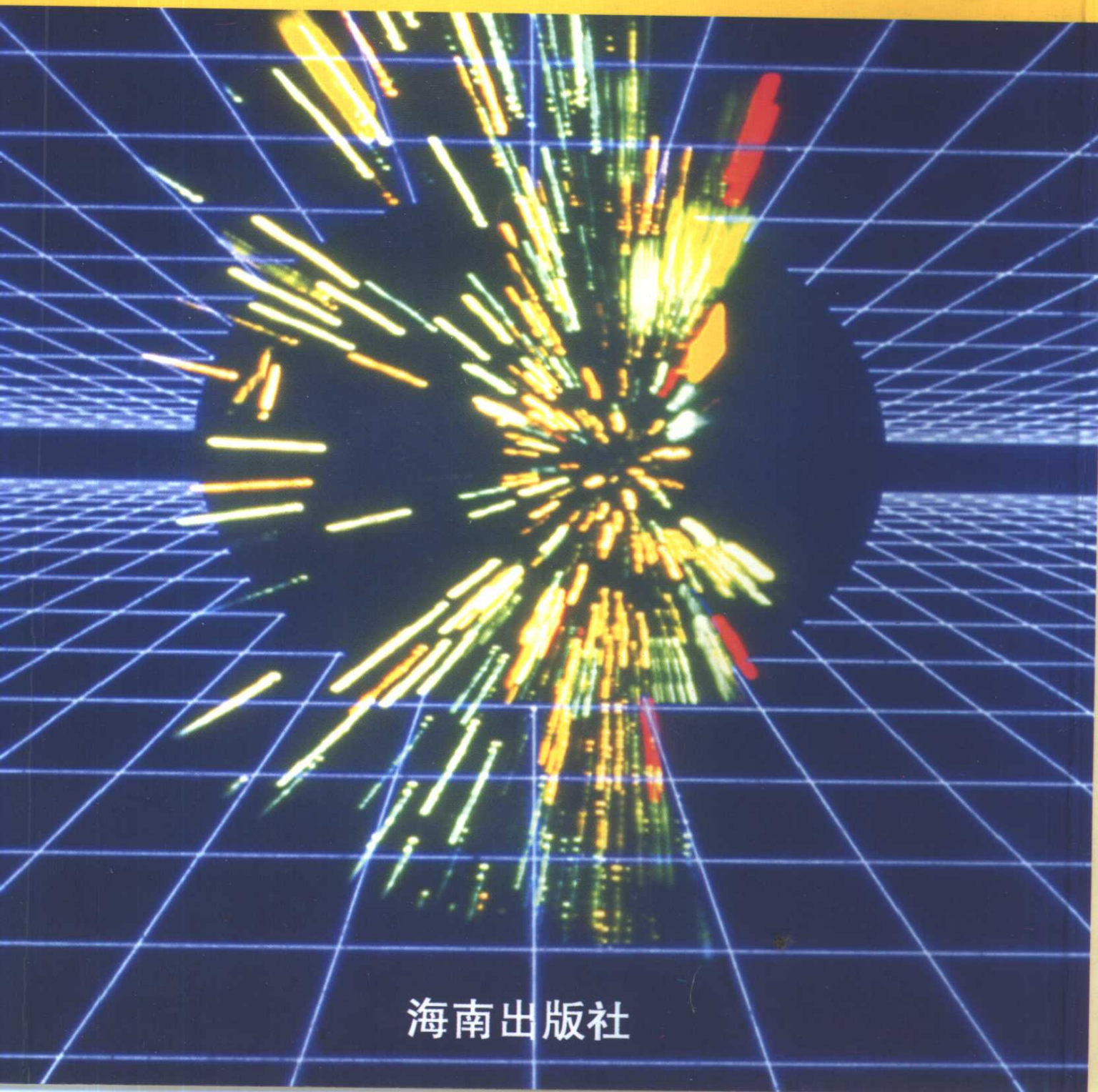


刘争上游 著

成功在线

● 一本激励大学生从学校步入社会的读本
● 一部指导年轻人由学子进阶白领的指南



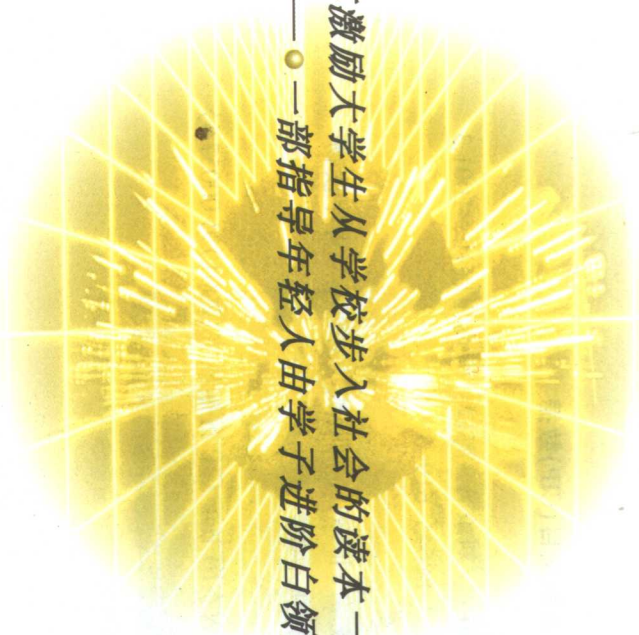
海南出版社

刘争上游 著

成功

Success On Line

——一本激励大学生从学校步入社会的读本——
——一部指导年轻人由学子进阶白领的指南——



海南出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功在线/刘争著. 海口: 海南出版社, 2001.3

ISBN 7-80645-619-8

I. 成... II. 刘... III. 成功心理学-青年读物

IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 00057 号

成功在线

刘争上游著

责任编辑:王纪卿

*

海南出版社出版发行

(570216.海口市金盘开发区建设三横路 2 号)

长沙市飞鹏印刷有限公司承印

2001 年 3 月第 1 版 2001 年 3 月第 1 次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:10.375

字数:206 千字 印数:1-10,000 册

ISBN 7-80645-619-8/B·15

定价:19.00 元



作者心语

我们知道，两点成线，这是定律。

自从通过演讲和讲座与一些大学生接触以来，从他们的提问中，我清楚地读到了大学生对未来的恐惧、对社会的迷茫以及对成功的渴望。整整3年多的时间我经常在想，有关当代大学生成功需要的条件中最为关键和最为迫切的两点应该是什么呢？

作为16年前就已大学毕业的我，脑海中一直在思索着这一主题；作为专门研究中国特色成功学的我，在积累了一些素材之后决定动笔写一本书——一本专门关于当代大学生到底如何走向成功方面的书。

作者心语

要说当代大学生到底如何成功，不能不说大学生成功需要的条件是什么。在所有的条件中，对大学生而言，最为关键和最为迫切的两点应该是什么呢？我认为，最为关键的是求知，最为迫切的莫过于求职了。于是，便有了本书的基本内容和构架。

如果你认为这两点有些道理的话，那么，就请顺着构架，进入内容，让心灵开始对话吧。

谨以此书献给当代大学生！

刘争游



**一本激励大学生从学校步入社会的读本
一部指导年轻人由学子进阶白领的指南**

成功在线

内容提要

本书作者在融合了做事先做人重要理念的基础上，从一个独特而富有人性化的角度，特别围绕心灵的成长来展开一个话题：处于快速成长期的青年人，特别是大学生，进入 21 世纪信息时代，应该如何面对求知和求职？主题鲜明，架构清晰，语言朴实，深富哲理，不仅是一本激励大学生从学校步入社会的读本，更是一部指导年轻人由学子进阶白领的指南。

本书是针对大学生撰写的，但同样适合于渴望成功的中学生、中青年人、白领、经营管理者、公务员等读者阅读。



刘争上游，力争上游成功学创始人，37岁，崇尚做事先做人，主张“说到做到，更精更好”。曾先后学习化工、新闻传播、公共关系、工商管理、广告心理学、市场营销、成功学、佛教等多种学科和专业。

1987年创办民办研究所，开发多项专利和专有技术并多次获全国大奖，1993年以自己的技术为龙头在全国发起组建了拥有18家分公司的阿兰567洗涤集团联合体，任董事长，解决了近3000人的就业，为此荣幸得到了中央委员、中国经济界元老袁宝华亲笔题词的肯定和鼓励；曾接受中央电视台、《人民日报·海外版》、《光明日报》、《中国青年报》等媒体的专访和报道；曾两次应邀参加中国名牌大会并宣读论文，1995年创办珠海阿兰高科技发展有限公司，任总经理。

1996年开始对中国特色的成功学进行系统研究，先后在广州、北京、长沙、深圳、珠海等地进行考察、演讲和培训。应邀在电台、电视台、图书馆、企业等做成功访谈节目、管理顾问、激励演讲和人才培养等。现为《与成功有约》栏目总策划，《年轻人》杂志和《家庭导报》专栏撰稿人。

现已出版和即将出版的有关心灵成长的成功学专著有《个人和团队成功54张牌》、《西部大开发》、《重塑新自我》、《职场大比拼》、《人生三养》、《让心灵作主》等。

lzsy@fm365.com

说 到 做 到

更 精 更 好



中国成功学高峰会议与郑新清老师在一起
(1998·广州)



与著名经济学家何清涟合影
(1999·深圳)



目 录

序言 成功的精彩 [1]

第一点 求知

观念求知

第一章 行动观念 [1]

“赫赫伟业是怎样建立的呢？它不在于你懂得的知识技能有多少，而在于你切实有效的具体行动。”

导语 [2] 人类最远的距离 [2] 行动决定价值 [4]

行动马太效应 [6] 成功的唯一秘诀 [7]

培养行动的观念 [10]

成功在线开心果：出城 智能

第二章 跟随观念 [15]

“要做一个领导者首先要做一个跟随者。”

导语 [16] 模仿中跟随 [16] 跟随中创新 [17]

神跟与形跟 [20] 近朱者赤，近墨者黑 [21]

要做领导者先做跟随者 [22] 全力以赴 [24]

成功在线开心果：经济学家与数学家

法则求知

第三章 习惯法则 [27]

“贫穷是一种习惯，富有也是一种习惯。”

导语 [28] 什么是习惯 [28] 改变不好的习惯 [31]

习惯来源于观念 [32] 不能忽视习惯的培养 [33]



成功在线开心果:长寿秘诀 等 1 分钟吧

第四章 目标法则 [37]

“一心向着自己目标前进的人,整个世界都给他让路。”

导语 [38] 目标要具体 [38] 成功的前提 [41]

设定目标 [42] 不达目标誓不罢休 [46]

成功在线开心果:金子和铜 还好

素质求知

第五章 心理素质——自信有方 [51]

导语 [52] 人为什么自卑 [54]

自信的本质及其行为 [67]

自信有方 [73] 如何树立自信形象 [88]

成功在线开心果:趣味测试 你的自信在哪里? 和鱼交谈

第六章 推销素质——演讲有术 [93]

导语 [94] 演讲的目的及类型 [94]

出色的演讲者具备的条件 [96]

演讲的构成及基本特征 [98] 演讲的手段 [99]

演讲的方式 [100] 精彩演讲 8 要点 [102]

演讲前的彩排 [105] 讲稿的准备 [106]

演讲的技巧 [108] 演讲者的举止礼仪 [113]

演讲语言的特点 [115] 演讲过程中的噪音运用 [118]

演讲辅助手段的运用 [120] 演讲者的威信效应 [123]

演讲者的修养和能力 [124] 如何了解和面对听众 [126]

演讲时解答问题的技巧 [130]

成功在线开心果:演讲笔阵 韩复榘演讲 抽象画



第二点 求职

毕业前求职准备

第七章 找准定位 [135]

导语 [136] 大学生求职择业要领 [137]

21 世纪初热门职业新走势 [145]

高薪者应具备的素质 [150]

哪些大学生不受企业欢迎 [152]

大学生求职五大误区 [154] 复合型人才的特征 [157]

现代职业生涯设计 [160] 如何树立职业形象 [163]

怎样选择一位好上司 [166]

成功在线开心果:比聪明 寝室对联

第八章 写好简历 [171]

导语 [172] 简历的功能及构成 [172]

简历的常见写法 [175]

简历的 12 大基本要素 [176] 简历的写作原则 [180]

精彩简历的 9 大提示 [182] 自传的设计与撰写 [187]

用电子邮件撰写简历的要领 [189]

个人简历范本 (1) [190] 个人简历范本 (2) [191]

个人简历范本 (3) [192]

成功在线开心果:大学歪诗选 天涯芳草

毕业时求职实战

第九章 轻松面试 [195]



导语 [196] 面试中推销自己 16 招 [196]
面试回答问题的技巧 [211] 18 大面试题目解析 [212]
面试问题及回答提示参考 [219] 大学生面试 4 忌 [222]
面试中细节取胜的故事 [224] 面试礼节要点 [228]
成功在线开心果：性别歧视 招聘售货员 新式求爱

第十章 谈个好价 [235]

导语 [236] 面试时如何谈薪水 [236]
薪酬谈判建议 [239] 影响薪资的 5 大因素 [242]
赢得高薪的 6 点建议 [244] 要求加薪 6 步走 [248]
劳动者享有哪些社会保险权利 [251]
成功在线开心果：公式推理 我们干吧

毕业后求职打拼

第十一章 发展谋略 [255]

导语 [256] 就业指南 [257]
如何让自己去适应工作 [260]
好工作的评判标准 [264] 在新公司立足策略 [267]
如何面对求职挫折 [270] 大学期间的择业战略 [271]
如何通过网上求职 [273] 赢得上司赏识的秘诀 [276]
怎样赢得你的职业竞争 [281]
如何经营好自己的职位 [282]
成功在线开心果：推销有术——饿死的医生 猪吃什么？

第十二章 换个工作 [285]

导语 [286] 如何写好辞职信 [288]



怎样面对被炒鱿鱼 [290]

跳槽三步曲 [294] 换个工作指南 [304]

员工跳槽有益企业 [311]

成功在线开心果：开心与关心 体会

后记 期待更多的心灵对话 [313]

附录 [318]



1

第一章

成功在线

行动观念



求知篇 观念求知



导语

克雷洛夫是一位作家，更是一位行动家，我们来看他是怎么说的吧。他说：“现实是此岸，理想是彼岸，中间隔着湍急的河流，行动则是河流上架起的桥梁。”

形象、生动而触及具体，客观、理性而富有哲理。

毫无疑问，我们生活在现实中，同时，我们也生活在理想中，一切都是因为有了行动，才使我们的现实和理想变得越加丰富多彩。

青春时代，特别是刚刚走出校园的大学生，风华正茂，豪情万丈，恨不得立即让自己插上理想的翅膀展翅高飞。可是，以我的经历和观察，我觉得，仅有理想的翅膀是飞不起来的，只有行动才使得理想变成现实成为一种可能，无论过去、现在还是将来，都是如此。

这就是我为什么要把行动观念作为本书观念求知中的第一个观念的原因。

如果你能真正领悟这一观念并且植根于自己的脑海之中，那么，行动之后伴随你的将是更多的成功，不管是求学、求职、求婚还是求子求福。

人类最远的距离

首先，我想请问一个问题，什么是人类最远的距离？

亲爱的读者，你能回答吗？

也许你的回答是“从地球到月球”、“从山底到山顶”、“从地狱到天堂”……不错！这些回答都不错。

不过，在这里我想说的是，从头到脚的距离是人类最远的



距离，或者说，从知道到行动是人类最远的距离。

之所以这么说，是因为人类从知道到行动只有自己能够把握而与别人没有关系。科学观察发现：通常一个人接受一个信息，从知道到行动至少要通过 10 遍、20 遍甚至更多。

的确，知道归知道，至于什么时候采取行动自己却并不一定仅凭知道就够了，事实上，很多时候我们知道了可就是没有采取行动，而是拖拖拉拉，得过且过，最后造成机会溜走而痛心疾首，这样的教训可能你我都有吧。

其实，知行合一，言行一致，立刻行动，才是一个真正成功人士的正确观念，一个真正成功的人士不是他懂了多少而是做了多少。

原一平是日本保险界推销大王，有一次他住在宾馆里，刚脱衣睡下。

有个业务电话找他，他赶紧穿起西装系好领带再接电话。

他的朋友觉得好奇怪，你猜原一平怎么讲？

“虽然顾客看不见我，但我看得见我自己。”

是啊！自己看得自己，自己看得见自己的是行动。

赫胥黎告诉人们：“赫赫伟业是怎样建立的呢？它不在于你懂得的知识技能有多少，而在于你切实有效的具体行动。”

丘吉尔也提出了同样的忠告：“行动虽然不一定能够带来幸福，但是没有行动就绝对没有幸福可言。”

海尔公司总裁张瑞敏指出：“管理，知道不难；想到不难；做到就难；而天天坚持做、几十年如一日地做下去则难上加难……管理的本质不在于知而在于行。”

行动的确是最了不起的，因为你如果做得对，你就会越来越喜欢你所做的事情，而如果你从来没有行动的话，谈何对与



错，更别说喜欢了。

行动决定价值

有位名人说过：“只有你的行动才决定你真正的价值。”这句话富有生活的哲理和启示。一个平凡的人通过行动可以让自己变得不朽。在美国的一座小城广场上塑着一位老人的铜像，他既不是达官贵人也不是出身豪门，他只是这座小城中最著名的餐馆里平常端菜送水的服务员——一位聋子服务员。他一生从来没有说过一句话，但他却用行动在小城人民的心目中成功地塑造了自己。

我们再来看一个有关史泰龙的故事。

史泰龙出身贫苦，父亲是一个穷光蛋，一个酒鬼，母亲专横任性。10岁时父母离异，因经常被同学欺侮成为练拳对象，13岁便辍学在家。

有一次，史泰龙看了一场由世界先生史提夫利夫士主演的电影之后便狂热地爱上了电影和健身。

于是，他开始当小工，在动物园清扫狮子笼，在戏院当带位。

工作了5年之后，他的视野开阔了，他决心成为电影明星，尽管他知道自己有口吃的毛病，又没有文化，人不是长得特别漂亮，但是，他一旦有了想法和决心，他就开始了行动。他找来好莱坞电影公司的名录本，开始一个一个去推荐自己。

“你这个样子怎么可能做得了电影演员呢？”“算了吧，我们才不会要你哩。”“走远一点，这里不是你做梦的地方！”……讽刺、挖苦、嘲笑、瞧不起，应有尽有，一个一个都拒绝了他。



越是这样，史泰龙觉得：“我一定要成为好莱坞的电影明星。”

他始终告诉自己“过去并不等于未来”、“我并没有失败，我只是暂时停止成功”。他鼓足勇气不断地重新推销自己，结果还是一样，500家电影公司都拒绝了他。

“你死了这条心吧。”“你不要再来了，我们公司不欢迎你。”1000次的拒绝丝毫没有阻止史泰龙去实现做电影明星的梦想和决心。

有了1000次行动后全部遭到拒绝的教训，史泰龙根据实际体验写了题为《洛奇》的剧本，又一次走进一家又一家的电影公司。

“你怎么又来了？”

“这次不一样，我带来了一个剧本。”有人翻了翻又立即还给了他，还有人不仅不看而且连人带本都给轰了出去，总之仍然没有人答应他。幸好，他没有气馁，没有停止行动。他仍然告诉自己：“过去并不等于未来。”“我并没有失败，因为我在行动，我只是暂时停止成功。”

这是多么激励的语言啊！皇天不负有心人，到1600次的时候，终于有人愿意出钱买他的剧本了，这时，他身上只剩40元现金了，非常需要钱。可是当他听到电影公司不同意由他来主演的时候他急了：“No! No!”他第一次拒绝了别人。

直到1855次的时候，史泰龙终于如愿以偿。

他主演了电影《洛奇》，一炮打响，使他成为超级巨星。

史泰龙的片酬打破了好莱坞的新纪录，达到2500万美元。

史泰龙后来的健身教练这样评价他：“他所做的每一件事情都是100%的投入，他的意志、恒心和持久力是令人惊叹