第一章　点燃成功的渴望

—— 成功的引擎

第一节　永远的饥渴精神

“饥渴精神”是催人奋发的动力。

饿则生变

一个人，要是有钱又没钱，没钱又有那么一点钱，这似乎是最糟糕的事情。因为，这种状况可能会消弭你向上的意志和毅力。

相反，一个一分钱没有的人，整天饿着肚皮，为了活下去，他就要不停地打着主意，怎样混到饭吃，这就是“饥渴精神”的原义。

所谓“饥渴精神”，就是为一日三餐烦恼，从中深深感受到贫穷的滋味，转而产生一种强烈的赚钱欲望。

想一想，如果你常有这种饥饿感，能不为填饱肚皮而奋发努力吗？只有在这种情况下，你极可能会想出绝妙的赚钱方法，因而，说不定哪一天你也会跻身世界豪富之林。

这是最自然不过的事情了：愈贫穷的人，对赚钱的事愈为关心，愈有兴趣，成功的可能性当然也就愈大。

很多人从小也是从穷困里泡出来的。这种环境使他们很早就憧憬将来能过上舒适的生活。绝不放弃的思想就像一粒种子，只要春天来临，就会破土而出，顽强地发芽、生长。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

永 远

由“饥渴精神”引发出更广泛的竞争意识，我们称之为，永远的‘饥渴精神。”

很多人总爱抱怨：“这里太贫穷了,什么事也没法做。”

他们的说法如果不是全错，至少可以说是片面的。为什么要抱怨贫穷呢？在贫穷里你拥有那些不贫穷的人缺少的，然而又是最宝贵的饥饿精神。愈是贫困的人愈有改变现状的愿望，因而也愈有赚钱的愿望与智慧，同时，成功的概率也愈大。

我们要把这种“饥渴”作为我们的日常状态，把在这种状态下产生的那种强烈的摆脱目前窘状的心态作为我们走向成功的锐利武器，利用它，我们一路披荆斩棘。

生活中常有一种耐人寻味的现象：一位漂亮摩登小姐，经常见她挽着的是一位“貌不惊人”的男士；而一位其貌不扬、说不上什么风度的女性，旁边伴随的却是一位潇洒英俊的男士。

成功的道理也是如此相似。常常一个不受女性注目的男士，也许有着对爱情更为深刻的理解，遇到一个他所喜欢的女性，他总是全力以赴、非常执著地认真追求，结果，他往往赢得最后的成功。

生长于富裕环境中的人，并不一定就不能成为成功人士，只要你有一种“饥渴精神”，激励自己有赚大钱的欲望，应该说更有基础成为一个大富豪。

“饥渴精神”属于我们每个人，它可以激励一个人向上并且拥有赚大钱的野心，它可以激励我们不断的突破现状，一步一步向成功走近。

跳蚤变爬蚤

科学家曾做过一个有趣的实验：

他们把跳蚤放在桌上，一拍桌子，跳蚤迅即跳起，跳起高度均在其身高的 100 倍以上，堪称世界上跳得最高的动物！然后在跳蚤

头上罩一个玻璃罩，再让它跳；这一次跳蚤碰到了玻璃罩。连续多次后，跳蚤改变了起跳高度以适应环境，每次跳跃总保持在罩顶以下高度。接下来逐渐改变玻璃罩的高度，跳蚤都在碰壁后主动改变自己的高度。最后，玻璃罩接近桌面，这时跳蚤已无法再跳了。科学家于是把玻璃罩打开，再拍桌子，跳蚤仍然不会跳，变成“爬蚤”了。

跳蚤变成“爬蚤”，并非它已丧失了跳跃的能力，而是由于一次次受挫学乖了，习惯了，麻木了。最可悲之处就在于，实际上的玻璃罩已经不存在，它却连“再试一次”的念头都没有。玻璃罩已经罩在了潜意识里，罩在了心灵上。行动的欲望和潜能被自己扼杀！科学家把这种现象叫做“自我设限”。

“自我设限”是人生的最大障碍，如果想实现它，我们就必须不怕碰壁。这时我们就用得着“饥渴精神”了。如果那只跳蚤永远想着“外面有美味可以填饱肚子”，那它就永远都不会放弃跳跃，除非生命终结。

“饥渴精神”也可以引申为一种活下去的渴望，不服输的劲头。所以成功学者建议我们要有一种“永远的饥渴精神”，关键在永远。

好奇是走近成功第一步

一种新的事物，抑或是一种不太寻常的现象出现，马上能引起你的敏感、注意和兴趣，这就是好奇心。

没有好奇心，没有对新事物的敏感、注意和兴趣，我们就很难有新的实践，难以达到成功的目标。

当然，凡事都不例外。如果你对任何事情都怀着好奇，也许反而会分散你的注意力，使你不能专注于你要达到的目标，因而使你一事无成。不过，一般来说，好奇心旺盛的人，成功的机会较高。

如果好奇心旺盛，使你非常容易地就看到新事物。这时你的那种“永远的饥渴精神”会促使你去接近它、了解它，直到破译它，使它为你所用。

永远拥有这种“饥渴精神”，就像是哪吒脚下备了“风火轮”，随时为你加速。

古今中外的读书人，对于书的那种“饥渴精神”就是非常了不起的。

“头悬梁”“锥刺骨”“雪夜读书”“萤火虫助读”的一个个鲜灵的故事早已为我们熟知，这几个人又哪一个不在当时赫赫有名呢？

我们要成功，就先要有这种“饥渴精神”。

第二节　爆发出类拔萃的欲望

大人物的成功秘诀

成功的大人物看似神秘，但如果勘破这个神秘，对我们成功将有极大的启发意义。

有一位成功卓越者，曾经被神化。其实，他的成功卓越是可以探寻其“秘诀”的。

十六岁前，他还是一个普通农民的儿子。

绵延起伏的大山将喧闹繁华的世界与落后偏僻的山乡重重隔离。这位农民儿子就生活在这偏远的山乡，在这里读书、帮家里做农活。

二十七岁前，他也只是一位小学教员，后来任师范教员。

这位农民的儿子，十六岁才离开那大山阻隔的山乡，先到县城读高小，后到省城读师范，然后在小学任教，再在师范任教，和普通人一样在那里结婚成家。

五十六岁的时候，石破天惊，他一跃成为惊震世界的大政治家。这位大政治家便是中华人民共和国的开国领袖毛泽东。

毛泽东何以在短短二十九年的奋斗中，从一个小学、师范教员升华为成功卓越的大政治家？

一个看似神秘实则简单的重要“秘诀”是：内在的神奇动力。

当少年毛泽东十六岁从闭塞的韶山冲走出来，到湘乡县东山高小读书时，其志向就不小：“孩儿立志出乡关，学不成名誓不还。”

从东山高小到湖南一师，毛泽东一边大量读书，一边关心时势。当时中国内忧外患、动荡不安，民不聊生。知识的熏陶，特殊国情的影响，青年毛泽东的动力不断得到升华。在他二十七岁时，已一边在小学、师范任教，一边在组织“新民学会”，探索救国救民的出路。

“改造中国与世界”，是青年毛泽东抱定的重要心态志向，也是他成功卓越的巨大动力。

在内在动力的神奇作用下，毛泽东上下求索，经过二十九年艰难困苦的努力、挫折、牺牲和奋斗，在借助马列主义的理论和方法、借助中国和世界的特殊历史机遇、借助中国共产党的组织和武装力量、借助成功的策略与智谋，他与他的同志一道，终于用枪杆子夺取了政权，建立了新中国。

在内在动力的神奇作用下，在改造中国及其各自具体的志向抱负的内在动力鼓舞下，涌现了像毛泽东、周恩来、刘少奇、邓小平等一大批军事家、政治家，成为那个时代的成功卓越者。

这种内在的动力就是你最初在心里萌生的那个欲望。你要什么，犹如你心田里播种什么，你一定能收获它。如果你要烦恼，你也会得到烦恼。如果你不要烦恼，烦恼就会从心里走开。如果你要安宁幸福，同样你也会得到。

你要成功、卓越，你必定能够成功、卓越！

你要出类拔萃，你就一定能出类拔萃。

一颗伟大的“心”，便是一个人成就伟业的强大动力。

不过，这里要强调的是，你的“我要”，必须是发自内心的真实渴望,不是一般的‘我想要”,而是‘我一定要！”

需要全本请访问 www.ertongbook.com

出类拔萃的十大原因

1. 向上意志

天下无难事，只怕有心人。一个有强烈取胜欲望的人，是什么困难也阻挡不住他最终的成功的。

2. 个人价值

不管怎么说，能够主宰你前途的只能是你自己。

3. 跟对贵人

有贵人相助，事业必将鹏程万里，终身受用不尽。

4. 知过能改

将知过能改放在如此高的位置是有它的道理的。因为身处高位，能够承认自己的错误，并在实践中改正它，是英明的，也是越来越难得的。

5. 团队精神

一定要懂得怎么和人相处，怎么与人妥协，如何搞好人际关系。

6. 产业背景

产业背景和事业背景不同。年年转行虽然可以丰富人生经历和生活风采，但最终会因不够专业而吃亏的。

7. 教育背景

将教育背景放在工作经验之前是有特殊原因的。美国要进第一流大学，并不单靠考试成绩好，在功课之外的表现也很重要，是什么学校毕业的，终身做小职员不重要，要往上爬时就变得比较重要了。

8. 事业背景

也就是工作经验，在什么公司做事，做过什么事，非常重要。

9. 国际经验

这是针对近年来全球贸易重要性与广泛性所言的。

10. 机会正好

在对的时候，坐在对的位置上，人要走运，门板都挡不住。

我们看到这第一个原因就是“向上意志”。你的志向就是雕塑你人生形象的最重要的一把刻刀。

告别平庸

要告别平庸，就要告别自己的懒散和那些平庸的欲望，激发起自己的成就欲、创造欲，就要优化智慧活动的动力系统。明确的成就动机，强烈的事业心，是动力系统的重要组成部分。

聪明的人生设计者需要将“成就地位”列于首位，用强烈的成就动机塑造人生。那些由学历、资历或机遇赐给的“职务地位”与“成就地位”相比，则是居于其次的。

一个将成就地位列于第一的人，也就善于将个体的智慧的潜能化为“中子”，去撞击，引发链式反应，爆发出巨大的创造活力。

一个人不可能占领所有智慧，最关键的是你能在你所从事的某一领地中做出贡献，当一个出类拔萃的强者。

成就动机是推动人们去努力取得各种成就的一切社会动机。对成就动机的研究，最早是由美国心理学家默里在 20 世纪 30 年代提出来的。他认为，人格的中心是由一系列需要构成的，其中成就需要是较高层次的需求，由于这一需求使人表现出：追求较高目标，完成艰难的任务，竞争并超过他人等积极的行为。德国学者赫克豪森对成就动机进行了富有成就的研究，他将成就动机定义为：为了达到一个卓越的社会目标，尽可能提高或保持某些活动能力的需要。

欲望就是力量

欲望，一旦被正确利用就是前进力量。没有顺从愿望，没有去做你想做的事情，只会成为平庸者。

我们都有愿望。我们都想有朝一日成为一个什么人物。但事实上，我们大多数都违背了它。不是顺从它，而是扼杀它。扼杀的方

法常见的有下面 5 种，它们都很危险：

（1）自我贬低。你经常会听人说：“我真想做名经理，自己创办企业，但我做不到。”“我缺乏头脑。”“如果我试的话，肯定会失败。”“我缺乏教育和经验。”许多年轻人用这种消极的自我贬低方法违背了自己的愿望。

（2）安全感。那些说“我现在的工作很有保障”的人因满足于安全、保障的想法扼杀了他们的真正愿望。

（3）害怕竞争。“要进这个单位的人太多了，不会有我的份。”这类的话违背了自己的真正想法。

（4）父母的支配。我们常听到许多年轻人说：“我真想做另外一份工作，但我父母要我做这个，我不得不做。”以此来解释他们选择的工作。其实，大多数父母决不会有意强迫他们孩子必须做什么。所有聪明的父母都想着他们的孩子能取得成就。如果这样的年轻人耐心向他们的父母解释他们为什么更喜欢另一份工作，父母对此是不会反对的，因为父母和他们对人生目标都是一致的，那就是成功。

（5）家庭的责任。“我应该在 5 年前就换工作了。但现在，我有了家，没法再变动了。”这种态度扼杀了自己的愿望。

扔掉以上这些扼杀愿望的武器！记住，要最大限度地发挥你的力量，就必须去做想做的事情。满足愿望会带给你热情、活力甚至使你更健康。就像给用了 10 年的旧车加了一个 500 马力的新发动机一样，使你精神倍增，效率倍增。

大成功来自高层次的需要

在同样的一个社会现实里，一些人成大业成大功；一些人成小业成小功；一些人失败不振。不少人为了一个远大的目标，能经受长年累月的奋斗考验，作长期的努力，也有不少人虽向往成功，却经不起几次挫折便向困难投降。

这里，一个重要的因素是，你的需要是什么？产生的内在动力

是强还是弱？一匹小马达，也许可以带动一辆小拖车，但绝对带动不了一列大火车。

你想成大功成大业吗？很好。但你必须了解带动火车飞速前进的动力机车与一般小马达的区别。确切地说，你必须了解你内心世界能推动你前进的动力是什么？动力有多大？

美国现代社会心理学家马斯洛一生最大的贡献是研究了人的需要与行为动机的关系。

马斯洛指出，人的行为动机与五个层次的需要相关联——

生理需要（饥、渴、性欲等）

安全需要（身心不受侵犯、有保障）

爱的需要（友情、归属、爱情等）

尊重与成就的需要（地位、荣誉等）

自我实现的需要（个人潜能得以发挥、为理想和信仰而奋斗、创造性的工作等）

一般情况，人们必须先生存后发展，所以人的低层次的生理需要、安全需要比高层次的爱的需要、尊重的需要更加强烈。自我实现的需要，一般必须在前面四个层次的需要得到基本满足之后才会产生。

有些人由于长期没有得到低层次需要的满足，可能会永久地失去对高层次需要的追求。

然而，从成功的大小来说，高层次的需要推动大成功，低层次的需要推动小成功。

做欲望的主人

即使欲望再强烈，我们也不要任其摆布。我们不能做欲望的奴隶，我们要做他的主人。

洛克菲勒出身贫寒，少年时在人家的农田劳作，每天挣三毛七分钱。他把挣来的钱存起来，有五十美元时，他以年息七厘借给别人，结果发现一年所生的利息等于他做十天的苦工。从那时起，他

发誓：“我决心要使钱成为我的奴隶，而不再做钱的奴隶。”

因为赤贫，他也被女友的母亲斥为没出息，使他无法与女友结合。这些都大大刺激了他赚钱的欲望。

年轻时一心要赚钱的洛克菲勒，在他 55 岁一场大病后，他却又决心要捐钱了。他说：“我深信上帝赐予我赚钱的本领……我要用上天这份礼物为人类谋幸福……我要赚更多的钱，然后与同胞分享这些钱，造福人类。”

这时，洛克菲勒似乎才真正懂得了什么是“钱”。

此后，他建立了洛克菲勒医学研究院、洛克菲勒基金会。在他生命的后半段，他几乎变成了个“大施主”。至今，洛克菲勒基金会仍然是世界上最大的慈善机构之一。

欲望的极致应该是狂热。

美国克莱斯勒汽车公司创办人沃尔特·克莱斯勒曾说：“成功的秘诀在于狂热。”爱迪生也说过：“世上从来没有一件伟大的事，是在欠缺狂热下完成的。”

“狂热”一词源自希腊语，大意为“上帝”、“感召”或“上帝住在里面”。

布道家葛拉姆说：“只要态度够热切，什么都可以得到；渴求的时候必须让内心的热望满盈外滋，并且与创造天地的能量彼此结合。

历史上，许多思想家均宣称，人类一切行动，不外受到两股强大力量所驱使。有人说，这两股力量是快乐与痛苦。但是，往深层考究，在苦与乐的背后，其实是两股更高层次的吸引力与排斥力，分别对人类行为与生活产生拉或推的作用。

这种力量拉你一把，你就会往上走一步，如果这种力量推你一下，你可能下跌不止一个台阶。欲望的力量神奇也就神奇在这。“向上”的欲望也是人的本性之一，那就让这种欲望发扬光大吧，而不是别的什么欲望。

第三节　成功始于心动

成功的渴求

成功是每一个人的梦。这个梦与生命同在，至死方休。

按照弗洛伊德的理论，人生来就有“出人头地”的欲望。“出人头地”其实就是“成功”的集中表现。弗氏之后的一些心理学家经过研究，也得出了一个相似的结论：不论民族、文化、历史、家庭、性别和年龄，人天生就有爱受赞美、喜受人尊重的强烈愿望和倾向。

这是人的心念，也是“人”的共性。

因此，可以这么说，成功的渴求与生俱来——因为，成功是获得赞美与尊重最有效的途径。正如美国的约翰·杜威所认为，人类本质里最深远的驱策力是“希望有重要性”。以至于有些罪犯自述，他之所以纵火、杀人，就是为了让人们知道他，亲眼目睹别人一听到他的名字就如同五雷轰顶，那是他最感满足的时候。

追求成功是人类的本能。

人为成功而来，也为成功而活。绝大多数人能坚韧不拔地走完人生历程，就是因为成功的渴望始终存在。把它称做使命也好，责任也好，任务也好，总有期盼和牵挂，总有要完成的欲求。否则心有不甘，难以瞑目。

成功意味着富足、健康、幸福、快乐、力量……在人类社会里，这些东西总能获得最多的尊重和赞美。

人人追求成功。

自　　救

在第一节里我们提到了“自我设限”，要解除“自我设限”，关键在自己。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

“上帝只拯救能够自救的人。”成功属于愿意成功的人。成功有明确的方向和目的。你不愿成功，谁拿你也没办法；你自己不行动，上帝也帮不了你。

成功并不是一个固定的蛋糕，数量有限，别人切了，你就没有了。不是那样，每一个人都有自己成功的蛋糕，关键是你是否去切。你能否成功，与别人的成败毫无关系。只有自己想成功，才有成功的可能。

宋朝著名的禅师大慧，门下有一个弟子道谦。道谦参禅多年，仍无法开悟。一天晚上，道谦诚恳地向师兄宗元诉说自己不能悟道的苦恼，并求宗元帮忙。

宗元说：

“我能帮忙的当然乐意之至，不过有三件事我无能为力，你必须自己去做！”

道谦忙问是哪三件。

宗元说：“当你肚饿口渴时，我的饮食不能填你的肚子，我不能帮你吃喝，你必须自己饮食；当你想大小便时，你必须亲自解决，我一点也帮不上忙；最后，除了你自己之外，谁也不能驮着你的身子在路上走。”

道谦听罢，心扉豁然洞开，快乐无比，他感到了自我的力量。

成功，首先始于自愿自觉。

当一个人失去生活的目的和意义，万念俱灭之时，我们说“无可救药”；当一个人动了念头，认了死理，哪怕上刀山下火海，不达目的不罢休时，我们说“矢志不渝”。

自己的事自己做。始于心动，才能成于行动。

坚定的行动，必须源于深刻的认识和觉悟。

理想、希望与梦想

我们把这种心动整理成人生的目标，那就是理想。

“崇高的理想是一个人心上的太阳，它能明亮生活中的每一步

路。”这是一位哲人的睿语。

理想，是热能与力量、朝气与生机之源，是升腾智慧之剑的导火索，是洞穿生活中一切磨难的激光。理想是点燃生命之灯的火花，是引领夜航船的灯塔，是激励心志的精神家园。

人，只有在理想光辉的照耀下，才会在岁月悠悠、长路漫漫之中志壮力强，遭遇迷津而不徘徊彷徨，身受诱惑而不心摇神荡。

古语云：“哀莫大于心死。”在改革、开放的今天，确有一些人“心死”了。在他们心田里，再也不愿接受理想之光的照耀，再也没有炽热的追求。他们只求过着无波无澜的生活，而不求积极进取，搏击于发展市场经济的疆场。理想的失落，是最大的失落，信念的危机，则是致命的危机。

理想、抱负、志向是人们极为重要的心理品格。

我们应以理想导航，以信念统领生命之躯。我们确信，再高的山峰也挡不住我们理想的双翅，再深的大海也淹没不了我们信念的帆舵。

希望就是清醒着的人的梦，理想、志气正是生命的灵魂，是成才的动力之源。崇高的理想是一个人心上的太阳，它能照亮生活中的每一段征程。正如英国作家托马斯·布朗所言：“生命是纯洁的火焰，我们就靠心中看不见的太阳生活。”

在当今的中国，确实存在着倾心实惠、理想淡化的现象。不少青年目光短视，胸无大志，存在着信仰危机。

生命中不能没有七色阳光，人生不能没有信念和理想。

在最悲伤的时刻，不能忘记信念；最幸福的时候，不能忘记人生的坎坷。

一个追求卓越的人，总是希望着攀登绝顶，领略顶峰的无限风光。

巴尔扎克说：“每个人一生都有一个顶点，在那个顶点上，所有的原因都起了作用，产生了效果，这是生命的中午，活跃的精力达到了平衡的境界，发出灿烂的光芒。”

可以说，绝顶是极致，是尽兴，是满盈，能攀上人生顶点的人，是幸运的。一个有志气的人，应该靠脚踏实地的奋斗，迎接辉煌的到来。但是，人不能由此而止步，若是眷恋于顶点，贪恋于顶点，则会滞留、观望，失去了继续前行的方向。而不倦的奋斗者，却会将顶点变为另一次攀登的起点，继续进击和攀越。

一个失去理想追求的民族是难以起飞的；一个缺乏抱负的人，也必难攀上成功的峰巅。

因此，我们要认识理想、树立理想，并用理想之砖撞开成功的大门，用志向之犁耕耘事业的田园。

第四节　成功的开端在于认识自己

认识自我

“我是谁？”我们会经常问自己，许多人的答案都是一个放大的问号。成功学者拿破仑·希尔认为，随着科学技术的日益发展，我们不断地了解着未知世界，可我们对自身的探索却始终滞足不前。了解自己，才能认识整个世界，也才能接受世间的一切。我们经常企图通过别人的评价来了解自己。可是，无论别人的推心置腹显得多么明智和多么美好，从事物本身的性质来讲，人们自己应当是自己最好的知己。

任何一位成功者，必定对自己有一个清醒而正确的认识。谁若看不清自己，必将成为一个失败者。

看重自我

做一个重要人物，我们首先必须看重自己，真正地看重自己，然后才能赢得他人的尊重。再重复一遍这个逻辑：

你如何思维决定你如何行动，

你如何行动，

却又决定别人如何对你做出反应。

就像你的个人成功计划中的其他要求一样，赢得尊重说起来并不难。赢得他人的尊重，你首先要有自尊。你更多地尊重自己，别人也会更多地尊重你。试验这一原则：你尊重一个无赖或酒鬼吗？当然不，因为他缺乏自尊，自甘堕落，别人也不会尊重他。

自尊在我们做的每一件事上表现出来。现在，让我们集中在某些特殊的办法，它们可以帮助我们增强自尊，因而也赢得他人的更多的尊重。

你的伟大超乎想像

很多哲学家都忠告我们：要认识自己。但是大部分的人都把它理解为：仅认识你那消极的一面。大部分的自我评估都包括太多的缺点、错误与无能。

认识自己的缺点是很好的，但如果仅认识自己的消极面，就会陷入混乱，使自己变得没什么价值。

以下的练习可帮助你正确地衡量自己。

（1）确定你自己的五项主要资产。可请一些较客观的朋友来帮助你。例如，你的太太、你的长辈或教授，保证他们能够明智忠实地提出意见。通常须列出的资产项目可包括：教育、经验、技能、仪表、和谐的家庭生活、处世态度、品行、干劲等。

（2）在每一项资产下，写出三位已经获得巨大成就的人物，但是这个人在这项资产上仍比不上你。这时，你就会发现你至少某一项资产比许多成功者强。

惟一的结论是：你比你想像中的自己还要伟大。所以，要将你的思想提高到真正的高度，绝不要看轻自己。你也能像他们一样成功。

总之，思想远大的人很善于在自己和别人心中，创造出乐观积极富有展望性的画面。

你自己想要发展多大的价值，取得多大的成就，你就得树立多

大的志向、多大的理想。成就伟大的事业与鼠目寸光是格格不入的许多人一事无成，就是因为他低估了自己的能力，妄自菲薄，以至缩小了自己的成就。

一块价值 5 元的生铁，铸成马蹄铁后可值 10 多元；若制成工业上的磁针之类的东西就值 3000 多元；倘若制成手表发条，其价值就是 25 万元之多了。

自我推荐

想一想美国那个在全世界流行的饮料——可口可乐，每天，你的眼睛与耳朵都充塞着各种各样有关“可乐”的积极信息。那些制造可口可乐的人不断地向你灌输“可乐”的好处。如果他们不这样做，很有可能你会对可乐渐渐冷淡起来，其销量也就下降了。

很显然，可口可乐公司并不准备打算让这种情况发生。他们不断地向你推销可乐。

每天，我们都能发现，许多的人不再努力了。究其原因是他们缺乏自尊。他们小看自己，总觉得自己很渺小，什么也不行。因为他们这样想，所以他们真的变成了他们思想中的那种人。

这些失去了活力的人们，需要重新振作起来，重新认识自我，要把自己看成是第一流的人物，对自己要真诚信赖。

下面是如何进行“自我推荐”的办法。

首先，认真回答：“什么是我最优良的品质？”不要急于描述自己。

其次，把你的这些优点写在纸上。然后，与自己面对面地谈话，排除其他杂念，一心一意想着你就是你的广告里的那个人。

第三，私下里，每天至少大声朗读一次你的自我推荐广告，如果你在一面镜子之前这样做，效果更佳。有力地重复你的广告使你的血液加快循环，令你自己热情起来。

第四，每天默诵你的自我推荐广告。每次要求有勇气的行动前，每次感觉消沉时，都应复习一遍你的广告。随身携带你的自我

激励计划。

最后，也许有许多人，甚至大多数人，会嘲笑这一争取成功的技巧。那只是因为他们不相信成功自信对思想的正确管理。但是，请不要受这些世俗观念的影响，你不是一个凡夫俗子。你心中的自我伟大一些，你也会随之变得伟大。

对自我负责

我们能不能学习对自己更负责一点呢？答案是“可以！”第一步是要明白这是一件很长时间的事。如你要学习一门外语，你必须花相当长时间学习，才能运用自如。对你个人的事业负责，就和学习语言一样严格，而且学习和学习的愿望是你要同时掌握的。

有效掌握你自己，固然非常重要，但了解这一点已经不容易了。希尔的学生之一汤姆在一战之前的一次飞机失事中失去了两条腿。他躺在医院时，已经基本上失去了意识，但是在迷迷糊糊中，他听到两名护士在对话。其中一个说：“这孩子也许坚持不住了。”一向坚强的汤姆听到这话，决意坚持下去。结果令人们大感意外，汤姆不但活了过来，而且以惊人的速度复元，而且再度担任战斗机驾驶员时，表现非常出色，有一次甚至从德国战俘营中逃脱——只用他的两条义肢。

意志力使汤姆从死亡线上挣扎了过来。此外还有许多例子显示了个人选择与决心的重要性。在抗癌成功者中，多数都具备这样一些心理特点：拒绝放弃希望、拒绝扮演病人角色、随时准备接受新观念等等。他们对生命永远具有强烈的渴望。希尔说：“这些人拒绝坏消息，他们拒绝相信自己的疾病，他们拒绝让自己更理解自己真实的情况。”

我们是成功者，还表现在即便是不知不觉状况中的个人决定，也往往比我们通常所知的，更能决定我们的现在和未来。而那些有意识倾注了坚定决心的决定，就更能让我们决定发展的方向。

这不是理想，也不是不切实际，许多人正是因此而改变了自己

需要全本请访问 www.ertongbook.com