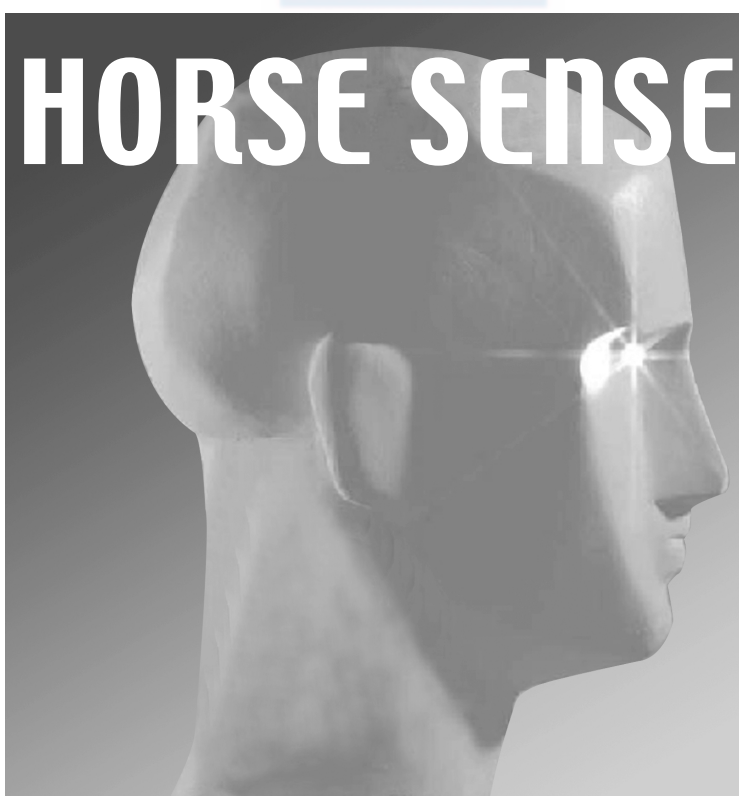


第1章

你错了，诺曼·文森特先生



2 | 人生定位：特劳特教你营销自己

什么是成功的准则，诺曼·文森特·皮尔（Norman Vincent Peale）牧师在《积极思考的力量》（*The Power of Positive Thinking*）一书中给出了答案，其影响至今仍无出其右者。

“首先，你要想象一下自己成功后是什么样子，然后，你要牢牢记住它，把它刻在心里。”皮尔博士说，“永远记住你成功的画面，永远不要让它在你的心中褪色。潜意识中，你将努力向你刻画的方向发展。”

如果你相信诺曼·文森特·皮尔的观点，你会成为想象中的那个人。如同罗伯特·舒勒（Robert Schuller）宣称的那样：“改变你的想法，你就能改变你的世界。”换言之，释放你内在的力量。

但是，只要自信就真的能成功吗？我们不敢苟同。在我们看来，要获得真正成功的人生，关键在于相信他人。也就是说，你得找到一匹可以驾驭的好马。

如果你关注自己，你就只有一次机会赢得比赛。如果你开阔眼界，把他人也纳入你的关注之中，那么你的胜算将大大提高。如果能更进一步扩大视野，你将会发现更多的机会，产品、创意、天时地利、公众知名度——这么多的骏马都能帮你赢得比赛。为什么还要把注意力集中在自己身上呢，毕竟单凭自己，你只能有一次获胜的机会。敞开你的胸怀，你就能拥有成千上万的机会去博取成功。

自信心成功理论

照照镜子，问问自己：“我真的相信镜子里的这个家伙吗？”

大多数专家认为你并不相信他。正是由于这个原因，关于积极

思考的力量的书才能大行其道，数不胜数。

康尼·帕拉迪诺 (Connie Palladino) 博士的《相信自己成就事业指南》(*The Believe in Yourself and Make It Happen Guide*) 就是一个典型。作为事业发展顾问，帕拉迪诺博士指出：“我们的工资单是一份记录表，它反映我们如何看待自己、我们对自己的感觉如何。”

洛杉矶作家戴夫·格兰特 (Dave Grant) 坚称：“你的薪水是多少，你就会觉得自己值多少。它是由你的自我价值和自尊心决定的。” (嗨，麦格劳-希尔，那我们得把这本书定价 100 美元才行!)

这些专家也好，别的专家也罢，他们注意到的是现代人日益膨胀的自我意识与物质成功之间所具有的强烈关联性。

表面上看，成功与自信的关系好像是个先有鸡还是先有蛋的问题，困难在于你只能选一个答案。实际上，这里有两个答案。

是自信让你获得成功吗？还是成功让你拥有自信呢？

我们认为两个问题的答案均为“是”，但这两者之间有着极大区别。提高自信心是非常困难的，有时是明知不可为而为之。的确有那么一些人，自我意识活跃，自信心爆棚，但他们大都是天生如此。唐纳德·特朗普 (Donald Trump) 去找诺曼·文森特·皮尔是为了结婚，而不是为了给自己打气，提升自信。

相反，自我怀疑论者要么是生来如此，要么是受幼年时不安全感的影响所致。典型的抑郁症精神疾病或许就是自我怀疑的一种夸大的形式 (试着告诉那些抑郁的人，要想恢复，他们所能做的就是增强自信心)。

4 | 人生定位：特劳特教你营销自己

一般而言，你生来就具有一个CQ值和一个IQ值——即自信心商数和智力商数。不管你怎么努力，对于提高这两个商数都是作用有限的。

当然，无论如何，只要有可能，你就应该让自己更加自信。不过，最好采取较为容易的方法。让我们先取得成功，然后让成功来提振自信。

设定目标的成功理论

培养自信之后就得设定目标了。研读一下自助类书籍，你就会发现，如果没有目标，你是无法获得成功的。你要从设定人生目标开始，然后再设定今后的5年目标、10年目标、15年目标等。

但是看看现实，你就开始产生疑惑了。假设你的目标是要做一家电脑公司的首席执行官，你会在一家可乐公司度过你职业生涯的头16年吗？或许不会吧。然而，这正是苹果公司前总裁约翰·斯卡利（John Sculley）所做的。

反过来也是同样道理。如果你想拥有一家比萨连锁店，你会从电脑业开始、最后在贝氏堡公司担任副总裁吗？这正是教父比萨连锁店（Godfather's Pizza）的总裁赫尔曼·凯恩（Herman Cain）所做的。

如果你想在41岁的时候当上美国的副总统，你的大学四年会耗费在喝啤酒、打高尔夫球上，最后换来一堆C和D的成绩吗？丹·奎尔（Dan Quayle）就是这么做的。

丹·奎尔的祖母曾经对他说：“只要你付出足够的努力，没有你办不成的事。”

错了。并不是丹·奎尔让自己在41岁时当上美国副总统的，让他登上这个宝座的是乔治·布什（George Bush）。

在这个崇尚民主、平等的社会，人们早已淡忘了成功之路曾经的经典诠释：重要的不是你知道什么事，而是你认识什么人。

也许你会觉得，对管理国家、管理企业来说，这是一种可怕的方法。不错，我们也这么认为。它也许的确很可怕，但同时它很经典。

在制定目标时，假设单凭一己之力就能实现的情况非常罕见。任何人也无法单凭自己的努力就登上天堂，他还需要上帝的小小帮助。

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”。

这种情况是大多数人都难以避免的。如果说在自我营销方面有什么错误是带有普遍性的话，那就是一旦制定了个人目标并为之努力的时候，我们却会忽视其他的可能性。

当你为自己制定目标时，你还把人生中最神秘、最激动人心的东西摒弃了。毕加索（Pablo Picasso）说：“一旦你真的弄清楚了什么是自己渴望的，那你这辈子充其量也就只能获得这么多了。”

在制定目标的时候，我们通常忘记其他人也有自己的目标。如

6 | 人生定位：特劳特教你营销自己

果人人都希望成为山中之王，那这座山不就太挤了吗。也许我们可以换个目标，比如山谷之王，怎么样？

根据《花花公子》(Playboy)杂志的统计，41%的美国家长希望自己的孩子成为美国总统。而美国大约有8 000万个家庭，如果平均每个家庭有2个孩子，这样就有6 500多万名孩子把华盛顿锁定为自己的目标了。

不如换个目标试试。

让我们对成功保持开放的心态，不要只为自己锁定一个目标。对大多数人来说，未来可能比他们想象的更加激动人心、更加绚丽多彩、更加令人满意。

“我根本不知道自己想要去哪里。”长岛波特莱奇预备学校1989届的毕业生丹尼尔·理查德·库珀曼(Daniel Richard Cooperman)说：“我就想迫不及待地踏上旅程。”

其实，即便你真的能赶到那里，那也绝不可能是一条笔直的坦途。罗斯·佩罗(Ross Perot)说过：“人生就像一张蜘蛛网，各条网线以奇妙的角度交叉。能否成功并不取决于你的计划，特别是商学院教的那种所谓的5年战略计划，制订得有多完美。面对各种意想不到的机遇，你会做出什么样的反应，这才更有决定意义。”

汤姆·彼得斯(Tom Peters)就是这样想的：“我压根儿就不喜欢职业规划的概念。人生没有什么公式，我也从来没有所谓的人生规划。运气出现了，我把握住了，这就足够了。”他补充道：“一笔交易的成功，98%靠的是运气。”

罗斯·佩罗和汤姆·彼得斯都是提倡打破旧习的人。对传统思

想，他们毫不留情，大加鞭笞。而大多数人一旦达到事业的巅峰，就会掩饰自己成功的轨迹。他们从不认为成功乃运气使然，也不把成功归结于天时地利。相反，他们认为努力工作、设定目标、相信自己才是成功之王道。

他们不想让你知道他们是如何成功的，保持神秘会让他们觉得高人一等、与众不同。如果你听到老板又在那里滔滔不绝地说什么企业里蕴涵着各种良机，它们都是为那些有能力、肯吃苦的人准备的，你不妨默念十遍“丹·奎尔”，这样才能保持清醒的头脑，认清攀上成功阶梯的真正途径。