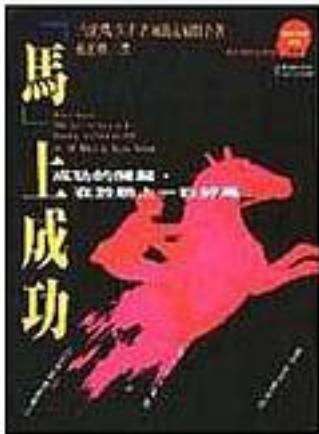


马上成功



[马上成功 下载链接1](#)

著者:Al Ries

出版者:远流出版社

出版时间:1993

装帧:平装

isbn:9789573219286

第一章 成功之路到底在哪裡?

许许多多成功的理论，是将基础放在相信你自己或设定目标。我们发现，在实际生活中，这些理论行不通。

坊间谈论「成功原理」的书籍很多，但是，却没有一本书的影响力超越由诺曼.皮尔牧师 (Norman Vincent Peale) 所着的《积极思考的力量》 (The Power of Positive Thinking) 。

皮尔博士指出，每一个人都应该为自己描绘一幅成功模样的心智画像，并且在自己脑中就该画像做有系统的陈说，然后，深深的烙印和铭记於心。只要固执的怀抱着这幅画，不让它褪色，你的心智就会设法去实现这幅画。

如果你相信这个世界，真的就像皮尔牧师所说的一般，那你就是一厢情愿了。舒勒牧师（Robert Schuller）说：「改变你的思想，你能够改变你的世界。」换言之，你要纵脱、解放自身的力量。

相信你自己，是否就是成功的关键呢？我们认为不是。我们相信，在人的一生中，真正成功的关键，是在於相信别人。换言之，要找到一匹马来骑。

当你把焦点集中在你自己身上时，你所握有的赛马马票只有一张。藉着开拓自己的眼界，包容其他人，你就大大的增加了所操的胜算。进一步说，你要敞开你的胸襟，接纳任何可促使和帮助你成功的可能性，诸如：产品马、创意马、地理马、宣传马。为什麼你硬要设定你自己是你成功的唯一机运呢？敞开你的胸襟，接纳千千万万个其他的可能性吧！

相信自己？！

朋友，你不妨正视镜子裡的你，然后问自己：「我相信这位目不转睛朝着我看的老兄吗？」

多数专家认为，你不相信。正因為如此，坊间才会有那麼多有关积极思考的书籍。

巴拉迪诺博士（Dr. Connie Palladino）所著的《相信你自己并使它发生指南》（The Believe in Yourself and Make It Happen Guide）一书，就是这类的典型之作。巴拉迪诺博士是位事业发展顾问，他指出：「我们的收入不啻是张成绩单，而这张成绩单就反映出我们对自己的看法和评价。」在洛杉矶一位名为格兰特（Dave Grant）的作家，更直率地断然主张：「你赚多少，你就值多少。」

不过，这些专家所注意到的，只是在这个世界裡，高涨的自我与物质成功间的相互关係而已。

成功与自信，代表一个「鸡和蛋」的问题、连同一个答案。实际上，两个都是答案。

是自信使你成功呢？还是成功使你有了自信？

照我们的意见，两者都对。不过，在这两个途径之间，却有一个很大的区别。要增加自信非常困难，就像是去「推」一条绳子一样（绳子要「拉」才能使劲）。你务必相信，多数过分自我的人，生来就是这样的。唐纳·川普（Donald Trump）去找皮尔牧师，为的是请他主持婚礼，而不是要皮尔为他的自信打气。

相反地，自我多疑的人，要嘛生性如此，要嘛就是在他们小时候缺乏安全感。意气消沉这种精神上的疾病，或许是自疑症的夸张形式（告诉那些意气消沉的人，他们所要做的就是增加自信心）。

你生来就有智商，我们相信，你生来也有「信商」（Confidence Quotient）。信商跟智商一样，是很难提高的。

不过，无论如何，你还是要尽力设法使自己更具信心，但是，不要过分勉强，用

些比较容易的方法，使自己变得更成功，然后让成功来培育和养成你的自信。

设定目标！

除了上述的「相信你自己」之外，下一个成功的理论，就是「设定目标」。如果，你研读那些供你自修用的书籍，你会发现，没有目标，你绝不能成功。首先，你要有人生目标，然后，你设定五年目标、十年目标、十五年目标等。

然而，你研究一下现实情况，你会感到惊讶。如果你的目标是要担任一家电脑公司的高级主管，你会把工作生命的最初十六年，花在一家可乐公司吗？大概不会吧？然而，美国苹果电脑公司董事长史考利（John Sculley）却是这样做的。

当然，你也可以从另一个方向来进行。如果你想要拥有一家义大利披萨连锁店，你会从电脑公司开始，最后出任皮尔布瑞公司（Pillsbury）负责管理资讯系统的副总裁吗？而这正是教父披萨连锁店公司（Godfather's Pizza）总裁赫曼·卡因（Herman Cain）所做的。

如果，你想要在四十一岁时出任美国的副总统，你会花费四年工夫在大学裡喝啤酒、打高尔夫，以及成绩都是丙和丁吗？美国前任副总统奎尔就是这样。

有一次，奎尔的祖母告诉他：「只要你竭尽你的努力，你想要成為什麼样的人，就能成為什麼样的人。」

事实不然。奎尔并没有使自己在四十一岁时出任美国副总统；让奎尔变成美国总统的是布希总统。

在我们这个民主平等的社会，人们已经忘记了踏上成功之路的古典定义：学富五车不足恃，攀亲附贵最可行。

如果，你認為用这种方法治理一个国家是很可怕的，「吾道不孤」，我们跟你的想法是一致的。看起来是很可怕，但却是很典型的。

当你為自己设定目标时，你会假定光靠自己的努力，就可以达到目标。事实呢？绝非如此。你不能全靠自己到达天庭，你得靠上帝的帮助才行。

当你自己设定目标时，也等於是为自己戴上了眼罩，将会错过不在主要关联和顺序上的机会。如果你知道你要去哪裡的话，你就不会去看旁边的小路，而那些小路却常常引导你遇到一生的机会。你这是患了「隧道眼光症」（tunnel vision）。

多数人都患了这种毛病。在行销你自己方面，如果说有一个大家所犯的共同错误的话，那就是：设定个人的目标，往往会被看不见其他机会的存在。

当你為自己设定目标时，你同时也剥夺了生命中的神祕与兴奋。抽象派大师毕卡索就曾经说过：「如果，你总是知道什麼正是你想要的，你所能发现的，充其量也不过是这些而已。」

当你為自己设定目标时，你通常都忘记其他人也会设定他们的目标。如果，每一个人都想当山顶之王，那山顶不就变得有些拥挤吗？朋友，何不试试山谷呢？

根据美国《花花公子》（Playboy）的调查显示，四一%的美国父母亲，期望他们的孩子之中，有一个在长大后能成為美国总统。美国大约有八千万个家庭，每一个家庭平均有两个孩子，这样算来，美国有六千五百万个小孩，是把目光摆在华府的白宫。

现在，让我们从另外一个角度来看。

保持选择的自由，不要把自己锁定在一个目标上。对许多人而言，这样一来，他们的前途，或许会比所能想像到的更為刺激、更富有魅力，以及更具报酬性。

在一九八九年毕业於长岛波特列日预备学校（Portledge Prep School）的古柏曼（Daniel Richard Cooperman）说：「我不知道我要去哪裡，但是，我已等不及要赶到那裡了。」

即使你抵达成功之地，你所走过的路，也绝不是笔直的。裴洛（Ross Perot）说：「生命就像个蜘蛛网，蜘蛛丝以奇妙的角度交叉、混织。不论你成功与否，全都不在於你的计画是好是坏——特别是学校所教你的那些所谓的五年策略计画。要成功，靠的是你对意外的突发机会，做出何种反应。」

汤姆. 毕德士（Tom Peters）也抱持同样的看法。他说：「任何事业规画的概念，我全都不喜欢。我从来就没有什麼公式，也没有什麼人生计画，当运气来时，我就加以利用。成功，九八%靠的是运气。」

裴洛和毕德士都是打破旧风气的人，他们毫不犹豫地攻击传统的观念。多数人在爬昇到高峰时，就着手掩盖、遮蔽和隐瞒他们过去的踪跡。他们绝不归功於运气，也不说凭的只不过是在正确的时间，出现在正确的地点而已。他们归功於辛勤的工作、有目标，以及相信他们自己。

他们不想让你知道他们是怎样办到的，「靠自己努力获得成功」的神话令他们更為得意。公司的老闆或老闆娘经常都会说，對於有能力而又肯勤劳工作的人而言，公司正充满了许多绝佳的机会。下次，当他们向你大放此类辞藻时，你就边听边默念「奎尔」十次。这样，就会保持你的头脑清醒，认清爬上成功阶梯的真正道路何在。

作者介绍:

賴茲和屈特，係美國著名行銷專家，曾出版《行銷戰爭》、《逆思考行銷》、《定位行銷策略》三本暢銷鉅著，深受國內外讀者喜愛。本書乃根據兩位作者征戰企業界的經驗，將行銷應用在個人的成功策略上。

目录:

[马上成功 下载链接1](#)

标签

马上成功

成功

经济管理

JackTrout

AlRies

评论

[马上成功 下载链接1](#)

书评

半年前，团队里有个刚毕业的年轻人兴致勃勃的和我推荐了这本书，说他通过阅读这本书发现了一些人生的真谛，希望我给一些评价。

想很有逼格的评价一本书其实是一件很难的事情，所以拖了半年，逐步有了一些看法。

1. 这本书的看法其实很犀利，点明了许多事实，成功很大程度来自...

你每天起早摸黑地工作，周末还加班，结果却眼睁睁地看着晋升机会落在你同事身上，并且是哪个从不加班，有时还早退的同事，你是不是想骂街，怀疑老板瞎了眼？

从小到大，不断有人告诉过我们，要充满自信，积极思考，设定目标，这样就一定能够成功，你做到了但依然没有成功，...

《人生定位》

★：目标会给自己贴上标签，有时候会让自己变成井底之蛙，所以在专注目标的同时也别忘了让自己多观察周围的机会。★：成功是找到一种适合自己的方式去追求。

★：学习如何做好一匹千里马，还不如研究怎样当好伯乐去发现一匹千里马。骑上它你...

这本书很值得一读，其观点会让你眼前一亮，以往我们一直忙忙碌碌，辛辛苦苦，却忘记停下来看看我们的道路是否正确，而这本书就是给我启发的观点，让我们停下来思考，如何才能更好地实现我们个人的价值。

文中以赛马来比喻人生的成败，并分为高风险赛马、中等风险赛马和低风险...

因为《定位》这本书的光环效应，而翻开了《人生定位》。

《定位》应该算是营销界耳熟能详的一本书了。每天坐电梯，电梯轿厢里最显眼的广告就是某互联网二手车公司联合特劳特战略定位咨询公司取得了卓越的营销成就。是的，这家特劳特战略定位咨询公司的创始人就是《定位》和《...

第1章 你错了，诺曼·文森特先生

在为自己制定目标的同时，你也给自己带上了“眼罩”，你会忽略“主目标”之外的各种机会。一旦被设定的目标框死，你将看不到毕生难遇的良机，从而与机会擦肩而过，你患上了“隧道视觉症”。第2章 嘿，老爸，给我5000万美元怎么样 要想获...

正值我30而立之年，面对人生的交叉路口，我对于将来的事业选择极为疑惑，徘徊于梦想与现实之间。这本书颠覆了我的思维，让我重新审视当前的情况，重新选择未来之路。本书风格幽默，充满自信。

读者再结合《高效能人士的七大习惯》来修炼内功，提升个人魅力。相信会相辅相成，...

书中说道，我们不应该关注“我想干什么”、“我是怎样的人”、“我是谁”等诸如此类关注自我的问题，而是应该将精力放在“将来什么是新领域？”等导致未来的成功上。作者为何这样说，这本书的定位是一本成功学书籍，是想教大家如何成功的，而成功的定义是拥有更多的资产...

连续三个早晨，此书通读完毕，我觉得此书就属于通读就可以的书，掌握了框架，有些章节甚至可以跳过不看。

不能不说，这是一本令你跳脱思维的书，如果不通过写书评的方式来顺顺我的思路，恐怕我30年的三观都要被扔掉了，那不是白活了。

首先这是一本什么书，这是一本营销的书，...

内容摘要：

书一开始讲了『关于成功的理论，要么强调相信自己，要么强调设定目标』一是自信心成功理论，二是设定目标成功理论。接入引入要借助外力，不要蛮干。成功是什么：成功不是相互排斥的，你不必苦苦追寻一个有一个目标。金钱，权力，地位，认可，幸福和友情往往是结...

这本书对我来说，啻是醍醐灌顶，一开始就否定了目标论。个人感觉，人生的目标和使命仍然是非常重要的，只不过，作者强调了一点，要拥抱变化，要多结合当前的实际情况，不要闭门造车。本书的观点如果能和《高效能人士的七个习惯》中的观点结合一下，或许会更全面一些。关于...

这是一本振聋发聩的书。唉！如果年轻时候读过该多好！

从小到大，不断有人告诉我，要充满自信、积极思考、设定目标，他们说这样一定能够成功。

有十年时间，我每天起早摸黑地工作，周末还会加班，就想在公司里出人头地，结果却眼睁睁地看着晋升机会落在你的同事身上，而且是一...

[马上成功_下载链接1](#)