



赢家通吃时代的到来

改变你的想法，就能改变你的世界。

——诺曼·文森特·皮尔

在很多人的脑子里，可能一直有个想不通的问题：成功者与普通人和失败者究竟有什么不同？为什么有些人一生成就非凡、名利双全，而另一些人却平平庸庸、一事无成？也许有些人觉得生活就是不公平，自己每日付出努力、辛辛苦苦地工作，但凡事都没有多大改观，而别人似乎不费吹灰之力，总能如愿以偿。这究竟何故？

其实，这不仅仅是一个普通人关心的问题。许多年来，一些研究人员和学者也在努力寻求这个问题的答案。现实的确如此：同在一个世界之中，为什么有些人一生中无论在哪一方面似乎都比其他人更加成功“他们”要什么就有什么”；想什么就获得什么”。他们拥有更多的朋友、身体健康、表现不凡、赚钱更

多，人际关系和社会交往比别人更广、更密切。而另一些人呢？他们真是“不幸”。衣食无着、找不到好的工作、入不敷出、疾病缠身……

人与人之间为什么会有如此大的差别？许多人认为，一个人一生的成功是由于遗传、童年时的环境、机遇等因素决定的。表面上看，这种说法似乎颇有几分道理。毕竟我们每个人无法选择自己的父母、出生之地，或是生于哪个国家，也无法决定自己有多少个兄弟姐妹、讲何种语言，或与什么样的邻居相处。所以，父母的遗传基因、教养及环境等因素自然而然地成为影响一个人一生的主要原因。但如果我们细想一下，这一观点是否完全正确呢？

首先让我们来看看，成功是否完全是因为遗传因素或命中注定。对于所有成功者而言，他们的体型肤色各异，身体和心理特征也不相同。正如古哲学家所说：“人不可能两次踏入同一条河流。”那么，世上也没有两个完全相同的人，一个很典型的例子，有些双胞胎孩子，他们的遗传基因可以说是再相同不过了，可是他们长大以后，每个人的命运与成就截然不同，有的甚至出现两个极端：一个步入成功之巅，另一个则跌入失败之渊。此外，我们也知道，很多人并非一生长下来就获得成功，绝大多数人是通过后来不断努力而获至很高成就的，但他们的遗传基因丝毫没有改变。因此，把成功归结于先天的遗传基因，这是站不住脚的一种说法。

另一个比较通行的观点是，成功是后天教育与环境的结果，这种说法比较令人信服。俗话说：“近朱者赤，近墨者黑。”一个人所处的环境与所受教育对其一生的发展来说，当然至关重要。研究发现，特定环境容易让人产生某些特定的行为和特质。一般来讲，良好的环境会产生积极的作用，恶劣的环境则相反。通

常而论，在贫穷环境中长大的孩子，比起那些受过良好教育的孩子，学业成绩要差一些，而且犯罪率也高一些。但是，我们应该看到，现实中很多成就大业者，其童年都是在贫困环境中长大的，他们也并非都受过良好的教育。而有些受过良好教育的孩子，也不一定人人都能成功，有些人终生一事无成，甚至走上犯罪道路。由此看来，成功也并非单一地由环境因素来决定的。

还有一项假设，并且支持这一观点的人愈来愈多：成功取决于具有某种心理特质的人格特质，人们称之为态度，这一因素对于一个人成功的影响要比其他任何一项单独因素重要得多。态度是你所选择的结果——它能决定你相信或不相信生活中的某些事物。例如，有些人选择坚定地相信诚实、正直、努力、尊重同伴，有些人则不然。在观念形成时期，你很容易接受周围其他人的想法，他们与你相处，并且成为你的角色模仿对象。

然而，积极的态度和观念并不局限于某种特定环境。它随时随地都可以存在，只是程度的轻重而已，并看你是否选择作为生活的一部分。显然，成功者并非天生，而是后天造就和努力的结果——这是所有杰出者身上一项重要的因素。

让我们一起来大声朗读下面这几句话，并从中领悟所有成就卓著者的心理特质。

- 该来的终究会来，与其坐以待毙，不如奋力一搏。
- 我相信命运掌握在我的手中，一切操之于我。
- 机遇只能扮演某种角色，只要下定决心，就一定能做到。

很显然，成功者相信他们能够把握人生，愿意承担所有行为的责任和后果。最后，我们再看一个观点，这些人往往认为人的成功主要靠运气。是的，成功需要机遇，但那种将成功很大程度

上或完全归结于机遇的观点也是站不住脚的。中国古代就有一则‘塞翁失马’的寓言故事，它告诉人们，成功不可能完全靠运气来决定，有时好运气并不一定带来良好的结果，相反，坏运气并不一定让你失败。

经过上述简短论证，我们应该相信，一个人的成功不可能由遗传、环境、机遇等因素来单一地决定。让我们再回到前面提到的话题：有些人为何要比别人成功呢？

对于这一问题的最简单答案是：要想成为赢家，关键在于你的想法。当你改变对自己、人际关系、人生目标和现实世界的看法时，你的人生也会随之改变。如果你改变了自己的思想，你也会改变自己的生活。如果你像一位赢家一样思考，你就会越来越像一位赢家！

美国著名散文家、哲学家及诗人爱默生曾经说过：“一个人的思想所至，其行为也至。”因此，要想获得成功，要想成为一位赢家，你首先得改变自己的思考方式。接下来，我们将一起讨论如何通过控制自己的思考来帮助你成为赢家。例如，你可以在自己的意识中只做两件事情：

1. 按照自己的选择产生一个想法；
2. 用一种想法回应某种外在刺激。

这是人类利用意识进行思考的两种方式，并且这两种方式你都可以控制！我们每个人都随时存在着这种控制思想的能力，这是人有别于动物的主要特征，也是人类思维的一大奇妙作用，你完全有权自由地作出选择。

如何界定赢的边界

美国著名广播人兼教育家厄尔·南丁格尔给后人留下了一句发人深省的话，他称之为最奇怪的秘密：“你就是你所认为的那样。”通俗地说这句话的意思是如果你把自己想成一个什么样子，你就是那个样子。一个人生活的力量存在于他的内心，也就是其思考力。你所选择的不同想法将决定你能否改变自己的人生。

纵观那些成功之人，不论他们自己是否察觉，其实他们所说和做的每一件事情都不断表现出这一事实。那么是什么因素促使一个人成功？我们怎样识别谁是赢家，谁是败者呢？

对某些人来说，成功可能意味着财富；而对另一些人来说，成功是得到他人和社会的认可，是健康的身体、美满的家庭，是快乐、满足和心灵的平静。所有这些都告诉我们，成功是主观的，对不同的人来说，它可能意味着不同的事物。

厄尔·南丁格尔说：“成功是使一个有价值的目标逐步实现。”

这句话较好地概括了“成功”的定义，让我们一起来仔细看看这个定义吧。

“逐步”意味着成功是一个漫长的旅程，而不是一个目的地，我们永远无法到达其终点。当我们达到一个目标之后，还会有下一个、再下一个目标，无止无休。

“实现”意味着获得成功的过程是一种经验，外界的力量不能使我们感到成功，我们必须从内心里感受到它。它是一个内部的而不是外部的过程。

“有价值”指的是我们的价值体系。我们如何决定事物的取舍？是积极的还是消极的？价值大小决定了旅程的质量，而旅程的质量决定了生活的意义和成就的实现。没有成就的成功只能是一种空虚的幻境。因为“目标”是重要的，只有目标才能给我们方向感。

成功并不意味着被每个人接受。出于我们的选择，我们并不愿意被某些群体接受。我们宁可被愚蠢的人批评，也不愿意被声名狼藉的人欣赏。

因此，成功是一种经过灵感、愿望、努力和汗水所带来的好运的体现，成功与快乐牵手并行。成功是得到想要的东西，而快乐是想要得到的东西！仅仅活着并不意味着成功，成功意味着比这些多得多的事情！

成功就是使自己成为一位赢家，为了到达赢的边界，我们要努力做得出色，而不是过于追求完美。追求完美是过于狂热的，不必要的；争取得出色才是有益而必要的，因为做得再好的事情都可以做得更好，都可以进一步改进。

我们全部的需要只是一个很小的界限。在跑马比赛中，一匹马以 5:1 或者 10:1 获胜，你是否认为它比其他马跑得快 5 倍或 10 倍？当然不是。它可能只是比别的马跑得快一点儿，快一个马鼻，但其结果却是 5 倍或 10 倍。

这种结果公平吗？谁在乎呢，这无关紧要。然而现实就是这种游戏规则，并以这种方式进行。在我们的生活中，也会发生类似于赛马中的情形。其实，成功的人并不比失败的人聪明 10 倍，他们可能只不过比别人好一点，但得到的回报却比别人大 10 倍。

你并不需要在任何一个领域提高 1000% 你所要做的只是在 1000 个不同的领域提高 1% 这是非常简单的。这就是赢的

边界！

让我们看看下面这个例子。

一家大型办公用品公司召集一项企划会议，制定新年的销售目标。行销主任汤姆向所有在场的业务代表介绍本年度表现最优异的业务员迈克，以此引发大家的讨论。他请迈克上台介绍自己卓越的成就——他得到的奖金比同事高出 5 倍之多。

一阵掌声之后 汤姆提出了几个问题：“请大家好好看看迈克，他和你们有什么不同之处？迈克有哪些你们所没有的条件，从而使他能够多赚那么多钱？”他接着说：“迈克是否比你们聪明五倍？不，有关资料显示他的智力平常。教育程度比你们高？不。他只是从本地大学的企管系毕业。当然，他花了几年的时间念夜校 而且一直坚持到底。迈克是否经常加班 每年的假期都加班？不是。他的出勤纪录显示，他和大多数人一样正常上下班。他的销售区域是否有比较大，或是有更集中的重要客户？没有，他负责的区域很普通。他在公司五年的资历是中等。事实上 迈克的一切似乎都很普通。”

汤姆继续说：“迈克 我们真的想不通。你为何能比在座的每一个人表现得更好？是不是运气的关系？”

“我不这么认为，”迈克回答，“去年我每一次拜访客户都非常守时，一个星期之后必定追踪，这不是幸运。每接到一笔订单 我一定注意是否准时并且确实交货 这也不是幸运。我花了六年的时间念完夜校，更不是幸运。去年我读了十本有效销售技巧和时间管理的书籍，我不认为这是幸运。去年我在公司的业绩第一名 我也不觉得是幸运。但是 我认为积极的态度和期望有很大的关系。我把目标订得很高，比一般人高出五倍。我坚信自己可以做到。我只是做好每天的计划，并力争实现我所

定的目标。”

“差别就在这里！”汤姆说，“这就是迈克与众不同的原因。差别在于迈克的想法。他想的比别人高出五倍，我认为这也是聪明五倍。我们必须了解这个事实：让你思考的品质引导你的智慧，这比你真正拥有的智慧更为重要。”

赢家应该具备的个性品质

我们每个人都具备一种成功的品质，只是有些人感到他们身上没有，所以他们只能停留在一种平庸与失败之中。其实，你的这些品质就潜藏于你的内心，只是没有发展到我们想要它们达到的水平。也有可能是我们并没有找到它们，一旦我们发现并加以利用，我们的整个表现就大不一样了。纵观那些成功之人，他们大都具有如下的品质。

充满期望

成功的动机来自于达到某个目标的强烈愿望。拿破仑·希尔写道：“只要一个人能想出来并坚信能做到，就一定能做到。”

一个年轻人曾问苏格拉底，成功的秘诀是什么。苏格拉底要这个年轻人第二天早上到河边去见他。第二天，他们见面了。苏格拉底让这个年轻人和他一起向河里走。当河水没到他们的脖子时，苏格拉底趁这个年轻人不注意，一下把他推入水中。小伙子拼命挣扎，但苏格拉底很强壮，一直把小伙子按在水里，直到他奄奄一息时，苏格拉底才把他的头拉出水面。而小伙子所做的第一件事，就是深深地吸了一口气。苏格拉底问：“在水里

的时候 你最需要什么？”小伙子回答：“空气”。苏格拉底说：“这就是成功的秘密。当你想成功的愿望像刚才你需要空气的愿望那样强烈时 你就会成功。”此外 再没有什么其他的秘密。

一种强烈的愿望是所有成就的起点。正如小火星不能发出太多的热一样，微弱的愿望也不可能产生很大的效果。

信守承诺

正直和智慧是建立与信守承诺的两个支柱。一位经理对员工说：“正直是即使赔钱也要信守诺言，而智慧是不再做愚蠢的承诺。”这句话正好说明了这一点。

繁荣和成功是我们思考与选择的结果，我们自己选择思想来主宰生活，成功并不是偶然的，它是我们的态度的结果。

赢球也需要承诺——为了赢而击球与为了不输而击球二者之间有很大的差别。当我们为赢而击球时，我们打得热情、投入；而当我们为不输而击球时，我们却是从一个弱势的位置开始打球，我们击球时只是为了避免失败。我们都想赢，但却很少有人打算为赢付出代价。成功者能调整自己并保证自己能赢。为赢而击球是出自灵感，为不输而击球则出自绝望。

对一个赢家来说，所面临的竞争更加激烈。一个人不可能既做出承诺，又不冒任何风险。为赢而击球的人会有一种压力，并表现得更加勇猛，而那些为不输而击球的人则不知道怎样取得成功。

压力使那些为赢而击球的人更加努力地准备。对那些为了不输而击球的人来说，压力使他们的能量衰竭。他们想赢，却十分害怕失败，以至于不能发挥他们的最大潜力。他们因为担心失败而不能把精力集中在努力争取获胜上。

失败者寻求安全，而成功者却寻找机遇。失败者害怕生活甚过害怕死亡。失败并不可耻，不愿付出努力才是可耻的。

具有责任感

乔治·格雷特说：“一种转化成期望的责任，将最终成为一件令人愉悦的事情。”

一个有个性的人都敢于承担责任。在生活中，他们选择并决定自己的命运。承担责任意味着要敢于承担风险，以及有时对不愉快的结果承担责任。大多数人宁愿停留在他们感到舒服的圈内，过着一种消极的生活，也不愿接受责任。他们漫无目的地度过一生，总是等待着事情的发生却不促成事情发生。接受责任包括承担适当的而不是愚蠢的风险，人们应该权衡利弊，然后采取最恰当的行动。一个有责任感的人不会认为世界应该对他们的生活负责。

工作勤奋

成功并不是偶然的，它需要大量的准备，并具备一定性格基础。每个人都想成为赢家，但有多少人愿意花时间和精力来为赢做准备呢？这样做要有所牺牲并自我约束。没有什么比努力工作更重要的。亨利福特说：“你工作得越勤奋，你得到的好运就越多。”

世上到处是愿意工作的人。有些人愿意工作，而有些人愿意让他们工作。

成功来自于不断问自己：多做了多少工作，而不是少做了多少工作；多工作了多少小时，而不是少工作了多少小时。最好的

音乐家每天都要练习音乐。成功者不需要为自己的胜利解释，这是他们应该得到的回报，因为他们经过了长时间艰苦的工作，胜利来之不易。我们所享用的每一件东西都是别人辛苦劳动的结果，有些工作是看得见的，而有些工作是看不见的，但它们都同样重要。有些人一旦找到工作就停止了努力。无论失业人数有多少，总是很难找到适合工作的好员工。很多人都不理解虚度与休闲的区别，虚度等于浪费或偷窃时间，而休闲是挣来的。延误时间等于没有劳动。

达到卓越并不是靠运气，它是大量辛勤劳动和实践的结果。辛勤劳动和实践能使一个人在所有领域都做得很好。勤奋工作既是一个开始，又以自身为结果。一个人工作越勤奋，他就感觉越好；感觉越好，他工作得就越努力。除非你创造思想，否则最好的思想不会自己生产出来。伟大的才能如果没有期望成功的力量与勤奋工作做支柱，就是一种浪费。

世界上没有取得成功的魔法，成功只会降临在那些辛勤工作的人身上，而不会降临在旁观者身上。一匹用力拉车的马是不能踢脚的，同样一匹踢脚的马也不能拉车。让我们来拉车吧，不要再踢脚了。不付出艰辛的劳动是不可能取得成功的。

良好的个性

个性是一个人的价值观、信念和性格之总和。它反映在一个人的行为举止上，它比世界上最贵重的珠宝都更需要受到保护。一个人的成功需要具备某些个性特点。乔治·华盛顿说：“我希望我有足够的毅力和美德，来维护一个正直的人的个性特征。因为与其他头衔相比，这是最值得珍惜的。”

决定历史进程的不是民意测验或公众意见，而是领袖的个

性品质。在一个人的个性中，正直是毋庸置疑的。成功的道路上有很多陷阱，只有拥有坚强的个性并付出艰辛，才不会落入这些陷阱。同时成功还需要拥有不为批评者的讥讽所气馁的个性品质。

为什么大多数人希望成功，却憎恨取得成功的人呢？一旦某人脱颖而出时，总有人想方设法要毁了他。站在一座小山上面，人们更容易看到那些还没有爬上山，不得不艰难地继续往上爬的人。生活也是如此。在任何职业中，成功的人总是遭到不成功的人的妒忌。千万别让批评影响你达到目标。平庸的人做事总是尽量避免受到批评，当然他们很容易做到这一点，只要他们什么也不说，什么也不做，什么也不是，就不会受到批评了。你取得的成就越多，你就越有遭受批评的危险。似乎在成功和被批评之间存在某种关联，你取得的成功越多，你受到的批评也就越多。

批评家总是坐在旁边观看别人做事情。他们自己的成绩不怎么样，却总是对那些做事的人指手画脚，大呼小叫，教别人如何如何做。但不要忘了，批评家不是领导，也不是做事的人，因此应当让他们走下来，来到行动的地方，自己动手做一做。

积极的信念

积极的想法与积极的信念有什么区别呢？如果你真的能听一听自己的想法，又会怎样呢？这些想法是积极的，还是消极的？你怎样安排你的意向，是为成功还是为失败？你思考的方式对你的成就有着深刻的影响。

保持一种积极的态度并激励自己，是我们每天早晨要做出的选择。过一种积极的生活是不容易的，但过一种消极的生活

也不容易。积极思考比消极思考好，它有助于我们最大限度地发挥我们的能力。

积极的信念绝不仅仅是积极的思考，它是一种理由，相信积极思考将发挥作用。积极的信念来自于有准备的对未来的信任态度。但如果积极的信念只是拥有一种积极的态度，却不做努力，那么它也只不过是一种梦想。

给予多于所得

在今天，取得成功变得更加容易了，因为我们没有面临什么竞争。如果你想在生活中获得成功，那么就请额外多走几里路吧。你所做的贡献比得到的报酬多一点，你是否情愿？你知道的人中有多少人愿意无偿地多做工作？几乎没有。大多数人甚至不愿意做与得到的报酬相当的工作，其次是只想做与报酬相当的工作。他们只是为了保住工作，仅完成他们的定额。只有一小部分人愿意做比他们得到的报酬多一点的工作。为什么他们要多做一点？如果你是最后这种人，你哪里还有什么竞争对手呢？

成功的关键可以概括为四个字：再多一些。成功者做他们应该做的事 并且再多一些 成功者履行责任 并且再多一些 成功者礼貌慷慨，并且再多一些；成功者能被信赖，并且再多一些；成功者 100% 地投入工作，并且再多一些。

坚持不懈的力量

卡尔文·柯立芝曾经说过：“没有什么可以取代坚持不懈。才华不能 再没有什么比有才华却不成功的人更平常的了 天才

不能 天才一事无成 也是一句老话 教育不能 世界上充斥着受过教育的废物。只要坚持不懈，有决心，我们就无所不能。”

坚持不懈意味着承担责任和决心。在忍耐中有快乐。承担责任和坚持不懈是一种选择。运动员为了几分钟甚至几秒钟的成绩，投入了几年的时间去训练。

坚持不懈是一种选择。它是一种对完成你已开始的事情的承诺。当我们精疲力竭时，放弃看起来更好，但成功者却忍耐住了。如果问一问取得成功的运动员，他们一定忍受了痛苦并完成了他们所开始的事情。很多失败者都有一个很好的开端，但却没有产生任何结果。坚持不懈来自于目的，没有目的的生活是漂流。一个没有目的的人将永远不可能坚持不懈，也将永远不可能感到满足。

富有成就感

在今天的世界上，对成就的自豪已经不易得到，因为它需要努力和勤奋工作。然而，除非我们使它发生，任何事情都不会自己发生。当一个人气馁时，是很容易想不开的。但无论我们的脾气有多大，我们都应该避免这样做。自豪来自于我们的内心，而我们的内心给出了成功的界限。

对成就的自豪并不代表自负，它代表着谦逊。工作的质和工作人员的素质是不可分的。用一半的心思来工作，并不就是产生一半的结果，它可能不产生任何结果。

接受新知

如果上帝和一位宗教教师站在一起，学生应先向谁行礼？

在印度文化中，答案是教师，因为如果没有他的指导和帮助，学生就不可能见到上帝。

一个指导者或一个教师是这样一种人，他的后见之明能成为你的先见之明。寻找一个愿意接受你为学生的人。但在选择指导者时一定要慎重。一个好的教导者将为你指引方向，而一个坏的指导者反而会误导你。对指导者表示尊敬，做一个有兴趣的学生，老师喜欢有兴趣的学生。

最好的教师不会直接给你饮料，他们只是使你感到口渴，他们将把你放在寻找答案的路上。



赢家思考的过程与方式

没有任何事物的力量能够大于意识的思考。

—— 安东尼·罗宾逊

美国政治家及演说家丹尼尔·韦伯斯特说：“思考是了解一切事物的方法 人的思想是解答一切问题的过程。”如果我们翻开词典 可以看到“思考”一词的多种含义 根据其定义 我们可以将思考的类别分为三种：

1. 思考的转变、沉思、考虑、推理、反复思索与决定、了解或解决问题。这种关于现实的思考，主要用于寻求解决问题的方法 并从自相矛盾的信息中找出真相 关于某一个主题 采纳一项意见或观念，或重新肯定既有的意见和观念。

2. 回想或回忆过去的事情。

3. 根据过去的资料，参与或期待未来将会产生的某一种结果。

我们每个人时时都在进行一种对话，以一种内在的声音和自己说话，然后自己给出答案。只要你处于一种清醒的状态，你就能进行一种内在的、双向的自我对话。这种对话的方向和强度，则取决于你所选择的最重要的主题，或是你在某一段时间内特别的思考模式。

但另一方面，潜意识的思考，你是无法完全知道的，虽然你时常知道自己的身体会如何作出反应。

以上两个方面就是我们所说的“思想意识”和“潜意识”。接下来我们还要详细谈谈这两个方面。请记住，我们的意识有思考的能力，它可以接受外来的东西，也可以不接受。但是，潜意识只是接受，不管输入的是什么，它都不具有分辨的能力。如果给头脑灌输恐惧、怀疑、仇恨等思想，自我暗示系统就会被激活，把这些东西转变为现实。潜意识就像一个数据库。在意识和潜意识中，潜意识更为有力。潜意识很像一部汽车，意识是汽车的驾驶员，汽车提供能量，而驾驶员控制着方向。

潜意识可以为我们服务，也可以与我们对抗，它是非理性的。如果我们还没有取得成功，我们就应该考虑重新设定潜意识。

潜意识就像一个花园，你种什么花草它都不会介意的。它是中立的，没有任何偏好。不过，如果你播下了良种，你的花园就会十分美丽，否则就会杂草丛生。退一步说，即使你播下了好种子，仍然会长出野草来，所以你还必须经常地除草。

人的头脑没有什么差别。请记住，积极的和消极的思想不能同时占据人的头脑。各家公司在重大事件播出时，花费将近 100 万美元做一个 30 秒钟的广告，其用意当然是想得到回报。看广告时，我们看到某种牌子的饮料或牙膏，到超级市场买东西时，就会去买那种牌子的东西。这根本不是在买饮料，而仅仅是

买牌子。为什么？因为我们被预先设定了，于是就有了相应的行动。

只要活着，你就会思考。一个人就是肉体与思想的结合体。你可以将自己身体的血液、骨骼和肌肉分解出 80% 的水分，再加上其它一些化学物质。但是你的思想是无法分离的，它决定你是谁，以及你是一个什么样子。即使在睡梦中，你的潜意识也在运行，你可能想到一场暴风雨，你可能梦见到自己美好的未来，甚至可能在梦中找到一个你最近一直在寻求的某个问题的答案。如果你停止了思考，你的生命也就终结了。

你的每一个动作——吃饭、说话、走路 或是看报 都是由一次次思考脉冲引发的。你可能认为这些是人体的一种条件反射和自动行为。不，它是由大脑产生讯息，经由神经系统传递至肌肉，然后决定你是否产生行动。人的每一种行动都受一种思想、一种强大的、不容忽视的力量所控制。所以，我们可以说，你就是你所想、所说和所做的事情的结果。

爱默生说：“伟人都知道用思想来掌握世界。”

思想是世界上所有成功、富裕和快乐的来源。历史上所有伟大的发现和发明，都是灵感和思考的结果；思想也是所有失败、贫穷和不幸的来源。这就是思想两个方面：积极和消极的思想。思想主导着你的意识，决定你的个性、职业及生活中每一个层面。英国诗人约翰·弥尔顿说：“心乃自身之所，它可以创造出地狱中的天堂，也可挖掘出天堂中的地狱。”

思考是人类能力中最高级的活动形式，然而令人遗憾的是，许多人很少真正思考。有些人在脑子里进行某些活动，就以为自己是在思考，而事实上这种活动多半只是练习心理的功能，重现过去的经验，就像录音机里播放音乐一样，回想早先记录在潜意识中的画面或意象。回到先前输入的程序——你的内在记忆

档案，然后导致习惯性的行为。先前输入的程序是你唯一可以比较的基础，你必然会采取某种预设的行动，或预期某种类似的结果再度发生。

美国工业巨子亨利·福特说：“思考是最辛苦的工作，难怪很少人认真去做。”

只有人类才有这种在心中形成意象并保留影像的能力，这种能力使人超越所有的生物。在内心中播映的所有情节及画面，你同时是导演、制片、编剧及主要演员。你一生所有的成功或失败，很大的程度上是你的自我意象的直接结果。

你是否知道，你是以一种意象，而非文字在思考？意象是内心的图案，来自思考所产生的观念和经验。数千年来，原始人在砂中或洞穴的墙壁上画图，和别人沟通观念交流经验。直到人类社会发展到一定阶段，人类才创造出各种不同的语言和字母，作为这些“图案”讯息的符号。意象对于大脑的影响比文字大很多，因为从视觉器官到大脑的神经，比从耳朵到大脑的神经大 25 倍。例如，你时常记得一个人的脸，却忘了他的名字。俗话说：“百闻不如一见”由此可见此理。

赢家善用三维空间的形式思考，詹姆士·纽曼在他的著作中最先提出了一个重要的观念：你可以用三维空间的形式思考。你的每一个思想都包括“知识（语言）”、“意象（概念）”及“情绪（情感）”三个部分，并且每一部分都扮演一个特别的角色。

例如当我们提到“海滩”这个词时。其语言部分是“海滩”两个字。意象部分则是美丽的画面和大海的声音，我们会联想到一望无际的、银白的沙滩及拍打海岸的浪潮，人们在进行日光浴或是相互追逐嬉戏。情绪部分则是意象使人产生的情绪或感受。你可能是感受到阳光照在身上的温暖，或是脚趾间柔软的细沙。有些人可能想像一个僻静的海滩，罕无人迹，此时，情绪

的反应可能会是宁静与孤独。意象决定所产生的情绪。如果你想起小时候因为巨浪而险遭灭顶，你对海滩的感受可能会截然不同，你宁可敬而远之。

同样，你可以用三维空间的方式，在内心记录所有经验的讯息：语言、概念和情绪。通过五种感官收集到所有的讯息，形成你个人观念系统的基础，或是你对世界的看法。科学家估计，一般人的大脑皮层大约有 1000 亿个细胞，能够储存 100 兆位以上的讯息。了解这种三维空间的思考及想像，对于后面讨论自我的概念、自我形象及自尊是非常重要的。

思想意识

思想意识是当下的心理知觉状态。阅读此书就是这样的一种意识活动，你清楚地知道你在读书，并完全地控制着这种意识活动。它是一种有意与选择的行为，是人根据目前的情况，运用储存的记忆来估量信息并作出选择的能力。

同样 意识倾向 尽管力量非凡 但在一定的时间内也只能有效地集中于某一种思想活动。举例来说，你在与某人谈话的同时还在竭力偷听另一个谈话吗？显然这是不可能的。也可以想像一下，拿着三个球玩而意图控制好每一个球的情形，任何人都做不到这一点，因为人的意识不可能同时处理这么多的信息。

虽然如此 但是为了避免过多的感官信息 我们可以在某一时间将注意力集中于某一思想，意识倾向使我们完全能够控制自己的行为。因此，我们能自主地决定对特定的情形如何感觉、如何应对。举例来说，当你正在等公共汽车时，一辆小轿车突然

驶过离你很近的一个小坑，水溅到你的鞋上，受身体的反应行为影响，你向后跳。跳之后你的反应便是一种意识倾向。换言之，你会感到失意、气愤等等。另一方面，如果你愿意，你也可以把它看成是一个偶然的事，但愿自己的脚没有被溅湿，心想不要让这事坏了自己的兴致，搞得自己心里不舒服。这里问题的关键是你对某一特殊情形的反应是你有意的选择，而这种选择常常只是一种习惯的结果，从选择的角度说，心理倾向就是要改变自己的习性。

人的意识倾向就像电脑的屏幕，在很多程序同时进行时它只能演示一种画面，意识倾向控制着我们想什么和怎么想。

这种有意控制思想过程的能力是我们取得成功的必要因素。如果你采取积极的态度，正确地看待挫折，不迷失于失败，那么，你便开始以一种健康的、进取的自我形象走入生活。如果这样选择了，你便有力量改变你对自己和事业的看法。在改变行为方式和对自己的感觉方面，你的意识倾向是你最伟大的财富，它将帮助你重塑你潜在的意识形象，并在事业中取得成功。

在成功的道路上，你想什么，你就得到什么。这一点非常重要。任何领域中的成功者都不会消极沉沦或总是想着失败，而是有意避免隐患。你若不能控制思想的方式，思想方式便会控制你：你会重复以前的毛病，甚至会制造出你想避免的失败。因此，首先要知道的是，一切都依赖于你，你能成功。

潜意识

潜意识收集、整理人的感性经验，并将它们储存起来以备将来之需。当对某个问题的解决方案或是某种伟大的、富于创造

性的灵感刹那间出现在你的面前，或者是你忽然想起某个老师的名字，或是你明白了困扰你有一个小时的填字游戏，发现自己找到了谜底时，可以想像你是多么的惊喜！这些都是潜意识在起作用的典型例子。一旦你的意识倾向将问题注入到潜意识之中，潜意识便会在你的长期记忆中不停地寻找着答案直到问题得到解决为止。

再举一个潜意识在起作用的例子。在你走进商店要买一双鞋子的时候，在被展示的千百双鞋子中，你是否会发现某双鞋子突然映入你的眼帘？这是为什么？答案是，你的潜意识浏览了所有的鞋子，将它们与潜意识中储存的有关情况和记忆加以比较之后，将信息传到你的意识之中，闪念之间你自然会将注意力集中到某双鞋子上。

如果要解释为什么你的目光一开始就落到那双特殊的鞋子上，这可能是某种很难说清楚的“感觉”。显然这不是一种决定，而是一种意识活动。然而，当营业员开始向你展示别的类似的鞋子时，你可能有意推翻你在直觉上作出的选择，当然了，你会发现，你有意作出的任何选择均比你无意识的选择来得晚。为什么？这是因为思想意识不同于无意识，它不能同时做多件事情。

说到大脑能在同一时间进行百万次活动，人们会倾向于认为“不可能”。这是因为在现实中我们一心不能二用的缘故。而大脑对于我们身体的控制则基本上是无意识活动。身体的每一个功能都同时受大脑调节，如处理热、痛、压迫、平衡等等的百万个感受器官不断地将信息反馈于大脑，一天 24 小时不停地提供着资料报告，大脑根据它接受到的信息，控制身体部位作出相应的反应。举例来说，太热时大脑会使身体出汗，但你现在试一试，有意识使自己流汗，你肯定做不到。然而大脑却能在进行着百

万种其他活动的同时自然而然地做到这一点，并且，这些还只不过是**大脑 5% 的潜力**！如催眠术研究所声称的那样，潜意识能用来减少人的心跳频率、降低人的血压、甚至使人的身体部分地处于麻醉状态。这些超常的能力，即对潜在意识的积极调节，强调的是——即使是在身体的层面上——人们都有无所不能的令人难以置信的潜能。

赢家会选择积极思考的方式

人们现在所拥有的，就是他们心里一直想要的。也许有些人对这句话难以接受。他们认为，难道我现在没有成功，就是因为我当时没有想到吗？导致我不成功的原因是多方面的，为什么非得要我对此承担责任呢？而且我也一直想成功呀！

心理学家说，如果你每天花费一个小时，完全思考某一问题，持续五年的时间，最后你会成为那个领域的专家。

以你自己为例，如果你知道自己还有发展的空间，可以变得更好。你要寻求如何让人发生建设性的改变。因此，你可以花费五年的时间，在这个漫长而艰辛的路上寻找答案，你应该相信，你一定可以找到答案。思考是最大的力量，你应该设法掌握这个过程，这样你就可以把握自己的人生。

你的思考会受到两种截然相反的力量影响：一种是正面的，另一种是负面的。我们这里所说的“正面”是创造性和建设性的因素；“负面”则是令人失望的和破坏性的因素。前者让你进步和改善，后者则让你放弃和伤害。为了更加了解积极和消极的习惯性思考模式所产生的不同作用，想想以下的情绪一思考一意象的“启动过程”，对于你和周围人们的生活产生哪些影

响：喜悦、骄傲、爱、兴奋、乐观、热诚。接着比较恐惧、愤怒、罪恶、怨恨、嫉妒、绝望及恨的影响。前者对一个人具有创造性、建设性的影响，后者则相反。积极与消极的思考一意象会分别产生积极与消极的情绪，造成积极与消极的影响。

每个人都可以选择积极或消极、建设性或破坏性地思考及行动。也许你会说：“要是这样，怎么会有人选择消极呢？”重点在于，没有人会故意选择消极思考。你可能让自己遵循习惯性的思考模式，不断重复。成人所有的思考几乎都有习惯性，具有潜意识的层次。

不幸的是，我们平时养成了太多负面的思考习惯。英国的辞典编纂专家塞缪尔·约翰逊说：“习惯的锁链通常太小以至难以察觉，但它又太坚固而难以打破。”我们都受制于某些习惯性的思考模式而不自知。

当人们认识或开始意识到自己有不良习惯时，他们为什么不改掉这些坏习惯呢？人们不改变自己的不良习惯，其原因是不愿意承担责任。此外，保持这些习惯得到的快乐超过带来的痛苦。他们可能会：

- 缺乏改变习惯的愿望。
- 缺乏训练，不知如何改变习惯。
- 缺乏能够改变习惯的信念。
- 缺乏需要改变习惯的意识。

所有这些因素都不利于我们克服坏习惯。我们都有选择权，既可以对不良行为放任不管，让它自行消失，也可以正视它，克服它，从而更好地生活。改变行为需要克服莫名的恐惧，从安逸舒适中走出来。请记住，恐惧是一种习惯的行为，只要不去学

习它 就感觉不到它。

以下是那些不改变坏习惯的人最常用的借口：

- 我们总是那样做的。
- 我们从来不那样做。
- 那不是我的职责。
- 我认为那样做不会有什么改变。
- 我太忙了。

.....

现在开始改掉坏习惯还不太晚。不管我们的年纪有多大，习惯有多久，只要有改正行为的意识和技巧，我们就能改变它。我们常常听人说这样一句话：你不可能教条老狗学会新戏法。不过，我们是人，不是狗，我们也不是在表演戏法。我们可以不学那些自我挫败行为，而应学习积极的行为。

成功的秘密就是成功者习惯了去做那些失败者不喜欢或不愿做的事。想一想失败者不喜欢做哪些事。成功者也不愿做这样的事，但他们还是去做了。例如，失败者不愿意接受训练，不愿吃苦 不愿信守诺言 成功者也不喜欢受训 不愿吃苦 运动员就不喜欢 也不愿意每天早早地起床训练)但不管怎样 他们还是那样做了，因为他们养成了去做失败者不喜欢做的那些事的习惯。

一切习惯在刚刚形成的时候都是很不起眼的，但最终往往会变得难以打破。态度属于习惯，也是可以改变的，问题是要用新的良好习惯去破除和取代旧的不良习惯。

防止坏习惯的形成比克服那些已形成的坏习惯要容易。要形成好习惯就要战胜诱惑。快乐和不快乐都是一种习惯。优秀

品质的形成是有意识地付出一次又一次努力的结果，它需要经过大量的实践直到变成一种习惯。

习惯对你的人生有很大的影响。它可以是你最好的仆人，帮助你达到新的高峰；同样它也可能是最坏的主人，限制你的行动。习惯是以某种习惯性的方式思考的结果。你大多数的行为（超过 99%）反映出深藏在潜意识之中的讯息。你所有的想法几乎都受到过去的感受和经历的影响。因此，你必须学习成为一个思考者，最好是一个原创的思考者，唯有如此，才能让理性战胜过去的阴影。以下的例子可以说明习惯性思考模式对你的影响。

我们都应该有这样的感知 当你过马路之前 你肯定要先看清左右两边的车辆。如果你生长在美国，你会习惯先看左边，再看右边。如果你生长在英国，则习惯先看右边，再看左边，因为车子是靠左行驶。美国的游客在伦敦的街头往往无所适从。他们从小就学习并且养成习惯，一种储存的程式，几乎不需要思索，至少不必在意识的层次。

同样的，思考模式被输入到你的潜意识之中，造就现在的你。这些模式可以因为重新学习不同的、更有效的思考模式而改变。提升你想要改变的认知层次，在想像之中不断重复新的、你需要的学习经验。新的思考一意象产生新的生活经验。

从下面亨利·凡·戴克的这首诗中，我们可以想想生活中哪些是你重要的想法。

我相信，一个人想什么就是什么；
思想也有身体、呼吸和翅膀，
我们将它们释放出去，
赢来的结果只能是好与不好。

我们称之为秘密的想法，
以全速向世界最远处前进，
抛开它的祝福或诅咒。
我们用思想建立未来，
宇宙永无休止地转动，
是好或坏，还不知道。
思想是命运的另一个名字；
选择你的命运并且等待，
爱带来爱，恨招致恨。

.....

心理图像与暗示的力量

我们知道，心理图像是一个人思考的关键因素。因此，重新了解这个心理活动具有很大的意义，通过有关研究，我们可以更好地了解大脑的工作情形。

史蒂芬·柯斯林在《人类的能力》一书中描述了几个有趣的实验：

1. 默想的过程 (通过想像形成一个抽象的心理画面) 与通过视觉对真实事件的认知过程，两者在大脑中的反应都是相同的。换句话说，你在心中形成的物体的意象，就像真正看到同样的物体一样，也能在大脑中产生相同的结果。研究还表明，意象与感官的输入也会产生同样的情绪效果。例如，当你想像一个愉快或快乐的经验时，也能像生活中真正发生的经验一样，产生同样的情绪。例如，当你观看电影《爱的故事》时，你一定会在情

绪上有所反应，即使你知道某些情节是虚构的，演员也只是在演戏而已。

2. 心理图像中呈现的物体，如同真实的物体一样，有清楚的空间、形状，也可以受人注视、操纵及触摸。

3. 大脑的心理屏幕可以模拟三维空间。像电脑一样，心理图像连接大脑的部分细胞，并且位于大脑不同的区位，但这些细胞能够共同作用，形成一个整体的画面。

4. 心理屏幕与电视屏幕非常相似，有固定的尺寸和纹理，细小的部分比大的部分更不容易看得清楚。

5. 当我们学习某一新的技巧时，想像可以有效地替代真正的活动。对于各种运动项目的几项实验表明，想像某项练习，比完全没有心理练习要更有效，但是无法像实际练习一样有效。想像某项特定的活动，无法像真正的练习活动一样地详尽。

了解暗示在你的生活中所扮演的重要角色，这对你了解自己的行为大有好处。暗示存在于日常生活的每一个层面。你受到所有看到、听到、阅读，及你的经验中每一件事情所影响。你不自觉地被一个暗示的环境所围绕——朋友、家人、家庭及工作场所、电视、收音机、报纸及杂志，这些对你如何看待自己产生重大的影响。

这就是暗示的力量，所有这些外在说服因素的冲击，对于决定你将成为一个什么样的人具有最大的影响力。暗示可以定义为：

1. 以语言或其他刺激，诱发或企图诱发对方形成一种观念、信仰、决定或行动，但是争吵除外。

2. 通过刺激，通常是语言或视觉，引起另外一个人的行为。

你不断接受来自外在环境的暗示，在大多数情况下，你接受这些自我命令。不幸的是，没有人有足够的时间或能力进行严格的评估和深入分析，测试他在生活中所遭遇或经历的每一件事情。如果你尝试这么做，过去的每一项发现都必须重新研究。因此，你被迫以盲目的信任和信心接受“除了有争议之外”有关自己和世界的一切，你在这个过程中，让暗示影响你的生活。

暗示以两种不同的方式“自给自足”。它可能由意识到潜意识，那是学习过程的一部分；或是由潜意识到意识，这是先前学习的结果，习惯性的思考。不论是哪一种情形，自我暗示对个人的态度都有深远的影响，进而对个人的行为和表现造成戏剧性的影响。

生活是一种欲望的满足

我们每时每刻都离不开思考，试想一下，你此时正在思考什么问题呢？

也许你正想着去获取更多的金钱，以便能够享受比目前更好的东西——一个更加幸福的家庭，更加受人尊敬，得到他人更多的爱；享有更长的假期，过上一种更加平静的幸福生活。

也许你正想着：为你的妻子或丈夫多做点什么，以让对方分享更多的愉悦；让家庭的经济更加丰厚稳固，与家人享受更多的相聚时光；使自己更加健康，拥有更长的寿命。

也许你正想着给孩子们更多的东西：让他们接受更多的教育，获得更多的知识，给他们更多自我表现的机会。

.....。

其实我们所思考的一切都可以通过自己的梦想来获得。首先让我们来看看几个例子吧。

有一位出租汽车司机，有一日，正好一位企业管理专家坐上了他的汽车，一上车，这位专家就认定自己遇到了一位未来的企业家。乘车途中，他们俩谈起了各自的经营，那位司机以一种极其坚定而自信的语气说：“这部出租车是我的 我拥有它 我为自己干活 很快我将有两部出租车 我的梦想是拥有 20 辆计程车。我是一位加拿大移民，当我初到美国的时候，不怕你笑话，我兜里揣着仅有的 200 元钱 而现在不管怎样 我已经开始拥有自己的事业了。”

“你真是了不起，”那位专家说，“你一定非常努力地工作吧？”

“哦不 先生。”司机回答说，“这不是件工作。我喜欢我所做的事。你看，利润全归我自己，而不是归老板或某家大公司。您刚才说得对 我是个企业家 将来我一定会拥有美好的生活。”

试想一下，这位司机从事的尽管是如此平凡的工作，但他能如此思考世界所提供给他东西，并尽最大努力去获取的人，即使他最终没有达到他的理想，但有一点却可以肯定：他能够非常接近自己的理想。

令人庆幸的是，在我们周围，越来越多的人都有一种更加美好的愿望 他们想要拥有一个更好、更快乐、更富有的生活 而且认定自己一定可以得到。一个人缺乏积极的梦想是很可悲的。我们身为穷人，这并不可耻，但如果看到别人有钱就眼红，而自己却从不付诸具体实际的行动来实现自己的梦想、改善自己的状况，这种人才是最可怜的。

换句话说，穷人有两种：一种是没钱也不想去获得钱的人；另一种是只有一点点钱却梦想着赚大钱的人。一些庞大而成功的企业，如福特、肯塔基家乡鸡等都是那些只有一点点资金的人所创办的。此外，美国历代总统，如柯立芝、胡佛、杜鲁门、艾森豪威尔、约翰逊、尼克松、福特、卡特、里根等，这些近代国家的首脑除了罗斯福和肯尼迪以外，全部都是来自贫穷或小康家庭。

对于现代人说，我们应该充分运用自己的智慧，付出辛勤的劳动，并尽享人生的美妙之感，这种享受既有精神的，也有物质方面的。也就是说，对于生活，我们应该有更多更高的要求。传统的生活观念告诉我们，要节省开支，满足于自己小小的住房，开着那已经无法启动的旧汽车，冬天室内冷得要死，夏天热得汗流浹背也要忍耐。简单地说，他们认为我们已耗尽了精力，我们所生存的空间、资源和金钱在日益减少，所以他们告诉我们要“忍受艰苦的生活，因为这好日子实在不易，而且不会长久。”

这些思想消极、意志消沉的预言家甚至使他们的这种“要求甚少”的观点听起来好像十分可贵。一本杂志上刊登了这样一篇文章：“回归原始文明”。这些人主张清心寡欲、所求甚少，因此他们也主张人生“不要如此累死累活”如此拚命，于是有些人整日悠闲自在，无所事事，就让宝贵的生命在他们这种“所求甚少”的态度下悠然溜走。

幸运的是，我们很多人为了追求更高的生活标准、为了让自己和家人过上更加美好的生活而辛劳，他们决心以己所能，充分发挥自己的信心，不甘心忍受眼前的低水平生活而劳碌不已。后来，很多人成功了，成为了“赢家”，于是他们的境况立刻有了很大的改善，拥有了更多的财富，获得了更多更好的享受，然而，他们并未完全沉溺于此，仍然孜孜以求，获取更大的成功。他们从成功中获得了享受，感受到了一位“赢家”的人生体味。今天，

在世界各地 无论是公司、家庭 还是政府 他们都在着力解决预算问题。因为这是人类面临的一个共同的问题——人们总感觉入不敷出，钱不够使用。然而，很多人解决预算、改善财务支出的办法都是错误的。让我们先看看珍妮和比尔的这段对话吧。

珍妮：“这个月该缴的钱都已经到时就了，可我们还是找不到钱支付。我想我们该减少开支了。”

比尔：“你说得不错，但怎样节省呢？”

珍妮：“我想，周末我们就不要出去郊游了。还有原先计划的度假也该取消。或许我们还可以减少些燃料开支。还有你给你妈妈挂长途电话次数太多了……。”

虽然‘不要浪费 不要贪图享受’的观点并没有什么不对 但如果我们只是从“不要……”这一方面入手，这并不是解决问题的办法。有一家信用社为了提高自己的形象给客户都免费发放了一个小册子，这一小册子教人如何改善自己的经济状况。如何尽量节省开支——如少吃东西，不要常开冷暖气，减少汽车耗油，让孩子上便宜的学校等。

但其中居然没有一条是叫人如何去赚钱的，教人们通过赚更多的钱来解决预算问题，并改善家庭财务状况。殊不知，很多人只要多动动脑筋，多付出一点劳动，他们不但能维持预算的平衡，还可以拥有更多的财富，过上更好的日子。在这一过多强调物质财富的社会，你只有拥有了财富，才能获得更多的享受。总而言之，你必须把重点放在如何赚更多的钱，而不是放在如何紧缩腰包而扼杀自己的欲望。

摧毁梦想的消极因素

如果你留心一下周围形形色色的人，就会发现，这些人所受教育不等，家庭出身不同，经济状况不一，所从事的职业也不相同，他们对人生、对生活的看法也因人而异。而且这些人中，只有少数人在赚钱、养家、赢得别人尊敬这几方面做得很成功，大多数人都是失败的。

为什么会出现如此结局呢？一些调查研究的结果表明：大部分成功人，他们最初都是怀抱一个较大的梦想，然后尽力去寻找那些能激励他们实现自己目标的人。而那些浪费生命的人，不是没有深远意义的梦想，就是有梦想，却因身边围着一大群摧毁梦想者而无法实现他们的梦想。这些人会嘲笑他们大白天做梦，并说出无数理由让他们知道他们的梦想是根本无法实现的。

让我们详细分析一下专门摧毁自己和他人梦想的人，并设想一下，如果你希望通过自己的智慧获得更好的生活，你将如何对付那些摧毁梦想的人？摧毁梦想者主要有以下六种类型的表现。

“你的教育程度还不够。”

接受一定程度的教育，对于许多职业而言是必须的，但因而就断定只有受更多的教育才能晋升和赚钱，那就太片面了。在美国五百家最大的企业负责人中，有些人根本就没上过大学，然而许多有高等学位的人只不过是企业雇员而已，薪水也不见得优厚。由此可见，教育程度的高低与成功是无直接关系的。

许多有才干的人被那些鼓吹“多受点正规教育”的人给唬住了。是的，接受教育的确很重要。但是许多成功的记者或作家并不是从正规教育中学习如何写作的，不是所有成功的艺术家都是在大学中学习绘画技巧的；也不是所有成功的演员都上过大学学习表演的，这一点也令人深思。

“你没有足够的资金开创自己的事业。”

早在 20 世纪初期，就有许多人梦想着能拥有自己的事业。然而，从前许多想成为企业家的人，从不因别人告诉他“你没有足够的钱，还是趁早打消这个念头”而放弃了他的梦想。

没有足够的资金只不过是那些缺乏思考力不运用自己丰富想象力的人所编出的借口罢了。有一位年轻的女士，她的梦想是做一系列漂亮的短衫去卖。她从一名会计和经营小本生意人那里打听过，她才知道最少要有 15 万元左右的启动资金。她后来找到一位职业顾问，请求帮助。

“我没有办法拿出这么多钱来。”这位女士说。

“那你目前有多少钱？”专家问。

“有 5000 元左右。”

“这很不错 如果你的梦想确实可行的话 你就可以用 5000 元开始做短衫生意了。”然后 专家给她建议 她可以和成衣厂签订契约，花点钱让他们做一系列样品；然后她可以付给代理商一点酬金，通过他们销售这些样品。

只有三年的时间，她的梦想就实现了，而且每年收入 500 万元。她的梦想还在不断扩展，她未来三年的目标是：经营一个每年营业额达 5000 万元的企业。

因此 如果下次有人对你说：“你没有足够的本钱”时 你

以姑妄听之，而应去大胆实践你的梦想。

“你是个梦想家 在这现实的世界你应实际些。”

分析一下你就会发现，每件事都是由梦想开始的。每个人的事业、每幢高楼、每条高速公路、每个学校、每座教室……任何事物，可以说所有的事物在它成为一个事实之前，都只是个梦想而已。过分谨慎的人通常是不会成功的，因为他们不敢想象他们将来要做什么。过分谨慎限制了他们的想象。

想想温赫·蒙·布昂吧，当初人们讥笑他想把人送上月球的野心时，他在意了吗？如果亨利·福利听从了那些好伙伴的规劝，而不去试着制造一部人人都买得起的汽车的话，他会有今天的成就吗？

梦想是各种各样的。许多人不敢梦想治好其病，因此他们无法痊愈。遇到同样问题的人，如果坚信自己一定能战胜病魔，他就能恢复健康。有些从事一般工作的人，从没有想过，也许有一天他们可以自己经营商场，所以他们就只好庸庸碌碌地过下去；另有一些人认为他们将来会有一份重要工作，最后他们有了自己的事业。

当生命走到尽头时，我们才会了解到梦想是干成一切事情的起点。以后如果有人说你傻得如同白日做梦，你就分析一下那个人，也许你会发觉他或她肯定非常平庸，什么成就也没有，也不会受人佩服。这种人决不是你的榜样。

每个人都需要别人的建议，但要记住，你只能接受那些相信梦想有其不可思议的力量的人所给你的建议。

“干这一行的已经人满为患了。”

假设你现在想改行的话，在你身旁多半有人会这样劝你：“你看，这一行竞争太激烈了，失败的可能性太大。我看你还是别干算了。”

可是我们想想，如果是一个崭新的行业，你一定得冒很大风险，但如果是老行业，竞争者又多。看来是没有什么好干的行业了。但俗话说：“三百六十行，行行出状元。”只要你精于自己的专长，并坚持不懈地付出努力，你终会有所收获。

“你没有时间。”

其实，只要充分利用闲暇时间，人们就会有許多机会来发展自己的事业。这些事业可以使你赚钱，带给你莫大的乐趣，而且不会妨碍你的正常工作。但如果你把自己想在一年的时间内多赚几千元钱的梦想告诉你的一些朋友，他们准会说，你没有时间去作那些事情。让我们一起来看吉姆和爱丽丝的故事吧。

吉姆在一家银行工作，爱丽丝在一家保险公司担任电脑操作员的工作。他们有自己的创业的机会。吉姆和爱丽丝想利用业余时间开创自己的事业，于是他们找到了一位专家请求咨询。专家给他们提了五点建议：

1. 将每天看电视的时间缩为半小时。他们每天平均看 3.5 小时的电视。如此算下来，他们每周六天可省下 18 个小时的时间。

2. 不要每天看报。一个星期集中看一次。这样每天又多了

30 分钟 每周又多了 3 个小时的时间。

3. 每晚减少 0.5 小时的睡眠时间。许多人无聊时就拼命地睡觉 消磨时间。

4. 跟公司经理商量一下，准许你午间休息由 1 小时缩短到半小时，这样你就可以早半小时回家了，五天自下来又有了 2.5 小时的时间。

5. 对于那些一个礼拜总要打好几次电话给你，抱怨经济如何不景气，抱怨他在公司所受的待遇多差，他心绪多么恶劣的朋友，你就别浪费时间与他们谈话了。这样每周也可省下 1.5 小时。

这样算下来，吉姆和爱丽丝每周可以多出 38 小时 30 分的时间，就足够让他们经营自己的事业了。他们真正经济独立的梦想就可以实现了。因为他们不让那些“你没有时间做”的人来破坏自己的决心和目标。

那些“我没有时间”的摧毁梦想者，他们是在自我欺骗。他们认为自己实在是太忙了，然而每个人每天不都是一样有 24 小时的时间。我们每个人都可以决定自己是要利用时间来做更多的事情，还是把这些时间虚度掉。

“现在的经济状况太差了。”

这对一个不敢下定决心换一个新工作或是做项新投资的人来说是个笑掉牙的借口了，许多人就是因为这个借口而不采取行动。也有许多人不愿进行新的尝试而需提防风险不去行动。

诚然，一个国家的经济发展难免会有盛衰更迭 这是一种规律。而所有股票、证券、不动产或其它各项投资或是居高不下或

是处于无力回升的情况也从未出现过。

如果看来经济层面总是变动不定的，还是有许多值得投资的事业，只是大部分人不了解这一点。他们通常犯了两个错误：一是当大家在采购时，他们也一窝蜂地跟人家买。二是当别人抛售时，他们也跟着卖。

只有少数投资者能赚大钱，因为只有少数人能够抗拒他人的影响，不跟着人家一窝蜂去做，肯尼迪的父亲约瑟夫·肯尼迪就是一个典型的例子。在 30 年代，美国处于经济大萧条时，肯尼迪先生竟能提高其纯利达 8 倍之多。道理很简单，因为他知道当人们疯狂地抛售时，这表明他可以买进了。然而当人们开始抢购时，就是他卖出的好时机。

肯尼迪先生对社会的经济制度是相当了解的。当经济复苏时——因为情形总是这样的——他已经准备好了接受下次的考验了。

如果你已经过了 30 岁了，那么你花几分钟时间回顾一下。高中时代你非常熟悉的那些人，他们的经济状况如何？也许有些人已朝着经济独立的目标迈进了。他们将是那些能了解和洞悉经济状况脱颖而出的人，但也许你大部分的朋友都只是勉强过得去的。这些人就是一看到坏消息就深信无疑的人。这些坏消息告诉人们要放弃、不要冒风险，而且最好就是打消这个念头，因为经济状况越变越糟是必然之势。

你对这个社会制度信不信就靠你的选择了，这一点你应牢记在心。数十年来，有一些人就是专门靠灌输大众经济恐慌的念头而致富的。

实现梦想的五个步骤

大部分有梦想的人，一生都未能实现他们的梦想。也许他们满怀欲望与需求，但是并没有依照有效的方法来实现他们的梦想。以下是实现梦想的几个步骤。

步骤一：回答有关你自己的三个基本问题

一位博学的大学教授，曾设计了一整套的人生观问题，他要求他的学生们回答：

1. “我是谁？”——也就是说，你有哪些兴趣？有什么专长？什么事能使你感到最快乐？

回答了“我是谁”这个问题后，你将知道你拥有哪些才华与专长。当你回答这一问题之后，你可能会发现自己原来根本没有意识到的自我认识。有些人发现自己是孤独者，而且只喜欢跟少数人在一起；有些人会觉得自己非常外向，而且非常喜欢和其他人在一起；有些人了解了自己喜欢做体力工作，而有的则喜欢做脑力工作。

我们每个人都是与众不同的，了解你自己是怎样一个人，对于回答第三个问题是很重要的。

2. “我该走哪条路？”——你应该知道绝大多数的人对于他们为什么要活着，或他们干哪一行才能出人头地，顶多只有个模糊的概念罢了。如果你想清清楚楚地看看这个说法有多少真实性，那么你可以做个实验，这实验非常有趣。以下是实验的情形：

带一个公文夹，到人流较多的街上随便找五个人来采访。一开始你可以这么说：“您好，我可以问您几个问题吗？”他们可能会这样回答：“当然可以。”

你可以先问他们这个问题：“今天早晨，您为什么要起床？”

大部分接受你采访的人一定会狐疑地看你一眼，认为你未免太离谱了。这时你需把你问的问题再重复一遍：“今天早晨，您为什么要起床？”

也许他们会这样回答你：“我必须去上班工作呀。”

然后你再问：“你为什么必须上班工作？”

“我总要吃东西吧！”他们也许会这样回答你。

“你为什么要吃东西？”然后你再问。对于这个问题，有人可能会给你一个白眼。因为会觉得你神经真的有毛病。然后会回答你：“这样我才能活下去。”

然后你要语不惊人地追问：“你为什么还要活呢？”

有人可能会想一两分钟之后回答你说：“这样我明天早晨就能起床去工作！”

大多数人起床是为了可以工作，可以赚钱谋生，于是他们赚钱、谋生、工作……

这样说不是否定了人的价值了吗？现在许多目标朝向成功的人早上起床是为了做些可以使他们奋发向上的事，而不是使他们堕落或干些旁门左道的事。他们起床是为了享受生活，和有趣的人见面，赚更多的钱，能有更多的时间和他们所爱的人在一起，为他们所爱的人多做事，以及帮助他人达到目标。

知道自己该走哪条路是非常重要的。起床 16 个小时，是为了能够有 8 小时的睡眠时间，这种生活并不是好生活，然而这却是千万人活着的理由。

3. “如何实践我所选择的路呢？”——假设你已经决定走哪

条路 接下来的问题是‘你如何去实践？’我们每个人都是不同的个体，也都有不同的目标。这里有三个指标，可以使我们以最快的速度步入我们想要进入的轨道。

首先 尽可能去接受最好的训练和经验 以期使自己具有相当的资格做自己想做的事。例如，你想作个很棒的推销员，就必须找份可供你接受一流指导及经验的工作。如果你想当个电脑专家、房地产估价者、心理学家，就加入能让你学到你所需的专业知识的行业。如果你进了二流的公司，你只能学到二流的方法及步骤。

其次 不但要肯牺牲 而且要多做点牺牲。所有成功者都有个共同点，就是愿意作出牺牲以达成目标。有位房地产经纪人，他谈到自己如何在生意中赚钱时说：

实在不简单。我首先获得了足够的专业常识。当时我在一家很有名的房地产公司谋了一份差事，当然，纯粹是赚钱。但是干这一行非常艰苦。我一年所赚的钱，差不多是我在企业公司的管理部门所拿薪水的 $\frac{1}{3}$ 但无论如何 我还是坚持干下来了，因为我喜欢房地产生意。

我的成功之路真是坎坷。我开始从错误中学习并且接受良好的训练。于是酬金增加得很快。后来，房地产的销售一下子就垮掉了。因为利息太高，我的收入一下子就降到了 75% 了。这种情形持续了 3 年。在这期间，许多掮客纷纷放弃了这项生意，我却继续为我的顾客服务。我让他们知道，我尽最大努力为他们卖房子。

最后经济萧条终于过去了 房地产开始蓬勃发展 而我也跟着名声大噪了。你看看，在房地产萧条期间我做了那么多牺牲，赚那么点钱 但是我开创出大量所谓的‘信心资金’。现在我得

到报酬了，去年我赚了二十多万酬金。

接受好的忠告，做点牺牲是会有结果的。

步骤二 要有明确的梦想 不能总是幻想

当我们了解自己是一个什么样的人，明确自己要走哪条路并如何去实现时，下一步就是要确定我们要的是什么。当人们谈到他们的理想时，有几种典型的说法，如：“我要赚很多钱，”或是“我要找一份较好的工作。”或是“我要自己做生意当老板。”这些梦想太笼统了。多少钱才是很多钱？什么工作算是好的工作？你要做哪一种生意？

那些可以明确说出他们梦想的人，比那些对自己要什么都只有一个模糊概念的人，会有更多的机会去实现他们的梦想。所以如果你想赚更多的钱，你该精确地说出你想赚多少钱，预定什么时候到达这个目标。如果你的目标是找一份好工作，就把你想要干的工作详细地写下来。如果你的梦想是做生意的话，描述一下你要做哪种生意以及你什么时候开始进行。

大多数人都只是希望者。做个实现梦想的人吧—— 做个很清楚自己想要什么的人吧！

步骤三：为实现你的梦想制定一个时间计划表

实现梦想的条件在步骤二里已经提过了，下面我们更详尽地说明一下。事实上，当一个人进行他想做的事时，订个期限或时间表做起来会更迅速确实。有两位受到良好教育的年轻人，他们在电脑程序设计方面有相当的专业知识。他们决定开一家

顾问公司，为那些规模太小而无法自己设计程序的公司提供服务。差不多有一年时间，每个周末他们都计划着未来的事业。第二年、第三年他们还是在做计划。最后，他们下个结论：竞争太激烈了，所以他们决定放弃顾问公司的构想。

想想看，如果他们一开始就决定：“我们花一年或半年时间的周末做计划，然后就开始实施我们的计划”，这样一来结果就迥然不同了。

你该把狄斯瑞利所说的“人生苦短，焉能自贬”这句话牢记在心。如果你能活到 75 岁，那么你将在这个世上耗费 27391 天，3510 周或 912 个月的时间。生命十分短暂，不容我们浪费。梦想只有靠行动才能实现，光是无止境地计划而不付诸行动是无法实现梦想的。

步 四：想象梦想成为现实之后的情景

有许多方法可以使你清清楚楚地描绘自己的梦想。如果你的梦想是有一定的钱的收入，你就把这个数字写下来贴到你的汽车方向盘上，或贴到浴室的镜子上以及你每天都要注视到的地方。或是当你一个人的时候，你就大声地说：“今年我要赚多少多少钱！”一天说好几遍。做了这些事后，你的潜意识，也就是你的心智器官中神秘且强有力的主要部分，就会引导你实现你的梦想。

有一位年轻人在一家航空公司里担任基层管理工作，他讲述了他的梦想以及他实现梦想的方法。

我相信十年之内我可以做到高级主管的职位。因为我知道在和我同阶层的同仁中，没有一个比我工作更勤奋，也没有一个

人比我更有能力或比我有更大的抱负。因此我要做一些事来加强我的自信心，使自己更确信我和我的妻子及两个小孩应该也能享受美好的生活。

我激励自己的特殊方法是，每周一至二次，我会多绕点路去公司上班。我驾着车经过一个非常漂亮的住宅，那里的房子是非常大而且是传统设计的，那里的土地至少有几亩，而且邻近的环境地相当美。

然后，我就问自己：为什么这些人能住得起这么漂亮高级的房子呢？

有些人生于富裕家庭，但据我所知，他们之中大部分的人都是白手起家的。如你所说的，他们都有过大梦想然后实现了这个梦想。我也有个大梦想，我要实现这个梦想。

步骤五：对你的梦想作出绝对承诺

当一个人全力以赴地去完成自己的目标时，任何事实都阻挡不了他。

我们大部分人一定听过那些比赛输了的球队的足球教练解释说：“我想，今天我们没有全力以赴，所以没赢得胜利。”或“坦白说，今天我们没有进入状态，所以失败了。”其实，这种解释等于什么也没说。

有些人认为，第二次世界大战期间最具决定性的战役是美国没有参加的那场战役。那场战役击沉了德国的战舰俾斯麦号。当时，英国海军总司令认为他们根本无法击沉这艘庞大、新颖且威力十足的战舰，但首相邱吉尔却决定了这么做。他发布命令：击沉俾斯麦号。而俾斯麦号果真被击沉了。

没有任何事情可以阻止那已经全心投入的意志。



赢家的行为模式

机会被大多数人错过了 因为它一身工装 看上去像是劳苦的化身。

——托马斯·爱迪生 (1847 - 1931)

有人说：“成功靠的是幸运。”我们敢肯定 成功不是幸运不幸运的问题 因为幸运是游移不定的机会 成功靠的是设计 靠的是行动。“幸运”是成功中压倒一切的、决定性的因素 它说不定会在什么时候以什么方式突然降临到我们头上。我们都希望有某种将我们推向事业的巅峰，渴望幸运会使我们出类拔萃。但我们对成功的这种看法是错误的 实际上 成功者对“成功”从来都不只是希望，而是相信。这就是差异——成功与失败之间的差异。

要弄清这个问题，首先要知道成功意味着什么。

成功就是对目标的追求

金钱、名声和自由 这些从个人的角度来说 都是成功的重要因素 正像很多公司希望得到利益、发展与承认那样。

但是金钱本身会使你成功吗？当然不能！否则的话，中奖、抢劫银行或是继承大笔遗产自然也会被认为是巨大的成功。如何看待名声？历史证明名声并不是成功或幸福的保证，它至多意味着对个人自由的追求与实现罢了。

我们认为 这个问题另有答案 成功最好的定义是 你在个人生活与事业两个方面逐步实现了你自己的目标。财富、名声等等只是实现目标过程中的副产品。

问一个成功者想从生活中得到什么，他的回答不会含糊不清 他们会清楚地告诉你成功意味着什么 他们要达到并仍在追求的目标是什么。这种目标不会是在银行中存一笔钱或某种普通的欢乐，实现这种非同寻常的目标会使人心灵得到宽慰与满足。

明确目标的能力是成功的重要组成部分。成功者与你我一样面临着同样的机遇和挫折 使成功者长期立于不败之地的 是他们思考问题的方式和他们对待问题的态度，这是任何一个人在生活中都要牢牢把握好的两个重要问题。

成功不是幸运而是谋略。成功者并没有被给予多于常人的机遇 他们只是创造了机遇 同时也淡化了挫折 他们把挫折看成是伪装的机遇和走向成功的必要铺垫。

无论你对未来怀着什么梦想，只要它们是在可能的范围之内，它们也就在实现的范围之内。但目标的实现并不是阅读某

本书的结果——别指望某本书为你解译密码或是为你提供致富捷径的方案——因为如果你真的想在生活中走向成功和幸福，你就需要下定决心，树立坚强的自我信念，满腔热情地去追求。

因此 尽管幸运并不一定属于你 但看问题的方式与对待问题的态度则取决于你。

一句格言说得好：“有些人做大事 有些人看人做大事 还有一些人惊奇于别人做的大事。”那些做大事的人 他们有一个共同之处 他们对未来有一个明确的设想 并有实现这种设想的计划以及不可动摇的信心。我们常人大多都有一定的能力，我们对生活中最美好的东西逐渐变得只敢梦想而不敢奢望。但实际上我们来到这个世界上时 都是天生的赢家 如果我们真的渴望成功 就要重新回到我们心灵的深处。

成功是对机遇的把握

求取成功是你的职责，与运气无关。机会在你成功的道路上并不起多大作用 真正起作用的是你对机会的洞察力 以及抓住机会、实现目标的能力。因为只有当你一心致力于你的目标时 才能把握好命运给你的机会。

罗马演说家与作家塞内加有一句名言：有准备的头脑遇上机会 这就叫幸运。

让我们举一个简单的例子。如果你决定去一处气候宜人的地方度一个短假，你第一步要做的是什么呢？选择你要去的地方和时间 这是需要你明确决定的事情。当然了 你可以把这个问

题留给“机会”去解决。比如心血来潮时你就跳上车根本就不想什么目的地。但由于你毫无准备，当你在第一个十字路口考虑到到底是向左还是向右转弯的问题时，就会浪费掉你一整天的时间。

当然有了时间和地点还不够，因为计划好了时间和地点之后，还要考虑怎么去的问题。你需要设计路线、买地图、制定一个替补方案、预算一下费用。你可能有机会找到住处，多给自己留点余地，你得到了去所有你想去的地方的预算。实际上，在你走之前，你基本上不用考虑什么碰巧的事。正是因为你把这些都计划好了，才能够在一定程度上灵活自如。举个例子说，你正在路上，感到饿了，忽然碰上一家你不知道的不错的饭馆，它又恰好在你去目的地的途中，你便可以享受这家饭馆为你提供的便利。

只是当我们有一个明确的目标时，我们才能享受偶然的机带来的好处，也只有计划周密才能发现缘分为我们提供的机会。换言之，如果你在生活中不知道明确的长期目标而只是在寻找好运，那么，大概可以说，即使碰上了机会，你也不会知道的。

一句谚语说得好：机会经过时，一刻不停留。

机运常常伴随着挑战，有时甚至是危险，因此，我们必须很快认识到自己的处境，并采取适当的行动来避免麻烦。机会来时便紧紧抓住并加以利用，危险来时要竭力避免。这两种类型的反应关乎一个人如何看待生活的问题。

机会本身并不重要，重要的是对机会的把握。在开始实施某个特定的计划之前，我们对结果可以有一个很好的想法，但一切并没有保证。有个美国人在生活中经历了巨大的创伤，两次几乎致命的事故给他留下严重的创伤，只能生活在轮椅上。他

为此还两次失业，但他仍坚持致力于第三次创业的活动，并取得了成功。当被问及成功的秘密时，他只是简单地说道：“重要的不是你在生活中的遭遇 而是你怎样对待它。”

如果你寻求的成功只是依赖于幸运，我祝愿你有好运，因为你得长时间地等待。

未来是由现在的行动决定的

自信 确立目标 实现目标的决心和毅力 有时也被人说成是“命运”。人们谈到命运时 常常把它当作一个近乎神秘的词语，意味着命中注定了一切，成功由无形的力量控制着。20 世纪很多成功的人物也有某种命运感，尽管他们没有什么人是命中注定要成功的。

著名的高尔夫球手塞夫 22 岁赢得 1979 年全英公开赛冠军时说 胜利属于他的命运。实际上 像每一个达到事业巅峰的伟大运动员一样 他一直坚信 无论怎样 总有一天他会取得成功的。

我们称之为命运的东西，我觉得是极为明确的目标的结果，这种目标是我们每一个人追求成功的驱动力。虽然不能证明这一点，但我认为没有一个温布尔登或英国足协杯的冠军得主不是从童年时代起就想到了他最终要到达的顶点的。不可否认，某些天才人物有时会将他们取得的重大成功归之于幸运或竞技状态的超常发挥 但深入地挖掘一下 你就会发现 他们那远大的理想无意中已为他们种下了成功的种子。他们也许会把它说成是“命”或是“命运”但我认为还是萧伯纳说得好：

人们常常埋怨自己的环境不好，而我不相信环境的。生活在这个世界上的人们都是在成长中寻找着自己所想要的环境 如果找不到 就要自己创造。

这种人注定能成大事。我不相信人的未来都是固定好了的 决定我们未来的是我们现在的行动。

我们的命运大多由我们所确定的目标所决定。你想成就伟大的事业 还是已经不再向往什么以免失望？

歌德告诫我们：

凡事都可做 梦想皆成真 开始吧。勇气中蕴藏着天才、力量和奇迹。

事情搞糟时，很多人都以下面的话来表达他们的失望情绪：“我知道这事会发生的。”语气中流露出是因为自己的运气不好，或是愚蠢 或是注定不可能成功，“我为什么总是这样不幸？”他们认为问题的要害是 命运一次次地证明他们的运气不好 总是不好，因此他们安于现状了。但事实上是他们创造了自己命运不幸的强大信念 因此对他们来说 任何事情都会进一步加强这种信念。他们把自己的体验储存于下意识里，不断加强着他们那可怜的自我信念。另一方面 当他们有好运时 他们又觉得好运与自己一贯不成功的形象极不协调，因而不去慎重地对待它，以避免它与自我信念相冲突。

有一位在事业上取得巨大成功的商人 他认为自己很笨 小时候就经常磕磕碰碰、丢三落四的。他小时候的情况与你我没有不同，惟一的差别可能是每次他丢失或是碰撞了什么东西时 他的父母就说他是个笨孩子。然而 就是这个笨孩子后来

在作为一个飞行员和攀岩运动员时取得了辉煌的成就。飞行与攀登无疑需要高度集中的注意力和相当的团体协作精神。起初 尽管他在这类业余活动上成绩不错 但在社会环境中他依然认为自己很笨。后来在朋友的帮助下，他才最终抛弃了这么多年来一直挂在他脖子上的笨人标签。如果你有意或无意地认为自己笨、丑陋、无法成功、与社会格格不入 那么 这种潜意识便会蓄意破坏或有意排除掉与你的自我信念相对立的任何信息。正是这种自我信念决定着 你如何对待成功道路上的障碍。

永不放弃

个人与事业同样都不可避免地要遇到各种各样的挫折，但如果我们对于要实现的目标有坚定的信仰和不断向前的决心，那么 我们便能战胜逆境。如果能够树立起一种‘永不放弃’的个人哲学观 那么 我们便会把挫折仅仅看成是我们要越过的障碍 看成是对我们的智慧的挑战。相反 如果缺乏这种坚强的力量 挫折就会变成摧毁我们自我信念的工具 变成我们前进道路上的不可逾越的难关。

持消极态度的个人或公司甚至会将很小的挫折都看成是什么了不起的大事。这种看待问题的方式，与缺乏明确目标的问题联系在一起，常常导致人们把大量时间与精力浪费在大惊小怪上，把每一件事情都看成是超越了常规，并作出机械性的反应。

本田开发新型节能发动机与加利福尼亚立法的故事就是这方面的典型例子。本田没有把这个立法看成一个重要挫折，而是把它当成是一个机会。尽管不知道怎么做这种发动机，但

他们坚信自己能够成功。相反，美国的汽车制造商则一直把它看成是又一个破坏商业的提案，不是去解决它所提出的问题，而是要改变立法。这是对待同一个问题的两种明显不同的态度，一个是富有远见并最终取得成功的态度，另一个则是软弱并处于被动的态度。

成功者能恰如其分地看待挫折。他们认识到有些事情是他们所无法控制的，如银行利率、天气、同行的可靠性等等，为此，他们采取接受、适应的态度，以使自己的工作顺利地开展起来。

我们大多数人把挫折当作不能实现既定目标的借口：“我的合伙人携款潜逃了”，“银行要求退还贷款”，“我们的主要供应商破产了”，这类因种种缘故而迫使我们屈服的挫折不胜枚举。然而实际上，是我们自己放弃了。拿拳击来作个比喻的话，我们所缺乏的是一种能力，在被击倒之后十秒钟内站起来，清醒我们的头脑，集中我们的注意力，继续去实现我们既定的目标。

最执着的追求

战胜挫折，走向成功，不仅要求你有坚定的自信和明确的目标，它还要求你有某种使命感。使命感类似于决心，只不过决心可能会是一时的冲动，而使命感则是内在的坚定意志，它能经受住各种环境变化的考验。作为成功的关键因素之一，它看不见摸不着，易于流于口头而不落于实际。更可怕的是，在一定的情形下，它在本质上又特别容易变成一种伪装。

不妨设想一下这类情形。工作中要实行一项新的计划或是某种培训方案，资方温和地请求或是强行命令其职员对于新方针的贯彻执行要有一种使命感，当然了，表面上大家是同舟共

济可实际上呢？

有时我们会怀着崇高的意愿，下定决心改变生活中惯常存在着的、应该改变的东西，比如体重或是健康。我们买了书，加入了体操队，从事一切我们认为是必须开始的活动。接下来的通常的情形会是怎样？我想大家都知道了。

美国散文家、诗人爱默生说：

如果不去贯彻执行，好的想法无异于一个好的梦想。

这次应该不会有什问题了，你真的要去做了，情况将会不同于以往。你下定了决心，不惜血本买下了高级的热量消耗自动计量机，买了大量的新鲜水果和蔬菜，甚至加入了体操队，买好了让你能充分发挥效率的名牌运动衣，你极其投入。

清晨早早起床，来上一碗燕麦粥，外加半杯葡萄酒和一杯玫瑰花茶。随后，你完成了体操队规定的活动，感觉良好地回到了家里。但是，随着时间一天天的过去，效果并不理想。你感到热情开始减退，起初还不明显，但几周过后，你的意志便消磨得差不多了。到最后，你实在不愿再折腾自己了，于是，你的饮食起居习惯便又依然故我。你的努力的每一次失败，都会在你心灵深处进一步加深未来可能还会失败的想法。

最终的结果是一切努力都失败了——根本的原因是我们从一开始就期待着失败，不管我们内心是否愿意承认。真正的使命感实际上是渴望。有人曾说，感因图报是一种生命力最短的感情，我想此话不假，并且认为热情与此也相差无几。热情在团体项目比赛中能激发出极大的能量，但它无法取代使命感。设想一下你在一场事故中受了伤，来到医院后，你发现有两位医生等在那里，一位很热情，另一位很有使命感，你喜欢谁给你治病？

当你献身于某一目标时，你必须百分之百地相信你能实现这一目标。使命感只有两种趋向 要么是执着 要么是放弃 两者之外没有其他 你不可能既对某一事业有一定的献身精神 同时又有其他的想法。正是成功者心目中强烈的献身精神使他们永不放弃 使他们身处逆境却不失信念和毅力 因为他们知道自己最终能取得成功。

考察一下自己热衷的事情或对你的亲人及你爱的人的献身精神，想像一下当他们身处逆境时如何帮助他们——那是一种坚强的感情。成功所需要的正是这种感情和献身精神。

正如一句格言所表明的：

你的生活取决于你，生活提供的是画布，在画布上作画的是你。

退缩并不安全

除了真正的使命感之外，成功还需要胆识。我们常常将胆识与勇敢联系在一起 尽管两者之间有着密切的联系 但勇敢可能更多地表现为生活处于危险境地时而自然产生的非同寻常的个人反应。这种勇敢在我们的生活中可能是永远都无法加以验明的东西 相反 胆识则是我们人人具有、每天都要用到的一种品质 认识到这一点并付诸行动 我们就有很大的进步。

胆识是一种能力，它帮助我们去做某种说不清什么原因使我们在本能上感到害怕的事情，它可能是我们每天都会经历到的东西 比如 害怕被人嘲笑 害怕失败 害怕意想不到的变化 或

是其他什么使我们内心里想要退缩的事情。我们之所以退缩，是因为只有在退缩之后 我们才感到安全。如此一来 尽管我们得到的不是我们内心里期待的东西，但它至少是令我们感到舒适并为我们所熟悉的事物。

然而当我们对周围的一切熟视无睹时，周围的一切却在发生着飞速的变化。我们越来越感到自己不合时宜，这进一步强化了生活中的障碍，使我们心甘情愿地任凭事情自由发展。只有对成功充满自信和激情 并总结经验、战胜恐惧时 成功才会出现。

罗伯特·F·肯尼迪曾深有感触地说：

只有敢于面对巨大失败的人，才能取得巨大成功。

就像一个人坐在飞荡着的高空秋千上的情形一样，他不敢松手，不敢去开始他要表演的杂技艺术的第一步。因为只要他抓紧了 他就是安全的 直到最后 他疲倦了 秋千也不再晃动了 他降落到安全网上。相反 梦想成为新星的杂技演员 尽管也害怕松手 但却相信事情的可行性 因为即使最坏的事情发生了 她也会落在安全网上 并从自己的失败中吸取教训。与此相似地 为了到达目的地 我们常常要运用自己的胆识去发现我们目前的处境 无所畏惧 并从失败中吸取教训。开展业务、开拓处女地或是单纯地学习一项新的技术 都需要我们的胆识 胆识来源于坚定的信念：不仅可以取得成功，而且有保障取得成功。

对于以成功为目的的人来说 害怕的不是失败 而是自己的生活没有充分实现，以及对于他们没有去做想要做的事情的后悔。

生命结束时 我们不会后悔我们没做成功的事情 我们后悔

的是我们盼望着去做却从没有去做的事情。

假设你现在要开始你自己的业务，你在卧室里安上了传真机 印好了你的信笺信封 分发了很多小传单 向潜在的客户送出了上百封的信函。但一切都是白费功夫。于是你决定把与客户见面当作下一个步骤，没有事先接触而径自给潜在的客户打电话。问题是你虽然努力去尝试了 但你却干不成事 因为每次打电话你都是半途而废。即使你遇到了成功的机会，也会特别紧张 说话不得要领 为自己冒昧的电话而抱歉 无法获得见面的机会。为什么？因为对被人拒绝、被人瞧不起的恐惧使我们退缩。想像中的失败感超出了想像中的成功感。奇怪的是，克服这种恐惧心理所需要的胆识与个人英雄主义没有什么两样，它需要毅力 确定的目标 对成功的坚定信念 并一心致力于目标 无论遇到何种情况都不放弃。

当你对打这类电话感到极为恐惧时 每天先打 5 个 然后换成 20 个 再下去是一天 50 个，直到你解除了自己的心理限制，这时你便会发现给客户打电话是一个必要的过程。

生活中要战胜的最主要的恐惧是对失败本身的恐惧。失败既然已经发生 就要从中吸取教训 失败并不能证明你总是要走向失败。现代最伟大的高尔夫球手杰克·尼克洛 对一个从事这项活动的青年职业球手说 他永远不会忘记 他失败的次数远远超出成功的次数。

我们必须懂得，失败是进步曲线的一个组成部分。失败只是意味着我们做的不对，无论我们做的是什么事。考察一下成功的美国推销员 取得高销售额的推销员的一个共同之处是 只是在有了六七次接触之后，他们才开始与人约见并卖出产品。这些推销员并不是什么幸运者，他们只是具备了充分的信心与胆识，战胜了被人拒绝的恐惧心理。

如何发现自己的胆识？答案很简单。一心致力于自己的目标，把通向成功的每一步都看成是必要过程的一个组成部分。

找到动力

某天晚上，有个人下了夜班之后，决定抄近道穿过一片墓地回家。雨下得很大，还刮着风，黑暗中他忽然掉进了一个新掘的墓穴中。重重地摔下去之后，他浑身都湿透了，并沾满了泥浆，他对自己的不幸感到非常恼火。他身体很棒，决定从墓穴中爬上来。他试着跳了几次，发现不行。接着，他想借着跑几步的惯力冲上来，结果依然不行。最后他想试着爬上去，但墓穴的四壁都是黏土，抓不住。最后，他只好决定蜷作一团蹲在一个角落，尽力保持着自己身上的热量，天亮后喊人帮助。他慢慢静下心来，不经意间睡着了。

凑巧，20分钟后，另一个下了夜班的人也走同样的近道，跌进了同一个墓穴。他也先是想跳出去，而后是爬上去，也都没有成功。他折腾了大约15分钟想摆脱困境，但都是徒劳。他感到精疲力尽，但在黑暗的雨夜之中，他忽然听到来自墓穴某个角落中不祥的声音：“你永远不能从这里出去。”

但是，他却出去了，一听到那种不祥的声音，他便跳出了墓穴。

动力，尽管常常表现为促使我们行动的外在事物，但实际上它是由我们控制的内在的行动。当公司考虑到要激发职员的热情时，公司肯定要有令人兴奋的举措使人们行动起来。刺激物是强烈的催化剂，它催发着我们去行动，无论是有如饥饿一类的基本刺激因素，还是有如墓穴来声一类的偶然性刺激因素，它们

都能激发我们的梦想。除了饥饿，基本的刺激因素还包括生存与避难 饥饿驱使着我们去寻找食物 对温暖的渴求促使我们去寻找庇护 等等。运动场上 教练创造着奇迹 对每个运动员来说 激情与决心是内在的体验 它不同于兴趣和注意力 它是不可伪造的东西。但是，激情与决心却像燃烧发动机里的氧气和汽油一样 需要外在的火花来激发它去创造能量。

成功的公司常常创造刺激因素并使其作用于职工，这些刺激因素有时基于恐惧（丢失工作、降职等），有时基于赞赏（提升、表扬、加薪等），而另一些公司 那类庸碌无为、年复一年地消磨着时日的公司 高层管理内部满足于现状 对公司的未来缺乏明确的设想 他们的行动阻碍着公司的发展 他们似乎是沾沾自喜地与其竞争者玩弄着游戏。直到某个可怕的日子里，他们发现自己要被对方吞并了。这种外在的突发性因素刺激了公司，首先它使公司凝聚成一个团体；其次它使公司专注于一个明确的行动纲领；最后，处境的极度危险迫使他们作出具体的决定。

迅速发展的公司不停地刺激着自己，从来不使自己陷于虚幻的安全感之中 它们不断地为自己确立新的目标 他们制定企业计划，精心考虑各种因素后确立明确的期限来实现自己的目标。他们对于事业充满热情，成功的欲望本身已变成了动力。

但是不能只是说‘我已得到了动力’就算刺激了自己 这就像是走进健身房坐着自己有一个强健身体的情形一样，你需要将动力化于生活之中 让动力发挥作用 就像运用健身房中的健身器材为你服务的道理一样。

在一个报告会上，有个年轻人走过来问演讲者怎样才能使他得到动力，演讲者告诉他，除了拿出一支枪之外，别无他法。演讲者解释说，他作报告的目的一直是与观众一起来分享他对生活的体验和看法，在报告的过程中向观众传递信息并企求激

励他们行动，使他们相信自己有改变生活的能力。他希望他的谈话激励人们采取行动。决心与激情必须来自于你的内心，那是你的天职。

4

赢家内在的成功机制

不要去预测困难的事 说不定根本就不会发生。

有一个看似古怪却不容否认的事实 数十年前 科学家们还搞不清楚人的大脑和神经系统到底是怎样在“有目的”地工作，如何达到其目标。他们通过长期而细致的观察认识到了某些现象 但是没有任何一种理论总结出各种原则 以把这些现象联系成一个有意义的概念。

然而 当一个人亲自动手建造“电脑”构思自身追求目标的机制时，他必须发现和利用某些基本原则。在发现这些原则后，科学家不禁反躬自问：人脑是否也可能以同样的方式工作？造物主在创造人类时，是否也赋予我们一套比人类所梦想的电脑或制导系统更具奇特威力，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，如罗伯特·威纳、约翰·冯·纽曼博士等人 对这些问题的回答是肯定的 只不过这些还鲜为人知罢了。

发掘你内在的成功机制

每一种生物都有一套内在的制导系统或者目标导航系统，造物主把它放在生物体的内部，以帮助它实现目标——这个目标广义地说就是“生存”对人和其他生物体来讲都是如此。在生命的比较简单的形式中，“生存”的目标仅仅是指个体与种族的实体存在。动物的内在机制仅仅限于寻找食物和住处，躲避或战胜天敌和自然灾害 通过繁殖来保证种族的延续。

对于人来说，“生存”不仅仅意味着活下来 他们还具有某种情感和精神需求 这是动物所不具有的。因此，“生存”对于人来说 超过了肉体的存在与种族的繁衍 他们还需要某种情感和精神方面的满足。人的内在“成功机制”的内涵也比动物的要大——除了帮助人躲避或战胜危险 除了产生‘性本能’以实现种族繁衍以外 人的内在成功机制还能够帮助他解答难题、发明创造、求得心境的安宁、培养良好的个性 并在与他的‘生存’或追求完美生活的其它一切活动中取得成功。

对于人和动物来讲 他们都有一种成功的‘本能’。例如 松鼠不用教就能采集果实 就能把果实囤积起来过冬。因此 松鼠虽然从小生出来就没有领略过冬天的寒冷 但是秋天一到 我们就可以看到它们忙于采集果实，以备冬季享用。小鸟不用教就能筑巢 就能飞行 甚至能飞行数千里，飞越茫茫大海。

为了解释这些现象 我们通常说动物具有某种引导它的‘本能’ 分析这些本能就可以发现 它们帮助动物成功地适应生存的环境 简言之 动物有一种‘成功本能’。但是 我们似乎忽略了这样一个事实 人也有一种成功的本能 而且比其它任何动物

的本能更为奇特，更为复杂。

动物不能任意选择目标，它们的目标（自我保护和繁衍）可以说是既定的。它们的成功机制也仅仅限于这些既定对象，这就是我们所说的“本能”。人类则与动物不同，人具有动物所没有的东西——创造性想象力。因此，人作为万物之灵，不仅仅是一个被创造者，而且是一个创造者。人利用想象可以为自己设计不同的目标，并努力去实现这些目标。只有人，才能利用想象力去引导自己的成功机制。

我们常常认为，只有诗人、发明家之类的人才具有创造性想象力，其实，对于我们每个人所做的每一件事来讲，都离不开具有创造性的想象力。历代伟大的思想家以及头脑冷静的实干家都承认这一事实，并善于利用，虽然他们不明白想象力为什么会开启创造性机制，以及如何开动自己的创造性机制。

拿破仑曾经说过：“想象力统治着世界。”

格林·克拉克认为：“人类所有的才能之中，最杰出的就是想象力。”

苏格兰哲学家杜格尔德·斯特华特说：“想象才能是人类活动最伟大的源泉，也是人类进步的主要动力，……毁坏了这种才能，人类将停滞在野蛮的状态之中。”

亨利·凯瑟尔把他在事业上的成就归功于建设性、积极地利用了创造性想象，他宣称：“你可以想象自己的未来。”

如何开启你的成功机制

当然，“你”不是一部机器。但是，控制论科学领域的新发现得出了一个结论：你的大脑与神经系统构成一套供你使用的制

导机制，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，它自动地开启，达到一个特定的目标，就像一个自动瞄准的鱼雷式导弹，寻找出它的目标并引导达到目标的途径。你的内在制导机制既可以作为一种“导向系统”，自动引导你沿着正确方向达到既定目标 或者对环境作出正确反应 又可以作为一种“电脑”自动地解决问题 给出必要的答案 提供新的想法或者“灵感”。约翰·冯·纽曼博士在《电子计算机与人脑》一书中说 人类的头脑兼有模拟计算机和数字计算机的两种功能。

现代科学能够制造计算机，但不能制造操纵者。威纳博士说，在不久的将来，科学家也不能建造一部各方面都能与人脑相比的电脑。他说：“我觉得那些喜欢小玩艺儿的人现在还不明白电子机械同人脑相比所具有的优点和缺点。人脑中开闭装置的数量大大超过了已经发明的任何计算机的开闭装置，甚至会超过将来人们所设计的计算机。”

即使我们能成功地建造一个高级计算机，但它也缺乏一个“操作者”。计算机不具有前脑，也少一个“我”。它无法对自己提出问题，也没有想象，从而不能确立自己的目标，它无法决定哪些目标有价值、哪些没有价值 它没有感情 不能感觉 只能提供操纵者输入的新数据、提供它从自己的“感官”和过去存贮的信息中所收集的反馈数据来进行工作。

历代许多伟大的思想家相信：人类“储藏信息”并不局限于自己过去的经验和所见所闻。爱默生把我们每个人的心比喻为汪洋大海中不同的水域 他说：“人人都有一颗同样的心。”

爱迪生也承认，他的一些想法都起源于别人身上。J·R·莱因博士通过实验证明：人类除了个人的记忆，或根据经验和学习积累信息之外，还可以从其他途径获得知识、事实和观念。他

说：“我们已经发现 人类有一种超越感觉功能的求知力 这种超感觉的能力可以使我们获得确切的客观知识和近似的主观知识——对于事物的认识和很可能是对于心灵的认识。”

据说 舒伯特曾告诉他的一个朋友 他的创作过程就是‘回忆’ 他自己和别人都不曾想到过的一支曲子。很多创造性艺术家同研究这种创造过程的心理学家一样，对于创造性灵感、一刹那的启示、直觉和一般人的记忆所具有的相似性有着深刻的印象。

当你寻求一个新的观念或回答一个问题时，它实际上与你追忆一个你所忘却的名字非常相似。你知道有那么一个名字，只是现在一时想不起来，否则你就不会搜肠刮肚了。大脑中的扫描器就在储存的记忆中扫描 直到‘认出’或‘发现’所需要的名字为止。

当你寻求一个新的观念或解答一个问题时，也要运用同样的方式。你必须假定答案已经存在，然后努力去发现它。罗伯特·威纳说过：“科学家动手解决一个确实有答案的难题时 他的整个态度就改变了，他实际上已经找到了答案的一半。”

当你从事创造性工作时——无论是销售商品、经营企业、创作诗词、改善人际关系 还是其他事情 如果心里有一个目的、一个要实现的结果和一个‘目标’答案的话 它可能模糊不清 但最终必须能够辨认出来。如果你对工作认真，就要有强烈的欲望，一开始也必须从各个角度周密地考虑问题——你的创造性机制就要开动——我们前面说到的‘扫描器’就要在储存的信息中扫描 或者说‘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 把它们结合成一个有意义的整体，使你欠缺的地方得以弥补，完成你所需要的方程式，或者“解决”你的问题。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，甚至像你的意识休眠时出现的一种梦幻 你觉得有某种东西‘咔嚓’一声 你立刻‘认识到’这就是你所寻找的答案。

自我训练—— 塑造新的自我意象

当你决定要改变自己意象时 你一定觉得由于某种原因‘看到’或者认识到了自己的本来面貌。你必须要有充分的理由和有利的证据确认自己旧的自我意象是错误的，因而要重新塑造相应的新的自我意象。你不能仅仅靠自己的想象去寻找自己的意象 除非你觉得它有事实为依据。

通过前面的叙述，你应该可以消除自己原先不适当的自我意象 仔细思考其意 并将其中的道理‘灌输’到你的头脑之中。

科学已经证实了哲学家、神秘主义者和其他直觉主义者的一贯主张：

任何一个人都会由他的主宰“引导着走向成功”，任何一个人都具有一种超越自身的力量 这就是‘你自己’。

正如爱默生所说的：“人无所谓伟大或者渺小。”

如果你被指引着走向成功和幸福 那么 你往日那幅不敢奢望幸福“注定”要失败的自我意象必然是错误的。

请记住下面的基本原则—— 你的成功机制就是依据它们进行工作的。要操纵你自己的‘制导机制’ 你不一定非是工程师或物理学家 正如你不必为了开汽车而设计汽车一样。不过 你必须熟悉下列原则。因为你把它们记住之后，它们对你以后要

做的事会有新的启发。

1. 内在的成功机制必须有一个“目标”——你必须想像到，这个目标“现在已经以实际的或潜在的形式”存在着。成功机制的作用就是把你引向一个已经存在的目标，或者是“发现”已经存在的事物。

2. 自动机制是“有目的”的——也就是说，它永远指向“最终结果”，向目标运转。达到目标的方法或许不一定非常明确，但不要因此而丧失信心。自动机制的功能是在你提出目标后向你提供实现它的方法。如果你考虑到最终结果，你所采用的方法就会自负其责。

3. 不要怕犯错误，不要怕暂时的失败——所有的制导机制都由否定的反馈去实现目标，或者继续前进，在前进中一旦发生错误，立即加以纠正。

4. 学会各种技巧都要经历考验，都会犯错误，犯错误后要用心改正目标，直到实现“成功的”行为——在此之后，忘掉过去的错误，记取成功的反应，以后你还可以“模仿”，这样你便会学到更多的东西，就会继续取得成功。

5. 你必须学会信任你的创造性机制，不要过于担心它是否能够开动，或者过分有意识地努力强迫它而使它受到干扰——你必须放手让它工作。这种信任是必要的，因为你的创造性机制是在意识的水平以下工作的，而你无法“了解”意识水平以下的工作情况。而且，它的本性是在根据目前的需要自发地工作。

因此，你事先得不到它的保证。它只是在你行动的时候、在你行为发布的指令下开动。你不能等到有了证据才开始行动，你必须像是在已确有证据一样行动，证据就会显露出来。

爱默生说过：“付诸行动 你就会得到力量。”

开启成功机制的五条原则

当你发挥自己的创造性机制时 应当遵循以下几个原则：

1. “心思应当放在下赌注之前而不是轮盘开动之后。”——这句话是一个企业管理人员所说的，他嗜好下赌。他认为这种想法“具有魔术般的作用”帮助他克服了忧虑感 从而更有效、更成功地发挥他的作用。威廉·詹姆斯说过：“决定一旦作出并且付诸实施，就要完全抛开一切责任感和对后果的关注。总之，要放开你的智力和实际机器 让它自由运转。”

这位企业家对此深有体会，他说：

“有很多人在下赌注之前 无忧无虑 好像不在乎输赢 可是轮盘一转动，他们就全神贯注起来，担心轮盘会不会停在他们自己下赌的数字上。我觉得他们真够傻的。如果真要担心，真要赌个输赢的话，应该是在下赌注之前，因为那时你还有时间思考，决定自己该怎么办。你可以猜一猜最可能中奖的数字，或者决定不去冒险，但是在下了赌注、轮盘开动之后，你尽可以放松下来欣赏一番，那时再考虑这些问题一点用也没有，只是浪费精力而已。

“后来我想到 我在事业上和个人生活上也完全如此。我常常草率地作出决定或选择行动方案，做之前没有相应的准备、没

有考虑与之有关的各种危险，以及各种变化的可能性。可是我自己‘开动轮盘’之后就不停地考虑它的得失，考虑我是不是犯了错误。于是我当时就下了决心，以后我一定要在每一个决定作出之前尽量考虑，尽量调动我的前脑思维，作出决定并付诸实施之后，我就‘完全抛弃与得失有关的一切考虑’。不管你信不信，这种方法的确有效。我不仅感觉更舒服，睡得更踏实，工作更起劲了，而且事业也越来越顺利。”

2. 养成‘只为今天’的意识习惯——有意识地培养这样一种习惯：“不要为明天发愁”集中全力考虑你的今天。

你的创造性机制不能为明天发挥作用，而只能为此时此刻发挥作用——为今天发挥作用。可以制定明天的计划，但不要生活在明天或者过去。创造性生活意味着对环境自然而然地作出反应。你只能把全部精力都集中在目前的环境上，并且把现在所发生的事情通知你的创造性机制，否则，它就不能对目前的环境作出相应的、成功的反应。你可以计划未来，为未来作准备，但是不要担心你明天该作出什么反应，或者担心五分钟以后怎样反应。如果你对现在发生的事情加以注意，创造性机制将会对现在作出反应。同样地，明天它也会作出对明天的反应。

威廉·奥斯勒博士说，这个简单的习惯同其他任何一种习惯一样是可以培养的，他一生中幸福和成功唯一的秘诀也正在于此。他劝告他的学生“只生活在今天”，除了今天的二十四小时之外，不要为昨天而懊悔，也不要为明天忧虑。应该充分利用今天的生活。如果你今天的生活丰富多彩，你就充分发挥了内在的力量，使明天也会更加美好。

威廉·詹姆斯也把类似的哲理看成是治疗忧虑的心理学和宗教的主要原则。

很多不知姓名的酒鬼甚至也利用这一原则来戒酒，他们说，“不要打算永远不喝酒 只要说，‘我今天不喝酒’就行。”

3. 一次只做一件事情——引起混乱 造成紧张、匆忙和焦虑感情的另一个原因是同时想做很多事情的不良习惯。如学生一边学习一边看电视。企业家不把注意力集中在他口述的信件上，却考虑着今天或本星期应该完成的工作，不自觉地想把它们一下子都做完。这种习惯是特别有害的，但很少有人能自觉地认识到这一点。当我们在思考自己面前摆着的一大摊工作时，会觉得紧张、忧虑和焦急，这种感觉不是因为工作引起的，而是因为我们的心理状态引起的——也就是说 原因在于“我应当一下子把事情都干完”的想法。我们感到紧张，是因为我们想办一些不可能办得到的事，所以，徒劳和失败就不可避免了。事实上，我们一次只能做一件事情。认识并完全接受这一点的话，可以使我们停止不时作‘下一件事’的考虑 把我们的 一切注意力和反应都集中在手头正干的事情上。如果以这种态度来办事，我们会感到轻松，不再会有仓促和焦急的感觉，可以集中全部精力把要办的事情干得更好。

詹姆斯·G·吉尔凯博士发现 产生崩溃、忧虑和各种毛病的主要原因之一，是认为自己可以同时干很多事情的不良习惯。他在观察桌子上的沙漏时产生一个灵感：正如一次只能有一粒沙子通过沙漏一样，我们一次也只能干一件事情。造成上述现象的不是工作本身，而是我们固执地要考虑这些工作的念头。吉尔凯博士说，我们大多数人的仓促和烦恼是因为对自己的任务、义务和责任在心理上形成了一幅错误的图像。在某一时刻仿佛有十几种事情压到我们头上等着我们去做，去花费气力。不管我们实际上多么忙碌，这幅图像也是完全错误的。即使是

在最忙碌的一天当中，时间也要一点点地过去；不管有多少任务，它们总要——而且只能——一个一个地出现和解决。他建议，为了形成真实的心理图像，应当想象一个沙漏，观察一下沙漏中的沙子一粒一粒落下来的情况。这种心理图像会带来情绪的稳定，正如不真实的心理图像造成情绪波动一样。

另一种类型的心理设计对患者也非常有帮助。你的成功机制可以帮助你干任何工作、完成任何任务、解决任何问题。想象你自己正在给成功机制“输入”工作和问题，就像一个科学家给电脑“输入”一个问题那样。你的成功机制一次只能处理一个问题。就和一次把三种不同的问题混淆起来同时输入电脑而绝对得不到正确答案一样，你的成功机制遇到这样的情况也无法获得成功。轻松一些，不要把一项以上的工作同时塞到机器里。

4. 睡完一觉再作决定——如果你整天纠缠在一个问题里没有任何明显的进展，最好不再去想这个问题，暂时不做什么决定，直到你有机会“睡醒觉来解决它”。请记住你的创造性机制在没有意识中的“我”太多的干涉时，干起工作来才最出色。在睡眠之中，创造性机制有一个理想的机会摆脱意识的干扰独立工作，只要你已经开动了机器的轮子。

你还记得鞋匠和小精灵的童话吗？鞋匠发现，只要他在休息之前把皮革切好，并把鞋样画出来，小精灵就会趁他睡觉时来替他做鞋子。很多有发明创造的人也运用类似的技巧。T·A·爱迪生夫人说，她丈夫每天临睡之前，总要把第二天该干的事情在脑子里考虑一遍，有时间的话还把这些事情一一列出来。据说瓦尔特·斯格特爵士曾对自己说，如果他的想法还没有成熟，“没关系，明天早晨七点钟，我就有主意了。”V·贝克特里夫说：“有好几次，我晚上把注意力集中在一件事情上，并赋予它

诗歌的形式。第二天早晨，我只要拿起笔来，各种词句就源源不断地涌现出来，仿佛是自发的一样，而我只需要事后修饰一下就可以了。”

爱迪生发明的“假寐”方法并不只是为了恢复疲劳而已。J·罗斯曼在《发明心理学》一书中记载说：“遇到阻碍时，他总是在实验室里躺下休息，打一阵瞌睡，而在睡梦中会忽然产生一个克服困难的想发。”

J·B·普里斯特莱梦到过三篇非常详细的论文：《伯克郡之兽》、《陌生的装配工》和《梦幻》。坎特伯雷大主教曾经说过：“一切决定性的思维都是在幕后进行的。这些思想产生时我很少觉察到……大部分当然是在睡眠中产生的。”H·W·比切尔曾在十八个月时间里每天布道一次，他事先“孕育”出一大堆题目，每天晚上睡觉之前选择一个“成熟”的想法，仔细地考虑一遍，使它活跃起来”，第二天早晨就形成了完整的布道演说。克库勒在睡梦中发现了苯分子的秘密。奥图·罗威发现在神经活动中存在化学形成了《布良尼斯》这部作品的主要构思——这些都是十分著名的例子。

5. 工作时要学会放松——你已经学会了如何通过休息来达到身心两方面的松弛。每天继续坚持进行放松练习，你会越来越熟练。与此同时，你可以在进行日常工作时也引进那种放松的感觉和轻松自如的态度——如果你能养成习惯并在心里记住放松的舒适感的话。在每天工作时偶然停一停，只需要一小会儿就够。你利用这点时间详细地回忆放松的感觉，回忆你的手臂、双腿、后背、颈部和面部的感觉。有时候你可以想象自己躺在一张床上或者坐在一张安乐椅上，这种想象可以帮助你回忆放松时的感觉。在心里对你自己这样重复几遍：“我觉得越来越

轻松”也会对你有一定的帮助。每天认真地这样练习几次，你就会惊讶地发现，这种练习能大大减轻你的疲劳，使你能更好地处理其他问题。因为通过放松练习和保持轻松自如的态度，你可以消除对你的创造性机制存在着干扰作用的那些过分的关注、紧张和忧虑感。你这种轻松自如的态度不久以后就会形成一种习惯，而用不着你进行有意识的练习了。

5

控制你内心的基本法则

改变你的想法，就能改变你的世界。

—— 诺曼·文森特·皮尔

首先，让我们一起来做个实验。请你仔细看看这幅图片。
看完之后描述一下你所看到的東西。它是半满 还是半空的？



也许你会说 它是半满的 你也许会认为它是半空的。其实二者皆对 不是吗？

这个实验表明，我们有时对一个事情所持的各种不同观点

其实并没有绝对的对错。当你看到某一事物时，你的视觉系统会根据你内心的各种信息和条件反馈作出选择。在日常生活中，很多事情就是这样的道理。有时你明知某种选择并不全然符合实际情况，但你也会选择，因为其中很难分出是非对错。

比方说，从理智上讲，你应该了解我们周围的很多“实际”的事物其实并不那么“实际”。每一件东西，只是一种不停流动的能量。那些所谓“实际”的东西事实上只是你对那些“实际”事物概念的一小部分。而当我们对某一事物形成一个概念时，往往会作出一定的取舍。如果你的所见所闻都如其本来的面貌，你的生活将会沉重得无法过下去了。

以一颗积极之心看待一切

想想看，当你对事物具有一定的感知时，你一定会带有很强的主观性和目的性。对于同一事物、同一观点，对于所发生的同一件事情，不同的人一定会有不同的看法。不管怎样，我们应该明白一点，世界上的万事万物，包括那些我们用肉眼无法看到的事物——原子、分子、宇宙射线等，它们并不因为你看不见它们就会消失。无线电波以及你无法收听的声音，也不会因为你接收不到就表示它们是不真实的。由于我们的心灵空间是有限的，因此我们只能对周围的事物作出有限的感知，不可能什么事情都得弄个一清二楚、明明白白。你只能将自己的注意力集中在日常生活所需的范围内。因此，不管你是不是有意忽略这些看不见、听不到、摸不着、尝不到或是闻不着的东西，你应该意识到，除了自己所感受到的事物外，仍有许多东西依然存在着。你对这个世界的体验和轮廓的把握，大部分源自于你对事物所持

的观点和角度。最常见的情形是，你只看得见自己选择要看的東西。

举例来说，当你正坐在阳台上打开本书阅读时，窗外正洒满明媚的阳光、壮丽的蓝天。要是你愿意转移一下注意力的话，你还可以看见那些原本不打算去看的东西——阳台上植物的水珠、栏杆上缓缓爬行的黑甲虫。假使你再朝远方眺望，还可以看到空中飞行的小鸟，还有那飞机划过天空的一道痕迹。

说真的，生活其实就是由一些有意或无意选取的思想或事物组成的，你所选取的这些東西将主导你对这个世界的看法和行为。你知道，在自己的感官范围之外还存有相当多的事物，但同时你也得明白，你必须限制自己的兴趣去洞察这些東西，并将自己的注意力及精力集中于一定的范围之内。当你不自觉地从某种角度来看待事情时，它就已变成成为一种习惯。

有很多人都认为，人生是一趟悲伤、痛苦而又充满邪恶的旅程。他们之所以如此看待人生，原因就在于他们采取了一种相当负面、消极的角度来看待自己的生活。为了证明自己没有错，他们会说：“这世界本来就是如此，看看你周围的人和事，读读报纸上天上演出的惨剧和坏事，还有电视上所报导的堕落败坏事件，你还希望自己能做些什么呢？”

我们并不否认这一世界上各种丑恶的存在。我们只是想要你知道，你的所见所闻并不代表一切。另外，我们还建议你看到事物的另一面。很多人往往只注意那些负面的消息，但这并不意味着生活的本来面目就是如此，也不表明这个世界上就没有正面、积极、富有建设性的一面。它只是表明人们会有意或无意地把负面、破坏性的消息作为注意的重点，由此导致了人生的挫败。

愈来愈多的证据表明，积极思考对每个人的生活确实可以

产生一种强大的力量。今天有许多医学专家，正在兴致勃勃地做实验，以证明积极的态度对于抵抗疾病的重要性。他们的研究已经证实，调整生活态度是使一个病人治疗成功的重要因素，有时甚至是最重要的因素。

通过对一些超能力与超自然现象的研究发现：相信有超能力存在的人比那些不相信的人，容易有超能力的表现。此外，在动机研究领域也有类似的发现：如果人们确信自己可以做到某件事，他们就真的能够做到。而专家对精神压力的研究则显示：最能有效控制压力的人，是那些对于压力来源采取积极态度的人，他们将其视为一种可以被克服的挑战，而不是可能打败自己的威胁。

在辅导人们处理各式各样的疑难杂症——生理问题、心理问题、人际关系问题、精神问题等等时，我们将更容易发觉正面思考的力量。他们的问题通常只是表明他们处于一种负面状态。大部分来寻求辅导的人，是那些不仅对世界采取负面角度，而且对自己也采取消极看法的人。他们的难题有千百种，成因也各不相同，但最基本的症结就在于他们自尊性过低。自尊性过低会导致以下两种病态：

1. 天生输家型——这种人相信这就是他们的宿命。甚至有些人还会表现出一种绝望无助、一文不值的乖张态度。没有任何人包括上帝能够帮助他。

2. 目中无人型——此类人与第一种人正好相反。别人通常认为他们太过自信，其实他们基本上仍有某种潜在的不安。

以上两种人倾向于认为自己是“受害者”。事实上假使他们能感受到一丝丝“胜利者”的滋味，他们的处境就应该不会如此可悲了。

我是最好的

在 1960 年出版的经典著作《心理控制论》中 马克思·韦尔·马尔茨描述过他在加利福尼亚做整形外科医生时接待美容者的经历：有个漂亮女孩想把脸上一个小小的瑕疵去掉。她发现那瑕疵不雅观，因此感到自己不迷人。看到她不愿多听解释的情绪，他便同意为她美容。此时，他碰巧注意到女孩的男朋友，一个缺乏魅力的矮个子，脸上有个丑陋的痣。当医生说他可以为他消掉时 那人却大惑不解地说：“我的面部没什么毛病。”

他的男友觉得自我强有力的形象很吸引人，这自然会影响到他的行动以及商业经营的方式，更关键的是影响他认识自我的方式，这使他成就了他自己。而他的女朋友则正好相反，尽管很漂亮，但她对自己的容貌没有真正的自信，小小的瑕疵在她的心里成了大事，由此强化了她内在的信念：她不吸引人。

自我形象在本质上是肯定的还是否定的，直接关系到你事业成功的潜在可能性。

拿小孩子学习走路来做个例子。一般来说，小孩子在学会走路之前 要经历 240 次以上的失败 大概是本能在告诉他：“不要放弃 因为你放弃时 你就只有失败了。”

这里的情形是 跌倒的小孩子自己爬了起来 运用他学到并储存于大脑之中的不断反复的信息 自动加以调整 以便纠正他脑子里形成的走路形象。他学习、吸纳并成功的能力与生俱来 不可战胜 不管跌倒多少次 他能学会走路的自我信念坚不

可摧。他不会灰心丧气，遇到挫折时不会认为自己就是一个失败者，他在潜意识里知道他能从失败中走向成功。

成年之后，对内在潜力的天生信念在大多数人那里都萎缩了。好在凡是成功者都有坚定不移的自我信念，他们丝毫也不怀疑自己能实现目标。这样的人把跌倒与失败的过程当作走向成功的组成部分，毫不气馁。当然，这种接受失败的能力并不表明你实现了自我，它只是你实现自我过程中必不可少的东西，是成功的基本要素之一。

美国的一项研究表明，96% 的四岁儿童有强烈的自尊心和自我信念，他们相信世界受他们的支配。他们强烈地认为，他们能成为宇航员、芭蕾舞女明星、医生、牛仔、舵手等等他们想成为的角色。他们充满幻想的游戏清楚地表明，他们能够梦想成真。这项研究的惊人之处就在于，在 18 岁时，只有不足 5% 的人还有着良好的自我信念。可是，他们总是被告知：“你不能唱歌，你真笨，你是傻瓜，你以为你是谁，你永远不会成功。”随着他们一天天长大，他们的自我信念受以上这种外部环境的影响而在一天天地减少。实际上，无论是老师说我们没能力获得好成绩，还是家长认为我们很笨，甚至是友好意地说我们的烹饪技术很成问题，这些都会被储存于我们的潜意识里，腐蚀着我们本真的自我信念，并使我们的信念发生怀疑与动摇。真正要命的是，如果你的自我信念不强，你便总会寻找证据来反思并验证它。如果你相信自己不会做饭，你又处于不得不做饭的境地之中时，问题便出现了。你在瞬间里的第一反应便是：“我知道自己不会做饭。”这就正好与你通常的自我信念相吻合。在你的潜意识里，你就是一个不会做饭的人，这就是你自己了。你总会寻找证据来加强你的这种信念。

正如亨利·福特所言：

如果你认为你能成功或是认为自己不能成功，通常情况下你都是正确的。

坚强的自我信念到底能起多大作用？在被问及英国特种航空队所取得的最伟大的业绩是什么时，该队前教练为问者提供了几种选择：伊朗大使馆拯救行动、在福克兰岛和海湾战争中的贡献。问者对此不敢苟同，并告诉了他个人的看法：这个团体最大的贡献是它本身的创建并自我命名为特种航空队——它自认为是特殊的，更重要的是，连它的敌人也认为它是特殊的。这种特殊感因为选拔过程的严厉而进一步加强了，教练们不断提及 SAS 的辉煌业绩也加强了其成员的精英意识。有了这种坚定的信念，不难想像其成员的自信心。

同样，企业界也有这样的公司，它们塑造了一种坚强有力、无往不胜的形象，即使在最困难的境遇中也能挺过来。任何一家公司有了这种自信，再加上以往的成功感、坚强而有眼光的领导班子，它便不仅能够制定出，而且也能够实现看来不可能实现的目标。

本田公司在 1959 年为自己制定了这样一个目标：30 年之后成为美国汽车行业中的主角。这看上去是个十分愚蠢的计划：美国的制造商在当时实际上垄断了本国的汽车销售业，外国的制造商在这种奢侈品市场上根本就没有什么竞争力。然而，本田却在它估算的时间内实现了预定的目标。当加利福尼亚立法机关决定提出一项议案，规定轿车必须配置不超过 50 公里一加仑的低耗油量发动机时，美国汽车工业界的反应是力图推翻这项议案。他们投入上百万美元的资金举行抗议活动，雇用华盛顿的说客为他们说情。而本田公司的反应却完全不一样，他们

接受挑战，尽管他们在这种技术革新方面没有什么真正的准备，他们仍声明要制造这种发动机。他们是如何做到这一点的，这确实要有超乎寻常的毅力、创造性和专心致志。本田最终战胜了美国的汽车制造商，制造出目前仍在批量生产的技术上最为先进的发动机 这就是本田 VTEC。

因此，正如罗马诗人维吉尔所言：

他们之所以能做到，是因为他们相信自己。

真正的信念

我们仍要重申：自我形象极其重要。我们人人都有一个自我形象 大家都清楚某人是一个“假货”时会是什么情形 世上弄虚作假的人都不可能长期掩饰他可怜的自我形象。

你在公司和个人（更为重要）两方面的信念代表着你最基本的价值观 它支配着你如何对待问题 对处境做何种反应 它指导着你的行为的方方面面。

这种基本的价值观就好像是你身上的 DNA 一样 不管从你身体的哪个部分采样检查 其所包含的信息都是完全相同的 正是这种信息为你的身体构成提供了模型图。类似地，你的基本价值观也指导着你的行为的各个方面，使其具有内在的统一性。因此 只要你绝对地相信自己能够成功 基本上就没有做不成的事情。坚定的信念本身可以演化成一种系统，这种系统可以使人取得看来不可能的成就 能使人战胜恐惧、嘲笑、艰难甚至是疼痛 能使人摆脱困难与挫折。

但是坚定的自我信念并不是模糊的生活目标 比如什么“我

想开展自己的业务但我不知道这业务将是什么…… ‘或’ 我希望幸运能降临到我的头上 使我能长一级工资…… ‘或’ 我企盼着能看到有什么好事发生…… ”。

请记住美国小说家伯纳德·马拉默德的话：

如果你的列车行进在错误的轨道上，那么你到达的每一个车站都是错误的。

我们真正的信念不是某种愿望的实现，而是相信我们所确立的目标已经存在于未来，百分之百地肯定能取得成功，而失败只不过是生活赋予你的学习经验。你将树立起坚定的自信，勿须犹豫不定或是弄虚作假。你在人们的心目中是一个在生活中有着明确目标的人，你的基本信仰不仅是行动的基础，而且占据着你的心灵，你如何思维直接影响着你如何行动、如何生活。

有时，我们不能单靠直觉。麦柯马克检讨他的思考作风时说：“在作决定时，有时我会凭直觉，有时我则非常小心的思考。完全看决定的性质而定。有天早晨，八点钟我必须参加巴黎的一项重要会议；有一班飞机在六点起飞，七点可以到达巴黎，如果我担心天气不好，我就得头天晚上飞去巴黎，但我在这里又有很多事待办，如此一来，我会损失很多办事的时间。我一直在作考虑；

“在我们这行的核心阶层中，有很多决定是被迫而作的。假若你想当网球经理人，你手上就得拥有相当过硬的网球顶尖好手。十年前的情形和今天完全一样。以最近的一次生意来说，当教宗来访，要你经理筹备时，这是多少年难逢的大事，你就必须问问自己，‘我能不能做得好 而让我的当事人认可 还有 这件事办好以后 我有多少利润？’ 除非有合理的利润 事情是不会

做得好的。假如这只是多少年难逢一次的生意，你运用的人力跟利润相比起来是否划算？因为不然的话，你可以运用这些人来做比较长期性的生意。在教宗来访问这件事上，我们决定活用人力，但在决定谁会成为好网球选手上，大部分要靠直觉。”

麦柯马克这段话是很好的直觉之例，但他是否对呢？他说：“我到瑞典去会晤了很多人，我是和帕玛同去的。当时柏格只有 15 岁，如今已 28 了，也就是说已经是 13 年前的事。我和在那里的人谈了很多，那些瑞典人都说：‘这个小男孩真是个人才’。那时候我们涉及网球还不太多。我们也做网球方面的经理业务，但没有组织，也没有去发掘人才……但他们说，‘这个小男孩似乎在网球方面会有很大的发展。’我知道普勒在高尔夫球的惊人成就，为南非运动界带来光彩。因此我也明白，假若这个瑞典小男孩能在网球上有成就，就会提高瑞典运动界的声誉，可以生产更多机会。

“由于我明了所有的运动——尤其是网球——都越来越趋向于国际化，同时我也明白我们有一家国际公司，因此我们可以提供给国际选手比任何人都要好的服务。一个小孩在 11 岁时赢得了少年组冠军，你也许可以猜测她 16 岁时还会赢，他是否能赢有谁知道？他也许能赢得温布尔顿大赛。”

保持自尊

假使你的自尊过低，你的内心早就被这些幽暗思想所充斥了，就没有容纳其他想法的余地。你会不断地去追求使自己不要那么糟，不然就会做出一些符合你对自己最坏估算的事情。倘若你是一位狂妄自大的人，并不是因为你花太多心思在自己

身上 而是你太不在意自己 以致有相当多的时间耗在消极的想像之上。

有些人一直会搞不清楚自尊心低落与谦卑的差异。事实上 它们并不相同 甚至没有太亲近的关系。一个人只有在肯定自己的价值之后，才会懂得谦卑。谦卑的人才会有失去或贡献价值的机会；你无法贡献或失去原本就没有的东西。自尊心低落的人是如此的脆弱 以至于任何事情——甚至是最微不足道的错误、侮辱、或者麻烦——都足以对其构成威胁。所以，你很难去承认你的错误（无论是多小的错误都令你无法忍受）更别说去道歉了。此外，你也很难去服务他人——除非别无选择——因为服务别人也会对你脆如蛋壳的自尊心造成胁迫。相反地，耶稣虽然知道自己是神之子 他仍懂得谦卑 亦不觉得服务他人有失身分 纵然是为其门徒洗脚这类事情。

自尊心低落会使你认为自己一文不值，接着可能会导致你讨厌自己或是自我憎恨。它让你觉得自己丝毫不具备你所尊敬的那些特质。你可以在启示录里所提到的四位骑师身上——其名字分别是挫败、残缺、遗弃、穷苦 看到自我价值欠缺时的模样。你从消极的角度去接触生活，因为你看自己的观点就是颓废不振的，而你的世界不过是这些消极事物的投射罢了。

然而再次地 我们又会听到有人这样说：“可是我就是这样的人——你究竟要我怎么做？闭上眼睛，假装自己是个大人物吗？”对这些问题 你通常已经准备好了答案：“其实 这就是我们希望你能做到的 除了你不需要假装成大人物之外。”

现在你又回到前面的问题，即你又面临一个角度选择的问题了。没错 每个人的内心都有无数的负面物质存在 犹太教和基督教均称其为“罪恶” 不管你怎么称呼它都无所谓。从圣经的角度来看，人类的本质既含有崇高的神性，亦含有故意的不

从。这说明了虽然有很多令人沮丧的事物发生，但同时也有无数鼓舞人心的情状存在。这只是你要把注意力放在哪一边的问题而已。

因此，任何你认为自己毫无价值、有缺陷等等不好的看法，都是你对自己的本质失之偏颇的观点。这是对于事实的扭曲，是一种错误的认知，而这种扭曲接着就误导了你的想法与生活态度。它同时也是一种对于自己的限度的一种过度反应。就像大卫·伯恩斯所讲的：“它将一个微不足道的小错误放大到一场无法收拾的大灾难。”

这种偏颇的角度，不但会扭曲你的自我认知和你对世界的看法，也会影响到别人对你的态度。如果你摆出一副“天生输家”的样子，别人也就会理所当然地摒除对你的好印象，进而认同你所扮演的角色。这会形成一种恶性循环，因为你会看见自己扭曲的形象出现在他们的眼中，而使你进一步“确认”自己就是那副德行。

根据研究显示，人们在处于沮丧状态的时候会失去清晰思考的能力。有时候他们脱序的思虑不见得异于精神病患者。伯恩斯认为，我们用来抵抗自己的无价值感的机制，通常就是非理性思考。低自尊的人可以正确无误地描绘出他们“看见”了什么，不过这个“看见”本身就是有失偏颇的。

很明显地，假使你想使自己挣脱这种扭曲的形象，光靠着药丸或是机器是起不了作用的——不管这台机器有多高明，而这种偏颇的想法也不是用手术就能去除的。别人或许可以帮助你确认或至少是接受你新的自我印象，但是没有人可以为你造就一个。只有你自己才可以揭开消极的真面目，看看里头到底有什么：一个还不错的自我，打从一出生甚至在母亲的肚子里就已经形成了，而且强壮得可以抵得住负面事实的打击。

这不是要你对世界上或是你体内所存在的邪恶视而不见。人类史上的大屠杀以及其他的暴行，并不会因为你的漠视就会消逝无踪。同样地，这些积极、建设性的事物也不会因为你不注意它们而失其存在。你必须选择将注意力放在哪里。至于你的自尊会是怎样的情形，请做下面的自尊评量表。

海格提自尊评量表

1. 我经常无法掌握新的状况。
2. 我会习惯性地非难自己的错误及短处。
3. 我迫切地需要增进我的价值和优点。
4. 我非常在意别人的想法和说法。
5. 我喜欢责备他人并希望他们得到惩罚。
6. 我倾向于将自己的才能、财富以及成就看得不那么重。
7. 我觉得自己很容易受到别人的意见、批评或是态度的影响。
8. 我是一个惯于取悦群众的人。
9. 我十分喜欢谈论别人的事。
10. 我经常因为自己的错误、不便和困难而责怪他人。
11. 我是一个无可救药的完美主义者。
12. 我习惯于与他人比较以肯定自己的价值。

根据克里斯托夫·海格提的说法，如果你正面的回答较多，那么你可能较缺乏自尊。要是你正是这种人，现在该是你选择半空或是半满的人生角度的时候了。假使你愿意用半空的角度来看你的人生，就义无反顾地去做，这是你自己的选择。但是千万不要动辄对事物的情状——也是你的情状——牢骚满腹，因

为这是你自愿选来看自己的角度！

如果你是一位信仰虔诚的人，你必须了解到，如此这种选择是对你的上帝的最大亵渎，因为你等于在指责上帝是个糟糕的造物者——粗心、荒谬，甚至两者皆有之。你正在侮辱人是上帝依其形象塑造的信念。而假使你是一个无神论者，你必须将你的消极面看成是对人类本性的反动，你不会天生就注定是个不完整的人。不管你对人生的看法如何，你要知道没有任何事物可以让你觉得自己不如人。要是你有这种想法，也是自找的。

但请牢记在心！倘若你可以那样对待自己，自然也可以不那样对待自己。玻璃杯里既是半满也是半空。至于其是空是满就完全看你的取舍。而你所选择看到的，也就是你会得到的。

恐惧是一个黑暗的房间

无论我们的决心与信仰多么坚定，也不论我们的勇气多么坚强，它们都是用来帮助我们理解恐惧心理的。恐惧本身并不是一件坏事，它能使我们注意到未来的挑战，为我们敲响采取行动的警钟。恐惧反应是我们对极度的危险性保持警觉的本能，但是日常生活中我们遇到的常常是有危险但又不是极度危险的处境。在这种处境中，我们产生了各种不同程度的恐惧，从常见的忧郁症到焦虑不安、恐慌以及极度的紧张。心理上的恐惧表现于身体，会使心跳加速，手掌出汗，胃感到恶心，正是因恐惧而产生的这类情绪反应使我们退缩。

商业中，对失败和变化的恐惧是阻碍人们前行的两个最常见的因素。而人们迫于生存又不得不改变或进行变革，有趣的是，有多少企业在做出这种变化抉择之前已经失败了。

我认为恐惧大多基于人们的想像中发生的事件。据说恐惧是一个黑暗的房间，从中滋生着消极不良的东西，它是幻想成真（False Expectation Appearing Real）的首字母缩写词。但是无论如何，令我们感到恐惧的事并不是已经发生或正在发生的事，而是我们相信很可能发生的事。现在还要想一想你在因恐惧而导致的消极处境中所浪费掉的时间与精力吧。想像一下，你若是将同样的时间与精力运用于对成功结果的思考，情形会有多么大的不同。

有个故事讲的是本世纪 30 年代中国监狱中的一个囚犯，庭审后一周，被判处死刑。看守严密地监视着他，以防他有什么不测，导致不能执行公开枪决。但每当他们视察他的单人牢房时，都发现他很高兴：写信，唱歌，并乐于与他们开玩笑。他们觉得他疯了。时间一天天地过去，他的行为却一点都没有发生变化。在对他的行刑那一天，看守给他送去了最后一顿饭，其中的一个看守再也忍不住了，他问那囚犯，知道自己就要死了，为什么还这样高兴。他回答说：“我现在活着，未来无论如何都是要到来的，所以我只管享受现在。”

问问你自己，害怕什么，为什么害怕。我现在谈论的不是恐怖症，恐怖症根源于童年时代所受的创伤，不过即便是恐怖症患者，他们面临危险时也能战胜恐惧。我现在谈论的是那些你相信在未来会发生的“事件”事实上，你越是确信它们的不可避免性，它们便会越来越强烈地在你的脑海中形成未来的真实事件，并且，一旦你过分强烈地相信，它多半便会发生。

说到商业，我知道，对大多数公司来说，冒险地做出一个错误的决定，其结果可能会是破产。然而，根据经验，当某一个决定所固有的危险将要来临时，问题早已存在了，即使不是几年，也有几个月了。可是，恐惧把他们折磨得越来越缩手缩脚，决策

者不是去勇敢地面临挑战，而是去筹划贷款，召集顾问会和预测会。

恐惧使我们陷入过去而不能自拔。很奇怪我们与朋友和同事在一起时常常幸福地回忆“过去那美好的时光”，那时的一切都更安全。当然如此，过去总是要比现在更为稳定，因为它不再发生变化。当我们回想过去时，我们总是要选择愉快的经历，但是对于未来，我们却不会觉得如此的开怀与好玩了。沉思一下在个人生活和事业两个方面我们为什么迟迟不能做出积极变化的原因，或许是因为我们在固守着延缓者的座右铭：“明年再做吧”。同时，我们停留在原地不动，因为与想像中等着我们去做的事情相比，过去是个相当安全的港湾。

应当切记的是，你担忧未来将要发生的任何事情，无论它看上去显得多么真实，但实际上并没有发生。认识到恐惧的虚幻本质并摆脱恐惧，想像成功的结果并以之取代恐惧，努力使这种新的未来变成真实。

让你的人生变得丰富多彩

人生究竟是黑白还是彩色，纯粹是一种习惯性的看法。我们一旦习惯看到人生的黑暗面，就会刻意去寻找黑暗的那一面，而忽略掉光亮的一面，我们自然地就被消极的世界所包围。所以，要是我们决定将注意力放在光明面而非黑暗面，就得改变我们思考的习惯，让自己处在积极、有建设性的世界当中。举例来说，每天尽量多看些正面的新闻报导。如果你的消极思考习惯已经行之有年，不妨看看艾梅特·福克斯所著的《心灵净化七天谈》。

为了让你的想法更均衡一点，我们来作一份个人的资产负债表，将纸上画出两个栏位——资产以及负债。如果你会习惯性地杯子看成半空的状态，你就必须花费四倍的资产来弥补这项损失。此份资产负债表应该是人性化的，而非财务上的。一旦你开始实行资产负债表的策略，就得老老实实地对负债栏进行稽核。请将以下这三个项目加到你的资产负债表上，并检查一下你的债务有多少。

1. 我天生就是如此。
2. 我是经由学习方致如此。
3. 我能够借由……而改变。

你可以每天利用诺曼·雪利博士的‘自爱练习法’来训练自己。下列的冥想练习能帮助你些激励自己的话语。

放松 闭上眼睛。深呼吸 放松。然后复诵每一句话（每个句子之间暂停十五秒）。

我的四肢沉重又温暖。（复诵三次）

我的心跳平静又规律。（复诵三次）

我的身体自在地呼吸。（复诵三次）

我的腹部微微发热。（复诵三次）

我的额头感觉凉爽。（复诵三次）

我的心灵宁静无波。（复诵三次）

我现在心平气和。（复诵三次）

我非常快乐。（复诵四次）

我成功地战胜欲望。（复诵四次）

我的健康与日俱增。（复诵四次）

我拥有一个健康又快乐的心灵。（复诵四次）

我拥有一个健康又真情流露的心灵。（复诵四次）

我正在创造一个健全的身体和心灵。（复诵四次）

我欣赏自己的能力。（复诵四次）

我知道自己的内心其实是光明磊落，充满智慧，又有悲天悯人的胸怀（复诵四次）

我赞叹这些使我的生命得以延续的宇宙力量。（复诵四次）

当你每一次做这些练习的时候，你的欲望就愈多。你我的健康与日俱增。每当你准备回复到一般的意识状态时，就会觉得你为自己带来了健康、快乐、舒适以及情爱。你又可以做一次深呼吸——眼睛开始张开——完全张开——感觉到整个人充满喜乐，焕然一新，身上每一处无不充满了活力。



良好的人际关系是赢家的共性

改变你的想法，就能改变你的世界。

——诺曼·文森特·皮尔

一个人与生俱有的才能与他的愿望是一致的。这是一条规律。而当一个人做他喜欢做的或他有能力做的事情时，与他在做自己能力不及的或不愿意做的事情相比，他能更好地与别人相处。

一般来讲，一个人自然要受他最喜欢的那一类人的吸引，而且可以相处得很好，这也是千真万确的。

因此，我们最现实和最有可能获得的愿望，常常是我们最能做好的，或者常常是我们和自己最喜欢的人一起干的时候。这一点也就不足为奇了。

现在我们来看看你怎样才能继续发现你的能力和你的人际关系，用以支持你的愿望。

你是否具备实现愿望的能力

不管你考虑的是什么专业性质的、计时的或是其他活动 如果你原来有些实践经验能表露你有做好你想做的事的天生才能 你的处境就相当保险了。

假如你原来没有这种实践经验，要想知道在你正考虑的领域需要什么才能，也是不难的。你所需要做的一切就是与几位这一领域内的领导和同事谈一谈。你很快就会发现，你是否具备该领域要求的才能，你是否能在合适的时间内获得必要的才能。

很自然 假如你认为你想当一名伟大的歌剧演员 可是你没有一副好嗓子 或者你认为你想当牙科医生或外科大夫 可你没有握手术刀的那双灵巧的“手”或者你认为你想当一个伟大的工程师、科学家 而你却没有思维敏捷的“头脑”你最好不要再想它了。然而 最重要的是 不要把那些可以受训得到的能力和自身的基本能力混为一谈。

劳伦斯·T没有得以参加中学的合唱团。但是这并不意味着他没有成为一位伟大歌手的能力。这只说明他的嗓子在那个时候还没有受到很好的训练 技巧不够。

艾尔伯特·爱因斯坦当然是有史以来最伟大的数学家了，16岁时参加一所工业大学的入学考试时却落选了。但这并不意味着爱因斯坦不具备成为伟大科学家的才能。这仅仅是说他在入学考试前准备得还不够，因此才未被录取。

不要妄自菲薄

另外要注意的是，不要对自己的亲身经历作出错误的解释。一位在中学时数学较差的青年人说他想学工程，但是鉴于中学考试成绩的缘故，他觉得自己不可能实现自己的愿望。然而，在部队的通讯团服兵役二年以后，他变得对电子学非常感兴趣，他决意要当工程师。他学了一些夜校的课程后，证明自己可以实现美好的愿望，后来他成为美国最著名的一个工程学院的教师。

我们经常可以看到当人们在有‘强烈愿望’的时候竟能从“能力差”变为“能力强”者。来自波士顿的艾尔布莱特小姐当她只有 17 岁的时候，她是美国第一个赢得世界花样滑冰冠军的姑娘，因此她顺利地结束了无畏地与小儿麻痹进行的长达六年之久的搏斗。

你也一定认识一些人，并亲眼目睹他们从某些领域中被“吓跑”的经历，因为他们在某种工作中不成功，或者也许甚至被解雇过。如果有人正确地指导和领导他们，他们也可以把一件工作干得出色——如果他们真的想干的话。

了解自己最主要的能力

这里有几条规则 在你对究竟干什么工作、参加什么样的社会活动等问题感觉到、犹豫不定时，它可以帮助你进行思考，引导你把自己的能力用之于最佳选择之中。

在商业、文艺、贸易和技术专业等每一种行业里，都可以表

现出四种主要的能力：

1. 创造性工作——发明、发现或发展新的观念。

假如你有创造能力 不用任何人告诉你 你大概就能自我感觉到，在你很小的时候，你的创造才能就有表现的机会。假如你的头脑中对于你是否发明的能力、发现的能力或发展新观念的能力有所怀疑，那么你很可能就没有这种能力。即使你认为你有，如果你还从来没有建造过、设计过、发明过或创作过任何能够特别使你高兴的东西 能够让你把它看作是‘自己的’东西，你大概就没有创造能力。如果你确实有什么创造才能，那么最能暗示给你的是你喜欢做的事是什么。

2. 行政管理工作——为整个工作或工程的执行和管理制定计划和政策。

如果你是一个富有思想的人 虽在行动上迟缓 可你喜欢分析、解释、耐心地总结他人活动的结果；如果你是那种喜欢窥视一件工作的每一个步骤，喜欢把一个工作或一个活动从整体的角度来看的人；如果你能从仔细地说明长期规划和政策中获得极大的东西 如果你擅长逻辑、数字和经济 那么 你就具有作为一个能力强的行政管理人员的最重要的标志。

3. 行政执行工作——在一个或数个部门具体执行计划和政策，对其他人进行指导。

如果你喜欢人 如果你喜欢行动 如果你喜欢组织和指挥别的人来执行总管交给你的计划和政策；如果你愿意负责任，确保那些为你工作的人把工作做好，而且及时做好；如果你相当满意地把自己的活动限制在这一行业的每一部门，或限制在你对其

负有责任的一个活动中，那么，你很可能成为第一流的实干家。

4. 自己做自己的工作——从事某种个体经营 对其他人的工作不负责任。

当然 我们彼此都清楚 有许多人 他们没有创造能力 或行政管理能力，他们也没有要为别人的工作负具体责任的愿望。可毕竟还有许多个体工作也能令人满意，甚至令人着迷。他们常常如孤云野鹤 喜欢独往独来。正如一位推销员所说：“我从自己的工作中获得极大的乐趣。我能挣多少钱，完全取决于我自己的努力。我不想成为一个监督者，我不必在晚上为别的推销员做什么或不做什么而操心。”

虽然说一个人确实能具备这四种能力中的一个以上的能力 但是大多数情况下 他最擅长的只有一个方面 要么有创造能力 要么有行政管理能力 或者是个实干家 或者长于自己独立工作。有许许多多推销员 为设法当经营经理而毁了自己 许许多多的机械师在设法当工长的努力面前失败了；许许多多有能力 的实干家或有创造能力的人为了当上企业行政管理人员而累得患了溃疡。

你的工作效率

检查完成工作能力强弱的另一个很重要的问题是，你喜欢在有压力的情况下节奏很快地做某件工作，还是愿意工作的节奏比较慢。许多工作节奏慢的人在快节奏的条件下工作时就垮了。许多工作节奏快的人，如果让他们去做某一件进展慢的工

作 他们会打不起精神。

艾蒂·G 是一位报社记者，他的写作技巧很不错，正因为这一点 他才到报社去工作。

但是，新闻编辑室的工作节奏对他来讲太快了。虽然他能写——这是毫无疑问的，但是只有当他有充分的时间去把每一件事都彻底地想一想 认真地推敲以后再写 他才能写出最好的文章。

后来 他找到了一所学校从事教学工作 在业余时间写一些自己确实有兴趣的东西。

三年时间之内，他在从事教学工作的同时，还写出了两本书，一本是音乐欣赏方面的 另一本是经济方面的。在他的一生中 他第一次感到自己是完整无缺 富有能力的。

人际关系有助于实现你的愿望

无论你的愿望是什么，如果你有一些实际经验 证明你有能力与那些能够自我实现的人们相处，那么你的愿望就通过了人际关系这一关。

假如你没有这种实际经验，为了事先搞清楚你认为你在多大程度上喜欢与他们一起工作 你可以认识几个这种人 最好以这种方式检验一下你的愿望。

一般来讲，要获得必要的与你可能在工作或社会活动中遇到的人相处的能力是比较容易的——如果你确实很热心于此项工作或活动。事实上，很多人几乎能够在一夜之间变成人际关系专家 只要他们开始认识到除非他们改进对人的态度 否则他们永远不要希望达到他们预期的目的。

然而 假如你并非天生就敢做敢为 乐于竞争 你大概对做为一个走街串巷的推销员会感到不快。假如你不能当众接受许多不公正的批评，你最好不要竞争公共事务方面的职位。

当然 在你所从事的任何工作中 你的成功和失败都会影响到你在人际关系方面的能力。

哈利不擅长人际关系 而就他所做的具体工作而言 他也不非要八面玲珑，能言善辩。他很快活地从事工业应用的导航工具实验，不断产生新的想法和改进意见，因为他乐意从事机械工作，而且他喜欢这种独往独来的工作。

而托米在人际关系方面颇有竞争力，而且他喜欢结识新认识的人。他喜欢和对市场学及经营买卖感兴趣的人在一起。后来他当时在一个广告服务中心的生产部门工作，他觉得不合适，不适应。他就是不合适干那种工作。他在设计广告布局 and 选择合适的铅字方面是一个不错的技术员，但实际上他所有的工作都是独立完成的。如果对他的愿望和才能综合考虑，似乎很明显，他可以成为某个技术行业的第一流的推销员。后来他找到了一个贸易杂志的推销工作，挣的钱比他原来任何时候都多。他有生以来第一次干得这么好，他觉得自己现在真正懂得生活了。

所以 不管你喜欢独自工作 还是与人来往 不管你喜欢主动地结识人 还是更愿意人们来找你 不管你喜欢教育气氛、学术气氛或艺术气氛，或是激烈而大起大伏的高度竞争性的行业，你在人际关系方面的爱好，与你选择你想做的事有极大的关系。

然而 即使你已经感到满意——因为你的能力和人际关系都支持你的愿望，这是否意味着你将能一帆风顺地完成你想做

的事？

让别人更爱听你讲话

在你的交际过程中，你愿意把自己变得令别人难以置信地高雅吗？如果你讲话从不出现闪失又会怎样？怎样才能使你的想法对别人有难以令人相信的吸引力呢？

我们都认识一些擅于辞令的人。他们能轻松自如地表达自己的想法，无论是有关什么方面的主题都是一样。他们能温文尔雅地表达出他们那些难以表达的感情。当你受到伤害时，他们能体恤你 当你感到快乐时 他们能使你更愉快 他们总是知道该说什么 即使他们要转达坏消息时 不知怎么的听起来也不那么坏。

有些人有这个本事，而多数人则没有。但是对那些没有这个本事的人来说，就没有希望获得这等本事吗？有这个机会吗？你能学会用这种方法来表达你自己的想法吗？

有关我们是否能学会这些技巧和如何才能发展我们的个性的问题已进行了长期的争论。这就是传统的“本性与传授”之争。持本性论观点的一派认为 你要么生来就有这些技巧 要么就没有。如果你生来就没有，那么你就不可能再学会这些技巧。就像你头发的颜色一样，想改变你个性上的某些东西是毫无意义的。你可以染发或者把染的颜色去掉，但头发的本色总是不可能改变的。赞同这种观点的人一直在寻找你 DNA 结构中的这种基因或基因方式，这种结构决定了每种有别于其他的特点。你不能像改变你的牛仔裤那样改变你的基因。

持传授观点的人则认为，你的个性是由你的经历决定的。

既然你过去曾学会了每件事，那么就有可能用一种新方法再学习些东西。你可以改变你的个性。持这种观点的人在不断地寻找那些造成每种给特定性格的与众不同的特点的、起决定作用的、来自父母的兄弟姐妹的或者纯粹的行为。

这种争论之所以持续了这么久的时间，就是因为不存在简单的答案，对这个主题，人们已进行了大量的研究，但真实情况是我们并不知道答案是什么。在我们有生之年，我们能否对一种答案了解更多尚值得怀疑，但是，看看我们确已知道的东西还是有益处的。我们知道，受到过语言训练的人在交际方面就会变得更有效率，这是毫无疑问的。我们知道，如果人们改变他们进行交际的基本策略，就会在交际上变得高效率，这是毫无疑问的。可以肯定地说，对我们每个人来说都会取得重大的进步和提高。

尊重他人的世界模式

在前面对价值和标准的讨论中，我们提到对标准的诱导会帮助你获得有关一个人心中世界模式的信息。“世界模式”一词在 NLP 中是个相对常见的词，而且，这个词说到了它的一个潜在的主题。当你与人们交往时，你要是尊重对方的世界模式，你的交际效率就会有巨大的提高。这个方法由两个方面构成：

1. 要认识到别人有权利拥有自己的信念、价值和思维方式。
2. 要认识到人们在这个世界上所发挥的作用是与他们自己的世界模式相一致的。

其中第一条提出了一些重要的、值得一提的不同之处。对生活 我们都有不同的看法 对这个世界是怎样维系的 也有不同的理解。有时候我们的想法与别人的会非常相似。不管我们对别人对这个世界的看法是喜欢还是不喜欢，同意还是不同意，认为有价值还是没有价值 保持对别人的尊重 尊重他的想法都是很重要的。尊重有别于同意，与支持也不一样。尊重只是对每个人都有权具有其自己的观点和想法的认可。

此外，承认人们具有拥有自己的想法的权利与宽恕人们基于其想法所付诸的行为是不同的两回事。在这一点上，我们要讨论那些几乎普遍认为对他人或对社会有损害的行为，这就使我们想到了第二条，要认识到人们在这个世界上所发挥的作用是与他们自己的世界模式相一致的。

在管理界 将信念与行为区分开来 是经常要做的事情 而且在困难的情况下 经常提到这种差别。例如 当一个雇员对一伙人有偏见时，用此人的信念去惹怒或限制此人就是不合适的。可是，如果这个雇员的行为危及或损害这一伙人中的某一位或几位的话，那么执行纪律则是应该的。标准的管理实践要与管理性行为相一致而不是与主观想法相一致。这在其应用的典型环境中是个好主意，可是还存在着一些更能让人理解的方法。

通过对在这个世界上人们所发挥的作用与他们的世界模式相一致这一情况的认识，你就会敞开思想去理解他人与行为有关的思维过程。指出某种行为是好还是坏 对还是错 只能把你带上判断他人之路。这样做用处并不是很大，也不是你应起的判断作用。相反 当你调查了导致一种行为的诸个过程时 你就会把自己置于更有利地去影响这种行为的位置上。

把这种思维方式应用到现实生活中去，意味着以帮助的态度而不是惩罚的态度对‘消极的’行为作出反应。其中一种最好

的方法就是帮助他人更充分地理解那些导致不受欢迎行为的过程。过程的根子通常就在于思维方式、观念、信念、先人的限制条件等等。换句话说 为了对其进行帮助 你首先一定要考虑到此人的世界模式。

就交际过程而言，要求你与对方要找到共同的话题，这样，你就能开始去影响、说服对方的行为并产生效果。你去处理整个过程 思维方式、信念和观念 所产生的影响力要比处理具体内容大得多。今天最优秀的经理们都会认识到领导绝不仅仅是控制别人的‘消极’行为 而是要支持、帮助别人去进行令人满意的转变。

所以在说的范围内，我们首先要探讨的程序涉及到如何找到与你讲话的人 找到共同的话题。米尔顿·爱里克森是一位世界著名的催眠疗法专家，而且已因在帮助他人方面获得非同一般的成功而名扬天下。他的工作包括如何使患者入静，并向他们提供有用的、可行的建议。他的方法中存在着两个重要的方面 那便是他能使患者对他产生深深的信任感 他还能说服患者在很大程度上接受他的想法。他的专长就建立在他对言词的掌握和声调控制的基础之上。

词语表述就是将他人体验的某些方面用词语描述出来的过程。用句简单点的话来说，它与讲出你和对方都认为是真实的情况有关。这听起来很简单 但你可能会发现 它要求你要有意地作出努力才行，至少开始时得如此。词语表达要求你要以你与之谈话的人的眼光来看待世界，并且要你把你所见到的情况说出来才行。这是一种手段 通过它 你就可能进入与你谈话的那个人的内心世界 它可帮助你去分享不同的观点 并进一步相互理解。本着诚实、尊重对方的态度这样做了，它就是一种能创造和睦关系和很强信息感的过程。

为了理解词语描述的含义，我们必须区分一下真理、感觉和观念的含义才行。考虑一下一个公司总裁发表讲话的情景。我们主要来谈谈四个人。一位是对他的工作感到很高兴的看门人。他在这家公司已工作了二十年，而且非常高兴那时候公司给了他这份工作。他对这位总裁充满感激之情，他高兴，为了公司能发展，他工作得非常卖力气。

第二位是一个中层的经理，她对工作灰心丧气。她觉得她被公司糊弄和欺骗了，所以她谴责这位总裁。她怀疑他是个贪污分子，所以她对此人怀有敌意。

第三位是一个职务较高的经理，她与这位总裁的工作关系较密切。这位总裁的情况她知道不少，因而，她知道这篇讲话是董事会授权的。这件事这位总裁本不想做，因为他觉得此讲话会起到误导作用，可是不管怎么说他还是屈于压力这样做了。她知道这位总裁发表这篇讲话时也觉得非常不好受，但他还是尽其所能地给大家留下完全支持讲话内容的印象。

这位总裁，我们要说的第四位人物，觉得如果人们知道了他与董事会的意见有分歧的话，那在感情上就很难承受。他觉得雇员们需要看到一个强有力的、团结一致的领导集体。这位职位较高的经理对这位总裁的力量和诚实肃然起敬，并对他克服重重困难时把雇员们的最大利益挂在心上的精神给予高度的评价。

这些人都听到了同一篇讲话，但他们是带着不同的看法听的。对这位总裁、对公司、对这件事本身都采用了不同的思维方式。通过他们的个人看法，他们会对所接收到的信息进行筛选和解释以便形成意识。

现在我们来考虑一下“这位总裁通过发表这篇讲话显示出了了不起的领导才能”这种说法。这种说法对吗？

从看门人的看法出发 这个说法是对的。看门人注意到 这位总裁的行为非常像个总裁，他把情况解释明白了，所以人们能对情况予以理解。这位看门人通常不去听讲话中的各部分的主题是什么，所以他发现全篇讲话都体现了他了不起的领导才能，这一才能来自一位使公司得到明显长足进步的人。所以这位看门人认为此人是一位了不起的领导者。

在那位中层经理看来，讲话根本就没体现出任何领导才能。那只是一个误导性和骗人的讲话，体现了这位总裁行为的特点即罪恶和丑陋。她从他的身体语言和声调中可以感觉到他在欺骗，又一次证明了他的不诚实和他为使别人按着他的思路去行事而大耍阴谋诡计的做法。她认为此人不是一个好的领导者，因而她强烈要求挫败他的举措。

在较高职位的那位经理看来，讲话体现出了了不起的领导能力。尽管是在富有挑战性的形势下，这位总裁仍能表现出自己的职业风度。尽管他对讲话内容有不同的看法，但他表现出了团结一致的领导立场。对她来说，他的谨慎和力量就是一种鼓舞。她认为此人是个非凡的领导者，因而现在更坚决地支持他的行动。

最后 在这位总裁看来 这篇讲话没有体现出领导能力。他觉得他抛弃了自己的原则，那是因为屈于压力。他不愿为了自己内在的价值挺身而出，而是避重就轻。讲话中，他表现出的是胆怯而不是领导才能。这位总裁认为他缺少个性。

看看下面来自这四种观点的句子 看看谁会同意它们 谁不会同意它们：

- 这位总裁发表了一篇很好的讲话。
- 这位总裁是一位了不起的领导者。

- 你可信任这位总裁。
- 这位总裁具有很强的价值感和道德感。
- 这位总裁屈服于董事会的奇怪主张是错误的。
- 如果这位总裁是个更好点的人的话，他本可以用一种更体面的方法来解决这个难题。
- 这位总裁讲什么都无所谓，问题是他表现出的领导才能如何。
- 这位总裁在个性方面的毛病使得他很难为他人所相信。
- 整个讲话过程中，这位总裁总在撒谎。
- 这位总裁工作出色，他知道怎样工作。

如果上边提到的四个人有机会来讨论一下每种说法的话，何对何错 他们会有非常不同的看法 这是因为我们永远不可能知道 到底什么是对的 什么是错的。我们只有我们自己对真理的看法。

一些人对这些概念持非常固执的态度。可是从单个人的观点来看的话，这些事物中的每一个都会被更有效地理解。是我们对世界上所发生事物的看法使我们具有了我们的主张。我们并不知道世界上真正存在的东西，我们所知道的仅是通过我们的感官收集到的情况和从我们收集的大量资料中得出的解释。

表述的过程要求你要避免把你内心的想法、结论、判断、价值定位和主张强加到别人头上 相反 要把讲述的情况看成像他人描述自己的经历那样准确无误——从对方的看法出发 这就要迫使你改变自己的看法，要进入他人的世界模式。

语言的力量

词语的说服力和影响力是十分巨大的。许多人仍坚持认为说服是以一方获利一方失利为目的，而影响就是让别人同意你的看法。不管对对方来说什么看法是最合适的。可是，这是一种错误的范例，因为它最终会给那些不幸利用它的人带来损失。

说服不是使别人按照你的意愿去做事的过程，而是在行为上为别人提供更多的选择的过程，是使他们从你的世界模式角度看到按照你的建议去行事就可获得好处的过程。

说服和影响决不是要求他人不加考虑就去采取行动，而是使他们明白还存在着其他的选择，并使他们知道其他的选择可能会更好，是帮助他们作出成功的选择。

当你从头经历了确定双赢这一过程时，你就会像考虑自己的看法、观点、世界模式那样去考虑别人的这些东西。你就会像考虑你自己的价值、信念和要求一样去考虑别人的这些东西。理解加深了，你就往往会发现自己处于一种完美的境界。如果你确实实地坚持了双赢的态度，随之，如果人们对你办事的方法有了理解的话，他们便会希望参加到这个过程中来。说服与影响是手段，通过它们，你可使他人看到你所提议去办的事情会给双方带来的好处；通过它们，你可激励和支持他们去采取行动。

对影响技巧和说服技巧的使用会潜在地将你置于领导角色的位置上。随着你影响范围的扩大，你就会自然而然地发挥起领导的作用。这可能是一种完美的、有用的角色。

遗憾的是，许多人仍抓着一些有关领导的、根本不起作用的

范例不放。许多人把领导与责任和工作等同起来，或者把领导与站在别人一边做出决定等同起来。有些人把领导和对人们有控制权等同起来。有些人把领导看作是一种迫使人们去接受一种既定的选择的手段，这样就是剥夺了他们的选择自由。这是一种使一方获利 另一方失利的想法。

今天的领导者们体现了一个不同的范例，一个要双赢的范例。领导是一个具有支持作用的过程。它要引起人们的注意，并向他们展示出一条更好的路。注意你的人越多，你的领导重要性就越大。你提出的方法越高明，你的领导水平就越高。由于有了这些类型的领导者 在日常生活中人们就会受益。

引导和领导的过程是从考虑到对方的内心世界模式开始的。利用把你的内心世界模式介绍给对方的方式，使引导和领导工作继续下去。最后以说服、影响和领导的方式将其再继续下去。

现在让我们来看一个例子。

萨拉最近一直心中充满了焦急，她的这种不安情绪已有一个星期了。引起焦急心情的原因是她以前的男朋友的行为，因为她认为在他们相处的那段时间里他一直是一个古怪的人。

萨拉后来找到一位心理医生求助 通过听她诉说 医生认识到她对这种情况并没有承担起责任，所以她觉得对她们之间关系破裂无能为力，并且有受骗上当之感。她曲解了过去几周中所发生的情况，并用这种曲解的东西来证明此人是个怪人的判断。她对他的消极感觉前后并不一致。

通过引导 心理医生帮助她用负责任的观点来看待事物 并使她注意到她在导致关系破裂的过程中所起的作用，并帮助她重新检查了在造成这种局面中她是怎么做的。然后又重新审查

了那位男朋友使她如此生气的行为。从而逐渐接受并探索了她前后不一致的内在根源。

通过这次经历，萨拉逐渐懂得了在造成关系破裂局面中她起了作用。她认识到这种看法是正确的。她再次回到了对此人的恋情之中，并解决了内心的矛盾。她得到了一种核心的、自信的感觉，这种感觉提高了她的自信心，使其处理问题更加胸有成竹。在接下来的一周中，作为我们谈话的结果，她还在不断地讲她感到何等的自信和镇静。

最后，一般来说 我们生活的质量如何 就是靠我们是如何处理日常情况来决定的，不论是为我们自己还是与他人有关。说服和影响的过程就是要引起他人的注意，并给他指出一条更好的道路。

7

耐心是赢家成功的基石

阻挡在你和重大成就之间的敌人就是缺乏耐心，
勇敢地反省和检讨自己不够耐心的原因，然后一一去
克服那些弱点。

缺乏耐心是失败的主要原因，成千上万人的经历已经表明，
缺乏耐心是大多数人常见而共同的弱点。这一弱点完全可以通过个人的努力来加以克服，并取决于一个人的欲望的强烈程度。

所有成就的起点是欲望。你脑中要时时记住一点，淡薄的欲望产生淡薄的结果，就如同小火只能产生少量的热气一样。如果你发现自己缺乏毅力，只要在你的欲望底下燃烧起熊熊大火，就可以弥补这个缺点。

大卫是一个 5 岁的孩子，他特别喜欢葡萄。他的奶奶玛丽决定去栽一些葡萄藤，想必很有趣。那时正是春天，大卫与爷爷奶奶一起度周末。星期六早晨，他的爸爸买来了葡萄苗，挖了一

些坑 然后把它种下去。那天晚上 大卫早早上床 因为他白天帮忙挖坑提水 累了一天。第二天清晨 大卫跑到爸爸的房间 摇醒他 并惊叫道：“葡萄在哪儿 我到外面看过了 我们把苗种下去 却没有长出葡萄。”

爸爸向他解释说，起码要花三年的时间，葡萄才会结出果来，我们只能耐心等待。

“三年是多久？”大卫问道。爸爸说：“哦 就是再过三个圣诞节。”大卫显然大吃了一惊 他回答说：“那么久啊！”

爸爸迟疑了一会儿 没有对他解释 葡萄苗不可能一会儿之间长出葡萄来，他只是带他到食品店里买了串葡萄。为了弥补自己的粗心 他向大卫解释 任何有价值的计划 在耕耘与收获之间，都必须经过一段相当的时间。

通过上面这个简单而有趣的故事，我们可以好好思考一下耐心这个问题。

从一对夫妇决定要生一个孩子那时算起，一直到孩子长大成人 起码需要 18年。前人种树，只有后人——甚至隔好几代，才能乘凉。许多大企业在赚钱之先，已经奋斗了数十年。若想成为成功的音乐家、医生、工程师乃至各行各业的专才 都需要专注的努力与坚韧的耐性。

不管是 3岁 还是 30岁的年龄，我们都需要持久的耐心。我们需要它，因为它能帮助我们实现更多的目标。

消极等待与积极坚韧

从耐心这一角度 我们可以将身边的人分为三类：

- 不耐烦的人；
- 消极等待的人；
- 积极坚韧，坚持到底的人。

不耐烦的人无论做什么事情都希望立刻回收。当他在餐厅点菜时，他要求食物立刻送到。他对一点点延迟都要暴跳如雷。绿灯亮时，如果前面的车没有脱弦而去，他就猛按喇叭。很自然地，不耐烦的人认为：“如果东西有什么缺点的话，反正顾客也不可能不会察觉。”这就是他的看法。对于各种机会，不耐烦的人经常到手便丢，来不及让它们有所发展。

吉姆大约 50 岁了，他是一个典型的没有耐心的人。他相当聪明，大学毕业，身体健康，可是就传统的观点来看，吉姆只能算是个失败者。他承认，过去 30 年来，他试过不止 20 种行业，从房地产到保险业、推销、炒地皮，以及经营清洁器具的连锁店，他都做过。

吉姆对婚姻同样地不耐烦。他结过四次婚，每次都失败，再寄希望于下一次更美满的生活。如今他已届中年，过去 30 年间的发财梦，吉姆所得总值竟是负数。他欠的比他所有的东西还要多。他向人透露：“你也许会觉得难以置信，可我就是不知道上哪儿去筹措拖欠的房租，免得被人赶走。”

有的时候，得不到的东西的确比较好，可是大部分时候却不尽然。你那些只有三分钟热情的朋友，常常只是同多年的流浪汉一样——不知何去何从。

至于消极等待的人则是听天由命的典型。他们宁可坐在那里干等，也不愿采取行动或是设法加速进行。他们的座右铭是：时间会解决一切。如果今天没做好，我们明天总会把它做好。满足于现状是这种人对人生的看法。“别把船乱摇乱晃”；“天塌下来有高个子顶着”；“除非确定事情会成功，否则千万别去做”。

不论对事业对个人，他们都是抱着这种态度。

那些消极等待的人通常日子过得还不错，也不会变成别人的负担，而且能受到亲朋好友的尊重（虽然不见得令人欣赏）。慢慢地，那些人对生活感到厌倦，盼望老年赶快到来（也许在下意识里，他们觉得生活没有任何情趣，只好寄希望于死神的安慰）。

至于积极坚韧的人，他们与前面二者属于完全不同的类型。他们的想法是：“凡事都需要时间，可我要尽可能把需要的时间缩短。我要积极进取 在最短的时间内 达到目的。”这种人会慎重选择目标。他们的理由是：“我要仔细选择想做的事，然后全力以赴。”他们了解 真正要有所成就的话 必要的时间和相当的努力都不可缺少。

有坚韧耐力的人不为自己努力，也觉得有义务为下一代建设更美好的将来。

想想看，恒久坚韧的耐心如何为我们塑造今日伟大的文明。然后我们会发现，只要秉持恒心，终将如愿以偿。让我们看看布朗的例子。

布朗在研究火箭上所表现的耐心，为太空探测和卫星转播铺下一条道路。他还只有十几岁时，便梦想有朝一日到月球上探险。在那个年代 人类能够进入太空的念头仍被视为妄想 但这无法阻挡布朗。到了 30 年代，德国人发现火箭具有发展为武器的潜能，布朗便奉命着手制造火箭。将飞弹用于战争原非布朗的本意，1944 年他锒铛入狱。不久，政府意识到他的天才关系德国战争的生死存亡 便将他释放 命令他研制致命的太空武器，对抗英国。

二次大战结束后 布朗领导一支工作队 发射了美国第一颗

人造卫星‘探险家一号’”。1961年，他的工作队将美国第一个太空人薛巴德送入太空。首次登上月球的壮举中，布朗亦功勋显赫。他是将世界推展到太空纪元贡献最多的人。他所以能取得这些成就，大半是凭借他非凡的耐力。他的实验失败不计其数，可是他知道自己最终的目标意义深远，因此坚持到底。

恒心为我们带来另一个世界

1937年时，美国汽车的数量远比今天少得多。路况恶劣，洲际间的交通也不通畅。然而罗斯福总统高瞻远瞩，认为在美国必须兴建高速公路网，适应未来的交通需要。建路的工程旷日持久，花费的人力物力相当惊人。最后，在举债多年之后，州际公路系统总算在1956年完工通车。在一个伟大的理想实现之前，必须经过许多年难以置信的磨难。那些反对的人竭尽所能打击这个理想，我们不需要州际公路系统，我们负担不起所有的州和城市分担难以公平，钱应该花在更有价值的计划上。他们反对的理由五花八门，但由于罗斯福总统的坚持，特别是艾森豪威尔总统的努力，美国才拥有了世界上最完善的公路系统。

1479年，哥伦布从西班牙航行到非洲的黄金海岸。这次航行使他产生了一个想法，既然可以航行到南端来，那么一路向西，也应该可以发现陆地。

当时的哥伦布既没船又没钱，可他拥有成功的资本：恒心。1485年，他向葡萄牙王室要求赞助，被拒绝了。他又向英国王室求援，又遭拒绝。哥伦布没有灰心，又在1486年向西班牙政府求助，这一次西班牙政府同意考虑一下。

到了1491年，哥伦布计划经过西班牙政府重重官僚研究后

说：“不，这个计划不可行。”

哥伦布仍旧没有泄气。终于在 1492 年，他说服西班牙政府，西航之举有利可图。

探险途中，哥伦布继续发挥他超人的耐力。他的水手曾经要求返航，哥伦布以他优异的领导才能，说服他们继续前进。

哥伦布坚守恒心的结果，就是新大陆的发现。

每个人都把电视的存在视作理所当然。只要我们按动开关，就可以欣赏多姿多彩的节目。

我们以为电视是二次大战后的奇迹，可是在 1945 年，世界上只有 1 万台电视机之前，不知已付出了多少实验的心血。早在一个世纪前的 1884 年，一位德国科学家尼布克发明了一种装置，可以在短距离内显现图像。到了 1922 年，美国发明家福思·华斯又做了进一步改革。到了 1929 年，俄裔美国科学家华理金示范了第一台完全电子装置的电视机。1936 年，NBC 电视台在美国 150 个家庭中安装了电视接收器。它的第一个电视节目是卡通片《小猫菲利普》。到了 1945 年二次大战结束，电视工业开始起飞。

然而真正的重点在于，要使黑白电视机普及，必须耗费 60 多年实验的心血。然后又必须再花费 25 年的工夫，彩色电视才得以大众化。

任何行动的进步，不论是你自己的事业，还是科技、医疗、农业，全靠我们秉持“再试试看，找出更好的方法”的信念。

以上所举的例子，不过是人类成就的一小部分。尽管恒心的实践过程也许冗长沉闷，可是最后的结果却总能振奋人心。

未来我们将会向太空扩展，建立基地；建立连接英国和欧洲大陆的管道（拿破仑在 1803 年就有这个构想了）大部分疾病都可以治愈；人的生命可延长数十年；世界大同的理想终将实现。

但要想达到这些伟大的目标，我们必须相信这些目标是我们十分需要的 而且人力可为 并且我们经过努力 积极行动 方能成功。

多一点点耐心 事情就会变好

耐心更能让一个人造就生活的奇迹。普通人常犯的错误是重量而不重质。让我们来看一个例子。

安东尼是一位大学生 他学习能力很强 是个好学生 就是性格太急躁，做事总是三分钟热血，没有恒心。

毕业后 他找到一份从事管理顾问的工作。三年后 他在凤凰城的一个会议上偶然遇见了自己的老师威廉。寒暄之后，安东尼问威廉：“教授 您能给我一点忠告吗？”

“当然，”威廉回答，“只要你认为我帮得上忙的话。”

“哦！”安东尼开始说，“我那辆兜风的汽车 以及华屋美服都只是场面而已，实际上我搞得不太好。事实上，我简直玩不转。你也知道，我的专长是为初级经理提供训练计划。可是高级经理很少买我的计划。他们常告诉我：这个计划不错，可是不太合我们的需要。”

“另外我也写了两本有关企业管理的书 可是两本书卖得都不好 弄得出版社不肯再冒险了。”安东尼又说。

“你能不能帮我看看那个被拒绝的计划？我花了 40 个小时把它做出来 自信它一定卖得出去 没想到还是被刷掉了。”

威廉把那份计划翻过一遍 然后说：“安东尼 它看起来好像不错，可是你尽全力去做了吗？你说你花了 40 个小时 如果你

再多花 4 个小时 情况会不会更好些？”

“我可以再修改一下 但我花不起更多的时间了。”安东尼回答。

威廉说：“你既然已经花了 40 个小时，为什么不能投资 100% 的时间——只不过 4 个小时，去把一个计划修改得更完善呢？”

“我倒有个建议，”威廉说，“打电话给那家公司 问他们有没有兴趣看一看修改过的计划。如果他们有意愿的话，你就回头花 4 个小时把它修改得更好，绝不要给你的客户不尽完善的东西。”

威廉向安东尼解释说：“如果他的企业规划能比原来好上十分之一 那么回收率将是 100%。我特别相信一个方法，当你觉得一件事已经做到无可挑剔的地步时，那么你就再投入原来时间的十分之一 精益求精。”

威廉还提醒安东尼说：“柏拉图的《理想国》曾改写了七遍。如果你以前上课时专心听我讲恒心获益的道理，这会儿你已经稳坐顾问界的第一把交椅了。”

过了几个月 安东尼给威廉教授打来电话 告诉他说最近一帆风顺，一个很重要的客户又再度上门来。总而言之 他的成绩提高了一倍。

威廉对他说：“真高兴你走对路了。”

安东尼回答说：“你知道 多亏了你教我耐心获益的道理 我觉得自己已摸对方向了。”

这里面有一条很好的规则：当你觉得自己已经尽可能做得很好时，不管是整修厨房，写一封重要的信，布置一次商品展销会，多投入十分之一的的时间，可以确保那是你最完美的作品。要

知道，有些废弃的油井，再挖十分之一的深度，原油就汨汨不绝。更要知道，出色的运动员在比赛场上所花的时间，不过练习时间的千万分之一而已。

从最底层奋斗起

许多功成名就的人都是从头做起，从最底层做起。让我们看看尤尔加这个例子。

我是从美国底特律搬到新奥尔良的。我在底特律时是个铅管匠，努力了好多年，想发展自己的事业，可就是缺乏资金。

三年前搬到新奥尔良时，我带着老婆、三个孩子和 120 元钱，那就是我全部的家当。第一天我找了八家铅管公司，可是没有人愿意雇我，他们告诉我人手已经够了。”

结果第二天我跳上一辆公共汽车，走过一条长长的、繁忙的大街。那条街上有几家快餐店，我记下了窗口张贴征人启示的店名。走到路尽头时，我跳上另一辆返回的车，一路去了四家快餐店，可是都没成。

最后，总算第五家的经理对我有点兴趣。我向他保证，我工作勤奋，而且做人诚实。他告诉我，报酬相当低，但我向他解释，待遇不成问题，我会提供一流的服务。

我工作很努力，结果在六个星期之内，我成为那家连锁店的夜间部经理。我结识了许多顾客，改善服务，提高效率。我做的都是你今天讲的内容。我发现做的越多，效果越好。

九个月后，连锁店的老板要我到他的办公室去。在这之前，我只见过他两次。他是个大忙人，拥有 30 家这样的连锁店。

我去见他时，才知道他在房地产方面也搞得有声有色。几分钟后，他告诉我：“我要派你到城北一座 90 户的大厦去当助理经理。”

我当场愣住了。然后告诉他我只当过铅管匠，对管理大厦一无所知。

他笑着告诉我：“我查过你在快餐店的纪录，利润增加了 83%。管理大厦与管理快餐店的道理是一样的——精于助人、推动计划和委派。我想你一定能让大厦保持客满，准时收到房租，而且保养良好。”

结果我接受了那个工作——工资是我在快餐店时的 3 倍，还有一间漂亮的公寓。

那是两年前的事情。现在我已经升为高级经理，很快地，我就会有足够的钱来开创自己的事业。我想创办一家大规模的铅管企业。

有一位在政府失业管理部门工作的官员说：“每个星期我要处理数百件申请失业救济的案件。当他们进来时，我总是问他们工作找得如何，绝大多数人的回答是否定的。那些人的态度就像象世界欠他们一份工作一样。他们总以为，政府或公司必须为他们的困苦负责任，许多人从不想自己奋斗一番。事实上，绝大多数人只要肯坚持下去的话，都能找到工作的。”

这位官员讲得很对。一旦人类的需求不能满足，人们就没有失业的道理。每一个人只要身心健康，都能找到工作。

尤尔加接受了一份很少有人肯做的工作，从基层做起，从而证明了恒心的作用。从哪儿开始倒无所谓，要紧的是，你到底往哪儿去。

恒心使你拥有财富

恒心的确有效，但需要有计划地运用。亚历克斯从事计划顾问多年了，他的年薪超过 30 万美元。有一次午宴上，当同行问他为什么他赚的钱远比他的同事多。他想了会儿，回答说：“我成功的奇迹全靠五步秘诀 而且我想这 5 步对其他人也一样有效。”

同行们请他谈一谈是哪五步，于是亚历克斯向人们讲述他的诀窍。

首先 我深入调查 了解情况。我对地方商业界的消息很灵通 哪个人被提升我都一清二楚。哪家公司有潜能、有发展 我也了如指掌。无论开会、聊天、度假 我都在搜集资料。我对年轻的公司，特别是那些对年金或利润分红计划有兴趣的公司最有经验——那是我的专长。

第二步是打电话找公司里的高级经理。首先我向他解释我的身份来历 我的公司 我的资格以及我擅长的投资事业。然后我会要求预约详谈。通常我都能如愿以偿，因为我一向坦诚。我从不利用欺骗来取得拜访顾客的机会。

第三步是登门拜访——我称之为出诊。谈话之间，我尽可能地了解顾客的投资计划、他的性情、职业以及个人背景。我很少谈到我自己和公司的事情，而我提出的问题足以向他证明我很在行。

通常在谈话结束时 还没有具体的计划产生 可我已经敲开一扇门了。

第四步是 在拜访之后以个人名义写一封短信 告诉顾客很高兴与他见面，我们公司正在研究制订具体方案。这封私人信件很有效，它是一种诚意的表示。而且会让顾客觉得自己特殊而重要。在这个电子计算机的时代 大家动不动就寄出表格 这样做只能收到相反的效果。

第五步 发出信后 隔了三四天我再打电话过去。首先再一次向他致意，然后表示我愿竭力效劳，帮他成为成功的投资者。最后我再要求订一次约会。

当我第二次见客户时，我随身带了几个方案去。多数不会有什么结果，可我绝不强求。我的打算是建立长远的关系。

成功的销售和钓鱼一样 如果你太急赚 鱼儿都吓跑了。而我若是主动表示时间太局促 不好起草合同 特别是关系到大笔金额时，顾客就会愿意再考虑跟我合作的可能性。

第二次见面后 事情就好办多了 我可以打电话或亲自与顾客来讨论计划。我会随时与顾客保持联系，直到成交为止。有时要磨上好几年工夫，然而机会一到，我就会签上五六个合同。

帕克是一个非常有趣的人，他已经 80 高龄了。他有一个了不起的太太、几个子女和一大群孙子及曾孙子。此外 他还是个富豪。他说：“我不太清楚自己有多少财产 不过我想不止 3 亿美元吧。”

在过去的 20 年里，他有一个好朋友和合作伙伴罗斯。最有趣的一件事是罗斯帮助帕克准备自传。帕克并不想将自己一生的传奇公诸大家 只打算为后世子孙留下几条关于如何致富 享受人生的道理。

罗斯之所以同意这件差事，完全是想好好研究一下这个老人。他想知道一个寒微出身 只上过三个学期大学的人 如何能

拥有油田、大厦、购物中心、土地、钻石、黄金、保险和其他财富。

更令人好奇的是 为什么如此有钱的人住的却不怎么样 开一辆用了六年的旧车，衣服都是百货公司的拍品。

一天上午，罗斯和帕克正在讨论他的自传时，帕克开口道：“罗斯，今天我打算告诉你关于我赚钱的哲学，我再把它写在我的书上，让我的后代子孙都能了解我的意思。”

罗斯答应他一定全力以赴，他们就此开始。

“我赚钱一向遵守四个原则，”帕克说，“第一个原则是不要受制于钱。很久以前我就学到了，如果你崇拜金钱，就会被它毁掉。所以在这方面，我一向捐出所有收入的 10% 以上给教堂或其他慈善机构。等我过世后，会有更多财产捐出去做有意义的事。”

“你瞧，”帕克继续说，“我让自己跳出了赚钱的恐怖 并没有花掉它。有些人会拿钱去跑马、赌博，可是我的运动就是赚钱而已。我用财产的累积来衡量自己的成就。”

“可是你不觉得这有些狭隘浅薄吗？”罗斯问。“一点也不，”帕克解释说，“你看 当我在赚钱时 我也在帮助别人过得更好。我纳了不少税，这也等于帮助了别人。就我的观点来看，纳税只是做生意的一种代价。现在，我再跟你讲一些具体的例子，让你看看我在赚钱时怎么帮别人的忙。拿我在那布拉斯加的油田做例子吧，我帮助那些投资人赚了不少钱，我也替开采公司和他们的员工赚钱，还有输油管工人，提炼商和零售商，他们也都蒙受其利。进一步说，在冒险寻找油田时，对于抑制原油价格上涨也不无小补。然而我并没有受金钱的挟制 相反地 我能控制它。”

“你第二个赚钱的原则又是什么？”罗斯问他。

“一句话，”帕克回答，“就是耐心。我想 粉碎大多数人淘金梦的致命伤，最主要的就是急躁。当我年轻时，我存了 1 万块

钱。在那个时候，对我来说，那是一笔为数不小的钱。后来我遇见一个看来精明能干，能说善道的股票经纪商，他告诉我如果我拿 1 万元跟他合作投资的话，照他那一套手腕，保证 30 个月内回收 100 万块。我就象个天真的年轻傻瓜一样，听信他那一套。结果三个月后，有一回我度假回来，才发现我的户头里一毛钱不剩，都给我那个杰出的经纪人糟踏光了。可是这 1 万元却是我做过的投资中最大的一笔，即使在哈佛、耶鲁和普斯林顿三个学校修上三个学位，只怕也不能把得失金钱的法子教得这么透彻。”他大笑。

“第三个原则呢？”罗斯问。

“等等，”帕克回答，“第二个原则我还没讲完呢。我真不知道如何强调耐心的重要性才好。一旦你知道如何运用它，钱就会自动跑到你的钱包里去了。到现在，我搞赚钱这行业已经搞了 60 年。30 岁之前我的财产净值 100 万，等到 40 岁时，已经有了 500 万。接下去的十年里，又跳到 3000 万。等我 60 岁时，已经有 8000 万了。现在，在近 20 年内，8000 万又涨成 3 亿元。”

然后帕克岔开主题，向罗斯说：“你知道吗？我总觉得学校里没有教会孩子们资本的意义实在很糟糕，他们大部分人只是以为那就是拿来花掉的钱。然而完全不是这么回事，所谓资本就是用来滚钱的钱。”

“还有另一件事小孩子也没学到，那就是只要你懂得投资的门径，资金就会增加，”帕克继续说，“1 万美元投资 12%，只要在 30 年内，它就会滚成 30 万到 40 万之间。”

帕克停了一会又往下说：“现在来谈谈我的第三个原则：永远不要在投资上赌博。自从我丢了 1 万元，上过那次当后，我便从此立稳脚跟，每件事都经事先研究过才做。你知道我盖的那一座购物中心吧？在决定建造之前，我私下做过三次研究，我要

确定那真是个好地段才行。投资挖石油时，我也做过同样的事。我请了一个地质学家——我所能找到的最好的一个地方去勘测土地，看看那地方的潜能高不高。所以，千万不要去赌博，每项投资都要尽可能小心翼翼地研究过。我略微估计一下，在 20 笔上门来的生意中，我起码会刷掉 19 笔。

“现在我再告诉你我的第四个原则，是感情上的事：绝不要利用那些你邀来一道投资的人。不管我再怎么小心，偶尔也会有项投资失败。我还记得，20 年前就发生过这种事。那时我碰到了一个机会，是笔十拿九稳的不动产生意。有一座中型城市计划兴建飞机场，我的不动产专家说，他们有 99% 的把握肯定它会建在什么地方。所以我就筹措了一家联合组织，在那附近买了些不动产，保证适合兴建旅馆、餐厅和机场其它辅助设施。我相当肯定这笔生意一定大有可为，就鼓励我的秘书和她的先生也投资一点。他们对我很信任，因此就倾其所有，投资了 1.5 万元。”

“结果，帕克说：“市议会决定机场建在城里的另一边 我们的投资就此全部泡汤了。我良心上很过意不去，因为把我的秘书夫妇也牵连了进去，而他们是冒不起任何风险的。当我知道投资损失惨重时，我立刻签给秘书夫妇一张支票，把他们的投资额都还回去了。从此之后，我就不会再邀那些负担不起损失的人来投资了。”

简言之，帕克的赚钱原则可以写成如下四点：

1. 享受赚钱的乐趣，可是不要受制于钱。
2. 培养耐心，更多的耐心。
3. 永远不要在投资上赌风险，尽量在事前调查清楚。
4. 不要让那些冒不起风险的人受到伤害。

不是每个人都像帕克一样，有赚上 3 亿美元的抱负。可是他的原则放之四海而皆准，不拘目标为何。而最基本的关键在于恒心。

不要让你的名誉毁于一旦

许多努力奋斗的人，他们能从成功获得满足与喜悦，主要是由于赢得了美誉的关系。对于那些有成就的人来说，能够获得名声和赞誉，被认为功业彪炳，才是功成名就后最大的报酬。毕竟名声是买不到的，它必得靠自己一点一滴去赚取。

而且在大多数情况下，各个领域出类拔萃的人——政治家、体育明星、企业家、演员、作家或教育家——在到达巅峰之前，总要经过一段充满挫折的漫长岁月，刻苦耐劳，方有所成。要想誉满天下绝不是一夜之间就能轻轻松松一举获得的。

曾经有这样一个悲惨的故事。有一个很有名气的表演者爬上几十米高的涂了油的竹竿——实在技艺超群。整整十分钟，数以百计的观众眼睁睁看着他爬上滑溜溜的竹竿，直到顶端。然而他不小心出了点差错，不到 30 秒的时间内，他整个人掉到地上，摔成一团，简直惨不忍睹。你看，花上十分钟才完成的事，可以在短短几秒钟里以死亡终结。

如果我们不能维护那来之不易的名声，千难万苦，那我们的心血就都付诸东流了。

尼克松当了 8 年的副总统之后，在总统竞选中被肯尼迪击败。1964 年，当共和党党员拒绝支持哥华得参议员争取国家最高席位时，尼克松力排众议，一意支持。而在 1966 年共和党群

龙无首，一片混乱时，尼克松奔走游说，帮助共和党人在国会赢得多数席位。

然后是 1968 年的大选年。劳苦功高的尼克松理所当然被推举出来 竞选总统 这次他赢了。

1972 年，他竞选连任。由于四年任内平均表现良好，蝉联显然不是难事。果然，他以压倒性的多数票赢得连任。接着就是水门案的爆发，这也许是历史上所公开过最大的政治丑闻。因为尼克松被牵连在内，他被迫做出抉择：不是辞职，就是被弹劾。尼克松花了不止 25 年的时间，才赢得海内外的交相赞誉，结果在短短几个月内，他又名声扫地。 25 年苦心塑造的东西，竟毁于短短六个月。在许多报纸的标题上，我们可以看出，不少辛苦经年终于略有所成的人，是如何将自己的名声毁于一旦的。下面我们可以看到这样的例子：

“ 法官受贿 因而遭到免职 ”

“ 宣誓官员撒下弥天大谎，人犯得以逍遥法外 ”

“ 参议员涉及调查案 被判有罪 ”

“ 足球教练因违反选举法而被解雇 ”

“ 参议员重划公路，图利自己的土地 ”

“ 欺诈索赔案中，社会福利局长中饱私囊两万元 ”

那些违犯社会规则的人犯了一个重大错误：他们毁掉了自己辛苦挣来的名誉，完全是自毁长城，怨不得人。

若要维护声誉，请参考下列三个建议：

1. 荣誉是你的第二生命，最重要的资产，千万小心维护。好名声来得不易，可是一旦毁掉，几乎再没有重建的机会。如果你不慎失足 新闻必不脛而走 会有很多人幸灾乐祸地说一声“罪有应得。”

2. 你是别人的模范，认为你的榜样值得学习。不管你的

声是乡里闻名，还是遍及世界，你的言行举止都是别人模仿的重点。每个人都应该扪心自问：“我的作为值得模仿吗？”造成许多药物使用泛滥的原因之一是，许多知名的运动员和演员带头在作祟。有个天才经纪人告诉我，每当一个特写人物服用某种药物的新闻披露之后，起码有 1000 个年轻人决定仿而效之。如果有一个议员和地方承包商勾结，另外一些人也会想干同样的勾当。结论很简单：树立良好的模范，协同建立更完善的公司、团体，及至一个更完善的国家。同时，请千万爱惜自己的羽毛。

3. 诚实必有好报。完全走正道的人，钱财也能赚得多、赚得好。如果那些诡计多端的人，肯把为非作歹的心思花一半在正道上，他们的成就要多得多。诚实一点是明智的——那是通往智慧之路。

如何将耐心用于日常琐事

像太空旅行、发明电视、航行探险、医疗突破那一类大事并非每个人都能做到。可是有些小事情，虽然无关国计民生，对个人却有重大意义。而就一般情况而言，恒心也能帮助我们成事。如果你具备以下条件，你就会达到目的：

1. 目标有意义；
2. 个人有成功的条件；
3. 能够持之以恒。

让我们来看看以下的例子：

约翰是一化学公司的中层部门经理，十多年来，一直酗酒不

停。后来问题越来越大。在家里，他的两个孩子尽管仍旧爱他，渐渐地也有些瞧不起他了，而他的妻子对他更是难以忍受。另一方面，因为喝醉后，需要花点时间才能清醒过来，他在上班时，也常常是半醉状态。

约翰的上司不只一次坦白地跟他谈过，告诉他酒精已经影响他的工作，他正在伤害自己的身体和头脑。因为他的毛病，他已错失两次升级的机会了。他的上司甚至愿意送他到戒酒中心去接受治疗，且负担全部的费用。可是约翰拒绝了。

“听起来好像我是个酒鬼似的，”他跟老板说，“可是我不是。”大部分的酒鬼当正面触及自己的问题时，都会这么说的。

终于在一天晚上，他的太太和两个十来岁的孩子跟他正式摊牌。他们说他们仍然是爱他的，可是再也受不了他的酗酒了。如果他不肯戒酒，他们只好离开他。

一想到会被孤零零地留下来，远离自己深爱着的妻子儿女，约翰当真左右为难了。他终于痛下决心，此后一定滴酒不沾。他的推论是：“目标的意义重大，它意味着挽救我的家庭和我的健康；我的意志坚定，我一定会持之以恒。”约翰的决心果然奏效，下面就是约翰讲述的故事。

最初两个星期，没有酒的日子简直像生活在地狱中一般。我睡得很少，一旦睡着了却又噩梦不断。可是奇迹似的，日复一日，我觉得越来越强健。这一场有生以来最辛苦的战斗，我正逐日在胜利之中。自从我痛下决心戒酒以来，已经过了三年了，而我一点酒瘾都没犯过。另一方面，因为工作的关系，我周围都是些不离酒的人。我常常赴一些生意午餐、协调酒会以及其他类似的场合，那些来两杯马丁尼或苏格兰酒是常事，然而我只喝冰水或桔子汁。

追求目标之时，除了恒心，别无替代之物了。想想那些成功减肥的人，也正是恒心帮助他们达到了自己的目的。下面就是一位减肥者讲述的自己的经历。

我的体重曾经重达 360 磅 现在已经减到 180 磅 而且仍在往下减。这几年我试遍所有的节食方法，后来我找到一个保证有效的办法。他们保证我一天内会减三到五磅。

可事实是，一点效也没有。当我节食两个星期后 结果我躺到医院里去了。那种要命的节食方法完全破坏了新陈代谢的规律，一天里我晕倒三四次 整个人几乎形如枯槁。我的医生找我深谈了几回。他不是减肥专家 但他知识丰富。他向我解释 我从 180 磅增加到当时的 360 磅 花了 15 年的时间。然后他说，只有巫医才会让我几个星期内减掉 180 磅——平均每天要减 5 磅多，并且不损害身体。医生说，真正减肥之道在于持之以恒。他替我设计了一份适当的减肥食谱，每天可以减轻一磅。他保证如果我持之以恒 半年内我可以瘦到 180 磅。的确很灵验，也很划算。毕竟六个月内就把 15 年造成的问题解决了。我现在觉得一切都好。我每减轻一磅，就觉得拾回了 10 磅的自信。

恒心真是屡试不爽，从赚钱到健美，都能奏效！

我们之中有许多人，在面对上司或在同事面前，常会自卑羞涩，不敢开口。下面这个故事的主人公玛丽就是一例。她就属于“不敢开口”的那种人。

玛丽是个聪明的女孩 如识过人 还有许多其它的优点。可是每回她只要跟四五个以上的人在一起，就不敢开口说话。她

知道如果自己开口的话，声音一定会颤抖，结果像个傻瓜一样。后来她找到了一位咨询专家，专家跟她说这种恐惧感很普遍，可是能够改过来。

“怎么做呢？”她问，“我觉得如果我能勇于开口，会更好得到晋级的机会。”

“的确是。”专家同意她的观点，并给了她两个建议：

“第一，立刻下决心在下次会议上开两次口。第一次说话时，问一个有关主题的问题，然后过一会儿，再在众人面前提出解决的方案。有恒心的采取这两个步骤，你很快就能克服你的恐惧感。”

“但是，”玛丽回答，“我不懂，为什么要提出问题，再说出的解决办法呢？”

“道理是这样，当你提出问题，你就立刻证明自己并非事先了解全盘状况——你需要讨论提案的资料。然后，当你提出一个可能解决此问题的方案时，你就向在座诸位证明，你有分析综合、提纲挈领的能力，能够构思出解决之道。”

玛丽欣然接受了我的建议。不久之后，她的恐惧症消失了，因为她一直能够坚持“先提问题，再说解决之道”的方法。

如果你也有在大庭广众之前不敢说话毛病，不妨试试这个解决办法。很灵的！恒心自有其代价，试试看吧！千万记住：

- 所有伟大的成就都需要时间。
- 不耐烦的无法成大事。
- 消极等待的人生生活沉闷，而且赚的钱比他力所能及的来得少。



赢家善于激励自己和他入

激励的力量其大无穷，它足以穿透一个人的心灵，使你彻底改变自己。我们每个人都具有这种激励他人的能力，应该善加利用。

什么是激励？所谓激励，就是指鼓舞和激发。激励是对行为或情绪的鼓舞；激励也指开启和刺激情绪或行动。激励的作用是强大的，它能说服和推动你去行动。换句话说，激励可以被定义为行动的动机。它是一种能真正改变你生活的力量。

人为什么需要激励？

激励是我们生活的驱动力量，它来自于一种希望成功的愿望。没有成功，在生活中就没有自豪感，在工作和家庭中也就没有快乐与激情。没有成功，生活就会像一部在崎岖路上失去了平衡的汽车。激励的最大敌人是自满。自满导致受挫，而当人们受挫时，他们往往因为不能做出正确判断而放弃努力。

一些有关自助的书教人们该做什么事情，而我们采用与此

不同的另外一种方法。我们问：“你为什么不做这件事？”如果你问每一个路过的人应该做什么事，他们都能立即给出答案。但如果问他们是否在做这些事时，回答将是：没有。为什么如此？因为他们缺少激励。一个人最大的激励来自于信念体系，也就是说，一个人需要相信他所做的事情并承担责任。正是在这一点上，激励变得重要起来。当人们对自己的行为和行动负责时，他们对待生活都将变得更有成就，他们在家庭和工作中的人际关系也将得到改善，他们的生活将更加充实而有意义。

当一个人基本的生理需要得到满足后，情感需要就成了一种更大的激励源。每一种行为的产生都是基于“付出还是收获”的原则，如果收获大于付出，那么它就是激励源；如果付出大于收获，这时它就是阻力源。收获可能是有形的，如金钱、假期和礼物，也可能是无形的，如认可、赞赏、成就感、提升、成长、责任、自我实现感、自我价值感、成就和信心。

激励就像生火一样——除非你不断给它加燃料，否则它就会熄灭。食物的作用不能维持很久，激励的作用也不可能维持很久。但是，如果激励的源泉是对内在价值的坚信，那么激励就会长久持续下去。最大的激励源是什么？是金钱？是认可？是我们生活质量提高？是被我们所爱的人接受？所有这些都可能是激励的力量。

事实表明，许多人做事是为了金钱，有的是为了成为一个好的领导者，而大多数人则是为了一种信念。我们每天都看到这种事情在全世界的不同地方发生：人们为了一种信念而死。我们要记住这样一个事实，那就是，当我们相信我们对自己的生活和行为负有责任时，我们的生活态度就会变得更好。

一旦你理解了激励的原理，你就能进一步达到你的目标，同时也能激励他人。你内在的激励源是你内在的驱力和态度，它

是富有感染力的。态度是从他人那里得到你想要的反应的关键。一个人是怎样保持激情和专注的？运动员长期使用的重要工具是一种被称为自我暗示的方法。自我暗示就是以现在时态说那些积极的陈述句，并经常重复。换句话说，就是一种积极的自我交谈。

激励可以分为两种：外部的和内部的。下面就让我们分别来看看这两种情况。

外部激励

外部激励来自于身外之物，例如金钱、社会认可、名望或恐惧。外部激励的一个例子就是怕遭父母挨打的恐惧和怕被解雇的恐惧。

一家公司想制定一个福利计划。为了实施这一计划，需要所有的人参加。除了约翰以外，所有的人都签名参加了。这个计划是有意义的，是为了每个人的最大利益，而约翰一个人没有签名是这个计划的唯一障碍。约翰的上司和他的同事都试图说服他参加，但都失败了。

于是老板把约翰叫到了他的办公室，对他说：“约翰，这里有一支笔和一些文件，请签名参加这个福利计划。如果你不参加，那我就马上解雇你。”约翰立刻签了名。老板问约翰为什么不早点签名，约翰回答：“没有一个人把这个计划解释得像你这样清楚。”

恐惧激励具有以下好处：

- 它使人很快完成任务。

- 它产生一种即时的作用。
- 它通过规定最后期限而避免了损失。
- 它能在短时间内改善人的表现。

猎物比捕猎运动员跑得更快，这在自然界中并不少见，因为前者是为生命奔跑，而后者则为食物奔跑。

历史告诉我们，金字塔是奴隶们建造的，他们不得不经常被监视并为失误遭受惩罚。恐惧激励不利的方面是：

- 它是外在的，这意味着这种激励只有在有动力源的地方发挥作用；当动力源不存在时，激励也就不存在了。
- 它令人产生一种压迫感。
- 行动只是一种顺从。
- 从长期来看 成绩会下降。
- 它扼杀了创造性。
- 当人们习惯于某种惩罚时，需要有更严厉的惩罚。

一位顾客问一位雇员：“你什么时候开始在这里工作的？”雇员回答说：“从他们威胁要解雇我的时候。”

外在动机也可以构成外在刺激，如奖金、职务、认可等等。

外在刺激的优势是什么呢？主要的优势是，只要外在刺激足够强，它就能很好地发挥作用。想想在一头驴子面前摇晃一个胡萝卜，在它的后面套上一辆大车时，它会怎么样。刺激激励只有在驴子饥饿到一定程度、胡萝卜足够甜，并且所载物体不太重时才会起作用。有时你必须让驴子吃上一点胡萝卜，否则它就会感到受挫。在驴子吃了一点胡萝卜后，它的胃充满了，这时你就必须等到驴子再次感到饥饿时才能再次让它拉车。在我

们的商业环境里这种现象是很典型的。雇员一旦完成自己的定额，就会停止工作，这是因为对他们的激励只限于达到他们的定额。这种激励是外在的，不是内在的。

我们都在以积极或消极的方式被激励，让我们先看看一个两兄弟的故事。兄弟俩一个是吸毒者和酒鬼，他经常痛打其家人；另一个是非常成功的商人，他在社会上和很受尊敬，还有一个非常和睦的家庭。很多人都不明白，同一父母所生的、在相同的环境下长大的两兄弟，为什么会如此不同？

人们问老大：“你为什么会做这些事 你吸毒、酗酒 还打自己的家人 是什么使得你这样做的？”他说：“是我父亲使我这样做的。”人们又问：“你父亲是个什么样的人？”那人回答说：“我的父亲是一个吸毒者、一个酒鬼，他打他的家人。难道你还指望我成为别的什么人吗？我只能成为我现在这种人。”

人们又用同样的问题去问一切都做得很好的老二：“你是怎样把一切事情都做得这样好的呢？你的动力源泉是什么？”猜一猜他说了什么？“我父亲是我的动力源泉。当我还是一个小男孩时，我经常看见我父亲喝得醉醺醺的，做出各种各样的错事。我就下定决心不成为父亲那种人。”两个人都是用同一种动力源泉驱动自己的，但一个人积极地运用它，而另一个人则消极地运用它。当然最后的结局也不相同。

不同的事物会激励不同的人，内部激励往往来自于你的内心感受 如自豪感、成就感、责任和信念。

有一个男孩经常参加训练，但每次都是作为候补队员，从来也没有作为正式队员参加足球比赛。每次训练时，他的父亲总坐在最后一排等他。

比赛开始了 在 4 天里，这个男孩子一直没有出现，他没有参加训练 在 1/4 决赛时没有出现，半决赛时也没有出现。在决

赛时，他突然出现了。他走到教练面前说：“教练，你总是让我当候补队员，从来没有让我参加过比赛，但今天，让我上场吧。”教练说：“孩子，我很抱歉，我不能让你上，有比你踢得更好的队员。况且这是决赛啊，这关系到学校的声誉，我不能冒这个险。”男孩恳求道：“教练，我保证不会让你失望，我求你了，让我上场吧。”教练从来没见过这个男孩像这样恳求过，他说：“好吧，孩子，去吧。但记住，我本来不想这样做，并且这场比赛关系到学校的声誉。别让我失望。”

比赛开始了，男孩像燃烧的火一样充满了激情，他每一次拿到球都射中目标。不用说，他是这场比赛中表现最好的球员，成了场上的明星。他的球队打了一个大胜仗。

当比赛结束时，教练走到他面前说：“孩子，在我的一生中从来没有犯过这么大的错误。我以前从未看到你像这样打过球。发生什么事了，你怎么能打得这么好？”男孩回答：“教练，今天我父亲在看我比赛。”教练转过头，朝男孩的父亲经常坐的位置看去，那里一个人也没有。教练说：“孩子，你每次来训练时，你父亲总是坐在那里，可是今天他却不在。”男孩回答：“教练，有些事情我从来没有告诉过你。我父亲是一个盲人，就在4天前，他去世了。今天是他第一次从天上看我比赛。”

内部激励

内部激励是一种内在的满足，不是为了获得成功或胜利，而为了获得完成事情后的满足感。它是一种成就感，而不仅仅是达到目标本身，达到一个没有价值的目标不会给人以满足。内部激励是持久的，因为它来自于内部并转化为自我激励。

激励需要被识别并经常被加强，使之持续下去。最好是把目标放在自己的面前，并且每天早晚都读一遍。

最重要的激励因素是认可和责任。认可是指被赞赏、被尊敬，以及一种归属感。责任给人一种归属感和所有感，并使人成为更大背景中的一部分。缺乏责任会使人处于反激励状态。

金钱的奖励是暂时的，也是短暂的，从长远来看，它们不能使人满足。相反，看见一个想法将实现，能使自己得到心理上的长久满足。人们不愿意自己被看作是一个物体，他们希望成为一个有价值的团队的一部分。做好一件事情本身就是鼓舞人心的最好回报。

威廉从小住在一个四周都是沼泽的乡村里，那时候也没有地下排水沟 所以他小时的大部分日子都是罹患疟疾 时常发冷发热。后来他到城里上学时 身子又细瘦又单薄 脸色蜡黄。有一位老师名叫乔治·华伦·克拉尔，孩子们替他取了个绰号——“健康的疯子” 学生们经常嘲笑他满脑子的怪念头 每次不管他说什么，学生都是这个耳朵进去那个耳朵出来，从不放在心上，可是克拉尔老师也从来没有休止的打算。有一天，他似乎专冲着威廉 两眼发亮 以一种令人难以忘怀的语调说：“我认为你将成为班上最健康的男孩 我敢向你挑战。”

威廉的心为之震动。他环顾四周，哪个男孩子不比自己强？哪个男孩不比他壮 他又瘦又黄 体内充满了沼泽的毒瘴 而克拉尔老师却认为他将在全班最健康的男孩，他怀疑这家伙是不是疯了。然而他却被迫接受了老师的挑战。老师的声音继续下去 他直指着威廉：“我敢说你能驱除体内忽冷忽热的毒瘴 我向你挑战。你要呼吸新鲜空气 多喝干净的水 多吃对身体有益的食物 每天运动 直到双颊红润、胸膛厚实、四肢强壮起

来。”

就是这一番话 使得威廉的身体产生了很大的变化 他体内的血脉沸腾不已，指尖为之刺痛，两手发痒，好似正准备打架一般。

威廉驱除了体内的毒瘴，把身体锻炼得和班上最健壮的男孩一样健壮。自从那天以后，他不再为生病而浪费时间。我们可以想像得到，小威廉是多么感激这位老师，他激励一个又瘦又黄的小孩成为了班上最健壮的人。

有一个名叫亨利·伍德斯的年轻人，一大早就跑到公司去找老板，并大胆地与老板面对面站着。

“我不干啦！”他说。

“怎么回事 亨利。”老板问道。

“我不是干推销员的料子 就这么回事 我没有胆量 也没有能力 不值得你给我付这笔薪水。”

一个人敢对自己的老板如此坦承自己的失败，这着实需要相当的勇气，若不是勇敢的人，是做不到的。出乎意料，这位老板并没有接受亨利的辞职，只是直瞪着他说：

“如果我没有挑错人、看走眼 你确实确实是块干推销的料子。我向你挑战 亨利·伍德斯 现在你马上离开这里 当你晚上回来的时候，你争取到的订单必定比你这一生中任何一天所争取到的还要多。”

亨利看着老板 愕然失声 尔后 他的双眸亮了起来 那是一种战斗之光。他转身离开了老板的办公室。

那天晚上 亨利回来了 脸上充满了胜利的神采 他创下了一生中最佳的纪录，发挥了他的潜力——而且从此以后一直如

此。他还用这种方式默默地帮助了许多年轻推销员，他是最好的帮助者之一。他把经验传授给别人，自己也因此而更丰富充实。这世界上到处都有像亨利·伍德斯这样的人，他们并非无能，只是等待着别人的一点激励。

每年夏天在“美国青年创业训练营”里都有不少具有领导才能的青年。有一位在一家大电器公司当技工的年轻人，他念完高中后被迫就业，后来他发现受过工业学院训练的男孩都比他强，他不知如何是好。其实，他让人一看就感觉得出他的才能绝不仅只是当一名技工而已，后来有一位老技工激励他辞掉工作重返学校。他没有钱，但他熬到了毕业，而且成绩优异，如今那个原来可能当一辈子技工的年轻人已是一位杰出的电机工程师。而他生活中也有个秘密：从那时候起他便不断帮助别人受教育，就凭着这股与人分享的狂热，他继续地在成长。

这样的故事，我们可以找到好几箩筐。然而，不幸的是，有的人虽然获得激励的机会，但他们的眼眸并未发射出战斗的光芒，因此只是依然如旧。不过，“我向你挑战”计划对数以千计的人，确实是发生了作用，对你而言也是一样。

你是一位得天独厚之人

我们现在正在发现的旅途之中，我们的任务是寻找像你这样有勇气、敢于冒险不怕困难的人。我们要寻找的你，是一种极难得的人。你能勇敢地面对生命，随时准备迎头痛击那些阻碍你前进的一切困难，世界因此跟着你的脚步向前迈进。现在我们要向你透露一种只有极少数人知道如何运用的秘密力量——

大无畏和勇于担当的力量，这就是足以担当重责大任的力量。一旦你拥有这种力量，你将摇身一变，不再是从前的你了；一旦你有了这力量，你就会不断地鼓励别人去寻找这种力量，并且你愈想去鼓励别人，你自己的这种力量也愈加强大。这种力量似火一般地燃烧着你的心。它鼓励着你、鞭策着你，永不熄灭。它使你眼界大开，照亮你未曾预见的生命和生存的领域。到时候你会按捺不住自己的心而蠢蠢欲动，因为它在你醒着的每一时刻都在燃烧你。你会在眩目的荣光中带领成百成千的人来寻找它的光、热和力量。

要拥有这个强大的力量，就得有大勇气。我们应该深知，每个人都充满了未开发的才智和潜能，这些才能之所以一直被埋没，是因为它的主人缺乏勇气把它挖掘出来，并且加以利用。每一个人只要稍敢挑战，就会表现得更加自如。淘金的人告诉我们，总有一个地方可找到金子；也许在河床上，也许在山里。寻找有勇气的人也一样；也许在穷乡僻壤的小木屋里，也许在金碧辉煌的城堡中。不管你是哪里的人，不管你穷或富，只要你下定决心，那就等于你已报名参加这个追寻伟大目标的队伍，并向前迈进了。

威尔斯告诉我们如何判定一个人的成功与失败。他说：“财富、名誉、出身和能力都不足以作为衡量一个人成功的条件。惟有能不断自我突破，不断扩大自己的领域去服务别人，这才是衡量一个人成功与否的条件。”

现在你得开始你生命中的圣战之旅——向一种更高、更佳的境界挑战。你知道你会变成比现在更能干的人。你以前没有，那是因为你不敢。一旦你鼓起勇气，不再随俗浮沉，开始正视人生，你的生命就会有一种新的意义。你的内在机制马上会武装起来，马上有新的力量等着你去动用。

有谁愿意一生只做一些无足轻重的琐事？有谁愿意永远做没有兴趣的工作？有谁愿意一生只是为了追求名利？我们每个人努力去追求的是生命中代表永恒的东西，追求一种可以把你的天赋发挥至顶极的工作——这就是你应面对的挑战。假如你只有充分的能力，却缺乏明确的目标，这样也等于你有了枪和子弹而不会用它。你得学会去瞄准一个你能打得中的靶子。

勇气与奉献可以使人的内在机制成长，使人的性格更加坚强。如果你勇于贡献出自己的才智，你的身体、人缘、品格都会增强，你的勇气也会愈来愈大。付出愈多，所得愈多；你献出生命，但是你反而得到一个更丰富的生命了。这个原理你可以终生享用。



赢家敢于冒险与尝试

勇敢地尝试新事物 也许能开启新的机运 使你迈进从未探险的领域。生命的旅程充满着机会，千万别错过。

成功者还有一个共同特点就是无惧失败。这并不意味着我们要像迪斯尼里的人物那样，脸上带着永恒的微笑，对前进道路上的障碍和难题一点儿也不计较。正确区分哪些是事实，哪些能真正伤害我们，哪些是我们想像出来的、只存在于我们脑海中的东西，这一点是非常重要的。

当我们开始为实现某一目标而努力时，都期待着一种美好的结局。但当我们向目标迈进的过程中遇到困难时，我们会很自然地担心梦想中的事情不会出现，我们将在经济上或人身方面受到伤害。我们在生活中总是急于得到某些东西，而没时间看清自己究竟想要什么，只能用松散、含糊的语句描述我们想要的东西。我们说自己想要安全、经济自由、快乐或事业发达。

但除非一开始我们就确切知道自己要的是什么，否则就很容易在每天面临的困境中迷失方向。这些难题甚至会在我们的头脑中变得更加困难，最终成为阻碍我们前进的障碍。正如富兰克林·罗斯福所言：“没有什么能真正使我们感到恐惧——除了恐惧本身。”

许多企业家和靠自我奋斗成为百万富翁的人都是天生的解决问题的专家。他们把注意力更多集中在寻找解决问题的办法而不是问题本身上。他们的领导风格是在与他人分享奋斗目标的基础上，把精力投放在本部门成员身上，看看他们有什么解决办法。如果你坚信自己会取得成功，并对这一过程信心十足的话，你就应该不看重这些难题，而看重解决问题的方法。我们可以把这种看待失败的态度叫“那又怎么样？”

“那又怎么样？”和“谁在乎？”是两种不同的态度。一个是决定要获取成功，对失败耸耸肩，继续手头的工作。另一个则从根本上与成功背道而驰，结果是滋生出惰性。

对于任何事情来讲，“在乎”是很重要的，但相信自己有能力从失败中站起来也同样重要。失败不是最终结果，除非你想那样。沃尔特·迪斯尼破了产，正处于精神崩溃后的恢复时期，这时他制作了《轮船威利驶向好莱坞》，现在人们所熟知的米老鼠第一次就是在那部片子里出现。后来迪斯尼说，破产是他一生中最大的教训。从生意角度讲，如果能从这样的打击中恢复过来，那就没什么可怕的了。

其实，人类通常面临的最大障碍就是自己，并且这种障碍只存在于人的头脑中，如果你明白了这一点，你就会换上一种全新的、能看到更多机会的眼光。当然，我们并不是暗示大家漠视责任感或真正的威胁，而只是请求你看清真正的危险和想像中的危险的区别。

对真实存在的危险要谨慎；而对臆想出来的就不必在意。
美国第 26 届总统西奥多·罗斯福说：

有价值的人不是批评家，也不是指出强者是如何摔倒的人，或者指出“哪里哪里”实干家可以做得更好的人。荣誉属于身在竞技场中的斗士。他们脸上沾满了尘土、汗水和血。他们英勇搏击，失败了又站起来，一遍又一遍。他们对伟大的热情、对伟大的献身精神有着深刻的理解。全身心地投入到有价值的事业之中。从最好的方面看，他们体验到最后获得巨大成功的喜悦；从最坏的方面看，如果他们失败了，也虽败犹荣，因为他们面对失败英勇无畏，所以勇士们决不会与那些冰冷的、萎顿的、不知胜利也不知失败为何物的灵魂为伍。

试一试门把手

我们知道，赢家之所以成功，很大程度上归功于他们的那种“不放弃”的精神。有时当我们开始实现个人成功的目标时，决心是我们惟一的资源，也许只有它能推动我们前进，是我们拥有的惟一希望。回首我们走过的生活里程，有什么曾是你非常想得到的，而你完全是通过自己的努力，没借助任何帮助得到了它，这是值得骄傲的一件事。可更常见的情况是，当我们展望未来时，回忆起来的往往只有失败。所以当回忆往事时，只回想你取得的一切成功，不管它多么微小。用这些经历加强你的自信，发掘出再次成功的潜力。

要放弃真是太容易了。放弃了就可以不必面对难题，等下次再说吧。我们找的理由似乎也很充分，同事、朋友都已经准备

好一掬同情之泪：“别担心，下次会成功的。”但事实上你知道，也许他们也知道：“下一次”可远得很呢，也许再也不会了。

别放弃，别停止寻找解决问题的办法。当你下决心克服一辈子的恐惧时，当你发现只需简单的行动和投入就能坚定你的决心和开发自信时，你会觉得这是多么令人惊异。在这个过程中你将会发现，你所担心的事原来是微不足道的。

失败可以追随人的一生，也可以成为成功之母。这取决于你自己。这也决定了你把自己看成是失败者还是胜利者。

如果想成功，把注意力放在你追求的成功结局上吧。别让过去的失败变成精神上的障碍。把思想和技能集中于你正在做的事情上，驱除所有关于失败的想法。

冒险才有意外的收获

如果你吃过美味，你会永远爱吃；同样的，如果你知道冒险的乐趣，你也会永远沉迷于冒险而不肯舍弃。在开始我们伟大的探险前，让我们先下一个必成的决心。也许你平常对旅游兴趣不浓，甚至连一次小野餐都不愿意参加，现在你却面对着一个关系一生荣辱，寻找更丰富的生命的旅行。你必须用饥者求食、渴者求饮所具的精神与毅力得到成功的美味。

如果你能预知这种生活会带给你多大的快乐，相信你会迫不及待地开始寻找。有些青年朋友喜欢无拘无束，寻欢作乐，随俗浮沉。他们认为有所不为是既迂腐又落伍的想法，而自我放纵才是自我表现。这一点令人难以苟同。只有不能自制的人才堕落得最快。一条力争上游的鱼，抵得上十条在静水中游荡、因循苟且的同类。

大多数人都喜欢走容易之路，找到捷径，这样可以节省些力气。精神与肉体都懒散的人就不喜欢改变现状，不过他们也从来没尝到过胜利的狂喜。在第一次世界大战中，有一位突击队长在任务回程中受伤，地点是火线上。敌人密集的枪弹把他躺着的地方封锁得密不透风，似乎在说，看看有谁敢来救他。连长征求两名志愿者去救他。结果全连都跨步向前。少校选择了两名兵龄最长者。这两个人果然不负众望，一寸一寸地匍匐着爬到伤者身边把他拖救了出来。一个精锐的部队，队员大多数都把生死置之度外去接受特别艰险的任务。他们认为那是一种荣誉。

一直躲在战壕的人是一点也不够刺激的。伸出你的头看一看，你会有完全不同的感受。是的，只要你把头抬高一点，你的日子再也不单调乏味了。

美国青年创业训练营每年都要招训成千渴望成为领导人物的青少年。这些青少年时时接受这样一句忠告：

“接受困难 勇于冒险。”

训练营中经常弥漫着一股尖锐的杀伐之气。这些青少年在种种场合中个个都想出人头地，崭露头角。棒球赛、跳水比赛、爬杆比赛，就像上心理课程一样，紧张刺激而全神贯注。老师们把课程排得非常紧凑而有趣。每一周都举行余兴节目，每一个人都要学习如何表现自己，怎样使他们感到快乐，把握自己的个性使它能吸引众人。一定争取最能够领导而又最能影响别人的机会与地位。在这样一个自励过程中，所有青年都在全心全意地表现自我、发展自我。来这里受训的学员能体验到生命的各个方面都充满趣味。还有什么地方更能让男孩子或女孩子体会到生命的新境界呢？训练营的格言是：“随时随地 表现自我 竭尽心力！”随着训练项目 他们尽其所能地生活着 光荣地完成训

练。

对一个奉献自己的人来说，生活是一种光荣的冒险事业。一早从床上跳下来就充满着战斗力，面对可能使你沮丧的人或环境，那你是走在胜利的路上了。因为只要你肯于对问题采取积极的态度，你的问题就已经解决了一半。只要你使出更大的心力，胜利就会提早来临。

你也许会问，如何冒险？第一点是你要承认积极进取的生活可以改变人生整个的面貌。大多数人都是忧虑、恐惧的牺牲者：怕生病、怕过苦日子、怕失去现有职业、怕失败。但你必须了解勇气之中就含有忧虑和恐惧成分，主要重点在于如何去克服它。当你敢于向忧虑和恐惧进攻，那就说明你已经控制了忧虑和恐惧，不再为其所控制了。

人为什么要冒险？因为你不冒险就永远不会有胜利。每一个人心里都希望自己成为某种人物，能达到某种境界。问题出在大家坐等机会来临，机会是不会光临守株待兔的人的，只有进取的人才能抓到机会。

或许你现在坐在椅子上阅读本章时会说：“你说得很好，但是我的环境不同，不允许我去冒险。”这种观念也就是你最大的敌人。你在这种情形之下，更应当冒更大的险，愈是平平庸庸的人生愈需要冒险。你的弱点要靠坚强的行动来治疗它。不妨作出出人意料的事，必要时破窗而出。现在就开始！

当你敢于想得更伟大，敢于要做一个伟大的人物。你将拥有更丰富的生命。世界上到处充满机会，敢于冒险必然会有丰富的收获。在科学方面、宗教方面、实业方面、教育方面，到处都需要有勇气面对困难的人才。迫切需要的是攻击的人才，而非防御性的人才。

你且平心静气地问问自己。你对生命作何想法，对你自己

作何想法。你满意于就你目前能力所负的一点点责任吗？你满意于跟着别人后面而生活吗？你画地自限地说我的能力到此为止吗？还是你心里自认为是属于弥足珍贵的少数者之一，怀抱着一一种渴望的心情，有一天将攀登领导地位，作最大的贡献？假使是后者，你就是我们所要寻找的人。你不必等待“有一天”现在就开始。

天无绝人之路

不管事情看起来有多难缠，不管问题看起来有多难对付，永远也不要放弃，永远也不要屈服。俗话说的好，车到山前必有路，置之死地而后生。你能失去什么呢？别担心没有办法，别担心再也无计可施。也许你需要的是鼓励和实际帮助——但总会有办法的。

让我们回想一下第二次世界大战，当时很多人被关在战争监狱里，他们能有什么办法呢？办法少得可怜，但他们聚集在一起，想出了很多逃跑的办法：比方说挖隧道，比方说精心伪装。总之他们找到了办法！

把创造性地解决问题当作一种工具。对自己的、朋友的以及同事的能力有绝对的信心；准备开发出你们能想出的所有办法。在《巨富之家及其成功之路》一书中，马科斯·巩特尔指出成功者具备的两点：

1. 他们分享的哲学观点：车到山前必有路；事情能够成功。
2. 他们只考虑即时真正值得注意的问题。

处理问题有先有后是有效分配时间的好办法。一会儿我们会告诉你列出每天、一周和一个月最优先要做的事情的办。但现在我们要记住的是车到山前必有路这句话。要知道，世界上所有重大发现和重大成就都是山穷水尽时出现转机，只是因为发明人有永不放弃的精神。

但别以为只有当事情似乎无可挽回时才去寻找解决办法。当一切都进行得很顺利时，就应该想一想改进现状的方法。中国古代有句成语“亡羊补牢 尤为未晚”不论你的工作方法是什么 你应不断改进它们。

我们拿 IBM 来做比方。这家公司曾在电脑工业领域有过最强大的研究开发部门 但不幸的是 研究出来的东西没能及时应用到市场上来。结果销售额下降，在 90 年代初期甚至出现不得不退出市场的迹象 这迫使其改变营销程序 寻找缩短周期的办法 这样他们不但可以和对手竞争 而且还能领先。在商场上，你也许不是决策人物，通常是对手逼得你不得不采取对策。

商业史上有很多创新者，最初他们的点子看起来很怪，不被重视，只是到了后来才显出他们的远见卓识。创新过程是尊重知识，特别是尊重想像力的过程。问题是亟待解决的谜题 不是要跨越的障碍。别看不起别人的建议——这种事情太多了，而且对人对自己都没什么好处。如果你对某个特别的建议不满，就说：“我认为这个提议现在对我们没什么用”。但要鼓励提出建议的这个人 因为说不定有一天他 她 的突发奇想将挽救公司的生命呢。

在第一次世界大战中，泰勒上校的处事方式非常令人钦佩。有一次他儿子向他告别时 他说：“你们的姓是泰勒 泰勒这个姓代表做事能力。你们永远不可靠边站，给敢于冒险的人让出路来。你要冒险向前使他让出路来给你走。”这席话使人了解了这

位上校为什么如此能干。大街上行人拥挤，交通阻塞。但长啸的消防车飞驰而过，大家都自动地让出路来。当然你只是偶尔感觉沮丧、懒散、软弱，但这正是你更需鼓起战斗勇气来的时刻。只要你向前跨步，沮丧、懒散、软弱都会躲开，瞬息即逝。

一家报纸上有这么一条新闻。一个母亲为了不让她的宝宝受到威胁，而用斧头砍死了一头熊。按常理来讲，一个妇人是不可能砍死一头熊的，但事实上她砍死了！

加拿大有一位电车司机，他在第一次世界大战时从电车司机升到了将军。一位电车司机并不晓得他有统帅大军的能力，但事实上他能。

有一位年轻人在铁路段工作，因为他做事踏实，因此有机会让他到运输公司做几天临时工作。他的主管因公出差，行前要他在这几天内查出某一事件的事实与数据。这位临时工对簿记一无所知。但是他花了三天三夜把资料准备好，把事实弄清楚。主管回来后他提出了一份详尽完整的报告。从此他就非常希望能有机会处理以前没有经验的事。这些新尝试终于成了他向上升的垫脚石。后来他成了一家公司的副总经理。

肯塔基州有一位农村青年，一直到 19 岁都未曾离开他土生土长的故乡，也从未见过火车。现在他却是西部最大一家银行的董事。他曾被选为肯塔基州伯瑞亚学院的董事。这家学院颇负盛名，拥有 3000 名学生。对于后者，他认为那是一生中最大的光荣。经验告诉他，一个人最大的满足不是金钱与盛名，而是对他人的贡献。

一位阿拉巴马州的矿工，靠劳力维生，忽然深切体认自己没有受过什么教育，于是在烛光下开始自修法律常识。当新的金矿区在郁康地区发现时，他冒险去了。而他也真的在郁康地区的地腹中发现了矿源而发了财。但是发财并不是他找到的最大

财富。有一天，他开车迷失在寒冷的大风暴中，忽然看到远处一个发亮的白色十字架，那是当地教会所竖立的。就是这个十字架引导他到达一个新境界中。他现在是最吸引人的传道家，他把他的生命与财产全投入对基督的奉献中。

战争或者其他灾变常常打开许多人自己从未发现的窍门。危险会刺激灵魂采取行动激发你的潜力。否则前面提到的那位母亲一辈子也不知道她有那么大的力气。电车司机永远也不知道他有能力做统率人群的将军，铁路工人、矿工、农村孩子都将碌碌一生而逝，永远不知道有一个伟大的灵魂藏在他们心中、身体上。《成功心理学》作者毕金说，有很多青年都可做到增加一倍、两倍，甚至三倍、四倍的工作效率。只要被一种创造性大胆的精神所鼓舞，可惜很多人都缺乏这种勇气，因为在心灵深处缺乏一种冲动来发动冒险精神。一位拳击教练说，他常常发现极有前途且聪明的拳击手不能进级。因为他们常常会比一个较差的对手先产生心理疲惫感，因此在持续的交战中失败。

看到一个雄心勃勃的人因缺乏应有的能力而未能达到目标，固然是可悲的事，但更千百倍可悲的是看到那些完全可以成为将军、董事长、传道家的人才在面前漏过；只以为他们不过是一个司机、矿工……的材料而不去激发他们。

你也许要问：是什么东西会改变司机成为将军，方法如何，是不是他仅仅参加军队，一心想当将军，然后挺起胸膛准备接受佩戴的胸章？不然，他做司机时食宿与同僚一起，和他们一道领取工资，生活在司机的世界里。忽然间因为战争闯进这个广大的世界来。他内在的巨人受了刺激，顿时醒了过来。他未醒的巨人是什么呢？

第一，生理上的巨人。做司机的时候一天到晚在呛人的灰尘中奔驰。参战之后他骑在马上奔驰，训练的军官要他挺胸、收

腹，接受艰苦的体能训练。他终日在野外生活，吃的是军中的简单食粮，然后他发现自己有坚强的体格与充沛的体力。

第二是知识领域的扩大。在他的帐幕中有一位教授出身的人教给他知识，他与一位工程师出身的人共同操作大炮。这些人的知识使他羡慕、使他兴奋。他到过伦敦、巴黎等大都市，使他大开眼界。因此他被送去炮兵学校进修。他发现自己的高等数学学得很好，于是他的军饷也步步高升。他发现他当司机时只利用头脑的一部分而已，现在接受面临许多新挑战的新知识，于是他脑筋的其他部分也一一开发出来。

第三，他发现他的人缘极好，善于进行人际关系的处理，使每一个接触他的人都喜欢他。他能领导这些来自各个不同阶层、不同地域的士兵，使他们为同一目标作战。不管他们原来是工人也好，知识分子也好，商人也好，都承认他是走在前头的人物，愿意追随他。他有领导力量。这是无数当司机的人所没有发现的，因为司机总是跟在人家后面。

第四，也是最重要的一点，他虽然未曾真正接受宗教的洗礼，但是他胸中洋溢着宗教家的热情，肯为道德目标而奋斗。

但是为什么不是每一个参战的司机都变为将军？答案是很明显的。要么是他们没有足够的本领当将军，要么是他们不敢尝试去发挥他们内蕴的潜力，而只有这一位发现了 he 内在的潜力。他有梦想不到可以经得起熬炼的健康体魄，可以学习进步知识的能力，以及非常好的人缘——善于处理人际关系的能力。这些都是他成功的基石。因为他发现了它们，又加强、扩大、提升它们，而终于超越他的同伴。

同样让我们来看看前面提到的那个乡下孩子。虽然 19 岁还没有见过火车，但他一旦有机会坐上车子远行，他看到了广大的世界。他 19 年来在农场里培养了一种强壮的体格，因这个机

会的来临 加上补充的知识能力、精神上的修养 年复一年 他终于爬上了银行界的荣誉宝座。

因此所谓内部尚未醒过来的巨人，包括四方面：强健的体格、吸收知识的能力、广结善缘的个性 以及高尚的品格。四者缺一不可。同时，每一方面的进展也会带动其他方面的发展。生命中的‘四剑客’合作无间地创造了奇迹。从历史上看 每一个伟大人物都具备这四方面的特点。试举出每一个伟大人物，不论他努力的方向是什么 所处的时代如何 其成功秘诀不外如此。

格兰菲尔爵士说：“人必须有游戏、工作、爱心与祈祷 以发挥他的生命。”请多多重复这句话。

有趣的一点是 你的力量使出愈多 你反而觉得你拥有的力量愈多。生命的宝藏留给自己愈多，反而会减少得愈快而终至消失。你拿出来与人分享则你拥有的反而增多了。请注意这句老话 你奉献出生命 你就得到了更丰富的生命。

让我们再重复一遍，生命的最大原理是：你的力量使出愈多 拥有的力量也愈多 将拥有的拿出来与人分享时 反而会增加十倍 甚至百倍、千倍的才是生命之宝 而分给别人就因之减少了的就不是宝。

10

赢家是最好的时间管理者

如果你热爱生命，那么不要浪费时间。因为时间就是生命。

——富兰克林

我们大多数人都在感慨时间的流逝，但很少有人体会到时间真正的价值。浪费掉的时间就永远失去了，时间公平地分配给每一个人，不论富人或穷人，男人或女人，聪明或不聪明的人。

对于时间的管理，控制术同样适用。控制的目的是僵硬、一成不变或是受制于时间，而是放松、弹性、把握时间。追求效率，在适当的时间做应该做的事情，而不是只做你刚好遇到的事情。做得更多、更有效率，就更能够掌握。没有人能够选择所有的情况，或是正好都在你希望的时间内做你想要做的事情。但是，大多数的时间你都有所选择，这些是你尽量发挥的时候。

没有人真的没有时间。每个人都有足够的时间做必需做的事情，至少是最重要的事情。很多人看起来比你还要忙碌，却能够做

到更多事情。他们并不是有更多时间，而是能够善用时间。

每天作好计划

没有一位足球教练不在赛前说明细致周密的比赛计划才派球队上场比赛。而且事先的这些计划也不是一成不变的，比赛进行中教练一定会作某些修正。但重要的是，在开始前一定要作好计划。

你最好为你的每一天和每一周订个计划，否则你就只有按照不时放在你桌上的东西去分配你的时间 也就是说 你完全由别人的行动来决定你办事的优先与轻重次序。这样你将会发觉你犯了一个严重错误——每天只是在应付问题。

为你的每一天定出一个大概的工作计划时间表，尤其要特别重视你当天应该完成的两三项主要工作。其中一项应该是使你更接近你一生奋斗目标之二的重要行动。在星期四或星期五 照着这个办法为下个星期作同样的计划。

请记住，没有任何东西比事前的计划能促使你把时间更好地集中地用到生产性活动上来。研究结果证实了一个定理：当你做一项工作之时 你计划的时间越多 做这项工作所用的总时间就会越少。不要让一天繁忙的工作把你的计划时间表打乱。

按日程表行事

为了更好地实施你的计划，建议你每天保持两种工作表，而且最好在同一张纸上。这样一目了然，也便于比较。

在纸的一边或在你的记事本上列出某几段特定时间要做的事情 如开会、约会等。在纸的另一边列出你“待做”的事项——把你计划要在一天完成的每一件事情都列出来。然后再审视一番 排定优先顺序。表上最重要的事项标上特别记号。因此 你要排出一、二段特定的时间来办理。如果时间允许 再按优先顺序尽量做完其他工作。不要事无巨细地平均支配时间，同时你要留有足够的时间来弹性地处理突发事项，否则你会因小失大完不成主要工作而泄气。

“待做事项表”有一项很大的缺点 那就是我们通常根据事情的紧急程度来排定。它包括需要立刻加以注意的事项，其中有些事项很重要，有些并不重要。但是它通常不包括那些重要却不紧急的事项，诸如你要完成但没有人催你的长远计划中的事项和重要的改进项目。

因此 在列出每天“待做事项表”时 你一定要花一些时间来审阅你的“目标表”看看你现在所做的事情是不是有利于你达到主要的目标 是否与其一致。

在结束一天工作的时候 你很可能没有做完“待做事项表”中的事项，但是你不要因此而心烦。如果你已经按照优先次序完成了其中几项主要的工作，那么这正是时间管制所要求的。

不过这里有一项忠告 如果你把一项工作 它可能并不十分重要 从一天的“待做事项表”上移到另一天的表上 且不只是一两次，你可能是在拖延此事了。这时你要向你自己承认你是在打马虎眼 你就不要再拖延下去了 而应立即想出处理办法并着手去做。

你最好在每天下班前几分钟拟定第二天上午的工作表。在那些成功的高级经理人员中，这个方法是他们做有效的时间管理计划时最常用的一个。如果拖到第二天上午再列工作计划

表 那就容易草率 因为那时已经有了工作的压力。这种情况下排定的工作表上所列的常常只是紧急事务，而漏掉了重要的事项。

帕金森教授说得不错，纷繁的工作会占满所有的时间。

避免帕金森定律产生作用的办法似乎很明显：为某一工作定出较短的时间，这样你就会很快地把它完成。这就是为什么你要定出每日工作计划的目的所在。没有这样的计划，你对困难或者轻松的工作就会产生惰性，因为没有期限或者由于期限较长，你感觉一直可以以后再说。如果你只从工作而不是从可用的时间上去着想，就会陷入过度追求完美的危机之中。你会巨细不分，且又安慰自己已经把某项次要工作做得很完美。这样做的结果只能是主要的目标落空了。

分阶段实施法

当你发觉自己在拖延一项重要的工作时，你可以尽量把它分成许多小而易于立即去做的工作，而不要强迫自己一下子完成整个工作 但要做好你表中所列的许多“阶段工作”中的一项。

例如 你已经拖延很久 不去打一个你应该打、但可能会令你愉快的电话。在这种状况之下 采用“分阶段实施法”你就可以这样去做：

1. 查出电话号码，并且写下来。
2. 定出一个打通这个电话的时间。
3. 找到一些相关的资料 看看这个电话到底与什么有关 究竟是怎么一回事。

4. 先要心里想好自己要说什么。
5. 打通这个电话。

如果这是一件主要工作 而且细分的阶段也很多 那就排一个详细的计划表。但是应使每一件小工作简化便捷到可以在几分钟以内做好。然后在晤谈与晤谈之间，或在等电话的几分钟，解决一两项立即可以做好的小工作。没有这张工作分段表，你可能永远不会着手去做这件大工作。

请记住 这件大工作的第一阶段—— 第一件可以立刻做好的小工作—— 就是用文字列出这件大工作进行中的许多小步骤。

“分阶段各个击破”的原则不只可以用在作战计划之中 也可以用于工作上面。

只要你动动脑筋，任何事都可以迎刃而解。

平衡评估表

使你脱离困境的还有一个好办法，是用文字来分析你所要做的事情。

在一张纸的左边 列出你拖延某一件工作的所有理由 在右边则列出你着手完成这件工作可能得到的所有好处。

这样对比后的效果会极为惊人。在左边你通常只能有一两个情感上的借口 诸如“这会遇到尴尬的场面”或“我会觉得很无聊”等等。但是在右边 你会列出许多个好处 其中第一个好处常是完成一件发布完成而又令人不愉快的工作的那种解脱感。

这种效果表现得非常快速而富有戏剧性。你会从怠惰中清醒过来，并开始工作，获得你表中所列的许多好处。

把握零碎时间

如果有人约你一起吃中饭而迟到时，或者你到修车厂去而车子无法照约定的时间交付，或在银行排队而向前移动缓慢时，不要把这些短暂的时间白白耗掉，你完全可以利用这些时间来做一些平常来不及做的事情。

因为我们每天中的这种时间太多了。推销员常常发现，在接待室等待和顾客面谈的时间足够他办完所有书写工作：写一份和上一位顾客的人写信、计划以后拜访哪些人、填写支出费用的报告等等。每个人都可以找些适当的小工作，利用这个空档来完成，只要把必备的表格或资料带在手边就可以了。

你也可以在随身的约会记事本内页夹五六张小卡片。这种做法很有用。每当你想到了一个好主意，或要开列一张表，或看到一些你要抄录下来的东西，就可以使用所携带的卡片。

不要认为这种零碎的时间只能用来例行公事或办些不大重要的杂事。最优先的工作也可以在这少许的时间来做。如果你照着“分阶段法”去做，把主要工作分为许多小的、立即可做的工作，你随时都可以做些费时短却重要的工作。

因此，如果你的时间因为那些效率低的人的影响而浪费掉了，请记住，这还是你自己的过失，不是别人的过失。

把握今天

最重要的是 良好的时间管理者应该认识到一点 今天是我们唯一能够运用的时间，一定要合理支配。过去已经是一去不复返 未来只是意念中的事。世界上每一件事情的完成 都是由于某一个人或某些人认识到了一点，只有今天是行动的唯一时间。

如果这对你似乎已经是常识 但是我可以向你保证 我们大多数人很少能够完全把握这不说自明的真理。

十九世纪苏格兰作家、历史学家及哲学家卡莱尔曾说：“我们的主要工作不是去看未来都看不清楚的东西，而是去做目前手头上的事情。”十九世纪英国散文家、批评家和社会改革家罗斯金把“今天”这两个字刻在一小块大理石上 放在桌子上 以便经常提醒自己。

有一位哲学家说过：

昨天是一张过期作废的支票。

明天是一张尚未兑现的期票。

今天是可以流通的现金。好好运用它吧！

列出时间记事表

时间记事表是控制时间的最有力的工具。你不要把填写这种表当做例行公事。它是一种诊断方法 每隔几个月 特别是当

你办事效力减退时要采用这种方法来提高你的办事效力。使用这种记事表要比看起来容易得多。

制一张每日时间记事表，按你自己的状况不断加以修正。这种表可以包括两类：一类是“活动”，另一类是“业务功能”（活动的目的），把一天的办公时间按十五分钟一个时间段，然后在上面打两个记号，每一类下面各一个，并且按照需要在“附注”栏中注明你确实做了些什么。

你可以把这张表放在一边的架子上，不用的时候就看不到它，然后每半个小时左右，不得超过一个小时，填写一次。一天累积起来，填写这张表大概只要三四分钟，但是效果极为惊人。

你会发现，你以前根本说不清楚你的时间究竟都用到哪里去了。人的记忆在这方面是不可靠的，因为我们往往只记得一天中最重要的事情——也就是我们完成了某些事情的时刻——而忽略掉我们浪费或未能有效利用的时间。琐碎的事项，小小的分心都不太重要，我们记不住。但这些正是我们最需要辨明的地方。

填写这个表两三天之后，你会惊讶地发现，你有很多地方可以改进。例如，你可能会发现你以前并不知道你竟然花了那么多的时间用于阅读刊物、报纸、报告等等，因此想找出一个办法来减少用于这方面的时间。你也可能会惊讶地发现，你竟然花了那么多时间用于赴约的路上，因此想办法改进行程表，一次去几个地方，或多利用电话。你也可能会发现你把计划十五分钟的喝咖啡、休息时间竟延长到四十分钟，从办公桌到咖啡店的来回，花四十分钟或许是值得的，但是唯有在你从文字记录中确实看出你究竟用了多少时间之后，你才能够判定是不是值得花那么多时间。

不过最重要的是 你会更惊讶地发现 你实际上居然只用了一点点时间做你承认是最优先的事。而和你东奔西走地处理那些次优先的事务相比 你用于计划、预估时间、探寻和利用机会，以及努力达到目标等等的时间真是太少了。时间记事表具有在早晨把冷水泼在你头上的效用，一时间会使你感到不愉快 却能使你清醒过来 并且重新振作起来。

我们需要自律，要绘制或填写时间记事表。当你真正做到之后保证你可以出现一些惊喜的效果：1.在几天以内 你只需用远比你想像中的时间少得多的时间来填写记事表。2.它一定会为你使用时间指出重要的改进途径。今天就开始制定一张时间记事表。

11

自信是赢家的随身之宝

有两种方式很容易混过一辈子；相信一切或是怀疑一切。两种方式都可以省掉思考。

—— 阿尔弗雷德·柯兹布斯基

如果你想要像赢家一样思考，就必须对自己充满信心。你要相信自己的能力，你就是你所想的样子，你具备成就大事所需的技巧和能力，你只要接受这个事实，在生活中不断努力。

美国科学家及哲学家阿尔弗雷德·柯兹布斯基说：“有两种方式很容易混过一辈子；相信一切或是怀疑一切。两种方式都可以省掉思考。”

相信你行，你就行

充满信心或缺乏信心是我们都能从别人身上辨识出的东

西，如果我们对自己够诚实的话，就知道自己是不是真有自信心。自信心是一种无形的品质，不是你吃片药就能得到的东西，但它却可以被开发出来。开发自信心是对未来的一项重要投资。

你的自信心能直接反映出你对自己的态度。你和自己的关系是你所遇到的最重要的一种关系，是你建立其他关系的基础。说某人没有自信心，其实就是在暗示他的人格缺陷，缺乏自信是一个阻碍成功的自然弱势，但自信心是可以获取的。我们可以开发它、增强它、利用它来创建自己的未来。

信心就是无需任何确证就相信某种事物的能力。信心的基础是相信自己 正面的、肯定的经验强化了这一点。

自信使一切都不同。有这样一个男人，他在 60 年代在皇家海军当过 7 年的深海潜水员。有人问他：潜到水下 200 英尺深，只戴一项旧头盔，与上面只有一根气管相连，他是否曾有过恐惧。“没有，”他答道，“我受过紧急情况训练。”他说这话时非常自信，显然训练已经把他可能会产生的任何恐惧都消磨掉了，并使他对自己的安全产生了绝对的信心。

罗伯特·波顿说：“信心并不只是心灵拥有的一种想法 而是一种拥有心灵的想法。”

在实现理想的道路上会有很多障碍，我们必须树立信心去克服它们。

你注意过那些演讲的孩子吗？儿童有着惊人的自信，他们能无畏地站在一屋子陌生人面前，因为他们还没学会畏惧。他们并不在意别人怎么看。他们对自己评价颇高，几乎没有负面的评价。刚组建的新公司常常在市场上显示出这种自信的品质 他们年轻、有野心、有活力。当然 充分的自信和致命的傲慢之间是有差异的，必须划清它们的界线。

人们常说“一事成功万事成”。的确，成功带来的自信具有持久性，相信你有能力把自信提高到成功所要求的高度——谁知道呢，在这个过程中你能拿世界冠军也不一定啊。

让我们重复一下亨利·福特说过的话：“如果你认为自己行或不行，你常常是正确的。”当我们回首往事时，发现自己做成的事情都是我们认为自己能做好的事情，我们觉得不会发生的事情就从来也没发生过。为什么这样呢？正如前面我们讨论过的，当我们在头脑中设计出一种未来的结果时，我们的潜意识就会朝那个方向努力。通常在我们还未知觉的情况下，潜意识已经悄悄满足了自己的愿望。

所以当你觉得自己能行时，你就会产生积极的意识，一种成功的意识；如果你觉得自己不行，你就会产生消极意识，一种失败意识。

根据空气动力学的理论，大黄蜂是不能飞的。因为从它身体的大小、重量和形状与它翅膀完全张开的比例来看，飞行是不可能的。但大黄蜂对这种深奥的科学理论一窍不通，它不管不顾，坚决向前飞着，每天都能采到一些蜂蜜。

当我们面对新的挑战或新的目标时，必须充分相信自己能够做好，能够出色完成。即便我们尽了全力，并保持绝对的自信，有时也难免会担心和害怕。有一个知名的电视明星，每次演出前都紧张得要命。他经受的痛苦很多演艺界人士都曾有过，只不过他的格外严重一些罢了。每天晚上这个节目的制作人都得听他没完没了地唠叨说：“今晚我知道肯定得演砸了”，就在今晚他们会发现我根本一点才华都没有”等等。但只要时钟接近演播时间，这位表演者就恢复了常态，走上前去，开始表演令观众叫绝的节目了。

自我怀疑是一种常见的心理状态，甚至对一个 20 年来一直

处于事业高峰的人来说也是如此。但关键是要把这种怀疑转化成一种远见，明白每个人都有这种时候，不害怕它们，不让它们毁了自己。

自然怀疑是自然界对我们的一种真实检验，那么就超越你的自我怀疑吧，明确地朝着目标迈进，清醒地意识到，在改变过程中这些实际体验是成功道路上不可缺少的一部分。难道没人想过“如果证明我自己是个傻子怎么办？”或者“如果失败了怎么办？”这样的问题吗？别让消极的念头干扰自己，对事物抱有积极态度和坚定信心，你就一定能克服困难。

当你准备实现一项个人目标时，你会很自然地问自己：“怎样才能确保成功？”答案就是，你永远不能百分之百地肯定自己能成功。你也许还会问自己：“我怎样确切知道自己会失败？”事实是，生活中没有确定的事情。失败和成功都是你脑子里存在的思想，你选择的那一个将占上风并起决定作用。

奥斯卡·王尔德说：“一个不为自己思考的人，根本不能思考。”

很多人在面对未知事物时都会被自己的失败经历所左右：“噢，我永远也学不会那个”或者是“我申请那个工作根本就沒戏，我肯定不会得到它。”千万别让自我怀疑毁了你自己，持一种肯定的态度，相信你能成功，你就会自动地朝那个目标发展。

做自己的教练

在你人生的关键时刻，你是否得到老师、朋友或同事的鼓励？回想那一时刻吧：你感觉怎样？一定很棒，因为那一刻有人非常信任你，他们相信你能行，他们让你知道他们对你有信心。

在这一过程中他们帮你树立了信心，加强了你的自我意识——就像体育运动中教练所做的那样。当然，教练还要帮助运动员训练一些策略和技巧，但最成功的教练应该是会运用鼓励来调动运动员的士气。

一个好的教练善于把乐观积极的观念灌输到他们身边的人身上，那你为什么不做做自己的教练呢？自己鼓励自己。如果你有教练的话，在面临挑战、跨越障碍或者完成某项任务时，回想一下他是怎么说的。如果你没有教练的话，就自己对自己说。

用自己的成功来鼓励自己。把成功经历牢牢记在心里，当你面临新的挑战时，就回忆一下这些成功经历。既然你能鼓励自己，做自己的教练，为什么不对朋友和同事做同样的事情呢？你可以做得恰如其分，又不让人察觉。有一家大机构的资深经理说，她总是用铁手腕来管理她的部门——她的部门无论从哪个方面来讲都是很成功的。但她渐渐发现她正在失去人性中的某些东西。员工做事都像在表演，这种情况深深触动了她。她为什么不通过鼓励员工来管理部门呢？因此她自己就从未被鼓励过，她不得不靠艰难的努力来做事，这对她影响很大。她决定开始改变一下自己的管理方式，并设立了一个简单的目标：每天至少要找机会表扬两个员工。鼓励并不是吹捧或是什么别有用心东西；简单几句鼓励的话就足够了。一个月后，她说：“好极了！”每个人看起来都发生了变化，这个部门的士气大大提高了，员工们工作起来也很有信心。她对员工、对部门、对自己的感觉都好极了。

给人充当教练的过程就是一个自我发展的过程。它不仅仅是用几句话来平息一场争斗或在心理上让人振奋；它意味着要认识到这一点，平心静气地、持续不断地表扬他们的努力，帮助他们迈向更大的成功。

如果你遭受挫折 无法在生活中有所进步 准备一份详细的资产及负债清单。拿一张纸 中间画一条线 所有的资产列在右边，所有的负债列在左边。你健康吗？配偶或家人是否支持你？是否有合理的收入，或可以做到？是否培养任何有价值的技巧？在任何方面都有小小的成功？你是否喜欢看书？是否有余暇读书 你能否加入社区或教会团体 发挥你的才能？

你可以问自己几百个这样的问题。找出你所有的资产。如果你留心一下就会发现许多自己早就拥有的资产——两只眼睛、双手双脚和一个会思考的大脑！很多成就大事的人并未完全拥有这些资产。如果你认真地计算一下，你的负债不可能多于资产。然后，你可以找出负债之间的关联。根据新的讯息或重新评估旧有的讯息 加以判断并作出改变。在此基础上 再来更新你的观念系统，让你的人生找到新的方向和目标。

这项损益表的练习 利用‘最小到最大’的技巧 帮助你以全新的方式了解自己的资产和负债。英国诗人及作家罗伯特·韶西用独到的方式看待周围的事物，他说：

我跟你说过的那个人，吃莓子时总是戴上眼镜，让水果看起来大一些，美味一些。用这种方式，我得到许多乐趣，虽然我的眼睛无法摆脱烦恼，却可以把它缩到最小，不会干扰别人。

把握自信的有效方式

你真正相信什么？有价值的目标和理想对你有何重要？今天，就像每一天，可以是一个新的开始。

有一个小孩揶揄另一个小孩说：“我希望能以你实际该有的

身价将你买下，然后再依你自认为你应有的身价将你卖掉，这样一来 我就可以发一笔财了。”换句话说 就是：“你并没有你自己所想象的那么好、那么精明。”

这句话可能是小孩从父母那里学来的，但就当时或现在而言，这都是句不好的话，因为它足以摧毁一个人的自信心。

如此看来，你所认识的大部分人都苦于自我贬抑、缺乏信心，且根深蒂固地认为自己的能力不够。许多人对自己的子女、下属或其他关系密切的人产生不了影响。而自我贬抑的人也从不懂得如何去控制他人。反之，他们使自己受别人的控制，因为恐惧塑造了他们的命运。

如果人们愿意的话，他们就可以向前进，而且可以远离那些试图阻止他们的人。以下几种方式可以帮助你更好地树立自己的信心。

切莫否定自身价值

你对自己的看法是一种蒙太奇式的混合物——也就是你为自己拍摄的所有心理图像——这些图像反映出你如何做好家庭的一份子 你的下属及工作同仁对你的看法 你过去的种种成功及失败。你所表现出的形象 以及如果你采取某项行动 如在大家面前发表言论 处理一件新任务 或参加一个新团体时 又将会如何等等。

对自己持肯定态度的人通常有这些特征：他们尊敬别人也尊敬自己，他们知道自己不错而且会更优秀，他们做事光明正大 而且将其所有的一切都给了家人、工作和社会。

对自己持肯定态度的人通常做事都会成功。他们努力朝着更美好的生活、创造性的工作和帮助他人成功的目标前进。与

那些对自己充满自信的人相处是很有意思的，假设他们是处于领导地位的话，他们可以过相当不错的生活，而且可以为他人树立良好的典范。

对自己有否定想法的人则深信自己是二流的，他们对自己通常是不太尊敬的，甚至瞧不起自己。他们不敢面对生活中的挑战，而且他们不敢帮助别人，因为他们认为自己的帮忙对别人可能根本就派不上用场。

那些否定自己价值的人最终将失败，即使没失败，最多也是庸碌地度过一生。他们忍受着许多不满、挫折、痛苦及坏运气，并且认为其他人对他们也有同样的看法，甚至认为他们的世界就像一座监狱，他们只有在里面住到死为止，才能得到解脱。

你的心灵会激励你自己

一整天的时间里，人们打开他们私人电视电路网之一——我们称它为心理图像，来看他们在各种不同情况下的心理活动。各地的人们，当他们行驶于高速公路上，搭乘公共汽车、火车或飞机，甚至坐在教室里或参加会议时，对于周围的环境竟一点也不注意。相反，他们大部分的注意力全放在观看自我贬抑或自我欣赏的心理图像上。

对自己的评价如何影响恋爱

有些人对于他们所想做的事情缺乏信心，甚至在谈恋爱时也一样。一位男子可能被某位女子所吸引而想约她出来，但是他的心理图像告诉他她对我而言太漂亮了 她的教育程度、家庭背景可能远远超过我。而且如果我的朋友知道我邀她出去却

被她拒绝 他们一定会嘲笑我。

一个自我贬抑的女子也许想和一位男子约会，但当她打开她的心理图像时 却看到了沮丧的心理图像 约男子出去的女子会被人嘲笑 而且自己也不够漂亮来引起他的兴趣 他可能有份身居要职的工作 而自己不过是个秘书 况且也许他正和别人谈恋爱呢。

在以上两个例子中 他们心理图像放映快要结束时 总是打出“算了吧！”这三个字的口号。

当我们在对自己做一番价值评判时 有意无意间 我们会拿自己的优缺点与别人做比较 然后得出一个结论 我们该赚多少钱 什么样的生活水准我们才能满意 或是在生命的阶梯中我们能爬多高。

而几乎所有的人对他们自己的评价总是远低于他们本身真正的或潜在的价值。下面这位普通规模的电脑软件公司的负责人的经验 正可以用来说明这一点。

我们需要一位普通行政助理。我们登广告征求人员而且以薪水面谈的条件收到许多的应征信函。最后我们将选择范围缩小到两个人，打算在这两个人中选一个。两个人年纪相仿，经历相似。从书面资料来看，这两人，A先生和 B先生简直是不相上下。

我后来选择了 B先生。当我问 A先生他希望得到多少待遇时 他的声音变了 他跷起腿来 目光不敢正视我 并且用非常小的声音说出了他希望的数目，而我们也认为这个工作差不多是这个待遇。

同一天 我和 B先生讨论待遇的问题，以同样的问题问他：“你希望得到多少薪水？”B先生正视着我的眼睛 以坚定而直接

的口气毫不犹豫地说了个比 A 先生多出 50% 的价码。我告诉 B 先生，另一个跟他具有同样资格的应征者对这份工作的要求待遇比他少多了。

于是 B 先生对我说：“我相信你认为另一位应征者可以将这份工作做得不错，但我觉得我可以做得非常好，你瞧，”B 先生继续说，“你对我们做了种种测验，你也审核过我们的证明书，这些都告诉你许多有关我和他人的资料。但我觉得自己非常有进取精神及热诚，至于测验过的资格和审核过的证件并无法真正显示出个人的才能。我认为我可以证明，我相当够资格领这笔薪水。我不认为我所要求的薪水对你而言是一笔费用，如果说是将对将来增加生产的一种投资或许更恰当些。”

后来我们录用了 B 先生。他只不过是比 A 先生对自己有更高的评价罢了。而且现在干得也好极了，他的表现证实了你所说的——人们认为自己应值多少，他们就值多少。

如何发现自己是有能力的人

伊莲恩是一位著名的化妆品销售员，在一次颁奖晚会上，她讲述了如何使自己成为一位快乐、成功而且受人钦佩的人的故事。

当我 45 岁时，我们最小的孩子出外念大学，我的丈夫经常旅游，因此我很快地成了无聊的老糊涂，有时甚至觉得很颓丧。在那之前，我的生活重心全部放在抚养三个小孩上。我所学到的工作技巧，就是换尿布、洗衣服、喂小孩、照顾小孩和接送他们上下学。我们的社交活动并不多，偶尔我也帮着我丈夫招待生意上的客户，但也只是如此而已。

我决定找份工作 我丈夫一直劝我不要找工作 因为他在一
家电子公司有个很好的职位。但是我告诉他，我需要一份工作
是为了治疗及调剂自己的身心。于是我开始到处找工作。我没
上过大学 而我想做的工作却需要有文字处理 修改程序、打字、
管理等各方面的知识或是其他我所没有的技能。

在我开始找工作的第一个月里，我甚至连一个机会也没有。
有一天中午，在经过三次失望的面谈后，我到一家汽车旅馆的
餐厅用午餐。餐厅侍者察觉到我颓丧的心情，就问我有什么事
困扰着我，于是我跟他提起我找不到工作的情形。他仔细地将
我打量一番后说：“我是这家餐厅的副经理。我们倒是可以谈
谈。我们想雇用中年妇女当女服务员及领班。她们比年轻女人
可靠多了 而且比较不容易分心。”

现在我可能会考虑他的建议，但当时听到他说我是“中年”
而且不再吸引男人的注意力了，我就囫圇吞枣地吃完食物尽快
离开那里。

后来 当我穿过大厅门廊时 发生了一件奇怪的事 我注意
到一张招牌上写着：“如何以化妆品致富免费研讨会 下午 2 时
在蓝道夫大厅举行。”那时候也将近两点了，于是我想 何不去看
看？反正去看看也没有什么损失。

在一个小时内 我对自己很有信心 深信自己可以将这些化
妆品销售给我的朋友。没多久，我带其他的女士加入了这个行
列，在公司里也得到晋升。这是 7 年前的事了 我喜欢这项行
业。

也许成功所带给我最重要的东西是，它给了我精神上的安
慰。世界上没有比家庭主妇更重要的工作了，但做了 25 年的家
庭主妇后，我开始想，难道我所能做的只有这些事吗？我从没有
试着去做其他的事。现在我已经证明自己可以做其他的事，而

且自尊心也大大地提高了。我喜欢自己，而且对于能帮助其他妇女让她们也察觉到自己潜在的能力感到兴奋不已。

伊莲恩的经验给我们三大启示：

1. 我们可随时开创新的事业而达到成功，即使没有受过高等教育也没有特殊的工作技能，伊莲恩一样可以得到成功。如果能全心全意地做一件事的话，任何人都可以成功的。

2. 孩子们也希望看到父母成功的情形。大部分的子女都希望父母能有一些愉快的经历，而不愿看他们什么事也不做。孩子们希望看到父母成功 而不是看他们年华渐逝 只是等待死亡的来临。

3. 成功可以建立自我肯定的想法，这是其他事物所无法做到的。所以让我们开始进入实践 迈向胜利吧！

不断地自我推销

每个人都可以做一件事情：“准备 60 秒钟自己的广告”。简单地讲 就是在 60 秒内做一个自我广告之后，写下一段约 125 个字的话，说明你为什么要迈向更大的成功目标。举出一些你要发展的重点方面 如 高昂的进取精神、诚实正直、魅力、喜欢他人、愿意牺牲、勇于负责等等。

这个做法的道理很简单，不断地提醒自己，你是个能干的人，便可以使自己成功。如果你不断地认为自己的能力可能不够 那么 你只有走上通往平庸和失败的下坡路了。

“我是个能干的人”

玛丽夫妇的自我广告方式也许更令人感到有趣：他们将自我推销的广告构想录在录音带上，然后每天至少听一次录音带。

我们一起制作广告。在同一卷录音带上，亨利和我说出我们的优点，对未来的展望，我们从对两个孩子所负的责任中得到的乐趣，我们的目标明确地指出：为了达到目标我们正做哪些努力和最近的成就等等。

每天早上我们一起开车上班，车开动后的第一件事就是播放录音带听，而我们也常常在回家的路上播放一遍。我们觉得美好的一天只有两个秘诀，一个是享受一顿丰盛的早餐（为我们的身体）另一个是听我们的录音带（为心灵）

我们不时修改录音带，我发现，每个月制作一卷新的录音带可以获益不少。虽然推销重点还是一样，但对于加强信心却相当有帮助。同时这也让我们有机会补充新理由，说明为什么我们应该对自己引以为荣。

自我推销的广告对于不断地想‘我是个能干的人’来说 不是个绝佳的办法吗？

没有人能借助打击别人来抬高自己

想使自己对别人有影响力，使他们热情地支持你，或使他们跟你合作，你应该建立起他们的信心，而不是打击他们的信心。

绝对没有什么可以证明，即使是从心理学、精神病学或其他

资料也无法显示当人们被打击、受到困窘、威胁或侮辱时，他们会提高生产力，更快乐或因而做得更好。

然而在我们周围环境中，可以看到许多人试着以责骂压迫的方式来影响他人，而不是以赞美来引导别人。我们经常看到公司经理严厉指责打字员，商店领班大声命令着员工，老师告诉学生他们是愚蠢的，而父母因为一点芝麻小事就骂孩子。

当打字员犯了严重错误时公司经理会很吃惊，领导不能了解为什么员工流动率这么高，老师不明白为什么学生成绩总是那么差，而当父母发现孩子逃学、药物上瘾或是惹麻烦时，他们则是十分震惊。

在任何一家制度完善的公司中 所有的人都是重要的 所受的待遇也一样。在精明的经理眼中，这部门里的所有人员都很重要，不论他们的职位是如何微不足道，他们只是在这个团体中担任的职位不同而已，重要性则不分轩輊。

只要你牢记这点 并应用于日常生活中，一定可以恰当地表现出你的关心及尊敬，从而帮助他建立自信心。对于坐在柜台后面的售货员你要对他们表示尊敬，并注意他们帮你包东西的方法有什么不同；对接待员亲切一些，你会发现当她招呼你时显得多么愉快、和蔼；对女服务员说几句赞美的话，叫你起床的电话一定会准时打来。

换句话说，你成功的希望全在别人手中。你应该把他们当成重要的、不可缺少的人物对待，这样一来你可以使自己的生活获益更多。

如何避免消极者影响到你自己

信任自己、看到自己处于积极形势中的人通常会问 在工作

环境中，在家里或社交生活中他们该如何与消极者交往。跟消极者交往的确是很大的挑战，因为如果他们的影响力左右了你的话，你的成功机会必定会减少。

轻视你的人——轻视你的人就是那些热衷于打倒你的自我贬抑者。他们轻视你所做的、所完成的及所得到的任何事。

这些要打倒你而轻视你的人到处可见。他们绞尽脑汁，想尽办法使你觉得自己很差劲而且一事无成。更糟的是，他们试图拉拢其他人加入他们的行列，命名你感觉自己真的很渺小。

为什么？他们的问题何在？简单地讲就是：因为他们自我贬抑所以想打倒别人。他们对自己的想法是消极和渺小的，甚至不喜欢他们自己。他们认为如果将你的成功归结于运气的造化或是别人的提拔，他们会显得更了不起、更优越。当他们将你贬得一文不值时，可以使他们觉得舒畅些。

轻视你的人与一个认为打破你家里的窗户就可以便他的房子看起来更漂亮些的邻居是同样愚蠢的。

轻视你的人包围在你的四周。所以你们该知道如何来对付他们。给你三个建议：

第一 同情他们。因为他们病了，他们不健康。没有人生来就想打倒别人。他们是从家庭、学校和他们的伙伴中不好的例子里得到了轻视别人的观念。

第二 了解他们的问题，试着装作不知道。要记住，如果轻视你的人能使你感到颓丧，或使你和他站在同一水平上，那么他就达到他的目的了。不要让他感到心满意足。

第三 不要接受要“报仇”、“抵抗”或是“使那些轻视你的人安分”这些诱惑。当你试图要跟那些自我贬抑而轻视你的人辩论事情曲直，你总是失败的。

讲脏话的人——这些人的心理活动都是有线索可寻的：越是自我贬抑的人，就越有可能讲些猥亵、肮脏的话。自我贬抑的人认为他们用一些肮脏、粗俗和使人作呕的字眼会提高他们的影响，使他们自认为自己很重要，而且证明他们是多么了不起、勇敢且入流的人。

很不幸，这些使用最粗鄙字眼的人通常对同辈好友、部属及子女有着强烈的影响力，于是后者也开始说些下流的话了。

我们该如何对付说脏话的人呢？

有一位经营一家面包店的老板，他说：“你该知道，我不会因为一个人讲脏话就不让他晋升。但是，有许多我不让他们晋升的人，是因为他们使用的三字经和脏话实在是让我作呕。”

避免使用自我贬抑的语言。如果你要用语言批评人，你可以选择使用像好的、亲切、爱、不错、纯朴、帮助、更多、美好的这些字眼来代替，并且让你所使用的语言来反映真实的你是一个有自信心的乐观主义者，而不是个自我贬抑的傻瓜。

使用‘有色的’语言者显示出使用这些语言的人缺乏安全感且不喜欢自己，但却希望自己成为一个很有办法且受人拥戴的人。他们也知道使用脏话绝不会帮助他们去赢得他们所想追求的目标。而且事实上，使用那些消极的字眼只会阻碍他们的前进。

自我贬抑者借助酒精来逃避——从许多报告中，我们知道为什么有些人让烈酒来控制他们的生活。根据分析的结果，有些人天生就爱喝酒。也有其它令人不解的理论认为，有些人是因新陈代谢的需要而喝酒。道理其实很简单，依赖酒精的人是因为没有安全感，也就是不但害怕自己，也怕别人，怕自己的工

作无法和现实的生活相抗衡。

酗酒的人直接地、间接地影响了我们。你要帮助这种人的唯一办法就是 尽你所能让这个人觉得别人需要他 让他觉得自己很重要。而惟一真正的解决之道就是帮助这些酗酒的人，对自己培养出坚定的自我价值观。

信念或质疑

在我们的人格理念当中，足以构成障碍性病态的自卑感因素颇多 有时是由于少年时期所遭遇到的感情作用 有时则可能是来自于某种固定情境的影响，当然也不乏基于自己本身的问题或外力所加予的某种力量所致。但不论什么原因，自卑感往往躲藏在我们人格的深处，而且多半是笼罩在迷蒙的过去。

举例而言 如果你有一个近乎天才型的哥哥 他在学校的成绩均为优，但是你的成绩却总只有及格的份。此时的你极有可能仅仅只因这一单纯的理由，便觉得自己这辈子即使再怎么努力也不可能跟上他的一半。于是无形中自己划地自限，认定自己将永远以较差的表现过一辈子。

事实上 这些在学生时期获得优异成绩的人 并不代表日后将能成为大人物 或者必然拥有卓越的成就。追究原因 由于这些人在迈出校园后 便很有可能停止继续追求优异成绩 因此优异的表现与进步便告暂停 相反那些在校成绩平平的人 在后来为了想在社会上获得优等的表现 于是努力不懈 因而成为佼佼者的成功例子，可谓比比皆是。

病态的自卑感通常隐藏着对自己根深蒂固的怀疑心态。彻底去除这种心态的最大秘诀就是让坚定的信仰充满你的内心。

这种作法虽然听来并没有什么惊人之处，但是它的确能使你产生健全而具体的自信力量。

根据经验发现 倘若能在自己心中深植自信的信念 对培养自我的信心将会有莫大的帮助。

一般而言 人们的心中之所以存有不安感或无能感 多半是由于消极的观念长久以来支配个人的思想所致。为了克服这种障碍，必须将富有积极意义的观念注入心中。但是必须要注意的是，一定要持之以恒 毫不间断 方能真正地完成目标。

以积极的心态克服自卑

在一个严寒得几乎要使人冻僵的早上，一位好友突然来到中西部某城镇的饭店找希尔。由于希尔将在离该地约三十五公里处作一场演讲，因此就请他陪同一道前往。希尔坐上他的车子 在易滑的路上朝着目的地驶去 他驾车的速度非常快。于是希尔向他提议：“时间还相当充裕 你可以慢慢开 不用赶时间！”

“你不必担心我的驾驶技术。”他如此回答着 并继续说道，“在以前 我的心里经常充满着各种不安感 但现在已经完全克服了。过去 我什么事都怕——害怕开车上路、害怕搭飞机 甚至当家人外出未归之前，我也会处于恐惧之中。每当自己外出时 总会觉得似乎将要发生什么不测 心中极为不安。受到这种感觉的包围 而使得生活黯然悲惨。事实上 我存有相当严重的自卑感 并缺乏自信 这种心态也反映在我的工作上 于是工作总是进行得不顺利。不过，现在我已经想出将这种不安感从我心中彻底驱逐的妙方了。现在的我 不论面临任何事 都能自主地掌握与安排。”

至于‘妙计’是什么呢？他用手指着固定在仪表板上的两处夹子，然后把手伸入胸前的口袋，拿出一叠小卡片。他很快地从其中选出一张，再把它用夹子夹妥。那张卡片上这样写着：“只要心中充满自信，没有一件不能做的事。”接着他把那张卡片抽开，用一只手平衡地操控着方向盘，另一只手则以熟练的技巧将卡片放进叠里，再抽出另一张卡片，并同样地用夹子夹好。这张卡片上如此写着：“有了上天的帮助，谁能抵挡得住我们呢？”

由此可见，这位朋友使用了一个极为聪明的方法，那就是深信信仰的力量在支持和援助，并将这种想法充满心中。结果他确实转变了自己的思考意念，而那些长久以来困惑他的不安感就被驱逐殆尽，同时他的潜在能力也得到了自由的发挥。

要知道，人们由于想法的差异，往往会产生不同的意念。如果经常将注意力集中于也许会发生意外的不祥预感上，那么他在生活中就极可能充满不安。尤其当人们本身又以想象力创造出自己深深惧怕的情境时，这种不安感将会更严重地影响自己的生活。

上面提及的那位推销员，他在开车中将卡片放置于自己的眼前，而获得充满自信与勇气的做法，事实上就是基于意念的改变，并由此创造出了理想的结果。换言之，过去他的能力被失败的阴影所抑制，而到现在，他的能力已全然获释，并且得以充分施展开来。

畏缩生活，深陷于不安、无能感，甚至对自我能力持有怀疑的人，几乎随处可见。这种类型的人对于自己是否具有担负责任的能力深感疑虑，他们也怀疑自己能否抓住有利机会。他们总认为事情不可能顺利进行，从而抱忐忑不安的心态。此外，他们也不相信自己可以拥有心中想要的东西。于是他们往往退缩而求其次，只要拥有些许的成就便觉心满意足。事实上，世上有

成千上万的人们都是被这样的力量打败的，他们只是怀着不安的感觉在人生的路途上匍匐前行。

态度比事实更重要

下面将要讨论的重点 是有名的精神分析家卡尔·梅宁格博士在重要的演说中所必定讲述的真理，那就是“态度比事实更重要”。这句话确实值得人们深省，并反复记诵，直至能够有所领悟为止。

无疑地 我们所遭遇的任何困境 无论多么困难 甚至看来几乎到达绝望的边缘，实际上若和我们所面对事实的心态相比，其严重性往往要轻微得多。你对于事情的看法如何呢？面对事情时，大多数人往往在还未采取任何应对措施之前，便已在心态上决定了成败结果。如果这个答案在心态上是负面的，那么可以说他不战而败了。相反地，如果秉持自信心与乐观的态度面对此问题，他就便极有可能克服逆境，甚至反败为胜。

我曾认识一个相当特别的人 他不仅拥有优异的才能 而且总是显得充满信心。他在公司中可以称得上是无人能与之匹敌的伟大人物。每当同事们陷入悲观的想法时，他便会立刻使用所谓的“吸尘器思考法”试图打消他们的悲观念头 继而冷静地提出分析与建议，直到他们重新审视问题，并产生积极的想法为止。

事实上，这种心态变化的主因在于是否拥有自信。自信能够帮助个人免于失去评估事实的客观性，且避免沦为病态自卑感下的牺牲者。达成这种矫正心态的惟一秘诀就是让心态恢复正常。换言之，要使心态经常保持倾向积极的一面。

因此 当你有了挫败感而垂头丧气、自信尽失时 不妨冷静地坐下来，拿出纸张作个图表。这个图表并非要记载与自己敌对的事物，而是要记下赞同自己的事物，然后清楚地加以确认，并把心思意念集中在上面。如此一来 不论发生任何困难 你都能顺利克服。此外 你内在的力量也会因此而复生 使失败的局面扭转成为胜利。

自信其实是由于习惯性的思想意念产生的。如果我们经常存有失败的念头 你便已输掉了一大截。然而相反地 倘若我们对自己充满信心 并具有主宰自我的意志与习惯 那么即使面对逆境，也能泰然处之。这种强而有力的信心事实上便是来自于自信。换言之 自信是力量增长的源泉。

贝希鲁金曾说过：“大胆些吧 这样将会产生对你有所帮助的强大力量。”而经验也证明这的确是一项真理。事实上 随着信仰程度的增加，将会使个人意识到逐渐加强的力量正在帮助自己。

爱默生也曾表示：“相信有志竟成的人终将赢得胜利。”

让信仰的力量和安心的感觉充满心中，就是获得自信的秘诀 也是去除疑惑、克服缺乏信心的最佳方法。

拥有自信的八大诀窍

如何使自己拥有自信？下面列举了任何人都容易做到的八大诀窍。有相当多的人已经尝试过这些诀窍，且表明成效相当显著。现在就让我们看看这些诀窍，相信你也会从中确立对自己的信心，并开始萌生一股新生的力量：

1. 在心中描绘一幅希望自己达成的成功蓝图，然后不断地强化这种印象，使它不致随着岁月流逝而消褪模糊。此外，相当重要的一点是，切莫设想失败，亦不可怀疑此蓝图实现的可能性，因为怀疑将会对实行构成危险性的障碍。

2. 当你心中出现怀疑自身力量的消极想法时，要驱逐这种想法，同时还必须设法发掘积极的想法，并将它具体说出。

3. 为避免在你的成功过程中构筑障碍物，所有可能形成障碍的事物最好不予理会，最好忽略它的存在。至于难以忽视的障碍，要下番工夫好好研究，寻求适当的处理良策，以避免其继续存在。最好彻底看清困难的实际情况，切勿虚张声势，使其看上去愈加显得困难。

4. 不要受到他人威信的影响，而去试图仿效他人。须知惟有自己方能真正拥有自己，任何人都不能成为另一个自己。

5. 每天重复说十次这段强而有力的话：“谁也无法抵挡我们成功。”

6. 寻找对你了如指掌、且能有效提供忠告的朋友。你必须了解自己自卑感或不安感的所在。虽然此一情结往往在少年时期便已发生，但了解它的来源将使你对自己有所认知，并帮助你获得援救。

7. 每天大声复诵这句话十次：“虔诚的信仰给予我无穷的力量，她使我感到无所不能。”这句话对于治疗自卑感而言，可称得上是最有效的良方。

8. 正确评估自己的实力，然后多加一成，作为本身能力的弹性范围。固然，切忌形成本位主义有其必要，但是适度地提高自尊心也是相当重要的事。

12

健康是成为赢家的资本

健康是他人夺不走的财富 拥有这笔财富 你就能赚取更多的财富 使你终生受用不尽 不珍惜它就太蠢了。

健康对你的生活和工作都起着重要的作用。“我每天过得愈来愈好。”有些人每天在醒来时和就寝前都要把这句话朗诵好几次。对他们说来 这句话并不是华而不实的语言表达。

健康来自于积极的心态

很多人的体验是，积极的心态会给人体健康带来好处，消极的心态则可能引发疾病。一个人心存消极思想，这是一件危险的事。

现实生活中到处都有人因为他们内在的挫折、仇恨、恐惧或

罪恶感 而给自己的健康造成伤害。因此 要保持身体健康的秘诀是，首先要摆脱所有不健康的思想。我们必须洁净自己的心灵 为了健康的身体 先得祛除心中的消极念头。

常有人提起，愤恨不满的情绪常常会引发疾病。一位美国政坛元老曾说过：“有两件事对心脏不好：一是跑步上楼，二是毁谤别人。”这两件事不仅对心脏不好，而且对人的身体也有害。所以 学会宽恕很重要 你会发现体谅别人会起到奇妙的治疗效果。

许多家报纸曾报道过一则新闻：有一名男子在过马路时不幸被车子撞倒而丧命。验尸报告说 这个人有肺病、溃疡、肾脏病和心脏衰弱。可是，他竟然活到了 84 岁。给他验尸的医生说：“这个人全身是病，一般情况，30 年以前早该去世了。”有人问他的遗孀 他怎么能活这么久 她说：“我的丈夫一直确信 明天他一定会过得比今天更好。”

还有人认为 在运用积极心态方面 多使用积极的表述 也有利于身体健康。语言文字是有影响力的。如果你经常运用消极的话语来描述你的健康状况，便可能激发对你身体不好的消极力量。你习惯性使用的一些字眼能反映出你内在的某些消极思想。而你的思想是积极还是消极，会影响你内在的各种器官。

曾任美国精神治疗协会会长的卡特博士在谈到一个人所持的肯定态度对健康的影响时 甚至反对人们使用像“我今天不会生病”这样的说法。他认为那只是半积极的态度。应该改为：“我今天觉得比昨天好”这才是非常积极的陈述 因而是一种更健康的想法。卡特博士说：“肯定的态度是以科学的事实为基础的 这些事实得自生物学、化学、医学等。正确地运用肯定的态度将有助于改善你的健康 延长你的寿命 使你精力充沛 倍感幸福 从而在各方面取得成功 并且还能替你保持一件最主要的

东西——心灵平静。”

这是一些采取肯定态度对待健康的成功例子，你不妨也试试。记住要每天坚持 训练自己按照积极的思想考虑问题。

我自己是一个整体——我身体的每一个器官的活动都与上帝的意愿完全一致。

我的整个身心都是健康的，我的所想是健康的，我的感觉是健康的，我所得到的也是健康。

我明天一定会过得更好。

.....

这是一位名医师对病人的建议。他认为用这种坚持肯定的态度将对身体健康有所帮助。

事实上 拥有积极心态 仅是保持健康的第一步。第二步就是要将它付诸行动。当你在做的时候 你心里必须想着 这些都是事实上的存在。如果你的行动有活力而且十分积极，将使你很惊讶地发现，你自己可以享有新的能量及活力。

其实当你感到不行之适时 你的身体并不觉得疲惫、生病或老化，你应该改变的是你对自己的看法。先看清楚你其实是健康的，再遵守并实行各种健康法则，你就能使你变得充满活力、精神十足。

以下是很多人长久以来奉行的法则，你可以以此来放松自己，并用正确的思想方法来克服身体上的困难：

1.肯定自己是健康的人 告诉自己：“我觉得今天很好。上帝创造了我的身体、心情和灵魂 所以 我今天的感觉 如同上帝要我感觉的一样 充满活力及健康。”

2. 经常在心中保持你是一个健康者的形象。
3. 每天都为你心情愉快、活力充沛而充满感激。
4. 努力消除任何不健康的思想。所有的消极思想和仇恨、后悔、卑鄙、狡辩、失望等都应该根除。然后代之以健康、仁慈、积极的思想。
5. 不要做任何会衰弱和退化心志的事。
6. 维持体重。问问医生你正常的体重应该是多少，尽量保持正常体重。解决体重问题，特别需要精神力量的控制。吃饭饮食时，要特别注意控制口腹之欲。口腹之欲与人的性格有关，而性格完全是受精神影响的。
7. 每天运动，有益于身体健康。
8. 定期找医生检查。身体有任何不适，要及时发现，并立刻治疗，就会很快恢复健康。
9. 最重要的保健之道是敞开心胸，让生命的力量源源进入。

柏拉图有句名言：“你不可以尝试只救身体而不救灵魂。”一定要记住这句话。一个健康的人必须是身体与灵魂都健全完整的。要想保持长寿，良好的精神相当重要。当一个人内心充满积极思想时，导致生病的消极思想便没有了生存的空间，你便能拥有健康。

生死一念之差

积极的心态会促进你的心理健康和生理健康，延长你的寿命而消极的心态一定会逐渐破坏你的心理健康和生理健康缩短你的寿命。下面的一件小事就可以证明这一点。

医生说：“这个孩子不能活了。”（他们所说的孩子是个刚生下两天的婴儿。）

“这个孩子会活下去的！”婴儿的父亲回答道。这位父亲具有积极的心态——他有信心——他相信祈祷，更相信行动。他开始行动起来！他委托一位小儿科医生照料这个孩子，这位医生也有积极的心态，他根据经验知道，自然给每种生理的缺点都提供了一个补偿的因素。这孩子确实活了！

还有一则故事：

“我活不下去了！”——这是美国《芝加哥每日新闻报》上的一篇文章的标题。这篇文章讲述了一个故事：一位 62 岁的建筑师回到家里，上床就寝时，感觉胸痛，呼吸急促。他的妻子比他年轻 10 岁，大为惊慌。她怀着希望为丈夫按摩，试图增强他的血液循环。但是，他死了。

“我再也不能活下去！”这位寡妇对她的母亲说。

于是，这位寡妇由于经受不住心理上的打击也死了。她和她丈夫死在同一天！

那活下来了的孩子和那死了的寡妇，同时证明了积极和消极心态具有同样强大的力量。如果懂得积极的心态能把好事吸引到身边，消极的心态会带来坏的结果，难道发展积极的思想态度不是有百利而无一害吗？

现在正是你发展积极心态的时候。要为任何可能发生的紧急情况作好准备，要有一个人生目标。记住，当你有了人生目标时，下意识心理就能把强大的激励因素加到你的有意识心理上，

使你在面临紧急情况时能够生存下去。

金钱买不来健康

洛克菲勒退休后，他确定的主要目标就是保持健康的身体和心理，争取长寿，赢得同胞的尊敬。金钱能帮助他达到这些目标吗？下面是洛克菲勒达到这个目标的步骤：

1. 每星期日去参加礼拜，记下所学到的原则，供每天应用。
2. 每天睡 8 小时，每天午睡片刻。适当休息，避免有害的疲劳。
3. 每天洗一次盆浴或淋浴，保持干净和整洁。
4. 移居佛罗里达州，那里的气候有益于健康和长寿。
5. 过有规律的生活。每天到户外从事自己喜爱的运动——打高尔夫球，吸收新鲜空气和阳光，定期享受室内的运动，读书和其他有益的活动。
6. 饮食有节制，细嚼慢咽。不吃太热或太冷的食物，以免烫坏或冻坏胃壁。
7. 汲取心理和精神的维生素。在每次进餐时，都说文雅的语言，还同家人、秘书、客人一起读励志的书。
8. 雇用毕格医生为私人医生。（他让洛克菲勒身体健康、精神愉快、性格活跃，愉快地活到 97 岁高龄。）
9. 把自己的一部分财产分给需要的人以共享。

起初洛克菲勒的动机还是从自利的角度考虑，他分财产给别人，只是为了换取良好的声誉。但实际上却导致了一种他未

曾预料的结果：他通过向慈善机构捐献，把幸福和健康送给了许多人。在他赢得声誉的同时，他自己也得到了幸福和健康。他所建立的基金会曾造福于后人。他的生命和金钱都是做好事的工具，他达到了自己的目标。

随时保持神志清醒

神志清晰是一种健康的状态，这时有意识和下意识心理的活动处于适当的平衡中。当一个人处在这种心理状态时，有意心理的理智和其他力量便充当调节下意识心理的控制器。当这个控制器的活动减弱时，机器就会疯狂地运转起来，一个人就可能表现出不合逻辑的行径。

酒精能改变脑波，这可以用脑电图仪记录下来。酒精对神经细胞的新陈代谢破坏最大，它能引起脑血管硬化，使人的思维能力和自我控制能力下降。

由于酒精会影响脑细胞，有意心理的控制作用就会被降低，人处在这种状态时就会无约束地放纵种种下意识的心理活动，就会采取愚蠢的和令人不满的行动。

酒精中毒实在是一种可怕的疾病。如果一个人放纵饮酒，他就会在生理、心理和道德上得病，并会被送到活地狱去。一旦酒类控制了一个人的生命，它就不会轻易地放弃摧残生命的目的。

治疗酒精中毒的方法是什么？停止喝酒！这对一个酒鬼说来，言易行难。不管怎么说，重要的是要相信这是能够办到的。

你不要因为你一直是失败的，就放弃努力。你能从成功的经历中得到激励和希望。一个学步的婴孩不会因为迈出了最初

三步后跌倒而受到批评，相反，他还会受到称赞，因为他自觉地作出了努力 取得了进步。

酗酒者可以在许多地方得到治疗的处方。医治酒精中毒的方法和地方也有很多，但前提是，每个人必须战胜自我。一般说来，他必须接受外人的劝阻，人们可以通过建议来帮助他，直到他自己能控制自己。积极的心态能帮助酗酒者痛改前非，只要他能以积极的心态去思考和工作就能办到。

现在很多年轻人希望走上成功之路，于是就去针对那些已经取得成就的人，找出他们的优点并引以为鉴。但是他发觉很难找出什么优点是成功的要素。有成就的人 有的是高个子 有的是矮胖子 有的大学毕业 有的只念过中学而已 有的来自偏僻的农村 有的来自大都市 有的属于天才型 有的属以勤补拙型。《幸福》杂志中有一篇文章把通用公司的十几位经理人刊出加以简介。事实是每一个人都有他们各自不同的风格、不同的背景。没有两个人是从同一环境中出来的。但是，我们可以找出他们共有的特点，那就是他们都是精力过人的人。什么是高级经理人才的推动力？答案是精力。当然你也可能找出一些非常成功但精力不足的人，不过这些人只占其中的极少数而已。你可以经常问问自己：

1. 你是不是能苦干？
2. 你是否对工作有耐心？
3. 你能否保持冲劲？
4. 你能否保持高度的攻击力？
5. 你有冲刺的能力吗？

将这些问题刺入你的内心深处。没有健康岂能保持精力？有一家公司所有的职员必须通过健康检查才能进来并且此后每一年都要通过严格的健康检查。为什么？因为只有健康的职员才会有工作效率。

赫胥黎对生命竞争讲过一段话他说：

.....非常明显，生命如下棋，我们所有人的幸福要靠我们了解生命的原理而获得。但这原理要比棋局的原理更复杂，更困难。棋盘是世界，棋子是宇宙现象，棋局就是我所谓之自然界原理者。下棋的人并不晓得对方的棋如何走。我们虽然知道对方是公正的、公平的，但是也知道他从来不会漏过你一个错误，或者放过你一个轻微的疏忽。如果你是强手，胜了，你感到欢欣，你是弱手，就会被将死。虽然结局不一定很快来临，但是并没有例外.....

健康是人生坚固的磐石

生命竞赛较之球赛要重大得多了。如果你保持健康与热忱，则生命竞赛的教练会在胜利的前一刻选你上场。若你健康不佳，教练会叫你下来。让那些比你行的人上阵。

健康是个人成功的基石 健康是一切事业最重要的财富 也是社会进步的基石。1877年迪斯尼里在他那篇令人怀念的演说中说：

人民的健康是国家所依赖的基石。一个国家拥有很多能力强而有进取心的人民，那才会有杰出的企业家，才有突破产量的

农业生产、艺术才会发扬，好的建筑、寺庙、皇宫才会遍布这个国家。并且也才会拥有足够的物资力量去保卫、支持这些美好的事物；因为你会拥有精锐的军队。如果这个国家的人都静守不动，国家的力量会逐渐削弱，国家的前途注定会变得黑暗。以我看来，人民的健康应是政治家的第一等责任。

如果你身体瘦弱、消化不良、精神疲倦、精力不足，你又能达成什么任务呢？扁平的胸部与下垂的两肩永远攀不上社会的高层。赶快挺起胸膛，强韧肌肉，昂起头来！初期你也许不习惯，但是很快你就会得到由于健康而来的喜悦；因为你已敢于向重担挑战了。

可悲的是，人们常常在失去健康以后才知道健康的可贵。例如，年轻朋友惟恐消耗不了他的精力，因为他身上有剩余的精力可用，所以不加爱惜。对于在人生上进途中愿意冒险前进的朋友，建议你要注意健康，不要因为你有剩余的精力就不加珍惜而随意浪费。浪费的结果是要付出极高的代价的。为什么不好好保持你一直在健康之巅峰状态呢？从这巅峰上跌下来再爬上去可难了。再者，在山下坐救护车也不是什么好受的事。

有一位出名的技术人员常在对大学生的演讲中谈到健康的问题。他之所以强调这一点，是因为在他所认识的人中，很多人都是经过长期奋斗而即将成功之前，因身体不健康而败下阵来，以致前功尽弃。

保持身体健康并不是一件什么难以忍受之事。其实，只要给它适当的注意就可以了。你对你的汽车，或者对你所宠爱的小动物不也要加以注意吗？让你自己正常地吃些有营养的食物，要比乱吃刺激性的食物更有益处。怨天尤人、忿懑不平的朋友常说，正常生活哪有放纵生活那么刺激。其实只要保持健康，

并不是说你不可以偶尔享受一些放纵的生活。只要不是经常吃得正常，不做运动，晚上不经常早睡，你晚上仍然可以偶尔玩玩桥牌到半夜，不过到第二天要设法补足你的睡眠。

健康并没有什么秘诀，只是普通常识而已。既然你不会让你的汽车成年累月地开动而不加以保养，那你为什么对自己的身体就可以让它拖下去而不加以关注呢？你不会把你所宠爱的小猫或小狗关起来，不让它们出去转转，那为什么你让自己的身体——无价之宝的机器长期期待着不动，不去走走呢？每一个人都知道这个道理，却少有人加以注意。你每天早上下床先弯腰，以双手触地 20 次 再左右扭腰 50 次 最后举臂向上 以保持良好的姿势。甲乙两人同一天开始做晨操。甲从床上起来心里想：“做晨练对我有益。”几天以后 他偶尔停了一、两天。有一天睡得太晚 第二天早上醒来时感到非常困 于是他自我安慰：“我要多打一个盹。”这要比晨练有用多了。从此以后，他就有很多种理由不做晨练了，他觉得尚能自圆其说。

但是乙呢，他相信晨练会带给他愉快的一天，否则会终日不舒服。他心中坚持这想法，因此在闹钟响的时候心中听到两种声音。一个声音说：“喂，现在是你开始你一天伟大的日子的好机会。伸腰 收腹 让它压迫内脏向上 使血液流通顺畅 让你有健康的身体来应付今天伟大的工作。”另一个声音说：“今天免了吧 多睡一会。”他要听哪一个声音呢 和甲一样 他前一晚睡得迟，他现在很困。但他另有想法，睡眠不足使头脑昏昏然，所以更需要运动增强体力，以迎接今天可能会到来的好机会。不能再偷懒了。如果是你的话，你听哪一个声音呢？

辛达尔在一篇题目叫做《空气与肺病》的散文中提到一个鞋匠说的话：

一天三次行走两英里所吸收的氧气是最佳药剂。不仅有效而且免费，服这药的时候还会觉得内心充满了喜悦。这药适用于任何年龄、任何体格。这药是上天无限智慧的创作。这药可以治好脚冷、头部发热、脸色发白、肺病和坏脾气。如果三天服药综合服用效果更佳。这样可以祛除人与人之间的敌意，帮助夫妻和好，这药从来没有失灵过。不过在城里你服下去的是假药，到农村去服的才是真的。或者到山顶去服，那才是大自然实验室制出来最完美的药呢！

你每天可以走一里路，喝八杯水，7~8 小时正常睡眠。大致讲起来，这种生活是遵从大自然的规律。你遵从它们是你需要好血液 好胃口 好睡眠。你一年可以去看两次医生。不是有病去看 而是想确定是否有什么毛病发生。

如果前面所说的理论——“凡是与人分享反而增多的东西，才是生命的宝贵之物”可以成立的话 你也许要问 健康又怎么能与人分享呢？想一想，走到一个抬头挺胸、精神奕奕的人面前 谁又能不精神为之一振呢 因为他的精神传染给我们 使我们振作。他难道损耗什么了吗？没有！

你应该立即把你自我健身的程序写出来，没有任何人能帮你忙。失败与成功都决定于你自己。想想看，健康是多么豪华的一个景象，精力又是一种事业多大的一个资本。

身体健康是成功与快乐的基础。从现在起你要给你自己证明 你决心要活得更健康。在你心里 总有一种潜意识想要自己不再挣扎。要克服它，否则前面我们所说的都是白费。

这里我们给你若干曾经帮助很多人保持健康的秘诀。讲起来它非常平淡无奇 也容易做到。那就是睡眠八小时 打开窗户睡觉。每天早晚有规律地做一次操。吃有益的食物，但是绝不

能过量。一天至少步行一里。中午与假日在户外晒足够的太阳。端正姿势。凡是走路能挺胸，坐着也伸直的人，行事必定也正直。

请不要以为我们这里是在替你做好什么完整的训练身体计划。那是医生的事。这里只是想把观点深植在你心中。

如果你真能尽力而为，12个月以后不妨问自己下列问题：

1. 现在我身体好不好？
2. 如果不好，要做些什么事？
3. 今年之内我要克服什么弱点（如姿势不正确、胸部挺不起来、体重过重、缺乏睡眠、消化不良、便秘、头痛）？
4. 如何去做？
5. 下一年什么是对我身体的最大挑战？
6. 要不要积蓄我的精力以应付明年好运来临的一年？
7. 什么是现在就必须动手的？
8. 是不是动手后就要坚持到底？

你应该把这些答案写出来。当然，你会不忍去证实，因为人总以为自己的体型不差。明天洗澡时在大镜子面前照一照，再让室友或妻子来看你是什么型；先把高度在墙上划一线，然后改变姿态，你会发现高了一点；如果你是一个正在长高的年轻人，没有比注意身高更重要的了。

当然，你也不必希望在一夜之间把不良姿势纠正过来；因为你现在的姿势已保持不少年了。至少练习几个月才能显出进步。

有一位企业管理者，他一年来身体大有进步。他做了下列分析，你不妨可以借鉴一下他的做法。

编号	目标	采取行动	结果
1	了解身体的弱点	经过医生检查	医生认为只有牙齿有毛病,我于是做了牙齿
2	逐渐减少抽烟	已不再抽烟	完全成功
3	睡眠习惯改善	现在平均睡七小时,有时八小时	
4	增加新鲜空气	开窗睡觉	做得很好
5	改善体力	每天早晚做体操十分钟	其中只停两次
6	改善垂肩毛病	我在书桌上摆警告自己的条子,每天五次靠墙站着练习挺胸、收腹、收下巴,两肩贴墙	
7	步行	每天一里	很好,每天都抽出时间做
8	调节饮食	遵照指定食谱进餐 每天吃营养麦粉 一天只吃一次肉,并且与绿色蔬菜色拉同吃	很好 做到 做到
9	减肥五磅	中午不吃甜点	很好

让你的心理更加健康美好

我们大多数人都应该还记得这句名言 有的人活着 但他已经死了 有的人死了,但他还活着.....。

当我们每天行走在路上时，就不难发现一些如同死了的活人，当然我们并不是指他们已经停止呼吸或已入土为安了，他们的心仍然怦怦在跳，他们的肺也在呼吸空气。他们已经失去了活着的意义。给你自己一分钟的时间，让你查看一下各类字典对死亡的定义是怎么解释的。事实上你可以找到类似这样的定义：“死亡是生命的终止……它是一种不复存活的状态……一种精神生活的休止或缺乏。”

当你开车在高速公路上行驶或在办公室里、在飞机上时，你都可以找到这种形同死躯的活人，或者让我们称之为精神病人吧——那些无聊至极的人 思想枯竭 漫无目标 他们的精神生活个个缺乏或者已经终结。这些活死人分布于每一个年龄层、每一种职业、每一座城镇或农村。他们各自的收入不同，责任与地位也大异其趣。

下面有几个特点，可以让你分辨出这类心理病人：

1. 无聊——所有的活死人都对朋友、工作和生活状态至感厌烦 他们也倦于消磨空闲时间 他们对生活几乎毫无兴趣。

2. 罪恶感 —— 活死人总是随时对所有曾经做过或没做的事情感到罪孽深重。罪恶感有各种不同的表现方式——对父母、子女及朋友的疏忽 还有欺骗、做错事、浪费生命 都是罪恶的表达方式。

3. 过于怀旧——活死人宁可后顾，不愿前瞻。对于他们来说 过去也许不都是完美无缺 可是再怎么总比目前或将来好得多。那些活死人就是不愿接受‘改变也是自然的一部分’这个道理和事实。

4. 无可救药的悲观主义 —— 想成为活死人的人，几乎一致接受痛苦的精神折磨。他们对一切恐怖的消息全盘吸收，诸如

战争、强暴、谋杀和抢劫等等。这些活死人之所以吞尽一切坏消息 是为了加强自己的信念 世界很可怕。

抵制消极情绪的侵蚀

无聊是测验一个人的精神是否健康的最好指标。在你认识的人里 如果有人活得无聊单调、倦怠迟缓 他们就是标准的精神病人。他们看不出清晨早起有任何意义可言，并深受种种无聊的后遗症的折磨。

让我们来看看，无聊的心绪是如何侵蚀一个人的。

- 无聊是犯罪的首要原因。常言道：“怠惰是魔鬼的作坊”，这的确是亘古不变的真理。那些无聊失业的青少年，他们的犯罪率比有工作的年轻人要高出数倍。无聊总会催生一种欲望 让人想做点刺激的事——诸如抢劫商店之类的事。

- 无聊致使大脑生锈。人的头脑也如身体各部位一样，不用就会退化。无聊便最善于挫伤和减少心灵的活动，以致头脑无法日益进步。

- 人在无聊时，最容易酗酒或是滥用药物。举例来说，在失业率和酒精消耗量之间就有相互关联。

- 大部分的家庭问题都是由于沉闷无聊的家庭生活造成的。单调的生活方式无可避免地会导致争执，有时甚至是更糟糕的状态。有些夫妇在生活上唯一的调剂竟然是打架。

- 无聊阻碍学习。对许多年轻人来说，他们之所以逃离学校，主要就是因为沉闷无聊的教育内容。

- 无聊导致怠工、意外、疾病 甚至是早逝

● 无聊是一种疾病。象所有的疾病一样，对我们的身心有不良影响。

无聊是一种危险的游戏。在我们衡量成功的尺度上，有一个重要的指标，那就是我们如何利用时间。我们工作的成绩和效率与我们如何利用上班及业余时间有直接的联系。就今日的工作结构来看，我们的工作中存在着大量的自由时间。假设我们每周工作 35 至 40 个小时，仍然有许多空闲可供利用。

心理上的营养失调是区分活人与活死人最主要的差别。无聊便是一种心理上的营养失调。那些不能使自己保持丰富心灵的人便注定了要抑郁不振、受苦受难。

请牢记在心：你把自己的身体调理成什么样子，它就是什么样子。如果你几个星期执意不吃维生素、矿物质、蛋白质以及其他人体的必需品，要想维持正常状态，恐怕连最好的医生也要大伤脑筋了。

同样地，也请你了解一点：心理的健康同你自己的照顾、培养有关。若是你一味躲避正面的影响、真诚的朋友、好消息以及其他积极、健康的东西，就算神仙在世，恐怕也无法帮助和挽救你的精神生命了。

请仔细阅读下列行文：

追求真正美好生活的最基本秘密是，克服任何阻碍你的理想的反面影响，包括来自你的亲人、朋友、工作伙伴或是其他人的压力。

请再三阅读以上字句，充分了解它的意义，然后身体力行，你便掌握了打通财富、自由、安全和平静心灵之门的一把钥匙。

婚姻问题也困扰着人们的健康

无数的婚姻顾问、心理学家、专栏作家以及精神医师等等，他们的共同目的只有一个：挽救婚姻。的确，帮助人们更和谐快乐地共同生活，是当代最大的挑战之一。在国内某些地区，甚至离婚案比结婚登记来得多。

为什么呢？造成婚姻问题的理由通常有如下数种：

- 性格残暴；
- 酗酒；
- 互不相容（不管意义为何）；
- 身体虐待；
- “欺骗”；
- 错待子女；
- 失去经济支援。

另外还有一些夫妇，他们尽力在避免离婚的可能。这些夫妇也许不愿意承认自己无法履行最重要的承诺，或许他们是为了避免尴尬（朋友会怎么说？）或是怕孩子受到伤害（孩子怎么办？）当然，还有另一些人觉得离异和他们的宗教信仰相抵触。

几乎每一个人都会同意，婚姻实在是人类关系中最复杂的一种形式。可是，为什么有这么多失败的婚姻？为什么有许多看似成功的婚姻（没有离婚）到头来却不是白头偕老的幸福婚姻？

其中基本的症结仍在于无聊。而且解决无聊的办法是，至

少培养起一个共同的爱好，借以连结夫妇双方，提供生活的动力和造成行动的相辅相成。让我们通过一个案例来加以说明。

贝西和劳勃都是 30 来岁的年纪，属于中等收入的家庭，拥有两个孩子，住在一间精致的房子里。贝西在一所高中担任校长助理，劳勃则是一个牙齿矫正师。他们常常争吵——很少付诸语言（就只是彼此不讲话，冷战通常是最糟的形式）。

有一个周末，贝西和劳勃自觉双方心情冷静清楚，他们决定开诚布公，谈谈彼此的问题。

劳勃首先开口：“你知道吗，贝西，我想我们基本上的问题在于对彼此感到厌倦。我晓得你对我的牙科工作一点都不感兴趣，我也没耐心听你讲那些低能的老师和调皮的学生，或者家长引起的麻烦。”

“我同意，”贝西回答，“我的确受不了你的那些朋友和他们谈论的事，我想对我的朋友你也没什么兴趣。”

“那么，”劳勃继续说，“我相信起码有两件事我们两个都有兴趣。说不定如果我们能结合这两者的话，就可以挽救婚姻的危机。”

“好，”贝西说，“是什么呢？”

“首先，”劳勃指出，“虽然我们俩合起来的收入为数不少，但我们都想赚更多的钱。也许是因为我们都出身贫寒的关系吧！”

“我同意这点，”贝西承认，“在这些年的婚姻关系中，除了孩子以外，我们惟一满意的是眼看我们的投资收入逐渐增加。”

“现在，”劳勃接着说，“第二个共同兴趣是，我们都喜欢栽植热带植物，我们也都精于此道。那我们何不开始栽培作物，然后在周末运到小市场去零售？那会很好玩，又能赚些外块。”

贝西立刻觉得兴趣盎然。多年来她和劳勃第一回又感受到

同心 同德。很快地 他们就在跳蚤市场摆了个周末摊位 赚进不少外块。虽然不缺钱用，却着实乐趣无穷。

通过这个例子，我们可以找到一个解决办法：寻找你和伴侣之间共同的兴趣所在，将它付诸实行。这样足以“打击彼此间的倦怠之感”。

抵制无聊情绪的办法

请记住 无聊是一种心理速药 会榨干你的精力 腐蚀你的心灵 促使你产生消极的思想。通常 它也是使你沉溺于毒品的导火线。这里有两种有趣的方法，可以将无聊转化为真正的快乐生活。

寻找第二职业以作为心理治疗

许多人需要打工，不是因为他们有经济困难，而只是因为，工作才能治疗他们的心理问题。孩子已经上学的家庭主妇，退休的人 以及出身富裕的青少年 他们都应该去工作。因为工作可以得到乐趣 可以提供有趣的经验 而且能够帮助人打击无聊的侵袭。我们可以看下面这个例子，看看一个女子是如何重新发现生命的乐趣的。

芭芭拉和丈夫手头很宽裕，可是她仍然一个星期花两天的时间，在一家珠宝店做事。

“孩子都离家之后 我想自己一定会无聊之极。”她解释说，

“多年来 我扮演的角色始终是厨子、司机 以及三个成长期孩子的顾问。可是等他们都离开了，我发现自己简直要疯了。

“我开始整日一人独处在家。很快地 我知道一些朋友像我一样守着空屋在酗酒。我自己也试了一阵子，还好很快就戒掉了。我感到自己已面临真正的麻烦了。

“我能做的只是坐下来看连续剧。过了一阵子 那些杜撰的冲突、麻烦让我觉得很可怕。我试着跟附近的家庭主妇打牌，可是我对玩牌没什么兴趣，我甚至讨厌那些无聊琐碎的聊天，虽然那也是游戏的一种。

“到最后 我只好去找心理医生。他做了分析 然后告诉我，‘时你来说 最佳良方是去找一个工作。’他说对了。我很高兴一个星期能有几天呆在房子外面，我也很喜欢这份工作。”

工作对任何人来说，都是医治无聊的良方。不管他们所处的环境如何 我们所有人都需要工作 以使精神和体力都保持在良好的状态之中。

学习为你填补精神空缺

另一个使你生活快乐的方法是去上学。一般而言，我们上大学的目的是为了从事职业生涯，而且在传统上，大学生都很年轻。如果在几十年前，一个 30 岁以上的人出现在学院教室里，是会让人深感诧异的。

可是形势改变了。在很多学校，大学生的平均年龄是 30 岁，而且还有继续上升的趋向。

其中一个理由是，许多年纪较大的人——退役军官、想改行的人以及其他各种人——发现了补充新知识的需要。

可是另一个理由是——而是人数逐渐增加——人们上大学为了再创造，而非求取事业的进取。还是让我也来看一个例子吧！

约瑟夫是学工程的，毕业后自己开业，赚了不少钱。等到60岁时，他把公司卖掉了，决定再回学校去。持续不断地念了13年后，他还在学校里。

约瑟夫解释说：“上学实在是很有意思。我结识许多比我年轻的人，我听到年轻人的心声，聆听教授讨论新理论。总括起来说，我发现了生活的另一个新的层面。我大部分的朋友不是死了，就是在养老院里。如果我不是将自己置身于年轻的环境中，大约也活不到现在了。现在我总算认识到自我实现的真谛了。”

常保年轻的心态 尽量接近年轻人 对他们及对你来说 都是大有好处的。

克服罪恶感

许多人浑浑噩噩进而抑郁而终 因为他们无法克服人类最恶劣的敌人——罪恶感。对大多数人来说 罪恶感就站在精神的生死之间。而所谓罪恶感，只是我们对于道德意识病态的心理。当我们做那些自感是坏事的事时 我们就会有罪恶感 然后这层罪恶感就会干扰我们心理的正常功能。到头来，就只是自我评价的低估、自我憎恨、自我伤害、自我责备 以至工作效率锐减 任何事情都做不好。

如果不能克服罪恶感，就会导致心理疾病。另一方面，一旦

能征服罪恶感 就能找到机会 重新建立自信 争取成就 赢得生命中更多的美好事物。

每个人都会受到罪恶感的折磨，因为我们或多或少总会做些自以为错的事情。多年来，心理学家已经争论过无数次，是非观念究竟是生而知之的，还是学而知之的？

可是在这里，我们不打算讨论两者的差异。我们知道那些越轨的、错误的行为所导致的罪恶感严重地影响了我们日常生活中的行为。

既然我们都有过罪恶感的经验，既然我们都了解它那毁灭性的力量，我们能想出什么对策呢？这里是另一个例子，说明两个人如何经过罪恶感的剧痛，而回复到更丰盈充实的生活。爱丽丝讲述了自己的一段经历：

我在一家开采石油的风险公司担任推销工作，负责推销股份，公司负责替我安排可能投资的客户。他们要我去拜访的都是些有点闲钱的人。（公司知道我们这一套推销术对真正有钱人根本不起作用。富人通常对投资之事相当在行，而且一眼就可以看穿有问题的投资。）

交给我的推销计划是，很快把提案解释完，速战速决。如果客户不愿意投资，或是需要点时间来考虑，我得到的指示是做一些坚定的表示，诸如“公司向我保证说，你付得起这项绝佳的投资事业——才不过是区区 5000 元——可是很显然地 你付不起。如果你的确付不起 我不过在浪费时间罢了。”或者象“据说你是个果断的人 原来不过尔尔。”反复说这类话 为的是把客户的心思拉开问题的重心——“这当真值得投资吗？”用话逼使他们说些“你说什么，我付不起？怎么，我的流动资金就有好些钱呢”一类的气话。下一步就是结束推销。经过这一番连劝带逼

的手续 事情就容易多了。

就抽取佣金的观点来看，我做得还不坏。然而当我在推销时感觉很坏，因为我知道，公司根本难以发现石油或天然气。可是真正让我沮丧的是那种推销术，不单是损坏投资者的钱，更糟的是我对自己做事的方法觉得有罪恶感。

我加入另一家公司。在那儿 最基本的素养是 推销员必须详尽地解释所含的风险如何，而且决不允许采用哄骗强迫的方式让顾客加入投资的行列。销售经理说得很清楚，每年我们都有一個新的开采计划，我们可以回去找老顾客。换句话说这种法子值得采用，因为重复销售才是我们这行业的生命钱。

我在这家新公司成交率比较低，可是却赚了更多的钱。因为我这种直接方式使得许多客户买了好几股，而以前那种强迫推销，客人通常只会买一股，而且没有下次。比钱重要的是，我心里平静多了。现在我签合同时，不再觉得罪恶或是肮脏的。相反 我很引以为荣 我在帮他们 他们也在帮我。

这些年来 我有一个结论 都是那些骗子、逼迫能手败坏了推销的名声。真正聪明的推销员会致力于招呼顾客，使他们心甘情愿地下次再来。他们深知这句谚语的智慧所在：上一次当，是你的错 上两次当 算我活该。

罪恶感通常是会让你付出代价的。有些人的罪恶感根深蒂固 而有时我们也得为此付出极大的代价。有些时候 除非我们把所犯的罪向神职人员倾吐，能够确保机密之外，或是轻言吐露，便会有人因我们做的事而受到极大的伤害。玛格丽特是一位年龄 35岁左右的女子 风姿绰约 她的家庭十分幸福美满 但她却想到自杀 后来她打电话给一位咨询专家 并讲述了如下的故事。

我的婚姻很美满。我们有两个女儿，我还有份临时工作，做得很有兴趣。我丈夫是律师，收入不错，我出去工作不过是为了好玩而已。我们住得很舒服，还经常去旅游。

我们的生活的确不错，可是我没有办法把自己完全投入到生活之中，有时我简直恨自己，想要服毒自杀。

我猜大概是我有罪恶感的关系，为了我生活中的一段插曲，我似乎觉得罪孽深重。那件事我从没有告诉过任何人。

我的家乡在密西根一个小城里。高中毕业后，我在大学修了两年商业课程。后来我搬到洛杉矶去，在一家保险经济公司找到了工作。不久之后我认识了一个女孩，名叫珍，我们成了朋友。认识她一个月之后，我才知道她竟是一个妓女。

起初我吓坏了，可是我喜欢珍，所以我们继续做朋友。不久珍开始说服我下海。她保证既赚钱，又刺激，而且工时短——诸如此类的诱惑。

我就跟她下海了。结果后悔莫及。我那时正无聊，想想这种事大概蛮刺激的。有两年之久，那就是我的职业，我的确赚了不少钱，可是我憎恨自己的所作所为，那完全违背了我所受的教育。最后，我总算清醒过来。跟珍道别之后，就搬到洛杉矶另一地区，又回到学校去修了四年课，取得了学位。

在学校里我认识了霍华德。我们坠入了情网，而后步入教堂，那已经是13年前的事了。我从没有把以前那两年的事告诉过霍华德，可又觉得不该把事情瞒着他。我害怕——万一告诉他我做过的事，他就不会要我了。

我真不知道该怎样才能解除罪恶感。

后来，咨询专家为玛格丽特作了如下诊断：你可以按照以下

三个选择去做：

第一 让她保守秘密 尽量让自己活得好一点。

第二 让她告诉霍华德 承担后果。

第三，她可以诉诸自己良心上的上帝。

三个月后，玛格丽特又给咨询专家打来电话：“你那第三个选择很有用，我几乎都忘了打电话来谢你一声。那次可怕的经历几乎完全被我抛到脑后去了。我想我一定可以完全恢复过来的。”

由此可见，一个人光有发达的四肢、健壮的肌体，这并不是一个完全健康的人。在一个发育良好的体内，必须同时具有一种正常而良好的心理，这才是我们获得幸福、取得成功的前提。我们每个人都可能遭受情场失意、官场失位、商场失利等方面的打击；我们每个人都会经受幸福时的欢畅、顺利时的激动、委屈时的苦闷、挫折时的悲观、选择时的彷徨，这就是人生。人生就是一碗酸、甜、苦、辣的汤，你都可能品尝。

人生的幸福美满其实是人的一种感觉，一种心情。外部世界是一回事，我们的内心又是一种境界，一个人是欢欣鼓舞、兴高采烈 还是孤独苦闷 垂头丧气 这主要由我们的心理、个体的态度来支配。事物本身只是影响我们的态度，并不能直接影响我们的心情。

一个人心理健康，幸福美满才能长驻。一个人心理不健康，纵有山珍海味、金钱权势 内心仍可能痛苦凄凉 心理健康 可使你积极地面对一切，化忧解难，驱除消极情绪，获得一个美满与幸福的人生。

13

做一位具有创造力的赢家

局限的思想只能造成局限的创造力，而一生的格局永远会那么小。因此尽量提升思想的水准是当务之急。

要命令他人必须先学习服从他人。没有受过服从的训练，你是无法指挥他人的。要运用思想必须先了解思想。一个炊事兵的思想总是局限于厨房之内，将军的想法也像将军。胜利是在作战前已想好如何取得胜利了。如果你的思想还局限于低层次的话，你没有办法以最高层次的成就作为你的思想目标。

《窈窕淑女》一剧中，作者萧伯纳藉着剧中教授的嘴讲出：“我可以把一个卖花女郎改变成为淑女。我要她像公爵夫人一样去想 要她像公爵夫人一样去说话。”你若跟普通一般人说要改造他 他一定会答复你：“对不起 教授。我没空听你的。我要想的事已经够多了。我不是已经过得满好的吗？”

你和别人一样有的是时间，你最好先去买班涅先生所写的

一本名为《如何利用二十四小时》的书。在你念了之后，你就不会再说没有空了。你真的过得满好吗？你的读书计划如何？除了读书之外就没空了？你是说你的确没有空去做别的事了？

那是普通一般人的反应。对于你，一个有冒险精神的人，他不能不想，正如你不能不训练你的身体一样。一个能深思、能够经常去想、有创造性思想的人，常会得到极大的报偿。远在修铁路之前史蒂文生就有建筑铁路的理想。经过若干年，他的理想才被人接受。但是现在时代不同了。目前，只要有理想就会有人要听。现代的企业家都跪在有创造力的思想家脚前乞讨新理想呢。

若干年前，奥柏林大学一位教授曾预言，一种新的铝材会进入商业生产行列中，到那时铝会有几千种用途；只是现在存于自然界中尚未分离出来的铝，正等待一位幸运的人去提炼出来。这句话听在一位不满 20 岁的赫尔耳里，好像一粒种子播进了他的心中。这个年轻人是西印度群岛一个教会牧师的儿子。他由上述的教授安排坩埚，并给他一小粒纯铝。他就这样开始为商业性炼铝从事试验。他成功了。成功后，他把经由这个发明所得的财富的三分之一给奥柏林大学，三分之一给西印度群岛教会，剩余的三分之一则给白莉亚学院和美国传教士协会。奥柏林大学给予赫尔理想，却收到这位发明家的重大回报。全世界都因为赫尔敢在前所未知的境界作创造性理想而获益。

这个世界大部分的土地、高山、海洋都已被发现，但是心智的领域尚有待人们以哥伦布、皮尔里，以及拜尔的心智去探险。心智的探险常比体力的探险更刺激。身体的健康带给你幸福快乐，而心智探险的发现会给你狂喜。可惜的是很多人在离开学校后，就把智力生活的步调缓慢下来。他们忘了如果要有成就就必须不断求新知。老罗斯福死的时候枕头下还放着一本书。

你曾经念过狄涅所写的《思想的艺术》这本书吗？假如没有，赶快去买。不要打算到图书馆借。这种好书应当自己拥有一本。书中将引领你到一个新的智力境界。如果已有一本，到书架去找出来，再看一遍，思想窒息是一切进步的绊脚石。

一个构想会改变二个时代

克特宁先生是通用研究发展公司董事长。他是全美国具有最尖锐创造性思想者之一。他说在他成为名人后搬到城里去住。这时候他母亲在乡下仍然点煤油灯。为什么不让她同样有电灯照明呢？他总要动点脑筋。结果他建立了农村电力系统，照亮了全国的农村。当初汽车发动要在车头转动“弓”形钢杆来发电启动。他实在烦死了。每次熄火又要跳下车。为什么不想法子在驾驶台装一个电钮来发动呢？结果这位有创造性思想者又成功了。他又发现漆一辆汽车要花三十一天。因为是一层一层漆上去的，漆了一层后必须等待干了再上漆。油漆手们勾着头商量外面的一层是否可以省一天或两天的时间。他告诉他们要想办法在一小时内把车漆好。油漆手们觉得他疯了。结果他发现一种漆在玩具上面所谓景泰蓝的东西。但是没有办法用在汽车上。为什么呢？因为干得太快，一喷出去，在空中就已经干了。他继续努力。终于制成了一种可用的喷漆。一辆汽车真的在一小时内漆好了。

有一次他邀请一批汽车制造商来开会。他请每个人写出预想四年之内应有的改进工作。会后他带他们去参观他的实验室，给他们看哪些研究有哪些进展。再回到会议室，有一位制造商把自己所写的纸条撕碎了。他问他这是为什么。制造商说我

们所要求的改进与你现在的研究真是小巫见大巫，不值一谈。你们比我们的进展不知道早了多少年。

塞尔维亚的牧童把长刀埋在地下，露出刀柄。他们用这种方法来互通消息。远处牧童把耳朵贴在地面，敲击刀柄作信号，通知对方有罗马尼亚来的偷牛贼藏在高粱田中。

有一位牧童长大后始终记得这种地下传音的方法。二十五年以后，他应用这原理发展出一种当时最大的发明。这人就是普平。这个出身低微的牧童，把当时只限于在同一城市中通话的系统，改成洲际可以通话的电话装置。

爱迪生和马可尼是过去的大思想家。现在也需要现代的大思想家。过去无数发明已经完成，此后还会有十倍百倍的发明。也许你看到了这本书也会有所发明。有一篇文章说，二十年后我们家中夏天将有人工冷气，冬天会有暖气。说到那时交通工具完全不同 人们有不同的衣着 不同的想法 不同的生活方式。现在果然实现了。你是不是只在等着未来事物实现呢？还是自己要成为促其实现的人？

你会说：“我没有机会来创造什么。”胡说 创造的机会每天都从你脑中闯出来。很多最伟大的创造是因为思想能把常见的东西用不常见的方法想出来。

头脑是用来解决问题的

有一位教授在他扣背心的扣子时忽然有一个大发现。或者说他得到这个发现是因为他扣不好一个扣子。他女儿替他钉的扣子，不知道什么地方错了，所以扣不好。大家都知道扣扣子要用到好几个手指，动作相当复杂。正常时候你扣扣子不必

用脑筋去想。现在扣不起来，他不得不请人帮忙。这时候他脑中忽然出现一种想法。一个新的观念出现了。也可以说是对旧观念的新了解。这一新观念是，手指有记忆力。他到班上去要学生们试行扣扣子。结果都一样，只要扣子没有改变，你可完全不用脑筋来扣。只有在不同的情形发生之后才用思想。例如扣洞被缝死了、有时你的笔记本丢了、习用的方法不成功、受到失败的威胁……，然后才去用脑筋想。

他因此得到一个结论，而且已经被大家共同接受。这结论是“脑筋是解决紧急问题的器官”。它调整身体各种功能。只有在旧有顺序发生问题时脑筋才发生作用。

一位丹麦医生芬生站在窗口闲眺。看到一只小猫在阳光下睡懒觉，当屋影伸长盖住了这小猫。小猫起身走了两步找到了阳光又睡下。不久屋影又盖住了它，它又动身向外移。这引起芬生的好奇心。他想小猫为什么跟着太阳移动呢。热力对猫一定有好处。对人又如何呢？这是他发明日光浴医术的起点之

伊特里希发明第一次世界大战德国的鸪形飞机。他的观念是在印度看见一种植物种子的翅状物而产生的。他把种子上的翅状物原理应用于机翼上，成为大战时德国有名的战斗机。

著名的心理学家赫姆斯医生说过，95%的人的思想都漫无目的，没有结论。只是一种漂浮、含混而瞬息即逝的观念。只有5%的人才会作有意义的思想，并且得到结论。

你是一位有勇气，在智力领域中的冒险者。当然，不是每个人都会变成上面我所提到的人。但是面对不可能的事情时你不怕去动脑筋吧。所谓不可能这句话是无勇气的人说的。大家认为不可能的事正是你这个冒险家所追寻的对象。容易的事早被人家做过了。你要找的就是不可能的事。

发展智力的训练程序必须由你自己订出来。但是我可告诉你一些在我生命中发现极有价值的事。我愈来愈认为天才不是天生的。我相信卡莱对天才所下的定义：“天才是由苦干中所发展出来的无限能力。”你对这种话听过一遍又一遍，但是得到什么没有？

有一位公司的销售经理谈到一位一年前来的非常有前途的推销员，这位员工的品格、外表、能力都非常好。但最后这位经理还是把他开除了。因为他实际上是一个笨蛋。他什么东西都晓得一点点，但到了讨论专门问题时，他根本不留心。他有的只是浮在表面上的泡沫。这使人想起印度洋上的飞鱼。飞鱼从水中腾起飞在空中，在阳光下闪耀，然后又落入水中。谁又愿意做飞鱼，光耀几分钟又回到水中呢？凡事很容易给我们想通的并不是大的挑战。我们看报时头条新闻很容易构成我们对所报导事情的意见，但是我们吝于读专家在月刊上所发表的言论。后者才是我们思想的食粮。一般人都是：只听到几分钟无线电广播，就以为已经了解了这首交响乐了；看了球赛的回顾文章，就自以为已经不必再看球赛了。你应该下决心弄通一件事，而且要下决心比任何人懂得更多。要做到这一点，你必须这么想。在我们所处的这一时代，一个人若不能深入地思考是不会有成就的。

你可以培养一种作札记的习惯。这种求知上的习惯对你非常有价值。对培养记忆力也有帮助。作札记的习惯是发展记忆力的最佳助手。你可以经常带着一本小记事本在口袋中。床头也可以备一本，随时写下来，否则以后就想不起来了。

谈到习惯，有些老习惯害人不浅。要做的事中有些是要把原有生活程序换换，躲开老习惯的。讲起来也很滑稽。人受习惯束缚，虽有很高深的思想，在习惯之前却不能控制自己。

有一位广告公司的经理，他抽烟过多，影响健康，而习惯控制了他，使他无法解脱，以后他决定如何来摆脱这老习惯呢？

他知道自己不抽烟会难受。当然你会建议这位经理以坚强的意志来克服它。但是这种方法会变成容易发脾气，影响工作。他于是找一个新习惯来代替它。

他站在窗前，深深地吸一口气，他说他在抽烟。当他漱口时，他说他在抽烟。他刷牙的时候他说他在抽烟。诸如此类，以发展新习惯来代替抽烟的老习惯。

他能付诸行动，凡事要付诸行动。

多思考你能办到的事

很多人想当萧伯纳、托马斯，或者爱迪生。但是究竟有多少人能不断地努力、学习、训练，尽其所能找出什么适合于他而达到这些人的成就与地位呢？对于一本书的作者来说，每一本书都代表他们经过多少岁月的心血。人要付出必须先有收入：不读书怎能写书？假如你空无所有，你又能写出什么呢？现在我们给你一个真正的智力挑战，一个月之内想出某些前面所提到的那些人所未发现的境界。方法是，当你念一本书的时候，不要让作者为你想尽了。在某一个句子、某一页，或某一章之后，停止念，开始想。从这样作为开始，然后把书中所表现的思想溶于你自己的生命中。如何在明天应用这些想法，勇敢地进入新的知识领域。

最后，不要停止想下去，一直想到能有一个创造性的观念出来。曾经有一个具创造性智力的人想把针眼倒装。虽然只是小小一件事，但是从这观念却发明了缝纫机。兴登堡防线的确不

易通过，所以你得找无人地带，深入地找到你要攻击的目标。

也许你要说，这些听起来太伟大、太崇高，超出我的能力之外。我不是天才，我没有办法做一个科学家、一个作家。不错，让我们不再去想那些我们办不到的事，先想能够办得到的。难道你满意于到此为止吗？是不是已经尽你所能？我敢担保你并未尽力。所以现在首先要做的是你还有多少的知识能力能做而未做的。不要怕去利用这些能力。

请记住，一个有价值的东西，如果你与人分享，其价值也会增加。念过的书跟朋友讨论，或借给朋友看，先在书的精彩之处加上圈点。你会觉得很享受。你早上看报看到一段另外一位朋友也有兴趣的新闻，剪下来送给他，不就能增长知识吗？你讲出一个精彩的故事给人听，等于你把故事更深入地记在脑海中。你把一个伟大的观念给朋友，你的朋友也给你一个伟大观念。因此你们都有两个新观念。付出不就是能增加吗？

也许你完全同意这一说法，但不一定去做。或东试试西试试，有心无意地去做。但是你是探险家，与他们不同，你必须警觉，你不可以有心无意地利用你的头脑。把你的思想装在最大排档上，并且与人共享。不但不会减少你的知识，反而会加速成长的。

14

培养一种富有吸引力的个性

吸引人的个性犹如磁石，会把所有的人吸到你这里来。培养这种魅力是你的权利，也是你的义务。

成功人士一般都塑造了让人喜爱的、富有吸引力的个性。这种个性使他们有超凡的魅力，有助于他们得到别人的友好合作。令人喜爱的个性是比较容易识别的，但却很难下一个准确的定义。很显然，这种个性是从一个人的言谈举止、说话语气、态度亲疏和可靠程度等方面表现出来的。有些人尽管年纪已经很大了，但魅力一如当年，因为一个人的魅力既来自于外表，又来自于心灵。令人喜爱的个性是态度、行为及表情的结合。面带令人愉快的表情远比穿戴更重要，比擦亮皮鞋、修平指甲所增添的光彩要大得多。以迷人的外表掩饰恶劣的品质在短期内可能有效，但真实的自我很快就会暴露出来。因此只看才能而不顾品质，在此基础上建立的关系会使生活变得很悲惨。只有迷人外表而无良好品格的人，就像中看不中用的东西。做人最起

码的一条标准就是永远把迷人的外表与内在的品质结合起来。

对所有的人都彬彬有礼，但只和几个人保持密切的联系，而这几个人在取得你的信任以前必须经过严格的考验。乔治·华盛顿说：

“真正的友谊就像一种慢慢成熟的植物，只有经历而且经得起灾难的打击才能称得上友谊。”

一个小男孩对他的妈妈很生气，于是冲她大声嚷道：“我恨你 我恨你！”因怕挨妈妈骂，他跑出了家门。他跑到山谷中又大声地嚷起来：“我恨你 我恨你！”远处传来了回声：“我恨你 我恨你！”这是他有生以来第一次听到回声，他很害怕，就回去找妈妈，求妈妈保护。他说：“山里有个坏孩子冲他大声喊‘我恨你 我恨你！’”妈妈一听就知道是怎么回事了，于是让儿子再回到山谷，大声地喊：“我爱你 我爱你！”小男孩去喊了，并听到了回声：“我爱你 我爱你！”这件事给小男孩上了生动的一课。生活就像回声，你付出什么就能得到什么。

本杰明·富兰克林曾说过：“善待别人，就是善待你自己。”无论是想法还是行动，它们迟早都会得到应有的回报。当你高升的时候千万要尊重别人，因为当你落魄的时候还会与他们相遇。

许多年以前，两个小伙子边打工边在斯坦福大学上学。他们挣的钱少得可怜，于是想到为伊格纳希·帕德鲁斯基举办一个钢琴独奏音乐会，以此挣点儿钱交食宿费和学费。

这位大钢琴家的经纪人要他们付 2000 美元，这笔钱在当时可不是个小数目，但他们还是答应了下来。他们开始拼命地工作，可音乐会办完后，他们发现总共挣了 1600 美元。

音乐会结束后的第三天，小伙子们把这个坏消息告诉了钢琴家。他们把 1600 美元全部给了他，还附上一张 400 美元的空

头支票，对他许诺说他们会尽快把 400 美元挣到，钱一到手就给他送去。他们的大学生涯似乎走到尽头了。

“不，孩子们，”帕德鲁斯基回答道，“你们不必这样。”说完，他把那张支票撕成了两半，还把钱还给了他们。对他们说：“从这 1600 美元里扣除你们的食宿费和学费，剩下的钱里再各拿走 10% 作为你们工作的报酬，其余的归我。”

许多年过去了，第二次世界大战爆发了又结束了，帕德鲁斯基当上了波兰的总理。为了使本国成千上万饥饿的人民能吃上饭，他付出了艰苦的努力。当时能帮助他的只有一个人，那就是美国食品与救济署的负责人赫伯特·胡佛。胡佛答应了他的请求，不久，成千上万吨食品就运到了波兰。

当饥饿的人民不再挨饿后，帕德鲁斯基来到了巴黎，对胡佛送来救济表示感谢。胡佛回答说：“不用谢，帕德鲁斯基先生。有件事你也许不记得了，当我还是大学里的一名学生时，有一次我遇到了困难，是你帮助了我。”

拉尔夫·沃尔多·爱默生说：“每个人在真诚帮助他人的同时都是在帮助自己，这是生活中最美丽的一种补偿。”

俗话说：恶有恶报，善有善报。即使运动也具有这样的天性。你不必刻意地追求回报，它总是自己悄悄到来。有一位公司的人事经理谈到他是如何选聘人才的，也许我们能从中深有启发：

如果你到我公司来求职，第一件事我要问医生你的身体状况。我需要确知你是否有完成一个工作的精力与持久力。第二我会要人事部门调查你的知识能力与求学背景。若两方面都好，是不是就通过了？不然，我还要面谈。为什么？不是所有资料报告都已经完备了吗？不然，有许多我想知道的，是不能在纸

面上写出来的。

你走进我的办公室时，我要注意你的衣服、你的发型、你的鞋子、你的指甲、手干不干净。人们常常重视匆匆一瞥的印象。我不然，重要的是你的个性。我是在找那种无法描写的气质，你能吸引人的气质。假如你只是随便地跟我握手，不平实，唇角下吊，我不想用你。面露微笑，声音清朗，步伐稳定，兴趣广泛——都是令人喜爱的个性。这些个性可以吸引生意，也可吸引任何人。微笑会把阻力消除。这种领袖型人物可以招致许多朋友。

吸引人的个性，就是我们常说的人缘。什么是人缘？是不是有的人有，有的人没有？你是不是可以开发出来？当然可以。固然，有的人天生就得人缘，但是并不表示其他人就不可以开发出来。有些人加入推销队伍，开始面对顾客时，总是非常害羞的，但是几年之后，经过一段时间的训练，他们逐渐发展了这方面所需的个性，能够站在讲台上面对几百人，自信地、安详地作有力的讲话了。这些人并不靠背热演讲词吸引听众，而是找出社会的需要，以传教士的热情来配合这需求。目前“服务”一词已经老化了，其实真正的服务能力也就是加强你吸引他人的个性。

你也许要问，如何去培养呢？是不是向社会名人去学习呢？不尽然。如果跳舞、打桥牌，参加俱乐部消耗你太多时间妨碍你另外三方面的发展，你必须加以节制。下文也许可以帮助你正确认识何谓个性发展。这种发展对你的生命完整大有必要。

每天在报纸上你可以看到有的伟大人物过世了。谁能步其后尘，继续贡献社会呢？想想看他身后的朋友们，他在事业上与教育上的影响力。他生前在社会上是高高在上的力量。他付帐单以及尽他依法律规定所应尽的义务，只是他生命中的最小部

分。最重要的就是他的个性。他如何鼓励同僚，吸引他人到他身旁。他去世了，社会也失去这个人的个性。我们要重视这个。所以你要像他一样生活，像他一样去想。试着去替代他在社会上所发生的作用。要你去替代社会上已有成就的人也许让你胆怯，因为你自己似乎没有什么内容可以拿出来。但是实际上你总会有一点优点。拿出来，如此一点一点地拿出来，会逐渐增加你的优良个性。

“个性”这两个字很难说出来，但它们环绕在我们生命周围，又是多么真实。

个性比穿着更吸引他人

个性像山上流下的淙淙泉水，泻入湖中。任何时候你接触它，它都会供应你清洁凉快的水。有的人就是这样。无论你在山上，或在湖中遇见他，总像流泉一样清澈动人。只要他在场就可以赶走沉默，鼓励我们跟着他欢笑。当他前行时，大家跟着；他微笑，大家微笑。永远鼓励，解我们的渴，把他所拥有的与我们分享。

例如欧威格先生，他长久以来都是美国青年创业营的董事。他的个性就是属于山上流泉型的。他是印第安人。无论在营地遇见，或者在猎野鸭的沼泽里，在街上，或在他家里，他会给每一个人精神为之一振的微笑，一个传染给你的大笑。他并不是生来如此，那是逐渐发展出来的，和他在一道非常舒服。

在湖底冒出来的泉水则代表另一种个性。平静不像山泉琮琤，它是来自湖底最冷最清的水。它的平静、深度与潜力常常也值得与人分享。

威特先生就是属于这种从深处冒出来的泉水。他是前面提到的欧威洛先生在美国青年创业营的同事。他是失意人的安慰者、协助者。大家通称他为“老爹”此即表示这种性格予他人同情、了解、协助。

在密西根营地有一台老式抽水机。抽水机叽叽嘎嘎非常可怕。但是只要你有耐心，它终会将深井中清凉的水抽上来。

当抽水机叽叽嘎嘎的时候，不要判断；对一个初次认识的人你也不可轻下断语。否则他与你后来的长久友情不免失之交臂。不过，另一方面，这也可以说明脾气不好常常会把你的优点遮盖住，赶走朋友。所以你的个性必须吸引人，而不可拒人于千里之外。

上述老抽水机旁有一个以巨石砌起来，已经废弃不用了的泉水出口。清冷的泉水对于口渴的人简直好极了。而且这个出水口的水源本来在地面是一个美丽的泉、在地下是一种极品的泉水，只是现在因为水流连接上的一个小小的问题，以致废弃不用。

个性也是一样，虽然有好风度、好习惯、好教育、好家庭，但是多多少少会有小小的缺点。

多与人接触才会得人缘

有一位小姐就像这种泉水一样。她拥有许多可以与人分享的东西，但是她就是吝于给人。现在她是牢骚满腹的女人，怪所有的人使她沮丧，就只是不怪罪自己。事实是她的自私个性导致如此。她让她的个性出了毛病而不去修理它。建立人缘第一件要做的事是多与人接触。

纽约杂志一篇寓言，可以说是与人交往方式最佳的说明。

“北风与太阳争论谁的力量强。他们同意比赛看谁能让人们脱下衣服。北风用他的全力吹，想吹开人的衣服，但风愈大，人却把外衣包得愈紧。最后北风承认做不到。要太阳去试试。太阳忽然发出他所有温暖的光和热。人终于自己脱了衣服。这说明什么？劝服永远优于强迫。”

个性是从内心发展来的。只要你愿意，你可以做到。而且你的成就可能超出你的愿望。你听说过一个人诚恳热情地去交朋友，却反而变成愤懑不平的人吗？一个女孩子真正希望成为一个有趣与人谈天的人，她一定可以做到。

有一本书的广告说，读这本书保证你可以培养吸引人的个性。书中说：“当你走进房间时 每个人都在想 看他来了。”当你念下去时才晓得个性是从内心发出来的。这本书建议你如何去做出来。的确你可以从本书中得到终生受用不尽的帮助。它说：“永远走在充满阳光的路上。使阳光的温暖与力量进入你全身。光线射在你脸上使你脸部发光，再反射给别人。”它又说：“当你洗脸的时候 把脸浸在盆中 永远由下向上洗 把你的嘴角向上洗成微笑。不要向下洗成愤懑不平。”当然个性发展不是全靠上述迷信的方法，你可以从这些说法中得到伟大的启示。假如你有足够的诚意成为发光、微笑、有趣的人物 走路、洗脸的确可以影响个性。

发展个性的方法其实很简单，只是常被忽略。看看那些具有伟大个性的人，他们都有一些共同之处。如非常有同情心。能设身处地为人设想。能够了解有雄心的年轻人要求上进。他们总认为，一个人必须对每一个人同情，不管他是怎样的人。那些具有伟大个性的人，常常会变成领袖人物。不一定指大事方面，小事也一样。只要你同他走一两段路，他就会使你用心思

索。或者思索他的问题，或者思索你的问题，或者其他问题。总之，他已把你的脑筋引进到一个新的境界中了。所以你要与人一道走，不管是走一段或者两段路，你的任务是鼓励他向前进一步。

人有一种很要紧的个性，那就是周到。我们做人不能向前跑而忘了身边的同行者。假如你对与你对面坐的同事都很疏忽，你不可能养成一种好个性。记下别人的生日、结婚周年纪念日、小孩子的名字 或者其他有趣的事 这些并不花你太多时间。写一个字条表示你尊重他人，倒不是送什么礼物的问题。周到是介绍你自己给人。同事出差去作业务旅行，挂一通电话祝福他。花不了什么时间。但是会保持他在这次业务中的工作热忱。一位朋友病了，你只要花几分钟到医院去看他。你受到人家的招待后写一封亲笔信去谢他。这样做，使人觉得请客非常有价值。拥有金钱的富翁，不如拥有朋友的富翁。而后者是每一个人都可以做到的。只要你结交朋友，同时设法保持下去。周到是保持友谊的最佳方法。

真诚是人缘的基础

培养你吸引人的力量的方法很多。上述不过是比较显著的而已。其中最基本的一条是要以诚对人。这话似乎老套。不幸的是世上很多人媚上而骄下。这样最会破坏你的个性。应该诚恳对人，不管他是一位王子，还是一位贫民。真正大人物则对任何人都用同一态度。

你付出愈多，你可以奉献的能力愈增长。因为生命中的原理之一就是，最有价值的拥有物，是与人分享以后比原来倍增。

你应该去发展找朋友、交朋友、维持朋友的艺术。方法是付出你的时间、精力与关切，并且必须真心真意。注意别人的优点，学习去喜欢他。找出别人兴趣所在。你可以试试，这个月先选五个对象。对其中每个人各自不同的需要，付出你的关切与礼貌。然后等着看有什么结果。一个月过了，你会发现你多了五个朋友。

你可以做到社会关系愈来愈大 远超过现在的你 因为你每天都要与人接触，别人的反应可以立时获得证明。社会关系是你要帮助人，同时自己也能增长的关系。

讲起来也很简单。你应该：

1. 以亲近的微笑代替愤世嫉俗。
2. 以温和代替伤人的语言。
3. 以热情的握手代替不经意地碰碰人家的手。
4. 要随和、风趣 使你到处受欢迎。
5. 发出磁性火花，吸引并照亮别人。

15

不可忽视的精神力量

一个人储备的精神力量是取之不尽、用之不竭的。人们凭借这种力量可以在生活中无往不利，你充分利用了吗？

有一位老人带着其孙子从一条又陡又险的山路攀向山巅。只有五岁的小孙子也奋力前行。

当他们爬在半途时，老人停下来问他的孙子：“吉米，你累吗？”

他说：“我的腿累了，但我自己不累。”

吉米所说的“自己”代表他的精神。这么陡险的山路应该是成年人去爬的。对于五岁的吉米来说当然会累。但吉米精神不倦，仍然一层一层地往上爬。

印度有个传说。从前地面上的人都是神，但因为他们作恶多端，于是众神之神——最神圣的天神决定把所有人的头都拿掉，藏起来，以免他们再犯罪。有的神说：“我们应把头埋到地

下。’天神说：“不妥 人会掘地找出来。”有的神说：“我们把它沉入海底。”天神说：“不妥 人会潜水找出来。”众神说：“那么把它放到最高的山顶上。”天神说：“还是不行 人总会有一天爬上去取下来。”众神说：“这样我们就不晓得有什么地方人会找不到。”天神说：“把它藏在每一个人自己的体内，人就不会到那里去找了。”这样 天神照他自己的话做了。

是的 我们每个人的内心深处就是“神的头”。因此 他们爬高入深也找不到神的头，神在他们心的深处。

这心中的神所迸发出的火花，你应该把它变成团团火焰。它是非常真实的存在，我们每天都靠它而生存。人受精神力量的指引能在适当场合做适当的事情，也就是这种看不见的力量，使你去协助弱者，并且在你受到试探时，引导你作出正确的决定 要你做事公平、诚实、可靠。

精神加上生命其他三要素，使我们的生命完整、完美。因此你应该生活在一个完整、完美的生命中。一位将军不会在三个前线进攻而在精神前线撤退。你觉得对你自己公平吗？三个前线都有一个完美的结局，而在第四个前线却露出破绽，以致即将获得的胜利消失了。

你这个具有强壮的身体、健全的心智，与吸引他人性格的人，如果没有使命感，则所具有的三者都毫无用处。从创世之初起，人就具有精神力量。如果不加发展则会消失，而且连带其他三方面也受损。如果你在三方面都以攻击作为步调，为什么不在第四方面——精神的方面也采取攻击呢？

有一位可爱而受神祝福的老太太。有一天，她坐着聆听一群人将教会、宗教，甚至耶稣批评得体无完肤。她忽然如复仇女神般站起来，用尖锐得像剑似的声音叫道：“你们为什么敢批评我主。”这时，大家才想起来怎敢批评耶稣？你绝不会在巴斯德

的同事面前批评巴斯德，也不会 在安东尼·韦恩面前批评华盛顿将军。

为什么一个精神上的十字军人，对于领导我们到那梦想中的境界去探险的精神领袖所受到的诬蔑不给予辩护呢？

让你的精神从平庸走向高尚

力量与勇气是发展体格、智力、人缘的主要精髓。发展精神力量也同样需要它们。所罗迫害基督徒，有一天他看见主的光从天上照下来，他变为使徒保罗。他赶向罗马，在死亡的阴影下进入城内，去传扬主的意旨给那些需要变得坚强的人。使徒彼得曾经在人性的懦弱中三次不认主。但也正是同一个彼得受感动，终于无畏地背上十字架。这些有勇气的精神上的伟人背着十字架与不可抗拒的势力作战奋斗终获胜利。今人又何人可及呢？

你也许要问：“精神的探险是什么？”

这里有一个很好的例子。在伦敦的圣保罗教堂有一块纪念戈登将军的石刻，上面写道：

他随时随地

把他的力量给予弱者

把他的财富给予贫者

把他的同情给予痛苦之人

把他的心给予上帝

格兰菲尔爵士也发现，精神探险的基础是先把他的忠诚献给他的领导人，然后像武士般地效力。他写道：“真正的宗教存在于真正的勇气之中。我们所遭遇到的失败之事，不是事情本

身的错误，而是我们的错误。因为我们没有依靠精神的力量。这种力量比我们所有的大得多而会导致成功。”

做好事比做错事更富刺激。只为今夜一时的身体欢乐而换得未来愁郁的人，为什么不学会去享受这种刺激所带来的欣悦呢？

一个人的精神要走向高峰脱离平庸。思想高尚使你向上，如果你想选择通过精神的力量来建立你的人格的话，那么你的一切生活、生命忽然会有全新的面貌出现。

试想生活在这样的一种生活之中：享受周围世界能给你提供的最佳事物——欣赏美好的诗章、阅读伟大人物的传记、欣赏名画、听舒缓的录音、听名人演讲、观看好的电影、静赏黄昏落日与良辰美景。一星期后看看你的感觉如何。

身体的力量需要锻炼，智力的充沛需要学习，广结善缘要从为人服务中获取，但是精神力量的充实则需要正当活动而避免不正当的活动。只有实践才能前进。

与人分享的乐趣

道格拉斯有一本书名叫做《伟大的冲动》。他写的是一位有钱、生活奢豪、终日无所事事的青年的故事。他有一天游泳时几乎淹死。幸好不远处有一位有名的脑外科医师带有呼吸器，旁人及时向医生借来呼吸器救活了他。不幸的是，那位医生却在这时候失足落水。因为没有呼吸器，所以虽然被救上岸而仍然无法救活过来，对此他深感内疚。因为挽救自己的生命而使这个世界失去了一位有用的医生。从此他下定决心要成为一个脑外科医生以代替死者为社会服务。他完全改变了生命而终于成

为一名医。在这种伟大的使命感的催促下，他塑造了自己的一种人格。他不但医病，也帮助任何人。至少有数千人得到过他的帮助。有时他付出金钱，有时付出时间，唯一的条件就是受惠的人永远不可告诉别人曾得到过他的帮助。他认为：将自己所有的给别人而不让他人知道，这对于自己的品性有好处；做好事会使自己的生命更丰硕。

当然要激发人性中的伟大冲动，我们并不一定需要通过悲剧性的遭遇。实际上这位年轻人发觉他已挽救了自己以往无意义的生命而脱胎换骨成为有价值的人，然后他勇于回报社会以补偿他给予社会的伤害。你不妨想想看，你自己不也在某些方面因为别人的牺牲而能安享无忧吗？难道你不应该为社会作些事情以作回报吗？

一个人想为社会和他人服务，机会很多。例如社区服务、一些志愿者组织等都需要有人工作。

《伊利阿特》剧中人说：“我们佛罗伦斯人生活得很节省 所以我们可以花得很慷慨。” 因为你有积蓄才有钱去花。

福斯克博士在他的一本书中说，加利利海和死海同样源于黎巴嫩长满香柏树的贺尔蒙山区。加利利海非常美丽，因为它有出口，付出它的贡献灌溉了约旦平原。但是死海却成可怕的死海，因为它没有出口。这就是自私和不自私产生不同结果的最佳说明。有的人肯付出，正像加利利海为人所爱；有的人不肯付出，正如死海一样。

生命中最可贵的是可以拿来与人分享而不变少的东西。那些给了人家会减少的都不是宝，前者才是宝。身体健康、知识能力、优良的个性与这里所说的精神勇气都是可以拿来与人分享而价值倍增的宝物。无论你的能力有多强，拿出来与人分享。你愈能做到与人分享，你就愈能体会到这个道理的真实。

16

发现并增加自己的价值

人生的意义在于发展自己的力量。

世上惟一真正的财富是人们新的观念和愿意去做自己该做的事。财富并不一定是奢侈品 如车子、房子及个人财产 这些只是财富的象征。财富的原因是新的观念加上实际的运用。任何个人、组织或国家能够产生更多有用的新观念 就更能蓬勃发展。

你是独一无二的

在儿童时代 我们就常被告知 雪花是独一无二的 没有任何两朵雪花是完全一样的。我们的指纹、声音和 DNA 也是如此。因此毫无疑问地，我们每一个人都是独一无二的个体。然而，尽管我们知道历史上从来没有一个人跟我们完全一样地存

在过，但我们还是习惯于将自己与别人相比。我们习惯于把他人作为标准来衡量我们所取得的成功。当我们在报纸上读到某人取得的伟大成就时，也习惯于从他们的年龄已超过了我们中找到些许安慰 到了他们那个年纪 我们也有可能取得同样的成功。

把自己与别人相比是毫无意义的，因为你根本就不知道别人在生活中的目标与动力，你也不具备别人那种独一无二的能力。你应该这样想才对 别人有别人的才干 你有你的才干。我们常常误以为 才干就是音乐、艺术或智力等方面的天赋 实际上并非如此 我们每个人都有一些奇妙的、而自己却一直忽视的才干 诸如激情、耐力、幽默、善解人意、交际才能等等 它们是有助于我们取得成功的强有力工具。

因此 不断地拿自己与别人相比 只会使你对自我形象、自信以及你取得成功的能力产生负面影响。你应该向一个人请教 你自己的能力是否得到了充分的发掘——这个人不是别人，正是你自己。

我们的独特价值是怎样得来的？使我们成为独一无二的，是我们通过思想意识的作用而使自己内部产生变化的能力。我们对自己的认知、对自己的定位以及我们将要实现的目标决定了我们在这个世界上的独特位置。

科学家认为，一个人 50% 的个性与能力来自于基因的遗传 这意味着另外的 50% 不取决于遗传，而源于创造和发展。从后一方面来说 你最希望自己作哪些改变 当然 有些方面是我们无法改变的 比如身高、眼睛、肤色等等 但是我们却可以改变对它们的看法，这是一种优良的品质。我们常常听到有人这样评价自己：“我没有什么特别。”实际上 人人都是很特别的。如果你不相信这一点，那么便没有什么人有特别之处了。

从一定意义上说，你也是如此。如果认定了自己的独特之处，你同样也就能造就你独一无二的形象。也就是说，你可以创造出你自我的特殊品牌。我希望你现在就用一个肯定性的词语来描绘你身上令你自豪的地方，这是标明你自我形象的第一步——不仅是现在的你，而且是你想成就的你。

依靠个人努力来寻找价值

首先，让我们弄清一个问题：“我是谁？”对这个问题清晰的理解与意识就是你的个性。如果你有一个清晰的自我形象，那么你便不会给自己贴上标签。不要被你所做的工作、所住的房子、所开的汽车或是所穿的衣服限定住，你不是这些东西的总和。成功者相信的是他们自己，他们取得成功的潜力不依赖于地位或身份，而依赖于自身实现目标的信心。

有个主教临终前躺在床上对他的妻子反省道：“年轻时我决心改造这个世界，我到各个地方向人们讲述如何生活和应该做什么的道理。但是，”他接着说，“看来是没有起到什么作用，因为没有人真正听我说什么。于是我决定先从改变我的家人做起，但是让我迷惘的是，甚至连我的家人对我的话也不理会，他们也没有发生任何我所希望的变化。”他停顿了一下，叹息道：“只是到了现在，在我生命的最后几年，我才认识到，我真正能够影响到的惟一的人就是我自己。如果我想改变这个世界，就应该从改变自我开始。”

无论你的志向是什么，通向成功的道路只能是使你自己前行的道路。不错，在你行走的道路上，会有你的朋友、家人或同事，但是你千万别指望他们会替你做这做那，没有任何人会替你

前行。因此，如果你想成为一个赢家，无论你从事的是什么职业都必须靠你自己的努力才能取得成就。通过发挥自己的才能实现目标。正如没有人能替你减肥，没有人能给你一副健康的身体一样。这是你自己的职责。当然，成为完整的人并不意味着要与外界隔离，而是要确立你是谁，并选择你要成为的对象。只有这样，你才能发掘出你以前从不敢梦想成功所具有的潜力。只有你自己才能确定你心目中的成功是什么含意。我们也知道，下定了决心并不能确保成功，但是没有决心则肯定会失败。

消除负面因素以提升价值

无疑，有时你碰到什么人都会说：“事情本该如此”、“我的运气就是这样”。据专家观察，一个人如果做他经常做的事，那么他所得到的便是他经常得到的东西。我们的思维习惯在潜意识里决定着如何反应及如何行动。只有当你坚定地相信自己总是一个失败者时，你才总会失败。如果你决定打破这种观念，你才能做到这一点。你执着信仰的任何东西都会对你的潜意识产生影响，而且你的潜意识不能区分事实与虚拟，只会以鼓励性或限制性的行动来继续不断地强化你在潜意识中的自我形象。

令人不可思议的是，朋友们聚在一起时，常常回忆过去美好的时光、聚会、假日以及愉快的经历。但当人们面临新的机遇和挑战时，他们却常常过多地考虑过去的失败，从而造成对未来的恐惧。由此导致我们抗拒变化。但是生活总是处于不停的变化之中的。如果你试图抗拒变化，那就是在为自己播撒失败的种子。

过去的已经过去，我们无法改变。我们必须接受这样一个现实：随着事物的变化，我们也必须变化。然而常见的情形是，人们一旦得到提升 伴随着新的责任与期盼 他们却会产生一种焦虑。当要求变革时，他们却会表示拒绝。他们往往根据以往的经验来判断自己被要求去做的事。因此，他们认为没有办法去做。他们就像是一只美丽的笼中鸟，只是被主人禁闭着喂养起来。一旦主人死去后 当邻居走过来打开鸟笼 并对他说：“好了 你现在自由了！”时 那只鸟却仍站在鸟笼的小门口 四处张望 自言自语：“我就呆在这里 这是我所熟知的世界 尽管它有各种局限 但我在这里是安全的。”它不知道、也不顾鸟笼外面是一个充满机会、值得探索的奇妙世界。

美国剧作家和小说家威廉·萨罗扬曾说：“出色的人之所以出色 是因为他们在失败中获得了智慧。”成为一个冠军 意味着首先要在心理上是一个冠军。赢家之所以赢，是因为他们预见到了成功的奖赏 输家之所以输 是因为他们预见到了失败的惩罚。当我们反思过去的失败时，我们就在有意强化失败的记忆。这样就为你新的有意的失败创造了条件。

实际上 你能够把你脑子里所想的任何东西都变成现实 但你首先得相信你能做到这一点，这意味着你必须改变你的思维习性。习性是潜意识在起作用的行为模式，它是一二十天可以学到也可以抛弃的东西。想一想 每天早晨起床时 你先穿哪一只鞋？你会发现你每天先穿的总是同一只鞋。就假设那只鞋是右鞋吧，现在请你在你的卧室贴一张你一早就能看到的条子：“今天先穿左鞋。”并照着这张条子的提示去做 连续 21 天里 每天都如此 然后把条子揭下来。你会惊奇地发现 通过对一种新的无意识习性的锻炼，你现在便能自动地先穿左鞋了。

工作的习惯与做事的方式常常会变成无意义的程序，我们

必须经常问我们自己：“我们为什么要这样做？”如果答案是否定的，我们就要下定决心去改变它。干任何事情都会有不同的方式，你的行为模式决定着你的未来，这是你必须弄清楚的。如果你觉得你的行为模式不需要改变，那就继续下去。如果你对自己的行为模式感到不满，那么你可以另行选择，并下令立即改变这种旧的行为模式。平庸、淡漠与拖拉是你的大敌。

千里之行 始于足下

凡事皆始于梦想，所以要有伟大的梦想，但也不要企求一步登天。我们都熟悉中国的一名古老的格言：“千里之行，始于足下。”也就是说，当你投身于伟大的事业时，要从第一步做起，否则的话，梦想便只能是一个梦想。不将梦想付诸于行动，梦想便会成为毫无意义的空想。将梦想付诸于行动，就可以改变世界。进一步而言，你可以创造你理想中的未来。因此，不要限制你的野心与梦想。如果你有伟大的梦想但又实现不了，那说明，在你认为有可能实现它之前，还有很长的路要走。

当然了，我们所谓的梦想是某种我们能加以控制意识状态。我们人人都有白日梦，有意地在我们的心灵里创造出一种痴狂的状态。多一些白日梦并非坏事，因为我们的想像力源自于梦想，而想像力在我们实现目标的过程中扮演着重要的角色。

同样重要的是，当你有某种梦想时，不要向那些有损于你伟大志向的人随便吐露，因为他会说：“你做不到的，你在玩什么把戏？你肯定要失败。”你只应与完全信任你的人分享你的梦想，当你感到心灰意冷时，他会激发你、鼓励你。

梦想对于企业也能起到同样的作用。在杰克·韦尔奇的领

导下，美国通用电器公司发展成为世界著名的大公司。韦尔奇对于伟大的梦想就有执着的信念：要有伟大的梦想和雄心勃勃的目标。“发展”本身蕴含着无限的生机，发展目标的制定能激发人的想像力。发展意味着运用梦想来制定你不知道怎样去实现的目标，一旦你确定能实现某种目标时，那便是制定另一个目标的时机了。

潜意识总是趋向于你所持有的包括你的目标在内的自我形象。如果你坚信能实现目标，你便能创造帮助你前行的条件。同样，如果你坚信有什么不祥之事要发生，那么当遇到某种意想不到的挑战时，你便会心灰意冷，失去自信心。你会把这些事件当作是你预料中的失败，并加以认同。习惯于失败的人在精神上有一种不可逆转的失败感，他们在潜意识中形成了不会成功的信念，并使自己的行动在无意识中追随着这种信念。相反，成功者却在精神上有一种顽强的成功感，他们常常在潜意识里形成成功者的形象。因此，当你确定未来的目标时，当你梦想未来的成功时，要积极地去设想一切，要有一个伟大的梦想。

靠热情和鼓励来增进自己的价值

在你成为一个赢家的道路上，鼓励起着极为重要的作用。你必须在潜意识里坚定自己成功的信念。在这个世界上，热情很难假装，没人能给你热情，但如果你坚信自己的目标能实现，那么，热情便会自然来到，因为信念与决心需要热情。如果你遇到困难，不要回想失败，而要回想过去的成功，并将成功的记忆保存于你的脑海，再一次坚定你未来的目标。要想把事情做好，就要习惯于积极思维并赞美你自己，对你自己说“很好”并肯定

你的感受。

自我肯定是对积极的自我形象的强化，它刺激着你的潜意识，帮助你走向成功。在本世界初行医的法国药剂师和心理疗法大师埃米尔·库埃曾要求他的病人大声说：“我每天在各个方面都变得越来越好。”当他将这些训练后的病人与其他没有做这种暗示疗法的病人作一比较时，他发现他的病人的确比别的病人恢复得要快。

多想一想能给自己肯定与激励的东西 无论想什么 尽量简单。用第一人称开始 把它与自己期望达到的状态结合起来 比如：“我现在更健康 ”；“我现在更能积极地达成自己的目标 ”；“我日益进入恬静状态。 ” 每天对自己大声讲几遍。不要感到难为情 这样做是值得的 因为它必将给你产生积极的影响。你一定见过运动员在比赛前的关键时刻如何进行充分准备的吧，他们像举行仪式似的 口中念念有词：“我能行！”“我准备好了！”看看他们蠕动的嘴唇 看看他们比赛的结果吧！

如果你在生活中只是模模糊糊地希求得到最好的东西，但你所做的准备又是最差的，那么，你得到的就只能是最差的东西。相反，如果你决心取得最好的成绩，那么你就需要依靠自己 全身心地投入 以便抓住每一个机会。制定计划 做你自己的教练 经常鼓励你自己 遇到困难时要寻求帮助 这些都是你自己必须做的事情。寻求帮助，你会惊奇地发现你前行的道路上有很多人会给予你有益的帮助。

保持自我本色

我们每个人的生活面貌都是由自己塑造而成的 如果我们

能学会接受自己 看清自己的长处 明白自己的短处 便能踏稳脚步，达到目标；这样就不至于浪费许多时间精力，空自苦恼。发现自我 秉持本色 这是一个人平安快乐的第一要诀 然而 现实生活中却有很多人做不到这一点。

北卡罗莱州的伊迪丝·欧蕾太太诉说了她自己的亲身经历。

我从小就对害羞非常敏感，我的体重过重，加上一张圆圆的脸 使我看起来更肥胖。我的妈妈十分守旧，她认为我无须穿得那么体面漂亮，只要宽松舒适就行了。所以，我一直穿着那些朴素宽松的衣服，从没参加过什么聚会，也从没参与过什么娱乐活动，即使入学以后，也不与其他小孩一起到户外去活动。因为我怕羞，而且已经到了无可救药的程度，我常常觉得自己与众不同 不受他人的欢迎。

长大以后，我结婚了，嫁给了一个比我大好几岁的男人，但我害羞的特点依然如故。婆家是个平稳、自信的家庭，他们的一切优点似乎在我身上都无法找到。生活在这样的家庭之中，我总想尽力做得像他们一样，但就是做不到。家里人也想帮我从禁闭中解脱开来，但他们善意的行为反而使我更加封闭。我变得紧张易怒，躲开所有的朋友，甚至连听到门铃声都感到害怕。我知道自己是个失败者，但我不想让丈夫发现。于是，在公众场合我总是试图表现得十分快活，有时甚至表现得太过分了，于是事后我又十分沮丧。因此我的生活中失去了快乐，我看不到生命的意义，于是只好想到自杀……

但一段偶然的谈话改变了我的整个人生。一天，婆婆谈起她是如何把几个孩子带大的。她说：“无论发生什么事，我都坚持让他们秉持本色。”秉持本色 这句话像黑暗中的一道闪光照亮了我。我终于从困境中明白过来——原来我一直在勉强自己

去充当一个不大适应的角色。

一夜之间，我整个人就发生了改变！我开始让自己学会秉持本色，并努力寻找自己的个性，尽力发现自己究竟是一个什么样的人。我开始观察自己的特征，注意自己的外表、风度，挑选适合自己的服饰。我开始结交朋友，加入一些小组的活动，第一次他们安排我表演节目的时候，我简直吓坏了。但是，我每开一次口，就增加了一点勇气。过了一段时间，我的身上终于发生了变化！现在，我感到快乐多了，这是我以前做梦也想不到的。此后，我把这个经验告诉孩子们，这是我经历了多少痛苦才学习到的——无论发生事，都要秉持自己的本色！

不能保持自己的本来面目 这一问题自古皆然。詹姆士·高登·基尔奇博士认为：“这是人性丛林中的一种普遍现象”。这也是造成许多精神衰弱症、精神异常或精神错乱的根源。曾对儿童教育问题写过十多本书和上千篇报道的安格罗·派屈说道：“当理想中的自我与现实的自我不相一致时 那就是一种不幸。”这种现象在好莱坞比比皆是，著名导演山姆·伍德说过 他最头痛的就是让那些年轻演员如何秉持本色，他们只想变成三流的拉娜·透拉，或三流的克拉克·盖博 而“观众要的是另一种口味”。在执导《战地钟声》等名片之前 山姆·伍德从事过好几年的房地产生意 形成了自己的推销型性格。他声称 拍电影和做买卖的原则是一样的 如果你一味模仿别人 就不能成功。“经验告诉我，”伍德说道，“不能表现出自我本色者注定要失败，而且失败得很快。”

保罗·波恩顿是一家石油公司的人事主管，他曾对 6 万多个求职者进行过面试 并且写过一本《求职六诀》。他认为：“求职者通常犯下的最大错误，就是不能秉持本色。他们总是揣测对

方期望得到什么样的答案，而不是直截了当地讲出自己的想法。但这就错了 谁会要一个货不真、价不实的赝品呢？

下面我们要讲述的凯丝·黛莉的例子也是给众人的一个极好教训。

黛莉一直想当一名歌手，而老天爷却给她开了一个玩笑，她长着一张阔嘴和一副暴牙。第一次公开演唱的时候，为了显出自己的魅力，她一直想办法把上唇往下撇着，以掩饰其暴出的门牙。其样子可想而知，她看起来十足可笑，当然注定要失败。

但有一个人听了她的演唱之后，觉得她颇有天赋，便直率地告诉她：“我看了你的表演 知道你想掩饰什么 你不喜欢自己的那口牙齿！”黛莉听了觉得很羞涩。那人继续说道：“这有什么呢？暴牙并不是罪过，为什么要掩饰它呢？张开你的嘴巴，只要你自己不引以为耻，观众就会喜欢你的。何况，这口牙齿说不定会带给你好运气呢！”

凯丝·黛莉接受了这个人建议，不再去想那口牙齿。从那时起，她关心的只是听众。她张大嘴巴，尽情开怀地演唱，终于成为一名顶尖的歌星。许多人还刻意要模仿她呢！

美国著名的心理学家、哲学家威廉·詹姆士也说过 人们实际上只运用了脑力的 10% 据此 人们尚未完全发现自我 如此而言一点也不过分。“与我们所具有的本质相比，”詹姆士如此写道“我们只不过清醒了一半。我们只运用了身体上和精神上的一小部分资源 有待开发的地方还很多 我们有许多能力都被习惯地糟蹋掉了。”

你也具有这些潜能 所以 不要浪费时间去担忧自己与众不同。你在这世上完全是一个崭新的自我，前无古人，也后无来

者。遗传学家告诉我们，你是 48 个染色体互相结合的结果，其中 24 个来自父亲，24 个来自母亲。阿姆拉姆·善菲尔德说道：“每个染色体里面有几百个遗传基因，每一基因都能改变你整个生命。因此，我们的确是‘不可思议，极为奇妙’的一个组合。”

由于父母染色体的组合，能形成你现在这种模样的概率是 30 兆分之一。也就是说，纵使你有 30 兆个兄弟姐妹，他们还是同你有相异之处，你仍然是独一无二的。这不是凭空猜测，而是有其科学根据的。

下面让我们再来看看欧文·柏林给乔治·葛斯文的忠告吧。他们两人初识的时候，柏林已是位有名的作曲家，而葛斯文还是个每星期只赚 35 块钱的无名小子。柏林很赏识葛斯文的才华，愿意付 3 倍的价钱请葛斯文当音乐助理。“但是，你最好别接受这份工作。”柏林说，“如果你接受了，可能会变成一个二流的柏林。如果你秉持本色奋斗下去，你会是个一流的葛斯文。”葛斯文记下了柏林的忠告，果然成了美国当代著名的音乐家。

查理·卓别林开始拍电影的时候，导演要他模仿当时一个有名的德国喜剧演员。卓别林一直都不显得出色，直到找出了属于自己的戏路。鲍勃·霍伯也有类似的经验，他花了好几年的时间唱唱跳跳，直到还己本来面目，并以其机智的妙语而广受欢迎。

基尼·欧屈一直想改掉自己的德州腔，穿着人时，像个城里人。他宣称来自纽约，别人却在背后笑话他。直到有一天他弹起斑琴，成为了牛仔明星和歌星。

所以，你既然已来到世上，就应庆幸自己是世上独一无二的，应该把自己的禀赋发挥出来。据分析，所有的艺术家都是具有一些天赋的，你是什么就唱什么，是什么就画什么。经验、环境的遗传造就了你的面目，无论是好是坏，你都得耕耘自己的园

地；无论是好是坏，你都得弹起生命中的琴弦。爱默生在他的散文《自恃》中写道：

每个人在受教育的过程当中 都会有一段时间确信 嫉妒是愚昧的 模仿只会毁了自己 每个人的好与坏都是自身的一部分 纵使宇宙间充满了美好的东西 但如果不努力 你什么也得不到 你内在的力量是独一无二的 只有你知道自己能做什么 但除非你真的去做 否则连你也不知道自己真的能做什么。

另外 道格拉斯·玛拉奇的一首诗也表达了同样的观点：

如果你不能成为山顶上的高松，
那就当棵山谷里的小树吧；
——但要当棵溪边最好的小树。
如果你不能成为一棵大树，
那就当一丛小灌木；
如果你不能成为一丛小灌木，
那就当一片小草地。
如果你不能是一只麝香鹿，
那就当尾小鲈鱼；
——但要当湖里最活泼的小鲈鱼。
我们不能全是船长，
必须有人去当水手。
这里有许多事让我们去做，
有大事，有小事，
但最重要的是我们身旁的事。

如果你不能成为大道，
那就当一条小路；
如果你不能成为太阳，
那就当一颗星星。
决定成败的不是你尺寸的大小，
—— 而在于做一个最好的你！

17

追求卓越的品质

当我们放眼远瞩 追求卓越 为社会的最高目标奉献自己时，我们找回了一个古老而有意义的道理——人类经过长时间的努力，才知道自己是最好的。

—— 约翰·高登

有很多人希望发现成功的诀窍。经过多年的寻找，“圣杯”在一个山顶上被发现，它赐予它的发现者以幸福、欢乐和财富。

但是经过在山顶上的多年沉思，人们最终发现一个重要的秘密 这个秘密就是 世上原本没有什么秘密。

我们既可以说世上没有什么成功的秘密可言，但它同时也表明 对成功者来说 的确也有一个简明而通用的原则 你要成功 就必须练就卓越的品质。

独一无二的气度和精神状态

很自然地 我们都会觉得赢家是独一无二的 总是第一。俗话说“没人记得第二”这表明人们会多么容易忽略所有其他选手的成绩呀！

赢家有一个共同之处 那就是 他们实现了个人目标 登上了自己的珠穆朗玛峰，对自己感到很满意。赢家把自己看成是赢家 相应地 他们在心里也是这么想的。他们不把自己认同于失败 而是把失败看成是必须吸取的教训 并把这些教训运用到今后的生活之中。他们不把成败看成是自己的命运，而看成是生活的经历。赢家有一种共同气质 无论干什么事 他们都专心致志。他们生活在今天 不陶醉于昔日的辉煌 也不沉沦于往日的失败。他们渴望未来的成绩，为自己确立的目标而寻找机会，开拓前进。

每个人天生都具备赢家的能力。你应以赢家的眼光看待你自己 因为你前行道路上的每一个胜利 无论多么微不足道 它都会给你以信心 使你取得更大的胜利。

充分的自信

“信心”(confidence)词是由拉丁语 *cum*(有)与 *fides*(信念)组成的，意思是某人心中的信念来自对以往成功经验的肯定。它不同于傲慢 傲慢是一种自我膨胀 是毫无根据地相信自己的产物，它是属于摇摆不定或缺乏自信者的常见特征。当公司经

历某种重要变化时，其职员坚信这种变化过程将使公司大加改善是很重要的，一旦他们失去信心，公司的变化过程将使公司处于极度的危险之中。信心类似于士气，打仗时战士们想知道的是敌人的士气如何，因为他们知道，对方一旦没有了士气，信心便会失却，这样，敌人取胜的可能性便会很小。

真正自信的个人和公司始终都是谦逊的，他们没有必要夸耀自己的成功，因为过去既然已经取得成功，他们在内心里相信将来也会再次取得成功的。当你确立了远大的目标之后，信心会使你出人头地，使你战胜嘲笑、恐惧、艰难、困苦等各类挫折。对最终成功充满信心，是事业取得成功的关键。信心能鼓舞他人，它是领导者必备的品质。有信心的人体验着成功，更为重要的是，他们把成功看成是不间断的体验，而不是目的。

我们如何获得信心？信心不是可以向化学家购买的化学产品，但我们可以通过个人成功的不断积累来帮助我们建立信心。这样，信心就不是产生于良好的意愿，而是来自或好或坏的生活体验，好的体验增强我们的信心，坏的体验则是我们不应再犯的教训。对你真正的自我充满默默的自信，你取得的成就将成为建立自信的基石。

不害怕失败

科幻小说家可能会不同意这样的说法，即未来只存在于我们的想像之中，然而，尽管未来不以任何可触摸的形式存在，但我们对它却经常感到恐惧，因为它是模糊不定的东西。正是这种与我们的目标联系在一起の想像，在我们对自我感到怀疑时，会制造出一种失败感。它使我们因为恐惧而退缩，并极大地伤

害我们。我们倾向于把失败看成是希望破灭的标志，而当我们选择以积极的眼光来看待失败时，它会变成一个新的起点。

对失败的恐惧会使你放弃尝试的机会 但说实在的 失败并不是什么可耻的事，最大的耻辱莫过于放弃尝试。成功者从不把自己与失败捆在一起，他将失败看成是吸取有益教训的机会。发明家爱迪生最著名的发明是电灯泡 他做了 700 多次实验 才发现制造灯丝的正确材料。当人们问他对 700 余次的失败有何感想时 他回答到：“我没有失败 我发现的是700多种行不通的方法。” 他是以积极的态度来看待失败的。

我们的生活与我们的职业均不是看谁先到达终点的比赛，而是失败与成功机会均等的人生旅程。重要的是你要有面对恐惧、战胜恐惧的能力 重要的是要认识到恐惧实际上只存在于你的想像之中。我们不是建议你把某种极端的行为作为自己的爱好 而是让你去从事某种你在生活中因为恐惧而总是说‘不’的事情 它可以是学习游泳之类的让你感到困难的事 也可以是你一般情况下感到会被拒绝或担心失败的某件事情。正确地观察令人感到恐惧的东西到底是什么，并认识到恐惧主要存在于你的心理之中。你越是恐惧，事情的结果便越会向着你感到恐惧的方向发展。看穿你的恐惧，进而克服你的恐惧。恐惧看起来显得真实，实际上它只不过是你自己虚假的期望。

18

坚毅是一种永不妥协的精神

高远的目标和解决困难的能力，会使一个人功成名就。在奋斗的过程中，击不倒的才是最后的赢家。

“坚韧”是解除一切困难的钥匙。它可以使人们成就一切事情。它可以使人们在面临大灾祸、大困苦时不致覆亡。它可以使贫苦的青年男女接受大学教育，并在这个世界上有所表现。它可以使纤弱的女子能够担当起家中的负担，维持家庭的生计。它可以使残疾人能够挣钱养活衰老的父母。它可以使人们逢山凿隧道，遇水架大桥；它可以使人们修筑铁路，建设现代通讯设施，将各洲贯通联络起来；它可以使人们发现新大陆，挖掘人类更大的潜力。

以坚韧的意志去面对一切

世界上没有任何东西可以比得上或是替代“坚韧的意志”。

教育不能替代财力雄厚的父母、有权有势的亲戚，一切的一切，都不能替代。

坚韧的意志，是一切成就大事业的人所具有的特征。他们或许缺乏其他良好的品质 或许有各种弱点与缺陷 然而他们具备了坚韧的意志。这是所有成就大事业的人所绝不可缺少的涵养。劳苦不足以使他们灰心，困难不足以使他们丧志。不管处境如何。他们总能坚持与忍耐，因为坚韧是他们的天性。

青年人可以用‘坚韧的意志’作为资本 去从事他们所追求的事业。他所能取得的成功，比那些以金钱为事业之本的青年还要大。人们的成功史已经证明“坚韧”可以使人摆脱贫穷 可以使弱者变成强者 可以使无用变成有用。

卡耐基夫人曾经说过 很多人成功的秘诀 就在于他们不怕失败。他心中想要做一件事时，总是用全部的热诚，全力以赴，从来想不到有任何失败的可能。即使他失败了，也会立刻站起来 抱持更大的决心 向前奋斗 直至成功为止。

那些普通人 他们在事业上一经失败 就会一败涂地，一蹶不振。而那些有坚韧力的人，则能够坚持不懈。那些不知怎样才算受挫的人 是不会一败涂地的。他们纵有失败 但他们从不以那个失败作为最终的命运。每次失败之后，他们会以更大的决心 更多的勇气 站起来向前进 直至取得最后的胜利！

你曾经看见过一个做事时不管情形怎样 总是不肯放弃 不肯停止 而在每次失败之后 总会含笑起立 并以更大的决心 冲向前去的人吗？你曾经看见过一个不知失败为何物的人；一个不知何时才算受挫的人；一个要将‘不能’‘不可能’等字眼 从他的字典中抹去的人；一个任何困难与阻碍都不足以使他倾跌；一个任何灾祸、不幸都不足以使他灰心的人吗？假如你曾经看到过这样一个人 那他就是你曾经看见过的一个伟人，一个人上

人。

大胆、无畏 永远是成就大事业的人的特征。生性胆小 不敢冒险 而逃避困苦的人 自然一生只能做些小事了。

当你在事业上 有‘向后转’的念头时 你最应该加以注意。这是最危险的时候 最重要的关键 历史上的许多大事业 都是在大多数人都想‘向后转’的时候所造就的。

每件造福于人类的科学发明，都是出于那些有极强的坚韧力的人之手。霍沃在发明缝衣机时所经受的痛苦、贫穷与损失，恐怕一万人中没有一个能忍受得下！世界上的一切伟业，都是在别人放弃而自己仍然坚持所取得的。一个能够坚持到底，而且即便旁人笑他不智时仍然坚持的人，他的前程多半令人感到“可畏”！

许多人做事往往有始无终。他们开始时还满腔热忱，但在遇到了困难后 往往会半途而废。他们之所以会如此 就因为他们没有充分的坚韧力，来使他们达到最终的目的。当一个人满腔热诚 意气豪迈的时候 他做事是何等的容易啊 所以开始做一件事时 是毫不费力的 正因为如此 我们也不能以一个人在刚开始做事时就估量他的真正价值。我们不能以一个人竞赛起步时的速率来评判他得到冠军的潜力，而应该在他将达到终点时的速率来评判他。

一个人在做事时 能否不达目的不罢休 这是测验一个人品格的一种标准。坚持的力量是最难能可贵的一种德性。许多人都肯随众向前 他们在情形顺利时 也肯努力奋斗 但是在大众都选择退出 都已向后转时 而他自己觉得是在孤军奋战时 要是仍然能坚持着不放手，这就更难能可贵了。这是需要坚韧力，需要毅力的。

有人向他的一位纽约商人朋友推荐一个少年，在他向他的

友人举出了那个少年的种种优点后，商人这样问道：“他有耐性吗？这是最要紧的事。他能坚持吗？”

是的！这是你终生的问句：“你有耐性吗？你有坚韧力吗？你能在失败之后仍然坚持吗？你能不管遇到任何阻碍仍然前进吗？”

坚毅敏捷的决断力

世间最可怜的就是那些遇事举棋不定 犹豫不决 经常在歧路上徬徨，不知所措的人。这些人自己没有主意，不能抉择，总是依赖别人。他们主意不定，自信不坚，不能得到别人的信任。

有些人简直无可救药 他们总是狐疑寡断 他们不敢对各种事情下决断 因为他们不知道所下决定的结果究竟是好是坏 是吉是凶。他们担心 要是今天作出这样决定 或许到了明天会发现这个决定是错误的 而至后悔莫及。这些习惯于犹豫的人 对于自己也完全失却了自信。所以他们在面对比较重要的事件时 总不能下决断。有些人本来本领高强 人格致善 但是因为有了寡断的习惯，他们的一生也就给糟蹋了。

决断敏捷的人 即使有错误 也不要紧。因为不管他有多少次错误，他们在事业上总比那些胆小狐疑不敢冒险者要成功得多。站在河边 呆立不动的人 是永远不会渡过河去的！

假如一旦你有寡断的倾向或习惯，就应该立即奋起去扑灭这种恶魔，因为它足以将你生命中的各种机会吞没。一旦问题当前 需要你作出决定 那你应当就在今天决定 不要等待明天。你要经常练习下敏捷而坚毅的决定的本领 事无大小 不管是帽

子颜色的选择 或衣服式样的决定 你都不应该犹豫。

在你决定某一件事情以前，你固然应当将那件事情的各个 方面都有所了解；你固然应当郑重考虑那件事。在你下断语以前 你固然应该运用你全部的常识与理智 以作为指导。但是一 经决定之后，你就应当让那个决定成为最后的决定！不应再有所 反悔 不应重新考虑。

练习敏捷、坚毅的决断 而至成为一种习惯 到了这一步 你 将受益无穷。那时 你不但对你自己自信 而且也能得到他人的 信任。起先你的决断虽不免有错误，但是你却能从中得到益处， 它足以补偿你所蒙受的损失。

有一个人 他对于一切较为重要的事件 非到最后一瞬无可 奈何时 总不肯作决定。对于一切事件 他都抱着‘留着再说’的 态度。他写好了一封信 总不肯立刻把它封起来 发出去 因为他 担心信中还有不妥的地方。有时 他甚至会 把已经封好、已经 贴上邮票的信件撕开来 重新加以修改。最为可笑的是 有时他 刚刚把信件寄出 又发电报给收信人 叫他将原信退回 切莫不要 拆开。他虽然本领高强 人格高尚 但因为 他没有主意 没有 决断 所以在事业场上 他绝不能得到别人的信任。凡是认识他 的人 都为他的这种弱点惋惜 为此人们也不愿意将任何重要的 事情委托他去办理。

另外还有一位妇人 也同样犯有没主意、无决断的毛病。假 使她要购置某一货物，她简直要跑遍城里所有出售该种货物的 店铺。她会从这个柜台 跑到那个柜台 从这一部分跑到那一 部分，从这个店铺跑到那个店铺。她甚至将各件货物放在柜台上 反复审视 反复比较 但仍然无法决定到底要买那一件。她 连自己也不能肯定，究竟那一件货物才中她的意。假使她要买 一顶帽子 或一件衣服 她简直要把店铺中所有的帽子、衣服都

试戴、试穿过。她为此要问得店员厌倦，但结果还是空手回家，买不成东西！

她需要自己所买的衣帽是温暖的，但又不可过于温暖，或过于沉重。她所需要的衣帽要晴雨皆宜，冬暖夏凉，在影剧院、礼拜堂都能配带。就是买好了一件货物，她仍然没有把握，总怀疑她是否买错了。她到了这种地步，但还是不能作决定，究竟应否将货物退回更换。她购买一件东西，很少有不更换两三次以上的，但结果还是不能完全使她满意。

这种主意不定的习惯，对于一个人的品格锻炼，是一种致命的打击。犯有这种弱点的人，从来不会是一个有毅力的人。这种弱点，可以损坏一个人对自己的信赖，可以影响他的判断力，并使他的全部精神能力受损。

你对于一切事都应该胸有成竹，使你的决断坚定、稳固得像山岳一样；使情感意气的波浪无法震荡它，别人的批评意见及外界的种种侵袭也不能打动它！

敏捷、坚毅、决断的力量，是一切力量中的最为强大的力量。假使你一生没有敏捷与坚毅的决断力，那你的一生，将如一片飘荡海中的孤舟。你的生命之舟，将永远飘泊，永远无法靠岸。你的生命之舟，将时时刻刻都在暴风猛浪的袭击中前行！

面对挫折要有一种坚韧的精神

我们总能看到这样一类人，他们似乎对任何事情都缺乏热情，甚至对生命本身也缺乏激情，他们总是显出一副失望的模样，究竟是什么引起他们如此不快呢？

除非一个人的进取心遭受到巨大的挫折，或因为某种原因，

没有在生活中找到适合自己的位置，否则他是不会失去生活的乐趣，也不会对工作抱着一种无所谓的态度。当我们发现一个人充满失落和焦虑时，我们敢肯定，这个人在生活中一定是碰了钉子，或是由于没能实现自己的愿望。总之，由于某些原因，他感到自己被理想欺骗了。一旦进取心受挫，一个人本来很正常的天性也会受到扭曲。当一个人的梦想破灭时，他一定会感到十分痛苦和悔恨。意识到自己具备某种能力，却由于环境所迫，只得年复一年地做着自己讨厌的苦工，这需要多大的勇气啊！意识到自己根本没有可能实现心中的梦想，想到在余下的日子里只能自得其乐，想到自己对身边所爱的人只能提供有限的帮助，还要默默地忍受那些令人心痛的失望、甚至是绝望，这些都是对人类心灵和意志力的极大考验。

我们可以很轻松地批评别人一事无成，但是与我们自己相比，也许那个失败者也还是一个英雄。我们也许不知道，他们的心灵经历过怎样的痛苦，他们的进取心遭受了怎样的折磨，他们又是忍受了多大的希望破灭的苦难。在不大可能实现心中的渴望、甚至在受伤的灵魂还没有的情况下，他们还不得不一程又一程地走下去，这是一种多么巨大的痛苦啊！

有一位个性迷人的漂亮女子，她有着良好的音乐天赋和极好的嗓音条件。但是，由于她的丈夫认为，音乐只能作为一种业余爱好，所以她不敢在丈夫面前提及音乐。

她所有的朋友都认为，她浪费这项天赋是一种罪过。可是她丈夫却从心底里不愿意看到她接受正规的训练，以发挥音乐方面的天赋与潜力。结果这个女人的进取心自然受到了沉重的打击。

她只得去尽力地寻找其他方面的快乐，以承担自己作为妻

子的责任。但是 那些真正理解她的人都认为 她的才能在被慢慢地扼杀 她的进取心在被慢慢地摧毁。

有什么比扼杀一个人的天赋更为残酷的呢？这种天赋也许既可以作为我们的终身爱好，又可以让我们取得成功。又有什么比压制神圣的进取心更为罪恶的事情呢？有什么比使一个想要快乐的人感到痛苦，剥夺他完成自己使命的权利更为残酷的事情呢？

因此 你应该有这样一种信念 世上有一项非你莫属的任务等待着你去完成 没有人可以取代你 因为每个人都有自己的任务。如果你没有进入自己的角色，这个世界便是不完整的。一个人只有在感受到这种不可推卸的压力的压力时，他才更容易实现自己的价值。这样，生命也被赋予了新的意义。

我们的生命中存有一些遥远的目标，我们拼尽全力去争取这些目标固然是对的，但我们也不能因此而忽略了许多帮助别人渡过难关，或是感受日常生活之美的机会。

人类的使命是追求不断地进步 实现安宁和平 并使人们得到满足。

19

借助他人的力量获得成功

成功意味着许多美好的事。成功意味着完成重大的目标，得到你真正想得到的工作，克服困难和障碍。成功意味着达到人生的顶峰，在人生的竞赛中获得胜利。简单地说，成功就是胜利。

失败是成功的反面。失败意味着消极、可怕的事。失败意味着在工作中受到奚落，收入不多，只能当二流人物。失败意味着没有名誉、失望和厌倦。

简单地说，失败就是不成功。

令人庆幸的是，我们没有任何人注定就是失败者。任何人只要发挥他的聪明才智就能够获胜，而且能够大获全胜。

请记住：你的成功并不决定于做了什么，而是在于你使别人做了什么。

把具体事留给别人去做

读过《圣经》的人都知道，摩西要算得上世界上最早的教导者之一了。他懂得一个道理：一个人只要得到其他人的帮助，就可以做成更多的事情。

当摩西带领以色列子孙们前往上帝许诺给他们的领地时，他的岳父杰塞罗发现摩西的工作实在过度，如果他一直这样下去的话，人们很快就会吃苦头了。于是杰塞罗想法帮助摩西解决了问题。他告诉摩西将这群人分成几组。每组 1000 人 然后再将每组分成 10 个小组，每组 100 人再将 100 人分成两组 每组各 50 人。最后，再将 50 人分成五组，每组各 10 人。然后杰塞罗又教导摩西，要他让每一组选出一位首领，而且这位首领必须负责解决本组成员所遇到的任何问题。摩西接受了建议，并吩咐那些负责 1000 人的首领，只有他们才能将那些无法解决的问题告诉给他。

自从摩西听从了杰塞罗的建议后，他就有足够的时间来处理那些真正重要的问题，而这些问题大多只有他才能解决。简单地说，杰塞罗教导摩西要学会如何领导和支配他人。他说：“事实上，所有工作应该由那些最底层的人开始做起，而不是从最高层开始。”

懂得授权，可以让你得到他人的帮助，并获得更多你想要的东西。美国一家油漆制造公司的经理是这样解释授权的：

让较低层的人们学会将问题合理地加以解决，是因为二个 M。第一个 M 是金钱 (Money)。从金钱的角度来看，一个公司的

所有工作都必须依靠最低阶层的职员去完成。对于一个每小时 40 元工资的人所做的工作，如果我们让一个每小时 10 元工资的人来做，也许可以做得同样好，或者更好，这么看来一点也不划算。我相信如果不是分层授权的话，在商业上，工作可能是最大的经济损失。而且那些坚持事必躬亲的人，在组织团体中绝不会得到很好的晋升。

第二个 M 是动机 (Motivation)。许多管理人员并不了解这一点，但确实有许多部属都是因为上层授权他们去做他们才去做。这是一种取悦他人的手段，也可以使他们感到自己更有用、更为人器重。分层授权也能检验一个人，看他或她能够胜任哪一阶层工作的好办法。身为一个经理，我也知道可以将这几年来我自己所做的许多事分派给其他人去做，如接电话、安排开会或会晤、回信、到郊外旅游时预订房位、接见客人和批阅报告等。

分层授权也可以改善你和他人的关系。也许我们还记得，在我们从小读书的时候，如果老师叫自己去擦黑板、倒茶或是将铅笔屑倒干净，我们一定觉得很荣耀。

在一个家庭里 如果父母对子女很赞许 并让孩子知道他们在家中扮演一个重要角色，子女就会很愿意去做些家务。

分层授权就是让别人一起分担你的工作，这样不但可以让你更省时省力地完成工作，而且也可以让他人感到自己多么重要。

陶匠与陶泥

利诺是一家塑胶制品公司的股东和总经理，可他并不是一

开始就从事塑胶生意，他以前根本没干过。大学毕业后的最初十年，他在一所高中担任橄榄球教练的职务。

在一次从纽约飞往圣路易的途中，他向邻座的友人讲述了自己的经历：

事实上，在我当教练的头一年中，直到最后一场球赛之前，我都是一位很差劲的教练。我们以一分之差险胜这场球赛。此后，我就成了一位很好的教练。在我当教练的十年间，我的球队曾四次赢得州锦标赛的冠军。在我们所参加的球赛中，共有82%的机会获胜。

这是相当不错的纪录。但究竟发生了什么事而使得第一年最后一次球赛成为我教练生涯的转折点呢？

在那一季最后一场球赛的前一个星期天，我的牧师训诫我说：“你是陶匠，他们是陶泥”。听完牧师的这句训导，我顿时有一种茅塞顿开之感。我发现，我的球队之所以失败，并非因为他们球技太差，而是因为我的想法不当。这是我第一次能够了解到我和整个球队的关系，我是陶匠，而他们是陶泥。

我认真而严肃地思考这个观点，并得出了一种结论，我的球队之所以失败，主要是因为我自己保持一种自我否定的消极想法。因为我知道，这所学校过去几年都有失败的传统纪录。而我也下意识地接收了这一点。所以我们就等待着失败的到来。我明白我的球队中的大部分队员都没什么高昂的斗志。我同时也知道他们都没有太丰富的比赛经验，因为他们大部分是新生和二年级学生。我知道所有的反面资料。在我把所有的事加以合理地分析后，我认为一年才赢得一次也不是什么了不起的大事。我的队员们，如果你要说他们是泥土也可以，在觉察到我的想法是怎样之后，他们也照着去做了。因为他们料想是会输的，

于是他们就真的输了。

在我发现这一点后，我下决心一定要赢得最后一场球赛，就是如此。我当然知道对方可以轻而易举地至少拿到 28 分 而且那一季里他们没有被打败过。不管形势如何，我相信自己，我们一定会获胜的。

我知道我接下来必须做的一件事就是使队员们把“我们一定会输”的想法变成“我们一定会赢”。

在星期日下午将近傍晚的时刻，我打电话给每位队员，告诉他们星期五晚上的球赛我们一定要获胜，把学校的历史大大改写一番。我对球队的每个成员说：不要犯任何失误，我们就会胜利。

在星期一球队的练习时间里，我召集队员们到操场上集合并对他们说：“今天我们没有任何体能训练 只有精神训练。”然后我指示他们在每次扭打争斗前要一致高声大喊“我们会获胜！”而且每次在他们集合围成一圈并互相拍击其他队员的手后也要高喊“胜利！”

整个一个星期里，整个球队都只想着胜利，而且啦啦队队长也接受了这个想法，在轮到他们进攻时，他们一定聚在一起高喊“进攻胜利”而在每场轮到他们防守时 每个人高喊着“防守胜利”。队员们都很喜欢这个概念。在星期五傍晚，那些孩子真是兴奋极了。其余的就是历史了。他们打败了号称第一的球队。

我的态度做了 360 度的完全改变。事实上 是 100% 的不一样了。当我了解到我是陶匠他们是泥土这一点时，我也明白了成功的秘诀，我知道我的想法必须成为他们的想法。

虽然当时我在橄榄球方面是成功了，而且正享受着我所努力的成果，但是我时常在想，如果我从事商业是否也能成功。13 年前刚好有个机会，我加入了一家公司成为推销组的一员，然

而，在我接下这份工作的两个月后，这家公司宣告倒闭。

虽然我在那家公司没有呆多久，但也足以让我了解到倒闭的主要原因；因为我发现那些经理的消极态度令人难以置信。当然，他们把所有的责任都推卸到他们自身以外的其他事情上，可是，事实上毛病就出在他们自己身上。我跟许多我在当教练时所交的朋友谈过，于是我们大家把钱凑齐买下这家公司。因为是一家破产的公司，所以我们以较少的钱就买下了这家公司，事实上它真正的价值还不止于此。我的朋友告诉我，好好干下去，一定会赚钱的。

我们在塑胶方面的生意真是好极了！我们一直不断地发展新产品，五年连续下来，每一年我们赚 20% 或更多的利润。很显然我也把“我们一定会赢”这个想法运用到自己的生意上了。当我成为这家公司的总经理之后，我立刻把那些消极的职员免职，并且从工友到高级干部，到所有职工，都开始灌输我们会成功、会增加效率、减少浪费，我们将销售得更多等观念。我这么做也获得成果了。

从上面这个例子中，我们可以得出以下启示：

1. 利诺将自己与员工的关系视为陶匠与陶泥的关系，他可以控制全盘的状况。
2. 利诺知道自己的想法可以感染下属，并让他们也如此思考。
3. 利诺选择了“我们一定会获胜”这个绝对的看法。
最后的结论是：利诺成为了一个赢家。

父母的责任与榜样作用

我们许多人都在扮演着一个最重要的模范角色——为人父母。但是有些父母做得并不称职。

琳达是一位心理学博士，她专门为 13 到 16 岁的青少年进行咨询。跟她商谈的年轻人，大部分出身于中上等收入的家庭。在她所接待的来访者中，虽然每个人的表现各不相同，但所遇到的问题几乎是一样的。她认为，这些问题都是父母不良影响的并发症，她说：

有些父母找我帮忙，是因为他们的子女抽烟、吸毒或酗酒，有的是因为子女在学校表现很差，晚上在外面逗留到很晚，沉溺于危险的性行为中，或是与警察发生争执，甚至威胁要自杀等等。即使是出身于富裕家庭的那些年轻人也有这些严重的问题。

富裕也无法使青少年避免这些问题。在有些家庭，相反正是这一原因导致孩子出现问题。这些症状基本来说是这样的：这些年轻人之所以这么做，是因为多年来看到他们的父母也都这么做，所以他们就模仿着做。比如，他们的父母经常酗酒。然而当父母发现孩子酗酒或药物上瘾时，他们的反应则是暴怒不已。

许多子女看见他们的父母吵架，听到他们批评别人，或是因为自己的逃税而洋洋自得，一点小病就叫苦连天，不遵守交通规则，诽谤政府 说脏话 行为不检点。

在我听来，那些父母好像也需要帮助。但他们早在做父母

前就需要别人的帮助。我们现在来看这个问题，一个小孩，他们的行为大多是在模仿父母的行为。在我和这些少年交谈前，要求他们有什么正确的行为几乎是不可能的。

从我的工作经验中，我获得一个很重要的结论：如果所有的父母都尽他们最大努力给子女们做好榜样，我想我的服务就没有必要了。

许多父母认为，子女的问题起因于子女和他们同年龄的青少年鬼混，而那些孩子则是在家庭观念、价值观念都有偏差的环境中长大的。朋友的影响固然也是个原因。但是问题真正的关键还是在父母。虽然有很多年轻人受了朋友的引诱而做出不法的勾当来，但如果不是因为最初看他们的父母做坏事的话，很少有人会屈服于这些诱惑的。

对孩子最重要的影响还是来自父母。希望天下所有的父母都能认清他们的行为、他们的态度最后一定会影响子女的行为及态度，而这种影响通常是非常深远的。所有的父母都应该能了解这点。

在很多情况下，如果父母的责任感加强了，就会出现奇迹。托马斯先生已经当了 25 年的法官了。他已经 70 多岁，但还开着一家小律师事务所继续办案，而且情况似乎也还不错，因为他认为要保持思想活跃。

在他当法官的最后 10 年内，他办理了 200 多件吸毒案件。他开始回想过去他审问的那些案件，大部分都是跟年轻人有关。当有人问他从那些年轻人身上得到最重要的启示时，他说道：

如果你问我从那些我现在已经忘记的孩子身上得到什么启示，我只能说很少。许多年轻人这么做是因为看到他们的父母

也这么做，但是他们的父母却又告诉他们不准做这些事。这一代的年轻人并不懂得这个道理，为什么父母会要求他们“照我的话去做 而不要照我所做的去做”或是“你年纪还小，不能做这些事。”

但如果说我从那些年轻人的父母身上得到什么启示的话，我可以告诉你，我得到的太多了。大部分父母都不接受他们该为子女的行为负责这个事实，但我认为这个事实却是千真万确的。

我将这些吸毒犯的父母大致分成三种。第一类是经济背景较贫困的。通常这些父母甚至不参加出庭的诉讼程序。即使他们的子女被判刑，他们真的出庭了，我也会听到父母说：“你活该 自作自受。”或是“我希望他们能把你调教好。”的确 过了几个月或是几年后，跟那些惯犯在一起，他们每个人都会被调教得很好。

在我的经验中，我也曾在释放宣誓组做过 7 年事。我可以保证，如果一个年轻的犯人入狱时并不是惯犯，但是当他出来时，他一定会成为惯犯的。

第二类的父母是那些中等阶层收入的人士，他们通常是会出庭的。那些父母经常责怪孩子的朋友、学校、电影、电视等 事实上，他们责怪了所有人、所有事物，就是没有怪罪自己。甚至于在他们离开法庭前，你还可以听到他们直截了当地批评子女，例如 有的说：“难道你让我们难堪得还不够吗？”有的说：“别再惹麻烦了。”有的还说：“下次再有这种事 别来找我们帮忙。”

第三类父母是有钱的富裕人家，他们当然会聘请最好的法律顾问，用尽各种门路来使这个案子免去诉讼。但是他们也跟其它两种父母一样，拒绝为子女的行为负责任。许多人甚至还责怪法律和警察。实际上，在我当法官这么多年来，我只见过一

个案子，这位家长为他的儿子的行为负起全部责任。

这个案子我记得非常清楚。那个男孩只有 16 岁 是因为几盎司的大麻而被逮捕的。那时抓得很紧，法官们在巨大的压力下只好将犯人送入监狱，即使他所犯的罪很小。

我很喜欢这个年轻人，但我实在是没有办法，只好判了他两年，希望半年就可以让他假释。但在执行前，在我一生中最奇怪的一件事发生了。这位年轻人的律师来找我，并对我说：“在你对我的委托人判刑前，我有些事想跟你商量。”他打开他的公事包，交给我一封刚收到的信，是这男孩的父亲寄来的。我现在还保存着。在这封信中，男孩的父亲并没有企图为自己儿子的行为辩护。相反地，他认为自己应该对这件事负全部责任。下面是信中的一部分内容，他写道：

“如果吉姆必须入狱的话，那么让法官判我坐牢好了。毕竟，如果我是个好父亲的话，吉姆就不会犯错误了。因此是我该得到惩罚 而不是他。”

即使这位父亲自己愿意为儿子下狱，据我所知，没有一个人能够代替别人入狱受刑。我判了那年轻人缓刑 6 个月。但办理诉讼的律师事务所寄来许多抗议信件。然而，我的观点是，如果孩子的家长肯负起全部的责任，我想，从那时起，这孩子一定会得到他所需要的照顾。

后来我获得了一些有关那年轻人的情况。就在一年夏天，我遇到他的律师，他告诉我那个年轻人后来上了大学，功课非常好。而且现在他已经是个成功的房地产经纪人了。

在这个案子里，我感谢老天两件事：第一，我为这位父亲对责任有正确的看法而感动。一个前途光明的人因此被救了回来。这位父亲非常明智，能够洞悉责任的真正所在。第二，对不必要牺牲一个人的前程而言，我觉得我对得起自己的良心。我

很庆幸自己没有那些抱着否定、消极看法的起诉者所左右，他们只希望见到那男孩被关入监狱，和一大群冥顽不化的惯犯们在一起。

我们所树立的榜样，可以决定我们希望诱导别人的行为。树立的榜样，你就会有好的表现；树立坏的榜样，人就会有坏的表现。以下 6 种行为深具榜样的作用，可以有效地促使他人帮助你赢得胜利，并取得非常好的效果。

下面 6 种行为就具有良好的榜样作用：

1. 对你的上级与同事谈话时要积极，持肯定的态度，并证明给他们看。如果你这么做的话，他就能激励那些受你监督管理的人。

2. 在你自己的时间内做你私人的事。如果你打破这个原则的话，很快，其他人也会跟你一样打破这个原则的。

3. 对每件事物要时时刻刻保持乐观的态度。战胜悲观最好的办法就是别再认为每件事都是不好的，也别再谈论事情是如何地糟糕了。

4. 只有当你真的生病时，你才请病假。如果经理请很多病假，他的属下员工生病的时候也将很多，这是生活中的常识。

5. 在别人面前建立你属下的信心。你这么说的话，就会使他们士气高昂。

6. 对待顾客要好像他们是你家中的贵宾一样。如此一来，你的属下也一样会这样做，其结果必然是：你们就可以做出更多的生意。

你的工作就是使他人做得更好

在一次有关动机的研讨会上，来自各个阶层的人都参加了。这次研讨会的主题是：“你的成功并不在于你做了些什么，而在于你使别人做了什么”。对于这个话题，参加者做了更进一步的讨论。当讨论结束时，主持人要求每个人针对这个观点对他们有何重要意义，写一段简短的话。以下是其中几位人士的叙述：

有个推销员说：“我的成功之处在于我能使人们愿意向我购买东西，我不但使他们成为我的常客，而且能使他们将我和我的产品推荐给其他人。”

一位牧师说：“对于我的天职，我所做的是尽量引导人们来参加我的集会。以吸引新教友加入我们的行列，鼓励他们过更好的生活，鼓励他们在精神和经济上赞助支持教堂和宗教活动，从而衡量我的成就。”

一名老师说：“最后分析结果表明，我必须以我帮助学生学习到哪些事情，他们的行为及养成习惯，还有最后他们踏入社会服务做得好坏等来评估我自己。”

一位医生说：“我的使命是医治病人。但从较广的范围来说，我的目的是鼓励人们照顾自己，养成对身体健康有益的好习惯及戒除坏习惯。”

一位经理说：“我是以如何使他人各尽其能，减少员工的流动率，建立员工积极进取的心态，以及在他人的面前说我们的公司的优点等来对自己做评价的。”

有位家长说：“我正在接受对自己能力的考验，如何去爱我

的妻子，如何将子女教养成有良好适应能力和创造力的有用之材，为他们提供经济保障，当生活困苦时跟他们站在一起，帮助他们渡过难关 建立一个快乐的家庭。”

通过上面这些人的观点 你可以发现 这些人都了解他们生活中的使命 就是使他人做些事 如工作、购买、牺牲、推荐、合作、投资、获胜及完成目标等。换句话说，也就是使他人做某种积极的行动。那些要赢得胜利、向成功的目标迈进的人们将自己视为媒介，视为能使美好事物降临的使者。

当我们能善于运用以下七项易于实行的原则的话，领导力就可成为获得成功的工具。

1. 好好照顾你的员工部属——那些为 A 经理工作的人 当他们比那些为 B 经理工作的同事得到更多好处时，他们自然就会因受到 A 经理的激励，做起事来更加带劲。

一位战斗营的老兵我说：“我们这个单位有个很棒的队长，如果队里有人出了麻烦的话，他一定帮忙解决。他总是尽力替我们争取更丰富的食物，最有利的避难所和我们所需要的补给品给我们，所以在战斗中，队长可以毫无困难地指挥我们去做我们必须去做的事。这是我们对他的一种报答方式。”

在商业界、政府或其他任何一种组织内 员工们一定会支持那些将他们的需要放在第一位的经理。精明的经理们都知道，他们的员工持有使他们通往成功之路的钥匙。当一位经理尽他的努力去帮一个员工时，总会有意想不到的结果出现。

2. 建立员工的自信心——因为一个人在公司所拥有的自信心和他的工作表现有直接的关系。没有自信心就会导致不良的工作表现。如果对自己十分有信心，工作表现也会非常好。有一家非常成功的速食连锁店的经营者的说，他对于建立员

工的自信心，花了比其他任何事都要多的时间。他说：“员工流动、缺席和偷窃只是我们在生意上所遇到的一些问题而已。但是我把这些问题缩小到只注意自信心上。我经常为分店的经理们举办区域会议，而我们也似乎一致地同意，我们在商业界是最好的。我们送给员工们活泼、漂亮的制服。而且我有个以工作效益计酬的计划。在我所做的每件事中，我都考虑到自尊心的因素。人们对于“扮演”一个赢家总是比扮演一个输家要在行得多。”他接着说：

“自信心一定会得到报偿的。因为我的经理们对顾客服务很有自信心，对于保持店内清洁、物品设置有信心，所以我们能吸引更多的顾客 做更多的生意。”

对你所服务的公司更有信心的话，你就能够享有更多工作上的成功。但如果因为某些原因，你实在无法在你所服务的公司中感到有自信心的话，那么你应该到一家可以使你感到有自信心的公司去工作。

3. 表现出你的勇气——我们不可能为懦夫塑造雕像或是付高薪、颁发奖章给他们，或是对他们表示赞赏。这是生活中的一个事实。相反地，我们赞美那些有勇气去应对困难工作的人们，当形势对他们不利时，他们仍然不懈地去尝试。所有伟大的冒险事业都是由那些有决心与形势对抗的人们所领导的，他们对于自己所做的所有事情都有他们的理由。在美国早期的领袖中，有几位是有非凡的胆识的，而且他们付出了巨大的代价。想想《独立宣言》的签署者，他们都是些温和可亲的和受过良好教育的人。他们的生活虽有保障，但他们更珍视自由，他们愿意牺牲自己所有的一切：“为了支持这项宣言，对保护神圣的旨意有坚定的信心，我们对于彼此，我们的生命、财富以及神圣的荣誉互相做保证。”

这些人是按照勇敢的领导原则去做的。他们将永远受人赞扬。

在商业界中，要推出一项新产品的构想或在不景气时做发展的计划，或是要变动公司的政策都是需要勇气的，即使你所提出的变动未被采用，但是当你显示出真正的勇气时，你还是会获得别人的尊敬的。

4. 当你做错事时要勇敢地承认——有些人永远也不会成为领导者，因为他们认为承认他们的错误是懦弱的表现。这个缺点可能大部分人都会有。但实际上，当我们承认自己错时，人们反而会赞扬我们。一位在工程事务所工作的经理说：

“我们有个部门的经理是个十足的独裁者。他说话的口气让人受不了。有一次，在核准建造河川堤防的最后计划时，他更改了这项计划中的重要部分。设计工程师告诉他，他重新更改过的设计将导致严重的后果。‘我是对的，你只要照着我的方案去做就行了！’这就是他的回答。

“他们只好照着他的方案去做，结果真的出了问题。甚至到了这个地步，这位部门经理还不肯承认他做错了。他还责怪同事们没有了解他究竟要他们怎样去做。

“后来公司只好劝他提早退休。这并不是因为一个错误而导致他的失败，而是因为他一连串的错误。几年来，他骄傲、独断的态度使他的上级留下了深刻的印象，但是他那骄傲的态度终究还是导致了他的失败。”

5. 接受下属的劝告——一个优秀的领导观念是听从那些有学识的人的劝告。美国一家著名大公司的经理有一次到希尔顿主岛度假，当他与同行的友人闲谈时谈到这一点时说：“当我需要忠告时，我就可以得到很多人提供的资料。我有 250 位以上的商业管理硕士为公司做事，你所想得到的所有的专家。”

他接着说：“但我最信任的，而且通常是最有资格的忠告者是我的秘书。我们已经在一起工作了 15 年。当我在任何方面征求她的意见时，比如说象某个重要的职位是否该由某人来担任，或是我们是否该成立一家新的公司。或是你认为采用新的包装是否会有更好的销路这些问题，我可以得到诚实而坦率的回答。而且她的意见往往被证明是对的。她可能只有高级经理秘书的头衔 但我知道如何听她的忠告。”

精明的工程师会征求技工的建议。程序系统分析家会接受程序设计家的意见。精明的业务经理从售货员那里得到意见。我们从组织的阶层里往下寻求更多的观念作为对自己的忠告。智力是全公司上下一致的贡献，并非只在经理办公室才能找到。

6. 在行为、思想及言论上要像个内行人 ——只要我们对各种不同行业进行观察，就可以发现一点，并不是所有的成功经营者都是内行。相反是那些外行人控制着大局。那些想获得更多他们所想要的东西，而且朝着成功的目标前进的人们，必须知道这点差异。

一个内行人被训练成以特殊的能力来做一件或完成每个工作。一个内行人在他必须做的事已经迫在眉睫时，他才去做。而一个外行人给人家的印象则是，他是耽于爱好而做这件事的。外行人所做的工作都是表面的、粗心大意而且不够充分、不够好。

然而 要记住 医学、法律、教育和其他各界的专家都需要成年累月接受不断的训练。内行从态度上显示出来，要比光有毕业证书及文凭要好得多。

通常那些非常成功的大公司团体，是由真正的内行人来经营的。有一家工程公司的负责人谈到有关“内行”的问题时说：“我们每做一件事，都绝对坚持一定要内行来做。我希望我们的

员工，不论是他的行为，言论和想法都要象内行。我的意思是说每个人，不论是接待员、秘书和其他的人都必须交出他们自己的蓝图。在我们这一行里，没有比员工们做得象个外行人那样而使我们的信誉摧毁得更快的了。”

问问你自己，你愿意让一个不是专职的医生来替你治病吗？或是去请一位外行的律师来处理一个你无法解决的法律问题吗？精明的人都信赖内行人，哪怕只是小到照料草坪或是准备退税的小事。

这一点就是 如果你想成为领导者 你必须像一位内行一样去思考。

7. 如果你要他人照着去做，就要树立好榜样——树立良好的榜样，对于要成为一名有影响力的影响者而言，是所有的原则中最具有决定性的。有一位公司总经理，他退休前在一家公司里干了三十年。他在佛罗里达州的一次交谈会上说：

“我在这家公司里做了这么多年的事 也看过许多经理到职及退任。最有趣的，就是学会见风转舵。这些部属认为新经理可能想怎么做，他们就怎么做。他们很快发现，经理喜欢什么，不喜欢什么 于是他们就照着去做。”

如果一个经理开始上班来得很晚 很快地 他的得力部属也开始这么做了。如果这个经理经常骂人，很快地，他的部属也会开始说脏话。如果他对顾客一点敬意也没有，没多久他们也会做同样的事。如果说我在这家公司呆这么久，学到了什么的话，那就是，人们会照着经理的所作所为去做，而不会照他所说的话去做。

人们在接受训练而成为一位有影响力的领导者时，最应该问自己的问题是：“我希望别人按要求去做，而我自己是否树立了良好的风范？我的行为是否值得他人效法？”

20

影响他人而使自己获得更多

一位专门从事职业顾问的专家曾经针对两种非常重要的问题，对 6600 多人进行了调查。这些人来自生活中的各阶层，有劳工、推销员、经理、设计师、教师、技工、司机等等。他们代表了各教育阶层，不同的年龄、民族和美国及加拿大的各个不同的地区。这两个问题都是以匿名方式进行的：

1. 在你的工作上，你所获得的赏识，是否和你自己所认为应该得到的一样多？
2. 如果你得到更多的赏识，你会把你的工作做得更好吗？

他们所作的回答让人感到十分惊讶，也许你也会有同样的感觉。97.2% 的人对第一题回答是否定的；而第二题有 98.4% 的人回答是肯定的。

换句话说，几乎所有接受调查的人，都说如果他们能得到更多的赞扬与赏识以及其他自我满足的方式，他们会把工作干得

更好。白宫的政府官员们担心生产量低落。商业的管理者担心利润、竞争力不够，还担心缺乏主动的进取精神。而我所担心的则是我们将如何从顾客、下属和家人那里得到更多的合作。我们应该如何使他人来帮助我们，使我们获得更多的欢乐、幸福，心灵的平静、朋友和财富呢？

其实这个问题的答案说起来很简单，但要实现却相当不容易。这个解决的办法就是治疗心理的营养不足。这种病因非常普遍，所以几乎没被人察觉。它每年耗费了我们近千亿元。而大部分的人如果知道告诫自己，以心理的滋养品而不是以心理的毒药来喂养他人，他们可以很容易地使收入增加两倍或三倍。

治疗心理的营养不足，会得到很多利润作为回报，这一点使我们知道了三个概念：自我本身、自我食物和自我毒药。下面让我们理解一下这三个概念：

自我本身——你的自我，就是你本身。这是你心灵中最私有的、最能确立自己方向的一部分。你的自我就是你最根本的精神本质或灵魂，它也控制了你的心灵状况和自我评价。你的自我不但塑造而且会改变你对自己和对别人的态度。对于他人对你所采取的种种行动，你的自我也会引导你作出反应。它是你心理和哲学的组织构造中最敏感的部分。一只手断了，也许几周内就可以治好；但是自我受到伤害的话，是永远也无法治好的。

自我食物——它是心灵的滋养品，可以使你对自己的感觉更好，它可以扩展你对自我价值的看法，使你觉得自己很重要，是个有用的、被需要的人。自我食物是以赞美、鼓励、赏识和尊敬的形式出现的。自我食物可以在真诚的谈话中发现。例如：

- “玛莉 你对那位顾客十分真诚。”

- “我真为你感到骄傲 约翰 因为你能让船准时开航。”
- “你有个很美满的家庭，卡洛。你把孩子们照顾得无微不至 你应该感到很骄傲。”
- “弗烈德 我很感激你能放弃你的周末 这样可以使我们赶上进度了。”

自我毒药——与自我食物正好相反，它是由某些他人所作的评论及行动所组成的。它使你自我贬值，感到自己不重要、没有用 甚至于觉得自己很‘愚蠢’和‘渺小’。

以下的评论就是自我毒药的例子：

- “哈利 你不想干的话 随时都可以走。要找个比你更能干的人来替代你的工作是很容易的事。”
- “吉姆 今晚请别再让你自己看起来象个傻瓜似的 上次的事情你真是让我窘死了。”
- “杰利，你在班上的成绩真糟糕！你如果再不努力我只好让你留级了。”
- “你说准八点来接我，现在都已经八点四十五分了。你为什么 不守信用呢？”

现在，让我们看看如果我拿自我食物和自我毒药给别人吃，结果究竟会是怎样的。你很真诚的拿自我食物给别人吃，将会提高你的商品销售量，赢得员工们的合作；得到你最亲近的人的爱与支持。简单地说，就是使你成功。

自我毒药总是会导向相反的结果。拿自我毒药给别人吃，顾客们将不再与你做生意；员工们会故意把很简单的事做错，常请病假甚至旷工；你的配偶会报复你，子女会背叛你。所以，自

我毒药是受到伤害和谋杀的最主要原因！这很难令人相信，但却是千真万确的。

在工作、家庭和团体的环境中，人们表现出恶劣的行为是因为他们所吃的是自我毒药。他受轻视、受忽略、被瞧不起、被揶揄或被惩罚。结果，他们为了维护他们的自尊，只好扮演破坏工作的角色。人们所需要的和能够改进他们的，是得到赞美、鼓励、报酬、赏识和加强肯定自我。

那么你应该怎样才能博得他人更多的影响力，来获得更多你想要的东西。我们知道，我们的成功是决定如何使他人来帮助我们。以下是两个实验，一个是对男人所做的，另一个是针对女人而做的。对于自我的食物和自我的毒药，他们表现出不同的结果。

男人们可以试试看下面这个实验：假设你已经结婚了，并假设你的妻子通常会为你准备早餐。明天一早你走到餐桌前，拿起盘子闻一闻食物，然后故意以无礼的口气说：“这盘子里是什么鬼东西？看起来很难吃，闻起来更可怕。”并拿着盘子走到后院你养狗的地方，把食物倒给狗吃。回到餐桌时，把盘子砰地丢在桌上，告诉你的妻子说：“我没法吃这种馊食，我会在上班的路上买些早点吃。”

你明早就这样做，那么你隔天会有什么早餐呢？也许，如果你运气好的话，你可能会被赶出去跟狗一起吃！这就是自我的毒药所产生的结果。

另一个方法是这样的，早上走到餐桌前说些这样的话：

“喔！亲爱的，这顿早餐看起来好吃极了，你看起来也漂亮极了。”当你吃完早餐时再说：“你真的为我准备了一顿美味的早餐，使我一整天都格外的有精神。你知道吗，我的同事查理斯和弗烈德他们告诉我，他们的老婆早上根本不想起床，更别说是他

们做早餐了。而你却为我做早餐，我真的很喜欢你做的早餐。”如果你明早还这么说的话，那么第二天你会有更美味的早餐。给你的亲人以自我的食物，其结果将使他们更爱你。

女人们请试试这个经验。我们假设你要你的丈夫在这星期为你做一件特别的杂务，也就是打扫车库和仓库等地。当他打扫完毕，你检查一下他打扫的情况，然后给他些自我的毒药。告诉他这样的话：“看起来真糟糕！你为什么 not 照我所说的方法把东西排好呢？而且地上还有汽车停放时的油渍。从街上随便抓个八岁孩子来也比你干得好。”

这个星期六你就这么做。下一次，你要你的丈夫整理车库时，他的反应会是如何呢？也许会说：不！并告诉你他必须去参加一个紧急会议；或用不客气的话告诉你，要你自己去打扫。

给他自我毒药，必然会产生不好的结果。

现在让我们假设，他没有照你心中所想的方式来清扫车库和仓库。试试看 给他一些自我食物。告诉他：“比尔 实在很谢谢你帮我打扫这间肮脏的车库，看起来整理得不错。不过，请你帮我把这些盒子移到那边去，我拿些溶剂来，把车子停放时留下的油渍擦干净。”

当你让你的丈夫（或其他任何一个人）做些额外的工作时，照这个步骤去做，你将会使你丈夫很愉快、很热心地帮你做好这件事。经过几次这样的赞美后，也许他以后会自动地帮你的忙。

为什么人们会分帮结伙

有一位在许多公司担任过管理顾问已有二十五年时间的专家说，他们经常解决的最普通的问题是这样的：“我们是一家名

声相当不错的公司，我们付给员工的工资和这个地区其它公司的一样，劳工福利也差不多。但是我们得知，有某个联合工会准备吸收我们的员工。坦白地说，我们也听到一些谣言说，大多数的工人可能会决定加入这个工会。我们希望你能帮助我们阻止这件事的发生。”

在大多数的情况下很容易这样理解，为什么许多经理都不喜欢员工们成群结党，这意味着更多的麻烦、降低生产力，员工们也不会对公司太忠诚。

许多经理不了解的是现今员工们成群结党的动机和过去已经不同了。成群结党的动机除了要求加薪、缩短工作时间和增加福利待遇以外，还是一种心理上的自然现象。简言之，就是员工们需要更多的自我食物，更希望被认可，承认他们工作的重要性，而且能经常有机会参与决策。缺少尊敬、公平竞争和缺乏对他们工作的真正赏识，这是员工们敌视上司的真正原因。

让我们看一个例子吧。有一家拥有五百名生产员工的纺织公司的经理找到了一位管理顾问专家，并与之洽谈。这位总经理很快地就向专家说明了他们的问题。他说：

“自从我祖父在 60 年前创立这家公司起，我们对员工一向都不错。但是现在，有一些煽动者鼓动制造麻烦，而且扬言要联合起来。”

经过调查后，专家们发现确实有很多员工对公司不满意。经过管理者同意，专家们十分谨慎地与 25 名低层的员工做了详谈。他们所听到的最典型的评论是：

“和我们所操作的机器比起来，机器比我们重要。几个月前，有一部机器坏了，他们全都飞奔而至，在八个小时内把机器修好了。当我断了手，休息了六个礼拜，连打电话来问我究竟发生什么事的人都没有。”

“上个月 我必须在三天内轮二次班 整整 16 个小时。好使生产线上的东西能准时交货，而我的上司对于我额外的努力，连谢谢都没说一声。”

另一个工人说出他的看法：“我见过他们是怎样对待约翰的。当他在工厂干了 36 年要退休时，他的上司所做的就是，将分派给他管理的工具做了个详细的清单，以确定他有没有偷东西。结果，他们发现有件价值约 11 元的小工具不见了，就要约翰赔。”

更进一步调查令专家们相信，经理们对待员工们就像对待麻疯病患者一样，而且较高阶层的经理更是尽可能地远离他们的工人。

最后专家们向这位总经理和他的伙伴说明，他们必须做五项重点计划，如果这项计划能实现的话，不仅能使员工们不再想成群结党，同时也能使产量增加，减少有计划的旷工现象，减少流动率，而且也能使员工对公司更忠心。

“听起来这么好 好像有点不太可能。”这位总经理提出他的想法。“我不相信奇迹 不过请说下去解释一下你的计划。”

因此 专家献上了他们的“治疗方法”。

步骤 1：让所有的管理人员上六堂课，事实上以“奖励的监督方式”为主是很有效的，而现在每一个管理者和员工的关系却是某种压抑的关系。我们的工作告诉管理者，如何建立起员工的信心，而不是打击他们。

步骤 2：所有的经理每天至少要到工厂去一次，让员工们见到他们。这应该包括 尽可能问候员工们几句 例如“你好！”或“你现在做得如何？”等。经理们必须出现在员工面前的理由是使工人和管理者结合在一起。这样，可以使人们的想法变为“我们”而不是“他们对我们”的关系。

步骤 3：个人奖励制度必须建立起来。每个部门每个月选出一名员工，把他的名字很显眼的登在布告栏上。我们将这个步骤包括进去是因为人们渴望着——绝对渴望着——被表扬。

步骤 4：帮助员工们设立一个建议栏。借助这个建议栏他们可以每个月直接向经理报告，建议应该怎样使公司成为一个更良好的工作场所。其目的是让员工们有参与讨论的机会。

步骤 5：注意工作团体中个人的需求。要记住他们的生日。如果有人生病，超过两天没来上班，就打电话问候一下。当他们遇到困难或麻烦时，要帮助他们。我们的目标是要了解每一个员工，而不是把他们当作电脑上的每个代号来认识他们。

这位总经理实行了专家的计划。大约在一年后，这项计划就产生效果了。

赞美他人的聪明才智 你会得到更多支持

假设你现在正在参加一个商业会议，主席请你针对如何增加销售量及减少费用或其他什么问题发表你的看法，你提出了你的建议。而主席却很生气地看着你说：“你的想法太蠢了，根本不值得讨论 你根本没认真想。”

现在，甚至于在主席说完评论之前——在不超过一秒钟的时间内，让人检查你的血压、心跳和唾液时，一定会发现到戏剧性的转变和反面的反应出现。

但如果主席说：“你的想法不错 你是否能花两分钟的时间做进一步的说明？”那个检查你身体反应的人一定会发现良好的医学反应。

请注意 身体会对每个心理的冲击产生反应（对一个非常

酸的袖子 想一两秒钟 看看是不是光想就会让你流口水!当我们对心灵给予自我毒药时,我们也同时毒化了这个身体。

但是,伤害别人的身体不会比从心理打击他更严重。这里有两个例子。

威尔玛跟她的丈夫有个问题,他们找到了一位咨询专家。威尔玛说:“不论我做什么都一样,查理让我感到有苦说不出。他做的每一件事都让我看起来那么愚蠢。”专家请威尔玛说得详细些。“好的。”她继续说:“上周周末 我们请了一些朋友来和我们一起吃午餐。我在做饭时把鸡蛋煮得太熟了。于是查理就忍不住地告诉客人说:‘蛋的做法至少有一百种,但是威尔玛连最简单的一种也没学会。很抱歉,也许你们吃了这些蛋会消化不了。’跟着他还很高兴地说,‘浴室就在大屋的正下方。’”

“这种事常发生。查理让我觉得我不如他的母亲那样会整理家务(即使我花全部的时间去做)。他告诉我,我做的事愚蠢又可笑,他对我所穿的衣服冷嘲热讽,他从来没有对我说过好话或对别人说过我的好话。”

“面对这种情况 你怎么做呢?”专家问。

“我所能做的也不多。正如你所料想的,我们经常吵架。昨晚我告诉他,别再让我觉得自己像个白痴,要不然我就离开好了。”

五个月后那位专家又见到了威尔玛。她说:“在我们俩谈过后,我暂时离开了查理一段时间。查理并不太喜欢我这样做。他鼓起勇气把这件事告诉我们的牧师。我不知道牧师究竟告诉了他什么,但是,我们又重新和好了。查理对我的态度有了戏剧性的转变。他在家,在公共场合,在任何地方都夸耀我,让我觉得自己是世界上最聪明的女人。为了这一点,我很爱她。”

那位牧师所做的,当然是向查理说明,如果他想得到威尔玛

的爱 尊敬和奉献 他就应该赞美她是聪明、能干的女人 而不是让她觉得自己像个白痴。

如果你要别人为你多干些事，你可以照这个规则去做：赞美你所交往的每个人，赞美他们的想法、建议和聪明才智。这样，你会得到他们的合作、忠诚及支持。

你的孩子希望听到你对他说：“你的功课做得很不错。继续保持下去。”你的配偶也喜欢听你说：“你是我听见过的最聪明的人。”

而当你为员工说：“继续提出你的构想，你一定会出人头地的。”他会把工作做得更好。

当你向一位从事中间商的顾客说：“对于销售这项产品，您的眼光实在好极了！这必然会使您的顾客源源不断，销量大增。”你的这位顾客就会订购更多的产品。

当你所认识的那些好讥讽的人都嘲笑你愚蠢，笑你遵循“赞美他人的聪明才智”这项法则时，你是否决定要放弃这项法则，而期望得到较少的朋友，较少的收入，不受人尊敬和许多的不满足呢？

其实，你该为他们感到难过。如果打倒别人能“满足”他们的话，就让他们越跌越深吧！

“自我滋养品”

要影响别人，使别人向你买更多的东西，更努力地为你做事，而且帮助你得到你所想要得到的东西，你必须了解关于“自我食物”是一个很好的构想。你必须把这个理论付诸实施。以下有几种精神营养品你可以每天使用，帮助你吸引他人。

赞美他们的家人。对许多人而言，他们生活中最重要的部分是他们的家人。当你说：“你真该为吉米骄傲，我看见他得分并获得胜利。”或“珍妮穿起她的芭蕾舞服显得漂亮极了。”他们的父母一定会感激你这么说。

对年纪较大的父母问起有关他们子女的事，例如他们住在哪里 从事什么工作 他们的孩子 将来的打算等等 你很快就会成为他们的朋友。

要注意这项忠告：你必须使话题集中在对方的子女、配偶、父母和亲戚的身上，而不是你自己的亲人身上！要尽你的全力去抑制想告诉别人你的家庭是多么棒的欲望。当话题涉及家里人的时候，我们大部分人都会认为自己家里的人最好，并以暗示或明说的方法告诉别人：“我家里的人比你家里的人好多了。”如果这样的话，你永远交不到朋友。要谈别人感兴趣的事而不是你自己感兴趣的事，这样你就可以获得你想要的影响力了。

赞美他人所做的事。这种自我食物是特别有效的。原因有

- 1.大家都乐于赞美他人；
- 2.人们喜欢你赞美他们的工作做得好。

一个新闻记者想转到另一家报社，她的理由是：“两年来我负责采访新闻，做了不少报道。可主编从不跟我说：‘那是个很好的题材，你采访得很好’。他总是说：‘这题材还可以，用上去！’”

在我们的周围，有从事各行各业的人，如木匠、司机、监工、警卫、经理等。我们总是可以听到这些人在抱怨：“我不记得我的上司什么时候告诉过我，说我的工作干得很好。”

这实在是件令人难以相信的事。除了家庭的工作外，工作是人们生活中最重要的部分。为什么有这么多的人不愿赞美别人所做的事呢？有一家电脑程序设计公司的总经理就是属于其中一员。她从不赞美下属员工：“就技术上而言，琳达的能力是相当不错的。但是，她同部属的关系有些紧张。”

当问及这位经理为何从不赞美下属时，她答道：

“我之所以这样做，主要有三个理由。第一，如果我告诉我的部属，他们工作得很好的话，他们就会松懈下来，而且也不会使他们设计出更好的程序来，只会使他们产生更多的有计划的旷工和更多的、不必要的闲谈。第二，有时候，我部门内的程序设计师工作干得并不好，如果你称赞他们这种二流的工作，那么，你必定会得到三流的工作成果。第三，如果我给他们自我食物，我的部属就会开始缠着我，要求我加薪、给他们更多的休假和较简单的工作。反正任何你说得出来的理由，他们都会向我提出要求的。”

琳达后来与一位管理顾问进行两次深入的交谈后，她非常勉强地同意试试看，给她的部属们一些自我食物。不久前，她发现她创造了奇迹。“当我开始称赞他们时，我发现他们更加与我合作，也喜欢他们的工作了，设计出了更多的程序。我实在太惊讶了，你这一套居然很管用。”

令人庆幸的是，琳达有尝试“建立人们信心”方法的勇气，因为有许多经理不敢尝试去称赞部属们所做的工作。后来琳达找到那位管理顾问，非常感激地说：“想知道其他的事吗？我所害怕的事如要求加薪、简单的工作、更多的休假等等，并没有发生。自从我对他们所作的工作表示真正的赞赏时，他们常常自动要求额外的工作。我承认，你使我变成你的信徒了。”

当你告诉人们他们看起来很出色时，他们会更爱你。很少

有比你告诉人们说他们看起来很出色更能鼓舞他们了，这是因为在所有的的事情中，人们最担心的就是别人对他们的看法。

希望被人们赞赏的欲望可以说明，为什么减肥计划、跳绳、打网球和其他健身活动会受到热烈的欢迎。而“我要看起来更好看”也是服装业得以发展的主要原因。整型美容和身体的整型是赚钱的事业，因为人们要使自己看起来英俊、美丽、年轻又迷人。

罗斯是一家大型贸易公司的执行董事，他三十五岁时就成为这家关系企业的首脑人物，当时他所认识的许多人在几年之内就提升起来了。他说：

“一年一次的会议中要保持平和的气氛是很艰难的，当那些企业的负责人觉得有些改变是很重要的时候，他们就跟我争吵起来。但是，我们公司的人员都很好，而且我发现只要自己施点小技巧，就可以使他们继续给我支持。当我在会议上第一次向每个人打招呼问候时，我告诉他或她，说他们看起来出色极了。而且我还进一步地说明，我注意到他们减轻了体重，晒成了古铜色的皮肤，服装等等。他们都非常喜欢听到这些话。我把这种做法当成一个原则。”

“我也对我所遇到的每个人说些赞美他们外表的话，比如你对一位女士的头发和珠宝，或对某个人的背心、运动夹克、鞋子等说些赞美的语言你会发现效果非常好。”

“对于事物看起来究竟是怎样，我有个要点，就是我可以别人面前赞美他们。大部分的人不是没有注意到他人看起来有什么特别不一样的地方，就是因为嫉妒别人而不愿说些赞美他人的话。”

赞美他人说他看起来很不错，可以使他的身体更健康。你只要告诉他们，他们看起来是好或是坏，就足以影响他们的健

康。所有的话都会起到某种心理作用。

很多年以前，舒沃兹博士在一个演讲会中做了一项试验。他随便选一个看起来年轻，身体又好的人，在演讲中间他故意把目标指向那个人，并告诉他，他看起来好像有病。然后，舒沃兹博士就很详细地说明他的气色不好，而且看起来似乎想呕吐。就在这短短的时间内，这个人就真的像是病了，并准备离开会场。最后那个人晕倒了，他才停止这么做。

那么，既然我们可以用暗示来使一个人生病，那如果你暗示别人说他们看起来气色很好。这样你不是也可帮助别人恢复健康吗？也许这看起来是件微不足道的事，但是同样也要加以运用。从劝诱的心理而言，小事情也会有大差异的。当你遇到一位老朋友或新朋友，就对他们说他们看起来很不错，“珍，我真不知道你是怎么保养的，每次我们见面，我都觉得你越来越年轻了。”或“比尔，你用什么方法使你的房子那么整齐清洁呢？”

赞美他人所拥有的东西，奇迹就会出现。问问自己，人们购买东西的主要原因是什么呢？为了生存？不完全是。人们逐渐地把购买生活中的必需品，视为理所当然的事。

一个重要的理由，通常也是主要的理由，买新衣、汽车、家具、房屋和一大堆其他的東西，只是想赢得他人的赞赏。

我们生活在一个现实的世界里，我们每个人都渴望成功。随着成功而来的是人们渴望他们的东西受到别人的赞美。有些人否认这一点，但别让他们的否认把你给弄迷糊了。

有一位汽车推销员赖利，他取得通用汽车代理权已经很多年了。很多人都亲眼见过他在许多场合中销售汽车，成绩都不错。通常，当人们买一部新车时，就会把旧车卖掉；而大部分的新车推销员会请个汽车估价商，对这部旧车估价；但赖利并不是这样做的。首先，他跟估价商一起对汽车做个估价，这一点使赖

利在心中对前途充满了乐观，大大地增加了他的信心。其次，在抵购汽车的价钱谈拢后，赖利赞美说，这部抵购的旧车保养得不错，还可以跑很久等等之类的恭维。赖利不像其他的汽车推销员那样做——他们告诉顾客，这部旧车样式不好看，并告诉顾客这部旧车只值一点钱而已。

“实际上，”赖利说，“我对抵押的旧车所估的价和其他的推销员所估的一样。我们也是经过一番讨价还价，才决定这部抵购的旧车的价码。但是顾客喜欢听你对这部抵购的旧车说些好话，毕竟这部旧车是他们少年的好友。在他们的想法中，他们希望我赞美他们的老朋友。

还有一个叫亚当的人。他是销售房屋装修产品的，而且是个超级人物。亚当所采取的方式和赖利相同。“当我为顾客检查房子，看看有没有什么地方可以为他们提供整修和修改的服务时，我会称赞他们所拥有的与众不同的东西——也许是个旧鱼槽或某种古董——我认为顾客们引以为荣的任何东西，我都会赞美一番。”亚当解释说：“当我赞美他们所拥有的东西时，等于我在赞美他们的聪明才智和判断力。人们非常喜欢这一点。对人们已经拥有的东西，表现出你的关心、兴趣，使我销售房屋装修产品的工作做起来容易多了。”

下次你到某个人家里拜访时，要赞美他家中所有摆设的一两样较特别的東西。当一个人买了新车、房子或一艘船时，要让他知道你多么喜欢这东西。

你要尽全力去避免人类嫉妒倾向和对朋友新买的東西泼冷水。要记住，人们喜欢因他们所得到的东西而受到他人的赞美。给予他们所需要的赞美，他们将会帮助你获得你想要的东西。

以倾听的方式肯定他人

有一个简单的方法可以有效地影响他人 只要听听 他们想告诉你什么。人们最想谈的事有两件，第一是他们有那些成就（有点夸耀）第二是他们的的问题 有些抱怨）

有些人很喜欢你对他们的事有兴趣，如他们的子女是如何上进，他们的成就，他们拥有的东西和他们对未来的计划，人们喜欢谈论有关自己的事，而且一有机会就谈。

第二件人们所喜欢谈的事情，通常是他们个人的隐私问题。人们觉得非常需要告诉别人他们的坏运气，他们受到如何不公平的待遇，他们的配偶如何的糟糕，老板又如何品行不端，他们生意上的合伙人或其他人如何利用他们、占他们便宜，国内税务局或其他政府机关找他麻烦等等，诸如此类的事。

人们是否喜欢夸耀或抱怨，听听他们怎么说。以下就是说明为什么。

你所遇到的人会让你是个很不错的善谈者——如果你让他们告诉你有关他们所看过的书，去玩过的地方，他们认识的名人和他们对未来的计划等。如果大部分时间，都是你在谈话，另一个就会认为你是个无聊透顶的人。

当有人要告诉你他的问题时 如果你听他讲 他就会认为你是个明智、领悟力强又很有同情心的人。你不要、绝对不要向他们说出你的问题。

当你与人交谈时 尽量少开口说话。伟大的人有个标志 就是能克制自己别说太多的话，而当他们说话时，他们说几句话就够了。要从卡尔文·柯立芝身上得到启示——他是美国 1923 年

到 1928 年的总统。

卡尔文·柯立芝只用短短几句话就说出了要表达的整个意义：

“美国的事就是我的事。”

“如果你不想说其他的事 那就不要再重复说明。”

“课税若比实际上需要的多 那就是公认的抢劫。”

“没有一个人会因为获得而受到赞扬，荣誉是人们付出后所得到的酬报。”

“沉默的卡尔文”柯立芝当总统时所获得的许多成功 是因为他鼓励别人说话，而自己则倾听他们所说的事。

我们过于强调说话而忽略了倾听

我们的教育制度有个缺点，就是太强调如何说话，却一点也不强调如何倾听他人谈话。到处都有开班授课，教导人学习说话，而说话的技巧，这一类的书也填满了整个图书馆。但却很少有人愿意去听听有关有效倾听法的技巧的研究。

倾听能使政治家获得声誉。很多政治家之所以成功，就是因为他们懂得如何运用‘倾听别人的问题’的方法 来赢得竞选。有一位参加过竞选的政治家说：

大部分的政治家，在演讲台上对听众说，将为他们这些老实人解决问题，希望得知人们要他做些什么。也许是我太无知了，用这种老一套的方法，我无法真正知道选民们需要的是什么，所以我用了一种不同的方法。我将整个竞选活动都以这个构想为中心——就是“告诉我你的问题何在，我将尽力去解决这些问

题。”在购物中心、市议会，或人们经常聚在一起辩论谈话的地方。不管我到哪里，我都请那些选民告诉他们的问题；且我尽量不立刻提出解决的方法，给他们满意的答复。

你可能不相信人们所告诉我的问题是哪些 像“你能不能帮助我 使我的儿子减刑”、“我的女儿失明了 但是我们没有钱让她接受雷射手术的治疗”、“国内税务局说我没缴税 但我已经缴了”、“法院不准我探望我的孩子”、“我的房客把我的东西弄坏了 而且当我要向他们收房租时他们还讥笑我。”

我收集了数以千计的问题 而且尽可能的 要那些告诉我他们需要什么帮助的人，留下他们的姓名及住址。然后，在竞选前几天，我和我的同伙就给每个人写一张表示感谢的卡片，感谢他们将他或她的问题告诉我们，并告诉他们如果我当选了，我一定会尽力设法解决这些问题的。

我得到大多数人的支持而当选了。我仍在国会里做事这项事实证明了，我尽我所能直接或间接地解决了那些人的问题。

所有的人 不论是市民、顾客、员工、家人、邻居 他们都希望说出他们的想法。让他们说吧！如此一来，你就可以得到他们对你的信任了。

大部分的业务部门，每年都会举行一次业务会议。通常主席会使大家聚在一起参加改进会议，并在图表中标示明年销售的成绩一定要比今年更好。到目前为止，一切都很好。只是这个方法有个地方不太妥善，就是那些做计划的人，经常不知道真正的问题在哪里。结果，第二年的业务扩展，并没有达到预期的目标。

有一家服装公司的业务经理，他使用了“听大多数人的意见”这个方法，得到了很好的结果。在一年一度的业务会议前约

一个月的时间，他打电话给每个业务代表，并问他或她，公司该如何做，才能帮助他们在下一年度销售更多产品（而他们也因此能赚更多钱）。他说：

“我发现这个方法非常有效 对于价钱、升迁、该强调或不该强调哪些产品等，我都有很好的构想。大部分的业务会议，就像高中的课程一样，业务经理（老师）以他们的意见为意见，并制定法则。以下是做与不做，对与不对的说明。这也是我们（老师和学生们）决定该如何处理的方法。

“我的方法和别人不一样。我们将业务代表们所面临的真正问题，收集在一起，然后一起找出解决的办法。而我们的职工也不会介意照这些计划去做，因为他们也参与了计划的工作。那些站在最前线 and 顾客们打交道的人，对于如何使销售的工作做得更好，有许多很好的主意呢？”

听别人倾诉也使自己获得成功。汤姆斯是一位从事推销工作的内行，他做得非常成功。当问及他为什么能做得如此成功时。他的回答很简单：“我先听他们说，然后再去做。随后聆听顾客的述说后，再给他们些建议。另外，顾客的私人隐私或职业上的机密，我绝对地为他们守密。我发现成功有一个重要的原则，就是让人们谈谈他们自己本身，例如，他们的困扰、家庭、目标等等，而不要谈论你自己。”

在这段简短的谈话中，汤姆斯提出了三项成功的要点：

1. 鼓励别人说话；
2. 对于别人告诉你的敏感消息，不可张扬；
3. 尽量少谈自己的事。

如何成功地对付对方

在一次讨论影响他人的肯定方法的演讲会上，有一位听众在会后对主讲人说：“如果你的构想真的这么有效，为什么我的上司不对我这么做呢？我在工作上只得到许多的批评，却得不到什么赞美。”

对这项观察，主讲人有两个答案。第一，有许多人，事实上是大部分人，疏忽了自我食物的力量，而不知如何去用这个力量。他们还要学习如何赞美，而不是处罚，才能得到好结果。他们不了解林肯总统所说的话中的含义，他说：“一滴蜂蜜比一加仑的胆汁能吸引更多的蜜蜂。”第二个回答是，“别人不赞美我，为什么我要赞美他们？”这非常的实际。“你的成功，”主讲人说，“在于你能使他人去做什么，使别人接受你，为你卖力的工作，敬爱你，支持你。如果别人要用‘打倒别人’的方法，那是他家的事。他们是不正确的，但是他们却做了那项选择。做你所该做的，继续给以自我的食物，并等着享受它所带来的回报。”

以下这种情况是很可悲的，但却是千真万确的事。有些人看见你做错了，工作成绩不理想，被惩戒谴责，或犯了某个错误时，他们就幸灾乐祸。也许，在你有印象以来，你就一直被打击者包围住了。甚至于在这文明进步的时代，有些小孩，会效法父母的榜样，喜欢嘲弄其他的小孩。

问题就是大部分的人对于你是怎样的人，你做的、贡献的及你的成就等，往往喜欢加以批评，甚至吹毛求疵，而不愿去赞美他人。

“不能”两个字在我的词汇中不是一个经常用的字，但是在

这里却必须要用到。你不能逃避打击者，但是你会很高兴地了解到，一个人被批评的程度和其成功的程度，两者之间依存着直接的相互关系，在一个国家中受批评最多的，通常是总统；在你的公司中 通常是主要的执行主管 而在学校中 不是校长 就是橄榄球队的教练。

允许你自己被打击，成功自然会伴随而来。但是我们该如何来对付它呢？以下有两项建议：

1. 接受批评，将证明你有进步。因为你正在往上爬，所以你对别人构成了威胁，他们认为自己无法做得和你一样好，所以他们把目标对准你，向你攻击。要记住，在一个团体组织中，最不受批评的人一定不是经理、重要的推销员或会计师。那些从来不曾受到打击，不曾有失去工作的危险，在经济不景气或公司被合并时仍能生存的人，通常只是那些看门的警卫。

2. 不要与批评对抗。当你被诬告一件不真实的事情时，很自然地，你曾想要驳回，把事情弄个水落石出。千万别这么做，正如莎士比亚在哈姆雷特第三幕中写的那样：“我认为，这位小姐做的抗议太多了。”这意思就是 当我们愈面对罪行时 我们就愈强烈地表现出我们的天真无知。有一个小例子可以说明这一点。我们假设你买了一双鞋，一个打击者在他人面前，可能会说：“我在乔的打折鞋店里（城里最便宜的鞋店）看过一双和你一模一样的鞋子，还标明打五折。”现在 如果你想解释说 你的鞋子是在一家高级鞋店里买的，而且价钱也不便宜时，那些旁观者就会开始相信打击者所说的话，因为你愈描愈黑。只要不理打击者所说的话，人们立刻就会清楚他的为人：一个渺小不起眼又好嫉妒的打击者。照这个建议去做，你就会获得胜利。

实用主义的哲学家 亚伯特·哈伯德曾说过：“摆脱批评的良方就是 什么事也不要做 什么话也不必说。”

不为那些打击你的人感到难过。这听起来好像是在唱高调，但这一点是有必要的。这样才能使你在前途发展上所立的敌人，减到最少。刻薄的打击者对每个人、每件事都挑毛病，他们是不健全的。批评你的人多半是羡慕、嫉妒你，而对自己却充满着自我仇视的人。要记住耶稣在十字架上的例子：“原谅他们吧 天父 因为他们不知道自己在做些什么。”

如果下一次有人要使你看起来工作做得很糟，在宴会上要你难堪 或对你希望的事说谎 让你有麻烦时 你就想想这句话。在最后的分析中，打击者只有使自己愈跌愈深了。替那些想伤害你，制造麻烦的人，感到衷心的难过。他们的做法显示出他们心态的不健全罢了。

惩罚有何助益？

有些管理者和真心想成功的人经常为一个问题而烦恼：“有些人该接受惩罚，我该如何处置他们？”

错误的行为有两种：打破人们所写的成文法规和打破精神法规。处理成文法规是治安人员的工作。过去，对于处理犯法的最好办法，并没有太多的协议。亨利·福特说：“对犯罪的医治，如给予惩罚，在基本上而言是错误的，正如同以慈善来治疗贫穷是错误的。”然而 亚历山大·索忍尼辛说：“当我们对作恶的人，既不惩罚他们，也不叱责他们时……就等于啮食了下一代所遵循的公正基础。”

有许多如前面所言 破坏成文法规的第一类犯罪出现 即使我们不看报纸，看电视也知道这件事。第二种犯罪，也就是打破精神法规的罪行，就更常见了。这几乎每天都发生在我们大部

分人的身上。

当有人故意陷害你，让你看起来像个傻瓜，或夺走你的劳动成果时，人们的反应就是报复。但是“报复”的方法是错误的，永远都是错的。

如果你尽你所能去做，迟早你会知道结果如何，那些想夺走你功劳的懦夫很快就会被人发现了。在一家广告代理商担任撰写广告的年轻人最近告诉我，大部分成功的构想都是他想出来的，而且一个非常成功的竞选草稿也是他写的。但是，他的上司抢走了他的功劳，说这些草稿都是上司本身构想而成的，而这个撰写广告的年轻人只会东抄一句，西凑一句，尽做那些无足轻重的卑贱工作。后来，那位上司请了五个礼拜的病假，公司的活动没有他，照样进行下去，而且还做得很成功。不久后，部门的主管就了解到谁是广告后面的真正主脑人物了。于是，那位广告撰写员立刻受到提升，而他的上司则被调职。

因此，不要浪费时间，才智和情感的冲动，去报复那些编你的坏话、偷了你的构想或夺走你功劳的人，迟早这些人会得到报应的。俗话说：“善有善报，恶有恶报，不是不报，时候未到。”

获得对他人有影响力的规则

要牢记在心，给人们自我食物，将会赢得他人的合作、忠诚及牺牲。给他人自我毒药，其结果总呈现负效果。

赞美他人的聪明才智，你就能控制他人的心灵力量来帮助你获得有价值的目标。

要记住，人的躯体对每个心理的冲击都会有所感应。要得到更好的健康情形，就给人们自我的食物。

把握每个机会赞美他人：

1. 赞美他们的家人。
2. 赞美他们所做的工作。
3. 赞美他们看起来很出色。
4. 赞美他们所拥有的东西。

倾听他人所说的话，你将赢得他们的友谊。
以肯定的来对付想打击你的人。如：

1. 接受批评证明你在进步。
2. 别反驳这些批评。
3. 为批评你的人感到难过。

不要，绝对不要想报复。报复会使你沦落到和那些使你懊恼的人同一个阶层。

21

胸怀一种远大而有挑战性的目标

在你的脑海中清楚明白地勾勒出关于成功的不可磨灭的景象。牢记这个景象，永远别让它褪色——你的大脑将使之变为现实。

—— 诺曼·文森特·皮尔

如果我们问那些小孩，他们将来具有什么理想时，他们会作出明确回答，而不会嘟囔着说“我不知道”之类的话。他们也许想成为大英雄，也许梦想做宇航员，在他们的眼中，未来是无所不能、没有限度的。

可是当孩子们长大了些，快离开学校时，如果我们再问他们将来要做什么，就很少有人能回答上来了。如果你问他们的话，听到的也许是“可能是这个，可能是那个”或“我想会好的”或“别担心这个，行吗？”之类的回答，甚至我们当中有些已经告别了学生时代很长时间的人，还会说出这样的话。

想想“还行”这个词吧——你真觉得光这么回答就够了吗？

你真的认为这就是你想要的一切，还是你要的更多？如果你问刚看完电影的朋友“电影怎么样”而他回答说“还行”你还想去看那部片子吗？你愿意去一家饭菜做得“还可以”的餐厅吗？我想你不会去的。因为“还行”远远不够。你对自己的生活和事业方方面面的期待一样，远不止是“还行”。你想要的是很好、很妙、棒极了。但要超越“还行”这个限度，就得对自己的目标有一个非常清醒的认识。要知道，用清晰、简明的语言制定出协调一致的目标是成功人士共同具备的品质。成功人士回答自己将来的愿望时，会充满生气、热情洋溢地描述自己的计划，让人对他们的目标一目了然。

没有明晰而坚定的目标是对未来感到迷惘的首要原因。对个人而言，目标混乱将导致情感从满足发展到厌倦和缺乏安全感，甚至会陷入深深的忧虑。对企业来说也是一样，对未来没有明确构想的企业会产生猜疑气氛，员工也会因此士气低沉。一个对未来一无所知的公司没有什么前途，而没有前途的公司是不值得投资者考虑的。

你的任何个人目标都要保证是自己制定的，是你可以拥有的，而不是旁人强加给你的。当然，相比之下，在公司里，集体所有和意见统一是最重要的。

请先问自己这个问题：“我准备如何度过一生？”你常问自己这个问题吗？你经常坐下来认真思考这个问题，直到作出诚实的回答吗？即使你不是从来没做过，至少也很少这样吧？人们总是说自己忙得气都喘不过来……现代生活节奏使人很难制定出比活下去更富野心的目标。但不管他人怎么说，现在就问问自己这一辈子准备怎么过，生活目标是什么。我们每个人都想成功，成为多才多艺、受人尊敬的人，我们想以自己的成就博得人们的赞赏，但别的事情却占去大多数时间，使我们把最重要的

事——坐下来想想自己究竟要的是什么——都忘记了。我们只须把担忧的时间用来思考就行了。

像渴望呼吸一样

一个年轻的朝圣者和师傅坐在河畔。他告诉师傅，很多年来，为了找到上帝，他一直在冥思苦想，寻求乞求，但却从未曾接近过教化。“要找到上帝我必须怎样做才行呢？”他问师傅。师傅看了看他，突然把他的头压低，往水里按了一会儿。年轻人与按着他的手疯狂搏斗了一会儿，用尽全身力气挣脱了师傅，把头抬出水面，大口呼吸起来。“干吗要这样对我？”他气急败坏地问。师傅这样答道：“当你对教化的渴望和刚才你对呼吸的渴望一样强时，你就差不多得到它了。”

这是一篇宗教文章中讲述的故事，但显然也适用于你的处境——你对实现目标的渴求必须和落水的人对空气的渴求一样强烈。在感情与理智上你都要执着于自己制定的目标。现在我们正在谈论你的生命呢——你对它的渴望有多强？如果你只想浅尝辄止或只想朝前走几步看看会有什么事情发生的话——那就别费心了，因为这样没用。

为什么不实现这个目标呢？它会给你带来哪些好处呢？你得了解这些好处是什么，因为它们会激励你去夺取成功，帮你度过难熬的时光。

想想那些马拉松选手吧。通常他们都有些微残疾或上了年纪，有的还很胖。想想那些下决心拼力跑完全程的人——不管他们花了多少时间。跑了二小时又一刻钟的金牌得主不会是他

们——他们得一直跑四五个、甚至是七个小时。但他们有一点是与冠军相同的：最终都将越过终点。金牌得主和跟在他后面的人是一样的，其他每个人也都一样——都下决心跑完全程 决不后退。他们赢取的奖金和成就感足够让他们满足了，这是他们将在余生珍惜的东西。

在开始为纯粹的个人目标而奋斗时，别和任何可能会向你泼凉水的人一起干。向你泼凉水的人也许会降低你的雄心在你眼中的价值 最糟的是 他们会彻底摧毁你的梦想。这些人这样做的理由很多，但最常见的是他们害怕被甩在后面。他们也许对你潜在的成功感到嫉妒，因为那只会突出他们的失败。所以别带着你的目标和任何人一起奋斗 除非他支持你、鼓励你、分享你的梦想、期待你的梦想的实现。集这些品质于一身的人能成为你的私人教练 扶持你、鼓励你永不言败。

不仅要在脑子里制定目标，而且还要将它记在心里。那些只存在于脑子里，没有感情助力的目标，只会比希望稍微好一点，一旦你分心或周围的环境发生一点变化 它们就会萎缩。要得到真正的成功 得有不达目的不罢休的劲头 这种劲头要非常强 能充满你的头脑和内心。如果是这样 你就会既有热情、又有目的，没有任何别的东西能超过这些优点。

1991 年 住在斯德哥尔摩的高兰·克鲁普产生了一个想法：靠自己的力量越过大陆到达尼泊尔 然后在完全没有帮助的情况下，不带氧气瓶征服珠穆朗玛峰，最后用同样的方法返回家乡。显然他的计划野心够大的，但也许能够实现。他首先对整段路程做了切实可行的研究，然后着手筹集旅行所需的 20 万英镑的赞助。为锻炼心血管能力，他开始和瑞典越野滑雪队一起进行体能训练。1995 年 10 月 16 日他骑一辆特制自行车出发了 因为这是一次完全没有后援的探险 他不得不随身带上全部

装备总重量高达 129 公斤。

4 个月零 6 天后他到达了加德满都，在那儿开始把备运往基地的帐篷。他一次运 73 公斤，只能向前运 55 米，而且运一次要休息 10 分钟。他第一次开始怀疑自己完成计划的能力。他说，那次搬运是他一生中唯一一次最可怕的体力考验。

第三次登顶他成功了，下山后，他又骑自行车，跋涉了 12000 公里回到了瑞典。这时距他离家已经 1 年零 6 天。

理想激励着我们，也激励着他人。我们感受它带来的热情和狂热，它回报给我们以信心。让我们为理想而活得有价值，为理想而骄傲吧。让理想对我们自身、对我们身边的人、对整个社会真正有益。

但是实现理想的决心必须非常坚定，热情和目的都不能改变，只有这样才不会觉得目标无法实现而将它放弃。在这种情况下，热情和目的使你不会脱离前进的路线。

一般性目标

史都华说：“能真正做好某件事，的确使人有满足感……我明白我应该做得比曾经做过或做到的更好。不管是发表一场演说，或是接受一次访问，或者拍商业广告和赛车后事宜，我只要比以往做得更好——伙计，我就觉得好痛快。”

这种要做得更好的心理，也是许多成功企业家的目标，这正说明了为什么有的时候企业家要“站在原地踏步”，以等待下一次的机会和挑战出现。

霍默士说：“我认为最重要的是你能找出、认清并明了你的目标。太多的人没有明晰的目标。他们做了很多努力，却没有

形成一个目标 他们也是怀着其他的目的工作 也许只是想讨好周围的人和他们的上司 假如你能明确的订定目标 你就已经到达一半；

“我的目标是商业。我并不认为这个目标订得太宽 反而是个非常狭窄的目标。它不是政治 也不是哲学的科学研究 很多东西它都不是 它只是一样东西 做生意。一位零售商不能预先知道明天第一位顾客什么时候会进他的店铺，但他知道做生意就是为了赚钱 换句话说也就是意在成功。但对我来说 做哪种生意 或是面临何种顾客都并不重要。”

对一般性目标，我们有种非常好的定义——发展和培养做事的技巧、习惯、作为和原则。这包括了健全的经营能力 同时也含有寻找机会、判断机会和按照判断而采取行动的种种作为。这种一般性目标也可以用在运动员和艺术家身上，那就是要求自己进步、更进步 美好更美好。

对个人来说 这种一般性目标非常重要 但对一个开始起步的人并无多大用处。霍默士有他的事业可以经营，就会为他带来机会。但这些机会不会出现在一个开始起步的人身上。因此 我们必须有目标 而且是明显得多的目标。

赢家善用想像描绘自己的目标

我们已经探讨了在头脑中描绘一幅详尽的理想蓝图的必要性 但只在‘头脑’中描绘是不够的。为避免这幅蓝图边缘模糊不清 你还得把自己的理想写下来。“写下来”有助于把潜意识变成一幅清晰的图画，使你对自己正在做的事情有一个清醒的认识 因为‘写’这个动作本身会产生更为强烈的意象 便于将来

你记得更清楚。

也许你的能力和注意力同射手一样强，但如果没有目标，你就没法证明自己的实力。对清晰的目标每天“写”和每天回顾的物理行为能加强潜意识中的信念。对理想想得越多，实现它的潜意识就越强烈。

直观化能使想像产生活力，从而描绘出理想中未来的场景。换句话说，就是练习做白日梦。如果你做过白日梦的话，就有把问题直观化的本事。也许以前你知道这个概念——可能是在医疗保健时帮病人“预见”他们身体的复原，可能在运动会或体育比赛时，运动员用它来想像自己取得了胜利。销售人员在进入会议室之前就清楚预见会议的成功，他们开始设计销售构想时就有过类似的感觉。

20世纪50年代，耶鲁大学对1500名学生做了一次调查，调查范围很广，从罐头食品的品质一直到图书馆的便利性。我们感兴趣的是最后两句：“你对生活有什么野心吗？”“你把它写下来了吗？”25年后，一个当年参与过调查的研究生对这两个问题非常感兴趣，因此做了进一步的研究。他发现那1500名学生中有75%对生活有野心，但只有3.3%把它写了下来。他尽可能地对这些人进行追踪调查，发现在把自己的野心写下来的这51个学生中，每个学生这些年来都在商界、政界和各自岗位上为自己的梦想而努力。而其余那些学生则告诉他，他们所取得的成功绝大多数靠的是偶然因素，而不是计划。他们多在未做计划的领域失利，因为他们没能确切制定出自己的目标。

把目标写下来是非常有效的办法，因为它可以使大脑对目标进行积极的规划或再规划；它还可以积极改变潜意识中的想像。你也许见过舞台上能使人神志迷糊的催眠师，试验者进入潜意识状态，接受催眠师的指示。虽然把事情记下来不是自我

催眠的一种，但它却可以使目标在潜意识中根深蒂固，一旦信息存到那里 潜意识就会持续作用 使其实现。

大脑不仅通过视觉信号来想像 而且还通过声音、嗅觉和其他感觉信号来想像。把事情记下来是一种物理强化行为。功能复杂卓越的大脑现在就开始完成你为它设定的任务，它不停歇地工作，直到实现目标，把未来的景象嵌在你的脑中。

成功无可置疑时你会做什么？

美国福音传道者罗伯特·舒勒博士提出了几个著名问题 如：果知道自己一定不会失败，你会选择什么目标？如果你绝对能够成功，你一年内的目标是什么？知道自己的成功得到保证后，实现目标时你的信心有多强？你将以何种程度的自信和何种态度去克服挫折和困境？你将有怎样的责任心、决心和热情？

如果我们怀着 100% 的信心追求自己的目标的话，就一定能够成功。从个人角度来说，如果我们把成功理解成是个人目标的渐次实现 那么迈向目标很小的一步也是成功 我们离长期目标越来越接近的每一步都是成功的一步。

追求个人目标是一种孤寂的奋斗过程。但在事业上目标的实现却需要大家的共同努力——这能使我们对目标的实现少一点担忧，因为每当我们信心不足时，总能得到很多鼓励和支持。成功不是一蹴而就的 而是一个朝未来不断进取的过程 我们必须在实现早期目标的同时，不断制定新的目标。我们在征途上所取得的小的成功是整个过程的一部分，只要我们投入这个过程 永不放弃 就将取得最终的胜利。

只有你自己能知道你的个人成功是否真正反映了你实现目

标时所投入的热情。

你可以愚弄身边的人——在工作时也许承担义务的决心和热情会褪色，但绝不要和自己开玩笑，不能使自己追求成功的决心减色。只要在追求目标的过程中坚持自己所能有的热情和责任感，你就不会偏离方向。

令人伤感的是，许多人都有失败的预感，正如成功人士有成功的预感一样。

当然，我们可以让失败和挫折像多余的行李一样伴随我们度过余生。不管何时，只要遇到挑战，我们就拿它们当借口，当绊脚石，当阻碍我们前进的东西。最后我们就对自己有了这样的自我印象——一个失败者——这只能导致未来的失败，并最终发展到甚至连试也不愿试一下。

信心的重要性无需我多言了。回头想想过去，想想你所取得的成功吧，无论那成功有多微小。把那些没用的行李丢在身后，摆脱负面经验和对自己的负面印象吧。别认同自己的失败。

起步很低 但想的很多

如果人们头脑中没有想像的话，就什么也创造不出来。不管想像有多荒谬，它都清晰地存在于人的头脑中。那么，是什么阻止你或你的公司不再想像了呢？

观察一下当今世界上最大的企业就会发现，他们的前身是一个或一小群有相同梦想的人。不管起点有多低，他们对未来都有很宏伟的设想，制定了伟大的计划。正如多年前我第一次进入商界时被忠告的那样，他们“起步很低，但想的很多。”

相信梦想就是一切，否则，你就注定要失败。别只是对梦想

动动嘴皮：如果没有绝对的信心做保证，你会把它彻底毁了的。这就像不打地基就造房子一样。你听过有人这样说吗：“嗯，我有最好的愿望，但有最坏的打算。”事情总和我作对，但我会继续坚持下去的。”他们说这话时没有意识到，是他们自己“预约”了失败——他们在脑子里有这样一个念头：理想总是躲着他们。

胜者是那些从不找借口的人。他们不会耽搁，也不到处嚷嚷：“噢，我做不了那个，因为……”他们早就把多余的行李丢掉了，早就把焦点准确定位在未来的创造上。

那么是什么使你止步不前呢？坐下来集中精神想一下你的未来，不管其他人觉得它是否合适，然后清楚勾勒出这个愿望——这是个可以实现的目标吗？要这样想：如果你的目标是星星，那么达不到的，你仍有到达月亮的可能。这意味着至少你可以从现在达到你想要的将来。俗话说得好：心想事成——如果不想做，就会给自己找一个借口。

最佳行动时间

现在我们已经准确了自己的目标，那么踏上征途的最佳时间是什么时候呢？现在就是——如果不是物理意义上的，也是精神上的。我们要毫不迟疑地踏上征途。如果犹豫的话，也许事情就会搁置几个星期、几个月，甚至永远。然后结局就像那些老人们的一样：当问如果时光可以再来，他们会怎么做时，他们作出了这样简单的回答：当着脚踏在沙滩上，或者在某时告诉某人他爱他们，或者换换工作，或试试开办自己的公司，或者做更多的旅行。这些被我们视为理所当然的事都是他们当年没能抓住的机会。

你的机会就是现在。如果愿意的话，每一天都可以是崭新的开始，所以别找理由了。别说你会节食、会戒烟、会在近期向银行贷款。现在就做。

新年决心几乎总是弄巧成拙。或许你已经注意到，如果你习惯性地 1 月 1 号下决心的话，不管决心是什么你都实现不了，或不管决心是什么你都会着手去做，但一般只能坚持到 3 号或 4 号，这时大脑开始毫无例外地回忆起失败的经历。比如你下决心每天早起 40 分钟出去跑步，你也许会坚持二三个星期，但从未成功过的记忆判了你的死刑，原因只是“一直都是这样。”

你在生活或事业里有特别的一面，你希望它们与众不同吗？那么从现在开始吧，如果不是马上采取行动，至少也要做好心理准备，为将要发生的变化打好基础。如果没有勇气离开海岸，你永远不会发现新大陆。

把为什么必须现在就开始的原因写下来，把对你有利的所有的东西都列出来——这会加强你解决问题的信心。随着不断取得的小小成绩，你的自我评价在增加，旅途将变得更有意思，整个过程也更激动人心，你会变得更有热情、更自信、更快乐。外部效应和内部效应一样显著：你将发现人们注意到了你的这种新信心，这种内在财富来自于你清楚知道自己的目标。它不是傲慢自大。你就是清楚你的目标会实现的。所以今天就开始吧。告诉自己减掉多余的体重，或为升职而努力，重塑你的价值，缓和你和老板的关系。

让这个梦想保持活力。你所需的就是清楚制定你的目标，保持你与它的根本价值一致，并热情洋溢地去实现它。正如广告所说的：“现在就做！”因为 20 或 30 年后回首时，你不可能再次拥有这个机会。

现在你已经拥有它了——所以开始吧！

将你的目标融入生活

现在你也许不会怀疑设定明确目标对成功的重要性了——然而，多数人都没有真正地牢记自己的目标去生活，也没有认真地将自己的目标具体地写下来。

有人曾这么说：“我并不需要将目标写出来，因为我知道什么是我该做的。”这意思像是说，将目标写出来，对实际的工作和生活并没有多大帮助。

事实上，这些人只是不愿花时间树立目标。若是有一种目标值得你去实现，这工作就值得好好地计划和行动。

把想达成的目标记录在纸上，这就好比你在旅游时一定先要决定好目的地的道理一样。以下内容将指导你如何设定目标，同时分门别类，希望能对你个人及事业有实质的助益。

目标的形态，主要可分为三种：短期目标、中期目标、长期目标。下面就让我们分别来看看这几种情况：

短期目标——短期目标都是一些非常实际、希望在短时间达成的事物，其时间大约可归类在一年之内。比如，短期目标可以是买家用电器或职位的升迁。有些人喜欢把短期目标的时间范围设定为半年，也有人将之设定为二年，这完全可视个人情况有所调整。一般情况下短期目标通常界定一年左右，不过你可以视自己的实际状况，而设定时间之长短。

中期目标——一至二年之内希望完成的事情，即可设定为中期目标。比方说，你想在二年内到某地旅游或拥有自己的房子等等。不过，也有人在短期之内就能到某地旅游，所以这目标也能设定为短期，这也是看个人情况而定。当然，也有人将中期

目标界定在 10 年之内，这就要衡量个人的能力及环境等因素。

长期目标——长期目标的达成 大部分是较重大 且能改变你目前生活形态的事物。长期目标包括 退休计划、长期投资计划，或孩子的教育规划等。在分类上，也可以将这类目标和短、中期目标分开 因为性质上这二者互不相同。

有效的计划在时间上应包括几个不同的阶段。首先应提出你在一个时期内的主要目标，然后把这一目标分解为几个小的部分或是几个具体的目标。你可以把它们分为中期目标和近期目标。你的总目标可以 5 年或 10 年为期。你的中期目标应是你最近几年内实现的目标，你的短期目标是可以在几个月或几周内完成的目标。

当你提出主要目标后，就应充分考虑你对这一目标能否实现，有没有多大把握，因为成功与否取决于许多方面的未知因素。因此 最好的办法就是提出数量有限的几个短期目标 这些目标多半是有相当大的把握完成的，因此成功的可能性相当大。记住！成功中孕育着更大的成功，把有限的短期目标取得的微小成功集中起来 将会为实现你的中期目标增加成功的机会 同样，你的中期目标的成功将会增加你实现主要目标或者长期目标的机会。

当你提出自己的具体目标时，应养成一种详细研究你的目标可行性的习惯。这将会使你对自己所想要得到的结果心中有数 并使你进展更加顺利 少走弯路。

在详尽地说明上述的建议之后，我们再来分析一个实例。

埃莉是亨利的一个朋友 她也是一位演员 大学毕业生 她天资聪明 才华横溢 受过很好的职业训练 人长得挺漂亮 各方面的条件都不借 目标也很明确。在她毕业那天 她拟定了自己在十年内的计划。

主要目标 (从现在起 10年内)

1. 找一个电影演员的职业 (这比亨利的想法现实得多。埃莉没有指望成为一个明星, 因为她知道她的水平还够不着“明星”的圈子)

2. 准备结婚 (她为自己选择了一个太容易实现的目标, 因为在这方面几乎是无人同她竞争的)。

3. 在郊区买一所漂亮的别墅, 能外出旅游 (她的目标比较松散, 尽管它们都是埃莉所希望的生活方式的一部分)。

中期目标 (2年之内)

1. 成为一位职业演员。

2. 成为 SAG 的成员。

3. 去当表演教员, 通过教人演戏来增加自己的收入。

4. 找到自己的意中之人。

短期目标 (3个月以内)

1. 找一个代理商 这方面的情况她不大熟悉 也不知道如何去办 但她把这一目标分解为几个她有把握做到的目标:

● 去照一张 8×10 的照片 (1 个月内)

● 把简历打印出来 (1 个月)

● 给代理商打电话 约定见面商定条件 (3 个月)

2. 找个临时的工作 (2 个月)

3. 参加一个关于电影艺术修养方面的学术讨论会, 弥补自己知识方面的不足。

4. 去剧院的表演现场工作 (立刻去做)

5. 将照片提供给普通的影剧院和为学生拍摄的电影片 (立

刻去办)

6. 参加一些娱乐性活动，以遇到志趣相投的意中人。

在详尽阅读埃莉的计划表后 你会注意到 埃莉有许多需要立刻去办的短期目标 你还会注意 这些目标很细小 都是完全有把握办到的。当她一个接一个地去实现她的目标时，她就会产生一种使命感和成功感，这又反过来促使她去实现更加困难的目标。埃莉十分明智地一步一步向前走，每实现一个小小的目标 也就是在成功之路上前进了一步。

当然 她在为实现自己的目标而努力时，一定不会忘记其灵活性。现在看来似乎是令人动心的、很有价值的目标 或许几年后会是她感到毫无兴趣 或意识到根本无法实现。因此 最好是提出一些可供选择的目标，如考虑当一名教师。埃莉不会把她的全部鸡蛋都放在一只篮子里。

值得注意的是，目标只有在能够激励我们顺利前行时才是有价值的。目标是工具 它赋予我们把握自己命运的方法 目标是路标 它把我们引向充满机会和希望之途 记住 好运气全靠我们自己创造)。最为重要的是，它能使我们把机会变成现实。但请记住一点，目标并不是镌刻在石碑上的金科玉律！

22

运用 ASK 法则

《圣经》被西方人视为一本智慧之书。其中有一条金科玉律：“如果你希望别人怎么对待你，你就先那样对待别人。”这句话是良好人际关系的最完善指针。如果每个人都照这句话去做，那么我们就不会与配偶争吵，在生意上以不正当的手法谋取他人的利益、偷窃或发生战争。如果适当地使用“如果你希望别人怎么对待你，你就先那样对待别人”这个规则的话，人类的冲突就会结束了。

《圣经》同时也包括了赚钱、致富的格言及处世箴言。如果每天善加运用，必然会帮助你赚取更高收入，享有许多美好的东西，赢得别人的尊敬和具有更多对他人的影响力。

这个简单而非常有效的格言是：

求 (ask) 你就会获得。

寻 (search) 你将会找到。

敲 (knock)，幸运之门将为你而开。

现在，在你们继续往下读以前，花几分钟的时间来列张表，

将你希望得到的一些好事物写出来，而这些东西都是你以前未曾要求过的。也许你写出来的就如以下所写的一样：

- 得到一份更有趣、薪资更高且责任更大的工作；
- 换一份不同性质的工作或一家不同的公司；
- 希望属下员工更能与你合作；
- 希望得到建设性的建议使工作做得更好；
- 得到更多的爱；
- 与顾客做更多生意；能有更多新顾客，赚取更多的利润；
- 与你的配偶一起拥有更多的乐趣与欢笑；
- 跟一位你非常赞赏的人约会；
- 得到一位非常杰出的人给予你帮助。

“人们要什么？”这张表是永远也写不完的。当你念到这张时，要记住这条成功的法则：成功的人都是主动要求者。他们希望得到他们所想要的，而这也是为什么他们能享受更多的最主要原因。

A、S、K的方法(求、寻、敲)如果你运用这个方法的话，保证你在任何场合都可以得到更多的尊重、幸福、金钱和成功。如果你把**A、S、K**中的观念变成你潜意识中根深蒂固的一部分，如此一来，你就会自动地把它应用于工作、家庭、与朋友的交往或是身处于不熟识的人群中。

让我们看看几个收获丰硕的人，他们的例子可供你借鉴，因为他们懂得如何去求。

以专家为师

赚钱比求取知识要花更多的时间。事实上，有许多大专程度且学问非常好的人，他们并没有得到满足或财富。要获取更多的必要条件，除了知识外还需要智慧。智慧是需要花时间去获得的，而且也不是那么容易的事。但得到智慧是有捷径的。

有一次，舒沃兹博士在生意上的一位朋友乔治打来电话说，他有一位在佛罗里达州一家中等规模银行担任总裁的朋友刚好到达此地，想介绍给他，并邀舒沃兹博士一起共进午餐。

当舒沃兹博士和乔治以及那位银行家见面时，他非常惊讶地发现，那位银行家竟是那样年轻，而他的惊讶之情也溢于脸上。当他意识到自己的神情时，当即向乔治道歉，并解释说 he 想象中要见面的人，年纪该比自己大许多。

那位银行家笑了笑，说：“这种事每天都会发生。下周我就 33 岁了，也许我很快就会老，再不吓倒别人了。”

也许有些人会在心里暗想，这位银行家一定有个亲戚在银行里是个大股东，运用了某些关系帮助这个年轻人提升得这么快。但事实并不是这样的。这位年轻的银行家是靠自己的努力来得到这个职位的。

舒沃兹博士对这位新朋友说：“很少有人年纪这么轻，就能在银行里爬到这么高的位置。告诉我你是如何奋斗的？”

“这需要花许多功夫和奉献，”他解释，“但真正的秘诀是我选择了一位良师。在我大学高年级时，有一位退休的银行家到班上致词。他当时已经 70 多岁了。他的临别赠言是：‘如果你们有什么需要我帮忙的地方，尽管打电话给我。’听起来好像他

只是客套一番，但他的建议却引起了我的兴趣。我需要他给我些建议，告诉我在我想踏入银行业时该走哪一步才是正确的。但我承认我很紧张，毕竟他是个有钱而杰出的人，而我只不过是那个即将毕业的大学生而已。但是最后，我还是鼓起勇气打电话给他。”

“坦白说，我很惊讶，那位年轻的银行家这么回答。

“他非常友善，甚至邀请我与他见面谈谈。我去了，得到许多意见满载而归。他给我一些非常好的指导，告诉我如何选择在哪家银行做事，又告诉我如何将自己推荐给别人而获得一份工作。他给我的临别赠言是：‘如果你需要我的话，我可以当你的指导老师。’”

“我的指导老师和我们后来有着非常良好的关系，我每周打电话给他，而且每个月至少一起吃一顿午餐。他从来没有试着帮我解决我的问题，不过他使我了解要解决银行的问题，有哪些不同的方法。”

“而且有趣的是，我的指导老师还衷心地感谢我，让他有机会来指导我，他现在已经 80 多岁了。最近他告诉我，我们的交往使他的思想保持年轻。”

有这么一句格言：“我们需要我们所能得到的所有帮助。”千真万确，如果我去寻找的话，帮助就在那里。在生活中各行各业有许多非常成功的人，人们随时准备着帮助那些立定成功目标的人，如果我们要求他们帮助的话，他们一定会帮助的。

不管你做什么工作，一定要找位指导老师，这可以帮助你发挥最大的才能。也许，同时也会使你的指导老师感到满足。要记住，选对了一位良师，可以帮助你发现通往你目的地的捷径。

想想看，如果那位银行家没有接受他的老师的建议，那情形又会是怎样？也许他爬到银行最高职位的时间，至少要十几年，

或者他根本就没办法做到总裁的职位。如果你想在你的工作经验中得到帮助的话，那么找一位良师吧！在那里有人急切地想帮助你。

成功的人想帮助你

以下有个重要的成功观念 但是对人们而言是很难的 尤其是对那些才刚起步的人而言。

征求别人的意见，就是你能给别人的最真诚的赞美。当你征求某人的意见时，等于你在赞美那个人的学问、经验和智慧。而一旦你请求成功的人给你些指导的话，你会得到帮助你成功的构想。让我们通过一个例子来说明。

卡尔是一位保险从业人员，他做得非常成功。有一天晚上的朋友聚会上，一位朋友问他说：“你是个有聪明才智、有野心、且有自我引导目标的人，而且你对保险业里里外外的事也都非常清楚。但是，你公司中其他五千多人，也许他们对这些事也非常清楚。那么你究竟有什么秘诀，使你比公司中大多数的人对顾客更有影响力呢？”

卡尔想了一会儿，然后讲述了自己的故事。

我发现一个成功的秘诀，很简单也许你们不会相信。

我 28 岁时，开始从事保险业的工作。在第一年即将结束时，我已经准备打退堂鼓了。我不再有拉保险金的奖金了，只有纯粹的佣金而已。我实在没办法拉到保险金，我对自己是又沮丧又生气。我也很懊恼，我们的生活要完全靠我妻子的收入来过日子。后来我想到了一个办法，也许这是我读了拿破仑希尔

的书,《思考与致富》在潜意识中所获得的一个意念。

我决定,在我放弃以前,我要去找我们公司里最成功的人,请他给我提些建议。那个晚上,我打电话给山姆,他连续四年在公司里排名第一。

我承认,我很害怕打电话给山姆。毕竟他在公司里是排名第一,而我在组里,已经快被解聘了。但是我抑制了我所有的自尊心,打电话给他,虽然我从未见过他本人。我向山姆说明我的情况,谈了差不多有 15 分钟的时间后 山姆说:“卡尔 我要帮助你。你下星期能不能抽出一两天的时间到达拉斯来?我会尽我所能,将我的方法策略告诉你,也许对你没什么效果,但对我而言却有奇迹般的效果。你至少可以了解我所用的那些方法,然后再试试看。”

我去了不止两天,我花了一星期的时间和山姆在一起。他向我说明,他如何做计划、安排见面的时间、处理顾客所提出的抗议及反对意见,最后才成交易,拉保险实在是很难的事。

我们在机场分手时 山姆告诉我说:“如果你觉得我能帮得上忙的话 尽管打电话给我。”他又说了些其他的事:“卡尔 你是我的第一个门徒。如果你在公司里没排名第一的话,我是不会满意的。”

刚开始的两年中,我每星期打两三次电话给山姆。通常我们交谈都很简短,两分钟或不到两分钟的时间,山姆会很快地诊断出我的问题所在。几个月过去,我拉保险的金额也直线上升,我仍然和山姆保持密切的联系。毕竟,我是他的门徒,他是我的良师。

但这并不是全部的故事 三年前 我成为整个公司里第一名的拉保员。在一年一度的颁奖晚会上,总裁请山姆为我颁发第一名的匾额。在我这一生中,我从没见过一个男人因高兴而流

泪的。

山姆在六个月前去世了。在办完他的丧事后，他的妻子拥着我：“很谢谢你让山姆与你分享他的成功。帮助你，成为他生命中最重要事情之一。”

卡尔所说的话是成功的一个关键。不管你是做那个行业，法律、医药、推销、管理、农务、宗教、音乐、教育或其他行业，选一位成功者当你的引导者，别害怕求助于他们。以下有个规则要记住：一个愈成功的人，他就愈希望与那些希望将他们的才能完全发挥出来的人，分享他的学问、智慧和经验。人们最大的乐趣之一就是，将他们的幸运与他人分享。你会发现，成功的人都很乐于帮助他人。他们知道这世界是富裕的，每一个享有更多美好事物的人，如果他们真的肯试试看的话，他们一定是做得到的。

要求被人重用 你才能受人重用

几年前，著名的咨询专家舒沃兹博士在美国科罗拉多州举行了一次管理研讨会上，他演讲的话题是“个人才能引导你的升迁”。演讲结束后，有一位工厂经理比尔来到舒沃兹博士面前，说道：

“我同意你对升迁的准则，但是你遗漏了一个重要的因素。你并没有把一个人想得到升迁的重要性说得十分透彻。”

舒沃兹想了一想，回答说：“你说得没错。我的演说只适合于你——一个身为高级主管的人，如何从低层员工们身上发现才能，并没有说到有关低层员工们对升迁的希望。”

“确实如此，”比尔接着说，“也许现在有数十万的经理，他们有资格也能获得升迁，如果他们愿意做一件事的话。”

“什么事呢？”舒沃兹问。

比尔回答，“只要向你的上司要求升迁即可。也许他们没办法一下子就得到升迁，但提出你的要求一定会有帮助的。”

在舒沃兹博士和比尔讨论这件事的几个个月后，詹妮丝，他以前的学生，跑来找他谈论她的问题。她抱怨说她已经有三年都没有升迁了，“我见过有些条件比我差的人，都升迁到薪资较高的工作岗位，但我却被忽视。”她说明，“我认为这是不公平的，我该怎么办呢？”

舒沃兹博士回答说：“我对你的公司了解也不多，所以我也不知道高级主管是否有欠公允。但是，詹妮丝，你告诉我，你曾要求过升迁吗？”

詹妮丝看起来很困惑，回答说：“没有，我没有要求过。我认为我的上司知道我的工作比一般人都做得好。”

于是，舒沃兹博士又想到了比尔给他的提示。我向詹妮丝说明，高层的经理们认为较高职位的工作是很重要的。他们提升的人必须有另一个条件，他们喜欢提升那些想成为领导者的人。具有领导的欲望，是领导过程中最重要的部分。当你要求提升时，你表现出进取的精神，而高级主管通常是喜欢如此的。

这次交谈，舒沃兹以这样的建议做了总结：“詹妮丝，下周告诉你的上司说，你认为你有资格升迁，同时你也会负起所有责任的。”

几个星期后，詹妮丝打电话给舒沃兹，并告诉他，她得到升迁了。过了几年以后，舒沃兹又接到三次詹妮丝打来的电话，告诉她她又升迁了三次。五年之内，她的收入增加了3倍之多！

当你再想想看时，你会很惊讶地发现，你没有得到生活中所

有美好的事物，只因为你没有要求。

如果你认为你应该获得升迁的话，提出你的要求。俗话说得好：“吱嘎作响的车轮才能滴上润滑油。”如果你认为你该得到，你就必须去争取。

请求而不是命令他人

在办公室、工厂、零售商店 任何有人有事的场合 只要你仔细观察，就会发现，指示命令有截然不同的两种方式。A型老板告诉员工们去办事时，说：

- “吉姆 在上午 11 点以前把这项命令传达下去，不得延误。”
- “玛丽，我要你把这些备忘录在下午 4 点以前整理出来。”
- “比尔 如果再犯同样的错误的话 你就不用来上班了。”
- “山姆 他的孩子)如果下次成绩单拿回来 没有得 A 的话 你的零用钱就被取消了。”

与 A 型老板相反，B 型老板则是以请求的方式，而不是用命令或威胁的方式：

- “吉姆 这项命令的传达非常重要 你能不能尽量赶在上午 11 点钟前送到呢？”
- “玛丽，我想今天不像昨天那么忙碌。你能不能将这些信里重要的事情，在下午 4 点钟以前整理出个备忘录

来。”

- “比尔 如果你有空的时候 打电话给我好吗 我想教你如何调整这部机器。”
- “山姆 我真的很高兴看到这一次你得了 B。我整个晚上都会在家，如果我能帮助你解决你功课上的问题的话，你来找我。我们下次得个 A 回来。”

在这一世界上，很少有人愿意被命令去做事。当你命令你周围的人去做事 你等于在告诉他们 在你眼中 他们愚蠢、不重要而且也比你差。主仆的时代已经过去了！在一个团体组织中 每个人都是重要的。例如 如果那‘不重要’的邮递员不送信的话 想想看 在几个小时内，一个生意会被搞得乱七八糟。如果‘任何人’都能当接待员 而且对来访的客人不礼貌的话 整个公司的名声就不好了。

命令员工们去做事会导致欠缺思考 员工流动率增大 更多的偷窃 更多的故意旷工 更多的错误 乃至导致产量减低的情况发生。

但是当你要求别人提出构想、给予你帮助并与你合作为公司作出牺牲 你等于帮助他们参与公司的业务。如此一来 公司的事就是他们的事 他们会尽力做得更好 因为他们参与了公司里大大小小的事。此外，让他们感到自己的重要并受到的尊重，这是每个成功的组织团体不可缺少的要素。

提出问题并期待得到肯定答复

留心一下我们四周的人们 你不难发现 人们在发问时 大

部分人提出问题时就好像是期望得到一个否定的回答。譬如，通常有很多人这样问你：“你现在没有时间 是吗？”如此发问 就像要求人回答你：“是的 我确实没有时间”。

发问的适当方法很简单，仅就“现在是什么时候了”这个问题来讲，如果连续几年你都不断地被问到这个问题，只会得到一个肯定的回答。有些例子如：

- “你不知道星期五要放假 是吗？”
- “上次我告诉你有块 80 亩的地，你大概没多大兴趣买这块地吧？”
- “我想今天肯定不能提前几分钟下班 对不对？”

类似这样的问题，你通常会得到、也只能得到一个否定的答复。下面让我们通过一个例子来具体说明一下。

几年前 舒沃兹博士在他的一期培训课程结束后 进行了一次测验。整个班的成绩很不令人满意，最高分只有 73 分。当成绩公布后 有个学员跑来说：“你不算平均分数 不是吗？”舒沃兹说 他是不想这么做。

后来 第二个学生在路上又碰到了他 并问道：“你想算一下平均分数吗？”这次舒沃兹没有当即否定 只是说：“我还没有作出决定。”

后来又有第三个学生跑来问：“你很想算一下平均的成绩吧？”

第一个学生说出他的要求 并暗示希望得到一个“不”的答案。第二个学生的请求则是希望得到一个“是”或“不是”的回答。而第三位学生发问时，认为舒沃兹博士应该算出平均成绩，

她的问题使舒沃兹有心做个重要的决定——毕竟他还是该算一下平均成绩的，于是他就把心思放在自己很想算一算平均成绩上面。

舒沃兹博士还经常和许多推销员打交道，这些推销员向顾客提出问题的方法，跟学生所用的那三种方式一样。

有一个推销员说：“从你的口气上听来，我想你大概不想下订单了，不是吗？”这时候，百分之百的顾客都会表示不想购买。

第二个推销员说：“你要不要下张订单呢？”此时回答可能是要或不要，但很可能是不要。

第三个推销员说：“你认为你需要多少数量？20 克或 30 克呢？”在这个例子中，顾客的心中就会想到这个重要的决定——我究竟要买多少呢？——而且顾客会把心思放在决定究竟要买多少上面。

这一点很简单，当你假设别人会肯定地回答你的问题，你发问时，就会得到一个肯定的答案。

所提问题应该能够表明自己的智商

许多人觉得，如果他们在讲演中、指导课程上、会议桌上，甚至在社会的各种状况下发问时，觉得自己看起来一定很笨，而且还可能受到其他在场人们的嘲笑和愚弄，这是很悲哀却又是千真万确的感觉。

有一位年轻女士向人诉说了自己的一次惨痛经验——之所以惨痛，因为她不敢发问。她开始说：“我受雇于一家银行，且被指派担任操作电脑的职务。第一步是必须上四周的电脑课程，我对电脑操作一窍不通，但班上其他人都会。当这课程开始的

时候，许多程序我都不了解，但是我又不敢发问，请他们说明。我不希望在其他同仁面前看起来很笨的样子。于是，当我开始做每天的分内工作时，我犯了一些重大的错误，不到三天就被开除了。”

对于我们每个人来说，一定不要害怕通过提问来获得更多的信息。如果有人嘲笑你，或者说些不中听的评论时，你要为他们感到难过，而不应为自己感到羞愧。因为，只有傻瓜才会嘲笑无知的人。明智的人则会帮助你克服这些困难。

事实上，发问是聪明的表现。教授们赞赏那些经常发问的学生，通常这些学生都会得到最高的分数。一些行政首长告诉你，最常发问又爱追根问底的人，比那些只是坐着听你讲而且假装了解的人，在团体组织的阶层中，能爬得更高、更快。推销员知道自己不是处于说话者的地位，他们只要做个诊断的专家。他们问顾客一大堆与他们的需要及需求相关的问题。毕竟，推销的整个过程是发问问题，评估答案，再提出解决的方法。

许多人受到父母的阻止而不敢发问，然而一个孩子发展他或她的聪明才智的最主要方式是发问。但有些父母太性急、太忙碌或太自私，而不帮助他们的子女了解一些使他们迷惑的问题。其结果是，许多人长大后认为发问是不对的。

现在立刻把下面这个观念巩固在你心中 发问问题证明你获得才智，而你也希望能增加自己的聪明才智。所以，当你有疑问时 就发问。

面对不公平的待遇，要表示自己的不满

在日常生活中 我们常觉得自己受到不公平的对待。当这

种事发生时，要求公平的待遇吧。大多数能左右我们生活的人，如果他们发现真的对我们处置不当时，他们很乐意改正他们的做法而使事情发展得更好。但是当我们要求公平的待遇时，你必须要有礼貌而且要有条理地提出。当你粗鲁无礼地要求你的权利时，你只是激励别人对抗你，到最后你什么也得不到。让我们来看看下面两位大学同学的对话吧。

比尔和约翰是大学同学 毕业几年后他们相遇 在晚上进餐的时候 比尔回想起大学时的生活 对约翰说：“我有点嫉妒你，你似乎得到许多机会，而我们其余的人却没有。譬如，这学期，在班上我们所有的人都必须照教授所指定的交出学期报告计划，而你却只做了你自己选的报告。而且上学期倍克教授让你升级，我听说他从未如此做过。甚至在自助餐厅里排队点菜时，你最后还有一块比我的更大的樱桃派！为什么？”

约翰微笑着回答说：“这很简单 我不怕提出请求。我说明一下。在教授指定我们的学期报告后，我跑去找他，向他说明，我对另一个范畴有浓厚的兴趣，我想如果我能依我所选择的主题来写的话 可以获得更多。教授想了一下 说：‘那你就这么做吧！我的角色是个指导者，而不是独裁者。什么使你获益最多，你就做什么！’就是这么简单。”

“而关于升级，”约翰继续说，“我真的认为我在期末考试中的表现比教授给我的分数要好多了。所以，我跑去见教授，要求他重新考虑一下。他想过了 也同意我可以升级。”

“至于那块樱桃派 你没注意到 我只是要求柜台后那个人，很礼貌地问他，是否有一块大一点儿的。不用说，他是找到一块较大的樱桃派了。”

提出要求时不要怕人拒绝

有一次，一位演讲家以“学会要求你认为自己应该得到的报酬”为题，发表了一次演讲。演讲结束后，一位名叫苏姗的女士请求私下交谈。他们来到附近一家咖啡屋，苏姗向主讲人吐露了她的心事。

“我很喜欢你发表的演说，并赞同你的观点。”苏姗说，“但是坦白地说，我很害怕向人提出要求。我非常讨厌受到拒绝，我宁愿什么也不做，也不愿提出了要求后我仍然不能拥有我想要的东西。”

听到这里，主讲人感到苏姗一定是受到某些因素的潜在影响，问道：“你认为你为什么会有这种恐惧呢？是不是与你的童年有关呢？”

苏姗看起来很惊讶并回答说：“我不认为我的问题跟童年有关，但也许是吧。在我童年和青年时期，我回想起一些非常痛苦的失望经验。”

“告诉我这些经验好吗？”主讲人说。

“当我7岁时，曾经遭到第一次重大的拒绝。我想参加两周的露营活动——所有的小朋友都参加了，但我的父母只对我说，不行，他们没给我任何理由，他们只是说不行。另一次是我想学打鼓。但是，答案又是不行，而且没有任何理由说明为什么。当我16岁时，我非常想和班上一个男孩子约会，但是答案又是不行。好像每一次我要求我真正想做的某些事时，总是得到否定的答案。现在，我心里对我父母有点恨意。”

“别这么想，”主讲人说，“别对你的父母生气。也许，他们认

为他们所做的都是为你好。在一个自由的社会里，人们所做的两个最重要的活动是养育子女和选举。如果没有任何指示教导人们如何做能更有效的话，那么大部分的人对他们该做的事，很难做得好。

主讲人继续对苏姗说：“你的父母可能认为那样做对你最好。你一定要了解这一点。”

苏姗微笑着说：“也许你说得对。但我该如何做呢？我已经30岁了，我想得到的东西还有许多。但我对于被拒绝仍然非常恐惧。”

于是主讲人说：“苏姗 从小到大 我们大都受到别人行动的控制 如父母、老师等。我们是命运的俘虏 而非命运的主宰。”

最后 主讲人给苏姗提出了四项建议：“第一 发展你行为改变的计划。大多数人的成年行为，反映出童年时期的经验，这是真实的。但是如果他们真的想要突破自我的话，他们是改变自己态度的。一定会有效的。一定要克服被拒绝的恐惧。当你年轻时，可能常会发生的最不愉快的事就是，当你提出请求时却听到否定的答案。”

“第二，预想某些拒绝。譬如，推销员听到不行的答案比听到可以的机会更多。不论哪种要求，大部分都很可能受到拒绝而非应允。所以试着接受某些拒绝。但是，你要求的次数愈多，你听到‘是’的回答可能性就愈大。一个棒球球员会非常成功，如果在每三次的打击机会里，他能击中一球的话。如果你的请求中有 $\frac{1}{3}$ 机会得到应允的话 你就非常成功了。”

“第三 要常提出请求 因为你要求愈多 你怕受拒绝的恐惧就愈快消失。做你所害怕的事 恐惧就会消失了。”

“最后，将你所希望得到的东西列张表，然后要求得到这些东西。将你认为能促使你享受更多美好生活的任何事物，都包

括在你的列表中。”

那次交谈过后了两年，主讲人收到了苏姗写来一封非常令人欣喜的信。让我们一起分享吧！

尊敬的博士：

您好！

还记得两年前，我们在圣路易的谈话吗？你给了我一些如何要求的建议。我照你的计划去做，非常有效。正如你所建议的，我列了一张表，写出我最想要的东西，然后试着去得到这些东西。以下是结果：

1. 我要和我的丈夫重续前缘。我三年前和他离婚，以前我求过他三次，他总是拒绝。但我不断地要求，最后他同意了。我们现在非常快乐。

2. 我希望能让我们的女儿得到特殊的药物治疗，来矫正先天的障碍。我以前没向你提过她，但是她现在七岁，有只耳朵有先天的残疾。这花了五次的请求工夫，最后在我们所能供应的范围下，让她接受治疗。她很快就能有正常的听力了。

3. 我要完成我的学位，但我实在没有时间学一大堆必修科目，而且这些必修科目与我的职业毫不相干。跟大学里五位行政人员谈过后，我使他们免除了那些不相干的科目。

4. 最后，我要得到高工资及更有意思的工作。我和几位老板谈过，你也能猜到，我得到了我想要的职位。

“懂得提出自己的请求”，这使我的生活完全发生了很大改变。

“我如何做才能更好？”

在我们这一自由而有组织的社会，大家应该遵守一个共同的原则，我们所有的人都必须对自己和他人负责。即使是一个国家的总统，也必须对国会和全体公民负责。

在一个有组织的社会中，我们的成功完全看我们所做事情的好坏而定。去做那些能使我们做得更好的事，这是我们成功的一个关键。

有一次专家聚会上，美国著名的咨询专家华特对舒沃兹博士说：“今天我获得一些好办法，特别是在对于那些真心想获得改进他们工作的人们的回报上。”

“我来举些例子吧。我在公司里担任管理分析的工作，我有个责任就是调查员工们的牢骚。他们觉得上司对他们的考核不公平，每个月我们有一次正式的员工考核。”

“大约一年前，”华特接着说，“我们必须与两位抱怨者谈谈，一个叫做詹姆斯，另一个是梅宝。在以 10 分为基准的考核中，两个人都只得了 6.5 分。考核成绩在我们公司是非常重要的，因为如果有 8.5 分或更好的成绩的话，员工可以有奖金，也可获得升迁。”

“詹姆斯到我办公室里来的时候，非常愤怒，”华特继续说，“他一开始就说：‘我才得 6.5 分，我至少应该得 8.5 分或 9 分。’然后他就开始长篇大论，抱怨考核制度不公平。他跟我们做事已经三年了，他的上司是位女性，有偏见，还有其他的同事使他的工作看起来很差，等等。我只能使他平静下来，使他不采取对公司的合法报复行动。”

“我再和梅宝面谈，差别很大，”华特说道，“梅宝进来，只对我说：‘我需要帮助。我得到 6.5 分非常失望，但是我不想在这里议论这件事。我知道这三位担任考核工作的人，对这类事非常有经验，而我也知道，不论他们给我高分或低分，他们本身也没有得到什么好处。我想知道该如何改进？如何能做得更好？’”

“当人们问这问题时，”华特接着说，“他们大部分都能得到晋升，也能得到更多工作的乐趣。因为梅宝很开明，能接纳别人的建议，也急切地想改进，所以我给她一些具体的建议。我确信，如果再举行考核时，她一定能得到较高的分数。”

当我们得到较差的考核成绩时，我们觉得愤怒、怨天尤人。但你要改变一下，请求别人帮助，绝不要掩饰表现差的工作情形。

对于专业知识要请教内行

许多人最常犯的错误是，尽可能找些费用低廉的专家。但是在学习中，最好和最差的顾问的差价却很小。所以你要找最好的，请教有知识的人。当你第一次和专家面谈时，你一定要问他或她有关他们的资格，如教育、经验、毕业后的训练和证明的文件。一个真正的专家会很高兴有机会告诉你，什么是他或她的专长，还有他或她对于什么较不擅长。真正的专家会乐于推荐另一个专家给你，这位专家能尽最大的努力提供你所需要的服务。简的牙齿不好，她经常去看牙医，许多年来她一直找同一位牙医看牙，但有一次她要求牙医为她拔掉智齿，而这次牙医却告诉她：“这件事我能做，但是我知道狄克医生比我做得更好。我可以帮你与他们预约一下。”这才是一位真正专家的态度。

度

对于一位能提供你健康和投资需要，还能替你介绍其他资格较老的专家的人，你必须和他们建立良好的关系。

运用 ASK 法则提出请求

《圣经》上有这么一段格言：“求（ask），你必能获得；寻（search）你就会找到 敲（knock）幸运之门将为你而开。”当你适当地运用格言时，这个有力的训示是会产生效果的。以下有四项建议，可使你在日常生活中更驾轻就熟地使用“力量的格言”：

方法 1: 期待某些拒绝——这会帮助你成长。你要有心理的准备，以接受这些可能发生的情形：

- 当你要求别人给予你真正想要的东西时，也许这超出了对方的能力范围。譬如，或许你要求别人购买你的东西，但他们实在是没钱。

- 你要求升职，但可能被暂时地否决掉，因为事实上你还需要更多的经验。但别让拒绝使你的梦想永远停步不前，多充实自己 等待时机 再提出请求。

学习接受可能遭到的拒绝。有人说一个运动员如果没有参加艰苦的比赛，就算不得是个真正的运动员。我们这一行有句话说——成功的人是靠自己的能力来使别人为他做事——但这并不是“请求”过程中真正了不起的事，我们必须听到无数次的“不”并学习接受这项事实 才算得上通过考验。

方法 2 拒绝不请自来的忠告—— 无论你相信与否，在你的一生中你所得到的大部分忠告都是不需要你自己去寻找、去请求而来的。譬如 当你进入一家新公司 也许你在那里才待一两天 有些前辈 他们 33年前从当一个邮差做起，现在已升到邮政的高级人员 会给你一些稳健的忠告。他们会把你拉到一边 告诉你说：“如果我是你的话 我会这么做”或“如果你看起来总是十分忙碌的话 他们就不会给你太多的工作做。”但这些忠告者通常都是很平庸的人，所以为什么要听他们的？

他们的建议完全集中在“如何避免担任额外的工作”、“为什么你从不同意上司的看法”、“如果使自己永远不必加班”或“如何避免使上司生气”上。

在工作的情况下不请而来的忠告几乎都是不好的，因为这些忠告通常都是失败者向你建议的。现在，如果你想戒烟的话，你不会问一个现在一天抽三包烟的老烟枪该如何去做。而如果你想在团体中得到晋级的话，你就不该听那些已经 20 年没有晋级过的人告诉你如何爬上这个阶梯。

事实上，在你一生中你所得到的好忠告都是你请求得来的，从专家们那里请求得来的。他们不会自动告诉你，但是当你征求他们的意见时，他们会很坦率地告诉你。

方法 3：请求 绝对不是乞求—— 请求和乞求，虽然常被搞乱 还是有不同意义的。请求意味着希望别人给你资料 而你以表达请求或提供某事物，作为交换某事物的条件。请求是积极的，且是会受到称赞的。

相反地 乞求则意味着施舍 卑躬屈膝。我们常把乞丐和贫穷、不幸和否决联想在一起。乞求是消极的，且不受人称赞。

在现代，我们常由政府的帮助计划将乞求制度化了。人们认为不用花费一毛钱或仅以这东西所值的一部分钱来得到食

物 是非常美好的事。

回想起 1930 年，经济最萧条的时候，人们比现在自尊多了。他们会敲你的门，请求你给他们食物，但他们会帮助你砍柴或做些其他的杂务作为交换。他们不是乞丐，他们是交易者，这是非常值得尊敬的表现。

使用请求，绝对不要乞求。乞求的例子通常都是无效的：

“我一边工作，一边念书。难道你不帮助我完成学业吗？”

大多数的人会看穿这个把戏的。相反地，要致力于如何使买方有利可图而愿意与你交易。必须投合买方的胃口，而不要用乞求。

另一个例子是：“教授 如果你能写封信以便给我加分的话，我就可以上研究所了。”这个例子是个人要求教授去做某些事，这很可能破坏了他的道德精神。教授不但不会给你写信加分，反而会扣你分数！

如果你反过来说的话：“教授 我实在很愚蠢。我怎么能要求你写封信让我提高分数 以求能上研究所呢？”

要记住，乞求会贬低你自己，会降低你的自尊心，而且乞求很少会得到满意的结果。

方法 4：以不同的方式多次请求——有一句谚语包含了许多的智慧。它说：“当有人说不的时候，他们真正的意思是有可能。当一个人说有可能的时候，他们真正的意思是可以的。”

以下有个建议可以使你赚许多钱，带给你更多的满足。在你向别人提议后，他们说不。等一两天后再告诉他或她，你忘了跟他们讨论两件重要的事，请求他们再给你另一个会面的机会，也许他们会应允。然后，你要以新的方法提出你的建议，再要求结果。

在你的一生中要不断地提出自己的请求。如果开始你没有

成功 应该请求 请求 再请求。

最后，让我们一起来总结一下要点：

- 成功的人都是请求者。请求将使你得到更多的关怀、金钱和尊敬。
- 选择一位良师，一个指引者 如果你提出请求的话，一个成功的人是会愿意帮助你的。
- 征求别人的意见，就是你所能给他的最真诚的赞美。
- 你要得到提拔吗？那么就提出请求。
- 要请求别人的帮助—— 绝对不要下命令。
- 提出你的问题时 口气要肯定 才能得到肯定的回答。
- 发问问题是聪明而不是愚蠢的表现。
- 如果有人对你处置不当，提出公平待遇的请求。
- 虚心询问“如何能做得更好？”不要试图去掩饰平庸的工作成果。
- 当你请求时，期待某些拒绝；不要理会不请自来的忠告；请求 绝对不要乞求 以不同的方式 多请求几次。



以个人魅力和信誉赢得众人

留心一下我们身边的那些人 我们不难发现 那些成功而有抱负的人身上都有很多共同的特质。其中有两个基本要素：非凡的领导能力和信守诺言。让我们一起来探讨为什么这些特质是绝对必要的和如何获得这些特质的。

怎样成为人群中的佼佼者

为什么当你初次遇到某些人的时候，你会觉得很兴奋？与此相反，为什么在短短的几秒钟内你跟别人的关系就会恶化呢？这些问题都可以从你是否具有吸引力中得到答案。非凡的领导力量原指天赋的能力或力量，今天则指一种具有吸引力、可以说服他人的特质。这种力量看不见摸不着，而且无从测量，千金难买，唯有从周密的精神发展中才能获得。

每天慢跑数公里，摄取营养食物，利用美容来修饰自己，服

用维生素 适当的休息 不抽烟、不喝酒——这些都可以使你更健康 生活得更愉快。

良好、健康的身体和容光焕发的气色是每个人都想拥有的。但是感觉很好和看起来很好，并不能使你产生任何神奇的力量，因为这种吸引人的性格并非由外表所致，而是从精神生活中获取的。

让我们来看看哈利是如何获得这种吸引力，从而使你对群众深具影响，并且在这一过程中获得了更多的回赠。

哈利是一家美国大公司的总经理，有一次，他邀请一位管理顾问在一年一度的股东大会酒宴上演讲。那年年底，可怕的事情发生了，利润降低，产品滞销，整个形势看起来很悲观。可是当哈利进入会议厅讲话时，不但受到热烈欢迎，而且在讲话结束时甚至受到更热诚的欢呼。

后来，哈利与这位管理顾问一起讨论业务上的政策问题时，那位顾问对他说：“你的公司今年经营情况不好，可是股东们还是很支持你，你为何如此具有吸引力呢？”

哈利沉默了一会说道：

25年前 当我走进房间 没人注意我 我完全不能引起人家的兴趣。于是，我下定决心去学习和掌握这种吸引力。

现在我来告诉你我是如何发展这种能力的。这种力量跟体型无关，高、矮、胖、瘦都有可能。也无需美貌——刻意的装饰和整容都无从获致这种力量。这种吸引力是一种精神特质，而非物质上的；是来自内心深处，而非肉体上的。

我只有 5.7 英尺高，任何药物治疗和运动方式都无法使我增至 6 英尺高。我能够活多久与我父母的寿命有关，而我的生理状况也是来自遗传。但是，我虽然无法改变我的生理状况，却

能主观地形成我的信仰、生活态度和人生观，这就是为什么我能在人群中具有吸引力的原因。我必须强调的是，并非体力充沛的人才能创造出这种吸引力。罗斯福总统虽然行动不便，但他却深具这种吸引力。迈克斯虽然断了手脚，却是卡特政府时退伍军人的长官。很多生理上有残疾的人比正常人更具有领导能力。或许正是因为身体上受到了伤害，而将全部的力量集中于精神方面吧！

我提供给你六个足以获得这种力量的指导方针。

第一点要谦虚。如劳伦斯所说：“自以为是的人永远都是失败者”。自吹自擂、自我炫耀的人是不会受欢迎的。在我研究了为什么只有少数人能闻名于世，而大部分人都默默无闻之后，我惊讶地发现，这些具有吸引力的人，无论在什么场合都能很自然地吸引别人的注意力，并能排除种种诱惑。一个真正有吸引力的人，绝对不会自己炫耀的。谦虚的人容易具有吸引力，这就如同我不屑与自高自大的人为伍，一切都是出于自然而不是勉强。一位著名的演员告诉我说：“如果你想成为一名演员，千万不要去模仿他人。”

第二点很简单却鲜为人知，那就是鼓励他人多谈谈他们自己，使你可以了解到他们的兴趣所在。话题可以是他们的孩子、工作、爱好或者对某件事的看法。人们通常宁可跟你谈论他们的抱负、计划和成就，也不愿听你自吹自擂。所以，多问他们一些问题，静静地倾听。千万记住，当别人询问你意见时，赶快岔开话题并反过来问他：“你觉得如何？”或者是“你的看法如何？”回答一个问题不如反过去问人家一个问题。

记住 你所提出的问题必须是使人愉快的问题 例如“你最满意新居的哪一点？”或者是“在我们上次见面之后 你又遇到了什么高兴的事？”当你积极提出问题激发他人谈论他们自己时，

你已掌握了两个优势 第一 你赢得了友谊。第二 借此收集情况作为以后共事的参考材料。

通过我的这种谈话方式，我才能在跟我一年只见两次面的经理谈过话后就很了解他。我可以知道他与员工们的相处之道 包括他的人事调任 最高目标等。

很重要的一点是 当你在和别人交谈时 即便时间很短也要全神贯注。我非常厌恶别人在跟我交谈时东张西望，这是极不礼貌的举动。我宁可集中注意力的跟你谈一分钟的话，也不愿恍恍惚惚地拖一个钟头来做无谓的谈话。我的态度是，除非你全神贯注 否则就不要谈。

从另一方面来讲 很多人告诉我他们比较重视自我 而不能全心全意地注意他人的兴趣所在。我的回答是，要克服这种现象。因为这样一来 你可以从他人的兴趣中 找回你曾拥有而遗忘了的兴趣。不断地提出问题，这种现象就会消失。

第三点是穿着方式。这个问题与吸引力有什么关联，常为大多数人所不解。

外在的衣着当然是物质方面的 但是你想穿什么衣服 却是你精神意志的具体表现。看一个人的打扮和穿着，可以了解此人精神之所在。我觉得 不要奇装异服 但也不该邋里邋遢 至少应该看得过去。

大部分时间 人体都穿着物 如衣、袜、鞋、帽。而一些想要引起别人注意的人，他们的穿着都是与众不同、独一无二的。目的就是要让自己显得很突出。

他们这样做 是会引起旁人的注意 但并不意味着他就具有统驭群伦的领导能力。真正有吸引力的人，不会在衣着上取胜，而是在精神、智力上引起你的注意如果人们是因为你的穿着而记得你 那你根本无领导能力可言。你如想要有吸引力 就应

该将群众的注意力集中在你的身上，而不是只谈论你的衣着如何。

第四点是做任何事时都要有精神。大多数的人做事时总是萎靡不振、举步维艰，说话时语调也平淡无奇。说一声“你好吗？”听起来好像快窒息了一样。微笑的时候，像是刻意伪装而不是生动自然的流露。即使是很简单的事情，如握手寒暄时，大部分人都显得死气沉沉的。而具有吸引力的人，握手时则给人厚实之感，却又不流于拘谨。

第五点是勇于冒险。大多数的人通常都很容易担惊受怕，并且不愿意去接受新事物。在我几次冒险后，人们就开始尊敬我。例如：当我宣布公司需要资金补助时，他们个个如惊弓之鸟。但就在我告诉他们整个计划后，他们又非常赞赏我。所以勇于尝试和不断创新不但使自己获得尊敬，对大众也有所助益。

最后一点是去关怀每一个人。今晚我依然如此受欢迎，而他们也还是这么尊敬我，完全是因为我先尊敬他们。每当股东们有求于我时 我都竭力去做 为他们争取利益。

所以，实际上我的工作就是去帮助他人实现梦想。

总之 想要具有吸引力和领导群伦的力量 就要做到下列几点：

1. 谦让——不自夸自满。
2. 鼓励他人表达自己的看法。
3. 衣着合宜，不盛装也不邈遇。
4. 永远生气蓬勃。
5. 勇于冒险。
6. 关怀别人。

如何产生吸引力和遵守诺言，都是属于精神活动。当然，有些人可以轻易地违背他们在金钱、婚姻和工作上的诺言。但千万不要在精神上亏欠别人——因为那将使你失去朋友，坐失良机 并为人所不齿。

从来没有人喜欢毁言背信之人，下面我们以几则故事来阐明承诺的重要性。

守信是一个人的资本

伊莉莎白是一家连锁超级市场公司的副总经理。有一天，她为了人事问题开了一天的会。会议休息时，有人问及她的公司在录用与晋升方面的尺度跟别的公司有什么不同。

伊莉莎白说：“这点我不清楚 因为我不知道别的公司 在录用及晋升方面的标准是什么，我只能说，我们公司很注重应征者对金钱的态度。

“一旦你在金钱的使用上有了不良的记录 我们公司就不会雇用你。很多公司也跟我们一样，很注重一个人的品行，并且以此作为晋升任用的标准。即使那个人工作经验丰富、条件又好，我们也不任用。我们这样做的理由有四：

“ 第一点 我们认为一个人除了对家庭要有责任感外 对债权人守信用是最重要的。你在金钱上毁约背信，就表示你在人格上有所缺陷。但是今日很多美国的年轻人却不以为然。他们认为‘ 银行的钱那么多 即使我不偿还债务也无所谓 ’ 或者‘ 每家商店都有上百万的资金，我不付款它也倒不了 ’。但是买东西必须付钱、欠债必须还钱这是天经地义的事。在金钱上不守信

用简直与偷窃无异。

“第二点 如果一个人在金钱上不守诺言 他对任何事都不会守信用。

“第三点 一个没有诚意信守诺言的人 他在工作岗位上必定也会玩忽职守。

“第四点 一个连本身的财务问题都无法解决的人 我们是不任用的。因为多次的财务困难很容易导致一个人去偷窃和挪用公款。在金钱方面有不良记录的人，犯罪率是一般人的十倍。”

当我们支出金钱时 要诚实守信 这一点也同样适用于我们做人处事。

20年前，弗朗西斯开了一家小小的印刷厂。今天，弗朗西斯已经非常富有，并且有一个美满的家庭，还拥有一家很大的印刷公司。他在同行之间很受敬重，最重要的一点是他非常具有责任感。

有一个星期六下午 他跟朋友一起去钓鱼 当友人问起他的成功之道时。弗朗西斯很谦虚地慢慢说：

我生长在一个很保守的家庭，每个礼拜天全家都要去做礼拜 然后回家吃饭 听父亲为我们解说《圣经》上的故事。

父亲很通俗地为我们讲解牧师所说的每一个道理，用很多生活上的实例来说明为什么偷窃和说是不道德的。从父亲的谈话中，可以得知父亲非常强调守信用的重要性。“言行要一致”是父亲最常说的话。

我上大学时家境不好 所以我就到一家印刷厂去打杂 从清扫房间到送货什么事都干。六年的大学生活，我都是在半工半读的情况下度过的。毕业时，我决定开一家印刷厂，当时我身边

的 2000 元足够我开业。虽然我的厂子是在很偏僻的郊外，但是从创业初期，我就一直遵循父亲所给予我的教诲。

我将父亲的话应用到实际生活上，对每位顾客都坚守信用。如果成品不够精美，我就免费重做一遍。直至今日，弗朗西斯还信守这个原则。此外，我交货也很准时。即使有时连续两三天没睡，我还是信守承诺。就这样，我开始赚钱了，并在三年后拓展了我的事业，使我有能力购置更大的厂房和复杂的设备。但就在这时，我遇到了考验。

有一个周末，一场大火把我的厂子燃烧殆尽。保险公司只负责一半的损失，此时我负债累累。我的律师、会计师和主办都叫我宣告破产，但是我并没有这样做，因为我要勇敢地面对我的问题。那时实在是困难，但是我还是偿清了所欠的债务，并且重新开始。由于我的承诺，赢得了所有债权人和厂商的信赖。他们简直不敢相信，我真的偿还了所有的债务。

从那次以后，我的事业一帆风顺。过去的五年间，我的业务增长率高达 25% 到 35%。言归正传，你问我的成功之道是什么，我的回答是：信守承诺。如果没有父亲昔日的教诲，我是不会有今天的。

夫妻间也应遵守诺言

吉姆和帕西娅共同生活 25 年了，且有两个孩子，生活过得不错。但是约在三年前，事情就发生了变化，帕西娅开始酗酒。下面是吉姆所讲述的经历。

每天傍晚我回家时，帕西娅都喝得醉醺醺的。她常常一个

人喝了一下午的酒，吉姆和帕西娅就像酒鬼般数落着“你为什么抢走了我的孩子？”“你不再爱我了吗？”

噢！我现在已经过得很好了。我开始反抗她，尽可能的离开她。后来事情有了转机。

有一天下午 在回家的路上 我一边走一边想 我不能丢弃家庭不顾，因此就去拜访了利克牧师。就是他使我跟帕西娅过起了新的生活。很不好意思的是，这几年来我只去看望过他一次。

利克牧师虽然年纪大了 但是他人老心不老。他常说：“你这小子 到底又发生什么事了？”当我告诉他说：“我恐怕什么也不能挽回了。”利克牧师对我说：“当初我为你们证婚时 你们曾经发誓要相守 还记得吗？”我点头承认。他又说：“可是你似乎不能在患难与贫病中去遵守你的承诺。”

利克牧师要我很理智的面对我的问题。他给了我三个忠告 他说：

“ 第一点 不管你们遇到了什么困难 都不要跟帕西娅发生争执 因为不管怎么说 现在她病了 应该以爱来代替谴责。

“ 第二点 尽量去帮助帕西娅 并且找别的事让她做。孩子死了，她的希望全部落空，但是此时让她做有建设性的事，她酗酒的问题就可以解决了，因为无聊加上罪恶感，最容易使人用酒来麻醉自己。

“ 第三点 告诉帕西娅 你爱她胜过一切。”

我照着牧师的话去做了，不过那可真不容易！经过一段时间后，我们现在已经很好了。整个事件得以改观，是因为我的所作所为叫帕西娅觉得我永远爱她的。我鼓励她去帮助别人，她现在已是利克牧师那里的帮工了，对生活重新燃起了希望，也尽量去接触外界的生活。如今她的内疚已经消失了，我们重新

过着幸福的生活。

小事情也要守信用

我们已经了解到对自己的家庭、金钱和工作上守信用是很重要。但是对一些微不足道的小事情守信用，有时也会有意想不到的收获。

以下三点可供参考：

1. 约会要守时——一定要准时赴约——拜访客户、上司、专家甚至对你不喜欢的约会都不要迟到。虽然你的迟到表示你是不小心忘记了，但别人却认为你是故意不守约。所以当你和别人有约时，一定要准时赴约。如果真的有事，也要通知人家一声。

2. 要遵守那些‘对你来说无所谓，而对方却认为是大事’的承诺——答应带孩子们去看球赛就要做到；答应帮人家买东西就一定要买，答应帮人家忙也要做到。无论你做了什么承诺，一定要付诸实行。你从不知道当你说了‘好的，我会去做’而忘记时，会令你的朋友、夫人和孩子多伤心。

3. 要尊重别人的隐私——每个人都有告诉别人自己秘密的心态，但往往你因信赖某人而把秘密告诉了他，可是过了几天，他却又告诉了别人。所以有两件事要注意：第一，当某人告诉你他的秘密时，一定要守口如瓶。这样一来，你不但赢得了很多友谊，而且别人也会认为你是值得信赖的，而愿意与你为友。再者，除非是很重要的事，而且对方是你的知心好友，否则绝不可轻易说出你的秘密。

不要有告密和报复的卑劣行为

古语说：“不管我的国家所作所为是对是错，它永远是我的国家。”它的意思是无论如何我们永远爱我们的国家。用之于家庭亦然。

每个人都有家庭，父母亲、兄弟姐妹是我们最亲近的家人。即使是对公司、教堂、学校、社团，我们也应将其视之为家人一样。对自己生活圈子里所有的人诚实，有助于目标的达成。

想想看，你喜欢一个告密者吗？答案当然是否定的。那些泄露秘密、散布消息的告密者，是绝对不会受欢迎的。新闻记者、警官和人事管理者在工作上或许会听信这些人的话，但却不会尊敬这些人。

犹太是耶稣的信徒，也是他最亲近的人之一。他的罪行是因为他出卖了耶稣，使得耶稣被钉在十字架上。区区 30 块银币使他出卖了耶稣，可见不忠实是他背叛耶稣的主要原因。但不论原因如何，犹太出卖耶稣的行为始终为众人所不齿。在今日，耶稣更为世人所仰重。

小时候，你一定最讨厌那些向老师打小报告的人。长大以后，你也不会去喜欢一个向权势低头的人。下面有两个例子：

泰德和我们一样都会因诱惑而去做某些事。泰德服务于一所大学，他的职务是承办学校人事室所发布的商业计划。他目前的上司杰伊是这个活动的负责人，他把能赚到钱的合同交由自己的公司办理。当泰德完全了解了杰伊的秘密后，他便去找杰伊，他也想分一杯羹。

但是杰伊拒绝了，并辩称自己没有做非法或不道德的事。

为此，泰德影印了一些机密文件分送给新闻界。滥用公款的事情，立刻成为报纸的头条新闻，杰伊因此被解雇了。三位不知情的教授也受到责惩，立法机关减少了补助，学校方面觉得也很尴尬。

现在，我们来看看泰德，这个告密的家伙怎样了，他得到了什么。泰德只得到了 60 天的遣散费而不再被任用，从此他再也无法在大学中找到任何工作了，因为没有人愿意推荐一位告密者。

泰德不知道学校对他的行为是以处理家务事的态度来解决的，借以避免伤及无辜和声誉受损。

实际上，很多团体对付告密者的态度和处理泰德事件一样。许多公司的经理对付这种人，就同对待窃取商业机密、破坏公司业务的人是一样的。一位人事负责人说明了他们公司的做法，“我们决不宽恕危害公司的任何行为。当我们发现员工有不良行为时，我们会立刻采取行动。散布谣言的人也同样会受到调职、降职或解雇的处分。”

她继续说：“当然以后还会有更麻烦的情况发生，我们尽可能很有建设性地解决这些问题。这样一来，就没人会为了金钱、职位的晋升和工作环境的好坏而告密。告密者之所以告密，这与经营者的处理态度及方式不无关系。”

珍妮 20 年前嫁给了一位众议员，他们有两个小孩。因为她的丈夫声誉很高、又有权势，因此珍妮也受到了大家的钦佩和羡慕。他们在郊区有一大片土地，众议员常常来此度周末。

问题发生了，一个喜欢流长飞短的专栏作家，竟说众议员和另一个女人有染。根据这位作家所说，这位众议员每个月只有二或三个周末，尽到做丈夫和父亲的责任。

这件事使得珍妮大感困扰。人们都相信这个谣言，就连珍妮也不例外。因此她一心只想报复，即使因此毁了丈夫名声她也在所不惜。

为了达到离婚的目的，珍妮不择手段。她握有她丈夫犯罪的证据，他曾收取许多人的红包，不但酗酒，更是个不尽责的父亲。甚至拿政府的钱和别的女人（他的行政助理）去旅行。当他在享受时她却成了牺牲品。

珍妮的挚友曾劝她不要这么做。虽然离婚很简单，法院也会很公平地处置所有的财产，但等孩子长大了，对他们总是一个伤害。

但是珍妮说：“我要他对自己的所作所为付出代价。我们离婚后，他的朋友都会知道他是怎样一个人，他不会再当选众议员了，孩子们也不会再爱他了。”

珍妮告诉她朋友说：“我一定要报复！”

珍妮的报复行为成功了，他的丈夫不再是众议员了。可是，孩子们却对家丑的外扬以及珍妮用不法手段获得财产的行为感到非常窘困。

现在，我们来看看珍妮的执意妄为给她带来的损失：

1. 她失去了所有亲密的朋友和人们对她的赞赏。
2. 孩子们不再尊敬她，反而跟父亲比较接近。
3. 后来珍妮变得神经衰弱，无法行动。

珍妮这样做有意义吗？即使她真的是受害者，如果她聪明的话，婚姻既然无法维持，离婚就行了，何必要采取报复行为呢？这样不是害人害己吗？

一位有着丰富经验的律师说：“你知道，我十几年前就不再接手离婚案了，因为我无法忍受那种离婚过程中报复对方或伤

害他人的心态。”

一个受到伤害的人，想要报复的欲望，就像饥饿口渴时需要吃饭喝水一样，是与生俱来的，但它却是无益的。不如将相同的精力和思想用在有建设性的工作上，这对于你的一生会有价值得多。

24

让你的心灵不断接受积极的信息

你的心灵虽然十分复杂，但它却只是以三个简单的步骤在运行，这三个步骤是：

1. 接收资料和信息（也就是你所见、所闻和所感受到的事物）；
2. 处理这些信息、资料（也就是你所感受到的事物跟你有何关系）；
3. 在处理完这些信息、资料后，你的大脑会告诉你该采取什么行动。

比如，你的心灵会告诉你现在正在下雨（信息输入），你不想淋湿（信息处理），所以你穿上雨衣（处理信息后所采取的行动）。你应该注意到，你所做、所说的一切，都是从信息输入开始，或是从你允许这些信息进入你的心灵开始的。

· 在现代社会，你经常可以听到你周围那些从事电脑工作的

人们（这些人的心灵就像是那些机器的原版）有句口头禅——废物输入，废物输出。如果你将不正确的或不良的信息输入自己的心灵，经过处理后的信息将会导致错误的结果。最后，经过处理后的资料所呈现的结果将是不正确的或是一些废物。

依此推理，如果我们输入正确的资料，我们就有望得到正确的结果。要想获得更多的东西，一个重要的步骤就是，确定你输入心灵中等待处理的资料是否正确，这样才能一步步地导向正确的行动。

你的心灵是一种无价之宝

如果你有朝一日拥有了价值百万元的黄金，你会惜心珍惜吗？当然会！而且你还会小心翼翼地看守家财。你可能会有电子装备雇用警卫来确保它的安全或是采取任何你觉得必要的措施。

而你的心灵的价值远超过 100 万元，它是你将来开创精神与物质生活的唯一源泉。你的幸福、你的安全、你对别人的贡献以及你的梦想全来自——你的心灵。

但是 我们是否也像保护我们所拥有的财产一样 小心谨慎地保护自己的心灵呢 当然 对这一点而言 也首先来自我们自己的心灵。事实上，很多人没能很好地做到这一点。我们常常让各种不必要的心理因素干扰自己的整个思想过程。最典型的情形有很多人总是让自己的心灵充满着各种闲谈、谣言、丑闻、谋杀、贪污、贿赂及其他种种消极否定的因素。其结果是 有许多人不论是在心理感受 还是在现实行动上 甚至连外观上看起来都会令人觉得可悲。事实上，他们失败的原因也是源于其所

选用的准则。

更有甚者，有些人不仅没有保护自己的心灵，使之免受不良因素的干扰，而且还去污染心灵。这些心灵污染者主要来自两个方面：

1. 那些每天和我们在一起工作的人——也就是个人狙击者；
2. 传播媒介——这是大众的狙击者。

“你想获得更多”这一目标都会受到这两者的限制，甚至因此被摧毁而无法实现。

避开传播坏消息的魔鬼

在一些公司或其它组织中 都存在着某些狙击者——也就是常常带给他人坏消息的人。他们喜欢把公司的现状说得非常糟糕，而且喜欢把经理所犯的错误一股脑地说给他人听，或是告诉你公司即将推出的某个新政策将对你如何不利，某人晋升又是如何不公平；你和你伙伴的工资是多么的低，所受的待遇如何地糟糕；如果你另外找个薪水较高的工作又是如何地好等等，他们把这些令人不快的事全部填塞于你的心灵中。

这些狙击者通常是政府工作人员 或是机关里的官僚 因此他们可以说是很有工作保障。同时，他们也不愚蠢，相反地他们十分有才智，理解力也很强。所以这些狙击者所说的话总是有十足的确实性可以吓唬住那些不了解他们为人的人。实际上，他们是制造及传播坏消息的人。

也许你认识一位狙击者，而且是在他的权势之下。那么你应该如何来处理呢？以下是四点建议：

1. 很有礼貌地让那位狙击者明白你很忙碌，没时间听他一个劲儿地诉说。有一个人他在一家工程公司工作，他常向朋友诉说自己心中的秘密。

“每个星期，巴德公司部门的一位狙击者一定会来找我三四次，告诉我各种经常犯错误而把事情弄糟的人，或是尚未解决的行政管理问题，要不然就是哪些即将实施的变动会有严重的损失等。因为巴德的职位比我高，年纪也比我大，所以我不得不听他说。此外，他闲谈的时间经常持续三十分钟或更长的时间。后来，每当巴德一走进我的办公室，我就向他说：“我跟不上工作进度了”或是“我现在正忙得不可开交呢！”然后跟他说：“我现在实在是太忙了，没时间跟他交谈。差不多一个月后，巴德将我的名字从他的采访消息计划上划掉，而我也无需再听他的唠叨了。”

2. 抵抗狙击者的另一个技巧是，对他所说的任何事，都不发表意见。只要坐在那里，不提出任何问题，也不发表任何意见，迟早这个狙击者一定会将你从他计划好的名单中划掉的。如果你经常使用这种方法，你会惊讶地发现，如果他发现这样做并不能使你担忧，他们很快就不会再用坏消息来困扰你了。狙击者最喜欢的目标是那些有忧虑倾向，对他所发表的议论表现出关心或是刚到这个部门没多久的人。

3. 当然，应对狙击者最直接的方法就是很有礼貌、但非常坚定地告诉那个人，你宁愿相信正式的资料，而不愿相信他的话，或是四周所散布的谣言。

4. 向这位狙击者提个建议，如果他觉得这个地方实在是糟透了的话，请他另找工作。有一位在一家很大的会计师事务所

工作的人，他就是用这个策略来对付一个狙击者。“我跟这个人斗了三个回合，但最后他终于明白我对他琐碎无益的言谈感受是如何了——我就是用‘狗咬吕洞宾’的方法。于是他就不再来麻烦我了。’要记住 这一类的狙击者 为了某些不好的原因 往往要使你担忧，要你不信任你所信任的上级和整个公司，要你加入他们组织的秘密活动。

物以类聚 人以群分 这真是一点也没错。要坚定自己不会被欺骗或被迫加入那些飞成一圈的‘鸟儿们’而且 也许他们已经被迫降落了。

不冒险就没有更多获胜的机会

有一位大学老师邀请一家银行负责人给自己的学生演讲。在演讲结束时 那位银行家对学生总结说道：“年轻人 我想给你们提一个建议，我希望你们将来能用之于自己的商业生涯之中，这就是 靠岸边停。”

也许这位银行家是出于一种职业的本能而讲出了这句话，我们可以将他所说的话理解成：“不要冒险”、“只要你一切小心行事 就无需担心了”、“避免尝试任何新事物 因为你可能会失败”和“最好是量力而行”。

对于这种“靠岸边停！”的建议 我们实在不敢推崇。假设亨利·福特认为“我要做得万无一失，只给底特律市场造几辆汽车就行了。为全世界制造大量的汽车是愚蠢的，可能根本就没有铺设道路 或者几乎也没有什么加油站。”

只有那些敢远离岸边做最大冒险的人，才能得到最大的满足，为他人谋最大的利益。当范·布莱恩博士还只是个少年时，

就把他的目标放在月球上了，最后，他终于帮助人类登上了月球。吉米·卡特和罗纳德·里根两个人都是出生于美国内陆，但他们都离开了岸边，并且成为总统。在今天，有 80% 的大富翁都是出身于贫困的家庭或是小康家庭的。

如果哥伦布当时决定“靠岸边停”的话，可能再过一个世纪美洲也还没被发现。那种“靠岸边停”的方法，永远也无法产生百万富翁，成功的事业或是真正感到满足的人。

现在，很不幸的是，大多数你在社交场合认识的人，或因工作而认识的人，他们多半接受“靠岸边停”的想法。他们的生活是在平静的恐惧中度过的，而且他们认为，如果能将他们那种“不要摆动船”的方法推销给你的话，对于他们自己可怜的生存而言，他们会觉得舒服些。大部分跟你较亲近的人会告诉你：“那项投资风险很大 我才不愿去碰它。”或“如果你要从一个地方搬到另一个新的人生地不熟的地方，你一定会考虑到种种令人头痛的问题，如交新朋友、适应另一种不同的气候、另外找栋房子 为孩子们找所学校等。”另外，“你的新工作没有保障”或“你有十几年的退休金可拿，如果换了工作，你以前所付出的心血就全都泡汤了。”

你不要听那些需要伙伴的人的话，你该把你的注意力放在那些使事业成功的人身上。这些现代的探险者仍然保持着孩子般的热忱，他们是少数的人，他们选择了远离岸边，远离保证、确定、安全，而且并不认为离岸太远是不好的，于是他们赢得生命这场竞争。并会尽一切力量帮助你。

你必须正视这一点：失败者希望见到你和他们一样失败，而胜利者却希望你也获胜。

勇于面对考验

维尔是一家规模很大的办公室用品公司的顾客服务部的职员。前不久，一位部门经理向他提供了一个从事推销工作的机会。但维尔对此犹豫不决，他不知道自己是否应该接受这份工作。后来，他找到一位从事心理咨询的朋友，并请求他的帮助。这位朋友告诉维尔，他应该为自己感到骄傲，因为他所在的这家公司在选择推销人员时十分慎重，所有的推销人员都是经过精挑细选后才选出来的。

“我很高兴他们找上我。”维尔说，“但这项工作是十分繁重的。就一件事来说，在公司的推销人员中，大约每三人中才有一人成功，其他两个都失败。

“而且我还有其他令我担心的事。我的女友和我计划在三个月内结婚。她虽然有个秘书的工作，但推销员的工作，只是纯粹拿佣金而已。如果我没成功的话，我们就得把婚礼延期，而且可能是一段很长的时间，因为我们无法只靠她的收入生活。

“服务部里的其他伙伴们认为如果我从事推销工作那我就大错特错了，因为顾客服务部里的工作十分安稳。在上次经济不景气的那段时间，我们没有一个人被暂时解雇的，但是当顾客为了减少开支而减少购买我们的产品时，有些推销员就过得很辛苦。而且最重要的是，我的父亲认为如果我放弃在顾客服务部的工作，那将是个严重的错误。他说唯一的方法是，如果公司能保证当我推销工作做得不理想时，可以让我恢复旧职，那样我才可以考虑从事推销工作。

“在我看来 如果推销工作做得不理想 那就让我回去做我

的老工作 这是很公平的。

“但详细考虑之后，我想我还是继续做我目前的工作较好。就像俗语所说：一鸟在手 胜于二鸟在林。

看来维尔好像已经下定决心了。他的朋友也给他建议：在作出决定前 他得跟公司里最成功的推销员谈谈 并征求他们的意见。如果他只是考虑女友、父亲及工作伙伴提出的问题 那么他只能和那些没有具备推销员条件，因而无法给他公平无私的客观意见的人谈论。

一年后 维尔又给他的朋友致电：“还记不记得那次有关我从事推销工作的讨论？维尔开始就这么说：“我照你所建议的去做了，我和公司真正从事推销工作的人谈过，他们真使我吃惊。他们使我深深地感觉到 如果我要超越平凡的话 我就必须接受这个考验。我现在不仅敢于接受新的挑战，而且准备做一项利润不错的投资 我现在想赚更多的钱 赚更多以前我认为不可能赚到的钱。”

维尔前后的想法真是判若两人 从他的经历中 我们可以得出两个启示：

1. 要从真正能看清未来状况的人们身上获得建议，不要听那些唯唯诺诺的人的劝告。
2. 让自己享受一下接受真正考验的兴奋吧！去发现你真正的自我！将你的眼光集中在大目标上！

积极评价你过去的上司

在人才职业领域 有一些专门从事人才与就业市场调查和

介绍工作的专家。人们通常称他们为“猎头”，这些人专门为各类企业寻找合适的人去配合重要的职缺。当然，这些从事调查工作的专家们必须找对合适的人才，使其才能与工作搭配完美，否则他们就会失去那些用人单位的信心，也就得不到佣金。有位调查专家海伦娜说：“我赚了不少钱，因为我推荐给那些委任公司的人，有 85% 都做得不错。我做这个工作有三年多的时间了。你想想看，如果我推荐某个人给一位顾客，而这个人做得不好，那对于我将来所做的推荐的可靠性会有多大的损失。”

海伦娜为什么能把人和工作搭配得如此成功呢？她说道：“在推荐这些人给顾客前，我们会使用各种方法来测试他们，同时做出评价。我们让他们进行综合的心理测验，分别审核其各项证件后，才做出合格报告。对于这些事，我们已经非常熟练了。

“有些人太急于赚取佣金，所以他们推荐的人最后难以胜任公司的工作，最后只得离开，或被解雇。认真说来，我有个办法使我做得这么好。对那些应征者，我总要细致深入地调查他们对其目前或不久前的工作态度如何。我问他们许多问题，有些是故意设计而提出来的。例如：

- 你为什么不喜欢 A 公司？
- 你对这家公司的整个印象如何？
- 你为什么离职？
- 你会不会向别人推荐你以前的上司？等。

“当我很认真地考虑要把一个人推荐给委托我的公司时，我会花许多时间问他们这些问题。并尽量从这些问题中找出端倪。

“每一个想另找其他工作的人，一定是在他们目前的工作中发现他们所不喜欢的事。如果一个应征者，对于他最近的雇用关系表现出否定的态度，我一定会认为他对于下一位雇主也会同样表现出否定的态度。毕竟，我们大多数的应征者最近都是在大公司里工作的。目前，没有一家大公司只有坏的一面，否则就无法成为大公司了。另一方面，如果应征者对于现在或以前的上司有肯定的看法的话，我很有可能推荐他。如‘A公司是一家不错的公司，但是我希望找到更好的机会’或‘我的直接上司才比我大三岁，所以我想晋升的机会大概不会轮到我了。’等等。”

海伦娜还特意举了一个例子：

有一次，海伦娜为了给人推荐一个工作，需要跟两个人——比尔和吉姆——面谈。两个人都在同一家公司、同一个部门工作，他们彼此都不知道对方在找工作。两个人经过测验后，测试出来的结果都不错。他们的个人资料都没问题，工作考核也都很好。他们唯一的差异就是，两人对目前所工作的公司态度不一样。比尔的看法十分肯定，他说他很喜欢他现在的上司，但是他想另找一个工作，可以使他“赚更多的钱，晋升得更快。”其实这两个理由都不错。但吉姆呢？他却不断地抱怨自己的上司是如何地糟糕。他提出各种否定的理由，例如，在晋升员工方面有私心，每个周末还要工作四小时，甚至自助餐厅里的伙食又是如何差，尤其是星期五！不用说，海伦娜肯定推荐比尔。

从这一例子中我们可以得出一个教训：当有人提及你现在的或过去的上司时，你应先说些好话，然后闭上嘴。对你现在或过去的上司挑毛病的话，只有使你看起来更糟，而不是他们。

当你为了找工作前去面谈时，千万不要说你以前上司的坏话。而你与将来很可能是你的雇员交谈时，一定要听他对于以

前或目前的上司是如何评价的。如果你对这个建议有疑问的话，依个人情况来思考它。

向他人传递好消息

沟通应该包括两个部分：接受信息和输出信息。接受信息就是你所听见、看到或经历的事情储存于自己的脑里；输出信息就是你所写出的、所表现的或说明的事情。对于你所要传达给他人的消息该如何处理，这里有一个绝对的原则，那就是要强调肯定的信息，对于否定的一面，你最好当作自己不知道。简单地说，如果你对某个人、某件事或某一地方无法作出一些积极的好评，那你最好闭嘴别说！你可以花上几分钟的时间研究这些例子。

当你与人说话的时候，即使是闲谈，你也要说些好消息，绝对不要说坏消息。很可能每个人都想成为一个口才更好的人，但是，经常有许多人都走错路了。

在一些集会和宴会中，只要你尽量闭上嘴巴洗耳恭听，你就会无意中听到很多人的闲谈，而且几乎大部分都是否定的信息。让我们看看下面这场在达拉斯所举办的一次集会发言前，人们是如何聊天的。

有一个人谈到了底特律：“那是我所住过的最差的城市。没有春天，只有冬天、夏天和半个秋天！我简直无法忍受那个地方。”

另一个人则在谈论经济问题：“以前也没像现在这么差。我支持那个人，但如果他也无法使事情很快地顺利发展的话，他以后再也别想我会投他的票了。”

一位女士谈到了旅游观光问题：“我没看到任何我喜欢看的事物而且我们昨天用午餐的地方简直遭透了。”

还有一个人想到了橄榄球运动：“那个新教练应该滚蛋。要是用他管理球队的方式来经营生意那人们早就破产了。”

很显然，聚会是给人们提供一个相互交流、感到愉悦的场合。在这种场合人们只有一个目的：接受信息，保持快乐。即使是闲谈也不一定全是否定的言谈。他们对城市、大学、教练、总统、观光旅游，还有一大堆看起来不错的事，说尽了坏话。但这样做是不好的，这是否定的、无聊的、毁灭的，增长不到什么知识。而且闲谈几乎都是采取一种非常断然的方式，很少是以发问的方式来说的（象所有好的谈话方式）例如：

- “你对于……的看法如何？”
- “你认为这对于……是个不错的解决方法吗？”
- “对于……你最喜欢的是什么？”

避免受到消极传媒的影响

我们对人类、社会和经济的态度常受到电视、收音机和报纸杂志的影响，而这种影响有些也是带有否定性的，这些否定因素就是思想的毒素。让我们来看下面这个例子吧。

有一次，在美国加勒比海举办了一次有趣而令人刺激的会议。会议的主题是：“享受你的酬劳，提高你的业绩”。这个会议是由一家保险公司发起的，作为对优秀员工的奖励。同时，对于将来如何达到更大的目标，也是一个分享知识和技巧的好机会。会上，有一位专家发表了自己的看法，他谈论的话题是如何选择

积极的伙伴和朋友，以鼓励自己，加强个人的目标，并使人享受更多生活的乐趣。

会后，三个与会者同这位专家展开了一场讨论，但不是事先安排好的。这三个人都 60 多岁了，而且都是在其他行业里有了辉煌的成就后，才加入保险公司的。一个以前当牧师，另一个是退休的警察局长，第三个以前是房地产经纪人。三个人共同特点就是，在公司里有卓越的成就。

他们讨论的话题很快就转移到会议所讨论的一个主题——如何增强一个人的心理健康。对于那些成功的人来讲，他们对于政治、高尔夫球、足球和钓鱼都不会谈太久，他们热爱自己的工作，其次是家人，工作是他们生活中最重要的部分。因此，他们的言谈很快就集中到他们如何能干得更好的话题上。

吉姆这个前任警察局长说，他认为讨论会对于选择朋友和个人对污染的自制力是很有益的，但是遗漏了最重要的部分，也就是什么事物影响我们的心灵及行为。

吉姆很快地接着说：“是传播媒介的消极影响力。在我维护法律的生涯中，我被各种犯罪所包围着，而且必须试着去解决这些犯罪问题，如谋杀、强奸、抢劫、纵火——你可以说得出的各种罪行。但就我的经验而言，我认为报纸、收音机和电视对于犯罪做了夸大其词的报道，只能更增加各种不同的犯罪。报纸杂志对犯罪报道唯一的影响只是增加犯罪而已，报道越多的银行抢劫案，就有越多的人想去抢银行。其他对于谋杀和强奸等，情形也是一样的。”

“自杀也有同样的观察报告。”专家也提出了自己的看法。“有一家一流的旅馆有 20 层高楼，而且有十分宽敞的大厅。旅馆经理告诉我，在过去的大约 20 年中，已经有过 19 件自杀案了。而且每次有人从阳台上跳来自杀身死时，这件事一定会

登在报纸的第一版上。由于公开报道的结果，过不了几天，又有一些人想跳楼自杀了。报纸杂志对自杀的报道，只是鼓励其他意志消沉的人也去做同样的尝试罢了。”牧师比尔也注意到了，“在教堂里，我也见过同样的现象。我以前在一个教堂当主管教堂的牧师有 16 年之久，我注意到，当新闻报道有关家庭纠纷和药物上瘾的问题增加时，在我的教区内，这些问题也跟着直线上升。我发现，在我的教堂中离婚的人也越多。吸毒也有同样的情形，人们听到越多有关吸毒的报道，就有越多的人去吸毒。家庭纠纷和吸毒的麻烦就像传染病一样，人们听的越多，问题就会越多。

帕拉夏（房地产经纪人）说：“犯罪和家庭纠纷问题都不在我的专门知识的范围内，但就房地产而言，也跟其他所有的行业一样，我们也有起伏更迭的时期。每当经济进入低潮周期时，报纸杂志就大肆打击房地产业。它的标题可能是这样写的：“新房子只卖出 30%”或“无法售出的房屋记录总是居高不下”这些只会把人们都吓跑。

帕拉夏接着说：“但是，同样是这些报纸，虽然对生意方面造成恐惧，却从不拒绝我们刊登广告。我认为，在我们所处的社会中，没有任何事物，比报纸对于我们的经济成长做更多的抑制了。”

当他们继续讨论时，警察局长吉姆说：“我认为我们都同意坏消息只会制造出更多的坏消息，但对这些事我们又能做什么呢？坏消息会伤害到每个人。也许传播媒介除外，他们靠着坏消息来赚钱。是不是有什么方法可以避免传播媒介使心灵受到消极影响呢？”

你所接收的信息是否能为你增加财富

有一位上了年纪的妇女说，她不愿再听那些坏消息。“它只能让我感到非常可怕。我实在无法相信人类就像报道所说的那么坏。每周有九个人来拜访我，他们拿他们子女的照片给我看，让我对那些不常见面的朋友们最近在做些什么有所了解。一般来说，人们都还不错。后来我从报纸或电视上所看到的都是些令人发指的消息，所以我现在已经不再看那些坏消息的报道。”

她停了一下继续说：“有人想听听有关坏消息的报道，我想这就如同一个药物上瘾的人，需要更多的药物是一样的。但我不愿听坏消息，也正如同一个不幸犯了药瘾的人并不需要其他的东西一样。自从我不再注意传播媒介所发表的罪恶故事后，我觉得我现在更快乐 感觉也舒服多了。”

新闻报道的主题既是精神的提高者，也是精神的堕落者。精神的提高者，如从朋友或亲戚那里得来好消息，其他人的成就，科学的计划或我们周围的各项进步等，都可以充实我们的精神领域，使我们感到更美好。但是有关以前我们从未听说过的，其他国家的大灾难，或是我们经常议论的战争，都会使我们精神空虚。他们使我们感到忧虑，有损我们的健康，这些坏消息是精神上的堕落者。

总之，除非这个消息能使你精神愉快，否则当作不知道有这回事。坏消息是道德良心的肿瘤。

有一位推销员说，他不再收听汽车上的收音机。“这只让人感到沮丧。现在我一天要打四次重要的电话，而且花许多时间在驾驶上。听一个记者描述银行抢劫案、车祸或是采访同性恋

者，会使我精神崩溃并且影响我的推销工作。我在上大学时是打橄榄球的，橄榄球给我一个很大的启示——如果你每天练习的话，会觉得精神振奋。于是，我现在把球赛中所做的事用于推销上，当我需要精神集中时马上就可以做到。当我开车去见一位有希望成交的顾客时，我选择下列三件事中的一件来做：播放一盘有鼓励性的录音磁带；选一个优美的音乐来听；彻底地想一想我该如何达成交易。而当我见到那位顾客时，我通常都已经有了不错的或肯定的消息准备提供给他了。重要的是：只注意好消息。如果你不想听任何消息的话，那就相信一些可以信赖的老朋友。对于你所拜访的人你要告诉他：“你看起来气色很好。”或“嗨 我有些好消息要告诉你。”或是“你上星期问我的问题 我已经找出解决的办法了。”

快速地再复习一遍，就是：

1. 保护自己的心灵，它是你的无价资产。
2. 用下列方法防备那些传达坏消息的魔鬼：
 - 让他们知道你很忙，没时间谈话。
 - 对他们的意见不置可否。
 - 相信正式的资料报道，而不要相信闲聊的言谈。
 - 告诉那些带消息的信差，另外找份工作——如果他不喜欢这家公司的话。
 - 要从冒险中获益。靠岸边停你哪儿也去不了。
 - 让自己接受考验，证明你能做这件事。
 - 当你另找一个工作而谈到你以前的上司时，一定要说些他们的好话。
 - 对你以前与别人的所有关系，都只说些好的方面。

25

要想获得 必先付出

你是否遇到过一些只求获得较少东西的人吗？如较少的财富、较差的健康、较少的朋友或较低的职位，你会遇到过这种人吗？你一定会作出否定的回答。我们每个人都需要获得生活中更多的满足，享受更多的美好事物，拥有更多的财富与快乐。我们要让自己获得一种美好的感受：时时感到自己在向前迈进，获得更多。

如果你想获得更多 你可以有两个基本途径 自私的做法和慷慨的做法。

让我们先想象一下两对情形的夫妇：自私夫妇和慷慨夫妇。自私夫妇的思想方式完全受他们自身的幸福、利益及满足所支配。“这对我们有什么好处”控制了他们的每个想法及行为。他们认为 我们给的愈少 我们拥有的就更多。

自私夫妇会想：“如果顾客要买一斤肉 而我们以 8 两的肉当做 1 斤卖给他们 这就可以赚钱了。或是 如果我们的服务比想象或承诺的少的话，我们就可以增加利润了。或者，如果我们

付给员工的工资比法律所规定的最低标准还少的话，我们能赚更多的钱而且很快就会富裕了。”

然而，慷慨夫妇想的就不同了。他们最主要关心的是如何帮助他人获益、成长、享受生活、克服障碍等。“该如何帮助他人，并使他们得到满足”这种思想会影响他们所做的每件事。他们也希望得到更多（这是一定的），但是慷慨夫妇的行为集中在一个原则上——给予别人更多，自己也将得到更多的回报。

他们推想：“如果我们给顾客更多他们所期望得到的东西，他们一定会成为我们的常客，我们迟早会赚钱的。”他们是精明的。慷慨先生及夫人知道，如果他们付给员工真正该得到的酬劳给他们帮助、谅解且尽自己所能去帮助员工奋发向上到最后，每个人都可以享有更多的东西。

只要花一天时间仔细想想，你就会相信自私夫妇支配了大多数人而且颇具影响力，但是他们所得到的却少得可怜。生活中许多美好的事物将会倒向慷慨夫妇的。

给予更多 获得更多

有句俗话 不问耕耘 不问收获。如果你给予他人一流的服务，你就可以获得最好的报酬，这种例子在各种不同的活动中都可以发现。美国东北部有一家商业学校，报道说即使没有州政府的补助，这家商校也是不会倒闭的。但是，州政府撤回基金后，这所学校却关门了。后来，在三个年轻企业家的支持下，又重新开始招生了。不到一年半的时间，这些企业家就赚钱了。当问及他们如何成功时，学校的发言人说：

“我们分析了情况而得到的唯一结果是 这所商校所以失败

是因为学生们付出了许多学费 却得到很少的教育。”

“教师的工资都相当不错，”他继续说，“但所付出的努力却很小。他们对如何帮助学生几乎毫无建树，像帮助学生对专业课程的安排、解决难题、帮助他们找工作，这些事他们都很少帮助学生去完成。因为这种低标准、低品质的教导和管理上的漠不关心，使得高水准的学生无法适应，所以这所学校失去了好名声。”

发言人接着说：“而我们所做的只是决定提供第一流的服务，给学生更多他们所想要的、所需要的教导。我们学校聘请的人都是专家型的人才，老师们都具有相当的职称，我们并不在乎他们拥有多少个学位。我们所安排的课程时间，能够配合学生的工作时间，而且教育学生建立起自尊心及热情。我们让未来的学生们了解我们所做的改变。现在，我们办学的形势非常好，有一大堆人等着报名，而我们的计划也得到地方政府的支持。”

“我们发现，当你将服务摆在第一位，并给予学生更多他们所期望得到的事物时，钱的问题很快就解决了。”

这个例子再次验证了“要想获得 必须给予”这个观念。

如何与人从分享中获益

许多经理都有一些贪心。贪婪的人认为赚钱的方法就是剥削劳工，利用或欺骗员工。其实这种手段并不见得有效。然而，有些经理很慷慨。他们相信，应该根据员工的工作成效给予酬劳，他们相信分红是一种有效的激励手段。

贪婪或慷慨，哪种方式可以得到较好的结果？根据客观人

士所提出的意见、答案表明：薪资酬劳与员工的工作表现关系愈密切，员工的工作表现愈好。这是企业赚钱的主要因素。

换句话说，信赖一个人会取得良好的工作成果，这对员工是一种十分有力的鼓舞。让我们举例来说明吧。

杰克经营着一家小餐馆，他特别想学习烹调鸡胸肉的方法，以使那些到他的小餐馆里来的顾客们吃起来觉得味道特别好。他做得非常成功，所以很快地，就开了第二家、第三家餐馆。现在，他面临一个问题：他要扩展他的各式鸡肉连锁店，并且在他的严密控制下经营。但有什么办法能使分店经理跟他一样地辛苦工作呢？

杰克作出了三个赚钱的决定。首先，他决定自己经营所有的餐馆，而不授权给各分店。用这个方法，他可以全面控制所有分店的经营方式。

其次，他非常谨慎地选用经理，不仅看他们的能力，也要看他们的品性。他希望所有的分店经理都能得到他百分之百的信任，而且希望他们不要将大部分的时间花在欺骗他，或是没为顾客提供最好的服务上。

他计划中的第三部分是非常明智的，他决定给每个分店的经理微薄的固定薪资——只够他们生活，然后将店里所赚得的一半红利分给他们。因为经理们在利润上有绝对的一份，因此有最大的诱因让他们把工作做好，而且可以激发他们的员工，使他们更加努力地工作。这种与人分享的慷慨策略，使有些分店经理的收入很高。跟有些公司里的中、上阶层经理比起来，他们所赚的钱几乎是别人的两倍。

杰克是个有良心的人，他非常喜欢这个结果。“我分店的经理们都喜欢这个计划，因为他们可以赚得与他们所付出的同等

代价的报酬。而顾客们（他们当然不知道这个酬谢计划）也很高兴，因为经理们了解他们的心理，食物烹调得很好，而且服务也是一流的。我当然也高兴，因为我赚了许多钱，而且能帮助别人获得更多的享受。”

因此，如果你想得到更多的话，先多付出一点吧！

给予也是一种幸福

我们经常听到他人说这句话：“给予也是一种幸福。”但这句话实在很难令人信服。但事实的确如此，让我们通过下面的例子来说明吧。

有一天 在一架飞机上 有两位座位相邻的旅客在谈论到陌生地方旅行的种种问题。其中一位讲述了自己的故事。

我所遇到的最有趣的事发生在俄亥俄州的北部。我在出发前三天就租了一部车，但我连想都没想到要检查汽油测度计，因为我很少租到一部车油箱是空的。

这下可好 当我把汽油用光时 刚好开到两州的交界处。于是我下车想看看能否搭得到便车。那时已经过了午夜，气温也在零度以下。我等了二十多分钟，才有一位愿意让人家搭车的老人把车子停在路边，并问我他能帮我什么忙。我向他说，我的汽油用光了。

他笑着对我说：“有时 我的堂兄弟也碰到这种问题。上车吧 我载你到加油站去。”

一路开着的时候 我对我的恩人说：“是什么原因使你停下

车来，有许多车子呼啸而过，甚至连减速都没有。”

那老人看了我一眼，对我说：“因为你是我的堂兄弟。”

“先生，我说，你一定弄错了。你已经两次说我是你的堂兄弟了。我是来自北卡罗莱纳州，而且据我所知，我并没有任何亲戚住在俄亥俄州。”

“我还是说你是我的堂兄。”那老人告诉我，“你该知道，你和我和其他人都是血亲关系，无论他们是什么国籍，他们在哪里出生，他们的种族、信仰，或其它种种你说得出的名堂。我喜欢帮助我的堂兄弟，当他们在危急、需要帮助的时候。”

我坐在那里，想着那个老人所说的话。我们人类的确都是兄弟姐妹，不论是富人、穷人、成功者、失败者，我们全都是亲戚。

最后，我们买到了汽油，他又载我回到我停车的地方。这一趟路至少也有 20 英里，而我浪费了他将近一个小时的时间。我想付钱给他，作为带来麻烦和损失的代价，但是他不肯接受任何东西。

在道别时，他对我说：“我喜欢帮助他人。我是一所乡下教堂的执事，我经常把诫律稍微做个变动，如‘你希望别人怎么对待你，你就怎么对待别人。改成你给别人什么，别人就给你什么。’”

“我希望你记住今晚在这里发生的事，并以帮助我们其他兄弟来作为回报。”

那位让我搭车的人——我的堂兄弟给我的启示就是，让自己的精神世界更美好。自从那件事发生以后，我发现自己更能随时帮助一些自己并不认识的人。而且我发现，帮助别人而不求回报，会使更美好的事情发生在自己身上。这就好像有只看不见的手在指引我们的行为，使我成为他真正的信徒。

请记住，给予别人帮助而不求回报，报酬将会自行到来。

如何为下一代谋求更加美好的生活

有一位大学的清洁女工，她每天晚上要清扫一位教授的办公室。有一天她对教授说：“你每天都工作得这么晚啊？”

教授笑一笑说：“我并不是真正在工作，因为对我而言，工作已经不再是工作了。它是我的乐趣，而且现在也不晚，才十点钟而已。”

“您正在写另一本书吗？”她问。这把教授给吓了一跳。对大部分清洁女工而言，能知道你的名字，并问你正在做什么，这是很不寻常的事。

她继续说：“我这么问您，因为我非常喜欢您最近的一本书，这本书是我女儿拿给我看的。也许你记得她，她的名字叫史·薇洛莉，几个学期前曾是你的学生。”

“哦，不错。”教授回答：“我对薇洛莉小姐记得非常清楚。她在班上功课非常优秀，是班上前三名的学生之一。而且我还记得，她是第五届美国小姐选拔的亚军。薇洛莉非常谨慎、聪明，很有教养，也很漂亮。”

教授很惊讶，薇洛莉的母亲竟是个清洁女工，这个想法很快就被她母亲察觉到了。

史太太看着教授，微笑着说：“你一定在想，我一位清洁女工不可能有一个聪明、漂亮的女儿。”

“不，不完全是这样的，”教授回答，“但是我以前曾想象，薇洛莉的母亲该是住在郊区漂亮的房子里，一星期至少有两、三次机会招待富裕的朋友。”

薇洛莉的母亲突然大笑。“我的确有很多时间是住在郊区那栋五个卧室的大屋子里。而我也经常做些佳美菜肴招待客人。在白天和周末 我是北区那栋摩登漂亮的屋里的女仆 而晚上则是在这栋大厦里做四小时的清扫工作。

“我做两份工作 所以才能让薇洛莉和她妹妹两人头抬得高高地上大学读书。这也就是为什么我喜欢第二份工作的原因。目前，我并不认为任何人喜欢清除垃圾桶、擦去桌上灰尘的工作 但是它给了我一个帮助女儿的机会 我现在可以给我的孩子以前我的父母所无法给我的东西。”

史太太的话令这位教授感触很深：多么崇高的灵魂！没有什么比以自己的力量给予下一代帮助这件事更重要、更令人满足的了。史太太这么做，相信大多数处于这样情形中的母亲也都会这么做。满足于有份工作 尽他们所能 让女儿能得到最好方式以达到成功。但是她选择奉献自己的所有，希望能促进她女儿成功，这实在太令人钦佩了！

你爱你的孩子吗？如果是，那么你就该做任何必要的牺牲，来帮助他们享受这个世界所能提供的最大幸福。

在我们每个人的生活中 有一个应该正视的事实就是“要获得 就必须先付出。”这个事实存在于每个职业、工作和生意中。假如你从事法律工作，要得到财富和得到更多尊敬的方法就是先给予，然后让收获自然而然地到来。如果你是一位医师，你必须为你的职业付出一切，这样才能得到成功的保证。如果你是个电脑程序设计师、经理、运动员或推销员的话 同样的这条法则适用于你。这“服务第一 报酬自来”的法则 就如同白日总是随着黑夜而来般地真实。让我们再看一个例子。

有一位教授给一组学生指定一个特别的课题去做，他要学

生对拥有同样顾客的竞争条件的两家店的经营策略上做个比较 然后作出结论 看哪家生意做得较成功 为什么？

有个学生叫查理斯，决定要以两家餐厅做比较。他花好几个月的时间 在每个营业场所当茶房 他想发现一点 为什么 A 餐厅做得非常成功 而 B 餐厅则宣告倒闭。

在报告中 查理斯说 A 餐厅的食物味道非常棒 而服务的工作量也非常的多。他们的服务迅速、有礼貌而且效率高。领班、女招待和会计都非常亲切，每个人脸上都带着微笑，他们招待顾客像对待尊贵的客人一样。

B 餐厅的管理则又是另一回事，例如，他们坚持把少量的食物提供给顾客。他们无法了解，食物的费用只是他们全部费用的一小部分而已。甚至于即使餐厅内根本没什么顾客，领班仍把顾客领到最差的位子上去，像靠近厨房门口的地方，或是服务地区——他们摆放各种餐具或牛排调味料的地方——旁边的位置。

B 餐厅的女招待都呆不久。两家餐厅的女招待都只有很少的底薪，她们大部分的收入都是靠小费而来的。B 餐厅的小费都很少，因为在那个地方任何事都表现出消极的因素。当人们对一家餐厅感到不满意时，他们给的小费就会很少，甚至不给。

然而，A 餐厅却有一长列应征者的候补名单要应征女招待工作 因为这里的服务上乘 环境非常优雅 小费也很多。查理斯指出 他在 A 餐厅工作比在 B 餐厅工作要辛苦多了，因为 A 餐厅总有一大堆顾客上门，但这却十分有趣。A 餐厅每晚都高朋满座 连星期一也不例外。一般说来 大部分餐厅星期一的生意总是较清淡的。而 B 餐厅则宣告破产。

作出牺牲有时也是一种投资

对许多人来讲，“牺牲”这个词似乎是一种负面的含义，因为他们对这个词的定义只知道一半，也就是只知道要“放弃某些你所想要的东西”这一部分的含义。至于另一层含义，恐怕有些人是不知道的，也就是“去获得较高品质的东西，或更有价值的东西。”

当我们明白“牺牲”这个词的整体含义，并将它应用之后，我们会找到更多的乐趣。让我们通过下面这个例子来具体加以领会吧。

汤姆是一家保险公司的一位经理，他通过自己的亲身实践讲述了牺牲如何使他获得成功的故事。

两年前，汤姆的一位朋友征求他做个家用产品的兼职经销商。汤姆很感谢他的朋友，但他拒绝了这个提议，因为如此一来便意味着，在他的生活方式中，必须做太多的牺牲了，例如放弃看电视、消遣娱乐，也无法花时间陪陪孩子等。最后，汤姆解释，在两三次邀请之后，他同意试试看。

“刚开始，必然要做些牺牲。”汤姆说，“我放弃了每周看六到八个小时的橄榄球赛，我也减少了夏天打高尔夫球，冬天打保龄球的时间，也不再看那些电视连续剧了，更取消了那些无精打采、没有意义的活动。我把这些无意义，且浪费时间的事全变成金钱了。这就是第一项利益。”

“但我所得到的利益表现在三个方面，甚至更多的重要方面。”汤姆继续说，“‘牺牲’了一些无意义的活动后，我发现我也

更喜欢自己了。在我的生命中，我第一次感觉到，我把握着自己的未来。在我自己的生意中，我的报酬是与时间、努力和我所投入的心血成正比的。”

汤姆接着说：“根据贡献之多少来领取报酬的人并不多。大多数人所得到的报酬，是由某些公司管理者所设定的，既没有一定的标准，也不是以他们贡献的多少来计算的。”

“牺牲还能给我带来其它的好处。我所得到的第三个大报酬就是在帮助别人脱离经济危难中，得到不可思议的快乐，而且获得一种成就感。我间接地帮助一些真正需要钱的人，使他们能接受必要的牙齿治疗、买新车、度假，或送他们的子女上大学。”

“但是，其中最大的好处就是经营这种兼职的生意，对家庭方面而言，有正面的效果。你看，我妻子珍妮和我的三个孩子，一个12岁的儿子，两个女儿，一个9岁，一个10岁，他们都是我事业中的一部分。他们帮助我填写订单、接电话、送货、不断更换存货、保持货物新鲜之类的事情。菲利普，我的儿子，甚至帮助操作家庭电脑，使我清楚地知道什么货品还有存货，该从批发商那里进哪些货，哪些人赊帐未还，哪些货款未付。全家人同心协力，使我们更加亲密团结在一起。”

这里，汤姆把他所提出的观点，转移到为什么孩子也应该是家庭经济活动的一部分。根据汤姆所说的，这样一来可以帮助子女学习如何处理我们经济中的问题，而且能产生更多的生产力，减少犯罪和吸毒，且更能对生活感到满足。汤姆认为，孩子比成人更能忍受“令人讨厌的事”。

也许，并不是所有牺牲的结果，都会象汤姆所做的牺牲那样，得到一种令人满意的结果。但是，当你以“付出即是获得”这个角度来看牺牲时，要记住古特立所说的，“没有冒险而想获益，

没有危险而想得到经验，没有劳动而想得到报酬，正如同尚未被生下来就想活一样是不可能的。”

帮助他人了解付出与获得的观念

付出应该是报酬中的某一种，而不是什么都得不到的救济物。经济学家不断地讨论究竟是什么因素困扰着经济，为什么平衡预算如此困难，又该如何给人们经济自由，使他们能够真正地体验到一个黄金时代。

数十年来，许多人形成了这样一个观念，就是从政府和单位得到无偿的东西和服务，这是他们的一种权利。这些人当中，有许多人真的相信政府应保障他们的生活，政府是欠他们的。没有人教导他们付出与获得的观念。因此，他们不断地需求，而不付出。

这一观念危害了每个人，因为政府所拿出来的每件东西，都必须先从像你这些辛苦工作然后纳税的公民身上取得，再转送给那些人。

美国前任财政部秘书长威廉·西蒙写了一本很好的书，书名叫做《真理的时刻》。以下是他所提出的一个忠告：

不要再要求政府给你“免费的”东西和服务，即使这些东西看起来似乎很诱人，而且很重要。这些东西不是不要钱的，它们只是从你邻居身上暗中夺取而来的，而且还是用强迫的方法才能压取出来的。如果你不愿意碰到你的邻居，而拿着手枪对着他，要他把钱拿出来，使你能解决将来在你生活中可能会发生的每个新问题的话，那么你不该让政府来为你做这件事。对

任何一个政治家 他要求你“ 牺牲 ”同时也供给你“ 免费服务 ”，因为他是个真正平等主义的群众领导者，对这一点，你必须要有心理准备来辨别清楚。数以百万计的美国人，如能以这个法规来影响及教导他人的话，可以使美国生活比其他国家的生活，有更进一步的自由。

只想获得不想付出的人与小偷没有什么两样。而且当获得者的人超过付出者的人数时，正如我们所知道的，这个社会必然会瓦解。如果你想获得的话，那就有所付出，报酬应该是你所完成的工作的结果，这个道理十分明了。我们所面对的真正敌人——那些会摧毁我们的恶棍，就是西蒙所提到的平等主义的领导者。不费任何努力的代价而给人们某些东西，是我们最大的危险。

当你心中一旦认定天下“ 没有不可能 ”的事 内心自会产生一股生生不息的力量，这种力量的神威难以估量，可以凿金穿石，化腐朽为神奇。人类的文明就建立在这力量上，并往前推移。

因为在心底深处我们终须坦白地面对自己，大多数人都会面临这个结论：如果我们继续对成功抱着遥不可及的态度，老是跟一些把自己往回拉的人在一起，在生活上不肯做积极的调整，且目光短浅 那么 我们就注定了将来会沉闷无聊 暗淡无光。

成功者的哲学永远制造一个赢家。这是天经地义的道理。

失败者的哲学永远造就一个失败者。这也是生活的定理。

26

结束语

至此，你已经领会本书的一个中心话题——我们每个人都可以通过积极的思考改变自己的人生。马库斯·奥利斯说过：“一个人的人生是由其思想所形成的。确实如此，人生就是由一个个思考和经验所形成的。思考代表生活的本质及你所创造的、相信并且接受的世界。通过思想，你可以改变自己的人生以及你所生活的环境，如果你选择积极的一面，你的生活当然会朝向好的方向发展。

本书主要是向你讲述积极思考的奇妙作用，让我们再重述一下其中的主要观点：

- 你完全能把握自己每一天、每一分钟的思想；
- 你可以充满创意地想象自己的未来，以及你想改变的生活方式；
- 你能够超越自我意识而获取很多的信息；
- 你完全可以消除生活中的一些负面和消极的因素；

- 你一定能成为你想要的样子。

.....。

积极思考的这些不可思议的作用表明一点，你可以创造自己的事实。至于这些事实结果的好坏，取决于你思考的方式——积极还是消极。我们生活中现在所拥有和发生的一切，都是由自己的思考和想象所决定的。我们每时每刻都在通过思考而生活并体验人生，也用思考在改变自己的人生。如果你也想改变自己的人生，那就想想这句老生常谈：

如果每个人都像我一样，
这个世界会变成什么样子？

此时此刻，世界上只有你能够控制自己的思想，这是任何人无法支配的、完全属于你的自我领域。美国著名诗人沃尔特·惠特曼说过：

整个宇宙的理论都由一个人指挥——就是你。

你是独一无二的，你在地球上留下的生活足迹也是他人无以完全跟从的。你所说的、所做过的一切完全属于自己的记录。要敢于梦想，做你想做的，并成为你想成为的样子！

英国作家纽曼说：“不要害怕生命将会到达终点，只怕未能开始。”从现在开始，按照书中的原理和法则，像一位赢家一样去思考，这样你就会成为一位真正的赢家！