

中版集团数字传媒有限公司出版

成功者的心态与思维

石地 著



成功并不是一个固定的蛋糕，数量有限，别人切了，你就没有了。成功的蛋糕是切不完的，关键是你是否去切。你能否成功，与别人的成败毫无关系。只有自己想成功，才有成功的可能。英雄就是在别人放弃的时候坚持了下来，英雄如果没有坚持到底，他就会失败在即将成功的那最后一步之前。任何一个成功的人都是绝对自信的，而那些碌碌无为的人，只要偶尔遇到一点挫折，他们就会心灰意冷，一蹶不振。失败的人之所以失败，就是他们自己不相信自己。你的心态决定你未来的一切！本书告诉你，成为一个成功者需要具有怎样的心态与思维。



中国出版集团公司
China Publishing Group Corp.



中版集团数字传媒有限公司
China Publishing Group Digital Media Co., Ltd.

成功者的心态与思维

石地 著

内容提要：

成功并不是一个固定的蛋糕，数量有限，别人切了，你就没有了。成功的蛋糕是切不完的，关键是你是否去切。你能否成功，与别人的成败毫无关系。只有自己想成功，才有成功的可能。英雄就是在别人放弃的时候坚持了下来，英雄如果没有坚持到底，他就会失败在即将成功的那最后一步之前。任何一个成功的人都是绝对自信的，而那些碌碌无为的人，只要偶尔遇到一点挫折，他们就会心灰意冷，一蹶不振。失败的人之所以失败，就是他们自己不相信自己。你的心态决定你未来的一切！本书告诉你，成为一个成功者需要具有怎样的心态与思维。

ISBN 978-7-89900-288-9

出版时间：2015 年 11 月

总 策 划：祁兰柱

责任编辑：阮琳越

封面设计：刘艳红

出版发行：中版集团数字传媒有限公司

地 址：北京市东城区朝阳门内甲 55 号中国出版集团公司大楼一层北侧

邮 编：100010

Website: www.dajianet.com

E-mail : kf@mail.wpcsh.com

电 话：010-58110486

传 真：010-58110456

版 次：2015 年 11 月 第 1 版

字 数：81000

定 价：2 元

ISBN 978-7-89900-288-9



目 录

第一章 心态法则

端正心态的 5 个要点

信——自信·信心·信念

“相信自己的感觉”

心态是自己的主人

“我要赚钱!”

健康的心态

自我设限:“跳蚤”变“爬虫”

安藤百福的方便面

95 岁登上富士山:积极心态的奇迹

往好处想:销售无人使用的商品

金字中的“大字”

维持心态平衡

诚——诚实·诚信·诚意

“钉子的威力”

“我能赢”

雷克·洛克的麦当劳

正常的异常心态

恒——恒心·决心·持之以恒

读了一千本书的农场孩子

失败了也要干

再挖三英尺就是黄金

怕上北京大学而自杀的高材生

涵养滋润心态

乐——乐观·快乐·高兴

疯狂的李阳和“疯狂英语”

入迷的法拉第

一次性打火机

皮尔·卡丹的小花裙子

成功就靠这“一点”

自信测试题

第二章 思维法则

拓宽思路的 5 个要点

新——新颖·新鲜·与众不同

“策划就是生产力”

模仿也是创新

风靡世界“随身听”

碎布娃娃

在校生掌门人

自己像什么
奇——奇特·奇怪·奇妙
巧妇能做无米之炊
50 万美元“换”1 美元
把咖喱粉撒在富士山上
抓住“领头牛”
希腊船王的“死里逃生”
抛售“望远镜”
时间的有效管理
巧——巧妙·机敏·出人意料
“揭丑会”——人咬狗才是新闻
卖接站牌与租接站牌
成功者的“机灵”：考题就在进考场的路上
善于“用将”的姜昆
推理能力测试
诱——诱导·引诱·勾引
一张票看两场电影
“回头客”
铜牌的“诱惑”
“借钱的价值”
常规就是这样打破的
变——变化·权变
阿迪达斯的足球鞋
狗饲料：结构一改……
善“变”才最聪明
“圆角牙刷”的诞生
磨刀不误砍柴功
“甲壳虫”引发的发型创意
创造能力测试

第一章 心态法则

任何一个成功的人都是绝对自信的，而那些碌碌无为的人，只要偶尔遇到一点挫折，他们就会心灰意冷，一蹶不振。失败的人之所以失败，就是他们自己不相信自己。

你的心态决定你未来的一切！

成功并不是一个固定的蛋糕，数量有限，别人切了，你就没有了。成功的蛋糕是切不完的，关键是你是否去切。你能否成功，与别人的成败毫无关系。只有自己想成功，才有成功的可能。英雄就是在别人放弃的时候坚持了下来，英雄如果没有坚持到底，他就会失败在即将成功的那最后一步之前。

始终以良好的心态面对未来，你一定会有成功的那一天！

把你的勇气拿出来

把你的胸怀敞开来

阳光，无处不在

生命应该更加光辉与自在

甩一下脑袋，让烦恼走开

以快乐的心情笑面一切

让智慧像无限的阳光

在生命的天空中多向展开

把事业的吸盘扎根于大地

勇敢地投身于无边的大海

成功的秘诀就在这里

赶快弥补你所忽略的那一点点

端正心态的 5 个要点

信·奋·诚·恒·乐

我们会经常问：为什么有些人就是比其他的人更成功，赚更多的钱，有不错的工作和良好的人际关系，身体健康，生活愉快，天天都过着高品质的生活，生活似乎充满了无限的趣味。而不少的人整天忙忙碌碌，甚至“脸朝黄土背朝天”，有的还能维持生计，有的却“吃了上顿没下顿”。

其实，在“人之初”的时候，人与人是没有多大的区别的。但是随着时间的推移，有的人获得了极大的成功，有的人克服了无数困难而取得了很多成就，但是更多的人却无论做什么都不是名落孙山，就是万幸之后成了孙山。

这是为什么呢？

最关键的就是，成功者都具有“自信”“积极”“诚实”“恒心”“乐观”的心态，最重要的是我们每个人都拥有这一切！

信——自信·信心·信念

“信”的意思就是“信心”“信念”“自信”等。任何一个人，如果没有“信心”“信念”“自信”，他就会，生活在畏畏缩缩之中，每天都是“战战兢兢，如履薄冰”。这样的人，不要说“成功”，就是维持生存也会出现问题。

树立“信心”，坚定“信念”，提高“自信”，是每一个人都可以办得到的。这是一种不需要任何本钱的无价之宝，只要善于经营，随时随地可以修炼好自己的“信”。

心理学家研究发现，自信是人们心中的明灯。

自信的反面是自卑。

心理学认为，自卑是一种过多地自我否定而产生的自惭形秽的情绪体验，其主要表现为对自己的能力、学识、品质等自身因素评价过低；心理承受能力脆弱，经不起较强的刺激；谨小慎微，多愁善感，常产生猜疑心理；行为畏缩、瞻前顾后等。自卑心理可能产生在任何年龄段和各种各样的人身上。

一个人虽然德才平平，但是生命中仍然可以闪现出“辉煌”与“亮丽”，可是他们往往容易产生“看破红尘”的感叹，常常表现出“流水落花春去也”的无奈，有些人甚至形成把悲观失望当成了人生的主调。一个人因为自己的能力，经过奋力拼搏，工作有了成绩，事业创造了“辉煌”，可是他们又常常担心“风光”不再，容易产生前途渺茫、“四大皆空”的哀叹。

可以这样说，无论如何优秀的人才，如果从负面进行考虑，都可以产生出自卑心理。

前不久，美国心理学家做了这样一个实验：他们将男女 40 个人分为两组，每组里面 10 个男人，10 个女人。先拿大半杯水给这些人看，问他们水是多还是少。有的人回答“多”，有的人回答“少”。再给这些人 10 美元，问同样的问题，答案依然是有的人回答“多”，有的人回答“少”。

最后，心理学家对这些答案进行分析发现：两道题的答案都是“多”的人，一般都比较乐观，一般来说，遇到事情都喜欢往好处想，对自己比较有信心；而两道题都回答“少”的人，一般都比较悲观，遇到事情常常往不好的方面想，对自己缺乏应有的信心——这就是自卑心理在作怪。

这种自卑心理是压抑自我的沉重精神枷锁，是一种消极、不良的心境。它消磨人的意志，软化人的信念，淡化人的追求，使人锐气钝化，畏缩不前，从自我怀疑、自我否定开始，以自我埋没自我消沉告终，使人陷入悲观哀怨的深渊不能自拔，真是害莫大焉！

自卑的对立面是自信，自信就是自己信得过自己，自己看得起自己。别人看得起自己，不如自己看得起自己。

美国作家爱默生说：“自信是成功的第一秘诀。”“自信是英雄主义的本质。”

自信是发挥主观能动性的闸门，启动聪明才智的马达，这是很有道理的。确立自信心，就要正确地评价自己，发现自己的长处，肯定自己的能力。中国有个成语叫做“人贵有自知之明”，这个“明”，既表现为如实看到自己的短处，也表现为如实分析自己的长处。

如果只看到自己的短处，表面上看起来是谦虚，实际上是自卑心理在作怪。应该明白“尺有所短，寸有所长”，每个人都有自己的优势和长处。如果我们能客观地估价自己，在认识缺点和短处的基础上，找出自己的长处和优势，并以己之长比人之短，就能激发自信心。

要学会欣赏自己，表扬自己，把自己的优点、长处、成绩、满意的事情，统统找出来，在心中“炫耀”一番，反复刺激和暗示自己“我可以”“我能行”“我真行”，就能逐步摆脱“事事不如人，处处难为己”阴影的困扰，就会感到生命有活力，生活有盼头，觉得太阳每天都是新的，从而保持奋发向上的劲头。

卡耐基说：自信才能成功。

我们可以通过各种方式得到这样的结论：任何一个成功的人都是绝对自信的，而那些碌碌无为的人，只要偶尔遇到一点挫折，他们就会心灰意冷，一蹶不振。失败的人之所以失败，就是他们自己不相信自己。古人曾说：“哀莫大于心死，而身死次之。”没有自信的人是很难成功的，就像没有脊梁骨的人要站得挺直那样。

我们这里要强调的是，每个人都“渴望成功”。

毫无疑问，成功是每一个人的梦。这个梦与生命同在，至死方休。弗洛伊德认为，人生来就有“做伟人”的欲望。“做伟人”其实就是“成功”的集中表现。其后的一些心理学家

经过认真研究，也得出了一个相似的结论：不论民族、文化、历史、家庭、性别、年龄，人天生就有爱受赞美、喜受尊重的强烈愿望和倾向。

——这是“人”的共性。

因此，可以这么说，成功的渴求与生俱来——因为，成功是获得赞美与尊重最有效的途径。美国的约翰·杜威认为：人类本质里最深远的驱策力是“希望有重要性”。以至于有些罪犯自述，他之所以纵火、杀人，就是为了让人们知道他，亲眼目睹别人一听到他的名字就如同五雷轰顶，那是他最感满足的时候。

——追求成功是人类的本能。

人为成功而来，也为成功而活。绝大多数人能不怕艰难险阻走完人生历程，就是因为成功的渴望始终存在。把这种渴望叫做信念也好，使命也好，责任也好，任务也好，总有期盼和牵挂，总有要完成的欲求。否则就心有不甘，死不瞑目。

成功意味着富足、健康、幸福、快乐、力量……

在人类社会里，这些东西总能获得最多的尊重和赞美。

人人追求成功。普天之下，贫富贵贱，有谁会站出来说，我不想成功，我不愿成功？！

成功始于心动，成于行动。

有一则西方谚语说：“上帝只拯救能够自救的人。”

成功属于愿意成功的人。成功有明确的方向和目的。不愿成功，谁拿你也没办法；自己不动，上帝也帮不了你。

成功并不是一个固定的蛋糕，数量有限，别人切了，你就没有了。不是那样，成功的蛋糕是切不完的，关键是你是否去切。你能否成功，与别人的成败毫无关系。只有自己想成功，才有成功的可能。

宋朝有个禅师大慧，门下有一个弟子道谦。道谦参禅多年，仍无法开悟。一天晚上，道谦诚恳地向师兄宗元诉说自己不能悟道的苦恼，并求宗元帮忙。

宗元说：“我能帮忙的当然乐意之至，不过有三件事我无能为力，你必须自己去做！”

道谦忙问是哪三件。

宗元说：“当你肚饿口渴时，我的饮食不能填饱你的肚子，我不能帮你吃喝，你必须自己饮食；当你想大小便时，你必须亲自解决，我一点也帮不上忙；最后，除了你自己之外，谁也不能驮着你的身子在路上走。”

道谦听罢，心扉豁然洞开，快乐无比，他感到了自我的力量。

所以，我们认为，成功的开始在于自愿自觉。

当一个人失去生活的目的和意义，万念俱灰之时，我们说“无可救药”；当一个人动了念头，认了死理，哪怕上刀山下火海不达目的不罢休时，我们说“矢志不渝”。

自己的事自己做。始于心动，成于行动。坚定的行动，必然源于深刻的认识和觉悟。

“相信自己的感觉”

——即使是受到不公正的待遇，也应该相信自己的感觉。

我们这里要说的是美国“国宝”杰斯特·哈斯顿是一个地地道道的黑人，但是他却是一个“国宝”，在美国境内所有的合唱团，都免不了唱上一两首他创作的歌曲，而在黑人灵魂音乐的创作上，他也是世界级的顶尖高手，无人能望其项背。

有一次别人问他说：“杰斯特，你有没有遭受过种族歧视？”

“噢，我这辈子一直都受到歧视。不过，我认为自己不该反应过度，因此，我尝试对别人的歧视充耳不闻。虽然，我无法完全释怀，但我从不记恨。”

有一次，在拉斯维加斯的万人演唱会上，杰斯特·哈斯顿用真情演唱一首《我的梦想在

你那儿》。

他在唱完之后，很动情地说：“我和大多数美国人一样，热爱我们这个国家，但是我的肤色却使我和有些人不同，这没关系，你们都是欣赏力极高的听众，肯定了我的歌喉不是虚假的，而是为了你们的快乐唱出了一种梦想。”

说完，雷鸣般的呼喊声此起彼伏，从此杰斯特·哈斯顿名声大噪，成为国宝级歌王。

我们可以由此看到：无论是什么人，即使自己受到不公正的待遇，也要调整好自己的心态，这样才能心平气和地做事，才能坦坦荡荡地做人。

心态是自己的主人

——不怕艰难困苦，就怕失去信心。

心理学研究表明，这个秘密的核心就是一个人的“心态”。不记得是那个名人说过：“一个人的心态就是他自己的真正的主人。”事实上，一个人要么驾驭自己的生命，要么是生命驾驭自己。心态决定谁是坐骑，谁是骑师。

我们看一些具体的实例：

40 多年前，在福建的一个乡村里住着兄弟两人。他们难以承受穷困的环境和艰辛的生活，经过惊心动魄的思想斗争，决定背井离乡到海外去谋一条生路。大哥似乎运气好一些，就像被贩卖的奴隶那样到了比较富庶的旧金山，而弟弟却到了比中国更穷困的菲律宾。

时间过起来是很快的，转眼间 40 年过去了，兄弟俩又幸运地聚在一起。

他们的现况已今非昔比：

哥哥当了旧金山的侨领，拥有两间餐馆，两间洗衣店和一间杂货铺，已经子孙满堂，有些子孙承继了他的衣钵，有些成为杰出的工程师或电脑工程师等科技专业人才。

弟弟的情况比哥哥好得多，成了一位享誉世界的银行家，拥有东南亚相当分量的山林、橡胶园和银行。

从一般的情况看，经过几十年的努力，他们都成功了。我们这里要问的是为什么兄弟两人在事业上取得的成就有如此的差别呢？

哥哥介绍他自己的情况说：

我到了一个充满白人的社会，自己也没有什么特别的才干，只有用一双手煮饭给白人吃，给他们洗衣服……一句话就是白人不肯做的工作，我们华人就统统顶上了，就像现在的乡下人到北京、上海、广州、深圳等大城市打工一样，生活是没有大问题的，但是成就事业的愿望就不敢奢望了。我的儿子和孙子，虽然都读了不少书，但是都不敢妄想成就大事业，只是安安分分地去做一些技术性事情谋生。在我的内心深处，就从来没有想过进入上层的白人社会。我认为那样的想法是不切合实际的。

看见弟弟的成功，做哥哥不免羡慕弟弟的幸运。弟弟却说：世界上不存在完全的幸运。我刚到菲律宾的时候，干的都是一些低贱事情。过了一些时间，我发现当地的人有些比较愚蠢且懒惰，于是就干他们不愿干的那些事情。我就这样慢慢地不断收购和扩张，生意也就逐渐做大了。

在我的心目中，虽然没有什么成套的成功理念，但是，我一直是这样想的，别人可以办到的事情，我凭什么不去做。就是凭着这种信念，我干到了今天这个样子……

这两兄弟的真实故事，就是很多海外华人奋斗的历史。这个故事告诉我们：影响我们人生的绝不仅仅是自己所处的环境，心态则是控制个人的行动和思想的关键所在，也就是说，心态决定着自己的视野、事业、成就等。

“我要赚钱!”

——“钱”不是一个好东西，但也不是“坏”东西，就看用怎样的手段去获得，掌握在什么人手里。

“我要赚钱”是李嘉诚从小就立下的“宏图大志”，他就是怀着这种积极的心态，充分地开发出了一个人身上的巨大潜能——他成功了!

一个人要取得成功，作出非凡的成就，产生伟大的创造，最重要的还是开发“心”的潜能，也就是开发大脑智慧的潜能。

开发大脑智慧的潜能关键是利用大脑的潜意识。

我们继续看看李嘉诚的故事：他为什么能够从一个贫寒失父的家庭里走出来的打工少年成为世界巨富?

与他积极的心态关系十分密切。

他的人生志向就是：“我不要穷!我要赚钱!”

1943年，李嘉诚不满15岁，父亲病逝，家贫如洗，不得不辍学“打工”。他抱定的信念就是“我不要穷，我要赚钱”。他泡茶扫地当学徒、当店员、当跑街推销员……

早年的“人生哲学第一课”，养成他努力学习、善于思考的好习惯，自觉不自觉地开发着经商赚钱的潜能。

如果说“我不要穷!我要赚钱!”是他的第一次冲动，那么，经历7年打工奋斗，他又产生了第二次冲动，口号就是“我不做高级打工仔!我要创立自己的企业!”与第一次相比，这次的冲动比第一次明确多了……

那时，李嘉诚到了22岁，已经有了一个很好的打工职业。可是，他不满足，他又产生了更积极成功的心态——“我要创建自己的企业”。在7年的打工经历中，青年前期的李嘉诚立身处世的部分潜能得到了开发，他增强了信心，因而他产生了“当老板”的冲动。

1950年，他放弃一家塑胶企业总经理的位置，开始进入了创业阶段，他“当老板”的愿望开始实现：自己开办了“长江塑胶厂”，成为一个能够主宰自己命运的老板。

从此，李嘉诚走向了成功卓越：他就是这样凭借着内在的动力、坚定的信心、顽强的毅力——这些积极成功心态的推动，不断走向事业的高峰——

我们看看他的心态是怎样开发出来的呢?

1. 文化智力的潜意识开发。

李嘉诚的父亲、伯父、叔叔所受的教育程度都很高，是受人尊敬的读书人：

父亲原是潮州教育界德高望重的小学校长，后因战乱携家迁往香港。

家庭文化的熏陶，父亲的教育培养，及李嘉诚从小就爱好学习的习惯，形成牢固的文化智力的潜意识循环。这种潜意识支配他以后不管读书打工、做生意，还是做大老板，都一直不放弃自学。长期的自学，更加拓宽了他的文化智力的潜意识。他的妻子也是一位才女，获得香港大学学士学位，并留学日本明治大学。

这些文化智力多方面的潜意识的的影响与良性循环，使李嘉诚可以摆脱学徒、打工和一般生意人的狭隘人生和短浅目光，志存高远，审时度势，慧眼识路，不断成功与升华，成为一名儒雅稳健的极有眼光的大商人、大企业家。

2. 积极成功心态的潜意识开发。

李嘉诚12岁随家逃离战乱，流落他乡，在香港倍感贫穷的压迫。14岁时父亲因病无钱医治，过早去世，给李嘉诚刺激很大。身为长子的李嘉诚面对严峻的贫困现实，发出了“不要贫穷，我要赚钱”的呼声，这种不甘贫穷的坚强斗志形成的潜意识是他以后积极成功心态的牢固根底，也是他能够排除人生道路上的一切难题，走向成功卓越的重要原因。

3. 经验的积累与潜意识的开发。

李嘉诚 14 岁走向社会，22 岁独立出来与人合伙开创自己的事业。在这 7 年的做生意、搞推销、办企业的经历中，他积累了不少的经验。这 7 年生意经验所形成的潜意识，或者说是一种习惯，他具备敢于独立创业的心态和本领。

他创业的第一步就是受最新潜意识的影响从事熟悉的塑胶行业，开办“长江塑胶厂”，生产塑胶玩具和简单日用品。经过五年时间，他摸准市场需求，将“厂”改为“公司”，成为“塑胶大王”。

30 岁，他建工业大厦而进入房地产业。之后以塑胶业为后方，向房地产业进军。

40 岁，他成立了长江房地产有限公司，两年后成立上市集团公司……

后来，进军海外，收购吞并公司，生意越做越大。

经过几十年的努力，62 岁时，被选为香港的“风云人物”，成为世界瞩目的超级企业家，超级富豪……

★健康的心态

——一个人不可能完美无缺，但也决不可能一无是处。

以下是健康心态的主要表现，读者可以自己对比一番：

1. 现实态度：一个心理健全的成年人会面对现实，不管现实对他来说是否愉快。
 2. 独立性：一个头脑健全的人办事凭理智，稳重，并且能够适当听从合理建议。在需要的时候，他能够作出决定并且乐于承担他的决定可能带来的一切后果。
 3. 爱别人的能力：一个健康的、成熟的人能够从爱自己的配偶、孩子、亲戚、朋友中得到乐趣。
 4. 适当地依靠他人：一个成熟的人不但可以爱他人，也乐于接受他人的爱。
 5. 发怒要能自控：任何一个正常的健康人有时生气是理所当然的。但是他能够把握尺度，不会失去理智。
 6. 有长远打算：一个头脑健全的人会为了长远利益而放弃眼前的利益，即使眼前利益有很迷人的吸引力。
 7. 会休息：一个正常心态的人在做好本职工作的同时，需要并且善于享受闲暇和休息。
 8. 调换工作持慎重态度：心理健康的人常常很喜欢自己的工作，不见异思迁。即使需要调换工作，也会非常谨慎。
 9. 钟爱和宽容孩子：一个健康的成人喜爱孩子，并肯花时间去了解孩子的特殊要求。
 10. 宽容和谅解他人：对一个成熟的人来说，这种宽容和谅解不单是对性别不同的人，还应该包括种族、国籍以及文化背景方面与自己不同的人。
 11. 不断学习和培养情趣：不断地增长学识和广泛地培养情趣是健康个性的特点之一。
- 可以说，很少有人心态上是完全健康和成熟的，但是我们应该去培养、去完善，把我们的生活质量提高！

奋发发·向上·积极

“奋”就是“奋发”“向上”“积极”等意思。

一个人如果没有一种积极的心态，不管遇到什么事情都会“忧心忡忡”“心事重重”，这样就会吃不好饭，睡不好觉……

有这样一个故事：

有一个老太太有两个儿子，都是做生意的。大儿子卖雨伞，供人们遮雨使用；二儿子卖草帽，供人们遮太阳使用。天下雨的时候，老太太“忧心忡忡”，担心二儿子的草帽卖不出；

天晴的时候，老太太“心事重重”害怕大儿子的雨伞卖不出去。

久而久之，老太太生了病，病得很严重，无论吃什么药都无济于事……

她的病根被一个心理医生知道了，于是就对她说道：“您应该换一个角度思考问题：天晴的时候，您就为二儿子高兴，因为他的草帽会卖得很好；天下雨的时候，您就为大儿子高兴，因为他的伞会卖得好。”

经过一段时间的调理，这位老太婆的心态调整过来了，病也慢慢好了。

这是一个近乎笑话的寓言故事，从这个故事里，我们可以发现很多有用的东西。如果一个心理学家或心理医生，可能还可以著书立说呢。

我们只想说的是：正面心态或积极心态对于一个人的成功是多么的重要。

我们主张：任何人都应该并且可以拥有“积极” “正面” “向上”的心态。

自我设限：“跳蚤”变“爬虫”

——不是没能力，而是没有一种积极的心态。

中国儒家学派大师孟子曾经说过：对移泰山和折树枝(做小事)这两件事情，有人说，我移不了泰山，这是真话，因为任何人都没有这个能力，这就叫“不能”；有人说，我折不了树枝，这是假话，因为很多人都具有这种能力，而是不愿意去做，这就叫“不为”。

“不为”的原因可能很多，但是心态可能在发挥着很大的作用。

我们现在来说一个跳蚤的故事：

世界上的跳高冠军是谁，答案是跳蚤。这不是凭空说的，而是科学家经过研究得出的结论：

他们把跳蚤放在桌上，只要一拍桌子，跳蚤就会马上跳起来，高度是跳蚤身高的 100 倍以上，因此被称为世界上跳得最高的动物！

就是这个世界第一，经过试验证明，它却会完全丧失跳高的能力。

科学家们在跳蚤的头上罩上一个玻璃罩，再使跳蚤跳动。第一次跳蚤就碰到了玻璃罩。这样连续多次以后，跳蚤改变了自己能够跳起的高度来适应新的环境，每次跳起的高度总保持在罩顶以下。科学家们逐渐改变玻璃罩的高度，跳蚤又经过数次碰壁之后主动改变自己的高度。最后，玻璃罩接近桌面，跳蚤无法再跳了，只好在桌子上爬行。经过一段时间，科学家把玻璃罩拿走了，再拍桌子，跳蚤仍然不会跳，“跳蚤”变成“爬虫”了。

“跳蚤”变成“爬虫”，并不是因为它已经失去了跳跃的能力，而是由于一次次遭受挫折之后学乖了，习惯了，最后麻木了。

最可悲的地方就是：虽然玻璃罩已经不存在，跳蚤却连“再试一次”的勇气都没有。玻璃罩的限制已经深深地刻在它那十分有限的潜意识里，反映在它的心灵上。

动物是这样，人也是这样：行动的欲望和潜能被自己扼杀！科学家把这种现象叫做“自我设限”。

很多人的经历与此极为相似。一个人在成长的过程中，特别是幼年时代，遭受外界，比如父母、老师等，太多的批评、打击或遭受挫折，于是奋发向上的热情、欲望就被“自我设限”压制和封杀了。在这种情况下，如果没有得到及时的疏导与激励，他们就会对失败惶恐不安，对失败习以为常，逐渐丧失了信心和勇气，渐渐养成了懦弱、犹疑、狭隘、自卑、孤僻、害怕承担责任、不思进取、不敢拼搏的精神面貌。

这样的性格，在生活中最明显的表现就是随波逐流，人云亦云，没有主见……

——与生俱来的胆量之灯就这样过早熄灭了。

怎样挣脱“自我设限”呢？

我们来讲一个很著名的故事：

1920年，美国田纳西州的一个小镇上有个小姑娘出生了，她是一个私生子，妈妈只给她取了个小名，叫小芳。小芳渐渐长大之后，慢慢懂事了，发现自己与其他孩子不一样：没有爸爸。

很多人都对她投来歧视的目光，小伙伴们都不愿意跟她玩。对于这些，她不知道为什么，她感到很迷茫。她虽然是无辜的，但世俗却是很严酷的。每个人都很清楚，在一个人的一生中，我们可以作出很多选择，但是任何人都不能选择自己父母。

而小芳连自己的父亲是谁都不知道，只好跟妈妈一起生活。

上学后，她受到的歧视并未因此减少，老师和同学还是以那种冰冷、鄙夷的眼光看她，认为她是一个没有父亲的孩子，没有教养的孩子，一个不好的家庭的孽种。在别人的心理暗示下，她变得越来越懦弱，自我封闭，逃避现实，不愿意与人接触，变得越来越孤独……

在小芳幼小的心灵中，最害怕的事情就是跟妈妈一起到镇上的集市去——她总能感到有人在背后指指戳戳，窃窃私语：“就是她，那个没有父亲，没有教养的孩子！”

13岁那年，镇上来了一个牧师，从此她的一生便改变了。小芳听母亲说，这个牧师非常好。别的孩子一到礼拜天，便跟着自己的父母，手牵着手走进教堂，她很羡慕，于是就无数次躲在教堂的远处，看着镇上的人兴高采烈地从教堂里出来，而她只能通过聆听教堂庄严神圣的钟声和偷看人们面部高兴的神情去想象教堂里的神奇……

有一天，她鼓起了勇气，等别人都进入教堂以后，偷偷地溜了进去，躲在后排注意倾听——

牧师讲：

过去不等于未来。过去成功了，并不代表未来还会成功；过去失败了，也不代表未来就要失败。过去的成功或失败，只是代表过去，未来只能靠现在来决定。我们每个人都要面对现实，都应该重视现在。我们现在干什么，选择什么，就决定了我们的未来是什么！

失败的人不要气馁，成功的人也不要骄傲。成功和失败都不是最终结果，只是人生过程的一个事件，一段经历。在我们这个世界上，不会有永恒成功的人，也没有永远失败的人。

小芳是一个悟性很强、渴望情感的女孩，被牧师的话深深地震动了，感到一股暖流在冲击着她冷漠、孤寂的心灵。但是她马上提醒自己：“我必须马上离开，趁别人还没有发现自己的时候，赶快走。”

有了第一次，就有了第二次、第三次、第四次、第五次。在她的心灵深处，这就是我自己最喜欢干的事情。

——但是每次她都是偷听，几句激动人心的话很难阻止别人的冷眼对她的袭击：因为她懦弱、胆怯、自卑，认为自己没有资格进教堂……

——她认为自己跟别人不一样。

量的积累最终引起了质的变化：有一次，她听入迷了，忘记了时间，忘记了自卑和胆怯，直到教堂的钟声清脆地敲响，她才惊醒过来，可是已经来不及抢先“逃”走了。

先离开的人们堵住了她迅速出逃的去路，她只得低头尾随人群，慢慢朝门外移动……突然，一只手搭在她的肩上，她惊惶地顺着这只手臂望上去，此人正是牧师。

牧师温和地问：“你是谁家的孩子？”

这是她十多年来，最最害怕听到的话——

这句话就像一只通红的烙铁，直直地戳在小芳的流着血的幼小的心上。

牧师的声音虽然不大，却具有很强的穿透力，人们停止了走动，几百双惊愕的眼睛一齐注视着小芳：教堂里安静得连根针掉在地上都听得见。

小芳被这突出奇来的变故完全惊呆了，她不知所措，眼里噙着快要掉下来的泪水。

这个牧师是一个大好人，他的脸上立即浮起慈祥的笑容，说：“噢——我知道了，我已经知道你是谁家的孩子了——你是上帝的孩子。”

他抚摸着小芳的头，发表了一篇简短的针对小芳发表的演说：

这里所有的人和您一样，都是上帝的孩子！过去不等于未来——不论您过去怎么不幸，这都不重要。重要的是您对未来必须充满希望。现在就做出决定，做您想做的人。孩子，人生最重要的不是您从哪里来，而是您要到哪里去。只要您对未来充满希望，您现在就会充满力量。

不论您过去怎样，那都已经过去了。只要您调整心态、明确目标，乐观积极的去行动，那么成功就是您的。牧师话音一落，教堂里顿时就爆出热烈的掌声——

这些上帝的孩子们没有说一句话，掌声就是理解，就是歉意，就是承认，就是欢迎！

整整 13 年了，压抑在小芳心灵上的陈年冰封被“博爱”瞬间熔化……她终于抑制不住内心的喜怒哀乐，眼泪夺眶而出。

小芳的心态从此发生了巨大的变化：

——40 岁那年，她当选美国田纳西州州长；届满卸任之后，弃政从商，成为世界 500 家最大企业之一的公司总裁，成为全球赫赫有名的成功人物。

67 岁时，出版了自己的回忆录《攀越巅峰》，在书的扉页上写下了这样一句话：

过去不等于未来！

站在现在，我们不能够把握过去，我们只能够抓住现在，希望未来。“过去不等于未来”，就是要求我们用发展的眼光看待自己，看待成功和失败，这些都不能构成主宰自己目前的心态。过去的都过去了，关键是未来。过去决定了现在，而不能决定未来，只有现在的作为及选择才能决定我们的未来。

安藤百福的方便面

——沉着冷静，相信自己的判断！

不知道方便面的人可能很少，但是知道日本人安藤百福发明方便面的人肯定不多。

他经常看到这样的场面：很多人挤在饭锅面前，很不耐烦地等着吃锅里煮着的热面条。在这个时候，他就得出了这样一个结论：日本人很喜欢吃面条。于是他就决定，既然这么多的人喜欢吃面条，我就搞面条吧。

可是怎么搞呢？

他不能搞现在很多人都知道的那种需要放在锅里煮的面条，而要搞一种不需要煮就可以吃的面条。安藤百福要发明一种可以由工厂大批生产的可以保存的食品。可是他的这种想法受到了很多人的冷遇，认为是天方夜谭，想入非非。

安藤百福是不会轻易退缩的，别人不支持，他就自己干。

他躲在自己的家中，搭起一个简易工棚，买了一台压面机，自己开始了试验。可是奇怪的是，压出来的面条不是一根根的面条，而是一堆堆像泡沫样的面团。望着这些面团，安藤百福很快就意识到要制造出一种新的面条不是一件容易的事情。

这些像泡沫的面团是安藤百福失败的开始，也是成功的起点，所谓“失败是成功之母”，其道理就在这里，风靡世界的方便面就是这样发明的。当然还有很长的路要走，这是不用怀疑的。

压面机压不出面条，到底是什么原因呢？

是面粉的粘性不够？加进去的肉末颗粒太大？

为了增加面粉的粘性和缩小肉末的颗粒，他采用了增加鸡蛋和过滤肉汤的方法，可是还是压不出像样的面条。

就这样翻过去翻过来，最后他终于发现了压不出面条的真正原因：面粉中的蛋白质遇到盐失去了粘性。

人们食用面条是不能没有盐的，但是在加工这种面条之前是不能加盐的。安藤百福的解决方案是：先把没有加盐的面粉等加工成面条，放在蒸笼里蒸熟，然后再用酱油过一下，这样面条就带上咸味了。

在今天看来，这的确是“雕虫小技”，没有什么可以值得夸耀的，可是这种方法却在方便面的发展历史上引起了一场技术革命……

走出了误区就可以迈向成功。安藤百福接下来的事情就是怎样把加工好的面条烘干和保存。开始的时候，他采用的是用太阳晒干面条的方法，可是这种方法太原始了，只能进行手工操作，不能采用机器生产。为了尽快使面条干燥，他开始使用油炸的办法。这种方法效果很好，不仅适合使用工厂化的大规模生产，还改进面条的质量——经过油炸，面条的水分很快蒸发，上面就留下了很多细小孔隙，在热水浸泡的时候，这些细孔可以充分地吸收水分，面条就会很快变软；并且，经过油炸的面条弹性更好，味道更美，一般的普通面条没法与之相比。

安藤百福的第一批方便面是现在日本家喻户晓的“鸡肉方便面”，1958年8月第一次在日本市场上面市。开始的时候，批发商心里没底，不敢多进货，所以销路并不是很好。可是，顾客就是上帝，第一个吃螃蟹的人是英雄，第一个制造方便面的人同样可以成为英雄：安藤百福的鸡肉方便面受到了广大消费者的欢迎，销售量很快就暴升了……

批发商都是“唯利是图”的，看到消费者高兴，就纷纷进货，就像发现了新大陆似的，蜂拥而上，把安藤百福的仓库扫得干干净净。据统计，1959年4月份，安藤百福的方便面就销售130万包。

方便面成了畅销商品，日本的面条商们都想来分一杯羹，进入这个行业进行竞争。干面条制造商奥井清澄就是其中突出的一位。1960年11月，他推出了一种外加调料袋的方便面，这种方便面的好处在于顾客可以根据自己的口味来调整面条的味道。

此人是长期从事干面生意的，当他知道安藤百福的方便面之所以脆和软是因为加了盐的缘故，就制造出了这种新型的方便面。他的方法是把干面条加工成素的，把调料放在袋子里。这样既有别于安藤百福的方便面，又具有安藤百福的特点，在市场上与安藤百福进行激烈竞争。

在当时的日本市场上，有两种方便面在竞争，一种是没有调料袋的，一种是有调料袋的，两种方便面的味道都差不多，同样在市场上销售。再加上安藤百福的方便面制造方法申请了专利，所以在市场上的销售还是不错的。可是，随着时间的推移，由于人们的口味有差别，安藤百福方便面的口味单一，逐渐失去了竞争力，奥井清澄的方便面越来越受到顾客的欢迎。可是由于大批生产调料袋是一个难题，奥井清澄想了很多办法都没有最终解决问题，所以奥井清澄的方便面也没有把安藤百福的方便面挤出市场。

1962年，东京的一家食品公司采用速溶咖啡的喷雾干燥法最终解决了外加调料袋的问题，这种方便面就占据了市场的主导地位。

方便面的出现之所以在市场上大行其道，就是因为适应了社会生活节奏加快的需要。由于方便面有不少企业在经营，日本农业省制定了方便面生产的JAS规格，这样方便面的生产由当初幼稚产品成长为成熟的产品。

方便面的发明者安藤百福当然不会坐视外加调料袋的方便面抢占自己的市场，就进行了激烈的抗争。他不断地提高质量，改变味道，进行精心包装，同时他把目光投向了海外市场。也就是说，他在不声不响地进行着一场方便面走向世界的战争……

当然，要走向国门，还必须有新意。

一天，安藤百福发现了一个引起他注意的事情：中午的时候，一家美国公司的几个年轻女职员把带有味道的方便面随便掰碎放在玻璃杯里，冲上开水就吃。

他马上受到启发：这种袋装的方便面有缺陷，需要用锅煮后用碗盛才能吃。如果生产一

种用杯装的方便面，开水一冲就用杯装的方便面，并且还取了一个英语的名字“Coop noodle”。

1971 年秋天，大批杯装、盒装的方便面进入了日本市场，登上了美国大陆。由于进行了这些改进，安藤百福的鸡肉方便面在市场上占据了很大的市场份额。可是外加调料袋的方便面攻势很凶，逐渐抢占了不少鸡肉方便面的市场份额。面对这种情况，安藤百福也只好开始制造外加调料袋的方便面，这样才与其他的公司打了一个平手。

在生产过程中，有一个问题一直无法解决。这个问题是：在制造方便面的过程中，为了把制好的方便面装进袋子里，有不少面条被弄断了。这些断面条用来下酒还是不错的，可是作为一种商品出售，那就只能是“残衣半价了”，无法卖出完整面条的价钱。

有一天，安藤百福的手下有一个人在煮方便面的时候把方便面煮焦了。此人把那些没有完全烧糊的拿到嘴里一试，感到有一种怪味，于是他就把那些没有完全烧糊的面条上加一些水煮，直到水煮干，再加上调料，吃起来味道很好，如果在加一些白菜什么的，吃起来就像荞麦面一样。这个人叫田中达朗。

田中达朗照着同样的方法做了一份拿到董事会上让大家品尝，大家都说“味道不错”，可是除了安藤百福，没有一个人同意生产这种产品。董事们的意见是：方便面之所以可以卖出去，主要是因为调料好，面条成了陪衬。这种拿盘子端着吃的食品，谁会买呢？

安藤百福最后决定试销 30 万份这种拿盘子端着吃的食品。他认为，方便面主要是冬天吃的食品，而这种炒面夏天也可以卖出去，这样，生产设备就实际上一年都可以利用起来了。

1963 年 7 月，30 万份炒面投放到日本市场，只 3 天时间就销售完了，订货的单子就像雪片一样回到公司总部。从此，方便面和炒面成了安藤百福的拳头产品。

安藤百福之所以取得巨大的成功，完全得力于他的良好的心理状态，在困难和挫折面前，他总是沉着冷静，相信自己的判断。

无数实践证明，胜利总是属于那些坦然面对生活的人。

95 岁登上富士山：积极心态的奇迹

——没有爬不上去的山，只有不敢爬山的人。

很多人反复地强调客观，把很多责任都推到客观上，最后的结果自然只是抱怨“上天不公”了。

我们看看两位 70 岁老太太的故事：

有两位老太太，年届 70 了。按照杜甫诗中所说的“人生七十古来稀”，这样的老太太惟一的前途就是颐养天年——等死了！

其中一位认为，到了这个年纪，已经到了人生尽头，俗话说：“人到 50，年年望死；人到 60，月月望死；人到 70，天天望死。”自己已经到了“天天望死”的年龄，还有什么希望呢？于是便开始料理后事……

另一位老太太认为，一个人能做什么事不在于年龄的大小，而在于怎么个想法。于是，在 70 岁高龄之际，她异想天开，开始学习登山。她就这样，登上了几座世界上有名的山峰。最近，这位 95 岁的老太太还成功地登上了日本的富士山，打破攀登此山年龄最高的纪录。

——这位老太太就是著名的胡达·克鲁斯老太太。

70 岁开始学习登山，这本身就是人生的一大奇迹。但是，奇迹是人创造出来的。一个人之所以成功，首要的标志就是他思考问题的心态。一个人如果具有积极的心态，进行积极思维，喜欢接受挑战性的事物，那么，这就是成功了一半了。

——胡达·克鲁斯老太太的壮举验证了这一点。

往好处想：销售无人使用的商品

——没有人使用过的商品也能赚钱吗？

每个人都必须面对这样一个奇怪的事实：在我们这个世界上，成功卓越的少，失败平庸的多。成功的人越是活得充实、自在、潇洒，失败平庸的人就越是过得空虚、艰难、猥琐。

为什么这样说呢？

只要仔细观察和比较一下成功者与失败者的心态，尤其是关键时候的心态，我们就会发现一个人的“心态”导致一个人一生惊人的不同。

下面是广泛流传的一个故事：

有两个推销员到非洲去推销皮鞋。非洲由于气候炎热，所以那里的人向来都习惯打赤脚的，当然也可能是人们普遍比较穷。

第一个推销员看到非洲人都打赤脚，马上就失望了：“这些人没有穿鞋的习惯，都喜欢打赤脚，怎么会买我的鞋呢？”

于是这位推销员放弃努力，怀着悲伤的心情离开了非洲。

另一个推销员看到非洲人都打赤脚，马上就感到很高兴，他想：“这些人没有皮鞋穿，这鞋市场大得很呢。”

于是他想方设法，宣传穿鞋的好处，慢慢地引导非洲人买鞋，逐渐形成了习惯，最后他在非洲发了大财。

这就是一念之差导致的天壤之别：同样是非洲市场，同样面对打赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人满怀信心，大获全胜。

在生活中，失败平庸的人多，主要是心态有问题。只要一遇到困难，他们只是挑选最容易的倒退之路，心目中想的是：“我不行了，还是退缩了吧。”结果自然难免陷入失败的深渊。

而成功的人即使遇到困难也还持一种积极的心态，在他们的心目中，只有“我要！我能！”“一定有办法”等积极的意念，他们就是凭着这种“有条件要上，没有条件也要上”的精神，积极地调整自己的心态，不断的鼓励自己，于是便能想尽办法，不断前进，直至成功。

爱迪生为了发明电灯，实验了几千次都失败了，很多人劝他算了，即使再实验，结果也只有“失败”，一点作用也没有。

可是，爱迪生说：“怎么能说一点作用也没有呢？我现在不是已经知道不能采用这些方法了吗？”

他一点也没有退缩的意思，最终成功地发明了照亮世界的电灯。

成功学大师拿破仑·希尔说得好：一个人能不能成功，关键就在于他的心态。成功人士与失败人士的差别在于成功人士有积极的心态(即 PMA——Positive Mental Attitude)，而失败人士则是消极的心态(即 NMA——Negative Mental Attitude)——在美国，成功领域 PMA 与 NMA 已成为替代积极心态与消极心态的专用名词。

成功人士运用 PMA 黄金定律支配自己的人生，他们始终用积极的思考，乐观的精神和辉煌的经验支配和控制自己的人生；失败人士是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的，他们空虚、猥琐、悲观失望、消极颓废，最终走向了失败。

运用 PMA 支配自己人生的人，拥有积极奋发、进取、乐观的心态，他们能乐观向上地正确处理人生遇到的各种困难、矛盾和问题。运用 NMA 支配自己人生的人，心态悲观、消极、颓废，不敢也不去积极解决人生所面对的各种问题、矛盾和困难。

我们坚信，一个人能否成功，就看他具备什么样的心态了！

成功与失败之间的差别是：成功者始终用最积极的思考、最乐观的精神和最辉煌的经验去支配和控制自己的人生；失败者则刚好相反，他们的人生是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。

有些人总是“自以为是”，把自己现在所处的境况都看成是别人造成的；这些人还比较固执，对他们的这种观点“坚信不疑”。因此，我们要对这些人多说一句，一个人的现在所处的境况不是完全由周围的环境造成的，而在相当大的程度上，自己应该负很大的责任。也就是说，拥有什么样的心态就可以拥有什么样的人生！

马尔比·D·巴布科克说：

最常见同时也代价最高昂的一个错误，就是认为成功依赖于某种天才，某种魔力，某些我们不具备的东西。可是成功的要素其实掌握在自己手中。成功是正确思维的结果。一个人能飞多高，并非由人的其他因素，而是由他自己的心态所制约的。

在很大程度上，心态制约了我们的失败：

1. 我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们；
2. 我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们；
3. 无论做什么事情，刚开始时的心态决定了最后可能获得多大的成功——这比任何其他因素都重要；
4. 在组织中地位越高，就越能找到最佳的心态。

我们认为，一个人所处的环境——心理的、感情的、精神的——完全是由我们的心态来创造的。

有了积极的心态虽然并不一定能够保证事事成功，事情的成功与否只是在整个事情的过程中的一个阶段，而积极的心态肯定会改善一个人的日常生活，让人在一个很惬意的环境中很坦然地生活，生活得很充实；可是，如果一个人持一种消极的心态就败多胜少了……

——可是我们还要进一步说：有消极心态的人是一定很难成功的，至少这种人很难取得持续的成功。

金字中的“大字”

——即使当一个沿街叫卖的报童也是富有创意的。

在我们的心目中，无论现在他的企业如何，金字中的大字实业株式会社都是“名声显赫”的，在韩国，在全世界，都是有口皆碑的。

金字中曾经是个沿街叫卖的报童，通过自己的艰苦奋斗，踏实勤奋，抱着一种积极的心态，善于抓住和创造机遇——金字中，1936年12月19日出生在韩国大邱。父亲金容海，是一个终生从事教育事业的先生。母亲全仁恒是一个毕业于高等学府的知识女性。他们一家共有兄弟5人，金字中排行第四。金容海对五个儿子从小进行很好的文化熏陶，根据5个儿子的个性和特长给予定向培养。他的希望是：长子金台中将来成为一名教育家，二子金贯中成为一名政府官员或军事家，三子金德中成为一名医生或学者，四子金字中成为一名有出息的商人，五子金成中成为一名法学家。值得庆幸的是，金容海的愿望都得以实现。

金字中之所以成为商界巨子，父亲的期望和教诲始终在潜移默化地影响和鼓励着他。

1950年朝鲜战争爆发，饥饿与贫困笼罩着他们，不到15岁的金字中当时正是中学二年级的学生，为了学业和生计，他就从最简单的卖报起步，开始了“商业贸易”的第一课：卖冷饮！

烈日炎炎，热气熏人，少年金字中经过几天的市场调查，选择了卖冷饮。他买些冰块放进冷饮机中，兑上凉开水，放人柜子，掺些白糖，黄颜色的甜冰水就生产出来了。可是忙了整整一上午才卖出去20碗，扣除成本，变成了一个叫金字中呆若木鸡的“零”！

这种买卖怎么做得下去呢？

“成本”？“必须降低成本”，这是做买卖最起码的黄金守则。

他突然想起15里外的独岛有一片无主的萝卜地：“那可是真正的无本买卖呀！”于是他