

8 Successful master's experience of lifetime
WISDOM OF ALL
ONE'S LIFE

一生的智慧

8 位 顶 级 成 功 学
大 师 的 毕 生 心 得

乔治 / 著 丁夫 / 编译

上

九州出版社

一生的智慧

8 位顶级成功学大师的毕生心得

(上)

乔治 著
丁 夫 编译

九州出版社

一生的智慧

8 位顶级成功学大师的毕生心得

(下)

乔治·丁
著 编译

九州出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一生的智慧——8 位顶级成功学大师的毕生心得/丁夫
—北京：九州出版社，2001.5

ISBN 7 - 80114 - 617 - 4

I . 一… II . 丁… III . 成功心理学 IV . B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 025712 号

一生的智慧

8 位顶级成功学大师的毕生心得

丁 夫 编译

出版：九州出版社（北京市海淀区万寿寺甲 4 号）

邮编：100081 电话：68450960）

经销：全国新华书店

印刷：北京市京宇印刷厂

开本：850 × 1168 毫米 1/32

字数：700 千字

印张：30

版次：2001 年 5 月第 1 版 2001 年 5 月第 1 次印刷

书号：ISBN 7 - 80114 - 617 - 4/B·10

定价：48.00 元（上、下）

前言

这是一本能够帮助你迅速走向成功的书。当你阅读本书的时候，最好在手头准备一只笔和一个本，把那些对你有意义的句子画出来，写在本上，做为你激励自己努力奋斗，追求卓越的动力和指南——因为很难有机会一下子“聆听”这么多世界顶尖成功学大师的教诲，领悟他们一生的智慧。

作者花了近五年的时间，深入研究了美国的安德鲁·卡内基、拿破仑·希尔、克里曼·斯通、奥格·曼狄诺、斯蒂芬·柯维、戴尔·卡耐基、安东尼·罗宾和斯维特·马尔登8位享誉世界的成功学大师的毕生体会，领悟了他们成功法则精髓，根据时代特点和现代人的迫切需要，悉心编撰了这本书。

现在我们就开始来追寻这些成功学大师的足迹。

◇“心理创富学的奠基人”安德鲁·卡内基

安德鲁·卡内基是白手兴家的美国钢铁大王、哲学家和慈善家，受到了世人的广泛瞩目。有许多人公认卡内基是世

界首富，在美国任何一个城市中，都有以他的名字命名的图书馆。

他年轻时既无资本，又无钢铁专业知识和技术，为什么能白手起家成为举世闻名的钢铁巨子？

是因为他有明确的目标——安德鲁·卡内基原来是一家钢铁厂的工人，他把“制造及销售比其他同行更高品质的钢铁”作为明确的目标，33岁时就使自己建立的钢铁公司跃升为美国最大的钢铁公司，他因而成为全国最富有的人之一。那一年，他在自己的备忘录中写道：“人生必须有目标……”

是因为他十分善于发现人、理解人和使用人——以100万美元的年薪聘请查理·斯瓦伯为其钢铁厂的总裁，他的工厂的生产情况迅速得到改善，产量大大提高，卡内基也从此逐步走向钢铁大王的宝座；是他发现并资助被称作“美国富人的导航塔”的拿破仑·希尔研究成功的哲学，并激励后者发现了激励千百万人获得财富、走向卓越的“成功规律”。

是因为他有积极的心态——安德鲁·卡内基发现了一个秘密的秘诀：“一切的财富，一切的成就，最初都只是一个念头而已。”积极的心态使他从贫穷和阴暗中崛起，成为他建立自己钢铁王国的“主要资产”。

是因为他有善于学习的精神——他善于模仿洛克菲勒、摩根和其他金融巨子。他留意那些人的一举一动，研究他们

的信念，模仿他们的做法，才有了现在的成就。

是因为他善于把握机遇——在卡内基 29 岁的时候，战争造就了大量的机会，但稍有失误就会丧失前途和生命。无疑地，他巧妙地运用了这一段青春年华，抓住了 29 岁这一空前绝后的良机，一跃成为美国十大巨人之一……

◇ “美国富人的导航塔”拿破仑·希尔

拿破仑·希尔博士之所以被人们深深地怀念和爱戴，是因为他发现了心理创富的秘密，从而为千千万万渴望成功的人提供了指南。他是成功学大宗师。

事实上，拿破仑·希尔博士发现了 20 世纪美国人创富心理的秘密，从而使自己在美国精神的核心地带占据了一席之地，并永垂青史。

毫不夸张地说，一个 20 世纪的美国成功者，如果没有领受过拿破仑·希尔的成功学“圣餐”，就不是真正的成功者，或者说他不是真正的美国人，即使他出生在加利福尼亚、俄亥俄或南卡罗莱那，成长于哈佛大学、耶鲁大学或斯坦福大学，他都不是真正的美国人；同样地，一位研究美国的外国人，如果他不知道拿破仑·希尔的成功学，他就永远不会成为美国通。

拿破仑·希尔是美国创富心理的总结者、归纳者和掌门人。他使“美国梦”通俗化，普及到民间，从而造就了成千

上万的富人奇迹。这种心理简而言之就是：积极的、创造性的、持久的乐观主义精神。拿破仑·希尔成功地将这一精神转换到个人事业中来，从而为个人成功铺设了激励和奋斗相结合的坦途。

拿破仑·希尔于1883年10月26日生于弗吉尼亚州瓦德诗城一个小木屋。他家境贫寒。当他还是小孩的时候，继母就激励他去追求成为一个大人物，做出伟大的成就。这样的教育使拿破仑·希尔从小就坚信自己会成为一个发展个性、热爱劳动的成功者。长大以后，他从没有动摇过自己的信念。

他深信自己可以通过自己的奋斗，运用与身俱来的心理力量，成为造命人。就在他寻找自我的征途中，25岁那年，他有幸遇到了他的指路明灯——钢铁大王安德鲁·卡内基，并接受了卡内基的挑战——用20年的时间查明成功的规律。

随后20年，拿破仑·希尔全力以赴要实现自己的承诺，他先后访问了504位当时最成功的名人，听取他们的成功经验和理想方法。终于在20年期限来临时，写成了八卷本的《成功法则》，激励了千百万人去获得财富、成为卓越的成功者。

拿破仑·希尔曾受聘为菲律宾人桂桑尔的政治顾问，他将自己的成功心法传授给桂桑尔，使桂桑尔在24年后登上了总统宝座，成为菲律宾历史上第一位总统；后来，拿破仑

·希尔又先后担任过两位总统——威廉·塔夫脱和伍德罗·威尔逊的政治顾问；30年代，拿破仑·希尔再次出任F·D·罗斯福总统的政治顾问，帮助他如何用成功激励心法去激励经济大萧条时期的人民用心理创富法重振山河。在这一时期，拿破仑·希尔的名著《心理创富》成为国家政策的一部分。不久，二战爆发，美国工业恢复生机，给人们提供了数不清的就业机会，人们进一步发现了心理创富的准确性和实用性，心理创富作为实用主义哲学成果迅速普及开来。美国人遵循了他的教导：创富、成功、完善心灵。拿破仑·希尔也因此功成名就，人们称他为“当代基督”，认为他力挽狂澜，像基督一样重新为人们奠定了信仰基础。

◇依靠“积极的心态”致富的克里曼·斯通

克里曼·斯通是美国联合保险公司董事长，是全美乃至整个欧美商业界都享有盛名的大商家。斯通通过自己的奋斗，为社会做出了非凡的贡献。他根据自己的经历，循循善诱地向世人告知成功的秘密以及由之所带来的幸福生活的意义。

克里曼·斯通追随拿破仑·希尔学习富贵之术，由一个只有100美元的年轻人，自我奋斗成为4亿美元身价的富豪——芝加哥“美国保险公司”的创办人和大老板，斯通靠的什么？

那就是——积极的心态。

斯通指出：你随身带着一个看不见的法宝，这个法宝的一边装饰着四个字：“积极心态”，另一边也装饰着四个字：“消极心态”。

这个看不见的法宝有两种令人吃惊的力量，它有获得财富、成功、幸福和健康的力量，也有排斥这些东西，或剥夺一切使你的生活有意义的东西的力量。这两种力量中的第一种——积极的心态，可以使人攀登到顶峰，并且逗留在那里。第二种力量则可使人在他们整个人生中都处在底层。当另一些人已经到达了顶峰的时候，正是消极的心态把他们从顶峰拖下来的。

每个人都不同程度地渴望做出一番事业来，可是现实往往与理想相去甚远，于是，悲观、失望甚至厌世的情绪就在人们的心中蔓延、滋生了。这是可悲的。一个坚强的人应该把没有成就视为最大耻辱。针对这些，斯通明确告诉了我们如何运用积极的心态祛除你头脑中的蜘蛛网，如何使你心地通明，思想敏锐，行动灵活，从而确立起一个伟大的目标来，并通过奋斗实现它！

斯通一生都在从事推销，既推销保险，也推销信念和使人成功的方法。为了广泛传播自己的思想和信念，他与人合写了《用积极的心态获得成功》一书，该书发行了25万册。1962年，他又写了《永不失败的成功之道》，这本书也很畅

销。为了在更大范围内传播自己的信念，他还创办了杂志《无限制成功》，斯通在出版业的最大举措是于1960年买下霍斯恩出版公司。至此，斯通身兼三职——美国混合保险公司的董事长、阿波特公司的董事、霍斯恩公司的董事长。他成了美国最富有的人之一，在六七十年代，拥有的资产已达4亿美元之巨。

◇ “世界上最伟大的推销员”奥格·曼狄诺

美国杰出的企业家、作家和演说家奥格·曼狄诺找到了更加容易普及成功学的方法，他将拿破仑·希尔的创见和美国人的浪漫倾向相结合，完成了《世界上最伟大的推销员》这部奇书，从而更加赢得了美国人对心理创富学的认同。

《世界上最伟大的推销员》那如诗歌般美妙的文字，闪烁着人类思想精华色泽的内涵，注定要影响无数人的生活。这本书一经问世，英文版销量当年突破100万册，并且迅即被译成18种文字。这本书在美国获得相当多的赞誉，有人认为它是“最鼓舞士气、振奋人心、激励斗志的一本书”；有人认为它是“一本最值得一读、最有建设性、最有实用价值的书，它可以作为指导推销工作的最佳范本”；有人认为它是“一本应该随身携带的好书，置于床侧，放在客厅里。可以浅尝，也可以深味。它是一本值得一读再读的书，久而弥新，好像一位良师益友，在道德上、精神上、行为准则上

指导你，给你安慰，给你鼓舞，是你立于不败之地的力量源泉”；还有人认为此书“堪称集大成者。遵循其中原则行事的人，不可能遭遇失败；无视这些原则的人，也不可能成就大事业”。

奥格·曼狄诺 1924 年出生于美国东部的一个平民家庭，在 28 岁以前，他是幸运的，读完了学校，有了工作，并娶了妻子。但是后来，面对人世间的种种诱惑，由于自己的愚昧无知和盲目冲动，他犯了一系列不可饶恕的错误，最终失去了自己一切宝贵的东西——家庭、房子和工作，几乎赤贫如洗。于是，他如盲人瞎马般开始到处流浪，寻找自己，寻找赖以度日的种种答案。

两年后，在一座教堂里，他认识了一位受人尊敬的牧师。牧师同他展开了交谈，并解答了他提出的许多困扰人生的问题。临走的时候，牧师送给了他一部圣经，此外，还有一份书单，上面列着 11 本书的书名。它们是：《最伟大的力量》、《钻石宝地》、《思考的人》、《向你挑战》、《本杰明·富兰克林自传》、《获取成功的精神因素》、《思考致富》、《从失败到成功的销售经验》、《神奇的情感力量》、《爱的能力》和《信仰的力量》。

从这一天开始，奥格·曼狄诺便天天到图书馆去，依照牧师开列的书单，他把 11 本书一一找来细细地阅读，渐渐地，笼罩在他心头的那一片浓重的乌云褪去了，一抹阳光照

射进来，他激动万分，心潮澎湃，终于看到了希望。

“我现在就付诸行动！”

曼狄诺合上书本，从桌旁站起，眼睛中又重新闪烁出自信的光彩。

“今天，我将爬出满是失败创伤的老茧，用爱来面对世界，重新开始新的生活。”

在以后的日子里，曼狄诺当过卖报人、公司推销员、业务经理……在这条他所选择的道路上，充满了机遇，也满含着辛酸，但他已不可战胜——因为，他掌握了人生的准则。当遇到困难，甚至失败时，他都用书中的语言激励自己：坚持不懈，直至成功！就这样，他紧紧扼住生命的咽喉，控制着自己的情绪，用微笑来迎接每一天升起的朝阳，最大限度地实现自己的价值。终于，在35岁生日那一天，他创办了自己的企业——《成功无止境》杂志社，从此步入了富足、健康、快乐的乐园。

奥格·曼狄诺的成功为他带来了巨大的荣誉，共有600多个广播和电视节目向他发出了邀请，他成为了美国家喻户晓的商界英雄。

1968年，也就是曼狄诺在44岁时，他写出了《世界上最伟大的推销员》。这是一部伟大的作品，它凝结了作者一生的心血，该书一经问世，即以22种语言在世界各个国家出版。不仅仅是推销员，还包括社会各个阶层人士，都被这

部作品充满魅力的风格深深吸引，人们争相阅读，截至1998年，该书在全球总销量达到1800万册。

◇撰写“全美工作圣经”的斯蒂芬·柯维

也许对于许多中国人来说，斯蒂芬·柯维是一个陌生的名字。但柯维的名声在美国却如日中天，早已大大超过了安德鲁·卡内基和拿破仑·希尔，他将心理创富学推到了新的巅峰。

柯维毕业于哈佛大学，获MBA学位；后又毕业于杨伯翰大学，获博士学位，并当选为“青年总裁协会”的十大杰出人才。柯维于80年代中期创立了“柯维领导培训中心”，曾协助过500多家大型企业及众多中小企业、教育单位、政府机关，训练领导人才。可以说，他一直以一双无形的手在幕后引导着活跃在美国各个领域的许多著名领导人。他曾长期担任着克林顿总统的高级顾问、美国众议院议长金里奇的顾问及美国第一家庭私人顾问。

柯维已成为公认的培养企业领袖的导师。他的著名著作包括《强人的七种习性》（也有人译为《与成功有约》）、《以原则为中心的领导学》、《高效率家庭的七种行为》等畅销书。

“柯维领导培训中心”被誉为高级主管的摇篮。同时该中心本身也是《公司》（Inc）杂志上500家成长最快的企业

之一。

“柯维一开口，所有的主管都在洗耳恭听。”美国联邦能源部、美国国会、福特公司、通用电子、通用汽车、美国电报电话公司、可口可乐公司等高层人物或企业主管中的众多人物都去柯维领导培训中心培训。

柯维所创立的企业领导与管理理念，以一种前瞻的眼光，打破了传统的工作理念和思维方式。他所倡导的职业生涯管理和工作技巧训练，对美国工商社会传统的办公运作方式，无异于一场革命。《时代周刊》评论：“柯维所建立的理论和方法，堪称全美工作圣经。”

◇ “独特的成人教育大师” 戴尔·卡耐基

在拿破仑·希尔的《成功法则》产生后的头几年，戴尔·卡耐基就敏锐地抓住了成功学的要点，将希尔的理论更加通俗化，加上自己的语言特色，创建了自己的成功学训练教程，抢先占领了教育辅导市场；他的《交友待人之道》、《人性的弱点》同时也成为成功学的最有价值的部分。

戴尔·卡耐基是美国著名成人教育家。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创和发展了一种融演讲术、推销术、做人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式。“美国卡耐基成人教育机构”、“国际卡耐基成人教育机构”和它遍布世界的分支机构，多达

1700余个。接受这种教育的，不仅有名星巨商、各界领袖，也有军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统，人数多达几千万，影响了本世纪的几代人。

卡耐基并没有解决宇宙中深奥的秘密，但他源于常理的哲学影响和教育实践，却受惠于千百万人。在帮助人们学习如何处世上，在帮助人们获得自尊、自重、勇气和信心上，在帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点、开发人类潜在智能、从而获得事业的成功和人生的快乐上，或许他比这一时代其他哲人所做的都多。

卡耐基所完成的载誉世界的《人性的弱点》、《人性的优点》、《人性的光辉》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》和《语言的突破》等专著，构成了卡耐基做人处世、走上成功之路全书。它们成为《圣经》之后人类出版史上第二大畅销书，

卡耐基的课程不仅使千千万万个人的事业成功，家庭幸福，也能培养团体精神、合作精神，使一个个部门、一个个企业渡过难关，走向成功和胜利。

由于卡耐基成人教育的成功，卡耐基的原则和方式，迅速传遍美国。当卡耐基训练渐为人知，并且被承认为实用和迅速成功的法宝时，无论是在经济萧条时期渴望生活小康的普通民众，还是在经济发达的现代社会里努力获利更多的百万富翁，无论是梦想飞黄腾达、事业成功的军政要人、各界

明星，还是企冀健康快乐、家庭幸福的家庭主妇，都感到接受卡耐基训练、获得做人处世能力，是他们的一种需要，乐于从事、积极参加。正像洛克菲勒所说，他愿意付出比太阳之下任何东西更高的代价购买。

全世界千千万万的人，在卡耐基课程丰富的、重要的方式的影响下，提高了生活素质。他们从日益增长的自信和热忱中，得到生活的力量，增进了沟通意见的能力，学会了做人处世的技巧，在业务上、在社交上、在私人生活中，都享受到了更好的人际关系，获得更大的成功和幸福。

◇“各行各业巅峰战士的终极教练”安东尼·罗宾

在美国，有一位年轻富有、健康幸福、事业成功的人，他的足迹遍及世界各地，接触的对象有总统，也有病患者，涵盖社会各个阶层。他脸上总是洋溢着笑容，与他的爱妻如胶似漆。繁忙的工作结束后，夫妇俩就飞回加州圣地亚哥的家，那是一座可以俯瞰太平洋的别墅，盘桓数日，与家人共享天伦。

这位年轻人才25岁，只有高中学历，他是怎么能够在这等年纪就有如此的成就？何况，就在3年前他还一贫如洗，住在一间只有10平方米大的单身公寓里，房子小得连洗碗盘都得在浴缸中。那时的他意志消沉，身材痴肥，穷困潦倒，可说是前途暗淡；如今广受瞩目，身体健壮，交游广