

- 每个人都蕴藏着成功的潜能
- 要成功必须研究成功的学问
- 要成功必须向成功者学习
- 要成功必须掌握成功的方法
- 拷贝成功意念可以快速成功

成功就是达成目标

* 成功等于目标，其他都是这句话的注释

陈安之：一个人要成功，就要达成自己预先所设定的目标。不管你对成功所下的定义，是要成为行业中的顶尖，是要赚取非常多的财富，是要成为一个非常称职的家庭主妇，是要建立良好的人际关系，是要拥有一个健康的身体，是要拥有宁静的心灵，或是对社会有所贡献，这些都可以归纳成为自己的目标。

[练习]如何检验目标？

- [1] 目标是否包括了我的工作的主要特征？
- [2] 目标的数目是否太多？
- [3] 目标是否可考核，亦即我知道期末是否实现了目标？
- [4] 这些目标是否表示了数量. 质量. 时间. 成本？
- [5] 这些目标是有挑战性的吗？
- [6] 这些目标是否安排了优先顺序[次序. 侧重]？
- [7] 这套目标是否改进工作的目标及个人发展目标？
- [8] 这些目标是否与组织目标及其他主管的目标相协调？
- [9] 短期目标是否与长期目标相一致？
- [10] 目标依据的假定是否已清楚查明？
- [11] 所掌握的资源与权利是否足以去实现这些目标？

* 成功就是逐步实现一个有意义的既定目标

拿破仑·希尔：把你的理想分成工作. 家庭和社交三种。

人的目标可以分成多种，它包括工作的. 家庭的. 人际关系的. 健康的. 经济收入的等多个方面。目标是阶段性的，不同时期有不同的目标；目标又是兼容的，每个人不可能只有一个目标，他同时可能拥有几个目标。

[案例]目标有助于提升生活质量。

1953年，耶鲁大学对毕业生进行了一次有关人生目标的调查。当被问及是否有清楚明确的目标以及达成的书面计划时，结果只有3%的学生作了肯定的回答。20年后，有关人员又对这些毕业多年的学生进行跟踪调查，结果发现，那些有达成目标书面计划的3%的学生，在财务状况上远高于其他97%的学生。

* 成功就是过平衡式的生活

陈安之：成功的目标是什么？总括而言，就是要过平衡式的生活，就是要每天进步一点点，就是要帮助更多人成功，创造出更多的财富，这就是我人生的使命。

[练习]想想10年后的个人成功图象：

- [1] 我想达到哪一种收入水准？
- [2] 我想要拥有多大的权力？
- [3] 我想住进哪一类房子？
- [4] 我想有哪些朋友？
- [5] 我想加入哪些社团？

* 成功就是胜利

邱吉尔：你问：“我们的目标是什么？”我可以用两个字来回答：“胜利！”不计一切代价的胜利，不顾一切恐惧的胜利，不论路多长。多艰难的胜利；因为没有胜利即没有生存。

[案例]自信激励丘吉尔走向成功。000000

丘吉尔出生于爱尔兰，七岁入学读书，直到中学毕业，他的学习成绩一直不好，老师认为他低能。迟钝，不会有太大的出息。但丘吉尔却对自己充满信心，他刻苦学习英文，又到印度从军，并利用那段时间学习各种书籍。

经过磨练，丘吉尔成为一个优秀的成功者，他掌握了4万的英语单词，成为掌握英语单词最多的人。后来，他被任命为英国首相，率领英国人民参加伟大的反法西斯战争。

丘吉尔在就职时发表的“我没有别的，只有热血。辛劳。眼泪和汗水贡献给你们”的演讲词，成为演讲初学者的模仿的范文。

* 自我实现是人的最大目标

心理学家马斯洛认为，人的需求共有五种，它们包括：生理需求。安全需求。社交需求。自尊需求。自我实现需求。人的需求是分层次的，前一种需求的满足是后一种需求产生的条件；人的行为不是由已经得到满足的需要决定的，而是由新的需要决定的。五种需求中，自我实现需求是最高级的需求，它指充分发挥人的潜能，实现个人的理想。抱负。这是人类最崇高的理想。自我实现需要包括两个方面：一是胜利感，二是成就感。

在自我实现层次中，人是以实现自我而行动的，所以最能表现人类的生活方式。人类的本性和最终目标是实现真。善。美。

[练习]你的自我实现目标是什么？

你有自己的最终理想吗？

你最终的理想是什么？

你的潜能与你的理想匹配吗？

你的资源和环境还容许你实现更大的理想吗？

* 目标使我们看清使命

宾尼：一个心中有目标的普通职员，会成为创造历史的人；一个心中没有目标的人，只能是个平凡的职员。

[案例]横渡为什么没有成功？

1952年7月4日清晨，34岁的费罗伦斯从卡塔林纳岛开始了横游卡塔林纳尝试。那天早晨，雾很大，海水特别凉，她连护送她的船都几乎看不到。途中几次鲨鱼靠近了她，被人开枪吓跑。

15个小时之后，她又冷又累，就叫人拉她上船，别人告诉她离海岸很近了，让她坚持下去。但她朝海岸方向望去，除了浓雾什么也看不到。15小时零55分钟之后，她被拉上船，而此地离加州海岸只有半英里！费罗伦斯后悔万分，“说实在的，我不是为自己找借口，如果当时我看见陆地，也许我能坚持下来。”

2个月之后，她成功地游过同一海峡。

* 目标引导我们发挥潜能

吉米：没有目标的人，只能把精力放在小事情上，而小事情是他们忘记了自己本应做的事情。目标达到时，你自己成为什么样的人比你得到什么东西重要得多。

[案例]妻子的力量。

一对年轻夫妇外出时丈夫不幸被压在车下，妻子找人帮忙未果，情急之下，妻子俯身抬起车子的一角，并顺手拉出了丈夫。

丈夫得救了，但妻子却懵了：我哪来哪么大的力气把车子举起来？

* 要以成为行业中的世界最顶尖为目标

陈安之：只要你能够成为最好的人物，最好的事情就会发生在你身上。当你想要得到一切最美好的事物，你必须把自己变成最好的人，以成为行业中世界最顶尖为你人生的最终目标，这样的话，你一定可以实现你所有的梦想。

[案例]索尼公司的战略目标。

- [1] 索尼公司是开拓者，它从来不想跟在别人的后面走路；
- [2] 在前进中，索尼要为全世界服务，索尼永远是未来世界的探索者；
- [3] 开拓者的道路充满困难，半索尼公司的人永远和谐紧密地团结在一起。

* 成功是一种挑战

吉米：要敢于有伟大的理想，试一试你的最大的能力。不要关闭你自己的潜能。

[案例]赤脚过火。

赤脚走过火红炽热的木炭铺成的火路。

根据美国一些科学家对过火过程的观察与测试，发现只要步行的速度够快，是不需要用跑的，也不容易灼伤脚底。因为每当脚掌在接触火炭的瞬间，便会立即释出汗水，形成层绝缘体，在那层汗尚未蒸发前提起脚掌，汗水便会吸收先前的热量而化为蒸汽消失，因而使脚掌丝毫不伤。

赤脚过火是潜能训练的必修课，它能更加坚定人们的信念。

* 成功是成功之母

常言道：失败是成功之母。这句话有一定道理，但不是绝对的，它有一定的适用范围，试想一下，如果你屡屡失败，从未品尝过成功的甜头，你还有必胜的自信吗？你还相信失败是成功之母吗？

成功有倍增效应，你越成功，你就会越自信，自信会使你越容易成功，从这种角度来说，成功是成功之母。

[案例]马太效应。

据《圣经》记载，马太曾说：这世界是穷者越来越穷，富者越来越富。后来人们把这种现象称为马太效应。

成功与失败也有两极分化的马太效应，成功会使你越自信，越能成功；而失败会使人越失败，离成功越来越远。拿破仑一生曾打过100多次胜仗，胜利使他坚信自己会所向披靡，而使敌人闻风丧胆。古语所说的“屋漏偏遭连夜雨”、“祸不单行”正是这种现象的写照。

* 如果我们有目的，我们就什么方法都能找的

陈安之：成功的人要有远大的梦想，但要有合理的目标。

[案例]《伊索寓言》：煮石头汤。

一个饿汉来到富人家门口，对主人说：我带了些石头，想用一下你的锅煮点石头汤喝。

主人很奇怪，石头怎么能煮汤喝？主人把他放进来，给他准备了锅。

饿汉把石头放进锅里，煮汤得加水啊！主人给了一些水。

煮汤需要盐，于是主人又给了盐，又给了一些作料。

饿汉喝上了有滋有味的汤。

只要有目的，就什么方法都能找到！

* 看不到将来的希望就激发不出现在的动力

拿破仑·希尔：你过去或现在的情况并不重要，你将来获得什么成就才最重要。除非你对未来有理想，否则做不出大事来。

人无远虑则必有近忧。如果你有目标、有希望，你就能从现实中超脱出来，摆脱眼前的烦恼，进入未来的空间。

[案例]哥达巴赫猜想使陈景润如痴如醉。

哥达巴赫猜想使陈景润着了迷，解开这个迷成了他的梦想。为了解开这个迷，陈景润废寝忘食，几乎从现实中超脱出来。走路时撞在树上，这位科学家还向它赔礼道歉。凭着病体之身，陈景润终于解开了这个千古直谜。

* 目标是一个美丽的梦

巴菲特：远见是太充满幻想了，但远见中有一个梦想——就是最关键微妙之所在——梦想不是有血有肉可以触摸得到的，因此也记忆永远难以满足。

[案例]希尔接受了挑战。

1908年，年轻的希尔去采访钢铁大王卡耐基。卡耐基很欣赏希尔的才华，并对他说：“我向你挑战，我要你用20年的时间，专门用在研究美国人的成功哲学上，然后提出一个答案。但除了写介绍信为你引见这些人，我不会对你作出任何经济支持，你肯接受吗？”

希尔信任自己的直觉，勇敢地承诺“接受”。

在此后的20年里，希尔遍访美国最富有的500名成功人士，写出了震惊世界的《成功定律》一书，并成为罗斯福总统的顾问。

希尔后来回忆此事时说：“试想想：全国最富有的人要我为他工作20年而不给我一丁点报酬。如果是你，你会对这个建议说是抑或不是？如果‘识时务’者，面对这样一个‘荒谬’的建议，肯定会推辞的，可我没这样干。”

* 没有目标什么风都不是顺风

拿破仑·希尔：没有目标，不可能发生任何事情，也不可能采取任何步骤。如果个人没有目标，就只能在人生的路途上徘徊，永远到不了任何地方。

[练习]聚焦放大镜

阳光透过放大镜照在纸上，如果放大镜老是游移不定，则永远无法点燃纸；放大镜不动，并把焦点对准纸，纸一会就会燃烧起来。

* 成功有挡不住的诱惑

伍尔费：世间没有任何东西，能比成功的感受更令你舒服的了。

快乐的人生在于不断成功，而成功是我们来到这个世上唯一的目的。

成功有挡不住的诱惑，它激励着无数渴望成功的人们为之奋斗，付出乃至牺牲生命。为了成功，科学家走出了现实的时空，忘却了现实的困难、苦恼，把注意力投向未来，成为时代的真正超人。

[案例]苏秦悬梁刺股。

苏秦为实现参与时政、影响诸侯的理想，发奋读书。夜间读书时疲倦欲困，则引锥自刺其股，血流至足；有时则把头发拴在房梁上，靠强制方式止困，最后终成大器，以合纵干预时政。

* 成功意味着放弃不良习惯

朱津宁：成功并不是付出什么，而是要放弃什么。

[练习]改掉这些习惯：

- [1] 不按时完成各种事情；
- [2] 消极性的词句；
- [3] 无意义的闲聊；
- [4] 每天看电视超过几个小时。

* 你也能成为伟大的人物

马斯洛：实际上，我们绝大多数人都有可能比现实中的自己更伟大。

[案例]人有多大的潜能？

美国心理学家威廉认为：一个普通人只运用了其能力的10%，还有90%的潜能可以挖掘。

60年代，美国学者米德则指出人只使用了自身能力的6%。前苏联学者伊凡认为：“如果我们迫使头脑开足一半马力，我们会毫不费力地学会40种语言，把苏联百科全书从头到尾背下来，完成几十个大学的必修课程。”

***成功始于意念

* 改变世界自意念始

安东尼：影响结果最大的是信念。信念不断地把讯息传给大脑和神经系统，造成期望的结果。所以，如果你相信会成功，信念就会鼓舞你达成；如果你相信会失败，信念也会上你经历失败。再一次提醒你，不论你说能或不能，你都算对。

[练习]建立信念之道：

[1] 信念是一种有意识的选择，一定要选择能引导你成功的信念；

[2] 借由偶发事件建立信念；

[3] 通过学习知识建立信念；

[4] 从过去成功经验中学习信念；

[5] 在内心建立一个经验，假象愿望已经实现。

* 我们的生命是自己的思想造成的

你有什么样的生活，不在你拥有多少财富，而在你拥有什么样的思想和意念。你有健康的思想和意念，你就会有美好的生活。

如果你拥有万贯家产，但同时又有一颗永远不满足的心，那么你永远是个乞丐；如果你身无分文，但拥有一颗感恩之心，那你就是快乐的。

一个在纳粹集中营生存下来的人说过：无论在什么情况下，你还有思考的自由。

[练习]你怎样看待这些事物？

[1] 半瓶酒：你是想“糟糕，只剩下一半了”抑或“太好了，还有一半”？

[2] 玫瑰花：你是想“花下面全是刺”抑或“刺上面全是花”？

* 不怕做不到就怕想不到

拿破仑·希尔：一切的成就，一切的财富，都始于一个意念，即自我意识。

[案例]毛虫为什么会累死？

法国博物学家法布尔做过这样的实验：把一组巡游毛虫放在一个大花盆的边上，是他们首尾相接，排成一个圆形。这些毛虫开始动了，像一个长长的游行队伍，没有头，没有尾。花盆中间放着一些食物，但毛虫想吃食物就要解散队伍。

毛虫没有解散队伍，它们一直以同样的速度走了七天七夜，直到饿死为止。

* 成败乃一念之差

史宾塞：善恶乃一念之间，悲欢贫富亦复如此。

[案例]为什么哥伦布能，而其他人不能？

哥伦布发现新大陆以后，很多贵族不服气。哥伦布拿来一个熟鸡蛋，让他们在镜面上竖起来。

贵族们竖了很长时间，没有一个成功。

哥伦布拿过鸡蛋，使劲在镜子上敲了一下，鸡蛋立住了。

贵族们一个个哑口无言。

* 名人成就，在于信念大小

陈安之：一个人会成功，第一个，一点是他的目标明确，第二个，一定是他的使命跟理念非常地清楚。

[案例]我说你行你就行。

有一次，一个士兵掉进湖里，岸上的人都不会游泳，乱作一团。拿破仑过来后，命令士兵游回来，士兵挣扎着说不行。

“我说你行你就行！”

拿破仑从士兵手里接过枪，朝士兵前面的水面打了几枪，命令士兵赶快游回来，否则就枪毙他。

士兵见状吓得掉过头来，并奇迹般游回岸边。

* 只要能找出一个成功的理由，你就能够成功！

安东尼：“对我而言，成功是不断致力于更上一层楼的过程，那是去实践修身、处世、心智、体能、学识以及财富上成长的机会，并造福人类。这条成功之路永远是在构筑之中，不断延伸，没有止境。”

[案例]请母亲吃顿好饭！

何阳领到工资后，请母亲吃饭。母子俩来到一家门面比较好的饭馆，一打开菜单，何阳血往上涌：自己微薄的工资还不够点一道好菜！

为了请母亲吃顿好饭，为了证明自身的价值，何阳自毁文凭，步入商海，开始了自己的职业策划生涯，最后终以“点子大王”名闻遐迩。

中国古代左氏失明而做《左传》，司马迁遭腐刑而做《史记》。成功不要太多的理由，有一足矣！

* 只有志在成功你才能成功

拿破仑：我成功，是因为我志在成功！

成功的程度取决于你的信念程度。心存疑惑，就会失败；相信胜利，必定成功。相信自己能移山的人，会成就事业；认为自己不能的人，一辈子一事无成。

[案例]战斗力的四分之三是士气。

拿破仑叱咤风云，他指挥法军横扫欧洲。

是什么赋予拿破仑神奇的魔力？

用拿破仑的话说就是“军队的战斗力的四分之三是由士气组成的。”

为了激发士气，拿破仑勇敢地站在前沿阵地，用自己的行动、自己的表率力量激励士兵。拿破仑深知演讲的威力，他经常用煽情性的语言激励士兵。他赞扬和激励士兵：“不朽的荣誉将归于你们，因为你们改变了欧洲这一美丽部分的面貌。”

* 站起来看别人

马克思：伟人们之所以看起来伟大，只是因为我们自己跪着。站起来吧！

消极思维者习惯于拿自己的缺点跟伟人或成功者的优点比，这样越比我们越缺乏自信，越比越感觉成功无望。正像我们跪着观察成功人士一样。

要成功，我们必须克服自身的弱点，用积极的思维思考问题，与伟人在一个起点上思考问题。

[练习]浓缩的都是精品。

个头小的人常常为自己的未完全展开而苦恼。为什么苦恼？他可以找出很多理由，诸如下子小，力气没有他人大。

如果你拿自己的优点与别人的缺点比，你会为自己的个小而庆幸。因为个小可以显得精神，个小可以保证你的大脑有足够的营养，世界上有“傻大个”而无“傻小个”。再者，历史上领袖人物多为小个。

想到这些，小个何忧之有？

* 成功=正确的思考方法+信念+行动

安东尼：成功需要七种特质：

特质一：热情！成功者一直有一个理由，一个值得付出、激起兴趣、且长据心头的目标，

驱使他们去实行. 追求成长和更上一层楼。

特质二：信念！世上每一本宗教典籍都是在诉说信仰和信心带给人类的力量和影响，成功者与失败者的信念就是截然不同，而我们现在对自我评断的信念往往就支配了我们的未来。

特质三：策略！策略就是组全各种才能的计划。

特质四：清楚的夹杂观！

特质五：活力！

特质六：凝聚力！差不多所有的成功者都有一种凝聚众人的超凡能力，这种能力可以把不同背景. 不同信仰的一群人纠合在一起，建立共识，齐一行动。

特质七：善于传送讯息！

* 成功需要具备成功者的素质

拿破仑·希尔：成功的17条规律

- [1] 积极的心态；
- [2] 明确的目标；
- [3] 多走些路；
- [4] 正确的思考方法；
- [5] 高度的自治力；
- [6] 培养领导才能；
- [7] 建立自信心；
- [8] 迷人的个性；
- [9] 创新致胜；
- [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] 永保进取心；
- [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。

* 如果你坚持只要最好的，往往都能如愿

卡耐基：生活的快乐与否，完全决定于个人对人事物的看法如何：因为，生活是由思想造成的。

如果你要的是二流或三流的，你就不会去寻找获得一流事物的方法，你也永远与一流事物无缘。

如果你坚持要最好的，你会留心观察一流事物，模仿一流的表现，探询一流的解决方法。

[案例]毛泽东为什么能成为领袖？

毛泽东虽然出身农民家庭，但他没有像其他农民那样憧憬“十亩地两头牛老婆孩子热炕头”的小农生活，而是志存高远，以拯斯民于水火为己任。为了实现这个理想，毛泽东年轻时刻苦学习，努力实践，广泛接触社会的三教九流，寻求救国救民的真理。为了实现远大的理想，他毁家革命，付出了他人难以相象的巨大牺牲，最后终于实现了自己的梦想。

* 一心向着自己目标前进的人，整个世界都给他让路

安东尼：“是什么原因使我和我的朋友不如他们？原来差别全在于我们的心态及做法所

致，当我们竭尽心力之后依然无法扭转乾坤时，你是怎么的想法？其实，你可别以为成功者的问题就比失败者为少，要想没有问题，那就只有躺在坟墓里。失败与成功不在于先天环境，而在于我们对它所持的态度和作法。”

[案例]居里夫人的执著。

为了找到镭，居里夫人和她的丈夫在一年的时间里，炼制用了400吨铀沥青矿物、100吨化学药品和800吨水。

* 行动遵从心智模式

阿吉瑞斯：虽然人们的行为未必总是与他们所拥护的理论[他们所说的]一致，但他们的行为必定与其所使用的理论[他们的心智模式]一致。

物质可以转化成精神，精神可以转化成物质。要想改变物质世界，首先要改变精神世界，调整自己的心智模式。

* 伟大真理往往都是非常简单的

镰田胜：万事不要想得太复杂，只要把理所当然的事办彻底就会一切都好。好的经营哲学就是办好想当然的平常事。

真理往往都是非常简单的，而且越是伟大的真理其道理越是简单。日本能造出一流产品是因为他们相信“品不正则心不良”；松下能够把企业做大，是因为他奉行欲制造产品先培养人才的观念。

成功的道理也非常简单，而且一个人要成功必须学会把复杂的事物简单化。

做事的诀窍是简单.简单.再简单！

[案例]怎样分土豆。

德国农民卖土豆时把土豆分成大中小三类，这样卖比混着卖能赚更多的钱，但分土豆工作量大，却不是一件容易的事。

汉斯家卖土豆时从不分捡，但也能卖好价钱。奥秘何在？原来他们先把土豆装进麻袋，然后再选颠簸不平的山路走，等到城里时，小的落在下面，大的在麻袋的上面。道理就这么简单。

* 恐惧是意志的地牢

拿破仑·希尔：记住：你唯一的限制就是你自己脑海中所设立的那个限制。

[案例]一句话的效应。

一个医生在给一位病人进行肺部透视时，突然发现自己白大衣上被钩子勾了一个大洞，情不自禁地说：“啊呀，这么大一个洞！”

正在透视的病人以为自己肺上有个大洞，大惊失色，顿时昏厥过去。

成功者善于模仿

要成功必须向成功者学习

要成功必须跟成功者在一起

模仿成功者的精气神

拷贝成功者的心序

* 模仿能使人快速成功

安东尼：别人能够做到的，你就同样也能够做到。这跟你的意愿无关，而涉及到你使用的方法，也就是参照那人是怎么去做的。有些人之能达成目标，乃是穷多年之功，历经无数的失败，才找出一套特别之道。但是你可别走他们的老路，只要走进使他们成功的经验中，不需要花费像他们那样多的时间，也许不多久就可以达到像他们那样的成就。[案例]成功模仿创造射击奇迹。

安东尼与美国陆军签定协议，帮助陆军进行射击训练。他找来两名神射手，并找出他们

在心理及生理上的异人之处，建立正确的射击要领。随之对新手进行一天半的课程训练。课后进行测试，所有人都及格，而列为最优等级的人数竟是以往平均达到人数的三倍多。

* 模仿是通往卓越的捷径

安东尼：就我看来，模仿是通往卓越的捷径，也就是说如果我看见每个人做出我心羨的成就，那么只要我愿意付出时间和努力的代价，也就可以做出相同的结果来。如果你想成功，你只要能找出一种方式去模仿那一些成功者，便能如愿。

能推动和摇撼世界的人，往往都是那些擅长模仿的人。

要向卓越模仿，你要像个侦探，像个测量员，不断地质疑并找出得以成功的痕迹来。

人生大部分的学习，其基本观点之一，就是从他人的成功里汲取经验。

模仿别人时既可紧紧追随，也可取有选择地追随及保持一段距离的追随。

[案例]孔府宴酒对孔府家酒的成功模仿。

孔府宴原来是个小酒厂，后来它在广告上模仿孔府家酒的做法，后者打到哪，它就打到哪；后者在什么媒体上做，它就在哪做，最后终于打出了名气，并与孔府家酒平分秋色。

* 模仿成功者的精气神

安东尼：班德勒和葛林德发现，如果要再制人类任何形式的成功，必须从三个基本方向出发。它们是三种形式的心理与生理活动，紧紧地扣住我们所想要的结果，你可以把它们想象成三道通往华丽酒会大厅的大门。第一道门代表一个人的信念系统。如果你能够模仿成功者的信念系统，你不等于向他跨进一步，也可能产生类似的结果。第二道要打开的门，称为心智序列，那是指一个人思想组成的方式。第三道门叫做生理状态。

[案例]邯郸学步。

战国时期，有个燕国人到赵国邯郸，见赵国人走路很美，就跟着学了起来，结果不但没有学好，反而连自己原来的步伐也忘了，只好爬着回去。

* 抓住成功者的心序

安东尼：对于一切事物，我们都有不同的感受方式，且造成不同的结果。当你懂得运用心略的方法，便能随机而便；若你能知别人的心略，便能抓住其意图而投其所好了。

即使你只有一点点或全然没有任何背景概念且情况不乐观时，只要你能找出有成就之人的特出要领并复制一番，就能在比你原先可能花费的更短时间内，达到类似的结果。

要模仿某人，你就得同样的模仿他的内心体验、信念系统以及基本的心序，否则你只是在模仿他的肢体动作。

* 要成功必须向成功者学习

陈安之：成功最重要的秘诀，就是要用已经证明有效的成功方法。你必须向成功者学习，做成功者所做的事情，了解成功者的思考模式，加以运用到自己身上，然后再以自己的风格，创出一套自己的成功哲学和理论。

[案例]代价高昂的学习方式。

有个日本人想了解美国竞争对手的情况，他只身来到美国，并观察这个企业的情况。一天，美国公司的总经理乘车外出，在门口把日本人的腿撞断。总经理非常内疚，想用钱补偿，日本人说，他没有工作，希望能在公司里做事，总经理一口答应下来。于是，这个日本人进入了竞争对手的公司卧底，并学到了他想要的东西。一年后，日本人突然消失，美国的技术出现在日本。

* 要成功必须与成功者在一起

成功者自有成功者的道理，要想学习成功者，你必须想法接近成功者，并与成功者在一起。只有这样，你才能真正学到成功者思维方式和经验。

成功的道理很多，有些是能写到书上的，还有很多是无法写到书上的，要学习那些无法

写到书本的真经，必须想法跟成功者在一起。

[案例]跟安利公司的上线学到了什么？

安利在中国的一名大线头来沈阳培训，很多安利人都想跟他学得真经。沈阳安利为其准备了隆重的欢迎仪式——很多小姐手持鲜花，喊着口号在门口迎接他。

线头的讲演非常精彩，来者都觉茅塞顿开。演讲结束时，他感谢下线的热情，但又严厉批评下线在门口设置的仪式——两边都是居民，喊口号、唱歌会扰民，最终会影响安利的形象。

这位线头一向主张经商就是做人，下线对此理解不深。通过接触，通过当面辅导，下线理解了这句话的真正含义。

态度决定一切

- 用积极的心态思考问题
- 相信自己是最优秀的
- 对人怀有感恩之心
- 只要不放弃失败就不是定局
- 有自恋情结
- 拥有必胜信念
- 乐观人生和未来

* 给我一个理由，我就能成功

失败可能需要很多借口，但成功只需要一个理由，那就是我要成功，我一定成功！

你要什么，往往你就能得到什么；如果你连想都不敢想，你又能得到什么？

[案例]苹果砸出的重大发现。

公元165年的一天中午，牛顿在苹果树下乘凉，他思考着行星绕着太阳转的问题。一个苹果落下来，打断了牛顿的思路。

没有风吹，苹果什么会落下来？

苹果不向上飞，也不向左右跑，偏偏向下落，这不正说明地球对苹果有吸引力吗？

于是，牛顿提出了万有引力学说。

* 积极的思考会带来积极的结果

劳埃尔·皮科克：成功人士的首要标志，是他思考问题的方法。一个人如果是个积极思维者，实行积极思维，喜欢接受挑战和应付麻烦事，那他就成功了一半。

[案例]父亲如何改善父女关系？

父亲与女儿的关系非常紧张。父亲经常指责女儿，女儿则反诘父亲。父女俩争吵不止。

父亲非常苦恼，并去请教一位人际关系专家。专家告诉父亲：不要一味指责女儿，想法赞美她。

父亲遵从了专家的劝告。当女儿开车很稳时，父亲适时赞美了女儿一句：“开得很稳，我很喜欢。”

听了父亲的赞美，女儿受宠若惊，开车更加小心。父亲又赞美了她一番。

由于不断听到父亲的赞美，女儿也不再抱怨父亲，父女关系从此改善。

* 思维的差异决定了人生的差异

克莱门·斯通：人与人的差别只是一点点，但这小小的差别却有极大的不同。小小的差别是思维方式，极大的不同是这思维方式究竟是积极的还是消极的。

[案例]爱迪生怎样对待试验。

1877年，爱迪生主持灯泡试验。试验过去了100多天，试用的灯丝材料已逾1000多种。

每当一种材料不行时，别人都说“又失败了”。而爱迪生却说：我们起码知道又有一种材料不适合做灯丝，这难道不是一种成功吗？

信念终于支持爱迪生发明了灯泡。

* 小小的差异大大的不同

拿破仑·希尔：人与人之间只有很小的差异，但这种很小的差异却往往造成了巨大的差异！很小的差异就是所具备的心态是积极的还是消极的，巨大的差异就是成功与失败。

[案例]是屡战屡败还是屡败屡战？

曾国藩与太平军作战时多次失手，手下文书起草给清廷的奏折时把这种情况写成“屡战屡败”，曾国藩见后大笔一挥，把屡战屡败改成屡败屡战。

一字之差，意思截然相反。正像拿破仑所言：“人生之光荣，不在永不失败，而在能屡仆屡起。”

* 思维的态度决定人生的高度

吉米：成功人士与失败者之间的差别是：成功人士始终用最积极的思考，最乐观的精神和最辉煌的经验支配和控制自己的人生。失败者刚好相反，他们的人生是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。

[案例]她败给了自己。

一位苏联运动员和一位美国运动员同时参加铅球比赛。论实力，苏联运动员要超过美国运动员。

比赛的前一天晚上，两人先后到场地练球。美国运动员不管怎样也撇不了苏联运动员那样远，她干脆拿铅球在苏联运动员的最远球痕前砸了两个坑，然后就去睡觉。苏联运动员看到美国运动员的“记录”后，大吃一惊，由于心理压力太大，整个晚上没有睡好。第二天正式比赛时，苏联运动员的正常水平没有发挥出来，败给了美国运动员。

* 态度决定人生成败

吉米·道南：我们的态度在很大程度上决定了我们人生的成败：

[1] 我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们；

[2] 我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们；

[3] 我们在一项任务刚开始时的态度决定了最后有多大的成功，这比任何其他因素都重要；

[4] 人们在任何组织中地位越高，就越能找到最佳的态度。

* 相信就是强大

罗伯森：相信就是强大。怀疑只会抑制能力，而信仰却是力量。

只要你认准了，就要坚持到底，信心会转化成力量，会创造人间奇迹。如果你对你从事的事情半信半疑，你会一事无成。

[练习]吉姆公式。

作为一名推销员，你必须相信三点：

[1] 你一定要相信你所推销的产品；

[2] 你必须相信你所代表的公司；

[3] 你必须相信自己。

* 你是对的，则世界就是对的

蒙塔佩尔：一个人永远活在他自己的思想、信仰、理想与哲学创造出来的环境中。如果你的思维方式是积极的，那么你的生活环境也会是积极的。

[案例]疑人偷斧。

有一个人的斧子丢了，他怀疑是邻居偷了他的斧子。当他看见邻居时，发现邻居走路像偷斧子的，说话像偷斧子的，一举一动没有不像偷斧子的。

后来，他在山谷里找到了斧子，再看到邻居时，发现邻居走路、说话一点也不像偷斧子的。

* 不要担忧，只要快乐

小鸟不会试图比邻居多筑几个巢，狐狸不会因为自己只有一个洞可以栖身而烦恼，松鼠不会因为担心贮藏的坚果只够吃一个冬天，而不是两个冬天焦虑而死，狗也不会因为没储藏足够的骨头养老而彻夜失眠。

[案例]大部分压力毫无必要：

40%的担忧永远不会发生；

30%的忧虑涉及过去的决定，是无法改变的；

12%的忧虑集中于别人出于自卑感而做出的批评；

10%的忧虑与健康有关，而越担忧问题就越严重；

8%的忧虑可以列如“合理”范围。

* 用积极方式思考问题

吉米：培养积极思维的十原则：

[1] 言行举止像你希望成为的人；

[2] 要心怀必胜. 积极的想法；

[3] 用美好的感觉. 信心与目标去影响别人；

[4] 把与你交往的每一个人都当作世界上最重要的人看待；

[5] 使你遇到的每一个人都感到自己重要. 被需要. 被感激；

[6] 寻找每个人身上最好的东西；

[7] 除非万不得已，否则不要谈自己的健康问题；

[8] 到处寻找最佳的新观念；

[9] 放弃鸡毛蒜皮的小事；

[10] 培养一种奉献的精神。

* 有信念就年轻

安东尼：行为是心境的反映，如果你曾成功过。那么动用与当时相同的心理和生理状况，就可再成功。

[案例]卡耐基的座右铭。

卡耐基在自己的办公桌上挂了一块牌子，上面写着：

你有信仰就年轻，

疑惑就年老；

有自信就年轻，

畏惧就衰老；

有希望就年轻，

绝望就年老；

岁月是你皮肤起皱，

但是失去了热忱，就损伤了灵魂。

* 工作即游戏

陈安之：不管做什么事，一定要快乐，一定要享受过程。

把工作视为游戏，工作会其乐无穷。马克·吐温认为：成功的秘诀，是把工作视为消闲。成功大师安东尼也是以游戏的心态对待工作，他强调：始终不悖的信念系统具有相乘的效果，即积极的信念能强化积极的信念，例如，我不认为有前途暗淡的职业，除非你不敢承担责任，担心会失败。若想人生充实. 快乐地工作，就必须把游戏时的好奇心及活力，带到工作里去。

[案例]让我画完圆圈。

罗马军队攻陷希腊叙拉古斯城时，阿吉米德仍专心致志地在工作室研究他的几何学。别人都四处逃散，家人也劝阿吉米德赶快逃走，但被阿吉米德拒绝。阿吉米德又全身心投入到几何学研究中去。

一个罗马士兵把刀子架在他的脖子上，阿吉米德连头也没抬，不慌不忙地对罗马士兵说：“我的朋友，在你杀我以前，让我先画完这个圆圈吧！”

* 你对世界公平，世界对你也公平

陈安之：如果你的想法是正面的，你会得到正面的结果；如果你的想法是负面的，你一定会得到负面的结果。

[案例]禅师与武士。

一个好斗的武士与禅师辩驳天堂与地狱之意。

老禅师不屑一顾，对武士说：“你不过一小丑罢了，不值我费心与尔论道。”

武士恼羞成怒，拔剑欲刺禅师。

禅师缓缓道来：“此乃地狱也。”

武士惊而顿悟，纳剑入鞘，拜谢点化。

禅师再道：“此即天堂”。

* 工作着是美丽的

伏尔泰：工作可以阻止三大坏处：无聊、邪恶及欲求。

对个人而言，健全的发展成就个人的幸福。只寻求工作外的满足，而忽视工作在生命的重要性，将会限制我们成为快乐而完整的人的机会。

工作是生命的真正精髓所在，最忙碌的人也是最快乐的人。惟有努力而持续地工作，才能精于任何艺术或职业。决不可相信自己是完美的。

[案例]赤脚的黑格尔。

一次黑格尔一边散步一边思考《逻辑学》一书的论证问题，一只鞋子掉进烂泥里，他没有发觉，竟光着一只脚边走边想，惹得很多人围观。

还有一次，黑格尔思考问题入了迷，竟在同一个地方站了一天一夜。

* 人之所以能是因为相信能

安东尼：信念是一种指导原则和信仰，让我们明了人生的意义和方向；信念是人人可以支取，且取之不尽；信念像一张早已安置好的滤网，过滤我们所看的世界；信念也像大脑的指挥中枢，照着所相信的，去看事情的变化。如果你相信会成功，信念就会鼓舞你达成；如果你相信会失败，信念也会让你经历失败。

* 态度重于事实

诺曼：我们眼前的任何事实，都不如我们对它所持的态度那样重要，因为那会决定我们的成功或失败。你对某件事情思考的方式，可能在你有所行动以前，就已将你击垮。你被事实所征服，只因你以为自己会这样。

[案例]软糖实验。

美国心理学家做过这样的实验：教师在教室里给每个小孩桌前放一块软糖，并告诉他们，老师要出去一下，等回来后如果发现谁的软糖没吃，则老师会再给他一块。

老师回来后，发现有的孩子把糖吃了，有的没吃。

17年后——当原来的孩子长大成人，心理专家对那些人进行跟踪调查，结果发现，那些没吃软糖的，即能够推迟享受的，都取得了很大的成就；那些马上吃软糖的，几乎没有取得多大成就。

* 每个人都有一把成功的钥匙

安东尼：若有人想改变自己，那就先从改变信念开始；如果想效法伟人，那就效法他成功的信念吧！

* 要借口就是不要成功

陈安之：做事不要找借口。我时常在思考，过去为什么还没有成功的原因，那就是因为我的借口太多。

[案例]罗慕洛为什么能成功？

罗慕洛个头矮小，每次演说时都在脚下垫一只箱子，结果表现平平。有一次，他在法国考察时偶然注意到拿破仑的蜡像，结果发现自己比拿破仑还高，罗慕洛心头一惊。拿破仑能指挥千军万马，能面对众人侃侃而谈，我为什么不能？

罗慕洛演讲时扔掉脚下的箱子，并成为一名杰出的演讲家。

* 把重点放在利益上而非立场上

菲斯：立场性的争执不利于问题的解决，效率低，同时也易损害双方的关系。在对立立场的背后，存在着共同的利益和互补性的利益。共享的利益和互补的利益，都能成为产生一项明智协议的动因。

[练习]如何构思对年彼此都有利的解决方案？

- [1] 把选择方案的构思行为与判断行为分开；
- [2] 增加选择方案，不要只寻求一种解决方法；
- [3] 寻求彼此有利的解决方案；
- [4] 让对方容易做决定。

* 成功必须是“想要”而非“一定要”

陈安之：你到底是想要成功，还是一定要成功？想要，跟一定要有绝对的差别，世界最顶尖的成功人士，都决定一定要，而一般没有成功的人，都只是想要而已。我认为，成功有三个最重要的秘诀：第一是有强烈的欲望，第二还是要有强烈的欲望，第三还是要有强烈的欲望。

[案例]信念来自何方？

安东尼认为，信念来自五个方面：第一个来源是环境。第二个发展信念之道，就是偶发事件。第三条建立信念之道是经由知识。第四个方法是从我们过去的成功经验中学得信念，要相信自己能行，最有效的方法就是实际去做一次。第五条建立信念之道，便是在内心建立一个经验，假想愿望已经实现。

* 经济独立才有真自由

陈安之：所有的财富开始和结束于你的想法，如果你对有钱的想法是负面的，一定得到负面的结果；如果你的想法是正面的，势必会得到正面的结果。

只要你能改变对金钱的想法和看法，你就可以吸引更大量的财富。

[案例]霍英东找到了钱。

霍英东出身贫寒，从小过着漂泊不定的生活。用他自己的话说：“从小没钱，一心想发财，走路都在想如何拾到钱。”

经过拼搏，霍英东终于实现了自己的梦想，他个人财产达到130亿港元。霍英东先后捐助几十亿港元用于大陆的文化、教育、卫生和家乡的经济建设。

* 崇尚金钱也是一种崇高的信念

拿破仑·希尔：金钱不是万恶之源，它能帮你实现理想，提升自信，增加生活的满足感，并能多做善事，造福社会，金钱又何罪之有？

有啥别有病，没啥别没钱。当今君子既要言义又要言利。

[案例]金钱的12种好处。

美国作家泰勒在《职业外创收术》归纳出金钱可以在12个方面使人们生活得更好：

- (1) 物质财富；(2) 娱乐；(3) 教育；(4) 旅游；(5) 医疗；(6) 退休后的经济保障；(7) 朋友；(8) 更强的信心；(9) 更充分地享受生活；(10) 更自由的表达自我；(11) 激

发你取得更大的成就；（12）提供从事公益事业的机会。

* 挣阳光下的利润

钱怎么进来的往往会怎么出去。暴进往往会暴出，成功人士不挣不干净的钱。是为君子爱财取之有道。

[案例]8万法郎。

三九集团的法国合作伙伴汇来一笔款，三九集团核对后发现多汇了8万法郎。三九集团总裁赵欣先让工作人员与法方联系，法方当初不相信，认为一是自己不会出差，二是即使发生这种情况多收方也不会主动找上来。经三九集团再三提示，法方才发现自己的失误，这时三九多收的款已经汇回来。法方极为感动，并立即决定与三九集团扩大合作，追加定单。

* 赚十万比一万容易

安东尼：如果你是个业务员，赚一万元容易，还是十万元容易？告诉你，是十万元。为什么呢？如果你的目标是赚一万元，那么你的打算不过是能糊口便成了。如果这就是你的目标与你工作的原因，请问你工作时兴奋有劲吗？你会热情洋溢吗？

[案例]一位成功的销售经理对钱的想法：

一个人会觉得自己站在一只钱柜的前面，除去一个密码之外，他拥有打开这把锁的所有其他的密码。只是一个数字，他就能打开这个钱柜的门。

* 赚钱但不贪财

希尔：金钱不是万恶之源，只有爱财才是万恶之源。

金钱不是人生的唯一目的。对成功人士来说，赚钱与其说是一种目的，不如说是一种刺激，一种对人生极限的挑战。钱取之于民，必须用之于民，回报社会。千万不要有独占之心。

[案例]洛克菲勒的金钱观。

石油大王洛克菲勒赚钱成癖，怎样把别人口袋里的钱赚到自己的口袋里，是他毕生的工作，也是他生活的唯一动力。但洛克菲勒又把金钱看得很淡，他认为：“我确信，有大量金钱必然带来幸福这一观念并未使人们因有钱而得到愉快，愉快来自能做一些使自己以外的某些人满意的事。”

* 凡事没有不可能

事情发生与否并不完全取决于我们的主观判断，我们认为不可能的事情往往会变为可能。每种事情都有发生的可能，我们千万不要给自己设限。

[案例]凡事皆有可能。

安东尼13岁时，立志要当一位体育记者。有一天，他从报纸上得知胡华柯塞尔要到当地的百货公司签名售书。安东尼想当一名体育记者，就得开始访问顶尖专家。

主意拿定，安东尼借了录音机就去采访。抵达现场时，柯塞尔正起身准备离去，安东尼有点慌，许多记者围着柯整形发问最后一个问题。安东尼钻进人缝，挤到柯塞尔面前，用连珠炮的速度说明来意，并问柯能否接受简单的采访。出人意料的是，柯接受了采访。这个经验改变了安东尼的看法，使他相信凡事皆有可能，没有人不能接近，只要敢开口便能得到。

* 不放弃就有机会

陈安之：不管做什么事，只要放弃了就没有成功的机会；不放弃，就会一直拥有成功的希望。如果你有99%想要成功的欲望，却有1%想要放弃的念头，这样的人是没有办法成功的。

人们经常在做了90%的工作后，放弃了最后让他们成功的10%。这不但输掉了开始的投资，更丧失了经由最后的努力而发现宝藏的喜悦。

[案例]哈默如何找油？

1956年，哈默购买了西方石油公司。当时油源竞争激烈，美国的产油区被大的石油公司瓜分殆尽，哈默一时无从插手。1960年，他花费了1000万美圆勘探基金而毫无所获。这时，一位年轻的地质学家提出旧金山以东一片被德士古石油公司放弃的地区，可能蕴藏着丰富的天然气，并建议哈默公司把它买下来。哈默重新筹建资金，在被别人废弃的地方开始钻探。当钻到262米深时，终于钻出加州第二大天然气田，价值2亿美圆。

* 相信自己是最棒的

陈安之：一般人经常有的恐惧，就是害怕被拒绝，害怕失败，为什么害怕，因为觉得自己不够好，因为他不够喜欢自己。如果你喜欢你自已，你必须重复地念着：“我喜欢我自己，我喜欢我自己，我喜欢我自己，我是最棒的，我是最棒的。”

[案例]传销公司的魔鬼训练。

很多传销公司在训练员工时都采用魔鬼训练方式，即把员工带到人多的地方，让他们依次对着陌生人大喊：“我是世界上最优秀的，我一定能成功！我一定能成功！”

经过这种训练后，员工的心理素质有很大改观。

* 人们能做到他们相信能做到的事

安东尼：有时候要达到成功并不需要特别的信念和态度。有些人之所以成功，只是他们不知道某件事的困难度或不可能性。有时候，心里不存有无力感也就够了。

[案例]他解开了无解的题。

有个学生上数学课打瞌睡，下课铃响时，他醒了过来，抬头看见黑板上留了两道题目，以为是当天的家庭作业。回家后，他花了整夜演算，最终算了出来，并把答案带到课堂上。老师见了不禁瞠目结舌，原来那题本来是认为无解的。

* 只有追求结果的人才能获得最后的成功

安东尼：成功的七个谎言：

信念一：每件事的发生，一定有其原因和目的，并且在益于你。

信念二：没有失败这回事，只有结果。只有追求结果的人，才能获得最后成功。成功的人不是从不失败，他们也有劳而无功的时候，但他们认为那是学习经验，借用这个经验，再另起炉灶，得到新的结果。

信念三：不论发生什么，勇于负责。

信念四：不一定要知道细节，才采取行动。模仿别人可以节省我们最无可取代的资源——时间。

信念五：人是最伟大的资源。

信念六：工作即游戏。

信念七：若不全心投入，就不会有恒久的成功。

* 如果你不服输失败就不是定局

安东尼：只有结果，没有失败。

[案例]不服输的林肯。

21岁，做生意失败；

22岁，角逐州议员落选；

24岁，做生意再度失败；

26岁，爱侣去世；

27岁时，一度精神崩溃；

34岁时，角逐联邦议员落选；

36岁时，角逐联邦议员再度落选；

45岁时，角逐联邦参议员落选；

47岁时，提名副总统落选；

49岁时，角逐联邦参议员再度落选；

52岁时，当选美国第16任总统。

* 与其抱怨黑暗不如点亮蜡烛

亨利·福特：别光会挑毛病，要能寻找改进之道。

抱怨只能使自己悲观失望，丝毫无助于问题的解决。人悲伤时想哭，而哭会使你更加悲伤。要想走出这个怪圈，你必须首先止怒，放弃抱怨，用解决问题的态度思考问题。

[案例]莫卧儿重振军威。

14世纪蒙古皇帝莫卧儿在一次战役中大败，自己卷缩在一个废弃马房的食槽里，垂头丧气。这时，他看到一只蚂蚁扛着一粒玉米，在一堵垂直的墙上艰难地爬行。玉米粒比蚂蚁的身体大许多，蚂蚁爬了69次，每次都掉下来。当他尝试第70次时，蚂蚁终于扛着玉米爬上墙头。

莫卧儿大叫一声跳起来！蚂蚁尚能如此，我为什么不？莫卧儿终于重整旗鼓，打败了敌人。

* 世事的好坏，全看你怎么想。

密尔顿：心灵是自我做主的地方！在心灵里，天堂可以变成地狱，地狱可以变成天堂。成功者思考问题时使用积极思考方式，主动发现别人身上闪光的一面，做事主动积极，有必胜的信念，他们往往都能成功。

[案例]善的循环。

吉田忠雄被称为“拉链大王”，他生产的拉链能够在地球与月球间往返两次半。吉田在经营上坚持“善的循环”，用他的话说就是：“如果我们散布仁慈的种子，给予别人以仁慈，仁慈就会循环给我们，仁慈在我们和别人之间不停地循环运转。”

在公司利润分配上，吉田坚持实行“利润三分法”，即以质量较好的产品即低廉的价格，让利三分之一给消费者，让利三分之一给经销商，让利三分之一给员工和股东。

* 你怎样对待别人，别人就会怎样对待你

你希望别人怎样对待你，你就怎样对待他人。我们公平地对待世界和他人，世界和他人也会公平地对待我们。

[案例]我们镇上的人也一样。

一个过路人到加油站问路，并打探前边镇子的人怎样。加油站职员反问他从前住的镇的人怎样，过路人回答“糟透了”。职员于是说：“我们这个镇的人也一样。”随后，第二个人驾车来到这里，并问相同的问题，当驾车人回答说原来镇上人很友好时，职员说：“你会发现我们这个镇上的人完全一样。”

* 一个人成就大小在于信念大小

安东尼：必定成功公式已经告诉你：知道目标，建立追踪目标的敏锐感，具有找对方法的应变弹性，那么你便能达到目标。有限的目标会造成有限的人生，所以在设定目标时，要尽量伸展你自己。

[案例]人生能得多少，就看你要求多少。

有一天晚上，安东尼在广场上散步，一个醉汉朝他走来。醉汉朝安东尼要一文钱，安东尼感到惊愕，并问他是否只要一文钱，醉汉重复说只要一文。安东尼给了他一文钱，同时说：“人生能得多少，就看你要求多少。”醉汉听了不禁一愣。

* 帮助别人也是帮助你自己

爱默生：人生最美丽的补偿之一，就是人们真诚地帮助别人之后，同时也帮助了自己。伸出你的手去援助别人，而不是伸出你的脚去绊倒他们。

* 做自己的国王

安东尼：国王是用他的王权治理国家，那么你的王国在哪里？就在你的脑子里。他能治

理他的王国，如果你能开始掌握人生经验的储忆，你就能治理你的王国。
你最大的敌人是你自己，如果你能超越自我，你自己就是你自己的朋友，你永远不会孤独。

[练习]你有什么？

- [1] 你有永远属于自己的思想，有思想的自由；
- [2] 你可以选择自己的态度——积极的或消极的；
- [3] 你自己就是一座金矿，你的90%的潜能有待挖掘；
- [4] 你自己就是一个小宇宙，是一个大舞台，你可以进行自我的内心交流——自己既当演员，又当观众；
- [5] 你可以用你的能量却影响他人及世界，也可以用你自己的方式接受或拒绝外界的影响。

- ● 永远保持颠峰状态

《拷贝成功》

- 每个人都蕴藏着成功的潜能
- 要成功必须研究成功的学问
- 要成功必须向成功者学习
- 要成功必须掌握成功的方法
- 拷贝成功意念可以快速成功

* 永远保持颠峰状态

一流的状态有助于创造一流的佳绩。

永远保持最佳的颠峰状态！

[案例]状态引导。

人类社会的许多发明创造都是在特定的状态下完成的，是为状态引导。李白斗酒诗三百。李白之所以能写出好诗，是因为借酒精作用进入了特定状态。阿基米德发现浮力定律，也是在澡堂放松的特定状态下完成的。

* 做行业顶尖

伯爵表公司理念：“永远要做得比要求的更好”

陈安之：永远要做得比要求得更多. 更好。

[案例]任何市场都将变为两匹马的竞争。

营销专家里斯认为，当你对市场进行考察时会发现，市场上将形成两家大公司进行竞争的局面——其中一家生产可信赖的老牌号产品，另一家则为后起之秀。只有那些在市场上数一数二的公司，才可能在日益激烈的国际竞争中获胜。

* “第一”胜过“更好”

里斯：“第一”胜过“更好”。创造一种新产品，在人们心目中先人为主，比起努力使

人们相信你可以比产品首创者提供更好的产品要容易得多。

人们对第一印象深刻，对第二、第三却没有兴趣。我们能记住世界上最高的山峰，但对第二高的山峰却印象淡薄；我们能记住中国最高的人，但却不在乎谁是第二高的人。顾客永远是对的，我们无权责备他们。我们自己不也如此吗？

[案例]小鸭效应。

小鸭出壳后，往往把第一眼看到的动物当成自己的母亲。如果第一眼看到的是鸭子，那么它会跟着鸭子走，如果第一眼看到的是人，它会跟着人走。

* 成功者的字典里没有不

拿破仑：困难要靠自己克服，障碍要靠自己冲破，在我的字典里是没有“难”字的。

对自己说“不”会妨碍创造力的开发，要激发自己的潜能，必须从自己的字典里去掉“不”字。

[练习]确定“积极思维日”。

每周选定一天为“积极思维日”，在这一天从你的用语中消灭掉“不能”、“决不”、“不会”等字眼。当你本来想说“这没用”，“从来没有这么做过”，“我做不了”时，问问自己有什么办法可想。

* 任何事情都能办好

麦克斯韦尔定律：任何事情都看似很难，实质不难；任何事情都比你预期的更令人满意；任何事情都能办好，而且是在最佳的时刻办好。

[练习]走出墨菲定律的阴影。

墨菲定律：“任何事情都看似容易，实质很难；任何事情所花时间都比你预期的多；任何事情都会出差错，而且是在最坏的时刻出差错。”

如果你有这种思维倾向，赶快把它转换成麦克斯韦尔状态。

* 凡事要主动出击

迈克尔·乔丹：我不相信被动会有收获，凡事一定要主动出击。

[案例]中国人与美国人的差别。

中国人习惯于谦虚、客套，自己能而说不能；而美国人则正好相反，他们比较喜欢直来直去，能也说能，不能也说能。

在竞争激烈的现代社会，每个机会都会有许多人竞争，要想把握机会，必须学会主动出击，积极推销自我。两个人在竞聘一个职位时，他们都没有经验，其中一人说自己不懂，没有信心；另一个人则说自己虽然没经历过，但有信心做好。最终，机会落在第二者头上。

* 有50%的把握就行动

拿破仑·希尔：不要等到万事具备以后才去做，永远没有绝对完美的事。如果要等所有条件都具备以后才去做，只能永远等待下去。

等待会放纵机会。别人都能看出来的机会不是机会。

[案例]一个房产开发商的机会观。

一个房产开发商多次投资冒险都以赢而告终，开发商说，他之所以屡屡得手，主要是他敢于冒险。他在选择一个投资项目时，如果别人都说可行，这就不是机会——别人都能看见的机会不是机会。他每次选择的都是别人说不行的项目，只有别人还没有发现而你却发现的机会才是黄金机会，尽管这样做冒险，但不冒险就没有赢，只要有50%的希望就值得冒险。

* 热情会感染上帝

拿破仑·希尔：一个人成功的因素很多的，而居于这些因素之首的就是热忱。没有热忱，不论你有什么能力，都发挥不出来。

[案例]张秉贵的“一团火精神”。

北京王府井百货大楼的张秉贵以服务热情著称。有一次，有个上级领导想了解一下实情，他来到柜台前，张秉贵主动问：“请问，您要点什么？”

领导做不悦状，回答说：“我有的东西多了，你能给吗？”

张秉贵仍然满面笑容，接着问：“您买点什么？”

领导又假装不高兴地回答：“我不买东西看看还不行吗？”

张秉贵一看自己问话有漏洞，又改口道：“请问您看点什么？”

领导满意地露出笑容。

* 冲劲可以压倒一切

拿破仑之所以在战场上不断取得成功，是因为他懂得冲锋. 冲锋. 再冲锋！

冲锋可以战胜犹豫和恐惧，可以创造人间奇迹。防止一个静止的火车头滑动，只消一块小木头；而一列高速运行的火车，却能撞穿钢筋水泥墙。

[案例]哈罗德：如何反败为胜？

- (1) 只要我坚信自己正确，我决不放弃；
- (2) 我深信，只要我坚持到底，一切都会应刃而解；
- (3) 在逆境中我会充满勇气，决不气馁；
- (4) 我不容许任何人用恫吓或威胁使我放弃目标；
- (5) 我会竭尽全力克服生理障碍与挫折；
- (6) 我会一而再，再而三地努力做到我想做的事；
- (7) 知道了成功的男人和女人都曾跟失败和逆境搏斗之后，我会获得新的信心和决心；
- (8) 无论我面临什么样的障碍，我决不向失望和绝望低头。

* 喜欢你自已，你自己就是世界的唯一

每个人都是上帝的杰作，都是世界的很多唯一。有史以来，亿万人曾经生活在地球上，但从来未曾有过，也将永远不再会有第二个你。人应有自恋情结，对自己心存爱慕之情。只有喜欢自己，你才能喜欢他人。

[案例]人类是伟大的杰作。

莎士比亚在《哈姆雷特》中赞美人类：“人类是一件多么了不起的杰作！多么高贵的理性！多么伟大的力量！多么优美的外表！多么文雅的举动！在行为上多么像一个天使！在智慧上多么像一个天神！宇宙的精华！万物的灵长！”

* 怀有感恩之心

安东尼：成功的第一步就是先存有一颗感恩之心，时时对自己的现状心存感激。

“一个女孩因为她没有鞋子而哭泣，直到她看到一个没有脚的人。”

* 诚实是最大的聪明

一个人能在所有时间里欺骗一个人，也能在同一时间欺骗所有的人，但他不能在所有的时间里欺骗所有的人。

小胜靠谋，大胜靠德。

[案例]诚实的推销员。

一个推销员每天按照经理的吩咐对顾客介绍产品的好处，他自己厌倦了这种工作方式。一天，当有顾客光临的时候，他在介绍产品的优点的同时也开始介绍产品的缺点，顾客听完后没说什么就走了。经理非常生气，决定解雇他。

正当推销商带着行李要走出门口的时候，原来的那位顾客又回来了，他身后还带了一些人，这些人都准备买他的东西——这些人是冲着推销商来的，就因为推销商是个诚实的人。

* 自信增加魅力

索菲亚·罗兰：充满自信的丑超过缺乏自信的美。

索菲亚自己承认她自己并不美，她的嘴很大，面部长相平平，但别人之所以看她美，她之所以会在事业上取得巨大的成功，首先是她自我感觉好，对自己充满信心，相信自己很美。

[案例]丑小鸭变成白天鹅。

有个学生长相平平，自己悲观失望，自卑感非常强。

为了改变这个学生，老师和其他同学约好，每天有一个人送给她一束花，并不断赞美她。

此后，班里每天有一个学生送给她一束花，并赞美这个女生如何如何美。时间一长，这个女生真的相信自己很美，自卑感荡然无存，面部也不断露出微笑。她真的变成了一个美女。

* 付出多于回报

陈安之：一个人成功不是靠自己，而是靠别人帮助，你越愿意付出，越愿意与别人分享你所拥有的，就会有越多人愿意帮助你，你的收获也就越多。

[案例]长岛村芳雄的原价销售术。

日本东京岛村产业公司董事长岛村创业时先以五角钱的价格购进45厘米长的麻绳，然后原价卖给东京一带的工厂。由于价格便宜，很多公司成为岛村的客户。一年后，岛村拿着购货收据找到客户，说明实情，客户为他的真情感动，自愿把价格提高到5角5分。接着他又去麻绳厂交涉，厂家看到他给客户的收据存根，十分感动，答应每根麻绳的售价降为4角5分。买主卖主一生一降，岛村每根绳子可获利1角，按照每天1000万条交货量计算，他一年的利润就是100万日圆。岛村由此发展起来。

* 苦难是宝贵的财富

孟子：天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为。

[案例]在艰难中自强。

日本和香港的巨富们几乎都是出身寒门，文化程度大多为小学、中学——贫穷的生活不容许他们接受太多的教育。他们成功靠什么？答案是“苦难”。

比如霍英东出生于穷苦的水上人家，岸上竟没有他们的立锥之地，他们竟不习惯穿鞋。父亲穿鞋上岸，在饭馆翘二郎腿吃面，回家时竟把鞋子忘在那里。霍英东当过铁匠、苦力，当苦力时被煤油桶砸断一根手指。

苦难没有使他屈服，他不断激励自己“不在艰难中屈服，要在艰难中自强”，最后终成大业。

* 兴趣是最好的老师

爱因斯坦：对一切来说，只有热爱才是最好的老师。

成功人士往往是兴趣广博的人，他们的独创精神来自他们的博学。要成功必须对他所从事的事物感兴趣，工作或研究应该成为他们生活的一部分，被他视为乐趣和爱好。

[案例]蒸汽机的发明。

瓦特小时候在厨房里看见水壶被什么东西顶起来，感觉很奇怪，掀开盖一看，只有蒸汽，别的什么也没有。

蒸汽能有这么大力量？如果有更多的水，不是会产生更大的力量吗？

经过长期研究和实验，瓦特终于发明了蒸汽机。

* 不要为打翻了的牛奶而哭泣

莎士比亚：聪明的人永远不会坐在那里为他们的损失而悲伤，却会很高兴地去找出办法来弥补他们的创伤。

[练习]怎样化失败为动力？

- [1] 不要怨天尤人，要反求诸己，从自己身上找原因；
- [2] 分析失败的过程和原因；
- [3] 构思下一步行动计划；
- [4] 想象自己成功的图景；
- [5] 把失败的记忆埋藏心里；
- [6] 重新行动。

***成功自有成功的方法和道理

* 要成功一定要研究成功。

陈安之：那些成功的人士之所以成功，一定有道理，一定有方法，也一定有原因。做菜要先学做菜，要打网球要先学打网球，要成功为什么不先学成功学呢？

要成功要研究成功者为什么成功. 如何成功，他如何运用时间，他有什么想法跟别人不一样，他有什么伟大的目标，他到底如何做计划，他成功的策略是什么，他有什么样的朋友。

[案例]成功者的智慧来自何方？

- [1] 成功者不断地搜集资讯，他们相当善于掌握信知；
- [2] 一个成功的人会不断地学习别人的经验；
- [3] 一个有智慧的人，会不断地自我反省。

* 成功一定有方法，失败一定有原因。

陈安之：成功者的智慧内来自三个方面：第一个，成功者不断地搜集资讯，他们相当善于掌握新知；第二个，一个成功的人会不断地学习别人的经验，因为成功最重要的秘诀，就是学习别人的经验；第三个，一个有智慧的人，会不断地自我反省。

[案例]姜伟的2：20。

飞龙集团董事长姜伟曾成功地把延生护宝液撒遍全国各地，后来姜伟又成为企业家反思的对象。姜伟成功的经验有两条：一是广告；二是销售网络。

飞龙失利后，姜伟又把失败的教训总结为20条，诸如盲目实施多角化，管理不善，用人不当。

成功往往有一条理由就够了，而失败却由多种因素促成。

* 掌握成功关键

陈安之：做任何一件事情，都会有它成功的关键所在，然而，要做好一件事情所需要的成功关键，大概不会超过六个。找出这六个关键要素，并且依照优先顺序排列好，再加以组合，拟订一个计划来，就能在你的行业出类拔萃。

[案例]美国西南航空公司的成功诀窍。

西南航空公司的设备与其他航空公司的一样，但他们的生意却特别好。当他们进行一项改革后，三个月内运输总量比上一年增长4620%。

西南航空公司之所以能创造这样的佳绩，用总裁赫布的话说，就是使飞行“便宜、快捷、有趣”。

高生产率取决于员工的奉献。别的航空公司清仓再装满一架飞机需要一小时，而西南航空公司只需要20分钟，赫布说：“不同点在于，当飞机进入机场时，我们的员工是跑着去迎接的。”

* 赚有钱人的钱

世界上大多数财富掌握在少数人手里，有钱人的钱比一般人的钱容易赚。

[案例]犹太商法：22：78。

氧气与氮气的比例是22:78; 人体内其他物质与水的比例是22:78, 22:78是大自然神奇的法则。犹太人发现, 世界上富人与普通人的比例也是22:78, 而富人的财富与一般人财富的比例则正好颠倒过来, 即78:22。所以, 要赚钱就赚富人的钱。

* 选择明确的目标

拿破仑·希尔: 许多人埋头苦工, 却不知所为和来, 到头来发现追求成功的阶梯搭错了边, 却为时已晚。

目标必须是长期的. 特定的. 具体化的. 远大的。

[案例] 百岁老人为什么长寿?

一位医生对活到百岁的老人的共同特点做了大量研究, 他惊奇地发现, 这些寿星在饮食和运动方面没有什么共同特点, 他们的共同特点是对待未来的态度——他们都有人生目标。

* 建立心目中的成功图象

成功者之所以成功是因为他们心目中不仅有成功的目标, 而且有成功的图形。成功的图像给追求成功的人以形象化的. 更具亲和力的感召。

[案例] 沃尔多夫饭店——希尔顿心目中的图象。

二三十年代, 美国陷入了严重的经济危机中, 希尔顿连同他的饭店陷入了困境, 债主不断向他催债。有一天, 希尔顿偶尔看到沃尔多夫饭店的照片: 6个厨房. 200名厨师. 500位服务员. 2000间客房, 还有附属私人医院与位于地下室旁的私人铁路。他将这张照片剪下来, 并在上面写上“世界之最”。

以后, 希尔顿走到那里, 就把照片带到那里。最先, 照片放在皮夹里, 当他再度有了书桌后, 又被放在玻璃板下。18年后, 即1949年10月, 他买下了沃尔多夫饭店。

* 激发自我的内在激情

海涅: 我是剑, 我是火焰。

[练习] 拿破仑·希尔: 自我激励的黄金步骤。

[1] 在心中确定你希望拥有的财富数字;

[2] 决定你将付出多少代价去换取你所需要的钱;

[3] 规定一个固定的日期;

[4] 拟定一个实现理想的可行性计划并付诸实施; 把上述内容写下来;

[5] 每天大声朗诵计划的内容。

* 要成功就一定要接近成功者

陈安之: 一个人有成功, 有几个方法: 第一个, 他必须帮成功者工作; 第二个, 当他们开始成功的时候, 也开始跟更成功的人合作; 第三个, 当你越来越成功的时候, 要找成功者来帮你工作。

* 帮助成功者也是帮助你自己

陈安之: 有人说, 那些成功的人都好难接近, 事实上, 不是他们很难接近, 而是你不够想, 如果你真的很想接近他们, 你会想尽办法, 无论用什么方法, 先为他们付出, 不求回报。最重要的是, 你要知道这些成功者要的是什么。

[案例] 成功大师的启示。

拿破仑·希尔在成功之前, 曾利用20年的时间帮助钢铁大王卡耐基工作, 这期间他一分钱的报酬也没有, 在帮助卡耐基的同时, 也帮助了他自己——他本人在成功学研究上获得了巨大的成功。台湾成功大师陈安之在成功之前, 也长期在美国帮助世界成功学大师安东尼工作, 在帮助安东尼的同时, 他也学到了成功学的真传, 最后终于获得巨大成功。

* 研究别人的错误可以少犯错误

陈安之: 你一定要不断地研究你的竞争对手。要成功, 必须要做成功者所做的事情, 同

时你也必须了解失败者做了哪些事情，让自己不要犯那些错误。

就某种意义而言，失败是通往成功的道路，因为每次的错误的发现，都会引导我们热切地追寻真理，而每项新经验，也都指出某种错误的形式，以使我们更好地接近目标。

[案例]聪明的囚犯。

希腊俘获了大批波斯士兵，并按特出的方式处死他们：让他们每个人说一句话，如果是真的就绞死；如果是假话就砍头。

结果大批士兵或说了真话被绞死，或因说了假话而被砍头。

轮到聪明士兵时，他说了这样一句话：“要砍我的头。”

希腊国王不知所措：如果砍了他的头，他说的话又变成真的了，按规则又不应该砍头；如果绞死他，他说的又不是真话。

最终，国王把这个囚犯和未被处死的囚犯一起释放了。

* 系统思考，见树又见人

彼得·圣吉：系统思考将引导一条新路，是人由看片面到看整体；从对现状作被动反应，转为创造未来；从迷失在复杂的细节中，到掌握动态的均衡搭配。

[案例]风马牛也相及。

达尔文发现：蜜蜂与羊之间有某种正相关关系，即某年如果蜜蜂特别多，则羊繁殖的也特别快。进一步研究发现，它们两者的关系是这样建立起来的：蜜蜂如果特别多的话，则蜜蜂给花授粉的机会就大；授粉机会多，草就长得好；草长得好，则羊食料充足，繁殖得特别快。

整个世界就是一个生物链。

* 寻找小而有效的高杠杆解

彼得·圣吉：最显而易见的解决方案通常是没有效果的；短期也许有改善，长期只能使事情更恶化。但是另一方面，系统思考也显示，小而专注的行动，如果用对了地方，能够产生重大、持久的改善。系统思考专家称此项原理为杠杆作用。

处理难题的关键，在于看出高杠杆解的所在之处，也就是以一个小小的改变，去引起持续而重大的改善。

* 不断反省自己

陈安之：检讨是成功之母。找出自己最大的障碍，限制性的步骤，以及犯过最大的错误，推导出原因，加以改善。

真正思考的人，从自己的错误中汲取的知识比从自己的成就中汲取的知识更多。

[案例]从跳伞事件中反思自己。

指挥海湾战争的美国黑人将军鲍威尔在海湾战争中崭露头角，鲍威尔的成熟、老练是在不断的反思、反省中铸造的。

还在担任下层军官时，鲍威尔率领士兵跳伞。临跳前，鲍威尔问士兵的伞准备好了没有，士兵们异口同声地说准备好了。鲍威尔放心不下他又逐一检查了一遍，结果不查不知道，一查吓一跳——有个士兵的伞居然没有打开！

经历这件事以后，鲍威尔汲取了教训：做事要细心，不要轻信别人的话。

* 要有归零的想法

陈安之：你要有归零的想法。归零就是问你自己：假如我现在重新开始，我会做什么？

在你的行业中要问你自己：假如我要重新开始，我会选择哪一个行业？

归零不是一年做一次，而是每天要做一次，每一天都要归零，要问自己：如果我明天要做同样的事情，我要怎么去做？

* 飙升的方法

安东尼：飙升方式是当你一有了负面内心储忆时，便会自动地勾起正面的内心储忆而取

代之。

第一步，先确认你想改变的行为。

第二步，在把想要改变的行为画面建立好后，再建立另一幅你希望的行为画面。

第三步，飘换这两个画面，好让不想要的念头能自动地勾起想要的念头。

* 程序决定结果

安东尼：有杰出成就的人能不断地在心理上和生理上有些不寻常的做法。如果我们有相同的做法，就能产生相同或类似的结果。但是，这其中还涉及另一个影响因素，那就是做法的实行序列，若序列有便，则产生的结果便会有很大的差异。

[案例]孙臆如何赢了赛马？

战国时，齐将田忌常与齐王赛马，赌注很大，且经常输。孙臆看他们的马力不相上下，于是告诉田忌说：“再赛马时，你尽管多下注。”田忌听了很高兴，就和齐王、诸公子下千金赌注赛马。临比赛前，孙臆告诉田忌以下等马对付他们的上等马，以上等马对付他们的中等马，以中等马对付他们的下等马。比赛结束后，田忌一败两胜，赢了齐王千金。

* 用你的心去复制成功

安东尼：内心感受的方式、有关的次感元和正确的顺序等三项，我们合称为心略。要三者并行，才能产生特别的结果。即使你只有一点点或全然没有任何背景概念且情况不乐观时，只要你能找出有成就之人的特殊要领并复制一番，就能在比你原先可能花费的更短时间内，达到类似的结果。

* “假装”可以兑换成真实

安东尼：如果你想让自己变的积极进取，有一种方法，那就是“假装”。当你在生理上假装拥有某种心境，你就能达成那种状态。

田纳西·威廉斯：手手相握，心口合一，便能赶出心中的魔鬼。

[练习]假如你是一个成功者。

假装你是成功者：

- [1] 你会穿什么样的衣服？
- [2] 你脸上会带有什么样的表情？
- [3] 你怎样跟他人握手？
- [4] 你说话的语调、语速、音量如何？
- [5] 你希望别人怎样看你？

想好这些之后，试着这样做。

* 没有心则没有身

安东尼：心理状态和内心储忆是密不可分的如果你能改变其一，另一方则随即而变。或“没有心，则没有身。”如果你能改变胜利状态，也就是说改变你的举止、神情、语气，你就能立即改变你的内心储忆和心境。

[案例]我忘了是在家里。

有厨子在家切肉，匿一块于怀中。妻子见了骂曰：“这是自家的肉，何为如此？”答曰：“我忘了。”

* 如何改变心境？

安东尼：要改变心境有两个方法，第一是改变内心储忆，第二就是改变生理状态。

心境的改变既可以使用自我暗示的方式直接改变自己的心路，也可以通过改变生理的方式间接改变心理。正像一位哲学家所言：世界是不变的，唯一可以改变的是我们自己。

* 身可以影响心

安东尼：你可以去想一想，是不是有那么一件事你做不来，但很想去做。如果你相信能办得到的话，你会怎么站？怎么说？怎么呼吸呢？现在，就请你确实实地做出你认为你能

办得到的生理状态来，看看这时候的站姿.呼吸.神情，是不是跟原先认为办不到时的样子有差别呢？如果你生理状态装的分毫不差，这是你就会觉得“好象”你能做到先前认为办不到的事。

* 激活神经语言

安东尼：每个人都有成功的特质，只要调正了既有的神经系统，成功乃是人生的必然，只是时间的早晚不同罢了。

神经语言就是研究我们日常使用的语言——口头的和肢体的——使之跟神经系统连接，进而改变我们习惯性的思想和行为。

* 言行举止像你希望成为的人

吉米：积极行动会导致积极思维，而积极思维会导致积极的人生态度。

[案例]狮子笼前的三个孩子。

一个孩子躲到母亲身后声音颤抖地说：“我要回家。”

第二个孩子站在原地，脸色苍白声音颤抖地说：“我一点都不怕。”

第三个孩子目不转睛地盯着狮子并问他妈妈：“我能不能向它吐口水？”

这三个孩子都感觉到自己的劣势，但他们都用自己的方式表达自己的感觉。

* 比对手提前五分钟抢占制高点

拿破仑：要比对手提前5分钟强占制高点。

做任何事情都有时机问题，太早了时机不成熟，太迟了则丧失了机会。最好是比你的对手提前五分钟抢占制高点。

[案例]霍英东抢滩地产业。

1954年12月20日，是农历官房日，霍英东认准这是个黄道吉日，果断地投资120万元买下一座大厦，开始地产生涯。香港人多地少，房产必定走俏，霍英东看准之后，果断出手，并靠地产业迅速暴发。霍英东转入地产业，比李嘉诚早4年，比包玉刚早1年。

* 领先一步领先一路

成功与失败往往只有一步之差，而这微小的一点差别决定了人们在社会的不同地位。在竞争中，找到竞争对手的长处，采取微弱优势战略，只要超越对手一点点，你就是优胜者。

[案例]以微弱优胜取胜。

美国大卫博士对100名被试人员的智力水平测验后发现，即使是智商最高和最低的人，他们的智力水平也相差无几。人的智力相对于其他品质来说，个体间的差异比人们通常想象的要小得多。竞争中不存在绝对的优胜，争取微弱优势——篮球比赛中领先1分，赛马领先一鼻就是胜利。

* 做好每一个细节

托马斯：获胜者所以取得成功，不在于他们的聪明，而在于这一事实：企业的每个细小方面都要比一般略高一筹。

从成功到灾难，只有一步之差。用拿破仑的话说就是“在每一此危机中，一些细节往往决定全局。”

[案例]邓小平怎样与里根握手？

里根高头马大，邓小平短小精悍，两人空间跨度太大，他们两人分别代表着两个国家的形象，两人如何握手才能显示平等？这既是一个小问题，也是一个大问题。

经过运筹，邓小平在与里根握手时采取了这样的姿势：右手向前下方伸出，抬头挺胸，目视前下方。里根不得不俯身接握。

* 安东尼：形成结果的五大规则：

[1]用肯定的语气来预期你的结果；

- [2]结果要尽可能具体;
- [3]要掌握住达成的证据;
- [4]要能全盘掌握;
- [5]查验你的结果是否与社会有利, 为社会所喜。

* 自制是驾驭热情的平衡轮

拿破仑·希尔: 自制的七个c:

- [1] 控制自己的时间;
- [2] 控制思想;
- [3] 控制接触的对象;
- [4] 控制沟通方式;
- [5] 控制承诺;
- [6] 控制目标;
- [7] 控制忧虑。

* 成功人士要充满幻想

安东尼: 成功人士要善于臆想:

- [1] 先开始编织美梦, 包括你想拥有的. 你想做的. 你想成为的. 你想传播的;
- [2] 审视你所写的, 预期达成的时限;
- [3] 写下在这一年里对你最重要的四个目标;
- [4] 核对你所列的四个目标, 是否与形成结果的五大规则相符;
- [5] 列出你已经拥有的各种重要的资源;
- [6] 当你做完这一切, 请你回顾过去, 有那些你所列的资源会运用的很纯熟;
- [7] 当你做完前面的步骤后, 现在请你写下要达成目标本身所应具有的条件;
- [8] 写下你不能马上达成目标的原因;
- [9] 现在请你针对自己那四个重要目标, 订出实现它们的每一步骤;
- [10] 为自己找一些值得效法的模范;
- [11] 如果你的目标是多方面的, 那就太棒了, 然而要注意的是, 这所有的目标对你都得有整体性的意义;
- [12] 有时我们会忘记, 美梦是由家先开始的。

* 想象成功过程的每一个细节

行动前进行头脑热身, 构想奔向成功的每个细节, 梳理心路, 然后把它深深铭刻在脑海中, 当你行动的时候, 你会不假思索, 迅速地冲在别人的前面。

[案例] 头脑实验的威力。

美国曾做过这样的实验, 把学生分成三组进行不同方式的投篮技巧训练:

第一组学生在20天内每天练习实际投篮, 把第一天和最后一天的成绩记录下来。

第二组学生也记录下第一天和最后一天的成绩, 但在此期间不做任何练习。

第三组学生记录下第一天的成绩, 然后每天花20分钟做想象中的投篮。如果投篮不中时, 他们便在想象中做出相应的纠正。

实验结果表明: 第二组没有丝毫长进; 第一组进球增加了24%; 第三组进球增加了26%。

* 用“如何”取代“为何”

安东尼: 在这里我再告诉各位另一种问题的架构, 那就是用“如何”的问句来取代“为何”的问句。“为何”的问句常常会引起找理由、找借口、解释、追究责任的可能, 无补于解决问题。

人们总是把别人的成功误解为运气, 以为别人的成功都是侥幸而来, 可能是靠背景和关系。他没有想到, 自己可以更进步。你今天的结果, 是你过去的努力, 如果你不满意目前的

结果，表示你过去的努力不够；如果今天知识抱怨，不采取行动，留给明天的还是抱怨。

如果你现在就做决定，不要把焦点放在问题上，因为人生的问题实在太多，要把焦点放在解答上，这样你会发现，一切的事情都是非常简单的。

* 指向成功的nlp问句

安东尼：下面这几句是nlp专家比较常用的问句，可以直指解决问题的结果。

“我想怎么做呢？”

“我的目的是什么？”

“我到底为了什么？”

“我能为你做些什么呢？”

“我该为自己做些什么呢？”

* 成功在于合作

陈安之：如果我们能把容易的事情变得简单，把简单的事情也变得很容易，我们做事的效率就会倍增。合作，就是简单化. 专业化. 标准化最重要的一个关键，也就是集合众人的力量，完成更大的事情，来服务我们的顾客。

合作可以产生一加一大于二的倍增效果。据统计，诺贝尔获奖项目中，因协作获奖的占三分之二以上。在诺贝尔奖设立的前25年，合作奖占41%，而现在则跃居80%。

[案例]加拿大雁的启示。

加拿大雁有一种合作的本能，它们飞行时都呈v型。这些雁飞行时定期变换领导者，因为为首的雁在前面开路，能帮助它两边的雁形成局部的真空。科学家发现，雁以这种形式飞行，要比单独飞行多出12%的距离。

* 健康的心理没有高血压

鲁迅：真正的勇士，敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血。

[练习]吉米：如何减轻压力？

- [1] 养成正确的视角；
- [2] 不要躲避风险；
- [3] 在自己的强项上努力；
- [4] 避免鼠斗；
- [5] 从超负荷的道路上脱身；
- [6] 树立坚强信念；
- [7] 放弃你的部分权利；
- [8] 调整你的心态；
- [9] 把注意力转向自身之外的人和事；
- [1 0] 找个人谈谈；
- [1 1] 找出减轻压力的有趣方法。

* 压力可以变成动力

吉米：坏消息是，这个世界给我们的压力太多了；好消息是，我们能够学会有效对付压力。

绝对的保险是没有的，也没有决不失败的计划，没有决定可靠的设计，没有全无风险的安排。人生决不可能那么完美。人的一生充满压力。

每个人对压力的反应各不相同：有些人被压力压垮，有些人则借压力刷新世界记录。

[案例]鲶鱼效应。

挪威人捕沙丁鱼，活的能卖高价，死的卖低价。内地离海边较远，要把沙丁鱼活着运到内地比较困难。有个船长很有本事，他每次都能把沙丁鱼活着运到内地，个中奥妙别人无从得知。

船长死后，别人弄清了他运鱼的奥秘。原来他在鱼槽里放进一条鲶鱼，鲶鱼四处游动，引起沙丁鱼紧张，沙丁鱼拼命挣扎，结果抵港时还是活的。

* 去做你害怕的事，害怕自然就会消失

如果你害怕走夜路，你就去走夜路；如果你怕别人笑话，你就去露丑。常言道：缺什么补什么。如果你缺自信，那你就补自信；如果你缺害怕，你就补害怕。如果你补上了害怕，你就不再为害怕所累。

[练习]拿破仑·希尔：建立自信的方法：

- [1] 挑前面的位置坐；
- [2] 练习正视别人；
- [3] 把你走路的速度加快25%；
- [4] 练习当众发言；
- [5] 咧嘴大笑。

* 心理上接受最坏的结局会无所畏惧

列宁：只有强者能得到自由，弱者将永远是奴隶。

古语曰：民不畏死，奈何以死惧之。如果你不怕死，别人拿死能吓倒你吗？

人为什么害怕，往往是因为我们心理没有完全放松，期望值太高，不肯接受不利的现实。只有把我们的心理彻底放松，双脚落地，人的心理才会有弹性。

[练习]卡耐基：反忧虑万灵公式：

- [1] 找出万一失败可能发生的最坏的情况是什么；
- [2] 让自己在必要的时候能接受它；
- [3] 试着改善在心理上已经接受的那种最坏的情况。

* 没有那件事情比害怕自己可笑更可笑的了

萧伯纳：对于害怕危险的人，遮盖世界上总是有危险的。

[练习]拿破仑·希尔：用积极心理暗示建立自信：

- [1] “反正”与“毕竟”是丧失斗志的忌语；
- [2] 使用肯定语气表达思想；
- [3] 利用联想游戏忘掉讨厌的事情；
- [5] 凡事要做最坏的打算；
- [6] 想一想“天无绝人之路”；
- [7] 把时限用语从脑海中消除；
- [8] 用粗鲁的语言壮胆；
- [9] 不知自己能否成功时，先在别人面前宣扬自己的目标；
- [10] 怯场时不妨道出自己的感受；
- [11] 不顺利时可以自言自语；
- [12] 借写信消除烦恼。

* 活动可以驱赶忧虑

杰克：藉着遗忘过去和投入别的兴趣当中，我忘记了忧虑。

人经常杞人忧天，生活在自己构筑的忧虑中，这种忧虑既有过去的，也有现在的，也有将来的，种种忧虑压得我们喘不过气来。

摆脱忧虑的最好方式是换脑，即把注意力由心理转到生理，通过生理活动使人忘却心理的烦恼。

* 做事充满热情

拿破仑·希尔：热情充电。

- [1] 深入了解每个问题；

- [2] 做事要充满热忱；
- [3] 要传播好消息；
- [4] 培养“你很重要”的态度；
- [5] 强迫自己采取热忱的行动；
- [6] 不可以把热忱和大声讲话或呼叫混在一起；
- [7] 身体健康是产生热忱的基础；
- [8] 说些鼓舞人心的话；
- [9] 你要反省自己；
- [10] 要知道你是个天生的优胜者；
- [11] 要启发灵感的不满；
- [12] 成功的热忱，终得有行动的热忱；
- [13] 要用魔法成分——希望来激励自己；
- [14] 要敢于向自我挑战；
- [15] 在极端困难的条件下，要有破釜沉舟的勇气。

* 钱往低处流

采取低姿态，谦虚。满怀感激之心的人，金钱会顺流向他流去。越是赚大钱的人，态度越谦虚。

[案例]日本人赚钱的三字诀。

日本人赚钱有个三字诀，即“低、感、欣”。

“低”即低姿态，见了顾客后要保持低姿态，主动降低自己的高度，鞠躬行礼；

“感”即感谢，顾客是给你送钱来的，是看得起你，你要对他表示万分感谢；

“欣”即微笑，对顾客要面带笑容，给顾客一个美好的软环境。

* 扔掉心中的锁链

[练习]潜能释放：解除抑制

- [1] 不要考虑你“想要说什么”，张开嘴巴说出来就行；
- [2] 不要做计划，不要在行动前考虑；
- [3] 停止批评自己；养成大声说话的习惯；
- [4] 直接表露爱憎好恶。

* 使用积极暗示

[练习]潜能释放：暗示

- [1] 简洁：默念的句子简单有力；
- [2] 积极：用肯定语气正面表达；
- [3] 信念：要有可行性；
- [4] 想象：在脑海里呈现清晰的图象；
- [5] 感情：快乐的健康的感受。

* 将欲取之，必先与之

《太平天国文书》云：“欲擒先纵，欲急故缓，待其懈而击之，无不胜者。”

要想争取或征服对方，必须巧妙处理得与失。大得与小失的关系，有出有入，舍出孩子套住狼。毛泽东评价中国战史时说，中国古代很多战役都是双方强弱不同，弱者先让一步，后发制人，因而战胜对方。

[案例]勃兰特给荷兰人下跪。

1970年12月6日，联邦德国总理勃兰特出访荷兰。按照日程安排，勃兰特将于第二天向华沙无名烈士墓和华沙犹太人街区殉难者纪念碑献花圈。二战时期，波兰人死亡600万，很多人对德国人有敌视情绪。

第二天，当勃兰特来到墓前时，突然扑通一声跪倒，代表德国向死难者认罪。遮盖出乎意料的举动不在计划安排之列，勃兰特也未同任何人商量。波兰东道主深为震惊，许多人为勃兰特的举动感动得热泪盈眶。勃兰特波兰之行，重塑了德国在整个世界的形象，赢得了波兰和其他国家的好感。1971年10月，诺贝尔奖委员会一致提名通过，授予勃兰特诺贝尔和平奖。

* 借势造势

孙子：故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势。任势者，其战人也，如转木石。故善战人之势，如转圆石于千仞之山者，势也。

成功是化繁为简. 提高效率的学问，一个人要想在有限的时间内成功，必须学会抢占制高点，借助各种有利条件迅速实现自己的目标。正像一个科学家所言：只有站在巨人的肩上你才能看得更远。

[案例]利用一下伯乐如何？

古时有个卖马人在马市上蹲了三天也未把马卖出去，他找到了伯乐，请求伯乐给予帮助。伯乐一看他的马，真的是匹千里马，就答应下来。第二天，当马市上交易正繁忙的时候，伯乐出现在千里马旁边，他左瞅右瞧，观察良久，后做依依不舍状离开。伯乐前脚刚走，很多买主就围过来，千里马很快出手，并且卖了一个好价钱。

* 提升他人的感觉阈限

在评价他人时，每个人心里都有一个阈限。在这个范围内，较高的报价. 高档的包装. 高档的氛围，都可以影响对方对你的潜力评价，提高对方的想望水准。一般来说，对方的想望水准越高，成就水准也越高。成功人士对自己要有较高的要求，要用一流的表现，一流的包装去影响别人，提升对方对你的期望水准。

[案例]毛姆成名的启示。

英国作家毛姆未成名前穷苦潦倒. 可怜兮兮，很多出版的小说充斥书店. 无人问津。经过思考，毛姆决定用计改变自己的处境。他在报纸上登了一则启事，上书：本人是百万富翁，喜欢文学，想找一个与毛姆小时里的女主人公一样的人为妻。

广告登出后，伦敦书店里积压的毛姆小说三天内全部脱销，毛姆也一举成名。

成功需要有效的管理

* 找出自己限制性的步骤

你不能既踩油门又踩刹车。当你把两者都踩到底的时候，车子会原地不动，而且引擎也会烧坏。你不妨问自己：“到底是什么原因，导致我无法快速地达成目标？”把答案写出来并马上行动，你的人生将从此改观。

[案例]谁接董事长的班？

董事长年事已高，想找人接班，可又拿不定是让位给大儿子还是二儿子。

董事长突然有了主意，他告诉两个儿子：前边有两匹马，黑的是大儿子的白是二儿子的，谁的马最后到达终点，就由谁来接班。大儿子听后再考虑如何比慢，而二儿子却飞身跨上黑马，迅速赶往终点。二儿子最终接了班。

* 成功一定要有计划

陈安之：千万不要靠运气过生活，你一定要靠目标和计划过生活，这是成功者必备的条件，也是一个成功者不断在做的事情。

[练习]成功计划的5w1h。

成功计划应该包括6个要素，即5w1h，也即什么. 为什么. 谁. 何时. 何地. 如何。计划应该明确做什么. 为什么要做. 谁来做. 什么时间做. 什么地点做. 如何做。

* 遴选核心目标

陈安之：也许你有十个、二十个，也许只有七八个，不管这些目标有没有可能实现，全部把它们写下来；先不要设定期限，再从全部目标中选出四个最重要、最想要在今年达成的目标，再选出其中一个最重要的为核心目标。所谓核心目标，就是你在今年最想达成的目标，假如今年只能够完成一个目标，就选那一个；选出核心目标之后，再把其他三个依照优先顺序排列；当你完成这些步骤时，你已经有四个非常明确的目标，而且

是依照优先顺序排列的。

[练习]写下你的人生理想：

- [1] 你人生活的重点是什么；
- [2] 你为什么想做这些事；
- [3] 你打算怎样做到这些事情。

* 没有计划，就是正在计划失败

吉米：没有远见，人生就没有瞄准和射击的目标，就没有更崇高的使命能给你目的与希望。

[练习]写下你的人生理想：

- [1] 你人生活的重点是什么；
- [2] 你为什么想做这些事；
- [3] 你打算怎样做到这些事情。

* 干最值得干的事情

吉米：有时，为了能做最好的事情，你要放弃一般的事情。

陈安之：要设立高的标准，绝对不要接受第二流的表现。

[案例]一张纸条值2.5美金。

伯利恒钢铁公司总裁舒瓦普请效率专家利进行企业诊断，总裁介绍说：我们知道自己的目标，但不知怎样更好地执行计划。

利说可以在10分钟内给他一样东西，这东西能把公司的业绩提高至少50%。利递给总裁一张空白纸条，让他在纸上写下第二天要做的6件最重要的事。

总裁写完内容后，利让他在纸条上用数字标明每件事对总裁及公司的重要性次序。利接着说：“现在把这张纸放进口袋。明天早晨第一件事是把纸条拿出来，做第一项。不要看其他的，只看第一项。着手办第一件事，直到完成为止。然后用同样的方法对待第二项、第三项……直至你下班为止。如果你只做完第五件事，那不要紧。你总是做着最重要的事。”

整个会见历时不过半个小时。几个星期后，利收到一张2.5万元的支票和一封信。舒瓦普在信上说，从钱的观点看，那是他一生中最有价值的一课。

* 为人生定向定位

安东尼：如果你不知道自己未来的远景，你就永远到不了那里；如果你没有自己的主见，别人就会为你做主；如果你对自己的未来没有计划，你就会成为别人计划里的一枚棋子。

[练习]描摹自己的人生目标：

- [1] 人生总体目标是什么？
- [2] 长期目标是什么？
- [3] 中期目标是什么？
- [4] 短期目标是什么？
- [5] 日常规划是什么？

* 行动产生结果，心动不如行动

陈安之：要成功就要采取行动。因为只有行动会产生结果，要成功就要知道成功的人都

采取什么样的行动。

心动不如行动。

目标再伟大，如果不去落实，永远只能是空想。成功在于意念，更在于行动。成功者的口号是：行动、行动、再行动！

* 浪费时间就是浪费机会

吉米：两个人之间的差别不是他们拥有多少时间，而是如何利用时间。大多数人的成就就是在别人浪费掉的时间里取得的。

要取得人生的成功，我们手中的时间其实是很少的。

[案例] 一个活到72岁的美国人的时间菜单：

睡觉	21年
工作	14年
个人卫生	7年
吃饭	6年
旅行	6年
排队	5年
学习	4年
开会	3年
打电话	2年
找东西	1年
其他	3年

* 时间管理的关键之一，就是第一次就把事情做对

每个人的时间都是既定的，至于你能做多少事，做好多少事，全在于你办事的效率。如果你每次都是“一把一利索”，那么你会干很多事；如果你老是办错事，那么你的时间就不值钱。

[练习] 拿破仑·希尔：如何合理安排时间？

- [1] 不要沉湎于过去；
- [2] 制定先后顺序；
- [3] 写出你的目标；
- [4] 制做一份可行的待办计划表并身体力行；
- [5] 多用脑就可以少用脚

* 效率就是生命

陈安之：做任何事情的标准，就是零缺点、零故障，这是成功者的要求，也是成功者的想法。

提高效率等于延长一个人的生命。效率也是检验一个人专业化程度和熟练程度的重要标准。

[案例] 贝尔赢了120分钟。

贝尔在研制电话时，另一个叫格雷的人也在试图改进他的装置。两个人同时取得了突破。但贝尔在专利局赢了——他比格雷早两个小时申请了专利。

贝尔因这至关重要的120分钟而一举成名，而格雷却抱憾终生。

* 闲暇时间拉开人与人的差距

拿破仑·希尔：盗贼利用时间，谋士创造时间。有效率的成功人士既是谋士又是盗贼，他们能从无关紧要的事或消闲活动中窃取时间，创造精彩人生。

你在工作时，别人也在工作，在这段时间，人们很难拉开差距。但在闲暇时间——这段时间往往是我们工作时间的几倍，有人专注于一件事情，有人在尽情享受生活，

也有人同时关注几件事情，长此以往，人与人的差距就拉开了。

[案例]司马光的枕头。

司马光的枕头是用圆木做的，他看书时就枕着圆木睡觉，只要一翻身，枕木就会滚走，人就会惊醒，他用这种方式挤时间刻苦读书，并用19年时间写出了300多万字的《资治通鉴》。

* 节省时间等于延长生命

李昂斯：昨天是一张作废的支票；明天是一张期票；而今天是你唯一拥有的现金——所以应当聪明地把握。

节省时间等于延长生命。抛弃时间的人，时间也抛弃他。

[练习]拿破仑·希尔：别浪费时间：

- [1] 不值得做的，千万别做；
- [2] 不要轻言放弃；
- [3] 适时知难而退；
- [4] 适时见好就收；
- [5] 果断决策；
- [6] 不要时断时续；
- [7] 不要一个人包打天下不；
- [8] 不要拖拖拉拉；
- [9] 避免懒惰；
- [1 0] 分清轻重缓急；
- [1 1] 节省找东西的时间。

* 把重要的事情摆在第一位

吉米：如何确定主次？人们应该用80%的时间做能带来最高回报的事情，而用20%的时间做其他事情。

[练习]如何挑选最重要的事？

- [1] 估价。我需要什么？什么能给我最高回报？什么能给我最大的满足感？
- [2] 去除。去除你不必做的事，把要做但不一定要你去做的事委托他人去做。