

 经典智慧丛书

羊皮卷经典全集

田洪江·主编

内蒙古大学出版社



经典智慧丛书

羊皮卷

羊皮卷经典全集

田洪江 主编

内蒙古大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

羊皮卷经典全集/田洪江主编. —呼和浩特:内蒙古
大学出版社, 2007. 4

(经典智慧丛书)

ISBN 978 - 7 - 81115 - 107 - 7

I. 羊... II. 田... III. 成功心理学 - 通俗读物
IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 057916 号

书 名	经典智慧丛书
主 编	田洪江
责任编辑	石 斌
出 版	内蒙古大学出版社 呼和浩特市大学西路 235 号(010021)
发 行	内蒙古新华书店
印 刷	北京旺银永泰印刷有限公司
开 本	787 × 1092 1/16
印 张	110
字 数	1600 千
版 期	2007 年 5 月第 1 版 2008 年 3 月第 2 次印刷
标准书号	ISBN 978 - 7 - 81115 - 107 - 7
全套定价	140.00 元(全四册)



前言

人生是一个漫长的旅程,在人生旅途上,挤满了过往匆匆的旅行者。有人说人生很沉重,有人说人生很轻松。的确,人生际遇各不相同,对生活的看法也各不一样。但不论是谁都难免会经历成功与失败,富有与贫困,欢乐、幸福与悲伤、失意……

生活中,没有人不希望自己的人生焕发出绚丽的光彩,没有人不渴望成为生活中的强者,没有人会拒绝生活中种种美好的情感,更不会有人喜欢失败与悲伤。那么,如何赢得一个成功的人生,创造生命的最大价值呢?也许这正是生活中的人们正在苦苦思索着的问题。种种经验表明,一个人能否实现种种愿望与追求,由失败走向成功,由贫困走向富有,战胜悲伤与失意,赢得幸福与欢乐,都不是只要有一个美好的愿望就可以实现的,也不是只凭一种美好的愿望去奋斗就可以顺利实现的,而是要懂得潜藏在生命之中的种种规则,掌握赢得成功的种种技巧。

在这个方面,“上帝”对每一个生命都是公平的,对每一个生命所制定的规则都是一样的。而成功者也只是遵循了种种获得成功的规则而已。那么,“上帝”究意为生命制定了什么样的规则呢?

打开书本,你就会发现,你所希望了解与掌握的也许正在其中。

本次解读的这本承载百年智慧的励志读物,打破种种局限,以全新的风格,优雅的文字,最简洁的语言,最易懂的表述方式,全面彻底地表达了大师们钻石般宝贵的思想。

形象地说,大师们的思想恰如为我们的精神世界构造了一座美丽的花园,信步其间,书香过后,相信你的内心一定会在不知不觉中发生巨大的变化,找到自我,看到希望,为你焦渴的内心注满成功的欲望与力量!

让我们祝福生活中的每一个人:平庸不是你生活的本色,你的人生本应放射出更靓丽的色彩!

编者



目 录

上 篇 行动篇

第一章	机会只降临于有准备的人	3
第二章	拥有自己的计划	11
	只多一点点	15
	用智能战胜对手	16
	避免给自己设置障碍	18
第三章	获取成功大门的钥匙	21
	成功的秘密	21
	找准你的需求	21
	成为富人的祖先	25
	只不过隔了一扇门	27
第四章	打造魅力人生	29
	魅力是成功的垫脚石	29
	美德的力量	32
	智慧的魅力	36
	缔造阳光个性	37
	对自己的相貌负责	41
	诚实是为人之本	42
第五章	选择你所爱的,爱你所选择的	50
	选择权在你手中	50



	积极态度的选择	51
	一锤定音的选择	55
	我的选择我负责	59
第六章	抓住命运的喉咙	61
第七章	制定胜利的目标	68
	出击前选准目标	69
	梦想与现实	70
	设计人生的时刻表	71
第八章	豪情满怀行动起来	75
	认准一条路	75
	走自己的路,让人们去说吧	78
	别让“他”来左右你	80
第九章	时间是一条单行道	84
	斤斤计“时”	85
	效率也是生命	86
	别拿时间不当回事儿	87
	大胆说“不”	91
	化零为整利用时间	93
第十章	从坚持中获胜	99

中篇 榜样篇

第十一章	你不过是精英人物之一	107
	借人之智	108
	借人之财	110
	借人之名	113
	借人之力	114
	竞争优势效应	118



第十二章	树立正确“对手”观	120
	感谢你的敌人	121
	给敌人一个拥抱	126
	对手即朋友	127
第十三章	赢得胜利的双刃剑	130
	我很重要	132
	白金法则	133
	罗森塔尔效应	136
	学会顺应别人	139
	微笑常挂嘴边	144
	首因效应	145
	近因效应	146
	晕轮效应	147
	定型效应	148
第十四章	把拖延的习性打垮	150
第十五章	直面危机	153
	挑战危机	155
第十六章	成功需要冒险	158
	时不我待	158
	绝不拖延	159
	成败常在一念间	163
第十七章	潜能无极限	169
第十八章	不断升级你的大脑	176
	最获益的投资	179
第十九章	成功一瞬间	186
	成功学的革命	187



第二十章	带上健康上路	191
	积极心态的作用	193
	疲劳之前就休息	195
	别让忧虑压垮你	198
	在事业升迁的彼岸还有生活	199
	远离忧虑	200
第二十一章	习惯的支配力	208
	不做习惯的奴隶	208
	行动起来,改变就从今天开始	209
	戒掉坏习惯,保持好习惯	213
第二十二章	巧用马太效应,赢得第一桶金	217
	如何积累资本	219
	成功的突破——第一桶金	225
	如何挣得第一桶金	227
	先挣得几个美分	233

下篇 成就篇

第二十三章	让你获益的外在资源	237
	“他”决定着人的成功	238
	良师益友利于行	241
	更新你的友谊	244
第二十四章	从模仿赢得人生	245
	善用模仿	247
	虚心竹有低头叶	252
第二十五章	对顾客无限感兴趣	256
第二十六章	热情造就奇迹	262
	怎么栽,必定怎么收	262



	无心插柳柳成阴	266
第二十七章	另辟蹊径走向成功	272
	苹果也能长出人情味	272
	敢为天下先	275
	创新的价值	277
	及时刷新你的思维	281
第二十八章	失败在左 成功在右	284
	感谢失败	284
	你的字典里没有失败	287
	永不放弃	289
	再来一次	291
第二十九章	为成功储蓄力量	298
	抓住机遇心想事成	298
	成功的必备素质	304
	化失败为胜利	307
	靠细节成功	312
	挑战逆境	316
	你往哪里走	323
	以人为镜,可以明得失	329
第三十章	成功前的必修课	335
	非凡人的非凡思维	335
	做一个魅力领导者	341
	做自己命运的主宰	346
	朋友一生一起走	350
	想象创造奇迹	355
	知己知彼、百战百胜	362
	竞争的本来意义	366



第三十一章	自我推销定律	370
第三十二章	不完美的成功才是真实的成功	373
第三十三章	为梦想插上翅膀	379
	敢于成功,才能成功	379
	习惯就是力量	382
	自立者天助	384
	让自己越挫越勇	387
	依靠知识致富	390
	爱的“代价”	394
	营造快乐氛围	396
第三十四章	通往成功的捷径	400
	做自我激励的高手	400
	塑造崭新形象	403
	炼就钢铁性格	406
	沟通的艺术	409
	用耳朵来交谈	413
	好心态营造成功	417
	勤能补拙是良训	419



上 篇



行 动 篇

居里夫人说：“弱者等待时机，强者创造时机。”不要等待你的机会出现，而要创造机会——就像那个牧羊的孩子费格森用一串串的珠子来计算天上的星星一样为自己创造机会，就像乔治·史蒂芬在肮脏的煤矿马车旁用粉笔写出一个数学定律一样去创造机会，直至达到成功。



第一章 机会只降临于有准备的人

优秀的人不等待机会的到来,而是寻找并抓住机会,把握机会,征服机会,让机会成为服务于他的奴仆。

——夏宾

艾伦·葛林柏格是当今投资界中,最受人景仰与尊敬的人之一。他已经对他在“贝尔·史坦斯”的伙伴们讲过好几次以下的故事:

艾伦·葛林柏格于1978年4月,也就是萨莉·席·路易斯去世之后数天,被任命为“贝尔·史坦斯”的最高主管。虽然葛林柏格已成为这家全美最具声望的金融投资公司的领导人之一,他仍十分乐于为他的私人客户提供金融交易服务。

“在我进入这个行业以来,萨莉·席·路易斯是我最仰慕的人之一。席是一名非常了不起的销售人员,他是“贝尔·史坦斯”公司的资深合伙人,从1936年起便担任该公司的领导工作。1956年,也就是在我成为该公司合伙人的前两年,在公司从事交易的办公桌旁,我有一次与路易斯紧邻而坐的机会,这使我得以对他有了更进一步的认识。席是大宗交易的创始人,他也因此而受到广泛的赞誉,并令人瞩目。他开创了以低价买进大笔股票、而以高价卖出的交易行为,这类似于人们对债券的投资方式。他操作的对象是某些公司商号。我认为‘贝尔·史坦斯’能闯出一番局面,全是他的功劳。

我是于1949年加入‘贝尔·史坦斯’的。我记得当时席就这样表示过,他要让罗伯特·扬成为我们公司的客户。要知道,当时扬可是全美最杰出的企业领导人之一呀。

来自德州西北小镇加那迪的扬,曾依靠白手起家,成为了‘欧勒芬尼公司’的董事长,并且握有该公司的掌控权。后来他买进了美国境内长达23000英里的铁路股权,其中包括‘雪斯皮克与俄亥俄铁路公司’,并于1942年至1954年



间担任这家公司的董事会主席。

当扬于1954年从‘雪斯皮克与俄亥俄铁路公司’董事长之职卸任以后，他带头打了一场在当时赫赫有名的代理权争夺战，通过此战役他拿到了纽约中央铁路的控股权，接着便成为了该公司的董事会主席。由此可见，在20世纪40年代与50年代间，罗伯特·扬是最重要的商场玩家之一。难怪席要绞尽脑汁地让扬成为他的客户。

扬是个善于交际的人，而席却不是。所以，无论席怎样使劲努力，他就是制造不出与扬碰面的机会。好在席没有放弃，他下定决心一定要争取到这位客户。一天，席发现热爱高尔夫的扬，每年春季都会在位于西维吉尼亚州白硫磺泉市一处世界闻名的度假胜地葛林布打球。席就此想出了一个与扬碰面的绝佳点子。

于是，席打电话给葛林布：‘我想到你们那儿度10天假，在我逗留期间，我希望以宾客身份与你们的职业高尔夫球员一起打球。’

葛林布当然是竭诚欢迎他去，席也兑现了自己的承诺，将那名职业球员包下了10天时间。在与这名职业球员一同挥杆了数天之后，那名球员对他说：‘很抱歉，路易斯先生，我明天无法和你一道打球了。’

‘什么意思？’席问。

‘嗯，明天有另一个人会来，我必须陪他打球。’

‘这样可不好，’席说，‘你本来应该每天和我一块打球的。当然，如果那个人愿意加入，我一点问题也没有。’

这位球员同意了，而另外一个人就是席所期待见到的罗伯特·扬。

在剩余的假期里，他们俩人终于得以一同挥杆打球。一星期结束后，他们已建立了良好的友谊。

就这样，席和扬完成了数笔令人难以置信的大笔交易。举例来说，席卖给了扬‘投资人多元化服务公司’（IDS）的控股权。这个公司是席以低廉的价格买进的，正是他让扬在24小时内以较高的价格买下了其认股权证，这就是‘欧勒芬尼公司’入主IDS的经过，稍后IDS又被转售给了‘美国运通公司’。”

这个故事表明，一名销售人员为了制造与重要潜在主顾谋面的机会，是多么地别具匠心与积极进取。这个故事的主人公萨莉·席·路易斯虽然采取的是非传统的手法，但他毕竟成功地完成了任务，为他的公司带来了数百万美元



的财富。同时我们也能看到,机会总是存在的,只要你去发现、去挖掘。

好运不是与生俱来的,而是人们在生活历程中创造的。

心理学家理查德·怀斯曼花了十年时间寻找捉摸不定的“幸运因素”,并寻求了解好运背后的心理原因。

怀斯曼博士是赫特福德大学一个研究单位的负责人,他使用心理测验问卷和访谈等方式对400名最幸运和最不幸的人的生活进行了研究。

他发现,那些似乎有神灵护佑的人不自觉地根据四个基本原则为自己创造好运。他的发现发表在最近出版的《幸运元素》一书中。

怀斯曼说:“这是第一次对运气问题进行全面研究。它表明运气对我们的成功和幸福至关重要,运气还给人们提供机会,以获得更多的幸运。”

幸运者的第一个原则是,他们最大限度地利用他们的机会。他们善于创造和发现机会,并在机会来临时采取行动;他们对生活采取一种轻松的态度,且从不拒绝体验新经历。

第二,怀斯曼博士发现,看似好运随身的人能根据他们的本能和直觉做出有效的决断。

第三,运气好的人在生活中会期望好运降临并坚信未来是光明的。这些期望本身会成为即将实现的预言,因为它们帮助幸运者在失败面前继续不懈地努力并以积极的方式与他人交往。

怀斯曼博士发现的第四个原则是,好运者有能力将厄运转化为好运。他们通常使用各种心理学技巧来对付降临到他们身上的厄运,有的人甚至因逆境而获得发展。比如,他们会想,事情本来可能更糟;他们也不总是想着不幸而不能自拔,而是设法控制形势。

要时刻寻找机会;在机会降临时要果断、及时地把握它;当机会握在手中时要善于利用它并去争取成功——这是成功者必备的三种重要品质。生活中每一天都有一个机会,每一天都会有一个对某个人有用的机会,每一天都会有一个前所未有的也绝不会再来的机会。

一天,在西格诺·法罗列的府邸正要举行一个盛大的宴会,主人邀请了一大批客人。就在宴会开始的前夕,负责餐桌布置的点心制作人员派人来说,他设计用来摆放在桌子上的那件大型点心饰品不小心被弄坏了,于是管家急得团团转。



“如果您能让我来试一试的话，我想我能造出另外一件来顶替。”这时一个孩子走到管家的面前怯生生地说道。这个小孩是西格诺府邸厨房里干粗活的一个仆人。“你？”管家惊讶地喊道，“你是什么人，竟敢说这样的大话？”“我叫安东尼奥·卡诺瓦，是雕塑家皮萨诺的孙子。”这个脸色苍白的孩子回答道。“小家伙，你真的能做吗？”管家将信将疑地问道。“我可以造出一件东西摆放在餐桌中央，如果您允许我试一试的话。”小孩子开始显得镇定一些。仆人们这时都已经慌得手足无措了。于是管家就答应让安东尼奥去试试，他则在一旁紧紧地盯着这个孩子，注视着他的一举一动，看他到底怎么办。这个厨房的小帮工不慌不忙地要人端来了一些黄油。不一会儿工夫，不起眼的黄油在他的手中变成了一只蹲着的巨狮。管家喜出望外，惊讶地张大了嘴巴，连忙派人把这个黄油塑成的狮子摆到了桌子上。

晚宴开始了。客人们陆陆续续地被引到餐厅里来。这些客人当中，有威尼斯最著名的实业家，有高贵的王子，有傲慢的王公贵族们，还有眼光挑剔的专业艺术评论家。但当客人们一眼望见餐桌上卧着的黄油狮子时，都不禁交口称赞起来，纷纷认为这真是一件天才的作品。他们在狮子面前不忍离去，甚至忘了自己来此的真正目的是什么了。结果整个宴会变成了对黄油狮子的鉴赏会。客人们在狮子面前情不自禁地细细欣赏着，不断地问西格诺·法罗列，究竟是哪一位伟大的雕塑家竟然肯将自己天才的技艺浪费在这样一种很快就会溶化的东西上。法罗列也愣住了，他当即喊管家过来问话，于是管家就把小安东尼奥带到了客人们的面前。

当这些尊贵的客人们得知，面前这个精美绝伦的黄油狮子竟然是这个小孩仓促间做成的作品时，众人不禁大为惊讶，整个宴会立刻变成了对这个小孩子的赞美会。富有的主人当即宣布：将由他出资给小孩请最好的老师，让他的天赋充分地发挥出来。西格诺·法罗列果然没有食言，但安东尼奥没有被眼前的宠幸冲昏头脑，他依旧是一个纯朴、热心而又诚实的孩子，孜孜不倦地刻苦努力着，希望把自己培养成皮诺瓦门下一名优秀的雕塑家。也许很多人并不知道安东尼奥是如何充分利用第一次机会展示自己才华的，然而却没有人不知道后来著名雕塑家卡诺瓦的大名，没有人不知道他是世界上最伟大的雕塑家之一。

夏宾说过：“优秀的人不等待机会的到来，而是寻找并抓住机会，把握机会，征服机会，让机会成为服务于他的奴仆。”你一生中能获得机会的可能性还不到