

影响你一生的
★成功★
励志书

BOOKS LEADING You / Your Successful Life

构筑目标

如何跟进成功的目标引力

邢春茹 王晓茵 / 编著

朝着一定目标奋斗是“志”；一鼓作气、中途绝不停止是“气”，两者合起来就是志气。一切事业的成败都取决于此。

——（美国著名的成功大师）戴尔·卡耐基

珍藏版

河南大学出版社

8848.4-49
277

影响你一生的成功励志书

构筑目标

——如何跟进成功的目标引力

邢春茹 王晓茵 编著

河南大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

影响你一生的成功励志书/邢春茹 王晓茵 编著 开封:
河南大学出版社, 2005. 1

ISBN 7-81091-243-7

I. 影... II. ①邢... ②王... III. 中国—当代—青少年读物
IV. K811

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 013723 号

影响你一生的成功励志书

邢春茹 王晓茵 编著

出 版: 河南大学出版社
发 行: 各地新华书店
印 刷: 北京海德印务有限公司
开 本: 850 × 1168 1/32
印 张: 225 字数: 5300 千字
版 次: 2006 年 3 月修订版
印 次: 2006 年 3 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 7-81091-243-7/G·782
全套定价: 798.00 元

前 言

心态决定一切！智慧创造一切！这是一个人人追求成功的时代，心智的力量具有创造成功态势的无穷魔力！即具有成功暗示的随着灵感牵引的成功力。

美国著名成功大师戴尔·卡耐基说：“只要你想成功，你就一定能够成功”。

美国著名潜能学权威安东尼·罗宾斯说：“成功总是伴随那些有自我成功意识的人！”

其实也是这样，如果一个人连敢想、敢做和敢干的心理准备都没有，那还谈何成功呢？

成功是一种无限的高度，成功是一种追求的过程。可是很多人不敢去追求成功，不是他们追求不到成功，而是因为他们心里面默认了一个“高度”，这个高度常常暗示自己的潜意识：成功是不可能的，这是没有办法做到的。

“心理高度”是人无法取得成就的根本原因之一。人生要不要获得跳跃？能不能跳过人生的高度？人生能有多大的成功？人生能否实现自我超越？这一切问题并不需要等到事实结果的出现，而只要看看一开始每个人对这些问题是如何思考的，就已经知道答案了。

在人生追求成功的过程中不可能没有障碍，但只要有智慧相伴，我们就可以从人生的谷地走出，攀援到人生的峰顶。我们等待成功的到来，这种成功是伴随智慧的人生记录，而每个人的智慧汇成了成功追求过程中最精彩的篇章和最动人的驿站。



在这个时代里，我们需要有懂得成功智慧的热切，需要有重视成功智慧的心智，需要有开启成功智慧的行为。智慧不在我们成功旅程的终点，也不在寒不可及的高处，它就自然贮存在你的心灵，静静地等待你的开启。

为了掌握开启心智的金钥匙，实现成功的财智人生，我们根据当今成功励志的热点思潮，编撰了这套《影响你一生的成功励志书》丛书，包括《激励成长》、《策划人生》、《励志生存》、《超越自我》、《打造心态》、《开拓潜力》、《展现人格》、《营造素质》、《健全习惯》、《构筑目标》、《致力行动》、《探寻捷径》、《把握机会》、《打破常规》、《强势竞争》、《有效执行》、《挑战挫折》、《坚定信心》、《创新思维》、《凝聚人脉》、《超然沟通》、《减压心理》、《胜出职场》、《拓展工作》、《积累财富》、《奠定资本》、《开创事业》、《赢取成功》、《实现卓越》、《尊享生活》，共计30册。

II

影响你一生的成功励志书

整套书系内容纵横，伴随整个人生成功发展历程，思想蕴含丰富，表达深入浅出，闪耀着智慧的光芒和精神的力量，具有成功心理暗示和潜在智慧力量开发的功能，具有很强的理念性、系统性和实用性，能够起到启迪思想、增强心智、鼓舞斗志、指导成功的作用。这套书系是当代成功励志著作的高度浓缩和精华荟萃，是成功的奥秘，智慧的源泉，生命的明灯，是当代青年树立现代观念、实现财智人生的精神奠基之作，也是各级图书馆珍藏的最佳精品。

目 录

I 构筑交际的目标

对人应友善	3
多关心他人的疾苦	16
不要轻易忘记他人的名字	28
多谈对方感兴趣的话题	37
以赞扬的方式开始	41
不要将自己的意见强加于人	48
换一个角度考虑问题	56
人生的态度	61

II 构筑生活的目标

切勿丢弃自己的本色	71
多想自己得到的恩惠	80
施恩不要图报	88
多为他人着想	95
多发现别人的长处	113

III 构筑语言的目标

注重语言的特色	125
展示语言的个性	129
以“共同的赞同点”说服听众	133
怎样进行即席发言	137

IV 构筑工作的目标

恪守时间是做人的准则	143
拖沓工作就是毁灭自己	147
不要用杂事浪费精力	149
有热情才能出奇迹	155
重视你的第一份工作	160
信念开启卓越之门	164
追求永无止境	171
不要找借口拒绝工作	174
办事应该精益求精	181
办事要有高度的责任感	188

V 构筑成功的目标

自动自发是成功的起点	195
------------------	-----

构 筑 目 标

以职业的追求干事业	201
强化引导行为的“磁场”	206
勤奋敬业才能产生效率	213

BOOKS LEADING YOU TO
YOUR SUCCESSFUL LIFE

I

构筑交际的目标

对人应友善

在生活中，我们有时会激怒他人，有时也会被他人激怒。当你被他人激怒，并且说了一大堆气话之后，你的确出了一口恶气，让自己得到一些轻松，但是你想过他人没有？别人会怎样呢？他会分享你的一吐为快吗？你那充满愤怒的声调、敌对的态度，能够使其他人理解吗？

“假若你握紧双拳来找我，我想我也会不甘示弱。”伍德罗·威尔逊总统说，“但是，如果你对我说：让我们坐下来讨论讨论，假如我们意见不同，不同之处在哪里，问题的症结在哪里？那么，我是可以接受的。我们或许只在部分观点上不同，但大部分还是一致的。只要彼此有耐心，开诚布公，达成一致是不会有困难的。”1915年，美国历史上发生了矿业史上最激烈的罢工，时间持续两年之久，愤怒的矿工要求科罗拉多燃料钢铁公司提高薪水，提高待遇。当时，小洛克菲勒还是科罗拉多州一个不起眼的人物，他正负责管理这家公司。由于群情激愤，公司的财产遭到破坏，军队前来镇压，于是造成流血，不少罢工工人被枪杀。

当时的情形已达到了民怨沸腾的地步，小洛克菲勒后来却赢得了罢工者的信服。他的奥妙何在呢？

小洛克菲勒花了好几个星期结交朋友，并向罢工者代表发表谈话。那次的谈话可称之为不朽，它不仅平息了众怒，还为他自己赢得了不少赞誉。演说的内容是这样的：

“先生们！这是我一生当中最值得纪念的日子，因为这是我第一次有幸能和这家大公司的员工代表、公司行政人员和管理人员见面。我能够告诉你们的是，我很高兴站在这里，而且，有生之年都不会忘记这次聚会。两个星期之前，我对大家都还比较陌生，我只认识少数几个人，但是现在我可以对大家比较熟悉了。因为上个星期以来，我有机会拜访整个附近南区矿场的营地，私下和大部分代表交谈过；我拜访过你们的家庭，与你们的家人见面，因而如今我不算是陌生人，可以说是朋友了。基于这份互助的友谊，我十分荣幸有机会和大家来共同探讨与我们的切身利益息息相关的一些问题。“由于这个会议是由资方和劳工代表所组成，承蒙你们的好意，我得以坐在这里。虽然我并非股东或劳工，但我深觉与你们关系密切。从某种意义上说，我既可以代表资方也可以代表劳工方。”

这篇出色的演讲，化解了资方和劳工方剑拔弩张的紧张局势，使一切风暴渐趋平息。假如小洛克菲勒采用的是另一种方法，与矿工们争得面红耳赤，用不堪入耳的话骂他们，或用话暗示错在他们，用诸多理由证明矿工的不是，那么结果会如何？必然会激起更多的愤怒、更多的反抗。

如果人心不平，对你印象恶劣，你就是用尽所有基督

理论也很难使他们信服于你。想想那些好责备的双亲、专横跋扈的上司、唠叨不休的妻子。我们都应当认识到一点：人的思想不易改变。你不能强迫他们同意你，但你可以用温和与智慧去引导他们。

大约在 100 年前，林肯就曾有过上述看法：“自古就有一句颠扑不灭的处世真理：一滴蜂蜜要比一加仑的胆汁能招引更多的苍蝇。人也是这样，如果你想赢得人心，首先要让他人相信你是最真诚的朋友。那样就象有一滴蜂蜜吸引住他的心，也就有一条坦然大道通往他的理性。”

有识之士都明白，对罢工者表示出一种友善的态度是必要的。举例来说，怀特汽车公司的某一工厂有 250 个员工，他们因要求加薪而举行罢工。当时的公司总裁罗伯·布莱克没有采取动怒、责难、恐吓或发表霸道谈话的做法，而是在报刊上刊登了一则广告，称赞那些罢工者“用和平的方法放下工具”。因为发现罢工监察员无事可做，布莱克便买了许多球棒和手套让他们在空地上打棒球。他还租了一个地球室，让喜欢地球的人免费去获得娱乐。

布莱克的友善举动，获得了罢工者富有人情味的反应。他们找来了扫把、铲子和垃圾推车，开始把工厂附近的纸屑、烟头、火柴等垃圾扫除干净。难以想象，一群罢工工人在争取加薪、承认联合公司成立的时候，同时清除工厂附近的地面！这种景象在漫长、激烈的美国罢工史上是独一无二的。在这种怀柔政策的感召下，罢工在一星期内获得和解，而且没有产生任何不快或遗憾。



著名律师丹尼尔·韦伯斯特被无数人敬仰，他的声誉如日中天，但他那极具权威的辩论始终充满了温和的字眼，他的辩论中常常出现这些词语：“这有待陪审团的考虑”、“这也许值得再深思”、“这里有些事实，相信你没有疏忽掉”、“这一点，由你对人性的了解，相信很容易看出这件事的重大意义？——没有恫吓，没有高压手段，没有强迫说明的企图。韦伯斯特用的都是最温和、平静、友善的处理方式，可这丝毫不损害其权威性，而这正是他成功的最大力量。

由于从事行业的不同，或许你并没有机会去处理罢工风潮，或是在陪审团成员面前发表演说，可是，你可能有机会遇到类似下面这样的情况。

史特劳伯先生是个工程师，他要求房东减低房租，但听说房东是个一丝不苟的人，恐怕很难说动。“我写了一封信给他。”史特劳伯在训练班上报告道，“我告诉他，等租约一到，我就要搬出公寓。实际上，我并不想搬家，只想降低房租，我很愿意继续住下去。但情况并不乐观，其他房客试过——都没有成功。他们告诉我，这位房东极难应付，要特别小心。我对自己说：我正选修一门处世训练的课程，正好能够实习一下，看看效果如何？”房东收到信后立即来找我。我在门口与他招呼，讲些热诚的问候话。我没有提到房租高的事，只告诉他我喜欢这栋公寓。请相信我，我当时的确在真诚、慷慨地赞美他。我继续恭维他很会管理房子，如果不是付不起房租的话，我决不会搬走的。

“对我这样能够称颂他的房客，他还可能还没有遇到过，所以他有一丝感动。后来他告诉我一些困扰，就是房客们的抱怨。有人写了14封信给他，其中有些显然在侮辱他。还有人要他叫楼上的房客停止打鼾，否则就算违约。象你这样的房客，我真的很少见。他说。并且没经我的要求，便主动减低了一些房租。我希望就出我能付出的数目，他竟然毫不犹豫地答应了我的要求。”

“不仅如此，他还关切地问我：房子‘是否有什么需要修缮的地方？’”

“如果我要求减租的方法同别人一样，相信获得的下场也会同他们一样。这就是友善、同情、赞赏所产生的力量。”

家住在宾夕法尼亚州匹底堡市的狄恩·伍德科克，是匹兹堡电力的一个部门主管。他的两个下属被叫去修理一根电线杆上的某种器件。以前这类工作是由另一个部门负责的，最近才由伍德科克这个部门负责。虽然这两个下属员工曾经接受过这方面的训练，但却是第一次实际去做这项工作。公司的每一个人都想看看他们是不是能够把这件事情做好。伍德科克先生下面的几个组长以及公司其他部门的一些人，也都去看这两人工作的情况。

伍德科克看了看四周；只见一个男人拿着照相机走出汽车，拍下了当时的场面。象电力公司这样的大公司，一般都很注意公共关系，而伍德科克这时突然想到一件事，那就是在那位带照相机的人看来，这个场面必然是磨洋工——因为十几个人来看两个人工作，简直是浪费。



于是，他走过街去找那位带照相机的人。

“您好象对我们的作业很感兴趣？”

“不错，不过我母亲可能更感兴趣。她买了你们公司的股票，这场面可以让她更清楚地认识你们公司。她看到之后，或许会认为买你公司的股票是不明智的。我这些年来一直都对她讲你们这种公司存在的浪费太多了，这场面证明我说的确实没错。或许报纸对这些照片也会感兴趣。”

“这看起来确实如此，不是吗？如果我站在你的立场来看问题，也会有同样的想法。但这是一次特殊的状况……”伍德科克向这个解释，这是他部门的人第一次来执行这类工作，而且公司上下都很关心这件工作的执行情况。他还向那个人保证，通常情况下只需两个人就可以做好这项工作。

那个人最后收起了照相机，和伍德科克握手道别，谢谢他花时间向他说明这些。

伍德科克的友善态度，使他的公司免除了许多尴尬和不好的名声。

新罕布什尔州李特顿市的吉拉德·文恩，讲述了他是怎样运用友善的态度，解决了一项损毁赔偿的案子。

“今年春季一开始的时候，”他说，“地面尚未解冻，却出人意料地下了一场大雨。由于雨水不能象平常那样沿着水沟排泄，只好另寻途径，朝我则建好的一栋新房子的所在地流了过去。”

“雨水对地基形成了压力。雨水渗进了房层底层的水泥地板中，使地板出现裂缝，水淹没了地下室，使地下室

里面的火炉和热水器损坏。修理这些要花两千多美元，而
我所购买的保险并不包含这一类损坏。”

“不过，不久我就发现由于承建商设计上的疏忽，没
有在房子附近修建排污沟。如果有这道排污沟，或许雨水
就不会淹了地下室。在前往承建商公司的路上，我全面细
地考虑了这件事情，并且想到了我在卡耐基训练班上所学
到的原则，知道光发火肯定不会有什么作用。于是，当我
到达他的办公室之后，我保持冷静，先和他谈了谈他最近
去西印度群岛度假的情形；然后我在适当的时候，提到了
雨水淹没地下室的这个小问题。他很快地同意负责改
进。”

“几天以后，他打来电话说，他会支付修理损坏设备
的费用，并且要建一道排污沟，防止以后再发生同样的事
情。”

“这件事情虽然是由于承建商的失误引起的，但我如
果不是从一开始就采取这种友善的态度，而坚持要他承担
全部的责任，那恐怕不会这么顺利的。”

再举一个例子：这次说的是一位女士——一位社交界
的知名人士——长岛沙滩花园城的戴尔夫人。

“我最近请了几位朋友吃午饭。”戴尔夫人说，“对我
来说，这可是一个重要的聚会。因此我希望事事顺利，宾
主尽欢。我的管家艾米平时在这类事情上，是我得力的助
手。但是他这次却让我很尴尬。午餐搞砸了。根本看不到
艾米的人影，他只派了一个侍者来招待我们。但这个侍者
对高级招待全不在行；他总是不好好招待我的客人。有一