

成功要诀

[美]大卫·卡考瓦兹 著 姚成文 译



在美国从总统到踏入社会的青年人都从这本书里找到成功的锦囊妙计

成功 要诀

[美]大卫 史考瓦兹 著

姚成文 译

漓江出版社

(桂)新登字03号

成功要诀

[美]大卫·史考瓦兹 著

姚 成 文 译

漓江出版社出版

(广西桂林市南环路159-1号)

邮政编码: 541002

广西新华书店发行 贵港市人民印刷厂印刷

*

开本787×1092 1/32 印张7.4375 插页2 字数165,000

1991年10月第1版 1991年10月第1次印刷

印 数: 1-6400册

ISBN7-5407-0802-2/G·136

定价: 3.05元

前 言

致大卫·詹姆斯

当大卫一岁半时，他最喜欢与人比试力气，所以我常与他玩扳手腕的游戏。当然，十次里总有八次我是让他得胜的。

一天下午，在“惨败”之余，我对大卫说：“好，我们只能再玩一次。”而大卫却固执地对我说：“不，爸爸，再玩两次。”多了不起的大卫！

所以，这本书谨献给大卫；给天下每一个想“再玩两次”的人；给想要双倍的爱与幸福、双倍的尊崇与敬重以及双倍的财富的人。

大卫·史考瓦兹

目 录

前 言.....大卫·史考瓦兹

第一章 思考对生命具有非凡的意义..... (1)

- 1、一位移民如何筹划创办出租汽车公司..... (2)
- 2、需要有点“乌托邦”精神..... (3)
- 3、撰写你自己的计文..... (5)
- 4、缺乏积极梦想的人是可悲的..... (7)
- 5、要对生活要求多些而不是少些..... (7)
- 6、要有志赚钱而不是扼杀欲望..... (9)
- 7、排除使梦想破灭的消极因素..... (10)
- 8、实现梦想的五个步骤..... (17)
- 9、如何从书本中获取启迪..... (23)

第二章 请自信，你会生活得更好..... (25)

- 1、切莫否定自身价值..... (26)
- 2、你的心灵会激励你自己..... (27)
- 3、对自己的评价如何影响恋爱..... (27)
- 4、如何发现自己是有能力的人..... (29)
- 5、不断地自我推销..... (32)
- 6、“我是个能干的人”..... (33)
- 7、尝试作自我推销的广告..... (33)
- 8、如何转败为胜..... (37)
- 9、没有人能借助打击别人来抬高自己..... (39)
- 10、如何避免消极者影响到你自己..... (40)

第三章 借助他人力量使自己成功	(44)
1、让别人来做具体事，你只当教练.....	(45)
2、“我是陶匠，他们是泥土”.....	(47)
3、父母是榜样.....	(50)
4、父母责任感强会出现奇迹.....	(52)
5、六个良好的榜样行为.....	(55)
6、你的工作是使他人工作得更好.....	(56)
7、七项神奇的领导原则.....	(58)
第四章 及时接受成功的信息	(65)
1、心灵是无价的资产.....	(66)
2、提防带给你坏消息的魔鬼.....	(66)
3、在冒险中获取.....	(69)
4、勇于面对考验.....	(70)
5、如何评价你过去的上属.....	(73)
6、传达好消息能够获益.....	(77)
7、避开消极的传播媒介的影响.....	(78)
8、如何对待消极的传播媒介.....	(81)
9、这些信息会增加精神财富吗？.....	(87)
10、这些信息能增加物质财富吗？.....	(88)
第五章 想得到更多，必须先付出更多	(90)
1、给予更多.....	(91)
2、如何从分享成果中获益.....	(92)
3、给予比接受更幸福.....	(94)
4、如何为下一代谋求更美好的生活.....	(96)
5、多方获取促成自身成功的方法.....	(99)
6、尊敬是最宝贵最稀有的礼物.....	(101)

7、牺牲也是投资.....	(104)
8、帮助他人了解付出与获得的理念.....	(106)
9、送礼的特别技巧.....	(107)
第六章 如何影响他人使自己获得更多.....	(113)
1、为什么人们会分帮结伙?	(117)
2、赞美人们的聪明才智,人们会更支持你.....	(121)
3、“自我的滋养品”	(123)
4、以倾听肯定他人.....	(129)
5、我们常强调说话而忽略了倾听.....	(130)
6、“倾听”使政治家获得声誉.....	(131)
7、“倾听”在事业上的功效.....	(132)
8、听别人倾诉使自己成功.....	(133)
9、如何成功地对付对方.....	(134)
10、惩罚有何助益?	(137)
11、获得对他人影响力的规则.....	(138)
第七章 运用ASK, 你将获取更多.....	(140)
1、挑专家为师.....	(141)
2、成功的人想帮助你.....	(144)
3、如果你想被重用,就要提出要求.....	(146)
4、请求而不是命令他人.....	(148)
5、提出问题并期待肯定的回答.....	(150)
6、用提出问题证明你的智商.....	(151)
7、对不公平的待遇要表示自己的不满.....	(152)
8、当你要求时,不要怕被拒绝.....	(154)
9、“我如何做才能更好?”	(157)

10、对专业知识只请教内行人·····	(158)
11、请求宽恕使友谊快速恢复·····	(159)
12、请求的五种特殊方法·····	(160)

第八章 如何恢复生趣，再享欢愉·····(165)

1、抵制消极情绪·····	(166)
2、无聊的危险·····	(167)
3、夫妻间分担彼此的烦忧·····	(170)
4、抵制无聊情绪的办法·····	(172)
5、寻找副业——作为心理治疗·····	(172)
6、重新走进学校·····	(173)
7、克服罪恶感·····	(175)
8、聪明的推销员·····	(175)
9、罪恶感付出的代价·····	(177)
10、慎交朋友·····	(180)

第九章 如何通过领导魅力及信誉去赢得众人·····(183)

1、怎样成为人群中的佼佼者·····	(183)
2、对金钱的态度·····	(189)
3、守信可以致富·····	(190)
4、夫妻间的诺言·····	(192)
5、小事情也要守信用·····	(193)
6、不要有告密和报复的卑劣行为·····	(194)
7、泰德事件·····	(195)
8、珍妮事件·····	(196)

第十章 如何培养耐心·····(199)

1、新社会形态怎样成为成功的障碍·····	(200)
-----------------------	-------

2、消极的耐心与坚韧的恒心之差别·····	(200)
3、进取的恒心·····	(202)
4、恒心为我们带来世界·····	(203)
5、恒心使哥伦布发现新大陆·····	(203)
6、电视诞生的艰难·····	(204)
7、只多一点点耐心，事情就会变好·····	(205)
8、从最底层奋斗起·····	(207)
9、恒心使你拥有财富·····	(209)
10、恒心减肥·····	(211)
11、恒心使你富上加富·····	(213)
12、维护你的名誉，别让它毁于一旦·····	(217)
13、跌倒比爬起来容易·····	(217)
14、如何将耐心运用于日常琐事·····	(219)
15、如何使戒酒成功·····	(219)
16、如何克服在众人面前讲话的恐惧·····	(221)
17、如何避免夫妻间的争执·····	(222)

第十一章 重新起步·····(224)

1、失败者眼前的未来是可怕的·····	(225)
2、黄金时代就在眼前·····	(226)
3、先后退，再向前·····	(226)
4、关键时刻要三思而行·····	(227)
5、人生苦短，做自己真正想做的事·····	(228)
6、建立有价值的友谊·····	(228)
7、学会控制自己的心理情绪·····	(228)
8、确立目标，全力以赴·····	(229)
9、追求财富的积累·····	(229)

第一章

思考对生命具有非凡的意义

多想想吧，我们所面临的一切难题都是可以借由梦想而获得解决的。请让我来解释给你们听。

多思考一下你要的是什么。也许你要的是更多的金钱，以便能够享受比目前所有的一切更好的东西——一个更好的家庭；得到更多的尊敬；更多的爱；更多的假期；更实在平静的幸福。

你想为你的妻子（或丈夫）多做点事，想让对方分享更多的愉悦，想建立更丰厚稳固的家庭经济，想享受更多在一起的时光，你想使自己更健康，使自己有更长的寿命。

你想给你的子女们更多的东西，让他们接受更多的教育，获得更多的知识，给他们更多自我表现的机会。

多思考对于一个人的生命成功与否是个关键问题，同时它也是使人类变得更好、更健全更富裕的办法。农民如果想赚更多的钱，就必须绞尽脑汁，使每亩地生产更多的稻谷，每只鸡生更多的蛋，每条牛挤更多的奶。成功的制造商不断地想办法，使每个雇员在每小时内，以最少的原料制造最多的产品。

多思考也是解决犯罪问题的最好办法。正如有人所说：

罪恶的根源并不是爱钱而是缺钱。那些知道利用各种方法来赚取更多的钱的人，通常是不会成为法庭上的被告和监狱里的囚犯的。

多思考也是对我们现有的文明负责任。我们人类要走出洞穴要拥有更舒适的生活。文明带给我们电力、电话、汽车以及飞机。多思考的人应该关心那些少思考的人——那些不愿思考的人常爱说：“要满足现状，学会忍受不幸、悲伤和失败。”对这些人而言，生活就好象是无期徒刑，一直到死才会结束痛苦。

1、一位移民如何筹划创办出租汽车公司

前不久，我在亚特兰大附近的邻区乘坐一辆出租车。从跟那位司机的谈话中，我认定我是遇到了一位未来的企业家。那位司机以极其坚定的自信的语气对我说：“这部出租车是我的，我拥有它。我为自己做生意。很快我将有两部出租车。我的梦想是拥有二十部计程车。”

“我初到这个国家时只有二百元钱，而现在我已有自己的事业了。”他继续说。

“你真是了不起，”我说：“你一定是非常努力地工作吧？”

“哦，不，先生。”他回答说：“这不是件工作。我喜欢我所做的事。你看，利润全归我自己，而不是归老板或某家大公司。你刚才说得对，我是个企业家，将来我一定会拥有美好的生活。”

各位请试想，这位能如此意识这世界所提供给他东西，并尽最大努力去获取的人，即使他没有达到他的理想，

有一点却可以肯定：他将可以做到非常接近他自己的理想的地步。

2、需要有点“乌托邦”精神

很幸运，在你我的周围越来越多的人有了觉悟，想要拥有一个更好、更快乐更富有的生活，而且认定是可以得到的。让我告诉你有关简的故事吧。

有一天我在芝加哥飞机场遇到一位曾参加过我在华盛顿举办的研讨会的女士。

当我穿过回廊时，突然有位女士抓住我的手臂，说道：“我们从未有面对面交谈过，但是四年前，我曾参加了您在华盛顿举办的‘自我引导’研讨会。它改变了我的一生。噢，对了，我的名字叫简。您有空喝杯咖啡吗？”

就这样，我又遇到了一位能为自己工作，极富独立创业精神的人。

“由于我在社会保障机关工作过十年，所以对于社会保障制度的背景知道得很多。我觉得有必要为公司提供服务。换句话说，就是给他们提出建议，使他们知道如何降低社会保障费用。在社会保障处工作的那些年，我知道有些公司付出了比法律规定还要多的社会保障税。

“听完你的研讨会后的六个月，每个晚上下班后和每个周末，我都在专心致志地考虑应如何提供那些特殊的省钱的服务，以及如何推销这些服务。

“我决定先向贸易团体销售我的服务，因为他们代表了众多行业，同时也迫切地想向他们的同行展示省钱的构想。”

“就在三年前的昨天，”简继续说：“我辞去了社会保障处的工作。”

“我很想知道你做得如何？”我说：“你看起来是很快快乐而且相当成功。”

“是的，我的确很快乐也很成功。”她强调说：“我快乐是因为我热爱我所做的事。我经常一个星期干七十个小时的事，但却不觉得它是工作。它成为一种乐趣。我到处旅行，遇见各种各样的人，他们中有些也是同样地喜欢自己所做的事情。”

“我仅是针对我提供服务的潜在市场加以改善，我一年有六位数多的收入。现在有四个人和我一起工作，我分配给他们每人一件事做，因为我也要发挥他们最大的潜力。而这就是工作了。当酬劳是以工作成绩为标准时，人们很显然会把工作做得更好。”

“可是，当你突然离开社会保障处时，你一定有很多顾虑吧？”我问。

“是的，我承认，离开社会保障处是要有勇气的。我放弃了保障，而且他们付给我的薪金也不差。关于这一点，我明白我是在向一件有保障的工作告别。我了解我的工作，但是当我对自己的情况做评估时，我问了自己几个严肃的问题。这些问题至今仍在我的公文包内。”

简把写着她向自己提的问题的纸给我看。问题如下：

①一成不变地做有保障的工作，对于我的野心有何帮助？到了我的工作生涯即将结束时，我清楚地知道自己一生从未真正地尝试过自己是否能创造出什么来，这样我会快乐吗？

②我每天所交往的人对于我的影响是什么样的？老是听

同事发同样的牢骚，抱怨制度是如何地不公平；谈论某某人为什么该被提升，某某人为什么不该被提升；还有那些在午餐或休息喝咖啡时的琐碎话题；这些对我的心灵会造成怎样的损害？

③我该对谁尽更大的义务——对我自己还是对组织团体？

④我的闲暇时间过得很痛快吗？我的闲暇时间能过得更好些吗？

我告诉简，我想将她的这份问题复印一份，为我工作所用。她欣然同意。并且立刻走向一部复印机，为我复印了一份。

很快时间就过去了，我该去坐我要乘坐的飞机了。和简的这次交谈，更坚定了我的看法：多多思考是非常重要的，而且有“乌托邦”精神也是非常可贵的。

3、撰写你自己的讣文

讣文被视为一个人一生历史的简短总结和评价，通常它所提供的是最表面的资料。例如，出生的日期，地点，主要的成就，曾从事的职业等。

因为一些显而易见的理由，大多数人不愿意撰写他们自己的讣文。当然，我是将撰写讣文变为一个促进自己成功的动力，而将之用于一个专为经理们所举办的研讨会上。

以下是说明它如何产生效用的。我要求那些出席的经理们每人写一篇自己成长过程的摘要——同时附上有关家庭、交友、工作及经济状况的资料。然后我又要他们在过去经验的基础上对今后的日子作一番计划、说明。我认为，过去的

一切所作所为对于我们的未来目标都是很好的借鉴。

自己写讣文的构想果然很有效。让我举个例子吧。

最近我要坐一架由芝加哥飞往纽约的班机，起飞不久，坐在我对面靠过道的那位先生就对我说：“对不起，请问，您是大卫·史考瓦兹博士吗？”我笑着说：“从我早晨起床的时候算起，我就是了。”

这位先生做了一番自我介绍后说：“我在六年前参加过您举办的研讨会，到现在还记得您。我特别记得那个使我彻夜不眠的作业——撰写你自己的讣文。当时我认为这个构想真愚蠢，但我还是将这个作业做了。后来，竟是它改变了我的一生。

“告诉我究竟怎么回事？”我问。

我的朋友开始叙述：

“当我对我所做的一切作一回顾时，我对自己感到十分失望和生气。当时我已经三十九岁了，在撰写自己的讣文时，我必须面对自己生活中的许多不足。我知道我没给我的妻子及两个小孩应得到的照顾。我大部分的朋友都是消沉的——事事不好，样样糟糕——那种类型的人。”

“工作和经济情况如何？”我问。

“情况都很差。我是个工程师，如果我曾埋头苦干的话，也已经是公司的股东了。但我没这么做。在金钱方面，除去家中所必需的开销所剩无几。”

“既然你对你的过去做了此番分析，那么你又是如何做的呢？”

“您该记得，您除了指定我们写自己的讣文这个作业外，还要我们以过去为基础对未来做一番计划。当时我所得到的唯一结果是：照目前这样生活下去，我个人及其亲人的

生活只会更悲惨地走下坡路。所以从研讨会回去后，我立刻决定采取一些积极正确的行动。果然效果很好。我对家人付出了更多的关怀，现在我们的关系好极了。我结交了一些积极正派的朋友，且开始在工作上埋头苦干，现在已经成为股东。至于经济收入方面，我告诉您吧，我赚了很多很多的钱。”

当我与这位先生在机场分手时，我想，我们没有一个人可以改变过去，可是当我们采取积极正确的办法时，我们是

可以改变未来的。

成功的确是从想要拥有更多的梦想开始。

4、缺乏积极梦想的人是可悲的

身为穷人并不可耻，但是自己没钱看别人有钱就眼红，也没有个具体的梦想来改善自己的状况，这种人才最可怜。

换句话说，穷人有两种：一种是没钱也不想去获得钱的人；另一种是只有一点点钱却梦想着赚大钱的人。

一些庞大而成功的企业，如福特、肯塔基家乡鸡等都是那些只有一点点资金的人所创办的。此外，历代总统，如柯立芝、胡佛、杜鲁门、艾森豪威尔、约翰逊、尼克松、福特、卡特、里根等，这些近代国家的首脑除了两位以外，全部都是来自贫穷或小康家庭。罗斯福和肯尼迪是两个例外。

5、要对生活要求多些而不是少些

为了要过较好的生活，那些思想消极的人，告诉我们要节省开支，要满足小型住房，将就小得不能再小的旧汽车，

冬天室内冷得几乎要冻冰，夏天热得汗流浹背你也要忍耐；简单地说，他们说我们已耗尽了精力，没有生存空间、资源和金钱了。他们告诉我们要“试着忍受较低的生活水准，因为要过好日子是不可能的。”

这些消沉的预言家甚至使“要求少些”听起来好象是非常爱国似的。说得过分些，这些“要求少些”的人不久可能要让我们五个人住在一间房里，而且依苏联的房屋分配办法，给我们每人一百平方英尺的土地。

最近我在《时报》杂志上看到一篇“返回原始文明”的文章。这篇文章的结论是：目前的房屋结构可能会使一些美国人患恐惧症，但是和其它国家比较起来，他们应该感到非常庆幸了。换言之，不要对你的住所感到不满，应该庆幸你的房子比某些落后国家的房子要好不知多少倍呢。

这种观点是无稽的。这就好象对一个病人说，他或她的病不象其他病人那么重，这对病人是起不了安慰作用的。更糟的是，这种观点降低了我们的生活水准，因为它削弱了我们思考的能力范围。

很幸运的是，我们中间，仍有一些为了要过较好的生活，决心用其所有的能力及信心与甘心住小房子的想法奋斗到底。更有趣的是，在《时报》杂志上，与“使美国人的梦想变小”相对的是一家汽车公司的一幅彩色广告。那则广告拍摄了那家公司产的一部特大号的汽车，并用下面这句话作为广告的开始：每个家庭在生活中应该享受更好的东西。

以上两者间显著的差异，正好为我们提供了一个选择的机会：我们是要搬进小房子住下来，过单调无聊，闭门不出的生活呢？还是选择多动脑筋以享受更好的生活呢？