



成功大師 的智慧

Wisdom

of Those
Highly Successful Entrepreneurs



聆聽世界菁英大師的成功經驗，
幫助你迅速實現人生夢想。

喬治&丁夫◆編著

國家圖書館出版品預行編目資料

成功大師的智慧／喬治·丁夫著．-- 第一版．-- 臺北市：金銀樹出版文化，2004〔民93〕
面：公分．—（才經致富系）

ISBN 986-7409-06-X（上冊：平裝）． ISBN
986-7409-07-8（下冊：平裝）

1. 成功法 2. 生活指導

177.2

93011214

才經智庫系—成功大師的智慧

著者／喬治·丁夫

負責人／杜明燦

出版者／金銀樹出版文化有限公司

地址／台北市敦化南路1段314號9樓A

電話：（02）2700-5537

傳真：（02）2754-2342

郵政帳號：19854396

編校／劉于華

總經理／旭昇圖書有限公司

台北縣中和市中山路二段352號2樓

電話：（02）2245-1480（代表號）

傳真：（02）2245-1479

排版／極翔企業有限公司

製版／全安彩色印製版有限公司

印刷／龍驊印刷股份有限公司

裝幀／韋戀實業有限公司

定價／新台幣260元

2005年1月 第一版第一刷

本書經九州出版社正式授權

Printed in Taiwan

版權所有·翻印必究

ISBN 986-7409-06-X

第1章 樹立正確的價值觀

1 你是生活的主宰……

※鑽石之地就在你身邊……………027

※整治好自家的草地……………028

※做命運的主人……………031

2 德是事業的基礎……

※真誠是立足社會的根本……………036

※永放光芒的是人的真正面目……………037

※「由內而外」地改進自身……………040

3 澄清你的價值觀……

※價值觀決定人的行為……………042

※把自己當成一個雕塑工匠……………045

※改變生活的觀念和態度……………050

※洗滌掉心中的塵埃……………055

※澄清自己的價值觀……………058

※追求對人生最重要的價值觀……………060

第2章 精心爲自己規畫未來

1 認識你自己……

- ※最難認識的是自己……………070
- ※設定你的成功標準……………073
- ※天生我材必有用……………075
- ※你就是「第一名」……………079
- ※找到你的音符……………081

2 你需要一個內心的羅盤……

- ※善用上天賜與的神奇禮物……………083
- ※竭盡全力地面對人生……………086
- ※最重要的的是要有準確的「地圖」……………091
- ※成功的道路是由目標鋪成的……………093
- ※沒有目標就沒有希望……………098
- ※人生跟著自我認定走……………105
- ※好好規劃自己的未來……………112
- ※抬起頭走路……………121
- ※確認內心的羅盤才能實現最終目標……………124

3 志當存高遠……………126

- ※喚醒身上的精靈……………126

- ※目標越高動力越足……………128
- ※訂出超越自我的目標……………134
- ※把目光放在未來……………138
- ※不要為心靈設限……………143
- ※不要把「賺錢」當目標……………147

4 把所有的雞蛋放入同一個籃子……………

- ※始終走在實現目標的方向上……………152
- ※以賈金斯為鑑……………157
- ※勒韋的成功在於專注……………159
- ※能力集中的奧秘……………162
- ※把目標落實在行動上……………166
- ※必須克盡全力……………169

第3章 與別人有效地溝通和合作

1 構架通向心靈的橋樑……………

- ※品德是一種力量……………179

※禮貌和教養是一種財富……………180

※更有效地溝通……………181

※真誠地讚美別人……………186

※有效地說服別人……………193

※影響他人的方法和原則……………200

2 把「面子」留給別人……………

※保住別人的面子非常重要……………203

※讓別人顯得比你更優越……………205

※成功的推銷員不揭穿顧客的謊言……………208

※爭得面子卻失去顧客……………209

※減少不必要的爭論……………210

※批評人的絕妙技巧……………212

3 追求「雙贏」的效果……………

※把生活當作合作的舞台……………215

※合作是一種領導才能……………218

※幫助他人自己受益……………220

※站在對方的立場上考慮問題……………223

※達成「雙方皆贏」的談判……………229

第4章 學習時間的管理

1 完美地運用時間……

※時間就是金錢……………280

※每天都列出計畫……………282

※用具體行動節省時間……………284

※運用科學的方法……………289

2 爭取更多的時間……

※使一天有一十五個鐘頭可用……………292

4 讓別人喜歡你……

※維護自己的正當的權益……………233

※積極穩妥地處理矛盾……………238

※如何對付不友善言論……………240

※善於發現別人身上的優點……………243

※讓立場不同的人接納你……………249

※樹敵太多難以立足社會……………251

※贏得人心的奧秘……………255

※結交朋友的規則……………273

※善於利用餘暇的時間……………292

※善於利用休息時間……………293

※一心可以二用……………293

※用工作代替休息……………294

3 把重要的事情放在首位……

※區別事情的輕重緩急……………295

※設定事情的優先順序……………297

※充分利用最顯效率的時間……………298

4 對不重要的事情說「不」……

※學會拒絕別人可以節省大量時間……………300

※拒絕別人需要講究策略……………301

※該怎樣拒絕……………304

※你永遠有說「不行」的權利……………305

第5章 做信念的贏家

1 無比的信念能締造美好的人生……

※積極向上的心態是成功者最基本的要求……………312

※信念是取之不盡的力量源泉……………320

※找到你的自尊和自信……………	3 2 3
※凡事往積極方面思考……………	3 2 5
※思想塑造生活……………	3 2 8
※心態決定前途……………	3 3 1
※惟有好的信念才能有好的人生……………	3 3 3
2 善用心態的力量……………	

※積極的心態能夠創造奇蹟……………	3 3 7
※你只需要一個正確的觀念……………	3 3 9
※用四個手指代替五個手指……………	3 4 2
※以明朗的心情工作……………	3 4 5
※積極的心態+清楚的目標 成功……………	3 4 9
※做出正確的決定……………	3 5 1
3 建立卓越的信念……………	

※只有自己才握有決定權……………	3 5 5
※信念能啓開卓越之門……………	3 6 0
※信念是可以選擇的……………	3 6 3
※選擇積極有力的信念……………	3 6 5
※好好掌握自己的信念……………	3 6 9



4 成功的七大信念……

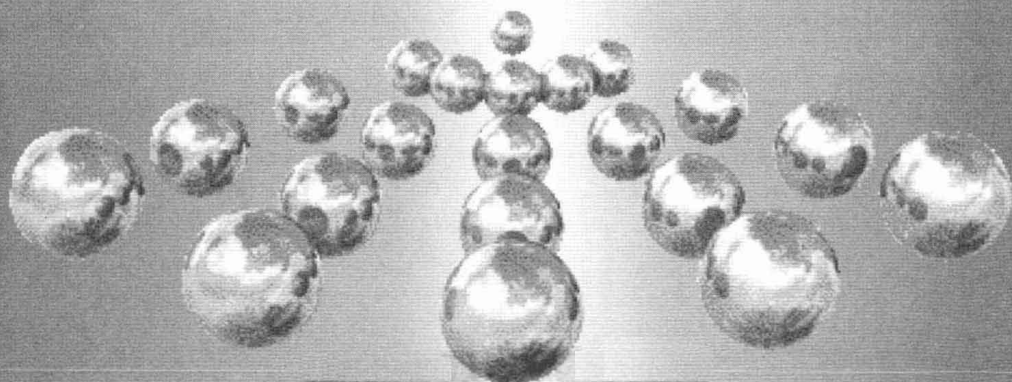
- * 信念會影響我們所作的一切決定…………… 372
- * 要相信你能成為一個了不起的人…………… 376
- * 建立卓越的信念…………… 378
- * 信念一：相信你大有可為…………… 385
- * 信念二：沒有失敗只有結果…………… 387
- * 信念三：不論發生什麼都要勇於負責…………… 389
- * 信念四：不一定要完全知道細節才採取行動…………… 390
- * 信念五：「人」是最偉大的資源…………… 391
- * 信念六：工作即遊戲…………… 391
- * 信念七：全力以赴…………… 393



成功大師 的智慧

Wisdom

of Those
Highly Successful Entrepreneurs



聆聽世界菁英大師的成功經驗，
幫助你迅速實現人生夢想。

喬治&丁夫◆編著

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ctongbook.com

緒言

這是一本能夠幫助你迅速走向成功的書。當你閱讀本書的時候，最好在手頭準備一枝筆和一個本，把那些對你有意義的句子畫出來，寫在本上，作為你激勵自己努力奮鬥，追求卓越的動力和指南——因為很難有機會一下子「聆聽」這麼多世界頂尖成功學大師的教誨，領悟他們一生的智慧。

作者花了近五年的時間，深入研究了美國安德魯·卡內基、拿破崙·希爾、克里曼·斯通、奧格·曼狄諾、史蒂芬·柯維、戴爾·卡耐基、安東尼·羅賓和斯維特·馬爾登八位享譽世界的成功學大師的畢生體會，領悟了他們成功法則精髓，根據時代特點和現代人的迫切需要，悉心編撰了這本書。

現在我們就開始來追尋這些成功學大師的足跡。

①「心理致富學的奠基人」安德魯·卡內基

.....

安德魯·卡內基是白手興家的美國鋼鐵大王、哲學家 and 慈善家，受到了世人的廣泛矚目。有許多人公認卡內基是世界首富，在美國任何一個城市中，都有以他的名字命名的圖書館。

他年輕時既無資本，又無鋼鐵專業知識和技術，為什麼能白手起家成為舉世聞名的鋼鐵鉅子？

是因為他有明確的目標——安德魯·卡內基原來是一家鋼鐵廠的工人，他把「製造及銷售



比其他同行更高品質的鋼鐵」作為明確的目標，三十三歲時就使自己建立的鋼鐵公司躍升為美國最大的鋼鐵公司，他因而成為全國最富有的人之一。那一年，他在自己的備忘錄中寫道：「人生必須有目標……」

是因為他十分善於發現人、理解人和使用人——以一百萬美元的年薪聘請查理·夏布為其鋼鐵廠的總裁，他的工廠的生產情況迅速得到改善，產量大大提高，卡內基也從此逐步走向鋼鐵大王的寶座；是他發現並資助被稱作「美國富人的導航塔」的拿破崙·希爾研究成功的哲學，並激勵後者發現了鼓舞著千百萬人獲得財富、走向卓越的「成功規律」。

是因為他有積極的心態——安德魯·卡內基發現了一個秘密的口訣：「一切的財富，一切的成就，最初都只是一個念頭而已。」積極的心態使他從貧窮和陰暗中崛起，成為他建立自己鋼鐵王國的「主要資產」。

是因為他有善於學習的精神——他善於模仿洛克菲勒、摩根和其他金融鉅子。他留意那些人的一舉一動，研究他們的信念，模仿他們的做法，才有了現在的成就。

是因為他善於把握機遇——在卡內基二十九歲的時候，戰爭造就了大量的機會，但稍有失誤就會喪失前途和生命。無疑地，他巧妙地運用了這一段青春年華，抓住了二十九歲這一空前絕後的良機，一躍成為美國十大巨人之一……

②「美國富人的導航塔」拿破崙·希爾

.....

拿破崙·希爾博士之所以被人們深深地懷念和愛戴，是因為他發現了心理致富的秘密，從而為千千万萬渴望成功的人提供了指南。他是成功學大宗師。

事實上，拿破崙·希爾博士發現了二十世紀美國人致富心理的秘密，從而使自己在美國精神的核心地帶占據了一席之地，並永垂青史。

毫不誇張地說，一個二十世紀的美國成功者，如果沒有領受過拿破崙·希爾的成功學「聖餐」，就不是真正的成功者，或者說他不是真正的美國人，即使他出生在加利福尼亞、俄亥俄或南卡羅萊那，成長於哈佛大學、耶魯大學或史丹佛大學，他都不是真正的美國人；同樣地，一位研究美國的外國人，如果他不知道拿破崙·希爾的成功學，他就永遠不會成為美國通。

拿破崙·希爾是美國致富心理的總結者、歸納者和掌門人。他使「美國夢」通俗化，普及到民間，從而造就了成千上萬的富人奇蹟。這種心理簡而言之就是：積極的、創造性的、持久的樂觀主義精神。拿破崙·希爾成功地將這一精神轉換到個人事業中來，從而為個人成功鋪設了激勵和奮鬥相結合的坦途。

拿破崙·希爾於一八八三年十月二十六日生於維吉尼亞州瓦德詩城一個小木屋。他家境貧寒。當他還是小孩的時候，繼母就激勵他去追求成為一個大人物，做出偉大的成就。這樣的教育使拿破崙·希爾從小就堅信自己會成為一個發展個性、熱愛勞動的成功者。長大以後，他從沒有動搖過自己的信念。

他深信自己可以通過持續的奮鬥，運用與生俱來的心理力量，成為造命人。就在他尋找自我的征途中，二十五歲那年，他有幸遇到了他的指路明燈——鋼鐵大王安德魯·卡內基，並接受了卡內基的挑戰——用十年的時間查明成功的規律。

隨後二十年，拿破崙·希爾全力以赴要實現自己的承諾，他先後訪問了五百零四位當時最成功的名人，聽取他們的成功經驗和理想方法。終於在二十年期限來臨時，寫成了八卷的《成



功法則》，激勵了千百萬人去獲得財富、成為卓越的成功者。

拿破崙·希爾曾受聘為菲律賓人馬努埃爾·奎松的政治顧問，他將自己的成功心法傳授給奎松，使奎松在二十四年後登上了總統寶座，成為菲律賓歷史上第一位總統；後來，拿破崙·希爾又先後擔任過兩任總統——威廉·塔夫特和伍德羅·威爾遜的政治顧問；三〇年代，拿破崙·希爾再次出任F·D·羅斯福總統的政治顧問，幫助他如何用成功激勵心法去激勵經濟大蕭條時的人民用心理致富法重振山河。在這一時，拿破崙·希爾的名著《心理致富》成為國家政策的一部。不久，二次大戰爆發，美國工業恢復生機，給人們提供了數不清的就業機會，人們進一步發現了心理致富的準確性和實用性，心理致富作為實用主義哲學成果迅速普及開來。美國人遵循了他的教導：致富、成功、完善心靈。拿破崙·希爾也因此功成名就，人們稱他為「當代基督」，認為他力挽狂瀾，像基督一樣重新為人們奠定了信仰基礎。

③「積極致富學大師」克里曼·斯通

克里曼·斯通是美國聯合保險公司董事長，是全美乃至整個歐美商業界都享有盛名的大商家。斯通通過自己的奮鬥，為社會做出了非凡的貢獻。他根據自己的經歷，循循善誘地向世人告知成功的秘密以及由之所帶來的幸福生活的意義。

克里曼·斯通追隨拿破崙·希爾學習富貴之術，由一個只有一百美元的年輕人，自我奮鬥成為四億美元身價的富豪——芝加哥「美國保險公司」的創辦人和大老闆，斯通靠的什麼？

那就是——積極的心態。

斯通指出：你隨身帶著一個看不見的法寶，這個法寶的一邊裝飾著四個字：「積極心態」，

另一邊也裝飾著四個字：「消極心態」。

這個看不見的法寶有兩種令人吃驚的力量，它有獲得對財富、成功、幸福和健康的力量，也有排斥這些東西，或剝奪一切使你的生活有意義的東西的力量。這兩種力量中的第一種——積極的心態，可以使人攀登到頂峰，並且逗留在那裡。第二種力量則可使人在他們整個人生中都處在底層。當另一些人已經到達了頂峰的時候，正是消極的心態把他們從頂峰拖下來的。

每個人都不同程度地渴望做出一番事業來，可是現實往往與理想相去甚遠，於是，悲觀、失望甚至厭世的情緒就在人們的心中蔓延、滋生了。這是可悲的。一個堅強的人應該把沒有成就視為最大恥辱。針對這些，斯通明確告訴了我們如何運用積極的心態祛除你頭腦中的蜘蛛網，如何使你心地通明，思想敏銳，行動靈活，從而確立起一個偉大的目標來，並通過奮鬥實現它！

斯通一生都在從事推銷，既推銷保險，也推銷信念和使人成功的方法。為了廣泛傳播自己的思想和信念，他與人合寫了《用積極的心態獲得成功》一書，該書發行了二十五萬冊。一九六二年，他又寫了《永不失敗的成功之道》，這本書也很暢銷。為了在更大範圍內傳播自己的信念，他還創辦了雜誌《無限制成功》，斯通在出版業的最大舉措是於一九六〇年買下霍斯恩出版公司。至此，斯通身兼三職——美國聯合保險公司的董事長、阿波特公司的董事、霍斯恩公司的董事長。他成了美國最富有的人之一，在六七〇年代，擁有的資產已達四億美元之鉅。

④ 「世界上最偉大的推銷員」奧格·曼狄諾

.....

美國傑出的企業家、作家和演說家奧格·曼狄諾找到了更加容易普及成功學的方法，他將