。在这个时候进军摩托车行业而且将来要闯出一条新路，这是不可思议的事情。宗申集团创立的1996年，摩托车行业爆发了规模空前的价格大战，价格呈10%、20%、30%阶梯式下降，全行业利润下滑，就连许多老牌企业都陷入“水深火热”之中。宗申集团老总左宗申很清楚地面对这一残酷的现实，无论如何，宗申都应该“走出困境、走向希望”，用他们自己的话就是：

“把容易的死留给别人，把艰难的活留给自己”。宗申集团向市场推出的“宗申”牌系列摩托车如何能撑起一片新天地，左宗申对市场作了深刻的剖析，他认为产销失衡就要求企业必须以市场为导向，生产适销对路的产品，才能打开市场之门，而且在提高品牌知名度和感召力方面寻找突破点。同时，建立和扩大自己的销售网

点，彻底改变以往传统的营销方式，成为宗申的创新之路。“只有建立长期稳固的厂商联合体，把销售商的利益放在首位，摆正位置，实行‘一地一车一时一商一策’的战术和差异化销售，才能增强产品竞争的灵活性。”左宗申说。

在不断变化的市场环境中，宗申集团也积极调整市场开发战略，集中精力开辟和巩固农村市场，并把眼光瞄向海外，对全球市场进行分析，重点开辟发展中国市场，加大产品出口力度。

这些措施很快就取得立竿见影的效果，据了解，宗申集团从1996年起步，连续3年产销量以倍速递增，到1999年，集团全年产销量是1996年的20倍，实现产值20余亿元，一跃跨入全国摩托车行业5强，用3年的时间走完了摩托车企业8年的路程。在2000年全国民营企业500强的排名中，宗申位居第11位。

## 杨澜：名人效应+网络概念=创新经营

知道管理而不知道经营，是雇员与老板的区别。知道经营而不知道创新，是老板与企业家的区别。

阳光文化的创始人杨澜搞网络也许是一种必然，早在1997年11月杨澜参加联合国全球电视论坛时，当时她的发言题目就是《互联网时代的电视从业者》。而今她的确成了不折不扣的“互联网时代的电视淘金者”。

名人“触网”按说不算稀罕事儿，姜昆、陈逸飞早就办起了自己的网站，并且这一热潮还方兴未艾，可他们的网站“网”不着钱，还要往里搭钱。但杨澜不一样，先是有雄厚的资金支撑，一出手就是3000多万港币收购了不太景气的“良记”，改头换面后的“阳光文化网络公司”成功地炒作了“杨澜+网络”的概念，一推出就“圈”了10个



亿，也算创造了网络经济的一个不小的神话，不仅给“触网”的名人们上了一课，连网络界的“精英”们也都瞠目结舌。

“阳光文化”是一个制作、出售电视节目的公司，主要是人物专访、人物传记等专题片，与网络根本就没有多大相干，最多不过是把节目在网上播放一下(还得是在“售卖期”结束后，片子已经基本成了“旧货”的情况下，否则先播后卖肯定卖不出去)。

至于为何“名人效应+网络概念”可以套钱则是一个更复杂的心理游戏。诸如“由于人们对杨澜普遍看好，股民极力追捧”的分析隐含着如下逻辑，即股民们是因为相信“杨澜做的电视节目”加上网络的传播能够卖到足够多的钱，才来捧杨澜的。但真实的逻辑显然并非如此，而是——所有投资者都是因相信“别人会相信杨澜做的电视节目加上网络传播能卖到足够多的钱”，才来追捧杨澜的。所有人的回报预期都来自后来跟进的投资者而非真正的消费者。

因为名人有太多的不光彩，有人才怀疑其头上的光环。因为网络有太多的泡沫，有人才指责其为“烧钱产业”。杨澜果真与众不同，一个大胆的创意加上一个创新的理念，使这一切都有了奇迹般的改变。

## 第七章 先定目标，后有行动

先定目标，后有行动的良好习惯是成大事者必备的素质，印度尼西亚的“木材大王”黄双安就是凭借着这种好习惯，让自己不断超越自我，自己决定自己未来的人。拥有了这种好习惯，你就拥有了人生的“导航图”，让自己迈出的每一步都沿着正确的方向，最终一定能成为像黄双安一样的成功者。

### 人材范本：黄双安——目标+行动=成功

先定目标，后有行动就是先把意识集中在某个特定的欲望点上，并要一直坚持到已经找出实现这个欲望的方法，而后成功地将之付诸于实际行动。你可能还意识不到先定目标，后有行动的力量，但它的力量却是无穷的。

印尼的“木材大王”黄双安正是由于学会了先定目标，后有行动的良好习惯而取得了成功。

黄双安从小家里很穷，没有条件接受良好的教育。迫于生计，他16岁那年就跟随他人离开家乡，到印度尼西亚开始了自己的创业之路。

他到了印尼后，开始找不到活干，靠卖苦力维持生活。后来自己做小摊贩，先后换了10多种行业，但每次都以失败而告终。这或许是命运对他的捉弄，或许是成功之神有意磨练他的意志。一些认识他的人看到他的情况，都暗地说他命中注定永远是失败者。而黄双安却对种种痛苦的失败泰然置之。他在认真总结了自己10多种行业的选择之后，最后对准了一个目标，就是木材业。他这次确立的创业目标，基于他曾在伐木场工作过，对该业务熟悉。另外，他了解到印尼林业资源极为丰富，且尚未大量地开发。

从此黄双安专注于木材业。他首先从事林木开发，后来又取得了伐木专营权，紧接着他发展木材下游工业，成立加工厂及夹板厂。

经过40年的经营，黄双安的材料帝集团已成为印尼第二大木材集团，拥有伐木专营区总面积达400万公顷。黄双安在木材业务壮大发展时，为了扩展生意和分散风险，他也投资发展渔业和开展鱼产品加工业，同样获得了成功。据美国《福布斯》杂志公布的资料，他拥有的财富约为20亿美元。

人材精点：谋划好人生导航图，获得成功

黄双安换了10多种行业，都以失败而告终，他没有盲目前进，而是停下来静静地思考，而后对准了一个目标——木材业，最终获得了成功，跻身于富豪之列。

人材启示：设立目标，孜孜追求

在决定投入某一项工作之前，先对这项工作做一个全面的了解，对自己如何在这项工作中施展才华，预先有一个整体的目标，然后为自己的选择孜孜不倦地努力，必会有所回报。

## 高效能人材计划行事导航

伟大的目标可以产生伟大的动力，伟大的动力导致伟大的行动，伟大的行动必然会成就你伟大的事业。

英国诗人华兹华斯说：“高尚的目标能切实地保持，就是高尚的事业。”

唐代诗人李白有：“我志在删述，重辉映千春”的不朽诗作；明

武将戚继光有“封候非我意，但愿海波平”的壮志，最终成为名垂千史的民族英雄；司马迁有“究天人之际，通古今之变，成一家之言”的大志，终于成就了古往今来第一史——《史记》。

伟大的目标将充分发掘你身上无穷的潜力。正如高尔基所说：“目标愈远大，人的进步愈大。”一个不想当元帅的士兵，不仅永远不可能当上元帅，甚至不能成为一个好士兵。有一个农夫意外地拾到了一只老鹰的蛋。他把这只蛋和一些鸡蛋一起放到了一只母鸡的巢里，这只蛋孵出了一只幼鹰。这只幼鹰长大后，行为举止跟其他的鸡一样，它咯咯地叫，有时拍拍翅膀像鸡一样只在低空飞几公尺远。也像鸡一样，只吃在地上扒到的种籽和昆虫。

有一天，它抬头仰望天空，看到了一只老鹰在万里晴空中绕着大圈子翱翔，在云中钻进钻出的英姿，它问：“那是什么东西啊？”

一只公鸡用嫌它少见多怪的口气说：“那是老鹰，是最伟大的鸟。”

“太厉害了，我希望跟它一样。”

那只公鸡说：“别做梦了，我们跟它不一样。”

如果幼鹰放弃梦想，那么它一辈子到死都会认为自己是只鸡，但它却没有放弃。虽然多年鸡的生活让它的翅膀无力，肌肉萎缩，但它坚持不懈，摔下来，再飞上去。终于有一天它飞离了鸡巢，飞上了蓝天，成为了“最伟大的鸟”。目标越远大，意志才会越坚强。没有远大的目标，你一生只能是别人的陪衬和附庸。

如果你认为只有特殊重要的人物才会拥有生命中伟大的目标，那你就永远无法逃脱凡夫俗子的命运。不管过去的你如何，现在是必须改变的时候了，了解自己独特、与众不同的一面，并相信自己

的生命同其他人同等伟大。

## 设置切合实际的目标

塞缪尔·斯迈尔斯发现，在生活中，有不少人缺乏明确的目标。他们就像地球上的蚂蚁，看起来很努力，总是不断地在爬，然而却永远找不到终点，找不到目的地。同样，在生活中没有目标，活动没有焦点，也会使你白费力气，得不到任何成就与满足。

没有目标的活动无异于梦游，没有目标的生活只不过是一种幻象。许多人把一些没有计划的活动错当成人生的方向，他们即使花费了九牛二虎之力，由于没有明确的目标，最后还是哪里都到不了。要攀到人生山峰的更高点，当然必须要有实际行动，但是首要的是找到自己的方向和目的地。如果没有明确的目标，更高处只是空中楼阁，可望不可及。如果我们想要使生活有所突破，到达很新且很有价值的目的地，首先一定要确定这些目的地是什么。只有设定了目的地，人生之旅才会有方向、有进步、有终点、有满足。

明确的目标让我们有所适从、有所安心，为我们带来目的，指导我们的行动，否则我们在生活中就像无头苍蝇一样到处乱窜，当我们有了目标与方向，就有理由使自己不断前进，不断成长，开创新天地，发挥创造力。要设立目标需要努力自律，一旦建立好了目标，就需要更多的努力来逐步实现，而督促人生的航标不脱离方向以及不断给自己设定新的目标，需要更多的努力和自律。设定和实现目标要花费这么多的努力和自律，毅力稍差的人干脆就不设目标，不实现目标了。任由现状，得过且过，放弃了目标，或是虽然有目标却懒得去实现。光有目标并不能使我们不断朝前迈进，还要有行动计划地配合才行。目标的树立是使我们明确方向，而行动计划则告诉我们该怎么做，做什么才能到达我们想要去的地方。行动计划确定于我们追求目标时所投入的活动。

在生活中，我们一样要树立明确的目标，投入实际的行动，才能获得成就感和满足感。并且，由于你的欲望和需要处于不断的变化之中，有些目标将会实现，而有些活动将不再对你有吸引力，因此你必须经常反省自己的欲望，修订自己的目标与活动清单，'每隔几个星期你就该回顾一下了。

发现自己是什么样的人，搞清楚自己的真正需要，树立起明确的目标，并培养出强烈的动机和热情，朝你心中向往的那个方向前进。这是你自己的挑战，与其他任何人都无关。你必须面对现实，生活中每一件值得获取的事——冒险、轻松的心情、爱、精神上的成就、友谊、满足与愉快——都有代价，任何能使你的生存更有价值、生活更有意义的事都需要付出努力、时间、心血和行动。如果你不是这样想的话，你一定会陷入更多的挫折。

当然，越快成功越好，但是不要操之过急。操之过急的人，往往会有麻烦。避免麻烦比摆脱麻烦容易得多。所以，你要想顺利地、轻松地实现“未来远景”，就必须一步一个脚印，制定每一个事业发展阶段的“短期目标”。这样，你就可以踏着这些台阶，拾级而上，奔向成功的目标了。

希尔说：“我们不能把目标放在真空中，因为目标指挥我们的注意力朝向问题的解决或机会的掌握。你必须配合自己的需要、希望，看什么需要留意。”

短期目标应该代表你当前事业面临的主要问题，这些问题的分类依据是：重要性(解决这个问题或抓住这个机会，会使情况改观吗?)、类型(这个问题代表什么挑战?)和紧迫程度(如果不尽快处理，结果是否更惨，机会是否溜掉?)。

一旦我们分辨清楚主要问题，我们就能安排出先后顺序，然后

集中处理最严重、最迫切需要解决的一个问题。

短期目标应当切合实际。“希尔调查”的受访者中，史蒂芬是一位新闻记者，他对自己的才能相当自负。

史蒂芬：老实说，我现在应该在符立德街(纽约报馆集中地)。我有特殊的才能和丰富的经验，但是他们认为我太不遵循习俗，他们无法认同一个有眼光的声音。

希尔：你明年的事业目标是什么？

史蒂芬：我要给传播界一个强烈的冲击。

希尔：你能说得具体一点吗？史蒂芬：不必如此，这是灵感问题。我会让人听我的，传播媒体会来找我，他们应该对我认同的。

史蒂芬的目标是幻想和模糊的，完全没有扎根在现实世界中。这是非常危险的。因为任何事业的成功都必须与现实情况紧密相联，丝丝入扣。所谓无风不起浪，无木难成林。

鸟儿之所以能够在天空中自由自在地展翅飞翔，是因为有风儿的依托；鱼儿之所以能在水中穿梭游弋，是因为有水流的凭借。发展个人事业也是如此，它起源于现实并反过来影响现实，在这种相互作用的过程中，现实实际起着纽带的联系作用。希尔告诫说：“记住，事业之所以能够成功，在于它切合了实际。”

## 谋划好你的人生“导航图”

一个想要摆脱生存困境、改变自己生存危机的人，在人生定位这个问题上必须要有准确的判断，要能在自己最喜欢的“行当”里淋漓尽致地发挥优势，才能获得人生的成功；否则，人错了行，你就

会在很多人面前处于下风，处处感觉到自己处于危机状态。这就是说，要想克服危机，心中不能没有“导航图”。

德国法兰克福的钳工汉斯·季默，从小迷上音乐，他的心中自然就有这样一张“人生导航图”——当音乐大师，尽管买不起昂贵的钢琴就自己用纸板制作模拟黑白键盘，但他练贝多芬的《命运交响曲》时竟把十指磨出了老茧。后来，他用作曲挣来的稿费买了架“老爷”钢琴，有了钢琴的他如虎添翼，并最终成为好莱坞电影音乐的主创人员。

他作曲时走火入魔，时常忘了与恋人的约会，惹得许多女孩骂他是“音乐白痴”、“神经病”。婚后，他帮妻子蒸的饭经常变成“红烧大米”。有一次他煮加州牛肉面，边煮边用粉笔在地板上写曲子，结果是面条煮成了粥。妻子对他很客气，不急不怒，只是罚他把糊粥全部喝掉，剩一口就“离婚”。他不论走路或乘地铁，总忘不了在本子上记下即兴的乐句，当作创作新曲的素材。有时他从梦中醒来，打着手电筒写曲子。

汉斯·季默在第67届奥斯卡颁奖大会上，以闻名于世的动画片《狮子王》荣获最佳音乐奖。这天，是他的37岁生日。

我们羡慕那些成功人士所获得的鲜花、掌声，却常常忽略了在这些成功背后的艰辛。我们出生时条件并不重要，重要的是拥有去争取一切我们想要的东西——“人生导航图”。一个人想要过一个理想圆满的人生，就必须先拟定一个清晰、明确的人生导航图。

有了人生导航图，有了理想，还必须要行动。“行动”在人生中占有非常重要的地位，没有行动，光说不练，光想不做，一切都不可能发生。但是，把行动本身当作是“目的”，那也是一点意义也没有的。隐藏在行动之后的，应该是更高层次的决定和觉悟，以及



将一切付诸行动的力量，换言之，你必须时时地自问，明确地意识到自己的人生目标又是什么？究竟自己的决心、觉悟何在？这才是打开幸福之门的必由之路。

我们其实可以从身边随手找出几个例子，来证明行动对于实现目标的重要性。的确，一个想要改变自身危机的人，心中不能没有“导航图”，不能没有行动。行动本身左右着人生，锁定一个明确的人生导航图，不论是对人生，或是对任何的行动，都是非常重要的。

下决心，制定自己的人生导航图，同时经常意识到这一战略，时时不忘将其化为行动，这就是将危机导向优势的秘诀。“人生优势”将会开拓你明朗的人生，时时牢记它，必将为你克服危机开出一条坦途。

## 人生之路不偏航

人生如何防止偏离目标？首先在思路上要分清轻与重、缓与急，如果随意地瞎抓一气，结果只能是“事倍功半”，甚至是“劳而无功”。

有一位农夫欲上山去砍树，却忽然想到脚上的草鞋很陈旧了，于是匆匆忙忙地搓绳打草鞋，忙完草鞋又检查斧锯，发现斧子太钝，锯子已锈，于是决定重新订购斧子和锯子，后来又嫌新斧子的材质不好……等到他万事俱备准备出发时，大雪已经封山。于是农夫就抱怨：我的运气真是不好。

其实这个农夫的问题不在于运气的好坏，而是他在确立目标时思考的方法不当。他原订的目标是在大雪封山之前完成砍树的任务，鞋子的新与旧并不重要，斧子太钝、锯子已锈可以立即动手磨

快，并不需要订购新的。

农夫正是由于偏离目标的思考和决定，导致了砍树计划的落空。人生目标的追求与实现也是同样的道理。在思路上要分清轻与重、缓与急，要抓住目标的根本去实施和完成，不能不分主次，甚至把力气都使用到次要方面，造成了一事无成的局面。

大禹是中国历史上的治水英雄，他的成功正是对目标专注的最好的注解。大禹三过家门而不入，历经13年身体劳苦和忧心积虑，终于成为治水楷模的佳话，流芳百世。据《史记》记载：大禹的治水行动感动了鬼神，在他的带领下，修通了九湖岸边的道路，测度了九山，使得水上可行船，陆地可行车，这些功绩正是他目标专一、身体力行的结果。

为了做到目标专一，许多伟人为我们提供了榜样：美国作家海明威的作品以其自然、清新和精炼而享誉世界，他那极为简洁的对话有着“电报式”的美称，当记者问他的风格形成的秘诀时，他说：“站着写。”这不是幽默，而是事实。

海明威解释自己的写作习惯是：“我站着写，而且只用一只脚站着，采用这种姿势，使我处于一种紧张的状态，迫使我尽可能简短地表达我的思想。”他在多年的创作生涯中，艰苦地摸索，形成了自己独特的文风。后来，他的《老人与海》被授予诺贝尔文学奖；在他获得了如此高的殊荣之后，他仍然一如既往，辛勤笔耕，且从不自满。他不止一次地说过：“我要学习写作，当个学徒，一直到死。”

诚然，要想培养以上品质，决不是一朝一夕的功夫，它需要我们长期为之努力，老子《道德经》的生命力就在于揭示出深刻的辩证法思想，他的“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里

之行，始于足下”的辩证思维，至今对于我们仍然有着启迪。他告诉我们：任何事情都是从微小处萌芽，都是从头开始的，只有知难而进，不断地努力才能获得成功。

## 改变蜗牛一样的行径

在成功学中有“蜗牛行为”一词，它是指没有计划地行进，二是速度慢得惊人。其实，那些始终不能克服生存危机的人，自己常出现这种“蜗牛行为”，从而消耗了许多精力和时光。这就需把“时间”、“计划”、“方向”、“目标”引入自己每天的行为中，才能克服危机。下面这个故事告诉大家一个道理，有计划的前进，分目标的进行，可以成就辉煌：1984年，在东京国际马拉松邀请赛中，名不见经传的日本选手山田本一出人意外地夺得了世界冠军。当记者问他凭什么取得如此惊人的成绩时，他说：“凭智慧战胜对手。”两年后，他又在米兰获得了意大利国际马拉松邀请赛冠军。当记者又请他谈经验时，他说了同样的话。人们对他的所谓智慧迷惑不解。

他在自传中是这么说的：“每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是银行；第二个标志是一棵大树；第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以计划好的速度奋力地向第一个目标冲去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。40多公里的赛程，就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。”

在现实中，人们做事之所以会半途而废，这其中的原因，往往不是因为难度较大，而是觉得成功离人们较远。确切地说，我们不是因为失败而放弃，而是因为倦怠而失败。将大目标进行分解，分段完成，我们在不知不觉中就已接近终点。一个成大事者的目标，从现实到长远利益都应是周全的。

制定任何目标，应该是明确的。精神好像一个自动装置，一个自己不思考的计算机，它只执行你所决定的事项。如果不给它明确的信息，就不能有明确的机能和行为。

那么，究竟怎样才能积极的进行目标设定呢？其秘诀就在于明确目标，将它写成文字妥善保存。然后仿佛那个目标已经达到了一样，想像与朋友谈论它，描绘它的具体细节，并从早到晚保持这种心情。

你的那部“自我意象”的自动机，它无法区别出真正的还是虚假经验；是“正式上演”，还是“彩排”；是实际中体验的，还是想像的。所以不论你树立什么样的目标，好像那已经成了你生活中的一部分，不知不觉地向那个目标的方向前进。

人具有一种不知不觉地向自己所向往的形象运动的自然倾向。像不知向何处飘泊的小船，风对它们也失去了含义。它们的航向不取决于风从哪里来，而在于船上的帆张向哪一边。没有目标的人，犹如没有舵的船。风吹来，有的船驶向东，有的船会飘往西，漫无目的。这与我们的人生是何其相似。在人生的海洋上，流逝的时间像吹到船上的风，扬起风帆的只有我们自己。周围发生的一切，都无法代替我们去驾驶那只属于我们自己的小船。别忘记牢牢地把稳你的船舵。制订明确的计划，势必推进它而不摇摆拖曳。一天有一天的目标，即刻行动起来！对确立的目标，坚定不移地执行到底。只要你能够这样每天“彩排”一遍，潜在意识就能自然接受它，使你一天天向理想中的目标迈进。人生有很多东西是可以放弃的，但万万不可轻言放弃的是：为目标而努力。

你是否知道鲮鱼和鲱鱼的习性？鲮鱼喜欢吃鲱鱼，鲱鱼总是躲避鲮鱼。有人曾经用这两种鱼做了一个实验。

实验者用玻璃板把一个水池隔成两半，把一条鲑鱼和一条鳗鱼分别放在玻璃隔板的两侧。开始时，鳗鱼要吃鲑鱼，飞快地向鲑鱼游去，可一次次都撞在玻璃隔板上，游不过去。过了一会儿工夫，鳗鱼放弃了努力，不再向鲑鱼那边游去。更有趣的是，当实验者将玻璃板抽出来之后，鳗鱼也不再尝试去吃鲑鱼！鳗鱼失去了吃掉鲑鱼的信心，放弃了已经可以达到目的的努力。

其实，作为万物之灵的人，有时也犯鳗鱼那样的错误。记得4分钟跑完1英里的故事吧？

自古希腊以来，人们一直试图达到4分钟跑完1英里的目标。人们为了达到这个目标，曾让狮子追赶奔跑者，但是也没实现4分钟跑完1英里的目标。于是，许许多多的医生、教练员和运动员断言：要人在4分钟内跑完1英里的路程，那是决不可能的。因为，我们的骨骼结构不对头，肺活量不够，风的阻力又太大，理由实在很多很多。

然而，有一个人首先开创了4分钟跑完1英里的纪录，证明了许许多多的医生、教练员和运动员都断言错了。这个人就是罗杰·班尼斯特。更令人惊叹的是，一马当先，引来了万马奔腾。在此之后的一年，又有300名运动员在4分钟内跑完了1英里的路程。

训练技术并没有重大突破，人类的骨骼结构也没有突然改善，数十年前被认为是根本不可能的事情，为什么变成了可能的事情？是因为有人没有放弃努力，是因为有了榜样的力量。

你要把目光始终看着你自己和每个实现目标的自我意象。对今后人生，制订切实可行的行动计划。你如能做到这些，你将立即赢得人生！

人材范例

## 李冰：“漂亮宝贝”的成功规划

成功的手段各种各样，但必须以人生规划为基础。18岁的李冰是我们这个拥有十几亿人口大国的第一位“世界小姐”。她敢第一个“吃螃蟹”，必定有些过人的勇气和运气。李冰从出生那一刻起，就比其他婴儿高出一截。就为这高出的“一截”，李冰痛苦过千百回。小时候学跳舞，因为这“一截”，跳了三年就被迫中止了；因为这“一截”，她是同学中永远的排头，因此也是永远的最后一排；她喜欢唱，喜欢跳，一身文艺细胞，可整个学生时代她都与文艺无缘，因为她的个头无法与他人合作协调——16岁以前的李冰，文静、寡言，多数时间喜欢独处，“高人一截”是她生活中的最大障碍。

好在这“一截”并不影响她按部就班地读书升学。16岁，因为文化课差几分，李冰没能考取江西师院音乐系，她进了省纺织工业学校，学服装设计。

“去吧，去吧！”李冰没有想到，当福特世界模特大赛江西选拔赛的消息传来时，校长、家长还有同学，众口一词地推着她往前走。

“可我没经过一天模特训练呀？”李冰还在疑问中，便已然过五关斩六将，闯过了小组赛、分赛区赛、中国赛区赛，并直逼北京总决赛。

为什么要参赛？得奖与否，关联何处了……对于比赛衍生出来的这些赛外之事，李冰一概不知，也没有去想。她只知道这是在比赛，只要好好表现自己就够了。所以，李冰自始至终没感到丝毫压力，她自然、放松，就像在自己家里。1999年12月，福特决赛揭晓比赛结果，李冰以惟一一位中国姑娘的身份，跻身前十名，她获得

第八。

李冰的父亲是大学教师，母亲是建筑设计师。他们对模特这一行一无所知，但他们向来尊重家中这惟一的“公主”。因此，刚刚“试”过比赛的李冰，想在北京呆一段时间“试试”。

选了地点，住房也租了，可李冰还不知道该怎样个“呆”法。

李冰想到了英文。想到在福特赛领奖台上，当其他获奖选手询问她为什么哭时，她们说的都是英文，李冰想解释得清楚一些，却发现自己除了会说几句简单的日常用语，26个英文字母并不乖乖地听她调遣。

先从英语开始吧。李冰一下有了主意。她找到了一家英语培训学校，并快快跑去报了名。

英语学到2000年5月。“六一”儿童节这天，李冰的父亲陪李冰去找新丝路模特公司于副总经理。当天，李冰就与新丝路模特公司签了约。更没想到的是，第二天，李冰就有事情干了。公司正在组织“2000年中华文化美国行”历代民俗服饰展示活动，李冰借一个宋朝丫环的外壳就“插队”了。

第一次有了单位，第一次走出国门，李冰激动得无法形容。在美国先后进行的28场表演里，她场场不落，场场都是精神饱满。

从美国归来，李冰觉得自己长大了不少。北京真是个大熔炉，仅仅两年，李冰就在诸多“对抗”中发生了质变。

两年的时间里，她搬了八次家。父母给的钱不少，但她仍旧节衣缩食过着朴素的生活，她算计着买菜做饭租房子，把父母的钱大部分存起来，以防生病应急用。李冰已经从不事稼穡的“公主”，变

成了事无巨细都靠自己打理的“独立”女性。

变化更大的还是性格，原来那个言语不多文静被动的女孩，变得越来越开朗，越来越喜欢主动与人交流，主动与人沟通了。

变化悄悄跟随着李冰，李冰则刻意跟着北京的脚步。在季节的交替里，李冰迈进了2001年。

这一年10月，2001年新丝路模特大赛在三亚举行。李冰毫不犹豫，主动请缨参加决赛。

三亚比赛的最终结果令李冰一惊一喜。参赛的50名模特的实力让她吃惊，虽然她进了十佳但冠军并不属于她；因为她既举止端庄谦和，又活泼时尚妩媚，综合素质高，因此她获得了“2001年三亚形象小姐”的称号，也获得了参加“世界小姐”大赛的绝佳机会。

李冰不是冠军，却胜了冠军，赢了自己。

2001年11月于南非举行的“世界小姐”大赛，已经有了50年的历史。这第51个年头上，中国内地选手李冰第一次参赛，不只令大赛组委会颇为兴奋，也引来全世界关注的目光。不少人认为这是中国“进一步改革开放”的标志。的确，走出去的不仅仅是一个18岁的李冰，还有我们的观念。

比赛进行得异常顺利。李冰进入前十名这是大家预料之中的成绩，但没想到，李冰竟然进入前五名杀入最后决赛。国内外的华人都对李冰的成绩感到欣悦。

从1999年第一次懵懂走上T型台，李冰从来没感到过怯阵与紧张。开始是因为年龄小没有得失概念，后来是熟能生巧有了台上经验。可是此次，在南非，当主持人宣布进入最后决赛时，李冰突然



感到了莫名的紧张。结果，当主持人通过翻译问她：当今世界你认为哪个人物理所当然地可以获得“世界小姐”桂冠时，李冰回答了“曼德拉”。这一紧张，李冰的英语听力和中文听力仿佛都在瞬间跌至冰点，她答得文不对题。事后，李冰说，当时她突然意识到全世界有数亿人在注视着她，脑袋不由得一阵空白。因这一最后的句号没画圆满，李冰与前三“军”无缘，她得了第四。

“已经知足了。”——这是此次前往南非的所有中国同事的集体想法。一句话，因为它的意义已超越了名次。

世界“第四小姐”李冰，归国后却并没觉得自己真就成了“里程碑”，对前三名，她心悦诚服，“首先她们的英语就胜我一筹。”如果说，出国之前她想学习不知道应该从哪里开始，那么现在，经过了世界赛场的演练，她清楚地看到了自己今后的努力方向。

李冰成功了，她给我们留下了无穷的思考？让我们知道：一个满足于眼前利益的人，是鼠目寸光的。要知道人生大的成功、大的快乐是在下一次，成大事者善于把一次一次目标连接起来，形成人生奋进的方向。

## 孙正义：亚洲的数字英雄

“20岁时打出自己的旗号；30岁时贮备最少1000亿日元的资金；40岁时决一胜负；50岁时完成大业(营业额达1000亿日元)；60岁时将事业传给下一代。”这就是日本最大的软件销售公司创始人孙正义在19岁时立下的人生50年计划。孙正义和他的事业发展至今，使人们不能简单地把这些话归结为少年狂妄：40岁的孙正义已完成了他人生计划的一半。

创办软银公司

1980年，孙正义在美国大学毕业后，为了实现自己的人生计划，回到了日本九州，并于1981年创办软银公司(Soft—Bankcorp)。创业之初，困难重重。借了别人公司的一间房子，外加两张桌子，软银帝国就这样开始了。孙正义雇

用了他回国以后帮他做市场调查的两个人，公司虽小，但野心却极大。软银成立的第一天早上，孙正义便站在一个苹果箱上对两名下属慷慨激昂地谈起了自己的梦想：“5年以内销售规模达到100亿日元。10年以内达到500亿日元。要使公司发展成为几万亿日元、几万人规模的公司。”两名下属被吓走了。

一个月后，在阪孤举办的电子产品展销会上，软银公司拿出资本金中的80%租下了会场最大、距人口最近的展厅。孙正义将展厅免费提供给各软件生产公司，吸引了十几家公司参展，产生了相当大的影响。之后，孙正义成功地和当时日本最大的计算机销售商——上新电机公司和最大的软件制造商——哈德森公司签订了独家代理合同，软银公司的业务从此迅速展开，短短几个月就成为日本最大的软件营销商，控制着日本软件市场的40%的份额。该公司1996年的总收入达到31亿美元。

孙正义总是能够把所有引起他注意的东西追到手。1995年初以来，他遍访美国硅谷寻找有希望的Internet新办企业。

依靠由公司经营的风险资本基金以及软银公司本身，他已在55家新开办的网络公司中投入了3.5亿美元，其中包括Yahoo。孙正义在Yahoo股上市之前，获得了该公司37%的股份。孙正义并非想弄一笔来得容易的钱财，而是看到了软银公司对诸如Yahoo一类的公司进行投资与本公司其他业务之间的协同效应。

在亚洲投资者的支持下，孙正义现已单独筹集到5亿美元，作

为Internet活动基金。他对自己在投资上的敏锐眼光信心十足。甚至用自家的5亿美元做抵押以保证投资者的本金不受损失。当然，他还将从投资中提取5%的管理费和35%的资本收益。而大多数商业基金的资本收益提取率是25%。

将这些了结之后，孙正义期待着会拥有一家协力工作的公司同来开创信息市场。他积聚的财富部分得益于在自己计算机杂志上为自己的销售产品大做广告。他看到从事网上交叉促销具有无限的商机。

他收购了美国的网络公司

(U.S. Web)，该公司的任务是协助各家公司建立联机商店。它超群的连接技术恰到好处地混淆了编辑内容与广告之间的界线，使得引导消费者由观看产品到寻找广告再到联机商店变得容易起来，而软银公司则在每一站收取一笔费用。孙正义称，软银公司今后5年由网络创造的利润将占公司利润总额的30%，今后10年将占到50%。

软银公司是集高技术出版、展示会、软件经销和设计多家公司于一身的联合体。自1994年公开上市以来，公司股价已猛增200%，每股售价达160美元。孙正义占有将近一半的股本，合35亿美元，这使他成为日本最富有的实业家之一。他很自豪地说：“我大概是日本第四位巨富。但其他三位都可能从前辈那里继承了房地产业。”

软银公司目前如日中天，有广阔的发展前景，自创业起20年，年轻的孙正义已是拥有4000亿日元个人资产的大富豪，能取得如此辉煌的业绩，要归功于他天才的不懈的努力以及亲友协助。

构思公司300年大计

展望未来300年，孙正义为公司构想了“公司300年大计”，他胃口很大，认为经营者有责任用长期观点考虑公司的根本方针。孙正义认为：“计算机软件以及相关机器的技术革新是飞速的，火爆商品虽在一个接一个出现，但寿命极短。可是，软银公司所掌握的基础设施却有50年、上百年的寿命。不同时期走红的商品全都必须依赖软银公司掌管的基础。只要把握住了基础设施，软银公司就会长期稳步发展。我要建立起300年稳定成长的公司。软银集团公司，将成为在世界上拥有上万家子公司的集团，其中公开股票上市公司1000家。现在职员人数5000人，营业额1700亿日元的软银集团，300年后营业额将达到100兆日元，职员人数将达到200万人。”

人生50年计划，可以说是孙正义个人色彩浓厚的“长期作战计划”。而这一“公司300年大计”则是软银公司作为企业的“长期作战计划”。孙正义认为“企业应当是不断进化”的，他站在进化论的立场上，对法人这一生命体的DNA做出设计。他要编制出进化的DNA程序，希望能使其成为一个不管在怎样条件下，其组织都能自行发展的系统。