

改运 成败之间

忍

有些人对批评不可思议的畏惧。这些人仿佛活在扬·斯博尔曼的这句话中：“如有疑问 把它全归于自己。”

历史上最有成就的人，大多受到无情的批评，但他们坚韧不拔。人们最喜欢引用的例子是 18 世纪英国福音传播者乔治·怀特菲尔德？他比同时代其它人受到的诬蔑都要多，他的敌人威胁要干掉他，而且买通了杀手，把他逐出教会，并下令他离开城镇。但他拒绝离开。他们不让他进教堂，迫使他在街上传道。他们雇佣小丑穿上魔鬼的衣服去嘲弄他。他们向他扔烂泥、臭鸡蛋、烂番茄和切成一块一块的死猫肉。他们不止一次地向他扔石头，把他打得头破血流。

怀特菲尔德时代有许多名人都曾经对他大加痛斥 但是 这一切批评未能阻止他的传教事业。

成千上万的信徒涌到伦敦郊外的田野上听他传道。他给威尔士和苏格兰的矿工讲道，还成功地为孤儿院筹款。

怀特菲尔德每天大概要经历 10 次“失败”面对严厉批评 他并没有放弃。他知道他的事业是正确的，并且坚持下来。

大部分的人都非常害怕批评，这种害怕的根源从哪里来呢？众说纷纭，然而可以确定的是，这种害怕根植于人心。

服装设计师都懂得这个道理，他们利用人们害怕被批评的心理不断地变换服装花样，刺激消费。汽车厂家每年有不同款式的汽车，有人因为不愿被人说买不起新车，而采购新车。

然而 领导人每天要面对许多人 绝对不可能有一个领导人被所有人赞成，一定有反对者存在。任何一个决定也一定有人赞成，有人反对。但有的领导人不了解这个道理，他们非常在意反对者的批评，这妨碍了他做出迅速而有效的决定。

事实上 再伟大的人物也有人反对 何况凡人呢 所以千万不能太在意别人对你的批评，越是领导者越有人批评，假如你是个平凡人，那批评你的价值就不大了。

比如英国有一位小王子在学校经常被人欺侮，有的同学过来踩他一脚，或打他一拳，这位小王子在学校过得很不快乐。但是当时只有心理学家知道为什么小王子会受欺侮，那些打他的人都知道他是小王子 将来会继承王位 他们就可以告诉别人：“你看现在的国王小时候曾经被我打过！”原来人们批评别人的原因，就是希望通过批评别人来使自己具有重要性，尤其是批评那些重要的人。

人际关系专家卡内基说：“没有人去路边踢一只死狗。”假如你去踢一只狗，一定是它显得非常凶猛，踢它可以消除你的害怕，甚至将它赶走。假如有一只狗它已经死掉了，躺在路边你还要踢它干什么呢？所以越有人批评，越显得自己具有重要性，有人批评你，他们想通过批评你使他们自己显得与众不同，这是大部分人经常有的心态。

所以领导者不能恐惧被别人批评 但是也一定要谨言慎行 以免产生负效应。然而，再注意也可能会有人批评，这时候，领导者就必须稳如泰山，只要你做的决定对大多数人有好处，不要在乎少数人的批评，人们更欣赏那些有魄力的领导者。

如果你害怕批评，你就把注意力集中于你确信正确的事业上，别管旁人怎么评价你。有些人总是成事不足，败事有余。恰如劳埃德·科里说的：“批评比创作容易一百倍。”

在日本企业界 经常流传企业家的修炼就是一个“忍”字 身为企业家假如没有耐性往往会因小事而铸成大错，日本人非常重视这个观念。

俗语说：“小不忍则乱大谋”。很多企业家们继承大笔遗产之

后，便上任为公司的领导者。然而他们在继任之后，在还不知判断力是否正确之前，凡事都要向公司元老、高层管理者和有经验的人请教。大笔遗产不敢乱动，一直过了 5 年、10 年完全熟悉经营之道之后，他们才敢大张旗鼓地干，这样才能在守城之后继续扩张。

然而很多企业家的第二代在继承遗产之后就肆无忌惮地发挥他们年轻的冲动。可是他们不了解这个行业的经营之道，家产就败在第二代手上，这就是没有耐性的结果。

除此之外每个领导者都要知道每个人来自不同的背景、不同的环境，有些人他们没有像你一样的思考模式，没有像你一样的学习能力，他们做一件事情可能要犯很多次错。

假如你没有耐性的话，那也不算是一个好的领导者。

领导者的工作就是要让每个部下人尽其才，你要发挥很大的耐性培养他。也许你对部下咆哮：“教你几百遍还不会，真蠢！”一句话就破坏了多年培养的关系。

不管在经营方面，还是在培训人才方面，都要发挥极大的耐性，甚至面临自己的创业失败也一样。企业家们从一开始，每年都赔钱，连续赔了 10 年，他们在 10 年当中甚至都吃不上饭，然而 11 年后当他们抓住某一个机会，一下就赚了几千万。

假如他们第十年就放弃，他就不会赚到几千万。

假如你耐性不好，不能忍耐，不能战胜痛苦的话，可能你在第十年就放弃了。

各位朋友，如果你到现在还未成功的话，就请你继续坚持，继续忍耐，就继续等到第十一年、第十二年，甚至第十三年、第二十年，忍无可忍，仍须再忍。

天底下没有小角色，只有小演员。

差之毫厘 失之千里

世界上有很多成功的人，他们之所以会成功，一定有道理与方法。假如你还没有达到自己预期的成功，无法突破瓶颈，困难重

重，你一定还没有找到失败的根源是什么。

“成功一定有方法 失败也一定有原因”这句话非常有道理。

国际潜能大师杜云生在 23 岁的时候，能够以演讲的方法或个人咨询的方法，成为行业中的顶尖之一，是因为他在过去的几年中，见到了世界第一流的人士，是他们把宝贵的成功经验分享给杜云生 然后借他们的经验 使用在自己身上 因此 能在很短的时间内产生很大的效益。

杜云生以前还不懂得怎么推销的时候，经常带着产品到处推销 到处碰壁 经常带着产品出去又带着满满的产品回来。

后来杜云生上了一些推销的课程，他见到了吉尼斯世界纪录的保持人乔·吉拉德。他能在世界上一直保持世界冠军纪录，一定有他的方法，于是杜云生下定决心跟他学习，随后，业绩大幅度提升。在一个月內，业绩超过原来的 5 倍 这是一个很惊人的速度，到目前为止，其业绩早已增长几十倍了。

杜云生以前自己摸索如何演讲 但演讲的说服力总是不大 当他跟世界级的演说家学习之后，才了解如何发挥自己台上的演讲能力。

杜云生以前曾经跟朋友创业失败 因为不懂如何市场营销 当他和世界一流的市场营销大师见面，了解他的行销秘诀之后，其公司的业绩在短时间内突飞猛进，公司从事的教育训练，在国内目前来讲也是数一数二的，超越了很多的竞争对手。

只要你能找世界第一名来学习，你就一定可以得到最好的方法。跟他们学习，可能要花一些时间和金钱，可是能够把他们这一辈子最好的成功精华，也许是二三十年，三四十年成功的经验，短时间内学到，然后去使用它，也许一年时间就可以覆盖别人二三十年，甚至四五十年时间，这就是你要跟世界第一名学习的最重要的原因。

同时，他们也会把失败的经验教训与你分享。当你知道这些世界级人物做哪些事使他们失败，就知道哪些事不能重蹈覆辙，因此可以少走弯路，节省很多的时间。虽然杜云生认为自己还没有

达到非常完美的境界，但却不断地要求自己，每天都要进步，每天都要做所要做的事情。

每一个人都要去学习成功者的思想 他们如何行动 然后再复制一遍，这样，即使不能达到跟他们一样的成就，也可以达到非常类似的效果。

你一定要找一个学习的榜样 这个榜样最好是世界级的 因为你惟独在世界级顶尖人物的环境中，跟最顶尖的人学习，才有办法让你突破，只有第一名能够使你成为第一名，第二名只能与你分享第二名的经验。

请问在任何运动比赛结束之后你对谁印象最深刻？当然是第一名，所有的人都记住了第一名是谁，很少人记住第二名是谁，可是第一名跟第二名只差了一点点。

在赛跑的时候，第一名跟第二名也许只差 0.5 秒，但是平庸与伟大就因此区分出来。很多事情都只在那一点点之间，只要你比别人好一点点，很可能就成为世界顶尖，只要你每天能进步一点点，就可能有很大的进步与成长，就像悉尼奥运会 200 米冠军麦克·约翰逊 他花了 10 年的时间 使自己的成绩进步了 1 秒半 这 1 秒半也许是一点点，可是他却成了全球跑得最快的人，世界纪录也因此创下。

经营之神王永庆说：“当你站在海边 眼睛向上看 0.5 公分 看到的是一片海阔天空，一望无际，可是当你眼睛向下看 0.5 公分，就什么也看不到了。”人生差异往往只在这一点点之间。

千万不要认为一点点的差别没什么，只要你能够持续跟别人有一点点的差别，长期下来你就会与别人拉开距离。

成功者都非常清楚这一点，所以他们能够成为最好的。

世界首富山姆·威顿的资产高达 250 亿美元 比中国任何一位富豪都多出好几倍，他靠什么起家？——开杂食店。

他把食杂店变成连锁商场，后来成为全美的零售业王国，叫“威名百货”。

他开第一家商店的时候 虽然只是一家小杂食店 他的人生目

标却是行业中的最顶尖，他知道一旦达到这个目标，所有的财富都会涌向他。

他每天早晨 4 点半起来工作，督促店里的员工提供最好的服务，一有空就跑到他的竞争对手的商店里，不断研究竞争对手，因为他的目标是要成为行业中的最顶尖，所以他必须确保自己所做的每一件事、每一个经营策略都比对手好。因此，去竞争对手的商店看看：对方的价钱是不是更便宜，对方的货摆放是不是更美观，对方的服务是不是更优良，他不断地看他的对手做对了哪些事情，做错了哪些事情。他不仅吸取对手的经验教训，而且每当发现竞争对手比他做得好的时候，他就立刻想出一个办法，在那方面超越他的竞争对手，在他不断这样做的过程当中，成长为零售业的国王。

要了解对方才有可能超越对方 要了解自己才能改变自己 请你养成一个习惯，研究你的竞争对手。

不要批评你的竞争对手，而要赞美对方，他们是你学习的对象，因为是竞争使你成长，你永远要了解对手为什么会成功。

要成功必须要做成功者所做的事情，同时你也必须了解哪些事情是失败者曾经做过的，自己不能再犯这样的错误。假如你做了成功者做的事情，同时你也做了失败者所做的事情，那样的效果是有限的。

想要确保你顶天立地 拥有百分之百的绝对优势 就要开始不断地研究你的每一个竞争对手。

当你知道你的竞争对手在做什么，或者是他做得非常好的地方，一旦你了解的时候就应立刻想办法 超越他们。

你想成功的话 就一定要把目标定在世界上第一名上 只要你在任何领域循序渐进，你一定会赚钱的，任何行为的第一没有不赚钱的，开餐馆开到世界上第一名，麦当劳赚不赚钱？非常赚钱；拍电影拍到世界上第一名赚不赚钱？一定赚钱的；篮球运动员乔丹也是赚钱的；企业家做得最好，微软公司也是最赚钱的。不论在任何行业 只要是最棒的，一定赚钱。

所以永远不要研究赚不赚钱，只要研究你是不是世界第一名，世界第一名潜能大师罗宾的演讲方法吸引许多人，他不但采用高科技，现场演讲充满活力，同时从不间断地向世界级人物学习。

世界上再好的东西都能锦上添花，世界上再好的技巧与方法都可以更上一层楼，因为世界上没有十全十美的东西。

一定要培养百分之百的竞争优势 这样 你一定会成功、会赚钱 只要你是最好的 所有美好的事情都会发生在你身上 迈克尔·乔丹打球打到世界第一，他的篮球不用自己买，会有赞助商赞助给他。他的衣服不用自己买，厂商会赞助给他。

如果你打算在你的领域做到世界第一名的话，你现在应该研究超过谁 迎头赶上 刻不容缓 在连续的竞争中 持之以恒 义无反顾。

品质至上

你去问任何一个成功的企业，他们一定会告诉你品质一定要第一 他们不会首先降低成本 因为降低成本 品质可能也会降低，一定要先想如何提高品质。

只要品质提升了，顾客就会向你购买，因为顾客要买就买最好的，他们不想买次品。提升了品质，也意味着增加收入，他们再把钱投入到品质当中，如此良性循环，是他们成功的秘诀。

因为提升品质就是在降低成本，顾客总是希望以最低的价钱买到最好的，当你营业额增加的时候，这与降低成本没什么两样，假如你想降低成本的话，品质降低了，顾客反而会向别人购买，于是你的利润也就自然下降了。

在顾客可以付出的价钱的基础上提供最好的品质，没有任何一个顾客花钱想买一个次品，所以不管你做什么事情，一定要求品质，你的成就和你做出的品质成正比，你的财富也和你做出的品质成正比。

你必须考虑你现在的品质在你的行业中排名第几，你的名次

决定你的成就，假如你能提高排名的顺序，你一定会成功的。

即使是小事也要追求品质，你公司里面上上下下都应该知道品质第一，有好的品质，再讲服务，在与同行竞争的时候也要讲品质

假如你的品质非常好，你就非常容易竞争成功，因为品质好，自然立于不败之地，其他的广告策略、名牌等都是附属而已。

举例来说，假如有一家餐厅就算它服务很好，广告打得非常大也非常漂亮，可是它做的菜不好吃，请问你能说它的服务好吗？你能觉得它们的品质好吗？当然不能。因为顾客是来餐厅吃饭的，因此食物的品质就要好，你必须了解顾客需要的品质是什么，品质是用顾客需要的眼光来判断的，而不是你自己的眼光。

同顾客聊天，让他们知道你有更好的品质，更好的服务，当你能做到这一点，你就非常成功了。

虽然品质第一，但和服务第一并没有矛盾，因为品质是服务的一部分，服务也是品质的一部分，它们是同等重要的。

只要不断地要求最高的品质，完美的服务，你一定会成功的。只要你能追求卓越，提供良好的服务，顾客一定会主动上门，他们会不断帮你宣传，帮你做活广告，不断介绍新的顾客给你，这样你就会成功。

只有顾客才能保障你的公司的生存。

当你有了品质第一、服务第一的理念之后，下一个步骤就是不断改善品质，不断改善服务。品质与服务不是一个结果，而是一个不断追求完美的过程，这是 IBM 公司的信念——追求卓越，完美服务，尊重顾客。

所以，一个领导者每天必须花至少 15 分钟的时间思考如何让企业的品质更好、产品的品质更好、工作的流程更轻松、提供的服务让顾客更满意，不管是在任何方面都要非常理想，无论是人际关系的品质，还是售后服务的效率。

只要你认真思考如何改善品质和服务？如何做到最好，超越顾客的希望与要求，永远比最好还更好？成功是必然的事情。

掌握成功两个最重要的关键：一个是一流服务，一个是最佳品质，你一定能够超越任何人。

天 天 进 步

每个人对成功的看法都不一样，成功就是每天进步一点点——只要今天比昨天进步 明天能比今天进步一点点 这样的过程就是成功。

实际上，人生就是一个追求卓越的过程。为什么日本在二战中，被原子弹炸得一败涂地，可是在短短的几十年之后却成为经济强国？成功的原因究竟是什么？

日本在二战结束后 经济一片萧条 日本企业从美国请来一位管理学博士，戴明博士去日本后告诉日本人一个观念——每天进步一点点，他说，企业只要能够每天进步一点点，这个企业就一定能够茁壮成长，这个简单的观念被日本采用了。

所以，日本的企业都在研究每天进步一点点，服务进步一点点 哪里还可以更进步 这个信念造就了松下、本田、三菱的成功，使日本快速成为经济强国 这就是后来日本人所说的“改善管理”。因此日本人几乎都不用发明任何新的东西，他们通常就是模仿，模仿别人已经有的东西加以改善，就像索尼发明的随身听，虽然他们不是发明收音机的人，可是能够把收音机改善成为随身听，就是这个信念。

后来美国福特汽车公司又把戴明博士请回来，戴明博士依然告诉福特公司：“每天进步一点点！”后来又让福特公司从倒闭边缘变成一年营业额超过 60 亿美金。

有一个篮球队教练也懂得这个观念，NBA 洛杉矶湖人队以年薪 120 万美元聘请一位教练帮助队员提升战绩。教练来到球队之后告诉 12 个球员：“可不可以罚球进步一点点 进攻进步一点点，防守进步一点点，投球进步一点点，每个方面都可以进步一点点？”球员一想：“这么容易 进步一点点当然可以！”于是湖人队成

为 NBA 总冠军 教练说因为 12 个球员一年进步 5 个项目的 1%，所以一个球员进步 5% 全队进步了 60%。

人生也是一样，只要我们每个人每天进步一点点，那么一年就进步 365 点 持续这样做 持续改善 进一尺是一尺 人生中任何一点点差距都有可能在几年后差距十万八千里。每天进步一点点 是我们工作所需要的 也是百年大计。

《思考致富》的作者拿破仑·希尔之所以成功，就是因为他知道比别人多走一里路 他愿意花 20 年时间付出，甚至为了完成事业与爱人离婚也在所不惜。

他不断强调要不断地多走一里路，这是他访问完世界 500 名知名的成功者得出的结论，这个观念到现在依然适用。

每一个成功者，他们永远都比别人多走一里路、2 里路、3 里路 甚至 10 里路 假如必要的话他们愿意多走 100 里路。

现在开始请你比别人晚睡一小时用来阅读，早起一小时来工作 打电话拜访顾客、做计划 当别人拜访 10 个顾客结束一天的工作 请你拜访 11 个、12 个……当别人下班，请你继续加班，留下来多做一些事情；当别人出去玩的时候，请你找一个安静的地方来阅读，甚至上课；当别人想放弃的时候，你多坚持一点；当别人走累了，你多走几步路，这是自古以来古老的成功秘诀，你我应该永远都比别人多走一里路。

在风靡全球的畅销书《哈佛大学学不到》中，作者麦考梅克谈到，有一个人要跟麦考梅克出差，住在洛杉矶的一家饭店，清晨 5 点有人打电话给他 说想跟麦考梅克见面 并且说：“我并没有吵醒你对不对？因为我知道你每天 4 点半起床，5 点就工作。”

麦考梅克心想对方怎么会了解自己的习惯，于是就问他：“你怎么知道我来洛杉矶住在这家饭店呢？”那个人说：“过去几个月我曾经调查过你，知道你来洛杉矶的时候住过这家饭店，饭店的人说你每次来洛杉矶一定会住这里，因此过去 4 个月中我每个星期都打电话到这家饭店，询问麦考梅克是否到这里来了。”麦考梅克问他：“你为什么这样费心找我？”我只想要跟你一起工作。”麦考

梅克立刻录取了他。

你一定要对每一个顾客有这样的了解，对每一个结交的朋友也有这样的了解。尤其是重要人物你更应该有这样的了解，然后适时提出符合他们胃口的想法，送一些他们喜欢的礼物，在适当的时候问候他们的小孩、家人，你在生意上一定会无往而不胜。

《孙子兵法》曾经说过一句话：“攻城为下 攻心为上”。我们每个人都要深深记住这句话。

攻心为上，你应该像调查局的侦探一样，仔细地了解每一个想认识的人，因为你越能了解对方，就越符合对方的需求，他们越是喜欢你，也就越愿意帮助你。

记住，一个人会成功不是他很会做生意，而是因为他很会做人。

看你如何对待小人物，就知道你是不是大人物。

很多人学了一点知识，有了一点点成就，甚至还没有什么成就的时候，态度就已经显得非常骄傲，在任何地方与人交谈都是一副趾高气扬的样子，不断地吹嘘自己的成就，用压低别人来显示与众不同。

越成功、越有见识的人，就越懂得谦虚地对待每一个人。

大人物对待小人物要客气，假如你看不起别人，别人也看不起你。

其实谁都可能在未来帮助你，如果你能够对待小人物和对待大人物采取一样的态度，别人一定会受宠若惊，他才认为你是个成功者。

阅读：改运第一大法宝

改造思想、改变命运的第一方法就是阅读。

最近有一本很好的书叫《张忠谋传记》。张忠谋 18 岁离开中国，到美国哈佛大学读书。最近他在自己新书出版的发表会上，有一段讲自己的话说：“今天的张忠谋 是由两个阶段共同造成的。”

第一个阶段是 18 岁以前在中国的日子，他有一个好妈妈，有一个很好的家庭。刚好印证了我们一个人的成功，也是命运的一个锁链，来自家庭给你的教育。他说妈妈从小鼓励他阅读，买了《三国演义》、《水浒传》等中国有名的文学作品和其它很多小说 家里什么书都有，他几乎可以每天在家里学到很多中国的智慧。 18 岁以后到美国 他开始迷恋西方文学 非常认真地去阅读。

一位学电机、学科学、学工程的人 竟然有这么好的文学素养、人文思想。张忠谋自己说：“如果缺乏其中一个东方的影响，或者西方的影响 都没有办法造就今天的张忠谋。”所以人家问：“你觉得对你一生影响最大的是什么？”他说：“从小培养好的阅读习惯，影响我一生的命运。”

心念、思想都会决定行为 而经常去表现的行为 就叫习惯 习惯做久了就会形成一个人独特的个性，个性表现出来绝对影响你的命运——这叫做“命运的锁链”。命运的锁链会产生循环。

张忠谋这个个案告诉我们：一个人有好的阅读习惯 就可以成为思想的巨人，造成一个非常平衡的人生。他学理工、学电机，却能够有非常好的人文素养。这是我们今天教育上最需要去医治的一个大的弊病——懂理工 不懂人文 懂人文 不懂理工。我们要成为健全的现代人。

张忠谋的例子也给我们很多家庭以启示 从小培养好习惯 能影响一生命运。这就是：“命好不如习惯好，今天不好的习惯会成为明天的负担”。

习惯对一个孩子多么重要！一个高 EQ 的孩子，有什么习惯啊？诚如张忠谋讲的，可通过阅读的习惯改变我们的思想，有好的阅读习惯的人不同的地方是人生智慧不同。《宋代名臣录》中记载范仲淹的言行举止，会产生一个相当大的激励作用，这就是 EQ 重要的培养来源，叫做自我激励的能力。

范仲淹不是只有“先天下之忧而忧 后天下之乐而乐”这句名言，他还有行动。他儿子考上进士，带着媳妇从京城回乡下，结果一路传来，说他的媳妇綾罗绸缎穿得非常华丽，范仲淹马上放话

说：“我们范家历代耕读传家，如果有这种媳妇，穿着綾罗绸缎，非我范家人！她如果敢穿回来，我就当众把它脱下来烧掉。”虽然情绪不是很好，却使我们特别感动。真是一个勤俭持家的好习惯——即使贵为宰相都这样勤朴。这是我们今天的官场所没有的。

所以亲爱的朋友，从小让你的孩子喜欢读书吧。爱读书的孩子不会坏。这种习惯必须要靠家庭环境来教育。

第二种方法是静坐。要提高我们的EQ，很多中国传统的方法非常有效，比如说静坐。

很多人都以为静坐等于禅坐，其实跟禅坐不一样。静坐是随意坐的，不一定要像人家讲的，单盘啊、双盘啊……静坐的好处是能够调解情绪。

人在静坐的时候有几件事要注意，比如说要学会调息，然后要尾履中正，深呼吸一提气，自然尾履中正。开始的时候，可能坐不正，但是慢慢地就会习惯。刚吃饱饭不适合静坐，要注意空气流通，尤其开始学的人要让自己在那样的环境里能够清净，然后才会慢慢地进入到非常宁静的境界。

第三种方法，也可以改变我们一生的命运，可以提高我们的EQ——叫做冥想。

乱想不等于冥想。冥想是一种心理咨询的方法，一般我们在做冥想时，可以坐着，也可以站着。如果要在家里做，方法很简单。去买那种比较清新的(CD)回家拿来听，里面有流水声，有早上鸟语花香的声音。有很多可以清澈我们内在心灵的音乐。早上起来，放的声音不要太大，当做背景音乐。这种音乐放给牛听，牛奶的产量也增加。可见它对我们的的心灵，也有启迪作用。

早上起床在家里做冥想，第一先把自己放松，放松完之后开始调节自己的情绪，调节的时候开始心动，心念在通往自己假想的那个情境。所以做“冥想”：“哎呀，我来到森林。”“噢，我看到那个瀑布。”“哇，好好哦。”美的时候，人的情绪自然会轻松愉悦。冥想是非常好的提高EQ的方法。

第四个方法，叫做“念头的改变法”。改变我们的念头，就能控

制我们的情绪。

念头的改变叫情绪管理 ABC 法。A 就是一个事件引发我们的情绪而带来行为的结果。ABC 法告诉我们必须改变念头，我们内在的语言叫做念头，内在的语言——innerlanguage。这种方法非常好，一个人碰到挫折应改变一个念头：“这个世界并没有失败。失败，只不过是暂时停止成功。”马上又有活力。这是情绪管理非常重要的方法。

第五种方法，区分理性跟非理性的想法。叫做“ABCDE 情绪管理法”。D 就是区别的意思。幻想是非理性的想法，夸大不实际的想法。

比如说我是一个巨人 我无所不能 考 100 分是正常。其实没有考 100 分也正常。但是非理性的想法是说，我一定要考 100 我非考第一名不可。那个‘非什么不可’啦；一定’啦 都叫做非理性的想法。所以也有这种人，他跟太太说：“今天我一定要跟你在一起 5 次。那个礼拜可能没有体力要在一起 5 次，叫非理性。

如果你有能力去明辨理性跟非理性的话，就能够用理性来取代非理性，就会有比较理性的表现。理性的行为，就会带来人生的好运。

一等人创造环境

假如你现在有伟大的构想、新奇的创意，使你能够提供前所未有的服务，前所未有的产品和计划，使你能够改善别人的生活，带给别人更有效率的做事方法，不管任何点子在你脑海里面，都应该立刻去行动，而且坚持到底，因为一等人创造环境。

孙中山先生是不是一等人？当然是。他当初看到满清政府腐败，于是出来革命，创造了一个前所未有的环境，改变了 5000 年来人们的旧习惯、旧社会；毛泽东是不是一等人？当然也是，同样又为我们创造了新环境，才有新中国；邓小平当然也是一等人，他的伟大构想“一国两制”、“改革开放”都在他的精心策划之下实现。

了，创造了一个人民越来越富裕的环境，以及越来越好的生活，他们都是敢于把思想变成现实的人。

换句话说 只要你头脑里面有这个想法 并且付诸实践 你就离成功不远了。

然而 等而次之的人 要跟随环境 改革开放了 有人抓住机遇成功，你就应该立刻跟随这个环境，创造一番属于自己的事业，走向成功。

假如你连环境都不跟随，那你只有呆在单位里面永远过刻板的、一成不变的生活，历经四五十年你仍然只能抱怨环境，抱怨自己机会不对、没有贵人帮助、条件不好等等。

一等人创造环境 二等人跟随环境 三等人抱怨环境。顶尖级人物创造环境，非常成功的人愿意跟随这个成功的环境，而失败者不跟随成功环境，他反倒要跟随失败的环境。

假如你认为自己太老了，无法成功，就看看还有人比你更老，然后才成功的。肯德基快餐连锁店的创办人，创办肯德基的时候已经 52 岁，当时国家发给他的第一笔退休金只有 100 多美元，非常生气，他为国家奋斗了一辈子，结果得到这样的下场。他下定决心创业，但是他发现自己没有一技之长。他只会炸鸡，拿去卖给快餐店，可是每一个人都觉得非常难吃。于是他决定自己创业，研究出炸鸡秘方，从而造就了现在的快餐王国。

麦当劳的创始人当年在创造麦当劳连锁店的时候，也已经 65 岁。他在经过一家经营汉堡摊子的时候，发现汉堡生意非常好，于是他向麦当劳兄弟买下了麦当劳摊子，没想到他创办了全世界最大的连锁餐厅。他们都是几近古稀之年开创自己的新事业，并且快速成功，他们可以，你为什么不可以呢？

假如你自己认为太年轻了无法成功，那么就看一看这个世界上有没有比你更年轻的成功者？孙中山先生立志推翻满清的时候才 20 岁 世界首富比尔·盖茨创建微软公司的时候也才 19 岁。

很多人很年轻就成功了。香港首富李嘉诚 16 岁时候开始做推销员，18 岁时成为公司的业务经理，20 岁时成为公司的总经理，

22岁就创办长江实业。他们都比你年轻，可他们为什么能成功呢？成功与年龄无关。

不要告诉你自己太年轻 还要计划几年才开始创业 几十岁的时候才开始成功……，这是借口。很多人说他们自己才 20岁 太年轻 不敢创业 到了 30岁又说资金不足 还是不能冲动 到了 40岁又说有家庭的牵连 妻子、孩子都需要他 所以他不能出去创业；到了 50岁 又说太老了 他们一辈子从来没有一天是成功的。

成功一定要先付出，只有付出，就会有获得。想要收获什么，就要看你先付出什么。这是永远不变的成功定律。

拿破仑·希尔年轻时是一名记者。当他访问钢铁大王卡耐基的时候，卡耐基要求他在 20年之内访问所有的成功人士，花一些时间去研究成功者的秘诀，却不付给他一分钱的薪水，问他会不会做？

拿破仑·希尔考虑了 29秒后答应了卡耐基。这时卡耐基拿起他的手表说：“假如超过 60秒 你即使答应我 我也不会要你 因为你对付出还在犹豫。”

后来他在成功学著作《思考致富》中着重强调了这一点 永远比别人多走 1里路。

世界激励大师金克拉有一句名言：“只要能帮助别人美梦成真 就能帮助自己心想事成。”

做任何事情一定要先付出，一定要先给别人最大的利益。

要先让别人成功，自己再成功，永远要思考别人要的是什么，站在别人的立场去体察事情。只要你不断付出，一定会得到回报，因为成功者就是付出者。

没有一个人不付出就可以成功，假如有人不付出就可以成功的话，他可能是在危害社会。

每个人都要以身作则 影响别人 每个人都需要先付出 才可能有回报。假如不想付出就想得到回报，应尽早放弃这样的想法，要不然你就放弃成功。

假如你觉得在健康方面不很理想，请开始付出一些时间去运

动，吃一些有营养的食物；假如你在财富方面觉得不是很理想的话，那表示你没有在理财方面付出；假如你觉得人际关系不是很理想的话，那表示你没有好好营造朋友之间的关系，人际关系同样需要付出。

人生以服务为目的 以付出为目的。只要你也能这样想 你这辈子不但过得非常快乐，同时你的目标也一定会实现。否则的话，就是在走弯路，就是在犯错误。

人人都有风光时

一生中风光的时候如梦似幻 却又和每月的分期付款、苹果派、国歌、网球鞋、圣诞树及买一辆车 都一样的真实。

这些都属于每个人生活中的一部分 你们所犯的 error 是低估了人类生活中追求认同的重要性，只当它是生活中的插曲。

人们渴望认同，渴望成为重要人物。人类渴求被接受与被感激的心态，然而这就够了吗？不够，人类的需求还要更多。他们期望突出、受注目、受重视 也就是人类进一步更希望锦上添花 受到表彰。

人类渴望得到特别关注的心态，从小时候就开始了。“妈妈，看看我堆的沙堡。”在海滩下嬉戏的小孩 对母亲大叫着。

一张攒动于报纸后的小脸 腿上拖着东西的小孩 捧着一束鲜花 脸上漾着迷人的微笑 这些动作无不是在对你说：“注意我”。

小孩子表现出令父母头痛的“顽皮”这种行为的潜在目的 也只是为了达到受注意的目的。即使他上了学校，这种心态也不会改变的。如果小孩子在课堂上受到注目，这会强烈地刺激他们学习。

颁发“乖宝宝”金牌 满腔热情地做老师办公室信息的传达人，享有特权，名字表扬在黑板上，几句称赞的话，以及其他很多认同的孩子的的方法，都可以使他们觉得自己的重要性，这对他们的鼓励非常大。