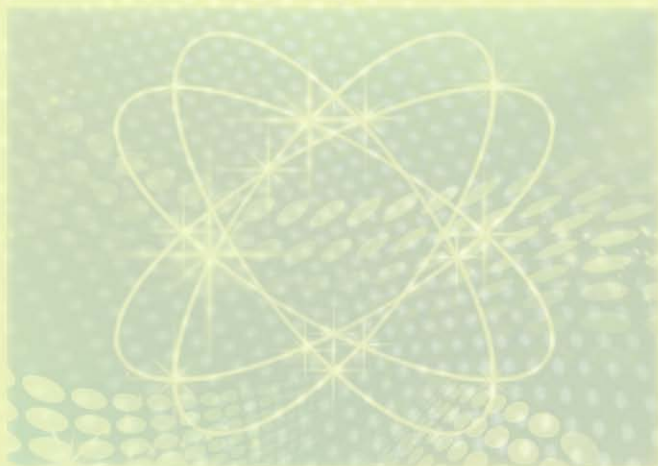


人生成长奠基石丛书

# 高效能人士的成功法则

刘文清 编著



延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

人生成长奠基石丛书 / 刘文清 编著. —延吉: 延边人民出版社

2004. 12(2010. 6 重印)

ISBN 978-7-80698-345-4

I. 人… II. ①刘… III. 成功心理学-通俗读物

IV. B848. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 119226 号

人生成长奠基石丛书

高效能人士的成功法则

责任编辑: 崔承范

责任校对: 李宏 出版: 延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>)

印刷: 河北三河市华东印刷厂

发行: 延边人民出版社

开本: 850×11681 / 32 印张: 180 字数: 3600 千字

标准书号: ISBN 978-7-80698-345-4

版次: 2010 年 6 月第 2 版 2010 年 6 月第 2 次印刷

定价: 594. 00 元(全三十册)

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

# 目 录

<b>第一章 确立明确的目标</b> .....	<b>1</b>
认真选择你人生中的目标 .....	6
构筑目标的实践 .....	9
成功有效的目标计划 .....	12
让目标变为实际行动 .....	14
<b>第二章 培养积极的心态</b> .....	<b>19</b>
培养乐观精神 .....	34
经常使用自动提示语 .....	37
<b>第三章 培养个人进取心</b> .....	<b>40</b>
<b>第四章 培养创造力</b> .....	<b>52</b>
<b>第五章 发扬团队合作精神</b> .....	<b>61</b>
<b>第六章 拥有正确的思考能力</b> .....	<b>72</b>
<b>第七章 从逆境中寻求经验</b> .....	<b>84</b>
<b>第八章 理解职业，爱上工作</b> .....	<b>100</b>
坦然面对创业 .....	100
工作中收敛锋芒 .....	102
不只为薪水工作 .....	104
“归零”的心态 .....	108
要有良好的工作态度 .....	110
不要轻易跳槽 .....	112
摒弃“怀才不遇”的想法 .....	115
以老板的心态对待工作 .....	117
工作是工作，生活是生活 .....	120

# 第一章 确立明确的目标

一个人要想成功，首先就要设定自己的人生目标。没有目标，就无法做好任何一件事情，因此，当你在开始踏上成功之路以前，应向自己提出一个问题，那就是，你的目标究竟是什么？

美国著名思想家爱迪生说过：“一种思想所产生的力量，可以超过一个世纪的所有人、动物和发动机所产生的力量。”由此可见，树立一种明确目标的思想是多么重要。

有生命就有希望，有希望就有梦想，有梦想就有理想，有理想就有目标，有目标就有行动，有行动就有成就。

为何人们不设定目标呢？研究指出有三个主要原因：

第一，不知道目标的重要性。

第二，不知道设定目标的方法。

第三，自信心不足，害怕别人知道自己达不到目标。

一个人只有设立了明确的目标，才能更好地发挥自己的最大潜力、想象力和热情。而这些都是成功必不可少的因素，所以，在做任何一件事之前，一定要制定一份周全的目标计划。

一个人设定目标时，最重要的并非“如何”实现这个目标，而是“为何”要设定这个目标，“为何”比“如何”更重要。

步骤一：列出实现目标的理由。

成功者在设定目标的同时，也会找出设定这些目标的理由来说服自己。当他十分清楚地知道实现目标的好处以及不实现目标的坏处时，便会马上设下时限来规范自己。

步骤二：设下时限。

一般人如果没有时限来集中注意力的话，很难检查出自己在不同时间段到底做到了什么程度。因此，当明确知道目标之后，便要设下明确的实行时限。

步骤三：列出实现目标所需的条件。

若不知实现该目标所需的条件，如何去进行则显得模糊。比如你想进哈佛大学就读，却不知哈佛大学的录取标准，那么进入哈佛必定有困难，如果明确知道了它的录取标准，就能按部就班地达到它所要求的标准。

步骤四：自问“假如要实现目标，我自己必须变成什么样的人？”并在纸上列下来。

很多人想成功，却不清楚成功者所具备的条件。我通常列出成功者所需具备的 26 项条件，让自己知道该往哪个方向迈进，怎样成为成功的人。

步骤五：列出目前不能实现目标的所有原因，从难到易，列其困难度，自问“马上用什么办法来解决那些问题”，并逐项写下来。

有了解答之后，这些解答通常就是立即可以采取的行动，并且十分明确。

步骤六：下定承诺，直到实现目标为止，否则决不放弃。

许多人只是对目标“有兴趣”，但并未决定一定要实现目标，因此当然无法实现。“有兴趣”不会让你成功，“决定成功”才能让你成功。

步骤七：设下时间表，从实现目标的最终期限倒推至现在。

例如，你决定三年之内当上经理，则列出两年内要做到的程度，今年内要做到的程度，每个月要做到的程度及每天该做的事是什么。

步骤八：马上采取行动，现在开始。

步骤九：衡量每天的进度，每天检查成果。

为了发挥你的极限，你要把每月、每季、每年的销售及收入目标写下来。你需要为你的健康、家庭、房子拟定目标。你需要拟定财务目标、个人发展目标及精神目标。你需要像给房子绘制蓝图那样，绘出自己生活的蓝图。你需要拟订每天的工作计划。

在任何领域中，最佳的销售人员最重要的个性就是要有强烈的目的。在年龄、教育、经验以及智慧都相等的条件之下，能够跑到最前面的销售人员永远是那些更渴望成功的人。

你的目的强度和销售事业及人生旅途里的成就息息相关。你用写下目标的方式来激发这种强烈的渴望，写下成就目标计划，并且每天执行这样的计划。

目标的好处就是，它们有一股不可思议的力量激发你销售的潜能，会释放你的积极性，它们会释放精力及创造力来协助你达成目标。明确的目标能够集中你的注意力及精力，目标让你清楚地看到未来。它们给你勇气去开始，并坚持到最后。

有了清楚写下来的目标，你就能够在一两年之内完成一般人需要10年甚至20年才可能达到的成就。目标也有其他的效果，它们能让你的生活及其他的法则和谐相处。

目标能够让你应用因果法则而得到最大的利益。你的目标就是你所渴望结果的定义，而且，当你明确了解这些效果的时候，你就能轻而易举地去探索你能应用并达成目标的因素。

目标让你能够控制自己的生活。利用目标可以控制变化的方向。目标可以帮助你更好地决定及选择。目标让你能够更明确地分配时间和资源。当你完全了解自己想要的东西时，你就会更冷静，且有信心去处理所有的事情。

目标会加深你必胜的把握。当你可以把目标具体而清楚地写下来时，你就克服了心理的怀疑及恐惧。你开始相信自己可以达成目标。当信心增长的时候，你更会去做那些有助于达成目标的相关事情。

不久之后，介于你希望与相信能达成目标之间的界线就开始模糊了。你的信心及承诺就会加深，不用多久，你的目标就开始在你周边世界实现了。

专心法则指出：“你专注的事情会在你的现实生活中成长扩大。”那么你应该要专注于什么呢？是你的目标！你只要一直记得你的目标，就更能发挥精神力量而实现目标。

当牛顿被问到，为什么他一生会对物理和数学做出这么大的贡献时，他说：“心无旁骛。”当你也达到除了目标之外心无旁骛的境界，就不用再去控制目标，你的目标自动会来控制你。

从那一刻起，你就会得到比以前更多的成就。你启动了物以类聚法则，让自己变成一个强力磁铁，吸引可助你达成目标的人和环境到你身旁来。

你越是记得你的目标，就越加强了心理的动力。你会送出思想电波来吸引更多的机会和事件，来助你美梦成真。

执行反映法则的结果是你的外在世界会反映你的中心思想、概念以及想象。你的外在世界会反映你内心世界。你心中持续的意念会开始具体呈现在你的身旁。

你越是牢记目标，越去思考如何达成目标，越去想象达成目标之后的那种快乐，你外在世界的成就就越会呼应你的内在世界。

“发乎心，形于外。”快乐的定义是“目标理想的积极实现”。你朝目标迈进的每一步都会增加你的快乐、热忱与自信。每天依据目标工作，你就会逐渐在心中产生你相信每件事都会成功的绝对信心。

每天的进步都能让你驱除恐惧，践踏怀疑。你会从积极的思考进展成为积极的领悟。没有一件事情可以阻挡得了你。

当你阅读伟人的传记，研究它们成功的秘诀时，都会发现，他们每个人都有一份自己的明确目标，并且严格按照自己的目标去尽最大的努力来实现它们。

有了目标，内心的力量才会找到方向。毫无目标的漂荡终归会迷路，而你心中那一座无价的金矿，也因不开采而与平凡的尘土无异。目标的作用不仅是界定追求的最终结果，它在整个人生旅途中都起作用，目标是成功路上的里程碑，它的作用是极大的。

1. 目标使我们产生积极性
2. 目标使我们看清使命
3. 目标有助于我们安排轻重缓急
4. 目标引导我们发挥潜能
5. 目标使我们有能力把握现在
6. 目标有助于评估进展
7. 目标使我们未雨绸缪
8. 目标使我们把重点从工作本身转到工作成果

良好而明确的目标，有助于我们避免这种情况发生。如果你制定了目标，又定期检查工作进度，你自然就把重点从工作本身转移到工作成果，单单用工作来填满每一天，这是不能接受的。做出足够的成果来实现目标，这才是衡量成绩大小的正确方法。随着你的工作效率的提高，你對自己、对别人也会有更准确的想法。



## 认真选择你人生中的目标

一个没有明确目标的人，就像一艘没有舵的船，永远漂流不定，只会到达失败的港湾。前美国财务顾问协会的总裁刘易斯·沃克曾接受一位记者问题采访，是有关稳健投资计划基础的。他们聊了一会儿后，记者问道：“到底是什么因素使人无法成功？”

沃克回答：“没有明确的目标。”

记者要求沃克能进一步解释，他说：“我在几分钟前就问你，你的目标是什么？你说希望有一天可以拥有一栋山上的小屋，这就是一个模糊不清的目标。问题就在‘有一天’不够明确，因为不够明确，成功的机会也就不大。

如果你真的希望在山上买一间小屋，你必须先找到那座山，找出你想要的小屋现值，然后考虑通货膨胀，算出5年后这栋房子值多少钱；接着你必须决定，为了达到这个目标，每个月要存多少钱。如果你真的这么做，你可能在不久的将来就会拥有一栋山上的小屋，但如果你只是说说，梦想就可能不会实现。梦想是简单而让人兴奋的，但如果没有配合实际行动和充足全面的计划，那最后只能是妄想而已。”

许多人埋头苦干，却不知所为何来，到头来发现追求成功的阶梯搭错了边，却为时已晚。因此，我们务必掌握真正的目标，并拟定达到目标的过程，澄明思虑，凝聚继续向前的力量。

你是否有一个目标？你必须有一个，因为你难以达到你并未曾有过的目标，正像要你从一个从未到过的地方回来一样。

目标必须是长期的、特定的、具体化的、远大的。

1. 目标必须是长期的。

没有长期的目标，你就可能会被短期的种种挫折击倒。理由很简单，没有哪个人会像关心你自己一样关心你的成功。你可能有时觉得

有人阻碍你的道路而故意阻止你进步，但实际上，真正阻碍你进步的人就是你自己。

如果你没有长期的明确的目标，暂时的阻碍可能构成无法避免的挫折。家庭问题、疾病及其他你无法控制的种种情况，都可能是重大的阻碍。一次挫折（不管多严重）可以是进步的垫脚石，而不会是绊脚石。

库勒先生曾以一种有意义的方式表示了创意。他说：“成为伟大的机会并不像急流般的尼亚加拉瀑布那样倾泻而下，而是缓慢的一点一滴。”

伟大与近伟大的差异就是感悟到如果你要变得伟大而有成就，你就必须每天朝着目标工作。举重选手都清楚，如果他想成为世界冠军，就必须每天去刻苦地锻炼肌肉，每一个希望自己的孩子有教养且聪明的家长，都知道孩子良好的教养是每天不断培养的结果。所以要尽可能地坚持每天制定自己的目标，并且向着自己的目标努力奋斗，我们采取的伟大长期目标会帮助我们实现梦想的目标。

## 2. 目标必须是特定的。

目标很重要，几乎每一个人都知道，然而，一般人在人生的道路上只是朝着阻力最小的方向行事，这是“徘徊的大多数普通人”，而不是“有意义的特殊人物”。你必须是一位“有意义的特殊人物”，而不是一位“徘徊的大多数普通人”。

选一个最热的天气，从商店里买一些最大的放大镜以及一些报纸，把放大镜拿来放在报纸上，离报纸有一段小距离。如果放大镜是移动的话，永远也无法点燃报纸。然而，放大镜不动，你把焦点对准报纸，就能利用太阳的威力，这时纸就会燃烧起来。

不管你具有多少能力、才华或能耐，如果你无法管理它，将它聚集在特定的目标上，并且一直保持在那里，你就永远无法取得成就。那个抓了几只鸟的猎人并不是朝鸟群射击，而是每次选定一只作为“特定”的目标。例如，不能光讲“大”或“好”的房屋，你的目标应当很清楚地以细节表示出来。如果你不知道精确的细节，就要收集一些合你心意，并有房屋图样的广告杂志。建筑商或房地产商人有样品屋时，要多方参考，比较综合各种创意与观念。

希望你完全了解必须具备特定目标的一般知识，并且应用到实际中去。

### 3. 目标要具体化。

有人说，我将来长大要做一个伟人，这个目标太不具体了。就像我们小时候写作文，题目是将来长大做什么？有的同学就说：“我长大了要做总统。”

这个目标就有点太不具体了，太笼统了。目标必须具体，比如你想把英文学好，那么你就定一个目标，每天一定要背 10 个单词、1 篇文章，要求自己在一年之内能看懂英文书报，由于你定的目标很具体，并能按部就班地去做，目标就容易达到。

有人曾经做过这样一个试验，他把人分成两组，让他们去跳高。两组人大概个子都差不多，先是一起跳了 6 尺，然后把他们分成两组，并对一组说：“你们能跳过 6 尺 5 寸。”而对另一组只说：“你们能跳得更高。”然后让他们分别去跳。结果第一组由于有 6 尺 5 寸这样的一个具体要求，他们每个人都跳得高，而第二组没有具体的目标，所以他们只跳过 5 尺多一点，不是所有的人都跳过了 6 尺 5 寸。为什么呢？就是因为第一组有一个具体的目标。

由此可以看出有没有具体目标的差别。

#### 4. 目标要远大。

目标远大会给人以创造性的火花，使人有可能取得成就。正如约翰·贾伊·查普曼说的：“世人历来最敬仰的是目标远大的人，其他人无法与他们相比。贝多芬的交响乐、亚当·斯密的《原富》，以及人们赞同的任何人类精神产物。你热爱他们，因为你说，这些东西不是做出来的，而是他们的真知灼见发现的。”

成功人士都是这样取得成功的。奥运金牌得主不光靠他们的运动技术，而且还靠远大目标的推动力，商界领袖也一样。远大的目标就是推动人们前进的梦想。随着这梦想的实现，你会明白成功的要素是什么。没有远大的目标，人生就没有瞄准和射击的目标，就没有更崇高的使命能给你希望。正如道格拉斯·勒顿说的：“你决定人生追求什么之后，你就做出了人生最重大的选择。要能如愿，首先要弄清你的愿望是什么。”有了理想，你就看清了自己想取得什么成就。有了目标，你就有一股无论顺境逆境都勇往直前的冲劲，目标使你能取得超越你自己能力的东西。

要有远大目标，当你有远大目标时，你才能有伟大成就。

## 构筑目标的实践

1. 留出一天的时间，用于思考、构筑和祈求你的理想。

要避开一切干扰，不要让人打断你的思路。可以考虑到乡下去，或到旅馆开一个房间，或到其他你可以愉快独处的地方。

随身带上纸、笔、日历及对你有帮助的书籍（如果你是基督徒，就带《圣经》）。一个人坐下来之后，就向自己提以下的问题，把答案写下来：

(1) 我有什么才干和天赋？什么东西我能做得最出色，或比我认识的人都做得好？

(2) 我的激情在哪一方面？有什么东西特别使我内心激动，使我分外有冲劲去完成？如果有，是什么？

(3) 我的经历有什么与众不同的地方，什么能给我特别的洞察力、经验和能力？我能做出什么不寻常的事情？

(4) 我所处的时代和环境有什么特别之处？理想常常来自人生的独特环境，地理、政治气候、历史、经济、文化背景和许多其他因素都可能起作用。

记下任何可能对我的机遇产生影响的东西。

(5) 我与什么杰出人物有来往？你能与之合作的那些人的才干、天赋与激情会带给你靠单独工作所找不到的机会。

(6) 我希望看到何种需要得到满足？满足某种需要的欲望往往能激发起人的理想。

(7) 在我的一生中，我能想象自己做出的最伟大的事情是什么？

上述过程一年重复一次，或者感到有必要时就重做一次。你可能隔几年之后发现自己的理想改变了。如果几年来你抱着同一个理想，而且你觉得这个理想比你自己的能力更强大，那么你很可能瞄准了你人生的一个很好的理想了。在未来的岁月中，你可能发现这个理想会有小小的修正或补充，但不会完全改变。

2. 留出几个钟头时间，用来回顾你最近的生意。

这样做的目的是发现你以前从未考虑过的新打算。这样做的时候，指导原则与上述第一项活动相同：找个清静的地方，带上所需的用品。然后，记下以下问题的答案：

(1) 我有什么才干、天赋或财力目前还未派上用场？

(2) 我所处的特殊环境和时代对我的生意能产生什么影响？

(3) 对上一个问题，我的答案能产生什么机会？

(4) 如果我有无限的财力，深信我的努力都能成功。那么我的生意上的目标是什么？记住，一定要有远大目标！

(5) 我的熟人中有谁的目标与我的目标相似？我和他们可以怎样互相提携？

设定一个适当的目标，就等于达到了目标的一部分。目标一旦设定，成功就会容易得多。要保持高效率，制定目标就不应该是只此一次，没有人把目标定好了，实现了，就躺下睡觉。定出来的目标还要时时检查、规划、执行，并以发展的眼光来评估，客观情况有时需要你的一些方面灵活处理，你观点变了，目标就要修改。要记住，在实现目标的过程中，你自身的提高比达到既定目标更加重要。

制定目标应该成为一种生活方式。但每一个人都必须在某一点上起步，才能逐渐成为一个事事都想着目标的人。大多数人并非天生就有这个本领，以下是开始制定目标的四个步骤：

(a) 把目标清楚地表述出来

使自己能集中精力的最佳办法，是把自己的人生目标清楚地表述出来，每个人都希望发现自己的人生目标，并为实现这个目标而生活。把人生目标清楚表述出来，能助你时时集中精力，发挥出高效率。在表述你的人生目标时，要以你的梦想和个人的信念作为基础，这样做，有助于你把目标定得具体可行。

(b) 把整体目标分解成一个个易记的目标

下面举几个可能是你想制定目标的领域：个人的发展；人际关系；身体健康方面；专业成就；财务方面；家庭责任。

当然，在这些目标中，要尽可能使其有可行性：

- ①人生大目标尽可能伟大
- ②人生大目标不要求详细、精确
- ③中、短期目标应既有激励价值，又要现实可行
- ④中、短期目标应尽可能具体明确，并限定时间

#### (c) 行动起来

你可以界定你的人生目标，认真制定各个时期的目标，但如果你不行动，还是会一事无成。苦思冥想，谋划如何有所成就，是不能代替身体力行去实践的，没有行动的人只是在作白日梦。

#### (d) 定期评估计划执行情况

定期评估进展，是跟行动同等重要的。随着你计划的进展，你有时会发现你的短期目标并未能使你向长期目标靠拢；或者，你可能发现你当初的目标不怎么现实；又或者，你会觉得你的中长期目标中有一个并不符合你的理想及人生的最终目标。无论是何种情况，你需要做出调整。你对制定目标越陌生，越可能估计失误，就越需要重新评估及调整你的目标。

## 成功有效的目标计划

### (1) 拟订个人计划

对一些人来说，要经过几番努力才能养成事事先作规划的思维方式。因此，拿破仑·希尔提出“成功有效的目标计划”以供大家参考。这个计划包含有助于你养成事事先谋划的思考习惯的五个方面。

- (a) 使自己的想法清晰化
- (b) 制定实现目标的计划，并定出最后期限
- (c) 真诚希望取得人生所企求的东西
- (d) 无限信任自己和自己的能力

(e) 要有把计划进行到底的决心

(2) 目标计划的优点

(a) 专业化

有了明确的目标，你的行动就不会盲目，明确的目标可以鼓励你的行动更加专业化。具体地讲，从事某一个特定的学习或工作，有了明确的目标就会像一块巨大的磁铁一样吸引着你，能够帮助你走向成功，为你储备大量的资源供你享用。

(b) 预算时间和分配财力

当你明确了目标以后，就要开始预算你的时间和金钱了。如果你没有很好地考虑这两点必要条件，那你的目标计划就是空谈。合理的计划你的时间和金钱是你走向成功、实现自己的目标的重要因素。

(c) 面对机遇做到敏锐接纳

明确的目标，会使你对机会怀有高度的警觉性，并促使你抓住机遇。

(d) 合作精神

明确的目标可以使你的个性散发出令人信赖的感觉，你可以运用这一点与他人进行合作。你对目标执著的追求会给他人留下很好的印象，不但使那些缺乏自我决定能力的人受到鼓舞，更会使那些已经踏上成功道路的人与你为伴，一同走向更美好的未来。

(e) 信心

信心是走向成功最重要的因素，没有信心就会一事无成。设定目标的最大好处就是能使你打开自信，勇敢地面对挑战。

(f) 决断力



成功的人，能在困难面前迅速地做出决断，而失败的人往往不会迅速地决断。所以，如果能够知道自己的目标，那你就随时可以判断自己的行为是否应加以改进，以有利于目标的达成。

## 让目标变为实际行动

确定目标是成功的重要因素，在你的目标确立后，我们要做的就是让它付诸于行动中来，以便达到最后的成功。

### (1) 决心可以创造奇迹

西华·莱德先生是个著名的作家兼战地记者，他曾在 1957 年四月份的《读者文摘》上撰文表示，他所收到的最好忠告是“继续走完下一里路”，下面是其文章中的一段：

“第二次世界大战期间，我跟几个人不得不从一架破损的运输机上跳伞逃生，结果迫降在缅印交界处的树林里。当时唯一能做的就是拖着沉重的步伐往印度走，全程长达 140 英里，必须在 8 月的酷热和季风所带来的暴雨侵袭下，翻山越岭，长途跋涉。

才走了一个小时，我一只长统靴的鞋钉就扎了另一只脚，傍晚时，双脚都起泡出血，范围像硬币那般大小。我能一瘸一拐地走完 140 英里吗？别人的情况也差不多，有的甚至更糟糕。他们能不能走呢？我们以为完蛋了，但是又不能不走。为了在晚上找个地方休息，我们别无选择，只好硬着头皮走完下一英里路。

当我推掉其他工作，开始写一本 25 万字的书时，心一直定不下，我差点放弃一直引以为荣的教授尊严，也就是说几乎不想干了，最后我强迫自己只去想下一个段落怎么写，而非下一页，当然更不是下一章。整整 6 个月的时间，除了一段一段不停地写以外，什么事情也没做，结果居然写成了。