

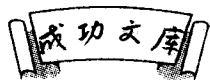


成功文库

主编 欧阳开程 飞 匡光凯

超级成功讲义

远方出版社



超级成功讲义

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
超级成功讲义

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

第一章	积极的心态(PMA 黄金定律)	(1)
第二章	认识你的隐形护身符	(13)
第三章	多走些路	(24)
第四章	正确的思考方法	(41)
第五章	高度的自制力	(59)
第六章	培养领导才能	(82)
第七章	建立自信心	(105)
第八章	迷人的个性	(122)
第九章	创新致胜	(144)
第十章	充满热忱	(160)
第十一章	专心致志	(178)
第十二章	富有合作精神	(187)



成功文库

第十三章	正确对待失败	(201)
第十四章	永葆进取心	(226)
第十五章	合理安排时间和金钱	(239)
第十六章	身心健康	(289)
第十七章	养成良好的习惯	(302)



第一章 积极的心态

(PMA 黄金定律)

1. 积极的心态(PMA 黄金定律)

我们必须面对这样一个奇怪的事实：在这个世界上，成功卓越者少，失败平庸者多。成功卓越者活得充实、自在、潇洒，失败平庸者过得空虚、艰难、猥琐。

为什么会这样？

仔细观察、比较一下成功者与失败者的心态，尤其是关键时刻的心态，我们将发现“心态”会导致人生惊人的不同。

在推销员中，广泛流传着一个这样的故事：两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。由于炎热，非洲人向来都是打赤脚。第一个推销员看到非洲人都打赤脚，立刻失望起来：“这些人都打赤脚，怎么会要我的鞋呢？”于是放弃努力，失败沮丧



而回；另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万分：“这些人没有皮鞋穿，这皮鞋市场大得很呢。”于是想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后发大财而回。

这就是一念之差导致的天壤之别。同样是非洲市场，同样面对打赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人满怀信心，大获全胜。

拿破仑·希尔曾讲过这样一个故事，对我们每个人都极有启发。

塞尔玛陪伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里。丈夫奉命到沙漠里去演习，她一个人留在陆军的小铁皮房子里，天气热得受不了——在仙人掌的阴影下也有华氏 125 度。她没有人可谈天——身边只有墨西哥人和印第安人，而他们不会说英语。她非常难过，于是就写信给父母，说要丢开一切回家去。她父亲的回信只有两行，这两行信却永远留在她心中，完全改变了她的生活：

两个人从牢中的铁窗望出去，
一个看到泥土，一个却看到了星星。

塞尔玛一再读这封信，觉得非常惭愧。她决定要在沙漠中找到星星。

塞尔玛开始和当地人交朋友，他们的反应使她非常惊奇，她对他们的纺织、陶器表示兴趣，他们就把最喜欢但舍



不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。塞尔玛研究那些引人入胜的仙人掌和各种沙漠植物、物态，又学习有关土拨鼠的知识。她观看沙漠日落，还寻找海螺壳，这些海螺壳是几百万年前，这沙漠还是海洋时留下来的……原来难以忍受的环境变成了令人兴奋、留连忘返的奇景。

是什么使这位女士内心发生了这么大的转变呢？

沙漠没有改变，印第安人也没有改变，但是这位女士的念头改变了，心态改变了。一念之差，使她把原先认为恶劣的情况变为一生中最有意义的冒险。她为发现新世界而兴奋不已，并为此写了一本书，以《快乐的城堡》为书名出版了。她从自己造的牢房里看出去，终于看到了星星。

生活中，失败平庸者多，主要是心态有问题。遇到困难，他们总是挑选容易的倒退之路。“我不行了，我还是退缩吧。”结果陷入失败的深渊。成功者遇到困难，仍然保持积极的心态，用“我要！我能！”“一定有办法”等积极的意念鼓励自己，于是便能想尽办法，不断前进，直至成功。爱迪生在几千次失败的试验面前，也决不退缩，最终成功地发明了照亮世界的电灯。

因此，成功学的始祖拿破仑·希尔说，一个人能否成功，关键在于他的心态。成功人士与失败人士的差别在于成功人士有积极的心态，即 PMA (Positive Mental Atti-



tude)。而失败人士则习惯于用消极的心态去面对人生。消极的心态,即 NMA(Negative Mental Attitude)(在美国成功学领域 PMA 与 NMA 已成为替代积极心态与消极心态的专有名词)。

成功人士运用 PMA 黄金定律支配自己的人生,他们始终用积极的思考、乐观的精神和辉煌的经验支配和控制自己的人生;失败人士是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。他们空虚、猥琐、悲观失望、消极颓废,最终走向了失败。

2. 认识你的隐形护身符

普天之下,芸芸众生,莫不渴望实现自身的价值,莫不渴望致富,莫不渴望成功。但是,如何捕获成功,通向成功之路的起点在哪里呢?人们都在默默寻找。

拿破仑·希尔告诉人们,要想成功,首先应该认识你的隐形护身符。我们每人都佩带着隐形护身符,护身符的一面刻着 PMA(积极的心态),一面刻着 NMA(消极的心态)。

这块隐形护身符具有两种惊人的力量:它既能吸引财富、成功、快乐和健康,又能排斥这些东西,夺走生活中的一



切。这两种力量的第一种是 PMA,它可以使人登峰造极,而第二种力量是 NMA,它使人终身陷在谷底,即使爬到巅峰,也会被它拖下来。

美国总统富兰克林·罗斯福就是运用 PMA,成就事业的典型。

8 岁的富兰克林·罗斯福是一个脆弱胆小的男孩,脸上总显露着一种惊惧的表情。他呼吸就像喘气一样,如果被喊起来背诵,他立即会双腿发抖,嘴唇颤动不已,回答得含糊且不连贯,然后颓废地坐下来,如果他有好看的面孔,也许就会好一点,但他却是暴牙。

像他这样的小孩,自我感觉一定很敏锐,回避任何活动,不喜欢交朋友,成为一个只知自怜的人!

但罗斯福却不是这样。他虽然有些缺陷,却保持着 PMA(积极的心态),有一种积极、奋发、乐观、进取的心态,这种 PMA,就激发了他的奋发精神。

他的缺陷促使他更努力地去奋斗,他并不因为同伴对他的嘲笑便降低了勇气,他喘气的习惯变成一种坚定的嘶声。他用坚强的意志,咬紧自己的牙床使嘴唇不颤动而克服他的惧怕。就是凭着这种奋斗精神,凭着这种 PMA,罗斯福终于成为了美国总统。

在他的晚年,已经很少有人知道他曾有严重的缺陷。



美国人民都爱他，他成为美国第一个最得人心的总统，这种情况是以前未曾有过的。

他的成功是何等神奇、伟大，然而其先天所加在他身上的缺陷又是何等的严重，但他却能毫不灰心地干下去，直到成功的日子到来。

罗斯福成功的主要因素在于他的心态和他的努力奋斗。但最重要的还是他的心态。正是他这种积极的心态激励他去努力奋斗，最后终于从不幸的环境中找到了成功的秘诀。他使用隐形护身符，把 PMA 的那面朝上，终于把成功吸引过去。

拿破仑·希尔在研究成功人士多年以后，终于下了一个结论：认为积极的心态正是他们共有的一个简单的秘密。

3. 不要让你的心态使你成为一个失败者

心态决定成败，无论情况好坏，都要抱着积极的心态，莫让沮丧取代热心，生命可以价值很高，也可以一无是处，随你怎么选择。

选择了 PMA 的人，会到达成功的彼岸，选择了 NMA 的人，则会遭遇失败。

PMA 有助于克服困难，发现自身的力量，有助于人们



踏上成功的彼岸。反之，NMA 会在关键时刻散布疑云，会错失良机。

对此，拿破仑·希尔讲过一个故事。

故事来自美国南方的一个州，那里用烧木柴的壁炉来取暖。过去那儿住着一个樵夫，他给某一个人家供应木柴达两年多之久。这位樵夫知道木柴的直径不能大于 18 厘米，否则就不适合那家人特殊的壁炉。

但是，有一次，他给这个老主顾送去的木柴大部分都不符合规定的尺寸。主顾发现这个问题后，就打电话给他，要他调换或者劈开这些不合尺寸的薪柴。

“我不能这样做！”这个樵夫说道，“这样所花费的工价就会比全部柴价还要高。”说完，他就把电话挂了。

这个主顾只好亲自来做劈柴的工作。他卷起袖子，开始劳动。大概在这项工作进行了一半时，他注意到一根非常特别的木头，这根木头有一个很大的节疤，节疤明显地被人凿开又堵塞住了。这是什么人干的呢？他掂量了一下这根木头，觉得它很轻，仿佛是空的。他就用斧头把它劈开了，一个发黑的白铁卷掉了出来。他蹲下去，拾起这个白铁卷，把它打开，吃惊地发现里面包有一些很旧的 50 美元和 100 美元两种面额的钞票。他数了数恰好有 2250 美元。很明显，这些钞票藏在这个树节里已有许多年了。这个人



唯一的想法是使这些钱回到它的真正的主人那里，他抓起电话听筒，又打电话给那个樵夫，问他从哪里砍了这些木头。这位樵夫的消极的心态维护着他的排斥力量。

“那是我自己的事。”这个樵夫说，“如果你泄露了你的秘密，别人会欺骗你的。”对方尽管作了多次努力，还是无法获悉这些木头是从哪里砍来的，也不知道是谁把钱藏在树内。

这个故事的要点并不在于讽刺，而在于说明：具有积极心态的人发现了钱，而具有消极心态的人却不能。可见，好运在每一个人的生活中都是存在的，然而，以消极的心态对待生活的人却会阻止佳运造福于他。只有具有积极心态的人才会抓住机会，甚至从厄运中获得利益。

4. 如何培养积极的心态

拿破仑·希尔说，有些人似乎天生就会运用 PMA，使之成为成功的原动力，而另一些人则必须学习才会使用这种动力，并且每人都是能够学会发展积极的心态的。

但是，怎样培养和加强 PMA 呢？必须从以下几个方面做起。

(1) 言行举止像你希望成为的人

许多人总是等到自己有了一种积极的感受再去付诸行



动,这些人在本末倒置。积极行动会导致积极思维,而积极思维会导致积极的人生心态。心态是紧跟行动的,如果一个人从一种消极的心态开始,等待着感觉把自己带向行动,那他就永远成不了他想做的积极心态者。

(2)要心怀必胜、积极的想法

美国亿万富翁、工业家卡耐基说过:“一个对自己的内心有完全支配能力的人,对他自己有权获得的任何其他东西也会有支配能力。”当我们开始运用积极的心态并把自己看成成功者时,我们就开始成功了。

(3)用美好的感觉、信心与目标去影响别人

随着你的行动与心态日渐积极,你就会慢慢获得一种美满人生的感觉,信心日增,人生中的目标感也越来越强烈。紧接着,别人会被你吸引,因为人们总是喜欢跟积极乐观者在一起。运用别人的这种积极响应来发展积极的关系,同时帮助别人获得这种积极态度。

(4)使你遇到的每一个人都感到自己重要、被需要

每个人都有一种欲望,即感觉到自己的重要性,以及别人对他的需要与感激。这是我们普通人的自我意识的核心。如果你能满足别人心中的这一欲望,他们就会对自己,也对你抱积极的态度。一种你好我好大家好的局面就将形成。正如美国 19 世纪哲学家兼诗人拉尔夫·沃尔都·爱



默生说的：“人生最美丽的补偿之一，就是人们真诚地帮助别人之后，同时也帮助了自己。”

(5) 心存感激

在日常生活中，那些持有 NMA 心态的人常常抱怨：父母抱怨孩子们不听话，孩子们抱怨父母不理解他们，男朋友抱怨女朋友不够温柔，女朋友抱怨男朋友不够体贴。在工作中，也常出现领导埋怨下级工作不得力，而下级埋怨上级不够理解自己，不能发挥自己的才能。他们对生活总是抱怨而不是一种感激。拿破仑·希尔认为，如果你常流泪，你就看不见星光，对人生对大自然的一切美好的东西，我们要心存感激，则人生就会显得美好许多。

(6) 学会称赞别人

莎士比亚曾经说过这样一句话：“赞美是照在人心灵上的阳光。没有阳光，我们就不能生长。”心理学家威廉姆·杰尔士也说过这样一句话：“人性最深切的需求就是渴望别人的欣赏。”在人与人的交往中，适当地赞美对方，会增强这种和谐、温暖和美好的感情。

(7) 学会微笑

微笑是上帝赐给人的专利，微笑是一种令人愉悦的表情。微笑，将为你打开通向友谊之门，如果我们想要发展良好的人际关系，建立积极的心态，那么我们非要学会微笑不可。