



美好的人生法则

感恩与知足

卢卡斯

写书教人致富的奥曼自己买得起劳力士手表和名牌服饰 开得起豪华跑车 也能够到私人小岛度假 却坦白承认她没有满足感，甚至有好友在旁她仍然感到寂寞。

以写《达到经济自由的 9 个步骤》一书而著名的奥曼说：“我已经比我梦想的还要富裕 可是我还是感到悲伤、空虚和茫然。钱财居然不等于快乐！我真的不知道什么东西才能带来快乐。”

像奥曼那样 为钱奋斗了大半辈子才悟出“有钱不一定快乐”道理的人不在少数。她如果肯在圣诞假期当中静下心来读读普拉格的《快乐是严肃的题目》这本书 她会感悟出 感恩之心是快乐的秘诀。

普拉格的书中引述了一个观点，就是人之所以不快乐，就是因为人本身出了问题，把有问题的部分修理好就行了。根据他的看法，不知感恩是造成我们不快乐的一大原因。特别是在布施礼物的‘快乐假期’里 他提醒做父母的应该好好教导孩子知道感恩与满足。他认为：“如果我们给孩子

太多，让他们期望越来越大，就等于把他们快乐的能力给剥夺了。”他认为做父母、做长辈的有责任要求孩子们学会从心里说“谢谢”。

知足也是快乐的重要条件。心理学家多易居说，佛家早就看出，人类不快乐的最大原因是欲望得不到满足、期望不得实现；而美国文化培养出来的普拉格则详细区分“欲望”与“期望”。他说虽然欲望也许有碍快乐，却是“美好人生”不可缺少和无法消除的成分，期望则是另一回事。例如，我们期望健康，但得付出代价。

普拉格举例说，某一天你发现身上长了个瘤，你心懷忐忑找医师检查。一个礼拜后，当听到良性瘤的诊断结果时，你会感到这一天是你一生中最快乐的一天。

事实上，这一天和你怀疑身上有瘤的那一天一样，生理上的健康情形并没有改变，如今你却快乐得不得了，为什么？因为今天你并没有期望自己会很健康。

因此他说我们能够也应该“欲望”健康，但不应该“期望”健康！就好像我们不应期望人生当中许多事：求职口试顺利、投资策略成功，甚至所爱的人长命百岁。他说，如果我们分不清“欲望”和“期望”，我们便会感到“失望”。期望不得实现，不但会替我们带来痛苦，也会破坏我们的感恩心。而感恩心情是快乐的必要条件。

所有快乐的人都心懷感恩，不知感恩的人不会快乐，而你期望越多，感恩心就越少。在期望获得满足的一刹那，我们必须想到那绝不是必然的事，既然如此，感恩之心会增加我们的愉悦，也会使我们将来不致于不快乐。

犹太教和佛教都教人随时心懷感恩。犹太教徒凡事都要感谢上帝，为了盘中的食物、清晨醒来、休假，甚至见到美

丽的彩虹 都有感激上帝的颂词。佛教徒‘上报四重恩’(三宝恩、父母恩、国家恩和众生恩)当中的众生恩也类似犹太教的感恩范围，甚至更大。

各行各业的人努力工作，我们才有一切衣食器具与避风寒的屋宇 天下各种动物、植物、矿物的生存 提供我们维持生命和赏心悦目的资源。

因此 我们要学会感恩和知足 只有这样我们的生活才会真正快乐起来。

简单生活

丽莎·茵·普兰特

现代西方文化的中心原则是相信进步，相信生活应该变得越来越好——更健康、更富有、更满足、更有趣。在发达国家，人们主要是以物质条件定义进步，把“生活水平”与“生活质量”划上等号。在正规的政治讨论中，这一观点在很大程度上仍然没有受到质疑。

但是，财富、健康和幸福的关系并不像很多人想象的那样明确。事实上，有许许多多的人是在令人难以察觉的绝望状态下生活的。这在工业化程度越高的西方，情况尤为严重。一项统计显示，在美国社会中，一对夫妻一天当中只有 12 分钟时间进行交流和沟通；一周之内父母只有 40 分钟与子女相处；约有一半的人处于睡眠不足的状态。

时间的危机实际上是感情的危机。大家好像每天都在为一些大事疯狂地忙碌，然后疲惫不堪，没有时间顾及其他。大家都在劳动，都在创造，但是生活真的变好了吗？

美国心理学家戴维·迈尔斯和埃德·迪纳已经证明，财富是一种很差的衡量幸福的标准。人们并没有随着社会财

富的增加而变得更加幸福。在大多数国家，收入和幸福的相关性是可以忽略不计的，只有在最贫穷的国家里，收入才是适宜的标准。从总体上讲，富国的人看起来幸福，但是两者之间的差异是微乎其微的，而且造成这种差异的原因是财富之外的其他因素。在富裕国家里，健康似乎更多地受到收入分配方式而不是平均收入水平的影响，与绝对贫穷相联系的物质匮乏对健康的实际影响并不十分重要；相比之下，社会不平等造成的相对贫穷的心理和社会结果对健康的影响却比较大。

抛开这些抽象的理论不说，物质的进步有时确实使人作茧自缚。一个很简单的例子，电话、传真、电子邮件已经成为许多工作不可缺少的帮手。不过，如果一项工作每天都面对源源不绝的电子信息，就很可能产生“信息疲乏并发病”。许多企业界的经理人和信息业的工作者抱怨，每天必须接听的电话和处理电子邮件造成精神上莫大的压力，“信息疲乏并发病”甚至会造成长期失眠，严重影响健康。至于伴随文明发展而来的噪音、污染等问题则更是尽人皆知的了。

但是，许多人在这样的生存空间下感到“习惯”。习惯控制着我们的生活：你习惯每天早上7点起床，早餐的食谱基本是固定的，之后浏览固定的一份当天报纸，之后准时上班，不会注意沿途新开的商店和重新修整的草坪，想的是今天的工作时间表，从不迟到，工作更是一些例行公事和惯例的做法，包括与下属吃饭，与客户吃饭，与公司的经理共进午餐等等，回家后的事情也是固定的，甚至与妻子的性生活的习惯和姿势也是多年不变的。

习惯固定了人们的思考模式，使生活成为机械化的程

序，结果是复杂了你的生活和你的心情。你有了固定的轨道和角度，可能只对自己的观念感到愉快，无法接受别人的或者新的观念。

习惯性情绪越多，个性也就越萎缩，从而逐渐失去创新的想法和动力，使我们成为受习惯支配的机器。

在习惯的支配下，我们对这个嘈杂的世界、混乱的时空没有感到有什么不对劲，也许只有到临终的时候，才会悲哀地发现自己的一生原来是这么的不幸福。

那么幸福是什么？在我看来，幸福来源于“简单生活”。文明只是外在的依托；成功、财富只是外在的荣光，真正的幸福来自于发现真实独特的自我，保持心灵的宁静。

有人问我，“简单生活”是否意味着苦行僧般的清苦生活，辞去待遇优厚的工作，靠微薄存款过活，并清心寡欲？这是对“简单生活”的误解。“简单”意味着“悠闲”，仅此而已。丰富的存款，如果你喜欢，那就不要失去，重要的是要做到收支平衡，不要让金钱给你带来焦虑。

无论是中产阶级，还是收入微薄的退休工人，都可以生活得尽量悠闲、舒适。在过“简单生活”这一点上人人平等。这个时代，不是人人都必须像梭罗一样带上一把斧子走进森林，才能获得恬静安逸的感觉。关键是我们对待生活的方式，是我们是否愿意抵制媒体、商业向我们大力促销“财富中心论”，是我们如何在日常生活中挖掘、发展生命的热情、真实和意义。

简单是平息外部无休无止的喧嚣，回归内在自我的惟一途径，当我们为拥有一幢豪华别墅、一辆漂亮小汽车而加班加点地拼命工作，每天晚上在电视机前疲惫地倒下；或者是为了一次小小的提升，而默默忍受上司苛刻的指责，并一

年到头赔尽笑脸；为了无休无止的约会，精心装扮，强颜欢笑，到头来回家面对的只是一个孤独苍白的自己的时候，我们真该问问自己干嘛这样，它们真的那么重要吗？

简单的好处在于 也许我没有海滨前华丽的别墅 而只是租了一套干净漂亮的公寓，这样我就能节省一大笔钱来做自己喜欢的事，比如旅行或者是买上早就梦想已久的摄影机。我也再用不着在上司面前唯唯诺诺，我自己就是自己的主人，提升并不是惟一能证明自己的方式，很多人从事半日制工作或者是自由职业，这样他们就有更多的时间由自己支配。而且如果我不是那么忙，能推去那些不必要的应酬，我将可以和家人、朋友交谈，分享一个美妙的晚上。我们总是把拥有物质的多少、外表形象的好坏看得过于重要，用金钱、精力和时间换取一种有目共睹的优越生活，却没有察觉自己的内心在一天天枯萎。

事实上 只有真实的自我才能让人真正地容光焕发 当你只为内在的自己而活，而不在乎外在的虚荣，幸福感才会润泽你干枯的心灵，就如同雨露滋润干涸的土地。我们需要的越少，得到的自由越多。正如梭罗所说：“大多数豪华的生活以及许多所谓舒适的生活，不仅不是必不可少的，反而是人类进步的障碍。”对于豪华和舒适，有识之士更愿过比穷人还要简单和粗陋的生活。

简朴、单纯的生活有利于清除物质与生命本质之间的樊篱。为了认清它，我们必须从清除嘈杂声和琐事开始，认清我们生活中出现的一切。哪些是我们必须拥有的，哪些是必须丢弃的。

健忘之乐

奥戴尔·谢帕德

记性不好的人 永远觉得生活清新有趣。

利弊相衡 这个定律在记忆与忘记上 较其他方面更准确、更有益。要是 一个记不起那些曾经幸会者的名字 那么他对讨厌者的名字也同样健忘。如果他记不住人类历史错综复杂的途径便也不会记清昨日离婚案中令人恶心的细节。他的思想像泉水一样，永远清澈流畅。他觉得今年更加有趣，因为他对本质上大致一样的去年已经印象模糊。于是一个被称为记性不好的人 永远觉得生活有趣 饶有晨辉般的清新感。

忘记实在和记忆一样，是心灵的活动。除非我们忘却一大堆 否则不能记忆。说实在话 人们所忘记的都是所记得的。要想起忘记了什么，和要想起记得些什么同样伤脑筋。伟大作家所知的几乎永远仅只应付当前目标所需，没有累赘。音乐和诗，大概都是从遗忘的状态中提炼出来的。日常的一般题材沉入心底 以被‘忘却’的状态存在 然后像沙粒在蚌壳内形成珍珠 赫然重现。

我们天生喜欢健忘的人，这是有理由的。不健忘的人，照霍姆斯的解释 总是在不相干的事实上“拖泥带水”破坏了美好的谈话。你希望他们提出意见时，他们却引述一段报章。记忆力特强的人，似乎把所有知识都存放在前橱窗，其他的地方一无所有。

另一方面 健忘的人总是奇峰突出 连他自己也觉得诧异。他不像记忆力强的人提出那么多事实，却有更多见解。他们从内心深处接二连三地把思想发掘出来，并坦然表示想不到自己竟蕴藏这些东西，真是一件乐事。这些人物，思想永无枯竭，是最健谈的人，也是最佳朋友。他们的思想并不肤浅，可以供人无穷无尽地探索下去。对于一个记得每件事情的人，经过数千年，天堂也会变成无聊透顶的地方；但对健忘的人来说，天堂确是乐土，有机会重读无数旧书，重新结交旧时的相识，天堂没有理由不永远继续下去。

世上往往有许多事情，智者该索性避开，起码暂避一下。比如说，他无力改变，而回想起来又会使他痛心疾首的那些邪恶、悲惨及愚蠢的事。我们这个时代，通常把这种不正视现实的行为视为怯懦。但是，勇气存在于奋力以赴的艰辛行动中，同样也存在于安详与沉着之中。不时脱下盔甲的人，其勇气并不比连睡觉也穿着盔甲的人逊色。

真的 义务和乐趣一样 能促使每个人筑起可以不受滋扰的心灵堡垒，藉以获得心智自主。经过回忆作用所选择、安排和美化的个人往事，正是这种退隐的最佳去处。

我在写这篇文章的时候，脑中浮现出一幅生动的图画：若干年前，我在索塞克斯郡阿杜尔河畔一家旅馆吃早餐，眺望潺潺流水。在这幅图画中河水在朝阳下绿波粼粼，银光闪闪。事实上我当时所见到的河水完全不是银绿色，而是

浊褐污黄。记忆依稀，使它变得鲜艳夺目。

这种热烈的回忆才是最佳的忘怀。忘了水里的泥浆，代以幻想的碧绿银白。时常回想和改进自己以往光荣的时刻，是获得快乐的要诀。

假设有这么一天，一个健忘的人经过一千次抱怨自己记忆力不好，有人便信了他的话，把一小部分忘记的事情突然灌输进他的脑里，往事便会纷纷涌现。千万幅面孔从黑暗中走出来，可怕地注视着他；静寂中一大堆嗡嗡声越来越响，最后使他的脑袋成了嘈杂的魔窟，在茫茫人海的众多面孔当中，他找不出他亲爱的几位。他曾经爱听的声音被嘈杂乏味的谈话声淹没。他曾经爱读的几本好书，积压在数以千计的乏味书底下。最糟糕的是，在他从前许多琐事、挫折和屈服之中，再也找不到本来因记忆力不好而自我陶醉地梦想得到的理想的自己。

在这痛苦的时刻，他会哀求麻醉剂或忘忧草。苦难过去时，我想他会建立新的祭坛，感谢上苍赐予遗忘之福。

悲观也是福

艾伦·史密斯

多年前，我第一次在家乡公园里看走江湖的人玩把戏，那个人油嘴滑舌，手脚灵巧，飞快地把几个胡桃壳搬来搬去，然后问四周围观的乡巴佬：“哪个空壳子下面有一颗豌豆？”当时我对世上的坏事虽毫无所知，却突然提高嗓子尖声说：“说不定都没有。”

那个人狠狠地瞪了我一眼，随后又把我咒骂了一顿：“小姐、太太、老爷们，”他说，“这个小鬼啊，你们瞧，长大了定是个哭丧鬼，悲观主义者。”

那时我还不不懂什么叫悲观主义者，后来查字典，才知道那个人讲的一点都不错。字典上说：悲观主义者是“凡事都往坏处想，总以为结果一定不好的人”。这正是我的写照。我可不是存心要悲观，而是天生的悲观。不过我倒觉得：我们这些悲观主义者过的日子，比起那些乐观主义者要高明得多了。

比方说，我每次坐上飞机，口里就不出声地念念有词，黯然向世界告别，自信这次一定劫数难逃。每次送朋友上

飞机，我也有同样的感觉，总要恋恋不舍地多看他们一眼，内心觉得这次生离就是死别了。

这有什么高明呢？你不知道，他们平安到达目的地之后，我心里该有多么高兴！我自己下了飞机，是多么的欣喜若狂！

乐观主义者从不想到会灾难临头，悲观主义者时时都在想。人无远虑，必有近忧。这种天昏地暗的思虑，迟早一定有好处。有事实为证，我住在乡下，离城 3 英里路，心里总觉得早晚家里会失火，烧得精光。我常常揣想火是怎样着起来的：烟囱的火星可能使屋顶着火，电线可能走火……一旦失火，我怎么办呢？是晕过去？还是拔腿就跑？我知道失火时一定会仓皇失措，丑态百出，即使大难不死，亦无颜再见江东父老。

事有不幸，12 月的一个早晨，油炉漏油，房子果然失火了。当时我临危不乱，我的一举一动皆有条不紊。我打电话通知消防队，把车子开出烟火弥漫的车房，接上花园浇花的水龙头，一边等消防车，一边自己救火。对此，家里的人至今还津津乐道。乐观主义者绝不会这样准备有素，说不定还会站在那里发呆呢。

我做事也悲观。我著书立说写文章。每次写完一篇文章，就全身发抖，左思右想评论家大概要骂得我体无完肤。果真批评者一字一刀，我亦不以为意，因为原在意料中也。倘使蓦然有赞誉之词，或有钱可拿，则是飞来的鸿福，心里十分受用。

不妨举个例子。某夏日午后，我的出版商来电话，说有好消息，叫我听了不要晕过去。他说：“有一个人要买你那部小说的版权——听着，不要晕过去——他出 10 万元！”

“好啊，我说，不过现在电视上的球赛非常精彩 等一会我再给你打电话 好吗？”

一直到今天，我的出版商还是逢人就说，那次我听到这样好的消息，意然无动于衷。说实话，还不是我的悲观主义在作祟？当时他说的话，我压根儿就不相信。

我一下子得 10 万元，天下哪有这样的事情。所以我仍旧看我的球赛。

后来 我和那个人会了面 签了合同 言明他第二天交付那 10 万元。但是第二天一清早，有人到法院去告了那人一状，逼他破了产，所以我始终没有拿到分文。不过没有关系 因为早就料到了。

有人说：“悲观主义者心里好过的时候觉得难受 因为害怕期望过高 失望也重。”这话也许不错。不过我觉得 我的悲观主义使我知足常乐。我看见许多人一心只往好处想，等到时运不济，就怨天尤人，这时我的心里就觉得很舒畅。对于我的悲观主义，我可真是乐观得很呢。

抛开生活的烦恼

戴尔·卡内基

人活在世上只有短短几十年 却浪费了很多时间 去为一些一年之内就会忘却的小事烦恼。

给你讲一个最富戏剧性的故事，主人公叫罗勃·摩尔。

“1945 年 3 月，我在中南半岛附近 276 英尺深的海下，学到了一生中重要的一课。当时，我正在一艘潜水艇上。我们从雷达上发现一支日军舰队——一艘驱逐舰、一艘油轮和一艘布雷舰——朝我们这边开来，我们发射了 3 枚鱼雷，都没有击中。突然，那艘布雷舰直朝我们开来（一架日本飞机把我们的位置用无线电通知了它）。我们潜到 150 英尺深的地方，以免被它侦察到，同时做好应付深水炸弹的准备，还关闭了整个冷却系统和所有的发电机器。

“3 分钟后 天崩地裂。6 枚深水炸弹在四周炸开，把我们直压海底——276 英尺的地方。深水炸弹不停地投下，整整 15 个小时，有十几个就在离我们 50 英尺左右的地方爆炸——若深水炸弹距离潜水艇不到 17 英尺的话 潜艇就会炸出一个洞来。当时，我们奉命静躺在自己的床上，

保持镇定。我吓得无法呼吸，不停地对自己说：这下死定了……潜水艇的温度几乎有摄氏 40 多度，可我却怕得全身发冷，一阵阵冒冷汗。15 个小时后，攻击停止了。显然那艘布雷舰用光了所有的炸弹后开走了。这 15 个小时，在我感觉好像有 1500 万年。我过去的生活——在眼前出现，我记起了做过的所有的坏事和曾经担心过的一些很无聊的小事。

“我曾担忧过，没有钱买自己的房子，没有钱买车，没有钱给妻子买好衣服。下班回家，常常和妻子为一点芝麻小事吵架。我还为我额头上一个小疤——一次车祸留下的伤痕——发过愁。

“多年之前，那些令人发愁的事，在深水炸弹威胁生命时，显得那么荒谬、渺小。我对自己发誓，如果我还有机会再看到太阳和星星的话，我永远不会再忧愁了。在这 15 个小时里，我从生活中学到的，比我在大学念四年书学到的还要多得多。”

我们一般都能很勇敢地面对生活中那些大的危机，却常常被一些小事搞得垂头丧气。拜德先生也发觉了这一点。他手下的人能够毫无怨言地从事危险而又艰苦的工作，可是，我却知道，有好几个同屋的人彼此不说话，因为怀疑别人把东西放乱，占了自己的地方。有一个讲究‘空腹进食细嚼健康法’的家伙，每口食物都要嚼 28 次，而另一个一定要找一个看不见这家伙的位子坐着，才吃得下去饭。”

权威人士认为，“小事”如果发生在夫妻生活里，还会造成“世界上半数的伤心事”。芝加哥的约瑟夫·沙巴士法官，在仲裁过 4 万多件不愉快的婚姻案件之后说道：“婚姻生活之所以不美满，最基本的原因往往都是一些小事。”

实际上 要想克服一些小事引起的烦恼 只要把看法和重点转移一下就可以了——让你有一个新的、开心点的看法。我的朋友、作家荷马·克罗伊说：“过去我在写作的时候，常常被纽约公寓照明灯的响声吵得快要发疯了。后来，有一次我和几个朋友出去露营，当我听到木柴烧得很旺时的响声 突然想到 这些声音和照明灯的响声一样 为什么我会喜欢这个声音而讨厌那个声音呢？回来后我告诫自己：火堆里木头的爆裂声很好听，照明灯的声音也差不多。我完全可以蒙头大睡 不去理会这些噪音。结果 头几天我还注意它的声音 可不久我就完全忘记了它。”

吉布林和他舅舅打了维尔蒙有史以来最有名的一场官司。吉布林娶了一个维尔蒙的女子，在布拉陀布造了一所漂亮房子 准备在那儿安度余生。他的舅舅比提·巴里斯特成了他最好的朋友。他们俩一起工作，一起游戏。

后来 吉布林从巴里斯特那里买了一点地 事先商量好巴里斯特可以每季度在那块地上割草。一天，巴里斯特发现吉布林在那片草地上开出一个花园 他生起气来 暴跳如雷。吉布林也反唇相讥，弄得维尔蒙绿山上乌云笼罩。

几天后 吉布林骑自行车出去玩时 被巴里斯特的马车撞在地上。这位曾经写过“众人皆醉 你应独醒”的名人也昏了头，告了官。巴里斯特被抓了起来。接下去是一场很热闹的官司，结果使吉布林携妻永远离开了美国的家。而这一切 只不过为了件很小的事—— 车干草。

哈瑞·爱默生·富斯狄克讲过这样一个故事：“在科罗拉多州长山的山坡上，躺着一棵大树的残躯。自然学家告诉我们 它曾经有过 400 多年的历史。在它漫长的生命里 曾被闪电击中过 14 次 它都能战胜。但在最后，一小队甲虫

的攻击使它永远倒在了地上。那些甲虫从根部向里咬，渐渐伤了树的元气。虽然它们很小，却是持续不断地攻击。这样一个森林中的巨木，岁月不曾使它枯萎，闪电不曾将它击倒，狂风暴雨不曾将它摧垮，却因一小队用大拇指和食指就能捏死的小甲虫，终于倒了下来。”

我们不就像森林中那棵身经百战的大树吗？我们也经历过生命中无数狂风暴雨和闪电的袭击，也都撑过来了，可是却总是让忧虑的小甲虫咬噬——那些用大拇指和食指就可以捏死的小甲虫。

英国著名作家迪斯雷利曾经说过：“为小事而生气的人，生命是短促的。”对这句寓意深刻的名言，法国作家莫鲁瓦作过下面的解释：“这句话可以帮助我们忘却许多不愉快的经历。我们常常为一些不令人注意、因而也是应当迅速忘掉的微不足道的小事所干扰而失去理智。我们生活在这个世界上只有几十个年头，然而我们却为纠缠无聊琐事而白白浪费了许多宝贵的时光。试问时过境迁，有谁还会对这些琐事感兴趣呢？不，我们不能这样生活。我们应当把我们的生命贡献给有价值的事业和崇高的感情。只有这种事业和感情才会为后人一代代继承下去。要知道，为小事而生气的人生命是短促的。”

什么是值得追求的

纳蒂·里德·坎皮恩

我的姐姐比我大 13 岁 她具备了我所没有的气质 慷慨无私，超凡脱俗。我是带着嫉妒的情绪长大的，可是她的死却使我痛不欲生。

在姐姐朱丽叶的葬礼上 我们唱着《巨大的碉堡是我们的上帝》，我的思绪闪回到了过去。她和查理结婚不到一年的一个夜晚 当时我 11 岁 在姐姐家做客。

我瞥了一眼卧室，发现姐姐在祈祷。她身穿淡紫色长睡袍，褐色辫子垂在背后，跪在双人床边。我想，一个成年妇女做这样的事 多奇怪啊。“现在 我躺下睡觉。”这是为孩子们说的。

后来 我成了韦尔斯利一位知识渊博的大学生时 我和她开始了关于人生意义的漫长的辩论。我的哲学是怀疑一切，而朱丽叶的信仰却从不动摇。她坚定地对我说：“永恒的信仰是使人生有意义的唯一道路。我完全相信生活是有目的的 前面的大门是向我们敞开的。”

为她举行葬礼的那天，我坐在教堂里花玻璃围成的一

片寂静中，事实使我大为震惊。我不羡慕朱丽叶的长发，不羡慕她愉快的笑声，也不羡慕她有许多朋友。我所觊觎的是她坚定不移的信念。我们掩埋姐姐时，我深感内疚懊悔。

有些人感到心情压抑时，便去找心理学家倾诉心中的苦闷；另一些人则去借酒浇愁或向神父忏悔，而我却是钻进书堆。我在韦尔斯利大学图书馆随意浏览，想找一本书缓解我的忧愁。突然一个书名跃入了我的眼帘：《什么是值得追求的》。那是本薄薄的小册子，用白色精制羊皮纸装帧，上面烫着金字。翻开一看，我发现这本长期被人遗忘的书是韦尔斯利大学 1883 届的安娜·罗伯森·布朗写的。

我在一个清静的凉亭里坐下开始阅读。安娜的开篇首句很有吸引力：“生命只有一次！我们都想充分利用它。我们要怎样才能充分利用自己的能力去获取最大的成就呢？什么是值得追求的？”

“这位女士是针对我说的！”我轻声说道，“那些都是我每天应该向自己提出的问题，但我却没提出。”

像姐姐一样，安娜有坚定的信念。她写道：“我们不可能抓住整个人生，但必须懂得什么是要抓住的，什么是应该放弃的。”

她认为，能够提高生命价值的有七点：

一、善于利用时间。“主要的问题不是我们有多少时间，而是我们应该如何利用这些时间。”

二、重视工作。“但并非什么都干。事前要考虑清楚，这件工作极为重要吗？是能增强我的意志，还是能激励他人，或是有益于人类？”

三、保持乐观情绪。“如果你今天不愉快，那你就永远都不会愉快。争取做到忍耐、意志坚强、热情、勤奋工作！”

如果你满怀激情地这样做 你就会愉快 至少能像常人那样愉快。”

四、珍视爱情。“真正的爱绝不是唠叨挑剔 而是信任。爱情需要长相知 不在朝朝暮暮。”

五、遏制野心。“人们的雄心壮志往往超过了实际可能 让我们控制这种感情 让我们保证这种感情在我们的生活中有节有度。”

六、珍惜友谊。“做一个真正的朋友需要有博大的胸怀。你必须善于宽宥 宽厚 宽容。”

七、不怕挫折。“生活中的失意是不可避免的。痛苦是普通人的命运。我们在悲伤、磨难、哭泣之后 就能够善解人意 热爱生活 感谢命运。”

我放下书本凝视着窗外的朗费罗湖，心里想着安娜和姐姐朱丽叶。对她们俩人来说，信念就像呼吸一样自然。在她们的灵魂深处 她们知道生命是永恒的 而我可能缺少她们所具有的信念。

像安娜和朱丽叶那样的人把死亡当作自然进程，因为她们相信生命是有意义的。深入细致地探究了这两个人后，我开始觉得自己不那么三心二意，而是更一心一意了。安娜在一个世纪前向我召唤 叫我每天都扪心自问 什么是值得追求的？她告诉我要着眼于看得见的东西，放弃不能带入永恒生命的一切。永恒的生命？是的！姐姐朱丽叶对我说：“前面门户大开。”

如何塑造你自己

铃木健二

年轻给予你机会去做一点什么事，或是让你有个机会
将自己塑造成某一种人。——曼格尔

——崇拜偶像

喜剧演员查尔斯·卓别林 画家毕加索 还有一个作家
爱德蒙·罗斯丹的戏剧中的人物西拉诺·德·贝尔拉杰克 这
三个人是我尊敬的人物。我在十九岁至二十二岁期间知道
这三个人物的存在。青春中的铭刻于心的人物，一生中都不
会忘记。

我从卓别林那里知道了要深深地同情弱者，懂得了人
生的真正的柔情和温暖；从毕加索那里学到了应该挣脱所
有的艺术规范 坚定不移地追求艺术的强烈的自我意识 从
诗人、哲学家、音乐家、剑客——万能的西拉诺那儿知道了
人类自我探求的快乐和爱的极致。

你所尊敬的人物超过了平常的人，在自己心目中升华，
变成一个精灵 引导自己前进 你努力使自己也向那境界靠
近 这就是你崇拜的偶像。

顺便说一句，我深知，我不管怎样努力都成不了卓别林、毕加索。但他们的温柔的爱和坚强的意志、巨大的能量，都成了我精神生活的食粮，而西拉诺则使我的心总像青年时代一样激动。

——享受孤独

男子汉的特权是什么？是能够变得孤独。女人常愿成群结伴。即便说女人成了独自一人，倒也可以用孤零零一个人这样的感伤字眼来形容，却不过是指同他人或跟恋人断了关系的状态而已。

唯孤独才专属男子汉所能乞求的境界。在多感的十年青春中，须得体验孤独的极限。立志攀登喜马拉雅山，独自横渡太平洋，这在十年青春中是可能追求得到的孤独。唯孤独才是既通静、又通动的充满自由的天地。

现在从幼儿园起就进行大家和睦相处的模范教育，且身边多是母亲和女教师。

于是，男孩都给喂养得像女孩一样。遗憾的是，到了少年期、青年期，他们也喜欢凑到一堆玩耍。男子气的第一要素是孤军奋战的精神，而现在呢，在这种精神刚在土壤中萌芽时就被迅速地折断了——追求孤独的青年迅速减少。

不能变得孤独的话，就不可能读书，也不能进行思考。不光限于学习，只要是有某种才华的人，总发散着孤独感。

我敬爱的卓别林说：“静听树叶摇曳声、风声的心，是一颗爱艺术、爱人类的心。”

要说他的电影为什么是不朽的名作，那就是因为你拿出他的任何一部电影，其底蕴中流动着的孤独感，对无论什么时代，无论什么人种的人，都会深深地打动他的心。

——真诚的爱

什么是真正的爱呢？这不是一句话就能说清的。为了弄清它 产生了多少文学著作 多少人从人类史开始以来就为之困扰 时有为此绝命的。

我这样认为 爱就是你想念那个人时 自己的人格升华了，并且心中温暖的情爱燃着不灭的火。

这不是用什么结婚、友情、恋爱之类的渺小字眼所能概括的 要能一生从那个人身上获得喜悦、感动和勇气。我遇到过三个这样的女性。其中两人我连名字都不知道，不知现在在日本广阔的天空下的什么地方。一个教给了我大自然的存在，一个教给了我活下去的尊严，一个给了我内心的温暖。我偶尔给妻子谈起她们三个。她们当然是我在结婚前遇见的，跟妻子完全不相干。不过妻子却认识到她们对我思考方式的影响 微笑处之。这是远远超过了结婚、夫妻等内容的人类之爱。

在爱的同时，必须被爱。你有全心全意爱谁的心情吗？你同兄弟姐妹相处得好吗？你是为他人尽力的人吗？你热爱自然 有爱草惜花的细微感情吗？

喜欢是爱的契机，是最容易懂的爱的一种形式之一。但光这点就太浅薄了。欧洲有一句话：“真正相爱的人在众人前拉拉手都难为情。”

十年青春中不懂得真正的爱是纯粹崇高的感情，则会一生都只能设想低级程度的爱。

——感受女性美

对男性来讲，女性本来就是不可理解的存在。尤其是在对事物的感受和思考上，你几乎会怀疑她们是和自己相同的人类。甚至有时会产生应把人类分为男类和女类这样的错觉。

十年青春中 感受过这种女性美的男人是幸福的 他一定会一生憧憬女性美，结婚后一定会待妻子和女儿好的。反之 对女性美感受迟钝的男人一定会虐待女性一辈子 并且他心里也不会萌发爱的幼芽。现在的年轻人不幸的是宣传机器太发达。从孩提时代起 就熟悉女性模特 所以他们长大了也难以觉察 女性一根小指头的活动中 或在她听讲话时那女性特有的点头中 那女性的美和温柔 隐藏着许多能让男性感动的东西。了解女性真正的美的机会反而比从前减少了。这太可悲了。

男性对女性表示温柔有几条路可走：一类是从男子汉的勇气出发，像骑士一样地庇护女性，这是西方式的温柔；还有一类是将女性的美轻轻用两手掬起的那种温柔。极端的场合 视女性为草芥的粗暴 有时候反而被女性认为有男子气概而加以接受 其中最为日常的 最不困难的表示 则是流露在一举手，一投足或一个眼色，或含而不露的微笑中。

可是男性对待女性 本能上就是冲动的 有时候会超越爱情中重要的点滴积累，一下子就想导出结论来 这是雄性征服本能的表現。

如果对方是一个教养低下的女性，这样做也许还过得去 至少在正正经经的小姐面前 你也这样性急 爱就会在此终结。短时间的恋爱在结婚的当口破灭了，一般缘由于此。

说得厉害些 十年青春中的爱在苦水中泡得越久 结的果实越甜！爱并非一定得结婚，只要在中年思念她的面容时，能唤出遥远青春年代的回忆，你对她的爱就永存心间。

遗憾的是 上帝造人时 有的方面极为不平。同样是年

轻人，有的能得到爱的对象，有的小伙子却得不到。说得俗一点，在女人面前完全没有魅力的男人怎样去爱呢？

我就是个完全没有魅力的人，至少我认定自己一定没有魅力。可到了三四十岁后，在各种场合中碰上旧友，却常听旧友忽然说起，某某好奇的姑娘竟然在我完全不知道的地方悄悄地喜欢上了我。嗨，要是十年青春中所察觉的话，也好同她谈一谈！真是追悔莫及。不过，她恐怕已经嫁人为妻，过得很幸福吧，也就没必要再去吃回头草了。

我不妨自傲地说她如果在思念我的时候既得到了快乐，又尝到了痛苦，那么我倒真的给了她一个小小的青春回忆。反之也一样，缺乏魅力的男人即便是单相思也好，对觉得美的姑娘也不是不可以遥寄些恋慕之情的。

不敲不开 你不自叩的话 爱的心扉将永远关闭。

每天抽出一小时

奥斯卡·契斯盖尔

一位名叫富兰克林·费尔德的人曾精辟地说过这么一句话：成功与失败的分水岭可以用这么五个字来表达——我没有时间。

在当今这个生活节奏紧凑的年代里，人们似乎每天都有充裕的时间去做完想做的事，所以许多念头就此打消了。但世界上仍有许多人用坚定的意志，坚持每天至少挤出一小时来发展自己的个人爱好。事实上我注意到，往往是越忙碌的人，他越能挤出这一小时来。

当今世界上最大的化学公司——杜邦公司的总裁格劳福特·格林瓦特，每天挤出一小时来研究蜂鸟（一种世界上最小的鸟），用专门的设备给蜂鸟拍照。权威人士把他写的关于蜂鸟的书称做自然历史丛书中的杰出作品。

休格·布莱克进入美国议会前并未受过高等教育，他从百忙中每天挤出一小时到国会图书馆去博览群书，包括政治、历史、哲学、诗歌等方面的书籍。数年如一日，就是在议会工作最忙的日子里也从未间断过。后来他成了美国最

最高法院的法官，这时他已是最高法院中知识最渊博的人士之一。他的博学多才使美国人民受益匪浅。

我承认，要挤出这一小时并不容易。需要有决心和恒心。关键还在于如何设法得到这一个小时，并且有效地利用它。

我的朋友威尔福莱特·康 前半生奋斗了 40 年 成了全世界织布业的巨头之一。尽管事务十分忙碌，他仍渴望有自己的兴趣爱好。他对我说：“过去我很想画画，但从未学过油画，我曾不敢相信自己花了力气会有很大的收获。可我最后还是决定了，无论作多大牺牲，每天一定要抽出一小时来画画。”

威尔福莱特·康所牺牲的只能是睡眠了。为了保证这一小时不受干扰，惟一的办法是每天清晨 5 点前就起床，一直画到吃早饭。他说：“其实那并不算苦，一旦我决定每天在这一小时里学画，每天清晨这个时候，渴望和追求就会把我唤醒，怎么也不想再睡了。”

他把顶楼改为画室，几年来从不放过早晨的这一小时，而时间给他的报酬也是惊人的。他的油画大量地在画展上出现了，他还举办了多次个人画展，其中有几百幅画以高价被买走了。他把用这一小时作画所得的全部收入变为奖学金，专供给那些搞艺术的优秀学生。他说：“捐赠这点钱算不了什么，只是我的一半收获，从画画中我获得了很大的愉快，这是另一半收获。”

每个人的脑子都有能力去创造和想象，为自己寻找到机会。一位名叫尼古拉·格里斯多弗罗斯的希腊籍电梯维修工对现代科学很感兴趣，他每天下班后到晚饭前，总要花一小时攻读核物理学方面的书籍。随着知识的积累增多，

一个念头跃入他脑海。1948 年他提出了建立一种新型粒子加速器的计划。这种加速器比当时其他类型的加速器造价便宜而且更强有力。他把计划递交给美国原子能委员会作试验 又再经改进 这台加速器为美国节省了 7000 万美元。格里斯多弗罗斯因此得到了 1 万美元的奖金 还被聘请到加州大学放射实验室工作。

富兰克林·罗斯福在战争最艰苦的年代里 时常强迫自己挤出一小时来集邮，借以摆脱周围的一切。已故的吉妮太太曾告诉我 总统那时经常去她管的那幢房子 把自己关在里面 摆弄着各种邮票。总统来的时候脸色阴沉 心情忧郁，疲惫不堪。等到他走出屋子离去时，精神状态完全变了，变好了，似乎整个世界变得明亮了。对这位总统来说，这点时间的独自清静换来了他新的精神面貌。

要得到这样的收益，无论多大年纪的人都可以马上做起。我认识一位老人 他从 78 岁起每天抽出一小时学习欣赏音乐。他说：“我很快就养成了这种习惯——每天听一小时的音乐。我要培养自己欣赏音乐的能力，随着年岁增高，等到我不得不靠静坐度日时 就用得上它了。”

一天安排出一小时来静心 排除疲劳 即使看来没有做出多大的事情来，但我深信大多数人还是会觉得有收益的。至少他们在这段时间里可以理清头绪，为自己定出一个明确的目标。

有一家很大的化妆品公司的负责人，见儿子在大学获得了神学优等生的荣誉，十分高兴。可是每次儿子回家 父亲就发现与儿子不再有“共同语言”了。这使他日益焦虑不安起来。虽然当父亲的对神学也很感兴趣，但毕竟从没认真系统地学过这门课，为此他在每天午饭后开始挤出一小

时，把自己关在办公室里攻读宗教方面的书。

他说：“起先同事们认为我古怪，在干傻事，但不久他们对我的学习计划改变了看法。由于对宗教学研究，使我涉及了人类学、社会学和其它一些科学领域。近几年来，我常被邀请到各地去演讲。我想我的演讲与文章对宗教信仰内部间的相互了解做出了一些贡献。”接着他补充道：“最主要的是，我儿子一定会为父亲的自学成才而自豪的。”

亨利·梭罗说：“我从没找到过这样一个伙伴，他能像这一小时那样长期地陪伴着我。”每天花一小时来干你想干的任何事，这有助于挖掘出你身上的潜在能力，因为这种能力若不去挖掘，它很容易消失。抓住这点时间，就能使你的心灵变得更美，生活更有情趣，生命更有意义。不信你就试试，看看结果会如何。

人生中有力的十种情绪

安东尼·罗宾

——爱与温情

任何负面的情绪在与爱接触后，就如冰雪遇上了阳光，很容易就消融了。如果现在有个人跟你发脾气，你只要始终对他施以爱心及温情，最后他便会改变先前的情绪。

福克斯说的好 只要你有足够的爱心 就可以成为全世界最有影响力的人。

——感恩

一切情绪之中最有威力的便是爱心，但它以不同的面貌呈现出来。感恩也是一种爱 因而安东尼·罗宾喜欢通过思想或行动 主动表达出自己的感恩之情 同时也好好珍惜上天赐给他的、人们给予他的、人生经历的。如果我们常心存感恩 人生就会过得再快乐不过了 因此请好好经营你那值得经营的人生 让它充满了芬芳。

——好奇心

如果你真心希望你的人生能不断成长，那么就得有像孩童般的好奇心。孩童是最懂得欣赏“神奇”了 因为那些

神奇，能占据孩童的心灵。如果你不希望人生过得那么乏味，那就生活中多带些好奇心。如果你有好奇心，那么便会发现生活中处处都有奥妙之处，你就能更好地发挥潜能。这是个环环相扣的道理，你有必要好好去研究，好好发挥你的好奇心，那么人生便是永无止境的学习，其中全是发现“神奇”的喜悦。

—— 振奋与热情

如果做任何事情带着振奋与热情，它就会变得多姿多彩，因为它们能把困难化为机会。热情具有伟大的力量，能鼓动我们以更快的节奏迈向人生的目标。19世纪英国著名首相狄斯雷利曾说过这样的话：“一个人要想成为伟人，惟一的途径便是做任何事都得抱着热情。我们要如何才会有热情呢？就跟要如何才会有爱、有温情、有感恩和好奇心一样，只要我们决定想热情！你可以运用热情：讲话要有力、看事情要远、以无比的决心去追求期望的目标。可千万别想浑浑噩噩过日子，那不仅生活过得会很乏味，人生也会充满了贫瘠。

—— 毅力

上面所说的都很有价值，然而你若是在这个世界留下值得让人怀念的事迹，那就非得有毅力不可。毅力能够决定我们在面对困难、失败、诱惑时的态度，看看我们是倒了下去还是屹立不动。如果你想减轻体重、如果你想重振事业、如果你想把任何事做到底，单单靠着‘一时的热情’是不够的，你一定得具备坚强毅力方能成事，它是你产生行动的动力源泉，能把你推向任何想追求的目标。具备毅力的人，他的行动必然前后一致，不达目标绝不罢休。

安东尼·罗宾认为，只要你有毅力，就能够做成任何大

事 反之 缺了毅力 你就注定失败和失望。一个人之所以敢于冒险去做任何事情 凭的就是他们的勇气 而勇气则源于毅力。一个人做事的态度是勇往直前或是半途而废，就看他们是否时常练习他的毅力“情绪肌肉”。埋着头硬干不表示就是有毅力 必须能察看出实际情况的变化 并不失时机地改变自己的做法。试问，如果你只要走两步路便能找到出口，难道非得把墙打个洞才能出去吗？有时候单有毅力并不一定能成事 你还得有……

——弹性

要保证任何一件事能够成功，保持弹性的做事方法绝不可少。要你选择弹性，其实也就是要你选择快乐。在每个人的人生中 都必然会遇到诸多无法控制的事情 然而只要你的想法和行动能保持弹性 那么人生就能永葆成功 更别提生活会过得多快乐了。芦苇就是因为能弯下身，所以才能在狂风肆虐下生存 而榆树就是想一直挺着腰杆 结果被狂风吹折。如果你能好好培养上述那些情绪，就必然会觉得充满……

——信心

不轻易动摇的信心是我们每个人所向往的，如果你想一直都有信心 甚至对于始终未曾接触过的范围 那么你一定要从心里建立起‘有信心’的信念。你得从此刻便开始学习想象并感受那份信心 相信自己有资格取得 但这可能光做白日梦，希望着未来有一天它会平白地冒出来。当你有信心，就敢于尝试、敢于去冒险。要想建立信心有个办法，那就是不断练习去使用它。如果有人问你是否有信心能把鞋带系好？相信你会以十足信心回答说没问题。为什么你敢说得那么肯定？只因为你做过这件事已经成千上万

次了。同样的道理，如果你能不断从各方面练习自己的信心，迟早有一天你会慢慢地发现，不知何时信心已在那里。

要想使自己能做各种各样的事情，你一定得去训练你的信心，千万不可害怕。很可惜的是，许多人就因为害怕而不敢去做，甚至于根本还没做就已经退缩了。在此需要告诉各位，许多成大事、立大业的人，他们成功的根本原因就在于所拥有的信心。想想看，在他们之前可能还没任何可以借鉴的例子呢！也就是信心，推动着人类不断向前。一旦你建立起上述情绪，就必然能体验到……

——快乐

当安东尼·罗宾把快乐这一项加在最重要的追求价值表里时，大家都说：“你跟我们不太一样，你似乎很快乐。”事实上，罗宾是很快乐，可是却从未表现在脸上。你知道吗，内心的快乐跟脸上的快乐有很大的差别，前者能使你充满自信，对人生心怀希望，带给周围人同样的快乐。脸上的快乐具有能消除害怕、生气、挫折、难过、失望、沮丧、懊悔及不中用的能力，当你不管遭遇了什么事，硬是在脸上浮现笑容，就会使你觉得再也没什么比这个更让你难受的了。

要想脸上表现出快乐的样子，并不是说你要不去理会所面对的困难，而是要知道学会如何保持快乐的心情，那样就有可能改变你生活中的许多事情。只要你能脸上常带笑容，就不会有太多的困难能引起你的痛苦。

要想让自己很容易便觉得快乐，你就必须充满……

——活力

这是很重要的一种情绪，如果你不能好好照顾自己的身体，那就很难享受到拥有它的快乐。你要经常注意自己是否活力充沛，因为一切情绪都来自于你的身体。如果你觉

得有些情绪溢出常轨，那就赶紧检查一下身体吧。你的呼吸怎样？当我们觉得压力很重时，呼吸就会很不顺畅，这样就慢慢把活力耗竭掉了。如果你希望有个健康的身体，那就得好好学习正确的呼吸方法。

另外一个保持活力的方法，就是要维持身体足够的精力。怎样才能做到这一点呢？我们都知道每天的身体活动都会消耗掉我们的精力，因而我们得适度休息，以补充失去的精力。请问你一天睡几个小时？如果你一般都得睡上 8 至 10 个小时的话，很可能有些多了点。根据研究调查，大部分的人一天睡 6 到 7 小时就足够了。还有一个跟大家看法相反的发现，就是静坐并不能保存精力，这也就是为什么坐着也会觉得疲倦的原因。要想有精力，我们就必须“动”才行。研究发现我们越是运动就越能产生精力，因为这样才能使大量的氧气进入身体，使所有的器官都活动起来。惟有身体健康才能产生活力，有活力才能让我们应付生活中各样的问题，由此可知，我们一定得好好培养出活力，这样也才能控制生活中的各种情绪。

当你的心充满一些具有活力的情绪，那么经由对人群的服务，可以让大家一同来分享富足。

——服务

某天午夜时分安东尼·罗宾驾车在高速公路上飞驰，心中想着：“我得怎么做才能改变人生？”突然有个意念闪过脑际，罗宾如大梦初醒，兴奋得难以自持，随即把车停在路边，在笔记本上写下了这句话：“生活的秘诀就在于给予。”

作为这个社会的一分子，如果我们所说的话或所做的事，不仅能丰富自己的人生，同时还可以帮助别人，那种心情是再令人兴奋不过了。常常我们会被那些为了追求人生

最高价值之人的故事所感动，他们无条件地去关心人们，带给人们极大的福气。每天我们都应该好好省思，到底能为他人做些什么事，别只想到自己的好处。

一个能够不断地独善其身并兼善天下的人，必然明白人生的意义，那种精神不是金钱、名誉、夸奖所能比的。拥有服务精神的人生观是无价的，如果人人都能效法，这个世界定然会比今天更美好。

我们想要的生活

罗杰·马尔腾

一个土著人和商人的故事。

在风光迤逦的合里岛上，一位土著人和一位商人不期而遇。商人满怀欣喜地说：“太好了，半日休闲，清凉的海风，迷人的风景，这里仿佛是世外桃源。哎，只可惜你们太懒惰了，没有好好地运用观光资源，多做点建设。”

土著人不解地问商人：“建设合里岛做什么？这样的日子不是很好吗？”商人满脸不屑，说：“傻瓜，这里寸土寸金，环境优美，在这鸟语花香的土地上，要是能多盖一些高楼大厦，多建几座国际性的观光饭店，想必一定可以吸引更多的观光客和投资者，这样就可以创造合里岛的无限商机，你们就可以赚大笔的钞票了。”

土著人还是瞪大双眼，疑惑不解地问商人：“赚那么多钱做什么呢？”商人听完土著人的话狂笑不已地说：“你们就是头脑太简单。钱财可以使你富裕，富裕可以驱逐贫困，改善你的生活，那时你就可以过你想要的日子。像我在社会上拼命打拼、日以继夜努力工作、创造财富，就是希望后半

辈子能过与世无争、轻松悠闲、毫无压力的日子……”

此时，土著人更是百思不得其解地对商人说：“我现在过得不就是这样的日子么？阳光、沙滩、空气、海水，虽然缺乏现代化的生活，但我们过的是恬静的日子。我们可以感觉到轻松、自在，我们的生命中充满了喜悦与感激，这就是我们想要的生活。”

那么什么是我们想要的生活呢？今天，人们终于能停下匆忙的脚步来关注一下平时并不曾太在意的灵魂，开始重视对生活的体验，并致力于重新建立自我的生活秩序。一时间，返朴归真成了人们追求的时髦。

现代人的心灵空虚，总觉得生命不应该就这样走下去。很多人自问，我到底是怎么了？我的灵魂生病了么？是不是因为我在寻求物质享受与满足可怜的虚荣的同时，将宝贵的灵魂出卖了？

面对着越来越多的不快乐，我们有必要重新检验我们生活的品质。虽然这的确是一件不愉快的事，但我们必须在生活中品味出生活的另一种最真、最简单的快乐——一种让我们的灵魂苏醒的美好的生活方式。

现代人觉得，自己老是急急忙忙在追赶什么目标。一个冠冕堂皇的理由在支持我们过如此急促的生活：我们是有史以来把生活过得最扎扎实实的现代人。

哈佛大学的研究人员发现，当今我们的工作时间比 20 年前的人整整多上一个月。即便如此也并没有反映出某些个人的生活真相。

有些人一周工作 50、60、70 小时，这全看你如何去计算。这是你在办公室的时间，还是加上在家工作的时间？还是加上了你打电话、处理文件或半夜无法入睡的忧虑时

间 无论真正的时间是多少 总之 对所有的人来说 这么大的工作量太过份了。

我们丧失的不只是时间，还有生命的真正乐趣。我们无法品味生活，我们的生命活力被压抑了。我们对所有的事都漠不关心，只有极少数的事能激起我们的热情。我们不微笑，也不歌唱或跳舞。虽然现在我们也唱卡拉 OK 但这也仅仅是短暂的逃避而已。

我们的生活看来平常 但你只要仔细分析一下 就会看出其中的异常之处。我们无法拒绝我们本应拒绝的人和事。我们对日常发生的点点滴滴毫无感觉，我们也不再感到惊奇。

我们不再和朋友吃晚餐，而是一边吃饭一边接听电话或打电话。

我们越来越频繁地使用电话，我们只能对着机器讲话。我们在电脑上约会、谈恋爱、交朋友。

我们都希望我们的所在地吸收更多的人来投资，从而增加就业机会，让每个人都找到一份好的工作。

许多灾难与伤害都来自于人们每天的压抑、沮丧与疲惫之中。如果你睡眠不足，你就会觉得一整天都无精打采，无法集中注意力。缺乏睡眠 还会造成情绪上的低气压 而且会影响周围的人。在现代社会中，专家们发现 很多人已经因睡眠不足而产生了一种“慢性疲劳病”。

忧郁也是我们社会的大敌。根据美国国立精神健康医疗中心的资料显示，全美有 66% 的人有严重的精神性问题 或滥用药物及毒品。除了严重的精神病外 癌症、糖尿病、心脏病都是现代人的通病。而在全世界 还有更多因沮丧而导致疾病的人没有被统计出来。

这样的情绪会腐蚀人体 造成失眠、食欲下降、绝望、悲观、内疚、一无是处、焦躁 经常想到死亡与自杀 而且都有长期的慢性病痛。

紧跟着忧郁而来的是寂寞。在繁华的美国社会中有很多人是单身居住的。这不只表示人们的寂寞，也表示了现代社会中人们并不常聚集在一起。

我们都知道，生活中不应该有寂寞。我们都需要朋友，但却都迟疑该不该给朋友打电话。有时我们怕朋友太忙，有时又怕别人认为我们太缠人，结果却使得对朋友的需要变成了我们性格上的一种弱点。

存在于我们社会中的通病还有很难用统计数字来形容的厌倦。在现代社会中，厌倦是一般人常有的情绪，但有些人却表现出一些异常的行为，譬如喜欢暴力或有一些奇怪的娱乐嗜好。那种娱乐嗜好通常是自我沉溺式的。最常见的就是长时间坐在电视机前观看毫无趣味的节目，或是花很长的时间逛街，买一堆垃圾回家。也许他们还觉得自己对经济流通有贡献，因为其他人只是穷逛而已。

厌倦 还会发展出暴力倾向。在工业化国家中 美国是谋杀案排名第一的国家。美国的儿童被谋杀、枪杀致死的案件都是世界第一。美国有很多奇怪的地方。譬如法律允许人们携带隐藏式的枪械。

这就是我们的生活时尚，现代社会中的很多问题都是我们自己选择的结果。

难道这就是我们想要的生活？

你可以自由选择快乐

利奥·巴斯卡利

记得我小的时候 每逢周末 全家人经常挤在那辆破旧的“雪佛莱”车里去海滨。在长达两个小时的路途上 我们唱呀，闹呀。在海边，人人对我们侧目而视。他们一定在想 瞧 这些活宝的寒酸劲 是的 那时我们的确很穷 但穷不是我们的罪。既然我们有我们适应的能力和变通的方式，所以我们要按照自己的真实感情去生活。记得父亲病危的时候 我们买了价廉的机票 和他到夏威夷去游玩。这种票的座位在机舱又小又窄、没人理睬的地方。我们自备了食物 路上 我们吃着自做的午餐和面包 倒让邻座们垂涎不已，后来父亲将食物分给大家共享。那真是一次难忘的旅行！

人们总爱对我说：“巴斯卡利 你真天真 你说人可以自由选择快乐 我才不信呢。”不信吗 那么你下次试试看：当你必须大吼大叫时，你微笑一下，会有意想不到的收获。因为大声吼叫只会使你肠胃充血 神经紧张 无济于事。

有个人告诉我，他从来没想到人是可以自己选择快乐

的他听过我演讲之后 搭飞机去芝加哥。下飞机时正值风雪交加，没法离开机场。这时他看到两个坐在轮椅中的妇女在近旁，他们素昧平生。那时他真想发作：“这鬼天气！那些服务人员干什么去了？”但是他想起巴斯卡利的话。不要坐着不动呀，想想办法吧！于是他走向那两位无助的伤残妇女 问道：

“你们也要进城去吗？”

“是啊。”她们回答说。

“你们的行李呢？”

“服务人员不在 我们拿不出来。”

“我来帮你们。”

于是 他走到行李房 取出行李 等风雪停后 三人一起坐公共汽车离开了机场。

“那真是一个美好的经验 是我一生中最难忘的时刻。”他后来告诉我说。

这就是选择。尝试便是一个美好的开始。要有这种尝试和冒险的意愿，你才会不断成长。不去尝试，不去冒险，怎么能够跳出旧我而找到新的机会呢？

多年前 我变卖了所有的东西 准备到亚洲去游行。几乎所有的亲友都认为这是不慎重的。他们说：“你会失业。你会穷得身无分文 你会饿死！”等我回到美国时 身上只剩下 1 元钱。但我没有饿死 也没有失业。我在飞机上 在博物馆里 在市场上 在运河边 学到了生活的技巧。泰国人有句口头禅叫做“没关系”给了我很大的启示。难怪泰国人那么平和、快乐。我们总爱为忧虑而忧虑 然后用忧虑把自己憋死、闷死。其实我们要想开点，“没关系”——事情总会过去的，忧虑什么呢？

每次开口向人问好 我都试着不问‘你好吗’而总是伸开双手去拥抱他们。而且，我还疯狂到敢主动拥抱我们的院长。我不喜欢隔着长桌说：“是的，是的，院长，你说得对。”我喜欢跨过距离 站起来 伸开双臂。我说：“院长 那太好了！”我拥抱院长 我相信他不会讨厌这种真情的流露。

我的同事们常说：“这个利奥 比我们想像的还要狂！”但是，每次见到院长，我依然如故。这世上没有人是高不可攀的，也没有人讨厌人家亲近。每个人都需要温情的拥抱。试试看，这会改变你的心态的。

俗话说：“笑口常开 显得痴呆。”——“痴”有什么关系呢？呆”自有“呆”的乐趣 我不在乎做“傻人”。

“哭是多愁善感的表现。”——是的，我爱哭。眼泪不是有治疗疾病的作用吗？

“太热心有多管闲事之嫌。”——我就是喜欢参与。

“坦率有暴露自己的危险。”——可我有什么好遮掩的？

“真诚有天真幼稚之相。”——比这更坏的名声我都有过，有什么关系呢？

“爱有不被爱的可能。”——但是我原就不是为了被爱才去爱人的呀！

“有生就有死。”——我随时准备着，视死如归。如果听到我寿终正寝的消息，你们可不许流一滴眼泪。

希望就有失望的危险，尝试也就有失败的可能。但是不尝试如何能有收获？不尝试怎么能有进步？不做也许可以免于受挫折，但也就失去了可以学习或爱的机会。一个把自己限于牢笼中的人，是生活的奴隶，无异于丧失了生活的自由。只有勇于尝试的人，才拥有生活的自由。

完美的工作追求

完美的工作

卡莱尔

每个人都知道什么是“完美的工作”：一个人拥有一间可爱的办公室，收入可观，有大量可以自由支配的时间，能无拘无束地游览美景胜地，而且没有人对你指手画脚。

遗憾的是，这种工作根本不存在。每种工作都有它好的一面和坏的一面。很难想象有哪种工作会让人十分满意。

——内心的指南

“完美的工作”并不是指真正乐在工作中。它也不是一种生活标准。它是一种心理状态和存在。完美的工作中，你可以将自己最擅长的才智发挥出来，应用到你孜孜追求的事业上，工作的环境正适合你的个性和价值观念。人们也的确在寻找、发明或创造这类工作。

对于拥有“完美工作”的人来说，他们的才华、激情和价值取向是一致的，而且他们时常有一种强烈的个人成就感。他们心存一个内在的指南，使他们永远追寻着他们在生活中的目标。他们对于时间和金钱这两项自己最宝贵的财

富，有着明确的把握。

面对生活中的障碍，他们只当做是生活的本色。那么，我们能否创造富有意义的生活方式？当然可以。我们都有一个核心的需求，希望参与富有意义的追求并在工作中的能感到受重视。

在《小的就是美好的》一书中 舒马赫指出 工作具有三个关键功能：“给人们提供一个发挥和提高自身才能的机会；能通过和别人一起共事来克服自我中心的意识；提供生存所需的产品和服务。”

我们需要找寻机会在工作中实现这三点。我们中间的多数人第三点做得相当好。但我们在与别人合作和共事方面能做得更好。事实证明如此才是发挥和提高我们才智的一种好方法。

——关键问题

寻求生活的意义是我们存在的理由 是你“早晨为什么起床”的原因。人生的目标帮助你选择自己的人生该走向何方。

人们往往要经过一番危机才能找到自己的目标，不过以下问题也许能让你在未落入危机前发现它。

1. 你有什么才能？把它们全部列出来，选择十种最重要的才能，然后把每种才能用一两个词来表达，如“我最重要的一个才能是我的听力、创造力和表达能力”。

2. 你的追求是什么？什么是你梦寐以求的，希望为之付出更多的精力的东西？究竟在哪些事情上你愿意一展才华，在哪些重要领域你愿意投入自己的才力？譬如：“我的追求是从事成人发展和帮助人们发现他们的完美的工作目标。”

3. 什么环境让你感到如鱼得水？什么样的工作和生活环境最适合你发挥才能？如：“我经常在随意的学习环境或与别人一起游览自然风景时 展现出我的才华。”

现在 将这些问题的答案列出来 将每个答案中你认为最重要的因素结合起来组成一个完整的句子，举例来说，“我的工作目标足以利用我的听力、创造力以及表达能力帮助人们在自然环境中发现他们的生活目标”。

确保你的工作目标在任何时候都适用。心中牢记你的生活目标对你大有裨益，尤其是当你处于工作转变期时更是如此。通过这种方式，工作中的种种压力也就变得更加合乎情理，而且你能更好地将工作中的变化同全新的视野及健康的选择联系起来；当你明确你的目标时，就能更加容易地规划时间和找出真正的生活优先顺序。

坚持对工作目标的追求并不容易。事实上，你越是看重自己的责任和义务，似乎越难保持对目标的追求。那么，该怎么办？从小处做起。每天只处理一项工作目标有关的优先任务。藉此，你最终会发现那条贯穿你生活的“金线”——一条领你走向个人目标的通路。

正确的工作态度

马 登

要看一个人做事的好坏，只要看他工作时的精神和态度。如果某人做事的时候，感到受了束缚，感到所做的工作劳碌辛苦，没有任何趣味可言，那么他决不会做出伟大的成就。

一个人对工作所具有的态度 和他本人的性情、做事的才能有着密切的关系。一个人所做的工作，就是他人生的部分表现。而一生的职业，就是他志向的表示、理想的所在。所以，了解一个人的工作，在某种程度上就是了解那个人。

如果一个人轻视他自己的工作 而且做得很粗陋 那么他决不会尊敬自己。如果一个人认为他的工作辛苦、烦闷，那么他的工作决不会做好，这一工作也无法发挥他内在的特长。在社会上，有许多人不尊重自己的工作，不把自己的工作看成创造事业的要素，发展人格的工具，而视为衣食住行的供给者，认为工作是生活的代价、是不可避免的劳碌，这是多么错误的观念啊！

人往往就是在克服困难过程中 产生了勇气、坚毅和高尚的品格。常常抱怨工作的人，终其一生，决不会有真正的成功。抱怨和推诿，其实是懦弱的自白。

在任何情形之下，都不允许你自己的工作表示厌恶，厌恶自己的工作，这是最坏的事情。如果你为环境所迫，而做一些乏味的工作，你也应当设法从这乏味的工作中，找出乐趣来。要懂得，凡是应当做而又必须做的事情，总找出事情的乐趣来，这是我们对于工作应抱的态度。有了这种态度 无论做什么工作 都能有很好的成效。

如果一个人鄙视、厌恶自己的工作，那么他必遭失败。引导成功者的磁石，不是对工作的鄙视与厌恶，而是真挚、乐观精神和百折不挠的热情。

不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分的热忱。这样，你就可以从平庸卑微的境况解脱出来，不再有劳碌辛苦的感觉，你就能使你的工作成为乐趣。而厌恶的感觉也自然会烟消云散。

一个人工作时 如果能以精进不息的精神 火焰般的热忱，充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不觉得工作上的劳苦。如果我们能以充分的热忱去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。所以，在各行各业都有发展才能、增进地位的机会。在整个社会中，实在没有哪一个工作是可以藐视的。

一个人的终身职业 就是他亲手制成的雕像 是美丽还是丑恶，可爱还是可憎，都是由他一手造成的。而人的一举一动 无论是写一封信 出售一件货物 或是一句谈话，一个思想 都在说明雕像的或美或丑 可爱或可憎。

不论做什么事 务须竭尽全力 这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么即便在最平庸的职业中，也能增加他的权威和财富。

不要使生活太呆板 做事也不要太机械 要把生活艺术化 这样 在工作上自然会感到兴趣 自然会尽力去工作。

任何人都应该有这样的志向 做一件事 不论遇有什么困难 总要做到尽善尽美的地步。在工作中 要表现自己的特长 发展自己的潜能 不可因工作的卑微而自我贱视。只有那粗陋的工作，才是可耻的表白，才是真正在糟蹋你自己。

养成良好的工作习惯

拿破伦·希尔

良好的工作习惯之一 清除你桌上所有的纸张 只留下与你正要处理的问题有关的东西。

芝加哥与西北铁路公司的总裁罗兰德·威廉姆斯说：“一个桌上堆满很多种文件的人，若能把他的桌子清理开来 留下手边待处理的一些 就会发现他的工作更容易 也更实在。我称之为家务料理 这是提高效率的第一步。”

如果你走进位于华盛顿特区的国会图书馆，你就可以看到天花板上悬挂着几个字，这是著名诗人波普普写的这样一句话 秩序 是天国的第一条法则。

秩序也应该是商界的第一条法则。但是否如此呢？一般生意人的桌上，都堆满了可能几个礼拜不会看一眼的文件。一家新奥尔良的报纸发行人有一次告诉我，他的秘书帮他清理了一张桌子，结果发现了一部两年来一直找不着的打字机。

光是看见桌上推满了还没有回的信、报告和备忘录等等 就足以让人产生混乱、紧张和忧虑的情绪。更坏的事情

是，经常让你想到“有一百万件事情要做，可自己就是没有时间去完成它们”，这样不但会使你忧虑得感到紧张和疲倦，也会使你忧虑得患高血压、心脏病和胃溃疡。

以前担任过美国最高法院大法官的查尔斯·伊文斯·休斯说：“人不会死于工作过度 而会死于浪费和忧虑。”不错，死于浪费精力——而他们之所以忧虑，是因为他们的工作似乎永远做不完。

良好的工作习惯之二：根据事情的轻重缓急行事。

遍及全美的都市公司的创始人亨利·杜哈提说 不论他出多少钱的薪水，都不可能找到一个具有两种能力的人。这两种能力是 第一、思想的能力 第二、能按事情的重要程度行事的能力。

查尔斯·卢克曼 从一个默默无闻的人 在 12 年之内，变成了派索登特公司的董事长，每年有 10 万美元的年薪，另外还能赚 10 万美元他说这都是归功于他具有亨利·杜哈提所说的几乎不可能找到的那两种能力。查尔斯·卢克曼说：“就我记忆所及 我每天早上都在 5 点钟起床 因为那时候我的思想要比其他时间更清楚——那时候我可以考虑周到，计划一天的工作。计划去按事情的重要程度来决定做事的先后次序。”

弗兰克·贝特吉是美国最成功的保险推销员之一，他说：“我由长久以来的经验知道：一个人不可能总按事情的重要程度，来决定做事的先后次序。可是我也知道，按计划做事 绝对要比随兴之所至而去做事好得多。”

良好的工作习惯之三 当你碰到问题时 如果必须做决定 就当场解决 不要迟疑不决。

我以前的一个学生、已故的 H·P·豪威尔告诉我 当他

在美国钢铁公司任董事的时候，开董事会总要花很长的时间在会议里讨论很多很多的问题，达成的决议却很少。其结果是，董事会的每一位董事都得带着一大包的报表回家去看。

最后 豪威尔先生说服了董事会 每次开会只讨论一个问题 然后作出结论 不耽搁、不拖延。这样所得到的决议也许需要更多的资料加以研究，也许有所作为，也许没有，可是无论如何 在讨论下一个问题之前 这个问题一定能够达成某种决议。豪威尔先生告诉我 结果非常惊人 也非常有效。所有的陈年旧账都清理了 日历上干干净净的 董事也不必再带着一大堆报表回家，大家也不会再为没有解决的问题而忧虑。

这是个很好的办法，不仅适用于美国钢铁公司的董事会 也适用于你和我。

良好的工作习惯之四：学会如何组织、分层负责和监督。

很多生意人替自己挖下了个坟墓，因为他不懂得怎样把责任分摊给其他人 而坚持事必躬亲。其结果是 很多枝枝节节的小事使他非常混乱 使他总觉得很匆促、忧虑、焦急和紧张。

要学会分层负责很不容易。我以前就觉得这个很难，非常的困难。我由经验也知道 如果找来负责的人不对 也会产生很大的灾难。可是分层负责虽然很困难，一个做上级主管的 如果想要避免忧虑、紧张和疲劳 却非要这样做不可。

激发挑战竞争的意识

拿破仑·希尔

查尔斯·史瓦布手下无数家工厂中，有一家的生产量总是低于责任额，而且久久不见改善，于是他把厂长找来询问究竟是怎么回事。

“我也不知道，”那位厂长应答应说：“我也一直都在督促那些员工，甚至威胁他们，再不认真生产，就炒他们鱿鱼，但情形依然没有好转。”

那时正好日班将结束，改由夜班工人接班。“去拿根粉笔来给我。”史瓦布说道，并转身走向附近一位工人旁边。

“你们这一班今天总共完成几件？”

“六件。”那名工人老实地应道。

史瓦布一言不发地走进厂内。用粉笔在地板上划一个大大的“六”字，随即离去。

当晚班的人走进厂房，准备开工时，看到地上写着个“六”字，全都好奇地问是怎么回事。

“今天大老板来了一趟，”日班的一位工人说：“他问我们白天共做了几件，我们说六件，他就把它给写在地板上

了。”

第二天上午史瓦布又来到厂房 发现地板上的‘六’字已被夜班擦掉 并换上了一个‘七’字。

而当第二天日班的工人一进厂房 看到地上的‘七’字，心想夜班的人显然是自以为高明，于是乃不甘示弱，当即加紧生产。结果当晚临走前，地上的号码又变成“八”。几天下来，日夜班的生产件数 果然都升到了 40 件的成绩 迎头赶上了其他厂。

这究竟有何道理呢？

史瓦布颇感自豪地解释说：“要想提高产能 最有效的方法就是刺激竞争心理，而且我所鼓励的竞争，并不是一种只知为钱的利益之争，而是一种追求卓越的好胜心。”

当年若非求胜之志坚定不移，罗斯福怎可能赢得总统大选？当他自古巴返美，意欲角逐纽约州长之宝座时，他的反对者不也曾大肆叫嚣，说他并非纽约州民，不配作纽约州长，弄得他心灰意冷，几乎退缩。却因他朋友的一句话，重新又燃起了斗志。那句话就是：“怎么？堂堂圣乔安山的大英雄 碰上这么点挫折就想打退堂鼓了不成？”

这句话刺激了他的竞争意识，它非但改变了罗斯福的一生，同时也改变了美国历史。

世上的成功之人，一定都是好胜好强，不轻易服输之人，任何一个竞争的机会，他们都不会轻易放过，他们永远都勇于表现自我，求取胜利，人类若没有这种超越他人、追求胜利的欲望，世界绝不可能进步到今天的地步。

所以，要想说服他人先要试着去激发他的竞争意识。

你生命中的重要决定

拿破仑·希尔

如果你的年龄是在 18 岁以下，那么你可能即将做出你生命中最重要两项决定——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、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。这两个重大决定是什么？

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 或者你想摆一个牛肉饼摊子？

第二，你将选择谁做你孩子的父亲或母亲？

这两项大决定，通常都像赌博。哈里·艾默生·弗斯迪克在他的《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？首先，如果可能的话，试着去找寻你所喜欢的工作。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）成功的第一要件是什么 他回答说：“喜爱你的工作。”他说：“如果你喜欢你

所从事的工作 你工作的时间也许很长 但却丝毫不觉得是在工作 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生活完全改观。爱迪生几乎每天在他的实验室里辛苦工作十八个小时，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。”

我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。他们的年纪比你大，已获得那种惟有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 你自己必须作最后决定。将来工作时 快乐或悲哀的是你自己。

现在让我替你提供下述建议——其中有一些是警告——以便你选择工作时作参考：

一、阅读并研究下列有关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。

1. 如果有人告诉你，他有一套神奇的制度，可指示出你的“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、笔迹分析家 他们的法子不灵。

2. 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、经济等各种情况 同时他还应该提供就业机会的具体资料。

3. 找一位拥有丰富的职业资料藏书职业辅导员的职业辅导员，并

在辅导期间利用这些资料和书籍。

4. 完全的就业辅导服务通常要面谈二次以上。

5. 绝对不要接受函授就业辅导。

二、避免选择那些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！但年轻人可知道一点点？除非他们雇一位占卜师的透视水晶球，否则他们是不知道的。结果呢？在一所学校内，三分之二的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”。

三、避免选择那些生机只有十分之一的行业。例如 兜售人寿保险。每年有数以千计的人——经常有许多失业者事先未打听清楚，就开始贸然兜售人寿保险。

四、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？你可以和那些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，向两位老人家请教职业上的指导。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。

记住，你是在从事你生命中最重要且影响最深远的两项决定其中的一项。因此 在你采取行动之前 多花点时间探求事实真相。如果你不这样做 在下半辈子中 你可能后悔不已。

五、克服‘你只适合一项职业’的错误观念 每个正常的人 都可在多项职业上成功 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，也一定能深感愉快。这一类的工作包括：农艺、果树栽培、科学农业、医药、销售、广告、报纸编辑、教书、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。

让一切都充满活力

土光敏夫

让一切都充满智力

活力是什么？按我想，可以用如下的公式来表示：

活力 = 智力 $\times$ (毅力 + 体力 + 速力)

活力不光是指人的干劲，而且还需要智力。毫无疑问，知识与技术是重要的。

然而 对于活力来说 智力是必要条件 但还不是充分条件。所谓充分条件，就是使智力变成果的行动力。构成其行动力的主要因素 是毅力、体力和速力。

毅力，它是意志、性格和干劲的源泉。出人意料的是，人们往往忽视了体力的重要性。速力则反映了这样一种态度：重视工作的时机甚于它的数量。

要权威 不要权力

无论是首脑还是管理者，都拥有那种由职务直接产生的力量。那是一种外来的力，也就是权力。这种权力，乃是一把传家宝刀，最好不要轻易拔刀出鞘。相对来说，首脑与管理者就不一定都拥有权威。因为，权威是从内部自然产

生的，是从一个人内在的实力和人格中自然渗透出来的。我希望，这种权威能得到充分的发挥。

在击剑技法上，有活人剑、杀人剑的区别。在企业这个竞技场上，为了使企业保持生气勃勃，我们就要用权威这把活人剑，而不要去用权力这把杀人剑。权力大而权威小，企业就会衰败；权威先行，权力后随，企业就会蒸蒸日上。

“看”发现不了问题；“观察”才能抓住问题

真正发现问题，就差不多意味着解决这个问题。我们之所以难以发现真正的问题，那是由于问题就像冰山一样，我们只能看见一小部分，而它的大部分都隐藏在水面下的缘故。也就是说，我们要善于从微小的征兆中发现大的问题。为此，就需要相当的眼力了。不能光是随便看看，而是要探出身子全神贯注地端详凝视。

决断就是要不失时机

一味追求完善，就会坐失良机。即使是一个一百分的方案，如果误了时机，结果也就只能得到五十分了。即使是一个六十分的方案，如果不失时机，有信心地行动，也许能得到八十分的结果。“运气”这个东西，往往是在这个时刻光临的。

在事业上，也还有非冒风险不可的时候。此时此刻，重要的不是怎样做出决定，而是必须做出某种决断。

人越早担负重任，进步也就越大

为使得工作场所及工作本身有利于人才开发，首先应从组织及人事方面着手。其中我最重视的，就是“早期、重任、锻炼主义”。无论什么人，都应从年轻时受到严格的锻炼，让他承担有助于提高能力的工作。一个人如不能知难而上、不断努力并历尽艰辛，那他就成不了人才，也就形成

不了他自己的实力和人格。

工作的报酬是工作

关于工资与工作的相互关系 人们站在不同的立场 有种种议论。但是 有一点是肯定的 那就是 人们的喜悦 不是只靠金钱就能得到的。工资可以减少人的不满，但不能增加人的满足感。应该说 能够增加人的满足感的 还是工作本身。

不管什么工作 如果能够自发地、自主地去进行 人们就会从中感到工作的意义。比工作的种类更重要的是进行工作的方式。

人们往往不是有这个能力才担负这个职务，而是担任了这个职务才发挥了能力便说这个人有能力，只是说他在过去和现在的职务上有能力，至于在将来的职务上是否表现出同样的能力，那是没有任何保证的。对于一个人是否有能力胜任新的更高的职务，如不让他实际担任这个职务干一番 那是无法断定的。事情应该这样来考虑 假如新职务要求的能力是一百，那么，即使这个人现在的能力是八十，也应该任用他，以便使他的能力能提高到一百。有的人，往往就是由于担任了某个职务而发挥了惊人的能力。

要使人们经常感到人手不够，不这样，就锻炼不出人才。

根据我的经验 在出人才的工作单位 往往是工作多而人手少。这样，每个人的负荷就加大了。每个人都干着稍稍超过自己能力的工作。这就形成了一种必须自己去经受锻炼、克服困难的环境。然而真正能够造就人才的正是这样的环境。

人手不够 那是人才开发的绝好的土壤。

由纯种赛马变为田鼠

我一来公司，就看出本公司工作人员的素质是好的。但同时也立刻感觉到这种素质还没有得到充分发挥。

就像纯种赛马那样 在事业顺利时显得很神气 对什么事都应付得很漂亮。但是，一旦景况变得不顺畅，纯种赛马那漂亮的腿，就动弹不得了。面对恶劣环境及不利条件，它的腿便萎缩起来了。在这种马的身上，看不到向困难挑战的气概和克服困难的努力，也缺乏那种在任何环境下也要生存下去的生活能力。

为此 我曾呼吁过 大家都应由纯种赛马变为田鼠。田鼠，它总是生活在恶劣的环境之中。它必须自己觅食，四周尽是强敌，也没有谁来保护它。一旦它失去活力，那就意味着死亡。正因如此，为了生存下去，它的智慧得到了磨练。

面壁一生

我每天都盯着一片墙。

我推墙 打破墙 然后 再盯着下一片墙。

在一个小房间里 如果坐着不动 就意识不到墙。一有所动作 碰壁了 才意识到墙。

我想 只有每天都去发现、推挤、打破“墙”人才会有所进步。有句话，叫作“面壁九年”。我想，我们应该面壁一生。

我们为什么而工作

罗杰·马尔腾

一个人只为了薪水去工作，此外更无其他较高的动机，那他是不忠实的。而受他欺骗最厉害的人，正是他自己。他就在日常工作的量与质中欺骗了他自己，而这种因欺骗而蒙受的损失，日后即使再怎样的急起直追、振作努力，也是永远不能补偿的。

你投入工作中的量与质，可以决定你的整个生命之质。不管薪水如何低微，对一切工作，都愿付出至善的服务，至高的努力，而不肯自安于“次好”与“较低”这种精神的有无，可以鉴别出你将获得成功抑或失败。

你可以从你对工作的忠心中，从工作时的善良精神和高尚的品质中，取得相当高的报酬；这种报酬与雇主所会给你的薪水相比较，则后者真是无足挂齿了。他付给你的是钞票；你托付给你自己的是可贵的经验、难得的训练、效率的增加、自我的表现、人格的建造。

从这种对比来看，如果一个青年对于薪水高低问题的考虑完全放在那些可以从自己的工作中得来的种种报酬利

益上 那么他真是何等的狭隘、小器 何等的不知轻重啊！

不要以为你的上级不能看出你的努力、功绩而不提拔你 假使他是要求高效率的雇员做他助手的话 其实又有哪一个老板不是这样呢)肯定会在你值得被提升时 将你提拔上升 因为这正是他的心愿。

在初出校门、踏入社会的时候 不要太顾及到你的雇主所给你的薪水的多少。你不如去想这项工作能给予你的种种可能的其他好处 技巧的增加 经验的扩大 及整个生命的充实等其他方面。

老板给我们做的工作 只是我们用以建构品性、人格的材料。那是一所训练才干、扩张精神、发达智力的实验学校 不是一个用以压榨出金钱的榨汁器。

我们常常看见许多有作为的青年，在低微的薪水条件下工作多年，但某一天却会魔术般地突然跳上一个高等而负重任的位置。为什么？就因为他们的雇主每星期只给他们极少的工资的时候，他们正在给他们自己积累丰富的工作经验和办事能力 以及业务手段的进步。

许多青年人每因所得的薪水，在他们看来低于自己的应得之数 于是在工作时 故意使工作的量与质恰与雇主所给的薪水之数 两讫 为度 于是将工资袋以外的种种宏大的报酬都抛弃了。他们对于工作故意来取一种躲避不及与愈少愈好的消极态度。因为不想去取得那种更重要的薪水 他们自己给予自己尽量少的薪水 宁愿坐视自己人格能力的不发达使自己成为一个狭隘、小器、无效率与腐败的人 使自己的生命中不含一些宏伟、尊贵、高大的性质的成分。

他们的才干 他们的独当一面、筹划设计的能力 他们

的机智，与那些可以使他们居人之上，使他们成为伟大完备的人的一切善良的品质，都将因之而不能发挥。

就在他们给予他们的雇主以吝啬的服务以与雇主“两讫”的时候 他们是在阻碍自己的生长 拦阻自己的前程 而使他们自己终其身只做半个人 而不是整个人 使他们自己变成一个卑小、狭隘、无用的人 而不是精强、宏大、完备的人了。

在你去从事一种职业时你该想到，那是你自己的职业，是为你自己而工作 当然 薪水的数目 理应多多益善 但应该认识到这毕竟是一个很小的问题。你的职业使你得到了一个深入于那个职业的中心内容，接触其中的人物的机会；使你得到了一个深入于专业知识与你的前途有着至关重要关系的知识的机会。

在工作时你该立志使出你浑身的气力与机智，并采用计划中的最好的办事方法；你该立志表现为进步的、维新的；你该立志以一种无限的热诚的精神去从事工作。如此，你的上级，对你自会立刻引起注意。

请你切记 世界上最卑小的人 就是那些只为了薪水而工作的人。工资袋中的区区之数的取得，只是工作的最低的动机。这可以使你得面包，所以是必要的。但除此以外，你还应该有高尚的要求：要做一个正直的人，要尽最大的努力去做那最正直、最公平的事。

如何更好地工作

卡耐基

——确定适当的工作目标

人活着就要工作，工作目标定位是建立规律的生活节奏的前提。目标定位高低、好坏都会直接影响有规律的生活节奏建立。一般说，每完成一项工作任务，可谓是一个工作周期。当你潜心钻研，克服了一个又一个难题，达到“柳暗花明又一村”的境地时，心情会豁然开朗，那种愉悦之情会油然而生，这种成功之后欢悦心理对消除疲劳颇有裨益。创造“柳暗花明又一村”的愉悦环境，一个很重要的条件就是工作目标定位要确切，同时要不断积累有益的经验，增强决断能力，切忌漫无边际地被“套牢”，在无法产生任何有益结果的循环怪圈里。

另外还要记住，对一时无法实现的目标，不要白白地呕心沥血，否则会累得精疲力尽。

——积极对待工作

要知道，对于整个人类而言，工作内涵本身是非常重要的，它往往会决定一段文明史是如何构成的。但是对于每

个人来讲，工作的态度往往要比工作本身重要。因为“工作造就人”。如果我们热爱工作，能够全心全意地投入，那么原本令人讨厌的艰苦的工作就能变成推动、丰富和完善我们生活的神奇工具。想想看，大多数人一生中相当大的一部分时间都用在了工作上，如果在这么大部分生命阶段你都心不在焉甚至感到厌恶，那该是何等可悲可叹的事情啊。

记住，改换工作不如改变一下你对工作的态度，因为前者需要条件，需要取决于他人，而后者则完全取决于自己。

——不要让例行事务过于繁杂

我一直有制定严格的计划，然后依其行事的习惯。几年来，我的“行事计划”从一本简易装帧的小册子变成了封皮考究、公事包型的多功能手册。我知道，很多人都有这样的手册 对工作进行合理地管理、规划。

从某种角度来说，这不失为一种提高效率的好办法，它能避免工作变得杂乱无章，毫无头绪。但对我来说，这种事无巨细，一一记录在案的行事计划总让我头昏脑胀。每天的日程都安排得满满的，一个接一个电话、约会，好像永远也处理不完的企划案，这无形间给我造成了很大的压力。于是，我意识到应该尽量简化行事计划才对，把生活弄得太繁杂只会让人失去安然平和的心境，事实上，这也是促使我开始推行“简单生活”的原因之一。我因繁就简对巨大的多功能手册进行处理，只把重要的事情记录下来，其他的事情我就可以灵活地处理，加以应变，我的计划本再不会变成了一个不起眼的小册子，而我的生活节奏也放慢了，现在，我很少会被那种手忙脚乱而沮丧消沉的情绪所困扰。

记住，行事计划在你只是管理行事的工作，不要被它控

制，你应该学会收放自如地掌握自己的生活。

——探求适合自己的工作

如果你决定更换工作，建议在你换工作的前几个月里写写日记，把自己目前的情况都记下来。首先，要客观地记述你目前的工作，暂时不做评判。记叙一下你的周围环境，找到这份工作的途径，干了多长时间，公司的编制等等。第二，做出你的评论和判断，对你工作中的有利和不利因素做一个评估，看看这些因素对你造成了怎样的影响。第三，问问自己怎样才能将这些不利因素变得更能让自己接受甚至产生吸引力。你可以把实际工作的时间记录下来，包括用来加班的午餐时间，以及在家里为工作着急担忧、冥思苦想花掉的时间。问问自己，你的工作在哪些方面给你带来了自我肯定的感觉；如果明天失业了，你会有什么感觉？

这样的日记会帮助你进一步弄清自己在工作中究竟喜欢什么，不喜欢什么，还需要什么。这是一种主动思维的人力运作办法，它使你能够后退一步，客观地考虑一下自己的处境。这是更深入地了解内在的你，而不是外在的你，以确定什么对于你是重要的第一步。

这里为你提供五项寻找合适工作的策略：

A. 可视性。开发利用网络，多让人们了解自己。让人们知道你对工作的看法及别人对你工作的评价，不仅对自己寻找新工作有利，甚至可能被猎头公司看中。

B. 市场性。把你自己看成商品，保持随时可在市场上出售的状态。如果对来自公司外的信息和线索始终持有开放态度，就不会错过变换工作的机会。

C. 普遍性。专业能力不能太“狭窄”而要能在其他企业应用

D. 可靠性。要能够阐明自己的个人业绩。在变换工作时，自己的价值是否得到认可，关键在于你能否说明个人的贡献和业绩。

E. 移动性。要事先做好一切准备，以便随时能够加盟新公司。

上述各项策略相互关联，加以融会贯通，你的选择就会增多。选择的范围越广泛，你的主动性就越高，就无须总是依赖公司。这将有助于你的个体的确立。

追求完美的热情

沃尔特·皮特

任何值得做的事 都值得做好 任何值得做好的事 都值得做得尽善尽美。

亨利·谢拉德在底特律中学教希腊语。他有财产，本来不必教书，只因为喜欢这一行，才坚持要教书的。从里到外，他都是一个古怪的人。他身高六 6.4 英尺，不修边幅，红褐色的头发粗密、蓬乱，脸骨和牙齿的不协调的布局构成了他的面容，上面闪着一对目光锐利的眼睛。皱乱的衣服上沾满了薄薄一层粉笔末。他骨瘦如柴，像一个会走路的稻草人，一个穿着宽松裤子的神话似的人物。

我投到他门下学习时 刚 16 岁 易受影响 渴望知道更多的东西。像一个铁匠锤打铁砧一样，他严格教育了我整整两年。谢拉德是一个追求完美的人。他总是跟教育部门和其他教师过不去，因为他不肯妥协。在教育上，他有自己的理想和追求这些理想的方式。不管遇到多大困难，他也想走自己的路。

他最喜欢用的教学方式是使人丢脸 威吓 给人一个意

想不到的难堪。然而，他先给受罚的学生充分的机会，去达到谢拉德的要求——百分之百的正确。倘若再犯错误，他就不客气了。

开讲的第一天，谢拉德严肃地注视了我们很长时间。然后他用极温和的语调说：“这么说你们想学希腊语了？当然，这是一个值得赞赏的愿望。但是我希望你们知道你们面临的是什么。我有言在先：我可是一个不满足于一般好的人。

“我不是在开玩笑。我不喜欢好的学生，只喜欢最优秀的学生；我不喜欢较好的译文，只喜欢最正确的译文。

“你或是知道某事或是不知道或是能做一件事或是不能做。我将尽心尽力教你们希腊语。我也要求你们尽心尽力来学它。

“现在说说学习步骤。你们每天的学习成绩必须达到最优的，发音必须达到最准确的，翻译必须达到最佳的。

“为了使你们在学习上达到炉火纯青的程度，我要求你们把每一个纠正过来的词在黑板上写十遍。如果作了如此纠正后，你们又犯这个错误，就必须把纠正过的词写上一百遍。现在我们开始学。”

就这样，我开始了一生中有决定意义的两年学习生活。谢拉德的那一套办法激起了我的兴趣。倘若一个人能达到完美的程度，甚至在一件小事上，他难道不可能在另一件事上，然后又在其他事上达到尽善尽美吗？待到他在许多事上都做到了尽善尽美，那将是十分了不起的。

其他学生战战兢兢地去上课，而我就像去看角斗士搏斗，去看基督教徒被扔向狮子那样去上课。当狮子吼叫着冲向我时，我咧嘴笑笑。然后狮子眨眨眼走了。我知道我

的回答是完全正确的。

有时 为了纠正一个重音上的错误 我写满一黑板句子后，自己全部擦掉，再重写一遍，这使得狮子目瞪口呆。想想吧，别人被迫写十遍的东西，我却要写二十遍；在回家路上，我常常在许多包装纸上抄满希腊语句子，就是为了斗垮他的把戏，但愿他知道这些！

他用蓝铅笔改正我们每天交上去的卷子，在严重错误地方写上十分不客气的评语。他从不忽略一行。我想象不出他是怎样做到这些的。然而，年复一年，他毫不犹豫地一直这样做。

第二年 我们开始攻读荷马史诗 每天要准确无误地背下五行。每天起床后，从第一本书的第一行背到这一天的定额。若发音上稍有错误，我们就得全部从头开始。当必须重读二百行时，你会变得很厌烦。

我学习散文或诗歌很吃力 尤其厌烦背整部作品 心里有某种抵触情绪。但是 亨利·谢拉德逼着我一行一行地读完《伊利亚特》的头两卷 使我在那年年底 从头到尾吟诵出来 并像对英语那样 完全掌握了它。

我对付并且打赢了这场追求完美的游戏。但是谢拉德拍我肩膀了吗？他说过“干得好，小伙子”了吗？没有。他要你继续追求。

在一个闷热潮湿的六月天里 我们正读着《伊利亚特》的最后几行时，谢拉德合上书，向窗外望望，然后慢慢地向门口走去。他离去了。从此，我再也没有见到过他。

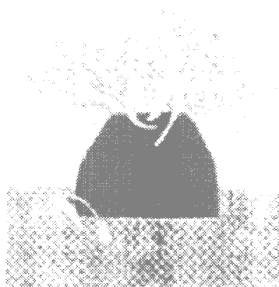
但是现在 半个世纪以后 我还是根据他的标准来衡量人——无论是教师 还是学生或是其他什么人；任何值得做的事，都值得做好；任何值得做好的事，都值得做得尽善

尽美”。

学了希腊语后 我决定学写作。在学希伯来语、阿拉伯语和社会学时，我都努力用这种方法学，按谢拉德的要求。

每一个人的一生中至少应该有一次受到一个疯狂追求完美的人的影响。只有这样，普通人才能认识到自己惊人的潜力。观察一个完全献身给一个最崇高理想的人，胜过受一番教育。一个人因为只热爱最完美的东西，所以才是“一般好”的仇敌。懂得这一点 你就可能憎恨一知半解、一技半能、三心二意 就可能在心中点燃起追求完美的热情火焰。

谢拉德教的大部分希腊语 我已忘掉了 然而令我终生难忘的是那种追求完美的热情。



成功的因素

成功十训

拿破仑·希尔

1940 年 萨姆·沃尔顿每月仅挣 75 美元；1991 年 他拥有的财富高达 44 亿美元。在 50 多年的时间里 萨姆·沃尔顿跨越贫困线，步入中产阶级行列，进而加入美国亿万富翁俱乐部，成为美国最富有的人之一。

萨姆·沃尔顿获得成功的秘密被封闭了许多年。1992 年在他因患癌症去世后，他的家属才把有阐述他获得成功秘诀的自传《萨姆·沃尔顿 美国造》公诸于世。这本书很快在美国畅销。从一生的实践中，萨姆·沃尔顿在自传中总结出一套经商规则。在今日美国企业界，这些规则人人皆知。这就是被人们称道的萨姆·沃尔顿“成功十训”：

一、要全心全意地投身于事业 忠实于事业。正是我的敬业精神弥补了我的不足。

二、同管理人员同甘共苦。把管理人员当作平等的伙伴，可取得最佳经营效果。

三、经常激励督促管理人员。单是有钱和有所有权并不够，应以高标准激励职工的干劲和竞争精神。如果出现

麻痹拖沓而失去活力的情况，那就及时更换管理人员。当然，这样做必须谨慎。

四、把一切信息通报给你手下的管理人员。他们知道得越多就越明白，对工作就越尽心尽力。信息可以产生能力和效益。把你所知道的信息通报给你的管理人员所得的好处，远远大于管理人员可能把它透露给你的竞争对手的风险。

五、要奖赏管理人员为生意所做的贡献。用一张支票或一份股票，你可以买到无限的忠诚。任何人都希望自己能被重视。没有任何东西可以代替一两句赞扬的话，当然用词要恰如其分。讲几句恰到好处的表扬话不费一分钱，但得到的收益很可能相当可观的。

六、管理人员取得成绩时要给以祝贺 在他们失败时要泰然处之，不妨讲点幽默的话。不要总是板着面孔，要有一定的轻松环境。无论发生什么事，你要永远保持自己的热情。

七、倾听企业里所有人的讲话，创造机会让他们讲话。处在第一线的人（那些真正天天同顾客打交道的人）是惟一了解外面发生的真实情况的人。能做到“凡是他们知道的你也知道”最好。

八、超过顾客对商店的期望。如果你能使顾客感到你看重他们，他们会一次又一次地来光顾你的商店。如果你错了，要当着顾客的面勇敢地认错改正，并向他们致歉。

九、控制开支。这比拥有竞争力更重要。控制好开支也是你能保持竞争优势之所在。25 年里 在开支与销售关系上，我们始终是同行中做得最好的。如果一个商业网的财政体制极为有效，那就可以允许你做好多错事；如果财政

体制效能极差，那么，不管这个体制的外观如何光彩照人，你都可能破产。

十、逆流而上。不要理睬世袭的聪明。当大家在按同一固定模式行事时，你不妨独辟蹊径，按另一种不同模式去做，这样很可能取得成功。

在这里，萨姆·沃尔顿活像一个日本经理：“我们支付给管理人员的工资，总是少于美国其他公司，不过，我们总是以给股票的方式加以补偿。这是另一种形式的物质刺激。”

医生诊断萨姆·沃尔顿患了癌症后，他依然开着他那辆轻型货车在美国各地周游。他是个具有特殊经商才能的人，也是个极富于幽默感的人，更是一位从未在任何奢华面前屈服的人。他的办公室设在一座棚屋里，与其说那是一个商业帝国的所在地，不如说它像一个小公共汽车站。在那里，如果有人因为不知道他已经谢世而去打听他，他的伙伴们会说：“他走了，是到天堂为他的顾客寻找便宜货去了。”

十七项成功原则

拿破仑·希尔

每个人从生到死的历程、成功与否、成就的高低都各不相同。出生的环境、童年的经验，外在的环境的变迁与影响，造就成败的差异。

1. 设定明确目标

你想要从人生中得到什么？你最大的目标为何？你要往哪里去？诚实地面对自己，是成功的第一步。

把你想要的事物列出来 例如健康、人际关系、收入、存款的金额、住哪一种房子、开哪一种车子、给家人的保障 这都是你的主要目标。

2. 组织智囊团

明确你的目标，思考并写下来，最好选择能够分享成果并协助你成就计划的伙伴，互助鼓励，达到双方满意的结果。如果你的人生主要目标，不只是满足基本的需求，就需要别人的协助。

运用别人的经验、学识、天分、影响力 甚至财力 完成你的主要目标。从结合一个人的力量开始，逐渐扩大到你

所需的范围。“交心”必须是双方互惠。

3. 培养具吸引力的个性

个性决定你思考的模式与行事的标准。它魅力包括很多层面，最重要的是积极的态度。每个人都有不如意的时候，但是如果你经常沮丧，只看到事情的阴暗面，快乐就不会敲你的门，应该多看看光明面，积极进取。

4. 展现应有的信心

信心是成就与成功的要素，是进步不可或缺的要件。信心使我们追求并达到事业及人生的目标。

信心必须加上行动。首先，面对自我，选择目标，评估目标的距离及情况，我们会知道，必须经过许多历程，付出许多代价，需要许多资源与协助，才能完成所有想做的事。

5. 多付出一点点

比别人的预期付出更多，做得更好，不期望立即的报酬，收获将会大得超乎你的投资。多做一点会增加一个人的勇气，激发更大的热诚，养成更积极的态度，与同事、员工建立更稳固的关系。

6. 创造个人进取心

自动自发加上决心，可以使你很快出类拔萃。自动自发是第一步，经由行动表现出来。自动自发是一种行动上的自信心，向一个明确的目标前进，加速你的过程，获益更大。

7. 培养积极心态

态度是我们惟一可以控制的，管理你的生活，必须先管理你的态度。我们对于各种情况的反应，决定于思考的习惯及态度。

8. 控制你的热诚

热诚是一种情绪、观念的具体化，也是信心的基本要素，抱持一个明确的观念或计划，你就会充满热诚。热诚还是一种信心和积极态度的言语和行动，热诚散播到别人的身上，会不断地增长。

9. 强化自律

自制是一种导正、塑造、强化自我的行为，使我们达到完美的境地。行为及态度是思想的表达，我们的思想大多漫无边际，或是呈半意识状态。因此，我们必须随时留意，用正确的情绪、思考及行动，增加我们的力量，作为有效的运用。

10. 正确的思考

决定你想要完成什么，你要如何做到，以明确、积极的信心向着目标前进，这就是确实的思考。了解意志的力量，让它确实掌握之中。

11. 控制你的注意力

专注某一件事，努力去做，成功来自这种能够产生思考的力量，也是成功的重要工具。和另外一个人共同思考某个主题，这种专注的力量，能够产生新的领悟。

12. 激发团队合作精神

成功是合作的结果。所有的成就都是充分且成功的互助合作的结果。所有的器官分工合作，身体才会健康；和周遭的世界合作，生活才会快乐。

13. 从逆境和挫败中学习经验：

挫折是生活的一部分。生活中的每一个行动、情况或选择都有其原因和结果。每一次逆境必定隐藏成功的种子，如果能够认清这项事实，就能体会其中的道理。逆境中的态度对你的人生有深远的影响。

14. 培养创造力

想象力是所有成就计划的雏形。人类最伟大的天赋是能够思考、分析、比较、选择、创造、观察、预见及形成观念。想象力是意志的行动，是一种挑战与冒险。

15. 保持健康

思想影响健康，可以使你的生病或是更健康。良好的态度、睡眠、饮食习惯，都有助于培养健康的意识。好的思想使我们的身体和谐，生活井然有序。

16. 预算时间和金钱

每个人一天都有 24 小时 善用时间 才能跟上瞬息万变的世界潮流。自动化、更快捷的交通和运输，使得人与人之间的沟通更显匆促。善用时间很难，却非常重要。金钱的预算也是如此，我们总是眼高手低，因此，随时都要用心作好金钱的预算。

17. 运用宇宙习惯力

观察并且相信宇宙的秩序，就会看到日出日落和潮起潮落都有规律可循。用我们的行动调和自然的宇宙法则，产生和谐与内心的平静，激发成功的力量。

成 败 之 间

佚 名

为什么有人成功，有人失败呢？自从人类不满意穴居的生活方式 不断地努力让自己过得更舒适 人们就开始思索这个问题。关于失败者与成功者的特质，通过下面的比较可以给你更清楚和完整的概念。

成功的人清楚地知道自己想要什么，有一套完整的计划 他相信自己做得到 并且投注大量的时间和心血。失败的人没有明确的人生目标 他认为成功只是靠运气 因而做事被动 不肯用心。

成功的人是一流的推销员 懂得以友善的方式 让别人乐于配合执行他的计划与目标。失败的人老是怪罪别人，其挑剔的态度令人不敢领教。

成功的人在说话之前会先经过思考，他时常赞美别人，对别人的批评则多半一语带过，甚至只字不提。失败的人正好相反 经常不假思索脱口而出 事后即懊悔 并且容易得罪别人。

成功的人对于有把握的事情才表示意见，并且言之有

物。失败的人对于所知有限，甚至全然无知的事情也信口开河。

成功的人能够掌握时间，在金钱上量入为出。失败的人虚度光阴，对于金钱则挥霍无度，一点都不懂得珍惜与节制。

成功的人热诚待人，与志同道合的人维持深厚的友谊。失败的人只和有利害关系的人来往。

成功的人心胸开阔 对于所有的人、事、物都有很大的包容性。失败的人心胸狭小，稍不顺心就小题大作，使人敬而远之。

成功的人随时掌握时代的脉动，除了自己的行业与社区，还关心整个国家和世界的发展。失败的人急功近利，只在乎自己眼前的需要，甚至不择手段。

成功的人对人生保持积极乐观的态度。他知道自己所获得的地位与成功，都取决于服务别人的质与量，因此总是做的比说的更多。失败的人期望不劳而获，如果无法如愿，反而会责怪别人的贪婪。

成功的人对造物主十分崇敬，经常用祷告及帮助别人来表达自己的感恩之心。失败的人过分重视物质享受，只要一有机会，就不惜牺牲别人来满足自己。

我们可以看得出来 成功者与失败者 在思想及言行上都有极大的不同。人之所以成功或失败，完全取决于他对别人和自己对自己的态度。

成功性格的结构

斯坦厄普

——现实态度

一个心理健全的成年人会面对现实，不管现实对他来说是否愉快。比方说，他可能喜欢驾驶汽车，他意识到开车会遇到种种危险，因此他经常检查车闸、车带、车灯和其他部件。而一个不成熟的人却可能想：“我永远不会发生意外。”因而忽视任何预防措施。或者他可能属于另一种类型的人 白天检查车闸 夜里失眠 总是担心自己会出事故。

——独立性

一个成功的人办事凭理智 他稳重 并且适当听从合理建议。在需要时，他能够作出决定并且乐于承担他的决定所可能带来的一切后果。而失败者的人常常会感到遇事很难下决心 他希望别人（如亲戚、朋友、同事等）来指点他应该怎样行动。当他不得不自己作出决定时，他可能会变得急躁，惶恐不安，甚至为非作歹。很多不成熟的人拒绝承担他们的决定所应负的责任。出了差错时，他们推卸责任，怨天尤人。获得成绩时，他们常常过分地要求赞扬。

——爱别人的能力

一个健康的、成熟的人能够从爱自己的配偶、孩子、亲戚、朋友中得到乐趣。相反，一个不成熟的人爱起别人来很吝啬，却常奢望得到很多的爱，总是希望人们体贴照顾自己，希望自己是人们关切的中心。这种心理对孩子来讲是可以理解的，但如果成年后还是如此，他就很难与人们建立正常的关系。

——适当地依靠他人

一个成功的人不但可以爱他人，也乐于接受爱。婚姻中合理的爱情关系，应当是双方都能够给予和接受爱情所带来的快乐。分享给予和接受爱情和友谊，是一个人灵活、适应性强和成熟的表现。

——发怒要能自控

任何一个正常的健康人有时生生气是理所当然的。但是他能够把握分寸，不致失去理智。他会为了一些长久的利益而对眼前的鸡毛蒜皮不加计较。他可能有时会发脾气，但决不会因为在某一商店未买到想买的东西这类小事大发雷霆。

——有长远打算

一个头脑健全的人会为了长远利益而放弃眼前的利益，即使眼前利益有很迷人的吸引力。例如，一个成熟的学生在考试前复习时，会为了全力以赴地参加考试而谢绝一切社交，牺牲眼前的快乐，考试结束后再痛快地游玩和进行社交。再如，一对成熟的恋人，为了完成学业或出于其它原因，他们会暂时推迟一下婚期，即使他们很相爱也不会仓促行事，因为他们认为暂时的耽搁也许会换来更大更长久的幸福。

——善于休息

一个正常的健康人在做好本职工作的同时，需要并且善于享受闲暇和休假。相反。情绪不太稳定的人常常感到被迫做某事，很少从自己的工作和闲暇时间里享受到快乐；在周末和休假时还在想事情怎样会做得好些，因此他常常得不到充分的休息。一个成熟的人休息时心地坦然，尽情放松，所以再工作时他精力充沛。他也有可能是在闲暇的时候还忙一些其他的事情，但他不把做这些事看作是更多的劳动 而是当作嗜好和消遣。

——对调换工作持慎重态度

心理健康的人常常很喜欢自己的工作，不见异思迁。当他确实想调换一下自己的工作时，必定是出于种种慎重考虑。他不会因为有个别的上司或同事不好相处等小事而调换工作。

——对孩子钟爱和宽容

一个健康的成人喜爱孩子，并肯花时间去了解孩子的特殊要求。不管他有多忙，几乎总是可以找到几分钟来和一个 3 岁的孩子玩耍，或者回答一个大一点的孩子的问题。他所给予孩子的爱要大于孩子所能回报的。

——对他人宽容和谅解

对于一个成熟的人来说，这种宽容和谅解不单是对性别不同的人 还应该包括种族、国籍以及文化背景方面与自己不同的人。

——不断地学习和培养情趣

不断地增长学识和广泛地培养情趣是一个健康个性的特点。具备这样的特点，一个人就可以从容不迫地生活在这个世界上。他的智慧和对人生的了解是不断地增长的，

当他年逾花甲时将不会感到沮丧。

可以说 很少有人在性格上是完全健康和成熟的 但上述这些品质是我们应注意培养的。

面对挑战的抉择

理查·柯乃洛

慎重地挑选对你的事业成功最有决定作用的朋友，并且与他们保持直接的、亲自的、持续的联系。

——接触

千万不要以为你能独自控制你在事业上发生的一切。从某种意义上说，你的命运是由别人决定的。你惟一的希望，是设法影响别人的决定。

每一种职业都有它重要的接触点——人。他们能推你向前，也能拉你后退。他们能使你成功，也能使你失败。

你的上级……你的值得信赖的顾问……你的重要的客户……你的出色的下级……你的信息的来源……他们都是你的重要接触点。

我们一般都能认清谁是我们明显的接触点。但有时我们也不免会忽略一些不明显的接触点。如果真的忽略了，那将是一个极大的错误。

同样重要的是 自己虽然已经建立了重要的接触点 却忽视了彼此的关系，或者说忽视了与他们保持不断的、直接

的和亲自的联系。因为有时我们已将注意力转移到更加紧急的事情上了。这就是说 你误认为你一旦点燃了火种 便可以不必再添柴而能使它永不熄灭了。

在事业方面 有两种重要的接触点：

保持现状的接触点——是指可以帮助你保持你现在的良好情况，而不失去力量或优势的那些人们。

改进情势的接触点——是指那些能帮助你进一步发展的接触点。例如 对一位厂长或经理而言 保持现状的接触点——他的上级组织或领导；改进情势的接触点——有横向联系的其他单位的领导。

对销售员而言，保持现状的接触点——一位忠实的客户 改进情势的接触点——已经努力争取了很长时间的新客户。

对一般干部而言，保持现状的接触点——他的直接领导 改进情势的接触点——虽在偶然间相识 但能提供他一个进一步发挥才干和担任较重要工作的人。

你的重要接触点 不管看起来如何经久 却不必期望长久保持。只有极少数的重要接触点，可以长久保持。你今天依赖的人，也许明天就不存在了。也许是他们的情况变化了 也许是你的情况变化了 也许是你们彼此间的关系改变了。

因此，我们需要一套直接的、亲自的和持续的接触准则。

直接的接触：就是指不用任何中间人的接触。在事业上 有些事情你可以授权他人 但有些事你就不能授权。与你的重要接触点保持联系，正是你不能授权他人的一项。亲自去接触吧！

亲自的接触 就是指手握手的接触 面对面的接触 眼对眼的接触。只要是适当，即使亲密无间亦无不可。写信固然不错 打电话也未尝不可 但面对面则更佳。

持续的接触：就是指稳定的、持久的、不终止的接触。与持续的接触相对的 是一曝十寒的、偶一为之的接触。

亲爱的朋友 请你记住 忽略了你的重要接触点 实际上就等于浪费你的金钱，也等于浪费你的时间。

不论你处在什么样的地位，你都要把自己看成是一个推销员。

——推销

只要你从事一项事业，你就是一位推销员。

这不是可以由你选择的事。你也许是一位基层管理者、工程师、厂长、秘书、木匠、化学家、设计员、副总经理——任何职位都无关紧要。你仍然是一位推销员。

每天从早到晚 你都在向别人推销你的观点 推销你的企业 更重要的是 还在推销你自己。

你的推销 也许很有艺术 也许很拙劣 也许经过深思熟虑 也许不知不觉 也许是成功的 也许是失败的。但在整个时间过程里 你一直在推销。

你推销你自己，大都是采取间接的方式。你不必在台上为自己吹嘘。无论你在何处 不管你在做什么 只要别人能看见你 无论站着也好 坐着也好 你都是在展示着自己。你自己推销效果的优劣，要看你所展示出的优点或是暴露你自己缺点的程度来决定。

你所留给别人的第一个印象 往往持久不灭 这是有理由的。当别人初次与你接触的时候，就在第一眼看到你的那一瞬间 就得到了关于你的印象 尽管未经过有意识的分

析综合，但是却把这些印象深刻地留存下来了。

他注意到你的一举一动，他听得出你的声音是否带有自信心，他会感觉到你握手的力量。

同时，你自己也由于自身的打扮，提供给他更多的信息。他人将从你的穿着和修饰来断定你是规规矩矩的还是随随便便的，是悠闲的还是紧张的，是小心谨慎的还是粗心大意的，是保守的还是进取的等等。

使人惊讶的是，一个人的书桌、工作间或办公室，它竟能透露出一个人许多的原始材料。只要走进一个人的办公室，即使他不在，也常能从中发现有关主人的许多情况。那间办公室，是一间工作房，还是一间展览馆？或是两者兼而有之？那间办公室是否布置得高雅而独特并反映主人的个性，还是看上去带有虚浮俗气的格调，仅仅反映出其装饰工匠的爱好呢？

一间办公室的外貌能够告诉你：到底主人是一位能真正掌握其工作的忙人，还是一位只会做表面文章的庸人？他是一位能在工作中享受乐趣的人，还是一位讨厌工作的人？他是一位提倡打破陋习的人，还是一位循规蹈矩的人？他是一位自有主见的人，还是一位人云亦云的？这一切，只要你稍加留意，就会感觉到。

你也许只是在一间小仓库里工作，即便如此，你同样可以使它成为你推销自己的间接工具。同样的道理，你的家、你的其他财产，甚至于你个人的生活习惯，都莫不是你推销自己的间接工具，你的爱人和孩子们就更不必说了。

在任何一桩买卖关系中，卖方是主宰人。卖方主动进攻，控制着整个局面。卖方如果成功了，就能使买方仿照他的观点来看待事物，屈从于他的意志。

如果你愿意在事业上常受人尊敬 被人恭维 讨别人的欢心——换句话说 是要做接受他人推销的事业 那么就可以去寻找一项采购职务，去担当一个买方的角色吧。只要你做得出色，那肯定是一个处处受欢迎的人。

但是 如果你愿意做一番具有创造性的事业 而且能从你创造出的价值中获得巨大收益的话，你就去找一个做推销员的工作吧。

买方人士一般都自以为是他们掌握着主动权。就让他们去那样想吧！事实上每一位优秀的推销员都知道，真正坐在驾驶座位上掌握方向盘的乃是卖方。

但是这并不是说，如果你是买方，你就必然处于被动。须知无论在何种情况下，甚至于别人对你推销的时候，你也能够变成推销者。推销员总是积极的，总是进攻性的，而绝不是一位被动的或防守的角色。

遵照你自己的直觉行事。比之于谨慎的推理，直觉可能更有效。

——直觉

决策不能单以事实和资料为基础。一项决策的优劣，还要看你在事实和资料以外，另有什么别的依据。

你可以将一袋面粉制成饼干或者面包。这就要看你在面粉以外加上了什么其他成分而定，而且还要看厨师是谁。

你也能将一组事实和资料“制成实物”；“制成利润”。但这也要看事实和资料以外的其他成分，以及决策人是谁而定。

这些存在于你内心深处的东西，大部分是无法用文字或数字来表达的。其中包括你的感情、恐惧、信仰、怀疑、偏见和信念等。而凡此种种，都是从你记忆不清的经验中产

生的。也可以说这是你的潜在意识，有些人称它为本能或直觉。如何称呼它都无关紧要，重要的是这些未能表达的成分，正是你的决策优劣的关键因素。

如果你尚未学到如何释放和利用这项因素，那就开始学习吧。

在企业界，人们常讨论企业管理到底是一门艺术还是一门科学？结论是既是艺术，也是科学。说它是一门科学，是因为你必须把握事实。但是要是完全如此的话，那么电脑就可以完全代替企业的决策了。说企业管理是一门艺术，就是因为每一项决策的价值高低，均系依决策者的创造力而定。就像艺术的其他领域一样，优良决策及拙劣决策的分界，仅仅只有一线之隔。

决策的关键所在，是永远无法获得足够的事实和资料。如果你真有了全部事实和资料，那就不是一项决策了，那只能是一项已知的结论。反之，如果你丝毫没有事实和资料，你也不能作决策，你只能在黑暗中盲目射击。

当然，你拥有的事实和资料越多越好。每个人都知道，决策的第一步就是搜集尽可能详细的事实材料。那是决策工作中最重要的一步。但是真正有价值的，是你如何利用这些事实和资料。

但是在企业界，你不一定总是处于自己决策的地位。不过，如果一项决策与你有关，只要可能，你就应当自己做决策。搜集事实和资料，倾听他人的意见，然后你自己做出决策。你是与你的决策共存亡的人。如果你让别人来做决策，那么他所做的决策，也许对他本身十分正确，但对你也许就不一定合适了。

如果你负责某一领导的工作，就更需自己去实施或者

控制有关的决策。而且，你所做的决策，最好由你自己执行。执行一项你自己的决策，将比执行一项别人交给你的决策要容易，而且通常也会获得最佳的效果。

这一点要牢记：如果你对自己应做的决策没有尽到责任，那么别人就会取代你。

果断是一种能力。某些人天生具有此项能力，某些人则必须经过学习才能培养这种能力。在企业界，能够容易地、迅速地而且充满自信地做决策的人，才是最有价值的人。

如果某一决策存在很多困难的话，通常可能是你没有足够的事实和资料，也可能是你还缺少一个完善的计划，所以你未能做出决策。

要赢得企业竞争中的胜利，你只要有 51% 是正确的就可以了。

通过一个人解决问题的能力，你可以掂出他本人的分量。

——分量

只要你稍加留意，你就可以发现生活中有些人是如何珍惜他的时间。在每个组织机构里，都有一些“解决小问题”的人物，也都有“解决大问题”的人物。

所谓“解决小问题”的人，你一定会知道他们是怎样的一些人了。一般他看不清事情的先后顺序，但也许他是故意的。遇上了重要问题，他会专挑一些较小的、容易而不致太伤脑筋的问题去做。他分析那些小问题，重新安排那些小问题，忙着拨电话，使小问题扩大，而且在备忘录上满满地登记下来。他可以花上半天时间，为找一本参考书忙得团团转，或是做些无谓的工作。

而正在此刻 那些‘解决大问题’的人 可能已经解决了几件大事。

在企业界里 从事‘自我管理’的人越来越多。他们可以自己决定如何管理自己的时间。他们可以自己决定应做些什么、如何做以及什么时候做。他们之中 有人——通常是‘解决大问题’的人——能从每分、每秒的时间中挤出一分价值来，并聚零为整。但也有人不仅在浪费他们自己的时间，而且还在浪费别人的时间。他们处理问题时，总喜欢把小问题说得津津有味。

有些公司花费可观的时间和金钱，想要选择优秀人才。这样的公司，有他们一套经过精心设计的程序、报告、记录和测验方法。

但你若要衡量一个人的分量，却不必多花那种时间和金钱。你只要给他一个机会，看看他喜欢解决哪一类的问题，便能知道其人的分量了。他的智慧如何，信心如何，与人相处的方法如何，经验如何以及才能如何等等，这真是一项最快速、简单、精确和省时的衡量方法。

但是 对于一位‘解决小问题’的人物 我们且慢给予过严的责备，也许那不是他的过错。

也许他需要训练，也许他需要激励，也许他需要考验，或是需要另换一项不同的工作。但是对于那些不肯改变他们日常规律的人，对于那些习惯于慢动作的人，对于那些专注意捕捉蚊蝇耗子的人，对于那些擅长安排日程的人，对于那些特别有兴趣于小计划的人，对于那些终日忙忙碌碌赶不上时代的人，我们可就要留意了。

我们要注意的，别将大问题交到那些“解决小问题”的人手里。更要注意的，将小问题交给“解决大问题”的

人的手里 比之将大问题交给‘ 解决小问题 ’的人的手里还要糟。将小问题交给‘ 解决大问题 ’的人物 他们必将厌烦乏味 不仅把兴趣转移到别的方面 而且还会离你而去。那就等于糟蹋人才。

大多数人都喜欢较容易的问题。人们喜欢解决较容易的问题，是因为它能令人愉快。但也有人喜欢处理艰难的问题，从而使自己得到锻炼和发展。只是这一类人比较少。一旦你发现了一位善于‘ 解决大问题 ’的人 你可得紧紧地抓住他 他可能就是一位未来的成功者。

成功的关键

苏桑尼·查金

——坚持不懈

一位电台广播员在她的 30 年职业生涯中 曾遭辞退 18 次，可是每次事后她都放眼更高处，确立更远大的目标。

由于美国大陆的无线电台都认为女性不能吸引听众，没有一家肯雇用她，她就迁到波多黎各去，苦练西班牙语。有一次，一家通讯社拒绝派她到多米尼加共和国采访一次暴乱事件，她便自己凑够旅费飞到那里去，然后把自己的报道出售给电台。

1981 年 她遭纽约一家电台辞退 说她跟不上时代 结果失业了一年多。

有一天，她向一位国家广播公司电台职员推销她的清谈节目构想。“我相信公司会有兴趣，”那人说。但此人不久就离开了国家广播公司。后来她碰到该电台的另一位职员，再度提出她的构想。此公也夸奖那是个好主意，但是不久此公也失去了踪影。最后她说服第三位职员雇用她，此人虽然答应了，但提出要她在政治台主持节目。

“我对政治所知不多 恐怕很难成功。”她对丈夫说。丈夫热情鼓励她尝试一下。1982 年夏天，她的节目终于启播了。她对广播早已驾轻就熟。于是她利用自己的长处和平易近人的作风 大谈 7 月 4 日美国国庆对她自己有什么意义，又请听众打电话来畅谈他们的感受。

听众立刻对这个节目发生兴趣，她差不多一举成名。如今 莎莉·拉斐尔已成为自办电视节目的主持人，曾经两度获奖 在美国、加拿大和英国每天有 800 万观众收看这个节目。

“我遭人辞退了 18 次，本来大有可能被这些遭遇所吓退 做不成我想做的事情，”她说，“结果相反 我让它们鞭策我勇往直前。”

——态度积极

成功的人态度积极，旁人也会感觉得到，于是都乐意帮助他们实现梦想。

他叫乔·巴普 母亲是裁缝 父亲是穷工匠 他在纽约市贫民区的学校半工半读念完高中。他热爱戏剧，非常渴望能去看一场百老汇的表演，但是买不起门票。

他凭着无穷的精力和意志，当上了电视台的舞台监督。不过他希望为那些像他那样永远买不起门票去看百老汇戏剧表演的人创作一些戏。

他办了一个剧团，先是在教堂的地下室演出，后来租了个露天圆形剧场来表演。剧团初期演出莎士比亚的戏剧，很受观众欢迎，却没有剧评家来观看。他想，要是没有宣传，又怎会有人肯捐助演出经费呢？

因此有一天 他找上了《纽约时报》指名要见戏剧评论家布鲁克斯·艾金生。艾金生的助手亚瑟·吉尔布说他要见

的剧评家当时正在伦敦。

“那我就在这里等艾金生先生回来。”他坚决地说。吉尔布于是请他道明来意。这位工匠的儿子激动地说他剧团的演员如何优秀，观众的掌声如何热烈；又说他的观众大多数是从未看过真正舞台剧的移民，如果《纽约时报》不写剧评介绍他的戏，他就没有经费再演下去了。吉尔布看到他这样坚决，大为感动，同意那天晚上去看他的戏。

吉尔布到达露天剧场时，天上乌云密布，中场休息时，滂沱大雨把舞台浸湿了。他一见吉尔布跑开去避雨，就赶上去说：“我知道剧评家平常是不会评论半场演出的，不过我恳求你无论如何破个例。”

那天夜里 吉尔布写了一篇简短介绍 对那半场戏颇多好评，又提到剧团亟需资助。第二天，就有人给剧团送去了一张 750 美元的支票。在 1956 年 这笔钱已足够剧团继续演出这场戏，一直到夏季结束。艾金生从伦敦回来后，去看了这场戏，并在他的星期天专栏里大赞这出戏。

没多久 乔·巴普就开始在纽约各处经常免费演出莎士比亚名剧。他于 1991 年去世，死前一直是美国戏剧界深具影响力的人物。他曾经说过，他坚持不懈是因为他深信戏剧对人们生活很重要。“如果你不相信这一点，那么就此放弃算了。”

——坚持自己的信念

成功的人都知道 坚定不移涉及到抉择 而抉择则涉及风险 正如一位 58 岁的农产品推销员所发现的。

他以不同品种的玉米做实验，设法制造出一种松脆的爆玉米花。他终于培育出理想的品种 可是没有人肯买 因为成本较高。

“我知道只要人们一尝到这种爆玉米花 就一定会买。”他对合伙人说。

“如果你这么有把握 为什么不自己去销售？”合伙人回答道。

万一他失败了，他可能要损失很多钱。在他这个年龄，他真想冒这样的险吗？他雇用了一家营销公司为他爆玉米花设计名字和形象。不久，奥维尔·瑞登巴克就在全美国各地销售他的“美食家爆玉米花”了。今天，它是全世界最畅销的爆玉米花，这完全是瑞登巴克甘愿冒险的成果，他拿了自己所有的一切去做赌注，换取他想要的东西。

“我想，我之所以干劲十足，主要是因为有人说我不能成功，”现年 84 岁的瑞登巴克说，“那反而使我决心要证明他们错了。”

把握人生

罗伯特·劳尔 简奈特

胡里奥·伊格莱西亚斯本是马德里的职业足球员，后来因车祸受伤瘫痪了一年半，他的球场生涯就此告终。在医院住院时，一位富于同情心的护士给了他一把吉他，让他消磨时间。虽然伊格莱西亚斯以前从来没想到要在音乐界发展，但自此之后，他竟然在流行音乐方面获得重大成就。

那次车祸实在是伊格莱西亚斯一生的分水岭，是一切从此改变的转折点。人生的分水岭可能是一场疾病，一次意外事故或一次偶然遭遇，也可能是有重大影响的事件。我们研究出把握人生中预料不到的时刻，使其成为发展机会的四大策略：

——对自己负责

有句谚语说：“时间能治愈一切创伤。”可是人生的经验显示，许多人经受不了危机，即使经过时间的治疗也不能完全恢复元气。因此，对于疾病、死亡、离婚或失业等沉痛经验，我们实在必须积极应付。有些人的应付方式是怨天尤人。然而事实很明显，我们对自己的生活终须负起责任。

艾眉结婚 24 年之后，丈夫跟她离婚。她既没受过从事任何职业的教育，又没有自力更生的信心，按理大有可能陷于自怜而从此一蹶不振。

可是她并未如此。她奋力振作，对自己负责。“我要跨越创伤，替自己争一口气，”她说；于是我去读经营房地产的课程，取得经纪执照，然后开设自己的事务所。我相信，不用多久，我就会成为这个城市中数一数二的独立经营房地产经纪人的。”

——不怕做出困难决定

人生分水岭的事情范围很广。女性远比男性重视与他人有关的问题，男性则较常提及与教育或职业有关的事件。从这些经历中获益最大的人，都认为抱着避免风险而只希望一切会变好的态度并不能使你有所发展。人们有所发展，是因为他们肯做出决定。

前美国广播公司电视节目“美国早安”主持人哈特曼在大学攻读的是经济学位。毕业时有很多极好的商界职位向他招手，但在大学时曾兼任无线电及电视广播员的哈特曼，却做出了一个很不容易的决定。他抛弃多年的学术训练和稳定的收入，在工作极不稳定的娱乐通讯界中开始他的事业。

敢于冒险往往会有大收获。女艺人玛丽·马丁在好莱坞一家夜总会的天才表演中，高歌一阙名为《吻》的圆舞曲之后，即声名鹊起，从此飞黄腾达。原来，她开始唱时是以歌剧的最佳嗓子和传统方式唱的，但唱到一半时她忽然兴起，改用爵士乐的调子唱下去。唱完时，全场起立鼓掌，她就此有了新的事业。

美国佳士拿汽车公司的总裁艾科卡深有感触地说：“当

机立断、稳中求胜 是优秀经理的标志 也是任何甘冒风险及发展真正自我的人的标志。”

——谋求充实自己生活的关系

人际关系是人生的网络 它影响我们的思想、感受与行为，有时还是影响我们一生的途径。成功的人常常会告诉我们，他们在事业早期得过朋友或导师的指引。

甚至一个泛泛之交的人或陌生人，对我们的一生也可能有重大影响。棒球巨星坎本涅拉在他的事业近乎顶峰时 由于意外事故而变成瘫痪。一年后 他在一球场上坐在轮椅中休息时，忽然有位老太太慢慢向他走来。她两腿镶有支架 走路时扶着拐杖。

她走到坎本涅拉面前 握住他那双软弱无力的手说 感谢他给她活下去的勇气。原来他在纽约一家医院住院时，她也是那医院的病人。她中风后半身不遂，因而厌世。但医院里的医生对她讲起坎本涅拉的勇敢，使她听了大为感动 于是决定坚强地活下去。她后来行程近两千里 特地来当面感谢坎本涅拉，从而使坎本涅拉也得到了他以前所给予她的感召和勇气。

——肯定自己的价值

在一般情形下 危机会伤害一个人的自尊心 从而使他更难于应付危机。我们在访问中发现，凡是能肯定自己价值的人 遇到困难时都不大会觉得自己无能为力 反而更可能影响事情的演变和寻求可以采取的途径。

保罗是一位很有成就的新闻记者。他在 6 岁时以难民身份抵达美国，早年在学校里因不会说英语而深感痛苦。他受到同学讥嘲时不是大打出手 便是转身逃避 结果养成了他所说的“难民心理”。这种心理表现在诸如此类的想

法：“不要破坏现状”、“到了人家这里就该知足”以及“这种东西轮不到你”等等。

后来他在一次夏令营活动时，生命有了转折点。“他们要我担任营里最有地位的职务——岸边指导员，因为我具备必要的资格，”保罗说，“这时，我照例听到一个内心的声音提醒自己：‘这种东西轮不到你赢。你不是第一流的人。’可是，出乎意料之外，就像灯光忽然亮了似的，我一下子变得恍然大悟。现在应该轮到我了。于是，我便答应担任那个职位。”

保罗不能肯定他当时怎会恍然大悟。可是那一刻的确改变了他的一生，使他摆脱了心理羁绊，而变成“在我的世界里的真正自己”。

好的念头不会自动地在我们的生活中产生。我们之所以能够发展，是因为我们决心要发展，是因为我们积极应付我们的遭遇。

研究人员曾对一些中了 5 万美元以上彩票人进行研究，请他们说明在他们生命的这个阶段中有多快乐，预料几年后会多快乐，以及他们从同朋友谈话、看电视、吃午餐、听人讲笑话、受人恭维、阅读杂志和买新衣服等 7 件事中所得到的快乐。

然而，研究人员又向一些未中奖者提出相同的问题。

结果发现，中奖者并不比未中奖者快乐，也没有预料将来会更快乐。而且他们说，他们在那 7 件事中所得到的快乐也比未中奖者少。虽然中奖者获得一时的振奋和喜悦，但他们似乎失去了一部分欣赏普通乐趣的能力。更要紧的是，他们未能把那分水岭般的转变——中彩票——化为发展的机会。

你不必认为非中彩票才能出人头地。只要能认清楚一件分水岭般的事情对改变自己一生的重要性，并且把握住它而采取行动就行了。

梦幻成真

阿利克斯·哈利

很久以前 当我倒霉的时候 我学会了忍耐与等待 并知道了坚持不懈所要付出的代价。

许多年轻人告诉我他们想当作家。我总是鼓励他们有这样的想法，但我也清楚地告诉他们，当作家和写文章是两回事。在大多数情况下，这些年轻人梦想的是财富和声誉，而不是长时间的坐在打字机旁，在孤独和寂寞中自我奋斗。我对他们说：“你们想的是要发表作品，而不是想成为作家。”

实际上 写作是一项孤独、不为人知而且收入甚微的工作。在成千上万的作家中，只有极少数人能得到命运之神的垂青，而更多的人永远实现不了他们的梦想。连那些成功的人都承认，他们曾长时间被冷落，并为贫穷所困扰。我也是这样。

当我离开了我工作了二十年的海岸警卫队而想成为一名自由作家时，我对前景一点儿把握也没有。在纽约，我只认识乔治·西姆，我们是在田纳西州的海宁一起长大的伙

伴。乔治是在格林威治村的公寓大楼内一间干净的储藏室里看见我的，他恰巧是公寓的管理员，而那储藏室就是我的家。

这间小屋又阴又冷，而且没有浴室，但我并不在乎这些。我赶紧买了一台旧的手打字机，觉得自己真像个作家了。

大约过了一年 我在写作上仍然没有什么突破 我有点儿怀疑自己的能力了。

推销一篇作品是那么难，挣的钱勉强能糊口。但我深知我的愿望是写作，这是我多年的梦想，我会继续为之奋斗，即使前方的路充满失败的恐惧与坎坷。在那些日子里，希望就像幻影一样渺茫，大凡每个渴望成功的人，都领略过这种希冀与焦虑搅和在一起的滋味。

后来有一天，我接到的一个电话改变了我的生活。但电话并不是代理人或编辑打来与我商量出书的事。与之相反，这是一个劝我放弃我的事业的充满诱惑的电话。打电话的人是我在三藩市海岸警卫队的一个老相识。我曾经向他借过一些钱 现在 他想把钱要回去。

“阿利克斯 你什么时候还我的 15 美元？”听得出他在讽刺我。

“等我下次售出了文章吧！”我回答说。

“我倒有个不错的主意，”他说，“现在我们需要一位公共资料管理员，年薪是 6 千美元，如果你愿意的话，就来吧！”

年薪 6 千美元 这在 1960 年可是一笔大数目！我用它可以买一座不错的房子，一辆旧车，还能还清债务，没准儿还能剩几个钱 同时 我还可以一边工作，一边坚持写作。

就在这些美元在我脑子中狂飞乱舞的时候，一个根深蒂固的念头从我内心深处闪出：我一直梦想的是成为一名作家，一名专业作家，可我现在想的都是些什么呀！

“不了 谢谢你 我能坚持下去 我得写作。”我回答得坚定而自信。

放下电话 我独自在小屋中踱来踱去 觉得自己像个傻瓜。打开墙上桔黄色的饭橱，拿出了里面仅有的存货——两瓶沙丁鱼罐头，又掏出了兜里仅剩的 18 美分 我一下子把两瓶罐头和仅有的 18 美分塞进了破纸篓里，我对自己说：“阿利克斯 瞧瞧 这就是迄今为止您给自己挣来的全部财富！”我的情绪低落到了极点。

我希望境况马上好转 但并不如愿。感谢上帝 幸好乔治帮我度过了难关。

通过乔治 我认识了一些艺术家 他们也在为成功 为实现自己的梦想苦苦奋斗。例如，约·戴乐尼 他是位绘画能手，但他总是缺吃少穿的，每逢这时，他就去临街的屠户那儿要个大骨头——尽管上面仅挂着一星半点的肉，再从杂货铺那儿要点儿蔫菜叶，约用这两样东西就能做上一顿可口的家乡汤喝。

还有一位同村人是年轻英俊的歌唱家，他努力经营着一家餐馆。据说，如果有位顾客想吃一份牛排，他马上就会跑到街那头的超级市场买来。他的名字叫哈利·贝勒弗特。

像戴乐尼和贝勒弗特这样的人给我树立了榜样，我懂得了要为实现梦想而坚持工作，就必须做出一些牺牲，并要想尽办法维持生计。这就是在成功的幻影下生活的全部内容。

吸取教训后，我渐渐开始出售一些文章。我写了些

时大家所关注的问题，例如民权、美国黑人和非洲黑人等。就像鸟儿南飞，我的思绪也回到了我的童年，在我那间静静的小屋里，我仿佛又听见了奶奶、表姐乔治亚，还有姑妈普拉斯和丽兹的声音，仿佛又听到她们讲述我们家族和奴隶制度的故事。

这些故事都是美国黑人过去忌讳谈及的，我向来只把它们埋在心底，并留在了记忆里。但是，有一天在和《读者文摘》的编辑们吃午饭时，我向他们讲述了我奶奶还有其他人给我讲过的故事，我还告诉他们，我想写一部家族史，从我的家族中被贩运到美国的第一代人写起。午饭后我拿到了一份合同，他们保证给我九年的生活费用，让我专门从事研究与写作。

实现梦想是漫长而艰难的跋涉。就在我离开海岸警卫队第 17 年，也就是 1976 年，我的作品《根》发表了。一瞬间，我便获得了几乎是空前的声誉与成功，生活的幻影变成了炫目的光环。

我第一次有了钱，到处受到欢迎。电话一天到晚响个不停，新朋友和新合同接踵而来。后来，为了把《根》修改成电视剧，我收拾了行李搬到了洛杉矶。这是一段令人眩晕、令人振奋的日子，从某种程度上讲，我被自己的成功冲昏了头脑。

后来有一天，我在翻箱子时，无意中翻到了一个没有密封的盒子，里面是我在格林威治村用过的一些东西，还有一个棕色皮包。打开后，我看见里面装着两瓶沙丁鱼罐头，罐头的表面因年久生锈已失去光泽；还有一个十美分的、一个 5 美分的和三个 1 美分的硬币。猛然间，往事像潮水一样撞击着我的心扉，我仿佛看见在一间阴冷、潮湿的陋室中自

已缩在打字机前的身影。

我告诫自己，皮包里的东西也是我的一部分，我永远不能忘记它们。

我请人把罐头和硬币嵌在了有机玻璃盒中，我把这个透明的玻璃盒放在了一个显眼的地方，现在，我每天都能在考克斯威尔的办公室里看到它。与之相伴的有普利策长篇小说奖杯，全美有色人种协进会颁发的最高荣誉——斯平加恩奖章，还有因《根》的电视剧播出而奖给我的雕像。很难说 哪个对我更重要 意义最大。但是 有一点我很清楚，那就是只有这些昔日旧物能告诉我：勇气与恒心是在“幻影”中前行的动力。或许，这也是每一个怀有梦想的人吸取的经验和应具备的精神。

有志竟成

佚名

一位心理学家对我说过 多数情绪低落 不能适应环境者 皆因无自知之明 他们自恨福浅 又处处要和别人相比，总是梦想如果能有别人的机缘，便将如何如何。

固然，人人都能找出充分理由不满自己的遭遇。英国政治家威伯福斯厌恶自己矮小，著作家博斯韦尔有一次去听威伯福斯演讲 事后对人说：“我看他站在台上真是小不点儿。但是我听他演说 越说似乎人越大 到后来竟成了巨人。”这奇矮的人终生病弱。医生叫他吸鸦片烟 以维持生命 历时二十年 他却有本领不增加每日吸食的剂量。他反对奴隶贸易。英国废止奴隶贸易制度，多半是他的功劳。

历史上最激励人的成功事迹，多半是身有缺陷境遇困难，但视之为生命的嘲弄，勇往直前不为之所困的人谱写的。挪威名小提琴家布尔有一次在巴黎举行演奏会，一曲未终，一根弦忽然断掉。他不动声色 继续用三根弦奏完全曲。这就是人生——一根弦折断 就用其余三根奏完全曲。

相传 苏格兰军队当年在西班牙与回教徒作战时 把故

王布鲁斯的心抛在阵前 然后全军奋起抢夺 击败敌人。这就是前进的方法。掌握你的生命 高悬某种理想或希望 奋力以赴，使自己的生活能配合一个目标。有许多人庸庸碌碌 默默以终 这是因为他们认为人生自有天定 从没想到可以创造人生。事实是人生存在世上 那是天定 好好地利用自己的生活 使它朝着自己的计划和目标奋进 这样就成了人生。

这种坚定刻苦的人成功的原因最少有三个因素。

第一是想象力。伟大的人生以憧憬开始，那就是自己要做什么或要成为什么的憧憬。南丁格尔的梦想是要做护士。爱迪生的理想是做发明家。这些人都在自己想象出明确的前途 把它作为目标 勇往前进。

以 19 世纪的英国诗人济慈为例。他幼年就成为孤儿，一生贫乏，备受文艺批评家抨击，恋爱失败，身染痼疾，26 岁即去世。济慈一生虽然潦倒不堪，却不受环境的支配。他在少年时代读到斯宾塞的“仙后”之后 就肯定自己也注定要成为诗人。济慈一生致力于这个最大的目标，使他成为一位名垂不朽的诗人。他有一次说：“我想我死后可以跻身于英国诗人之列。”

你心目中要是高悬这样的远景，就会勇猛奋进。如果自己心里认定会失败，就永远不会成功。你自信能够成功，成功的可能性就大为增加。没有自信 没有目的 你就会俯仰由人，一事无成。

第二是常识。圆凿而方柄是绝对行不通的。事实上，许多人东试西试，最后才找到自己真正的方向。美国画家惠斯勒最初想作军人。后来因为他化学不及格，从军官学校退学。他说：“如果硅是一种气体，我应该已经是少将

了。'司各特原想作诗人 但他的诗比不上拜伦 于是他就改写小说。要检讨自己 在想象你的目标时多用点心思 不要妄想。

第三是勇气。一个人真有性格，就有信心，就会有勇气。大音乐家华格纳遭受同时代人的批评攻击，但他对自己的作品有信心 终于战胜世人。黄热病流传许多世纪 死的人无法计算。但是一小队医药人员相信可以征服它，在古巴埋头研究，终告胜利。达尔文在一个英国小园中工作 20 年 有时成功 有时失败 但他锲而不舍 因为他自信已经找到线索 结果终得成功。

目标、常识、勇气即令是稍微运用 亦会产生很可观的结果。如果一个人一心想发财 他可能会遭受无情痛击 如果他一心想享乐，他可能会自讨苦吃。但是如果他所想的是有所建树 他就可以利用人生的一切机遇。



挑战人生败局

三十一种失败原因

奥里利普斯

人生最大的悲剧，囊括了那些热切尝试但却受挫的男女。悲剧的发生在于较成功的少数人，失败者人数之多有如排山倒海。

通过对这些 98% 的失败者的分析证明，失败的成因，主要有 31 种。你一面浏览清单，一面要检讨自己，逐项核对，以便发现这其中有多少项阻绝了你成功的机会。

1. 先天的遗传不利。天生智力有限的人，很难有什么发挥大用的余地。只有一种办法可以跨越这一种弱点，就是借重智囊团。然而要注意，这是 31 种失败主因之中，惟一无法由人为因素轻易矫正的一种。

2. 缺乏明确的人生目标。没有中心目标的人，就没有成功的希望；没有确切目标可以瞄准的人，也没有希望成功。

3. 缺乏超脱凡俗的野心。对于领先群伦漠然无视，而且不愿意付出代价的人，我们也没什么好让他们指望的。

4. 教育不足。相形之下，这种障碍是比较容易克服的。

事实已经证明，受到最成功教育的人，往往是自学成才者。让人有学问见识的，不光是学位而已。教育包含的不只是知识，还有更重要的，就是知识的运用是否得法持久的问题。人们支领的酬劳并非以其所学为依据，而人们运用所学的作为，才是评定酬劳价码独一无二的根据。

5. 不够自律。自律来自自我控制。也就是说，一个人必须善于控制负面的特质。在自己能掌握大局之前，必先能控制自己。驾驭自己是你所承担的工作中最为艰苦的任务。如果你没有办法征服自己，就会被自我摆平。站在镜子前面，你可以一次同时看到你最要好的朋友和最大的仇敌。

6. 健康欠佳。没有良好的健康状况，就不能享有卓越成就。很多健康欠佳的因素是可以加以控制驾驭的。主要有过度饮食不利健康 错误的思考习惯 表现负面心结 误用了性 以及过度地纵情声色 缺乏适当的体能运动 呼吸不得法 新鲜空气供应不足。

7. 几时不利的环境影响。近朱者赤，近墨者黑。大多数有犯罪倾向的人，其犯罪倾向多半是儿时恶劣环境的结果 或受到不正当伙伴的影响所致。

8. 拖延。最常见的失败原因莫过于此。在每个人心中 都有一个“拖延老人”站在暗处伺机要毁掉一个人成功的机会。我们绝大多数人之所以一事无成，就是总在等着“时机变好”才要去做一点值得打拼的事。不要等待 时机永远不会“恰到好处”。就此起步 随手拾起身边可资差遣的工具，你一面做，就会一面发现更好的工具。

9. 缺乏毅力。我们大多是好的“起步者”，但很少人是有始有终的“完成者”。甚至，一般人很容易在出现第一

个失败讯号的时候就半途而废。恒心毅力是无可替代的。视坚韧不拔为座右铭者 会发现‘拖延老人’等烦了 已先行离去。失败对于恒心毅力最是无可奈何。

10. 负面人格。个性不好、惹人嫌恶的人没有成功的希望。成功来自权力的运作，权力则得自他人的合作。负面人格无法引致互助合作。

11. 缺乏性驱力。性的驱力是所有促使人采取行动的刺激当中，最为强而有力的一种。因为性驱力是所有情感中力量最大的 所以必须加以节制、转化。

12. 毫无节制地渴望‘不劳而获’。赌博的本能迫使上百万人终告失败。1929年华尔街的崩盘研究中，可以找到实证，当时有上百万人想靠股票赚大钱。

13. 不能当机立断。成功者下决心非常迅速 而且如果有必要改变决定，会慢慢地来。失败的人老是迟疑不决犹豫再三 如果做成了决定 也是拖泥带水 而且常常很快就又改变主意。

14. 一种以上的恐惧。在你能有效行销自己的服务之前，必先驾驭六大恐惧。

15. 选错配偶。这也是最常见的失败导因。婚姻关系带领人们彼此密切接触，除非琴瑟合鸣，否则失败随后就到。更甚的是 失败的形式昭然若揭 其悲惨不幸 足以摧毁掉一个人所有的雄心壮志。

16. 过度小心。不肯冒点风险的人 往往只能捡到别人挑选完后剩余的东西。过度小心和不够小心一样糟，两者都是应该避免的极端情况。人生本就充满了因缘际会的风险。

17. 选错合伙人。这是从商者最常见的失败原因。行

销个人服务者必须慎选聪明有成的业主共同合作，这样的伙伴才会带给你灵感。我们竭力仿效和我们合作最密切的人。慎审地挑一个值得你尽力效尤的业主。

18. 迷信和偏见。迷信是恐惧的形态，也是无知的讯号。成功的人保持心胸开阔而无所恐惧。

19. 选错行业。任谁也无法在自己不喜欢的行业里出人头地。行销个人服务时 最重大的一个步骤 就是选择一种你愿意全心全意投入的行业。

20. 缺乏集中的心力。万事通很少真的行得通。把所有心力集中在一个确切的主要目标上。

21. 任意挥霍的习惯。乱花钱的人难成气候的主要原因 是他永远害怕贫穷。将收入中固定比例的钱存起来 养成有系统存钱的习惯。当一个人在跟人家讨价还价，谈个人服务价码时 银行存款可以给人莫大勇气、安全无虞。没有钱 一个人只能接受别人提出的价码 而且还得心甘情愿乐于从事。

22. 热力不足。没有热心，说服力就不够。更甚的是，热力是感染的，有节制又热力十足的人在任何人群团体中，通常都是受人欢迎的。

23. 包容力有限。对任何话题心胸封闭的人很少成大器。包容力有限意味着某人不再学习进取。包容力有限最大的杀伤力 是表现在宗教信仰、政治理念、种族见解的歧异上。

24. 需索无度。最具杀伤力的需索无度是在酒肉声色方面的毫无节制。过度耽溺沉陷任何一项者都是成功的致命伤。

25. 无能与人合作。很多人错失翻身的契机，丧失工

作机会，都是因为这项缺失，更甚于其他因素的总和相加。这种缺陷是消息灵通的生意人、领袖绝不愿宽恕的。

26. 未经自己努力获得的权力（有钱人的子女和其他继承遗产、不靠自己赚钱的人）没有逐渐争取就到手的权力，往往是成功的致命伤。暴发户比贫穷还要危险。

27. 恶意的不诚实。诚实是无可取代的。一个人也许为环境所迫 偶尔不老实一下无伤大雅 但是 选择欺瞒诈骗的人是没有指望的。迟早他的行为会迎头赶上他，让他付出代价。丧失名望 甚至失去自由。

28. 自我主义和浮华虚荣。这些特质是警示他人保持距离的红灯 是成功的致命伤。

29. 凭空臆测而不推想。大部分人都太懒，或者太漠然，不肯查证实情实据以正确推想。他们比较喜欢靠凭空瞎猜或断章取义骤下定论 来采取行动。

30. 资金不够。创业维艰的人手头苦于没有充裕的准备金支撑至建立名望为止。往往就会因此而宣告失败。

31. 其他。在这一项条目下 你苦于无法成功的原因若未收录在前列清单中 请自行排列在此。

失败者的八大错误

本杰明·斯坦

生活就像漫长的、激动人心的旅行，它引导我走过了许多地方。在耶鲁大学法学院与希拉顿·罗德哈姆·克林顿一起谈笑风生，在白宫采访里查德·尼克松，在华尔街起草股票计划书，在好莱坞写作并演戏达 19 年之久。在工作中以及在剧场里，我曾见到过不少成功人士，诸如隆·皮尔曼，贝福隆山庄的亿万富翁和诺曼·利尔，最伟大的电视制作人之一，还有著名演员尼古拉斯·凯吉，他们凭藉努力奋斗已攀上事业的顶峰。

但是，还有许许多多人也像他们一样，虽然精明睿智却未能获得更大的成功。

为什么有的人数钱数不过来而有些人却在对着那些该死的账单诅咒？当然，运气是一个原因。但是，通常人们由于表现出自损形象的态度和做出一些搬起石头砸自己脚的行为而常使自己陷入困境，从而给自己带来厄运。

——虚妄的想法

不成功人士常常在生活中欺骗自己。我曾想，那些经

常表现不诚实的人是不会获得成功的。遗憾的是，我听说过相反的例子。一个人对其他人表现出完全不诚实时，他至少在钱财方面是有可能获得成功的。但是，对人们来说，他们想要就他们一生中所处的地位、达到目的的前景以及他们的不足之处等问题欺骗自己并且一直欺骗下去是绝对不可能的。

——不去创造

我一再地告知那些没有学到有用技能的人，世界上有人肯出大价钱换取这些技能。他们不明白这样一个基本的事实：人们所以能够获得报酬，是因为他们能够做些什么。而且他们不明白一种必然的结果，人们由于能够干某些使价值大量增值的事而获得很高的报酬。这意味着，医学、法学、写作、流行歌曲、金融或别的什么职业将有助于人们改善自己的境况，或者赚到大钱，或者使自己感到愉快，或者从中学到一些东西等。如果你的目标是在钱财上获得成功，你就必须实实在在地去生产或创造别人想要的东西，而不应将其仅仅停留在你的梦想之中。

——伤害朋友

不成功人士往往有一种习性，他们会对那些对他们并无多大益处的人，如政客、歌星、名人等，表示友好和感激之情，而对那些善待他们的人却表示出蔑视和不领情的态度。我惊奇地发现，这种人在生活中经常出现。我的一位亲密的朋友曾一次又一次地获得进好莱坞工作的机会。这主要得力于他的两位在不同电影制片厂工作的相当有实力的朋友的帮助。他们在很久以前就把他推上了成功的轨道。但是在几乎 20 年的时间里，他一直看不起他们的公司，怠慢他们的友谊，而同时却去追随那些只不过把他当作门口的擦

鞋子看待的有权有势的名演员们。毫不奇怪，他直到 47 岁仍然是一个没有生活方向、负债累累的人。

失败者往往认为，他们的朋友为他们付出的一切都是理所当然的。

——坏习惯

不成功人士日常生活中还常表现出粗俗无礼。他们不会适时地对那些赠与他们礼物和给予他们帮助的人表达感激之意，也不会对自己的轻慢态度和做错事情向人道歉。

我喜欢用我请的家宴客人会迟到多久为标准来推测他是否是个成功的人。一个拥有好工作、非常忙而又责任感很强的客人会准时赴宴。一些整日无所事事的人会很晚才到，甚至干脆不露面。一个干低层次工作且无处可去的人将会如何呢？大约会迟到 15 分钟至 1 小时。

——不合时宜的穿着打扮

我所认识的一位漂亮女郎渴望找到一份工作。我替他安排了一次面试，与一家对本公司的家庭形象感到自豪的公司头头共进晚餐。令人难以置信的是，她穿着短裤 T 恤和高跟凉鞋出现在经理们的餐厅里。从她一露面的那个瞬间起，她就已经把这场面试给弄砸了，而且这也使我看上去像个傻瓜。

不成功人士惯常不适宜的打扮。他们赶去参加求职面试常常不系领带或穿着一双运动鞋。当其他人都西装革履地出席宴会时，他们却穿着牛仔服赴宴。他们也许认为，他们是在显示一种风尚。而实际上他们却在形象化地告诉人们，他们不属于他们此刻所呆的地方，而且还反映出他们对在场者的一种轻视态度。

——令人生厌的生活态度

不成功人士往往面带一种愠怒厌世的表情。他们不喜欢他们的工作和他们生活的世界，怀疑他们周围的人都是不诚实和愚笨的。他们把一切都看得那么黑暗并用他们自己对生活的绝望态度和无所寄托的颓丧情绪影响着他们周围的人。

一位在北加利福尼亚的朋友能胜任并完成每天的工作。但是她无论走到哪里不是抱怨空调太冷就是抱怨太热。她贬损老板，埋怨工作。她对同事们说，工作是浪费时间。在两年内她已经失去过五次工作而仍未从任何她曾为其工作过的人那儿获得有益的经验。

——不必要的争论

不成功人士喜欢仅仅为了争论而争论——挑起争端，或者使其他人失去心理平衡。那些挑起争端的人也许会说，此刻朋友们和同事们会对他们的机敏与智慧留下深刻的印象。

美国众议院著名发言人萨姆·雷伯 (Sam Rayburn) 说道：“如果你想与人融洽相处，那就多多附和别人吧。”他的意思不是你必须同意别人所说的一切，而是说你不可能一方面无休止地激恼别人而另一方面又指望别人来帮助你。结束了一天工作后的人们不喜欢把时间花费在无休止的争论上。如果此刻你挑起争端，他们会回避你，而你将会发现，你已被其他好争辩的失败者们所包围。

——本末倒置

不成功人士不能确定什么是应该优先考虑的事。在首都，有一个我小时候的同学，他很英俊潇洒。他父亲是个大人物，而他却很可怜，一直在—幢公寓房子里当管理员。然

而，当我建议他利用业余时间去学习以便通过民用服务考试时，他坚持说他没有空。各种嗜好占用了他几乎所有的业余时间 从 1966 年起，他就一直这么对我说！

事实是，人们从来都不可能有足够的时间去做每一件事情，哪怕是真正重要的事情。放弃不太重要的事情而去做更重要的事情并不是一种牺牲。

面对失败和危机的态度

安德维新·怀特曼

生命中，失败、内疚和悲哀有时会把我们引向绝望。但不必退缩，我们可以爬起来，重新开始——也许，你心爱的人儿离开了你，或者是死神从你手里夺走了她；也许，你被迫离开了一个使你的生存有价值的工作；也许，一个你钟爱的孩子遇到了麻烦；也许，你做了错事，而被内疚的包袱压得喘不过气来。我们中间有哪一位能不被内疚和忧患击倒而到达生命的终点呢？

最糟的事情莫过于当这些危机来临时，找不到一个摆脱的办法。我们有种种逃避的方法——饮酒、操起毫无意义的嗜好，或者干脆无精打采地转悠以消磨时光。

我们必须使劲站起来重新开步走，因为我们身体中的每一个细胞都是为了在生命中奋斗而安排的。生命是一支越燃越亮的蜡烛，是一份来自上帝的礼物，是一笔留给后代的遗产。

怎样学会站起来重新走？怎样战胜内疚、忧伤、失败带来的疲惫而热爱生活？

怎样坚持到光明重新来临？怎样才能到达那个时刻——在绝望中仍能够说：“也许，我能再试一次？”

——把自己请进生活

寻找那些被诗人但丁称为经过“黑森林”的人，这些人到处都有——书本上或生活中——这些永不让步的勇敢的人们，坚信生活是值得过的。

——原谅自己，也原谅别人

不管造成麻烦的原因是什么，我们总能在自己身上发现一些事实上和想象出来的错误。记得有一次，我故意做了一些在自己看来非常错误的事，竟陷于不可置信的迷乱之中。

但是，我发现有一种治疗我们已犯过错的现成药物——首先，正视它，诚心诚意决不做第二次。如果可以弥补，就弥补起来，然后，把自己的过失和错误抛在脑后，用新的计划和新的热情，重新注满生活的水池。

同样，不要责备别人对你做的事。别人对你的伤害，如果是你应得的，就从中学一些东西，如果是委屈的，就忘掉它。

——恢复自尊

要从放弃防御面具开始，我们中的许多人正是戴着它生活的。相信自己的价值，对自己说话要好言好语，响亮而刚强。努力做到对自己像对别人一样宽宏大量。

然后停止“会失败”的考虑。多想你拥有的，少想你缺少的。在失败的深渊中，这是尤为重要的，相信自己能给生活增添一些美的东西。

——回到众人的世界

我们害怕别人的关心会刺痛我们的伤疤，我们确实

要孤独的时光。但我们不能在那孤岛上呆太长的时间，因为重新生活的路最终要通过我们与别人的亲密关系和共同努力才能获得。为了站起来重新走，我们必须爱。没有什么东西比爱更能唤醒那跟随灾难而来的痛苦。

找一个富有同情心的人，你对他能够推心置腹。我记得自己有一次在悲伤时，一位当律师的老朋友在百忙中来看我，呆了3小时。我们坐在厨房桌边，吃烤葡萄干松饼，他毫无怨言，我尽情地对他发泄着悲痛，同时为有这样的朋友而感到幸运和满足。

——伸出手去帮助别人

花时间去帮助别人，借此治疗自己的创伤。几年前，我遇到一个约25岁的年轻人，他用全部业余时间为一个青少年组织工作。我问他为什么这样做。

“我17岁时，刚学会开车，他告诉我：‘撞死了一个横穿马路的男孩。虽然没有人要我赔偿什么，但我悲伤欲绝。直到邻居的一个小孩请我做一个游戏的裁判时，痛苦才止住。帮助这些孩子正是我的需要，它把生活还给了我。’”

——相信奇迹

许多人曾陷于极度迷惘的困境中，可一旦摆脱了它，却得到了意想不到的欢乐和力量。

我记得发生在自己生活中的一件事。我曾有过一段悲痛的时候，我失去了唯一的儿子吉姆——一个热情、机灵、充满爱心的年轻人。他死后两年，巨大的悲痛还是紧随着我。我决定去苏格兰——在那里他曾愉快地就读于爱丁堡大学。沿着他的足迹，和他分享那幸福的时光。

在爱丁堡的一周，我哭得死去活来，但我还是复苏了。我在揪心的、霉迹斑斑的古老城市里，处处感到吉姆的存

在：在他住过的用石头围起来的公寓的玫瑰园里；在他于各个季节骑自行车领略风和海围绕的小山上。

在那一周里 我感到获得了新生 这片古老的土地给了我
我对新生、奇迹和重新斗争的信念，给了我这样的信心：我们
能够战胜一切不幸。

所以 欢迎奇迹的来临吧 准备新生不是一次 而是多次。
到生活最接近你的地方去—— 海边、山巅 倾听它们蕴藏着
新生和重回生活的声音。

—— 次迈一步

如果你身上没有出现奇迹，定下心来做接着到来的事情，
因为一次只能迈一步。

一个人在成年后突然瞎了眼 他绝望了 直至碰到另一个瞎子
他对他说：“哦 你知道 你可以从洗自己的袜子做起。”

保护你的热情 不管它是多么脆弱。要对照入你的“黑森林”
的每一缕阳光都要作出回报，寻找那些寻常的，但也是令人喜
悦的欢乐。我回想起一个孤独的可爱的晚上，屋顶上响着雨声，
听着巴赫的小提琴协奏曲，读着过去的情书。我想起在一个月
光皎洁的晚上，在一个河湾滑雪，滑向岸上响着音乐和声的营
火。

同时 留意周围美丽的自然界 这里有另一种生活在行进——
无数的树木和鲜花 河流和鸟儿 请注意这些特别的事 鸟儿展
翅的角度 风吹绿树的动姿。

——学会感谢

每天 特别是心绪不好时 我寻找感谢的理由：“谢谢上帝，
四季运转无穷无尽；谢谢书本、音乐和促使我们成长的生活之
力。”

这样赞美 有时你会发现自己说：“谢谢上帝 你创造的生活正象它应该是的那样 痛苦伴随着欢乐。”你会发现在想 出生、生活 这是多么得好啊！

把贫穷从思想上清除

马尔腾

世间大部分的贫穷 都是一种病态 是不良生活、不良环境、不良思想的结果。

我们知道 贫穷是一种反常的状态 因为它是不适宜于人类的生活的。它与人类的最高幸福和愿望相背驰。“富裕”、“充足”天下众生都应有份。所以假使人们坚决地要求着，并不断地奋斗着去争取这富裕、充足，那么总有一天你会认识这条简单的道理——人人都能成功！

假使普天下的贫困者 能够从他们颓丧的思想、不良的环境中转身过来，而朝着光明愉快的方面；假使他们能立志要脱离贫困与低微的生存。这种决心，一定可以使社会飞速进步。

许多人总以为自己已尽了最大的努力同贫穷拼斗，但实际上他们还没有尽其一半可能的努力呢！

就事实而论 世间许多的贫穷 都是由“懒怠”所造成，都是由奢侈、浪费及不愿努力、不肯奋斗所造成。

除奢侈、浪费以外，“懒怠”之足以败人事业比任何东西

都更甚 而奢侈、浪费与“懒怠”往往是无独有偶、携手同行的。

人类有几种坚强的品格 是与“贫穷”、“困境”誓不两立 水火不相容的。

自恃与自立 是坚强品格之基石。我们常能发现 在那些虽则贫穷、虽则不幸，而仍然努力奋斗的人中间，这种品格非常坚强。但是一个因失掉了勇气，失掉了自信，或因懒得去付“富裕”之代价而至于贫穷的人，却没有这种坚强的品格。同那些在不断地去取得富裕的努力中锻炼出大量的精神力、道德力的人相比较，这种人是一个弱者。

当你坚定意志 要在世界上显出你的真面目 要一往无前地朝“成功”、“富裕”之目标前进 而世界上没有一件东西可以推翻你的这种决心时，你会发现，这种自尊心理同自信心理，是可以给予你无穷力量的。

最足以损害我们的能力 破坏我们的前途的 莫过于与目前的不幸环境相妥协；以不幸环境为固然，而不想去挣脱它。

因为自己不能像富裕的人一样地生活，不能享受富裕的人所有的享受——贫穷的人往往灰心短气，不想奋斗。他们不想通过自己的努力，而尽可能地走出困境，摆脱贫穷。

大部分贫穷者的毛病是他们没有建立可以脱离贫穷的自信。他们已经同贫穷妥协，以贫穷为他们应有的命运。

到了一个人停止战斗、放下枪械、竖起白旗的时候 除了恢复他已经失去的自信心，和赶去他脑海中的宿命论的观念以外，实在别无办法！

“上天”决无意思叫任何人甘于贫穷 滞留于痛苦不幸

的环境中。

笔者认识一个青年，他是一所著名大学的毕业生，他的体态很魁梧。他说，他甚至连买一顶草帽的钱都没有。他说，要不是他的父亲每星期供给他二十美元，他会挨饿。

这个青年人就是犯了没有自信心的毛病。他尝试过许多事情，但都宣告失败。他说，他不信任自己的能力。他说，他接受的教育是一个失败。他说，他得到一种职业时，从不认为自己是成功。所以他习此不成去习彼，习彼不成又习此，结果是百无一成。就因为他怀了错误的精神状态，就因为他无法走上思想的正轨之途。

贫穷本身并不可怕，可怕的是贫穷的思想，是认为自己命定贫穷、必须老死于贫穷的这种信念！

假使你觉得自己的前途无望，觉得周遭的一切都很黑暗惨淡，则你当立刻转过身来，朝向另一方面，朝向那希望与期待的阳光 而将黑暗的阴影 遗弃在背后。

克服一切贫穷的思想、疑惧的思想。从你的心扉中，撕下一切不快的、黑暗的图画，挂上光明的、愉快的图画。

用坚毅的决心同贫穷奋斗。因为世间的种种幸福，是应该大家有份的，所以你也当在不妨碍、不剥夺别人的份儿的前提下 去取得你的份儿。你是应该得到‘富裕’的 那是你的天赋权利！

心中不断地想要得到某一东西，同时孜孜不倦地奋斗着去求得某一东西，最终我们总能如愿以偿。世间有千万个人，就因为明白了这层道理，而挣脱了贫穷的生活！

通往广场的路不止一条

伊尔莎·斯奇培尔莉

父亲带着我 离开罗马的家 来到市郊一个小镇 爬上一座教堂高高的塔顶上。我心里暗自嘀咕：“领我上这儿来干什么呢？”

“往下瞧瞧吧 伊尔莎！”父亲说道。

我鼓足最大的勇气朝脚底下看，只见星罗棋布的村庄环抱着罗马，如蛛网般交叉扭曲的街道，一条条通往罗马广场。

“好好瞧瞧吧 亲爱的孩子，”父亲温柔地接着说，“通往广场的路不止一条。生活也是这样。假如你发现走这条路达不到目的地 你就走另一条路试试！”

父亲为什么要带我爬上那儿，现在我明白了。前几天。我曾向母亲说过学校供应的午餐太糟糕了，请她向学校反映，可她不相信。后来我求助于父亲，他当时没说什么。过两天，就带我爬上这座高塔，给我上了生动的一课，给了我一把开启心扉的钥匙。回家时，我已想出一个办法来了。

第二天在学校用午餐时，我偷偷把汤倒进一个饭罐里

带回家来。我对家里的厨师说，晚饭时把汤端上去让妈妈尝尝。这办法果然生效，妈妈尝了一汤匙就连连吐口水，埋怨道：“厨师是疯了还是怎么的！”我赶紧如实说了。母亲愤愤地声明，她明天就去向学校提意见。

此后好长时间，我一直记住父亲对我的教导。我的生活目标是想成为一名时装设计师。然而在我向这目的地前进了一小段路之后，就发现此路不通。我该怎么办？是自甘失败，止步不前，还是动脑筋，想办法，另找一条前进的道路？

于是，我来到巴黎这个全世界的时装中心。我仔细浏览了一遍，那些著名的时装设计，没有一种能引起我的兴趣。然而有一天，我遇到了一位朋友，她穿着一件非常漂亮的毛线衣，颜色虽朴素，但编织得极其巧妙。

“你身上的毛线衣是自己打的吗？”我问道。

“不，”她答，“是巴黎的一位太太打的。”

“多美妙的针法呀！”我赞叹道。

这位朋友向我介绍说：“这位太太——名叫维黛安——是在她的出生地美国学会这种针织法的。”

我突然灵机一动，想出了一种更新颖的毛线衣的设计。接着，一个更大胆的念头涌进我的脑中：我为什么不利用我父亲斯奇培尔莉的商号开一家时装店，自己设计、制作和出售时装呢？可以先从毛线衣入手嘛！

我画了一张黑白蝴蝶花纹的毛线衣设计图，请维黛安太太先打一件。打好后，我一看，实在漂亮极了。我准备让人鉴定一下，便穿上这件毛线衣，去参加一个时装商人瞩目的午宴，结果使我大喜过望。纽约一家大商场的代表立即向我订购 40 件毛线衣，要求两星期内交货，我愉快地接受

了，像踩着幸福的云朵走了出来。

当我站在维黛安太太面前时，那朵幸福的云突然消失了。“你要知道，编织这么一件毛线衣，我几乎要花上整整1星期时间啊！”她说，“两星期要40件？这根本不可能。”这下子我垮了——眼看胜利在望，又此路不通了！我垂头丧气地告辞了。走到半路上，我又猛然止步，心想：必定另有出路。这种毛线衣虽然需要特殊技能，但可以肯定，在巴黎，一定还会有别的美国妇女懂得织的。

我走回维黛安太太家，向她陈述了我的想法。她觉得有道理，乐意协助我。我同维黛安太太好像侦探一样，调查了住在巴黎的每一位美国人。通过朋友们的辗转介绍，我们终于找到了20位懂得这种特殊针织法的美国妇女。两个星期以后，40件毛线衣按时交货，从我新开的斯奇培尔莉时装店，装上开往美国的货轮了。此后，一条时装和香水的河流，从斯奇培尔莉时装店里源源不断地流出来了。

我永远也忘不了那一次时装展览，那真是对我最大的挑战，幸亏小时候父亲对我的教导再一次帮助我冲破艰难险阻。

当我正忙于筹备冬季时装时，突然——离展出只有13天——缝纫姑娘在另一家时装商店的挑唆下跑光了，只剩下我自己同缝纫车间的一个负责人。她叫苦连天，说道：“糟了，我们自己又不会缝纫，该怎么办呀！”我同她一样沮丧。

面临这场严峻的考验，我又想起父亲的教导。这回该从哪儿杀出一条出路呢？我焦急地苦思苦想着。看来，我们的展览会不得不推迟了——不然，就只好展出未缝成的衣服了。啊！我突然转念一想，为什么我们不可以搞一个

未缝成的时装展览会呢？

我们极其紧张又无比兴奋地筹备着，过了 13 天，斯奇培尔莉商店的时装展览按期开幕了。

这是怎样的一个展览会呀！有的大衣没有袖子，有的只有一只。我们展出的时装只处于最初阶段，有的只是一片布样。但从中仍然可以显示出这些时装缝成后的颜色和式样。

这次与众不同的展览获得了极大的成功，更加激发了顾客的兴趣，前来订货的人络绎不绝。

父亲的教导实在正确——通往广场的路不止一条！

挫折中的体验

H·普拉塞

如果事事都如我所望，我的生活就只能是一连串乏味的成功。当受到挫折，我倒能体验到意想不到的东西。

当我意识到自己做错了一件事的时候，仍就会有一部分的我，硬要照样子下去，并且还开始寻找理由，证明继续干下去是有道理的。

有时候我犯了错误，就觉得好像是自己糟蹋了自己。这种犯不起错误的念头看来是基于一种潜在的假想：我有可能是完美的，只要我小心谨慎，我就不会从天堂里掉下来。殊不知，错误正说明我之为我，错误正说明我在前进的道路上颠簸。错误提醒我违背了现实，我必须倾听错误，才能成长。

说“我总是这样做”或“我从不那样做”，只表明我的个性特点是依赖于一种平庸的“坚持”。说“我下次一定要如何如何”或“今后我一定要如何如何”，毫无意义。这种话等于说我今天比明天聪明。

我终于认识到自己并不比别人聪明点——这点认识使

我变得聪明点了么？

结果往往是难以预言的，但努力决不会注定失败。

当我告诉几个朋友说我写了一本书，他们的反映是谨慎而得体。后来，我说我的书就要出版了，他们几乎异口同声：“我为你感到骄傲！”——他们为我感到骄傲的，是我的结果，不是我的行动。

人们总是用我过去的行为评判我，所以他们就只看见跟他们的结论相称的我的过去。可是我在行动。我不知道这行动的结果，但我认定我的行动于我有意义，这意义显然从这样的思想而来：我属于今天的我，不属于过去的我。

我之苦恼，在于我是在分析生活，而不是在消磨生活。

不管我的经济状况有多大改善，我买不起的东西永远是那么多。每当我的收入增加了，该买的东西也增加了。我总是相应地感到缺乏。我老想：要是我的收入增加到能买的起那几样我想买的东西，那我就快活了。可真等我买得起了，我发现自己仍不快活。因为，从新的经济条件角度看，我又看到了一堆我所缺乏的东西。

问题当然可以解决的，那就是我该认识到：幸福的感觉取决于现在所持的态度，不取决于将来所有的条件。

我不需要有个“前提”才快活，我不需要去问“将来”才知道“现在”有多快活。

“你真幸运，情况本来可能还要糟。”——这种话毫无道理。“本来”也不“可能”还要好么？已经发生的情况就是已经发生的那样，不可能还会好些糟些什么的。

不要跟事实作对，而要对付事实。

想要肯定自己的品德，就得承认自己有缺陷。

“无聊”的感觉也是有用的，因为当我感到了无聊，就说

明我该动手做些什么。所以，无聊可以提醒我去创造，推动我去从事新的行动或思考。

我有时注意到自己对自己说“我应该如此这般”，其目的都是为了掩盖自己的愿望。因为“如果我说我‘应该’做，那我就无需承认自己是想做还是不想做。

禁令自私是一种办不到的理想：我们总是在做我们内心想做的事。从这个角度说，人都是自私的。小气也跟大度一样有合理成份。自私本身是无所谓好坏的——那完全得看自私的方式：是有益于别人呢？还是有害于别人。

有一种人由于新近有某种见地或成绩而引人注目，生活于他们至少在眼下也没问题，可当我跟他谈话时，我却总常常怀疑：大多数这些人的生活是否真一如他们那精心的表情和温存的语调所表示的那样风调雨顺、驾驶自如而无忧无虑？“今天”从不曾把同一个事物向我提供过两次。于是我领悟到：对大多数人来说，生活也仍就是一堆尚待解决的问题，拿不稳的胜利，摸不清的失败——其间难得有清静的时刻。我自己就似乎从没能好好驾驶生活。不错，我今天的努力是值得的，虽然这种努力永远不会到顶。

失败二十次的人是可以信任

罗杰·马尔腾

很多人要是没到大难临头，往往不会发挥出他强大的实力。除非不幸的悲哀、丧家的痛苦及其他种种创伤足以打动其生命内核，不然，他内在的隐力是不会被唤起的。

检验一个人的品格，最好是在他失败的时候，看他失败了以后将要怎样。失败能唤起他的更多的勇气吗？失败能使他发挥出更大的努力吗？失败能使他发现新力量，挖掘潜在力吗？失败了以后，是决心加倍的坚强还是就此心灰意冷？

爱默生说：“伟大、高贵人物最明显的标志，就是他坚韧的意志，不管环境如何恶劣，他的初衷与希望不会有丝毫的改变，并将最终克服阻力达到所企望的目的。”

跌倒以后，立刻站立起来，向失败夺取胜利，这是自古以来伟大人物的成功秘诀。

有人问一小孩子，怎样才能学会溜冰。小孩回答：“每次跌倒之后，立刻爬起来！”促使个人成功或军队胜利的，实际上也是由于这种精神。跌倒算不得失败，跌倒后不站起

来才是失败。

过去生命对于你，恐怕是一页页创痛深刻的伤心史！在检阅过去的一切时，你会觉得你处处失败，碌碌无成，你热烈地期待着成功的事业竟不曾成功；你所爱的亲戚朋友甚至会离弃你！你会失掉职位，甚至会因不能维持家庭而失掉你的家庭！你的前途，似乎是十分惨淡和黑暗！然而，虽有上述各种不幸，只要你不甘心永远屈服，胜利就会向你招手并等待你的到来。

要善于检验你人格的伟大力量。你应该常常扪心自问：在除了自己的生命以外，一切都已丧失了以后，在你的生命中还剩余些什么？即在遭受失败以后，你还有多少勇气？假使你在失败之后，从此振作不起，放手不干而自甘屈服，那么别人就可以断定，你根本算不上什么人物。但假如你能雄心不减、进步向前，不失望、不放弃，则人家可以知道，你的人格之高、勇气之大，是可以超过你的损失、灾祸与失败的。

或许你要说：你已经失败很多次，所以再试也是徒劳无益，你已经跌倒得次数过多，再站立起来也是无用。对于意志永不屈服的人，决没有什么失败！不管失败的次数怎样多，时间怎样晚，胜利仍然是可期的。

狄更斯小说中所描写的守财奴司克拉在他的暮年，忽然能从一个残忍、冷酷、爱财如命，整个灵魂幽禁在黄金堆中的人，一变而为一个宽宏大量、诚恳爱人的人，这并不是狄更斯脑海中的凭空虚构，世界上真的有这种事实。人的本性，可以由恶劣转变而为良善；人的事业，又怎么会由失败转变为成功？报章中常有记载，或亲身见闻，有许多男女努力把自己从过去的失败中拯救出来，他们忘记失败，奋

力拼搏，终于获得成功。

有些人虽然已丧失了他们所有的一切，然而他们还不算是失败，因为他们仍然有着不屈服的意志和永不颓丧的精神。

人格伟大的人，对于世间的成败荣辱，不甚介意。虽然灾祸和失望频频降临，然而他总能超越和克服它们，并且从来不会失却镇静。在暴风雨猛烈的袭击中，心灵脆弱的人惟有束手无策，而他的自信精神却依然存在；伟人可以克服外界的一切干挠，使之不为害于己。

“什么是失败？”严菲力说：“不是别的，失败只是走上较高地位的第一台阶。”许多人之所以成功，就是受赐于先前的屡屡失败。假使他没有遭遇过失败，他恐怕反而不能得到大胜利。对于有骨气、有作为的人，失败反而足以增加他的决心和勇气。

对于那自信其能力，而不介意暂时成败的人，没有所谓失败！对于怀着百折不挠的意志、坚定目标的人，没有所谓失败！对于别人放手而他仍然坚持，别人后退而他仍然前进的人，没有所谓失败！对于每次跌倒立刻站起来，每次坠地反会像皮球一样跳得更高的人，没有所谓失败！

如果在连续三次跌倒之后你还能顽强不息地奋斗，那么你就可以不必怀疑自己在选定的领域内可能成为一位杰出人物。

如果在连续十二次失败之后你还跃跃欲试，这说明，天才的种子已经在你的心田里发芽成长，只要给予它希望与信心的阳光雨露，就可望开出成功的花朵。

银行家的格言是：破产二十次的人，是可以信任的。

精明人为何会失败？

尚福尔

你的事业有的时候可能会失败。诚然，避免失败的唯一办法是绝不追求成功，宁可安分守己。不过你其实可以从失败中吸取教训 找出纰漏所在 设法纠正 那么 你就会有扭转乾坤的力量。

贝格大概是 20 世纪最杰出的剧作家了，但就连他那样成功的人 也会说：“我觉得失败是家常便饭 在失败的恶劣空气中深呼吸 精神会为之一振。”

细心检讨挫折的因果很重要。你一定要正视失败以免重蹈复辙。许多事业上受过重大挫折而屹立不倒的人，原先最普遍的失败原因有 6 点。不管你是企业行政人员或者是一般民众，你都可能发现自己受过同样的挫折。

——处世无方

因为这个原因而失败的人，多半会归咎“办公室权术”害了他们，但所谓权术，说不定只是正常的人际关系而已。如果你弄不好“办公室权术”，其实很可能是你不懂得怎么和别人相处。你可能单靠精明能干暂时混得不错，但大多

数事业都不由你唱独角戏。你可能有很高深的学术知识，却仍然缺乏社会知识——耐心倾听、推己及人、批评中肯而又能接受批评的能力。社会知识高的人肯承认错误，甘受责备，再做下去。他们懂得怎样博取整体支持。

如果人们不喜欢你，他们对你可能败事有余，成事不足。有一天在飞机场，一位旅客见到一个衣冠楚楚的商人大声喝叱，责骂搬运员处理行李不当。商人骂得越凶，搬运员越显得若无其事。商人走后，这位旅客称赞搬运员有涵养。“噢，没关系。”他微笑着说，“你知道吗？那个人是到佛罗里达去的，可是他的行李嘛——将会运到密西根去。”和你共事的人——即使是下属——只要受了你的气，都会跟你捣蛋。

相反，只要你精于处世之道，则犯了严重错误也没事。许多能力平庸的管理人员，都能安然度过公司的人事大变动。原因就在于他们和人交往时，通情达理，讨人喜欢，一旦有错，支持他们的人总会帮他们补过。事实上，犯了一次错之后，如果老板觉得他们以练达负责的态度来处理这次错误，说不定他们的事业反而会更上一层楼。

处世之道是后天养成的技巧，可以越练越精。就像有礼貌一样，是可以学的。

——入错了行

你可能说不上是完全失败。你可能只是受了配合不当之累，成功有赖于你能把才干、兴趣、个性、风格和价值观念配合你的工作。

布朗是美国一位最成功的电影制片家，先后被 3 家公司革职，才体会到机构生活对他不合适。他在好莱坞晋升为 20 世纪福克斯公司第二号人物，后来建议摄制《埃及

艳后》不料这部影片卖座奇惨。接着公司大裁员 他也被裁掉了。

在纽约 他在新阿美利坚文库任编辑部副总裁 但是几位东主延聘了一位局外人 而他和这人意见不合 于是又被开除。

回到加州 他又进了 20 世纪福克斯公司，在高层任职 6 年 不过董事局不喜欢他所建议拍摄的几部影片 他又一次被革职。

布朗开始仔细检讨自己的工作态度。他在大机构做事一向敢言、肯冒险 喜欢凭直觉处事。这些都是当老板的作风。他痛恨以委员会的方式统筹管理，也不喜欢企业心态。

分析了失败的原因之后，布朗自立门户，摄制《大白鲨》、《裁决》、《天茧》等影片。布朗并不是一位失败的公司行政人员，他天生是个企业家，过去一时没有发挥潜力而已。

——不能投入

我们访问了一位律师 他直言不讳地说：“我的确没有追求到我的愿望。”其实这也不足为怪。他从来就没有认真尝试 免得招致失败。只要他不投入 不下定决心 他就总可以对自己说 我反正并不那么重视这件事。

他在一家有名望的法律学院毕业后，加入了美国西岸一家大商行，希望在娱乐事业部门学得专长，可是不知为何 结果是事与愿违。于是他说：“我采取了不冷不热的做事态度 不违逆资深股东 又不真的去做好工作。”

他搬到东岸，加入了一家律师事务所。6 个月之后 上头示意让他辞职，因为他显得没有朝气蓬勃的干劲。他说“我才不在乎呢。反正我本来就不喜欢这家律师事务所。”

现在，他执业专做娱乐事业方面的法律事务，但始终不满意。他说：“不瞒你说，这是小生意。”

妄自菲薄是失败的主因。如果想立志做一件事，甚至希望事事成功，你就一定要相信自己做得到。雇主寻求这种自信品质，不下于寻求雇员的任何其他资格。不看重自己的人，就算说话句句得体，语调往往还是带着疑问。

你的自尊表现得越强越好——即使你其实自视不那么高也不要紧。你要像戏剧演员一样注意你的声音和动作，千万让别人听起来觉得你有自信。不妨试用录音机录下一次假想的面试，自己细听一次。

——目标太散

有些人做的事情很多，结果没有一样做得精。有一位房产商人，居然记不清自己手头到底有多少宗交易。他先是做一座建筑物的生意，接着增加到两座，后来信用更大了，终于扩展到别的业务。他回忆说：“刺激得很，我在试验自己的极限。”

有一天，银行来了通知，说他扩张过度，冒了太大风险，并停止给他信贷。这位奇才于是失败了。

起初他怨天尤人，埋怨银行，埋怨经济环境，埋怨职员。最后他说：“我明白我没有量力而为，欲速不达。”

答案是重定目标，找出他最拿手的生意——发展地产。他熬了好几年，终于又慢慢振作了起来。如今，他又是一位成功的商人，做事也更有分寸了。

有自知之明，分轻重缓急，组织好生意活动，这些都是成功之道。

——无形障碍

人们往往用年龄歧视、性别歧视、种族歧视做失败的

口 但有更多时候 这些真的是失败的原因。

以纽约一位雕塑家为例，她的作品在一家著名美术馆展出多年，后来这家美术馆的老板过世，美术馆也关了门。这位 40 多岁的女雕塑家发现别的美术馆都不要她的作品，大为诧异。最后，一位美术品商人解释问题所在，他说：“你年纪太大了。”

她简直不相信自己的耳朵，不过那位商人继续解释说，美术厅要的是能够让批评家去“发现”的新秀，不然就要那些作品售价最高的成名大师。她年龄不大不小，价钱又不高不低。

她听了很不高兴，但还是记在心里。她从此不再漫无目的地去找出名艺术商，却开始自己推销作品，结果非常成功。

其实，要克服无形障碍十分困难。像这位雕塑家一样，越来越多的人在遇到这些障碍之后，就考虑自立门户。即使是人生失意时，守株待兔总是比较舒服的。可是，你必须忠实分析自己的处境之后，强迫自己另谋生路，重新掌握生活，创造前途。

——运气不好

有的时候，一些无可奈何的事情会发生。有一天，你发现最高管理阶层人事大变动，一位陌生人做了你的上司。这位陌生人要聘用他自己的班子，你被挤走或者被革职了。

你该怎么办呢？第一，事情既然发生了，千万不要自怨自艾；第二，切记你总有别的选择，虽然有些出路并不太明显。

试想想汤姆士夫妇的情况。汤姆士本来是战斗机驾驶员，脱离空军后，在费城入了保险行业。8 年过去了，公司

老早答应给他升级，然而却一直没有下文。他辞职不干。下一个职位是一家较小保险公司的经理。过了 9 年，他却被开除了。

有一段时间，他试做财务顾问生意。但由于资金不足，很快就关门了。他说：“我那时已 47 岁，经济十分拮据，真是走投无路，我觉得自己是个失败者。”

汤姆士太太是天主教徒，天天祈祷天主。“每天早上我都到教堂祷告，祈求时来运转。有一天，我重重重复听到三个字。我觉得前一年去世的婆婆要告诉我什么事情似的。那三个字是：“做芥末”。她家有一份俄国传来的做芥末的食谱，每年圣诞，汤姆士夫妇就做这种芥末送给亲友。

太太告诉汤姆士说，她相信他妈妈吩咐他们试一试做点新事业。起初汤姆士以为太太疯了，但细心一想，这起码是一个值得考虑的主意。他说：“我拗不过你和我的妈妈，我们做吧。”他找当地卖乳酪的店铺商量。店东尝过芥末后，向汤姆士夫妇买下了整批货品。

机缘、巧合、灵机或者冥冥中的声音——谁能肯定主意是怎么来的呢？在别无他法的时候，我们大家都可以听听心灵深处的声音。也许有什么好主意正在那儿酝酿呢。

机会飘忽不定，你最初所向往的目标可能半途又更改了。但是，只要你能想清楚失败的关键，只要你能想到自己是个永远有选择余地的人，算是得到了价值无穷的教训了。

真正精明的人其特色是什么呢？他们懂得学乖。

生活在今天

戴尔·卡耐基

1871 年春天，一位年轻人手拿一本书，他看到了一句话，也正是这句话对他的前途产生了莫大的影响。他是蒙特瑞尔综合医院的一位医科学生，他的生活中总是充满了忧虑 担心怎样通过期末考试 担心该做些什么事情 担心到哪里去 担心怎样才能开业 担心怎样才能生活……

但是他看了那句话，使他成为同代人中最有名的医学专家。他创建了世界知名的约翰斯霍金斯医学院，成为牛津大学医学院的客座教授——这是英国医学界的最高荣誉——他还被英国国王册封为爵士。在他去世以后，人们用两大卷书——厚达 1466 页的篇幅——才能完整讲述他的一生。

他的名字叫做威廉·奥斯勒爵士。他在 1871 年春天所看到的那句由托马斯·卡莱里所写的话，帮助他度过了无忧无虑的一生，这句话就是：我们首要去做的事情不是去观望遥远的将来，而是去做手边之事。

这样说 并不意味着我们不要憧憬明天 不应该为明天

而努力，相反正如威廉·奥斯勒爵士所说，为明日做好准备的最好方法就是集中你所有的智慧、所有的热诚，把今天的工作做得尽善尽美，这就是你迎接未来的惟一办法。

现实生活方式中最可怕的一件事就是，我们的医院里大概有一半以上的床位都是留给神经或者精神有问题的人。他们都是被累积起来的昨天和令人担心的明天联合起来所压垮的。而那些病人中，大多数只要能奉行耶稣的这句话：“不要为明天忧虑。”或者是威廉·奥斯勒爵士的那句话：“生活在一个只有今天的密封舱里。”他们也就能走在街上，过着快乐而有益的生活了。

你和我 在现在这一刹那 都站在两个永恒的交汇之点——已经永远永远地过去，以及延伸到无穷无尽的未来——我们都不可能活在这两个永恒之中，甚至连一秒钟也不行。若想那样做的话，我们就会毁了自己的身体和精神。所以，我们应该以能活在现在这一时刻而感到满足——从现在一直到我们上床。

罗勃特·史蒂文森写道：“不论担子有多重 每个人都能支持到夜晚的来临；不论工作多么辛苦，每个人都能做完一天的工作 每个人都能很甜美、很有耐心、很可爱、很纯洁地活到太阳下山 这就是生命的真谛。”

古罗马诗人霍勒斯写过这样一首诗：

这个人很快乐，也只有他能快乐，
因为他把今天称之为自己的一天；
他在今天感到安全，能够说：

“不管明天怎么糟 我已经过了今天。”

人性中最可怜的一件事就是，几乎所有人都喜欢拖延着不去生活。我们都喜欢梦想天边的一座奇妙的玫瑰园，

而不去欣赏今天就开放在我们窗前的一枝玫瑰。

你大概还记得白雪皇后所说的：“这里的规矩是 明天可以吃果酱 昨天可以吃果酱 但今天不准吃果酱。”我们大多数人也是这样——为昨天的果酱发愁，为明天的果酱发愁，却不会在我们今天吃的面包上涂上厚厚的果酱。

就连那位伟大的法国哲学家蒙坦格尼也犯过同样的错误 他说：“我的生活中 曾充满可怕的不幸 而那些不幸大部分都是从来没有发生过的。”我的生活 和你的生活 也都一样。

伟大的诗人但丁也说过：“想一想 这一天永远不会再来了。”生命正在以令人难以置信的速度飞快地溜过，我们的时间以每秒十九英里的速度飞驰，但只有今天才是我们最值得珍惜的一段时间，也是我们惟一能够把握的时间。

所以 你对忧虑所应知道的第一件事是 如果你不希望忧虑侵入你的生活，就要像威廉·奥斯勒爵士那样去做 用铁门把过去和未来隔断，生活在只有今天的密封舱里。

现在请你问问自己下面这几个问题，然后写下答案来：

1. 我是否没有生活在现在之中，总是担心未来？或是追求‘一座遥远奇妙的玫瑰园’？”
2. 我是否常为过去发生的事后悔，因为那些已经过去、已经做过的事而难受？
3. 我清早起来的时候，是否决定要“抓住这一天”——尽量利用这二十四小时？
4. 如果‘活在只有今天的密封舱里’是否能使我从生命中得到更多？
5. 我什么时候该开始这么做？下星期……明天……还是今天？

不要为打翻牛奶而哭泣

戴尔·卡耐基

就算是 180 秒钟以前所发生的事情，我们也不可能再回头去纠正它——可是我们有很多人却正在做这样的事情。说得更确实一点，我们可以想办法来改变 180 秒钟以前发生的事情所产生的影响，但是我们不可能去改变当时所发生的事情。

惟一可以使过去的错误有价值的方法是分析我们过去的错误 并从错误中得到教训——然后再把错误忘掉。

桑德斯先生告诉我 他生理卫生课的老师保罗·布兰德威尔博士教给他最有价值的一课。

“当时我只有十几岁 可是那时候我已经开始为很多事情发愁。我常常为我自己犯过的错误自怨自艾；交完试卷以后 我常常半夜里睡不着 咬着我的指甲 怕我没办法考及格 我老是在想我做过的那些事情 希望当初没有这样做 我老是在想我说过的那些话 希望我当时把那些话说得更好。

有一天早上 我们全班到了科学实验室。老师保罗·布

兰德威尔博士把一瓶牛奶放在桌子边上。我们都坐了下来，望着那瓶牛奶，不知道那跟他所教的生理卫生课有什么关系。然后，保罗·布兰德威尔博士突然站了起来，一掌把那瓶牛奶打碎在水槽里——一面大声叫道：“不要为打翻的牛奶而哭泣。”

然后他叫我们所有的人都到水槽过去，好好地看看那瓶打碎的牛奶。“好好地看一看，”他告诉我们：“因为我要你们这一辈子都记住这一课，这瓶牛奶已经没有了——你们可以看到都漏光了，无论你怎么着急，怎么抱怨，都没有办法再救回一滴。只要先用一点思想，先加以预防，那瓶牛奶就可以保住。可是现在已经太迟了——我们现在所能做到的，只是把它忘掉，丢开这件事情，只注意下一件事。”

“不要为打翻了的牛奶而哭泣”这句话很普通，也可以算是很陈旧的老生常谈。可是像这样的老生常谈，却包含了多少年来所积聚的智慧，这是人类经验的结晶，是世代传下来的。如果你能读尽各个时代伟大学者所写的有关忧虑的书本，你也不会看到比“船到桥头自然直”和“不要为打翻的牛奶而哭泣”更基本、更有用的“老生常谈”了。

只要我们能应用这两句老话，不轻视它们，我们就根本用不到这本书了。然而，如果不加以应用，知识就不是力量。

本书的目的并不在告诉你什么新的东西，而是要提醒你那些你已经知道的事，鼓励你把已经学到的东西加以应用。

当我读历史和传记并观察一般人如何度过艰苦的环境时，我一直既觉得吃惊，又羡慕那些能够把他们的忧虑和不幸忘掉并继续过快乐生活的人。

我曾经访问过一所监狱，那里最令我吃惊的是，囚犯们看起来都和外面的人一样快乐。我当即把我的看法告诉了刘易士·路易斯——当时监狱长——他告诉我 这些罪犯刚到监狱的时候，都心怀怨恨且脾气很坏。可是经过几个月之后，大部分比较聪明一点的人都能忘掉他们的不幸，安定下来承受他们的监狱生活，尽量地把它过好。路易斯监狱长告诉我，有一个犯人——一个在园子里工作的人——在监狱围墙里种菜种花的时候，还能一面唱歌。

所以，为什么要浪费眼泪呢？当然，犯了过错和疏忽都是我们的不对，可是又怎么样呢？谁没有犯过错？就连拿破仑在他所有重要的战役中也输过三分之一。也许我们的平均记录并不会坏过拿破仑，谁知道呢？

何况，即使动用国王所有的人马，也不能再把过去挽回的。所以让我们记住规则第六条：不要为打翻了的牛奶而哭泣。

怎样消除烦闷

爱德华·帕尔森

你梦想逃避，但切勿为求不受拘束而跑开。如果要逃避自己，你的牢笼会紧跟着你。感烦闷无聊时，最要紧的是什么都不做。不要看电视！不要找什么消遣！不要旅游！不要买什么东西，只要遵循铁路交通的指示，停看听。

什么都不做，是消除烦闷的简单彻底而令人难以置信的良方。但多数人很难办到。为消除烦闷，有些人总是劝说道：“别坐着不动，找点事做。”孰不知这实在是极坏的劝告。假使你想领略真正的颓丧滋味，那么不妨在感到消沉的时候，不断地寻找刺激。即便坐下来，双手也要忙着织毛线，两耳在倾听广播节目，嘴在嚼食物或说话。

但如果你真想摆脱令你沮丧的心境，不妨考虑一个更有创见的办法。东方的哲学和打坐，可使人对烦闷有正确的看法，而西方人才开始有此认识。东方人把烦闷当作清醒和领悟的源泉，而不是要对抗的。

东方人说，我们感到尘世烦闷无聊，因为我们固守着同样的职责和处世待人的方法，以及内心的思考、习惯和日常

活动都不变 久而久之 我们故步自封 对什么都没有新奇之感了。我们拒绝脱颖而出的新事物，因为感到未知的和陌生的事物太可怕了。

不过有个方法可以突破，可以逃脱我们所造的自我牢笼。东方人修养精神的功夫始于打坐 静观掠过的思念 默数呼吸次数 加以反省。先研究自己怎样排斥思想 然后才能使思想开朗，检讨自己怎样处世待人。正如苏格拉底的教导 要了解自己。

静观自己思想的来龙去脉 倾听自己内心的思考 注意你自己的日常举动是日复一日地重复不变。注意你自己的思索、感受、行为和所想象的事物都是不变的。

你和配偶为同一件事争吵过多少次？你对儿女做过多少次同样的教训？

神经官能症患者往往对事物坚持单方面的看法、感受和行动。我们大多数人多少有点像神经质，因此局限了自己 变得惯于依赖、隔绝或敌视他人 这便使自己和别人都感到无聊透了。你如果你认为你挑起一份责任——医生、律师或家庭主妇——而只把自己看成这个身份 那么 你对自己和别人对你的印象必定是乏味的，为了看到你是怎样使自己厌烦的 那你必须注意自己惯常的行为 这样就会有不同的行为，于是你那烦闷的天地会变得大些，也会有趣些。

不过要提防别沉湎于兴奋刺激，即使因要发现自我而引起的激动也不应该过分。人生根本不是经常兴奋的，要欣赏人生自然的韵律。正如英国哲学家罗素所说：“要生活得快乐，必须具有能忍受烦闷的能力。大多数伟人的一生中 除了极少的辉煌时刻外 多是平淡无奇的。不能忍受烦闷的一代 会成为无所作为的一代。”

对周围所发生的一切都加以注意吧。要逃脱自我的牢笼，最重要的法宝是醒悟、知觉。要学会全神贯注，做个有同情心的观察者，使你成为自己内心生活和周围事物的公正见证人。这个简单而难行的药方不会根治你的烦闷，因为沉闷单调原是人生无法避免的一部分。但这药方会引导你走上一段你从未走过的旅程，使你感到这世界是奇妙的，而你的生活也因此会比较充实。

最后在你什么都不做的时候，你会悟到应该做的是什。静，是动的源泉。正如罗马诗人凯托所说：“无为之时最有为 独处之时不孤单。”

我所做过的傻事

戴尔·卡耐基

在我私人的档案柜里，有一个卷宗夹，上面写着“我所做过的傻事”。我把所有做过的傻事留下书面纪录，放在这个卷宗夹里。有时候我会用口述的方式让我的秘书打字记录下来。可是有时候这些问题太个人化，或者太愚蠢，使我不好意思口述，就只好自己动手写下来了。

每次当我拿出那些“我所做过的傻事”的档案，重新读一遍对自己的批评时，它们都能帮我解决我所面对的最困难的问题，就是怎样控制我自己。

我以前常常把碰到的麻烦怪罪于别人，可是年岁渐长之后发现，归根究底，几乎所有的不幸都应该怪自己。很多人在年纪大了之后都会发现这一点。“除了我自己，再没有别人。”拿破仑在被放逐的时候说：“除了我之外，没有别人应该为我的失败负责。我是我自己最大的敌人，也是我自己不幸命运的起因。”

富兰克林每天晚上把一天的情形重新回想一遍。他发现他有十三个很严重的错误，下面是其中的三项：浪费时

间、为小事烦恼、和别人争论冲突。聪明的老富兰克林发现，除非他能够减少这一类的错误，否则就不可能有什么大成就。所以他每一个礼拜选出一项缺点来搏斗，然后把每一天的输赢做成纪录，在下个礼拜，他另外挑出一个坏习惯，准备齐全，再接下去做另一场战斗。富兰克林每个礼拜改掉一个坏习惯的战斗持续了两年多。

难怪他成为美国有史以来最受人敬爱也最具有影响力的人。

艾尔伯特·赫柏德说：“每个人每一天至少有五分钟是一个很蠢的大笨蛋。所谓智慧就是一个人如何不超过这五分钟的限制。”

傻子受到一点点的批评就会大发脾气，聪明的人却急于从这些责备他们、反对他们和“在路上阻碍他们”的人那里学到更多的经验。美国名诗人惠特曼这样说：“难道你的一切只是从那些羡慕你，对你好，常站在你身边的人学来的吗？从那些反对你，指责你，或站在路上挡着你的人那里，你学来的岂不是更多？”

不要等着我们的敌人来批评我们或我们的工作，我们要在这一点上胜过他们，我们要做自己最严格的批评者，我们要在敌人能有机会说什么以前就找出我们所有的弱点加以改正。这正是达尔文所做的，事实上，他花了十五年的时间。当达尔文完成他那本不朽巨著《进化论》的手稿时，他了解出版这本对生物的创造有革命性见解的书，会动摇整个知识界和宗教界，所以他做了他自己的批评者——花了十五年的时间来检查他的资料，研究他的理论，批评他的结论。

“我们敌人的意见，要比我们自己的意见更接近于实

情。”罗契方卡说。很多次我都知道这句话是对的，可是每当有人开始批评时，就会马上本能为自己辩护——甚至还根本不知道要批评我的人会说些什么。每次我这样做时，我就觉得非常懊恼。我们每个人都不喜欢接受批评，而希望听到别人的赞美，也不管这些批评或这些赞美是不是公正。

如果我们听到有人说我们的坏话，我们不要先替自己辩护——每一个傻子都会那样做。我们要与众不同，要谦虚，要明理。我们要去见批评我们的人，要说：“如果批评我的人知道我所有的错误的话，他对我的批评一定会比现在更加严厉得多。”我们要自己赢得别人的喝彩。

当你觉得自己受到不公正的批评而生气的时候，先停下来，等一等……我离所谓完美的程度还差得远呢？如果爱因斯坦承认百分之九十九的时候他都是错的，也许我至少有百分之八十的时候是错的。

要想不为别人的批评而忧虑，下面是规则第三条：我们要留下自己干过的傻事纪录，批评我们自己。因为我们不可能希望做到完美的程度，就让我们照 E·H·李特的办法去做，请别人给我们很坦白的、有用的、建设性的批评。

人性的优点

戴尔·卡耐基

消除烦恼的万灵公式

唯有强迫自己面对最坏的情况，在精神上先接受了它以后，才会使我们处在一个可以集中精力解决问题的地位上。

你想得到一个迅速有效的消除烦恼的诀窍吗？让我告诉你 威利·卡瑞尔发明了这种诀窍。

“年轻的时候，”卡瑞尔先生说，“我在纽约州的水牛钢铁公司做事时，需要到密苏里州的匹茨堡玻璃公司去安装一架瓦斯清洁机。目的是要清除瓦斯里的杂质，使瓦斯燃烧时不致于伤到引擎。这种清洁瓦斯的方法是新的，过去也曾试验过。

可是在密苏里州安装的时候，遇到了许多事先没有料到的困难。经过一番努力 机器勉强可以使用了 然而 远远没有达到我们保证的质量。

“我对自己的失败感到十分懊恼 好像有人在我头上重重地打了一拳。我的胃和整个肚子都扭痛起来，烦恼得简

直无法入睡。

“后来 我意识到烦恼不能解决问题。于是 我想出了一个不用烦恼解决问题的方法，结果效果显著。这个消除烦恼的方法，任何人都可以使用，非常简单，可以分三个步骤：

“第一步 不要惊慌失措 冷静地分析整个情况 找出万一失败的话，可能发生的最坏情况是什么——没有人会把我关起来，或者把我枪毙，这一点我有把握。充其量不过丢掉差事，也可能老板会把整个机器拆掉，使投下的两万块钱泡汤。

“第二步 找出可能发生的最坏情况后 就让自己能够接受它。我对自己说，我也许会因此丢掉差事，那我可以另找一份差事；至于我的老板，他们也知道这是一种新方法的试验，可以把两万块钱算在研究费用上。

“第三步 有了能够接受最坏的情况的思想准备后 就平静地把时间和精力用来试着改善那种最坏的情况。

“我做了几次试验 终于发现 如果再多花五千块钱 加装一些设备，问题就可以解决了。我们照这样做了，结果公司不但没有损失两万块钱，反而赚了一万五千块钱。

“如果我当时一直烦恼下去，”卡瑞尔先生最后说，“恐怕就不可能做到这一点了。唯有强迫自己面对最坏的情况，在精神上先接受了它以后，才会使我们处在一个可以集中精力解决问题的地位上。”

你也许觉得这件事未免有些偶然性吧？那么，请你再听听艾尔·汉里的故事。他住在麻省曼彻斯特市温吉梅尔大街五十二号。这个故事是 1948 年 11 月 17 日 艾尔·汉里在波士顿斯蒂拉大饭店里亲自讲给我听的。

“一九二几年吧，”他说，“因为常常烦恼 我得了胃溃疡。有一天晚上 我的胃出血了 被送进芝加哥西北大学医学院的附属医院。我的体重从一百七十五磅锐减到九十磅；只能每小时吃一汤匙半流质的东西；每天早上和晚上，都要由护士把橡皮管插进我的胃里，把里面的东西洗出来。医生坦率地告诉我已经无药可救了。”

“这样过了几个月。最后 我对自己说：‘汉里 如果你除了等死以外再也没有别的指望了，还不如好好利用一下剩余的时间呢。你不是一直想环游世界吗？只有现在去做了。’”

“当我把这个想法告诉医生时，他吃惊得以为我疯了，他警告我说，如果我环游世界，就只有葬身大海了。我说：‘不会的。我已经告诉了亲友，我要葬在尼布雷斯卡州老家的墓园里 我打算把棺材随身带着。’”

“我真的买了一具棺材 和轮船公司讲好 万一我死了，就把我的尸体放进冷冻舱里。”

“我从洛杉矶上了亚当斯总统号船，开始向东方航行了。真奇怪，我居然觉得好多了！渐渐地不再吃药和洗胃；不久之后，任何东西都能吃了，甚至于可以抽长长的黑雪茄 喝几杯酒 多年来没有这样享受过了。”

“我在船上和人们玩游戏、唱歌、交新朋友 晚上聊到半夜。我感到非常舒服 充满了欢乐。回到美国之后 我的体重增加了九十磅，几乎完全忘记了以前的烦恼和病痛。我好像一生中从来没有这样开怀过。”

这就是艾尔·汉里的故事。他告诉我，他发现自己在下意识里应用了威利·卡瑞尔征服忧虑的诀窍。

首先，他问自己。可能发生的最坏情况是什么？答案

是死亡。

第二 他让自己接受死亡。

第三 想办法改善这种情况。

他最后对我讲的体会是：“如果上船之后继续忧虑下去 毫无疑问 我只会躺在棺材里完成这次旅行了。”

所以 如果你有了烦恼 你应该用威利·卡瑞尔的万灵公式，按照以下三点去做：

一、问你自己 可能发生的最坏情况是什么？

二、接受这个最坏的情况。

三、镇定地想办法改善最坏的情况。

不要去锯木屑

磨完的粉 不能再磨 锯木头剩下的木屑 不能再锯 已过去的事情 不能再去纠正了。

我的院子里，有一块大石头，石头上留着恐龙的足迹。这是我从耶鲁大学皮氏博物馆买来的。皮氏博物馆的馆长告诉我，这些足迹是一亿八千万年前所留下的。

你相信吗？也许有人不太相信，想试着证明它是一亿七千万年前留下的，也许有人想说它是一亿六千万年前所留下的。但是 不管怎样 世界上恐怕没有一个人 哪怕是个白痴，一定要追溯到一亿八千万年以前去改变这些足迹，这样愚蠢的事是绝对没有的。然而，人们对待他们的忧虑和烦恼，却往往就是这样愚蠢。即使是一百八十秒钟以前发生的事情，我们也没有办法再回过头去纠正它，不是吗？他们却偏偏想要这样做。

我们只能想办法改变因为一百八十秒钟以前发生的事情而产生的影响 却无法改变当时发生的事情 那已永远成为过去了。唯一可以使过去变成有用的方法，只有平心静

气地分析过去的错误，从错误中得到教训，然后再把错误忘掉。

我很佩服已经去世的佛烈德·富勒·须德。他是费城《告示报》的编辑。有一次，他在大学毕业班讲演，忽然朝着大家问道：“有多少人锯过木屑？”全场愕然，没有一个举手。

“当然，你们不可能去锯木屑，”须德先生说，“因为木屑是已经锯下来了。过去了的事情也是一样，当你为那些已经做过的事情忧虑重重时，你只不过是锯木屑而已。”

说得多好！不要去锯木屑。

我曾经问过棒球老将康尼·马克，有没有为输了的比赛烦恼过。这时，他已是 81 岁的高龄。

“噢，有的，我年轻时常常这样。”康尼·马克回答说，“可是最近几十年来，我再也不干这种傻事了。”

“为什么是傻事呢？”我不解地问。

“磨完的粉不能再磨，水已经把它们冲到底下去了。”

啊，磨完的粉子，不能再磨，锯木头剩下的木屑，不能再锯，已经过去的事情，不能再去纠正了。

去年感恩节的时候，我和杰克·邓普赛一起吃晚饭。当我们津津有味地品尝着火鸡和蔓越桔酱的时候，他告诉我他把重量级拳王的头衔输给了金·童黎的情形。

“在拳赛当中，”他说，“我突然发现我变成了一个老人。第十个回合终了时，我还没有倒下去，但仅仅是没有倒下去而已。我的脸肿了，两只眼睛几乎无法睁开。”

过后，我看见裁判员举起金·童黎的手。我不再是世界拳王了。我在雨中往回走，穿过人群时，有些人想来拉我的手，还有一些人眼睛里含着泪水。

“一年以后，我跟童黎又比赛了一场，仍然无济于事。我

就这样永远完了。”杰克·邓普赛这样结束了他惨败的故事。

这件事对他是个十分沉重的打击。荣誉、地位，一切都完了。要他完全不为这件事烦恼当然是困难的。但是，当时，他下了一个决心：不能让自己永远生活在过去，一定要承受这次打击，无论如何不能让这个打击再把他打倒。

杰克·邓普赛是怎样做的呢？他絮絮叨叨、没完没了地对自己说“我不为过去而烦恼”吗？那只会使他重新想起过去的烦恼。他的做法是承受一切，忘掉一切，集中精力计划未来的生活。他在百老汇开设了邓普赛餐厅和第五十七街的大北方旅馆，他安排、宣传拳击比赛，并且举办有关拳赛的各种展览。他让自己忙于建设性的新事业，以至没有时间再去为过去的烦恼。他对我说：“过去十年的生活，比我是世界拳王时还要美满。”他还告诉我，他没有读过多少书，但他却是不自觉地照着莎士比亚的话去做了。那就是“聪明的人永远不会坐在那里为他们的损失而悲伤，却会很高兴地去找办法来弥补他们的创伤。”

除了邓普赛以外，我一直留心地观察着所有的人，包括那些犯了罪的人。有一次，我来到星星监狱。使我吃惊的是，那些囚犯看起来竟像外面的人一样快乐。典狱长刘易士·路易斯告诉我，这些罪犯刚入狱时，大都心情沮丧，情绪很坏。可是，经过几个月之后，那些比较聪明的人，便开始忘掉了他们的不幸，安定下来，承受他们现实的生活，并且尽可能把它过得好一些。啊！原来他们也没有为打翻的牛奶而永远哭泣。

为什么要浪费这样的眼泪呢？犯了过失当然不好，可是人非圣贤，谁能无过。拿破仑在他的战功中，也有过三分之一的败绩，而我们所犯过错的平均纪录也许还不到拿破

仑的一半呢！

如果你想在忧虑征服你以前先征服忧虑，这便是你最后一点应该注意的。切切不要忘了：不要去锯木屑。

算一算平均率

如果他们能够根据平均率看一看他们的忧虑，就会发现 他们忧虑的事，十分之九都不会成为事实。

我从小生活在密苏里州的一个农场里。有一天，正在帮助妈妈摘樱桃，不知怎么的，我忽然哭了起来。妈妈问我哭什么，我哽咽着告诉她：“我怕被活埋了。”

我的童年的确充满了忧虑。暴风雨来了，我怕被雷电打死，家境不佳时，我怕会饿死，到学校去，我怕被大孩子割掉耳朵，碰到女孩子，我怕脱帽致敬时她们会笑我；我甚至担心没有女孩子肯嫁给我；如果嫁给了我，从教堂里结了婚回农场时，我又怕不知该跟她谈些什么……一连串的担忧，一连串的烦恼，以致在田里干活的时候，接连几个钟头，就呆呆地想着这些惊天动地的大事。

日子一年年过去了。我渐渐发现过去担忧的事，有百分之九十九是不可能发生的。我怕被雷电打死吗？根据国家安全委员会的统计，被雷电击中的可能，只有三十五万分之一。怕被活埋吗？即使在人类发明木乃伊之前，一千万人口中也只有一个人可能被活埋。

这些都是我幼年时代所忧虑的事。可是现在，很多成年人的无端忧虑，几乎和这些是同样的荒谬可笑。如果他们能够根据平均率来看一看他们的忧虑，我相信，他们一定会发现，他们忧虑的事，十分之九都不会成为事实。

伦敦艾罗得保险公司，就是根据人们经常忧虑不会发生的事而赚了大钱。他们的依据就是平均率。

詹姆·格兰特是富兰克林市格兰特批发公司的大老板。他每次要从佛罗里达州进货十车到十五车桔子。以前，他常为此担忧：万一火车失事怎么办？万一水果滚得满地怎么办？万一车子过桥时桥断了怎么办？他担忧得最后得了胃溃疡。医生告诉他没有大毛病，就是过于紧张了。这时，他才明白过来。他说：“我开始向自己提出一些问题：这些年来你处理过多少车水果？回答是：两万五千多车。再问：这么些车里，出过多少车祸？回答是：大约有五次吧。然后我对自己说：两万五千比五，比例是五分之一。根据这个平均率，你有什么好担忧的呢？

“接着我又问自己在过去你有多少车是因为桥塌而损失了的？回答是：一车也没有。那么好了，为从来也没有塌过的桥忧虑得得了胃溃疡这不是太傻了吗？”

这个经历使詹姆·格兰特聪明起来。从此以后，他就让平均率去替他忧虑了，他再也没有为他的胃溃疡烦恼过。

记住这些吧，你要想在忧虑征服你以前先征服忧虑，请你不要忘了看看以前的记录，并且问问自己：根据平均率，你担心的事情，有多少可能发生？

没有目标的悲剧

安德森

我从来没有听说过有什么懒惰闲散、好逸恶劳的人曾经取得多大的成就。只有那些在达到目标过程中面对阻碍全力拼搏的人 才有可能达到成功的巅峰 才有可能走到时代的前列。

对于那些从来不尝试着接受新的挑战，那些无法迫使自己去做那些对自己最有利的却显得艰辛繁重的工作的人来说 他们是永远不可能有太大成就的。

任何人都应该对自己有严格的要求。他不能一有机会就无所事事地打发时光；他不能够放任自己清晨赖在床上，直到他想起来为止；他也不能只在感到有工作的心情时才去工作。他必须学会控制和调节自己的情绪，不管是处于什么样的心境 他都应当强迫自己去工作。

绝大多数胸无大志的人之所以失败，是因为他们太懒惰了，因而根本不可能取得成功。他们不愿意从事含辛茹苦的工作 不愿意付出代价 不愿意作出必要的努力。他们所希望的只是过一种安逸的生活，尽情地享受现有的一切。

在他们看来，为什么要去拼命地奋斗、不断地流血流汗呢？为什么享受生活并安于现状呢？

身体上的懒惰懈怠、精神上的彷徨冷漠、对一切就都放任自流的倾向、总想回避挑战而过一种一劳永逸的生活的心理，所有这一切就是使那么多人默默无闻、无所成就的重要原因。

一个人在工作上消极堕落的最初症状之一就是他的理想与抱负在不知不觉中日渐褪色和萎缩。在我们的生活中，可以说没有任何一样东西比我们的理想和抱负更需要精心呵护、更需要持久鼓励的了，尤其是当我们身处一个不那么容易激发我们、促使我们冲刺新的人生高峰的环境中时就更是如此。

对那些不甘于平庸的人来说，养成时刻检视自己抱负的习惯并永远保持高昂的斗志，这是完全必要的。要知道，一切都取决于我们的抱负。一旦它变得苍白无力，所有的生活标准都会随之降低。我们必须让理想的灯塔永远点燃并使之闪烁出光芒。

如果一个人胸无大志 游戏人生 那是非常危险的。当一个人服用了过量的吗啡时，医生知道这时候睡眠对他来说就意味着死亡，因而会想方设法让他保持清醒。有的时候，为了达到这个目的而必须采用一些非常残忍的手段，比如使劲地捏、掐病人 或者是对他进行重击 总之 必须用一切可能的手段来驱逐睡魔。在这种情况下，一个人的意志力就起着决定性的作用。一旦他意志消沉，陷入睡眠，那么他很可能就再也不会醒过来了。

我们到处都可以见到这样一些人，他们有着最良好的装备，具备一切最理想的条件，而且也似乎是正在整装待

发 然而他们行动的脚步却迟迟不能挪动 他们并没有抓住最好的时机。造成这一现象的原因就在于，在他们身上没有前进的动力 没有远大的抱负。

一块手表可能有最精致的指针，可能镶嵌了最昂贵的宝石 然而 如果它缺少发条的话 它仍然一无用处。同样，人也是如此 不管一个年轻人受过多么高深的大学教育 也不管他的身体是多么的健壮 如果缺乏远大志向的话 那么他所有其他的条件无论是多么优秀，都没有任何意义。我认识这样一些颇具才干的人 尽管年逾三十 但仍然没有选择好一生的职业。他们说并不知道适合自己适合做什么。对于这样的人来说 即便是再怎么才华横溢 也会在漫无目的的东碰西撞中磨蚀了身上的锐气。

雄心抱负通常在我们很小的时候就初露锋芒。如果我们不注意仔细倾听它的声音，如果它在我们身上潜伏很多年之后一直没有得到任何鼓励 那么 它就会逐渐地停止萌动。原因很简单，就跟许多其他没被使用的品质或功能一样 当它们被弃置不用时 它们也就不可避免地趋于退化或消失了。

这是自然界的一条定律，只有那些被经常使用的东西，能长久地焕发生命力。一旦我们停止使用我们的肌肉、大脑。某种能力 退化就自然而然地发生了 而我们原先所具有的量也就在不知不觉中离开了我们。

如果你没有去注意倾听心灵深处“努力向上”的呼声，如果你不给自己的抱负时时鞭策加油，如果你不通过精力充沛实践有效地对其进行强化，那么，它很快就会萎缩死亡。没有得到及时支持和强化的抱负就像是一个拖延的决议随着愿望和激情一次次地被否定，它要求被认同的呼声

也越越微弱，最终的结果就是理想和抱负的彻底消亡。

在我们周围的人群中 这种最后抱负消亡、理想灭失的数不胜数。尽管他们的外表看来与常人无异，但实际上曾经一度在他们的心灵深处燃烧的热情之火现在已经熄灭了，取而代之的是无边无际的黑暗。他们在这块大地上行走，却仿佛是没有灵魂的行尸走肉。他们的生活也就变得毫无意义。不管对他们自己还是对这个世界，他们的存在都变得毫无价值。

如果说在这个世界上存在着一些可怜卑微的人的话，那毫无疑问，那些抱负消亡的人是属于其中的一类他们一再地否定和压制内心深处要求前进和奋发的呐喊，由于缺乏足够的燃料，他们身上的理想之火已经熄灭了。

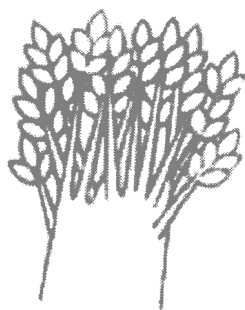
对于任何人来说 不管他现在的处境是多么恶劣 或者先人的条件是多么糟糕 只要他保持了高昂的斗志 热情之火仍然在熊熊燃烧 那么他就是大有希望的 但是 如果他颓废消极 心如死灰 那么 人生的锋芒和锐气也就消失殆尽了。

在我们的生活中，最大的挑战之一就是如何保持对生活的激情，坚定明确的奋斗目标，永远让炽热的火焰燃烧，并且保持这种高昂的境界。

有许多人往往以这种想法从心理上欺骗自己，麻醉自己只要自己有乐观向上、期盼着实现自己的理想和抱负的想法 他们实际上就已经是达到了目标。但是 这种光说不做 或者做起事来拖泥带水的人 实际上只是在内心里担心成功的幻想被拿到现实中去检验。他们的等待一方面是打算多享受一会儿“可能成功”的幻想 另一方面是想有可能天降大运 自然功成。然而 天上只不过风雪雨雹 从来没

掉过馅饼和大运。

理想和抱负是需要由众多的不同种类的养料来滋养的，这样才能使之蓬勃常新。空虚的、不切实际的抱负没有任何意义。只有在坚强的意志力、坚韧不拔的决心、充沛的体力，以及顽强的忍耐力的支撑下，我们的理想和抱负才会变得切实有效。



积极心态的力量

九十九度加一度才会沸腾

马希亚·雷顿

要水发出饱和蒸气的力，必先把水烧到摄氏二百一十二度的温度。二百度不成，二百一十度也不能办到。水在压力下一定要沸腾 才能发出蒸气 才能转动机器 才能推动火车。“温热”的水是不能推动任何东西的。

许多人都是想用温热的水 或将沸未沸的水 去推动他们生命的火车 他们会诧异地问自己 为什么在事业上 自己总是不尽人意。

一个人态度的温热，对于他自己的事业工作所产生的影响，与温热的水对于机车所产生的影响相等。

所谓有价值的生命者，一定是怀着一个可以主宰、统治、调遣其他一切意志和念头的中心意志的生命。没有这中心意志 人的“能力之水”是不会达到沸腾的顶点 生命的火车是不能向前飞跃的。

凡是有着强有力的中心意志，一定是个积极的、有建设与创造本领的人。每个人都会向往一件事 希冀一件事 但真能做事、成事的 却只有那些怀着中心意志或意志坚强的

人。

你是以怎样的态度来应付“困难”的 面临着困境 是疑虑、畏惧、厌恶、犹豫 你是怀着“试看看”的狐疑态度的呢 还是抱着无畏的气概、坚毅的决心的呢？

怀着一个披荆斩棘、破釜沉舟 不惜任何代价、任何牺牲都要达到目标的意志 从这中间 可以生出一股无畏力量来。

有着坚强的中心意志的人，在社会中一定能够占得重要的位置，并为他人所敬仰。他的言语行动，表现出有定力、有作为、有主见、有生命之目标 而又必求达到其目标。他坚定地朝着目标前进，如急矢之趋向红心。在这样的一种意志之下，一切的阻隔都会消融逝去了。

中心的意志 远大的目标 是青年人生命的有力护卫和保障 它能使青年人抵御“挡不住”的诱惑 而不致坠入罪恶的深渊中去。

在你看到有一个青年 用着斩钉截铁的态度 去实行他决定的计划 而丝毫不存着“假使”、“或者”、“然而”、“并且”等模棱两可 你可大胆地断定 他是不会坠落的 他一定会成功的。

目标的认清 意志的坚定 从这中间 是可以生出一种可以使人成功的力量来的。

假使一个人于某一日，在心中决定了一个新的中心意志 新的生命目标。那么 从那一天起 他就是一个新生的。他的耳目所接触的四周都已气象一新。昨天还在包围和阻碍他的种种恐惧、狐疑、不快的思想及罪恶的试探 现在烟消雾散了。因为，一个新的中心意志 已经把那些东西一起赶掉了。他的生命现在是统一而不是混乱，积极而不

是消极 美而不是丑了。他一切的酣睡着的能力 现在是已经唤醒而准备行动了。

人生在世 有一件事是必须做的 就是去尽力追求实现所有的理想。因为在这个努力里 有着我们的“自我表现”“本领显示”的机会。这种努力是我们将我们的生命发挥至最好、最高、最完美的境界的大好机会。

假使一个人在一生中没有一个中心意志、最高目标 更不想去执行那意志 达到那目标 那么他的生命多少是一个失败 纵使 他为了其他外来的缘故 而肯在事业上努力。

人人都知道，要做大事必先精神集中。而这种精神集中 却只能于怀着一个中心意志、生命目标时办到。对于那些我们不感兴趣、不生热诚的事情，我们是不会精神集中的。

有些青年人很想在事业上发愤上进 但为了细故 往往会于一夕之间 抛掉事业 而去迁就环境。他们常常自己怀疑，现在的事业究竟与自己的惰性是否适合。他们一遇挫折 就要灰心；一听到别人在别种事业上得到成功 就要生出羡慕 而要想自己也向那方面去试试。

假使一个青年对自己所从事的事业态度游移，则可断定 他还没有怀着一个中心意志 他的事业总还与他的天性不尽适合。否则 他的事业 应当与他的中心意志相符 与他的天性相合 而他的事业就是他生命的一部分 不能分离。

在心中决定一个中心意志，寻觅到最高的生命理想或目标 并且觉得不能不实现 必须实现而后已 不论怎样费力、怎样费时 也仍然不会放弃追求、停止努力——这是使我们的生命成为有价值与得到胜利的原则！

对自己说“不要紧”

安娅·贝特曼

有一次，一位高明的教育学教授在我们班上说：“我有句三字箴言要奉送各位，它对你们的教学生活都会大有帮助，而且是可使人心境平和的灵方。这三个字就是：‘不要紧’。”

我领会到他那句三字箴言所蕴含的智慧，由于我容易感到受挫折，于是我便在笔记簿上端端正正地写了“不要紧”三个大字。我决定不让挫折感和失望破坏我的平和心情。

后来，我的新态度遭受了考验。我爱上了英俊潇洒的杰克生，他对我很要紧，我确信他是我的白马王子。

可是有一天晚上，他温柔婉转地对我说，他只把我当作普通朋友。我以他为中心的构想世界当下就土崩瓦解了。那天夜里我在卧室里哭泣时，觉得记事簿上的“不要紧”那三个字看来简直荒唐。

“要紧得很，”我喃喃地说，“我爱他，没有他我就不能活。”

但翌日早上我醒来再看到这三个字之后，我就开始分析自己的情况：到底有多要紧？杰克生很要紧，我很要紧，我们的快乐也很要紧，但我会希望和一个不爱我的人结婚吗？

日子一天天过去，我发现没有杰克生我也可以过活。我仍然能快乐，将来肯定有另一个人进入我的生活。即使没有，我也仍然能快乐。我能控制我的情绪。

几年后，一个更适合我的人真的来了。在兴奋地筹备结婚的时候我把“不要紧”这三个字抛到九霄云外。我不再需要这三个字了，我以后将永远快乐。我的生命中不会再有挫折失望。

年轻人多天真啊！结婚生活和生儿育女不会有挫折失望？这当然不可能。有一天，我的丈夫和我得到一个坏消息：我们曾把我们的积蓄投资做生意，但这笔钱赔掉了。

丈夫把信念给我听之后，我看到他双手捧着额头。我感到一阵凄酸，胃像扭作一团似的难受。我想起那句三字箴言：“不要紧”。我心里想：“真的，这一次可真的是要紧！”

可是就在这个时候，小儿子用力敲打他的积木的声音转移了我的注意力。他看见我看着他，就停止了敲击。对我笑着，那副笑容真是无价之宝。我把视线越过他的头望出窗外，两个女儿正在兴高采烈地合力堆沙堡。在她们后面，在我家院子外面，几株槭树映衬着无边无际的晴朗碧空。我觉得我的胃顿时舒展，心情恢复平和。不久，我还感到自己的微笑。于是我对丈夫说：“一切都会好转的，损失的只是金钱，实在并不要紧。”

人生在世，有许多事情是要紧的。我们的价值和我们的荣誉是要紧的。可是也有许多使我们的平和心情和快乐

受到威胁的事情，实际上是不要紧的，或者不像我们所想象的那样要紧。要是我能永远记住这一点多好！

没有人注意我

玛约·宾奇

我比拿破仑高一英尺，我的体重是名模特儿特威格的两倍。我唯一一次去美容院的时候，美容师说我的脸对她来说是一个难题。然而我并不因那种以貌取人的社会陋习而烦恼不已，我依然十分快乐、自信、坦然。

我在一家日报社工作。我于是有机会去许多以前不可能去的地方。今年我去阿斯科特跑马场报道那儿观众的情况的时候，我在那儿遇到了一件事，它使我认识到那种试图去顺应世俗，去表现得比别人优越的行为是多么愚蠢。有一个矮小而肥胖的女人，穿戴得整整齐齐，高高的帽子，佩着粉红色的蝴蝶结的晚礼服，白色的长统手套，手里还拿着一根尖头手杖。由于她是一个大胖子，当她依在手杖上时，手杖尖戳进了地里。手杖戳得太深，一下子拨不出来。她使劲地拔呀拔，眼里含着恼怒的泪水。她最后终于拔了出来，但她却手握着手杖跌倒在地上。

我看着她离去。她这一天就算毁了，她在大庭广众之下丢了丑。她没有给任何人留下印象，然而在她自己充满

悲哀的泪眼里 她是一个失败者。

我记得非常清楚，我也经历过这种情况。那时候我还没有真正认识到，没有人在真正注意你的所作所为。许多年来 我都试图使自己和别人一样 总是担心人们心里会把我想成什么样的人。现在我知道他们根本就没有想过我。

我还记得我第一次跳舞时的悲伤心情。舞会对一个女孩子来说总是意味着一个美妙而光彩夺目的场合，起码那些不值得一读的杂志里是这么说的。那时假钻石耳环非常时髦，当时我为准备那个盛大的舞会练跳舞的时候老是戴着它，以致我疼痛难忍而不得不在耳朵上贴了膏药。也许是由于这膏药 舞会上没有人和我跳舞 然而不管是什么原因 我在那里坐了整整 4 小时 43 分钟。当我回到家里 我告诉父母亲我玩得非常痛快，跳舞跳得脚都疼了。他们听到我舞会上的成功都很高兴，欢欢喜喜地去睡觉了。我走进自己的卧室 撕下了贴在耳朵上的膏药 伤心地哭了一整夜。夜里我总是想象着 在一百个家庭里 孩子们正在告诉他们的家长 没有一个人和我跳舞。

有一天 我独自坐在公园里 心里担忧如果我的朋友从这儿走过，在他们眼里我一个人坐在这儿是不是有些愚蠢。当我开始读一段法国散文时，我读到有一行写到了一个总是忘了现在而幻想未来的女人，我不也像她一样吗？显然，这个女人把她绝大部分时间花在试图给人留下印象上了，而很少时候她是在过自己的生活。在这一瞬间，我意识到我整整二十年光阴就像是花在一个无意义的赛跑上了。我所做的一点都没有起作用 因为没有人注意我。

现在我知道下一回当我走进一家商店，一位营业员翘起她的嘴说：“您的号码 夫人 我想我们这儿绝没有您要

的号码。”这仅仅是说店里的存货不充足。这样无形中我心里好像去掉了一个重负，我觉得自己比以往任何时候都轻松 更自由。

你能成为生活的主宰

鲍勃·摩尔

人应该展望未来，真正认识自己拥有的一切。

100 多年前 美国费城的 6 个高中生向他们仰慕已久的一位博学多才的牧师请求：“先生，您肯教我们读书吗？我们想上大学 可是没钱。我们中学快毕业了 有一定的学识 您肯教教我们吗？”

这位牧师名叫 R·康惠尔 他答应教这 6 个贫家子弟。同时他又暗自思忖：“一定还会有许多年轻人没钱上大学，他们想学习但付不起学费。我应该为这样的年轻人办一所大学。”

于是，他开始为筹建大学募捐。当时建一所大学大概要花 150 万美元。

康惠尔四处奔走 在各地演讲了 5 年 恳求大学为出身贫穷但有志于学的年轻人捐钱。出乎他意料的是，5 年的辛苦筹募到的钱还不足 1000 美元。

康惠尔深感悲伤，情绪低落。当他走向教堂准备下礼拜的演说词时，低头沉思的他发现教室周围的草枯黄得东

倒西歪。他便问园丁：“为什么这里的草长得不如别的教堂周围的草呢？”

园丁抬起头来望着牧师回答说：“噢，我猜想你眼中觉得这地方的草长得不好，主要是因为你把这些草和别的草相比较的缘故。看来，我们常常是看到别人美丽的草地，希望别人的草地就是我们自己的，却很少去整治自家的草地。”

园丁的一席话使康惠尔恍然大悟。他跑进教堂开始撰写演讲稿。他在演讲稿中指出：我们大家往往是让时间在等待观望中白白流逝，却没有努力工作使事情朝着我们希望的方向发展。

他在演讲中讲了一个农夫的故事：有个农夫拥有一块土地，生活过得很不错。但是，当他听说要是有块土地的底下埋着钻石的话，他只要有一块钻石就可以富得难以想象。于是，农夫把自己的地卖了，离家出走，四处寻找可以发现钻石的地方。农夫走向遥远的异国他乡，然而却从未能发现钻石。最后，他囊空如洗。一天晚上，他在一个海滩自杀身亡。

真是无巧不成书！那个买下这个农夫的土地的人在散步时，无意中发现了一块异样的石头，他拾起来一看，它晶光闪闪，反射出光芒。他仔细察看，发现这是一块钻石。这样，就在农夫卖掉的这块土地上，新主人发现了从未被人发现的最大的钻石宝藏。

这个故事是发人深省的。康惠尔写道：财富不是仅凭奔走四方去发现的，它属于自己去挖掘的人，只属于依靠自己的土地的人，只属于相信自己能力的人。

康惠尔作了 7 年这个“钻石宝藏”的演讲。7 年后，他

赚得 800 万美元，这笔钱大大超出了他想建一所学校的需要。

今天 这所学校竖立在宾夕法尼亚州的费城 这便是著名学府坦普尔大学——它的建成只是因为一个人从朴素的故事里得到的启迪。

这个故事告诉我们生活的最大秘密——在你身上拥有钻石宝藏。你身上的钻石宝藏就是潜力和能力。你身上的这些钻石足以使你的理想变成现实。你必须做到的只是更好地开发你的“钻石”为实现自己的理想付出辛劳。

只要你不懈地挖掘自己的钻石宝藏——不懈地运用自己的潜能——你就能够做好你想做的一切。你就能够成为自己生活的主宰。

一个名叫热佛尔的黑人青年，他在很差的环境——底特律的贫民区里长大。他的童年缺乏爱抚和指导，跟别的坏孩子学会了逃学、破坏财物和吸毒。

他刚满 12 岁就因为抢劫一家商店被逮捕了；15 岁时因为企图撬开办公室里的保险箱再次被捕 后来 又因为参与对邻近的一家酒吧的武装打劫，他作为成年犯被第三次送入监狱。

一天，监狱里一个年老的无期徒刑犯看到他在打垒球，便对他说：“你是有能力的 你有机会做些你自己的事 不要自暴自弃！”

年轻人反复思索老囚犯的这席话，做出了决定。虽然他还在监狱里，但他突然意识到他具有一个囚犯能拥有的最大自由 他能够选择出狱之后干什么 他能够选择不再成为恶棍 他能够选择重新做人 当一个垒球手。

5 年后，这个年轻人成了全明星赛中底特律老虎队的

队员。底特律垒球队当时的领队马丁在友谊比赛时访问过监狱，由于他的努力使热佛尔假释出狱。不到一年，热佛尔就成了垒球队的主力队员。

这个青年人尽管曾陷于生活的最底层，尽管曾是被关进监狱的囚犯，然而，他认识到了真正的自由，这种自由是我们人人都有的，它存在于自由选择的绝对权力之中。我们所有的人都有这种权力。

热佛尔可以推脱说：“现在我在监狱里 我无法选择 我能选择什么呢？”但他说的是：“我能够做出决定。”

这种自由选择的权力是你作为自己生活的总统所拥有的的最有力的工具。这种权力是区别人和动物以及其他存在物的特征。

世界上许多人说无法选择，就不存在什么个性自由。他们认为决定人的行为的只是机遇，这种说法是比较偏激的。国际著名的精神病学家富兰克在第二次世界大战时曾被关进德国集中营。他研究了自己的思想，还与别人交谈。以后 他得出结论说：“只有一种东西是不可剥夺的 那就是人类的自由 —— 在任何情况下选择自己态度的自由 —— 选择自己独特的行为方式的自由。”

因此，我们看到自己有选择权。我们能够选择。大多数人的问题是不想选择，因为我们一旦做出选择，便要承担责任。正因为如此，有些人一碰到自己做出的决定是错误的时候就去责备别人，或者推诿拖拉再也不肯做出决策了。然而，为了谋取生活的成功，我们必须做出自己独立的选择。我们必须运用自己自由选择的权利。作为自己生活的总统 你每天、每个小时都可做出自由的选择。

你必须做出选择；

你可以轻视自己，也可以诚实地对待自己；

你可以觉得自己是人微言轻的无名之辈，也可以心灵充实；

你可以办事拖拉，也可以马上就做；

你可以整天自寻烦恼、牢骚满腹，也可以心平气和地应付一切；

你可以遵循箴言来生活，也可以按照别的生活原则生活；

你可以对生活悲观失望以至逃避，也可以充满信心地投入行动；

处世为人你可以选择善良，也可以选择罪恶；

你可以毁坏一切，也可以奋起建设新生活；

你可以成为你理想中的人，也可以满足现状停步不前；

你可以忠于职守，也可以逃避责任；

有关这一切的选择权都在你身上；

因为你是你生活的主宰。

建立积极的态度

拿破仑·希尔

人生的道路在态度的交叉路口一分为二，从此通往成功或是失败。决定自己的态度 选择自己的方向 可以为我们带来成功与内心的平静，也同样可能遭致失败及可悲的诅咒。你的态度是积极或是消极，将决定别人乐于和你合作，或是对你敬而远之。只有你能够决定自己的态度。

态度是一项决定性的因素，或许是你最需要祈求的。对自己的信念必须有坚定不移的态度，才能够期望肯定的结果。

不论你想要推销任何东西——商品、服务、传教或任何一种理念 都必须适度做包装。一个态度消极否定的人 什么也卖不出去。或许有人会向他购买产品，但绝不会是因为他。就像许多零售店中 店员的态度不佳 但人们因为需要而不得不向他购买。

成功的业务员在与客户洽谈、争取订单之前 先想象成交的情景 建立积极的态度。他们深知必须先肯定自己 才可能得到客户的肯定。

决定自己的态度，就几乎决定了一个人一生中成就的高低、交往的朋友，甚至包括对后代的贡献。诗人亨利一定是悟出这一伟大的道理，因此写道：“我是自己命运的主宰，灵魂的舵手。”的确，只要掌握自己的意志，建立正确的态度，朝着明确的目标努力不懈，我无论如何都是自己命运的舵手。

以一项或多项基本的动机为基础，确立目标，培养旺盛的进取心。

与积极进取的人们密切合作，他们将鼓励你以同样积极的态度思考及行动。

自我暗示，以明确的方向引导你的意识。你应该经常告诉自己，并且在心里冥想，说服你的潜意识。

每天祈祷，对你所拥有的一切表示感恩，不要贪得无厌。祈求更多的智慧，善用所拥有的财富。这种习惯非常重要，它可以借着宗教信仰的力量，增强你的信念，达成任何你所选择的目标。

你的内心有一个沉睡的巨人，你可以命令他实现你所有的愿望。当你有一天早上醒来，发现成功的光辉笼罩着你，你会恍然大悟，原来你早已拥有所有成功所需的条件。

消极的态度是否阻碍你迈向成功的道路？如果是，现在就应该改变态度。

态度消极的人，对于任何问题或阻碍都显得束手无策。态度积极的人不只设法克服阻碍，而且将它们变成垫脚石。

路易斯安那州有一大片土地待价而沽。只有两个人参加投标。第一个人是拥有毗邻土地的地主。他开价很低，因为那里大部分都是竹林，降低了土地的价值。另外一个人却出了更高的价钱，他买到土地之后，把竹子锯掉制成钓

竿出售，收入足以支付土地的价款！

因此 积极的态度能招来成功的机会 而消极的心态却把机会赶走，即使有机会也多半平白错过！

伍渥斯本来只是一家五金行的店员，每年盘点存货时，都发现店里囤积了许多早已过时，甚至无法再使用的货品，金额高达数千美元。“我们举办一次大拍卖，”他向店主建议，“把库存的货品都卖掉。”

店主拒绝他的想法 但是伍渥斯并不死心 他极力说服店主，最后店主只同意他试卖一些非常旧的存货。

他们在店里摆了一个长桌子，放在上面的每一种东西，标价都是十分钱。东西很快就卖光了，店主让伍渥斯进行第二次拍卖，仍然抢购一空。

然后他向店主提议 俩人合伙开一家五金行 所有的东都只卖五分钱或十分钱。由店主出资，伍渥斯负责经营管理。“不行！”店主吼道，“这项计划绝对行不通 因为你找不到那么多只卖五分钱或十分钱的东西。”

后来 伍渥斯用这种办法自己开店 赚了不少钱。他开始用自己的名字经营大型的连锁店。几年以来，谈到这件事情 伍渥斯的旧东家后悔地说：“我算一算 当时我对伍渥斯所说的那些话，每一个字大约使我损失 100 万。”

态度消极的人有很多相关的特质 恐惧、优柔寡断、怀疑、做事拖拉、脾气暴躁 使别人敬而远之 失去许多有利的机会。积极的人则充满信心、热诚、激发个人的原动力、能够自律、想象力丰富 并且坚持目标 使人乐于亲近与合作，也得到许多有利的机会。

抛开包袱面对人生

芭芭拉·芭托西

有一年 我把一向关心的东西逐一割爱 就如从一幅美丽的花毯把丝线一条条的抽出一样。那年初，海军牧师带来噩耗：“巴巴拉 很抱歉 十分抱歉——约翰阵亡了。”丈夫约翰是海军战机驾驶员。

约翰之死令我生命中千百样大小事情就此开始转变。第一次别人介绍我是“约翰的遗孀”时 我心如刀割。我突然醒悟：“我已不再是某人的妻子了！”有一天晚上 我打电话给朋友 知道她们正在举行海军晚会 而我并未获邀。我拿着电话的手指紧握着 发现我失去的不只是丈夫 还有我的地位——我的生活方式和我的身份。

多年后的今天，我明白到割舍是每个人必须历经的。我们离开熟稔友爱的邻居 我们结婚生儿育女 我们获得升迁 我们失业 我们父母逝世 我们子女离家自立。

每一种新的经验 不管是喜是悲 都需要放弃从前 苟非如此 就不能欣赏现在。

我们成长 是凭着维奥罗斯脱在《必要损失》一书内所写

的“失去、离开和放弃”。但任何舍弃都是一大跨步。要减轻舍弃的难受，这里有六个别人和我自己的经验之谈。

一、假以时日。女儿桑妮离家进大学时 我提到可能把她的卧室改为书房。她大叫道：“不行，我还要用我的房间！”其实 她的言外之意是：“我还没有准备好放弃自小居住的那个房间。”到了她念大学四年级那年 桑妮漫不经心地说：“如果你要把我房间改作别用 请便吧！”桑妮在她自己觉得时机成熟的时候 用她自己的方法来割舍。

每一个过渡，不管是桑妮那样循序渐进或是像约翰逊逝世那样晴天霹雳，都免不了要说声再见。圣路易市华盛顿大学顾问杜利格说 面临任何不愉快的转变 都必定会经历分离的痛苦 要诀是让时间冲淡一切。

我们家里有句老话：“不应在自怨自艾中打滚。但有时不妨轻微顿足。”这句话的意思是 我们承认每个人在失意的时候都可以花一些时间“懊丧”然后再向前走。

二、寻求支持。我朋友马娜的癌病扩散时 她写信给朋友 对他们说：“我需要你们 我需要你们为我祈祷 给我打电话、写信 让我知道你们爱我。”马娜愉快而几乎毫无痛苦地活下去，比医生预期多活了一年。我深信她所要求并且获得的支持有助她延长生命 最后安详去世。

另一种支持可以从大自然获得。在沙滩散步 爬山 或只是仰望星光灿烂的夜空。大自然的壮丽——成为宇宙一分子的感觉——可以带来意想不到的安宁，有助补偿人生的失意。

世俗的仪式对人生历程和舍弃过程常给予公开支持，这就是为什么我们要举行儿童成长礼、坚信礼、婚礼及葬礼的原因。佛罗里达州西棕滩的联合教堂，在除夕有个“火

碗”仪式。教友们回顾反省他们的生活 把新的一年要放弃的事物写下来，然后把这些字条投入在燃烧的火里。你也考虑一下举行一次放弃仪式吧。

三、接受事实。约翰死后一年里，我怀念丧失的一切，要逃避新的责任。一个早晨 我在厨房打破杯子 我凝视着地上的玻璃碎片 潸然泪下。当时我想 我的生命就像这杯子，支离破碎。然后有个使人惊愕的影像在脑海浮现——一幅在教堂彩色玻璃窗上的图画。那不是用一块块碎玻璃砌成的吗？这影像带来一个疗治心灵创伤的启示。我顿时明白可以从生命的碎片创造新的现实生活。这生活和与约翰共享的生活并不一样 但仍可以很美好。

一个专门协助情绪受困扰的人的团体有这样的建议，对于应付现实问题 你该这么说：“就在今天 我要自己适应现状。我要接受家庭、朋友、事业、环境 照单全收。”

四、不咎既往。我们失去的往往会引致不应有的内疚和自责；推开使人不思进取的情绪，对心理健康非常重要。我第二个孩子巴提因丧失父亲之痛而愤世嫉俗 在学校、家庭和邻里间都有麻烦。起初我怪自己没有照顾儿子，没尽为母之责。

当然我也有过错，但后来过了一段时间并获得别人理解，使我明白我已尽所能。我开始了解如果我不自怨自艾，便能多点帮助儿子——我能这样，巴提也就能够抛弃他的愤懑。

有许多人 尤其是男子 会为自己流露哀伤而自责 觉得自己不够坚强。西莫氏在所著《悲伤的时刻》一书中说：“在失意或悼亡时降低对自己的要求 会有纾解作用。要记着 在突遭剧变而感哀痛的当儿 有力不从心和依赖他人的

表现是人之常情 但这情况不会长此以往下去。”

五、帮助别人。赖脱纳的女儿被醉酒驾车的司机撞死后 她创办了母亲反对醉酒驾驶运动 像她那样的人发动了不少伟举。不过，替别人做事不一定要心这么高。

丈夫刚逝世不久 我悲痛未已。一天 我带三个孩子到海滩去。海鸥在我们头上盘旋。孩子们在前面跑，尖声叫嚷：“妈 跑呀 跟我们一道跑！”

我跑在孩子们后面 追及他们时 我们倒在沙滩上 开始欢笑 沉湎在天伦之乐之中互相扶持 因为我们都遭受同样的深重创伤。在这些微小的母爱行动中，在伸出同情之手的喜悦里 我忘记了本身多么哀愁。在那奇妙的片刻 我抛开了我的悲哀。

六、从好处想。肯萨斯州托比比卡市心理卫生组织曼灵格的精神病学家海兰博士说，经过惨变而能看出自己生命中的道路的人，都会否极泰来。我们一旦能从经验中找到积极一面 便知道自己已不再执著 接受了新的现实 迈步向前。

我认识一个人 他花了 10 年 研究他心目中用来改革食品工业的一个主意。

但他把钱用光了，不得不放弃计划。他 40 岁 债台高筑 工作又毫无成绩。他怎样形容自己呢？唔 我只是大器晚成。再过 10 年 等着瞧吧！他一旦察觉自己已竭尽所能去实现理想 便抛开失败 不再回头望。他向我说：“不要紧 失之东隅 我可以收之桑榆。”

丈夫之死使我知道自己潜藏的生命力。寡居后，从来没有发掘过的内在自我浮现出来。改变与成长强加在我身上 如果不是这样 我的生命就不会那样旺盛。

虽说是经过几年，我终于明白痛苦是生活上很自然的一部分。我不再要求世界尽如我意的时候，便找到了一个最大的礼物——我找到了自己。

如果有个柠檬

戴尔·卡耐基

在写这本书的时候 有一天 我到芝加哥大学去请教罗勃·梅南·罗吉斯校长如何获得快乐。他回答说：“我一直试着遵照一个小小的忠告去做，这是已故的西尔斯公司董事长襄利亚斯·罗山涅告诉我的。他说：“如果有个柠檬 就做一杯柠檬水。”

这是一名伟大教育家的做法，而傻子的做法正好相反。要是他发现生命给他的只是一个柠檬，他就会自暴自弃地说：“我垮了。这就是命运 我连一点机会也没有了。”然后他就开始诅咒这个世界，让自己沉溺在自怜之中。可是当聪明人拿到一个柠檬的时候 他就会说：“从这件不幸的事情中 我可以学到什么呢 我怎样才能改善我的情况 怎样才能把这个柠檬做成一杯柠檬水？”

花了一辈子来研究人类和人的潜力之后，伟大的心理学家阿佛瑞德·安德尔说 人类最奇妙的特性之一就是“把负变为正的力量”。

我去拜访过一位住在佛州的快乐农夫，他甚至把一个

毒柠檬做成了柠檬水。当他买下那片农场的时候，他觉得非常颓丧。那块地既不能种水果，也不能养猪，能生长的只有白杨树及响尾蛇。然后他想到了一个好主意，把他所拥有的变做一种资产——他要利用那些响尾蛇。他的做法使每一个人都很吃惊，他开始做响尾蛇肉罐头。几年前我去看他时，发现每年来参观他的响尾蛇农场的游客差不多有两万人。他的生意已经做得非常大。我看到由他养的响尾蛇所取出来的蛇毒，运送到各大药厂去做防蛇毒的血清。我看见响尾蛇皮以很高的价钱卖出去做女人的鞋子和皮包，我看到装着响尾蛇肉的罐头送到全世界各地的顾客手里。我买了一张印有那个地方照片的明信片，在当地的邮局把它寄了出去，发现这个村子现在已改名为佛州响尾蛇村——为了纪念这位先生把有毒的柠檬做成了甜美的柠檬水。

已故的威廉·波里索，也就是《十二个以人力胜天的人》一书的作者，曾经这样说过：“生命中最重要的一件事就是不要把你的收入拿来算做资本，任何一个傻子都会这样做，真正重要的事是要从你的损失里去获利。这就需要有才智才行，而这一点也正是一个聪明人和一个傻子之间的区别。”

我愈研究那些事业卓有成就者，就愈加深刻地感觉到，他们之中有非常多的人之所以成功，是因为他们开始的时候有一些会阻碍他们的缺陷，促使他们加倍地努力而得到更多的报偿。正如威廉·詹姆斯所说的，我们的缺陷对我们有意外的帮助。

不错，很可能密尔顿就是因为瞎了眼，才能写出更好的诗篇来，而贝多芬是因为聋了，才能谱出更好的曲子。海伦

·凯勒之所以能有光辉的成就，也就是因为她的瞎和聋。

如果柴可夫斯基不是那么的痛苦——他那个悲剧性的婚姻几乎使他濒临自杀的边缘——如果他自己的生活不是那么的悲惨 他也许永远不能写出他那首不朽的《悲怆交响曲》。

哈瑞·艾默生·福斯狄克在他那本《洞视一切》的书中说：“斯堪的纳维亚半岛有一句俗话 我们都可以拿来鼓励自己 北风造就维京人。我们为什么会觉得 有一个很有安全感而且很舒服的生活 没有任何困难 舒适与清闲 这些就能够使人变成好人或者很快乐呢？正相反，那些可怜自己的人会继续地叮咛他们自己，即使舒舒服服地躺在一个大垫子上也不例外。可是在历史上，一个人的性格和他的幸福 却来自各种不同的环境 有好有坏 只要他们肩负起自己个人的责任。所以我们再说一遍：北风造成维京人。

假设我们颓丧到极点，觉得根本不可能把我们的柠檬做成柠檬水。那么，下面是我们为什么应该试一试的两点理由。这两点理由告诉我们，为什么我们只赚而不会赔。

理由第一条 我们可能成功。

理由第二条 即使我们没有成功 只是试着要化负为正的企图 也就会使得我们向前看而不会向后看。所以 用肯定的思想来替代否定的思想 能激发你的创造力 能刺激我们忙到根本没有时间也没有兴趣，去忧虑那些已经过去和已经完成的事情。

所以，要培养能带给你平安和快乐的心理，规则第六条 当命运交给我们一个柠檬时 让我们试看去做一杯柠檬水。

做个信念赢家

安东尼·罗宾

他是一个冷酷无情的人，嗜酒如命且毒瘾很深，一次在酒吧里因看一个酒保不顺眼而犯下了杀人罪，被判终身监禁。他有两个儿子，年龄相差才 1 岁 其中一个同样毒瘾甚重，靠偷窃和勒索为生，后来也因杀人而坐牢。另外一个儿子却既不喝酒也未吸毒 不仅有美满的婚姻 养了 3 个可爱的孩子，还担任一家大企业的分公司经理。

在一次私下访问中，问起造成他们现状的原因，二人的答案竟然相同：“有这样的老子 我还能有什么办法？”

有两位年届 70 岁的老太太，一位认为到了这个年纪可算是人生的尽头，于是便开始料理后事；另一位却认为一个人能做什么事不在于年龄的大小，而在于有什么样的想法。于是 她在 70 岁高龄之际开始学习登山。随后的 25 年里一直冒险攀登高山，其中几座还是世界上有名的。就在最近她还以 95 岁高龄登上了日本的富士山，打破了攀登此山的年龄最高纪录。她就是著名的胡达·克鲁斯老太太。

这两个故事告诉我们：影响我们人生的绝不是环境，也

不是遭遇，而是我们抱持什么样的信念。

信念是什么

数千年来，人类便一直认为要 4 分钟跑完一英里（约 1609 米）是件不可能的事。但在 1954 年 罗杰·班纳斯特就打破了这个信念障碍。他之所以能创造这项佳绩，一得益于体能上的苦练，二归功于精神上的突破。在此之前，他曾在脑海里多次模拟 4 分钟跑完一英里，长久下来便形成极为强烈的信念，因而对神经系统有如下了一道绝对命令：必须完成这项使命。他果然做到了大家都认为不可能的事。谁也没想到，在班纳斯特打破纪录后的二年里，竟然有近 400 人进榜。

有了班纳斯特这样的信念，人就能够发挥无比的创造力。当然，信念也可能是破坏力，看你从哪个角度去认识。人类对于生活中的遭遇会很主观地赋予某种意义，积极的信念可使人重拾破碎的心，继续往前迈进；而消极的信念很可能就此便毁掉人的一生。

哈佛大学的亨利·毕其尔博士研究了信念对身体的影响。他把 100 个医学院学生平均分为两组，第一组分配了红色胶囊包装的兴奋剂，第二组则分配了蓝色胶囊包装的镇定剂。实际上胶囊里的药粉调了包，并未让学生知道。结果吃了红色胶囊的一组很兴奋，吃了蓝色胶囊的一组则很平静，由此可见他们的信念压制住了身体服用药物的化学反应。

这门研究人类身心互动关系的“心理神经免疫学”证实了数个世纪以来的疑惑：信念在医疗的过程中扮演着极其重要的角色，甚至比治疗本身还重要。

心理学上有一个名词：无用意识。指一个人在某方面

失败的次数太多，便自暴自弃地认为是个无用的人，从而停止了任何的尝试。

宾州大学的马丁·塞利格曼教授对这种现象做过深入研究后指出：有 3 种特别模式的信念会造成人们的无力感，最终毁掉自己的一生。这 3 种信念是：永远长存、无所不在及问题在我，即相信困难永远长存，某方面失败后就相信处处都是困难，并把不幸的失败归结为自己能力的不足。

独特的“强暴”试验

你若使用过英文打字机或电脑，一定知道 **qwerty** 这 6 个英文字母键是在键盘的左上方，因为 99% 的传统键盘都是这种排列方式。

1882 年，人们打字仍然采用左右食指边找边打的方式。当时有位女士创造出 8 指敲打键盘的方式，因而便参加打字比赛接受别人的挑战。为了赢得胜利，她雇用了一位专业的打字员，并且要他牢记每个键的相对位置。比赛当天这套方法果然奏效，从此它便成为追求“打字速度”的标准。

何以我们坚持 **qwerty** 的排列方式长达 110 年之久呢？事实上这种排列方式是最没有效率的了，像 **Dvorak** 这种改良型键盘就证明远比传统排列方式的键盘更能减少错误，速度也快很多。

类似的情况在生活中还很多，我们根本没去考虑过它的出处和对错。这些信念中，可能就有几个正是阻碍你更上一层楼的原因，而你却一点也不知道。

这是一个独特的实验：一个女人在大街上行走，突然向一位不知情的路人大叫：“救命！有人强暴！”而旁边另外安排两位乔扮的路人，对此呼救声不闻不问，依旧往前走。

这名被当作实验对象的不知情路人在听到呼救声时，所做的反应不是立刻前去搭救，而是转头看旁边两个人有何动静。可当他看到的是一脸漠然时，也就无动于衷了。

这种跟着大家走的群体现象说明：我们的信念往往有很大从众性，它的建立总是根据别人的反应而致。这正是妨碍一个人发展的心障。

究竟持有的是有创造力的积极信念，还是毁灭性的消极信念，还真得看自己的判断。

每日改进，终有所成

1986年美国职业篮球联赛开始之初，洛杉矶湖人队面临重大的挑战。在前一年湖人队本有很好的机会赢得王座。当时所有的球员都处于巅峰，可是决赛时却输给了波士顿的凯尔特人队。这使得教练派特·雷利和所有球员都极为沮丧。

派特为了让球员相信自己有能力登上王座，便告诉大家只要每人能在球技上进步 1%，那个赛季便会有出人意料的好成绩。1%的成绩似乎是微不足道的，可是如果 12 个球员每个人都进步 1%，整个球队便能比以前进步 12%。只要能进步 1% 以上，湖人队便足以赢得冠军宝座。结果大部分的球员进步了不止 5%，有的甚至高达 50% 以上。这一年居然是湖人队夺冠最容易的一年。

日本企业之所以能有今日的风光，很大的原因是得益于美国品质管理大师戴明的指导，但他们追求品质的决心也功不可没。他们经常把一个词挂在嘴上，就是“改善”。这个词在日文里有“没有休止”的意义。事实上改善有个原则，就是逐步慢慢地改进，哪怕这种改进是多么的微不足道。只要每天能有小小的进步，长久累积下来便有惊人的成

就。

许多人经常处于惶惶不可终日之中，他们天天不是担心工作没了，便是钱亏了，不是担心离婚了，便是得病了。我可从不担心目前所拥有的一切 因为我每天都在改进 而每天也确实进步。成功快乐的人生便是如此，得有时时不断改进自己人生的品质 不断成长、不断拓展的信念。

信念的力量

有一位教师叫马华·柯林斯，30年前她踏上讲坛 在芝加哥的一所小学任教，她发现二年级的学生中有一些竟然一点学习的兴趣都没有。深入了解后，她认为这些孩子并不是不能教 而是传统的教育给他们的并不够 没让他们建立起应有的信念。

马华把一般儿童的读本全扔了，让这些孩子读莎士比亚、托尔斯泰等人的作品。不少教师颇为惊讶：“那不是开玩笑了吗 他们怎么看得懂？”甚至有人对马华展开人身攻击，说她会毁灭了孩子的未来。

然而，这群孩子不仅看懂了这些书并且爱不释手。马华认为每个孩子有每个孩子的个性，因而也就有每个人学习的喜好。她坚持这个信念 以无比的爱心和耐心 使这群孩子都对自己建立起足够的信心。

我在马华创建的私人学校里见到了她的学生，其中一个仅4岁的男孩叫塔马吉·噶里芬 刚看了约翰·斯坦贝克的《鼠与人》。我问他：“塔马吉 它给了你哪些启示呢？”

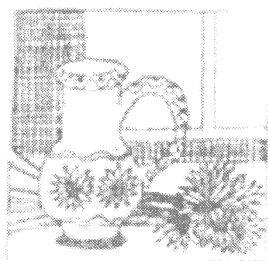
“罗宾先生 它说在孩子的世界里从来不会以皮肤的颜色去衡量人 只有大人才会这么做 这使我注意到有一天我也会长大成人 但我绝不会忘记这本书中所说的。”

我被他的话深深感动了 不过 我还想考考他。

“柯林斯女士教给你最重要的一件事是什么？”

“她教给我最重要的一件事就是 外人可以安排我的未来 但是只有我才握有决定权。”

我没有理由不佩服马华和她的学生，毕竟说这话的是只有 4 岁的小孩。



沟通协调的技巧

批评、责备是无补于事的

戴尔·卡耐基

1932年5月7日 纽约街头出现了一场怵目惊心 史无前例的激烈枪战。双枪大盗葛洛里——一个烟酒不沾的杀人凶犯——在经过数周的逃窜之后，终于在西米大道他女友的寓所里 遭到警方的围捕。

葛洛里落网之后 纽约市警局局长墨诺尼对外表示 葛洛里是纽约有史以来最凶恶、顽劣的一名人犯，“任何一点芝麻小事都可能引起他的残酷杀机”。

但这位双枪大盗葛洛里对自己的看法又是如何呢？当战火正激烈的时刻，他竟然还抽空写了封血迹斑斑的自白书 上面写着：“我心虽疲惫 却始终仁慈善良 从未蓄意伤害过任何人。”当葛洛里被判死刑 送上电椅的那一刹那 他依然说的是：“这太不公平了 我杀人完全是出于自卫啊！”

由此可知，双枪大盗葛洛里，压根儿就不认为自己有罪，一点忏悔之意都没有。

是不是说一般犯人就不会有这种怪念头呢？

针对此一观念问题，我曾经特地请教过欣新监狱的狱

官劳斯先生 他说：“犯人中间 很少有人会承认自己是个十恶不赦的恶棍 他们跟你我一样 都是凡人 都懂得如何替自己找借口 为他们的反社会行为解释、开脱 甚至深信他们根本不应该被判刑。”

如果说连这些恶行昭彰的犯人，都还一心纹饰自己的过错，那么你我平常接触到一些平凡人，又会有何种反应呢？

已故美国实业家约翰·华纳克曾说：“早在 30 年前 我就已经学会，苛责他人是件愚蠢至极的事。因为光是怨上帝没赐给我过人的智慧 使我必须独自奋斗 克服天份上的缺点 就已够我忙得了！”

华纳克年纪轻轻 就已参透这层道理 我个人却是花了三分之一世纪的时间才了解，不论是犯了多么严重的错误，一百个人中间，至少有九十九个不会反躬自责，诚心认错。

严苛的批评是无益的，它只会迫使被批评者采取防卫的行动，使他刻意地为自己的行为寻找合理的解释。这种批评是危险的 因为它会直接伤害到一个人的自尊 引起他的反叛意识。

德军有一条军纪 明文规定遇到有不满的事情 绝对不准当场发作，一定得忍过一晚上 待心情平静下来之后 再提出讨论。我相信这么一个规定，在一般社会中一样有其需要 惟有如此 才可能让那些唠叨的父母、聒躁的妻子、挑剔的雇主和一些找碴儿的人平静下来，别再为这社会制造更多的事端。

犯错的人永远只会怪罪于他人，而绝不可能反躬自省、承认错误 其实任何人都有这种毛病。所以 当你我有朝一日突然想批评他人时 不妨想想这些活生生的案例 我们必

需承认一个事实 我们所要批评、诅咒的人 不论其是否有错 都将会执意强辩 为自己的行径寻找借口 甚至恶言反扑。

我曾经花了十年研究林肯的一生，尤其是他对人际关系的处理原则。他年轻的时候曾热衷于批评人，经常撰文嘲弄他人 并散发给街人 引起当事者极度的憎恶。有一次因为做得过火，而引发一件令他为之大彻大悟的事。

1842 年他撰文批评一位政客，此人不甘受辱，要求与林肯决斗 林肯骑虎难下 只好勉强答应 以维荣誉。幸好双方友人从中劝阻，一场生死之争，才在最后关头化解平息。

经过那次教训之后 林肯终悟出为人处世之道 从此再也不嘲弄他人 并一生奉为圭臬。

罗斯福总统曾经亲口表示，每当他碰上一些头痛的问题时 他总是会往椅背一靠 然后抬头看一看堂前高悬的林肯总统画像 扪心自问 如果换了是林肯总统在位 他会如何处理这些问题。

你是否想帮着去改变你某个朋友，使他们在这方面有所改进？很好！我绝对赞成！但何不从改变自己先开始呢 站在一个较自私的角度来看 改进自己 总比帮别人改进自己要划算得多，而且，或许还能省下招人嫌心的怨气呢！

如果你我有心让某人仇恨一辈子 只要放开顾忌 毫不保留地予以严厉批评 保证可以奏效 哪怕你的批评完全正确 对方仍是会恨你入骨。

与人相交 定要切记人本身并不是一种逻辑、理性的动物 而是一种充满感情、偏见和虚荣的动物。

批评就像是危险的火花塞，足可引爆人们心中浮夸的虚荣与自尊 甚至足可置人于死地。

天下再笨的人 也懂得批评、咒骂、抱怨他人 而大部分会做这些事的人 则都是笨人。

倒是要学会体谅、宽容 只有品格高尚、能力甚强之人 才有可能做到。

“ 伟人表现其伟大的方式，” 卡里尔说：“ 是在于他们对小人物的宽容与体谅。”

所以 我们何妨不试着多去谅解别人 而别再去批评他人 惟有如此 我们才能不受其弊 反得其利。侧隐之心亦将由此而生。

与人和睦相处的最大秘密

戴尔·卡耐基

你可曾想过？天底下只有一种方法，能支配他人去做某事？那就是让他心甘情愿的去做，让他拥有去作某事的强烈欲望！

我要支配你做任何事，先决条件是要能提供你所需的一切。

你需要的究竟是哪些呢？

20 世纪最富盛名的心理医生弗洛伊德曾经表示人类行为的动机只有两个：一是性冲动，一是名位之欲望。

美国最伟大的杜威博士 说法则稍有差异 他认为人类最原始的欲望 应是：“渴望变得更重要、更有价值。”各位请牢记着这句话 它的意义非凡 本书将继续提出更深入的讨论。

人类除了维持生存的需要以外，仍有一种超越七情六欲之外 却又举足轻重的欲望 往往却很难得到满足 那就是杜威所谓的“渴望自己变得更重要、更有价值”。

林肯有一次在写信时 开门见山地说：“任何人都喜欢

受人奉承。威廉·詹姆斯也说：“人性深处最大的欲望 莫过于受到外界的认可与赞扬。”

而这种深藏心底的人性需求，事实也正是人兽区别之所在。

人类正是因为有这种渴望与价值的冲动，才会有人在一文不名、目不识丁、帮人打杂的情况下，仍不惜花掉仅有的微薄工资，去买法律书来看，充实自己、提高自己。这个可怜的杂工并非虚构，他就是林肯总统。

人类的许多成功和失败都源于对这种需求的满足。

据一些权威人士表示，甚至有人会藉着发疯来从他们的梦幻世界中寻求这种满足。我以此问题请教一家规模不小的精神病院的住院医生，他告诉我，有不少人选择发疯，是为了寻求他们在正常生活中无法获得的受重视的感觉。

人们为求受重视，连发疯都在所不惜，试想如果我们肯多给人们一分尊重、赞美，它的影响会有多大？多不可思议。

许多事业上卓有成效的人完全是因为他懂得取人之术。史瓦布说过一番话，真的是金科玉律，值得大家铭记在心，甚至连小学生上课，都将之列为教材。他说：

“我最可贵的一项资产，就是具备了引发属下热诚与冲劲的能力，而要想鼓舞一个人善尽其材，最重要的，就是要懂得给他们赞美和鼓励。”

“天下最会使人颓丧不振、冲劲全失的，就是来自上级主管的批评、责骂，我从来不曾批评过任何人，我相信只有赞美和鼓舞，才能刺激他们向上，使他们努力工作，如果碰上我由衷喜欢的事，我会更不吝惜地予以夸赞、褒奖。”

史瓦布用的是这么一套取人之术，但一般人作法又是

如何呢？保证是恰恰相反，一般人碰到不喜欢的事，定会破口大骂 批评得体无完肤 碰到认可的事 却又一言不发 吝于赞扬。

艾佛瑞·兰特在《重逢维也纳》一剧中 曾说：“我最迫切需要的 就是能提升我自尊的养份。”

我们往往不惜一切 去供给我们的子女、友人、劳工、生理所需的养份，但都从未注意到他们的自尊一样需要细心的灌溉、滋养、适度的赞美和鼓励，将会像一首优美的音乐一样，在他们心中萦绕不去。

当然 如果赞美并非发自内心 而流于一种肤浅、做作的巴结或谄媚，那对某些人来说，是不会轻易上当的。事实上，有不少人由于过份的渴望满足，而不顾一切地沉醉于这种谄媚之中，就像一个快饿死的人，随手抓到一些树根草皮，都囫囵吞入腹中一样。

曲意奉承、假言谄媚 有时对某些人确有奇效 但那种虚假 非发自内心的赞美 就像假钞一样 胡乱使用 早晚会替你惹来一身麻烦。

一生中 除非碰上了什么重大问题 否则 至少百分之九十五的时间，都花在想自己的事情上。如果我们肯稍歇片刻，试着去想想别人的优点，惟有如此，我们才有可能真正地赞美别人，而不至于口是心非，纯为外交辞令式的恭维谄媚了！

只要给予他人由衷的认可 和毫不吝惜的赞美 人们自会感怀在心，牢记着你的每一句话，甚至在你早就忘掉自己的赞美之后，他们仍将视同珍宝般反复地自记忆中取出，慢慢地品味、咀嚼。

投其所好

戴尔·卡耐基

以往我每年夏天 总是要到缅因州去钓鱼 虽然我个人很喜欢吃草莓喝牛奶 但钓鱼的时候 我要考虑的却不是我喜欢吃些什么，而是鱼儿喜欢吃些什么？我知道鱼儿喜欢吃蚯蚓之类的小虫 所以我当然不能拿草莓来当饵 而得在鱼钩上挂个小虫 放在鱼跟前问他们：

“这玩意儿你喜欢吧？”

这只不过是个极普通的常识，但是你我何尝不能以此原则，来应付人的世界呢？

真正要对别人产生影响 最主要的 还是得先弄清楚他需要什么 并帮着他去获得满足。

举例来说，如果你想帮助你的孩子戒烟，切忌高压禁止 或是教他一堆无法消化的大道理 试着去告诉他抽烟将使他无法参加学校的棒球队 甚至使他输去百米竞赛 或许效果会更好。

心理学家哈瑞·欧佛斯在他的著作《影响人类行为模

式》中曾说：“人类的一切行为 皆来自某种特定的欲望。不论是在商场、在家中、学校或是政坛上，只要能学会如何去激发对方的欲望，定能支配整个世界，获得广泛的支持，否则必将孤独无助。”

钢铁大王安德鲁·卡内基早年工作时，每小时只能领到两分钱的工资，后来竟能随手一捐，就是三亿六千万美金，因为他知道要支配周围的人，最重要的就是要处处激发并满足其需要。他一生只受过四年的小学教育，但却已学会了受用不尽的驭人之术。

如果你想叫某人去做某事 在你开口之前 最好先静下心来想想：“我该如何使他心甘情愿地去做呢？”

提出这样一个问题之后 你保证不会再莽莽撞撞 完全按着自己的需要来要求别人，更不会招致对方的怨言与责备。

纵观时下 有多少推销员忙碌一整天下来 却始终一点成绩也没有，为什么呢？因为他们满脑子想的，只是他们自己的需要，而不想想人家并不需要买任何东西，如果真有这个需要，他们也会自己上街去买。相反，如果推销员能使人们了解他的服务，是在帮助他们解决问题。在这种情况下，他们当然会掏钱买你的东西。许多人干了一辈子推销员，却还不懂得站在顾客的立场来想事情。

如果读完本书之后 你只学到一点 开始逐渐尝试去站在别人的立场、替别人设想，那也应该是值得的，够你一生受益无穷了。

威廉·温特曾经说过：“自我表现 才是人类心底最强烈的一种需求。”同样的 何以不能将这些心理常识 试看去运用实际出活，甚至商场上呢？

当我们想出了某种自认很不错的点子，我们何不试着让别人不认为那是我们想出来的，而是他们自己推敲揣摩出来的。这样一来，他们才被视之为自己的东西，进而乐意积极地去实践它，将它付诸行动，

“只要能激起他人强烈的欲望，你自会拥有一切、支配一切，并获得充分的支持。否则你永远都将孤独无援。”

不要告诉人家你更聪明

戴尔·卡耐基

用若无其事的方式提醒别人。提醒他不知道的，好像是提醒他忘记了的。

英国 19 世纪政治家查士德斐尔爵士曾对他的儿子作过这样的教导：“要比别人聪明，但不要告诉人家你比他更聪明。”

苏格拉底也在雅典一再地告诫他的门徒：“你只知道一件事，就是你一无所知。”

无论你采取什么方式指出别人的错误：一个蔑视的眼神，一种不满的腔调，一个不耐烦的手势，都有可能带来难堪的后果。你以为他会同意你所指出的吗？绝对不会？因为你否定了他的智慧和判断力，打击了他的荣耀和自尊心，同时还伤害了他的感情。他非但不会改变自己的看法，还要进行反击。这时，你即使搬出所有柏拉图或康德的逻辑也无济于事。

永远不要说这样的话。“看着吧！你会知道谁是谁非的。”这等于说：“我会使你改变看法，我比你更聪明。”——

这实际上是一种挑战，在你还没有开始证明对方的错误之前，他已经准备迎战了。为什么要给自己增加困难呢？

我认识一位年轻的纽约律师。他最近参加一个重要案子的辩论，这个案子牵涉到一大笔钱和一项重要的法律问题。在辩论中，一位最高法院的法官对年轻的律师说：“海事法追诉期限是 6 年 对吗？”

律师楞了一下，看看法官，然后率直地说：“不。庭长，海事法没有追诉期限。”

这位律师后来对我说：“当时，法庭内立刻静默下来。似乎连气温也降到了冰点。虽然我是对的，他错了，我也如实地指了出来。但他却没有因此而高兴，反而脸色铁青，令人望而生畏。尽管法律站在我这边，但我却铸成了一个大错，居然当众指出一位声望卓著、学识丰富的人的错误。”

这位律师确实犯了一个“比别人正确的错误”。在指出别人错了的时候，为什么不能做得更高明一些呢？

用若无其事的方式提醒别人。

提醒他不知道的好像是提醒他忘记了的。

如果有人说了一句你认为是错误的话，你这样说不更好吗？唔，我倒有另外一种想法，但也许不对。我常常弄错。如果我弄错了，我很愿意得到纠正。”

这将会收到神奇的效果。无论什么场合，试问，谁会反对你说：“我也许不对”呢？

其实，那才是科学的做法。有一次，我去访问著名的探险家和科学家史蒂文生。他在北极圈内生活了 11 年之久，他告诉我他正在做一项实验。我问他：“史蒂文生先生，你打算从实验中证明出什么呢？”我永远不会忘掉他的回答，他说：“科学家永远不会打算证明什么。他只打算发掘事

实。”

那位因为正确而犯了错误的律师，如果懂得史蒂文生的思考方法，他就一定会使法官的态度宽容大度起来。

我们不少人都犯有武断、偏见的毛病，我们不少人具有固执、自负和嫉妒的缺点，一般都不愿改变自己对事物的看法。

罗宾森教授在《下决心的过程》一书中说过一段富有启示性的话：“人，有时会很自然地改变自己的想法，但是如果有人说他错了，他就会恼火，更加固执己见。人，有时也会毫无根据地形成自己的想法，但是如果有人不同意他的想法，那反而会使他全心全意地去维护自己的想法。不是那些想法本身多么珍贵，而是他的自尊心受到了威胁……。”

罗宾森教授所说的“人”确实是这样，包括我自己在内。不久以前，我请一位室内设计师为我布置一些窗帘。等到账单送来后，我大吃一惊，费用远远超过了我所预计的。过了几天，一位朋友来看我，问起窗帘的价格，我告诉他以后，他说：“什么，这太过分了，他占了你的便宜了，你怎么会上当的呢？”

我吃亏了吗？是的，他说的是实话。可是没有人肯听别人否定自己判断力的实话。作为一个凡人，我开始为自己辩护了。我说：“好货总有好货的价钱，你不能以便宜的价钱买到高质量的东西。”

第二天，另一位朋友也来拜访，他赞扬那些窗帘，表现得很有兴趣，说他要负担得起的话，也希望在家里布置上这样的窗帘。我的反应完全不一样了。我说：“说实话，价钱太高了，我也负担不起。我后悔订了这些窗帘。”我甚至为自己的坦白直率而自豪起来。

可见 如果对方处理得巧妙而且和善可亲 我们也会承认自己的错误。但是，如果把难以下咽的事实硬塞进我们的嘴里 结果就适得其反了。

如果你还想知道一些有关做人处世、控制自己、加快人格成熟的知 识的话 不妨看看本杰明·富兰克林的自传。他在自传中说：“我立下一条规矩 决不正面反对别人的意思，也不让自己武断。我甚至不准自己表达文字上或语言上过 分肯定的意见。我决不用‘当然’、‘无疑’这类词 而是用‘我想’、‘我假设’或‘我想象’。当有人向我陈述一件我 所不以为然的事情时 我决不立刻驳斥他 或立即指出他的错 误 我会在回答的时候 表示在某些条件和情况下他的意见 没有错，但目前来看好像稍有不同。我很快就看见了收获。 凡是我参与的谈话，气氛变得融洽多了。我以谦虚的态度 表达自己的意见 不但容易被人接受 冲突也减少了。我最 初这么做时 确实感到困难 但久而久之 就养成了习惯 也 许 50 年来没有人再听到我讲过太武断的话。这种习惯， 使我提交的新法案能够得到同胞的重视。尽管我不善于辞 令 更谈不上雄辩 遣词用字也很迟钝 有时还会说错话 但 一般来说 我的意见还是得到了广泛的支持。”

其实，富兰克林在这里并没有提出什么新的观念—— 这只不过显示了他人格成熟的重要标志 宽容、忍让、和善。

使对方立即说‘是’”

一开始就让他说‘是’”能使他忘掉你们争执的焦点 愿 意去做你建议他做的事。当你跟别人交谈的时候，千万不要 以讨论不同的意见作为开始。而是要以双方同意的事作为 开始。奥弗斯屈教授在他的《影响人类的行为》一书中 说：“当一个人说‘不’时 他所有的人格尊严都已经行动起

来要求把‘不’坚持到底。事后他也许会觉得这个‘不’说错了，但是他必须考虑到宝贵的自尊心而坚持说下去。因此，使对方采取肯定的态度，是一件特别重要的事。

这确是一种非常简单的技巧！但是它被许多人忽略了。许多人一开口就愚蠢地提出别人不能接受的事物，使别人立即采取反对的态度，因而弄得无法实现自己的目标。有一些人，则在这方面取得了一个又一个的成功。

中国人有一句充满智慧的格言：“轻履者远行。”——他们已花了 5000 年时间来研究人性。他们的人生经验是值得我们重视的。

如果要使你的意见被别人同意，你必须牢牢地记住，使对方立即说‘是’。

永远使对方觉得重要

永远使对方觉得自己重要！要知道，使自己变成重要人物，是每个人的欲望。

我在纽约的一家邮局寄信，发现那位管挂号信的职员对自己的工作很不耐烦。于是我暗暗地对自己说：“卡耐基，你要使这位仁兄高兴起来，要他马上喜欢你。”同时，我又提醒自己：要他马上喜欢我，必须说些关于他的好听的话。而他，有什么值得我欣赏的呢？非常幸运，我很快就找到了。

挨到他称我的信件时，我看着他，很诚恳地对他说：“你的头发太漂亮了。他抬起头来，有点惊讶，脸上露出了无法掩饰的微笑。他谦虚地说：“哪里，不如从前了。”我对他说，这是真的，简直像是年轻人的头发一样！他高兴极了。

于是，我们愉快地谈了起来。当我离开时，他对我说的最后一句话是：“许多人都问我究竟用了什么秘方，其实它

是天生的。‘我敢打赌’这位朋友当天走起路来一定是飘飘欲仙的。我敢打赌，晚上他一定会跟太太详细地叙说这件事，同时还会对着镜子仔细端详一番。

我把这件事说给一位朋友听，他问我：“你为什么要这样做？你想从他那里得到什么呢？”

是的，我想要得到什么？

什么也不要。如果我们只图从别人那里获得什么，我们就无法给人一些真诚的赞美，那也就无法真诚地给别人一些快乐了。

如果一定要说我想得到什么的话，告诉你，我想得到的只是一件无价的东西。这就是我为他做了一件事情，而他又无法回报我。过后很久，在我心中还会有一种满足的感觉。

你不必等到当了驻法大使或某某委员会主席才应用这种赞赏别人的哲学。你每一天都可以把它派上用场，并获得应有的效果。

如何做？何时做？何处做？回答是：随时随地都可做。

譬如，我在饭店点的是法式炸洋芋，可是女侍者端来的却是洋芋泥，我就说：“太麻烦您了，我比较喜欢法式炸洋芋。”她一定会这么回答：“不，不麻烦。”而且会愉快地把我点的菜端来。因为我已经表现出了对她的尊敬和重视。

一些客气的话实际上就是对别人的重视。——“谢谢你”、“请问”、“麻烦你”诸如此类的细微礼貌，可以润滑每日生活的单调齿轮。有时候，真诚地重视别人往往还会产生意想不到的效果呢。

詹姆斯·亚当森是纽约超级座椅公司的董事长，当他得知著名的乔治·伊斯曼为了纪念母亲，要建造伊斯曼音乐学

校和尔伯恩剧院时，他很想得到这两座建筑物座椅的订单。然而，伊斯曼只答应和他晤面五分钟。

“我从未见过这样漂亮的办公室 如果我有一间这样的办公室，我也一定会埋头工作的。”亚当森是这样开始谈话的。他又用手摸摸一块镶板。“这不是英国橡木吗？条纹跟意大利的稍有不同。”是的，伊斯曼回答：“这是一位对木材特别有研究的朋友替我选的。”

接着 伊斯曼就带他参观整个办公室 兴致勃勃地介绍那些比例、色彩和手艺。

五分钟吗？一小时过去了 两小时过去了 他们愉快的谈话还在继续。最后，亚当森终于从伊斯曼那里得到了满足。这是自然的，因为亚当森给了伊斯曼以满足。

在家庭生活中，尤其要注意重视别人。这一点比在任何地方更需要。你的太太有一定的优点——至少你一度这样认为，否则你不会同她结婚。但自从你上次真诚地夸奖了她以来，已经有多久了？如果你想每天得到快乐，决不能责怪你太太的治家本领。相反的，你要经常赞美她的勤快，公开表示你幸运地娶到了一个既有外在美又有内在美的妻子。即使牛排像牛皮，面包像黑炭，也不要抱怨。你只要若无其事说说这些东西做得没有平常做的那么好就足够了。她必定会在厨房里暗暗努力，以便达到你对她的理想程度。——因为你没有轻视她 没有伤害她的自尊 而是使她感到了自己在家庭中的重要地位。如果有更多的丈夫做到这一点的话，那一定就不会有那么多的夫妇分道扬镳了！

人性的弱点

戴尔·卡耐基

对别人真诚地感兴趣

你要是真心地对别人感兴趣，两个月内你就能比一个光要别人对他感兴趣的人两年内所交的朋友还要多。

当你在街上遛达的时候，可能会同一种动物不期而遇。它是谁？为什么素不相识却一见如故，十尺之内就向你摇尾巴？如果你拍拍它，它几乎会跳起来——让你相信它是由衷地喜欢你。而你也坚信在这热情的后面并没有危险：它不图你的钱财，也不要你同它订婚。

这时你是否想过 狗 是惟一不为三餐而付出劳动的动物？为了三餐，母鸡得生蛋，母牛要出奶，鹦鹉要唱歌。而狗只要给你友爱，就不必为三餐发愁。

我五岁时 父亲给我买了一只黄毛小狗 叫提比。它使我的童年十分快乐。每天下午四点半钟，它便坐在走廊上，一双美丽的眼睛逡巡着走道。一听到我的脚步声，就欢快地跑到我的身边，高兴地又叫又跳。

提比 它从未读过一本心理学方面的书 它凭直觉就知

道：最有效的结交朋友的窍门是对别人真心诚意地感兴趣。你要是真心地对别人感兴趣，两个月内你就能比一个光要别人对他感兴趣的人两年内所交的朋友还要多。

但是，却有不少的人毕生都错误地想方设法只使别人对他们感兴趣！

纽约电话公司曾经作过有趣的调查：在电话中哪一个词出现得最多。结果，他们吃惊地发现，在 500 个电话谈话中，使用了 3950 次的词竟是第一人称的“我”。

风靡世界的魔术大师华哲斯顿从未上过一天学，从小靠从铁路旁的标牌上学会识字。但他前后 40 年在世界各地为 6000 万名观众演出，获得了巨大的成功，被公认为是魔术师中的魔术师。我请华哲斯顿先生告诉我他成功的秘诀。他说，他懂得的魔术手法跟其他同行一样多，并没有什么特别。但他有两样东西却是别人所没有的：一是他能在舞台上把自己的个性显示出来；二是他了解人类的天性，喜欢别人对自己感兴趣。他说：“许多魔术师会看着观众对自己说，‘瞧，台下一群傻子，略施小技就可以把他们骗得晕头转向。’而我上台前总对自己这么说：‘我很感激这么多人来看我的表演，是他们给我提供了一种我所喜欢的生活。我要用最大的热情和最高明的手法来满足他们的期望。’”信不信由你，这就是有史以来最受观众欢迎的魔术师的成功秘诀。

同样，哈佛大学校长查尔斯·伊里特博士之所以能成为一个杰出的大学校长，也是因为他无限地对别人尊重、感兴趣。一天，一个名叫克兰顿的大学生到校长室申请一笔学生贷款，被批准了。克兰顿万分感激地向伊里特道谢。正要退出时，伊里特说：“有时间吗？请再坐一会儿。”接着，学生

十分惊奇地听到校长说：“你在自己的房间里亲手做饭吃，是吗？我上大学时也做过。我做过牛肉狮子头，你做过没有？要是煮得很烂，这可是一道很好吃的菜呢！”接下去，他又详细地告诉学生怎样挑选牛肉，怎样用火焖煮，怎样切碎，然后放冷了再吃。“你吃的东西必须有足够的分量。”校长最后说。

了不起的哈佛大学校长！有谁会不喜欢这样的人呢？

查尔斯先生在纽约一家大银行供职。他奉命写一篇有关某公司的机密报告。他只知道有一家工业公司的董事长拥有他需要的资料。查尔斯便去拜访这位董事长。

当他走进办公室时，一位女秘书从另一扇门中探出头来对董事长说：“今天没有什么邮票。”“我替儿子收集邮票。”董事长对查尔斯解释。

那次谈话没有结果，董事长不愿意提供任何资料。查尔斯回来后感到十分沮丧。然而幸运的是，他记住了那位女秘书和董事长所说的话。第二天他又去了。让人传话进去说，他要送给董事长的儿子一些邮票。董事长高兴极了，用查尔斯的原话说：“即使竞选国会委员也没有这样热诚！他紧握我的手，满脸笑容。‘噢，乔治！他一定喜欢这张。瞧这张，乔治，准把它当作无价之宝！’”董事长连连赞叹，一面抚弄着那些邮票。整整一个小时，我们谈论着邮票。奇迹出现了：没等我提醒他，他就把我需要的资料全都告诉了我。不仅如此，他还打电话找人来，把一些事实、数据、报告、信件全部提供给我。出门我便想起一句一个新闻记者常说的话：“此行大有收获！”

查尔斯满载而归。他并没有发现什么新的真理，远在耶稣出生的一百年前，著名的老罗马诗人西拉斯就已说过：

“你对别人感兴趣 是在别人对你感兴趣的时候。”

因此，如果你想要别人欢迎你，你就该记住一个信条：
对别人真诚地感兴趣。

记住别人的名字

记住人家的名字 而且很轻易地叫出来 等于给别人一个巧妙而有效的赞美。吉姆法里从来没有进过一所中学，但是在他 46 岁之前 已经有四所学院授予他荣誉学位 并且成了民主党全国委员会的主席、美国邮政总局局长。他成功的秘诀在哪里呢？原来，他有一种记住别人名字的惊人本领。

我去访问他 向他请教：“据说你可以记住 1 万个人的名字。”

“不。你弄错了，”他说。“我能叫出 5 万个人的名字。我在为一家石膏公司推销产品的时候，学会了一套记住别人名字的方法。”

他说这是一个极其简单的方法。他每当新认识一个人 就问清楚他的全名、家里的人口 以及干什么行业、住在哪里。他把这些牢牢地记在脑海里。即使一年以后，他还是能够拍拍别人的肩膀，询问他太太和孩子的情况。难怪有这么多拥护他的人！

在罗斯福竞选总统期间，吉姆法里每天都要写几百封信，给遍布西部和西北部各州的熟人。然后他跳上火车，19 天内行程 12000 里。他每到一个市镇，就跟他所认识的人一起吃饭喝茶 向他们倾吐一番“肺腑之言”。然后又继续他的下一站。结果是：他使得罗斯福获得了众多的选民，进入了白宫。

吉姆法里说：“记住人家的名字 而且很轻易地叫出来，

等于给别人一个巧妙而有效的赞美。因为我很早就发现，人们对自己的姓名看得惊人的重要。或许这就是吉姆法里成为邮政局长的奥秘之一。他看到了人性的一个弱点：对自己的名字是如此重视。不少人拼命地以任何代价使自己的名字永垂不朽。且看两百年前，一些有钱的人把钱送给作家们，请他们给自己著书立传，使自己的名字留传后世。现在我们看到的所有教堂都装上彩色玻璃，变得美轮美奂，以纪念捐赠者的名字。不言而喻，一个人对他自己的名字比对世界上所有的名字加起来还要感兴趣。

安祖·卡耐基也是认识了这一点才成为钢铁大王的。小时候，他曾经抓到一窝小兔子，但是没有东西喂它们。他就想出了一个绝妙的主意。他对周围的孩子说：“你们谁能给兔子弄点吃的来，我就以你们的名字给小兔子命名。”这个方法太灵验了，卡耐基一直忘不了。当卡耐基为了卧车生意和乔治·普尔门竞争的时候，他又想起了这个故事。

当时，卡耐基的中央交通公司正跟普尔门的公司争夺联合太平洋铁路公司的卧车生意。双方互不相让，大杀其价，使得卧车生意毫无利润可言。后来，卡耐基和普尔门都到纽约去拜访联合太平洋铁路公司的董事会。有一天晚上，他们在一家饭店碰头了。卡耐基说：“晚上好，普尔门先生，我们别争了，再争下去岂不是出自己的洋相吗？”

“这话怎么讲？”普尔门问。

于是卡耐基把自己早已考虑好的决定告诉他——把他们的两家公司合并起来。他把合作而不竞争的好处说得天花乱坠。普尔门注意地倾听着，但是他没有完全接受。最后他问：“这个新公司叫什么呢？”

卡耐基毫不犹豫地回答：“当然叫普尔门皇宫卧车公司。”

普尔门的面孔一亮 马上说：“请到我的房间来 我们来讨论一下。”

这次讨论翻开了一页新的工业史。

如果你不重视别人的名字 又有谁来重视你的名字呢？如果有一天你把人们的名字全忘掉了 那么 你也很快就会被人们遗忘。

记住别人的名字，对他人来说，这是所有语言中最甜蜜、最重要的声音。

让别人保住面子

你伤害过谁，也许早已忘了。可是被你伤害的那个人永远不会忘记你。他决不会记住你的优点。

几年以前，通用电器公司面临着一个需要慎重处理的问题 免除查尔斯·史坦恩梅兹担任的计算部门主管的职务。这个人在电气方面是第一流的专家 可是在担任计算部门主管的工作中却是很不胜任。那么，就下一道免职令，解除他的职务吧？不能，公司少不了他；而他又特别敏感，容易激动。最后，公司给了他一个新的头衔。他们让他担任“通用电器公司顾问工程师”。工作还是和以前一样 只是换了个头衔。与此同时，他们巧妙地让另外一个合适的人担任了计算部门的主管。

史坦恩梅兹非常满意。

让他保住面子！这一点是多么重要！而我们却很少想到这一点。我们常常是无情地剥掉了别人的面子，伤害了别人的自尊心 抹杀了别人的感情 却又自以为是。我们在他人面前呵斥一个小孩或下属 找差错 挑毛病 甚至进行粗暴的威胁 却很少去考虑人家的自尊心。其实 只要冷静地思考一两分钟 说一两句体谅的话 对别人的态度宽大一

些，就可以减少对别人的伤害。事情的结果也就大大地两样了。

1922 年，土耳其同希腊人经过几个世纪的敌对之后，土耳其终于下决心把希腊人逐出土耳其领土。穆斯塔法·凯墨尔对他的士兵发表了一篇拿破仑式的演说 他说：“不停地进攻 你们的目的地是地中海。”于是 近代史上最惨烈的一场战争展开了。土耳其最终获胜。

当希腊的迪利科皮斯和迪欧尼斯两位将领前往凯墨尔总部投降时，土耳其士兵对他们大声辱骂。但凯墨尔却丝毫没有显现出胜利的骄气。他握住他们的手 说：“请坐 两位先生 你们一定走累了。”

然后 在讨论了投降的有关细节之后 凯墨尔安慰这两位失败者 他以军人对军人的口气说：“两位先生 战争中有许多偶然情况。有时最优秀的军人也会打败仗。”

凯墨尔即使在全面胜利的兴奋中 为了长远的利益 仍然记着这条重要的信条——让别人保住面子。

道歉永远不迟

诺尔曼·温森特·佩尔

大多数人在遇到困难的时候 常常说：“唉 可是现在太迟了。”一名中途退学的高中生 对他的工作感到很悲伤 希望能够重返校园完成自己的学业，“可是现在太迟了。”一个有外遇的丈夫事后想尽力挽救他那濒临离异的婚姻，“可是现在太迟了”。一个办公室女职员，因饮酒过量而遭辞退。她期望自己能够克服酗酒的恶习，重新开始正常的生活，“可是现在太迟了”。

很少有家庭成员之间没有矛盾的 起先 这些陷入感情麻烦之中的人也许不大愿意伸出橄榄枝，事后，随着时间的流逝，他们也许又会觉得现在为了和好而赔礼道歉已为时过晚了。

我只想对这些人说：“那简直是一派胡言。”补救过去的错误与时间长短无关！主动行动而寻求一个新的开始永不为迟。

不久之前，我偶尔读到一篇有关著名音乐家肖恩·罗伯特的文章，他刚从亚特兰大交响乐团音乐指导兼首席指挥

的职位上退休。许多年以前，当我还是纽约麦保尔大教堂的一名新牧师时，肖恩走过来向我建议说：我们在礼拜时应该让一批年轻人组成一个演唱队。他还哼了一段简单的合唱用圣歌调，并表示自己乐意义务组织演唱。

这个好主意深深地打动了我的心——它一定能激发起参加宗教礼拜的年轻会员的热忱！于是我请肖恩就这样去做。果然，人们在唱歌时都精神抖擞，充满热情。我心里想，他们的演唱真为我们的祈祷增添了一个新鲜而美好的成分。

遗憾的是，一些会员，其中包括两位强硬的传统主义派的老会员在内，认为麦保尔教堂不能接受这种方式的演唱，他们还用明白无误的言词向我抱怨了他们的不满。最后，与我对演唱较好评估的初衷相违背，我告诉肖恩说我很抱歉，我们不得不中止这项安排。他当时听后显得很沮丧，但表示说他能理解我的难处。但此后，这件事一直困扰着我，使我内疚不安，我没有拿出充分的勇气来坚持自己的信念。

几乎半个世纪过去了，从那以后，我就再也没有见过肖恩。但是现在，当我读到这篇文章时，良心提醒了我自己过去所犯的错误至今仍未纠正！

我一回到家里，就立刻给肖恩写了封信，告诉他我错了，并请求他原谅。很快，这位音乐名流给我复了信，感谢我在信中所表现出的“宽宏大量，通情达理和正直”，并声称对这个过失他也同样难辞其咎。

这给了我一个多么大的鼓舞！这个快乐的事实充分显示，即使在许多年过后，说声道歉也并不为迟。

为什么不在你们的脑海中搜寻一下：自己过去所做的一系列事中是否有一件需要说声道歉？是否有些个人恩怨

问题仍未解决？是否还有不少美好的事情还没有着手进行！即便过了很长时间。但也没理由认为一切都太迟了。
因为现在做任何事都不为迟。

如何博取别人尊重

巴纳丁

在理想中 人际关系都应该以彼此间的真诚尊重、畅顺沟通和关怀体谅为基础。可惜的是，实际情形并非如此。有些人常常对别人步步进逼，不断地提出请求、进行试探，直到遇到对方抗拒为止。而另一方面，有些人则不肯抗拒这些试探，事后却找出种种理由来解释他们何以永远被欺侮。

让我们来看看以下这几个日常例子。

艾媚有个朋友不断向她借东西，但从不归还。艾媚鼓不起勇气向她追讨。她的解释是：“如果我去质问她，就会伤害她的感情 而她又是我很要好的朋友。”

约翰在工作单位里有个能言善辩的同事，三番五次地说服约翰替他做一部分工作。约翰一向把自己视作愿意为别人帮忙的好好先生，可是他也知道自己的好心只是使那个同事腾出点时间去进行交际应酬。约翰的解释是：“老是找不到适当时机和场合来提起这个问题。”

安德莉亚对她的两个孩子所要求的任何事情，不论是

购买新玩具，迟迟不上床睡觉，或是不做作业而看电视，差不多全都答应。安德莉亚的解释是：“他们只是孩子，满足其要求会使他们快乐。”

像艾媚、约翰和安德莉亚这样的人，往往为了想让别人赞许而牺牲了他们的自尊。他们简直就不知道怎样拒绝别人——而正因为这样，他们吃亏不少。

但人是可以改变的。如果你认为你也像艾媚、约翰或安德莉亚一样，那么，你可以学会利用一些方法来表明你的感受和希望，保护你人格的完整和获得别人的尊重。

第一个步骤是辩认并纠正一般消极的人所共有的不当的沟通方式。不要给别人一个现成的托辞，例如：“近来你天天迟到，不过，我知道你不是一个早起的人，要那么早就开始工作是很难的。”如果你给了对方一个藉口，他便会认为你可以容忍他的所作所为，从此他就会继续迟到。同时他还认为你是个软弱无能、不愿贯彻意旨的人。

提出合理要求时不要表示歉意例如：父亲厉声叫儿子打扫他的房间，但3个钟头后却对儿子说：“孩子，我刚才不应该粗声对你说话。你知道吗？我不是生气。因为，我知道你一定会自动清理你的房间的。”胡说八道！做完一件事之后表示的歉意，通常是心有内疚或忧虑的结果。用这样的方式来取消一个坚定的声明，会使你丧失自尊。

不要过分宽限你分派的任务

例如：“我真的要在星期五看到那份报告，不过我可以等到下星期。假如事情顺利的话，也许再迟一点也无妨。”去掉那些“假如”和“不过”之类的字眼吧。一项清楚说明你希望那份报告什么时候完成的直截了当的声明，既能防止误解，又可以使报告更有可能及时交卷。

不要把你的责任推给别人例如：“老板说你应该……”或是“你妈妈说你必须……”之类的说法 虽然可使说话的人不负责任，但却使他变成了一个毫无实权的传话者。假如你一开始就说“我要你做……”人们就会把你看作是一个坚强的人。

在你消除沟通上的不良习惯时，你必须用更为有力的办法来代替。下面有八种办法供你试用。不可操之过急。先在你的人际关系中使用一两种，然后再使用其他几种。要记住 前后一致和坚持不懈是非常重要的。

1.要直截了当把你的期望说得清清楚楚。消极的人常以为，他们就是不吩咐别人也会知道该怎么做。这往往会引起许多不必要的问题。

2.在说明问题之前要考虑透彻，脑子里先要有个概念 事先把事情想通想透 你才能陈述得合情合理。

3.碰到问题立刻解决，躲避问题只能使问题更趋严重和更难解决。如果你对小的问题亦及早处理，那无异是一开头就说明了你的期望，而别人也就能确实知道你的看法。

4.小心选择要对付的问题。新近才学习维护自己权利的人常会做得过火 在同一时间对付太多问题 以致往往弄得焦头烂额。如果能适当选择问题 你便更能控制局面 取得较大的成功机会。

5.表现自己时不可愤怒。如果你只在怒不可遏的时候表现自己，那表示你是软弱的。假如你不能平心静气地表现自己 你对别人的话的反应便可能过于激动。况且 当你大发脾气的时候 别人很可能会为自己辩护。这样 真正的问题通常便解决不了。同样的道理，如果别人听了你的说话之后产生过分激动的反应，你也不可感到愤怒。你的毫

不动气，可以在相形之下显示出对方的态度很不成熟，而且你的镇定通常还能使他冷静下来。

6. 利用你自己地盘。球队在本地和外队比赛，常较易获胜。维护自己的权利也是一样。在一位同事的办公室或他的家里和他对抗，往往会处于下风。因此，在可能范围内 最好在你自己的‘领地’坚持你的意见 这样你便可以占到不少微妙的便宜。

7. 利用非语言的暗示。说话时眼睛要与对方保持接触。不要反复不断地说明你的理由，要用停顿来加强效果。用适当而非挑衅性的手势来强调你的论点。

8. 不要虚作恫吓。你在虚张声势的时候，即使年幼的孩子也知道。要建立你的威信，就必须说明你的合理期望，以及说明如果这些期望不能达到时会产生什么后果，然后贯彻到底。要赢得别人对你的尊重，只有让他们确实知道你言出必行。

从消极变成积极并不是一条易走的路。你会失去一些亲密或友好的关系。但是，为了争取自己的自尊心，即使丧失几个人的好感，也是值得的。当你让别人知道，他们对你的态度应该像你对他们的态度一样时，更为健全的新关系就会产生。毕竟，你的人际关系如何，应该由你自己负责。

维护你的尊严

韦恩·韦德伊尔

请记住：自己的行为，正是别人应该怎样对待你的样板。

交际中，人们需要有自己的尊严和独立的人格。这儿有一些你用得着的策略，它能教人如何对待你。

——要用尽可能多的行动而不是仅仅用语言来表现你的反抗。如果你的家人愿承担家庭义务，而你通常的反应只是发发牢骚，然后仍由自己把活干了，那么下次的结果仍将如此，与事无补。若你的儿子应该把垃圾倒掉，可他总忘，那么你只应提醒他一次。假如他在你限定的时间内还不干，你就心平气和地把垃圾倒在他的床上。用叫他立即把床上垃圾倒掉的做法来教训他，这要比你说很多话来教训他更为有效。

——不要干你非常不愿干，或者不必由你承担的工作。两星期内不要割草坪的草也不要去做洗衣店，看看会发生什么情况。如果你经济条件好，就试着雇个人来干这些活；或者向家人宣布：自己的事情自己干。一般来说，你之所以干

着仆人的活，就因为你让人们觉得你将会干这些活，而且毫无怨言。

——说些果断的话，哪怕在毫无意义的场合下也要这样做。对饭店服务员、售货员、陌生人、办事员和出租车司机要高声讲话。对专横的人要予以反唇相讥。你必须迈出这第一步，要克服恐惧的习惯。

——不要说会招来人们损害你的话。比如，别在人前对自己下这样的评语：我没什么了不起；我并不精明；我不明白法律上的问题。这些说法，实际上是在准许别人看不起你，甚至利用你。如果在一个饭店服务员算账时，你告诉他你不善计算，那无异告诉他你不能够找出他计算中的差错。

——当你碰到诉苦者、阻碍者、争论者、吹牛者或其他令人讨厌者时，你就平静地用这样的话来提醒他：你打扰了我；你在抱怨永远改变不了的事情。你在对方面前表现得越镇静，越直率，你处于牺牲者地位的可能就越少。

——让别人知道 你有权拥有自己的时间。工休时 大胆地从繁忙的公务或高温炉边离开，休息一会，这种态度要坚决。不许别人侵占你的这些时间是最关键的。

——要大胆地说“不！”这是世界上最好的否定词。忘记“嗯嗯呃呃”吧，这种声音会给别人造成误解。人们更尊敬的是“不”而不是吱吱唔唔的搪塞。搪塞只能隐藏真情，但真情首先需得到自己的尊敬。

——不要为自己的果敢行为而内疚。当有人对你表现出一副被刺痛的样子，或者送你一件礼物，或者回敬一名愤怒的答复时，你不要担心自己做错了，要抵制住这种想法的诱惑。在一般情况下，当你教训那些损害你的人时，他们对

你此举会不知所措。所以遇到这种情况，千万不要动摇。

记住：你自己的行为正是别人应该怎样对待你的样板。如果你把它作为生活原则，那么你也就能维护自己的尊严和独立的人格，掌握自己的命运。

别害怕讲“不”字

弗雷黛尔·梅纳尔

看到邻居离去，我心中并非没有歉意。我对她说的“以后常来玩儿”，也是发自内心的。但当我收到她的来信，得知她打算带着孩子和狗一起到我家住两三个星期时，一时感到十分为难。直说了吧，平时我们喜欢陪伴的朋友，并不一定就是我们愿意成天生活在一起的人。可是，我怎么能对朋友说“不”呢？所以，我就虚伪地复信说：很高兴见到他们。

为什么不能坦率地对她讲：我很愿意招待他们几天，但住3个星期又实在太长呢？毫无疑问，和很多人一样，我害怕说“不”字。当我不想答应别人求我的事情时，我又不能毫无愧意地拒绝人家。

诚然，帮助别人是重要的。尤其是主动的和心甘情愿的帮忙更会受到欢迎。但是，如果您是被某种心理的压力所迫，对一切都点头答应，实际上是在屈服于另一种性质的某些动机，例如需要得到别人接受或赞扬，害怕给别人带来不快和麻烦，希望别人对您感恩，有朝一日得到报答等等。

懂得自重 就应该学会说“不”。在什么场合呢 先谈以下几种：

当所期待的帮助是欠考虑和不合适的时候。假如一个女友想请您开车送她到一百三十公里外，以便赶上夜里去巴黎的飞机，那么她肯定有其他交通手段可以选用。您完全有权利认为这一要求欠考虑，可以拒绝。相反，如果她是接到紧急通知 奔赴病危母亲的床前 那么 我敢肯定 您会主动提出送她直到医院。

当有人想干扰歪曲您的某种信念时。您永远不要认为有义务为他人说谎，比如，孩子没有完成作业，要您给老师写一张表示歉意的字条时；或者一个朋友为了离婚，希望得到您对其有利的作证时。不想违心地办事，就要敢于说“不”。

当有人试图让您代替完成其工作时。儿子为挣点零用钱而干些外活，您偶尔一次帮助他按时完成任务，这是正常的。条件是这次迟误是被正事耽误而不是由于他个人的什么错误。因为他既然承担了某种契约，就应该要么践约要么放弃。每当他不能完成任务时都为他分担责任，这样您就束缚了他的自信心，而且他可以轻松地承诺他无力完成的事情，因为他总是会找到可以指望的人。

当您仔细地权衡利弊后认为需要表明某种态度时。住得遥远的父母希望您带着全家到他们那里去过圣诞节，这当然是很难拒绝的。但是，如果孩子们已经有了他们的计划，或者旅行费用会影响家庭开支的话，拒绝也谈不上是自私的。

也许您会说 拒绝 可以。但怎样拒绝呢 以下几个建议：

——立即答复，不要使对方抱有不能实现的希望。

要打消为避免直接拒绝而寻找脱身之计的念头。请不要说：“我再想想看”或“我看看到时候行不行”等等。明确地告诉对方：“实在抱歉 这是不行的。”

——不要以为每次都有必要说明理由。

在很多时候，您的拒绝会比提出的要求更明确有力。这一点对孩子们尤为有效。比如，您答应带孩子们到森林去游玩，但刚坐上车，他们就改变了主意，想去看电影。这时 您可以停下汽车 说：“如果想去森林玩 我就继续开 但想干别的事情 我们就开车回家。”对这种坚决的态度 大多数孩子的反应是好的。

——努力以一种平静，庄重的方式讲话。

对于一种客气的拒绝，人们是不能非议的。一旦您学会说“不”字，您就会发现过去很多积怨都会消失。您就会从容地，放心地拒绝一切不适当的要求。

——如果您想避免生硬的拒绝，就提出一个反建议。

假如妹妹打电话问道：“今天早晨你能帮助我照看一下孩子吗 我有好多东西要去买。”也许您会本能地答道：“哎呀 今天上午可不行。”

为了慎重对待 或许您应该这样客气地说：“我很愿帮你的忙，但实在不凑巧。我能帮你干点别的吗？比如说我买东西时顺便给你带些什么？”

赞扬的魔力

富尔顿·沃斯勒

百老汇的一位喜剧演员有一次做了个梦：自己在一个座无虚席的剧院给成千的观众表演——讲笑话、唱歌，可全场竟没有一个人发出会意的笑声和鼓掌。

“即使一个星期能赚上十万美元，”他说，“这种生活也如同下地狱一般。”事实上，不只演员需要鼓掌。如果没有赞扬和鼓励，任何人都会丧失自信。可以这样说：我们大家都有一种双重需要，即被别人称赞和去称赞别人。

赞扬人也是一种艺术，不但需要合适的方式加以表达，而且还要有洞察力和创造性。一位举止优雅的妇女对一个朋友说：“你今天晚上的演讲太精彩了。我情不自禁地想，你当一名律师该会是多么出色。”这位朋友听了这意想不到的评语后，像小学生似地红了脸。正如安德烈·毛雷斯曾经说过的：“当我谈论一个将军的胜利时，他并没有感谢我。但当一位女士提到他眼睛里的光彩时，他表露出无限的感激。”

没有人会不被真心诚意的赞赏所触动。耶鲁大学著名

的教授威廉·莱昂·弗尔帕斯经历过这样一件事：有一年夏天，天气又闷又热，他走进拥挤的列车餐车去吃午饭。在服务员递给他菜单的时候，他说：“今天那些在炉子边烧菜的小伙子一定是够受的了。那位服务员听了后吃惊地看着他说：“上这儿来的人不是抱怨这里的食物，便是指责这里的服务，要不就是因为车厢内闷热大发牢骚。19年来，你是第一个对我们表示同情的人。”弗心帕斯得出结论说：“人们所需要的，是一点作为人所应享有的关注。”

在这种关注之中，真诚是最为重要的。因为只有真诚才能使赞语具有效力。做父亲的劳累了一天后回家，当他看到自己的孩子将脸贴着窗子正在等待和注视着自己的时候，便会感到自己的灵魂沐浴在这甜蜜的甘露之中。

真诚地赞扬别人，能帮助我们消除在日常接触中所产生的种种摩擦与不快。这一点在家庭生活中体现得最为明显。妻子或丈夫如能有心经常适时地讲些使对方感到高兴的话，那就等于取得了最好的结婚保险。

孩子们总是特别渴望得到别人的肯定。一个孩子如果在童年时代缺少家长善意的赞扬，那就可能影响其个性的发展，甚至还可能成为一种终生的不幸。一位年轻的母亲讲了一件令人深思的事：

我的小女儿经常淘气，而我不得不常常责骂她。但有一天她表现得特别好，没有做一件惹人生气的事。那天晚上，我把她安顿上床后正要下楼时，突然听到她在低声哭泣。我不禁问她出了什么事，她一边哭一边问道：“难道我今天不是是一个很乖的小姑娘吗？”

说话和善——适用于所有人与人之间的关系。我小时候住在巴尔的摩，邻近的街区新开了一家药店，而帕克·巴

洛——我们的经验丰富和久有声望的药店主，对此感到非常气愤。他指责他的年轻的对手卖次药，毫无配药方的经验。后来，这个受到攻击的新来者准备为此事向法院起诉。他去请教一个律师，这位律师劝告他说：“别把这件事闹得满城风雨了，你不妨试试表示善意的办法。”

第二天，当顾客们又向他述说帕克的攻击时，他说：“一定是在什么事上产生了误会。帕克是这个城里最好的药店主之一，他在任何时候都乐意给急诊病人配药。他这种对病人的关心给我们大家树立了榜样。我们这个地方正在发展之中，有足够的余地可供我们两家做生意。我是以巴洛医生的药店作为自己的榜样的。”

当帕克听到这些话后——因为赞语乘上闲谈之翼也跟流言飞得一样快——便急不可待地去见自己的年轻对手，并向他介绍了自己的一些经验，提了一些有益的劝告。这样，真诚的赞扬消除了怨恨。

无论何时，要是有不少人在一起，那就需要考虑周到。大家集在一起交谈，一个有心人会让每个人都感到自己是这场讨论的参加者。我的一个朋友曾经常带着赞赏谈论过亚瑟·詹姆斯·巴尔弗总理作为餐桌上的主人的情况：“他会接过一个害羞的人所讲的犹犹豫豫的观点，从中发现出人意料的智慧之处，把它加以扩展，直至最初提出这个观点的人感到自己确实对人类智慧做出了某种贡献。每个客人在离开餐桌的时候会感到像是在空中行走，相信自己比原来想象的要伟大些。”

为什么我们中的大多数人没能把一些令人愉快的真实感受说出口呢？——而这，本来是可以使别人感到十分快乐的。有这样一句话：“给活着的人献上一朵玫瑰，比给死

者送去豪华的花圈要好得多。”此话不无道理。有一位商人常去光顾一家古董店。一天，他刚离去，店主的妻子对丈夫说：“刚才我真想告诉他，我们对他经常上这儿来感到多么高兴”。丈夫回答说：“那么等他下次来时告诉他吧。”

第二年的夏天，一个年轻女子来到这家古董店，自我介绍说她是那个商人的女儿，并说她父亲已经去世了。店主的妻子告诉了她在她父亲最后一次来店时自己和丈夫的谈话。这个女子顿时含着泪水说：“要是你当时把你的话给我父亲说了，那该有多好啊！”

“从那天以后，”这位店主说，“每当我想到某人有什么好的地方，我就告诉他。因为说不定我以后再也不会有这样的机会了。”

如同艺术家在把美带给别人时感到愉快一样，任何掌握了赞扬艺术的人都会发现，赞扬不仅给听者，也给自己带来极大的愉快。它给平凡的生活带来了温暖和快乐，把世界的喧闹声变成了音乐。

人人都有值得称道的地方，我们只需把它说出来就是了。

怎样争取别人支持

约翰·H·约翰逊

我那时很穷，虽然胸怀大志，却非常害怕会失败。而且，我也实在已走投无路。我需要 500 美元购买邮票信封，以创办我的新杂志《黑人文摘》。我成功在望，甚至已可闻到成功气味；然而，我似乎又距离成功很远。在 1942 年，500 美元可是一笔大钱，而对我这个在阿肯色州贫寒家庭长大的人来说，更是一个可观的数目。

于是，我做了一件在那年头前所未闻的事。我前往芝加哥一家大银行，要求贷款 500 美元创办生意。接见我的人 是襄理的助理 他对我大笑说：“我们不贷款给黑人。”

我顿时怒火中烧 可是 我读过的教人如何处世的书籍都劝人不要生气，而要头脑灵活。我必须化戾气为祥和。于是我盯着这家伙的眼睛问道：“在这个镇上有什么机构会贷款给黑人呢？”

“我只知道有一家，”他说时直望着我 对我产生新的兴趣，“是市民贷款公司。”

我问他在市民贷款公司里有没有熟人，他告诉我一个

名字。

“我可以说是你介绍我来的吗？”

他对我瞧了一会 然后说：“当然可以。”

市民贷款公司的那个人说：“我们可以给你一笔贷款，但是必须有抵押品，譬如说房子或者其他你可用作担保的资产。”

我没有房子，可是母亲买某件家具时我曾经帮过她。我要求母亲让我用它作为抵押品。于是，我凭着母亲的家具借来了 500 美元 创办了《黑人文摘》。而随着这份杂志创刊号诞生的约翰逊出版公司，今天已发展成为 2 亿美元资产的王国。

我的成功秘诀很简单。我很幸运 时间既配合得好 而我又肯勤奋努力。同时，我也相信事情的发展必然有利于那些有胆识、肯苦干而又有准备的人。

这样的事如今还能办得到吗？你还能以 500 美元开始 建造一个资产总值 2 亿美元的王国吗？我仍然认为机会正如同这个世界一样广大。不过，我同时认为一开始就想发财是错误的。最好是把成功看作许多小步；每次你完成了一步 你都会得到信心而继续前进。

我是怎样采取我的步骤的呢？在我早年做推销员的时候，我只要求那些可能成为顾客的人给我 5 分钟时间。如果你能进得了门 说得有道理 对方很可能会让你说完 哪怕要花一个钟头。如果他不感兴趣 耽搁他 5 分钟也就够了。

不论我对主顾能花多少时间，我的陈述永远都根据三项屡试不爽的原则。

一、投其所好。你和你的顾客可能在许多问题上有不

同的看法，但是你游说他时你所要强调的，是你们的共同价值观念、希望和抱负。

我去拜访顾客虽然只谈 5 分钟，可是我事先要花几个月的时间做准备。等到开始会见时，我已经知道了那个人的兴趣、爱好、消遣和欲望。

有一次，我就是用这个办法拉到了森尼斯无线电公司的广告。当时该公司的首脑是麦唐纳，他是个精明能干的主管。我写了封信给他，要求和他当面谈谈森尼斯公司广告在黑人社会中的重要性，麦唐纳立即就回了信（我可以断定他只是想摆脱我）说：“来信已经收到 不过我不能见你。我并不主管广告。”

我并不气馁。我在一生中每到达一个转折点时，人们起初总是对我说：“不”。我不能让麦唐纳就用这么随便的一封信避开我。我拒绝认输。

“好，我想，他既然是公司的首脑 却不管广告。那么他管什么？答案很明显 他管的是政策 相信也包括广告政策。于是，我又写了封信给他，问他我可不可以来拜访他，谈谈他关于在黑人社会进行广告宣传的政策。

“你是个坚持不懈的年轻人，”他回信道，“我决定见你。不过，你要是想谈在你的刊物上登广告的事，我就立即结束访问。”

这就引起了一个新的问题。我们能谈什么？

我翻阅美国名人录 发现麦唐纳是一位探险家 曾经到过北极，时间是在汉森和比尔准将于 1909 年到达北极的那次著名探险之后几年。汉森是黑人，他曾就本身的经历写过一本书。

这是个我可以利用的机会。我叫我们驻纽约的编辑去

找汉森，请他在他的一本书上签名，以便我们送给麦唐纳。此外，我又想起汉森是个可让我们写篇文章的好题材，于是我从还没有出版的 7 月号《黑檀》月刊中抽去一篇文章 而以一篇介绍汉森的文章代替。

麦唐纳在我走进他的办公室时 第一句话就说：“看见那边那双雪鞋没有？那是汉森给我的。我把他当做朋友。你看过他写的那本书吗？”

“看过，”我说，“凑巧我这里有一本。他还特地在这本书上为你签了名。”

麦唐纳翻阅那本书 显然感到高兴。接着 他以带有挑战性的口吻说：“你出版一份黑人杂志。在我看来，黑人杂志上该有一篇介绍像汉森这样的人的文章才对。”

我对他的意见表示同意，并将一本 7 月号的杂志递给他。他一面翻阅那本杂志，一面点头称许。我告诉他，我创办这份杂志的目的，就是宣传像汉森这样克服一切障碍而达到最高理想的人的成就。

“你知道吗？”他说，“我看不出我们有什么理由不在你的杂志上刊登广告。”

二、攻其要害 60 年代期间，我决定兴建一座办公大楼作为我的公司总部。我花了将近 10 年时间 走了无数家银行，始终得不到贷款。于是，我决定来它个既成事实，我设法将我自己的款项 200 万美元集中起来，聘请一位承建商，要他尽管进行建造，我则去设法筹集所需的其余 500 万美元。如果钱用完了而我还拿不到抵押贷款的话，那他就得要停工。

建筑开始并继续施工，后来所剩的钱只够再维持一个星期。就在那时，我刚巧和都城人寿保险公司的一位主

在纽约市一起吃晚饭。我取出经常随身携带的一份蓝图，想引起他资助我兴建大楼的兴趣。当他看出我准备在餐桌上将蓝图摊开时，便对我说：“这里不好谈，明天到我办公室来。”

次日，他认为都城公司多半可以给我所需的抵押贷款。“太好了，”我说，“惟一的问题是我今天就需要获得贷款承诺。”

“你一定是在开玩笑吧，”他答道，“我们从来就无法在一天之内给予抵押贷款承诺的。”

我把椅子向他那边拉近，说道：“你是这一部门的主管。也许，你应该试试看你有没有足够的权力，可以使这件事在一天之内办好。”

他微笑着说道：“你这是要我为难了，不过，让我试试看吧。”

他试了之后，原来说办不到的事情终于办到了，而我也在我的钱用完之前几小时回到了芝加哥。

想说服别人，就必须找到并击中对方的要害，从而促使他表示应允。以这件事来说，要害是那位主管对他本身权力的意识。

三、动其心弦。有些事能够打动任何一个人的心，使他答应你的要求。这种事也许与商业无关。它可能是一种梦想，一个希望，或是对一个人或一件事的承诺。

类似的事例有一件我始终难忘。田纳西州一家公司的代表到芝加哥来兜售一批新化妆品，我于是为我的化妆品公司订购了一些。这个人后来到了纽约，售出了两批远比我的订购量多的货物。他回到田纳西州后，根本无暇理会我的小订单和交货日期。

可是我已根据他的承诺，在店中腾出了空架子。每次我打电话找他时，他都支吾以对。后来我对自己说：“必须想办法说服这个人，使他履行诺言。有什么事可以打动他的呢？”接着，我想出来了，荣誉。这个字眼在美国南方是很重要的。

我再打电话给他时，对他说道：“你是南方人，我也是南方人，我要告诉你的是，有好几家外国公司曾经向我兜售这种货，可是我却执意要从一家南方的公司买进这些东西。我从前在南方时，白人很少答应黑人什么事情，可是他们一旦答应了你，那你就放心好了。我离开南方已经 40 多年了，难道说白人已经改变了这么多吗？”

他沉默了很久，然后说道：“约翰逊，你什么时候要这批货？”

我说：“下星期。”

“这个星期好吗？”他说。

最重要而应记住的一点是，我们大家都太只顾自己。如果要说服别人接受我们的意见，我们就应该仔细想想别人的需要，而不是只顾我们本身的需要。

如果你想别人满足你的需要，那你必须先找出他需要的是什么，然后使他在符合他自己利益的情况下促进你的利益。你如果要别人帮助你，就不能不为别人设想。

说服他人的良方

戴尔·卡耐基

罗斯福总统入主白宫时 曾公开表示 在他的所作所为之中，能达到百分之七十五是正确，他就心满意足，不敢有再高的奢望了。

当代伟人都还谦虚若此，你我平凡之辈又当如何呢？

如果你能达到行事处世中 百分之五十五的正确度 你当然可跨进华尔街，当一个日进斗金，腰缠万贯的银行家。如果连百分之五十五都做不到，那你又有何颜面数落他人的不是呢？

不论是借着表情、动作或是言词 你都能很轻易地表现出你对别人作法的不同意见，问题是这样做是否就真能使别人认同你的看法呢？绝不可能！因为你这样做是对他的智慧、判断与自尊的迎面一击，毫无回旋的余地，这样只会徒然引起他反击的冲动，并不能使之改变看法。就算你搬出天下至圣先贤所定之金科玉律也无济于事。一旦伤害了对方的自尊，一切道理都将被拒于门外。

不论你要告诉别人任何事实，千万别一口就说：“我可

以跟你保证……”这种口气是很不好，因为它给人的感觉，就像是在说：“我懂得比你多 我告诉你的全是实话 听我的准没错。”

这种态度 无异是在向对方提出一种挑战 引发他持反对意见的冲动，恨不能没等你开口，就先设法措辞将你驳倒。

所以，如果你真要证实某事，千万别让人事前察觉到，而是技巧地、含蓄地在他人不知情的情况下进行。

要想教人，先得做到不让对方感觉到你是在教他。对方不懂的事 你也得设法让对方觉得他只是忘了 并非完全不懂。

查斯非德公爵在他的家书中 曾训诲儿子说：“尽可能使自己比别人更聪明，但千万别让对方察觉到此一事实。”

20 年前我深信不疑的许多事情，如今却大部分都已推翻，大概只有九九乘法表，我还深信它是不变的真理。然而 在我读过爱因斯坦的相对论之后 我连这层信念也开始动摇了。30 年后的我，也可能会推翻今天自己在书中所说的一切。如今，我已再也不像从前那样对世事如此深信不疑了。

哲人苏格拉底曾说：“我惟一知道的事 就是我对天下事都一无所知。”

我相信我的智慧 绝无可能高过苏格拉底。所以 我早就不再尝试去数落他人的错误。而当我真正这么做了之后 我发现自己所得到的收获 却是无价的。

如果某人提出一套你认为并不正确的论点，就算你很确定其所言不实 但还是最好别一语道破 而是改换一种口气说：“抱歉 我的看法却与你不尽相同。当然 我也可能

犯错，事实上我经常会犯错，不过如果我真错的话，我却很乐于接受你的指正，咱们何妨一起针对此事来讨论看看？”

上述这种委婉的说法，保证会带给你想不到的反应。天底下，绝不会有人因你说“我可能是错的，但咱们不妨讨论看看”而对你起反感。

相反地，如果你一知道对方犯错，就毫不留情地一语道破，结果往往适得其反。

世上真正明理的人并不多，大部分人都免不了会有些偏见。先人为主的观念都很强，而且善于妒忌、怀疑、畏惧，并有着强烈的自尊心。不论是对他们的信仰、观念、好恶，甚至发式，都倾向于固执己见，不容否认。所以，如果你真想指出他人的错误，我建议你把詹姆斯·哈维·罗宾逊的文章先多看几遍再说：

“我们经常会在毫无抗力的情况下，改变自己的观念、想法。但是一旦我们的错误被揭发，我们立即就会武装起自己，一味地坚持原有的想法。这种反应，真正的目的并不在于保护自己的想法，而是由于自己的自尊受到了明显的威胁，才会盲目地起而反抗。

人生在世，最重视的莫过于属于自己的事物，不论是你的小狗、汽车、房子、父亲，其所有权都是绝对的，不容外界侵犯的。就连自己平常习惯信以为真的一些理念，都不容外来否定的。否则，那怕只是稍稍受到怀疑，你都会不顾一切地寻找各种借口，来保护这个陪伴自己很久的信念，进而产生无谓的争辩。

当然，这些观点也不是我卡耐基所创，早在十九个世纪前，耶稣就曾昭示世人：要“同意你对手的意见”。

换句话说，就是千万别去跟你的客户、丈夫或任何敌人

恶言相对，争论不休，更别当面指出他的错误，使他恼羞成怒，凡事都切记要运用点手腕，化冲突为祥和。

公元前 2200 年，埃及国王阿克提即曾对他儿子说过一个至今都永垂不朽，值得今人引为金科玉律的话，那就是：“懂得运用手腕与人结交 必将带给你无尽的利益。”

所以 如果要说服别人 使别人接受你的想法 第一个要做到的就是：尊重对方的意见，永远不要当面揭穿别人的错误。

激发团队的合作精神

拿破仑·希尔

就像爱和友情一样，合作也是一种必须付出才能得到的东西。在通往快乐之路的路上有许多旅人，你需要他们的合作，而他们也需要你的合作。

大公无私的团队合作精神，不但会为我们这一代带来好处，同时也会为下一代带来好处。在为我们的子孙建设一个更好未来的时候，我们应该为追求生命中由善意合作所带来的更美好事物做好准备。

这种合作 曾经在美国发展成世界上强大 而且在经济上具优势地位的国家的过程中，扮演过重要的角色。我们负有一个为共同目标奋斗的义务，如果我们希望保持这种优势的话，则无论遭受到什么样的不幸，我们都应以大公无私的团队合作精神，来承担这项义务。

在我们产生团队合作精神，并且认同团结和伙伴意识之前，我们无法真正地从中获得利益。贪婪和自私在团队合作精神中，没有半点生存空间。

真正的团队合作必须以别人“心甘情愿与你合作”作为

基础，而你也应该表现你的合作动机，并对合作关系的任何变化抱着警觉的态度。团队合作是一种永无止境的过程，虽然合作的成败取决于各成员的态度，但是维系合作关系却是你责无旁贷的工作。

团队合作只要很少的时间和努力，却能得到巨大的成效。了解这一点之后，我们不由得感到奇怪，为什么有那么多人，因为不知道团队合作的重要性，而使自己和别人生活变得如此悲惨。

没有人与人的合作是不可能创造文明的，即使是像米开朗基罗一样的伟大艺术家，也需要助手、手工艺人和顾客才能完成他的作品。

人类有一种使人与人之间变得相类似，在不同思想之间建立和谐关系，以及提供吸引力，以便和他人进行和谐团队合作的思想状态，就像其他生命资产一样，这种思想状态通常必须借着集中注意力于明确目标（以正确的动机和自律作为后盾）之上的方式才能得到。

这种思想状态就是热忱——一种具有传染性的特质。如果你能将你的热忱注入到别人体内，就必然会出现团队合作的结果。

两个以上的人结合、共同成长、同心一致、互助合作 这是事业及人际关系成功或失败的要素与秘诀。

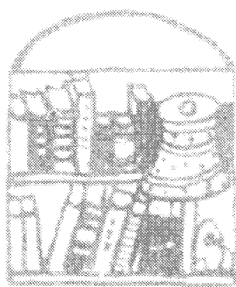
人脑像电池 能量耗损之后 使人变得无精打采、畏缩不前。此时就必须充电。因此，随时保持头脑的活力，定期与其他精神充沛的人接触，互相充电。与智慧相当或更有智慧的人接触，能够激励我们的智慧；同样的，与消极的人来往，则令人消沉与怠惰。

和谐地结合在一起的心非常健康。同样的原则，能帮

助我们激发解决问题与压力的能量。

若要两个以上的人同心协力，为完成一个明确的目标而努力。你必须做到：

1. 写出你所需要的伙伴特质。
 2. 哪些员工或朋友具备这些特质：可靠、忠诚、能力、积极的态度、多做一点、信心。
 3. 确定你能够与对方充分合作，两个人同意之后增加第三人，然后三个人都同意再增加第四人，依此类推。这点很重要。你必须彻底信任所有的成员，彼此之间开诚布公，毫无保留。
 4. 筛选成员，直到整个团体都能紧密合作为止。
 5. 确定每一个成员都有完成工作的足够的动机。如果你获利，要与协助你的人分享，依他们付出的比例，再多做一点。
 6. 订出明确的聚会时间和地点，讨论计划及执行，否则就注定失败。
 7. 紧密地合作，这是你身为领导者的工作。
 8. 以身作则。
- 牢记这些原则，反复默诵以下的话，激发潜在的力量：只要意志坚定，没有做不到的事情。



自我管理的方法

控制你的热忱

拿破仑·希尔

热忱和积极心态以及你成功过程之间的关系，就好像汽油和汽车引擎之间的关系一样：热忱是行动的动力。

你可运用积极心态来控制你的思想 同样的 你也可以运用积极心态来控制你的热忱，以使它能不断地注入你心灵引擎的气缸中，并在气缸内被明确目标发出的火花点燃并爆炸 继而推动信心和个人进取心的活塞。

热忱是一股力量 它和信心一起将逆境、失败和暂时的挫折转变成为行动。然而此一变化的关键，在于你控制思维的能力，因为稍一不慎，你的思绪就会从积极转变成消极。借着控制热忱，你可以将任何消极表现和经验转变成积极表现和经验。

热忱对你潜意识的激励程度和积极心态的激励程度是一样的。当你的意识中充满热忱时，你的潜意识也同时烙上一个印象，那么你的强烈欲望和为达到欲望所拟定的计划是坚定不移的 当你对热忱的认识变得模糊不清 你的潜意识中仍然留存着对成功的丰富想象，并会再次点燃残存

在意识中的热忱火花。

没有热忱的人，就好像没有发条的手表一样缺乏动力。一位神学教授说：“成功、效率和能力的一项绝对必要条件就是热忱 热忱这个字源于希腊文 字义是‘神在你心中’的意思，一个缺乏热忱的人别想赢得任何胜利。

为了使你对目标产生热忱，你应该每天都将思想集中在这个目标上，如此日复一日，你就会对目标产生高度的热忱，并愿意为它奉献。詹姆士说：“情绪未必会受理性的控制，但是必然会受到行动的控制。”积极心态和积极的行动可升高热忱的程度，你必须为你的热忱制订一个值得追求的目标，一旦你将你的热忱导向成功的方向，它便会使你朝着目标前进。

真正的热忱是发自内心的热忱，发掘热忱就好像是从井中取水一样，你必须操作抽水机才能使水流出来，接着水便不断地自动流出。你可以对于你所知道或所做的任何事情都付出热忱，它是积极心态的一种象征，会自然地 from 思想、感情和情绪中发展出来，但更重要的是：你可以随心所欲地从内心唤起热忱。

热忱的力量真的很大！当这股力量被释放出来支持明确目标，并不断用信心补充它的能量时，它便会形成一股不可抗拒的力量，并足以克服一切贫穷和不如意，你可以将这股力量传给任何需要它的人。这恐怕是你能够动用热忱所做的伟大工作了，激发他人的想象力，激励他们的创造力，帮助他们和无穷智慧发生联系。

强化你的自律

拿破仑·希尔

一个人达到自律要求后，在其他原则方面必然也会有所进步。自律要求自我认识以及对自己能力进行正确评估。同样的，如果缺乏自律能力，其他原则也无法真正付诸行动。自律可以说是一条管道，而你为了达到成功目标，表现出来的所有个人力量，都会流经这个管道。

把你的心智想像成是一座贮存你潜在力量的贮存库，你现在应学习从库中释放适当数量的力量，并将它导引到正确方向，这就是自律的本质。

大多数人都是先行动再思考行动的后果，自律则要求相反的程序：你将学习“谋定而后动”。学习这种程序的主要方法，就是控制你的情绪。

隐藏在人的情绪中的是具有爆炸威力的力量。如果你能适当地控制这股力量，它就可以使你获得成就，但如果你任由它自行奔放，它就可能把你扔到失败的深渊之中，使你头破血流。

自律要求以你的理性来平衡你的情绪，也就是说在你

做决定之前，你应学习兼顾你的感情和理性。有的时候应该排除所有情绪，而只接受理性的一面，而有时候你必须接受较多的情绪面，并用理性来做一些修饰——符合中庸之道这是非常重要的。

你必须控制并导引你的情绪而非摧毁它，况且摧毁情绪是一件不可能的事情。情绪就像河流一样，你可以筑一道堤防把它挡起来，并在控制和导引之下，但却不能永远抑制它，否则那道堤防迟早会崩溃，并造成大灾难。

你的消极心态同样也被控制和导引。积极心态和自律可去除其中有害的部分，而使这些消极心态能为目标贡献力量，有的时候恐惧和生气会激发出更大的行动，但是在你释放消极情绪之前务必要让你的理性为它们做一翻检验，缺乏理性的情绪必然是一位可怕的敌人。

克服不良的情绪

雷斯·布朗

每个人的情绪都会时好时坏。学会控制情绪是我们成功和快乐的要诀。实际上没有任何东西比我们的情绪——也就是我们心里的感觉——更能影响我们的生活了。

——伤心

人们每有所失——例如友情、爱人和自尊心等——就觉得伤心。你觉得伤心时，应设法找出失掉的是什么？这种丧失对你有什么影响？所丧失的曾经满足你哪些需要？失掉了今后能在哪里取得补偿？

你觉得伤心，而且知道是谁令你伤心，应该怎么办？如果可能，就去找那个人当面直说他伤害了你，怎样伤害了你和为什么你有这种感觉。

为什么告诉他？因为不论你是否喜欢，你的情绪一定要以某种方式发泄出来。倘若不向引起你情绪恶劣的人发泄（向他发泄是应当的）这些恶劣情绪就会随时随地发作。往往发作的地点与时间都不对。妻子不在吃饭时向丈夫说出真心话，而在厨房里摔碟子，就是例子。最好是在情绪开

始恶劣时就向引起你这种情绪的那个人说明。

——焦急

人们在恐怕受伤害或有所丧失时就会变得焦急（忧虑、恐惧、紧张）。17岁的琼安在她母亲进医院检查和接受小手术时，家人为了不想让她担心，对她母亲的病况讳莫如深。琼安唯恐会有最不幸的事发生，开始怀疑每个打来的电话都可能传达坏消息。她非常焦急，仅能勉强应付学校和家里的工作。最后别人把她母亲的真相告诉了她，她便觉得好过多了。

如果你感觉焦急，就应设法确定你恐怕丧失的是什么——是不是别人的爱或照顾？是你对境况和对自己本身的控制？还是你自己做人的自尊心和价值感？想一想有什么能帮助你防止损失，或帮助你准备应变。不要因为想来太可怕而把它撇开。

躲避你所怕的事，只能把事情弄得更糟，问题更难解决。

——忿怒

被人得罪了，人们往往会发怒。你发怒的时候，要自问：“谁得罪了我？怎样得罪的？我对那个人说了些什么？我本来要说些什么？为什么我没有说呢？”

忿怒和心灵受伤者，都应该即刻直接应付。例如哈里和麦克斯两人因为一只狗而大声吵架。哈里首先骂狗，然后埋怨麦克斯的孩子，又抗议麦克斯开的盛大舞会吵闹扰人。其实哈里真正忿怒的原因是上次舞会没有请他。而他和麦克斯说起来都是老朋友。“但是我们所开的并不是真正的舞会，”麦克斯解释说，“只是办公室的同事一起玩玩，所以没有请你参加。难道你就为了那回事生气？”

倘若有人触怒了你，立刻对他讲明，大多数人都会表示歉意而仍要和你继续做朋友。

——内疚

忿怒不能适当发泄，就会掉转过来进攻你自己。一个人对自己发怒时，他就发生内疚而对每一件不顺的事都归咎自己。例如他可能以为自己未臻理想而使人失望。即使他觉得自己太无能而不敢替自己申辩，他还是可能会私下认为别人对他期望太高而愤恨他们。

李特尔太太一生都是任劳任怨地侍奉丈夫和三个儿子。她总是为他们的幸福甘愿牺牲自己，忘却自己的需要。但她暗自觉得生活空虚，从未做过任何使自己快乐、值得自豪的事。最后她开始受怨恨和忿怒的影响，不好好地服侍丈夫和儿子了。

她做事马虎，不愿帮忙。她的行为实是内疚心理的表露——很多年前就应发出的心声。

李特尔太太很难向家人发脾气，她总以为发怒就表示不爱对方。其实忿怒和爱一样都是人之常情。我们不应把情绪分为好和坏的，应该分为愉快和不愉快的，设法了解情绪并予以解决应付，然后我们才能过有建设性的生活。

你怎样对付内疚？只要记住大多数内疚来自压抑的忿怒，而忿怒又是因心灵受伤害而产生的，那么解决的办法应该是查出心灵所受的伤害，并找出造成伤害的原因，再把忿怒引回原来它应该发泄的地方。

一切情绪，尤其是不愉快的情绪，都必须等它消了才会好。动感情是消耗精力的。

如果我们把精力花在驱除不愉快的心情上，便不会有精力剩下来应付生活本身的需要。

学会冷静

罗宾·里奇

堵车堵得厉害，交通指挥灯仍然是红灯，而时间很紧。您烦躁地看着手表的秒针。终于亮起了绿灯，可是您前面的车子迟迟不起动，因为开车的人思想不集中。您愤怒地按响了喇叭。那个似乎在打瞌睡的人终于惊醒了，仓促地挂上了一挡。而您却在几秒钟里把自己置于紧张而不愉快的情绪之中。

美国研究应激反应的专家理查德·卡尔森说：“我们的恼怒有 80% 是自己造成的。”这位加利福尼亚人在讨论会上教人们如何不生气。他还就此写了一本书《不要为小事情浪费精力》。这本书在 10 个月里销售了 420 万册。卡尔森把防止激动的方法归结为这样的话：“请冷静下来 要承认生活是不公正的。

任何人都不是完美的，任何事情都不会按计划进行。应激反应这个词从 50 年代起才被医务人员用来说明身体和精神对极端刺激（噪音、时间压力和冲突）的防卫反应。现在研究人员知道，应激反应是在头脑中产生的。在即使

是非常轻微的恼怒情绪中，大脑也会命令分泌出更多的应激激素。这时呼吸道扩张 以便为大脑、心脏和肌肉系统吸入更多的氧气 血管扩大 心脏加快跳动 血糖水平升高。

埃森医学心理学研究所所长曼弗雷德·舍德洛夫斯基说：“短时间的应激反应是无害的。”他说：“使人受到压力的是长时间的应激反应。”他的研究所的调查结果表明：61%的德国人感到在工作中不能胜任 有 30%的人因为觉得不能处理好工作和家庭的关系而有压力；20%的人抱怨同上级关系紧张；16%的人说在路途中精神紧张。

理查德·卡尔森的一条黄金规则是：“不要让小事情牵着鼻子走。”他说：“要冷静 要理解别人。”他的建议是：

表现出感激之情——别人会感到高兴，您的自我感觉会更好 学会倾听别人的意见 这样不仅会使您的生活更加有意思 而且别人也会更喜欢您 每天至少对一个人说 您为什么赏识他；不要试图把一切都弄得滴水不漏。只要找，总是能找到缺点的。这样找缺点，不仅会使您也会使别人生气 不要顽固地坚持自己的权利 这会没有必要地花费许多精力。不要老是纠正别人 常给陌生人一个微笑 不要打断别人的讲话；不要让别人为您的不顺利负责。要接受事情不成功的事实——天不会因此塌下来；请忘记事事都必须完美的想法，您自己也不是完美的。这样生活会突然变得轻松得多。

如果抑制不住生气呢？这时您要问自己：一年后生气的理由是否还那么重要？这会使您对许多事情得出正确的看法

今天我学会控制情绪

奥格·曼狄诺

今天我学会控制情绪。

潮起潮落 冬去春来 夏末秋至 日出日落 月圆月缺，
雁来雁往 花飞花谢 草长瓜熟 自然界万物都在循环往复
的变化中 我也不例外 情绪会时好时坏。

今天我学会控制情绪。

这是大自然的玩笑，很少有人窥破天机。每天我醒来
时 不再有旧日的心情。昨日的快乐变成今天的哀愁 今天
的悲伤又转为明日的喜悦。我心中像一只轮子不停地转
着 由乐而悲 由悲而喜 由喜而忧。这就好比花儿的变化，
今天枯败的花儿蕴藏着明天新生的种子，今天的悲伤也预
示着明天的快乐。

今天我学会控制情绪。

我怎样才能控制情绪，以使每天卓有成效呢？除非我
心平气和 否则迎来的又将是失败的一天。花草树木 随着
气候的变化而生长，但是我为自己创造天气。我要学会用
自己的心灵弥补气候的不足。如果我为顾客带来风雨、忧

郁、黑暗和悲观 那么他们也会报之于风雨、忧郁、黑暗和悲观，而他们什么也不会买。相反的，如果我们为顾客献上欢乐、喜悦、光明和笑声，他们也会报之以欢乐、喜悦、光明和笑声，我就能获得销售上的丰收，赚取成仓的金币。

今天我学会控制情绪。

我怎样才能控制情绪，让每天充满幸福和欢乐？我要学会这个千古秘诀：弱者任思绪控制行为，强者让行为控制思绪。每天醒来当我被悲伤、自怜、失败的情绪包围时，我就这样与之对抗：

沮丧时，我引吭高歌。

悲伤时，我开怀大笑。

病痛时，我加倍工作。

恐惧时，我勇往直前。

自卑时，我换上新装。

不安时，我提高噪声。

穷困潦倒时，我想象未来的富有。

力不从心时，我回想过去的成功。

自轻自贱时，我想想自己的目标。

总之，今天我要学会控制自己的情绪。

从今往后 我明白了 只有低能者才会江郎才尽 我并非低能者，我必须不断对抗那些企图摧垮我的力量。失望与悲伤一眼就会被识破，而其他许多敌人是不易觉察的。它们往往面带微笑，却随时可能将我们摧垮。对它们，我们永远不能放松警惕。

自高自大时，我要追寻失败的记忆。

纵情得意时，我要记得挨饿的日子。

洋洋得意时，我要想想竞争的对手。

沾沾自喜时，不要忘了那忍辱的时刻。

自以为是时，看看自己能否让风驻步。

腰缠万贯时，想想那些食不果腹的人。

骄傲自满时，要想到自己怯懦的时候。

不可一世时，让我抬头仰望群星。

今天我学会控制情绪。

有了这项新本领，我也更能体察别人的情绪变化。我宽容怒气冲冲的人，因为他尚未懂得控制自己的情绪，就可以忍受他的指责与辱骂，因为我知道明天他会改变，重新变得随和。

我不再只凭一面之交来判断一个人，也不再一时的怨恨与人绝交，今天不肯花一分钱买金蓬马车的人，明天也许会用全部家当换树苗。知道了这个秘密，我可以获得极大的财富。

今天我学会控制情绪。

我从此领悟人类情绪的变化奥秘。对于自己千变万化的个性，我不再听之任之。我知道，只有积极主动地控制情绪，才能掌握自己的命运。

我控制自己的命运就是成为世界上最伟大的推销员！

我成为自己的主人。

我由此而变得伟大。

时间就是金钱

佚名

在富兰克林报社前面的商店里，一位犹豫了将近一个小时的男人终于开口问店员了：“这本书多少钱？”一美元。”店员回答：“一美元？”

这人又问：“你能不能少要点？”它的价格就是一美元。”没有别的回答。这位顾客又看了一会儿，然后问：“富兰克林先生在吗？”在，”店员回答：“他在印刷室忙着呢。”“那好，我要见见他。”这个人坚持一定要见富兰克林。于是，富兰克林就被找了出来。这个人问：“富兰克林先生，这本书你能出的最低价格是多少？”一美元二十五分。”富兰克林不加思索地回答。“一美元二十五分？你的店员刚才还说一美元一本呢！”这没错，”富兰克林说：“但是，我情愿倒给你一美元也不愿意离开我的工作。”

这位顾客惊异了。他心想：算了，结束这场自己引起的谈判吧。他说：“好，这样，你说这本书是最少要多少钱吧。”“一美元五十分。”又变成一美元五十分。你刚才不还说一美元二十五分吗？”对。”富兰克林冷冷地说：“我现在能出

的最好价钱就是一美元五十分。”

这人默默地把钱放到柜台上，拿起书出去了。这位著名的物理学家和政治家给他上了终生难忘的一课：对于有志者 时间就是金钱。

支配时间的秘诀

维拉·普瑞尔

怎样可以从投入的时间和精力中得到最大的报酬呢？
你不妨试一试下面的办法。

1. 确定每天的目标，养成把每天要做的工作排列出来的习惯。奏效是指把一项工作做合适，效率是指把一项最关键的工作做好。

把明天要做的最重要的比如 6 件事 按其重要性大小编成号码。明天上午头一件事是考虑第一项 做起来 直至完毕。再做第二项 如此下去 如果没有全做完 不要于心不安，因为照此办法完不了，那么用其他办法也是做不了的。

2. 最充分地利用你最显效率的时间。如果你把最重要的任务安排在一天里你干事最有效率的时间去做，你就能花较少的力气，做完较多的工作。何时做事最有效率？各人不同 需要自己摸索。

3. 集中精力，全力以赴地去完成最重要的任务。重要的不是做一件事花多少时间，而是有多少不受干扰的时间。

全力猛攻 任何困难都可迎刃而解 零打碎敲 往往解决不了问题。一次只能考虑一件事，一次只能做一件事。

4. 不要做完人。不要求把什么事都做得完美无缺，如写信中有几个错字 改一下即可 不必重誊。

5. 利用已派用处的时间如看病、理发的等候时间 用来订计划、写信 甚至考虑写作提纲。

6. 区别紧迫性和重要性。紧急的事不一定重要，重要的不一定紧急。不幸的是，我们许多人把我们的一生花费在较紧急的事上，而忽视了不那么紧急但比较重要的事情。

当你面前摆着一堆问题时 应问问自己 哪一些真正重要，把它们作为最优先处理的问题。如果你听任自己让紧急的事情左右，你的生活中就会充满危机。

7. 各种东西要有条理 如笔记要分类 以便查找。乱放一气，找东西的时间就要占很多。

8. 学会说不行。事半功倍之道取决于懂得有所不为。要砍掉一切不必要的义务和约会。

9. 尽量利用简便工具。如电话通信息 只需几分钟 而信却要好几天。

10. 分配家务。做父母的如果不把一些家务分配给孩子做 那是既害孩子又害自己。

11. 适当的休息。一种工作做久了可以改换另一种，变换一下身体姿势 从事一些体育活动以消除疲劳 换得新的精力。

12. 摆脱消极情绪。在所有影响完成更多工作的消极情绪中 内疚最最无益。遗憾、懊悔和心情不佳改变不了过去，又使当前的事情难以做成。着眼于未来的担心也是一种毫无用处的情绪。

介绍两种驱除你生活中忧虑的办法 第一 勇敢地正视你担心的事情。可以自问：“这可能引起什么最坏的后果？”当你回答了这个问题时，担心的必要就会消失。第二，以行动、计划来代替担心。为自己规定有意义的目标，马上为达到这些目标而努力。

摆脱消极情绪可以使你成为新人 蓦然间 你发现你有了意想不到的时间、精力和能力。一位不知名的哲学家把这点概括得很好：“一个人生活中的阴影多半是他本人挡住了太阳光所形成的。”

将时间留给自己

琼·戴克

不管是什么社交活动，假如你的朋友和同事都参加而你偏说“我不去”，多半会有人问你：“为什么？你是不合群呢，还是另有原因？”再不然，有人会打量你一眼，然后故不作声，逼迫你非解释原委不可。

我得申述我的见解，朋友间的交情固然可贵，但我们大都过分忙于交际，疲于奔命参加聚会，结果是上了自己的当，失去比“社会调适”重要得多的东西。古人称它为“沉思”，是在离群独处时默想，并询问自己：“我是谁？我是到什么地方去？”我们在这段时间不再为取悦别人而摆出笑脸，也大可脱掉鞋子，为所欲为，那怕什么都不做，也没有关系。

不久前，一位朋友打电话来，问我和丈夫可否驾车顺道去接她，一起去参加宴会。

我们到达她家时，我丈夫问她：“查理病了吗？”那时是黄昏，我们看见她丈夫查理懒洋洋地躺在后院的吊床上。

“他没有病，他是在沉思。”她说。

我俩觉得她的答话很古怪，一时呆住不作声，然后迅即

改换话题。心想 或许查理变成了“十三点”。

宴会后送她回家。我们走进屋时，谨慎地用开玩笑的口吻询问查理：“沉思的进展怎么样？”

“好极了，”查理说，“你们到院子来 我要让你们看些东西。”我们走到后院 查理用手指着说：“瞧瞧那些星星。”

我依然疑心查理是否有点问题，但我还是仰望天空。不一会，我把查理和其他人都置于脑后。我好久没有在明朗的晚上仰望天空了，简直忘了它多么美。

查理说：“我今天上班 遇到个难题，一直困扰着我。今晚我到院子里来时，认定那问题已经没有解决希望。不料我躺下来欣赏美丽的天空，躺得越久，那问题便似乎变得越小。我现在虽然只解决了问题的一部分，但深信已经没有困难了。”

我不禁忖度 如果查理今晚赴宴 结果会怎样 他会不会认定那个问题太难而无法解决呢？

我们不仅需要抽暇详细考虑自己的问题，也需要抽暇让自己的思潮任意奔流起伏，以便多了解自己。其实，所谓社会调适，不外乎自己喜欢别人而又被别人喜欢罢了。研究行为学的专家不是一再指出，我们喜欢别人的程度是跟我们喜欢自己的程度成正比例的吗？我们必须偶尔抽暇跟自己打交道。

我绝对相信 生活要过得持平 生命才能够完整无缺。我们必须跟别人共处以及从事社交活动，但也必须偶然离群索居 以便反省沉思。我认为我们每次反省沉思之后 精神会更焕发 意志会更坚强 也准备做对社会上更有价值的成员。因此 每当我们应酬太多 渴望晚上待在家里静思时 我们尽可说一声“我不去”不必因为说这话而感觉难为情。

金钱的烦恼

戴尔·卡耐基

如果我懂得如何解决每个人的财务烦恼，我就不会写这本书 而将安坐在白宫内——坐在总统身旁。但我还是可以在此做一些小贡献，我可以引述各方面专家权威的看法 并提出一些十分可行的建议 指出你可以从何处获得书籍和小册子 使你得到额外的指导。

根据《妇女家庭月刊》所作的一项调查 我们百分之七十的烦恼都跟金钱有关。盖洛普民意测验协会主席盖洛普·乔治说 从他所作的研究中显示 大部分人都相信 只要他们的收入增加百分之十，就不会再有任何财政困难。在很多例子中确实如此 但是令人惊讶的是 有更多例子则并不尽然。我在撰写本章时 曾向预算专家爱尔西·史塔普里顿夫人请教。她曾担任纽约及全培尔两地华纳梅克百货公司的财政顾问多年。她曾以个人指导员身份，帮助那些被金钱烦恼拖累的人。她帮助过各种收入的人，从一年赚不到一千美元的行李员，至年薪十万美元的公司经理。她如此对我说：“对大多数人来说 多赚一点钱并不能解决他们的

财政烦恼。事实上 我经常看到 收入增加之后 并没有什么帮助，只是徒然增加开支——增加头痛。使多数人感觉烦恼的并不是他们没有足够的钱，而是不知道如何支配手中已有的钱！”

有件事你需要考虑 当牵涉到你的金钱时 你就等于是 在为自己经营事业。而你如何处理你的金钱，实际上也确实是你‘自家’的事 别人无法帮忙。

不过，什么是管理我们金钱的原则呢？我们如何展开预算和计划？以下有 11 条规则。

——把事实记在纸上。

亚诺·班尼特 50 年前到伦敦 立志作一名小说家 当时他很穷，生活压力大。所以他把每一便士的用途记录下来。他难道想知道他的钱怎么花掉了？不是的，他心里有数。他十分欣赏这个方法 不停地保持这一类记录 甚至在他成为世界闻名的作家、富翁 拥有私人游艇之后 也还保持这个习惯。

约翰·洛克菲勒也保有这种账本。他每天晚上祷告之前 总要把每便士的钱花到哪儿去了弄个一清二楚 然后才上床睡觉。

——拟出一个真正适合你的预算

史塔普里顿夫人告诉我 假设有两个家庭比邻而居 住同样的房子 同样的郊区 家里孩子的人数一样 收入也一样。然而，他们的预算需要却会截然不同。为什么？因为人性是各不相同的。她说，预算必须按照各人需要来拟定。

预算的意义，并不是要把所有的乐趣从生活中抹杀。真正的意义在于给我们物质安全感——从很多情况下来说 物质安全感就等于精神安全和免于忧虑。“依据预算

生活的人，史塔普里顿夫人告诉我，“比较快乐。”

——学习如何聪明地花钱

我的意思是，学习如何使你的金钱得到最高价值。所有大公司都设有专门的采购人员，他们什么事也不做，只是设法替公司买到最合理的东西。身为你个人产业的男女主人，你何不也这样做？

——不要因你的收入而增加头痛

史塔普里顿夫人告诉我，她最怕的就是被请去为年薪五千美元的家庭拟定预算。我问她为什么。“因为，”她说，“每年收入五千美元，似乎是大多数美国家庭的目标。他们可能经过多年的艰苦奋斗才达到这一标准。然后，当他们的收入达到每年五千美元的，他们认为已经成功了。他们开始大肆铺张。在郊区买栋房子，只不过和租房子花一样的钱而已。买汽车，添置许多新家具，以及许多新衣服。等你发觉时，他们已进入赤字阶段了。他们实际上比以前更不快乐——因为他们把增加的收入花得太凶了。”

——如果你必须借贷，设法争取银行贷款。

——投保医药、火灾以及紧急开销的保险对于各种意外、不幸及可意料的紧急事件，都有小额的保险可供投保。我并不是建议你从澡盆里滑倒至染上德国麻疹的每件事皆投上保险，但我郑重建议，你不妨为自己投保一些主要的意外险，否则万一出事，不但花钱，也很令人烦恼。而这些保险的费用都很便宜。

——不要让保险公司以现金将你的人寿保险付给你的受益人。如果你投保人寿险是为了在你死后能照顾家人，那么我请求你，绝不可让保险公司一次将大批现钞付给你的受益人。

——教导子女养成对金钱负责的态度。

我永远都不会忘记我在《你的生活》杂志上所读到的一篇文章。作者史蒂拉·威斯顿·吐特叙述她如何教导她的小女儿养成对金钱的责任感的。她从银行里取得一本特别储金簿，交给她9岁大的女儿。每当小女儿得到每周的零用钱时，就将零用钱“存进”那本储金簿中，母亲则自任银行行长。然后，在那个礼拜之中，每当她须使用一毛钱或一分钱时，就从储金簿中“提出”，把余款结存详细记录下来。这位小女孩不仅从其中得到很多的乐趣，而且也学会了如何处理金钱的责任感。

——如果你是家庭主妇，也许可在家中赚一点外快。

如果你在聪明地拟好开支预算之后，仍然发现无法弥补开支，那么你可以选择下述两事之一：你可以咒骂、发愁、担心、抱怨，或者你可想办法赚一点额外的钱。看看你的四周，你将会发现许多尚未达到饱和的行业。

例如，如果你自己是一名很优秀的厨师，你也许可开设烹饪班，就在你自己的厨房内教导一些年轻小姐，这也是赚钱之道。说不定上门求教的学生不绝于途。

有许多书籍教导你如何利用余暇时间赚钱，你可到公立图书馆借阅。不管男人、女人，皆有许多工作机会。但我必须提出一句警告，除非你天生有推销的才能，否则不要尝试去挨家挨户推销。大部分人都痛恨这份工作，终告失败。

——不要赌博——永远不要。

对于那些想从赌赛马及玩吃角子机器上赢钱的人，我总是觉得很惊异。我认识一个拥有多架这种“单手土匪”机器并依靠他们为生的人，他对于那些天真得妄想打败这些早已设计来骗他们钱的机器的傻瓜，除了轻视之外，别无同

情。

——如果我们无法改善我们的经济情况，不妨改进自己心理态度。记住，其他人也有他们的财务烦恼。我们可能因经济情况比琼斯家差而烦恼，但琼斯家可能因为比不上李兹家而烦恼；而李兹家又因为跟不上范德比家而懊恼。

要是我们得不到我们所希望的东西，最好不要让忧虑和悔恨来困扰我们的生活。且让我们原谅自己，学得豁达一点。根据古希腊哲学家艾皮科蒂塔的说法，哲学的精华就是：“一个人生活上的快乐 应该来自尽可能减少对外来事物的依赖。”罗马政治家及哲学家塞尼加也说：“如果你一直觉得不满 那么即使你拥有了整个世界 也会觉得伤心。”

且让我们记住 即使我们拥有整个世界 我们一天也只能吃三餐，一次也只能睡一张床即使是一个挖水沟的工人也可如此享受！而且他们可能比洛克菲勒吃得更津津有味。



语言突破和交谈技巧

一 流 口 才

马 登

要想拥有一流的口才，首先必须学会仔细地倾听。也就是说，你必须抱着虚怀若谷、海纳百川的态度聆听他人的谈话。

在现实生活中，有许多人不仅仅是蹩脚的谈话者，同时也是拙劣的听众。我们都太缺乏耐心去听别人谈话了。与聚精会神地聆听他人的谈话、迫切地从中汲取有益的养料相反，我们并没有给予谈话者足够的尊重。我们往往心不在焉、神情恍惚，或者是不耐烦地东张西望，或者是机械地摆弄自己的手表，或者是用指甲无意识地在椅桌上连续地敲击。总之，我们显得是如此地百无聊赖，仿佛对谈话的内容腻烦透顶，恨不得立刻逃之夭夭。而且，在他得出最终结论之前，我们或许已经不礼貌地打断他的谈话了。

事实上，在现代社会，我们经常抱着急功近利的心态，生活在急躁不安之中，我们甚至没有给自己留下任何闲暇时光，我们惟一的念头就是不断地前进、前进，在拥挤的人流中左冲右撞，拼命给自己杀出一条路来，以便朝着梦想中

的权势和财富奔去。

我们的生活是癫狂的、非自然状态的。我们没有时间来培养自己在待人接物、一举一动过程中的优雅魅力，也没有时间来为遣词造句营造清新悠远的意境。我们的生活太紧张了，不可能来推敲谈话的技巧或是机智恢谐的应答，我们没有时间。

精神上的急躁不安是现代人性中一个显著的特征。任何东西都不会令我们产生兴趣，而只能感到厌烦，除非它能够给我们带来更多的业务或者更多的金钱，或者是有助于我们获得为之辛苦奋斗了多年的职位。对于朋友，我们不是以和他们的交往及友谊为乐，而是更多地把他们看成社会这个等级金字塔上的某个层级，并以他们占据的位置和对自己的好处来衡量他们的价值，比如说，他能否向读者推销我的作品 能否给我带来病人、客户、顾客 或者是能否在我们向着渴望已久的职位攀登时施展他的影响并助我们一臂之力。

而在过去 在现在这样一个紧张匆忙的时代之前 在这样一个繁杂喧哗、人心浮动的时代之前，能够和一大群人围绕在一个智者身边做默默的听众，聆听他闪烁着智慧火花的谈话，被认为是最大的奢侈和享受之一。聆听这种谈话的效果要远远胜于最时髦的讲座，胜于我们在一本书中所能获得的一切教益，因为在这种面对面的交谈中，我们能活生生地感受到一种个性的触动，一种独特的魅力，能领略到谈话者神秘的吸引力和迷人的风采。对于那些渴望着获得教益的心灵来说，当他们汲取着从那些睿智的唇齿间源源涌出的知识和营养时，绝对不亚于品尝一次精美的盛宴。

然而时至今日，一切事情都是“蜻蜓点水 匆匆而就”。

我们没有时间停留在街头打一个像模像样的招呼。当我们碰到熟人时，说得最多的是简短的“你好”，或者是“早上好”，同时简单地点头示意，而不是优雅的鞠躬。我们没有时间来营造优雅和魅力。任何东西都在气势汹汹的物质大潮的冲击下让步了。

我们没有闲暇来培养温文尔雅的态度举止；骑士时代的那种彬彬有礼、从容洒脱的绅士风度几乎已经从我们的现代文明中彻底消失了。一种截然不同于以往的新的生活类型兴起了。

我们在白天像特洛伊人一样勤奋忘我地工作，然后在晚上冲进影剧院或者是其他各种各样的娱乐场所。我们没有时间自己动手来制造欢乐或者是像过去的人们那样发展幽默的品性。我们付钱请别人来提供这种服务，而自己则只是默不作声，或是在一旁傻笑。我们就像那些学校里的学生一样，全身心地依赖导师的帮助渡过考试的难关。

生活变得如此充满人为色彩，如此被动，如此远离自然，我们就像机器一样以一种令人恐怖的速度超负荷地运转着，甚至要过一种更为闲适、更为优雅的生活在现实中都很难做到。

自然和幽默、更高的文化素养和更具迷人魅力的个性，在我们身上几乎是不可能的了，或者是不可寻觅。

造成谈话质量下降的另一个原因是我们缺乏对他人的关注和同情。我们都太自私自利了，太忙于为自身的利益奔波，每个人都把自己禁锢在个人的小天地里，热衷于个人的飞黄腾达，而无暇顾及他人。事实上，如果一个人没有对他人的关注或同情的话，他是不可能成为一个出色的谈话者的。为了成为一个优秀的谈话者或是受人欢迎的倾听

者 你必须进入别人的生活 跟他们一起领略和感受个中滋味。

如果你想使自己成为一个令人愉悦的人，你就必须想方设法地了解与你对话者的生活，并且用他们最感兴趣的内容来打动他们。不管你对一个话题是多么的了解，如果它不能令你的谈话对象产生兴趣，那么你的努力大半都是徒劳的。

有时候，我们会在一些普通的招待会或俱乐部的聚会中看到一些人站在一边 目光呆滞 神情麻木 显得呆板而无助，他们因为只沉浸于个人的小心思而无法全身心地融入众人的谈话。他们无时无刻不在进行着算计、算计 算计着他们的职业生涯、业务和前途 算计着如何才能发展得更快一点 爬得更高一点 获得更多的业务、更多的客户、更多的病人 或者是把他们的作品推销给更多的读者 或者是可以住更宽敞舒适的房子；算计着怎么样才能提高自己在公众心目中的知名度。

但他们对进入他人的生活毫无兴趣，他们压根不想付出努力成为优秀的谈话者。他们是冷酷无情和漠然的，置身于社会生活的千里之外，因为他们的心灵飘泊在某个遥远的地方，他们的头脑只关注自身及自身的事务。在这个世界上 只有两样东西可以令他们感兴趣 那就是业务和他们自身的小天地。如果你谈论这两样东西时，他们就会立刻表现得兴趣盎然。但是他们对与己无关的事务，诸如你的生活、你的境况 或者是你的抱负 或者是他们是否能够助你一臂之力 都漠不关心。所以 在我们所生活的这样一个狂热急躁、自私自利、冷漠无情的环境中 很难奢望我们的谈话能达到一个较高的水准。

高明的谈话者总是机智得体——他在逗趣的同时不会冒犯和得罪他人。如果你想令他人感到诙谐有趣，你就不能戳伤他们的痛处，或者是对他们的家庭琐事喋喋不休。一些人有那种特殊的品质，他们能够准确地挖掘我们身上最美的闪光点；而另一些人则恰恰相反，总是触到我们的痛处。每次他们出现在我们面前，都惹得我们火冒三丈。而那些善于发现我们优点的人却能够令我们忘掉那些不愉快的东西，他们从来不会触及我们敏感的疮疤和酸楚的痛处，而总能唤起我们身上所有那些自然的、甜蜜的、美好的东西。

要想成为一个优秀的谈话者，你必须是自然而不造作，活泼而不轻浮，富于同情心而不惺惺作态，你必须从你的心底流露出一种善良的意愿。你必须真正感觉到那种乐于帮助他人的热诚，并且全身心地投入到那些令他人感兴趣的事物之中去。你必须吸引人们的注意力，并且通过打动他们的内心来牢牢地抓住他们的注意力，而这只有借助于一种令人感到温暖的同情和共鸣，一种真正友善的同情和共鸣才能做到。

如果你是冷漠的、缺乏同情心的、拒人于千里之外的，你根本不能抓住他们的注意力。

你必须胸怀开阔 宽容他人。一个胸襟狭小、吝啬小气的人永远都不能成为高明的谈话者。如果某人总是对你的个人爱好、你的判断力、你的鉴赏力横加干涉，你永远都不会对他感兴趣。如果你紧紧地封锁了任何一条可以靠近你的心灵的途径，所有沟通和交流的渠道都对别人关闭了，那么，你的魅力和热诚由此被切断了，你们之间的谈话只能是漫不经心的、马马虎虎的和机械单调的，不会带有任何活力

或感情。

你必须使你的听众靠近你 必须开放你的心灵 并以一种最自然的状态去拥抱对方。你必须先作出响应，然后他人才会毫无保留地向你展示自己，使得你自由地进入他的内心最深处。

如果一个人 anywhere 都是成功者，那么其奥秘只能在于他的个性 在于他拥有一种能够以强有力的、生动有趣的语言有效地表达自己思想的能力。他没有必要通过罗列财富清单展示自己有多成功，事实上，只要他一开口说话，财富就会源源而来，他的表达能力就是他最大的财富。

无论你拥有再高的天赋 受过再高深的教育 穿上再漂亮的衣服 拥有再雄厚的资产 如果你无法用优美恰当的语言表达自己的思想 你仍旧一无是处。

交谈的意义

威廉·戈丁 爱德华

从某种意义上说，谈话是一种自我表现。我们可以在谈话中表达自己的思想感情，发表对事物的看法和观点。但是 仅仅把谈话理解为‘表现自己的内心世界’是片面的。最好的谈话意味着信息的交换，兴趣的分享和思想的交流。谈话具有两重性——给予和获得，行动和反响。同时它又是多方面的——许多人思想的交流。

如果您感到寻找话题很难的话，问题很可能出在您对谈论什么话题看法不对。在这方面存在两种偏见：

一种错误的看法是：很不寻常的事才值得一谈。您绞尽脑汁地想那些惊天动地的爆炸事件，令人捧腹的大笑话。是的 这些确实是人们乐于听和谈论的 但是 我们不也是在许多愉快的傍晚谈论着日常生活——送孩子上学、采购蔬菜、欢度节日这类话题么 因此 即使您未曾有过不同寻常的经历 也不必缄默不语 平凡的生活仍会提供您大量的话题。记住：别人也大都主要对日常事情感兴趣。

另一种偏见是话题必须高雅而有学问。的确，人们会

谈论相对论、原子结构，但人们更多谈到的是生活和爱情，吃喝和天气。所以不要认为，只有您研究数月的东西才适于谈论。

谈论什么？

事实上 什么都可以谈论。您可以谈论烹调、编织、时装家具、亲戚朋友、篮球乒乓 您可以讨论书籍报刊、戏剧电影、时事新闻、国家政治 您可以讲述故事轶闻 您可以谈谈您得到的新思想和新观点，而您对这些思想和观点的看法则比这些思想观点本身更重要。

人们谈话的目的之一，是拿自己的思想与别人比较。当他发现自己的观点同您一致时，感到无比温暖；而不一致时，也会感到清新欢快。因此，不必顾虑别人认为你圆滑而不敢表示同意，也不要担心产生分歧而不敢表示反对。

如果您不能像别人一样 对某件事谈出很好的看法 也不必缄口不言。即使您觉得国际会议上的演讲家都是白痴的话，也完全可以大胆地发表自己的看法，只是在表示看法时语气要友好。

有些人喜欢提挑战性意见，以致引起热烈的讨论和激烈的争吵。不过提这种意见必须慎重，最好是等到“知己知彼”后再进行。

当你提出一个话题时 要确信自己对它有所了解 但这并不意味着要很有研究，只不过较熟悉罢了。如果您才在上一周末滑了一次冰的话，最好就不要大谈怎样进行花样滑冰，因为在座的也许有高手，所以，您谈您滑冰的第一印象和第一次跌倒就好得多。

——不要谈论什么？

相比之下，不可谈论的话题比可谈论的话题要少得多。

一般说来 对一个陌生人谈论您的私生活是不合适的 不要向一般人谈论您亲人和朋友的缺点；不要向不喜欢某书的人大摆该书的情节。而如果您使宴会沉浸在阴郁的故事中 那么您再被邀请的机会就少了。

——如何寻找和提炼话题？

如果您感到话题有限的话，就尽量找些新的。您每天读报刊杂志、听广播、看电视 您对顾客、营业员、大学生、家庭等颇有兴趣，这些都是谈论的话题。当您在报上看到某个喜爱的栏目时，用心记住它。当您在演讲中听到某个您喜欢的警句时 也记住它。在这些材料的基础上 建立自己的话题库 还可做些笔记和卡片。

当记忆犹新的时候 提炼这些材料 向家人和朋友谈论它们。如果您用这种办法不断发现和提炼话题，就永远不会感到无话可说。

——缺少勇气怎么办？

有些话题本来您是可以谈得很好的，但您总是缺少勇气。这或许是您总把自己同某一位健谈者相比而自叹不如的缘故。如果真是这样，下次谈话时您就先认真当好听众，注意别人在谈论什么以及怎样谈论，比较每个发言者的成功和失败 分析原因。另一次 也不直接发表言论 只是提问而已，尽量把别人都吸引到问题上来，分析别人的发言。再一次 只发表一种意见 注意别人的看法 同自己的看法进行比较。最后 您就可以放开谈论了 您一定会对自己的进步感到骄傲。

——了解别人

有些人能够侃侃而谈 但却并不一定使人感兴趣 甚至令人反感 这很可能在于他对与他交谈的人缺乏了解。

努力使谈话热烈 不要阻止思想的交流 同老朋友在一起这不成问题，我们了解他们的爱好和兴趣。但是同生人在一起，困难就产生了，我们不易找出他们的兴趣。下面让我们看看怎样轻松愉快地同生人谈话。

如果您有事要会见一位陌生人，尽量先从朋友那里了解一些那人的情况，以及他的职业和兴趣。

当您走进生人家时 留心观察 找出能够帮您了解主人的线索，比如他家里挂什么画，存什么书等，如果您不喜欢他们的古董，就不要谈论它们，找出那些您赞赏和有兴趣的东西作为话题。

特别留意向您介绍生人时的话语。例如 当听到“卡尔先生刚从中东回来”时，您可提一些关于中东时事方面的问题，或者请他谈谈他在那里的工作，或者仅仅表示有机会听到些那遥远地方的消息感到非常高兴。这样，或许可以很快加深你对他的了解。

谈谈您自己的情况，这可以导致别人谈他自己的情况。

可以问问他私人方面的但又不太过分的问题，不过显然不能问他的薪水。如果主人在钢厂工作，您就可以问别的客人“您也在钢厂吗？”如果是 您就可以表示兴趣 进一步提些问题；如果他回答您他正做的工作是什么，您又可以从这儿谈起。

陌生人讲的头几句话往往能提供您关于他兴趣的线索 要特别注意。

别人也许比您更紧张，您就跟他谈一些轻松的话题。

留意别人语气、表情、手势的变化 他们什么时候振作，什么时候兴趣索然。要使自己的谈话随机应变。

对生人要避免可引起争论和刺激性的话。

谈话十个要诀

莎罗夫

第一要诀：激发别人的谈话

与人谈话时 除了引起人们的兴趣 还有责任去引发他们参与谈话。你是否伤害了人们的自信？你是否提供人们发表他们自己意见的机会？还是把他们摒斥于外？最重要的，你是否显示出你对他们感兴趣——而不是只对自己感兴趣？

如果你发现要使你的谈话对象开口畅谈十分困难，可能是因为他还害羞 也许是因为冷漠 也许是因为愚笨——或者是你还未触及他的兴趣所在。要是你在参加聚会之前能先从主人那儿获取一些同座宾客的资料，那的确会有所助益。

第二要诀 有条有理

不论你仅与一位朋友闲谈 还是向数千名听众演说 应有一条要诀 那即是“说话中肯切题”。

最令人们困扰的便是缺乏组织的谈话习惯。无数人的时间都因此而化为乌有——浪费在信口开河、废话连篇、离

题胡扯、一再重复的同样话语上面。

漫谈可能是思想不清的显示 也可能是迂回曲折 达到中心的一种手段。不过，更可能的是那也许只是一种坏习惯，戒除此种习惯要比戒烟容易多了。要是你警觉到自己已无休止谈话的习惯，不妨就想你正在付钱打长途电话，既浪费时间又要付出代价。

第三要诀 避免‘我’字

千万别把‘我’变成你语言中最大的字。别说‘我想，’而说‘：你想呢？’谈话者就像汽车司机一样必须随时留意红绿灯。要是他没有看到红灯，继续说话，他会发现自己正是使谈话发生阻滞的原因。要是你的听众真的被你的机智与智慧吸引 他们会不断闪着‘继续下去’的绿灯信号。

有一次一位住在两千里外五年未见的老友即将与我相聚，我对此已盼望良久，结果她带了一位新丈夫回到城里。他从一开始便独占了整个谈话，一个接一个地说着笑话——说得并不太好；而她却怂恿他继续下去。他们离开之后，我对她在这五年间的情况了解与未见面时相差无几。

在以往的杂耍表演中 要是节目拖得太长 站在舞台侧面的经理便会用一根十尺长的竹竿，吊着一个钩子，把那个犯规者钩住，然后将他拖出观众的视线。我们也应该有一个钩子来解救那些因‘我’与‘独占’而自苦苦人的男女。

第四要诀 别插嘴

假设一个人正讲得兴致勃勃，听众也像一群紧追新娘花球的女宾相一样热烈，这时，你突然插嘴，问些不相干的问题，说话的那个人绝对不会对你有好感，很可能没有人会对你有好感。

因此 勿以不相关的问题打断别人的谈话 勿以无关的

言论打断别人；勿抢着替别人说完话；勿抢着帮别人说故事；勿争辩不重要的细节而打断别人的话语。简而言之，别插嘴。

第五要诀 避免枯燥的话题

几乎没有人会有兴趣倾听你枯燥的谈论 狗、孩子、食谱及食物、健康问题、高尔夫球、家庭烦恼等等。把你的健康问题留给医生……在球场上打高尔夫球而不是在客厅中打……将你的家务事留在家里。

记得有一次我坐在一位聪敏的律师旁边。他原可带动轻松的气氛，谈论纽约发生的重要事件；相反的，他花了整整半小时的时间来叙述如何去找寻一条失踪的长毛狗。等他结束，我想我对他走过路面的每条隙缝都一清二楚了，所有的听众都有点像那头失踪的长毛狗，垂头丧气、无精打采。

温斯敦·邱吉尔认为孩子并非宜于谈论的话题。在某场合中一位大使对他说：“你晓得 温斯敦爵士 我从未向你提过我的孙儿。”邱吉尔拍了拍他肩膀 声言：“我明白 亲爱的伙伴 为此我实在说不出我有多么感谢！”

第六要诀 勿触怒别人

有一次 在一个小型的聚会里 话题突然转到我刚去过的一个城市上，于是我便说出人们对那个城市行政无能及腐败的传言。稍后 我才得知 聚会中有位男士正是市长的行政助理！另外一次，别人替我介绍一个大报的记者某先生 我告诉他我多么欣赏他写的报道。他说：“你是第一个对我这么说的人 我是写讣闻的。”

话题是否恰当要视你周围的人们，以及那一刹那的气氛而定。勿侵犯他人的隐私 避免那些私人、细琐、刺探的

问题。要是你刚减轻二十磅 或戒了烟 那么告诉一个胖子 或一个老烟客 你如何达到目标 也许是件好事。但如果你显然令对方感到困窘，就不必坚持诉说全部的细节了。

第七要诀 勿道人长短

此地所谈的只是会伤人的闲谈。不论有意无意，伤害别人均属不可原谅 故意是卑鄙 无意是疏略。传述伤人的事实 或出于嫉妒和恶意的空言 或想借着显暴别人不知的秘密而提高自我身价，这些都令人齿冷。

我并非要你完全不提不在场的人，你可以提到。但一等到你发现自己想说些不太愉快的话时，我建议你赶快默诵下列金科玉律：“己所不欲 勿施于人。”

第八要诀 讨论而非争辩

“在谈话中，散文家约瑟夫·阿迪生说，“善良的天性要比机智更令人愉快。”只要本意善良 讨论也就等于是谈话。相反的 愤怒的争执 其中一方激烈地攻击他方 热烈地卫护自己 却正是良好谈吐的大敌。

争吵能拆散人们，讨论却能使人们结合。争吵是野蛮的 讨论是文明的。有时争执 甚至吵架是无可避免的 友谊与婚姻中亦免不了口角 但疤痕会遗留下来。

家庭中的情绪爆发可能会清除沉郁的气氛，就像一场雷暴雨将 8 月暑天的郁闷一扫而空。然而即使如此，争吵与调停也应在私下举行。

第九要诀 别忽略沉默的人

大多数的社会团体中至少会有一位格格不入的人——一位外表、举止都像局外人的人，也就因此而被视为局外人。

不论他看来多么无趣乏味，你也不该如此对待他。每

个人在某一时期都会自觉是个局外人。你该设身处地替那个遭人冷落的人想一想，让他感到安逸自在是必要的，让他参与！

第十要诀 聆听

良好的谈吐有一半要靠聆听——并非单用耳朵 还包括所有的感官 不仅用头脑 还得用心。

聆听常与说话同等重要。在谈话较为沉闷之际，你常会发现自己心不在焉，漏掉了重要的关键字词，误解了听到的字句，甚至先人为主地决定别人的论点，而疏忽了那个观点与你想的完全不同。

在听人说话的时候，你是否双睛迟滞、垂头丧气？冷漠、烦闷是否明显写在你脸上？你是否静待说话者停下来喘口气，自己接口？你整个态度是消极否定的吗？

是不是因为你希望自己能在那儿讲，因而对正在讲话的那个人显示失望、消沉的态度？

那么 轮到你说话时不论你如何成功地表达自己 你仍然不是个善谈者。

学会认真倾听

阿琳·弗朗西斯

记得在《我是干什么的》这个电视节目中 电视主持人向来宾提问，要来宾根据提问猜出他是干什么的。这个节目连续播出了二十五年。开始时，我很难掌握住我要回答问题的线索。后来，我丈夫马丁·加贝尔说：“我从这个节目里得到的结论是：你应该仔细听别人说什么，要学会认真倾听。”我采纳了他的忠告，结果非常有效。由于集中注意力听别人说话，我常常能很准确地回答问题。事实上，我的主要优势就在于我能注意倾听。

不过，倾听不仅仅是获取信息。一位七十多岁的陌生妇女向我表示，“注意倾听”也是爱你的邻居的一种方式。我常在杂货店碰到这位妇女，她有着一双机敏又锐利的黑眼睛。每当她看到我时，立即走过来跟我滔滔不绝地聊天。有时我忙得很，但也不得不耐着性子听下去。

“我不久要去阿堪萨斯一次，”有一天她对我说，“那里的春天很暖和，这对我的关节炎有好处。但是，不等你想念我，我就会回来的。”我这才第一次注意到她的手指既僵硬

又弯曲。“你一个人去吗？”我问。“哦，是的，”她说，“我丈夫去世很久了。但是我通过与人们交谈，发现了许多像你这样的人。”

我立刻觉得非常惭愧。她是那么高兴，一点也不为自己感到伤心。通过与人交谈，她平静的生活变得有意义了。她所需要的，仅仅是能够倾听她讲话的人们的耳朵。从那以后，我的耳朵也变得有用了。对于妇女，尤其是像她这样的妇女，我都尽量倾听他们的谈话。

在另一个故事中，一位女主人决定要测验客人是否真地聆听。她一面请客人吃点心，一面说：“你一定要尝一尝，我加了点砒霜。”所有客人竟都毫不犹豫地吃了下去。还说：“真好吃，一定要把做法告诉我。”

我们全都以为别人讲话时我们在好好地听。事实上，我们话说的速度大都是每分钟 120—180 个字，思想的速度却要快四五倍。所以我们的注意力分散，常把别人所说的话只听进了一半。

听别人讲话实在是一门艺术。怎样改善聆听的能力？以下是几点建议，全心全意聆听。

听音乐时，轻敲手指或频频点脚打拍子，这没有问题——听别人说话时却不好，因为这些小动作最损害别人的自尊心。

要设法撇开令你分心的一切——不要理会墙角里嗡嗡作响的苍蝇，忘记你当日要去看牙医。眼睛要看着对方，点头示意或打手势鼓励对方说下去，藉此表示你在用心倾听。要是你轻松地坐着，全神贯注，不用说话也能清楚表示你听得津津有味。

轮到你发言时，别以为你必须一直说下去。要把说话

的机会奉还别人。

我们年轻时 大都听信别人的话 以为话说得越多 在社交圈子里便越成功。

一位外交官的太太曾向我细述她丈夫初入外交界，带她出去应酬时 她在那些场合多么受罪。她说：“我是个小心地方的人，而满屋子都是口才奇佳、曾在世界各地住过的人。我拼命找话题 不想只听别人说话。”

一天黄昏，她终于向一位不大讲话但深受欢迎的资深外交家吐露自己的问题。他告诉她说：“每个人说话都要有人听。相信我 善于聆听的人在宴会中同样受欢迎 而且难能可贵 就好像撒哈拉沙漠中的甘泉一样。”

我认识的一位风度最悦人的女性 长得既不美 谈吐吐又不特别风趣 可是她听你讲话的时候 心神完全集中在你身上，使你觉得自己是世间最重要的人。这正是一个善于聆听的人所具有的强烈感染力。

协助对方说下去。

试用一些很短的评语或问题来表示你在用心听，即使你只是简短地说：“真的？”或“告诉我多一点”也行。

假如你和一个老朋友吃午饭，他说因为夫妻大吵了一架 他整个星期都睡不好。要是你像大多数人一样 怕听别人私事 你可能说：“婚姻生活总是有苦有乐——你吃鱼还是五香牛肉？”你这样说，是间接叫他最好别向人发牢骚。假如你不想浇他一头冷水 那就不妨说：“难怪你睡不好 夫妻吵闹一定令你很难受。他有一舒心中抑郁的机会 心情便会好得多。我们当中很少人能够自我开解，总有时需要把自己的烦恼 告诉善于聆听的朋友。

要学会听出言外之意。

一位生意兴隆的房地产经纪认为，他成功的原因在于不但能细心聆听顾客讲的话，而且能听出没讲出来的话。他讲出一幢房屋的价格时，顾客说：“哪怕琼楼玉宇也没有什么了不起。”可是说的声音有点犹豫，笑容也有点勉强。那经纪便知道顾客心目中想买的房子和他所能买得起的显然有差距。

“在你决定之前，”经纪练达地说，“不妨多看几幢房子。”结果皆大欢喜。那主顾买到了他能买得起的房子，生意成交。

即使听自己最喜爱的人说话，也容易只听到表面的含意，而忽略了话中有话。“你钱用光了，这是什么意思？”全家的人只晓得拼命花钱！这番气冲冲的话可能与家庭的开支无关。真正的含意？我今天的工作已经把我折腾够了，我正想发脾气。

要是你善解人意，便听得出这番气话隐藏着委屈和挫折。在较为心平气和时，只消稍微说一两句表示关心的话（“你看来很疲倦，今天很辛苦吧？”）就可帮助一个满腹牢骚的人，以不伤感情的方式消气。

用心听，但不急于判断。

我们总是勇于订立是非的标准，判断谁是谁非。只判断而不用心听，便会切断许多心灵沟通的途径。

加州大学精神病学家谢佩利医生说，向你所关心的人表示你可能不赞成他们的行为，但欣赏他们的为人，这是非常重要的。仔细聆听能帮助你做到这一点。假如十来岁的孩子深夜三时回家，心焦的父母不易记住聆听是多么重要，孩子刚要解释，做父母的便劈口喝道：“我不要听出了什么事！”这种反应破坏了双方的沟通，更严重的，是令孩子的自

尊心受到打击。一定要告诉他你们如何为他操心：“我们又担心又害怕。”然后让他说明一切。心理学家警告说 父母如果从不听孩子分说 孩子长大后 往往要经过许多年治疗才能恢复自尊。

我们都渴望有人听自己说话，精神病学家的诊所挤满了需要别人聆听的人。在大多数的情形下，人与人不能沟通，因为只有人说话而没有人听。一个挽回家庭关系成绩优良的调解人说：“我令一家人言归于好，真不费什么劲。我只是让每个人有发言的机会，别的人都在听——但不准插嘴。往往这是全家人多年来初次细心聆听彼此说话。聆听是表示关怀的一种方式，一种无私的举动 可以让我们离开孤独 进入亲密的人际关系 并建立友谊。

与陌生人交谈的技巧

阿迪斯·惠特曼

遇到不认识的人无须瞠目结舌。引他们打开话匣子，你会得益无穷。

加拿大新斯科夏省那天天气温暖，可是我站在车站月台颤抖不已。有位大名鼎鼎的作家就要到达，我是大学校刊编辑，被派来接他。

大人物终于到了 我讷讷不能言 片刻之后 才勉强说了句：“我也能写作。”

他和蔼可亲地回答：“那么 我们的话题可多了。”但我却吓得说不出话来，相信自己已说错话了。

害怕陌生人这种心理 我们大家都会产生 例如在聚会上我们想不到有什么风趣或是言之有物的话可说的时候；在求知面试中拼命想给人好印象的时候 事实上 无论何时何地 我们遇上看来有趣的人时 心里都会七上八下 不知该怎样打开话匣子。

然而 懂得怎样毫无拘束地与人结识 能使我们扩大朋友的圈子，生活丰富起来。

多年来 我以记者身份跑遍世界各地 我和陌生人的谈话有许多是毕生难忘的——这就好像你不停地打开一些礼物盒 事前却完全不知道里面有什么。老实说 陌生人引人入胜之处 就在于我们对他们一无所知。

譬如说新奥尔良那个修女 她看起来温文尔雅 不问世事。但是我不久便发现，她的工作原来是协助粗野的年轻释囚重新做人。我还在加拿大—列火车上遇到一位一本正经的老妇 她说她正前往北极圈内的一个村庄 因为她听人说在那里会见到北极熊在街上走！

跟我谈过话的陌生人，几乎每一个都使我获益匪浅。

我在公园里遇到的一个园丁，他告诉我关于植物生长的知识，比我从任何地方学到的都多。埃及的一个司机请我到 he 家里喝茶，让我认识到一种与我们迥然不同的生活方式。在挪威奥斯陆，一个二次世界大战时参加秘密抵抗组织的战士 带我到海边的一个荒凉高原 告诉我说就在那个地方，纳粹为了报复抵抗组织的袭击而把人质处决。

我们过去从来没有见过的人，帮助我们认识自己。因为我们可能对一个陌生人说出我们时常想说但又不敢向亲友开口的心里话，他们因此便成了我们认识自己的一面新镜子。

如果运气好，和陌生人的偶遇还会发展成为终身不渝的友谊。最近我重读了一位认识 30 年的老朋友的信。我们是在纽约市宾州火车站的一条长凳上认识的，那时我们在等火车。仔细想来，我们的朋友哪一个原来不是陌生人？我在一个公园里曾见到两句话：“世界上没有陌生人 只有还未认识的朋友。”

那么，我们遇上陌生人，怎样才能好好利用这一刻呢？

虽然没有灵丹秘方，但是有些方法可能对你有帮助：

——坦白说明你的感受

例如你可能在晚餐会对自己嘀咕 我太害羞 与这种聚会格格不入 或相反 你很喜欢。

不管你怎么想，你要把你的感受向第一个似乎愿意洗耳恭听的人说出来。这个人可能就是你的知音。无论如何 坦白说出“我很害羞”或“我在这里一个人也不认识”，总比让自己显得拘谨冷漠好得多。最健谈的人就是勇于坦白的人。这还有一个好处 如果你能坦诚相见 对方也会无拘束地向你吐露心声。

某次我跟写过一本好书的心理学家谈话。我通常对这类访问能应付自如 而且会从中得到裨益 所以当我发现自己结结巴巴、不知怎样开口时，简直大吃一惊。

最后我说：“不知为什么 我对你有点害怕。”他对我这个说法感到非常有兴趣，随即便自然谈起来了。

——谈谈周围环境

如果你十分好奇，你自然会找到谈话题目。有一次一个陌生人审视周围 然后打破沉寂 开口跟我说：“在鸡尾酒会上可以看到人生百态！”这就是一句很有趣的开场白。

我记得有一次坐火车，身边坐了一位沉默寡言的女士，一连几个小时我千方百计引她说话都未成功，等到还有半小时就要分手时 我们经过一个小海湾 大家都看到远处岬角上一座独立无依的房屋。她凝视着房子，一直到看不到它为止。突然她说道：“我小时候就生活在像这种渺无人迹的地方 住在一座灯塔里。”跟着她忆述了那种生活的荒凉与美丽。

——以对方为话题

有一次 我听见一位太太对一个陌生的女士说：“你长得真好看。”也许 我们大多数人都没有说这种话的勇气 不过我们可以说：“我远远就看见你进来 我想……”或是：“你看的那本书正是我最喜欢的。”

——提出问题

许多难忘的谈话都是从一个问题开始的。我常常问人：“你每天工作情况怎样？”通常人们都会热心回答。

——留心倾听

谈话投机，有一半要靠倾听，不倾听就不能真正交谈。但是倾听也是一种艺术。

跟新认识的人谈话的时候，你要看着他，好好地反应，鼓励他继续说下去。这样，倾听就不是被动 而是主动 是不断向前探索。有意义的谈话——有别于无聊的闲谈——其目的就在于互相发现和了解。

那么你怎么做 才能使谈话投机呢 要记住这一点 你对人家好奇，人家也对你好奇，你能增加他们的生活情趣，他们也能增加你的生活情趣。只由对方一个人说话，比你一个人说话好不了多少。

毛病出在很少有人能认识到他们也要付出一点力。有时 他们认为自己害羞或平淡无味 他们对我说：“我没有什么值得一谈的事情。”他们这样说几乎一定是错的。事实上，大多数人都是有趣的。

多罗西·萨尔诺夫在其著作《语言可改变你的一生》中写道：“实际上 即使一个充满缺点 脑筋糊涂和变化无常的人 也有其令人惊奇之处。”因此 当我和你谈话时 我面对着的是个谜般的宝藏。你是个怎样的人？你会讲些什么故事给我听？

许多人都想说别人期待我们说的话，而且觉得自己与别人不同就担心。然而正因为有这种不同，人生才能成为大戏台。如果我们彼此坦诚相对，不为别的而只为互相了解，那么我们就能谈得投机，相见欢愉。

我们需要陌生人的刺激——一个跟我们不同，暂时是个谜的人。此外，和陌生人见面还会多少对你有所影响。在最好的情况下，那是彼此心灵相通，意气相投，一次邂逅成为你以后生命的一部分。

除此以外，与陌生人结识我们也许对世界会有一些小贡献，因为我们可能因此不把那些起初看起来和我们不同的人当成外人，而把他们当做像我们一样的人。

这世界上有的是人。所以你要敞开心扉，享受友谊。伸出手去结识别人吧，相逢何必曾相识。

沉默是金

吉恩·帕温

美国新泽西州一家印刷公司的老板知道另一公司想买下他的一部旧印刷机，十分高兴。他仔细计算后，把卖价定为 250 万美元，还想好了怎样谈这笔生意。

他坐下来和对方洽谈时，心里有一个声音叫他：“先等一等。”对方很快就打破缄默，滔滔不绝地指出那部机器的好坏。他则一句话都不说。然后对方说：“我们给你 350 万美元，一分钱也不能再多。”不到一小时，生意谈妥了。

日常与人往来时，“闭嘴”可以使你得到好处。有时候还可以免掉自讨苦吃之虞。比方我的朋友班，他和我们很多人一样，在不知如何是好或是要表示客气礼貌时，有时信口说出一些日后会后悔不已的话来，班的新嫂子第一次请他在家吃饭，做了个番茄肉冻。那是他讨厌吃的，但为了恭维嫂子，他大加赞赏说：“真好吃！”嫂子听了好得意，记在心里。于是，以后 15 年班每次到她家去。她都不忘飧以番茄肉冻！

有时不假思索说出的话，无论怎样言之无意，都可能引

起严重后果。一天深夜，赫罗德夫妇在他们住的公寓大厦里碰见邻居的一位太太。他虽然惊讶，但为了表示亲善便说道：“听说你们有喜事！”跟着是一阵难堪的沉默。后来他的妻子提醒他，那位邻居不久前曾经小产。赫罗德说：“现在我即使一时惊诧不知所措，也会先数十下才开口。”

懂得在什么时候不开口，不但明智，而且有实际好处。律师都讲过这样一个故事：有个人被控在打架中咬掉对方的耳朵，辩方律师花了整个早上盘问控方的主要证人后，以为自己已把证人的供词驳得体无完肤，忍不住再作最后一击。

“你已承认当时并不十分接近现场，也没有看到我的当事人咬掉对方的耳朵。你怎么能指证他？”辩方律师质问。

证人踌躇片刻，然后微笑道：“我看到他吐出耳朵！”

诚如有人说过的“历来很少有人因为不开口而后悔”。

丈夫在我们的第一个孩子出世时，工作压力非常沉重，对我和宝宝都疏于照顾。两三个星期后，情况依然如此，我心疲力竭，恨不得立刻把闷气发出来。

一天，我写了封大动肝火的信给他，后来不知怎样把信搁在一旁。次日丈夫主动替宝宝换尿布，并说：“我想这该是我学习做这些工作的时候了。”

我始终没发现是什么令他改变态度的，不过我很欣慰地把信撕掉。嗣后他对我好极了。

等待是人们在日常生活中往往忽略了的策略。有时，缄口沉默一会儿，会产生不可思议的神奇效果。

母亲回忆她在圣诞节后大减价时陪友人玛莉安到商店去退礼物的事。当时店内人头攒动，情况一片忙乱。玛莉安要求退钱，但忙得团团转的店员说衣服是不能退的，跟着

转身招呼另一位顾客。玛莉安便把那件衣服丢在收银机旁，一声不响地等着。

十分钟后，店员回来。在收银机前忙碌工作。玛莉安只是微笑，继续等候。就这样又静静地过了数分钟。跟着店员一语不发拿起那件衣服走开。大概三分钟后，她回来了，手上拿着钱！有礼貌地耐心等待使玛莉安如愿以偿。她要是大声唠叨不休，很可能不会达到目的。

当然有时候千万不要不开口，例如在主持正义、安慰朋友、解释误会的时候。在那些时刻，我们都必须开口，不过要措词恰当。同样，思量一下也能使你的话更精确、更有力。

米雪是我的大学同学，从小就受教友会教徒式的养育，但她的祖父母却是犹太人，在大战时死于纳粹集中营内。去年，她的朋友不知道米雪的犹太背景，发牢骚说他们的儿子和犹太女子结了婚，他们拒绝跟新媳妇见面，令儿子日子不好过。米雪虽然很珍惜彼此的友谊，但很讨厌那种过份的偏见。权衡二者的轻重后，决定讲出她的心头话。“我对自己的家庭传统引以为傲。你们有那样的感受我很难过，”她对他们说，“你们的意见令我很不高兴。”

那对夫妇亦为之惊怔，立即向她道歉，并把她说的话记在心里。不久，他俩便与媳妇和好了。

米雪说这些话之前曾经仔细思量过话的效果，然后才把话率直坦白地说出来，结果是增进了彼此的了解。你决定是否开口以前，必须记住的一项最重要原则是：先问问自己，你所说的话能不能改善情况或关系。

研究对话节奏的学者发觉在我们与人对话和交往时，轮流发言是非常重要的。“沉默可以控制聆听与说话的节

奏，洛杉矶加州大学心理学教授古德曼说，“与人交谈时沉默的作用如同数学里的零，虽无表面价值，但极其重要。没有沉默就沟通不成。”

你感到愤怒和焦虑 想插嘴的时候 不妨呷一口茶或特意叉起双手，然后微笑。你会发现这些简单动作能帮助你控制大局。

《要怎样说话孩子才会听 要怎样聆听孩子才会说话》的作者之一法布尔讲起一位母亲如何成功运用不开口的战术把 8 岁儿子乔纳森哄上床睡觉。

一天晚上，乔纳森一如往常地从床上走下来，对母亲说：“妈 我睡不着！”噢 你睡不着吗 唔……”他妈妈答道。她停下来，以同情的眼光看着他，并且等着。整整一分钟，彼此都不说话。

最后乔纳森说：“我想要是换上我喜爱的那套睡衣 我会比较容易入睡。”跟着他便回床上去。

让你所爱的人感受痛苦、挫折或愤怒而袖手旁观不是一件容易的事。你想替他们解决问题，而不让他们自己找出解决的方法。

法布尔的十多岁女儿乔安娜有一天放学回家，神情烦躁。法布尔说：“乔安娜 发生事情了？”她女儿却哭起来。“我们坐在沙发上 她在我怀里不断啜泣，”法布尔回忆说，“十分钟之后 她深深吸了口气 看着我 叹一口气。‘谢谢你 妈’她说 然后站起来走开了。”

法布尔始终不知道发生了什么事。乔安娜当时最想得到的是有人充满爱心地紧紧拥抱着她，然后她便会自行去解决问题。

“你沉默的支持可以助人找到解决方法，”法布尔说，

“沉默并不意味退缩 而是表示尊重。那即是说：‘我在这里等着你，但不会碍你的事。’”作曲家都明白音符之间的空白，其重要性绝不亚于别的音符。同样我们必须明白沉默跟我们所选用的字同具丰富表达力，令关系更和谐，更有力。



思考和行动的策略

思想的重要性

戴尔·卡耐基

几年以前 我参加一个广播节目 他们要找出“你所学到的最重要一课是什么？”

这很简单，我所学到的最重要一课是：思想的重要性。只要知道你在想些什么 就知道你是怎样的一个人 因为每个人的特性 都是由思想造成的。我们的命运 完全决定于我们的心理状态。

我现在很确切地知道，你我所必须面对的最大问题——事实上几乎可以算是我们需要应付的惟一问题——就是如何选择正确的思想。如果能做到这一点，就可以解决所有的问题了。曾经统治罗马帝国的伟大哲学家马尔卡斯·阿理流士，把这些合成一句话——决定你命运的一句话：“生活是由思想造成的。”

不错，如果我们想的都是快乐的念头，我们就能快乐，如果我们所想的都是悲伤的事情 我们就会悲伤 如果我们想到一些可怕的情况 我们就会害怕 如果我们想的是不好的念头，我们恐怕就不会安心了；如果我们想的净是失败，

我们就会失败；如果我们沉浸在自怜中，大家就会有意躲开我们。

我这么说并不是暗示对于所有的困难，我们都应该用习惯的乐天态度去对待。不幸的是，生命不会这么单纯；不过我却鼓励大家要趋向正面的态度，而不要采取反面的态度。换句话说，我们必须关切我们的问题，但是不能忧虑。

我深信我们内心的平静和我们由生活所得到的快乐，并不在于我们在哪里，我们有什么，或者我们是什么人，而只是在于我们的心境如何，外在的条件没有多少关系。三百年前 密尔顿在眼瞎后 也发现了同样的真理：“思想的运用和思想的本身 就能把地狱造成天堂 把天堂造成地狱。”

拿破仑和海伦·凯勒，就是密尔顿这句话的最好例证：拿破仑拥有一般人所追求的一切——荣耀、权力、财富——可是他却对圣海莲娜说：“我这一生从来没有过一天快乐的日子。”而海伦·凯勒又瞎、又聋、又哑却表示：“我发现生命是这样的美好。”

如果说半个世纪的生活 曾使我学到些什么的话 那就是：“除了你自己 没有别的可以带给你平静。”

让我们为我们的快乐而奋斗吧！

让我们用一个每天能产生快乐而富建设性思想的计划，来为我们的快乐而奋斗吧。这个计划的名字就叫做：“只为今天”。我认为这种计划非常有效，所以复印了好几千份送给别人。这是三十六年前已故的西贝儿·派屈吉所写的。如果我们能够照着做，我们就能消除大部分的忧虑，而大量地增加“生活上的快乐”。

一、只为今天 我要很快乐。假如林肯所说的“大部分的人只要下定决心都能很快乐”这句话是对的，那么快乐是

来自内心，而不是存在于外在。

二、只为今天 我要让自己适应一切 而不去试着调整一切来适应我的欲望。我要以这种态度接受我的家庭、我的事业和我的运气。

三、只为今天 我要爱护我的身体。我要多加运动 善自照顾 善自珍惜 不损伤它、不忽视它 使它能成为我争取成功的好基础。

四、只为今天 我要加强我的思想。我要学一些有用的东西，我不要做一个胡思乱想的人。我要看一些需要思考、更需要集中精神才能看的书。

五、只为今天 我要用三件事来锻炼我的灵魂 我要为别人做一件好事，但不要让人家知道；我还要做两件我并不想做的事 而这就像威廉·詹姆斯所建议的：只是为了锻炼。

六、只为今天 我要做个讨人欢喜的人 外表要尽量修饰 衣着要尽量得体 说话低声 行动优雅 丝毫不在乎别人的毁誉。对任何事都不挑毛病，也不干涉或教训别人。

七、只为今天 我要试着只考虑怎么度过今天 而不把我一生的问题都在一次解决。因为，我虽能连续十二个钟点做一件事，但若要我一辈子都这样做下去的话，就会吓坏了我。

八、只为今天 我要订下一个计划。我要写下每个钟点该做些什么事，也许我不会完全照着做，但还是要订下这个计划。这样至少可以免除两种缺点：过分仓卒和犹豫不决。

九、只为今天 我要为自己留下安静的半个钟点 轻松一番。在这半个钟点里，我要想到神，使我的生命中更充满希望。

十、只为今天，我要心中毫无惧怕。尤其是不要怕快

乐，我要去欣赏美的一切，去爱，去相信我爱的那些人会爱我。

如果我们想培养平安和快乐的心境，下面是规则的第一条：有了快乐的思想 and 行为，你就能感到快乐。

成功中的思考因素

马 登

一个人所取得的所有成就和他所未能达到的都是他自己思想最直接的结果。在一个公正规范的世界里，失去平衡将意味着彻底毁灭。人需要对世界赶快负起责任。怯懦与勇敢 纯洁与不纯洁都是他自己的 而不是别人的 因此也只能由他自己改变 他所处的环境也是他自己的 不是别人的，因此，他的痛苦与幸福都只能由他自己把握。

一个强壮的人不可能改变一个虚弱的人，除非弱者情愿被改变。即便如此，弱者必须通过自己才能变得强壮。他必须通过自己的努力 培养他曾经羡慕不已、为强者所具备的力量。只有他自己才能改变自己的环境。

人们通常会想、会说：“许多人成为奴隶是因为有一个压迫者 我们应该憎恨压迫者。”但是现在 有为数不多的一些人开始越来越强烈地反对这一判断 他们认为：“一个人成为压迫者是因为许多人是奴隶 我们应该鄙视奴隶 真实的情况是压迫者与奴隶都同样处于一种蒙昧的状态。看上去他们在遭受折磨 而事实上他们只是在折磨自己。”一位

真正的智者能够发现被压迫者自身的软弱和压迫者滥用的权力；一位真正的仁者看到了两者所经历的煎熬而不会随意谴责任何一方；一位真正的具有同情心的人会拥抱、安抚压迫者和被压迫者。

克服了软弱 掘弃了自私的念头的人既不是压迫者 也不是被压迫者 他是自由的。

一个人想要飞黄腾达、征服一切、获得成就 他必须先使自己的思想升华。一个人若是拒绝提高自己思想，他将永远处于怯懦、悲观绝望的境地。

在一个人取得任何成就 即便是世俗的成就之前 他必须使自己的思想脱离兽性的、奴性的趣味。为了成功 他并不需要放弃人的本性，但是至少其中的一部分必须牺牲。如果一个人的思想充斥着兽性，那么他既不能够清晰地思考也不能有条理地工作。他无法发现和发展他潜在的资质，他会在任何事情上失败。他不能像真正的人一样控制自己的思想，也就不能控制任何局面，或是承担严肃的责任，无法独立地去行动。事实上他只是被自己选择的思想束缚住了。

没有牺牲就不会有进步、成就。衡量一个人所获得的世俗成功的标准 应包括他所抛弃的浊乱的动物性思想 他将全身心贯注于实现他的计划，增强他的决断力和独立性。他的思想越是高尚 他也就会有男子气、更正直、更坚定，他的成功也会更巨大 他的成就也会更持久。

世界厌恶贪婪者、虚伪者、恶毒者 尽管在表面上情况有时似乎是相反的。世界钟情于诚实者、宽宏大量者、高尚者。各个时代的所有伟大的导师们都以各种各样的形式证实了这一点。一个人要想证实这一点必须坚持正确的思

想，从而使自己越来越高尚。

智力上的成就是追求知识或是探求生命与自然中的结果。有时，这些成就似乎与人们的虚荣和野心相联系，但是它们并非虚荣、野心所致，而是长期艰苦的努力、不断提高自己思想的自然收获。

精神上的成就是理想的实现。怀有崇高思想的人、心地纯洁和无私的人会养成明智、高贵的品格，能够升华至高尚、有号召力的位置。这一点是确定无疑的，就像是太阳会达到最高点，月亮会有满盈的时刻一样。

成就，无论其形式如何，都是因为具备了正确的思想。通过自我控制、果断、纯洁、正直和积极的思考，一个人得到了升华；具有兽性、懒惰、肮脏、腐化和混乱的思维，一个人最终只会堕落。

一个人可能在世界上取得巨大的成功，甚至在精神王国达到极高的位置，但是如果他放松自己，允许傲慢、自私和腐化的思想占据他的头脑，那他会再一次退回到软弱、悲惨的境况中去。

因正确的思想而最终获得的胜利必须警惕地看护。很多人在取得成功后泄怠放松，很快他们重又堕入失败。

所有成就——生意场的、智力上的，或是精神世界里的，都是目标明确的思想的结果，都有同样的规则和同样的运行方法，惟一的区别在于努力的目标不同。

无所成就的人一定是无所牺牲；有所作为必须有所牺牲；成就巨大的人的牺牲也一定是巨大的。

正确地思考

佚名

把你的思想当作一块土地，经过辛勤且有计划地耕耘，就可把这块土地开垦成产量丰富的良田，或者也可以让它荒芜，任由它杂草丛生。

想要从你的思想中得到丰收，你必须付出努力和投入各项准备工作，这些工作的安排和执行就是正确思考的结果，

所有的计划、目标和成就都是思考的产物。你的思考能力是你惟一能完全控制的东西，你可以有智慧，或是以愚蠢的方式运用你的思想，但无论你怎么运用它，它都会显现出一定的力量。

正确的思考是以归纳法和推理法两种推理方法作为基础。归纳法是从部分导向全部，从特定事例导向一般事例，以及从个人推导向宇宙的推理过程，它是以经验和实证作为基础，并从基础中得出结论。演绎法则是以一般性的逻辑假设为基础，得出特定结论的推理过程。这两方法之间有很大的不同，但二者可以一起运用。

要使自己成为一位正确的思考者，你必须学会把事实和感觉、假设、未经证实的假说和谣言分开，同时将事实分成重要的和不重要的两个范畴。一个正确的思考者必须仔细调查你所得到的每一项资料，必须了解你所得到的资料是如何被抹黑、修改或夸大的，并找出其中的一些事实存在。

无论谁企图影响你，你都必须充分发挥你的判断力并小心谨慎，如果言论显得不合理，或者与你的经验不相符时，应该做进一步的调查。

人性中普遍存在的两个相反的特质：轻信和断然不相信他们不了解的事物，都是正确的思考的绊脚石。

你应该对于他人的意见抱着审慎的态度，这些意见可能具有危险和毁灭性。你应确定你的见解不至于受到他人偏见的影响。具有正确思考能力的人，都会学习运用自己的判断力，并且对于外在的任何影响，都保持着谨慎的态度。

无论你是否封闭自己的内心，是否故意忽视或拒绝相信事实还是事实。

理性地思考

拿破仑·希尔

思想的力量是你惟一能够绝对掌握的东西。你必须理性地思考，才能有效地运用此种力量。

理性的思考者不让任何人代替他们思考。成功的人都有一套达成目标的方法，他们会采集资料，征询别人的意见，最后由自己做出决定。

理性的思考有两项基本原则 第一 对于未知事实或假设 有推论及判断的能力 第二 对于已知的事实 能够加以归纳分析。理性的思考者通常会采取两个步骤：第一，分辨事实及未经证实的传闻 第二 把事实分成两类——重要及不重要。重要的事实可以用来达成你的目标，其余则都是无关紧要的。

许多人对于道听途说的传闻及无关紧要的事实，不停地钻牛角尖，因而导致失败及悲剧。理性的思考者能够判断别人所表达的意见是否有价值。全盘接收某些自以为是的偏见和成见，或是想当然的臆测之词都是非常危险的。

听到‘据说’这样的开场白 理性的思考者会充耳不闻，

因为他知道接下来都是一些没有意义的话。理性的思考者知道 对自己负责任的人，一定要根据可靠的事实 才会发表意见或提出任何问题，而不会人云亦云。

理性的思考者也知道，朋友的意见不一定值得采纳。如果他需要忠告，宁可付费寻求可靠的咨询对象。他知道凡事必须经过审慎的考虑，才会有价值。理性的思考者不会意气用事。他们以合乎逻辑与规则的方式处理问题。不会受情绪的左右。约翰·杜克没有受过正式的学校教育，也不会写字 却有一套敏锐而理性的思考方式 使他成为世界上最富有的人之一。他不浪费时间争辩琐碎或不重要的事情。他根据事实，迅速地做出决策。有一天他遇到一位老朋友 那位朋友听说杜克准备开两千家香烟连锁店 感到非常惊讶。“我的合伙人和我，”那个朋友说，“只要开两家店就忙不过来了 你还想开两千家 那是一项错误 杜克。”

“错误？”杜克说，“我的一生都在犯错。但是 如果我不犯错误，绝对不会停下来讨论。我会继续下去，犯更多的错。”

杜克继续他的计划 开了零售香烟连锁店 后来每个星期的营业额高达数百万美元。他捐出数百万美元设立杜克大学 这些钱对他而言微不足道。他致富的秘诀是 当机立断 迅速做出决策 有些决策做对了。

我现在就付诸行动

奥格·曼狄诺

我的幻想毫无价值 我的计划渺如尘埃 我的目标不可能达到。

一切的一切毫无意义——除非我们付诸行动。

我现在就付诸行动。

一张地图 不论多么详尽 比例多精确 它永远不能带着它的主人在地面上移动半步。一个国家的法律，不论多么公正 永远不可能防止罪恶的发生。任何宝典 即使在我手中的羊皮卷，永远不可能创造财富。只有行动才能使地图、法律、宝典、梦想、计划、目标具有现实意义。行动 像食物和水一样 能滋润我 使我成功。

我现在就付诸行动。

拖延使我裹足不前，它来自恐惧。现在我从所有勇敢的心灵深处 体会到这一秘密。我知道 想克服恐惧 必须毫不犹豫，起而行动，唯其如此，心中的慌乱方得以平定。现在我知道，行动会使猛狮般的恐惧，减缓为蚂蚁般的平静。

我现在就付诸行动。

从此我要记住萤火虫的启迪：只有振翅的时候，才能发出光芒。我要成为一只萤火虫，即使在艳阳高照的白天，我也要发出光芒。让别人像蝴蝶一样，舞动翅膀，靠花朵的施舍生活 我要做萤火虫 照亮大地。

我现在就付诸行动。

我不把今天的事情留给明天，因为我知道明天是永远不会来临的。现在就付诸行动吧！即使我的行为不会带来快乐与成功，但是动而失败总比坐以待毙好。行动也许不会结出快乐的果实，但没有行动，所有的果实都无法收获。

我现在就付诸行动。

立即行动。立即行动。立即行动。从今往后，我要一遍又一遍，每时每刻重复这句话，直到成为习惯，好比呼吸一般，成为本能，好比眨眼一样。有了这句话，我就能调整自己的情绪，迎接失败者逃避而远之的每一次挑战。

我现在就付诸行动。

我一遍又一遍地重复这句话。

清晨醒来时，失败者流连于床榻，我却要默诵这句话，然后开始行动。

我现在就付诸行动。

外出推销时，失败者还在考虑是否遭到拒绝的时候，我要默诵着句话，面对第一个来临的顾客。

我现在就付诸行动。

面对紧闭的大门，失败者怀着恐惧与惶惑的心情，在门外等候；我默诵这句话，随即上前敲门。

我现在就付诸行动。

面对诱惑时 我默诵这句话 然后远离罪恶。

我现在就付诸行动。

只有行动才能决定我在商场上的价值。若要加倍我的价值，我必须加倍努力。我要前往失败者惧怕的地方，当失败者休息的时候，我要继续工作。失败者沉默的时候，我开口推销，我要拜访十户可能买我东西的人家，而失败者在一番周详的计划之后，却只拜访一家。在失败者认为太晚时，我能够说大功告成。

我现在就付诸行动。

现在是我的所有。明日是为懒汉保留的工作日，我并不懒惰。明日是弃恶从善的日子，我并不邪恶。明日是弱者变强者的日子，我并不软弱。明日是失败者借口成功的日子，我并不失败。

我现在就付诸行动。

我是雄狮 我是苍鹰 饥即食 渴即饮。除非行动 否则死路一条。

我渴望成功，快乐，心灵的平静。除非行动，否则我将在失败、不幸、夜不成眠的日子中死亡。

我发布命令。我要服从自己的命令。

成功不是等待。如果我迟疑，她会投入别人的怀抱，永远弃我而去。

此时。此地。此人。

我现在就付诸行动。

我选择行动

柯德特

当我告诉我在绘画讲习班的老师，秋天我可能要去上艺术学校时，他只说了一句话：“不管怎么样，下一个五年都要过去的。”

这是什么意思呢？我不解地思索着，觉得我希望得到的鼓励成了泡影。那天晚上，灵感突然在我脑子里闪现，我顿时明白了。不管怎么样，下一个五年都要过去的；不管我做了什么，或什么也没做。在这五年结束的时候，我回首自己走过的路，可能说：“我上了艺术学校，现在我比那时长进了五年。”也可能说：“因为我当时没上艺术学校，现在我还是原来的样子，这些年我干了些什么呢？”

现在，每当我面临做或不做的选择时，我就对自己说，不管怎么样，下一个五年都要过去的。这句话以神奇的方式使我作出明智的选择——选择了行动。

但是，如果不是在做或不做之间，而是在做这些还是做那些之间作出选择，那该怎么办呢？当我意识到要付上艺术学校的学费，我就得花掉我长期存下来买睡椅的钱时，就

碰到了这样的问题。我与当地一个工匠达成了协议：我替他妻子画一幅肖像 与此相交换 他给我提供一份修整室内装璜的工作。

“当二者都定不下时，二者都干。”一个熟人对这种情况说了一句似非而是的妙语。当我问她是去新英格兰还是去宾夕法尼亚去看秋色时 她就用这句话回答了我 当时使我莫名其妙。但我们拿出地图一看，发现从纽约往北去新英格兰 然后经宾夕法尼亚绕回来是完全可行的 而且一路都旅行在万紫千红的叶丛中。

不久，我发现自己在所有的情况下都使用这句话。我是去乡下度周末还是应邀参加城里的一个星期日午餐会呢？当二者都定不下时，二者都干。去乡下，但早些回来。我是把书念完还是去找一个工作呢？继续上学，同时也工作。这句格言的深刻涵义在于：它提醒我们 在大多数情况下 我们可以把两种选择都付诸实践 这样远比只选择一种而放弃另一种要好。

你是否有时觉得什么选择也没有？无稽之谈！你总会有选择的。你不过认为你可以做的只有一件事——这件事也几乎总是别人想做的。当你觉得束手无策时，换一个地方挖一个洞 从一个不同的角度来看问题。

一个年轻女人和她丈夫有一个小孩，她新寡的母亲想来跟他们一起生活。开始 女儿觉得自己不能不同意 否则太冷酷了。女儿是以旧的、惯常的方式思考的——即作为她母亲的孩子来思考的——这样就得出了旧的、惯常的答案，也就是说她不得不顺从她母亲的意愿。墨守成规往往要比铤而走险更方便。

但女儿后来又从一个成年人的角度看问题。她现在有

了自己的生活。她估计她和母亲在管教孩子的问题上一定会有分歧。她知道她丈夫会因为岳母总呆在自己家里而不愉快。于是她说了“不”亲切但坚定地告诉母亲，对她来说，加入一个新家庭是不明智的。

在这个年轻女人的头脑深处隐藏着一种担忧，她害怕母亲会死去。她对自己的选择没有把握。但最后她母亲搬到了佛罗里达，在那儿交上了新朋友，并且又结了婚。你可以思考了又思考，权衡了再权衡，但你很少能精确地预测到你所作出的任何决定的结局。发生的一切通常都是不可预料的。

你必须自己思考，并付诸行动。即便作出的决定未能如愿以偿，但采取行动能够增加采取更多行动的可能性，而什么也不做只能增加下一次有所选择的可能性，到时候你肯定又会随波逐流的。

随波逐流是轻松的，尤其在面临的选择是转入逆水行舟时，它可能是很有诱惑力的。可爱的斯堪的那维亚作家依莎卡·迪尼森动了手术在康复中。她会坚持写完她当时正在写的书吗？她只能平直地仰卧在地板上，通过向秘书口授写作。迪尼森真的完成了她的著作，在那之后她又写了一本。她说，经验告诉她：“当你从事一项伟大而艰巨的工作时，有些事情看起来几乎是不可能的。但如果你每次干一点，每天干一点，突然这项工作自己就完成了。”

那些成功者，那些作出充满艰险的决定而又持之以恒的人是怎么干的呢？最有说服力的是他们向自己提出的问题：可能发生的最坏的事情是什么？

当我问一个人怎么有勇气离开他在纽约市一家公司那舒适的职位，而到新罕布什尔经营自己的小生意时，他回答

的是一系列自问：“我希望开始我自己的生意。”

那样可能发生的最坏的事情是什么呢？我可能失败，可能倾家荡产。如果我倾家荡产，可能发生的最坏的事情是什么呢？我将不得不干任何我能得到的工作。那样可能发生的最坏的事情是什么呢？我又会厌恶这种工作，因为我不喜欢受雇于别人。

于是 我会再找一条路子去经营我自己的生意。然后呢？第二次我将会获得成功 因为我知道如何避免失败了。

对你的生活负责 就要尊重自己的意志。

一个 80 岁的朋友为了呆在她的住处还是进疗养院而思虑再三。她的年龄是个事实。她每况愈下的健康也是个事实。权衡这些事实，选择安全的疗养院，该是多么明智。然而令人称绝的是 她没有理会这些事实 留在了原来的地方，一直到现在。她已经 86 岁了，并不需要朋友们很多的帮助，她自如地应付着一切，幸福地过着愉快的独立生活。

另一个老朋友作出了相反的选择 她说：“我累了。我现在需要照顾了。” 她的要求得到了满足。她被供养起来，被放在床上，被挪来挪去。她现在对此厌恶了。作出选择时一定要慎重——你可能会自食其果的。

艰苦的选择，如同艰苦的实践一样，会使你全力以赴，会使你更有力量。躲避和随波逐流是很有诱惑力的，但有一天回首往事 你可能意识到 随波逐流也是一种选择——但决不是最好的一种。

你的生活不是试跑，也不是正式比赛前的准备运动。生活就是生活。不要让生活因为你的不負責任而白白逝。要记住 你所有的岁月最终都会过去的 只有作出正确的选择 你才配说你已经活过了这些岁月。

容易走的都是下坡路

温 纳

美国哲学家詹姆斯说：“你应该每一两天做一些你不想做的事。”这是一个永恒不灭的真理，是人生进步的基础，是人们上进的梯级。支持詹姆斯主张的人很多。参议员艾夫斯有一句名言：“容易走的都是下坡路。”

——先解决最难的问题

哈佛大学法学院院长庞德，在年已九旬之时，每天仍到他的办公室去工作八小时。他的秘书说：“他很衰弱，但是每天逼着自己从他住的地方走过两个街口到办公室来，这段路要走一小时，他却一定要走，因为这使他自觉有成就感。”

一天，有个法学院学生从庞德院长办公室里出来，捧着一大堆书，一脸不高兴地低声抱怨说：“总是这一套。我问一个很简单的问题，他可以用一个是或否回答，却给我十几本书，说可以在这些书里找到我所要的答案。”

庞德后来说：“这就是我学到的读书方法，艰难费事的方法。那孩子如能好好地钻研这些书，他就可以真正了解

这个问题 将来也许成为一个好律师。”

优秀的专业人员和成功的名人差不多都是不畏艰难，全力以赴。文艺作品代理人布兰特在一次约会中说：“请等一下 我要打个电话。有一件很讨厌的事要做 要早点把它解决掉。”多数人遇到讨厌的事 总是尽量拖延不做。布兰特却表示 我学会了不畏艰难 我所遇到棘手的事 差不多每天都有，我就把它先解决。然后这天的精神就会愉快得多 工作效率也好得多。

——并不是想象中那样困难

我们一旦正视困难，就很可能发现它并非我们所想象的那样麻烦。有一个名为琼斯的新闻记者，极为羞怯怕生，有一天他的上司叫他去访问大法官布兰代斯，琼斯大吃一惊 说道：“我怎能要求单独访问他 布兰代斯不认识我 他怎肯接见我？”在场的另一个记者立刻拿起电话打到布兰代斯的办公室 和大法官的秘书说话。他说：“我是明星报的琼斯。”（琼斯在旁大吃一惊）我奉命访问法官 不知道他今天能否接见我几分钟？”他听对方答话 然后说：“谢谢你，一点十五分 我按时到。”他把电话放下 对琼斯说：“你的约会安排好了。”

事隔多年 琼斯提到：“从那时起 我学会了单刀直入的办法。做起来不易 却很有用。我每次克服了心中的畏怯，下次就比较容易一点。”

——大丈夫不从流俗

畏惧也可能有别的表现，例如不愿说出与别人不同的意见。多数人不愿在众人说“是”的时候挺身说“否”。为什么 是不应该有诚恳的异议吗？诗人爱默生曾说：“大丈夫不从流俗。”他说的不是怪僻癫狂的人 而是坦然无畏申述

己见的人。许多人所谓的‘难事’可能只是坦白说出自己的意见。

可是也有比坦白直言还要困难的事。有人问爱因斯坦他对理科学学生有什么忠告，他毫不迟疑地答道：“我要劝他们每天以一小时的时间排弃别人的意见，自行思考问题，这件事不易做，却很有收获。”

——每日做点困难的事情

人类的头脑在强行使用之下，常会有极优良的成果。它可能创造出贝多芬的奏鸣曲、一出哈姆雷特、一枚火箭、电视机、米开朗基罗的雕刻、摩天大楼、金字塔。但是必须苦思深讨，才能有结果。

考验自己的地方很多。“每日做点困难的事”可能是指读一本艰深的书，强令你运用思想。

一个新闻系学生问名专栏作家亚当斯：“你签订合同，要每星期写五篇专栏文章时，你怎能有把握每星期想出五项新意见？”

亚当斯回答：“如果容易到有把握的程度，这份工作就没有兴趣了。正因为我每天早晨要苦心思索意见，才能使我认为我不是白拿薪津。”

学生追问下去：“如果想不出意见呢？”

亚当斯说：“我就坐下来强迫自己动笔。”

怎样处理难题，就是他迎头解决困难方法。

任何人每天都有难题需要处理。那些最宁静、最快乐，大体说来最成功的人，就是那些一旦遭遇困难问题就迅速应付的人。这种不畏艰难的方法，到头来是达到心神泰然的最好方法。



发掘创造潜力

苹果里的星星

迪·恩·帕金斯

一个人的错误，有可能侥幸地成为另一个人的发现。

儿子走上前来 向我报告幼儿园里的新闻 说他又学会了新东西 想在我面前显示显示。他打开抽屉 拿出一把还不该他用的小刀 又从冰箱里取出一只苹果 说：“爸爸 我要让您看看里头藏着什么。”

“我知道苹果里面是什么。”我说。

“来 还是让我切给您看看吧。”他说着把苹果一切两半——切错了。我们都知道，正确的切法应该是从顶部切到底部窝凹处。而他呢 却是把苹果横放着 拦腰切下去。然后 他把切好的苹果伸到我面前：“爸爸看哪 里头有颗星星呢。”

真的，从横切面看，苹果核果然显一个清晰的五角星状。我这一生不知吃过多少苹果，总是规规矩矩地按正确的切法把它们一切两半，却从未疑心过还有什么隐藏的图案我尚未发现 于是 在那么一天 我孩子把这消息带回家来，彻底改变了冥顽不化的我。

不论是谁 第一次切‘错’苹果 大凡都仅出于好奇 或由于疏忽所致。使我深深触动的是，这深藏其中，不为人知的图案竟具有如此巨大的魅力，它先从不知什么地方传到我儿子的幼儿园，接着便传给我，现在又传给你们大家。

是的，如果你想知道什么叫创造力，往小处说，就是苹果——切‘错’的苹果。

培养创造力

拿破仑·希尔

创造力所要求的是激发你的想像力，以便为明确目标作出贡献，并且使想像出来的结果能发挥作用。

创造力是那些不怕别人批评的人发挥出来的力量，它肩负着造就今日文明的使命，它带给我们能使我们享受现在生活水平的进步思想、科学和机械。它激发人们开拓各个领域的新观念，并对这些新观念加以实验。它总是展望更美好的行为方式。

创造力属于那些具有要求自己更进一步习惯的人，因为创造力不受朝九晚五的工作时间限制，同时也和金钱报酬无关。它的目标在于做到不可能做到的事情。

在你运用自己的创造力之前应该先问自己一些重要的问题：你想达到什么目标？你愿意多付出一点点吗？你是个整天看着时钟希望一天赶快过去的人吗？你在寻找使自己成为别人不可缺少的人吗？

如果你有创造力的话，就能回答这些问题。你知道目标在哪里？你知道想的是什么？你也知道生命绝不允许你不劳

而获。

如果你有创造力的话，就知道惟有借着帮助他人成功，才能促使自己成功，你也知道在成功的过程中，没有人帮助注定会失败的。

创造力会使你产生迅速下决定的能力，它也会使你立即改正错误的决定，它会使你不再对别人产生恐惧，因为它会使你感到平静，并且会使你认识光明磊落而且诚恳的人。

人类的一个共同倾向就是嫉妒他人的成就，只看到别人的成功却不了解他们为成功所付出的代价。我们经常会怀疑别人的成功都是靠关系、运气或诚实的行为得到的。

但是，创造力会使你清楚地了解为了成功所付出的代价，因为你已亲身尝过他的滋味了。你将了解和他人分享你的福气、经验以及机会的好处；你会了解成功事实上受到能否和他人分享的影响。

如果你觉得你需要创造力时，你可以借着和你的良知建立起更好的关系，用更强的独立精神来培养创造力，为你自己订出明确目标，使你的思想一直绕着这个目标，容不下半点恐惧和猜疑。

如果你不利用你的进取心做一番努力，你的一生中不会获得任何东西，而创造力是使你得以发挥你个人进取心的动力。

激发自己的潜能

马 登

约翰·费尔德看见自己的儿子马歇尔在戴维斯的店里招待顾客，就问戴维斯：“戴维斯，近来马歇尔生意学得怎样？”

戴维斯一边从桶里拣出一只苹果递给约翰·费尔德，一边答道：“约翰，我们是多年的老朋友，不想让你日后懊悔，而我又是一个直爽的人，喜欢讲老实话。马歇尔肯定是个稳健的好孩子，这不用说，一看就知道。但是，即便在我的店里学上 1000 年，也不会成为一个出色的商人。他生来就不是个做商人的料。约翰，还是把他领回乡下去，教他学养牛吧！”

如果马歇尔依旧留在这个地方，在戴维斯的店里做个伙计，那么他日后决不会成为举世闻名的商人。可是他随后到了芝加哥，亲眼看见在他周围许多原来很贫穷的孩子做出了惊人的事业，他的志气突然被唤起，他的心中也燃烧起一个要做大商人的决心。他问自己：“如果别人能做出惊人的事业来，为什么我不能呢？”其实，他具有大商人的天

赋 但戴维斯店铺里的环境不足以激发他潜伏着的才能 无法发挥他贮藏着的能量。

一般来说,一个人的才能来源于他的天赋 而天赋又不容易改变。但实际上,大多数人的志气和才能都深藏潜伏着 必须要外界的东西予以激发 志气一旦被激发 如果又能加以继续的关注和教育 就能发扬光大 否则终将萎缩而消失。

因此 如果人们的天赋与才能不被激发、不能保持、不能得以发扬光大 那么 其固有的才能就要变得迟钝并失却它的力量。

爱默生说:“我最需要的 就是有人叫我去做我力所能及的事情。”去做‘我’力所能及的事情 是表现‘我’的才能的最好途径。拿破仑、林肯未必能做的事情 但‘我’能够做 这只要尽‘我’最大的努力 发挥‘我’所具有的才能。

我们大多数人的体内都潜伏着巨大的才能,但这种潜能酣睡着,一旦被激发 便能做出惊人的事业来。

在美国西部某市的法院里有一位法官,他中年时还是一个不识文墨的铁匠。他现在 60 岁了 却成为了全城最大的图书馆的主人 获得许多读者的称誉 被人认为是学识渊博、为民谋福利的人。这位法官惟一的希望 是要帮助同胞们接受教育,获得知识。可是他自身并没有接受系统的教育,为何产生这样的宏大抱负呢?原来他不过是偶然听了一篇关于“教育之价值”的演讲。结果 这次演讲唤醒了 他潜伏着的才能 激发了他远大的志向 从而使他做出了这番造福一地民众的事业来。

在我们的现实生活中,有许多人直到老年时才表现出他们的才能。为什么到老年会激发他们的才能呢?有的是

由于阅读富有感染力的书籍而受到激发；有的由于聆听了富有说服力的讲演而受感动；有的是由于朋友真挚的鼓励。而对于激发一个人的潜能，作用最大的往往就是朋友的信任、鼓励、赞扬。

在印第安人的学堂里，曾经刊登过不少印第安青年的照片。他们在学校毕业时的神情与他们刚刚从家乡里出来时的神情大为不同。在毕业照片上，他们是一副气宇轩昂的模样，个个服装整齐，脸上流露出智慧，双目炯炯，才华横溢。看了这样的照片，你一定可以预见他们将来能做出伟大的事业来。但是大部分人回到他们自己的部落以后，奋斗不多时，就不能保持他们新的标准了，逐渐又恢复旧日的面目。这当然不能是一概而论的，也有少数人由于具有坚强的意志，具备了抵抗堕落的力量。

倘若你和一般失败者面谈，你就会发现他们失败的原因，是因为他们无法获得良好的环境，是因为他们从来不曾走入过足以激发人、鼓励人的环境中，是因为他们的潜能从来不曾被激发，是因为他们没有力量从不良的环境中奋起振作。

在人的一生中，无论何种情形下，你都要不惜一切代价，走入一种可能激发你的潜能的气氛中，可能激发你走上自我发达之路的环境里。努力接近那些了解你、信任你、鼓励你的人，这对于你日后的成功，具有莫大的影响。你更要与那些努力要在世界上有所表现的人接近，他们往往志趣高雅、抱负远大。接近那些坚决奋斗的人，你在不知不觉中便会深受他们的感染，养成奋发有为的精神。如果你做得还不十分完美，那些在你周围的人，就会来鼓励你下更大的努力、做更艰苦的奋斗。

神奇的内在力量

马 登

在每个人的身体里面，都潜伏着巨大的力量。这些力量只要你能发现并加以利用，便可以帮你成就你所向往的一切东西。

人们体内的亿万细胞中，有着巨大的潜在力量。这种潜力要是能够被唤醒，就能做出种种神奇的事情来。然而大部分人好像都不明白这一点。病人在病势垂危、呼吸困难时，在听了医生或亲友的一席热烈恳切的安慰话后，竟然会起死回生。这种情况在医生看来，也是常有的事。一般人来说，疾病之所以置人于死地，首先是因为病人也失掉了对生命的自信。

世界上有无数庸庸碌碌的人，有些人竟然到了难以自立的地步，但在这些人的体内同样有着巨大的潜能，只要能够激发他们体内的一小部分潜能，就可以成就他们伟大的神奇的事业。

在人们的身心里面，其实封锁着极大的内在力量。比如，有人遇到某种意外事件或灾祸时，一般人都会奋不顾身

地去救他。实际上 每个人都具有潜在的英雄品格 而意外事件和灾祸不过是催化剂，使人有了显露这种品格的机会。我们常常看到一个人在灾祸临头时能做出的事情是令人惊叹的。

我见过一个体力平常的人 他在被催眠以后 有人把他的手和脚搁在两只椅子的边上 而身体悬空着 这时让六七个人站在他身上，而他竟能支持得住。如果在他的身上搁了一块木板 让一匹马站上去 他竟然也能支持得住。这都是由于人心灵深处内在力量被激发后所造成的奇迹，因为照上面的方法做，按照一个人平均的体力决不能支持一千多磅的重量 但是 在催眠状态下 他竟然毫无困难地做到了。

那么 他能做出这样的事情 力量来自于哪里呢 当然不是来自于催眠家，催眠家的作用仅在于把那被催眠者的力量从身体里激发出来了。这力量不来自外部，而是来自于内部 是潜伏在他自己的身体里面。

因为人体内部都存在着巨大的内在力量，所以人人都能做成不朽的事业。而一切真实、友爱、公道与正义 也都存在于这种内在的力量中。

在人的身体和心灵里面，有一种永不堕落、永不败坏永不腐蚀的东西，这便是潜伏着的巨大力量。这种力量一旦被唤醒 即便在最卑微的生命中 也能像酵素一样 对身心起着净化作用 增强人们工作的力量。

在有些时候 人会有机会看到自己的内在力量 比如在失去一个爱友的时候 发现了自己从未发现过的能力 有时读了一本富有感染力的书 或者由于朋友们的真挚鼓励 也能发现自己的内在力量。但无论用何种方法，通过何种途

径，一旦激起内在力量后，你的行为一定会大异于从前，你就会变成一个强健而大有作为的人。

未来的医生会让病人知道，在人的身体中有一种创造的作用是永远在进行的。这种创造的力量，不但创造他自己的生命，还在不断的更新生命，恢复生命。比如，以骨折为例，什么时候骨头折断，经过伤科手术，什么时候就会使之复原。如果我们的教育注重这一方面的训练，那么自然的治疗便会补救身心上种种缺陷。

创造我们身体的力量，就是在每夜的睡眠中，改造更新我们身体的因素。我们身体的种种新陈代谢，也是由这种力量造成的。

但许多人并不知道深入自己的意识内层，去开发那些供给身体力量的源泉。因此，他们的生命往往是枯燥而毫无生气的。然而，如果我们能深入到自己内在力量的深处，那么就可以寻得生命的大活泉。一旦饮得这生命的活水，就不再会感到口渴，这种源泉就可取之不尽，用之不竭。

所以，一个人一旦能对内在的力量加以有效地运用，他的生命便永远不会陷于卑微贫困的境地。

认识你的创造潜力

米歇尔·李勃夫

艺术家是一个容器，他可以容纳来自四面八方的感情，可以是来自天上的 地下的 来自一张碎纸片 也可以是来自一闪即过的形象，或是来自一张蜘蛛网。

——[法]毕加索

法国内科医生雷内·拉爱耐克一直没有忘记他小时候是怎样用敲空心木的方法向朋友示意的。从这一思想出发 他设想并最终创造了听诊器。

克拉伦斯·伯德恩埃旅行到加拿大时 看到有些鱼在天然条件下封冻并解冻 他从大自然中得到启发 这就产生了冷冻食品工业。

在某一个制笔行业里 有一个机灵鬼认识到 只要有笔的地方 就一定要有墨水 那么为什么不把两者结合起来呢？结果自来水笔诞生了。

所有的新思想 归根结底 都是借鉴于旧思想的 都是在旧思想的基础上添加一些东西，把它们结合起来或进行修改。如果是偶然做成 人们会说你运气好 如果是有计划

地做成 人们便说你有创造性。

把你的创造能力当做一种智力肌肉。要使肌肉出最大的力 为你工作 你就必须锻炼它 使它强健起来。

一般认为 新思想的产生大约要经过 5 个步骤。

最初的概念 你有一个问题要解决或有一件事要做 你想找一个更好的工作 你的房子需要重新装饰一下 你想把你们公司里的废料做成有用的副产品等等。这些都属于最初的概念。

准备阶段：现在你要调查一下发展这个处在萌芽状态的概念的所有可能的方法。尽可能多地收集有关那方面的资料 阅读有关书籍 记笔记 和别人交谈 提出问题。要善于接受新东西。这些都是开动我们想象力的跳板。

酝酿阶段：这一阶段应该让你的潜意识活动起来。散步 睡个午觉 洗个澡 做做其他的工作或消遣消遣 把问题留到以后再解决。正如作家埃德娜·弗伯说的：“一个故事要在它自己的汁液里慢慢炖上几个月甚至几年才能成熟。”

开窍阶段：这是创造过程的最高阶段。脑子一下子明亮起来，一切东西都突然变得井井有条。查尔斯·达尔文一直在为进化理论收集材料 然后有一天 当他坐在马车里旅行时，这些材料都突然一下子融为一体了。达尔文写道：“当解决问题的思想令人愉快地跳进我脑子里的时候 我的马车驶过的那块地方我还记得清清楚楚。”

开窍是创造过程中最令人兴奋和愉快的阶段。

核实阶段 不管你的见识多么高明 但开窍时得到的启示可能是根本靠不住的。这时便要发挥理智和判断的作用。你的预感或灵感都要经过逻辑推理加以肯定或否定。

你要反过来尽可能客观地看待你的设想。你征求别人的意见 对这出色的设想加以修正 使之趋于完善。而且经过核实 你往往会得出更新更好的见解。

为了帮助你了解你的创造力是如何发挥的，这里提供一些条件和看法。首先你必须激发自己。要有一个明确的目的，一个强烈的愿望。最好的主意往往出自那些渴望成功的人。托马斯·爱迪生为了能继续工作就以拼命多赚钱来激励自己。甚至在他成了百万富翁以后，还有人听见他说：“任何不能卖钱的东西我是不会发明的。”

你还必须为自己创造一种紧迫感。我们每个人都有一种拖延的惰性。给你自己规定一个期限以提出新的思想。期限规定要合理 但也要有鞭策性 以造成必要的压力。日期规定后要坚决贯彻执行。

富于创造力的人一般都表现出一种善于使理智放松的气质——不要太紧张，不要太小心翼翼。显然我无法告诉你哪一种方法对你最合适。也许是在地板上踱步，或者是喝咖啡 或是听音乐 关键是要采用对你最合适的方法。

富于创造力的思想家们创造了许多切实可行的办法，用来刺激并捕获新的思想。这里介绍几种方法：

—— 清单

把诸如扩大、缩小、取代、重组、颠倒、合并等动词列一张表，设法把每一个动词都依次运用到你要解决的问题上，试试看是否行得通。

另一种方法是把定语列成表格。比如拿螺丝起子来说 它可以有以下一些定语 圆的、钢杆的、木柄的、楔形刀头的以及用手旋转操作的。要设计一把更好的螺丝起子，你分别集中考虑这些定语，问问自己是否可以把圆形的起

子钢杆做成六角形的，以便可以用扳手旋转，增加转矩？如果去掉木柄，把钢杆做成适合电钻的样子行不行？是不是可以为规格不同的起子做几种可以互相替换的钢杆？列定语表最基本的前提是对每一个部件提问：“为什么这东西一定要这么做？”这样提问有助于打破无意识的固定观念。

——记录手段

你最好随身带一本笔记本、一支钢笔或铅笔，如果有条件的话，最好带一架微型盒式录音机。新的念头一出现，便把它写在纸上或录在磁带上。科内尔大学的天文学家、作家卡尔·塞根每次一听到心灵的“敲门声”便记录下来。他不论走到哪里，都随身带着一台盒式录音机，“有时敲击声彬彬有礼，也有时敲击声急促而持久。”塞根说：“总的说来，我发现自己被卷入激情，处于一种兴奋状态，我会坐在飞机上听整整一章的‘敲门声’。”

——思想库

准备一个地方专门收集存放与每个不同的科目有关的思想记录。思想库可以是文件夹、空鞋盒，或是写字台抽屉。当你有了好的念头，便把它写下来放好。然后当你准备就绪，开始认真考虑的时候，你就有许多过去的设想作为基础。

——让时间为你服务

启示往往是在半夜里不知不觉地溜进你的大脑的。如果你正在设法解决一个问题，你把解决问题的障碍写下来，然后把它们丢在一边去睡觉，不要再想它们，让你的潜意识起作用。当你一觉醒来时，往往已经有了新的设想或解决办法。

最重要的一点是，当新的念头出现时，千万不要运用

断力。否则你就等于是一边拼命踩油门，一边刹车。只有当你已经有了尽可能多的新思想以后，才运用批评性的判断力。在你的思想被证明纯属错误之前，使你自己相信它们是有价值的。

记住，几乎每一项新发明的产生都是因为一个意志顽强的人始终坚信他或她自己的想象力的结果。因此，请相信你自己。

后 记

一本书的诞生总是融入了许多人的劳动和智慧，“人生食谱”系列丛书包括《精神食谱》、《思想食谱》、《心灵食谱》及作为赠品的“空白书”——《我的食谱》更是如此。在本书的策划、编辑出版过程中得到了赵增越、田小燕、辛继平、董正、门圣智、王溪桃、张红丽、陈晓慧、杨忠科、于飞翔、刘峰等朋友的帮助，在此一并表示感谢。

本书的性质决定了其在编写过程中必然选录大量文章，其中部分作品未能与版权人取得联系，又无法取舍，只能收录其中，相关事宜请与编者联系。

联系方式 :echolh @ sohu.com ramecho@263.net

编者于 2001 年 5 月

阅读本书的十条说明

1. 你有权支配你的金钱，选择买还是不买本套丛书。本说明建议你买，因为金钱虽然代表了许多毫无价值的目的，但是如果能换取对你生命有意义的东西，那么它也同样具有道德上的重大意义。

2. 你有权选择全套购买还是分册购买。本说明建议你全套购买，以便能够享受人生四季的春华秋实，以便能够保证一日三餐有规律地“进食”以便精神的食粮如同面包、甜点和汤一样有机搭配、营养均衡。

3. 你有权选择阅读时间。本说明建议你按早、中、晚三个时段进行阅读 清晨朗读《精神食谱》给你信心 中午默读《思想食谱》学会沟通 晚上共读《心灵食谱》勇于去爱。

4. 你有权选择持续阅读还是间断阅读。本说明建议你持续阅读。如果你每天坚持读十五分钟，意味着你一周读半本书，一个月读两本，一年读二十本，一生读一千本甚至超过一千本书。

5. 你有权选择独自享受还是与人共享。本说明建议，当一段文字或一个故事深深地感动你的灵魂时，告诉你的亲人和朋友你的感受和你为什么要和他们分享，在分享中你会得到更多的东西。

6. 选择阅读方式是你的自由，本说明建议采取慢速阅读 对每个段落、每个句子、每个短语 甚至每个词都仔细品味，像品尝美酒一样地享受——一次品尝一点，每一次都会给你一点温暖的光亮，一点精神上的刺激——每篇文章、每个故事都包含大量的生命智慧和经验。

7. 你有权注意或者忽略书中富有创意的设计（包括阅读时间、地点、阅读心情和天气）本说明建议你留下每次阅读记录，这些符号将记录你的生命历程，蓦然回首，或许会有几分感动。

8. 你有权使用还是不使用空白书——《我的食谱》。本说明建议你保持良好的写作习惯，并能让大家来分享你的思想、你的故事——将你的感悟和故事寄给我们，我们将会挑选 100 篇结集出版一套中国人自己的《生命食谱》。

9. 你有权选择是否将书中的思想和理论运用于实践。本说明建议你边阅读边付诸行动；学习是一种主动的行为，只有实践才能融会贯通，才能真正达到其目的。

10. 你无权修改作者的观点和编者的思路，但你有权对这些思想保留自己的意见；你有权选择是否表达这些意见，本说明建议你提出宝贵的意见，以便我们改进，以便你在未来能获得更多更好的书籍。

总序

改变你一生的阅读

想了解一个人，可以看 he 读什么样的书；推而广之，想了解一个民族，可以看他的人民怎样在读书，读什么样的书。

西方人已将读书视为生活的一部分并养成了良好的阅读习惯，与其相比中国人的阅读生活不免显得单调，毫无生气可言。对于大多数中国人而言，完整地读完二本书已变得越来越困难，除了应付那些功利色彩的考试以外，读书是一件可有可无而没有任何约束力的事情。

小到个人思想的培养，大到中国人素质的提高，我们似乎都需要重新来审视我们的读书生活——包括如何读书，读什么样的书。

良好的阅读习惯

如果阅读能像饮食一样，一日三餐具有规律性，并能持之以恒，十年、二十年甚至一辈子，一旦养成良好的阅读习惯，就可以在读书之中发现与普通人的娱乐完全不同的乐趣，定会让你受益匪浅。

策划《生命食谱》丛书包括《精神食谱》、《思想食谱》、《心灵食谱》、《我的食谱》的寓意也就在于此，旨在倡导一种全新阅读概念，使中国人读书能随春、夏、秋、冬四季变换，像早、中、晚一日三餐一样成为一种生活规律，并希望成为一个引子，来培养人们良好的阅读习惯，使你像获取肌体营养一样来吸取精神的养分。

伴随着晨光朗读《精神食谱》能使自己精神抖擞，信心百倍。“食谱”中包括了人生信仰、理想追求、个人奋斗、生与死感悟等思想内容，读后能使人对生命的价值、使命有全新的认识。

中午忙中偷闲读《思想食谱》，吸取成功、励志的经验，领悟为人处世的道理，领略沟通交流的策略，对事业成功和生活幸福有重要的启迪，是激发人们事业追求的动力。

夜幕降临之际，与家人共享《心灵食谱》，体味亲人的爱，朋友的关怀，能滋润人们的心灵，激发的对生活热情。

这种新的阅读理念不仅体现在内容上，而且贯穿于整套丛书的编辑和设计的细节之中，如在每个章节的开始都设计有阅读时间、阅读地点、阅读天气和阅读心情，用来