



## 特别说明

此资料来自百度文库（<http://wenku.baidu.com/>）

您目前所看到的文档是使用的抱米花百度文库下载器所生成

此文档原地址来自

<http://wenku.baidu.com/view/f1e834294b73f242336c5f93.html?from>

感谢您的支持

抱米花

<http://blog.sina.com.cn/lotusbaob>

## 卓越心智与成功八大法则 自序

艾莫

每一次演讲过后，听众都会提出各式各样的问题，好比说：

“我为什么不成功？”

“生活当中我总是失败，是不是我的命不好？”

“如何才能赚到第一个一百万？”

“我认为我很优秀，可经理为什么不重用我？”

“我如何才能留住优秀的部下？” ... ..

来参加学习的人，大多数是带着问题来的。十五年来，我每一年的演讲，都有一个明确的主题，而每一次的演讲都有一个具体的题目。所以，不可能在一次演讲当中，解决所有听众的疑问。于是，在第十一部著作脱销之后，我开始尝试在这部新书中整合如下十五年来听众比较感兴趣的部分问题：

2000 年：数码人生

1999 年：控股人生

1998 年：自我突破

1997 年：成功之路---人生四大版块

1996 年：互动行销

1995 年：如何称霸市场---广告术

1994 年：时间舵手

1993 年：团队制胜

1992 年：超级沟通

1991 年：巧树形象的公关术

1990 年：生涯规划

1989 年：如何赚大钱——推销术

1988 年：如何推销你自己

1987 年：左右逢源的交际术

1986 年：撼动人心的演说术

“我为什么不成功？”这是提得最多的一个问题。你为什么不成功，是因为你的身边没有成功的人！想一想，这句话满有道理。我们为什么没有买到后来为之后悔的原始股呢？是因为当时我们身边没有炒股的人，下了这么多年的象棋，为什么我们的水平还是不高，是因为我们的身边没有一个是象棋高手。你为什么经常玩麻将，是因为你的身边有打麻将的人，他们天天给你打电话，告诉你他们“三缺一”，正等着你来。

1992 年，在香港的一次鸡尾酒会上，我见到李嘉诚，他说了一句很有哲理的一句话：青年人的成功往往源于他最初的梦想。我想，人为什么会产生梦想，是因为环境激励了他，从周围成功者的现在，看到了我们所梦想的将来，所以，要成功就一定要和成功者在一起。李嘉诚是亿万富豪，如果你天天和李嘉诚在一起，他点拨你一下，你就会成为千万富翁；如果你天天和卖茶蛋的在一起，他点拨你一下，你明天就会去卖茶蛋！

成功往往源于你最初的梦想！

建立在梦想之上，再确立具体的目标，然后充满信心地计划与行动，成功就会离你不远了。许许多多的人之所以没有成功，不是他们没有梦想和目标，也不是没有计划与行动，甚至也不缺乏信心。只是没有把他们连接在一起形成人生的价值链。

1989 年，当我的新书《如何赚大钱——推销术》出版之后，许多企业和团体请我去讲“如何赚钱”。甚至有的主办单位提出一个更具体的题目：“如何成为百万富翁？”。我慷慨应允。然后口若悬河、滔滔不绝、倒挂长江，侃侃而谈了三个小时，台下掌声雷动、赞不绝口、心花怒放，群情激奋得好象每个人都已经成为了百万富翁！

那次演讲的成就感让我久久不能入睡，于是，想起了我的演讲老师王洪庆先生说的：“你在台上怎让讲，台下就怎让讲你。我有资格讲这个题目吗？我是百万富翁吗？回答是：不是！只不过实践一些成功法则刚刚成为“万元户”。检讨之后才发现：那场演讲是成功前的梦想激励，而不是成功之后的心得分享。我们的使命是如何通过今天的梦想去激励明天的成功。因为我们的梦想决定了我们的命运。



1994年，我踌躇满志，准备在香港开设“如何成为百万富翁的课程？”。想分享一下我个人的心得。我的经纪人问我：“你是千万富翁吗？”。“还不是”，我回答：“但事情向好的方向发展”。他说：“那我给你讲个故事：

一个圣诞节的晚上，妻子带着孩子去教堂参加活动。不信主的丈夫独自一个人在家。这时，外面下起了大风雪，他坐在壁炉旁，看着外面的漫天大雪。突然，他听到碰击窗户的声音，声音越来越大。他向外看，但什么也看不见。于是他决定出去看个究竟。原来，在屋外的田野上，有一群南飞的大雁，被暴风雪阻隔在农场上，它们没有食物，又找不到避雪的地方。所以舞动翅膀，到处乱飞。

这些可怜的大雁，我怎样做才能救它们呢？他想到了又安全又温暖的谷仓，在那里，它们可以休息一晚再上路。于是，他打开谷仓的门，并做着手势，可那些大雁还是乱飞，根本就没有注意到谷仓。所以，他开始学鸟叫，呼唤它们，没用！他又开始大喊大叫，挥舞双臂，跳上跳下，可那些大雁还是视若无睹。他靠近它们，想藉此引起它们的注意，不料，这些大雁以为他来意不善，结果飞得更远。他到屋里拿了一些面包，用面包屑撒成一条引到谷仓的道路，但是他们还是不明白他的意思。他沮丧极了，因此不顾一切地跑到它们后面去赶它们，想把这些大雁赶进谷仓，结果它们还是乱飞乱跳，就是不进谷仓。结果，没有一个办法行得通！他怎么也不能叫它们进去那又温暖又舒服的谷仓，他怎么也不能让它们进去那唯一可以救它们生命的地方！

在彻底失望时，他忍不住问：‘为什么它们不听我的话呢！为什么他们不肯跟着我走呢！他们到底怎么了？是不是有毛病啊？难道它们不明白，那是一个唯一可以使他们在暴风雨里保命的地方！我到底怎样做才能救它们呢？’在思考之间，他领悟到一个事实：它们不会跟人走的。‘那我怎样救它们？’他自问，‘除非我也变成一只雁。只要我能变成一只雁，那我就能指示它们，救它们了。它们会听我的话，跟我走，而不会怕我了。它们会相信我，我也就可以把它们领到安全之处。’”

他讲完后，我楞住了，是啊！只有我们成为我们要改变的，我们才有力量去号召别人积极追求改变。一个渴望成功生命只能被另一个渴望成功生命所激励，我们之所以要拥有梦想而远离失败，是因为我们不想成为别人的污染源；我们之所以极力与失败绝缘，是因为

我们不想让自我的成功感染上失败的病毒。“与成功者进行人脑联网”到时候你想不成功都难！

课程虽然没有开，但我着手构建适合不同目标的人们可以借助的成功系统，而这个改变命运的动力系统中，一个非常重要的部分就是：梦想！

可能我们的目标各不相同，可能我们的财务状况有所差异，可能每个人对成功都有自己的定义。但只要在我们的生活中每时每刻都拥有强烈的梦想，我们就能最大限度地降低生命的成本，最有效地掌控生命的进程。这正如刻在美国宇航中心的那句话：只要我们能梦想的，我们就一定能实现。

成功的周期已变得越来越短，人类的财富每五年就会重新分配一次。所以，今天你我兜里有没有钱、有多少钱并不重要，重要的是了解下一个周期财富分配的原则。更为重要的是用人生非工具性的目标去诠释成功的内涵。

正如著名营销学者、管理学专家杨谦教授所告戒的那样：改善心智比赚取金钱更为重要。良好的心智可以使你在生活中失而复得；而不良的心智可以让你在生活中得而复失。这也是为什么这本书命名为《控股人生》的原因，遵从书中的原则，你会发现赚钱并不是一件很难的事情。重要的是如何实践这些原则去管理比金钱更重要的成功。因为管理成功比创造成功更难。这就是惠普公司中国全球产品总监高建华先生之所以讲了 12 盘 VCD 去和企业家谈可持续发展的原因。

投资脖子以上的部分——这也许是知识经济的首要竞争法则。今天，人们没有安全感的不仅仅是自己口袋里的钱够不够多，而是自己脑袋里的知识有没有生产力。这已经不是知识竞赛的时代了，而是知识组合智慧创新的时代，今天，谁能针对未来去定义梦想，并面对目标去组合知识，同时实现智慧资本的市场价值，谁就有可能成为未来的赢家！

其实，每一个人面对不可知的未来的时候都会有不安和恐惧。为了应付千年虫问题，直到这本书出版的时间，许多家庭还在用上一个世纪末为防御停水停电而积存的食品。幸运的是，千年虫并没有造成大的灾难，但人类却为此付出了昂贵的代价。只是因为当初的设计者没有前瞻而系统地思考这个问题。而在你生活当中所做的重大决定里，有没有给自己的生命埋下千年虫呢？



如何才能掌控未来，请记住学习型组织推广者张果宁教授的忠告：不可知的未来是学习的巨大动力，今天，学习已经变成成本、变成竞争力、变成利润！学习——正如彼得\*圣吉所说：比对方学得更快更好是战胜竞争对手唯一的方法！

让我们通过学习来好好作“人生”这门功课。这其中，梦想就是这样一种力量，他能让你还没有成功的时候就具备成功者的信心，正如“中华企管网”总裁成天所言：“成功就是你昨天所坚持做的事情，在今天体现出了价值。”

梦想，她能让你在成功之前就习惯成功，而不至于成功到来的时候手足失措而丢掉她。让你在心力疲惫的人生旅途中依然能清晰看到生命的远景。这本书之所以能够出版，正是“人间远景”公司董事长刘景斓先生梦想力量的结果。

我记得在三年前，他在采访我的时候就对我说过：我希望有一天能出版你的书，好让更多的人去了解这些有效的原则。如果不是他的执着和敬业，这本书不可能这么快的面市。

生活，往往让我们自觉羽毛未丰的时候就把我们投入到她的艰辛里去打造我们的梦想。当我们走向社会的时候，就好比股票上市了。在人生的股市中，我们如何掌控自己的命运？在凤凰卫视《经贸周刊》节目专访中，主持人——中国十大策划家赵强先生和我正大谈企管之道而忘记已拍摄完毕的时候。在旁监制的李崇制片说了一句让我印象十分深刻的话：“我感觉我不是在拍节目，我好象在投资两个绩优股。”是啊！正是生活当中有如此温暖的激励。才让我们牢记这句话：生活没有彩排的机会，每一天你都要以正式上场的姿态拌好她！

成功有梦，控股人生！

## 中国人的成功心智模式

改革开放以来的 20 多年间，在中国社会的各个行业出现了一大批名人，他们之中的政治家、企业家、作家、艺术家、科学家、主持人、记者、运动员、教练、教师、社会工作者等等，他们是新时期的成功者。改革开放以来的 20 余年间，中国出现了一大批企业家，他们有的光辉一时，而后轰然倒下，或者无奈地悄然淹没在众生之中；有的继续高歌猛进，成为他所在行业的象征与代表。一个人究竟需要具备哪此心智，才有可能成为一个有长远发展前途的大企业家？

新时期的历史就是中国社会由政治主导向经济主导转变的历史，在这个转变的过程中，社会对人的强制性控制逐渐减少，社会留给个人施展才华的空间不断拓展，这个时代大背景给各行各业的人提供了一次大机遇，那些各方面素质突出、渴望干一番大事业的人，敏锐地、紧紧地抓住了这个大机遇，把自己的才华与能力尽情地发挥出来，成为新时期的成功者，新时期的名人。

我们系统研究了 500 余位当代中国名人的成功经历，发现 15 种普遍起作用的因素，它们决定一个人能否成功。我们的基本观点是，对于一个成功人士的整体来说，这 15 种心智都是重要的，但是具体到每一个奋斗者个体来说，因为职业的不同，每一种心智的重要性也就有所不同。我们根据这些心智作用的大小，作用时间的长短，在各种行业中适用的广泛程度，给这 15 种心智排出顺序，依次是：

### 1、紧紧抓住市场机遇

抓住机遇的能力是这 15 种心智的核心心智。所有名人的成功经历都无可辩驳地证明，抓住机遇是一个人成功的关键性、决定性因素。机遇的本质是社会发展的一个阶段所产生的一种必然要求，在这些要求产生之初，如果一个人能够敏锐地洞察它、抓住它，或者因偶然因素撞上了机遇，即使他不具备较深厚的功底，较突出的才华，其他心智也很一般，只要他能抓住这个机遇，他就能获得成功，起码是一个阶段的成功。



但是，我们所说的成功，是一种大的持久的成功。这样，一个人要抓住的就是那些大机遇。大机遇就是那种普遍的、持久的社会需求。因此，发现大机遇，抓住大机遇的能力，就成了一个人获得成功的所有心智中最重要的心智，是一个人成功的起点，也是其他所有心智指向的标的，其他的所有心智，最后都要归结到抓住机遇的能力上。

对大企业家则言，抓住市场机遇就是他的使命。大企业的发展与普通企业不同，它不是那种每年保持一个大致相同的增长率的滚动式发展，而是在其发展过程中，抓住、利用几个大的机会，实现跃进式发展，从而迅速成长起来。因此，一个企业能否成为大企业，决定性因素就是企业家能否抓住重大的市场机遇，抓住市场机遇就成了一个大企业家最重要的任务。不断地寻求，把握大的机遇，更需要具有这样的潜能，需要有这样的素质，意识与眼光。

具体到当代中国的实际，抓住市场机遇更显示出它特别的重要性。20 年来的中国经济发展大约经历了 5 次波动，每一个波动变自然形成一个经济波峰与波谷。大的机会一般而言是在经注波谷的末期开始出现，大企业家就需要分析各种市场因素，断定机会的来临，调动自己所能掌握的人力、物力，做投入的准备，一旦机会到来，就尽力抓住它，并迅速扩张，形成规模。而机会的消失，一般在经注波峰就开始酝酿，一个大企业家必须能认识到这一点，做出应对的准备，如同武侠小说中高手过招一样，不把招数使“老”，否则，他将面临灾难性的后果。无数曾经辉煌过的企业家所犯的共同错误就是招数使得太“老”，对机会看得不准，没有把握住它消失的时机，在当代中国，要想成为一个连续发展的大企业家，抓住机遇这一点至关重要。

## **2、具有敏锐的政治头脑**

政治对中国经注发展具有巨大的作用，从而决定大机会的来临与消失；其次，政治与政策决定某些行来的发展，比如房地产业，就是在邓小平同志视察南方的重要谈话之后迅速发展起来的；第三，政治与政策决定某些地区的发展速度，比如特区的开办、海南设省、开发浦东等等。政治给中国经济带来大的机遇，中国企业家应研究政治动态，抓住这些机遇。政治与改革还给企业发展带来一定的风险。因为中国市场不成熟，经常面临“一放就乱”的局面，这就需要政府进行干预。政府的干预从宏观上、全局上来说无疑是正确的、有利的，但对于某些行业、某些企业来说，也会带来暂时的困难。企业家就需要时刻关注政府动向，研究它可能给自己企业带来的风险，采取措施以避免这种风险，求得企业的长期发展。



“紧紧抓住市场机遇”排在“具有敏锐的政治头脑”之前，因为政治只是影响机遇的来临与消失诸多因素中的一种，大企业家更需要从宏观上关注、研究各种影响市场的因素，敏锐地抓住大的机会。这两点是决定企业家决定心智的，对于企业家把握大局做出大决策，起着关键性的作用。

### **3、具备超常的勇气与魄力**

这一点与以下的一点即“思维周密、分析能力极强”一起，共同构成一种对大的决策的实施能力。超常的勇气与魄力也是针对大企业家而言的，对于一个小企业与小企业家来说，谨慎可能更重要一些。不是说大企业家不需要谨慎，但面对大机会——大机会必然伴随着较大的风险——过度的谨慎可能就使他错过了这次机会。超常的勇气与魄力，表现在企业家身上，就是一种对大事业的热情，做大事业的理想，他不满足于小的事业，总是千方百计地要把事情做大，只有大事业才能激发他的勇气、他的才智，才能使他的能力得到淋漓尽致的发挥。这是一种根本的动力，它使一个企业家在竞争激烈的市场上不断地抓住大机会，做出大决策，完全拒绝“小富即安”的思想，把企业不断地做大。这种心智的来源是企业家那种强悍的、强硬的个性，这种个性不仅使企业家面对机会和风险时敢于做出决策，而且当企业发展面临暂时的、或者是巨大的困难与挫折时，这种勇气与魄力也能帮助他正视困难、蔑视困难，不被这暂时的困难遮挡住视线，从而超越困难。超常的通气与魄力作为大企业家的关键心智还因为，这种心智是无法替代的，领袖可以对局部的小事考虑不周，因为军师与智囊可以弥补这一点，但领袖决不能懦弱。

### **4、思维周密、分析能力极强**

这是把理想与热情、勇气与魄力变为现实利润的实施能力，是领导、操纵、运作一个大企业的核心能力。这种运作能力，更体现在实施一个大项目、开发一个大市场上面。这种动作能力，更体现在统筹方方面面的因素，判定哪些是有利的，哪些是不利的；企业家要根据对前景的判断做出具体实施的决策，确定实施一个大项目的步骤。这就需要他思维周密，分析能力强。思维周密对于大企业家的意义在于：第一，能够从全局的、长远的观点看问题。这样，他不仅不会被一些有利因素迷惑，作出“冒进”的决定，也不会被暂时的困难迷惑，作出“冒退”的决定，而是看透复杂局势的方方面面，稳扎稳打，长期发展。第二，对于关键细节的充分注意与周密考虑。我们都会有这样的经验，一件小事初看起来似乎无足轻重，但当事情

发展到一定程序时，它就成了关键性因素，甚至决定事情的成败。第三，对关键问题的超常敏感与把握。许多大的市场机遇和大的危机潜伏和隐藏在头绪纷繁的具体事务和事情之中，企业家要从中发现大机会的蛛丝马迹，把握危机出现的苗头，企业家需要有这样一双“火眼金睛”。

“紧紧抓住市场机遇”的能力与“敏锐的政治头脑”是决定一个大企业家的决策心智的，“具备超常的勇气与魄力”与“思维周密、分析能力极强”是决定一个大企业家决策之后的实施能力的。这4种心智都属于深层的内在素质，是大企业家与中小企业家相区别的明显标志。

## **5、深厚突出的功底与才华**

功底与才华实质上就是一个人用以满足一种社会需求的能力，它是一种内因，是决定一个人能否做成一件事，能把这件事做到何种程序的因素。一个人只有具备一定的才华，才可能满足他所发现的那一种社会需求。深厚的功底与突出的才华与大的机遇相结合，就可能造就一个大的成功人物。功底是愈厚愈强，深厚的功底使人在把握住机遇之后潜力无穷，可以把一次机遇的内涵最大限度地挖掘出来；深厚的功底还可以使你举重若轻，反一件事情做得圆满周到。才华是一种创造力，而创造力就是一个人与大众相区别的标志，使你在社会中显现出来，而不是沉沦其中。创造力使你能为社会提供一种新的东西，可能会创造新的社会需求，把机遇发挥到最大值。

## **6、坚定的信念**

一个人若想成就一番大事，除了抓住机遇，具备一定的功底与才华之外，还要有一种强烈的精神力量，这就是我一定要做，我一定能做成，为了做成事不惜付出的精神动力，这种精神力量就是信念，信念在两个方面起决定性作用：第一，当一个人遇到巨大的长期的挫折与困难时，强烈的信念能够帮助人克服困难、战胜挫折，向既定的目标继续顽强努力；第二，当一个人取得初步成就后，一种做大事的信念使他不满足于现有的成绩，从而锋芒内敛，向着更高的目标勤恳踏实地前进。

信念与机遇的关系是，有信念的人更容易抓住机遇。这是因为：首先，有信念的人总是在关注着机遇的出现，当机遇刚刚透露出苗头时，他就能敏锐地察觉进而牢牢地把握；其次，有



信念的人不容易放弃，机遇需要等、需要碰，信念不强的人在经过一段时间的努力之后，机遇仍然没有来临，他很可能就会放弃，而这时候，而这时候，机遇偏偏就出现了，留给他的只能是后悔。

## **7、极强的承受能力**

承受力是一个人承受压力，战胜压力的能力，它还包括初步成功之后，承受荣誉的能力。这种能力的产生与变得强大，这种素质的养成，有赖于前面所述的那几种心智。功底与才华的增强可以增强一个人解决问题的能力，能力强了压力自己就显得小一些，信念坚强的人承受力也强，因为做大事的信念可以帮助人承受奋斗过程中出现的困难，使人不满足于目前的成就，不会被荣誉压倒。敬业精神突出的人承受力也突出，因为热爱会使人无所畏惧，全身心的投放会使人更快地找出解决困难的办法。当代中国 20 余年间的发展，不仅给企业家带不了巨大的机遇，因为经济波谷与政治影响，也给企业家带来巨大的风险与困难。任何一个想长期发展的大企业家，都必须面对这些困难，战胜这些困难，这就需要有极强的承受能力。决定这种能力的因素是：第一，超常的能力与魄力，想做大事的勇气与魄力能支撑一个人在困难时期坚持下去；第二，思维周密，分析能力极强，是这种分析能力使企业家在困难时看到有利的因素，从而找到解决困难问题的办法。这种能力的具体表现就是，在企业处于低潮时坚持下去，积蓄力量，解决问题，以迎接企业新一轮的发展。

## **8、虔诚的敬业精神**

敬业精神是基于对一件事、一种职来的热爱而产生的一种全身心投入的精神，它的实践性更强一些，它对于成功的重要性在于，一个人的成功需要大的机遇，需要一定的功底与才华，需要强烈的信念，也需要把这一切付诸实施的精神与做法。在一个高亢社会发育初期，比如现代中国，人胶的普遍心态是急功近利，缺乏把一件事精雕细刻的耐心，缺乏十年磨一剑的意识，缺乏为自己设立一个高标准，并长期朝着这个高标准不懈努力的精神，也就是缺乏敬业的精神。这时候，敬业精神就显得格外宝贵。一个具有较强的敬业精神的人，也许会丧失一些短期的利益，但从长远来看，敬业精神给人带来的个人信誉与产品信誉定能使他获得更大更长久的成功。

## **9、高水平的管理才能**

管理才能是企业家的核心才能，它是一种综合能力，是前边几种心智所决定的一种素质，高水平的管理才能，使企业的各种生产要素——土地、资金、劳动力——整合起来，产生一种群体效益。企业能否实现效益，管理水平的高低起着直接的决定作用。我国的企业，管理水平普遍不高，名鼎鼎的联想集团，在 1991 年时还得到过这样的评论：惊人的效益，惊人的混乱。市场经济的逐渐成熟，买方市场的形成等一系列新情况使管理越来越重要。在未来的竞争中，谁能提高自己有效的管理水平，谁就能获胜。

## **10、高明的用人之道**

用人是企业管理的核心问题，因此，排在“高水平的管理才能”之后。中国民营企业的发展初期，核心人员一般是家族成员或“哥们儿”，这对企业的发展是无害的，甚至是十分有利的，因为他能保证人员的齐心协力。但当企业发展到一定规模时，这些人员的素质可能跟不上企业发展的要求，这就需要从外部招聘高水平的人才。怎样招聘人才，怎样留住人才，怎样培植人才发挥作用的土壤等等。就成了一个企业能否持续健康发展的关键。而中国企业普遍地在用人上有很大的问题。这一方面是因为企业心理比较浮躁，一些稍有水平的人总想自立门户，不能和衷共济，共同致力于一个大企业的长远发展；另一方面即与企业家的用人之道有关，多数企业家采取单一的金鱼激励，忽视人才在地位、权力与荣誉上的心理需求，造成企业人才流失，尤其是高层人才流失比较严惩给企业发展带来很大的负面影响。另外一点，未来的竞争不仅是产品与服务的竞争，更是人才的竞争，而人才在目前的中国，是一种稀缺性极强的资源。一个企业家若想使他的企业有长期的发展，必须能够吸引、使用一大批人才，因此，发现人才、培养人才、储备人才就应该成为一个大企业家日常化的、长期坚持做下去的一件事。

## **11、高度重视信誉**

要想成为杰出的企业，必须能为社会提供高质量的产品与服务，对公众来说，提起那些世界知名的大公司，首先想起的就是高质量的产品与令人满意的服务。在当代中国的买方市场出现之前，产品一直是短缺的，一些不太重视信誉的企业也许以前还有发展的空间，但绝不可能成为知名的大企业，即使大做广告也只能获得短期的名气。而现在，中国逐步进入买方市场，信誉差的企业将越来越难于自下而上对于一个大企业家来说，首先必须树立重视信誉的



观念，只有具备了这种观念，才可能有为提高信誉而采取的行动；其次是要有提高信誉、保持信誉的运作能力，这取决于企业的管理与用人。中国当代大企业家在这点上是比较出色的。

## **12、良好的个人魅力与个人形象**

特殊个性是一个人性格的表现，它有一种先天性因素。它决定一个人从事什么样的职业，在一定程度上决定他在这行能干到多好。这并不是不可改变的，“读书可以锻炼气质”，因此，功底的增强有助于人的性格的改造。同样，一个人可能因为在某方面有强烈的信念，也会磨砺自己的个性，或者发扬性格中的优点，或者改正某些方面的缺陷，使它适合于这种信念。

个性并无好与坏之分，只与是否适合于个人所从事的职业相关。对于中小企业家来说，个人魅力与个人形象不术重要，他更看重的是权力的行使。而一个大企业家，他表现出来的首先是一个独特的人，一个具有极强的魅力与风采的人，即使他不是企业家，而是从事别的什么行业，他仍旧具有吸引力，具有领导才能。

个人魅力与个人形象对于造就一个大企业的重要性在于，他要掌管一个大企业，一个大企业应有属于自己的独特的企业文化，需要一整套系统的指导思想、经营理念，而这些正是一个企业的灵魂。企业有了独特的灵魂，才可能吸引人才，才可能迅速地、持久地发展。企业家个人魅力与个人形象的形成是有一定条件的，首先是一定的知识结构，企业家也许不必具有多高的学历，但他一定要对自己所处的行业有较深入的认识；其次是一定的人格修养，不能使下属对企业家的人格感到失望与反感。有许多企业家在自认豪爽的同时被大多数受过高等教育的下属认为是粗俗，可以想见这些下属会有什么样的工作情绪；第三是要有一整套的对一些根本性问题的看法，这种看法不是奇谈怪论，而是基于对现实精确细微的了解作出的独到评论，这样别人才会服你，企业家才会建立起不仅仅基于权务的权威。

## **13、良好的人际关系**

在当代中国名人的成功经历中，良好的人际关系起着至关重要的作用。中国社会历来是重视人伦的社会，要想在这样的一个社会中取得成功，没有良好的人际关系是不可想象的。尤其是一个其他素质不特别出色的时候，人际关系更是成为他能否成功的关键。俗话说“一个好汉三个帮”，一个人即使各方面心智都很出色，他一个人也不可能包打天下，做出大的成

就。一个人的力量总是有限的，我们做事总需要借助他人的力量。良好的人际关系可以帮助你获得贡遇并抓住机遇，也可以帮助你坚定信念，增强你的承受力。

良好的人际关系还有帮助你清除前进道路上的障碍的作用。我们在生活中都有这样的经验，有些人并没有能力帮你干成一件一，但他却有足够的能量使你干不成这件带就是所谓“成事不足，败事有余。”因此，我们特别要对那些有才华而又勇于任事的人提出忠告，尤其是你想竞争某个职位时，人际关系至关重要。

## **14、善于表现自己**

我们的研究发现，当代中国名人是很善于表现自己的。对于以谦虚为美德的传统中国人来说，主动表现自己一向是不被接纳的一种行为。但在一个商业社会里，要想取得成功，就必须具有主动出击的意识与做法。一个人才高盖世但从不表现，则任何机遇都不会来临，又怎么能向社会证明自己的能力呢？对于大多数人来说，善于表现自己并不是指制造新闻，被各种媒体频繁地报道，而臬恰如其分地在工作、生活中表现自己身上那些优秀的东西，比如才华、个性、人际关系等。表现自己善于处理人际关系而不被视为两面三刀，这就要掌握表现的火候，也就是度。决定你是否善于表现的，是你本身的功底加上你对于社会和人的理解。

善于表现自己有助于一个人抓住机会。酒香不要藏在深巷中，而要摆到大街上来，那里人多，识货的顾客也就多。现代社会里，人人都应有公关意识，那要向公众介绍自己，使公众熟悉你的才华、成就与特点，机会才会来临，成就才更具有社会性。

## **15、雄辩的口才**

把口才排在最后的原因是：第一，口才是一种结果，是被其他素质抽决定的，一个人只有具备一定的功底与才华，并且愿意表现自己，才可能有良好的口才；第二，口才的重要性与职业有关，那些以独立钻研为主的人对口才的依赖程序就会降低。口才对于一个人成功的重要性在于，首先，口才可以证明你头脑的水准，给别人判断你的能力提供一个外在的依据，这有可能为你带来机遇；其次机智可以使你在面临语言的刁难时借题以挥，解除你的困境；最后，幽默是口才好的标志，幽默是人对挫折的一种超脱，是一种高明的自嘲，使自己摆脱挫折的困扰，生命力得到解放，向着新的目标前进。



21 世纪已向我们走来，中国的市场经济也将走向有序与成熟。商业社会发展初期所产生的那些时代病的恶果，也将在这个时候减少乃至消失。这些时代病有过于重视对机会的寻求与把握而忽视对功底的积累，过于重视效率而忽视质量，急功近利、心浮气躁从而严惩缺乏敬业精神。功底与敬业精神随着市场的成熟日益成为社会渴求而供给普遍不足的稀缺性极强的资源。谁拥有这两种资源，谁就能在未来的成熟的市场经济社会中更强有力地把握自己的命运。因此，那些期望在未来取得大的成就的奋斗者，从现在起就应该踏踏实实地积累，开始培养对于本职工作的热爱。我们知道，在任何社会中，任何人想要获得大的持久的成功，必定需要按部就班的长期准备，必定需要长期的不间断，不松懈的努力。任何速成法，不论他说得多么神奇，都不会造就任何大才，能否造就小才也值得怀疑。大树的根都扎得深，长得也慢。越高的楼房，地基往下打得越深、越牢固。高高的金字塔耸立千百年，是因为它有巨大的、牢固的基座。这些最简单、最朴素的道理，往往就是最有用、最根本的道理。

## 心智的宝藏

### 唤醒沉睡的巨人

很多人沉睡不醒，因为他们不知道在他们内心里面有着无限的智慧和爱的“金矿”。不论你要什么，你都能抽取出来。激发心灵的潜能就是探索你的心理力量。

为什么要探索心理力量呢？因此，它能够帮助你：

- (1)终身获得生理健康，心理健康、幸福和财富。
- (2)在你所选择和从事的事业中取得成功。
- (3)得到一种方法，用于应用其他一切已知或未知的力量。

要学会应用心理力量，这对你不会是很困难的，不会比你第一次转动电视机的旋钮更困难。

第一个小孩都会转动电视机的旋钮，以选择他喜爱的节目。他这样做，既不知道电视机的内部结构，也不知道有关的技术。但这不是要紧的，孩子们所要知道的一切无非是如何正确地转动旋钮或推按按钮。

你能在此处了解你如何能“正确地转动旋钮或推拉按钮”，以获得想要的东西。你拥有一种机器，这种机器有许多组成部件，而每一部件本身就是一种电子结构，就是电的奇迹。它能发射、接收，记录和传送能量。

你所拥有的这种奇妙的机器是什么呢？那就是你的身体；那个电子的奇迹又是什么呢？就是你的大脑和你的神经系统。你的身体正是通过大筋和神经系统而受到控制，你的心理也是通过它们而发挥功能的。

一个人无论成功或失败，一切评价都决定于他自己，因此，若想成为一个有所作为的人，并非将眼光放在别人如何成功上，而是专注地正视自己的内心。



美国著名心理学家墨菲博士说：“如果你能打开心灵的眼睛，正视自己心中无穷的宝藏，等待你去挖掘探索，只要你努力开采，必定会有一个美好又充实的人生。”如果你不知道自己已拥有财富而向外寻求，那就等于舍本逐末了，犹如一个人并不知道拥有银行存款，便会时时担忧经注拮据的问题，终日为钱奔波而苦恼，这岂是人类之福？

而当有人问到“什么是成功所需的心智？”时，大都由于对潜意识运用惶然无措而无以对答；其实，“成功”的定义并不需要特别或新的才能和技术，因为这些外在条件可以适时补救，至于真正的关键仍在于如何将自己的潜能诱导出来，并且善加利用。

的确！难道不是这样吗？我们不是经常自己手中已拥有宝藏，却反而时常向别人求取吗？

一个人只要真心期盼，愿望绝对不是遥不可及，也并不是永远无法实现的，因为开启希望的钥匙，就在你身边。换句话说，你所渴望拥有、实现的东西，完全仰赖你本身所具有的特殊才能。

### 突破冰山

在你看来，什么是亘古以来的主要奥秘？原子能的奥秘？星际旅行？不，都不是。那么什么是这主要的奥秘呢？在哪里可以找到它？又如何能吸取它并将它转化为行动？答案很简单。这奥秘就在你自己的潜意识中（绝大多数的人想不到的地方）。在你的潜意识中，可以找到那奇妙、可以创造奇迹的力量。

你只要学会如何吸取，并发挥出你潜意识中所隐藏的力量，你就可以为你的生活带来更多的力量、幸福、健康和喜悦。

你不需向外寻求这种力量。事实上，你已经拥有它了，但是，你必须学习如何去运用它。你要了解它，发便能将它应用于你生活中的每一部分。

所谓潜意识，顾名思义，是一种意识下意识，即隐藏式的意识。自从奥地利心理学、精神分析家弗洛伊德发现了潜意识以来，人类对自身有了很多的了解。

弗洛伊德更将潜意识比喻为一座“冰山”，至于浮出水面的部分，往往只是冰山的一角罢了。

意识就是浮出水面的那一小部分，潜意识指隐藏于冰山之下的部分而言，属于本能的一种。诚如你我所知，想要成为一个健全的社会人，必须兼顾意识与潜意识。

关于意识与潜意识的比例关系，有人认为是 1: 9 也就是，原先我们所认为的意识部分，其实只占了 1 成左右，其他 9 成竟是深藏未露的潜意识。由此推测，当我们下达判断时，绝大多数是潜意识的力量所致。

可见，根据意识来判断人的气质，性格往往并不确切，因为一般的判断或领先常识处理事物时都有一定限度，较难借以察觉出真正自我。惟当突发状况之际，潜意识才会从内习深处对意识送出精神信息，方可察觉真正自我的面目。

换言之，潜意识和意识终会合成一体，进而影响我们的想法和行动，因此，除了自己可感觉的意识之外，也要用心聆听心灵深处意识的表达。我们所说的“敏感者”，应指善于利用潜意识的人。

你生活的 90%以上是属于潜意识的，因此无法利用这种奇妙力量的人，都是生活在一个极为狭隘的范围里。

## 心智的定律

我们的心智有两个不同的方面，即意识与潜意识。意识的心智就好像是在船上的领航员或船长，他指导航行，并下达命令给在轮机房里面的船员，而在轮机房里面的船员则控制锅炉、仪器等等。在机房里机的船员不知道他们向哪里航行，他们只是听命令行事。船上的船长根据罗盘、六分仪，或其他仪器来下达命令。如果他下错了命令，在机房里的船员也只有遵命行事；即使船正向岩石的方向开去，他们也不知道，他们之所以听从他的命令。乃是因为他是负责下达命令的人，而他们必须听从他的命令。船员不可以回嘴，他们只执行命令。



船长是他船上的主宰，他的命令必须执行。同样，你的意识是你的船的船长和主宰，而你的船在此处是指你的身体、环境，以及所有和你有关的事务。你根据你的意识所认为，所相信是真实正确的资料，下达命令，而你的潜意识则接受命令。

你的潜意识一天工作 24 小时，为你做所有的事情，把你习惯所想的一切结果，都呈现在你的面前。

一旦意识接受了一个观念或想法之后，它就会立刻开始执行。极微灵敏而有趣的事实是，潜意识的定律，就是不论想法是好是坏，它都一律遵照执行，当应用到消极的一面时，这定律就成了失败，挫折、不幸的原因。不过，如果你习惯的想法具有调和与建设性，你就会获得完美的健康、成功和发达。

在你开始依正确的方向去思想和感觉之后，你心理的平静和身体的健康就会成为确定不移的事实。因此不论你的心宣称要什么东西，而且觉得一定会得到，你的潜意识就会接受这个意思，并且会反你要得到的东西带给你。你惟一要做的事是，使潜意识接受你的想法，而后你的潜意识的定律就会实现你想得到的健康、=和平或是地位。你下达命令，你的潜意识就会忠实地按照你印在它上面的想法，产生出你所要的东西。你的心智的定律是这样的：你会从你的潜意识得到它的反应或答复，而这反应或答复乃是你的潜意识根据你想法的性质，或你在意识中所持的观念，而产生出来的。

你的意识有时候可以称做你的客观心智，因为它处理外在实物，客观心智体察认知客观的实物世界，它察知的媒体是你的 5 种身体感官，你的客观心智，是你和你的环境接触时的指导和导引，你可经由你的 5 促感官去熟悉知识。而你的客观心智则经由观察、经验和教育的方式学习。如前面所指出的，客观心智的最大功能是推理。

你的潜意识常常会被称做你的主观心智。你的主观心智体察认知它的环境，并不凭借你的 5 种感官，而是以直觉去认知。它是情感、情绪所在的地方，也是你记忆的储藏室。你的客观感觉终止 5 的时候，正是你的主观心智发挥它最大功能的时候。也就是说，它就是在你的客观心智处于终止或昏睡状态的时候，自动显示出来的智慧。

你的潜意识不会争辩。因此，如果你给予它错误的指示，它也会将它们当做是正确的，并展

开支行，使它们发生，并变成状况、经验和事件。所有发生在你身上的事情，都是根据你所相信，且印入到你潜意识之中的想法而发生的。如果你已经传达了错误的念头给你的潜意识，克服这些错误念头最可靠的办法，就是经常重复地说出具有建设性、调和性的想法，使你的潜意识接受，并且形成亲的、健康的相法和生活习惯，因为你的潜意识正是习惯所在之处。

你的意识习惯想什么，就会在你的潜意识里面留下深刻的痕迹。如果你习惯的想法是调和的、和平的、具有健康性的，这对你来说就有极大的好处。

如果你过支沉湎于恐惧、忧患，以及其他破坏性的想法中，补救的办法就是认识你潜意识的万能力量，并颁布获得自由，幸福和完美、健康的命令给它。由于你的潜意识具有创造性，并赋有你的超人的资源，它就会努力地创造出你所要获得的自由和幸福。

潜意识心智赋予你超人的智慧

心理学家指出，当你把低的想法传达到你的潜意识心智时，这个想法就会印入到你的脑细胞中。一旦你的潜意识接收到任何一个观念，它就会立刻开始行动，反这个观念变成事实。它会综合运用你一生所得到的所有观念和每一点知识，以达到它的目的。它用你一生所得到的所有观念和每一点知识，以达到经的目的。它会吸取并运用你内在无限的力量、精力和智慧，它会集合运用自然本性所有的定律，以实现它要做的事。有的时候，它似乎可以立刻为你的困难找出一个解决的办法。但是有时候，却需要好几天，好几个星期，或更久。它发挥作用的方式很多，超乎你的想象。

你的潜意识会接受烙印在它上面，或你意识上相信的事物，它既不像你的意识一样，可以把事物的道理演出来，也不会和你争辩。你的潜意识就像土壤一样，会接受任何种子而不论其好坏，你的想法很活跃，就好像种子一样。消极、具破坏性的想法，会继续在你的潜意识中发挥它消极的作用，到时候就会把和它们相对应的东西形诸于外。

请记住：你的潜意识不会去证明你的想法是好是坏，是正确的或不正确的。但是它会根据你的想法，或暗示的性质，产生相应的回称。例如，如果你的意识认定某件事是真实而正确的，就算那事情本不是虚假而不正确的，你的潜意识仍然会接受它，认定它是真实而正确的，并且致力于使它产生出必然的结果，因为你的意识已经认定它是真实而正确的了。



由心理学家及其他的人，对处于催眠状态中的人所做的许多试验显示出，潜意识不能对需要经过推理的事加以选择、比较。这些试验一再地显示出，潜意识会接受任何提示，而不论这些提示是多么虚假，不正确，一旦接受了某一项提示以后，它就会根据这项提示的性质产生反应。

下面的说明足以显示潜意识对提示的服从性。如果一位催眠家对被催眠的人说他是拿破仑，甚至于一只猫或狗，那个被催眠的人就会丝毫不差地依照所提示的角色行动，一时间之他的个性会完全改变。他会相信，自己就是催眠家所告诉他的那个角色。

这清楚地说明了，你的意识推理心智和你那不具人格，没有选择能力的潜意识之间不同的地方，由此可见，选择那些可以赐福于你，为你治好疾病、鼓励你、带给你灵感，并使你充满喜悦的想法，观念和前提，是极为重要的。

从现在开始，将和平、幸福、美善、正确和成功的思想种子种下，带着兴趣安静地思想这些德性，并具在你的意识推理中完全接纳它们，不断反这些美好的种子（思想）播撒到你心智的花园里，你就会获得辉煌的成果，你的潜意识可以比为土壤，所有的种子不论好坏都可以在上面生长出来。人可以在荆棘上采到葡萄吗？在柳树上面采到苹果吗？不可能的。因此，每一种思想就是一个因，每一种状况就是一个果。甚至这样的推理，若你期盼只获得合意、值得的状况，那么掌握住你的想法，就极为重要了。

当你的心理思想正确，当你了解真理，当纳入你潜意识中的思想富有建设性、和谐且平和时，你潜意识神奇的力量就会有所有反应，带来和谐的状况、愉悦的环境，以及最美好的事物。在你开始能掌握你的思想过程之后，你就可驕把你潜意识的力量应用到任何问题或困难上，换句话说，你就可以真正有意识地和一切的无限力量和万能的定律互相配合。

看看你的周围，不论你生活在什么地方，你都会看到，绝大部分的人都是生活在外在世界之中的；但是比较睿智的人却极为注意他的内在世界。他要记住，是内在世界、你的思想、感觉和想象，形成了你的外在世界。因此，内在世界是惟一的创造力量，而你在外在世界所接触的每一样事物，都是由你心智的内在世界有意识或无意识地创造出来的。

对你的意识和潜意识心智之间相互作用的了解，将使你能够改变人的整个生活。你要改变外在状况，你就必须先改变造成外在状况的因素。大多数的人改变状况和环境的方式，是顺应外在状况和环境用力。要除去不协调、混乱、匮乏和限制，你就必须先除去造成这些现象的原因，而这原因就是你运用意识心智的方式。换句话说，也就是你心里面的思想方式和预期未来的方式。



## 心智健康度量方法：人类极限法则

评估你目前“发展状况”的方法很多，其中之一就是判定你处理日常出现问题或把握局势的自如程度，这样的问题或局势有一般性的，也有快乐或悲伤的。下表是一个著名的心智健康的度量方法，基本上分为 5 个层次。由此你可以了解自己对生活中所遇到的各种局面，通常做出怎样的反应。

### 惊恐 迟钝 奋勉 适应 贯通

#### 惊恐

当遇到问题，觉得没有能力解决时，人们就会感到惊恐。惊恐致使人们不知所措，对如何处理所遇到的情形毫无信心，也无法控制和依赖自己。

或许有一天夜里，你在荒野的一个不知名的公路上驾车，车胎瘪了，在此之前你从没有换过车胎。一开始你可能会产生某种惊恐，放声大哭，或下车行走，先是朝这个方向，接着又朝那个方向，或许你歇斯底里大发作，对着夜空叫爹骂娘，又冲着车胎、路上的钉子大发雷霆，搞得自己精疲力竭，但这些精力只是消耗在发怒、挫折、困惑、冲突之中，对解决所遇到的问题毫无益处。

在战场上那些惊恐的战士有时候会站立起来，走入枪林弹雨之中。精神病院的大多数病人，他们的精神完全处于惊恐状，无法确信他们会不会加害别人，他们的行为难以控制，没法预料。

我们每个人在生活中都会在这时或那时体验到惊恐，尤其是当我们来到他乡或遇到不曾解决过的问题，我们是否变得无可救药的关键要看我们处于惊恐状态的时间有多长，发生次数有多少。

如果一天夜里，你的脚趾头踢着了家具，你就放声尖叫，在屋子附近单脚独跳了一阵子，甚至猛击墙壁，这可以说是惊恐的表现，不过并不严重（事实上只是一种非常自然的反应），因为你面对问题所采取的行动，并不是显得无能为力。你不可能使你的脚趾头不踢着家具，你所能做的只是等候疼痛的消失。

另一方面，如果过了 3 个星期你仍然毫无节制地放声尖叫，埋怨家里人故意把家具放在你脚趾头要踢着地方，尽管疼痛早就消除，还是不断地数落家人和家具，那么你倒成了精神病院的候对象，因为你的惊恐持续得太久了，表现得太严重了。

有些人把自己的生命浪费在对工作、人际关系、经济状况方面的惊恐之中，从这个问题徘徊到那个问题。从来不知道自该做些什么，该怎样着手。他们的内心就像旋涡翻腾不休。要是你发觉自己处于这一最低层次，那么你能朝一个方向改进——提高处理问题的自如程度。

## 迟钝

如果你不能促使自己行动，不能采取措施，那么你就处于迟钝状态。这时候，你要么束手无策，要么“按老一套”办事，要么按他人指点或强加的办法处理问题。就解决问题而言，迟钝通常是惊恐发作的结果。就感情方面而言，迟钝与沮丧、无趣相联系。如果沮丧长久而严重，无趣是“存在性”的——即无趣并不是由某一境况或事件引起的，而是贯穿于整个生活之中，那么就会导致精神失常或自杀。克尔凯郭尔在《非此即彼》一书中抓住了“存在性无趣”的实质：

我对任何事情都不感兴趣。我对骑马不感兴趣，因为这项运动太激烈；我对散步不感兴趣，因为散步太费劲；我对睡觉不感兴趣，因为，要么我将不起床）——但我对此也没兴趣。总而言之，我对什么都不感兴趣。

沮丧和无趣致使对一切都失去主动性。消极地躺在床上或在家里，什么事也不做，只是自怨自艾。众多的个人和众多的人际交往深受迟钝之害。他们觉得整个世界一片荒凉，想象不出怎样的变化才能导致实质性的差异，想象不出如何生活在更高层次。



对一般或“正常”人而言，迟钝远比惊恐有害和痛苦。如果你对所遇问题总是束手无策，那么你将过着所想想象到的最沮丧的一种生活，单调乏味，日益衰颓。人体之所以产生心理紧张和心理压力，最主要的原因或许不是来自工作或住地的变化，不是来自离婚，甚至也不是来自死亡，而是来自日复一日悬而不决的生活方式；不是由于知道了行动的方向，而是由于长期对生活的沮丧。迟钝使你的内心翻腾不休，不能宁静，给整个世界蒙上了一层灰色的阴影。

如果你处于迟钝状态，只要你能迈出任何步伐，采取任何措施，都将有助于减少内心的不宁。让我们再回到在不知名的公路上荒野路中车胎瘪气的例子：你大声尖叫，脚踢汽车，诅咒路上的钉子，发泄心头的怒气，此后你可能进入迟钝状态。迟钝持续再久，车胎自然还是不会修好。不过，如果你明白长期迟钝下去是无补无事的，那么你就会朝着心理健康的更高层次迈进。

## 奋勉

“奋勉”的含义是“与某人某事奋斗”或“投入巨大的精力准备做成某事”。不管哪一种含义，奋勉是有方向性和目标性的，含有努力干的意义，或许是为了消除自己的误区，或许是为了使经济有保障，奋勉并不意味着成功，但至少采取了行动，比惊恐或迟钝强得多。

但另一方面，许多人经奋斗为主要模式，将整个生命投入到奋勉之中，但从来不曾实现什么。持续的或强制的奋勉事实上就是无时无刻的追求和向往，总是不停地使自己从一件事情转移到另一件事情，不断地期待下一个目标，从事不会喜欢现状，因为他们一生中的大部分时间并不充实。许多成年人和青年人遭受强制的奋勉——说得重一些就是“心急病”。

在你的生活中，一定经常会有安闲自得、大功告成、快乐自在的时刻。但对于某些人而言，这是不可能的。有些奋勉者甚至不会享受休假之乐，脑子里一刻不停地惦记着所遗留的事情，惦记着回去之后得做什么事情，而回去之后就筹划记现在还有一年之远的下一次休假。

我们再回到荒野路中车胎瘪气的例子：或许你因来回不停走动而感到困倦不堪，于是就踱步回到汽车尾部的行李箱，打开箱盖，找出备用车胎和千斤顶，不过你不知道如何压千斤顶，

如何卸车胎。你又走到百步以外的地方，看一看会不会住有人家，会不会有人来帮助你，过一会儿又走了回来，因为周围并没有村落，而且伸手不见五指，根本没法跟过路人搭腔。你朝一个方向走了 10 里路，结果既没有找到村落，又没有发现电话，接着又朝另一个方向尝试，到头来还是毫无所获。

你又回到汽车旁边，或许再度回到惊恐或迟钝状态，或许拿出千斤顶和备用胎，并粗略地思考一下如何根据说明书做一些合乎情理的尝试，但又放弃了念头，因为怕自己会放错千斤顶的位置，会装错车胎。你不停地奋勉——不是解决问题，仅仅是奋勉。奋勉固然不是充分的步骤，却是良好的开始，奋勉可以转化为适应，甚至转化为贯通，也可能再度回到惊恐或迟钝状态，或变化为另一种形式的奋勉，何去何从取决于自己的选择。

## 适应

“适应”的含义是将就，不被问题捆住手脚，成为一个“善于调节”者。这似乎是这个世界中大多数父母和教师所指望的，不过“适应”离我们的目标还有一步之差。熟悉钢丝锯的人一定能了解“适应”的内涵。钢丝锯是一种由弓形锯架和绷紧的钢丝锯条组成的用来将物体锯出复杂形状的锯，这就是说：“适应”的含义是“改变物体形状使得与另一者的开头相一致”——即适合于某种既定的开头或者说，适应于现成的模式。在心理学中“适应”的含义是调整到现状，即塑造自己的形象，使之与“平凡”或“正常”的社会向自己所提出的形象相一致。如果这意味着割舍自己的某些希望、梦想和抱负，如果这意味着委屈求全，放弃自己的喜好，如果你把这看作是“实在的生活方式”，那么你不得不为这种传统的“成功”付出代价。

在学生的成绩报告单上，这样的评语屡见不鲜：“莉莉是个善于处事的女孩子，他于同伴非常合群。他善于安排学习，能够调节与其他孩子之间的关系。”换句话说：“她在学习与别人一个模样，以那些与别人从不发生纠纷的人为榜样。”

我们再来看看车胎瘪气的例子：如果你遇到这种情形，或许不可能把车胎弄好，但至少不会感到束手无策或过分不安。



你可能会有一段时间的惊恐、迟钝或无效的奋勉，要不然，你可能立刻决定开始适应。在开头的几分钟你可能做了这样的推理：“周围并没有什么人，这条路很荒僻，。几个小时内不会有什么人来，如果我阅读千斤顶的使用说明，细心摸索，说不定在别人来到之前，自己就能想出解决方法。”或许你果断地决定：“我搞错的可能性太高，只会把事情弄糟，所以还是等待别人的来到和别人的帮助，这样，我可以在车厢里睡个通宵。或许你决定朝一个方向前进，即使走了 20 里路，找不到帮助者，誓不回头。”

不论你的决定如何，如果你“仅仅是适应”，那么你的决定可能会落入“正常的”社会所期待的模式之中。如果你是个小伙子，从来没有换过车胎，你可能会觉得，不求助于人，自己想出解决办法，才能脸上有光，即使别人提出帮助，你也会谢绝。如果你是一个女性，总觉得换车胎是男人们的事儿，你可能根本不想自己解决问题，你就寻找男性的帮助，或者干等，直至男性的到来。

或许你应付自如，对这一情况基本上不存在误区。如果有人提供建设性的帮助，你就谢天谢地，接受帮助；要不，你就阅读使用说明，进行某些尝试，想出自己的解决办法。或许你做出这样的决定：“不必着急，现在我困意正浓，良宵难得，应该到车里睡一会儿，要是还没有人来，就自己动手。”

几乎所有的人都极为习惯地把适应看作是人类能力层次的顶峰，但是如果说“顶峰”存在的说，那么适应离“真正的顶峰”事实上还有十万八千里！

广义的心理学涉及到整个人生，从这个意义上说，难道能仅仅满足于学生如何调节或适应人世间的的问题或病症？适应的含义是将就，不被问题捆住手脚，成为一个“善于协调”者。这似乎是人世间的大多数父母、教师、政党领袖以及别的权威人物为其他人所制定的目标。

即使你是一个非凡的适应者，远比那些惊恐者、迟钝者、奋勉者强，即使你是总裁、校长，在地平线上还存在比这些好得多的境地，只要你寻觅相信自己能达到某个目地，你就能够达到。

**贯通**

亲爱的读者，就是我们要寻觅的境界！贯通意味着始终掌握自己的命运——即对生活中所出现的几乎每一种情况，你一个人就能决定应该如何处置，如何反应，如何感觉。

并不是说一个人在生活的所有场合总是处于贯通状态，或总是处于这儿所介绍的某一状态。在生活的历程中，我们所有人都会反复不断地在惊恐到贯通之间徘徊，世界上最优秀的木匠，木刻家可能是一个惊恐的父亲，而“世界上最伟大的父亲”私下可能长期苦于与职业分离，与妻子分居。但就给定的问题或场合布景方，我们有效地处理这些问题的能力或高或低。在无误区至无限度范围内生活意味着在生活的大多数场、大部分时间都处于贯通状态，小部分处于较低层次。按照马斯洛的观点，即我们所设想的无误区、无限度人在我们所生活的这一星球，必定是凤手麟角。他认为“多数人是随从，少数人是精英”，只有特种人才能达到我所说的完全贯通的生活境界。

让我们再回到车胎瘪气的情形。假定你处于贯通状态，即使从未遇到这样的情形，你也不觉得，这就是不能马上更换车胎的理由，你知道自己一定会想出解决的办法。尽管其中会有某些错误和失败，但也会有兴奋和奇迹，从而学会如何处理新问题，下次遇到瘪胎的情形，也就知道如何立即更换。

你完全有信心控制这一局面，因为你对自己有坚强的信念，根本没有时间自悲或认为自己不能处置。你知道在汽车的小贮藏柜里搁着一本用户手册，里面有插图，还有循序渐进的说明。你踏上了解决问题的征途。

如果你处于贯通这一层次，那么你就把握了生活，把握了命运。能工巧匠——不，贯通的艺术家在这一层次产生创造和发明。



## 改善心智模式——有效管理系统

### 让事业从这里开始

企业要发展并借助心智模式来改善自己的行为，一定要建一套新的系统，这套系统可以使你的企业通过 2000 年进入 21 世纪，在过去 20 年当中市场化经济逐渐升温之后，回顾过去全发现，开始我们的企业家建立一个系统，这个系统叫做动力系统，前四代企业都是动力系统产生的企业家。小平同志说要让一部分人先富起来，他有追求财富的心态，这样就成功，还有一部分人不满足于这种心态，你开饭店赚钱了我凭什么不行？你办小厂赚钱了我凭什么不行？于是这些人写道：还需要成就的动机，我总得要做一点事情，为社会为自己为家人做一点事情，他们也成功了，还有些人企图心强，就想当老板不让别人管，这些人也成功了，但这仅仅是一个动力系统。我们企业界要建立一个生命的系统，曾有人告诉我这样一句话：赚钱是动力，成长是生命力，如果我们员工都有这样一个心智模式，我们管理他们都比较容易，这样，在组织学习的时候就会少一些障碍。目前企业困难，他少拿一点工资的时候也会看到企业的远景，他知道我今天为你服务钱虽不多，但有生命力。生命力系统到底有什么因素呢？第一个问题要创造一个心的环保空间。

我们从不善于保护我们的心，其实今天我们的更需要环保，记得有句古话：“男怕入错行，女怕嫁错郎”。为什么呢？为什么一个女人的命运一个男人就把她决定了呢？女人像一架钢琴，遇到不会弹琴的就“当当当”弹的乱七八糟，一辈子就完了，遇到会弹的人“咚咚”弹出一首命运的交响曲，为什么呢？给他提供一个环保的空间，心也存在一个环保空间。

有一次有人问我：我为什么不成功？很简单，你的身边就没有成功的人，看看你身边都有什么样的人；你为什么要炒股票呢？是因为你身边有炒股票的人。你为什么要开小饭店呢？是因为你身边有开小饭店的人。你不什么打保龄球打的分数不高呢？是因为你身边没有一个打保龄球打的分数高的人。为什么你不会下围棋呢？是因为你身边没有会下围棋的。你不成功

是因为你身边没有成功的人。现在，自然界的电脑联网非常可怕，已然把地球变成一个小小的村落。三年前我提出过人脑联网的战略，要想成功很简单，要想成为什么样的人就要学习他的心智模式。所以要想成功很简单，给自己提供一个心的环保空间，看一下我们周围的朋友哪些是消极的，哪些是不景气的朋友，把他拍死掉，跟那些景气的人在一起，你跟什么样的人在一起，你就是什么样的人。所以今天的企业家要想成为最优秀的企业家，做自己的心的环保，不要让任何不利的因素去污染它，这样在未来的事业当中我们才能获得成长。第二，改善我们的心智模式。第三，要拥有企业家精神。在中国，赚钱家多，企业家现在也有几个，但是拥有企业家精神的人少。今天我们是职业经理人，所以就应有职业经理人的敬业精神。我们不是拿高薪一层，白领不代表我们的含义，我们既然是职业经理人，我们做任何事情都具有一种专业性。因为赚钱是一种方式，一种方式使这个人有这个意识，他就赚钱了，进入第二个层次，等大家都有这个意识了，他做的专业就赚钱了，大家都变成专业人士了，看谁能企业化经营，能把懂专业的人管好，他就赚钱了，大家都做企业了。第四点看谁有产业化思路，谁是带着产业化思路进行行业的，所以有好多知识分子赚不到不服气，其实他只停留到一个专业的层次，还是理论的专业。这就是一个心智模式的问题，所以只要你这个组织，你这个人，大家心智模式统一包容，才能获得成长，必须具备这种精神。最后还有一个追求理想的积极力量，任何时候都应有这种力量，正像艾克卡所说：就算你把我放在沙漠上，我也会爬到像今天的这样的位置，这就是艾克卡在艰难的时候为什么能起死复生，宁可年薪只要 1 美元。很多人都有段辉煌的历史。有的人遇到困难，不能就证明这个人优秀，是因为在这段时间他的心智模式跟周围的资源不兼容。

## 成长的阶段

在我们过去的成长阶段当中，我们可以划分一下：任何组织、任何企业和社会形态都有自己的生命周期。比尔·盖茨第一本书是《未来之路》，他提出观点：80 年代是看你有没有品质，有没有质量，生产力阶段；90 年代是看你有没有企划力，能不能把握方向；到 2000 年是看你学习的速度。在生产力阶段我们注重的产品的质量，只要你有生产力，你的成本很低，你这个企业就可能发展，但生产力阶段过后就进入一企划力阶段，看谁能够做好企是，看谁能够注重方向。之所以一些企业步入多元化的陷阱是因为没有把握好再发展的方向：为什么有第二次创业呢？是因为第一次创业没有创好，所以再创一次，第一次创业不足以延续发展，把握方向才能使我们企业持续发展。那时 2000 年的时候，我想这个时代更注重竞争力，生



产力阶段已经变成企业的基础的行为，不具备生产力的企业就很难发展，但是光有生产力是不够的，还应有竞争力，竞争力是生产力的一种结合，包括相关的系数，有了第一生产力，什么是第二生产力，什么是第三生产力，什么是第四生产力，结合在一起变成竞争力。当然未来的岁月我不知道会发生到什么阶段，但有一点，未来“不可知”是学习的巨大动力，这就不难理解：全世界为什么有 3/2 的企业都在学习，为什么呢？是因为未来谁也不知道，要想掌握商业分配的原则，只有一点：学习。而战胜竞争对手最快最好的方法就是怎样比对方学得更快更好，这个阶段是注重学习的速度，谁学习的速度快，学习适应市场，学习了解社会的需求，学习如何做这个企业，学习如何来验证产品线，学习如何来发展企业，谁就会成为赢家，而完成这一个问题，这个企业才能跳跃发展，才能健康地进入 21 世纪。

### **有效管理的 5 种陷阱**

有效管理过程当中，就像我们的心智模式一样也有五种管理陷阱等待我们跨越。第一个管理陷阱就是缺乏长期战略，企业最怕缺乏长期战略。所以，我们现在讲究一个共同远景，谁能看到企业未来的发展，谁才能掌控每一个发展阶段的策略，每个策略都会有非常危险的失误，一旦一个策略失误将导致下一个失误。第二个陷阱是决策机制不健全。凡事靠领导拍脑门未定不行，应有个制约因素。第三无制度性控制，好多控制是人为控制，人管人太累了，就得用制度管人，但是中国式的管理也提出：按照美式制度化管理也不一定适合，但是最起码有一些基本的制度，为什么有的企业小的时候都能管过来，一有规模的时候就不行了。第四个陷阱，忽视致命问题，问题发现了不解决？有时候小的问题是致命的，因为量变到一定程度要发生质变，企业最怕已经发现致命的小问题却不加以重视。最后一个问题是盲目的发展，谈论这句话对我们很重要，一定要知道我们能做什么？要做什么？营销管理的心智模式是这样建立的：用健康的心智模式来看待行销的问题只有两个字叫：互动，或者叫推销或叫销售，互动才不浪费行销成本、行销资源，否则打的广告越多，销售量越多，营销成本越大。

## 各类人员的心智模式

为什么会有心智模式的差异，是因为企业领导和管理者往往站圈里看待事情，而站在圈里和圈外有一个空间的差异，心智模式就会发生改变。所以要想做好自己企业很简单，时常以策划人企管顾问角度，跳出圈外来看一看，回头来看一看企业，要么深入市场下去，要么和同行或其他行业做一个交流，回过头来看这个企业，就会明白。我们经常以现管理人所看问题比领导者看问题更清楚，但却不具备改变企业的命运，因为在中国投资者就是领导者，因为他投资，所以钱花出去他不心疼，既然我投的钱我可随意花，投资方和经营方是有区别的。我们可以建立一个价值体系：第一，相对独立的经营系统诊断。一定要独立出来，跳出来，这些策划人和专家他们的价值就在于他们所做事情是非常独立的，他跟这个企业没有组织结构的关联，他是站在专业的角度来审视你这个组织存在的问题，哪些问题能够解决，他会把他认为重要的事实和具有相关目标的事实挖掘出来，这样就有一个系统的诊断。第二，他站的角度非常客观，会把发现的所有问题进行准确性的分析。第三，提出一个可操作性的改造方案。

我非常喜欢科利华总裁这种量子思维模式，考虑这么3个因素：时间、物质、空间。做任何事情都考虑这3个因素，很多人之所以看别人做什么他做什么，还不成功，就是因为他商意从众。从众行为已经延伸到了商界，我们今天经商的人把生活当中同样的心智模式又速写

到企业的经营的行为，所以就产生了寻些失败。不是人不能成功，有的人多辉煌啊，产吕打的多好，你看那个三株多漂亮，这个营销仗农村战略打的非常漂亮，介是并没有利用这个成功导致另外一个成功，很多企业都是如此。由此我担心目前中国非常走红的企业，尤其是公众宣传非常走红的企业，大的企业，现在大家都在一窝蜂宣传它好的时候更要分析，如何来改善心智模式？否则今天的成功就不能延伸到将来。因为一个物质变了时间变了空间，它的能量就改变，这3个因素变数非常多，只有组合在一起才良好的心智模式。

这个问题我想是一种心智模式的改善，他们是这样总结的：一定要明确我们能做什么，我们应该做什么，以前的心智模式能改变了我，我什么都能做，我既然在这里能成功那么我在那



里也能成功，用过去指挥未来，过去成功的经验反倒变成了将来的陷阱，向市场学习，代价越业越大了。所以最经济的方法是改善心智模式，这样就可避免将来在市场上交更多的学费。如果今年不改变心智模式，未来市场的机会成本将越来越大，回过头来还会交更多的学费。但如果心智模式改变了，至少我们能保证一点：能够捍卫住以前我们成功的过去，不管是偶在和必然，成功你能够捍卫住。如果心智模式不好，今天挣的钱 5 年以后就可能会转移到别人的口袋里。

## **管理者的心智模式**

管理者的心智模式有这样一个现象，在企业当中发现问题的人多，但解决问题的人少。而且还有一个怪现象，认为开过会了就等于解决了，说了就等于做了，而问题依然存在，我称这种现象叫泡沫管理。大家把问题掩盖了，开会的头 10 分钟大家还知道今天开会的主题是什么，可是开了半小时之后却不知道今天开什么会了，大家都在制造一些问题，然后把这些问题做为下一次开会的理由，这是我们管理者的一种心智模式，没有进入一种良好的工作程序。

## **员工的心智模式**

在国外有很多人愿意跟老板谈，于是在北京也有人敢如法炮制，就是找到老板说：老板我要加薪。其实有些地方不敢提这个问题，至少在我提供服务的几家客户当中，没有这样的习惯，但北京这个地方是天不怕地不怕，在皇城脚下，所以外国好多东西跟着学，找老板加薪。员工是什么样的心智模式呢：你给我多少钱我就干多少活，所以你得给我加薪，如不加薪，我就不伺候你了，上午还在，下午就找别的单位跳槽去了。但老板是什么心智模式呢：提出加薪在中国不适合，因为中国的心智模式和国外的心智模式不一样，在国外这个人找到老板说要加薪可以理解，可以包容。中国的文化不包容你员工提出加薪，因为老板的心智模式和员工的心智模式不同。老板的思维是你干多少活我自然就会给你多少钱，你凭什么加薪？所以我说在中国做员做打工的要想长工资，要兼容老板的心智模式，你的工资不是老板给你的，而是你自己给你的。有你本职的工作，有你创造性的工作，把本职工作守住，只能保住基本工资，然后超出你的职位再干一点你就会得到长薪的机会，你要识格。

## **行销人员的心智模式**

我们行销人员很辛苦，分散在外地各个分公司去打市场，看起来很荣耀，但是在业绩上却没有体现，因为这里面有一个心智模式问题：为什么我们的行销人员在全国各地而不是市场？市场和空间一定是两个概念，他没有用心去发现消费者的需求，并且用自己的产品和服务跟消费者互动，他人在市场，人在空间，在全国各地，但他的心智模式还没改变。如果改变了，他每到一个地方，就能进入消费者的心智模式。在四川有一例子：说小天鹅洗衣机不好用，为什么呢？因为有的人即用它洗衣服，还用它洗红薯，红薯放里面一搅，很省力，于是都这么干，最后却投诉说你的洗衣机不好用，他们的行动反馈给企业提供另外一个成长发展的机会。企业没有批评消费者说你没正当使用，也没有跟消费者说你千万不能用它来洗红薯。人家把投放在这个地区的洗衣机做了一个改变：改变之后的洗衣机不但能用来洗衣服，还能用来洗红薯。企业家的心智模式改变了，终端应该在市场，因为企业最终的产品是消费者的满意，企业产品的最后一道生产线，不是在组装车间，现在已经延续到消费者的家中。心智模式改善之后，企业的心智模式站在消费者的角度，消费者的心智模式站在企业的角度，消费者有信心，企业有信誉，再加上企业的信息流通，才能建立起一个公正、公平、公开的商业世界。

[《控股人生》](#) [艾莫](#) 著 知识出版社 2000 年 4 月第一版