

如果马儿知道它真正的力量，就没有人敢骑它。——《个人奋斗与成功》

ALL THINGS NOT SEEK TO

PERSON

鲁迅先生说，读外国的作品，总使人想做点什么，读中国的东西，却是要你沉下去，沉下去，到最后什么都不想做了。

本书则不同，亚伯拉罕·林肯、戴尔·卡耐基、拿破仑、希尔、弗兰西斯·培根、亨利·福特、钢铁大王安德鲁·卡耐基、石油大王洛克菲勒……，这些伟大人物的成功思想，以及他们的成功故事，灌注了妙妙精华的文章，而使本书显得光芒万丈。

万事不求人

个人奋斗与成功

万事不求人

个人奋斗与成功

曾昌永 姚 华 编著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

万事不求人：个人奋斗与成功/曾昌永 姚华编著. —北京：中国华侨出版社，2001.7

ISBN 7-80120-542-1

I. 万… II. ①曾…②姚… III. 成功心理学 IV. D848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 043164 号

● 万事不求人：个人奋斗与成功

著 者/曾昌永 姚 华

责任编辑/王伟芳

经 销/新华书店

开 本/850×1168 毫米 1/32 印张/14.5 字数/330 千字

印 刷/华北石油廊坊华星印刷厂

版 次/2001 年 8 月第 1 版 2001 年 8 月第 1 次印刷

印 数/8000 册

书 号/ISBN 7-80120-542-1/G·230

定 价/23.80 元

中国华侨出版社 北京安定路 20 号院 邮编 100029

E-mail: overseashq@sina.com

发行部: 010-64443051 传真: 010-64443051

哈哈，个人奋斗的时代，爽！

(一) 个人奋斗的时代已经到来

啊，爽透了！这是一个黄金的时代！依靠个人奋斗，您就可以完全成功！

在中国，从来没有哪个时代，能像今天这么自由——您完全可以凭借个人的努力，从一贫如洗变成百万富翁。自由竞争，随意流动，给有想法的人提供了广阔的空间。勇敢一些，再勇敢些，您一定可以成功。

中国还很穷。如果我们每一个人，都能借由个人的奋斗，变得富有，中国就会富强。这是一种理想状态吗？好像不是呢！这是东方一个童话吗？好像也不是呢！

如果您还身在贫穷中，问您自己三个问题：1. 您努力了吗？2. 一直在坚持吗？3. 是否运用了思考的力量，而不是一味蛮干？相信一句老话：人的命运不是天生，努力自助者，天必助之。

“一定要有积极心态”，这是假话吗？不是。还要有正确的方法。任何事情，要完满地完成，必须讲求方法。做生意，有风险，防范的良策就是：不熟不做。这种方法保守了些，但成功的几率很高。惊人的成就，谁不是在最熟悉最精通的领域里做出来的？财富不能大风一夜吹来，而是积累。如果你以为机会难得，硬要着急下手，那未必对——机会是永远有的，只要您做有心人；投机取巧，是以熟能生巧为基础的。

当然，“机会是永远有的”这句话也要辩证看待：

1. 您想脱贫致富，在金钱上自立，机会的确是永远有——只要人们还穿衣吃饭，您就有赚钱发财的机会；

2. 您想在有生之年成就伟业，像亨利·福特、比尔·盖茨那样，开创一个时代，机会则重要得像您的心脏——错失一个，就输掉一生。

如果，您觉得自己没有能力把握百年不遇的机会，那么，“不熟不做”这条笨蛋原则，您就老老实实遵行吧——它可是很有效果的哟！

我见过一些有钱人，资产从100万到几个亿不等，有通过非法手段得来的，更多的却是个人奋斗的结果——这种人大都是行业内的专家。如果您在嫉妒他们，是不是可以想象一下他们也曾历尽艰辛？

广州一个30出头的年轻人，加工服装的，两年前我认识他时，资产大约是1600万。聊起10年前的艰难，他感慨有余哀：因为成绩差，老师不喜欢，14岁就退学了，干什么呢，卖衣服吧；迎着太阳升起，他把三轮板车蹬进城，服装拖回镇上来，兜售给外省打工者，掌灯时分，用小计算器一笔一笔计算利润，像乡间的土财主一样。

“你吃了不少苦。”

“是的。”

“完全依赖个人的努力。”

“几乎是。”

这样的年轻人，我很喜欢，他创造了几百个就业机会，也许还会更多。仅就这一点来说，我反对年轻人热中于从股市中捞钱，散户们的血汗钱——不赔散户赔谁呢？台湾那本《股票操作学》里，暗藏了一种思想：股市里赚的钱是别人的损失，捞足以后，就别在里头玩了，办实体去吧，提供就业机会，也是一件善

事。

就我所接触到有钱人中，大学学历的人还不占多数，——北京上海两地除外。他们就像广州那个年轻人一样，有10年20年的商业经验，这是他们成功的重要理由。

财富不是衡量成功的惟一标准，但是，崇尚个人奋斗，却是惟一的。第一代富起来的，大都是个人奋斗的结果。个人奋斗不是倡导孤军奋战，合作是必需的，成长越快，合作的程度就越高。

(二) 个人奋斗的结构图

那些个人奋斗成功者，身上有很多相似的东西，或者可以称之为规律性的东西。

1. 学会了对人的准确判断。也许是天生，也许是上当以后，也许是与人打交道多了，总之，他们能辨别，谁是他们的朋友，谁是他们的敌人，谁可以做合作伙伴，谁只能做朋友，谁既是朋友又是合作伙伴。

2. 对工作的狂热。狂热，是所有成功者惟一共同的品质，——革命者，科学家，坚持真理的人，冒险王……。

3. 待人诚恳。这一点比例很高，远远超出我的预见：在所有的40项品质中，诚恳列第一！诚恳与成功之间，是不是有某种正相关关系呢？显然不是，生活中不乏待人诚实者，他们并不成功。调查数据表明，你想谋求永续的成功，必然要坦荡做人。

还有其他若干项素质，热爱自己的工作，有配偶和家人的支持，等等，将在其他书里得到体现。

个人奋斗，最直接的愿望是获得经济上的自立，这一点，需要冒合理的风险。百万富翁们是不是一群冒险家呢？不是。把“冒险”二字表述为谨慎计划、大胆行动更恰当。冒失鬼不可能取得永续成功的，冒险不是莽撞，而是冒合理的风险，可以预见

的风险。

个人奋斗与成功，应该具备三个条件：

1. 个人奋斗的的决心和勇气；
2. 善于与人交往和沟通；
3. 专业化的工作能力。

你具备了哪几项？在个人奋斗的进程中，第一条是至关重要的，你都不想成功，怎么会成功呢？

个人奋斗需经历三个阶段：学习期（1-5年），奋斗期（1-4年），发展期（6个月-）。

一、学习期的目的，是通过给别人打工，学习行业知识，积累经营经验，为自己创业做准备。分跳槽期、修炼期和等待期。这个阶段是从迷茫的社会新人成长为有明确目标的准备做老板的过程。

1. 跳槽期是不断变换工作，以找到你准备为之投入一生的行业。一般需要2个月-2年。应对的策略是，频繁跳槽，找到你真心喜欢的行业和岗位，这是你立足和赢利的基础，值得多花力气研究。社会新人，有时很迷茫，不知道自己究竟想要什么，那好，最简单的答案是：钱。不管怎么说，经济上充分自立，再怎么都不过分。要想在金钱上充分自立，有三条捷径：收受巨额贿款，抢银行，经商。受贿，没有十年八年工夫，您到不了那样的岗位或官阶；抢银行，您就准备在铁窗里熬过余生吧。经商？您选择了经商？啊，好啊，欢迎您！热烈欢迎！多么光明的一条大道，干吗不走呢？

2. 修炼期是在别人的企业里打工学习，一边攒钱一边攒经验，一般需要1-3年。应对策略是，选定一个行业干，多付出一点点，而不要斤斤计较，像老板一样努力工作，终有一天您也会做老板。有一条经验是管用的：一年入行，两年入门，三年有小成。

3. 等待期是寻找和等待创业机会，下定决心做什么。一般需要3-18个月。应对策略是广种薄收，不熟不做。再强调一下这个原则：不熟不做。它是降低创业风险的绝佳手段。你不熟，合作伙伴一定要熟。

二、奋斗期的目的，是创建起自己的企业，并保证有一定利润。分为计划期、创建期、生存期、赢利期四段。这个阶段一直处于战斗状态，您没有太多时间松懈。

1. 计划期是已经想好做什么，为您的构想做详细的计划。一般需要1-3个月。应对策略是亲自动手做计划，想得越全面越好，而且需要多做调查，多走一走，多问一问，多想一想，多记一记。

2. 创建期是实施您的创业计划，按照构想把企业的架子搭起来。比如想开餐馆，创建期就是准备好各种东西，坐等开张营业。一般需要1-2个月。应对策略是，能省一分省一分，能快一天快一天，因为此阶段只在花钱，而没有收入。应对策略是，时间越短越好，花钱越少越好。

3. 生存期是企业已启动，开始有经营收入，维持生存是最重要的，活下去，才有赢利和发展的可能。一般需要1-6个月。应对策略是，只要不赔本，就快速回收资金能赚钱当然是最好，高价策略可作为一种参考手段，屯钱，不要屯货。只要不赔本，企业就能继续下去，您的商业经验自然增长，利润当在不远处向您点头微笑了。这就像运动员，只要还在场上，就有得分的可能，如果被罚出场外，怎么得分啊？

4. 赢利期是企业开始持续赢利，您的目标是如何使利润快速增长到一个您可以松一口气的水平，如果要用一个数字来衡量，大概是100万吧。一般需要1-3年。应对策略是，一鼓作气，艰苦战斗，勇敢前进，先不要享受，啥问题都不要管它，挖到第一桶金再说。

三、发展期的目的，是让企业稳定在一个利润水平上，永续经营下去。分三个阶段，调整期、巩固期和发展期。

1. 调整期是保卫胜利果实的至关重要的一步，一般需要1-3个月。奋斗期是裹着一身泥往前冲，又限于资源紧张，人手不够，很多问题都来不及处理，现在该是清洗的时候了；奋斗期的目标已经实现，该是考虑新的经营思路的时候了。应对策略是，花钱谨慎一点，不要急着扩张，——奋斗期的成功很容易冲昏您的聪明的头脑的喔。很多企业奋斗期很成功，却在调整阶段没有把握好，上了盲目扩张的当，在该要加速的时候，却不得不停下来整顿。企业的第三年是关键的一年，要么继续发展，要么原地踏步，甚或倒闭，调整期是进一步发展的利器。

2. 巩固期是巩固调整成果的阶段，为稳步发展奠定强有力的基础。一般需要2-4个月。如果说调整期是在清洗油缸，巩固期则是在加油，为发展期做坚实的准备。企业的结构和营运模式开始变化，应对策略是，做教练，不要做球员，增加的人手应该渐次到位，留一个进退的空间。企业正处于转变时期，转变成什么样子，能否轻松驾驭，这是一个不确定因素，缓慢一点，您就能控制，不至于骑虎难下。

3. 发展期是调整与巩固成功的结果，企业在一个稳中有升的利润水平上运行，并保持在相对较长的一段时间里。应对策略是，在巡视和命令中，您可以轻轻松松做老板。但是，这不意味着可以高枕无忧了。今天成功的经验，也许明天就过时了。最安全的办法就是进攻，让企业不断前进。由于目前中国企业的退出机制还不完善，短时间难以找到合适的买主，您就做好战斗一生的准备吧。中国经济的发展，像美国一样，也需要企业家精神，创办企业就成为一项崇高的社会责任。这是一种真正的爱国行为。

(三) 本书的优点

本书大概是第一本专门鼓励和倡导个人奋斗的著作。本书最大的优点，就是全力鼓吹个人奋斗，个人奋斗应该成为一种风气，在高校，在中学，在家庭，在农村，不论南方北方，不管上层下层，一直努力推行之。人人都奋斗，中国没有不富强的道理。

因此，本书要致力于改变随波逐流得过且过的偷安心态，代之以努力奋斗，开积极向钱、勇敢进取的社会风尚；改变不在人前不在人后的中庸习气，代之以拼命挣钱，树立做什么人都好，就是不要做穷人的奋斗誓言；抛弃友谊第一、重在参与的骗人口号，代之以完全竞争，看成者王，败者寇，冠军是惟一胜利者的奥运现实；改变好好读书、努力考大学的成材方针，代之以惟利是图，激发马无夜草不肥、人无横财不发的冒险精神；改变大树底下好乘凉的陋习，代之以自主创业，倡导祖国富强需要钱，爱国您就多交税的爱国行动。

总之，没有钱，就没有人格的尊严；没有钱，就没有大家的笑脸；没有钱，就没有国防的安全。

前头已经讲过，个人奋斗应该具备三个条件：1. 个人奋斗的决心和勇气；2. 善于与人交往和沟通；3. 专业化的工作能力。第三个条件属于专业知识，只要您下定决心，专心去做，大致不会有什么问题，中国的好学生，对学习很在行，往往忽略了第一、第二两个条件，对于成功，这却是关键的两点。在个人奋斗的路上，很多优秀学生是捡了芝麻，丢了西瓜。为什么是这样呢？我个人的意见，觉得要归罪于学校老师。他们极力鼓吹成绩好，考进大学，什么都不用愁了。是这样的吗？不是，很多优秀学生在给差生打工。差生早就明白，反正自己读书是没有前途了，不如全心全意做生意去。当优秀学生志得意满地跨出大学

时，差生已经在商业中有所成就了。时间是最大的资源，而学校却把孩子们耽搁到 23 岁！

学校缺少的，这里就专门讨论之。这本书由两个部分构成，第一部分讨论第一个条件，第二部分讨论第二个条件。戴尔·卡耐基与拿破仑·希尔，是美国著名的成功学大师，他们的智慧精华，在本书里有丰富的表现。书中第一条就倡导：

成功者与失败者最大的差异，在于一颗积极的心或消极的心。个人奋斗必须抛弃所有的消极心理，即使失败，也要像爱迪生那样——失败只说明这条道路不通，马上去走另一条。“我一定能从失败和挫折中学习成功的经验，我不会倒下的”，——这是积极心灵的结果。

鲁迅先生说，读外国的作品，总使人想做点什么，读中国的东西，却是要你沉下去，沉下去，到最后什么都不想做了。本书却相反，鼓励年轻人多犯错误——失败是成功的基础。

一本好书可改变无数人的命运，此即是。

2001.8. 北京

目 录

上编 个人奋斗的九种武器

第一章 一定要有积极奋斗的决心 (3)

在人的本性中，有一种倾向：我们把自己想像成什么样子，就真的会成为什么样子。在你的身上，时时都携带着积极心态和消极心态。成功只降临在那些有积极心态的人身上，失败则降临在灰心沮丧、毫无斗志的人身上。

- 一、不要轻视梦想家，有一天他会变成现实的 (4)
- 二、绝不因为别人说“不”，我就罢休 (7)
- 三、你坚信自己是对的，世界就是你的 (12)
- 四、好心态始自醒来之时 (14)
- 五、如何培养积极的心态 (17)

第二章 督促你马上行动的东西才叫明确的目标 (25)

你过去或现在的情况并不重要，你将来想要获得什么成就才最重要。除非你对未来有理想，否则做不出什么大事来。所以，你必须要有目标，有了目标，内心的力量才会找到方向；茫无目标的漂荡

终会使你碌碌无为，后悔终身。

- 一、有目标才会成功 (26)
- 二、目标与愿望的区别 (27)
- 三、制定让你成功的个人目标 (32)
- 四、你还在等待什么呢 (33)
- 五、立即行动 (37)

第三章 专业知识是你获利的基础 (45)

不论你做什么行业，没有足够多的专业知识就能成功是不敢想像的。同时你要明白，知识只是潜在力量，知识不会引来财富，除非加以组织，并以实际的行动计划精心引导，才能达成累聚财富的确切目标。

- 一、组织知识，才会引来财富 (46)
- 二、如何获取知识 (47)
- 三、给专业知识插上翅膀 (52)

第四章 坚决抵抗自身的弱点 (55)

热忱是促使你采取行动的重要原动力，而自制则是指引你行动方面的平衡轮。它能帮助你的行动，而不会破坏你的行动，拥有自制，你就拥有了一种最难得的美德，就能抓住成功的机会。

- 一、自制是成功的强大力量 (56)
- 二、先控制自己才能控制别人 (58)
- 三、有自制力才能抓住成功的机会 (60)
- 四、消除自卑才能成就大业 (62)
- 五、信心是成功的秘诀 (65)

六、拥有自信的八大诀窍	(71)
第五章 模仿是创新的基础	(73)
创造力是最珍贵的财富，如果你有这种能力， 就能把握生活的最佳时机，从而缔造伟大的奇迹。 你能做什么，要看你想做什么而定。成功都是留给 “我能把事情做得更好”的态度的人。	
一、什么是创新	(74)
二、创新是幸福	(76)
三、创新是成功的巨大机会	(84)
四、具备积极想法的五种方法	(88)
第六章 做任何事情都要专心	(89)
凡事专注必能成功。专注是成功的神奇之钥， 它将打开财富之门，打开通往荣誉之门，打开健康 之门，打开通往教育之门……在这把“神奇之钥” 的协助下，我们已经打开通往世界所有各种伟大发 明的秘密之门了。	
一、专心是成功的力量	(90)
二、自信与欲望是成功的主因	(91)
三、凡事专注必定能达到成功	(93)
四、一次只做一件事	(95)
五、专心志致地休息	(97)
第七章 习惯与命运	(99)

在人的生活中，习惯对人的影响是显而易见

的，习惯有多种，有好的，也有坏的；有美的，也有丑的。好的习惯把人立于不败之地，坏的习惯把人从成功的神坛上拉下来。这就是习惯的力量。

- 一、良好的习惯是成功的钥匙..... (100)
- 二、养成简洁的习惯..... (102)
- 三、养成放松的习惯..... (104)
- 四、养成良好的工作习惯..... (105)
- 五、培养良好的睡眠习惯..... (109)
- 六、培养胸襟开阔的习惯..... (110)
- 七、培养从容不迫的习惯..... (112)
- 八、培养运动的习惯..... (113)

第八章 正确的工作方法 (115)

学会正确的工作方法无疑会加速成功，学会合作与把握时间无疑是两种好的工作方法。帮助别人会给你带来巨大的幸福。而珍惜时间无疑是延长了你的生命。

- 一、合作的巨大力量..... (116)
- 二、合作是领导才能的基础..... (117)
- 三、珍惜时间..... (119)
- 四、恪守时间..... (121)
- 五、活在现在..... (123)

第九章 从失败中学习成功的经验 (127)

失败可以将你击垮，也可以使你重新振作，这取决于你如何看待和处理失败。从挫折中汲取教训，是迈向成功的踏脚石。真正的失败是犯大错，

却未能及时从中汲取有用的经验。

一、失败心理诊所·····	(128)
二、不以失败为耻·····	(129)
三、做一个敢于承担责任的人·····	(131)
四、成功是一连串的奋斗·····	(132)

下编 个人奋斗的七项原则

第一章 个人奋斗开始于抛掉忧虑 ····· (137)

忧虑使人衰老、沮丧、丧失头志，郁郁终生。
而在图书馆、实验室从事研究工作的人，那些努力工作、拼搏奋斗的人很少因为忧虑而精神崩溃，因为他们没有时间去享受这种“奢侈”。如果我们把忧虑的时间用来寻找事实，那么忧虑就会在我们智慧的光芒下消失。

改变一生的一句话·····	(138)
解决忧虑的万能公式·····	(143)
忧虑使人苍老·····	(148)
解开忧虑之谜·····	(149)
如何使生意上的忧虑减半·····	(150)
把忧虑撵出你的思想·····	(151)
不要让小事使你垂头丧气·····	(156)
平均率可以战胜忧虑·····	(160)
适应不可避免的事实·····	(164)
使忧虑“到此为止”·····	(170)
如何多清醒一小时·····	(171)

是什么使你感到疲劳.....	(172)
四种良好的工作习惯.....	(174)
如何防止烦闷的心理.....	(175)
不再为失眠而忧虑.....	(176)

第二章 要奋斗，就要战胜人性的弱点 (179)

人有各种各样的弱点，当然也有各种各样的优点。懂得并正确利用这些优缺点，它将在处理复杂的人际关系中帮助你，成为人际关系中的润滑剂，使你能得到意想不到的成功。

与其批评，不如鼓励.....	(180)
人们需要什么，你就给他什么.....	(190)
制造奇迹的信函.....	(202)
到处受欢迎的方法.....	(208)
一个给人良好印象的简单方法.....	(216)
牢记他人的名字.....	(221)
如何增加自己的吸引力.....	(228)
如何使别人即刻喜欢你.....	(228)
附录：把信带给加西亚.....	(230)

第三章 个人奋斗与交际方法 (235)

说是人们交流思想以及人际交往的最重要的手段，学会怎样与人相处，很大程度上是学会如何与人说话。同一件事，不同的人去说和用不同的方式去说有着不同的结果，你怎么说和你说什么同样重要。思考可以随心所欲，表达思想必须小心谨慎。