

成长是一个漫长的过程，
它不仅是生理上的成熟，
更是心理上的成熟。

奠基石书系
DIANJI SHI SHUXI

奏响青春 的交响乐

成功与哲理

林自勇
编著

愿本书能成为青少年成长路上的一个不可或缺良师益友，成为陪伴在他们成长道路上必不可少的最佳精神伴侣，成为众多父母成就孩子的左膀右臂，帮助孩子成就美满的人生。

ZOUXIANG QINGCHUN
DE JIAOXIANGYUE

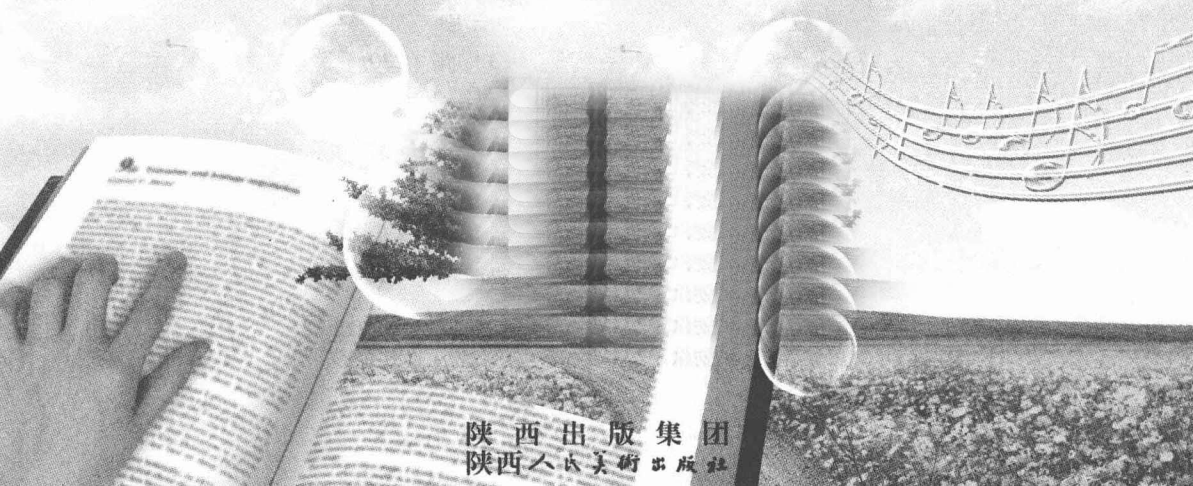
陕西出版集团
陕西人民美术出版社

奠基石书系
DIANJISHI SHUXI

奏响青春 的乐章

常州大学图书馆
藏书章

成功与哲理



陕西出版集团
陕西人民美术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

奏响青春的交响乐：成功与哲理/林自勇编著. —西安：陕西人民美术出版社，2011.4
(奠基石书系)
ISBN 978 - 7 - 5368 - 2590 - 1

I. ①奏… II. ①林… III. ①成功心理 - 青年读物
②成功心理 - 少年读物 IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 071407 号

奏响青春的交响乐：成功与哲理

林自勇 编著

陕西出版集团 出版发行
陕西人民美术出版社

出版人：李晓明

新华书店经销

北京龙跃印务有限公司印刷

700 毫米 × 1000 毫米 16 开本 13 印张 220 千字

2011 年 5 月第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷

印数：1 - 5000

ISBN 978 - 7 - 5368 - 2590 - 1

定价：28.80 元

地址：西安市北大街 131 号 邮编：710003

<http://www.mscbs.cn>

发行部电话：029 - 87262491 传真：029 - 87265112

版权所有·请勿擅用本书制作各类出版物·违者必究

前 言

有一个孤儿，向高僧请教如何获得成功，高僧指着块陋石说：“你把它拿到集市去，但无论谁要买这块石头你都不要卖。”孤儿来到集市卖石头，第一天、第二天无人问津，第三天有人来询问。第四天，石头已经能卖到一个很好的价钱了。高僧又说：“你把石头拿到石器交易市场去卖。”第一天、第二天人们视而不见，第三天，有人围过来问，以后的几天，石头的价格已被抬得高出了石器的价格。高僧又说：“你再把石头拿到珠宝市场去卖……”你可以想象得到，到了最后，石头的价格已经比珠宝的价格还要高了。

其实，世上万物皆如此，如果你认定自己是一个不起眼的陋石，那么你可能永远只是一块陋石；如果你坚信自己是一块无价的宝石，那么你可能就是一块宝石。生之可贵，就在于人们可以时刻选择，随时随地都可能诞生一个全新的自我。

青少年正处在人生重要的塑造期，如何完善自我，实现自我突破是这个时期重要的一课。如何塑造完美个性，造就成熟人格，以良好的心态积极面对人生，挥舞青春的翅膀到达梦想的彼岸，是每个有理想有追求的青少年都在积极思索的问题。本书就像一个循循善诱的老师一样，就青少年需要培养的九个方面的重要素质轻声慢语地娓娓道来，帮助孩子们树立正确的人生观和价值观，告诉青少年读者生活的哲理和实现成

功的方法，帮助他们实现内心的憧憬与梦想。

成长是一首歌，有苦也有乐。成长是一个漫长的过程，它不仅是生理上的成熟，更是心理上的成熟。愿本书能成为青少年成长路上的一个不可或缺良师益友，成为陪伴在他们成长道路上必不可少的最佳精神伴侣，成为众多父母成就孩子的左膀右臂，帮助孩子成就美满的人生。

编 者

2011.4

目 录

一 要成功先立志	(1)
欲成事，先立志	(1)
成功不停步	(4)
立志贵在明确清晰	(7)
坚持原则，坚定目标	(9)
循序而行，步步渐进	(13)
全局把握，掌控重点	(16)
与时俱进，登高望远	(17)
心存感恩，心存希望	(20)
二 修身养性悟道	(23)
挺直腰杆做人	(23)
诚为万善本	(24)
品德为立业之本	(27)
勇气成就大事业	(29)
宽以待人是气魄	(32)
坚强，才能事业有成	(34)
自卑是成功的大敌	(37)

三 培养坚忍不拔之志	(40)
感谢挫折	(40)
磨难是天赐的财富	(41)
豁达的心胸可以抗战一切苦难	(43)
百折不挠才能成功	(44)
执著造就奇才	(48)
恒心是金	(50)
坚忍是克服困难的利器	(54)
贵在坚持	(56)
四 决策决定成败	(60)
勇于作出决策	(60)
想别人之不敢想	(63)
天道酬勤	(64)
敢于冒险是成功的基石	(66)
决策是科学思维的延伸	(69)
充分运用群体的力量	(75)
五 坚持求真务实之精神	(79)
道一尺，不如行一寸	(79)
成功需要迈出第一步	(82)
合不合适穿上鞋子才知道	(85)
思考是行动的起点	(88)
付出努力才能成功	(90)
须分清轻重缓急	(93)
把手头的事情先做好	(94)
走自己的路最踏实	(95)
总比别人先行一步	(99)
要比别人更努力	(100)

绝不轻言放弃	(103)
六 超群智慧源自修炼	(106)
培养敏锐的观察力	(106)
站得高才能望得远	(107)
策划能力成大事	(109)
插上想象的翅膀	(113)
统观全局不碍明察秋毫	(116)
将地平线忘掉才能飞	(120)
青山在，不怕没柴烧	(123)
既要急流勇进，也要顺流而下	(128)
急功近利要不得	(132)
一分耕耘一分收获	(133)
说话只需点到为止	(135)
七 好口才赢得天下	(138)
好口才助你成事	(138)
会说话是一门艺术	(141)
好口才助你事半功倍	(144)
言语密才能无懈可击	(147)
曲折委婉可化解争论	(150)
机敏口才巧答应对应	(152)
开场白要引人入胜	(155)
恰到好处说好话	(157)
博闻强记才是真本事	(160)
反唇相讥解难堪	(163)
直奔主题抓重点	(166)
借题发挥巧转话题	(168)
将错就错转乾坤	(170)

八 创新是成功的原动力	(174)
不创新，就死亡	(174)
成见扼杀创造力	(179)
梦想有多远，就能走多远	(185)
一切成功与财富都源于创意	(188)
满足是创新的敌人	(190)
潜能无极限	(192)
要敢于突破旧思维	(194)
创新思维借助具体形式	(197)

一 要成功先立志

欲成事，先立志

许多人怀着羡慕、嫉妒的心情看待那些取得成功的人，总认为他们取得成功的原因是有外力相助，于是感叹自己的运气不好。殊不知成功者取得成功的原因之一，就是由于确立了明确的目标。

一个人做什么事情都要有一个明确的目标，有了明确的目标便会有奋斗的方向。这样一个常识性的问题看起来简单，其实具体到某一个人头上，并非就是那么回事。

曾有人巧妙地把人生比喻为一条船。在人生的海洋中，大约有95%的船是无舵船。他们总是漫无目的地漂泊，面对风浪海潮的起伏变化，他们束手无策，只有听其摆布，任其漂流。结果他们要么触岩，要么撞礁，以沉没而告终。

还有约5%左右的人，他们有方向、有目标，又研究了最佳航线同时学习了航海技巧。这些船从此岸到彼岸，从此港到彼港，有计划地前进。那些无舵船一辈子航行的距离，他们只要两三年就达到了。他们像现实中的船长一样，既熟知下一个停泊或通过的港口，也深知航船的目的地。即使航行的目的地暂不明确（譬如探险航行），也能清楚地知道目标的特性、目的地上应有什么和现在航行在什么水域。如果出现狂风巨浪，或者其他意想不到的天灾人祸，他们不会慌张，因为他们知道，只要把应做和能做的都做到，那么抵达目的地就是确定无疑的事。

目标，也就是既定的目的地，你理念中的终点。

目标并不是方向。一心想发大财的人只有方向，没有目标，在他赚了金钱之后，就不知所措了。

对于组织，目标是告诉人们做什么事，做到什么程度。其结果是：用不着持续的教育和指导，就能完成此事。这颇像建筑物的设计图样和

说明，能清楚地告诉建筑工人，做了多少事，还有多少事没有完成。

经济学家凯恩斯在剑桥的课堂上经常讲述下面这个故事：

瑞尔公司轴承厂的培新先生，为工厂生产的轴承被客户退了回来而大为恼火。他把工人们召集在一起，狠狠地训了一顿。为了迎合他，工人们工作时特别小心，而且连机器的运转速度也降低了。可轴承还是被客户退了回来。工人们太使他失望了。培新更为愤怒，他警告工人，除非他们加工出合格的轴承，否则，他们不能在这里继续工作。工人们没办法，只好进一步降低加工速度，更加仔细地检查轴承的公差数。可怜的培新，他对自己的目标并不清楚，也不清楚问题的症结所在。他的客户需要经得起长久磨损的产品，而工人们却以为是要求更精确的公差。

凯恩斯说：“请注意，木屑多并不一定是好木匠。在你行动之前，一定要想一想，你的终点在哪里？”

聪明的人，有理想、有追求，有上进心的人，一定都有一个明确的奋斗目标，他懂得自己活着是为了什么。因而他的所有的努力，从整体上来说都能围绕一个比较长远的目标进行，他知道自己怎样做是正确的、有用的，否则就是做了无用功，或者浪费了时间和生命

愚蠢的人，没有什么理想、追求；没有上进心的人，一生也没有什么目标。他同别人一样活着，但他从来没有想过活着有什么意义。

这种人往往凭惯性盲目地活着，从来不追究人生的目的这些让人头疼的事情，为活而活，怎么都可以，对什么都无所谓。

显然，成功者总是那些有目标的人，鲜花和荣誉从来不会降临到那些没有目标的人头上。

而许多人之所以没有成功，就是因为他们从来没有制定过任何目标。

比如，一个人要走过一段旅程，就要首先确定目的地，只有确定了目的地，他才能朝着一定的方向前进，否则就只会漫无目的的游荡。

这也同射箭一样，首先要确定靶子，如果没有目标地乱放，就成了无意义的行为。只有确立了目标的行为才有价值。

一个人有了生活和奋斗的目标，也就产生了前进的动力；因而目标不仅是奋斗的方向，更是一种对自己的鞭策。有了目标，就有了热情，有了积极性，有了使命感和成就感。同时，也有了动力，朝着成功奋进的动力。

有目标的人，会感到自己心里很踏实，生活过得很充实，注意力也

会神奇般地集中起来，不再被许多繁杂的事所干扰，干什么事都显得成竹在胸。

下面来看看法拉第朝着他的奋斗目标而能成功的例子：

法拉第 22 岁那年到英国皇家研究院当了一名助手，干一些洗烧杯、试管、准备实验用品的琐碎事情。一天晚上，法拉第看到丹麦物理学家奥斯特的一篇文章，里面写到，他在做实验的时候偶然发现，一段导线，用电池通上电流后，能使附近的磁针摆动。法拉第怀着极大的兴趣，找到电池、导线、磁针，自己也做了这个实验。简直像“魔术”一样，导线一通上电流，导线附近的磁针就像有一只无形的手在拨动，磁针灵活地偏向一边。更有趣的是，通电导线放在磁针上面，磁针偏向一边，放在下面，磁针又偏向另一边了。法拉第被这个奇特的现象迷住了。他浮想翩翩：“电能够使磁针转动，磁可不可以产生电呢？”

有些事翻过来想一想会让人进入另一种境界，法拉第当即就在笔记本上写下了“磁转化为电”几个字。就像在迷雾中的航船，突然看到灯塔的闪光一样，法拉第一旦产生这个想法，就把它定为自己的奋斗目标。

有一天，法拉第把铜丝缠在一个圆筒上，把铜丝的两端接在电流计上，然后又把一根磁石插入筒内，万万没有想到，刚一插入，电流计的指针竟动了一下，他忙把磁石抽出来，意外的是电流计又动了一下。他简直不相信自己的眼睛，总以为电流计出了什么毛病。于是，他把磁石在铜丝筒里插入、拔出，一连做了好几次，电流计确实随着磁石在铜丝筒内的不断移动而来回摆动。他兴奋得像个孩子，欢呼、跳跃起来。“成功了！电流产生了！”

不懈地努力，终于使美好的愿望变成了现实。法拉第做出了自己的结论：“磁能变成电，这是确定无疑的！有了磁石，有了铜线圈，再加上运动，电流就能产生出来。运动停止，电流也就随即消失了。”后来，法拉第根据自己实验的结果，创造出世界上第一台发电机。

无疑地，法拉第能在科学史上占有一席之地，就在于他发明了世界上第一台发电机，而这台发电机的问世，是他确立目标的产物。

一个人若是没有明确的目标以及实现这项明确目标的明确计划，不管他如何努力做事，都像是一艘失去方向的航船。

一个人过去或现在的情况并不重要，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。目标是对于所期望

成就的事业的真正决心，目标比幻想好得多，因为它可以实现。

相反，那些没有什么目标的人，总是感到心里空虚，思维乱成一团麻，分不清主次轻重，遇事犹豫不决，不知道自己该干什么，不该干什么。

凯恩斯说：“只有确立了前进的目标。一个人才会最大可能地发挥自己的潜力。只有在实现目标的过程中，我们才能够检验出自己的创造性，调动沉睡在心中的那些优异、独特的品质，才能锻炼自己、造就自己。”

成功不停步

人生的目标是行动的指针，目标一旦明确就要开始行动，而且要锲而不舍；不仅如此，成功还要不停步，要不断制定新目标，争取收获更大的成功。

德田先生是在日本大阪大学附属医院就诊时，确定了要上大阪大学医学系学习的。这一目标定下来之后，他就立刻付诸实践。当天下午，他就到北野高中联系转学事宜，却没有成功。他没有放弃，第二天他又到今宫高中联系，结果联系成了。他马上回家向父亲表明转学的事，征得同意，他很高兴，实现了他的第一个目标。

德田是个认准了目标就一往直前的人，大阪大学医学系毕业以后，他当上了医生。

在医院工作期间，德田对医疗界的弊端感触尤为深刻。他认为要想改革日本医疗事业的现状，就必须建立不受宗派势力支配的新型医院，并以此体现医疗的真正作用。

于是，德田先生决定自己办医院。目标一定下来，他就立刻行动起来。他既没有资金，也没有抵押品和保证人，一切都要从零开始。但是，德田先生没有被困难吓住，空手开始了奋斗。

1971年1月，德田先生开始有了正式创办医院的设想，从那时起，他仅用了3个月的时间，就完成了对建筑用地的调查。

德田不仅从数字上掌握了大阪的单位人口与诊疗所及病床的比例、急救车的市郊出动率、住宅患者的循环周期等实际状况，而且还认真地听取了居民的呼声。通过详细的调查，他发现大阪府管辖的松原市与大

东市是医疗网点最稀少的两个地区。

最后他把交通较为方便的松原市定为第一院址，开始征寻地皮。为此，他利用值夜班后的休息日和下班后的时间到处奔走。

到了5月份，他在靠近铁南大阪线的河内天美车站的对面找到了一处非常适宜的地皮。

这不是准备出售的土地，而是一块卷心菜地。它位于铁路沿线，而且离火车站很近，人们在火车站就可以看见这个地方。作为医院的地址，条件很好，土地的主人也很通情达理，愿意把土地卖给他做医院。

可是，德田就连买地的定金都没有，现在最紧要的问题就是筹措资金。

在德田的建院计划里，地皮、建筑、设备、医疗器械等在内，预算总额为1.6亿日元。可是德田既没有私人资金，也没有可抵押的东西，连个有钱的保证人也没有。

他到银行贷款，没有人贷给他。这时他才恍然大悟，原来银行只把钱借给有钱人，不给没钱人提供贷款。怎么办？如果贷不到款，虽然好不容易得到卷心菜田主人的照顾，一切还将化为泡影。

“我要办医院，我要办医院”，德田一边想，一边从这家银行跑到那家银行，四处奔波。可哪家银行都不愿为他贷款。德田深感徒劳，但他想到或许有一家银行会贷款给他。于是他就抱着一线希望详细地拟定了一份建院所需1.6亿日元资金的收支计划，一直忙到深夜。

也许是德田诚心感动了天地吧。8月的一天，当他无意中翻开报纸时，突然有一则消息跳入了他的眼帘，内容是关于“尼克松冲击”问题。仿佛只是这则消息使用特大铅字排印似的，它紧紧地吸引着他的视线。

报纸上说，这个“尼克松冲击”将使金融也发生急剧变化，用户对资金的需求，可望有所缓和。由于设备过剩，大企业不大可能继续向银行借款，银行方面认为将余资通融给中小企业不大保险，这样一来，贷款的对象就会大大减少。

“这是个极好机会！”于是德田又开始每天去银行，连新设的支行都找遍了。因为新设的银行客户较少，说不定对德田的话感兴趣。

德田终于在新设的支行中，找到了一家似乎有点指望的银行。他立即把建院的收支计划递了过去。在计划里不仅注明了单位人口所需床位数，包括现有床位数、不足床位数、外地患者住院人数，还注明了请求

保险的单价、设备、偿还筹款项，连当地居民生活的生活状况也写得详细具体。

“就是银行调查也没有这么详细的”。对于德田那份详尽的资料，银行方面也感到惊讶。

因为对方所需要的各种数据，在德田那份手提出的计划里，可以说是应有尽有，绰绰有余。也许是这份计划的因素吧，关于贷款的交涉进展得颇为顺利。也就是说，那时，德田抱着一线希望，毫不灰心地制定的计划起了作用。到了这年年底，德田终于得到了购买地皮用的 1800 万日元的贷款。

毫无疑问，假如当初德田凭着自己一知半解的知识断定：“我没有私人资金，银行决不会贷款给像我这样的人。”“至少等我把私人资金储到三分之一以后再同银行进行交涉，只能把设想先搞到这儿为止了。”如果这样考虑的话，恐怕直到 10 年后的今天，医院也一定还只是设想。正因为德田把自己的目标立即付诸行动，所以仅用了一年时间就达到了目标。打定主意之后，德田就立即行动，边实践边吸收有关知识。这些知识是他亲身体验过的，所以它才在创建医院的过程中起了很大作用。自古以来人们常说，失败是成功之母。因为失败往往是身体力行过程中的失败。行动起来以后，如果感到不妥，人们就会想别的方法继续干下去——这与取得成功有关。

毫无疑问，德田先生是一个有极强行动能力的人，正是这种能力促使了他在事业上的成功。立即行动的能力和善于安排行动计划的能力对个人成功都是非常重要的。缺少这种能力，纵使你的目标再好，最终也难以达成。

成功永不停步，在你继续制度新目标时应尽量远大。

一个人的目标愈远大，人的进步就会越大。也许很多人都有这样的一个体会：当你确定只走 1 公里的时候，如果走完了 0.8 公里，你很有可能让自己松懈下来，因为反正就快要到目标了，而且有一些累了，所以慢些快些也无所谓。

但如果你所确定的目标是 10 公里，你就会加倍地重视，做好思想准备和其他的完善工作，然后再开始起程。在行进中，你会注意自己的速度、节奏与步伐，不断地启动自己的潜在力量。

这样走了 7~8 公里之后，你也不会因为累或其他原因松懈下来，后面的冲刺还十分重要，一不小心就会前功尽弃，因此，设定一个远大

的目标，不仅能够帮助你掌握自己，还可以最大限度地发挥你的潜能。

远大的目标使人显得伟大。所谓远大的目标，无非是要考虑更多的人更多的事，在更大的范围里解决更多的问题，将自己提升到一个更高的层次。

另一方面，远大目标是你毕生的志向，需要一生的努力，所以，它不可能十分的详细精确。尤其是对于成功经验不足、阅历不深的年轻人来说，更是如此，随着经验的充足，阅历的加深，阶段性目标的实现，才能对远大目标有一个完备而清晰的认识。

人生的远大目标，可以不要求详细、精确，只要有一个比较明确的方向和大致程度要求就可以了。

立志贵在明确清晰

一个目标并不只是一个设想，而是一个得以实施的设想。一个目标不只是模糊地“希望我能”，而是明确的“这是我的奋斗方向”。

目标对于成功者，犹如空气对生命，不可缺少。没有目标就没有成功，没有空气就不能生存。设定明确的目标，是所有成就的出发点，那些98%的人之所以失败，就在于他们从来都没有设定明确的目标，并且也从来没有踏出他们的第一步。

当你研究那些已获得令人瞩目成就的成功人物时，你会发现，他们每一个人都各有一套明确的目标，都已订出达到目标的计划，并且花费最大的心思和付出最大的努力来实现他们的目标。

安德鲁·卡耐基曾编写并出版伟大人物达到永续成功所依循的各项原则。

卡耐基原来是一家钢铁厂的工人，但他凭着制造及销售比其他同行更高品质的钢铁的明确目标，而成为全国最富有的人之一，并且有能力在全美国小城镇中捐盖图书馆。

他的明确目标已不是一个愿望而已，它已形成了一股强烈的欲望，只有发掘出你内心的强烈欲望才能使你获得成功。

认识愿望和强烈欲望之间的差异是极为重要的。我们每个人都希望得到更好的东西——如金钱、名誉、尊重——但是大多数的人仅把这些希望当做一种愿望而已，如果你知道你希望得到的是什么，如果你对达

到自己的目标的坚定性已到了执著的程度，而且能以不断地努力和稳健的计划来支持这份执著的话，那你就已经是在发展你的明确目标了。

从明确目标中会发展出自力更生、个人进取心、想象力、热忱、自律和全力以赴，这些都是成功的必备条件。

目标必须清晰而明确，这是一个十分重要的原则。

拿破仑·希尔经常问很多人：“你的目标是什么？”

得到的回答往往是：“希尔先生，我的目标就是成功。”

希尔问：“什么是成功？”

对方回答：“就是实现自我人生价值。”

希尔再问：“什么叫实现自我人生价值？”

对方回答：“就是——，就是有成就。”

希尔追问：“那么，到底什么是有成就呢？”

对方可能回答：“就是出人头地。”

希尔先生认为，这样的人不算有目标——退一万步说，只能算是一个模糊的目标。

还有人问希尔：“希尔先生，我的目标就是要赚大钱，这个目标可够明确了吧？”

希尔反问道：“要赚多少钱？”

他说：“反正就是要赚大钱。”

希尔说：“大钱是多少钱？”

他说：“最少要 100 万美元。”

.....

希尔还发现，有许多人目标设定了之后会经常更改，今天说：“要赚 100 万。”过一个月，又说：“目标太难了，要赚 90 万。”工作了两个月，又说：“太累了，干脆赚 80 万也行。或者是，70 万也可以。”

还有的人说，今天要在这个行业成功，但过了几个月就发现他换公司了；明天又说要在那家公司成功，你们当然也知道，他做了一阵子又换公司了。这样的人是很难成功的。

就像一个你面前游移不定的靶一样，是不容易射中它的。

一个人之所以会成功，是因为他锁定了一个目标，不但明确、不更改，而且还持续不断地瞄准它前进，如此下去终究会实现目标的。

我们由此可以看出：

目标是成功的导航灯。