

畅销全国的成功学宝典

★ 成功励志经典丛书 ★



# 决策成败 全书

李元秀/主编

成为一个受别人欢迎的成功人士，感激与赞赏无比重要  
间接地提醒他人的错误，下命令的另一种方式  
让别人保住面子

经典读本



内蒙古人民出版社



畅销

B848.4-49

112

功学

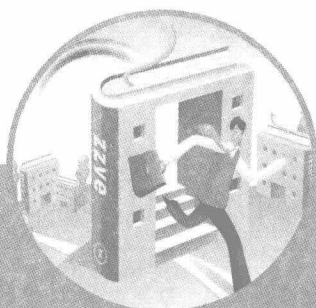
成功励志经典丛书



# 决策成败 全书

主编/李元秀

.....经典读本.....



内蒙古人民出版社

---

图书在版编目(CIP)数据

决策成败全书/李元秀主编. - 呼和浩特:内蒙古人民出版社,  
2008. 1

(成功励志经典丛书)

ISBN 978 - 7 - 204 - 06161 - 7

I. 决… II. 李… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4 - 49  
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 011869 号

---

## 成功励志经典丛书

---

主 编: 李元秀

责任编辑: 晓峰

图书策划: 贾振明

封面设计: 揽胜视觉

出版发行: 内蒙古人民出版社

地 址: 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印 刷: 北京市业和印务有限公司

开 本: 710 × 1000 1/16

印 张: 220

字 数: 2000 千

版 次: 2008 年 2 月第 1 版

印 次: 2008 年 2 月第 1 次印刷

印 数: 1 - 10000 套

书 号: ISBN 978 - 7 - 204 - 06161 - 7/C · 91

定 价: 320.00 元(全十册)



---

如发现印装质量问题,请与我社联系 联系电话:(0471) 4971562 4971659

# 前 言

人生是一段丰富的旅程,当你驻足四处张望,寻找时,你又期待着什么,你是否也在追求卓越,期盼成功呢?

拿破仑·希尔曾说:“给他人一本励志的书,就是为他带来一些使他生命充满奇迹的东西。”

每个人的人生都是一本书,当你编著完成,希望那上面写满成功、幸福。那么,你怎样才能获得成功,拥有幸福人生呢?

一本励志书刚好写中了你的心坎,肯定会让你适时减压,顿时豁然开朗。人都会有主观认知上的盲点,所谓旁观者清,透过别人经验的累积与独到的见解,来阐述问题的症结,与厘清事情的真相,确实会让你自己少走很多冤枉路,因为别人把自己曾犯错的缘由写出来,避免你又重蹈覆辙,你也可藉由阅读别人处事处世的态度,发现解读事物的角度,增强谋略与智慧,让智谋与成功的齿轮相印。

卡耐基说过:“生命之舟要扬帆远航,离不开智慧的橹”。的确如此,智慧是一切成功的源泉。智慧的交际,做人,做事,才能左右逢源,叱咤风云,立于社会不败之地。卡耐基的成功靠的是他对人生的深晦而超然的理解,靠的是他那高超的智慧,靠的是他不朽的管理思想,以及充满睿智而又富有涵养的交际语言艺术。

人人都有不只一次的成功机遇,甚至点点滴滴的细节都可能造就你的成功。

卡特·比尔透露他的传奇经历:我还是一家路边小旅店的临时工时,根本不知道自己的未来怎样。一个寒冷冬天的晚上,我正准备关门时,进来了一对年老夫妇,他们在附近找不到住的地方。不巧的是我们店也客满了,看着他们又困又乏的样子,我不忍心将他们拒之门

外,而且老板也说过不能拒绝客人。于是我就把自己的床铺让给了他们,自己在大厅打地铺睡。第二天,他们走的时候,坚持要付给我私人费用,我拒绝了。

一年后,卡特·比尔收到了那夫妇的信,邀他去他们的大酒店经营管理。从此,他走上了成功的旅途。

成功人生的传奇故事向人们阐述了人生观、世界观、价值观等一系列非常有意义的解读。

你如何发挥自己的天赋,获得人心,寻求合作,使自己受欢迎,顺利达到求职交友的目标,如何从工作中得到乐趣,不断激励自己从失败的泥淖中站立起来,摆脱束缚,把不利变为动力的心法。“莫找借口言失败,只找智谋求成功。”这是一种心态,更是一种思想,有句话说得好,思想决定思路,思路决定出路,思想是一切行动的指南,有了高质量的思想才能有高质量的行动,才能迈向成功,实现人生价值!

此书为文鞭辟入里,剖切详明,具有重要性、代表性、富有幽默感,韵味和鲜活的时代气息,字字珠玑,回味无穷,妙趣横生,意味隽永,语言生动活泼,清新流畅,内容通俗易懂,富含哲理,即有休闲类丛书轻松的风格,又不失励志类丛书的实用性,在洋洋洒洒的字里行间,潜藏着丰富的哲理内涵。仔细阅读,你将收获一笔不匪的财富,得到你走向成功的智谋。让成功的技巧与方法,除去你心灵的疲惫,挖掘你生活中的坏习惯和坏心态,使你趋于完美。

愿这套丛书对你有所利有所助,成为你成功人生中称得上奇迹的东西,发挥它奇迹的作用,助你走向成功!

编者

2008年2月



## 目 录



## 目 录

### 成为一个受别人欢迎的成功人士 / 1

感激与赞赏无比重要 / 2

间接地提醒他人的错误 / 6

下命令的另一种方式 / 9

让别人保住面子 / 10

把赞许的温暖阳光给予别人 / 13

用鼓励让他为此而努力 / 16

让过失看起来更容易改正 / 19

如何让别人发挥高度责任心 / 20

### 成功有效的人际沟通 / 21

事半功倍的选择 / 22

讨人好感的方法 / 24

应酬得当不失礼 / 26

尽量满足别人的需求 / 29

恰当协调人际关系的技巧 / 31

学会推销自己 / 34

### 决定人生成败的习惯 / 41

良好习惯与成功的关系 / 42

习惯的巨大力量 / 43

做习惯的主宰者 / 45

首先学会自我控制 / 48

做个意志坚强的人 / 50

## 成功励志经典丛书





旧习惯的文化根基 / 53

控制自己的思想与行动 / 56

个性和心情都是自己决定的 / 60

成功的秘诀在于行动 / 62

成功人士的五大特质 / 64

**决定人生幸福的好习惯 / 67**

好习惯在人生中的意义 / 68

生活节俭珍惜金钱 / 71

善于读书 / 74

经常锻炼身体健康 / 78

凡事三思而后行 / 80

分清主次轻重缓急 / 83

善于迅速做出决定 / 87

拥有迷人的个性 / 90

自信庄重的仪表 / 94

善于倾听别人 / 96

给人以积极的印象 / 100

做事有条不紊 / 102

做事有节奏有条理 / 105

守时履约 / 109

**影响人生与成功的坏习惯 / 111**

恶习的成因 / 112

白白浪费时间 / 113

种种荒谬的借口 / 117

拒绝不良借口 / 120

在困难面前低头 / 123

鲁莽轻率粗心大意 / 126

抗拒消极心态 / 128

不讲诚信 / 129

吝啬贪婪 / 132

虚荣的面子 / 137



## 目 录

- 职业目标不明确 / 139
- 遇到困难时职业倦怠 / 143
- 时常变坏的情绪 / 146
- 成功的人生来自习惯掌控 / 149**
  - 做个能控制习惯的人 / 150
  - 首先控制你自己 / 152
  - 情绪为何物 / 154
  - 别让情绪控制你 / 156
  - 切忌浮躁心态 / 158
  - 思想是个性的基石 / 159
  - 能掌控你的生活 / 161
  - 心理平衡解析 / 165
  - 学会排遣压力 / 167
- 高效率工作决定成败 / 171**
  - 学会享受工作乐趣 / 172
  - 勤奋劳动的意义 / 174
  - 要惜时如金 / 176
  - 没条理和秩序是失败原因之一 / 178
  - 灵活制订工作计划 / 179
  - 聪明地工作迈向成功第一步 / 181
  - 事业需要恒心和毅力 / 183
  - 工作切忌焦头烂额 / 185
- 拥有成功而理想的人生 / 189**
  - 寻找人生个性与风格 / 190
  - 永远信任自己 / 192
  - 永远真心喜欢自己 / 194
  - 选择想做的事 / 197
  - 学会一个人独处 / 198
  - 不理睬别人的看法 / 200
  - 成功者就是与众不同 / 202
  - 在困境中不忘欣赏自己 / 205



## 成功励志经典丛书





- 展示个性的魅力 / 206
- 把握自我气质 / 208
- 抓住机遇预约成功 / 211**
- 机遇蕴藏在哪里 / 212
- 如何把握商机 / 215
- 创造机会脚踏实地 / 216
- 善于抓住机遇 / 218
- 小事上体现大智慧 / 222
- 抓住时机创业 / 224
- 及时掌控信息 / 226
- 先机就是金钱 / 228
- 机遇是创造出来的 / 230
- 及时捕捉零次信息 / 231
- 要想成功先从小事做起 / 233**
- 小事不小 / 234
- 大市场从点滴做起 / 235
- 小事做不好大事难成功 / 237
- 脚踏实地从零出发 / 240
- 每天多做一点 / 241
- 积少成多地干成大事 / 246
- 平常心平凡事铸大业 / 247
- 每天都是一个阶梯 / 249
- 不要忽略小细节 / 252
- 每一件事都用心去做 / 253
- 木桶原理 / 254
- 先实现最低目标 / 256
- 做大事也要拘小节 / 257
- 成功来自创新 创新需要细节 / 259**
- 事事都要留意 / 260
- 灵感来自于心细 / 261
- 在小事情上进行改观 / 263



## 目 录

|                      |
|----------------------|
| 在平凡小事中等待灵感 / 264     |
| 链条法则 / 266           |
| 激发联想性思维 / 267        |
| 逆向思维出新知 / 269        |
| 天真具有创造性 / 270        |
| 以小事为突破口 / 272        |
| 对成功具有使命感 / 274       |
| 慧眼识“缺”，关注冷门 / 275    |
| 抓住机遇不断给自己设定新目标 / 277 |
| 不断超越自我 / 278         |
| 抓住难得之机 / 292         |
| 凭技术优势占领市场 / 307      |
| 有效的计划有助于事业成功 / 323   |
| 事业需要持之以恒 / 324       |
| 坚持一步一步做下去 / 327      |
| 善于把目标分解 / 330        |
| 制定完整的计划 / 332        |
| 坚韧是成功的保障 / 335       |
| 在执著中感受成功 / 337       |
| 在困境中坚持不懈 / 339       |



## 成功励志经典丛书



经典  
丛书

成功励志

# 成为一个受别人 欢迎的成功人士





## 感激与赞赏无比重要

在柯立芝总统执政期间，我的一位朋友接受邀请，到白宫去度个周末。他偶然走进总统的私人办公室，听见柯立芝正在跟他的秘书说话：“你今天早上穿的这件衣服很漂亮，你真是一位迷人的年轻小姐。”

这可能是沉默寡言的柯立芝一生当中对一位秘书的最佳赞赏了。这赞赏来得太不寻常，太出乎意料了，因此那位女孩子满脸通红，不知所措。接着，柯立芝又说：“现在，不要太高兴了。我这么说，只是为了让你更努力工作。从现在起，我希望你对标点符号能稍加小心一些。”

他的方法可能有点太过明显，但其心理策略则很高明。通常，在我们听到别人对我们的某些长处赞扬之后，再去听一些比较令人不痛快的事，总是好受得多。

理发师在刮脸前，先在客人脸上涂上肥皂沫；而麦金尼远在1896年竞选总统时，就曾采用了这种方法。当时，共和党一位重要人士写了一篇竞选演说，以为写得比任何人都高明。于是，这位仁兄把他那篇不朽演说大声念给麦金尼听。那篇演说有一些很不错的观点，但过于偏激，很可能会惹起一阵批评狂潮。麦金尼不愿使这人伤心。他绝不可以抹杀这人的无比热诚，然而他却又必须说：“不。”请注意，他把这件事处理得多巧妙。

“我的朋友，这是一篇很精彩而有力的演说，”麦金尼说，“没有人能写得比你更好。在大多数场合中，这些话说得完全正确；但在目前这种特殊场合中，是否相当合适呢？从你的观点来看，这篇演说十分有力而切题，但我必须从党的观点来考虑它所带来的影响，现在你回家去，根据我的指示写一篇演说稿，并且送我一份副本。”

他真的照办了。麦金尼替他改稿，并帮他重写了第二篇演说稿；他后来终于成为竞选活动中一名最有力的演说者。

下面这一封信是林肯总统所写的，也是他所有信件当中较著名





## 成为一个受别人欢迎的成功人士

的。(他最著名的一封信是写给比斯比夫人,为她的5个儿子都在战争中丧生而表示难过。)林肯可能只花了5分钟就把这封信写成,然而它在1926年的一次公开拍卖中,却以12000美元的高价卖出。顺便提一下,这个数目比林肯辛苦工作五十多年的积蓄还要多。

这封信,是在1863年4月26日南北战争最艰难的时期中写成的。一连18个月,林肯的将领们带领北军作一次又一次的悲剧性撤退。除了无益、愚蠢的人类屠杀之外,什么功绩都没有。全国震惊起来。数千名士兵自军中开小差逃亡;甚至共和党的参议员也起而反对林肯,希望迫使林肯离开白宫。“我们现在处于崩溃边缘,”林肯说,“对我来说,似乎连万能的主也跟我们过不去。我看不到一丝希望。”就是在这种黑暗的忧愁及暴乱中,出现了这封信。

我把这封信做个例子,因为它显示林肯如何尝试改变一位胡闹的将军,当时国家的命运也许就靠这位将军的行动了。

这可能是林肯当选总统之后亲笔所写的一封最严厉的信;不过,你可以注意到,他先赞扬胡克将军,然后再提到他的严重过失。

是的,那些过失是很严重,但林肯并不那么说出来,林肯较为保守,较为婉转。林肯写道:“在有些事情上,我对你相当满意。”多机智的说法!多圆滑!

以下就是他写给胡克少将的信:

我已任命你为波托马克的陆军首长。当然,我之所以这么做,对我来说,有很充足的理由,不过,我认为最好还是让你知道,在有些事情上,我对你相当满意。

我相信你是一名勇敢而善战的军人,当然,我十分欣赏你。我同时相信你不会把政治和你的职业混为一谈,你这样做是对的。你對自己很有信心,如果这不是一种不可缺少的个性,也必定是极有价值的美德。

有野心,在适当范围之内,好处多于坏处。但我认为,在伯恩将军指挥军队期间,你曾表现出你的野心,而尽可能反对他,你那样做,对国家和对一位功劳最大的友军将领来说,是极大的错误。

我曾听说,——由于言之凿凿使我不得不相信,你最近曾说,



## 成功励志经典丛书





军队和政府两者都需要一位独裁者。当然，并不是为这个，而是由于我不予理会，我才赋予你指挥权。

只有那些有成就的将领，才可以被尊为独裁者。我现在所要求你的是军事上的胜利，我为此宁愿承担独裁的危险。

政府将尽一切力量来支持你，政府在过去和将来对所有指挥官都是如此支持。我十分反感你以前带到军中来的那些精神：批评长官，不信任长官，现在可能会报应到你头上，我将帮助你，尽我一切的力量将之扑灭。

当这种精神盛行于军队中的时候，不管是你或拿破仑——如果他再度复活的话，都无法指挥军队。现在你要注意，不可轻率从事。注意，不可轻率，但要以充沛的精力和不眠不休的警觉精神大胆向前推进，把胜利带回来给我们。

你不是柯立芝、麦金尼或林肯。但你希望知道，这种哲学在你日常的生意来往上，是否也能奏效，是吗？让我们来看看。我们以费城华克公司的高先生为例。高先生是和你我一样的普通人。他是我在费城授课时的一名学生，他在某次上课之前的演讲会上，讲述了下面这则故事：

华克公司承包了一项建筑工程，预定于一个特定日期之前，在费城建立一幢庞大的办公大厦。一切都照原定计划进行得很顺利，大厦接近完成阶段，突然，负责供应大厦内部装饰的铜器承包商宣称，他无法如期交货。如此一来整幢大厦耽搁了！巨额罚金！重大损失！全因为一个人。

长途电话、争执、不愉快的会谈，全都没效果。于是高先生奉命前往纽约，直接面对那个铜器承包商。

“你知道吗？在布鲁克林区，有你这个姓氏的，只有你一个人。”高先生走进那家公司董事长的办公室之后，立刻就这么说。

董事长很吃惊：“不，我并不知道。”“哦，”高先生说，“今天早上，我下了火车之后，就查阅电话簿找你的地址，在布鲁克林的电话簿上，有你这个姓的，只有你一人。”

“我一直不知道，”董事长说。他很有兴趣地查阅电话簿，“嗯，



## 成为一个受别人欢迎的成功人士

这是一个很不平常的姓，”他骄傲地说，“我这个家族从荷兰移居纽约，几乎有两百年了。”一连好几分钟，他继续说到他的家族及祖先，当他说完之后，高先生就恭维他拥有一家很大的工厂，高先生说以前拜访过许多同一性质的工厂，但跟他这家工厂比起来就好像一个天上，一个地下。”我从未见过这么干净整洁的铜器工厂。”高先生如此说。

“我花了一生的心血建立这个事业，”董事长说，“我对它感到十分骄傲。你愿不愿意到工厂各处去参观一下？”。

在这段参观活动中，高先生恭维他的组织制度健全，并告诉他为什么他的工厂看起来比其他的竞争者效率更高，以及好处在什么地方，高先生还对一些不寻常的机器表示赞赏；这位董事长就宣称这些是他发明的，他花了不少时间，向高先生说明那些机器如何操作，以及它们的工作效率多么良好，他坚持请高先生吃中饭。到这时为止，你一定注意到，高先生一句话也没有提到此次访问的真正目的。

吃完中饭后，董事长说，“现在，我们谈谈正事吧。自然，我知道你这次来的目的。我没有想到我们的相会竟是如此愉快，你可以带着我的保证回到费城去，我保证你们所有的材料都将如期运到，即使其他的生意都会因此延误我也不在乎。”

高先生甚至未开口要求，就如愿达成了目的。那些器材及时运到，大厦就在契约期限届满的那一天完工了。

如果高先生使用大多数人在这种情况下所使用的那种大吵大闹的方法，你想这种美满的结果会发生吗？

新泽西州福特蒙马斯，一个联邦信用合作社的分行经理桃乐赛·鲁布卢斯基，在我们的课程规定的报告中提到，她如何帮助她的雇员提高生产力：

最近；我们雇佣了一位小姐当实习出纳，她与顾客间的关系非常好。她在处理个别案件时，非常正确而且有效率，但那天结帐时，问题发生了。

出纳组长来找我，并强烈地建议解雇她：“她把每一个人的工作都耽搁了，因为她结帐实在太慢。我不知道教了她几遍，她就是不



## 成功励志经典丛书





会，她一定得走人。

隔天，我看到她迅速确实地处理了每一件日常的交易案件，而且跟顾客相处得愉快。

但要不了多久，我就发现，她在结帐时确实出了问题。下班之后，我过去跟她谈了一会儿，她显得非常紧张不安。我夸赞她对顾客的友善和活泼的个性，还有她工作时的速度和正确。然后，我建议我们一起复习一下平衡现金的过程。她了解到我对她有信心，于是轻松地循着我的建议，很快就熟悉了这个作业程序。从此以后，就一点问题也没有了。

若须给他人纠错，就以赞扬的方式开始。用赞扬的方式开始，就好像牙医用麻醉剂一样，病人仍然会受钻牙之苦，但麻醉却能消除苦痛。

## 间接地提醒他人的错误

查尔斯·史考伯有一次视察他的一家钢铁厂。当时是中午，他看到几个工人正在抽烟。而在他们头上正好有一块大告示牌，上面写着“禁止吸烟”。史考伯是否指着那块牌子说：“你们不识字吗？”哦，不，史考伯才不会那么做。他朝那些人走过去，递给每人一根雪茄，说：“诸位，如果你们能到外面去抽这些雪茄，那我真是非常的感谢。”他们立刻知道自己违犯了一项规则——而且他们很敬重他，因为他对这件事不说一句话，反而给他们每人一件小礼物，并使他们自觉很重要。很难不喜欢像他这样的人，你说是不是？

约翰·华纳梅克也使用了同一技巧。华纳梅克每天都到费城他的大商店去巡视一遍。有一次他看见一名顾客站在台前等待，没有一人对她稍加注意。那些售货员呢？哦，他们在柜台远处的另一头挤成一堆，彼此又说又笑。华纳梅克不说一句话，他默默站到柜台后面，亲自招呼那位女顾客，然后把货品交给售货员包装，接着他就走开。那些当官的常被批评不接待民众。他们非常忙碌，但有时候，是由于助理们过度保护他的主管，为了不使主管见太多的访客，



## 成为一个受别人欢迎的成功人士

造成负担。卡尔·兰福特，在佛罗里达州奥兰多市，当了许多年的市长。他时常告诫他的部属，要让民众来见他，他宣称施行“开门政策”。然而他社区的民众来拜访他时，却被他的秘书和行政官员挡在门外了。

最后，这位市长找到了解决的办法。他把办公室的大门给拆了。他的助手们知道了这件事，但无可奈何。于是从此之后，这位市长真正做到了“行政公开”。

若要不惹火人而改变他，只要换两个字，就会产生不同的结果。

很多人在开始批评之前，都先真诚地赞美对方，然后一定接一句“但是”，再开始批评。例如，要改变一个孩子不专心的态度，我们可能会这么说：“约翰，我们真以你为荣，你这学期成绩进步了。‘但是’假如你代数再努力点的话，就更好了。”

在这个例子里，约翰可能在听到“但”之前，感觉很高兴；而听到“但”之后，马上，他会怀疑这个赞许的可信度。对他而言，这个赞许只是批评他失败的一个引子而已。可信度被怀疑，我们也许或无法达到我们要改变他学习态度的目标。

这个问题只要把“但是”改为“而且”，就能轻易地解决了。“我们真的以你为荣，约翰，这学期你的成绩进步了，而且只要你下学期继续用功，你的代数成绩就会比别人高了。”

这下子，约翰就会接受这份赞许，因为没有什么失败的推论在后面跟着。我们已经间接地让他知道我们要他改的行为，更为重要的是，他会尽力地去达到我们的期望。

对那些对直接的批评会非常愤怒的人，间接地让他们去面对自己的错误，会有非常神奇的效果。罗得岛温沙克的玛姬·杰各在我们的课程中提到，她如何使得一群懒惰的建筑工人，在帮她盖房子之后清理干净现场。

最初几天，当杰各太太下班回家之后，发现满院子都是锯木屑子。她不想去跟工人们抗议，因为他们工程做得很好。所以等工人走了之后，她跟孩子们把这些碎木块捡起来，并整整齐齐地堆放在屋角。次日早晨，她把工人们叫到旁边说：“我很高兴昨天晚上草地上这么干净，又没有冒犯到邻居。”从那天起，工人每天都把木屑捡



## 成功励志经典丛书

