

图书在版编目(CIP)数据

影响你一生的成功励志书 邢春茹摇王晓茵摇编著摇开封：

河南大学出版社，(CIP)摇员

陈丹晕苑原总社原副原京苑

I 摇衫(CIP) 摇①邢摇②王摇(CIP) 摇中国—当代—青少年读物

IV 摇(CIP) 摇员

中国版本图书馆 CIP 数据核字(CIP)第 园猿猿园猿号

影响你一生的成功励志书

邢春茹摇王晓茵 编著

---

出摇摇版：河南大学出版社

发摇摇行：各地新华书店

印摇摇刷：北京海德印务有限公司

开摇摇本：愿缘伊员之猿摇员猿摇

印摇摇张：园缘摇 字数：缘猿园千字

版摇摇次：园园元年 猿月修订版

印摇摇次：园园元年 猿月第 员次印刷

书摇摇号：陈丹晕苑原总社原副原京苑· 苑园

全套定价：苑愿猿园元

## 本书编委会

主 编 邢春茹 王晓茵

副主编 吴志樵 张林

作 者 (排名不分先后)

王晓茵 王鑫 张林

吴志樵 李金凤 李丽丽

李铭传 刘华 张仁海

张凤龙 宋涛 魏茂峰

黄涌 李桂华 邢春茹

徐克奇 阎森

## 前 摇 言

心态决定一切！智慧创造一切！这是一个人人追求成功的时代，心智的力量具有创造成功态势的无穷魔力！即具有成功暗示的随着灵感牵引的成功力。

美国著名成功大师戴尔·卡耐基说：“只要你想成功，你就一定能够成功”。

美国著名潜能学权威安东尼·罗宾斯说：“成功总是伴随那些有自我成功意识的人！”

其实也是这样，如果一个人连敢想、敢做和敢干的心理准备都没有，那还谈何成功呢？

成功是一种无限的高度，成功是一种追求的过程。可是很多人不敢去追求成功，不是他们追求不到成功，而是因为他们心里面默认了一个“高度”，这个高度常常暗示自己的潜意识：成功是不可能的，这是没有办法做到的。

“心理高度”是人无法取得成就的根本原因之一。人生要不要获得跳跃？能不能跳过人生的高度？人生能有多大的成功？人生能否实现自我超越？这一切问题并不需要等到事实结果的出现，而只要看看一开始每个人对这些问题是如何思考的，就已经知道答案了。

在人生追求成功的过程中不可能没有障碍，但只要有智慧相伴，我们就可以从人生的谷地走出，攀援到人生的峰顶。我们等待成功的到来，这种成功是伴随智慧的人生记录，而每个人的智慧汇成了成功追求过程中最精彩的篇章和最动人的驿站。

在这个时代里，我们需要有懂得成功智慧的热切，需要有重视成功智慧的心智，需要有开启成功智慧的行为。智慧不在我们成功旅程的终点，也不在寒不可及的高处，它就自然贮存在你的心灵，静静地等待你的开启。

为了掌握开启心智的金钥匙，实现成功的财智人生，我们根据当今成功励志的热点思潮，编撰了这套《影响你一生的成功励志书》丛书，包括《激励成长》、《策划人生》、《励志生存》、《超越自我》、《打造心态》、《开拓潜力》、《展现人格》、《营造素质》、《健全习惯》、《构筑目标》、《致力行动》、《探寻捷径》、《把握机会》、《打破常规》、《强势竞争》、《有效执行》、《挑战挫折》、《坚定信心》、《创新思维》、《凝聚人脉》、《超然沟通》、《减压心理》、《胜出职场》、《拓展工作》、《积累财富》、《奠定资本》、《开创事业》、《赢取成功》、《实现卓越》、《尊享生活》，共计猿册。

整套书系内容纵横，伴随整个人生成功发展历程，思想蕴含丰富，表达深入浅出，闪耀着智慧的光芒和精神的力量，具有成功心理暗示和潜在智慧力量开发的功能，具有很强的理念性、系统性和实用性，能够起到启迪思想、增强心智、鼓舞斗志、指导成功的作用。这套书系是当代成功励志著作的高度浓缩和精华荟萃，是成功的奥秘，智慧的源泉，生命的明灯，是当代青年树立现代观念、实现财智人生的精神奠基之作，也是各级图书馆珍藏的最佳精品。

# 目摇摇录

## I 摇创新的逻辑思维

让想象插上翅膀 .....	猿
让潜能发挥作用 .....	園
抓住稍纵即逝的灵感 .....	猿
捕捉积极的心理暗示 .....	源
让脑力代替体力 .....	猿
多思考才能多创造 .....	猿
多思考才能有远见 .....	猿

## II 摇创新的主观掌控

后天的努力决定创新的成败 .....	愿
切勿抑制创新的天性 .....	愿
不可忽视创新者的重要性 .....	愿
创新所需的主观思维 .....	员

创新者的创造态度 .....	员缘
创新的自我掌控 .....	员猿
创新所需的个性品质 .....	员缘

### III 摇创新的意识开发

开发创新意识须区分不同情况 .....	员缘
简单问题蕴含大智慧 .....	员苑
善思考者能创新 .....	员圆
创新思维的激发 .....	员远
创新实施的步骤 .....	员圆

### IV 摇创新的发展趋势

创造性达到最佳整合的途径 .....	员苑
创新发展的必由之路 .....	员愿
个人所具备的创造力 .....	员猿
随时注意培养开阔的思路 .....	员缘
如何将思维能力转化为创新能力 .....	员苑
善于思考不同的问题 .....	员圆

## V 摇创新的锦绣前程

- |                    |     |
|--------------------|-----|
| 从小事情中发现大生意 .....   | 员愿苑 |
| 不要让自己的创意付之流水 ..... | 员愿怨 |
| 发掘思维深处的创新意识 .....  | 员愿猿 |
| 走出创新的误区 .....      | 圆园园 |
| 创新是成功的阶梯 .....     | 圆园愿 |
| 激发创新的步骤 .....      | 圆园圆 |

## 让想象插上翅膀

想象力是一个人的灵魂的创造力，是每个人自己的财富，是一个人在这个世界上唯一能够自己绝对控制的东西。

一切从想象开始

如同松树要从松子发芽成长，小鸡要从鸡蛋中沉睡的胚细胞慢慢长大，你的物质成就也将从你的想象中创造的组合计划中成长。

首先出现的是思想，你接着再把这个思想和观念与计划组织起来。最后，就是把这些计划变成事实。

你将会发现，一切都是首先从你的想象开始的。

在加州海岸的一个城市中，一切适合建筑的土地都已被开发出来，并予以利用。剩下的是位于城市边的一个个陡峭的小山和一块地势太低，每天都会被海水淹没一次的土地。

一位具有想象力的人来到了这座城市。

具有想象力的人，总是具有敏锐的观察力，这个人也一样。

在到达的第一天，他马上看出了这两块土地赚钱的可能性。于是，他们极低的价格买下了这两块土地，因为这

些土地被认为并没有多大的价值。

他用了几吨炸药，把那些陡峭的小山炸成松土。再利用几台推土机把泥土推平，原来的山坡地就成了很不错的建筑用地。

另外，他又雇用了一些汽车，把多余的泥土倒在那些低地上，使其比水平面的高度还高，因此，也让它们变成了漂亮的建筑用地。

他发财了，那么他是怎样发财的呢？

仅仅是把那些泥土从不需要它们的地方运到需要这些泥土的地方罢了，仅仅是把没有用的泥土和想象力结合罢了。

那个小城市的居民把这人看做是天才，他确实也是天才。

任何人只要能象这个人一样成功地运用自己的想象力，那么，他也同样能够成为一位天才。

灵魂的创造力，是每个人自己的财富，是你在这个世界上唯一能够绝对控制的东西。

一天早晨，当钢铁大王斯威伯的轿车刚刚停在自己钢铁厂的停车场时，立刻就跑过来一名速记员。斯威伯打开车门，向他询问原因。

这位速记员说，他立刻赶上前来的原因，只是希望如果斯威伯先生有任何信件或电报要写的话，他能够马上提供服务。

没有任何人吩咐这位年轻人一定要在场，但他有足够的想象力，让他能够看出，他这样做对自己的前途只有好

处，没有坏处。

从那一天起，这位年轻人就“注定”要踏上成功之路了。斯威伯先生之所以独独看中这位年轻人，是因为他做了贝泰公司其余十几名速记员能够去做然而一直没做的事。

后来，这位年轻人成为了世界上规模最大的一家药品公司的总裁。

有位学生，当年向拿破仑·希尔毛遂自荐时也得到了想象力的帮助。那时他刚从商学院毕业，想到拿破仑·希尔的办公室工作。他在信中夹了一张崭新的从未折叠过的壹元新钞。这封信的内容是如此写的：

“我刚刚从一家第一流的商学院毕业，盼望能进入您的办公室服务。由于我了解到，一个刚刚展开他的商业生涯的年轻小伙子，能够幸运地在象您这样的人的指挥下进行工作，实在荣幸之至。”

“随函附上的壹元钞票，足以补偿你给我下达第一周工作指示所花的时间，我希望你能接受它。在第一个月里，我愿意免费为你工作。然后，你能够根据我的表现，而决定我的薪水。我希望能获得这份工作，渴望的程度，超过我一生中对任何事情的热望。为了获得这份工作，我愿意作一切合理的牺牲。”

这位年轻人终于如愿以尝成为了拿破仑·希尔实验室的成员他的想象力，让他获得了他所渴望得到的机会。在他工作的第一个月即将届满时，一家人寿保险公司的总裁知道了这件事，马上请这位年轻人去当他的私人秘书，薪

水不菲。现在，他已是世界上最大一家人寿保险公司的高级主管。

想象能使你创造奇迹

想象是能够创造奇迹的，通过它你可以把你的失败与错误要成无法估量的巨额资产，通过它你还可以知晓真理，即使遭受生活中的最大逆境和不幸，往往反而会带来幸运的机会。

美国最好的一位雕刻师，过去是位邮差。有一天，他搭上一辆电车，不幸发生车祸，让他的一条腿因此被切掉。

电车公司付给他一笔数额不小的赔偿金他拿了这笔钱上学，最后成为了一名雕刻师。他用双手制成的产品，加上他的想象力，不比他利用他的双腿当一名邮差所能赚到的钱少。由于电车发生车祸，他只有改变他的努力目标，结果他发现了自己原来也具有想象力。

由于神经系统无法区别生动的、想象出来的经验和实际的经验，心理的图象便提供给我们一个实践机会，把新的优点和方法“付诸实践”。想象为我们带来了生机，成就和幸福，开创出了一条新的路径。

倘若我们正想象自己以某种方式行事，差不多也就是实际上在这么干了，想象给我们提供的实践能够促使这种行为臻于完美。

通过一个人为控制的实验，心理学家凡戴尔证明：让一个人每天坐在靶子前面想象着他对靶子投镖。经过一段时间后，这种心理练习几乎和实际投镖练习一样能提高准

确性。

《美国研究季刊》曾刊载过一项实验，证明想象练习对改进投篮技巧的效果：

第一组学生先记录下第一天投篮的成绩，以后的 10 天内每天练习投篮 10 分钟，然后记录下最后一天的成绩；

第二组学生也同样记录下 10 天内第一天与最后一天的成绩，只不过在这 10 天中不做任何练习；

第三组学生记录下第一天的成绩，然后每天花 10 分钟做想象中的投篮。倘若投篮不中时，他们便在想象中作出相应的纠正。

10 天后实验结果出来了：

第一组每天实际练习 10 分钟，进球增加了 10%；

第二组因为没有练习，也就毫无进步；

第三组每天想象练习投篮 10 分钟，进球增加 15%。

查理·帕罗思在《每年如何推销两万五》的书中，讲到底特律的一些推销员利用一种新的推销额上涨了 15%。纽约的另一批推销员则上涨了 10%，而其他一些推销员使用同样的方法则让他们的推销额上涨了 15%。

推销员们使用的魔法实际上就是所谓的扮演角色。

其具体做法是：想象自己处于各种相异的销售情况，然后再找出对策，直到在出现各种实际销售情况时自己应当注意说些什么、该做些什么为止。

如此，他们越来越善于处理各种相异的情况。取得好成就也就很正常了。一些卓有成效的推销员，通过想象力，并结合自己实际的操作，取得了更高的工作业绩。

他们还深刻地得出以下的体会：

“每次你同顾客谈话时，他说的话、提的问题或反对意见，都是一种特定的情境。如果你总是能估计他要说些什么，并能马上回答他的问题、妥善处理他的反对意见，你就能把货物推销出去。

一个出色的推销员，即使休息时也会在头脑中想象客户对他刁难的种种情境然后想出相应的对策……

“无论在什么情况下，你都能够预先有所准备，你想象自己和顾客面对面地站着，他提出反对意见，给你出各种难题，而你却能迅速而圆满地加以解决，并且始终面带微笑。”

自古至今，不少成功者都曾自觉或不自觉地运用了“正确想象”和“排练实践”来完善自我，获得成功。

拿破仑在带兵横扫欧洲之前，曾经在想象中“演习”了多年的战法。

韦伯和摩尔根在《充分利用人生》一书中说：拿破仑在大学的时候所做的阅读笔记，打印出来时竟足足达四五百页之多。他把自己想象成一个司令，画出科西嘉岛的地图，经过精确的数学计算后，标出他可能布防的每一种情况。”

世界旅馆的领军人物康拉德·希尔顿在成功之前，就经常想象自己在经营一家旅馆。

当他还是一个小孩子的时候，就常常“扮演”旅馆经理的角色。

亨利·凯瑟尔说过，事业上的每一个成就实现之前，





预见性想象对事业、生活成败的影响是显而易见的。

一个不正确的决定总是与其预见不够有关，而一个正确的预见则能够帮助你对成功捷足先登。

联邦德国“电脑大王”海因茨·尼克斯多夫，就是以其超前想象力先声夺人而取胜的。

成功之前海因茨的研究成果曾多次被其所在的电脑公司搁置一旁不予理睬，原因是他当时不过是一个实习生，根本不具备研究的资格。无奈，海因茨只好转移目标，外出兜售研究成果。

终于，他获得了莱因一斯特发伦发电厂的赏识。电厂预支了他猿万马克，让他在该厂的地下室研究两台供结账用的电脑。

时隔不长，他获得了成功，创造出了一种简便、成本低廉的微型小型电脑。因为当时的电脑都是庞然大物，只有大企业才用得起。所以这种小型电脑一问世，马上引起了轰动。

那么，是何原因促使他要研究这种微型电脑呢？用他自己话说就是：“看到了电脑的普及化趋势，所以也看到了市场上的空隙，意识到微型电脑进入家庭的巨大潜力。”

在其预见性富于想象力的大脑中，他甚至“看到”每个工作台上都有一台电脑。可以说，正是这种预见性和想象力让他一举成名，并成为富翁。

第二，想象的超前练习二。

想象力的预见作用在成功之路上的发挥，还有一套鲜为人知的运作法，它要求经营者：

員援对既得的信息逐进行正确分析，再进一步综合统一做出合理化分析与判断预见其商业价值。

圓援及时证实某条信息的可靠性，估量其对成功目标的影响程度。

猿援一旦你确定这一征兆，就应立即着手拟定应对方案，并开始实施。

说到底，就是要善于通过大量信息，及时、科学、准确地把握机遇到来时的各种征兆，并加以利用，来获得经营的成功。

菲力普·亚默尔对预见性想象力的妥善运用，曾帮了他所经营的美国亚默尔肉食品加工公司的大忙。

有一天，菲力普正在翻阅当天的早报，突然，一则信息跃入了菲力普的眼线，即墨西哥发现了类似瘟疫的病例。这条消息一般人也许会一阅而过没什么特别之处，但在菲力普看来，其中却蕴藏着巨大的商机。他马上联想到：倘若墨西哥真的发生了瘟疫，那么瘟疫就一定会传染到与之相邻的美国加利福尼亚州和得克萨斯州，而从这两州又会传染到整个美国。而这两州正是美国肉食品供应的主要基地。如果真这样，美国的肉食品一定会大幅度涨价。

于是，菲力普马上派医生在墨西哥考察证实，并立即集中全部资金购买了邻近墨西哥的两个州的牛肉和生猪，并及时运到东部。不出所料，瘟疫不久就传到了美国西部的几个州。美国政府下令禁止这几个州的食物和牲畜外运，一时间美国市场肉类奇缺，价格飞速上涨。

就这样，菲力普在短短几个月内，净赚了 2000 万美