

图书在版编目(CIP)数据

影响你一生的成功励志书/邢春茹 王晓茵 编著 开封：
河南大学出版社，2005. 1

ISBN 7 - 81091 - 243 - 7

I. 影... II. ①邢... ②王... III. 中国—当代—青少年读物
IV. K811

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 013723 号

影响你一生的成功励志书

邢春茹 王晓茵 编著

出 版：河南大学出版社

发 行：各地新华书店

印 刷：北京海德印务有限公司

开 本：850 × 1168 1/32

印 张：225 字数：5300 千字

版 次：2006 年 3 月修订版

印 次：2006 年 3 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 7 - 81091 - 243 - 7/G · 782

全套定价：798.00 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 淼	

前 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 30 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 录

I 用迷人的个性

真诚地微笑	3
多一点同情心	14
多一点幽默少一点生硬	18
培养富有魅力的个性	21
掌握语言的艺术	30

II 用良好的习惯

养成节俭的好习惯	53
节俭但不能吝啬	56
花钱要量力而行	59
学会明智地消费	67
科学支配你的金钱	71
节俭是致富的基础	86

III 用他人的力量

怎样与他人合作	91
众人拾柴火焰高	93
用他人之力促自己成功	97
三个臭皮匠,顶个诸葛亮	102
与他人合作的诀窍	113
化干戈为玉帛	131

IV 用自制的法宝

控制自己方能控制命运	141
控制自己才能控制他人	144
控制自己才能抓住成功机会	148
自制的技巧	151
自制的七个步骤	154
自制的方略	157

V 用信念的激励

成功者必有坚定的信念	177
自信是成功的促进剂	181
不要萎缩不前	184

自卑者难成才	189
克服人生的弱点	194
建立自信的方法	197
不可小视心理暗示	202

真诚地微笑

微笑的魅力

拿破仑·希尔说过：真诚的微笑能够让人们和睦相处，也给人带来成功。

旅馆大王康拉德·希尔顿就是一个证明。

希尔顿拥有“皇后”、“皇帝”两大饭店，被人称为“旅馆大王”。

1919年希尔顿开始了他的创业生涯，把父母留给他的2000美元和自己赚得几千万一块投资出去。他的资产从1500美元迅速增长到几千万美元，他自豪地将这一成就告诉他的母亲。出乎他的意外，母亲只淡淡地对他说：“我认为，以前的你和现在的你是一样的，钱固然重要，但还有比5100万美元值钱的东西，诚实待客是关键，你必须想出一种办法使住过你旅馆的人还想住你的旅馆，而且不会花去你大量的资本，这才不是短暂的办法，你的事业才有发展前途。”

笑容应急术

有人问卡内基为何他的演讲充满魅力？卡内基朝那人微笑了一会儿，说道：“由于我会恰当地使用我的微笑。”微笑是人类情感共同的沟通，一笑便充满了意义。

戴尔·卡内基在他的授课过程中，也曾碰到不少的尴尬局面，但他总能很轻易地解决这些麻烦。

某日，有个从法国来的年轻漂亮的女学生用挑逗的话问年轻的教师卡内基：

“亲爱的老师，法国女子和美国女子相比你更喜欢哪一个？”

突然冒出的这句话，的确让人很难回答。卡内基倘若回答是前者，觉得有点儿不近情理，若是选择后者，又会伤了这位法国女学生的心，这样不利于他今后工作的开展。

这时，卡内基对这位女学生微微一笑，迎着挑逗的目光说：

“只要喜欢我的女子，我都喜欢她！”

如此简单而又轻松的一句话，便将这位法国女士的浓情融于微笑中。这句话不但合情合理，而且令听者心情愉快，这就是微笑的艺术魅力。

卡内基将他的微笑艺术不但充斥于课堂，还融入到生活之中去。

有一次，他匆匆地回到家，却发现家里坐着两个怒气横生的男子。卡内基觉得很奇怪，便上去问他们为什么不请而至。

其中的一个男人开口说道：“我按照你课里教的去做，但我没有成功。”

卡内基听到后微微一笑：“你学的是什么课程，你又是如何做的呢？”

在卡内基微笑的力量下，这名男子放松了一些，他向卡内基做了陈述，说他是卡内基的函授学生，学的课程是推销，但他总是不成功。

卡内基耐心地替他分析了不成功的原因，直到夜已深了，两名男子才离去。

卡内基这时才放松下来，坐着喝了杯啤酒，他终于又明白了，微笑的魅力不但能排除尴尬而且还可以勉励人、给人信心。

于是他在日记中写道：

“我至今才明白微笑的真正含义，它不仅给你带来不少生活中的好处，还让你认识并体会到人们互相不怀疑的美妙。”

人人都会微笑，但在应付一些具体事例时，还需要一定的灵活度和口才。急中生智并非大家都能办到的，就算这次应付过去，下次就不一定能这么顺利了。

卡内基对此提出了一些措施，这并不以聪明的人为基础，对于一般人都能够从中获利。

运用微笑来应付一些事情是件好事，微笑充满着一种神秘的色彩。你的微笑就是一种无声的回答，让对方的内心感到温暖和舒适。

微笑还能避开一些苛刻、无聊的话题。有很多名人甚至是外交家遇到这样问题时都以微笑应答，使那些提问者不易再持续地问下去。

微笑的好处还不少呢！

当恋人和你怄气时，他（她）为你的行为生气，你

可以微笑一下，看看结果会怎样！

当你和朋友为一个问题而争执不休时，你也可以微笑一下，显出你的气度有多大！

当你的妻子责怪你忘了她的生日时，微笑一下吧！微笑在生活中有着不可抵挡的作用，只要你很好地使用，一定会从中受益匪浅的！

说笑话的秘诀

当一群人聚会时，倘若大家都不高兴，那相聚便失去了意义。但这当中只要有一个人能在此刻谈笑风生、妙趣横生的话，整个聚会便会是呈现另一番景象了，大家都会跟着进入一种热闹和谐的气氛中。显而易见，这是一个会运用笑话秘诀的交际者。

说笑话要算交际艺术中最不容易的一门儿了。它不但需要人的乐观天性，更需要一定的知识和技巧。卡内基的课程中便着重训练这一技巧，许多原本木之内的学生，学习之后都能将笑话讲得幽默诙谐，和过去大不一样。

拿破仑·希尔讲过这样一则故事：

一个年轻的推销员在一大群人中推销一种新产品。人们不了解这种产品，因此对他的行为都不予理会。这时，人群中有人喊道：

“喂，小伙子，讲个笑话吧，说得不错我们就买你的产品。”

年轻人没有选择，只好讲了个笑话。

可他说完后一个人也没笑，人们只是用眼睛盯着他，这时推销员急了，大声问：“为何没有人笑啊？”

人群中这才哄笑起来，原来人们只是因为他说了大半天笑话没有一点好笑才乐的。

寇地斯，一个医生，他的医术非常高明，但说笑话总是比不上别人，这一直是他的苦恼。

卡内基告诉他不要灰心，一般没受过训练的人中，失败者占60%，成功者只占10%，而剩下的30%只能算是及格者。而这成功的10%也多是由于他们天生就是一个说笑话的高手。卡内基告诉他，只要经过训练，他完全可以成为一个笑话说得很好的人。

当寇地斯大夫成功地接受了卡内基的课程训练后，他同卡内基一起参加了一个庆祝州棒球队获胜的欢迎会。

若是在过去，他站起来和每个人说话都会脸红心跳的。但现在不同了，他此刻以轻松的笑话为开头，说了一段话，在场的嘉宾都为之喝彩。

后来，寇地斯大夫在报上发了篇文章，详细介绍了自己的受益情况。

卡内基认为，说笑话或许不会让人大笑不已，最平常、最轻松的笑话便是最高级的笑话。

说笑话的人不笑出来，那又是一种方法。当然，也不能板着张脸，脸上要微含笑意。倘若这时说话者都笑了起来，听者的精神也会紧跟着不再紧绷神经，没有接着听下去的劲儿了。说笑话时，要从表情到手势都统一起来，当然一定要配合笑话的内容，要说得很逼真，让听者纵声大笑。

还有一个秘诀，那就是在讲笑话的同时，一定不要卖

关子，特别是在关键的地方。笑话不同于一般的对话，它需要急转而下，得让听者在突然一瞬间爆笑出来，如果是这样的话，那你的笑话就算成功了。

值得注意的是，当你已说了一半，而无一人发笑，这时你只有自己捧场，令自己放声大笑，这么做将不会使会场的气氛陷入尴尬。

在别人讲笑话时，你也要尽量捧场，你捧了他的场，在你说时，他也自然会给你个面子的。如此，你便是交际界的高手啦！

笑里藏刀的批评法

批评是门艺术，若把握得不恰当，艺术便会产生质变，而变成一堆废物。所以，批评是要掌握技巧的，这里要介绍的笑里藏刀的批评法就不失为成功的一例。它让人在心情舒坦中认识到并改正自己的错误，而且批评也会收到不错的教育效果。

卡内基对其下属或学生作批评时，总是能让对方心服口服地接受，并且在以后也很少会再犯类似的错误。

事业的蓬勃发展，让卡内基又开办了人事发展班。它主要教授的是有关人际关系沟通方面的课程。其学员也是来自社会的不同阶层，有企事业职员、公司经理等等。

但有一天，一个来自加利福尼亚旧金山市的一位保险商跑来向卡内基发火：“你的课我上了，我觉得我的推销才能也确有提高，但为何我的业绩还是上不去呢？”

卡内基听罢先是微微一笑，然后耐心地对这位经销商说：

“种一棵果树，需要有阳光、雨露以及养料，一旦这些都拥有了，那么它会在春季开花，夏季结果，秋季果实才能成熟，但并不是所有的果子都会在同一时间成熟。也许在某个时候，有的果子已经红透了，而有的却很青涩，这还没成熟的果子并不是它不会成熟，而是它还需要时间。”

此刻的推销商已经冷静了下来。他知道是自己太急于求成了，在愉悦的接受完批评之后，离开了纽约。

又过了一年，这名商人给卡内基去了封信，并在里面附经张他地的业务单，斐然的成绩赫然于纸上，他还说他非常感激卡内基倘若没有当时，也不会有现存的他。

卡内基常在授课过程中把这个例子陈述给他的学员听，让他们接受前车之鉴。

莫莉是卡内基的秘书，一位漂亮而又文静的姑娘，在她眼中没有像卡内基更好的上司。据她所说，她永远也没听到卡内基用刻薄的语言来批评下属。

一次，离下班还有一刻钟的时候，莫莉便急着想回家了，但她还未整理完卡内基明日的演讲稿。于是她匆匆理了理放在桌上便离开了。

第二天下午，卡内基演讲回来时，她正坐在办公室里看着《纽约时报》。卡内基笑吟吟地看着她。

莫莉问：

“卡内基先生，您的演讲还算不错吧！”

“非常成功，而且掌声四起！”

“祝贺你！卡内基先生。”莫莉发自内心地笑着。

卡内基继续笑着说：

“莫莉，你知道吗？我今儿本要去给人家讲怎样变得高兴。当我打开讲演稿，读出来的时候，底下的人竟然全笑了。”

“那一定是您讲得太精彩了！”“是这样的，我读的是怎样让奶牛多产奶的一条新闻。”说着，他依然含着笑拿出那张报纸递到莫莉的面前。

莫莉的脸顿时红了大半，她不断呢喃着：

“是我昨日太粗心了，都是我不好，让您丢脸了吧，卡内基先生。”

“当然——没有，这倒让我有了更大的发挥余地，我还得感谢你呢！”

从此以后，相同的毛病就再没在莫莉身上出现过。而莫莉也越发觉得卡内基是个平和而仁慈的好上司。

因此卡内基认为，应尽量避免批评他人的过失。倘若非得批评的时候，便可采取这种笑里藏刀的方式。

首先要先讲个笑话将对方拉近自己，接着再提出批评，让他（她）在甜蜜中接受批评，这样目的就达到了。

当然，批评得也不能太重，不然会引起对方产生逆反心理，反而达不到预期的效果。

笑里藏刀的批评方式只是广泛的交际方法之一，在实际生活中，大家能够持续地摸索，没准能够收到更好的效果。

微笑安慰法

在现实生活中，有很多人需要安慰，比如：死者的家

属，失败者，病人以及他们的家属等。在很多时候，你都要微笑地去安抚这些人，这样你才会和群众紧紧连在一起。

同情心是人人都有的，即使再冷酷的人也是有的。

同情心怎样运用是交际艺术中的又一关键的环节，在这个世界上，正是由于人们互相的勉励和安慰，在心灵上相互体贴，才让人类发展到如今这个水平。

卡内基常对他的亲人和朋友们说：

“好好养病，过不了多久你就会健康的走出医院啦！”

“好好干吧，凭着你的聪明才智，定能作出一番作为的！”

“只要你坚持不懈，成功之路就在你脚下！”

卡内基的朋友们也常在如此的言语激励下，获得信心和勇气。

对一切人，卡内基从不吝啬自己的微笑。

某日黄昏时分，卡内基仍在自己的办公室工作。莫莉小姐突然急匆匆地从楼下奔上来，一副惊慌的样子。

“别急，莫莉，有什么事儿慢慢说？”

休息了片刻后，莫莉道来：

“刚才莫西先生来找我，说你的好友卡西娜病了，住在州立第五医院！”

“是吗，谢谢你，莫莉！”

卡西娅是卡内基的同乡，年内基过去在曼哈顿时，她曾给了卡内基很大的帮助，因此卡内基决定一刻也不耽误，趁着黄昏就去看她。

外面已经暮色浓重了，卡内基买了一束鲜花，赶到州立第五医院。

他轻敲了下房门，听见里面传出微弱的声音：“请进。”

卡内基这才轻轻地推开房门，捧着鲜花来到卡西娅的床边。这时卡西娅的精神马上愉悦了起来，高兴地冲着卡内基说：

“谢谢你，我的老朋友！”

卡内基接着又关切地问：

“你现在感觉好些了吗？”

“好多了！”

“你可真是运气好，你不知道我此刻是多想能生点小病，能够少工作，多休息几日。”

卡西娅一听，乐了，便说：

“你真想病呀，那就来代替我吧！”

卡内基的脸上始终挂着微笑：

“但愿是这样，童年，在玛丽维尔，每当我稍有一点不舒服，妈妈便立刻用手按着圣经为我祈祷，愿天主赐福给我！”

“我家也一样！”

两个人就这样从童年聊到家乡，……在这次的探病过程中，卡内基充分地显示出了他的微笑安慰法，不但使对方心情愉悦，而且又加深了他们彼此的友谊。

但要做到这种微笑式的安慰，还需要掌握一些技巧。

比如你的朋友失恋了，他（她）现在一定很痛苦。