



成功文库

主编 欧阳开程 飞 匡光凯

走上成功的捷径

远方出版社



走上成功的捷径

主 编 欧阳开 程 飞 匡光凯

远方出版社

责任编辑:张阿荣

封面设计:朱志辉

成功文库

走上成功的捷径

主 编	欧阳开 程 飞 匡光凯
出 版	远方出版社
社 址	呼和浩特市乌兰察布东路 666 号
邮 编	010010
发 行	新华书店
印 刷	华北石油廊坊华星印刷厂
版 次	2006 年 1 月第 1 版
印 次	2006 年 1 月第 1 次印刷
开 本	850×1168 1/32
字 数	12400 千
印 张	620
印 数	1—3000
标准书号	ISBN 7-80723-003-7/G·3
总 定 价	1550.00 元(共 60 册)

远方版图书,版权所有,侵权必究
远方版图书,印装错误请与印刷厂退换



成功,是许多人梦寐以求的人生目标,在追逐成功的过程中,他们历经风雨,踏过坎坷,虔诚地向那个方向进发。但为什么有的人可以越挫越勇,直至登上成功的顶峰;而有的人却会一败涂地,从此一蹶不振?

很多失意的人将别人的成功归功于运气和机遇,但机遇向来只垂青有准备的人。而成功人士更会告诉你:要想获得成功,首先,信念——是成功的第一要素,当你建立了这种信念,你将拥有排除万难的激情和动力,同时也就迈出了成功的第一步;其次要学习成功学,研究成功学,应用成功学理论,获取成功方法,成功技巧,并学会认识自己的优点、缺点,开发自身潜能,不断提升自己,改造自我;最后要确定目标,制定计划,应用成功学的方法、技巧,坚持不懈的

努力,你终将走向……

成功固然可以带给人财富,但财富却不是成功的全部。坚毅的品质,乐观的心态,爱心的奉献,财富的积累等等各方面的综合,塑造了成功的品牌,这种品牌会给你丰厚的财富,体面的社会地位,同时也将赋予你更多回报社会的责任。

因此,我们特为时刻梦想着成功的读者编辑了此套成功文库丛书,以期能让读者从中借鉴到一些成功的经验和技巧,从而找到最适合自己的方法去赢取人生的辉煌。

由于编者水平有限,书中难免有疏漏和不足之处,敬请读者谅解。

编 者

2006年2月



目 录

规律 1 明确的目标	1
明确而单一的主要目标	1
运用“智囊团”实施你的目标	8
运用心理暗示帮助确定人生目标	12
成功之人首先就有明确的目标	18
规律 2 自信心	23
恐惧是自信之敌	23
五大恐惧的产生	25
社会遗传的影响	34
以积极思想吸引自信之人	42
自信心具有吸引力	47
养成一种自信的习惯	57
规律 3 储蓄的习惯	60
养成储蓄的习惯	61
不要做债务的奴隶	65

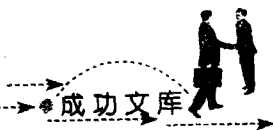


成功文库

- 克服对贫穷的恐惧 69
- 吸取他人的教训 73
- 规律 4 进取心与领导才能** 92
- 进取心是领导才能的必备条件 92
- 培养进取心与领导才能的步骤 98
- 合作有助于提高领导才能 108
- 规律 5 想象力** 113
- 想象力是成功的前提 114
- 想象力使他们获得了财富 118
- 想象力是心灵之镜 125
- 运用想象力实现你的主要目标 131
- 规律 6 充满热忱** 146
- 热忱具有一种重大感染力 147
- 通过暗示影响你的热忱 150
- 如何培养自己的热忱 166
- 通过激励获得更高的热忱 173
- 规律 7 自制力** 176
- 人生的大多数不幸源于缺乏自制 177
- 自制力是推销员必备的品质 181
- 未弄清事实而乱下结论也是缺乏自制 192
- 控制你的思想 200
- 培养高度的自制力 211
- 规律 8 付出多于报酬** 219



将爱的精神融入到工作之中·····	220
从事自己喜欢的工作·····	222
增加收益的法则·····	232
规律 9 吸引人的个性 ·····	250
对他人充满强烈的兴趣·····	251
塑造性格的方法和途径·····	262
规律 10 正确思考 ·····	272
分辨事实与信息才能正确思考·····	274
创造性思考·····	283
消除思想的病因·····	291
规律 11 专注 ·····	301
以新的习惯取代旧的不良习惯·····	302
开启成功的魔法钥匙·····	309
专注能吸引更多的东西·····	321
专注要有良好的记忆力·····	325
规律 12 合作精神 ·····	336
身体构造的相互合作·····	336
现代社会离不开合作·····	340
合作可使人们获得双重奖励·····	348
积极的身心健康有利于合作·····	358
激发合作的动机·····	371



规律 1 明确的目标

现在你要真正开始阅读成功哲学了。本书汇集了成功人士的成功要素。

本讲所谈到的一些原则对大家都很熟悉，而有些原则是第一次谈到。读者必须谨记，这些讲座的价值在于能对读者产生多大触动，而不在于讲座本身。

换种说法，这一讲的目的是促使读者找到一个明确的目标，从而把花费在漫无目标、胡思乱想上的气力投入到他们明确的目标上。

明确而单一的主要目标

希望得到某样东西，与确实相信能得到它，二者是有差别的。一个投注全副心力于某种特殊工作的人，通常可获得最大的成就。



不管人们对成功的定义是什么，保持单一的主要目标对取得成功十分重要。然而目标的单一性要求我们必须对各种相关的问题进行思考才能达成。

我曾到很远的地方观看拳击高手杰克·丹普赛为即将到来的拳击比赛进行的训练。我注意到，他并不是完全依靠一种训练方式，而是进行多种方式的训练。沙袋帮助他训练肌肉部分，同时也训练他的眼睛，使之变得迅捷而锐利，哑铃训练另一部分肌肉，跑步则可训练他的腿部和臂部肌肉。精心调配的食物可供应他锻炼肌肉所需的热量，而不至于增加脂肪。足够的睡眠、休息和适当的放松，是他为了求胜所必须养成的习惯。

要想获得胜利，必须综合利用很多因素。通过多种形式的鼓励，可以让我们的思想变得更加周密、机警而充满活力，在接下来的各讲中对这一切都有一些浅显易懂的叙述。

人的思想欲求发展，必须进行各种训练，就如同身体为求正常发展而必须进行各种系统训练一样。驯马师训练马跳越障碍，是为了使马儿跳跃的姿势更加熟练有效，一再重复的训练是为了使它们养成习惯。人类的思想也应该通过类似方法加以训练，时常进行各种刺激与鼓励。

在你深入了解这项成功哲学之前，你将发现阅读这些通过引发一连串的、无所不及的念头。因此当你阅读本书



时,手边应摆上一个笔记簿和一支笔,当这些“念头”出现时——将它们记录下来。

只要遵照这项建议,并且反复阅读二三遍,你就会产生许多新奇的念头,并且改变自己的生活。

如果这样做,你的思想将很快地变得像磁铁一样,即使从空气中也能捕捉到极为有用的新奇想法。一位著名的科学家多年来一直实验这项原则,终于获得了很大成就。

如果你在阅读本书时,早已心存一个想法,认为你现在所拥有的知识已经够了,不再需要更多的知识,那你就过于自满了。事实上,世上没有人能将所有问题完全认识透彻。

通俗地讲,我们之中没有任何人能断言自己的知识足够,我们每个人现有的知识并不足以让我们一直正常而愉快地生活。

谦虚是成功的先驱,如果我们不能保持一颗真正谦虚的内心,就无法从他人的经验和思想中获益。这是否有点像道德方面的“说教”?即便是,那又如何呢?虽然“说教”一般意味着枯燥无味,但如果它们能够反映出我们真正自我的影子,使我们对自己的渺小和肤浅有真正的认识,那么“说教”对我们也是十分有益的。

我们要想在生活中获得成功,很大程度上决定于我们对人性的认识。研究人性最佳的就是你自己,你必须尽可



能正确地认识自己。当你对自己有彻底的认识后(如果你办得到的话),你才能对其他人有很深刻的认识。

要想了解别人,不能看其表面,而要了解他们真实的自我,你可以从以下方面加以研究:

1. 他们的身体形态,他们走路的方式。
2. 他们的音调、音质、音高和音量。
3. 他们说话时的眼神是否飘忽不定,还是与人坦然相对。
4. 他们的言辞,所使用的字眼,他们的爱好、本质与品性等。

通过这些敞开的“窗子”,你也许可以真正“直接走入某人的灵魂深处”,仔细瞧瞧他“真实的自己”。

如果想进一步了解一个人,你可以通过下列情况去研究他们:

- 当他们生气时;
- 当他们恋爱时;
- 当牵涉到金钱关系时;
- 当他们吃饭时;
- 当他们写作时;
- 当他们遭遇麻烦时;
- 当他们高兴时;



当他们感到沮丧失败之时；
当他们感到面对大的灾祸时；
当他们企图使他人对自己产生“好印象”时；
在通知他人不幸事件时；
在通知他人好消息时；
在任何一种体育比赛中失败时；
在比赛中获胜时；
在独处沉思时。

要想真正了解一个人，你必须在上述各种情况下不断观察，不能一面之交就妄下判断。

人的外表很重要，这是不容否认的，有时候外表甚至可以瞒过世人的眼睛。

现在开始，你也许不会再冒失轻率地判断一个人，而是以一种比较合理的细致方法来研究评判自己 and 他人。熟悉这一方法的读者，不仅可以了解一个人的外貌（衣着、外表，以及教养等），更能直接看透他的内心深处。

有一位位于格陵兰岛的爱斯基摩人多年前受雇于一个美国北极探险队。探险结束之后，为了感谢他对这个探险的忠诚服务，他被带到纽约作一次短暂的访问。对于纽约市的壮观景色和热闹情景，他心中充满了无限的惊讶和赞叹。回到家乡的渔村后，他向村里人描述那高耸入云的大



人们住在上面，随着一起移动。他又描述了那巨大的桥梁、五颜六色的灯光，以及所有令人叹为观止的景物。

他的族人冷冷地看着他，然后一个个走开了。从此以后，全村人为他取了一个绰号“说谎者”，他一直背负着这个耻辱的绰号，直到进入坟墓。在他生前，他的真姓名已被村里人完全遗忘，大家只知道他是“说谎者”。

后来，著名的探险家拉斯姆森从格陵兰到阿拉斯加探险，他带了一个史叫米泰克的爱斯基摩人同行。米泰克访问了哥本哈根和纽约，看到了他一生中初次见到的许多惊人景象，并留下很深的印象。后来他回到格陵兰岛，想到了“说谎者”的悲剧，他决定最好聪明一点，不要把真相说出。于是他讲出的全是些令族人所接受的故事，因此保全了他的名声。

他告诉族人说，他的拉斯姆森博士如何把皮船靠一条大河（哈得逊河）的河岸，以及他们如何在每天早晨把船划出去打猎。到处都是野鸭、天鹅和海豹，他们玩得很开心。

在族人的心目中，米泰克是个诚实的人。他的邻居对他十分尊敬。

人类的某些天性使得我们憎恨新观念所带来的震撼。我们十分痛恨看到前人所遗留下来的信仰偏见遭到破坏，



许多人在长大之后立即进入“冬眠”，靠着祖先所遗留下来的“脂肪”度过余生。如果有一项新的观念侵入我们的领地，我们就会从冬眠中醒来，对着入侵者咆哮不已。

至少爱斯基摩人还能找到他们自己的借口。他们无法想象出“说谎者”所描绘的那幅惊人景象。一直以来，他们在北极阴沉的夜空中过着一种极为简单的生活。

但一般人却没有正当的理由封闭他们的思想，而不去接受生活中的新概念。他们像爱斯基摩人一样不愿接受新的事物。再也没有比心理惰性更可悲、更普遍的了。如果你能找出10个身体懒惰的人，就能找出1个在心理上懒惰的人。而懒惰心理正是培育恐惧之心的温床。

每个人都应该从自己每天生活和工作环境以外的世界中去吸收新的观念。否则，人的思想就会变得萎缩、迟钝、偏狭和封闭。农夫们应该经常到大城市去，并在陌生的脸孔和高楼大厦之间行走。等他回到自己的农村之后，他的思想将获得补充，会拥有更多的勇气和热忱。

城里人也应该经常到乡下去，看看与他的日常生活截然不同的新景象，使自己的思想得以恢复活力。

每一个人都需要隔一段时间改变一下自己的心理环境，就如同日常生活中改变食物的种类和花样一样，这两项改变都极其重要。经过日常生活以外的新观念的洗礼之



后,思想将会变得更机警,更具弹性,更能迅速而正确地执行各项工作。暂时把你日常工作中的那套观念抛在一边,让自己进入一个全新的、很多情况下从未听说过的新观念世界中。

你在读完本书之后,将能获得许多崭新的思想,使你变得更有效率,更有热忱,更有勇气——不管你是从事哪一种行业。不要害怕新的观念,它们也许就是使你从失败走向成功的最主要因素。

运用“智囊团”实施你的目标

当你阅读本书时,必须避免草率地下结论,也就是在没有事实根据的情况下,不要贸然下结论。这不禁使我们想起赫伯特·斯宾塞的著名格言:

有一原则,它能将所有信息拒之门外,它能制造争论,并使人们永远无知。这一原则就是:未经详细论证,即心存蔑视。

“智囊团”法则被认为是大多数天才人物成就大业的真正基础,因此在仔细研读、实践这一法则之前,不要轻易说它有用或没用。



不管是在战争中、工商业界或其他行业，每一位战略家都了解组织与合作的价值。每一位军事战略家都了解在敌军内部散播不满的意义，因为这会破坏敌军内部的组织合作。在第一次世界大战期间，我们对宣传战的效果已听过许多，宣传所产生的瓦解力量比战争中所使用的枪炮和炸药更具破坏力，这种说法绝不过分。

第一次世界大战的一个最重要的转折点就是盟军交由法国元帅福柯指挥。许多资深的军方人士宣称，这一决定注定了德军失败的命运。

现代铁路桥梁就是“合作努力”价值的一个最佳例子，这种桥梁的结构明显地表现出，几千吨的重量可以由数量有限的钢筋和铁梁承担下来，这些材料经过特别精心设计，使重量平均分担于各处。

这里，我们可以重提一个古老的故事。有个人养了7个儿子，这7个儿子经常争吵。有一天他把儿子召集到面前来，并告诉他们，他们如此缺乏团结，可能会产生不利的后果。他准备好7根棍子，把这7根木棍绑成一束。他要求他的儿子们一个个拿起这束木棍，用力把它折断。每个儿子都上前一试，但无法折断。接着他把绳子砍断，把这些木棍分给他的儿子们，一人一根，并要他们把棍子放在膝上，然后用力折断。结果所有的棍子很轻易就被折断了。