



Psychology

每天一堂 成功心理课

这是一个人人都渴望成功的时代。

然而，什么是成功？

吴光远◎编著

成功就是作为社会的个人达到自己正当的目的与实现自己的理想。成功是人的本能、愿望与职责。人生来就有成功的本能，以后逐渐产生了成功的愿望，做任何工作时都担负着成功的职责。人人都希望把自己的工作做好。因此，不论是否意识到，成功是每个人所具有的共同意识。



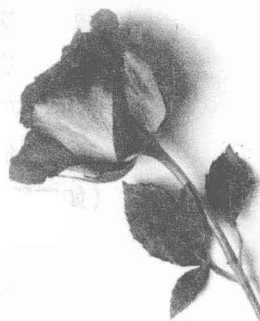
Psychology

每天一堂 成功心理课

吴光远◎编著



海潮出版社
HaiChao Press



图书在版编目 (CIP) 数据

每天一堂成功心理课 / 吴光远编著. —北京: 海潮出版社,
2011.5

ISBN 978-7-80213-969-5

I. ①每… II. ①吴… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 038496 号

书 名: 每天一堂成功心理课

编 著: 吴光远

责任编辑: 崔树森

封面设计: 兰旗设计

责任校对: 徐云霞

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010) 66969738 (发行) 66969736 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京市业和印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 24

字 数: 260 千字

版 次: 2011 年 6 月第 1 版

印 次: 2011 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80213-969-5

定 价: 36.80 元

(如有印刷、装订错误,请寄本社发行部调换)



前言

这是一个人人都渴望成功的时代。然而，什么是成功？

成功就是作为社会的个人达到自己正当的目的与实现自己的理想。成功是人的本能、愿望与职责。“人生来就有成功的本能，以后逐渐产生了成功的愿望，做任何工作时都担负着成功的职责。”人人都希望把自己的工作做好。因此，不论是否意识到，成功是每个人所具有的共同意识。但是，由于环境与文化条件的差异，有些人的成功意识强烈些，有些人的成功意识薄弱些。

千百年来，许多仁人志士追求成功，研究成功，以求寻找出成功的规律或秘诀。

成功者的力量有多大？

对于我们普通人来说，只能说：微不足道。无论我们上学、加薪、升职，还是恋爱、结婚，都与芸芸众生一样，化入鸿泥，不见痕迹。

但是，另外一些人的力量却大得惊人——

他们与我们有什么不一样呢？为什么他们能做到影响一个国家、一个行业乃至一个时代，而我们做不到？

仔细研究这些人荣耀背后的历史，我们就会发现，他们在人生初期和我们一样，有的人甚至还不如我们——

林肯曾是个地地道道的穷小子；卡耐基曾自卑得连话也不敢和同学说，以至于被大家认为是“怪人”；戴安娜没有上过大学，学历顶多算个幼师；卡帕更惨，原来只是个学徒工……

但是，在一定的时期，他们总是能让自己获得超越自己的力量，从而成为影响时代的力量——

无论什么时候，只要一个动机足够强烈，一个时刻足够紧要，一个责任足够重大，足以唤起我们天性中积淀的力量，那么潜能就会奔涌而出，并把我们所期待的成功带到眼前。

幸运之神决不会自己找上门来，你必须在奋斗之路上恭候她的光临。除非你亲

自去迎接，否则她是从不肯屈驾的，你必须是主动者。如果没有百折不挠的决心和持之以恒的努力，你就不可能获得任何成功。

而这个过程，绝不是轻松的——

卡耐基有整整4年时间毫无方向；安徒生用了16年才选定童话这个方向；甘地花了30年的时间在印度奔走；索罗斯直到近40岁的时候才结束打工生涯；林肯到50多岁的时候才成为总统……

本书所揭示的，正是这些荣耀背后神奇而有些另类的历史。我们力图从一个普通人的角度来分析他们和我们的相同之处，类比出他们和我们的不同之处。

目 录

第一篇 ► 进取不畏失败是成功之源

- 法则1 热忱法则 002
- 法则2 永葆进取心 011
- 法则3 直面失败 021
- 法则4 学会专注 031

第二篇 ► 拥有快乐坚持你的目标

- 法则5 快乐法则 040
- 法则6 坚持法则 053
- 法则7 目标法则 065

第三篇 ► 掌控自我把握成功

- 法则8 学会自控，才能把握成功 082
- 法则9 阴霾突袭，请掌控好情绪的ON / OFF键 095

第四篇 ► 认识自我挖掘潜能

- 法则10 认识你自己 108
- 法则11 你想得到什么 116
- 法则12 挖掘你的潜能 124
- 法则13 清洗大脑 133

第五篇 ► 心态决定你的人生

- 法则14 人生好坏，心态决定 144
- 法则15 让一切从零开 154
- 法则16 心态糟糕，成功路绝 164

第六篇 ▶ 良好的沟通是成功的基石

- 法则17 成功者富有合作精神 180
- 法则18 亮出你的个性 192
- 法则19 你能成为好领导 206

第七篇 ▶ 迈向成功的四大法宝

- 法则20 机会馅饼 226
- 法则21 穿越时光隧道 233
- 法则22 金钱不是坏东西 243
- 法则23 还你健康 251

第八篇 ▶ 宽广的胸怀塑造人生境界

- 法则24 胸怀的宽度，决定人生的广度和深度 266
- 法则25 宽容：把心与心的距离缩到最美 270
- 法则26 成功离不开品质与境界 278
- 法则27 快乐积极向上的因素决定你的发现 285

第九篇 ▶ 成就一生应具有的品质

- 法则28 学会借鉴成功经验 300
- 法则29 坚韧不拔永远向上的勇气 319
- 法则30 热情忠诚，做事全力以赴 331

第十篇 ▶ 用人格与智慧填写人生

- 法则31 坚守品德，人生只走高尚路 344
- 法则32 用诚信做砝码，人生的天平才能摆正 348
- 法则33 道德：生命必须承受之重 352
- 法则34 用智慧去创新去成功 355

第一篇 进取不畏失败是成功之源 ➞

法则1 热忱法则

⇒ 热忱原理

卡耐基的座右铭并不是什么豪言壮语，而是有关热忱的一首诗：

你有信仰就年轻
疑惑就年老
有自信就年轻
畏惧就年老
有希望就年轻
绝望就年老
岁月使你皮肤起皱
但是失去了热忱
就损伤了灵魂

那么，什么是热忱？热忱是一种积极的意识状态，能够鼓舞及激励一个人对自己手中的工作采取行动。热忱具有强烈的感染性，热忱是你迈向成功之路的指标。对任何工作都抱以热忱态度的人，就会成功。

“有史以来，没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。”爱默生的这句名言并非是空洞的，它切切实实地告诉你：

认识热忱、培养热忱、运用热忱，如此，你才能成功。

热忱原理——热忱是一种伟大的力量

“若想成为人群中一股力量，便需培养热忱。人们因你拥有热忱而更喜欢你；而你也得以逃离枯燥不变的机械式生活。因为人类的生活就是这样，把灵魂放入工作之中，你不仅会发现每天中的每小时都变得更愉快，而且会发现

人们都相信你，恰如我们接触到发电机时相信电那样。”（欧登·阿摩尔语）。

你可以用热忱这股伟大的力量补充你身体的精力，也可以用它塑造你迷人的个性。一个凡事充满热忱的人，他走到哪儿，哪儿就充满朝气。

⇒ 热忱要单纯

真正的热忱能领你迈向成功。如果你的热忱是一种虚伪的假象或出于贪婪与自私的目的，你即便成功，那也只能是昙花一现。

你应当牢记“热忱帮助他人往上爬的人才能爬得最高”这句名言。抛弃我们的自私与贪欲，真诚帮助他人，就能够做到真诚而单纯的热忱。但是，对于芸芸众生来说，要根除自私与贪欲是不可能的。正因为如此，世界上的成功者才更加令人钦佩。如果你是一个意志坚强、志向远大的人，那么你不必沮丧，你可以凭你坚强的意志，控制住自私的欲念：你工作不光是为了你自己，而是为了他人。把工作目标从自己身上转移到他人身上，你的欲念首先变得单纯起来，继而，培养起来的热忱也就单纯而真诚。

⇒ 休斯·查姆斯的百万美元擦鞋

热忱具那位擦鞋工付了费，然后开始演讲：

“我希望你们每个人好好看看这位擦鞋人工友。他拥有在我们整个工厂及办公室内擦皮鞋的特权。他的前任年纪比他大得多，尽管公司每周补贴他5元的薪水，而且工厂里有数千名员工，但他仍然无法从这个公司赚取足以维持他生活的费用。

“这个小男孩却可以取得相当不错的收入——既不需要公司补贴薪水，每周还可以存下一点钱来。而他和他前任的工作环境完全相同，工作的对象也完全相同。那么，我现在问你们一个问题：那个白人男孩拉不到更多的生意是谁的错？是他的错，还是他的顾客的错？”

那些推销员不约而同地答道：“是那个大男孩自己的错。”

“正是如此，”查姆斯回答说，“现在我要告诉你们，你们现在推销收银机和一年前的情况完全相同：同样的地区，同样的对象，以及同样的商业条件。但是，你们的销售成绩却比不上一年前。这是谁的错？是顾客的错？还是你们的错？”

“是我们的错。”销售员们又齐声说。

查姆斯向他的销售人员分析了他们的错误在于：听信谣言，丧失热盼。
“我要求你们回到自己的销售地区，并保证以高度的热忱面对每一位顾客，每人每月卖出去5台收银机，公司还会有财政危机吗？我们要善于解决问题，而不能制造问题。”

销售人员理解了查姆斯的意图，并乐意接受他的“热忱原则”建议。结果他们都办到了，为公司赚回100万美元。这就是有名的“休斯·查姆斯的百万美元擦鞋”故事。

热忱不仅能为自己带来好处，还能使他人获益。

⇒ 如何增强你的热忱

深入了解每个问题

深入透彻地了解你所遇到的每一个问题，可以增加你对世界的认识兴趣。
“在任何行业中，走向成功的第一步，是对它产生兴趣。”

拿破仑·希尔曾说他对抽象画一直没有好感，认为它只是由许多乱七八糟的线条所构成的图画而已。直到经一个内行朋友的开导后，拿破仑才恍然大悟：
“说实在的，有了进一步的了解后，才发现它真的那么有趣，那么吸引人。”

行动方式

想要对你身边的什么事热心，先要学习更多你目前尚不热心的事。如你要想开电脑公司，你先要了解有关电脑的知识，学会并熟练操作电脑，了解未来世界电脑的趋势等等。

当你决定要做某件事时，强迫你自己深入了解该事本身以及与它相关的事。了解越多，越容易培养兴趣。

在沟通中培养热忱

在沟通之中，人们彼此观察着态度、行为、眼神，以做善恶或者强弱的判断。留给他人第一印象好的人，往往能在言谈举止中体现出他的热情。你应该抓住所有与他人沟通的机会培养你热情的习惯。

行动方式

方式1 热情而有力的握手。握手时要面带微笑，看着对方说：“很荣幸能认识你。”或“很高兴见到你。”不要疲疲沓沓，无精打采。

方式2 恰当、自然的微笑。不要夸张地大声“哈哈”，那是典型的干笑。微笑时要让你的眼睛也微笑——发自内心的微笑会从眼睛透出来。

方式3 礼貌、自信并且生动的语言。你说的“早安”是不是让人觉得很舒服？你说的“恭喜你”是不是出于真心？你说“你好吗”时的语气是不是让人很高兴？一旦说话时能自然而然渗入真诚的情感，就已经拥有引人注意的良好能力了。

自信有力的话语不仅能振奋自己，而且能振奋他人。

传播好消息

传播好的消息远比传播坏的消息有价值得多。好的消息于人于己都有益。你肯定有过这样的经历：当你正专心干某件事，有人跑来告诉你一个好消息，比如“这个月的奖金多发100”，或者告诉你你参加的某一项考试通过了，你肯定会兴奋起来，继而这种兴奋的状态会保持好长时间。你再回头做事时，就觉得兴致勃勃。

记住，千万不要做消极言论或坏消息的发布人。生活中那些搬弄是非、散布坏消息的人没有一个能得到朋友的欢迎，他们也终将一事无成。有人说：“你之所以成为长舌妇就是你说了一些你不应该说的。”

行动方式

方式1 把你所知道的好消息告诉你的同事，让你们共同高兴起来。“一份快乐与人分享，会变成两份快乐。”

方式2 把好消息带给你的家人，让你的全家处在和谐与愉快之中。

强迫自己采取热忱的态度

当你没有耐心或兴致时，不妨强迫自己采取热忱的行动。一位名叫史坦·诺瓦克的人在对待他儿子的态度上采取了热忱的方式，结果他收到了意想不到的效果。

史坦·诺瓦克的小儿子不愿去幼儿园，用又哭又叫和猛踢房门的方式，以示抗议。按史坦平时的作风，他哄上几声，然后严厉地告诉儿子：你最好还是

乖乖去幼儿园，否则打屁股。他知道这种做法并不能使儿子欢欢喜喜地去学校，于是他开始运用刚刚学到的热忱原则。

首先他设想：如果自己是一个孩子，怎样才乐意去幼儿园呢？除非幼儿园有许多有趣的事。比如，画画、小朋友手拉手唱歌、跳舞等。想到这些，他就和太太在饭厅桌子上画起画来。他的儿子停止了哭闹，也参与了进来，觉得很有趣，并要求他也要画。“不行，你得先上幼儿园去学怎样画。”史坦鼓起全部的热忱，告诉儿子在幼儿园能得到的乐趣，儿子出神地听着，似乎在想象他在幼儿园中做那些有趣的事。

第二天早晨，史坦起来发现儿子坐在客厅的椅子上睡着了。

“你怎么睡在这儿呢？”

“我等着去上幼儿园，我不要迟到。”儿子揉揉眼睛回答道。

史坦因采取热忱的方式，达到了用威胁或责骂所不能达到的目的。

在你的生活中，你不妨对你所从事的但已逐步失去热情的事，强迫采取热忱。热忱是一种良好的习惯，可以培养。强迫采取热忱，是养成热忱习惯的必要开端。

行动方式

方式1 深入了解你所从事的事，研究它，学习它，尽量搜集与它有关的资料。

方式2 多想想“热忱能领你走向成功”，“热忱是一股伟大力量”等原理。你所遇到的暂时挫折或消沉，会因热忱的心理暗示被克服。

方式3 运用自律法提高你的热忱。

热爱生活

热爱生活的人才会有热忱。一个对生活都失去信心的人，何以谈热忱？生活欲望强的人，他所表现的热忱也愈强。“热忱是指一种热情的精神特质深入人的内心，是一种抑制的兴奋。”如果你的内心充满对生活的热望，你的热情就从你的眼睛、你的面孔和你的灵魂以及你整个为人方面辐射出来。你的精神振奋，而你的振奋也会鼓舞他人。

热爱生活，涉及的面很广。包括热爱你的身体、热爱你的工作、热爱你的亲朋好友等。

那么，怎样才能挚爱生活呢？

学会热爱组成你生活的每一个细节！

行动方式

方式1 热爱你的身体。身体是你的立命之本。身体健康，人才能热忱。而这样的热忱，才最具有感染力。一个恹恹的身体所表现的热忱也是病恹恹的。很多成功的推销员、商界高级人物，培养热忱都先从热爱自己的身体开始。他们每天一早起来就做些体能活动，一方面增进他们的健康，一方面提高他们一天活动的精力与热忱。

方式2 热爱你的每一个亲朋好友。热爱你的亲朋好友，可以使你获得难能可贵的友谊，“友谊是我们哀伤时的缓和剂，激情时的舒解剂，是我们压力的流泻口，我们灾难时的庇护所，是我们犹疑时的商议者，是我们脑子的清新剂，我们思想的散放口，也是我们沉思的锻炼和改进。”（杰利密·泰勒语）友谊更是激发你热爱生命、充满热忱的发电机。爱他人，就是爱你自己。

方式3 热爱你的工作。热爱你的工作，可以培养出你的高度热忱。《米老鼠》的创始人沃特·狄斯尼，就是那种具有疯狂工作热情的人。他常常一个人自己画画，还担任配音，并且每周去动物园研究动物的动作及叫声。凭着对一个小米老鼠的极大热忱，他在30多岁时，从不名一文的穷小子变为家喻户晓的大人物，在新版的《美国名人录》中，沃特·狄斯尼的名字与世界第一流的人物并列出现，并且占用了比出名政治家更大的版面与篇幅。沃特·狄斯尼的经验之谈是：所有的成功都在于热衷于工作。

通过反省培养热忱

不要让阴暗的心理抑制了你的热忱，你要学会反省。“若一个人的思想被迟钝、有害的各种病态心理占据着，热情就缺乏生长和生存的土壤。”

一个曾经被自卑、焦虑的病态心理折磨得几乎对自己的事业绝望的人，经过一场自我的心理暗示与战斗，终于恢复了热忱，使自己的事业明显有了起色。他说过这样一段话：

一个人要想直面生活，首要的是必须去做一件了不起的事情，就是改造自我，唤起自己对生活、对每一件与自己相关联的事情的热情，学会对每个人、每件事都做出热心的样子，并热心去做每件事，让热情贯穿自己的生活，这样，才不至于让沮丧、烦恼占据你的心。

行动方式

方式1 改变对人生、对事物、对工作、对他人、对自己的态度，积极向

上，充满热忱。

方式2 尽量抹去不愉快或挫折在你心中留下的阴影，多想一想积极有趣的事，如好的消息，你曾有过的成功，你甜蜜的爱情等。

魔鬼训练法增强热忱

魔鬼训练法也就是运用希望的法则来激发你的心理潜能。魔鬼训练法既能获得成功，也能获得热忱。

希望具有激发人产生动机并付诸行动的魔力，希望是预期获得所想要的事物的欲望加上可以得到它的信心。

美国总统林肯在竞选总统之前曾失败过8次，但他凭着一个神圣希望，并用满腔的热忱灌注于他的希望，52岁那年，终于登上总统的宝座。

行动方式

方式1 用行动去实现你的希望。心理学家威廉·瓦特说：感情并不是立即就能受理智支配的，不过它们总是受行动的立即支配。这就是说，当你有积极的思想时，就要马上行动。希望热忱，行动的热忱须立即跟上。行动是思想的凝结器。一旦行动，思想就成为事实。

方式2 正确面对失败。正确面对失败不仅是为了再度奋起，而且还能使你的热忱恢复并高涨，你的行动才坚定而有力，你的希望目标才能实现。如何面对失败详见《直面失败》章。

向自我挑战

向自我挑战，就是要用积极心态战胜消极心态，让积极的自我居于幕前，消极的自我永远待在幕后。

自我挑战，需要勇气。勇气本身就是一种热忱。拿破仑·希尔说：向自己挑战，每一次你做一件事，尽你所能，做的比上一次更好、更快，你就会成为你这行的佼佼者。

行动方式

方式1 对自己的成果不满意。不“知足常乐”。否定才能有所肯定，否定才能走向更高的目标。不要赚上十几万就沾沾自喜，躺在“成功的温床”上滋养骄逸的恶习。要知道，拥有一笔金钱，并不意味着成功。成功是一种价值理想的实现和热忱对待人生习惯的养成。

否定之否定，能使你始终保持高昂的热忱和精神，去直面生活。

方式2 清理你思想的蛛网。每个人的思想都存在消极的一面，比如消极的感觉、感情、情欲、习惯、信念、成见等。这些因素共同组成“心灵上的蛛网”，它们或大或小，或强或弱，往往使你在决心做一件事时来纠缠你，干扰你。

当然这类心灵蛛网并不是不能清除的。只要你能克服惰性，你的心灵蛛网就会清除。

热忱是消除惰性的有力武器。战胜惰性的人，就能战胜一切困难——因为战胜自我是难中之难。

你能战胜自我吗？相信你的答案是肯定的。

⇒ 天才与热忱

本杰明·狄斯拉里说过这样一句话：“每个天才的产生，必是热忱的产物。”天才发明家爱迪生有一次到纳税机关纳税时，正用全副脑力思索科学上的一个重大问题。去纳税的人极多，像一条长蛇般排列，等轮到他，他竟说不出自己的名字，虽竭力思索了一阵子，无奈已忘得一干二净。结果还是他的邻居告诉他，他才知道自己的名字是汤姆斯·爱迪生。爱迪生对工作的热忱与执著可见一斑。爱迪生常常通宵达旦地做实验。有一天早晨，仆人送来早点，他正伏案打盹，仆人不敢去惊动他，但这时，他的助手已吃完了早餐，趁着片刻的休闲，存心愚弄他一下，他们把空碟子放在爱迪生面前，等到他醒来，看见这些空碟子，喝干了的咖啡杯子和满桌子的面包屑，想了想说：“噢，我已经吃过早餐了。”于是，他伸个懒腰，照例工作起来。

诺贝尔物理奖的获得者爱德华·亚皮尔顿说：一个人想在科学研究上有所成就，热忱的态度远比专门知识来得重要。

热忱对于科研工作者都具有那么重要的作用，对于我们这些普普通通的小职员来说，意义就更大了。

热忱能领你迈向成功。

⇒ 热忱与潜能

法兰克·派特1907年转入棒球界。起初他兴致勃勃想成为明星，可不久就被开除了，原因是他的动作无力，跑步慢慢吞吞。派特遭到了有生以来的最大

打击。他永远也不会忘记球队经理说的话：“法兰克，无论你到哪里做什么事，若不提起精神来，你将永远不会有出路。”

法兰克·派特离开那个球队后，经朋友推荐，又到另一个球队打球。对派特来说，那是他一生的最佳转折点。他决定全身心地投入，变成新英格兰最具热忱的球员。

派特立即采取了行动。他一上场，全身就像充了电，强力地传出高速球，使接球的双手都麻木了。派特说：

“有一次，我以强烈的气势冲入三垒，那位三垒手吓呆了，球漏接，我就盗垒成功了。当时气温高达华氏100度，我在球场上跑来跑去，极有可能倒下去。”

这种热忱的力量，不仅使他克服了恐惧，而且还激发了他的奔跑潜能与气势。由于他的热忱，带动了其他队员的激情，全队像疯了一样，精彩的场面一个接着一个。

第二天的报纸说：“那位新加进来的派特，无疑是一个霹雳球，全队的人受到他的影响，都充满了活力。他们不但赢了，而且进行了本季最精彩的一场比赛。”

热忱对任何人都能产生惊人的效果，如果你运用你的热忱于工作，你会有惊人的发现：“哇，原来我也行！”

热忱的态度，是做任何事必需的条件。