



20世纪最伟大的成功导师

拿破仑·希尔

二十一世纪成功学全书

CHENGGONG
YUZHIFU

成功 与致富



成功机会人人有，该出手时就

出手，犹豫不决是成功的大敌。

机会面前人人平等，大家只关心

你成功了没有，但不会有人问你

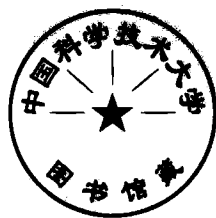
为什么没有成功。

延边大学出版社

21 世纪成功学全书

成功与致富

陈玉明 主编
高天成 李兆虹 著



延边大学出版社

图书在版编目(IP)数据

21 世纪成功学全书/陈玉明主编 吉林:延边大学出版社
2001.9

ISBN7-5634-1582-3/G·330

I. 21 世纪…… II 陈…… III 心理卫生——普及读物

IV 6868.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 18291 号

21 世纪成功学全书

陈玉明 主编

出版发行:延边大学出版社

地 址:吉林省延吉市公园路 105 号

责任编辑:贾锐

封面设计:龙龙

印 刷:北京飞达印刷厂

版本记录:850×1168 毫米 32 开本 50 印张 1100 千字

2001 年 9 月第 1 版 2001 年 9 月第 1 次印刷

印 数:1——5000

书 号:ISBN7-5634-1582-3/G·330

定 价:(全四册)80.00 元

MAP-106

前 言

茫茫人海，漫漫人生，谁不渴望成功？谁不渴望成为英雄？

人生如战争，商场如战场，有成功也有失败。

海伦·凯勒说过：“当一个人感觉到有高飞的冲动时，他将再也不会满足在地上爬。”

我们已跨入 21 世纪，这是一个日新月异的年代，这是一个让人产生冲动的时代，这是一个需要英雄的时代，这是一个人人都渴望成功的时代。

时势造英雄，英雄识时势，如何精心策划、缔造成功，正是本书要告诉你的。

成功机会人人有，该出手时就出手，犹豫不决，是你成功的大敌。机会面前，人人平等，大家只关心你成功了没有，但不会有人问你为什么没有成功。

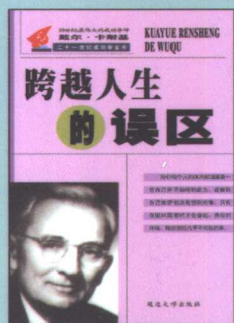
功成名就，是每个人都渴望的，我们在这本书要探讨的是如何走向成功。要成就大业，最重要的是勇气。希尔说：人人都可以成功；李嘉诚说得更具体：人人都可以成为亿万富翁。

他山之石，可以攻玉。借鉴成功者，可以走向成功；借鉴失败者，可以避免失败。

发现并珍惜自己的价值，让自己永远充满自信和激情，是你成功的关键。



二十一世纪成功学全书



◎ 责任编辑 贾 锐

目 录

第一章 什么样的人可以成功

1. 渴望——成功的起点 (1)
2. 意念与信心 (2)
3. 坚定的信心可以造就你美好的愿望 (4)
4. 如何培养自信心 (4)
5. 心态是决定人格的原动力 (5)
6. 自我暗示的力量 (6)
7. 自信的创作与增长 (7)
8. 你的意志是你成功的驱动器 (8)
9. 肯定自己的积极态度 (9)
10. 决心与胜利 (10)
11. 培养积极的进取心 (12)
12. 唤醒想像的翅膀 (13)
13. 想像力与财富 (14)
14. 观念的价值 (16)
15. 率性而为与情绪控制 (18)
16. 积极地调节自我情绪 (19)

17. 如何排除消极情绪	(21)
18. 排遣紧张与压力的方法	(22)
19. 放松与注意力集中	(24)
20. 请带来你高昂的情绪	(25)
21. 渴望与斗志	(27)
22. 笑对每一天	(28)
23. 驱除恐惧与不安	(29)
24. 迅速摆脱犹豫不决	(31)
25. 恒心与毅力	(32)
26. 从忍耐走向成功	(34)
27. 在逆境中求生存	(35)
28. 超越失败的人	(36)
29. 失败与逆境中的伟人	(38)
30. 不妨再试一次	(39)
31. 作个快乐而幸福的人	(40)
32. 弹性人生	(42)
33. 把握现在就是把握机会	(44)
34. 珍惜时间, 珍视生命	(45)
35. 认识你自己	(47)
36. 发掘自己的潜能	(50)

第二章 人人都可成为亿万富翁

1. 李嘉诚如是说	(52)
2. “世界船王”的发迹史	(54)
3. 策划一本书, 赚了一千万	(56)
4. “黑五类”发家史	(57)

5. 逼着自己成功	(58)
6. 从无本生意到跨国公司	(60)
7. 经营厕所, 亦可赚大钱	(61)
8. 如何化知识为金钱	(62)
9. 抓住突发事件宣传自己	(63)
10. 出奇制胜	(65)
11. 控告足球	(67)
12. 谋定而后动	(69)
13. 从中学教师到航运大亨	(70)
14. 始终保持一种声音	(72)
15. 成功者一样需要包装	(74)
16. 学习拒绝别人	(76)
17. “耐克”与体育教授	(78)
18. 阿迪达斯的制胜“绝招”	(79)
19. 自动售货机的空间	(81)
20. 得过且过——致富的大敌	(83)
21. 体育热带来无限商机	(85)
22. 照着镜子做事	(86)
23. 运用之妙, 存乎一心	(87)
24. 成功主要靠自己	(89)
25. “力士”香皂的七十年	(90)
26. 劳力士手表的成功秘密	(92)

第三章 个性与魅力

1. 现代成功者的性格魅力 (94)
2. 失败和成功只有一墙之隔 (97)
3. 以失败为吾师 (98)
4. 谁笑到最后, 谁笑得最好 (100)
5. 挑战逆境的人 (101)
6. 设法改变你的生活现状 (103)
7. “一日三省吾身” (104)
8. 理性的力量 (106)
9. 别以为你会总交好运 (107)
10. 没有航标的河流, 带你驶向何方 (109)
11. 长期、中期与短期目标 (110)
12. 人生目标的高度 (113)
13. 施瓦辛格的成功之道 (115)
14. 全力以赴地投入 (117)
15. 思考与决断 (119)
16. 个性突围 (121)
17. 丘吉尔的故事 (122)
18. 幸运之星为何总不降临 (124)
19. 她种了发财草 (125)
20. 吃亏就是占便宜 (127)
21. 李嘉诚的眼光 (128)
22. 热情·远见·行动 (130)
23. 开拓与创新精神中的个性魅力 (131)
24. 创造绝妙的创意 (132)
25. 创新与致富 (135)

26. 好创意是如何产生的	(136)
27. 走出怀才不遇的误区	(138)
28. 换副眼光看世界	(140)
29. 逆向思维与类比思维的妙用	(142)
30. 靠魅力取胜的女性	(145)
31. 水性至柔	(147)
32. 你能拯救自我吗	(148)
33. 与人为善带来的好处	(150)

第四章 通往成功的捷径

1. 在乐观中创造奇迹	(152)
2. 专注做好每件事	(154)
3. 敢为天下先	(155)
4. 捷足先登的“杨百万”	(157)
5. 善于选择目标	(159)
6. 精诚所致，金石为开	(160)
7. 失败焉知是祸是福	(162)
8. 不要轻言退却	(165)
9. 用兵选将之道	(167)
10. 王安电脑的成败	(170)
11. 吴起的故事	(172)
12. 毛遂自荐的妙处	(174)
13. 你的潜能广阔无边	(176)
14. 一颗平常的心	(178)
15. 紧抓住机会的手	(180)
16. 机会永不光临的人	(183)

- 17. 善于把握时机的人 (185)
- 18. 勤能补拙 (187)
- 19. 在敬业中求成功 (189)
- 20. 稳扎稳打, 走向成功 (191)
- 21. 勿以善小而不为 (193)
- 22. 逆风飞飏 (195)
- 23. 健康永远是第一 (198)
- 24. 宰相的肚子 (199)
- 25. 忍一时, 争千秋 (202)
- 26. 忍辱方能负重 (205)
- 27. “文化快餐”中的佼佼者 (207)
- 28. 经济一体化中的新行业 (209)

第五章 成功者的处世哲学

- 1. 主动出击, 扩大社交 (212)
- 2. “人无信不立” (214)
- 3. 用信任换取信任 (216)
- 4. 情感的双向流动 (218)
- 5. 信任的永恒魅力 (220)
- 6. 仪态语气是你的第一助手 (222)
- 7. 封闭自我——成功者的大忌 (224)
- 8. “包装”的学问 (225)
- 9. 敢于正视你的人性缺陷 (227)
- 10. 认识人性中的自私 (229)
- 11. 鹬蚌相争, 渔翁得利 (231)
- 12. 在赞美与阿谀之间 (233)

13. 孤傲——人际交往的鸿沟	(234)
14. 一忍制百勇	(236)
15. 入乡要随俗	(238)
16. 信任价无边	(239)
17. 如何化解别人的嫉妒	(242)
18. 妥善地对待“小人”	(244)
19. 不可忽视的“面子问题”	(246)
20. 满招损，谦受益	(248)
21. 受重视的滋味	(250)
22. 人际关系中的双赢原则	(252)
23. 不可忽视的“守时”	(254)
24. 后来者的力量	(255)
25. 距离美与人际和谐	(256)
26. 化敌为友	(258)
27. 与陌生人的沟通	(259)
28. 人到用时不嫌多	(261)
29. 在失意者面前	(263)
30. 不可轻视的“礼仪”	(265)

第六章 多算胜，少算负

1. 精明的头脑，敏捷的思维	(269)
2. 本田的三步棋	(270)
3. 金币效应	(272)
4. “亚洲糖王”的成功之道	(274)
5. 你的财富在哪里	(275)
6. 报纸上看出的九百万美元	(276)

7. 酒香也怕巷子深 (278)
8. 布什总统作“王婆” (279)
9. 在蛛丝马迹中寻找商机 (280)
10. 真正有用的学问 (282)
11. “宝洁”进军中国启示录 (283)
12. “不打无把握之仗” (285)
13. “壳牌”的成功之道 (286)
14. 瑞典人的致富法宝 (288)
15. 国际品牌本土化的营销策略 (290)
16. 柯达与富士的决斗 (293)
17. 走遍天下的麦当劳 (295)
18. 从“小西六”到“柯尼卡” (298)
19. “中国魔水”的成长之路 (301)
20. 昂贵的命名 (303)
21. “打”出来的热水器 (306)
22. 饮料王国的“南北战争” (310)
23. 电话号码奇妙无穷 (315)
24. 名人的价值 (317)
25. “大人物”的推销术 (321)
26. “白日擒雕”的传奇故事 (324)
27. 劳斯莱斯的座右铭 (327)
28. 完美无缺，稳操胜券 (330)

第七章 商机无限

1. 查尔斯王子婚礼的商机 (333)
2. 一便士的生意经 (334)

3. “杜邦定理”的启示·····	(336)
4. “奔驰”之路·····	(339)
5. 新经济时代的“大”与“小”·····	(342)
6. 荷兰的富贵花·····	(344)
7. 肯德基成败谈·····	(345)
8. 休闲时代的新机遇·····	(351)
9. 在观察中发现商机·····	(353)
10. 华人创造的经济奇迹·····	(354)
11. 东亚经济模式的魔力·····	(358)
12. 博览会效益·····	(360)
13. 易地而富·····	(362)
14. 国际品牌的永久魅力·····	(363)
15. 精心打造别克品牌·····	(365)
16. “迪斯尼”的无穷魅力·····	(367)
17. 希腊船王的谈判术·····	(370)
18. 七十岁一样能赚大钱·····	(372)
19. 比金子还值钱的水·····	(374)
20. 高瞻远瞩, 走向成功·····	(376)
21. 赚钱如顺水行船·····	(377)
22. 决断出钱财·····	(379)
23. 犹太人赚钱绝招·····	(381)
24. 信誉与金子更可贵·····	(383)
25. 成功企业的生命力·····	(386)
26. 审时度势, 商机无限·····	(388)
27. 吉列的威力·····	(389)

第一章 什么样的人可以成功

谋事在人，成事在天。成功，的确需要一点运气，但比运气更重要的却是……

1. 渴望——成功的起点

当一名英雄昂首挺立在亿万人的欢呼声中时，很少有人去冷静地探讨他成功的因由，古人将这种现象称作“徒见成功之美，不知所致之由。”但有句巴顿将军的名言，大家一定也很熟悉：“不想作元帅的士兵，不是好士兵！”也许，对于许多作惯了“螺丝钉”的中国人来说，这可能有点太“张狂”。“木秀于林，风必摧之”，“枪打出头鸟”，“露天的椽子先烂”……类似劝人安于现状的话，在我们中国多的是。但是，中国历史上也出过太多太多的英雄和各式各样的名人，经验告诉我们：敢想敢干才有可能成功，有时，胡思乱想也可以变成奇思妙想。远在 2300 年以前，伟大的爱国主义诗人屈原写下了雄奇瑰丽的诗句《天问》，成为我国文学史上的一篇奇文。在这篇极富浪漫主义色彩的诗歌中，诗人面对各种自然现象和社会事物，

成功与致富

提出了 170 多个问题，其中许多都成了后世科学家们终生钻研的科研项目。比如今日的飞机、火箭、人造卫星、宇宙飞船、登陆月球等，大多是受古人传说启发进而研制成功的。

不敢梦想的人，永远不会有灿烂的明天；

不敢梦想的人，永远不会有成功的喜悦。

你想成功吗？

你会成功吗？

你能成功吗？

你能这样多问自己几句，便多了几分胜算，你能这样多问自己几遍，便多了几条通往辉煌的道路。

人人都可以成功的，但你必须首先敢想，对未来的成功充满——渴望。

当然，绝不能作只说不练、只想不干的奥伯罗摩夫。

2. 意念与信心

人们都渴望成功，人们都在寻找成功的技巧和答案，其实很简单，它来自于你的意志和信心。

长久以来，大多数人对于未来充满迷惘、失望，在怨天尤人的状态下生活着、工作着。只要我们试着稍微地改变一下心态，就会展现出全新的境界。以权威的自信态度去迎接每一项工作，在内心深处轻轻地呼唤着：我能行；我会干得更好；我会超过其他人；我会是第一。那么你会发现，你的心灵是如此地平静，你会感到一切都是那么有趣而迷人。成功正一步步向你走来。从此改变了我们的生活，改变了我们的心态，甚至改变了我们的一生。

有这样一件事：

一家小型企业在整个经济大环境不景气下，困难重重，已经到了濒于破产的边缘。背负巨额债务，许多债权人威胁着要打官司。甚至有的已告上民事法庭。

这位企业家以为一切都完了，意志消沉，萎靡不振，他惧怕上班，甚至惧怕公司里的电话铃声，他只想躲起来，远离这一切。

有一天，在报摊上随便翻看着，一则消息引起了他的注意。报上刊登了一则企业家购买破产企业重振旗鼓，获得成功的故事。“他能做到的，我为什么不能呢？”

企业家的心里重新点燃了成功的渴望。他开始重新思考拯救企业的一切可能的方法。

第二天，他早早去了公司，召集全体部门负责人商讨对策。他要来了所有债权人的电话，开始给他们打电话：

“请您再宽延一段时间，我们正在想办法，我们决不会不讲信誉……”他用真诚的态度去打动对方。

“你有新的资金？”

“你有了一大笔订单？”

“没有，但是我有更加重要的东西：那就是重新振作的勇气和信心”。

真诚的恳求使债权人终于转变了态度，甚至有人实实在在开始帮他。

最终的结果可想而知。一切债务顺利还清，大笔的订单纷至沓来，企业起死回生了。