



成功的智慧



培养有助于成功
的精神特质和习惯



成功者靠的不是运气而是理智

人们都希望获得成功，都在探索成功的奥秘，其实，这也许比你想象的要简单。一位美国学者发现，那些成功的人们——奥林匹克的运动员、商业界总经理、宇航员、政府领导等人，和其他人们中间有着一一条明显的界线——学者称其为“成功者的边缘”。这个边缘并非特殊环境或具有高智商的结果，也不是优等教育或超人天赋的产物，更不是靠时来运转——成功者的关键，是态度。

成功者的态度包含众多的成分。但是，最重要的是具有良好的心态。西方成功学大师发现，要做到这一点，你必须奉行三个重要的箴言。

(1) 对自己的行为负责

种瓜得瓜，种豆得豆。我们所得的报酬取决于我们所做的贡献。你一定会为自己在生活中的位置或者荣获赞誉或者蒙受耻辱而在意。有责任心的人们关注的是那些束缚自己的枷锁，在关键时刻，宣告自己的独立。

乔·索雷蒂诺在市中心的居民区长大的，是一伙小流氓的头，并在少年教养院呆过一段时间。但是，他一直记着一位七年级教师对他在学术方面能力的信任。他觉得他成功的唯一希望就是抛开他那可怜的中学历史，完成学业。于是，他在 20 岁的时候重返夜校，继续在大学就读，并在那里以优异成绩毕业。接着，他又全修了哈佛法律大学的课程，成了洛杉矶少年法庭一位出色的法官。假如乔·索雷蒂诺没有勇气改变自己的命运，那么，这一切都是不会发生的。

(2) 发现自己的才能，追求自己的目标

在莎士比亚的著名戏剧《哈姆雷特》中，大臣波洛涅斯告诉他的儿子：“至关重要，你必须对自己忠实；正像有了白昼才有黑夜一样，对自己忠实，才不会对别人欺诈。”波洛涅斯还劝告儿子要根据自身最坚定的信念和能

力去生活，去正视不同的世界，但是，必须尊重他人的权利。

然而，大多数人总发现自己在犹豫之中。怎样做才能不虚度一生？怎样才能知道自己选择了合适的职业或恰当的目标呢？

与其让双亲、老师、朋友或经济学家为我们制订长远规划，还不如自己来了解一下我们“擅长”做什么。

人生的诀窍就是经营自己的长处。在人生的坐标系里，一个人如果站错了位置——用他的短处而不是长处来谋生，那是非常可怕的，他可能会在永远无法摆脱的卑微和失意中沉沦。因此，对一技之长保持兴趣相当重要，即使它不怎么高雅人流，也可能是你改变命运的一大财富。在选择职业时同样也是这个道理，你无须考虑这个职业能给你带来多少钱，能不能使你成名，你应该选择最能使你全力以赴的职业，应该选择最能使你的品格和长处得到充分发展的职业。

这是因为经营自己的长处能给你的人生增值，经营自己的短处会使你的人生贬值。富兰克林说：“宝贝放错了地方是废物。”就是这个意思。

(3) 不逃避现实——要适应

成功、思想和身体素质的关键是适应性。压力之下，我们许多人会变得沮丧，失去对生活的向往和追求，而沉溺于酗酒、大量地吸烟或依赖镇静药剂来寻求抗争。酒精和其他抗忧虑药可以暂时减少我们对失败和痛苦的畏惧心理，但也阻碍了我们去学会承受这些压力。

适应生活压力的最好方法之一就是简单地把它作为正常的东西加以接受。生活中的逆境和失败，如果我们把它们作为正常的反馈来看待，就会帮助我们增强免疫力，防御那些有害的、特别要注意的反应。

西方人相信，生活中成功者的成长不是靠运气，而是一切源于理智。他们追求成功靠的是他们的潜力和对生活的要求之间无止境的矛盾斗争。“失败者乞求机遇降临，成功者致力创造未来”。

你能接受什么，生活就给你什么

《圣经》上说：“寻找，就能寻见”。随波逐流，还是定准航向，这里边

有着巨大的差别。

在西方人看来，你能接受什么，生活就给你什么。有时候，人生就像是一场战斗，所以，只要能迅速地减轻肩头的重担，我们愿意接受任何一种解决方法。比如说，我们刚从学校毕业，急于找到一份工作，这个时候，任何一份工作都比没有强；但是，我们的起点决定了我们的收入，而且对将来的发展影响很大。所以说，只有知道自己（而不是别人）要的到底是什么，牢牢把握住人生的方向，这才是最重要的！

麦克高中毕业的时候就碰到了这样的问题。进大学之前，他在达拉斯市区的一家人寿保险公司里找到了一份暑期工作。麦克在记账部门，负责把收进来的健康保险费登记到账本上。

那时的记账工作完全靠手写，不到一个星期就能学会。不用说你也知道，这真是一份枯燥、重复、毫无挑战性的工作！麦克刚刚做了两个星期后的一天晚上，吃饭的时候，爸爸问他喜不喜欢自己的新工作，麦克无比坚决地回答他：“嗨！说实话，我真讨厌这份工作！我只希望能熬满三个月，大学开学就好了！”

麦克觉得爸爸好像被他那强烈的情绪吓了一跳。麦克没有告诉爸爸，和自己一起工作的女士们，无论年轻还是年长，都让他震惊！很明显，她们和他有着不同的价值观和道德观。部门主管对待顾客的态度恶劣极了，让麦克觉得很难过！这种分歧实在太大了，所以，麦克每天都眼巴巴地盼着五点钟的下班铃响。上班时间里，他对人很有礼貌，但他尽量少说话，只是注意观察。

正是因为这份假期工作，麦克开始深刻地认识到——能去上大学真是好幸运啊！他明白了，上大学可以给自己更多选择的机会，他可以选择工作的环境，还有工作的同事。

麦克清楚地知道了什么是自己想要的，什么是他不想要的。他不愿意被迫和自己不喜欢、也不尊重的人一起工作，而教育给了他更多的选择，他也的确想得到这些选择的机会。

谁在掌控我们的人生？我们究竟是等着别人丢给我们的一切，还是去获得自己想要的一切？

要得到自己想要的，首先就得知道我们想要的是什么，然后靠自己去争取。

好多年以后麦克才认识到，他有责任去追求自己想要的一切。梦想不会自动变成现实，在生活中，你必须主动出击！这也正是《圣经》中的一个基本信条：“寻找 就能寻见。”

生活中所有的重大决定都要经过深思熟虑，不要放弃任何机会。你可以、也应该为自己争取得更多。要弄明白究竟什么是你真正想要的，然后，毫不妥协地去追寻！

激情、毅力和努力是胜利者的共同特征

法国电视一台的记者穆胡季出版了一本书，书名为《胜利者》。他选出法国当前 35 位在各行各业勇于探索、执著地追求并战胜困难而取得成功的人作为书中的主人公。这些成功者在法国的对外贸易中大都是举足轻重的人物。穆胡季曾这样解释他选择这些人的原因：他们的成就各异，但是似乎有一点是共同的：即“热衷开拓、勇于冒险”的精神。他们战胜了危机，取得了胜利，鼓舞了新一代人的志向。

穆胡季的想法是要找出那些与众不同的人，他们并不是按照当今社会的现成模式行动，而是对它提出了挑战。人们以为某些人的权力是与生俱来的。然而，他选的这些胜利者，无论是谁，他们之间都毫无共同之处，仅仅是他们在战胜自己的弱点、战胜周围的人以及战胜自己的气馁时具有共同点。他们中的许多人在开始时一无所有：塔比的父亲是个工人；雅克·马克西曼的父母是一家小咖啡烟草店的老板；卡丹最初只是一家裁缝店里的工资很低的裁剪工人；皮埃尔·萨拉 38 岁时曾出版了《办公室手册》，畅销世界上 30 多个国家，后来又出版了关于现代家具的畅销书，其产品有 75% 向美国、日本、西德和意大利出口，他的父亲不过是个汽车库工人。

这些取得成功的人，通常是失败的时候多。其中有这样的例子：马丽泰和弗朗索瓦·吉尔博研制的猎装布、花贡缎、仿旧劳动布等纺织品使街上的流行服装发生了巨大的变化，就在纺织品面临危机的今天，他们每年销售的裤子达 200 多万件，一条工装裤售价 900 法郎，有的裤子售价高达 1800 法郎。这两个嬉皮士曾经是马路上的流浪汉，现在他们占领了整个世界市场，销售额达到 12 亿法郎。这证明他们很有才干，能使自己的不利条件变为成功的手段，这就是这些胜利者的特点。

他们是在一文不名的条件下取得成功的，同时也大都没有任何学位和文凭。他们既没有上过“国立行政学院”，也没有进过“巴黎综合工科学学校”。

保罗·卢·絮里泽甚至没有上过几天学，但他却是世界著名的经济专家。在美国，他制造了一种叫做“绿色大王”的烟草，人们称他为“金融界的迈克尔·杰克逊”。

这些人迎着风浪，不顾一切障碍。他们是新的开拓者，他们战胜了自己内心的空虚，克服了对自我的怀疑。正像萨沃尔尼昂·德·布拉扎一样，每当他在热带丛林中前进一米，他都无法预见到自己会遇到什么。这对那些奋力拼搏的人是极大的鼓舞！

在穆胡季选择的这些胜利者中，他们最大的共同点就是：“干我想干的事情。失败了也没关系，因为我有足够的个人潜力”。另一个共同点是，他们有要立即干成一件事的意志。他们的信条似乎就是：“今晚就干，立即就干，因为也许明天一早连早点也没得吃了”。这种想法是今天这个时代的特点。

另外，这些胜利者中没有一个人认为他的成功是由于运气好的关系。他们从来不使用“运气”这个词。塔莱朗过去就说过：“不是有了机遇就行了，还应该会利用机遇。”

每个人大概都会知道自己在某一时期会有机遇，但是他肯定还有上千个这样的机遇，而他自己却没有发现或未能利用。胜利者都是靠着激情来工作，靠毅力战胜自己的弱点，靠努力把握机会的。

有助于成功的五种关键精神特质

一位美国成功学大师指出：成功者的特质，仿佛是内心中燃烧的火焰，驱使他们去追求成功。

成功者能终年一致地施行有效的做法以达成美梦，但到底是什么使他们能持久不懈地全身心投入各种各样的事务中呢？当然有不少原因。在精神因素方面，美国成功学大师认为，以下五种特质是非常关键的。

(1) 饱满的热情

黑格尔说：“没有热情，世界上没有一件伟大的事能完成。”埃默逊说：

“没有热情，没有一件伟大的事业会取得成功。”美国的《管理世界》杂志曾进行过一项调查，他们采访了两组人，第一组是高水平的人事经理和高级管理人员，第二组是商业学校的毕业生。他们询问了这两组人，什么品质最能帮助一个人取得成功，两组人的共同回答是“热诚”。

一个推销员，虽然他只有有限的专业技术和不多的专业生产知识，但如果他有感人的热诚，那么，比起那些有良好的技术、但缺乏热诚的人来，他的销售额肯定要多得多。

考虑一下你的现状，你对你的工作、你的目标，是否感到激动，是否有热情呢？

成功者一直有一个理由，一个值得付出、激起兴趣且长据心头的目标，驱使他们去实行、去追求成长和更上一层楼。这目标给予他们开动成功列车所需的动力，使他们释放出真正的潜能。是热情使艾柯卡做出别人所做不到的事；是热情让科学家终年孜孜不倦，寻求突破，最终把人类送上太空并接返地球；是热情让人夙兴夜寐；是热情使人如沐春风；是热情让人生有力量、有勇气、有意义。若无热情，则无一事可成，不论是运动员、艺术家、科学家或生意人，缺了它就不会奋发向上。

(2) 坚定的信念

世上每一本宗教典籍都是在诉说信仰和信心带给人类的力量和影响。成功者与失败者的信念截然不同，而我们现在对自我评断的信念往往就支配了我们的未来。如果我们相信美妙，未来就会过着美妙的日子；如果我们自行设限，转瞬之间那些限制就在眼前。所以，若我们相信有可能会成真的事，它就必会如你所思。有些人虽有热情，但对自己的能力怀疑或期许不高，因而从未采取能让愿望实现的行动。但成功者不然，他知道所追求的目标并且相信能够达到。

热情和信念犹如汽油，推动你迈向卓越之境。不过有推动力仍旧不成，还得有航向，否则就像没有目标的火箭，在天空中盲目地乱窜。航向对人而言，就是指明智且循序前进的认同，是我们击中成功靶心所不可或缺的。

(3) 正确的策略

万事俱备并不一定能保证成功，还要有一套最佳的组合，使其发挥到极

致的地步才行，这才叫策略。进入屋内，你可以破门而入，也可以找钥匙开启，看你怎么去做。

(4) 清楚的价值观

谈起成功者的特质时，自然会想到爱国心、荣誉感、包容心以及崇尚自由的精神，这些特质就是成功者的价值观。何为价值观？那是人生中不可或缺的、遵守道德的、切合实际的判断，让我们分辨出何者为重，何者必须。

若人有正确的价值观，便能使我们分辨出是非黑白，明白人生的真谛。遗憾的是，有太多的人却完全不清楚，也因此常有些人在事后懊悔自己的所作所为，就是因为他们没有明确的价值观。然而反观那些取得巨大成功的人，他们差不多始终都清楚地明白基本原则是什么。看看里根、肯尼迪、约翰·韦恩、简·芳达诸人，他们虽看法不同，但却有共同的道德根基，知道为人的本分和当仁不让。所以要想成功，就得明白自己的价值观，这是极为重要的关键。

或许你已经留意到，以上四种特质彼此扶助并相互带动。信念会不会影响热情？当然会，我们越相信会达成目标，就越会投入心力促其实现。仅有足够的信念，是不是就能进入卓越之境？那的确是好的开始，不过，你若从一开始便面向西方，却相信会看见日出，那可难了。我们的价值观会影响我们的策略吗？一点不假。如果我们的策略为求成功，却不择手段地去做违背良知的事，即使是最好的策略也不为功。为什么我们常看到有些人盖起高楼，不久又见楼垮了，也就是因为他们的策略和价值观彼此相对立，互相冲突。

(5) 旺盛的活力

是活力使得史普林史汀和蒂娜在舞台上热劲四射；是活力让唐纳德·特朗普及乔布斯在经营企业上冲劲十足；是活力让里根总统和凯瑟琳·赫本二人虽年逾 70，仍老而弥坚。欠缺活力，步履蹒跚的人想进入卓越之林，那几乎是不可能的。所以精力充沛之人的四周，几乎整日充满各种各样的机会，忙得令他们分身乏术。若能抓住机会且善于利用机会，便会步向成功。有些人有热情、有信念，也拥有成功的做法，更不与价值观抵触，可惜就是缺乏那股活力，无法进行所要做的事。所以要建立伟业，就得保持有在体能上、心智上和精神上的活力，那才能使我们尽情地发挥。

阻碍事业成功的九项行为模式

美国哈佛商学院 MBA 生涯发展中心主任，华得卢与巴特勒博士，经过 20 多年的研究，总结出阻碍事业成功的九项行为模式。如果我们能够有针对性地克服和避免它们，就等于向成功靠近了一步。

(1) 没有归属感

他们觉得自己失去了生涯的方向，“我走的路到底对不对？”他们这样怀疑。他们有种无力感，觉得自己的角色可有可无、跟不上别人、没有归属，有挫折感。华得卢与巴特勒认为，应该重新找出自己的价值与关心的事情，因为，这是一个人生命的最终本质。

(2) 为人处世太死板

他们眼中的世界非黑即白，他们相信，一切事物都应该像有标准答案的考试一样，客观地评定优劣。他们总是觉得自己在捍卫信念、坚持原则，但是，这些原则，别人可能完全不以为意。结果，这种人总是孤军奋战，常打败仗。

企业对这种人的容忍度正在降低，因为很难有人跟他相处。比较可能容忍这种行为的领域是艺术或研发部门：愈远离市场需求，愈适合他们。华信银行副总经理贾坚一认为：“只有不断调适，才可能活得好。”

(3) 害怕冲突

这种人不惜一切代价，避免冲突。其实，不同意见与冲突，反而可以激发活力与创造力。一位本来应当为部属据理力争的主管，为了回避冲突，可能被部属或其他部门看扁。为了维持和平，他们压抑感情，结果，他们严重缺乏面对冲突、解决冲突的能力，到最后，这种解决冲突的无能，蔓延到婚姻、亲子、手足与友谊关系上。

“在狮群中，如果你是斑马，至少也要假装成一只狮子，才不会被吃掉。”这种人的性格虽不易改变，但绝对可以看情况调适。

(4) 强横压制反对者

有这种性格的人言行强硬，毫不留情，就像一部推土机，凡阻挡去路者，一律铲平。因为横冲直撞、攻击性过强、不懂得绕道的技巧，结果，影响到自己的事业发展。

对于这种凡事“先发制人”的人，华得卢与巴特勒认为，必须训练他们具有同理心，学会“你愿意别人怎么对待你，你也要怎么对待人”的真谛，异地而处。

(5) 急功近利

这种人过度自信、急于成功，就好像打击手一天到晚梦想击出全垒打。他们不切实际，找工作时，不是龙头企业则免谈，否则就自立门户。进入大企业工作，他们大多自告奋勇，要求负责超过自己能力的工作，结果任务未达成。但是他不会停止挥棒，反而想用更高的功绩来弥补之前的承诺，结果成了常败将军。

华得卢与巴特勒指出，这种人大多是心理上缺乏肯定，必须找出心理根源，才能停止不断想挥棒的行为。除此之外，也必须强制自己“不作为，不行动”。

(6) 恐惧当家

他们是典型的悲观论者、杞人忧天。采取行动之前，他会想象一切负面的结果，感到焦虑不安。这种人担任主管，会遇事拖延，按兵不动。因为太在意羞愧感，甚至担心部属会出丑、让他难堪。

美国总统罗斯福说：“我们唯一需要害怕的，是害怕本身。”华得卢与巴特勒认为，这种人必须训练自己，在考虑任何事情时，必须列出清单，同时列出利与弊，改变与维持现状的差异，控制心中的恐惧，让自己变得更有行动力。

(7) 试图做“无情者”

这种人完全不了解人性，很难了解恐惧、爱、愤怒、贪婪及怜悯等情绪。

他们打电话时，连招呼都不打，直接切入正题，缺乏将心比心的能力，他们想把情绪因素排除在决策过程之外。工程师、会计师等专业人士，常有这样的行为模式。

华得卢与巴特勒指出，这种人必须为自己做一次“情绪稽查”，了解自己对这些感觉较敏感。问朋友或同事，是否发现你忽略别人的感受，搜集自己行为模式的实际案例，重新演练整个情境，改变行为。

(8) 眼高手低

他们常说：“这些工作真无聊”。但是他们内心的真正感觉是：“我做不好任何工作”。他们希望年纪轻轻就功成名就，但是他们又不喜欢学习、求助或征询意见，因为这样会被人以为他们“不适任”，所以他们只好装懂。而且，他们要求完美却又严重拖延，导致工作瘫痪。华得卢与巴特勒认为，这种人必须自我检讨，并且学会失败，因为，失败是成功的伙伴。

(9) 说话不分场合

这样的人不知道，有些是可以公开谈，有些是只能私下说。他们通常都是好人，却没有心机。

但是，古谚说，通往地狱之路是由善意铺成的。在讲究组织层级的企业，这种管不住嘴巴的人，只会断送事业生涯。这种行为，在必须替客户保密的行业里，特别不能容忍。所以，必须随时为自己竖立警告标示，提醒自己什么可以说，什么不能说。

任何细枝末节都可能具有特别重要的意义

成功人士往往极其注重小事和琐事，并且特别喜好在细节上练功夫。在约翰·肯尼迪总统眼里，似乎任何细枝末节都具有特别重要的意义。在其就职典礼的检阅仪式中，肯尼迪注意到海岸警卫队士官中没有一个黑人，便当场派人进行调查；他在就任总统后的第一个春天发现白宫返青的草坪上长出了蟋蟀草，便亲自告诉园丁把它除掉；他发现美国陆军特种部队取消了绿色贝雷帽，便下达命令予以恢复；尤其使人感到意外的是，肯尼迪在就任总统后

不久举行的一次记者招待会上，竟然胸有成竹地回答了关于美国从古巴进口 1200 万美元糖的问题，而这件事只是在此 4 天前有关部门一份报告的末尾部分才第一次提到过。

身为总统，肯尼迪巨细都抓的风格非但没有为美国人指责，反倒更加丰满了自己的形象。

同肯尼迪相比，美国的许多位总统似乎都不逊色。其中，富兰克林·罗斯福总统是凭借惊人的记忆力来记住诸多细枝末节的。第二次世界大战中，有一条船在苏格兰附近突然沉没，沉没的原因是鱼雷袭击还是触礁，一直没有结论。罗斯福则认为触礁的可能性更大，为了支持这种立论，他滔滔不绝地背诵出当地海岸涨潮的具体高度以及礁石在水下的确切深度和位置。这一招令许多人暗中折服。罗斯福更拿手的绝活是进行这样一种表演：他叫客人在一张只有符号标志而没有说明文字的美国地图上随意划一条线，他都能够按顺序说出这条线上有哪几个县。

林顿·约翰逊总统也曾在细枝末节上做过出色的表演。有一次，约翰逊刚刚在国会参众两院联席会上致完辞，一位参议员便上去向他表示祝贺。约翰逊说：“对，大家鼓了 80 次掌。”这位参议员立刻跑去核对会议记录，竟然查实总统丝毫没有说错，显然，约翰逊在讲演的同时，必定在仔细记数着会场上鼓掌的次数。

关注细节，不仅能够提高你分析问题、解决问题的能力，还能够拉近你和别人的距离，密切彼此的关系，因此，在生活中我们要学会关注细节。

知识是在专业领域中成就卓著的基础

几年前，由美国著名的统计学家、民意测验的创始人乔治·盖洛普的后裔们组建的盖洛普组织，从《今日美国名人录》中随机选择了 1500 个有杰出贡献的人，探究他们成功的奥秘。选择的标准既不是财富，也不是社会地位，而是他们在所从事的专业领域中的现有成就。在这些成就卓著的人中，确有一些共同的特点，其中最重要的 5 种特点中有 3 种与知识有关：

通晓常识。成功者中具有这种品质的人最多。79% 的人对自己的这种优良品质评了最高分。61% 的人认为通晓常识对其成功的贡献非常重要。对大多数人而言，常识意味着对每日繁杂事务做出合乎逻辑的、客观的判断这

样一种能力。要这么做，就必须排除枝节观念，得出事物正确的核心内容。得克萨斯州的油气大王把这种品质表达为：“成功的关键能力是简化。在决策会议和产业原则处理中，把一个复杂的问题最简化，是最重要的。”

那么通晓常识这种能力是先天就有，还是后天可以增强的呢？油气大王的回答是后者。他认为他的这种能力得益于在学校期间的好争善问。另一种增加常识贮存量的方法是取自他人，以及从他人和自己的错误中吸取常识。

精通专业。精通本行有了常识之后，成就卓著的先生们认为第二重要的就是所从事行业的专业知识。四分之三的成功者为自己的这种品性打了“A”，分。地质学家菲利浦·奥克斯莱是著名的坦尼克石油勘探生产公司的创立者、当今欧洲坦尼克的主席。他认为他的成功是由于精通石油专业知识。他通过亲身参加探油采油工作掌握第一手的专业知识。他说：“一个人要想成为优秀的管理人才，必须对他所从事的行业知识有实地经验过的了解。”今天，他的专业知识为他挣得了六位数的薪水。菲利浦认为“掌握专业工作必需的知识”是成功公式的一部分。值得注意的是，他获得专业知识是通过自学，而不是通过正规学校。一位工业集团的代总经理说：“凭你自己的活！再没有能比精通自己正在干的活更能帮助你获得成功了。就像你持有的保险单一样，它能减少风险和徒劳。”

一旦获得了专业知识，不要把它认为是想当然的东西。在险峰被征服之后，这种学习过程仍然要持续下去。这位代总经理说：“为了取得成功，你必须精通专业知识。然后，你还必须继续深入下去。”

博学多才。成就显赫者必备这种品质。因为它包含了迅速领悟高深的观念并深刻透彻地分析它们这样一种天赋的能力。43%的成功者说它是成功的一个非常重要的组成部分，另外有52%的人说它是相应重要的。

现代研究证明，有许多种才智是无法用通常的方法（例如智商测验）来估断的。但值得注意的是，我们的名人们都具有相当高的智商数。根据调查，名人们的博学多才是由智商之外的至少三个因素促成，它们是广博的语汇、良好的阅读习惯和写作技能。这些成就非凡的人平均每年读书19本，包括10本非小说类的文学作品。

当说起智力因素时，这些拔尖人物们不是只谈天赋智能。一位财政总经理把它总结为：“好奇的头脑和广泛的兴趣是成功的重要基础。”

坚持学习，保持生活的热情

许多人以为，学习只是青少年时代的事情，只有学校才是学习的场所，自己已经是成年人，并且早已走向社会了，因而再没有必要进行学习，除非为了取得文凭。

这种看法乍一看，似乎很有道理，其实是不对的。在学校里自然要学习，难道走出校门就不必再学了吗？学校里学的那些东西，就已经够用了吗？

其实，学校里学的东西是十分有限的。工作中、生活中需要的相当多的知识和技能，课本上都没有，老师也没有教给我们，这些东西完全要靠我们在实践中边学边摸索。

可以说，如果我们不继续学习，我们就无法取得生活和工作中需要的知识，无法使自己适应急速变化的时代，我们不仅不能搞好本职工作，反而有被时代淘汰的危险。

有些人走出学校投身社会后，往往不再重视学习，似乎头脑里面装的东西已经够多了，再学会胀破脑袋。

孰不知，学校里学到的只是一些基础知识，数量也十分有限，离实际需要还差得很远。

特别是在科学技术飞速发展的今天，我们只有以更大的热情，如饥似渴地学习、学习、再学习，才能使自己丰富和深刻起来，才能不断地提高自己的整体素质，以便更好地投身到工作和事业中。

据美国国家研究委员会调查，半数的劳工技能在 1~5 年内就会变得一无所用，而以前这段技能的淘汰期是 7~14 年。特别是在工程界，毕业 10 年后所学还能派上用场的不足 1/4。

因此，学习已变成随时随地的必要选择。

美国人认为：年轻时，究竟懂得多少并不重要，只要懂得学习，就会获得足够的知识。

学习不光是学问家的事情。无论从事哪一种事业，都需要不断地学习。只有学习才能扩大视野，获取知识，得到智慧，把工作做得更好。

大凡杰出的人，都是终身孜孜不倦追求知识的人。在漫长的人生经历中，即使再忙再累再苦，他们也不放弃对知识的追求，学习既是他们获取知识的

途径，又是他们在逆境中的精神支柱。在他们看来，知识是没有止境的，学习也应该是没有止境的，学习使他们的思想、心理和精神永远年轻，也使他们的事业日新月异。

纽约市戴尔·卡耐基学院的一位学员名叫埃德·格林，他是一位十分杰出的推销员。他的年收入超过 7.5 万美元，相当于在今天经济条件下的 12 万美元。格林讲过这样一个小故事：

当我还是一个小男孩的时候，有一次我的爸爸带我参观了我们家的菜园。爸爸可以说是当时那个地区最好的园丁，他在园子里辛勤耕作，热爱它，并且以自己的成果为荣。当我们参观完之后，爸爸问我从中学到了什么？

而我当时只能看出来爸爸显然在这个园子下了很大一番功夫。对这个回答爸爸有些沉不住气了，他对我说：“儿子，我希望你能够观察到当这些蔬菜还绿着时，它们还在生长；而一旦它们成熟了，就会开始腐烂。”

埃德说：“我一直没有忘记这件事，我来上这门课是因为我认为自己能从中学到些什么。坦白地说，我确实从其中一节课中学会了一些东西，那使我完成了一笔生意并得到了上万美元，而我曾花了两年多的时间试图做成它。我所得到的这笔钱能够付清我这一生接受促销培训的所有花费。”

在人生的这场游戏中，你应当保持生活的热情和学习的热情，不断地吸取能够使自己继续成长的东西来充实你的头脑。彼得·扎克这样阐述这个观点：“知识需要提高和挑战才能不断增长，否则它将会消亡。”

现实生活中有许多人一旦离开学校，就不再继续学习了。前几年，中央电视台做了一次调查，结果发现许多人家里根本没有买过什么新书，书架上放的几乎全是在校学习期间的课本。这反映了一个事实：上班后人们不再阅读一些严肃的书、不在工作之外求知，而往往把时间浪费在闲聊与看电视上。电视节目固然也具有一定的教育作用，但并不是所有电视节目都如此。我们更应该学一些工作之外的新东西，以增强自己的综合能力，不断提高自己适应这个社会的能力。

向其他人学习是成功生活的一个法则

永远不要忘记，学习是一生中的重要大事。事实上，一旦走出学校，我们有机会学到更多的东西。因为学校是一种温室环境，只有在步入社会以后，

我们才遇到现实生活，一旦进入社会工作，知识就开始起更重要的作用。我们可以用自己的实践去检验它们，更深刻地理解它们，并吸取其要领。

从今天开始，你应该为自己树立一个目标：每天要学些新东西。要做到这一点最重要的是，在没有学会一个生单词的意义，没有新见解，没有经历一种新鲜体验、思路和感受之前，不能放过一天的时间。在你乘公共汽车时，请注意一下其他乘客，你会发现他们中大多数人什么也不干，他们只是坐在那儿。他们在考虑什么有意义的事吗？他们在解决一个问题吗？很可能他们正在白白地浪费时间。但那些想取得进步的人，不会浪费公共汽车上这段时间。他们会研究、阅读或写作，他们能取得成功。在去学校或工作单位的来回路上，他们充分抓紧时间，不断自我完善，获得了更多成果和学识。

此外，还要注意向身边的人学习。向其他人学习是成功生活的一个法则。坦普尔顿还是孩子的时候，就经常观察他所接触到的成人以及他的同学。从他们身上，他学会哪些事情能导致成功、快乐和成果，哪些事情做不到。他还学会应该努力做什么，应避免什么。最重要的是他汲取了许多人的聪明才智。你可以做同样的事情，只要你注意观察，你就能从你所遇到的每个人身上学到东西，避免错误。你应该将这些新学到的品德付诸实践。

为了更好地向身边的人学习，除了完善倾听的技巧外，还要学会提问。在你说话的时候，你不可能学得太多。要养成自省的习惯：“我能从这人身上学到什么吗？”寻找人们喜欢谈论的东西，然后就有兴趣的地方提问。这种习惯会使你从两方面获益，你提些聪明的问题会让人感到高兴，同时你自己也学到了东西。

成功者征求意见而不是常常提意见。坦普尔顿年轻时曾在得克萨斯州的达拉斯市为国内地球物理公司服务过，那是他大学毕业后第一次较重要的工作。他一心想获得成功，为此他每周至少一次接近雇主，询问：“我应该做些什么来改进工作呢？”这一策略产生两重效果：坦普尔顿既学到了怎样做好工作，也让他的老板感觉到他是多么真心地希望改善工作。一年内，他成为该公司主管财务的副经理。他确信始终如一的好问态度是他晋升的关键。

“如果你是我你会干什么？”这个问题是通向成功的垫脚石。通过询问这一问题，你不仅会得到创造性建议，而且人们会认为你是事业生涯注定会发迹的那种人。