《成功其实很简单》

王 刚　编著

地震出版社
北京

书名：《成功其实很简单》

署名：　王 刚/编著
出版社：地震出版社（北京）
书号：ISBN 7-4478-2247-X/Z・198（0603）
版次：2003 年 3 月第一版
版权所有：北京大理创作室
电子版定价：4.00 元

序言：别愣着，行动吧

意志坚定、精力旺盛、富有勇气、充满活力、体格强健、坚忍不拔——这些都是人们追求成功时必备的品质。

对懦夫而言，困境永远是不可攀登的高峰，是伤心哭泣的地方，是郁郁终生的墓地；懦夫面对困境而退却，而抱怨，而失败。对勇敢坚毅的人而言，困境是有益的对手，是激发灵感和创造的源泉，是洞察自己缺点的镜子；勇者面对困境则发奋，则拼搏，则胜利。勇者无敌！别忘记了，美丽眩目的花朵有时是在灰暗的背景上绣出来的；别忘记了，莱特兄弟是在无数次失败的基础之上飞上蓝天的；别忘记了，鲁宾逊是在绝望的荒岛上建立起自己富饶的王国。还有，麦哲伦在险恶丛生、人人退避的环境下大喊一声："不，还要远些！"正是这困境中的振臂一呼，使另一个物质与精神的世界呈现在人们面前！所以，不要畏惧！不要忧伤！不要退却！不要哭泣！请记住：困境有时就是另一种希望的开始，那就是成功！

成功，一个多么令人心动的字眼！尤其是在个人能力被充分尊崇的今天，它的出现几乎是与高品质的生活方式联系在一起的。也正因为如此，它是无数人一生奋斗的梦想。

但曾几何时，我们却沉迷于将自己的誓言写在昨天的阴影中，更习惯于把今天的行动推给明天又明天……

于是时光日复一日地流着，而事业有成时的欢欣也在我们日复一日的蹉跎中离我们越来越远。古往今来，有多少禀赋超常的人因为蹉跎岁月一事无成，又有多少才智平平的人后来者居上。何时我们才能成为一个"成功的人"？

答案其实很简单——从现在起，出发、行动、不怠惰、不自欺、不苟且、大胆坚定地确立自己的奋斗目标，然后脚踏实地前进。

千里之行，始于足下。成功之人，成于现在。

曾经一事无成、随波逐流并不可悲，只要你从现在起发奋努力，自强不息。昨天跌倒过并不可怕，可怕的是跌倒后的今天你还站不起来。

是的！只要我们从现在起，为自己确立一个人生目标，踏踏实实地走好每一步，不自弃，也不幻想，用自己的行动和汗水浇灌你的成功之树，待到收获的季节，你就会硕果累累。

行动起来吧！从现在起，做一个搏击成功的人。

A　迷人的个性是成功的基石

人的个性是摄影师无法捕捉、画家无法描绘、雕刻家无法塑造的；“个性”是一种微妙之物，人人都能亲身感受它。个性与人生的成功紧紧相连，起着极大的作用。

第 1 节　个性的魅力

极富魅力的个性是难以言喻的，有时我们也把它称之为性情。它比任何一个能够衡量的能力和可以评定的品质都重要得多。

许多年轻人把生命中的第一次升迁归功于随和、乐于助人的性情。林肯就颇具这种性格特征：他乐于助人，在任何场合都令人喜欢。他的律师搭档亨顿先生说：“当林肯住进拉特利奈旅店时，那里非常拥挤，他经常让出自己的床位，睡在仓库的角落，用一卷棉布做枕头。因此，每个遇到困难的人都来求助于他。”正是由于他怀抱帮助他人的崇高愿望，林肯赢得了人民的热爱。

使人愉快的魅力是一笔巨大的财富，想想看，有什么能比总是引人注目，从不引人生厌的个性更为珍贵呢？这种个性不仅在商业领域很有价值，在生活中的各个领域也是如此。他造就了政治家和政客；为律师带来了顾客；给医生带来了病人；对于一名牧师来说，它更具崇高的意义。不论你干哪一行，都不能低估这种个性魅力的重要性，它将为你赢得所有人的支持，它还能取代金钱、财势或者常常是大量辛苦的工作。

一些人能像磁石吸引铁屑一般，自然而然地吸引商人、顾客、委托人、病人，做事则得心应手、顺心如意。这是因为他们拥有这种磁铁般富有吸引力的个性。这些人就是商业磁体，尽管看起来他们似乎没有那些不怎么成功的人努力，但机遇围绕着他们打转，朋友们称他们为“幸运儿”。如果我们进一步分析他们，会发现他们有着迷人的个性，这就是他们赢得人心的原因所在。

当许多成功人士和商业巨子分析他们的成功原因时，他们自己都会感到惊讶，因为很多人发现，他们的成功在很大程度上竟归功于自己良好的礼貌习惯和受人欢迎的性格。如果不是因为这些，而仅仅依靠他们的聪明才智、毅力和商业实践的话，那么他们可能还不能获得一半的成功。不论一个人有多大的能力，他若是粗鲁野蛮，其个性令人生厌，那么他将永远处于劣势。

培养受人欢迎的个性是很必要的，它能使成功的机遇倍增，能够发展人际关系，塑造良好形象。如果你想受人欢迎，就得做到控制私心，克制不良倾向，并且还要有礼貌、温柔、讨人喜欢和乐于与人为伴。这种为了做到“受欢迎”而进行的努力，也是通向成功和快乐之路。发展朋友关系的能力是通向成功的有力支持，当你遭遇不幸、破产或是生意场上失意时，它是支持你的力量。有些人因洪水火灾或其他天灾人祸变得一无所有，但由于他们具有受欢迎的个性和讨人喜欢的交往艺术，因此，他们能得到朋友的大力支持，并且东山再起。人们深受他们的友谊和好恶的影响，所以成功人士在世界上远比冷漠的人占优势，因为顾客、委托人等都拥戴他们。学习与人愉快相处的艺术，这将比任何东西更能帮助你表达自己，它将唤醒你的成功潜能，使你赢得更多人的支持。这种才能应该是一种令人羡慕的天赋，然而由于它具有某些后天培养的特质，所以，通过培养和训练也能做到。

总是自私自利、利用他人的人肯定不会受他人欢迎，人们天生就反感并且厌恶那些只为自己打算、从不考虑别人的人。取悦于人的秘密是取悦自己、丰富自己。假如你想变得令人愉快，你必须做到慷慨大方。狭隘、吝啬的性格是不可爱的，人们都回避这种个性的人。你必须在表情、微笑、握手和言行中让人感到真诚。假如你的个性散发出甜美和光芒，人们将乐于和你接近，因为我们都在追寻阳光，而尽力躲避阴影。

那些具有极大个性魅力、十分受欢迎的人，非常留心那些能造就自己好人缘的所有优点。如果天生不擅长社交的人像擅长社交的人那样花大量时间来仔细学习怎样受人欢迎，他们就能创造奇迹。

每个人都被可爱的性格所吸引，每个人都讨厌不可爱的性格。所有引人注目的个性的共同点就存在于这个准则中。优雅的礼仪讨人喜欢，粗俗鲁莽则惹人厌恶。有些人总是不遗余力地帮助他人，同情他人；总是尽量使他人舒适，给他人提供便利，而他人也总是不由自主地被其所吸引。从另一方面讲，我们讨厌这样的人——他们总是想利用他人、排挤他人，总想抢到车里或礼堂里最好的位置，总是在寻找最容易的机会或想要在餐厅或旅馆里被优先招待，而从不考虑他人的利益。

努力感动其他人，给人留下良好印象，博得他人的认可和好感等等。这些都能为自己带来成功，是一种高尚的修养。在迷人的个性中有一种魅力是无法抗拒的，你很难冷落具有这种魅力的人。他用某些东西克服了你的偏见，不论你多忙，多么不喜欢被人打扰，你都无法冷落这种讨人喜欢的人。当你遇上一个能激发你未曾梦想过的潜在能力的有魅力的人时，难道你没有感到你的力量倍增，智慧变得敏锐，能力更加卓越吗？演说家的魅力首先来自于观众，然后又反过来影响观众。我们很少意识到成功主要应该归功于他人对我们的影响，是他人提高了我们的能力，使我们的生命充满希望和激励，并且从精神上支持和鼓舞着我们。

我们有些人往往高估书本知识的价值。大学教育的作用很大程度上体现在学生的社会交流，人与人的沟通能力，而不仅仅是书本知识。学生通过思想的碰撞，激发自己的雄心壮志，产生了新的希望。书本知识是有形的，然而通过思想交流所得到的智慧更是无价的。两种完全不同但能产生化学反应的物质，可能会生成一种更强的新物质。两个相互强烈吸引的人常常互相影响而产生超出想象的新能力。许多作者把他最好的作品、最妙的句子归功于激发他灵感的朋友，否则它只会长期蛰伏。艺术家常常因阅读一些著作而触发灵感，因邂逅一些人而产生了创造不朽作品的能力。

当你知道如何正确待人时，你在社交中从他人身上所学到的东西将是惊人的。但事实上只有你大量付出才会有丰厚的收获。你越不保留地奉献自己，你得到的回报就越多。你只有多多付出，才能有更多收获。别人对待你的方式正是你自己行为的反映。你越大方地给予，你就收到越多的回报。假如你吝啬小器，你将一无所获。你必须全心全意地慷慨待人，否则你只会受到小器的回报，而无法汇集成感激的大海。

错过与比我们高尚的人见面的机会是愚蠢的，因为我们总能从他们身上学到一些有价值的东西。通过与他们的交流，我们能抹去自身的粗劣，变得优雅迷人。我们正确地对待社会，积极地融入其中，使社会成为一所自我改进的学校，来唤醒自己的最佳品质，发展因缺乏锻炼而潜伏的能力，那么你将发现社会是魅力无穷的。

当你学会用一种新的眼光看人，认为你遇到的每个人都拥有独特的优点时，你将会发现有些东西丰富了你的生活，扩展了你的经验。

那些决心学习社交艺术的人将把每次经历当作一种教育，他的生活也将因此而更加睿智多彩。不论年轻人还是老年人，诚实的风度都是最令人喜欢的品质之一。每个人都羡慕坦率的人，他们没有什么需要隐藏；他们也从不隐藏自己的缺点和不足。他们通常显得大方迷人，焕发爱和自信；他们的神采也让对方变得坦白和简单。坦诚讨人喜欢，神神秘秘则惹人反感；遮遮掩掩易于引起他人的怀疑和不信任。一个这样做事的人，不管表面上看起来有多好，都不会赢得人们对他的信任。和这些遮遮掩掩的人相处就像在黑夜里走路，总让人感到不安。一个行为诡秘的人，不管他表现得多么礼貌高雅，我们总是免不了要猜测他高雅之后另有所图。

一个开朗、没有秘密、真诚慷慨、坦率的人则大不相同！他很快就能获得人们的信任。人们非常喜欢他，相信他，原谅他的错误和缺点，因为他总是准备好承认缺点和改正它们。

假如他有一些缺点，则一定会显而易见地赢得人们的原谅。他心地善良而真诚，他的同情心广博而活跃，他具有受人欢迎的特质——诚实和简单。正如美国南达科他州的布莱克山区的一个贫穷、谦虚、真诚的黑人矿工汉森姆一样，他虽然几乎不会拼写自己的名字，对上流社会的礼仪也一无所知，但他赢得了每个人的敬爱和好评。当有人问一个英国矿工为什么这里的人会情不自禁地喜欢他时，英国矿工说：“你一定会喜欢他的，因为他有一颗热诚的心，他是一个真正的男人，他总是助人为乐，从他身上你会得到很多。” 汉森姆后来凭着众人的欢迎被选为地位显赫的官员——他当选为该镇的镇长，被派遣去立法机构。

因此，当你具备了那种散发着灵光的个性魅力时，就等于拥有了一笔可观的财富，你的人生道路将变得宽阔而平坦，成功就在向你招手。当你在摘取胜利的硕果时，你就会发现，原来成功就是如此简单。

第 2 节　对所谓的“命运”说“NO”

要学会以坚强的意志和无限的勇气来面对艰难的处境。面对考验，如稻草一样软弱是毫无意义的，我们必须果敢坚强。

坚强的性格、良好的习惯和勤奋的努力能够战胜任何厄运的袭击。愚蠢的人总是希望厄运永远不要降临到自己头上。事实上，一个饱食终日，无所用心，缺乏执着精神的人是不会有任何好运降临到他头上的。任何所谓意外的发现基本上都来自于那些努力去寻找某样东西的人。一个人遭遇意外的打击或意外的惊喜的机会是均等的。我们应该看到，一个人的睿智决定他的努力方向，他的勇气决定努力的程度，这正是所谓的命运所包含的内容。当然，在某一件事上，我们能够找到显而易见的例外，但长远来看，这一规律则被证明是正确的。譬如，两位采集珍珠的潜水员，有着相同的专业技能，一同工作，甚至投入的精力都是一样的，结果一位带回来一颗珍珠，另一位却两手空空。但是，如果两人坚持 5 年、10 年，甚至 20 年，我们就会发现，他们最终的收获与技术水平和勤奋程度是成正比的。

“各种各样的人的经历给了我很大的启发，我活的时间越长，”赫胥黎说道，“单纯的聪明才智带给我的就越少，勤奋和忍耐起的作用就越大。的确，我深刻地认识到忍耐是所有品德中最具有价值的一种。至于勤奋，则是一种努力工作的愿望……人的一生都是有意义的，除非他是在懒惰、不正直或懦弱中度过此生。而一个真正值得骄傲的成功，必须是通过诚实的努力和勇敢地面对命运的惊涛骇浪得来的。”

命运能使一个愚人说出智者的话吗？能使一个不学无术的人发表关于科学的演讲吗？抑或使一个傻瓜写出《奥德赛》、《伊利亚特》、《失乐园》或《哈姆雷特》？能使一个懒汉的田里长出丰硕的果实吗？能使一个游手好闲者衣食无忧吗？命运不能把聪明才智扔进阴沟，也不能把无知愚昧捧上天堂吗！

瓦特发明高压蒸汽机，富兰克林发明避雷针，惠特尼发明轧花机，富尔顿发明蒸汽船，摩斯发明电报，布朗夏尔发明降落伞，伊莱亚斯发明缝纫机，古德伊尔查尔斯发明硬化橡皮，贝尔发明电话，爱迪生发明留声机，这些都是他们勤奋不懈、执着追求的结果。

一个人深受身体机能紊乱的折磨，痛不欲生，却因为一次肿瘤手术，而意外治愈；一个波斯人的舌头已经不管用了，而一个拙劣的手术，却完全消除了他说话的障碍；一个画家因为愤怒和绝望把画笔扔向画板，却获得了期望已久的效果；一个音乐家，费尽心思想演奏海上风暴的声音，屡遭失败，他生气地将双手同时从键盘上扫过却成功地模仿出了风暴的声音——当有人告诉你上面这些例子时，请记住，即使这些都是运气所带来的，那也是因为他们努力了，而不是等待。

“运气，就是等待某事的发生，”科布说道，“而以坚强的意志努力奋斗，同时仔细观察，就能促成某事的发生。运气，就是躺在床上，希望邮递员过来告诉他有一笔遗产等待他去继

承；而奋斗则是清晨 6 点起床，奋笔疾书或拼命干活，增加自己的才干，为将来打好基础。依赖运气者只会抱怨哀叹，奋斗者则呼啸前行。运气，依赖机会的到来；奋斗，依靠品格的力量。”

看准某事，然后坚持到底。相信自己是这个工作的最佳人选，除你之外，无人能够胜任。时刻保持清醒，激励自己，为自己的目标全力奋斗。只有你一旦学会如何彻底而有分寸地完成一件事情，你才能成为命运的主角。那时，你将会对自己有一个更高的评价，别人对你的看法亦是如此，因为整个世界都敬佩坚毅果敢的人。人们喜欢这样的人：欣然面对残酷现实，时刻保持昂扬斗志；不惧怕生活中的任何困难。

心怀这样的信念，即便命运坎坷艰难，也不要失去信心。尽自己最大的努力，在艰难跋涉中充满信心的人尽管孤独却很伟大，因为他在创造生命的奇迹，征服不幸的命运。

第 3 节　犹豫就意味着失去

历史上有影响的人物都是能果断做出重大决策的人。一个人如果总是优柔寡断，在两种观点中游移不定，或者不知道该选择两件事物中的哪一件，这样的人将不能很好地把握自己的命运。他生来就属于别人，只是一颗围着别人转的小卫星。果断敏锐的人决不会坐等好的条件，他不会屈服于任何事，任何事必须屈服于他。

一个优柔寡断的人总是受别人的意见所影响。他也许能看到正确的一面，但是他总会向错误的一面转移。就算他决定了一件事情，别人一旦反对，他就会改变主意。

当朱利斯·凯撒来到意大利的边境卢比孔河时，看似神圣而不可侵犯的卢比孔河使他的信心有所动摇。他想到如果没有参议院的批准，任何一名将军都不允许侵略一个国家。但是他的选择只有两种——“要么毁灭我自己，要么毁灭我的国家”，最后他的坚定信念没有动摇。他说：“不要惧怕死亡”，于是他带头跳入了卢比孔河。就是因为这一时刻的决定，世界历史随之而改变。

和拿破仑一样，凯撒能在极短的时间里做出重要的抉择，哪怕牺牲一切与之有冲突的计划。凯撒带着他的大军来到大不列颠，那里的人们誓死不投降。凯撒敏捷的思维使他明白，他必须使士兵们懂得胜利和死亡的利害关系。为了消除一切撤退的可能，他命令将大不列颠海岸所用的船只全部烧掉，这样也就没有了逃跑的可能性。如果不能取得胜利就意味着死亡。这一举动是这场伟大战争最终取得胜利的关键所在。

获得成功的最有力的办法是迅速做出该怎么做一件事的决定。排除一切干扰因素，而且一旦做出决定，就不要再继续犹豫不决，以免我们的决定受到影响。有的时候犹豫就意味着失去。实际上，一个人如果总是优柔寡断，犹豫不决，或者总在毫无意义地思考自己的选择，一旦有了新的情况就轻易改变自己的决定，这样的人成就不了任何事！消极的人没有必胜的信念，也不会有人信任他们。自信积极的人就不一样，他们是世界的主宰。

当有人问亚历山大大帝靠什么征服整个世界的时候，他回答说：“是坚定不移。”　在一个深夜，装得满满的斯蒂文·惠特尼号轮船在爱尔兰撞上了悬崖，船在悬崖边停留了一会儿。有些乘客迅速地跳到了岩石上，于是他们获救了。而那些迟疑害怕的乘客被打回来的海浪卷走，永远被海浪吞没了。优柔寡断的人常因犹豫不决缺乏果断而失去成功的可能性。生活中好的机会往往很不容易到来，而且经常会很快地消失，约翰·夫斯特说：“优柔寡断的人从来不是属于他们自己的，他们属于任何可以控制他们的事物。一件又一件的事总在他犹豫不决时打断了他，就好像小树枝在河边飘浮，被波浪一次次推动，卷入一些小漩涡。”

信心坚定的人不仅在不磨蹭和不犹豫中节省了时间，而且还节省了精力。优柔寡断的人把时间和精力花在一遍又一遍的思考上，一会儿支持这个，一会儿又支持那个，不断权衡，直到两边都达到平衡。在他们身上没有一种决定性的力量使他们做出迅速的决定。他们处于

一种稳定的平衡状态，不会以自己的意志改变什么，但是很容易随着别人哪怕是极其轻微的意志而改变。当然，如果一个人只学习怎样做出迅速的决定，他也不是真正的敏锐坚决的人。

及时的决定曾经多次拯救了拿破仑、格兰特和他们的军队。很多时候延误时机往往是很致命的。拿破仑曾经说：虽然一场战争可能持续一整天，但是通常是在几分钟之间就决定了整个战场的输赢。他的决心曾征服了整个欧洲，在战争中每个指挥的细节中都体现了他的迅速和果断性。有目的性的迅速决定使他取得了不可思议的成功，并以此震惊整个世界。他好像能够在很短的时间里到达任何地方，每天他能取得成绩，使每个认识他的人都感到震惊。他那无穷的力量鼓舞了他的军队。他能让即使是最迟钝的军队做出最迅速和最富激情的行动，也可以鼓励最愚笨的人充满勇气。他说："'如果'和'但是'在目前都是没有道理的，所有的事都要迅速地做出决定。"如果有必要的话，他会熬上整个晚上来读信件、军事急件和详细资料。对那些懒散而缺乏激情的人来说，这是一个好榜样。华盛顿总统在决定人民的命运时表现了强大的力量。在国会休会的时候，杰斐逊在巴黎给门罗写信说："从他们的行动中，你可以看出我常告诉你的事实——他一个人压倒了所有的人，他坚持自己的观点，而使其他人和共和派代表们不得不向他屈服。"每一种行业或职业都会碰到不同困难，有时候甚至是极其困难的。一个年轻人如果在每次遇到困难时都动摇的话，他将不会取得很大的成功。没有决心就没有专心致志，而一个人要获得成功必须得专心致志地去奋斗。

第 4 节　"不可能"是傻瓜才用的词

"挑战、再挑战，一直挑战到最后。"这就是丹东对于法兰西的敌人的勇敢的蔑视。在 1879 年 6 月 23 日，法国皇帝派来德布赫茨要求革命者自行解散，丹东回答说："我们已经听说了那些人假借皇上名义的意图了。而你，先生，你不是国民大会的一员，你没有地位，没有发言权，没有人会理会你——你不是那个能给我们带来皇上的命令的人。滚吧，告诉那些派你来的人，我们因人民的意愿在这里战斗，我们不会被驱使，即使用刺刀也不能！"

"这不可能！"当拿破仑发出命令要执行一个大胆计划的时候，一位军官这么说道。"不可能？"拿破仑对这位伟大的指挥官怒喝道，"不可能是傻瓜才用的词！"

勇敢的人是人们学习如何变得无畏的榜样。他的影响牢牢吸引住人们，人们跟随他，甚至赴汤蹈火也在所不辞。

有勇气的人能够改变世界，而且通常是在他们自己到达壮年之前。令人惊奇的是，勇于走出第一步和坚韧的毅力使多少年轻人做出了伟大的成就。朱利叶斯•凯撒攻下了 800 座城池，侵占了 300 个国家，打败了 300 万人，成为一个伟大的演说家和伟大的政治家，而那时他还只是个年轻人。华盛顿在 19 岁时就被任命为副将军；21 岁时作为大使被派到法国与法国人周旋；在 22 岁的时候就担任陆军上校打了第一场胜仗。拉菲特在 20 岁时就成为了法国所有军队的总司令。查理曼大帝在 30 岁就成为了法国和德国的主宰者。伽利略通过比萨大教堂的吊灯发现钟摆原理的时候仅仅 18 岁。皮尔在 21 岁就进了国会。格莱斯顿在 22 岁之前就进了国会，并且在 24 岁就成为财政部长。伊丽莎白•巴雷特•勃郎宁在 12 岁时就精通希腊语和拉丁语。罗伯特•勃郎宁在 11 岁时就已经写出不俗的诗句。考利住在威斯敏斯特教堂里，在 15 岁的时候就出版了自己的诗集。路德在仅仅 21 岁的时候就把自己那篇著名的论文用钉子钉在主教的门上，从而惹怒了罗马教皇。尼尔森在 20 岁之前就成为英国海军上尉；当他在特拉法特加经受他那致命的创伤时，他仅仅 47 岁。在 36 岁时，科特斯就已经成为墨西哥的征服者。32 岁时，克莱夫就已经在印度建立起了英国的势力。汉尼拔，世界上伟大的军事统帅，在坎尼给予罗马共和国几乎致命的一击的时候只有 30 岁。拿破仑在意大利平原上一次又一次以战术谋略胜过并且打败奥地利陆军元帅的时候，他才 27 岁。

那些年事已高的人通常也能表现出同样的勇气与决心。维克多、雨果和威灵顿都是在年近古稀的时候达到自己事业的高峰。格莱斯顿在 84 岁的时候仍然用强硬的手腕统治着英格兰，而且那时他本人在文艺上和学术上的造诣也已令人叹为观止。莎士比亚说：“那些因为害怕蜜蜂针刺而不敢靠近蜂巢的人不配享用蜂蜜。”

很多聪明的年轻人身上没有一点对他自己或对世界有价值的东西，仅仅是因为他不敢动手开始。

行动吧！不管别人怎么看你，你只要做自己认为是正确的事就行了。用一种近乎冷漠的态度来对待批评或赞扬。

第 5 节　韩信的“胯下之辱”不值称道

优柔，能谋不能断。懦弱，无谋亦无断。有这种性格的人的命运往往是失败。他们遇事犹豫不决，瞻前顾后，办事拖泥带水，不果断干脆。机会会垂青于每一个人，但性格优柔懦弱者却可能失掉机会。他们缺少果断的勇气，一次次放过机会，其命运无疑以悲剧结束。

一个人如果性格优柔寡断，在小事上尚无大碍，但要是决断大事，就会误国误民了。政坛、军界、商场风云变幻，要的是冷静的头脑和果敢决断的性格。

西汉时期韩信的性格就是优柔的典型。不是吗？手提三尺剑走在大街上，一屠夫却有意挑衅羞辱他，他居然忍着从那屠夫胯下钻了过去，这说明他能忍，同时更说明了他怯懦。倘若不是如此，他不会惧怕屠夫，而会与其搏斗。据说，这是韩信能忍，因他胸怀大志，不肯同小人一般见识，所以愿受胯下之辱。其实，也未必是这种原因，还是优柔的性格使然。乱世英雄要想做一番大事，何惧杀一人耳？远的不说，就说项羽吧，在稽郡杀了郡守段通，然后和叔叔逃往吴中；陈胜、吴广面对秦始皇的暴政，果敢斩杀校尉而起义。时适天下大乱，人人自身难保，杀一挑衅之徒，又有何妨？关羽还不是从老家杀了有钱有势的恶霸而出逃才得以遇到刘备和张飞？如此看来，韩信能不能忍不去探究，但这其中，怯懦的成分肯定是有的。

后来，刘邦拜他为将军，领兵作战。在领兵打仗上韩信的确有一套，跟随刘邦南征北战，屡建奇功。他背水列阵，大势起兵。这实是一种极其危险的战术，非大智大勇者，绝不敢轻用。还有，疑兵易帜，半渡而击……这些奇谋妙计都得以成功运用。他统帅数万大军攻城掠地，百战百胜，终于使自己成为一代名将。韩信的这些优点掩盖了他优柔怯懦的一面。试想，在楚汉相争的四年间，韩信大多数时间都手握重兵，他本可以此时独立，与刘邦、项羽三分天下，其带兵打仗之智勇，绝不在刘邦、项羽之下，到那时鹿死谁手，不得而知。而且当时历史似乎有意地为他提供了多次机会，可惜的是，由于优柔寡断、胆小懦弱的性格，没有充分利用这一次次机会去独自为王，而受他人驱使，最终还被一个女人杀害。

机会对每个人都是平等的，就看能不能抓住这个机遇成事。有些人能借机成事，有些人则未能抓住这瞬间即逝的机会，如果找一找原因，恐怕皆因性格所致。

第 6 节　诸葛一生惟谨慎亦不可取

“诸葛一生惟谨慎，吕端大事不糊涂”，这是对诸葛亮一生性格的写照；“出师未捷身先死，常使英雄泪满襟”，是对诸葛亮命运的总结。诸葛亮是中国人心目中智慧的化身，这只能说明诸葛亮作为一代贤相尽心尽力辅佐汉室的美德，如果从其性格与命运来看，他是失败的。过于谨慎的个性使他失去了惟一一次北伐成功的机会。

诸葛亮是什么性格？虑事周全，谨小慎微，对他这种性格描述贴切的是《三国演义》里他第一次兵出祁山的一节。

诸葛亮用马谡的反间计使曹睿削掉了司马懿的兵权后，开始北伐中原，曹睿派驸马夏侯楙为大都督来迎战诸葛亮，于是魏延向诸葛亮献策：

“夏侯楙乃膏粱子弟，懦弱无谋。延愿得精兵 5000，取路出褒中，循秦岭以东，当子午谷而投北，不过十日，可到长安。夏候楙若闻某骤至，必然弃城望横门邸阙而走。某却从东方而来，丞相可大驱兵马，自斜谷而进，如此行之，则咸阳以西，一举可定也。”

孔明笑回：“此非万全之计也。汝欺中原无好人物，倘有人进言，于山僻中以兵截杀，非惟 5000 人受害，亦大伤锐气。决不可用。”魏延又回：“丞相兵从大路进发，彼必尽起关中之兵，于路边敌，则旷日久，何时而得中原？”孔明曰：“吾从陇右取平坦大路；依法进兵，何忧不胜!”遂不用魏延之计。

其实魏延此计正合兵家奇袭之计，妙不可言，后来司马懿重掌兵权之后，分析说：“如果是我进兵，我一定要从子午谷进攻，奇袭长安，这样长安一带便唾手可得。”魏延与司马懿可谓英雄所见略同，可过于谨慎的诸葛亮却不用此计，实在遗憾。

再看后来邓艾率 5000 精兵，偷渡阴平，逢山开路，遇水搭桥，奇袭成都，一举成功。他没按正规进攻路线来攻打成都，避开姜维剑门关的大军，灭了蜀汉政权，此计与魏延之计如出一辙。

诸葛亮北伐中原能够成功的惟一一次机会就在这里，因为魏主曹睿连续犯了两个错误：一是中了马谡反间计，撤了司马懿的兵权；二是派不谙战事的夏侯楙为帅来拒蜀。这正好给了诸葛亮天赐之机，如果诸葛亮能抓住这一机会，按魏延之计，率 5000 精兵直取长安，自己再率军出斜谷，那么大事几乎成矣。再加之其他兵马呼应，谁能定天下就难说了。

机会是均等的，也是短暂的，成功者的素质就在于能抓住短暂的机会，哪怕是瞬间也不错过。只有如此，才能成功。古往今来成功者无不如此，不管是谁，只要机会闪现，他们便绝不放过。

然而，诸葛亮毕竟是诸葛亮，如果他不如此就没有“诸葛一生惟谨慎”之说了。谈笑间，他失去了一个千载难逢、一统天下的机会。他博古通今，智慧超群，但却性格谨慎，不敢冒险，使他一生都在徒劳心智。

第 7 节　皮尔卡丹的“帝国路”

这是一种带有挑战色彩的性格。具有这种性格的人不拘泥于当前现状，有着超乎常人的意志力和毅力。他们顽强进取，不达目的誓不罢休。皮尔·卡丹的成功不是神话，完全是他锐意进取、努力开拓的结果。

法国有 4 个名字在全世界最响亮：戴高乐、艾菲尔铁塔、皮尔·卡丹和“马克西姆”餐厅。这 4 个最响亮的名字当中，竟然有两个与皮尔·卡丹联系在一起。

今天，皮尔·卡丹的名字不止在法国，而且在全世界各个角落都很有名气。“皮尔·卡丹”是名牌，是品牌，是身份，是服装，由此构成了一个庞大的“帝国”。这个“帝国”包括服装、餐饮、家具等企业集团，它的触角早已伸向世界各地。这个庞大的“帝国”的主人是年逾古稀的皮尔·卡丹。这个“帝国”机构齐全，它拥有自己的银行、码头、工厂，涉及人类社会生活的方方面面，实行了产、供、销一条龙的经营策略。目前，全世界有 90 多个国家生产皮尔·卡丹产品，至少在 185 个国家设有 5000 多家商店，这个“帝国”在全世界大约有 18 万职员。

皮尔·卡丹不但是服装业的巨子，而且还是餐饮业的巨子。他曾经自信地宣称：“我将

把法兰西的两大文明——服装与饮食，都操纵在自己手中。”皮尔·卡丹没有吹牛，他名下的“马克西姆”餐厅和皮尔·卡丹时装一样遍及世界各地，一样名扬天下。这个“帝国”拥有几百亿法郎的资产，皮尔·卡丹本人则是欧洲第九富豪。皮尔·卡丹为世界上许多国家的政界要员（如英国前首相撒切尔夫人、美国已故总统肯尼迪的遗孀杰奎琳等）、商贾巨富设计制作服装。

皮尔·卡丹无疑是当今世界上最出色的经营大师之一，人们称他是一位经营天才、设计天才。他的经营理念已形成了一种独特的理论体系。和所有商界的成功者一样，皮尔·卡丹的成就是多种因素促成的。企业家的素质、机遇的把握、经营者的天赋等等都是促成皮尔·卡丹成功的因素。同时，我们也可以从所有的成功者身上发现一个共同的性格特征，这就是永不满足、不断开拓进取，甚至冒风险，不断挑战自我、挑战人生。诚然，皮尔·卡丹的成功有许多经验值得人们研究，但他不安于现状，不断开拓进取的性格，却是值得我们认真探讨的问题，也是他成功的因素之一。

坚韧不屈是一种坚强有力的表现，惟成功可嘉，无失败之理。居里夫人就是明证，几十年如一日孜孜不倦地探索、试验，终于把“镭”带给了全人类，同时也告诉了人们一个事实：只有坚韧的性格，锲而不舍的努力才能有成功的命运。

提起居里夫人，人们马上想到她在科学上的巨大成就，曾两次获得诺贝尔物理奖，是世界上一位卓越的女科学家，而这些成功正是其坚韧不屈的个性的体现。

居里夫人原名玛丽，出生在波兰一个贫穷的教师家庭里，这时候的波兰贫穷落后。也许是国家的落后、家庭的贫困造就了玛丽坚强不屈的个性，以至于日后在人类科学史上留下崇高伟大的身影。居里夫人无疑是世界上最伟大的科学家之一，这成功归根结底来自于她坚韧不屈的个性。丈夫的死难、灭国之辱、学术界险恶之徒的攻击，这一切都没能阻止居里夫人的孜孜探求。个性坚韧的居里夫人顶住了痛苦、侮辱，终于把自己的巨大科学成就留给了后人。

第 8 节　耿直刚阿即真谛

性格耿介正直的人往往命运多磨难，但耿介刚直的性格决定了他们始终如一地坚持自己的立场观点，由此也显现出了人性的真谛。这绝非心胸狭窄、刻薄寡恩之辈所能比的。从他们艰难甚至悲惨的命运里，我们才体会到了性格耿直者的伟大和崇高。

于谦个性刚直不阿，他的性格悲剧与命运悲剧融为一体，因此显得更加悲壮，荡气回肠。“粉身碎骨浑不怕，要留清白在人间”字字千钧，这正是于谦刚直个性的写照。于谦以“耿介刚直”、“自拔于俗流” 自励并勉励他人。

在封建社会，忠君与爱国的内涵密不可分，尤其在民族矛盾尖锐、国难当头的时候，忠君与爱国更是表现得尤为突出。于谦很仰慕苏武、文天祥等民族英雄，书斋里曾悬挂文天祥的画像，并写了一篇称赞、颂扬文天祥殉国忘身、舍生取义、气吞寰宇、诚感天地的颂辞。于谦刚直的个性为他人所不容，但他天性如此，绝不愿阿谀逢迎，这也导致了他一生的不得志。

历史往往如此，一个王朝的覆灭，幕前总是站着一个昏聩的统治者、一群卖国求荣的奸臣和几个铮铮铁骨的忠良之士。屈原为楚怀王自投汨罗，他的对面站着卑鄙的上官大夫；岳飞为南宋王朝呕心沥血，也难抵秦桧的恶意陷害；文天祥有心报国，可权奸贾似道一手遮天。这实际上是正义与邪恶、忠贞与背叛的较量，实际是道德的较量，于谦也不例外。

明英宗是一个没主见的君主，继位之初，明朝政治渐趋黑暗，官僚中分为邪正两派，勾心争斗。当时皇帝英宗年幼无知。正统七年以后，宦官王振专政，擅权纳贿，骄横日甚，于谦在行政上也遇到了阻挠。他每次进京奏事，总是不带任何礼品赠送权贵。有人劝他多带点

著名土产，而于谦“独不持土物贿当路”。他对官宦的滥作威福本来就是极其痛恨的，因此他笑着举起衣袖说：“带有清风!”并且还作了一首《入京诗》来讽刺这些劝他的人：手帕蘑菇及线香，本资民用反为殃。清风两袖朝天去，免得闾阎话短长。这首诗在当时广泛流传，成为一时佳话，这就是秉性刚直、不阿权贵的于谦。

只要翻看中国近现代史，就不难发现一位耀眼的女性——何香凝。何香凝是与宋庆龄齐名的伟大女性，为了中国的革命事业和妇女解放奋斗一生。

“一树梅花伴水仙，北风强烈态依然。冰霜雪压心犹壮，战胜寒冬骨更坚。”这首诗真实道出了何香凝的心曲，同时也是何香凝耿直性格的写照。何香凝以梅花自喻，表现了一个伟大女性坚强不屈、正直高尚的品性。

何香凝虽然身在国民党阵营当中，但有着不可侵犯的凛然正气。她的性格特点就在“介”字上。介，正直的意思。也正是这种性格把她推到与蒋介石格格不入的两条路上。她的这种正直与爱国紧密而不可分。对背叛孙中山遗志的蒋介石始终严若冰霜，敢于与蒋斗争。

1926 年，蒋介石制造反共的“中山舰事件”时，何香凝就曾当面斥蒋：“孙先生和仲恺的尸骨未寒，北伐也正在开始，大敌当前，你们便在革命队伍里闹分裂，何以对孙先生？何以对仲恺？”试问在国民党阵营中有几个敢与蒋介石这样说话的？而何香凝敢，她无所畏惧，这就是她的耿直。她的这种性格就连蒋介石也惧怕三分。1927 年 11 月，蒋介石和宋美龄准备在上海结婚。蒋介石觉得何香凝在国民党阵营中资格老，有名望，想请她作证婚人。何香凝借此力劝蒋介石停止屠杀革命人民，放弃反共政策。蒋介石托辞辩解，何香凝见话不投机，一怒之下拂袖而去，拒绝为蒋介石证婚，把蒋介石弄得极为难堪。对国民党阵营的人来说这恐怕巴结还来不及吧？何况蒋介石主动邀请，而何香凝却不以为然，不买蒋介石的账。何香凝的耿直，由此可见一斑了。何香凝耿介刚直，刚直得像一把利刃无所畏惧。她的这种勇气锐不可当，严辞质问蒋介石，拒绝为蒋证婚也就罢了，她还敢于公开羞辱蒋介石。“九·一八事变”后，蒋拒绝抗日，仍旧坚持“攘外必先安内”的反动策略，对侵略者不惜忍辱退让，对共产党却势在必剿。何香凝对蒋介石的所为愤怒至极，她把自己的一条裙子寄给蒋介石，并附上了一首诗：

枉自称男儿，甘受倭奴气，
不战送山河，万世同羞耻。
吾侪妇女们，愿往沙场死，
将我巾帼裳，换你征衣去。

嗟呼！何香凝耿直得毫无遮拦，一吐胸中 30 年之怒气，恐怕蒋介石见了这条女人裙子和这首诗并没有当年司马懿收到诸葛亮给他那套女人衣服时的心态那么坦然。她的这一做法弄得蒋哭不得怒不得，这就是何香凝的耿直。诸葛亮是个完全符合儒家规范的圣人，他对刘备忠心耿耿，而何香凝所忠于的是一个大中华民族，是天地间的道义，这样她势必要站在正义的一面，这无疑是一种正直的性格。

B　积极心态能带来成功

成功属于那些抱有积极心态的人，并由那些以积极的心态努力不懈的人所保持。对你自己而言，世界上最重要的人就是你自己，你的成功、健康、幸福、财富全靠你如何应用你看不见的法宝——积极心态。

第1节　积极心态是搏击成功的利剑

为什么有些人就是比其他的人更成功，赚更多的钱，拥有不错的工作、良好的人际关系、健康的身体，整天快快乐乐，拥有高品质的人生，似乎他们的生活就是比别人过得好，而许多人忙忙碌碌地劳作却只能维持生计。

一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人。”一位伟人说：“要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师。”

有两位年届 70 岁的老太太，一位认为到了这个年纪可算是人生的尽头，于是便开始料理后事；另一位却认为一个人能做什么事不在于年龄的大小，而在于有什么样的想法。于是，她在 70 岁高龄之际开始学习登山，其中几座还是世界上有名的山。就在最近还以 95 岁高龄登上了日本的富士山，打破攀登此山年龄最高的纪录。她就是著名的胡达克鲁斯老太太。

70 岁开始学习登山，这乃是一大奇迹。但奇迹是人创造出来的。成功人士的首要标志，是他思考问题的方法。一个人如果是个积极思维者，实行积极思维、喜欢接受挑战和应对麻烦事，那他就成功了一半。胡达克鲁斯老太太的壮举验证了这一点。

一个人能否成功，就看他的态度了。成功人士与失败者之间的差别是：成功人士始终用最积极的思考、最乐观的精神和最辉煌的经验支配和控制自己的人生。失败者则刚好相反，他们的人生是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。

有些人总喜欢说，他们现在的境况是别人造成的。这些人常说他们的想法无法改变。但是，我们的境况不是周围环境造成的。说到底，如何看待人生、把握人生由我们自己决定。

现实生活中，每个人的内心世界或多或少都有一些不平衡心理。某人赚了钱，某人升了官，某人买了车，某人盖了别墅……我本来比他们强，可我却不如他们风光体面！对比产生了心理不平衡，而这种心理不平衡又驱使着人们去追求一种新的平衡。倘若在追求新的平衡中，你能不昧良知，不损害别人，自觉接受道德的约束和限制，通过正当的努力、奋斗去实现人生的自我价值，达到一种新的平衡，倒也是值得称道和庆幸的；倘若在追求新的平衡中，不择手段，毫无廉耻，丧失道义，膨胀自私贪欲之心，让身心处于一种失控的状态中，那么就必然会产生一些意想不到的可怕后果。由此，你的人生必将陷入难以回旋的败局之中。

布鲁克原先曾是个表现不错，工作很能干也很有实力的地方官员，因政绩突出，不断受到提拔。但在最近这几年，当他知悉过去的同事、同学通过各种途径生活条件都比他好的现实时，心里总不是滋味，想想自己能力不比他们差，职位也比他们高，可钱却比他们少，而且自己作为一地之长，担子比他们重，责任比他们大，工作也比他们辛苦，经济上却不如他们，深感不平衡。由此也就有了一定要超过他们的想法。于是在他任职期间，大肆收受贿赂。这样，他思想上警惕的闸门在不平衡心理的驱动之下终于倾斜了，欲望的洪水顿时倾泻而下，一发不可收拾，最终成了一名“死缓”的囚犯。

弗尔克是一名年轻的教师，原先在教学上精益求精、兢兢业业，对学生无私奉献，赢得学生和家长的一致好评。但在一次朋友聚会的晚宴上看见一些人很富有时，心里不舒服起来。此后他总在想，我怎样才能富有？于是，经常利用上班的时间做发财的梦，开始对教书不负责任。学生和家长意见很大，他得到了学校的黄牌警告，但他不悔改，每天还是想着发财，一次在一个朋友的鼓动下去做走私生意而被抓获。其结果是财没发成，还做了阶下囚。

不平衡使得一部分人心理自始至终处于一种极度不安的焦躁、矛盾、激愤之中，使他们牢骚满腹，不思进取，工作中得过且过，和尚撞钟，心思不专，更有甚者会铤而走险，玩火烧身，走上了危险的钢丝绳。因此，我们必须要走出不平衡的心理误区。怎样才能从这种不平衡的心理误区中突围出来呢？以下两点值得考虑：

首先，要学会比较。不平衡心理缘于比较，缘于比较方式的不当，缘于比较“参照系”的选择的失误。前文所说的地方官员和教师，他们所选择的比较“参照系” 自然是那些风流倜傥的有钱人，自认为能力、才华不比他们差，而收获却比他们少，这是多么不公平啊！而其实，只要我们多想一想那些普通劳动者，我们的心理又何尝有这样多的焦灼、急躁与失

落，甚至是愤愤不平呢？面对着众多普通人，我们的心灵必然会多一份平静豁达，甚至多一份愧疚。想到这些，还有什么不平衡可言呢？

第二，要做到心底无私。心理不平衡导致人生创伤，而心底无私则是治愈心理不平衡的良药。在　当今社会种种诱惑特别是金钱美色的诱惑面前，一些人头晕目眩，忘记了做人的起码标准和人之所以为人的基本守则，在追求心理平衡的过程中，向腐败、堕落的深渊滑去。在他们身上缺少的是一种圣洁的信念、奋斗的理想，缺少的是一种世界观、人生观的持续刻苦的改造，不能够自重、自省、自警、自励，不能够达到一种高尚人格的修炼。

第 2 节　快乐着,成功还会远吗

在我们所接触的人中，每 100 人中有 98 人不满意他们的世界，但他们心中又缺乏一个他们所喜欢的世界的清晰图样。

可以想想那些人终生无目的地漂泊，胸怀不满，反抗、斗争，但是并没有一个非常明确的目标。

你是否现在就能说说你想在生活中得到什么？确定你的目标可能是不容易的，它甚至会包含一些痛苦的自我考验。但无论付出什么样的努力，它都是值得的，因为只要你一说出你的目标，你就能得到许多好处，而且这些好处几乎自动到来。

第一，第一个巨大的好处就是你的下意识心理开始遵循一条普遍的规律进行工作。这条普遍的规律就是：“人能设想和相信什么，就能以积极的心态去完成什么。” 如果你预想出你的目的，你的下意识心理就会受到这种自我暗示的影响，它就会进行工作，帮助你到达那儿。

第二，如果你知道自己需要什么，你就会有一种倾向，试图走上正确的轨道，奔向正确的方向，于是你就开始行动了。

第三，现在，你的工作变得有乐趣了。你因受到激励而愿意付出代价。你能够预算好时间和金钱了。你愿意研究、思考和设计你的目标。你对你的目标思考得愈多，你就会越发热情，你的愿望也就变成了一种热望。

第四，你对一些机会变得很敏锐了。这些机会将帮助你达到目标。由于你有了明确的目标，你知道你在想什么，你就很容易察觉到这些机会。

这四种好处我们可以从爱德华·包克早期的经历中看出。

包克是《妇女家庭》杂志的一名编辑。他小时候就沉浸在一种想法中：总有一天他要创办一种杂志。由于他树立了这个明确的目标，就能够抓住一个机会，这个机会实在是微不足道的，以致我们大多数人都会任其过去，不屑理睬。

事情是这样的：他看见一个人打开一包纸烟，从中抽出一张纸条，随即把它扔到地上。包克弯下腰，拾起这张纸条。上面印着一个著名女演员的照片。在这幅照片下面印有一句话：这是一套照片中的一幅，烟草公司欲促使买烟者收集一套照片。包克把这个纸片翻过来，注意到它的背面竟然完全是空白。

像往常一样，包克感到这儿有一个机会。他推断，如果把附装在烟盒子里的印有照片的纸片充分利用起来，在它空白的那一面印上照片上的人物的小传，这种照片的价值就可大大提高。于是，他找到印刷这种纸烟附件的平板画公司，向这个公司的经理说明了他的想法。这位经理立即说道：

“如果你给我写 100 位美国名人小传，每篇 100 字，我将每篇付给你 100 美元。请你给我送来一张名人的名单，并把它分类，你知道，可分为总统、将帅、演员、作家等等。”

这就是包克最早的写作任务。他的小传的需要量与日俱增，以致他得请人帮忙。于是他要求他的弟弟帮忙，如果他的弟弟愿意帮忙，他就付给他每篇 5 美元。不久，包克还请了 5

名新闻记者帮忙写作小传，以供应一些平板画印刷厂。包克竟然成了编者！

第五，吸引财富要有积极的心态。如果人生交给我们一个问题，它也会同时交给我们处理这个问题的能力。人生绝不会使我们陷入窘境。每当我们受到激励去发挥我们的能力时，我们的能力就会有所变化。即使你处于一种极不良的健康状态中，你仍然能过着对社会有用的幸福生活。

许多人认为不健康是一个不能克服的巨大障碍。如果确实是这样的话，可以从米罗·琼斯的经历中获得勇气。

当琼斯是农民时他身体很健康，工作十分努力，在美国威斯康星州福特·亚特金迅附近经营一个小农场。但他好像不能使他的农场生产出比他的家庭所需要的多得多的产品。这样的生活年复一年地过着，突然间发生了一件事！

琼斯患了全身麻痹症，卧床不起，而他已是晚年，几乎失去了生活能力。他的亲戚们都确信，他将永远成为一个失去希望、失去幸福的病人。他不可能再有什么作为了。然而，琼斯确实有了作为。他的作为给他带来了幸福，这种幸福是随他事业的成功而来的。

琼斯用什么方法创造了这种奇迹呢？是的，他的身体是麻痹了，但是他能思考，他确实在思考，在计划。有一天，正当他致力于思考和计划时，他认识了那个最重要的法宝——积极心态。就在此时此地，他做出了自己的决定。

琼斯要发展积极的心态。他要满怀希望，抱着乐观精神，培养愉快情绪，从他所处的地方，把创造性的思考变为现实。他要成为有用的人，他要供养他的家庭，而不是成为家庭的负担。

他把他的计划讲给家人听。

“我再不能用我的手劳动了，” 他说，“所以我决定用我的心理从事劳动。如果你们愿意的话，你们每个人都可以代替我的手、足和身体。让我们把我们农场每一亩可耕地都种上玉米。然后我们就养猪，用所收的玉米喂猪。当我们的猪还幼小肉嫩时，我们就把它宰掉，做成香肠，然后把香肠包装起来，用一种牌号出售。我们可以在全国各地的零售店出售这种香肠。” 他低声轻笑，接着说道：“这种香肠将像热糕点一样出售。”

这种香肠确实像热糕点一样出售了！几年后，牌名“琼斯仔猪香肠” 竟成了家庭的日常用语，成了最能引起人们胃口的一种食品。

通过积极的心态，琼斯还取得了比这更大的成就，那就是把他的法宝翻到了“积极心态”的一面。这样，虽然他在生理上遇到了重重障碍，他却成了一个愉快的人。

他很愉快，因为他是一个有用的人。

第 3 节　塑造成功的心态

在日常生活中有好多的心态是在不经意间产生的，人们常常不想去改变它，而且觉得它很正常。

例如，在司机开车的时候，如果发现前面堵车了，很多司机会开车从其他的地方绕过去。当绕过这段堵车的地方后，大多数的司机都会回头看一看原来堵车的那个地方是不是还在堵着，如果还在堵的话，司机的心里会想，还好我过来了，不然还堵在那里；如果那里已经通了的话，大多数司机都会说：哎！白跑了！

又如，很多人正在一家饭店吃饭。突然一下停电了，这时客人都会大叫老板，于是老板也会很着急。老板的第一个反应就是马上走出去，看一下周围的店子里面是不是有电，如果别人有的话，他一定会暴跳如雷，马上叫来服务员，“你们是怎么搞的，别人都有电，就我们没电……” 但如果发现周围都没有电，他就会笑嘻嘻地跑回店里，对客人说，“对不起，周围也都没电了，可能不会多久就会来电的。” 而他的心里会想：“我做不了生意，你们也

别想做”。

这些可能是大多数人的想法。可能很多人没有想到，你的店里没有电，客人心里就会不舒服，不管是什么原因造成，也不管别的店里有没有电。现在的服务都是以顾客满意为标准的，所以一切都要以顾客满意为标准。要以一个成功的心态，面对每一天，每一件事。

一、良好心态有助事业成功

心态不好，需要有良好的环境和大家的帮助。

1994 年秋，美国普林斯顿大学数学家纳希博士成为当年诺贝尔经济学奖的获得者。这位经济数学学者在 1955 年前后正是出成果的黄金时期，不幸产生了严重的心理障碍，刚满 30 岁时就被送进了精神病院。在以后的 10 多年中，他病情反反复复，成了这家医院的常客。他常在校园中徘徊游荡，烦躁地在图书馆中出出进进，在黑板上莫名其妙地涂写一些数学公式，成了学校中孤独的“幽灵”。

纳希在严重的心理困顿中得到了周围群体的热情关照和呵护。学校的亲朋与同事们常热情邀请他参加听讲座、研讨会等学术活动。人们对他关怀友好，一点都不歧视他，这使他逐渐远离孤独。

纳希感到自己被承认是“社会的人”。他从自我抑郁的阴影中走了出来，开始主动与同事和学生们接触交谈了。他社交面越来越广，对事业的倾注之情越来越深。他的郁闷之。。渐渐被化解，能正常地投入科研活动中。他在电脑的操作中，学会了编程等复杂的方法。周围人热情地关心他对工作的迷恋，使他增强了生活的信心和勇气，他的心理障碍渐渐被排除了。

诺贝尔奖的获奖成果，必须要有该领域中的积极支持者、推荐者。当该奖评委会调查时，库思教授高度肯定了纳希的成果，而且力陈己见，认为若因其患有心理障碍而剥夺了他获奖的机会，那是极为不公的。

纳希走向诺贝尔奖殿堂的经历启迪我们：心理病症患者所在单位、集体和友人的“爱心”，是治疗这种疾病的“特效药”；周边良好的“心理生态环境”，是心理康复导向事业成功的保证。

二、让心情变得轻松

没见过一个发条永远上得十足的表会走得久；没见过一个马力经常加到极限的车会刹得住；没见过一个绷得过紧的琴弦不易断；也没见过一个心情日夜紧张的人不生病。所以善用表的人永不把发条上得过足；善驾车的人永不把车开得过快；善操琴的人永不把琴弦绷得过紧；善养生的人永不使心情日夜紧张。

第二次大战时，邱吉尔与蒙哥马利闲谈时，蒙说：“我不喝酒，不抽烟，到晚上十点钟准睡觉，所以我现在还是百分之百的健康。”邱却说：“我刚巧跟你相反，既抽烟，又喝酒，而且从不准时睡觉，但我现在却百分之二百的健康。”很多人都引为怪事，以邱吉尔这样一位身负两次大战重任，工作最为紧张的政治家，生活这样没有规律，何以百分之二百的健康呢？

其实只要稍加留意，就可知道，他健康的关键全在有恒的锻炼，轻松的心情。其既抽烟，又喝酒，且不准时睡觉则不足为训。你没见他在战事最紧张的周末还去游泳吗？没见他在选举战白热化的时候还去垂钓吗？没见他刚一卸任就去画画吗？没见他那微皱起的嘴边上斜插着一支雪茄的轻松心情吗？

使心清轻松的第一要道是“知止”。“知止” 于是而心定，定而后能静，静而后能安，静而且安，心清还有什么不轻松的吗？

使心情轻松的第二要道是“谋定后动”。做任何事情，要先有个周密的安排，安排既定，然后按部就班地去做，自能应付。在这瞬息万变的社会里，当然免不了偶发事件，此时更要沉住气，详细地安排。事事都要谋定后而动，一定像谢安那样在淝水之战最紧张时还能

闲情逸致地下棋。

使心情轻松的第三要道是不做不胜任的事。《史记》的《酷吏列传》里有“胜任愉快”一辞，合理至切。假如你身兼八职，顾此失彼；或用非所长。心余力细，心情又安能轻松呢？

使心清轻松的第四要道是“拿得起，放得下”。对任何事都不可一天 24 小时地念念不忘，寝于斯，自于斯。否则，不仅于身有害，且于事无补。

使心情轻松的第五要道是在轻松心情下工作。工作尽可紧张，但心情须轻松。在你肩负重担的时候，千万记住要哼几句轻松的小曲。在你写文章写累了的时候，不妨高歌两曲。要知道心情越紧张，工作越做不好。

一个口吃的人，在他悠闲自在地唱歌时，绝不会口吃；一个上台演讲就脸红的人，在他与爱人谈心时一定会娓娓动听。记着！要打算使身体好，工作好，一定要在轻松的心情下工作。

使心情轻松的第六要道是多留出一些富余的时间。好多使我们心情紧张的事，都因为时间短促，怕耽误事。若每一样事都多打出些时间来，则定可不慌不忙，从容不迫了。最好的办法就是永把自用表拨快一点儿。时时刻刻用表面上的时间警惕自己，如此则既不误事，又可轻松。

很多医学家都告诉我们？在轻松的心情下吃东西容易消化；在紧张的心情下吃东西容易得胃病；一个心清经常轻松的人沾枕头就睡着；一个心情经常紧张的人容易失眠；一个永远从容不迫的人准能长寿。

第 4 节　心理健康是成功的后盾

一个人如有积极心态，就能促进心理健康和生理健康，延长寿命。相反，消极的心态一定会破坏你的心理健康和生理健康，缩短你的寿命。一个医生适当地运用积极心态，可以拯救许多人的生命。

任何时候都要发展积极的心态，为可能发生的紧急情况作好准备。人要有一个人生的目标，当你有了人生目标的时候，下意识心理就能把强大的激励因素加到你的有意识心理上，使得你在紧急情况中能够生存。

一、对你的健康要有信心

康罗是一位年轻的电脑销售经理。他有一个温暖的家和高薪的工作，在他的面前是一条充满阳光的大道，然而他的情绪却非常消沉。他总认为自己身体的某个部位有病，快要死了，甚至为自己选购了一块墓地，并为他的葬礼作好了准备。实际上他只是感到呼吸有些急促，心跳有些快，喉咙梗塞。医生劝他在家休息，暂时不要做销售工作。

康罗在家里休息了一段时间，但是由于恐惧，他的心理仍不安宁。他的呼吸变得更加急促，心跳得更快，喉咙仍然梗塞。这时他的医生叫他到海边去渡假。

海边虽然有使人健康的气候、壮丽的高山，但仍阻止不了他的恐惧感。一周后他回到家里，他觉得死神很快就要降临。

康罗的妻子看到他的样子，将他送到了一所有名的医院进行全面的检查。医生告诉他：“你的症结是吸进了过多的氧气。”他立即笑起来说：“我怎样对付这种情况呢？”医生说：“当你感觉到呼吸困难，心跳加快时，你可以向一个纸袋呼气，或暂且屏住气。”医生递给他一个纸袋，他就遵医嘱行事。结果他的心跳和呼吸变得正常了，喉咙也不再梗塞了。他离开这个诊所时是一个非常愉快的人。

此后，每当他的病症发生时，他就屏住呼吸一会，使身体正常发挥功能。几个月以后，他不再恐惧，症状也随之消失。自那以后，他再也没有找医生看过病。

当然，并非所有的治疗都这样容易奏效。有些时候需要用你的机智和忍耐才能找到效果

好的疗法。聪明的办法是坚持用积极的心态不断探索治疗。这样的决心和乐观精神通常是要有毅力的。

有一位商人就宿于一家宾馆。就在他进他的房间时，不小心跌了一跤，跌坏了腿。宾馆派车把他送到了附近的一家医院，住院后医生接合了他的腿。几天后他可以走动了，医生允许他回家休养。

在家里经家庭医生的护理，他似乎感觉恢复了健康，其实他的腿并没有好。有一天家庭医生告诉他，他的腿正在日趋恶化，有可能要成为跛子。这个商人听后立刻就站不起来了，感到受伤的腿疼痛无比，他绝望了。

在这位商人最痛苦的时候，他的朋友告诉他，“不要相信家庭医生的话！总会有一种方法能治好你的腿，不要怀疑，立即行动！” 大家把他送到了当地一家最好的医院治疗。医生告诉他：“你的身体缺钙，我们可以给你补钙，但你每天要坚持喝一杯牛奶。他做到了。经过一段时间治疗，他那条受伤的腿痊愈了。”

二、以良好心态为健康加码

清晨上班时却发现自行车的气门芯被人拔掉了；辛辛苦苦整理好的房间一下子又被调皮的孩子弄得一塌糊涂；工作中因偶尔疏忽挨了上司的批评……人生总有许多这样让人心烦的琐事，如果你不善于调节心态，日积月累就会使你的身体处于亚健康状态，并引起各种各样的心理疾病。那么怎样的心态才有益于健康呢？

1、保持乐观情绪

俗话说，“笑一笑，十年少”。乐观的情绪不仅能使你显示青春活力，还将有助于增强机体免疫力，免受疾病的侵袭。

2、坦然面对现实

在快节奏的都市生活中，人们会面临种种压力。勇敢地面对现实，把压力当做一种挑战将更有利于人的身心健康。

3、抛弃怨恨，学会原谅

怀有怨恨心理的人情绪波动较大，不是整天抱怨，就是后悔；不是对人怀有敌意，就是自暴自弃。这样容易患心理障碍。所以，平时应学会能抛弃怨恨，要原谅别人，更要原谅自己。

4、热爱生活

当一个人患病时，热爱生活的人会多方听取医生的意见，积极配合治疗，并能消除紧张情绪。

5、富有幽默感

有人称幽默是“特效紧张消除法”，是健康人格的重要标志。许多事业成功者都具有幽默感。

6、善于宣泄感情

不善于用语言来表达自己的忧伤或难过等感情的人容易患病，而压抑愤怒对机体也同样有害，更不能用酗酒、纵欲等不健康的生活方式来逃避现实。伤心的人痛哭一场，或与知心朋友谈谈心，或从事剧烈的体育运动后，常会感到心情舒畅，这就是宣泄感情的意义。

7、拥有爱心

拥有爱心不仅会使世界变得更美好，而且会更有助于自己的身心健康。乐于助人还可使你广交朋友，这不仅是人生的一大乐事，还会使人更长寿。

三、学会宣泄焦虑

一位女大学生走进心理咨询中心，刚坐下手就开始发抖，两腿不由自主地颤动，还没说话眼泪就流了下来。她哭了一会儿，告诉心理医生，她经常紧张害怕，特别怕上数学课，拿起数学书就慌、发抖、头晕，有时脑子里一片空白，常常担心自己考试不及格不能毕业，将

来考不上研究生，每天感觉活得很累，常常想到死。心理医生通过进一步聊天，得知这位女大学生的父亲从小对她管教特别严，考试总让她在班里考前三名，每次考试她都非常害怕，小学到中学没考好就被父亲打骂过。第一年没考上大学，复读一年才考上。通过女大学生的叙述，心理医生判断她的焦虑、抑郁非常严重。

那怎样排解焦虑压抑呢？

第一，可以向心理医生或自己信任的亲朋好友倾诉内心的痛苦，也可以用写日记、写信的方式宣泄，或选择适当的场合痛哭、呼喊。

第二，焦虑是人面临应激状态下的一种正常反应，要以平常心对待，顺应自然、接纳自己、接纳现实，在烦恼和痛苦中寻求战胜自我的理念。

第三，在心理医师的指导下做自我放松训练。

第四，无论学习还是工作，没有目标就会茫然不知所措。目标确立要适度，根据人生不同发展阶段确立目标。

第五，回忆或讲述自己最成功的事，可以引起愉快情绪，忘掉不愉快的事，消除紧张、压抑心理。

第六，积极参加文体活动。研究表明，音乐能影响人的情绪、行为和生理功能，不同节奏的音乐能使人放松，具有镇静、镇痛作用。

第七，多参加集体活动，如郊游、植树、讲座。大学生社团等等。在集体活动中发挥自己的专长优势，增加人际交往。和谐的人际关系会使人获得更多的心理支持，缓解紧张、焦虑情绪。

第 5 节　你有战胜失败的力量吗

要使一个人真正努力确实很困难。著名的心理学家威廉·詹姆斯这样指出，他以“疲乏的第一层面” 的说法来解释。

一般人经过短暂的努力之后会感到很疲倦，然后就想半途而废。其实，上帝所赋予人的巨大精力绝不仅止于此。人只要多努力一点，就可以获取这些能量。就像汽车的加速器一样，只要我们用力踩下去，便会产生巨大的冲力。人也是一样，只是我们多督促自己一些，便会发现自己潜藏着无限精力。一旦我们真正去推动自己，就能穿透疲乏的层面，发掘下面隐藏的潜力，必会得到惊人的效果。

推动自己的真正秘诀是，你必须全身心地投入。实际上，我们很少将所有的心力发挥出来，特别是所有的精神潜力。同时我们也必须承认，我们很少全力以赴地去解决问题。通常只有在遭逢重大困难时被迫如此。如果你试着用全部心力去应付困难，你会对自身潜在的精神力量感到惊讶。

你真想去试试看吗？你真想要有战胜失败的力量吗？如果你真的去试，你就一定可以成功。

应把困难当做机遇。戴高乐曾经说过：“困难，特别吸引坚强的人。因为他只有在拥抱困难时，才会真正认识自己。”这句话一点也没错。

你自己努力过吗？你愿意发挥你的能力吗？对于你所遭遇的困难，你愿意努力去尝试，而且不止一次地尝试吗？只试一次是绝对不够的，需要多次尝试。那样你会发现自己心中蕴藏着巨大能量。许多人之所以失败，只是因为未能竭尽所能去尝试，而这些努力正是成功的必备条件。仔细查看列出的失败清单，看看过去你是否已竭尽所能，像约翰·托马斯那样努力争取胜利！如果答案是否定的话，试试克服困难的第二个重要步骤是学会真正思考，认真积极地思考。我确信积极思维的力量是惊人的，任何失败均能通过积极思维来解决，你能以积极思维来解决任何问题。

有一个 14 岁的男孩在报上看到应征启事，正好是适合他的工作。第二天早上，当他准时前往应征地点时，发现应征队伍已排了 20 个男孩。

如果换成另一个意志薄弱、不太聪明的男孩，可能会因为如此而打退堂鼓。但是这个小伙子却完全不一样。他认为自己应可以动脑筋，他不往消极面思考，而是认真用脑子去想，看看是否有法子解决。于是，一个绝妙方法便产生了！

他拿出一张纸，写了几行字，然后走出行列，并要求后面的男孩为他保留位子。他走到负责招聘的女秘书面前，很有礼貌地说：“小姐，请你把这张便条交给老板，这件事很重要。谢谢你！”

这位秘书对他的印象很深刻。因为他看起来神情恍惚，文质彬彬。如果是别人，她可能不会放在心上，但是这个男孩不一样，他有一股强有力的吸引力，令人难以忘记。所以，她将这张纸条交给了老板。

老板打开纸条，看后笑笑交还给秘书，她也把上面的字看了一遍，同样笑了起来，上面是这样写的：

“先生，我是排在第 21 号的男孩。请不要在见到我之前做出任何决定。”

你想他得到这份工作了吗？你认为呢？像他这样会思考的男孩无论到什么地方一定会有所作为。虽然他年纪很轻，但是他知道如何去想，认真思考。他已经有能力在短时间内抓住问题核心，然后全力解决它，并尽力做好。

实际上，你一生中会遇到很多诸如此类的问题。当你遇到问题时，一旦认真进行思考，便更容易找到解决办法。

要想克服失败的思维方式，学会积极思考非常关键。人必须调整心态，直到否定思维转变成肯定思维为止。

让每天都有一个愉快的开始，则一天里所有的事都会变好。

第 6 节　积极心态是心理近视的杀手锏

眼睛最通常的生理弱点是两个相反的极端——近视和远视，心理视觉也存在着这两种主要的歪曲。

心理近视的人易于忽视远方的物体和可能性。他只注意近在手边的问题，看不到未来机会，其实只要他能以未来的观点去进行思考和计划，有些机会就会属于他。如果你不为将来制定计划，确立目标和打下基础，你便是近视型的人。

另一方面，心理远视的人易于忽视近在他眼前的可能性。他看不见近在手边的机会，而只看到未来的梦想世界，并认为它与现实无关。他要从顶峰上开始他的伟大事业，而不愿从地面上一步步向上攀登。

有心理近视问题的人只能看见鼻子底下的东西，而更远的可能性却悄然而逝。这样的人就是不理解计划力量的人。他不懂得用于思考上的时间的价值。他穷于应付直接面对着他的一些问题，以致不能把他的心理解放出来，对准远方，寻求新的机会、新的趋势，构成宏伟的图景。在观察的过程中，你既要看得远，又要不忽视近处。一个人懂得了如何直接观察在他面前的东西是有巨大好处的。

可以说，一个心理被歪曲的人，就是一个心理远视的人。因为他只能看到远处的东西，却看不见面前的东西，让脚下的机会白白走失了。在你的身边有这种机运吗？观察一下你的周围吧。当你处理日常事务时，你是否会因有什么不便的地方而感到苦恼？也许你能想到用一种方式去解除这种苦恼。这不仅对你，而且对别人都是有益的——许多人由于满足了这种日常的需要，都已得到了可观的酬金。

能够观察到未来乃是人类大脑最壮观的成就之在美国佛罗里达州柑橘地带的下方有

一个小镇叫做温特海芬，它周围都是农地。确实，这儿被大多数人认为是完全不能吸引游人的地区，因为它与世隔绝，既无海滨，又无高山，只有一些微微起伏的小山，山谷中有一些小湖，此外还有一些长着丝柏的沼泽地。但是有一个人来到了这个地区，他用别人未曾使用过的眼光看待这些长着丝柏的沼泽地。他的名字是理查德·波普。波普买下这块沼泽地的一部分，用篱笆把它围住，把它创办成了世界著名的丝柏花园。曾有人出价 11 万美元购买这块土地，却遭到拒绝。

当然，这事并非像所说的那样简单，波普曾经认识到必须抓住每一点机会来达到自己的目的。

波普知道，惟有通过连珠炮似的广告这个惟一的方式，才能把公众吸引到这么荒凉的地方来。但是广告耗资巨大，所以波普就只好做简单的广告。他首先参与大众摄影事业。他在丝拍公园开设了一家摄影器材商店，向旅游者出售胶卷，然后教他们如何拍摄花园的特殊镜头。他雇请技术高超的滑水运动员，请他们进行精彩复杂的表演。这时，他用高音喇叭向游客讲解如何拍摄这些动作。这些旅游者带回去的精彩照片就给波普作了最好的广告宣传。

波普的观察是一种创造性的观察，我们应该发展这种观察能力。我们必须学会用新颖的眼光看待世界，观察那些就在我们周围的机会，并同时洞察未来，探寻将来的机会。

第 7 节　积极心态是寻找财富的“探测器”

抱着积极的心态不断地努力，就可以取得你要寻找的财富。现在你可以从积极的心态出发，向前迈出你的第一步。这时你也可能受到消极心态的影响。当你距离到达你的目的地只不过一箭之遥时，你却停下来了，那么财富也就擦身而过。这里有一个很好的故事可以说明这点。

这个故事的主人公叫做奥斯卡。1929 年下半年的某一天，他在美国中南部的俄克拉荷马城的火车站等候返乡的火车。他在气温高达 43℃的西部沙漠地区已经呆了好几个月，他正在为一个公司勘探石油。

奥斯卡毕业于麻省理工学院。据说他用旧式探矿仪、电流计、磁力计、示波器、电子管和其他仪器研制成勘探石油的新式仪器。

现在奥斯卡得知，他所在的公司因无力偿付债务而破产了。奥斯卡踏上了归途。他失业了，前景相当暗淡。

消极的心态开始极大地影响了他。

由于他必须在火车站等待几小时，他就决定在那儿架起他的探矿仪器用以消磨时间。仪器上的读数表明车站地下蕴藏有石油。但奥斯卡不相信这一切，他在盛怒中踢毁了那些仪器。“这里不可能有那么多石油！这里不可能有那么多石油！” 他十分反感地反复叫着。

奥斯卡深受消极心态的影响。他一直寻找的机会就躺在他的脚下，但是由于消极心态的影响，他不肯承认它，他对自己的创造力失去了信心。

不久之后，人们就发现俄克拉荷马城地下埋有石油，甚至可以毫不夸张地说，这座城就浮在石油上。奥斯卡就成了这个原则的活生生的证明：积极的心态能吸引财富，消极的心态会排斥财富。

一个人成功的标志之一就是财富。有些人一直以为，我每天做梦都想得到财富，但我一无本钱，二无机会，又无才能，怎么能得到财富？你也许还会认为：所有那些关于积极心态的和消极心态的问题对于要赚得 100 万美元的人说来是极好的，但我对于赚 100 万美元不感兴趣。

现在让我们来看一个积极心态者应怎么看待这些问题吧！

你也能得到财富。你既能确保经济上的安全，又可得到财富。不管怎么说，只要你能让

你的法宝的另一面——积极的心态——很好地影响你。

财富是可以获得的，只要你遵循以下几个原则：

第一，从你赚得的每 1 美元中节省下 10 美分。

第二，每六个月把你的储蓄和利息或这种储蓄投资时所得的利润拿去投资。

第三，当你投资时，你要听取行家关于安全投资的忠告，这样你就不致因冒险而丧失你的本金。

让我们再重复一遍，以上三条正是奥斯卡的致富原则。你且想想这一点吧，从你赚得的每 1 美元中节省 10 美分，并进行安全投资，这样，你就能得到安全和财富。

你应当何时开始呢？现在就做！

C　成功出自正确的思考

正确思考包含了两个要素：第一，必须能区分事实与纯粹的信息，因为有许多信息并不建立在事实之上；第二，必须能把事实分成两类，即重要与不重要的或相关与无关的。

只有这样，你才能进行正确思考。

第 1 节　思想的阳光

成功的第一步往往从人们的思想开始。如果人们头脑中的意识与成功的方向相悖，那么无论怎么做都难以成功。任何事情要想做成，都必须先在头脑中形成一个模式，然后按照这个模式一步一步地去做。

如果一个人脑子里总想着自己很穷，那么他很难变得富有。如果从思想上想着你肯定失败，那么你怎么能获得成功？

满脑子的沮丧、失败、绝望情绪，那只会使人变得越来越消沉，以致一事无成。即使你做了很多努力，也于事无补。所以最根本的就是要找到一个正确的思想导向，才能走向成功。

很多人都没有一个正确的思想态度。他们从不会对胜利充满信心，不会用积极的态度对待自己正在进行的工作，他们总是生活在消极的状态中，或是没有信心，或是回避。

要想成功就必须采取积极的态度，他的想法必须上进、有创造性和建设性，并且一定要乐观。

很多人都有一种交叉目的。说心里话，我们都想变得富有，但是心里又深深地认为我们很难变得富有。这种意识支配了我们的行为。其实，正是由于我们对自己能力的怀疑，不自信，或是畏惧，才注定我们不能摆脱贫穷。

有一句谚语：羊每咩咩叫一声，就会少吃一口草。所以每当你抱怨一次：“我很穷，我永远也做不到像别人那样，我永远也不会变得富有，我没有别人那么有能力，我是个失败者；幸运不属于我，”你就给自己成功的路上多放了一块绊脚石，你也就越来越难以打消这些想法。你每重复一次，它们就在你的意识中扎得更深一些。

思想就像磁石一样，能够吸引类似的事物发生。你头脑中想着一种结果，而你做出另一种结果的可能性是不存在的，因为你的行为是受意识支配的。你做出的成就一定是先在意识中存在的。就是说，一件事情你一定是先在头脑里想着的，之后你才可能付诸行动把这件事做好。根本没思虑过的事，你怎么会去做，以致取得令人满意的结果呢？

害怕失败、害怕丢脸使很多人失去了成功的机会。这种焦虑不断折磨他们，使他们泄气，使他们失掉成功所必需的高效的工作。

积极地对待事物的态度就是从光明的、有希望的角度出发，对自己充满信心。丢掉一切怀疑和踌躇不前的想法，相信最好的事情会发生，正确的一定会胜利，真理最终会战胜谬误，和谐与健康是世界的本来面目，不协调与疾病都只是暂时的，这就是乐观主义的态度。

乐观主义是建造者，它带给我们的是思想的阳光，它铸造了生命、美丽和成长。我们的思想在它的普照下茁壮，就好像花草树木在太阳光的照耀下繁茂生长一样。

悲观主义是消极的。它就像是一个黑暗的地牢，毁灭了一切生气与繁荣。

“死刑”总是等着那些只看事物阴暗面的人。他们头脑中只有罪恶、失败和丑恶，那么等待他们的也只有这些。

如果你不想自找麻烦，那就停止想那些无谓的琐事吧；如果你想变得富有，那就停止想一切和贫穷有关的事吧。不要总想那些你担心害怕的事，它们是你成功路上最大的绊脚石。丢掉它们吧！尽你所能去想一些积极的事情，你会惊奇地发现，你如此之快地就得到了你想要得到的东西。

第 2 节　善于思考助路透成功

对于远见和深度思维来说，洞察力是至关重要的。洞察力对于成功的意义，正如一位富翁所说：“只有看到别人看不见的东西的人，才能做到别人做不到的事情。”创造英国路透社而闻名世界的报业大王路透，就是这样一个人。而好奇心正好为你提供了这种本领。好奇心旺盛的人，会深入洞察每一个对象，来扩展自己的事业。

路透的父亲是一个牧师。同别的牧师家的孩子一样，路透从小就过着家规森严的生活，但他丝毫没有继承父业、长大当牧师的念头，也没有增长学识的兴趣，却有志于经商。父亲去世后，他就下决心中止学业，离开英国而去经商立业。在德国哥廷根有路透的一个表哥开的银行，他想求得表哥的帮助。

路透不甘心整天无所事事地呆在表哥的银行里消磨时光，总想找点事干干。于是，他当过推销员，也作过沿街叫卖的小贩，这为他积累了丰富的经商经验。

一个偶然的机会，路透对银行的汇兑业务产生了浓厚的兴趣。当他在表哥的银行里做汇兑业务的工作时，经常在冥思苦想一个问题——怎样才能更快地了解各国外汇行情的状况。

一次，路透去了大数学家高斯的家里，他发现了高斯在汇兑行情的计算上出了一个大错，并指了出来。这位大数学家不仅坦率地承认了自己的错误，并且称赞了路透的非凡才能，这件事成了他们后来频繁往来的基础。

当时，高斯正埋头干一种划时代的通讯工具——电报机的研制工业，这对一心想要尽快了解外国汇兑行情的路透来说，无疑是个求之不得的好消息，尽管他们二人对电报机持有迥然不同的想法：前者热心于发明创造，后者则侧重于实际价值。路透参加了高斯的电报机实验，他细致而又耐心地观察着试验的进展情况，心里却琢磨着：如果能用这套设备传送消息，便会产生情报革命，其成果也有可能为一种新型的电讯活动服务。

路透从高斯博士那里获益匪浅，他了解了许多关于电报机的实用化及与此相适应的技术等方面的问题。于是他怀着闯天下的雄心，去了德国首都柏林。

在柏林呆了 8 年后，他又只身去了法国巴黎。不久，由于他能熟练使用英、法、德三种语言，被巴黎最大的哈瓦斯通讯社的老板聘为翻译。

正式工作之后，路透对哈瓦斯通讯社庞大的通讯网惊叹不已。这家通讯社每天都能收到欧洲各地的主要报纸，从所有报纸中挑选有价值的文章并译成法文，作为通讯社的新

闻稿，不仅分送给巴黎的顾客，还向国外的订户提供，甚至连俄国也购买哈瓦斯社的稿件。

路透努力工作，很快就熟悉了业务。几个月后，他主动提出了辞呈。既然译成法文的新闻在政界和财界很受欢迎，为什么自己不能单独经营呢？次年春，路透也搞了一个通讯社，和自己的“老板”哈瓦斯展开了竞争。这个做法也许让我们大多数人接受不了，但对于路透来说，这并不算什么违背道德的行为。关键是他的通讯社知识刚学了大半，且以他的微薄资本敢跳出来挑战，获胜的可能性有多大？

路透没想那么多，满怀信心地干了起来。他的起居室变成了编辑部和印刷厂，社长、总编、发稿主任、翻译、印刷工人、通讯员和收发员，全由路透一人兼任。

最后，路透获得了成功，他的通讯社一度是称雄全球新闻界的大哥大。但是，当初如果不是他善于思考、仔细琢磨，路透也许就只能终生平庸地做个街头小商贩了。

第 3 节　遇事举一反三，要有远见卓识

爱若和布若差不多同时受雇于一家超级市场，开始时大家都一样，从最底层干起。可不久爱若受到总经理青睐，一再被提升，从领班直到部门经理。布若却像被人遗忘了一般，还在最底层混。终于有一天布若忍无可忍，向总经理提出辞呈，并痛斥总经理狗眼看人低，辛勤工作的人不提拔，倒提升那些吹牛拍马的人。

总经理耐心地听着，他了解这个小伙子，工作肯吃苦，但似乎缺少了点什么，缺什么呢？三言两语说不清楚，说清楚了他也不服，看来……他忽然有了主意。

“布若先生，”总经理说，“您马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

布若很快从集市回来说，刚才集市上只有一个农民拉了一车土豆卖。

“一车大约有多少袋，多少斤？”总经理问。

布若又跑去，回来说有 10 袋。

“价格多少？”布若再次跑到集上。

总经理望着气喘吁吁的他说：“请休息一会吧，你可以看看爱若是怎么做的。”说完叫来爱若，总经理对他说：“爱若先生，你马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

爱若很快从集市回来了，汇报说到道：“现在只有一个农民在卖土豆，有 10 袋，价格适中，质量很好。”他带回几个土豆让经理看，接着说：“这个农民过一会还将弄几筐西红柿上市，据我看价格还公道，可以进一些货。这种价格的西红柿我估计总经理可能会要，所以把那个农民带来了，他现在正在外面等回话呢。”

总经理看一眼红了脸的布若，说：“请他进来。”

爱若由于比布若多想了几步，于是在工作上取得了一定的成功。

请问，你能想到几步呢？

在现实生活和工作中，多想几步，举一反三将给我们带来极大的好处，它能将我们引向更高、更好、更令人快慰的境界。

跳向更高、更好、更令人快慰的境界。这样，我们就拥有了无可衡量的永恒价值。

库克是美国旅游事业的先驱。库克公司现在在世界各地设立将近 500 个办事处，在美国各地设有 40 多个大代理商，每年有 1000 多万旅客是经该公司代理的。这些巨大的数字，首先得益于库克富有远见地把总公司由伦敦迁到美国，以及他和他后人开创的特色旅游服务非常适合富于冒险精神的美国人。

当年库克考察过美国之后，认为在美国发展旅游事业比英国更有前途。于是，他把库克总公司迁到纽约，并以此为基点，向世界各地拓展，使这一公司在国际上的声名也日益壮大。

库克父子公司所组织的几个特殊性质的旅行团，最为人们所乐道，例如创办百慕

大蜜月旅行、巴厘岛观光等，都是很吸引人的旅游活动。

“经营旅行观光事业，不仅是带别人去游山玩水，更是探求新知识、新事物的先锋队。”这是老库克的理想。

因此，在他的子孙手里，库克公司提供了不少很特别的　服务，例如：

1、每年组织一个探险队，到非洲去探险。

2、特别的服务。例如美国一个名作家要到阿尔卑斯山　去收集写作资料，就是由该公司安排来往的交通工具，包括直升机、爬山虎以及大象等。

3、提供水上旅游活动，让向往海洋生活的人体验一下海阔天空的滋味。

4、为未来的月球旅行预作安排，而且现在已开始受理订票。他的两个孙子，也就是目前库克公司的实际负责人曾夸言：“一旦有了到月球的交通工具，我们将是带着旅客到达月球的第一家公司。”

他们这种超前思维的竞争精神，颇有乃祖之风。当年老库克到达美国时，本已有好几家旅游公司，只是规模都不大而已。

库克以一个陌生人的身份，能以迅雷不及掩耳的声势，很快取得美国旅游事业的霸权，就是得力于他那种事事抢先、不怕冒险和富有远见的创业精神。

当初，他要把总公司由伦敦迁到美国，他的亲友几乎没有一个赞成，连一向事事顺从他的太太，对此也提出异议。

“你是在英国土生土长的，”他太太说，“再说，发展旅游事业，伦敦不会比世界任何大都市的条件差。”

“这是一个新兴的行业，它需要一个崇尚自由、充满朝气的民族作后盾，”库克说，“就这两点来衡量，新兴的美国要比英国强得多。”

“我并不是阻止你到美国去发展旅游事业，我是说，没有必要把总公司搬过去，设个分公司还不是一样吗？”库克太太劝道。

“这是完全不同的，”库克以夸大的语气说，“我们在伦敦的基础已经打好，大家都知道库克公司的声名，只要有一个人在这里负责就可以了。但我们现在到美国是去打天下，不拿出全部人力、财力，怎么与那些当地人一决雌雄？”

“你说的倒蛮有道理，”已 50 多岁的库克太太慈祥地笑着说：“不过，我听说美国很不太平，前些日子还在打内战，何必去冒这个险？”

“你听说的消息，已是七八年前的事了，亲爱的，”库克带点风趣地说，“现在人家比英国还平静。如果现在不去，再过三五年，就没有我们插足的地方了。”

库克终于说服了太太，把库克父子公司的大本营迁到了美国。这是 1872 年的事，正是美国各项事业开始腾飞的时候。

库克看准了这是发展事业的黄金时代，决定尽自己的全力，为这个新国家贡献一份力量。于是，他动员全部人力和物力，组织了 9 个旅行团，分别到世界各地观光。由此，可以看出库克做事是多么有远见和魄力！

库克的成功告诉我们，不但要有远见，还必须有把远见付诸行动的魄力和冒险精神。在你付诸行动的过程中，并不一定是一帆风顺的，经营上的困难等着你一个一个去克服，你还须有坚持行动的耐心和毅力。

第 4 节　正确思考+积极行动=成功

一定的物质基础、必备的知识、才能，对成功而言，就像是电脑的硬件。然而，电脑的运行还需要软件，正确的思想方法犹如电脑的软件。大多数人并不缺乏知识与才能，

却缺乏正确的思想方法。

拿破仑·希尔认为：当别人失败了，你只需要一个正确的想法，紧跟一个行动，你就可以成功；当你自己失败了，你也只要转换一个正确的想法，紧跟一个行动，你同样可以获得成功。

美国芝加哥北密歇根大道的一个地区现称为“富丽哩”。1939 年，那里的办公楼群可说是日暮途穷了。一座座大楼只有空荡荡的地板，一座楼出租一半就算是幸运的。这是商业不景气的一年。

消极的心态像乌云一般笼罩在芝加哥不动产的上空。那时，那里的人们常可以听到这样一些议论：“登广告毫无意义，根本就没有钱”，“我们没有必要工作了”，然而就在这时，一位抱着积极心态的经理进入了这个景象阴翳的地区。他有一个想法，他立即行动起来了！

这个人受雇于西北互助人寿保险公司，来管理该公司在北密歇根大道上的一座大楼。公司是以取消抵押品赎取而获得这座大楼的。他开始担任这项工作时，这座大楼只租出了 10％。但不到一年，他就使它全部租出去了，而且还有长长的待租人名单送到他的面前。这其中有什么秘密呢？新经理把无人租用办公室作为一个挑战，而不是作为一个不幸。记者采访他时，他介绍了他所做的事情：

我准确地知道我需要什么，我要使这些房间能 100％地租出去。在当时的情况下，要做到这一点是很难的。因此我必须把工作做到万无一失，必须做到下列 5 点：

1．要选择称心的房客。

2．要激发吸引力：给房客提供芝加哥市最漂亮的办公室。

3．租金不高于他们现在所付的房租。

4．如果房客按为期一年的租约付给我们同样的月租我就对他现在的租约负责。

5．除此之外，我要免费为房客装饰房间。我要雇用富有创造性的建筑师和室内装修师，改造我们大楼的办公室，以适合每个新房客的个人爱好。

我通过推理得到：

1．如果一个办公室在以后几年中还不能出租，我们就不能从那个办公室得到收入。我们到年底可能得不到收益，但这种情况总不会比我们没有采取任何行动时的情况更糟。我们的境况应该好，因为我们满足了房客的需要，他们在未来的年份中会准时如数地交付房租。

2．出租办公室以一年为基数，这是已经形成了的习惯。在大多数情况下，房间仅仅只空几个月，就可接纳新的房客。因此，得到租金的希望就不致于太落空。

3．在一所设备良好的大楼里，如果在他租约满期的那一年末才返租，也比较易于再租。免费装饰办公室也不会得不偿失，因为这会增加全楼的股票价值。结果极好，每一个新近装饰过的办公室似乎都比以前更为富丽堂皇。房客都很热心，许多房客花费了额外的金钱。有一个房客在改建工作中就花费了 22000 美元。

亲爱的读者，请你回顾一下这个故事的始末。有一个人面临着一个严重的问题。他手上有一座巨大的办公大楼，可是这座大楼 9／10 的办公室都是未被租用的。然而，在一年内这座大楼便 100％地出租了，它的左右仍有几十座大楼是空荡荡的。

这两种情况之间的差别当然是每座大楼的经理对这个问题的不同思考方法和所持的不同心理态度所造成的。一种人说：“我有一个问题，那是很可怕的。”另一种人说：“我有一个问题，那是很好的挑战！”

如果一个人能够抓住他面临的问题，在它们尚未显露出真相之前，能够及时、敏锐地洞察它并寻求解决的办法，那么，他就是懂得积极心态之要义的人。如果一个人能形成一种行之有效的想法，并紧接着付诸实行，他就能把失败转变为成功。

正确的思想方法是如此的重要，那么，怎样才能做到正确思考呢？

无数经验告诉我们：思考方法正确的前提是认清事实。

有一个年轻人在报纸上看到这样一条消息：在国际市场上，每克蛇毒能卖 180 美元，比黄金的售价还要高出 20 倍。狂喜之下，他以为财神爷在向他招手，于是马上投资开办养蛇场，千辛万苦生产出蛇毒之后，与外贸部门联系，才发现国家没有开展这项出口业务，国内也暂未形成市场。结果白辛苦了一场。

但是，今天大多数人的想法，是以利害关系为惟一的基础。在事情对他们有利时，他们表现得很“诚实”；但当事情对他们似乎不利时，他们就会不诚实，还会为他们的不诚实找到无数的理由。

思考方法正确的人决不会如此。他会制定一套标准来指引自己，并时时遵从这套标准，不管这套标准能否立即为他带来利益，或是偶尔还会带给他不利。因为他知道，到最后，这项标准终将能使他达到成功的最高峰。

你最好在心理上做个准备，使自己了解，要想成为一个有正确思想的人，必须具备顽强坚定的性格。一个人如果知道他是凭着事实工作，那么，他在工作时将会产生自信心，这将使他不会踌躇或是等待。他事先就知道，他的努力将会带来什么结果。因此，他的工作效率比其他人高，成就也将胜过其他人。而要是没有认清事实，就是没思考并付诸行动，那么，不管你思考的创意主观上是多么新奇，也必将遭遇失败。

你要想成为一个成功的人，那么你要在正确的思考之下，产生一个积极的行动，蓦然回首时，原来成功就在“灯火阑珊处”!

第 5 节　挖掘深度思维

深度思维会打开不可思议的机会之门。失败是限制我们进行深度思维的一大障碍，如果你能从失败中深入地看问题，或者巧妙地转变思想方法就可能将失败转化为成功。

有一个德国工人在生产一批纸时因为不小心弄错了配方，生产出大量不能书写的废纸。他被扣工资、罚奖金，还遭解雇。正当他灰心丧气时，他的一位朋友想了个绝妙的主意，叫他将问题倒着看，看能否从错误中找出有用的东西来。于是他很快就发现这批废纸的吸水性相当好，可以用来吸干家庭器具上的水。他就把那堆废纸全部切成小块，取名“吸水纸”，拿到市场上出售，相当抢手。这个错误的配方只有他一个人知道，他后来甚至申请了专利。就靠这个错误，靠他朋友出的点子，发了大财，成为大富翁。

美国有一家公司专门经销煤油及煤油炉。创立伊始，大量刊登广告，极力宣扬煤油的诸多好处，但收获甚微，其产品几乎无人问津，货物大量积压，公司濒临绝境。有一天，老板突然灵机一动，招来手下职员，让他们登门向住户无偿赠送煤油炉。职员们大惑不解，还以为老板发疯了呢，看着老板那诡秘的神情，职员们只好依令而行。

住户们得到无偿赠送的煤油炉，真是大喜过望，岂有拒收之理？知道消息的另外一些人也竞相给公司打电话，索要煤油炉，不久公司的煤油炉就赠送一空。当时炉具还没有现代化，什么煤气、电饭锅、微波炉都没有，人们生火做饭只能用木柴和煤。这时，煤油炉的优越性明显地显现出来了，家庭主妇们简直一天也离不开它了。很快她们便发现煤油烧完了，这回只能自己到市场上去买，公司可一毛不拔了。当时煤油价格并不低，但已离不开煤油炉的人们也只得掏腰包了。再后来，煤油炉也渐渐用旧了，于是只好买新的。如此循环往复，这家公司的煤油和煤油炉便畅销不衰了。

可见，只要善于发掘深度思维，从问题中找生机，就能扭转局面，反败为胜。进行深度思维时，要保持愉快的心情，不要让小事、暂时的压力占据我们的头脑。

如果你有深度思维能力，又勤奋努力，将大大增加成功的机会。

深度思维其实并不难，但必须有一个前提——变无心为有心。只要你有心，善于从问题中抓住点点滴滴，进行思考，就能迸发出成功的灵感。比别人多一份心，比别人多想一想，你就比别人成功，就这么简单！

马莉是英国一个小有名气的服装设计师。一天，马莉饭后在黄昏下的街头散步。走着，走着，背后传来一阵女孩子的交谈声，马莉回头一看，是几个十七八岁的大女孩在闲聊：

“现在流行的服装真没劲，真令人讨厌。”

“你这条破裙子还流行呢，难看死了，把它剪烂扔掉算了！”

马莉顿觉羞愧，心想的确应该设计出能显示女孩子青春活力的裙子。

“剪？对啊，如果把裙剪一截，那不是能充分展示年轻女子的身材？不正好可以让少女们洋溢青春的气息？”马莉止步，兴奋地跑回家动手制作起来。

几天后，这种短裙一上市立刻就卖光了，并被称为“迷你裙。”

犹如一阵风，穿这种“迷你裙”的少女出奇的多，大不列颠掀起一股争穿“迷你裙”的热潮。尔后，又传到世界其他国家和地区。马莉因此被人称为“流行服饰产业的女王”，成了千万富婆。

马莉的成功，在于从少女口中的“剪”字上深入联想到它与“青春活力”的关系。多留意了一下，多想了一步，就悟出了千万财富。

再来看一个国内的例子。

1985 年 5 月，一列高速行驶的火车内。

南京塑料包装容器厂厂长，倚窗听邻座闲聊：

“咱们的金鱼苗在国际市场很走俏，可惜装鱼苗的工具太陈旧了，空运死亡率高达 50％。”

说者无心，听者有意。“如果我们厂能解决运输工具，那将可以赚不少外汇。”厂长浮想联翩，他回厂后立即去省外贸部门证实这一消息。消息得到证实后，厂长对市场需求量进行调查，发现需求潜力大。之后，这位厂长便突击设计、试制，只一个多月的时间，就生产出了塑料密封充氧鱼苗箱，放进鱼苗，振荡 72 小时，无一死亡。

“南塑”成功了。该产品畅销天津、广东等 15 个省市，该厂的利润增长了 3、1 倍。

所以，即使闲聊中，也要始终保持一个生意人的敏锐触觉，处处做个有心人，听见问题，就多思考一步，从中挖掘产品和市场的各种信息，说不定就有一个使你成功的信号呢！

第 6 节　犹太大亨的思维超越

做生意需要必要的常识，这是不容置疑的。但常识绝不是永远的真理，产生常识的背景总是在发展——科学技术在飞跃，时代在进步。如果一味地被束缚在常识里，做生意就放不开手脚。所以大部分成功的人士往往是首先能对常识进行大胆而合理怀疑的人。

人们一般只知道有个民办船王奥纳西斯，但奥纳西斯与犹太大亨洛维格比起来，简直是“小巫见大巫”。洛维格拥有世界最大吨位的 6 艘油轮，其船队约有 500 万吨，还经营着旅游业、房地产投资业和自然资源发掘业。洛维格的发迹就是得力于他超越常识的思维方式。

青年时期的洛维格在企业界碰来碰去，总是债务缠身，屡屡有破产的危机。他始终没有跳出平常的思维，也未能达到一种有希望的新境界。就在洛维格即将进入而立之年时，如何借钱赚钱的灵感也在这个时候爆发了。

洛维格先后找了几家纽约银行，希望他们能贷款给他买一条一般规格水准的旧货

轮，他准备动手把它安装改造成赚钱较多的油轮，但是却一一遭到了拒绝，理由是他没有可供担保的东西。“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”，洛维格终于萌生了一个超越常规的想法。

他有一只仅仅能航行的老油轮，他将这条油轮以低廉的价格包租给一家石油公司。然后他去找银行经理，告诉他们他有一条被石油公司包租的油轮，租金可每月由石油公司直接拨入银行来抵付贷款的本息。经过几番周折，纽约大通银行终于答应了他的要求。

这就是洛维格奇异而超常的思维，尽管他的担保物是一只破旧又不值钱的油轮，但是石油公司却有着很好的经济效益，其借贷的金钱数额潜力很大，除非天灾人祸，石油公司的租金一定会按时入账。而且洛维格的计算非常周密，他得到石油公司的租金刚好可以抵偿他银行贷款的本息。他的这种巧妙的“空手道”做法看似荒诞，但实际上正是他成功的开端。

D　善于交际蕴藏着成功

俗话说：“千金难买是朋友，朋友多了路好走。”朋友多就是人缘好，人缘广。如果你有广泛的人缘关系，这对你的成功将是一笔不可估量的无形资产。因此，人缘好不仅体现了你个人社交的魅力，更是你个人的资质魅力。

第 1 节　赞扬是良好人际关系的开始

积极发现对方的优点和长处，及时加以赞扬，是崭新人际关系的开始。在乘电梯的时候，发现对方的领带非常高雅别致，这时如果能真诚地赞扬说：“您系的领带真漂亮！”对方肯定会很高兴，也许会因此而与你谈得非常投机，说不定会对你说：“下班后一起去喝一杯怎么样？”

赞扬的要领是在心里那样想时就要马上说出，也就是要及时。在工作中也是一样。让晚辈处理一份文件，后辈完成得比自己预想的要快得多且很出色，在接过文件时要马上对其赞扬说：“真能干。”“让你来做我非常放心。”这对晚辈来说，是极大的鼓舞。

没有必要担心赞扬别人会被看成是嘴甜、讨好别人。也没有必要强迫自己赞扬别人。与他人相处要坦然大方，在别人有自己不具备的出色之处时，要能真诚而坦率地进行赞扬，这对于建立和谐融洽的人际关系来说非常重要。

对上司也基本相同，当然，不能过于亲热而显得有些嬉皮笑脸。在上司穿了一套新西服的时候，真诚而坦率地说：“这套新衣服很雅致，图案很高雅！”上司会很高兴。对上司也许会有些惧怕，但如果能有勇气向上司打招呼，说不定会由此交谈起来。另外，上司也是人，也希望得到赞扬。你赞扬上司，上司绝不会生气。也许上司会说：“你真会奉承！”“别说奉承话了，这套西服非常便宜的。”但上司的心里一定非常高兴，对你也产生了好感。

就像学英语会话一样，不能只是在脑子里领会，而应该试着实际练习，真正地和别人会话。说赞扬的话也是一样，不能只是在心里想。拿出勇气对上司、对同事的长处给予真诚的赞扬不但可以避免人际关系纠纷，而且会是建立崭新人际关系的开始。希望大家能够深刻认识到赞扬的重要作用，并能对其运用自如，成为一个成功的“赞扬家”。

人与人之间的相处如果没有做到“互惠互利”的话，就不可能建立和谐融洽的人际关系。如果自己从别人那里得到了恩惠，反过来自己也应该给予别人报答，这就是互惠互利的根本所在，也是建立良好人际关系的前提条件。

提到互惠互利这个词，一般会给人一种印象，似乎带有功利性的色彩。可是，互

惠互利并不只是功和利的象征，并不是只有在谈到“功”和“利”时才能使用这个词。例如在工作上得到他人的帮助或下班后别人请自己吃饭等等，在日常生活中得到他人的关照时，要以某种方式表达感激的心情——这也是一种互惠互利的精神之所在。

当你向别人表达自己感激之情时不应只限于赠送一些礼品。在看到给予自己关照的前辈很忙时，问一声：“我能帮些什么？”——这也是一种很好的表达自己感激心情的方式。

总之，关怀对方是建立良好人际关系所不可缺少的。如果能具有关怀对方的精神，那你一定会获得良好的人际关系，事业一定会蒸蒸日上。

如果认为“一定有谁会帮助我吧!”“别人会主动与我交谈吧!”“周围的人也想和我建立良好的人际关系吧!”如果采取这种被动的姿态，那你永远也不能主动与别人交谈，永远也不会建立起良好的人际关系。

如果能珍惜每一次与别人接触的机会，积极主动地关怀别人，那你一定会有一个和谐融洽的人际关系，并且你的生活也会因此而受益。

第 2 节　博“上”之法

不进行工作汇报的部下，对上司来说，确实是让其头痛的。上司是必须根据部下工作的进展情况进行工作的总体安排的。部下不向上司报告工作的进展情况，上司就不可能正确地做出工作的进一步部署。上司既希望部下积极认真地工作，又希望部下及时地进行工作汇报。

详细认真地进行工作汇报，不单单是为了减少工作失误，也是建立良好人际关系的必要条件。能很好地向上司汇报工作情况，或者在工作上遇到问题时能找上司商量解决办法，就会减少很多失误和避免不必要的麻烦。如果你很少出错的话，上司就会很信任你，放心地交给你工作。这种信任感是和上司建立良好人际关系的基本条件。

相反，工作交流不足将会怎样呢？部下在工作中就有可能发生错误或失败，或者与上司之间产生分歧，这样，被警告或叱责的事就难免了。

在公司中，工作上没有任何成绩而人际关系非常和谐融洽的事是不可能有的。上司喜欢的是工作出色的部下。无论人缘多么好，如果在工作上不能出成绩的话，就不会受到上司的赏识和信任。因此，认真进行工作并注意及时汇报是和上司建立和谐人际关系的重要途径。

看一看受到上司和前辈喜欢的部下。他们中有很多人善于用非语言的要素表现自己。所谓的非语言要素就是表情明朗、态度爽快。有些部下整天阴沉着脸，不和上司打招呼，工作起来磨磨蹭蹭。这样的部下会让上司感到很失望。

在日常交往中，讲究外表和注重礼节是非常重要的。优秀的人、工作出色的人，却很讲究外表和礼节。能掌握住自己的立场并能理解对方立场而办事的人，也自然会有这样的修养。

可以说，认识自己和理解对方是交际的基本要求。不能过分地打扮自己，但也不能过分追求朴素。穿着适合工作岗位的清洁的服装是建立良好人际关系的第一步。

有些部下一点儿也不修边幅，和上司相处从不注意礼节，并且不能遵守时间，不是迟到就是早退，对工作总是一推再推或敷衍了事。他们总是说：“对不起，我现在太忙了，做不了。”“对不起，我给忘了。”这样的部下怎能和上司建立良好的人际关系？

有的人无论对什么事都作否定回答，即使是对上司也是一样。这样的部下确实让上司感到头疼。假如上司让你做一件你从来没做过的工作，你会怎样回答？有的人回答：“不

行，我从没做过，没有信心，还是找别人做吧！”或“我太忙了，请原谅。”对这样的人，上司当然会感到很失望。总是这样回答的话，上司以后无论什么工作都不会放心地交给你去做。相反，如果能这样回答：“我以前没有做过，但请让我试一试，”或“我早就想做一次这样的工作锻炼锻炼自己，太谢谢了！”这样积极的回答，上司会认为你很有前途，以后有什么工作也愿意让你去做，你也就得到了锻炼自己的好机会。

透过上面的对比可以知道：持肯定态度的部下会得到上司的信任和器重，和上司的关系也一定很融洽。相反，持否定态度的部下不会得到上司的信任，人际关系也不可能和谐。

要想和上司建立起和谐融洽的关系，就要养成一个良好的习惯，那就是无论对什么事都要持积极、肯定的态度。当然，上司说的事也有不对的时候。有时你也会说出否定上司意见的想法。可是，绝不能误认为批判能迎合上司的期待。

若上司问道：“对这件事，你怎样想的？”如果用评判家的语言说：“我觉得不行，”或“成功的可能性很小。”上司肯定会感到不高兴。要是自己认为不好，应该想一想能够提高成功可能性的具体措施。上司想听到的不是批判性的批评，而是改善性的批评。认为批判性的批评能取悦于上司的部下，一定是一位低水准的部下，永远也不会得到上司的信任和赏识。

第 3 节　改善人际关系的秘诀

无论是谁，都会遇到与自己合得来或合不来的人。跟与自己合得来的人当然能很好地进行交流和沟通，并能建立起良好的人际关系，问题是如何与和自己性格合不来的人建立起和谐的人际关系。

为了和性格合不来的人建立起良好的人际关系，自己平时多留神是非常必要的。在掌握了人际关系基本常识的基础上，当遇到什么事的时候，自己要试着改变一下自己的思维，改变一下自己的观点、看法，做这些努力对彼此之间关系的好转大有作用。下面列举几个要点，供大家参考和借鉴。

一、要知道“棘手”和“讨厌”是不同的

当觉得对方不好应付、很棘手时，不要让这个阶段迅速发展成个人感情的好恶阶段，这是非常重要的。因为一旦发展到讨厌的阶段，要想变为喜欢是相当难的。

即使认为与某人性格不合，也绝不能陷入到讨厌对方的情感之中。只有停留在只是觉得对方很难相处，有些棘手的阶段，才可能冷静地和对方相处。

二、要与合不来的人多沟通、多交流

无论是谁，都是从觉得与对方合不来的一瞬间开始，进而不知不觉地回避与对方交往的。这样，彼此之间的关系永远也得不到好转。越是觉得与对方合不来，就越需要增加与对方交流沟通的次数，越需要主动了解对方。这样做是为了增进彼此的了解。掌握了对方的个性，才能得以消除误会和偏见，进而才可能相互信任和理解，达到消除隔阂的目的。

另外，自己不能从对方的只言片语或者对方的表情、态度、动作等非语言要素妄加推测。这一点非常重要。因为公司中有些人不擅于表达情感，属于情感内藏型。通过多接触、多沟通、多交流，很可能会发现自己对其有诸多误解，彼此之间的关系也很可能因而得以好转。

总之，最重要的是自己要主动与别人多接触、多沟通。

三、使对方心情愉快

尊重对方、谦虚待人，是防止人际关系纠纷的最大秘诀。人们一般容易对自己宽容而对他人严格。无视自己的缺点，却专挑别人的毛病，这种人是不可能获得和谐融洽的人际关系的。

如果能用严于律己、宽以待人的态度与人相处，会减少很多人际关系的纠纷。尊重对方，重要的是恰当地使用赞美的语言。但是胡乱地使用奉承的语言并不是赞扬。这一点大家一定要深刻认识、千万不要误解。赞扬和奉承是截然不同的。赞扬是发现并承认实际存在的优点，是诚心的，让人高兴；奉承是夸大优点或编造优点，是虚假的，令人生厌。说一些阿谀奉承、溜须拍马的话，别人会立即明白那不过是奉承而已，反而会使对方产生反感。因此，赞美一定要实事求是、心地坦诚；切忌虚情假意、阿谀奉承、溜须拍马。

心理学家马斯洛曾说过：人类最大的欲求就是想得到他人的认可。赞扬的话正好可以满足人类的这种心理欲求。因此，要积极发现别人的优点和长处，并真诚地用语言坦率地表达出来，而非刻意去奉承。这样对方就会敏感地察知你的心情，并为之感到高兴。你们之间的人际关系也会向和谐融洽的方向发展。

另外，在和别人谈话之前，要先听对方的谈话；不要寻找对方的缺点和短处，而要寻找对方的优点和长处;不要先想法让对方尊重和承认自己,而要自己先尊重和承认对方。用这样的姿态与人相处，对方的心情一定会很愉快，进而为建立良好的人际关系创造了良好的开端。

让对方有一个好心情是建立良好人际关系的秘诀之一。

四、要善于表达自己的情感

有些人对某人某事在心里认为“好极了!”“真棒!”“真漂亮!”但不擅于说出口。即使是夫妻之间，男同胞们也不善于把自己的心情传达给妻子。也许是认为“即使不说，她也能领会” 吧。但现实生活中，有些情感自己不说别人就不知道。无论你心里怎么想，只要没用言语表达出来，自己的心情不会传达给对方。发自内心的赞扬应该真诚地说出来，让对方知道你的心情。

五、改变视角可发现别人的优点和长处

有些人不能很好地看到别人的优点和长处，却总看到别人的缺点和短处，这样的人即使勉强说一些赞扬别人的话，也很可能会引起别人的不高兴。如果你也有这种倾向，那你一定要试着改变自己的视点。

在这里我要提示一点，优点和缺点往往是相对的。比如：过于斤斤计较的人，换一种角度，他可能是一个比较细心的人；马马虎虎、粗心大意的人，换一种角度也可以说是一个不拘小节而心胸宽广的人。优点和缺点往往是相对的，随着着眼点的不同，缺点可以变成优点。

一开始就与自己情投意合的人，在与对方的交往中自然会看到对方的优点。可是，自己觉得有些不好应付的人，就容易看到他的缺点。这都是受了自己看法和观点的影响。自己如果能冷静地看别人，认为是缺点的地方也可以看成是优点。总之，为了建立和谐的人际关系，有时需要试着改变自己的“视角”和“着眼点”。

第 4 节　值得注意的几个错误观点

“因为我是前辈，所以我比他强”或“我绝对不会犯这样的错误”——有这种想法和信心是好的，可是弄不好很可能会使人际关系变得不融洽。在此，我们列举几点前辈容易出现的错误观念和做法。

一、以前辈自居要不得

作为前辈，竭尽全力地教好分配在自己手下工作的晚辈和新人是其应尽的责任和义务。可是，如果认为教育只是教育者对受教育者所进行的单向的讲解和指导，那是极其错误的。教育是互动的，要懂得自己在教的同时也会得到不断提高。怀着这样的心态去施教，

将会受到教、学相长的效果。以前辈自居，认为只能是自己教晚辈，而自己不可能从晚辈身上学到东西的居高临下的心态会使你的人际关系不融洽。

二、要求完美无缺是错误的

前辈也好，晚辈也好，每个人都有自己的优点，也都会有自己的缺点，所以不能要求晚辈完美无缺。要求晚辈的工作尽善尽美，一旦没能像你要求的那样做好工作时，便向晚辈发脾气，不仅不会使晚辈提高工作效率和质量，反而会使晚辈更紧张而对你产生畏惧感，从而使工作效率和质量越发不如从前。要是自己有完美主义的倾向，应该让晚辈知道你的这一特点。对待晚辈，应当作为从事相同工作的“战友”，具有相互取长补短的姿态，这对于新型的师徒关系是非常重要的。

三、认为晚辈完成工作理所当然的想法是错误的

无论是谁都有被赞扬和被承认的愿望。如果能对晚辈所做的工作及时给予赞扬或肯定，晚辈就会更加信心十足地工作，并不断取得进步。

真诚的赞扬可以使晚辈对工作干劲十足。在晚辈完成工作或工作较出色时，不对其进行由衷的赞扬或表示谢意，晚辈很可能会对工作丧失干劲。所以，感激或鼓励地说：“谢谢你为我做的工作”，或“你很能干!”，是非常重要的。

四、 对晚辈的要求一味宽松是错误的

因为晚辈缺少经验，所以偶尔发生差错是正常的。如果前辈看到晚辈的错误而不给予批评和纠正，这与“和蔼可亲”是截然不同的。对晚辈的错误不给予指正和批评，虽然晚辈会认为你是位和蔼的前辈，可是绝不会认为你是能够信赖的前辈和值得尊敬的前辈。所以，对晚辈一定要严慈相济。当然，如果认为晚辈会无师自通而采取放任的态度，那就更是不可取的了。

五、把同事和好朋友混为一谈是错误的

前辈也好，晚辈也好，都是在同一家公司工作的同事，应该相互理解和支持。可是一定要牢牢掌握“公”与“私”的区别。在工作中聊天，说些闲话或上司的坏话，甚至把工作上的绝密事项也说了出来，这就是太过荒谬的错误了。把同事和好朋友混为一谈是极其错误的。

六、回答下面的问题检验自己

你的言行能作为新人的榜样吗？

你能运用让晚辈易于掌握的讲授方法吗？

批评之后你能转变紧张的气氛吗？

你对晚辈能严慈相济吗？

你平时多注意晚辈的工作情况了吗？

你能用自然的、发自内心的情感去赞扬晚辈吗？

你能主动营造轻松愉快的工作氛围吗？

你了解晚辈的优点和缺点吗？

是否有时也会计划下班后的交流呢？

在晚辈犯错误时你能给予批评和指正吗？

第 5 节　交际中的“道歉技巧”

在人际关系中，掌握道歉技巧是非常重要的。在出现错误时，如果能很好地向对方表达自己的歉意，取得对方的原谅，自己就能继续愉快地工作，人际关系就不会出现裂痕。

一、反驳对自己毫无益处

如果什么时候都不能堂堂正正地发表自己的意见，作为实业家，就不能有太大的成就。可是，堂堂正正地发表自己的意见和“自己绝对正确”、“我没有错”这样的惟我独尊的态度是截然不同的。

被上司提醒时，很少有人认为百分之百是自己的错。比如，上司让自己做一份估价单时计算错误，这确实是自己的过失，可是一般人都会找很多的理由：“由于科长催得紧，所以计算才出错误。”“我本来要检验的，可是让科长拿走了。”“本来就不应该让我这个新手做这样的工作。”出现错误是自己的责任，却总想找一些客观的理由来推卸，这只会抹杀你的工作责任心和可信度。

即使对方提的意见不正确，考虑到对方“为了你好”的善意，也应该忍耐，并诚恳接受。善于忍耐的人往往会无往不利。

表面上忍耐，心里反对，这仍然是不够的。这样一来，态度上一定会表现出来，肯定会被人讨厌。

能否抑制一下反驳心理而表示歉意说“实在对不起”或“我会注意的”，决定着以后的人际关系的好坏。如果你能真诚地表示歉意，对方就会原谅你。可是，如果你对对方的提醒或批评表现出一脸的不高兴或反驳对方，两人之间就可能产生隔阂。这种讳疾忌医的态度对于你的事业的发展有百害而无一利。

二、在对方冷静之后再道歉

有这样一些人，在他发怒时，你越是一个劲儿地表示道歉，他越是生气，说些“别以为道歉就能解决问题”、“你的反省究竟有几分认真”之类的话。

出现这样的情况，不是你在道歉方法上有问题，而是因为对方心情不平静、感情冲动。对方正在气头上，无论你怎样真诚都没有用，有时你越是高姿态，对方越是生气。

这时就需要一些技巧了。你得换一个时间道歉。

比如，发送商品出现问题，对方打来电话要求赔偿并愤怒地说：“你们公司怎么搞的，为什么没有按期送货？”“你什么话也不用说，你们一定要对你们的做法负责任！”

这时候，无论怎样道歉都是没有用的。最好的方法是暂且说：“实在对不起，我马上去调查一下，过一会儿我打电话给您再做答复。”然后轻手挂掉电话。

对方发怒时，你无论怎样详细说明情况他都听不进去。所以，先避其锋芒挂掉电话，过一段时间，估计他冷静下来之后再联络，这是道歉的一个技巧。

三、改变场所是道歉的另一技巧

对方生气时，改变场所也是道歉的一个技巧。曾经有这样一件事：在银行窗口，一位女职员对一位穿着不太好的男顾客的态度非常恶劣，于是男顾客气愤地说：“你瞧不起我？”“你这是什么态度！”“找你们经理出来！”另一位男职员看到这种情况，走到男顾客前面说：“真是对不起，这里是工作的地方，请到这边来。”然后他把男顾客领进接待室。

在这种场合下，那位男职员只是道歉会怎样呢？正在气头上的顾客会越发理直气壮地大声斥责。

不可思议的是，一个人无论怎样发怒，只要改变一下场所就能镇静下来。因此，在你无论怎样道歉对方都听不进去时，换一个场所再道歉也是一种技巧。

四、把握道歉的时机

高明的道歉是能够把握时机的道歉。即使有表示歉意的心情，错过时机的道歉也是毫无意义的，反而会让对方有“现在才来道歉”的反感情绪。

应该懂得，道歉的时间越早越好。在你觉得自己的过失给别人添了麻烦的时候，应及早向别人道歉。

如果能尽早说“实在对不起”，对方也许会说：“没关系，事情已经过去了。”相反，如果错过了道歉的时机，双方的人际关系就会产生裂痕。

五、要诚心诚意地道歉

在道歉之后，转变相互之间的气氛和自己的心情非常重要。

一次道歉之后，相互之间能心情舒畅地相处的情况很少，可是自己若能诚心诚意地道歉，并且之后能主动和对方打招呼，相互之间的气氛就会改变。如果道歉之后相互之间不说话，那道歉也就没有意义了。

特别是在自己出现失误而被斥责时，自己更应该主动向对方打招呼。自己不能主动接近对方，那你的内心一定还残存着什么。如果你能整理一下自己的心情，诚心诚意地道歉，并发誓不再出现同样的错误，那就不会给自己带来什么不良影响了。

道歉要彻底，直到双方互相理解为止，并且不要把问题留到第二天。和上司、前辈之间如果发生了什么不愉快的事而耿耿于怀，多是由自己我行我素造成的。遇此情况，第二天早晨见面时一定要道歉。一旦错过了早晨的道歉机会，这一天也就不能道歉了，其结果是一天工作都不会有好心情。

道歉要彻底，如果留下尾巴，则第二天早晨见面要再道歉一次。这两点是道歉的要点。

第 6 节　成功也可“谈”出来

全部的处世艺术可以包括在一次谈话之中。你可以在谈话中估量对手的为人；你可以表现自己的个性同时窥察对方的性格;以你的知识、观点和正确的判断使别人赞同你的意见。你的外表，你的礼貌和你的动作配合你的说话所留给人们的印象。在谈话中你可以取悦别人或使他人不快，左右人们或受他们的左右，促进或妨碍未来的关系。人类行为中很少有像谈话这样深切而广大地影响到我们的生活了。

并不是非要精彩的谈话方能动人听闻。你不必有讲得一口俏皮话的本领，也不必满肚子装着笑话。你可以拙于表述，你也可以钝于理解，可是你仍可以得到美满的谈话的结果。一味的和别人争胜是拙劣的策略；你越是希望在谈话中取得胜利，就越不能使你的谈话对手成为你的朋友。

在谈话的场合中，我们应该积极的参与。如果你对于所讨论的事可以提供若干知识，那么你就应该积极主动地贡献出来；如果谈话的目的只是为了娱乐，那么你就应该把自己融入其中，想想看，你有什么权利静坐着享受听别人谈话的乐趣而自己没有一点贡献呢？其实，即使是为了你自己着想，你也应该积极地参加谈话。如果人家在谈话时你老是不发一言，那么，人家对你的印象并不是以为你是一个坚强而沉默的人，而以为你是一个迟钝无趣、毫无见地的家伙。可是假如你真的没有什么话可说呢？无论如何总应该想法说几句，尤其在二人谈话中最好不要让谈话中断。可不可以谈谈天气呢？为什么不？那是一个决不会得罪人的话题。棒球和足球怎样？当然可以，如果对方对运动有兴趣的话。报纸上的某条新闻、当地政府的新政策、商业投资的趋势，以及其他无数可以很随便提出的事情，都可以使谈话继续下去。你甚至可以谈一谈说话的好处。琐屑的话题也是不容忽视的。然而即使你的话题极为琐屑，你也该记住你的谈话必须是有目的的。这目的就是促进你和谈话者之间的关系。你必须使他觉得你是一个理性而且观点正确的人，单单无聊的空谈自然不会给他留下一个良好的印象。

可以在你的谈话中用到的知识，可分为专门的知识和一般的知识两种。

在某种事情上比其余的人知道得更多，这无疑是你的一种资本。它给你一种无价的名声，使你有机会在你擅长的某一领域侃侃而谈。总之你该尽量从读书、观察、实验、或其他的方法上得到关于某一特殊事情的尽可能多的知识。但在这个意见里含有两种潜伏的危

险：也许一不小心会把你的专门知识强行扯入不适当的地方，也许你一开了头便会滔滔不绝地讲个不休，阻碍他人发言的机会。如果出现这种情况，对你是有百害而无一利的。关于一般的知识你应该能随时应付。

人既是社交的动物，又须尽力和他人维持良好的关系，那么，他对于周围世界所发生的事当然应该知道一些。获得这种知识的一种最好的方法自然是经常看报纸。还有一个方法是随时留意所发生的事。即使最小的小事也不放过。另外还有一个办法是和他人谈话，尽可能多地和别人谈话，即使是不经意的谈话，也会使我们在无形中增长知识；而且，随着你和别人谈话次数的增多，你的知识也可以随之增多，同时你的谈话的技巧也会更加熟练起来。

在谈话中罗列一大堆的事实虽然可以使谈话延续下去，但未必能使你谈话的对手对你产生深刻的印象。在谈话中，理智比单纯的知识更为重要。所罗门曾经说过：“智慧是主要的东西，因此，去获得智慧吧。可是在获得一切智慧的时候，首先要获得理解。”从你所了解的事实中推出一个合理的结论来，形成一种见解，得到一种观念。在谈话中，你不但要把你所知道的告诉别人。还要把你所想的告诉他们，同时别忘记询问他的意见。

比较你所讲的事情、你的知识的深度或你所表示的意见，更为重要的是你的态度。不要加入也许会触犯他人的闲谈。为你自己着想赶快戒除那种人类的弱点，不要在别人背后说他的坏话，坐在你对面听你谈话的人，并不是一个傻瓜，他会从你的谈话里窥测你的性格，如果你当着他的面说别人的坏话，那么，他会疑心你在和别人说话时也会说他的坏话。

为了避免这种危险，不妨问你自己一个问题：我所说的这些话和我说话的态度，能不能使我对面的这个人看出我的精神是乐于助人、宽容、不自私、不猜疑的，换句话说，我能不能通过自己的谈话使他认为可以和我交朋友？

做一个谈笑风生的人，并不足以促进与他人的友谊。抱着促进和他人间的关系的目的而谈话，是一件极简单的事。你只要：

1、有话可说。

2、谈话恰如其分。

3、在谈话中保持友善、宽容和热情。

如果在谈话终了时，你能使对方感到欢欣鼓舞，那说明你的谈话就是成功的。

E　成功离不开人生规划

为了使成功贯彻到底，那么如何做好周详可行的人生规划是十分必要的。

锁定有期限、有方向、可量度的财富目标。

规划你一生大致的职业蓝图和业余创造，明确每一阶段的主要目标。

进行周全的家庭财政策划。最重要的是创业规划，如经营规划和创建规划 。

第 1 节　个人规划就是藏宝图

没有规划的人，就如同没有航线图的航行者，不知身在何方，目的地在何处，好似无头苍蝇撞来撞去，即使非常忙碌，也不会有什么成效。如果你有了规划，且有方法来实行你的规划，你就可以美梦成真。规划就像一张藏宝图，它告诉你身在何处，该往哪个方向去。

规划将帮助你拟定一个策略，如何从甲点到达乙点。如果你的目标是增加 50％的销售量，你的规划将为你设计一套实现这一目标的方法、步骤，比如你计划每天打电话给 5

位新的客户，而不只是回答现有客户的电话。再如你想在年底前修完 3 门新课程，那么必须事先规划，否则你可能排不出时间去上任何课程。

我们这一代要比上一代拥有更多的发展空间。在 21 世纪的市场大势中，每个人都要好好考虑自己的兴趣和能力，做一番周详细致的规划。

良好的规划要配合自己的智力和潜力，帮助突破个人内在和外在的障碍，使人更好地认识世界，减少不必要的时间和精力的浪费，朝着既定的目标前进。

如果你确定了财富目标，就不可以经常改变它，而要充分利用有限的资本和人力资源向它挺进。

如果你的财富目标仅仅是“我要做个很富有的人”，那么这样的目标是抽象、空乏的，也是没有实际意义的。什么是很富有？是 100 万？10 万？还是 1 万？请把你的财富目标写下来，然后回答：它是否具体、清晰、详细？

最重要的是，这个目标是否有 50%的机会获得成功，若没有，请暂时把目标降低，等它成功后再来调高。

要完成目标，就要定下期限，并且对其中的每一个步骤都要有期限。

在向目标行进的途中，必然会遇到许多困难、障碍和痛苦，它们可能使你远离或脱离你的目标。所以制定一个切实可行的规划，要事先预测过程中会遇到的困难，逐一详尽地记录下来，加以分析，最好先与有经验的人研究商讨。这样，就能确保克服困难，向既定目标前进。

一旦你已锁定了可度量的、具有期限性和方向性的目标，按部就班地付诸行动，成功就指日可待了。

中国今天的经济环境正日渐成熟，这对自主创业提出了更高的要求。创业成功主要取决于你的综合素质，而不再靠运气，因此，规划人生显得更为重要。

人生规划不能脱离实际，必须根据个人的综合素质提出自己的奋斗目标和方法、步骤。综合素质包含的项目很多，根据众多成功人士的经验和经济发展趋势，个人规划应包括以下基本内容。

一、知识规划

1．专业知识。

你必须深入了解所从事行业的产品知识、市场状况、行情以及未来发展趋势，最好在技术领域也具备一定的专业知识。

2．管理知识。

这需要你从全局的高度来审视、推动各项工作，要善于迅速作出综合性的判断，善于制订行动计划，能随机应变。

管理一般包括组织管理、财务管理和市场管理等。

3．理财知识。

这包括创业前的资金准备、风险的计算、利润的计算。这是财务管理的具体化。

你要用笔记下各项收入和支出，并且要清楚明白。准确的财务核算，使你明确自己的经营状况和收入。有了财务的明确数据，你才可以正确安排和推进各项事务。

4．电脑知识。

电脑办公快捷方便，而且可以节省许多成本，如人员工资、减少重复劳动、降低出错风险等。

以零售业为例，电脑可以把许多信息迅速整理出来：哪些应往货架上补货；哪些卖不动，应腾出货架摆放新产品；哪些产品已缺货等等。这可以大大提高效率。

5．汽车驾驶技术。

自备交通工具，对自己创业非常重要，起码有两大好处：

扩大活动范围，提高办事效率；

更加方便，节省时间。

二、能力规划

1．性格。

这包括决心干一番事业的志气、坚韧不拔的毅力、富有创造力的火花、对他人的感染力、独立行动的能力和大胆追求的欲望。

2．决断能力。

领导者获得成功的关键是正确的抉择能力与决断的魄力。决断太晚，即使正确的决策也会变成错误。要果断地去作出决定。每个人都会出错，但只要你的主要目标实现了，你的自信程度就会随之提高。

3．分析能力。

要会详细分析你所采用的各种手段的利弊，特别需要注意使纲领、市场和贸易策略协调一致，使计划同财务手段协调一致。

4．用人授权能力。

无论如何，创业者不能包揽一切，要懂得用合适的人，授予相应的权力，但必须与责任相结合，同时给予相应的激励。

5．预见能力。

你必须不断研究市场，研究本产业，必须预见到社会的变化、人们生活方式的变化趋向，结合公司现状，寻求公司更好的发展方向。

研究市场潜力、顾客需要和产品方向，这是很重要的一点。

第 2 节　选对行业等于成功了一半

常言道：“人怕入错行”，自己创业，最大的错误可能就在选择了自己不熟悉、不了解的行业。曾经有过这样的事情，有两位美国人，原先合伙在纽约开办了一间汽车修配厂，生意做得相当成功。但时间一长，便感到有点腻了，不久，两人干脆卖掉汽车修配厂，然后去迈阿密。两人发现自从地产建筑热在此兴起之后，一直长盛不衰，感到“混凝土预制件”这门生意有奔头，于是把一家研制这种建筑材料的工厂股权买下来。可是，他们两人都是建筑行业的“门外汉”，既不懂建筑，也不懂施工，工厂亏损严重，最后只好忍痛把该厂的股权全部出让，回过头来重新开办汽车修配厂。

即使有的人通过转行获得了很大的成功，多半源于他的兴趣所在，已通过自己的刻苦钻研学到了该行业的专业知识，依然可以归为“懂哪行做哪行”。

因此，在你选择干哪一行时，首先要反问自己：“我懂得什么？我干什么最有把握？”哪行有把握就干哪行，这就为你事业的成功提供了基础条件。

现实生活中，入错行的事时有发生，万一真的入错行，那怎么办呢？这时既要保持镇静，又要灵活应变，经过一番挫折又从失败中逐渐复苏和发展的事例也为数不少。当然，白手创业的人一般财力有限，所以在选择行业时一定要慎重。

恰当的选择，首先需要对行业分类有较为详细的了解。随着时代进步，科技发展，社会劳动分工日趋精细，社会上的行业与职业的划分也越来越细。有人曾对美国的行业划分情况作过调查。据统计，现在美国可以较为明显地加以划分的行业（且不说各种行业具体包括哪几种工作）总计将近有 l400 多种。美国情况如此，相信其他经济发达的国家和地区亦不相上下。总的来说，作为基本行业，大体可归纳为三类，现在绝大部分企业都是以其中某种行业为基础而经营和发展起来的。

一．产品开发

这是泛指把购进的原料经过加工，转变成另一种形式的产品后再出售的行业。像制造业（如手工艺制品），采矿、冶金业，种、养殖业，食品加工业等等，甚至部分娱乐业也属此类。

二．产品销售行业

一般指商品流通领域内的职业和工作。例如零售业、批发业等。此行的商家们通常无需考虑有关产品设计方面的问题，却需考虑如何具体组织产品销售的问题，在方法上通常包含这样两个方面：

组织销售——即想方设法把产品卖给那些有需要的未来顾客。

组织进货——即根据公司已视为目标的销售对象或有可能成为公司销售对象的需要，想方设法安排订货，然后再向他们推销。不过，这些选择并非是商家可以随意自行决定的，有时候亦会涉及到某些“地区性保护”或“独家经销”等问题而无法取得理想的货源供应。如果真的遇到这种情况，商家们也只好面对现实另作其他打算。

有关产品的销售总是在批发与零售这两个层次中进行与实现的。

批发指首先大量进货，然后按照一个合理的价格或以较小幅度利润的批量转售给零售商。

零售指以高于批发的价格将产品直接出售给消费者或实际用户。

无论是研制产品的厂商，或是销售别家研制的产品的商家，都可以成为批发商或零售商，或有时兼营批发和零售。

三．服务行业

这是泛指一切经营服务项目的行业和工作，例如洗衣业、咨询业、殡仪馆业、旅游业等等。

当今，服务性行业在很多国家中正起着前所未有的重要作用。科技进步会相应增加对有关技术服务项目的需求，现已出现了如汽车、航空、电子、家用电器等各种各样的服务性行业。

有人曾经对现在美国的服务性行业作过深入调查。据悉，美国联邦政府每年光是购买种种服务项目（其中有高技术的、专业程度较高的或一般咨询性的服务项目），至少要花数十亿美元的费用。光是向联邦政府代理机构或为工作部门提供咨询服务一项，每年都有可观的生意额。

当然，把社会上现有的成千上万种职业和工作归纳为上述三种基本行业，仅属大致划分。有时候，要具体划分某种营业或某家企业（例如餐馆业、出版业等）到底属于其中哪种行业，也是不容易的。餐馆业有时也大量购进各种现成食品，但通常是作为食品原料，用来烹制成各种佳肴供食客们享用，可算是一种服务性行业。但说它是属于“研制产品”或“销售别家研制产品”的行业，也说得过去。至于出版业，有时候可以把作者的手稿印刷成书刊向读者出售；有时候也可以代为印刷某种时事通讯或专题报告等文字资料，说它是研制产品或提供服务的行业，都有道理。

第 3 节　善于竞争

制订规划要充分考虑竞争问题，这是每家企业在确定经营范围之时或企业开张营业之前必须充分思考的问题。要全面考虑开业后公司将会遇到哪种竞争是直接的，哪种是间接的。倘若对此问题尚未酝酿成熟，宁可暂缓开业，甚至于不开业。

直接竞争指经营同类或类似产品的行业之间的竞争。

间接竞争指经营种类不同但用途相同的产品的企业之间的竞争。

例如，倘若两家商店都在销售同一类型的食品搅拌器，他们之间的竞争就是直接的竞争；他们与其他销售别种类型（同用于食品加工）家用电器商品的商店之间的竞争，则是间接的竞争。顾客的购买力总是有限的，他们花钱买了某种商品之后，在一段时间内除有特别的需要，是不会再买该商品的。

有关竞争的具体问题是：

1．此种商品在市场中竞争是否激烈？是否存在着控制当地商场的主要竞争对手？

2．主要竞争对手占有哪方面的优势？存在哪些可以被利用的弱点？

3．自己组织产品销售可能遇到哪些困难？能否降价竞销？自己能否改进顾客服务？等等。

在竞争中要善于寻找同行的弱点，并在这些方面形成自己的优势，才能在竞争中取胜。

每当评估竞争对手的实力时，什么是优势？什么是弊端或弱点？千万不能光凭表面现象看问题，需要进行切实的市场调查研究和全面分析。例如，有些现在得以崭露头角的企业家，总是喜欢把自己尚未遇到竞争对手的新构思视之为极大的优势。其实不然，说不定你认为的优势有可能成为某种弊端或弱点。理由很简单：大凡某种新事物的出现，顾客们起先总会感到有点陌生，而且，总会提出诸多疑问:“真的是这样好，这样灵吗？”“这样值钱？”等等，总之，顾客就是要弄清楚从中可以得到何种实惠。

在分析竞争对手的实力时，还要充分考虑到其中已经发生的或可能要发生的变化。例如，有些厂家或商家在当地市场上占有相当大的贸易份额，看起来实力非常雄厚，实际上并非想像中的如何了得，说不定有许多顾客早已对他们的销售产品和服务甚为反感；还有些企业家一旦成功发迹便逐渐开始退化，从一个思维敏捷、积极进取的创业者日渐退化成只知吃喝玩乐、不思进取的人，有时还会采取妄自尊大的方法去处理顾客的需求与公共关系，因而招致人们极大反感。这些都是可以为竞争对手利用的致命弱点。

类似这些变化，有时候会显得十分微妙。为此，更需要生意人与顾客进行广泛接触和对话，充分了解有关的反应和要求，做到心中有数，以便正确判断和决策。

在某些行业里，如果竞争对手只有两家或廖廖几家商号，需要着重研究的问题有：谁能控制市场，或在多大程度上可以控制市场？竞争对手的实力是否雄厚？地位是否稳固？有何优势和弊端？本公司可能获取的贸易份额是多少，或者，至少享有多大的贸易份额才能维持营业？等等。

如果当地市场某种行业的生意并非由某家大户独占，而是像零售市场那样由相当多的大小商户共同分享的话，详细了解各家竞争对手的营业地点，则显得十分重要了。因为透过“营业地点”，可以一般推断他们的顾客来源和主要销售商品的种类。

有关竞争对手的问题哪些需要作深入研究和分析，通常应根据企业的营销业务的具体情况而定。有时候，甚至某些看起来是枝节的事情，譬如说竞争商号的负责人的脾气和嗜好等，可能也是需要着手研究的问题。类似这些问题，经常有可能是衡量利弊、判断竞争对手的优势与弱点的重要因素之一。

商业竞争的手法多种多样，如减价、打折、新产品改进服务、改变销售渠道、广告宣传等。但采取什么手法，必须紧密结合产品的性质和特征而定。例如推销汽车大都采用形形色色的优惠手法进行竞争；推销化妆品大多要进行大量的广告宣传，免费试用，提高产品的知名度和顾客对它的信任度，从而取得竞争优势。

竞争手法还要与自己的对手相比较，可以请人特意去对手现场观察，判断他们的优、弱点，从而更好地解决自己“必须做些什么”才能赢得顾客的问题。

知己知彼，形成自己的竞争优势，将是你事业成功的决定因素之一。

第 4 节　借助于别人以获成功的技巧

一、借别人的资金

资金是做生意的重要基础。资金有限，做事就放不开手脚。下面为你介绍几种借资金的方法。

纯资金渠道：

1．向亲属及朋友借款。对于初创公司和小额资金这是一个较好的资金渠道。这种方式在南方地区比较普遍地采用。

2．股份合作。在资金紧张时，老板可以考虑出让部分股权以获得宝贵的资金。这种资金相对稳定，但是会丧失企业长远的利益，老板们一定要深思熟虑后再作决定。

3．合资。如果自身不能独立承担项目，或者在某方面有较大缺陷，合资经营能解决这一问题，特别是中外合资。这是解决资金问题的一个良好渠道。

4．银行贷款。目前比较普遍采用的集资渠道仍然是银行贷款，但是由于银行的手续复杂，而且又需要有相当的社会关系或者财产抵押，从银行借钱对于民营企业而言，并非易事。另外，沉重的利息负担也始终是老板们要考虑的实际问题。

5．争取风险投资。如果你需要较大笔的资金，你的产品又具有较高的技术附加值及市场潜力，那么风险投资是一个较好的资金来源。目前各金融机构大多有投资银行部，他们专门从民间筹集资金，用于风险投资。但他们审查比较严格，对项目评估比较全面，而且比较注重投资回报的变现能力。如果你确实有好项目不妨一试。

6．政府机构。目前政府许多部门如科委、农业部门、开发区等等都设有一些基金或政府贷款额度用于支持某些特定项目，如“星光计划”、“火炬计划”、“扶贫贷款”等等。这些资金成本比较低，但一般都限定在特定的行业与项目中，审查也较严格。另外，一些地方政府还设有共同基金、担保协会及临时拆借互助会，但需要企业加入协会，以保证企业间的互助能长期进行。

7．职工内部集资购买股份。这是企业集资的好办法，既筹到了钱，又增强了职工的凝聚力。但是筹集资金额度有限，而且资金来源过于分散，不便管理。

8．上市筹资。这是企业上规模后考虑的做法。上市筹资对于企业战略发展及重大项目建设有很大的帮助，是企业解决资金问题的较好办法。但上市筹资，企业的长期负担很重。特别是社会公开监督、股民的投资期望会给企业造成很大的压力。有许多老板让企业上市往往是出于企业形象的考虑。

非资金渠道：

1．换货（包括设备的互换）。许多时候换货是解决资金短缺的良好渠道。事实上，像“财富 500 强”中这样的世界最大企业几乎都有换货贸易。

2．租赁。在资金短缺时对设备、房屋等大投入、低消耗的资产采用租赁方式能够有效地缓解资金紧张状况，但要注意租赁期不宜太长，否则并不划算。

3．购买二手设备。许多情况下使用二手设备会大大降低资金需求量。只是二手设备的可靠性一定要好，否则大量维修会得不偿失。

二、借别人的货物和通路

如果你的起步目标是经销商，就想法借到别人的货，卖了再给钱。赊货，或者收到货后再付款，这是经销商的常用方法。在良好业务基础上建立商誉后，可以做到以少量订金，甚至不付一分订金，也可取得大量商品，几个月后再结款。当然，这需要多年的修为。初营业时，能以二成的订金得到商品，已是很大的成功了。

如果你做的是产品提供，那么借的东西就是原材料、加工费等。先取货，再付款，可以让你保持充足的实力去开始营运。

甚至你还可以不付现金，而用客方的货款去填补供方的货物。当然，完全做到这一点是很少的，但你必须有意识去这样做。

从产、供、销来看，借到货物，只是站上了路头，还需要一路通下去。销售通路是一笔巨大的财富，行业中的成熟者往往是花费了大量的精力、金钱和时间，才拥有此种通路的。对于刚入行的你，如果能巧妙地借到别人已有的销售通路，将能事半功倍。

借，通常需要有人牵线搭桥。这时，你创建准备期建立起来的各项业务关系，就能发挥巨大作用了。并且你要继续费心思，去巩固和扩大有利的人际关系和社会关系 。

入行初期，要借行业中大亨人物的通路，通常有困难，寻找中上水平业者的通路，较为切实可行一些，至少要与你的地位、商誉对等。要提醒你注意的是，要尽量避开与你差距不大的、水平在下游的业者。也许他们能给你一些便捷的通路，但却是一条作业水准低的路子，你虽然能将营运架子搭起来，以后却要花大量精力和金钱来调整和提高。所谓“人往高处走”，做生意也是如此。尽量接触一些水平已较成熟的行家，以晚辈身份接触、讨教，以便在适当时机借到一块好的跳板，迅速切入到中上水准的通路中去。

在借的时候，要权衡各种利害关系，掌握分寸，充分考虑可行性。要依靠一个人走完产、供、销全部环节，只有特殊关系才可能，一般借某一人的一个环节或某个环节上的一条通路，可能性比较大。要借还得借关键通路，一般的路子自己能完成的，就尽力自己做。

三、借别人的专业知识和经验

被誉为“日本的比尔·盖茨”的孙正义，19 岁时发明“语言翻译机”。当时他有这个点子，却没有技术和资金来完成，于是他就想到了“借”。当时在美国，他敲开了一位杰出人物——二次世界大战曼哈顿工程的主任设计师——的实验室大门。他讲了自己的想法和个人情况，请这位电子控制专家把他的点子设计出来，并言明希望把产品卖出后再付设计费。

科学家居然答应了（他们对爱思考、有进取心的年轻人有提携后进的使命感）。

一年后，孙正义把专利卖给著名的松下公司，获利二亿日元。这是一个借别人专业知识和经验的典范。从中我们可以看出，只要你敢于借，许多大人物都是平易近人的，是乐于“借”给你，帮助你的。

我国西安旅游食品厂，也是因为善于利用别人的发明专利而取得巨大的成功。把该厂从滑坡中挽救出来的“太阳牌”锅巴是一项专利，该工厂“借”用后，1990 年，“太阳”牌锅巴创下了一种牌号的小食品销售额达 1、5 亿元的国家纪录，也就是说平均每 5 个中国人消费一袋“太阳”牌锅巴。

另外，他人成功的企业经营经验你也可以拿来用，这是一种不会欠人情的借。

原只在街头、地摊、大排档里屈就的兰州牛肉面，就是借来了风靡世界的麦当劳连锁店的成功经验和模式，采用统一的“视觉识别系统”，在全国开起了百余家连锁店，成为中国自产的、最大的饮食业连锁集团。“兰州牛肉面大王”的名号也越叫越响亮。

总之，善于从成熟业者那里学习他们丰富实用的经验和技巧，你将获益匪浅。

第 5 节　通过合作谋求成功

两个以上的人结合，共同成长、同心协力、互相合作，这是事业成功的一个重要途径。 请看一个两人成功合作的典范：傅力是房地产经纪人，极具鉴别力，但他没有任何建筑方面的专业知识。张方是建筑承包商，但他没有挑选最佳建筑位置的眼光，缺乏谈判家的勇气。他们组成了合作关系，获得了两人有史以来最大的成功。现在张方专职建造住宅楼，

傅力挑选地皮，四处谈判。他们在各自擅长的领域发挥最大作用。

芝加哥颇具财力的商业集团，包括经营口香糖公司的威廉莱利、经营午餐连锁店的约翰·汤普森、广告经纪人雷斯尔、快递公司的麦克·库洛及黄色计程车行的利奇和赫兹。他们六个人都没有特殊的学历，都是白手起家，但并非侥幸得来财富。他们互相激励，依照各人的专长提出观点和建议，协助达成彼此的目标。他们定期聚会，分享彼此的观点，分析、研究、互相竞争、协调与创造。

亨利·福特最初的伙伴是他的妻子，两个人同心协力，是他迈向成功的开始。

两人以上结合在一起，可以发挥足够的致胜力量。但和谐非常重要，每颗心都受到鼓舞，才能结合在一起，然后团体中每一个成员都能在潜意识中吸取其他成员的学识和能力，激发更大的力量。面对某一问题，如果聚集整个团体，专注讨论，互相启发，灵感就会源源而来，就像有外在的助力一样。

仅有人才是不够的，人才组合才具有强大的能量。几个非万能的凡人，只要合理匹配，就会组成一个万能的天才。例如爱迪生一生有二千多项发明，这除了他的能力外，很大程度上得益于他的三个助手。一个是在机械方面独具专长的奥特；二是能常提古怪问题并给爱迪生很大启发的英国人白契勒；再一个是能把爱迪生的设想变成图纸的瑞士人克鲁西。白契勒的离奇问题常使爱迪生突发奇想，克鲁西制成图纸，奥特把它变成实物。

同理，一个企业的人才结构，在领导下，主要由下列四种人才组成（据美国通用电气公司、杜邦财团的调查）：

善于思考的人——从事深谋远虑、战略经营决策工作。

善于活动的人，从事经营活动中各种难题的调解工作。

善于出头露面的人——作打头阵的开拓性工作。

善于分析的人——从事经营活动的综合分析工作。

上述情况正应验了中国的那句老话：三个臭皮匠，顶个诸葛亮。

有些人是必须放弃不用的：品质不好的人；身体不健康的人；年龄太大的人。否则会给你的团体带来负面多于正面的作用。

若要两个以上的人同心协力，为完成一个明确的目标而努力，使大家形成一个统一的、坚定的意志力。为此，你必须：

1．写出你所需伙伴的特长。

2．哪些员工或朋友具备以下品质：

①、可靠。

②、忠诚。

③、有能力。

④、有信心。

⑤、积极的态度。

⑥、吃苦耐劳的作风。

3．确定你能够与对方充分合作，两个人都同意后增加第三人；三个人都同意后增加第四人，以此类推。你必须彻底信任所有的成员，彼此之间开诚布公。

4．筛选成员，直到整个团体都能紧密合作为止。

5．确定每个成员都有完成工作的足够动机。如果你获利，与协助你的人分享，依他们贡献的大小而定。

6．订出明确的聚会时间和地点，讨论计划及执行，否则就会失败。

7．保证紧密合作地开展工作，这是你身为领导者的工作。

8．以身作则。

只要结合成坚定的意志力，发挥各自所长，没有做不到的事。

肯定别人的价值也就是搞好合作的重要条件。

卡耐基一直是美国工业界的先驱，他善于提高士气、鼓舞团体合作，几十年来，无人能超过。他的方法很简单：

第一，根据每个人的工作性质，设计某种有效的诱因，例如升迁或红利。

第二，他从来不公开指责任何一位员工，而是利用提问很巧妙地让员工自我检讨。

第三，他从来不替员工做决策，鼓励他们自己做决定，由他们自己承担结果。

卡耐基的方法肯定了员工个人的价值，鼓励他们在团体中发挥最大的力量，追求最大的成就。自私的领导永远得不到属下的配合。就像爱一样，先付出才能有回报。

即使你还不是领导，做到肯定别人也同样重要，这将有利于你今后的发展。请看一个业务员是如何提拔成为一家大规模起重机公司总裁的故事。

当年他是一个年轻的业务员，在卖出第一部小型起重机之后，他写信给出货部门，感谢他们协助，让他的订单顺利交货。他也写信给油漆部门，说他看到尚未包装的起重机亮丽的鲜红色，感到非常骄傲。几年之内，公司里的每一个人，都得到他的肯定和赞美。

因为肯定别人的价值，他成为全公司最受肯定的人！你怎样对待别人，别人就怎样对待你，这是生活的真理。

第 6 节　抓住成功的机会

可以说，机遇是成功的一条捷径。由于机会往往隐伏着风险，所以有些人不敢面对机会，面对挑战。机遇往往稍纵即逝，你不及时抓住，别人就会抢去。因此，一个卓越而不甘心于过清贫日子的人，在白手创业的初期，最重要的是要反应敏锐，并善于随机应变。这一点上，著名的牛仔服大王利维·施特劳斯白手发迹的经历就是雄辩的证明。

1847 年，17 岁利维·施特劳斯从德国来到美国，投靠于纽约开布店的哥哥。

1850 年，美国西部出现了淘金热，19 岁的利维也加入了这股被发财的热浪所驱使的人流之中。然而，当他只身来到旧金山，看到了熙熙攘攘、成千上万的淘金者之后，改变了淘金的初衷，决定另辟发财门径。他先是开设了一家销售日用百货的小商店，并制作野营用的帐篷、马车篷。利维认为：“淘金固然能发大财，但为那么多人提供生活用品也是一桩能赚到钱的好生意。”

一天，利维正扛着一捆帆布往回走，一位淘金工人拦住了他说：“朋友，你能不能用这种帆布做一条裤子卖给我？我们淘金工人整天和泥水打交道，普通的裤子经不住穿，只有帆布做的裤子才结实耐磨。”

利维听后，灵机一动，一条生财之道马上闪现在他的头脑中。

于是，他立即将那位淘金工人带入一家裁缝店，按他的要求做了两条裤子。这就是世界上最早的牛仔裤。

由于牛仔裤结实耐磨，很快就成为淘金工人的热门货。由此可见，机遇的到来往往会使你事半功倍，能够抓住一个致富的机会会让你成功致富。

要及时抓住机会，首先要克服安于现状、恋栈旧巢的心态，摆脱惰性，克服传统、习惯和骄傲心态，在随时发现变动的情况中，去预见机会。

机会来的时候，抓住它固然重要，但还有个把握最佳时机的问题。请看下面的例子：

1970 年 4 月 11 日，我国“长征 3 号”火箭将“亚洲一号”卫星发射上天，此事为亚洲及至世界瞩目。徐州重型机械厂迅速在《人民日报》公布了很有新意的广告：“感谢你——‘亚洲一号’的信任，‘海虹’牌吊车能为‘亚洲一号’卫星发射提供吊装服务而感到

自豪!”该厂及时把握卫星发射造成的新闻效应，而宣传自己的产品，提高知名度，收到了很好的效果。

l990 年 11 月，全国百货用品订货会在西安召开。9 月初，广东潮阳日用化妆品厂的经理倪永佳前往西安。当他在广州机场急匆匆登上飞机，正要按那张普通民航机票上的座号寻找座位时，一位空姐对他说：“不用对号入座了，这是您的专机。”这时，他才发现 100 多个座位的机舱空空如也，只有他一位乘客。

原来，民航局那天临时决定增调一架飞机去西安，半小时前起飞的那架飞机“满载而飞”，而后起飞的这架就只有他一名乘客。

一位普通乘客坐“专机”，创造了民航史上的奇迹，默默无闻的倪永佳一举成为新闻人物。《西安晚报》记者采访他，他把这段奇遇与他的产品“嘉娜斯”相联系，做大篇幅的有趣描述，从而使“嘉娜斯”随着主人奇妙的经历打出了知名度，销售额突破 1000 万元，获出人意料的成功。

倪永佳是幸运的，然而“嘉娜斯”的成功就不仅仅是因为幸运。因为“幸运”本身并不等于成功。

精明的人还善于把不幸的事件转化为提高产品知名度的契机。

几年前，一架美国赛斯纳公司生产的“奖状”号飞机在下降时，遇到一只叼着兔子的老鹰。老鹰见到飞机这个庞然大物时很害怕，丢下兔子就跑。糟了！兔子恰巧被吸入飞机发动机。发动机一旦被损坏，这架飞机就完了！飞行员惊出一身冷汗。然而，很幸运，兔子撞机虽使螺旋桨受损伤，但发动机却安然无恙，飞机安全降落到地面上。由于“奖状”号飞机装的是加拿大普拉特·慧特尼公司生产的 PT6 发动机，PT6 发动机因此成了世界上惟一经历过“兔撞试验”的发动机，由此意外地说明了该发动机的工作可靠性。这家公司借此机会，大加宣传，于是名声大震，赢得了很高的信誉。

由此看出，我们要随时注意身边的事，准备好，机会每一刻都可能降临。

“聪明人会抓住每一次机会，更聪明的人会不断创造新机会”。做一个“创机”者，对致富来说，更有意义。怎么做呢？创造机会要有目的地、主动地去发掘或制造有利的环境，利用现有的资源，以最有效的方式，增加或创造利益。

举个例子说，美国一家碳化钙公司正在为产品销路犯愁时，一天一大群鸽子飞进了该公司总部大楼的一间空房里，鸽粪、羽毛狼藉遍地。有人想将它们赶走，老板却下令关闭门窗，不让一只飞走。随后即打电话通知“运动保护委员会”派人来救援，并电告新闻机构：该公司总部大楼将发生一桩有趣而有意义的保护鸽子“事件”。新闻界被惊动了，纷纷派记者现场采访。三天才捕救完毕，新闻界早已作了一系列绘声绘色的报道。公司老板充分利用在荧屏上亮相的机会，向公众介绍了公司的宗旨与情况。就这样一分不花，便树立起公司关心公益的形象和令人艳羡的知名度。

另外，建立你的商业网，觉察顾客的消费欲望，预见市场的变化，等等，都是在创造机会。关键是肯花时间去调查研究，做个有心人。

要做一名思维敏捷，能抓住有利环境为自己创造机会的人，必须培养以下性格特质：

1、积极进取：做事采取主动，走在别人的前头；凡事多出一分力，多走一步；令事情发生，而不是等待事情发生；尝试一切方法，去把工作做到最妥善。

2、乐观：多往好处想，懂得激励自己；不被困难吓倒，反而在困难、挫折中寻找机会，化弱点为优点；深信艰辛日子终会度过，前途将会更璀璨。

3、成就感：确立事业方向，制订目标，然后全力以赴，力求达到目标，争取成功。这是一种“我做得到”的自豪感。

4、自信：相信自己只要拼搏苦干，便能够应付困难，完成任务；相信只要自己肯

苦干，环境就会改善，对自己有利。

5、态度开放；不随便或胡乱排斥新思想、新作风，相反，能够广泛吸收新知识，容忍不同意见、风格，吸取对自己有用的东西。

6、创新：有目标地求变，求新；承认自己有不足的地方，敢于改善；不胡乱排斥新东西，且敢于尝试新方法；改变方向，寻求更有效的做事方法。

7、冒险：在苦干、探索阶段，能够忍受种种不确定的因素，经过周密的形势分析，自信对自己有利的条件即将出现，于是不管路上有多大障碍也勇往直前。

8、触觉敏锐：善于辨察事物的细微变化，警觉力强，对各种讯号，征兆敏感；随时预备接收不同讯号、并能立即予以归类分析。

9、积极等待：付出了必须付出的努力之后，耐心地注视事态发展。在等待期间，内心盘算下一个步骤。

第 7 节　以创意追求成功

既然叫创意，就是指与常人大不一样的想法。在餐馆的一旁捅一个洞——你想到过吗？你敢这么尝试吗？然而这恰恰是麦当劳首家免下车餐馆诞生的故事。

一个在美国某空军基地附近经营餐馆的麦当劳特许经营人，令他困惑不解的是，男女军人似乎在抵制他的餐馆。后来他发现，值勤或身着制服时，他们是不能下汽车的。他的最大的潜在市场无法靠近他。他是怎么办的呢？是送饭菜上门吗？不，他可没那么笨。他只是在餐馆的一旁捅了一个洞，这样当兵的开车过来后，不必下车就可以买到吃的了。很自然，他的营业额剧增，麦当劳的首家免下车餐馆也应运而生了。这主意不错吧？不是不错，简直是绝了——你想想，全球各地的餐馆中足有一半提供免下车服务。

这种免下车餐馆为麦当劳增加了大量的营业额。对于快餐业来说，本身就是满足现代人生活节奏快，工作时间紧的需要。这种免下车服务更好地适应了这样的需要，为赶着上班的人也节省了一段时间。所以要敢于有不同于常人的想法，只要你的创意结合了市场和自身特点，就能出奇制胜。

一般来说，创意因为独到，会与一般人的观念不同，所以，你要大胆说出你的创意，与合作者讨论其可行性。特别当你是一位普通员工时，更需要勇气。一旦你的创意成功，将全面改变你的命运。

请看下面的实例：

在一个世界级的牙膏公司里，总裁目光炯炯地盯着会议桌上所有的业务主管。

为了使目前已近饱和的牙膏销售量能够再加速增长，总裁不惜重金悬赏：只要能提出足以令销售量增长的具体方案，该名业务主管便可获得高达 10 万美元的奖金。

所有业务主管无不绞尽脑汁，在会议桌上提出各式各样的点子，诸如加强广告、更改包装、铺设更多销售网点，甚至于造谣攻击对手……，几乎到了无所不用的地步。但是这些陆续被提出来的方案，显然不为总裁所采纳。

在会议凝重的气氛当中，一位到会议室为众人加咖啡的服务小姐，无意间听到讨论的议题，不由得放下手中的咖啡壶，在大伙儿沉思更佳方案的肃穆中，怯生生地问道：“我可以提出我的看法吗？”

总裁瞪了她一眼，没好气地说道：“可以，不过你得保证你所说的能令我产生兴趣，否则你最好不要讲。”

这位女孩轻俏地笑了笑：“我想，每个人在清晨赶着上班时，匆忙挤出的牙膏长度早已固定成习惯。所以，只要我们将牙膏管的出口加大一点，大约比原口径多个 40%，挤

出来的牙膏重量，就多了一倍。这样，原本每个月用一条牙豪的家庭，是不是可能会多用一条牙膏呢？诸位不妨算算看。”

总裁细想了一会儿，率先鼓掌，会议室中立刻响起了一片喝彩。

一个清新简单的主意，起到了意想不到的好效果，怪不得有人说：创新即创意。在你思考问题时，也不妨多加个巧妙的转变。当你清楚自己的创意是有益时，则一定要大胆说出来，再付之行动。

创意的出现不是随随便便的。一般人的创意，大都潜伏在脑海深处，不太容易被发觉，所以，必须有意识地激发你的创意，并为创意出现做好准备。

有两个大家熟悉的故事：

一个牧羊的孩子，时常因为羊丢失而被责罚，结果他发明了铁丝网，变成一个富翁。

一个修钢笔的工人，在贫穷的煎迫下，冥思苦想，发奋创制新的笔型，结果他创制出自来水型钢笔。这就是派克钢笔诞生的故事。

从故事中，我们不难看出：创新意念的诞生，需要外在的刺激和内在的激发。这就是为什么创新能力人人都有，但不一定人人能用的道理。安于现状的人是无法有创意的。一个人内心创富越迫切，则产生新意念的可能性越大。

创意源于创造性思维，为了读者更好进行创意的准备和训练，我们来看看一位专家提出的实现创造性思维的四个阶段：

第一阶段：准备期。这是掌握问题、搜集各种材料、动脑筋的过程，是自觉努力时期。

第二阶段：酝酿期。开动脑筋也想不出好主意，感到苦闷，甚至想半途而废。然而，潜意识在本人也不觉察的情况下，进行着有力的活动。

第三阶段：启发期。解决问题的启示突然出现。“突然出现”是指人在不工作情况下得到了答案，如小憩时，忙别的事时。“突然出现”一般得益于人的视觉形象。

第四阶段：验证期。这是推敲突然出现的启示，并且予以具体化的过程。

这是专家研究了各类成功创意人的经验后，总结出来的。所以当你面对问题时，首先要有准备，掌握各类资料，并激发自己创意；遇到苦恼时，千万不要放弃，你可以轻松一下，继续正常生活，或者反复一下研究资料的过程，确信自己能成功。相信自己，多多训练，创意和成功就是你的！

F　成功需要什么样的品质

追求成功离不开以下八种品质：计划、意志、创新、坚忍、勇敢、敏捷、锐意进取、充满激情。有了这些品质还不够，你应当把这些可贵的品质延伸为习惯，并作为精确的习惯保存下来。这些品质就是你追求成功的资本。

第 1 节　计划是成功的关键

著名作家菲利普·柯蒂斯最近在他所写的一篇关于计划的文章中说：“不错，光有计划，而没有什么远大的志向，是不能替人们创造奇迹的；但是反过来说，没有深思熟虑的计划，而单凭一股想干一番事业的勇气或热情，也是绝对不能达到成功的目的的。我这里要大声提倡‘重视计划’的口号，我敢夸口说本人所做过的这一切事情，都是事先经过一番审慎的计划的。”上面的一番话，作者的本意当然是泛指一般人的生活而言，但是我们把它借用到事业上来，也是很适当的。

菲利普•柯蒂斯还补充说：“不仅切实的计划是必需的，而且这个计划一定要以一种远大的眼光为基础，使事业有充分的发展的可能。今日的小事业，也许会成为明日的大事业。因此在制定计划的时候，一定要从高处远处着眼，不可为眼前的利益所蒙蔽，对于想成就一番伟业的人来说，这也是不能不注意的。”

我们可以举一个例子来说明这个问题。最近在芝加哥，有一家个人经营的小公司宣告破产了。这公司所出售的货物，是某种经过加工改造过的商品，也就是说它是把市面上已经有的某种旧商品，加以合理的改造然后再出售。按道理来讲，他对自己的经营方向是很有把握的，因为经过他这道工序改进后的产品，的确能迎合人们的实际需要。但是，事实证明这家公司完全失败，以致最后不得不宣告破产了。有人对此非常好奇，特地去调查了它失败的真正原因。结果发现导致公司失败的主要原因，就是因为缺乏良好的经营计划。原来公司的那个老板毫无经营头脑，整天只憧憬于他的货物具有多大的优点。他大量地制造产品，把它们一股脑地囤积起来，因为他幻想着这种经过改良的产品一经问世，人们就会蜂拥而上，挤进他的店里来，争相购买。但是，由于宣传不够，人们事先并不知道他的产品的优点，所以在他开张的一天，并没有他幻想中的人潮像浪花一样涌进他的店里来购买产品，结果他的存货堆积如山，被层层叠叠地压在一起，而有限的资本却又耗费殆尽。于是，他只有出卖店铺这惟一的出路了。如果他事先有一个周全的计划，把原料、制造、促销等几个步骤设想得头头是道，那么他的事业是决不会失败的。因为他的产品的确是很好的，其失败的最大原因在于经营的不得其法！

所以，一个人要想获得事业上的成功，必须事先妥善地拟订出一个完善的计划。我曾经观察过许多企业家的失败，他们往往在开始的时候期望值很高，一心想发财，却没有安排时间和精力来设计适当的经营步骤，以致他们的事业犹如昙花一现，短短的风光之后，便一落千丈，从此一蹶不振，这不能不说是一件非常可惜的事情！

古今大政治家、大军事家为什么能够备受世人的尊崇呢？完全是因为他们能够计划、肯计划、善于计划。社会上许多声名显赫的大企业家是怎样成就了今日的事业的呢？这在很大程度上是因为他们昔日的那些精密的计划，现在都一一实现了。

所以，如果你想取得成功，首先必须制定一个精密的计划书，然后再按照它孜孜不倦地努力。本书接下来要为你提供的，就是一付使你踏上成功之路的良方。

第 2 节　顽强的意志助你成功

人生没有明确的目标，犹如大海中无舵的小船，一遇风浪，将遭灭顶之灾。然而，只有目标而无实现目标的坚定意志力，也不可能到达成功的彼岸。

英国首相丘吉尔的经历是一个成功达到目的典范。他从小就打定主意要做一个政治家，要保持自己父亲的声誉，使自己无愧于家族的后裔。他的目标成了激励他一生奋斗的力量，不论在什么时候，在什么地方，不论做什么事，他都不忘却自己要做一名政治家的雄心壮志。他从不虚度岁月，在离开大学后，为了实现自己的奋斗目标，便投身政界。由于他的决心和不懈努力，他在 22 岁便进入了国会，23 岁时就已是一个身居要职的部长了，不久他就当上了首相。

丘吉尔在谈到他的一个对手时这样说：“他既不前进，也不后退，只是在原地徘徊着。”丘吉尔说，“在一般人中间，十有八九的人虽然也制定了计划，但是他们的这种计划只不过是一时的冲动，在片刻之间觉得自己应该有所作为，于是被这种想法所推动，他可能会立刻挥笔疾书，为自己制定出一个远大的理想来。但是一转身，他的意志就被别的东西吸引住了，他立刻又忘记了自己刚刚许下的诺言。他们不能长期地坚持下去，这是因为他没有一

定的主意，没有坚定的意志。无怪乎我们随时随地都可以看到一些惆怅的失败者。”

只有目标明确、意志坚强的人，才能有不畏风浪的勇气、百折不挠的毅力、决战决胜的信心，才不至于成为“惆怅的失败者”。这就是丘吉尔的故事和他的告诫给予我们的启示。

下面我们再来看看拿破仑“坚忍魅力”的故事：

有一次，拿破仑几乎要从一个对他成功起着决定作用的地方逃跑了。事情的经过是这样的：拿破仑的父亲是一个高傲但又穷困潦倒的科西嘉贵族，他把拿破仑送进了布里恩的一所贵族学校。在这里，他交往的都是一些在他面前夸耀自己的富有，而讥讽他的贫穷的同学。这种讥讽深深地刺伤了小拿破仑的自尊心，引起了他的强烈愤怒，然而对此他却无能为力只能为这种威势所屈服。

后来他实在受不了了，就写了封信给他父亲：“面对这些外国孩子的嘲笑，我实在疲于解释我的贫困了，他们惟一高于我的便是金钱，至于说到高尚的思想，他们是远在我之下的。难道我应当在这些富有而骄傲的人面前永远地谦卑下去吗？”

“我们没有钱，但是你必须在那里把书念完。”这是他父亲的回答。因此，他在那所学校受了 5 年的折磨。但是那里的每一种嘲弄、每一种欺侮、每一种轻视的态度，都使他增加了一种决心，那就是一定要好好地做给这些愚蠢的富人看看，以实际行动证明他确实比他们优秀。

那么，他是如何做的呢？这当然不是一件容易的事。他一点也不空口自夸。他只在自己心里暗暗计划，决定利用这些没有头脑而又傲慢的人作为桥梁，使自己达到掌握权力、富有、名誉的地位。

在他 16 岁的时候，他当上了少尉。但就在这一年，他遭受到了另外一个打击——他父亲死了。这样，他不得不从他那本来就少得可怜的薪水中抽出一部分来帮助他母亲。为了达到他自己的人生目标，拿破仑用埋头读书的方法努力和他们竞争。

在孜孜不倦的苦读中，他做了很多读书笔记，后来印刷出来，竟多达 400 多页。他把自己想像成一个“总司令”，将科西嘉岛的地图描绘出来，并在地图上标明了哪些地方应当布置防范。所有的一切他都用数学的方法进行了精确的计算。因此，他的数学才能由此而得到了发展。

他的长官看见拿破仑很有学问，便派他到教场上做一些需要极复杂的计算的工作。他把这一工作做得漂亮极了，于是他又有了别的机会。在他以及全世界还不知道将来会变成怎样的情形之前，拿破仑已经走在通向权势的路上了。

如果当初他那些同学没有嘲笑他的贫困，如果他的父亲允许他中途退学，如果他没有经受贬低捉弄的痛苦，那又会是一种什么样的情形呢？有一点是肯定的，那就是如果那样的话，世界上就不会有妇孺皆知的拿破仑。

拿破仑之所以成功了，其根本原因就是在他的心中有一个坚强的决心，面对人生不幸毫不屈服，从而成为自己命运的主宰。

第 3 节　坚持就是胜利

伯纳德·帕利斯曾经说过：“除了天与地，我没有其他书籍，而这些对众人都是开放的。”1828 年，也就是伯纳德·帕利斯满 18 岁那年，他离开了法国的家。尽管当时他只是一位玻璃彩饰工，但却有着艺术家的灵魂。是一个高贵古典的意大利茶杯改变了他的一生，从他看到茶杯的那一刻起，他就决心要找到那种使其熠熠发光的釉质，他满怀热情地投入其中。一个月过去了，一年过去了，他做了无数个实验，试图破译那种釉质的成分。他自己做了一个熔炉，但是失败了，于是又重做了一个。很长一段时间过去后，很多木头被烧成了灰烬，许

多个陶器被毁坏了，伯纳德·帕利斯开始变得一贫如洗。他买不起燃料，不得不在公共熔炉上继续他的实验。他所得到的只是一次又一次的失败，然而他总是立即决心重新开始。不久，在一次出炉的300多件陶器中，终于有一件的某个地方覆盖着那美丽的陶釉。

为了完善他的发明，伯纳德·帕利斯亲手一砖一瓦地造起了一座用草做燃料的火炉。最后考验的时刻来临了。不幸的是，尽管伯纳德·帕利斯的火炉整整燃烧了6天，但是他的陶釉却没有熔化。钱花光了，他借了一些，又买了陶罐和木头，试图能够融化陶釉。他再次点燃了火炉，用完了燃料，却再次一无所获。于是他拆掉了自家花园的木栅栏，塞进了火炉里，结果还是徒劳。接着屋里的家具也被塞进了火炉。当他把厨房里的架子劈碎，扔进火炉时，巨大的热量终于融化了这块陶釉。伯纳德·帕利斯最终发现了这个重大的秘密。坚持使他获得了胜利。

一个出版商在给他的一位代理商的信中写道："如果两个星期没有卖出一本书，但是你仍然坚持在工作，那么你一定会取得成功。"

"弄清楚你要做什么，然后集中全力去做。"卡莱尔曾经说过。

"任何人，如果决心在绘画上或是其他一些艺术领域有所成就，"雷诺兹说，"那么他必须全身心地投入到他所做的这一行中，从他早上醒来这一刻起直到晚上入睡。"

"我没有任何秘诀，只是辛勤工作。"画家透纳说过。

"如果一个人面对两件事时总是犹豫不决，不知该先做哪件，"威廉姆·沃特说道，"他将一事无成。而一个人，虽然很有决心，但如果他的决心总是受到持反对意见的朋友的影响——在不同观点之间摇摆不定，在不同计划之间难以取舍，像罗盘上的指针一样随风转向，反复无常——那么他一定成就不了大事业。与其事事都想做成，不如停在原地，静观其变，甚至后退一步，也未尝不可。"

正是因为坚持，人类才能建造起埃及平原上壮观的金字塔、耶路撒冷华丽的圣庙、中国雄伟的紫禁城。正是因为坚持，人类才能征服风雪肆虐、耸立云端的珠穆朗玛峰，才能在茫茫的大西洋中建起一条水上公路，夷平新大陆的莽莽丛林，在那儿建立起一个个国家。坚持，能使一块大理石变成一件精美绝伦的天才作品；坚持，使航天飞机得以在空中翱翔；坚持，使人类从自然的千姿百态中总结出许多科学知识，掌握它的规律，预测它的将来，探测它不为人知的领域。

"您的众多发明是不是经常来源于灵感？"一位记者曾经这样问托马斯·爱迪生，"当你彻夜不眠时，是不是就会有灵感突然出现在您的脑海里？"

"如果我觉得一件事情值得去做的话，我就不会随随便便地去对待它。"爱迪生回答道，"没有一件发明来自于偶然事件。当我已经下定决心，认为某件事值得我去努力的时候，我就会坚持做试验，直到得到我想要的结果为止。我一直都在发明那些我认为有用的东西。我从来没有时间去想要创造什么电器领域的奇迹，仅仅因为它们价值连城或为了哗众取宠。我喜欢发明，"这位伟大的发明家继续说道，"我不知道这其中的原因，但是任何事只要我开始做了，我就会一直惦记着，而且很难把它从脑海里清除，除非把它做完。"

一个全身心投入到自己工作中的人一定会有所成就。而如果这个人具备一定的能力和常识的话，那么他的成就往往会更大。

第4节　创新才能永存

许多白手起家而最终获得了成功的人，大多数是利用了一个秘诀，那就是：常常思考那些别人还没有思考过的事，干别人还没有干过的事，走人家还没有走过的路，制造人家还没有制造过的东西。说得更简单一些，就是他们有"独创"精神。

发明大王爱迪生原来是一个默默无闻的穷小子，当他靠卖报纸维持生计时，没有

谁知道他，也没有谁去关心他。但是，当他发明了电灯后，名望与财富闪电一般落到他的身上来了。如今，全世界没有一个角落里不挂着他发明的电灯泡，更没有一个人不敬仰这位给人类带来光明、驱走黑暗的伟人。他之所以能够一鸣惊人，其原因就是他制造了一种人家从来也没有制造过的日用品。蒸汽机发明家瓦特之所以能够名垂千古，受到世人的称颂，就是因为他偶然地注意到了许多人都看到过但却没有在意过的茶壶上的水蒸气。发现地心引力的牛顿的成名更是简单得很，他不过因为看见树上落下了一个苹果，而对此略微思索了一下罢了。马克思之所以能够让自己的大名轰动全球，使整个人类史上增添异彩，就因为他创立了一种别人从未创立过的社会主义学说。林肯之所以能够成为美国第一伟人，是因为他发动了一番人道上的伟业——解放黑奴运动。这是以前历届总统都未曾做过的。哥伦布是怎样使他的大名载入全球的历史教科书上的呢？只不过因为他异想天开地发现了一片人家还未登陆的美洲大陆罢了。

也许读者会不相信，一种专门为木偶人制造衣服的不起眼的职业，竟会使一个妇女从一无所有发展到积累了 100 万元的资产。

这个妇女的创业动机很奇妙，她看见美国小女孩子玩耍的玩具娃娃都是光溜溜的，即使有的穿着衣服，其质料也非常粗糙，式样又很陈旧。其实女孩子是很喜欢漂亮的，她们大都希望她们的玩具娃娃，能穿着同她们自己一样漂亮的衣服，于是，这个妇女便开始制作木偶穿的衣服。

当她创业的时候，她不过想试试这种生意是否可以做，所以规模很小，结果这种可爱的玩具娃娃服得到了儿童的普遍欢迎。她最初的几批产品，完全是模仿那时最新式的童装的，这些产品都是她在一间屋子里亲手做成的，但她的存货，立刻被人家购买一空，而且获了一笔很好的利润。全国各地的订单潮水似地涌进她的屋子里来，以致她感到一家工场已经不够用了，于是她又租赁了几间空屋，添置了几架缝纫机，并聘请了好几位缝纫助手。随着市场的变化，她还发现：如果其娃娃服剪裁式样能够跟随木偶小主人的衣服式样而改变的话，那么就更能受到小朋友们的青睐，从而其销售额就大幅增长。她自己则终日忙于打样和设计。不出数年，她的事业已发展成为一家资本雄厚的企业。现在她对于制造玩具娃娃衣服的经验是更加丰富了，也更加精密了。为了使她的事业蒸蒸日上，她大胆创新，与好几家很具实力的时装公司进行合作，引进别人的先进技术和高档设备。她所设计的玩具娃娃的衣服，无论是从打样、剪裁、还是色彩来说，莫不巧夺天工，极尽考究之能事。在她的努力下，她的企业最终成为了一家国际化的知名企业。

这个事例说明，只要我们能充分利用自己身上所蕴含的敏锐的观察力，创业的良机可以说比比皆是，差不多在每一个社会阶层中，都会有一些未经发掘的机会潜藏着，专待有心之人去抓获它，并将它发展为一种成功的事业。在我们刚才所举的例子里，这位妇女从发现创业动机开始，然后就毅然决然地采取行动，在守业中她又不断创新让娃娃服随小朋友的喜好而改变，最后，为了使她的公司立于不败之地，她大胆引进技术、设备，从而使其公司走向国际化。

在当今竞争激烈的社会里，要想生存，我们离不开创新；要想发展，我们更离不开创新。那么，怎样才能让幸运的女神光顾我们呢？诚然，我们需要的就是敏锐的观察力！我们首先要找寻、发掘、创新机会，然后立即行动着手创业；但是，在立业、守业的过程中，我们应念念不忘创新，只有这样成功才会与你难舍难分！

第 5 节　勇敢出奇迹

1815 年，当威灵顿公爵得知拿破仑又从厄尔巴岛逃回巴黎以后，便问他的医生：“我还

能活多久呀？”

“虽然你的肺病已快进入晚期了，但只要好好地保养，还能活好几个月呢!”他的医生这样回答道。

公爵说：“只有几个月了呀！那么，我与其死在床上，还不如死在战场上。”于是，他参加了反法联盟，亲赴前线，参加了滑铁卢战役。在那里他受了伤，恰巧伤在了他肺部的溃烂处。后来医生把那些溃烂的部分割掉了，他反而多活了几年。

普鲁士的名将扎特里茨以他的勇敢闻名于世。当他还只是一个中尉的时候，他的长官，那位目光锐利的弗兰迪克，就看出来他是个英雄了。于是，他就被派去做国王的侍从。有一次，他们正准备护送国王走过一座桥时，国王忽然问自己的这位年轻的卫士道：“假如前面的两条路都被敌军占领了，那么你将怎么办？”扎特里茨说：“我就这样，”说着，他连人带马跳到易北河里。在他还没有到达对岸之前，国王就立刻升他为少将了。

当拿破仑领军经过拉底桥的时候，莱尼斯是第一个跑过去的，拿破仑是第二个。莱尼斯过了桥，不顾死活地冲到奥地利的军队中，把他们的旗帜压下来。这时他的坐骑让敌军打死了，他便跃上一个奥地利军官的马背，将他一刀刺死，甩到地上。他骑在敌人的马背上，纵横驰骋，又杀死了 6 个奥地利士兵，然后独自回到他的队伍。拿破仑除了惊叹他的神勇外，还立刻提升了他。

乔治·斯蒂芬曾经听他的朋友说，矿中的某一层里充满着一种气体，这种气体可能会有让安全灯爆炸的危险。他为了实地试验这种气体的危险性，便亲自进入矿洞，一试究竟。当他和他的朋友进入矿洞以后，快要到危险的地方了，同行的人都畏缩着不敢再向前进，斯蒂芬却不顾一切地勇往直前。他也许会遇到危险，趋入死境，可是他方寸不乱，丝毫不惊。他是那么镇定自若，一个人到了危险地点，举起了他的灯，观察着它的变化。只见安全灯的火焰先是燃得更旺，接着是抖动——颜色也变成青白色了——后来便逐渐地熄灭了。实验的结果表明危险的气体并没有引起特殊的现象，也没有发生爆炸的危险。后来他终于发明了安全灯，给黑暗的矿井以光亮，使千百万矿工的生命得到了安全保障。人类历史上第一盏实用的安全灯就是这样发明的。

西姆斯本来只是军舰上一个小小的海军上尉。当时的海军还没有找到一种训练打靶的好方法，这使得许多海军士兵不能自信地射中任何目标。而在别的地方，一位名叫斯科特的队长发明了一种训练打靶的方法，西姆斯觉得那种方法能够有效地训练炮手，能让他们射得很准确，而且还可以节省许多火药。

西姆斯向他的长官呈请了他的想法，但是没有得到许可。接着他又向更高一级的长官呈请，还是被打了回来。最后，他便直接写信给罗斯福总统。军队一向以纪律严明著称，一切往上的信件，都必须先经过最接近的长官，然后再层层上报。西姆斯先是给海军部长写信，然后又直接写信给总统，这种行为按照当时的军规是不合法的。

虽然如此，他还是这样做了，结果他终究胜利了。罗斯福总统决定给这个无名上尉一个试验的机会。于是在一个海域里，立起了一个大靶子，让各种船只用旧方法向靶子开炮射击，但是一直打了 5 个多钟头，一炮也没有打中。西姆斯向总统证实了他的看法——老方法根本就不行，而必须采用一种准确的、系统的射击训练方法。他得胜了，并且还得到了罗斯福总统的称许。

银行家基安里尼说：“如果你没有足够的自信心去勇敢地践行，而一味地预测将来会如何如何，是一无用处的。为什么许多人失去了实现极好的理想的机会，就是因为那些人没有一种将理想变为现实的勇气和毅力。”

“如果你不能每次都恰好击中靶子，那是没有什么关系的。打中靶子的外圈也还是有分数的。许多年来，每天晚上我总是为自己设想了许多计划。如果我看出某种计划有成功的可能，我便预先问自己：如果失败了最坏的结果会怎样，倘若最坏的结果也还坏不到哪

里去，那么我就会决定去行动了。”

前进的过程中，有两点很明显的事情应该注意：小心和勇气。哪一方面更为重要些呢？这完全要看你是哪一类的人。你的性格是否偏向于冒险呢？你是否会毫无理智地时时想乱动？如果你总是不加思考而盲动的话，那么，你便要小心，应当事先把各种可能的结果细细思量之后，再去行动。

如果，你总是在做事之前苦思冥想事情的可能结果，而不去实干，那就说明你太保守了，你就应该多练习去冒点小小的风险，训练自己的勇气，直到你能感到一种坚定的自信为止。

第 6 节　锐意进取是成功的真谛

现实生活中，由于各种原因而使一些人身处逆境的事屡见不鲜，但是，他们之中有些人后来获得了巨大的成功，有的人却终身与成功无缘，是什么原因造成这么大的差别呢？

能否“锐意进取”是其中最重要的原因之一。

100 多年以前，一个流氓偷乘一辆货车到了巴弗罗城，开始了挨家挨户的乞讨生活。一个警察把他当无赖逮捕起来，法官判他在监狱中做 30 天苦工。一连 30 天，他天天都要做些劈木柴、搬石头等苦力活，除了有少量的面包和水维持生计外，其余什么也没有。

仅仅是在 6 年以后，这个流氓，这位以前的酒徒、恶棍，竟成了美国西部沿海最受欢迎的人。他受到加州社交界的殷勤款待；他是众多小说家、批评家以及编辑们热烈赞扬的对象；他还被誉为文学界一颗灿烂的明星。

他在 19 岁以前，还从来没有进过中学；他在 40 岁时就死了，可是他却给世人留下了 51 部巨著。

他就是杰克·伦敦——《野性的呼唤》的作者。当 1903 年杰克·伦敦写出《野性的呼唤》时，一夜工夫，他就一举成名了。可是当时他从这本书得到的收入却少得可怜，出版社——后来连好莱坞的制片厂也在内——从《野性的呼唤》一书却获利数百万，可是他这本书的版权只卖了 2000 元。

如果你打算写一本书，第一个条件就是要有可写的东西，这就是杰克·伦敦做出惊人成就的秘诀。他把无限丰富的经历都集中在他那短暂而漂泊的一生中。在海上，他是一个水手、一个码头小工、一个牡蛎湾的海盗。他还做过金矿工人，他在北极地带猎过海豹。他飘荡了半个地球，并以自己的流浪生涯为题材写了一部书。他经常食不果腹。他睡在公园板凳上、草堆中，以及垃圾车里。他还经常睡在坚硬的地上——很多次，他一觉醒来，发现自己竟睡在一个水池子里。他是如此的疲乏，竟在偷乘货车时睡着了。

杰克·伦敦的童年生活充满了贫困与艰难，他像发了疯一样整天跟着一群恶棍在旧金山海湾附近游荡。说起学校，他不屑一顾，并把大部分的时间都花在偷盗等勾当上。不过有一天，当他漫不经心地走进一家公共图书馆内开始读名著《鲁滨逊漂流记》时，他看得入神了，并受到了深深的感动。在看这本书时，饥肠辘辘的他，竟然舍不得中途停下来回家吃饭。第二天，他又跑到图书馆去看别的书。一个新的世界展现在他的面前——一个如同“天方夜潭”中巴格达一样奇异美妙的世界。从这以后，一种酷爱读书的情绪便不可抑制地左右了他。他一天中读书的时间往往达到 10 至 15 小时，从尼克卡特到莎士比亚，从赫伯特·斯宾塞到马克思等人的一切著作，他都如饥似渴地读着。当他 19 岁时，他决定停止以前的靠体力劳动吃饭的生涯，改成利用脑力谋生。他厌倦了流浪的生活，他不愿再挨警察无情的拳脚，他也不甘心让铁路的工头用灯揍自己的脑袋。。

于是，就在 19 岁时，他进入加州的奥克兰德中学。他不分昼夜地用功，从来就没

有好好地睡过一觉，天道酬勤，他也因此有了显著的进步，他只用了 3 个月的时间就把 4 年的课程念完了，通过考试后，他进入了加州大学。

他渴望成为一名伟大的作家，在这一雄心的驱使下，他一遍又一遍地读《金银岛》、《基度山恩仇记》、《双城记》等书，随后就拼命地写作。他每天写 5000 字，这也就是说，他可以用 20 天的时间完成一部长篇小说。他有时会一口气给编辑们寄去 30 篇小说，但它们统统被退了回来。

后来，有一天他写了一篇小说，题目是《海岸外的飓风》，这篇小说获得了《旧金山呼声》杂志所举办的征文比赛头奖。但是他只得到了 20 元的稿费。他贫困已极，甚至付不起房租。那是　1896 年——令人兴奋和激动不已的一年。人们在加拿大西北部的柯劳代克，发现了金矿。

电报把这消息传到美洲，全美洲都震惊了。工人们立刻离开了他们的工厂，士兵们逃出了军营，农夫们放弃了田地，商人们关门歇业，淘金者像蝗虫一样，成群结队地拥向柯劳代克，去寻找他们梦想的黄金。

杰克·伦敦也跟随着他们，他消耗了一年时间，拼了命似的在柯罗代克挖掘金子。他忍受着一切难　以想像的痛苦。鸡蛋每个要 2 毛 5 分钱，黄油也卖到 3 块钱一磅。在气温达到华氏零下 74 度时，他还睡在地上，最后他回到美国时，囊中仍然不名一文。

只要能糊口，任何工作他都肯干。他曾在饭店中刷洗盘子，他擦洗过地板，他也在码头、工厂里工作过。

有一天，他饥肠辘辘，身边只剩下了两块钱。他决定放弃卖苦力的劳苦工作，而献身于文学事业。这是 1898 年的事。5 年后的 1903 年，他有 6 部书及 125 篇短篇小说问世，他成了美国文艺界的最为知名的人物之一。

杰克·伦敦死于 1916 年。从他决定献身文学事业时算起，还只有 18 年的光景，而就在这一段时间里，除了无数短篇小说不计外，他平均每年出版了 3 部书。

他每年的进款要比当时的美国总统的收入多一倍。他的书籍现在依旧在欧洲盛行。他也是美国作家中最受拥戴的一位。

《野性的呼唤》，那一部他仅获得 2000 元版税的书，已经被译成 20 多种文字。原版书销售了 150 余万本，它也是美国文学史上最受欢迎的书之一。

杰克·伦敦的例子告诉我们，当面临逆境时，我们惟一应做的事情就是永不屈服。

要知道：惟有自己才是你的命运的主人。所以，如果你要在事业上有所成就的话，请一定不要忘了这句话——不断地进取！

第 7 节　具有热忱就具有感染力

热忱并不只是一个空洞的名词，它是一种重要的力量，你可以加以利用，让自己获益。一旦没有了它，你就会像一个没有电的电池。

热忱是一种伟大的力量，你可以用它来补充体力，并培养出一种坚强有力的个性。有些人很幸运地天生即拥有热忱，其他人却必须努力才能获得。培养热忱的过程十分简单。首先，从事你最喜欢的工作，或提供你最喜欢的服务。如果你因情况特殊，目前无法从事你最喜欢的工作，那么你也可以选择另一种十分有效的方法，那就是，把你想从事的、最喜欢的这项工作，当作是你的“明确的目标”。

缺乏资金，以及其他许多你无法立即克服的环境因素，可能迫使你从事你所不喜欢的工作，但没有人能够阻止你在自己的脑海中决定你一生中“明确的目标”，也没有任何人能够阻止你将这个目标变成事实，更没有任何人能够阻止你把热忱加入到你的计划之中。

幸福——人类努力的最终目标——其实是一种心理状态，只有对未来的成就抱着希望，才能达成这一目标。幸福永远存在于未来，而绝不是过去。只有梦想着尚未获得的成就的人，才是幸福的人。你想要拥有的房子，你想赚来的钱财，你想要做的旅行，你想要担任的职务，以及为实现这些目标而进行的准备过程本身都能产生幸福。此外，这些都是组成你“明确的目标”的因素，这些都是可能使你对它们产生热忱的事物，不管你目前的状况如何。以下是拿破仑•希尔对热忱一词的阐述。

20 多年前，我对一个念头产生了极大的热忱。当这个念头开始在我脑中形成时，我甚至还没有准备好采取行动使之成为现实。但我一直有这个想法，想像自己准备妥当，将要把它当成现实，这样想着，我的热忱更高涨了。

这个想法是这样的，我希望成为一家杂志的编辑，杂志是以“黄金准则”作为导向，通过这本杂志，我可以鼓励人们勇敢面对生活，彼此坦诚相待。

最后，我的机会来了。在 1918 年的“停战日”，我撰写了第一篇社论，而这篇社论可以说是我在意识中已经酝酿了十几年的愿望的具体实现。

带着无比的“热忱”，我把已在心中孕育了 20 多年的热忱投注到这篇社论中。我的梦想已经实现，我成为一家全国性杂志的编辑的梦想终于成为了现实。

我是怀着极大的热忱写下这篇社论的。我带着这篇文章去见一位朋友，并热忱地向他朗诵这篇文章。这篇文章的结尾是这样写的：“我 20 年来的梦想即将实现了。要出版一份全国性的杂志，是需要花钱的，而且要花相当多的钱，而我丝毫不知道该到哪儿去弄这笔钱，但我一点也不担心。因为我知道我一定可以从某处得到这笔钱！”当我写到最后这几句话时，我心中充满了热忱与自信。

我刚刚读完这篇社论，听我朗读文章的这位先生——他是听到我宣读这篇文章的第一个人也是惟一的一个，他说道：

“我可以告诉你，你将可以从哪儿得到这笔钱——就在我这儿。”

他果然实践了诺言。

是的，热忱是一种重要的力量。事实上，这种力量十分重要，拥有了它的人，其成就将难以估量。

不管你此时是否具有达成一生中“明确目标”的能力，你首先要培养起对这一目标的热忱。你也许距离你“明确的目标”尚有一段很长的距离，但如果你在内心深处燃起“热忱”之火，并使它持续燃烧，不必等待多久，现在正阻挡在你成功路上的障碍，将会很神奇地自动消失，而且你将发现，你拥有了你原以为自己没有的力量。

第 8 节　充满激情地工作

安德鲁 • 卡内基曾说过：“如果一个人不能在他的工作中找出点‘罗曼蒂克’来，这不能怪罪于工作本身，而只能归咎于做这项工作的人。”

卡内基之所以能够取得巨大成功，主要原因就在于他既知道享受生活中的快乐，又能以工作为乐。当他还是一个小孩，刚刚开始品尝人生的滋味时，他就是很快乐的。如果他不是如此，或许就不能这么成功。他能在他的事业中感觉到快乐，并不是因为他已经很成功了，因为成功而快乐，而是在他的事业刚刚开始时，他便能感觉到有一种乐趣。他乐观的态度使得他拥有了他现在的生活。

决定面临的工作是一种快乐还是一种折磨，多半取决于你对工作的态度，而不在于工作的本身。如果你能将你事业的第一个基石安放在有价值的生活根基上，你就可以使工作成为一种享受。

一个人的降生，便表示他在自然界中最大的游戏——生活的游戏——中被选为选手之一。这是怎样的一种游戏呢！如果你能让自己主动加入这一伟大的游戏中，你所体验到的每一个黎明便是一个新的召唤，每一次跌倒后的爬起都是一个新的起点。你昨天失败过，那又有什么关系？今天新升的太阳又会给你带来一个崭新的机会，让你好好重新开始。如果你能将每天的生活视为一种去克服暂时困难的机会，你每天获胜的机会便比前一天多。每天早晨，当你睁开双眼的时候，你便可以看到新的机会、新的得胜的机缘、新的可得的奖品、新的可学的规则以及新的竞争者。

尽情地享受生活还是以生活为苦役，这一切都要看你自己的选择。

对于你所从事的工作，应当抱有一种积极乐观的态度，这样，你才可以做得更好。只有比别人做得更好，你才能脱颖而出。如果你能尽自己最大的努力去做自己的工作，不错过每一个机会，这样一直坚持不懈地努力下去，胜利总会在某个地方拥抱你的。

伯利恒钢铁公司的总经理查尔斯·施瓦伯曾经说过："一个人无论在什么事情上都可以成功，只要他对于那件事具有真正的热情、非常浓厚的兴趣，多受些苦也在所不惜，并且能比别的人多动脑筋。那些只会坐着不动，甘愿受旁人指挥的人，是干不出什么大事业来的。"

一个人如果经常用"这个，这个，我恐怕做不了"的态度去开始一件工作，是绝对不会做得好的。对这种人来说，他除了满眼都是困难、障碍外，是看不见别的什么的。反之，一个人如果满怀热情地投入某项工作，他也必定会和别人一样会遇到困难，但是，他们会自信地、并用充分的精力去对付困难。因此，和那些满眼只是困难的人相比，他们在尚未向困难发起攻击之前，困难的艰巨程度在无形中就消减了。

使自己以工作和生活为乐，和使自己厌恶工作和生活，一样的容易。一个人厌恶他的工作，并非因为工作本身可恨，而是因为他没有学到几种很简单的、可以改变他态度的秘诀。

把自己的生活、工作看成一个游戏，像一个游戏者参与一个极为有趣的游戏一样投入生活和工作。

努力学习游戏中的规则，并且要时常在生活、工作当中实践。

在任何游戏中，饱满的热情总能得胜，生活、工作、游戏尤其如此。所以，应该常常保持你旺盛的热情。

不可满足于你的现状。对于自己的所作所为，应当严格地看待，这样，你才能知道如何才能做得更好。

G　成功需要良好的习惯

习惯真是一种顽强而巨大的力量，从某种意义上来说，它可以主宰人生。良好的生活习惯能使你脚踏实地的向着目标，奋力前行。不偏离轨道；能让你享受生活的乐趣与成功时的自豪。

第 1 节　良好的习惯是成功的心灵路径

一位伟大的哲学家这样说过，正直的人走向犯罪的过程，"我们先是忍耐，然后怜悯，最后是拥抱。"他一定是非常了解习惯的巨大力量。

"习惯"就像是唱片的纹路，而头脑则是与纹路相吻合的唱针。当任何习惯通过

一再重复某种想法或行动而彻底养成之后，头脑依附于这种习惯，并且如同唱针唱片纹路一样紧随习惯，而不管习惯的好坏。

因此，我们由此可看出以最谨慎态度挑选环境的重要性，因为环境就是头脑获取养料的牧场。我们创造思想的素材，而习惯则把这些思想具体化，使其成为永恒的实体。你当然了解，“环境”是所有来源的总和，而且你是在感官的协助下，受到环境影响的。

习惯是一种通过普通人就能够认识的力量。但他们看到的往往是其不好的一面，而不是有利的一面。下面这两种说法说得非常好：

“所有的人都是习惯的产物”。

“习惯是一条绳索，我们每天织一根线，最后它会变得十分坚固，拉都拉不断。”

如果习惯最后会成为一个残酷的暴君，统治和强迫人们违背他们的意志、欲望与意愿，那么会动脑筋的人自然会思考这股巨大的力量是否能够加以利用及控制，使它能够对人们提供服务，正如其他大自然力量一样。如果人们能够获得这项成果，那么人们也许就能支配习惯，使它替人们服务，而不是成为习惯的奴隶，在抱怨中作忠实的仆人。现代心理学家非常肯定地告诉我们可以支配、利用及指挥习惯替我们工作，而不必被迫允许习惯控制我们的行为与性格。已经有很多人运用了这项新知识，将习惯的力量导向了新的渠道，强迫它推动他们的行为，而不是允许它作无谓浪费或冲走人们小心建好的结构，或使其破坏肥沃的思想家园。

习惯是一条“心灵路径”，我们的行动已经在这条路径上旅行多时，每经过一次，就会使这条路径更深一点，更宽一点。如果你必经穿过一处田野或森林，你就会知道你一定会很自然地选择一条最通畅的小径，而不是人迹罕至的小径，更不会选择自己开辟一条新路。人的心灵之路也是如此，它会选择阻碍最少的路线来行进——走很多人走过的道路。习惯的形成合乎自然法则，通过所有具有生命现象的事物表现出来，也可以表现在无生命的东西上。我们可举一个例子。有人指出一张纸一旦以某种方式折起来，下一次它还会沿相同的折痕去折。缝衣机或其他精密机器的使用者都知道，一台机器或仪器一旦经过“初试”之后，就会越用越顺手。乐器也是如此。衣服或手套用过之后形成某些褶痕，而这些褶痕一旦形成就会永远存在，怎么也熨不平。河流或小溪冲出一条道路后就会按这条习惯路线流动，这条法则随处可见。

这些说明可以帮助你了解习惯的性质，也将协助你形成新的心灵路径、新的心灵折痕。还有，你一定要随时记住这一点：若要除掉旧习惯，最好的（也可以说是惟一的）方法就是，通过培养新的习惯来对抗和取代不好的旧习惯。开辟新的心灵之路，并在上面旅行，旧的道路很快就会模糊，迟早会因长期不用而被荒草所淹没。每一次你走过良好的心理习惯的道路，都会使这条道路变得更深更宽，更畅通。这种心灵之路工作，是十分重要的，我只能一再促请你开始修建理想的心灵道路。练习、练习、练习——做一个好的筑路者。

下面就是你可以用来培养自己希望获得的良好习惯的步骤：

一、在培养一个新习惯之初，一定要注入力量与热情。对于你所想的，要有深刻的感受。记住，你正在开始建造新的心灵之路，不过万事开头难。一开始，你就要尽可能使这条道路笔直畅通，以便下次你想要走这条路时容易辨清方向。

二、把全部注意力集中到修筑新路之上，不要去想老路，忘掉它们的存在。

三、可能的话，要尽量多多在你新修的道路上行走。你要自己制造机会来走这条新路，不要等机会自动在你眼前出现。走的次数越多，新路就会越走越顺。一开始你要制定以这些新的习惯为必经之路的计划。

四、一定要抵挡重归旧路的诱惑。你每抵抗一次这种诱惑，就会变得更加坚强，下次也就更容易抗拒这种诱惑。每当你向这种诱惑屈服一次，就更容易在下一次屈服，以后将更难以抗拒诱惑。你一开始就要投入战斗，这是重要时刻，必须在一开始就证明你的决心、

毅力和意志。

五．要确信你已找出正确的途径，把它当作你首要的明确目标，然后勇往直前，不要使自己产生怀疑。“着手进行你的工作，莫回头。”选定你的目标，然后修建一条又好、又宽、又深的道路，直接通向这个目标。

你已经注意到，习惯与自我暗示之间存在着密切的关系。根据习惯而一再以相同的态度和方式重复进行某一行为，久而久之就会成为一种固定行为模式。最后我们将会自动地或不知不觉地进行这种行为。例如，在弹钢琴时，钢琴家可以一面弹奏自己熟悉的曲子，一面想着其他事情。

自我暗示是用来挖掘心理之路的工具，专心就是握住这工具的手，而习惯则是这条心理之路的地图或蓝图。要想把某种想法或欲望转变为行动或事实，首先必须忠实而固执地将它保存在意识之中，直到习惯将它变成一种永久形式为止。

第 2 节　好习惯可造就好人生

习惯是一个人经过长时间做某一件事而形成的一种不自觉的或者自发的行动。每天要洗手、刷牙、洗脸，这些最平常的事到底给了我们什么呢？它给了我们生活中最重要的东西——秩序。有良好习惯的人办事有条理，不会手忙脚乱，这实际上就节省了时间。节省了时间也就延长了生命，你就可以利用有限的人生看更多的风景，做更多的事情，想更多的问题，享受更多的快乐，开拓一个美丽的新世界。政治家的思考要有秩序，否则国家管理会出现混乱；军事家的指挥要有章法，否则军队就是一盘散沙；教师的思考要有秩序，否则学生便不知所云；律师的思考要有秩序，否则就会弄错案情，不能伸张正义。一个人思维的品质是由良好的学习习惯造成的，一个人的办事条理是由良好的生活习惯造成的，一个人品格的好坏也是由它的习惯所决定的。要想拥有美好人生，就要有良好的习惯。

一位著名的大学教授多才多艺，退休后想把自己的小提琴演奏艺术奉献给社会，当有人问他为什么能把曲子拉得如此流畅时，他说：“每当练习曲目前，必定先了解曲目是由几小节构成的。比如：准备练习 30 小节，一天练习一小节，一个月即可练习完毕，不过，我并非从头到尾依次练习，而是从最简单的一小节开始。第二天，再从所剩的 29 节中挑选最简单的练习，用这种方法练习整首曲子，不但轻松自如，而且还在练完之后找到了各个小节之间的呼应关系，从整体上理解了这首曲子的境界。”

从心理学看，他的练习法是相当合理的，因为人有惰性，往往会找借口逃避工作，加上碰上困难的工作，更不敢面对现实，而这位教授的方法正好可以满足了人的成就感，给人增添信心。每完成一小节，就增一份信心，这可以说是巧妙的解决办法。

“天下大事必成于细，天下难事必成为易。”从最简单的做起给了你成就感、自信心。同时也会使你的工作、学习的热情逐渐高涨，注意力更加集中，能够取得好的成绩。不管是在工作中，还是在学习中，最重要的是一定要有热情，而且要能专心致志。

大千世界，有天才，有凡人，两者之间的区别在哪里？天才怀有对未知领域宗教般的热情和对自己从事的研究全身心的投入。从最简单的做起就是培养天才品质的最有效的途径。你想成为天才吗？从最简单的做起，培养这种良好的习惯，它会成为你力量的源泉。

习惯是生活中相对稳定的部分，每天我们要读书、要跑步、要听音乐、要打球，这些都会是在某个相对固定的时间来做的。其他的时间所做的事可能每天都有不同。当你忙碌了一天后，想起自己的书本和球拍，心中犹如点燃了一盏明灯，尽管很累，但它们能让你摆脱日常生活的喧嚣，寻找到片刻宁静，犹如一艘远航的船可以停泊靠岸，过一种别有情调的生活。

习惯是从环境中成长出来的。以相同的方式一而再、再而三地从事相同的事情，不断地重复，不断地思考同样的事情，而且，当习惯一旦养成之后，它就像在模型中硬化了的水泥

块，很难被打破了。

所有的人都是习惯的产物，习惯是一条电缆，我们每天在它外表编织一条铁线，到后来它变得十分坚固，使得我们再也无法把它拉断。

习惯也是一位残酷的暴君，统治及强迫人们遵从他们的意愿、欲望、爱好，抵制新的思想和事物，人类的历史就是在与习惯和偏见的斗争中展开的。

习惯是一条“心灵路径”，我们的行动已经在这条路上旅行多时，每经过它一次，就会使这条路径更深一点儿，如果你曾经经过一处田野或一处森林，你就会知道，你一定会很自然地选择一条最干净的小径，而不会去走一条荒芜小径，更不会横越田野，或从林中直接穿过，让自己走出一条新路来。心灵行动的路线则是完全不同的，它会选择最没有阻碍的路线来进行。

要除掉旧习惯，最好的方法是培养新习惯，开辟新的心灵道路，并在上面走动以及旅行，旧的道路很快就会遗忘，而且，时候一久，将因长期未使用而被荒草淹没。每一次你走出良好的心理习惯的道路，都会使这条道路变得更深更宽，也会使它在以后更容易走。这种心灵的筑路工作是十分重要的。

下面是五项帮助你建立良好习惯的基本原则。

第一，在培养一个新习惯之初，把力量和热忱注入你的感情之中。对于你所想的，要有深刻的感受。万事开头难，你开始建造新的心灵道路的最初几步至关重要。一开始，就要尽可能地使这条道路既干净又宽敞，下一次你想要寻找及走上这条小径时，就可以很轻易地看出这条道路来。

第二，把你的注意力集中在新建道路的修建工作上，使你的意识不再去注意旧的道路，以免使你又走上旧的道路。不要再去想旧路上的事情，把它们全部忘掉。

第三，要尽量多在你新建的道路上行走，你要自己制造机会走上这条新路，不要等机会自动在你眼前出现。你在新路上走的次数越多，它们就能越快被踏平，更有利于行走。一开始，你就要拟定一个计划，准备走上新的习惯道路。

第四，拒绝旧路的诱惑。过去走过的道路比较好走，人是天生有惰性的。你每抵抗一次这种诱惑，你就会变得更坚强，下一次你就更容易抗拒这种诱惑。相反，你如果向这种诱惑屈服一次，你下次就会更容易屈服。拒绝诱惑是很重要的，你必须在一开始就证明你的决心、毅力和意志力。

第五，确信你已找出正确的途径，把它作为明确的目标，毫不畏惧地前进，不要犹豫不决。“着手进行你的工作，不要往回走。”

习惯与自我暗示之间存在着很密切的关系。根据习惯而一再以相同的态度重复进行的一项行为，将会成为永久性的，到最后，我们将会自动地或不知不觉地进行这项行为。就如同你一边同别人谈话，一边清扫地上的灰尘一样。

“自我暗示” 是我们用来挖掘心理道路的工具，“专心” 是握住这个工具的手，而“习惯”则是这条心理道路的路线图。想把某种想法和欲望转变成为行动或事实之前，必须忠实而固执地将它保存在意识之中，一直等到习惯将它变成永久性的形式为止。

第 3 节　身体是成功的本钱

健康的身体是一生中工作、学习的有力保障，有健康即有希望，有希望即有一切。健康是一切事业的基础，健康从良好的生活习惯开始的。

生命在于运动，健康在于锻炼，体育运动是身心健康的保证之一。

一、体育锻炼能增强人的生理功能

体育锻炼可以促进人体机能，使人体态健美，头脑灵活。

1、运动能增强人的心肺功能

运动能改善心脏的血液供应，增强心脏的收缩力，增强输出量。提高心脏“泵”的功能，运动还能增加肺活量。一般人的肺活量为 3500 毫升左右，而经常参加体育锻炼的人可达到 4000－5000 毫升，显著地提高肺吸收氧气和排出二氧化碳的换气功能，从而使人精力充沛、延年益寿。

2、运动能改善消化功能

经常运动可促进新陈代谢，增强食欲。同时促进胃肠蠕动和消化液的分泌，加快消化吸收过程，并使肝脏和胰腺功能得到改善。

3、运动能改善肌肉和骨质

经常运动可以提高肌肉的收缩力和张力，使肌纤维变粗，肌力增强，又可消除囤积体内的脂肪。运动还能改善骨骼营养，增进骨骼生长发育，增加其弹性和韧性，推迟骨骼老化的过程。

4、运动能改善神经系统功能。

经常运动能增加大脑的血液供应，满足大脑对营养物质的需求，从而促进以大脑为物质基础的智力的发育和提高。

二、体育锻炼能提高人的心理素质

1、运动能培养人坚韧不拔、吃苦耐劳的精神

体育运动可以不断地冲击人的体能和技巧，使人能忍受肌肉的疲劳与酸胀。呼吸和心跳的不断加快，无形中就增强了对人的意识品质的磨炼。

2、运动能培养人的竞争意识与合作精神

在体育竞技场上，人不仅要学会超越别人，更重要的是学会超越自己。有的集体项目，如球类等，要求人们只有与他人通力合作，相互协调，取长补短，才能获胜，这样就为以后建立良好的人际关系奠定了基础。

3、运动能增添人的自信心

运动塑造了人的健美体态，在社会生活中更便于受人注目，容易被人接纳、赏识。同时擅长体育运动也是一个人引以为自豪的事，它使人更加开朗自信，热爱生活。

4、运动能调节情绪

当人焦急、紧张或忧郁的时候，参加体育运动，那种运动中的乐趣与群体的和谐气氛会冲淡心头上的烦恼与不快，获得精神上的松弛和愉悦。

三、体育运动的原则

1、循序渐进的原则

俗话说。“一口吃不成胖子”。体育锻炼也是如此，锻炼项目要由简单到复杂，由易到难。运动量也要由小到大，逐渐增加，才能适应。

2、全面锻炼的原则

现实生活中，有些人参加体育锻炼只单纯从兴趣爱好出发，如有的人偏爱跑步而不喜欢其他，这样不能使各部位平衡与协调发展。

3、因人因地制宜的原则。

参加体育锻炼要根据自身条件来选定运动项目和运动强度，或因时间、地点的不同进行不同的锻炼项目。既要适合自己，又要坚持不懈才会收到满意的效果

第 4 节　脑子用得好，成功来得早

每个人都希望自己神清气爽，精力充沛，思维敏捷。清爽的世界首先是由清醒的大脑创造的，科学的用脑是一个重要的习惯问题。

大脑同其他事物一样，有其自身的活动规律。学习过程主要是大脑活动的过程。遵循大脑活动的规律进行学习，效率就高，反之就会降低学习效率。长期违背大脑的活动规律，就会导致脑功能的障碍，头脑昏昏沉沉，使人生活在一个混沌的世界里。

一、注意遵循大脑活动规律

在专心学习时，特别是紧张的考试阶段，大脑的负荷很重，消耗量也很大。据专家证明：大脑重量仅占身体重量的 1／50，而其消耗的氧与血红蛋白却占身体其他部分消耗量的 1／5。所以一旦大脑营养的消耗量大大超过其所能补充的量时，即出现抑制状态，这也是大脑的一种自我保护功能。因此，在学习时，要做到张弛有度保证休息与睡眠。那种要么使大脑过分松弛，要么过分紧张的做法，会使大脑兴奋抑制的规律遭到破坏。

二、掌握大脑的记忆规律

大脑一般有四个记忆高潮：第一个高潮是早晨起床后。由于大脑经过一夜休息，此时对学习的知识印象清晰；第二个高潮是上午 8—10 点。这时人的精力最旺盛，大脑工作严谨、思考周密，学习知识容易理解和消化；第三个高潮是 18—20 点，也是记忆的最佳时间；第四个高潮是睡前 1 小时，记忆知识有利于巩固。根据这一规律，早晨最好安排短时记忆的内容，如每天提问的内容，考试时急用的知识等，上午适合学习新知识，晚上适合学习需要长期记忆的内容，这样你就可以始终生活在清新的世界里。

三、培养观察力

观察是人类认识一切事物主动的、有目的及有计划的知觉，人们认识世界，掌握科学知识，都离不开观察。因此，心理学家把观察力称为智力的门户。观察力强的人，能看到常人所忽视的细节，抓住事物的脉络及联系；观察力弱的人，对有目共睹的事实也可能熟视无睹。达尔文把所取得的成就归功于他的观察力，他说自己既没有突出的理解力，也没有过人的机智，正是在观察的能力上，我可能在常人之上。只有具有一双敏锐的眼睛的人才能发现生活中的美。

四、增强记忆力

记忆是大脑的基本功能之一，没有记忆就谈不上创造发明，增强记忆力是开发大脑的第一个目标。

要增强记忆力，首先要明确记忆目的。心理学家弗洛伊德说：“意图是所有记忆和忘却的基础。”言外之意是说，该记、想记、强记的也就记住了，否则就忘却了。其次，信心是增强记忆力的心理条件。因为自信可以调动大脑神经细胞的兴奋性，加快记忆。加深理解是增强记忆的重要因素，否则，靠死记硬背，记得快，忘得也快。

五、发展想像力

想像力是人脑在已有表象的基础上构建新形象的心理活动。人们借助于想象可以回顾过去展望未来，从而驰骋在多彩的现实世界里，遨游美丽的幻想天国。想像力包括无意想象和有意想象两种。无意想象是简单的初级想象形式，没有预定目标，如看到草地，会想到故乡；遇到挫折，会想起父母、亲人。有意想象则指根据一定目的，自觉进行想象。知识是想象的基础和源泉，人类正是因为想象才有追求。

第 5 节　成功从整理办公桌开始

芝加哥和西北铁路公司的董事长罗南·威廉士说：“一个桌上堆满很多种文件的人，若能把他的桌子清理一下，留下手边待处理的文件，就会发现他的工作更容易，也更实在，我把这称之为家务料理，这是提高效率的第一步。”

一、一切从整理办公桌开始

美国著名诗人波浦曾写过这样一句话：“秩序是天国的第一条法则。” 秩序也应该是生

意的第一条法则，但是否如此呢？一个生意人的桌上，堆满了可能几个星期都不会看上一眼的文件。试想，光是看见办公桌上堆积着那么多还没有来得及写的回信、报告和备忘录等等，就足以让人产生混乱、紧张和压抑的情绪。更有甚者，会经常让你想到：“有 100 万件事情待做，可是没有时间去做它们。”不但会使你忧虑得感到紧张和疲倦，也会使你忧虑得患高血压、心脏病和胃溃疡。因此。你一定要有秩序地工作，从清理你的办公桌开始。

早晨，当你迎着朝阳步履轻快地走进办公室，可是一进办公室，就有人递给你一大叠文件要你批示；放在案头的电话记录又增加了一倍；昨天尚未来得及处理的函电压在刚刚收到的信件下面；电话铃响了，你抓起听筒，同时向两个已跟着进了办公室的雇员打着手势。他们带着自己的问题站在一旁耐心地等你的答复，而你却一边急急忙忙地写着一张纸条，一边对电话另一头的人保证：“我马上就处理这件事。”

让这一切都停止。别忘了，无谓地浪费时间就等于浪费你的生命。在文件堆中打滚并不是成功者的所为，你应该格外珍惜时间，因为有太多的目标要你去完成。

成功迈向你的人生目标的第一步就是清理掉积压在办公桌上的各类文件、档案，以及那些突然到来，使你措手不及、又使你耗费精力的工作。

二、如何整理你的办公桌

第一步工作是：清理你的办公桌使之变得更有条理。如果你没有条理，如果你不能迅速地杜绝没完没了的杂事，那你用不了多久，就又会陷入泥潭不可自拔，这样做的目的并非只为了清洁干净。拿来四个装信封的盒子，分别写上“杂志”、“邮寄宣传品”、“日常事务”和“优先事务”等标记。按先后—一放好，不要为区分它们而浪费过多的时间。如果有介于两者之间的，就把它放入较次要的盒子。在这一阶段，你只要把那些不在三天之内完成，就会导致不良后果的东西，归入“优先事务” 就可以了。

干净的办公桌可以给人良好的感觉，不过，别只顾好看而浪费时间。现在，你需要开始第二步的工作：即把“优先事务”的盒子拿过来，一件件地处理，不要从中挑选，你只要一件件地去做。发出指示后就可以轻松了，千万不要急躁行事。

再把积压的文书分好类，处理完优先事务后，你就可为本周的剩余时间制订一份详细的计划了。这样做会改变你的心理状态，从而促使你有时间紧迫感，充分利用自己的时间，去进行以后各阶段的工作。一定要坚持一个原则：永远别让你的办公桌再度杂乱。

富兰克林·吉尔是美国最成功的保险推销员之一，他总是在头天晚上下班前就已做好了第二天的计划。他形容自己的办公桌像自己的妻子一样整洁。这样使得他每天都有好的心情和百倍的自信心。他替自己订下了一个目标，一个在哪一天要卖掉多少保险的目标。因为有了良好的习惯作基础，他的目标几乎都能如期实现。

一旦清理完了积压的工作，你就必须计划好日常文书工作流程，使它不会又在你面前堆积起来。你可以在处理完日常事务信件后，迅速地浏览一些宣传品，以便从中获得许多很棒的点子。如果你已能够不再从邮件堆下面抽取文件，那么你已经掌握了成功管理自己的办法。

如果因为所需信息尚未到达，或采取行动还为时尚早而不能去处理某件事务时，你可以把这类文件归入“待办文件夹”，最好不要把它放在你的办公桌上。

为保持你的办公桌整洁，一个十分必要的做法就是让每样东西都各定其位，千万不要肆意乱放，在任何时候都应如此。

现在，你已经能够清理积压在你办公桌上的纷繁复杂的文件了，而且已经能够理顺工作流程，保持干净整洁的办公环境，并掌握了控制日常文书工作的主动权。而最重要的是，你不是一时心血来潮才如此去做，而是要保持好的工作习惯，做一个永远自信的成功者。否则，你不久又会被淹没在大量堆积的文件夹中，做一个处理文件的奴隶。

第 6 节　兴趣是成功最好的老师

兴趣是快乐之源，很难想象一个对什么都不感兴趣的人会有快乐可言，一个对什么都漠然置之的人会以一颗乐观的心对待生活。生理学家认为，人要想更好的理解生活，珍惜生命，就要建立广泛的兴趣和爱好，这样会使自己的生活丰富起来，还可以调节情绪，放松神经，巩固友情，陶冶品质，矫正不良行为等，从某种意义上来说，多一种爱好，也会使人生多一分光彩，多一条道路。

一、欣赏大自然

大自然以其原始的、韵味的生命气息亲近着每一个人的心灵，它那开阔的视野、清新的空气不仅可增进人体的健康，还能洗涤人们心灵上的尘埃，给人以智慧和启迪，陶冶人们的情操。试想一想：广阔无边的大海，怎能不让我们心怀坦荡；一望无际的草原，怎能不让人心胸开阔；变幻莫测的白云，又怎能不使人神思飞扬？

大自然是我们生活中的一种调节剂。当生活节奏紧张时，它使我们神经得到松弛；当我们在生活上受到打击的时候，它能起到平衡心态的作用。恩格斯青年时期曾有过一次失恋，为此去阿尔卑斯山旅游，对大山诉说痛苦，向自然寻求慰藉，很快就从失恋的痛苦中解脱，又以新的热情投入到所热爱的伟大的革命事业中。大自然教会人微笑着生活，一切都要向前看，因为还有希望，还有机会，相信明天比今天更好。

二、热爱艺术

马克思说:“一个人既不喜欢文艺，又不喜欢体育，那么他的生活将是枯燥乏味的。” 这说明艺术作为人的一种高级精神需要，是生活中不可缺少的内容。艺术活动可以消除疲劳，增进健康。现实生活证明，许多热爱艺术的人是身心全面发展的人。因为他们学会了欣赏生活。

文学作品是艺术化的人生舞台，上演着一幕幕人间的悲喜剧。无论是作为一个旁观者去欣赏它，还是作为一个作家或导演去创作它，都可以使我们加深对生活的观察理解，促进我们心智的开发。

在音乐中寻找快乐与健康是一种富有情绪色彩的精神享受，具有强烈的感染作用，通过乐曲的旋律、节奏，使人情感起伏跌宕，从而提高了大脑的兴奋性，促进其功能的发展。“音乐启迪我的智慧。”爱因斯坦每当在研究和实验中遇到困难时，他就拉起小提琴，原来困惑不解的疑团，常常在甜美悠扬的乐曲声中豁然开朗。音乐还决定着一个人的品位。热爱音乐的人，情趣高雅，充满了对生活的热爱。

其他艺术活动欣赏和创作，不仅会得到创作的满足，还会获得美的享受。电影、电视剧作为一种综合艺术，也能帮助人们挖掘更深层的生活内涵，增加生活的阅历。此外，下棋、书法、集邮等，都能丰富生活，这些积极健康的兴趣和爱好，能消除空虚与孤独等不良心理状态。

第 7 节　交际亦方亦圆，成功左右逢源

“亦方亦圆”是一句古老的口头禅，那么何为“方”，何为“圆”？

一般来说，自然形成的都是圆的，人为修饰的都是方的，因此，方为动，圆为静，方是原则，圆是机变，方是以不变应万变，圆是以万变应不变。外表要圆（大智若愚），内心要方（清静明志）。对己要方（严以律己），对人要圆（宽以待人）。有圆无方则不立，有方无圆则滞泥。所以，交际时也要亦方亦圆，方中有圆，圆内容方。在社会交际中，要能把圆和方的智慧结合起来，做到该方就方，该圆就圆，方到什么程度，圆到什么程度，都要恰到好处，才能左右逢源。

一、没有规矩不成方圆

自尊是自我规矩，自我规矩便能自成方圆。自尊心是一种美德，是促使人不断向上发展的一种原动。莎士比亚说:“假使我们自己比于泥土，那我们就将真的成为被践踏的泥土了”。又说：“没有自尊心的人，即等于自卑。” 在人际交往中要维护自己的尊严，也要维护对方的尊严。自尊与自大并无关联，只有自卑与自大，才是联在一起的。有人比喻说：“自卑感与自大狂，乃一手的两面，好似刀片，两边都有伤人的锋刃。” 这个锋刃不仅伤人，还能伤自身。在与人相处的过程中最忌讳的是自作聪明、自以为英雄、好为人师。以平常心待人，不卑不亢，这是交际中的规矩。离开这一点是谈不到方圆的。

二、求大同存小异

要想达到在交际场合外圆内方的境界，你必须坚持“求同存异”的原则。每个人有每个人的生活经历，每个人有每个人看待世界的出发点，每个人有每个人的性格。这就注定在交往中会有些观点的碰撞。在这种情况下，如果不能找到与别人相同的地方，就没有了共同话题。如果只谈与人相同之处，而不坚持自己的独特之处，就会失去自我。周恩来总理在万隆会议上看到许多国家的领导人对新中国所持的态度不太友好，所以就在发言中说，我们不是吵架来了，我们是求同存异来了。这充分体现了他对外交活动的灵魂的把握。会后，许多国家的领导人到我使团住处拜访，表达了友好的意思。刚刚成立的新中国就是从那时开始逐步和世界各国建立起了外交关系。

三、方圆有术，纵横捭阖

交际需要交谈阔论，畅所欲言，以传其情，达其意，抒其志，明其志，以起沟通、交流之效，从而协调、融洽与交际圈的关系。但有时也会遇到令人尴尬的局面。

1、在专横的人面前

专横的人最渴望别人尊重他的态度，以自己说了算为个性特征，听不进别人的意见，哪怕是高见，更容不得别人的善意批评。对这样的人，你说得再透彻、精粹、精采，他也不买你的账，甚至招致他的满心厌烦，心怀嫉恨。在这样的人面前，最好是保持沉默，任他声嘶力竭，口沫飞扬，你闻而不语，给他个“此时无声胜有声”，以柔克刚。

有些地位、身份较特殊的人，在他们的言谈中表现的与其地位、身份相应的某些专横味道，对他们保持积极的沉默也是必要的，如上级，长辈的训话。

2、在别人激愤时

有些人发表意见，阐述见解时情绪激昂，言辞激烈。这种情形，一是他的讲话确实是真知灼见，遍地珠玑，二是他的讲话是偏激，错误颇多，并无过人之处。但不管哪种情形，他是自我感觉良好，此时你老反驳他，他肯定会充耳不闻，或者言语相加，竭力辩驳，弄你一个下不来台。待到他心平气和之时，再与他理论一番也不为迟。

3、在有理说不清时

有时你在交往中会陷于有理说不清的境地，有时急于表白，以让真相公之于众。但你面前如果是一个不明事理的人，你就不要对牛弹琴，费那份力气也不值得，多说无用，你就沉默不语，装一次傻瓜，倒显得你更有修养，在别人看来，你不是不对，而是不想与无知之人争论罢了。

4、在陷入意见孤立时

在一个人经过深思熟虑，形成了自己的意见，总希望在某个场合传达出来，让别人了解它，接受它。你的意见与大多数人的意见相抵触，正确也好，错误也好，深刻也好，肤浅也好，都会遭到别人的反对和排斥，即使有的人没有站起来与你争个高低，从别人那充满了疑惑的目光里，你不难发现自己的处境。这时你最好是不与人争，而是沉默地倾听别人的声音，反省自己所言是否真的站得住脚。

在人际交往中要想成功，就必须遵循以下原则，这是专家学者们的精辟见解。

第一，要切忌背后议论人。

在与人接触交往中，或者跟自己的亲朋好友接触交往中，都要竭力避免背后议论人，不负责任的议论，不仅失去了交往的目的，反而会伤害亲朋好友间融洽的感情。特别是在大庭广众之下，尽可能避免说别人的短处。有时言者无意，听者有心，不径而走，挫伤他人自尊心。

第二，说话要有分寸，有条理。

与朋友、同事相处，有人总是抢话头，放长线，拉长话，没完没了，令人讨厌，时间一长大家会离你远远的。

第三，不显露有恩于别人。

同事、朋友之间总会有互相帮助的地方，你可能对别人帮助比较大，但是，切不可显示出有恩于他人，这样会使对方难堪。

第四，不忘别人的恩德。

自己对别人的帮助不要念念不忘，但是别人对自己的恩德却要挂在心头。无论谁的帮助，不论得益大小，都应适度地向人家表示感谢，这样，不但增进友情，而且也表示了“受恩不忘”的可贵品格。

第五，做不到的宁可不说。

对朋友说谎失去信任，这是最大的损失。所以，新老朋友相交，都要诚实可靠，避免说大话。要说到做到，不放空炮，做不到的宁可不说。

第六，不揭穿别人的秘密。

不说穿别人的秘密特别重要。每个人都有一些稳私，知道的不要说，不知道的不要问，因为这是于你无益对他人有损的事。

第七，要注意谦虚待人。

在同事、朋友面前，不要把自己的长处常常挂在嘴边，老在人前炫耀自己的成绩，如果一有机会就说自己的长处，就无形贬低了别人抬高了自己，结果被人看不起。

第八，不要直言直语。

要融洽各方面的意见，不要只凭自己的主观愿望，说出不近人情的话，否则是得不到别人的好感与赞同的。只有言词委婉，才能融洽感情，办成事情。

第九，要有助人为乐的强烈道德感。

正确的道德观是塑造好自己的形象和取得交际成功的重要环节。这要求大家有正义感，善于区别真善美、假丑恶，毫不犹豫地坚持原则，弃恶扬善。当别人需要的时候，应该毫不犹豫地伸出热情之手，去关心、支持和帮助别人。既是互相交往，就应当相互尊重，特别要尊重他人的人格、权利，不去侵夺他人的幸福，尊重他人的事业选择、生活方式、志趣爱好。不随意支配他人，不轻率地伤害别人的自尊心、自信心，这样才受到人人的尊重。

第十，要有理解宽容的待人态度。

同人打交道，交朋友，就需要设身处地理解别人，理解别人的痛苦和需要。要与人为善，宽容大度。要配合默契，热情有度，要真心待人，以此来赢得大家的信任、尊重和友谊，从而获得更多的朋友。

以上十条是人际交往中最基本的原则，只有这些原则不违背，养成好的交际习惯，你才能在人际交往中成为一个成功者。

第 8 节　你能列出自己的“生命清单”吗

一个没有目标的人就像一艘没有舵的航船漂流不定，这样的航船只会到达失望、失败和丧气的海滩。

一、伟大的人生取决于伟大的目标

不一样的目标就会有不一样的人生。有个叫约翰·戈达德的外国人，当他七岁的时候，就把自己一生要做的事情列了一份清单，被称做“生命清单”。在这份排列有序的清单中，他给自己明确了所要攻克的127个具体目标。比如，探索尼罗河、攀登喜马拉雅山、读完莎士比亚的著作、写一本书等。在44年后，他以超人的毅力和非凡的勇气，在与命运的艰苦抗争中，终于实现了106个目标，成为一名卓有成就的电影制片人、作家和演说家，得到了让人羡慕的荣誉。

戈达德让人感动之处，不仅仅是因为他创造了许多人间奇迹，做了许多有益于人类的事情，更重要的是他那种矢志不渝、坚韧不拔的奋斗精神，那种热爱生活、珍惜生命的人生态度，以及由“生命清单”而延伸出来的高质量的人生。

《极限人生》的作者朱颜夫14岁参加革命，历经淮海、渡江等上百次大小战斗，为了解放事业，失去了左眼和四肢。他在常人无法想象的极度艰难中，苦熬了整整7个春夏秋冬，用生命之血之泪，把先烈的壮举、共产党人的凛然正气以他那自强不息的精神刻在了一部33万字的长篇自传体小说《极限人生》中。一位文学评论家如是说：我们应该把它当做一部关于生命、关于精神、关于信念的经典来读。一位普通读者发出了肺腑之言：这是一部让健全人羞愧的书。在朱颜夫的脑海中同样也有一份极清晰的“生命清单”：在有限的生命中，把书写出来，让子孙后代知道，在共和国的历史上，曾经有一批“特殊材料”做成的人，在人世间有这样一种崇高伟大、生生不息的精神！

奋斗的动力来源于定下的伟大目标，喜人的成功归功于对目标孜孜不倦地投入。对一个健康人来说，列出一份“清单”不是一件难事，难就难在做出个一二三来，这必须要付出代价。戈达德为了实现目标，曾经18次死里逃生；朱颜夫为了一个信念，毅然向生命极限挑战。因此，每一个有志者，当务之争不仅仅是模仿一份“生命清单”，更紧要的是要照着既定目标，永不退缩，最终实现有价值的人生。

首先，伟大的目标应该是个长期的目标。没有长期的目标，你可能会被短期的种种挫折击倒。理由很简单，没人能像你一样关心你的成功。你可能偶尔觉得有人阻碍你的道路，而且故意阻止你的进步，但是实际上阻碍你进步最大的人就是你自己。其他人可以使你暂时停止，而你是惟一能使你永远做下去的人。

如果你没有长期的目标的话，暂时的阻碍可能构成无法避免的挫折。家庭问题、疾病、车祸及其他你无法控制的种种情况，都可能是重大的阻碍。

一般说来，伟大与接近伟大的差异就是领悟到如果你期望伟大，你就必须每天朝着目标工作。举重选手都知道，如果你想成就伟大，就必须每天去锻炼肌肉。人格与信仰是每天不断培养的结果。

每天的目标是人格最好的显示器——包括奉献、训练与决心。我们采取的伟大长期目标来帮助我们实现梦想里的目标。

其次，伟大的目标还必须是坚定的。目标很重要，几乎每一个人都知道。然而，街上的一般人在人生的道路上，只是朝着阻力最小的方向行事，他们只能成为大多数的普通人，而不是“伟大的特殊人物”。

在阳光下，将放大镜的焦点对准报纸，用不了多久，报纸就会燃烧起来。如果不停地晃动放大镜，那么报纸永远不会燃烧。这就是说，不管你具有多少能力、才华或能耐，如果你无法管理它，将它聚集在特定的目标上，并一直保持在那里，那将无法发掘你的内在潜能，你将无法取得成就。

二、卧薪尝胆、默想目标

春秋战国时期，吴越相战，结果是吴王夫差打败了越王勾践。勾践称臣，为夫差驾车。此丧国之痛，刻骨铭心。为此，勾践暗下决心：假以时日，定灭吴国。于是，他每天强迫自

己睡在柴草上，他每次睡前总要舔一下悬在“床”前的苦胆，心中默想越国打败吴国、羞辱吴王夫差时的情景。终于，勾践通过十年奋斗、十年练兵，终于一举打败吴国，报了 20 年的深仇。

越王勾践卧薪尝胆的故事告诉我们，你如果制定了目标，那么你就应当在付诸行动的同时，每天默想目标实现时的情形。如果目标一天不得实现，你就一天不得安宁。

相反，如果你给自己设定障碍，总觉得目标是不可实现的，那么，事实上你将正是如此。

曾经有人做过训练跳蚤的实验。

当你训练跳蚤时，把它们放在广口瓶中，用透明的盖子盖上，这时跳蚤会跳起来，撞到盖子，而且是一再地撞到盖子，当你注意观察它们的时候，你会发现一些有趣的事情。跳蚤会继续跳，但是不再跳到足以撞到盖子的高度。然后你拿掉盖子，虽然跳蚤继续在跳，但不会跳出广口瓶以外。理由很简单，它们已经调节自己跳到那么高，一旦如此，便不再改变。

人也一样，不少人准备写一本书，爬一座山，打破一项纪录或做出一项贡献。开始时，他的梦想与野心毫无限制，但是在生活的道路上，并非一切都那么随心所欲，他会好几次碰壁。这时候，他的朋友与同事会消极地批评他，结果他就容易受到消极的影响。这也就是为什么建议你要小心选择那些跟你分享目标的人。

从未设定目标的人，在生活各方面都难以令人满意。让我们看看巴比伦成功学院给推销员的忠告：如果你以前从未设定目标的话，我建议你由一种短期的目标开始。选择你最好的一个月，加上百分之几的业绩作为一个月的目标。在这个月里选择最好的一天，把它记下来，并保存资料。在最好的一天里，写下你要打破的一个月目标，每天需要达成的平均目标。

注意一点，要把目标适当地写在一张或多张卡片上。你要把它写得清清楚楚，以便于你阅读每一行中的每一个字。将这些卡片保护好，并随时把这些目标带在身边，每天都要复习这些目标。请记住：行动才是我们的目标。请现在就开始拿出行动的勇气，冲破介于你跟目标之间的种种阻碍与难关吧！

第 9 节　定时把成功存到银行里去吧

所有的人都很清楚，储蓄是成功的基本条件之一，大多数人心中在想一个大问题也许是：我怎样去储蓄呢？”

储蓄纯粹是个习惯问题。人们通过习惯法则，塑造了自己的个性，这个说法极为正确。任何行为重复做过几次之后就变成一种习惯。而人的意志也只不过是从我们的日常习惯中成长出来的一种推动力量。

习惯一旦形成之后，就会自动驱使一个人采取行动。例如，如果你每天上班或经常前往某一固定的地点，过不了多久，这个习惯就会养成，不用你花脑筋去思考，你的大脑自然会引导你走上这一路线。而且有时你在动身之初是想前往另一个方向，但如果你不时时提醒自己改变路线，你会发现自己不知不觉又走上原来的路线了。

演讲家经常会发现，虽然一段故事可能纯粹是虚构的，如果一再加以讲述，由于“习惯法则”的力量，不久之后，演讲者本人也将记不清这段故事是真还是假的了。

数以百万计的人之所以生活在贫困中，主要是因为他们误用了习惯法则。由于不了解“习惯法则”或是物以类聚的“吸引法则”。那些摆脱不掉贫困的人很少会知道，他们目前的困境其实是自己所造成的后果。

如果你向你的大脑不断地灌输你凭自己的能力最多只能赚多少钱这种想法，那么你所赚的钱将永远不会超过这个限度。因为，习惯法则将对你所赚的金额定下一个明确的限制，你的潜意识将接受这个限制，不久你将感觉到自己不断地“坠落”。最后你将被“对贫穷的恐惧”所包围，机会将不再敲你的门，噩运将难以逃开，你的命运将无法改变。

养成储蓄的习惯，并不是限制你的赚钱能力。正好相反——在你应用这项法则后，不仅把你所赚的钱有系统地存储下来，还会让你有更多的机会，使你获得观察力、自信心、想像力、热情、进取心及领导才能，真正增加你赚钱的能力。

换一种方式来说，当你彻底了解习惯法则之后，你就能运用这一法则为自己谋利，在“赚钱”这个游戏中获得成功。

你必须以这种方式进行：

一、运用“明确的主要目标”法则，在你的意识中明确而肯定地说出你需要什么，包括你希望赚多少钱。你的潜意识将接受你所确定的这个计划，把它当作一个蓝图或目标，利用它们把你的思想和行动塑造成实际的行动，以完成你的主要目标。通过“习惯法则”，把你“明确的主要目标”用第二讲描述的方式，把它固定在你的意识中，使它鲜明、永久地保存在意识中。这个方法将破坏存在于你意识中的贫穷感，使你重新建立一种繁荣与富裕的感觉。你将开始实际地“要求”富裕，你将开始盼望它的来临，你将开始准备接受它，并明智地使用它，从而为“储蓄习惯”的发展铺路或预作安排。

二、以这种方式增加你的赚钱能力后，你可以进一步利用“习惯法则”，在你所写下的“明确主要目标”的声明中，正式计划把你全部收入的一部分按比例存起来。

因此，随着你收入的增加，你的存款也会相应增加。

一方面，你不断要求自己增加赚钱的能力，另一方面，有计划地把你收入中的一部分按比例存起来。如此一来，你很快就可以从自己的意识中排除所有臆想的限制，步上经济独立之路。

没有比这更实际、更容易的事了。要是把“习惯法则”的运用方式倒转过来，在你的意识中建立起对贫穷的恐惧，很快，这一恐惧将逐渐弱化你赚钱的能力，最后你所赚的钱将只能够勉强维持你的基本生活需求而已。

报纸可以在一周之内造成全国性的恐慌——他只需在新闻版面上多多刊登一些工厂或公司倒闭的新闻，尽管这些倒闭的公司只是极小一部分而已，但人们还是会大力恐慌。

所谓“犯罪浪潮”，绝大部分就是这种煽情性新闻的产物。单独一件谋杀案，如果经过全国各大报纸以夸张的大标题予以大肆报导，就足以在全国各地引发许多类似的罪案。当美国各大日报一再报导出名的“希克曼”谋杀案之后，类似的谋杀案又在其他地方相继发生。

不管我们是谁，或是我们从事何种职业，我们都是自己习惯的受益者或受害者。任何被故意灌输进入意识中的思想，或是被允许自行出现在意识中的任何思想，都是暗示、环境和综合影响力所造成的结果，也一定会使我们做与这些思想相一致的事情。

养成思考并谈论富裕丰足的习惯，很快，这些习惯将使你找到很多实质性的证据。一些更多、更好，甚至料想不到的机会就会自动来到你的身边。

物以类聚。如果你从事生意经营，却养成了在思想和谈话中老是说“生意很差”的习惯，那么你的生意将真的会很坏。一位悲观者——如果我们允许他不停地发挥破坏性影响力——可以毁掉 6 个能力高强同事的成就，他只需在这些同事的意识中散播一些贫穷和失败的思想就可以达到这个目的。

千万不要成为这种人！

美国伊利诺斯州一位最成功的银行家在他的办公室里挂着这样一条警示之言：

我们在此只限于考虑和谈论富足。如果你有伤心事，

请把它隐藏在体内心中，因为我们并不想要它。

没有任何一家公司愿意雇用一个悲观者，了解“吸引法则”和“习惯法则”的人，宁愿让一名窃贼在他们的商场附近闲逛，也不能容忍一位悲观者出现在他们的公司内，因为这样的悲观者会破坏他四周同事的工作绩效。

在无数家庭中，最常听到的谈话题目就是贫穷和匮乏，而这也正是他们所得到的。他们想到的是贫穷，谈论的也是贫穷，他们默默接受贫穷，认为这就是他们的命运。他们还一再为自己寻找理由开脱，说他们的祖先就很穷，因此他们也只能固守贫穷。

贫穷的意识，就是想着贫穷、恐惧贫穷的习惯所造成的结果。“老天！我所恐惧的事已经降临到我身上了。”

第 10 节　远离拖延走向成功

拖延是有碍成功的一种恶习，我们很多人的身上都潜藏着这种恶习，但是，我们很多人并不认识自己身上的这一缺陷，他们反而找出各种理由为自己辩解。对于那些成功者而言，他们则与之相反，做事干脆果断、从不拖延，今日之事今日毕。他们能驾驭拖延的恶魔，从不让自己陷入拖延的深渊。

停止拖延的最好时机就是现在。那么，就让我们现在开始，按照书中介绍的一些方法，或者自己根据个人的情形而制定一些办法，以改变和消除那些妨碍我们生活和工作的拖延恶习。

开始，先想想所有你已拖延下来的要事——你该写的信或报告、你该打的电话，或是你该念的书，把它们全写在一张纸上。

接着拿出前面你所写下的导致你拖延的原因的那张单子，两相比较，你该做的事和你没有做的原因。假如你该做的事真的很重要的话，你是没法在两张单子之间自圆其说的，当你了解到这点时，你就不该再拖，而要赶快把事情完成了。

接下来，请你看看下面我们提出的所有建议，其中有些可能正好适合你，有些建议你也可能会发觉一些可以采用之处。选定一个对你最有用的，然后开始去做，等你建立信心时，再回头看看其他的。只要你想得到的，就加上去，但要小心地计划你的工作。别因为计划太多而又把它给弄砸了。在你遇到困难时，更要保持你的热度。犯了错就要接受它，但要设法使它变得更好。

下面的第一个建议，也许是所有其他建议的关键。好好地想想，它对你做任何事情应该都会有所帮助。

一、保持快乐

你对自己所从事的工作的感觉，会大大地影响你做事的方式。你如果十分快乐地接受实施这件事，这件工作就会更好更顺利地完成，而且可以分享别人的快乐。

但是，如果你对工作感到生气和不满的话，这件工作就会变得冗长，你也更有可能犯下许多错误，而周围的人也会慢慢疏远你。

林肯说过：“你想让自己有多快乐，你就会有多快乐。” 只要你去练习，你就可以做到这一点，但一开始你要想些快乐的事情。把恐惧、愤怒、挫折感全部从心中除去。面对别人时，也要快乐一点儿，在你周围尽量找些快乐的事，看些令人快乐的书，看些喜剧片，碰到好笑的事就开怀大笑。假如你能养成快乐的习惯，停止拖延的脚步就会加快一些。

养成一种快乐、健康的态度，然后开始去做你所搁下的工作。现在就去做，你会发觉，你的热情和快乐会感染别人。

你一开始时，它就会时时地在旁边帮助你，你也可以好好地看清你自己。

二、控制你的情绪

花点时间，去了解为什么你会拖延的原因。想想自己的能力极限。你在哪些方面会取得更好的工作成就。检查一下你的目标和你的条件，是否能达成目标，回想一下你成功和失败的往事。试着想想你的未来会是个什么样子。把自己跟别人比一比，尤其当你处在一

种竞争状态时，要认清自己的形象，认清自己到底是个什么样的人。

学会认识你的情绪。情绪是一种心理意识状态，而情感控制了你的行为。试着让你的情绪帮助你，而不是破坏你在开始工作之前，你应该换上另一种情绪，假如正是因为这种情绪而使你拖延的话，就更要改变这种情绪。但首先你必须了解你的情绪到底怎么样。把一项工作分成几部分，对你现在的情绪也许比较适合，现在开始去做吧！当你情绪比较好时，去解决那些比较难一点的工作。但要注意的是，如果你太注意自己的情绪问题，你可能会耗费大部分时间去控制你的情绪，结果却什么都没做。

养成写日记的习惯。假如你对自己做了什么都很了解的话，那么要改变自己的行为就容易多了。把你的情绪记录下来，找出哪一种情绪对你的帮助最大，正如找出你拖延的原因一样。假如你好好记录，并常拿来看的话，你会更加了解自己。这样可以增加你自身的力量，克服自己的缺点。

你越了解自己，也许会越害怕发现些什么。这种恐惧感也会导致你的拖延，除非你学会如何去克服它。

三、克服心中的畏惧感

对于那些导致你拖延的因素，你必须直接去面对。假如你怕自己会犯某些错误，就把它写下来，然后写下你准备如何去解决这些头痛的问题。如此一来，你的恐惧就会消失得无影无踪，但你一定要训练自己做这些练习。

恐惧总是躲在黑暗的角落里，慢慢地消磨你的心志，但如果你把它们挖出来，迎头痛击，它们就会枯萎而死。

卡耐基在《人性的优点》一书中，对克服忧虑提出了几点很好的建议：

1．问问你自己，可能发生的最槽的结果是什么。

2．详细地写下你的忧虑。

3．如有必要的话，接受这种最糟的情况。

4．写下解决这个问题的所有方法。

5．决定哪种方法最好。

6．立刻按这种解决方法去做。

7．对你认为糟糕的事情，平静地去加以改善。

卡耐基的话，也可以帮助你克服恐惧：“最重要的不是去看我们的前面隐约闪现的东西，而是做那些明显呈现在我们面前的工作。”

当你准备要克服你的恐惧时，你必须先做好心理准备，你必须做好心理体操，以保持你心理的紧张和活力。

四、训练你的心智

每天你都必须训练自己的心智，不能让它一直处于休眠状态。假以时日，你就会培养出一种好习惯，并使你从拖延的陷阱中跳出来，而找到另一个充实而有价值的人生。这种心理训练要尽可能多做。下面是一些具体的训练方式：

1．沉思——把自己的思想集中于精神方面的体验。用点时间去闻闻花草，看看夕阳、日出，充分享受景物、声音、味道，体验这些感觉的乐趣。

2．学习——每天让自己学点新鲜东西，以保持心智的新鲜成分。

3．回想——想想过去所发生的事情，它们会对现在和将来具有一定意义和指导。

4．开始行动——做些需要有责任感和想象力的工作。

5．完成——把一件工作，或生活中的某些事加以完成，尤其是那些你曾经忽略过的东西。

6．创造——给予这个世界一些东西，这些东西也许在你离开这个世界后仍能有用。

此外，你还可以自己设想很多练习方式，这些练习不但能帮助你行动，而且能帮

助你完成你以前所不可能完成的工作。假如你不想再拖的话，你不仅仅需要用头脑，你还要运用所有的感官才行。

五、调动你的感觉

假如你真的投入工作，也许就不会拖延。而完全投入的方法就是：当你开始工作时，要调动所有感官。你可以回想秋季某一场足球赛，仿佛可以闻到青草、看到秋天美丽的叶子、吃热狗、喝咖啡，还有听到观众的声音、比赛时乐队奏出的音乐。

你回想这些事物和景象的能力，就是你的想象力。因此用你的感官去做每一件工作，用感官去感觉它。假如你能对它有个鲜明的意像，你要完成它就容易多了。

在你用上了你的感官之后，要再深入一点，探求真正的你，因为你实在不错。

六、肯定自我

你也许因为缺乏动力，或是感到灰心，觉得自己无用而拖延工作，假如确是如此，你就必须改造自己，并且改变你的自我形象。抽出一些时间，对自己进行一次精神式的训话，告诉自己，你为什么是个优秀能干的人。认清自己的力量所在，把弱点放在一旁别管它，因为现在人们对这些考虑太多了。

自夸一点会增加你的信心，并且增加你的热度。你是相信自己，你所能完成的工作就越多，做得也越好。

找一个资料来，记录下这些积极的刺激方法。你可以把你想到的灵感，或别人给予你的认可和奖励都记上去。幽默感也有难以想象的治疗效果。所以一定要画上一些插图，还有些什么秘史之类的，任何能让你发笑的都可以。只要能让你保持精神振奋，并给你自信，就多用它来帮助你达到目标。

你也可以偶尔给自己所做的好事一个最高的评价，这样可以使你的自我充分得到滋润。

七、学会奖励自己

一个简单的奖励可以使你免于拖延。尤其是在你遇到一项很艰难的工作时，更需要如此。一开始，你要给这个工作一份难度评价。对一个艰难的工作所给的难度分数要比容易的工作的难度分数更多。假如难度超出了你的标准很多，就必须给予更多一点分数，然后再决定你所要的奖励。

在坚持完成一次严格的节食运动计划后，一份巧克力也许是很好的奖励。或是一瓶好酒、看场电影，只要喜欢就晚一点儿睡，都是很好的奖励。

这份奖励可能很简单而且很便宜。但它对你一定要很有意义。在工作进度表上，用符号标出你的进度，让你继续保持工作的热度，尽量试试一切可行的不同的奖励方式。一定要找出一种可以帮助你停止拖延的方法，很快地你就会体验到一种成功的乐趣。

但一定别忘了两件事，只有在你应得时，才能奖励自己。当你赢得了这种奖励，就要接受它。只有你坚持不懈地去做，这种奖励方法才会有用。

当你消除你的行为中一些没用的习惯时，这种奖励方式就会特别有效。

八、改变某些习馒

在你不再拖延之前，你也许必须除掉一些习惯或改变一下你的行为方式。也许你要取消你早上和下午喝咖啡的时间，尤其当这些习惯不合时宜且毫无用处时。或许你必须放弃你每天必看的电视节目。假如你真能除掉这些不必要的习惯，你就会有更多的时间来完成重要的工作。

假如你会奖励自己的话，那么要除去或改掉这些习惯就容易多了。这是因为，当你想改变习惯时，奖励要比惩罚或不关心有效得多。因此只要你开始去工作，就给你自己一些奖励，即使稍后你气馁不干了，也没关系，这总比你为了气馁不干，而惩罚自己要好多了。这样一直做下去，你会养成许多重要的好习惯。

你所有的习惯中，有一个是你必须马上革除的，那就是拖延的习惯。

一种好的态度可以在你改变自己时给你冲劲，但同时你也要了解，你想完成的是什么。

九、分析你的工作

试着去分析你必须要做的每件事情，这点做起来很容易，而且往往也很有用。

拿一张纸，在中间画一条线，一边列上你必须完成工作的所有理由，另一边列上所有你要拖延的理由。记住要列上所有你能想到的，然后再比较一下两边的理由。

假如这件工作真的很重要，你就会发现要完成它的理由比要拖延它的理由多得多。你只要把这些理由写在纸上，它们会给你一个开始工作的好动机。

假如你发现要拖延的理由比较多，把这件工作放弃，去做别的工作好了。假如你一直在做一件工作，而且它会使你感到忧虑，具有一种挫折感，这样你又想拖下去。若不是真有一个好理由让你继续做下去，那就别做这件事了。

假如是别人交给你的工作，即使你不想做，也最好去做它。但假如你发觉真的无法去做，那就干脆告知别人你不做。你可以辞职不干，或结束与某一个人的关系。因此，如果你真正地分析了你要做的工作之后，你就知道该怎么去做了。你也会发觉，人有时要做个正确的选择并不太难。

一旦分析了自己的工作，就仔细地研究它。因为你越了解你的工作，你就越容易去完成它。

如果你对工作一无所知，就会对它漠不关心，而漠不关心正是导致拖延的先头部队。如果你对自己必须做的工作多加认识，你就可以克服这二者。

全身心投入你的工作吧，假如它值得你去做，它也就值得你去研究。假如你不清楚某些具体情况，就多加观察，收集更多的资料，这也可以当作一种准备工作。它会给你一股力量去开始工作。你对自己的工作知道得越多，就越有兴趣。运用这些新的知识，你就会觉得很容易而且可以更快地完成。把你的知识与别人分享，让他们也投入这个工作。他们不但会激起你工作的热情，而且还会支持你努力工作。

查理·凯特琳说过：“一个说明很清楚的问题，就是一个解决了一半的问题。”尽可能地去了解你的工作，培养你的兴趣，这样就已经算是完成一半了。

十、细分工作

有时候要完成一件复杂、沉重的工作并不容易，但有个办法可以削减它的分量，使你比较容易去完成它。

假如你觉得工作很复杂，那就把它分开去做。尽量地分开它，直到你了解它的组成为止。假如你一点儿一点儿去做，你会做得更多。假如你把工作分得很好，那只需要几分钟的时间就能完成一个细节或一个部分。你会发觉完成工作的速度，超出了你预计的速度很多，你也会发觉，这样比你原来所想象的容易的多了。

在你逐步做完这些细分的工作之后，你会有更多的热情来加快完成工作的速度，而且你能从这里获得更大的满足。但假如你走到了一个死巷子，就别再走下去。你可以先做别的部分，直到这个障碍消除后再去做。当你往别处想，做别的部分时，你的心智就有一个休息的机会。等你再回头去做时，你可能已经有了解决的办法。但假如你一直坐在那儿等，你可能只有一直被忧虑所困扰，而觉得束手无策，或者如果你硬是往前钻，也许会四处碰壁。

细分你的工作，这种办法对那些不太令人愉快的工作尤其有效。假如一个人必须做一件他不喜欢的工作，几乎每个人都可以做上短短的一段时间。因此，把困难的工作分解成细小的部分，然后把它们安排在你喜欢做的工作空当之中。虽然这样需要多点时间去做，但当你完成之时，你一定会很高兴。

十一、善于组织与计划

停止拖延的最好方法是，永远别老是从头开始。你可以做个计划来一步步实施，但大部分人都只说不做。

一开始，就先订立一个长期的计划和目标。这个目标是你的一种理想与期望，并没有固定的期限去完成。这是个总的计划，然后你可以依此分化出一些小目标。

每一个小目标，便是你在短期内要达成的计划。例如，你决定要在 3 周内减掉 7 磅，这就是个小计划，一个好的计划必须是可以估量的，这样你才能知道自己是否有能力完成。

每天都订个计划，不论早晨或晚上都可以，然后做一张核对表，把你要达到目标应该做的事写上去，列好优先顺序，这样你就很清楚该先做哪件事情了。

每天晚上花点时间想想，你表上的工作做得如何了。把你今天所得的经验当作明天计划的参考。如有多余的时间，则用来做些特别的工作。假如你时间不多，则把工作计划的期限拉得长一点。要让自己不时期待着进步，有一种自我实现之感。

但要当心计划的危险。约翰·卡那在他的《重塑自我》一书中说到：“对于工作如何完成过于关切，也往往是个致命的病根，渐渐地，你的整个心灵就被那些方法、技巧、程序之类的问题所占据，反而忘了整个目标的追求。‘工作如何完成’逐渐变得比‘工作完成了没有’还要重要。”

正如卡那所预见的一样，你也许会掉入“过于关切工作如何完成”这个陷阱，而忘了你的目标到底是什么。

要忠于自己的目标，专注于你的目标，然后很快地完成，尽量走些捷径，把任何意外的工作都搁在一旁，心中想着如何把它完成，而不只是在做工作。

事实上，你花在计划上的时间越多，你完成工作所需的时间就越少，因为充分地了解一件工作，就等于已经完成了一半。

要确定每件工作的轻重缓急，因为你所选择的顺序对实行你的计划会很有影响。

H　运筹时间就是运筹成功

有一位名人说过，昨天是一张过期的支票，明天是一张尚未兑现的期票，只有今天才是可以流通的现金。因此只有今天才是我们惟一可以利用的时间，好好珍惜今日，善加利用吧。

第 1 节　时间无价

人的一生实在是太短暂了。因此，生命需要一种全身心投入。对于我们，充分利用一天的二十四小时，是一种效率，一种满足。试想，还有什么能比把人生发挥到极致更快乐的事情呢？

你是否曾立下伟大的志愿？你是否为它不断地努力？须知人的理想是靠一点一滴的积累实现的。你奋斗的每秒钟都是十分宝贵的。无论你有什么借口，都应该珍惜它。在时间的一分一秒中，我们造就自我。

在一家服装生产工厂前面的商店里，一位犹豫了将近一小时的妇女终于开口了。她在问店员说：“这件衣服多少钱？”“一美元。”店员回答。这人又问，“你能不能少要一点？”“它的价格就是一美元。”

这位妇女又看了一会儿，然后问：“主任在吗？”“在，”店员回答，“他在面里忙着呢。”“那好，我要见见他。”于是，主任被找出来了。这人问他：“请问，这件衣服你能出

最低价格是多少？”“一美元二十五分。”主任不假思索地回答。“不会吧，你的店员刚才还说一美元一件呢！”“这没错，”主任说，“但我情愿给你一美元也不愿离开我的工作。”

这位顾客惊异了，她又说：“好，你说这件衣服最少多少钱卖吧。”“一美元五十分。”“又变成一美元五十分？你刚才不还说一美元二十五分吗？”“对，”主任冷冷地说，“我现在能出的最低价钱就是一美元五十分。”

这位妇女默默地付了钱，拿着衣服走出去。她上了终生难忘的一课：对于有志者，时间无价。

时间的最主要特点是它的单向性。只向前，不向后，即“时不再来”。正因为如此，上帝好像为了阻止我们浪费时间而运用它无限的智慧，只是一分一秒地把时间赐予我们。我们不可能把时间贮存起来，我们得到的时间仅仅是在当时，也就是今天，这个小时及这一瞬间正在发生的，当时可以使用的。

当然，人永远跑不过时间，但人可以比自己原有的时间跑快几步。这几步虽小，但用途很大，它能保证在衰老一步一步向你走来的时候，你可以大胆地说：“我有一个充实的人生，这辈子没有遗憾的了。”

贺尔从小和祖母呆在一起，他非常爱自己的祖母。但在他读小学的时候，祖母去世了，永远不会再回来了。贺尔感到非常悲伤，爸爸妈妈也不知道如何安慰他，难受哀伤的日子持续了很久。

有一天爸爸对贺尔说：

“时间里的事物，都永远不会回来。你的昨天过去，它就永远变成昨天，有一天你会长大，你会像祖母一样老。有一天你度过了你的时间，就永远不能回来了。”

听到爸爸的这段话以后，贺尔每天放学回家，在庭院里看着太阳落进山头，他知道自己永远不会有今天的太阳了。这使他很着急，而且很悲伤。

有一天，放学回家，贺尔看到太阳西斜，就下定决心说：“我要比太阳更快地回家。”贺尔狂奔着跑回家去。当他站在院子前喘气的时候，看到太阳还露着半边脸，贺尔高兴得跳得老高，那一天，他跑赢了太阳。

以后他就常做这样的事情，有时和太阳赛跑，有时和西风比快，有时一个暑假才能完成的作业，他 10 天就做完了。那时他三年级，常常把哥哥五年级的作业拿来做。

每一次比赛胜过时间，贺尔就快乐得不能形容。

时间并非不可战胜，我们应该要有战胜一切的勇气，迈开双腿，跑在时间的前面！

有一个人从小生长在内蒙古草原上，他向人们讲述了这样一个故事：

有一次，他和爸爸在草原上迷了路，他又累又怕，到最后走不动了。爸爸就拿出了五枚金币，把一枚金币埋在草地里，把其余四枚放在他的手上，说：“人生有五枚金币，童年、少年、青年、中年、老年各有一枚，你刚才用了一枚，就是埋在草原上的那枚，你不能把五枚都扔在草原，你要一点一点地用，每一次都用出不同来。这样才不枉人生一世。今天我们一定要走出草原，你将来也要走出草原，世界很大，人活着，就要多走些地方，多看看。不要让你的金币没用就扔掉。”

听了父亲的话，他又重新鼓起了勇气和力量。他们走了一天一夜，终于走出了草原。

他一直记着父亲的话，也一直保存着那四枚金币。25 岁的时候，他从电视上看到大海，就把人生第二枚金币抛向大海，做了一名水手。34 岁的时候，他买下了一只大船。他说他还有梦想没有实现。

而且他还对自己说：“我还年轻，还有人生的三枚金币，不能放弃对美好生活的向往，这是最宝贵的。

时间给了你五枚金币，这就是童年、少年、青年、中年、老年。你是否问过自己，

你已经用掉了几枚金币？你还剩下几枚金币？你用金币换来了什么？

时间只给了五枚金币，请善用每一枚。

第 2 节　从“瓶子没满”的故事说开去

若想让你的一年拥有十三个月，那么你必须从每一天做起，你要首先问自己：“一天究竟有多长！”

你的答案是二十四小时吗？那你的一年只能有十二个月，只有那些回答一天不仅仅有二十四小时的人一年才能拥有十三个月！

每天当别人用无聊的事情消耗时光时，如果你在奋斗，那么你的人生中这一天就多了那么一段时间，日积月累，你的一年就会比别人多了一个月，你就拥有了十三个月。

马思明是一名华裔体操名将，十七岁那年她赢得了全美运动会体操全能金牌。

她的教练在评价她之所以获得成功之时，说了这样一句话：“只是因为在马思明这里，她有能力把握每一天的时间。”

确实，当我们了解到马思明怎样度过每一天时，我们就会明白她的一天有多长！

早晨 5 点钟起床，6 点出门；6 点 30 分至 7 点做热身运动；7 点至 9 点半进行日常的例行计划训练；10 点钟在学校上课，16 点下课；16 点至 19 点之前在体育馆继续训练；19 点至 23 点在家做功课；然后上床睡觉。

正如我们所说的当别的孩子在早晨走出家门之前，马思明就已经正式开始了她每日的训练。

当别的孩子在电视机前消磨掉每一天的大部分课余时间时，马思明正在训练之后，驱车回家，并且完成一天的功课。

当别的孩子还未将一天的最后时间从餐桌或游戏房找回来时，马思明已经开始了另一天。

一天究竟有多长？有些人回答是 12 个小时或者 M 个小时，但有些人则认为一天的时间往往大于 24 个小时。是啊，在绝对数量上只有一个数，但在相对质量上却有使用效果的不同。

每个人每一天不妨问问自己：我这一天有多长？

2．剑桥大学的“独特设备”

凡是事业上有所成就的人，都有一个成功的诀窍。那就是变“闲暇”为“不闲”，就是不偷清闲，不贪安逸。

一个一年有 13 个月的人，一天多于 24 小时的人往往能从无关紧要的事或休闲活动中窃取时间，可以变废为宝，变有限的人生为无限的人生，这才是积极的生活方式。

现在，茶杯和茶壶已渐渐地成为英国剑桥大学的一项“独特设备”，以纪念爱因斯坦的利用闲暇时间的创举。

爱因斯坦曾组织过享有盛名的“奥林比亚科学院”，每晚例会，他总是愿意与与会者手棒茶杯，开怀畅饮，边喝茶，边谈话。爱因斯坦就是利用这种闲暇时间，交流自己的思想。把这些看似更平常的时间利用起来，后来他的某些思想主张，他的各种科学创见，在很大程度上产生于这种饮茶之余的时间里。爱因斯坦并没有因为这是闲暇时间而休息，而是在休闲时工作，在工作中休闲饮茶，这是很好的结合。

在饮茶时沟通学术，交流科学成果。这种“闲不住”的人们可以在闲暇时间里积极开创自己的“第二职业”。

“闲暇是一种罪恶！”一位成功人士如此极端地说过。我们当然主张劳逸结合和合

理的放松、休闲。但在可能的情况下，如果将闲暇与你的目标结合起来，那么你就可以拥有双倍的效应，既享受闲暇，同时又向目标前进了一步，哪怕只有一小步！

天天如此，月月如此，年年如此，你会惊奇地发现，你走出的有多远！

法国作家巴尔扎克，被誉为“最多产的作家”，他的一生经常伴随他的有两样东西：一是他的笔，用笔他留下了许多不朽的作品；另一样就是咖啡，依靠咖啡他的每一天都进行着被称为“西绪福斯式劳役”的工作。

午夜，周围寂静无声，整个巴黎都已沉入梦乡，只有他的鹅毛笔轻轻滑过纸面发出沙沙的响声。

每当午夜十二时，巴尔扎克便穿上宽松的袍服，脚上套上红色的拖鞋，走到小书桌旁，开始了一天的写作生活。

巴尔扎克没有停顿和思考的习惯，转瞬之间，已写好十几张稿纸。五六个小时后，他揉了揉酸楚的眼睛，从椅子里站起来，倒一杯咖啡提提神。早晨八点时，巴尔扎克用餐后，便去沐浴。在浴池浸泡的一个小时里，他对刚才所写的作品做了充分的构想。上午九时，巴尔扎克开始校稿。他在打印好的清样上大刀阔斧地删掉一部分，增添一部分。校稿上所画的红线纵横交错，宛如一张蜘蛛网。

晌午近了，他停下工作进午餐，一个鸡蛋、一两片三明治，或者一小块肉饼就已经足够了。饭后，他继续校稿到了下午五时，他结束了一天的工作开始进晚餐。到了夜晚八时，巴黎到处都是寻欢作乐的人群，而他为了四个小时后的继续工作，早已进入了甜甜的梦乡。

他就这样年复一年，夜以继日地工作着，从未间断过。

有一句话，人们说了好多好多遍，乃致人们对这句话已经无动于衷；但它却是不灭的真理。

这就是鲁迅先生所说的：

“时间就像海绵里的水，只要你去挤，它总是有的。”

如何将时间挤出来呢？这就取决于你用什么来计算时间。

为了说明这一问题，我们先来看一个小实验：

老师向一个瓶子里装小石子，装满后问学生：

“满了吗？”

“满了！”同学们异口同声地回答。

然后老师向瓶里装沙，仍可以装进去。同学们愕然。

沙装满后，老师又问：

“满了吗？”

“满了！”同学们回答道。

接着，老师又向已装满石子和沙子的瓶里灌水……

用月来计算时间的人，一年只能有 12 个月；用天来计算时间的人，一年只能有 365 天；用小时来计算时间的人，一天只能有 24 小时。

而用分来计算时间的人，比用时来计算时间的人，时间多 60 倍。而用秒来计算时间的人，将比用分来计算的人，时间多 60 倍；比用时计算的人，时间多 3600 倍；比用天计算的人，时间多 86400 倍；比用月来计算时间的人……

正如达尔文所说：“我从来不认为半小时是微不足道的很小的一段时间。完成工作的方法，是爱惜每一分钟。”

你必然用分、秒来计算自己的时间，惟有如此，你的一天才不仅仅有二十四小时；惟有如此，你的一年才能拥有十三个月！惟有如此你才能走入成功。

第 3 节　时间就是这样制造出来的

盗贼利用时间，谋士制造时间。有效率的成功人士，在时间不仅要做盗贼，更要做谋士。

关于时间的哲言有许多，如：“时间就是生命。”“时间就是力量。”“时间就是速度。”……

如果你能成为一个制造时间的谋士，那么，你就学会了制造生命、制造力量、制造速度。

知名人士李嘉诚，就是一个很会制造时间的人。

从创业之初开始，他每天都要不断学习，他平均每天工作 16 个小时，而且每星期至少一天是通宵达旦。就是这样，他把大部分时间都投入到自己所钟爱的事业上，才取得了事业上的辉煌。

正是因为李嘉诚是一位善于制造时间的谋士，因而他在商界享有“智慧”的美誉。

在这个世界上，你真正拥有，而且极度需要的只有时间，时间在生命中是如此重要，而许多人却日复一日花费大部分时间去做一些与梦想毫不相干的事情，这就是凡人与名人的距离。

制造时间，而不是让时间玩弄你。

伟大的、懂得制造时间的人，他生命中的每一天都值得赞美，因为在这一天，他制造了世界上最珍贵的东西——时间。

“一年的零碎时间，足以攻克英语!”

如果你是一个英语学习爱好者，那么你一定听过这句话。这就是“疯狂英语”的创始人一一李阳先生最喜欢的一句话。听过李阳先生讲演的人，马上会在脑海中浮现这样的一幕：

李阳先生身穿 T 恤和牛仔裤，手拿话筒站在讲台上，以不容置疑的口吻，大声对你说：“一年的零碎时间足以攻克英语!”

李阳中学的学习状况很不理想，高三期间因对学习失去信心曾几欲退学，后来勉强考入兰州大学工程力学系。大学一二年级李阳多次补考英语。

为了彻底改变英语学习失败的的窘境，李阳开始奋力一搏。

李阳制作了许多小纸条，写上一些英文句子，在零碎时间他就大声背诵这些句子。甚至在去食堂的路上，他也大声背诵，而不顾及其他人投来的诧异的目光。

经过四个月的艰苦努力，李阳在大学英语四级考试中一举获得全校第二名的优异成绩。

李阳大学毕业之后，被分配到西安西北电子设备研究所当了一年半助理工程师。这一年半中，他坚持每天清晨在单位九楼楼顶大声喊英、法、德、日语，进一步实践和完善了“疯狂英语突破法”。

现在李阳创办了李阳·克立滋国际英语推广工作室，全身心投入“在中国普及英文、向世界传播中文”的事业。迄今为止已经在全国各地义务讲学 1000 多场次，听讲人数近千万人。

他那发奋进取、百折不挠的传奇经历、强烈爱国主义激情和极富感召力的卓越口才构成了他独特的人格魅力，鼓舞着千千万万的英语学习者迈上了语言和人生的成功之路，在更高层次，更深意义上掀起了中国空前的征服英语的热潮。

广大英语学习者称他为“英语播种机”。

那么零碎时间从哪里来呢？等公共汽车，生活中永远不可避免的排队，一日三餐的前后，上下班的路上，甚至上厕所的时候，都是可以利用的零碎时间。

李阳先生曾说：

“我特别喜欢堵车，因为一堵车，我别无选择，只有拿出小纸片来背上两句；我特别喜欢排队，因为再长的队，我都没有感觉，好像一会儿就轮到我了。”

你是否认为自己是个忙忙碌碌没有零碎时间的人。

其实正是忙碌的人，才有大量的零碎时间，而且他的零碎时间是非常高效的，因为他本身是高效的人。

而那些无所事事的人，则根本没有零碎时间，因为他们的时间和人都是低效的。

安排好可以自由支配的时间，对于一个追求成功的人，是十分重要的。这意味着，你又一次将可能被浪费的时间合理利用，从而你又一次成功地制造时间。

美国著名经济学家和管理学家德鲁克曾讲过一位工作效率极高的人是怎样去安排自由时间的。

这个人他身边总带着两张单子：一张是关于紧急事情的单子，另一张上记录必须要做的、但却不是特别重要的事，每件事后都注有必须完成的期限。当他发现期限越来越近时，他就知道自己可以支配的时间越来越少了。

下面是德鲁克的亲身感受：

我与他曾在高层管理部门共同工作过两年，在此期间，我每月有一次与他会晤的机会。每次会晤他只给我一个半小时，他总是事先做好充分的准备，这使我也学会了事先做好准备。每次会晤只谈一个议题，谈到将近 l 小时 20 分钟时，总裁就会对我说：“德鲁克先生，我看你最好把我们所谈的内容归纳一下，并概要地说一说下次会晤的议题是什么。”等会晤满 1 小时 30 分钟时，他就会站在门口与我握手告别。会晤持续了 1 年后，我终于忍不住问他道：“为什么每次会晤你只给我一个半小时？”他回答说：“道理很简单，我的注意力集中的时限就是一个半小时。如果在某一个议题上超过一个半小时，我的谈话就会没有新意了。从另一方面看，如果时间少于一个半小时，那么重要问题就无法谈透，也没法把自己想说的事情说清楚。”每次会晤都在他的办公室里进行，但我从未发现有什么电话来打扰，也不曾看到他的秘书在会晤期间伸进头来报告说哪位重要人物因紧急事务需要见他。于是有一天我就问起此事，他回答道：“我已告诉过秘书在会晤期间不接任何电话。当然，美国总统和我太太的电话是例外。不过总统不常往这里打电话，而我的太太对我就更了解了。至于其他别的事情，一概都由秘书挡驾了，直到我们的会晤结束后再说。接着，我就用半个小时的时间给会晤期间来电话的人——回电话，并让自己熟悉有关的情况。我还尚未遇到过不能等 90 分钟的紧急情况呢。”

无须多说，这位总裁每月会晤一次所得的收获往往要比其他同样能干的管理者开一个月的会议所得的收获更多。

第 4 节　珍惜时间

在做事的过程中，没有什么比守时更重要。做事不守时，不但浪费了自己的时间，更浪费了他人的时间，其信用必然会一落千丈，就算他再诚实再正直，也无法弥补不守时造成的不可信任感。

只有守时的人，才能把握住时间，不守时的人，往往让时间白白浪费掉。

如果说“时间就是生命”，不守时的人不仅仅在自杀，也在杀害他人。

日本的一位青年，正是凭借守时这一无价之宝，使他经营的“京都贵妇人大饭店”蒸蒸日上了。

在每天的工作结束之后，饭店规定每位服务员不准无故提前下班，每天早晨，服务员也必须提前 5 分钟到饭店，更换工作服，总之，一切的服务都显得井然有序。

他规定：从顾客一进饭店起，要求服务生必须在 5 秒钟内做出反应，并把菜单、茶水等相关东西配备齐全，让每位顾客舒适地准备就餐。如果有提前预定桌位的，饭店从不失约，也不随便更改日期，对于准时来的顾客从不推延。

饭店的工作人员渐渐形成了这种工作习惯。顾客来到后都有种宾至如归的感觉。他们对饭店的服务表示满意，饭店良好的信誉便应运而生了。所以饭店的生意越做越好，营业额也直线上升。

如果说时间是上天赐给你的无价之宝，那么守时，正是对这一无价之宝的最有效使用。

守时的人会赢得他人的信任。而不守时的人，则会丧失他人对自己的信任。

一位青年请求范德比尔特先生帮忙介绍他和一位火车站站长见一次面，因为他正在申请铁路上的一个职位。范德比尔特与这位青年约好在星期四早上十点见面，然后带他去见那位站长。

但到了星期四早上十点，那位青年并未按时到达范德比尔特的办公室。等他 20 分钟之后到达时，范德比尔特已经离开办公室去赴另一个约会了。

几天后，那位青年再去求见范德比尔特时，范德比尔特先生问起他失约的原因。那个青年回答说：“我并没有失约啊，那天我十点二十来的时候，你已经不在办公室了，当范德比尔特先生提醒他约会时间定在十点钟时，他支支吾吾地说：“迟到一二十分钟，也没什么关系吧！”

范德比尔特先生很严肃地对他说：“能否准时赴约是一件极要紧的事情。由于你不能准时，已经失去了你想要的职位，因为铁路部门在同一天已接待另一个人。而且，你也没有权利看轻我的时间，认为让我等二十分钟是不要紧的，因为我还有很多事要忙呢！”

这个青年听了范德比尔特的一番话后，深为震动。从此他养成了守时的习惯，从根本上清除了迟到的恶习，最终他取得了成功。

守时不仅仅是遵守与他人约定的时间，也要遵守你与自己约定的时间。

如果你错过了与他人约定的时间，那么你失去的也许仅仅是信任；但如果你连与自己约定的时间都错过了，那么你失去的不仅仅是时间，甚至可能是人生的方向，可能是命运赐给你的机会，可能是成功的希望。

遵守时间，绝不迟到，生命中的每一分每一秒，都很重要。

中国有句古语，“亡羊补牢犹未晚”。

生命的激流注定奔涌向前，每一个坎坷都是铸就辉煌的契机。如果你发现羊丢了，那么只要羊还没丢完，赶紧把羊圈补起来，还不算晚，因为你还有希望；如果你不去补羊圈，而任羊一只只走掉，或被狼吃掉，那么你将失去所有的羊，失去所有的希望。

同样道理，如果你发现已荒废了部分人生，那么马上把握住剩下的时间，满怀希望地开始努力，你完全可以扭转时势。

露皮塔·昆塔尼拉一生取得了许多辉煌的成就：1971 年获西班牙文学硕士学位，l977 年获行政管理博士学位，1981 年她被提升为拥有 31000 学生的豪斯登大学教务长助理。她还被里根总统任命到全美司法顾问委员会工作。

但是露皮塔·昆塔尼拉 27 岁那年，她几乎不懂英语，她只能勉强辨认两个儿子可怜的成绩报告单。她为此寝食难安。

她的两个儿子被迫辍学了，这时昆塔尼拉意识到自己的儿子需要自己的教导，而要做到这一点，自己也要有所进步。为此她进了自修班。

每天她都要忙家务，接送孩子，可这丝毫不妨碍她成绩的上升。一年后，她意识到，自己该有个大学学位。

于是她每周一三五仍在得克萨斯南方学院上学，二四六到七十里外的潘·美洲大

学读书。三年后，她取得了初级学院学位，还以优异的成绩获理科学士学位。

她的两个儿子成绩也一天天提高，自信心随之增强，并转到了正常的班级。

正如居里夫人所说：“生活对于任何一个男女都非易事，我们必须有坚韧不拔的精神，最要紧的，还是我们自己要有信心。”

还记得“时间给了你五枚金币”的故事吗？只要你手里还有金币，那么无论你已经丢失了多少枚金币，你还有“翻本”的机会。只要把握住剩下的金币，就可以自我营救。

“晚了！晚了……”

如果你反复地念过两个字，那么你将发现回响在你耳边的是这两个字：

“完了！完了！……”

第 5 节　善于把握第一时间

人生中最可贵、最可靠、最知心的朋友往往是你的第一个朋友，而第一时间就像你的第一个朋友一样，往往给你意想不到的惊喜。

船业大王张荣发就是一个善于与第一时间交朋友的人。

张荣发总是能在第一时间得到各种讯息，从而“知己知彼”，对市场做出正确反应。张荣发之所以能做到这一点，取决于他所建立的情报系统。

纽约是两半球的中心，又接近两个时差区，所以航运信息反应迅速，消息灵通，可以在第一时间做出正确的反应。为了迅速及时地了解市场情报，张荣发把自己的航运公司——长荣公司的情报站设在美国的纽约。

为了进一步完善他的情报系统，1974 年，长荣公司建立了电子计算机室，实现掌握集装箱动态、客户资料及文件处理完全电脑化。

1975 年 10 月，长荣公司又正式建立了全球电脑资讯中心。长荣分布在世界各地的从业人员，随时地把各地获得的市场信息、竞争动态报告到总局。公司每天收到的传真信息、情报就有上千件，这些及时的情报使长荣对世界航运业的运行情况了如指掌。

时间虽未直接表现为金钱，但时间却与金钱密不可分，尤其是第一时间。

1973 年，张荣发又从情报系统那里得知，航运业即将进入集装箱时代。1975 年，长荣公司开始使用 S 型全集装箱船，航行于远东到美国东岸的航线。

张荣发的财富也逐渐膨胀。

而痛失第一时间的人，往往会留下无法弥补的遗憾。

锦州农药厂李厂长每次出差去大连，都要到六室去看看他的老同学。

大连生物化学研究院六室是我国专门开发灭蝇类药物的研究室。长期以来，研制出了多种灭蝇药，为我国的医药事业做出了很大的贡献。

营口有一家乡镇企业，也经常与六室保持电话联系。

一次，六室研制出一种高效的灭蝇蚊新药，刚刚签好许可证，准备与化工厂家联系，这时，营口这家乡镇企业就通过电话了解到了这一信息，并准备去洽谈技术转让问题。而在这一天之后，锦州农药厂也通过电话打听到这一信息，李厂长当天就前往大连，与六室谈成了灭蝇新药的技术转让问题，并带着该药技术到锦州。而就在这时，营口这家乡镇企业才派人前往大连，想与六室洽谈技术转让问题，可这时已来晚一天，当然也就没拿到这项新技术。

就这样营口这家企业由于痛失第一时间，而丧失了一个大好机会。

根据研究，我们大多数人，都在从事低效、低能的工作，从而白白地浪费了时间和精力的 50%。

和你的朋友和谐相处的首先条件就是了解你的朋友，节省时间的诀窍就在于了解时间的使用情况，也就是用科学的方法记录、分析自己所使用的时间。

下面是一个科学节省时间的好办法：首先制作记录时间的卡片，然后把时间和所发生的事情如实地记在上面，再把卡片按必要的顺序或项目，进行归纳和整理。这种方法极其简便易行。

需要注意的是：

一、为了给你提供分析研究用的充分数据，至少你要调查两周才行。

二、在选择分析时间时，应该选择一年中最有代表性的阶段，要避免选择工作过集中或有季节性和周期性变化的异常时间。

同时，为了获取最真实有效的信息，我们还必须做到以下几点：

1．从今天，从现在开始，动作一定要快。

2．记录及时，要在一天结束之后，再回想当天的事情，并不那么容易。

3．对特殊情况不遗漏，将变化情况记录在案，以期观察，确保准确。

4．要随身携带时间调查表。办公时放在办公桌上，外出时装在口袋里。

5．要使用特殊符号记录。如果能创造一些一目了然，简便易行的符号，记录就简单了。

6．时间分类要适应本身工作。例如：进餐的时间，看报的时间，上下班路途时间，娱乐时间，是一并记录、还是分开记录，这里根据你的工作性质和分析目的来考虑。

7．记录要确保完整，不能有任何中断，以期如实记录。

8．把用很长时间做的工作的时间加以细分，以便了解你在那个期间都干了什么。例如要把读书、书信、签署文件、参加会议、打电话等的时间记录下来。

最后分析时间卡，根据实际情况仔细考虑分析，制定新的工作计划，生活定会有新的起色。

与时间交朋友，就要与时间的每一分钟都交上朋友，如果你与时间中的一分钟是敌人，那么所有的时间都会一起反对你。

正是基于这种原因，“一分钟管理术”得以产生并发展、完善。

“一分钟管理术”并不是要你一分钟之内处理完事情，而是要你善用每一分钟，将设立目标的时间缩短。因为，只有在事前用对了时间，才能避免事后还要浪费时间。

“一分钟管理术”是一种非常实用的理论，其主要内容有以下几方面：

一、把大计划切割成小计划，将小部分来个别衡量。

二、设定期限与时间表，如在塞车、等车时来完成一些事情。你可以随身带一个小型记事本，及时记下你想到的一切，一旦你养成这个好习惯，就会发现有意外的收获。有些最好的构想，通常都是脑筋在一刹那间运动的结果，在它们从记忆中滑出之前，应当先紧紧抓牢它们。

三、善于利用你的“黄金时段”，在这一时段安排最富有挑战性的事情来做。黄金时段就是指你能工作最快、效率最高的时间，大部分人的黄金时段，是在中午之前。

四、进行自我激励，从正面评价自己。要不断地充满必胜的信心，说服自己坚持下去。“我可以做事干净利落”，“我可以在这个期限内圆满完成它”。

五、切忌自我惩罚，说些丧气话来泄自己的气愤，这种方法只会干扰目标，消耗时间和精力。

无论多好的朋友，你都要不断地维系你们之间的关系，解除朋友间的误会，解决朋友间的矛盾。

和时间交朋友也一样。你要不断“堵塞漏洞”，这一漏洞就是时间的浪费。

时间的浪费是所有浪费中最奢侈的浪费，因而我们必须找到所有浪费时间的漏洞。

请你仔细看看以下所列的内容，看看是否有这些漏洞：

1．开始行动时的时间浪费

（1）每天喜欢睡懒觉。

（2）赖床。

（3）没准备好第二天的工作就上床。

（4）不认真思考，使工作返工。

（5）吃早饭时，慢慢吞吞。

（6）喜欢闲聊。

（7）公事之前先私事。

（8）工作中偷懒、耍滑。

（9）以没有兴趣为由，磨磨蹭蹭。

2．混乱造成的时间浪费

（1）做各种不同类的工作。

（2）将问题一一揽过来。

（3）时间没用在正经问题上。

（4）努力没有价值。

（5）没有优先做最重要的工作。

（6）生产、制造、准备及其他时间不平衡。

（7）工作中时断时续。

（8）是否采用了最巧妙的方法和手段。

3．由于贪玩造成的时间浪费

（1）悄悄出去买东西。

（2）看电视、电影。

（3）外出喝咖啡、会客。

（4）参加不必要的集会。

（5）会见来访者时间过长。

（6）过多地接、打电话。

4．钻牛角尖所造成的时间浪费

（1）如果认为再谈也没有效果，是否中止见面会议？

（2）重要事实的关键所在已经清楚，是否还过多地调查事实，了解细节？

（3）长时间地思考一个问题，代价与报酬是否相称？

5．办公不得法造成的时间浪费

（1）没有精选阅读材料。

（2）没有抓住读物的中心思想。

（3）没有实行速读法。

（4）没有简单扼要地书写信件。

（5）经常用的通信，没有采用固定格式。

（6）保存无用的记录。　通过上述方法，可以找出你浪费时间的原因，那么你就有条件堵住浪费时间的漏洞，做时间的好朋友。

第 6 节　敏捷地抓住现在

我们每个人的一生，总是有着种种的憧憬、种种的理想、种种的计划，假如我们能将

这一切的憧憬都抓住，将一切的理想都变为现实，将一切的计划都付诸实施，那么我们事业上的成就，真不知道就会有怎样的宏大，我们的生命，真不知道会怎样的伟大！然而在我们的生活中，伟人总是少数的，这是为什么呢？这是因为我们总是有憧憬无限，但懒得马上去抓住它，有完美的理想而不去马上实现它，有计划而不马上去执行，到最后只有坐视种种憧憬、理想、计划的破灭、消逝！

在希腊的神话中，智慧女神维纳斯，有一天突然从丘比特的头脑中，披甲执戈，一跃而出的。人们心中最高的理想，最大的意象，最宏伟的憧憬，其实就像维纳斯一样，也往往是在某一瞬间，突然从头脑中很完整、很有力地跳出来的。凡是对于应该马上就行动的事一直拖延着不立刻去做，总想留到将来再做，这是不会有效果的，有这种不良习惯的人大多是一个弱者，是一个行动上的矮子。凡是有力量，有能耐的人，总是那些能够一有事情就能充满热情立刻动手去做的人。

每天都有每天的事。今天的事都是新鲜的，与昨日的事不，而明天也自有明天的事。所以，今天的事，就应该在今天完成。千万不要拖延到明天，明日复明日，明日何其多！而这样的话，人的一生就终会成蹉跎了。

拖延的习惯非常不利于人们的工作。过度慎重与缺乏自信一样，都是干事业的大忌。在兴趣、热诚浓厚的时候做一件事与在兴趣、热诚减退了以后做一件事，其间的难易、苦乐的差别，有时真的是天壤之别！在兴趣、热诚浓厚时，做起来可能就是一种享受；而在兴趣、热诚消退了，再去做同一件事，有可能就是一种痛苦了。

把今天该完成的事情留到明天去做，这是个非常不好的习惯。实际上在你的这种拖延中所浪费的时间、精力，就已经足够用来将那件事做好了。做那些以前积留下来的事，我们内心的感受肯定是不会怎么愉快的，我们讨厌回过头来收拾昨天的烂摊子！在当初本来可以很愉快、很容易地完成的事，拖延了数天、数星期之后，再捡起来做就要困难很多了。所以，接到信件，当时立刻回复，是最为容易的。也正是因为如此，有的机关、公司就订下这样的规则，不容许任何来函隔夜回复。

命运无常，良缘难再！在我们的一生中，每有良机佳会的来临。但它们总是转瞬即逝的。我们当时不好好地把握它、抓住它，以后就可能永远失掉了。

有了计划而不去执行，最后这种计划便会烟消云散，这对于我们的品格、力量，很难有什么好影响。

有了计划然后去努力去实行，这就能增强我们的品格、力量。有计划不算稀奇，能执行自己订下的计划，才算可贵。

一个生动而强烈的意象、观念，突然在一位作家的脑海中闪过，使他生出一种不可阻遏的冲动，想提起笔来，将那美丽生动的意象、观念，转移到白纸上。但那时他或许有些不方便，所以没有立刻就写。那个意象不断地在他脑海中活跃、跳动；然而他还是迟疑着。后来，那意象便会逐渐的模糊，暗淡下去；终至整个地消失！

一个神奇美妙的印象，突然闪电一般的袭入一位艺术家的心胸。但是他不想立刻提起画笔，将那不朽的印象描绘在画布上，这个印象占据着他全部的心灵，然而他总是没有跑进画室埋首挥毫。最后，这幅神奇的图画，会渐渐的从他心路上淡去！塞万提斯说：“如果灵感惠顾你时，你总是说等一会儿，等一会儿，那么，你就可能永远都等不到它了！”此语信然。

为什么这些思想的火花、灵感、冲动，是这样的来无影、去无踪呢？其来也，是这样的强烈而生动；其去也，是这样的迅速而飘忽？就是因为这些灵感，原本就是要我们在其当初还是新鲜、灵活时，立刻就去利用它们的。拖延的危害往小里说，可能使你一事无虚度岁月；往大里说则有可能会造成悲惨的结局。恺撒就是因为接到了有人想刺杀他的报告没有立刻打开了来读，结果等他赶到议会时，就丢了自己的性命。拉尔将军正在玩纸牌时，忽

然有人送来一个报告，说华盛顿的军队已经赶到德拉威了，他将这个报告塞进了自己的衣袋中，等到牌局完了之后，他才打开那个报告。于是，他立刻调兵遣将，准备应战，但已经太迟了。结果是全军被掳，而他自己则以身殉职。仅仅是因为几分钟的拖延，他就丧失了尊荣、自由与生命！

有病就应该去就医，要是有病而拖着不去就医，以致病情严重，或者更严重的竟然不治身亡，这样的人为数不少吧！

最足以误人的习惯，莫过于拖延的习惯了。世界上有许许多多的人，不能不说他们聪明、有些人还受过相当的教育，本来他们应该是有一个美好的前程的。但是好多人都是为这种爱拖延的习惯所累，最后陷入了悲惨的境地。拖延的习惯，最能损害、降低人们做事的能力。

你应该极力避免拖延的习惯，就像避免一种罪恶的引诱一样。假使对于某一件事，你发觉自己有了拖延的倾向，不管那件事有什么样的困难，你应该赶紧跳起来，立刻动手去做。不要畏惧困难，不要苟且偷安。这样，久而久之，你一定能克服那种拖延的坏习惯。应该将“拖延”当作你最大的敌人，因为它会偷去你的时间、品格、能力、机会与自由，而使你成为它的奴隶。

要克服拖延的坏习惯，惟一有效的方法，就是在事务当前时，立刻动手去做。多拖延一分，就足以使那件事更加难做一分。

“想做，就立刻去做!”这是所有成功的人的格言。凡是服膺这句格言的青年，永不会有悲惨的结局。所以，你要想成名致富，敏捷地抓住现在是你非好好运用不可的。

第 7 节　商场时间战

商场上，谁能抢在前面，抢到市场先机，谁就能先富，而且是一种非常迅速的富。这其实是一个抢时间的战斗。商界中正流行的“抢滩”一词，也正是这个意思，通过抢时间来抢占市场。

上海申花电器有一句著名的广告词，即：领先一步，申花电器。这恐怕是中国商界最早的关于“抢滩”的金玉良言了。后来，这个经典还被广东某电器广告所“借鉴”，变通为“着着领先”。

广东人还有一句同以上“抢滩”口号有着异曲同工之妙的口头禅：饮头啖汤。

头啖汤，意指第一口、第一锅汤的意思。

如果说，广东人是中国的犹太人的话，从他们的喝汤中。你已经品出了商业的气味。

凡在商海中摔打过来的人，都明白这个道理：领先一步，你想不发都难！

跳舞热，服装热，旅游热，钓鱼热，台球热，电子游戏热，电脑热，保龄球热……这九九八十一热，不知热昏了多少人的头，也不知涨满了多少大小老板的腰包！

恐怕连白痴都要承认：凡第一家饭店，第一间咖啡屋，第一家桌球室，第一个炒股……用他们的话讲：开档就有钱，弯腰就见钱。

中国有一个鲜于曝光的亿万富翁叫李晓华，曾于 1993 年买了一部由世界著名的“法拉利”制造商专门为中国制造的价值 13、4 万美元的“法拉利 348TS”。这一“腕级”动作曾使中国传媒乃至世界传媒忙乎了好一阵子。但李晓华的最早商业行为，却是许多人不知晓的。

这个北京仔成功的第一步是吃了第一口汤。

当他带着 2000 元只身南下广州时，发现街上有一种看得见制冰过程的制冰机。大大的肚子中翻滚着诱人的橙色，冰凉的橙汁就是从这大肚子出来的。

聪明的李晓华决定吃这口汤了。

他倾尽钱囊，背了两台制冰机，直达北戴河……那年夏天，两台制冰机不仅成了北戴河一景，还成了两台连轴转的“印钞机”。

总之，李晓华赚了个满钵满罐。

然而，令人奇怪的是李晓华却在大家认为制冰机赚钱的时候把制冰机高价出让了。

这正是李晓华买得起 13、4 万美元的法拉利赛车的原因。

第二年夏天，整个北戴河制冰机星罗棋布，僧多粥少，大多数人能保本已是阿弥陀佛了。

而李晓华却在北戴河开起第一家录像厅。

录像厅场场爆满，卖票口人山人海，每张票竟炒到 10 元一张！金钱，又大把大把地流进了李晓华的腰包，他一举又赚了数十万元。

李晓华成功的诀窍，用他自己的话来说，“超前行动，是我最大的决窍。”所谓超前行动，关键一个“抢”字，抢在第一占领当地市场。

通过李晓华这个典型的事例，我们不难看出：抢滩实际上是抢时间，时间就是金钱啊！

在国际上的市场竞争，更是以时间差作为赚钱的第一手段的。

善于运筹时间，巧妙利用机会，打“时间差”商战所成功的商人就比比皆是了。

时间差，可以说是机会，而机会属于那些积极发掘的人。香港假发之父刘文汉，就是靠着餐桌上的一句话而发迹的。

在此之前，刘文汉只不过是一个默默无闻的小商人。1975 年，刘文汉在美国旅游时，有一天同两个美国人共进午餐。当说到做什么新行业可以在美国赚钱时，其中一个商人说了一句“假发”。并拿出一个长的黑色假发表示说，他有意购买 13 种不同颜色的假发。

就是这样一次普普通通的谈话，具有“抢滩”意识的刘文汉嗅出了发财的气味。他经过深入调查了解，果然发现戴假发的热潮正在美国兴起。那时，反对越战的学生运动在美国风起云涌，同美国黑人争取平等权利的斗争汇成一股巨大的洪流，出现了以长发为标志的一代青年。戴假发也就成了一种时尚。

刘文汉抓住这一有利时机，迅速在香港组织假发生产，很快成为了香港一大富豪，1990 年，外销总值达 10 亿港元之巨。在香港产品输出中占第四位，刘文汉当选为香港假发制造商会主席。

可以这样断言：抓住时间就有钱赚，贻误时间就要赔钱。

报载，美国一家制造厂被迫以 300 万美元拍卖。据行家介绍，这家设备按旧货处理也值 600 万美元。我国有关部门得到这条信息后，于拍买前与该厂成交，经过两天两夜的讨价还价，最终以 143、3 万美元成交，但对方要求中方次日上午 10 点前交款。中方以前所未有的速度迅速筹款。但种种原因还是迟交款半小时，被他人以 190 万美元买走了。

半个小时就是几百万美元的损失。

要打时间战，取得“抢滩”的胜利，必须做到以下两点：

一．具有超前意识和知识。需要预测市场，最大限度把握自己第一个推出的产品或服务，在当地市场有良好和火爆的销路。不但要有意识做“第一个”，而且要保证做受市场欢迎的“第一个”。

二．必须超前行动。“抢”，关键是在行动上抢在前面，即以新产品第一个占领市场，独领风骚，第一个夺取超额利润。等别人跟来，造成市场饱和时，这段“时间差”已经让你大发一笔了。

第8节　管理时间的秘诀

以下特别计划将系统总结出以下对待时间的秘诀，如果你时时注意，必将有助于步入成功。

一、每天的目标都明确

奏效是把一项工作完美完成，效率是在最短的时间内完成它。要让一天既奏效又有效率，就应当明确每天的工作。

把明天要做的最重要的几件事，按其重要性大小编上号码。明天上午头一件事是考虑第一项，做起来，直至完毕。再做第二项，如此下去。如果没有全做完，不要于心不安，因为照此办法完不了，那么用其他办法也是做不了的。

二、最有效率的时间要最充分利用

分清事情的轻重缓急，把最重要的任务安排在一天里你做事最有效的时间来做，你就能花较少的力气，做完较多的工作。

每个人的情况是不同的，一般分为“百灵鸟”和“猫头鹰”两种。

“百灵鸟”型的人是早上起来后，那段时间效率最高。因为大脑经过了一夜的休息，非常有状态，许多人属于这种类型。

“猫头鹰”型的人是深夜效率最高，因为经过一天之后，大脑往往非常兴奋，英国著名首相丘吉尔就是这种类型，他往往在深夜进行最重要的工作。

三、将制定的计划，写成清单

“凡事预则立”，不相信记忆，相信笔记。

列出“工作表”而非“进度表”，事务具体明确，长期或较大的事务要分析开来。

正如马丽·凯说：

“每晚写下次日必须办理的 6 件要务。挑出了当务之急，便能照表行事，不致于浪费时间在无谓的事情上。”

四、现在就做，决不拖延

哲学家塞汉卡说：

“时间的最大损失是拖延、期待和依赖将来。”

“若无闲事挂心头，便是人间好时节”，能拖就拖的人，总是疲乏，不痛快，应做而未做的工作不断给他们施加压迫感，他们并未因为拖延而省下精力和时间，相反，他们疲于奔命，心力交瘁，却于事无补。

人为什么会有拖延的恶习呢？

拖延的恶习，说穿了是为了暂时解脱内心深处的恐惧感。

第一，恐惧自己不如别人。拖到最后，能不做便不做了，既消除了做不好低人一等的恐惧，还满足了虚荣心，告诉别人：换成是我的话，做得肯定比他们好。

第二，恐惧失败。似乎凡事拖一下，就不会立刻面对失败了，而且还可以自我安慰：我会做成的，只是现在还没有准备好。同时，拖延能为失败留下台阶，拖到最后一刻，即使做不好，也有借口说，在如此短的时间内能有如此表现已经是很不错的了。

五、好的明天，从今日开始

爱默生说：“我们应当记住，一年中每一天都是珍贵的时光。”

珍惜今天，当日事当日毕。

“明日复明日，明日何其多。事事待明日，万事成蹉跎。”

六、条理清楚

做事要条理清楚，这样既能体现真正的品质与高效，保持能量，又可节省体力，节约时间。

七、养成快速的节奏感

提高效率，节约时间，给人以良好的作风印象，克服做事缓慢的习惯，养成快速

的节奏感。

八、设定完成期限

有了期限，才有紧迫感；才能养成快速的节奏感。

九、善用零碎时间

为后世留下诸多绵绣文章的宋代文学家欧阳修认定：“余平生所做文章，多在三上：马上、枕上、厕上。”

看来，零碎的时间实在可以成就大事业。三国时董遇读书的方法是“三余”：

“冬者岁之余；夜者日之余；阴雨者晴之余。”即要充分利用寒冬、深夜和雨天，别人歇手之时发奋苦学，并认为“三余广学，百战雄才”。

没有不可利用的时间，只有自己不争取利用的时间。

鲁迅先生“把别人喝咖啡的时间都用在了写作上”，他自己说：“时间就像海绵里的水，只要你去挤，它总是有的。”

十、善用业余时间

一个善用业余时间的人，当然更能利用好工作时间，业余时间我们可以从事许多有助于工作的事情。例如：睡眠，有助于身心放松；学习，一天一小时可以创造奇迹；娱乐，有助于身心健康。

十一、尽量利用便捷、省时的工具

当今社会科技日新月异，各种新的手段层出不穷，善于利用这些新手段将有助于你节省时间。例如，一个电话比你登门拜访要省时得多，发电子邮件则省去了你寄信的各种麻烦……

I　成功是亚当，机遇是夏娃

机遇就像一个蒙着面纱的女人，你必须要知道如何寻找她，捕捉她，等待她，知道投其所好，先于他人，乘胜追击，借花献佛等等，才能最终俘获她的芳心。掀起她的盖头来，才能看到她对你灿烂的微笑。

第 1 节　机遇是偶然中的必然

机遇往往在偶然中显示着必然，在必然中显示着偶然，所以显得诡秘莫测。生命的流程像一条线，机遇则是一个点，没有流程的线，就没有机遇的点。

既然机遇是偶然中的必然，必然中的偶然，就必定有其规律。有人曾做过如下的比喻：抓机遇好比老鹰捕兔子，一不留神稍纵即逝。要捕捉到狡猾的兔子，老鹰必须做到稳、准、狠。机遇好像兔子，它是动态的，绝不是静止的，机遇的性格就是谁也不等待。老鹰在天上盘旋，只能说是“机”，老鹰捕捉到兔子那一刹那才是“遇”。

守株待兔不是机遇，纯属偶然。因为兔子触树，折颈而死的“机遇”太少、太偶然了。守株待兔，千年未必能够等一回。反过来说，真是千年等到一回折颈而死的兔子，待兔之人要付出一千年的机遇成本，其机遇成本也太高了。

机遇的另一个特点是它包含着较高的收益含量。你的门前有一个卖烧饼的，天天都这么卖着，你天天都能见到他，双方之间公平交易，这就不叫什么机遇。首先，机遇必须具有超出一般受益度的价值，同时又具有不可多得性，即老百姓常说：机不可失，时不再来。如上所说，“机” 是一条线.“遇’是一个点。我们通常说的机遇，主要是指“遇”这一部分。

刻舟求剑虽然是一个荒唐的笑话，但这个笑话对我们不无启发。刻舟求剑是对机

遇的曲解，是机遇观念的错位。“机” 的运行路线变了，何以得“遇”？在现实生活中，刻舟求剑的人实在不少，许多人都在机遇已经过去的时候刻舟求剑。刻舟求剑的错误在于时空的错位，按照时间和空间的运动方向，机遇不可能在他画的地方重新出现。

由于天上不会掉“馅饼”，任何机遇都要求人具有相应的技能和基础，所以，长期的不懈努力是把握机遇的条件，即人们常说的：机遇偏爱有准备的头脑。加富尔说：“时机可能是召集军队打仗的号角，但号角的鸣叫永远不能制造出士兵和胜利。”

机遇并不是不可捉摸、不可把握的，它自有其规律。机遇作为一种时空组织，首先具有时空组织的规律，再之，时空具有不可逆性，因而它是有代价的，即时间和空间的代价。时间的主要特点是不可逆性，因为时间是机遇的主要成本之一。

机遇的时空组织规律主要表现为它的方向性，即不可逆性。严格地说，机遇从来都是只出现一次，第二次出现的机遇不可能和第一次一样。由于机遇是由时间和空间组成的，选择机遇同样需要付出时空成本。我们平常说的“天时、地利、人和”就是成功机遇的三条运动线。

80 年代的一天，曾出现过一次百年不遇的日全食，它的时间是在上午。现代科学早就计算出了日全食的准确时间，并印在了日历上。应该说，观看日全食是一个公开的机遇。这个机遇可不可以赚钱呢？一个人为此大发其财。百年不遇的日全食是所有的人都想看到的，但真要去看日全食并不是太方便，因为肉眼直接观看日全食会很刺眼。在家中可以找上一个照片的底片，隔着底片就可以大胆地看；还有一个办法，就是在一个水盆中倒进一些墨水，从墨水的反光中观看日全食。但是，一般人都没有想到，在大街上行走的人该怎么把握这次机遇。此人就是想到了这一点，采取了一个很简单的办法，赚了不少钱。他提前加工了一大批深色的胶片，裁成小方块，在这一天上午，一下子在全市设了几十个销售点，一片深色胶片的加工费不过几分钱，但他每一片卖五角钱，立即被抢购一空。对于想观看日全食的人来说，花五角钱获得一次一百年不遇的机遇，绝对是值得的，而对于这位卖胶片的人来说，则可以获得高额利润。

他的这次机遇的一个最主要的因素就在于它的时空成本，因为他的机遇只有一次，虽然如此，他的成功概率还是很高。如果年年都有这么一次日食，也就称不上什么机遇了，谁都会如法炮制，大家只有公平竞争了。

随着时代发展，机遇也在进步。进入 Internet 时空，机遇仿佛拥有了全新的概念。在网络之上，“机”在无限的网络之上碰撞，机遇几乎要把人们忙坏了。

从前在美国标准石油公司里，有一位小职员叫阿基勃特。他在远行住旅馆的时候，总是在自己签名的下方，写上“每桶 4 美元的标准石油”字样，在书信及收据上也不例外，签了名，就一定写上那几个字。他因此被同事叫做“每桶 4 美元”，而他的真名倒没有人叫了。

公司董事长洛克菲勒知道这件事后说：“竟有职员如此努力宣扬公司的声誉，我要见见他。” 于是邀请阿基勃特共进晚餐。

后来，洛克菲勒卸任，阿基勃特成了第二任董事长。

这是一件谁都可以做到的事，可是只有阿基勃特一个人去做了，而且坚定不移，乐此不疲。嘲笑他的人中，肯定有不少才华、能力都在他之上，可是最后，只有他成了董事长。

一个人的成功，有时纯属偶然。可是，谁又敢说，那不是一种必然？

第 2 节　机遇在生命只出现一次

机遇在生命中的出现，也许就只有一次，其珍贵的力量可以想像。当你主动出击抓住

这一次生命中难能可贵的机遇，你就会一举成名。

1988 年的欧洲杯足球赛上，荷兰队的范·巴斯滕便是一举成名的幸运儿。

当时巴斯滕所在的荷兰队人才济济，主教练本不想让范·巴斯滕打上主力前锋的，小组赛前两场即使战绩不佳，主教练依然不启用巴斯滕，愤愤不平的巴斯滕甚至准备提前一个人回国了。

不料，在第三场对英格兰的小组生死战前一天，一名主力前锋跟键受伤，迫于无奈的主教练派上了巴斯滕。结果在这场比赛中，巴斯滕抓住上场的机遇独中三元，奠定了主力前锋的位置。随后又在对德国队的比赛中攻入一球，对苏联队的决赛中更是打进了一个被称为“世纪入球” 的零摄氏度角抽射，在帮荷兰队成为欧洲冠军的同时，也夺得了最佳射手的金靴奖。

从此，巴斯滕一举成名天下闻，被 AC 米兰买入，开始了“荷兰三剑客” 时代。他本人也两次荣获“世界足球” 先生，三次荣获欧洲“足球先生”的称号。

巴斯滕的辉煌成就归根到底就在于他抓住了一次上场的机遇证明了自己，也向全世界展示了自己，一次机遇就足以改变人生。

人生机遇是值得人类永远思考和探索的一个主题。古人云：“天予不取，反受其咎；时至不迎，反遭其祸”。这话确实不无道理。

人生的得失常常就在于机遇的得失，有了一个机遇，抓住它、利用它，你的命运就会因此而发生改变，相反，忽略它、远离它，那么就可能一生都陷在平庸之中。要知道，在人生的体验中，并不是所有骁勇善战的将帅都能稳操胜券，百战不殆；并不是所有技高一筹的运动员都能夺魁挂冠，获取金牌；也不是所有痴情迷恋的男女都能拥有爱情，永浴爱河；更不是所有忠实生活的人都能幸运如意，一帆风顺。原因何在？要知道机遇是一种不可排斥的因素，很多时候就是因为我们不知道利用机遇，不知道机遇能改变我们的一生，不知道机遇会让我们一举成名。

有这样一个笑话。

从前有个基督教徒，他相信上帝无时不在，无处不在。因此，他每天都十分虔诚地向上帝膜拜。

一次，当地暴降大雨，很多地方都被淹没，积水始终不退，于是人们都纷纷逃命去了。

但是，这位基督徒认为我是这么虔诚地信奉上帝，上帝应该会来救我的。因此，他没有和众人一起逃生。

他站在屋顶上这样想着。所以，当救难队乘着救生艇来救他时，他拒绝了，因为他坚信上帝会来救他。

后来又来了一艘救生艇，他还是坚信上帝会来救他，所以他仍然毫不犹豫地拒绝了。

最后来了一架直升机，丢下一条绳索，他仍然想上帝一定会来救他的，所以他又拒绝了。

结果，他淹死了。

他的灵魂到了天堂，正巧碰到上帝，于是他质问上帝：“我对你那么虔诚，你为什么不来救我？”

上帝回答说：“我派去救生艇、直升机去救你，是你自己不愿被救，才被淹死的，这能怪谁呢？”

是啊，自己没有把握住从身边溜走的每个机遇，被淹死的结果，又能怪到谁呢？这则笑话告诉了我们这样一个道理，机遇无处不在，它有时候改变的不仅仅是我们的命运，而且还可能关系到我们的生命。

可惜的是，并不是所有的人都明白这个道理，并不是所有的人都相信机遇能改变自己的一生，能够让自己一夜成名。于是他们在机遇来临的时候，不仅无法认识哪个是机遇，更无法谈到利用机遇来改变自己命运了。

第 3 节　怎样成功的抓住爱情机遇

爱情是人类最美妙的情感，它极其丰富，极其复杂。

积极的爱情，可以使人充满创造力和富于牺牲的精神，去战胜命运带来的灾难，取得事业上的成功；消极的爱情，则可以使人精力衰退，情绪低沉，甚至对生活失去信心，造成人间的悲剧。

寻找爱情的男女，就是茫茫人海中寻找自己的另一半。可是另一半究竟在哪里，却怎么能说得明白。一个“缘”字，道尽千古姻缘之故事。

大千世界，芸芸众生，等待邂逅便可迎来一幅美景。

有一位姓张的少女，从河南家乡出发，坐火车去广东探望哥哥。车到武汉时，上来一位要回广东探亲的年轻军人。说也巧，姓张的少女旁边正好空了一个座位，年青军人就坐在她的身旁。

一路上两人交谈的十分投机。这时，与他们坐在一起的一位老大娘突然生病。这两位年轻人便替她找药倒开水。下车之后，他们放心不下，又一起把老大娘护送回家。只因这一段奇遇，两人便产生了互相爱慕之心各自谈了自己的身世，并定下终身。不久，这位军人复员回家，便找到姓张的少女，结下百年之好。

人生在路上又有几次邂逅呢？如果他们不抓住机遇，可能就会失去对方，那可是太令人遗憾了。

还有一些更为美丽和浪漫的误会也能成为机遇。

一位 25 岁的青年，正在街上走。看见了一位穿牛仔服骑单车的女孩飘过来。长得标致，他心一动，眼一亮，扬起手喊了一声：嗨！

女孩跳下车，笑了：你在这儿干吗？

他们都认错人了——其实这也是一件千年不遇的巧事儿，因此，他们尽管都意识到了这一点后，也都不愿意捅破它。他们索性执著地互相把对方当作初中的同学，一起走，一起聊，一路错下去。

后来，他们进了一家餐馆，慢吞吞地吃了一顿饭，还喝了点酒。

在这段时间里，他们彼此吐露了许多年来的思念，并且把四只大小几乎相同的手握到一处。只是他们都把双方叫成别人的名字。直到恋恋不舍分手前，才弄明白。而分手之前的谈话也异常地精彩，没有什么感天动地的话，平平常常，却远胜于海枯石烂和地老天荒。

错了有什么？说不准他们的相识比中学时代还早，要追溯前生前世呢！

可今生今世，他们却是已经相识，后来又相恋，相爱了。

如此美丽的缘分，难道能够错过吗？若是错过，只能是太过愚钝了。

1974 年 8 月的一天，71 岁高龄的梁实秋写完悼念故妻程秀淑的《槐国梦忆》一书，在台北处理完出版事务，准备离开台湾。

在一家书店里，他偶然结识了前往书店购买梁先生主编的《英汉大词典》的韩菁清女士。他们虽然萍水相逢，却一起步入台北的统一饭店。从一见如故到一见钟情，双双跌入爱河之中。一个多月后，他们之间情书频频，使本已决心离开台湾的梁实秋重新考虑留台。次年 5 月，梁实秋与韩菁清在台北举行了婚礼。

梁实秋是文学家，其文章清新如水，又是著名学者，情怀如诗，有偶遇便可浪漫

成一段爱情。

美国第一夫人杰奎琳与肯尼迪的相识也是一次偶然。

杰奎琳大学毕业后，在华盛顿当上一名能摄影的调查记者。她每天在路上随便选择五六个人，向他们分别提一个内容不同的问题，然后洗印出照片，编写专栏。她的幽默逗乐了整个华盛顿。

有一天，社长派她去采访年轻的议员约翰·肯尼迪。谁知就这么一次机遇，让漂亮的女记者与杰出议员之间产生了伟大的爱情。他们结婚了。

后来，肯尼迪当选为关国总统，她成了光彩夺目的第一夫人，夫妻双双开始“征服”美国。

其实，所谓机缘巧合，就是寻找另一半。寻找一个好的配偶，也是寻找一个好机遇。

伊丽莎白·巴蕾特早有诗名，15 岁那年因骑马摔断椎骨，从此卧床不起。青年诗人白朗宁十分钦佩女诗人的才华，便给她写了一封热情洋溢的信，两位诗人的友谊就这样开始了。

4 年后，巴蕾特已经 39 岁，白朗宁表白了对女诗人热烈而坚定的爱情，受到巴蕾特的断然拒绝。但是白朗宁具有崇高的情感，他没有退缩。两人的通信更勤快了。

在爱情力量的鼓舞下，巴蕾特的病竟然一天天好起来。第二年春天，女诗人居然离开卧了 20 多年的病榻。他们终于结婚了。

巴蕾特啜饮着白朗宁醉人的爱情美酒，写了一部献给白朗宁的《十四行诗集》，再次获得了事业上的成功。

正是上天给了巴蕾特这个复苏的机遇，让她寻找到了一个好配偶。这一段坚贞的爱情使她成功了。

有人形容追女孩要胆大、心细、脸皮厚，看似无赖，其实真正道出追求爱情的真谛。

胆大，碰到心仪的女孩，千万不要畏首畏尾，不可像柳下惠一样，目不斜视。爱情乃是人类至高无上的情感，追求爱情无可厚非。何必表现如此偷偷摸摸一般呢？正是因为胆大才可以找到自己真心的爱人。

林语堂是著名文学家，他与妻子大胆结合，终成鸳鸯眷侣。

林语堂的妻子廖翠凤和林语堂的大姐是流德女校的同学，语堂与翠凤的二哥又是圣约翰大学的同窗。林家大姐对翠凤小姐赞不绝口，说她是位难得的大家闺秀。廖二哥又把语堂捧上了天：“他是圣约翰出类拔萃的特优生，文武双全。”

说者有心，听者有意。一次，林语堂应邀前往廖府时，翠凤便偷偷观察了这位一表人才的高材生。

尽管当时林语堂还是个男学生，但廖翠凤还是果断地做出了选择。1915 年他们订了婚，1919 年 7 月喜结良缘。当时他们还做出了烧掉婚书的惊人之举。以后夫妻俩虽然到处漂泊但相依为命，同舟共济。

林语堂与廖翠凤的大胆相爱，是抓住机遇不动摇，毕竟他们都作出了正确的选择。

另一个大胆的人物是著名的情感心理学家弗洛伊德。

弗洛伊德面对爱情，曾经愤然道：“艺术家们拥有一把开启女人心房的万能钥匙，而我们这些搞科学的人，无助地面对那把设计出奇的锁，只好先折磨自己，以发现一把适当的钥匙。”

和弗洛伊德对待科学的态度一样，在恋爱和婚姻问题上，他是严肃而认真的。当然，还不是说他是无情的。他的爱情比任何艺术家更加浪漫、更加炽烈。

绰号“书蛀虫” 的弗洛伊德，平常连妹妹的女伴一眼都不看，每天回家就钻进书

房了。然而却在一个晚上，他回到家里，突然看见一位身材苗条、举止文雅的姑娘和家人聊天。他一见钟情，一反常态，居然也加入他们谈话的行列。这位姑娘就是玛莎·伯奈斯，出身显赫的犹太世家。

在 4 年零 3 个月的漫长恋爱期间，他们整整分离了 3 年。弗洛伊德表现出了与他冷静的外表不相吻合的疯狂固执和深厚的浪漫色彩。

他们几乎每天都相互写信，甚至一天写上两三封信，每封信短至 4 页，长至 22 页。弗洛伊德总共给玛莎写了 900 封情书，他把玛莎比喻成“一位嘴唇能降下玫瑰和珍珠的公主”。

正是弗洛伊德的大胆追求和所表现出来的热情征服了玛莎，他们终于结为伉俪。

心细是男人所缺乏的，所以一个细心的男人很容易赢得女人的芳心，而且容易察觉女人的关爱。

有一位女孩是大学生，美丽，有才华，而男孩却不过只是一个中专生。女孩曾经被许多男孩如公主一样捧着，从没有尝过失败的滋味。

她选了一个高大英俊的男孩恋爱了，爱情有时便如同一杯酒，喝的时候香醇可口，喝完却口干舌燥。第一次爱情便是这样打击了女孩，她被那个男孩欺骗了。

女孩一下子仿佛从天堂到了地狱，她突然发现这个世界距离她很远很远，她快要失去整个世界，甚至她自己。可惜，一朵鲜花就要枯萎了。

爱情和她开了一个小小的玩笑。当她沮丧得不得了的时候，男孩的出现，给了她希望。

男孩其实一直都在，他太普通，没有太多的光环，只是她周围众星捧月中一颗并不耀眼的小星星。就在月亮失去光泽，群星都已渐渐隐去的时候，男孩却如此鲜明地站在月亮边上。

男孩一直在默默关心着女孩。像一个好朋友，陪她聊天，帮她买些水果；天冷了，关心她的衣服够不够厚；生病了，着急地跑上跑下。每一件小事他都早想到了，终于，她注意到了男孩。

从此，女孩的生命中又有了欢歌笑语，失去的世界又回来了，而且变得更加美丽。

心细是一种美德，也是机遇。心细能让你发现别人不曾发现的机遇，而在机遇来临时，心细又让机遇表现出与众不同的精彩。

敢于表露是真正抓住爱情机遇的要素，矜持只会错失良机。

第 4 节　轻松乐观就有成功机遇

乐观的品质可谓是人类最为宝贵的东西，如果失去了乐观，我们无法想像这个世界会变成什么样子。你怎么看待这个世界，这个世界就怎么回报你，如果你以乐观的心态去看待一切，你就会体验到越来越多的幸福；而如果你以悲观的心态去对待你周围的一切人和事，迎接你的只会是失望、失望、再失望。

一个被认为是成功者、胜利者的人就不会出现如此情况，尽管遭遇到再大的失败、挫折，也不会轻易被击垮，而是马上就能重新爬起，再保持乐观的态度继续前进。

日本著名的王者之师丰臣秀吉有如下的传说：

他少年时在一家油行做事，辛勤工作的态度博得主人的好感，因此对他特别地照顾。某日深夜油行突然遭到盗匪攻击，油行被烧毁，店主也被杀害了。对于主人的不幸遭遇他当然感到悲愤，于是就独坐在被烧毁的房门前默默地追悼，附近的人看到他的样子也非常地同情，所以就邀他到别家工作，他却挥手拒绝说：“这样也许对我比较好，从此以后我就

可从军入伍做一名武士了。”说完就跑开了。几天之后，他出现在织田信长的队伍中，几年之后，他成为织田军中最著名、最骁勇善战的武将，而再过了十几年，他取代了织田的地位，最终统一了整个日本。

日本许多学者在研究秀吉的成功时，认为他所拥有的乐观的品质无疑是他成功的法宝。

这里还有另外一个例子：

本能寺之变发生后，秀吉立即发动有名的“中国大反扑”，两天时间就占据了居住的姬路城。在稍事休息后，秀吉马上商讨对光秀的讨伐作战计划，发出“明早出阵”的命令。这时随军在营的祈祷僧对他说：“明天的出阵最好避免。” 因为照卦上看，“城主一去不返”，那不代表着凶兆吗？这时在一旁的将领们都默不作声，心想秀吉心里也一定有所打算。只见秀吉突然神情愉快地大声说道：“所谓‘一去不返’确实是对的，因为我根本就没有打算重回此城。只要讨伐光秀之后，我就准备另外再择地筑城作为根据地。所以此卦真正是上上大吉。”这么乐观开朗的想法是他变成一位超级大赢家的最大本钱。

一个人如果拥有乐观的品质，他就会发现甚至创造出机遇，相反，一个人如果悲观消极，机遇永远也不会降临到他的头上。千万不要怀疑这一点，有一个非常经典的例子足以证明乐观者和悲观者在面对同一问题时采取了不同的心态，也便产生了不同的结局：

有两位推销员到阿拉伯国家去推销拖鞋，第一个推销员到了这个国家一看，所有的人都不穿鞋子，于是他这么想，这里的人们都不穿鞋，我根本推销不出去，于是失望地回来了。第二个推销员同样到了这个国家，同样看到了不穿鞋子的一群国民，然而，他是这么想的：这个国家的人们都不穿鞋子，不就正好是自己大力推销的最好时机吗？于是他马上在这个国家进行了大范围的宣传攻势，短短几个月之后，这个国家几乎所有的人都穿上了由他推销出的鞋子。他因为业绩出众，在几个月之后，被委任为这个国家的总代理。

第一个推销员抱的就是消极的态度，所以机遇也不会被他发现，他的结果当然只有失败；而第二个推销员却抱着积极乐观的态度，所以他在常人认为不可能的情况下，还是发现了其中蕴藏的大机遇，从而抓住了这个机遇，改写了自己的人生。

假设一个场景：你在原先的部门工作，有一天，领导突然找你谈话，要把你调到其他部门工作。面对这样一个问题，你抱何种心态，就会有不同的行为，也便会有不同的结果。

如果这时候你想的是：领导为什么不让我继续在原来的部门工作了，调我走是不是因为我有什么问题，对新的部门我根本不了解，那里肯定不是什么好地方……，一连串悲观的念头涌上心头，你对于自己的前途也失去了信心，于是你可能会想方设法要留在原来的部门。即使你最终没有如愿，到了新的单位以后，你便会变得懒惰，不愿工作，极易得罪别人……于是，你的前途也就会越来越不顺。

相反，当你面对这种情况时，显得豁达一点，再想一想自己换一个新的部门未尝不是一件好事，或许到了新的部门以后，自己的发展空间会更大，说不定还是领导看重自己才会做出这样的决定呢。于是，你信心百倍地走上新的工作岗位，在那里，你便会变得积极而勤奋，于是，机遇便也接踵而至。

所以，人有的时候是走运还是背运，往往是自己造成的。

第 5 节　勤奋自然出机遇

有一句谚语说：“有恒为成功之本”。这句话一语点破了勤奋出机遇的道理。机遇的出现是同个人的打拼紧密联系在一起的。

每个人心里都清楚，机遇并不是一朵开在花园里的鲜花，你伸手就能将它采摘，它是一朵开在冰天雪地、悬崖峭壁上的雪莲，只有那些不畏艰险，勇于攀登高峰的人才能闻到它的芳香，才能将它拥有。

拿著名漫画家方成来说，每个人都知道他以漫画为业，但很少有人知道他曾经是一位从事化学研究的工作人员。方成在漫画上取得如此高的成就，完全是凭借个人的奋斗精神。多年以来，方成一直在报社当编辑，专门为文章配漫画，常常是夜里定下题目，然后仔细构思，反复揣摩，第二天就要交稿见报。然而并不是每次工作都能顺利完成，有时画稿交上去以后，回家后又想出新的主意，于是又重新画一幅；有时费尽心思也想不出好的点子，他就把头放在水龙头下冲一冲，继续思索，直到画出一幅自己满意的漫画为止。

几十年如一日，方成凭借自己的勤奋努力，抓住了一个几乎不存在的机遇——作为一个漫画家享誉中外。由此可见，如果方成缺乏一种奋斗精神，那么他不可能碰到这种来之不易的机遇；如果对一开始的退稿感到心灰意冷，那么他不可能最终成为知名的漫画家。

方成的成功，向我们说明了任何机遇都不是偶然的，而是“得之在俄顷，积之在平日”。只有平时的刻苦勤奋，只有敢于在荆棘丛生、充满危险的无路之处走出一条平坦的大道，才能创造出原本不属于自己的机遇。“天赐良机”，只是对那些平日潜心奋斗者的回报。

勤奋是实现机遇的动力，它体现出了一个人对待工作的态度。每个人都有自己的本职工作，但这并不是说每个人都能获得成功的机遇。本职工作是一个外因，它只是为机遇提供了可能的场所，而是否能够创造机遇，抓住机遇，关键还是要看每个人的内因，即是否勤奋好学。

著名的音乐家莫扎特之所以在音乐上取得非凡的成就，除其个人的天赋以外，更重要的是他每天都进行十六七个小时刻苦训练的结果。梅兰芳创造的舞台艺术形象经久不衰，成为人们耳熟能详的戏剧代表人物，但你是否知道他曾经被认为笨得无法学戏呢？正如著名科学家富兰克林所说：“勤勉是好运之母，上帝把一切事物都赐予勤勉”。

这充分说明了一个道理：机遇的出现并不是偶然的，要想在工作中出人头地，创造机遇，达到自己事业的高峰，就都离不开个人的勤奋努力，否则，一切都是空谈。

有些人对自己工作的效果不满意时，往往不是从自身找原因，而主观地将一切都归咎为自己的工作岗位没有机遇，或是没有识人才的伯乐。于是整日满腹牢骚，哀叹自己空有大好身手，却无法施展开来。这当然是一种错误的想法。机遇首先应该是热爱的化身，只有了解到本职工作的内涵意义时，才能让满腔的热情化为勤奋工作的动力。关键一点就是要转变自己的观念，要认识到其实工作本身并无好坏之分，付出总会有回报。在平凡的工作岗位上勤奋努力，照样可以创造出机遇。

机遇就如同一粒粒种子，在黑暗的泥土中汲取营养和能量，慢慢地积蓄力量，一旦听到春风的呼唤，它们就会破土而出，茁壮成长。而这个“春风”就是“勤奋”。

谈到勤奋出机遇，有一点还必须要认识到，那就是勤奋应该是终生的。如果只想凭借一时勤奋就能换来机遇女神的青睐，这无异于痴心妄想。因为要深入全面地揭示工作中发展规律并把握这个规律，使之创造出成功的机遇，往往要历尽无数次的失败与考验，没有恒心和毅力是无法坚持下来的，正所谓“罗马不是一日建成的”。

所以说，如果你一直在勤奋地工作，但却始终没有任何机遇，请你千万不要因此而灰心失望，更不要因此就放弃对工作的执著，就这样坚持下去，你就会发现“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”，机遇就在前面不远的地方等你。

机遇，是对顽强拼搏者的奖赏，它只会降临那些勤奋的、有准备的人们。所以，与其羡慕别人的“好运气”，与其哀叹自己的“不走运”，还不如先来想一想自身的问题：

我是否在工作时做到了全力以赴？

我是否每一天都勤奋地工作？

我是否始终坚持不懈地努力着？

如果你对以上的问题都能迅速地作出肯定的回答，那么，请相信，机遇不久就会出来叩响你的大门。

第 6 节　机遇要用“眉头一皱”去创造

抓住机遇需要悟性吗？需要眉头一皱，计上心来吗？

当然需要。悟点就是机遇，抓住悟点就等于抓住了机遇。悟性就是财富，机遇也是刺激悟性生成的。

当人们由于某种机遇，受到外界事物刺激，或长期思考某一问题，形成大脑皮层中某些特别激烈的兴奋点后，这些潜沉的信息、意识、联想、悟点等等，就会组合自动跳跃起来，直接跃入自觉的思考，像闪电一样突然照亮人们的思路，于是出现了“顿悟之时”、“神来之笔”、“豁然开朗”等现象，许多人常常为此突然取得的成果狂欢不已。

美国佛罗里达州有一住生活潦倒的穷画家，名字叫李浦曼。因为他太穷，只有一些简陋的画具，仅有的一支铅笔也是削得短短的。

有一天，他一心一意在绘画时，找不到橡皮，费了很大的气力好不容易找到它，把画面擦好之后，又找不到铅笔了，为此大为生气。之后，他将橡皮用丝线接在铅笔的头部，但只使用一会儿橡皮又掉落下来。他下定决心要弄好它，这样弄来弄去几天后，终于想出来好的方法了。于是他剪下一小块薄铁皮，把橡皮和铅笔包绕起来。果然，下一点工夫做起来的这个玩意儿，相当管用。“说不定哪一天这个东西会替我赚进一笔横财。”他对自己说。

他一想到确有必要申请专利，就向亲戚借钱办理申请手续。这项专利日后卖给 RABA 铅笔公司得到 55 万美元。当时的 55 万美元是一笔天文数字，一下子李浦曼的生活就得到了改善。

在一些人看来，机遇是神秘的。其实机遇与人的感悟有着很大的关系，机遇是客观存在，关键在于能不能抓住它，全取决于人的悟性和灵敏程度。感悟就在于为人们抓住机遇提供悟性、灵敏的思维方式。我们探讨机遇与悟性的关系时，就是要解决二者之间的社会关系以及相互关系。

我们知道，感悟的激发与偶然机遇的捕捉有密切的关系。偶然机遇发生的概率越高，激发的机遇就越多，两者是成正比例的。因此，如何提高机遇的发生概率，就成为能动地利用感悟激发规律的又一个重要方面。

在创造活动中，不少机遇是由于创造者干预活动的盲目性造成的。

如美国病毒学家科克斯博士花了很多时间和精力去改进在组织培养中生长立克次体微生物的方法，他曾试图加进各种体液、维生素和激素，但都没有收效。有一天，在作试验准备时，用作组织培养的鸡胚胎组织不够了，为了凑足数量，他使用了在以前同别人一样扔掉的蛋黄囊。以后在检查这些培养物时，他又惊又喜地发现，在偶然放进了蛋黄囊的那些试管中，产生了大量的有机体。几天以后，他晚上躺在床上时突然想到，应把立克次体微生物直接接种到含胚胎卵的蛋黄囊中。他早上 4 点起床直奔实验室，第一次将立克次体微生物注射到蛋黄囊中，就这样发现了大量生长立克次体微生物的简便方法。粗心，荀子说它是“愚者之言”，现在看来，虽有愚的一面，却也常常因其愚而可笑，成为精明人发明创造的灵感。

法国卢米埃尔兄弟和他们的助手在巴黎卡普辛路大咖啡馆公映短片《拆墙》时，由于放映员粗心大意，将放过的片子没有倒片，再放时片中的人和物变成了反方向运动，本来是一段危墙推倒在他的画面，现在竟成了倾倒的墙从灰尘里重新竖了起来。

这个意外的情景，别有一番情趣，引起观众发出阵阵笑声。当时的放映员普洛米

贝意识到这是电影的一种新的表现手法。于是不久，他在摄制《迪安娜在米兰的沐浴》一片时，首次采用倒摄的特技摄影。观众看到的是跳水女郎从水中冒出来，腾空而起，最后站到了跳板上……观众席上爆发出一片热烈的掌声。此后，倒摄就成为一种特技摄影。武打演员从平地跃起，居然跳上六七米高的房顶，都是用的倒摄特技，溯本求源，则是那位粗心的放映员错将影片倒放带来的奇迹。

只有有心人才会从最不被人注意的笑声中抓取瞬间的成功念头。做个有心人多么重要呀！

第 7 节　捕捉机遇要稳、准、狠

做一个捕捉机遇者也许比捕蛇者要难得多。因为机遇是无声无形无色无味的一种东西，它惟一的表现形式也许就是带来的喜悦和沉甸甸的收获。

捕捉机遇要“稳、准、狠”，意思是说，面对机遇，要看得稳，经过自己缜密的分析判断其可行性与可能性；准是指捕捉机遇要牢，落实要到位；狠是指机遇得来不易，有可能是几年甚至一生才会有一次，所以你必须加倍珍惜，充分利用，要榨干机遇上每一点剩余价值，使其彻底为我所用。

这一切都是为了全力以赴，合理配置，借机遇之力创最大效益，谋求最大成功。

哲学家培根曾感慨地说：“机遇先把前额的头发给你捉，而你捉不住之后，就把秃头给你捉了；或者至少它先把瓶子的把儿给你拿，如果你不拿，它就要把瓶子滚圆的身子给你，而那是很难握住的。在开端时善用时机，再没有比这种智慧更大的了。”

机遇，速可得，坐可失。我们要想得到它，就不但要努力学习揭示客观必然规律性的科学知识，着重认识事物发展的必然规律，而且要有一种锲而不舍、雷厉风行、只争朝夕的精神，决不能四平八稳“一慢二看三通过”，坐失机遇。

怎样才能捕捉机遇呢？

还是培根说得好：“最好把一切大事的起始交给百神阿加斯，而把终结交给百手神布瑞阿瑞欧斯！”

让百眼巨人阿加斯担任注视机遇开始的职务，以便敏锐地识别机遇，积极地寻找机遇；让百手巨人布瑞阿瑞欧斯用 100 只手去抓住机遇，以便能准确地捕捉机遇，迅速地得到机遇。当然，抓住机遇，比认出机遇更重要。

在伦琴发现 X 射线以前，英国科学家克鲁克斯，德国科学家雷纳特以及其他一些德国和美国的物理学家，都曾看到存放在阳极射线管附近的照相底板被感光了，但他们都没有像伦琴那样认真地抓住不放，从而失去了发现 X 射线的机遇。正如在伦琴连续发表三篇论文阐述他的发现后，有人企图贬低伦琴的发现时，哈佛大学的哲学家阅斯特贝尔格说的那样：“假定机遇促成了发现，可是在伽伐尼偶然看到挂在铁门上一只蛙腿的弯缩以前，世界上不知道有多少次伽伐尼效应。世界上经常充满这种机遇，可惜伽伐尼和伦琴太少。” 这就是说，伽伐尼和伦琴的功绩不在于他们看到什么现象，而在于他们对这种现象抓住不放，因而抓住了机遇，登上了成功的台阶。

时机问题，既是机遇问题，又是速度问题。捕捉时机要快，特别是在当今社会，因其社会化大生产所具有的整体性、复杂性、竞争性和多变性等特点，更要求有志于成功者要有机遇观念、速度观念。“只有一个地球”，同一个科学研究，你起步晚了，人家就抢先成功了；同一个发明，你生产慢了，人家就抢在前面大量生产了；同一个市场，你不占领，别人就独霸了。竞争是空前激烈的，据说在日本的那些知名企业里，每五秒至一分钟就可获得世界各地市场行情的变动情况，而企业家面对每时每刻都在变化的市场，错过一分一秒就可

能失败。

时机在时间的演进中产生，又在时间的变化中消失。抓住了时间便是捕捉住了机遇，捕捉时机贵在迅速。

第 8 节　不要被逆境吓退，那是机遇在逗你

人生不可能一帆风顺，机遇也不总是顺风而来，蕴藏在逆境中的机遇永远都是非常巨大的，是足以改变人的一生的，所以，任何时候，对于逆境都应该抱着一种乐观和欢迎的心态。

人生的际遇有两种，一种是顺境，一种是逆境，在顺境中顺流而下，抓牢机遇，或许每个人都能够做到。但面对逆境，许多人却纷纷败在阵下，在逆流中舟沉人亡。

事实上，任何逆境里边都孕育着机遇，而且这种机遇的潜能和力量都是十分巨大的，那些善于抓住机遇的老手，十分乐于在逆境中生存，因为他们知道，逆境将把他们推向又一个更高的起点。

艾柯卡，美国汽车业无与伦比的经营巨子。曾任职世界汽车行业的领头羊——福特公司。由于其卓越的经营才能，使得自己的地位节节高升，直至坐到了福特公司的总裁。

然而，就在他的事业如日中天的时候，福特公司的老板——福特二世却出人意料地解除了艾柯卡的职务，原因很　简单，因为艾柯卡在福特公司的声望和地位已经超越了福特二世，所以他担心自己的公司有一天改姓为“艾柯卡”。

此时的艾柯卡可谓是步入了人生的低谷；他坐在不足 10 平方米的小办公室里思绪良久，终于毅然而果断地下了决心，离开福特公司。

在离开福特公司之后，有很多家世界著名企业的头目都曾拜访过艾柯卡，希望他能重新出山，但被艾柯卡婉言谢绝了。因为他心中有了一个目标，那就是“从那里跌倒的，就要从那里爬起来！”

他最终选择了美国第三大汽车公司——克莱斯勒公司，这不仅因为克莱斯勒公司的老板曾经“三顾茅庐”，更重要的原因是此时的克莱斯勒已是千疮百孔，濒临倒闭。他要向福特二世和所有人证明：我艾柯卡的确是一代经营奇才！

接管克莱斯勒公司后，艾柯卡进行了大刀阔斧的改革，辞退了　32 个副总裁，关闭了　16 个工厂，裁员和解雇了人员上千，从而节省了公司最大的一笔开支。整顿后的企业规模虽然小了，但却更精干了。另一方面，艾柯卡仍然是用自己那双与生俱来的慧眼，充分洞察人们的消费心理，把有限的资金都花在刀刃上，根据市场需要，以最快的速度推出新型车，从而逐渐与福特、通用三分天下，创造了一个与“哥伦布发现新大陆”同样震惊美国的神话。

1983 年，在美国的民意测验中，艾柯卡被推选为“左右美国工业部门的第一号人物。”

1984 年，由《华尔街日报》委托盖洛普进行的“最令人尊敬的经理” 的调查中，艾柯卡居于首位。

同年，克莱斯勒公司营利 24 亿美元，美国经济界普遍将该公司的经营好转看成是美国经济复苏的标志。

有人曾经在这一时候呼吁艾柯卡竞选美国总统。如果说在福特公司的艾柯卡是福特的“国王”，那么在克莱斯勒的艾柯克无疑就是美国汽车业的“国王”。

艾柯卡之所以能创造这么一个神话，完全是受惠于当年福特解职的逆境。正是因为这一逆境，才使艾柯卡的事业步入第二个春天。从艾柯卡的经验中，证明了一点：逆境也

是一种机遇。

法国著名作家罗曼·罗兰也是因为逆境而改写了自己的一生。

1892 年，罗曼·罗兰与巴黎上流社会的资产阶级小姐克洛蒂尔特·勃来亚结婚，由于社会地位不同，思想基础不一样，到 1901 年初，两人终于离异，结束了同床异梦的痛苦生活。

告别了上流社会之后，罗曼·罗兰在经历了一段刻骨铭心的痛苦经历后，终于沉下心来开始了他梦寐以求的文艺创作。他一个人住在简陋的公寓里，埋头写作，历经 3 年，发表了《约翰·克里斯朵夫》的第一卷，又过了 9 年，终于完成了这部宏伟巨著。试想，如果没有这段痛苦破碎的婚姻，罗曼·罗兰怎能有日后辉煌的成就呢？

为什么逆境也能够产生机遇呢？因为顺境和逆境在一定的条件下是可以转化的。环境本身是无情的，但也是公正的，它对所有的人都一视同仁。环境虽然不以人的意志为转移，但是人对于环境却有主观能动性。每个人都可以努力去改变环境，到一定时候，逆境也可能转化为顺境，也就是说人在逆境的情况下，也可能获得成功的机遇。

事实上，在机遇出现的全过程中，顺境和逆境往往是交错出现的。今天碰到的顺境，明天有可能就成逆境，所以，要想抓住机遇，必须能够在顺境中扬帆鼓浪，能够在逆境中避短就长。

人在逆境，生不逢时，意志坚强者发愤努力，不时改变着环境，机遇不断出现；意志薄弱者却只能抱怨环境，无为而终。逆和顺是矛盾的两个方面，逆境可以使机遇夭折，也可以使机遇出现；顺境理应为机遇出现提供良好条件，但搞得不好，同样也可以使机遇夭折。

每个有志成为抓住机遇的人们，不应为生不逢时而让成功的机遇走而远之，也不应为命运的磨难而让成功的机遇埋没掉，在我们面前出现的逆境只是在人生道路上所必然遭到的困境，它是完全可以摆脱和克服的。

激光技术攻关能手，青年工人王江民原来只是一个初中毕业生，论技术，他没有经过名师的传授；论环境，他所在的是厂房狭小、设备简陋的集体企业，再加上本身残疾，他可谓是非常“不幸” 了。然而，善于发掘环境，善于创造机遇。他不仅看到了环境不利的一面，也看到在这里可以大有作为的一面，坚信通过自学可以摆脱知识贫穷的困境。

正是在这种逆境下，他通过刻苦自学，奋发钻研，从 1977 年以来先后研制成功了激光水准仪等一系列激光仪器，使自己终于成为这一领域的带头人。

一个有志之人不应因逆境而丧失志向，而应该认识逆境、研究逆境、突破逆境，一步步改善自己的条件，认清发展自己的途径，那么成功的机遇是可以实现的。

人们在生活面前有种种美好的向往，总是希望前面有着广阔的天地。然而，人生的道路不可能像长安街那样平坦笔直；成就功名不会像月下漫步那样轻松取得。在每个人的成才机遇过程中不可避免地会遇到来自先天、来自自然、来自社会的各种挫折，诸如家境贫寒、身躯残疾、环境艰苦、蒙受冤屈、横遭压制等等，由此看来，一时处于某种逆境当中也是不足为怪的。

明代地理学家徐霞客，为了求得真知，常常合生忘死，即使在断粮被困，落入深潭差点淹死的绝境中，仍百折不挠，终于完成了 80 万字的巨著——《徐霞客游记》。

蒋筑英的父亲错判入狱，使其长期背着沉重的包袱，成为他搞科研、向前进的道路上难以逾越的鸿沟，但他从未动摇，一直没有停止过自己的脚步，终于“一朝成名天下知”。

真正有志的人，总能在逆境中发挥自己的才能，锤炼自己的意志品质，在逆境中抓牢机遇，从而改写自己的命运。

人生中的逆境，不过是漫长人生中的几道曲折、几个漩涡，要善于在逆境中逆流而上，开创新的天地。

在一个人的成才道路上，不可能走得都是广阔平坦的路，既有顺境，又有逆境。一帆风顺的成功者在历史上是很少的，更多的成功者反倒是在逆境中探索前进的。

高尔基曾在老板的皮鞭下，在敌人的明枪暗箭中，饥饿和残废的威胁下坚持读书、写作，终于成为世界文豪。

富兰克林在贫困中奋发自学、刻苦钻研，进取不息，成为近代电学史上的奠基人。

可见，成功人士们或是煎熬于生活苦海，或是挣扎于传统偏见，或是奋发于先天落后，或是发奋于失败之中，他们最终得以成功的秘诀在于朝着预定的目标，砥砺于各种难以想像的逆境之中，奋战逆境，知难而上，终于成为淬火之钢、经霜之梅。反之，这些人，如果无法在逆境中生存，又怎么获取成功的机遇呢？

董必武先生写过一首诗：

生活从来是斗争，认真体验便分明。

庸夫总欲平平过，实境偏偏曲曲程。

身处逆境中的人，应以此互勉，只要你有一颗执著之心，逆境在你的眼里，也会成为一种机遇。

J　直击失败迎娶成功

只有在把挫折当作失败来接受时，挫折才会成为破坏性的力量；如果把它当作提出忠告的老师，它就会成为幸事。

第 1 节　笑对失败

你是否曾注意过，你越重视你的错误，你就越容易犯错误；你越重视你的问题，就会有越多问题产生？因为你的行为在服从你的注意力。当你的头脑中充满了混乱、矛盾、错误、问题时，你的注意力就会汇集于消极方面，给你重犯错误制造一个思维背景。

而且每一个问题或错误，都存在着扩大的可能性，当你对它们过于紧张，就会阻碍自己迅速找到解决办法，使事情越来越糟。

一味地忧虑，你将只看到错误和错误后的糟糕局面；相反，笑待你的错误，放轻松一些，保持精力充沛，那么你将积极地搜寻答案，力图解决，寻找翻身的机会。

对错误保持心情愉快，并不是说你不关心或不在意犯错，而意味着你面对逆境，仍保持你的洞察力和幽默感。当你犯了错，要说：“太好了！现在我知道这是错的，我永远也不会再出同样的错了。”

美国富翁瓦利·艾玛斯，高美饼干集团的创始人，在他数十年的工作生涯中，曾将事业推至顶峰好几次，也曾失败而变得一无所有，一切得重新开始。但他从未忧心忡忡，丧失希望，他说：“不要浪费时间去担忧，忧愁对事情毫无助益。分析当下的情况并寻求解决的办法，任何事都是有答案的。”

笑待失败和挫折，要相信：阻碍不过是成功路途上的垫脚石。

一位智者曾经说过，你不可能遇到一个从来没有遭受到失败或打击的人。他也同样发现人们成就高低，和他们遭遇逆境、克服失败和打击的程度成正比。

受到失败后，不要恐惧，不要一蹶不振。告诉自己，人人都有犯错的时候，保持坚定的信念，从而及时抓住再次成功的契机。

下面就给你讲一个遭受“由巨富到赤贫”的重创后，坚信自己，从而东山再起的真实故事。

每年 8 月 30 日，“英皇集团”老板杨受成都要回到自己家中，谢绝一切应酬，闭

门反省整整一日。

对于他来说，8 月 30 日是一个非常重大的纪念日。10 年前的这天，他什么都失去了，只剩下一只手表。

事隔 10 年，已经拥有了 10 亿港元身家的杨受成在讲起这段惨痛经历时，心情很平静：

“我一生中最低潮、最失败的日子就是 1983 年 8 月 30 日，比任何一日都痛苦。这天是星期六，早上 8 点，汇丰（银行）打电话给我，叫我立即去。当时汇丰总行还正在重建，写字楼是华人行。我到了那里，他们给了我一封信，说开会决定立即接收我的全部财产，包括所有公司、店铺、汽车、游艇、房屋，总之除了我手上带着的手表之外，什么都接收掉，连钱包里的信用卡都要立即拿出来。”

消息犹如晴空霹雳！当天下午，他们全家十人抱头痛哭，凄凄切切地筹划着将来生活的路子，有兄弟说要去开“的士”，几个妹妹说想进工厂打工……

由巨富到赤贫，发生在一夜之间，速度之快，让人无法承受。在这之前，年仅 40 岁的杨受成，已掌管了一家上市公司——“好世界投资有限公司”。他那风流倜傥、豪爽的性格使他活跃于多个上流社会的社交圈子，他身任港九钟表商理事长、南九龙狮子会会长、仁济医院主席，以至富豪无不引以为身份象征的香港马会会员。从钟表界、珠宝界、地产界及至股票市场，杨受成无不得意，出尽了风头，金钱、名誉、地位对他似乎特别青睐。

然而天有不测风云。1982 年初，香港地产业出现危机，在地产上押下了巨额赌注的“好世界投资有限公司”陷入了财务困境。杨受成年轻好胜，不愿意接受资产凭空受到巨大损失的事实，一心等着地市上扬的机会。时值中英关于香港前途举行会谈之际，英国首相撒切尔夫人飞往北京与中国领导人会见。在此之前，与首相的儿子马克混得很熟的杨受成，已经探知首相此去多半谈不拢，地市会受影响。有好几家公司出好价买他的地皮，但他左思右虑，还是下不了决心。结果中英双方谈崩，香港地产崩溃，债台高筑的“好世界’陷入破产边缘。

当时，杨受成的“好世界投资有限公司”欠下汇丰银行的债务。汇丰银行除了接管他公司名下的物业、珠宝及钟表资产外，连杨受成名下的私人财产也接管过去。这些财产包括两艘游艇、两辆“劳斯莱斯”小汽车以及多辆其他牌子的汽车。

令杨受成铭记于心的是，当汇丰银行将他的财产拍卖后，又给他来了一封信，要求接管杨受成一直用以代步的一辆八成新的轿车，来信语气强硬：“轿车是成功人士的身份象征，而你不是成功人士，因此要拍卖你的奔驰。”

杨受成后来回忆说：“破产之后的巨大反差的确使人痛苦失落，倘若我的性格不够坚强，我早已看不开了，但我从不放弃的念头，我确信可以有翻身的一天。”

“我想如果有重新出头的机会，我就一定要做好。起码要证明一些东西给人看，我杨受成不是一跌倒就爬不起身。我整天对人说，我是一个打不死的老兵。我很努力，比以前更勤奋，要夺回失去的一切东西。”

不久，他果然有了翻身的机会。由于拍卖完“好世界”所有的财产后，仍不能抵偿债务。为此，雅特杨会计师向汇丰银行提出一项建议，让汇丰银行与杨受成订立一项为期 8 年的还债计划。根据这项计划，汇丰银行给杨受成月薪 2 万港元，订立 8 年聘请合同，同时将杨受成抵押的珠宝存货的一部分，约值 3000 万港元交与他经营，并另借予 1000 万港元作流动资金。这样，“宝石城珠宝有限公司”开业了，杨受成重操旧业，最后东山再起。

每一次的逆境、失败或挫折，都隐藏着再次成功的契机，当我们处在失败的恐惧中时，是看不见这种机会的。所以一定不要恐慌，保持信心，努力追求，必将获得更大的成功。

第 2 节　冷静分析原因以备东山再起

商场上失败的因素有很多，但主要原因大致有以下几种：

一．用人不当

办公司，做生意，最忌用人不当。如果把工作交给不负责任的人，必然是成事不足，败事有余；如果把钱交给靠不住的人，更会有去无回，这两样都是致命的，千万要注意。诸如采购的、做财务的，都要认真挑选，找可靠的、有责任感的人用。

二．进货不慎

做生意离不开货物，购进的货物质量如何，价格如何，是否畅销等等，都是成败的关键。如果购进的货物不对“样板”，或运输途中损坏变质，都会造成亏本。

所以首先要了解市场行情，决定在什么时候进什么货，其次要小心谨慎，对货物仔细检查，认真核对，特别是不要贪小便宜而亏大本。

三．地点欠佳

经营地点选择不好，营业额就上不去，加上要支付租费、税务、水电、工资等，利润就无从说起了。那么哪些地点不适宜作经营地呢？

1、当地居民购买力低的地方。

2、偏僻，远离车站、码头、旅店、招待所的地方。

3、表面上热闹，但不是聚脚的地方，即人们不愿或不可能逗留的地方。

4、不能或没地方停车的地方。

四．管理不善

如果管理不善，即使有资本、有好地方，也会失败的。例如，不善于对员工的使用和管理，赏罚不分明，计划不周，职工素质差又不培训，财务混乱，等等，都会导致倒闭破产。

五．内部勾心斗角

凡是内部勾心斗角的公司企业，都不会有良好效益。作为领导，要善于协调关系，引导大家往一个目标努力，同心协力，才会取得成功。

当你分析失败原因时，可以对照以上各项，吸取教训，采取措施。即使现在你处于成功状态，也应引以为戒。

失败与挫折可大可小，首先你要区分一下你面临的是真正的危机，还是只是小小的麻烦，以采取不同的策略和行动。比如对威胁整个公司的大危机不可掉以轻心，应立即采取有针对性的措施，避免彻底的失败。

在此关头，作为领导，你的反应将影响甚至决定着员工们的反应，所以你一定要沉着冷静，使更多的人沉着冷静。以下是面对危机和失败时，可采取的普遍性措施。

一．坦诚地对待员工，不要在问题上裹糖衣。

二．将责任具体地分配给每一个人，发动大家一起解决问题。

三．重点考虑你最好的部下，他们是你最可托付的人，可和你并肩作战。

危机和失败，一般都会带来财务危机，针对措施有：

一．实行全公司范围内的工资缩减。这尤其要包括公司领导层、经理层在内，以身作则。像国外很多公司在危机前，总裁首先最大比例削减自己的工资。

二．将所有设施关闭几个星期，让大家共渡难关。

三．让一部分员工提前退休。

四．迫不得已时，解雇部分员工，但必须考虑政府法规和有关法律，作妥善安排，并对员工的工作表示感谢。

五 5．如果是临时解雇，向员工讲明日后发展、后期利益等问题。

记住，一定要沉着！沉着冷静地应付，可以使你保持清晰思路，更快更好地解决问题。

当你战胜危机和失败后，要更坚定信心，更上一层楼。

应该重新树立目标——一个勇敢的、令人肃然起敬的目标。你无需顾忌过去，要专注于对未来的建设上。用你积累起来的经验和智慧，不要再犯同样的错误。

你可以考虑建立一个新业务，取消一个旧业务，设立赏罚分明的制度，与小组领导谈话，了解情况，规划公司的前景。

最后，送你经营之道的四个点金石：

1．简单。让事情简单明了。

2．热情。你就是想要得到它，全力以赴地投入到它身上。

3．紧迫。现在就去行动。

4．常想。想想，只要多想想。

作为领导者，你要使公司重整旗鼓，让每个人都知道太阳照常升起。

第 3 节　请看橡胶大王如何变失败为成功

固特异公司，是国际知名的大企业，在橡胶产品的开发上，一直在国际上居于领先地位。固特异这个人和固特异公司的创立并不是一回事，但大家一提起这个名字，会不由自主想起他花费毕生心血来发展橡胶工业的伟大事迹。有人说，这是橡胶大王固特异不惧失败、不断奋斗的精神所产生的深远影响。

一、耻辱中立志

20 岁以前的固特异，志趣既不在经商，也不在发明，而是想当一个传道士。后来由于家庭经济情况不佳，他的这一心愿没有能够实现。

固特异辍学之后，极不情愿地帮着父亲开了一家五金店。后来这家小店在经济不景气的洪流中全部被淹没，只剩下一笔为数相当多的债务。

“这次生意上的失败，给我留下永生难忘的耻辱。”固特异后来不无辛酸地回忆说，“债主们讨债的那副嘴脸及恶毒的话语，简直不是一个正常人所能忍受的。”

在当时的债主中，有一个制造小五金用具的商人叫柯斯瓦，他给予固特异的刺激最为深刻，他讨债的手段也最为恶毒。

固特异那时才二十五六岁，正是血气方刚的时候，但由于他身体孱弱，被柯斯瓦打得躺在地上，并让他爬着走。

事情的经过是这样的：柯斯瓦那天去讨债，正好遇上固特异的父亲病得很厉害。柯斯瓦以为他是装病躲债，所以说的话越发难听了。

“别说是你父亲病了，”柯斯瓦说，“即使他马上断了气，你们今天也要还钱。”

“先生，”固特异哀求着说，“我说过，债务我一定想办法还，但请你给我一个期限，否则，逼死我们也没用。”

“期限？”柯斯瓦冷笑着说，“我记得至少缓过三次期了。再说，今天不就是上次说的限期吗？”

“可是，家父病了，弄了一点点钱，全部看了医生。”

“什么病了，分明是耍赖。”柯斯瓦厉声说，“我告诉你们，对付别人你们可以来这一套，我不吃这个，叫你父亲出来，我今天非给他点颜色看看不行。”

“家父真的病得很厉害。”固特异说，“他两天没有下床了。”

“我不管他能不能动，他即使爬也要给我爬出来。”柯斯瓦铁青着脸说，“他当初

赊我的东西时，说的话比蜜还甜，现在想避而不见？办不到！”

柯斯瓦说着说着火气更大了，抛下固特异就向屋里冲去，想进屋把老固特异拖出来。

固特异一看心头大急，蹿上去想把他拦住。柯斯瓦不分青红皂白，三拳两脚就把他打倒在地下了。柯斯瓦觉得这样还不足以泄愤，硬逼着固特异爬进屋里去。

经过这次羞辱之后，固特异发誓不再做生意，但发誓从事一项能赚大钱的职业。于是，他选择了发明。

二、艰苦拼命的工作

起初，他并不知道自己应该研究什么东西。有一次，他到曼哈顿去，在一家商店的橱窗里，看到一根橡胶制的线绳。这时世界上橡胶工业才刚萌芽，橡胶线是惟一的成品，而且只可以看，不能用。可是，这种线在固特异的脑海里却留下了深刻的印象。

又经过几年之后，一个苏格兰人利用橡胶制成一种雨衣，固特异便决心研究橡胶制品。因为在他看来这种别致的新雨衣，有两个大的缺点，几乎使它的价值等于零。一是当这种雨衣离温度高的地方太近时，而布上的橡胶马上会融化；二是一旦到了冷天时，它又会变得特别僵硬，像铁皮一样。

这两个缺点，引起因特异研究兴趣。并以将近 20 年的岁月，为美国橡胶工业打下了深厚的基础。

这种研究工作虽然不需花费大笔的钱，但也需要一笔相当可观的资金，他不愿再在有过失败耻辱的故乡筹措资金，所以决定一个人到纽约去求发展。

到了纽约之后，视界宽阔了，他才知道当时从事橡胶制品研究工作的人，已不下一二十个。而且他们还都有高深的知识和更多的资金，仅仅高中毕业的他，似乎无法和人家竞争。可是，他一点也不灰心。

“我已经快 40 岁了。”他那时以沉重的语气对他的一位朋友说，“没有时间再允许我改变目标了，不管将来能不能弄出一点成绩来，我决心要走到底。”

这位朋友倒是很慷慨，借了一笔钱给他，帮他设立一个实验室。

固特异自进入实验室之后，工作近乎是拼命式的，吃饭、睡觉，甚至于小解都不离开那座房屋。

“我没有任何条件可以跟人家相比，”他说，“惟有多花一点工夫和时间。借钱给我的那位朋友劝过我几次，要我注重健康，不要把身体弄垮了。我何尝不知道这样下去会弄坏身体。但我宁愿少活几年，也不能这样一事无成地默默死去。”

这一决心，是由当年失败的耻辱中产生出来的，也是他成功的最大因素。

他在实验室中埋头工作将近半年，研制成功一种石灰和橡胶的混合制品。但这种产品并没有给他带来好运，因为他很快就发现了这种产品很怕酸，一遇到酸就会发生中和现象。

此时，朋友借给他的钱已全部用光，而要研究的东西还毫无结果。他于是背负着债务再去借钱，但已没有人敢借给他。

后来，一日三餐也成了问题，他只好把一天三餐改成两餐，而且只以粗黑的面包裹腹。最后连一天两餐也维持不下去了，只好一天吃一餐。在饥饿的煎熬下，固特异并没有放弃他的实验工作。“那时候，我整天都觉得头昏眼花，”他后来回忆起那段悲苦的日子，神色暗然地说，“在想象中，连橡胶脂都好吃。”

也许真的是“天无绝人之路”。最后他饿得实在支持不住了，摇摇晃晃地想到外面去问别人要点吃的东西，就在他经过实验用的桌子的时候，一不小心，把桌子上的一瓶硝酸弄倒在地上。瓶子破了，硝酸流了一地，把附近的一块橡胶皮侵蚀了。

在如此穷困的情形下，这瓶硝酸对固特异来说，是一笔相当大的资产，所以他心

疼得不得了。就在他望着地上的硝酸呆呆地出神时，奇迹出现了：那块硬得像铁皮的橡胶皮，被硝酸浸润过之后，变得柔软起来，变成了乌黑的颜色。

这一发现，使固特异忘记了饥饿。他立即把那块橡胶皮包好，跑出屋去。

他找到借钱给他的那位朋友。“路易斯，我成功了！”他见到朋友的面，就歇斯底里地大叫着，“我成功了，哈哈……”

路易斯看他的神情有异，搀扶着让他坐在沙发上。“你静一下。”他朋友说，“你可以慢慢地告诉我。”“我成功了！”固特异说完之后，突然伏在他朋友的肩上，嚎陶大哭起来。

路易斯让他尽情发泄一会儿，才把他劝住。等问明情况之后，知道他将近半个月没有吃一顿饱饭，在如此精神虚弱的情况下，他的情绪受到过分刺激，以致发生了失常现象。

等路易斯弄好饭让他吃过之后，又劝他睡了一会儿，才跟他谈起实验的事。

“在无意中，我发现了硝酸处理橡胶的优点。”固特异惨笑着说，“这是上帝赐予我的恩惠，否则的话，也许我会活活地被饿死。”

路易斯接过那块像胶皮仔细地看了一会儿，说：“看起来比以前漂亮多了，用手摸着也比较舒服，可是，要生产的话，一定需要一大笔资金。”

“你在这里我相信很难再找到投资的人了。”路易斯坦率地说。

“我不要做生意，不要自己设厂制造。”固特异说，“只要有厂商肯制造的话，我把技术转让给他们。”

“这倒也是个办法，”路易斯沉思一会儿，突然像想起什么重要事情，“噢，对了，在鲁克斯橡胶公司我有一个朋友，我可以替你介绍一下，看看他们是否愿意投资制造。”

三、迎头重击

路易斯领着他去见了那位朋友，商谈结果，鲁克斯公司不愿意买他的技术，只愿意在产品卖出去后提成给他。至于他目前的生活费用则由公司先预支给他，等将来产品卖出去之后，再在他应得的一份里扣除。

“这样做，我们也有不得已的苦衷。”鲁克斯公司的负责人说，“现在研究橡胶制品的不下一二十人，几乎人人都有新的发明。可是，没有一种是令人满意的。往往在产品快制成时，半路发生了问题，前功尽弃。我们在这方面已浪费了不少的钱。所以这一次我们改变了方式。即使如此，将来一旦失败，我们的损失还是相当大的，只是少损失一笔技术费用。”

鲁克斯公司与固特异合作之后，承制的第一批（也是最后一批）产品邮袋，这是政府委托的，数量相当大。固特异认为他时来运转的时候到了，刚签了合作契约就遇到这样一个大好机会，使他对将来的研究工作充满了希望。

他把这一机会，认为是上帝再一次的恩赐。他约略计算一下，一个邮袋他可以拿到三毛钱的利润，十万个邮袋就是三万元，在当时来说，这是一个相当可观的数目，他不仅可以还清债务，实验装备也可以好好地充实一下。

正当因特异的脑子里充满美丽的幻想时，不料晴天响起一声霹雳，把他全部的计划整个粉碎了。

那是 9 月中旬的一个上午，天气已有点凉意。邮政当局派来取第一批货的三部车子，徐徐地开过来，停在鲁克斯公司的仓库大门口，固特异怀着狂喜的心情，与来接货的负责人握手。因为这批货取走之后，他就可以拿到一笔钱了，这是他从事研究橡胶制品以来，第一次赚来的钱，意义当然特别重大。

仓库门打开了，搬货的工人进去后没有多久，又匆匆地跑了出来，他们手里拿着一些碎橡胶皮，嘴里大声嚷着：“天啊！这是怎么回事，仓库里的橡胶邮袋，全变成一块块的了，你们快进去看看吧。”

固特异首先冲进仓库里去，一看那些原本叠得好好的邮袋，变成一堆参差不齐的烂胶皮了。他用手一摸，原来很柔软的橡胶，已硬得像猪皮一样。

所有的人都像固特异一样，站在仓库里呆愣愣地，一句话也说不出来。因为一时之间，谁也不知道这是怎么回事。最后，当固特异突然伏在那些破橡胶上，歇斯底里的哭起来时，才打破了仓库里的沉寂空气。

“虽然我不知道这是什么原因造成的，”鲁克斯公司的总经理寒着脸，用利箭似的目光瞄了一下固特异，狞笑着说，“但我敢肯定地说一句，必定是材料本身发生了问题。”

“那么贵公司为什么不事先试验好呢？”来接货的邮局代表说，“平空出了这样的大纰漏，这是会耽误大事的。”

“我们受过很多这样的骗了。”那位总经理又盯了正在抽搐的固特异一眼，那种眼神像刀子一样，有把固特异剁成肉酱的气势，然后还咬牙切齿地说：“但是，这一次被骗得最惨，今后，我们永远不会再上这种当了。”

他说完之后，便气呼呼地走了。

屋里的人相互地望了望，也陆续地走了出去，只剩下固特异一个人浸润在失败的苦水里，冷冷清清地，像一个被遗弃在荒郊的孤儿。没有人对他说一句安慰的话。

刚才那阵抢天呼地的大哭，及时卸去了他精神上的一部分重担。否则，他的精神也许会整个崩溃。对他来说，这个打击实在是太大了。而且是在毫无防备的情况下突然来临的，仿佛他的心猛然间被人挖了出来似的。

固特异呆呆地离开仓库，手里抓着几块碎橡胶，像喝醉酒似的，摇摇晃晃地回到鲁克斯公司。自开始制邮袋以来，为了监督方便，他已搬到公司里来住，由于制造过程很顺利，产品也很好看，大家都对他很客气，以为他很了不起。可是，现在情况完全不同了，公司里的人都知道了发生的事情，大家三五成群地聚在一起窃窃私议，见他来了，都用那种瞪视陌生人的眼神来看他，有些尖酸刻薄的人还在说闲话：

“我早就看出来了，这个家伙说什么也不像个发明家。”“现在的发明家太惨了，你们没有看到吗？连那个带着三分傻气的扫地工人也想当发明家哩。”

“你们知道什么人想做发明家？就是那些想发财想得着迷了，而又没有其他本事的人。”

“反正是咱们老板倒霉，这次又遇见了一吊死鬼，上了次大当。”

固特异听了这些闲言讽语，真是心如刀绞，更使他痛苦的是，当他回到住的地方一看，他的行李被扔在院子里，他住的房间门被锁了起来。

他含着泪水把散落在地上的东西收拾好，心里真想大叫几声：“这不是我的错呀！我何尝希望这样的结果！”

固特异扛着行李，低垂着头走出鲁克斯公司的大门，后面有一个人赶了上来。“喂，等一等。”后面的人喊道。

固特异停下来，回头一看，是总经理办公室的工友。“什么事？是不是总经理找我有事？”

“没有什么大事。”那个工友阴阳怪气地说，“总经理只叫我来告诉你一句话。”

“什么话？”

“他说，你最好去当土匪，也要比做发明家少害几个人。”

这是固特异与鲁克斯公司合作所听到的最后的一句话，也是最刻薄的一句。

“我不相信那位总经理派人对我说那样的话。”固特异到了老年，回忆起这件事时说，“也许是那位工友自己的意思，不过，现在想起来，这句话是很有深意的，至少它说明了一个发明家的成败关系之大。”从中，我们也可以看出他的宽容胸怀和乐观精神。

四、落魄寄生

这次失败之后，经过鲁克斯公司的渲染，没有人再愿意支持固特异。当他走出那个公司的大门时，甚至于他连个落脚的地方都没有了。

他夜宿街头，以身上仅有的一点钱买个干面包充饥，流浪了将近一个星期，才遇到一个救星——一个小五金行的老板。这个人叫凡沙度，是当年固特异帮他父亲开五金店时认识的。他听了他的遭遇颇表同情。“你总得先找个工作维持生活。”凡沙度说，“这样流浪不是办法。”“是的。”固特异满面羞惭地说，“可是我能干什么呢？做工我的身体不行，当一般普通职员，我的学历不够，要想做个小生意，又没有资本。”

开设五金店的凡沙度踌躇一下，吞吞吐吐地说：“我倒有个办法，只是怕太委屈你了，不晓得你肯不肯。”

“什么办法？”固特异热切地说，“你看我现在这个落魄的样子，只要能找个吃饭的地方就心满意足了。”

“我店里需要个人帮忙照顾一下，你以前也干过这一行，当然很合适，只是一一”凡沙度把话顿住了，用眼睛打量着他，有难言之隐的样子。

一提起过去开五金店的事，固特异便像突然让什么东西在心里戳了一下，耻辱痛苦的心事又呈现在面前。他曾经发誓不再做生意，尤其是五金这一行。可是，万万也没有想到，混了几年之后会落到这种惨况。他失神地凝视着远方，凄凉悲楚之情一齐涌了上来，堵塞在他的咽喉，使他有一种窒息的感觉。

“我看这样吧，”凡沙度看他那种痛苦的样子，一下子激起了豪气，“你就先到我店里去住着，能忍耐几天算几天，你看好不好？”

“还有什么不好的。”固特异惨笑着说，“你肯管我吃住，我已经求之不得了。”

“不过，我有句话要先说在前面，免得将来伤了我们的和气。”

“什么话？”

“我太太性情不大好。”凡沙度不好意思地笑着说，“有时候说的话太过分，让人受不了。你在有其他地方好去之前，只好让着她一点，对付她惟一的好办法，就是任凭她去说什么，一概不理。”

固特异听出他是个怕老婆的人，心中也有了怯意，知道跟他去一定不大好过，可是，除此之外，他实在无路可走了。人在饥饿的逼迫下，会降低自己的愿望，高估自己的忍耐力。这位为美国橡胶工业奠基的人，现在就是抱着这种心理。他想：不管这个人何等泼悍，我除了工作、吃饭不去招惹她就是了。

然而，事实与想象的完全是两回事，这个女人之凶悍，不亚于后来恶名昭著的林肯太太陶德。凡沙度领他一回到店里，刚见面他就领教了她的厉害。

“什么？”当她听完凡沙度的介绍说明之后，一下子瞪起了三角眼，“看他这个瘦弱的样子，他能干什么？”

“他现在身体不大好，”凡沙度陪着小心说，“过几天就会壮起来的。”

“我们这里又不是疗养院，为什么要请个身体不好的回来？”

“我刚才不是跟你说了吗？”凡沙度连推带哄，要他太太到后面去，“走，到后面去，我有话跟你说。”

这个女人临去时，又瞪了固特异一眼，那种冷森森的眼神，像利箭射进他的心房。固特异不由自主地打了个寒颤。在他的记忆中，当年柯斯瓦讨债时的凶狠样子，也没有这个女人可怕。

不知凡沙度跟他太太怎么说的，她总算答应让固特异留下了。

说起来这也算是一种恩惠，但在另一方面来说，也是固特异痛苦生活的开始。他不仅是店里的伙计，也是他们家庭中的下人。扫地抹桌子，甚至洗马桶都是他的工作。

除了工作之外，天天还要挨凡沙度太太的白眼。但固特异都忍受了，而且没有一句怨言，因为他对橡胶的实验工作，又摸到一个新的方向一一硫酸处理法。

他告诉自己：再忍耐一段时间，积蓄一点钱，把实验室再建立起来。

五、大器终成

在穷得没有饭吃时，固特异也没有把他以前的实验设备卖掉，而是全部存在他朋友路易斯家里。所以，他在凡沙度家里工作几个月之后，实验室就又充实得可以用了。

固特异的健康情形愈来愈坏，只好辞去凡沙度家里的工作，专心从事他的实验。

1844 年，固特异以高温加硫磺处理橡胶的程序获得了专利权。这一实验的成功，成为美国橡胶工业时代的一个起点，对固特异来说，则是困苦生活的结束。

这时候的固特异已经 44 岁，他虽然知道橡胶工业因他的实验成功即将起飞，但他仍遵守他的誓言，没有自己经营，也不与人合伙。决心以自己的余年，专门设计新产品。

在早期的像胶产品中，有一大半是固特异发明的，他得到的专利费多达 30 万美元。这在当时来说，是一个相当可观的数字。并且他的成就为美国橡胶工业打下深厚基础，橡胶大王大器终成。

第 4 节　失败后仍然要坚定你的目标

认定的目标，切不可“朝三暮四”。有时候，只要再坚持几分钟，成功就在眼前。要以不屈不挠的干劲，坚定的意志力，坚持目标——前进！下面就是一个鲜为人知的例子。

吴旭的大名近年来在中国沿海最大的特区海南省越叫越响，他领导着的海南旭龙集团股份有限公司是一家由八个实力雄厚的公司组成的，总股本三个亿的联合舰队。这位只有 28 岁的吴旭，在海南这个超前开放的市场经济舞台上几经冲杀，业绩不菲，他风风火火地干着一番让世人啧啧惊叹的大买卖。

他的能耐没有什么超群之处，和所有的生意人一样，他养过鸡，做过贸易，干过运输，也搞过进出口，小打小闹地花了七年时间完成了艰辛的资本原始积累。

在 1990 年海南经济一度萧条疲软的情况下，许多外地公司纷纷撤走资金，打道回府。吴旭却瞅准了机遇，他创立了海南最大的私营公司——海南吴氏集团，出人意料地频频进击房地产业。几年过去，事实证明，当时那些曾经为他捏一把汗的担心是多余的，他以非凡的魄力，大胆的决策，在海口市最为繁华壮观的十里龙昆大道上，一口气推出了七座金碧辉煌的一流现代化国际大厦和高档别墅，这些建筑分别雄踞在六个黄金地段，拔地而起，矗立云端。在海南引起了不小的轰动：总建筑面积 40 多万平方米，投资总额 20 多亿，真可谓举世刮目！

要是你今天漫步在宽敞的龙昆路上，绝对会有一种恍若隔世的感觉，森林般的高楼丛中，“吴氏”、“旭龙”的旗帜遍布六个地段，猎猎飘扬，呼呼作响，难怪有人干脆把龙昆大道戏称为吴氏大道。吴旭的实力由此可见一斑。想当初几经波折的吴旭在 1986 年揣着 2000 元钱独闯海口做生意，转眼间到了 1993 年，他从众多的商界高手中脱颖而出，一跃成为海南房地产十强之一，资产剧增到几个亿。

吴旭不仅以其出色的经营和跨世纪的业绩为世人所瞩目、推崇，而且这位被喻为城市森林大手笔的商界强龙，在 1993 年当选为海南省第一届人大代表，省人大常委会财经委委员，省第二届政协委员，省总商会常委，省企协、青年企协副会长，全国优秀青年企业家。

吴旭的成功在于他的两个坚持：坚持积累资本，坚持海南的房地产市场。对你瞅准的，一定要坚持努力！

商场上，我们要求在最短的时间内成交，但太过于急功近利，时常不能从容地全盘考虑。由于我们缺乏耐心，急着想得手，极有可能把重要的优势，拱手让给愿意稍作等待的对手。保持一定耐心，恰恰是坚定目标、达到目标的一个方面。

富兰克林说：“有耐心的人，无往而不利。”

亨利·福特的脾气暴躁，对职员和合作伙伴们都没有耐心。他的妻子克莱拉时常以委婉的方式规劝他，使他产生更大的包容心，化解了许多困难。

耐心需要特别的勇气，对一个理想或目标全然地投入，而且要不屈不挠，坚持到底。就像白朗宁所说："有勇气改变你能够改变的，愿意接受你无法改变的，并且明智地判断你是否有能力改变。"因此，追求人生目标的决心愈坚定，你就愈有耐心克服阻碍。所谓的耐心，是指动态而非静态，主动而不是被动，是一种主导命运的积极力量，而不是向环境屈服。这种力量在我们的内心源源不尽，但必须严密地控制及引导，投入既定的目标。

有了坚定的人生方向，可以提高你对于挫折的忍受力。你知道目标逐渐接近，这些只是暂时的耽搁。如果你积极地面对困难，问题就能迎刃而解。

康斯坦丝·班涅斯特认为缺乏耐心是她最大的缺点，因此她刻意地选择最需要耐心的工作一一拍摄小宝宝的照片，并且成为其中的佼佼者。

如何培养耐心？很简单，只要你确定人生的目标，专注于你的目标，直到你充满旺盛的企图心，那么你所有的思想、行动及意念都会朝着那个方面前进。

同样执着的理念，让爱迪生发明电灯，萨克发明小儿麻痹疫苗，海伦·凯勒超越严重的肢体残障而获得成功。

执着于你的目标，你就会拥有达成目标所需的耐心和勇气。

第 5 节　一个被"捏"出来的企业

饺子是够小的了，但台湾龙凤公司董事长叶惠德却硬是在"小"字上做文章，用手"捏"出了一片崭新的天地。

台湾有个一向喜欢面食的叶惠德，他听说内地北方人做好了水饺，放在冰窖里可以保存许多天都不会坏。就是这么一个信息，触发了他的灵感，使他觉得这是个可谋生养家的买卖。于是，他凑钱做资本，添置了一些做饺子买卖的简单家当，就干起来了。晚上，全家人在一起剁馅、和面、包饺子；白天，他和妻子把饺子拿到市场去卖，卖不完的，放在冷冻柜里藏起来。这样，他天天都有饺子可以供应。　这时，台湾人还不流行吃冷冻食品。在市场上，叶惠德要一面对顾客进行解说，一面现煮饺子请大家品尝。他一大早起来买材料，忙制作，忙销售，每天只睡 4 个小时。过年过节就更忙了。曾有 7 年的团圆年夜饭，他都没法和家人一起吃，孩子也是在祖父母、外婆家长大的。

叶惠德的饺子生意越做越有起色。当他和家人商量要买一部饺子机时，全家人都不赞成，都说这份工作太累，太不值得了。但是叶惠德坚信，冷藏食品必然在未来食品中扮演相当重要的角色，再苦也得努力支撑下去。此后，他的业务逐步扩大，还办起了公司。人们都说，叶惠德一家是用手"捏"出了个企业。

后来，叶惠德的饺子开始外销日本。日本人吃东西很挑剔，除了讲究卫生，产品的长、宽、高度都要求合乎规格，连包虾饺要打几个摺都有严格规定，而且每只饺子内还一定要有三只虾。日本人口味喜淡，不喜欢加味精和香料。公司积极适应这些要求，不断改进生产技术，提高产品质量，得到了有关部门颁发的优良冷冻食品标志，公司的业务因此得到了更大的发展。

叶惠德开发产品技术的经过，可谓历尽艰辛。当初，他去日本买了一台饺子机，由于同去的技师有事先回台湾，叶惠德只好亲自替每个机件标上名字，画好部位，回到台湾后再按图纸拼装。机器能转动了，但做出的包子却完全不是原来设计的模样。他四处请教做包子的师傅，耗去了 50 袋面粉，做了好几万个饺子后，才制定出各种可行的技术指标和比例。

在别人还不是那么注重饺子这类产品的开发研究时，叶惠德已具有长远的眼光，毅然

设立了研究开发部门，投入大笔资金做开发研究工作。由于研究开发工作的落实，目前台湾新兴了那么多的冷冻食品厂，还没有一家能像龙凤公司那样生产出 60 多种产品的。

目前，台湾的冷冻食品厂愈来愈多，竞争也愈来愈激烈，但是叶惠德很有信心。他认为竞争是好事。厂商多，可激励自己更加努力，竞争多了，宣传多了，消费者对产品就会更加了解，市场需求量就会更扩大。叶惠德说：“目前在台湾，龙凤公司产品的市场占有率会降低，但产量却会增加，如果自己开发的产品，后面没有人跟进，我反而会担心是不是曲高和寡。”

面对经济不景气的状况，叶惠德没有感到威胁。他说：“夏天天热大家吃不下饭，点心生意很好；冬天天冷，火锅食品消费量更大。不景气可能给龙凤公司带来更大好处，比如大家少上馆子了，买冷冻食品回家吃的机会也就增多了。我不做投机生意，产品品质精良，货真价实，自然经得起大风大浪考验。”

饭要一口一口地吃，钱要一分一分地赚，只要你不惧艰辛，不屈不挠，就能以小做大。总是想着要投机取巧，不劳而获，最终会是一事无成。特别是在愈来愈规范的市场条件下，做“一夜暴富”的梦是太不现实了。所以，你应该不断付出，从小做起。

K　有梦想才会有成功

一个人若想成功，首先要明确自己最爱的是什么，最渴望的是什么，梦想做什么。梦想会使人们爆发出全部的力量！尽力而为，超越自我，这就是追求成功所带来的力量！

第 1 节　点亮“梦想”的灯

一个人若想成功，首先人明确自己最爱的是什么，最渴望的是什么，梦想做什么，在你确立了人生的目标以后，为了实现这个梦想你可能花上几年，甚至毕生的时间去追求。这就是人生的乐趣所在。

如果你愿意接受这样的一个测试，脑海中不妨想象这样的一个画面，一头驴子拉着一辆车，前面有几根胡萝卜在它的眼前晃来晃去，那头驴子就会拉着车子去追那几根胡萝卜。

然而我们人类毕竟不是驴子，但是我们不能否认，一个悬在眼前的希望对于我们的重要意义。驴子眼中的萝卜，也许就是我们人类的梦想。热忱和人类的关系，就好像是蒸汽机和火车头的关系，梦想是行动的主要推动力。人类最伟大的领袖就是那些用知识和梦想鼓舞他的追随者发挥最大的热忱的人。梦想也是推销才能中最重要的因素。

多年来，拿破仑·希尔的写作大都在晚上进行。有一天晚上，当拿破仑·希尔正专注地敲打打字机时，偶尔从书房窗户望出去——他的住处正好在纽约市大都会高塔广场的对面——他看到了似乎是最怪异的月亮倒影，反射在大都会高塔上。那是一种银灰色的影子，是他从来没见过的。再仔细观察一遍，拿破仑·希尔发现，那是清晨太阳的倒影，而不是月亮的影子。

原来天已经亮了。他工作了一整夜，但太专心于自己的工作，使得一夜仿佛只是一个小时，一眨眼就过去了。他又继续工作了一天一夜，除了其间停下来吃点清淡食物以外，未曾停下来休息。

如果不是对手中的工作充满了对于梦想的热忱，拿破仑·希尔将不可能连续工作一天两夜，而丝毫不觉得疲倦。对于梦想的追求，并不是一个空洞的名词，它是一种重要的力量，你可以予以利用，使自己获得好处。没有这种梦想的支撑，你就像一节没电的电池。

梦想是一股伟大的力量，你可以利用它来补充你身体的精力，并炼就一种坚强的个性。为自己塑造梦想的过程十分简单。首先，从事你最喜欢的工作，或提供你最喜欢的服务。

瓦特在少年时代是一个满脑子奇思妙想的乖孩子，他整天沉醉在自己的世界里。一天，他正双手托腮幻想着一件令他百思不得其解的事，他的母亲呵斥他，让他到厨房里看一看水开了没有？瓦特在厨房里看到了一个足以改变他一生的现象：沸腾的水把壶盖顶起来，一起一落，这个平常的小事在瓦特的心里却产生了巨大的联想，他发现了水沸腾之后巨大的力量。后来，瓦特根据这一发现，发明了蒸汽机，蒸汽机的发明，为人类历史带来了一次巨大的革命，推进人类文明向前进步的进程。

在 20 年前的深圳，一个一无所有的青年踏上了这块热土，他在一个建筑工地上当苦力工，每天带着一身的泥水回到住地，别的工友晚上喜欢凑在一起打扑克，下棋，而他一有时间就读世界富豪的传记，并作了大量的摘录，他给自己制定了一个在当时看起来非常可笑的梦想：我要成为大富翁！

每天早晨和晚上，他向自己说着同一句话：“我要成为大富翁，无论我现在正在从事什么职业。” 若干年后，这位当时默默无闻的青年，跻身于成功人士之列，他真的成为一名资产千万的富翁。

不实现目标誓不罢休，是你最主要的动力，这种动力必须由“梦想、目标、执著”三者结合而来。若想达到这个目标，一定要热忱，有决心、有骨气、肯苦干、肯付出、肯拼命。有了既定的目标，我们就会朝着这个既定的目标前进，在前进的过程中，就会发现，动力和成功其实是两个很相似的概念，如果你有动力，你就会成功。当我们了解自己是一个什么样的人，明确自己要走哪条路，并如何去实现时，下一步就是要确定我们要的是什么。当人们谈到他们的理想时，有几种典型的说法，如：“我要赚很多钱”，或是“我要找一份较好的工作”，或是“我要自己做生意当老板”。这些梦想太笼统了。多少钱才是很多钱？什么工作算是好的工作？你要做哪一种生意？

那些可以明确说出他们梦想的人，比那些对自己要什么都只有一个模糊概念的人，会有更多的机会去实现他们的梦想。

所以，如果你想赚更多的钱，你该精确地说出你想赚多少钱，预定什么时候达到这个目标。如果你的目标是找一份好工作，就把你想要干的工作详细地写下来。如果你的梦想是做生意的话，描述一下你要做哪种生意以及你什么时候开始进行。大多数人都只是希望者。做个实现梦想的人吧——做个很清楚自己想要什么的人吧！

第 2 节　不妨来做做“白日梦”

史蒂芬·柯维说：“想像力是灵魂的工厂，每个人的成就都是在这里铸造的。”从 12 岁的构想，到 33 岁的实现，福特花了 21 年在这“灵魂的工厂”铸造他的摩托车。以后的日子，福特的想像力便成为一个“金元的工厂”，替他与数以万计的人铸造了天文数字的财富。

在平时，人们听到的最多一句话是：“我太想成功了，可是我又没有办法。”好了，这个“想”字就是我们非常关注的内容，为什么有些人能心想事成，而有些人只能想人非非呢？毫无疑问，任何人生的一点进步都应当是思想或者说是想像力的推动，因为你不想什么就不会得到什么。这是人人皆知的道理。

穷人想摆脱困境，生活得更好，进而想发财、像小康人士那样生活，直到像富人那样生活。小康人士也盼望发财致富，渴望有一掷千金的气概，而富人则想成为全球顶尖巨富，或者能攀上政坛的高峰。当然，你也可能没有致富之思，但你仍然无时无刻不在思索着这样一个问题：如何才能获得人生的成功呢？

想像力通常被称为灵魂的创造力，它是每个人自己的财富，是每个人最可贵的才智。拿破仑曾经说过：“想像力统治全世界。”一个人的想像力往往决定了他成功的概率。一个人想像力越丰富，他成功的次数就会越多，反之，就会越少。

亨利·福特和安德鲁、卡耐基既是生意上的朋友，也是生活中的朋友。当福特汽车大批量生产的时期到来时，卡耐基的钢铁像树木一样，源源不断地运到福特汽车制造厂。福特的名气和当时的卡耐基、摩根、洛克菲勒一样传遍世界的每一角落。

福特于 1863 年 7 月生于美国密歇根州。他的父亲是个农夫，觉得孩子上学根本就是一种浪费。老福特认为他的儿子应该留在农场帮手，而不是去念书。

自幼在农场工作，使福特很早便对机器产生兴趣，于是他那用机器去代替人力和牲口的想像与意念便早露端倪。

福特 12 岁的时候，已经开始构想要制造一部“能够在公路上行走的机器”。这个意念，深深地扎在他的脑海里，日日夜夜索绕着他。

旁边的人，都“劝导”福特，放弃他那“奇怪的念头”，认为他的构想是不切实际的。老福特希望儿子做农场助手，但少年福特却希望成为一位机械师。他用一年多的时间就完成人家需要三年的机械师训练，从此，老福特的农场便少了一位助手，但美利坚共和国却多了一位伟大的工业家。

福特认为这世界上没有“不可能”这回事。他花了两年多的时间用蒸讫去推动他构想的机器，用了两年多，但行不通。后来，他在杂志上看到可以用汽油氧化之后形成燃料以代替照明煤气，触发了他的“创造性想像力”，此后，他全心全意投入汽油机的研究工作。

福特每一天都在梦想成功地制造一部“汽车”。他的创意被大发明家爱迪生所赏识，爱迪生邀请他当底特律爱迪生公司的工程师，让他有机会实现他的梦想。

终于，在 1892 年，福特 29 岁时，他成功地制造了第一部汽车引擎。而在 1896 年，也就是福特 33 岁的时候，世界第一部摩托车便问世了。

由 1908 年开始，福特致力于推广摩托车，用最低廉的价格，去吸引越来越多的消费者。今日的关国，每个家庭都有一部以上的汽车，而底特律则一疏而就成为美国的大工业城，成为福特的财富之都。

亨利·福特在取得成功之后，便成了人们羡慕备至的人物。人们觉得福特是由于运气，或者有成功的朋友，或者天才，或者他们所认为的形形色色的福特“秘诀”——这些东西使福特获得了成功，但他们并不真正知道福特成功的原因。柯维博士后来说过：“也许在每 10 万人中有一个懂得福特成功的真正原因，而这少数人通常又耻于谈到这点，因为这个成功秘诀太简单了。这个秘诀就是想像力。事实上，在一定程度上，只要能想到就一定能办到。”

第 3 节　强烈的愿望是成功的基石

赢得一切的起点在于你的心中有没有一个强烈的愿望，一个强烈的愿望会给你带来无比的力量！而往往在这股干劲之下，人们会感到精力充沛、豪情万丈！

本侯根是世界上最伟大的高尔夫选手之一。他并没有其他选手那么好的体能，技能上也有一点缺陷，但他在坚毅、决心，特别是追求成功的强烈愿望方面高人一筹。

本侯根在玩高尔夫球的巅峰时期，不幸遭遇了一场致命的意外。在一个有雾的早晨，他跟太太维拉丽开车在公路上，当他在一个拐弯处调头时，突然看到一辆巴士的车灯。本候根想这一下可惨了，他本能地把身体挡在太太面前来保护她。这个举动反而救了他，因为方向盘深深地嵌入了驾驶座。事后他昏迷不醒，过了好几天才脱离险境。医生们认为他的高尔夫生涯从此结束了，甚至断定他能站起来走路已经很幸运了。但是他们并未将本侯根的意志与需要考虑进去。他刚能站起来走几步，就萌发了出人头地的梦想。他不停地练习，并增强臂力。无论工作到哪里，都保留高尔夫俱乐部的资格。起初他还站得摇摇摆摆，再次回到球场时，也只能在高尔夫球场的轻打区瞒珊而行。后来他稍微能工作、走路，就走到高尔夫球场练习。开始只打几球，但是他每次去都比上一次多打几球。最后，当他重新参加比赛时，名

次很快地上升。理由很简单，本候根见到自己是胜利者。他有必赢的强烈愿望，他知道他又会回到高手之列。是的，普通人跟成功者的差别就是这种强烈的成功愿望。

可以理解的无知，即不知道自己不能做而执意去做，常常使一个人完成了几乎不可能的事情。例如，一位新推销员刚进公司，他没有经验，幸运的是，他不知道自己什么也不懂，而且热心工作，结果销售业绩领先全公司。

初生之犊不畏虎，他并不晓得做不到，反而做到了。这就是“新进”推销员比“老练”推销员好的原因。

何谓可以理解的无知呢？那就是你对生活中无望或消极的情况所产生的反应。它是你将柠檬变成柠檬汁的那种才能。

麦克一岁时因患小儿麻痹住进医院。两岁时他成了靠拐杖行走的能手。16 岁时，病情又恶化到使他半身不遂，从此他只能靠轮椅行动。1977 年 8 月，麦克 21 岁时，他担任工程人员，每小时薪水仅有 2．99 美元，可是他突然被辞退了。你也许猜得出来，劳动市场并不缺乏半身不遂的人。不过，他是个很有工作热心的人，所以很快又找到一份差事，担任伊利诺州洛克福一家雇用代理商的职业介绍顾问。1985 年 3 月，在松内斯塔海滨旅馆内，麦克荣膺该公司这一年度的模范顾问。

如果你帮助其他人获得他们想要的事物，相信你就能获得你想要的事物，而且你帮助的人愈多，你所得到的也愈多。麦克奉献生命帮助别人，结果最不景气的 1974 年，他还赚到 6 万美元以上。他不相信自己有残疾，其他人也同意他没有“失败者的借口”。麦克认为既然生命给了他一大袋柠檬，他就得做出一大杯柠檬汁。

亲爱的读者，你们看到了：人，只要你心中有一个不变的梦！只要你肯为这个梦而付出你的所有！那么，你总会看到希望的曙光！因为，上帝是不会亏待坚持不懈的人！连残疾人都会达到自己预定的目标！更何况我们这些拥有健康体魄的人！所以，在坚持实事求是的前提下，在理想面前，一定要有一颗不达目标不罢休的红心！

第 4 节 我是最棒的

著名黑人领袖马丁·路德金说过：“世界上所做的每一件事都是抱着希望而做成的。”

这就是说，人们基于对环境的认识，进而找到自己的目标，为实现目标导致需要，需要又引起动机，动机即是欲望。欲望即是想得到某种东西或达到某种目标的要求。人的欲望愈强烈，目标谋取就愈靠近，正如同弓拉得愈满，箭就飞得愈远一样。

有了明确的、高远的目标，又有火热的、坚不可摧的愿望，必然产生坚决有力的行动。一个人只有不畏困难，不轻言失败，信心百倍，朝着既定目标永不回头，才会在有生之年走向成功。实现目标的欲望越强烈，成功的可能性就越大。相反，没有坚不可摧的信仰，目标便永远不可能达到。

正如我们常常所说：欲得其中，必求其上；欲得其上，必求上上。

人生中有些事情其实我们都能做到，只是我们不知道自己能够做到，但是，我们如果仍然前进，就能做到。因为，要始终相信我是最棒的！

汤姆·邓普西就是一个好例子：

他生下来的时候只有半只左脚和一只畸形的右手，父母从不让他因为自己的残疾而感到不安。结果是任何男孩能做的事他也能做，如果童子军团走 10 里，汤姆也同样走完 10 里。后来他要踢橄榄球，他发现，他能把球踢得比在一起玩的男孩子都要远。他要人为他专门设计一只鞋子，参加了踢球测验，并且得到了冲锋队的一份合约。但是教练却尽量婉转地告诉他，说他“不具有做职业橄榄球员的条件”，促请他去试试其他的事业。最后他申请加入新奥尔良圣徒球队，并且请求给他一次机会。教练虽然心存怀疑，但是看到这个男孩这么自信，

对他有了好感，因此就收了他。两个星期之后，教练对他的好感更深，因为他在一次友谊赛中踢出了 55 码远并且得分。这种情形使他获得了专为圣徒队踢球的工作，而且在那一季中为他的球队踢得了 99 分。然后到了最伟大的时刻。球场上坐满了 66000 名球迷。球是在 28 码线上，比赛只剩下了几秒钟。球队把球推进到 45 码线上，但是根本就可以说没有时间了。“邓普西，进场踢球。”教练大声说。当汤姆进场时，他知道他的队距离得分线有 55 码远，由分巴第摩尔雄马队举特·瑞奇踢出来的。球传接得很好，邓普西一脚全力踢在球身上，球笔直地前进。但是踢得够远吗？66000 名球迷屏住气观看，接着终端得分线上的裁判举起了双手，表示得了 3 分，球在球门横杆之上几英寸的地方越过，汤姆一队以 19 比 17 获胜，球迷狂呼乱叫，为踢得最远的一球而兴奋，这是只有半只脚和一只畸形的手的球员踢出来的！

“真是难以相信。”有人大声叫，但是邓普西只是微笑。他想起他的父母，他们一直告诉他的是他能做什么，而不是他不能做什么。他之所以创造出这么了不起的记录，正如他自己说的：“他们从来没有告诉我，我有什么不能做的。”

永远也不要消极地认定什么事情是不可能的。首先你要认为你能，再去尝试、再尝试，最后你就会发现你确实可以做到。

谈到“不可能”这个观念，我们可以再来看一看拿破仑·希尔。

年轻的时候，他抱着要做一名作家的雄心。要达到这个目的，他知道自己必须精于谴词造句，字将是他的工具。但是由于他小的时候很穷，接受的教育并不完整，因此“善意的朋友”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，而他的意念是要完全了解和掌握这些字。但是他做了一件奇特的事，他找到“不可能”（impossible）这个字，用小剪刀把它剪下来，然后丢掉。于是他有了一本没有“不可能”的字典。以后他把他整个的事业建立在这个前提上，那就是对一个要成长，而且要成长得超过别人的人来说，没有任何事情是不可能的。

当然，我们并不建议你从你的字典中把“不一能”这个字剪掉，而是建议你要从你的心智中把这个观念铲除掉。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开，而用光明灿烂的“可能”来代替它。

我们当中的许多人认为自己不是有经验的失败者就是无经验的胜利者。其实，我们无需在有经验的失败者与无经验的胜利者之间作抉择。我们可以成为胜利者，获胜的经验愈多，就愈具备胜利者的特征。这不但适用于球队、个人，也适用于你。

当我们全力以赴，不管结果如何，我们都是赢了。因为全力以赴所带来的个人满足，使我们都成为赢家。

兰狄·马丁在 1972 年参加了第一届波士顿马拉松比赛。这次比赛全程超过 26 英里，且在起伏很大的山坡地进行。马丁博士后来说，每一位到达终点的人都有奖品。大部分赛跑者在参加比赛时，都不相信他们会赢，但是每一位跑完全程的人都是胜利者，因为好好做完一件事的真正报酬，就是把它做出来。这是最重要的，你在跟自己竞争。

没有一件事比尽力而为更能满足你，也只有这时候你才会发挥最好的能力。尽力而为给你带来一种特殊的权利，一种自我超越的胜利。一位世界冠军曾说：“尽你最大的努力做这件事，比你做得好还重要。”如果我们做事，在注重结果的同时，而更着眼于事物的过程，我们会获得很大的精神满足，会感到无比的欣慰和快乐！请记住：相信自己是最棒的！如果你有这个意念在心中永驻，不管结果怎样，你都会感到生活的充实！

第5节　给梦想留点空间

成功的定义与方向在于你想要什么，而这个愿望随时可能改变，因此你对成功的定义也可能会有所不同。

做自己想做的事，就是追求自己的人生梦想。但存在这样一个问题：如果在你追求梦想的过程中，发现自己真正追求的是另一个梦想呢？那该怎么办？

这是可能发生的。一个梦想常常会引导出另一个梦想，你必须允许自己转变。我们都听说过某个人在某个领域内达到巅峰之后，继续在另一个似乎完全不相关的梦想上追求另一个高峰。这样做的确很棒，同时希望你也能接受这种转变，因为他既然能成就这个梦想，那么他很可能也会在另一个梦想上有出色的表现。

假如一个大公司里经理级的人才，决定转行自己经营一份小生意、或一间家庭式旅馆呢？无论他决定做什么，都很可能成功。假如一位领有执照的会计师，决定从事神职工作？或者一名牧师想做技工？如果这真是他们衷心企盼的事情，那么就做出改变的决定吧。现在的生涯、眼前的工作，不见得就比下一个好。成功的定义与方向在于你想要什么，而这个愿望随时可能改变，因此你对成功的定义也可能会有所不同。

同时，你必须认清一件事：你可以比你想像中拥有更多选择。人们常常陷入抉择的困扰中，误以为自己只有 A、B、C 三种选择，或仅能在自己所想的选项中做出决定。但事实上，在任何情况下，我们都有无数的选择，包括我们未曾想过或从来没有人想到过的各种可能性。

在你追求梦想的路上，你可能会无意中发现一个机会，突然间它就呈现在你的面前，你接不接受呢？先评估它，就像你面临其他选择时所做的一样，这到底适不适合你、是不是你真心想要的，或只是路途上的一个阻碍？无论如何，你有权选择。正如你勇敢追求梦想一样，你应该敞开心胸、接受各种可能，不要错过更新、更好的梦想。

那么，你该如何辨别这个新目标究竟是个潜在的危机，还是一个值得追求的新方向呢？检查一下你对它的企图心有多强烈？这真的是你想要的吗？它是不是此刻你在生命中最渴求的事情呢？这个新的梦想能持续多久？他会不会增长、还是几天之后就会消失的一个念头呢？你对这个梦想看得比上一个更清楚吗？接着再客观地审视这个目标。它是不是符合你对自我以及你与生俱来的使命的认知？它是否违背了你所信仰的真理？如果这个新的梦想和你的价值观背道而驰，那么这个梦想也不会长久。给你的梦想一点时间，它可能会有新的发展。

梦想和目标都需要时间慢慢培养。如果你能让梦想自由发展，给它更多的空间，它就更有可能带领你走到一个你不曾预期的方向。

不要太快抓住你的梦想，给梦想一点时间，让它在你心中沉淀。当你发现它再度出现时，跟着你的梦想一起前进。

我们可以将自己的梦想和目标写在纸上，但是一个真正符合我们人生使命感的梦想，则不需要靠白纸黑字来声明。这个梦想和目标会成为我们的一部分，我们会无时无刻地想着、思索着它们。我们无法躲藏、也不能逃避，我们永远不能脱离这个梦想。梦想永远在那里，它是我们的生活重心，也是我们活力的源泉。

第 6 节　人生路上应有远见

在现实生活中，多想几步，远见卓识将给我们的生活带来极大的价值。

同时会打开不可思议的机会之门。人越有远见，就越有潜能。

1．远见使工作轻松愉快

成就令人生更有乐趣。当你努力干，把工作做好时，没有任何东西比这种感觉更愉快。它给予你成就感，它是乐趣。当那些小小的成绩为更大的目标服务时——譬如使一个远见成为现实，就更令人激动了。每一项任务都成了一幅更大的图画的重要组成部分。

2．远见给工作增添价值

同样，当我们的工作是实现远见的一部分时，每一项任务都具有价值。哪怕是最单调的任务也会给你满足感，因为你看到更大的目标正在实现。

这个道理，就如同那个在工地上跟三个砌砖工人谈话的人的故事一样：

那人问第一个工人：“你在干什么？”工人回答：“我为拿工资而工作。”他用同样的问题问第二个工人，回答是：“我在砌砖。”但当他问到第三个工人时，他热情洋溢地回答：“我在建一座教堂!”那三个人在做同一种工作，但只有第三个工作受到远见的指引。他看到了那幅宏图，宏图给他的工作增添了价值。

3．远见预言你的将来

缺乏远见的人可能会被等待着他们的未来弄得目瞪口呆，变化之风会把他们刮得满天飞。他们不知道会落在哪个角落，等待他们的又是什么东西。人生是个机会，这些人希望他们的机会不错。

如果你有远见，又勤奋努力，你将来就更有可能实现你的目标。诚然，未来是无法保证的，任何人都一样。但你能大大增加成功的机会。

相信你能使自己活得更好，这只是第一步。要使自己的远见真正有价值，还必须与另一种能力结合起来：如何使远见变为现实。有远见但不能把它变成现实的人，只是个空想家。

你需要一套实现你的远见的战略，下面的指导原则对你有帮助。

1．确定你的远见

这个观点虽然非常简单，但实现远见总得由确定这个远见开始。对有些人来说这实在是太容易了。因为他们似乎生来就有一种远见卓识。另一些人则需要经过长时间的沉思、考虑才能获得这种本领。

如果你想成功，就必须多想几步，确定你人生的远见。你的远见不能由别人给你。如果那不是你自己的远见，你就不会有实现它的决心与冲劲。这远见必须以你的才能、梦想、希望与激情为基础，远见是了不起的东西，它还会对别人产生积极的影响——特别是当一个人的远见与他的命运（特别是他存在的目的）不谋而合时。

2．考察一下你当前的生活

将你自己的远见变成现实不是一蹴而就的事，这是一个过程，跟一次旅程十分相似。你决定去旅行之后，首先要做的事情之一，就是决定出发点。没有这个出发点就不可能规划旅行路线和目的地。

考察当前生活的另一个目的是规划行程，估算此行的费用。一般地说，你离自己的远见越远，所花的时间就越多，代价就越大。实现自己的远见是要作出牺牲的。

3．为大远见放弃小选择

所有梦想的实现都是有代价的。为了实现你的远见，就要作出牺牲，其中一个涉及到你其他的选择。你不可能一面追求你的梦想，一面保留着你其他的种种选择。多种选择是好事，可以提供机会。但对于想取得成功的人，有时他必须放弃种种小选择来交换那个惟一的梦想。

这情形有点像一个人来到岔路口，面临几种前进的选择。他可以选择一条能通往目的地的路，他也可以哪一条都不走，可是这样永远达不到目的地。

4．按自己的远见来规划自己的成长道路

实现自己的远见包含着必须选定一条个人发展的道路，并在这条路上走下去。以为自己可以从生活的一个阶段向另一个阶段进步而无需改变自己，是在自我欺骗。人生的任何积极转变必定需要个人成长。

因为个人成长是实现自己远见的必经之路，所以你能订出的最具战略性的计划是按你的远见来规划你的成长道路。想一想要实现理想你必须做些什么，然后确定，要成为你想做的那种人，你需要学习些什么。看些书籍，听些录音带，以感受一下别人的成长过程。

5．常与成功人士接触

个人成长的过程包括与人接触。学习如何成功的最佳方法是与成功人士接触。观察他们，向他们请教，逐渐地，你会开始跟他们一样看问题。这句古语确实正确：“毛色相同的鸟聚在一块。”

6．不断地表达你对自己梦想的信心

实现梦想要求你不断努力，并发挥出最大的冲劲。加强韧性与冲劲的方法之一，是不断地表达你对自己梦想的信心。用语言向别人讲，同时默默地对自己讲。保持一种积极的充满信心的态度。即使偶生疑惑，也要全神贯注，保持信心。外在的信心会带来内在的信心。如果你失去自信及对自己梦想的信心，那你的梦想永远不能成真。

7．预料到有人会反对你的梦想

必须保持积极心态的另一个原因，是你肯定会碰到反对的意见。那些自己没有梦想的人是不会理解你的梦想的，他们觉得你的梦想不可能实现。他们会对你说，你的梦想一钱不值。或者即使他们明白到它的价值，他们也会说，虽然这是可以实现的，但不是由你实现。碰到别人反对时，你不必惊慌，而应有思想准备，抱着永不消沉的积极心态。

8．寻找实现理想的每条途径

为了实现理想，你必须不停地寻找一切对你有帮助的东西。要乐于尝试新事物，到处寻找好主意。要善于观察，在别的领域效果很好的主意，在你这里也可能有用。全神贯注于你自己的理想，但对走哪条路才能实现理想，则应抱灵活的态度。实现理想要有创新精神，如果我们对新观念关上大门，就不能有创新精神。

以上提到的种种方法，都有助于你实现自己的理想，助你走上成功之路。但是，如果你不愿意超越你平时的水准，这些方法也作用不大。只付出一般的努力是实现不了理想的。

第 7 节　绝不放弃梦想

每个人都希望成功，然而却只有少数人愿意努力、付出代价以及从事应该做的工作。一个人认为自己能有所作为，只不过是起步而已。必须要经过几个星期、几个月、几年甚至一生的不懈努力，才能克服一切不利条件，在挫折中不断奋进，最终达到目的。

雷·克洛克——麦克唐纳老板就是个典型的例子。

他就是一个在挫折中永不放弃自己梦想的人。事实上，他一直到 52 岁时才走上成功的道路。他在 20 年代初开始出售纸杯，并且兼弹钢琴，负起养家的责任。他一共在莉莉·杜利普纸杯公司服务了 17 年之久，并成为该公司最好的推销员之一。但他放弃了这个安定的工作，独自经营起牛奶雪泡机器的行业。他十分着迷于一种同时能够混合 6 种牛奶雪泡的机器。

后来，他听说麦克唐纳兄弟利用他的铝架机器同时推出 40 种牛奶雪泡，于是亲自前往圣伯纳迪诺调查。他发现麦克唐纳兄弟有一条很好的生产线，能够生产出高质量的汉堡包、炸薯条以及牛奶雪泡。他认为，像这样的好设备只局限在一个小地方，未免太可惜了。他问麦克唐纳兄弟：“你们为什么不在其他地方也开一些像这样的餐厅？”他们表示反对，说：“这太麻烦了，” 而且，他们“不知道要找什么人一起合作开设这种餐厅。” 雷·克洛克的脑海中却正好酝酿这样的一个人，这个人就是他自己。雷·克洛克虽然一直只是一个推销员，而且一直到他 52 岁时才从事新事业，但他却能在 22 年之内把麦克唐纳扩展成为几十亿美元的庞大企业。

可见，毅力并不一定是指永远坚持做同一件事。它的真正意思是，对你目前正在从事的工作，要集中精神，全力以赴。要先从事艰苦的工作，然后再要求满足与报酬。要对工作感到满意，还要渴求更多的知识与进步。它还启示人们要多拜访几个人，多走几里路，多锄一

些杂草，每天早晨早起一点，随时研究如何改进你目前正在从事的工作。毅力就是经由尝试和错误而最后获得成功。

而对我们每个人来说，我想套用一句话，那就是上帝面前人人平等！既然一位纸杯推销员及钢琴演奏家能够建立起全世界最大的速食餐厅连锁店。那么，你当然可以使你的梦想实现。这其中的秘诀就是：不要放弃梦想。

在梦想面前，我们应该毫不犹豫地要放弃一切的、所有的顾虑，时时给自己打气，相信自己，坚持到底，绝对不要放弃梦想。有时，结果可能会不尽人如意，但是，当你回过头去看自己的路，在你淌者汗水的脸上，一定会蕴藏着灿烂的笑靥！