

第一章 成功学概论

第一节 成功学的理论基础

一、关于人生的哲学

近些年来，人们对人类行为的原因和方式重新感到了兴趣，又开始致力于研究人类生存的意义。前苏联著名人类学家伊什弗罗洛夫曾预言：“在 21 世纪 恰恰是关于人的科学将成为一门主要学科。”

的确，我们正处于这样的一个新的人生起点：现代社会对我们每个人的生存和发展提出了越来越多的挑战、竞争和机遇，但是不管我们对当今世界的变化和对未来世界所预言的一切变化感到多么令人兴奋和具有怎样的挑战性，我们对这些变化的处理和解决的最终答案，只能从我们每一个活生生的人——作为具有独特性的、有创造力的和生长着的个人自身内找到。社会发展的强大推动力量，其关键在于人的素质。创造成功的人生，把自己所具有的巨大潜能或能量作用于社会，作用于人生，是社会与人生的共同呼唤。

每个人都以全新的面目诞生下来——他以前从未存在。每个人天生具有独特的视、听、触以及思维的方式。每个人都具有潜在的能力与可能的限度。每个人都能成为富

于思想与创造的人——一个有成就的人，一个成功者。而成功学就是将这种潜在的可能化为现实的钥匙。

这样，我们就不难理解，成功学浪潮之所以在当今社会经久不衰的原因了。

二、成功学的五大理论

自本世纪以来，成功学著作在世界范围内如雨后春笋般不断涌现。这些著作从各个不同的角度，论述了追求成功的完整理论和方法，并形成了不同派别百家争鸣的局面。

我们姑且抛开这些成功学著作细枝末节的差别不谈，就其理论基础而言，就可分为五大派别，即品德成功论、素质成功论、人际关系成功论、积极心态成功论、潜能成功论。

1. 品德成功论

这是早期成功学著作的基础论调。这些论著强调“品德”为成功之本。品德的内涵较为宽泛，包括正直、谦虚、诚信、朴实、耐心、勇气、公正以及己所不欲勿施于人等等。最有代表性的作品是《富兰克林自传》，它的主要内容就是讲述富兰克林如何修养品德。

品德成功论强调，圆满的生活与基本品德是不可分的。惟有修养自己具备品德，才能享受真正的成功与恒久的快乐。

2. 素质成功论

素质成功论强调，人必须具备成功者所必备的素质，才有可能获得成功的人生。持素质成功论观点的人所赞赏的

是那些意志顽强，富于进取精神，坚韧不拔，拯世救民的具有个人魅力的英雄或人物。

3. 人际关系成功论

这一理论强调，人不是孤立地生存在这个世界上的，所以，人的成功与否取决于与他人相处的技巧。这类著作有一个显著的特点，即为了他人和自己的事情，不妨撒谎。这种圆滑的处世技巧，被美国成功学家卡耐基在他的著作中发挥到了极点。

4. 积极心态成功论

该理论认为，成功是由那些抱有积极心态的人所取得的，并由那些以积极心态努力不懈的人所保持的。它告诫它的信徒：不要让你的心态成为一个失败者。

积极心态成功论的经典之作，是美国成功学研究者拿破仑·希尔博士的《人人都能成功》。希尔博士曾在美国各地开办成功学的学习班和函授班。他把他讲授的课程称为：“成功学——积极的心态”并总结出 17 条成功原则。他在他的著作中保证说：“如果你在日常生活中能把采用这 17 条成功原则当作自己的责任，你就能发展和保持积极的心态”

希尔博士的 17 条成功原则是：

- ①积极的心态。
 - 确定的目的。
 - 多走些路。
 - 正确的思考。

- ⑤自我控制。
- ⑥集体心理。
- ⑦应用信心。
- ⑧令人愉快的个性。
- ⑨个人的首创精神。
- ⑩热情。
- ⑪集中注意力。
- ⑫协作精神。
- ⑬总结经验教训。
- ⑭创造性的见识。
- ⑮预见性的见识。
- ⑯保持身心健康。
- ⑰应用普遍规律的力量。

5. 潜能成功论

潜能成功论是到目前为止所有成功学派别中，理论方法最为完备的。它的开创者是美国新一代成功学研究专家安东尼·罗宾。

安东尼·罗宾所开创的激发人的潜能、追求人生成功的理论和方法是建立在神经语言学理论基础上的。神经语言在当代被人们称为是一门攸关人生成败的学科。马尔茨所著的《人性的开拓》以及约翰·葛林德和理查德·班德勒共同研究出的《神经语言课程》等二书的理论及模式是安东尼·罗宾著作的架构基础，它在于逐渐引导人们进入“身心互动”的神奇境界。马尔茨博士从外科整形的执业经验中，

发现了人类心理具有一种不断追求目标的机能，而主宰这种机能的关键在于“自我意像”的建立；而葛林德和班德勒二人在针对一些成功的人士的观察中，发现了人类神经系统大大影响行为的现象因而建立了“内心储值”的理论。有人认为“神经语言学”的奥秘全在于 Programming 这个字面上。熟悉电脑的人都知道，Programming 这个单词的意思就是“程序的设计”。如果把它用之于神经语言学就是如何重新定义我们日常使用的语言——口说的或肢体的——使之跟神经系统联接，进而改变我们习惯性的思想和行为。安东尼·罗宾从科学实用的角度，论述了神经与语言之间的关系。他认为，每个人都具有成功的特质，只要调整了既有的神经系统，成功乃是人生的必然，只是时间的早晚不同罢了。这种用来调整人的神经系统的道理，也同样适用于企业，甚至于整个社会，如果我们有心想这么做，就能使整个企业脱胎换骨，整个社会风气为之一新。

第二节 正确的成功理念

一、财富 成功

无数人拼命地追求成功 却抱着错误的成功观念 终日追逐幻影，饱尝毫无必要的挫折。最终既不能改变自己的生活，也无助于开创有价值的人生，获得令人满意的成功。

当前，有许多引人注目的概念，常常与成功的概念并提且相互混淆 财富的概念便是一例。许多人似乎认为 成功和发财是同一档事，因此有钱就等于成功，追求成功就是

追求财富，其实两者不应混为谈。

获取财富却不成功，这种现象随处可见，例如幸运中彩券的人，就不算成功。虽然他发了财，却只能用另一个字形容——幸运。至于那些继承遗产，毋须做任何事，甚至毋须考虑如何妥善用钱的人，情形又是如何？懒惰虫可以因继承财产而致富。反过来，他也可能因继承家业而变成懒骨头。靠祖业致富的人，容易因放纵自己的生活，而成为彻底的失败者。他即使没有获得真正的成功，银行户头里照样可以有钱，成功与财富绝对不可能划等号。

但财富对追求成功的人的吸引力太大了，以致他们把所有的富翁都看成无一例外的成功者，他们看不到有人虽然拥有大笔财富，却过着并不圆满快乐的生活，财富在他们手中产生不了价值。古罗马作家泰伦斯说：“财富有无价值，端看拥有者的心智；对知道如何使用钱的人来说，是福祉；对不知如何使用的人来说，是咒诅。”

而且，不富裕依然可以成功，许多成功者赢得了别人的信赖和敬仰，而自己却一贫如洗。他们的事例可以证明成功与财富显然是两回事。因此正确的成功观念不应该和财富观相互混淆，甚至把追求财富当作追求成功。

二、成名 成功

另一个经常与成功混为一谈的是名声。人们似乎认为成功就是出名，家喻户晓，尽人皆知，名气越大就越是成功。

怀有这种观念的人，把社会上的知名人士都视为效仿的榜样，力图像他们一样走出一条名声显赫的成功之路。但是，名声当然也和财富一样，未必是成功的保证。固然有些

人因为成大功、立大业而扬名于世，但当下却有些人，为了出名，不择手段，似乎只是把知名度当作打响的空骰子，没有实质的成名理由。何况，名声不见得都是令人称道的好名；也有人因为出了大纰漏而一夕成名。总之，名声与成功不可画上等号。

成功和成名是两回事。假如你立志当上全国最乐善好施的隐名慈善家，再成功也出不了名。有许多创造力极强，且成就非凡的人，从来不曾赢得远播的声名。有许多发明家、思想家，乃至艺术家，都是死后才成名，但这并不表示他们是死后才成功的。

三、权力与地位 成功

另一种容易和成功混为一谈的是权力，它显然也是一种错误观念。权力不见得来自成功；成功也不见得伴随着权力，两者并不相同。

社会地位也是很多自以为致力追求成功的人的目标。一个人的身分地位，约略等于在某个圈子里，他人对其阶层、名声或重要性的看法。但地位是旁人眼中我们所在的社会位置，是一种外在的东西。

美国社会普遍认为，财富、名声与权力可赋予社会地位。在美国人心目中，所谓追求地位，即是设法累积若干身分地位的象征，而其最终目的是求得他人认可、敬重，及享有特权。可是一个人如果认定财富、名声与权力可带来认可、敬重与特权，他便会沦为不折不扣的逐利与争权之徒，远离了正确的成功观念。

地位与成功不是同一回事，如果采取最严格的“成功”

定义，我们会发现，即使取得长年梦寐以求的地位，也不保证人生必然成功。敏锐的高级人士已有此认识，但要大多数的人接受此一真理尚有困难。因此，若在某人升迁在即，前途看好时，要他突然离职去追求个人梦想，往往需要极大的勇气。

追求成功的天性未必会驱策人们追求地位。渴望成功与渴求地位虽然有所关联，但彼此并不相同，我们不该混淆两者。

四、成功 = 实现自我

名人、富豪、权贵的形象容易打动人心。在全球各处拥有这类形象的人，往往也享有很高的社会地位。财富若用于行善，可以博得赞誉；若大量用于享乐，可以引人注目。名声令人目眩，权力使人着迷，地位令人怦然心动。从较宽广的角度看，财富、名声、权力、地位通常与成功相伴。成功有时可附带产生这些名利或特权，但这些事物本身并不等于成功。许多人没看清这一点，因而搞错追逐目标。

但这并不是说追求财富、权力是错误的。可你会发现一种有趣的现象：世上最快乐的人，是不讲名利权位，热爱本身所从事工作的人；世上最充实完美的人，往往不问工作如何，永远乐在其中，且力求做到尽善尽美。他们永远可以纯粹因为有所贡献，就觉得喜悦——这是他们所获得的报酬。这种人喜欢接受挑战，追求工作表现与个人行为“卓越”。真正成功的人，都活得既充实又快乐，因为他们所投身的，正是值得追求的目标。

正确的成功观念应该是获取人生价值的最高实现。真

正的成功者，热爱生活与工作，清醒地知道自己对生活所负有的责任。他们会集中力量求取所要达到的目标，规划一条适合自己的人生路径。他们会随时享受生活给予的快乐，不惧怕为自己之所想，不惧怕用自己之所知。不靠控制他人来得到自己的保障。他们关心社会，不回避对社会的责任，他们关注生活质量的提高并为此付出自己的努力。他们辛勤的工作使世界更美好。

名声的建立，或多或少操之于人，财富或权力的取得，也是如此。知道真正的成功掌握在自己手上的人，是最快乐的人。这种人生之旅异常丰富，因为他们一方面密切注意路况，一方面又不时驻足观赏沿途美景。他们不会把个人成功，与偶尔附带产生的财权地位相混淆。具有讽刺意义的是最后能够名利双收、权位兼得的往往就是这种人。真正成功的人是实现自己价值的人。

第三节 成功人生的五大因素

一、情绪因素

一个人要想有个成功的人生，就不能不了解影响成功的许多重要因素，这些强有力的因素无时无刻不在起着作用。我们必须拿出行动，充分运用自己的能力，才能使这些因素向着有利于自己的方向转化，从而获得满意的结果，为自己开创一条成功之路。

情绪因素对人行动的影响是很明显的，一个人若是能把情绪调整好，有效地利用情绪力量，其它因素也会随之变

好。就以减肥这件事来说，难道你只是想减掉身上的一些肥肉吗？还是你想身材更好看些、更有活力些、更能够吸引人些或使自己更有自信？可以说我们人生中所做的每一件事，都在于改变内心的感受。然而遗憾的是很少有人注意到情绪的作用，以致于不知道如何迅速且有效地做好这样的改变，结果常因主观的想法而使自己产生挫折和无力感，却没想到在我们身上本来就具有解决问题的能力。尤有甚者，很多人干脆就把自己交给环境来控制，靠着药物的麻醉来寻求暂时的解脱。

奥瑞利欧斯说：“如果你对周围的任何事物感到不舒服，那是你的感受所造成的，并非事物本身如此。藉着感受的调整，你可在任何时刻都振奋起来。”

许多时候我们都希望能不受情绪所支配，虽然我们都相信做事应当凭理智，然而绝大部分的例子都是受控于情绪的，它决定了我们做事的想法。节食对胖子身体有益，可是就是有很多人做不到，情绪在其中起着很大的作用，因为他们觉得那样很痛苦，自然拒绝那样做。

为什么人们对于现状明明不满意，可是却又不愿意努力去改变呢？那是因为他们知道任何改变都会把他们带到另一个未知领域，而大部分人对于未知多抱着一种恐怖的心理，惟恐它会带来沮丧的情绪。

我们应该知道为什么自己会有某种行为，为什么会引发某种情绪反应，进而了解如何一步步有效地建立积极的信念，除去消极的心态，以达到所企望的人生。

二、健康因素

健康因素是一个不容忽视的重要因素。它是你成功和享受的必备条件。如果你真追求到所希望的一切却牺牲了健康，请问这样的代价是否值得呢？你是否每天起床后便生气勃勃，有如生龙活虎般地去迎接生活中的各种挑战？还是起床后觉得一点精神都没有，依然如前一晚那般疲倦？你每天的生活，是否已一成不变，成为一些统计数字了呢？现今的社会，各种疾病流行，很多的疑难病症直接威胁着人的生命，再加上繁忙的工作使人们失去了积极锻炼的兴趣，懒惰成为健康的又一敌人。至于我们用各样饱含脂肪的垃圾食物来填充肚子，用各种酒类、香烟及毒品来残害身体，成天坐在电视机前来麻痹心灵，这一切套用 17 世纪著名医生托马斯·墨菲特的话为：今天的人正像是“用牙齿在挖掘自己的坟墓”。你想有成功的人生，就得学会如何控制好自己的身体，不仅看起来健康并且还真觉得健康，完完全全能够掌握住自己的身体状况，使之有充沛的活力去达到所要的人生。

三、人际关系因素

除了情绪及健康这两大因素外，第三个重要的方面便是良好的人际关系，它包括情感方面的、家庭方面的、工作方面的以及社会方面的。即使事业方面再成功，若四周没有一个人能够与你共享，那么成功又有什么意义呢？成功需要我们从自己做起，然后扩展到周围的人，你将会发现什么是你最高的价值、什么是你最期望的目标、你应该运用何

种人生规则，以及如何给其他的人定位。当你熟悉了建立人际关系的技巧后，便会很容易地和人们建立最诚挚的关系，并从其中获益良多。安东尼·罗宾认为人生中最大的财富便是人际关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你能不断地成长、不断地贡献于社会。

四、钱财因素

你如果没有一套可靠的理财计划，又怎能说人生会有美梦成真的一天呢？大多数人在成功的路上都会受到钱财因素的影响。

这也是促使人们前进的因素。人们要学会如何使自己在人生的暮秋时能过得很好，甚至现在也能过得不错。我们拥有非常好的机会，只要你有能力，便能很容易地使自己的美梦得以实现。不过在现实钱财的压力下，大部分人都有一种错误的观念，就是以为钱财若是能多一点，压力便会相对减轻。美国成功学的实践者和研究者，安东尼·罗宾却在一次训练课上告诉他的学员，当你的钱财越多，则感受到的压力就越大。他说：“我并非是说不要去追求钱财，而是希望你能改变对钱财的观念，不要把它当成人生追求快乐的目标，而应把它视为服务社会的酬劳。”

要想在钱财上不虞匮乏，首先你要改变会造成你匮乏的原因。对财富要养成正确的认识及价值观，然后抱着这样的观念去拓展财富。

五、时间因素

任何伟大的事业都需要漫长的时间才能完成，善用时

间和重视时间的运用，会使你成为时间的主人，时间也会成为你迈向成功人生的朋友而不是敌人。如果你只注重一时的成效，往往会带来长期的痛苦，因此你首先要学会如何作出好的决定，让自己的想法和创造力得以发挥得淋漓尽致。其次你得学会如何作出决定，制定出你必须执行的策略和蓝图，拿出各种付诸实现的行动。若是所需的时间长些，你就必须耐心等待，当有偏差时得顺势修正。一旦你对时间的运用熟悉之后，就会了解大部分人实在是高估了 1 年之中所能完成的事，而低估了 10 年之中所能完成的事。

掌握时间因素，你会在成功的路上迈开更快的步伐。

第四节 成功学核心机制

一、目的追求机制

是什么造就了一个杰出的成功者 幸运 才华 献身精神，这些都是重要的。然而你是否意识到当你追求成功时，大脑和神经系统就构成了一种奇特而又复杂的“成功机制”。在“电脑”还没有发明以前，科学家们还搞不清楚人的大脑和神经系统如何“有目的”地工作，如何达到其目标。然而，当人们亲自动手建造“电脑”后，科学家不禁反躬自问：人脑是否也可能以同样的方式工作？人脑是否有一套比梦想的电脑或制导系统更具有奇特威力，但根据同样的原则发生作用的辅助机制？

著名的控制论科学家诺伯特·威那尔博士、约翰·冯·纽曼博士对这些问题的回答是肯定的。

控制论在科学上的新发现导致一个结论，人的大脑与神经系统构成一套供你使用的伺服机制，它的操作过程很像一部电脑和一种机械的目标追寻装备。你的大脑与神经系统构成一套目标追求机制，它自动地开动，达到一个特定的目标。如果你心里有一个目标，如果你具有实现它的强烈欲望，你的内在伺服机制便作为一种“导向系统”自动引导你沿着正确的方向达到既定目标。它还可以像“电脑”一样，自动地解决问题，给出必要的答案，提供新的想法或者“灵感”。它或者像“扫描机”一样在储存的信息中扫描或者“摸索”着寻找答案。它在这里选择一个意念，在那里找出一个事实，把一系列过去的经验加以联系，或者说，把它们结合为一个有意义的整体，使你欠缺的地方得以弥补，完成你需要解决的问题。当这个答案浮现在你的意识中时，你可能正在思考别的问题，也可能是在你疲倦极了，一度休息之后，突然之间出现了解决问题的“顿悟”，你立刻“认识到”这就是你所寻找的答案。

作家、诗人的所谓灵感，科学家、发明家的所谓顿悟，哲学家、思想家的所谓飞跃；平常人的所谓顿开茅塞等，都是这种伺服机制工作的结果。关于灵感和顿悟的问题，美国曾对一千多名学者做过调查，结果有 80% 以上的人借助过灵感，出现过顿悟。美国心理学家华莱士曾对许多创造发明家的自述进行研究，得出的结论是创造性思维有如下四个阶段，即准备期、酝酿期、顿悟期、验证期。所谓酝酿期即冥思苦想总想不出主意，感到处处碰壁、灰心丧气地想撒手不干了，这是有意识的努力一度中断的时期。而所谓“顿悟”并不是本人有意识地努力得来的，它的出现大都是在正当转

而注意到别的事情、完全忘神的时候。

究竟这些灵感、顿悟、飞跃是怎样产生的呢？倒是国际知名学者、美国堪萨斯大学管理学院教授尤伯龙和他的研究生黄书德提出的人类行为模式，给我们弄清其机制以很大的启发。

在尤伯龙、黄书德看来，人脑的功能和电脑的功能有某些相似之处。电脑有编码、贮存（记忆）计算、辨别和把成果取出（打印或显现在屏幕上）的功能。人的行为虽然不像电脑那样“目标单一，全力以赴”。但人的行为确实和上述提到的电脑功能有相似之处，例如我们通过学习和实践来编排我们的知识。我们随时贮存记忆，我们学到的东西，当需要时（产生压力结构），我们的大脑便通过调整注意力来寻求外在的有关信息，以求得最优化方案；通过内在的自我提示，去寻找和选择最有效的方法。其目的是用最有效的方法去解除压力。在压力没有解除之前，它永远指向“最终结果”向目标运转。

运用你的奇特的目标追求机制吧。不要怕提出自己达不到的目标，也不要为完成目标而过于着急。B·罗素的经验是：“我发现，如果我要写一篇题目比较难的文章，最好的计划是努力加以思索——尽我一切的可能，努力思索，用几个小时或者几天，最后再命令工作转入潜在状态。几个月之后，我有意识地再回到这个题目，发现工作已经完成了。在我发现这个技巧之前，我往往因为毫无进展而连着几个月忧心忡忡。解决问题不能靠忧虑，那几个月的时间等于白费。现在，我可以将这几个月用在其他的追求上去。”

二、“二号自我”

“二号自我”是蒂莫西·盖尔卫在其畅销书《网球运动员的内心竞赛》中，提出的一个概念。盖尔卫在网球教练中发现，在打网球时，“在我的内心世界里存在着两个自我”，“一个在打网球，另一个在告诉我怎么打法”。盖尔卫把这种自我分别叫作“一号自我”和“二号自我”。“一号自我”是空头理论家，它的能力是理解任何比赛或者任何的规则。它还是一个裁判，喜欢判定什么是好、什么是坏。“二号自我”是思维、感官、神经和肌肉的复杂结合体，没有它任何动作都无法完成。在人们所进行的任何努力中，关键就在于“一号自我”和“二号自我”之间保持一种正常的平衡。盖尔卫在球场上对自己和学生进行试验后得出的结论说，要想保持最佳竞技状态，就要让“二号自我”单独工作，因为“一号自我”发出的一切指示、批评、怀疑、惶恐，只能使“二号自我”感到困惑不安，因而影响最佳竞技状态的产生。只有让“一号自我”在适当的时候回避，那么这时人体内部巨大的潜能便会发生作用，因之就会产生奇迹般的结果。打球是这样，干其他的事也是这样。

脑生理学家布雷克斯里还从大脑左右两半球的功能上来研究盖尔卫的发现。他在其所著的《右脑》一书中指出：“虽然盖尔卫没有给一号自我和二号自我实行定位，实际上他非常明显地指出了左右两个脑半球能分别控制身体的两半侧，但在打网球时只有左脑才能对瞬间出现的变化莫测的空间情况作出快速反应。脑分裂实验结果表明，感觉力比较强烈、能迅速处置突然情况的那个脑半球起主导作用。在

网球训练中强调非语言知识，就能使右脑得到充分而合理地利用。

“与此相反的做法是，向学员灌输许多用语言叙述的，从理论上论证击球的正确动作的知识，使学员的右脑认为‘懂得多’从而干扰自然的动作。

“盖尔卫还采用‘分心法’尽量减少一号自我在训练时的活动。他要求学员在击球时根据情况大声呼叫，例如球落地时喊‘弹起来！’击球时喊‘打！’这样做的目的是使语言思维本身被占据，从而保证击球动作完全处在右脑的控制之下。”

三、“积极暗示”

在第二十三届奥运会男子体操比赛时，日本运动员具志坚每次出场时，总要紧闭双目，口中默念一些什么。在团体决赛中，我国体操名将李宁、童非，美国体操明星麦克唐纳·康纳斯相继失手，唯独具志坚一路发挥正常，最后夺得全能冠军。比赛结束后，有记者问他，你在上场前口中默念的是什麼？具志坚笑而不答。一时间，具志坚的“咒语”成了令许多人士关心的谜。其实，具志坚默念的内容无关紧要，重要的是他的这种默念起了积极的自我暗示作用。

这种情况，竞技场上并不少见。一位多次荣获世界冠军的跳水运动员曾深有感触地说：“临赛前暗示的作用太重要了。我在跳台上准备起跳时，只要一想‘可别失败’，那动作准砸锅。而只要一想‘我能跳好’，就大都能成功地完成动作。”一位亚洲举重纪录保持者对此也深有体会，他说：“比赛中，当抓住杠铃时，思想上犯嘀咕，动作就失败，而这时如