

第一章

世界上最有效的致富秘诀

一、“贫与富”源于你的心态

对于渴望赚钱致富以改变自己贫穷命运的人而言，如何认识自己目前的“一无所有”，对其以后的发展至关重要。一般说来，持“反正我也是一贫如洗，再怎么努力奋斗也无济于事”态度的人，必将贫困潦倒终生；并且一事无成；而抱“虽然我眼下一无所有，但是我将努力去奋斗……”想法的人则将成为真正的胜者，走上正确的白手创业赚大钱的道路。

低着头走路的人发不了财；不怨天尤人，走路时轻松自在的人，是财神爷的宠儿。

态度谦虚，采取低姿态生活的人，才能赚钱。如果以骄傲的态度对待他人，绝发不了财。

在与其他人相处时，若是畏畏缩缩，或者走路垂头丧气，也不能致富。掉在地上的钱，即使有幸被你捡了，你也决不可能利用这笔钱去发财致富。

走路抬头挺胸，个性豪爽，态度乐观的人，财神爷会特别加

紧亲近他，因为性格乐观是生意人应具有的英雄本色。

犹太人通常是乐观的，他们也就是靠着这个信念而活下来的，也许是因为有了长久的痛苦历史，他们才会如此乐观。在不断流浪迁徙，被人屠杀的那些濒临绝望的日子里，犹太人始终抱定一种生活和命运一定会好转的信念，假如不如此，也许现在走遍全世界也找不到一个犹太人了。

犹太民族中，曾长期流传着一则名为“飞马腾空”的古老童话故事——

古时候，有一个犹太人因惹怒国王而被判了死刑，这个犹太人向国王请求饶一命，他说：“只要给我 1 年的时间，我就能使国王最心爱的马飞上天空。”

他说，假如 1 年过后，马儿仍然不能翱翔天空，那么他就愿意被处死刑，而毫无怨言。国王答应了他的请求。

一个囚犯朋友对他说：“你不要信口开河好不好，马儿怎么能飞上天空呢？”

这个人怎么回答？

他说：“在这 1 年之内，也许国王会死、也许我自己病死、说不定死的是那一匹马。总之，在这 1 年，谁知道会发生什么事呢？所以只要有 1 年的时间，说不定马儿真能飞上天空！”

这个故事告诉我们：人生的希望是无穷的，所以绝不可轻易放弃。观念上的转变固然重要，对待致富采取一个什么样的心态就更为关键。

积极的心态才是致富的心态

两个具有不同心态的人从牢房的窗口同时向外望着：一个人看到的是黑夜和天空中的乌云，而另一个人看到的却是黑夜里朦胧的月色和云缝里点点的星光。

为什么有些人能够成为富豪？成为富豪者首先即在于他具有积极的心态。心态不同，所看到的夜景竟是如此的不同。成功的创富者总是运用积极心态的黄金定律去支配自己的人生，用积极的心态来面对这个世界，面对一切可能出现的困难和险阻。他们始终用积极的思考、乐观的精神、充实的灵魂和潇洒的态度来支配、控制自己的人生。他们不断地克服困难，从而不断地走向成功。而失败者则精神空虚，他们受过去曾经经历过的种种失败和疑虑的引导和支配，以自卑的心理、失落的灵魂、失望的悲观的心态和消极颓废的人生目的作前导，其后果只能是从失败走向新的失败。至多是永驻于过去的失败之中，不再奋发。

仔细观察比较一下我们大多数人与成功者的心态，尤其是关键时候的心态，我们就会发现“心态”导致人生惊人的不同。

在推销员中，广泛流传着一个这样的故事——

两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。由于炎热，非洲人向来都是打赤脚。第一个推销员看到非洲人都打赤脚，立刻失望起来：“这些人都打赤脚，怎么会要我的鞋？”于是放弃努力，失败沮丧而回；另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万分：“这些人没有皮鞋穿，这里的皮鞋市场大得很呢！”于是想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后发大财而回。

这就是一念之差导致的天壤之别。同样是非洲市场，同样是对打赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人满怀信心，大获全胜。

拿破仑·希尔告诉我们，我们的心态在很大程度上决定了我们人生的成败：

我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们。

我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们。

我们在一项任务刚开始时的心态决定了最后有多大的成功，这比任何其他因素都重要。

人们在任何重要组织中地位越高，就越能找到最佳的心态。

而大多数人的心态仍没有致富并缺少积极的因素，这也是造成无法致富的主要原因。我们的心态是否积极主要取决于我们对生活的态度。

培养你的积极心态

积极的心态源于对生活的乐观精神，凡事不要想得太悲观、太绝望，否则你眼中的世界将是一片灰暗。对待生活应该以乐观自信的态度。

那么怎样才能培养乐观的精神呢？培养乐观的精神可以采取如下方法：

不要做一个受制于自我的困兽

只要抱着乐观主义，就必定是个实事求是的现实主义者。而这两种心态，是解决问题的孪生子。最不足以交往的朋友，是那

些悲观主义者和一些只会取笑他人的人。真正的朋友，该是“没有什么大不了，只是有些不方便而已！”这种类型的人。当我们帮助朋友时，不要只着重分担他的痛苦和说些愚昧的安慰的话。如果要建立亲密的关系，就必须有共同的人生价值和目标。

当情绪低落时，不妨去访问孤儿院、养老院和医院

如果情绪仍不能平静，就积极地去和这些人接触；和孩子们一起散步游戏，把自己的情绪，转移到帮助别人身上，并重建自己的信心。通常只要改变环境，就能改变自己的心态和感情。

听听愉快、鼓舞人的音乐

不要看早上的电视新闻。你只要瞄一眼权威性报纸的第一版的新闻就够了，它已足以让你知道将会影响你生活的国际或国内新闻。看看与你的职业及家庭生活有关的当地新闻。不要向诱惑屈服，而浪费时间去看别人悲惨的详细新闻。在开车上学或上班途中，可听听电台的音乐或自己的音乐带。如果可能的话，和一位积极心态者共进早餐或午餐。晚上不要坐在电视机前，要把时间用来和你所爱的人谈谈天。

改变你的习惯用语

不要说“我真累坏了”，而要说“忙了一天，现在心情真轻松”；不要说“他们怎么不想想办法？”而要说“我知道我将怎么办”；不要在团体中抱怨不休，而要试着去赞扬团体中的某个人；不要说“为什么偏偏找上我？”，而要说“考验我吧！”；不要说“这个世界乱七八糟”，而要说“我要先把自己家里弄好”。

向龙虾学习

龙虾在某个成长的阶段里，会自行脱掉外面那层具有保护作

用的硬壳，因而很容易受到敌人的伤害。这种情形将一直持续到它长出新的外壳为止。生活中的变化是很正常的，每一次发生变化，总会遭遇到陌生及预料不到的意外事件。不要躲起来，使自己变得更懦弱；相反，要敢于去应付危险的状况，对你未曾见过的事物，要培养出信心来。

重视你自己的生命

不要说：“只要吞下一口毒药，就可获得解脱。”不妨这样想，“积极的心态将协助你度过难关”。你所交往的朋友，你所去访问的地方，你所听到或看到的事物，全都记录在你的记忆中。由于头脑指挥身体如何行动，因此你不妨从事高级和最乐观的思考。人们问你为何如此乐观。请告诉他们，你情绪高昂是因为你服用了“安多芬”。

从事有益的娱乐与教育活动

观看介绍美景、家庭健康以及文化活动的录像带；挑选电视节目及电影时，要根据它们的质量与价值，而不是注意商业吸引力。

表现出你的健康处在良好的状态中

每天对自己做积极的自言自语，不要老是想着一一些小毛病，像伤风、头痛、刀伤、擦伤、抽筋、扭伤以及一些小外伤等。如果你对这些小毛病太过注意了，它们将会成为你最好的朋友，经常来“问候”你。你脑中想些什么，你的身体就会表现出什么。在抚养及教育孩子时，这一点尤其重要，要专门想着家庭的好处，注意家庭四周的健康环境。有一些父母，似乎比其他人更关心孩子的健康与安全，反而使他们的孩子变成了精神病患者。

写信、拜访或打电话给需要帮助的人

向某人显示你的积极心态，并把你的积极心态传给别人。

把休息日变成培养积极心态的日子

成功人士生活中的三大支柱就是：信仰、良好的家庭关系以及高度的自尊心。

将这 10 条培养乐观精神的方法不断地在心理和行动上去体验和操作，就会使得自己具备乐观向上的品格，这就会使你有可能成为精神和物质两方面的富豪。

坚定地相信自己

在你创富的过程中，最重要的是相信自己能成功！而大多数人却时常违背这一法则。

犹太人多年的创富历程告诉了我们这样一个道理：积极的心态可以致富，要相信自己有能力创富。一定要摒弃的就是怀疑主义。

犹太人常常这样告诫我们：“我告诉你我们犹太人的公理。这是为我们所使用 4000 年以上的公理，毋须证明。你诚恳地接受吧。你不相信他人而只愿相信自己的动机是可以的，但对他人所讲的一切都持怀疑态度，只会阻挠你行动的决心。怀疑主义者最终会使自己陷入软弱的泥坑。如果这样，就根本谈不上赚钱。”

日本人不轻易相信人，即使双方已经签有合同。犹太人则不同，一旦签了合同，则完全相信对方。但如果撕毁合同，背信弃义，他们不会马虎了事，定会要求对方彻底赔偿损失。

所以你首先应该具有的是积极心态，相信自己一定能成功。只要有了这种心态，成功就不会太遥远。

相反，消极的心态则会摧毁人们的信心，使希望泯灭；消极

的心态就像一剂慢性毒药，吃了这副药的人会慢慢地变得意志消沉，失去前进的动力，因而也就失去了未来的希望。

消极心态最可怕的是限制了人的潜能的发挥。

一个人的行为方式不可能永远与自我评价相脱节，消极心态者不但想到外部世界最坏的一面，而且想到自己最坏的一面，他们不敢祈求，所以往往收获甚少。遇到一个新东西，他们的反应往往是：

这是行不通的。

从前没有这么干过。

这风险冒不得。

现在条件还不成熟。

总而言之，一个人可以心态致富，也可以心态致贫。事情往往是这样，你相信会有什么结果，就可能有什么结果。

人的成就不可能超出自己的想像，赚钱也一样。

二、心态开创了吉列王国

创造吉列剃刀王国的金·C·吉列，由发明刮胡刀开始，到把它推向市场，前后将近八年时间，这八年岁月，对吉列而言，不啻漫长的一个世纪，如果不是他具有坚定的致富心态，他的安全刮胡刀也许早就半途而废了。

要想赚大钱，就得自己干

金·C·吉列自幼家境不好，读书不多，十几岁就开始学生意，

后来做了旅行推销商，终年奔波各地，推销各种商品。虽然他做推销员的成绩非常出色，但他真正的志趣并不在此。

有一次，跟一位同行闲谈，聊到各人的未来愿望时，那位推销员说：“我以为世界上再没有比做一个成功的推销员更痛快的事了。你看，就像我们这样，一年有将近 $2/3$ 的时间在外面旅行，吃得舒服，住得舒服，玩得也自由，不像在太太身边一样，不管到什么地方去，都得先向她备个案。”

“也许你是因为怕太太的关系，所以才会有这种想法，”吉列笑着说，“我却觉得做推销员不是个长久之计。”

“为什么？”

“因为，不管你推销的技术如何高明，也不管你的业绩是何等的优异，总是替人家干的。”吉列说，“这一行赚钱再多，终究有个限度。所以我认为要想赚大钱，必定要自己干。”

“噢，原来你想当大老板！”他那位同行带点调侃的口吻说，“你将来准备做什么生意？看样子你好像已经胸有成竹了。”

吉列摇着头说：“要做什么，我自己也不知道。但我相信我不会做一辈子的推销员。”

由这段谈话，我们可以看出吉列是个胸怀大志的人，这正是一个创业者不可缺少的重大因素之一。在推销员的这段生涯中，吉列有一个独特的习惯，每到晚间休息时，总是煮一壶咖啡，一个人坐在沙发上，一面喝，一面沉思。有人开他的玩笑，说他在想太太，事实上，是在脑子里酝酿他未来的事业，这可以由他跟太太的谈话中得到证明。

吉列像很多企业家一样，不是一个很体贴的丈夫，工作忙了，有时候几个月不跟太太见一次面。不过，他只要回家之后，总是把在外面的所见所闻一一地告诉太太。

“这次我听到一个令人非常兴奋的消息。”有一天晚上他自外地归来，一进门就对太太说，好像他自己遇到了什么喜事一样。

“看你高兴成这个样子。”他太太说，“换换衣服，休息休息再说不好吗？”

“不，我要先告诉你。”吉列握住太太的两只手臂说，“要是不马上说出来，它会在我心里爆炸的。”

“这么严重吗？难道这么久不见面，连吻我一下的时间也不能等吗？”

“噢，对不起，亲爱的，我简直高兴得昏了头啦！”

在一阵长吻之后，夫妇两人依偎在沙发上，吉列说出那个令他兴奋得几乎忘记一切的消息：“一个叫乔治·派克的修理钢笔的小商人，发明了一种新钢笔，听说已获得了专利！”

“这有什么稀奇，现在不是有很多人在搞发明吗？”他太太说；就是这个消息让你高兴成那个样子吗？”

“你可知道他发明这种新钢笔是从哪里得来的灵感？”

他太太摇摇头，显得没精打采，因为她想象不出这样一个消息有什么值得大惊小怪的。

“他是看了部流线型小轿车引起的灵感！”吉列仍然兴致勃勃地说；“这真是太妙了！”

“这项发明再好，也是别人的，与你有什么关系？”

“你知道，亲爱的，我在一个人独坐沉思时，也向往着有这么一天。”吉列说，“这个消息给了我一个很大的启示，只要常用脑筋去想，说不定哪一天就会捕捉到灵感，创造出一个赚大钱的东西出来。到那时，亲爱的，也许你就成了董事长夫人了！”

“我才不稀罕哩！”他太太带点幽怨的口吻说，“要是真有那么一天，你做了董事长，恐怕我们一年到头都见不到一次面了。”

吉列知道他太太是因他经常在外面推销商品很少回家而引起感慨，只有用好言劝慰说：“现在我们是在创业时期，不得不让你委屈一点。难道你希望我当一辈子推销员吗？”

“我在决定嫁给你时，爸爸就警告过我。”他太太用低沉的语

气说，“他说你是个事业心很重的人，我一定要有忍受寂寞的心理准备。现在看来，他老人家真是说对了。”

“我很抱歉！”

“我并不怪你。”吉列太太叹息一声，带点自嘲的语气说，“我既然选择了一个奋发有为的丈夫，自然要牺牲生活上的一些幸福和快乐。”

这几句话可能是多数企业家夫人的心声，因为一个整天忙着做大生意，扩充规模的先生，不可能像一个规规矩矩的职员一样，每天按上下班的时间陪太太，带孩子。

吉列当时虽然还没有创立自己的企业，但他已准备向赚大钱的路上迈步，整天在脑子寻找像派克发明派克钢笔那样的灵感。

痛苦带来好运

“上天不负苦心人”，1895年的夏天，吉列终于找到了发明的灵感，这时，他已届不惑之年。

这次灵感的来临是非常偶然的，而且带有戏剧性。

一天早晨，他在一家旅馆的房间里刮胡子，当在脸上擦好肥皂开始时，发觉刀子不锋利了。他只好用毛巾擦去脸上的肥皂沫，取出平常磨刀子用的一块牛皮，把刀子磨了几下，用刀刃在胡子上试了试，仍然在打滑，显然还是不够锋利。

吉列觉得有点奇怪，上次用刀子时，好像还很锋利，为什么会突然变得这么钝？后来他想明白了，一定是跟他住在一起的那位朋友用过他的刮胡刀，那个家伙的胡子比他的还茂盛，让他用一次，就非用磨石磨刀子不行。

可是，他每次出来推销商品，是从来不带磨石的，去跟旅馆老板借吧，时间又太早，怕打扰人家的清梦。他想：只好用这把刀子慢慢凑合刮了。

他又把刀子在皮革上磨了一阵，重新在脸上擦好肥皂，开始刮起来。“这是我一生最痛苦的的一次刮胡子的经验”。吉列成名之后，回忆起这次往事，曾笑着对人说：“不用力刮不动，一用力又容易刮破，我记得这次的脸刮完了，一共被割了四刀，但这次的痛苦却给我带来好运。”

吉列所谓的好运，就是他在这次刮脸中获得发明安全刮胡刀的灵感。当他对镜子一点一点地在刮胡子时，疼得他几次想把刀子扔掉，再看看那伤痕处处的脸，心里越发觉得懊恼了。

难道世上没有更好的刮胡子方法了吗？他愤然想。这是反抗意识下的必然反应，而世上有很多大事业都是在此一反应中生出了胚芽。

当“有没有更好的刮胡子方法”这一意念进入吉列的脑海中时，他那因刀子不利而被搅乱的情绪突然静止了下来，另一个意念又跟着诞生了：“是啊，难道找不出一个更好的方法来造福天下的男人吗？”

就在这一念之间，吉列寻找一二十年的发明灵感，终于闪亮

了！

“我要研究一种既不会割破脸又不用磨的刮胡刀！”这是他那天早上想了很久很久以后得到的结论，也是他走向大企业之林的起点。

他当时万分高兴地写信给他太太报喜讯：“我等待已久的机会终于来临了；如果我说这是由刮胡子得来的灵感，你一定认为可笑；但我要告诉你，亲爱的，你不久将成为大富翁的贵夫人，因为大笔的财富已快到我的手边……”

事实上，他这种预言似乎太早了一点。吉利刀片自发明灵感诞生之后，耗费了将近 10 年的时间，才算打开了市场。

八载艰辛

照现代人的看法，安全刮胡刀实在算不上是大发明，可是吉列在设计它的形式时，却是煞费苦心。

单就他把刀刃与柄成一直线的旧式剃刀改成垂直的这一点来说，所付出去的心血，就不是一般人所能忍受的。

“以前，我以为不管发明什么，只要找到灵感，一切问题就都解决了。”吉列曾对人感慨地说：“等自己亲自动手了，才知道完全不是这么一回事。”

“根据我的经验，灵感只不过是一张寻宝图，是否能找到宝藏，还是空手而归，完全要看当事人有没有足够的耐心和毅力。”下面的故事，可以证明吉利这番话不是在勉励别人，而是道出了他自己内心的感受。

为了全力发明他的安全刮胡刀，吉列结束了推销业务，在家里专心埋头设计，可是费时月余他竟想不出剃刀的一种理想型式。

所谓理想，就是安全、拆卸简单、更换刀片方便。他的思想老是囿于旧有的直线型式，使用既不便利，式样也不好看。为了这一问题，他几乎到了废寝忘食，甚至快发疯的地步，整天关在工作间里，不停地做实验。

这时，正是夏天最热的一段时间，他的工作室又遭太阳西晒，每到下午，屋里热得像蒸笼，人坐在里面，其苦可知。

他太太看他受这样大的罪，心里又疼又急，便去劝他：“吉利（昵称），你这是何苦？等天凉快了再研究也不迟呀！”

吉列正在用钳子扭一块铁片，好像根本没有听到他太太的话。

“吉利。”他太太走上去，用手扶住他的肩头，柔声说：“你

这样熬下去，会把身体弄垮的。”

“滚！别来吵我！”他把钳子用力放在桌子上，回头瞪着他太太喊。可是，当他的目光接触到他太太那张因受惊而变白的面孔时，他的理智清醒了。“天哪！我做了什么事了？”他摇摇晃晃地站起来，走过去把他太太拥进怀里，喃喃地说：“噢，亲爱的，你知道，我不是有意伤害你，我——”一股无名的酸楚涌上喉咙，把他下面的话噎住了。

自结婚以后，这是他第一次如此失常，他太太听了他的话，惊恐是消失了，但悲痛、哀伤却像泛滥的江河，突然在胸中翻腾起来。她无法自制了，伏在丈夫的肩上，失声地大哭起来。

个性坚强的吉列，眼睛里竟也淌下泪水，这是他生平第一次哭泣。

“我说过，我要做一个富翁。”吉列轻轻地抚摸着太太的背部，幽幽地说：“看样子，这一天很难来临了。”

“我不管你能不能做富翁。”他太太哽咽着说：“我只希望你健康快乐。”

“我知道你对我的关心是多么的深切，可是，亲爱的，如果这件事情不能成功，我这一生就难得有快乐了。说实在的，我并不是完全为了发财，我主要的是想创立一番事业，让你的家人知道，我吉列很了不起。”

提起他跟她家人之间的不愉快，她无话可说了。只有叹息一声，带点茫然的意味说：“你们男人真是难以理解的动物！往往为了一口气，能把一生全部都赔上。”

这次之后，吉列稍微松懈了一点，每到下午也会到树荫底下去乘乘凉。想不到在无意中他又找到了第二次灵感。

有一天，他坐在树荫底下纳凉，一个农夫扛着一个耙子来到距他不远的田里。他以一种欣赏的心情，看着农夫用耙子在地上耙土。耙子的齿很密，把土块整理得又细又平。看着看着，吉列

的思绪像筑巢的小鸟一样，把剃刀的样式勾画了出来。

由发明刮胡刀开始，到把它推向市场，前后经过了将近八年的时间，这八年的岁月，对吉列而言，不啻是漫长的一世纪。如果不是他具有超人的坚强意志和坚定的致富信念，他的安全刮胡刀也许早就半途而废了。

由此可见，想要致富首先应具有致富的心态，相信自己一定能成功。只要有这种心态，成功就不会太遥远。

三、致富真的很好

提起致富，没有人不感兴趣。因为只有致富，人们才能提高生活质量。

鄙视金钱的时代已经过去，人们都渴望尽早致富，于是就有越来越多的人，或辞职来个破釜沉舟，或兼职攻防兼顾；也有的人由于下岗而待业，迫于生计无奈而投入商海，却收获很丰富。

这些人有的跻身于富豪之列，多半也都达到了小康水准。他们的成功表明，致富已不再是少数人拥有的专利，人人都有成功的机遇，只要你把握准确。

随着人们的生活水准日渐提高，越来越多的人便想在已有的资金积累的基础上，图谋更大的发展。这种愿望虽好，但是在我们看来，穷富之间似乎有一条跨越不了的鸿沟。原来是贫困的，现在多半仍是贫困；原来是富裕的，现在多半仍是富裕的。这种既尴尬又难堪的局面，成为我们要努力试图改变的目标。但首先我们应该要面对的不是去如何扭转它，而是应该去全面的认识它。那么，致富的涵义是什么呢？

致富是一个具有较为完整人格的或具有完善趋向的人，把自

己内心的潜能通过外显行为释放或表现出来的过程。

每个致力于致富的人，都应了解自己的个性特点，扬长避短，在致富过程中不断完善自己的个性。从对许多杰出人物的研究可以发现，他们的人格因素中不乏极其典型的健康因素，有些甚至超越了他们所处的时代文化与精神，但并不完美。只是他们在创造成就和财富中，丝毫没有忽视对自己情感的不断丰富。严格地讲，他们在创造财富的过程中，都有其努力追求的健康人格目标。

心理学家马斯洛将自己的生命奉献给如何最充分地发挥人的潜能的研究，他认为只有在满足低级需要之后，那些高层次的需要才能出现。当一个人已经成功地满足了基本需要之后，他的能量就能更多地投入自我实现。但自我实现不能把实现自我作为一个目标来追求，它往往倒是把才能积极投身于自我之外的事业的副产品，这个事业既是致富的过程，也可以是对美、真理、正义探索的过程。生活中如果没有这样一些过程，即使他拥有无数金钱，一个人也很可能会感到厌烦、空虚。当他应付了他所遭遇的这些挑战，致富的过程或目标的实现将作为追求健全人格的副产品，唤醒潜藏在他身上的能量。如果一个人没有成长、发展、创富的过程，他很可能永远不会发现埋藏在自己身上的这些资源。

四、致富的过程便是自我的完善

本世纪心理学家最重要的发现之一是“自我意象”。这种自我意象就是“我属于哪种人”的自我观念，它建立在我们对自身的认知和评价的基础之上。一般而言，个体的自我信念是根据自己过去的成功或失败，他人对自己的反应，自己根据环境的比较

意识，特别是童年经验而不自觉地形成的。根据这些，人们在心理上便形成了“自我意象”。就我们自身而言，一旦某种与自身有关的思想或信念进入这幅“肖像”，它就会变成“真实的”。我们很少去怀疑其可靠性，只会根据它去活动，就像它的确是真实的一样。

心理学家马尔慈说，人的潜意识就是一个“服务机制”——一个有目标的电脑系统。而你的自我意象，就如电脑程序，直接影响到这一机制动作的结果。如果你的自我意象是一个失败的人，你就会在自己内心深处的那块“荧光屏”上不断地看到一个垂头丧气、难当大任的自我，听到“我没出息”之类的负信息，然后感受到沮丧、自卑、无奈与无能——而你在现实生活中便会注定失败。相反，如果你的自我意象是一个成功人士，你就会不断地在你内心的“荧光屏”上见到一个意气风发、不断进取、敢于受挫和承受强大压力的自我；听到“我做得好”之类的鼓舞信息，然后感受到喜悦、自尊、快慰与卓越——而你在现实生活中便会“注定”成功。

因此，要想从事创富活动，并全面地完善自己的意识，就必须有一个适当的自我意象伴随着自己；就必须能接受自己，并有健全的自尊心，创富者必须信任自己，必须不断地强化和肯定自我价值，必须随心所欲地有创造性地表现自我，而不是把自我隐藏起来。

当这个自我意象完整而稳固的时候，创富者会有“良好”的感觉，并且会感到自信，会自由地作为“我自己”而存在，自发地表现自己并会充分地发挥作用。

致富过程是一个心理及情感自我完善的过程，致富是一个自我实现的过程，更是经济的哲学，它既研究一个人脱离贫困、经济充实的方法，更着重于帮助个体建立完善的人格，寻求享受真正人生的途径。我们不难发现，完善的人格才是决定个性能否致

富的根本，而财富的建立只是完善人格的结果。

在这新旧更替、社会生活的各方面都在发生深刻变化的时代里，没有充裕的物质条件，个体的心理同样会受到伤害。所以同时我们也应具备努力赚钱的意识。然而，一个真正健全的人追求的应该是金钱的成功，而非恐惧、紧张、疾病和哀愁。这即是说，在拥有金钱的同时，还要拥有心境的宁静和应有的美德。惟有如此，我们的生命才算完美无瑕，也只有这样才能不断地创富。

五、金钱是自由，也是权力

金钱好吗？许多持有消极心态的人常说：“金钱是万恶之源。”但是《圣经》上说：“爱钱是万恶之源。”这两句话虽然只有一字之差，却有着很大的差别。

美国作家泰勒·G·希克斯在其所著《职业外创收术》中指出，金钱可以使人们在 12 个方面生活得更美好：1. 物质财富；2. 娱乐；3. 教育；4. 旅游；5. 医疗；6. 退休后的经济保障；7. 朋友；8. 更强的信心；9. 更充分地享受生活；10. 更自由地表达自我；11. 更大成就的实现；12. 更多地从事公益事业的机会。

事实上，人类社会发展的历史证明：金钱对任何社会、任何人都是重要的；金钱是有益的，它使人们能够从事许多有意义的活动；个人在创造财富的同时，也在对他人和社会做着贡献。

随着现代社会的不断发展，人们对生活水平的要求不断提高。现实生活中，我们每个人都承认，金钱不是万能的，但没有金钱却又是万万不行的，我们每个人都需要拥有一定的财产：宽敞的房屋、时髦的家具、现代化的电器、流行的服装、小轿车等

等，而这些都是需要钱去购买。人们的消费是永无止境的，当你拥有了自己朝思暮想的东西之后，你会渴望得到新的更好的东西。金钱可用于干坏事，也可以用于干好事。《思考致富》激励了成千上万的读者通过积极的心态去取得财富，《思考致富》中提到了下列一些人：

亨利·福特
威廉·里格莱
托马斯·阿尔瓦·爱迪生
爱德华·菲伦
朱利法斯·罗森瓦尔德
爱德华·包克
安德鲁·卡耐基

这些人建立了一些基金会，直到今天，这些基金会还有总计 10 亿美元以上的基金，基金会拨出的金额专用于慈善、宗教和教育。这些基金会为上述事业捐助的金额每年超过了 2 亿美元。

金钱好吗？我们认为它是好的。

金钱可以给人带来幸福

金钱可以做坏事，也可以做好事，关键在于用之有道，金钱除了满足基本生活花费外，还可用于慈善事业。

洛克菲勒家族，通过赠送金钱，给成千上万的人带来了幸福。

在 19、20 世纪之交，许多曾使美国工业蓬勃发展的大人物开始陆续离开人世，他们的庞大家产将落在谁的手中，不少人都极为关心。

人们预料那些继承人大多数将难守父业，会白白地把遗产挥霍掉。

就拿大名鼎鼎的钢铁大王约翰·W·盖茨来说，他曾在钢铁工业界因冒险而赢得“一赌百万金”的称号。后来他把家产传给儿子，儿子却挥霍无度，以致人们给他取了一个浑号叫“一掷百万金”。

人们自然也以极大的热情关注着小洛克菲勒。

1905年《世界主义者》杂志发表了一级题为“他将怎么安排它？”的论点，开场白这样写道：

人们对于世界上最大的一笔财产，即约翰·D·洛克菲勒先生的财产今后的安排感到很大兴趣。这笔财产在几年之中将由他的儿子小约翰·戴·洛克菲勒来继承。不言而喻，这笔钱影响所及的范围是如此广泛，以致继承这样一笔财产的人完全能够施展自己的财力去彻底改革这个世界……要不，就用它去干坏事，使文明推迟 1/4 个世纪。

此时，在老洛克菲勒晚年最信任的朋友牧师盖茨先生的勤奋工作和真心的建议下，他已先后分散了上亿巨款，分别捐给学校、医院、研究所等，并建立起庞大的慈善机构，对所建立的慈善机构，老洛克菲勒虽然进行了大量的投资，但在感情上对这种事业，他还是冷漠的。他更看重赚钱这门艺术，怎样从别人口袋里把钱赚到自己手中，是他毕生工作，也是他生活的惟一动力。

这就给小洛克菲勒提供了一个机会，他同时又牢牢地把握住这样一个机会。

小洛克菲勒曾回忆说：“盖茨是位杰出的思想家和创造家，我是个推销员——不失时机地向我父亲推销的中间人。”

在老洛克菲勒“心情愉快”的时刻，譬如饭后或坐汽车出去散心时，小洛克菲勒往往就抓住这些有利时机进言，果然有效，他的一些慈善计划常常会征得父亲同意。

在 12 年的时间里，老洛克菲勒投资了 4.47 亿美元给他的 4 个大慈善机构：医学研究所、普通教育委员会、洛克菲勒基金会和劳拉·斯佩尔曼·洛克菲勒纪念基金会。

在投资过程中，他把这些机构交给了小洛克菲勒。

在洛克菲勒基金会成立后，盖茨凭他的牧师的神圣灵感和商业的敏锐性，已预见到了洛克菲勒的慈善事业可能产生的国际影响了。

出于商业和殖民统治的考虑，1914 年，盖茨建议创设中国医学会，并拟订计划在中国北京建立一些现代化的医学院。

于是，北京协和医学院和协和医院诞生了。小洛克菲勒亲自到北京参加了落成仪式的典礼，并在讲话中称它是“亚洲第一流的医学院”。这两座先进的医院为中国人民带来了健康的福音和曙光。

由上可见，金钱不仅不是万恶之源，而且它还可以为人们带来幸福，关键的是在于你如何去使用和支配它。

再如，钢铁巨子——安德鲁·卡耐基。

赚钱固然不易，但对一个拥有 20 亿美元的人来说，如不想胡乱挥霍，要想都把它花得有意义，也不是一件简单的事。尤其是退出商场后的卡耐基，一心想闭门读书，撰写自己的传记，更没有时间管钱财的事，所以这一“如何花钱”的重任便落在他太太的肩上。

他太太总算不负他的委托，几年之后，替他赚来一个“慈善大王”的称号。

他粗略计算一下，此时他即使坐在家里不动，每天也有十几万美元的收入。

他把自己心中的苦恼，告诉他太太露易丝，请她替他计划一下。

“我以为这不是难事。”他太太说，“你光把怎样花钱的大原则告诉我，我来替你出花钱的主意。”

卡耐基想了想说：“我的钱是赚自社会，当然也要用之于社会。这样吧，凡是对人类有益的事我都愿意出钱，但要让需要的人直接受惠，不能让别人饱了私囊。”

露易丝本着他这一原则，订了不少花钱计划，其中使卡耐基最感兴趣的是，欧战时期的救护基金的设立。因为这一计划又使他突发奇想，他要以其全部财产投资世界和平，使人类永远免于战祸。这真是一个狂妄的想法，只有像卡耐基这种人的脑子里才会滋生出这种念头。

有人说：“不管在哪一方面有大成就的人，他做起事来总带有几分痴迷。”用这句话来形容卡耐基，真是再恰当不过了。

在他一生所经过的两个极端里，他都表现了不同程度的痴迷：

除了少年时的穷困之外，17岁以后的卡耐基，在事业上是一帆风顺的，几乎没有遇到过大的挫折，几乎他想要的东西都可以得到，尤其在生意场上，更是无往不利。所以，当时人们都叫他“幸运的卡耐基”。他后来的思想所以会带点狂妄，也许与这一点有关。

过了一些如此多姿多彩的生活，卡耐基临死时仍有两件最大的憾事：

一是他没有买到世界永久和平。

二是他临死时并没有如他想象的那样贫穷。

“在我的感觉里，花钱比赚钱要困难得多！”这是这位钢铁大王留给世人的最后遗言。

举世闻名的柯达帝国创始人乔治·伊士曼晚年所拥有的财富之多，连他自己也没有想象到，但他没有为这些意外的财富迷失本性。他回想起自己在贫困中挣扎的艰苦情形，他为他的员工设立了三项福利制度：一是退休金，二是保险，三是残疾救济金。这些都是固定的，此外还有一种“利润分享制度”，更赢得了员工们的衷心爱戴。

伊士曼虽然终生未娶，但却不是一个孤僻的人，他结交了不少的朋友，也有不少的兴趣，如打猎、钓鱼、旅行、听音乐等，尤其是最后一项，可说是他晚年的最大嗜好，实际上他却连一首歌也不会唱。

由于他的这一爱好，罗切斯特大学获得他几百万美元的赠款，建立了一所音乐学院。

1924年，伊士曼以50万美元分赠给三所大专院校，当他在支票上签好字后，深深地吁了口气说：“现在觉得轻松多了。”

也许由于他本人没有受什么高深教育，所以他对办教育的事特别热心，也曾以“史密斯”这个假名捐了不少的款给各地学校，直到他死后这一事实才被人发觉。

所以有人说：“伊士曼是块纯朴而坚硬的宝石，穷苦没有污损他，富贵也没有侵蚀他。”

有一件事情，说来是令人难以置信的。据有资料可查的统计，伊士曼一生捐出去的款项在一亿美元左右。照说，他既然有这么多钱送给别人，他对金钱的观念一定很淡泊了，其实不然。

在老年，他曾亲自经营了一个小型农场，对来往的帐目仍然一丝不苟，如乳牛挤了多少奶？制成多少白脱油？他的几百只鸡每天生了多少蛋？青菜收回多少等，兢兢业业的精神，绝不下于

一个农夫。

有一天，一个多年的老朋友到农场去拜访他，看他正在专心地查阅帐目，就笑着对他说：“乔治，你大钱都赚得不爱赚了，何必在这些小事情上费精神？”

“就凭你说的这两句话，无怪乎你在银行里工作一辈子也能自得其乐了。”伊士曼也笑着说，“做生意的人，不能放弃任何赚钱机会。而且生意无论大小，做亏了本，就是一个永远无法去掉的污点。”

“这么说，你在商场上没有留下过这样的污点了？”

“有，但只有一次。”

“噢，我怎么没有听你提起过？”他朋友惊奇地说，“外面的人都称你是‘商场上的常胜将军’，没有打过败仗。”

“这是很多年以前的事了，”伊士曼回忆着说，“我和斯通合伙做生意不久，我们生产的胶卷受到照相业的抱怨，不久，就没有人使用了。我调配的很多材料全部报废，这一打击来临之后，我马上采取断然措施，把生意结束了，然后和斯通一起到英国，潜心研究我们胶卷失败的原因，经请教过很多专家之后，终于找出了毛病。回国后不久，我们就研制出一种新的胶卷，把失去的市场又很快地恢复了。”

从事商业之后，这是伊士曼所遭遇的惟一的一次挫折，但他处理手法之明快，充分显示了他的经营天才。

伊士曼的思想富有佛教那种“悲天悯人”的胸怀，他童年受的痛苦，在他老年时都变成善行，惠及世人。

他自小牙齿就有毛病，致富之后，曾捐了一笔钱给世界各国的医学界，供他们为解除牙疼病人的痛苦而研究。

伊士曼在临终之前，曾说过几句发人深省的话：“一棵小树之所以能长成大树，就是因为它有一种坚忍不移的默默向上的精神；人也是一样，只要你时时刻刻都想着扩展你的事业，不受任

何外来因素的影响，有一天，你一定会成功的。”

由此，我们要大声地疾呼：勇敢地去赚钱吧，并合理地去支配这些金钱吧，用它为人类谋求幸福。

第二章

培养像富翁一样的赚钱欲望

一、放弃你错误的观念

什么？你没有思考过致富？我们并不惊讶。假如你和大多数的人一样，你也就不会相信你是生来就有钱的。你被你的家人及朋友的那一套消极且限制潜能的概念所规划已有余年，大致上也已经接受了他们对金钱的错误观念。

妨碍你致富的杀手就是你的观念。我们所有的行动及想法都习惯于和这个内在模式相比较。我们的过滤器也就是为了要保卫此观念而创造的门槛。这些过滤器可以封锁、扭曲我们想要做一些前所未做、或已做过的事情的欲望。一个新的想法可以与之前的经验及资讯（观念）相比较，假如这个新想法是在我们的舒适区之外，在内心意识里便会升起一张警告的旗帜——来警告我们：这个新模式非我们所有。

只要是非我们舒适区里的事物，又都会引起压力。我们内在意识也就会封锁通往新目标的路，好让我们“安全无恙”；同时也会产生一股不自在的感受，一种不安全感，且产生恐惧。记

住，恐惧可以定义为“错误的证据显现出真相”，除非对新的你而言，这个压力已经被转移掉了，否则将会导致不健康。为了要保持健康与成功，我们必须调整内在的舒适区。

为了改变起见，你会想要瞧一瞧旧时慢慢灌输进来的项目——好扩大你的舒适区以便更能包容入世。下一步呢！就是要删除掉一些没用的旧观念——即你多余的包袱。你的内心世界打扫得越彻底，就越能加速你朝此路的顶峰走去：一个更充实、更健康、且更有钱的生活。

打自娘胎出生后，你的资料建档速度便加倍了；随着年岁渐增，这个世界就变成你的导师，每一分钟都有新的学习经验，你便使用你的五种感官来将资料收入你的大脑中，用你的视觉、听觉、嗅觉、触觉及味觉来扩充你的资讯。

举个简单的例子，也许你曾碰到这样的剧情：回想一下……当你还是小孩，你最喜爱的叔叔送你一枚崭新的硬币。它反射着光，闪闪发亮，令你耳目一新。在你握住这枚不可思议的铜板时，可以感受到它的边缘。你不知道它尝起来像什么，便将铜板放进嘴里……冷冷的……有种不寻常的浓烈气味……它……。突然间，一道尖锐的叫声将你从幻想中拉了回来。是妈妈的声音——是那种事情不对劲时的音调。你感到危险的气氛。她正在说“把那东西从嘴巴里拿出来！钱很脏的！你根本不知道那是打哪儿来的！”就在此刻，你便可能开始建立对钱的最早观念——钱是脏的。

在这个初期阶段，对多数事物而言，你的思想是空白的，毫无阻碍地敞开着。每件事进入到思想中，规划出你的未来——将会左右你的生活的舒适或非舒适区。上述的剧情留下了什么深刻的印象？让我们用那个说法：“钱很脏的。”大家教你要保持清洁；要远离那些会让你弄脏的东西。在内在意识层里，既然钱是脏的，你的心里便会帮助你远离那“脏钱”。因此，你才会保持

“干净”。然后，你便一直保持贫穷……或者只是“混日子”。所以，我们想要致富，必须从自身做出改变，走出我们所谓的“舒适区”，迎接挑战。

“穷爸爸”的金钱观

我们大多数都会先从周围的人身上学习，我们买下他们的观念系统，并以他们所知的“真理”为真理，假如他们的“真理”是贫穷，或稍微好一点，我们便也照单全收。你可曾注意到，有钱的孩子是以他们自己的能力变得有钱的。有钱人的小孩有一套发财观念构架。他们是在一套不同的“真理”教育下长大的。

金钱在对话中是个热门的话题，但一经提及却又很少会有什么好话。在你成长的过程中常会听到、碰到各式各样关于钱的资讯。你的双亲是“知道”每一件事情的“大”人物，当其他人提及与钱相关的类似事情时，你的父母亲或朋友便会报以了解的微笑、点头。而你也听见、并经历这些。因为你不断地听到这些消极的资讯（或观点狭隘的说法），这些便会穿过你的过滤器，被你吸收，并存在于你的脑子里。其他类似的消极的观点便会因为规模已建立好，路已铺设妥当的缘故，如洪水般地泛滥而入。你的心灵防备过滤掉了任何“不像你”的东西。并且在这种只要是关于金钱的错误观念，都被储存起来的情况下，任何时候只要你有机会赚钱，或赢得一些东西时，你的脑子便会这么运作：“我从来不曾赢得什么……你得为了钱努力工作……要赚钱就要先靠钱……有钱人都不快乐的。”

你大概听过，也大概用过这样的说法：“没钱，但很快乐”，“没钱，但很诚实”；“可怜虫”或者“丑恶的有钱人”，你每天都在接受这种和其他的消极资讯，……而这些都促成现在你对金钱的态度与观念。

错误的金钱概念

你对金钱的感受如何？你是否老是在批评高价物品？你是否吝于偿还你的债务？你的表达方式如何？可否反应出你的金钱意识？可否会让你没钱？

你真的相信价钱很高吗？让我们环游一下世界。在世界各地，薪资从来不曾和价格站在同一个水平上。然而，不知为何，人们总是保持和他们的经济同步。例如，美国就是一个“大廉价品仓库”，在这个国家里，几乎任何人和最有钱的人都拥有一样的样品目录。你有车、电话、电视、录放影机，或许还有，或者有一天会有你自己的房子。这些是我们在富庶的土地上视为应有之物。也许这会帮你记起，在许多国家里，人们对这些奢侈品只能梦寐以求。而在俄罗斯每 45 人才有一辆车……站在你的车子旁，想想这种情况！

让我们清楚地、坦诚地来看看那些消极的说法。大家常常这么说：“金钱买不到幸福。”假如此种狭隘的说法存在于你的头脑里……不管何时你有多余的钱，或者经济情况好转……你都会发现你觉得不快乐、不满意。并且，既然你心里知道你希望快乐，意志便会尽可能地将你带离实质的金钱。现在，用金钱来想想快乐，你一定可以在一些有趣的地方找到幸福！

金钱虽然买不到幸福，但是，你可以用钱来租借幸福，租到高兴为止，于是你觉得你拥有了它！

甚至于最常被引用的一句话：“金钱是万恶之源。”也是引用错误。原来的说法是：“迷恋于金钱是万恶之源。”而其真正的意思是：迷恋于金钱甚于其他事物。我们可以这么说：金钱的匮乏是万恶之源。

所以重整自己的意志，告诉自己：“钱不脏”，也很好啊！你

被叮咛着要保持干净……当你弄脏了时会被叱责或处罚。你不喜欢被人吼，于是便尽可能保持干净。假如这个消极的说法在你脑中根深蒂固，你心里便有了一个等式：金钱 = 肮脏！

你得和尘土保持距离……所以，你得和金钱保持距离。

“钱不会长在树上”。这是我们最喜欢的消极说法，因为每一个人在幼小时便听过（说不定长大了之后还这么地说着！）这句话真正要阐述的意思是，钱很难赚。因此，既然你的潜意识里相信它，你发现你得努力才能赚钱。任何事看来简单，做起来难。现在，这样想想：钱能够从任何一个你播种的地方长出来。

“钱要靠钱来滚”。这个说法是不正确的。看看那些只是因为梦想而大有成就的人。要赚钱只要动动脑子。你只要集中你的意志力，同时，你现在便正在学着将你的钱放在你意念所及处！

消极的说法让你墨守成规！立刻行动！开始清除你的消极资讯，那些自我打击的说法吧！现在是打扫你内心世界的时候了。要洞悉，并且将所有的消极垃圾说法清干净，你应对自己说：“我不是一个贫穷的提倡者，而是一个富有的提倡者。”

二、培养你的赚钱欲望

我们都有一些绑手绑脚的想法。对大多数人来说，有一条最特别——我们已经习惯接受某种唠叨、习惯性的教义以为“事情本如此”。

告诉自己这项——或任何一项——自我创造的负面信念，有什么价值呢？考虑一下随着这个想法而来的微妙讯息。毕竟，我们相信“我没有足够的时间”，我们也必须相信“我永远无法及时完成任何事”“我会不断处在压力下”“没有时间可以浪费了”，还有其他相关的狭隘想法，直接干扰了我们的成功及生活品质。

这项信念帮助我们完成了什么事吗？当然没有！它带给我们欢乐吗？没有。这项信念产生的任何影响都是绝对负面的。

你最自挫的信念是什么？是不是你相信自己不够好，或是不够幸运？或许你相信你不值得成功，或者其他控制了你的命运；不论这个信念是什么，都不值得保留，当然也不值得辩护，可是每次你提醒自己——告诉自己——你的狭隘信念时，你都在强化一个障碍，它会直接干扰你的成就。它在你所处的地方以及你想去的地方之间筑起一道墙。每次你对自己说，“我永远无法突破”，或“我也没办法，我向来如此”，还是你所散发的任何负面讯息时，这就好像你在对自己说：“我不想成功。”

每次在你又陷入老习惯时，告诉自己你没有足够的时间，你便会牢记你对自己所造成的伤害。你提醒自己，这个或任何负面的自挫信念，没有任何价值。

大多数没有成功的人，都有一个共同的特点：他们知道失败的一切理由，并且有他们认为无懈可击的借口，以解释他们自己之所以没有成功的愚蠢。这些借口有的很巧妙，有的而且很容易找到事实的证据。不过借口终归是借口，它永远不能当钱用。

美国一位性格分析家收集了一份最常用的失败借口表。你阅读这表的时候，不妨仔细检查你自己，确定哪些归你所有。但切记，本书所提示的借口，是要你将他们全部撤消。

你听——

假使我没有太太与家人……

假使我有足够的势力……

假使我有钱……

假使我受过良好教育……

假使我找到一个工作……

假使我身体健康……

假使我有时间……
假使时机更对一点……
假使别人了解我……
假使我周围的情况稍有不同……
假使我的生命可以重复一次……
假使给我一个机会……
假使我现在有机会……
假使别人不怀恨我……
假使没有发生使我停止的事情……
假使我再年轻一点……
假使我能做我想做的事情……
假使我富有……
假使我碰对了人……
假使我有某些人的天分……
假使我敢于坚持己见……
假使我抓住了过去的机会……
假使人们不搅得我不得安宁……
假使我不要管家事及照料小孩……
假使我能节省点钱……
假使我的老板欣赏我……
假使有人帮助我……
假使我的家人了解我……
假使我住在大城市里面……
假使我能重新开始……
假使我自由……
假使我有某种个性……
假使我不这样肥……
假使我的天才有人知道……

假使我有点运气……
假使我不负债……
假使我没失败……
假使我知道应该怎样做……
假使不是每个人都反对我……
假使我没有这么多麻烦……
假使我与适当的人结婚……
假使人们不这样蠢……
假使我的家人不这样奢侈……
假使我自己能确定……

“假使”——如果这是某些人失败的最主要的原因的话，就应该这样改正它——假使我有勇气看我自己真正是什么样子，我就能找得到我是在哪里不对劲而将它改正。那么，我也许有机会沿着错处获得益处，或者从别人的经验里学到点什么，因为我知道我所做错的地方。再者，假使我曾经多花点时间分析我的弱点，少花点时间找借口掩饰，或许我现在正从事着我愿意干并已获得初步成功的事业。

三、强烈的企图心

50 多年前，艾德温·巴纳斯在新泽西州的橘郡，从货舱走下火车，当时他看起来可能真像个街头流浪汉，然而他的“企图心”却富可敌国！

从铁轨走向爱迪生办事处的路上，他脑筋转个不停。他目睹自己站在爱迪生面前，他听见自己在请求爱迪生给他一个机会，实现他梦寐以求的人生目标，成为这位伟大发明家的事业合伙

人。

巴纳斯的企图心不只是一个“希望”！也不只是一个“愿望”！而是热切悸动的向往，超然于物外，而且坚定不移。

多年以后，巴纳斯再次置身于首次会见爱迪生的办公室，也再次和爱迪生面面对立，但这一次，他的企图心已经成为现实。他真的和爱迪生合伙了，他一生魂牵梦萦的希望成真了。

巴纳斯会成功，是因为他选择了明确的目标，并且为了这个目标，他投入了所有的精力、所有的意志力、所有的努力和所有的一切，这就是企图心。

破釜沉舟的男人

巴纳斯得到机会，在爱迪生的身边工作之后，转眼就过了五年。在别人看来，他只是爱迪生的事业里一颗不起眼的小螺丝，但在他自己的心中，他无时无刻不是爱迪生的合伙人，从他一到那里工作开始，一直都是。

这个例子最能将坚定目标的力量形容得很传神。巴纳斯因为渴望要做爱迪生的事业合伙人甚于一切，所以他达成了目标。为了要实现目标，他草拟了一份计划。他斩断了所有退路，坚持自己的渴望，后来渴望变成了盘踞他心中的企盼，最后变成了现实。

他到橘郡去的时候，并没有跟自己说：“我要想办法让爱迪生给我一个差不多的职位。”他说的是：“我要见爱迪生，而且要知道：我要和他合伙做生意。”

他也没有说：“万一我在爱迪生的机构里，谋不到一个差事，我就会睁亮眼睛找别的机会。”他说的是：“这一辈子我只有一件坚持要做的事，那就是跟爱迪生合伙做生意。我会破釜沉舟，把全部的未来投注在自己实现这理想的能力上。”

他没有给自己留下一丝一毫的余地，不成功便成仁！
那就是巴纳斯成功致富，自始至终的精髓所在。

没有退路的力量

很久以前，有一位伟大的战士，面临了决定胜负的局面，他必须拟妥策略。他需将各尽所长的军队和一支强大有力的敌军对阵，敌军的人数比他的士兵多。他将军队送上船，航向敌方的国度，并让所有的军士都下船，卸了装备，然后一声令下，把载他们来的船烧了。在开打之前，他给士兵们训话：“你们看见船都在火里烧光了。那就是说，除非这一仗打赢，否则我们就无法活着离开这里了！我们现在别无选择，不成功便成仁！”

结果这一仗他赢了。在任何行业要出人头地，也都必须先愿意烧掉自己的船，斩绝所有撤退的三叉路口。只有这样，才能维持成功不可或缺的决心。

芝加哥大火的第三天早上，一群生意人在史特街上，看着自己家店铺已成为灰烬。他们开了一个讨论会，决定是要重建家园，还是要离开芝加哥，到更有发展的地方重新来过。结果除了一个人之外，他们全都决定撤离芝加哥。

这位执意留下重建家园的商人，伸手指着店铺的残骸说：“各位先生，就在原来的地点，我要建造世界上最大的店铺。不管烧掉几次都一样。”

那差不多是一百年前的事了。这家店铺后来盖好了，到如今它依然耸立在原地，有若一座纪念塔，标示着企图心的力量。当初菲尔德大可和他的同行们一样一走了之，图个干净利落。在前程崎岖艰难、未来并不看好的时候，他们就抽身而退，到事情不太棘手的地方去。

请你注意菲尔德和其他商人迥然互异的不同点，因为这正是

成功者和失败者实际上的分别。

每个人一旦到了明了金钱用途的年纪，就会开始希望有钱。光是“希望”，不能够带来财富，但是“企图心”却使人的心态变得执着热切，使人着手计划罗致财富的确实手法，更能以绝不认输的毅力，支撑这些计划。这种企图心终将带来财富。

伟大梦想的力量

我们这些财富竞赛中的参赛者都有必要知道，这个瞬息万变的时代，无时无刻不需要新的点子、新的做事方法、新的领袖、新的发明、新的教学方法、新的营销手法、新书、新的文学作品、新的电视影片、新的电影观念。所有对更新更好的事物的需求，背后都有一个致胜必备的特质，那就是“坚定不移的目标”，知道自己要的是什么，也要有热切的渴望去占有它。

想要累聚财富的众生可得牢记一件事，那些统领世上的风骚人物，历来都是统驭无形力量的能手，他们善于让未成形的机会现身，加以实际运用，并且将这些动力（或思想的驱动力）一手转化成摩天大楼、都市、工厂、汽车，以及种种使生活更加便利的各色事物。

你在计划赚取属于自己的那一份财富时，别让他人的讥笑嘲弄左右了你。要在这瞬息万变的世界拔得头筹，你必须具备披荆斩棘的拓荒精神，人类史上的拓荒者都是赋予文明精神的梦想家，他们的精神也正是美国的骨髓命脉所在。为了要发展自己的天赋潜质，并且以之生财，为了要抓住你我的机会，我们都必须有拓荒者承先后后继往开来的精神。

如果你想做的事是对的，而你相信它，那么就放手去做！让你的美梦，别因为一时不如意，就去理会“他们”怎么说，因为“他们”说不定还不晓得，每一件失败的事物里，都伴随着一颗

和成功大小相当的种子。

爱迪生梦想着要制造出一种可以用电操作的灯，即知即行地去着手实验，尽管失败了一万次，他仍坚韧不拔，一直到美梦成真，务实的梦想家不会半途而废！

怀伦想要开香烟连锁店，他把梦想化为行动，如今联美香烟店占有美国各地众多的绝佳位置。

莱特兄弟梦想着一种可以飞越天空的机器，如今大家可以在世界各地看到他们梦想成真的证据。

马可尼想出一种可以控制波的无形力量，现在每一台电视机和收音机都是他没有白梦一场的证物。当初他宣布，他已经发现一种原理，可以不必借助电线或其他直接通讯的媒介，就从空中传送讯息。当时，他的一些“朋友”还强押他到精神病院去检查。而如今的梦想家更是推陈出新、花样百出了。

时下所充斥的诸多机会，都是历代梦想家见所未见、闻所未闻的。

如何使梦想起飞

狂热地想要什么、成为什么样的人，只不过是起点，是梦想者出发的起跑点。梦想不会生自懒惰散漫、漠不关心的人，也不会生自胸无大志者。

切记，在现实中，成功的人都会举步维艰，不“到站”成功之前，都历经一番呕心沥血的搏斗。这些成功人士一生中的转折点，通常是在危机重重的时候来临，就在这一重又一重的危机中，他们接触到了自己心中的“另外一部分”。

约翰·班扬因为宗教上的观点不见容于当世，遭到囚禁及苦刑惩罚，尔后，他写下了英国文学史上最好的作品之一《天路历程》。

欧·亨利遭到极大的不幸，被囚禁在俄亥俄州哥伦布城的监狱里时，发现了他脑中沉睡的天分。因为不幸遭到囚禁的逼迫，他慢慢和他的“另一个自我”熟悉，运用了他的想像力之后，他不再是一名悲惨的囚犯，不再是遭人唾弃的边缘人，倒成了一名大作家。

狄更斯起初只是个在鞋油罐上贴标签的童工。初恋带给他的痛楚，令他心中受创至剧，也使他变成真正伟大的作家之一。刚开始，他的创痛造就了《大卫·科波菲尔》，之后又造就了一系列的作品，使得读者的人生更丰富、更美好。

海伦·凯勒出生后不久即告盲哑，而且耳聋。即使不幸到无以复加的地步，她仍然使自己成为名垂青史的不可磨灭的伟人。她的一生正是在证明，除非一个人接受失败，否则就不会失败。

罗伯特·本斯曾是个目不识丁的乡下少年。他受困于贫穷，而且长大还成了酒鬼。但因为他将美好的思想包装在诗里，使得他的人生有意思多了，他等于拔除了荆棘，在原地种上了玫瑰。

贝多芬是聋子，弥尔顿是瞎子，但是他们的名字与世长存，因为他们将梦想组织成思想。

希望得到某物，并不表示已经准备妥当要接纳它。这其间的差别在于，只有相信自己可以得到它了，才算是“准备就绪”。心智状态必须是“相信”而不只是“希望”或“愿望”。为了要相信，心胸必须开阔，封闭的思想既不能激发信心，也无法鼓舞勇气、坚定人心。

切记，要达成高度的人生目标，要求得飞黄腾达、丰衣足食，所需耗费的心力并不多，也不比接受贫穷或不幸吃力，这是放诸四海皆准的真理。

神奇的“心理作用”

某家报纸刊载了一则有关舒曼·亨克女士的短文，其中为这位歌手了不起的成功找到一些端倪。因为这篇短文所掌握到的，不外乎是企图心，所以我把这段文字引述出来：

舒曼·亨克在登台献唱之初，拜访过维也纳皇家歌剧的主管，希望由他来主试她的初试，但是这位主管没给她试音。他只看了这位衣着褴褛的朴拙女孩，就说：“这种脸孔，加上这样没有个性，你怎么能指望唱歌剧会红？好孩子，死了这条心吧！买台缝纫机给人做衣服，你永远也当不成歌者的。”

永远可不是一天两天！歌剧院主管懂得歌唱的技巧，但是他不懂企图心的力量有多大，尤其是企图心中有相当成分的魂牵梦萦、念念不忘时。要是他能够多感受一些这种力量的有效就不会犯下低估天才的错误，没给人家一次机会。

很多年前，跟我合作的事业伙伴生病了，病情逐日恶化，而且最后被送到医院去做手术。医生警告我，就算他还有可能再度地生龙活虎，机会也是非常渺茫。但那是医生的看法，病人的看法则非如此。就在他被推入手术房之前，他虚弱地低语：“老板，别难过，几天后我就可以出院了。”随侍在侧的护士用同情的眼光看着我，但是病人的确安全脱险。一切大致地定了之后，医生说：“除了他自己的求生渴望外，没有什么救得活他。如果不是他拒绝死亡的可能，就熬不过来了。”

我相信渴望在信心的支持之下功效神妙，因为我亲眼目睹这股力量让很多出身寒微的人士晋升高位，得享荣华富贵；也亲眼

目睹这股力量把病患者从坟墓里拉回来；我更眼见有人在历经诸多磨难打击之后，仍然借着这股力量东山再起；我眼看着这股力量让我朋友的小孩能过正常快乐的生活，尽管老天爷让他出生时就没带耳朵来，仍然带来辉煌。

大家该如何驾驭这股力量，并且善加运用呢？

大自然借着某个奥妙有效的“心理作用”法则，在企图心的强大冲击力中，包装着某种不知失败为何物的“成分”，这种成分是认不得“不可能”这个词的。

四、自信才能致富

致富需要自信，这是任何一本书中的一个重要观点。

在市场经济的猛烈冲击下，我国出现了改革开放以来前所未有的商海之潮。很多人都在找致富之路，致富才能满足物质需求。

从机关干部到工人，从大学教授到售货员，从博士到农民，各个行业、各个阶层的人士纷纷“下海”。真可谓商海无垠，水也滔滔，波也滔滔。在茫茫的商海中，工能致富，农能致富，知识分子也能致富。社会面临的现实又是：家无隔宿之粮的人固然要致富，就是丰衣足食者亦要致富，否则不能抵御通货膨胀。一个繁盛的大都会，金融活动之所以格外活跃，就是因为投资已成为各界人士必然的致富之途，而不是少数人和有关机构的专利范围。可以说，这是一个无法逃避的时代，每个人都不得不重新审视自己所站的人生位置。

这个世界是一个体系，无时无刻都在运作并发展，这个过程中将提供着很多创业的机会。

问题是机遇在你面前，你敢不敢于以果断的行动去抓住它，

使其成为事业成功的契机。这里面就有一个信心问题。

独木桥的那一边是美丽丰硕的果园，自信的人大胆地走过去采摘到自己的愿望，而缺乏自信的人却在原地犹豫：我是否能够过得去？——而果实，都被大胆行动的人采走了。

维克多·格林尼亚年轻时是英国瑟儿堡地区很有名的一个浪荡公子。有一次，在一个盛大的宴会上，他像往常一样傲气十足地邀请一位年轻美丽的小姐跳舞，那位姑娘觉得受到了极大的侮辱，怒不可遏地说：“算了，请你站远一点。我最讨厌你这样的花花公子挡住我的视线。”这句话刺痛了格林尼亚的心。他在震惊、痛苦之后，猛然醒悟，对自己的过去无比悔恨，决心离开瑟儿堡，去闯一条新路。他在留给家人的纸条上说：“请不要探问我的下落，容我刻苦努力学习。我相信自己将来会创造出一番成就来的！”结果，经过 8 年的刻苦奋斗，他终于发明了以他的名字命名的“格式试剂”，并荣获诺贝尔奖，成为著名的化学家。

人并非天生伟大，成功者也不是天生之才，而是自信主动意识决定了一个人走向成功！像维克多·格林尼亚这样的“浪子回头金不换”，不就是这个道理吗？

自卑的危害

怀有自卑情绪的人，往往遇事总是认为：“我不行”、“这事我干不了”。其实，他没有试一试就给自己判了死刑。而实际上，只要他专注努力，他是能干好这件事的。认为别人都比自己强，自己处处不如人，这是一种病态心理。在创富过程中，这种心理是非常有害的。

危害之一，往往坐失良机

面对创富的机遇出现在眼前，不敢伸手一抓，不敢奋力一

搏。未战心先怯，白白贻误创富良机。

危害之二，本来可以克服的困难，变成了无法跨越的障碍，使得创富功败垂成

危害之三，卑怯地自怨自艾

久而久之，自卑成“病”失去创富的雄心和志气。

我们如何克服自卑建立真正的自信？这种自信不仅能够为你不断发现自己各方面的优长之处，而且使得周围环境也对你有这方面的相信。反过来，环境的相信又烘托你的心理，使得你能够在这方面越来越发展。一定要根据自己的条件，横扫身上的一切自卑情结，这是非常重要的。任何人都有自卑情结，包括任何一个伟大的人都有自卑情结。如何对待自卑情结是成功者和不成功者、人生完整者和不完整者的区别。

自卑情结有的时候可以转化为巨大的动力，有的时候可能转化为巨大的消极因素，关键看你如何对待它。这种转化就是自卑转化为自信。

但观念一转变，自卑就变成自信了。

一切靠自己打天下，谋身立命，创建生活，这是一个多么骄傲的品格。当你有了一个成功的人生时，这是你值得回顾的一个人生意味。如果你有点心理障碍，有点缺陷，你就自卑。那么，我们可以告诉你，不必自卑。当你战胜了这些心理障碍，你肯定比别人富有。

人是有各种自卑情结的，无论你长得好看或不好看都能产生自卑。长得魁梧，长得矮小，都可能产生自卑。个子矮，马克思不高哇，列宁也很矮呀，不高的人很多。所以，任何东西都不应该成为自卑的情结。

既不要妄自尊大，又不要自卑。要不亢不卑，要找到你自己

真正值得自信的那些优越之处。既不以那些愚昧、落后的东西骄傲；同时又能发现自己真正值得骄傲的东西。

克服自卑之病吧！只有如此才能笑傲商海，自信地创富。

万物皆是有用之物

大多数人是有一定自信的，但少数一部分人往往在遇到失败时会说：“我真没用！”我们建议千万不可使用这句话，因为它不但否定了你的能力，也在无形之中剥夺了自己的生命权利，看下面的例子希望有这种心态的人快快转变，自信起来。

有一天，一个农夫弓腰在院子里清除青草，因为天气很热，他脸上不停地冒汗，汗珠一滴一滴地流了下来。

“可恶的青草，假如没有这些青草，我的院子一定很漂亮，神为什么要造这讨厌的青草，来破坏我的院子呢？”农夫这样嘀咕着。

有一棵刚被拔起的小草，正躺在院子里，它回答农夫说：“你说我们可恶，也许你从来就没有想到过，我们也是很有用的；现在，请你听我说一句吧——我们把根伸进土中，等于是在耕耘泥土，当你把我们拔掉时，泥土就已经是耕过的了；此外，下雨时，我们防止泥土被雨水冲掉；在干涸的时候，我们能阻止强风刮起沙土；我们是替你守卫院子的卫兵，如果没有我们，你根本就不可能享受种花、赏花的乐趣，因为雨水会冲走你的泥土，狂风会吹散你的泥土……，所以希望你在看到花儿盛开之际，能够想起一些我们青草的好处。”

这位农夫听了青草的这些话之后，不禁肃然起敬，

站得直直的，他擦了额上的汗珠，然后微笑了。

从那天之后，他就再也不会瞧不起任何东西了。

俗语说：“天生我才必有用。”所以，任何东西都会有它的用处。

比如，金属会生锈，也许有人认为“锈”是一种有百害而无一利的东西，但是实情绝非如此。因为大自然创造每一种东西，都有大自然的理由，而且大自然所创造的东西天天都在进步，人也参与了这种创造的活动，自然法则显示出我们每天都要重生、都要蜕变，而且，无论是知识或是历史的潮流和时髦流行之物，每天也都有或多或少的改变，所以我们应该承认：这个世界的创造过程是时时刻刻都有进展的，“锈”是创造过程中的一员，所以它也是有用的。

具有高度自信心的人对生活充满了信心和勇气，具有积极适应环境而又追求自我实现的精神活力。自信心低下的人对生活境遇难以适应，对于个人与周围世界的关系，有一种乖谬感。许多人的心态是在这两种生活态度之间波动摇摆，并表现出相互矛盾、交替混杂的状态——有时自信，有时自卑；有时振奋，有时消沉；有时清醒，有时困惑；有时充实，有时空虚；有时愉快，有时烦恼；有时进取，有时逃避……所谓发展积极的心理态度，其关键就是要让自信主动意识占据主导地位，而且永不让位。这才是具备了自信意识。

坚信自己有能力、有价值，也有缺点，并坚持自己选择目标，经过努力奋斗和争取支持一定能够实现的积极心态，就是成功心理。简言之，自信主动意识就是成功心理。

心态决定命运，自信走向致富

心态决定命运，自信走向成功！尽管成功心理的学说奠基于科学研究的成果，但由于人生委实不易，事情难以如愿，人还是不得不相信老祖宗留传下来的“命里注定”的说法，而对成功心理是否能决定人生的价值心存怀疑。即使在现实生活中，依然存在着几种广泛为人们所接受的决定论学说。他们或单独或联合解释着人的本性和人的命运。主要有这样三种决定论：一是遗传决定论；二是教育决定论；三是环境决定论。这三种决定论都有一定的道理，但其实质都属于“命里注定”的陈旧的思维模式，与我们所主张的心态决定论相比，都不是实事求是的正确观点。

人的伟大就在于具有主体性和能动性，就在于可以树立自信主动的意识，就在于能够自觉地生活，创造性地劳动。这种伟大是任何动物都不具备的，因为只有人才能成为万物之灵，只有人才能够改造生存环境，创造各种财富和文明。

动物吃饱了肚子就不再干什么了。

然而，人是不会满足于有吃有穿，仅仅能够活着的，也不会满足于已经获取的条件与成就。人的欲望和需要总是不断提高，不断更新，而且人还要自我实现——达到自己理想的目标，成为自己期望成为的那种人，这就是人的主体性和能动性。成功心理正是基于人的主体性和能动性而构建起来的人生科学，又是为了充分开发人的主体性和能动性，使更多的人变得更加美好和伟大。如果我们听信遗传、教育、环境三种决定论的“决定”，那岂不等于承认“命里注定”是真理，只能听天由命了吗？

在相同的环境里成长、生活、学习、工作，从同一条水平线上起步走上人生的旅程，为什么有的人干出一番事业，而有的人却终生平庸无为？即使是从同一个穷乡僻壤的环境里长大的青年

人也会有不同的命运；即使是同一个名牌大学毕业的本科生或研究生也会有不同的前途；即使是同一个家庭的双生兄弟或孪生姐妹也会有不同的性格和作为……凡此种种不同的人生之路是从哪里产生区别、开始“分歧”的呢？细说起来因素众多，但决定性的因素就在于一个人的意识是否觉醒，精神是否解放，也就是有无自信主动意识。

世界著名指挥家小泽征尔在一次欧洲指挥大赛的决赛中，按照评委会给他的乐谱指挥乐队演奏的时候，发觉有不和谐的地方。起初他以为可能是乐队演奏错了，就停下来重新演奏，但仍然有个地方不和谐，不如意。小泽向评委们提出乐谱有问题。但在场的作曲家和评委会权威人士都郑重说明乐谱没有问题，而是小泽的错觉，请他找出原因，把乐曲演奏好。当时小泽还不是世界级的指挥家，而只是一个参赛者。但他稍加考虑，面对一批音乐大师和权威人士大吼一声：“不，一定是乐谱错了！”话音刚落，评判台上立刻报以热烈的掌声。

原来这是评委们精心设计的圈套，以此来检验参赛的指挥家们在发现乐谱有错误并遭到权威人士“否定”的情况下，能否坚持自己的正确判断。前两位参赛者虽然也发现了问题，终因趋同权威而遭淘汰。小泽征尔却自信坚定，因而摘取了这次世界音乐指挥家大赛的桂冠。

人要发展争取成功，总不会轻而易举，一帆风顺，尤其是选择了远大的目标。更有可能命运不济，经历磨难。甚至会遭遇意外的灾难……这种种挫折和压力不是使人的能动性萎缩、破碎，甘愿认命；就是使人的能动性强化、坚韧，万难不屈。能到底是哪一种呢？这就由自信主动意识的强弱所决定了。

五、天生赚大钱的人

提及亨利·福特与他的汽车王国，应是无人不知，无人不晓的了。“天生是赚大钱的人”。是当时企业界对福特的评语，而实际上他的成就绝不是轻而易举的，他从十几岁开始，一直奋斗到四十几岁，才开创出了自己的局面。

用力关上谷仓的大门，威廉·福特转向他的儿子，赌气似地说：“好吧，亨利，你到底特律去吧，就像你自己所希望的，变成个机械匠；但我敢确定地说，你将来必不会有什么大发展。”

这可能是父亲对儿子所下的断语中，最大的一次错误，因为到了底特律以后的亨利·福特，不仅创造了世界上最大的汽车公司，而且把美国人带到了轮子上，形成了一个工业起飞的辉煌局面。

福特生于 1863 年，父亲是个农夫，在底特律附近拥有一片不小的土地。自小，福特就对各种机械很有兴趣，十几岁时，就能帮着父亲修理农机了。

在小学读书的时候，他对书本上的知识，就没有对机械的兴趣高；因此，他在跟同学们一起玩时，常出一些新奇的主意，使大家玩得更有兴致。

有一次，他想试验蒸气的力量时，把一口烧水的锅偷偷拿到外面，把锅盖钉牢，然后加火烧水。结果水锅爆炸了，不但他自己受了伤，把学校的篱笆也炸掉一块，幸而并没有酿成火灾。

这次意外事件的发生，使福特得到了一个永生不忘的教训——在做任何实验之前，必先考虑它可能发生的结果，对他后来从事汽车研究工作，真可说获益无穷。

福特不仅对读书不感兴趣，对种田的工作也很不起劲，这使

他父亲非常恼火。“你别妄想，凭着自己的一点点小聪明，就能在机械工业中出人头地。”

“至少，我对摸弄机械的工作，比种田有兴趣得多。”福特不服气地说。

“兴趣？哼！”他父亲冷笑着说，“我认为这是懒惰的一种借口。你不要以为种田太苦，就想打其他主意，我可以老实地告诉你，世上没有轻松的工作，干什么都要先付出血汗才能有收获。”

“这个道理老师说过很多了。”16岁的福特，说话的口气已俨然大人。“可是，我要用我的血汗灌溉我自己的幼苗，不是别人的。”

“我不懂你这话是什么意思。”

“老师说，兴趣是一切事业的种子。如果我的血汗不是为自己的兴趣而流的话，将来怎么会有好的收获？”

也许是福特的理由正确，也许是他父亲懒得再跟这种“不可理喻”的孩子怄气，1879年12月间，福特离开了农庄，到达底特律市。他在那里找了一份工作，但只维持了四天，他就被老板解雇了。原因是：他在车厢上钉铁皮时出了纰漏。

不久，他又在一家机器店里找到一个学徒的工作，周薪是两元五角，可是，他的住宿和膳食费用要三元五角一星期。因此，他不得不做兼差来维持生活的开支。

在他13岁那年，他父亲从费城百年展览会上买了一只手表给他。他闲着没有事，就拆卸这只手表，所以对表内的机件已非常熟悉，这时正好派上用场，以正式工作以外的时间替人家修理手表。

他跟一家珠宝店的老板商量好了，为他设置一张台子，作为修理手表的工作场。他每周去工作四个晚上，除去一切开销，平均每个晚上可收入五角。钱虽不多，但却足够他补贴生活开支的了。

这样工作了九个月，福特把白天机器店的工作辞掉了，另外又找了一个。这家工厂是专门替汽船制造引擎的，他认为这一工作比较适合他的兴趣。虽然刚进去时，周薪只有两元，但他认为在工作上如能多学习一些东西，足可以弥补薪水上的损失。

三年之后，福特放弃了在外面的一切工作，回到老家开设一家小工厂，从事一般机械的研究工作。

这时候，他父亲反而不赞成他再从事农业，鼓励他研制农业机械。“我们的人手不够。”他父亲说，“有很多很多的工作需要机器来代替，你既然喜欢这一工作，何不在这方面下点工夫？”

福特接受了父亲的建议，动用他在底特律工作时学来的一些技术，居然东拼西凑地装配成一具马达，可以用来锯木头。

这一小小的成功，给了他很大的鼓励，他决心要再造一具轻便的发动机，可以随便搬到任何需要动力的地方使用。

这一研究工作，他并没有完成，因为他看到一个更吸引他的东西。

1893年，福特在芝加哥世界博览会上看到了查尔斯·杜耶发明的以汽油为动力的车子，这是真正由美国人自己设计的第一部汽车。福特看过之后，像着了迷似的，放下一切工作，一心想自己也来制造一辆。

这一心愿，一开始就遇到了阻力，因为汽油引擎是用电来点火的，而他对电学知识几乎一点都不懂，根本就无法下手。

“我还是要到底特律去。”福特对他父亲说，“农庄不是研究机械的地方。”

“当初你由底特律回来时，你说你要利用家里的宁静环境，研究这，研究那，现在又突然改变主意，你不觉得惭愧吗？”

“现在我才发觉，研究工作不能闭门造车，要多接受新知识。”福特说得理直气壮，显然毫无惭愧之意。

“说不定你将来还会发觉，你今天的决定是错误的。”他父亲

冷冷地说，“你已经快三十岁了。没有很多时间再供你改正错误。你总不能把宝贵的光阴都浪费在由家里到底特律去的这段路程上吧？”

“我想不会的。”福特没有听明白父亲最后一句话的意思，所以回答得很认真。他父亲冷哼一声，算是代表了再见，掉头走开了。

福特一走出家门，就把他父亲的话丢到脑后去了，因为他满脑子想的都是电的问题，无暇再想其他的事。

他一到底特律，连休息都没有休息，就去了爱迪生电灯公司。这时已是下午 5 点多钟，有的人已经开始下班了。

福特刚走到公司大门前，正好由里面走出一个中年人来，他急忙迎上去问：“请问爱迪生先生在吗？”

那个中年人上下打量他一番，说：“你找他有什么事吗？”

“我想在他公司里找个工作。”

“现在很多公司都需要人，你为什么非找他不可？”

“我想学习一些有关电的知识。”

“为什么？”

“因为我要制造一种东西，需要懂得电学才行。”

“噢，你要制造什么？”

“汽车。”

那个中年人沉思一会儿，频频点着头说：“好的，你明天来上班吧。”

福特一愣，迟疑地问：“你是——”

“我就是爱迪生。”中年人笑着说，“我喜欢潜心研究发明的人。”

自此之后，两人常在一起聊天，成为了很要好的朋友。很显然，福特的一些新构想，使这位天才发明家颇感兴趣。

刚进爱迪生公司时，福特的名义是技师，月薪只有 45 元；

两年之后，他跃升为总工程师，月薪加到 100 元。这一升迁速度，不仅显示了福特对机械方面的才能，也说明了爱迪生公司用人的新风。

经济情况好转之后，福特开始购买材料，研究装配他的汽车。事实上，他买的都是些旧材料，工具也都是老式的，可是，他一有空就敲敲打打，居然也让他装配成一辆汽车。

这部用旧材料组合成的新车，是在 1896 年 6 月间进行试验的。发动时，因为车子没设置座位，福特现找了一个脚踏车旧坐垫放在上面，由此可以看出福特的第一部汽车是多么简陋。

当车子开始移动时，围在四周的人报以热烈的掌声，有些人还高兴地大声吼叫，使坐在车上的福特有一种热血沸腾的感觉。虽然后来他造的 N 型和 T 型车曾使他赚进大把钞票，但是在福特的感受中，“没有任何一次，曾使我产生过类似第一次坐车时的感受。”

这部汽车是福特一生事业的起点，但未来的路程并不很顺利。

他的第一部汽车，引擎发动的声音太大，行驶在大街上，吓得鸡飞狗叫，连马车的马匹都会被惊吓得不受控制。因此，人们提出抗议，不准他在街上行驶。

福特不得不把他的汽车移到公路上，为此，当局发给他一张驾驶执照，以证明他在公路上开车是经过特准的。于是，福特变成在美国拥有汽车驾驶执照的第一人。

试验了几次，连福特自己都觉得这部车子不理想，因此，他决心把它卖掉。由于是个新玩意，想要的人很多，最后他以 200 元卖了出去，又用这笔钱另装配一部，不久，他又把它卖掉了。

当他着手装配第三部时，很多朋友都自愿借钱给他。大家觉得，只要他有足够的费用，一定可以制造出更好的汽车。对于他装配汽车的才能，爱迪生也非常欣赏。有一天，在发明会议上两

个人见了面，这位发明电灯泡给世界带来光明的发明家，亲切地问起有关汽车设计的情形。最后他拍着福特的肩膀说：“关于这种不需要马拉的车辆，你已经很入门了，千万不可半途而废，要利用各种有利机会，再作深入的研究。”

这几句慰勉的话，如果是出自别人之口，也许不值得珍视，但福特深深了解他面前的这位天才横溢的老板的个性，他是从来不随便赞许一个人的，除非他认为这个人的成就是真正了不起。

由于福特非常重视爱迪生这句话，所以当三年后面临一个重大的抉择时，他毅然选择了自己应走的路，宁愿舍弃高薪的工作不做。

当时在底特律的爱迪生工厂想聘请他当生产部门的总监督，月薪是 500 元，另外还有红利可拿。他们的惟一条件就是要他专任，不能再分心去研究汽车。

听到这个好消息时，福特颇有点心动，正在他犹豫不决时，新成立的“底特律汽车公司”董事长来看他，请他去当总工程师，月薪只有 200 元，不过他设计的汽车可以按实价折算当作股金。

以眼前的利益来说，前者比后者要优厚得多，但他想起爱迪生告诉他的那句话：“……利用各种有利机会，再作深入的研究。”于是，他接受了底特律汽车公司的聘请。

这家汽车公司出产的第一部汽车是运货车，由里到外都是福特设计的，出厂之后，底特律汽车公司也跟着出了名。这时候，福特才发现自己做了一次很傻的事。因为他费尽心血设计出来的东西，并不是用他的名字，长此下去，也许没有人知道他会设计汽车了。

福特懊恼得不得了。可是这是合作的事业，要想抽身也不是马上可以办得到的。幸而没有多久，公司的财力后援不继，股东之间又闹意见，大家同意拆伙了。这时，福特已届不惑之年，再

加上这次与别人合作所得到的教训，他决心单枪匹马重新打天下，为自己“扬名立腕”。

当时的汽车大赛颇为轰动，而且得胜者马上会成为全国知名的英雄。1900 年赢得汽车赛冠军的温登，又成为人们心目中的偶像。

福特认为这是个成名的好机会，因此，决心装配一部赛车，参加下届大赛。经过将近一年的时间，他制造出一部 26 匹马力的赛车。

1901 年的赛车大会是在密歇根举行的，福特驾着他自己制造的那部 26 匹马力汽车，击败了温登赢得了冠军。

他的愿望达到了，随着赛车胜利的消息，他的名字传遍了美国。在人们的心目中，他不仅是赛车的英雄，而且也是一位设计汽车的能手。

由赛车得来的盛名，给福特带来了好运，有钱的人组成一个小财团，全力支持他发展汽车工业，于是，在 1903 年，福特汽车公司便正式诞生了。最终，亨利·福特建立了他的汽车王国。

如果当初他不能坚定自己的信念，万难不屈，怎可能有今日的福特汽车王国。再如家电业传奇人物理查逊，更是雄心创大业，百折不挠的典范。

六、十年十倍

1911 年，理查逊把公司名字改成“热点电气公司”，而公司的规模也由当初的四个工人增加到四五百人。不到 10 年的时间，竟扩大了十几倍，算得上是企业界的奇迹了。

雄心创大业

1930年间，美国市场上推出了一种崭新的电熨斗，这是一位沉默寡言的青年理查逊所研制的。虽然这算不上是新的发明，因为在 1882 年左右，就有一位叫史泰尔的人以其设计的电熨斗获得过专利权，但理查逊设计的电熨斗符合了实用原则，且懂得企业经营的诀窍，所以能在全美普遍推广，并成为美国电器制造业的开路人。

理查逊的童年生活是不幸的。他父亲开了个小杂货店，生意一直不好，维持家庭温饱都成问题。后来实在混不下去了，这一家人由威斯康辛州迁徙到加州，才结束了理查逊的苦难岁月。

由于自小乏人照顾，理查逊长大后，竟不知自己是何年何月何日出生的。在他进入电力公司工作时，人家要他填一张简历表，他填的是 1878 年 3 月出生。可是，他后来申请专利时，把这一出生年月日忘记了，他为了便于以后记忆，这次填的出生日期是 1880 年 8 月 8 日。

理查逊进入电力公司工作的时间，约在 1900 年左右。这个时候的电力供应，大都限于晚上，而又多半是用于照明。他了解了电的常识之后，产生的第一个疑问就是：“电既然这样便利，为何不想办法在白天也使用它？”

他想：电灯给人类带来无上的方便，如果把电力能普遍应用在日常生活上，它的好处将更甚于电灯。

这些“奇想”，使理查逊变得更沉默了，有时候他会呆呆地站在那里，瞪着一个地方想上半天，一动也不动，所以有很多人都说他有点神经质。

也许是童年的贫困生活，养成了他发奋图强的雄心，对于电力公司一个小职员的待遇，他一开始就感到不满足，虽然当时同

年龄的人有很多人在羡慕他。

“不过，当我一进入电力公司时，我就决定要在电力这方面求发展。”理查逊说，“虽然我没读过多少书，但我下意识地感觉到，电的发展前途是不可限量的，而利用电力的器具也必定大发利市。”

基于这一认识，理查逊开始在电器上动脑筋，他想发明一种用电力的日常用具，作为他事业的起点。因为他没有资本，也没有研究费，一定要先在这些小电器上求发展。

理查逊住的是个小阁楼，窗户下面是房东的小走廊。有一天他又倚在窗户上想心事，被窗口钻进来的烟雾打断了思绪。他向外一望。房东太太正在替熨斗生火。

1900年前后，美国大多数的家庭主妇仍在使用炭火加热式的熨斗烫衣服。虽然市面上已经有了电熨斗，但由于用起来有触电的危险，而且价格又贵，所以一直没有几个人敢使用。

理查逊看到房东太太被烟呛得又流眼泪又流鼻涕的狼狈样子，便带点揶揄的说：“魏德太太，你真是宁肯让钱闲着，让人受罪，买个电熨斗多省事。”

“你是说街上卖的那通条蛇头似的东西？”房东太太擦掉眼泪，仰起脸说，“那个我可不敢用。”

“为什么？”理查逊笑着说，“我看不是不敢用吧，恐怕是舍不得花钱。”

“钱倒是小意思，闹出人命来什么人负责？”房东太太把熨斗的火口对准风向，放在一块石头上，接着说，“你没听说过吗？前两天哈德森太太用电熨斗时，被电击昏了过去。幸亏发觉得早，否则的话，她那条命就难保了。”

哈德森太太被电击昏的事，理查逊很清楚。事实上，不能全怪电熨斗漏电，她的胆子小才是她晕倒的主要原因。可是，人们多少都有点爱兴风作浪的心理，所以把整个责任都归罪于电熨

斗。有的人甚至还说得活灵活现，当哈德森太太晕倒时，电熨斗曾发出一道闪光。

“那不能怪电熨斗不好。”理查逊说，“即使被针刺一下，哈德森太太也会吓昏过去。谁不知道她的胆子比米粒还小。”

“你怎么知道不是电熨斗惹的祸？”房东太太跟哈德森太太是很要好的朋友，所以听了他的话心里很不舒服，板着面孔说，“她用这种炭火加热的熨斗用了几十年了，怎么从来没有出过这种毛病？”

“这完全是心理作用。”理查逊虽然平时不爱说话，但一谈起这类话题却能滔滔不绝，“我试验过，电熨斗漏出来的电，决不可能把人击昏，因为它跟电灯的电力强度是一样的。”

“听你的口气，好像这种电熨斗是你制造的。”房东太太语带讽刺地说，“你什么时候改的行，替人家推销电熨斗了？”

没等理查逊再开口，房东太太提起熨斗气呼呼地进屋去了。

理查逊讨了个没趣，苦笑笑，到床上躺了下来，紊乱的思绪，始终在围绕着电熨斗打转。别人发明的这种电熨斗已经很不错了，何以得不到主妇的支持？

“如果我以后能研究出一种日常电器用品。”他对自己说，“我一定要先考虑到安全问题，因为女人的胆子大多小得很。”

想到这里，一个突来的意念涌现心头：何不就把现在的电熨斗改良一下呢？

理查逊由床上猛然坐起来，这一意念使他有如获至宝之感。他并不是没有想到发明别的东西，而是缺少实验费用。

如果把现在的电熨斗加以改良，他想，一定不用花多少钱。

他连夜买回一个电熨斗，把它拆开，仔细地研究它的内部构造。由于他本身不懂高深的电学原理，改良的工作，并不如他想象的那么简单。

有一次，他把线头接错了，一碰线，整个房子里的电灯熄掉

了。房东知道原因之后，如避蛇蝎似地赶他搬家。

对他这种研究精神，房东的女儿颇为欣赏，一听母亲要赶理查逊搬家，便出面替他求情，但她母亲说什么也不答应，她的理由是：“再让他住下去，我们家的房子迟早会化为灰烬。”

最后，这个女孩子把她父亲请了出来帮她说话，但她母亲仍坚持不肯。后来她父亲提出一个折衷办法，腾出放柴火的房子作为理查逊研究电器的实验室，这场风波才告平息。

设立自己的电器公司

1902 年秋天，理查逊设计改良的电熨斗实验成功了，但他的一点积蓄也全部用光。更糟糕的是，由于他把全副精神都用在研究电熨斗上，对电力公司的工作自然不免疏忽，终于被人家解雇。

用光积蓄再加失业，理查逊的生活顿陷困境，不仅房租付不起，连一天三餐也难以为继了。这时，他惟一的希望就是新设计成功的电熨斗，不管是合作制造也好，出让专利权也好，都可以解决他目前的难题。

因此，他整天饿着肚子在外面跑，找对象洽谈，但却始终谈不妥。主要原因是市面上已有电熨斗，而销路奇差，没有人愿意再在这方面投资。只有一个铁匠愿意买他的专利，可是出的价格太少——1000 元，这个数字距理查逊的理想太远了，当然他不肯卖。这件事被房东太太知道了，马上找他兴师问罪。“理查逊先生，你可是两个多月没有付房租了。”她说，“请你说说看，你究竟打的什么主意？”

“我一弄到钱就全部还你。”理查逊说，“我不是故意拖欠。”

“我知道你不是故意的，问题是你到哪里去弄钱？人家要买你这个破电熨斗，你又不肯卖。哼，真不知道你是怎么想的！”

“他们出的价钱太少了。”

“少。怎么，你还想靠它发大财？”魏德太太一脸不屑的表情说，“我看你别做梦了，有人肯出 1000 元已经算是你的造化，再耽误下去，一毛钱也没有人要。”

“喂，你少说两句好不好？”魏德先生和他女儿出现在门口，他用抱怨的语气对太太说：“你说话总是这样尖酸刻薄，不肯给人留一点面子，这是何苦！”

“你倒说得怪轻松，难道我们的房子让他白住？”魏德太太的枪口指向她丈夫，“说来也怪，我每次找他要房租，你就赶来打扰，是不是有人去叫你啦？”

魏德先生望望他的女儿，爱伦小姐害羞地低下头。

“我说呢，原来每次都有人通风报信。”魏德太太又转向她女儿，“你这是什么意思，是不是看上了这个小子？”

“妈妈！”爱伦小姐又羞又恼地说。

“好啦！好啦！”魏德先生把她太太的话堵了回去，“你先回屋里去，让我来跟这个年轻人好好地谈一谈，看看他究竟有什么打算。光吵闹有什么用？”魏德太太冷哼一声，掉头而去。

“我这位太太是火爆脾气，你不要见怪，理查逊。”魏德先生说，“我女儿怕你跟她吵起来所以到后面把我找了来。”

“太麻烦你们了，真不好意思。”理查逊局促不安地说。

“这倒算不了什么。”魏德沉思一会儿，显然是在找适当的措辞，然后接道：“我以为房租不是问题，问题是你这样呆下去，是不是有什么长久的打算？”

“打算是有，但没有钱等于是空想。”

“你打算做什么？”

“我想制造日常用的小电器。”

“你是指你研究的那个电熨斗？”

“那只是其中之一。”理查逊语气坚定地说，“还有很多东西

可以制造。”

“可是，听说你设计的这个电熨斗，没有人肯投资制造。”

“他们都不了解这种产品的前途。实际上，我是迫不得已才想让别人去制造；只要有一点点办法，我也舍不得放手。”

魏德先生打量他一会儿，严肃地问：“你认为制造它一定可以赚钱吗？”

“是的。”理查逊毫不迟疑地说，“而且可以赚很多钱。”

魏德先生望了女儿一眼，又沉思一会儿说：“听说市面上已有电熨斗出售，但销路很差，这是什么缘故？”

“原因很多，但主要的只有两个。”理查逊有条不紊地说，“第一，产品本身有缺点，第二，推销的方法不理想。”

“我是个研究生物的，不懂做生意的窍门。”魏德先生慈祥地说，“但由你谈话的语气和信心看来，我知道你在这方面下过一番很深的研究工夫，对你们年轻人而言，这是很难得的修养，因此，我打算尽我的力量拉你一把。”

理查逊猜不出对方要用什么方式“拉他一把”，所以只能说声“谢谢”，无法作进一步的表示。

“我父亲的意思是，想借点资金给你。”一直未开口的爱伦小姐提醒他说：“你看最少需要多少钱？”

在魏德先生支持下，理查逊把原先的那间柴火房改成一个小工厂，雇了四个工人便开工了。

理查逊的首批电熨斗应市之后，他做了两项重大的措施：

第一，他运用魏德先生的关系，说服电力公司开始白天供电，并尽可能扩大供电区域。这一措施不仅增加了他电熨斗的销路，也为电器制造业开辟出光明的前途。

第二，首创免费试用推销术。当时一般家庭主妇对电熨斗都怀有戒心，他想必须要让她们有一个试用的机会，消除她们的恐惧心理，熨斗的销路才会畅旺。于是，他免费提供电熨斗，在各

地设试用站，让当地的主妇们去烫衣服。

这一免费试用的办法受到各地妇女的欢迎，电熨斗的销路开始直线上升。两年之后，他正式设立公司，命名为“太平洋电气公司”。

这时他已与魏德的女儿爱伦小姐结婚，两个人同心合力，使生意发展得更快了。一年之后，这个公司已成为当时最有名的电器制造厂之一。

到了 1911 年，理查逊把公司改为“热点电气公司”，而公司规模也由四个工人增加到四五百人，不到 10 年间，扩大了十几倍，算得上是企业界的一个奇迹了。

事实证明：自信主动，就会走向成功。人，只有在自信主动的状态中才是聪明、能干和坚韧不拔的，才是具有能动性、创造性和应变力的，才会在有路的地方走得更快，而在无路的地方也能踏遍坎坷，走出一条路来！

第三章

像富翁一样思考

一、思考即财富

顽强坚韧的个性，必备的知识与才能及正确巧妙的思考技巧，对致富而言，无异于机器内部的硬件。大多数人并不缺乏知识与才能，但却没有一个正确巧妙的思考技巧。拿破仑·希尔在遍访当时美国最成功的 500 多位富翁之后得到一个结论：“思考即财富”。中国一位传奇的民营企业家也有句名言：“没有做不到的，只有想不到的。”可见我们思考方法的匮乏是妨碍致富又一大因素。

有一个德国工人在生产一批纸时因不小心弄错了配方，生产出大量不能书写的废纸。他被扣工资、罚奖金，并遭解雇。正当他灰心丧气时，他的一位朋友想了个绝妙的主意，叫他将问题倒着看，看能否从错误中找出有用的东西来。于是他很快就发现这批废纸的吸水性相当好，可以用来吸干家庭器具上的水。他就切成小块，取名“吸水纸”，拿到市场上出售，相当抢手。这个错误的配方只有他一个人知道，他后来甚至申请了专利。就靠这

个错误，靠他朋友出的点子，发了大财，成为大富翁。只要善于掌握一个思维技巧，从错误中去找正确，就能使人遇事在不能逆转时扭转局面。

拿破仑·希尔认为：当别人失败了，你只需要一个正确的想法，紧跟以一个行动，你就可以成功。当你自己失败了，你也只要转换一个正确的想法，紧跟以一个行动，你同样可以获得成功。

美国芝加哥北密契根大道的一个地区现称为“富丽哩”。1939年，那里的办公楼群可说是日暮途穷了。一座座大楼只有空荡荡的地板。一座楼出租了一半就算是幸运的。这是商业不景气的一年。

消极的心态像乌云一般笼罩在芝加哥不动产的上空。那时，你常可以听到这样一些论语：“登广告毫无意义，根本就没有钱”。或“我们没有必要工作了”。然而就在这时，一位抱着积极心态的经理进入了这个景象阴翳的地区。他有一个想法。他立即行动起来了！

这个人受雇于西北互助人寿保险公司来管理该公司在北密契根大道上的一座大楼。公司是以取消抵押品赎回而获得这座大楼的。他开始担任这件工作时，这座大楼只租出了 10%。但不到一年，他就使它全部租出去了，而且还有长长的待租人名单送到他的面前。这其中有什么秘密呢？新经理把无人租用办公室作为一个挑战，而不是作为一个不幸。记者采访他时，他介绍了所做的事情：

我准确地知道我需要什么。我要使这些房间能 100% 地租出去，在当时的情况下，要做到这一点是很难的。因此我必须把工作做到万无一失。必须做到下列 5 点：

要选择称心的房客。

要激发吸引力：给房客提供芝加哥市最漂亮的办公室。

租金却不高于他们现在所付的房租。

如果房客按为期一年的租约付给我们同样的月租，我就对他现在的租约负责。

除此之外，我要免费为房客装饰房间。我要雇用富有创造性的建筑师和内装工，改造我们大楼的办公室，以适合每个新房客的个人爱好。

我通过推理得到：

如果一个办公室在以后几年中还不能出租，我们就不能从那个办公室得到收入。我们到年底可能得不到收益，但这种情况总不会比我们没有任何行动时的情况更糟。而我们的境况应该好，因为我们满足房客的需要，他们在未来的年份中会准时如数地交付房租。

而且，出租办公室仅以一年为基数，这是已经形成了的习惯。在大多数情况下，房间仅仅只空几个月，就可接纳新的房客。因此，得到租金的希望就不致于太落空。

在一所设备良好的大楼里，如果一个房客一定要在他租约满期的那一年的末了退租，也比较易于再租。免费装饰办公室也不会得不偿失，因为这会增加全楼的股票价值。结果极好，每一个新近装饰过的办公室似乎都比以前更为富丽堂皇。房客都很热心，许多房客花费了额外的金钱。有一个房客在改建工作中就花费了 22000 美元。

亲爱的读者，我们很想请你现在回顾一下这个故事的始末。有一个人面临着一个严重的问题。他手上有一座巨大的办公大楼，可是这座大楼 9/10 的办公室都是空闲未被租用的。然而，在一年内这座大楼便 100% 地出租了。现在，就在它的隔壁左

右，仍有几十座是空荡荡的。

这两种情况之间的差别当然就是每座大楼的经理对这个问题的不同的思考方法和所持的不同的心理态度。一种人说：“我有一个问题，那是很可怕的。”另一种人说：“我有一个问题，那是很好的！”

如果一个人能够抓住他的问题尚未显露出真相的好机会，洞察它并寻求解决，那么，他就是懂得积极心态之要义的人。如果一个人能形成一种行之有效的想法，并紧接着付诸实行，他就能把失败转变为成功。

关键要看清事实

正确的思考方法是如此的重要，那么，怎样才能做到思考方法正确呢？

无数经验告诉我们：思考方法正确的前提是看清事实。

但是目前的状况是，有许多人错误地——他自己可能知道，也可能不知道——把事情的利害关系当作事实。他们愿意做一件事，或是不愿意做一件事，惟一的原因是能否满足自己的利益，而未曾考虑到是否会妨碍到其他人的权益。

不管多么令人感到遗憾，这仍然是事实。今天大多数人的想法，是以利害关系为惟一的基础。在事情对他们有利时，他们表现得“诚实”，但当事情对他们似乎不利时，他们就会不诚实，还会为他们的不诚实找到无数的理由。

思考方法正确的人决不会如此，他会制定一套标准来指引自己，并时时遵从这套标准，不管这套标准能否立即为他带来利益，或是偶尔还会带给他不利的情况。因为他知道，到最后，这项政策终将使他达到成功的最高峰，使他最后达到生命中的明确而主要的目标。

你最好在心理上做个准备，使自己了解，要想成为一个思想方法正确的人，必须具备顽强坚定的性格。

在追求事实的过程中，我们经常需要借鉴他人的知识与经验，用这种途径收集事实之后，必须很小心地检查它所提供的证据，以及提供证据的人。而当证据的性质影响到提供证据的证人的利益时，我们有理由要更加详细审查这些证据，因为，和他们所提出的证据有关系的证人，通常会向诱惑屈服，而对证据予以掩饰的事实，何时何地，只要他一发现，他就能一眼看出来。而且，他还会主动去寻找它们，一直到把它们找出来为止。

一个人如果知道他是凭着事实工作，那么，他在工作时将会产生自信心，这将使他不会踌躇或是等待。他事先就知道，他的努力将会带来什么结果。因此，他的工作效率比其他人高，成就也将胜过其他人；其他人则必须摸索前进，因为他们无法确定自己所从事的工作是否合乎事实。我们可以借鉴一下希尔总结出的一个简单公式：

创富成功 = 正确的思考方法 + 信念 + 行动

爱若和布若

爱若和布若差不多同时受雇于一家超级市场，开始时大家都一样，从最底层干起。可不久爱若受到总经理青睐，一再被提升，从领班直到部门经理。布若却像被人遗忘了一般，还在最底层混。终于有一天布若忍无可忍，向总经理提出辞呈，并痛斥总经理狗眼看人低，辛勤工作的人不提拔，倒提升那些吹牛拍马的人。

总经理耐心地听着，他了解这个小伙子，工作肯吃苦，但似乎缺少了点什么，缺什么呢？三言两语说不清楚，说清楚了他也

不服，看来……他忽然有了个主意。

“布若先生，”总经理说，“您马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

布若很快从集市回来说，刚才集市上只有一个农民拉了一车土豆卖。

“一车大约有多少袋，多少斤？”总经理问。

布若又跑去，回来说有 10 袋。

“价格多少？”布若再次跑到集上。

总经理望着跑得气喘吁吁的他说：“请休息一会儿吧，你可以看看爱若是怎么做的。”说完叫来爱若对他说：“爱若先生，你马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

爱若很快从集市回来了，汇报说到现在为止只有一个农民在卖土豆，有 10 袋，价格适中，质量很好，他带回几个让经理看。这个农民过一会儿还将弄几筐西红柿上市，据他看价格不贵，可以进一些货。这种价格的西红柿总经理可能会要，所以他不仅带回了几个西红柿作样品，而且把那个农民也带来了，他现在正在外面等回话呢？

总经理看一眼红了脸的布若，说：“请他进来。”

爱若由于比布若多想了几步，于是在工作上取得了一定的成功。

请问，你能想到几步呢？

在现实生活中，多想几步，即远见卓识将给我们的生活带来极大的价值。

而大多数人在看清事实之后即没有估量将来会发生什么情况，自己根据它们可以做些什么，只顾眼前成了思考方法的阻碍。远见告诉我们可能会得到什么东西。远见召唤我们去行动。心中有了一幅宏图，我们就从一个成就走向另一个成就，把身边的物质条件作为跳板，跳向更高、更好、更令人快慰的境界。这

样，我们就拥有了无可衡量的永恒价值。

二、下金蛋的金鹅

威尔逊在开始建立“假日旅馆”的事业时，就有一个远大的理想，那就是最完备的汽车旅馆，使旅游观光的客人得到最舒服的享受，最满意的服务。

卖玉米花的孩子

在美国当代的企业家中，没有一个人的成功比查尔斯·威尔逊更富有传奇性。一个尚未读完中学就辍学的贫穷孩子，在几十年间，登上世界旅馆业大王的宝座，这其间的距离，真可说是“天壤之别”。他在美国 50 个州和另外 22 个国家的土地上，开设了 1405 家旅馆，拥有 208939 个房间，双人床 30 多万张。每年接待旅客的总数在 7200 万人左右。

此处，我们不谈他是怎样创造了这些惊人的数字，只是谈谈他奋斗创业时期所发生的一些小故事。

威尔逊自幼丧父，家境非常不好，他母亲在孟斐斯市一家牙科医院当助理，以周薪仅有 11 美元的待遇来养家，当然生活非常苦，因此，威尔逊在读小学时，就开始替人家做些零星工作来补贴家用。

后来他母亲失业了，生活的担子完全落在威尔逊的肩上，这时他才 15 岁。

以他这样小的年纪，要维持母子二人的生活，是件非常吃力的事；但这个记不清楚父亲面貌的独生子，对母亲非常孝顺，他从不让母亲为家庭生活烦心。

“妈，您不用愁。”威尔逊对为失业而伤心的母亲说，“我可以想办法去赚钱。”

“你？”他母亲苦笑着说，“别说傻话了，孩子，现在正是经济不景气的时候，别说你还是个孩子，就是体壮力强的男人，要赚钱维持一家人的生活也不容易。就拿我来说吧，要不是国家经济上发生了变动，他们也不会把我辞掉了。”

“我们的人口简单。”威尔逊很乐观的说，“随便找个工作就够吃了。再说，赚钱多少与体力并没有多大关系。”

“可是，你还在读书呵，孩子！”

“我可以暂时辍学，等将来有办法时再读也不迟。”

“不，孩子。”他母亲摇摇头说，“你的学业要紧，还是我想法去找工作吧。”

威尔逊眨动着大眼睛，提出一个折衷的办法来：“妈，这样好了，我们两个都去找工作，谁先找到，谁就先做，好不好？”

他母亲想，她一定会比她儿子先找到工作，所以欣然接受了他的提议。因此，当第三天威尔逊告诉她：“妈，我的工作找好了。”她不禁大感意外。

“什么工作？”她不相信地问。

“卖玉米花。”威尔逊说。“我已经跟一家戏院老板谈好了，可以摆在他戏院里边卖。这种场合进进出出的人多，生意一定会很好很好。”

“这个主意倒是不错。”他母亲说，“可是卖玉米花需要一部爆花机，我们哪有钱买机器？”

“不要紧，机器我也谈妥了。”威尔逊说，“每部是 50 元。”

“你到哪里去拿这么多钱？”

“不用现款，老板答应我可以分期付款，每周付 2 元就可以了。”威尔逊很高兴地说，“只要生意好，这个钱我一定付得起的。”

这时候，他母亲也不由暗自高兴，一个才 15 岁的孩子，在三天之内，竟把一件事情办得如此妥贴，实在是太难得了。

“也许你对做生意有一种特殊的才能。”他母亲的神色转为严肃了，“但是，我要提醒你。孩子，有空时多看点书，不要把书本全部丢掉，不管做任何事，多吸收点书本上的知识，会发生意想不到的效果。”

对母亲的这番教训，威尔逊一生都未忘怀过。“她老人家说得一点不错，”威尔逊在他母亲去世之后的一周年纪念会上，曾对他的亲友说：“书本上的知识，能帮助人们作正确的判断。”

在戏院里卖玉米花的生意非常好，没有多久，就引起戏院里的工作人员注意，幸而，威尔逊很会笼络人，大家都不好意思把他挤走，才使他的这个小生意维持两年多。

后来，戏院的经理终于知道了这个消息，他派人暗地里一调查，发觉威尔逊卖玉米花赚的钱，比他当经理的薪水还多。

戏院经理当时虽然慷慨地答应他来卖玉米花，但是，当他发觉生意这样好时，禁不住起了私心，决心把威尔逊赶走，由自己来经营这个生意。

威尔逊来的时候，并没有任何手续，只凭经理一句话，现在经理要赶他走，他当然也无何奈何，他只提出一个条件：“这部爆玉米花机，我买来的时候花了 50 元美金，你要照原价收买我的，不能算折旧费。”

戏院经理做这件事，本来就觉得于心有愧，当然不好意思再计较，如数把钱付给他。

这部爆玉米花机，威尔逊是用分期付款买来的，这笔钱无异是他的储蓄存款，于是，他利用这笔资金开始筹划其他生意。

这时候，威尔逊那不成熟的脑海里有一个天真的想法：要为本小利大，而且即使生意不好也不会赔钱的买卖。因为他这 50 元美金得来不易，要是赔光的话，再要积蓄这样一笔钱，就很不

容易了。

世上本来没有稳赚不赔的生意，结果却被他找到了。他以 50 元美金买了五部吃角子老虎机，开始做这种既像赌博又像娱乐的生意。

在他母亲的心目中，这种生意不是正当行业，曾极力反对，因为她怕自己的这个独生子，变成游手好闲不务正业的浪子。

“您别担心，妈。”威尔逊安慰她说，“这只是临时的办法，我不会干得太久的。”

“你已经 18 岁了，该做一个长久打算，不能再弄弄这，做做那的没有定见。”他母亲说，“再说，正经人谁会玩这种东西？整天跟坏人在一起，你自己也会变成坏人。”

“妈，您怎么一点都不相信我？”

“不是妈不相信你，而是你这个年龄太危险了，很容易走到邪路上去。”

“我知道这不是正当的生意。”威尔逊低垂着头说。“可是，我只有 50 元资金，要做其他生意不够，而且也怕赔掉，所以我考虑再三才选了这一行，等我赚了钱可以做其他生意时，我马上就改行。”

做母亲的见儿子说得如此委婉，而又带着一种忧伤的口气，不忍再坚持下去，终于点头答应。

威尔逊不愧是个孝子，当两年之后，五部吃角子老虎替他赚进将近 2000 元时，他实行了诺言，不再经营吃角子老虎，用赚的钱买了一栋房子。

处处留心皆学问

由于他买房子时，跟经营房地产的人和营造商有接触，使他领会到盖房子是一项很有发展的生意。

俗语说，“处处留心皆学问”，这句话在商场上也非常实用，只要你处处留心，自然会摸到做生意的诀窍，也自然会看出什么生意能赚钱，这种把握商场机会的本领，是只能意会，无法言传的。威尔逊所以能在商场上飞黄腾达，完全得力于这种“处处留心”的精神。

就拿他决定造房子、买公寓的生意来说，看起来好像非常偶然，实际上，他留心观察很久了。

当初，威尔逊本人并不赞成用钱买房子，他认为那样会变成“死钱”，要用的时候很不方便。但他母亲的想法较实在，觉得买房子是万无一失的存钱方式。

威尔逊拗不过他母亲的意思，只好去找经营房地产的人谈，这一谈，使他的生活进入了另一个境界。

当时有一个叫艾伦斯的房地产经纪，是孟斐斯市有名的能说善道的人物，当他知道威尔逊的来意之后，很爽快地说：“买房子没有问题，要多少有多少，不过！”他顿了一下，用他那对灵活而带笑意的眼睛把威尔逊上下打量一遍，接着道：“不过，我得先弄清楚，你买房子的目的是什么？是自己住？是买来做生意？还是想买来当储蓄？”

这道问题，使威尔逊的好奇心滋生了，因为他以前并不知道买房子还这么多讲究。

“这几种房子有什么区别？”他问。

“区别可大了！”艾伦斯说，接着他便把买自己住的房子需要考虑些什么条件，做店铺用的房子应注意的事项，以及什么样的房子增值较快，可以买来作为储蓄等，详详细细地都告诉了他。

对威尔逊来说，艾伦斯这次对他说的话，等于给他上了最宝贵的一课，对于他一生的影响至为深远。假如他不是由此开始做房子买卖生意，他对土地价值的判断就决不会有后来那样精确。在全球开设的一千四百多家“假日旅馆”，全是由他自己亲自勘

定地点，结果证明，每一家的位置都非常适当。

威尔逊把选择地皮，比作“在复活节找金蛋”，而他将近二十年来，曾找到无数的金蛋，几乎没有一次是落空的。这就证明了他的成功，并不像人们所说的“全凭侥幸”。

毫无疑问，他会拥有那么多金蛋，是因为他自艾伦斯处找到一只只会下金蛋的“天鹅”，换言之，由于他从事营造生意，使他练就一对敏锐的眼睛，能够比别人先一步看出什么地方的地皮买下来可以赚大钱。

我就是所罗门王

有一次，在孟斐斯市郊区有一块荒废的土地，由于地势低洼，既不宜于耕种，也不宜于盖房子，所以无人问津。这时，二次世界大战刚结束不久，威尔逊退役后，正在做分销业务，生意很不好，已赔掉十几万美元。当他把分销业务结束后，竟以低价买进这块低洼的地皮。

包括他母亲在内，所有的亲友都不赞成他做这件事。“我们不了解你这样做的用意何在？”他的亲友说。

“分销生意我做不来。”威尔逊说。“我想再干老本行——盖房子。”

“没有人不让你这样做。”他母亲也在一旁插嘴说。“可是，你买这块地皮简直毫无道理。虽然说起来价钱很便宜，但买了块废物在手上，再便宜又有什么用？何况那块地皮太大，算起来也要不少的钱，利息的负担就是一笔很大的损失。”

“妈，这种事我无法向您解说，请您别管好了。我做了这么多年的生意，我的判断不会比您差，有一天，您就会了解我的做法。”

“我倒不是干涉你的决定。”他母亲说。“我只是提醒你，你

的资金不多，要做最有效的利用。”

“是啊，”他太太也帮着婆婆说话，“你已经赔掉十几万了，不能再胡乱冒险，难道我们这多么人的智慧不如你一个人？”

“这不是人多少的问题，太太。”威尔逊笑着说。“因为你们都不懂这一行生意，人再多说的都是外行话。就像你常跟孩子们说的故事中那个所罗门王一样，他一个人的智慧大，还是群众的智慧大？”

“你又要讲歪理了。”他太太被他逗乐了。也笑着说：“可惜你不是所罗门王。”

“在你们当中，谈地皮造房子，我就是所罗门王。”

“反正你决定的事，别人想反对也是白搭。”他母亲接过话头，叹息着说。“你小时候就是这个样子，不知你哪一年才能改得缓和一点，听听你老婆的话？”

亲友们笑了起来，年轻的威尔逊太太羞红了脸，低垂下头。

“我要是不听她的话，她怎么会跟我结婚？”威尔逊打趣地说。

亲友们被他逗得更乐了，一场争执就此结束。三年之后，证明了威尔逊这次的投资是何等正确。

战后的繁荣，使孟斐斯市的人口大增，市区也迅速扩展，他买的那块地皮成了夏日大道延伸后的进口地带，这时候人们才看出此地的环境是如何优美。宽大的密西西比河在旁边流过，望着那滚滚的流水，再颓丧的人，也会被激起雄壮豪迈之气。

威尔逊的这块地皮已身价百倍，但他并不急于脱手，也未在上面建造房屋，这又是令人莫测高深的做法。

他太太实在沉不住气了，曾私下里问他：“这块地皮你究竟作如何打算？这么摆在那里总不是办法吧？”

“我知道。”威尔逊说。“直到现在为止，我还没有想出一个适当的利用方式来，因为那地方太美了。”

“何不盖公寓出售？”

“那太可惜了。”威尔逊说。“如果在孟斐斯市进口的地方盖上一座公寓，住进一些三教九流的人物，对这个都市不是一种羞辱吗？”

“你想的太多了，查理。”他太太笑着说。“但我不再催促你赶快处理它了。我突然觉得你对这块地皮发生了微妙的感情作用，我相信你会作最适当的处置。”

夫妇之间，最难得的就是这种“超越言语”以外的了解，难怪威尔逊跟他太太的感情会始终融洽无间。因为随着时间的消逝，彼此之间已到了心领神会的地步。

“假日旅馆”的诞生

1951年，威尔逊由于生意的一帆风顺，决定带领全家到华盛顿旅行一次。他自己开着汽车，一路边走边玩，一家大小都非常高兴，惟有住的地方使他们伤透了脑筋。

他们一路住的都是汽车旅馆，价钱贵不说，多半是又小又不舒服，而有些建筑物已破烂不堪，还不如一间停车房。“一个蛮快乐的假期，被这些汽车旅馆的恶劣情调破坏光了。”威尔逊说。“我母亲一再抱怨，早知沿途受这种罪，还不如呆在家里休息的好。”

在美国企业界中，威尔逊是出了名的孝子，不知是否受了他母亲这几句话的影响，还是他锐敏的眼光，看准了汽车旅馆的发展前途，这次旅行结束后，他就开始筹划开设一家驾驶汽车旅行者的便利旅馆，凡是他认为应该有的设备都设计了进去。

这时，威尔逊快40岁了，但他在事业上要做重大的决定时，总是先向母亲报告一声。虽然老太太的意见并不能完全影响他的工作方针，甚至他母亲对他所做的事没有一样赞成的，他总是设

法说服她。把要做的事告诉母亲，已成了威尔逊处事的惯例。当他把要开旅馆的事告诉老太太时，出乎意外，这次竟得到赞许。

“你一生所做的事，我觉得就是这件事还有点脑筋。”他母亲说。“让出门在外的人有个舒舒服服的休息的地方，这比什么生意都有意义。”

“您是不是上次去华盛顿，在路上受苦受怕了？”威尔逊笑着说。“所以您才会想到汽车旅馆的重要。”

“还提上一次干吗？”老太太也笑了。“那真是花钱去买罪受。”

“可不是嘛。”威尔逊太太也在一旁帮着埋怨。“吃不好，睡不好，哪里是旅行，简直跟逃难一样。”

威尔逊一家人的感受，相信有很多人体会过，同时，其中也一定不乏有钱的人，但竟没有人发下宏愿来改善这一不良现象。

在去华盛顿度假的第二年（1952年），威尔逊在进入孟斐斯市夏日大道旁边的那片土地上，建筑起他的第一座汽车旅馆，为了有别于过去那种老式的汽车旅馆，他把这座旅馆命名为“假日旅馆”。

后来，“假日旅馆”在美国及世界各地拥有的房间数比希尔顿旅馆多出四倍以上，即使比名列世界第二的雷梅达旅馆，也多出三倍有余。自第一座“假日旅馆”的开设，到那时才不过短短的20年，在这20年之中，威尔逊能把他的事业经营至执世界旅馆业牛耳的地位，其秘诀是什么呢？要谈这一点，还得从他开始时的一些小故事中找线索。

当他自华盛顿度假回来，决定开设“假日旅馆”时，首先遭遇的难题就是资金，虽然他在造房子时赚了不少钱，但要开设一家他理想中的“假日旅馆”，所需要的资金太庞大了。据他估计，除了自己的现款之外，至少还短缺三四十万美元。于是，他毫不迟疑地把自己的房子和建筑第一座“假日旅馆”的地皮押给银

行，借了 30 万元。

当时，有人建议他向外募股，但被威尔逊拒绝了。

“假日旅馆是个什么样子，还没有人清楚，”威尔逊说，“就凭一张计划书去拉人入股，不是找钉子碰吗？”

“这也不见得。”那位朋友说。“有很多人做生意，都是采取这种方式。”这不是我的方式。”威尔逊说。“我要等我的旅馆能赚钱时再找股东。”

“可是，这样做你自己担的风险太大了，万一失败，你辛苦这些年所赚的钱就要全军覆没。”

“至少我还能保留一件东西——信誉，没有人会说我坑了别人。”

客人走后，威尔逊太太对丈夫说：“刚才那人的意见很不错，我认为你不妨好好地再考虑考虑。”

“不用考虑了。”威尔逊很坚决地说。“这第一家旅馆，我一定要靠自己的力量把它开起来。”

“为什么？多找几个人来做，不是力量大一些吗？”

“你知道，亲爱的。”威尔逊搂着太太的肩头说。“我现在所担心的不是会不会有钱，而是怕将来会让别人说，假日旅馆不是我创设的，是很多人一起合办的。”

威尔逊太太了解丈夫好强的个性，听了他这番表白无话可说了。“只要是你的决定，我都是支持到底的。”她说。“虽然开始时也许我有很多意见。”

“不管你的意见对与不对，我都乐意听一听。”夫妇两人依偎在一起，威尔逊多情地说。“因为你的见解就像是一块试金石，能帮我判别出我自己的做法何者是正确的，何者是错误。”

他太太眨动着那对美丽的眼睛，望着他出神，显然不太了解他话中的含意。

“你还记得吧？”威尔逊说。“我在买盖旅馆的这块地皮时，

你也是反对者，你的理由是它太偏僻了，将来不可能成为商业区，不如在市区以同样价格，买块小一点的地皮。”

“可是，你买这块地皮的时候，并不知道它今天会派上用处。”他太太不服气地说。

“这一点我承认，但根据你的意见，反映出我选择的正确。”威尔逊说。“因为你是个平易近人的人，而且通达世情，你的看法最能代表一般人的看法。”

“你不必捧我，既然我的看法能代表一般人，那你为什么当时不听呢？”

“因为我买这块地皮时，就是不希望它变成热闹的商业区，我当时只有一个目的，等我将来有了钱，使这个地方能变成都市边缘的世外桃源。你知道，亲爱的，当一个人的理想受到地皮限制而无法充分发挥时，就像削足适履一样痛苦。”

“例如，我现在要开一家设备理想的汽车旅馆，如果不是有这块大的地皮，你想想，是不是很多设施都将无法安置，必定要舍弃一些应有的服务？这对旅客来说，将是大遗憾。对不？”

由他们以上这段私下的谈话，我们可以看出威尔逊在开始建立“假日旅馆”的事业时，就有一个远大的理想，那就是最完备的汽车旅馆，使旅游观光的客人得到舒服的感受，最满意的服务。

他第一项措施是：儿童跟父母住在一个房间里，不加收费用，而且免费供应婴儿床。

精明的赚钱哲学

他的这一慷慨的服务，据说也是受了他那次华盛顿之行的影响。那次他是带着孩子去旅行的，而老式的汽车旅馆算计得很精，每个小孩都加收住宿费，如果要添小床的话，还另外再加租

床费。

“这种算法太不合理了！”威尔逊的母亲是俭朴的人，当时就大声抱怨，“我们租的是整个房间，只要我们自己不怕挤，高兴住多少人就住多少人。”

“话不是这么说，夫人。”旅馆的负责人说。“你要替我们做生意的人想一想，做小孩子的床要钱，用坏了再添也要钱，我们要不收点费用，这笔钱由谁出？”

威尔逊老太太是个能体恤他人的人，一听人家讲的也有道理，不好意思再说什么。可是她的媳妇还是不甘心，“一个孩子跟我睡在大床上，不要你们的小床，为什么还要加钱？”

旅馆主人回答得简直妙透了：“你跟小朋友两个人用的被单要比一个人用更容易脏一点，洗起来不是要多用肥皂和人工吗？”

由于受了这次窝囊气，威尔逊在他所开的旅馆里，增设了很多免费服务项目，例如：每个房间里有电视机、电话，每个旅馆都附设游泳池。更妙的是，他的旅馆里还有漂亮的狗舍，为那些随主人旅行的爱犬提供服务。

总而言之，凡是一个旅客需要的服务，假日旅馆都能提供，甚至旅客身体偶感不适，也可马上召旅馆方面特聘的医生前来诊治，而且诊断资费免收，只收医药费。

这一切的服务，美其名曰“免费”，实际上，都很合理的分到住宿费用中去了。

“所有的客人都有一个共同心理。”威尔逊有一次大谈经营术。“他们愿花大钱，却喜欢占小便宜。”接着他作进一步解释：“例如，我们住旅馆一天多少钱，把价目订好，不要跟他们算细帐，这样一来，他们会觉得我们其他的服务都是优待，有一种占了便宜的感觉。如果你跟他们算小孩住宿多少钱，游泳多少钱，喝杯冰水多少钱，那他们一定会认为你太小气，心里必定会产生被敲竹杠的感受”。

威尔逊之所以能对顾客心理体会入微，这可能跟他常常旅行有很大关系。他几乎终年都在世界各地奔波，寻找适当的地点，增设“假日旅馆”。据统计：平均每三天之内，就有一家“假日旅馆”开幕，这个速度的确是够惊人的。

难怪有人说威尔逊获得了一只“下金蛋的金鹅”，按照他事业扩展的速度和财产增加的幅度（他个人的财产已超出两亿美元）来看，这种形容并不算过分。

三、凡事要深思

远见来自于我们的深度思维，大多数人之所以缺乏远见，是因为没有运用自己的深度思维。

深度思维的益处

深度思维带来巨大的利益，会打开不可思议的机会之门。深度思维增强一个人的潜力。人越有远见，就越有潜能。如下：

深度思维使工作轻松愉快

成就令人生更有乐趣。当你努力干，把工作做好时，没有任何东西比这种感觉更愉快。它给予你成就感，它是乐趣。当那些小小的成绩为更大的目标服务时——譬如使一个深度思维成为现实，就更令人激动了。每一项任务都成了一幅更大的图画的重要组成部分。

深度思维能增添价值

同样，当我们的工作是实现远见的一部分时，每一项任务都

具有价值。哪怕是最单调的任务也会给你满足感，因为你看到更大的目标正在实现。

这个道理，就如同那个在工地上跟三个砌砖工人谈话的人的故事一样。那人问第一个工人：“你在干什么？”工人回答：“我为拿工资而工作。”他用同样的问题问第二个工人，回答是：“我在砌砖。”但当他问到第三个工人时，他热情洋溢地回答：“我在建一座教堂！”那三个人在做同一种工作，但只有第三个工人受到远见的指引。他看到了那幅宏图，宏图给他的工作增添了价值。

深度思维其实就是预防你的将来

缺乏深度思维的人可能会被等待着他们的未来弄得目瞪口呆。变化之风会把他们刮得满天飞。他们不知道会落在哪个角落，等待他们的又是什么东西。人生是个机会，这些人希望他们的机会不错。

如果你有深度思维的能力，又勤奋努力，你将来就更有可能实现你的目标。诚然，未来是无法保证的，任何人都一样，但你能大大增加成功的机会。

莫让失败的经历影响深度思维

过去的经历比任何其他因素都可能限制大多数人的远见。常常以过去的成败来看将来的机会。如果你的过去特别艰难、困苦、不成功，你大概得加倍努力，才可以看到将来的前途。

从大自然中可以找到一个极好的例子，说明过去是怎样影响一个人的。这个例子就在跳蚤马戏团里。你从前在马戏团里可能看过，这些极小的昆虫能跳得很高，但不会超出一个预定的限度。每只跳蚤似乎都默认一个看不见的最高限度。你知道这些跳

蚤为什么会限制自己跳的高度吗？

开始受训练时，跳蚤被放在一个有一定高度的玻璃罩下。开头，这些跳蚤试图跳出去，但撞在玻璃罩上。这样跳了几下之后，它们就不再尝试跳出去了。即使拿走玻璃罩，它们也不会跳出去，因为过去的经验使跳蚤懂得，它们是跳不出去的。这些跳蚤成了自我限制的牺牲品。

人也能变成这样。如果你认定自己不能成功，你就局限了自己的远见。要开动脑筋，要敢于有伟大的思想，试一试你的最大能力。不要关闭你自己的潜能。

除非你放弃，否则你不会被打垮。伟大的希腊演说家德谟克利特因为口吃而害臊羞怯。他父亲留下一块土地，想使他富裕起来，但当时希腊的法律规定，他必须在声明土地所有权之前，先在公开的辩论中战胜所有人才行。口吃加上害羞使他惨败，结果丧失了这块土地。从此他发奋努力，创造了人类空前未有的演讲高潮。历史上忽略了那位取得他财产的人，但一连好几个世纪，世界各地的学童都在聆听德谟克利特的故事。不管你跌倒多少次，只要再起来，你就不会被击垮。

还有在很多年以前，一位好友邀拿破仑·希尔共同开发某种产品，结果卖不出去。幸运的是，拿破仑·希尔还来得及退出。然而，他的朋友却损失了几千美元。结束时，那个朋友富有哲学味地说：“希尔，你知道，我不想失去金钱，但是真正使我关心的是，我害怕在以后的生意中，会太谨慎而变成懦夫。如果真是那样，我的损失就更大了。”

失败很难使人坚持下去，而成功就容易继续下去。如果工作比你想像的还难。请记住：你无法在天鹅绒上磨利剃刀，你也无法用汤匙喂一个人，而使他获得锻炼。

爱迪生估计他发明电灯时，共做了 14000 次以上的实验。他成功地发现许多方法行不通，但还是继续做下去，直到发现了一

种可行的方法为止。他证实了大射手与小射手之间的惟一差别：大射手只是一位继续射击的小射手。

我们应该远离那些失败经历的阴影，重新思考问题的所在，这才是最重要的。

当前的压力会阻碍深度思维

有个故事说的是父子俩赶着驴子去到了集市买食品。起初父亲骑驴，儿子走路。路人看见他们经过，就说“真狠心哪，一个强壮的汉子坐在驴背上，那可怜的小家伙却要步行。”

于是父亲下来，儿子上去。可是人们又说：“真不孝顺呀！父亲走路，儿子骑驴。”

于是父子两人一齐骑上去。这时路人说：“真残忍呀！两个人骑在那可怜的驴背上。”

于是两人都下来走路。路人又说：“真愚蠢呀！这两个人步行，那只壮实的驴子却没有东西驮。”

他们最后到达集市时整整迟了一天。人们惊异地发现，那人同他儿子一起抬着那只驴来到了集市！

像这个赶驴子的人一样，大多数人常常会因为过分担心所受到的压力而看不清方向，忘记了自己的目标。

美国有一家公司专门经销煤油及煤油炉。创立伊始，大量刊登广告，极力宣扬煤油炉的诸多好处，但收获甚微，其产品几乎无人问津，货币大量积压，公司濒临绝境。有一天，老板突然灵机一动，招来手下职员，让他们登门向住房无偿赠送煤油炉。职员们大惑不解，还以为老板愁疯了呢，看着老板那诡秘的神情，只能依令而行。

住房们得到无偿赔送的煤油炉，真是大喜过望，岂有拒收之理？知道消息的另外一些人也竞相给公司打电话，索要煤油炉，

不久公司的煤油炉就赠送一空。当时炉具还没有现代化，什么煤气、电饭锅、微波炉都没有，人们生火做饭只能用木柴和煤。这时，煤油炉的优越性明显地显现出来了，家庭主妇们简直一天也离不开它了。很快她们便发现煤油烧完了，这回只能自己到市场上去买，公司可一毛不拔了。当时煤油价格并不低，但已离不开煤油炉的人们也只得掏腰包了。再后来，煤油炉也渐渐用旧了，于是只好买新的。如此循环往复，这家公司的煤油和煤油炉便畅销不衰了。

我们认为，小事、空洞的批评和暂时的压力能占据我们的头脑，使我们无法有远见。所以，不要让这种情况再发生在你身上，找到解决问题的症结，这会使我们扭转不利的局面。

四、闲谈改变世界

一个丝毫不懂电学知识的人，竟能发明电报，这的确有点不可思议；而更不可思议的是，莫尔斯决定发明电报，是受了别人闲谈中一句话的影响。

偶然的机缘

在举世闻名的发明家中，电报发明人莫尔斯的一生遭遇，像是一出感人的悲喜剧。

他的一生可以分成三个时期：由少年到四十岁这段时间，是他醉心于艺术生活的时期；由 40 岁到 52 岁，是他研究发明的时期；由 55 岁以后直到他去世，才是他真正享受人生的时期。

一个丝毫不懂电学知识的人，竟能发明电报，这的确有点不可思议；而更不可思议的是，莫尔斯决定发明电报，是受了别人

闲谈中一句话的影响。

那是 1832 年的春天，莫尔斯由意大利乘船返回美国。这时，他的心情是悲凉的，因为在意大利作了三年的画，并没有获得他理想中的声名，甚至有时候连生活都成问题。由于在外面混得不如意，使他兴起了故国之思，所以他坐在船上，几乎夜夜都不能成眠。

有一天深夜，他独自爬上船头，手扶着桅杆，想欣赏一下海上的夜景。他刚站定不久，从船尾飘过来几个人的谈话声：

“今夜的海面，真称得上是平滑如镜。”

“你可知道海底又是一番什么景象？”

“你不要出难题，也许将来利用电的力量，可以把大海的秘密揭露出来。”

“噢，对了，你提起电来我倒想起一个问题，电线的长短，对电流的速度有没有影响？”

“影响不可能一点没有，但人类是无法觉察出来的。”

“为什么？”

“因为电流的速度太快了，无论电线有多么长，只要在一端接上电，几乎在一霎之间就可以到达另一端。”

“这倒妙得很，可惜电流不能带东西，否则的话，要传送一点东西给亲人，岂不是便利之极。”

莫尔斯被他们的谈话搅乱了情绪，无心再欣赏夜景，悄悄地回到船舱里。可是，躺到铺上之后，刚才听到的最后的几句对话却萦绕在他的心头。因为他由意大利动身时，曾发了一封信给他的双亲。但寄的时间晚了一点，他担心在他抵家之前他父母收不到。

他想：刚才那个人谈到电这个东西的确很妙，如果能用它来传递消息，那该有多么方便！

想到最后，他索性坐了起来，取出画具，像小孩子涂鸦似

的，描绘出他父母的形象然后又在画布的另一边画上自己，中间用一根线连接起来，他的心意便变成一个一个小精灵，在线上跳跃着跑到他父母的跟前。

也许人们在失意时，特别思念亲人，莫尔斯在黯淡的灯光下，注视着自己随手画出来的作品，看着看着，竟流起泪来。

从此以后，“用电来传达心意”的构想便深植于他的脑海里。

他回到家乡以后，本想舍弃绘画，好好地阅读一些有关电的书籍，可是，他父亲是一个小牧师，收入有限，不容许他呆在家里吃闲饭，而此时他的画，几乎已没有人要。在生活逼人的情形下，他只好以教书收几个学费来维持生活。

两年之后，他父母相继去世了。他父亲在临终前曾对他说了几句意味深长的话：“塞姆，你已经四十多岁了，但我依然弄不清楚你究竟喜欢什么。”

“爸爸，您是知道的。”莫尔斯说。“我从小就喜欢画画。”

“是的，我知道。可是，你从意大利回来之后，我发觉你对电的知识也发生了兴趣。”

“是的，我想做出一点实用的东西。”

“你今年四十三了吧？”他父亲表情严肃地说。“像你这样大的年纪，再改变工作兴趣，不嫌太晚了吗？”

“也许晚了一点。”莫尔斯低垂着头说。“但我没有其他的选择。”

“我觉得我愈来愈不了解你了，塞姆，但我不勉强你放弃什么，正如我当初不勉强你放弃绘画做牧师一样。”

莫尔斯无言以对，只好默不做声。

他父亲静默了好一会，才吃力地说：“我相信你懂得‘滚动的石头不会生青苔’这句话的涵义，如果你真想放弃作画，为什么不像我一样，把一生奉献给上帝？”

“您的意思是让我做牧师？”

“是的。”他父亲点着头，眼睛里流露出乞求的神情。“只有宽容的主，永远不会嫌一个人悔悟太迟。”

“爸爸，您是知道的。”莫尔斯痛苦地说。“我不是做牧师的材料，我之所以要研究电学，是想为人类作几样实用的东西，心中并没有悔恨什么。”

“可是，一个热衷于画画的人，忽然要研究电学，你不觉得这种转变有点不近情理吗？”

“也许是。”莫尔斯平静地说。“但我知道我要做的是一种什么样的工作。”

“你真的知道吗？”他父亲显出严肃的表情，仿佛要发脾气的样子。可能是因为他太老迈了，最后只发出一声深长的叹息，喃喃地自语着：“但愿上帝保佑你。”

“我那时痛苦极了。”莫尔斯在成名后，这样回忆地说。“我并不想惹老父生气，可是，我又不能放弃自己想走的路。事实上，我并不是放弃绘画，只是发觉自己在这方面的才能有限。而这一点是无法向父亲解释明白的。”

当父母去世之后，莫尔斯的生活更困苦了，有时候一天只吃一餐饭。在如此穷困的生活中，他仍然一面研究电学，一面教学生作画，只是他教的都不是有钱人的子女，有几个学生，甚至连每月几十元的学费都拿不起。

有一天，莫尔斯实在饿急了，不得不向他的学生要学费。

“孩子。”他说。“假如一个人饿着肚子，而有人欠他的钱，他该怎么办？”

那个学生已听出弦外之音，恐慌地说：“真抱歉，老师，我想，下周内家里一定有钱寄来。”

“下周？”莫尔斯惨然地一笑。“也许那个时候，我就不能教你作画了。”

“为什么？”

“因为我恐怕活不到那个时候就饿死了！”

那个学生把身上所有的零钱凑起来，只有五元多一点，他交给莫尔斯，莫尔斯就收下了，马上出去饱餐一顿。

这一段时间，是莫尔斯一生最艰苦的时期。后来他经朋友的介绍，到纽约大学美术学院担任教授，他的生活才算安定下来，研究电报的工作也是从这时才算正式开始。

莫尔斯符号

他住的房间里，到处都装满了电线，他想出了各种不同的方法，想把电报符号从电线的这一端传到那一端。

当初他在船上听到别人的谈话时，直觉地认为这并不是一个很困难的工作，可是，等他开始实验时，才知道这几乎是“瞎子摸象”，使他有无从下手之感。

使他最感困难的是，电是一种没有形象的东西，虽然它的流动极为快速，但它本身并不能带走任何东西。要想把一个符号由电线的这一端传到另一端，几乎像是“天方夜谭”中的神话。

他失败的次数，连他自己也记不清了。更严重的是，实验费用没有来源，眼看着研究工作就要停顿下来。对做实验的人来说，这是最不幸的情况。因为从事这类工作，就像钻木取火一样，最怕中途做做停停，这样很难得到结果。

有一天，莫尔斯蹲在公园的一片空地上，正在研究后来世界闻名的“莫尔斯符号”（即电报用的长短划符号）。

“老师，早！”

莫尔斯抬头一看，一个穿着很华丽的青年人站在他面前，正笑眯眯地望着他。

“早！”莫尔斯顺口回答，脸上却显出困惑的表情，因为他记不起这个青年人是谁。

“去年秋天我跟您学过画。”青年人说。“后来因为我跟家父去了外国，功课就停了下来，我前天刚回来，再过几天就可以复学了。”

“噢！”莫尔斯说。“我记起来了，你叫费尔，是不？”

“是的。”

“欢迎你再回学校里来。”莫尔斯说。“这次旅行还愉快吧？”

“很好。”费尔虽是个富家子弟，但浮夸气息不多，还带有一点正义感，他望望地上，说道：老师，您刚才在地上画的是什么画？我看了半天没有看懂，我觉得线条太多了。”莫尔斯笑着，并用脚将地上面的东西抹掉，说：“这不是画，是一种符号。”

“什么符号？”

“用电传递的符号。”

“用电传递的符号？”这位富家青年人的好奇心被引了起来，“电怎样来传递符号呢？”

于是，莫尔斯把研究的东西解释一下，并把所获得的结果也说了出来，他最后表示：“这种东西如果能研究成功，对人类的通信技术将是一项重大的改进。甚至于一人在纽约，一人在芝加哥要互通消息也可以马上办到。”

“啊，这玩意好玩得很嘛！”费尔叫着说，“什么时候可以成功？”

“这就很难说。”莫尔斯带点黯然的神色说，“也许我没有办法完成它。”

“为什么？”

“因为——因为我没有实验费用，也许研究工作很快就要停了下来。”

“您是说没有钱，是不？”费尔说，“我想这问题好解决，我可以帮助您一点。”

“你的热诚我非常感激，而且我也极需要别人的金钱帮助，

但，你还是个孩子。”莫尔斯郑重其事地说，“这种费用不是个小数目，而且也不像投资做生意，万一我失败了，你的钱就很难有回头的日子了。所以，你最好回家跟你父亲商量商量。”

莫尔斯这番话有“丑话说在前面”的意思，怕他一时冲动，将来后悔。。但对方是个大少爷，这一说正符合了激将法。“没有问题。”费尔拍着胸脯说。“您要用多少尽管说好了，我明天给您送去。”

“那就先借 5000 元吧。”

费尔自己并没有这么多钱，他回家说明之后，他父亲极力反对，认为这一构想是骗人的，决不可能成功。

“可是，这个构想一旦成功，对人类的贡献太大了。”费人说，“我认为应该助他一臂之力。”

“问题是根本就不会成功。”他父亲说。“这只是他个人的痴心妄想。”

“您怎么可以这样武断，爸爸？”

“不是我武断，你想想看，他是个学绘画出身的人，怎么会懂得深奥的电学和复杂的机械？”

“这也不见得完全不可能。”费人说。“我听他说得蛮有道理，不像是个外行。”

“所有的骗子都有一张会说话的嘴巴。”他父亲冷笑着说，“否则，他怎么会使人上他的当。”

“我这位老师决不是骗子！”费尔大声地争辩。

“我知道你心里不服气，小子，你是不是一定要借钱给他？”

“是的，我已经答应人家了。”

“好吧。”费人的父亲也带点赌气的口吻说，“我决定出这一笔钱，给你买一个教训。”

不幸被费人的父亲言中了，5000 元投进去，莫尔斯的电报还拿不出一个具体的东西来，而且外行人看来，这 5000 元根本

没有发生一点点效果。但是，莫尔斯这时却像热锅上的蚂蚁，因为只有他自己知道，这时的实验工作决不能中断。于是，他主动去找到费尔。

“再想法借 5000 元给我。”一见面，他就坦白地道出来意。

“这——”费尔搓着手，为难的说。“我恐怕一时凑不出来。”

这一回答完全出乎莫尔斯的意外，因为当初费尔是主动借钱给他的，而且第一个 5000 元拿得非常爽快，他认为再借 5000 元决不会有多大问题，想不到一开口情形就不对了。

莫尔斯怔怔地看着对方，半天才问：“怎么，是不是发生了什么事？”

“没有，”费尔顿了一下，吃力地说。“不瞒您说，老师，我自己并没有钱，都是向我父亲要的，而我父亲对发明这类的事，并不怎么热心，所以，我很难再向他开口了。”

“噢，原来如此！”莫尔斯痛苦地说。“可是，我现在急需要用钱，你能不能在其他方面想想办法？过两天，我在别的地方借了再还你。”

“不必还了。”费尔的父亲大踏步走进来，板着面孔说。“只要你承认自己是骗子，你就可以把这 5000 元带走。”叭的一声，他把 5000 元丢在桌子上。

此时，莫尔斯脸上的表情难看极了，心中痛苦、羞愧、尴尬、气愤……说不出是一种什么滋味。僵持一会，他喃喃地说：“我并不是来骗……”

费尔先生没容话说完，就把话抢了过去：“我不管你心里是什么想法，要这 5000 元，你只要当着我儿子的面说一句：‘我是骗子’就行了。”

“按说我当时应该掉头就走的，甚至于打他几耳光出气也不为过。”过 70 岁生日那天，莫尔斯又提起这段往事，“可是，我当时一心只想着实验，需要钱，其他都不再计较了。我那天当

着学生的面亲口说出‘我是骗子’这四个字。”

自此之后，费尔在街上见到他都不理他了。更使他痛苦的是，费尔的父亲以这件事作为笑谈，逢人便说，大大地破坏了他的名誉，连亲戚朋友都认为他是骗子，没有骨气。

不过，这一含羞忍辱的牺牲，使他获得很大的进步，1837年9月2日，莫尔斯的电报实验工作得到初步的成功。

这一成功虽仅仅证实了“用电传递信号”是可能的，但对莫尔斯后来进行改良工作却大有帮助。

突如其来的灵感

当初步实验成功时，莫尔斯又到了山穷水尽的地步，不用说实验费用，往往一天之内吃不上一餐饭。而这时候他的名誉已经扫地，要想借钱真是比登天还难。

幸亏他有了这一成功的事实摆在那里，每当他为借钱说得口干舌燥，而对方仍无动于衷时，他总是说：“走，我领你去看一样东西，可以证明我不是骗你的。”

他给亲友们看的東西，以现在的眼光来看，真可说是“不值识者一笑”。他只是设计一个铁心线圈，另外附加一块铁板和一个鸡状的东西，只要一端通上电，线圈即生磁力，把鸡头吸到铁板上，鸡头是会移动的，可以随着电流的断续而留下记号。事实上，这也就是现在发电报用的电键，只是多了另一个记号器。

说穿了，这玩意好像非常简单，但却花费了莫尔斯几年的工夫，而且，如果不是偶尔得到一点灵感，也许还不会这样快成功。

他凭想象设计很多把记号传送过去的方式，可是没有一个实用的，直到有一天，他看到一部蒸汽机放气的情形，才使他找出传递信号的办法。

那是一个秋高气爽的日子，莫尔斯以身上的全部财产买了一个棍子面包，沿着河边一边走一边吃。这时已近黄昏，河水在夕阳照射下闪起光波，在静穆的气氛中，给人一种生动的美感，就好像生命的火花在闪耀。

莫尔斯是个艺术爱好者，对这种大自然的美景，当然另有深一层的感受，尤其以近年来的不幸遭遇，这位将近 50 岁的中年人，在悲凉、迷惘的心情下，难免兴起“一事无成，空叹时光既往”的感慨。

当汽船驶近时，汽笛又发出几声长短不一的尖叫。莫尔斯曾坐过很多次这种船，知道控制汽笛声音长短的是一个按钮，按的时间长，发出的声音就长，按的时间短，声音也就短。

根据这一了解，莫尔斯忽然一下子联想到电报信号传递上面。他想：如果能控制电源开闭的时间，不是照样可以做出不同的信号吗？

他在激动中匆匆赶回家去，连手中的面包都忘记吃了。而这块面包，是他这一天中惟一的一餐饭，由此可以看出他此时的心中是何等的激动。

一个人研究发明一件东西，在接近成功阶段时，往往如同隔了一层纸，只要一戳破，就有豁然贯通的感觉。受了汽笛的启示，莫尔斯在 10 天之内，就试验成功了电报信号传递的工作。

当然，这种成功只是原理性的，并不能真正使用，还需要继续改良。也就是说，莫尔斯虽摸索到电报传送的门径，但他的苦难并没有过去，因为改良工作仍需要钱，而此一时期，他向人借钱却更加困难了。

“自我看到这一线研究成功的曙光之后，我又花费了六年多的时间不断做实验、改良。”莫尔斯晚年在一次讲演会上曾这样表示。“而在这六年中，我为借钱所忍受的羞辱，几乎超过了人类耐力的极限。”

1843 年间，他向国会申请拨款三万元，供他在华盛顿与巴尔的摩城之间试验电报，几经挫折终于获准。

1844 年 5 月 24 日，电报正式试验成功，传送的第一句话是：“这不是上帝的杰作吗？”

五、富翁有好奇心

每个人都有好奇心，只是程度不同而已。好奇心的表现方式可以大概分为两种类型。

一种是一点集中型的人，另一种是多样型的人。一点集中型是狭窄而深入的好奇心，多样型是广泛但浅薄的扩散好奇心。

哪一种好奇心比较有利于赚钱呢？

那要看当事人的职业，才能决定哪一种类型合适。例如营业人员，一般都会认为广泛浅薄多样型会比较适合，其实不然。像以不特定的多数顾客为对象的零售业或贩卖那样，虽然顾客是特定的，但是顾客数目相当多的时候，能适当迎合不同顾客的丰富多样的兴趣或需求的多样型比较有利，但是如果是专卖店，想抓住特定的顾客数量，一点集中型可能会比较有利。

若是做基础研究，就必须不断地去钻研自己的专门领域，视野虽狭窄，但一定要在该领域内确立一个固定的技术。而如果是开发成品的话，除了自己专门的领域以外，还要更广泛地去注意周围的技术。尤其在被称为复合技术时代的现在，这种倾向特别强。

比如，工程机械等过去都是机械学成品，但是现在已不能缺少电子学的技术，所以只懂机械的人就无法使用这种电子技术了，这也说明了现代社会所需要的多样化趋向。

如果是做老板或者高级经营管理人员，则应该是兴趣广泛、

爱好多样的好奇心，因为一点集中型好奇心旺盛的人，常常在自己的领域中变得近视眼起来。这种现象如果是在跟工作没关系的事上，譬如嗜好方面，自己喜欢古典的话便对摇滚或流行歌曲不加理睬，倒还无所谓，但是如果关系到生意，甚至关系到成为企业根本的技术的话，就不行了。

只注意到自己所做事情的人，以前我们称之为“书呆子”。企业如果成为书呆子的话，不管现在多么赚钱，未来仍将是一片黑暗。因为技术新的本质，就在于彻底地推翻以前的技术体系，使过去的体系变得完全没有意义。

因此，从企业发展的角度来看，老板或高级经营管理人员一定要在采用一点集中型好奇心深入钻研自己目前所经营业务的同时，注意培养自己的广泛多样型好奇心，不仅看重眼前的赚钱机会，还要大胆地预测企业在未来应该如何赚大钱。

好奇心与赚钱新思维

一般来说，竞争意识其实有两种不同的程度，一种是想要打败对方来获取胜利的攻击型竞争意识，另外一种是不胜对方也没关系但不败给对方的防守反击竞争意识。

发挥防守反击型竞争意识的话会怎样呢？那就是别人不做的事情，你觉得要负担风险所以也不去做，大家都开始在做的事情，你一定很快的跟随去做。

像有些人喜欢随潮流一哄而上，飞奔地去做保龄球或餐饮酒吧等行业，就是怕赶不上车的心态，赶上了之后，才发觉自己什么技术、知识也没有，只好与别人来个技术合作。并不是说技术合作是不好的，但采取“只要跟着赚钱的潮流走……”的简单做法也许会获得蝇头微利，但是却绝对无法获得巨大成功的。

因此，并不是所有的人或企业都是这样的。其中，在许多成

功的富翁里，有许多攻击型竞争意识旺盛的经营者。他们的共同点是有比别人强一倍的好奇心。

以创造英国路透社而闻名世界的报业大王路透，就是这样的一个人。

路透的父亲是一个牧师。同别的牧师家的孩子一样，路透从小就过着法规森严的生活。但他丝毫没有继承父业长大当牧师的念头，也没有增长学识的兴趣，却更有志于经商。父亲去世后，他就下决心中止学业离开英国而去经商立业。在德国哥廷根有路透的一个表哥开的银行，他想求得表哥的帮助。

路透不甘心整天无所事事地呆在表哥的银行里消磨时光，总想找点事干干。于是，他当过推销员，也作过沿街叫卖的小贩，这为他积累了丰富的经商经验。

一个偶然的机，路透对银行的汇兑业务产生了浓厚的兴趣。当他在表哥的银行里担任汇兑行情业务的工作时，经常在冥思想苦想一个问题——怎样才能更快地了解各国外汇行情的状况。

一次，路透去了大数学家高斯家，他发现了高斯在汇兑行情的计算上出了一个大错，并指了出来。这位大数学家不仅坦率地承认了自己的错误，并且称赞了路透的非凡才能，这件事成了他们后来频繁往来的基础。

当时，高斯正埋头于一种划时代的通讯工具——电报机的研制工业，这对一心想尽快了解外国汇兑行情的路透来说，无疑是个求之不得的好消息，尽管他们二人对电报机持有迥然不同的想法：前者热心于发明创造，后者则侧重于实际价值。路透参加了高斯的电报机实验，他细致而又耐心地观察着试验的进展情况，心里却在琢磨着：如果能用这套设备传送消息，便会产生情报革命，其成果也有可能为一种新型的电讯活动服务。

路透从高斯博士那里获益匪浅，他了解了许多关于电报机的

实用化及与此相适应的技术等方面的问题。怀着闯天下的雄心，去了德国首都柏林。

在柏林呆了 8 年后，他又只身去了法国巴黎。不久，由于他能熟练使用英、法、德三种语言，被巴黎最大的哈瓦斯通讯社的老板聘为翻译。

正式工作之后，路透对哈瓦斯通讯社庞大的通讯网惊叹不已。这家通讯社每天都能收到欧洲各地的主要报纸，从所有报纸中挑选有价值的文章并译成法文，作为通讯社的新闻稿，不仅分送给巴黎的报纸，还向国外的订户提供，甚至连俄国也购买哈瓦斯社的稿件。

于是路透努力工作，很快就熟悉了业务。几个月后，他主动提出了辞呈。既然译成法文的新闻在政界和财界很受欢迎，为什么自己不能单独经营呢？次年春，路透也搞了一个通讯社，和自己的“老板”哈瓦斯展开了竞争。这个做法也许对我们大多数人接受不了，但对于路透来说，这并不算什么违背道德的行为。关键是他的通讯社知识刚学了大半，且以他的微薄资本敢跳出来挑战，获胜的可能性有多大？

路透没想那么多，满怀信心地甩开膀子。他的起居室变成了编辑部和印刷厂，社长、总编、发稿主任、翻译、印刷工人、通讯员和收发员，全由路透一人兼任。

最后，路透获得了成功，他的通讯社一度是称雄全球新闻界的大哥大。但是，当初如果不是他强烈的好奇心和仔细琢磨，路透也许就只能终生平庸地做个街头小商贩了。

不只是路透，很多的白手创业经营者能从完全没有或已经衰弱的地方发展新事业，就是因为有着旺盛的好奇心，勇于向原始独创的东西挑战。很多人在赚了钱之后，就想来完成谁都做不成的事业，因为他们很重视这种好奇心，所以成就了自己的事业。

好奇心打破常识

生意要成功，对常识抱着怀疑是重要的。

所谓的常识，绝不是永远的真理。产生常识的背景，或许有着该时代的必然性，而时代一经改变，科学技术有了飞跃的进步，常识虽失去了它的必然性，但它却成为一个独立的优质体系，常常左右着大多数人的构想，也无法使好奇心发生作用来发展生意了。

比如，人们一般只知道有个世界船王奥纳西斯，但奥纳西斯与犹太大亨洛维格比起来，简直是“小巫见大巫”。洛维格拥有世界上最大吨位的 6 艘油轮，其船队约有 500 万吨，还经营着旅游业、房地产投资业和自然资源发掘业。洛维格的发迹就是得力于他超越常识的思维方式。

青年时期的洛维格在企业界碰来碰去，总是债务缠身，屡屡有破产的危机。他始终也没有跳出平常的思维，达到一种有希望的新境界，就在洛维格即将进入而立之年时，如何借钱赚钱的灵感也在这个时候爆发了。

洛维格先后找了几家纽约银行，希望他们能贷款给他买一条一般规格水准的旧货轮，他准备动手把它安装改造成赚钱较多的油轮。但是却一一遭到了拒绝，理由是他没有可做担保的东西。“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”，洛维格终于萌生了一个超越常规的想法。

他有一只仅仅能航行的老油轮，他将这条油轮以低廉的价格包租给一家石油公司。然后他去找银行经理，告诉他们他有一条被石油公司包租的油轮，租金可每月由石油公司直接拨入银行来抵付贷款的本息。经过几番周折，纽约大通银行终于答应了他的要求。

这就是洛维格奇异而超常的思维，尽管他的担保物是一只破旧又不值钱的油轮，但是石油公司却有着很好的经济效益，其借贷的金钱数额潜力很大，除非天灾人祸，石油公司的租金一定会按时入帐。而且洛维格的计算非常周密，他对石油公司的租金刚好可以抵偿他银行贷款的本息。他的这种巧妙的“空手道”做法看似荒诞，但实际上正是他成功的开端。

赚钱法无定法

世界上很少有人会不想到通过借贷来发展生意，然而用这种超越常规的借贷方式，拿别人的钱来打天下，却是洛维格的绝招，这不能不说是一种天才的赚钱思维。

当然，所谓的超越常识，并不是要变成没有常识，不合乎常理。没有常识就能使生意成功的话，天底下就再也没有比这更容易的事了。超越常识，心理上它是一种“求异思维”。

求异思维表现在打破教科书和前人著作的各种观点、原则、理论的束缚，对问题提出自己的见解、主张。这种思维是一种多向开展的思维，它不墨守陈规，不拘泥于一种想法，而能扩大思维，从多方面进行思考，从不同方向进行探索，对问题作出不同形式的多种答案。例如对“砖有什么用处？”这个问题一般的回答肯定是“可以用来盖房子”。这种一般性的回答就属求同思维。但如果用求异思维来考虑问题，则可能作出多种回答。如“可以修筑花园”“可以铺路”“可用来练气功”等等。

不能没有常识，而且又要超越常识，这就是充分运用好奇心赚钱的奥妙所在。

为自己找到一个支点

养成正确的思考方法，还需要培养重点思维的习惯。正确的思考方法包含了两项基础。第一，必须把事实和纯粹的资料分开。第二，必须把事实分成两种：重要的和不重要的，或是，有关系的和没有关系的。

在达成你的主要目标的过程中，你所能使用的所有事实都是重要而有密切关系的；你所不能使用的则是不重要及没有重大关系的。某些人因为疏乎而造成了这种现象：机会与能力相差无几的人所作出的成就却大不一样。

成功学理论和实证研究表明，那些成就大的人都已经培养一种习惯，把影响到他们工作的重要事实全部综合起来加以使用。这样一来，他们就能比一般人工作得更为轻松愉快。由于他们已经懂得秘诀，知道如何从不重要的事实中抽出重要的事实，因此，他们等于已为自己的杠杆找到了一个支点，只要用小指头轻轻一拨，就能移动你即使你整个身体的重量也无法移动的沉重工作份量。

一个人若能养成把其注意力转移到重要事实上的思考习惯，并根据这些重要事实来建造它的成功殿堂，那他就已为自己获得了一种强大的创富力，可以比作是一下子可以击出 10 吨力量的大铁锤，而不是只有一磅力量的小铁锤。成功的经验告诉我们，经营中抓重点，往往能把握经济的主流和重心，避免眉毛胡子一把抓，从而赢得经营上的成功和丰厚的利润。

活用好奇心

活用好奇心，是使我们生意成功的要点。

有成长有发展的企业，一定是由一个好奇心极端旺盛的经营者在领导，他会巧妙地刺激并活用员工的好奇心，也会巧妙地吸引消费者的好奇心。好奇心是生意成功的源泉，也是原动力。

但是能够得到成功的好奇心，不能单单只是兴趣或开心而已。每一个公司里都有一种被轻视为“评论家”的人。这种人只会到处批评经营方针或他人的行动，自己却不去做有责任的提案或行动。这种人对企业只能是有百害而无一利，他本人一生都会抱怨和不满，无法过着幸福的人生。成功的人，虽抱有对现状的不满或既成概念的疑问，但他不会光不满或疑问自己，他会从中产生出新的东西来，而且并不是产生出来就可以。一定要把它拿来和旧的东西相竞争，甚至把旧的东西打败，使新东西的时代来临。因为有了这样的努力，从中也产生了一些激动人心的赚钱的故事来。所以，如果你有好奇心，就不要将它深藏起来。学习别人活用好奇心的方法，把你的好奇心放在社会产业结构和人们的物质、精神等各方面的需求上，充分发挥你的好奇心和想像力。相信有一天，好奇心也会垂青于你，成为你生意发达的源点。

你当然也可以成为一个白手赚大钱的富有创造力的成功企业家！

六、伊士曼的第一个疑问

有人说，发明家与普通人的最大不同之处，就在于他们好奇心大、疑问多。这话的确很有见地：当伊士曼买回那套笨重的照相设备之后，他的第一个疑问就滋生了。

高人一等的赚钱本领

在世界著名的企业家中，打一辈子光棍的可说是绝无仅有，也许发明“柯达”小型照相机的乔治·伊士曼，是惟一的例外。

现代的人提起伊士曼，都说他是发明天才，可是，如果你把他的传记打开来翻一翻，你就会发觉他的成功是何等艰辛。假如他没有超越常人的勤勉、节俭和苦干的精神，他决不可能创出这样一番辉煌的事业来。

自7岁那年父亲去世之后，伊士曼就开始过起贫民式的生活。也许人生最值得回味的是苦难的日子，而不是幸福的岁月，所以成名后的伊士曼，在晚上闲谈时，最喜欢跟人谈他的童年。

“父亲去世后，家庭生活的重担落到母亲的肩上。”伊士曼每谈起这段往事，总是唏嘘不已。“我们兄妹三人，我是老大，当时刚满7岁。母亲不但要负责一家大小的生活，还要弄钱给我们读书，因此，她每天要付出双倍的辛苦，那种艰苦情形，至今还深刻地铭记在我的心灵上。”

伊士曼的一生，受他母亲的影响最大，他常说：“母亲真是了了不起的女人，在那样艰苦的生活里，她每天仍以慈祥的笑容对待我们。后来我们渐渐大了，她替人做零工已无法维持一家大小的生计，便设法在纽约西部的罗切斯特坡开了一家小公寓，不但供住宿，还负责客人的伙食。如此一来，她老人家一天十四小时几乎没有休息的时间。”

由这段话可以看出，伊士曼自小就是个很懂事的孩子。不用说，这又是苦难的赐予，使他比别的孩子早熟。在他的记忆里，除了工作之外，几乎没有童年的玩乐时光。

他14岁那年，就自动到一家保险公司找了个工友的工作，周薪是三元。除了倒茶、送公事之外，还要负责生炉火、擦地板

等杂务工作。公司里 5 点钟下班之后，他还要跑一里多的路，到他母亲开的公寓里去帮上几个小时的忙。

“乔治，你该去休息了。”他母亲一再地催促他。“你明天还要早起，别把身体累坏了。”

“我不累，妈妈，”他的回答几乎也是千篇一律的。

对于伊士曼辍学去找工作，他母亲曾极力反对。“你年龄太小，多读点书要紧。”她说。“妈妈现在身体很好，还有能力抚养你们，不用你操心。”

“不！”伊士曼坚决地说：“我不要读书，我要工作。”

“孩子，我知道你这番孝心就行了。”做母亲的含着泪水说。“但你现在读书要紧，过了这段时间，将来就没有机会了。”

“怎么会没有机会？等我们将来有了钱，我照样可以再去读书。”

“可是，你那时候年龄大了，再想读书就读不成了。”

“我跟别人不一样。”伊士曼板着脸，一本正经地说。“我年龄再大也可以读书，只是现在不能。看到您一个人整天操劳不休，我无心再上学。”

这是一个 14 岁孩子说的话，能不令人感动？做母亲的情不自禁地拥抱着他哭了起来。

“母亲虽然是个坚强的女人，但却很喜欢哭。”伊士曼到了老年，常笑着对客人说。

“有时候，我们兄妹三人随便一句话，就能使她哭上老半天。”

在第一家保险公司里，伊士曼只工作了一年，就转到另外一家去，周薪由三元加到五元，工作反而单纯了，只负责办公室的一切杂役。

虽然这时候他才 15 岁，但赚来的钱，从来一毛也不花，全数都交给他母亲。他母亲也看出这孩子的决心有点异于常人，知

道他将来对钱的运用一定有自己的想法，所以，把他拿回来的钱悉数存了起来，尽可能不予动用。

如果说伊士曼自小就会赚钱，当然多少带有褒奖之意。但是，他利用时间赚钱的本领却是很了不起的。他除了保险公司的正式工作之外，还兼了不少差。例如推销书架、挨门挨户卖织毛衣的针等。所以有人说：“伊士曼一生只有一个目标，那就是利用机会增加收入。”

这是非常贴切的形容，纵观他一生的事迹，由懂事起，直到他咽下生命中的最后一口气，他都是在想着：“怎样能多赚点钱？”

由于他赚钱的本领高人一等，使他在企业界又创下了一项纪录：在他一生所经营的企业账簿里，始终没有“负债”这个科目。

事实上，他不必像其他人那样，投资再投资，仅以他发明的“柯达”照相机和其他照相器材，财源就滚滚而来，使他顾不得再去赚其他的钱。

健康比赚钱重要

为了将来能找到一个赚钱更多的工作，他认为自己一定要有一个专长，于是他利用晚上的时间开始学会计。

仔细研究起来，伊士曼的个性是很复杂的。他是个非常讲求实际的人，但脑子里却充满了幻想，所以有人认为他是个有“双重性格”的人，其原因就在这里。

他 20 岁的时候，看到报纸上面有研制新产品致富的报导，觉得发明的确是个赚大钱的好机会。因此，他在工作之余，也开始动脑筋，想发明一种新产品。

在 22 岁那年，他设计出一种新型炉条，具有装拆方便，助

旺火势的优点，他暗想：自己可能因此而在一夜之间成为大富翁。所以他兴奋得不得了，拿着样品跑去找他母亲。

“妈妈，”他对正在洗衣服的母亲说，“我发明了一样东西。”

“噢？”他母亲停下工作，脸上泛起欣喜的表情，“是什么东西？”

“哪，您自己看吧，”伊士曼把用细铁丝做成的样品递给他母亲。

老太太接到手里，翻来覆去地端详一会，脸上的欣喜之色逐渐消失了。“还不错，”她说，“是你自己设计的吧？”

“是啊，”伊士曼似乎没有注意到他母亲脸上的表情变化，高兴地说，“我看您用的炉条很不便利，所以设计了这个新东西。如果申请了专利，有厂商肯合作制造的话，我们可能就因此变成大富翁了。”

“我看，你不必费这个事了。”

“为什么？”

“前些日子，有人拿着一种炉条来推销，样子跟你这个几乎完全一样。他们说那是专利产品，我嫌价钱太贵了，没有买。”

“真的？”伊士曼有点不相信地叫着说，“怎么会这样巧？”

“这是常有的事，”他母亲平静地说，“有很多新产品常发生纠纷，就是这个道理。所以政府没有专利保证制度，谁先发明出来，谁就先享权利，后来的人只有认倒楣了。”

“我的心血白费了，”伊士曼沮丧地说，“花了将近半年的时间，才弄出这么一个东西来。”

“也不是完全白费心血，”做母亲的安慰他说，“只要你肯在发明上面动脑筋，也许有一天真能发笔大财。有了这次的经验，以后想研究什么东西时，一定要先搜集一些资料看看，这样就不会跟别人重复了。”

母亲的安慰，并没发生效用，伊士曼自此之后，赌咒不再搞

发明，认为只有工作赚钱最稳妥。

于是，他专心学习会计，一年之后，他进入罗切斯特银行做了职员，年薪是 800 元。

这一收入，在当时来说，已经算是很不错了。他在母亲的劝说下，才开始自己的娱乐活动。实际上，他自己也体会到了，赚钱固然要紧，健康的身体，充沛的活力更为重要。这一生活上的重大转变，是他进入银行后不久，受了一位客户的影响而产生的。

有一天下午 4 点钟左右，一个雍容华贵的中年妇人，在经理的陪同下走进会客室，不久，经理派人把伊士曼叫了进去，介绍之后，他知道这位太太就是当地百万富翁查尔斯的遗孀，她想将存款提出一部分去办一个体育专科学校。

“这是我先生临终时的遗言，”查尔斯太太说，“他在弥留之际，还不断地说着他这一个愿望，所以我想尽快地把这件事办好。”

“这真是了不起的愿望，”伊士曼说这话，完全是出自应酬的心理，“不知要鼓励多少青年子弟。”

“你可知道他为什么这样做？”没容别人回答，查尔斯太太又自顾自地说下去，“他自己的身体一直不好，据说是他年轻时候，不知爱惜身体，只知拼命工作、赚钱。等到有了钱之后，却把身体弄垮了。在我的记忆里，他有钱之后，几乎没有过一天快乐的日子，不是胃疼就是头疼，仿佛周身没有一个好地方。”

贫寒出身的百万富豪查尔斯奋斗苦干的精神，一直是人们津津乐道的，伊士曼也曾把他当作自己的榜样，所以听了这番话，他的感受也特别深。

回到家里，他把这件事告诉了母亲。

“这下子你该相信了吧？”他母亲郑重其事地说，“人一生最重要的就是身体健康，否则，空有满腔抱负，却苦于力不从心。”

伊士曼低着头，心里有一种说不出的滋味，好像一堆乱草堵在心口上。“我说乔治，你现在的收入也算不错了，该放开心玩了。别老是让工作和钱占住你的脑子。”

“可是，妈妈，您是知道的，我并不想做一辈子的银行职员。”

“我当然知道，”老太太严肃地说，“但是，不管你将来做什么，你的身体一定要有力量载着你的野心到达目的地才行。不然的话，你就要跟查尔斯一样悲哀了。”

这一警告发生了很大的作用。第二天，伊士曼就来到一家健身房，开始打沙袋、举重等运动。除此之外，他还经常租一辆马车，自己驾着到郊外去旅行，享受一下奔驰在辽阔原野上的滋味。不久，他就真正地爱上旅游了。

假如伊士曼在生活上没有这样大的一个转变，也许他不可能发明柯达照相机，因为他对照相机发生兴趣，是由旅游而引起的。

迷上照相机

他进入银行两年之后，获得一个月的假期，他准备好好地玩一玩。他选择的目的地是多米尼加。在人们的传说中，以及报章杂志上的描述，他对这个西印度群岛中的小国家，早已心向往之。在临行之前，他常跟银行里几位要好的同事谈论他这次到多米尼加度假的计划。

“果真如你所说的这么好，那真是一次多彩多姿的假期！”一位同事羡慕不已地说。

“我希望你能多带回几张照片来让我们看看。”

在伊士曼的计划中，并没有想到带照相机去，一方面因为那时候的照相机太笨重，一方面因为他也没有用过。不过，经他同

事这一提，他才想到，能带一部照相机去的确不错。

于是，他狠下心，花了 94.36 元美金买了一套照相设备，由照相机、显影设备到一个帆布做的小暗房，大小不下十余件。因为在 1877 年左右，照相的手续相当繁琐，而且也不是一般人所能玩得起的。例如那时候还没有胶卷，用的是玻璃感光片，一个处理不好，就等于白照了。

伊士曼花了五元的学费，对照相技术算是摸到了一点门径，这是他有生以来第一次和这方面知识接近，但却像蚊子见血一样，很快地就对照相技术入了迷。

在以前，他认为自己最大的爱好是旅游，可是，当他摸到照相机时，把其他的一切统统忘记了。由此看来，人们的真正志趣往往是被隐藏起来的，甚至于连自己都不知道。

由于迷上照相机，伊士曼取消了多米尼加之行，利用一个月假期的时间，阅读与照相机有关的书籍。

有人说，发明家与普通人的最大不同之处，是在于他们好奇心大、疑问多。这话的确很有见地。当伊士曼买回那套笨重的照相设备之后，他的第一个疑问就滋生了：为什么要做成这样大呢？如果人们要带它出去旅行，要另外雇一匹马驮着才行，这多不方便？

由这一疑问，引起他了解这门知识的兴趣，当他看到一个英国人发明“干式感光板”时，他的第二个疑问又涌现脑际：感光板为什么要这样厚呢？

一个疑问接着一个疑问，使伊士曼进入废寝忘食之境。他母亲做饭的炉子，成了他实验化学剂的重要工具。每天从银行下班之后，他就钻进厨房开始他的实验工作，直到筋疲力竭为止。有时候他工作得太累，不知不觉便躺在地板上睡着了。

“我也不知道，自己当时哪里来的这股傻劲，”伊士曼后来笑着对别人说，“有一次，最为滑稽，我从星期三一直工作到星期

六晚上，我的一个女朋友打电话来约我，明天星期天一起出去玩。我很高兴地答应下来，并约定上午 10 点在车站见面。

“放下电话，我想，不能再工作了，免得明天上午起不来。于是，我急忙吃完晚饭，洗了个澡，就上床睡觉了，谁知竟睡了一天两夜，直到星期一早上才爬起来。”

说到这里，伊士曼的声音变得低沉了，仿佛又坠入往事的回忆里。“我起床之后，以为是星期天的早上，所以急忙下了床，准备去赴女朋友的约会。刚打扮好了，母亲走进我的房间。

“你穿戴得这样整齐，要到那里去？”母亲用一种打量陌生人的目光瞪着我问。

“黛娜昨天晚上打电话给我，约我今天上午出去玩。”

“昨天晚上？你从星期六晚上睡下去，到现在才起床，你知道今天是星期几了？”

“不是星期天吗？”

“今天是星期一啦！”

由这则往事中，你可以体会到伊士曼的成功是何等艰苦！在如此不正常的生活中，他之所以没有病倒，不能不说与他锻炼身体有密切的关系，假如他当时的健康情形不佳，他的兴趣再大也支持不下去。

经过半年多的研究，伊士曼终于制造出一种感光剂。开始时，他做的只够自己用，但他知道这是一种理想的药剂，如能大量生产，一定会受到照相业的欢迎。于是，他把多年来积蓄的钱拿出来，设立一个小型工厂，开始生产干式感光剂。

这是伊士曼研究成功的第一种照相用的材料，也是他一生事业的起点。此后他不断研究，接连出品很多种获有专利而又赚钱的材料，使照相业渐渐迈向现代化的途径。

业务开展之后，他辞去银行的职务，与一个叫斯通的人合伙，正式对照相材料开始了企业化的经营。

斯通是个专做赶车鞭子之类用品的小商人，他每次来罗切斯特，都是住在伊士曼他母亲开的公寓里，所以彼此已经非常熟悉。这是个非常有生意头脑的人，他觉得伊士曼从事的这一行，很有发展前途，就把全部财产 5000 元投资于制造照相器材。看起来，这是个非常冒险的举动，连伊士曼都劝他慎重考虑，但没有打消他投资的念头。

“如果我不放弃制造皮鞭子这一行，我辛苦到老，还是个小商人。”斯通说，“因为这一行不可能大有发展，照目前的趋势来看，假如动力车辆发达起来，大家用皮鞭子的机会就更少了，我早晚还是要改行的。”

“可是，照相器材还在萌芽时期，”伊士曼说，“尽管很有发展前途，但到什么时候才能赚钱，谁也不敢保险，我怕您辛辛苦苦挣来的几个钱，跟着我赔光了。”

“赔光了也没关系，充其量在走投无路时，我再去干我的老本行混饭吃。”

伊士曼沉思一下，说：“您看上照相器材这一行，一定也有自己的一套想法，不会盲从吧？”

斯通朗声大笑着，很开心地说：“我活了这么一大把年纪啦，还会像小孩子一样，做什么事凭一时的冲动吗？我当然有我的看法。”

“那么，请您说给我听听看。”

“第一，我相信你这种研究苦干的精神，将来一定有前途；第二，照相机是一个人见人爱的玩意儿，有广大的市场潜力。凭这两项就够了，有可做的生意，又有适当的经营人选，如果还会垮的话，那就是天意了。”

“我承认我对照相机有特别的爱好，”伊士曼说，“可是，你说的第二点却未必正确，直到现在，照相机除了照相馆之外，还没有几个人使用，将来的销路又怎能好得起来？”

“不是人们不想用，而是现在的照相机太笨重了，携带不方便。”斯通一脸老于世故的样子，望着伊士曼说，“假如将来出现一种照相机可以提在手上，你想想看，谁不想买一架去旅行观光？到那时候，它的销路将增加多少倍？”

这番话，在斯通来说，只不过是把一时的感触信口开河说出来，但在伊士曼听来却是个了不起的创意。他的脑子像是被一把钥匙启开了，无数的小精灵由里面冲了出来，在他脑子里冲击、旋转。当这一飞扬的意念慢慢静止下来时，伊士曼找到了他努力的目标。

与斯通合作后的伊士曼，以充裕的资金开始研究小型、轻便的照相机，而且他对这种照相机还有一个最大的理想：就是任何人都会用。到 1886 年，在两个得力助手的协助下，这种“人人都会用”的照相机研究成功。

第四章

像富翁一样工作

一、热忱地工作

已故的佛里德利·威尔森，曾是纽约中央铁路公司的总裁，有一次他在广播访问中，被问到如何才能使事业成功，他回答：“我深切地认为，一个人的经验愈多，对事业就愈认真，这是一般人容易忽略的成功秘诀。成功者和失败者的聪明才智，相差并不大。如果两者实力半斤八两的话，对工作较富热忱的人，一定比较容易成功。一个不具实力而富热忱，和一个虽具实力但不热忱的人相比，前者的成功也多半会胜过后者。”

“一个热忱的人，不论是在挖土，或者经营大公司，都会认为自己的工作是一项神圣的天职，并怀着深切的兴趣。对自己的工作热忱的人，不论工作有多么困难，或需要多么艰苦的训练，始终会用不急不躁的态度去进行。只要抱着这种态度，任何人都成功，一定会达到目标。爱默生说过：‘有史以来，没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。’事实上，这不是一段单纯而美丽的话语，而是迈向成功之路的指标。”

因此，对工作热忱，是一切希望成功的人——像创造杰作的艺术家、卖肥皂的人、图书馆的管理员，以及追求家庭幸福的人——必须具备的条件。

热忱这个字眼，源自希腊语，意思是“受了神的启示”。

对工作热忱的人，具有无限的力量。威廉·费尔波，是耶鲁最著名而且最受欢迎的教授之一。他在那本极富启示性的《工作的兴奋》中，如此写道“对我来说，教书凌驾于一切技术或职业之上。如果有热忱这回事，这就是热忱了。我爱好教书，正如画家爱好绘画，歌手爱好歌唱，诗人爱好写诗一样。每天起床之前，我就兴奋地想着有关学生的事……人在一生中所以能够成功，最重要的因素就是对自己每天的工作抱着热忱的态度”。

任何一项事业的老板，都知道雇用热忱者的重要，也知道这种人难以物色。亨利·福特说过：“我喜欢具有热忱的人。他热忱，就会使顾客热忱起来，于是生意就做成了。”

“十分钱连锁商店”的创办人查尔斯·华尔渥兹也说过：“只有对工作毫无热忱的人才会到处碰壁。”查尔斯·史考伯则说：“对任何事都热忱的人，做任何事都会成功。”

当然，这是不能一概而论的。譬如，一个对音乐毫无才气的人，不论如何热忱和努力，都不可能变成一位音乐界的名人。话说回来，凡是具有必需的才气，有着可能实现的目标，并且具有极大热忱的人，做任何事都会有所收获，不论物质上或精神上都是一样。

即使需要高度技术的专业工作，也需要这种热忱。爱德华·亚皮尔顿，是一位伟大的物理学家，曾协助发明了雷达和无线电报，也获得了诺贝尔奖。时代杂志引用他的一句具有启发性的话：“我认为，一个人想在科学研究上有所成就的话，热忱的态度远比专业知识来得重要。”

这句话如果出自普通人之口，可能会被认为是外行话，但出

自亚皮尔顿这种权威性的人物，意义就很深长了。如果在科学的研究上热忱都这么重要，那么对普通的职员来说，岂不是占着更重要的地位吗？

关于这点，我们可以引用著名的人寿保险推销员法兰克·派特的一些话加以说明。他那本《我如何在推销上获得成功》，在销路上，打破以往任何一本有关如何推销的书籍。

以下是派特在他的著作中所列出的一些经验之谈：

“当时是 1907 年，我刚转入职业棒球界不久，遭到有生以来最大的打击，因为我被开除了。我的动作不起劲，因此球队的经理有意要我走路。他对我说：‘你这样慢吞吞的，好像是在球场混了 20 年。老实跟你说，法兰克，离开这里之后，无论你到哪里做任何事，若不提起精神来的话，你将永远不会有出路。’

本来我的月薪是一百七十五美元，走路之后，我参加了亚特兰斯克球队，月薪减为廿五美元。薪水这么少，我做事当然没有热忱，但我决心努力试一试。待了大约十天之后，一位名叫丁尼·密亨的老队员把我介绍到新凡去。在新凡的第一天，我的一生有了一个重要的转变。

因为在那个地方没有人知道我过去的情形，我就决心变成新英格兰最具热忱的球员。为了实现这点，当然必须采取行动才行。

我一上场，就好像全身带电。我强力地投出高速度的球，使接球的人双手都麻木了。记得有一次，我以猛烈的气势冲入三垒，那位三垒手吓呆了，球漏接，我就盗垒成功了。当天气温高达华氏一百度，我在球场奔来跑去，极可能中暑而倒下去。

这种热忱所带来的结果，真令人吃惊，产生了下面的三个作用：

1. 我心中所有的恐惧都消失了，而发挥出意想不到的技能。
2. 由于我的热忱，其他的队员也跟着热忱起来。

3. 我没有中暑，我在比赛和比赛后，感到从没有如此健康过。

第二天早晨，我读报的时候，兴奋得无以复加。报上说：‘那位新加进来的派特，无异是一个霹雳球，全队的人受到他的影响，都充满的活力。他那一队不但赢了，而且是本季最精彩的一场比赛。’

由于我热忱的态度，我的月薪由二十五美元提高为一百八十五美元，多了七倍。

在往后的两年里，我一直担任三垒手。薪水增加了三十倍。为什么呢？就是因为一股热忱，没有别的原因。”

但后来，派特的手臂受了伤，不得不放弃打棒球。接着他到菲特列人寿保险公司当拉保险的人，整整一年多都没有什么成绩，因此他很苦闷。但后来他又变得热忱起来，就像当年打棒球那样。

目前，他是人寿保险界的大红人，不但有人请他撰稿，还有人请他演讲自己的经验。他说：“我从事推销，已经三十年了。我见到许多人，由于对工作抱着热忱的态度，使他们的收入成倍地增加起来。我也见到另一些人，由于缺乏热忱而走投无路。我深信惟有热忱的态度，才是成功推销的最重要的因素。”

所以，从上面所提到的那些人看来，可以得到如下的结论：热忱的态度，是做任何事必需的条件。任何人，只要具备这个条件，都能获得成功，他的事业，必会飞黄腾达。

乐队指挥鲍勃·克罗斯贝的儿子，曾被问到他父亲和他的叔叔平·克罗斯贝每天的生活情形。他回答：“他们永远都在愉快地工作。”

“那你长大之后希望怎样呢？”好奇的人又问他。

“也是愉快地工作。”年轻的克罗斯贝毫不迟疑地回答。

对工作具有热忱的人，都是愉快地工作着。

提高“热心商数”的六种方法。

其中一个方法是：伸出你的手去援助别人，而不是伸出你的脚去绊倒他们。

我知道这六个规则很有效，因为我看过它们一次又一次地被应用而得到成功的结果。

熟悉自己的工作

许多人觉得自己只是依附在一个大的、没有人性的机器上的一个齿轮，因为他并不知道自己的工作的重要性——同时，也因为他除了别人要他天天做的工作以外，并不想学习任何事情。

记得一个古老的故事吗？

有人问起两个一起工作的人，他们正在做什么，其中一个回答：“我正在砌砖块。”而另一个答道：“我正在建造一座大教堂。”

了解一件工作或是产品，可以增加热心。一名记者塔贝尔说过，她有一次花了好几个星期，去为一篇五百多字的文章搜集资料——虽然事实上她只用资料的一部分。她解释说，那些没有使用的资料，将会增加她所保存的实力。由于她所知道的东西比写这篇文章所需要的更多，所以她能够写得更轻松、更有信心，以及更具权威。

班杰明·富兰克林小时候就懂得如何运用这个技巧。那时候他还在一家臭味冲天的肥皂工厂里打杂。由于他竭尽所能地学会了整个制造程序，所以对于自己为成品所做的微薄贡献，也感到相当地得意。

工厂训练推销员的时候，要把产品的制造细节教给他们，虽然，这些在推销的时候很少派上用场。但是，对自己产品的彻底了解，使得推销员在对顾客推销的时候能够更有权威和热心——也造成了更好的销路。

我们对任何一件事知道得愈多，就会对它产生愈强烈的热心。所以如果你对工作不够热心，便该找出它的原因，很可能因为对自己的工作知道不够多——或是不了解自己对整个程序所做的贡献。

订出一个目标——要有耐心完成它

一个人必须固定他的视野，如果他立志要成功的话，他必须知道他正在为什么目标而工作，然后他才会像一只牛头犬追逐猫儿那样地紧追不舍。一个知道自己目标的人，就不会因为挫折和失败而泄气了。

班杰明·富兰克林写道：“让每个人确认他特殊的工作和职业，而且耐心地做着，如果他想要成功的话。”

英国诗人撒母耳·泰勒·哥尔雷基是个最该听从这个劝告的人。他遗留给后代的诗大部分都是未完成的。他把自己的才华分散得太细微而浪费掉了。他生活在一个不真实的梦幻世界里。在他死后，查理·兰姆写信给朋友时说：“哥尔雷基死了，听说他留下了四万多篇有关形而上学和神学的论文——没有一篇是完成的！”

天天替自己加油打气

这个方法孩子气吗？也许。许多相当成功的人都发觉这是个建立热心的好办法。新闻分析家卡特本说，他年轻而毫无见识的

时候，在法国当推销员，每天走访一户又一户的人家，每天出发以前都要对自己说一番鼓励的话。

魔术大师荷华·索士第常在他的化妆室里跳上跳下，一次又一次大声喊道：“我爱我的观众。”直到他的血液沸腾起来；然后他才走到舞台上，呈现一次充满活力和愉快的表演。

我们大部分的人都是半醒半睡地生活着。为什么你不在每天早上对自己说：“我爱我的工作，我将要把我的能力完全发挥出来。我很高兴这样活着——我今天将要百分之一百地活着。”

以“服务别人”的字眼来思考

亚里士多德提倡“开通的自私”——这对每一个追求进步的人都是个好方法。

一个以自己为中心的工作者，一只眼睛注视着时钟，另一只眼睛则注视着他的薪水，这样的人必定很厌烦、很懒，而且不会成功。

为别人服务会产生热忱——许多有能力的人选择低薪的社会服务和传教工作，而不去从事比较自我的职业以赚取更多的钱，这就是例证。

打游击战术也许暂时会成功，但是最后都会失败的。最好是大家都伸出援助的双手，而不是把他们的脚伸出来绊倒我们。

结交热心的朋友

“我最需要的，”爱默生说，“是有个人来使我做我能做的事。”

换一句话说，就是鼓励。

我们没有办法控制自己的工作环境——但是我们可以尝试培

养朋友和活力，以刺激自己更有创造力的思考和生活。

如果你希望自己散发出热情，就生活在对生命机警有活力而且清醒的朋友的影响之中，每一个团体都有这种人——要把找出这种人当做你的职责，并且和他交往。

还有一些相对的建议——是帕西·H·怀亭在《售货的五大原则》书中所提出来的有价值的劝告，他说：“避免和那些闷闷不乐的人，那些缺乏热心，那些把他们的脚步和心思消磨在天天不变的例行工作上的人交往。”

强迫你自己热心地工作

这是我的主张吗？噢，不是的。威廉·詹姆斯教授在我还未出生以前，就在哈佛大学教导这个哲学了。

“如果你想要一种情绪，”詹姆斯说，“你就当作你已经有了这种情绪那样工作着；而假装你已经有了这种情绪，就必定会使你真的拥有这种情绪。如果你想要快乐，就快乐地工作。如果你想痛苦，就痛苦地工作。如果你想热心，就热心地工作。”

福兰克·柏格是《我如何在销售中从失败走向成功》一书的作者，他说一个人可以应用这个原则改变他的一生。显然他是不会说错的——这是他自己的经验。

不要迟疑不决

一份分析 2500 名尝到败绩男女的报告显示了，迟疑不决几乎高居 31 种失败原因的榜首。

决心的反面即是拖延，拖延是一个必须实地征服的公敌。

一份分析数百名百万富翁的报告显示，这其中每一个人都有迅速下定决心的习惯，而且改变初衷的时候会慢慢来。累积财富

失败的人则毫无例外，遇事迟疑不决、犹豫再三，就算是终于下了决心，也是推三阻四拖泥带水，一点也不干脆利落，而且又习惯于朝令夕改，一夕数变。

亨利·福特最醒目的特征之一，即是迅速达成确切决定的习惯，而且改变初衷会慢慢来。福特先生的这一项特质出名到背上顽固的骂名。也就是这一特质使得他在所有顾问的反对下，在许多购车人力促他改变之下，仍一意孤行，继续制造他有名的 T 型四种（世界上最丑陋的车）。

也许福特先生在改变这一项决定的时候拖了很久，但是故事的另一面反过来说，正是他的坚定不移为他赚得了巨额财富。这些财富早在 T 型车有必要改变造型之前，已使他成为汽车大王。无疑地，福特先生决心之坚定，已几近刚愎自用的程度，但是这份特质还是比迟疑不决又朝令夕改来得好。

下定决心的窍门

没能累积财富满足所需的人大多有个毛病，就是耳根子软，容易受人左右。他们任由报章杂志和街谈巷议来替自己思考。无论是世界上最不值钱的商品。每个人都有一箩筐的看法，随时准备加诸于接受的人身上。如果你下决心时受人左右，做哪一行都不会出人头地，要化渴望为金钱，尤为不易。

如果你任由他人的意见来左右你，你就没有自己的渴望。

你开始将书中所述的原理付诸行动，下定决心，并且坚持到底的时候，要保持你自己的看法。除了“智囊团”成员以外，谁的话都不要轻信，并且在选取团员的时候，要确定只选择会和你同舟共济同仇敌忾的人。

亲戚朋友总是在无意之中，借着“意见”和偶尔的嘲弄取笑别人，本意或许是幽默，结果则不然。千百位男女身怀自卑情结

终其一生，只因为某位本意不坏、却有欠考虑的人，借着“意见”嘲弄讽刺，摧毁了他们的自信。

你有自己的头脑和心智，好好运用，自己做决定。如果你需要别人提供资料详情，才能下决心，就要不动声色，要不着痕迹，不要说穿自己的目的，悄悄取得所需的资料，探究事情的真相。

一知半解的人总是爱给人留下无所不知的印象。这一种人话总是说得太多，听得太少。眼睛要睁得雪亮，眼观六路耳听八方，如果你想养成迅速做决定的习惯，就免开尊口。话说得太多的人往往一事无成。如果你说的话比听别人说的多，不只是剥夺掉聆听的机会而已，你也向那些因为嫉妒你、而乐于打败你的人，揭露了自己的计划和目的。

还要切记，在一个学养俱佳的人面前，你每一次开金口，就无异于向对方展示你的内涵。真正的智慧往往是在缄默谦和中沉潜彰显的。

别忘了一个事实，和你合作的每一个人都和你一样，也在追寻财富。如果你太大方地公开谈论自己的计划，结果可能会惊讶地发现，别人已先下手为强，把你的计划付诸行动，以打击你，让你达不到目标，而这份计划正是你当初大放厥词而不智地张扬出去的。

为了要提醒你自己遵守奉行这一则忠告，最好将如下警语用大字抄写在天天看得见的地方，这会裨益不小：“让全世界的人知道你打算做什么，但是要先做出一点成绩展现出来。”

这不外乎是说：“少说话，多做事才算数。”

能迅速下达坚定决心的人知所取舍，取得所需也往往如探囊取物。社会各阶层、各行各业的领袖下起决心来，都既坚定又迅速。唯有如此，他们才会成为领导人。言行知所栖止的人在这个世界上，永远找得到可以立足的一席之地。

一个人往往在年轻的时候，就养成了迟疑不决的习惯。一路从小学、中学，甚至到大学，缺乏确切目标的恶习已日渐积重难返。

拿不定主意的习惯会跟随在校的学生走入他日后选择的职业里，一般而言，初入社会的年轻人，会去找到任何一份差事做。因为他已习惯于迟疑不决，所以他会接受找到的第一份工作。如今有 98% 的人之所以做受薪阶级的工作，是因为他们缺乏谋划明确职务的坚定决心，也缺乏选择雇主的知识。

拿定主意始终需要勇气，有时需要的勇气极大。当初签署独立宣言的 56 个人在签下自己姓名的时候，也在这个决心上，以自己的身家性命下了注。下定决心要争取到一份工作的人不会在这样的抉择里赌上性命；要求人生付出所示代价时，也不必卯上自己的生命；下的赌注是个人经济上的自由。对于那些拒绝希冀、财务独立、财富、值得争取的事业、职务上的高位的人和为之着手规划的人，以及不把这些看在眼里的人，殷切渴求财富的人，一定可以累累财富。

自律才能成功

拖延是人类最具破坏性的不良习惯——把上个星期就应该完成的事情，拖到明天再做。成功的人都是积极进取，自觉自发，凡事采取主动，而不是被动。

我们的国家给予富人及穷人同样的权利和自由，这是自由经济体系中，最重要的一环。

激发个人的原动力非常重要。

卡内基在宾州匹兹堡铁道公司管理部担任小职员时，一天早晨在上班途中，他发现一列火车在城外失事。他想要打电话给上司，却联络不上。

他知道每多耽误一分钟，都将造成铁道公司巨额的损失。在无计可施的情况下，他以老板的名义，发电报给列车长，指示他迅速处理，并且在电报上面签了字。他知道根据公司严格的规定，这么做等于是自动辞职。

过了几个钟头，上司回到座位，发现卡内基的辞呈，以及今天所做之事的详细情形。那一天过去了，什么事情也没有发生。第二天卡内基辞呈被退回来，上面用红笔批了几个大字：“不同意。”

几天之后，上司把卡内基叫到办公室说：“小伙子，有两种人永远只在原地踏步。第一种人不肯听命行事；另外一种人只肯听命行事。”这种事情让上司发现，卡内基比那些铁路警察有用多了。

几年前，芝加哥的乔治·史提菲克在荣民医院中疗养。他躺在病床上，想到一个构想，其实非常简单，每个人都可以想得到。但重要的是，史提菲克一出院立刻采取行动，收获非常可观。

史提菲克利用洗衣时垫在衬衣领下面用来固定形状的黑色厚纸板，规划成广告栏位出售。结果，他卖给洗衣业的厚纸板价格，比别人便宜三成，而且还提供一种新的广告媒体。乔治·史提菲克的美国衬衫固定板广告公司经营得有声有色。

田纳西曼菲斯的克莱伦斯·桑德斯看到人们在当时新兴的自助餐馆排长龙端菜吃。于是他有了灵感，想把自助的观念应用到杂货业。

他向经营杂货店的老板说明他的构想，老板告诉他，如果不需要人手包装送货，桑德斯就失业了。所以他不应该把时间浪费在愚蠢且不切实际的念头上。桑德斯辞掉工作，开了皮吉利·威吉利商店实践他的构想，并且为他赚得数百万美元，是今天现代化超市的先驱。

造物者授予我们掌握思想的权利，无疑是希望我们能够自觉自发。

拖延者最常用的借口是：“我没有时间。”这也是造成最多失败的借口。能够超前，为自己争一席之地的人，总是可以找出时间，自觉自发，为自己争取最大的进步与利益。

你绝对有主宰权

你只有对一件事绝对能掌控，那就是你的思想，这个事实是所有人类已知的一切之中，最重大也是鼓舞人心的一桩！反映出人类神圣的本质天性。也只有透过与生俱来的这份神圣特权，你才能主宰自己的命运。如果你未能控制自己的心智，那你也可以一口咬定，其他的事你将束手无策，无可奈何。如果你非得漫不经心地对待自己所有的事物，你就让自己对物质的东西漠不关心好了。你的心灵是你精神上的不动产！要保护你的心，并且给以神圣如帝王般地呵护，去善待你的心灵。你的意志力之所以赋予给你，就是为此。

不幸得很，没有法律上的保障可以对抗那些不论是有心还是无意，用负面暗示去毒害别人心灵的人。这种破坏力真该以严刑峻法加以惩治。因为其杀伤力往往千真万确地毁掉了原本受到法律保障的权利。

具备负面心思的人想办法要说服爱迪生，让他相信，自己不可能制造出一种可以记录复制人声音的机器，他们说：“因为从来没有人制造过那样的机器。”爱迪生不予置信。他知道他可以制造出任何心灵所构思出来并信以为真的东西，也因此才有无与伦比、绝然尘俗的爱迪生的存在。

具负面心思的人告诉伍渥兹如果他想开一家卖五分钱、十分钱商品的店他会破产。他不予睬信。他知道，只要他的计划有信

心作为后盾，他可以在理性的范围内办到任何事情。他运用了自己扫除他人暗示的权利，累积了一亿美元以上的财富。

亨利·福特在底特律的街上驾驶着初具规模的汽车试车时，抱持怀疑态度的人蔑视嘲讽着他。有人说这个东西永远不会成器。有人说，没有谁会花钱买这种怪异的装置。福特说：“我要用汽车环绕地球一圈。”而且他真的做到了！为了要让那些寻谋致富之道的人得着利益，希望大家切记，亨利·福特和大多数工匠不一样的地方在于：福特拥有一份心智，并善加控制。其他工人则徒有心智，却无意去主宰。

主宰心灵是自律和习惯的成果。你若不主宰自己的心智，你的心智就会主宰你，其中并无可后退一步、协调折衷的回旋余地。所有控制心灵的方法中，最实际的办法即是，以确切的计划支持确切目标，养成让心灵忙碌的习惯。研究一下任何功绩显著的人的生平，你都会察觉，此人必然主宰自心，更加重要的是，此人指引心灵朝向确切的目标迈进。

未经善加主宰的心灵，目标是遥不可及的。

二、选择适当的工作

如果你的年龄是十八岁以下，那么你可能即将作你生命中最重要的两项决定——这两项决定将深深地改变你的一生；这两项决定对你的幸福、你的收入和你的健康可能有深远的影响；这两项决定可能造就你，也可能毁灭你。

这两项重大决定是什么？

第一，你将如何谋生？你将做一名农夫、邮差、化学家、森林管理员、速记员、兽医、大学教授，或是你想摆牛肉饼摊子？

第二，你将选择谁做你孩子的父亲或母亲？

这两项重大决定，通常都像赌博。哈里·艾默生·佛斯迪克在他的《透视的力量》一书中说：“每位小男孩在选择如何度过一个假期时，都是赌徒，他必须以他的日子作赌注。”

你如何才能减低选择假期时的赌博性？读下去，我将尽可能地告诉你。首先，如果可能的话，试着去寻找你所喜欢的工作。有一次我请教大卫·古里奇（轮胎制造商古里奇公司的董事长），成功的第一要素是什么，他回答说：“喜欢你的工作。如果你喜欢你所从事的工作，反倒像是游戏。”

爱迪生就是一个好例子，这位未曾进过学校的送报童，后来却使美国的工业完全改观。爱迪生几乎每天在他的实验室里辛苦工作十八小时，在那里吃饭、睡觉，但他丝毫不以为苦。“我一生中从未做过一天工作，”他宣称；“我每天乐趣无穷。”

难怪他会成功。

我曾听见查理斯·史兹韦伯说过和这差不多的话。他说：“每个从事他所无限热爱的工作的人，都可以成功。”

但你对于想从事哪种工作尚没有一点儿概念，又怎么能够对工作产生热爱呢？艾得娜·卡尔夫人曾为杜帮公司雇佣过数千名员工，现在是美国家庭产品公司的工业关系副总经理，她说：“我认为，世界上最大的悲剧就是，有那么多年轻人从来没有发现他们真正想做什么。我想，一个人若只从他的工作中获得薪水，而其他一无所得，那真是太可怜了。”卡尔夫人说，甚至有一些大学毕业生跑到她那儿说：“我得到达茅斯大学学位（或是康莱尔大学的硕士学位），你公司里有没有适合我的职位？”他们甚至不晓得自己能够做什么，也不知道希望做什么。因此，难怪有那么多人开始时野心勃勃，充满玫瑰般的美梦，但到了四十多以后，却一事无成，痛苦沮丧，甚至精神崩溃。事实上，选择正确的工作，甚至对你的健康也十分重要。琼斯霍金斯医院的雷蒙大夫配合几家保险公司作了一项调查，研究使人长寿

的因素，他把“正确的工作”排在第一位。正好符合了苏格兰哲学家喀莱尔的名言：“祝福那些找到他们心爱工作的人，他们已不需要企求其他的幸福。”

我最近曾和柯哥尼石油公司的人事经理保罗·波恩顿畅谈了一晚上。他在过去二十年当中，至少接见了七万五千名求职者，并出版过一本名为《获得工作的六个方法》的书。我问他：“今日的年轻人求职时，所犯的最大错误是什么？”“他们不知道他们想干些什么，”他说，“这真是叫人万分惊骇，一个人花在选购一件穿几年就会破损的衣服上的心思，竟远比选择一件关系将来命运的工作要多得多，而他将来的全部幸福和安宁都建筑在这件工作上。”

那怎么办呢？你如何解决这项难题？你可以利用一项叫做“职业指导”的新行业，它也许可以帮助你——依赖你所找的那位辅导员的能力和个性而定。这个新行业距离完美的境界还十分遥远，甚至连起步也谈不上，但其前程甚为美好。你如何利用这项新科学呢？你可以在你住处附近找出这类机构，然后接受职业测验，并获得职业指导。

他们只能提供建议，下决定的还是你。记住，这些辅导员并非绝对可靠，他们之间经常无法彼此同意，他们有时也犯下荒谬的错误。例如，一个职业辅导员曾经建议我的一位学生做一位作家，只不过因为她的词汇很广。多荒谬可笑！事情并不是那样简单，好作品是将你的思想和感情传达给你的读者——要想达到这个目的，不仅需要丰富的词汇，更需要思想、经验、说服力和热情。建议这位有丰富词汇的女孩子当作家的这位职业辅导员，实际只有完成了一件事：他把一位极佳的速记员改成一位沮丧的准作家。

我想说明的一点是，职业指导专家——即使是我和你，也并非绝对可靠。你也许该多找几个辅导员，然后凭普通常识判断他

们的意见。

你也许会觉得奇怪，为什么我净提一些令人担心的话。但如果你了解，多数人的忧虑、悔恨和沮丧，都是因为不重视工作而引起的，你就不会觉得奇怪了。关于这种情形，你可以问问你的父亲、邻居，或者你的老板。智慧家约翰·史都家·米勒宣称，工人不能适应工作，是“社会最大的损失之一”。是的，世界上最不快乐的，也就是憎恨他们日常工作的“产业工人”。

你可知道在陆军中“崩溃”的是哪种人？他们就是被分派到错误单位的人！我指的并不是在战斗中受伤的人，而是好些在普通任务中精神崩溃的人。威廉·孟宁吉博士，是我们当代最伟大的精神专家之一，他在二次大战期间主持陆军精神病治疗部门，他说：“我们在军中发现挑选和安置的重要性，就是说要使适当的人去从事一项适当的工作……最重要的是，要使人相信他的工作的重要性，当一个人没有兴趣时，他会觉得他被安排在一个错误的职位，他便觉得他不受欣赏和重视，他会相信他的才能被埋没了，在这种情况下，我们发现，他若没有患上精神病，也会埋下精神病的种子。”

是的，为了同一个原因，一个人也会在工商企业中“精神崩溃，”如果他轻视他的工作和事业，他也可以把它搞砸了。

菲尔·强森的情况，就是一个好例子。菲尔·强森的父亲开了一家洗衣店，他把儿子叫到店中工作，希望他将来能接管这家洗衣店。但菲尔痛恨洗衣店的工作，所以懒懒散散的，提不起精神，只做些不得不做的工作，其他工作则一概不管。有时候，他干脆“缺席”。他父亲十分伤心，认为养了一个没有良心并不求上进的儿子，使他在员工面前深觉丢脸。

有一天，菲尔告诉他父亲，他希望做个机械工人——到一家机械厂工作。什么？一切又从头开始？这位老人十分惊讶。不过，菲尔还是坚持自己的意见。他穿上油腻的粗布工作服，从事

比洗衣店更为辛苦的工作，工作的时间更长。但他竟然快乐得在工作中吹起口哨来。他选修工程学课程，研究引擎，装置机械。而当他在一九四四年去世时，已是波音飞机公司的总裁，并且制造出“空中飞行堡垒”轰炸机，帮助盟国军队赢得了世界大战。如果他当年留在洗衣店的话，他和洗衣店——尤其是他的父亲死后，究竟会变成什么样子呢？我想，整个洗衣店会毁了——破产，一无所得。即使会引起家庭纠纷，但我仍然要奉劝年轻朋友们：不要只因为你家人希望你那么做，就勉强从事某一行业。不要贸然从事某一行业，除非你喜欢。不过，你仍然要仔细考虑父母所给你的劝告，他们的年纪可能比你大一倍，他们已获得那种从众多经验及过去岁月中才能得到的智慧。但是，到了最后分析时，你必须自己作最后决定。将来工作时，会快乐或悲哀的是你自己。

上面已说了那么多，现在让我替你提供下述建议——其中有一些警告，以便你选择工作时作参考：

△阅读并研究下列选择一位职业辅导员的建议。

这些建议是由最权威人士提供的，由美国最成功的一位职业指导专家基森教授所拟定。

如果有人告诉你，他有一套神奇的制度，可指示你的“职业倾向”，千万不要找他。这些人包括摸骨家、星相家、个性分析家和笔迹分析家。他们的方法不灵。

不要听信那些说他们可以给你作一番测验，然后指出你该选择哪一种职业的人。这种人根本就已违背了职业辅导员的基本原则，职业辅导员必须考虑被辅导人的健康、社会和经济等各种情况；同时他还应该提供就业机会的具体资料。

找一位拥有丰富的职业资料藏书的职业辅导员，并在辅导期间妥为利用这些资料和书籍。

完全的就业辅导服务通常要面谈二次以上。

绝对不要接受函授就业辅导。

△避免选择那些原已拥挤的职业和事业。

在美国，谋生的方法共有二万多种以上。想想看，二万多！但年轻人可知道这一点？除非他们雇一位占卜师，否则他们是不知道的。结果呢？在一所学校内，三分之二男孩子选择了五种职业——二万种职业中的五项，而五分之四的女孩子也是一样。难怪少数的事业和职业会人满为患，难怪白领阶级之间会产生不安全感、忧虑和“焦急性的精神病”。特别注意，如果你要进入法律、新闻、广播、电影以及“光荣职业”等这些已经过分人满为患的圈子内，你必须要下一番功夫。

△避免选择那种维生机会只有二分之一的行业。

例如，兜售人寿保险。每年有数以千计的人——经常是失业者，事先未打听清楚，就开始贸然兜售人寿保险。根据费城房地产信托大楼的弗兰克林·比特格先生的叙述，以下就是此一行业之真实情形。在过去二十年来，比特洛先生一直是美国最杰出而成功的人寿保险推销员之一。他指出，百分之九十首次兜售人寿保险的人弄得又伤心又沮丧，结果在一年内纷纷放弃。至于留下来的，十人当中有一人可以卖出十人销售总数的百分之九十，另外九个人只能卖出百分之十的保险。换个方式来说：如果你兜售人寿保险，那你在一年内放弃而退出的机会比例为九比一；留下来的机会只有十分之一。即使你留下来，成功的机会也只在百分之一而已，否则你仅能勉强地钱口。

△在你决定投入某一项职业之前，先花几个礼拜的时间对该项工作做个全盘性的认识。

如何才能达到这个目的？你可能和那些已在这一行业中干过十年、二十年或三十年的人士面谈。这些会谈对你的将来可能有极深的影响，我从自己的经验中了解这一点。我在二十几岁时，向两位老人家讨教职业上的指导。现在回想起来，可以清楚地发现那两次会谈是我生命中的转折点。事实上，如果没有那两次会谈，我的一生将会变成什么样子，实在是难以想象。

△克服“你只适合一项职业”的错误观念！

每个正常的人，都可以在多项职业上成功，相对地，每个正常的人，也可能在多项职业上失败。以我自己为例，如果我自己研习并准备从事下述各项职业，我相信，成功的机会一定很多，对于所从事的工作，也一定深感愉快。这一类工作包括：农艺、果树栽培、农业科学、医药、销售、广告、报纸编辑、教书和林业。另一方面，我相信下述工作，我一定不喜欢，而且也会失败：簿记、会计、工程、经营旅馆和工厂、建筑、机械，以及其他数百项活动。

三、学会推销自己

成功的人都懂得如何推销自己，如果你想知道如何推销自己，本文将告诉你最好的答案。

圆滑的史坦利

我来告诉你有关“圆滑的史坦利”这个人的一些事。他是一个戴着太阳眼镜来参加你的婚礼的那种人，而当你把结婚照片给朋友看的时候，他会问，那个赌徒是谁？在学生时代，他被认为

是最聪明的人——还有谁能写出他那种得到“甲”的论文？你瞧，他很重视分数，正如你重视朋友一样，因为在这个世界上，他最关心自己是否受人喜欢。如果你属于民主党，他就属于民主党。如果你是共和党，他就是共和党。如果你是法西斯，那上帝只有保佑我们了。他是个很会仁慈的人——我看到他送给朋友电影票、洋酒和任何东西。

每一个人都知道“圆滑的史坦利”这个人，他为了推销自己，什么都做得出来，但他的方法全都错了。

每天我们都在推销——不论我们的推销技术是否在行。如果我们的工作跟别人有所接触的话，推销的意思便是说，我们不断地想办法使别人向我们购买和租赁，把理想的任务交给我们，及相信我们的说法。我们的私人生活中也牵涉到推销——虽然在亲密的关系中没有这种情形存在，但在社交行为中则随时存在。我们多数人都希望受到别人的喜欢，有些人不只希望被喜欢而已，还希望被大大地喜欢。多数人都希望轻易地找到工作，希望有身份的人找他们说话，希望肉店卖给他的肉不带肥的。生活是一连串的推销。

他也许不希望靠股票发大财，但谁不喜欢等到加薪？即使你学习推销自己只能得到加薪，这也就值得了。一旦学到家了，你就不会再忘记了，你也许在这个过程中会遭遇到一点挫折，但跟更大的成功比起来，又算得了什么？

了解你要推销的事物

不论推销什么，你第一件要做的，是对一件物品要尽可能地去了解。比如说，如果你要推销手套，你就得研究手套是如何以及由什么材料做成的，哪种手套适合哪种场合佩戴，每一种款式的手套有什么利弊。

当我们推销自己的时候，我们就必须对种种情况有所了解。我们是什么人？我们必须提供的是什么？我们的优点何在？缺点呢？别人对我们有什么反应？我们的目的何在？

这些探测性的问题，必须以我们所知道的确实的方式来回答，因为它是设立一个推销计划的基础，不论社交界或商业界都一样。每一个人都必须找出自己的答案：他的个性，他的风格。跟随你亲近的人，也许不好意思指出你的缺点：奇装异服、不良习惯等，因此当你在考虑推销自己的最佳方案时，不得不诚实地对自己评价一番。

“你要推销的第一对象，是你自己，”心理医生潘尼洛普·罗西诺夫说“你愈练习好像对自己很有信心，就愈能造成一种你很行的气氛。你必须感受到，是的，你有权呼吸，占据一个空间，感觉到很自在。”你的态度全部反应在你的举手投足之间。一个感到自在的人，就会坐在整个椅面上，而不会只坐在边缘上。如果他是个高大的人，他就不会缩着脖子。“推销自己远超过你要推出的任何产品或观念。你必须想办法直直地盯住对方的眼睛，使他深信你是个可靠的人。”

保持你自己的本色

你母亲可能已经给了你第一个忠告——保持你自己的本色。这一项推销方式，在你小时候可能会很有效用。但是在商业界，你那副亲戚朋友们都很喜欢的本色，可能就令他人不太好受了。“保持自己的本色可能会令人讨厌。”派特·华格纳说。他是一家大广告公司的前任副总裁，现在自己开了一家传播公司，“我们最好的朋友，通常是那些对我们吐露心语，而且我们可以表达任何意见的人。但是，这种公开的交换意见，在一般的情形下，并不是陌生人之间的正确行为。”

一个人要推销自己，必须先看清楚对方是谁，其次是判断对方对自己的看法。看起来不利的情形，几乎总是可以转变成无关紧要或成为优点。举例说，再度看看 1960 年总统大选的时候，约翰·肯尼迪和理查德·尼克松的电视辩论。在那之前，许多政治分析家都认为肯尼迪处于劣势。他年轻，比较不出名，天主教徒，非常富有，波士顿口音太重。但是，在荧光屏上，观众看到的是个心平气和，说话很快却轻松的人，面孔新鲜而讨人喜欢。在他的旁边，尼克松看起来饱经风霜，紧张，不自在。他眼睛的黑圈，似乎显示出他不是个光明正大的人。据说就是由于这次辩论，这种在美国大众之前的推销，而改变了人的看法，转而喜欢肯尼迪。

外表

在推销我们自己的时候，我们的外表非常重要，而且永远不可忽视。“如果你有一张大大的面孔，五官至少有一项非常醒目，对你很有好处……詹森总统的大耳朵就是个例子。”这是柯尔达在他的近著《权力》中说出的。

许多调查显示，体形高大瘦弱的人，几乎总是变成国际电信电话公司的总裁。这并不是说，如果你是个矮胖的人，就应该被送到一个荒岛上去。比如查理士·布朗逊和葛达梅尔，两个人在事业上都很成功，但他们面孔都不漂亮。但对你的外表，确实要注意，充分利用你的优点。上高级理发店，减肥十磅，把西装烫一烫——尽一切方法，也要变成一个令别人喜欢的那种人，因为在其他人面前，他们会跟你说话，看到你。

在推销上，有时候，你必须盯着对方看。如果对方要买的是一种著名公司所出的高级产品，他通常喜欢推销员特别强调高级产品带给人高级身份的感觉；如果推销员戴的是高级手表，穿的

是名贵鞋子，就会给对方一种买到名贵货品的印象。他喜欢闻到堆在四周的钞票味道。

但有时候这种海派的作风，却会收到反效果。有些人不喜欢这种珠光宝气的作风，因为他们会觉得，你花了太多的钱，去维持推销员的珠光宝气，所以货品一定贵得很。对这种顾客，保守的服饰比较理想。

你的外表可以，而且也应该随着对方的不同而有所变化。

你的声音

要做一个耐心的听者，而且要听听自己的声音。你的声音听起来如何呢？在电话上，以及在面对面的场合，你的声音常常会透露你心中的意思和感觉，即使你口是心非。要注意你说话的韵律：高频率的声音，听起来有一种紧张和担心的感觉，但声音太低沉也会有一种压力沉沉的感觉。

录音机，是一种发现你的说话声音听起来像什么的好器材。如果你不喜欢你所听到的声音，就应该不断练习，直到变成一种具有信心、坚定和不含糊的语调为止。我们的声音并非都像克朗凯（美国著名电视新闻播音员）的声音那样动人，但我们可以培养一种听起来舒服，而又不会使对方会错意的说话声音。

“你必须以你的顾客的语言来说话。如果你对双方都有所了解，才会大有帮助。”华格纳说。除了留心你的声音听起来如何，还要注意你所使用的字眼。如果你是个大量使用俚语的人，要当心并非每一个人都听得懂，而且可能有很多人会觉得枯燥无味——即使他们同意你所说的主题。

要设身处地为对方，想办法找出对方所要的，然后采取适当的举动。这位顾客要的是豪华的轿车？那位顾客只对省油的汽车感兴趣？一旦你认为已经找到了答案，就马上计划好你要采取的

方式。这种技巧既明显而又困难，要经过很多尝试和挫折，才能学到家。

试着忘掉你自己，全心全意贯注在对方的身上（很可能你也极想给对方造成一种好印象）。如果你必须想像别人落入水中，才能祛除你的紧张感，就尽管那么做吧——即使身为总统的一些人，据说也采取这种方法。

“通常，我的方法很谦逊，”尔文·之摩曼说，他是一家大营造公司的老板。“但偶尔也会碰到一个顾客，你觉得必须以不同的方式来对付。”最近，之摩曼签了一项大的工程，对方以邪门的做生意方式而闻名，不但对美国人没有好感，而且常常口出恶言。“我立即就看出来者不善，”他说，“他是一名盗匪，他希望我也是一个盗匪。如果我表现得太谦逊，那我只有走路了。”

人们喜欢跟一个他觉得是同类，而且觉得自在的人做生意。因此，多数大的买卖，都是在打高尔夫球或喝马丁尼的时候完成的。学习跟别人交际，即使当你不特别想推销自己的时候，那也是一种很好的练习。“如果推销不是学习跟别人相处，那又是什么呢？如果你不跟别人相处，等到你愈老，就愈糟糕了。”华格纳说。如果你精通社交礼仪，当你专心把五千方尺的空间推销给客户的时候，就不会担心应该使用哪种叉子了。

决不能低估任何一位顾客，并非每一个有钱人身上都戴着金笔和金表。失去一笔交易的最快方式之一，是开价太低，以为对方付不起更高的价格。

多卖点力是不会错的

多卖点力是不会错的。例如，在找工作的时候，尽可能把你成功的例子呈现出来，对一位艺术家或作家来说，这种过程是传统性的；但对其他人来说，这同时可以很有效地表现出你如何解

决一个特殊的问题。如果你曾帮忙创造了一项产品，你应该拿出照片来，加上一行简短的文字，说明该产品优于其他产品的特点。常常，一种视觉上的印象，会比单是文字的说明，更具有深刻而长久的效果，而且也会比你的自传强得多。

就推销来说，男女并非平等。“女人比较容易承认她应该穿得比较像样一点，因为女人生来就习惯于采取被动的方式。”华格纳说，“而男人比较不容易听取别人的意见，比较不容易改梳别种发型，改打别种花样的领带。”

话又说回来，因为体质的关系，男人也有其他的优点。要推销任何东西，你必须有所主张，然后贯彻下去——这种能力，在男人身上比较容易发现。

“我在一家修道学校待了十二年，”一位妇女说，她目前是一位高级职员，“结果，当我开始推销的时候，每当有人跟我说话，我就鞠起躬来。假如我发高烧，我就说对不起。假如我的老板发高烧，我也说对不起。如果外面下雨，我还是说对不起。”学习推销你自己的必要课程是，有办法看出你自己的错误和缺点，而改正它们，但你也必须学会判断你什么时候有权为一些不太顺利的事情不负责。男人比较可能知道什么事情他们必须负责，什么事情可以不理睬。

一家大杂志的广告经理说：“推销是一种你不会在朋友面前那样表现的行动。当你推销一项产品的时候，你要对方买下来，你要对方把你看成一个诚实、真挚的人。常常，当你说到‘推销’的时候，你跟他们之间，就出现一道无形的鸿沟。你必须使别人相信，你有一种特殊的东西，是他所需要的。”

信心是很重要的因素

要记住，信心是很重要的因素。在推销奢侈物品——艺术

品、貂皮、珠宝上，信心所占的比例，更是其他方面所不能比的。具有三十年经验的珠宝商古斯洛说：“不论对方所付的是一块钱或十万块钱，他要的都是确实有那个价值的东西。珠宝商必须信用可靠，所卖的东西必须货真价实。现在尤其如此。我们的顾客，最主要的考虑因素是价格。在过去，购买珠宝是一件比较罗曼蒂克的举止，但你必须使对方相信，你告诉他们的是实价。”

因此，秘诀是：自我警觉，说话流利，适当地友善，每一根毛发都要各就各位——但这些还不够。你必须认清这个事实，那就是：有时候要以这种方式跟男的打交道，跟女的又是另一种方式，过分不同也不行。不过，在性革命和女性运动之外，许多有经验的推销员，仍然继续使用因性别而不同的方式。“对付女顾客，必须较为转弯抹角，”古斯洛说，“我通常总是夸奖她们一番，但我只以事实夸奖她们。每一个女人，都知道她们早上起来是什么模样，因此如果我说法不同，她就知道我在胡扯。对男顾客，我的方式直截了当，这通常表示讨价还价。他会接受这种方式，因为他比较习惯于这种做生意的方法。”

决不可表现很害怕的样子

推销自己的方法之一，是决不可表现很害怕的样子。如果你没有被雇佣呢？还有别的工作嘛。当然，如果你失业了一年，太太怀孕九个月，小孩需要矫正牙齿，你在找事面试时，有权看起来忐忑不安。但可能的话，要看起来很有信心，甚至即使你觉得好像刚从一架飞机中被推出来。

最重要的是，你要认为你有资格担任那项职务，如果你被雇佣的话，你认为你会做得很好。

此外，当你在推销自己的时候，别担心做错事，但总是要从错误中得到教训。

推销自己，十分类似参照一本详细的食谱，去准备一道菜。正当你认为每一步都确实照做了后，你发觉必须回到第一页，做最后的加油添酱，这才是成败的关键。没有注意每一个细节的话，你可能只有一个中上的产品，但永远不可能再做改进。

还有，推销自己的方式，必须经常修改。你不再是五年前的你，也不会是五年后的你。你接触的那些人，他们也有改变之处；人家对你的产品态度，也会改变的。

如果你对自己有信心，真相和信心将是你最大的资产。这是推销自己时应该记住的最单纯的一点，但也许是最难以发觉的一点。

推销是一种才华，就像是绘画的能力，两者都需要培养个人的风格；没有风格的话，你只是芸芸众生中的一个而已。风格是所有我们以前和现在所看到的和感受到的综合品。

如果你要学习推销自己，现在就是开始的时刻。

四、橡胶大王固特异

固特异如果最后的实验失败，他在人们的心目中，也将跟凡沙度太太一样，是个疯子。幸好他成功了，所以他成了天才。

发誓从事赚大钱的职业

固特异公司，现在已是国际知名的大企业，在橡胶产品的开发上，至今仍在国际上居于领先地位。实际上，固特异这个人与固特异公司的创立并不是一回事，只是大家一提起这个名字，会不由自主想起他花费毕生心血来发展橡胶工业的伟大事迹。因此有人说，这是大发明家查尔斯·固特异的奋斗精神所产生的深远

影响。

在发明家的行列中，固特异应该算是“大器晚成”类型的人。因为一直到 40 岁，他几乎没有研究出一点点成绩来。也许这与他着手太晚有着很大的关系。

事实上，20 岁以前的固特异，志趣既不在经商，也不在发明，而是想当一个传道士。后来由于家庭经济情况不佳，他的这一心愿没有能够实现。

固特异辍学之后，极不情愿地帮着父亲开了一家五金店。后来这家小店在经济不景气的洪流中全部被淹没，只剩下一笔为数相当可观的债务。

“这次生意上的失败，给我留下永生难忘的耻辱。”固特异后来不无辛酸地回忆说。“债主们讨债的那副嘴脸及恶毒的话语，简直不是一个正常人所能忍受的。”

在当时的债主中，有一个制造小五金用具的商人叫柯斯瓦，他给予固特异的刺激最为深刻，他讨债的手段也最为恶毒。

固特异那时才二十六岁，正是血气方刚的时候。但由于他身体孱弱，被柯斯瓦打躺在地上，并让他爬着走。

事情的经过是这样的：柯斯瓦那天去讨债，正好遇上固特异的父亲病得很厉害。柯斯瓦以为他是装病躲债，所以说的话越发难听了。

“别说是你父亲病了。”柯斯瓦说，“即使他马上断了气，你们今天也要还钱。”

“先生。”固特异哀求着说，“我说过，债务我一定想办法还，但请你给我一个期限，否则，逼死我们也没用。”

“期限？”柯斯瓦冷笑着说。“我记得至少缓过三次期了。再说，今天不就是上次说定的限期吗？”

“可是，家父病了，弄了一点点钱，全部看了医生。”

“什么病了，分明是要赖。”柯斯瓦厉声说。“我告诉你们，

对付别人你们可以来这一套，我不吃这个，叫你父亲出来，我今天非给他点颜色看看不行。”

“家父真的病得很厉害。”固特异说。“他两天没有下床了。”

“我不管他能不能动，他即使爬也要给我爬出来。”柯斯瓦铁青着脸说。“他当初赊我的东西时，说的话比蜜还甜，现在想避不见面？办不到！”

柯斯瓦说着火气更大了，抛下固特异就向屋里冲去，想进屋把老固特异拖出来。

固特异一看心头大急，蹿上去想把他拦住。柯斯瓦不分青红皂白，三拳两脚把他打躺在地下了。柯斯瓦觉得这样还不足以泄愤，硬逼着固特异爬进屋里去。

经过这次羞辱之后，固特异发誓不再做生意，但发誓从事一项能赚大钱的职业。于是，他选择了发明。

宁愿少活几年，也不能一事无成

起初，他并不知道应该研究什么东西。有一次，他到曼哈顿去，在一家商店的橱窗里，看到一根橡胶制的线绳。这时世界上橡胶工业才刚萌芽，橡胶线是惟一的成品，而且只可以看，不能用。可是，这种线在固特异的脑海里却留下了深刻的印象。

又经过几年之后，一个苏格兰人利用橡胶制成一种雨衣，固特异便决心研究橡胶制品。因为在他看来这种别致的新雨衣，有两个大的缺点，几乎使它的价值等于零。一是当这种雨衣离温度高的地方太近时，雨布上的橡胶马上会融化；二是一旦到了冷天时，它又会变得特别僵硬，像铁皮一样。

这两个缺点，引起固特异的研究兴趣。并以将近 20 年的岁月，为美国橡胶工业打下了深厚的基础。

这种研究工作虽然不须花费大笔的钱，但也需要一笔相当可

观的资金，他不愿再在有过失败耻辱的故乡筹措资金，所以决定一个人到纽约去求发展。

到了纽约之后，视界宽阔，他才知道当时从事橡胶制品研究工作的人，已不下一二十个。而且他们还都有高深的知识和更多的资金，仅仅高中毕业的他，似乎无法和人家竞争。可是，他一点也不灰心。

“我已经快 40 岁了。”他那时以沉重的语气对他的一位朋友说。“没有时间再允许我改变目标了，不管将来能不能弄出一点成绩来，我决心要走到底。”

这位朋友倒是很慷慨，借了一笔钱给他，帮他设立一个实验室。

固特异自进入实验室之后，工作近乎是拼命式的，吃饭、睡觉，甚至于小解都不离开那座房屋。

“我没有任何条件可以跟人家相比。”他说。“惟有多花一点功夫和时间。借钱给我的那位朋友劝过我几次，要我注重健康，不要把身体弄垮了。我何尝不知道这样下去会弄坏身体。但我宁愿少活几年，也不能这样一事无成地默默死去。”

这一决心，是由当年失败的耻辱中产生出的，也是他成功的最大因素。

他在实验室中埋头工作将近半年，研究成功一种石灰和橡胶的混合制品。但这种产品并没有给他带来好运，因为他很快就发现了这种产品很怕酸，一遇到酸就会发生中和现象。

此时，朋友借给他的钱已全部用光，而要研究的东西还毫无结果。他于是背负着债务再去借钱，但已没有人敢借给他。

后来，一日三餐也成了问题，他只好把一天三餐改成两餐，而且只以粗黑的面包果腹。最后连一天两餐也维持不下去了，只好一天吃一餐。在饥饿的煎熬下，固特异并没有放弃他的实验工作。“那时候，我整天都觉得头昏眼花，”他后来回忆起那段悲苦

的日子，神色凄然地说，“在想象中，连橡胶脂都好吃。”

也许真是“天无绝人之路”。最后他饿得实在支持不住了，摇摇晃晃地想到外面去问别人要点吃的东西，就在他经过实验用的桌子时候，一不小心，把桌子上的一瓶硝酸弄倒在地上。瓶子破了，硝酸流了一地，把附近的一块橡胶皮侵蚀了。

在如此穷困的情形下，这瓶硝酸对固特异来说，是一笔相当大的资产，所以他心疼得不得了。就在他望着地上的硝酸呆呆地出神时，奇迹出现了：那块硬得像铁皮的橡胶皮，被硝酸浸润过之后，变得柔软起来，变成了乌黑的颜色。

这一发现，使固特异忘记了饥饿。他立即把那块橡胶皮包好，跑出屋去。

他找到借钱给他的那位朋友。“路易斯，我成功了！”他见到朋友的面，就歇斯底里地大叫着，“我成功了，哈哈……”

路易斯看他的神情有异，搀扶着让他坐在沙发上。“你静一下。”他朋友说。“你可以慢慢地告诉我。”“我成功了！”固特异说完之后，突然伏在他朋友的肩上，嚎啕大哭起来。

路易斯让他尽情发泄一会儿，才把他劝住。等问明情况之后，知道他将近半个月没有吃一顿饱饭，在如此精神虚弱的情况下，他的情绪过分受到刺激，以致发生了失常现象。

等路易斯弄好饭让他吃过之后，又劝他睡了一会儿，才跟他谈起实验的事。

“在无意中，我发现了硝酸处理橡胶的优点。”固特异惨笑着说。“这是上帝赐予我的恩惠，否则的话，也许我会活活地被饿死。”

路易斯接过那块橡胶皮仔细地看了一会儿，说：“看起来比以前漂亮多了，用手摸着也比较舒服，可是，要生产的话，一定需要一大笔资金。”

“是的。”固特异有点不好意思地望着他的朋友说。“我今天

是来报告你这个好消息的，并不是来向你筹措资金。我知道，你已经被我拖累得够受的了。”

“我不是不肯再帮你的忙，查尔斯。”他的朋友诚恳地说，“我实在是再没有办法可想。你是晓得的，我现在的境况也并不怎么好。”

“是的，我知道。”固特异歉然地说，“我会另外去想办法。”

话是这么说，其实他连一点门路也没有。只要有一点点办法，他也不致饿成这个样子。

路易斯当然了解这一点，所以在沉默一会儿之后，试探着说：“我看你不妨回家乡去想想办法，怎么样？”

“不！”固特异像被什么刺了一下，脱口说道，“我决不去！”

当年父亲生意失败后讨债人的嘴脸又涌上他的脑际，那些痛苦的往事，他是没有对朋友提起过的，路易斯当然不了解他何以会如此坚决。

“可是，你在这里我相信很难再找到投资的人。”路易斯坦率地说。

“我不要做生意，不要自己设厂制造。”固特异说。“只要有厂商肯制造的话，我把技术转让给他们。”

“这倒也是个办法，”路易斯沉思一会儿，突然想起什么重要的事情，“噢，对了，在鲁克斯橡胶公司我有一个朋友，我可以替你介绍一下，看看他们是否愿意投资制造。”

失败的苦水

路易斯领着他去见了那位朋友，商谈结果，鲁克斯公司不愿意买他的技术，只愿意在产品卖出去后提成给他。至于他目前的生活费用则由公司先预支给他，等将来产品卖出去之后，再在他

应得一份里扣除。

“这样做，我们也有不得已的苦衷。”鲁克斯公司的负责人说。“现在研究橡胶制品的不下一二十人，几乎人人都有新的发明。可是，没有一种是令人满意的。往往在产品快制成时，半路发生了问题，前功尽弃。我们在这方面已浪费了不少的钱。所以这一次我们改变了方式。即使如此，将来一旦失败，我们的损失还是相当大的，只是少损失一笔技术费用。”

鲁克斯公司与固特异合作之后，承制的第一批（也是最后一批）产品是邮袋，这是政府委托的，数量相当大。固特异认为他时来运转的时候到了，刚签了合作契约就遇到这样一个大好机会，使他对将来的研究工作充满了希望。

他把这一机会，认为是上帝再一次的恩赐。他大略计算一下，一个邮袋他可以拿到三毛钱的利润，十万个邮袋就是三万元，在当时来说，这是一个相当可观的数目，他不仅可以还清债务，实验设备也可以好好充实一下。

正当固特异的脑子里充满美丽的幻想时，不料晴天响起一声霹雳，把他全部的计划整个粉碎了。

那是9月中旬的一个上午，天气已有点凉意。邮政当局派来取第一批货的三部车子，徐徐地开过来，停在鲁克斯公司的仓库大门口，固特异怀着狂喜的心情，与来接货的负责人握手。因为这批货取走之后，他就可以拿到一笔钱了，这是他从事研究橡胶制品以来，第一次赚来的钱，意义当然特别重大。

仓库门打开了，搬货的工人进去后没有多久，又匆匆地跑了出来，他们手里拿着一些碎橡胶皮，嘴里大声嚷着：“天哪！这是怎么回事，仓库里的橡胶邮袋，全变成一块块的了，你们快进去看看吧。”

固特异首先冲进仓库里去，一看那些原本叠得好好的邮袋，变成一堆参差不齐的烂胶皮了。他用手一摸，原来很柔软的橡

胶，已硬得像猪皮一般。

所有的人都像固特异一样，站在仓库里呆愣愣地，一句话也说不出来。。因为一时之间，谁也不知道这是怎么回事。最后，当固特异突然伏在那些破橡胶上，歇斯底里的哭起来时，才打破了仓库里的沉寂空气。

“虽然我不知道这是什么原因造成的。”鲁克斯公司总经理寒着脸，用利箭似的目光瞄了一下固特异，狞笑着说，“但我敢肯定地说一句，必定是材料本身发生了问题。”

“那么贵公司为什么不事先试验好呢？”来接货的邮局代表说，“平空出了这样的大纰漏，这是会耽误大事的。”

“我们受过很多这样的骗了。”那位总经理又盯了正在抽搐的固特异一眼，那种眼神像刀子一样，有把固特异剥成肉酱的气势，然后还咬牙切齿地说：“但是，这一次被骗得最惨，今后，我们永远不会再上这种当了。”

他说完之后，便气呼呼地走了。

屋里的人相互地望了望，也陆续地走了出去，只剩下固特异一个人浸润在失败的苦水里，冷冷清清地，像一个被遗弃在荒郊的孤儿。没有人对他说一句安慰的话。

刚才那阵抢天呼地的大哭，及时卸去了精神上的一部分重担，否则，他的精神也许会整个崩溃。对他来说，这个打击实在是太大了。而且是在毫无防备的情况下突然来临的，仿佛他的心猛然间被人挖了出来似的。

固特异呆呆地离开仓库，手里抓着几块碎橡胶，像喝醉酒似地，摇摇晃晃地回到鲁克斯公司，自开始制邮袋以来，为了监督方便，他已搬到公司来往，由于制造过程很顺利，产品也很好看，大家都对他很客气，以为他很了不起。可是，现在情况完全不同了，公司里的人都知道发生的事情，大家三五成群地聚在一起窃窃私议，见他来了，都用那种瞪视陌生人的眼神来看他，

有些尖酸刻薄的人还在说闲话：

“我早就看出来了，这个家伙说什么也不像个发明家。”“现在的发明家太惨了，你们没有看到吗？连那个带着三分傻气的扫地工人也想当发明家哩。”

“你们知道什么人想做发明家？就是那些想发财想得着迷了，而又没有其他本事的人。”

“反正是咱们老板倒楣，这次又遇见了一个吊死鬼，上了次大当。”

固特异听了这些闲言谰语，真是心如刀绞；更使他痛苦的是，当他回到住的地方一看，他的行李被扔在院子里，他住的房间门被锁了起来。

他含着泪水把散落在地上的东西收拾好，心里真想大叫几声：“这不是我的错呀！我何尝希望这样的结果！”

固特异扛着行李，低垂着头走出鲁克斯公司的大门，后面有一个人赶了上来。“喂，等一等，”后面的人喊道。

固特异停下来，回头一看，是总经理办公室的工友。“什么事？是不是总经理找我有事？”

“没有什么大事。”那个工友阴阳怪气地说。“总经理只叫我来告诉你一句话。”

“什么话？”

“他说，你最好去当土匪，也要比做发明家少害几个人好。”

这是固特异与鲁克斯公司合作所听到的最后的一句话，也是最刻薄的一句。

“我不相信那位总经理会派人对我说那样的话。”固特异到了老年，回忆起这件事时说，“也许是那位工友自己的意思，不过，现在想起来，这句话是很有深意的，至少它说明了一个发明家的成败关系之大。”

可怕的女人

这次失败之后，经过鲁克斯公司的渲染，没有人再愿意支持固特异，当他走出那个公司的大门时，甚至于他连个落脚的地方都没有了。

他夜宿街头，以身上仅有的一点钱买个面包充饥，流浪了将近一个星期，才遇到一个救星——一个小五金行的老板。这个人叫凡沙度，是当年固特异帮他父亲开五金店时认识的。他听了他的遭遇颇表同情。“你总得先找个工作维持生活。”凡沙度说。“这样流浪不是办法。”是的。’固特异满面羞惭地说。“可是我能干什么呢？做工我的身体不行，当一般普通职员，我的学历不够，要想做个小生意，又没有资本。”

开设五金店的凡沙度踌躇一下，吞吞吐吐地说：“我倒有个办法，只是怕太委屈你了，不晓得你肯不肯。”

“什么办法？”固特异热切地说。“你看我现在这个落魄的样子，只要能找个吃饭的地方就心满意足了。”

“我店里需要个人帮忙照顾一下，你以前也干过这一行，当然很合适，只是——”凡沙度把话顿住了，用眼睛打量着他，现出有难言之隐的样子。

一提起过去开五金店的事，固特异便突然让什么东西在心里戳了一下，耻辱痛苦的心事又呈现在面前。他曾经发誓不再做生意，尤其是五金这一行。可是，万万也没有想到，混了几年之后会落到这种惨况。他失神地凝视着远方，凄凉悲楚之情一齐涌了上来，堵塞在他的咽喉，使也有一种窒息的感觉。

“我看这样吧，”凡沙度看他那种痛苦的样子，一下子激起了豪气。“你就先到我店里去住着，能忍耐几天算几天，你看好不好？”

“还有什么不好的。”固特异惨笑着说。“你肯管我吃住，我已经求之不得了。”

“不过，我有句话要先说在前面，免得将来伤了我们的和气。”

“什么话？”

“我太太性情不大好。”凡沙度不好意思地笑着说。“有时候说的话太过分，让人受不了。你在有其他地方好去之前，只好让着她一点，对付她惟一的好办法，就是任凭她去说什么，一概不理。”

固特异听出他是个怕老婆的人，心中有了怯意，知道跟他去一定不大好过；可是，除此之外，他实在无路可走了。人在饥饿的逼迫下，会降低自己的愿望，高估自己的忍耐力。这位为美国橡胶工业奠基的人，现在就是抱着这种心理。他想：不管这个女人何等泼悍，我除了工作、吃饭不去招惹她就是了。

然而，事实与想象的完全是两回事，这个女人之凶悍，不亚于后来恶名大著的林肯太太陶德。凡沙度领他一回到店里，刚见面他就领教了她的厉害。

“什么？”当她听完凡沙度的介绍说明之后，一下子瞪起了三角眼：“看他这个瘦弱的样子，他能干什么？”

“他现在身体不大好。”凡沙度陪着小心说。“过几天就会壮起来的。”

“我们这里又不是疗养院，为什么要请个身体不好的回来？”

“我刚才不是跟你说了吗？”凡沙度连推带哄，要他太太到后面去。“走，到后面去，我有话跟你说。”

这个女人临去时，又瞪了固特异一眼，那种冷森森的眼神，像利箭射进他的心房。固特异不由自主地打了个寒战。在他的记忆中，当年柯斯瓦讨债时的凶狠样子，也没有这个女人可怕。

不知凡沙度跟他太太怎么说的，她总算答应让固特异留下

了。

说起来这也算是一种恩惠，但在另一方面来说，也是固特异痛苦生活的开始。他不仅是店里的伙计，也是他们家庭中的下人。扫地抹桌子，甚至洗马桶都是他的工作。

除了工作之外，天天还要挨凡沙度太太的白眼。但固特异都忍受了，而且没有一句怨言，因为他对橡胶的实验工作，又摸到一个新的方向——硫酸处理法。

他告诉自己：再忍耐一段时间，积蓄一点钱，把实验再建立起来。

大器晚成

在穷得没有饭吃时，固特异也没有把他以前的实验设备卖掉，而是全部存在他朋友路易斯家里，所以，他在凡沙度家里工作几个月之后，实验室就又充实得可以用了。

固特异的健康情形愈来愈坏，只好辞去凡沙度家里的工作，专心从事他的实验。

1844 年，固特异以高温加硫磺处理橡胶的程序获得了专利权。这一实验的成功，成为美国橡胶工业时代的一个起点，对固特异来说，则是困苦生活的结束。

这时候的固特异已经 44 岁，他虽然知道橡胶工业因他的实验成功即将起飞，但他仍遵守他的誓言，没有自己经营，也不与人合伙。决心以自己的余年，专门设计新产品。

在早期的橡胶产品中，有一大半是固特异发明的，他得到的专利费多达 30 万美元。这在当时来说，是一个相当可观的数字。

他成功之后，凡沙度太太眼看橡胶工业赚大钱的机会来了，苦于无钱买专利权，亲自去找固特异请他帮忙，把设计的新产品先让她制造，等赚了钱再付他的专利钱。

固特异毫不迟疑地答应了，但他说了两句话：“不是所有的专利品都会赚钱，如果你的经营方式不对，照样会亏本的，到那时候你不要埋怨我。”

果然，不幸被他言中了，凡沙度的五金店全部投入橡胶工业、最后全军覆没。凡沙度太太受此打击，变成了疯子。

在固特异的传记上，有这样几句话：“固特异如果最后的实验失败，他在人们心目中，也将跟凡沙度太太一样，是个疯子。幸好他成功了，所以他成了天才。”

疯子与天才的分别，竟是如此之微妙！

五、学习富翁的决策方法

创新是成功的先导，此话不错。但创新却没有付之行动固然不能给我们带来财富，针对创新的风险性，采取怎样的行动，还离不开英明的决策。

李·艾科卡 1924 年 10 月 15 日，生于美国宾州的阿伦敦，父母都是意大利移民。父亲尼科拉·艾科卡于 1902 年移民美国，母亲安托内特从事家务，艾科卡只有姐弟二人，父亲很有经商能力，对他的熏陶很大，使他从小就立志成为一名有成就的实业家。

艾科卡作为一个企业策略家，以奇制胜，以新制胜，无休止地开拓和创造，是他的最大特点，他的格言就是“你怎么想就怎么做”，他通过“创造性思维”，把握事物的逻辑，不断创造成功的条件，不屈不挠地开拓前进的道路，也成就了自己被历史永远记得的“反败为胜”经营大师的一生事业。

1946 年 8 月，艾科卡刚刚结束他的学生生活，带着爸爸给他的 50 美元路费，来到美国第二大汽车公司——福特汽车公司

报到。他成为福特公司的一名推销员。

有一次，福特公司为了扩大销量，决定宣传汽车安全性能。公司推广了一套安全设备，包括仪表盘上的防撞软垫，同时送来一部事先录好的影片，显示防撞软垫功效奇特，即使从二楼高处扔下鸡蛋也不会摔碎。

艾科卡鬼迷心窍，在地区推销会上，他决定不放影片，要当众实现鸡蛋摔不破的神话。在 1100 多位观众眼前，他叫人把几块软垫放在舞台上，自己拿一盒鲜蛋，爬上了高处。第一次没有击中软垫，舞台上蛋黄四溅，观众哗然，乐不可支。第二次就在他松手的一瞬间，帮他扶梯的助手又偏偏动了一下，鸡蛋不偏不倚，落在他脚上，观众又是掌声如雷。

第三、第四只蛋落到了该落的地方，不幸是一碰即碎，只有第五只才达到预想效果——弹了起来。

这一天，艾科卡满脸是汗，浑身是蛋液，一副窘相，宣传安全的推销活动完全失败了。

50年代初期，由于经济衰退的冲击，福特公司实行大幅度裁员，销售部门 1/3 的人被解雇，艾科卡也被降级，因为他负责的地区是全公司销售业绩最差之处。降级留职、抛蛋事件、销售不佳所引起的压力，使他决定打破以往的推销常规，实行一种新的推销方式，他称之为“56 计划”。

他通过精算，以及对顾客心理状况和消费能力的调查，决定凡是买一部 1956 年新福特汽车的顾客，首期可以只付车价的 20%，余额分 3 年付清，月付 56 元。他深信，这种办法既符合顾客的要求和心理，又可以帮助自己开拓业务。

事实证明艾科卡是对的，“1956 年 56 元”新车贷款方法刚一实施，便受到客户的欢迎，他主管的费城地区业绩一跃升为各区之首。艾科卡这一措施轰动了福特汽车公司总部，副总裁麦克纳马拉十分欣赏这一推销计划，决定纳入全公司销售策略之内，福

特汽车的销售量大增，仅此一招，就多卖出 75000 辆新车。

10 年的惨淡经营，艾科卡一夜成功；10 年的辛苦耕耘，艾科卡有了出头之日。

艾科卡首次告捷，这使他欢喜若狂。他知道在竞争如此激烈的社会里，成功意味着社会对他能力的承认；成功意味着金钱、地位和权利；成功给他带来一切。但我们不难看到，他英明的决策力是自己创意成功的关键。大多数人面对一个创意时往往不能果断地采取英明的决策，贻误了战机与财富失之交臂。

决策方法

决策是一种艺术，就像打高尔夫球是一种艺术一样。有些人打了多年，仍旧不够娴熟。

没有任何简单的公式，能使人不费力气地作出正确的决策，提高决策的熟练程度只有一条路可走，那就是学会各种决策方法。在任何情况下，正确的决策方法，都是为某一特定问题制订的具体方法。

在各种可行的方法中，可能适合大多数人状况的有下列几种：

围绕一个中心问题，从不同的角度来认识它

一个人在着手处理某一问题时，通常会想到自己的经历。如果他当过售货员，他往往以一个售货员的观点来看待这个问题。同样，如果他当过会计师，或房产代理人、国际问题专家、产品经理、金融家、学术研究人员，也会用自己在某种具体经历中所形成的传统观点来认识问题。

因此，解决问题的一个成功方法，就是戴上上述所有这些头衔。而且尽可能多戴一些。这种从四面八方不同角度来观察问题

的方法，是哈佛大学商学院以实例为媒介的教学方法。有着各种不同经历的 100 名学生。在经验丰富的领导主持下讨论复杂的企业问题时，都是从本身实际情况出发的。

对所有可供选择的方案，认真研究、权衡利弊

大多数人都犯有这样的错误：将解决问题的答案，简化为“行”或“不行”。他们应该做的是：通过寻找一切可能解决方法来选择。解决一个存在你身边的问题的最佳答案，总是在大脑里反复思考、删改后才精选出来的，极少简单的现存答案。

对于要解决的问题，在时间和空间上加以调整

例如，可以用逆时针顺序来研究一个解决方法，以代替通常那种顺时针顺序的研究。在用 PERT（计划评审技术）安排一种产品进度计划时，工程师们总是从最终结论着手，然后逆结论的顺序而上，逐一分析，逐一安排其中和各项活动。

解决问题的另一个有趣的方式，就是将问题的组成部分进行图解，在空间上给以调整。例如，可以画一个表格或坐标，先纵向列出公司的目标，然后横向列出可供选择的方案。这样，就可以预先检查供选用的每一个方案：它对公司的目标可完成多少？能完成到什么程度？

在评价供选择的方案之前，要进行无拘束的衡量比较

有创造性的人都有这种经验：深陷于对一个问题争论和解决，会使人的头脑发胀，并使结论产生混乱。当一个人在着手研究一个问题的具体解决方案时，他往往会不考虑其他可能的方案及其优越性。所以，对寻求解决问题的可行方案来说，不受约束地衡量比较和发表意见，是一种很好的途径。

面对一个问题时，一个著名的企业家将会怎样做

这种解决问题的方法，听起来似乎是过分天真了，但是，它却是最常见和最实用的一种方法。

如果说决策也有哲学的话，我们认为“七分盘算，三分魄力”当算其中吧。盘算就是精打细算，要有计数管理的概念，注意数字，不打烂仗；魄力就是决心，要依经验与灵感而产生的胆识。换言之，决策的成功是靠七分的科学与三分的灵性管理。

人们常说：“杀头生意有人干，赔钱生意没人要。”赚钱与赔钱的具体分别在那里呢？那应该是加减乘除后的红黑数字。因此，一位创富者对于数字，对于各种百分比、指数等要有清晰的概念。否则，就像夜间开车不开灯一样，必然险象丛生。

运用数字并加以分析、研讨后，定下今后经营的方针是创富者的重要工作，但即使是运用了科学的观念与方法之后，你更须以经验、灵感来配合。

有一家车店，多年来业绩都没有什么成长，市场占有率仅 8%，为了挽回这种不利局面，老板经过七分盘算之后，决定实施双重大赠奖促销活动，做背水一战的推销。结果，情势好转，不到 3 个月销售猛增。

这种三分魄力，往往出自洞察力与判断力的结合。一家服装店，平均每月采购洋装数量为 1000 件，今年 6 月老板突然决定增加 1000 件，结果也达到了销售倍增的目的。

总之，不论是老店、新店、经营者还是没有致富的人都应重视“七分盘算，三分魄力”的决策哲学。一面学习科学方法，一面培养管理上的灵性。

信息是金钱，决策是生命

要决策成功绝对离不开各方面的资料即信息。

信息，一个多么困惑现代人的名词！

几年前，人们带着好奇的目光，从刚开启的新科学、新思想、新知识的行缝里瞧见了这个名词，琢磨着这个有点神秘色彩的新概念。

如今，它已家喻户晓、老幼皆知。一切人——知识分子、农民、工人、战士、干部、成千上万的消费者，天天在报纸上，在广播、电视里，在他们生活的环境中，传播着信息，同时又探寻着他们所需要的信息。

在信息社会中，每个人都在扮演着两个基本角色：信息传递者和信息接受者。天天如此，司空见惯，像人们讲“吃过了吗？”“吃过了”的寒暄话一样自然和平常。但在这“自然和平常”之中，却有着许许多多的道理和学问。

19世纪中叶，美国加州传来了发现金矿的消息，许多人听了垂涎三尺，认为机不可失，时不再来，很快掀起一股淘金热。这个消息也引起了 17 岁的小农夫亚默尔的极大兴趣，准备去加州碰碰运气。他历尽千辛万苦赶到了加州，便一头钻进山谷，投入了淘金的行列。

在很短的时间里，亚默尔真的赚了一笔大钱，然而他却没有找到一两金子，只是卖了不少凉水。

原来，山谷里气候干燥，水源奇缺。寻找金矿的人最感痛苦的就是没有水喝。很多人一面找金矿，一面不停地抱怨：“要是有一壶凉水，老子给他一块金币。谁要是让我痛饮一顿，老子给两块金币也干。”

这些话只不过是找金矿的人一时发的牢骚，但却没有人注意，说完之后，人们又埋头找金矿去了。但在一片“渴望”声中，亚默尔那具有企业家素质的头脑第一次开始转动，这些抱怨对于他来说，无疑是一个小小的但却是非常有用的信息。他想，如果把水卖给这些人喝，也许比挖金子能更快地赚钱。

于是，他毅然放弃了找矿，把手头的铁锹掉了个方向，由挖掘黄金变为挖水渠，把河水引进水池，经过细沙地过滤，变成清凉可口的凉水，然后，他把水装在桶里、壶里，卖给找金矿的人们。

当时不少人都嘲笑他：“我们千辛万苦来到加州，就是为了挖金子，发大财，如果干这么一种蝇头小利的生意，在哪不能干，何必背井离乡跑到加州来。”

对于这些挖苦，亚默尔根本不介意，继续卖他的饮用水。结果，在很短的时间里，就靠卖水赚了 6000 美元。这在当时可不算小数目。当许多人因找不到金矿而忍饥挨饿，流落他乡时，亚默尔已经成了一个小小的富翁了。

“信息就是金钱，决策就是生命”。这句话几乎成为所有雄心勃勃的企业家的“座右铭”。信息直接出售可以创造财富。信息的出售可以是出售专利、版权或许可证。但今天，最重要的信息工作是有组织才能的经理，这些人将信息用于现有的组织机构或生产系统，以降低生产成本，或创制新产品和提供新的服务。从而创造出新的财富。

提起制造电视机，曾发生了一个小故事，足以说明无线电业功臣萨纳福在商场上的触角是何等灵敏。

1926 年间，爱达荷州有一个叫华伦渥斯的少年，在埋首研究电视机，这个消息当时是当作神话传说的。而萨纳福是在饭桌上听他儿子罗伯说的。

“爸爸，什么叫电视机？”6 岁的罗伯仰着小脸问。

“电视机？”萨纳福对他这个爱发问的儿子，时常感到头疼，所以这次颇有戒心地说，“是你自己创造出来的名词吧？我恐怕解答不了你的问题。”

“不是我创造的，有人说，一个叫华伦渥斯的孩子正在研究它，大家都说他好了不起！”

“我想是的。”萨纳福笑着说。“有些异想天开的孩子，真能把大人们难倒。”

“他们说，这个孩子是神童，比大科学家还棒。”罗伯兴致勃勃地说，小脸上充满了羡慕之色。

“是吗？他研究的那个东西究竟什么地方了不起？”

“他们说，将来研究成功了，可以把人送到很远很远的地方去。”

萨纳福看着他儿子那种非常认真的表情，故作惊讶，忍住笑说：“是了不起，可是，这跟飞机、轮船有什么不同呢？”

“不同，完全不同。”罗伯抬杠似地说。“他们说，人坐在家里不动，在很远的地方就可以看到他。”

“你说什么？”萨纳福说。“这是什么人告诉你的这种荒唐话？”

“老师说的。”小罗伯理直气壮地说。“他们还说，那种机器可把人和物送到每个角落去。”

“噢，我明白了，他们说的大概是把人的影像传播出去吧？就像人的声音可以送到很远的地方去一样。”

“我不知道。”罗伯摇着头说。“我就是不明白才回来问你的。”

“这的确是个了不起的构想。”萨纳福近乎自言自语地说。“声音加上影像如能播送出去。必定轰动一时。”

蓦然，萨纳福站了起来，拿着帽子冲出屋去。

“爸爸，你要到哪里去？”

“去找你的老师。”

经过打听之后，萨纳福才知道，华伦渥斯正为电视机专利的事跟济瓦金博士打官司，所以这个消息才传出来。

萨纳福马不停蹄地找到济瓦金，经他解说之后，才知道那个孩子发明的部分是电视发射机的原理，而他争的是摄影管的专利

权。

“摄影管的用途是什么？萨纳福问。

“就是把发射出来的影像收进来，然后再播映给观众。”

“我懂了，就跟收音机的接收管一样，把空中的电波收进来，就成声音，而摄影管是把电波变成影像，是不？”

“是的。”济瓦金说。“当然这只是一种理想，要真正把影像让观众看到，还要有一段很长一距离。”

“不。”萨纳福热切地说。“如果我们能合作，我相信一定可以缩短这一距离。现在我聘请你参加我们的研究阵容，条件由你说好了。”

几乎一刻不耽误，萨纳福开始了电视机研究的工作，他把 RCA 的全部奖金都用在这一方面，他的目的就是要抢先。同时，他在跟济瓦博士的第一次谈话中，就看出电视接收机的发展前途，将跟收音机一样灿烂。所以他才毫不迟疑地聘请了最先研究电视的济瓦金博士，这是 RCA 踏入电视领域最重要的一步棋。

萨纳福全力发展电视的决策，受到公司高级人员的一致反对。

“这不是花大本钱的时候。”他们说。“等拖过这段不景气的时候，再作投资的打算也不迟。”

“如果我没有知道电视机这个东西，各位的说法我也许同意。”萨纳福说。“可是，在了解它之后，我觉得现在开始已经嫌迟了。各位要了解，大家的才智是差不多的，我们有研究部，别人也有，胜负之分，就看谁先起步了。”

尽管他的理由很动人，但他们还是不赞成他在生意不景气的时候冒如此大的风险。于是，萨纳福又实行了他那种独断独行的作风，不顾一切反对，继续执行他的研究计划。

在济瓦金的领导下，研究部的人员开始了这个庞大的实验工作，最后终于设计成功一部完整的电视机，开支的费用是 10 万

美元。

不过，这部电视机并没有正式生产问世，因为第二次世界大战爆发，RCA 的生产计划整个改变，以生产军需品为主。萨纳福也被征召入伍，以通信技术顾问的身份服务于欧洲战场。1944 年被擢升为准将。

在军中服役这段时间，萨纳福以经营企业的精神，又大大地露了一手。他设计了一套无线电广播计划，推行各种宣传工作，因而诞生了世界闻名的“美国之音”。

战争结束之后，萨纳福一回到 RCA，马上就下令研究彩色电视。这一计划，又引起很多人的反对，大家认为这根本是不可能的事，何必浪费金钱？

后来，他花费了将近一亿美元的研究费，终于证明反对的人看法错了。战争结束以后，被人们称为“将军”的萨纳福，对如何发挥研究人员的潜力，有一套独特的功夫，凡是他构想出来的东西，几乎没有一样是未研究成功的。所以有人说，萨纳福的成功，一半是靠他自己的敏捷头脑和近乎专横的决断力，一半是他懂得怎样去运用他的研究部门。

在他从事无线电工业 45 周年纪念的盛大宴会上，他要求 RCA 的研究人员，在五年内要完成三种发明：一是电子增辐管，二是磁性录音带（能同时录影和录音，可以录制电视节目），三是电子式的空气调节室（不用动力）。

在 50 周年纪念会上，这三种礼物他都收到了，为了表示他的感谢，“将军”在致词时讲了几句很动人的话。

“我确信，我们的研究人员没有解决不了难题。”他说，“我在五年前就很有信心地预料到，今天晚上我会收到这三种礼物——但是，有一个事实我们不能否认，在短短的五年时间内，能完成三件独步世界的新产品，把人们的梦想变成事实，这不仅是我们的 RCA 的光荣，也是工业界罕有的例子。由此可以看出一个

企业壮大的因素，不仅要有钱，更要有人。在此我不必谦虚地说，我们 RCA 这两者都有了。”

决策的原则

科学决策，须要遵循以下 8 条原则：

选准原则

在决策前，要善于发现问题，分析问题，找出症结所在，准确地确定决策课题。课题不准确，决策必无效。

目标明确原则

信息准确原则

现代决策涉及各方面的因素，需要取得比较广泛的准确的信息。如果信息是“一鳞半爪”、“道听途说”，决策的依据就不可靠。必须亲自深入实际作调查，取得准确而全面的信息。

政策原则

进行决策，一定要考虑政策原则。只有认真地分析政策，决策才不致于同政策、法律相抵触。

创新原则

要完成一项任务可以采取不同的方法。决策者应该对新鲜事物敏感，思路开阔，敢于创新，敢于用科学、可靠而又经济合理的创新方案，使决策推陈出新。

可行原则

决策方案必须切实可行，否则即使是美妙的方案，也是一句空话。决策方案是否可行，就要对其有利因素和不利因素，主观条件和客观条件做周密而细致的分析。

系统原则

决策时必须要有全局观点，局部要服从全局，各项决策方案也必须互相配套，服从你的目标。

比较原则

必须多听各方面的意见，从不同的意见中，对不同的方案进行比较，然后作出选择。这样，决策的效率就高，决策失误的机会就少。

集体决策的原则

和朋友共同商量、和自己的合作伙伴一起决策，这不仅可以防止个人决策的片面性，而且可以调动各方面的积极性。在决策中组织各方面的力量，发挥大家的智慧，然后把正确的集中起来，这是一门很深的艺术。

决策的程序

决策应按决策程序进行：

确定决策目标

目标是指预期要求达到的目的。有了目标这个尺度，才能制定各种达到这个目标的方案。目标不同，决策的方案就应有所不同

同。

目标有“必须达到”和“希望达到”两个要求。

收集信息和预测

制定决策方案必须了解决策事件的未来发展和趋势。这就需要收集与决策有关的内部信息和外部信息，进行分析和预测。预测的结果可以作为决策的依据。不收集信息，不对市场进行预测，凭主观想当然进行决策，后果难以想像。

拟订方案

根据调查研究的结果，围绕着确定的目标来拟订各种方案。方案可以有多个，包括相互矛盾的方案，以便进行比较，有比较才能有鉴别。

选定方案

选定方案，首先要对各个方案进行科学的评价，然后择取其一，或者综合成一。选择时要有全避观点，以整体出发权衡利弊；要考虑方案的可行性如何，不能只讲需要不讲可能，要合理地择优，以适应某些不可控因素的变化。

执行与控制

决策过程不能只到“拍板”为止，还必须对决策的执行情况实行控制。因为通过决策，很可能暴露出事先考虑不周的问题，或者遇到客观条件发生变化的情况，需要进行“追踪决策”，或对原方案进行修正，以避免大的失误。

第五章

学习富翁的创新能力

一、发挥你的想像力

想像力正是人类草拟所有计划乃至成形的工作场所。借助心灵的想像能力，冲劲渴望便有了形质，并且能付诸行动。

有句话就说，人类可创造出任何想像得到的东西。

过去这 50 年以来，人类借助想像能力，又驾驭了许多大自然的力量，是有史以来闻所未闻的。人类已彻底征服了天空，在飞行方面，鸟类已不是人类的对手；借助于想像力，人类可以在相隔百万英里之外，分析计量出太阳的组成元素有哪些；人类增进了火车头的速度，如今可以每小时百英里以上的时速疾行飞驰。

人类唯一的局限在于理性，在于运用发展想像力的能力。人类对想像力的运用，还未发展至登峰造极。人类已发现自己有想像力，并且开始以很基本的方式去运用。

两种形式的想像力

想像能力有两种作用的形式，一种被称为“合成想像力”，另一种是“创造性的想像力”。

合成想像力

借着想像力，人可以重组旧观念、思考或者计划，成为新的组合。这种能力没有创造任何事物。光是与经验、教育、观察等素材混合运用。这种能力，发明家最常用。但只有“天才”例外，天才以合成想像力无法解决问题的时候，会诉诸创造性的想像力。

创造性的想像力

借由创造性的想像力，使人类有限的心灵可以直接和无限的大智沟通。创造性的想像力也是“灵感”和“预感”的接收能力。借着创造性的想像力，所有新点子和基本论点都传递给人类了。经由这种能力，一个人可以“调整频道”，和另一些人的潜意识心灵相通。

创造性的想像力会自行运转，只有在心灵意识高速运转的时候，创造性的想像力才会运转，例如人类在心灵受到了强烈渴望的情感刺激时。

人类在运用创造性的想像力时，会发展出和使用程度成正比的敏锐度。

伟大的商业家、工业家、财务专家，以及伟大的诗人、作家、音乐家、艺术家之所以伟大，正因为他们运用了创造性想像力的能力。

合成和创造性两种想像力一经使用，更加灵活，就像肌肉或

身上的器官一样，一经使用，更加发达。

渴望只不过是一个念头、一阵冲劲，稍纵即逝，而且朦胧缥缈。既不具体，除非能转化为实质的对应事物，否则便没有价值。虽然在化渴望为金钱的过程中，合成想像力会是用得最频繁的一种想像力，但你仍必须牢记一项事实，你可能会面临一些处境，需要用上创造性的想像力。

如何实际运用想像力

点子是所有财富的起点，观念是想像力的产物。我们来仔细探究一下已创造出巨大财富的知名点子，希望这些例证能传递一些确切的讯息，让你了解想像力是借着什么方法动作，才能累聚财物。

魔壶

50 年前，一位乡下的老医生驾着马车到城里去，拴好了马后，一声不响溜进一家药房后门，开始和年轻的售药员“讨价还价”。

老医生和售药员在柜台后方低声讨论了一个多小时，然后老医生走了。他回到车上，拿了一把旧式的大茶壶、一把木制的大搅拌桨（用来搅拦茶壶的内容物），并且把东西放在药房的后面。

售药员仔细看了这把茶壶，伸手到侧边口袋，掏出一叠钞票，递给了老医生。这叠钞票整整 500 美金，不多也不少，恰是售药员所有的积蓄！

老医生递了一张小纸条给他，上面写着一则神秘的配方。那张小纸条上的文字够为一位国王赎身保命了！但对这位医生来说，却不尽然。这些玄妙的字眼可以启动这个茶壶，使它沸滚，

但是老医生和年轻的售药员一样，对于壶中注定要流出的惊人财富一无所知。

这一套行头卖了 500 美金，老医生很是自得。售药员倾其毕业积蓄，下注在一把旧茶壶和一张小纸条上，冒了更大的风险！他做梦也没想到，他投资的钱财，有一天会让一个茶壶盈盈满满、流泄倾倒出黄金，比阿拉丁的神灯还要神奇。

这位售药员花钱买的正是一个点子！

旧茶壶和木制的搅拌桨，以及纸片上的神出鬼没的讯息，只是机缘际会凑在了一起。那支茶壶开始起作用，是在新主人为秘密配方添上了一种连老医生也不晓得的东西之后。

试试看，你能不能找到年轻人在秘密讯息上的东西，看看是什么东西让茶壶满溢黄金。你在此所读到的故事是比虚构小说还要玄妙的真实情节，以点子的形态现身说法。

我们来思索一下这个点子所带来的巨额黄金。这个点子一直为人们带来财富，世界各地把茶壶内容物配销给上百万人的男女，仍然可以得到庞大的财富。

这一把旧茶壶如今是世界上最大的糖类消费者，为成千上万名栽植甘蔗的男女、提炼糖和贩售糖的男女，造就了永续性质的就业机会。

每一年，这一把旧茶壶消耗了数以百万计的玻璃瓶，为玻璃工匠造就了无数的就业机会。

这一把旧的茶壶雇用的员工、速记员、抄写员、广告专家，遍布全国上下。也为描绘产品的艺术带来了名望和财富。

这把旧茶壶使一座小城变成南方商业首邑，如今直接间接受惠的，是该城的每一个行业和每一位居民。

这一个点子的影响力，如今遍及全世界的文明都市，对于接触到的人来说，有如流泉一样，时时倾注，川流不息。

壶中的金泉成立了南方最卓著的大专院校，让成千上万的年

轻学子在此受到成功所需的训练，如今该校地位仍屹立不摇。

如果那把旧茶壶产品能开口说话，它会说出耸人听闻的浪漫故事，而且各种语言皆有其版本。这些故事有浪漫的爱情，有生意经，有日夜受之刺激的专业男女的罗曼史。

作者千真万确地相信，这样的浪漫故事确实有一则，他也是置身其中的一个角色，而所有的情节，就开始自售药员买下那把旧茶壶的地方开始。就在这个地方，作者与其妻结识，而告诉作者这把魔壶的故事者，正是其内人。当作者要求她“不论好歹”要接受他的时候，他们正在喝的，也就是那把茶壶的产品。

无论你是谁，无论你身居何处，无论你身就何业，每一次你看到可口可乐的几个大字时，只要记得，可口可乐的庞大帝国，一切的财富和权势，皆起自于一个单一观念，也就是售药员阿萨·甘德勒在奥妙配方中加入的神秘配方——想像力！

停下来，想一下这个事实。

想像力的源泉

克莱伦斯·桑德斯将自助餐馆“自行取用”的观念应用于杂货店业，并将之命名为“皮格·威格利”，为此赚进了数以百万计的财产。这就是想像力的价值！

皮格·威格利——超市连锁的创立者，曾经只是街角杂货店的低等雇员。他在一家自助餐馆中突发奇想，认为同样的方式可运用于杂货店。专家们认为不可行而嘲笑他，但是他自认为这是极佳的方式。桑德斯坚定地施行下去，而此种自助式观念使他成为现代超市之父。

通常只是单独一个好主意并无法令人获致成功。在执行的过程中还需要更多的创意来达成。研究表明：当你有了一个绝妙的构想，即使你只是直觉上地认为它是个好主意却无法证明，坚持

下去，人们将会逐渐了解这个想法的价值。

想像力是灵魂的工作站

在你建立起任何有价值的事物之前，一定要在心中先创造出一个概念。你的思绪是不会局限于肉体的限制的。在心灵工作站之中，你可以以前所未有的角度来观察事物。就如同爱因斯坦，想像到若是乘着光束穿越无限的时空，宇宙看起来将会是何种光景。之后他以数学计算支持所谓的相对论。你可以利用想像的力量，发掘出困难问题的解决之道，发展出新的概念，并预见到你达到了为自己设下的目标。

你的事业将不会比想像中的大

丹尼尔·伯宁罕，是位被称为世界之最的建筑师及都市计划学者。他于 1893 年为芝加哥世界博览会所做之规划，对现代都市计划有至深且巨大的影响。他曾说：“不要作太小的计划。”因为他知道，要达成伟大的成果，先得要有远大的计划。你可以想像到的，你就可以创造。你若能构思出你认为你会喜欢的事业或工作，那么在现实生活中就有可能将其建立起来。

不论什么事情，你若想出比现行方式更佳的处理方法，这可能是一个极有价值的想法。

不管在何种行业，只要是能节省金钱、时间，并能有较佳的获利或较佳的处理方式，就是最有价值的想法。即使只是改善了一点点，也算朝目标又迈进了一步。保持积极的态度，不断寻找可能改进事情的机会。不过若你始终只注意到风险而不是发展的潜力时，你就很难有创富的想法了。当你在寻找更好、更快、更经济的方法来完成工作或制造产品时，一方面要分析并降低风

险，但更要评估其发展潜力。

不断地思考使头脑敏捷

就如同身体要有规律的运动才能保持强健一般，头脑也需经常锻炼。你的个人发展计划中应包括头脑的刺激与训练。阅读是培养想像力与观察力的极佳途径。你要阅读的时候，在心中将文字转化为想像，使你更易了解书中所传达的观念。让自己成为一个贪婪的阅读者，你可以看报纸、杂志，教导自我改善的书籍、小说等。这些对于增进知识，培养观察力及更有效地运用想像力都是很有帮助的。

打开你的心灵

糕饼业的巨子瓦利·艾玛斯最喜欢说：“心灵就如同降落伞一般，只有打开了才会有作用。”当你敞开心胸去评估一件事情的可行性时，客观地分析资讯，并避免个人的喜好及偏见影响，你将可以清楚地见到被他人所忽略的事实。狭隘的眼光或想法会让人散失生命中许多绝佳的机会。

你若是发现自己不断地背弃事实，或试图扭曲它来符合你的信念时，问问自己：“为什么我这么不愿意接受这种情况？我够理智吗？或是我被情绪蒙蔽了呢？”因为说服自己去接受一个不当的决定将会是最严重的错误。愚弄了别人固然不好，但愚弄了自己，灾祸将接踵而来。

偏狭的观念是绊脚石

由一双未受训练的眼睛看来，水晶矿石不过是一块普通的石

头。但在地质学者的眼中，却能看出在矿石的内部有着美丽的水晶。那些因为闭塞的心理而拒绝做新的变革的人，将错失生命中的最好的机会。因为它们就如同水晶矿一般，通常是藏在不起眼的外表之下。

别让自己成为习惯的产物，等待着生命来推动你。简单地在上班时换条路走，组合一幅拼图，不看电视改看报纸，或是在午餐时间到博物馆逛逛；这些都将会刺激你的思考程序，帮助你开启心灵去接受新的意念。

将自己的意念视为你的财产

你的思想无疑是你最有价值的财产。你会丧失物质上的财富，但知识却是谁也夺不走的。拥有知识，你可以把钱赚回来，重新建立一个家，买所有你想要的东西。没有人可以控制你的思想，即使是最残酷的统治者也不能迫使你去想一些你拒绝接受的事情。当你经过了审慎地考虑而决定善加控制你的意念，并不断地吸收一些积极的、有建设性的想法，那么你将可以掌握自己的人生。什么样的想法，决定你什么样的成就。

头脑要使用才会敏锐

戴尔·卡耐基很喜欢说一个有关他祖父的故事。他的祖父过去是北卡罗来纳州的马车制造师傅。这个老人在清理土地时，总会在田野中央留下几株橡树，他们不像森林中其他的树一样有良好的底荫及养分。而他的祖父就用这些树制造马车的车轮。正因为这些田中的橡树要百般挣扎才能对抗自然的严酷，所以他们才足以承受最沉重的负荷。

勇敢面对各种艰难的挑战吧！因为在你穷思竭虑，要找出富

有创意的方法来解决的问题时，最好的机会也将随之而来。你将会因为不断的自我锻炼而度过许多难关，同时也更加坚韧不拔。就如同老橡树一般，只有被迫或努力去挣扎奋斗之后，才能更加强壮。

其实他们只想帮助自己

南非的诗人和画家布莱顿·贝克举了这样一个例子：一个名叫“自由”的黑人，在黑奴解放之前是属于一个独脚的人。每次他的主人买了一双新的鞋子，总会将自己不能用的左脚的鞋子给他。而长期穿着左脚的鞋子，使他的右脚变了形。“自由”再也无法恢复的右脚，都是拜他的主人的“慷慨”所赐。

不要被那些假装要协助你，事实上却另有所图的人给骗了。多听听众人的意见，感谢他们的关心之后，你自己来决定什么才是对你最有利的。如果他们的意见符合你的人生目标，就加以采纳；如果不是，也不必因为不予采纳而感到为难。在整个世界上，只有一个人最清楚什么事情对你有帮助，而那个人不是别人，就是你自己。

最敏锐的心思，是从磨炼中来的

缺乏实际应用的理论知识，就如同未经开发的能源一般，是没有用途的。实务经验就是集中知识能源的凸透镜，可将其导向真正的行动中而让行动发挥最大的功效。

当你学到一个新的观念或是未经测试的想法时，不要急着去实行；应该先就其实际应用可能会产生的情形彻头彻尾的想过一遍。若仔细考虑过其可行性之后，这似乎仍是个好主意时——付诸行动吧！因为将你的想法加以实现的过程，是获致经验的不二

法门。

迅速作成的决定

成功的人是果决的。他们不会因烦恼于如何作决定而错失良机。要搜集了相关的资讯后，他们会与富经验知识的人讨论各种可行的方案，然后做出决定并努力付诸实行。迟疑未决可能会使行动的冲劲逐渐麻痹，若不多加注意，还可能严重影响整个组织团体的士气。若是你常常陷于无法决定的困境之中，只要记得只有极少的决定是难以补救的就行；你可以在稍后的执行过程中发现错误并加以改正，再继续实行下去。

掌握自己的心思

人类最有力的武器就是意念。它不受外界力量控制或包围，即使一开始这种外力是难以克服的。纵观历史，有多少暴君曾试着去控制反对者，但他们最后都发现，心灵的力量远胜过刀剑对这些人的威吓。如同维克多·雨果所说：“人们可以抵御武力的侵犯，却无法抗拒新的理念的到来。”

最灵活的，是那些经常使用的头脑

你是否拟订了一套计划来持续训练你最宝贵的资产——你的头脑呢？每天至少要花上半小时的时间作为阅读、思考及设想未来之用。检讨自己的远程、中程及近程目标，并设定达成一定进展的时限。还要时时反省是否照预定进度在进行。有时候不妨问问自己：“还有哪些有助于完成目标的资讯是我仍欠缺的？”试着将这些资讯加以搜集之后，应用于行动之中。

心灵永远不会疲惫

电脑只能执行事先输入的命令和数据。事实上你的头脑也是如此。要是你喂给它健康的、营养丰富的“食物”，它会生机勃勃。但是如果你给它的是心灵的“垃圾食品”，你的头脑会变得不健康，没有活力而丧失生产力。你给它什么，它就会还你什么。给你的头脑均衡而有营养的摄取物吧！广泛地涉猎各种资讯，让自己了解目前的趋势，而你可能会发现对你事业最有帮助的，是来自一个毫不相关的领域的资讯。

明白你自己的思考方式

当你掌握了你的思考模式，你就掌握了自己的命运。了解自己的想法、感受、情绪及欲望，就可以将它们导向你希望的方向。智慧来自于自省，也就是花时间去探讨我之所以成为人的原因。

要掌握自己的思考方式，需经过一段独自的且深思熟虑的历程；因为只有你才能明白自己心灵的复杂动作程序，也只有你才会花费精力与时间，来满足自身内在的需求。

了解自己的想法

你或许不清楚电是如何转换而传送到你家里的，但是却知道利用电来照明、启动电脑或使用其他许许多多的电动用品。这也就你的头脑一般，没有人晓得大脑动作的繁复过程，但如何运用它，就会导致什么样的结果。如果经常保持积极的想法，事情多半会有正面的结果。

二、开拓者欧蒂斯

欧蒂斯临终的遗言——不断革新制造技术——才是使公司发展快的主因。这也就是何以欧蒂斯出成就没有两个儿子大，而他的名声却大过两个儿子的答案。

16 岁的打工仔

电梯，在今天人们的印象中，是属于高楼大厦的一部分，应属配角的地位；如果再有人问“究竟是先有电梯，还是先有大厦？”可能大半的答案会选择后者。

电梯与大厦孰先孰后，看来有点像“鸡生蛋，蛋生鸡”的问题，实际上，这两种东西的先后次序是非常明确的，那就是：先有电梯而后才有高楼大厦。

假如没有电梯问世，相信 20 层以上的大厦就无人问津了，每天上下爬楼之苦，是任何人也忍受不了的。而现在世界各地 50 层以上甚至上百层的大楼已是很普通的建筑，这岂不是电梯之功？

由此可以看出，现代建筑发展得如此快速，创造电梯的人应属第一号的功臣，这个人的名字叫伊利沙·欧蒂斯。

欧蒂斯出生于美国佛蒙特州的一个农村，父亲虽然是个不善于表现自己的农夫，但种田却是成功的，在当地算得上是个小康之家。

然而，出身于农家的欧蒂斯，自小对种田就不感兴趣。而在他父亲的心目中，他的子孙除了务农之外，不应该有其他的想法。因为在他的观念中，只有种田才是最可靠、最稳当的职业。

因此，到了欧蒂斯 16 岁时，父子两个人摊牌了。

“如果你想种田，从现在开始，就要像你的哥哥们一样，养成吃苦耐劳的习惯。”他父亲说。“否则，你想做什么也该有个计划。不能再这样游手好闲地混下去。”

“我想到外面去做生意。”

“做生意也不是一开始就能当老板。”他父亲冷笑着说。“我想你应该从学徒开始，好好地磨练几年才成。”

“我也是这样想。”

“可能有一点你没有想到，伊利沙。”他父亲以讥笑的口吻说。“当学徒并不会比种田轻松多少。”

“我听人说过。”欧蒂斯说。“学徒的生活很苦。”

他父亲用好奇的目光端详他半天，好像在问：“像你这样的孩子会不怕吃苦？”

“这么说，你是决定要到外面去闯一闯了？”他父亲问。

“是的。”

他父亲叹息一声，说：“看样子你不吃点苦头是不会死心的。你自己看着办吧，不管到什么地方去，我只能替你出路费。”

这一天，正好有一辆运货篷车到纽约州东部的特洛爱去。这是个工业城市，欧蒂斯当时并不知道，但他为了早点离开家，便跟着篷车出发，开始了他的流浪生活。

欧蒂斯也像大多数年轻人一样，具有创业雄心，也有冒险犯难的精神。可是，开始时的运气却一直不怎么好。

一到特洛爱，他便在一家建筑公司做小工。这是个很苦的工作，但欧蒂斯却像吃了颗定心丸，不但吃的问题解决了，住的问题也不用愁了。

他临离家时，母亲曾偷偷给他几十块钱，短期内食住是不会发生问题的，但他知道自己已断绝后援之路，除非他回去，他父亲不会再管他的事。所以，他把带出来的钱视为珍宝，到实在没

有办法时才用。小工虽不是他理想中的工作，但却有吃有住，用不着动用他的老本。

两个月之后，欧蒂斯转入一家磨粉厂工作，老板是犹太人，对工人很刻薄。他耐着性子做了半年，后来经过一位朋友的介绍，到一家马车店工作。

在马车店里，他做的还是杂工之类的事，喂马、洗马车，每天的工作也相当辛苦。所幸的是，马车店有一个技工，对机械懂得很多，欧蒂斯跟他学了不少的东西。

也就是为了这个原因，欧蒂斯在马车店里工作了两年之久。

由于终日劳苦工作，18岁的欧蒂斯已长得像个大人了，身材高大结实，不再像过去那样瘦弱，在思想方面，他也成熟多了，他决定要从事与机器有关的工作，或是学点手艺。

经那位技工的介绍，欧蒂斯到了一家锯木厂当技工，负责操作锯木机，这是他正式与机器接触的开始。

不是那位老技工指导得法，就是欧蒂斯对机械有一种天生的才能，当他摸到机器时，疑问就在脑子里滋生了：

——锯木机的速度为什么这样慢？

——是不是有办法能让它转动得快一点？

因此，在工作之余，他一有空就研究锯木机和车床的结构。有时候，还找一些有关的书籍来作参考。这样研究了不到一年，他对木工用的那些简单机器几乎全部精通了，凡是机器发生了什么毛病，都找他修理。

这时，老技工的一位朋友开了一家木器店，专门做床架，他把欧蒂斯推荐去做技工，使欧蒂斯的生活进入了一个新的境界。

这家木器店的老板叫梅西，是个思想很新的人，当他听到欧蒂斯对现有机器不满的感想时，便很热心地鼓励他从事研究改

革。

“在手工时代，有这种机器人们就感到很满足了。”梅西说。

“可是，我们是新一代，不能老守着祖先的速度不变，也不能认为上一代留下的东西都是尽善尽美的，我们要动脑筋去改造它，使它合乎我们的心意，这就是时代进步的最大动力。”

当时，欧蒂斯听了这番大道理感到很新奇，但他并不能真正地完全理解，他只记住一点：凡是自己认为不满意的东西，都应该想办法改造它。

这一思想深印于他的心灵中，成为他以后创制电梯的主要原动力。

这一点，可以给人们一个很好的启示：有很多大道理，如果你当作是高调，就一点意义也没有；如果你当作是金玉良言，终身奉行，就会有意想不到的收获。

欧蒂斯自离家之后，一直怀着奋发上进的心，但他做的大半都是杂工、苦力的工作，整天与那些贩夫走卒为伍，很少听到与人生修养有关的道理。即使第一个传授他有关机械方面常识的老技工，也是个粗人，把自己的手艺当作终身的饭碗，根本没有其他的想头，当然也说不出启发他上进的话来。

在家时，他父亲倒是对他说过不少，也许他那时年纪太小，体会不到里面的深意；也许他父亲说的话不合他兴趣，他没有用心去听，所以现在几乎一句也记不得了。

可是梅西这次的话，他却终生没有忘记，尽管他当时并不完全理解。

在梅西的鼓励下，欧蒂斯花了两年的时间，发明了一种木工用的新车床，速度比以前的快了四倍多。

梅西对他的成就非常高兴，觉得把他放在木器店里工作太可惜了，便把他介绍到一家机器厂去，让他有更多机会接触机器。

“你对机器似乎很有天才。”梅西送他去时，在路上告诉他。

“如果你能了解更多机器的性能，你很可能有会更多的发明。”

“我内心真的不愿意去，梅西先生。”欧蒂斯说。“我喜欢跟你工作。”

“别说假话，你跟着我什么也学不到。”梅西说。“何况你到机器厂去，还等于替我工作，因为这个厂有我股份。”

直到他临终时，欧蒂斯念念不忘梅西对他所做的这一安排。

“如果我不到机器厂去工作，也许我根本不会与电梯发生关系。”他说。“梅西先生是我见过的最爱护员工的一位老板。”

到了机器厂之后，欧蒂斯的知识领域扩大了，再加上他自己肯用功研究，不到两年的时间，也被提升为机械师。

这时，欧蒂斯已 24 岁，而且已经结婚，生活算是安定了下来。然而，他的苦难并没有完全过去。

1850 年冬天，因为股东闹财务纠纷，那家机器厂停工散伙了。再加梅西的心情不佳和忙于照顾其他的生意，无暇顾到欧蒂斯的工作问题，因此使他闲下来将近半年之久。

欧蒂斯一直没有什么积蓄，赋闲没有多久，家庭生活就发生了问题。他天天出去找工作，但都没有成功。他本来想去找梅西先生，可是又不好意思，因为机器厂垮了之后，梅西的股金几乎全部被卖掉了。他认为梅西会怪他，为什么不早告诉他工厂内部有问题？虽说他事先一点不知道内情，但梅西先生会不会谅解呢？

由于有这一点点芥蒂，他宁愿呆在家里挨饿，也不肯去见梅西。他家中的生活愈来愈艰苦，到了后来，几乎全靠借贷过日子，凡是他认识的人差不多都借遍了。工作找不到，生活费用无着，在这双重的压力下，欧蒂斯终于支持不住而病倒了。

他一躺下，连奔走借贷的人也没有了，一家大小的生活顿时陷于绝境。最后实在无路可走，欧蒂斯勉强支持着坐起来，给他父亲写了封求援的信。就在他把信封好，准备要他太太去寄时，

突然来了个不速之客，使这封信没有寄出去。

来的客人是梅西，这无异是救星自天而降，身体衰弱的欧蒂斯，激动得忍不住流下眼泪。

“你怎么找到这里来的，梅西先生？”欧蒂斯擦掉泪水说。

梅西紧紧地握着他的手说：“有个朋友，告诉我你赋闲在家，真想不到，你怎么会住在这种又矮又小的破房子里？”

“我搬过四次家了，愈搬愈小，几乎到了无处藏身的地步，惭愧！”

“你以前买的那所房子呢？”

“早卖掉了，我赋闲已快半年，再加上生病，真正……”

“为什么不写信给我？”梅西打断他的话，带着责备的语气问。

欧蒂斯低垂下头，不知该说什么好。

“算啦，过去的事不必提了。”梅西说。“我今天特地赶来找你，有个工作等你去做。”

“什么工作？”

“我在新泽西州贝尔根新开了一家木器厂，厂里缺少个安全升降机，我想请你替我去设计一个。”

“你的好意我只有心领了，梅西先生。”

“怎么，你不肯去？”

欧蒂斯神色黯然地摇摇头说：“不，我是说，我的病还不知道哪一天才能好，恐怕耽误……”

“没有关系。”梅西很快地把话接过去说。“反正这个升降机不等着用，等你病好了再去也没有关系。”说着，梅西从口袋里掏出一叠钱来交给欧蒂斯，并留下地址，接着道：“等你病好了，就直接去找我好了，如果钱不够，再写信给我。”

设计出第一部升降机

生活有了着落,心情又好,梅西走后的第二天,欧蒂斯就可以下床走动了。10天之后他们全家搬到新泽西州的贝尔根城。梅西要他设计的是一架载人载货的升降机,实际上,就是电梯。

很久以前,就有人发明了手摇的升降梯,但这种升降梯非常不安全、所以始终没有人用来载人。梅西想使人随货物一起上下,以便照顾在半空中的东西。

欧蒂斯接受了这个任务,不到半年时间,就设计出一部用机器操作的电梯,比以前用手摇的升降机安全得多。

这一设计非常新颖,使升降机迈向机械化,但当时欧蒂斯似乎并未看出这一设计的重要性,他只是为了梅西工厂里需要这样一部机器而设计,没有考虑到它还有其他用处。因此,当他设计完成时,他觉得对梅西的恩惠总算有了一点点报答,所以决定离开贝尔根。

这时候,他父亲已听说他在外面的情形,便写信要他回家,信上说:“与其在外面浪费岁月,倒不如回家种田好。”

欧蒂斯当然不会再回家种田,但他父亲的信却引起他另一个念头:要想不浪费时光,要想衣锦还乡,只有从事冒险事业。

这时正是人们涌向西部淘金的时代,而且盛传着不少发财的故事。因此,欧蒂斯决定携带一家大小到加州去淘金。

他到了纽约之后,正准备搭车启程,梅西赶来找他,告诉他一个好消息:“你设计的升降机,已引起人们的注意,纽约有一家家具厂的老板,想请你替他制造两架。”

“可是,我什么都准备好了,要到加州去看看。”

“淘金的事是不可靠的,伊利沙。”梅西说。“再说你又有老婆孩子,万一白跑一趟,生活又要成问题,甚至连回来的路费都

可能成问题。”

欧蒂斯低着头在盘算，他是喜欢机器的，可是，这两架升降机造好之后，又将如何？

“我看这样吧。”梅西做了个决定。“你把这笔生意接下来，做好之后，认为有利可图，或是认为这一行有发展，你就继续做下去，如果感到不行，再到西部去也不迟。”

就这样，欧蒂斯暂时打消了去淘金的念头，又在贝尔根住了下来，并在梅西的协助下，租下一个停工的木器制造厂，利用里面的设备，改装成一个小型的升降机制造厂。

这就是欧蒂斯电梯公司的创始，资本额是 122.71 元，里面的设备只有一部旧车床、两罐机油和一本账簿。

欧蒂斯以这部旧车床做主力，总算把两部升降机如期做好了，但没有再接到订单，因此，他又陷入赋闲状态。

不过，他再没有动淘金的念头，因为这时的欧蒂斯已看到一种趋势：载人载货的升降机是人们所需要的，只是人们还不了解它的好处，所以才会被冷落。

基于这一信念，他决定要向世人展示这种机器的好处。他为梅西造了第一部之后，就申请了专利，他想：何不把这种专利品送到水晶宫博览会去展览？

但这样做要有钱才行。于是，他把这个主意告诉梅西，梅西极表赞成，并帮助他进行参加展览的事。

1854 年春天，当水晶宫展览在纽约揭幕时，欧蒂斯的新发明吸引了不少的观众。他自己也暗暗心喜，认为展览结束之后，必定会替他带来很多生意。

然而，展览会结束之后，他非常失望。看的人虽然很多，但人们都抱着新奇事物的心理，并没有几个人认真研究它的广大用途。

创新，创新

这段时间，欧蒂斯变得很沮丧。“世上为什么有这么多愚蠢的人？”有天他对一位很要好的朋友说，“好像没有人看出我的升降机为住在高楼上的人所带来的便利。”

“这是因为还没有高楼的关系。”朋友说。“三四层的楼，没有升降机也很方便。”

这几句话引起欧蒂斯灵感，他想：我该去找一个大的建筑商谈谈，看看他们能盖多高的大楼？

“就建筑技术来说，盖几十层的大楼并不是难题。”一个纽约有名的建筑商告诉他。“但我们不会盖这样高的大楼，除非我们是神经有问题。”

“为什么？”

“为什么？”建筑商用奇异的眼光瞪着他说，好像他问得很幼稚：“如果我盖一栋 30 层高的楼，你愿意住到顶楼去吗？”

“为什么不愿意？”

“如果你一天上下四次，请问要花费多少时间？”

“你们可以建议房主用我发明的升降梯，我想用不了几分钟就可以到达顶楼。”

“你的升降梯？”建筑商哈哈大笑起来。“那玩意逗小孩子玩也可以，要实际派用场很难。”

欧蒂斯惹了一肚子气回到店里，干脆不做生意，把店门一关，带着老婆孩子去逛百货店。这天正是礼拜天，百货公司的人特别多，一共三层楼的陈列场地，挤得人山人海，上下楼梯都感到很困难。

欧蒂斯站在底楼的楼梯口向上望，看到有的人挤着上，有的人挤着下，显得拥挤不堪。他突然想起自己设计的升降梯，他

想：如果使用升降梯的话，这种拥挤的情形不就可以避免了吗？

这个意念一动，他已无心逛百货店了，他让太太把孩子带回家去，一个人就在百货店里研究设置电梯的事。直到打好了腹案，才去求见这家百货店的负责人。

这位老板叫霍华德，是个思想新颖，而又富有创业精神的人，不过，当他开始跟欧蒂斯谈话时，两个人的想法完全不一样，好像不可能谈得拢。

“你店里的生意真好。”欧蒂斯先来句恭维，接着便扯入正题，“在楼梯上，客人上上下下这样拥挤，你不打算想办法改善一下吗？”

“改善？”霍华德不解地问，“我为什么要改善呢？”

“咦？”欧蒂斯也不禁一怔，“这样拥挤，不只是对客人不便，就是对你店里的生意不也是有很大的影响吗？”

“我不懂你的意思。”霍华德冷冷地说。“人多拥挤，正显示出我这里生意好，别人想动脑筋造成这样的场面还不可能哩！”

“可是，太拥挤了，我想一定会影响顾客的心理，尤其带孩子来逛店的人，亲身体验到这种挤的情形，下次可能就不敢来了。”

“实际情形正好与你说的相反，这是群众心理的必然现象。”霍华德得意地说。“也许你不太了解这一点，但有个故事你可能听说过，几个恶作剧的青年，蹲围在行人多的路上看蚂蚁搬家，经过的人难免感到奇怪，这几个家伙蹲在地上津津有味地在看什么？于是围过去看的人愈来愈多，最后连交通都堵塞了，大家都以为发生重大事故，结果却是小蚂蚁搬家。由此你该知道，开店的人，尤其是我们百货这一行，没有怕客人挤的，愈拥挤才表示我们的店里有好东西。”

这种比喻，这种见解，欧蒂斯都认为很牵强，但他对这种事没有亲身经验，不便乱发表意见。同时，他对自己此来的目的也

有点踌躇和意兴索然，他想：这位老板的见解既然是这个样子的，自己即使提出安装升降梯的办法，他也绝对不会考虑的。

“阁下来看我的目的，就是为了提供我这些意见吗？”霍华德笑着问。

欧蒂斯不好意思地点头说：“是的，既然你没有这个意思，我的计划也就不必谈了。对不起，浪费你的宝贵时间。”

欧蒂斯正要起身告辞，霍华德把他拦住了：“请等一等，你既然为本公司费了一番心血，何不把计划说出来听听？”

“我看不必了。”欧蒂斯说。“我们两个人的想法差得太远。”

“没有关系。”霍华德很诚恳地说。“我很希望能听听你的改善意见。”

“你已经知道了，我是个制造升降机的，刚才我看了贵公司生意拥挤的情形，突然兴起一个念头，如果能装一架大型的升降梯，这种拥挤的情形必然会消除。”

霍华德静静地听完他的叙述，突然站起来，背着手在地板上来回地踱着，一句话也没有说，但一看他的表情，就知道他在思考重大的问题。

欧蒂斯等得有点不耐烦了，主要的是，他觉得这笔生意已经没有希望，仅是等在这里实在没有意思。于是，他也站了起来，准备告辞离去。霍华德走了过来，用手按着他的肩头，脸上泛着神采飞扬般的表情，说：“别慌，欧蒂斯先生，咱们再谈谈。不过，原则上我决定装一架升降梯了。”

“什么，你要装升降梯？”欧蒂斯非常不相信地说，“你刚才不是还说——”

“我要装升降梯，跟我经营原则是不冲突的。”霍华德笑着说。“因为我对我目前的营业额还不十分满意，我一直想再提高，但始终没有想出个好办法来，总算让你想到了。”“我？”他不解地说，欧蒂斯愈发不明白。“我替你出出主意，是为了改善拥挤

的情形，而这一点正是你绝不同意的。”

“是的，我不仅不改善拥挤的情形，而又要使它更拥挤，我的意思你懂吧？”霍华德很高兴的样子，像是欧蒂斯替他带来天大的喜讯，有点得意忘形了。

欧蒂斯怔怔地望着他，弄不明白他这两句话是什么意思。装设电梯后，会使他店里的客人更拥挤，这是他无法理解的。

“怎么，你没有懂我的意思吗？”霍华德说，“看你脸上的表情，好像我是在逗着你穷开心似的，其实我是很认真的。”

“假如装了升降梯，会使你这里更拥挤，那你装设它的目的是什么？”

“吸引顾客。”霍华德说。“别人的店里都没有这种载人的梯子，如果我装设之后，一定有很多人想来见识见识，客人不就自然而然地增加了吗？”

欧蒂斯频频点着头，这下子他完全明白了。他想起他参加水晶宫展览的情形，每天都吸引了无数的参观者，也就是由那时候开始，他才对自己的发明产生了信心。

他跟霍华德的生意，就在这种“彼此非常愉快的心情下”成交了。他为他设计的升降梯一次可载 10 个人，每分钟的速度是 40 尺，造价是 300 元。

这是百货公司所用的第一架升降机，也是现代化电梯的滥觞。在这架升降机里，欧蒂斯不但简化了不少的机件，增加了速度，更重要的是，他把电梯的外表也美化了。他用木板做了间小木房子，用油漆粉刷得很漂亮，然后把它装在升降梯上，使乘坐的人如置身在房间中。

这一设计有一个很大的好处，使胆子小的妇女们也可以乘坐。以前的升降梯，四周是没有遮挡的，当它升起时，胆小的人站在上面，用手扶着绳索，向下一望，常常被吓得尖声叫喊起来。

这一缺点，正是升降梯销路好不起来的主要原因，因为乘坐过的人们，几乎都有同感，那就是“新奇有余，安全不足”，站在上面，总有一种提心吊胆的感觉。

当他为霍华德百货店完成这架“房间式”的升降梯之后，乘坐的人们有了完全不同的感受，人们站在里面，不再战战兢兢，而且开动时，几乎像是站在房间里一样，所以，当时人们都把它叫做能够“升降的小屋”。

这架新式的升降梯，引起了工商界的重视，欧蒂斯公司的生意立即好起来。这时，欧蒂斯完全了解，要想使他这一发明获得充分发展，必须在形式上、速度上不断地研究改进，来适应消费者的需要。

因此，他重下决心，把全副精力都用在研究改进电梯上。而且，他感到自己年岁已大，没有很多时间供他利用了，所以他越发勤奋，最后几乎到了废寝忘食的进步。

为现代建筑开一条新路

1860年，待他最好的梅西先生病危，欧蒂斯专程赶到他乡间的别墅去看他。这是一段很远的路程，其中有一段路遭大水冲毁，尚未修复，篷车无法通行，需要徒步过去，所以他一路走得非常辛苦。

到达后，欧蒂斯满脸都是灰土，梅西见了非常感动。“你何必老远地跑来看我，反正我已经不行了。”72岁的梅西说。

“我如果不来看看你，我会寝食不安的。”欧蒂斯说，“你曾帮我渡过不少的难关，我却到现在还是一无所成。”

“别泄气，伊利沙。”梅西说。“不出几年，电梯的事业就要有一番新景象了。”

“我本来也是这么想，可是，直到现在人们对它好像还没有

信心。”欧蒂斯说，“前几年，我为霍华德百货店装设那架电梯时，曾吸引了不少人的注意，我以为这下子生意会好起来了，结果还是空欢喜一场。”

“这次情形不一样了！”

“怎么不一样？”

“在我病倒之前，我跟纽约的建筑界的几位领导人物开了一次非正式的座谈会。”梅西声音微弱地说。“大家曾谈到建筑的问题，都认为可以向高处发展了，其主要的原因，就是因为你设计的电梯解决了爬上爬下的难题。我很清楚这几个人，他们不是说说就算了的，而是真正想为现代建筑开辟一条新出路。”

“但愿如此！”欧蒂斯说。“我虽然没有做大生意，但也算在商场中混了一辈子，我深深体会到，经营企业者必须要有远大的眼光，才能够带动社会进步。就拿我的电梯来说，应该是建筑界的一大喜讯，可是，竟没有几个有魄力、有见识的人加以利用。甚至我去找他们谈，他们都认为我的想法不切实际，想起来真气人。”

“社会发展是渐进的，伊利沙。”梅西以训勉的口吻说，“不是一个人的力量能促其速成的。当地皮贵得使人叫苦时，他们自然会向高空发展，那个时候，就是电梯事业的黄金时代了。我相信，这日子不会太远。”

“我觉得并不乐观。”欧蒂斯叹息着说。“我恐怕看不到这个好景了。”

“胡说 你不到 50 岁，怎会说出这种悲观的话来？”

“也许我在这上面吃的苦头太多了。”

“不管怎么样，伊利沙，你一定要坚持到底。”梅西那失神的眼睛中，突然露出光芒，口吻也变得非常严肃，“你现在惟一应该做的事，是尽一切力量研究改进制造电梯的技术，以适应将来的需要。”

“这几年,我的心血都花费在上面了!”

“你装过几层楼的电梯?”

“四层。”

“你认为你的电梯能适应几层楼?”

欧蒂斯迟疑一下,说:“我想,供 10 层楼使用该不会有问题。”

“好。”梅西点着头说,“等你回去之后再继续研究,最好能使它适用于 20 层的高楼,甚至 30 层的。”

“我想这不是困难的问题。”

“伊利沙,这是个大好的发展机会,千万不能轻易放过。”梅西再次嘱咐,“你现在多一分准备,将来就多一分收获。即使专利权的年限满了,你也会有恃无恐。”

这次见面后不久,梅西就去世了。欧蒂斯回到家里,工作得更起劲,他仔细地回味了梅西的话,觉得的确是真知灼见,当建筑物非向高空发展不可时,电梯便成了不可缺少的用具,这是不容置疑的。

使他信心更坚定的另一个原因是,几位建筑界有名气的人物,都来找他谈过,他们大都是问:“如果我们盖一栋 10 层高的楼,你是否能供应我们一架电梯?你电梯的速度是否能再快一点?你能否把电梯再加大一点?”

对这些问题,欧蒂斯的答复都是肯定的,而又向他们保证,10 层楼使用的电梯,一定比现在的更好看。不过,他也有一点要求,就是在开始盖十层楼时要通知他,他好预先跟建筑师相互研究,作为设计电梯的样本。

这些建筑界的访客,给欧蒂斯带来无比的兴奋,他没有事时,常想象着自己制造的电梯在 10 层高的大厦中,载着客人上下下的忙碌情景。有时,他想得出神,往往会自言自语地说:“这就是我为人类所作的贡献!”

不幸的是，毕生为电梯事业费尽心力欧蒂斯，并没有亲眼看到他为经济繁荣的社会所带来的便利，为现代化建筑所作出的贡献；甚至他想把电梯装在 10 层楼上的愿望也未在他手里实现。

1861 年秋天，奋斗一生而不得志的欧蒂斯突染重病，七天后就去世了。

临去世前，他特别把两个儿子叫到床前，叮咛了两句话：“要为建筑业者作后盾，他们能建多高的楼，我们就能供应多大的电梯。”

现代电梯的诞生

他的两个儿子，一个叫查尔斯，一个叫诺顿，从父亲手里接过来一个小得可怜的生意，总资本额不到 5000 美元，工人只有 8 个，一年卖不了 20 部电梯。

这时的所谓电梯，都是用气体作动力的，所以装设起来非常麻烦。两个年轻人似乎都比父亲的能力强，他们不仅简化了电梯的构造，而又使公司的规模扩大了二十几倍。

这一惊人的速度，是在不到 10 年内完成的。1870 年，兄弟两个正式成立“欧蒂斯兄弟公司”，年营业额已达到 20 万元，因此，两兄弟在工商界已成为众人瞩目的对象。但是竞争的对手也愈来愈多。

当电梯的专利权过期之后，有不少人看出这一行大有发展前途，所以纷纷投资设厂制造电梯，仅在纽约一地就有十几家之多。

“这种一窝蜂投资电梯事业的现象，就像是他们刚发现一个金矿一样。”诺顿形容当时的情形说。“实际上，他们都疏忽了一点，这一行不但需要精密的技术，更需要一笔很庞大的资金，因为制造一部电梯并不像做一个木梯那样容易。”

当然他的话中含有讥笑的成分，但事实也确是如此，那时候制造一部电梯，无论在设计上、安装上都需要有相当的经验，否则，一发生毛病，就很可能造成伤亡。

可是，诺顿的话并没有引起人们的重视，甚至有些同行还说他是出于嫉妒心理，怕生意让别人抢了去，直到发生了一次不幸的事件，大家才体会到盲目投资的严重性。

1896 年左右，一家百货店装设的一部电梯升到半路时，突然气压不够而落回地上，造成二死五伤的惨剧。这一不幸事故的发生，不仅引起一般人们的戒心，政府对电梯制造业也实施严格的检查。检查结果，新设的几家小厂都不合格。

富有机智而又反应敏捷的诺顿，听到了这一消息，马上兴起一个扩大公司的念头。于是，他找他哥哥查尔斯商量。

“这次检查，有几家工厂不合格。”诺顿说。“我想这是我们扩大经营的好机会。”

“如果我们要扩大公司规模，随时都是好机会，他们合不合格并不是重要问题。”查尔斯正在绘制一张设计图，漫不经心地讲：“主要的是没有地方筹措资金。”

“这个我知道。”诺顿很热切地说。“我说的好机会，就是指资金说的。”

“我想像不出这与几家同行不合格有什么关系。”

“大有关系，查尔斯，你停一会再画，听我把我的构想说给你听听。”

“你说吧，”查尔斯仍没有停下手中的工作，“这张图急等着用，我要赶一赶，我想，这并不妨碍我的听觉。”

诺顿看他哥哥并不起劲，本想一赌气不说算了，可是自己打好的腹案，愈想愈兴奋，使他无法闷在肚子里不说。所以沉默了好一会儿，还是说了出来，但心情已有点激动。

“我不是来跟你聊天的，查尔斯。”诺顿郑重其事地说。“这

是关系我们公司兴亡的大事，你不能表现这种漠不关心的样子。”

“别说得这么严重，你有什么想法，说出来听听，用不着造成先声夺人之势，来影响我的判断力。”

“我不是想影响你的判断力，我是提醒你，别把我的话当耳边风，请你也用大脑来想一想。”

“你说吧，该想的时候，我的大脑会自动工作。”查尔斯笑嘻嘻地望了他弟弟一眼。

“你今天的兴致好像蛮好嘛。”诺顿带点讥笑地说。

“我不应该好吗？”查尔斯说，“很可能在不久的将来会少掉几个竞争对手，对我们的公司不是一大喜讯吗？”

“你高兴得未免太早了一点吧？也许在不久的将来会出现几个，甚至更多的新竞争对手。”

“也许，”查尔斯被弟弟扫了兴头，又低头开始工作，不再理他。

“你有没有想到？查尔斯，将来电梯业的发展，只有大规模的公司才能承担。”

“我想这是任何人都能看出来的趋势，没有什么值得大惊小怪的。”

“可是，到了那个时候，像我们这样的小公司就无法生存了。”

“我想你疏忽了一点，所以你的推论不一定很正确。”

“哪一点？”

“到了那个时候，我们的公司也许不再是小公司。”

“我敢断言。”诺顿很有力地说。“仅靠我们自己的力量，十年、八年之后，也绝不可能跻身大企业之林，充其量能发展到个中型的工厂就很不错了。因为电梯不是一般产品，没有大量资金，就决不可能有大发展。”

“那么照你的意思，我们应该怎么办？”

“把那些检查不合格的小厂拉进来，跟我们合并经营，成立股份公司。”诺顿说。“有了他们这笔资金，加上我们的技术，肯定可以在电梯业界与任何人一争长短。”查尔斯停下手中的工作，用一种很惊奇的目光打量着他弟弟，很久之后才以严肃的口吻说：

“你这个办法倒是很不错，但这是关系我们公司根本大计的事，应该慎重考虑。万一弄不好，会把父亲留下的这点基业全部摧毁。”

“没有这么严重，我仔细考虑过了，这种合并经营的方式，对我们只有好处，没有害处。你放心好了，我们决不会吃亏。”

“我们还要好好地商量。”一向持重的查尔斯仍有点犹豫不决。“俗语说，生意好做，伙计难找，万一合并后大家闹意见，做不了两天就散伙，还不如不合的好。就拿现在来说，只有我们两个人，有时候还难免闹意见，何况跟外人在一起。”

“照你这么想，大家就都不敢合伙做生意了。实际上，经营公司有一套完善的办法，只要大家都照章行事，就不会有纠纷。”诺顿停了一下，又压低声音说，“此外，我还有一个办法，可使我们立于不败之地。”

“什么办法？”

“公司合并后，必然要设立一个研究机构，专门负责改进电梯设计，这一机构无疑应该由我们来主持。”诺顿的声音更低了，“只要技术掌握在我们手里，就没有人敢生异心，也就不会有人半路要散伙了。”

“好办法！”查尔斯站起来，亲切地拍着弟弟的肩膀说，“只要我们守住‘资金是大家的，技术是我们的’这一原则，我们就能进退自如，永不吃亏。”

“不过，另外还有一重大原则，也是不能改变的，否则，也无法求发展。”

“什么原则？”

“财务公开，经营公开。”诺顿说。“让所有大股东都能随时了解经营情况。换言之，过去是我们自己当老板，说怎么样就怎么样。今后也许有十个、八个老板，有很多事情必须商量着办，不能独断独行。”

“你的这个观念我可以理解，但实行的办法我不赞成，一个公司主事的人太多，可能什么生意也做不成。”

“可是，别人光出钱不管事，恐怕也不会甘心吧？”

“出钱归出钱，经营归经营，二者决不能混为一谈。”查尔斯说，“因为出钱的人，不一定个个都有做生意的才能，如果也让他们乱出主意，甚或牵制经营策略，这种公司规模再大，也不会发展。”

“有道理。”诺顿频频点着头说。“我只想到开诚布公，用消除群疑的办法来达到精诚合作的目的。忽略了负责经营者的超然性。照你看，该用什么办法好？”

那个时代的企业，大都是家族式的，合并经营还是很新的观念，没有多少前例可循，因此查尔斯思考了半天，才说：“大家公推有才能的人负责经营管理，把全权交给他，不能动辄加以干涉，以免妨碍他发挥才能。甚至到外面去物色人才都可以，只要组织严密，不管谁负责都不会出毛病。”

诺顿同意了哥哥的办法，两个人对合并经营的细节又详细而周密地一一考虑一遍，并分别订立原则，然后由诺顿出面，向各个小厂进行试探，看看他们有没有合并经营的意思。

一开始，这些小厂听到合并经营，都感到有点荒谬，认为这是不可能的事。后来经诺顿把利害说明之后，大家才改变初衷，同意成立联合公司。

1889年，欧蒂斯兄弟公司改成欧蒂斯电梯公司，查尔斯和诺顿负责研究设计部门的工作。一年之后，便推出水压式电梯，

使电梯工业迈进了一大步。

水压式电梯比使用蒸汽作动力的旧式电梯安全多了，而且速度也大为改进，每分钟可升高达 600 英尺。

不过，这种水压式电梯构造还是太复杂，装设起来仍很麻烦，因此，欧蒂斯公司决心采用“新而奇妙的动力”——电。

“如果要想简化电梯，惟一的办法就是用电力。”查尔斯在公司股东大会上表示，“而且这是一项刻不容缓的工作，应该马上进行。”

“用电？”几乎全体股东们都发出这样的疑问，“那么我们现在的生产设备不是要全部废弃了吗？”

“这是没有办法的事。”查尔斯说。“电的时代已经来临了，如果我们不能迎头赶上，我们在这一行中，只有永远扮演二流角色。”

“你的意思是，其他的公司已经开始在研究用电的电梯了？”其中一个年纪较大的股东有点不相信地问。

“是的，据我获得的情报，的确是这样的。”查尔斯说，“而且，目前至少有三家公司已开始这一研究工作。”

股东们相互望着，有的露出惊异之色，有的则带着怀疑态度。大家窃窃私议了一会，有人提出一个大家共同的疑问：“这一消息你是怎么知道的？”

查尔斯诡谲地笑了笑，说：“这是我的秘密，不能向各位公开。大家应该相信，我说的没有半句谎言，这就够了。至于是什么人告诉我的，各位就不必追问了。”

大家又是一阵窃窃私议，接着又有人提出疑问：“这一研究工作，是不是需要很大的一笔资金！”

“当然需要。”诺顿接过话头，很不客气地说。“实际上，进行这一工作，我们需要比别人更多的资金才行。”

“为什么？”

“因为我们比别人起步晚，如果想赶到别人的前面，造出第一部真正用电的电梯，我们必须要多招揽人才，多增加新的研究设备才行。否则，这个第一就不容易抢到手。”

大家无话可说了，因为诺顿的话已经说得非常明白，除非大家不想在同行中领先，否则，就只有按照他们弟兄两个人的计划去做。

研究用电的新产品计划决定之后，查尔斯聘请了两位电力学方面的专家，秘密地进行研究工作。直到 1900 年，用电作动力的电梯才正式诞生，使发展了几十年的电梯，真正名符其实。

电梯问世后不久，联合国大厦建成，欧蒂斯公司争取到这笔生意，在这一各国人士出入的大厦里，装上以“欧蒂斯”为标志的电梯，这不仅是该公司的荣誉，也是老欧蒂斯当年做梦都想不到的结果。

同时，这一架电梯的装设，也揭开了电梯事业起飞的序幕。

据说，当时有五家电梯制造业参加投标，其中有两家的金额与欧蒂斯公司相同，经过负责单位从各方面搜集的资料加以比较，最后决定由欧蒂斯公司中标。主要的理由是：在设计技术上，就当时的资料显示，欧蒂斯公司一直是领先的。

该公司之所以重视研究工作，可说完全是创始人欧蒂斯所遗留下的精神。记得在该公司改组时，几家小公司几乎一致主张改换公司的名称。“既然我们合并后要以崭新面目出现，公司也该换一个名字，这样才能使人有耳目一新之感。”他们在改组会议上，表示了一致的看法。

“各位忽略了一个事实。”查尔斯说。“欧蒂斯这个名字是先父花费了毕生心血使它响亮起来的，现在几乎与电梯融为一体，人们一提起欧蒂斯这个姓氏，就会想到电梯，我想象不出还有什么名字比这个更好。”

由这段话可以看出查尔斯对父亲的敬仰，因此，欧蒂斯临终

的遗言——不断革新制造技术——才是使公司发展快的主因。这也就是何以欧蒂斯出成就没有两个儿子大，而他的名声却大过两个儿子的答案。

三、创新不需要天才

那么，什么是创新呢？

一个低收入的家庭订出一项计划，使孩子能进一流的大学。这就是创新。

一个家庭设法将附近脏乱的街道变成邻近最美的地区。这就是创新。

想法子简化资料的保存，或向“没有希望”的顾客推销，或让孩子做有建议的活动，或使员工真心喜爱他们的工作，或防止一场口角的发生，拿破仑·希尔告诉我们，这些都是很实际的每天都会发生的创新的实例。

什么叫创新？《伊索寓言》里的小故事给我们一个形象的解释：

一个暴风雨的日子，有一个穷人向富人家讨饭。

“滚开！”仆人说：“不要来打搅我们。”

穷人说：“只要让我进去，在你们的火炉上烤干衣服就行了。”仆人以为这不需要花费什么，就让他进去了。

这个可怜人，这时请求厨娘给他一个小锅，以便他“煮点石头汤喝”。

“石头汤？”厨娘说：“我想看看你怎样能用石头做成汤。”于是她就答应了。穷人于是到路上拣了石头洗

净后放在锅里煮。

“可是，总得放点盐吧。”厨娘说。她给他一些盐，后来又给了豌豆、薄荷、香菜。最后，又把能够收拾到的碎肉末儿都放在汤里。

当然，您也许能猜到，这个可怜的人后来把石头捞出来扔到路上，美美地喝了一锅肉汤。

如果这个穷人对仆人说：“行行好吧！请给我一锅肉汤。”会得到什么结果呢？因此，伊索在故事结尾处总结道：“坚持下去，方法正确，你就能成功。”

创新不需要天才

创新不需要天才。创新只在于找出改进方法。任何事情的成功，都是因为能找出把事情做得更好的办法。接着，我们来看看，怎样发展、加强创造性的思考。

培养创造性的思考的关键是要相信能把事情做成。要有这种信念，才能使你的大脑运转，去寻求做这种事的方法。

拿破仑·希尔曾问班上的学员：“你们有多少人觉得我们可以在 30 年内废除所有的监狱？”

学员们显得很困惑，怀疑自己听错了。一阵沉默以后，拿破仑·希尔又重复：“你们有多少人觉得我们可以在 30 年内废除所有的监狱？”

确信拿破仑·希尔不是在开玩笑以后，马上有人出来反驳：“你的意思是要把那些杀人犯、抢劫犯以及强奸犯全部释放吗？你知道会有什么后果吗？这样我们就别想得到安宁了。不管怎样，一定要有监狱。”

大家开始七嘴八舌：

“ 社会秩序将会被破坏。”

“ 某些人生来就是坏坯子。”

“ 如有可能,还需要更多的监狱呢!”

“ 难道你没有看到今天报上谋杀案的报道吗?”

还有人提出必须有监狱,警察和狱卒才有工作做。

拿破仑·希尔接着说:“ 你们说了各种不能废除的理由。现在,我们来试着相信可以废除监狱,假设可以废除,我们该如何着手。”

大家有点勉强地把它当成试验,沉静了一会儿,才有人犹豫地说:

“ 成立更多的青年活动中心可以减少犯罪事件。”

不久,这群在 10 分钟以前坚持反对意见的人,开始热心地参与了。

“ 要消除贫穷,大部分的犯罪都起源于低收入的阶层。”

“ 要能辨认、疏导有犯罪倾向的人。”

“ 借手术方法来医治某些罪犯。”

总共提出了 78 种构想。

这个实验的重点是:当你相信某一件事不可能做到时,你的大脑就会为你打出种种做不到的理由。但是,当你相信——真正地相信,某一件事确实可以做到,你的大脑就会帮助你找出能做到的各种方法。

激发你的创新意念

了解这一点,你应该建立起自己的信心,赤手空拳,身无分文,要打进工商界也并不是不可能的,因为人的思想,就是无穷的财富,单看你如何去运用它了。

在工业社会里,人们有更充裕的金钱追求物质享受;也正是

因为如此，工商业界也需要更多创新意识的人，来创造更多新的奇的能够赚钱的东西。于是，各种各类的《金点子、发财点子》便风行于市场，教育人们：如何使沙发坐起来更舒服呢？如何使衣服穿起来更舒适，更好看？如何使吃的东西美味可口更方便？……有待改进的东西可说太多了，而这些改进，就是金钱和财富的源泉。

如何在生产设计上创新，如何在拓展市场上运用新策略，都需要人的思想去创新，而不是全靠金钱所能解决的。而思想的竞争，是贫富机会均等的，而不是靠财富所能产生的。

也许你会说，还是财富重要。只要你有钱，把别人的创新意识买下来，就归你所有了。这话当然不错，但只有能赚钱的创新意念，才是大多数人创造财富的一条通路，创新意识是白手赚取金钱的最厉害而有效的捷径。

也许有人会问：是不是任何人都有创新的意念？是不是任何人都能够靠新的意念创业致富？所谓创新意识，这种能力是与生俱来的呢？还是后天培养磨练而来的呢？这些问题，每一个人都难求得一个确切的回答，概括地说，除了大智大愚之外，一般人的创新意识，大都潜伏在脑海的深处，不太容易被发觉，因此，很多人浑浑噩噩地活了一辈子，不仅不知道如何去运用自己的思想创新，甚至于不知道自己有这样的才能。

可能你听说过这样一个故事：一个牧羊的孩子，时常因为羊丢失而被责罚，结果他发明了铁丝网，变成一个富翁。

另外还有一个大家熟悉的故事：一个修钢笔的工人，在贫穷的煎迫下，冥思苦想，发奋创新笔型，结果他创制出自来水型钢笔，这就是派克钢笔诞生的故事。

这类的故事，如果要收集在一起，可能永远也写不完，但是，在这些千变万化的故事中，却有几个共同的特点：一个创新意念的诞生，不是被困苦所迫，就是被困难所阻；不是满脑子都

是幻想，就是爱钻牛角尖。

由此，我们可以得出一个结论：创新的能力几乎人人都有，但却不一定能被人人所用。原因是，创新意念的诞生，需要外在刺激和内在的激发，不是平平常常就能够冒出来的。

大多数人大都没有什么太大的愿望，只想温饱，平平淡淡地过一辈子算了，这样的人，当然不可能有新的意念诞生；还有一些人，自小生活在富裕的环境中，一生丰衣足食，根本不必去用大脑思考，这种人也难产生新意念。什么样的人才有产生新意念的可能呢？总结起来说，一个人内心的赚钱愿望越迫切，则产生新意念的可能性则越大。如果你想摆脱贫穷，你必然会想得出一些致富的途径。

四、福特创新之路

“天生是赚大钱的人”。是当时企业界对福特的评语。这句评语真是再恰当也没有了，他在 N 型车赚钱情形下，仍然投下大笔资金研究车种，的确不是一般人所能做到的。

当福特公司成立之初，他就有一个理想，要制造一种价格低廉、坚固耐用的大众化汽车。有一次，他把一部汽车卖给一个医生，在试车时，一个看热闹的工人对同伴说：“不知哪一年咱们才能买得起汽车？”

“简单得很。”那个同伴笑着说。“从现在开始，你只要不吃饭、不睡觉，一天工作二十四小时，我想用不了五年，你就可以拥有一部汽车了。”

这些话引得四周的人都大笑起来。福特当时也听到了，但他没有笑，反而很认真的对那个工人说：“将来的情形可能正与你所说的相反，在吃得更好，工作时间更少的情形下，你就可以拥

有汽车，而且这一天不会太远了，我敢肯定地说，绝不会超过五年。”

1908年10月间，距他说前面这段话的时间还不到四年，福特的T型汽车问世了。当然，这并不能证明他的眼光如何远大，也不能说他有什么远见之明，可能是纯属巧合。但有一点是可以使人相信的，T型汽车的诞生并不是偶然的灵感，而是福特开始从事汽车工业时就立下的宏愿。

T型汽车的问世，为福特一生事业带来第一个辉煌局面。它的结构坚固，几乎在任何不良的路面上都能行驶，它带有可折叠的车篷，用以阻挡风雨。这是该车的两大特点，也是它能畅销的两个主要的原因。

在T型车出现之前，汽车的使用是有季节性的。因为那时候的美国各地，仍有不少黄土路，每逢雨季，大都泥泞不堪，汽车根本无法行驶，只好摆在车房里闲起来。一年之中，大约只有七、八个月的时间可以使用汽车。这种情形对消费者来说，固然是一种极大的不便，即使对制造厂商来说，也是销售上的一个死结。

当时很多汽车公司的老板们，都在想办法突破这一大自然所加予的阻力，因此，新车种纷纷出现，但始终都没有成功。

福特拼命研究新型汽车，其目的也就在此。因为他比他的股东们看得都清楚，如果不能研究出一种车子，适合一般大众使用——而且一年四季都能使用，甚至刮风下雨也能照常行驶，汽车工业决不可能有起飞的一天。

同时，福特本人也非常了解，有很多同行跟他的想法一样，而且也采取了实际的行动在埋头研究。现在大家所抢的只是时间，谁能先把这种适合大众用的车子制造出来，谁就是汽车工业的霸主。

因此，不管股东们如何反对，他始终不肯放弃研究新型

车。最后，甚至不惜跟老朋友拆伙，也不愿停止他的计划。这就是一个企业家与一个普通商人在实质上的不同之点。

“制造汽车，不是制造一个玩具或日用品，只要一次的偶发灵感，就能创造出一种新型式来。”福特有一次对他的股东们说。“制造汽车这类复杂机器，必须以原有的型式、零件加以研究改进，才能造出一种新的型式。然后再根据新的型式，重加检讨，再加改进。这样反复地继续下去，才会有完全符合自己理想的型式出现。”

福特所以能建立起他庞大的汽车王国，这一求新的理想应是主要原因之一。

T型汽车的设计，是福特过去研究其他车型经验的累积，外形和主要构造都是他的主意。此外还有两个人，也是T型车的大功臣。

这两个人一个是威尔斯，他是福特公司生产第一部汽车的引擎工程师，另一个是苏伦逊，这个人对于动力学颇有研究。

这两个人都是福特公司的主将，再加上福特本人对机械方面的特殊才能，三个人齐心协力，终于在不到一年的时间中，制造成了福特梦想多年的汽车。

为了使这部车能在任何路面上行驶，经得起震动颠簸，福特采取用了一种新的金属，在钢里加上一种金属元素——钒。这种混合钢，比纯钢更坚硬结实。

世界闻名的T型汽车，是10月1日正式应市的，不到两年的时间，便销售了一万多辆。

这种汽车，被当时美国人誉为“奇妙的机械”。它不但坚固耐用，不受气候路面限制，而且最令人惊奇的是，价格特别便宜，真可说是“连擦皮鞋的都买得起”。

T型车的定价575美元，比其他公司的车价便宜了将近三倍，即使比他自己出的N型车，也便宜了将近三百元。难怪这

种车子一上市，便像一阵旋风似的，引起了全美国人们的喜爱。由于各地需求量太大，曾一度使福特公司供应不及，不得不停止接受订货达半年之久。

把美国带到轮子上的人

在生产 T 型汽车的前两年，福特忙于打官司，没时间管理工厂。等官司一结束，他把全部精力用到生产线上时，才发觉在制造过程中，有很多不合理的现象。

这时候，每条生产线上，需要十二个半小时才能装配成一部汽车，他认为这个速度太慢了，决心加以改进。

于是，他找到生产部经理马丁，研商改进的办法。

马丁是加拿大人，祖先来自法国，他管理工人很有一套办法，几乎没有一个敢耍滑头怠工的。因此，当福特提出装配速度太慢的看法，他马上分辨说：“我敢向您保证，福特先生，每一个工人都尽了他们最大的努力。”

“是的，我知道。”福特笑着说。“我并没有说他们偷懒。我是说，有没有其他办法来改进装配速度？”

“其他办法？”马丁苦笑着摇摇头，说。“恐怕很难，以目前的设备情形，十二个半小时装配一部车算是最快的速度了。”

福特一向非常尊重专家的意见，虽然他对马丁的话并不以为然，但也没有正面反驳，只笑笑说：“也许就技术观点而言，增加速度是不可能的，那就以后再说吧。”

他嘴里这么说，实际上，他并没有把这个问题搁在一边。他深深了解到，如果不能把装配汽车的速度缩短，即使再增加一倍的设备，也无法供应市场上的大量需要。所以这一段时间，福特把全部时间都花费在装配厂里，他看到大批零件堆在那里用不掉，而市场上需要 T 型车辆又是那么迫切，心中急得不得了。

工人们看到老板天天在督工，精神都振作了起来，速度是加快了一点，但距福特的理想还差得太远。

有一天晚上，福特下班回到家里，颓然坐在沙发上，显得很疲惫的样子。

他太太克拉梦是个很乐观的人，年轻的时候非常活泼，自1888年他们结婚之后，福特在工厂里遇到什么难题，或是有什么新的计划，多半都要回家跟她商量商量。虽然她对生产汽车是外行，但常能提出一些使人料想不到的见解，福特常常受到她这些新见解的启示，而获得新的灵感，使问题迎刃而解。所以，她一看到丈夫的神情，就知道他遇到了大的难题。

她把煮好的咖啡端了一杯放在他面前，然后在他身边坐下说：“先喝杯热咖啡提提神吧，你要是再不把你的思绪切断，马上要增加10个白血球。

她的声音带有一种自然的轻快节奏，使人听了感到特别悦耳。福特形容得好：“即使想自杀的人，听到克拉梦的声音也会尽扫满腔悲愁。”

福特每逢遇到什么不开心的事，往往会被她一句话说得大笑起来。但今天是例外，他蹙着眉头叹息一声，带点愠气的意味说：“我明天不去工厂了！”

“为什么？”接着她又打趣的补上一句：“是不是逃债？”

“这比逃避债务还使人难过，”福特说，“我设计了不少的汽车型式和机件，也遇到过不少难题，但从来没有像这次这样使我感到束手无策。”

“是不是你前几天对我说的增加装配速度的问题？”

“是啊。”福特啜了口咖啡，两手捧着杯子，以一种无可奈何的神情说。“工人们已经够卖力了，见了我在那里，工作得更起劲，个个累得满头大汗，而速度仍然加不快，看了真教人于心不忍。”

在美国企业界中，福特对工人的关怀是出了名的，他的太太对这一点当然也特别清楚。因此，她听了他的话之后，也不禁皱起眉头，沉吟一会说：“我相信总有办法解决的，你暂时不到工厂去倒是对的，免得那些工人们心情紧张。”

“我知道我每天去，使他们的体力消耗之外，又增加了精神负担，可是，我不到工厂去实地发掘问题，问题永远也解决不了。”

“不，我认为你现在不是对工厂实际情形了解不够，而是被那个环境把你的思想紧紧地绊住了。”克拉萝又展开了她分析问题的天才，“你想想看，你一进工厂，看到的都是堆积如山的待装配零件和工作紧张的工人，你心里就又快又乱，哪里还能思考问题？”

“这倒也是实情。”福特点着头说。“可是，我不到工厂去又到哪里去呢？”

“我建议你休息两天，借这个机会去参观一下别人的工厂。”

“别人工厂的设备情形我了解得很，他们并不比我的好，去看也是白搭。”

“我指的不是汽车制造厂，是制造其他东西的工厂，譬如屠宰场、橡胶厂等，他们运输材料、制造过程的情形，也许可以触发你的灵感，使自己的问题获得解决之道。”

“对。”福特的精神一振，坐直身子，放下咖啡杯说。“这倒不妨试一试，明天就开始，请你陪我一起去。”

“这么说，我也将有一个愉快的假期了？”克拉萝笑着说。

实际上，这个假期（只有半天的时间，根本算不上假期）过得非常不愉快。一开始，他们估计至少要一个星期的时间，福特临出发时还说：“这次参观旅行既然抱着度假的心情，一切都不妨从容一点，每天只参观一家就行了，不必太累。”结果不到一天他们的旅行就结束了。

他们参观的第一家是罐头厂，专做肉类加工。这家工厂的规模很大，而且由屠宰到制成罐头是采取一贯作业方式，虽然不是全部用机械操作，但输出方式倒是非常简便。

他们的生产线很长，整块去骨的猪肉运到切碎部门，再由切碎部门运进蒸锅里，这一运送过程，完全用滑轮，不用人力，看起来非常简便、快速。

福特对他们运送材料的操作特别感兴趣，站在那里看了足足有一个多小时，而又在随身带的小笔记本上，记下不少的东西。当他们参观完了出来时，福特突然对他太太说：“我看我们要回去了。”

“回哪里去？”

“回家，我——”

克拉萝没等他说完就大声地叫了起来：“回家？为什么？”

“我想我已经找到了解决问题的办法。”福特带着歉意地说。“我没有想到会这样快就找到答案，其他参观日程只好放弃了，我得尽快回去设计一个新的装配汽车操作程序。”

“可是，我们的旅馆都订好了，不能住一夜再走吗？”克拉萝的声音虽然还很动听，但脸上的表情却掩饰不住内心的失望。

“如果你坚持的话，当然可以。”

在回旅馆的路上，福特一直在想他的新设计，没有说话；克拉萝被他突如其来的改变计划，搅得没有情绪，也懒得开口。因此，两个人一路上始终没有说一句话。

回到旅社，克拉萝突然改变了主意：“我们还是连夜赶回去吧？”

“怎么，生气了？”

“不，我是想重温一下旧梦。”克拉萝笑着说，脸上不愉之色完全消失。

“我不懂你的意思。”

“你当然不懂啦，除了汽车之外，你可能什么也不懂。”克拉萝又恢复平时说笑的样子。“你忘记了，我们蜜月旅行的第一个晚上，有一半是在火车上度过的？”

一场不愉快的假期，就在克拉萝的安排下，用甜蜜的回忆冲淡了。由此，也可以看出福特太太是多么懂得生活的真谛。

回家之后福特稍微梳洗一下，就匆匆忙忙地赶去工厂，召集威尔斯、苏伦逊和马丁等开会，研讨他的新构想。

福特的构想是：建立一条输送带，把装配汽车的零件用敞口的箱子装好，放在转动的输送带上，送到技工的面前。换言之，负责装配汽车的工人，只要站在输送带的两边，所需要的零件就会自动送到面前，用不着再自己费事去拿。

这一设计非常好，节省了技工们来往取零件的时间，装配速度自然加快了。可是，实际使用之后，发生了一个很大的缺陷。

由于输送带是自动运转的，在前半段比较简单的装配手续，非常适用；到了后半段，向车身上安装零件时，手续比较麻烦，技工们赶不上输送带的速度，往往把送过来的零件错过了。而這些输送带上没有来得及取下的零件，都堆积在最后的地板上，妨碍了输送带的转动。

没有多久，福特想出了改进的办法，建立了一种新的生产线。

他挑选一些年轻力壮的人，拖着待装配的汽车底盘，通过事先排列好的一堆堆零件，负责装配的工人就跟在底盘的两边。当他们经过堆放的零件前面时，就分别把零件装到汽车底盘上。

这一改进，使装配速度大大提高。以前要十二个半小时才能装配好一部车，现在则只需要 83 分钟就完成了。这一惊人的改进效果，不仅使 T 型车加快了普及率，也成为其他汽车制造厂改进生产线的范本。

福特被誉为“把美国带到轮子上的人”，就是从这时候开始

的。他改进了装配速度，降低了成本，各公司的廉价车不久都纷纷出笼，这是造成美国汽车工业真正起飞的重要因素。

输送带的设立，使任何一个负责装配的工人都没有偷懒的机会。因为经过多次的试验福特把输送带转动的速度固定好了，在两边的工人，每人只负责一件工作，只要不停手地做，一定可以做得好；可是，你稍微一偷懒，要用的零件就转过去了，只好等下一个。如果你负责的零件与下一个人的工作有关联，由于你没有装上，下面的人也就无法工作。

在这种情况下，走上生产线的人都要全神贯注，所以他们都自称“机械人”。实际上，他们也真像输送两边的机器，配合转动的节奏，把零件装到车上，动作是千篇一律的，时间快慢也是一定的。

我喜欢走自己的路

虽然，福特的经营术很高明，但在 20 年代的初期，也遭遇了一次不小的打击，使他的汽车销路直线下降，造成福特公司自 T 型车问世后第一个黯淡期。

说起来，这次的小小不景气完全是他自己一手造成的，由此也可以充分地了解到他的为人是多么固执和倔强。

在 1920 年以后，正是美国汽车工业全面起飞的时期，各大公司的新型车辆纷纷出笼，它们不仅在形式上求美观，而且在外面漆的颜色上也有了各种不同的变化，以迎合消费者不同的喜爱。

这些色彩清新的汽车一上市，销路特别好，相形之下，纯黑色的福特汽车就显得严肃、呆板了，当然销路也就大受影响。于是，各地代理商纷纷写信给他，要他供给其他颜色的车。他回答得很坚决：“随便你们要什么颜色的汽车，福特汽车只有黑色

的！”

由于他这一固执的态度，再加同业间的剧烈竞争，福特汽车在市场上销路锐减，库存达到饱和，部分生产设备只好停工。因此，他被迫采取裁减员工的措施。

公司里的高级人员，看到公司业务不振，大感恐慌，再三劝福特改变策略，赶快生产其他颜色的车辆。以当时福特公司所拥有的各种设备，这种改变只不过是他说一句话的事，但他说什么也不肯改变。

“我看不出黑色汽车有什么不好。”福特对建议他改变生产计划的人说：“至少它比其他颜色耐用些。”

“可是，消费者的心理大都是喜新厌旧。”马丁说。“我们生产厂商应该满足消费者的需要才是。”

“黑色汽车等于是福特公司的招牌。”福特说。“让别人去迎合消费者的需要好了，我们不要。我要造成人们一个强烈的印象；凡是黑色的汽车都是福特的。”

“我看不出这种印象有什么重大意义，而且付出的代价太高了。”

“你是知道的，马丁。”福特的脸色变得很难看。“我不喜欢人云亦云。我喜欢走自己的路，我从不跟着别人屁股后面跑！”

这几句话，也许是他不愿改变计划，生产浅色汽车的主要原因。因为他向来都是如此，要走就走在前面，否则，就自己另辟路径。

很显然，只有一种黑色汽车，已无法满足消费者的需要，生产其他颜色的车子已是大势所趋。然而，这种趋势是由别人造成的，如果他也跟进，他觉得是一种莫大的耻辱。

说起来，在商场中求发展，这种“固执”并不是一种好现象，但对福特来说，则是一个例外，因为他有足够的力量来对付因他的固执所招致的一切难题。

在他的汽车滞销时，他除了采取裁员、部分设备停工外，还实行十几项内部革新措施，例如不需要的电话分机一律取消以省电力，尽可能地把夜班调成白天班，以节省电灯费用等。

这种省小钱的办法，有些员工很不谅解，常常在背后闲言闲语。不久，这些闲话传到福特太太的耳朵里，她也认为这种做法实在有点太过分了。因此，她决定找个适当机会向福特进言。

有一个礼拜天的下午，两人到湖边别墅去度假，福特望着湖边的一只小破船在呆呆地出神，好像有什么心事。

克拉萝走到他身边，用带点玩笑的语气说：“想什么想得那么入神？我叫你半天你都没有听到。”

“哦！”福特愣了一下，笑着说：“我看到这只废弃的小船，突然脑际浮现出一个意念，也许能帮我解决一部分面临的难题。”

“这只小破船？”克拉萝疑惑地说。“它连一块钱也不值，对你会有什么帮助呢？”

“这是我的‘袖里乾坤’，暂时先不告诉你，等我想妥当了再说。”

“不算了。”克拉萝笑着说。“我倒有个问题想问问你。”

“什么问题？”

“公司里最近实行的节约措施，你认为都很恰当吗？”

福特怔了一下，笑着反问：“你是不是听到了什么闲话？”

克拉萝点点头说：“他们批评的那些话，听起来不是完全没有道理的。”

“我知道。”

“你知道？”克拉萝吃了一惊，用眼睛盯着他问。

“是的，有些是我故意的。”

“这我就不明白了，你一向不是个刻薄员工的人，这次为什么要对他们这样？”

“这些年来我们公司扩展得太快，员工的待遇又比其他公司

高出很多，已使他们养成一种骄横之气，而且生活也慢慢豪华了，呈现出一种养尊处优的气息。所以我要借这个机会，让他们磨练磨练。”

“可是，如果他们牢骚太多，会不会影响整个工作情绪？”

“不会的，首先，我们公司的待遇高于任何企业，他们不会生什么异心。其次，他们都知道我是个绝对不服输的人，我目前不跟着别人生产浅色的汽车，一定另有其他计划。他们相信我会创造出另一个新的局面来。”

“不但他们相信，我也相信。”克拉萝笑着说。“不过，就事论事，我也觉得你不肯生产其他颜色的车是不智的。”

“我有我的打算。”

“什么打算？”

“让别人去制五颜六色的车子，而我专在减低成本上下功夫。我相信他们那些颜色明丽的车子，绝对打不垮我的黑色车。”福特嘴角上浮现起一丝诡谲的笑意。“我觉得我的做法比他们有意义得多，将来你就明白了。”

“不用将来，我现在就有点懂了。”克拉萝笑着说。“说来说去还是那句老话：想办法替消费者多省两个钱。”

说罢两个人同时大笑起来。

福特回到公司之后，马上筹划实现他从湖滨那只小破船上得来的灵感——购买废船解体，把拆下来的钢铁作为制汽车的原料。

在福特一生中，他认为这是他最得意的“杰作”之一。这一废船解体计划，大大降低了原料——钢铁的成本，为他即将生产的 A 型汽车奠定下胜利的基础。

他买了两百多艘废船，把制造汽车的工人调派一批从事废船解体的工作，而且昼夜不停地分班进行。

这时，通用汽车公司出品的流线型汽车——契佛罗特牌，由

于外型美观，在市场上已渐渐压倒 T 型汽车的销路。按说福特应该着急才是，他却在买旧船拆废船，一点不动声色，他这一沉着的态度，不仅使外面的人摸不着头脑，即使他自己公司的人，除了几个重要的干部之外，也搞不清老板究竟打的是什么算盘。

1937 年 5 月 26 日，福特突然把某个工厂整个停工了，这是生产 T 型车的主要工厂之一。因此在他宣布停工之后，真可说是举世震惊，报纸都以显著地位刊出这一消息。虽然有很多猜测议论，但没有人能够确切说出他的意向。

自 1930 年福特公司成立以来，24 年来，这是他第一次停止新车出厂，市面上所卖的都是库存货。这好像是公司结束的前奏，但工厂停工后，工人并没有解雇，他们仍每天上下班，只不过所制的东西，已不是 T 型车上所使用的。

当然敏感的人士，根据这一线索会很容易地推测到福特在研究一种新的车型。可是，找他求证时，他却讳莫如深，一点消息也不肯透露。

由于他这一暧昧的态度，引起新闻界的很大的兴趣，因此，他虽然停止制造新车，报纸上却经常有他的新闻。如此一来，消费者无形中对他也寄予关怀，而且大都怀着好奇的心理，想看看这位汽车大王在耍什么花样。

两个月之后福特终于透露出消息。他们的 A 型汽车定于 12 月中旬应市。这一宣布，比上次工厂停工更令人轰动，大家都纷纷议论，固执的福特何以会突然改变态度，生产其他颜色的车子？

A 型车虽不能算是流线型的，但外形已不像 T 型车那样呆板，而且色彩华丽，看起来给人一种高贵大方的感觉。难怪上市之后，又像当年的 T 型车子一样畅销，造成福特公司第二次的辉煌局面。

当初福特不愿意生产其他颜色的车子，是真的完全出于他的

固执吗？现在已经得到答案：不是的。

他所以拒绝代理商供应其他颜色的车子，有两个主要原因：一是他没有设计出理想的新车型，二是他不能把 T 型车喷上其他颜色随便敷衍一下。

事实上，他自购买旧船拆废铁时开始，就已经有了生产新车的答案了。

那时，通用公司的契佛罗特牌汽车的销路，在市场已遥遥领先。福特显示了他强大无比的魄力，宣布停止出售汽车六个月。这也就是说，自此以后，T 型车将不再生产。

这一宣布所产生的结果，使将近一亿美元的设备几成废铁，而且要另外投资建立一个新工厂，来生产他新设计的汽车。

很多人都认为这是一种莫大的浪费，也是一种很大的冒险。就当时的情形来说，这种做法，无异是另起炉灶，如果新的投资不能有大的发展，福特公司很可能从此一蹶不振。因为旧的设备弃置不用，而新的投资又不能获利，岂不是双重的损失。

公司里上上下下的人都在这样担心，但他们都是属下的身份，没有人能够左右福特的决定，甚至够资格跟他讨论这个问题的人也不多。

诚然，有些资深的工程师，在技术问题上，能够跟福特作深入讨论，但这些人对经营方面的见识却远不及他，所以对改变经营方针的恰当与否，他们无从质疑。也有些高级经理人员，可以跟他讨论经营上的问题，然而这些人对生产方面又没有他内行，有些看法也无法笼罩全局。

福特本人不但精于设计，在经营上也是最优秀的将才，所以到了老年之后，他的决定几乎没有人能够动摇。

决定生产 A 型汽车时，福特已经 65 岁，自公司初成立时就跟着他工作的尊尼，那时是负责生产管理的主管，曾去见他，把公司一般人的意见反映给他。

“我知道有不少人在担心。”福特说。“你可以转告他们，怎样把他们各人应该做的工作做到尽善尽美，是他们的责任；至于如何把公司经营得更好，则由我来负责，他们不必担这份心。”

“话是不错。”尊尼说。“可是，眼看着别人的汽车在市场上大出风头，而我们反而偃旗息鼓，好像认输了似的，没有新型车子，旧的车子也不卖了，实在教人泄气。”

“我来问你，尊尼，是什么原因让别人把我们市场夺走了？”

“这还用问吗？当然是因为人家的车子比我们的漂亮。”

“我们用什么办法才能抢回优势？”福特紧接着问。

“这——这——”如此大的问题，尊尼当然一下子回答不上来，他踌躇一会儿，把自己的直觉说了出来：“除非我们也生产浅色的车子像别人一样，可是，您说过，除了黑色的车子外，不生产其他颜色的。”

“那是指 T 型的车子而言，因为我要让这种为我们公司立下大功的车子，在消费者心目中留下一个明确而深刻的印象，使人们一提到 T 型的车子，马上就联想到像个黑色箱子的外形，决不以任何颜色来混淆它所留给人们的印象。”

“有很多人——尤其是那些大的代理商们，对您的这一决定很不谅解。”

“我知道。”福特平静地说。“他们只顾赚钱，一遇到不利情况就病急乱求医。我现在问你，如果把 T 型汽车加喷其他的颜色，以它的外形能跟契佛罗特汽车竞争吗？”

尊尼想了一会，摇摇头说：“说实在的，不管它是什么颜色都不能跟人家的流线型比拟。”

“这就是问题的重点。”福特说。“既然改变了 T 型车的颜色也救不了我们，我何必多此一举呢？”

“但至少比现在好点，最低限度福特公司还有新车在市面上销售，不会让人家说我们快倒闭了。”

“这是最丢脸的做法，我从不做这种窝囊的事。”福特严肃的表情，最后露出一丝诡谲的笑意。“让他们去猜测好了，谣言愈多对我们愈有利。”

“我不明白您的意图，福特先生。”

“如果在谣传纷纭中，我们突然宣布新车出厂，你想想看将会引起多大的注意？因此，现在的谣言，不正是在替我们未来的新车做免费宣传吗？”

“您的意思是，我们正在设计新车？”

“不是正在设计，而是已经定案了。”

“是不是跟别人一样，有各种颜色的新型车子？”

“不是跟别人一样。”福特认真地纠正他说。“是我们自己的。”

“是的。”尊尼高兴得点着头说。“我们的比别人更新颖、更好看。”

“你把我们最重要的一个特点忘记了，尊尼。”福特亲切地说。“你想想看，是什么特点？”

尊尼翻瞪着眼睛想了半天，摇头笑着说：“我实在想不出还有比新颖、美观更重要的东西了。”

“廉价啊！”福特高声说。“我们的新车一定比别人的便宜。”

使 A 型汽车便宜的最大因素。就是以拆废船来作钢铁原料的措施。因此，当 A 型汽车一上市，几乎在不到一年的时间福特就把市场上被契佛罗特抢去将近两年的优势夺了回来，这一成就，被认为是行销策略上的一大奇迹。

譬如：有一次视察了炼钢设备之后，他突然发现，如果自己来开采煤矿，直接供应铸造厂使用，一定会使汽车的生产成本更低，于是，他立即到肯塔基和西佛吉尼亚州买下煤田，自己雇工开采，并买下一段铁路来运输开采出来的煤炭。

有时候福特的做法是很令人费解的。他在巴西拥有很大的一

片橡树园，可是，他又是倡导人工制橡胶的创始人。

有个老朋友问他：“亨利，你大笔投资研究人造橡胶，万一研究成功，你那满山遍野的橡树必然受影响，你这不是搬石头砸自己的脚吗？”

“科学的进步，不是我的力量能够阻挡住的。”福特说。“我不去研究，别人也会去做，因为人造橡胶研究成功，价格一定很便宜，这对任何一个从事企业的人都是一个很大的诱惑。”

“可是，你的橡树园呢 到时候岂不要报废了？”

“这一点你倒不必担心，人造的物质，也许会影响天然的物质，但永不可能代替天然物质。譬如人们正在研究化学纤维，但我敢断言，它绝不可完全取代大地所生长的棉花和羊身上的长的毛。”

有人说：“福特固执得像个古代君主，但思想又新颖得像个原子人。”由此可以看出福特这个人有很多作为是使一般人无法了解的。实际上也是如此，除了他太太克拉萝以外，世上真正了解他的人几乎没有。

他是一个“奇异的混合体”，有时候简直无法理喻。到了老年，他还会鲁莽得像个毛头小伙子，毫不考虑地插手于他一点也不了解的事物，甚至不明真相就对人事作武断的处置，因此常引起别人的误解，常制造出一些困扰，使简单的事情变得复杂。

好在他有一项长处，当发现自己错误时，他会马上向别人道歉。不过也仅止于此而已，道歉过后，别人如仍不谅解，他就不肯再进一步去花费脑筋研究“别人为什么不谅解他？”他会把他的过失丢在脑后。

因此，有人说他是真正的“个人主义者”。他坚持自己的处事方法，对自己不同意的事，也很少会改变初衷。福特公司刚成立时，那些股东们明知他主持的汽车事业前途无量，可以赚大钱，但还是忍痛和他分手，就是因为忍受不了他那种霸道的作

风。

就拿他生产 A 型汽车来说，他放弃以前的设备不用，另投资一亿美元建了一个新厂，除非是独资公司，否则这种做法是绝对行不通的。因为当时（1926 年）的一亿美元是个非常非常大的数字。

新厂建成之后，福特成了世界上最大的雇主，再加上 A 型车的风靡一时，福特的事业真可说到了如日中天的境地。开创了他的汽车王国。

五、梅考克的灵感

一个十五岁的少年，拿着一把与众不同的镰刀，在田里割麦子，引起其他工人的好奇：

“你这是在什么地方买的？”

“我自己设计的。”这就是美国国际农机公司创始人——西洛斯·梅考克在农业机械方面第一次显示的才华。

梅考克不是贫寒出身，但他事业的成功却不是一帆风顺的。1831 年，他发明了第一部收割机，可是，经过六年时间的改进再改进，功能虽已达到标准，销路却一直未打开。

一件产品的销路，往往决定于消费者的心理趋向。就当时来说，一般农民根本不了解“农业机械化”这一名词的含义，认为凭劳力耕作，已足可温饱，何必用机器？

在这一排拒心理的阻挠下，梅考克虽然花费了很大的精力和财力推销他的收割机，仍然不受农民的欢迎。经过 10 年的奋斗努力，所有的资本赔光了，还拖了一屁股的债，收割机的销路依旧没有起色。

他把父亲留下的家产统统卖掉，维持工厂的开销。“我坚决

相信，”梅考克说，“农业机械的好日子很快就要来临。”

他的预言不久就实现了。1842年，他的收割机卖出了1000部之多，这是十多年来破纪录的数字。可是，当销路逐渐增加时，又出现了另外一个打击。

据用户反应，收割机的品质并不如梅考克想象的那么好，在使用中，常常发生机件断裂的事情。梅考克一听到这个消息，心里慌了。在他债务累累的时候，也没有像现在这样着急。

“销路不好，我相信总有一天可以打开，”他说，“可是，产品的品质不好，一切的推广努力都等于白费了。而且在这种情形下萎缩下去的销路，再想好起来就很不容易了。”

于是，他断然采取两个补救措施：一、立即着手改进品质；二、实施保证制度。

第一项措施是一劳永逸之计，也可说是治本的办法。第二项措施则是对顾客的补偿，不让他们发生怨言。所谓“保证制度”，就是机器在一定年限内损坏，将按其程度赔偿损失，或退还全部货款。

看来，这好像是很简单的措施，实际上却需要很大的魄力来决定。尤其是第二项的赔偿损失办法，既费钱又容易引起纠纷，意外的损坏和人为的损坏往往纠缠不清，所以很少有人敢采用。

当梅考克决定采用时，工厂里的高级人员也劝他慎重考虑。

“我再三考虑过了，”他说，“目前市场上的农业机械竞争如此剧烈，不用这个办法，我们的收割机市场很可能会整个崩溃。我宁愿目前损失一点钱，而这种损失将来一定有机会赚回来。”

这并不是吹嘘，七年之后，他每年的销售量已高达2000部。这一快速成长率，完全得力于他创设的新销售法——分期付款。

偶然的灵感，伟大的创意

现在听起来，这一办法已是家常便饭，但在当时各行各业当中，还没有一个老板有此魄力。因为这一办法说起来简单，实施起来却牵涉很广，如物价波动、材料限制以及坏账的可能性增高等等，都是影响公司前途的大事。

事实上，梅考克实行这一办法，是带着几分勉强的。当时农业机械制造业如雨后春笋般兴起，市场的竞争愈来愈剧烈，没有“出奇制胜”的办法很难扩展业务。

梅考克不但有发明天才，在经营上的触角也非常敏锐，他为了扩展公司的业务，不仅自己天天思考新策略，也鼓励员工动脑筋想办法。“我们不但有优良的产品，”他对员工说，“更要有好办法，怎样把它很快卖出去。产品放在消费者手里，总比存在仓库里好。”

在他的鼓励下，员工出了不少主意，但没有一个是他认为满意的。他所想象的新办法，一定要新奇引人。

有一天，他自工厂回住的地方（这时他还没有结婚），在附近的广场上看到几个孩子在玩游戏，好像玩得很起劲。这天他兴致很好，驻足旁观了一会。

游戏玩完了之后，一个较大孩子从口袋里掏出一盒糖来，打开盒子，里面是预先分成包成一包包的糖。

“这一包是 10 块糖，”那个大孩子打开其中的一包给其他的孩子看了看，接道，“这是我叔父由纽约带回来的，好甜，好好吃啊！”

那个大孩子拿一块放在嘴里，一面嚼着，一面装出好吃的表情。其他的孩子都睁大眼睛看着他，有的口水都流出来了。

“我自己吃不了这么多，”那个大孩子装模作样地说，好像摸

透了他们的心理，“可是，要我白送给你们我又舍不得，这样吧，我便宜卖给你们，每小包一毛钱。”

于是，有些孩子迫不及待地掏钱，最后一个较小的孩子很不好意思地说：“我只有三分钱，是否可以买一块？”

“我是不零卖的，你为什么回家再要一点钱凑成一毛？”

“可是，我爸爸妈妈上班还没有回家，向什么人要？”

“那你只好看着别人吃了！”那个大孩子似乎一点也不肯通融。

那个小孩嘟着嘴，不知是生气，还是想哭，表情很难看。

梅考克想过去给那个小孩子一毛钱，但他刚想行动，其他的孩子已得出了办法。“这样好不好，卡尔？”他们对那个大孩子说，“让鲁德欠你七分钱，等他明天或后天有了钱再还你。”

“可以是可以，”叫卡尔的孩子沉思着说，“但要加点利息。”

“好的，”叫鲁德的小孩抢着说，“我明天还你八分，只要你肯先把糖给我。”

这笔小小的交易成功了，看似普通的赊欠，但却给梅考克带来不同的感受。他想：“有很多人不是也想买我的收割机吗？只因他们一次付不出钱来而作罢。假如我能实施一种分期付款的办法，一定可以增加收割机的销路。”

世界上有很多重大的决定，得自偶然的灵感。梅考克由小孩子的把戏中演变出来的“分期付款办法”，使他的公司顺利进入大企业之林。而且自此之后，在美国农机市场中，他的销路始终处于第一位。

六、创新是经营之本

创新对于企业经营有着非常重大的意义。俗话说：“流水不

腐，户枢不蠹”。对于创富的经营者来说必须永葆创新的青春，才能立足于商海。一旦你停止了创新，停止了进取，哪怕你是在原地踏步，其实也是在后退，因为其他的创富者仍在前进，在创新，在发展。

“创新者生，墨守成业者死”这是一条被无数事实证明了真理。很多创富者就是不懂得这个规律，稍有成就就裹足不前，坐吃老本，不再创新，不再开拓，妄求保本经营，结果不到几年，就落伍了，被时代前行的波浪淘汰了。

商海中的弄潮儿则永远以创造的姿态搏击风浪。有了一元钱，求十元钱、求百元钱、千元钱、万元钱……。他们是一群思想极端活跃者，他们有无穷无尽的创造性想像力。原因是他们首先进行扩散思考。所谓扩散思考，就如同洒水器喷水一样，它是对一个课题做多方面联想的。在提出足够的办法之后，再加以集中考虑、宛如经过凸透镜上的光聚集于一点的焦点，或组合成许多主意，或加以筛选，然后找出在现有条件下的最佳方案。思想活跃的人，采取首先做扩散思考，而后再集中思考的两段思考，往往就能想出比他人更好、更可行的主意来。而一般人进行的则是短路思考，即把最先浮现的想法不加处理地付诸于实施，因而大多数流于无的放矢。与扩散思考相联系的是想像力。丰富的想像力是思想活跃者的财富、创新的源泉。在想像力中，最主要的又是空想与联想。

意大利的天才艺术家、科学家达·芬奇，曾遐想人类也能像飞鸟一样翱翔在天空，这种遐想在当时被认为是空想，因为当时没有任何人认为是可行的，也没有任何人作过这样的遐想。然而达·芬奇却就此事做了种种空想，并画了草图，其中之一成了现今的日本航空公司社标。未过多久，达·芬奇的其他的一些空想图便具体化了，变为直升飞机、进而发展为喷气飞机、火箭。

所谓天才，就是指空想力丰富的人。不论是天才还是普通

人，他们同样都有着空想力和以现实的道理思考问题的能力。不过，普通人只能以现实的道理去思考问题，因而，他们的空想力便逐渐萎缩；而天才却乐于运用空想力，在他思考事物时，首先求之于空想。他在遥远的空想彼岸抓住启示，然后再返回现实中来，所以，他的思想飞跃度极高。要想成为能够推出飞跃的创造性思维的思想活跃者，就必须学习这种运用空想的天才的思考法。

创新对企业经营的意义，如同新鲜的空气之于生命的意义。经营者应该不断地在管理上创新，产品上创新，技术上创新，企业形象上创新，以确保企业历久不衰。做一个有着天才创新思考的创富者吧。

一个乡下的腌菜店，发展成国际知名的食品加工制造商，而且能全靠个人力量、不拉外股的情形下完成，可算是经营上的一大奇迹。创造这一奇迹的是亨利·霍金士。

食品加工业，是一个不太起眼的行业，但对消费者的影响却是直接的。为了时常调换消费者的口味，不让他们有吃腻了的感觉，要时常动脑筋创造新口味的产品，来刺激市场的销路。霍金士在这方面也是个大行家。

“我要让所有口味不同的人，都有他们喜欢吃的食品。”这是霍金士的豪语。为达成他的这一理想，他经营的主要方针，一直都是“力求产品多样性”。迎合大众口味的产品固然要制，适应特殊口味的产品也要制。

“所有人都有权吃他自己喜欢吃的东西，不管他的口味是多么与众不同，”霍金士有一次对开发新产品的部门说，“供给每个人喜欢吃的东西，是我们从事食品加工业的义务。也许有些产品销路少，成本高，根本不赚钱，甚至算上积压货物还要赔钱，我们还是供应。”

这种“赔钱也做的生意经”，亨家公司的高级职员有很多人

表示反对，但几十年来，霍金士始终未受这些反对意见左右，为该公司货色齐全的“金字招牌”奠定下良好的基础。

据统计，现在亨家公司的产品种类已超过 600 种，虽然不能说已把握了所有消费者的爱好，但对人们口味的适应已到达齐全的境地，不管是酸甜苦辣，你都能找到一两种你喜欢吃的东西。

在开发新产品方面，霍金士有一项超时代性的创造，那就是“速成食品”的研制成功，这是他在一次偶然的事件中得到的灵感。

有一次，他到一个农庄里去参加一个老朋友的宴会，在座的有不少主持家务的女士。当这些妇女们知道有一位食品制造专家在座时，她们对他发生了兴趣。

以当时的情景来说，用“兴趣”两个字来形容并不太恰当，应该用“亲切”或“关怀”才比较合适。因为那些女人想到家里每天吃的东西，是由眼前这位长着大胡子，相貌威严的人所制造出来的，不由得在心里产生一种如见亲人般的感受；再加上一种好奇心理的驱使，所以大家都围在他的四周问长问短。

霍金士不厌其烦地一一回答，他觉得这是为自己产品作市场调查的好机会。因此，在满足她们的好奇心之后，他主动的向她们提出了问题。

“各位觉得敝公司的产品哪一样比较好？”

有的说是“咸菜”，有的说是“番茄酱”，答案很多。

“敝公司哪些产品有缺点需要改进？”

这次的回答没有上次踊跃了。倒不是她们客气，而是人们对常吃东西已成为习惯，不太容易找出毛病。事实上，一种天天吃的东西，也不可能一下子就找出它的缺点，因为如果你不喜欢吃它时，你早就不买它了。

沉默一会儿，一位年轻貌美的女士说：“我想在一般食品上，目前的种类和口味都差不多了，你何不在主食上动动脑筋？”

“请你原谅，这位女士，”霍金士笑着说，“我不太懂你的意思。”

“我的意思是，现在罐头食品，不管是果酱、水果，都打开来就能吃，但都是补助食品，都是佐餐用的。如果能有一种主食，不用洗，不用烧，像罐头一样打开就能吃，不是很好吗？”

霍金士不停地眨动眼睛，沉思着问：“你何以会产生这样的感想？”

少妇脸上泛起一层薄薄的红晕，娇羞地说：“我和我先生都是上班的，而且刚结婚不久，每天做饭都要花很久的时间，麻烦死了！如果能有一种简便的食品充饥，那就省事、省时多了。”

少妇抬头看看四周的人，带点解释的口吻说：“当然了，这只是我这个懒人在异想天开，也许实际上根本办不到，请各位别见笑。”

“说什么见笑，”几位太太异口同声地说，“我们还不是也常有这种感觉。尤其是孩子们临时饿了，或是先生有急事要赶时间，吃的东西做不好，真能把人急死。”

“是的，”一位衣着华丽的女人说，“我常常觉得把太多的时间花费在做饭上，是一种很大的浪费。尤其在临睡前，为了想吃点点心而大费手脚，实在划不来。”

“现在就请我们这位大老板想想办法吧，”一位比较刁钻的中年女人说，“请你研究一种最简便的食物，就像冲泡牛奶一样人人都能做，为我们主妇们省去一些操劳之苦。”

霍金士兴奋地说：“这是个很好的构想！我想我一定可以办得到。”

回去后，霍金士把这一构想告诉了他的研究人员，着手研究速成食品之制造。他认为这是他推行食品多样性的政策中，一个极为重大的变化。

他早就看出，工业愈发达，人们的时间愈宝贵；因此，日常

生活中的用品也就要愈简便省时。速成食品如能研究成功，必定会大受欢迎。

他的推测非常正确，当亨家公司的速成食品上市时，的确使人有耳目一新之感。有用开水一冲就可以吃的通心粉，也有用水冲着吃的沙拉粉，为那些每天生活匆忙的人带来了不少的便利，虽然在口味上也许比一般烧做的要差一点。

由此可以看出，霍金士的经营方针走的是纯朴而坚实的路线。但他并不守旧，他以不断求新的精神，使农产品走向企业化经营的远大目标。

企业屹立百年的秘诀

事实上，他不仅在产品的制造上运用了他的新观念，即使在宣传上，也有不少新的措施。

就拿当时的一般制造工厂来说，由于负责人的保守，大都是“谢绝参观”的，惟有亨家公司采取了“欢迎参观”的方式。

“我们制的是食品，不是枪炮一类的杀人武器，也不是在制造程序上有秘密的化学产品，没有什么怕别人参观的。”霍金士说，“如果让每天吃我们产品的人，看看我们是怎样为他们精选原料，怎样制成可口的食品，不是对彼此都有益吗？”

他为了达到这一宣传的目的，首先招考了一批口齿伶俐而又漂亮的女孩子，让她们到每一个部门接受实习训练，熟悉每一个生产过程。结业后成为正式的接待员，专门做引导客人参观、解说的工作。

由于霍金士非常重视这支“美丽队伍”的未来工作，他也参加了实际的训练工作，几乎每天都对她们讲述未来的服务态度和应对的言词。

“你们的工作目的是为本公司做宣传，而不是推销员，”这是

霍金士经常告诉她们的话，“换句话说，你们的任务是让客人对本公司留下一个完整的好印象，不是专门推介哪一种产品。”

基于他的这一概念，他为这些接待员定了几个戒条：

不准说“请多多食用我们的产品”。

不准说“我们的产品是最好的”。

不准在顾客面前对其他公司的产品有不好的评语。

这三条规定都是违背常情的，但却显示出他宣传手法的高超。正如霍金士自己所说：“她们的职务是招待客人参观，让別人了解公司的设备和生产情形，因此，在介绍时一定要非常客观，才会使参加的客人感到亲切真实。假如她们使用推销员的口吻，那将会使参观的人倒尽胃口。”

亨家公司所以能闻名遐迩，这批“娘子军”的功劳是功不可没的。她们以“识途老马”的姿态引导客人参观，以悦耳的声音解说，来满足客人的好奇心，绝不用任何方式推销产品。

参观的客人中有不少是各地的零售商，他们觉得看了半天，不买一点回去有点过意不去，可是当他们要向接待的小姐订货时，他们得到的回答一定是：“对不起，先生，如果您真的考虑好了要买的话，我带您到营业处去好了。”

当这一宣传方式收到良好效果以后，霍金士实行了他的第二步宣传政策，在交通繁华的地区竖立巨大的霓虹灯广告牌，为美国商场创出一个新的宣传方式。

他这样做的目的有二：一是让参观过亨家公司的人，看了这幅华丽醒目的大广告之后，对不知道亨家公司内情的人夸耀：“这个公司我去参观过……”以加强“知名度”的宣传。

二是让没听说过亨家公司的人，看了这幅巨大的广告而发生好奇心，向别人打听：“这家公司在哪里？老板是谁？”这样一

来，也可达到宣传的目的。

七、突破思维定势

拿破仑·希尔认为：在创富过程中，积极寻求某种新的设想时，要有意识地抛开头脑中已形成的思考同类问题的程序和模式，即思维定势，要警惕和排除它对形成新的思路可能产生的束缚作用。

下面我们来看一个实例。

日本的东芝电气公司 1952 年前后曾一度积压了大量的电扇卖不出去，70000 多名职工为了打开销路，费尽心机地想了不少办法，依然进展不大。有一天，一个小职员向当时的董事长石坂提出了改变电扇颜色的建议。在当时，全世界的电扇都是黑色的，东芝公司生产的电扇自然也不例外。这个小职员建议把黑色改为浅色。这一建议引起了石坂董事长的重视。经过研究，公司采纳了这个建议。第二年夏天东芝公司推出了一批浅蓝色电扇，大受顾客欢迎，市场上还掀起了一阵抢购热潮，几个月之内就卖出几十万台。从此以后，在日本，以及在全世界，电扇就不再都是一副统一的黑色面孔了。

此例具有很强的启发性。只是改变了一下颜色，大量积压滞销的电扇，几个月之内就销售了几十万台。这一改变颜色的设想，效益竟如此巨大。而提出它，既不需要有渊博的科技知识，也不需要有丰富的商业经验，“为什么东芝公司其他的几万名职

工就没人想到、没人提出来”因而感到苦闷，甚至想半途而废。然而，在此阶段中，潜意识在本人也不曾觉察的情况下，进行着有力的活动。

G·华莱士调查了各种人的经验，提出了上述创造性思维的“四阶段论”。如想搞发明制订新的研究计划，或者设计出版物内容的结构时，开始阶段总是有意识地各方面加以努力，然而却难以理出头绪。时而连续几天地冥思苦想，却无论如何也归纳不出可行的办法。于是便焦躁不安，或陷入悲观情绪之中，以致打算半途而废。不知是出于什么样的机运，在这样的情况下有时会突然闪现出好主意来。当思想与酿酒一样需要发酵期。经过第一阶段的有意识的努力后，获得的是稍高于一般常识但并不是成熟了的概念。经过下一阶段的酝酿期，才酿得名酒一般使概念趋于成熟。然而，一般人闯不过酝酿期，也不相信酝酿期的存在，所以在第一阶段徘徊不前。在这种情况下，如果了解 G·华莱士四阶段论的准备、酝酿、突然出现的机制，人们既能再加一把劲进入酝酿期，又能在自我训练方法上采用新手段。

“为什么日本以及其他国家有成千上万的电气公司，以前都没人想到、没有人提出来”这是因为，自有电扇以来都是黑色的，而彼此仿效，代代相袭，渐渐地形成了一种惯例、一种传统，似乎电扇只能是黑色的，不是黑色的就不成其为电扇。这样的惯例、常规、传统，反映在人们的头脑中，便形成一种心理定势、思维定势。时间越长，这种定势对人们的创新思维的束缚力就越强，要摆脱它的束缚也就越困难，越需要作出更大的努力。东芝公司这位小职员提出的建议，从思考方法的角度来看，其可贵之处就在于，它突破了“电扇只能漆成黑色”这一思维定势的束缚。

突破思维定势，进行创新思考，将是你致富的法宝。

第六章

看起来要像富翁

一、有吸引力的个性

想要达到永续成功必须培养具有吸引力的个性，令人愉快的个性，就是一种已经发展圆满的个性。

积极心态

积极心态，是无论在任何情况下，都应具备的正确心态。这种心态是由“正面”的性格因素所构成的，诸如“信心”、“正直”、“希望”、“乐观”、“勇气”、“进取心”、“慷慨”、“耐性”、“机智”、“亲切”，以及“丰富的常识”。

积极心态是具有吸引力最重要的个性。事实上，在二十八条黄金法则中，有许多项都以它作为关键性的要素。积极心态影响你说话的语气、姿势和脸部表情，它会修饰你说的每句话，并且决定你的情绪感受，它还会对你的思想产生影响。

为了比较起见，让我们来看一下消极心态的影响。消极心态

会烧熄你的热忱，蒙蔽你的想像力，降低你的合作意愿，使你失去自制能力，容易发怒，缺乏耐性，并且使你丧失理性。

既然消极心态对你的破坏力如此之大，所以你最好还是待在家里，别出来和人竞争，消极心态会为你树立敌人，并且摧毁你的成就和朋友。

如果一位律师带着消极心态步入法庭，即使他所辩护的是全世界最棒的案子，还是无法说服法官和陪审团。

你会对一位容易发怒而又悲观的医生产生信心吗？不！人们是绝不会容忍消极心态的。

积极心态为你开启了一扇门，并允许你展现技巧和雄心壮志。

想想那些带着信心步入法庭，并且以无比的确信，赢得法官和陪审团支持的律师吧！难道你不想让一位能使你放松心情，以平和的语气回答问题，而且展现专业知识的医师为你看病吗？

积极的心态也是其他各种个性的构成要素，了解和应用其他个性，将会强化你的积极心态。

对目标的真诚态度

没有任何事物可以取代你对实现明确目标的诚挚态度，你应将目标的真诚态度表现在言行中，以使每一个人都能看到它的存在，如果你的表现不够真诚，就会立刻显现在你的言谈举止中，任何伪装技巧都无法掩盖心中的不真诚。

凡是唯唯诺诺的人，必将成为人们的笑柄，因为每个人都看得出这种人所表现出来的不真诚；同样的，如果你能秉持真正的诚挚态度，别人也会看得到的。

卡耐基有过这样的经历，他叫一位新人员到他的办公室，给他指示。这位新人员听完指示后，便凝视着卡耐基的双眼，面露

和善地微笑说道：“好的，老板，你有最后决定权，但是我想告诉你，你的指示将会使你花费一笔钱，因为你对这件事的调查没有我调查的详细。”

这位新人员的确信态度（但却没有任何不服从意思），使卡耐基决定暂缓做出决策，并且继续调查此事。结果他发现，他原先的看法是错误的，而这位新人员的观点才是正确的。

这位先生名叫舒瓦布，他最后促成了卡耐基和摩根先生的交易。

舒瓦布后来自己成立了大型伯利恒钢铁公司，他成就非凡事业的起点，就是他对所有目标抱持的真诚态度。

先对你自己真诚，而后你的自力更生精神，将会不断地稳定成长。

如果你对目标抱持真诚态度，此一态度将会强化所有的个性，当然必须展现弹性时，还有什么比坚持明确目标奉献更能指引正确的方向的呢？

迅速做决定

做事情拖拖拉拉的人，是不会受人欢迎的。

在这个变化快速的世界里，那些做事慢吞吞的人，根本无法跟上现代人的步调。

成功的人，做决定既明确又快速，这样的人，无法忍受那些做决定慢或不明确的人，迅速做决定是一种习惯，然而这种习惯却需要靠积极心态的支持，因为它给你信心。

迅速做决定和你对目标的真诚态度也有很密切的关系，你愈能坚信明确目标的价值，就愈能迅速抛弃令人混乱的意见，而选择那些朝目标迈进的意见。你对目标的真诚态度，有助你迅速做出决定。

虽然到处都有机会，但机会却稍纵即逝，如果你不能迅速做出决定，即使你已发现到机会，机会还是会离你而去。

礼节

世界上最廉价，而且能得到最大效益的一项特质，就是礼节。虽然它是人类一种自发性的行为，但很不幸的是，现在已难得到这样的特质了。正因为如此，所以它的表现让人觉得更具有价值。

礼节是无论在任何情况下，都能尊重他人的感受，有意帮助不幸者；以及控制各种自我本位主义形式的一种习惯。切勿把过度的行为表现误认为礼节，如果你因为主宰会谈而侮辱公司总裁时，光是在晚宴上表现得宜，是无法弥补遭受侮辱之感受的。

说话语气

语言是我们表现自己个性最常用的一种方法。

你应控制自己的说话语气，以期传达的不只是单纯的句子而已。若用不同的语气来表现相同的句子时，所传达的意义就会有所不同。

你可以用充满信心的语气，说“我在星期四以前需要那笔货”这句话，以使供应商了解到你有充分的理由提出这样的要求。如果你以焦虑的语气说这句话，你的供应商可能会察觉你目前正处于困境，而他可能趁机会抬高价钱。如果你以生气的口吻说这句话，则可能使已建立数年的关系毁于一旦。

练习控制你的说话语气，听一听你的发音方式，当你能以充满信心的语气说话时，你的积极心态和对目标的真诚态度，也会同时表现出来。

微笑的习惯

在培养具吸引力的个性时，千万别小看经常保持诚挚微笑的重要性，这种微笑的习惯，对你自己的影响也是很大的，当你生气时试着保持微笑，这个简单的动作，可使人保持冷静，而且还能提醒你时时不忘保持积极心态。

保持微笑可使你击败冷酷的对手，因为想要对微笑的人动怒，是件不容易的事。

在镜子面前练习微笑，如果能同时练习控制说话语气就更好了。这两项个性息息相关，它们都会影响到别人对你的感觉，同时对你自己的行为，也会有一定的影响力。

脸部表情

我们通常可从别人的脸部表情，察觉他心里在想什么事情，而实际上，我们也常以此作为判断的基础。例如，有经验的推销员在这方面就有独到的功夫。

如果你愈能了解的控制脸部表情，就愈能解析别人的脸部表情，在你对着镜子练习说话语气和微笑时，不妨同时也练习一下脸部表情。

宽容

宽容是对那些在意见、习惯和信仰方面与你不同的人，表现出耐心和光明正大态度的一种气质。

敞开心胸接受新观念和新资讯，并非是为了使自己的个性更有魅力而已。虽然宽容和机智有着密切的关系，但宽容比机智更

能辨认，并且抓住对自己有利的事物，你或许无法学到所接触到的所有新观念。但是，你可以研究并尝试去了解它。

无宽容之心，会为你带来下列不利的情况：

使原本愿意和你做朋友的人变成敌人。

由于不愿求取新知识而阻碍了心智的发展。

阻碍想像力的发展。

不利于自律功夫的培养。

妨碍正确的思考和推理。

你愈缺乏宽容之心，就会愈封闭自己，因而无法接触到多样的社会现象，以及思想的精神层面。反之，只有乐于接受新观念，才能使思想的精神面不断发展茁壮。

坦白的态度和言词

任何人都不喜欢欺瞒而不坦率的人，做人狡猾而且说话不直截了当，喜欢拐弯抹角，是绝对不可靠的。

这种人的问题，并非在于他们公然说谎，而在于他们表现出和说谎具有同性质的行为：他们故意对那些有权知道事实真相的人隐瞒真相，这是一种有损健全人格的卑劣、不诚实行为。

具有真正健全人格的人，勇于直接和他人说话以及交往，而且即使在对自己不利的情况下，仍然坚守此一习惯。

如果你认为可将前面所举出的各种个性，用来从事一些欺诈计划，那你就大错特错了。缺乏真诚坦白的态度，你的其他个性将无法发挥作用；如果你沦落到非使用一些欺诈伎俩的地步时，你对你的明确目标还有什么信心？你又以什么样的心态来面对目标呢？

幽默感

适当的幽默感，有助保持弹性，以及适应变化多端的生活环境，幽默感可使你在压力中放松自己，并使自己一直保持有人情味，而不变得冷酷、疏离、生气或苦恼，它可使你的生活不至于太严肃。

应该笑而不笑的人，根本是在拒绝一剂最佳的精神振奋剂，当你的产品或计划出现了瑕疵时，发掘这种情况的幽默面，将会振奋你的精神，并使你得以再重新开始。否则的话，你可能因此而感到挫折沮丧。

此外，幽默感可使简单的微笑动作变得更容易，而且也有助于增强你的积极心态。

正义感

除非你能以公正的态度对待别人，否则即无法培养出吸引人的个性，而且也无法达到明确目标，正义感的一项不可或缺的根本要素，就是“有意的诚实”。

许多人把诚实当做是一种权宜之计，但由于这种诚实态度弹性太大，致使它可能会被扭曲成谋求自己利益的一种手段。在培养坦白的说话态度时，你就已经在实践有益的诚实方面，跨出了重要的一步；你必须坚持这种诚实美德，并且无论是否会为你带来立即的好处都要实践它。

即使正义感无法使你抓住每一次的获利机会，但它却能为你带来下列的实际好处。

它为你建立起信心的基础；没有了信心你将无法培

养出吸引人的个性。

它建立起深具魅力的诚挚和健全的性格。

它不仅会吸引他人的注意，同时还提供获得真正而且永久不变之个人利益的机会。

它使你培养出自立和自重精神。

它强化价钱的道德良知，并因而使你的行动更为迅速，因为此时你的动机和欲望比以往更加清晰。

它吸引值得你效力的朋友并且击败你的对手。

它敞开你的心胸迎向信心。

它保护你免于破坏性的争议，想想看，有多少杰出人物因为言行不慎而走上自我毁灭之路。

它鼓励你以具有魅力的个性朝着明确目标迈进。

正义感不仅是一种获得实质利益的工具，同时还强化各种人际关系，它驱除贪婪和自私，并使你更了解你的权益和责任，而所有其他个性也将因为有了正义感而更有力量。

生动的演说

“生动的演说”比适当的用字遣词更重要，结合坦白、适当措词和其他个性，将使你成为一位具有坚定信念和说服力的沟通者——无论你是在会议中对众人演讲，或是单独和某人谈话，都会出现相同的结果。

一场生动而且具有激励作用的演讲，可能对文明的发展方向具有相当大的影响力。国家的命运，往往受到那些懂得生动演讲技巧者的力量所左右，而且都留名青史，你的抱负现在或许没有那么伟大，但为什么不培养这种抱负呢？

为了使自己也能掌握生动的说话技巧，你必须在日常生活

中，就练习合乎逻辑而且充满热情的说话方式。如果你能在每句话背后，都注入必要感情的话，则当你在进行正式语言表达时将更具影响力。

然而再生动的演说技巧，也无法把已经失去的听众再拉回来。一句谚语说道：“了解你要说什么，运用感情说出想说的话，说完后就坐下！”最后二句才是重点。记住，演说内容愈短愈好，说完你想说的话之后就应立刻停止。冗长的演讲，会增加听众的负担，而且一点也不尊重听众的时间，这种演讲一点说服力也没有。

如果你不以听众接受的方法进行演说，同样也会招致失败。切勿在你的新客户前面，使用一些专业术语或技术性词句，利用举例和图解说明，将会使你说的内容更加生动，并可使所传达的信息切中重点。如果你在对一家从来没有使用过电脑的公司解说产品时，使用过多专业术语的结果，将会看到每个人都在打瞌睡。反之，如果你说明如何透过电脑连线作业，使员工如何能够迅速地分享资料，以及电脑可使员工作业更迅速和有效率，你将看到所有听众都争相和你进行交易。

你在控制说话语气方面的努力，将会在公开演讲时得到回报，经由说话的语气可传达你的热忱、信心和力量，热忱是各种演说的核心要素，完美地融合在一起，听众很难不被发自真诚的热忱所感动；这种诚挚的热忱具有感染力，如果你具备了真诚的态度，同时对自己的明确目标也充满信心的话，就能自在地在话语中表露出明显感情，而这正是生动演说不可或缺的要素。

对人感兴趣

你必须能够对任何人、事、地、物都保持兴趣，而且只要有必要，就应一直保持下去，如果你无法做到这一点，则其他个性

将一无用处。

在他人需要你的注意时给予注意，这比只是说些恭维的话要来得有效果，做个好听众比做个善于言词的人更能得到成就。

如果你已有了吸引你兴趣的对象时，将可从这个对象获得最大利益；但如果你玩弄口袋中的小东西，不时地看手表或频频将目光移开的话，对和你说话的人来说实在是一种侮辱。此时不但会漏掉谈话中的重要部分，对方也会马上察觉到你对谈话不感兴趣，而不再谈下去。

未能注意行为细节，以及周围发生的琐碎事情，是人类常见的通病。你曾经有过未察觉的潜在客户在同意你建议之前，态度犹豫不决的经验吗？如果你能察觉此一现象，将有助你提供更好的服务，你可能因此而了解到其他的服务（亦即潜在客户乐意在每年经过短暂友善的接触之后续约的服务）更具有价值。如果你未能察觉潜在客户的这些不良反应，就可能需要花较多的功夫，不断地说服他接受那些心中还感到半信半疑的服务价值。

你的记忆力也会因为对人感兴趣而增加，如果你曾经清楚地记下一些应该着手去做的事情的话，你的脑海中便会一直记得这件事。

良好的记忆能力，是你和人相处的一项非常实用的工具。如果你能回忆起谈话的详细内容（包括对方生活中的小细节），正足以显示你曾经给对方高度的注意。每个人都会因为第二次介绍给对方，而对方仍然想不起来的情景而感到窘迫不安。如果你能让对方知道你对他记忆深刻，那每个人必然都很乐意和你交往。

多才多艺

无论你对自己所从事的领域，了解多么透彻，如果你对这世界没有广泛的兴趣，别人还是不认为你具有什么魅力，即使你和

你的朋友可以绕着工作话题谈论好几个小时，但你还是会像牙医去糖果店一样地不受欢迎。

要求自己熟悉当代发生的问题，并且在工作之余培养一些嗜好，它们会拓展你的性格，并且使你更了解自己，如果你了解自己，就更有能力去了解别人，而对方也因而感激你。

喜欢和人接触

就像狗能分辨喜欢和不喜欢狗的人一样，人也会很快地分辨出所交往的人，是否具有喜欢和人接触的特质，人们排拒那些天生就不喜欢自己的同胞的人，但却会被那些真正热忱的人所吸引。

即使你认为可以用一些手段掩饰你对同胞的疏远，但对方还是会感受到你缺乏人情味的个性。

你会引导你的思想对抗所有冷酷的冲动行为，并且注意控制你的脾气，发脾气是情绪失控的表现，而当情绪失控时，你可能会突然说出或做出一些对自己和他人造成重大伤害的话或事情，情绪失控的人会说出口酸刻薄的话，而语气之伤人，有如飞刀一样锐利。

对他人无宽容之心，是自私和缺乏自律的一种表现，同时也是失败主义的象征，光只是对别人诉说你最近的不幸，或是生活无目标的感觉，对任何人都是没有帮助的，人们会原谅那些目标放得高，但最后却失败的人。

缺乏努力精神，却又不不断向别人提起自己缺乏进取心的人，显露出对他人的心情完全不在意的个性。如果不能对他人保持高度的兴趣、宽容之心和尊重，对方也会本能地给你相同的回报。

谦恭

在吸引人的个性中，绝对找不到傲慢、自大和本位主义的影子，千万别把谦恭和怯懦混为一谈。应认知“即使最伟大的人，也不过是整体中渺小的一分子”的道理。谦恭的人，了解自己目前所拥有的幸福，是要用来为众人谋福利，而不是作为话题来谈论的。

如果你正学习谦恭的话，不妨运用你对他人高度的兴趣，以便将你的注意力转到你以外的话题上。当你的信心增长之后，你就会认识到这个伟大世界的重要性和它的价值；信心强的人总是有一颗谦逊的心，而这个特质永远都值得被人赞美。

二、展示你的信心

信心是你对于宇宙力量的一种了解、信任以及融合的表现，光只具备信心是不够的，你必须运用它。

信心是一种精神状态，为了使信心能为你的永续成就有所助益，你必须具备积极而非消极的信心，所谓积极的信心，是指使自己和宇宙中的某种重要力量建立起关系的一种过程，我把这个力量称为“无穷智慧”。

了解无穷智慧

如果对于无上的存在没有积极而且明确的信仰时，是不可能培养出积极而且应有的信心的，有许多方法可以培养这种信仰，观察、实验、感觉、祈祷、冥想和思考，都是可行的方法。

我们通常都会借着观察事情的结果，或接受自己信赖的人的意见来了解一件事，在你了解无穷智慧过程中，可循着外在世界和内在世界两条途径，来观察其中的端倪。

外在世界

凡是乐于思考的人，都会在外在世界中发现无穷智慧的证据，自然界每一个过程都有一定的秩序。太阳不会今天从东边升起，而明天从西边升起。

我们在任何地方，都可看到持续不绝的自然法则，这种因循自然法则所产生的秩序，明显地指出宇宙中存在着的一种明确运转目标，以及充满智慧的执行计划，而这正是无穷智慧的证据。

就如旦尼生所说的：“太阳、月亮、星星、海洋、山丘和平原，所有这些难道不是造物者的先见之明吗？”

看看手表，你知道如果没有经过组合的智慧之助，就不会出现这只表，而且也知道使用表是人类的智慧，你同样也知道人类的智慧并非起源于一个人。人类的智慧，是表达宇宙自然秩序力量的一种工具而已。

你可以把手表拆开，把所有零件放在一个帽子里，并且搅乱它们，即使过了 100 万年之后，这些零件也不会自行组合。组合手表需要一份明确的计划，以及审慎而且有组织的智慧。就像手表一样，没有了无穷智慧，宇宙是不可能存在的。

内存世界

你可运用许多感觉器官来评价外在世界：触觉、视觉、味觉和嗅觉，但同时你也有感知另一真实世界的感观机能。智囊团的优点就在于，他使你接触到其他人的创造力，将你的思想和其他

人的思想连接在一起，并开启每位团员的潜意识，以迎向无穷的智慧。

你的良心道义，是使你接触这些力量的工具。同样的，当你祈祷时，你就是在展现此一内在世界，这些经验力量一再地塑造人类的历史。

传到索洛耳里的传言，改变了基督教的原来面貌和发展方向，驱策甘地的崇高信念不但影响了印度，而且对世界的社会和政治的改革方法都造成影响。

人类所拥有的发现、信奉，以及散播基本思想的观念和精
神，可进一步证明我们具备凭无穷智慧发展出明确的积极关系的能力。你可和无穷智慧建立起这种关系，并将他们应用在你的生活之中。

克服怀疑

记住，信心是一种精神状态，它是靠着调整你的内心，去接受无穷智慧的方法而发展成的。信心是使无穷智慧的力量配合你明确目标的一种适应表现，信心是“成功”的发电机，也是将你的想法付诸实现的原动力。

无疑的，你可暂时放松你的理智和意志力，并完全敞开你的胸怀去接受无穷智慧，你必须控制你的思想，使它定期敞开以接受无穷智慧力量。

无论你的内心所怀抱着的意念或信仰是什么，他都可能成为真实。因此，切勿在通往无穷智慧的路上自设路障，就像当阳光透过三棱镜时，会变成多道光束一样，当无穷智慧通过你的内心时，也会绽放出不同的光芒。

那些消极念头，诸如不可能成功、不要去做、成功之路障碍重重和有些事无法成功等等，都是思想中的缺陷。这些缺陷足以

扭曲，并且分散发无穷智慧的力量。如果你因为迷信而关闭通往无穷心智的大门，那你将永远无法享受到它的好处。

你无法骤然告诉自己，你有信心并且希望马上出现好的结果。信心是一种必须经过培养的精神状态。每天腾出一小时的时间，来思考你和无穷智慧之间的关系，找出可在你的生活中，以及在所有可表现无穷智慧的地方，应用无穷智慧的方法。

先清除在你内心的各种消极思想：缺乏、贫穷、恐惧、疾病和不和谐。接着再按照下列三个简单的步骤，建立你的信心。

表达对达到目标的明确欲望，并使这种明确欲望和一项或多项基本行为动机结合在一起。

制定实现欲望之明确且详细的计划。

开始执行计划，并以所有自觉性的努力作为后盾。

你愈能以对无穷智慧的信心作为行事基础，就愈能以敞开的心胸去接受它的力量，而你也愈能洞察到这股力量对你生命的影响。最后，这股力量会使你更容易将信心作为行事的基础，这难道不是一次完美的循环过程吗？

当你面对一项问题或疑问时，便可用信心作为解决的方法。你以信心为基础的行事风格，已使你的潜意识相信你将成功。

放松你的理性，以免它影响到由潜意识中萌生出来（以对成功的信心作为基础）的观念、预感和直觉。你应从这些源自潜意识和智慧中，寻找问题的解决之道。

当你认定一项计划之后，应立即执行，切勿犹豫、争论、怀疑、担心和烦恼，直接去解决就是了！

当你发现计划的执行结果和你预期的不一样时，应再重复一次建立信心的程序，从敞开胸怀建立信心到信心的实践，是需要花时间的。但是记住，无穷智慧本身是不会为你做任何事的。

如果你以信心为基础所制定的计划，需要其他人的合作时，那就务必要找到合作的人，这些人不会自己跑来找你的。如果你的计划需要资金，你必须尽全力去找寻投资人；不会有人把钱自动送上门来的。你必须把你的信心实际运用出来。

最后一句话：“如果你的祈祷词是感谢你已拥有的幸福，而不是要求你没有的东西时，你将能够更快地得到成果。”

展现信心的力量

将信心运用到实际行动的第二法门，就是积极心态。以下将说明培养信心和积极心态的步骤。

步骤 1

先建立一明确目标，并且朝着目标前进，确定你要的是什么，并且努力去得到它。但应确定你所希望的目标是值得你努力而且你可达成的目标。别小看自己的能力，但也别定出一个遥不可及的目标。

步骤 2

早晚祈祷你所订目标的实现，以坚定你对目标的信念。想想看，当你达到目标后的欢愉感觉。当你达到一个目标之后，再设定一个新目标，但切勿因为达到目标就感到自满。

比尔·盖茨创设了供应世界 70% 电脑操作系统软体的微软公司。在他 35 岁之后，他的公司就已发展成比麦当劳、迪斯尼和 CBS 还要大的企业。但他从此就停止进步了吗？

不，他仍然不断地想为自己和公司扮演什么新的角色。他在 37 岁时，开始提供一种可能使办公室内的所有机器都能连线作业的系统：电话、传真机、电脑全都能一起工作。他成功地说服

AT&T和 IBM 等在企业加入他的行列，共同开发并且生产此一重要系统。

你将会达成你为自己设定的目标，每天都要运用一切方法培养你对未来的远见。

步骤 3

给你自己下一道强烈的命令，去做你想要做的事，并尽可能地每天在脑海里回想一次这道命令。

如果你的命令中包括一栋漂亮的房屋，一辆豪华的汽车和一个高品质的衣橱，那就常常想着这些目标吧！你可以模仿驾着那辆华贵汽车的动作，或想像那栋房子的美丽，别吝惜用你的想像力来强化你的欲望。

步骤 4

写下你的明确目标会为你带来的种种好处，并时时在脑海中想着这些好处，这可使你借着自我启发的力量创造出成功意识。而成功意识可在事情进行得不太顺利时，坚定你达到目标的决心。

如果你被一件难以达成的事情困住时，则可以想一想一旦你得到解脱之后，想要做些什么事，并且对此期待报以微笑。

步骤 5

和那些支持你和你的明确目标的人交往，并接受他们的鼓励，这些人可能是你的同事、朋友或家人。

一位房地产经纪人带着沮丧的神情回到家里。当她不顺心地叹气时，她的丈夫拿出他的“百万富翁俱乐部”证书以及一张买主的名单问道：

“你看看这些是什么？是谁卖掉这些房子的？是谁卖掉那栋坐落在湖边费时 2 年还卖不掉的房子？是谁看中那栋梦想中的房

子的？最近的一个售屋案子不是最好的案子吗？”

她听了丈夫的鼓励之后再度打起精神奔向战场，但是她的丈夫呢？别认为那些鼓励的话不会鼓舞她的丈夫，同样也别认为他在说完那些鼓励的话之后，在自己的工作方面不会有所进步，我们每个人都需要别人的鼓励，而鼓励他人的同时，也会为自己带来同样的好处。

步骤 6

别在过完一天之后，才发现当天的所作所为，对明确目标没有一点明显的贡献。虽然房地产经纪人无法每天都卖出一栋房子，但是他们每天都会带客户去看房子，会谈论他（它），回顾潜在客户名单，演练销售方法，想像他们将成为一个家庭，介绍那么美丽的房子。虽然这些并非实际的销售行为，但他们都是实际销售行为的一部分。

步骤 7

选择一位富裕、自力更生和成功的人作为“楷模”，并时时想到你不但要迎头赶上，而且还要超过他。别告诉别人你所选择的楷模，因为选择楷模的目的不在于进行公开的竞争，而在于借着比自己强的人，来确立你要走的方向。

步骤 8

在你的四周放置书籍、图片、座右铭能强化成就和自力更生意义的东西，并且随时变更放置的位置。这些可使人警惕反省的东西，能帮助你有机会从不同的角度观看这些东西，并和其他不同的东西发生联系。

上述的那位房地产经纪人，将她们的“百万富翁俱乐部”证书的影本框起来，放在她的书桌上。有一天她清除证书上面的灰

尘，清完灰尘后随手放在一份报纸上。当她准备再去拿证书时，发现报纸上有篇报道一位最近被雇用的足球教练的新闻。“他总得要有个可以住的地方吧！”她心里想。你猜猜看她把她最近想要卖的一栋房子卖给谁了？

当你营造出具有建设性的气氛时，可将你所听到和读到的鼓励字句记在笔记本上，如果你能在路上或开会时快速地书写数语，则将会为你带来长久的助力。

步骤 9

别因为遇到了反对意见就想逃避，而应运用你所有的资源就地和反对者战斗。

但这并不是说要对那些向你说“不”的人挥动拳头，而是说不要接受那些反对意见，而要尽一切努力改变反对者的心意，或者你应该反躬自省，看看你有什么做得不对的地方并加以改进，有的时候逆境反而是一种检验的机会，它可提供使自己更进步的方法。

记住，你之所以成为一个独立的人，并且处于一定的处境，乃因为你的心中坚持着某种观念和想法。如果你迟迟不肯运用这些观念的话，那就等于给自己带来更多的限制和挫折。

步骤 10

为完成任何有价值的事情，都须付出一定的代价，任何有价值的事情也值得去做。自力更生的代价就是当一个人在运用信心时，必须时时保持谨慎的态度。

关上通往恐惧的门之后，你会很快地看到通往信心的大门，增加和运用信心是一段费时而且需要奉献的历程，你在这方面的努力是无止境的，因为你所能运用的力量是无限的，因努力而获得的回报也是无尽的。

第七章

拟定你的致富目标和计划

只要你憧憬得出一个方法来实行你的计划、你的梦想——不论多么宏大——都可以美梦成真。你的计划可以让你变成百万富翁，不论你的计划如何制定都无所谓，重要的是要有一个计划。如果你不晓得自己的前进方向，是很难到达任何地方的。然而，有相当大比例的人却毫无计划。我们不晓得自己要上哪儿去，也不知道要如何到达那儿。当我们胸中毫无计划时，要看起来感觉很忙碌是十分容易的，其实，我们只是在绕圈子，到处救火，或是追逐着自己的尾巴打转。

计划就像一张道路图。它告诉你身在何处，该往哪个方向去。它帮助你拟定一个策略，如何从 A 点到达 B 点。例如，如果你的目标是增加 50% 的生产量或销售量，你的计划就是日常提醒自己达成目标所必须采取的步骤。例如，你计划中的一部分可能是，每天打电话给 5 位新的潜在客户，不只是回现有的电话而已。计划中的一部分也可能是在年底以前上 3 门新课程，增进你的知识基础。要是没有事先计划好，你可能排不出时间去上任何课程。

当你事先做好计划，奇迹就会出现：你的计划帮助你发挥潜力、创意和纪律。从某个神秘的角度来看，一旦有了计划你通常

就可以贯彻到底。

除非你知道你要什么，否则你不会赢。大部分的人因为从来没有清楚地确定他们的目标为何，所以没办法达成目标。一个想致富的人若不懂规划就太糟了。上一代人多半没有什么规划，他们在成长过程中只要有份工作，能有收入就满足了，因为他们发展的空间有限。

致富规划从其实质上应与一个人最基本的生涯规划相结合。生涯规划是由“生涯”和“规划”两个词组成的。包含一生、履历、境遇、过程、经过、职业、出头、发展、发迹、成功等意思。依原字的意义看，生涯代表一个人不只要在职业上出人头地、有发展、能成功，更希望一生都是成功的。日本人将生涯译为“永业”，就表示职业的长期性，希望职业是持续的。

“规划”其原意有：筹划、意图、设计、绘图等。生涯规划表示对职业乃至一生的筹划和设计。成功者需生涯规划，主要目的是：配合自己的智力和潜力来发展，有效突破个人内在和外在的障碍，更多地发挥潜能，更好地充分发展自我等。良好的生涯规划有助于一个人更好地认识自己和工作世界，并设定目标和方向，对减少上班族时间和精力上的浪费，有具体的帮助。

一、确定你的方向与目标

方向是创业的范围，目标是具体的工作。例如，金融业是方向，外汇买卖是目标；房地产业是方向，开房产公司是目标；旅游业是方向，做导游是目标等。

方向和目标好比一幅藏宝图，既指示宝物收藏的地点，也指示寻宝的正确位置。创富者越早确立方向，制定目标越好，人生有多少个 10 年呢？大家应该趁着拥有青春，苦干它十年八载，

累积经验、资金、知识，建立一定的关系网，好为壮年以后扩大发展做好准备。

不少人在 30 岁时，已做到经理、副总裁的职位，或已拥有自己的公司，事业有成。原来他们很早便已进入那个行业，埋头苦干了一段时间。

若想为自己创造财富，创立事业，就请你即时确立方向、制定目标吧。有人会怀疑，过早确立目标，是否会限制了机会的出现？不会的。我们的社会，遍地是机会，但并非每个机会都适合你。人没有三头六臂，不能同时做多种工作。划定一个范围，选定一项工作，好让自己集中精神去苦干，这是必须的。

我们年少时立志做什么，长大了往往却做了别的工作，这样确立方向岂非没多大作用？小时候对自己欠缺了解，不懂得自己有什么优、缺点，兴趣在哪里，这种所谓立志，不过是受了外界影响，随便说说将来会做什么而已，并非认真的。

真正的立志，是在认识自己、认识环境之后的事。认识自己谈何容易？有人到老也不知道自己真正需要什么。但有人在小时候已清楚自己喜欢什么，并在这方面贯注全部心力，把它作为终身事业。这种人是幸福的，成功也比较早。

总之，认识自己，确立方向，制定目标，是致富的起步。虽然越早起步越好，但起步不受年龄限制，你 40 岁时发现自己真正喜欢什么，就从那里踏出创业的第一步吧，不要过早自我退缩，打击自己的志气。

规划的意义

你给自己定下目标之后，目标就在两个方面起作用：它是你努力的依据，也是对你的鞭策。目标给了你一个看得见的射击靶。随着你努力实现这些目标，你会有成就感。对许多人来说，

制定和实现目标就像一场比赛。随着时间推移，你实现一个又一个目标，这时你的思想方式和工作方式又会渐渐改变。

下面举个真实的例子，说明一个人若看不到自己的目标，将会有怎样的结果：

1952年7月4日清晨，加利福尼亚海岸笼罩在浓雾中。在海岸以西21英里的卡塔林纳岛上，一个34岁女人涉水下到太平洋中，开始向加州海岸游过去了。要是成功了，她就是第一个游过这个海峡的妇女。这名妇女叫弗罗伦丝·查德威克。在此之前，她是从英法两边海岸游过英吉利海峡的第一个妇女。

那天早晨，海水冻得她身体发麻，雾很大，她连护送她的船都几乎看不到。时间一个钟头一个钟头过去，千千万万的人在电视里看着。有几次，鲨鱼靠近了她，被人开枪吓跑。她仍然在游。在以往这类渡海游泳中她的最大问题不是疲劳，而是刺骨的水温。

15个钟头之后，她又累，又冻得发麻。她知道自己不能再游了，就叫人拉她上船。她的母亲和教练在另一条船上。她们都告诉她海岸很近了，叫她不要放弃。但她朝加州海岸望去，除了浓雾什么也看不到。她摇摇头说：“我没有能力游到对岸了。”

几十分钟之后，人们把她拉上船。又过了几个钟头。她渐渐觉得暖和多了，这时却开始感到失败的打击。事后她对记者说：“说实在的，我不是为自己找借口。如果当时我看见陆地，也许我能坚持下来。”

人们拉她上船的地点，离加州海岸只有半英里！令她半途而废的不是疲劳，也不是寒冷，而是因为她在浓雾中看不到目标。查德威克小姐一生中就只有这一次没

有坚持到底。两个月之后，她成功地游过同一个海峡。她不但是第一位游过卡特林纳海峡的女性，而且比男子的记录还快了大约两个钟头。

游泳天才查德威克也需要看得见目标，才能鼓足干劲完成她有能力完成的任务。可见，制定可测的目标，对于人们规划自己的成功具有多么重要的意义。

二、10 年的生涯规划

你过去或现在的情况并不重要，将来想要获得什么成就才最重要。除非你对未来有理想，否则做不出什么大事来。

目标对于所期望成就的事业的真正决心。目标比幻想好得多，因为它可以实现。

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

正如空气对于生命一样，目标对于成功也有绝对的必要。如果没有空气，没有人能够生存；如果没有目标，没有任何人能成功。所以对你想去的地方先要有个清楚的认识才好。

请你再读一遍下面的话牢记在心。

你过去或现在的情况并不重要，将来想要获得什么成就才最重要。

进步的企业或组织都有 10 年至 15 年的长期目标。经理人员时常反问自己：“我们希望公司在 10 年后是什么样呢？”然后根

据这个来规划应有的各项努力。新的工厂并不是为了适合今天的需求，而是满足 5 年、10 年以后的需求。各研究部门也是针对 10 年或 10 年以后的产品进行研究。

像那些进步的公司那样，自己要有计划。从某个角度来看，人也是一种商业单位。你的才干就是你的商品，你必须发展自己的特殊产品，以便换取最高的价值。下面首先让我们制定一个简单的 10 年规划，在看过之后你的感受又是如何呢？

10 年以后的工作方面

我想要达到哪一种收入水准？

我想要寻求哪一种程度的责任？

我想要拥有多大的权力？

我希望从工作中获得多大的威望？

10 年以后的家庭方面

我希望我的家庭达到哪一种生活水准？

我想要住进哪一类房子？

我喜欢哪一种旅游活动？

我希望如何抚养我的小孩？

10 年以后的社交方面

我想拥有哪种朋友呢？

我想参加哪种社团呢？

我希望取得哪些社区的领导职位呢？

我希望参加哪些社会活动呢？

在你计划你的未来时，不要害怕画蓝图。现代的人是用幻想的大小来衡量一个人的。一个人的成就多少比他原先的理想要小一点，所以计划你的未来时，眼光要远大才好。

你的工作、家庭与社交三方面是紧密相连的，每方面都跟致富有关，但是影响最大的是你的工作。几千年以前，山顶洞人之中能拥有快乐的家庭生活又受别人敬重的，是那个最成功的猎人。原理永远不会改变。我们家庭的生活水准、我们在社交中的名望，大部分是以我们的工作表现决定的。

每个人都有权利去追求他自己的梦想，要摆脱贫困，向上劈开天地，向下斩断穷根，要梦想成真，就只要靠你确确实实、准确清晰地知道什么是财富才可。以下三项财政策划是完全可以实现的，请每项详细填写，然后找出一个你一生中最重要、最渴望完成的梦想。

制定三项财政策划

第一项 基本保障财政策划

你要确定你需要准备多少现金作为你每个月的经常开支，以下关键性的家庭债务是你本人及家庭的财政保障策划，请详细列明：

项 目	每月现金支出
1. 按揭支出（楼宇及汽车等）	元
2. 杂项开支（水电杂用等）	元
3. 交通费（包括车牌及车保险）	元
4. 食用（饮宴及三餐）	元
5. 保险费（医疗人寿危疾等）	元
6. 税项（平均每月）	元
7. 人情费（含必须服饰等）	元
8. 其他（租项等）	元

9. 每月总数 元

我的基本保障财政策划是：

10. 最低限度的保障是要累积至少 12 个月的基本开支，以备不时之需（ $12 \times$ 总数）：元

第二项 活力财政策划

人要拓宽生命领域，给自己保留少许生活空间、活力，你需要将第一项财政策划与第二项总数加起来。下列附加支出请详细列明：

项 目	每月现金支出
1. 基本娱乐及应酬费用	元
2. 个人每月的储备金、退休保险或投资	元
3. 儿女教育／教育保险基金	元
4. 服饰支出	元
5. 长短假期旅行（本地或外国）	元
6. 风险投机及投资	元
7. 烟酒或进修开支	元
每月总数	元
8. 总数 $\times 12$ （全年）	元

活力财政策划全年最基本的需要现金为与基本保障财政策划相加之总和（第一项第 10 条与本项第 8 条）

你的活力财政策划要创建财富为每年最少 元

第三项 富裕财政策划

人要完全拓宽生命领域，自由独立自主空间，得到物质上完全的生活情趣，享受自由和清闲，并不需要为生活而工作，为口奔忙。究竟你需要每年收入多少才可这样？现提议你先注意下列

事项：

财政上完全独立、富裕，经济上完全自由，意思不只是你不需要为口奔忙，不只是你不在乎现在的每月收入，更要加上你有足够的收入供你选购心头所好，你能够随心所欲地选购你梦想的东西。（请填写下面你梦想得到的东西。）

你想想而现在不可能拥有的（例如）

	估计价钱	每月现金支出
1. 一套高级音响	2万元	（1000元）
2. 出国度假、旅游	10万元	（2500元）
3. 家庭私用汽车	20万元	（5000元）
4. 一栋别墅或高级住宅	100万元	（10000元）
全年		元
加第一项基本策划全年		元
加第二项活力策划全年		元
富裕财政策划全年需要现金总数：		元

好！为了要你同时明确而清晰理解财富的定义，你必须再回答以下问题（请立即作答，勿迟疑）：

1. 你希望哪个梦想真的成真？它怎样令你感到激励和鼓舞？
2. 你预计什么岁数可以梦境成真？完成大业？它怎样令你感到骄傲？
3. 根据上列三项财政标准策划，你估计最少需要多少财富才可完成？它怎样令你作出保证？
4. 你的活力财政策划真实需要最少数额若干？请写下具体数字？（看看是否与上文你所写下的不同。）当中你学到些什么？
5. 现在你的财政状况怎样？现在你有多少现金？它令你有

何感受？

根据上述参考，如果你已经清晰你的财富定义，你又明确预计什么岁数可以达到你的财富目标，那么，你只需要将你梦想的三项财政策划全年总支出加大 10 倍，那个总数就是你需要的财富。请用显眼的大数写出来你的财富目标是“万元”。

三、锁定财富目标

世界上有很多经常移动目标的人为有确定目标的人完成他们的目标。如果你在上一节财政策划中已经经常移动你的财富目标，那么你需要特别小心，加倍理解此部分，它对你十分重要。

佛家所看的存在世界，认为人出生是痛苦的，人生的起点是“无明”，即没有光明，是盲目、冲动及愚昧的，因此常被无常的物质世界及不能掌握的概念世界所蒙蔽。什么是成功？富有？快乐？人的价值要求如何量度？以上的概念是何等的空泛、虚无，所以把握真实就是成长的必要条件。

如果你要把握财富，首先你必须确定财富目标，不可经常移动或改变它。这个目标一定是你的热烈渴望，真正如实地想要去拥有，而你绝对相信是可以达到的。

可量度性

如果你财富的目标是：“我要做个很富有的人”“我要发达”“我要拥有全世界”“我要做李嘉诚”……那么我们可以肯定你大多不能富起来，因为你的目标是那么抽象、空泛，而这是极容易移动的目标。什么是很富有？100 万？1000 万？还是 1 万？拥有

全世界是什么意思？是拥有洋楼或宝石，还是山河石头？像李嘉诚？像他是一个人，还是像他有点秃头戴黑框眼镜？还是像他拥有 800 多亿元家产？

· 请你把你的财富目标写下来，然后回答下列三个问题：

它是否具体？

它是否清晰？

它是否详细？

最重要的是这个目标是否有一半机会成功，如果没有一半机会成功的话，请暂时把目标降低，务求它有一半成功的机会，在日后当它成功后再来调高。

具时间性

要完成整个目标，你要定下期限，在何时把它完成。你要完成过程中的每一个步骤，而完成每一个步骤都要定下期限。

举个例子说明，很多推销员本来都有指标期限，自己又懂得预先定下截止日期；但很可惜，他们自己刚定下的截止日期其实是个展数期，往往期限到了而又达不到指标，他们便把日期延后，再延后，再展期，最后就是无限期。这就是为什么那么多人失败的原因。

很多时候，只有是经历过重大失败并接受教训的人才明白什么是时间性，什么是截止期限，若能明白到期限就是事件的终结、死亡，不可能再展期，这就是成功。

具方向性

飞机起飞后，90%都脱离指定航线飞行，需通过导航仪器不断把飞机纳入航道；远行船只也是大部分时间被海浪潮汐抛离航道而需要导航仪等把船纳入正轨。导航仪其实就是一个方向仪器，人亦需要导向仪，需要它指出你现在的位置，把你从不固定的经常移动的位置纳入正轨，朝目标前进。

如果你有一个只有一半机会完成的目标，等于有一半机会失败，当中必然遇到无数的障碍、困难和痛苦，使你远离或脱离目标路线，所以必须确实了解你的目标，必须预料你在完成目标过程中会遇到什么困难，然后逐一把它详尽记录下来，加以分析，评估风险，把它们依重要性排列出来，与有经验的人研究商讨，把它解决。

其实所谓障碍困难，只是你的愚昧引起的，只要你确认你需要增加和学习什么知识与技能，确认什么人或团体组织可以协助你完成目标便可消除它。

人生所以常遇障碍，是因为资源有限，例如资本有限，人力有限，学位有限等。所以如果能够充分地利用资源，依仗实力毅力心力勇往直前，困难往往使人气魄勇壮，向目标挺进，一定不会中途改变方向，偏离航线，任凭风浪起浮，也可稳坐钓鱼船。所以定下一个切实可行的计划，估计每一步骤需要完成的时间，把事件依重要性先排列次序，按部就班，逐一完成，成功指日可待。

四、制定长远的致富规划

多个短期致富规划的积累，会成为一个长远的致富大规划。首先，就你的专业愿望而言，你在你选择的领域内最主要的和眼前的目标是在你 35 岁以前，建立一个有“销路”的基础。

35 岁以前你挣多少钱，远没有你获得多少有“销路”的教育和工作经验重要。因为一个人挣钱的高峰时间通常是他过了 35 岁（除非你是一个专业运动员，或电影明星），在他已经建立了很好的、坚实的有“销路”的基础以后。

但是，你应该在 35 岁时明确地知道你在为之努力工作的是什么？在 35 岁时，你应该对于你想挣多少钱？有个具体的考虑。

这时，你就可以从一个明智的角度，制定出一个计划和一个程序表，可以至少一年自己检查一次，你是不是在照计划做，是不是在完成你的安排程序。

一旦你在 35 岁时树立了目标，要在以后的岁月里制定临时的实验性的生活计划，就不是太容易的事了。

要这样做，你会发现把你的未来划分为三个主要阶段的做法，对你是有帮助的——从现在起到 35 岁；从 35 岁到 55 岁；55 岁以后。

生活规划 (蓝图)

I. 职业蓝图

从现在起到 35 岁 目标一 打好有销路的基础，即在名牌学校学习，在享有较好声誉的单位积累一些工作经验。 在此，重要的是你所受的教育和具有的工作经历是否能够盈利。	从 35 岁到 55 岁 目标三 靠你有销路的工作经历来赚钱，否则你有可能永远也发不了财。 这些年是你挣钱的高峰时期，你挣了多少钱这是很重要的。	55 岁以后 目标五 自己开业，你要自己拥有，自己管理，自己办货，自己完全支配经济，你要有完全的控制权。这样，没有人能解雇你。
--	---	---

II. 业余规划

目标二 在你的社会关系和工作中，建立强大的关系网。 继续提高你的工作能力，通过业余读书和学习计划，特别是为使你适应你的情况而设制的学习班。	目标四 在挣钱高峰的几年中，业余时间要寻找一些有趣的活动，可以发展成为你在 55 岁以后自己开业的活动。	目标六 养成某种爱好，这能改变你的生活节奏，并防止你的生活沉闷单调，使你的晚境过得很愉快。
---	---	--

长远致富规划的参考模式

在你想对于以上 6 个目标拿出自己的计划之前，先让我们看看别的一些年轻人是如何制定出他们个人的自我设计的。只要看看这些印刷的计划，就可以刺激你制定出你的计划。

G，高中毕业后，在部队服兵役两年，然后进入高校，然后在一家很小的石油公司做记账员。24 岁时，他制定的生活蓝图如下：

从现在到 35 岁	从 35 岁到 55 岁	55 岁以后
职业：努力从记账员提升到管理 员。	职业：努力从管理 员升到经济副主 任。	职业：给公司和个人 做税务顾问。
业余：在夜校学会计 学。	业余：研究公司和私 人税务的特殊 问题。	业余：地方政治。

当 F 毕业并当上工业工程师后，他的工作是在一家大钢厂受工业工程训练。三年以后，他被分配到一家工厂做工程指导员，并开始指导了一些卓越的改进工程。28 岁时，他制定的生活规划如下：

从现在到 35 岁	从 35 岁到 55 岁	55 岁以后
职业： 努力工作，当上我所在部门的经理助理，或在另一个合适的公司做类似的工作。 业余： 在专业工程协会要变得活跃，并继续进行在工业工程方面的研究。	职业： 努力被提升为工业工程公司的经理。 业余： 密切注视生产小配件的生产厂家，并积蓄一些钱，考虑自己开始经营这类小工厂或在以后买一个工厂的控制股份。	职业： 自己拥有并管理一个小型工业厂家。 业余： 致力于产品更新换代和发明创造。

挣钱高峰期

假如你是一个年龄在 35 岁到 55 岁之间的人，你已经处在你挣钱的高峰年龄了，假如你喜欢你的工作，并且挣着你想挣到的数目，那么你是幸运的。

然而，假如你不喜欢自己的工作，假如你并没有如愿地挣到那么多的钱，那么，调换到能够满足你的需要的地方，还为时不晚。

无论你一直在做什么，总有可能把你过去的许多经验，与你喜欢干的新工作联系起来。在许多情况下，甚至没有必要减少薪水。在某些情况下，当一个人改变自己的工作时，他还有可能提高自己的薪水。

主要的问题是随着我们年纪的增大，责任的增多，我们变得越来越保守，越来越反对任何变化。

当然，小心从事，三思而后行，这是完全正确的。假如有必要，逐渐地将你目前工作的重点转移到你选择的工作上，业余时为新工作做好准备，以便你在改变处境时不会受到经济损失。但是，你如果成了消极考虑的牺牲品，认为既然你已经在干，所以你必须不断地在你不喜欢的工作上干下去，那你就犯了一个悲剧性的错误。

在业余时间，当你在 35 岁到 55 岁之间时，你最重要的目标是为 55 岁以后做好准备。因为这是惟一能够防止你晚境苦恼的途径。

不管一个人在他挣钱的高峰时期有多么成功，他逐渐地会意识到，总有一天，也许当他 55 岁时，也许 60 岁时，也许 65 岁时，他会被认为太老了而不适合做目前这个工作了，从而被某个比他年轻的人取而代之。

对这个问题我们只找到惟一令人满意的一个答案。这就是在你挣钱的高峰时期挤出你的业余时间的一半来，寻找某个在往后的生活中能够发展成你的职业的业余活动，人可以完全控制的职业活动，而你要找到这种活动的机会将会大量地增多，假如你考虑以下几点的话：

最好选择一种工作，或活动，你能在其中发现你在挣钱的高峰阶段发展起来的能力。譬如：几乎没有“城里人”后来能在种田方面取得成功的例子。我们最成功的例子是那些选择了他们已经有所了解的工作的人们。

选择一个你能从中获得乐趣的工作或活动——一个你自己相信的工作，一个满足你要作出成绩的愿望的工作，或做某种值得做的工作。

选择一个能让你在日常生活接触你喜欢的那一类人的工作或活动，这种人际关系非常重要。

选择一种工作或活动，对于这种工作或活动，年龄大、经验丰富无疑是可贵的，而不是一种障碍。

选择一种在小范围内开展的工作或活动——一种无论你活多长时间，你都能指挥自如地继续领导的工作。大企业很可能变得非常复杂和麻烦，以至于你可能对此失去全面控制——这是要注意的。

为晚年做准备的聪明人，在挣钱的高峰时期都做得比较好，所以他们没有对于年老后做什么工作的恐惧。他们的满足和保险感来自自身生存的真正原因，和真正放眼晚年时的生活。

55 岁的准备

假如你超过了 55 岁，你就做不了自己的主了，你没有更多的时间可损失了。你应该立刻着手准备从事某种适合自己的生意或活动，这样就没有人能解雇你。如果你不这样，从现在起的任何时刻，你都可能受到这种的打击。无须等多少年，几乎可以肯定，你一定会受到不愉快的打击。

当然，许多超过 55 岁的人，觉得他们仍然能再干 5 年甚至 10 年。而他们享有养老金，这完全可以满足他们退休以后的主要需求。所以，他们总是容易推迟考虑给晚年做准备的问题。

毫无疑问，这是个大错误。因为当退休的日子最终到来时，他们对于继续过一种积极的、有意义的生活，没有准备——无论你是否有足够的钱。

你也可能对于自己要做的或从事的活动产生迷惑——这取决于你的兴趣是什么。对于你，晚年的生活可以是有意义的冒

险生活的继续。

五、创业的选择

如果你想创立个人企业，就必须首先确定自己要从事哪一种事业。对许多人而言，也许是很容易的。尤其对于有着一技之长的专业技术人员，会知道自己该如何做。如果目前你还没有一项工作、爱好或技能的话，那就要慎重考虑了。

在经济腾飞的时代，各行各业都可以赚钱。而作为投资较少的个人办企业，要想真正发展壮大，就不能凭感情用事，而应该多一些思考和调查分析，看看自己究竟适合从事哪一类个人企业。

下面是几种不同类型的个人企业：

专业性类型

包括管理顾问、会计师、电脑程序设计师、工程师、办公室工作人员、建筑师、教师、律师、记者和公关人员等。

创作性类型

包括艺术家、摄影师、画家、雕刻家、作家、音乐家及各种手工艺品制作者。

商业性类型

包括代理商、经纪人、珠宝商、餐饮服务者、直销员等。

技术性类型

包括园丁、工匠、厨师、无线电汽车修理人员、古玩收藏

家、集邮者等。

这种分类看似较为具体，实际上并不全面，仅供你参考。

一位记者同时可能是位出色的摄影师或作家，一位工程师也可能深谙古玩收藏之道。俄国著名短篇小说大师契诃夫的职业是医生，文学只是他的一种爱好。也就是这种持久的爱好，使他蜚声世界文学史。

如果从商业角度来看，成功与兴趣的关系是很重要的。一个人的兴趣和爱好往往能够成为其生活和副业的主流，而取得意想不到的成就。而且以爱好为副业，也易于找门路，容易控制。

有爱好可以在兼职中发挥所长。毕竟今日社会竞争相当剧烈，每个人都怕选错行。一旦选错，浪费了时间就会吃亏，而兼职就没有如此严重的心理负担。因此，在一般情况下，只要是自己有能力有时间承担的，就可以从事。尤其应着重在自己的兴趣范围内寻找。

每个人差不多都有正职以外的爱好、专长和兴趣，将之发展为兼职是顺理成章且得心应手的事。比如美国有很多打一场球赛就能赚数万美元的球员，而球赛只是他们的副业。再如，有个人中年时代对木工很感兴趣，后来这种兴趣就成为他退休后所经营的个人企业。还有一位搞管理经营的人，却当了一名园丁，并经营起花店生意，原来这个人平时在家就爱好养花种草。

当然，那些从事专业性工作人，比如个人经营律师或会计师事务所，也是收入很可观的个人企业。

当你认定了个人企业后，就必须立项并进一步考虑这个项目能否自由发挥。一位专职作家，其作品总是被退回，那么他就很难以写作为生，也就是说他在选择上出现了错误，要么就是选项上发生了重大失误。

给创业者的忠告

假如你找到了机会，那么，将要考虑的问题就是这项事业的将来性如何。否则看错了就很难赚钱。所谓的：“女怕嫁错郎，男怕选错行”，正是提醒人们在择业时，要谨慎行事。

与自己能力范围相差太远的事业，就不应去考虑它，如果真的对这项产业有兴趣，那就不妨选择这个行业中规模较小的边际产业着手。

那么，究竟哪些事业适合发展呢？一般人选择的对象，大多是在自己原先工作的范围内寻找，其次是亲朋好友推荐的事业。不管怎样，每个人选择的目标是基于获利性、时代性以及将来性等，因此，可以说要完全符合这个标准的事业并不多。

尤其初次创业，不能选择一点把握都没有的事业，或风险性较大的事业，最好还是先从自己能力范围内的行业去发展较稳妥，不必考虑到 10 年后的事。

人如果未卜先知的話，今天就没有谁努力工作了。就是因为对于未来有着一股宿命性的追求，人们才会不断地渴望获取幸福。所以，经营事业既不能太过现实，也不必太过理想化。

一般情况，三五年内能够成功的事业，都值得大家去尝试，而大部分的事业在开始时，都是很艰苦的。从事任何事业，都像瓦匠一样，把砖一块块砌起来。致富是一个积累财富的过程。

任何事业都有它的生命周期，刚开始的时候，由于不了解这种特性，所以你往往会坠入五里云雾中，但只要耐心经营，多少会积累一些经验。每项事业都有它的经营法则，如果了解这种特性后，自然会建立起信心架构。要适应这个过程，大概需要几年的功夫。

现代社会的发展趋势已经定性。你不妨尽早创立自己的企

业，以便早日致富。而创立企业就要首先进行选择，这是成功的前提。

六、32 岁的希尔顿

事实证明，希尔顿坚持己见的做法是正确的。而使他抢先迈出这一大步的动力，则是他那高瞻远瞩的观察力，预见到饭店业的未来趋势。

在艰苦中磨练

32 岁以前的希尔顿，像一个刚入伍而又笨头笨脑的新兵，迈出去的步伐老是不合节拍——慢了半步。

32 岁以后的希尔顿，在人生旅程上的步法，还是跟别人不一样，只不过这次他是快了半步。

希尔顿的成功，幸运所占的成分很少，除了天赋的才能之外，早期生活的磨练是其主要因素。

他的真正艰苦生活，是从 20 岁开始的。老希尔顿在 1907 年的经济不景气之下，被迫结束了他的皮货等生意，举家搬到一个小镇上去，开了一家只有五个房间的旅馆，招待过路的客商。

在他父亲这家小旅馆中，希尔顿的主要工作，是到火车站去等车接客人。听起来这好像是个很轻松的工作，实际上却是苦不堪言。

这个小车站每天只有三班车，但安排的时间却好像存心整他似的，一班在中午，一班在午夜，另一班则是凌晨 3 点。

“在严寒的冬天，一夜之间从被窝里爬起来两次，冒着刺骨的冷风到车站去等客人，这种痛苦的滋味，在我心灵上留下永难

忘怀的烙印。”希尔顿后来坦白地说。“当时我对旅馆生意产生了很恶劣的印象。”

除了接火车之外，还要做其他的杂务工作，如照顾客人吃饭，替客人喂马洗车等，从早上8点钟开始，要一直工作到晚上6点。这样一来，每天的睡眠当然不够。夜间两次去接火车，都要别人叫半天才能起得来。有时候他父亲气起来，会大吼一声：“康拉德……”把店里的客人都惊醒了。

有一年冬天的夜里，希尔顿拖着疲乏的身子去接火车，在路上走着走着竟睡着了，迷迷糊糊地掉到小桥下面。幸亏水不深，只湿了裤管和靴子，但被风一吹，也像冰裹在身上一样难受。可是，他没有马上跑回家去，还是照常去接3点的火车。

对希尔顿来说，这种苦已经算不了什么，因为他从十几岁开始，就赶着货车到偏僻地区去做生意，帮他父亲销售货物，可说受尽了风霜之苦。现在他已经是二十多岁了，当然更不会为这点痛苦而畏缩。

那天夜里，他接到一个到德州去找工作的人，那人已四十多岁，满脸络腮胡，说起话来壮而有力，一看就知道是个很豪放的人。

“小伙子。”那个人在路上，用手扶着希尔顿的肩头说。“你好像很冷嘛。”

“是的。”希尔顿说。

那个人摸摸他穿的衣服，轻笑着说：“你穿的衣服不算少，何至于冻成这个样子？真不中用。你看我，比你少穿了件外套，也没有像你这样瑟瑟索索的。”

一阵羞怒冲上了希尔顿的脑际，这是每逢听到人家说他不如别人时的一种自然反应。他用力摆脱那人放在他肩上的手，勃然说：“这是因为刚才把裤子弄湿了，如果你，恐怕更受不了！”

也许是在月光下，那人看不清希尔顿此时脸上难看的表情，

依然笑着说：“裤子湿了？让我看看。噢！难怪，像水一样，这是怎么搞的？”

“你最好少替别人操心。”

“怎么啦？小伙子，生气啦？”

“希望你以后在外面跑时，在没有弄清一件事的真相之前，少下断语。”那人突然放声大笑起来，好像开心得不得了，笑声划破沉寂的夜空，听起来特别响亮。

“你疯了？半夜三更的这样狂笑。”

“我笑你的气性真够大，随便一句话，就气成这个样子。”那个人紧走几步，又与希尔顿走成并肩。“其实，我的话并没有说错，你一定是很少出远门，所以湿了这一点裤子，就感觉受不了。一个常年在外面跑的人，什么罪都得忍受，要是全身都湿了怎么办呢？还不是照样要忍受。”

也许这些话是有感而发，说得相当诚恳，希尔顿虽然听不进去，但也没有出言顶撞。他常年到火车站来等客人，什么样的人见过，有些好像几百年没有找到说话的人，一见面就滔滔不绝地说个不停。他想，这个人可能也是这一类型，只有给他个不理不睬。

“男子汉大丈夫，千万不可像女人一样，动不动就发小脾气。”那个人继续说，“更重要的是，忍受的痛苦再大，也不能显出窝囊的样子来。”

这句话倒很对希尔顿倔强的个性，但他刚才被刺伤的情绪还没有平复，所以仍然闷声不响。

那个人望望他，突然转变了话题：“你将来准备干什么？小伙子！”

“什么舒服干什么。”希尔顿的答话脱口而出，一半是气话，一半也是有感而发。

“世界上没有舒服的工作。”那人带点感慨地说。“即使有钱

的大老板也不舒服。”

希尔顿抬起头来，用冷冷的目光朝他打量一眼，在月光下，那张被岁月雕刻过的脸，显出一种特殊的苍凉！

“你怎么知道有钱的大老板也不舒服？”希尔顿用嘲讽的口吻说。“你当过？”

那人点点头说：“是的，在 1907 年以前，我有两家银行，三家旅馆。我当时的名字叫威廉姆·巴岱，也许你听说过。”

在不景气时代来临之前，巴岱的大名在新墨西哥一带是非常响亮的，希尔顿曾听人谈过他的不少轶闻。在传说中，他是个风流倜傥、个性豪迈的人，眼前的这个人会是他吗？

希尔顿用怀疑的目光又打量他一阵，看不出他有什么特别的地方。

“现在我什么也没有了。”那人耸耸肩头，两手一摊说，“一切要从头另来过，所以准备到德州去碰碰运气。”

“听说德州挖出石油来了，有这回事吗？”希尔顿很有兴趣地问。

“可能错不了，我就是听了这个消息才决定去的。怎么样，小伙子？要不要跟我一起去打天下？”

希尔顿摇摇头：“我父亲不会答应的。”

两个人谈话中断了，巴岱好像又陷入沉思中，低垂着头。走得很吃力的样子。快到旅馆时，他仿佛突然想起什么似地对希尔顿说：“在这么多行业中，比较舒服的要算是开银行和旅馆，但要在新兴地区和人们集聚的地方才有发展，在这个小地方是没有多大希望的。”

在此之前，希尔顿整天忙着做工，连睡觉的时间都不够，哪有时间想将来做什么，但直觉地他认为巴岱的话并不完全对，对他来说，开旅馆是最苦的生意，不仅他苦，连掌厨房的母亲，每天也累得腰酸背疼。

不过，他想，将来倒不妨开个银行试试，看起来既干净又轻松。

饭店王国的第一块基石

希尔顿跟巴岱的这一面之缘，说话的内容看起来平淡无奇，但对希尔顿的一生影响却很深远，因为它启开了希尔顿的思想之门，蕴藏在他内心深处的智慧开始汨汨地流了出来“巴岱走后，我想了很多事。”希尔顿在 70 岁生日那年，曾私下对人说。“这是我第一次为自己开创事业用脑筋，想到兴奋处竟能彻夜不睡，这可能是巴岱临走时那句话的魔力，他当时拍着我的肩头说：“小伙子，记住我的话，要想有大发展，必须尽早离开这个小地方。”

对野心勃勃的希尔顿来说，这句话发生了很大的作用。如果不是另外一件大事冲淡了他这次“出外创业”的狂热，也许他在 30 岁以前就成功了，但却不会变成饭店大王。

1912 年元月，新墨西哥成为美国的一个州，希尔顿决定要搞政治，竞选该州的首任参议员。他为了训练自己演说的才能，买了很多书籍，按照书上的方法，练习演讲的表情和手势，并大声地念演讲稿。

家里的人被他吵得烦透了，他母亲说：“不管你将来当什么，康拉德，说话时最要紧的是自然，不能出些怪声怪调。”

“可是，书上说，说话要有技巧，声音要有抑扬顿挫才能感动人。”希尔顿说。

“也许书上的办法不适合你，因为你这样说出来的话，一听就是假的。”

他不理家人的抗议，仍然天天练习演讲，结果后来没有派上什么用场，因为该他说话的机会太少了。

自此之后，他开始厌恶政治活动，决心开一家银行，地点在南部的圣安东尼奥。

1914年，第一次世界大战爆发，刚开不久的希尔顿银行便关了起来，他参加了陆军，以中尉军官的身份开赴海外作战。等他退役回来，他父亲已经去世了。

希尔顿在家里呆了一段时间，“到外面创业”的雄心又燃起来了，他带了五千元跑到阿布奎城，又开起银行来。

不久，他就发现以五千元的资本在银行界求发展，简直是不可能的事，只够放放利息混饭吃。

他开始失望了，干什么好呢？

在他彷徨无策时，巴岱那句“在新兴地区求发展”的话，又涌上他的心头。“对！”他对自己说：“何不到德州去看一看？”

德州的塞斯库，是当时石油开发地区的一个新兴城镇，这里早先的居民，多以牧牛为生，自地上冒出石油之后，这个小城的寂静气氛已荡然无存，一天到晚都是熙熙攘攘的人群，好像是一个永远不收市的市場。希尔顿就在这个喧嚣的城里住了下来。

这时他的心情很激动，大有“生死在此一举之势”，天天睁大眼睛到街上去找机会，看看应该干什么好。

他也想到当时最热门的工作——去挖石油。他听说过，有人在一夜之间成了巨富，但也有人倾家荡产挖不出一滴石油。不过，希尔顿没有投入石油潮的洪流中，却不是完全因为怕失败，而是没有足够的资金。

他在塞斯库城的大街上闲逛了几个星期，仍然没有拿定主意该干什么好。他开始着急起来，心中也开始滋生出失望的意念来。这时他已经31岁，不但一事无成，甚至于还不知道该做什么好。

“难道一生就这样蹉跎过去了吗？”他不止一次地这样问自己。

正在他彷徨无计时，他听说塞斯库的一家银行要卖。虽然他知道自己的资金不够雄厚，难在这方面有大发展，但他这时觉得自己已无路可走。与其什么都不做，不如弄个银行守着慢慢求发展。

于是，他怀着热切的心情，去找到那家银行的老板，谈妥的价钱是三万七千元。他自己的钱当然不够，只有到亲戚朋友那里去挪借，好不容易把钱凑足，不料在付款时，银行的老板变了卦，把卖价提高了。这次已超出他挪借的能力，希尔顿只好放弃了。

银行主人的失信，固然使他愤怒，更使他难过的是，未来的事业刚刚露出一丝曙光，又一下子闭塞了。

愤怒、失望，使希尔顿一下子虚脱了似的，感到浑身没有一点力气。他颓丧地走进玛布雷旅馆，想找个房间休息休息，但里面已经客满。

事实上，“客满”一词并不足以形容旅馆里的拥挤情形，每个房间都是分三次出租，每个客人只准住 8 个小时，超过八个小时就要加倍付钱。换句话说，如果一个房间你租用 24 小时的话，就要付出三次租金，也就是说要比其他地方贵三倍。

希尔顿听到这种情形感到很惊奇，当年他帮父亲开旅馆时，其冷清的情形跟这里比简直是天壤之别。

“这样贵的房租，客人不会抗议吗？”希尔顿和站在柜台后面的旅馆老板聊起来。他已经喝下一杯威士忌，精神感觉好了一点。

“抗议？”旅馆老板理直气壮地说，“谁嫌贵可以不住，没有人强迫他。”

在希尔顿所受到的熏陶中，做生意是“和气为贵，顾客至上”的，旅馆老板的态度又使他大吃一惊。同时他也在心里想：这个家伙用这种态度对待客人，生意都这么好，如果再和气一点

的话，生意岂不是更好。

“话是这么说。”希尔顿说。“客人花了这么多的钱，总应该对人客气一点，我看你刚才替那位客人倒酒很不耐烦，对我也是一样，这不大好吧？”

“你少在这里啰嗦！”旅馆老板不耐烦地拍着柜台说。“爱住不住，就这样老子还不愿意侍候哩。”

“那你干脆把它卖掉不就得啦，何必自己生闲气，也惹得客人不愉快？”

“老子早就想把这个破店卖掉了，可是没有人要有什么办法。”旅馆老板两手撑着柜台，虎视眈眈地瞪着希尔顿说，“你想想看，在地上随便一戳，就能冒出石油来，谁有心思来照顾这个烂摊子？”

“你是真的想卖掉吗？”希尔顿不相信地问。

“我骗你干嘛，要是有人肯买，我马上就交班。”

“你想卖多少钱？”

“怎么，你想要吗？”

这一问，使希尔顿愣住了。他完全是闲聊的性质，根本没有想到要把它买下来，可是经这一问，他脑子好像被什么震了一下，一个意念马上涌了上来：我把它买下来不是很好吗？

“你先说个价钱看看。”希尔顿说。

“如果你真想要，咱们干脆一句话，凑个整数，四万。”

“能不能再少一点？”

“不行，如果是半个月以前，少于四万块我是绝不卖的。这几天我是真腻了，恨不得马上就带着人挖石油去，所以才减少了五千，再少就不像话啦。”

“三万七，马上付现款，怎么样？”希尔顿涨红着脸说，显然内心里很激动。

对方蹙起眉头上下打量着他，不知是怪他不干脆，还是怕他

拿不出这么多钱来。

没等对方开口，希尔顿又接道：“我身上只有三万七千元的现款，假如非四万不可，另外三千我过两天再给你，是否可以？”

“可以。”对方答得很干脆。

希尔顿把准备买银行的钱掏出来，交了过去，当对方在点钱时，希尔顿在盘算着找个什么人来做见证。

旅馆老板数好钱，把它重新捆好，然后对希尔顿说：“我来给你介绍一下。”于是，他用力拍着柜台，拉开嗓子对大厅里喝酒的人喊道：“各位绅士们，请静一静，从现在开始，这个店就属于这位——”旅馆老板打住话头，探过身子来问希尔顿：“你贵姓？”

“希尔顿。”

于是，旅馆老板拉着他的手举起来，又继续喊道：“从现在开始，这个店就是这位希尔顿先生的了。”

在众人起哄的嘈杂声中和掌声中，希尔顿拥有了他的第一家饭店，也等于是为他未来的饭店王国铺下了第一块基石。

后来有人问他：“当人们都疯狂迷恋石油致富的时候，以你对事业的雄心，当时为什么会想到经营饭店？”

希尔顿用反问代替回答：“照阁下的看法，我当时去挖石油好，还是开饭店好？”

“可是，听说你那个时候，一直很讨厌饭店这一行生意，怎么会突然改变念头？”

“做生意不是读书研究学问。”希尔顿说，“只要看准能赚钱，兴趣是随时可以改变的。”

看起来，希尔顿买玛布雷饭店好像很突然，所以一直引起人们浓厚的兴趣。事实上，到德州后的这段时间，看着这一新兴地区的欣欣向荣的景象，他就在孕育建立一个庞大企业的构想。但是，他有一个大的原则深藏在心里，那就是要做“包赚不赔的生

意”，最低限度也要风险极小才行。

也正因为他有这样一个不足为外人道的想法，所以到了德州后才迟疑不决，不知该做什么好。有人曾拉他合股开油井，他没有答应。一来是他不愿合伙做生意，再就是他没有雄厚的资金做后盾，怕手中仅有的一点钱泡了汤。当时有好多开油井的人，往往因资金的后力不足，而弄得半途而废。

所以，当他一看到玛布雷旅馆的生意这样好，而老板又有意出卖时，就毫不犹豫地买了下来，他当时的想法是：这一地区，必定因石油而繁荣起来，那么旅馆业的发展也一定大有前途。

说起来这是个很钱显的道理，但在当时大家都沉浸在一窝蜂投资开油井的狂热中，希尔顿能冷静地想到这一点，正符合商场上“出奇制胜”的原则。以当时的情况分析，投资于旅馆业的确是既稳妥而又有前途的事业。而他的这一选择最终使他成为了饭店业的鼻祖。

七、善用你的时间

“记住，时间就是金钱。假如说，一个每天能挣 10 个先令的人，玩了半天，或躺在沙发上消磨了半天，他以为他在娱乐上仅仅花了 6 个便士而已。不对！他还失掉了他本可以挣得的 5 个先令。……记住，金钱就其本性来说，决不是不能生殖的。钱能生钱，而且它的子孙还会有更多的子孙。……谁杀死一头生仔的猪，那就是消灭了它的一切后裔，以至它的子孙万代，如果谁毁掉了 5 先令的钱，那就是毁掉了它所能产生的一切，也就是说，毁掉了一座英镑之山。”

本杰明·富兰克林的这段名言，通俗而又直接地阐释了这样一个道理：如果想成功，必须重视时间的价值。

《有效的管理者》一书的作者杜拉克说：“认识你的时间，是每个人只要肯做就能做到的，这是一个人走向成功的有效的自由之路。”根据有关专家的研究和许多领导者的实践经验，驾驭时间、提高效率的方法可以概括为下列四个方面：

善于集中时间

切忌平均分配时间。要把自己有限的时间集中在处理最重要的事情上，切忌不可每样工作都抓，要有勇气并机智地拒绝不必要的事、次要的事。一件事情来了，首先要问：“这件事情值不值得做？”决不可遇到事情就做，更不能因为反正做了事，没有偷懒，就心安理得。

善于把握时机

时机是事物转折的关键时刻。抓住时机可以牵一发而动全局，以较小的代价取得较大的效果，促进事物的转化，推动事物向前发展。错过了时机，往往会使到手的成果付诸东流，造成“一着不慎，全局皆输”的严重后果。所以，成功人士必须善于审时度势，捕捉时机，把握“关节”，恰到好处“火候”，赢得时机。

善于处理两类时间

对于一名成功人士来说，存在着两类时间：一类是属于自己控制的时间，称作“自由时间”；另一类是属于对他人他事的反应的时间，不由自己支配，称作“应对时间”。

两类时间都客观存在，都是必要的。没有“自由时间”，便完全处于被动、应付状态，不能自己支配时间，不是一名有效的领导者。但是，要完全控制自己的时间在客观上也是不可能的。没有“应对时间”，都想变为“自由时间”，实际上也就侵犯了别人的时间。因为个人的完全自由必然会造成他人的不自由。

善于利用零散时间

时间不可能集中，往往出现很多零散时间。要珍惜并充分利用大大小小的零散时间，把零散时间，用来从事零碎的工作，从而最大限度地提高工作效率。

善于运用会议时间

召开会议是为了沟通信息、讨论问题、安排工作、协调意见、做出决定。会议时间运用得好，可以提高工作效率，节约大家的时间；运用得不好，反而会降低工作效率，浪费大家的时间。

防范时间的窃贼

要精明地利用时间，最重要的措施之一是大大减少你浪费掉的时间。说到底，失去的东西再也无法利用了。切斯特菲尔德说：“我建议你们利用好小段时间，这样大段时间自然就会有。”

下面列出八大时间窃贼。你可以提防他们，这样你每天将减少浪费的时间：

寻找失物

美国作家阿尔伯特·R·卡尔在《华尔街日报》上撰文说，一家钟点工服务公司曾对 200 家大公司职员作过调查。他们发现公司职员每年都要把 6 周时间浪费在寻找乱放的东西上面。这意味着，他们每年要损失 10% 的时间！

如果你也像许多人一样，老是要寻找乱放的东西的话，解决办法是养成有条理的习惯。经济许可的话，可以雇请一名效率专

家要他或她帮助你把东西安排得有条有理。如果经济条件不允许，你自己必须想出一个办法来。不要把时间浪费在寻找要用的东西上。有一条最好的原则：不用的东西扔掉，不扔掉的东西分门别类保管好。

懒惰

善用时间就是善用自己的生命。许多人很难使自己的每一天都朝着正确方向前进。有些人的问题是积极性不高，有些人的问题是对自己要求不严，另外一些人的问题仅仅是一种积习。这种积习使他们躺下而不是向前行。还有一些人对自己应做什么，什么时候去做不甚了解。

如果你有懒惰的问题，下面几个建议可以助你成功：

使用日程安排簿。如果你对何时应做什么事心中无数，这个工具有助于你把所有资料很有条理地记录在一个地方。

在家居之外的地方工作。如果你不容易调动自己的积极性，或许你需要换个环境了。

及早开始。有时你会突然意识到因为太迟开始而无法完成当天想做的事。这是最令人失望的。许多人在意识到时间不够而无法做他计划中的事时，干脆把整天一笔勾销，什么也不干。解决办法是养成及早开始的习惯。

一个人包打天下

提高效率的最大潜力，莫过于其他人的协助。然而许多人却试图包打天下。解决办法是把工作委托给别人，授权他们去干。

要委托别人，你就必须知人善任，清楚各人的长处和短处，

把每个人分派到他（她）最能发挥水准的岗位上。授权给别人，同时也要给他们完成任务所需要的条件。你把工作委托给其他人，授权他们去干好，这样每个人都是赢家。

唏嘘不已及白日做梦

有一幅大画家的作品，画面上是繁忙的街道，高速的车流，每个人的脸上都露出忙碌的表情。在这一派繁忙景象之中，有一个人弯着腰，样子很失望。他在街道上逆行。这个孤独的人下面有一行字：“寻找昨天”。许多人就像这个弯腰的人一样把精力耗费了，老是想过去犯过的错误和失去的机会，唏嘘不已，又或者空想未来。这两种心境都是极浪费时间的。达克·哈马舍尔德说：“不要回想，也不要作未来的梦。逝去的不会回来，白日梦也无法实现。你的责任，你的奖赏，你的命运是此时此地。”

你浪费在空想上的每一刻都是从有效劳动中偷来的。从错误中汲取教训，但要马上继续前进。不要白日作梦，而应为实现梦想与目标而努力干。

拖拖拉拉

有个朋友问一位做事拖拉的人一天的活是怎么干完的。这个人说：“那很简单，我把它当作昨天的活。”

拖拉岂止是昨天的活今天来干？《韦氏新世界英语词典》给“拖沓”下的定义是：“把（不愉快或成为负担的）事情推迟到将来做，特别是习惯性这样做。”如果你是个办事拖拉的人，你大概在浪费大量的宝贵时间。这种人花许多时间思考要做的事，担心这个担心那个，找借口推迟行动，又为没有完成任务而悔恨。在这段时间里，其实他们本来能完成任务而且应转入下一个工作了。

对问题缺乏理解

有些人的倾向恰恰与拖拉作风相反。他们在获得解决一个问题所需的足够资料之前，就试图着手解决这个问题。出于想迅速找到解决办法这个欲望——本来这是很好的——他们有时行动得太早。这样匆忙作出的决定在执行中由于找到新的资料必须暂停，推倒重来。这就会造成大问题了。

如果你就是那种还没弄清问题就急于驾驭形势，把一切干出来的人，你也像拖拉者一样需要对自己加以约束。你要防止自己时候未到就干起来，而不是强迫自己在某个时刻必须行动。你要强迫自己在得到足够资料，真正理解一个问题之前耐心等待，不要试图解决这个问题。

个人的消极态度

情绪波动能使人失去干劲，工作效率下降。对人怀有戒心、妒忌、明争暗斗、愤怒及其他消极情绪使我们难以做到最好。我们把本来有所作为的时间浪费掉了。

如果你有消极情绪而无法自拔，要寻求别人帮助，如果你过去有过情绪创伤，就应找心理健康专家帮忙解决。如果你有消极态度，就看宣传积极态度的书，或听这类录音带。要尽一切可能培养一种积极的态度。

分不清轻重缓急

即使是避免了上述大多数问题的人，如果他们不懂得如何分清轻重缓急，也达不到应有的效率。区分轻重缓急的能力最关键的是掌握时间的技巧。事实上，这个能力非常重要。

简化与效率

致富规划的同时，更为重要的一点就是时间的规划，懂得如何规划时间可以使你的致富计划有条不紊顺利进行。

在现实生活中，有这样两种类型的人，一种是善于把复杂的事物简单化，办事又快又好；另一种是把简单的事物复杂化，使事情越办越糟。应当提倡掌握化繁为简的时间运筹艺术。

化繁为简的时间运筹艺术，主要包括以下几个方面的内容：

抓住主要矛盾

必须善于在纷纭复杂的事物中，抓住主要环节不放，“快刀斩乱麻”，使纷纭复杂的状况变得脉络可寻，从而使问题易于得到解决。

另外抓住主要矛盾，即抓住工作中的关键环节，从它的反面讲，就是要善于排除工作中的主要障碍。主要障碍就像瓶颈堵塞一样，必须打通，否则工作就会“卡壳”，耗费许多不必要的时间和精力。

简化不合理的工作程序

对一个经营者来说，往往在他的案头，许许多多、大大小小的问题或任务排成队，静待着处理。如果要按单向排队顺序，来了什么工作就做什么工作，天长日久，就会形成有 10 分钟，也应该把它用来做这件事。尤其重要的是开始，即使自己不擅长干那些事，也要开始去做，不要有恐惧心理，干起来以后，情况就会有所改善。。

立体统筹

进行时间上的立体统筹，也就是巧排事序的最优方案，是领导者时间运筹艺术中的一大高招。进行时间统筹，首先应具有立体化安排时间的意识。立体公路的车流量大，高层建筑的空间利用率高。同样道理，立体结构的时间安排也能提高时间利用效率。比如，某一经营者，早晨 8 点上班，到办公室后，有一系列事务和工作要做，这些事务和工作所要花费的时间分别是：

收拾整理办公桌：3 分钟；

听取秘书对一天工作的安排：5 分钟；

对秘书指示关于某一报告的起草：15 分钟；

阅读文件：17 分钟；

外出开会运用化繁为简的策略，你可以大大提高时间使用效率。

纵观人类发展史、效率往往就是从简化开始的。赵武灵王提倡“胡服骑射”，用骑兵结束了“战车时代”，靠简化在军事上做出了卓越贡献。秦始皇统一文字，统一货币，统一度量衡，靠简化推进了社会的进步。在当今科学技术、社会发展日新月异的时代，用简化的方法提高效率，加速自我致富的步伐，具有重要意义。

第八章

找到你的贵人

一、致富要靠贵人帮

在未来社会，资源及资讯是财富的“硬件”，你如何掌握、把握、运用、配合、突破及跟进它是财富的“软件”，所以你怎么运用周遭的资源及资讯是致富的必备条件。

几年前有人分析美国 100 位白手起家的百万富翁，他们的年龄从 21 岁至 70 岁以上，教育程度从小学到博士都有。他们之中有 70% 的人来自人口少于 15000 人的小镇，然而，他们却有一个共同的特征，那就是都拥有良好的人际关系，并且能够善于掌握，利用这些利于致富的资源，无论在什么情况下都如此。

交际是我们信息的重要途径。信息时代具有如下两个特点：一是知识总量急剧增长，大约每过 15 年，人类知识总量便要翻一番。二是知识更新的速度在日益加快：人类知识在 19 世纪每 50 年增加一倍，20 世纪中叶每 10 年增加一倍，到 70 年代每 5 年增加一倍。目前大约每两三年增加一倍。现代化知识信息的急剧增长和更新速度的加快，决定了人们必须通过交际获得信息，在

竞争中取得优势地位。

当有人在拜见松下幸之助先生时，曾提出了这样一个问题：“请你用一句话来概括你经营的诀窍。他回答说：“首先要细心倾听他人的意见。”松下幸之助在最初创建“松下电器制作”时，尽管生意不大，然而每到年底他都要把所有的人召集起来，把一年来的财务情况和盘托出，讲明盈利多少，征询下一年的经营意见。年复一年，形成了习惯。他总是在充分倾听各方面人员的意见基础上，确立下一步的经营目标。做好思想准备，始终如一，百折不挠，向着目标迈进。由于及时倾听别人的意见和建议，使松下幸之助每前进一步，每上升一个台阶，他都已经想到下一个目标，下一个台阶。松下公司的骨干，员工无不表示：“无论多重要的问题，经理松下先生都当机立断，不管到何时，他那超人的判断力令人佩服。”

松下幸之助之所以成功，正是由于他在作出决策之前已经多方面地听取部下在内的所有能为“松下”经营献计献策的人的意见。可见，通过人际交往获得如实准确的财富“硬件”是致富必不可少的重要因素。

人际关系是财富的软件

从事一项事业的人绝不可忽视人际关系的重要。

如今各行业、公司、企业等都有自己的公共关系部门是理所当然的。

有一位企业家对人说：“我之所以能有今天的成就，单靠自己的力量是办不到的，而是得力于我广泛的人际关系。我的朋友三教九流都有，例如文化界、教育界、学术界、商业界……真是应有尽有。”

由此可知，成功的人很少单靠个人的能力，通常都得力于良

好的人际关系。所以这种人际关系也是一项很重要的资产和财富。虽然也有人认为：“朋友并不见得多就是好，如果认识一些没用的人，即使再多也是徒劳。所以，只要选择一些有用的人做朋友即可。”

我们不赞同这种看法。

不管哪种人，都有优缺点，而且人生的际遇也不尽相同，说不定平时你认为最没用、最瞧不起的人，有一天便会成为你的致富指导！所以，不管是哪一种人，都要交往。交往之初，先不要存有利用人家的念头，相信无形中，你会交到很多好朋友。

因为每个人的立场、环境、想法、经验都不同，所以，应该多和别人接触，拓宽自己的视野，从中学习，一定会找到赚钱的一位指导者！

二、谁是你的贵人

在我们的人际关系网中，并不是单指某一位是你的致富指导，每一个人都可以成为你的指导，只要对致富有利的人，他都可以成为你的致富指导。然而大多数人却很少从身边的人学习致富的经验，而忽略这一资源的富有性，导致我们不能致富。

在人际关系中，有所谓指导者、协助者、竞争者三个角色。如果这三种人际关系可以区分为自己所属的部门内、部门外，以及公司外三个地方，则属最理想。虽然协助者或竞争者在部门外或公司外容易产生，然而提到指导者，目光未放在公司外的情形甚多。从指导者的字面上，大多数的人通常只联想到自己的直属上司。

在企业的结构里，上司无法任由自己选择。因此一旦配属到

令人无法尊敬的上司时，通常会产生放弃念头。然而，如果你认为直属上司无能，不妨将目光指向外界。令人尊重的指导者，只要环视部门外或公司外一定可以发现。

由于上班族必定在公司狭小的视野中活动，因此如果在公司内无法发现这种学习对象时，可能会立即产生辞去工作的念头。由于含混地眺望着周遭世界，觉得待在公司里无重大凭据，很容易感觉到“外在世界更有趣”。然而纵使辞去工作转换公司，相同的情形仍将重复出现。

所谓指导者，换句话说，系指“有一天，我要拥有和他同样成就”的学习对象。如果缺乏这种具体的对象，无论是上班族或一般人的立场，均无法获得成功。如果能观察自己眼前活生生的学习对象，不断吸收对方长处，必定可以逐渐确定自己的理想抱负。而且，如果能将那位学习对象于 14 岁时实现的成就，激励自己在 35 岁时实现，并且订立具体的行动计划，很快地，你便可以超越自己的指导者。

在公司外寻找指导者的情况，指导者即使是不会谋面的人物也没关系。你也无要求对方承认你为弟子。从你自认“我要将他当作指导者”的时刻起，你即已成为对方的弟子。然后，你只需观察那位指导者，努力将指导者说的话一句不漏地听进脑里即可。

不过，和身旁指导者不同的是，你无法向未曾谋面的指导者直接讨教。因此面临新的问题时，可以自行思考说“如果换作指导者，他会采取什么步骤呢？”利用这种方式重复摸索实验，必然可以累聚成自己的经验。

罗斯福总统在打猎的时候，总会请教一个猎人，而不是政治家。他有政治问题的时候，会去请教一个政治家，而不是猎人。

某次，罗斯福在牧场做工时，同他上面的一个头目麦利菲德在培德兰打猎。他们看见一群野鸡，罗斯福便追着去打。

“不要打。”麦利菲德喊着。

罗斯福对于这命令毫不理会。当他的眼睛正盯着野鸡的时候，忽然从树丛中跑出了一只狮子，从罗斯福眼前掠过。罗斯福想拿出他的手枪，但是已太迟了。

麦利菲德红着眼珠，责骂罗斯福是头等的傻子，并以命令的口吻说道：“我每次举起手的时候，你就要站着不动，懂吗？”

罗斯福安然地忍受着同伴的怒气，因为他晓得同伴是对的，日后他也驯良地服从猎人的命令。他之所以服从是因为那个猎人对于打猎表现了高超的知识和经验。

我们求教于人时最容易走错的路，便是我们总是找那些使我们心中觉得舒服的人，要那些人说我们是对的。然而实际上我们要追求的乃是真理。瓦烈梅克曾经说：“年轻的人征求别人的意见，并不是想追求真正的智慧，或是利用长者已有的经验。他们不过是想让别人肯定他们自己的结论，如果得不到这种同情，他们仍按照自己的计划而行。”

无论你的感觉好坏，要紧的是求得真理。你可以找到可靠的人，获得你所需要的见解。要知道，丢掉使你觉得舒服的意见，终究是值得的。你要养成一种对于别人的意见无成见的态度，要使你的判断与你的感觉完全独立不相关。

当你需要别人指导的时候，须先自问：“这个人对于这个特殊问题，能够贡献出什么新意见吗？”如果他能够，就可以向他请教。如果他不能够，则无论他是你怎么要好的朋友，或是他对于另一方面怎样地有才干，你还是不要去问他。

总之，并不是任何人都是全能的，你必须视专长而撷取。你的妻子会是你的忠心伴侣，但是想从她身上得到有关投资问题的健全指导，那就完全弄错了。你的丈夫或许是一个极会做事的商人，但是如果你买帽子去请教于他，或许也就找错了人。选择最好的人来指导你，但同时你要确实晓得选定的这个人足以解决你

的特殊问题。不能把各种各样的问题专去请教一个人。事实上，一个人对于各种事业都专长是不可能的。是哪项专题，就该请教哪方面的专家。

请你永远记着，辅导的意思是辅助和指导。例如：辅导你打球是辅助和指导你打球，并非是他人代替你去打球。所以无论是工作上的辅导或财政投资上的辅导，最终都是由你作主角，由你做主动，以你自己为主、为本的，人之潜能只是来自行动。你要找到最好的辅导，使你可以成为致富的赢家。当你从那些好的辅导真的学到许多的时候，同时你慢慢地也会成为自己的致富辅导，你也将会成为成功的致富者。

向“赚钱专家”求教

风行一时的畅销书《没有风险的财富》的作者查尔斯·吉文斯曾经说过：“如果你想知道金钱的秘诀，就跟有一大堆钱的人学。”所以，许多人跟“成功”人士、赚钱“专家”、以及比他们富有的人在一起。然而他们却被这些人唬住了，怕这些比较成功的人不愿意浪费时间或跟他们分享心得。事实恰好相反，其实有成就的人最喜欢别人对他们成功感兴趣；他们乐意与人分享他们的智慧、点子或商业秘诀。这让他们感到有人重视他们、需要他们。

有两个人都极为富有。一位是白手起家，另外一位则是继承家产。这两个人都非常乐意坐下来跟任何开口求教的人，分享他们的想法。不过，有趣的是，他们两人都宣称极少有人鼓起勇气向他们求教。多浪费啊！我们认为，一个人应该认识几位超级成功人士，因为这些人会给我们最权威的致富法则与建议。

大部分成功人都想要而且也愿意提供建议。事实上，要求某位你心仪且敬重的人提供他们的回馈和点子，是你所能给他们的

最大恭维。

虽然不是全部，但是（任何行业的）大部分高度成功人士都肯帮他人的忙。通常是奋力想往巅峰爬的人最害怕、最没有安全感、或不愿意提供指引。如果你要求帮忙或建议，却被回拒了，你可以打赌下一位一定乐意伸出援手。如果你想要绝佳的建议，想回避铸下大错，请寻求帮助，就应跟赢家为伍。

向乐观积极的人学习什么

一位好的致富辅导并非他真的很富有，重要的是在心态上及他所持的观念原则上起码是富有的，我们所要学习的往往是这些精神上的财富，首先乐观积极的态度是最重要的。

表面上看起来，乐观主义与悲观主义在本质上是相同的，而且两者正好具备了相反的优点与缺点。乐观的人在行动上比较积极，但往往低估了实际上的困难，所以有时会在危险的路上碰到意外。相反地，悲观的人过于慎重，容易错失良机。总之，将两者适度混合，就能达到理想境界。

实际上，乐观主义与悲观主义仅对未来的看法截然不同，对自己与他人也采取不同的态度。

如前所述，悲观的人对未来抱持否定的看法。他对任何事情总是作最坏的预测，在观察人的时候，他总是看到本质恶劣的一面、满肚子自私自利的动机。对悲观的人而言，社会是由一群狡猾、颓废而邪恶的人组成，他们总是想利用周遭的事物为自己牟利。这群人既无法信赖，也不值得对其伸出援手。

对悲观的人谈起任何计划，他马上就会提出一连串有关这个计划的麻烦与障碍。而且他还会告诉你，即使圆满达成目的，最后只会尝到苦涩、幻灭与屈辱。经他这么一说，你大概会立刻魂飞魄散、对自己的致富计划全身无力了吧。

悲观的人拥有近乎异常的感染力。如果某天早晨，偶然在路上碰到他，他会立即将消极的态度与无力感传染给你。我们每个人的内心都有一种期待被唤醒、引诱的“倾向”。悲观的人能够巧妙地掳获这种“倾向”，藉此实现其目的。

我们内心的“倾向”包括，第一，对未来的不定与恐惧。第二，我们与生俱来的怠惰，希望躲在自己的壳里不要动。事实上悲观者的本质就是怠惰。他不愿努力适应新的事物，也不愿改变习惯。无论起床、用餐，以及渡周末的方式，都要依照固定的模式进行。

一般而言，悲观者是吝啬的。他认为既然每个人都那么贪婪、堕落，而且千方百计想占人便宜，自己又为什么必须宽以待人呢？他常常深怀嫉妒，只要听他说话就知道了。

相形之下，乐观者单纯、朴直多了。他容易信赖别人，也愿意涉入险境。但其实他也能察觉别人的恶意或缺点，只是他不愿将之视为障碍而犹豫不前。他相信每个人都有优点，并努力唤醒别人的优点。

悲观者躲在自己的壳里面，甚至不愿听取别人的意见，认为别人都具有危险性。相反地，乐观者关心别人，让别人畅所欲言，给别人时间，观察对方的所作所为。如此便能够了解每个人的长处、优点，因而得以团结、领导众人，共同朝某个目标迈进。卓越的组织者、优秀的企业家，都必须具备这种特质。

此外，乐观者也比较容易克服困难。因为他会积极寻找新的解决方法，在很短的时间内就把不利的条件转变成有利的条件。悲观者则会因为一下子就看到困难而心生畏惧、退缩不前。其实在很多情况下，只需要一点想像力，情况就会完全改观。

别向只追求成功的人求教

大多数人认为，创业的成功与否必须要有很强的企图心，只有这样才能供给自己足够的动力，所以他们便向身边许多只追求成功的人学习他们那股热情。其实，我们在只追求成功的人那里并不会得到致富的真谛，如果一旦失败了我们从他那里只能得到痛苦和绝望。

要成就真正的大事业，也就是要获得现实的、永续的成功，就不能一心期盼、追求、或让自己成为企图心的俘虏，反而应该摒除杂念，将心思集中在工作的内容与品质，一心一意追求工作上的完美。这是大多数安慰失败者的励志格言的说法。根据这种格言，真正的价值迟早会受到肯定，获胜不重要，重要的是参与竞争。

但在这个时代，重要的绝对不是励志格言，而是现实的、能够观察的现象。这里特别说明的，就是这看起来矛盾、相反的现象：为了获得财富，一方面必须渴望获得财富，被这种企图心驱使，同时，也应该以平常心面对，不应陷入欲望的沟壑中而无法自拔。

这就好像在追求幸福。我们如果不寻找让自己感到快乐的事物、不相信幸福可以被找到，就无法找到幸福。但是，如果我们决心要在某个星期天确实抓住幸福，结果一定会大失所望。

这是因为我们的欲望突然变大，也变得容易焦躁，任何的挫折或横逆都会让我们痛苦。在这种情况下，自然不可能幸福。若要幸福，就必须放下任何期待，能够接受失败与挫折。这样的话，幸福就会出现在我们的面前。

在从事重要的工作时，求好心切本身就会以各种方式构成阻碍。我们必须铭记在心：成功来自世人的认定。对我们的所作所

为，予以议论、评价、肯定的是世人。许多人为了得到世人的好评，便竭尽心思去创造能博得世人青睐的作品。这么做虽然没有错，但只这样做是绝对不够的。例如，某篇小说的成功，可能是由某种完全无法预料的、任何读者都无法想像的事物造成的。那是从作者与读者都不曾想像的革新与创造之中产生的。

要成功，就必须具有某种令人错愕的崭新的特质。这种特质足以决定全面性的成功或失败。崭新、冒险与不可知，是成就大作的基本因素。

因此，只专注于迎合大众品味，或听从消息灵通人士与评论家的劝告、拼命打听文学奖评审想法的作家，绝对写不出重要的作品。因为他写的都是陈腔滥调，都是读者早已知道的东西。

对致富而言，道理是一样的。如果我们真的领会了致富的过程其实就是一个自我完善的过程，财富只是自我成功的副产品的时候，失败对于我们来说，也只不过是一次小小的考验而已。

此外，不服输的心态有时也会发挥作用。在我们身边的人经常故意误导我们，这是很麻烦的事。因为在正常的状况下，我们会将与自己说话、提供建言、表示关心的人当作朋友。但因我们正是被嫉妒的对象，而嫉妒者常想要伤害受重视的人，以弥补自己所受到的忽视。嫉妒者所表示的关心，其实是希望我们遭遇挫折和不幸。

但是，最危险的不是他人的嫉妒，而是来自于自我内心的嫉妒。这种嫉妒是一种伪装的斗志，这种斗志源自于我们想要赶上比自己优秀的人。我们受竞争意识驱使，直到自认为已迎头赶上为止。相反地，当自己落后的距离增大，已经没希望赶上时，就会想要把对方拉低到自己的水平。我们会说那家伙没什么了不起。

在这个过程中，我们失去了很重要的本质，破坏了本来可以带领我们到高处的向导，那就是我们的规范与理想。有些人不集

中精神在自己的工作上，只是满脑子在想竞争对手的成功。对他们心怀嫉妒。这种人不仅浪费精力在一无所获的怨恨上，而且也让自己盲目。他已经不晓得自己的价值何在，也失去工作的热情，甚至忘掉学习。嫉妒者环顾四周，所搜寻的只是让他远离目标的事物。

因此，无论做什么，惟一的解救之道就在全力倾注于那件事，努力把那件事做得尽善尽美。

当我们面对一项投资计划时，尤其是对第一次投资的人来说，我们往往非常谨慎，而大多数人却没有勇气去面对风险，这基于个人的性格，但来自于身边人的影响不容忽视，这种胆小的人不宜做你的投资顾问或指导。

所谓勇气就是动手去做。它的相反是什么事都不做，把自己隐藏起来。那并不是害怕。有勇气的人也会害怕，但是他会克服恐惧，向不确定的世界迈进。那些不能克服恐惧的人，无法引起我们的同情与怜悯，只是令人轻蔑。

有些人属于慎重派，希望尽可能降低风险，在没有充分了解状况之前，不会采取行动，有时我们因为对方太过慎重而感到焦躁不耐。但是，当他顺利避开失败，我们会把他的慎重视为美德。

此外，还有我们最不想碰到的——缺乏魄力，那是胆小。胆小的人会设法隐藏自己的恐惧。他们隐藏恐惧，并且巧妙地利用恐惧，藉此谋取利益和权益，让别人受损。

胆小的人有数种类型，这些人的内心深处有共通点。第一是吹嘘。没有任何危险、不需下决断的时候，胆小的人就装作很有自信的样子。他对自己的成功引以为傲，将自己的成功说得很夸张，不断夸示自己的力量与权势。连有知识、精明的你都经常被他欺骗。

可是，当需要勇气付诸行动的时候，他拔腿就跑，躲藏起

来，然后说他遇到种种的困难，例如遇到无法克服的障碍、有人设计陷害他，他必须设法阻止的阴谋等等。他扭曲现实，编织出我们从未听过的虚构世界。

当必须谈论某件事的时候，他绝对不会把话说清楚。他一一列举自己的成功与价值，并说事情做不好是某人造成的。他简直就是在说结果如何并不重要，重要的是接受赞美和逃避责备。他毫不在乎地批评自己的父亲、儿子和最要好的朋友。无论事态怎么发展，他只想到自己、失败时的脱身之道，以及如何确保自己的声望。

胆小的人想尽办法隐藏自己的恐惧。在强者面前，他变得卑屈，并且立刻屈服。他会以喜剧演员的演技来表示屈服，就如同他要显示自己强大而能干时，也是以同样的演技来表示。

但是，有一件事最令胆小的人害怕，那就是面具被人剥下。那面具是他经过不断努力才制成的，他一直赖以生存，却要被人公然剥下。因此，当他碰到重视结果而非外表、真正有勇气的强人时，他就胆战心惊。站在这种人面前，他感觉全身赤裸，因为他知道骗不了对方。

胆小的人一旦握有权力，就会侮辱、藐视自己的部下。他强调部下的错误，并非为了激励他们，而是为了打压他们，而且是在众目睽睽之下这么做。这让我们想起一位电影导演，他总是在舞台上责骂演员，尤其是那些上了年纪无力反抗的老演员，同时周遭还有为他拍手的追随者。他满足于掌声之中，变得更加残酷。

胆小的人需要掌握，渴望受到肯定。为此，他刻意打压部下。因为他害怕部下会反抗、批评，并拆穿他的真面目。面对这样的人我们不应把他当作我们的指导。

与胆小的人相反的人就是那些勇于冒险的人，我们可以从他们那里学习冒险精神，在这类人的眼中，人生的本质及构造，既

是企划，也是冒险。我们有时会感到不确定，但除了期待与等待，别无他法。而这些勇敢冒险的人，总是在最关键时刻能为自己投下致胜的一注。

冒险是每个人无法逃避的生存法则。举个例子说明，对那些主张学校不要考试的教育学者，我们感到无法理解，考试是教育不可或缺的一部分。对那些想要为孩子们解除考试压力的父母亲，我们也同样难以理解。所谓生存，就是预测、假想、调整压力。

投资计划起初也只是空想、梦想。我们必须在心中，重新构筑现实的所有怪面、可能发生的一切选择，才能让投资计划实现。也就是说，我们必须预测所有行动可能会碰到的风险与陷阱，以及不论你是否愿意，社会都会给你“考试”。

在出现状况的时候，我们必须保持斗志高昂，仔细检讨是否做错了什么？是否忽略了重要的细节？是否因过于紧张而丧失客观？我们必须尽可能让现实的不安与不确定性再现出来。

大型组织能做出更好的计划，是因为每一环节的负责人都会努力解决他的问题。借由有效的调查研究、咨询与测试，更能真实地反应现实。相反地，孤立的个人，即使是非凡的人，也容易受自己的偏见与好恶引导。因此，独裁者再怎么英明也会犯错，因为他不听别人的声音，也不接受现实的讯息。

三、寻找你的致富伙伴

在一个具有冒险意味的行动中，两个人合作，总比一个人单打要好。因为，很少有人能是自己创意的裁判者。独行侠往往会成为他们自己的牺牲品。

如果把一个创意从它的最初发现者那里，移植到另一个人那

里，这个创意会成长得很好。以写书为例，能由两个人来共同执笔，就绝非偶然。光是在内容、情节的舍与取的问题上，双方的探讨与争讨，就会使创意变得更加精良、完美。

就像是在打篮球一样，其中一个人先投篮，他的合作人就要去抢下篮板球。如果一个想法得到了两个人的认可的话，那就干净、利落地去干；如果，其中有一个人认为这个想法不妥，甚至有点离谱，他就会从另外的角度来传球。

在一些专业性较强的行业中，合伙是一种传统做法。比如：音乐、电视、电影等行业。这里我们可以预见的是：合作（伙）的时代即将到来。企业合作、政府合作，以及各种各样的合作，都将日趋普遍。说不定将来的美国将选出在长期的政治生涯中一直保持合作的总统和副总统来，而不是选出在党的全国代表大会上首次见面的两个人来。

为什么会是这样呢？合作，它是一个强有力的处事原则。合作人之间适当的结合，将使成功的几率提高几倍。

洛哲斯和哈特·哈玛史坦二世

从传统意义上讲，音乐这门行当中所拥有的合作人的现象是最普遍的。简单地说，就是一个人作词，一个人作曲。但是一群好的音乐合作人，不仅仅是体现在责任的分工上。具有较高素质的合作人，他们在一起工作，目的是为了创造超出一切的音乐效果来。

洛哲斯在哥伦比亚大学读书时，前后遇到了两位合作人。第一位是哈特。

在 20 年代至 30 年代期间，洛哲斯与哈特开始创作最受欢迎的、百老汇式的歌舞剧《女朋友》、《一位来自康涅狄格的北方佬》和《老友阿财》。此后，他们继续合作，制作了 7 部好莱坞

影片，直至 1943 年哈特去世为止。

洛哲斯的第二位合作人，是哈玛史坦二世。他们两个人的第一次合作，就是创作了获普立兹奖的《俄克拉荷马》。接着，他们又撰写剧本，并创作出了突破票房纪录的《南太平洋》、《国王与我》以及《音乐之声》等歌舞剧。

合作，也是一种事业婚姻。所以，当婚姻破裂的时候，结果也是一场浩劫。

西门和葛芬柯两个人是同乡，而且年龄相当，生日只相差 3 个星期。14 岁时，他们同在当地的合唱团里唱和声。24 岁时，他们两个就有了第一张高居排行榜首的唱片《寂静之声》，人们看好他们将会成为流行歌坛中的最成功的歌手。

接着，他们创下了歌坛纪录：唱片《回家的路上》、《我是一块滚石》，脍炙人口，红极一时。影片（毕业生）中他们所唱的主题歌《罗宾逊夫人》，一经唱出，便风靡了全国。他们的唱片集《恶水上的大桥》不但赢得了五项“葛莱美奖”，还售出了 1500 万张。不过，这是他们合作的最后一张唱片。

29 岁那年，西门和葛芬柯两人终于分手了。从此，他们各走各的路。共同携手进行的唱片业，只维持了 6 个年头。分手之后，两个人谁也没再次获得当初合作时所取得的成就。

他们合作时，是西门作曲，葛芬柯演唱。也就是一个是幕后的创作者，一个是台前接受掌声的歌唱家。西门在提到《恶水上的大桥》唱片集时，表情很无奈地说：“歌是由我写出来的，我也知道得由葛芬柯来演唱才行。可是，他是那样的成功、受崇拜，而我却在一旁受到冷落，眼睁睁地看着荣耀都堆在了葛芬柯一个人身上，心中真是承受不了。”

恰恰是成功，扼杀了西门与葛芬柯之间的友谊。如此完美且有益的搭挡，就这样分崩离析，实在是令人扼腕痛心。为了维系这个合作的团体，合作的任何一方都应将自己的自尊和个性加以

抑制，并把它埋藏在内心深处。的确，有自尊是你迈向成功的一个动力，可是，如果你对它不加抑制，它反而会毁了你。

当你找到了能带你到达顶峰的人时，千万不要轻易地抛弃、更换。西门痛心地说：“录制完《恶水上的大桥》之后，一切都完结了。那时，我们都太年轻，根本不懂得谦让与忍耐。我们应该终身携手合作才对呀。”

同样的事情，也发生在了甘贝尔和包利之间。他们的散伙，使得 NBC 的（今天）节目的收视率，一落千丈。东西未破，不要去修它；东西完好，就不要去摔它。

卡赛与韦纳

合作的力量，来源于两个人之间相互帮助、相互影响。整体要大于个体之和。这也就是从事多媒体技术的专业人员所说的“第三印象”。即一张幻灯片与另一张幻灯片之融合而产生的画面。

卡赛与韦纳，就是一对成功的电视合作人。

卡赛小姐曾是 ABC 电视网负责连续剧的高级主管，韦纳先生则是她的高级助手。1980 年，卡赛小姐离开 ABC，韦纳就接任了她的职位。1981 年，韦纳把房子拿出来二次抵押，用所得的抵押贷款，加入卡赛小姐尚未完全成形的公司，这就是后来的卡赛·韦纳公司。

9年后，韦纳当初房屋的抵押贷款全部偿清了。这对于他来说，已经是非常轻松的事情了。据估计，当时他的私人财产已逾 14,000 万美元，而他也只有 39 岁。

据我们所知，美国的企业界中，没有一家愿意以连带责任承包和巨额的酬金，来雇用合伙人的。也许正是因为这个原因，阻止了卡赛与韦纳的分道扬镳。

在电视这种行当中，雇用合伙人来共同制作节目的现象，极为普遍。电视节目的主要制作人，多数都雇用整套人马来进行一种节目的创作和制作。汤姆·米勒与鲍伯·柏耶特两个人，共同制作了许多非常成功的节目，为派拉蒙影片公司先后制作了：《两个单身女郎》、《宝贝一对》、《何根一家》和《完全的陌生人》等影片。

巴巴拉·哥岱与巴巴拉·亚夫唐是另外一个成功的电视节目合作小组。以她们自己的密切关系为最初蓝本进行创作，推出了电视连续剧《霹雳警花》。这部描写一对既是朋友、又是同事的女刑警的电视剧，不但播映了多年，而且收视率也是一直居高不下，博得了高度的赞誉和一致的好评。

毕德士和古柏

目前，在好莱坞称雄的电视制作搭档是毕德士与古柏。他们俩人共同创作并制作出了极为卖座、且票房价值奇高的影片：《雨人》、《蝙蝠侠》、《紫色的姊妹花》。索尼公司日前买下了他们的制片公司，并请他们双双出任哥伦比亚影片公司的董事长。

索尼公司付他们两个人的报酬高得令人瞠目。他们于 1980 年成立的制片公司，索尼公司出价 2 亿美元，其中的 5,400 万美元进了古柏和毕德士的私人腰包。在哥伦比亚公司，他们每人的年薪是 275 万美元，这还不包括为他们提供的其他方便条件：每年按生活物价的变化而调整薪水，分享公司利润，除此之外，哥伦比亚公司的估定价值若升值的话，他们将得到其中的 8.08%。

而古柏是毕德士在继芭芭拉·史翠珊之后所遇到的第二个好的合伙人。毕德士原是好莱坞的美容师，因制作一部由史翠珊主演的影片《星梦泪痕》而一举成名。古柏原本也是一个名气很大

的人物，他拥有两个法律学士学位和一个企业管理硕士学位，不但本身所具备的条件很出众，而且影片制作工作经验十分丰富。如果有一天他获得了更大、更辉煌的成功，是一点不会令人感到奇怪的。所以，我们深信毕德士与古柏的合作一定会获得成功的，只是要等时间的验证了。

辛普森与布鲁克汉莫是好莱坞的又一对杰出搭档。他们共同为《闪舞》、《捍卫战士》、《比佛利山超级警探》三部名片担任制作人。不久前，他们与派拉蒙影片公司签定了长达 5 年的合同。派拉蒙电影公司给他们一张 3 亿美元的支票，为他们制作的五部影片提供经费。而影片中的演员以及工作人员，都由他们两人挑选，派拉蒙公司根本不过问。辛普森说：“派拉蒙出钱，我们出力，双方都等着最后在电影院见。”

梅强特与艾吾力共同合作制作影片长达 27 年之久。他们的力作，就是于 1986 年同时获得了 3 项奥斯卡金像奖的影片：《窗外有蓝天》。梅强特·艾吾力制片公司中，还有第 3 位从公司草创时期起就一起合作的人：露丝·佳布瓦拉。她除了编写剧本之外，还负责服装和艺术指导。

另外一组赚了大钱的电影合作小组，是希斯科和艾伯特。他们制作的（希斯科和艾伯特）先后在 175 个电影院中放映，是有史以来最成功的电影评论片，而此时，这两位电影评论家已经一同工作了十几年了。

合作人之间，不一定要情同手足。希斯科和艾伯特两个人，在社交场合并非同进同出。艾伯特是单身，希斯科则已经娶妻生子了。他们只是每周见一次面，来商量一下节目的制作。但是，他们的这种关系，却使得双方都获利。两人每人年薪都在 200 万美元以上，这还不包括他们在报社工作的所得。

合伙创业

在法人世界里，形成长期性的合作，真是难上加难。主要原因，就是一山难容二虎。可以说，这方面的合作，还如同尚未有人开垦的处女地。我们要说的是，对于那些有志要领先拓荒的人来说，这种合作的结果，说不定是非常具有建设意义的。

广告代理商们，向来就对合作这种形式不以为然，甚至还要讥笑。但他们经常将撰写广告词与艺术指导结合起来，组成一个具有创见意义的小组，只不过，这种安排是临时的。

实际上，工作上的伙伴关系常存在于公司的上层。汤姆·莫菲和丹·布克就像一个两个人的小组一样，共同经营 ABC 公司长达 18 年。西北航空公司的捷奇和威尔逊也是如此。

威尔逊与捷奇相识于 1963 年，当时威尔逊在捷奇叔叔的顾问公司里工作。1974 年，威尔逊加入了马里奥特公司，第二年，他便雇用了捷奇。1982 年捷奇转到巴斯公司任职。1984 年，他非常机敏并艺术地处理了涉及巴斯公司用一块土地与迪斯密公司交换 25% 股权的棘手问题。后来，他又干脆为迪斯密公司设计了一整套可行性计划，为此，他花去了整整 6 个月的时间！同年，威尔逊也进入了迪斯密公司，并担任最高财务主管。

他们为迪斯密公司工作，可以说是赚进了万贯财宝：捷奇得了 5000 万美元，威尔逊则得了 6500 万美元。1989 年，两人共同出资，再加银行的巨额贷款，买下了西北航空公司。

企业法人的合作力量，到今天为止，尚未受到人们应有的重视。当两个相互信任的人在一起工作时，是会出现奇迹的。联合起来，更容易战胜强大的竞争对手。

夫妻也是合伙人

当企业法人合作之后，结为了夫妻，会发生什么情况呢？随着越来越多的女性走向社会，参加工作，具有强烈的互帮互利的夫妻合作，将是一种必然趋势。

夫妻合作，能够形成一种强大的力量，使得双方都不会在工作中轻易地陷入困境。假如婚姻美满的话，夫妻间所做的承诺会更加诚实可靠。

迈克·鲁比和麦可洛琳在前不久被同时任命为《美国新闻与世界报道》的主编。这项任命，除了因为他们两人是夫妇之外，并没有什么吸引人的地方。该杂志的一位资深编辑说：“大家对于他们夫妇的评价都是非常高的。两个人做起事来，虽然异口，但绝对同声。两个人的编辑年龄加起来超过 40 年了。真是搞新闻杂志天生的一对搭档。”

欧登伯格经营着他自己的纺织公司，他的太太则是一位服装设计师。他们结婚 19 年后，夫妇俩决定创办一家专门为上班族女性制做服装的公司。太太说：“我自己也属上班族，所以，我要将自己打扮得像模像样。不过，我并不认为只图装扮自己，而花了很多钱是值得的。”

1976 年，他们拿出了自己积蓄的 50000 美元，又加上向亲友们借得的 20 万美元，成立了丽质公司。13 年后，丽质公司的总销售额达到 13 亿美元，在《财富》500 家大公司中排行仅次于 V·F 公司的第二大服装公司。

理想的合作人

在寻找合作人的时候，你的心态十分关键。你必须具有开阔

的心胸、谦逊的态度。

多数人在社交场合中，都会显得很合群。而在事业上，却都是独行侠。在大公司里，许多人都把同事当成自己的竞争对手。这种心态也会影响他对局外人的态度，会显得顽固、喜欢吹毛求疵。

找一位能够与你合作的人之前，首先你应该要找的是能做你朋友的人。但是，要知道，你想找一位对你有利的朋友，光靠两人之间的友谊是不够的。你还要对合作人的各种意见表示尊重。这一点对许多人来说，就比较难做到了。如果合作人与他的意见有分歧的话，他就不会考虑对方的意见了。如果你自己身上真的存在这个问题的话，你在找合作人之前，还是先将你的个性改一改吧！

相互尊敬，无论是境遇好的时候，还是不好的时候，都是将人们紧密地结合在一起的最好途径。

四、寻找事业的好帮手

事实上，在创业阶段里，资金并不是最重要的东西，这一点，不仅我们前面介绍过的企业家、发明家可以作证，菲力·斯通就是个很好的例子。

他到达底特律不久，因为一点小误会，辞掉了他姑父的工作，决心自己设立公司制造轮胎，这时他手头只有几百块钱，仅够买十几只轮胎的原料。

后来他拉了两个朋友投资，其中一个就是带他去坐豪华马车的威克多。三人一共凑了 3000 块钱，便在芝加哥成立起公司来，名字是“菲力·斯通-威克多橡胶公司”。为什么要把公司设立在芝加哥，不设在底特律？说起来，这又是菲力·斯通眼光过人之

处。

在他推销调味品时，他对这个美国第二大城的街道情形很熟悉，知道街上铺的都是鹅卵石，路面非常不平，连马匹走在上面都要穿橡胶鞋。他相信没有任何一个大城市需要橡胶轮胎比芝加哥更迫切，而且这一城市人口多，车辆多对它初期的发展一定有很大帮助。

可是，他的两个股东并不了解这一点。“底特律是车辆发展的重镇。”他们说。“而我们将来的产品正是供车辆用的，何以要舍近求远呢？”

“因为我们初期的供应对象是以马车为主，”菲力·斯通说，“同时，底特律是制造车辆的城市，但能体验坐车滋味的人并不多，你们知道，此地有很多工人造了十几年的车辆，而自己却一次车也没坐过。像这样的人，怎会知道橡胶轮胎的车子坐起来是何等舒服？”

费了很多唇舌，菲力·斯通总算把两个股东说服了，开始在芝加哥制造轮胎。也许因为一开始就不太顺利，彼此合作了没有几年，这家公司就出让给别人了。

因为他当初出的本钱少，所以分到的钱也不多，但足够他到俄亥俄州的亚克朗市去创业用的了。

亚克朗是美国“橡胶之城”。菲力·斯通做了几年轮胎之后，深深了解到，要想求大发展，一定得有充足的原料。所以在芝加哥生意结束之后，毫不迟疑地独自到了这个橡胶汇集的城市，成立了“菲力·斯通橡胶轮胎公司”，自己当了老板。

开始时，他的资金不多，只能小规模经营，并于 1903 年 8 月间，成立了“燧石轮胎橡胶公司”，此一公司现在已成为美国最大的轮胎公司之一。

燧石公司成立的初期，只有几个工人，厂房也小得可怜，是一家旧机器店腾出来的房子。不过，在这段惨淡经营的时间里，

菲力·斯通找到一个好帮手，使他的事业得到快速的发展，这也可是菲力·斯通一生中所遇到的第一个“贵人”。

这个人叫罗唐纳，他拥有一项专利，在轮胎上加上横钢条，使之与车轮内线密切结合，轮胎不会脱落。这项专利已核准几年，但没有人对这一设计发生兴趣，再加那时这方面消息的传播不广，即使有想要的人也不一定知道。

罗唐纳曾与几家厂商接触过，他们都不愿意冒险试制，而他自己穷得连饭都快吃不上了，当然也无力自己设厂制造。眼看着如此好的发明无人欣赏，罗唐纳在气愤失望之余，发誓不再对任何人提起发明的事。

菲力·斯通来到亚克朗城时，罗唐纳已沦落到做工人的地步，由于他情绪太坏，下班后常喝得醺醺大醉，所以人们都叫他“醉罗汉”。

有一天晚上，菲力·斯通信步走进一家酒吧，这是很少有的现象，因为这些年来他一直都在省吃俭用，一毛钱都不乱花，把一切力量都用在创业上。也许这一天他工作得太累了，心里特别想喝杯酒。

进了酒吧之后，他站在左面柜台前要了一杯威士忌，当他把酒一口喝干转身想离开时，酒吧里传出一阵哄堂大笑。

菲力·斯通停住脚，向里面望去，一个把裤子当围巾披在肩上的青年人，东倒西歪地走了出去。他脸上抹了不少的灰，看起来有点滑稽，走不到几步，被一把椅子腿绊了一下，一跤摔在地板上，引起四周的人又大笑起来。

“这个人是干什么的？”菲力·斯通问酒吧的老板。

“看他那个样子能干什么？”酒吧老板带着不屑的神情说，“还不是做苦工的，一天赚的钱都灌进肚子里去了。”

“他经常这个样子吗？”不知为什么，菲力·斯通觉得这个人不像个酒鬼。

“经常？哼！”老板说。“几乎是天天如此，你看，他现在爬起来啦，那种表情、动作，不是个标准的酒鬼吗？”

那个青年人摇摇晃晃地向外面走去，经过菲力·斯通身边时，用那种醉得发直的眼神望了他一眼，然后一声不响地走了出去。

“搞发明真是害死人！”酒吧老板感慨地说，话中带有几分讥笑。

“怎么，他是个发明家吗？”菲力·斯通本来想离开了，听了他的话又停下来问。

“发明家？嘿……嘿，他是这样痴心妄想，可惜做不成，发明的东西，没有人欣赏，所以才借酒浇愁。”

“他发明的是什么东西？”

“我不大清楚，”酒吧老板摇着头说，“听说是有关橡胶轮胎方面用的东西。”

“橡胶轮胎用的？”菲力·斯通很关切地问，“有没有专利权？”

“怎么没有，可是有个屁用，有钱的人不肯要，有专利也等于没有。”

“他叫什么名字？”

“罗唐纳。”酒吧老板说。“不过，现在他的真名字没有人叫了，大家都叫他‘醉罗汉’。”

菲力·斯通道了声谢，匆匆走出酒吧，可是，已不见那个喝醉的青年人的影子。他感到有点失望，因为他急于想知道这个人在轮胎方面有什么新设计。

他只好再返回酒吧，向老板问明他工作的地方，第二天他按地址找去。那是一家规模颇大的橡胶厂，罗唐纳正在搬运材料。

“你是罗唐纳先生吧？”菲力·斯通笑着说。“我今天是特地来拜访你。”

“拜访我？”罗唐纳目光中露出警惕的神情，说话的语气很冷，“我跟阁下似乎并不认识。

“是的，不过，昨天晚上我们在酒吧里见过一面。只是，你当时没有注意我罢了。”

“你找我有什么事？”

“我想跟你谈谈有关你那件发明的事。”

“我没有发明什么，你找错人了。”

“是那酒吧老板亲口告诉我的，你怎么会不承认？”

“没有就是没有，你少跟我啰嗦！”罗唐纳说完之后掉头走开了。

菲力·斯通愣在那里感到大惑不解，发明是一件好事，为什么他不肯承认呢？难道他有什么苦衷吗？还是酒吧老板信口胡说呢？

按一般常情，一个人有了什么新发明，惟恐别人不知道，绝没有自己隐瞒的道理，菲力·斯通想，也许真的受酒吧老板骗了，尽管他找不出他要骗他的理由。

带着几分懊恼的心情，菲力·斯通离开了这家橡胶厂，当走到一栋厂房的尽头时，迎面来了一个女孩子，拦住他问：“请您，先生，您是刚从橡胶厂那边来吧？”

菲力·斯通停了下来，因为他正全心想着自己的心事。一时间转不过来，所以只愣愣地望着对方，不知该说什么。

那个女孩子被他看得有点不好意思，红着脸说：“我是找罗唐纳的，请问他是不是在那边？”

“你找罗唐纳？”菲力·斯通颇感意外地说：“你是他什么人？”

那个女孩子可能把他当成厂里的职员，所以很拘谨地回答：“是朋友。”

“唉，我向你打听一件事好吗？”菲力·斯通急切地问。

“什么事？”

“听说他发明了一件东西，是吗？”

“是啊，你突然问这个干什么？”

“是什么东西你知道吗？”

“当然知道。”

“是什么东西？”

“咦？女孩子起了警觉。“你问得这样详细干什么？”

“如果好的话，我想买他的专利。”菲力·斯通说。“我是刚来此地不久的轮胎制造商。”

“制造轮胎？”那个女孩沉吟一会儿，突然高兴地叫道：“对了！他的发明就是有关轮胎方面的，不过……”

菲力·斯通看她脸上突然蒙上一层黯然的神色，不解地问：“为什么不说不下去了？”

“罗唐纳不准我再对人谈起他的发明，他知道了一定会很生气的。”

“发明又不是丢人的事，他为什么怕人知道呢？”

“因为他太伤心了。”女孩子幽幽地说。“他宁愿做苦工，也不再搞什么发明。”

“什么事使他如此伤心？”

“详细情形我也不知道，他不肯对任何人说。但我知道他是受了意外的刺激才变成这样的。”

“你能不能想个办法，让他出来一趟，我要和他详细地谈谈。”

女孩子用带点怀疑的目光，上下打量着菲力·斯通，好像要看透他内心在打什么主意。

“我决无恶意。”菲力·斯通一面解释，一面掏出一张名片递了过去。“我刚来亚克朗不久，公司的规模也小得可怜，但我知道，如能找到适当的人协助，轮胎事业的前途是非常远大的。”

“你跟他的看法一样。”女孩子又高兴起来。“罗唐纳以前也常说，只要有钱的人肯跟他合作，将来一定会赚大钱。”

“那太好了！”菲力·斯通说。“请你现在就去把他叫出来，也

许我这次真的找对人了。”

女孩子对这件事的兴致似乎也很高，兴冲冲地走了进去。可是，一会儿之后，她眼睛红红地走了出来。

“他不可理喻。”她捂着脸哭着说。“我永远不要再见他！”

女孩子跑了，菲力·斯通的心中泛起一种莫名其妙的失望，好像一笔生意快要谈成了，突然变了卦。可是，直到此刻，他还不知道罗唐纳发明的是什么东西哩。

“我未免也太傻了。”菲力·斯通对自己说。“我怎能对一个相知不深而且好酗酒的人，寄以太多的希望呢？”

他走出工厂的大门，心中又突然兴起另外一个念头：一个有才能的人，在受了重大刺激之后变得孤傲，不是很自然的现象吗？他不愿见我，就证明他的发明是一件了不起的东西，至少他自己认为是如此，所以才不肯随便迁就别人。

想到这里，菲力·斯通改变了心意，决心在门口等他下班，非要跟他谈谈不可。

由上午 10 点等到 12 点，有些工人出来吃饭，但没有见到罗唐纳，菲力·斯通向一个工人打听一下，才知道有很多工人是按时计酬的，而罗唐纳就是其中之一。这种工人比较自由，愿意什么时间下班就什么时间，但这一来却害苦了菲力·斯通，他本想找个地方吃午餐，现在他不敢离开了，因为不知道罗唐纳什么时间下班，担心就在他去吃饭的时候，他正好下班走了。

由 12 点又等到下午 5 点，几乎所有的工人都下班走了，仍未见罗唐纳的影子。菲力·斯通又饿又累，实在支持不住了，便在路边一块水泥座上坐下来休息。他想：我既然等他这么久了，索性再等下去好了，反正他今天要下班的。

到了 6 点一刻，罗唐纳才由里面匆匆地走出来。菲力·斯通急忙站起来，也许坐得太久，一站起来，就感到头晕，两眼发黑，他连忙用手扶住石柱，还未等他开口喊，罗唐纳已跑过来

挽起他的胳膊。

“你感觉哪里不舒服，菲力·斯通先生？”他的语气比以前亲切多了。

“没有什么。”菲力·斯通两手抓住他的肩头，带着埋怨而急切的声音说：“你教我等得好苦，罗唐纳。”

“我知道。”罗唐纳低垂下头。

“你知道？”菲力·斯通睁大眼睛注视着他，仿佛在质问他：你怎么知道的？

“我出来过三次了。”罗唐纳说。“每次都看见你站在外面，所以我又回去了。”

“为什么？”

“一开始时，我是不愿见你，到了下午，我就觉得难为情而不好意思见你，希望你等得不耐烦走开，就算我们互不相识，免得对你再作一番解释。”

“我不需要你解释什么，”菲力·斯通拉住他的手臂说，“走，我们去喝一杯。”

在酒吧里，两个人找了个阴暗的角落，对面而坐，像老朋友谈起往事。

罗唐纳先谈他的不幸：“我发明的东西没有人要也就算了，最可恨的是很多人讥笑我、羞辱我。”

“你发明的究竟是什么东西？”

“是胶胎与车圈密接合的装置，使轮胎不易脱落。”

“这是个很好的构想啊！”菲力·斯通脱口说道。

罗唐纳在他脸上注视一会儿，仿佛要看清他是真的赞美还是在讽刺。“是的。”他说。没有虚套、客气，“这是个很实用的东西，可是，几乎没有人赏识它。”

“有很多新发明都是这样的。”菲力·斯通说，“它们也跟人的命运一样，要碰机会。”

“我费尽心血研究出这么一个东西，没有人要也就算了。”罗唐纳的表情像在叙述痛苦的往事。“我最不能忍受别人拿它来取笑我。为了这个鬼东西，我真的受尽了人们的戏弄。一年前，我带着设计图样和专利证书，去找史道夫，他是本地的橡胶巨子之一，正在努力开发新橡胶产品，不料找到他之后，他看了一下图样，突然把它扔在地上。”

“这是为什么？”

“他说我是个骗子，随便弄来些小孩子玩意来骗他的钱。”罗唐纳的眼睛涌满泪水，嘴唇嚅动几下，没有再发出声音来。

“你可以拿专利证书给他看啊！”

罗唐纳沉默一会儿，抑制住内心的悲痛，不让泪水流下来。“我本来不想给他看的，但为了证明我不是骗子，我最后把证书拿了出来。”他说。“他拿过去只在上边瞄了一眼，就像处理废约一样，用手搓揉一下，塞进我的口袋里，并阴笑着说：‘这是唬弄土包子的玩意，只有我们制造厂家知道什么东西能赚钱，审查专利的都是些外行。’”

罗唐纳咬着嘴唇停了一会儿，接道：“这些话远不是最难听的，当他最后轰我走时，说了两句话，才真伤透我的心。他说：‘也许你想发财想得入迷了，才用这玩意儿到处引人上钩，哼，真是异想天开！’”，说到这里，罗唐纳的泪水终于忍不住簌簌地流了下来。

菲力·斯通用手按住他的肩头，安慰他说：“不管你发明的东西我是否用得着，我一定要交你这个朋友。”

与汽车大王福特合作

罗唐纳有感于菲力·斯通在工厂门外饿着肚子等了他一天的热诚，也有意与他结交了，并暗下决心要帮助他在亚克朗打天

下。

菲力·斯通得到罗唐纳的协助之后，制成一种不易脱落而储气量大的轮胎，当这种轮胎试验成功之后，他开始为两个问题发愁。一是资金不足，一是销路打不开。

正在他无计可施时，他听到一个意外的消息，说是福特汽车公司研究成功一种价格便宜的汽车，准备普遍供应一般民众使用。

在底特律当推销员时，菲力·斯通与亨利·福特有过几面之缘，他听到这个消息之后，带着几只刚做好的新轮胎，亲自到底特律去见亨利·福特。两人这次的见面，使菲力·斯通的事业走上企业化的一个起点，也可说是他一生中遇到的第二个“贵人”。

“福特先生，听说您制造一种新车，我给您带来一种新轮胎。”这是菲力·斯通的开场白。

“你知道，我这种新车的特点是价格便宜。”福特笑着说。
“可能用不起好轮胎，只要坚固就行了。”

“我了解您的心意。”菲力·斯通展开了他卓越的推销技巧。

“我敢保证，这种轮胎一定适合您的新车，而且这也是我的新产品。”他向前探着身子，压低声音，故作神秘地说。“其他人不要说用，就是连看也还没有看过。”

对于好奇喜新的福特来说，最后这两句话正合了他的胃口，
“是什么新东西 我先来看一看。”

福特一边看，菲力·斯通一边解释。也不知道轮胎真的好，还是菲力·斯通的话说得动听，当时就引起福特很大的兴致。
“走，我们马上去进行试验。”他说。

做过各种试验之后，福特对这种新轮胎非常满意，只是嫌价格贵了一点。

“我制造这种新车的目的，是想让每个家庭，甚至于每个人都能有部汽车。”福特说。“如果为了轮胎而提高价格，就与我的

原意相违背了。”

“那是当然。”菲力·斯通爽快地说。“我决定一毛钱不赚，按成本供应您，我算过啦，只比以前的轮胎贵三元，就整个一部汽车来说，加这点钱不会有多大影响吧？”

在这样的情形下福特当然说不出不肯的话来，再说，出厂的新车配上这种新轮胎，在销售上一定能增加声势，当然他也乐于负担这笔费用，所以一口答应了。

这笔交易自开始谈判到成交，菲力·斯通都站在主动地位，所以福特事后回忆说：“菲力·斯通是我所见最佳推销员，他娓娓道来，说得人情入理，使你说不出不买的话来。”

可能是基于这种爱慕的心理，后来两个人成了很要好的朋友，过往甚密。

拉上这样一个大主顾，菲力·斯通的事业才真正进入坦途，也充分地发挥了他的第二个长处——组织才能。

由几个人的小公司，变成几千个人的大公司，菲力·斯通对每个部门所发生的事情都能了如指掌，因此所有的员工都对他怀有一点畏惧心理。

事实上，他是个外表严厉内心仁慈的人，在同一时代中，没有几个公司的员工福利能跟他的相比。“要让员工以厂为家，只有一个办法。”他说。“使他们像在家里一样，每年的积蓄增加，让他们觉得公司的财产也有他们的一份。”

事实上，菲力·斯通的心愿可说完全实现了，但是，他也有一个遗憾。“生意扩大之后，员工愈来愈多，有很多人我都不知道他们的名字了。”这是他在退休时所说的话。

五、沙玉 - 罗拜克

世界知名的美国大企业，用两个人的名字作公司名称的并不多见，原因是，这些企业的发展初期，多半是由一个人创立起来的，与现代化的经营相去甚远，而沙玉 - 罗拜克公司却算得上是极少数的例外之一。

沙玉·罗拜克公司的创始人之一——理查德·沙玉，开始时，可能做梦也没有想到会把生意做得这么大。

经营初期沙玉决定物色一个合伙人。对做生意的人来说，这是一个非常重大的步骤，所谓“生意好做，伙计难找”，沙玉对此也非常慎重，挑选了将近五年，才算找到一个理想的伙伴。

这个人就是罗拜克。他是个非常精明的商人，而且思想新颖，在经营上很能接受现代的做法，对沙玉的帮助非常大。

至于这两个人是怎么认识的，有几种不同的说法，这里采用的是大家认为较正确的一种，其经过情形是这样的：

沙玉开设零售商店以后，工作非常忙碌，常常深夜不眠。有时候心情烦闷了，喜欢独自到郊外散步，尤其在月色皎洁的晚上，他常一个人在野外徘徊。

当然，他不完全是为欣赏夜景而去，主要是利用这寂静的夜晚，新鲜的空气，使他的思绪摆脱白天零售店的纷扰，想一些在生意上发展的策略。

有一天晚上，他又一个人来到野外，一边徘徊，一边思考，突然一阵马蹄声由远方传了过来。

沙玉停住脚步，顺着声音凝目望去，不大一会儿，一条黑影才渐渐在山坡上出现。这天的月色很好，沙玉已能分辨出是一个骑马赶夜路的人。但使他怀疑的是，这个人为什么舍弃大路不

走，而从山坡上走过来？

好在当时明尼苏达州的治安情形良好，沙玉并不担心对方是坏人，心想这个人也许是迷路了。

那个人骑的马是一匹良驹，老远就发现沙玉，发出一声长鸣，并直奔他跑过来。

马上的人就是罗拜克，他是想到圣保罗去买东西的，不料中途迷了路。这时已是人饥马乏，急需找个地方休息。

人与人之间，往往有一缘字。在皎洁如同白昼的月光下，沙玉对罗拜克的外表、仪容竟生出仰慕之心。

“我看这样吧，”沙玉说，“我开了个小店，地方还倒宽敞，就委屈你到我那里住一夜如何？”

罗拜克当然求之不得，一口答应了。

两个人回到店里时，由于谈得投机，竟使罗拜克忘记了旅途疲劳，直谈到东方破晓，沙玉—罗拜克公司也就在这次长谈中诞生了。下面节录的是他们这一夜最后的部分谈话情形：

“虽然我不懂这种零售生意，”罗拜克说，“但我觉得你整个的构想非常好，如果经营得法，将来一定很有前途。”

“你真的这样想吗？”沙玉很认真地追问一句。

“当然是真的，”罗拜克被他问得不禁发了愣，“怎么，你难道怀疑我在敷衍你？”

“不，我不是这个意思。”沙玉说，“我在想——”

罗拜克看他沉吟良久，下面的话始终没有说出来，心中感到很奇怪：“你是怎么啦？我们一见如故，已到了无话不谈的程度，为什么一下子变得吞吞吐吐？”

“不是我不爽快，实在是有点不好开口，我怕说出来使你为难。”

一向心直口快的罗拜克，听了 he 这样解释，拍着胸脯说：“你有什么话尽管说好了，只要能办得到的，决不推诿。”

“正因为了解你的这一个性，所以才不好轻易出口。”沙玉很恳切地说，“这样吧，我说出来之后，只是吐露我内心的一番诚意，你肯与不肯，千万不可带一点勉强。”

“好的，你说吧。什么事？”

“我在想，你既然觉得我这一行很有前途，何不参加进来，咱们一起来经营？”

“你的意思是要我投资你的生意？”

沙玉点点头，带点不好意思的表情，因为毕竟两个人认识的时间太短，拉人家入伙做生意未免有点冒失。

“为什么？罗拜克用一种奇异的目光瞪着他。

“没有什么特殊的意思，”沙玉被他看得心中有点慌乱，“其实，我早就想找一个合伙人，一直没有遇到合适的。我刚才不是说过吗，我个人没有什么钱，生意很难有大的发展，将来就很可能被别人抢了先去。”

罗拜克隔着一张茶几，探过身子去，用手握紧沙玉的肩头，带点激动地说：“我以为你看出我想做你这种生意，故意拉我入伙的。原来我们心里的想法相同。”

“你答应跟我合伙了？”沙玉问。

“你答应要我加入了？”罗拜克问。

两个人相视而笑，然后隔着桌子热烈地拥抱在一起。

这是很戏剧性的一幕，然而，一个世界性的大企业，就在这一拥抱中诞生。

他们用两个人的姓氏做了公司的名字，并开始计划扩展业务。两个人都很卖力，再加上彼此合作无间，第一年的营业额，就比沙玉一个人经营时增加了 10 倍，到达将近 40 万美元的纪录。

最终它发展成为员工总数在 30 万以上，每年售货额将近 70 亿美元的大公司。

六、与原来老板保持良好关系

要想自主创业，必须尽量与老板们接触，看看他们怎么想、怎么说、怎么做，倾听他们对做人做事和行业的看法，这比你埋头苦干学习经验来得又快、又全面，又细致，又丰富，又新潮。老板们肯定比员工站的位置要高，他的资讯能力也肯定广于员工，也快于员工。

你若是一个有心人，能经常与老板相处，获得的会更多。你会对行业中的见识，特殊问题的处理，人心善恶，人的贪婪本性等有一个全面的认识。

从这里，你将学到如何做人的一些知识，也将学得如何对待客户和员工。

从一般程度讲，与老板融洽相处，是检验你待人接物是否合格的一个标准。这个标准有两层含义：一、在你力量尚弱小、不足以另立门户、尚在向老板虚心学习经验和知识时，你以什么样的方式与老板相处；二、力量积累到你能够另立门户、自主创业时，你又以什么样的方式与老板相处。

成功的老板，在为人处世上都有他独特的地方，细心观察，你会发现其中的奥妙。他们能够成功，一定在这方面有所得益。

有的老板，也许是其产品未必是最好的，却能得到行业一致好评；有的老板，产品很好，业者却不大买他的帐，至少对其品行不怎么样。你可以观察，为什么如此。

即使现在的老板不会帮你，但也应设法使之不从中作梗。这一点也许不很普遍，如果发生，却对你的创业有重大影响。

如果老板肯帮你，那是再好不过的了。相比较而言，其他人的帮助，远不如老板的帮助大（如果他肯帮的话）。

怀着野心，默默努力

纽约的第七街，是全美国时装工业的中心。有人曾戏称：“在这个地方赚钱最简单，只要你有稀奇古怪的念头就行了。”

这话只说对了一部分。就表面上看来，时装业的赚头大，而且不需要很深的专门知识就可以经营；只要你有 10 万美元，抓住机会做一季的时装买卖，你就很可能成为巨富。话虽如此，但根据每年的统计，在每四家或五家时装公司中，至少有一家倒闭，这一比例也相当惊人。

由此可以看出，时装是一个容易赚钱的行业，但成功与否，还要看经营者的手段，尤其一个屹立几十年不衰的大公司，决不是全靠幸运所能奏效的。

美国“时装大王”大卫·史瓦滋是南罗珍服装公司的董事长，他是个身材瘦长、个性急躁、声音带点沙哑的人，他以超人的工作热忱和魄力，仅用了 7500 元美金，就建立了这个世界著名的服装公司。它拥有二十几个分公司，有十几个展示中心分布在海内外，每年来自各地的订货单都达数十亿美元。对钢铁业来说，这是微不足道的小数目，但在美国 4700 家大服装公司中，却是最高的数字。

史瓦滋能有今天的成就，除了本身的努力，当然也靠一点点机缘，这是任何一个成功的企业家都难免遇到的“幸运”。

他出身寒微，没有读高中就辍学了。15 岁开始当工人，周薪是 5 元美金。17 岁时就在一家服装工厂当了运货领班，周薪增加到 10 美元；18 岁进入史特拉登服装公司做了业务员，周薪升到 18 美元。

由这一升迁的速度来看，可以看出史瓦滋在工作上的表现是多么令人欣赏。更可贵的是，他怀有很大的野心，但却不因低贱

的工作而牢骚满腹，他只是默默地在实行自己的计划。因此，当他 19 岁要自己成立公司做生意时，他的老板史特拉登感到很意外。

“你哪里来的资金？”老板带点警告的意味说，“像你这种年龄，借钱做生意是很危险的事。”“我自己的钱，不是借的，”史瓦滋很平静的说。

“你自己的，你们的生活那样苦，你哪里来的钱？”史特拉登用怀疑的目光瞪视着他，好像要看明白他是否在说谎。

“我从十几岁就开始积蓄，现在已有将近 3000 元了。”

“噢 这倒是很难得，”史特拉登点着头说；“不过 3000 元做成衣店也许可以，要自己开公司恐怕还差得远。”

“我知道，”史瓦滋说，“有个制造商想入股，我想他再出一点钱就够了。”

“当心啊！孩子！”史特拉登很郑重地说，“合伙做生意，就像跟一个娇生惯养的女孩谈恋爱一样，说闹翻就会闹翻的。你辛辛苦苦赚了好几年的血汗钱，可别当不了几天老板就赔光了。”

“不会的，”史瓦滋很有信心的说，“这个人我很了解，不是多事的人。”

“但愿如此。不过，以你这么大的年纪去观察他人，不宜把结论下得太早。”

“谢谢你的忠告，”史瓦滋说完之后，鞠躬告退。

“慢着，”史特拉登说，“如果你在外面不得意，孩子，我随时欢迎你回来。”

“谢谢！”史瓦滋很感动，虽然史特拉登对他的低估曾引起他内心的不快，但他知道，他最后几句话是真诚的。

史瓦滋开设的小服装公司，生意相当不错，但他那敏锐的头脑很快就发现了一项事实，那就是他必须扩大生产量，才能放开手脚去争取市场。

这时他在市场的信誉尚未建立，在银行既贷不到款，也没有亲友肯借给他。在万般无奈的情形下，他鼓足勇气去找他以前的老板史特拉登。

86岁的史特拉登，住在河边的一栋别墅里，仍然是精神奕奕，跟两年前一样健康。他对这位过去是他的部属现在是同行的年轻人的来访，感到很惊讶。

“是不是生意有了问题了，大卫？”史特拉登用咄咄逼人的目光盯着他问。

“是的，”史瓦滋低垂着头说，“发生了一点小问题。”

“唉，难怪这两年的时光，使你好像经历了十几年似的，一定吃了不少的苦头吧？”

“还好，一切还算顺利。”史瓦滋说。

“顺利？”史特拉登语气变得冷漠了，“既然一切顺利，还会有什么问题呢？”

史瓦滋抬起头来，望着这位出了名的倔强的老人，内心生出了怯意，向他借钱扩充设备，就等于要他出钱培养一个对手，任何人也不会做这种傻事，自己怎么会来找他。

“你不会是来向我借钱吧？”老人看他瞪着自己不说话，好像已猜透他的心意，脸上带着诡谲的笑容问。

“是的，我正是想来请您帮帮忙，”史瓦滋急急地说，“我的生意不错，可是，如果我想再求进一步的发展，必定得再添置几部机器，否则的话，我永远不可能变成像您这样的大公司。”

最后一句话他是顺口而出的，说出之后，才发现这句话很不妥当，但要收回已来不及了，急得他直搓手。

“你想跟我比？”史特拉登突然仰脸大笑起来，好像会客室里的高贵家具都被笑声振动得在摇动了。

史瓦滋的额上已涌出汗珠，他恨自己竟把事情弄得这样糟。

“有志气！”老人停住笑声，竖着大拇指说，“我在你这个年

龄时，也有这份狂劲。你把这两年的经营情形说给我听听。”

史瓦滋知道这是老人对他营业状况和经营才能的调查，所以把两年来的生意情形详详细细地说了一遍。

老史特拉登一边听，一连频频点头，等他说完之后，老人毫不犹豫地作了决定：“我答应做你的债权人了，孩子，你准备借多少？”

“我打算借 2500 元，”史瓦滋说，“这样，我可以再添置 50 架缝纫机。”

“好的，”史特拉登开了一张支票给他，既未要他找保证人，也没有要他任何东西作抵押。

对一个二十来岁的年轻人能给予这么大的信任，在商场中是很少见的。难怪以后每逢提起这件事，史瓦滋总是感激不尽地说：“老人那次对我的帮助，不仅是有形的资金，更重要的是对我精神的莫大鼓励。我认为这是我一生最大的幸运，也是我事业上的一个转折点。”

两年之后，史瓦滋偿还了史特拉登的借款，老人对他说了句内心话：“如果你在我店里工作时，我能发觉你的才能，我会请你做总经理的；但对你一生的事业来说，那也许是一种不幸。”

你将来的事业必然不可限量

老史特拉登说的一点不错，如果史瓦滋做了他的总经理，他不太可能会创造出一个属于他自己的时装“王国”。因为，一个人的才能固然重要，但实际的磨练是更不可少的。换言之，如果史瓦滋不是由小生意一点一滴做起，不是由无数困苦艰难中得到了一些宝贵的经验，他就不可能掌管一个拥有 11 家生产工厂的服装公司。

在创业时期的史瓦滋，并不是一帆风顺的。最艰苦的时期，

他经常几昼夜不眠不休。白天到外面去做推销员，夜间则动脑筋想赚钱的路子。例如哪种衣服会好销？哪种式样会流行？

当时他总觉得，老是跟别人做一样的东西不是办法，一定要设计一些别人没有的东西，才能开拓新的市场。首先他在衣料的花色上动脑筋，何种花色配何种式样好看？可是，他自己读书不多，欣赏力不够，不知道怎样搭配才合适。他想请个好的设计师，一打听价钱，决不是他当时的能力能负担得起的，为了这件事把他愁得茶饭不思，精神都有些恍惚了。因为他看得很明白，如果请不到一个好的设计师，要想在服装业出人头地是不可能的。

有一天，他到一家零售店里去推销成衣，那个店里的老板看了他的衣服样子说：“我敢打赌，你的公司里没有设计师，即使有，也是三流角色。”

“何以见得？”他的话正说到史瓦滋的心病，所以他显得很有兴趣地问。

“你看这件衣服，本来是洋装流行的式样，可是用这种黄不黄、白不白的碎花布来做，就连一点秀丽之气都没有了。”

“照你的看法，应该用什么花色的布料？”史瓦滋很虚心地问。

“我来拿一件给你看看。”老板走到后面，领出一位穿棕蓝色洋装的少妇，她的姿色并不怎么出众，但却给人一种高雅清新之感。“这是我太太，你看看，她这件衣服比你们做的是不是好看一点？”

“好看得多了！”史瓦滋脱口赞道。

那位少妇羞红了脸，对她丈夫白了一眼说：“你别出我的洋相了！”说完便扭头跑了进去。

“这件衣服是哪个公司做的？”史瓦滋带点羡慕地问。虽然他不懂设计，但他一眼就看出这是一件搭配得很恰当的衣服。

“我特地为我太太设计的，”那位老板傲然地说。

“你？”

“怎么，不相信吗？你别看我开了这么一个小店零卖衣服，老实说，我并没有把你们这些服装业的大老板们放在眼里。”他牵动了一下嘴角，显出一种不屑的神情，“不客气的说，你们除了固执、偏狭之外，没有几个懂得设计，甚至于连美感的触角也没有。”

当面这样损人，已经接近侮辱，但史瓦滋却毫不在意，仍然笑容可掬地说：“你既然有这份才能，何不找一家大公司一展长才？”

“我受够了，就是饿死，也不再去给别人当伙计。”

“这样说。你以前替别人做过了 在哪家公司？”

“我做过三家公司，加在一起干了不到一年，我灰心透了。”零售店的老板气愤地说，“明明是他们不对，偏偏说我太固执，不懂消费心理。哼，他们懂个屁！”

显然他心里有很多愤慨，一找到机会就要发泄发泄。史瓦滋从 15 岁开始就替别人工作，他非常了解一个做伙计的心理，当自认为一个很好的构想提出来时，不但未获老板嘉许，反而被训斥一顿，那种难过的滋味实非言语所能形容。因此，他对零售店老板的牢骚非常了解和同情。而就从这时起，他决心要争取这个人做公司的设计师。

史瓦滋的年纪虽然不大，但却非常通达世情，他知道，愈是脾气大的人，往往是才能很高的人。这种人如果能用得住，他对工作必定会全力以赴。

此时的史瓦滋，在事业上正需要这样的人才，让他在精神上受点委屈他是不在乎的。于是，他带着万分诚恳的语气说：“我的公司不算大，却亟需一位设计人才，你是否愿意去帮忙？”

零售店老板叫杜敏夫，还不到 30 岁，生性既高傲又暴躁，

他一听史瓦滋的话，便大声笑起来：“什么？你要请我去做设计师？你难道没有听清楚我刚才的话吗？我就是饿死，也不会再去侍候别人。”

“也许我们能合作得来。”

“别废话，不管你怎么说，我决不会跟你去。”

这种拒人于千里之外的态度，使史瓦滋很难堪，他知道，现在是没有办法说动他了，只好以后再找机会。

于是，第二天史瓦滋又去找杜敏夫，不巧，杜敏夫有事情出去了，他太太说他下午才能回来。史瓦滋灵机一动，利用这段空闲时间去拜访了他以前的老板史特拉登，问他认不认识杜敏夫这个人？

“只见过几次，但却听别人说了他不少的话，”史特拉登说。

“他们都说他什么？”

“闲言闲语很多，总归一句话，认为他是一个不知天高地厚的家伙。”史特拉登顿了一下，用一种很奇异的眼神瞪着他问：“你打听他干什么？”

“我想请他做设计师，”史瓦滋说，“您老人家是知道的，太有名气的设计师我用不起，不行的我又看不上眼。所以始终没有个理想的设计人才。”

“这个人的脾气很坏，很不容易相处。”史特拉登仍然带着那种暧昧的表情。

“只要他真有本事，他就是脾气大一点我倒不在乎。”

“你真有这份耐心吗？”史特拉登紧追着问，“纵然他指着你的鼻子骂大街，你也不会在乎吗？”

“是的，”史瓦滋回答得很肯定，“只要他不是无理取闹。”

“好，好！”史特拉登频频点着头说，“你只要有这种精神，孩子，你将来的事业必定不可限量。因为有大本领的人，没有一个是谦虚的、温驯的。杜敏夫是个人才，只要你会用他，也许会

有出人意料的表现。”

“我也觉得这个人有点不平凡，所以我当时就邀请他，可是他不肯答应。”

“你的眼光很不错，大卫，我虽然也跟他不常见面，但他给我的印象很深，我知道这个年轻人是怀才不遇，很替他惋惜了一阵子。”

“那您为什么不用他？”

“我？”老人深深地叹息一声，“我已经没有这份精力来安排他，要是我再倒退 10 年，这个人就轮不到你用了。”

“您是怕用不住他？”史瓦滋对于老人所说“没有精力安排他”这句话感到怀疑。

“我倒不是怕这个，”史特拉登又是一声深长的叹息，“你将来就知道了，一个大企业，要想用一个真正有才干的人进来并不是件容易的事，因为嫉妒也是人类的天性之一。尤其到了我这种年纪，公司的重要干部都跟了我几十年，如果我想重用一個后起之秀，能不受排挤吗？”

“照您老人家这么说，一个历史久的公司，就无法用优秀的年轻人了？”

“那倒不是，如果是经理人才，你任用他之后，他本身有实权，只要他真有一套，别人根本排挤不了他；可是，设计人员就不同了，他们是否受重视，全看他们的才能是否被欣赏。换言之，他们是否被重用，全看主管是否有魄力。你看我，这样一大把年纪了，还有精神跟下面这班人斗吗？所以只好随他们去，不能给他们制造纠纷。”

这时候，史瓦滋才恍然大悟。他想安慰他几句也无从安慰，只好默不作声。

“其实，”史特拉登说，“这都怪我自己，当时只觉得什么事自己都能干，疏忽了培养优秀的干部人才，等我发觉时已太晚

了。”

“你们公司的总经理不是很能干吗？这是纽约时装界都承认的。”

“他一个人能干有什么用，他下面的人跟他配合不上也是枉然，他的理想要做十分，下面的人只能达到六成。”史特拉登顿了一下，郑重其事地说，“你要记住，大卫，一个大企业是不能唱独脚戏的；不但要有杰出的领导人才，更要有优秀的实行人才。”

听了这番教诲，史瓦滋的感受颇深，因为他做了这几年的生意，也很深地体会到优秀企业的主要原动力在哪里。

史瓦滋告别时，白发苍苍的史特拉登又说了几句使他受益不浅的话：“大卫，你可知道为什么有些大公司逐渐式微，有些小公司却成长迅速吗？关键只有一点，那就是负责人用人的观念问题。如果你在用人时，老是抱着‘我有钱哪里请不到人’的心理，你一辈子也用不到一个真正的人才。因为真正有抱负有理想的创业者，决不会为了你的一点点薪水而唯唯诺诺。这道理你懂吗？”

这番话，促使史瓦滋以“三顾茅庐”的精神请到了杜敏夫，而杜敏夫在感激之余，不但建议他采用一种最新的布料——人造丝，而且设计了好几种最受欢迎的花式。

史瓦滋是第一个采用人造丝做衣料的人，由于这一步的抢先，他的南罗珍服装公司便扶摇直上，处处抢尽了风头，前后不到 10 年的时间，史瓦滋的大名就在服装界响彻云霄，这种迅速发展是他的同业预料不到的。当然，有一人可能是例外，那就是史特拉登。可惜他已经去世了，没有亲眼看到史瓦滋的这份荣耀。

七、组建你的“成功团队”

成功团队是同两个或两个以上的人，以和谐的态度和积极主动积极的精神，为共同目标齐心努力的团体。

成功团队原则使你得以把他人的经验、训练和知识所汇集的力量，当作是自己的力量一样加以运用；如果你能有效地应用成功团队，则无论你自己的教育程度或才智如何，几乎都能克服所有的障碍。

没有人能够不需要任何帮助而成功。毕竟个人的力量有限，所有伟大的人物，都必须靠着他人的帮助，才有扩展和茁壮的可能。

组织成功团队

让我们先来看一下“火车列车员”的成功团队模式；列车长之所以能够使火车开往目的地的唯一原因，就是其他列车员认同并且尊重列车长的职权。如果，列车长未能适时地告诉司机火车出发的时间，乘客们会下车寻求其他可到目的方法，如果司机不遵守交通规则，很可能会发生致命的车祸……

为了使你的成功团队发挥正常功能，你必须给团员清晰而且正确的指示，而团员也必须愿意充分与你合作，以下四个简单的步骤，可确保成功团队的正常运作。

步骤 1：确定你的目标

使成功团队发挥功效的第一步骤，就是设立一个明确的目标（谁愿意搭乘目的地不明确的火车呢？），很显然的，如果你连自

己的明确目标都还没有确定，是不可能进行其他工作的。

你必须确定成功团队的目标，就是你自己的明确目标，或至少应该非常接近你的目标。

如果你已经写下自己的明确目标，以及达到目标的方法，则你对此步骤应该就能驾轻就熟了。

写了成功团队的目标以及执行计划，可使你了解过程中的每一个环节，就像列车长不能同时收票、服务餐车旅客和驾驶火车一样，你也无法一个人处理所有环节的事务，这时候你必须运用第二个步骤了。

步骤 2 挑选团员

挑选能帮助你达到目标的人，是件必须小心谨慎的事，你可能最后会发现，你原先挑选的人并不合适。你也可能在一段时间之后发现，有些意料之外的事情必须找人来。在这过程中，尝试和错误是不可避免的，但是，如果你能时时把握住以下两项物质，就能更快挑选到适合的人才。

第一项特质是工作能力。切勿只因为你喜欢或认识某人，就把他选择为团员，虽然这样的人，会改善你的生活品质，但未必就适合成功团队；你最好的朋友，未必就是你所需要的行销专业人才，但或许他可为你介绍专业人员。

第二项特质就是和他人和谐共事的能力。不和谐的工作气氛，将会抵消成功团队的效率。虽然，这种情形可能不会立即发生，但却可能在输赢的关键时刻爆发出来。

卡耐基曾经告诉我，他找寻一位首席化学家的故事：经过全球探访后，他找到一位当时在一家德国公司任职的化学家，这位化学家的能力是毋庸置疑的，于是卡耐基便和他签了 5 年的合约，但是不到一年卡耐基就和他解约了。

为什么呢？因为这位化学家很容易发脾气，整个部门被他搞

得一团糟，没有人愿意和他共事，而他也因为太计较小事而经常怒气冲冲，以致什么成就都没有。

你必须排除成功团队中的任何不和谐现象，各成员应毫无保留地汇整彼此的智慧，个人野心（包括你自己的野心），必须臣俯于达成成功团队共同目标之下。

清楚地了解成功团队的目标，有助于判断团员是否具备以和谐态度完成工作的能力。

步骤 3 确定报酬

确定团员的报酬，是维持和谐的一项重大因素。在开始时，就应该确定团员可能得到多少报酬，如此一来，必将大大地减少日后发生争执的可能性。

下列十项基本行为动机，可作为订定报酬的基础：

自保
爱
恐惧
性
对死后生命的渴望
身心健康
愤怒
仇恨
认同和成就感的渴望
财富

虽然财富对团员的吸引力最大，但也不能忽视其他动机的重要性。对许多人而言，认同和成就感与金钱一样重要。但请务必注重，如果你依赖愤怒、仇恨和恐惧，则这些动机可能会扭曲你

的团员的心灵。

你应欣然、公平而且慷慨地在团员之间分配最有影响力的激励因素——财富，你的表现愈慷慨，就愈能从团员那儿得到愈多的帮助。

步骤 4：订定集会时间和地点

订定明确的定期集会的时间和地点，以确保团员能不断进步，且借此机会解决成功团队所面临的问题。成功团队初期阶段的会议内容，可能涉及借助各成员的专业技术，来精确规划执行计划的议题。

随着成功团队的不断成熟和成员之间和谐气氛的增长，你会发现，这些会议会使各成员的脑海中激荡出一连串的构想。当团员共同工作一段时间之后，便会在会议中激荡出更多的令人兴奋的事情，而各成员之间也会愈来愈和谐。

想像一下一级业务代表开会的情形，他们可能会对共同目标做出决议，但是，如果能以一天或一个周末的时间，听取并采纳他们对计划的意见，以加强他们的坚毅信念，就能使他们免除情绪的压抑，并渴望达到目标。

切勿以定期会议取代成员之间的频繁接触，打电话、写留言条或是在走道上谈话，都可以使成员获得会议时所需要的资讯，如此一来，便可在会议中迅速解决突发状况。

维系成功团队

成功团队的和谐，必须建立在认同明确目标的基础上，但维系成功团队内部和谐，却必须依赖勤奋的工作，作为成功团队领导者的你，责无旁贷的必须承担此一任务。

你必须注意下列四件事：

信心

信心是指以经过实证的忠诚（亦即对工作和义务的忠诚）为基础的信赖或信任。作为成功团队的领导人，你应该凭借为明确目标奉献的方式，激发成员对你的信心。你也应该坚持团体事务的机密性，在团体以外的场合谈论成功团队的目标通常会造成不利的结果。你不应让有轻易泄露秘密倾向的人留在成功团队。

了解

所有成员应该对所面对的情况，有全盘的认识和了解；你或可雇用专家，以使你能了解各项领导的事务。但是，所有相关人员都应具备处理每一决策核心问题的能力，在做成决策之前，成功团队每个成员都必须确信这是一项好的决定，而且每个人都愿意全力支持这项决定。

公平和正义

当你组成成功团队时，每位成员都有意愿为团队内的共同目标奉献一己之力，每位成员也都应该在利润分配上取得共识，每位成员必须以合乎道德伦理的态度和其他成员相处，成员之间不得牺牲他人以换取自己的利益。如果不能遵守上述要求的话，则在团员之间必会发生意见分歧的现象，并进而毁掉整个团体。

勇气

团员应该以坚定的信念，百折不挠的精神和勇气来面对所有危险和困难。这种不畏艰难的精神，源于自信心和经过良好培养的成功意识，一个人的勇气，是无法和一个团体的勇气相比的，这就好像一个电池的电力，远不如一组电池的电力来得强一样，集结愈多人的心智，就会产生愈多的力量。

和你自己组成成功团队

一位妇女曾经来看我，并告诉我她的故事，她几乎已完全丧失视力，也不再去看医生。她因为投资电影事业，而赔掉了大部分积蓄，丈夫则风流成性，她的母亲经过长期卧病之后不治死亡，亲戚们也都令人讨厌，她不停地诉说不幸。

要不是我对她的遭遇感到同情，真的不想再听下去了，她的内心充满了自怜的情绪。很明显的，在过去 20 年里，她没有遇到任何好的或是具有建设性的事情。

“卡耐基先生，”她问我，“为什么这些不幸的事，都发生在我身上？”

虽然我不想对她说什么残酷的话，但是，我总得使她面对现实啊！我告诉她？

“坦白说，以你这样的消极心态，我怀疑你还能做什么事。我对于你的家人令你感到苦恼，以及你的丈夫在外面风流的事情，一点也不觉得惊讶。我倒是奇怪你的丈夫为什么不离家出走！”

“我有什么办法可以阻止他呢？”

“你现在无法为他做任何事情。”我告诉她。

“但是你可以为自己做一些事，你一直认为已经失去了一切，你愈是常常这样去想，就愈会觉得自己失去得更多。

“别再想这些事情了。并且订定一个明确的计划，来恢复你的视力，你应该下定决心治疗，常常想着双眼会逐渐恢复正常，并且相信这样做必然会有收获。

“如果能改变自己的心态，你的丈夫会再对你产生好感，亲戚们也不会再把你看成废物，我能告诉你的就是这些了。当你能以更积极的态度面对自己时，请再来我这里一趟。在我为你做任

何事情之前，你必须先为自己做些事情。”

我举出这则故事，是因为我也想告诉你同样的话，无论你遇到什么样的困难，都应求诸于你“不承认有任何困难挫折”那一面的个性，和“另一面的你”做个好朋友。

如此一来，无论你在做任何事情时，都会有一个人和你一起分担目标的团员。如果你能将本书所提出的所有说服和激励他人的道理、建议，运用到自己身上时，则这些道理和建议，将会为你带来更大的帮助。

如果你确信需要 1 万美金的贷款时，你不会直接走到银行借钱，你会和负责贷款的官员培养一定的友谊；你会告诉他你的计划，并希望他能有所了解；你会拟出偿还贷款的步骤方针，你会以无比的信心做这些事；如果真的能这样的话，那你必然会成功的。

只有在你能完全管理好自己的心智力量时，才有资格去监督他人的工作。

尽可能培植成功团队

一旦你了解成功团队的优点之后，你更能了解成功团队可在许多方面带来好处。为了达到个人成就，你必须在各方面都有所进步。

婚姻

和你的至爱组成成功团队，是一件非常重要的事。如果你已结婚，但却还没有和你的另一半建立起成功团队都应具备的和谐关系时，不妨依照下述方法，和他（她）共同组成。

每天挪出一些时间，讨论一下你想要达到的目标是什么，以及达到目标的方法；以你的明确目标为基础，发展出说服能力，

使你的另一半确信目标所带来的效益；配偶一方的计划，通常都会影响到另一半，但应注意的是，你不可强迫另一半加入计划。

如果你已经开始计划而想要结婚，应该坦白告诉未来的生活伴侣，你想要达到的目标，以及达到目标的方法，在缔结婚姻关系时就应将成功团队纳入婚姻生活。如此一来，相互关系便会稳定地发展，并且会在你最不顺心的时候，给你支持。

事实上，你可将全家人都纳入成功团队：你的子女、父母和兄弟姐妹，以及任何你信赖或信赖你的人。如果家庭中缺少和谐，必会在某些方面显现出恶果；团结的家庭，才是强而有力的队伍。

教育

没有一个人能懂得所有的事，虽然你可以依赖其他人的专业知识，但你也应该利用各种机会，学习新的知识。

成功团队必须具备所需要的各种知识，同时你也应该扩展视野，并且尽量从书籍、杂志、演讲和录音带中学习新的东西，培养阅读的习惯，而不只是阅读报纸，你还应该阅读一些能拓展智慧的书籍，这些书籍会使你不断进步。

成功团队的成败关键，在于成员之间的和谐，你必须不断地努力，以加强这种团结关系，而此一努力便是成败关键。

第九章

掌握致富的技巧

一、致富的关键在于理财

中国人素有勤俭之美德，上一代常常告诫下一代，致富之道在于能够严守勤俭之原则，并且要懂得开源节流。古有明训：“大富由天，小富由俭”，长辈总是训示我们，要勤俭持家，因为致富的不二法门就是开源节流。因此国内目前大部分家庭的理财观，仍强调克勤克俭，总认为开源节流是创造财富的不二法门，所以我国的储蓄率一直高居世界的前几名。然而，在此我们要传达一个重要的讯息：开源节流固然重要，理财更重要。

我们设想一下，假如你要挣到 1 亿元（只是设想），那么在 1 亿多的财富之中，究竟有多少钱是由勤俭、开源节流而来？答案是你一年存 1.4 万元，40 年共投入 56 万。56 万约占 1 亿的 5%，而 95% 的财富都经由投资理财而来，也就是用钱赚钱的方式而来的，每年 20% 的报酬率，经过 4 年利滚利赚来的。请问开源节流重要还是投资理财重要？因此一生能累积多少钱，不是取决于你赚了多少钱，而是你如何理财。

如果一位上班族到年老时，发现自己的财富，大多是自己一生刻苦耐劳、省吃俭用所赚来省来的，那么几乎可以肯定，他一定不会很有钱。利用理财累积财富之道，不在于“开源节流”的能力，而在于是否能充分发挥“以钱赚钱的复利力”。对多数人而言，要改善财务状况的首要之务，不是加强开源节流，而是应加强投资理财。

可是，大家是否会认真想过，单靠开源节流不靠理财的话，一年即使储蓄 100 万元，也必须在 100 年后才能累积到 1 亿元。反之，若利用投资理财的话，一年只要储蓄 1.4 万元，40 年后就可成为亿万富翁了。

我们并非否定开源节流的重要性，只是要提醒你，不要只顾开源节流而忽略理财，投资理财在累积财富的过程中占有举足轻重的地位。对于善于理财者而言，一生的财富主要是靠“以钱赚钱”累积起来的，而不是省来的。因此，你除了要能勤俭之外，更要学习如何投资理财。

因此想要改善家庭财务状况，必须谨记：赚钱固然重要，理财更重要。正确的理财观及智慧的投资选择，比你现有的财富或未来的收入，更能影响你未来的财富状况。对于多数人而言，要改善自己未来的财务状况，首要之务，不是加强开源节流，而是了解理财的正确观念，并立即展开理财的积极行动。

理财及其目的

理财，简言之就是“处理钱财”，只要有钱，不管多少，能够合理运用和处理，就称之为理财。

人与人不同，他们的理财方式也各不相同，从而便导致了不同的境遇。有的人理财较好，有的人理财糊里糊涂，甚至很盲目。不过，他们的行为都称为理财。

由此可知，理财很简单，很广泛地和每个人发生着关系，因为每个人从小到大都进行着理财。而有计划、有系统的理财，可以增加收入，减少开支，提高家庭的生活水准。

理财的目的有以下几种：

增加收入

每个人的收入来源各不相同。有的人是子承父业，靠家庭企业获取收入；有的人靠坐收利息；有的人靠做生意办企业；有的人靠薪水。理财贵在能够开源节流。在开源方面就是通过理财，在现有的财富基础上增加或创造财富。

减少支出

也就是节流。任何人都不可能在处理钱财时只进不出，只是支出的方式和习惯因人而异。有些人开支无度，有些人则过于吝啬。而善于理财的人在支出时会使花费发挥最大的效用。

提高生活水准

开源节流的结果，使你可以有较宽裕的经济能力来改善、提高生活水准，丰富生活内容，甚至增加生活享受。由租房到买房住，由搭车上班到开自己的车上班，或出国旅游等，都是这方面的具体实例。

养老备用

任何人都都会老的。多数人退休后，都会失去固定收入，有些人可以有子女奉养。但是，还是需要有独立的经济能力，这样才能平安一生。所以在你还有工作能力时就作准备，储备退休后的养老所需，也可以有的放矢地创立个人企业。好好理财，才会使生活变得丰富多彩。

理财的能力造成贫富的差距

许多孜孜工作，每日为钱辛苦、为钱忙的上班族，都曾有过共同的经验，眼看着富人穿着高级服饰、住在豪华别墅、开着名贵轿车疾驶而过，威风八面，令人羡慕不已。然而在欣羡之余，你可能曾经想过：“是什么因素使得他们能够富有，而我却没有？”

不少人将这些富人致富的原因，直接归因于他们生来富有、他们创业成功、他们比别人聪明、他们比别人努力或是他们比别人幸运。但是，家世、创业、聪明、努力与运气，并无法解释所有致富的原因。你我都曾遇过不少有钱人，例如“暴发户”或“私企老板”，他们并非出身在有钱人家，也不是什么大生意人，他们不见得很聪明，并没有受过什么高等教育，也没有比我们勤俭，甚至不少暴发户整天游手好闲，他们惟一比你强的，似乎只是他很有钱。

根据一份研究报告指出，近几年社会大众认为国内贫富差距的问题非常严重，财富有二极化的趋势。有 47% 以上的受访者认为“炒作股票或房地产”是贫富差距拉大的主因；其次是“个人工作能力与努力”（14%）；第三是“家庭庇荫”（39%）。根据调查结果可以发现，大部分的受访者，认为造成贫富差距越来越大的主因并非个人努力的成果，而是由于制度不健全，运气、机会等不公平游戏之结果。

的确造成贫富差距扩大的主因是“股票与房地产”，至于“个人工作能力与努力”与上一代“家庭庇荫”影响并不大。一般人习惯将自己受害的原因归咎于外在的因素，例如：制度不健全、运气、机会等，或者用负面的说词“炒作”，来解释自己没有作为的因素。有钱的人大多是因为投资房地产或股票而致富，

而造成财富增加的主因是因为“拥有适当的投资标的”（如投资房地产或股票），并非“炒作”而来。

到底那些富人拥有什么特殊技能，是那些天天省吃俭用、日日勤奋工作的上班族所欠缺的呢？他们何以能在一生中累积如此巨大的财富呢？这正是我们多年来极欲探寻的问题。我们曾经尝试用家世、创业、职业、学历、智商与努力程度等因素来解释他们致富的原因，似乎都失败。经过多年的观察、归纳与学理上之研究，我们发现一个众人所忽略但却极为重要的原因，那就是：投资理财的能力。

理财为你赢得时间

投资理财不仅仅能改善家庭财务状况，它更是一个致富途径。只要投资观念正确，理财得当，每个人都可以藉由投资理财而致富。

读者若还不了解，接下来做一下说明，下表所列，为前述的理财致富方法，即每年年底投资 1.4 万元，报酬率 20%，每过 10 年财富累积的情形。

投资年数	累积金额	最后 10 年财富累积金额
10	36 万	36 万
20	261 万	225 万
30	1655 万	1394 万
40	10281 万	8626 万

若你已经拥有 36 万元，恭禧各位，你可以减少奋斗 10 年，因为你已站在理财奋斗 10 年所能达到的财富水准上。你只要好好理财，将所有的财产以股票或房地产的形式投资，再过 30 年

你就有望成为亿万富翁。若你已有 261 万元，恭喜你，你可以减少奋斗 20 年。若你有 1655 万元，那更要恭喜你，你可以减少奋斗 30 年，再过 10 年你就有望成为亿万富翁。

相信各位读者理财的出发点都不是从零开始，财产总值至少有个三四十万，甚至是上百万的，因此多数人都可以在二三十年便可利用理财成为亿万富翁。

二、养成良好的理财习惯

绝大多数人都希望身体健康，也知道如何才会健康，但真正健康的人并不多，为什么？因为没有运动的决心，也不曾用心安排时间运动。这和累积财富是一样的。多数人都想致富，却不懂得理财，既无法克制花钱的欲望，也不肯花时间规划预算。所以你应养成良好理财习惯。下面的几个问题即是让你养成良好理财习惯的开始。

你家是否每年编列预算

你每年的食衣住行支出是否都根据预算 根据我们对美国的富翁统计，百万富翁里编预算与不编预算的比例是 120:100。

当然读者一定会问，那些不编预算的人是如何成为富翁的？其实他们是用另一种方式控制支出，亦即造成人为的相对经济窘境。无预算的富翁有一半以上会先做投资，剩余的收入才用于支出，称之为先付款再享受。通常至少利用年收入的 15% 投资，其余的才用在食衣住行信用卡等支出。

至于那些既不编预算又不制造人为窘境的富翁又是如何？其中一部分财产的全部或大部分是继承而得的，另有一部分（不到

全部百万富翁的 20%) 属于极高收入群，即使把收入全花光仍可以有 7 位数的财产净值。换句话说，用绝佳的生财能力来弥补守财能力的不足。然而一个年收入 200 万而财产净值 100 万人的可以称作百万富翁吗？理论上是，实质上却是积财能力不佳的人，他的百万富翁称号也可能无法持久。报纸上常常看得到这样的例子，大自然及经济界的畸形现象一向是媒体的最爱。

你知道你家每年的花费是多少吗

几近 2/3 的百万富翁 (62.4%) 回答知道，非百万富翁的高收入群则只有 35%，其余的人对下列各项支出都是毫无头绪——在家吃的、出外吃的、饮料、礼物（依收受者分类）、家里每个人在每家服饰店的消费、保姆费、信用卡、慈善捐款、财务顾问、俱乐部会费、汽车相关费用、学费、假期旅游、水电瓦斯、保险等。

请注意：这个名单并未将贷款列入。非富翁的高收入群总喜欢夸耀因贷款扣抵省下多少税金，其实很多富翁也懂得享受这个避税管道，但并不因此忽略家庭支出的重要。非富翁的高收入族念念不忘的是如何避税，认为贷款就是最佳方式，但是为什么不算一算家庭日常开支？原因很简单，这么做无利可图，因为日常开支不能扣税。

且让我们探讨一下信用卡，看看百万富翁使用信用卡的情形，你就会知道富翁是如何理财的了。

我们的问题可能是：“亲爱的富翁先生女士，请圈选出你们一家使用的信用卡张数，包括每一个成员在内。”

读者不妨闭上眼睛，假想自己是拥有 400 万财产的富翁，你认为什么样的信用卡才符合你的身份地位？你首先考虑的可能是美国运通白金卡、大来卡或 Carte Blanche。如果你对流行服饰高

度敏感，可能还要加上一些知名商店的贵宾卡。我们可以从下表的调查看出若干有趣的现象。

百万家庭成员的信用卡持有状况（调查人数 385）

信用卡	持有率
VISA	59. 0
万事达卡	56. 0
普尔斯卡	43. 0
潘妮卡	30. 4
美国运通金卡	28. 6
美国运通绿卡	26. 2
LORD&TAYLOR	25. 0
SAKSFIFTHAVENUE	25. 0
NEIMANMARCUS	21. 0
布鲁克斯卡	10. 0
EDDIEBAUER	8. 1
美国运通白金卡	6. 2
DINERSCLUB	3. 4
CARTEBLANCHE	0. 9

• 多数有钱人就像一般人一样拥有万事达卡与 VISA 卡。

• 百万富翁家庭持有普尔斯卡（一般商店）的比例（43%）是高级服饰店布鲁克斯卡（10%）的四倍。

• 富人持有普尔斯或潘妮购物卡的比例都高于高级商店购物卡。

• 富人持有高级商店购物卡的比例是： Neiman Marcus—21%
SaksFifth Avenue—25%， Lord&Taylor—25%， Eddie Bauer—8.1%。

持有美国运通白金卡的百万富翁仅 6.2%，大来卡 3.4%，Carte Blanche 不到 1%。

你是否制定明确的目标

有一位千万富翁，他在 19 岁就开始经营食品批发生意，连中学都没有毕业（后来取得同等学历）。也许你会问他以这么低的学历如何成为千万富翁，他一定回答：

我做事一向有既定目标，订定非常明确的每日、每周、每月、每年及一生目标，甚至连上厕所都“按部就班”。我常告诉底下的年轻主管，做事一定要有目标。

目标明确是多数百万富翁的共同点

针对第三个问题回答是与否的美国富翁比例是 180:100。哪一些人没有目标呢？一种是高收入及继承财产的人，一种是目标多已达成的年迈富翁。下面是一位 80 岁富翁的说法：

来访者：请问你现在的目标是什么？

富翁 K 先生：我很久没钓鱼了！

富翁 K 先生戴好助听器后，采访者又重复一遍问题。

富翁 K 先生：噢，你是说目标，我听成浮标，我想想看……目标……我的目标大半都是达成了……年轻时的长程目标当然是累积足够的财富好退休享受人生，现在也已经实现了……我拥有国际名声，我的焊接事业是全世界数一数二的。但我永远不退休，我现在的目标是享受家庭生活与成功果实。

富翁 K 先生是年迈富翁的典型。值得一提的是，在我们看到的调查中，“希望在死前花光每一分钱”的富翁只有两位。大多数富翁都计划为后代预留教育基金，同时也希望现在及退休后能经济无忧地享受生活。但他们惟一共同之处就是他们很清楚要达到目标每年必须储蓄多少钱。

你是否做财务规划

答是与否的富翁比率为 192:100。同样的，答否的人不是高收入低财产的人就是继承型的。平均而言，百万富翁每个月花在投资规划的时间超过非富翁收入族。

许多富人不花很多时间做财务规划，效果似乎也比别人高得多，而且同时也在自己熟悉的领域做投资。这是很多百万富翁的共通点，精明地合并进行公私投资，这也是大多数富翁成功的原因。譬如专精商业不动产的拍卖当然最熟悉商业不动产市场，自己就可以担任投资顾问。假设你是古董家具与机械拍卖商，你会选择投资高科技股票吗？大概不会，比较可能的是运用相关知识做同领域的投资。

当然，凭借专业知识致富的绝不限于拍卖商。有一个人以前是某大企业策略规划经理，必须广泛研究各种行业的未来趋势。几年前，他预估棒球卡有一天会大发利市，在市场还未反映此一趋势（套用他的话是市场还沉睡未醒时），他便大力投资，最后在价格攀到最高时全数卖出。另外一个人是百货公司经理，常研读各类商业刊物充实经营知识，后来运用在投资零售业成长型股票。

大多数人花在财务规划的时间还不及百万富翁。读者或许会说，富人投资经验本来就比较丰富，但他们的确比一般人花更多心力让理财的能力更精进，这也是富人能保有财富的主要原因。

理财要有足够的耐心

以近 70 亿美元的财富，名列全球华人前十大富豪的李嘉诚，是香港长江实业及和记黄埔有限公司的主席，他传奇性的致富生涯，以及他在香港政商界所具有的影响力，使李嘉诚博得另一美名——“李超人”。

1939 年抗日战争爆发后，李嘉诚随着父亲从老家广东潮安逃到香港，当时李嘉诚年仅 12 岁，读了两年书之后，因太平洋战争，香港沦陷。隔年他的父亲病重去逝，身为长子的李嘉诚只好辍学挑起家担，1945 年香港光复，他结束了打零工的生涯，在一家塑胶厂当推销员，每天工作 16 小时以上，工作 3 年后，在他 20 岁那年被提拔为总经理，两年后他把所有的积蓄 7000 元的港币拿出来创业，设立一家小型的塑胶厂，叫作“长江实业公司”，就是今天香港第一大集团长江实业的前身。

连小学学历都没有，光靠着生产塑胶花的李嘉诚，是如何跨出他成为首富的第一步？1958 年因为长江厂房的房东要提高租金，于是李嘉诚在北角买了一块地，自盖厂房。60 年代初塑胶花业不景气，1967 年香港房价暴跌，李嘉诚即趁机低价大肆收购土地。1972 年香港股市大涨，长江实业上市并趁机吸收大众的资金购买土地，从他在 1958 年盖好的第一栋厂房后的十年间，他持有的房地产面积达到 18 万平方米以上，增加了 50 倍，现在长江的土地以楼面面积，总计约有 148 万平方公尺。李嘉诚在房地产的投资已纵横了 39 年，长时间的投资累积了他的超级财富。

打拼了 50 年，致富成功的李嘉诚对成功的看法有独到的见解，他说：“在 20 岁前，事业上的成功百分之百是靠双手勤劳换来；20 至 30 岁之间，事业已有些基础，那 10 年的成功，10% 靠运气好，90% 仍是由勤奋得来；30 岁之后，机会的比率也渐渐

提高；到现在，运气差不多要占三至四成了。”

理财致富也是如此，20 岁以前，所有的钱都是靠双手勤劳换来，20 至 30 岁之间是努力赚钱和存钱的时候，30 岁以后，投资理财的重要性逐渐提高，到中年时赚的钱已经不重要，这时候反而是如何管钱比较重要。李嘉诚一生都在为他的财富奋斗，想要成为有钱人，就必须要有足够的耐心。

时间是理财的重要条件

每个人都渴望轻轻松松地赚到第二个 100 万、1000 万，达到财源滚滚的境界。问题是要赚第二个 100 万之前，要先有第一个 100 万。但是，怎样才能赚到第一个 100 万？若你想利用投资理财累积 100 万的话，则需要“时间”，必须要经历长时间的煎熬，熬得过赚第一个 100 万的艰苦时期，自然能够享受赚第二 100 万的轻松愉快。

绝大多数的富人，其巨大的财富，都是由小钱经过长期的时间逐渐累积起来的，初期大部分人所拥有的本钱都是很少，甚至微不足道。然而成功就是由一连串的小成就所织绘而成，大财富是由小财富的累积，再加上复利作用而成。

可见，时间在投资理财中的重要性，耐心是理财的必备条件，能有耐心熬得过长期的等待时间，创造财富的力量就越来越大，这就是“复利”的特色。然而今天我们身处事事求快的“速食”文化，事事强调速度与效率，吃饭上速食餐厅、寄信用快递、开车上高速公路、洗照片到快速冲洗店、学东西上速成班。人们也随之变得越来越急功近利，没有耐性，在投资理财上，也因而显得急躁而缺乏耐心，想要马上见到成果。但是在其他事务上求快，或许较有效率，但投资理财却快不得，时间是理财的必要条件，越求快越达不到目的。根据我们的观察，一般投资人常

犯的毛病是“半途而废”，遇上空头时期很容易灰心，干脆卖掉股票、房地产，完全离开股市、房市，殊不知缺乏耐心与毅力，是难有成就。

理财一个很重要的条件是时间，如果对它没有正确的认识，自然会产生急躁的现象，一急躁就会冒极大的风险，原本可以成功，也会因急躁而失败。

无论财富的累积也好，经验的累积也好，都不是一朝一夕所能完成，必须用时间去换取。幸好老天爷在这一点，倒是非常公平。无论出生贫富、贵贱，大家都一样，一天只有 24 小时，平均寿命约为 75 岁。时间是人生最大的财富，而一生的荣辱、贵贱、贫富、苦乐，端视每个人如何运用这笔财富。

想要理财累积财富，时间是不可或缺的要素，快不起来的。投资理财可以安稳致富，但需要长期的时间。若想快速致富，惟有铤而走险，采取超高风险的投机或赌博手段。然而，投机或赌博的最后结果必然只有一个：一败涂地，只是时间快慢而已。

小朋友都爱看灰姑娘的传奇，大人们爱看一夕致富的神话，因为一个不起眼的女孩，能够顿时飞上枝头变凤凰；一位遭遇平凡的人，能够因为某个机会，立刻赚得大钱，多么振奋人心，多么引人入胜！因此，拍电影、写小说为求戏剧效果、吸引观众，必须被迫放弃冗长无聊的细节，而将一个白手起家的富人或一家成功的企业，全归功于一两次重大的突破，把一切的成就全归功于少数几次的偏财运。戏剧手法将漫长的财富累积过程完全忽略了。但是，小说归小说、电影归电影，现实生活中不可能有那么肤浅而富戏剧化的事情。

今天我们所面临的难题是好高骛远、藐视小报酬，总希望能找出致胜的突破，一鸣惊人，一出击就能有惊天动地效果产生。但从历史观之，绝大多数的富人，其巨大的财富都是由小钱经过长期的时间逐渐累积起来的，初期大部分人所拥有之本钱都是很

少，甚至微不足道。一个人想成功、想致富，就必须先摒弃这种“一夕致富”的幼稚观念。

一夕致富，欲速则不达

对于心想快速致富的人，我们的忠告是：投资理财并不适合你。因为，投资理财是个慢工出细活、欲速则不达的事。利用理财创造财富的力量，虽然比我们的想像要来的大，但是所需的时间却比想像的来的久。

投资理财能够缓慢而稳健地致富，但是用小钱投资，而想在短时间内赚取亿万财富，我们可以在此斩钉截铁的说：“不可能！”试想，母亲可否不经历怀胎十月而生出婴儿吗？农夫可否缩短稻苗成长的时日？

财富的增长与生命的成长是一样，均是点点滴滴、日日月月、岁岁年年在复利的作用下形成的，不可能一步登天而快速成长的。这是自然界的定律，上天从不改其自然法则。

多少投资人在一夕间赚大钱，也在一夕间破产，其成功是由于侥幸，其失败之因在于“可能侥幸一时，但不可能经常侥幸”。任何一夕致富的投资机会，必定潜藏着更高的一夕致贫的风险。

只要耐得住性子，将资产投资在正确的投资标的上，不需要操作也不需要操心，自然会引领财富成长，假以时日成为亿万富翁是十拿九稳之事。对投资理财而言，欲速则不达、“快”一定不好！

若真的很想要快速致富，建议你不妨利用创业的途径，而不要利用投资理财。如果读者之中有人想要快速致富，怎么办？衷心建议是，最好选择创业的途径，我们可以看到古今中外多数富人致富的过程，发现由创业而快速致富的例子不少，美国首富比尔·盖茨，在大一时休学创立微软公司，在短短的 20 年间就能成

为美国首富。

只不过，创业致富的成功概率极低，创业致富的概率更低。根据我国创业协会的统计，一个人初次创业的成功率只有 7% 左右，而且创业成功并不代表致富。换言之，我们每看到一位风光光的成功企业家，其背后至少有数十个默默无闻的失败者。况且创业的过程相当艰辛，创业成功者一天工作十余小时，似乎是必备之条件。

反之，投资理财只要方法正确，投资于股市、房市，耐心等待数十年，致富的成功概率非常高，想不富有都很难，而且其过程轻松愉快！你要采取那一种方法致富，抉择于自己。我们仍须再次强调，创业快速致富是有其可能性，而理财快速致富是绝不可能。

人人都可以理财致富

本章所在阐述的一个事实是：投资理财不仅仅是可以改善一个人或一个家庭的财务状况，它本身亦是一个很好的致富之道。而且利用理财致富，是人人可以做到的，你不需要有钱、不需是高收入者、不需是高学历、不需要具备专门的知识及高超技术、不需要靠运气。你所需要的是正确的理财习惯，正确的投资观（而非技巧）以及长久等待的耐心，通过这些来增强你的理财能力。因此，一个人有没有钱不重要，收入高低也不重要，影响一个人未来财富之多寡，重要的是有没有开始理财。这项工作并不轻松，但无疑的，绝对值得你去做！

请读者立即检视自己目前资产分配的情形，存在银行的资金或其他“保证收益”的投资比重是否太高？你的投资是否已达到适当的分散程度？你是否经常在股市中买进卖出？

大多数人将资产摆在金融机构而不投资，一开始投资理财，

便想快速致富。结果钱存在银行发不了财，而从事快速致富的投资，反而弄得血本无归。殊不知，只要鼓起勇气，将钱投资在股票、房地产，接下来不需要做什么，过数十年后，慢慢地你自然就能致富。

说穿了理财致富，只需要具备两个条件：将资产投资在高报酬率的地方及长期等待的耐心。所需投资的资金低，成功概率极高，且过程轻松愉快。

建议读者，投资理财不要急于想致富，让生活患得患失，最后得不偿失。投资理财只要依照本章所言的方法去做，不需要花费时间与精力，你大可在原有的工作岗位上安心工作。

理财是一场长途马拉松赛，如果将整个过程拉开来看，一时的失利并非代表理财失败，一时的得意也不代表永远占上风，抱着这样的心情，心境就能变得比较豁达，得失心也比较不会那么重。

读者在看过本文一些投资理财的基本原则之后，应可明了投资致富，不但是你我都可以办得到的事，而且不难。那么心动不如马上行动，马上开始就能争取时间。时间就是金钱，越早开始，就能越早达成理财目标，也能提早与家人共享理财成果。

前瞻未来，社会、政治、经济、金融等各层面的变化将会加速，可以预见的财富重分配亦必然加速进行。为了自己、为了家庭、也为了国家，理财已是人人都应扮演的角色。

未来的财富水准全系于今日，不要让多余的犹豫，在你的心中投下阴影，只要懂得投资理财，你也将成为未来的富豪。每个人拥有致富的条件，即少量的资金及上帝所赋予的资源——时间，只要你愿意学习理财，都有具备成为亿万富豪的资格。

当你发现身边的人，因为对未来没有憧憬而失志时，何妨告诉他们这个“一年 1.4 万，40 年便可成为亿万富翁”的理财公式，帮助他们重新燃起生命的希望。

三、投资是致富的有效途径

钱真的是人类的好朋友，尤其是你要它帮你赚钱的时候，根本不需费一丝一毫的心力，它就帮你把更多的钱放入你的口袋里。举例来说，你把 500 元存入一个年息 5% 的定期帐户里，一年之后，你不需要帮人除草，也不需要代人洗车，你的钱就帮你赚进 25 块钱了。

25 块钱看起来没有什么了不起，但是如果你每年存 500 元，长达 10 年，让这 5% 的利息利上滚利，10 年之后，你的帐户里就有 6603.39 元——其中 5000 元是你的本金，1603.39 元是你滚利赚进的利息。

如果你每年投资 500 元于股市里，即使你到外地度假时，这笔钱仍将为你赚进更大的财富。平均说来，这笔钱每 7 至 8 年就会增值一倍，当然，前提是你投资在股票里。许多聪明的投资人早就学会了这点，他们了解金钱和所从事的工作重要性是不分上下的。

华伦·巴菲特是当今全球首富之一，他的秘诀无它，就是将钱投资在股票里。他和美国其他小孩无异，都是从送报生开始做起，但是，他比别人更早了解金钱的未来价值，所以，他紧守着得之不易的每分钱。当他看到店里卖的 400 元电视时，他看到不是眼前的 400 元的价格，而是 20 年后 400 元的未来价值。因此，他宁愿投资，也不愿意拿来买电视。这样的想法使他不会随意花费在购买不必要的物品上。

如果你很早就开始储蓄并投资时，当你存到一定程度之后，会发现你的钱会自动帮你准备好所需的生活花费。这不像有幸生在一个好人家，有一个富有的亲戚每月会固定送上生活所需一

样，你甚至不需寄感谢卡，或是在他们生日时去应酬他们，这不正是许多人梦寐以求的境界？此时，你完全享有经济独立，做想做的事，去想去的地方，让你的钱留在家里，代你上班赚钱。当然，如果你没有及早储蓄，并且每个月固定拨出一笔钱投资，那么这一切将永远只是一个梦想。

一个“甲上”的情况是，你一边储蓄一边投资部分收入；“乙下”的情况是你把所有的钱都花光为止；“丙下”的情况是把所有的钱花光，并且欠了信用卡公司的一大笔债，在这种情况下，你必须付出一笔利息，也说是你不是让你的钱去赚钱，而是让他人来赚你的钱。

最危险、最不奏效的投资

有一个大地主有一天将他的财产托付给三位仆人保管与运用，他给了第一位仆人 5 个单位的金钱，第二位仆人 2 个单位的金钱，第三位仆人 1 个单位的金钱。地主告诉他们，要好好珍惜并善加管理自己的财富，等到一年后再看看他们是如何处理钱财。

第一个仆人拿到这笔钱之后做了各种投资；第二位仆人则买下原料，制造商品出售；第三位仆人为了安全起见，将他的钱埋在树下。一年后，地主召回三位仆人检视成果，第一位及第二位仆人所管理的财富皆增加了一倍，地主甚感欣慰。惟有第三位仆人的金钱丝毫未增加，他向主人解释说：“惟恐运用失当而遭到损失，所以将钱存在安全的地方，今天将它原封不动地奉还。

主人听了大怒，并骂道：“你这懒惰的仆人，竟不好好利用你的财富。”财富不善利用等于浪费金钱，浪费了天赋资源。圣经故事里的例子，第三位仆人受到责备，不是由于他乱用金钱，也不是因为投资失败遭受损失，而是因为他把钱存在安全的地

方，根本未好好利用金钱。大多数人也像这个仆人一样都不善于利用手中的财富。

钱存在银行是当今中国人投资最普遍的途径，同时是我们理财所犯的最大的错误。因此，本章在此要提供给读者，最重要的妨碍我们致富的原因是：将钱投资在低报酬率的领域中。这里所指的低报酬率的领域，泛指邮局、一般银行及其他可存钱的金融机构。

大多数人认为钱存在银行能赚取利息，能享受复利效果，如果金钱已经做了妥善的安排，已经尽以理财的责任。事实上，利息在通货膨胀的侵蚀下，实质报酬率接近于零，等于没有投资，因此，钱存在银行等于是没有投资。

每一个人最后能拥有多少财富，难以事先预测，惟一能确定的是，将钱存在银行而想致富，难如登天，试问：“你曾否听说有单靠银行存款而致富的人？”将所有的积蓄都存在银行的人，到了年老时不但无法致富，常常连财务自主的水平都无法达到，这种例子在报纸上时有所闻。选择以银行存款作为投资方式的人，其着眼点不外乎是为了安全，但是读者了解：钱存在银行短期是最安全，但是长期却是最危险、最不奏效的致富方式。

存银行的钱不应超过生活所需

有人一定会问：“你要我们不要将钱存在银行，难道我们平时到超市买东西或在餐厅用餐时，要以股票或房地产权让付帐？”当然不是！劝各位钱不要存银行，并不是要你连一毛钱也不存进银行。银行存款有其优点，除了安全外，最大的特点就是“方便”，可以随时提领，是我们存放日常生活所需流动资金的好地方。然而鱼与熊掌不可兼得，提供方便性就无法提供高报酬率。

明智之举是将自己的资金，明确地区分为日常生活资金与投

资资金，日常生活所需的资金存于银行，享受银行提供之安全与便利；而投资的资金尽量不要存于银行，必须投资于长期报酬率较高的股票、房地产等投资领域上。

依我们之见，一个人或一个家庭存在银行的金额，保持在两个月的生活所需就足够了，一般人或家庭每个月大多有薪水或其他收入，会定期存入银行帐户，因此，保留一个月的生活费做为生活之用，另再加上一个月的生活费做为安全存量，这些银行存款，用来支付生活所需应是绰绰有余。其余的钱应转做投资之用，投资于报酬率高的股票或房地产。换言之，若你或你的家庭一个月生活费平均是 2000 元，而你的银行存款经常超过 5000 元，你便没有实行这一致富的原则，中国人总是向银行存钱而很少寻找适当的投资目标，让过多的资金没有发挥其赚钱的功能。

动手来种钱

你可以种下一颗种子，看它长大。这个办法可以套用在金钱上，甚至是纸钞。要知道，你每用一次钱，便是在助长钱的流动，它会加倍地再回来。藉由偿付借款，你便是让金钱流向薪资及红利。每一次你只要已经到了经费不足时，就花掉一些。乔·史派勒有一本书叫做《动手来种钱》，书中他提及一个只剩下 1 分美金的人，这个人正开始一次用掉 1 分美金。当他换成美金的铜币，然后用掉它们，他心里告诉自己每次他花掉钱，就要以 10 倍或更多倍的数量再回到手上。这方法的确奏效！这位仁兄现今是个有钱人了。

金钱是包装起来了的能源——让它流动吧！金钱就是你可以用最适合携带的形式来消化的个人能源。这能源独一无二，你可以将它送到遥远的地方，去协助一个你依赖的计划；同时你可以待在家里做你最喜欢的事。你可以说，金钱是一种可即刻浓缩的

能源……你只要加进一点爱，并将它送到该送的地方。

开始将金钱想作能源……并且让这钱能流过你。有些人担心拥有过多，于是他们将他们的钱储存起来。如此除了阻断流量，还会有什么好处？如此你也无法享用此能源。有人说：“我是在未雨绸缪。”真的！即使你已经可以买得下一个“雨天”，你会去买吗？其他人则假设，如果你已经为了一个“下雨天”准备妥当，你会进一步为你在你的大脑中所规划的——湿雨季而准备！

多一份投资多一分收入

思想改变行动，行动改变习惯，习惯改变性格，性格改变命运。

试想两位同学毕业后，相偕到同一家公司上班，担任类似的职位，领取相同的薪水，两人节俭的功力也差不多，因此每人每年都能存下一样数额的钱，用于投资。所不同的是两人的理财方式，其中一位将每年存下来的钱都存在银行，另一位将每年存下来的钱分散投资于股票，两人共通的特色是不太去管钱，钱摆到银行或股市就再也不去管它们。

40年后，投资股票的那一位成为亿万富翁；投资银行存款的那一位成为“百万富翁”。亿万财富在当今的社会中，可以称得上是富翁，但是现在每次提到“百万富翁”，就会引起笑声。原因是现代的“百万富翁”已经为“无壳蜗牛”的代名词，一百万的财富现在可称得上是贫穷人家。

那一位所谓百万富翁的贫穷人家，眼见旧时同学兼同事，40年来薪水收入相同，节俭程度相同，最后竟然能成为亿万富翁。反观自己，在同样条件下，赚相同的钱，省相同的钱，最后连一间房子都买不起。直接的反应是：“他一定是贪污！”或是“他一定是中过什么奖”！，否则一样赚钱、一样省钱，最后的财富怎可

能差那么多！差到一个变成富人，一个变成穷人。

通常贫穷人家对于富人之所以能够致富，较负面的想法是将富人致富的原因，归诸于运气好或者从事不正当或违法的行业；而较正面的看法是将富人致富的原因，归诸于富人较我们努力或是他们克勤克俭。但这些人万万没想到，真正造成他们财富被远抛诸于后，是他们的投资领域。因为穷人与富人的投资领域不同，富人多数的财产是以房地产、股票的方式存放，穷人多数的财产是存入银行。

投资人跻身于致富之林，要能在思考上模式上逃脱传统思考的框框。有一个成年人不会骑自行车，他看到一位小孩子正在骑，羡慕地对小孩抱怨说：“小孩子身手敏捷才会骑车”，没想到小孩子却对他说：“不一定要身手敏捷才能骑车”，于是小孩子教这位成年人骑车，而成年人也很快地学会了。当成年人愉快地与这小孩道别回家时，却习惯性地推着车走路回家，这就是无法跳出惯性的框框。

所以我们应跳出习惯性的条框，及早地进行投资，用钱来帮你赚钱，多一分投资多一分收入。

最安全的投资策略

我们认为最安全的投资策略是：先投资后，再等待机会，而不是等待机会再投资。

抱持“船到桥头自然直”得过且过之心态来投资，是个人投资最普遍的障碍，也是导致大多数人不能致富的主因。许多人对于投资抱着得过且过的态度，总认为船到桥头自然直，随着年龄的增长，眼见别人的财富逐渐快速成长，终于警觉到投资的重要性，此时才开始想投资，已因为时间不够，复利无法发挥功能，懂得投资又如何，为时已晚？

很多年轻人总认为投资是中年人的事，或有钱人的事，到了老年再来担心投资还不迟。在此要再次提醒读者，投资能否致富，与金钱的多寡关连性很小，而投资和时间长短之关连性却相当大。人到了中年面临退休，手中有点闲钱，才想到要为自己退休后的经济来源作准备，此时却为时已晚。原因是，时间不够长，无法使复利发挥作用，却让小钱变大钱，至少需要二三十年以上的时间。还记得前述所举的例子，10 年的时间仍无法使小钱变大钱，可见理财只经过 10 年的时间是不够的，非得要有更长的时间，才有显著的效果。

既然知道投资可以致富，需要投资在高报酬率的资产，并经过漫长的时间的复利作用，那么我们的因应之道，除了充实投资知识与技能外，更重要的就是即时的投资行动，投资活动应越早开始越好，并培养持之以恒、长期等待的耐心。

今天导致大多数人不能致富的原因，是众人不知如何运用资金，才能达到以钱赚钱、以投资致富的目标。这是我们教育上的缺失，我们的学校教育花大量的时间教导学生谋生技能，以便将来能够赚钱，但是从不教导学生在赚钱之后如何管钱。大学生训练理财的途径——投资股票，往往被校方视为投机、贪婪的行为。面对未来财务主导的时代，缺乏以钱赚钱的正确投资知识，不但侵蚀人们致富的梦想，而且对企业的财务运作与国家的经济繁荣亦有所伤害。

不要再以未来价格走势不明确为藉口，而延后你的投资计划，又有谁能事前知道房地产与股票何时开始上涨呢？过去每次价格巨幅上涨，事后总是悔不当初。价格开始起涨前，没有任何征兆的，也没有人会敲锣打鼓来通知你的。对于这种短期无法预测，长期具有高预期报酬率之投资，最安全的投资策略是：“先投资、再等待机会。而不是等待机会再投资。”

投资在有发展的领域之中

1996 年被美国富比士杂志，评定为美国第二大富豪的巴菲特，被公认为股票投资之神，他声称个人财富净值过半数归因大约 10 个投资决定。他相信投资的不二法门，是在价钱好的时候，买入好公司的股票且长期持有，只要这些公司持续保持良好的业绩，就不要把他们的股票卖出。

拥有 90 亿美元的巴菲特，这辈子的财富全从股市赚来，他是哥伦比亚大学的企管硕士，父亲是股票经纪人出身的国会议员。巴菲特在 11 岁就开始投资第一张股票，把他自己和姐姐的一点小钱投入股市，刚开始一直赔钱，她的姐姐一直骂他，而他坚持要放着三四年才会赚钱，结果姐姐把股票卖掉，而他则继续持有，最后验证了他的想法。

巴菲特 20 岁时，在哥伦比亚大学就读，在那一段日子里，跟他年纪相仿的年轻人都只会游玩，或是阅读一些休闲的书籍，但他却是大啃金融学的书籍，并跑去翻阅各种保险业的统计资料，当时他的本钱不够又不喜欢借钱，所以买入的股票总是放得过早，转购其他股票，尽管因为资金不能收放自如，但是他的钱还是越赚越多。

1954 年他如愿以偿到葛莱姆教授的顾问公司任职，两年后他向亲戚朋友集资 10 万美元，成立自己的顾问公司，该公司资产增值 30 倍以后，1969 年他解散公司，退还合伙人的钱，把精力集中在自己的投资上。

他是美国有史以来真正的股市大亨，而且稳坐美国首富多年，美国其他的富豪，都靠经营企业致富，只有巴菲特是把钱投资在股票上，只要美国的经济持续成长，他的财富就能与日俱增。

巴菲特从 11 岁就开始投资股市，今天他之所以能靠投资理财

财创造出巨大的财富来，完全是靠近 60 年的岁月，慢慢地在复利的作用下创造出来的，而且自小就开始培养尝试错误的经验，对他日后的投资功力有关键性的影响。

投资越早，致富越快

如果时间是投资不可或缺的要素，那么争取时间的最佳策略就是“心动不如马上行动”，现在就开始投资，就从今天开始行动吧！

越早开始投资，便越早达成致富目标，自己与家人就能越早享受致富的成果。而且越早开始投资，利上滚利时间越长，时间充裕，所需投入之金额就越少，理财就越轻松且愉快！

起步越晚，每个月所投入的金额就得越多，才能达到同样目标。下表基于下列假设：年投资报酬率 15%、目标金额为 1 亿元、退休年龄为 65 岁，所计算出不同年龄开始投资，每个月应投资之金额。

成为亿万富翁，不同年龄开始投资，每月应投资的金额：

开始投资理财年龄	每月应投资金额（元）
20	2324
25	4684
30	9458
35	19683
40	39163
45	81348
50	175143
55	410428
60	1235959

由上表充分显示：年轻就是投资致富的本钱，年轻的人，有资格做以小钱投资致富的梦！若年老之后才开始投资，每个月所需投入的资金，已经大到不是一般人可以负担的程度。总之，为退休投资应趁早，莫待等闲白了少年头，年老再投资，已时不予我了。

未来的财富水准全累于今日。今天的事又累于今天的观念和切实的做法，不要让多余的犹豫在你的心中投下阴影，只要按照本章所言，尽快将资金投入股市、房市或其他高报酬之投资标的，假以时日你也将是个富豪。

四、冒险精神与投资致富

一个有冒险勇气的人，并不是说他没有恐惧，而是指他有克服恐惧的力量。

冒险精神并非与生俱来，多半是经由训练而来，经由冒险、失败、再冒险、再失败……，一步一步训练而来。

其实每个人都是敢冒险的，每个人也都曾经有过大胆冒险的经验。在幼儿时期，我们敢冒险的站起来学走路，都是经由不断地跌倒、爬起，才能学会走路。年纪稍长学骑脚踏车，也是不断地摔倒、爬起、再摔倒、再爬起，最后才能随心所欲地驾驭脚踏车。人生的大部分技能，例如：游泳、溜冰、开车、公开演讲……等等，没有一项是与生俱来的本能。想学会这些技能，一定要经过冒险的阶段，并遵循“越挫越勇”的精神，尝试再尝试才可能学会的。想学好投资，亦不例外，一定得经过这段标准的冒险过程。今天想成为一个成功的投资人，就必须先摒除规避风险的习惯，重新拾回失去的冒险本能，进而培养一个健康的冒险精

神。

难道投资必须冒极大的风险？事实上，投资所冒的险并没有比上述所举的例子大，只是当人们到了自认为有资格投资的年龄时，冒险精神已大不如前。小时候，几乎所有的人都能学会走路，稍长一点，学会骑脚踏车的也不在少数，可是年纪再大一点，学会游泳、溜冰等较具冒险性活动的人，就明显减少，成年之后，敢当众演讲的人，当然就更少了。

人们的冒险精神似乎是随着年龄增长而逐渐消退了，一方面是由于人们在经历失败与错误后，本能上会产生挫折感，因而泄气，如果没有适度的激励因素，那么就会倾向减少冒险尝试，以减少失败的打击；另一方面是传统的教育观念造成，长者基于保护幼者的心理，小孩子一旦做出任何危险行为，马上会受到大人们谴责，因而养成安全至上，少错为赢的习惯，立志当个不做错事的乖小孩。随着年龄的增长，当人们的冒险精神逐渐消退之际，逃避风险便成为一种习惯。虽然规避风险并不是坏事，问题是过度的规避风险，就会成为投资致富的严重障碍。

拾回冒险的本能

当一个人能够控制恐惧，他便能控制自己的思想与行动。他的自控力能让他在纷乱的环境下，仍然处变不惊，并能无惧于后果的不确定性，而做该做的决定。当结果并不如所愿，他随时准备承担失败的后果。而这种临危不乱的勇气与冒险的精神，正是投资人所应具备的特质。

勇于冒险的人，并非不怕风险，只是因为他们能认清风险，进而克服对风险的恐惧。勇气源自于控制恐惧，而培养冒险精神始自于了解风险。

要想成为一个成功的投资人，就必须先摒除规避风险的习

惯，重新拾回失去的冒险本能，进而培养一个健康的冒险精神。的确，积习已久的避险习惯，想在短时间内改变过来，谈何容易。但是，既然冒险是成功致富不可或缺的要素，学习投资的第一要务，就应该克服恐惧，强迫自己冒险。培养健康的冒险精神，勇于投资在高期望报酬的投资标的上，并承担其所伴随的高风险。

世界上任何领域的一流好手，都是靠着勇敢面对他们所畏惧的事物，冒险犯难，才能出人头地的。而一些利用投资致富，实现梦想的人，也都是如此，都是以冒险的精神作为后盾。切记！处处小心谨慎，则难以有成。缺乏冒险精神的话，梦想将永远都只是梦想。

先用小钱赚经验

善于冒险者，绝不会把两只脚一起踏到水里试探水的深浅，他们会先伸出一只脚试试，一发现情况不对，迅速把脚抽出。非洲有句俗语说：“只有傻瓜才会同时用两只脚去探测水深。”同样地，只有笨蛋才会在没有投资经验时，就孤注一掷。

对于不熟悉的投资机会，不要一开始就倾巢而出，还是以“小”为宜。高明的将领不会让自己的主力军队，暴露在不必要的危险下。但是为了获得敌情，取得先机，他们会派出小型的侦察部队深入战区，设法找出风险最小，效果最大的攻击策略。

投资的冒险策略亦是如此，对于不熟悉的投资或状况不明、没有把握的情况下，切忌倾巢而出，此时以“小”为宜，利用小钱去取得经验、去熟悉情况，待经验老道，状况有把握时，再投入大钱。

俗语说的好，“万事起头难”，克服恐惧的最佳良方，就是直接去做你觉得害怕的事。冒险既然是投资致富中不可或缺的一部

分，就不要极力逃避。从小的投资做起，锻炼自己承担风险的胆识。有了经验之后，恐惧的感觉会逐渐消除，在循序渐进地克服小恐惧之后，你可以去面对更大的风险。很快地你将发现，由冒险精神带给你的历练，正协助你一步一步接近梦想。

习惯风险之后

规避风险是人类的本性，但千万不要因为一次投资的失败，便信心大失，不敢再投资，而成为永远的输家。也不要因为一时手气好，便忘记风险的存在，多方借钱大举投入，造成永难弥补的损失。成功者与失败者同样对风险都感到畏惧，只是他们对风险的反应不同而已。

各位读者，若您还未曾尝试过任何投资，那么为了致富，放胆去投资吧！假如您投资之后，能做好降低风险措施，那些经验告诉你：“投资的风险其实是很小的，甚至比骑脚踏车的风险还要小。”在你投资 10 年、20 年后，当你看到财富正呈现快速增长时，那种美好的感觉，会比骑脚踏车好上数百倍。

投资的第一要素，是要有一颗旺盛的冒险心，企图在风险与安全之间，创造出相当的风险报酬。不论你选择什么样的投资，只要是高期望报酬，风险是在所难免。投资人应勇于冒险，并从中累积投资知识、经验、风险自然会随着知识的累积而降低，财富成长的速度自然与日俱增。

这里之所以大篇幅的探讨风险，主要的原因是：当人们在投资时遭遇到最大的问题，就是无法正视风险。人们不知道如何面对风险？如何冒险？甚至不敢冒险。殊不知阻碍投资最大的障碍，就是害怕冒险。当然这种心态是可以理解的，因为大部分的投资决策都是在“不确定”和“变动”中决定。总之，要想投资致富，就必须敢于冒险，而且要冒正确的风险。目前的社会中

有许多人都因盲目冒险，热衷参与高风险的金钱游戏，而遭致严重的损失。

如果你不愿意冒险，宁愿保守，那么最好心理有个准备，你将终生平庸，因为这是无法避免的。当然保守、平庸，能快快乐乐地过一生也很好，决定权操之在己。人们通常只后悔没有去做某件事，而不会后悔已经试过的事。因此，我们的忠告是：去冒险，但要小心，并要懂得如何管理风险。

库克以一个陌生人的身份，能以迅雷不及掩耳的声势，很快取得美国旅游事业的霸权，就是得力于他那种事事抢先、不怕冒险的创业精神。

当初，他要把总公司由伦敦迁到美国，他的亲友几乎没有一个赞成，连一向事事顺从他的太太，对此也提出异议。

“你是在英国土生土长的，”他太太说，“再说，发展旅游事业，伦敦不会比世界任何大都市的条件差。”

“这是一个新兴的行业，它需要一个崇尚自由、充满朝气的民族作后盾，”库克说，“就这两点来衡量，新兴的美国要比英国强得多。”

“我并不是阻止你到美国去发展旅游事业，我是说，没有必要把总公司搬过去，设个分公司还不是一样吗？”

“这是完全不同的，”库克以夸大的语气说，“我们在伦敦的基础已经打好，大家都知道库克公司的名声，只要有一个人在这里负责就可以了。但我们现在到美国是去打天下，不用出全副人力、财力，怎么与那些当地人一争短长？”

“你说的倒蛮有道理，”已五十多岁的库克太太慈祥地笑着说：“不过，我听说美国很不太平，前些日子还在打内战，何必去冒这个险？”

“你听说的消息，已是七八年前的事了，亲爱的，”库克带点风趣地说，“现在人家比英国还平静。如果现在不去，再过三五

年，就没有我们插足的地方了。”

库克终于说服了太太，把库克父子公司的大本营迁到了美国。这是 1872 年的事，正是美国各项事业开始起飞的时候。

库克看准了这是发展事业的黄金时代，决定尽自己的全力，为他的这个新国家贡献一份力量。于是，他动员全部人力和物力，组织了九个旅行团，分别到世界各地观光。由此，可以看出库克做事是多么有魄力！

那时的旅行团，真正为观光游乐的人并不多，因为内战结束后的美国人，大家都在为建设国家而努力，很少人会想到享乐，所以参加旅行团的人，多半是为了到海外去寻找贸易机会。

库克了解了这一事实，特别叮咛公司里替旅客服务的人员，要多了解前往地区的商务情形，随时提供给那些希望知道的人。

“将来的旅游公司，必然会大量增加，怎样才能使旅客怀念我们的服务呢？”库克在九个旅行团分别出发前对公司的导游员说，“除了使他们旅途舒适、招待亲切之外，我以为最重要的一点，就是让客人们多了解要去的地方的民情风俗和山水名胜。”

为了达到这一要求，库克规定每一位导游员，要在船上向旅客作几次简报式的介绍。就像说故事似的，有时还用图表、画片作道具，加强旅客的印象。

由于库克的做法处处都能使旅客感到新奇，不到几年的时间，库克父子公司不仅在美国声名鹊起，就是在世界各地也逐渐建立起好的名声。直到现在该公司仍能在国际旅游事业中居于领导地位，老库克创业时所订下的大原则，依然是主要成功因素之

—。

“我们要把所有委托本公司代理的旅客都当作即将出远门的朋友，”这是他 82 岁临去世那年对他的后人所说的话，“只要根据这种精神做下去，库克公司永远不会被别人取代。”他的后人没有忘记他的教训，因此，撑创出了下列奇迹性的数字：

- 在世界各地设有将近五百个办事处。
- 在美国各地设有四十几个大代理商。
- 每年有一千多万旅客是经该公司代理的。

第十章

抓住可能致富的机会

一、机会是什么

如果社会按照“辛勤者胜”的规律运作，社会的面貌就单纯得多。但事实偏偏却是：辛勤者中间有着成败之分，而在成功的辛勤者中间，成就亦有高低的差别，还有一些表面上并不辛勤的人，却能成功致富。惟因为这些差异的出现，社会面貌才呈多姿多彩的变化。而促成社会面貌变化的其中一个重要因素，正是机会。因此，有人曾说过这样一句话：“机会是上帝的别名。”

机会究竟是什么呢？机会是一种有利的环境因素，让有限的资源，发挥无穷的作用，借此更有效地创造利益。具体地说，在特定的时空下，各方面因素配合恰当，产生有利的条件；谁能最先利用这些有利条件，运用手上的人力、物力，从事投资，谁就能更快、更容易获得更大的成功，赚取更多的财富。这些有利条件便是机会。

无论你听过的成功故事属于哪一种，定会发现故事的主人翁都是懂得把握机会的人。他们的人生由于充满着冒险奋斗的故事

而带有浓厚的传奇色彩。人生各个阶段当中，最适合冒险患难的阶段，就是精力旺盛，对世界充满好奇，又无负担家计之累的年轻时代。这个阶段若不行动，年纪再大一点时恐怕就没有那份冲劲了！

要拿到红利，必须先拿钱投资。同理，想获得机会，则必须先有所牺牲——牺牲自己的时间、收入、安全生活、享受等等，随时全神贯注地做好准备，一有机会出现，便跳起来将它抓住。

运气不是机会

我们创业致富，常常要靠一些运气。但运气不是机会，不要把两者混淆，否则，会作出错误判断，招致损失。

现在把《守株待兔》的寓言与青霉素发明的事实，加以比较来说明机会与运气的分别。

运气带有偶然、意外的性质。上述两个事例都有意外的成分，两个当事人都交上了好运。兔子撞树而死，是难得一次的意外。农夫从未想到会碰到这种意外，让他捡了便宜。弗莱明原意是要培养葡萄球菌，霉菌的出现，是出乎他意料之外。对他来说，霉菌的出现，是个不速之客。

接下来，《守株待兔》跟发现青霉素事件出现显著的区别。《守株待兔》纯属意外，那是运气，没有夹杂机会在内；而发明青霉素的事，则在运气之外夹杂着机会。

青霉素的发明当以某种方式培养葡萄球菌，就会培养出霉菌，但弗莱明那时并不知道这个现象，这是客观的事实。只要他针对这个现象进行研究，方法正确，就有可能发现青霉素。提炼出青霉素，无形中给霉菌创造了医学价值，也为弗莱明带来声誉和成就，这也是机会。

至于兔子撞树，无论是怎样看，都纯属意外，除了给农夫捡

得一次小便宜之外，没有创造什么价值，也没有给农夫创造未来的有利条件，因此不是机会。

弗莱明发现霉菌之后，他可能有两个反应：一是觉得霉菌的出现，扰乱了他对葡萄球菌的研究，把它当作麻烦事，不予重视；二是觉得好奇，进行研究。如果弗莱明采取前一种态度，发明青霉素的就不是他，而是别人了。弗莱明也是及时掌握机会，结果获得成就。

至于我们这位农夫叔叔，连田也不耕，整天在树下呆等，他既没冒什么风险，也没有付出什么劳动，只是希望不劳而获，难怪被世人取笑。

通过上述比较分析，我们得出以下结论：

不要把机会和运气混淆，以免作出错误判断。

我们欢迎运气，但不靠运气。

机会的来临，可以出自偶然，但当事人必须及时利用机会，才能为事物增加价值，为自己带来利益。

要增值、获利，就要付出辛勤劳动，不要心存侥幸。

机会的三个要素

为了让读者能进一步认清机会，让我们分析一下机会的要素与特征。

机会有三项要素：资源、利益和条件的配合。

资源包括个人的知识、技能、人际关系的技巧、智慧、财富、胆量等等，也包括机构或企业的人才、资本、科技、设备、现有的产品或服务，诸如此类。

上述各种有形或无形的特质，必须能为个人或企业制造价值，才称得上为资源，否则，那只是未开采的铁矿，和泥石混杂，并无多大用处。俄罗斯、乌克兰等国正闹粮荒，但有报道指出，在若干地区屯积大量蔬果，由于交通运输落后，官僚行政的阻挠，蔬果无法投入市场，堆积在路边或仓库里白白腐烂。这批腐烂的蔬果没有产生价值，因此不算资源。

利益是机会的主要内容，也是创造机会的主要目标。一种条件如果不能为人们带来利益，那就不是机会。对于致富来说，利益主要是金钱的收入，另外还包括名誉的提升、形象的建立或改善；而建立声誉和形象最终也会带来金钱的收入。利益在不同行业里各有不同的具体表现，例如，酒店业要求客户的入住率保持高水平，百货业要求货品流通迅速。而扩大市场占有率、提高利润、降低成本等，是各行各业同样的追求。

条件的配合是指客观环境和创造机会的主观条件互相配合，首先是客观因素的变化，造成有利的投资环境。例如经济复苏，人口激增。可用的土地有限，造成地价急涨，这是把资金投入地产市场的有利环境。其次是指创造机会具备足够的条件去利用这个有利的环境，例如买地、发展土地所需的资金、技术、人才等，以及创造机会者个人的眼光、胆识和决断力等。最后是指标、客观因素刚好配合，例如，在地价快要急涨时，先已预见到这个趋势，又具备投资的各项条件。

创造机会者的物质条件（资金、人才等）、个人条件（眼光、胆识等）都属于资源，能为创机者创造价值，带来利益。而机会正好提供最有利的环境，让创机者得以更有效地运作资源，创造或增加利益。

机会的特征

机会有六项特征：成效高、瞬时性、罕有、善变、公平和网络性。

成效高

成效高的特征是指资源得以充分利用，投资少而利益大。就是事半功倍的意思。

没有机会的帮助，也可以达到预期的目标。以晋升更高职位为例，员工可凭借年资和工作经验的累积，而获得提升，但这样需时较长。如果某部门的主管突然离职，他的空缺需要填补；人力市场求过于供，招聘出现困难。在这种情形下，机构方面只好提升那些年资不足，工作表现尚佳的员工，给予他们在职训练。这是环境造成机会，让员工得以更快获得提升。

机会好比顺风扬帆、顺流而下，既简便，又快捷，收获又更丰厚。

瞬时性

瞬时性是指机会的持续，为时极短。蜉蝣朝生暮死，我们感叹这种生物的生命短促，谁不知机会的生命周期有时比这更短暂呢！

机会稍纵即逝，有两个主要原因：

第一，形势瞬息万变。

国际之间风云变幻，存在着许多变动的因素。各国相互依赖，组成地球村。通讯技术发达，信息传播迅速。基于种种因素，某国发生事端，可能一夜之间，已波及全球。金融市场的大起大落，最能反映国际形势的瞬息万变。惟其形势不断变化，这

一刻钟造就了机会，那一刻钟机会可能已消失于无形。

第二，竞争激烈。

机会只有那么一个，却有千万人争相竞逐。机会来了，你不回去好好掌握，转瞬间给别人捷足先登，后悔已来不及了。而因为众人均害怕坐失良机，造成一窝蜂的现象。机会一露面，就会被眼明手快者抢去。

罕有

机会的第三个特征是罕有。就是稀有而珍贵的意思。前面说过，形势不断变化，每次变化都可能产生机会。这样说来，机会理应俯拾即是，机会是无处不在的。那为什么机会又是罕有的呢？

机会的罕有性，是相对于个别的人来说的。英文有句成语说：“二鸟在林，不如一鸟在手。”无论机会有多少，不在你掌握之中的，就不是你的机会。但要掌握机会，绝对不是易事。原因主要有两个。

(1) 由于机会稍纵即逝，所以难于掌握。

形势变化制造机会，但也能扼杀机会。此外，由于竞争激烈，只要你稍一迟疑，机会就给别人抢夺去了。这是客观环境令机会难于掌握的原因。

(2) 由于人本身的限制，令他错过不少机会。

或是性格、心理上的弱点，令他看不见机会，即使看见，却不愿或不敢去争取；或者是物质条件不足，没有足够资源去开发机会。

虽然机会俯拾即是，但由于种种限制，不少人在一生之中，往往只有那么两次、三次的机会，可以在他们掌握之中，为他们

所用。这便是机会罕有的意思。

善变

机会是条变形虫。它善于伪装，往往在最不引人注意的地方出现。机会来时，不会大擂大鼓，通告全天下。机会总是静悄悄地降临，当大家正在为这事为那事忙得透不过气来，没心情去注意身边所发生的事情时，机会就来到众人中间，静待首先发现它的那一个人。

有时，机会却突如其来，把大家吓坏，弄得大家手足无措。例如股市、地产大跌，造就了千载难逢的良机，但同时也吓破了不少人的胆子。

机会像精于化装术的小丑、害羞的少女、顽皮的小孩、凶悍的恶魔；这就要求人们主动去戳破它的假象，把机会辨认清楚，然后断然采取果敢的行动，把机会据为己用。

公平

机会的分布是公平的。这也可分环境和个人两方面来说。

就环境而论，当机会出现时，大家都身处相同的环境里，都有可能掌握机会。机会只为有眼光的人服务。谁具备掌握机会的条件，机会就会来到他身旁，听候他的吩咐。面对相同的环境。能否捕捉千载难逢的机会，就看个人的眼光和胆识了。

从个人方面来说，一个人一生之中，总是有那么两次、三次的机会，能够在他掌握之中。一个人一生里往往就有那么几年好运，若能善于利用这几年的好运气，看准时机，果断行事，取得成功就比较容易；否则，将令失机者留下无穷的懊悔。

有人曾提出疑问：他生长在富豪之家，我却在穷苦家庭中长大，摆在他和我面前的，是不同的机会，怎么可以说机会分布公平呢？其实，提出质疑的人，把机会和运气搞乱了。我们认为，

令机会分布不平均的因素，主要是人为的，好像特权的存在、某种制度或意识形态窒碍个人自由创造活动等。

网络性

机会像个网络，把你由一个地方，带到另一个地方去。网络的特点是步步相连，向外扩散。你只要进入网络的起点，沿着网络的通路往前走，就能走到更远、更多的地方去。

这种网络的特性，令机会能够不断分裂，像细胞一样。一个机会来了，只要你能好好把握，把机会的潜能发挥到极点，你会发现，其他机会就从四面八方向你涌来，像滚雪球一样，越滚越大。

人生是由许多个步骤相连在一起而成的。机会在不同的步骤中隐藏着。机会与机会之间有一种密码式的联系，好比动物利用气味或其他本能吸引同类似的，只要你能够译解与机会相连的密码，就不难一步一步向成功的高峰攀登。

译解机会密码的关键是：先掌握第一次机会，并充分发掘它的潜能。试以参观迪斯尼乐园为例，首先是购票，这好比掌握了创造机会的必备条件。然后进场，这相当于捕捉到第一次机会。进场之后，按照说明书的指示，到乐园内各个角落去寻幽探胜，这好比沿着机会的网络，由一个起点到达另一个起点。

对待机遇的态度

常听人们这样说：“某某有什么了不起！他还不是运气好，才坐到今天的地位。”或者说：“某某那两下子，也不见得比我高明多少，但人家有个好靠山，人事关系好，所以升得比谁都快。”

这两种说法，几乎都完全否定了别人的才能，认定人海浮沉，全凭运气和关系。如果这话出自中年以上人的口里，表示他

对世事的感慨，对一生不得志的一点点牢骚，尚情有可原，但如果是出自青年人之心，则必须警惕，因为这一念之差，很可能葬送你整个的光明前途。

这不是危言耸听，也不是吓唬年轻人，而是人生的必然之理。对于刚入社会的年轻人来说，一切都才刚开始，真可说是连发牢骚的“本钱”都没有，又能怨尤什么呢？

这样说，并不是完全否定人生的境遇受环境影响，而是说一个靠自己奋斗前进的人，应该有“人定胜天”的豪气，应该靠自己能力白手创业赚大钱的信心和毅力。

丹尼·侯顿是美国一位相当年轻的犹太企业家，他大学毕业时，家产已经接近百万，这笔财富全是他大学时代兼职成功积累得来的。毕业后，他利用兼职所得的经验与资金继续向同一方面发展下去，30岁就成千万富豪了。

他的白手创业过程其实相当简单。丹尼·侯顿 17岁考进大学，因而要离开他出生的城镇以及父母，住进大学生宿舍之内。

由于要努力适应新朋友与新环境，令他不期然地产生一股浓厚的寂寞感。丹尼想家，也想父母，更想在家里所能享用到的母亲为他做的牛油蛋糕。

一天，丹尼把他的感触告诉母亲，写信给家里说：“妈，这儿的牛油蛋糕跟家里的不同。”

丹尼在寄出去一个礼拜之后，竟收到母亲用特快邮递寄来的包裹。他拆开一看，包裹内是一块小小的牛油蛋糕，且附上母亲的字条，上面写道：丹尼，请继续把你的思念、感想和需要，写在信中寄回来，深信天下的父母对远离的子女都有同样的牵挂，都渴望得到他的讯息，了解他的需要。只有如此持续密切的沟通，我们才不会觉得寂寞，你也不会感到孤单。

母亲的这封信以及她寄来的那块牛油蛋糕，令丹尼极度开心，因而在更勤快地做功课之余，丹尼更想到如果其他在校的学

生，都能够像他一样得到安慰就好了。

他做梦也未曾想过这是一番事业的开端。

首先令他大感意外的是，他发出去的信，竟然有 90% 的回音。拜托他代购蛋糕赠与自己寄宿于外地的子女的父母，人数相当多。

这件事，丹尼办起来并不困难，因为他的心情、想法、感慨、期望，甚而是气馁、欢乐、失望、如意等等，都是大学生们的缩影，他只需要如实写下自己的感受，而其他父母读到他的信，就比看一些关于大学生的心理与生活的泛泛报道，更觉得亲切实在。

于是，丹尼兴致勃勃地把这个兼职计划当一件正经事来办。

“客户”们也乐于让他赚这个钱，因为金额总数不多，而且送到自己子女手上的还有价值连城的亲情。

于是丹尼的这门生意便越做越大了。当他有一定的收入时，他就需要增加人手去帮助他发展业务。

丹尼的开支大了，有了固定人数的伙伴需要照顾之后，他就必须将业务额提高，才能产生效益。他想，这项业务在自己的大学里行得通，在别的大学里也应该有同样的效应。于是，他进军别的大学，果然不出所料。

如此一所接着一所大学去尝试，直至丹尼大学毕业那年，已经有 20% 的美国大学成为他的业务据点。

这还不是最厉害的武器，最精彩之处在于丹尼手中掌握一张“客户”姓名地址清单，以他的信誉以及“客户”对他的亲切感和信赖，他一踏出大学之门，就已经是个极有销售货品基础的商人。他开始把其他家庭商品推介到手上的客户中去。最后成为美国直销市场内一个响当当的人物。

丹尼的致富经历说明，真正的智者，对待机会的态度，一是要积极创造条件，二是要积极的等待、寻找。二者是一种相辅相

成而又相互促进的关系，缺一不可。机会不来，你强取蛮干，只能撞得头破血流；如果你没有平日的积累，没有良好的准备，没有优良的素质，机会即使来了，也不会落在你的头上，你只能眼睁睁地看着让别人抢去。

二、机会永远存在

如果你受教育不足；如果你缺乏先天优势；如果你的勇气和胆量不够；如果你懦弱、过于敏感或缺少进取心；如果你感到自己的生活一团糟；如果你从未找到自己的位置；如果别人成功但你不成功；如果你把握不住自己的生活，失去了对自己、对同胞的信心……那么请特别留意戴尔·卡耐基先生的话，让他的话引导你攀登生活的阶梯。振作起来！你很快就要上路，手擎火把，点燃你的雄心壮志，在生命中投下一道神圣光环。

身边的机会

“年轻人的机遇不复存在了！”一位学法律的学生对丹尼尔·韦伯斯特抱怨说。“你说错了，”这位伟大的政治家和法学家答道：“最顶层总有空缺。”

没有机遇？没有机会？在这世界上，成千上万的孩子最终发财致富，卖报纸少年被选人国会，出身卑微的人士获得高位。在这世界上，难道没有机会？对于善于利用机会的人，世界到处都是门路，到处都有机会。我们未能依靠自己的能力尽享美好人生，虽然这种能力既给了强者，也给了弱者。我们一味依赖外界的帮助，即使本来就在眼前的东西，我们也要盯着高处寻找。

巴尔的摩有一位妇人，参加舞会时丢了一只贵重的钻石手

镯，就以为这只手镯被人从斗篷口袋里偷走了。几年后，她沦落到为人清洗楼梯，整天为养家 铤 口而殚精竭虑的生活境况。一天，她想剪开一件破旧不堪的斗篷以便缝制一个头巾，天啊！在斗篷的衬里，她发现了那只钻石手镯。在贫困潦倒之际，她还有价值 3500 美元的财产，而自己却一无所知。

许多人认为自己贫穷，实际上他们有许多机会，只是需要他们在周围和种种潜力中，在比钻石更珍贵的能力中发掘机会。据统计，在美国东部的大城市中，至少 94% 的人第一次挣大钱是在家中，或在离家不远处，而且是为了满足日常、普通的需求。对于那些看不到身边机会，一心以为只有远走他乡才能发迹的人，这不就是当头一棒。

一伙巴西牧羊人前往美国加州淘金，随身带了一把半透明的石子用来在路上玩西洋跳棋。到了旧金山，石子大都被扔掉了，他们才发现这些石子是钻石。他们急忙赶回巴西，而出产石子的地方已被其他人占有并出售给了政府。

内华达州最高产的金银矿被矿主以 42 美元的价格售出，以便筹钱前往其他矿区去圆自己的发财梦。哈佛的阿加西兹教授曾讲过一个农夫的故事。这个农夫有一处几百英亩的农庄，里面尽是些石头和不值钱的树，他决定把农庄卖掉去从事更赚钱的煤油买卖。他开始关注煤层和煤油油藏，并进行了长时间的研究。他把农庄以 200 美元的价格卖掉，然后跑到 200 英里以外的地方开展新业务。不久，买下农庄的人在农庄里发现了大量煤油，而以前那个农夫不知道其价值却千方百计想把它卖掉。

几百年前，在印度河畔住着一位波斯人，名叫阿里·哈菲德。他住在河堤上的一幢农舍里，从那里放眼望去是无垠的田野伸向远方的大海。他有妻子和孩子，有一望无际的农庄，里面种植着谷物、鲜花和果树。他有很多钱，有自己希望拥有的一切。他很知足，很幸福。一天傍晚，一位佛教长老前来拜访，与他坐在火

边，给他解释世界是如何创造的，以及最初的几缕阳光如何在地球表面凝结成钻石。

这位长老告诉他阳光凝成的一个拇指般大小的钻石要比金、银、铜矿值钱得多，用一块钻石，他可以买下许多他现有的农庄；用一把钻石，他可以买下一个省；用一矿钻石，他可以买下一个王国。阿里·哈菲德静静地听着，感觉自己不再是个富人，他被一种不知足感攫取了，他的财富也随之消失。

第二天一早，他叫醒了这位令自己不再幸福的长老，急切地问他在哪里可以找到钻石矿。

“你要钻石干什么？”长老吃惊地问。

“我要成为富翁，让我的孩子们登上国王的宝座。”

“那你只能出去寻找，直到你找到钻石为止。”长老说。

“可我到哪里去找呢？”现在已一贫如洗的农夫问。

“东南西北，随便哪里。”

“我怎么知道自己已找到了呢？”

“当你看到一条河流过崇山峻岭之间的白沙，在白沙中你就会找到钻石。”长老答道。

农庄主随即卖掉了农庄，把一家人托付给邻居，拿上贷来的钱，出发去寻找人人都想得到的宝藏。他翻越阿拉伯的高山，经过巴勒斯坦和埃及，游荡了数年却一无所获。他的钱已花完，不得不忍饥挨饿。可怜的阿里·哈菲德对自己的愚蠢和狼狈深感羞愧，最后纵身跳入大海一死了之。买下他那农庄的人十分知足，尽量利用周围的一切，认为背井离乡去寻找钻石没有道理。一天，正当骆驼在园中饮水时，他注意到水溪的白沙上有一道光芒闪过。他捡起一块石子，十分喜爱那灿烂的光泽，就把它拿进屋内，放在壁炉边的架子上，之后就把这件事忘得一干二净了。

那位打破了阿里·哈菲德平静生活的长老一天又来拜访农庄的新主人。他刚一进屋就被那块石子发出的光芒吸引住了。“这

是颗钻石！这是颗钻石！”长老异常兴奋地喊道。“阿里·哈菲德回来了吗？”没有，’农庄主回答说；“另外，这并不是颗钻石，而是一块普通的石头。”两个人走进园子，用手指搅动白沙，看吧，一颗颗钻石闪闪发光，这比第一块更美。

举世闻名的哥尔卡达钻石矿就这样被发现了。假如阿里·哈菲德心满意足地留在家里，在园子里挖一挖，而不是跑到异国他乡去圆发财梦，那么他就会成为全世界首富之一，因为他的农庄里到处是珍贵的钻石。

你有属于自己的、独特的位置和工作。找出你的位置，占据你的位置。本书的读者中，很少有人成功的机会逊于加菲尔德、威尔逊、富兰克林、林肯、哈丽埃特·比彻·斯托或者其他什么人，但要取得成功，你必须准备好在机会来临时捕捉并利用机会。记住有四样东西一去不返：说过的话，射出的箭，虚度过的人生和错过的机会。

人类文明有一个怪现象，利用的机会越多，创造的新机会就越多。如果你不遗余力地去寻找，就会易如反掌地找到工作岗位，只是在传统行业中，你不易像从前那样脱颖而出，因为现在的标准提高了，竞争也更激烈。“世界不再是陶土，”爱默生说，“而是劳动者手中的铁，我们必须不断地锤打它，为自己打造出一个位置。”

许多人从别人视而不见的零碎物品中发了大财。正如从同一朵花中，蜜蜂得到蜂蜜，蜘蛛得到毒汁一样，从一些最不起眼的东西，如碎革、棉屑、矿渣和铁屑中，有人创造财富，有人却收获贫穷。大凡有益于人类生活的东西，一套家具也好，一件厨具也好，衣服食品也好，很少有不能加以改进而使人发财的。

成功的机会源于生活

机会？在我们的周围到处都有。自然界的力量愿为人类服务。千百年来，闪电一直想引起人类对电的注意，电可以替我们完成那些枯燥乏味的工作，从而使我们抽出身来开发上帝赋予的能力。潜在的能力到处都有，要由敏锐的眼光来发现。

首先观察世人有何需求，然后去满足这一需求。一项让烟在烟囱中逆行的发明虽然巧妙，但对人类毫无益处。华盛顿的专利局里装满了各种构思精巧的装置，但几百个里面也不见得有一个对发明者本人或世人有什么用处。尽管如此，仍有许多人醉心于这类无益的发明，弄得家徒四壁，一家人在贫困中苦苦挣扎。

一个善于观察的男人发现自己的鞋眼被拉了出来，因为买不起一双新鞋，便思忖：“我要做个可以镶到皮革里的带钩的金属圈。”当时他贫困潦倒，连割房前的草都要向别人借镰刀，而靠这项小发明他成了一位富翁。

新泽西的纽瓦克有一位善于观察的理发师，他觉得理发的剪刀有待改进，便发明了理发推子，由此发了大财；缅因州有位男子不得不帮助卧病在床的妻子洗衣服，他感到传统的洗衣方法既耗费时间，又消耗体力，便发明了洗衣机，这样他也成了富翁；有一位先生受尽牙痛之苦，心想应该有一种方法把牙塞上来止痛，便发明了黄金塞牙法。

成就大事业或有重大发明创造的人并非财大气粗之辈。第一台轧棉机是在一个小木屋里制造出来的；美国第一艘汽船是由费奇在费城一座教学的祭具室是组装起来的；麦考密克在小磨房里研制出著名的收割机；第一个干船坞模型是在一间阁楼内制作的；位于马塞诸塞州沃塞斯特的克拉克大学创办者克拉克靠着马厩里制作玩具马车开始发财；爱迪生早在作报童时，就已藏在行

李车厢内开始了他的实验。

米开朗基罗在佛罗伦萨街边的垃圾堆里捡到一块被人扔掉的克拉拉大理石，这块大理石是被一个不熟练的工人在切割过程中损坏的。无疑也有其他艺术家注意到了这块品质优良的大理石，但因其被损坏，所以只剩下了痛惜。只有米开朗基罗看到这块废弃的大理石中的天使，用凿子和锤子创作出人类历史上一件最优秀的雕像——《年轻的大卫》。

帕特里克·亨利年轻时被人视为懒惰的废物，务农、经商均一事无成。他学习了六个星期的法律便挂出营业招牌，在打赢第一场官司后，他终于觉得自己即使在家乡弗吉尼亚也能获得成功。英国当局通过印花税条例后，亨利被选入弗吉尼亚州议会，提出了反对这一不公平征税的法案。他终于成为美国最出色的演说家。

伟大的自然哲学家法拉第是铁匠的儿子，年轻时写信给汉佛里·戴维申请在英国皇家学会谋职。戴维就此咨询了一位朋友：“这有一封名叫法拉第的年轻人来的信，他一直在听我的课，想让我为他在皇家研究院找个工作，我该怎么办？”怎么办？”让他去刷瓶子，他要是能有什么出息，就会立即去干；他要是不会有出息，就会拒绝。”这位年轻人在工作中曾利用抽出来的时间在药房的顶楼内用旧坩埚和玻璃瓶做实验，召集他是因为刷瓶子的工作也有机会，而正是这样的机会使他终于成为伍尔维奇皇家学会教授。廷德尔谈起这位年轻人时说：“他是人类历史上最伟大的实验哲学家。”法拉第成为那个时代的科学奇人。

有一个传说，讲的是一位艺术家一直想找一块檀香木用来雕刻圣母像。就在他近乎绝望，以为自己的构思即将落空时，他做了一个梦，梦中被吩咐用一块烧火用的橡木雕刻圣母像。醒来后他立即照办，用一段普通的木柴创作出一个雕刻史上的杰作。许多人一心想找到檀香木用来雕刻，因此错过了许多宝贵的机会，

实际上，我们用烧火用的普通木材就可以创作出杰作。有人虚度人生，从来看不到成就一番大事业的机会，而有人却站在旁边，在同样的条件下发掘机会，取得辉煌的机会。

我们不可能人人都像牛顿、法拉第或爱迪生那样有伟大的发现，也不可能像米开朗基罗或拉斐尔那样有传世之作，但我们可以抓住平凡的机会并使之不平凡，进而使我们的人生变得更壮丽。

如果你想致富，就必须研究你自己和你自己的需要。你会发现千百万人也有同样的需要。风险最小的营生总是同人类的基本需求相关。衣、食、住是我们必不可少的。我们也需要娱乐、教育和文化设施。一个人，只要他能满足人类的一项需要，改善人类采用的方法，或对人类的生存状态作出贡献，那么他就可以发财，而且，就在他所在的地方发财。

三、再多付出一点努力

成功与失败只有一线之隔，不经意中我们就会跨过界线，而我们也常常站在这条界线上，自己却浑然不知。多少人只要他们再付出一点努力，再多一点耐心，就会取得成功，而在这紧要关头他们却无可奈何地放弃了。

人们大多不会正确地对待生活。他们心里想的与实际做的不一致，在为一件事工作的同时却期待着另一件事，这样，他们的努力近乎于零。他们不是以必胜的信心，以无畏的决心对待工作。

渴望发财却又总是担心受穷，永远怀疑自己有能力实现自己的愿望，那无异于南辕北辙。如果人们总是怀疑自己的能力，因此招致失败，那么没有任何人生哲学能引导他们走向成功。

成功源于渴望成功

你只会朝你面对的方向走。如果你面向贫穷,你就朝那个方向走。如果你果断地转过身来,拒绝与贫穷有任何联系——拒绝想它、经历它或承认它,那么你就会朝富足的目标前进。

只要你散发出悲观失望的情绪,就注定要失败。如果你希望远离贫困,就必须使头脑保持积极、富于创造力的状态。而要做到这一点,你必须有自信、乐观和具有创造力的思想。先有原型,而后有雕塑。你必须先看到新世界,然后才能过上新生活。

那些失意的人,那些遭贬斥的人,可能认为机会永远失去了,自己永远也站不起来了,要是他们知道反向思维的力量,就会轻而易举地重新开始。

“能不能穿过那条小路?”拿破仑问那些从可怕的圣伯纳德关隘探路归来的工程师。“也许能。”他们吞吞吐吐地回答,“在可能的范围之内。”“那么就前进。”这位矮个子男人全然不听他们所描述的种种不可逾越的困难。英国人和奥地利人对他要翻过阿尔卑斯山的想法嗤之以鼻,因为“没有车轮从那里碾过,也不可能从那里碾过”,更何况这是一只 6 万人的队伍,拖着笨重的大炮,成吨的弹药和行李以及大量的军需品。

当这项“不可想象的”壮举被完成后,人们才意识到这项壮举在很久以前就会完成。从前,将军们总是借口说这些困难是不可逾越的,而不去克服困难,还有许多人虽有充足的补给,顽强的战士和必需的工具,却唯独缺乏拿破仑的气魄和决心。

历史上类似的例子不胜枚举。当然,世上只有一位拿破仑,但普通美国人要翻的山没有这位伟大的科西嘉人所翻的山那样高,那样险。

平凡中的不平凡

不要等待千载难逢的机会。抓住平凡的机会使之不平凡。

传说一位少年被法里埃罗家族雇佣在厨房干活。一天，大批社会名流应邀前来赴宴，就在饭菜即将端上桌子之时，糕点师传出话说，他正制作的一件装饰品被毁坏了。“如果你让我试试，也许我可以做出一件派得上用场的东西。”帮厨的孩子说：“你！”大管家十分惊诧：“你是谁？”我是安东尼奥·卡诺瓦，石匠皮萨诺的孙子。”少年答道。他已被吓得脸色苍白。

“你能做什么？”大管家问道。“如果你让我试一下，我可以做一件东西放在桌子中央对付过去。”大管家此时已别无办法，只好让安东尼奥放手去干，看他到底能做出什么来。这位年纪轻轻的厨房小工要来一些黄油，手脚麻利地捏制了一只蹲坐的大狮子，大家看到后赞叹不已，把它摆放到桌子中间。

晚宴宣布开始，威尼斯的富商、王公和贵族名流被领入餐厅，其中不乏艺术品鉴赏专家。当他们目光落到黄油狮子身上，便忘记了此行的目的，对这件天才作品惊诧不已。他们仔细地观察着狮子，问法里埃罗先生是哪位雕塑大师经不住劝说把自己的技艺浪费在这无法长久保存的材料上。法里埃罗不知详情，便叫来大管家，大管家又把安东尼奥带到众人面前。

贵宾们得知这只狮子是一位年轻的仆人在很短的时间内捏制出来的，便把宴会变成了他的庆功宴。主人借此宣布他要给年轻人找最好的老师并支付一切费用。安东尼奥没有被幸运冲昏了头，内心深处的他仍是那个淳朴、真诚、一心想成为皮萨诺店铺优秀石匠的少年。许多人可能不知道少年时代的安东尼奥利用这第一次机遇的故事，但他们知道他最终成为当时最伟大的雕塑家之一。

弱者等待机会，强者创造机会

机会？你的生活充满了机会。学校里的每节课，工厂或办公室的每一小时都展现新的机会。每位顾客都是机会；报纸上的每条新闻都是机会；每次布道都是机会；每笔交易都是机会，礼貌的机会，友善的机会，诚实的机会，结交新朋友的机会；每次自信的展示都是好机会；每次考验你的毅力和荣誉的责任都是千金难买的机会。如果像弗里德里克·道格拉斯这样连身体都不归自己所有的奴隶能成为演说家、编辑和政治家，那么同道格拉斯相似的、有着许多好机会的你能取得怎样的成就呢？

只有闲人，而非劳动者，才会没完没了抱怨没有时间，没有机会。许多人把零零碎碎的机会漫不经心地丢弃了，而有些人却从这些机会中得到许多好处，甚至比别人从一生的时间里得到的还多。他们像蜜蜂一样不放过每一朵花。他们见到的每一个人，经历的每种情况，无不为他们的知识或个人力量的宝库增添点什么。

人的一生中，幸运女神只会光临一次。当她发现人们没有准备好迎接她时，她便从门进来，从窗子出去。

菲利浦·阿莫尔年轻时加入淘金的人流，赶着骡车，带上全部家当，穿越大沙漠。在金矿上，他辛勤劳动，年年都有稳定的收入。六年后，他得以在米尔沃基开展谷物仓储业务。不出九年，他已挣了 50 万美元。但他从格兰特将军“向里士满推进”命令中看到了大好机会。1864 年的一天，他敲响了猪肉生意合伙人的门。“我要乘下一班火车赶往纽约，”阿莫尔说，“‘空头’卖出猪肉，格兰特和谢尔曼已经扼住了南方叛军的喉咙，猪肉价格将跌到每只 12 美元。”千载难逢的机会。他赶到纽约，以每磅 40 美元的价格大量卖出猪肉，猪肉被抢购一空。精明的华尔街

投机商嘲笑这个西部小伙子的鲁莽，告诉他肉价要涨到 60 美元，因为战争离结束尚有时日。但阿莫尔先生继续抛售猪肉，而格兰特将军继续进军。里士满被攻占后，猪肉价格随之跌至每磅 12 美元，阿莫尔先生净赚了 200 万美元！

机会！约翰·洛克菲勒先生在石油中看到了自己的机会。他发现美国有许多家庭的照明条件很差，石油资源丰富，但炼油工艺粗糙，产品质量差，使用不安全，洛克菲勒的机会就在于此。洛克菲勒与同在一个车间做工的萨缪尔·安德鲁斯合作，采用后者改良的工艺，于 1870 年创办了只有了一个油桶的“炼油厂”。他们炼制的油质量很高，生意十分兴隆。在 20 年的时间里，这间小炼油厂由当初的厂房和设备不值 1000 美元，发展成为标准石油公司，资本总额达到 9000 万美元。洛克菲勒先生成为全世界最富有的人之一。

你准备好迎接自己的机会了吗

一天，霍桑同朗费罗共进晚餐，同时还有他从撒莱姆带来的一位朋友。晚饭后，这位朋友说：“我一直想说服霍桑根据阿卡迪亚的传说写一篇小说。这个传说讲的是一位姑娘在阿卡迪亚人的流亡途中与情人走散了，此后她一生都在等待并寻找他，当两人最后相见时都已年近古稀，而且她的情人躺在床上奄奄一息了。”朗费罗心想也许这个故事不合霍桑的品味，便问他：“如果你已下决心不采用这个传说，能不能让我根据这个素材写一首诗？”霍桑同意了请求，并保证在朗费罗就此素材写诗之前，他不会就同一素材写小说。朗费罗捕捉到这个机会，为世人写出了优秀诗篇——《伊凡杰琳》。

眼睛睁开，你会发现机会到处都有，在家中、在家附近、在你居住的城市里。耳朵只要不被堵上，就会听到求助者的呼喊；

心灵敞开，就不会缺少有价值的事业来施展才华；双手张开，就不会缺少高尚的工作。

把一块固体浸入装满水的容器，人人都会注意到水溢了出来，但从未有人利用身体在水盆中的体积去代替同体积水这一道理，只有阿基米德才注意到这一现象，发现了一种计算不规则物体体积的简易方法。

在欧洲，没有一位水手不会对大西洋彼岸充满遐想，但一直等到哥伦布大胆地驶入茫茫大海，才发现了新大陆。

从树上落下的苹果不计其数，经常砸到人们头上，仿佛是促其思考，但牛顿是第一个领会到苹果落地与行星依轨道运行是受同一定律支配的人。

从亚当时代起，人们就看见耀眼的闪电，听见隆隆的雷声，但谁都没有注意到无所不在、威力巨大的电能。这天庭的炮火使人们惊恐万状，直到富兰克林通过一个简单的试验，才证明闪电不过是一种同大气和水一样丰富的，即不可抗拒，又可以控制的力量

的显现。

有人到一位雕塑家家中参观，看到众神之中有一位脸被头发遮住，脚上长着翅膀的雕像，便问：“他叫什么名字？”雕塑家答道：“机会之神。”为什么他的脸不露出来？“因为他到来时，人们很少认识他。”为什么他的脚上长着翅膀？“因为他很快就会离去，而一旦离去，就不会被追上。”

“机会女神的头发长的在前面，”一位拉丁诗人也说过，“后面却是光秃秃的。如果抓前面的头发，你就可以抓住她；但如果让她逃脱，那么即使主神朱庇特本人也抓不到她。”

不要以为雄心是与生俱来的品质；不要以为雄心没有改造的余地；不要以为雄心是强加到我们身上的，像身高和眼睛的颜色一样只能顺其自然。雄心需要不断的照料和培育，就像哲学、音乐和美术的能力一样需要培养，否则它就会衰退。

如果我们有雄心壮志，但不去努力实现，那它就不会保持勃勃的生机；如果身体器官长期不使用，那它就会变得迟钝，直至丧失功能。我们怎么能指望自己的雄心壮志经过几年闲散、懒惰、冷漠的生活仍保持勃勃生机呢？如果我们总是让机会擦身而过，而不去努力抓住它们，那么我们的性情只会变得更迟钝、更懒惰。

爱默生曾说过：“我最需要的是有一个人让我做我自己能做的事情。”做我能做的事，这是我自己的问题。不是拿破仑或林肯能做的事，而是我能做的事。我们把自己最好的一面或是最坏的一面发挥出来，我们是否能利用自己能力的 10%、15%、25% 或 90%，其结果对我们自己来说是截然不同的。

到处都可以见到许多人年届中年，却没有抓到过一次机会，他们只开发了成功潜能极小的一部分。他们仍处于休眠状态。他们身上最好的一面仍潜伏得很深，从没有被唤醒。绝对，绝对不要让你自己滑入这种可悲的状态！

我们的缺点是永远寻找那些能使我们获得财富和声望的绝佳机会。我们指望着不经实践就居为大师；不经学习就获得知识；不经努力就发财致富。生在一个知识和机会都空前丰富的时代和国家，你怎么能无所事事，请求上帝帮你做你本来有能力做的工作呢？

世界充满了需要做的工作，按照人性的特点，一句美言或一点微不足道的帮助就可以使一位同胞免遭劫难，或为他扫清通往成功路上的障碍。按照我们的能力，只要通过坚持不懈的努力，我们就能找到最高的善。历史上有多少高的榜样，激励着我们去闯去做。总而言之，我们每一分钟都处在新机会的门槛上。

不要坐等机会。创造机会，就像拿破仑那样多少次使自己绝处逢生，或者像牧羊童弗格森那样用一串玻璃珠计算星星之间的距离；创造机会，像所有领袖创造其成功机会一样。对于懒惰者

来说，再好的机会也一文不值；对于勤奋者来说，再普通的机会也仿佛千载难逢。

当你下定决心不再浑浑噩噩地生活下去，你要同这种生活一刀两断；你要从衣服上、外表上、举止谈吐上，从你的家中把这种生活的痕迹清除干净；你要向世人展示真实的气概，你再也不愿被人视作失败者；你已坚定地面向美好的东西——能力、自信——世界上没有什么能使你改变决心，那么你就会惊喜地发现，有一种向上的力量支撑着你，自尊、自强、自信随之徒增。

当你站在人生阶梯第二阶时，要以全身心的力量下定决心，因为世上每个人都享有许多美好的东西，你也应该有你的一份，而又不必伤害别人或阻挠别人，这是与生俱来的权力。你现在具备成功和幸福的条件，努力去完成这神圣的使命。

成功的机会就在你自己的家里！

四、做一个创机者

中国有句俗话，时势造英雄。机遇来时，英雄叱咤风云！今天，我们呼唤强者创时势。莎士比亚曾说：“聪明人会抓住每一次机会，更聪明的人会不断创造新机会。”我们认为，做一名创机者对致富来说，更有意义。

但有时创造机会的人，很容易给人误解为机会主义者。

机会主义带有极浓的贬义。它起码有以下三种型态：

骑墙派——坐在墙头，静看正反两边相斗，哪一边形势对自己有利，就投靠哪一边。无原则，纯从私利出发，不惜牺牲全世界，为了成全自己。

狙击手——避在暗角，伺机侵吞他人成果。别人辛

勤灌溉，眼看树木茁长开花结果，狙击手从暗角走出来，一声不响把果实夺去，据为己有。

公鸡型——只跑短线，像公鸡猛啄地上米粒一样，不考虑长远利益，只作短线投机，在众人中间左穿右插，这里啄一下，那里啄一把。

总之，大家听见机会主义一词，就容易联想到无原则，，只顾私利，不负责任，专门损人利己的行为，是要不得的。

创造机会不是机会主义，创机者不是机会主义者。

创机者擅长观察形势的变化

但创造机会并非等于抛弃一切原则。创机者懂得何时需要据理力争，何时需要妥协，但这并不等于放弃所有道德原则。

创机者会利用他人成果

创机者最有自知之明，明白自己欠缺什么，深谙利用他人长处的道理。但创机者以公平的态度待人。创机者会以合理代价，购买他人成果。

创机者不会只顾眼前小利

前面讲的丹尼就是如此，他并没有把这件事作为解决自己零用钱来做，而是要把业务扩大，为自己的长远利益着想。如果他只是为了解决自己的零用钱的话，那他永远也成为不了一位千万富翁。因此，丹尼他绝对是一位创造机会者，而不是一个机会主义者。相反，创机者愿意吃眼前亏，因为他看到付出眼前的小小代价，可换得将来更大的收获。

我们无需把创机者美化，说他是道德家，是做人的典范。创机者的首要目标是创造价值，制造利益。这是以一分资源，创造

十分成果，因而为自己带来巨大利益。创机者为自己，为自己的企业谋取利润，但也同时为社会带来利益。他所创造的价值，是社会民生所乐意接受的。对社会大众提供方便，提高人们生活质量，改善生活环境。例如，发明电话、汽车、电脑，并把它们商业化，大量生产，都是创机者策划和推动的。创机者未必怀有造福民生的伟大理想，但他在创造价值，制造利益的时候，必定同时也令社会得益。

创机者的形象

形象的好处就是能把人的特点放大，加以包装，达到突出优点，容易辨认的效果。读者如能树立创机者形象，不但令自己充满自信，也令周围的人对你刮目相看，令你更容易捕获致富的机会。

创机者形象有以下特点：

积极进取

做事采取主动，走在别人的前头；凡事多出一分力，多走一步；令事情发生，而不是等待事情发生；尝试一切方法，去把工作做到最妥善。

乐观

多往好处想，懂得激励自己；不被困难吓倒，反而在困难、挫折中寻找机会，化弱点为优点；深信艰辛日子终会度过，前途将会更璀璨。

成就感

确立事业方向，制订目标，然后全力以赴，力求达到目标，

争取成功；这是一种“我做不到”的自豪感。

自信

相信自己只要拼搏苦干，便能够应付困难，完成任务；相信只要自己肯苦干，环境就会改善，对自己有利。

态度开放

不随便或胡乱排斥新思想、新作风，相反，能够广泛吸收新知识，容忍不同意见、风格，吸取对自己有用的材料。

创新

有目标也求变、求新；承认自己有不足的地方，敢于改善；并不胡乱排斥旧东西，但敢于尝试新方法、改变方向，寻求更有效的做事方法。

冒险

在苦干、探索阶段，能够忍受种种不确定的因素；经过周密的形势分析，自信对自己有利的条件即将出现，于是不管路上有多大障碍也勇往直前。

触觉敏锐

善于辨察事物的细微变化；警觉力强，对各种讯号、征兆敏感；随时预备接收不同讯息，并能立即予以归类分析。

树立创机者的形象，让别人看见你渴望成功，为获得成功竭尽全力工作，已具备捕获机会的条件。这样做，等于向世界宣布：“我来了！”这是一种自我推销的方法。

创机的态度

创造机会又是怎么样的一种态度？简单来说，创造机会是有目的地、主动地去发掘或制造有利的环境，利用现有的资源，以最有效的方式，增加或制造利益。

我们仍以丹尼为例。丹尼在自己的大学里业务开展的很好，但他并没有等待“客户”的到来，而是积极地继续扩大自己的“客户”范围。他为了扩大关系网，建立并扩大客源等，他将自己的“客户”范围扩大到别的院校，为自己创造更多的利益。可以说这一举措他为自己创造了机会，他劳心、劳力、付出血汗，机会也往往在他心力积极燃烧时降临。

呆等是消极的等待，徒然浪费生命；但积极的等待，却又不同。积极等待，是做了一切应做的事前准备功夫后，等待结果，静候成果的实现。这是说，在付出了必须付出的劳动（包括智力、体力）之后，在结果未明朗化之前，耐心地注视事态发展，在等待期间，内心盘算下一个步骤。若取得预期的成果，这是应得的收获；即使失败了，也不要紧，视这次经验为下一步行动提供宝贵的借鉴。

积极的等待强调“积极”二字，即是重视那些应做的工作，竭力把它们做好。消极等待是什么也不做，只等着吃免费午费。积极等待却是自己充当买手和厨师，由买菜到烹调，自己全力参与，制成美味小菜，然后等待筵席的开始。

等待时，既紧张，又轻松。预期的成果会否实现？期待的心理引起紧张感。另一方面，既已尽全力，再无遗憾，成败得失，反而变成次要，于是，内心坦然，因此感到轻松。

丹尼致富成功的经验便是先确立事业的方向和目标，然后全力拼搏苦干，力求实现目标。丹尼他自己清楚认识自己，又研究

清楚社会变化，市场需求，根据这些讯息，确定创业目标，这样做，已是在创造机会。他勇往直前，向着最有机会的地方进军。总之，机会常常是拼搏苦干的报酬。在苦干的过程中，注意形势的变化，也是创造机会的重要环节。政治、经济、社会、政府、政策、市场等各种因素时刻在变动着，创业人士要根据形势变化，决定进退去留。若能在变动刚露出端倪时，即已看清形势，比别人捷足先登，这是创造机会的理想情况。

创造机会的方式

创造机会有三个方式：发现、发明和组合。

发现是在现存的事物中，找出未被注视，未经利用的地方，例如哥伦布发现美洲。若以丹尼来说，察觉到社会、经济的转变、顾客的消费欲望、价值观和需求的转变，预见市场将出现变化；或者在自己的产品、服务里，找到有些地方未能充分利用，或有什么缺点值得改良等等，这些都是不同的发现。

发明是创造出在那个时候尚未存在的东西，例如蒸汽机、电话的发明。发明通常与某项科技的突破有关，例如原子弹、电脑的发明。但发明也可指创造一套方法、程序，为现存的事物创造新的用途，也算是一种发明。若以创业者来说，他的发明是可取得专利权的概念或设计，作为他创业的重要资源。

组合是把现存事物重新排列，把不同的因素重新组织。这是在看似没有关系的事物中间，发现联系，并重新予以编排。组合可在不同种类，不同领域的产品、概念、程序、方法之间进行。组合的结果，往往发明新产品、新方法、新概念、新用途。

不管发现、发明还是组合，都可以是机缘巧合，这要讲究一点运气。但创造机会的活动，也可以是经过有计划的探索，从而获得预期的结果。这里所指的创造机会，是指有计划的探索而

不过，偶然碰着也好，有计划地探索也好，发现、发明、组合只是创造活动的起点，创造者必须针对发现、发明或组合的产物，研究有没有创造价值的可能。如果该产物具有这样潜能，便需进行开发、生产、销售，为市场带来方便，为自己创造利益。这种发现、发明或组合，才算得上创造机会的一种方式。如果把发现、发明或组合的成果搁置，不管它能否创造价值，能否带来利益，这跟没有发明、没有发现、没有组合，在效果上，并无区别。创造机会并非为兴趣而创造，而是为了增加价值和利益而创造。

是机会便要牢牢抓住

在致富过程中，时机的把握甚至完全可以决定你是否有所建树，抓住每一个致富的机会，哪怕那种机会只有万分之一。

20 世纪的美国人也有一句俗谚：“通往失败的路上，处处是错失了的机会。坐待幸运从前门进来的人，往往忽略了从后窗进入的机会。”

不知怎么搞的，世界上各国人都喜爱在胸前别一枚徽章，这种癖好为 27 岁的里尔人马克·戴尔克鲁阿提供了生财的机会。

一年以来，原来对于小玩艺生意一窍不通的马克在法国卖出了 1000 万枚各式徽章。他的公司是 1991 年 5 月在里尔市组建的。现已成为有 11 名雇员的欣欣向荣的企业。

在起步之际，马克手里只有一张王牌：他是个从不泄气的人。他回顾道：“1991 年 2 月，我正式失业，四处寻找工作，在一次专业性的展销会上，我遇上了一家大徽章公司的代表。向他们提出愿意当他们的地区代理。得到的回答是一阵嘲笑。”

马克一点儿也没有丧气，他决定单枪匹马闯一闯。为了物色

索价低廉的外国制造商，他给六七家驻法国的大使馆写信探询。他这个主意还真不错，中国大使馆给他回了信，然而，给他提供的竟是一份台湾的徽章制造商的名单。这是件令人感到奇怪的事。正在失业的马克当然顾不得去探索其中的奥妙了，他赶紧向这些厂家发了一份文传，向他们索要样品和价目。马克说：“所有的厂家都作出了回应，我挑了报价最贵的那一家，因为相信它的质量应是最好的。”下一步便是招揽顾客。这也不难，在地区的报纸上登一条小广告就行了。一间仅 14 平方米的小房便成了他们的办事处。马克向企业发出的招揽生意的建议书说：“企业可以向他订做广告性的徽章，保证价格低廉。”“一年之内，我招来了近千家客户，从街角的锁店到柯达一类的大公司都来订购，博览会和地区性俱乐部也喜欢用徽章作为标志。客户在我的办公室门口前排起了队。他只要把客户的名称和图案字体航寄或文化航寄或文传给台湾的厂家，厂家就代为设计生产了。一枚徽章的成本寥寥，便宜的 0.8 法郎，贵的也不过 3 法郎。”

现在马克的公司搬进了里尔市市中心宽敞舒适的办公楼。马克心里明白：徽章热已近尾声，转产势在必行。他的公司今后将从事设计和生产广告性工艺品。马克说：“我的台湾合作者给我寄来了成堆的极有趣的小玩物，我向顾客推荐，可以说一拍即合。”

徽章王子有勤俭创业的精神。他每月只给自己 1 万法郎（一般水平）的工资。根据法国的规章制度，新成立的公司最初几年内所赢得的利润是不上税的。马克的公司赚了多少钱呢？他自己说：“赚了两三块板子，噢，对不起，我是说赚了二三百万法郎。”

可见，当你认为一个机会确实实可以致富成功的时候，牢牢抓住它是至关重要的，绝不可因别人的嘲笑而轻易放弃一个大好时机。

抓住每一个致富的机会

“不放弃任何一个哪怕是只有万分之一的可能的机会”这是美国百货业巨子约翰·甘布士的口头禅。

他是这样说的，也是这样做的。

30年代初，美国经济萧条，不少工厂和商店纷纷倒闭，被迫贱价抛售自己堆积如山的存货，价钱低到1美金可以买到100双袜子了。

那时，约翰·甘布士还是一家织造厂的小技师。他马上把自己积蓄的钱用于收购低价货物，人们见到他这股傻劲，都公然嘲笑他是个蠢才！

约翰·甘布士对别人的嘲笑漠然置之，依旧收购各工厂抛售的货物，并租了一个很大的货仓来贮货。

他妻子劝说他，不要把这些别人廉价抛售的东西购入，因为他们历年积蓄下来的钱数量有限，而且是准备用作子女教养费的。如果此举血本无归，那么后果便不堪设想。

对于妻子忧心忡忡的劝告，甘布士笑过后又安慰她道：“3个月以后，我们就可以靠这些廉价货物发大财。”

甘布士的话似乎兑现不了。

过了10多天后，那些工厂贱价抛售也找不到买主了，便把所有存货用车运走烧掉，以此稳定市场上的物价。

太太看到别人已经在焚烧货物，不由得焦急万分，抱怨起甘布士，对于妻子的抱怨，甘布士一言不发。

终于，美国政府采取了紧急行动，稳定了但维尔地方的物价，并且大力支持那里的厂商复业。

这时，但维尔地方因焚烧的货物过多，存货欠缺，物价一天天飞涨。约翰·甘布士马上把自己库存的大量货物抛售出去，一

来赚了一大笔钱，二来使市场物价得以稳定，不致暴涨不断。

在他决定抛售货物时，他妻子又劝告他暂时不忙把货物出售，因为物价还在一天一天飞涨。

他平静地说：“是抛售的时候了，再拖延一段时间，就会后悔莫及。”

果然，甘布士的存货刚刚售完，物价便跌了下来。他的妻子对他的远见钦佩不已。

后来，甘布士用这笔赚来的钱，开设了 5 家百货商店，业务也十分发达。

如今，甘布士已是全美举足轻重的商业巨子了，他在一封给青年人的公开信中诚恳地说道：“亲爱的朋友，我认为你们应该重视那万分之一的机会，因为它将给你带来意想不到的成功。有人说，这种做法是傻子行径，比买奖券的希望还渺茫。这种观点是有失偏颇的，因为开奖券是由别人主持，丝毫不由你主观努力；但这种万分之一的机会，却完全是靠你自己的主观努力去完成。”

不过同时你们也得注意，要想把握这万分之一的机会，必须具备一些必要的条件：

目光长远。鼠目寸光是不行的，不能看见树叶，就忽略了整片森林。

必须锲而不舍。没有持之以恒的毅力和百折不挠的信心是无济于事的。

假如这些条件你都具备了，那么有一天你将成为百万富翁，只要你去付诸行动。要在商业活动中有所作为，仅靠一味的盲目蛮干是收效甚微的。投机，看准时机并把握它，将它变成现实的财富，才是成功企业家的明智选择。

别忽略身边的机会

有个住在柏林的犹太人，时常梦见在一个碾米厂的地下，埋藏了许多等待他去挖掘的宝物。终于有一天他压制不住自己的好奇心，而决定次日一早便去挖掘宝物。

第二天早晨天未破晓时，他就已经起床准备好了，到了碾米厂之后，他便仔仔细细、小心翼翼地挖了起来，可是几乎挖遍了碾米厂，却仍然没有掘出任何值钱的东西。碾米厂的厂主闻声而至，问他为什么在此地挖掘，当厂主听完这个说明缘由后，突然高声大叫：“太奇妙了，我也经常梦见一位住在柏林的人，而他的院子里也埋着许多宝贝。”

厂主不但这么说，甚至还指出梦中那个人的名字，说来也真凑巧，这正是那个犹太人自己的名字啊！

于是犹太人立刻马不停蹄地回到自己的家里，而且赶忙挖掘院子，没想到他真的挖出许多宝物来了。

你知道了吧！有时，人们特别喜欢跑到外面去寻找宝藏，而不知道自己的院子里也埋藏了许多宝物，只是我们没有去挖掘而已！

相信这一个故事对读者们也有很大的启示。对此，我们愿意提出忠告——请勿忘记自己身边的宝物，即别忽略身边的机会。

多看、多听、多想，到处都是机会。不必走多远，就在你身边，已藏着许多机会，等待你去发掘。

美国人华勒斯大学没读完，就辍学回到乡下，为他父亲所开办的农业书籍出版社帮忙。此时正好第一次世界大战爆发，他应征入伍，随部队来到法国而受伤。住院期间，华勒斯闲得发慌，就将他带入军中的杂志拿出来重新翻阅，他发现这些杂志中有些特别有趣的文章，他想，如果把这些文章摘录下来，汇集成册，刊登第一流的好文章摘要，一定很畅销。

于是，华勒斯将这些杂志中有趣而又实用的部分摘录下来，简洁地重新组合，使之形成简洁、生动、有趣的文摘。华勒斯伤愈退役返回家乡后，他一面帮助他父亲做出版工作，一面到图书馆寻找杂志；不论是 10 年前的旧稿还是新发行的杂志，只要有趣、有价值而且不容易看腻的部分，他就摘录下来。1920 年 1 月，华勒斯将他收录的 31 篇文章编入了《读者文摘》第 1 期，这期只印了 2000 份，目的是看看读者的反映。发出征订之后，《读者文摘》立即得到读者的欢迎，订邮大增。美国的《读者文摘》就是这样创办的。

只要细心观察，肯花时间去思考，调查研究，不难发现，你身边也潜伏着许多机会。

生命的转机

“卡耐基懂得怎样赚钱，他太太懂得怎样花钱”。由这句评语里，你可以体会到安德鲁·卡耐基的一生是何等多彩多姿。

卡耐基的故乡是苏格兰的东费姆林镇，他父亲因穷得不能混了，才举家迁到美国，定居在匹兹堡。可是，到美国后的生活不但未见改善，而且几乎到了断炊的地步。幸亏他母亲懂得一点做生意的门径，开了一家小型皮鞋店，才维持住一家大小的温饱。

直到 17 岁，卡耐基一直过着穷困生活，所以书也没有读几年，他认为这是他一生最大的憾事。

他从 13 岁到纺纱厂当小工开始，就没有再正式进过学校。他当过炉火工人，送过电报，每天都要工作 12 个小时以上。他赚的钱从不乱花，甚至连正常的娱乐也没有，他一有空就钻进安德逊书馆里看书。这虽然是一家私人设立的图书馆，但却是供匹兹堡一般民众使用的。

“这个图书馆，是我一生获益最多的地方。”卡耐基回忆着说。“我当时就像一根长在贫瘠荒野里的小树，突然获得好的营

养，否则，我只能做烧火的材料了。”

“时来运转”，几乎是所有人都相信的人生跷跷板。卡耐基生命史上的转机，是遇到了史谷特，那年他才 17 岁。

史谷特是当年宾夕法尼亚州铁路的创办人之一，在匹兹堡当站长。有一天，卡耐基送电报给他，正好遇上火车站的收发报机发生了故障。

“喂，孩子。”史谷特对卡耐基说。“我的收发报机有了毛病，你回去跟你的上级说一声，请他派个人来给我修一修。”

“什么地方有故障了？”卡耐基问。

“废话。”史谷特说。“我要是知道毛病在哪里，何必让你们派人来。”

“可不可以让我看看，也许我能够把它修好。”

“你？”史谷特摇头笑着说。“我看你别费事了，它里面的构造比你的脑子还复杂。”

“先生。”卡耐基大人似地正色说。“您别忘了，当年发明无线电的人年龄并不大。”

史谷特收起笑脸，微蹙着眉头，把面前的这位少年人打量一番，点着头说：“好的，我领你去看看吧。”

卡耐基走到机器前面，先把开关检查一下，然后插上电源，戴上耳机，用手敲着电键，观察机器的反应。他做这些动作时，不慌不忙，有条不紊，活像个熟练的技工。

史谷特虽然外行，但看他的动作，知道这个年轻孩子有两下子。他想：难怪他说话的神情是那样沉着。

动动这里，弄弄那里，不大一会儿，卡耐基居然把收发报机修好了，当时在场的那位老报务员，不禁面红耳赤，讷讷地说：“这次总算让你碰巧了。”

“你怎么就碰不巧？”史谷特冷笑着顶了他一句。

事实上，卡耐基修好收发报机并不是完全碰巧。自他 15 岁担任送电报的工作之后，就决心要做一个报务员，因此他在工作

之余，整天在图书馆里研究线路图，对收发报机里的结构已了如指掌，所以他才敢自告奋勇的出头。巧的是，这次的故障可以当场修好，使他出了个大风头，同时，也使他变成了史谷特私人的报务员。

七年之后，史谷特升任副总经理，便让卡耐基接替他的职务，年薪是 1500 元，对一个 24 岁的年轻人来说，这是一个很高的职位了，但卡耐基做得有声有色，时常受到上级的奖励。

企业天才

很多人都说，如果没有史谷特的赏识，卡耐基不可能由一个送电报的孩子，在七年之内爬上铁路高级职员的位置。这一论断，连他自己也不否认，但他为了报答史谷特的提携之情，在工作上所付出的心血，却不是一般人所能做到的。

卡耐基在建厂制造卧车之后，全神贯注于铁路事业的发展，那时，他还在史谷特手下做事，有一天，史谷特把他叫到办公室，很高兴地告诉他：“安德鲁，恭喜你！”

卡耐基愣愣地问：“什么事？”

“我已经跟董事会说好了。”史谷特说。“升你做副总经理，当我的副手。”

对一个中级职员来说，这的确是个好消息，但卡耐基的反应并不怎么热烈，因为他知道，他在铁路界的职位愈高，愈需要更多的精神来应付，而对自己的生意影响也就愈大。

“我怕自己能力不够，担负不了这一重大工作。”卡耐基找到一个借口，想把这件事挡过去。

“正因为你的工作能力太强了，我才选中你。”史谷特带点得意的口吻说。“安德鲁，也许你自己不知道你有多大能力，但我知道。等我退休之后，我相信，总经理的职位非你莫属。”

“谢谢你。”卡耐基由衷地说。“可是，我仍然有点不明白，

我们这个铁路上，已有两位副总经理了，为什么要再加一位？”

“难怪你这样问。”史谷特神秘地笑着说。“我们的董事会决议，马上要建一条新铁路线，与德州石油中心区连贯起来。”

“噢！”卡耐基以恍然大悟的表情说。“原来我们要建筑新的铁路，什么时候动工。”

“当然还要一段时日。”史谷特沉思着说。“我怕一旦开工之后，材料供应不足，停停做做，要多花很多钱。其中我最担心的就是铁轨，以现在的情形，生产厂商只供应我们一家也许可以，可是，据我所知，已有好几个地方要增建新铁路线，需要的数量一定很多，这真是个严重的问题。”

听完这番话，卡耐基的脑子里呈现出一副很活跃的景象，一个四通八连的铁路网，像他身上的血管似的，分布在美国的各地。这是铁路事业的远景，但此时他突然坚决地相信，这一天已经不远了。

他的思绪在飞跃，人却呆呆地坐在那里，犹如傻了一般。

“不必再考虑了。”史谷特说。“这是个远景美丽的事业，安德鲁，请你相信我，以你的才能，你在铁路界的成就将来必定胜过我。”

“不。”卡耐基脱口叫道。“对不起，我现在不能接受您的提议，让我再考虑几天好不好？”

“好吧。”史谷特用看陌生人的眼神打量他一会儿，然后轻轻叹息一声，接着道，“我不知道你脑子里想的是什么，可是，我第一次发觉我并不真正地了解你。你知道，我对你的期望很大。”

“让您失望我很抱歉。”卡耐基搓着手说。“但我没有丝毫恶意。”

“我知道。”史谷特拿起烟斗抚弄着，默默地停了一会儿，才说：“你准备什么时候答复我？”

“事实上，我的答案已经考虑好了，只是，我不忍当面告诉您。”

史谷特猛然抬起头来，两道锐利的目光像利箭投射在他的脸上：“你是说，你不愿意升级？”

“是的，而且我要把现在的职务也辞掉。”

“为什么？”

“因为我不想过一辈子拿薪水的生活。”

“你为什么不早告诉我？”

“我是刚才听了您扩建铁路路线的消息才决定的，以前我还在犹豫。”

“我不懂你这话的意思！”史谷特有点生气地说。

于是，卡耐基滔滔不绝地作了一番解释，由铁路的发展，说到四通八达铁路网的建立，以及所需材料的数量，最后又谈到他想设厂生产铁轨的计划，像是一个详尽的报告书，连史谷特都听得有点心动了。

“如果我辞去铁路的职务，可以全心全力来发展这个生意。”卡耐基说。“这样一来，我不是比做你的副手更有意义吗？”

史谷特无话可说了，只好点头答应他的要求，因为事情明明白白地摆在面前，卡耐基辞职后的计划，要比管理铁路运输好得多。

当二人分手时，史谷特紧紧拉着卡耐基的手说：“这些年来，我千方百计地想留住你，为我们的公司储备一个人才，结果还是一场空。”

“我很抱歉，先生。”卡耐基说。

“我不怪你，我早就知道你不是池中物，我设法笼络你，也只是替公司尽人事而已。”

制造铁轨，是卡耐基跻身于最大富翁之列的很重要的一步，但这一计划的腹稿他在史谷特的办公室内不到 10 分钟就拟定了，其思想之敏捷，实在不能不使人佩服。

第十一章

要致富，也要快乐

一、利己又利人，致富又快乐

一个真正的企业家，他的经营方针或多或少都有个远大的目标。这一远大的目标，不是以赚钱为目的，而是要完成他怎样花钱的崇高意愿。换言之，这些企业家们虽然开始时以利己为出发点，但最终的境界却是利人的。

当然，这些理想的形成，有的是与生俱来，有的后天养成。库克属于后者，而对他影响最深的就是老园丁罗莱，这一幼年的经历，可说是决定他一生事业最重大的无形力量。

与其说他是宣传浸信会的教义，倒不如说他是专为劝人们戒酒来得恰当。他印了一本劝人们戒酒的小册子，到处分发给农人们。

他后来觉得这样做还不够，又特地组织一个戒酒会。他的宣传口号，有些颇能使爱好杯中物的人怵目惊心，例如：“一滴酒，就会杀害你一个神经细胞！”“如果你想和家人多一点快乐相处的时间，应该马上戒酒！”“酒是人生的绊脚石，被它绊倒的次数多

了，最后会使你永远爬不起来。”

戒酒会的会员散布很广，当时交通很不方便，每次集会，不是延期，就是到的人不齐，这使库克很伤脑筋。因此，当铁路开通之后，他拟定一个大的计划，想使会员年年看到外面广大的世界。

他把会期安排在铁路线的几个重镇上，让会员们有一个旅行观光的机会。为了减轻会员的负担，他还要求铁路当局在票价上打折优待，这就是他发展旅游事业的起点。

库克的戒酒运动很成功。因为嗜酒的人，多半是精神苦闷，意志消沉，而库克提供这些人廉价旅行的机会，使他们接近大自然，与他们过去沉溺醉乡的生活，判若两个世界，因此有很多人戒酒成功。

库克的名字愈来愈响亮了。不但戒了酒的人感谢他，戒酒者的家人对他更感激莫名。如此一来，集会的人愈来愈多，使他奠定了深厚的社会基础。

这次的成功，使库克酝酿出发展旅游事业的计划。他认为，不但戒酒的人喜欢旅行，一般的人也一定会喜欢。那么，他为什么不设法来满足想到外面看看世界景物的人们的需要呢？

于是，他成立一个旅游服务处，代客人安排交通工具。当然，一开始都是短程的，顶多不会超过一周的旅程。

库克为旅客服务，有一个最大的特点，那就是为旅客讲述旅途中的景物及历史渊源。例如：沿途都有些什么好看的地方，应该携带些什么样的食物等。他是个传教士，口才相当好，用亲切的语气娓娓道来，令人特别神往。

也许由于他自小就外面流浪奔波，对出门远行者的心情了解得特别透彻。在他们生活起居方面，即使最小的地方，他也照顾得很周到。他常说：“出远门旅行的人，都跟小孩子差不多，需要特别的照顾和关怀。”

经营旅游代理业务稍具规模之后，库克辞去了传教士的工作，成立了库克父子公司，专心开拓他的旅行事业。

有人情味的企业家

库克在事业顺利发展过程中，曾发生过不少富有人情味的事，最为人乐道的要算是下面这一件了：

他到美国的第三年冬天，一个衣服褴褛的青年人来找他。

那天天气非常寒冷，再加上天已傍晚，青年人冻得直打哆嗦。当他道明来意后，仆人说：“对不起，先生，我们主人已经休息了，等明天再来吧。”

“可是，我没有地方可去，”青年人说，“我就在门外住一夜吧。”

“你是由哪儿来的？”

“英国的李斯特镇。”

“你怎么认识库克先生的？”

“我不认识他，但我有个远房亲戚认识他，”青年人说。

仆人有点迟疑了，因为他知道库克是来自英国，而且也知道他是个很念旧的人；可是库克又严格规定：晚上不接见任何客人，也不准仆人通报，因为这是他与家人欢聚的时间，不愿受到外人的骚扰。

不过，青年人那种可怜样子，从老远的地方投奔来，让他在门外等一夜实在不像话。

仆人思索一会儿，问：“既然你亲戚教你来找库克先生，有没有带封信来？”

青年人低垂下头，说：“没有，事实上，我那位亲戚去世很多年了。”

“哦，那你自己怎么知道来找库克先生？”

“是我那位亲戚的后人教我来的。噢，对了，”青年人好像突然想起什么重大事情似的，眼睛也增加了亮度，“我这里有件东西，也许库克先生会认识。”

青年人由背着的一个粗布袋里，掏出一本很陈旧的童话故事书，递给那位仆人，说：“你主人看了这本书，也许能记起来。”

仆人翻开封皮一看，里面用钢笔写了几行字，虽然字迹已褪色，但依稀仍可以辨认。上面写着：

这是送给汤玛士小朋友的圣诞礼物！

兰度士·罗莱赠于 1820 年圣诞节

罗莱是什么人，这位仆人并不知道，但以时间计算，他知道，主人如果真认识这位送书人，这将是一件很有价值的东西。

于是，他把书拿进去，交给正在跟孙子下棋的库克先生。他接过来一看，立即激动地问：“你这是从哪里弄来的？”

“一个青年人给我的，他说他是从英国来。”

“他人呢？”

“在门外等着。”

“快叫他进来。”

这是库克多年来，第一次晚上在自己家里接见客人，他亲切地与青年人握手。贫寒出身的库克，一看就知道青年人饿得很厉害。于是，先弄饭让他吃饱，才开始交谈。

“你怎么认识罗莱先生的？”库克问。

“他是我的一个远亲，”青年人说。

“哦，罗莱先生去世时，你好像还——”

“是的，”青年人忙接过去说，“罗莱先生去世时，我还没有来到人间，我跟他的后人是朋友，这本书就是他托我带来的。”

坐在一旁的库克太太想插嘴，但被丈夫制止住了。

“噢，我明白你的意思，”库克对青年人说，“谢谢你给我把书送来，这对我真是太宝贵了。请问你有什么需要我帮忙的地方吗？”

青年人用力搓着双手，为难了好一会儿，才吞吞吐吐地说：“我想到西部去混生活，只是缺乏——缺乏一点路费。”

“这是小意思，看在死去的罗莱先生的份上，我送你 500 元美金，只要你好好利用，我相信可以帮你渡过难关了。”青年人带着 500 元离去后，库克太太迫不及待地说：“这明明是个骗子，你还给他这么多钱？”

“你怎么知道他是骗子？”

“你对我说过不知有多少遍了，罗莱是个孤独的老人，根本就没有后人，他岂不是满嘴胡扯！”

“可是，太太，”库克拿起那本故事书说，“这书并不是假的呀！”

“这一定是他在哪里捡到的。”

“这就是他比别人幸运的地方，”库克声音低沉地说，“我花五百元买回这样一本充满回忆的书，不是很值得吗？何必非把事实揭穿不可呢？”

这是库克可爱的地方，或许也是他长寿的主要原因。

二、世上最有趣的生意

致富后的苏雷维，已不像当年那样刻苦，经常到各地去旅行，1893 年的芝加哥世界博览会，他带着全家人去玩了一个多星期。其中最高兴的是他年迈的父母。尤其当他们坐过阜氏大轮之后，对这一新奇的设计，更是赞不绝口。

“这是我一生所见过的东西中，最新奇的东西。”他父亲坐完

阜氏大轮下来后，站在地上，望着那个庞然大物。“我好像又变成小孩了。”

“你一生见过多少东西？”他母亲带着笑容揶揄她丈夫。“除了犁头、斧头和玉蜀黍之外，你还见过什么？”

“至少我还比你好一点。”他父亲也笑着说。“我这是第二次来芝加哥。”

“你还好意思说哪。”他母亲的表情好像小女孩子在数说别人似的。“你那次来时迷了路，差点找不到路回家。”

“我要是能顺顺利利回家，怎么会跟你这个老太婆结婚？”

他父亲说话的神情，好像也变得年轻了，尤其他那副经常带着几分严肃的面孔上，竟整个被笑容布满。苏雷维冷眼旁观，发现他父亲在笑时，也是个非常慈祥的人，难怪当年他母亲曾流着泪告诉他：“你不能怪你父亲太严厉，他是被工作累得心情不好。没有办法，全家这么多人要等着吃饭，他不工作怎么办？”

这是苏雷维离家第八年的一个晚上，他母亲到春田市找到他时所说的话，那时他刚离开铁工厂自己做五金生意。由于八年的工作煎熬，使苏雷维体会到他父亲努力工作的家境，于是，他跟着母亲回家，跟父亲和好了。

此时，看到父亲站在阜氏大轮前的激扬情绪以及跟他母亲说笑的样子，苏雷维深深感到，一个人在常年的辛苦工作中，会剥夺去他整个的快乐，必须要想办法调剂一下才行，否则，就会影响家庭生活的幸福。

基于他这一次对人生的深一层体会，七年之后——1900年，苏雷维创立了伊利桥公司，专门制阜氏大轮。

所有的人做生意都是为了赚钱，苏雷维创立这个公司的动机，却是为了给别人增加快乐。

他的这一动机，当时在他的家人中，几乎没有一个人能了解，除了他父亲之外。因为当时他的五金生意、地产生意都蒸蒸

日上，而且都是有发展的行业，谁也不同意他放弃。

因此，当他在家庭会议上宣布要结束一切生意，来投资制造阜氏大轮时，他太太首先发难。“你疯了，威廉？”她说。“生意做得好好的，为什么要另起炉灶。”

“如果你想想人们坐在我制造的产品上，连老年人都能高兴得变成小孩，这是多么有意义的事？”苏雷维笑着说。

“可是，做生意赚钱第一。”他太太理直气壮地说。“光有意义不赚钱，有什么用？”

“这个生意还没有做，你怎么知道一定不赚钱？”

“就是能赚钱也有限。”这是他弟弟的看法。“那样大的游乐设备，总不能每家都买一套吧？”

“如果每家都买，”苏雷维笑着说。“你有 100 个工厂也供应不及。”

“那你准备卖给什么人？”

“各游乐场所或学校。”

“我的天哪！”他太太说。“这样一年能卖出几架去？而且，很少学校能有地方放下那么大的东西。”

“它的大小可以由我们来决定。”苏雷维说。“我决不会制造芝加哥展览会中那样大的东西。”

“好，就算你可能制小型的，但这玩意儿不是三天两天可以用坏的。”他弟弟说。“试问将来的销路怎么能好得了？”

“除了美国之外，世界还大得很哪！”苏雷维像在教训小学生。“我们的产品，将来可以销行世界各地，可以为整个世界的人增加欢乐，多有意思！”

“威廉说得对。”他父亲突然插嘴了。“这世界愁苦的事太多，需要有些东西来为世界增加点欢乐。他要制造的东西，正行使了这一宗旨，我想可以试一试。”

苏雷维注视他父亲，像感激又像讶异。半天才说：“我最担

心的一关通过了，我想不到会这样容易。爸爸，您和我的想法完全相同，真想不到啊！”

“你应该想到的，威廉。”他父亲带着一种茫然的神情说。“我觉得我一生最有意义的时光，是当我在芝加哥坐上那个大轮子的时候，随着它上下翻动，好像岁月真的倒流了。这是金钱、财富所买不到的。”

“是的，我也就是从那个时候开始，有了改行的打算。”苏雷维说。“我觉得既能赚钱，又能给别人增加快乐，是世上最有趣的生意，即使赚得少一点也值得。”

事业的推广

在父亲的支持下，伊利桥公司顺利地诞生了。在开工那天，苏雷维用口号式的语句，标榜了他公司的生产原则“保证品质，安全第一”。

“我们的产品是给世人增加快乐的。”他说。“绝不能在它转动时发生任何意外，使快乐变成痛苦。”

阜氏大轮虽然是阜瑞斯创制，实际上，却是苏雷维使它再生。自芝加哥展览会之后，经过三年，阜瑞斯设计的那个轮子，又在圣路易士举行的博览会上出现过一次，然后，人们就把它拆掉，当成废品处理。

苏雷维制的阜氏大轮，已失去“大”的意义。每架由 36 个座厢，改成 10 个或 12 个、24 个等多种，而且每个座厢多半只能坐 4 个人。换言之，原来的阜氏大轮，一次可以乘坐 1440 人，而苏雷维设计的，多半只能坐几十个人。

这一次由大改小的构想，使阜氏大轮的用途大众化了，而且行销到世界各地，实现了苏雷维的愿望。

伊利桥公司，在现代的企业中，不是个大规模的公司，营业

额也不能跟各大企业相比，可是，它自创立以来一直在稳定的情势下逐渐扩展。生产量已由当初每年五六架，扩大到每星期每个生产线可以出货一架。

“我们的产品销路增加，正是象征着世界上需要快乐的人也在日渐增多。”这是苏雷维的孙子李瑟，也就是现在该公司的负责人所说的话。听他的口气，似乎还没有忘却其祖创业的宗旨。

伊利桥公司还有一个特色，那就是它的组织仍未脱离家庭色彩，在董事的名单中，大半都是至亲好友。这一演进，完全是苏雷维的精神影响。

当他创立公司时，有不少当学徒的孩子，是那些家境不好的亲戚的子弟。苏雷维看了这种情形，突发灵感，觉得这个公司要长久存在下去，必定得培养自己的人才，不能全靠到外面去请技术人员。

于是，他订立一个办法，凡是亲友的孩子来公司学技术，按照成绩分配股金，每年增加，直到做工程师为止。换言之，做上若干年之后，学徒的都变成了老板，每年都有股息可拿。

不过，如果有人想离开公司，不能带走股票，折现付给，使他与公司完全断绝关系，不让任何人坐领股息。

苏雷维的这一办法，旨在维持这一公司的长久存在。因为他也知道，这不是个赚大钱的行业，但却是个稳赚不赔的生意。如果是对这一行有兴趣，而没有多大雄心的人，在他的公司里，也可以过一辈子的舒适生活。

正因为这一行没有大发展，所以伊利桥公司几乎没有竞争对手，生意非常好做。以现代生意人的眼光，可能不会再有人投下一笔大资本来做这种生意了，这一现象，也算是企业界的一个特色。

三、耶稣基督的生意经

当耶稣基督说，我们应该原谅我们的仇人“七十个七次”的时候，他也是在教我们怎样做生意。我举个例子吧。当我写这一段的时候，我面前有一封由乔治·罗纳寄来的信，他住在瑞典的艾普苏那。乔治·罗纳在维也纳当了很多年律师，但是在第二次世界大战期间，他逃到瑞典，一文不名，很需要找份工作。因为他能说并能写好几国的语言，所以希望能够在一家进出口公司里，找到一份秘书工作。绝大多数的公司都回信告诉他，因为正在打仗，他们不需要这一类的人，不过他们会把他的名字存在档案里等等。不过有一封写给乔治·罗纳的信上说：“你对我生意的了解完全错误。你既蠢又笨，我根本不需要任何替我写信的秘书。即使我需要，也不会请你，因为你甚至连瑞典文也写不好，信里全是错字。”

当乔治·罗纳看到这封信的时候，简直气得发疯。那个瑞典人写信来说，他写不好瑞典文是什么意思？那个瑞典人自己的信上就是错误百出。于是乔治·罗纳也写了一封信，目的要想使那个人大发脾气。但接着他停下来对自己说：“等一等。我怎么知道他说的这个是不是对的？我修过瑞典文，可是这并不我家乡的语言，也许我确实犯了很多我并不知道错误。如果是那样的话，那么我想要得到一份工作，就必须再努力地学习。这个人可能帮我一个大忙，虽然他本意并非如此。他用这么难听的话来表达他的意见，并不表示我就不亏欠他，所以应该写封信给他，在信上感谢他一番。”

于是乔治·罗纳撕掉了刚刚写好的那封骂人的信，另外写了一封信说：“你这样不怕麻烦地写信给我实在是太好了，尤其是

你并不需要一个替你写信的秘书。对于我把贵公司的业务弄错的事我觉得非常抱歉，我之所以写信给你，是因为我向别人打听，而别人把你介绍给我，说你是这一行的领导人物。我并不知道我的信上有很多文法上的错误，我觉得很惭愧，也很难过。我现在打算更努力地去学习瑞典文，以改正我的错误，谢谢你的帮助使我走上改进之路。”

不到几天，乔治·罗纳就收到那个人的信，请罗纳去看他。罗纳去了，而且得到一份工作。乔治·罗纳由此发现“温和的回答能消除怒感”。

做一个聪明人

我们也许不能像圣人般去爱我们的仇人，可是为了我们自己的健康和快乐，我们至少要原谅他们，忘记他们，这样做实在是聪明的事。有一次我问艾森豪威尔将军的儿子约翰，他父亲会不会一直怀恨别人。“不会，”他回答，“我爸爸从来不浪费一分钟，去想那些不喜欢的人。”

有句老话说：不能生气的人是笨蛋，而不去生气的人才是聪明人。

这也就是前纽约州长威廉·盖诺所抱定的政策。他被一份内幕小道消息攻击得体无完肤之后，又被一个疯子打了一枪几乎送命。他躺在医院为他的生命挣扎的时候，他说：“每天晚上我都原谅所有的事情和每一个人。”这样做是不是太理想了呢？是不是太轻松、太好了呢？如果是的话，就让我们来看看那位伟大的德国哲学家，也就是“悲观论”的作者叔本华的理论。他认为生命就是一种毫无价值而又痛苦的冒险，当他走过的时候好像全身都散发着痛苦，可是在他绝望的深处，叔本华叫道：“如果可能的话，不应该对任何人有怨恨的心理。”

有一次我曾问伯纳·巴鲁区——他曾经做过六位总统的顾问：威尔逊、哈定、柯立芝、胡佛、罗斯福和杜鲁门——他会不会因为他们敌人攻击他而难过？“没有一个人能够羞辱我或者干扰我，”他回答说，“我不让他们这样做。”

也没有人能够羞辱或困扰你和我——除非我们让他这样做。

“棍子和石头也许能打断我的骨头，可是言语永远也不能伤着我。”

我常常站在加拿大杰斯帕国家公园里，仰望那座可算是西方最美丽的山，这座山以伊笛丝·卡薇尔的名字命名，纪念那个在一九一五年十月十二日像军人一样慷慨赴死——被德军行刑队枪毙的护士。她犯了什么罪呢？因为她在比利时的家里收容和看护了很多受伤的法国士兵、英国士兵，还协助他们逃到荷兰。在十月的那天早晨，一位英国教士走进军人监狱——她的牢房里，为她做临终祈祷的时候，伊笛丝·卡薇尔说了两句后来刻在纪念碑上不朽的话语：“我知道光是爱国还不够，我一定不能对任何人有敌意和怨恨。”四年之后，她的遗体转移到英国，在西敏寺大教堂举行安葬大典。我在伦敦住过一年，我常常到国立肖像画廊对面去看伊笛丝·卡薇尔的那座雕像，同时朗读她这两句不朽的名言：“我知道光是爱国还不够，我一定不能对任何人有敌意和怨恨。”

做大事

有一个能原谅和忘记误解和错对自己的人的有效方法，就是让自己去做一些绝对超出我们能力以外的大事，这样我们所碰到的侮辱和敌意就无关重要了。因为这样我们就不会去计较理想之外的事了。举个例子来说，在一九一八年，密西西比州松树林里有一场极富戏剧性的事情，差点引发了一次火刑。劳伦斯·琼斯

——一个黑人讲师，差点就被烧死了。几年之前，我曾经去看过劳伦斯·琼斯创建的一所学校还对全体学生做了一次演说，那所学校今天可算是美国皆知了，可是我下面要说的这件事情却发生在很早以前。在第一次世界大战期间，一般人的感情很容易冲动的时候，密西西比州中部流传着一种谣言，说德国人正在唆使黑人起来叛变。一大群白人——在教学楼的对面——听见劳伦斯·琼斯对他的听众大声地叫着：“生命，就是一场战斗！每一个黑人都要穿上他的盔甲，以战斗来求生存和求成功。”

“战斗”，“盔甲”够了。这些年轻人趁夜冲出去，纠集了一大伙暴徒，回到教堂里来，拿一条绳子捆住了这个传教士，把他拖到一里以外，让他站在一大堆干柴上面，并燃亮了火柴，准备一面用火烧他，一面把他吊死。这时候，有一个人叫起来：“在我们烧死他以前，让这个喜欢多嘴的人说话，说话啊！说话啊！”劳伦斯·琼斯站在柴堆上，脖子上套着绳圈，为他的生命和理想发表了一篇演说。他在一九零零年毕业于爱荷华大学，他那纯良的性格和学问，以及他在音乐方面的才能，使得所有的老师和学生都很喜欢他。毕业以后，他拒绝了一个旅馆留给他的职位，也拒绝了一个有钱人愿意资助他继续学音乐的计划。为什么呢？因为他怀有非常高的理想。当他阅读布克尔·华盛顿传记的时候，他就决心献身于教育工作，去教育他那一族里贫穷而没有受过教育的人。所以他回到南方最贫瘠的地带——就是密西西比州灰克镇前面二十五里的小地方，他把表当了一块六毛五美金后，就在树林里用树桩当桌子，开始了他的露天学校。劳伦斯·琼斯告诉那些愤怒的、等着要烧死他的人，他所做过的各种奋斗——教育那些没有上过学的男孩子和女孩子，训练他们做好的农夫、机匠、厨子、家庭主妇。他谈到有一些白人曾经协助他建立这所学校——那些白人送给他土地、木材、猪、牛和钱，帮助他继续他的教育工作

后来有人问劳伦斯·琼斯，他会不会恨那些把他拖出去准备吊死和烧死他的人？他回答说：他忙着实现他的理想，没有时间去恨别人——他在专心地做一些超过他能力以外的大事。“我没有时间去跟人家吵架，”他说，“我没有时间可以后悔，也没有哪一个能强迫我低下到会恨他的地步。”

当时劳伦斯·琼斯的态度非常诚恳，令人感动。他丝毫不为自己哀求。人群中有人了解他的理想。那一群暴民开始软了。最后，人群中有一个曾参加过南北战争的老兵说：“我相信这孩子说的是真话，我认得那些他提起的白人，他是在做一件好事。我们弄错了，我们应该帮助他而不该吊死他。”那位老兵拿下他的帽子，在人群里传来传去，从那些预备把这位教育家烧死的人群里，募集到五十五块四毛钱，交给了琼斯——这个人曾经说过：“我没有时间去跟人家吵架，我没有时间可以后悔，也没有哪一个能强迫我低下到会恨他的地步。”

依匹克特修斯在一千九百年前就已经指出，我们种因就会得果，而不管怎么样，命运总能让我们为过错付出代价。“归根到底，”依匹克特修斯说，“每一个人都会为他自己的错误付出代价。能够记住这点的人就不会跟任何人生气，不会跟任何人争吵，不会辱骂别人、责怪别人、侵犯别人、恨别人。”

在美国历史上，恐怕再没有谁受到的责难、怨恨和陷害比林肯多了。但是根据林肯不朽的传记中的记载，林肯却“从来不以他自己的好恶来批判别人。如果有什么任务要做，他也会想到他的敌人可以做得像别人一样好。如果一个以前曾经羞辱过他的人，或者是对他个人有不敬的人，却是某个位置的最佳人选，林肯还是会让他去担任那个职务，就像他会派任他的朋友去干这件事一样……而且，他也从来没有因为某个人是他的敌人，或者因为他不喜欢某个人，而解除那个人的职务。”很多被林肯委任而居于高位的人，以前都曾批评或是羞辱过他。比方像麦克里兰、

爱德华·史丹顿和蔡斯。但林肯相信“没有人会因为他做了什么而被歌颂，或者因为他做了什么或没做什么而被抛弃。”因为所有的人都受条件、情况、环境、教育、生活习惯和遗传的影响，使他们成为现在的这个样子，将来也永远是这个样子。

从小，我的家人每天晚上都会从圣经里面摘出章句或诗句来复诵，然后跪下来一齐念“家庭祈祷文”。我现在仿佛还听见，在密苏里州一栋孤寂的农舍里，我的父亲复诵着耶稣基督的那些话——那些只要人类存在有理想就会不停地一再重复的话：“爱你们的仇人，善待恨你们的人；诅咒你的，要为他祝福，凌辱你的，要为他祷告。”我父亲做到了这些，也使他的内心得到一般将官和君主所无法追求到的平静。

我比百万富翁还富有

我们每天生活在美丽的童话王国里，但是，我们却看不见，感觉不到。为什么？

我认识哈罗·艾伯特好多年了。他以前是我的教务主任。有一天，他和我在堪萨斯城碰头，开车送我到密苏里州贝尔城——我的农庄。路上，我问他是怎么得到快乐的，他告诉我一个我永远忘不了而且很有意思的故事。

“我以前常为很多事情而忧虑，”他说，“可是，一九三四年春天的某一天，我正走在韦伯镇西道提街，有一幕景象使我以后永远不再感到忧虑。事情发生的前后只有十秒钟，可是在那十秒钟里，我学到的关于如何生活的事情，比我过去十年里所学到的还要多。我在韦伯城开过两年的杂货店，”哈罗·艾伯特在告诉我这个故事的时候说，“我不单是赔光了所有的积蓄，而且还借了债，花了七年的时间才还清。我的杂货店刚在前一个礼拜关门，当时我正准备到工矿银行去借点钱，以便到堪萨斯城去找一份差

事。我像一个一败涂地的人那样在路上走着，完全丧失了斗志和信心。突然之间，我看见迎面来了一个没有腿的人，他坐在一个小小的木头平台上，下面装着从溜冰鞋上拆下来的轮子，他两手各抓着一片木头，撑着地让自己滑过街来。我看到他的时候，他刚好已经过了街，正准备把自己抬高几英寸上到人行道上，就在他把那小小的木头车子翘起来的时候，我们两人的眼光遇个正着，他对我咧嘴笑了一笑：‘你早啊先生，早上天气真好，是不是？’他很高兴地说。当我站在那里看着他的时候，我才发现自己是那么富有。我有两条腿，我能走路。我对我的自怜感到羞耻。我对自己说，如果他缺了两腿的人能做到的事，当然我也能做到。我觉得自己的胸膛已经挺了起来。本来我只是想去向工矿银行借一百美金的，可是现在我有勇气去向他们借两百。我本来想说打算到堪萨斯城去试试看能否找份差事的，可是现在我能够自信地告诉他们说，我要到堪萨斯城去找一份差事。我借到了那笔钱，也找到了一份工作。”

成功致富的有效途径

（代前言）

“模仿”是最有效的学习方法之一，成功致富也是同样的道理。“像富翁一样行动”是普通人成功致富的有效途径。

很多人一直在思考这样的问题：为什么绝大多数人不能有效的致富？为什么只有少数人能实现自己的致富梦想？

研究表明，富翁能够功成名就，绝对不是偶然，他们身上具有很多共同的特点。正是这些特点，使他们成为少数的成功者，而不是绝大多数的普通人。

找到这些特点，也就为千千万万的普通人指明了一条成功致富的“捷径”——模仿他们！

必须指出一点：所有富翁的成功，绝对不是只建立在特定的一个要素基础上，而是很多要素的综合结果。因此，“模仿”必须是全面的模仿，而不是简单的抄袭。

“模仿”的过程，实际上就是不断更新观念、重塑自我、顽强奋斗的过程。当你像富翁一样行动的时候，你就已经是一名未来的富翁，成功致富仅仅是时间的

问题！

本书详细介绍了富翁如何行动的方方面面，并告诉你如何“模仿”的方法。建议你首先要熟读本书，掌握其中的精要；然后根据自己的实际情况，确定自己的“模仿”计划；最后，也是最重要的一点：就是行动！

牢记两点：

一、只有行动才能改变现状。

二、只有正确的行动才会有正确的结果。

从现在开始，你必须“像富翁一样行动”！