

成功



怎样才能

张秀玉 编著

成功

ZENYANGCAINENGCHENGGONG



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

怎样才能成功

张秀玉 编著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

怎样才能成功/张秀玉编著. —北京: 企业管理出版社, 2005. 1
ISBN 7-80197-184-1

I. 怎… II. 张… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 004497 号

书 名: 怎样才能成功
作 者: 张秀玉 编著
责任编辑: 田晓犁 赵志民
书 号: ISBN 7-80197-184-1/F·185
出版发行: 企业管理出版社
地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044
网 址: <http://www.emph.cn>
电 话: 出版部 (010) 68414643 发行部 (010) 68414644
编辑部 (010) 68428387
电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn
印 刷: 三河市欣欣印刷有限公司
经 销: 新华书店
规 格: 880 毫米×1230 毫米 32 开本 11 印张 250 千字
版 次: 2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷
印 数: 0001~5000 册
定 价: 20.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

序言：人人都能成功

本书的宗旨是：向读者揭示成功的规律，介绍成功的原则、方法、技巧和榜样，以启发、引导、帮助和鼓励更多的人取得成功！

人人都想成功

上自帝王总统，下至庶民百姓，只要是神智健康的人，人人都想成功。追求成功是人的本能、愿望和职责。人生来就有成功的本能，以后逐渐产生了成功的愿望，做任何工作时都肩负成功的职责。人人都希望把自己的工作做好，都希望获得成功。因此，不论你意识到与否，成功都是每个人所具有的意识。

那么，何谓成功呢？

常常听到的说法有以下几种：

一曰：“赚钱多就是成功”。这种观点认为，只要能成为百万富翁、千万富翁、亿万富翁，那就是获得了成功。

二曰：“权力大就是成功”。这种观点认为，只要能当上县长、市长、省长、国家级领导，或者是董事长、CEO、总经理或总裁，或者是校长、院长、所长，等等。总之，只要能担任较高的职务，掌握较大的权力，那就是获得了成功。

三曰：“名声高就是成功”。这种观点认为，只要是能获得较高的知名度，最好是能在全中国、全世界，甚至是在历史上能获得较高的知名度，那就是获得了成功。

如此说法，还有不少，……

但是，以上说法有很大的局限性。这主要体现在以下三点：

一是只强调成功的表现形式，而忽略了成功的本质要求；

二是只强调成功在某一方面的表现，而忽略了成功在其他方面的表现；

三是抹杀了正义性与非正义性，有益性与有害性，真、善、美与假、恶、丑，流芳百世与遗臭万年的区别，很容易产生误导作用。

试问：

如果有人成了百万富翁、千万富翁、亿万富翁，但却用这些钱吃、喝、嫖、赌，违法乱纪，挥金如土，大肆浪费，这能够叫做成功吗？

如果有人地位很高，权力很大，但却以权谋私，搞权钱交易，贪污受贿，腐化堕落，目无法纪，执法犯法，好事不干，坏事做绝，这能够叫做成功吗？

那么，究竟何谓成功呢？

成功是人们一种最高尚的追求，是个人价值的实现，是个人成就感的认同。成功就是达到了预期的有益目标。

（一）成功必须要有一个预期的目标，即在行动之前就确定的目标。

（二）成功的标志就是达到了预期的目标。这里要强调两点：一是成功必须要达到预期的目标；二是目标必须是有益的目标。即不仅对自己有益，而且对他人、对国家、对社会都是有益的。与此相反的有害的目标，即使完全达到了，也不能叫做成功。

（三）目标的形式是多种多样的，即目标具有个性特征，因人而异。例如，政治家、科学家、发明家、企业家有自己的成功目标；工人、农民、商人、战士、学生也有自己的成功目标；男士、女士，青年人、中年人、老年人，健康人、残疾人，等等，也都有各自的成功目标。因此，不应简单地将成功的目标归结为金钱、权力和名声。

(四) 目标大多数是能被量化的，但有些则是难以被量化的。如有些新发现、新发明、新创造等。

人人都能成功

“人人都想成功”，是否“人人都能成功”呢？回答是肯定的。

根据科学家的研究，一个正常人大约拥有一千亿个脑细胞。然而，可惜的是，平常这些脑细胞只有10%在为我们工作，其余的90%都在睡觉。还有的科学家指出，大多数人在他们去世以前，一生中已经开发的潜能只占他所拥有潜能的5%左右，还有95%的潜能都未能发挥。就像爱因斯坦这样伟大的科学家，也没有用到15%。美国知名学者奥图博士说：“人脑好像是一个沉睡的巨人，我们均只用了不到1%的脑力。”一个正常人的大脑记忆容量有大约6亿本书的知识总量，相当于一部大型电脑储存量的120万倍。如果人类发挥其一小半的潜能，就可以轻易学会40种语言，记忆整套百科全书，获得12个博士学位。

由上可知，一个人只要想成功，并且尽到了自己的最大努力，那就一定能够成功！

为何只有少数人成功

“人人都能成功”这一论断无疑是正确的。但是，在事实上成功者却只占少数。这是为什么呢？因为人与人之间不仅在家庭背景、受教育程度、身体状况等方面条件各不相同，更重要的是每个人的努力程度也不相同。常常遇到的情况是：有些条件差的人却成功了；而条件好的人却失败了。这两种人几乎比比皆是。这就说明：成功虽要具备一些必要的条件，但起决定性作用的则是个人的努力程度。而影响个人努力程度的决定性因素，并不是人的智力素

质，而是人的非智力素质。这些非智力素质包括心态、理想、目标、意志、信心、决心、勤奋、行动、恒心、毅力等等。一个心态积极，目标远大，信心百倍，意志坚强的人，没有条件他可以创造条件，去争取成功；而一个心态消极，胸无大志，毫无信心，意志薄弱的人，即使有良好的条件，却不能加以利用，所以就难以成功。如果你的智力素质、非智力素质都属上乘，成功当然就非你莫属。如果你最终没有成功，其原因往往不是在智力素质方面，而是在非智力素质方面。

“成功学”不是小说，也不是故事，更不是相声、戏剧和魔术，它是一门科学。科学是老老实实的学问，来不得半点的偷懒、虚伪和骄傲，只有渴望成功，刻苦学习，严于自律，认真实践的人，才能取得成功。然而在现实生活中，由于种种原因，能够这样做的人总是少数，这也就是成功者总是少数的根本原因。

所以，本书重点就是强调如何教育、培养和训练人的非智力素质，即成功素质，尤其强调“心想”和“行动”，认为“心想”加“行动”才是建功立业的秘诀。因为没有“心想”，就没有目标；没有行动，就实现不了目标。因此，只要为实现明确的目标而坚持不懈地行动，人人都能成功！

怎样才能成功

从古代到现在，从国内到国外，尽管成功的人通常只占少数，但“成功”毕竟是一种客观存在。既然是一种客观存在，就必然有它存在的理由，即必然性或规律性。也就是说，有的人所以能取得成功，不管他们是自觉的还是自发的，意识到还是没意识到，其原因是他们能够遵循成功的规律去办事，去行动。所以，成功是有规律的。

自古以来，人们都在争取成功，研究成功的道理。许许多多的

名言、谚语都是闪闪发光的有关成功的哲理。随着社会的演进，人们在政治、经济、文化、社会、人际关系方面的竞争日趋激烈，人们便要求掌握系统的、完善的成功哲理，以便得心应手地取得更大的成功。在这种社会需求的推动下，成功学便应运而生了。

19世纪，美国著名的“钢铁大王”安德鲁·卡内基认为，他自己的成功以及美国许多发明家、企业家、政治家，如爱迪生、福特、罗斯福、贝尔、洛克菲勒、卢森瓦尔德等的成功，都含有许多值得人们学习的宝贵哲理，因此，他渴望寻求一位适当人才来研究美国名人成功的哲理。他想借此给世人献上他的成功哲理。他认为这样的成功学创立了以后，他对世人的贡献就远胜于他以物质财富对世人的贡献。

安德鲁·卡内基为寻求开拓成功学的人才，考察了200多个青年，都没有得到满意的结果。1908年，18岁的拿破仑·希尔读大学时去访问卡内基，对卡内基所提出的成功哲理极为赞赏。希尔出身贫寒，于1883年10月26日生在阿巴拉契亚山中，即美国佛吉尼亚州瓦意斯城的一个小木屋中。希尔小时候是一个“不听话的孩子”，他的继母给了他爱心和成长的勇气，经常祝福和激励他去争取伟大的成就。正是她激励了一个“有问题的孩子”去发展个性，艰苦劳动，成为有教养的成功者。卡内基严格地考察了希尔以后，决定委托他担当创立成功学的重任，要他访问美国500位成功的名人，总结他们的成功哲理，用20年的时间创立成功学。果然，希尔于1928年出版了专著《成功规律》，阐明了美国成功者的成功哲理，奠定了成功学的基础。从此，人们的成功意识便由不自觉走向自觉，千百万人自觉地应用成功学，取得了各方面的成功。这对社会的发展起了巨大的作用。

此后，希尔继续探索成功问题，勤奋写作成功学专著，并以讲座、学习班等形式讲授成功学。他为此获得过博士学位，担任过美国两位总统——伍德罗·威尔逊和富兰克林·罗斯福——的顾问，

一直奋斗到1970年11月8日逝世为止。1952年8月，长期实践希尔的成功哲学，由一个只有100美元的年轻人摇身一变成为4亿美元身价的大富豪，芝加哥“美国联合保险公司”的创办人、总裁——克里曼特·斯通与拿破仑·希尔相识之后，立即组建了拿破仑·希尔联合会，专心致志地编写新书，实施新的培训计划，宣传、传播希尔的成功学原则和技巧，使成功学传遍了美国，影响到全球。希尔夫妇和儿子早先就决定捐献希尔的全部遗产，成立希尔基金会，永远为成功事业服务。希尔博士堪称成功学家的典范。

可见，成功学就是对各行各业，成千上万成功人士成功经验的概括和总结，是成功人士成功素质的集中体现，是人们争取成功的强大精神武器。美国“钢铁大王”安德鲁·卡内基是首创者和奠基者，是第一代宗师；拿破仑·希尔博士是集大成者，是第二代宗师；克里曼特·斯通则是最忠实的实践者、继承者和传播者，是第三代宗师。此外，还有戴尔·卡耐基、安东尼·罗宾、奥里森·马登等成功学大师。

既然成功学是对“成功经验的概括和总结，”那么，要想取得成功，首先就必须学习和实践成功学。在美国，成功学已经发展100多年了。但在我国，成功学才刚刚起步。要想使成功学在我国迅速普及和发展，首要的任务就是尽快编著出版一本中国特色、符合中国人需要和习惯的成功学专著或教科书。我编著的《怎样才能成功》一书，就是想做一次探索和尝试，以便能收到“抛砖引玉”之效。

为实现这一目标，我在编著本书时，确立了以下几条原则：

（一）力求全面、正确地阐述成功学的基本原理和指南，并将其作为贯穿全书的主线。

（二）力求用中国人习惯的语言和文风，以最精炼的文字，来阐述成功学的基本原理、指南以及成功实例；

（三）书中所列举的实例，力求用中国的、并且是最新的实

例；

（四）全书的结构是：一篇序言，18讲内容，一篇寄语和一个附录。每讲的结构包括：成功箴言、原理与指南、成功实例三部分。其中，各部分的内容和作用如下：

- “成功箴言”是每讲内容的核心和精髓，是成功实践的行动指南。它有助于读者理解和掌握本讲的核心和精髓，有效地指导读者的成功实践，是读者争取成功的座右铭。

- “原理与指南”是全书的中心内容。它既要阐明成功的基本信念和原理，也要提供争取成功的指导原则、基本方法和技能技巧。

- “成功实例”就是争取成功的具体榜样。这些实例，绝大多数都是中国的真人真事，而且都力争根据最新的资料编写；除非是中国暂时还找不到的典型例子，才暂用国外的例子。

美国《成功》杂志的创办人、最伟大的成功学导师之一奥里森·马登在他的誉贯全球的名著——《伟大的励志书》第一版前言中写道：

“作者相信，对青年人而言，最理想的书应该是这样的——它必须包含各种各样具体的例子，青年们可以以此作为完善自己的基础，作为激励自己的素材；它的内容必须是积极向上的，能给人以活力，并为人提供建议和启迪；它必须避免陷入两种极端：仅仅是大量材料的堆砌，或者仅仅陷于空洞的说教；它必须包含大量激动人心的、讲述那些成功人士是如何征服困难获得成功的例子。”

很清楚，马登的要求是很高的，本书的水平远达不到这个要求。但是，我是把马登的要求作为我的奋斗目标的，并尽最大的努力向这个目标靠近！

总之：

人人都想成功，人人都能成功，我愿助您成功，大家共同成功！

衷心祝愿您取得成功！

最后，附上两段成功箴言以共勉：

“只要我们能够想象并且坚信的事情，我们就一定能实现它！”

——拿破仑·希尔

“只要你想成功，你就一定能够成功！”

——戴尔·卡耐基

张秀玉

2004年10月

目 录

序言：人人都能成功

人人都想成功	(1)
人人都能成功	(3)
为何只有少数人成功	(4)
怎样才能成功	(5)

第一讲 培养积极的心态

原理与指南

何谓“积极的心态”	(1)
两种心态的不同回报	(3)
积极心态的奇效	(5)
如何培养积极的心态	(6)

成功实例

艰苦奋斗“车库”创业

——雅虎创始人杨志远的创业经历和体会	(9)
--------------------------	-----

轮椅上创造的奇迹

——记上海九霸集团董事长陈其顺	(13)
-----------------------	------

六十岁是青年

——六十岁生日有感而作	(17)
-------------------	------

73岁执著创新

——记《中国合作新报》总编辑丁望	(18)
------------------------	------

第二讲 确定明确的目标

原理与指南

- 有目标才会成功 (22)
- 目标是构筑成功的砖石 (23)
- 明确目标的要求 (27)
- 应该确定哪些目标 (30)
- 如何制定和实施目标 (32)

成功实例

- “海尔”源自张瑞敏的梦想 (35)
- 一个梦想造就了“亚信公司”
 - 张醒生谈亚信的发展历程 (39)
- “我要做全球最大的网上迪斯尼”
 - 记上海盛大网络科技公司董事长
兼总裁陈天桥 (41)
- 目标：中国拖鞋第一品牌
 - 记深圳市路路佳鞋业有限公司董事长焦枫 (45)

第三讲 经营自己的强项

原理与指南

- 找准强项是成功的关键 (49)
- 科学寻找制胜的强项 (51)
- 快速发掘自己的强项 (54)
- 巧妙经营自己的强项 (60)

成功实例

- 最后的决定都是我很感兴趣的
 - 易趣网首席 CEO 邵亦波谈如何创业 (67)

要做铁打的营盘 不做流水的兵

——著名青年歌星孙楠如何经营强项 (69)

张跃：富有兴趣和激情

——记拥有第一架公务飞机的中国总裁 (72)

第四讲 坚定必胜的信心

原理与指南

信心是什么 (76)

信心是成功的发动机 (77)

实践自信的公式 (78)

成功实例

“两奇女”的奇迹

——记海伦·凯勒和张海迪成功的一生 (79)

“打工皇后”——吴士宏 (83)

第五讲 培养吸引人的个性

原理与指南

何谓个性 (89)

令人喜爱的个性 (91)

· 诚信是个性的最高追求 (99)

成功实例

“诚信”是我的“圣经”

——前中国（杭州）青春宝集团董事长、

首届全国优秀企业家冯根生谈“诚信” (103)

从流浪汉到亿万富翁

——浙江大虎打火机有限公司董事长

周大虎创业纪实 (105)

第六讲 多付出一点点

原理与指南

- 成功与失败只差一点点 (109)
- “多付出一点点”的典范 (112)
- “多付出一点点”的好处 (114)
- “多付出一点点”的本质是“行动” (117)

成功实例

- “门业教父”的传奇
——记美心防盗门集团董事长夏明宪 (119)
- “东北草莓王”——李怀财 (122)

第七讲 保持热忱

原理与指南

- 热忱可以改变一生 (127)
- 控制热忱的好处 (129)
- 如何培养热忱 (131)

成功实例

- 充满激情的刘永好 (135)
- 微软中国总裁唐俊谈激情 (136)

第八讲 强化自律

原理与指南

- 控制自己的情绪 (141)
- 了解思想的结构 (143)
- 增强自己的意志力 (145)

成功实例

索尔仁尼琴

——世界闻名的一位自律典范 (146)

我是怎样学英语的 (147)

第九讲 控制注意力

原理与指南

目标专一：“我只做一件” (151)

控制注意力与“和谐吸引律” (153)

控制注意力与自我暗示 (157)

专心致力于手边的工作 (158)

成功实例

“指甲钳大王”——梁伯强 (159)

张跃的专注和偏执 (163)

第十讲 增强个人进取心

原理与指南

何谓个人进取心 (165)

个人进取心的主要特质 (166)

如何培养个人进取心 (168)

成功实例

“进取心”使祝义才从200元到15亿元 (171)

“进取心”使杨佳走向光明世界 (181)

第十一讲 培养创造力

原理与指南

人类可以创造出任何想象到的东西 (188)

爱迪生发明灯泡

- 综合性的想象力 (189)

沃尔伍兹创办“10 美分连锁店”

- 创造性的想象力 (190)

盖特的“隔音室”

- 创造力超越想象力 (191)

- 如何培养创造力 (192)

成功实例

只要你能想到 就一定能做到

- 青年发明家金徐凯谈艰苦发明的经历 (194)

活到老发明到老

- 八十多岁老人取得 100 多项发明成果 (200)

第十二讲 学会正确地思考

原理与指南

- 运用正确思考的力量 (203)

- 正确思考的方法和步骤 (204)

- 正确思考的两大陷阱 (205)

- 防范思考陷阱的评价技术 (207)

- 思考习惯的来源及习惯控制 (208)

成功实例

- 李嘉诚如何思考致富 (209)

“宗氏兵法”与“娃哈哈模式”

- 记杭州娃哈哈集团董事长宗庆后的经营谋略 ... (210)

第十三讲 组织智囊团

原理与指南

- 人可以得到自己所需要的一切知识 (221)