

Forum: [鬼話連篇](#)

Topic: 能力是可以調教的

Subject: 能力是可以調教的

發表者: angel6868

2019-09-11 19:52:09

當你心中沒有敵人，外在的敵人就無法傷害你。

每日自勵

我用積極的思想創造積極的現實。

每日短文：能力是可以調教的

梅爾文·亞班斯從事的是培養推銷員的工作，但他最擅長的是激發每個人都具有的潛能。他負責把某人從不能發揮的現有工作崗位，調到更能發揮才能的職位上。而且獲得非常好的成效。

他稱自己從事的工作是“人類改造業”。他喜歡人，相信人，能在人們身上發掘出未開發的能力，並幫助人們實現自身的發展。

有這麼一個例子。有一個青年擔任非常呆板的事務性工作。他很有才能，擅於交際，待人和善，工作認真。他經常提出促進生產的新構想。不僅如此，他還能很好地激勵周圍的人奮發向上。

亞班斯很欽佩這個叫傑克的青年，認為他還有鉅量未開發出來的潛能，於是就問傑克：

“你認為這家公司如何？”

“我認為它是世界上最好的。能在這裡工作對我是很大的鼓勵。我準備成為公證會計師。”

亞班斯這樣對他說：“讓我說出我對你的看法吧！也鉅量會驚訝，你有非常好的推銷天分。你熱愛公司的產品，如果負責銷售，一定能獲得最好的成績，不論對公司或你自己都能帶來很大的利益。”

這意外的建議使傑克驚訝極了，很自然地流露出他的另一面，那就是不安與缺乏信心。

“不，我對現在的工作很滿意，我已經駕輕就熟，就像在自己的家裡一樣，改變工作可能會讓我變成離水的魚，我不可能改行做推銷員。”他說出對自己的否定性評價，對離開安定的老巢顯得很不安。

可是，亞班斯非常堅持。

“你並不了解你自己。你現在最需要的是不要懷疑，對自己要有信心，必須了解真正的自己。”

亞班斯的熱忱終於使傑克答應接受推銷術的培訓。後來連他自己都覺得驚訝，因為他對推銷工作非常感興趣。講習班的講師對亞班斯說：

“你發現了一位可以說是天生的推銷員。只是他本人還缺乏信心。”

“不久他就會有信心的。”亞班斯回答道。

傑克到外面去實際訪問客戶的一天終於來臨了，他非常緊張。亞班斯對他說：“我也一道去吧。在你負責的部分地區我可以和你一起。”

亞班斯把新推銷員傑克帶到成交可能性較大的顧客那裡去。傑克發揮了他的社交特長，對方相當滿意。他很仔細地觀察亞班斯為他示範的推銷法。在兩人一道進行訪問的過程中，傑克獲得了寶貴的啟示。亞班斯也把自己的信念與自信植入傑克的心中。

不久，傑克真正相信自己的能力了，他改變了對自己的看法，產生了成就感，越來越喜歡這項工作。

有一天，亞班斯對這位新推銷員表示，以後不能和他一起出去了，他必須自己一個人去面對客戶，接給他打氣說：

“保持熱忱，待人溫和，對公司的產品和自己要有信心。”

“我一個人也做得來。”傑克帶點不安地低聲回答道。

“你絕不會孤獨的。”亞班斯鼓勵他。

後來，傑克發揮他的潛能獲得了成央亞班斯的判斷沒有錯。

“相信”會成為人們難以置信的偉大力量產生的根源。一切肯定性的要素都凝縮地隱藏在信念之中。

每日文摘：哈佛商業管理寓言（二）

4. 合作前的思考

因為獅子的力量大，而野驢跑得很快，獅子野驢便合作一起狩獵。有了豐收后，獅子把獵物分成三等分，說：因為我是萬獸之王，所以要第一份；我幫你守獵，所以我要第二份；如果你還不快逃走，第三份就會成為使你喪命的原因了。

原意：知己知彼，百戰百勝。

說明：蘇秦的連橫政策，遠交近攻，先并吞最弱國，再并吞次弱國；反之，公司經營，若因為想並占財力微弱的公司而聯合比自己財力雄厚的公司，最後通常是得不償失的。

5. 珍惜權力

獅子愛上了農夫的女兒，請求農夫將女兒嫁給它。農夫既不忍心把女兒給猛獸，又不敢拒絕，就想出了一個方法。當獅子來催促的時候，農夫對它說：我很願意將女兒嫁給你，但她很怕你的尖牙利爪，如果你剪掉它們，我女兒立刻與你結婚。獅子立刻答應了，回去剪掉它的尖牙和利爪。可是如此一來，農夫就不怕獅子了，當獅子再來的時候，農夫就用木棒把它趕走了。

原意：輕易放棄已有的力量是一種不智之舉。

說明：一個哈佛經理，切勿輕易放棄自己的實權，否則一旦失去，再要索回，為時已太遲了。

6. 未雨綢繆

一隻山豬在大樹旁勤奮地磨獠牙。狐狸看到了,好奇地問它,既沒有獵人來追趕,也沒有任何危險,為什麼要這般用心地磨牙。山豬答道:你想想看,一旦危險來臨,就沒時間磨牙了。

現在磨利,等到要用的時候就不會慌張了。

原意:防患於未然的工作是絕對需要的。

說明:書到用時方恨少,平常若不充實學問,臨時抱佛腳是來不及的。也有人抱怨沒有機會,然而當升遷機會來臨時,再嘆自己平時沒有積蓄足夠的學識與能力,以致不能勝任,也只好後悔莫及。