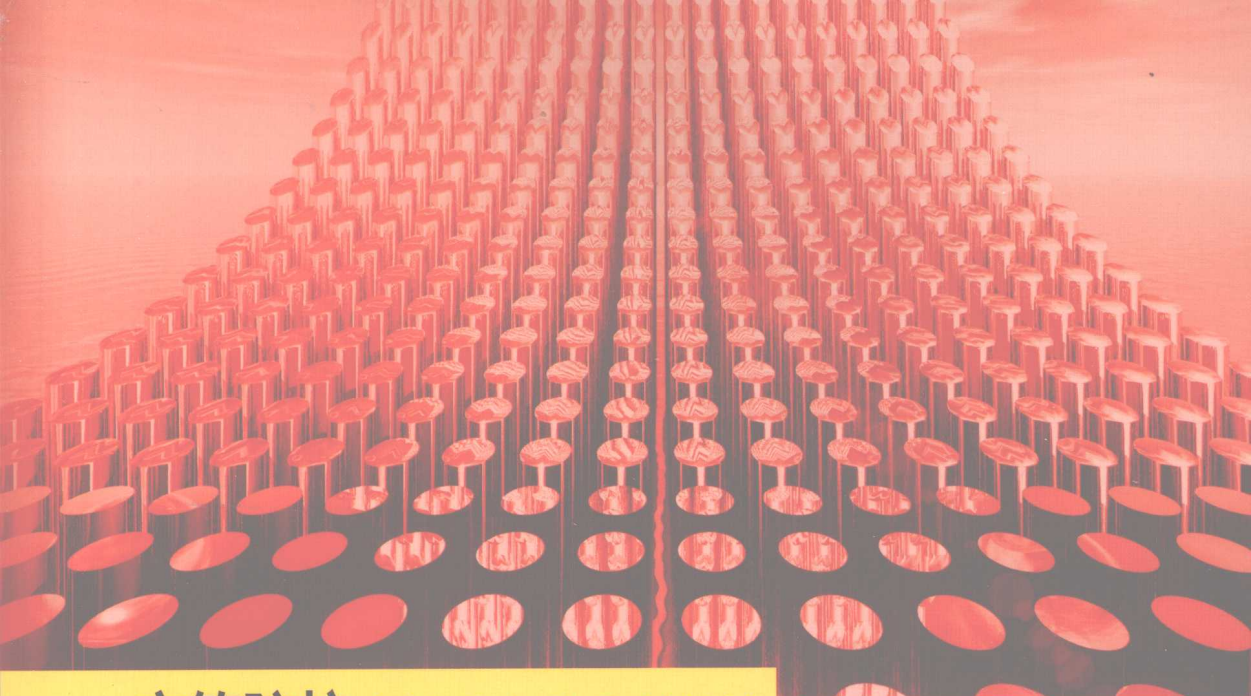




高等院校应用型本科系列教材

现代成功学

XIANDAI CHENGGONGXUE

郭 君 编著



上海财经大学出版社

高等院校应用型本科系列教材

现代成功学

郭 君 编 著

 上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

现代成功学/郭君编著. —上海:上海财经大学出版社,2008.12
(高等院校应用型本科系列教材)
ISBN 978-7-5642-0323-8/F·0323

I. 现… II. 郭… III. 成功心理学-高等学校-教材 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 134943 号

□ 责任编辑 王 芳

□ 封面设计 周卫民

XIANDAI CHENGGONGXUE

现 代 成 功 学

郭 君 编著

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海第二教育学院印刷厂印刷

上海远大印务发展有限公司装订

2008 年 12 月第 1 版 2008 年 12 月第 1 次印刷

700mm×960mm 1/16 20 印张 359 千字

印数:0 001—3 000 定价:32.00 元

目 录

1	第一章 成功学概述
1	——在新世纪起飞
1	第一节 成功学的产生、发展和现状
15	第二节 成功学的概念、特点和原理
23	第三节 成功学教给我们什么
	——为什么需要现代成功学
28	第二章 愿景和价值观策略
	——展望生命的愿景
28	第一节 愿景是自我实现的核心动力
35	第二节 目标价值观的思考和确认
	——展望生命愿景,找到人生方向
41	第三章 逆境商(AQ)策略
	——为什么选择攀登
41	第一节 逆境商是成功的决定性因素

47	第二节 逆境和逆境商数
53	第三节 提高逆境商的策略
63	第四章 树立梦想策略 ——梦想可以使你发挥最大的潜能
63	第一节 梦想的概念、特点和作用
68	第二节 实现梦想的策略
73	第三节 学会制作梦想板和梦想档案
77	第五章 自我改变策略 ——改变可以使你成为最大的赢家
77	第一节 学习和改变是创业和成功的基础
79	第二节 改变从一个观念开始
81	第三节 改变从自身开始
90	第四节 改变从一件小事、从此时开始
93	第六章 自我检讨和自我成长策略 ——成长是成熟的过程
93	第一节 检讨和改过方可成就大事
98	第二节 自我检讨方法的应用
107	第三节 成长是成熟的过程
112	第七章 NLP 神经语言调整策略 ——重塑内思维模式
112	第一节 NLP 的概念、特点和作用
118	第二节 NLP 的创立、发展和现状
121	第三节 NLP 的精神内涵

128	第四节 “思维层级论” ——NLP 的表现分析系统
135	第五节 “联想和链接” ——NAC 神经链调整术
145	第八章 性格策略 ——把握自己的命运
145	第一节 气质和性格的概念、特点和形成
151	第二节 超越卓越的你 ——性格的自我测试、自我认知和调整策略
160	第三节 不同性格的管理和沟通策略
176	第九章 情绪智能发展策略 ——做自己情绪的主人
176	第一节 情绪智能 ——关于情绪智能和情绪的认识
185	第二节 情绪智能的发展 ——如何培养和提高情绪智能
191	第三节 情绪智能的运用 ——情绪处理、运用的技巧和策略
203	第十章 心态策略 ——走向成功的巅峰
203	第一节 心态的定义、特点和内涵
208	第二节 八种正确人生心态的认识
216	第三节 消极心态和积极心态的不同结果
222	第四节 建立积极乐观心态的方法和策略

231	第十一章 加强信念和提升信念系统策略 ——掌控强大的精神力量
231	第一节 信念与信念系统
235	第二节 加强信念的策略
240	第三节 提升信念系统的策略
249	第十二章 人际关系策略 ——建立生活的基本支持点
249	第一节 人际关系是生活的基本支持点
253	第二节 人际冲突分析和不良人际关系的防范
258	第三节 建立良好人际关系的策略
269	第十三章 新世纪财商策略 ——财务自由之路
269	第一节 “富爸爸”掀起的紫色风暴
273	第二节 循序渐进进入四个象限 ——自主创业策略
288	第十四章 聚焦目标和提高效能策略 ——规划一生,创造辉煌
288	第一节 目标决定未来
291	第二节 设定目标的要素
295	第三节 聚焦目标的策略
298	第四节 提高时间效能的策略
310	参考文献

第一章

成功学概述 ——在新世纪起飞

第一节 成功学的产生、发展和现状

一、成功学产生的基础

成功学的产生与其他社会科学的产生有明显的不同。成功学产生于美国，发展于美国，随后波及和影响到欧洲以及世界各地。

成功学的产生既有社会基础，也有学术基础。其社会基础是美国开疆拓土的历史、高速发展的工业化进程，特别是 20 世纪美国迅猛发展的市场经济、大流通和信息化的变革，以及由此产生的美国文化、美国精神、美国财富和美国传奇式的典范人物。其学术基础是 19 世纪后期到 20 世纪 100 多年中在美国蓬勃发展起来的社会学、心理学、经济学以及新的哲学，特别是具有革命性特点的美国心理学家的研究和实践。

（一）美国的精神、财富和传奇

据美国历史记载，从 17 世纪初期开始，欧洲大部分移民为了取得更大的经济机会离开了家乡，为了逃避政治压迫和追求宗教自由，他们来到这个叫美国的地方。在这片荒芜的大陆上，他们终于建立了新的文明。新的美国精神里主要包括勇于开拓、白手创业、坚忍不拔、克制忍耐、原则坚定、兼收并蓄和自由独立。1776 年 7 月 4 日，《美国独立宣言》说：“我们认为下面这些真理都是不言而喻

的：人人生而平等，造物者赋予他们若干不可剥夺的权利，其中包括生命权、自由权和追求幸福的权利。”美国精神对成功学中努力追求人生梦想的思想产生了极大的影响。

今天的美国已经发展为经济大国、军事大国和政治强国，成为世界上最先进、最富有的国家。美国本身就是一个成功的奇迹。同时，在美国 300 多年的历史中，出现了不胜枚举的传奇人物和故事，其中包括美国总统华盛顿、林肯以及各个行业中做出卓越贡献的伟大人物，他们大多是白手起家、艰苦奋斗和道德修养的典范，其中声名卓著而且与成功学关系密切的人物有本杰明·富兰克林和安德鲁·卡耐基。

本杰明·富兰克林 (Benjamin Franklin, 1706~1790)，18 世纪美国的实业家、科学家、社会活动家、思想家和外交家，他不仅是美国的开国先贤，也是成功学最早的奠基者。

富兰克林只读过两年小学，10 岁辍学，12 岁开始做印刷学徒，17 岁就空手闯天下，凭着顽强的努力和卓越的才能，创造了辉煌的人生。富兰克林所处的时代虽然还没有成功学，但是，他致力于研究道德品质对人的影响，坚信所有的成功都来自于道德品质，并且毕生追求自我修身和人格完善。富兰克林提出人应该遵守的德行，即著名的 13 条箴言，每天严格地对照检查，并希望能把自己成功的方法传授给子孙后人，希望子孙后人也能像他一样成功和卓有贡献。

富兰克林花费多年撰写的《富兰克林自传》，至今仍然是畅销不衰的成功励志书，在中国有很多译本。他的一些文章脍炙人口，比如《美腿与丑腿》，就是专门观察研究积极心态和悲观心态的文章。文中指出积极的人和悲观的人在人际关系方面的不同，还教给我们辨别这两种人的方法：有位先生一条是受伤的假腿（丑腿），另一条是好腿（美腿），见到他的人如果只注意美腿而不注意丑腿，这个人就是积极的；反之，只注意丑腿而忽略美腿，这个人就是悲观的。据此判断，这位先生就可以与积极的人多加交往，对悲观的人敬而远之。

安德鲁·卡耐基 (Andrew Carnegie, 1835~1919)，20 世纪初美国最成功的商人之一，美国商业精神的创立者，成功学的发起者和推动者。

卡耐基不仅创造了美国财富的奇迹，也为现代人树立了财富准则。在美国“镀金时代”的大背景下，卡耐基依靠个人奋斗成为世界首富、美国工业发展史上的钢铁大王。人们对他的评价是，“一个举止傲慢，容易冲动，为人热情、忠诚而

又精明的理想主义者”。

卡耐基是卓越的管理者和人际关系的大师,也是推动成功学创建的重要人物。1901年,卡耐基会见当时只有18岁、正在读大学的拿破仑·希尔,独具慧眼地委托他研究人们成功的规律。他不付给希尔一分钱,只利用自己的关系介绍希尔去拜访成功要人,而且前提是希尔必须答应不用这些私谊谋取个人好处。年轻的希尔毫不犹豫地答应了,他花费20年的时间遍访了包括福特、罗斯福、洛克菲勒、爱迪生、贝尔在内的500多位成功人士,最终写出《成功定律》。卡耐基说:“我一生最大的成就之一,是帮助希尔完成了他的‘成功学’,这比我的财富更重要。”

(二)美国心理学的革命

美国心理学界两个革命性的人物的全新心理学观念,对成功学有着直接的影响。这两个人就是威廉·詹姆斯和亚伯拉罕·马斯洛。威廉·詹姆斯把哲学、生理学与心理学相融合,发展出实用主义倾向的心理学;而马斯洛则深究人类行为的动机,探讨心理健康的理想状态,提出人性本身自我实现和自我超越的需求理论。

威廉·詹姆斯(William James, 1842~1910),美国心理学发展史上的第一个科学心理学家和最后一个哲学心理学家,被称为美国心理学之父、心理学的一代宗师。

詹姆斯非常重视心理生活在有机体适应现实中的作用。他反对把意识只看作一种与某些生理过程平行的副现象,主张意识的功用在于指引有机体达到生存所必需的目的。这是他从达尔文关于生存竞争学说中推演出来的实用主义倾向的心理学。他强调人的非理性因素,认为信仰是由情绪因素决定的,推理和概念的形成受到种种需要和欲望的影响;信仰、概念、推理的作用是为了满足欲望、追求行为的成功。

此外,关于情绪的学说在詹姆斯心理学体系中占有重要地位。詹姆斯认为生理变化先于情绪体验。生理变化所引起的内导冲动传到大脑皮层时所引起的感觉就是情绪,没有生理变化,便没有情绪体验。例如,心率增加或肌肉紧张,导致人的情绪体验,如恐惧。由于这一理论同时为丹麦生理学家C. G. 兰格发现,因此被命名为“詹姆斯—兰格理论”。

从20世纪五六十年代起,美国心理学逐步被人本主义心理学、认知心理学所取代。令人惊异的是,虽然它们各自的观点有很大不同,但认知心理学和人本主义心理学却都从詹姆斯的《心理学原理》中引经据典。认知心理学从詹姆斯对

“意识流”、“记忆”、“注意”、“推理”和“表象”的记述中找到了依托，而人本主义心理学又从詹姆斯对“自我意识”、“本能”的见解里吸取了养分。詹姆斯的影响不仅限于心理学领域，他使实用主义生活化的做法，使他成了美国家喻户晓的哲学家和思想家，对西方文学艺术和思想文化也有着相当深远的影响，其中就包括了对成功学的影响。大部分的成功学著作和演讲，都会提到威廉·詹姆斯的观点。

亚伯拉罕·马斯洛 (Abraham Maslow, 1908~1970)，被称为人本主义心理学精神之父，他毕生最大的成就就是致力于人类健康心理状态的研究，提出了关于需求和动机的具有重大影响的理论，并在管理和应用中取得了突出的成就。

马斯洛早期曾认为性行为对改善人类至关重要，后来，他放弃性行为的研究，开始集中精力研究人类动机理论和自我实现理论，在 35 岁的时候发表了他事业中最有影响的论文《人类动机理论》，提出了著名的“层次需求”和“自我实现”概念。

这些理论的提出奠定了他一生的成就。在他看来，从弗洛伊德开始的心理学研究，总是盯着人类的病态不放，而忽视了人类的健康常态。所以，他立志要把心理学发展方向扳回到健康人性的研究方面。

1954 年马斯洛出版的《动机与人格》一书被公认为 50 年代心理学领域最重要的成就。此后，马斯洛开始“高峰体验”的研究，这也是他最著名、最有影响的研究之一。这一时期，马斯洛的自我实现理论在管理中得到了验证，企业界已经意识到对人的激励应该从金钱转移到关心员工自身上。此后几年，马斯洛进一步扩展了自己的理论，随着《存在心理学探索》一书的畅销，“自我实现”(self-actualization)、“高峰体验”(peak-experience) 这些词成为公共术语。晚年的马斯洛，进一步提出了“超个人心理学”，这一学说着重于研究宗教精神和“人性的最高境界”，他成了这一学科的奠基人，这一学说所卷起的浪潮，也被人们称为继“第三思潮”之后的“第四思潮”。

马斯洛描述道，自我实现的人“对天赋、能力、潜力等问题的充分开拓和利用，能够实现自己的愿望，对他们力所能及的事总是尽力去完成”。他自己也是这样自我实现的人。马斯洛一生都在追寻人类健康心理的“乌托邦”，梦想实现人类最健康、最积极的心理境界。他的“层次需求”理论、“自我实现”理论、“高峰体验”理论都为成功学提供了研究和应用的根据。

二、成功学的开创

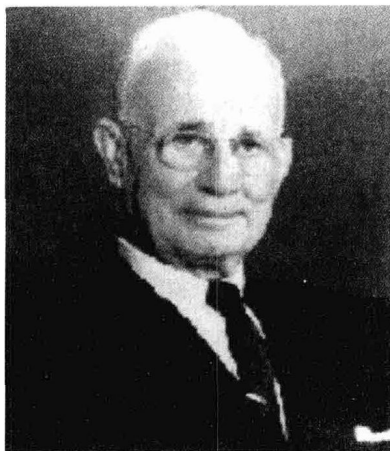
在成功学的开创过程中功勋卓著而且影响最大的人物当属戴尔·卡耐基和拿破仑·希尔。

戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie, 1888 ~ 1955), 美国著名文化企业家、心理学家、演讲口才艺术家和人际关系学家。他开创的“人际关系训练班”遍布世界各地, 被誉为“成人教育之父”。



卡耐基出身于贫困的农民家庭, 他的“招风耳”和破烂衣服曾使他饱受奚落、嘲笑, 甚至一度使他想要自杀。他苦恼地对自己的妈妈诉说, 妈妈却说: “那么, 你为什么不做一些事让他们佩服你呢?” 后来, 卡耐基经过 12 次失败后终于在师范学校的演讲比赛中获胜。他当过教师、推销员和演员。1912 年起, 他从开办演讲训练班开始他的成人教育事业, 进而发展成人际关系和处世技巧的训练班。卡耐基曾到过很多城市和学校公开演讲, 学生包括社会各个阶层的人, 乃至社会名流、州长、市长、国家总统, 影响遍及美国和世界, 他的著作也畅销全球。卡耐基旨在引导人们获得健康、快乐、幸福和成功的成人教育事业获得了巨大的成功。

卡耐基的成功是建立在他多年潜心研究、实例搜集和培训实践基础之上的。他在《人性的弱点》序言中说: “为写此书, 我曾读过所有我能找到的有关材料。此外, 我又雇用了一位受过训练的操写员, 费了一年半工夫, 在各大图书馆中读我所遗漏了的东西, 钻研各种心理学专辑, 浏览千百篇杂志文章, 搜索无数人物传记, 研究各时代的大人物是如何应付他人的。我读过各时代的伟人传记, 自恺撒到爱迪生。关于罗斯福的传记我就读了一百多本。我们不惜时间、金钱, 要发现自古以来任何人所已用过的关于交友及影响他人的切实真谛。我还亲自访问过数十位成功人物和世界著名人物, 如马可尼、罗斯福、杨·欧文、盖勃尔、约翰逊等, 我要从他们身上探究人际关系的技术。”《人性的弱点》(1937) 是卡耐基最重要的著作, 其他还有《人性的优点》、《人性的光辉》、《美好的人生》、《快乐的人生》等。



拿破仑·希尔 (Napoleon Hill, 1883～1969), 美国成功学鼻祖, 他一生中最大的成就是创造性地建立了全新的成功学, 把成功学创建成完整体系并发扬光大。他在人际学、创造学、成功学等领域比卡耐基有着更高的地位, 被誉为 20 世纪最伟大的成功学巨人。

希尔划时代意义的著作是《成功定律》(The Laws of Success)。书中归纳出了最有价值、带有规律性的 17 条定律: (1) 积极的心态 (PMA 黄金定律); (2) 明确的目标; (3) 多走些路; (4) 正确的思考方法; (5) 高度的自制力; (6) 培养领导才能; (7) 建立自信心; (8) 迷人的个性; (9) 创新制胜; (10) 充满热忱; (11) 专心致志; (12) 富有合作精神; (13) 正确看待失败; (14) 永葆进取心; (15) 合理安排时间和金钱; (16) 保持身心健康; (17) 养成良好的习惯。

希尔不仅总结出《成功定律》, 还在实践的过程中取得了突出的成果, 并发挥了巨大的影响力。他曾按照成功定律训练 3 000 名毫无经验的推销员, 不到 6 个月各自都赚进 100 万美元, 并付给希尔 3 万美元作为酬谢; 1910 年, 希尔成为菲律宾社会要人桂桑尔的政治顾问, 24 年后桂桑尔当选为菲律宾总统; 印度圣雄甘地与希尔博士会面并阅读其书后, 下令全国学习希尔成功学。特别是作为两届美国总统的顾问, 希尔对美国的历史产生过重大影响。1933 年, 拿破仑·希尔被罗斯福总统请进白宫, 帮助主持著名的“炉边谈话”节目, 唤醒经济大崩溃后美国人民的信心与活力, 并组建了国家有史以来最为庞大的智囊团。第二次世界大战爆发时, 希尔帮助威尔逊总统用励志秘诀筹募军费, 并训练和鼓舞士兵。

1937 年, 希尔写出著名的《思考致富》(Think And Grow Rich) 一书, 立刻产生了轰动性的效应。书中具体说明了如何明确自己的目标, 如何把信心、毅力、决心同强烈的欲望相结合, 最重要的是如何运用自我暗示增强自信, 如何和潜意识沟通, 如何增强想象力, 如何运用第六感。比之《成功定律》, 这些概念更加简明清晰, 更具有可操作性。《思考致富》是拿破仑·希尔诸多著述中最重要的作品, 被认为“彻底改变了美国人的思想观念, 激发了所有美国人的潜能”, 几十年来已拥有超过 1 000 多万读者, 成为美国图书市场经久不衰的奇书。1960 年, 希尔与斯通合著出版了《人人都能成功》, 激励人们通过纠正意识、性格和生活习惯上的缺点获得人生的财富。希尔的影响已经超出了成功学的范畴。

三、成功学的发展和现状

20 世纪,随着美国经济的复苏和繁荣,成功学经历了一个迅猛发展的过程。纵观成功学的发展历程,我们以 20 世纪 70 年代神经语言程式学(NLP)的创立为界,可以把成功学的发展过程划分为大致两个阶段:把此前的成功学称为传统成功学,此后的成功学称为现代成功学。

传统成功学与伦理道德、哲学思考、社会人生、世态人情等方面关系密切,注重经验的总结,信念、价值、意志等的认知,以自省和检讨的方法达到行为的改善,而现代成功学更多地融入了心理学的成果和技巧,更注重有意识和潜意识的深层分析和认知,通过训练改变内思维模式,进而达到行为和结果的改变。现代成功学的成果主要包括以下方面:

(一)NLP 的创立和实用心理学科的发展

1976 年,理查德·班德勒和约翰·格林德在美国的加利福尼亚州立大学开创了 NLP 这一新名词,也开创了一门新兴的实用心理学学科。此后,NLP 中又融入许多心理治疗的方法,如在成功学中应用较多的催眠术(the hypnotic techniques)。NLP 创立后风靡世界,对成功学的发展影响巨大。

美国现当代的心理学家、精神科专家也有很多对成功学产生过影响,还有一些直接涉足到成功学,写出既专业又通俗的畅销书,如韦恩·W. 戴埃的《你的误区》(1976)便受到广泛的欢迎。

(二)哲学、社会学和心理学相结合的应用性成果

20 世纪末期,哲学、社会学与心理学的结合与应用性研究取得了突出成果,也被更多地运用于成功学。

“情绪智能”或称“情商”(EQ)。1995 年,美国的丹尼尔·戈尔曼(Daniel Goleman)出版了《情绪智能》(*Emotional Intelligence*,也译作《情商》),这是世界上第一部系统而贴切地研究情绪的著作。戈尔曼在对情绪的研究中特别强调了情绪智能对人的成功具有决定性的意义。

“逆境商数”(AQ)。1997 年,美国的保罗·史托兹博士《逆境商数》(*Adversity Quotient*)一书出版,1998 年被翻译成中文。史托兹认为 AQ 是个人成功综合素质中的最重要因素。他根据精神病免疫学、神经生理学和认知心理学的最新成果,研究了成百上千项逆境课题和 7 500 人的调查报告,对逆境商进行了专门的探讨。

(三) 经济学与管理学的研究

这方面贡献卓越和影响深远的人物是彼得·德鲁克(Peter F. Drucker, 1909~2005), 德鲁克以他建立于广泛实践基础之上的 30 余部著作, 奠定了其现代管理学开创者的地位, 被誉为“现代管理学之父”, 被尊为“大师中的大师”。其重要著作《管理实践》(1954), 提出了一个具有划时代意义的概念——目标管理, 从此将管理学开创成为一门学科。其他著作《公司概念》(1946)、《卓有成效的管理者》(1966)、《管理: 任务, 责任, 实践》(1973)、《巨变时代的管理》(1982)、《创新与企业家精神》(1985)、《21 世纪的管理挑战》(1999) 都是管理学创立过程中卓有建树的经典之作。

作为第一个提出“管理学”概念的人, 当今世界, 很难找到一个比德鲁克更能引领时代的思考者: 20 世纪 50 年代初, 指出计算机终将彻底改变商业; 1961 年, 提醒美国应关注日本工业的崛起; 20 年后, 又是他首先警告这个东亚国家可能陷入经济滞胀; 1990 年, 率先对“知识经济”进行了阐释。无论是英特尔公司创始人安迪·格鲁夫, 微软董事长比尔·盖茨, 还是通用电气公司前 CEO 杰克·韦尔奇, 他们在管理思想和管理实践方面都受到了德鲁克的启发和影响。

汤姆·彼得斯(Tom Peters, 1942~) 也是当今产生巨大影响的管理大师、畅销书作家和演讲家。他主张用“扬弃”思维代替“变化”思维, 忘记而后创新, 创新就是有组织的遗忘。只有忘记细节、忘记资源、忘记规则、忘记共识, 企业才能跳出条条框框的束缚, 真正实现创新。“异想天开是创造更多价值的基础”, “想法迟钝, 你就会变得迟钝。想法奇特, 你也会变得奇特”。他的名言是, “距离已经消失, 要么创新, 要么死亡。”

汤姆·彼得斯开启了商业管理的革命, 他的主要著作有《重启思维》、《追求卓越》、《重新想象: 激荡年代里的卓越商业》、《汤姆·彼得斯论创新》。

(四) 新时代背景下的新理论和新命题研究

市场经济和信息化时代给人类带来的新问题和新的挑战, 是成功学的重要研究课题, 因而出现了许多新理论和新命题。主要有:

1. “定位”理论和“焦点”法则

1972 年, 艾尔·赖兹(Al Ries)和杰克·特劳特(Jack Trout)在《广告时代》杂志上发表了《定位新纪元》一文, “定位”一词开始进入人们的视野。1980 年他们再度联手合作, 出版了《定位》一书, 该书成为广告学界经久不衰的畅销书。2001 年, 艾尔·赖兹创造的“定位”理论被美国营销学会评选为有史以来对美国营销影响最大的观念, 超越了劳斯·瑞夫斯的 USP、大卫·奥格威的品牌形象、

菲利浦·科特勒的营销管理及消费者“让渡”价值理论和迈克尔·波特的竞争价值链理论。艾尔·赖兹也被誉为“定位之父”，被《公共关系周刊》杂志评为 20 世纪 100 个最有影响力的公关人物之一，并成为美国《商业周刊》封面人物，每小时的咨询费高达 25 000 美元。此后，1985 年、1988 年、1990 年、1993 年，赖兹和特劳特四次合作，著有《营销战》、《营销革命》、《马的竞争》和《市场营销的 22 条法则》。其中，《定位》和《营销战》在多个国家被译成 17 种文字出版，而《市场营销的 22 条法则》则成为各国商务类图书的畅销书。

《焦点法则》是艾尔·赖兹另一部著名的畅销书。安东尼·罗宾评价说，这是“有史以来最负影响力和创造力的行销与管理学巨著，它深刻地阐述了行销最主要的目标，是找出未来的方向和如何凝聚企业经营的焦点”。

2. “奶酪”哲学

这一哲学来自美国的斯宾塞·约翰逊的经典寓言体畅销书《谁动了我的奶酪》。此书以寓言故事的方式描述了当代社会人们的生存状态和思考模式，人们面对生活的变化所做出的心理反应和不同选择。21 世纪到来的时候，这本书影响和教育了全世界各行各业的人们，转变了他们的思想，许多世界著名的公司也都用此书来教育自己的员工。如今，“奶酪”已经成为世界范围的通用名词。此外，斯宾塞博士还写了许多生动活泼的小型畅销书，如《一分钟经理》、《一分钟销售员》，也以其言简意赅、耐人寻味的风格发人深省。

3. “财商”教育

由第四代日裔美国人罗伯特·T. 清崎创立的新世纪财商教育体系，主要包括《富爸爸·穷爸爸》、《富爸爸·财务自由之路》、《富爸爸·投资指南》三本书和一套“老鼠赛跑”的游戏，统称“富爸爸”财商系列。“富爸爸”系列在 21 世纪到来的前夕出版，对人们财务自由之路的思考形成了巨大的冲击，由于这些书是深紫色封面，所以被称之为“紫色风暴”。

此外，德国的博多·舍费尔，跟清崎一样致力于“财商”教育，他的成名作《财务自由之路——七年成为百万富翁》曾被誉为欧洲第一理财书，他也被尊称为欧洲的金钱教练；他的《小狗钱钱》被称为全球第一理财童话。

（五）专业培训和咨询机构大量涌现

从戴尔·卡耐基的时代致力于成人培训的传统发展而来，致力于研究和传授生活准则、销售准则和管理能力提高的培训和咨询机构层出不穷，成功学更多地被专业化、企业化地加以运营，并取得巨大的利润和名声。前面提到的 NLP 机构和学校、赖兹和赖兹公司、罗伯特·T. 清崎的财商教育机构，以及后面将要

介绍到的安东尼·罗宾等培训大师，都是成功运营自己的培训机构和公司的典范。

这里，要特别介绍一下富兰克林柯维公司。这是一个为组织和个人提供培训和管理咨询的世界顶尖级公司，专门协助专业人士和组织机构在生产力、领导力、沟通能力和销售能力方面极大程度地提高其效能提供培训和绩效解决方案。它与财富(Fortune)500强中80%以上的公司和成千上万中小型企业以及政府职能部门都有建设性的合作关系。富兰克林柯维公司的服务与产品遍布全球，在全球38个国家设有44个分支机构。该公司拥有超过3000名员工，年收入达3.5亿美元。

公司的联合创始人和灵魂人物史蒂芬·柯维(Stephen Covey)博士，是国际上广受尊敬的领导理论权威、家庭问题专家，他毕生致力于传授生活准则和领导者准则，而“推动机构组织在其企业文化方面实施柯维博士的领导者准则观点”也成为富兰克林柯维公司的核心重任。柯维博士的最负盛名的著作是《高效能人士的七个习惯》，2002年被福布斯评为有史以来最具影响力的十大管理类书籍之一，被《首席执行官》杂志评为20世纪两大最具影响力的经济类书籍之一。柯维博士的其他著作还有《领导者准则》、《高效能家庭的7个习惯》，以及与罗杰·梅里尔和德维特·琼斯合著的《领导者本质》、《生活中的七个习惯——改变的勇气》、《第八个习惯：从效力到伟大》。

(六)当今世界著名的成功学大师

目前活跃在世界上的成功学大师大致可以分为两类：一类是实践型的成功学大师，他们个人创业成功或者推销业绩卓著，晚年传授自己的成功经验，投入到成功学培训和著书立说的行列里来；另一类是事业型的成功学大师，他们继承卡耐基和拿破仑·希尔的传统，以成功学为毕生事业，创建自己的培训机构并著书立说。后一类就包括NLP的大师们，他们创立各种NLP培训机构、学校和研究学会，形成了自己兼收并蓄、灵活多变的崭新的培训方式，也为卡耐基和拿破仑·希尔的传统成功学注入了心理学内涵、更多的科学方法和有效技巧。

20世纪后半期的美国成功学界可以说是风起云涌、群星灿烂、英雄辈出，可以称得上一流的大师至少有百名以上。他们有的是奋斗几十年的实践型老者，有的是一夜成名的事业型小子。所有这些世界一流大师的经历无一不充满了传奇，所有这些大师都创造了从一文不名、穷困潦倒到备受推崇、财富倍增的奇迹。

安东尼·罗宾(Anthony Robbins, 1961~)，世界第一的潜能培训大师，被认为成就最高的现代成功学大师。凭借自创的NLP训练方法、热情洋溢的训练