

成功

改变千百万人命运的智慧锦囊
实现财富梦想的伟大圣经

世界大师智慧精要丛书

世界
成功
大师智慧
精要

SHI JIE
CHENG
GONG
DA SHI
ZHI HUI
JING YAO

王珺之 主编

中国海南出版社

世界大师智慧精要丛书

世界成功大师智慧精要

王珺之 主编

中國海關出版社

图书在版编目(CIP)数据

世界成功大师智慧精要/王珺之主编. —北京:中国海关出版社,2005.2
(世界大师智慧精要丛书)

ISBN 7-80165-109-X

I. 世... II. 王... III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 001801 号

(版权所有 翻印必究)

责任编辑:高 烽 张宏巍

责任校对:陈贵顺 齐红刚

世界大师智慧精要丛书

世界成功大师智慧精要

王珺之 主编

中国海关出版社 出版发行

(北京市朝阳区东土城路 14 号 100013)

新华书店经销 北京市白帆印务有限公司印刷

2005 年 2 月第 1 版 2005 年 2 月第 1 次印刷

开本:787mm×1092mm 印张:24.25

字数:380 千字 印数:01—5000 册

ISBN 7-80165-109-X 定价:38.00 元

海关版图书,印装有错误可随时退换

图编部电话:(010)85271833-655

发行部电话:(010)85271610 65195616

《世界大师智慧精要丛书》

编写委员会

主编：王珺之

编委：丁志可 丁立 李树泽 安雪凤 朱秀颖
冀晖 张震震 冀斌 张琼文 曾国华
薛振冰 黄安民 王澄宇 赵京武 于坤
张则梅 迟玉智 高春光 周敏 王波
谢孟霖 陈志勇 戴建华 梁刚 丁明智
韩承东 苗博 水为好 李刻勤 邱璇
赵晔 李瑛 吴倩 仲伟杰 于加海



前言

中国正处在物质文明和精神文明的快速发展时期，随着经济的飞速发展，并不断取得巨大成就，人们在追求物质的同时也在探索人生真正的意义。越来越多的人认识到，人生的意义不仅仅是追求财富，更主要的是实现人生的价值。我们需要道德的熏陶和灵魂的净化，我们渴望成功。每个人都有成功的欲望，每个人都有成功的机会，而成功不仅仅靠个人的综合实力，更需要找到成功的方法，以最省力的方式开启成功的大门。

但如何才能成功？成功真的有方法吗？实践证明，成功是有方法的。你只要循着成功人士的足迹往前走，你也一定会成功。历史上著名的政治家、科学家、企业家很多，他们的人生经历和宝贵经验无疑是一笔珍贵的财富。世界著名的成功学大师们通过采访、研究这些成功人士，写出了许多激励一代又一代人的成功学著作。这些励志书籍告诉了我们人生的道理，使我们明白如何做才能成功。

这些成功学大师的经典著作可供我们参考，但现在市场上励志书籍浩繁，人们不可能也没有时间拿来仔细研读，为此我们编写了这本《世界成功大师智慧精要》，目的在于：让读者能在很短的时间内了解更多的内容，在轻松愉快的环境中获得智慧的果实，在紧张的工作中体会人生的真谛，在有序的生活中确立新的明确目标，在艰难的攀登中改变自己的命运，在渴望幸福的道路上探讨生活奥秘……

书中所收 20 世纪最有影响的 10 位成功学大师的代表性著作，不是简单地辑录，而是撷取了他们思想的精华。其中美国现代成人教育之父戴尔·卡耐基的《人性的弱点》风靡全球，先后被译成十几种文字，有“继圣经之后人类出版史上的第二大畅销书”之誉；成功学之父拿破仑·希尔的《思考与致富》激励、鼓舞了无数的追随者；美国 20 世纪成功学奠基人之一奥里森·马登的《改变千万人生的一堂课》，该书被译成 25 种语言；马丁·科尔最有名的作品之一《最伟大的力量》在全美享有极高的声誉，曾荣获《纽约时报》等各大报纸最畅销图书奖。这本激励自我的经典作品，曾经被翻译成十几种语言在许多国家和地区发行，总销量已超过 5 000 万册。

另外，本书还收录了拉塞尔·康维尔的《钻石宝地》，克莱门特·斯通的《获取成功的精神要素》，路易斯·宾塔的《信仰之力》，詹姆士·爱伦的《思考的人》，廉·达佛的《向你挑战》，安东尼·罗宾斯的《唤起心中的巨人》。

也许你刚刚经历过失败，也许你正渴望成功或者正走在追寻成功的道路上，那么，阅读此书吧！它将给你最大的启迪，细细品味之后你将受益终身。聆听 10 位成功大师的励志经典，将影响并改变你的命运，从而帮助你实现精神和物质的双丰收。

由于时间仓促，本书疏漏在所难免，敬请读者批评指正。

编者
2005 年 1 月



Contents

目 录

人性的弱点

[美] 戴尔·卡耐基

作者小传

- 一、把握住人际交往的命脉 2
- 二、获取打开成功大门的金钥匙 8
- 三、与人相处中赢得友谊的方法 14
- 四、掌握说服他人的能力 20
- 五、正确地看待工作和金钱 25
- 六、营造快乐生活的环境 29
- 七、让孤独忧虑走开 35
- 八、让家庭生活幸福快乐 40

思考与致富

[美] 拿破仑·希尔

作者小传

- 一、观念决定一切 47
- 二、锻造你的信心 52
- 三、掌握专业知识 55
- 四、培养你的领导力 58
- 五、让你的大脑充满智慧 67
- 六、克服恐惧 76
- 七、性欲具有强大的驱动力 80

改变千万人生的一堂课

[美] 奥里森·马登

作者小传

- 一、永葆进取心 86
- 二、提高意志力 94
- 三、做一个知识富翁 104

目 录

四、提升个人魅力	107
五、培养良好职业精神	122

钻石宝地

[美]拉塞尔·康维尔

作者小传

一、钻石的故事	128
三、金钱的力量	134
三、寻找发财的机会	137
四、财富的来源	145
五、坚信你自己	152

最伟大的力量

[美]马丁·科尔

作者小传

一、选择是一种伟大的力量	160
二、环境左右不了选择	169
三、性格改变命运	174
四、追求财富	182
五、选择幸福	187

获取成功的精神要素

[美]克莱门特·斯通

作者小传

一、我们一生中的重要名词	198
二、正确的思考	200
三、坚定的信念	208
四、行动高于一切	213
五、合作	223



目 录

六、创新精神	228
七、预算时间和金钱	233
八、身心健康	236

思考的人

[英]詹姆士·爱伦

作者小传

一、思考影响人生	244
二、成功源自思想	252
三、信念的力量	258
四、平静的内心是智慧的珍宝	261
五、思想影响健康	263
六、爱的戒律	264
七、沉思默想才会更上层楼	266
八、锻炼意志	271

向你挑战

[美]廉·达佛

作者小传

一、你会做得更好	279
二、立即行动起来	284
三、与众不同的思考	294
四、建立个性魅力	304
五、让自己更强壮	318
六、与人共享	324

目 录

唤起心中的巨人

[美] 安东尼·罗宾斯

作者小传

一、有梦想才会有动力	330
二、信念对人生的影响	334
三、成功与否缘于一个决定	340
四、目标是成功的方向	348
五、人生在不断改变中	354
六、把握自己	362

参考文献	375
------------	-----



人性的弱点

[美] 戴尔·卡耐基

作者小传：

戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie)，20 世纪最伟大的人生导师，美国现代成人教育之父。

卡耐基于 1888 年 11 月 24 日生于美国密苏里一个贫穷的养猪户家庭，自幼便充满求知欲与进取心。他曾当过教师、推销员、演员，但是最终转向了成人教育，并致力于人性问题的研究。1912 年，卡耐基在纽约市开设了专为商界人士进行教育培训的机构。他勤奋地为成年人进行演讲或教授课程，运用心理学和社会学知识，对人性的弱点进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式。

卡耐基写了《语言的突破》、《人性的光辉》、《人性的弱点》、《美好的人生》、《伟大的人物》、《人性的优点》、《快乐的人生》等七部书，至今全球畅销不衰。这些著作是卡耐基成人教育实践的结晶，也是他哲学思想的集中体现。这些书籍和卡耐基的成人教育相辅相成，改变了传统的成人教育方式，影响了千百万人的生活，也使卡耐基本人享誉世界——由一个贫民之子，成了 20 世纪的名人和富翁。

内容提要:

本书的惟一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：如何在日常商务活动和社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造幸福美好的人生。当你通过本书解决好这一问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

一、把握住人际交往的命脉

1. 推销你自己

在这个世界上，不论我们的推销技术是高明还是拙劣，我们总希望别人赏识我们的知识和能力；希望别人购买或租赁我们的东西；希望上级把理想的工作交给我们；希望获得异性的青睐。我们中的多数人都希望得到别人的喜欢——不仅是喜欢，而且是爱戴；希望别人把我们当做最知己的朋友……生活的本质就是一连串的推销。你要努力使自己的作用得到更好的发挥，并能更和谐地与人相处。

我们是什么人？我们的缺点是什么？我们的优点又是什么？我们必须提供什么？我们能够提供什么？别人对我们的看法怎样？我们的目的究竟是什么？对于这些问题，你也许会大惑不解。人能像推销东西那样推销自己吗？

其实，这一点也不奇怪。推销自己是一种才华，是一种艺术。有了这种才华，掌握了这种艺术，你才能安身立命，使自己处于不败之地。

一旦学会了推销自己，你就可以推销任何值得拥有的东西。有人具备这样的才华，他的生活美满幸福；而有的人就不是那么幸运了，他可能饱受挫折，处处碰壁。因为他不善于推销他自己。这些自我剖析的问题，必须以最诚实的方式来回答。它们是我们制订自我推销计划的基础，是确定自我推销策略的前提。每一个人都要找出自己的答案——个性、习惯、风格和缺点。当你在制定推销自己的最佳方案时，必须公正地对自己做出评价。

不论推销什么东西，你首先要做的事都是尽可能地去了解你要推销的对象究竟是“什么”。同理，当我们推销自己的时候，也要对自己



有充分的认识。心理医生潘尼普罗西诺夫说过：你要推销的第一个对象是你自己；你對自己越有信心，就越能表现出一种自信的气概。

要想推销自己，不仅要了解你自己，还要了解对方。更重要的是正确地判断对方对你的看法。只要你判断正确，处理得当，即使是不利的情形，也可以转变为有利的情形，或者转变成为无关紧要的细节、小节。

在推销你自己的同时，还要把对方看成是一个诚实正直的人。因为当你向对方提出某个建议，希望达成某种合作意向时，他可能会对你产生某种疑虑，对你有戒心。你必须设法消除这条疑虑的鸿沟，让对方相信：你有一种特殊的东西正是他急需的。

另外，推销自己时，注意说话的分寸和态度的友善。自我警觉须还应区别对待男性和女性。对待女性尤其要态度温和，方法委婉；对待男性则要根据捕捉到的个性特征，不断地调整自己的策略。

不要害怕推销你自己。只要你真的富有才华，你就会认为你有资格担任任何有挑战性的职务。当你在推销自己的时候，别担心会做错事，要告诉自己，你会比别人做得更好。即使有错，也要从错误中吸取教训。不过，推销自己的方式应当经常修改，要认识到自己在不断变化着，生活中的人都在改变，谁也不例外，有时甚至是翻天覆地的变化，关键是要学会以不变应万变。

如果你对自己有 100% 的信心，就拥有了一笔可观的财产。信心就是你最大的财富——在你推销自己的时候，千万别忘了这一点。这一点很单纯，但最重要。

推销自己还须培养出个人与众不同的风格；没有风格，你只是大千世界芸芸众生中的一个。风格是你引起别人注意和重视的捷径，是我们的经验和感受的综合品。

生活确实是一连串的推销！你要想成功，就趁现在这个最好的时机，学习推销自己。

2. 对别人感兴趣

要想很好地推销自己，首先要对别人感兴趣，这样别人才会对你感兴趣。

我五岁的时候认识了迪比，它给我的童年留下了无数快乐的回忆。每天下午四点半钟，它便坐在走廊上，一双美丽的眼睛逡巡着过道，

一听到我的脚步声，就欢快地飞奔过来，在我的身边高兴地又叫又跳。

迪比是我父亲给我买的一只黄毛小狗。也许小狗是世界上惟一不需要为三餐而付出劳动的动物。为了三餐，母鸡得生蛋，母牛要出奶，鹦鹉要唱歌。而小狗只要给你友爱，就不必为三餐发愁。迪比从未读过什么心理学方面的著作，它凭直觉就知道：最有效的结交朋友的窍门是对别人真心诚意地感兴趣。你要是真心地对别人感兴趣，两个月内你就能比一个光要别人对他感兴趣的人两年内所交的朋友还要多。

但是，世界上却总有不少人错误地选择了只使别人对他们感兴趣。每天有成千上万的推销人员徘徊在路上，既疲惫、消极，又收入微薄。为什么？因为他们所想的一直是他们所要的。他们没有发觉，你或我都不想买任何东西。如果要买的话，我们自己去买。但我们一直都想解决我们的问题。如果一位推销人员能让我们知道他的服务或商品将如何能帮助我们解决问题，他就不需要向我们推销了。我们自然会买。顾客喜欢主动购买的感觉，而不是被动地购买。

世界上总是会充满这样的人——贪婪和自私。因此，少数不自私而存心帮助别人的人，就会有很大的收获。因为他没有什么竞争者。欧文梅说：“一个能从别人的观点来看事物，能了解别人的心灵活动的人，永远不必为自己的前途担心。”

纽约电话公司曾经做过一个有趣的调查：在电话中哪一个词出现的频率最高。结果，他们吃惊地发现，在 500 个电话谈话中，使用了 3 950 次的词竟是第一人称的“我”。

每个人都希望自己能受到别人的欢迎，但要做到这一点，并不是件容易的事情。

拿破仑跟约瑟芬最后一次见面的时候，对约瑟芬说：“约瑟芬，我是世界上有史以来最幸运的人；但是，在此刻，你是世界上我惟一能够依赖的人。”而事实上，很多历史学家都怀疑他是否真的能够依赖她。

有一次，我在纽约大学选修一门短篇小说写作课程。柯里尔杂志的主编到班上讲课。他说，他只要拿起每天送到他桌上的数十篇小说，随便读几段，就能感觉出作者是否喜欢别人。“如果作者不喜欢别人，”他说，“别人也不会喜欢他的小说。”

这位激动的主编在讲授小说写作的过程中说，“现在我要告诉你们的，与你们的牧师所告诉你们的，是完全相同的东西。但是，请记住，



你必须对别人感兴趣，如果你希望成为一名成功的小说家。”

如果我们总是在别人面前表现自己，只想让别人对我们感兴趣，那么我们将永远都不会获得真诚的友谊。

3. 牢记别人的名字

要想记住一个人的名字，哪怕是一个很简短的名字，有时可真是一件很难的事情，尤其是当这个人的名字读起来绕口的时候。原因大概是一般人都不愿去记住这种难记的名字，于是会心想：“算了吧，干脆就叫他的昵称吧，这很容易记住。”可是你想过没有，一旦你牢记别人的名字时，会产生什么样的效果呢？

希德·李维曾经拜访过一位顾客，这位顾客的名字特别难记，叫尼古德马斯·帕帕都拉斯。由于这个名字太难记，别人都管他叫“尼克”。李维告诉我说：“在我去拜访他之前，我特别用心记住了他的名字。当我见到他并用全称和他打招呼，对他说‘早上好，尼古德马斯·帕帕都拉斯先生’时，他一言不发地呆在那里，好几分钟都没有缓过来。最后，他的泪水流了出来，颤抖着对我说：“李维先生，我在这个国家已经呆了15年了，可是从来就没有一个人试着用我真正的名字，像您这样来称呼我！”

“钢铁大王”安德鲁·卡耐基成功的原因是什么呢？当卡耐基与普尔门之间为了获得卧车生意而开展激烈竞争时，这位钢铁大王又想起了童年时期的那个关于兔子的故事。

卡耐基童年时期住在苏格兰，有一次他成功地抓获了一只怀了孕的母兔。不久，他就得到了一窝小兔子，高兴之余却发愁没有东西喂给它们吃。他想出了一个很妙的办法。他对邻近的孩子们说，如果他们愿意出去采集足够的苜蓿和蒲公英来喂这些小兔子，他就用他们的名字来命名这些小家伙，以对他们表示感谢。

这个方法太神奇了，安德鲁·卡耐基永远也忘不了。卡耐基所控制的中央运输公司正在和普尔门所经营的公司火拼这场生意，双方都希望获得太平洋铁路卧车联合公司的这笔订单，于是两家公司互相排挤、大杀其价，以至于到了无利可图的地步。卡耐基与普尔门都不得不亲自出马，来到太平洋联合公司在纽约的董事局。一天晚上，在圣尼古拉大饭店中，卡耐基遇到了普尔门，他说：“晚上好，普尔门先生！我们两个人不是在自己出洋相吗？”

“你说这话，到底这是什么意思？”普尔门问卡耐基道。

于是，卡耐基把自己心中想了许久的话谈了出来——将他们双方的公司合并起来。两家公司互相合作而不竞争的好处，被他用美妙的词句描述得天花乱坠。普尔门十分在意地倾听着，但并没有完全赞同。最后他问道：“那么这家新公司你将如何命名呢？”

卡耐基立刻回答说：“哦！当然是普尔门皇宫卧车公司。”

于是，可以想像，普尔门的脸上立刻神采飞扬。“到我房里来，”他说，“我们来详细谈谈。”那次谈话改写了美国工业史的一页。

安德鲁·卡耐基这种记住并尊敬他的朋友及同行名字的良好习惯，正是他成为商界领袖的秘诀之一。他能叫出他手下许多工人的名字来，而且这也是他引以自豪的事。他还非常得意地说，当他亲自管理公司的时候，从未发生过罢工的事件。

4. 微笑具有神奇的力量

在人际交往中，行动胜于言论，微笑则是对人说，“我喜欢你，你让我快乐。我喜欢见你。”如此，别人一定会喜欢你。这种喜欢是很真诚的、很自然的。

最近我在纽约参加一个宴会，有一位得到丰厚遗产的妇人，急于让人对她产生深刻印象。她浪费了很多钱买貂皮、钻石、珍珠，但她对她自己的面孔却毫不在意——她露出的神色是刻薄的、自私的。她不明白男人的观点，即一个女人脸上表示的，比身上穿的衣服要重要得多。

史瓦伯告诉我说，他的微笑价值 100 万元。他大概在暗示这样一个真理：他人格中最可爱的因素，就是他那令人倾心的微笑。

一次，我同著名成功人士薛佛立相处了一个下午。老实说，我很失望——他沉默寡言，与我想像的、与媒体报道的截然不同，一直到他微笑为止。待他一笑，就如同拨云见日。如果不是因为他的微笑，薛佛立恐怕仍然在巴黎做木匠，继续他父兄的职业。

假如我们刻意做一个微笑，是否能断定是一个真诚的微笑呢？

答案是否定的，我们知道那是机械的。我们反对它。这种微笑不能欺骗谁。

我是在讲真实的微笑、诚心的微笑、从内心发出的微笑，那种能在市场上得到好价钱的微笑。



纽约一家大型百货商店的人事部主任告诉我，他宁愿雇佣一个小学未毕业的女职员，如果她有一个可爱的微笑，而不愿意雇佣一位面孔冰冷的哲学博士。美国一家大型橡胶公司的董事长告诉我，据他观察，一个人无论做什么事，除非高兴去做，否则很少成功。这位实业领袖不太相信那句老话，即“只有苦干才是打开我们成功之门的钥匙”。“我认识一些人，”他说，“他们之所以成功，是因为他们非常乐于经营他们的事业。后来，我看见那些人开始苦干，使他们的工作变得沉闷，他们失掉了工作的乐趣，所以导致失败。”

如果你希望别人高兴见你，你必须高兴地见别人。你也许觉得自己确实应该微笑了？但你认为你笑不出来，那么，怎么办呢？

那就是，强迫你自己微笑。如果你单独在一处，强迫你吹吹口哨，或哼哼小调，或唱歌，做出好像你已经快乐的样子，那就能使你快乐。

微笑具有神奇的力量，那么请记住微笑的价值：

它不花费你什么，但回报很多。

它使受者获益，施者无损。

它发生于一瞬间，但对它的记忆有时会永存。

没有人富得不需要它，没有人不因为它而变富。

它在家中产生快乐，在生意中产生好感。

它是疲倦者的休息地，失望者的希望，悲哀者的阳光，解除疾病的良药。

它不能买，不能求，不能借，不能偷，因为离开你的心灵，它对谁都是无用的东西！

5. 避免无谓的争论

人世间许多不愉快的事都起因于无谓的争论。那些激烈争论所用的恶毒、辛辣、刺痛的话，使人伤心至极，乃至形成慢性的、可怕的精神折磨。

争论和讨论是不同的，讨论是双方在平静的、感情的和谐之中，彼此说明意见，可以使其中一方改变本来的观点。这里没有面子的问题，没有自以为是的问题，没有执拗不让的问题，更没有哪一方低贱的问题。争论是在激烈的、高温的感情之中发生的，彼此野蛮地使对方屈服或感到低贱。

讨论的结果是，交换意见后，双方都能精神振作，从事改善工作。