

10

位世界顶级成功学大师教你如何成功

做最好的自己

全集

经典收藏本



永恒的励志经典·不朽的人生路标

李卫◎主编

海潮出版社

10

位世界顶级成功学大师教你如何成功

做最好的自己

全集

藏本



永恒的励志经典·不朽的人生路标

李卫◎主编

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

做最好的自己全集/李卫主编. —北京:海潮出版社,2006
ISBN 7-80213-252-5

I. 做... II. 李... III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 104007 号

做最好的自己全集

李卫 主编

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969736
(北京市西三环中路 19 号 邮政编码:100841)

北京荣海印刷厂 印刷

开本:787 毫米×1092 毫米 1/16 印张:28.125 字数:700 千字

2006 年 10 月第 1 版 2006 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 7-80213-252-5

定价:38.00 元

前 言

21 世纪的年轻人,生活在一个日新月异的世界里,社会的节奏正在加快,人们的脚步不再悠闲,甚至每一个新生命都要尽可能早地为适应这个社会而做准备。与此同时,商品社会的物质功利性更加醒目地展示在每个人的面前。在这个优胜劣汰、竞争激烈、同时又物欲横流的环境里,新世纪的青年该如何认识生活的本质,实现人生的价值呢?

小时候,你和小伙伴打架输了,你哭得很伤心,想着将来要做一个武林高手。可是,从此你再也没有跟人打过架。后来,你上学了,有一次考试不及格,被父亲狠狠地训了一顿。你含着泪在心里说:下次一定考个满分。然而,在你的学生生涯里,最高的分数不过 98 分。再后来,你大学毕业了,找到了一个相对还不错的工作,但是没多久你就辞职了,觉得应该开创自己的事业。只是直到现在,你还居无定所……

每个人都曾有过自己的理想,也为此努力过。然而,现实生活中,能够实现理想的人毕竟只是少数,大多数人并未如愿成为伟人、科学家、宇航员、亿万富翁……是不是这些没有实现理想的人就注定是失败者呢?

当然不是!有位哲人说得好:“如果你不能成为大道,那就当一条小路;如果你不能成为太阳,那就当一颗星星。决定成败的不是尺寸的大小,而在于做一个最好的你。”

成功,并不是取决你拥有多么显赫的地位和巨大的财富,也不在于你取得多么优异的成绩或做出什么壮举……它是一个过程,一个体验生活、感受生命的不断自我完善的过程。一个人如果把财富、名利等作为终身奋斗目标,而从事自己并不喜欢的事情时,他实现目标的可能性几乎为零。相反,那些一身专注于自己的兴趣,并善于发掘自身潜力的人,更容易得到地位和财富的青睐。因为他从事的是自己喜欢的事情,也就能够更有激情和动力去把事情做到完美,即便他不能从中获取到意外的名和利,也会感到莫大的幸福与快乐。

做自己!做快乐的自己!做最好的自己!这就是对成功最好的诠释。它应该是新世纪每一个青年的座右铭。

那么如何做最好的自己呢?这是摆在每个青年面前最首要的问题。为了使青年朋友们不再困惑,我们在广泛研究世界各国成功大师的思想精髓及其经典著作的基础上,悉心编译了这本书。其中所选的作者和作品,有一个显著的共同点——道德品格基础。

本书所选的励志类经典著作有:

戴尔·卡耐基的《人性的弱点》《人性的优点》《完美的人生》

奥里森·马登的《最伟大的励志书》《一生的资本》

奥格·曼狄诺的《世界上最伟大的推销员》

塞缪尔·斯迈尔斯的《自励》《品格的力量》

巴尔塔沙·葛拉西安的《英雄宝镜》《智慧书》

叔本华的《处世智慧》

拉塞尔·康维尔的《钻石就在你家后院》

拉罗什福科的《道德箴言》

阿诺德·本莱特的《优游度日》

本杰明·富兰克林的《富兰克林自传》

这些成功大师们关注的问题,主要包括目标和计划的制订、时间的管理、情绪的控制、个性的发挥、待人接物的技巧、语言沟通、自我推销等方面。他们的经验告诉我们不仅要做一个品德高尚的人,而且还要做一个有智慧的人。这些闪光的思想,恰恰是青年朋友们所需要的。

让我们在这些成功大师的指引下,开始行动吧,抛弃错误的思维习惯和不良的行为习惯,做最好的自己。

目录



◇人性的弱点/1

第一章 与人相处的基本技巧/3

第二章 六个使人喜欢你的秘诀/7



◇人性的优点/15

第一章 如何抗拒忧虑/17

第二章 改掉忧虑的习惯/22

第三章 常保充沛的活力/28



◇美好的人生/35

第一章 改变他人想法的十二个妙方/37

第二章 匡正他人错误的九个方法/48

第三章 使家庭生活更快乐的原则/54



◆最伟大的励志书/61



◆一生的资本/73



◆世界上最伟大的推销员/87



◆自 励/103

- 第一章 上天庇佑自立的人们/105
- 第二章 饱受苦难的发明家和实业家/109
- 第三章 勤奋总有回报/114
- 第四章 视事业为生命的科学精英/119
- 第五章 苦寒磨砺出的伟大艺术家/124
- 第六章 成功而伟大的商人/128
- 第七章 正确支配金钱/133
- 第八章 好修养,好人生/137
- 第九章 行动才有力量/141
- 第十章 品格造就真正的绅士/146



◆品格的力量/151



◆英雄宝镜/165

第一章 英雄/167

第二章 利刃/178

第三章 思辨/183



◆智慧书/201

第一章 性格与才智/203

第二章 待人接物要有德操/208

第三章 敏于言,娴于行/217

第四章 塞翁失马,焉知非福/229

第五章 实事求是/239

第六章 做一个光明磊落之人/249



◆处世智慧/255

第一章 处己之道/257

第二章 处人之道/279

第三章 人生与命运/293



◆钻石就在你家后院/303



◆道德箴言/321



◆优游度日/377



◆富兰克林自传/397

- 第一章 我的学徒生活/399
- 第二章 离家出走/405
- 第三章 初到费城/408
- 第四章 伦敦经历/413
- 第五章 在凯谋的印刷所/417
- 第六章 开始创业/420
- 第七章 美德计划/429
- 第八章 热心公益事业/433
- 第九章 政治生涯/437

人性的弱点

《人性的弱点》当初并不是刻意为出版销售而写的，它完全是由卡耐基授课实践演变而来。这本书刚问世，销量就迅速增加，很快就达到了一天销售 5000 册的成绩，而且继续以这种速度销售了两年。这本书就这样创造了新的销售纪录，不到一年就卖出了 50 多万册，创下了当时非小说类图书的新纪录。这本书使得卡耐基的名声传遍了全世界，每个国家的人都知道这本书和卡耐基的名字，而且很快被译成 36 种文字。在出版了几十年之后，这本书在全球已经销售了近亿册。

作者小传

戴尔·卡耐基(1888-1955),美国“教育之父”、著名心理学家、人际关系学家、20世纪美国最伟大的人生导师之一。美国《时代周刊》评论说:“除了自由女神,卡耐基或许就是美国的象征。”

20世纪早期美国经济陷入萧条,战争和贫困导致人们失去了对美好生活的憧憬。卡耐基在20世纪初期创办的“卡耐基成人培训课程”开创了人类有史以来一种全新的成人教育理论和模式,集口才学、推销学、心理学、经营管理学、人际关系学于一身。他的课程激励了无数陷入迷茫和困境的人,帮助他们重新找到了自己的人生。接受卡耐基教育的有社会各界人士中不乏军政要员,甚至包括几位美国总统,千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作,是20世纪最畅销的成功励志经典。他的主要代表作有《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》和《人性的光辉》等。这些书出版后,立即风靡全世界,先后被翻译成几十种文字,被誉为“人类出版史上的奇迹”。

名人点评

卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校,其真正的价值是:他把个人成功的技巧传授给了每一个想成功的年轻人。

——美国前总统肯尼迪

第一章 与人相处的基本技巧

批评、责备是无补于事的

1932年5月7日，纽约街头出现了一场触目惊心、史无前例的激烈枪战。双枪大盗葛洛里——一个烟酒不沾的杀人凶犯——在经过数周的逃窜之后，终于在西米大道他女友的寓所里，遭到警方的围捕。

葛洛里落网之后，纽约市警局局长墨诺尼对外表示，葛洛里是纽约有史以来最凶恶、顽劣的一名犯人，“任何一点芝麻绿豆小事都可能引起他的残酷杀机。”

但这位双枪大盗葛洛里对自己的看法又是如何呢？当战火正激烈的时刻，他竟然还抽空写了封血迹斑斑的自白书，上面写着：“我心虽疲惫，却始终仁慈善良，从未蓄意伤害过任何人。”当葛洛里被判死刑，送上电椅的那一刹那，他依然说的是：“这太不公平了！我杀人完全是出于自卫啊！”

由此可知，双枪大盗葛洛里压根儿就不认为自己有罪，一点忏悔之意都没有。

如果说连这些恶行昭彰的犯人，都还一心文饰自己的过错，那么你我平常接触到的一些平凡人，又会有何种反应呢？

已故美国实业家约翰·华纳克曾说：“早在30年前，我就已经知道，苛责他人是件愚蠢至极的事。因为光是怨上帝没赐给我过人的智慧，使我必须独自奋斗，克服天分上的缺点，就已够我忙得了！”华纳克年纪轻轻，就已参透这层道理，我个人却是花了三分之一世纪的时间才了解，不论是犯了多么严重的错误，100个人中间，至少有99个不会反躬自责，诚心认错。

严苛的批评是无益的，它只会迫使被批评者采取防卫的行动，使他刻意地为自己的行为寻找合理的解释。这种批评是危险的，因为它会直接伤害到一个人的自尊，引起他的反叛意识。

德军有一条军纪，明文规定遇到有不满的事情，绝对不准当场发作，一定得忍过一晚上，待心情平静下来之后，再提出讨论。我相信这么一个规定，在一般社会中一样有其需要，惟有如此，才可能让那些唠叨的父母、聒噪的妻子、挑剔的雇主和一些找碴的人平静下来，别再为这社会制造更多的事端。

犯错的人永远只会怪罪于他人，而绝不可能反躬自省、承认错误，其实任何人都有这种毛病。所以，当你我有朝一日突然想批评他人时，不妨想想这些活生生的案例，我们必须承认一个事实，我们所要批评、诅咒的人，不论其是否有错，都将会执意强辩，为自己的行径寻找借口，甚至恶



言反扑。

我曾经花了十年时间研究林肯的一生,尤其是他对人际关系的处理原则。他年轻的时候曾热衷于批评人,经常撰文嘲弄他人,并散发给街人,引起当事者极度的憎恶。有一次因为做得过火,而引发一件令他大彻大悟的事。

1842年他撰文批评一位政客,此人不甘受辱,要求与林肯决斗,林肯骑虎难下,只好勉强答应,以维护荣誉。幸好双方友人从中劝阻,一场生死之争,才在最后关头化解平息。

经过那次教训之后,林肯终于悟出为人处世之道,从此也不再嘲弄他人,并一生奉为圭臬。

罗斯福总统曾经亲口表示,每当他碰上一些头痛的问题时,他总是会往椅背一靠,然后抬头看一看堂前高悬的林肯总统画像,扪心自问:如果换了是林肯总统在位,他会如何处理这些问题?

你是否想帮着去改变你某个朋友,使他在这方面有所改进?很好!我绝对赞成!但何不先从改变自己开始呢?站在一个较自私的角度来看,改进自己,总比帮别人改进自己要划算得多,而且,或许还能省下招人嫌心的怨气呢!

如果你我有心让某人仇恨一辈子,只要放开顾忌,毫不保留地予以严厉批评,保证可以奏效,哪怕你的批评完全正确,对方仍是会恨你入骨。

与人相交,一定要切记人本身并不是一种逻辑、理性的动物,而是一种充满感情、偏见和虚荣的动物。

批评就像是危险的火花塞,足可引爆人们心中的虚荣与自尊,甚至足可置人于死地。

天下再笨的人,也懂得批评、咒骂、抱怨他人,而大部分会做这些事的人,都是笨人。

倒是要学会体谅、宽容,只有品格高尚、能力甚强之人才有可能做到。

“伟人表现其伟大的方式,”卡里尔说:“是在于他们对小人物的宽容与体谅。”

所以,我们何妨不试着多去谅解别人,而别再去批评他人,惟有如此,我们才能不受其弊,反得其利。恻隐之心亦将由此而生。

与人和睦相处的最大秘密

你可曾想过?天底下只有一种方法,能支配他人去做某事?那就是让他心甘情愿地去做,他拥有去做某事的强烈欲望!

我要支配你做任何事,先决条件是要能提供你所需的一切。

你需要的究竟是哪些呢?

20世纪最负盛名的心理医生弗洛伊德认为人类行为的动机只有两个:一是性冲动,一是名位之欲望。

美国最伟大的哲学家杜威博士,说法则稍有差异,他认为人类最原始的欲望,应是:“渴望变

得更重要、更有价值。”人类除了维持生存的需要以外,仍有一种超越七情六欲之外,却又举足轻重的欲望,往往却很难得到满足,那就是杜威所谓的“渴望自己变得更重要、更有价值”。

林肯有一次在写信时,开门见山就说:“任何人都喜欢受人奉承。”威廉·詹姆斯也说:“人性深处最大的欲望,莫过于受到外界的认可与赞扬。”而这种深藏心底的人性需求,事实也正是人兽区别之所在。

人类正是因为有这种渴望与价值的冲动,才会有人在一文不名、目不识丁、帮人打杂的情况下,仍不惜花掉仅有的微薄工资,去买法律书来看,充实自己、提高自己。这个可怜的杂工并非虚构,他就是林肯总统。

人类的许多成功和失败都源于对这种需求的满足。

据一些权威人士表示,甚至有人会借着发疯来从他们的梦幻世界中寻求这种满足。我以此问题请教一家规模不小的精神病院的住院医生,他告诉我,有不少人选择发疯,是为了寻求他们在正常生活中无法获得的受重视的感觉。

人们为求受重视,连发疯都在所不惜,试想如果我们肯多给人们一分尊重、赞美,它的影响会有多大?多不可思议!

许多事业上卓有成效的人完全是因为他懂得取人之术。史瓦布说过一番话,真的是金科玉律,值得大家铭记在心,他说:“我最可贵的一项资产,就是我具备了引发属下热诚与冲劲的能力,而要想鼓舞一个人善尽其才,最重要的就是要懂得给他们赞美和鼓励。天下最会使人颓丧不振、冲劲全失的,就是来自上级主管的批评、责骂,我从来不曾批评过任何人,我相信只有赞美和鼓舞,才能刺激他们向上,使他们努力工作,如果碰上我由衷喜欢的事,我会更不吝惜地予以夸赞、褒奖。”

史瓦布用的是这么一套取人之术,但一般人的做法又是如何呢?碰到不喜欢的事,定会破口大骂,批评得体无完肤,碰到认可的事,却又一言不发,吝于赞扬。

我们往往不惜一切,去供给我们的子女、友人、劳工生理所需的养分,但都从未注意到他们的自尊,一样需要细心的灌溉、滋养。适度的赞美和鼓励,将会像一首优美的音乐一样,在他们心中萦绕不去。

当然,如果赞美并非发自内心,而流于一种肤浅、做作的巴结或谄媚,将是毫无意义的。尽管事实上,有不少人由于过分的渴望满足,而不顾一切地沉醉于这种谄媚之中,就像一个快饿死的人,随手抓到一些树根草皮,都囫囵吞入腹中一样。但那种虚假,非发自内心的赞美,就像假钞一样,胡乱使用,早晚会替你惹来一身麻烦。

人一生中,除非碰上了什么重大问题,否则,至少 95%的时间,都花在想自己的事情上。如果我们肯稍歇片刻,试着去想别人的优点,惟有如此,我们才有可能真正地赞美别人,而不至于口是心非,纯为外交辞令式的恭维谄媚了!

只要给予他人由衷的认可和毫不吝惜的赞美,人们自会感怀在心,牢记着你的每一句话,甚至在你早就忘掉自己的赞美之后,他们仍将视同珍宝般反复地自记忆中取出,慢慢地品味、咀嚼。

与人相处的艺术

以往的每年夏天,我总是要到缅因州去钓鱼,虽然我个人很喜欢吃草莓喝牛奶,但钓鱼的时候,我要考虑的却不是我喜欢吃些什么,而是鱼儿喜欢吃些什么?我知道鱼儿喜欢吃蚯蚓之类的小虫,所以我当然不能拿草莓来当饵,而得在鱼钩上挂个小虫,放在鱼跟前问他们:“这玩意儿你喜欢吧?”

这只不过是极普通的常识,但是你我何尝不能以此原则,来应付人的世界呢?真正要对别人产生影响,最主要的还是得先弄清楚他需要什么,并帮着他去获得满足。举例来说,如果你想帮助你的孩子戒烟,切忌高压禁止,或是教他一堆无法消化的大道理,试着去告诉他抽烟将使他无法参加学校的棒球队,甚至使他输去百米竞赛,或许效果会来得更好。

心理学家哈瑞·欧佛斯在他的著作《影响人类行为模式》中曾说:“人类的一切行为,皆来自某种特定的欲望。不论是在商场、在家中、学校或是政坛上,只要能学会如何去激发对方的欲望,定能支配整个世界,获得广泛的支持,否则必将孤独无助。”

如果你想叫某人去做某事,在你开口之前,最好先静心想想:“我该如何使他心甘情愿地去做呢?”提出这样一个问题之后,你保证不会再莽莽撞撞,完全按着自己的需要来要求别人,更不会招致对方的怨言与责备。

纵观时下,有多少推销员忙碌一整天下来,却始终一点成绩也没有,为什么呢?因为他们满脑子想的只是他们自己的需要,而不想想人家并不需要买任何东西,如果真有这个需要,他们也会自己上街去买。相反,如果推销员能使人们了解他的服务,是在帮助他们解决问题,在这种情况下,他们当然会掏钱买你的东西。许多人干了一辈子推销员,却还不懂得站在顾客的立场来想事情。

如果读完本书之后,你只学到一点,开始逐渐尝试去站在别人的立场、替别人设想,那也应该是值得的,够你一生受益无穷了。

威廉·温特曾经说过:“自我表现,才是人类心底最强烈的一种需求。”同样的,何以不能将这些心理常识,试着去运用于实际生活,甚至商场上呢?

当我们想出了某种自认很不错的点子,我们何不试着让别人不认为那是我们想出来的,而是他们自己推敲揣摩出来的,这样一来,他们才被视之为自己的东西,进而乐意积极地去实践它,将它付诸行动。

只要能激起他人强烈的欲望,你自会拥有一切、支配一切,并获得充分的支持;否则你永远都将孤独无援。

第二章 六个使人喜欢你的秘诀

处处受欢迎的窍门

要学会交朋友,可直接向那些最懂得结交朋友的动物学习。这种动物,你在街上随时就能碰到,一见你走近,距离还有十丈之远,它就开始跟你友善地摇摆着尾巴。如果你肯停下来拍拍他的头,它更是乐得巴不得多向你撒撒娇。而最重要的一点是,你知道在此友善表现的背后,绝不会藏有任何附加的动机,它并不会要你买保险,更不会要你娶它当老婆。

然而环顾我们的周围,有多少人穷其一生,只知道一味要求别人的关怀与爱,而不知反求诸己。

当然,这些人到头来终究无法遂愿。试想别人为什么要关怀你,他们真正关心的是他们自己的问题——而且无时无刻都是如此。

纽约电话公司曾做过一项统计,想找出在人们通话中使用频率最高的那些字。结果正如我所料,是“我”字,在 500 个取样的电话录音中,仅“我”这个字,就被用了 3 990 次之多。

当你拿起一些你和其他人的合影时,你第一个看的是谁?

如果你认为别人真关心你的事,那么请回答这个问题:如果你今晚病逝,将有那些人会立即赶来吊唁?如果你不先付出对别人的关怀,别人又怎么能关怀你呢?

已故的维也纳心理学家爱佛瑞·艾德纳在其著的《人生真义》一书中曾说:“只有不懂得关怀别人的人,其生活才会面临真正的痛苦,甚至伤及他人。人类之所以充满失败,正是由这些人所造成的。”

根据我个人的经验,只要我们肯表现出真正的关心与爱戴,即使最忙碌的人,也会忙里抽空,帮我们解决问题。

不论是什么人,屠夫也好,国王也好,谁都喜欢受到别人的推崇、爱戴。第一次大战结束后,德国威廉二世因惨遭战败,而广受举国上下之厌恶、唾弃。正当万念俱灰,意欲亡命荷兰时,却收到了一名纯稚少年的来信,并在信中表示:“不论他人做何想法,我永远敬爱您的伟大。”威廉感动之余,忙发函要求与此少年亲见一面,并因而娶了该少年的母亲为妻。

如果我们真想交朋友,就该摒弃自我因素,全心全意去为别人做些事情。多年来,我一直查出我一些好友的生日,为了不被对方查出我的动机,我经常都是拿占星术做幌子,装作要替对方算命,以套出其生日,并趁对方不注意时,将其出生年月日记在笔记本上,回家后再录到另一



个本子上。然后每年都按照日期,寄上我的贺卡和电报,常常使他们感激不已。

同样的原则,在商场上亦将使你无往不利,成功的例子不胜枚举。

费城一位名叫纳非的人,多年来一直想将煤炭卖给附近一家规模不小的连锁店。但该连锁店始终不肯向他们买,而径向市郊的一位批发商买,使得纳非为此懊恼不已。

于是我建议他改用其他方法推销。我在课堂上安排了一次辩论会,辩论主题是“连锁店规模扩张的利害之争”,并指定纳非为正方主辩。要求他为维护连锁店之发展,自行收集相关的资料,作为辩论的材料。以下所述,即是他前往拜访该连锁店老板的情形:

“因为说好只打扰他一分钟时间,问些有关连锁店经营的事情,他才欣然同意跟我谈话,结果却谈了足足一个小时四十七分钟。谈话中除了详述其经营经过及目前业务情形之外,还一再强调连锁店在提供社会服务上所作出的贡献,充分地显示出他对此行业的坚定信心。原本对连锁店业务一窍不通的我,经他这一席说明之后,也茅塞顿开,观念上发生了很大的变化。”

“我起身告辞的时候,他送我到门边,并把手搭在我肩上,热情地祝我辩论胜利,并要我有空再去找他聊,因他正打算向我买一些煤炭,以供应来春的需要。”

“对我来说,这真是天下的奇迹,花了十年时间都没法让他对我的煤炭产生兴趣,却因为我花了两小时的时间,表现出我对他所从事的行业的关切,而改变了一切。”

这个道理,并非空前的新知。早在耶稣基督诞生前一百年,就曾有一名罗马诗人说过:“只有付出我们的关怀,别人才有可能反过来关怀我们。”

所以,如果你希望别人喜欢你,第一个要守住的原则就是:真诚地付出你的关怀。

留给人良好印象的方法

我最近参加了纽约一个盛宴,席间有位女宾,打扮得珠光宝气、艳丽照人,但脸上表情却是冷漠如冰,给人一种遥不可及的感觉。对一个女人来说,脸上的表情,确实要比她穿戴在身上的首饰要重要得多了。可惜的是这位贵妇人显然对此一无所知。

查尔斯·史瓦布曾告诉我说他的微笑价值至少百万美金,因为除了他那高尚、杰出的人格与才华之外,他那富有魅力的微笑,亦是造成他事业成功的主要原因之一。

行为的表现往往比语言更具说服力,一脸微笑的人,不假言辞即可告诉你:“我喜欢你,你使我很快乐,我很高兴能见到你。”

这么说来,虚情假意的笑是不是也有此功效呢?不!那绝对是骗不了人的,那种笑容是机械、僵硬的,任何人看了一定都会感到非常厌恶。我所说的微笑,应该是一种真诚的、发自内心的微笑,也只有这种微笑才有可能在人际关系中引起友善的回响。

全美最大的一家橡胶公司的总裁,曾亲口告诉我,说他发现一个人除非对他所从事的工作,发自内心的喜爱,否则是绝难成功的。这位企业界巨子,一点也不相信单凭辛勤工作即能成功的