上 篇

成功的大智慧

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第一章

叩响成功之门

开锣了

每个人都想在事业上功成事就，然而大多数的人却无法圆梦，并非他们不能，而是他们不知如何为自己成功契机。这是本成功工具，在本书中，你可以见知到成功的各种必备条件，此外更有许多成功法则

想成功，你得：

知道法则

学习法则

贯通法则

遵循法则

- 我一定能成功
- 机 遇 — 腾飞的翅膀
- 远见卓识 — 制胜的法宝
- 创 造 力 — 超人的智慧
- 良 好 习 惯 — 成 功 的 开 端

1 我一定能成功

成功意味着许多美好、积极的事物。成功意味着个人的兴隆 可享有好的住宅、假期、旅行、新奇的事物、经济保障,以及使你的小孩能享有最优厚的条件。成功意味着能获得赞美，拥有领导权，并且在职业与社交圈中赢得别人的尊崇。成功意味着自由：免于各种的烦恼、恐惧、挫折与失败的自由。成功意味着自重，能继续追求生命中更大的快乐与满足，也能为那些赖你维生的人做更多的事情。

成功意味胜利。

成功—成就—就是生命的最终目标。

人人都想要成功。每一个人都想要获得一些最美好的事物。没有人喜欢巴结别人，过着平庸的日子。没有人喜欢觉得自己是个第二流的人物，也不喜欢觉得自己是被迫进入这种情况。

最实用的成功智慧,可在圣经的章节中找到,那就是“:坚定不移的信心足可移山”。

相信，真正地相信你能够移动一座山，你就一定可以办到。可是，真正相信自己能够移山的人并不多，结果，真正做到的人也不多。

有的时候,你可能会听到类似这样的话“:光是说山啊,单靠希望就想要使山真的移开，真是荒谬的想法。那根本是不可能的。”

会这样说的人是把信心和“希望”同义了。不错，你无法用‘希望’来移动一座山 你无法靠‘希望’进入高层领导阶层；

需要全本请访问 www.ertongbook.com

你也不能靠许愿而拥有一幢五个房间、三个浴室的豪华住宅或踏入高收入阶层。

但是只要有信心，你就能移动一座山。只要相信你能成功,你就会赢得成功。

关于信心的威力，并没有什么神奇或神秘可言。

信心的运作过程是这样的。相信“我确实能做到”的态度，产生了能力、技巧与精力这些必备条件。每当你相信“我能做到’时,自然会想出‘如何解决’的方法。

每天全国各地都有年轻人开始从事一份新的工作，每一个人都“希望”有一天能登上最高阶层，享受随之而来的成功果实。但是他们绝大多数偏偏都不具备必需的信心与决心，因此他们无法达到顶点。也因为他们相信达不到，以致找不着登上巅峰的途径，他们的作为也一直停留在一般人水准。

但还是有少数人真的相信他们总有一天会成功。他们抱着“我就要登上巅峰”的雄心来从事各项工作，并且凭着坚强的信心而达到目标。一旦相信自己会成功（这并不是不可能的），这批年轻人便仔细研究高级经理人员的各种作为，学习那些成功者分析问题和作决定的方式，并且培养自己这方面的能力。

“如何解决’的方法总是会面临那些‘相信自己真能做到”的人。

有一位年轻妇人在两年前决定从事活动房屋的销售代理业务。可是有很多人告诉她不应当做，而且也不可能做得起来。

当时她仅有将近 3, 000 美元的积蓄，而别人告诉她最低的资本投资额却是她这点积蓄的许多倍。

“你看看竞争是多么激烈。”她的顾问这么忠告她“此外，你在销售活动房屋方面又有多少实际经验？更别提业务管理了。”

但是这位年轻的女士对自己充满信心。她承认她的确缺少资金，竞争非常激烈，她也欠缺经验。

“但是，”她接着说，“我收集的资料显示流动房屋工业正在扩展。我也彻底研究过我可能遭遇到的竞争。我知道我在销售方面可以做得比镇上任何人都好。我也预期到会犯一些错误，但我会很快地赶上别人。”

她真的做到了，不费事地获得资金。她那坚定不移的信心赢得两位投资者的信任，也使她做到了“不可能”的事—一家活动房屋制造商应允在不需现金的条件下，供应她一定限量的存货。

去年，她卖出超过 100 万美金的活动房屋。

“明年，”她说，“我预计要超过 200 万元。”

自信，强烈的自信，可使人受到激励而想出各种可行的方法以及如何实施各项技巧。同时，“相信你自己会成功”也会使别人对你产生信心和好感。

大部分的人自信程度通常不够，但在美国的一些成功之士却是充满自信。就在几个星期以前，我的一位朋友—他是美国中西部某一州立高速公路局的官员，告诉我一段“移山”的经验。

我的朋友说，“上个月我们的机构发出通知给好几家工程公司，告知我们将挑选几家公司来设计几座桥梁，这是我们整个高速公路建筑计划的一部分。所有桥梁的总工程造价为 500 万美元。被选中的公司将能获得总价的 4% ，即 20 万美

元,作为这些桥梁的设计费用。”

“我与 21 家工程公司谈到这件事情。其中最大的四家当场就决定要提出他们的建议书。其余的 17 家公司都是一些小公司,仅有 3 到 7 名的工程师。专案计划的规模太大，吓走了 17 家公司中的 16 家。那些被吓走的公司都是在看到专案计划以后，马上摇头说：“这个专案计划对我们太庞大。我们希望我们能相信自己处理问题的能力，但即使是试试看，也不会有什么结果的。”

“唯有一家只有 3 位工程师的小公司很特别，在仔细研究过该计划以后，他们说：‘我们能做到。我们会提出一份建议书的。’他们果然做到了,也争取到这项工作合约。”

那些相信他们能够移动山岳的人会成就事业，而那些相信他们不能的人就没有办法做到。是信心激发了成功的能力。

其实，在现今的时代，信心所能成就的事比移山要大得多。事实上，在今日太空探险中最基本的要素就是“我们必能征服太空”的伟大信念。如果不是坚定地相信人类一定能到太空旅行，那些科学家就不会有那么多的勇气、兴趣与热情，继续不断地研究下去。如果相信癌症能够被治愈，终有一天会发现治愈癌症的方法。目前有人谈到要在英吉利海峡底下建造一座海底隧道，以便连接英国与欧洲大陆。这个隧道是否真有筑成的一天，就要看那些负责的人是否相信它能被建造起来。

相信会有伟大的结果，是所有伟大的书籍、剧本以及科学新知背后的动力。相信会成功，也是每一笔生意成功的主要原因。相信会成功，是那些已经成功的人所拥有的一项基本

而绝对必备的要素。

相信，实实在在地相信，就会使你有能力获得成功。

“ 不信 ’是消极的力量。当你心里不以为然或怀疑,整个心思就会想出各种理由来支持你的‘ 不信 ”。怀疑、不信、潜意识要失败的倾向以及不是很想成功，都是失败的主要原因。

心中存疑,就会失败。

相信会胜利，就必定成功。

我们可以这么说,信心就像自动调温器,根据你设定的目标来调适你的成就。想想那些庸庸碌碌、过一天算一天的人。这些人认为他们做不了什么事，所以他们仅能得到很少的报酬。他们相信他们不能做出伟大的事情，他们就真的不能。他们认为自己很不重要，所以他们所做的每一件事都显示出不重要的特质。久而久之，连他们的言谈举止也会表现缺乏自信。

除非他们能再将‘ 自信 ’往上调整,不然就会在自我的评估中畏缩，变得越来越渺小。而且我们怎样看自己，也会使别人怎样看我们，于是这种人在众人的眼光下又会变得更渺小了。现在回头来看那些积极向前的人。他肯定自己有更大的价值，他就能得到很高的报酬。他相信他能处理艰巨的任务，真的就能做到。

他所做的每一件事情,他的待人接物,他的个性、想法和见解,都显示出‘ 他是专家。他是一位不可缺少的重要人物。”

2 机遇 — 腾飞的翅膀

常常有人提出这样的问题：一个人如果要想在事业上获

得成功，需要的是什么？天赋？勤奋？还是毅力？

我们的回答是,在成功的道路上,天赋、勤奋、毅力和方法都是重要的；然而，机遇也不可缺少。再好的种子如果落在沙漠上，也是很难发芽成长的。

一个人能否有所成就，往往与是否得到良师指导、知音赏识、伯乐提携等机遇有很大关系。否则，再勤奋也很难成功。

机遇在成才的路上是极其重要的。但是，和天资、禀 赋 一样，机会也毕竟只是提供一个机缘、一个条件、一种可能。这种机缘与可能要变成现实，还要通过自己的艰苦努力。

努力奋斗不仅可以充分利用机会，它还可以为自己抓住机会、创造机会。巴斯德说：“ 机会只垂青那些有准备的头脑。”

生活中处处都有机会，只要你能留心它，发现它，并善于抓住它。莎士比亚曾经写道：“ 人间万事都有一个涨潮的时刻,如果把握住潮头,就会领你走向好运。”

怎样才能把握住潮头，开创你的机会呢？有关专家和亲身经历者向我们提供了几点经验。

1. 要有强烈的成功欲。愿望是成功的一半。许多人对目标追求的愿望愈强烈，他的行动就愈加坚定。美国画家查理·巴索帝在得克萨斯州度过了他的童年时光。他从小就开始画卡通画，向往着将来能成为一名职业卡通画家。但长大后，他却发现这似乎并不是理想中的职业。于是，他就到一所专为调皮捣蛋儿童设立的学校里当了一名教师。在这所学校里，他的画倒成了那些顽童的宠物。

校长很看重查理的画，为他提供了去纽约的经费，这才使查理得以在那些杂志编辑的面前展示他的画。查理原先的愿

望又重新萌发了，并且更加强烈，这种强烈的愿望又驱使他辞职回家，潜心提高自己的绘画技术水平。如今，他的卡通画已经出现在众所周知的画刊、杂志上,例如《纽约人》、《今日美国》等。

每个人在一生中都有成功的机会，但是大多数人都没成功。因为他们不愿付出代价。他们有能力，但缺乏捕捉成功机会至关重要的因素—成功的愿望。成功的愿望仅仅是观念的一个部分。如果你具备了这一品质，培养起成功的愿望，形成了成功的观念，你就会无所不能，最终成为一个胜利者！

2. 永远不要说“为时太晚了”。辛迪是一家公司的兼职雇员，干得不错。后来，丈夫同她一起从事这一工作。然而不幸降临—女儿染上重疾，房子起火，许多同事退职，工作经常处于停滞状态。两辆轿车卖掉了，钱花得一干二净。情况越来越糟糕。

祸不单行，婆婆又突然生病。对 45 岁的辛迪来说,一切都要从头开始似乎太难了。可是辛迪并不认为自己老了。一切都还来得及。在这种信念的支持下，辛迪重新振作起来。她同丈夫商量，她继续从商，丈夫到外面去工作。他们身无分文，背着数千元的债务。在这种情况下，他们又开始工作。一点一点地，一天一天地，一次还一点债，他们终于熬过来了。现在，辛迪在某一知名的商业公司任总经理。当有人问起她成功的经验时，她没有大谈经营之道，而是劝告人们从现在开始一切都来得及，永远不要认为已经太晚了。

3. 要有自信。运气好的人一般都是自信的，相信自己什么都行。胆小怕事的人往往觉得运气不好。幸运可能会使人产生勇气，勇气又会帮助你得到好运。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

一个曾为自己是文盲而感到非常痛苦和自卑的妇女，在她女儿出生以后，这种自卑感就越发强烈。作为母亲，还能为自己的孩子做些什么？

有一次，她在电视上看到了有关当地举办识字班的通知。刚开始她不敢去报名，但最后还是克服害怕在公众面前出丑的羞怯心理，用颤抖的手拨通了报名的电话。尽管这样，她还是认为自己不行。经过一年的学习，她说：“简直不敢相信！我已经能为自己的女儿读故事书了。再也不会为邮件的到来而感到束手无策了。”

我们一旦许下了诺言，就要努力实现它。发现了新的生活之路，就意味着战胜了旧的自己。如果你梦想得到它，就要开始行动；每行动一次，它就倍增你的信心。理想和诺言都出自你自己，它将引导你走向成功之路。

朋友，机会就在你的眼前，而其成功与否，取决于你的行动。新的生活态度和新的努力，可以使失败变为成功。我们不要作茧自缚。我们应该善于抓住机遇，果敢行动。

3 远见卓识—制胜的法宝

我曾与全国最大的工业机构之一的一位人事专家闲谈。每年她都要到各大学进行 4 个月的访问，挑选一些正要毕业的大学生来参加公司初级经理人员的预备培训。她说，她对许多大学生的心态很失望。

“通常我都要面谈 8 至 12 位大四学生，他们都是班上前 3 名，而且至少都表示很乐意到我们公司工作。

我们面试的决定因素之一是个人的动机。我们要看他是

否有潜力，能在几年之内独当一面，领导重要计划，管理一个公司或工厂，或在其他方面对公司有实质贡献。

我不得不说，我对我所面谈的大部分学生的个人目标并不十分满意。

你会很惊讶有那么多年仅 22 岁的年轻人对退休计划比任何事情更感兴趣。对他们而言，成功只是保障的同义词。

他们关心的第二个问题是：“ 我会经常被调动吗 ?” 你想，我们能冒险把公司交给这样的人吗？

我无法理解的是，现在的年轻人对于未来的观感，竟然极端的保守、狭隘。每天到处都有许多扩展机会的迹象，我们国家的科学与工业有创记录的进步，人口也在迅速的成长。要说美国会有辉煌时期,就是现在了。”

这么多人缺乏抱负的趋势意味着：在高报酬的职业中会遭遇到的竞争，将比你想象的要小得多。

成功不是以一个人的身高、体重、学历或家庭背景来衡量,而是以他思想“ 大小 ”来决定。而我们的思想“ 大小 ”也决定我们成就的大小。让我们来看看如何扩展思想领域。

你是否曾经问过自己“: 我最大的弱点是什么 ?”

人类最大的弱点可能就是自贬，亦即廉价出卖自己。这种毛病以数不尽的方式显示。例如，约翰在报上看到一份他喜欢的工作,但是他没有采取任何行动,因为他想“: 我的能力恐怕不足,何必自找麻烦 ?”或者汤姆想要与梅约会,但是他没有打电话约她，因为他认为自己配不上她。

汤姆觉得理查先生可能是他产品的好主顾，但汤姆并没有去拜访理查先生，因为他觉得理查先生是个大人物。

彼得填写求职表中的一项问题 “ 你希望年薪多少 ” 时，写

下一个很低微的数字，因为他觉得自己不值他想要的较大金额。

几千年来，很多哲学家都忠告我们：要认识自己。但是，大部分的人都把它解释为“仅认识你那消极的一面”。大部分的自我评估包括太多的缺点、错误与无能。

认识自己的缺失是很好的，但如果仅认识自己的消极面，就会陷入混乱，使自己变得没什么价值。

以下的练习可帮助你正确地衡量自己。我已经用它来训练主管与销售人员，效果很好。

(一)确定你自己的五项主要资产。可请一些较客观的朋友来帮助你。例如，你的太太、你的长辈或教授，只要他们能明智忠实地提出意见。（通常被列出的资产项目有教育、经验、技能、仪表、和谐的家庭生活、处世态度、品行、干劲。）

(二)在每一项资产下,写出三位已经获得巨大成就的人物，但是这个人在这项资产上仍比不上你。

这时，你就会发现你至少某一项资产比许多成功者强。

唯一的结论是:你比你想象中的自己还要伟大。所以,要将你的思想提高到你真正的程度，绝不要看轻自己。

有些人说喜欢用复杂难懂的成语，表示自己广思博学。但衡量真正程度的标准应该是看你怎样运用词语，巧妙、有效地把意念投射出来。

遣词用句就像一部投影机,把心里的意念投射出来,创造出的画面就决定你和别人的反应。

比如,你对一群人说“:很遗憾,我们失败了。’他们会看到什么画面呢？他们真会看到“失败”这个词所传达的打击、失望和忧伤。但如果你说“:我相信这个新计划会成功。’他们就

会感到振奋，准备再次尝试。

假如你说“：我们遇到了问题。”你在人们心中制造出的画面就是令人不悦的困境。但若改口说：“我们正面对一项挑战。”你就创造出很刺激的游戏或运动的画面,让人乐意参与。

如果说“：这会花一大笔钱。”人们看到的就是钱流出去回不来。反过来说“：我们做了一个很大的投资。”人们就会看到利润滚进来，很令人开心的画面。

总结来说，思想远大的人很善于在自己和别人心中，创造出乐观积极富有展望性的画面。要想有远大的思想，使用的词句必须能在人们心中制造积极可观的画面。

思想远大的人训练自己不单看现状，还要注意未来的发展远景。以下 4 种例子可以说明这个事实。

一、什么能增加房地产的价值？一位从事乡村房地产生意相当成功的经纪人表示，如果我们训练自己能看到目前不存在的事物，就会有所成就。

我的朋友说：“这附近大部分的土地都很荒僻，缺乏吸引力。我所以能够成功，是因为我推销的并不是农场本身。”

“我整个销售计划都是有关农场未来的发展远景。如果只告诉顾客‘农场占地 X 亩 ,拥有 Y 亩的树林，距市镇 Z 公里’，是无法打动他来购买的。但是如果你告诉他一个利用农场的具体计划,他就很可能被你说动。”

他打开手提箱取出一份资料说：“这个农场是我们刚接手的，跟许多其他的方案都很相像。这个农场离市中心有四十三英里，房屋破旧，农田也荒废了五年。现在来看看我是怎么做的。上个星期我花了整整两天的时间来研究这件事。我到农场走了很多遍，仔细观察邻近的农场，研究农场跟现有计划

中的高速公路之间的位置关系。然后问自己：这个农场怎么运用才好呢？”

“我想出三种可能,就是这些。”他拿给我看。每一份计划都写得很整齐，而且看起来很详细。其中一项计划是将农场改建为骑马场。构想很成熟，因为该市正在建设中，喜好户外运动的人越来越多，人们用在娱乐方面的花费也愈来愈多，而且交通很便利。计划中也指出，该农场能供养大批的马匹，使骑马活动带来可观的利润。这整个规划确实是很完整、很有说服力，我好像已经“看到”一群游客正在骑马穿越树林。

这位极富经营眼光的推销员也以类似的方式制定第二个林场计划，以及第三个家禽林场的综合经营计划。

“我跟顾客谈话时，不一定要说服他们相信这个农场值得买。我会帮助他们看到一座农场变成赚钱的机会的画面。

除了更快卖出较多的农场外，我还能比别的竞争者卖出更高的价格。通常人们愿意对附加创意的房地产付出比单纯的房地产更多的金钱。因此，有更多的人要把他们的农场托给我卖,而我的每一笔销售佣金也比别人高。”

这件事的道理就是，观察事情不可只看现状，还要能看未来的可能发展。预见未来能增加的每一件事的价值。思想远大的人总是能预见未来，他不会拘泥现状。

二、一个顾客值多少？有一位百货公司的经营者同一群业务经理谈话：“我可能有点守旧，但我还是相信使顾客再度光临的最好方法，就是提供友善殷勤的服务。有一天我到商店巡视，听到一位店员正在跟一位顾客争吵。结果那位顾客很愤怒地离开了。”

然后，这位店员对另一位店员说：“我才不会让一位仅值

1.98 美元的顾客占去我所有的时间，让我翻箱倒柜去找他要的东西。他根本不值得我这样对待他。”

我听完后就走开了，但是一直无法忘记那番话。想到我们的店员认为顾客仅值美金 1.98 元时，就觉得事态严重。我立刻决定要把这个观念改过来。便请市场研究主任统计去年平均一位顾客在我们商店花费是多少。结果很令我吃惊，数目高达美金 362 元。

接着我召开人事部会议。我把情况解释清楚，然后告诉他们一个顾客的真正价值。一旦他们明白一位顾客的价值不是以一次销售金额来评估，而是以全年的消费总额来评定，服务态度马上就改善了。”

这项经营要点适用于任何一种生意。头几次买卖是没有什么利润的。所以要看顾客的潜在购买力而不是看他们今天买多少。

高估顾客才能把他们变成稳定的大主顾。反之，则会失掉这些客户。

有一个学生就告诉我，他为什么不再去某餐厅吃饭。他说：“有一天午饭时间，我决定去一家新开的自助餐厅用餐。当时我的经济情况有点紧，必须小心用钱。我走到肉品部，看到一些火鸡肉,好像还不错,旁边清楚地标着 39 分。”

“当我到柜台付帐时，那位小姐说要一块零九分。我礼貌地请她检查一次。那位小姐很不屑地瞪我一眼，重新清算一下，原来差别就在那份火鸡的价钱。她坚持要 49 分。我请她注意那边 39 分的标价。”

“这使她火了。她说：‘我不管那边标价是怎么写的。这边的价目表 49 分，有人把那边的价钱标错了。你必须付我

需要全本请访问 www.ertongbook.com