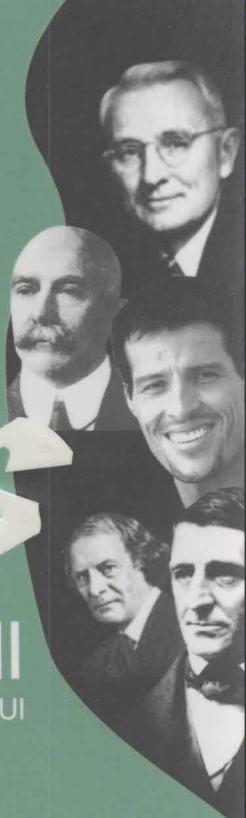


最励志

ZUI LI ZHI

LIZHI DASHI | DE CHENGGONG XIGUAN HE CHENGGONG ZHIHUI

黄征◎编著




励志大师的成功习惯和成功智慧



戴尔·卡耐基、詹姆斯·艾伦、安东尼·罗宾、拿破仑·希尔、奥里森·马登、
阿尔伯特·哈伯德、拉尔夫·瓦尔多·爱默生、华莱士·D·沃特尔斯等
十二位励志大师指引你走向属于自己的幸福之路!

你是什么样的人就可能成就什么样的事业
你有什么样的思想就可能拥有什么样的人生

 华中师范大学出版社

最励志


ZUI LI ZHI

LIZHI DASHI DE CHENGGONG XIGUAN HE CHENGGONG ZHIHUI

黄征◎编著

励志大师的成功习惯和成功智慧



 华中师范大学出版社

新出图证(鄂)字10号

图书在版编目(CIP)数据

最励志——励志大师的成功习惯和成功智慧 / 黄征编

著. —武汉: 华中师范大学出版社, 2011.8

ISBN 978-7-5622-4909-2

I. ①最… II. ①黄… III. ①成功心理—通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 074284 号

最励志——励志大师的成功习惯和成功智慧

黄征 编著

责任编辑: 胡维 孙亚兰

责任校对: 李玲

编辑室: 对外合作部

电话: 027-67867370

出版发行:  华中师范大学出版社

社址: 湖北省武汉市珞喻路152号

邮编: 430079

电话: 027-67863040 (发行)

传真: 027-67863291

网址: <http://www.ccnpublish.com>

电子信箱: hscbs@public.wh.hb.cn

经销: 全国新华书店

印刷: 北京画中画印刷有限公司

字数: 160千字

开本: 710mm × 1000mm 1/16

印张: 18.5

版次: 2011年9月第1版

印次: 2011年9月第1次印刷

定价: 29.80元

欢迎上网查询、购书

敬告读者: 欢迎举报盗版, 请打举报电话027-67861321

前言

Foreword

我们都有迷茫困惑的时候，都有意志消沉的时候，都有一腔热血无处挥洒的时候。就在我们像迷途的羔羊一样无助时，如果能有励志大师为我们指点迷津、指引方向，我们就会在心中燃起希望之火，照亮生命之旅。

一个人能否成功，完全取决于他的思想，思想既可以作为武器，摧毁一个人，又可以作为利器，为一个人开创出一片新天地。我们只有在心中树立正确的思想，才能戴上成功的桂冠。而励志大师们的思想足以让我们冲出迷雾，明晰目标，获得前进的力量。无论任何人，只要用心感悟励志大师们的思想，都可以找到一条属于自己的幸福之路。

每一个励志大师都是一位智者，他们的思想曾改变了无数人的命运，甚至挽救过濒临衰落的国家；他们能洞悉世间万物的本性，能抓住最本质的东西，解决最根本的问题；他们的每一部著作都是解开人心灵密码的金钥匙，能开启一个人内心深处的潜能之门；他们的一句话、一小段文字，都能使人豁然开朗。所以，走近励志大师，用心去感悟他们的思想，就真的会有奇迹发生。

本书浓缩了12位世界著名励志大师的思想精华，告诉读者如何拥有信心，如何拥有智慧，如何走出恐惧，如何梦想成真，如何激发出内心的潜能，这些都不是天方夜谭，而是励志大师们的智慧结晶。只要按照他们的指导思想去做，任何一个人都可以从平凡走向卓越。

目 录

CONTENTS



第一章

让别人喜欢上自己

美国现代成人教育之父戴尔·卡耐基

赞美别人就是肯定自己	2
批评需要艺术	5
记住他人的名字是一种尊重	8
生活中最美丽的东西就是微笑	11
不可能用辩论击败无知的人	14
没有人会踢一只死狗	17
清除忧虑的“万能公式”	19
摒弃报复才会拥有美好的心灵	22
想钓到什么鱼，就用什么鱼饵	26



第二章

思考决定人生

人生哲学之父詹姆斯·艾伦

思维是一切行为的主宰	30
人生需要正确的思想来指导	32
健康的身体需要健康的思想	35
目标源于思想	38



梦想什么就会得到什么	40
我们的世界是我们精神的外衣	42
拥有平静的心灵	44
幸福是一种内心的感受	46



第三章

激发无限的潜能

世界第一潜能开发大师安东尼·罗宾

决定的力量蕴藏在我们心中	50
信念是我们行动的指针	53
问题提得好才能开创出美好人生	57
价值观主宰着我们的人生	60
目标是到达终点的手段	63
认识自己很重要	66
心范让我们做起事来更有把握	68
一切财富都来自于脑子	70
十种有利的情绪	73
要想改变，就可以改变	76



第四章

锻造伟大的性格

最伟大的励志大师拿破仑·希尔

心态是命运的控制塔	80
出发以前要有目标	83

自制是指引你行动方向的平衡轮.....	86
充满信心的人才是命运的主人.....	89
失去了热忱就损伤了灵魂.....	92
浪费时间，就是浪费机会.....	95
钱好比是人的第六感官.....	98
播下一种习惯，收获一种性格.....	101
创新只在于找出新的改进方法.....	104
进取心可以创造机会.....	107



第五章

成功靠自己

美国成功学奠基人奥里森·马登

不要一开始就过于在意薪水.....	112
恐惧是人类最大的敌人.....	116
做一个具有正直品格的人.....	118
贫穷能让一个人获得丰富的经验.....	121
没有人能决定我们的命运.....	124
健康就是力量.....	127
专注是一个人做事成功的最低要求.....	130
征服自己就会征服一切.....	133
成功最大的敌人是没有目标.....	136
不留退路才有出路.....	138



第六章

生活需要自动自发

著名作家阿尔伯特·哈伯德

- 带着希望上路 142
- 信念能使人产生十足的动力 145
- 平庸是我们最后的选择 148
- 轻视公司就是轻视自己 150
- 忠于公司就是忠于自己的事业 153
- 老板和员工并不是对立的 156
- 把工作当成一种乐趣 159
- 让每一根火柴都发出耀眼的光 162
- 人生是借来的一段光阴 164
- 懒惰是一种精神腐蚀剂 167



第七章

坚持做自己，不要模仿别人

美国文明之父拉尔夫·瓦尔多·爱默生

- 金钱只是人们手中的一个工具 172
- 追寻生命的力量 175
- 做真正的自己 178
- 友谊需要真诚 181
- 谨慎是一个人内心生活最外在的表现 183
- 真正的艺术应当使人感到通俗易懂 185

圆	187
让我们赞美爱情	189
勇气是与生俱来的	191
美德是具有强大威力的法则	194



第八章 找回失落的经典

成功学作家先驱华莱士·D. 沃特尔斯

不会正确思考就不会有进步	198
只有采取了行动，思考才有价值	200
感恩之心会拉近我们与幸福的距离	202
把自己当成一个健康的人	204
发挥潜在的精神力量	207
我们的世界很美好	209
财富不会凭空出现在你面前	211
致富是一门学问	213



第九章 改变你的思想就能改变你的世界

积极思考的鼻祖诺曼·文森特·皮尔

永远不放弃	218
问题总有解决的答案	221



你认为你行你就行.....	223
点燃一盏心灯.....	226
目标没有终结的时候.....	229
别让消极语言影响你.....	231
最好的机会常常蕴藏在苦难中.....	233



第十章

天堂是自己构建出来的

新思想运动的发起人拉尔夫·特赖因

关注什么吸引什么.....	238
爱的秘密.....	241
智慧永远只在你心中.....	244
你可以有影响力.....	248
开放自己的身心和灵魂.....	250
内在的财富才是永远的财富.....	253



第十一章

过好生命中的每一天

知名牧师约瑟夫·纽顿

只有今天才是货币.....	256
面貌是一个人心灵的真实写照.....	259
奉献是一件神圣的事情.....	261
喜爱自己如同喜爱他人一样.....	263
每个人都有快乐起来的理由.....	265

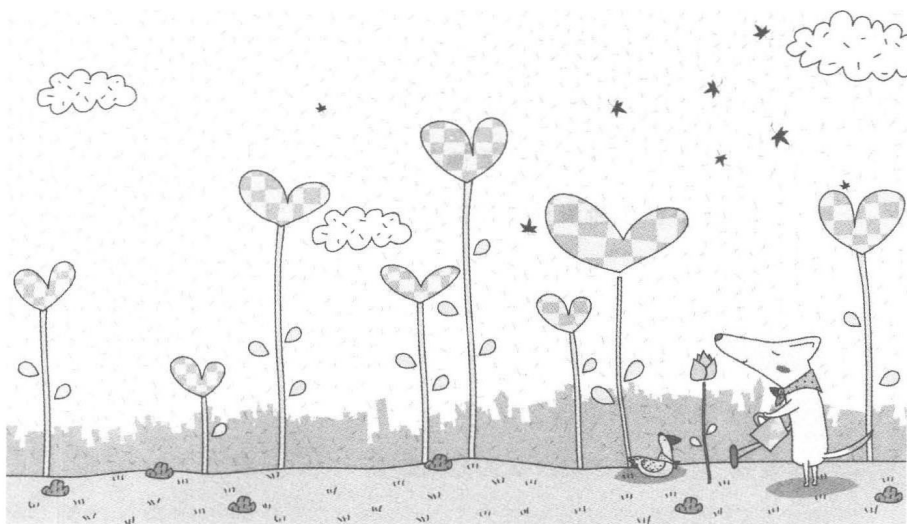


第十二章

只要决心成功，就不会被失败击垮

最能激发读者阅读热情的作家奥格·曼狄诺

成功在我们的内心深处	268
把失败的征兆扼杀在摇篮中	270
为梦想插上腾飞的翅膀	272
我们自己就是机会	274
最大限度地运用自己的能力	277
想象力是一个人最大的财富	280
现在就开始行动	282



ZUILIZHI
LIZHIDASHIDE CHENGGONGXIGUAN
HE CHENGGONGZHIIHUI



第一章

让别人喜欢上自己

美国现代成人教育之父戴尔·卡耐基

戴尔·卡耐基被誉为是20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师，美国现代成人教育之父，也是誉满全球的公关学家。早在20世纪上半叶，当经济不景气、不平等、战争等恶魔正在磨灭人类追求美好生活的心灵时，他以他对人性的洞见，利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过演讲的形式唤起了无数迷惘者的斗志。



赞美别人就是肯定自己



俗语说“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”这句俗语正揭示了人们的一种心理——人人都喜欢受人称赞。其实，不管是孩子，还是成年人，不管是在生活当中，还是在工作当中，人人都需要赞美，这是每个人都会有的一种渴望。

在墨西哥城的吉伯尔铁匹克宫里奥伯利根将军的半身人像上刻着这样一句话：别怕攻击你的敌人，提防谄媚你的朋友。卡耐基很赞扬这句话，所以他提倡予以别人适当的赞美，但不要去谄媚恭维，而是要发自内心地去赞美一个人。

人人都可渴望得到赞美，但当我们赞美别人时，不是去阿谀奉承，而要发自真诚。真诚的赞美是从心底发出的、有诚意的，而阿谀奉承只是口头说说而已，没有任何诚意；赞美更是无私的，阿谀奉承则是完全从自身利益出发的。

在渴望被赞美的驱动下，一位不曾受过教育、极度贫苦的杂货店员急切地从一只装满杂物的大木桶底下找出了那本曾花费他5角钱所买的法律书，开始学习法律，他就是林肯；也是这种渴望鼓舞克利斯多福·瑞爵士在石头上设计出诗篇，成为了英国著名建筑家。

赞美像阳光一样，能使羸弱的躯体变得强壮，能使恐惧的内心渐趋平静，能使身处逆境的人拥有获取成功的决心。

赞美是一种肯定，这种肯定不一定非要长篇大论，有时一句简短的话语，一个肯定的眼神，都会给人以鼓舞。

赞美如同是拂面而来的春风，是一种心灵的交流、碰撞，是需要精心呵护的鲜花。一句普普通通的赞美有时可以改变一个人的一生。

19世纪初，一个贫困潦倒的英国青年心中一直有着写作的梦想，于是他不停地一篇又一篇地向外投寄稿件，但他投寄出的稿件都被退回来了。正当他绝望得快要放弃时，他意外地收到一位编辑的来信。那位编辑在信中写道：“你的文章是我们多年来梦寐以求的作品，坚持写下去，相信你一定会成功的！”正是这几句简短的赞美，让这个绝望的青年又有了信心、勇气和力量。最终，这个青年成为了一代文学巨将，他就是狄更斯。

赞美不是虚伪的奉承，不是夸大其词的吹捧，也不是一味地宽容，赞美是真诚的鼓励。

石油大王约翰·洛克菲勒也是一个懂得赞美艺术的人，他还把真诚赞美他人列为管理人事的首要一条。在南美的一次生意中，洛克菲勒的手下爱德华·贝德福特使公司损失了100万美元，贝德福特想这次他一定会受到指责，弄不好还会离开公司。但洛克菲勒并没有这样做，他知道贝德福特已经尽力了。所以，洛克菲勒另找其他的事称赞贝德福特，说他节省了60%的投资金额。这让贝德福特心生感激，更加卖力地工作。

生活中，人人需要赞扬。这是人们出于自尊的需要。赞美是人生中最令对方温暖却最不令自己破费的礼物。更重要的是，当我们在赞美别人的同时，其实也就是在肯定我们自己，学习用收藏家的眼光，以独到的角度，看见别人看不到的优点，别人会因为我们的细心与体贴，觉得温暖而感动。每一个人，每一件事情，都会找得到值得我们赞美的地方，只要我们用心去寻找。

有一天，卡耐基在纽约第三十二街和第八道交叉口处的邮局里排队等候寄一封挂号信。那位柜台后面的营业员显然对工作感到不耐烦——秤重、拿邮票、找零钱、写收据——年复一年都是同样单调的工作。

所以卡耐基对自己说：“我要让那位办事员喜欢我，而要让他喜欢自己显然必须说些好话——不是关于我自己，而是有关他的好话。”

然后卡耐基又自问：“他有什么值得让我称赞一番的？”



当这个办事员为卡耐基称重信件时，卡耐基热切地对他说：“我真希望能有你这样的头发。”

那位办事员抬起头，惊讶地看着卡耐基，脸上泛出微笑：“啊，它已经不像以前那么好啦！”

卡耐基又告诉他：“虽然它可能没有原来那么好了，但仍然让人羡慕。”

听到卡耐基的赞美，那位办事员十分高兴，最后说道：“许多人都称赞过我的头发。”

在一次演讲的时候卡耐基提起了这件事，演讲结束后有人问他：“你赞美那个人，想从那人身上得到什么？”

卡耐基回答：“如果我们真是这么自私，一旦没有从他人身上得到好处，就不对他人表示一点赞赏或表达一点真诚的感谢，我们的灵魂就比野生的酸苹果大不了多少，我们的心灵也会变得越来越贫乏。不错，我是希望从那位老先生身上得到一点东西。但那东西是无价的，而且我已经得到了。我得到了助人的快乐，这种感觉会在事过境迁之后，永不消失。”

的确，我们不应该考虑赞美能让我们得到什么，而应该考虑赞美能给别人带去什么。赞美是一种给予，也是一种收获。从现在开始，去赞美我们身边的每一个人吧！

批评需要艺术



现实生活中，要想与他人相处得融洽，就要注意说话的艺术。有些人能力一般，但懂得说话的技巧，结果做什么事情都可以顺顺利利；有些人能力很强，就因说话不够艺术而与成功擦肩而过。因此，在与他人相处时就要懂得说话的艺术。赞美需要艺术，批评更需要艺术，而且还要做到让对方心服口服，又不伤及对方的面子。

金无足赤，人无完人，任何人都可能犯错误。所以，我们在与他人相处中发现对方的错误是很正常的一件事情，这就需要我们及时对其进行批评。也许有人会说，批评对方自然会得罪人，何必呢？事实上，之所以有些人担心会得罪人，这与他的批评方式有很大关系，如果可以把批评的忠言变成顺耳的话，对方不仅会欣然接受，而且还会心生感激。

心理学研究也表明，被批评的人最主要的障碍就是担心批评会伤害自己的面子，对自己的利益有所损害，所以我们在批评一个人前应该帮他打消这个顾虑，甚至让他觉得我们认为他是“功大于过”，这样，被批评的人就不会有抵抗的情绪，也就更容易接受我们的批评了。

卡耐基指出，有些人在批评一个人时，常常是毫不客气地直接进行批评，而这种批评方式是十分不妥的。每个人都有自尊心，如果我们无视对方的面子问题，就真的会得罪人，人际关系也会因此受到影响。所以，我们在指出别人的错误时一定要讲究方法，不要用直接的批评方式。

员工做错了某件事时，必定会受到领导的批评，领导也往往是想通过批评给员工以警戒，使员工改正错误，并且要让员工保证以后不再犯同样的错误。但不是所有的批评都可以达到这样的目的，而且有时候当员工遭到批评时，情况会更加糟糕。只有使员工觉得从批评中学到了一些东西



时，批评才能达到最佳效果。

卡耐基提到，一天下午，查理·夏布到他的一家钢铁厂视察，看见几个雇员正在抽烟，而他们附近的一个牌子上正写着“请勿吸烟”。但夏布先生并没有勃然大怒，对几个雇员进行直接批评，而是递给他们每人一支烟，然后客气地说道：“老兄们，如果你们到外边抽烟，我会不胜感激。”

雇员们当然知道自己犯了错误，但夏布先生却没有批评他们，反而又给他们每人一支烟。面对如此善解人意的老板，他们下次肯定不会在室内吸烟了。

对于那些对直接批评会感到恼羞成怒的人来说，间接地让他们感到自己的错误，也会有意想不到的效果。

卡耐基提到，玛姬·杰各就是用间接的方式让一群懒散的建筑工人在帮她盖完房子后，又把“战场”清理干净了。

在工人们盖房子的最初几天，杰各下班回家后发现院子里都是碎木块，但她不想直接找工人说这件事，这样起不到什么效果，而且他们的工程做得很好。所以等工人干完一天的活走了之后，杰各便把碎木块捡起来，整整齐齐地堆放在墙角。第二天早晨，当工人们来上班的时候，杰各对他们说：“我很高兴昨天晚上你们把院子打扫得这么干净。”

从那天起，工人们每天都会把碎木块捡到一起堆在墙角。

尺有所短，寸有所长，一个人犯了错误，并不能说明他一无是处。所以，我们在批评别人时，如果只提他的短处而不提他的长处，被批评者就会感到委屈，造成心理上的不平衡。如一名员工平时的工作非常出色，只是偶尔出了一次质量事故。这时候，如果他的领导批评他时只是指责他导致了事故的发生，而不对他以前的业绩做出肯定，这个员工就会感到以前种种付出都是没用的，从而产生消极心理。所以，批评一个人的时候也要找出可以表扬的地方。亨利·补克在既批评又表扬这方面就做得很好。

亨利·补克是印第安纳州洛威一家卡车经销商的服务经理，他公司