

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

拿破仑·希尔成功学全书

(下)



# 成功学全书

## 第十章 充满热忱你有信仰就年轻

疑惑就年老，  
有自信就年轻；  
畏惧就年老；  
有希望就年轻，  
绝望就年老；

岁月使你皮肤起皱；但是失去了热忱，就损伤了灵魂。

## 第一节 热忱是一种重要的力量

要想获得这个世界上的最大奖赏，你必须拥有过去最伟大的开拓者将梦想转化为全部有价值的献身热情，以此来发展和销售自己的才能。

卡耐基的办公桌上挂了一块牌子，他家的镜子上也吊了同样一块牌子，巧的是麦克阿瑟将军在南太平洋指挥盟军的时候，办公室墙上也挂着一块牌子，上面都写着同样的座右铭：

你有信仰就年轻，  
疑惑就年老；  
有自信就年轻，  
畏惧就年老；  
有希望就年轻，  
绝望就年老；  
岁月使你皮肤起皱，  
但是失去了热忱，  
就损伤了灵魂。

这是对热忱最好的赞词。培养并发挥热忱的特性，我们就可以对我们所做的每件事情，加上火花和趣味。

一个热忱的人，无论是在挖土，或者经营大公司，都会认为自己的工作是一项神圣的天职，并怀着深切的兴趣。对自己的工作热忱的人，不论工作有多少困难，或需要多少的努力，始终会用不急不躁的态度去进行。只要抱着这种态度，任何人一定会成功，一定会达到目标。爱默生说过：“有史以来，没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。”事实上，这不是一段单纯而美丽的话语，而是迈向成功之路的路标。

### 一 热忱是种重要的力量

拿破仑·希尔告诉我们，热忱是一种意识状态，能够鼓舞及激励一个人对手中的工作采取行动。而且不仅如此，它还具有感染性，不只对其他热心人士产生重大影响，所有和它有过接触的人也将受到影响。

热忱和人类的关系，就好象是蒸汽和火车头的关系；它是行动的主要推动力。人类最伟大的领袖就是那些知道怎样鼓舞他的追随者发挥热忱的人。热忱也是推销才能中最重要的因素。

把热忱和你的工作混合在一起，那么，你的工作将不会显得很辛苦或单调。热忱会使你的整个身体充满活力，使你只须在睡眠时间不到平时一半的情况下，工作量达到平时的2倍或3倍，而且不会觉得疲倦。

多年来，拿破仑·希尔的写作大都在晚上进行。有一天晚上，当拿破仑·希尔正专注地敲打打字机时，偶尔从书房窗户望出去——他的住处正好在纽约市大都会高塔广场的对面——看到了似乎是最怪异的月亮倒影，反射在大都会高塔上。那是一种银灰色的影子，是他从来没见过的。再仔细观察一遍，拿破仑·希尔发现，那是清晨太阳的倒影，而不是月亮的影子。原来已经天亮了。他工作了一整夜，但太专心于自己的工作，使得一夜仿佛只是1个小时，一眨眼就过去了。之后，他又继续工作了一天一夜，除了其间停下来吃

点清淡食物以外，未曾停下来休息。

如果不是对手中工作充满热忱，而使身体获得了充分的精力，拿破仑·希尔将不可能连续工作一天两夜，而丝毫不觉得疲倦。

热忱并不是一个空洞的名词；它是一种重要的力量，你可以予以利用，使自己获得好处。没有了它，你就象一个已经没有电的电池。

热忱是股伟大的力量，你可以利用它来补充你身体的精力，并发展出一种坚强的个性。有些人很幸运地天生即拥有热忱，其他人却必须努力才能获得。发展热忱的过程十分简单。首先，从事你最喜欢的工作，或提供你最喜欢的服务。如果你因情况特殊，目前无法从事你最喜欢的工作，那么，你也可以选择另一项十分有效的方法，那就是，把将来从事你最喜欢的这项工作，当作是你的明确的目标。

缺乏资金以及其他许多种你无法当即予以克服的环境因素，可能迫使你从事你所不喜欢的工作，但没有人能够阻止你在自己的脑海中决定你一生中明确的目标，也没有任何人能够阻止你将这个目标变成事实，更没有任何人能够阻止你把热忱注入到你的计划之中。

热忱能带领你迈向成功。

每次拿破仑·希尔评估一个人的时候，总是考虑到他的才干和能力。但是，拿破仑·希尔相信考量这个人所深藏的热情也是很重要的。

因为如果你有热情，几乎就所向无敌了。

要是你没有能力，却有热情，你还是可以使有才能的人聚集到你身边来。假如你没有资金或是设备，若你有热情说服别人，还是有人会回应你的梦想的。

热情就是成功和成就的泉源。你的意志力、追求成功的热忱和热情愈强，成功的机率就愈大。

热情是一种状态——你 24 小时不断地思考一件事，甚至在睡梦中仍念念不忘。事实上，一天 24 小时意识清楚地思考是不可能的。然而，有这种专注却很重要。如果真这么做，你的欲望就会进到潜意识中，使你或醒、或睡都能集中心志。

热情可使你释放出潜意识的巨大力量。在认知的层次，一般人是无法和天才竞争的。然而，大多数的心理学家都同意，潜意识力量要比有意识的力量大。一家小公司不可能梦想很快就招募到一批奇才。但是，我们相信，如果发挥潜意识的力量，即使是普通人也能创造奇迹。

热忱要单纯。

真正的热忱常能带来成功。但如果热忱是出于贪婪或自私，成功也就如昙花一现。如果你对正义毫无感觉，凡事都以自己为出发点，同样的热忱也许一开始会让你尝到成功的甜头，最后还是不免倒下。

能否成功，最后还是要看我们潜意识里的欲念是否单纯。

最理想的情况莫过于去除我们自身的自私，凡事利他助人，并且单纯地希望增进人类和社会的幸福。但是对我们这些凡人而言，要根除自私自利与贪婪是不可能的。对于这点，我们不用觉得羞愧。以自我为中心的欲念就是我们得以生存下来的机制。然而，我们也要试着去控制这种欲念。至少我们该转移工作目标：我们不光是为了自己而工作，更是为了群体。把工作目标从自己身上转移到他人，欲念就会变得单纯。最后，单纯的心念必然能占上风。

拿破仑·希尔个人的经验就是如此：在他为了一些无私的念头而痛苦或焦虑时，常常柳暗花明又一村，突然出现解决之道。

拿破仑·希尔总认为，这是更高的力量把他那无助而单纯的念头带进潜意识中，才能使他洞察先机。

## 二 用热忱感染他人

在前面的章节中，我们已经讨论到“自我暗示”这个问题。“暗示”是一种原则，你的言论、行为甚至你的意识状态，都是经由这个原则影响到其他人。

当你自己的意识因为受到热忱的刺激而剧烈地振动时，这个振动将会自动记录在相关的所有人的意识中，尤其是那些和你有过密切接触的人。

如果你对自己所推销的产品、提供的服务或是发表的演说产生热忱，你的“意识状态”将很明显地被所有听到你说话的人了解，他们可以通过你的语气加以判断。事实上，要使对方相信你，或使对方怀疑你，最主要的是你发表声明时的语气，而不是声明的内容。

为了证实以上这些道理，拿破仑·希尔叙述了自己的亲身经历：有一次，一位推销员来拜访拿破仑·希尔，希望希尔订阅一份《周六晚邮》。他把那份杂志拿到拿破仑·希尔面前，暗示了拿破仑·希尔应该如何回答他的这个问题：

“你不会为了帮助我而订阅《周六晚邮》吧，是不是？”

当然，拿破仑·希尔一口拒绝了。因为，是他使拿破仑·希尔很轻易地就能够予以拒绝的。他的话中没有热忱作后盾，他的脸上充满阴沉及沮丧的神情。他急需从希尔的订费中赚取他的佣金，这是不容怀疑的。但是他并未说出任何足以打动希尔的理由，因此，他无法作成这笔交易。

几个星期之后，另一位推销员来见拿破仑·希尔。她一共推销六种杂志，其中一种就是《周六晚邮》，但她的推销方法则大为不同。她看了看他的书桌，发现书桌上摆了几本杂志，然后，她又看看他的书桌，忍不住热心地惊呼：

“哦！我看得出来，你十分喜爱阅读书籍和各种杂志。”

拿破仑·希尔很骄傲地接受了这项“指摘”。当这位女推销员刚走进来时，拿破仑·希尔正在看手中的一份文稿，这时候拿破仑·希尔把稿子放了下来，想要听听她将说些什么。

用短短的一句话，加上一个愉快的笑容，再加上真正热忱的语气，她已经成功地中断了拿破仑·希尔的工作，使拿破仑·希尔准备好要去听她说些什么。她只用了那个短短的句子就完成了最困难的工作，因为在她当初走进书房时，拿破仑·希尔已经下定决心，绝不放下手中的文稿，借以礼貌地向她暗示，拿破仑·希尔很忙，不希望受到打扰。

由于拿破仑·希尔自己也是一个销售术和暗示原则的学习者，所以拿破仑·希尔密切注意，想要看看她下一步的行动是什么。她怀中抱了一大卷杂志，拿破仑·希尔本以为她会把它们展开，开始催促拿破仑·希尔订阅它们，但她并没有这样做。

她走到书架前，取出一本爱默生的论文集。在以后的10分钟内，她不停

地谈论爱默生那篇“论报酬”的文章，谈得津津有味，竟然使拿破仑·希尔不再去注意她所携带的那些杂志。不知不觉中，她给了希尔许多有关爱默生作品的新观念，使拿破仑·希尔获得了宝贵的资料。

然后，她问拿破仑·希尔：“你定期收到的杂志有哪几种？”拿破仑·希尔向她说明之后，她脸上露出了微笑，把她的那卷杂志展开，摊放在拿破仑·希尔面前的书桌上。她一一分析了这些杂志，并且说明拿破仑·希尔为什么应该每一种都要订阅一份。《周六晚邮》可以让人欣赏到最干净的小说；《文学书摘》以摘要的方式把新闻介绍给拿破仑·希尔，象这样的大忙人最需要这种方式的服务；《美国杂志》可以向拿破仑·希尔介绍工商界领袖人物的最新生活动态等等。

但拿破仑·希尔并没有象她所想象的那般反应热烈，于是她向他提出了这样一项温和的暗示：

“象你这种地位的人物，一定要消息灵通，知识渊博，如果不是这样子的话，一定会在自己的工作上表现出来。”

她的话确实是真理。她的话既是恭维，又是一种温和谴责。她使他多少觉得有点惭愧，因为她已经调查过他所阅读的材料，而那六种她推销的畅销的杂志并不在他的书桌上。

接着，拿破仑·希尔开始“说溜了嘴”，他问她，订阅这六种杂志共要多少钱。她很巧妙地回答说：“多少钱？呀，整个数目还比不上你手中所拿那一张稿纸的稿费呢。”

她又说对了。她怎能如此准确地猜出拿破仑·希尔的稿费收入呢？答案是，她并不是猜的——她早已知道了。她的推销方法的一部分，就是巧妙地引导拿破仑·希尔把他的工作性质说出来。她走进拿破仑·希尔书房之后不久，他就把手中的稿纸放在桌上，她对此十分有兴趣，因此，便诱导他去谈论这方面的事情。在拿破仑·希尔谈到自己的原稿时，曾经承认说这15张稿纸可以使自己获得250元的收入。

于是，她离开时，便带走了拿破仑·希尔订阅这六种杂志的订单，还有12元订报费。但这并不是她利用巧妙的“暗示”和“热忱”所获得的全部收获。她征得了拿破仑·希尔的同意，又到拿破仑·希尔的办公室去进行推销，结果，她在离开之前，又招揽了拿破仑·希尔的五位职员订阅她的杂志。

当她停留在拿破仑·希尔书房的那段时间，一直不曾让他留下这个印象：拿破仑·希尔订阅她的杂志是在帮她的忙。正好相反，她很自然地使他有了这个感觉：她是在帮助他。这是一种极为巧妙的暗示。

当这位聪明的女推销员一进到拿破仑·希尔的书房，并说出那段开场白之后，拿破仑·希尔就从她身上感受到了那股热忱。而且他深信，她的热忱并不是偶然出现的。她已经训练过自己，知道应该从客户的办公室中，或是从对方的工作或谈话中，找出某些她可以表现出热忱的事物。

### 三 热忱能转危为安

热忱是人类意识的主流，能够促使一个人把知识付诸行动。

对一个销售人员来说，热忱就如同水对鱼那般是不可缺少的。

所有成功的销售经理都了解热忱的心理，并以各种方式来应用这种心

理，以协助其手下的销售人员达成更多的交易。

几乎所有的销售机构皆定期举行检讨会，目的在于鼓舞所有销售人员的士气，并经由群众心理学的原则，把工作的热忱灌注到这些销售人员的心中。

这种销售检讨会也许应该正确称之为“复活”会议，因为它们的目的就是恢复销售人员的兴趣，引起他们的热忱，使这些人员带着新的野心与精力，重新踏上战场，参加新的销售大战。

休斯·查姆斯在担任“国家收银机公司”销售经理期间，曾面临了一种最为尴尬的情况，很可能因此使他及手下的数千名销售员一起被“炒鱿鱼”。

该公司的财政发生了困难。这件事被在外头负责推销的销售人员知道了，并因此失去了工作热忱。销售量开始下跌，到后来，情况极为严重，销售部门不得不召集全体销售员开一次大会，在全美各地的销售员皆被召去参加这次会议。

查姆斯先生主持了这次会议。

首先，他请手下最佳的几位销售员站起来，要他们说明销售量为何会下跌。这些推销员在被唤到名字后，一一站起来，每个人都有一段最令人震惊的悲惨故事向大家倾诉：商业不景气、资金缺少、人们都希望等到总统大选揭晓之后再买东西等等。当第五个销售员开始列举使他无法达到平常销售配额的种种困难情况时，查姆斯先生突然跳到一张桌子上，高举双手，要求大家肃静，然后，他说道：“停止，我命令大会暂停 10 分钟，让我把我的皮鞋擦亮。”

然后，他命令坐在附近的一名黑人小工友把他的擦鞋工具箱拿来，并要这名工友替他把鞋擦亮，而他就站在桌上不动。

在场的销售员都吓呆了。他们有些人以为查姆斯先生突然发疯了。他们之中开始彼此窃窃私语。在这同时，那位黑人小工友先擦亮他的一只鞋子，然后又擦另一只鞋子，他不慌不忙地擦着，表现出第一流的擦鞋技巧。

皮鞋擦完之后，查姆斯先生给了那位小工友一毛钱，然后开始发表他的演说。

“我希望你们每个人，”他说，“好好看看这个黑人小工友。他拥有在我们的整个工厂及办公室内擦皮鞋的特权。他的前任是位白人小男孩，年纪比他大得多，尽管公司每周补贴他 5 元的薪水，而且工厂里有数千名员工，但他仍然无法从这个公司赚取足以维护他生活的费用。

“这位黑人小男孩不仅可以赚到相当不错的收入，既不需要公司补贴薪水，每周还可存下一点钱来，而他和他前任的工作环境完全相同，也在同一家工厂内，工作的对象也完全相同。

“我现在问你们一个问题，那个白人小男孩拉不到更多的生意，是谁的错？是他的错，还是他的顾客的错？”

那些推销员不约而同大声回答说：

“当然了，是那个小男孩的错。”

“正是如此。”查姆斯回答说，“现在我要告诉你们，你们现在推销收银机和一年前的情况完全相同：同样的地区、同样的对象、以及同样的商业条件。但是，你们的销售成绩却比不上一年前。这是谁的错？是你们的错？还是顾客的？”

同样又传来如雷般的回答：

“当然，是我们的错。”

“我很高兴，你们能坦率承认你们的错。”查姆斯继续说，“我现在要告诉你们，你们的错误在于，你们听到了有关本公司财务发生困难的谣言，这影响了你们的工作热忱，因此，你们就不像以前那般努力了。只要你们回到自己的销售地区，并保证在以后30天内，每人卖出5台收银机，那么，本公司就不会再发生什么财务危机了，以后再卖出的，都是净赚的。你们愿意这样做吗？”

大家都说愿意，后来果然办到了。

这个事件记录在“国家收银机”公司的历史上，名称就叫《休斯·查姆斯的百万美元擦鞋》，因为这件事扭转了该公司的逆境，价值100万美元。

热忱是永不失败的，懂得如何使派出的销售人员充满工作热忱的销售经理，必然会有所收获，更重要的是，他这样做可以增加他手下每位销售人员的赚钱能力。因此，他自己的热忱不仅为自己带来好处，也可能造福另外的几百个人。

#### 四 热忱是如何起作用的

假设你现在失业了，需要一份收入来养家糊口。于是你决定摆个摊子卖热狗。显然地，你希望能从中获利。

从一开始，你就应该避免这种失败者的态度：认为自己失去工作，也找不到另一家愿意雇用你的公司，才沦落至此。反之，你该找一个进取的理由，来鼓舞自己和家人。充满热情和希望才能面对未来，并成为独立的企业家。把你的企图告诉家人和朋友，并解释你这样全力投入的理由。

不要耻于说出自己的梦想。大胆一点！有远大的梦想并不是罪恶。但是，你也该为与你共事的人想想，考虑到他们的利益。当然如果你的梦对社会有益，更好。更重要的是——真诚，不管是对自己或对别人。若要真的做到客观、以事实为根据，你必须做到真诚。

在你开始想象并让梦想飞驰时，以事实为着眼点是很重要的。你必须立下特定的目标，想象达到目标的种种过程。例如，你可能想到买一部二手货车，并动手改装成活动的热狗摊；想到用瓦斯来烹调热狗，并装个饮料机。然后，你就上路了，前往几个最适于营业的地点。是大学宿舍旁？建筑工地？还是很多人用餐的地方？你必须亲自去查一查，并注意附近的交通。

也要考虑到所有潜在的不利因素和困难。万一下雨了、车子抛锚了、热狗不受客人欢迎、货源不足等，要怎么办？周末、假日照常营业吗？要是供应商无法把货送来呢？若出现了竞争者，要如何？

针对以上种种情况思考，想出个解决之道。这样一来，你就能更坚强，以后遭遇到问题时，才有勇气面对。

想出创新的方法来避免危险，并拉拢客人来买你的热狗。这是你日夜都可以做的事。运用自己的脑袋不用花费一文钱，却能帮你省去日后的麻烦。

每天，甚至一两个月不断地计划……然后，你就能“预见”自己每天能卖出多少热狗，收入和支出多少。把雨天和假日的营业收入打个折扣，来计算收益，好象你在经营企业一般。你的企业发展，象一部电影，在你的眼前显现。这个企业体好象有自己的生命，而且充满着光彩。于是，你感觉到由内在升起一股信心，使得计划成功。你也开始对未来乐观起来。这时，就是

你出发的时候了。我敢说，你的计划成功机率很大。

一旦开始了，就要有决心和毅力坚持下去。不到成功，绝不罢休。

这听来可能过于简单，但是如果你把这个故事里的产品——热狗，换成任何一种产品，原则还是一样。

## 五 对工作毫无热忱的人会到处碰壁

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

当然，这是不能一概而论的，譬如一个对音乐毫无才气的人，不论如何热忱和努力，都不可能变成一位音乐界的名家。但凡是具有必需的才气，有着可能实现的目标，并且具有极大热忱的人，做任何事都会有所收获，不论物质上或精神上都是一样。

即使需要高度技术的专业工作，也需要这种热忱。爱德华·亚皮尔顿，是一位伟大的物理学家，曾协助发明了雷达和无线电报，也获得了诺贝尔奖。时代杂志引用过他一句具有启发性的话：“我认为，一个人想在科学研究上有所成就，热忱的态度远比专门知识来得重要。”

这句话如果出自普通人之口，可能会被认为是外行话，但出自亚皮尔顿这种权威性的人物，意义就很深长了。如果在科学的研究上热忱都那么重要，那么对普通的职员来说，岂不是占有更重要的地位吗？

关于这点，我们可以引用著名的人寿保险推销员法兰克·派特的一些话加以说明。

以下是派特在他的著作中所列出的一些经验之谈：

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

“本来我的月薪是 175 美元，离开之后，我参加了亚特兰斯克球队，月薪减为 25 美元。薪水这么少，我做事当然没有热情，但我决心努力试一试。待了大约 10 天之后，一位名叫丁尼·密亨的老队员把我介绍到新凡去。在新凡的第一天，我的一生有了一个重要的转变。

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

“我一上场，就好象全身带电。我强力地投出高速球，使接球的人双手都麻木了。记得有一次，我以强烈的气势冲入三垒，那位三垒手吓呆了，球漏接，我就盗垒成功了。当时气温高达华氏 100 度，我在球场奔来跑去，极可能中暑而倒下去。

“这种热忱所带来的结果，真令人吃惊，产生了下面的三个作用：

“1、我心中所有的恐惧都消失了，发挥出意想不到的技能。

“2、由于我的热忱，其他的队员跟着热忱起来。

“3、我没有中暑，我在比赛中和比赛后，感到从没有如此健康过。

“第二天早晨，我读报的时候，兴奋得无以复加。报上说：‘那位新加

进来的派特，无异是一个霹雳球，全队的人受到他的影响，都充满了活力。他们不但赢了，而且是本季最精彩的一场比赛。’

“由于热忱的态度，我的月薪由 25 美元提高为 185 美元，多了 7 倍。

“在往后的 2 年里，我一直担任三垒手，薪水加到 30 倍之多。为什么呢？就是因为一股热忱，没有别的原因。”

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

再后来，他是人寿保险界的大红人。不但有人请他撰稿，还有人请他演讲自己的经验。他说：“我从事推销已经 30 年了。我见到许多人，由于对工作抱着热忱的态度，使他们的收入成倍数地增加起来。我也见到另一些人，由于缺乏热忱而走投无路。我深信惟有热忱的态度，才是成功推销的最重要因素。”

如果热忱对任何人都能产生这么惊人的效果，对你我也应该有同样的功效。

所以，可以得出如下的结论：热忱的态度，是做任何事必需的条件。我们都应该深信此点。任何人，只要具备这个条件，都能获得成功，他的事业，必会飞黄腾达。

对工作具有热忱的人，都在愉快地工作着。

如果一位妻子希望自己的丈夫出人头地，从今天开始，就应该使他建立对工作认真的观念，也就是认清热忱态度的重要。

了解一件工作或是产品，可以增加热心。著名记者塔贝尔说过，她有一次花了好几个星期，去为一篇 500 多字的文章搜集资料——虽然事实上她只用了资料的一部分。她解释着说，那些没有使用的资料，将会增加她所保存的实力。由于她所知道的东西比写这篇文章所需要的更多，所以她能够写得更轻松、更有信心以及更具权威。

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

我们大部分人都是半醒半睡地生活着。为什么你不在每天早上对自己说：“我爱我的工作，我将要把我的能力完全发挥出来。我很高兴这样活着——我今天将要百分之百地活着。”

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

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

“我最需要的，”爱默生说：“是有个人使我做我能做的事。”

“开放我的心怀。”换一句话说，就是鼓励。

我们没有办法控制自己的工作环境——但是我们可以尝试培养朋友和活力，以刺激自己更有创造力的思考和生活。

如果你希望自己散发出热心，就让你自己生活在对生命机警有活力而且清醒的朋友的影响之中。每一个团体都有这种人，他可能就在我们身边。

要把找出这种人当做你的职责，并且和他们交往。然后注意这种接触，在你身上引起了多少火花，而引发你的理想。

## 第二节 热忱——内心的神

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

俄亥俄州克里夫兰市的史坦·诺瓦克下班回到家里，发现他最小的儿子提姆正又哭又叫地猛踢客厅的墙壁。小提姆第二天就要开始上幼儿园了，他不愿意去，就这样子以示抗议。按照史坦平时的作风，他会把孩子赶回自己的卧室去，让孩子一个人在里面，并且告诉孩子他最好还是听话去上幼儿园。由于已了解了这种做法并不能使孩子欢欢喜喜地去幼儿园，史坦决定运用刚学到的知识：热忱是一种重要的力量。

他坐下来想，“如果我是提姆的话，我怎么样才会乐意去上幼儿园？”他和太太列出所有提姆在幼儿园里可能会做的趣事，例如画画、唱歌、交新朋友……等等。然后他们就开始行动，史坦对这次行动作了生动的描绘：“我们都在饭厅桌子上画起画来，我太太、另一个儿子鲍布和我自己，都觉得很有趣。没有多久，提姆就来偷看我们究竟在做什么事，接着表示他也要画。‘不行，你得先上幼儿园去学怎样画。’我以我所能鼓起的全部热忱，以他能够听懂的话，说出他在幼儿园中可能会得到的乐趣。第二天早晨，我一起床就下楼，却发现提姆坐在客厅的椅子上睡着。‘你怎么睡在这里呢？’我问。‘我等着去上幼儿园，我不要迟到。’我们全家的热忱已经鼓起了提姆内心里对上幼儿园的渴望，而这一点是讨论或威胁、责骂都不可能做到的。”

一个人成功的因素很多，而居于这些因素之首的就是热忱。

热忱是出自内心的兴奋，散布充满到整个的为人。英文中的“热忱”这个字是由两个希腊字根组成的，一个是“内”，一个是“神”。事实上一个热忱的人，等于是有神在他的内心里。热忱也就是内心里的光辉——一种炙热的、精神的特质深存一个人的内心。

个人、团体、体育团队、公司和整个社区能培养出热忱，其报偿必然是积极的行动、成功和快乐幸福。这可以从体育比赛中看出来。美式足球史上最伟大的教练之一是温士·龙哈迪。皮尔博士在他的《热忱——它能为你做什么？》这本小书中，讲出这么一个故事：

“龙哈迪到达绿湾的时候，他面对着的是一支屡遭败绩而失去斗志的球队。他站在他们前面，静静地看着他们，过了一段很长的时间之后，他以沉静但是很有力量的声音说：‘各位，我们就要有一支伟大的球队了，我们要战无不胜，听到了没有？你们要学习阻挡，你们要学习奔跑，你们要学习拦截。你们要胜过你们对抗的球队，听到了没有？’

“‘如何做到呢？’他继续说，‘你们要相信我，你们要热衷我的方法。一切的秘诀就在这里（他敲着自己的印堂）。从此以后，我要你们只想三件事：你的家、你的宗教和绿湾包装者队，就按照这个次序——让热忱充满你们全身！’

“队员都从他们的椅子上坐正。‘我走出会议室，’之后，他写下他的感觉，‘觉得雄心万丈。’那一年中他打赢了7场胜利——球员还是去年的

球员，但是去年却败了 10 场。第二年他们赢得区冠军，第三年更赢得了世界冠军。怎么会呢？原因不只是球员的辛苦学习、技巧和对运动的喜爱，还有热忱才会造成这样的不同。”

皮尔继续写着：“发生在绿湾包装者队身上的情形，也可以发生在教室、公司、国家或一个人身上。头脑想什么，结果就会是什么。一个人真的充满了热忱，你就可以从他的眼神里，从他勤快、感动人心而受人喜爱的为人中看得出来，你也可以从他的步伐中看得出来，你还可以从他全身的活力看得出来。热忱可以改变一个人对他人、对工作以及对全世界的态度。热忱使得一个人更加喜爱人生。”

纽约中央铁路公司前总经理佛瑞德瑞克·魏廉生说过这样的话：“我愈老愈更加确定热忱是成功的秘诀。成功的人和失败的人在技术、能力和智慧上的差别通常并不很大，但是如果两个人各方面都差不多，具有热忱的人将更能得偿所愿。一个人能力不足，但是具有热忱，通常必会胜过能力高强，但是欠缺热忱的人。”

热忱切不可只是表面工夫，它必须发自一个人的内心，要假装也不可能持续得多久。产生持久的热忱的方法之一是定出一个目标，努力工作去达到这个目标，而在达到这个目标之后，再定出另一个目标，再努力去完成。这样做可以提供兴奋和挑战，如此就可以帮助一个人维持热忱于不坠。

不但如此，热忱还可以鞭策一个人从浑噩中奋起做事。

旅馆大王希尔顿就是因为善用热忱而成为几乎与英国女王齐名的人物。

仔细瞧瞧希尔顿的言行举止，很容易使人想到“企业即是人”的说法。不过，当利害攸关之际，他却会摇身一变象个魔鬼一般。

希尔顿公司的口号是“以国际贸易与旅游促进世界和平”，希尔顿的每一个旅馆宛如“迷你美国的代表”，成为国际亲善的使者。这是他最为强调的原则。

肯纳特·尼柯尔森·希尔顿在德克萨斯州的丝斯哥首次经营一家名叫莫布雷的旅馆时只有 31 岁。1887 年出生于新墨西哥州的圣安东尼的他，曾经做过各式各样的工作。比如工友、办事员、做生意、矿山投机者与种植业等等，也曾经参与政治和银行关系的工作，最后他回到他新墨西哥的故乡，是因父亲事业失败所致。起先他希望振作起来在石油兴盛的德州大干一场。

于是他变卖家产共得 5000 元美金，很谨慎小心地带在身边只身前往德州，最初他想做的“银行业”，其实是金币买卖。因为 5000 元美金，在当时足可买下一家银行，但他却买下一座叫莫布雷的小旅馆，从此踏出经营旅馆业的第一步。

希尔顿成功的秘诀是：首先，他热衷于旅馆业，其次，他对旅馆业就等于经营“企业”一样有相当明确的概念。当然，尽量吸收顾客住宿以赚取利润也是他全力以赴的工作。而且把旅馆业当作一种不动产业，倒闭的旅馆，他会以极低廉的价钱买下来，把建筑物加以豪华的装修，然后俟经营好转，一有机会他再以买价的数倍价钱卖出去，以扩大储蓄、壮大资金。

他经常在关键的时刻背负债务，因而才能逐渐地一次次买下他的实力所无法负担的旅馆，或从银行或个人资本家那里借出大量资金，并且把股东都拉进来。希尔顿着实使许多“金主”大感困扰。然而，对于这一点来说，他确实是位“天才”。

年轻时候的希尔顿就对恐慌毫不在乎，另一方面也又具有幽默的气质。

他在故乡新墨西哥州和父亲曾经买下一个小银行，而这个银行结果并没成功，但他这个“副总经理”的头衔，如下列内容印刷得非常精美的名片，一边在街上行走，一边分发给了路人：

“肯纳特·N·希尔顿。热情的创业者，爱情的经纪人，亲爱的创始人，接吻拥抱是顶尖的天下第一高手。”

每天下午6时一到他就放下一切工作，然后尽兴的恣情玩乐（特别是跳舞）与休闲。他有格外豪放的性格，常被他人传为笑谈。听说他所喜欢的舞伴是经过医生推荐的。他的原则是如果没有年轻的女郎做伴，他就决不跳舞，他经常带着幽默与风流出入舞厅。

有这种仪表和性格，“金主”们都会为之着迷，而他也最善用这种“人缘”。记得在东京希尔顿开业的当天，从美国带领庞大美女群光临主持的老希尔顿，如何地卖弄他可爱的个性，给在场的人都留下极为深刻的印象。

当利害攸关之际，希尔顿却会摇身一变象个魔鬼一般，平常的可爱或幽默都收敛下来，决不像花花公子或迷于嗜好的人，他会冷静地思考工作，开始热忱地工作。

在1969年，希尔顿连锁旅馆，在美国国内有33家，海外31家，国家有42家，共计75家。另外在美国国内有8家小型旅馆，希尔顿信用卡公司一家，还有5家希尔顿预约中心。

所有这些关系企业，都在名叫肯纳特·希尔顿特殊公司管辖之下，该公司设在芝加哥。

与此并列的事业执行机构，便是一般人所周知的希尔顿旅馆业公司与希尔顿旅馆业国际公司，前者设在纽约的世界女神旅馆内，是国内旅馆中心的公司；后者则是海外事业中心。

这个时候希尔顿旅馆的资本将近4亿美元，旅馆房间总数约45000，每夜有4万人住宿，员工也将近4万人，是世界最大的连锁旅馆业。

到底为什么希尔顿能如此拓展国内外的旅馆生意呢？

希尔顿说道，人非坚持梦想不可。“人一定要有热情。”他是这种人的佼佼者。然后为了实现这种“梦想”他简直不顾一切地拼命努力。另外，他具有超越这个时代的更具先见之明的直观力。

同样，卡通大王沃特·狄斯尼也凭借那股疯狂的工作热情而因为一只米老鼠而成为举世的巨富。

《米老鼠》及《三只小猪》的创始人沃特·狄斯尼，在1918年以前仍然是个无名小卒。现在却是全美最有名的人物之一。

最新版的《英国名人录》中，沃特·狄斯尼的名字与世界第一流的人物并列出现，并且占用了比出名政治家更大的版面与篇幅。

24年前，沃特·狄斯尼的生活还很贫困。而今，东起锡兰岛的茶园，西至阿拉斯加的渔村，他是广被世人所喜爱的人物。

一个早年一文不名，现在却是举世闻名的大资产家、大事业家，所赚的钱全都投注于事业中。狄斯尼曾说：“与其储蓄几百万美元，倒不如作些好电影来得有趣。”

狄斯尼原本是住在密苏里州的坎萨斯城，并且希望成为一名画家。一天，他到坎萨斯城明星报社找工作，让总编辑看他的自画像。总编辑一看他的作品就说不行。说他毫无画画的天才，他只好垂头丧气地回家了。

后来，他好不容易才找到工作，那是在教会中绘图，薪资很低微。因为

一直借不到办公室，他便使用父亲汽车厂的工作室。当然，那时的辛勤是可想而知的，也正是在充满汽油及润滑油气味的车厂工作，才引发了日后价值百万美元的构想。

事情的经过是这样的。一只小白鼠在汽车厂的土地上窜来窜去。狄斯尼停下正在作画的手，抓起面包屑喂小白鼠。

日复一日，小白鼠变得很亲人，甚至会爬到画板上。

不久，他迁往好莱坞开始制作《奥斯沃特与兔子》的卡通影片，但却全部失败了。他再一次失去了他的工作，又成为一文不名的人了。

某日，他在公寓里正思索有什么好点子时，忽然想起了在坎萨斯城的汽车厂中，画板上爬来爬去的小白鼠。

因此，沃特·狄斯尼立刻着手描绘小白鼠——这就是米老鼠诞生的经过。坎萨斯城的那只小白鼠恐怕早已死去了，他就是全世界最有名的电影巨星“米老鼠”的祖先，今天，电影界收到影迷信件最多的明星就是米老鼠。播放米老鼠跳舞电影的国家，较之其他任何电影明星都多。

此后，沃特·狄斯尼每周必往动物园研究动物们的动作及叫声。米老鼠影片中，Mickey 声音的角色，及许多动物的叫声，多是由他自己担任配音。

卡通影片的制作必须有许多原画，并由自己一张一张地画，台词如果不写，画面的完成也得由自己担任，因此，这些工作全部要靠大批的助手帮忙。

狄斯尼本人则全心投入电影的构思之中，只要有一点构想，就与剧本部的助手们共同商议。有一天，他提出了一个构想，欲将儿童时期母亲所念过的童话故事，改编成彩色电影，那就是三只小猪与野狼的故事。

助手们都摇头不赞成，后来只好取消。但是在狄斯尼心中却一直无法忘怀，屡次提出这构想，都一再地被否决掉。

终于，因为他有着一种无以伦比的工作热情，并且不断地提出，大家才答应姑且一试，但是对它却不抱任何的希望。

米老鼠制片时费时 90 天，如果《三只小猪》花 90 天是太浪费了，因此，狄斯尼决定用 60 天就完成它。剧场的工作人员皆没有料到，该片竟受到全国人民的热烈喜爱。

这实在是空前的大成功。从乔治亚州的棉花田到俄勒冈州的苹果园，它的主题曲立刻风靡全国——“大野狼呀，谁怕他，谁怕他？”

据狄斯尼自己说，该片在电影院总共上映了 7 次之多。在卡通影片的历史上，这是史无前例的创举。

而今，世界各地的人大概都看过米老鼠吧！

所有成功的秘诀都在于热忱地工作——这是沃特·狄斯尼的信念。他说只是赚钱并无乐趣，工作是他生活的乐趣及冒险。比起游乐，工作令他发现更多的乐趣。

### 第三节 永远有颗热忱之心

世界从来就有美丽和兴奋的存  
在，它本身就是如此动人，如此令人  
神往，所以我们必须对她敏感，永远  
不要让自己感觉迟钝、嗅觉不灵，永

远也不要让自己失去那份应有的热忱。

拿破仑·希尔指出，若你能保有一颗热忱之心，那是会给你带来奇迹的。

一个浓雾之夜，当拿破仑·希尔和他母亲从新泽西乘船渡江到纽约的时候，母亲欢叫道：“这是多么令人惊心动魄的情景啊！”

“有什么出奇的事情呢？”拿破仑·希尔问道。

母亲依旧充满热情，“你看呀，那浓雾，那四周若隐若现的光，还有消失在雾中的船带走了令人迷惑的灯光，那么令人不可思议。”

或许是被母亲的热情所感染，拿破仑·希尔也着实感受到厚光，还有消失在雾中的船带走了令人迷惑的灯光，那么令人不可思议。”

或许是被母亲的热情所感染，拿破仑·希尔也着实感受到厚厚的白色雾中那种隐藏着的神秘、虚无可及点点的迷惑。拿破仑·希尔那颗迟钝的心得到一些新鲜血液的渗透，不再没有感觉了。

母亲注视着拿破仑·希尔，“我从没有放弃过给你忠告。无论以前的忠告你接受不接受，但这一时刻的忠告你一定得听，而且要永远牢记。那就是：世界从来就有美丽和兴奋的存在，她本身就是如此动人、如此令人神往，所以，你自己必须要对她敏感，永远不要让自己感觉迟钝、嗅觉不灵，永远不要让自己失去那份应有的热情。”

拿破仑·希尔一直没有忘记母亲的话，而且也试着去做，就是让自己保持有那颗热忱的心，有那份热情。

在人的一生中，做得最多和最好的那些人，也就是那些成功人士，必定都具有这种能力和特点。即使两个人具有完全相同的才能，必定是更具热情的那个人会取得更大的成就。

热忱一方面是一种自发力量，同时又是帮助你集中全身力量去投身于某一事情的一种能源。

在波士顿，有个棒球队，一直只拥有极少部分的观众，支持他们的力量很弱，他们的表现也很差。但是，后来他们到了密尔瓦基，这里的市民对这个新球队的热情十分高涨，棒球场挤满了人，非常关心这个队，并相信这个队一定可以取胜。

市民们的热情、乐观与信赖，给了这支棒球队极大的鼓舞，次年就几乎跃登联赛的首位。仍然是原班人马，但在这个球队内部却有了一股前所未有的力量，他们因此而发挥出从未有过的水平。观众的热情给这个棒球队输入了新鲜血液，为他们创造了奇迹。

人都知道和理解，只是未被发现和利用罢了。许多人都或多或少有自卑感，常常低估了自己，对自己失去了信心，缺少热心。其实，每个人都应该相信自己的健康、精力与忍耐力，都具有重大的潜在力量，这种自信会给予你以极大的帮助，热爱自己，就会帮助你自己成功。

一个人若只有一点点热忱是远不够的，所以，增强热心是必须的。

那么，怎样才能增强热心呢？

拿破仑·希尔提出了增强热心的几个步骤：

1、深入了解每个问题

多年来，拿破仑·希尔对于现代画一直没有好感，认为它只是由许多乱七八糟的线条所构成的图画而已。直到经一个内行的朋友开导以后，拿破仑·希尔才恍然大悟：“说实在的，有了进一步的了解后，他才发现它真的

那么有趣，那么吸引人。”

这个练习是帮助你建立“对某种事物的热心”的重要关键，那就是：想要对什么事热心，先要学习更多你目前尚不热心的事。了解越多，越容易培养兴趣。

所以下次你不得不做什么时，一定要应用这项原则；发现自己不耐烦时，也要想到这个原则。只有进一步了解事情的真相，才会挖掘出自己的兴趣。

## 2、做事要充满热忱

你热心不热心或有没有兴趣，都会很自然地在你的行业上表现出来，没有办法隐瞒。跟某人握手时要紧紧地握住对方的手说：“我很荣幸能认识你。”或“我很高兴再见到你。”那种畏畏缩缩的握手方式，真的还不如不握。只能使人觉得“这家伙死气沉沉，半死不活。”想要找出以这种方式握手的成功人士，不知要等到何年何月。

微笑也要活泼一点，眼睛要配合你的微笑才好。当你对别人说：“谢谢你！”的时候，也要真心实意地说。

你的谈话要生动引人。著名的语言学权威班得尔博士，在他的一本书《如何使你的谈吐高雅宜人》中提到：“你说的‘早安！’是不是让人觉得很舒服？你说的‘恭喜你！’是不是出于真心呢？你说‘你好吗？’时的语气是不是让人很高兴呢？一旦当你说话时能自然而然渗入真诚的情感，就已经拥有引人注意的良好能力了。”

说话自信的人都会受到欢迎。当你说话很有活力时，你自己也会变得很有活力。请你试试看，大声说：“我今天很痛快！”说话时是不是感觉比先前更舒服一点呢？你必须时时刻刻活泼有力才能成功。

## 3、要传播好消息

我们都曾在不同场合遇到某人说：“我有一个好消息。”这时所有的人都会停下手里的工作望着他，等他说出来才罢。好消息除了引人注意以外，还可以引起别人的好感，引起大家的热心与干劲，甚至帮助消化，使你胃口大开。

因为传播坏消息的人比传播好消息的要多，所以你千万要了解这一点：散布坏消息的人永远得不到朋友的欢心，也永远一事无成。

每天回家时尽量把好消息带给家人共享，告诉他们今天所发生的好消息。尽量讨论有趣的事情，同时把不愉快的事情抛在脑后。也就是说，只能散布好消息。

把好消息告诉你的同事。要多多鼓励他们，每一个场合都要夸奖他们，把公司正在进行的积极事情告诉他们。

优秀的推销员专门散布好消息，每个月都去拜访他的顾客，并且经常把好消息带给别人。

我们总是认为银行董事长都是些顽固不化的冷血动物，他们是典型的“晴天借伞”的那种人。不过拿破仑·希尔倒认识一个与众不同的银行董事长。他回答电话的方式别具一格：“早安！这个世界真不错。我有没有机会借钱给你呢？”你可能会认为这种说法没有银行家的派头，但拿破仑·希尔指出，这位银行家就是美国东南部最大的银行——南方市民银行的董事长密尔·霍尼先生。

## 4、培养“你很重要”的态度

每一个人，无论他在印度或在美国中西部或印第安那，无论他默默无闻

或身世显赫，文明或野蛮，年轻或年老，都有成为重要人物的愿望。这种愿望是人类最强烈、最迫切的一种目标。

精明的广告商都了解“人人都希望获得名誉地位以及被人认可。”杰出的推销广告常常出现这一类的辞句：“精明的少妇都使用……”“鉴赏力高超的人士都会使用……”“想成为人人羡慕的对象就要使用……”“专为那些被妇女羡慕、被男士欣赏的贵妇而准备的……。”这些标题都在不断告诉大家：“购买这项产品就会进入上流社会，使你感到心满意足，因此值得你去购买。”

只要满足别人的这项心愿，使他们觉得自己重要，你很快就会步上成功的坦途。它的确是你“成功百宝箱”里的一件宝贝。这种做法虽然不值分文，但懂得使用的人却很少。

现在，我们来看看在生活上到底应该怎么做。大多数人把思想从学术研究转到实际生活时，往往会忘记“个人的重要性”这个观念。这时就请你注意人们的态度吧，这种态度仿佛在说：“你是不存在的人，是个无名小卒，你算老几？你的话一文不值，对我没有任何作用。”

“你不重要”的态度为什么会这么严重呢？这是因为大部分的人在看到另一个人时往往会想：“你不能替我做什么，因此你很不重要。”

事实上，那位别人，不管他的身份、地位或薪水如何，都对你很重要，只要他们认为对自己重要后，他们会更卖力。

拿破仑·希尔在底特律生活时，每天早上都要搭公共汽车上班，有个司机是个脾气暴躁的大老粗，拿破仑·希尔见过几十次，甚至几百次，这位司机老爷加快油门，扬长而去，根本不理睬只差2秒钟就可以赶上的乘客。但是他对一个乘客特别关照，这位司机一定会等他上车。

为什么呢？因为这位乘客想办法使司机觉得自己很重要。他每天早上都会跟司机打个招呼，说声：“早安，先生。”有时他会坐在司机旁边，说些无关痛痒，但却使司机觉得自己很重要的话。

培养“你很重要”的态度吧，别人会因此而热情许多。

#### 5、强迫自己采取热忱的行动

深入发掘你的题目，研究它、学习它，和它生活在一起，尽量搜集有关它的资料。这样做下去就会不知不觉地使你变得更为热忱。

对此，卡耐基说过这样一段话：“例如，我以前对于崇拜林肯并不热忱，直到我写了一本有关林肯的书以后才改变，现在我非常热忱地崇拜他。华盛顿可能是和林肯一样伟大的人物，但是我对他并不如我对林肯那样崇拜，因为有关华盛顿的事我知道得并不太多。对于任何事情，只有在深入了解以后，你才会产生出热情。”

“另一例子，卡耐基太太桃乐丝并不崇拜林肯，因为她对林肯知道得不多，但几乎可以说是莎士比亚的权威专家，因此要谈到莎士比亚，她就会兴奋得不得了。莎士比亚的事我知道得很少，林肯的事我知道的很多，我崇拜莎士比亚的热忱，不及我崇拜林肯的热忱的三分之二。”

“热忱是什么？热忱就是将内心的感觉表现到外面来，让我们把重要点放在促使人们谈论他们最感兴趣的事，如果我们做到这一点，说话的人就会象呼吸一样地，不自觉地表现出生机。我们教课要尽量从人们的内心着手。”

#### 6、不可以把热忱和大声讲话或呼叫混在一起

热忱，是指一种热情的精神特质深入人的内心里……拿破仑·希尔喜欢

称之为‘抑制的兴奋’。如果你内心里充满要帮助别人的热望，你就会兴奋。你的兴奋从你的眼睛、你的面孔、你的灵魂以及你整个为人方面辐射出来。你的精神振奋，而你的振奋也会鼓舞别人。

#### 7、身体健康是产生热忱的基础

一个人如果行动充满了活力，他的精神和情感也会充满了活力。很多推销员、教师、商界高级人物、专业人士以及其他很多人，每天一早起来就做些体能活动，象柔软操、慢跑或骑自行车等等，这不但可以增进他们的健康，而且可以提高他们一天活动的精力和热忱。

#### 8、说些鼓舞人心的话

当然，精神讲话常由教练用来鼓舞球队，业务经理来鼓励推销人员，以及其他人员用来鼓励一个团体。虽然自己对自己来一段精神讲话并不普遍，但是却极为有效，其效果就象教练对球员讲话一样。拿破仑·希尔鼓励我们要自己给自己来一段精神讲话。推销员去见一个人之前给自己来一段精神讲话，推销的时候就会讲得更好，也会更为成功。在求职之前，来一段精神讲话，也是百益而无一弊的。

纽约的一位小姐说她是以热忱赢得工作。

她从秘书学校毕业出来，想找一份医药秘书的工作，由于她缺少这方面的工作经验，面试了好几次都没有成功，她就开始运用热忱原则。在她去面试的途中，她给自己来段精神讲话，“我要得到这个工作，”她说，“我懂得这个工作。我是一个勤快而自律的人，我能够做好这个工作。医生将会视我为不可缺少的人。”在到办公室的途中，她一再对自己重复这些话。她充满信心地走进办公室，并且热忱地回答问题，医生也就雇用了她。几个月后医生告诉她，当他看到她的申请表上列着没有任何经验的时候，他决定不用她。只是给她一次礼貌的谈话而已，但是她的热忱使他觉得应该试用她看看。她把热忱带进了工作，而成为很好的医药秘书。

南非一位叫阿尔夫·麦克衣凡的人运用了热忱原则，和一个暴烈难缠的顾客建立了生意往来。

他代表一家出租起重机给承包商的公司。那位被他称之为“史密斯先生”的人总是非常粗鲁无礼，并且经常大发脾气，见了两次面，“史密斯”都拒绝听他的解说。但是麦克衣凡还是要再见史密斯一次。麦克衣凡说出了经过：“他又在发脾气，站在桌子前面向另一个推销员大声吼叫。史密斯先生脸红得象蕃茄一样，而那个可怜的推销员正浑身抖个不停。我不愿意让这种景象吓倒我，我决心表现出我的热忱。我走进他的办公室，他粗声粗气的说：‘怎么又是你。你要什么？’在他继续说下去之前，我先展开微笑，以平静的声音和最热忱的态度对他说：‘我要将所有你要的起重机租给你。’他站在办公桌后面15秒钟没有说话。他以很不解的眼光看着我，然后说：‘你坐在这里等我。’他在一个半小时以后回来，招呼我说：‘你还在这里。’我告诉他我有非常好的计划提供给他，因此我必须向他介绍这个计划之后才会离开。结果我们订了一年的合约，而且以后还可以做更多的生意。”

拿破仑·希尔说的好，在做任何事前，来段精神讲话，以鼓舞自己，将会大有收益。

#### 9、你要反省自己。

也就是对人生、对事物、对别人、对自己是持怎样的看法和态度。若一个人的思想被迟钝、有害的各种病态心理占据着，热情就缺乏生长和生存的

土壤。要改变这种状态，关键的是需要自己作出努力，要不断鼓励自己，给自己打气，常常对自己说：“我有幸福、幸运的每一天，我尽全力去做，去争取每一次的机会，而且我得到过，今天和明天还将会得到。我的努力可以换得我的快乐与充实。”尝试着这样充满信心与热情去投入工作和生活，你就必然会走运。

每时每刻记住祛除心理上的病态，消除抑郁与自卑，显得很重要。人的内心经常会发生心理战，占据优势的心理往往左右你的言行，也影响着你的一生。病态的心理可以使你出现不健康症状，而自卑、失败主义的思想可以蚕食你的生命，摧毁你的一生。

有一个曾经被自卑、焦虑的病态心理折磨得几乎对自己的事业绝望的人，在经历了一场心理战，并尝试着做出热心的样子之后，终于使自己的事业有了起色，并重新获得了欢乐。他对自己这一段大起大落的生活感慨万分端，他说：

“我得到了一个深刻的教训，我体会到我必须去做一件了不起的事情，就是改造我自己，唤起自己对生活、对每一件与自己相关联的事情的热情，学会对每个人、每件事都做出热心的样子，并热心去做每件事，让热情贯穿自己的生活，这样，才不至于让沮丧，烦恼占据自己的心，终于我重又得到了充实的生活。我也将永远也保持那一份热情。”

#### 10、要知道你是个天生的优胜者。

遗传学家阿蒙兰·辛费特曾说过：“在世界的全部历史上，从来没有别人和你完全一样，在那无限遥远的将来也决不会再有另一个你的。”

你是一个极其特殊的人，为了捍卫生存的权利，出生之前就已进行了优胜劣汰的殊死争斗。那是一场角逐一个单一的目标，即一个含有细微核子的宝贵卵子的大竞争，争夺的目标比针尖还小，精子本身，也要放大几千倍肉眼才能看得到。你一生中最具有决定性的战役，就在这样极精微的程度下打响了。

精子的染色体，含有由父亲和他的祖先所提供的一切遗传原料与意向；卵子的染色体，含有由母亲和她的祖先所提供并可以遗传的特性。你的父亲和母亲，则代表20亿年人类生存斗争的顶点。有一个最快乐最健康，得到胜利的独特种子，与那正在等待的卵子结合，而形成一个小活细胞。

于是，对于你来说，当世最最重要的那个人的生命便开始孕育，而在那一刻你已经是冠军了。当你来到人世间，面对一切实际的目的，无论它有多么高远，你都能达到。因为，你从过去的巨大储藏库中，继承了达到目的所需的一切潜能与力量。

你是与生俱来的冠军。无论妨碍你的是何等的困难和不幸，但与结胎之战时所克服的困难比较起来，前者还不及后者的十分之一。记住：对于活着的人，胜利乃是内藏的。

如果你有这样一个认识和信念，必将激发起无比坚定的热忱。

#### 11、要启发灵感的不满

这里所说的不满，并非纯粹意义上的不满意，而是一种对积极心态的不满意。那么，希望你永远不要满足现状，不仅仅对你自己，而且对你周围的世界亦然。

启发灵感的不满，能够激发人由感觉有罪而神圣、由失败而成功、由贫穷而富裕、由败退而胜利、由悲惨而快乐、由疾病而健康。一句话，启发灵

感的不满能够激发你的成功或创富的动力。

差不多每个人的思考，都会有某种心灵上的“蜘蛛网”将这缚住，最聪慧的人也不可避免。心灵上的“蜘蛛网”由消极心态编织而成，它们或大或小、或强或弱，我们的思想往往被这些蜘蛛网缠绕不清。如：消极的感觉、感情、情欲、习惯、信念、成见等等，其中惰性是最强大的蜘蛛网。惰性使得你安于现状，一事无成；或者在朝着错误方向前进时，使得你不能抗拒或停止，一直错误下去。

因而，启发灵感的不满，最重要的问题之一，就是要克服惰性。贫穷的人为什么贫穷？就是因为他们安于贫穷，已经习惯于贫穷，从来就不去启发心灵，进而改变贫穷的处境，创造富裕的生活。

我们能够摆脱贫穷的困境，由穷变富吗？当然能。不过前提是，要启发心灵对贫穷的现实不满，并激发起你创富的动力。

惰性可以克服吗？当然能。一只昆虫也许难脱蜘蛛网的厄运，但遇到硬壳的甲虫，拼死拼活地挣，也还有冲破罗网的可能。何况是人，本身就有绝对的控制事件的能力——心神，所以，只要你以积极的心态作指导，你定能除去你心灵中的蜘蛛网，包括惰性，控制感情，形成良好习惯决定自己的命运。

#### 12、成功的热忱，终得有行动的热忱。

大教育家兼心理学家威廉·瓦特确信并证实：感情是不受理智立即支配的，不过它们总是受行动的立即支配。

行动可以是实质的，也可以是心理的。思想将感情从消极改变为积极，行动同样具有刺激性与效力。在这种情况下，行动不论是实质的或心理的，它都领先于感情。你的感情并非经常受理智支配，可是它们却受行动的支配。

所以，要学习运用这样一个自我激发词：要变得热忱、行动须热忱。并让这个自我激发词深入到潜意识中去。那么，当你在创富过程中精神不振的时候，这个激发词就会闪入到你的意识心神中，亦即时机到来，就会激励你采取热忱的行动，变消极为积极，焕发精神，“现在就做”。

#### 13、要用魔法成分——希望来激励自己。

激发你自己和他人是利用积极心态成功的主旨。

激发是发动一种行为以求产生特定成效的希望或力量。激发起动机（动机是存于人心内的内在冲动），它能鼓动人产生行动。

希望具有激发人产生动机并付诸行动的魔力，希望是预期获得所想要的事物的欲望加上可以得到它的信心。一个人只要具有某种希望和欲望，而且确实相信它，就能激发起行动把它变成现实。一个充满希望、有强烈欲望并有坚定信心的人，他肯定就是一个极端热忱的人。

让我们来看一个美国人的“败迹”：

- 21岁——生意失败；
- 22岁——角逐议员落选；
- 23岁——再度生意失败；
- 26岁——爱侣去世；
- 27岁——精神崩溃；
- 34岁——角逐联邦众议员落选；
- 36岁——角逐联邦众议员再度落选；
- 47岁——提名副总统落选；

49岁——角逐联邦众议员三度落选。

这个“大失败者”，就是亚伯拉罕·林肯。无数次的失败，没有让他泄气的原因，就是他心存恢宏的希望，激发了强大的信心与敬业热忱，终使得他在52岁时登上了总统宝座。

#### 14、要敢于向自我挑战

只要是你心神能构思的而又相信的，你就能用积极心态(PMA)去实现它，这是一条助你改变世界的定则。拿破仑·希尔说：“向自己挑战。每一次你做一件事，尽你所能做得比你上一次的表现更好、更快，你就会傲视同侪。”

你要向怯弱挑战，变怯弱为无畏，你要向不幸挑战，变不幸为幸运；你要向失败挑战，变失败为成功；你要向贫穷的处境挑战，变贫穷为富有；你要向一切不满意的事物挑战，改变自己的命运，改变自己的世界。

遇到问题了——那好呀！没有什么了不起。问题中已经包含着解决问题的办法。

遇到不幸了——对于拥有积极心态的人，每一不幸都有等量或更多幸运的种子。

遇到困难了——假如生命给了我们一个困难的问题，它同时也给了我们应付这些困难的能力。各人都有各项天才可用以克服他的特别困难。

为此，请记住一种自我激发词：

“我谅你敢！”

只要是以积极心态(PMA)作指导，敢想敢干，而又不违背客观规律，世界上没有办不成的事。

#### 15、在极端困难的条件下，要有“破釜沉舟”的勇气

拿破仑·希尔曾引用这个广为流传的故事：从前有个将军，以寡敌众，为求必胜，冒险犯难，将士兵用船载往敌岸，卸下装备之后，便下令烧船。拂晓攻击之前，他正色对士兵们说：“你们都看到军舰已被烧毁了。这一仗我们是非胜不可，否则我们没有人可以活着离开这里。我们只有两条路——胜利或者死亡，再无其他选择。”

他们真的胜利了。这就是中国古代“破釜沉舟”，置之死地而后生的历史故事。

拿破仑·希尔写道：“如果我们想在最恶劣、最不利的情况下仍然必胜，我们必须自动将船只烧掉，把所有可能退却的道路切断，只有这样我们才能保持‘必胜’的热忱与心态。这是成功必备的条件。”

## 第十一章 专心致志

没有专注，就不  
能应付生活，  
生活要求专注，  
头脑必须专注。

### 第一节 专注——成功的神奇之钥 凡事专注必能成功。

#### 一 成功的神奇之钥

在把这把钥匙交给你之前，先让拿破仑·希尔告诉你它有些什么用处。  
这把神奇之钥会构成一股无法抗拒的力量。

它将打开通往财富之门。

它将打开通往荣誉之门。

在很多情况下，它会打开通往健康之门。

它也将打开通往教育之门，让你进入你所有潜在能力的宝库。

在这把“神奇之钥”的协助下，我们已经打开通往世界所有各种伟大发明的秘密之门了。

我们人类以往所有的伟大天才，都是经由它的神奇力量发展出来的。

卡耐基、洛克菲勒、哈里曼、摩根等人都是在使用这种神奇的力量之后，成为了大富翁。

它将打开监狱铁门，把人类残渣变成有用及值得信任的人。它将使失败者变为胜利者，使悲哀变成快乐。

你会问：“这把‘神奇之钥’是什么？”

拿破仑·希尔的回答只有两个字：“专心”。

现在，把这儿使用的“专心”一词的定义介绍如下：

“专心”就是把意识集中在某个特定的欲望上的行为，并要一直集中到已经找出实现这项欲望的方法，而且成功地将之付诸实际行动为止。

把意识“集中”在一个特定“欲望”上的行为，牵涉到两项重要法则。其中一项法则就是“自我暗示”，另一项就是“习惯”。前面一项已经在前几章中作过描述，现在来简单地描述——“习惯”这个法则。

#### 二 习惯是一种力量

习惯是一种力量，通常，思想能力一般的人就能够辨认出这种力量，但一般人看到的往往是它的不好的一面，而不是它美好的一面。

习惯往往会成为一个残酷的暴君，统治及强迫人们违背他们的意愿、欲望与爱好。那么，这股强大的力量是否能够控制及利用，使它能够为人们提供服务，就如同其他的自然力量一样。如果人们能够成就这项结果，那么，人们也许能支配习惯，使它替人们服务，使人们不再是习惯的奴隶，也不会

再一面抱怨，一面却要老老实实地服侍它。

近代的心理学家已经肯定地告诉我们，我们绝对可以支配、利用及指挥习惯替我们工作，而不必被迫听任习惯去支配我们的行动与个性。已经有很多人应用这项新知识，并且使习惯的力量成为新的途径，强迫它发挥行动的功能，而不是让它作无谓的浪费，或让它破坏肥沃的心灵田园。

习惯是一条“心灵路径”，我们的行动已经在这条路径上旅行多时，每经过它一次，就会使这条路径更深一点，更宽一点。如果你曾经走过一处田野，或经过一处森林，你就会知道，你一定会很自然地选择一条最干净的小径，而不会去走一条比较荒芜的小径，更不会去选择横越田野，或从林中直接穿过去，自己走出一条新路来。心灵行动的路线则是完全相同的，它会选择最没有阻碍的路线来行进——走上很多人走过的道路。习惯是由重复创造出来的，并根据自然法则而养成，这可在所有生命的物体上表现出来，或者也可以表现在没有生命的事物上。关于后者，我们可举个例子。一张纸一旦以某种方式折起来，下一次它还会按照相同的折线被折起。衣服或手套会因为使用者的使用，而形成某些褶皱，而这些褶皱一旦形成了，就会永远存在，不管你是否经常洗烫。河流或小溪从地面上流过，形成了它们的流动路线，以后它们就会按照这个习惯路线来流动。这种法则各处都可通用。

这些说明可以帮助你了解习惯的性质，也将协助你开辟新的的心灵道路——新的心灵褶皱。还有——你一定要随时记住这一点——若要除掉旧习惯，最好的（也可以说是唯一的）方法就是培养出你的新习惯，来对抗及取代不妥的旧习惯。开辟新的的心灵道路，并在上面走动以至旅行，旧的道路很快就会被遗忘，而且，时间一久，将因为长期未使用，而被荒原所淹没。每一次你走过良好的心理习惯的道路，都会使这条道路变得更深更宽，也会使它在以后更容易行走。这种心灵的筑路工作，是十分重要的。请你开始修建理想的心灵道路，供你在上面旅行，然后，练习、练习、练习——做一个好的筑路者。

### 三 自信与欲望是成功的主因

自信心和欲望是构成成功的“专心”行为的主要因素。没有这些因素，“神奇之钥”也毫无用处。为什么只有很少数的人能够使用这把钥匙，最主要的原因是大多数人缺乏自信心，而且没有什么特别的欲望。

对于任何东西，你都可以渴望得到，而且，只要你的需求合乎理性，并且十分热烈，那么，“专心”这把“神奇之钥”将会帮助你得到它。

人类所创造的任何东西，最初都是透过欲望而在想象中创造出来的，然后经由“专心”而变成事实。

现在，我们且经由一个明确的公式，对这把“神奇之钥”做一次试验。

首先，你必须放弃怀疑与疑惑。对任何事情都抱着怀疑态度的人，将无法采用这把“神奇之钥”，你必须对即将进行的实验抱着信任的态度。

你必须假设你考虑要成为一个成功的作家，或是一位杰出的演说家，或是一位成功的商界主管，或是一位能力高超的金融家。我们将把演讲当作是这项实验的主题，但要记住，你必须确实遵从指示。

取一张白纸来，大约普通信纸大小，在纸上写下如下内容：

我要成为一位有力的演说家，因为这可以使我对这个世界提供它所需要的服务；因为它将为我带来金钱收入，使我可以获得生活中的物质必需品。

我将在每天就寝前及起床后，花上 10 分钟，把我的思想集中在这项愿望上，以决定我应该如何进行，才能把它变成事实。

我知道我可以成为一位有力而且具有吸引力的演说家，因此，我绝不允许任何事情来妨碍我这样做。

签名

签下这份誓词，然后按照宣誓的内容去进行，直到获得的结果为止。

当你要专心致志地集中你的思想时，就应该把你的眼光望向 1 年、3 年、5 年、或甚至 10 年后，幻想你自己是你这个时代最有力量的演说家。在想象中假设，你有相当不错的收入；假想你拥有自己的房子，是你利用演说的金钱报酬购买的；幻想你在银行里有一笔数目可观的存款，准备将来退休养老之用；想象你自己是位极有影响的人物，因为你是位杰出的演说家；假想你自己正从事一项永远不用害怕失去地位的工作。

利用你的想象能力，清晰地描绘出上面这种情景，它将很快转变成一幅美好而深刻的“愿望”情景。把这项“愿望”当作是你“专心”的主要目标，看看会发生什么结果。

你现在已经掌握了“神奇之钥”的秘密。

不要低估“神奇之钥”的力量，不要因为它来到你面前时未披上神秘的外衣，或是因为我们用人人都懂的文字来形容它，你就低估了它的力量。所有伟大的真理都是很简单的，而且容易被了解；如果不是这样，那么，它们就不能算是“伟大”的真理。

以智慧来使用这把“神奇之钥”，而且只是为了达成有价值的目标，那么，它将为你带来持久的幸福与成就。

只要你相信自己办得到，你就能够办得到。

## 四 集中注意力能调整思想

拿破仑·希尔的一位朋友发现他自己患了一般人所说的“健忘症”。他变得心不在焉，记不住任何事情。现在，引用他的话，让你明白他是如何克服他的这项障碍：

“我已经 50 岁了。10 年来，我一直在一家大工厂担任某个部门的经理。起初我的职务很轻松。接着，公司迅速扩大业务，使我增加了额外的责任。我那一部门的几位年轻人已经表现出不寻常的精力与能力——他们之中至少有一位企图取得我的职位。

“象我这种年龄的人大都希望过舒适的生活，而且，我在公司已服务过很长的一段岁月了，因此，我觉得我可以轻轻松松地工作，安心地在公司呆下去。但这种心理态度几乎使我失掉了我的职位。大约两年前，我开始注意到，我‘专心’工作的能力已经衰退了，我的工作变得令我心烦。我忘记处理信件，直到后来，桌上的信堆积如山，令我看了大吃一惊。各种报告也被我积压下来，使我的部属大感不便。我人虽然坐在办公桌前，但脑中却想着别处。

“其他的情形也都显示出，我的心思并没有放在工作上。我忘了参加公

司一个重要的主管会议。我手下的职员发现我在估计货物时犯了一个很严重的错误，当然，他也设法让总经理知道了这件事。

“对于这种情形我真是惊讶万分。于是我请了一个星期的假，希望把这种情形好好想一想。我在一处偏远山区的度假别墅内严肃地反省了几天，使我深信自己是患了健忘症。我缺乏‘专心’工作的力量，我在办公室的肉体及心里活动变得散漫无目的。我做事漫不经心，懒懒散散，粗心大意，这完全是因为我的思想未放在工作上的缘故。我在满意地诊断出我的毛病之后，就寻求补救之道。我需要培养出一套全新的工作习惯，我决心要达到这个目标。

“我拿出纸笔，写下我一天的工作计划。首先，处理早上的信件，然后，填写表格、口授信件、召集部属开会、处理各项工作。每天下班之前，先把办公桌收拾干净，然后离开办公室。

“我在心里问自己：‘如何培养这些习惯呢？’获得的答案是：‘重复这些工作。’在我内心深处另一个人提出抗议说：‘但是，这些事情我已经一而再，再而三地做过几千次了。’我心中的声音回答说：‘不错，但是，你并未专心从事这些工作。’

“我回去上班，立即把我的新工作计划付诸实施。我每天以同样的兴趣从事相同的工作，而且尽可能地在每天的同一时间内进行相同的工作。当我发现我的思想又开始想到别处时，我立刻把它叫了回来。

“利用我的意志力所创造出的一种心里的刺激力量，使我不断地在培养习惯方面获得进步。后来，我发现，我每天虽然做同样的事情，但却感到很愉快，这时，我知道我已经成功了。”

“专心”本身并没有什么神奇，只是控制注意力而已。

拿破仑·希尔深信，一个人只要集中注意力，就能调整自己的思想，使它接受空间的所有思想波。这样，整个世界都将成为一本公开的书籍，供你随意阅读。

## 五 凡事专注必定能达到成功

甚至在一种极特别的情形之下，只要我们能找着另一个专心的对象，我们仍是能保持泰然的态度。许多年以前的一个晚上，芝加哥城里举行一次聚会，有一大群人正围着一对看热闹的老夫妇。这是一对样子很怪的老夫妇，穿着几十年前的作客衣服。

这群好奇的群众注视着他们的一举一动，而引以为快乐。但是他们似乎完全不觉得自己被众人注目。他们只管自己，注意街上的喧嚷、灯光、窗内陈设的货品、拥挤的人群等等。他们被街市的繁华所吸引，而丝毫没想到自己。但是他们的那种乡土模样及举止引起了别人的注意，变为众目之矢。

我们最大的毛病便是：常常以为自己是被注意的中心，然而实在并非如此。当我们戴一顶新帽子或穿一件新衣，总以为众人都在注目了。其实这完全是自己的臆想。别人或许也正和我们一样以为自己正受到他人的注目呢！如果真正在注意我们，那大概是因为我们的自我感觉使我们表现出一种可笑的态度，而不是由于衣服。

同样的原因也可以应用在许多别的情形上。如果某人十分专心于他的工

作。你绝不能使他感觉不安，因为他甚至不觉得有人在身旁。假如有人看你工作，你便觉得不安，解求的方法是专心去做得更好些，而不要勉强克制自己的不安。如果你晓得自己做得很好，大家看你时便不会感觉不安；这种不安是因为你怕工作做得不好，怕弄出错误，怕别人看出你秘密的思想，于是引起你脸红手颤，声音战栗，这些行为都是你怕显露出来的，但是正因你害怕而越发显露出来。

有一次，一群中学生想戏弄一个女孩子，他们晓得她的自我感觉最敏锐。她这次是在一个礼拜堂里弹琴，于是他们故意坐在使她可以看见他们的一边，而且注视着她。他们并不扮怪相，也不笑，也不说话，只专心地注视她而已。这个女孩子因为自我的感觉极其敏锐，一会儿工夫就感受到他们坚定地注视着自己，便开始蠕动、脸红、心神不安，最后只好中途停止弹琴，退出了会场。这些学生深知她注意自己比注意音乐还厉害，这便是他们晓得用注视的方法可以扰乱她的缘故。假如她能有那对进城看热闹的老夫妇一半的专心，她甚至不会觉得那些少年在看着她。

专心想到自己是不能增加做事的效率或减少自我感觉的，专心想到工作却能做到。

不过在许多情形之下，最重要的不是你的工作或你所要做的事，而是别人。如果在专心工作之余，对别人真诚地感兴趣，你会无往而不胜。

研究人类，你会发觉他们是世界最有趣的。这个原则是福煦将军之所以能成为陆军界领袖的主要原因。

象福煦将军这样成功的人，必须要能懂得各种人的心理，以及各种心理如何作用。……许多其他年轻军官，以为只要懂得他们手下各人乡土的特性就足够了，然而福煦却不以为然。他对于整个战争的认识差不多都是基于“人”以及人在某种压迫下的动作——不是预料他们如何动作，而是他们实际上如何动作，以及可以引导他们如何动作。

假如你能象福煦将军这样研究人，那么人类就不再是可怕到会使你面红、声颤、手抖的了。如果他们做了你所不懂得的事，你努力去寻其解释，不会自感过敏。

自我的感觉强烈完全是因为想自己。克制的方法便是不想自己。

不想自己的方法是要能寻一点别的事来想。你必须寻找一种代替物。寻得了代替物之后，想自己的习惯便可毫不费力地除去。

假使你演说时只想着你所说的，以及听众，而不是想你自己，你便不会自感过敏。如果你做一件工作，只想到你的工作，也不会对自己发生兴趣。

刚开始时，你或许不能了解与你同在一起的人。专门想自己是不能帮助你去了解他们的。去想别人却可以办到。

自我的感觉是臆想的一种形式。别人并不会如你所想象的那样关心你。他们有各人的事情要忙。记得这一点，你在他们面前便不会感觉不舒服了。

养成喜欢和人亲近的习惯，那样，你和他们在一起时便不会感觉不舒服。别人看见你喜欢他们，同时也会感觉愉快。这种方法还能增加你安闲的态度。

安闲的态度不是可以由矫饰或假装冷淡得到的。态度要自然，不可把自己看得太重。

## 第二节 选择使头脑冷静下来

让你的头脑冷静下来，你将会发现内在的控制力和能力。

你是否有时会觉得你的头在旋转而无法集中你的注意力，无法正确地思考问题，感到无法自控，困惑不安？你是否会对某些事感到害怕或很担心？如果你需要清晰的思路来帮助你取得你所期望的结果，你可选择使自己的头脑冷静下来，集中自己的注意力，每天都清晰地思考问题。

## 一如何奏效

大多数人在做一件事时，大脑里都会想着另一件事。我们不会完全地集中于此时此刻所发生的事上。我们的头脑每时每刻都在进行着交谈以及拥有各种各样的意识流。此刻你的头脑里正在进行着什么样的交谈呢？你把多少注意力集中于这本书上？你的思维是否已游离至别处？

如果你的思维不可控制地会转移到那些令人分散注意力或使人苦恼的事上（过去已发生，现在有可能会发生或将来会发生的事），那就说明你并没有把你的注意力集中于你手头上的工作，你的大脑在想一些其他的事。

这些令人分散注意力、产生压力的想法（害怕、担心、消极的想法）会使你难以集中注意力，从而产生错位的观念，作出错误的决定，无法干好工作。

这一日常能力选择能帮助你清除大脑中产生压力的想法，制止分散注意力的交谈，并且使你重新得到对自身大脑的控制。无论何时，你只要把注意力集中于手头上的事，就能放松自己，你的思维就会专心下来，清晰起来。

这一日常能力选择会给你另一个关于现实的综合观点，会使你对自己，对其他所有的事感觉更舒服，在处理世事的时候更有效，心情更好。它能帮助你在每次做事时以一种集中注意力的方式来完成。于是你的效率就会更高。因此，这个日常能力选择包括三个基本思想：

1. 清除头脑中分散注意力、产生压力的想法。
2. 使你的思维完全地进入当前的工作状态。
3. 把你的注意力集中在平静的、能够赋予能力的事上。

什么时候可使用“日常能力选择”？一旦你感到集中精力有困难，不能清晰地思考时；或是墨守成规，困扰不安时；或是无法排除头脑中的忧虑或担心时，或是当你想从一项任务中得到解脱而进入另一项任务时；或是为专攻一件小事而做大量的无用功而且至今尚未完成最重要的部分时。如果你每天一开始就能使自己心情平静，注意力集中，并在一整天内都能保持冷静、沉着、有自控力，那就更好。你会很高兴拥有清晰的头脑和放松、沉着的态度，这样你就能集中注意力，清晰地、富有创造力地思考问题，从而变得更有效率，更富有成果，更健康。

## 二 这是你的选择

针对你将如何对待精神上的压力和紧张，立刻作出一个深思熟虑的选择。精神上的压力使你很难把你的注意力集中于手头的任务，无法清晰的思考，出色地工作，尤其是当你处于紧张状态中时。

1. 选择清除头脑中分散注意力、产生压力的想法，使自己完全沉浸于此

时此刻，集中注意力于一些平静，赋予能力的事上，以便专心于所必需做的事，清晰的思考，富有创造力，做一些有质量的决定，较大幅度地提高自身的效率，尤其是在有压力的情况下。

2. 选择使自己沉湎于分散注意力和产生压力的有关过去或将来的想法，并且让它们阻碍自己的思维过程而使自己无法专心，无法直接地思考问题，从而作出太鲁莽的决定或根本无法作出决定，使自己没有任何效率或可能产生负效应，尤其是在有压力的情况下。

### 三 明智的援助行动

请告诉我你会作出第一种选择。这儿有一些具体的行动能帮助你使用日常能力选择，使你变得冷静、沉着、泰然自若、乐观、高效和健康，尤其是在面临压力的情况下。

### 四 在一天中经常使大脑得到短暂的休息

研究表明，如果人们在一天中经常得到能够缓解压力的休息，那么他们的工作效率将会高得多。事实上，他们通过休息来加快速度和改进自己的工作。同时，通过转移他们的注意力，他们从旧框框中解脱了出来，解放了他们的创造力。

重新控制思维的一种方法是停止工作，让大脑得到休息。

一旦你感到大脑有点僵化，不能很好地思考问题或不能集中注意力时，停止你手中的工作，让大脑得到片刻休息。站起来，走一会儿，喝杯水，跟别人交谈几句，坐在一张舒适的椅子上，看一些有趣的读物，呼吸一些新鲜空气，或者躲到一个安静的地方，参加一项与你的工作毫不相同的活动，让你的大脑完全沉浸在轻松有趣的活动之中。这么做能打断精神压力慢慢地积聚起来的危险过程，缓和大脑的紧张程度，恢复你的大脑能力。

如果你经常坐在办公桌旁，只要靠在椅背上，闭上眼睛，慢慢地做几下深呼吸，或找空档活动，在办公桌电话机旁有多种简单的健身运动可做，在午后做几分钟，即能缓解压力、放松肌肉、精神焕发、恢复体力。就会使你的头脑冷静，清醒，恢复活力，从而能做好下一项工作。

一旦你感到精神上有压力，赶快采取这些措施，不要一直等到午餐时，一直等到回家，更不要等到周末。

### 五 把你的注意力集中在某个具体、令人愉快、平静的事物上

放松一分钟，摆脱精神上的紧张，然后花三分钟或者更长的时间将你的注意力完全集中在某个具体、令人愉快、平静的事物上。它可以是任何东西——一幅画，一件摆设，一个温和的词，给人以安慰的词组，精神上的肯定，或者是一次愉快的经历。你的头脑将会变得清醒，变得开放，接受能力强，富有创造性，而且运转自如。别忘了，在做这些事时，做几个深呼吸。

这一方法能够奏效是因为尽管人的大脑十分复杂，它在一段时间内只能

集中在一件事上。如果注意力集中在消极、产生压力的想法上，你在心理上、生理上都会感到有压力。如果注意力集中在令人愉快的事情上，就会感到愉快。

翻阅你的相册或杂志，找到一幅能让你感到平和放松的画，地把它们放在你的办公桌上，用它镇静头脑。你也可以从你的脑海中寻找你所认识的最冷静沉着的人物肖像，把注意力集中于这一形象。他可以是一个商人，职业运动员或是你所崇拜的任何人。

或者花几分钟在脑海里构成一幅画，重温一番愉快的经历来恢复你的活力——一段真正轻松的时间，一个愉快的假期，春天第一个阳光明媚的日子等等。你可以在你的脑海中创造你“自拍的电影”，或者也可以利用现有的、专业生产的音频、视频形象。

创造你自拍的电影，回忆一下那些你想的心理上再次体验的美好经历。在你开始放这部电影以前，详细地描绘一下当时的情节：环境、背景，你正在做什么，你的感情状态，你看到什么，听到什么，那个地方的色彩、气味以及感觉怎样？然后，开始放电影，完整地重温这一美好的经历，好像它真的正在发生一样，微笑。当电影结束时，你将变得年轻，精力得到恢复。带着恢复的平静、清晰和创造性再回到你真实的世界中去，准备好应付周围的一切。

另一个出色的选择是利用彻底放松自己（前面章节有详细说明）。集中注意力，清除杂念，在身体和精神两方面都会获得许多益处。

你应该通过沉思去更深入地发现什么对你来说是有用的。沉思是一个使头冷静、清晰的过程，再一次把你的注意力集中在当前某件具体的事、活动或想法上，并使你充分地意识到这一点。这是一门保证将你的注意力集中在手头的工作上的艺术，以一种冷静、沉着、泰然自若的方式，温和地但高效率地处理任何不可避免的，令人分心的想法。沉思活动是获得对你思想和心灵控制的巧妙途径。

## 六 听轻音乐

工作时或在家中听一些能使你放松的音乐，这有助于你保持一种积极的、富有成效的心理状态。拿破仑·希尔的一些朋友在他们的办公室里放了一台收音机，调至他们所喜爱的电台，把音量放得很小。他们发现这么做使他们感到放松，工作效率，并增进了他们的工作乐趣。

## 七 每天早晨集中注意力于你的指导准则

集中注意力是另一种使头脑保持冷静、清晰和专一的方法。集中注意力是一种沉思形式，它能使你在短时间内摆脱日常事务从而与内在的你——真正的你发生联系。集中注意力的技巧能使你得到潜在的无限宁静和力量。

托马斯·克拉姆在他《冲突的魔力》一书中写道：“我们都经历过集中注意力的境界。这种情况发生在头脑、身体和精神完全处于和谐的平衡之中并与外界紧密相联的时候，具有高度的感知和敏锐，是一种一切都完美的感觉，能够揭示出我们究竟是怎样的人。”

集中注意力意味着与宇宙在此时此刻合二为一。你可以清楚地区别平稳与非平稳状态。当你全神贯注时，你不可能会愤怒，害怕或陷入冲突之中。当你真正全神贯注时，你肯定会微笑。集中注意力的境界可以用以下这些词来描述：完整，有生气，丰富，单纯，美丽，优秀，独特，便易，幽默，真实。它是愉快和放松的经历，它能使你变得更加可靠，灵敏和开朗。

集中注意力是存在的境界（不是思想或行动。）它可以长久地影响你的思想和做事的方式。集中注意力能赋予你能力。在任何时候，是否集中注意力都是你的选择。

集中注意力不仅对你产生积极的影响，而且对你与外界的关系也会产生积极的影响，最终延伸至他人与你的关系。你周围的环境可以确实地感受到这种积极的影响。

在《内在的天资》一书中，亚历山大·埃弗雷特指出，如果你每天花 15 分钟（每天时间的百分之一）集中注意力，这将会对一天中其余的百分之九十九的时间产生深远的影响。

选择集中注意力，你的生活应该反映出你究竟是谁，你的平稳不变的内心世界，你的生活指导准则。关键在于使你的身体、头脑和精神长时间地得到平静，从而能与内心世界发生联系。每天清晨，寻找一个安静的地方放松自己，反思你在生活中的首要使命和指导准则，使用你的支配和控制中心，因为它会描绘出你真正所期望的生活和你想成为怎样的人。设想你生活在日常事务之外，你所做的一切完全符合你的指导准则。当你每天醒来时就使用这一技巧，并将其产生的平静、有力的心态保持一整天，每天定期地抽出几分钟使自己回到集中注意力的状态。

紧张会使你难以集中注意力，难以清晰地思考，导致不平衡；紧张会使你感觉不佳或遭受心灵上创伤。真正能考验你集中注意力的水平在于你能否在逆境中坚持下去，尤其当你与他人关系紧张时，当人们害怕或感到不平稳时，通常会在交谈时失去眼神的交流。如果你在与其他人交往时能保持平衡，保持眼神的交流，那么你的人际关系将会更有深度和清晰度。

每天沉思你的首要使命和指导准则，你将在生活中变得冷静、沉着、自信、积极、富有成果和健康。

## 八 这没关系

当你感到愤怒或焦虑时，承认你的感觉可以帮助你冷静下来并控制住自己的情绪，说一声：“这没关系。”例如，如果你为明天将召开的一场会议感到担心，就对自己说：“我担心明天的会议……这没关系。”如果你因别人拆你的台而感到愤怒，就对自己说：“我对乔十分生气……这没关系。”

当你使用这一技巧时，表明你意识到了你的情绪并承认经历这一切没什么关系。因为你是人，不是神。接着就会发生一件有趣的事，你的情绪似乎消失了，这是因为你表达了你的感情并把压力排出了身体，用一种自然而更有控制力的方式驱散了它。

如果你不承认你有情绪，你将被它所控制，情绪将会吞没你。如果你坚持说“我认为我没生气”，这会使得你的情绪更加强烈。不论发生哪一种情形，压力将在你身上持续更久，并可能对你造成伤害。但如果你采取旁观者

的态度，只需几秒钟，观察你的感受，承认你的感受并认为这种感觉没什么关系，这样你就能控制住自己和所处的局面。

## 九 安排时间进行安静的思考

你是否常说：“我甚至没有时间思考问题？”如果这对你来说是个问题，那就安排一些时间来思考吧。如果你享有一间私人办公室的舒适环境，一种能够平静头脑以便于安静思考的方式就是关上门，坐下来靠在椅背上，把你的脚放在桌上（或者如果那对你来说更舒服就拉出一个抽屉把脚放在上面），并放松自己，可以把手交叉放在脑后，做几个深呼吸。如果有窗户，那就眺望窗外的景色或把注意力集中在一些让人开心的事上。这会使你头脑放松，减轻压力，使你控制住自己的情绪，并有助于你解放自己的创造力。让你的大脑得到放松，这样它就能更好地为你工作。

如果你没有一间私人办公室，那就寻找一个能使你平静下来的地方（例如，一间空会议室，公司图书馆的阅览室）。如果没有这样的条件，安排时间散散步并利用它作为你安静思考的时间。

注意。大多数公司都有非明文规定，禁止职员抽空坐下来放松精神，活跃头脑，认为用这种独创性的方式解决问题会有危险。有些公司甚至认为是这异端的，懒惰的行为，十分不恰当。一些雇员担心老板撞见他们在“思考”而不在工作。如果你的公司也是如此，你就不得不躲起来进行安静的思考。

## 十 一次只做一件事

一次只专心地做一件事，全身心地投入并积极地希望它成功，这样你的心理上就不会感到精疲力尽。不要让你的思维转到别的事情、别的需要或别的想法上去。专心于你已经决定去做的那个重要项目，放弃其他所有的事。

把你需要做的事想象成是一大排抽屉中的一个小抽屉。你的工作只是一次拉开一个抽屉，令人满意地完成抽屉内的工作，然后将抽屉推回去。不要总想着所有的抽屉，将精力集中于你已经打开的那个抽屉。一旦你把一个抽屉推回去了，就不要再去想它。

了解你的每次任务中所需担负的责任，了解你的极限。如果你把自己弄得精疲力尽和失去控制，那你就是在浪费你的效率、健康和快乐。选择最重要的事先做，把其他的事放在一边。做得少一点，做得好一点，在工作中得到更多的乐。

为了减轻责任，减少任务，你也许需要同公司里的有关人员或家庭成员进行面对面的坦率交谈和协商。你要有勇气坚持自己的观点，这会使你更有效率，更健康，更快乐。你、你的公司和你的家庭都会从交谈和协商中获益匪浅。

大多数公司都犯一个严重的错误，即分配给公司内辛勤工作的管理人员、经理和专业人员远远超过他们所能担负的工作量，更不用说要求他们把工作做好。就象彼得·德瑞克在几年前指出的那样，他们分配给人们“不可能完成的工作”。然后他们感到疑惑：为什么分配的工作没有完成，为什么公司内部缺乏交流，为什么质量与服务如此之差，为什么士气如此之低。职

员由于过度工作而变得精疲力尽，既不利于公司，也不利他们自身。不幸的是，随着种种公司合并，公司精简，以及对生产力提出了更高的要求，这样的情况变得越来越普遍了。

为了保证你的效率以及最大限度地做出贡献，你必须学会如何拒绝那些会耗尽你的生产能力的活动和工作。这儿有一种有效的方法：

当斯蒂芬·科维还是一所大学的“大学关系”系主任时，聘用了一位十分有天赋、非常积极主动、很有创造力的秘书。他在斯蒂芬那儿工作了几个月后的某一天，斯蒂芬走进他的办公室，要求他立刻完成几件急于处理的事。

他说：“斯蒂芬，我愿意做你要我做的任何事，只是你该瞧瞧我的情况。”

然后他把斯蒂芬带到他的墙板旁，在那上面他列明了他正在从事的 20 多项工作，并写明了操作范围和最后期限，这些都是事先协商好的。他是个训练有素的人，因此我首先想到了他。有这么一句话：“如果你想让工作顺利完成，那就把它交给一位忙人。”

接着他说到：“斯蒂芬，你现在要我做的事需要花几天的时间。为了满足你的要求，你愿意推迟或取消哪些原定的项目？”

当然，斯蒂芬不想这么做。他不愿意因为当时特别需要帮助而派他手下最得力的工作人员去做一些并非最适合他的事，就像把楔子插入轮胎中。那些急于想完成的工作是紧迫的，但并不是最重要的。所以斯蒂芬找到另一位处理急事的管理人员，把这份工作交给了他。

## 第三节 学会专注

成功的第一要素是：  
能够将你身体与心智的能量锲  
而不舍地运用在同一个问题上而不  
会厌倦的能力……

### 一 切勿分散力量

《成功杂志》庆祝创刊 100 周年时，编辑们节录了一些早期杂志中的优秀文章，其中最令人印象深刻的是一篇摘录文章。作者西奥多·瑞瑟在爱迪生的实验室外面，扎营三个礼拜之后，才访问到这位著名的发明家。以下就是访谈的部分的内容：

瑞瑟：“成功的第一要素是什么？”

爱迪生：“能够将你身体与心智的能量锲而不舍地运用在同一个问题上而不会厌倦的能力……你整天都在做事，不是吗？每个人都是。假如你早上 7 点起床，晚上 11 点睡觉，你做事就做了整整 16 个小时。对大多数人而言，他们肯定是一直在做一些事，唯一的问题是，他们做很多很多事，而我只做一件。假如你们将这些时间运用在一个方向、一个目的上，他们就会成功。”

### 二 把握现在

大多数人都是略微超前或略微落后，从未准确地活在现在。假如他们正在与人谈话，他们可能同时在回想自己刚才说的话、别人刚说过的话，或是他们正想要说的话，甚至在想一些完全不相关的事。

我们可以从表演艺术中学到宝贵的教训：最好的演员能融入现在。他们会非常专心地听，即使已经将台词背得滚瓜烂熟，他们还是会对接下来所说的台词有全新的感觉。两个演员演出一幕戏时，他们事实上只有唯一的一句台词。因为只有第一句能显出他们表演的功力。之后的每一句台词都只是针对其他演员所说或所为而作出的反应。

正如这些成功的演员，我们可以学习融入现在。融入现在需要集中注意力，集中注意力有两个要素：一是目标，注意正在发生的事；二是密集度，因为集中所有的力量在单一事件上，也就有了密集度。

拿破仑·希尔问有名的马戏表演者冈瑟·格贝尔·威廉斯给了继承他事业成为驯兽师的儿子什么建议，他回答：“我告诉他要在场。”我当时不能确定他的意思是什么，也许是一个父亲告诉儿子一定要出场表演，就象他自己曾经连续表演一万场次一样；但其实他另有用意。这位世界知名的驯兽师解释：“当他在马戏场中与狮子、老虎、豹在一起时，他绝对不能心不在焉，他的心一定要在马戏场里。”诚然，当你的马戏场中，身边环绕着危险的动物时，心不在焉是多么危险的事啊。事实上，心不在焉对任何事业都可能造成灾害。

租车专家迪克·比格斯回忆起一次丢脸的分心经验，现在他已经可以对此一笑置之。但当时可是一点也不好笑。那是在亚特兰大第二届的薛塔胡奇

10 公里长跑竞赛，当年的赞助者为健怡可口可乐公司。为了促销产品，健怡可口可乐的商标显著地展示在比赛申请表格、各种媒体、T 恤和比赛号码上。比赛当天早上，大会的荣誉总裁迪克·比格斯站在台上说：“我们很高兴有这么多名参赛者，同时特别感谢我们的赞助商健怡百事可乐。”站在比格斯背后的可口可乐代表嘘他：“是健怡可口可乐，白痴！”（事实上他用的是比“白痴”更难听的话）超过 1000 位的与赛者也尽情哗然，当时比格斯真是十分羞辱、懊悔。他说：“我知道是可口可乐，但是当时我失了神，就是要命的那一天，我学到了专心比事实更重要。”

### 1、开发满意状态的潜能。

芝加哥大学心理学家米哈利专精于研究满溢状态的行为。所谓满溢状态行为是发生在精神高度集中，因心智状态过于专注而忽略了其他无关的事物。运动员有时会用“在自己的地盘上玩”来形容当他们的表现超出他们的能力，每件事都很顺利的时候。

米哈利曾经利用类似竞赛的挑战状况成功地激发出满溢状态行为，他说满溢状态最可能发生在个人处于能力与任务的难度约略相当的情况下。如果任务太难，人会感觉焦虑不安；如果任务太简单，他们也会感觉无聊。

拿破仑·希尔向一群听众提到满溢状态的行为后，来自宝州的木匠师傅保罗·奥廷格告诉他他的经验：几年前，他参加一个由国际木匠兄弟会所赞助的在费城举行的木工比赛时，在好几个小时的赛程中，他完全投入在他的作品中。奥廷格回忆：“当时就只有我和我的工具而已。”当他完成了后来得到第一名的作品时，才发现身边聚集了一大群人，他原先根本没有注意到他们的存在。

满溢状态行为被列入时间管理技巧的理由是：经历过这种经验的人会丧失对时间的知觉，而且在满溢状态下，人可以完成大量高难度的工作。贝蒂·爱德华所著的《利用右脑》，描述了可以造成与满溢状态或许不相同但类似经验的技巧，她的方法是根据左脑的机制：语言、分析、符号、理智、数字、逻辑与线型；右脑的机制则由非语言、组合、非理智、直觉与道德的观念而来。爱德华的书中包括了许多帮助读者“左右转”的练习方法，爱德华描述这种经验：“那是一种前所未有的经验。当我工作得很顺利时，我就感觉到我与工作就象画家和他的作品一样融为一体，我觉得兴奋但是镇定；兴高采烈但是自制。不完全是快乐的感觉，比较象是幸福。”

### 2、狂热与沉迷。

这种时间管理技巧未必适合每个人，你也许很有成就但对沉迷却不感兴趣。我访问过的一些人为了成功所付出的代价是大多数人不敢领教的，但是不可否认，沉迷于工作、事业或目标的人可以做出很多事，而且通常有效率。这让我想到了《烟草路》与《上帝的小乐园》的作者厄斯金·卡德韦尔，他的婚姻三次破裂，而且没有亲近的朋友，就是因为他总是工作至上。富卡也告诉我，回顾过去超过 50 年辉煌的财富成就，他最大的遗憾是：除了事业外，他竟没有任何的兴趣。

作家艾萨克·艾斯莫夫说他不想度假的原因是，度假会打断他的写作。艾斯莫夫时时刻刻都坐在打字机前，熬出一本又一本的书，有好几年的时间，他每个月都写出一本书。问他什么是最难做的事，他回答说：“有人打断我写作时，我还是强颜欢笑。”亨利·福特说过：“我有的是时间，因为我从来离不开工作岗位；我不认为人可以离开工作，他应该要朝思暮想，连作梦

也是工作。”

认为这些人花费了太多时间与精力投注在他们狂热的事物上，并因此而感到生气人有时候会忘记一个事实：对他们来说，这不是牺牲而是乐趣。李·特里维诺说：“我就是爱这种比赛。”或许，我们不应该为这些沉迷的人感到难过，沉迷的原因各有不同，有些是来自罪恶感，有的则来自无知、天真或沮丧。但是，就象特里维诺，他们沉迷只是因为热爱他们所做的事，而且沉迷丰富了他们所接触的每一件事。

## 第十二章 富有合作精神

合作是企业振兴的  
关键，而企业家的威信  
又是合作的关键。  
联合起来，我们繁  
荣；分裂下去，我们就衰  
退。

## 第一节 合作就是力量

帮助别人往上爬的人会爬得最高。

### 一 加拿大雁的合作

哈特瑞尔·威尔森是一位水准很高的演说家，他曾经说当他还是东德克萨斯州的一个小孩时，有一次跟两位朋友在一段废弃的铁轨上走，其中一位朋友身材普通，另一位则是个胖子。孩子们互相竞赛，看谁在铁轨上走得最远，哈特瑞尔跟较瘦的朋友只走了几步就跌了下来。较胖的男孩却走得很远。

最后，在极大好奇心的驱使下，他想知道其中的秘诀。那位肥胖的朋友指出，哈特瑞尔跟他的朋友走铁轨时只看着自己的脚，所以跌下来了。然后他解释他因为太胖以至看不到他的脚，只能选择铁轨上远处的一个目标（一个长期目标），并朝目标走。接近目标时，他又选了另一个目标（你能尽量走到你所看见的那么远的地方，当你到达那里，你能看得更远），然后又走向新目标。

胖男孩带着哲学味指出，如果你向下看自己的脚，你所看见到的只是铁锈和发出异味的植物而已。另一方面，当你看到铁轨上某一段距离的目标时，就能真正地看到目标完成了。

除此以外，我还想说明另一个要点，如果哈特瑞尔跟他的朋友分别在两条铁轨上手牵着手一起行走，他们便可以不停地走下去而不会跌倒。这就是合作的可贵。就象乔治马修·阿丹所说的：“帮助别人往上爬的人，会爬得最高。”如果你帮助其他人获得他们需要的事物，你也能因而得到想要的事物，而且帮助得愈多，得到的也愈多。我重复说这句话，是因为许多年轻人被灌输了垃圾式的创意，那就是你必须践踏别人，糟蹋别人，利用别人才能达到高峰。事实上，正好相反。

加拿大雁在本能上很知道合作的价值。毫无疑问，你经常会注意到它们以V字形飞行，而且V字形的一边比另一边长些。（V字形的一边比另一边长的理由是因为有较多的雁。）这些雁定期变换领导者，因为为首的雁在前头开路，能帮助它左右两边的雁造成局部的真空。科学家曾在风洞试验中发现，成群的雁以V字形飞行，比一只雁单独飞行能多飞百分之十二的距离。人类也是一样，只要能跟同伴合作而不是彼此争斗的话，往往能飞得更高、更远，而且更快。

最好的一种帮助来源（不幸也是最容易被人忽略的）就是家庭，特别是配偶。如果妻子或丈夫并肩工作，而不是仅仅随便应付，你就能更快、更轻易地达成目标，而且会在达成目标的过程中获得更多的乐趣。如果你的配偶在开始时未能分享你的热忱，你也不必太吃惊或失望。把你的主意好好地推销给对方，让你的配偶知道能拥有他或她的合作与兴趣是多么重要的事情，而且在这种过程中你们两人都将大有收获。这种紧密的结合与共同的兴趣极端重要，因为这将使你建立起比较有意义的关系。那本身也是一个美丽的目标。

### 二 合作产生力量

合作是所有组合式努力的开始。一群人为了达成某一特定目标，而把他们自己联合在一起。拿破仑·希尔把这种合作称之为“团结努力”。

“团结努力”的过程中最重要的三项因素是：

专心、合作、协调。

你可以拿你所从事的行业或职业作例子，在加以分析之后，你将会发现，它所受的唯一限制就是缺乏运用组合与合作的努力。我们可以拿法律事业来加以说明。

如果一家法律事务所只拥有一种类型的思想，那么，它的发展将受到很大的限制，即使它拥有十几名能力高强的人才，也是一样。错综复杂的法律制度，需要各种不同的才能，这不是单独一个人所能提供的。

因此，很明显的，光是把人组织起来，并不足以保证一定能获得杰出的成功。一个好的组织所包含的人才中，每一个人都要能够提供这个团体其他成员所未拥有的特殊才能。

一个组织良好的法律事务所必须拥有以下人才：具有替各种案子作好准备工作的特殊才能者；具有想象力的人，他能够了解如何把法律条文与证据同时纳入一个很好的计划中。具有这些能力的人，并不一定同时拥有出庭处理案件的能力。因此，法律事务所一定要聘有熟悉法庭程序的人才。我们若再进一步分析，将会发现，有许多种不同的案子，需要各种不同的专门人才来做事前的准备工作，以及出庭处理。一位专门研究公司法的律师，可能对于处理刑事案件就会感到完全陌生了。

一个了解“组织、合作努力”原则的律师，在找人合伙开一家法律事务所时，一定会找一个对自己所欲执行的专门法律及程序极为了解的律师。对于此原则毫无概念的人，在挑选他的合伙人时，可能会采用平常的“听天由命”的办法，只会去找一个跟自己个性合得来的，或是与自己熟识的人，而不会去考虑他所拥有的特殊专门法律才能。

几乎在所有的商业范围内，至少需要以下三种人才——那就是采购员、销售员以及熟悉财务的人员。当这三种人互相协调，并进行合作之后，他们将经由合作的方式，而使他们自己获得个人所无法拥有的强大力量。

许多商业之所以失败，主要是因为这些商业所拥有的，清一色是销售人才，或是财务人才，或是采购人才。就天性来说，能力最强的销售人员都是乐观、热情的；而一般来说，最有能力的财务人员则理智、深思熟虑而且保守。这两种人是任何成功企业所不可缺少的。但这两种人若未能彼此互相发挥影响力，对任何企业，都不会发挥太大的作用。

### 三 推动者与管理者

在现代化的企业中，不管是工商业或金融业，我们都可以发现有这么两种人才，一种人才通常称之为“动力型”，另一种人才则被称为“平衡型”。

美国最著名的一家法律事务所是由两名律师合伙开设的。其中一人从来不曾上过法院，他负责准备该事务所接受案件的所有诉讼资料；事务所的另一位律师则负责出庭处理案件。两个人都是很积极的行动者，但他们各以不同的方式来表现他们的行动。

你如果想要在这世界上占有一席之地，应该先对自己作一番分析，然后明白自己究竟是“动力型”的人，还是“平衡型”的人，然后选定一个和你的天赋能力相同性质的“明确目标”。如果你和其他人合伙做生意，你也应该对他们作一番分析，并设法使每一个人担任最适合他们本性的工作。

换句话说，人们可以分成两类：一种是推动者，另一种是管理者。推动者可以成为一名能干的销售员或是组织者。管理者可以在公司买入资产之后，成为一名极佳的保管者。

让一个“管理者”型态的员工管理一套书，他一定会很快乐，但是如果派他出去推销东西，他一定很不高兴，而且无法胜任；把一名“推动者”安排去管理一套书，他将会觉得很悲哀，他的个性要求他从事积极而紧凑的活动，被动式的行动无法满足他的野心，如果他所担任的工作无法使他获得他个性所要求的那种行动，那么，他将会成为一个失败者。我们经常发现，那些盗用公款的人都是属于“推动者”型态的人，如果我们能让他们担任最适合于他们的工作，他们也就不会经不起这种诱惑了。

让一个人从事与自己个性相合的工作，那么，他一定会全心全意做好这项工作。世界上最大的悲剧就是——大多数人从来不曾从事过最适合他们个性的工作。

人们经常犯的错误是，总是选择或从事从金钱观点来看，最为有利可图的事业或工作，而完全未考虑到自己的个性与能力。如果光是金钱就能带来成就，这样子选择也无可厚非。但是，最高级及最高贵的成就包括了思想的平静、享乐与幸福，只有从事自己最喜欢工作的人，才能得到这些。

#### 四 合作有双重的奖励

挪威海岸外有一处世界上最著名并无法抗拒的大漩涡。这个永不停止旋转的大漩涡十分可怕，任何人只要被卷了进去，就再也无法逃生。

同样的，那些不了解合作努力原则的人，也正在向着生命的大漩涡前进，他们必然也会遭遇不幸的毁灭。在我们生存的这个世界中，到处都可看到“适者生存”的证据。这儿所说的“适者”就是有力量的人，而力量就是合作努力。

很不幸的是，由于无知，或是自大，有些人因而误认为自己能够驾驶脆弱的小帆船驶入这个处处危险的生命海洋。这种人将会发现，有些漩涡比任何危险的海域还要危险万分。

当人们处于不友好的战斗时，不管是在何处，也不管战斗的性质及原因是什么，我们都可以发现，在战场附近都有这样一个大漩涡在等待着这些战斗人员。

只有经由和平、和谐的合作努力，才能获得生命中的成就。单独一个人必定无法获得成就。即使一个人跑到荒野中去隐居，远离各种人类文明，然而，他仍然需要依赖他本身以外的力量来生存下去。他越是成为文明的一部分，越是需要依赖合作性的努力。

不管一个人是依靠白天辛勤工作谋生，还是依靠利息收入过活，只要他能够和其他人友好合作，他的生活就可以过的更顺心一点。还有，其生活哲学以“合作”而不是以“竞争”为基础的人，不仅可以比较容易过日子，以

及获得舒适豪华的生活，也将享受到额外的“幸福”，而这是其他人所永远享受不到的。

经由合作努力而获得的财富，不会在它们的主人心上留下伤疤，如果是经由冲突与竞争方法而获得的财富，必然会使它们的主人受到伤害。

不管是为了生存，还是为了获得豪华生活而努力积聚物质财富，这些努力占去了我们在这个世俗世界挣扎奋斗的大部分时间。如果我们无法改变人类天性的这种物质倾向，我们至少可以改变追求财富的方法，那就是把“合作”当作是追求财富的方法的基础。

“合作”可使人们获得双重的奖励：一方面可使我们获得生活所需求的一切；另一方面可使我们的内心获得平静，这是贪婪者所永远无法得到的。贪心的人也许可以积聚庞大的物质财富，这一事实是不容否认的。但是他将会为了贪图一时的小利，而出卖了他的灵魂。

## 五 不团结导致灭绝

我们生存在一个合作努力的时代中。几乎所有成功的企业，都是在某种合作的形式下经营。

我们只要浏览一下当天报纸上的新闻，必会看到这样的一个报道：在同一管理机构下合并的工商企业，创造了无比的力量。

今天是一群银行合并，明天又是一群铁路公司合并，过几天又是几家钢铁公司联合起来。这一切的联合行动，其目的全是为了运用高度的团结及合作，发展出无比的力量。

知识并不是真正的力量，因为它是散乱而无组织的，它只是一种潜伏性的力量——从它那儿可以发展出真正的力量。任何一家现代化的图书馆，都包含了一切没有组织的珍贵知识——这是我们这一时代所获得的遗产——但这些知识并不是力量，因为它们并没有被组织及联合起来。

每一种能源形式及每一种动植物的生命，若要生存，就必须团结起来。远古时代那些庞大的动物在绝种之后，遗骸塞满在大自然之中。它们已消失得无影无踪，但留下了很肯定的证据，不团结就会造成灭绝的噩运。

从电子——最小的质子——到宇宙最大的星球，这些物质证明了宇宙最初的一项法则，就是“组织”。能够认识这项法则的重要性，并使自己熟悉这项法则的各种方式，以及利用这项法则为自己制造利益，实在是最幸运的人。

最困难的是，人们不仅要认识团结力量法则的重要性，同时也要以这种法则作为其力量的经纬。

这是一项众人皆知的事实：任何企业家所要进行的最困难的一件工作，就是诱导与他一起工作的人，在一种和谐的精神下，贡献他们的努力与智慧。在任何事业中，要想诱导工作人员不断地贡献他们的智慧与劳力，这是很困难的事，只有最有能力的领袖才能达到这项理想的目的。但偶尔也会出现这样的一位伟大领袖，在他所从事的行业中出人头地，因此，全世界都会听见他的大名。例如，亨利·福特、爱迪生、洛克菲勒、哈里曼及拿破仑·希尔。

力量和成功是相辅相成的。因此，任何人只要拥有这项知识及能力——和谐地联合个人思想的原则，而发展出力量，就能在任何行业中获得成功。

## 六 合作是领导才能的基础

一个人若能引导其他人进行合作，以及从事有效的团队工作，或者鼓舞其他人，使他们变得更为活跃，那么，这个人的活动能力并不亚于以更直接方式提供有效服务的人。

在工商企业中，有些人具有极高的能力，能够鼓舞并指挥他属下所有的人员获得比在没有这种指挥影响力之下更大的成就。众所周知，卡耐基很能干地指挥他个人的一些幕僚人员，因而使得这些幕僚人员当中的许多人也成为富翁。

每位销售经理，每位军事领袖，以及各行各业的领导者，都了解“共同谅解及合作的精神”的必要性。要想获得成功，必须拥有这种精神。这种和谐的大众精神，可经由自动或强制的纪律而获得。在这种情况下，个人的思想将被融合而成为一种“智囊团”，这表示个人的思想受到修正，彼此的思想合二为一。

造成这种融合过程的方法很多，就如同将个人置身于各种行业的领导地位，每一位领袖各有自己协调追随者的思想的方法。有人使用强迫的方法，有人使用说服的方式，有人则使用惩罚或奖赏的手段，其目的都是为了减少某一团体中的个人思想，使它们全部融合成为一个单一的思想。读者不必深入政治、商业或财务中研究，就能找出各自的领袖在把个人思想融合成为一个集体思想的过程中，所使用的技巧。

不过，世界上真正伟大的领袖天生都拥有一种具有特性的思想，可以吸引其他思想。拿破仑·波拿巴就是最明显的例子，他拥有这种磁铁式的思想，能够把他所接触的任何人的思想全部吸引过来。拿破仑手下的士兵能够为他慷慨牺牲，毫不畏缩，就是受到了他个性的吸引。

任何一位明了合作精神的能干领袖，也许可以暂时把任何一个团体的思想融合起来，使这些思想只代表一个集体思想；但当这位领袖一离开这个团体，这种融合的集体思想立即分裂崩溃。

最成功的人寿保险销售组织或其他销售团体每周集会一次，或一次以上，他们的目的究竟是为了什么？就是为了把所有的个别思想融合成为一个智囊团，这种智囊团在一段时期内，可以不断激励个人的思想。

这些团体的领袖们，也许不了解在这些被称作“鼓励会议”的会议上，究竟发生了什么事。这类会议的例行议程，通常是由团队领袖或其他人员发表谈话，有时候还请团体以外的人加入意见，个人的思想则彼此进行接触，并相互鼓励。

人类的头脑可以比作电池，其电力将会耗尽或衰减，令人感到沮丧、泄气、缺乏鼓励。这种感觉谁能避免呢？人类头脑在沮丧的情况下，必须予以充电，要想达到这一目的，就必须和一个更为充满活力的思想进行接触。伟大的领袖都明了这种“充电”过程的必要性，而且，他们还了解如何才能达到这个目的。这就是一位领袖和一位追随者的最主要的区别。

不要忘了尝试这项实验。

你无法以进取的精神向其他人谈话，除非你自己培养出强烈要这样做的欲望。你运用自我暗示原则而向其他人提出的每一种说法，都会在你自己的

潜意识中留下极为深刻的印象，不管你的说法是真是假，都是如此。

## 七 合作加速成功

在发展自信心及领导才能的过程中，你还必须发扬合作精神。

如果没有其他人的协助与合作，任何人都无法取得持久性的成就。当两个或两个以上的人在任何方面把他们自己联合起来，建立在和谐与谅解的精神上之后，这一联盟中的每一个人将因此倍增他们自己的成就能力。

这项原则表现得最为明显的，应该是在老板与员工之间保持完美团队精神的企业。在你发现这种团队精神的地方，你将会发现双方面都很繁荣与友善。

Co-operation（合作）这个单词，被认为是英国文字中，最重要的一个单词。在家庭事务中，在夫妻之间的关系中，在父母与子女的关系中，“合作”这个词，扮演了一个极重要的角色。由于这个合作的原则十分重要，因此，任何一位领袖如果不从领导才能中了解及运用这项原则，他将无法坚强及持久。

因为缺乏合作精神而失败的工商企业，比因为其他综合原因而失败的还要更多。在拿破仑·希尔 25 年的商业经验及观察当中，亲眼看到了各式各样的工商企业，因为冲突及缺乏这项合作原则而告失败甚至毁灭。在处理法律事务的过程中，他看到了无数家庭破裂的案子，都是因为夫妻之间缺乏合作所造成的结果。在研究各国历史的过程中，他发现缺乏合作精神一直是各时代人类的一大灾祸。翻阅这些历史，对它们加以研究，人们将对合作获得深刻的印象，而它也将自动地刻印在你的意识中，永远无法磨灭。

## 第二节 集思广益的合作原则

集思广益能使一加一等于八、十六，甚至一千六。  
人类的潜能因而激发，即使面对再大挑战也不畏惧。

### 一 集思广益

即使你是“天才”，凭借自己的想象力，也许可以获得一定的财富。但如果你懂得让自己的想象力与他人的想象力结合，就定然会产生更大得多的成就。我们每个人的“心智”都是一个独立的“能量体”，而我们的潜意识则是一种磁体，当你去行动时，你的磁力就产生了，并将财富吸引过来。但如果你一个人的心灵力量，与更多“磁力”相同的人结合在了一起，就可以形成一个强大的“磁力场”，而这个磁力场的创富力量将会是无与伦比的。

在生活中，大家也许会有这样的体会：假如你有一个苹果，我也有一个苹果，两人交换的结果每人仍然只有一个苹果。但是，假如你有一个设想，我有一个设想，两个交换的结果就可能是各得两个设想了。同理，当独自研究一个问题时，可能思考10次，而这10次思考几乎都是沿着同一思维模式进行。如果拿到集体中去研究，从他人的发言中，也许一次就完成了自己一人需要10次才能完成的思考，并且他人的想法还会使自己产生新的联想。一加一大于二是个富有哲理的不等式，它表明集体的力量并不是单个人累加之和。

经营者要善于激发集体的智慧和力量，而不是随意扼杀它们。

这种集思广益的思维方法在当代社会已被普遍应用，它能填补个人头脑中的知识空隙，和通过互相激励、互相诱发，产生连锁反应，扩大和增多创造性设想。一些欧美财团采用群体思考法提出的方案数量，比同样的单人提出的方案多70%。

可见，一个好的创意的产生与实施，企业家光靠自身的力量和努力是不够的，必须集思广益，必须在自己周围聚拢起一批专家，让他们各显其能，各尽其才，充分发挥他们的创造性作用。

### 二 集思广益的原则

集思广益是人类最了不起的能耐，也是前五项准则的整体表现与真正考验。唯有兼具人类四种特有天赋、利人利己的动机及设身处地的沟通技巧，才能达到集思广益的最高境界。集思广益不但可创造奇迹，开辟前所未有的新天地，也能激发人类最大潜能，即使面对人生再大的挑战都不足惧。

集思广益的观念源自一种自然现象：全体大于部分的总和。有些不同种的植物生长在一起，根部会互相缠绕，土质因而改善，植物也比单独生长时更为茂盛。两块木头所能承受的力量大于个别承受力的总和，两种药物并用的疗效也可能大于分开使用之和；这说明一加一等于三，甚至更多。

但是自然界的原理应用于人类社会，并非万无一失。集思广益，也就是

集体创新，最令人不安的正是，创造的结果吉凶难卜。冒险、探索与创新的精神必须以高度安全感为后盾。不入虎穴，焉得虎子。唯有肯放弃眼前安逸环境的勇者，才能开疆辟土，迈向新境界。

家庭是观察与实践集体创作的理想场合。一男一女结合，孕育出新生命，这就是一加一等三。而集思广益的精髓在于尊重差异，取长补短。男女（或夫妻）生理上的不同显而易见，至于两者精神、情感与社会角色上的不同又如何呢？是否也能成为开创新生活与促进个人成长的契机，孕育出更为美好的下一代？

### （一）敞开胸怀、博采众议

所谓集思广益的沟通，是指敞开胸怀，接纳一切稀奇古怪的想法，同时也贡献自己的浅见。乍看之下，这似乎把第二章——明确的目标——弃之不顾，其实正好相反。在沟通之初，谁也没有把握事情会如何变化，最后结果又如何。但安全感与信心使你相信，一切会变得更好，这正是你心中的目标。

很少人曾在家庭或其他人际关系中，体验过集体创作之乐，反而习惯于多疑闭锁的个性。这常造成一生中最大的不幸——空有无尽的潜力，却无用武之地。

一般人或多或少有过“众志成城”的经验，例如一场球赛暂时激发了团队精神；或是在急难中共同发挥人溺己溺的精神，挽回一条生命。不过，这些通常都被视为特例，甚至奇迹，而非生活的常态。其实这些奇迹可以经常发生，甚至天天出现。但前提是必须勇于冒险，肯博采众议。

因为凡是创新就得承担风险，不怕失败，不断尝试错误。只愿稳扎稳打的人，经不起这种煎熬。

### （二）课堂上的集思广益

积多年教学经验，拿破仑·希尔的朋友约翰先生深信最理想的教学状况往往濒临混乱的边缘，同时考验着师生集思广益的能力。

约翰永远忘不了曾教过一班大学生，课程名称是“领导哲学与风格”。记得开学三周左右，有一位同学在口头报告中，坦白道出自己的亲身经验，内容相当感人而且发人深省。全班都深受感动，十分佩服这位同学的勇气。

其他同学受到影响也纷纷发表意见，甚至对内心深处的疑虑也毫无保留，那种信赖与安谧的气氛令人前所未有的开放。原先准备好的报告被搁置一旁，众人畅所欲言，展开一场脑力激荡。

约翰自己也完全投入，几乎有些浑然忘我。并逐渐放弃原订的教学计划，因为有太多不同的教学式方值得尝试。这绝不是突发奇想，反而给人稳当踏实的感觉。

最后，大家决议抛开教科书、进度表与口头报告，另订新的教学目标与作业，全班兴致勃勃的策划整个课程内容。又过了大约三周，大伙强烈渴望公开这一段经历，于是决定把学习心得汇集成书。大家又重新拟定计划，重新分组。

每位学生都比以往加倍努力，而且是为另一个截然不同的目标而努力。这段历程培养出罕见的向心力与认同感，即使在学期结束后依然持续不衰。后来这班学生经常举行同学会，直到现在，只要他们聚在一起，对那个学期

的点点滴滴仍然津津乐道。

约翰一直很好奇，为什么在极短的时间内，这班学生就能够完全互信与合作。据他推测，多半是因为他们已是大四的学生，个性相当成熟，对精彩的课程不再感到新鲜。他们渴望的是有意义的新尝试，所以那门课的转变对他们而言可谓“水到渠成”。

此外，身为老师的约翰也适时提供了催化剂。他认为纸上谈兵，不如实战演练，与其追随前人的脚步，不如另辟蹊径。

当然约翰也曾经与人合作失败，弄巧成拙，相信一般人都不会乏类似经验。只可惜有人对失败念念不忘，再也不肯作第二次尝试。例如，某些主管为了少数害群之马，而订定更严厉的法规，限制大多数人的自由与发展。又好比企业合伙人互不信任，借助严密的法律条文保护自己，反而扼杀了真诚合作的可能性。

回顾往昔，拿破仑·希尔发现，只要肯鼓起勇气，诚恳的言人所不敢言，总会获得相对的回馈，集思广益的沟通于此开始。在热切的交流中，纵使话不成句，思路不连贯，却不会构成沟通障碍。如此得到的结论，有些固然不了了之，但多半能发挥不容忽视的力量。

### （三）会议桌上的集思广益

拿破仑·希尔曾经与全体同事一起拟订公司的使命宣言，留下了相当美好的回忆。

他们齐集于山间，浸浸在大自然美景之中。起先，会议进行得中规中矩，等到自由发言时，却百家争鸣，反应极为热烈。只见共识逐步成形，最后形诸文字，成为这么一则使命宣言：

本公司旨在大幅提升个人与企业的力量，并且认知与实践以原则为中心的领导力，达到值得追求的目标。

又有一次，拿破仑·希尔应一家大型保险公司之邀，主办当年度的企划会议。与筹备人员初步交换意见后，他发现以往的筹备方式是，先以问卷调查或访谈设定4~5个议题，然后由与会主管发表意见。通常会议进行井然有序，却了无新意，只不过偶尔出现相持不下的激烈场面。

经过拿破仑·希尔强调集思广益的优点，他们尽管有些不放心，仍同意改变形式。先由各主管以不记名方式针对主要议题提出方面报告，然后汇集成册，要求主管在会前详细阅读，了解所有的问题与不同的观点。如此一来，会议的重头戏不再是批评与辩护，而是聆听与集思广益。

在两天的会议期间，第一天上午，他们研习本书的准则4、5、6，其余时间则专注在集思广益的讨论。会议不再令人感到无聊，人人都表现得很积极。到了会议的尾声，经由脑力激荡，大家对公司面临的主要挑战有更深一层的认识，所有的意见都受到重视，新的共识逐步成形。

拿破仑·希尔说：“一旦体会过集思广益、众志成城的个中滋味，眼前便会呈现一片崭新的天地，人也仿佛脱胎换骨。而且更加确信，未来还会有更多扩展视野的机会。”

### （四）沟通三层次

集思广益的基本心态是：如果一位具有相当聪明才智的人跟我意见不

同，那么对方的主张必定有我尚未体会的奥妙，值得加以了解，这就需要沟通。

沟通可分为不同的层次：

低层次的沟通由于信任度低，遣词用句多着重重要防卫自己或在法律上站得住脚，力求无懈可击。这不是有效的沟通，只会使双方更坚持本身立场。

中间一层是彼此尊重的交流方式，唯有相当成熟的人才办得到。但是为了避免冲突，双方都保持礼貌，却不是一定为对方设想。即使掌握了对方的意向，却不能了解背后的真正原因。也不可能完全开诚布公，探讨其余的选择途径。

这种沟通方式通常以妥协折衷收尾。妥协意味着一加一只等于一又二分之一，双方互有得失。集思广益则可使一加一可能等于八、十六，甚至一千六，彼此收获更多。

### （五）开辟第三条路

沟通层次如何左右互赖关系的融洽与否？且看以下这个例子：

假期来临，一位父亲想带全家去露营钓鱼。他策划许久，作好一切安排，两个儿子也兴奋的期待着。怎奈妻子却打算利用难得的假期，陪伴久病不愈的母亲。一场家庭争端仿佛一触即发。

丈夫说：“我们已经盼望了一年，而且孩子们到外婆家无所事事，一定吵翻了天。更何况她老人家病情并没有那么严重，又有你妹妹就近照顾。”

妻子说：“她也是我的母亲，不知道在世上还有多少日子，我要陪在她身边。”

“你可以每晚打电话请安，反正我们会跟她一起过圣诞节。”

“那还有好几个月，不知那时她是否还在人世？母亲总比钓鱼重要。”

“丈夫孩子比母亲更重要。”

这样争执下去，最后或许会有折衷的安排，也许是妻子独自去探望母亲，丈夫带着孩子去度假。可是夫妻俩都会有罪恶感，心情不可能愉快，孩子也会察觉到，连带也不能玩得尽兴。

要不然，先生向太太投降，但心不甘情不愿，有意无意的就想证明如此决定何其错误。反之，妻子顺从先生的心意，却毫无玩兴。万一母亲的病情稍有变化，她一定反应过度。倘若母亲不幸在此时病危或撒手人寰，作妻子的更不会原谅丈夫，丈夫也难以原谅自己。

不论如何妥协，总会成为夫妻间挥之不去的阴影，日后再起冲突就会掀旧帐。许多原本颇为美满的婚姻，常为了这类事件日积月累，以致反目成仇。

如果这对夫妇感情深厚，彼此信赖，沟通良好。而且都相信有两全其美的第三条路可走，又能真正了解对方的想法，那便是创造性合作的理想环境。

经过沟通，先生终于了解妻子的苦心——她想减轻妹妹常年照顾母亲的负担，也的确没有把握母亲还有多久于人世。妻子也理解，丈夫曾花费许多心思安排这趟旅行，连必要的装备都买妥，如果不去多么可惜。

于是他们试着寻找第三条可行之道。

先生说：“也许在这个月找一周，家事请人代劳，其他由我负责，你就可以去看母亲。要不然，到距离母亲较近的地方去度假钓鱼也不错，甚至邀请附近的亲友一同度假，更有意思。”

就这样夫妻俩互相商量，直到找出共同认可的方式，不仅满足双方的需

要，也使彼此感情更上一层楼。

#### （六）一脚踏油门，一脚踩煞车

只可惜，一般人讨论问题时，浪费太多的时间精力在打击批评、玩弄手段、文过饰非或是曲解他人。仿佛一脚踏着油门，另一脚踩着煞车，车子还能开得稳吗？

歧见发生时本当及时煞车，但许多人反而猛踩油门，施加更大压力，为自己找更多理由来自圆其说，这都是不够独立的表现。不论是仗势欺人，损人利己，或企图讨好别人而损己利人，都不可能产生创造性合作。

至于缺少安全感的人往往坚持己见，一意孤行，处处要别人顺从与附和。他们不了解，人际关系最可贵的正是接触不同的观点。一致并不代表团结，相同也不意味齐心；团结才能互补，合作应该尊重差异。

创造性组合不仅对人际关系非常重要，对个人也十分重要。凡擅长语言、逻辑，即左脑较为发达的人终会发现，有些需要创造力来解决的问题，理性是无能为力的。唯有运用久已闲置的右脑，使右脑主司的直觉与创造力与左脑相配合，共同运作，才能解决更多的难题。

#### （七）尊重差异

与人合作最重要的是，重视不同个体的不同心理、情绪与智能，以及个人眼中所见到的不同世界。

自以为是的人总以为自己最客观，别人都失之偏颇，其实这才是画地自限。

反之，虚怀若谷的人承认自己有不足之处，而乐于在与人交往之中汲取丰富的知识见解，重视不同的意见，因而增广见闻。此所谓“三人行，必有我师焉”。

至于完全矛盾的两种意见同时成立，是否合乎逻辑？问题不在于逻辑，而是心理使然。有些矛盾的确可以并存，而且都言之成理。

假如两人意见相同，其中一人必属多余。与所见略同的人沟通，毫无益处，要有歧见才有收获。

个别差异的重要性从教育家李维斯的著名寓言《动物学校》中可见一斑：

有一天，动物们决定设立学校，教育下一代应付未来的挑战。校方订定的课程包括飞行、跑步、游泳及爬树等本领，为方便管理，所有动物一律要修全部课程。

鸭子游泳技术一流，飞行课成绩也不错，可是跑步就无技可施。为了补救，只好课余加强练习，甚至放弃游泳课来练跑。到最后磨坏了脚掌，游泳成绩也变得平庸。校方可以接受平庸的成绩，只有鸭子自己深感不值。

兔子在跑步课上名列前茅，可是对游泳一筹莫展，甚至精神崩溃。

松鼠爬树最拿手，可是飞行课的老师一定要它自地面起飞，不准从树顶上降落，弄得它神经紧张，肌肉抽搐。最后爬树得丙，跑步更只有丁等。

老鹰是个问题儿童，必须严加管教。在爬树课上，它第一个到达树顶，可是坚持用最拿手的方式，不理睬老师的要求。

到学期结束时，一条怪异的鳗鱼以高超的泳技，加上勉强能飞能跑能爬的成绩，反而获得平均最高分，还代表毕业班致词。

另一方面，地鼠为抗议学校未把掘土打洞列为必修课，而集体抵制。它们先把子女交给獾作学徒，然后与土拨鼠合作另设学校。

### （八）化阻力为助力

在互赖关系中，集思广益是对付阻挠成长与改变的最有力途径。社会学家李曾以“力场分析”模型，来描述鼓励向上的助力与阻挠上进的阻力，如何呈互动或平衡的状态。

助力通常是积极、合理、自觉、符合经济效益的力量；相反的，阻力多半消极、负面、不合逻辑、情绪化、不自觉、具社会性与心理性因素。

以家庭为例，根据理智判断，家中气氛应该和谐、开放与尊重，认同这种观念便是助力。但仅加强助力还不够，诸如子女间的竞争、夫妻间的失和、或工作忙碌无暇顾及家庭等等阻力，会抵销正面的力量。

不设法消灭阻力，只一味增加推力，就仿佛施力于弹簧上，终有一天引起反弹。几经努力失败后，就会兴起改进不易的感叹。

如果能配合利人利己的动机、设身处地的沟通技巧与集思广益的整合工夫，不仅可破解阻力，甚至可化阻力为助力。

拿破仑·希尔曾经多次参与谈判，由于双方心怀怨愤，又互聘律师坐镇，结果沟通益加困难，几乎只得对簿公堂。

此时拿破仑·希尔会建议：“我们是否能设法找出两全其美之计呢？”

当事人往往口头上认同，心里却不以为然。

如果再问：“假设我能说服对方，你是否同意重新开始真正的沟通？”通常答案都是肯定的。

经过拿破仑·希尔居中努力，结果几乎都出人意料。几个月来在心理与法律上对立的难题，可在数小时或数日内完全解决。不是经由法院判决妥协，而是集思广益后产生更理想的方案。

有一天清早，拿破仑·希尔接到一位土地开发公司负责人的求救电话。由于他未按时缴交贷款，银行打算没收抵押的土地；为了保护产权，他又反控银行。事情的症结在于：这位负责人需要更多资金完成土地开发，以便出售求现，再偿还贷款。但在他付清积欠款项前，银行拒绝再提供贷款。这是个鸡生蛋，还是蛋生鸡的问题。

另外，由于开发进度落后，附近居民纷纷抗议，市政府也非常尴尬。此时银行与开发业者均已投下成千上万的诉讼费，但距开庭还有好几个月。

经过电话中一番劝说，他勉强同意尝试准则 4、5、6，安排与银行方面谈判。

早上 8 时在银行会议室展开的会谈，一开始就剑拔弩张。对方的律师关照谈判人员不可说话，由他一人发言，以免影响将来打官司的立场。

前一小时半，由拿破仑·希尔讲述利人利己、有效沟通与集思广益等观念。然后根据初步了解，把银行方面的顾虑写在黑板上。起先对方没有什么反应，逐渐的开始加以澄清，双方终于可以沟通了。对于此事可能和解，彼此都感到十分兴奋。银行谈判人员不顾律师反对，畅所欲言。

到后来虽然双方立场不变，但不再亟于为自己辩护，也愿听听对方的说法，于是拿破仑·希尔又把土地开发者的意见写上黑板。

彼此逐渐发现过去由于沟通不良，引起极大的误会。现在心结已打开，和解指日可期。正午时分——原定结束会议的时间，会场上讨论气氛却异常

热烈，开发业者所提的建议正获得热烈回响。经过一番增删，到了 12 时 45 五分，双方完成初步协议。这项谈判后来虽然又持续了一段时间，但官司已经撤回，那片土地上总算盖起了一栋栋的房舍。

此例并非表示，不该循法律途径解决问题。有时确有此必要，但应是万不得已的作法。假若一开始就诉诸法律，即使是为了以防万一，也会破坏合作解决问题的契机。

### （九）重视个人参与

自然界是一个唇齿相依的大家庭，宇宙万物彼此关连，团结可以发挥最大的力量。动物如此，人类也是如此。

个人的参与左右着集体的成败。愈是真诚的投入，锲而不舍的参与解决问题，愈能发挥个人创造力，所获成就也更能得到认同。拿破仑·希尔认为，日本人的经营方式改变了全球市场，最了不起之处即在于重视个人参与。

集思广益是正确有效的原则，也是前面所有准则的集大成者。他人的观念或集思广益的过程，固然非我们所能控制，但仍有许多个人影响范围所能企及的。就其本身而言，我们可以综合左右脑各擅长的分析与创造能力，并借由其间的差异来刺激创新。

即使在最不利的环境中，依然可进行内心的组合。不必太在意旁人的诋毁，应该化解负面的阻力，发掘别人的长处以补自己之不足。在僵持不下的局面中，寻找第三种可能性。

### 第三节 如何获得合作

没有人喜欢被强迫购买或遵照命令行事。

如果你想赢得他人的合作，就要征询他的愿望、需要及想法，让他觉得是出于自愿。

#### 一 让他人觉得想法是他自己的

如果你想树立仇人，就必须表现得比你的朋友优越；如果你要得到朋友，就得让你的朋友表现得比你突出。

多数的人，要使别人同意他自己的观点时，话说得很多很多。尤其是推销员，常犯这种的错误。尽量不让对方说话。他对自己的事业和他的问题，了解的比你多。

如果你不同意他的意见，你也许会打断他的谈话。但不要那样，那样做很危险。当他有许多话急着说出来的时候，他是不会理你的。因此你要耐心地听着，抱着一种宽阔的心胸。要做得诚恳，让他充分地说出他的看法。

每个人都重视自己，喜欢谈论自己，即使你的好朋友也一样，他们可不愿听你唠唠叨叨的在那儿自吹自擂。

法国一位哲学家曾说过：“如果我想树立敌人，只要处处压过他、霸占他就行了。但是，如果你想赢取朋友，你就必须让朋友超越你。”

这是什么缘故呢？当朋友优于我们，超越我们时，可以给他一种优越感。但是当我们处在压过他们，凌驾他们之上时，就会使其产生自卑而导致嫉妒与不悦。

所以让我们谦虚地对待周围的一切，鼓励别人畅谈他的成就，自己不要喋喋不休地自夸自擂。每个人都有相同的需求都希望别人重视自己、关心自己，我们应当少说一些，让别人得到一种优越感，这样对我们会有好处的。

应该给他人以说话的机会，使之能畅所欲言，充分地表达出自己的心声。

世界上没有多少人喜欢被迫购买或遵照命令行事。如果你想赢得他人的合作，就要征询他的愿望、需要及想法，让他觉得是出于自愿。

没有多少人喜欢被强迫按照命令行事的。我们宁愿觉得是出于按照我们自己的想法来做事。任何人强迫我们，我们都不会高兴地接受。

以尤金·威森的例子来说明吧。他在获知这项真理之前，损失了数不清的佣金。威森为一家专门替服装设计师和纺织品制造商设计花样的画室，推销草图。威森先生每个礼拜都去拜访纽约一位著名的服装设计家。“他从不拒绝接见我，”威森先生说，“但他也从来不买我的东西。他总是很仔细地看看我的草图，然后说，‘不行，威森，我想我们今天谈不拢了。’”

经过多次的失败，威森终于明白自己过于墨守成规；于是他下定决心，每个星期抽出一个晚上去研究做人处世的哲学，以及发展新观念，创造新的热情。

不久，他就急于尝试一项新方法。他随手抓起六张画家们未完成的草图，冲入买主的办公室。对买主说：“这是一些尚未完成的草图，请问你，我们

应该如何做才能使你满意？”

买主默默看了那些草图一会儿，然后说：“把这些图留在我这儿几天，过几天再来取。”

三天以后威森又去了，得到了他的一些建议，取了草图回到画室，按照买主的意思把它们修饰完成。事情的发展令威森出乎意料，六张图全被接受了。

这是9个月以前的事了。从那时候起，这位买主已订购了许多其他的图案，这全是根据他的想法画成的——而威森却净赚了1600元的佣金。“我现在明白，这么多年来，为什么我一直无法和这位买主做成买卖，”威森说。

“我以前只是催促他买下我认为他应该买的东西。我现在的作法正好完全相反。我鼓励他把他的想法交给我。他现在觉得这些图案是他创造的，确实也是如此。我现在用不着去向他推销。他自动会买。”

当西奥多·罗斯福当纽约州州长的时候，他完成了一项很不寻常的功绩。他一方面和政治领袖们保持很良好的关系，另一方面又强迫进行一些他们十分不高兴的改革。下面是他的做法。

当某一个重要职位出缺时，他就邀请所有的政治领袖推荐接任人选。“起初，”罗斯福说，“他们也许会提议一个很差劲的党棍，就是那种需要‘照顾’的人。我就告诉他们，任命这样一个人不是好政策，大众也不会赞成。

“然后他们又把另一个党棍的名字提供给我，这一次是个老公务员，他只求一切平安，少有建树。我告诉他们，这个人无法达到大众的期望，接着我又请求他们，看看他们是否能找到一个显然很适合这职位的人选。

“他们第三次建议的人选，差不多可以，但还不太行。

“接着，我谢谢他们，请求他们再试一次，而他们第四次所推举的人就可以接受了；于是他们就提名一个我自己也会挑选的最佳人选。我对他们的协助表示感激，接着就任命那个人——我还把这项任命的功劳归之于他们……我告诉他们，我这样做是为了能使他们感到高兴，现在该轮到他们来使我高兴了。

“而他们真的使我高兴。他们以支持象‘文职法案’和‘特另税法案’这类全面性的改革方案，来使我高兴。”

记住，罗斯福尽可能地向其他人请教，并尊重他们的忠告。当罗斯福任命一个重要人选时，他让那些政治领袖们觉得，他们选出了适当的人选，完全是他们自己的主意。

长岛一位汽车商人，利用同样的技巧，把一辆二手货汽车，成功地卖给了一位苏格兰人及他的太太。这位商人带着那位苏格兰人看过一辆又一辆的车子，但总是不对劲。这不适合，那不好用，价格又太高，他总是说价格太高。在这种情况下，这位商人向拿破仑·希尔求助。

拿破仑·希尔告诉他：停止向那位“苏格兰佬”推销，而让他自动购买，不必告诉“苏格兰佬”怎么做，为什么不让他告诉你怎么做？让他觉得出主意的人是他。这个建议听起来相当不错。因此，几天之后，当有位顾客希望把他的旧车子换一辆新的时，这位商人就开始尝试这个新的方法。他知道，这辆旧车子对“苏格兰佬”可能很有吸引力。于是，他打电话给“苏格兰佬”，请他能否过来一下，特别帮个忙，提供一点建议。

“苏格兰佬”来了之后，汽车商说：“你是个很精明的买主，你懂得车子的价值。能不能请你看看这部车子，试试它的性能，然后告诉我这辆车子，

应该出价多少才合算？”

“苏格兰佬”的脸上泛起“一个大笑容”。终于有人来向他请教了，他的能力已受到赏识。他把车子开上皇后大道，一直从牙买加区开到佛洛里斯特山，然后开回来。“如果你能以 300 元买下这部车子，”他建议说，“那你就买对了。”

“如果我能以这个价钱把它买下，你是否愿意买它？”这位商人问道。300 元？果然。这是他的主意，他的估价。这笔生意立刻成交了。

让别人觉得办法是他或她想出来的，不只可以运用于商场和政坛上，也同样可以运用于家庭生活之中。奥克拉荷马州吐萨市的保罗·戴维斯，告诉拿破仑·希尔他是如何地运用这个原则：

“我的家庭和我享受了一次最有意思的观光旅行。我以前早就梦想着要去看看诸如盖弟斯堡的内战战场、费城的独立厅等等的历史的古迹，以及美国的首都。法吉谷、詹姆斯台、以及威廉士堡保留下来的殖民时代的村庄，也是高列在我想造访的名单上。

“在三月里，我夫人南茜提到她有一个夏天度假计划，包括游鉴西部各州，以及看看新墨西哥州、阿利桑那州、加州以及内华达州的观光胜地。她想去这些地方游玩已经有好几年了。但是很明显的，我们不能既照我的想法又照她的计划去旅行。

“我们的女儿安妮刚刚在初中读完了美国历史，对于形成美国成长的各种事件都极感兴趣。我问她喜不喜欢在我们下次度假的时候，去看看她在课本上读到的那些地方，她说她非常喜欢。

“两天以后，我们一起围坐在餐桌旁，南茜宣布说，如果我们大家都同意，在夏天度假的时候将去东部各州。她还说这趟旅行不但对安妮很有意义，对大家来说，也是一件令人兴奋的事。”

一位 X 光机器制造商，利用这同样的心理战术，把他的设备卖给了布鲁克林一家最大的医院。那家医院正在扩建，准备成立全美国最好的 X 光科。L 大夫负责 X 光科，整天受到推销员的包围，他们一味地歌颂、赞美他们自己的机器设备。

然而，有一位制造商却更具技巧。他比其他人更懂得对付人性的弱点。他写了一封信，内容大致如下：

“我们的工厂最近完成了一套新型的 X 光设备。这批机器的第一部分刚刚运到我们的办公室来。它们并非十全十美。我们知道，我们想改进它们。因此，如果你能抽空来看看它们并提出你的宝贵意见，使它们能改进得对你们这一行业有更多的帮助，那我们将深为感激。我知道你十分忙碌，我乐于在你指定的任何时候，派我的车子去接你。”

“接到那封信时，我感觉很惊讶，”L 大夫在班上叙述这件事说，“我既觉得惊讶，又觉得受到很大的恭维。以前从没有任何一位 X 光制造商向我请教。这使我觉得自己重要。那个星期，我每天晚上都很忙，但是我还是推掉了一个晚餐的约会，以便去看看那套设备。结果，我看得愈仔细，愈发觉自己十分喜欢它。

“没有人试图把它推销给我。我觉得，为医院买下那套设备，完全是我自己的主意。我接受了那些优越的品质，于是就把它订购下来。”

爱默生在他的散文《自己靠自己》一文中说：“在天才的每一项创作和发明之中，我们都看到了我们过去排弃的想法；这些想法再呈现在我们面前

的时候，就显得相当的伟大。”

爱德华·豪斯上校，在威尔逊总统执政的期间，在国内及国际事务上有极大的影响力。威尔逊对豪斯上校的秘密咨询及意见依赖的程度，远超过对自己内阁的依赖。

豪斯上校利用什么方法来影响总统呢？很幸运地，我们知道这个答案，因为豪斯自己曾向亚瑟·D·何登，史密斯透露，而史密斯又在《星期五晚邮》一篇文章中引述豪斯的这段话。

“‘认识总统之后，’豪斯说，‘我发现，要改变他一项看法的最佳办法，就是把这件新观念很自然地建立在他的脑海中，使他发生兴趣——使他经常想到它。第一次这种方法奏效，纯粹是一项意外。有一次我到白宫拜访他，催促他执行一项政策，而他显然对这项政策不表赞成。但几天以后，在餐桌上，我惊讶地听见他把我的建议当作他自己的意见说出来。’”

豪斯是否打断他说：“这不是你的主意，这是我的？”哦，没有，豪斯不会那么做。他太老练了。他不愿追求荣誉，他只要成果。所以他让威尔逊继续认为那是他自己的想法。豪斯甚至更进一步，他使威尔逊获得这些建议的公开荣誉。

且让我们记住，我们明天所要接触的人，就象威尔逊那样具有人性的弱点，因此，且让我们使用豪斯的技巧吧。

一个新布仑兹维克的人，在卡耐基身上应用了这项技巧，而使卡耐基照顾了他的生意。那时，卡耐基正计划到新布仑兹维克去钓鱼及划独木舟。于是他写信给观光局，向他们索取资料。很显然地，卡耐基的名字和住址是被寄出去了，因为卡耐基立刻就收到了各个露营区及村道所寄来的无数信件、小册子以及宣传单。卡耐基被弄得头昏脑胀无所适从，不知道选哪个好。有家营区的主人作了一件很聪明的事。他把他曾经服务过的几个纽约人的姓名和电话号码寄给我，并请我打电话给他们，让我自己去发现他究竟有什么好条件。

他很惊讶地发现，名单上竟有他所认识的一个人。于是他打电话给他，询问他的看法，然后立刻打电报把抵达的日期通知那家营区。

其他人想向卡耐基强迫推销，但另外一个人却让卡耐基把自己推销出去。于是他胜利了。

如此看来，如果你想影响他人接受你的思想方式，规则是：

“让他人觉得这个想法是他自己的。”

## 二 善于从他人的立场看待问题

拿破仑·希尔指出要试着去了解别人，从他的观点来看事情。能创造生活奇迹，使你得到友谊。减少摩擦和困难。

记着，别人也许完全错误，但他并不认为如此。因此，不要责备他；只有傻子才会那么做。试着去了解他；只有聪明、容忍、特别的人才会这么做。

别人之所以那么想，一定有一个原因。查出那个隐藏的原因，你就等于拥有解答他的行为——也许是他的个性——的钥匙。

试着忠实地使自己置身在他的处境。

如果你对自己说：“如果我处在他的情况下，我会有什么感觉，有什么

反应？”那你就节省不少时间及减少苦恼，因为“若对原因发生兴趣，我们就不太会对结果不喜欢。”而且，除此以外，你将可大大增加你在做人处世上的技巧。

“暂停一分钟，”肯尼斯·古地在他的著作《如何使人们变为黄金》中说，“暂停一分钟，把你对自己的事情的深度兴趣，跟你对其他事情的漠不关心，互相作个比较。那么，你就会明白，其他人也正是抱着这种态度！于是，跟林肯及罗斯福等人一样，你已经掌握了从事任何工作的唯一坚实基础——除了看守监狱的工作之外；也就是说，与人相处能否成功，全看你能不能以同情的心理，接受别人的特点。”

纽约州汉普斯特市的山姆·道格拉斯，过去常常说他太太花了太多的时间在整修他们家的草地、拨除杂草、施肥和剪草上。他批评她说一个星期她这样做两次，而草地看起来并不比四年前他们搬来的时候更好看。他这种话当然使她大为不快，因此每次他这样说的时候，那天晚上的和睦气氛就给破坏无遗了。

在明白了合作产生巨大的力量后，道格拉斯先生体会到他过去几天来真是太愚蠢了。他从来没有想到她整修草地的时候自有她的乐趣，以及她可能渴望别人为她的勤劳而夸赞她几句。

一天吃完晚饭以后，她太太要去除草，并且想要他陪她一起去。他先拒绝了，但是稍后他又想了一下，跟她出去，帮她除草。她显然极为高兴，两个人一同辛勤地工作了一个小时，但是也愉快地谈了一个小时的话。

自那以后，他常常帮她整理草地花圃，并且赞扬她，说她把草地花圃整理得很好看，把院子中的泥土弄得好象水泥地一样平坦。结果是：两个人都更加快乐，因为他学会了从她的观点来看事情——就是所看的事物只是杂草也一样。

吉拉德·黎仁柏在他的《打入别人的心》一书中评论说：“在你表现出你认为别人的观念和感觉和你自己的观念和感觉一样重要的时候，谈话才会有融洽的气氛。在开始谈话的时候，要让对方提出谈话的目的或方向。如果你是听者，你要以你所要听到的是什么来管制你所说的话。如果对方是听者，你接受他的观念将会鼓励他打开心胸来接受你的观念。”

卡耐基经常在他家附近的一处公园内散步和骑马。他跟古代高卢人的督伊德教徒一样，只崇拜一棵橡树，因此，当卡耐基看到那些嫩树和灌木，一季又一季地被一些不必要的大火烧毁时，觉得十分伤心。那些火灾并不是疏忽的吸烟者所引起的。它们几乎全是由那些到公园内去享受野外生活、在树下煮蛋或热狗的小孩子们所引的。有时候，火势太猛，必须劳动消防队来扑灭。

在公园的一个角落里，立着一块告示牌说，任何人在公园内生火，必将受罚或被拘留；但那块牌子立在公园偏僻角落里，很少人看到。有一个骑马的警察，他应该照顾公园才对；但他并未尽职，火灾继续在每一季节里蔓延。

有一次，卡耐基慌慌张张地跑到一位警察面前，告诉他有一场火迅速在公园里蔓延，希望他赶快通知消防队；但他竟然漠不关心地回答，这不关他的事，因为这不是他的管区！卡耐基很失望，所以后来来到公园里去骑马的时候，他的行为就象一位自封的管理员，试图保护公家土地。刚开始的时候，他不会试着去了解孩子们的看法。

卡耐基一看到树上有火，心里就很不痛快，急于要做件好事，结果却做

错了。他总是骑马来到那些小孩子面前，警告说，他们可能会因为在公园内生火，而被关进监牢去。卡耐基以权威的口气命令他们把火扑灭；如果他们拒绝，他就威胁要叫人把他们逮捕起来。他只是尽情地发泄他的感觉，根本没有想到他们的看法。

结果呢？那些孩子们服从了——心不甘情不愿而愤恨地服从。等卡耐基骑马跑过山丘之后，他们很可能又把火点燃了，并且极想把整个公园烧光。

随着年岁的增长，卡耐基对做人处世有更深一层的认识，变得更为圆滑一点，更懂得从别人的观点来看事情。于是，他不再下命令，而会骑马来到那堆火前面，说出大约象下面的这一段话：

“玩得痛快吗？孩子们。你们晚餐想煮些什么？……我小时候自己也很喜欢生火——现在还是很喜欢。但你们应该知道，在这公园内生火是十分危险的。我知道你们这几位会很小心；但其他人可就不这么小心了。他们来了，看到你们生起了一堆火；因此他们也生了火，而后来回家时却又不把火弄熄，结果火烧到枯叶，蔓延起来，把树木都烧死了。如果我们不多加小心，以后我们这儿连一棵树都没有了。你们生起这堆火，就会被关入监牢内。但我不想太 嗦，扫了你们的兴。我很高兴看到你们玩得十分痛快；但能不能请你们现在立刻把火堆旁边的枯叶子全部拨开，而在你们离开之前，用泥土，很多的泥土，把火堆掩盖起来，你们愿不愿意呢？下一次，如果你们还想玩火，能不能麻烦你们改到山丘的那一头，就在沙坑里生火？在那儿生火，就不会造成任何损害……真谢谢你们，孩子们。祝你们玩得痛快。”

这种说法有了很不同的效果！使得那些孩子们愿意合作。不勉强，不憎恨。他们并没有被强迫接受命令。他们保住了面子。他们会觉得舒服一点，卡耐基也会觉得舒服一点，因为他先考虑到他们的看法，再来处理事情。

在个人问题变得极为严重的时候，从别人的观点来看事也可以减缓紧张。

澳洲南威尔斯的伊丽莎白·诺瓦克曾讲：“我过了六个星期而没有付出买汽车的分期付款，负责我买车子分期付款帐户的一名男子打电话来，不客气地告诉我说，如果在星期一早晨我还没有出 122 块钱的话，他们公司会采取进一步行动。周末我没有办法筹到钱，因此在星期一大早接到他的电话的时候，我听到的就没有什么好话了。但是我并没有发脾气，以他的观点来看这件事情。我真诚地抱歉给他带来了很多的麻烦，而且由于这并不是我第一次过期未付款，我说我一定是令他最头痛的顾客。他说话的语气立刻改变了，并且说根本不是令他头疼的顾客。他还举出好几个例子，说明好些顾客有时候极为不讲理，有的时候满口谎言，更常有的是躲避他，根本不跟他见面。我一句话不说，让他吐出他心里不快。然后根本不需要我请求，他说就算我不能立刻付出所欠的款额也没有关系。他说如果我在月底先付给了 20 元，然后在我方便的时候再把剩下的欠款付给他，一切没有问题。”

明天，当你请求任何人把火熄掉，或请求他买你的产品，或请求他捐出 50 元给红十字会之前，何不暂停一下，闭上眼睛，试着从别人的观点仔细想一想整件事？问问你自己：“为什么他应该这么做？”不错，这要花费很多时间，但这能使你结交到朋友，得到更好的结果：减少摩擦和困难。

“在会见某人之前，我宁愿在他办公室前面的人行道上多走两个小时。”哈佛商业学院的唐哈姆院长说，“而不贸然走进他的办公室，脑海中没有清晰的概念，不知道该说些什么，也不知道他——根据我对他的兴趣及动机的

认识判断——大概会怎么回答。”

这段话太重要了，为了强调它的重要，在此再重述一遍：

“在会见某人之前，我宁愿在他办公室前面的人行道多走两个小时，而不愿贸然走进他的办公室，脑海中没有清晰的概念，不知道该说些什么，也不知道他——根据我对他的兴趣及动机的认识来判断——大概会怎么回答。”

因此，如果你想改变人们的看法，而不伤到感情或引起憎恨，规则的第8条是：

“试着诚实地从他人的观点来看事情。”

### 三 请求对手的帮助

人类天性中最深切的动力是“做个重要人物的欲望”。请对方帮你一个忙，不但能使他自觉重要，也能使你赢得友谊与合作。

有一次卡耐基乘汽车到法国内陆旅行，迷失了方向。于是就停下老旧的福特车，向一群农人请教，到下一个市镇该走哪条路。

这么一问，效果惊人。那些穿着木鞋的农人，认为所有的美国人都是有钱的。那里汽车很少，这部汽车对他们来说简直是稀奇物。美国人会坐汽车旅行法国，必定是百万大富翁了。可能就是汽车大王亨利·福特的亲戚。但他们却知道一些卡耐基不知道的事情。卡耐基比他们有钱，但卡耐基得毕恭毕敬地向他们请教到下一个市镇该走哪条路。这就使他们觉得非常的重要，立刻七嘴八舌起来。有一个家伙为了这稀有的机会而兴奋得不得了，命令所有的人都不要讲话，他要独自享受这指示方向的快乐。

你自己不访也试试这项原则吧。下一次你在一个陌生的城市迷了路，拦住个经济状况和社会地位都低于你的人，向他请教说：“我不晓得能不能请你帮我一个小忙，告诉我怎样才能到某某地方？”如果你能这样做，相信你会收到良好的效果的。

本杰明·富兰克林就运用这项原则，把一个刻薄的敌人变成了他一辈子的朋友。在那个时候，富兰克林还是一个年轻人，他把所有的积蓄，都投资在一家小印刷厂里。他又想办法使自己获选为费城州议会的文书办事员。这样一来，他就可以获得为议会印文件的工作。那样可以获利很多，因此他当然不愿意失去文书办事员的职务。可是出现了一项不利的情形。议会中最有钱又最能干的议员之一，却非常不喜欢富兰克林。他不但不喜欢富兰克林，还公开斥骂他。

这种情形非常的危险，因此，富兰克林决心使对方喜欢他。

但是，怎样做呢？这是一个难题。给他的敌人一点点小惠？不可以，那样会引起他的疑心，甚至轻视。

富兰克林太聪明了，不会弄出那样的窘境。于是，他采取了一个相反的办法，他去请求敌人来帮他一个小忙。

富兰克林向他的敌人借10块钱？不是！他所请求的，令对方觉得非常的高兴——这个请求触动了他的虚荣心，使他觉得获得了尊重。这项请求，很巧妙地表示出富兰克林对对方的知识和成就的仰慕。

下面就是富兰克林自己叙述的经过：

“听说他的图书室里藏有一本非常稀奇而特殊的书，我就写给他写一封信，表示我极欲一睹为快，请求他把那本书借给我几天，好让我仔细地阅读一遍。

“他马上叫人把那本书送来了。过了大约一个星期的时间，我把那本书还给他，还附上一封信，强烈地表示我的谢意。

“于是，下次当我们在议会里相遇的时候，他居然跟我打招呼（他以前从来就没有那样做过），并且极为有礼。自那以后，他随时乐意帮忙，于是我们变成很好的朋友，一直到他去世为止。”

富兰克林去世已经 150 多年，而他所运用的心理办法，也就是请求别人帮你忙的心理办法，可以说对我们今生今世都有效。

例如，安塞尔就运用这项办法获得很大的成功。他是铅管和暖气材料的推销商，多年以来一直想跟布洛克林的某一位铅管商做生意。那位铅管商业务极大，信誉出奇的好。但是安塞尔从一开始就吃足了苦头。那位铅管商是一位喜欢使别人窘迫的人，以粗鲁、无情、刻薄而著称。他坐在办公桌的后面，嘴里衔着雪茄，每次安塞尔打开他办公室的门时，他就咆哮着说：“今天什么也不要！不要浪费我的时间！走开吧！”

然而有一天，安塞尔先生试试另一种方式，而这个方式，就建立起了生意上的关系，交上了一个朋友，并得到可观的订单。事情是这样的：

安塞尔的公司正在商谈，准备在长岛皇后新社区买一家公司。那位铅管商对那个地方很熟悉，并且做了很多生意，因此那一次，当安塞尔去拜访他时，就说：“先生，我今天不是来推销什么东西的。我是来请你帮忙的。不晓得你能不能挤出一点时间和我谈一谈？”

“我们的公司想在皇后新社区开一家公司，”安塞尔先生说，“你对那个地方了解的程度和住在那里的人一样，因此我来请教你对这点的看法。”

这位铅管商立刻对他客气起来：“请坐请坐”，他拉了一把椅子。接着谈就是一个多小时，他详细地解说了皇后新社区的特性和优点。他不但同意那个分公司的地点，而且，还告诉安塞尔一个批发铅管公司应如何去展开业务，怎样才能做得更好。另外，他还把家务的困难和夫妇不和情形也向安塞尔先生诉苦一番。

“那天晚上当我离开的时候，”安塞尔先生说，“我不但口袋里装了一大笔的订单，而且也建立了坚固业务友谊的基础。这位过去常常吼骂我的家伙，现在常和我一块儿打高尔夫球。这个改变，都是因为我请他帮个小忙，而使他觉得有一种我是‘重要人物’的感觉。”

我们来看一封肯·戴克的信，并对他如何技巧地运用“请帮个小忙”的心理方法，来加以研究。

几年以前，戴克对于去函给商人、包商、建筑师，请他们提供资料却总是不能得到他们的回信而深感苦恼。

在那个时候，他写给建筑师和工程师的信，得到回复的很少能够达到 1%。如果能够达到 2%，就算很好了，如果达到 3%，那就是很了不起了。10%？那就要高兴地大叫是奇迹了。

但下面的这封信，却得到了几乎是 50% 的回信……比奇迹还要好 5 倍。而回来的信，有的竟长达两三页。信里都充满了善意的建议和合作的态度。

下面就是这封信，请你看看所应用的心理方式——有些时候，甚至在遣词用字方面也要注意到对方的心理。

当你阅读这封信的时候，请特别注意字里行间的意义，试着分析一下，得到这封信的那个人的心理反应会怎样。找出它为什么会制造出比奇迹还要好 5 倍的成绩。

先生大鉴：

弟目前面临一项困难，不知能否敬请惠予协助？

一年以前，弟一再建议本公司说，建筑师最需要的东西之一是一本目录，如此才能使建筑师知道本公司所有整建房屋的建筑材料，以及其零件的情形。

谨随函附上印成的目录——为此类的第一本。

但是目前我们现有的材料，已经减少。当弟向本公司总经理报告这种情况时，他说不反对再印一版目录，但必须弟先行提出满意的资料，证明印成的目录，确实发挥了功用才行。

因此，弟势必要麻烦先生，不揣冒昧，敬请先生及全国各地的另 49 位建筑师，担任这件事情的裁判。

为了易于提出资料，弟特在本函背后列出几点问题。如先生能惠予赐答，以及如能再另行提出宝贵意见，再将此信投入附上已经贴好邮票的信封里，弟将不胜感激，视为对弟个人的一项恩助。

当然，这不需先生负担任何责任，而目录之停印，或根据先生宝贵经验和意见而加以修改再版，端视先生之裁定。

不论如何，弟当感谢先生的合作。

敬讼

大安

展业部经理 肯·戴克敬上

还有一点需要注意。根据以往的经验，有些人在看完这封信以后，就一成不变地运用了这种心理的方式，但他们过分注重大捧别人，而不是出自真心诚意，因而沦于阿谀之词或违心之论。那样，就不能收效了。

记住，我们都希望得到别人的鉴识和看重，都愿意尽一切的努力去得到。但没有人会喜欢违心之论，和阿谀奉承之词。

这里有必要再重复一次的是：运用本书所说的原则，如要奏效的话；必须出自真心。这里并不是要教各位一套阴谋诡计，而只是谈些新的生活方式。

轻松愉快的对话也需要交谈时的融洽。

我们日常与人谈话的目的，不外有基于意志的、基于感情的、基于求知的。用浅显一点讲法，就是：基于意志的，你心里想些什么就要用谈话宣泄出来，有心事埋在心中而不能说出来，确实是一种很大的痛苦。所以有许多人宁愿花很多代价去保持三两知己朋友，以便有事时向他们倾诉。另一种“基于意志”的情形是：你企图用说话去左右别人的意志，比如你请求别人办一件事，别人答应了你，这是你已左右了别人的意志。

基于感情的，是我们平素所谓联络感情，其目的是由于彼此的谈话，使双方感情有所增进。

基于求知的，是你想认识某一种事物，或为了某一事物而请教别人，这都属于求知类。

以上的分类，虽然出于谈话艺术家之口，但我们在日常应酬中，也不妨记住，你对每一个人应酬的目的属于那一类。意志的？感情的？还是求知的？在确定了以后，就可以进行。要谨记，你是要成功，而不是要失败，朝着目

标前进，不要节外生枝，做一些和目标背道而驰的事情。

有许多人应酬之所以失败，乃因为他“明知故犯”。比方说，你明知有求于人必须出于礼貌，但你对着你的朋友怒目横眉。

的确有许多人是这样的。但这是要不得的。

同是一句话，措词略有不同，效果相差太远。例如，说“邮筒在哪里？”和“在哪里有邮筒”，有不同的答案。因为你讲的不一样，听来便有差异，这一点在应酬时应该特别留心。

以讲究衣着出名的美国电影明星辛西娅·吉布，某次出席一个聚会，穿的是一件红色的大衣。第二天，许多亲友和记者来问及那件红大衣的事，问法有如下的不同：

“吉布小姐，明天你穿什么颜色的大衣呀？”（自由式）

“吉布女士，你昨天穿了件大衣，是红色，还是什么颜色？”（半自由式）

“是红的么？”（肯定式）

“不是红的吧？”（否定式）

“是红的，还是白的？”（选择式）

“是深红还是淡红的？”（强迫式）

吉布事后对人说，她最不开心是听到“否定式”的发问，对于强迫式也不感到愉快。她笑道：“他们何不问我那大衣是浅绿还是深绿？那样，我会爽快地答他‘是红的’。”

否定的方式常会使话的意义模糊不清，比方：

“你昨晚喝醉了酒所以没有回家么？”有一天我在公共汽车上听见一个女学生问她的同学：“你觉得这个假期的电影不算没有好看的吧？”

我看不见对方的答话，因为我一时也想不出如何答她，答“有”呢？还是“不算没有？”实在是因为她的问题令人难解。

聪明人都喜欢用间接法来应酬，但是大都加以滥用，所以有时弄巧成拙。一般来说，凡是可能直接使对方难过，或有所损害的，都以用间接法为宜。

要知道别人的年龄，直接询问也常会得不到好结果，尤其是问女性今年多少岁，简直会被对方认为是一种侮辱。被选为日本第一号保险推销员的原一平其人，却常用以下的方法问别人的年纪。他先问对方：“你看我今年有几岁呀？”对方说：“34或35岁吧？”原一平就答：“你猜中了，我今年34，你呢，我看是42或43吧？”（故意把对方估计年轻一些）

“哪里，我今年48岁了。”

先用一种方法向对方示以敬意，就是间接法的精髓。比方说，你看见一个妇人大腹便便，你与其问她：“你有孕么？”就不如说：“恭喜你！”

俗语说：“朋友有厚薄。”不少是由朋友的介绍而认识的朋友，这种朋友谈不上“老友”，只能说是“新交”。对朋友的应酬，如果你和对方认识，是由于另外一位朋友介绍的，如果遇到这种情形，又要和他办事，应该先把这事通知那位朋友。假如你和对方直接交往，由来已久，那又例外，不然的说，通知那位朋友是绝对有必要的。

拿破仑·希尔有一位朋友，他有一种很不好的习惯，你今天介绍他认识一个朋友，第二天，他就直接找那朋友，而且不再找机会让三个在一起碰头，这个人，朋友们给他一个外号，叫做“直线电话”。凡是受过一次教训的，以后再也不敢介绍朋友给他认识，因为他这种“直线”做法。万一对方把事情告诉那朋友，那位朋友就会极不开心。

所以，记着，假如你打算去拜访某甲，托他办一件事，而某甲是某乙刚在不久以前介绍你认识的，你应该把事情告诉某乙，这样是有利无害的，说不定某乙还会倾力相助。

同时，要先了解对方的个性，对方是熟朋友，这事固然不在话下，如果不十分相熟的，更应设法研究一下。

没有经过准备的应酬，成功率往往很低，并且往后会遭遇到很多障碍。

在经过几十年的争斗后，美国最大的汽车公司——“通用”汽车公司和日本“丰田”汽车公司组织了一个联合公司。在加利福尼亚州“通用”的雷蒙德工厂合作生产汽车。两个竞争角逐的“冤家对头”握手言欢。

联合建厂的建议是“通用”汽车公司总裁劳格·史密斯提出来的。因为他看到，在竞争日趋激烈的世界汽车市场上，日本汽车正以其成本低、价格廉而后来居上，“蚕食”着一直在汽车市场上占统治地位的、美国的地盘。尽管“通用”想尽了改进汽车制做的办法，仍难以在这场竞争中致胜。史密斯从长远着眼，提出了同日本厂商的联合建议，而“丰田”也欣然响应。因为这两家世界第一、三位的汽车厂家都有各自的明确意图，对于丰田，可以避开美国贸易保护主义的障碍，获取更大的利润。对于通用，则可以深入了解丰田生产管理的第一手资料，借鉴丰田的经验。

拿破仑·希尔认为，如果不能打败他们，就和他们结合。这是许多成功人士的竞争策略。

## 四 化冲突为合作

团结能和平共存，分裂则会水火不容。

强调差异就会发生冲突，降低差异可以将冲突转化成合作

其实你和大部分人的沟通应该都很顺利，只不过和少数的人沟通有困难。下面我们要唤醒大家对一些沟通技巧的注意。其实这些技巧你早已开始使用了，只是不自觉而已。希望这些技巧能让你和你所关心的人建立互相信任的关系。一旦你了解这些技巧之后，便可以把和头痛人物的关系由冲突转向合作。

### （一）两种基本技巧：同化和转向

到底是什么原因使有些人容易相处，有些人却难应付？为什么你和甲相处甚欢，和乙相处时起冲突？这些问题的答案是：团结则和平共存，分裂则水火不容。冲突的产生是因为太强调人与人之间的差异，结果两者之间距离愈远，于是就愈快落入冲突的深渊了。

如果把焦点放在别人和自己的共同点上，则与人相处就要容易些。我们和朋友或是难缠人物都可能起冲突，其中的差别在于和朋友的冲突会因彼此共同的立场观点而缓和。成功的沟通靠的就是在把互动转向新结果之前，先找出共同的立场观点，很显然，减少差异是成功应付难缠人物的不二法门。

要减少差异就必须把同化和转向带过来。所谓的同化是以行为来减少人我之间的差异，设身处地为别人着想、以达成共同的观点，同化所产生的结果是彼此的关系愈加融洽；转向是利用融洽的关系来改变互动的轨道。

同化是一项基本的沟通技巧，当人们拥有共同眼光、彼此关心，或是想

加深关系时，很自然地就会用上这项技巧，也许你会很讶异，其实同化是时常出现在你的生活中的。

举例来说，你是不是曾经在和别人谈话的时候，意外地发现，你们俩个是在同一个地方长大的？有了这样的发现，差异就减少了，彼此也就感到更加亲近，这就是同化的经验。

你是不是曾经有过和朋友一起去餐厅，看着菜单，问道：“想吃什么？”其实你并不是真的想知道对方的口味，而是发了友谊的讯号，如果对方在饭前点了杯饮料，你也跟着点，那也是相同化的例子。

要是你看到自己的孩子从游乐场回来，膝盖受了伤，眼中含着泪光，你会怎么做？如果对孩子的爱很强烈，你不是把孩子抱起来和他眼光相对，就是弯下身来让孩子看到你关怀的眼神。你甚至可能把手放在膝盖上，皱着眉头，以担心的声音说：“痛不痛？”这也是一种同化，证明你关心孩子。

你有没有发现在和乡音重的人谈话时，你自己说话腔调也有点像他们？如果是这样的话，那是你想象和喜欢的人打成一片自然表现。

如果你曾经打扮得很正式地到某个地方去，结果却发现其他人都穿短裤、T恤，就能体会什么是格格不入的感觉了！

同化的方法有很多种。你可从脸部的表情，反应的多寡，和身体的动作来和别人同化；也可以在语言上以音量和速度和别人同化；甚至利用言辞来传达共同的观念。和自己喜欢的人，或是目标相同的人同化是再自然也不过的事情；和你认为难缠的人格不入也是天经地义的事。不过不能同化的结果却是相当严重的，因为如果不消除彼此的歧异，那么歧异便会成为日后冲突的导火线。

没有人会跟和自己作对的人合作。在人际关系中没有中间地带，每一个人都在有意无意间想知道：“你是不是和我站在同一边？”人我之间的关系不是熟悉就是冷漠，不是立场相同，就是南辕北辙。信不信由你，在这一点上，你和你眼中的头痛人物倒是一致的。

重点：不管是倾听以了解他人，或是要人了解自己说的话，同化总是发生在转向之前。唯有先利用同化，和你的头痛人物建立一些关系之后，你才能改变互动的轨道方向，获致人生价值的结果。

在下面的策略中，你可以学到和难缠人物连成有效沟通的同化和转向技巧。请你一边阅读一边想想，是不是曾经成功地运用过这些策略。而且也可以想像下次再用这些策略会是什么情况。

## （二）以身体语言和脸部表情来同化

有些人可以用手说话，有些人则只会用嘴巴说话；有人几乎对所有人都礼貌地微笑，有的人则对每个人都皱眉头，还有的人高深莫测；有些人站着说话，有些人则喜欢坐着说话；有些人弯腰驼背，有的人则抬头挺胸，还有的人则喜欢靠着家具。这些不同的风格都可能成为被人误解、产生幻觉和误会的原因。用手势说话的男人常认为只用嘴巴说话的女人墨守成规；而只用嘴巴说话的女人，则认为人说话时手舞足蹈根本是失去控制；喜欢微笑的人，认为老是皱眉头的人令人讨厌；而喜欢皱眉头的人，则认为喜欢微笑的人不是“笑面虎”就是“傻大个儿”。

如果人们相处甚欢，很自然地彼此的动作、表情和神韵都会很相似。如果你和一个翘着二郎腿的朋友相谈甚欢，过了一阵子你也会同样地翘起腿

来。要是这个朋友放下腿来，身体往前倾，过不几分钟，你也会做同样的动作；如果人们对你笑，你也会报以微笑；他们告诉你烦心的事，你也会表示关心；如果他们用手势来表达，你也会做同样的回应。甚至，如果对方抓抓头，你可能也觉得头上同一个地方很痒。其实，如果你能把自己和沟通良好的人交谈情形录下来，再把带子快转，你就会发现这种交谈有多象“老师说”的游戏。

请把今天剩下的时间用来观察你是如何与别人同化，而别人又是如何与你同化的。或从远处观察两个人，注意他们非语言动作同化的过程。如果你看一对夫妻在吵架，那么注意看看他们之间一定很少有同化，但却有许多不一样的动作。非语言的同化大部分都是自然发生，而且通常双方都不自觉。同化会使人我之间产生信任和合作的气氛，反之则容易有不信任和不合作的感觉。在有害气氛下应付头痛人物有一种方法，就是故意在身体动作、脸部表情上尽量与之同化，同化所发生的讯号是：“我跟你是同一战线的！我不是敌人！我对你的言行感兴趣！”

非语言的同化不可多到引起对方的注意，让人觉得你是在嘲弄他们。把对方从头到脚都加以模仿是不必要的。通常只有当你跟别人相处融洽时，才会产生行为的同化。在正常的情形下，模仿动作上的改变，是会有时间落差的。有时候，非语言的同化会同中有异。你有没有注意过喜欢抖脚的人？开始和他们一起时你可能不会抖脚，但是要不了多久，你可能会跟着同样的节奏不由自主地抖来了。

有一种动作是你永远都不应该被同化的，那就是对你有敌意的动作，如果有人对你挥拳大叫：“我觉得你真是个笨蛋！”千万不要以相同的方式对待：“我觉得你也是个笨蛋！”这并不是同化。我们不赞成以暴制暴，处理侵略性的同化之道是故意淡化。

### （三）以声音的音量和速度来同化

如果你要和人们沟通成功，自然会在音量和速度上同化，如果对方说话愈来愈大声，你也会愈说愈大声；如果对方愈说愈快，那么你也会加快速度。说话快的人喜欢速度感，说话慢的人则享受自在感；安静的人不喜欢吵闹，爱热闹的人却喜欢大声。如果你不能在音量和速度上与人同化，最后可能会落得自说自话，或是和人产生重大的误会。

有一对母女抱着最后一线希望来寻求咨询，希望化解彼此间无法调解的差异。我们注意到当母亲对女儿生气的时候，沟通的速度会加快。但是除了生气，她的沟通速度也会因其他的理由而加快。先不管母亲说话加快速度的原因是什么，女儿的反应就是退缩。女儿不再听母亲说的任何事，倒不是因为所说的内容，而是因为说话的方式。母亲觉得这种情形令人失望至极，不可避免地会发脾气，于是当女儿就要更加退缩了。过了一段时间，她们的距离愈来愈远，甚至到了必须彼此吼叫的地步。

很不幸的，许多亲子关系的情况正是如此，问题不是爱得不够，而是同化得不够。我们把这个关键告诉这对母女，帮助她们注意彼此沟通的差别，后来她们也都开始改变了自己的行为。当母亲了解了如何跟女儿说话，女儿才能多注意时，她开始刻意放慢说话的速度，也就是她用女儿可以接受的速度来表达了。

其实女儿也同样急切地想要和母亲有良好的沟通，而不是不断地听到骚

扰之声。因此她开始努力注意妈妈所说的话，而不去管说话速度的问题，因为她知道速度快不见得代表生气。

#### （四）学会倾听才能了解人

##### 1、人人都需要被倾听和被了解。

一个以言语表达自我的时候，会希望听他说话的人能有所回馈，也希望别人能了解他们。即使在这些人连自己也不了解自己的情况下，也希望能获得别人的了解，当一个心烦意乱的人想要表达自己的情感和想法时就是如此。不过如果同时有两个以上的人想要被倾听和了解，但是却没有一人愿意这样做，那么争吵或是避不见面几乎就不可避免了。因此，沟通高手在尝试让人倾听和了解之前，会把倾听别人和了解别人列为第一目标。

这里要告诉你一个坏消息：我们的倾听策略需要你在那最不乐意的时候，先把自己被倾听和了解的需求摆在一旁。不过，也有好消息：凭着帮助头痛人物完全地表达他们自己，他们能够、甚至愿意听你说话的可能性就增加了。实际上，如果一个人有了被倾听和被了解的经验，他就不会对自己的想法和感情念念不忘。这么一来，他们就会敞开心门，要他们倾听你的话也就容易多了。

##### 2、学习倾听

大多数人一生中有百分之七十到百分之八十的时间都在从事某种形式的沟通：写作、说话或倾听。我们很多人都曾经上过教人如何写作、阅读、说话的课程，这些课程可以在中学、专科和大学中找到。但在学校、企业环境中都找不到正式的训练倾听的课程，而“倾听”无疑是沟通过程中最重要技巧。

懂得如何倾听的人最有可能做对事情、取悦上司、赢得友谊，并且把握别人错过的机会。倾听对传奇人物约翰·洛克菲勒非常管用，有一次他说：“我们的政策一直都是：耐心地倾听和开诚布公地讨论，直到最后一点证据都摊在桌上才尝试达成结论。”洛克菲勒以谨慎著称，而且似乎经常很慢才做决定，他拒绝仓促下决定，他的座右铭是：“让别人说吧。”

如果你多练习一下高尔夫球，你只能在分数上看出些细微的差异；但是，一点点的倾听练习就可以创造惊人的结果。假如你注意听经理要求你做的事，就增加了做对的机会，而且不必要重做；如果你注意听别人告诉你的方向，就比较不会走错路；如果你注意倾听顾客真正的需求，就可以避免浪费时间、金钱在他们不要以及不会买的东西上。

以下是一些重要的倾听原则：

(1) 倾听是一种主动的过程。在倾听时要保持心理高度的警觉性，随时注意对方倾谈的重点，就象游击手飞扑接住强力滚地球一样。

(2) 切勿多话。同时说和听并不容易。亿万富翁富卡以说得少听得多而著名。大家都知道，他曾在重要的业务会议中从开始坐到结束不发一语。有一次他告诉我：“上帝给了我们两只耳朵，却只给我们一张嘴是有原因的，我们应该听得比说得多。”为了避免说得太多而丧失开发业务的机会，有些训练者建议利用“火柴燃烧法”：假想你的手上拿着一支燃烧的火柴，当你认为火焰即将烧到手指时，停止说话，寻求其他人的回应。

(3) 切勿耀武扬威或咬文嚼字。你说话的对象可能会因为你的态度而胆怯或害羞，他们可能因为不想听起来口齿不流利而变得自我保护。即使你是某

一个话题的专家，有时仍应学习保持沉默，同时表示你希望知道得更多。

(4)表示兴趣。没有比真心对人感兴趣更使人受宠若惊了。玛丽·凯说，你想象你碰到的每个人脖子上都挂了一个牌子：“让我感觉我的重要性。”告诉别人他们给人的感觉时要谨慎，但是你可以问：“听了我告诉你别人对你的感觉后，你觉得怎么样？”

(5)专心。在别心不焉，你可以练习如何排除使你分心的事物以培养专心的能力。

(6)切勿遽下论断。听听别人怎么说。你应该在确定知道别人完整的意见后才作出反应，别人停下来并不表示他们已经说完想说的话。

(7)切勿花所有时间去思索你的下一个反应。

在课堂上话最多的学生通常不是成绩最好的学生。这是因为经常发言的人，并没有注意倾听讲师或其他学生的讲话，而是将所有时间都花在思索他们下一步要说什么。

(8)鼓励别人多说。稍加运用加强理论就会有很大的作用。我们有时在谈话或访问时会先言不及义的聊一聊，随后才出现精辟的见解、有意义的陈述，或有价值的信息，此时要以诚心的赞美来夸奖说话的人。例如：“这个故事真棒！”或“这个想法真好！”之后你希望对方再加强的行为就会出现。因此，如果有人做了你欣赏的事情，你应该伺机奖励他。仅仅是良好的回应，就可以激发很多有用而且有意义的谈话。

(9)听意见而不只是词汇。尝试在心中描绘出你所听到的内容的蓝图。

(10)选择性。

尝试忽略枝微末节和废话，专注于重要的事实。

(11)让别人知道你在听。方法之一是保持视线接触，用你的眼睛和耳朵倾听；另一方法是答话，偶尔说“是”、“我了解”或“是这样吗？”告诉说话的人你在听，你还是有兴趣。在日本，两个日本人交谈时所的答话称为 aizuchi，这个字由“ai”（一起做事）以及“zuchi”（铁锥）所组成，代表两个日本人讲话时，会不时互相交换答话，所以听起来像是两个铸剑师傅在敲打剑刃。我们的文化并不需要我们这么认真，但是偶尔答一句话或点点头并无坏处。

(12)无声的停顿。如果你在谈话中一直回答、点头，那么偶尔暂停反应或许可激发更宝贵的信息，这是新闻记者惯常采用的方式。许多人无法应付沉默或缺乏反应的场面，所以他们会马上发表意见打破沉默。

(13)停止焦虑。假如你的情绪不集中，你可能无法接受信息。

(14)对事不对人。别人或许有令你反感的态度，但是要训练自己注意听人家说话，即使是仇人说的话也有值得听的事实。

(15)注意非语言性的暗示。对方嘴巴上说的话实际可能与非语言方面的表达互相矛盾，学习去解读情境。

(16)注意弦外之音。注意没有说出来的话、没有讨论的信息或观念及答复不完全的问题。

(17)记录你所听到的。在某些情况下拿出纸笔或录音机可能造成反效果。但是，事后将主要的事实及重要的观点做成笔记可能非常有用。假如你要用录音机，先请求使用许可，然后尽量放在被访问者视线以外的地方。因为当麦克风或录音机直接放在面前时，许多人会变得非常害羞，即使他们并不反对录音，但他们的谈话会因此变得过于谨慎。

(18)接受并提出回应。最好的方法就是把刚说过的重点复述一遍，你可以说：“为了确定我了解你要我做的是什麼，我重述我了解的情形是……。”

(19)善于利用听到的东西。

特别是办理业务的人员，应该注意倾听顾客或准顾客的意见，同时利用这些意见达成销售的任务。

## 第十三章 正确对待失败

失败是正常的，颓废是可耻的，重复失败则是灾难性的。

### 第一节 失败是成功之母

世人何尝知道：在那些通过科学研究工作者头脑里的思想和理论当中，有多少经过他自己严格地批判、非难的考察，而默默地隐蔽地扼杀了。就是最有成就的科学家，他们得以实现的建议、希望、愿望以及初步的结论，也达不到十分之一。

#### 一 失败与挫折

在普通情形下，“失败”一词是消极性的。但拿破仑·希尔将这两个字赋予一个新的意义。因为这两个字经常被人误用，而给数以百万计的人带来许多不必要的悲哀与困扰。

拿破仑·希尔解释道：“这里，先让我们说明‘失败’与‘暂时挫折’之间的差别。且让我们看看，那种经常被视为是‘失败’的事是否在实际上只不过是‘暂时性的挫折’而已。还有，这种暂时性的挫折实际上就是一种幸福，因为它会使我们振作起来，调整我们的努力方向，使我们向着不同的但更美好的方向前进。”

不管是暂时的挫折还是逆境，都不会在一个人意识中成为失败，只要这个人把挫折当作是一种教训，事实上，在每一种逆境及每一个挫折中都存在着一个持久性的大教训。而且，通常说来，这种教训是无法以挫折以外的其他方式而获得的。

挫折通常以一种“哑语”向我们说话，而这种语言却是我们所不了解的。如果这种说法不对的话，我们也就不会把同样的错误犯了一遍又一遍，而且又不知从这些错误中吸取教训。”

也许，拿破仑·希尔协助您解释挫折意义的最佳方法，就是带你回顾他本人将近30年的亲身经历。在这段时间里，曾经七次遭遇转折点——也就是一般人通称的“失败”。在这7次转折中的每一次，他都以为自己遭遇了令人沮丧的失败。但后来，拿破仑·希尔明白，看起来像是失败的，其实却是一只看不见的慈祥之手，阻挡了拿破仑·希尔的错误路线，并以伟大的智慧强迫他改变方向，向着对他有利的方向前进。

#### 二 第一个转折点

拿破仑·希尔自一所商业学校毕业之后，找到了一个速记员兼簿记员的工作，并且一连干了5年之久，由于一直奉行那种“任劳任怨，不计酬劳”的原则，因此，拿破仑·希尔晋升得很快，所获得的薪水及所负的责任，都超过了在当时年龄的标准。拿破仑·希尔的银行存款达到几千元，很多人竞相聘请他。

为了对抗这些竞争者的争相聘请，拿破仑·希尔的老板把他提升为该矿

业公司的总经理。他很快就达到了“世界的高峰”。

但这却是他命运中的悲哀部分——拿破仑·希尔知道。

接着，命运之神伸出和善的双手，轻轻推了他一下。拿破仑·希尔的老板宣告破产，拿破仑·希尔则失去了工作。这是拿破仑·希尔第一次遭遇的真正挫折。

拿破仑·希尔的第二项工作是在南部的一家大木材厂担任销售经理。拿破仑·希尔对木材一无所知，对于销售管理亦所知不多。但拿破仑·希尔已经懂得“任劳任怨，不计报酬”的道理，而且他也知道，应该主动去发现工作来做，不做等待别人来指挥自己做什么。银行中的丰富存款，加上他在以前工作中不断晋升的优良纪录，令拿破仑·希尔产生了所需要的一切自信心。

拿破仑·希尔在新公司晋升很快，在第一年内，他的薪水已经增加了两次，他在管理销售方面的表现太好了，因此，老板邀请拿破仑·希尔和他合伙。他们立刻就开始赚钱，拿破仑·希尔又再度觉得自己是处在“世界最高峰”了。

站在“世界最高峰”能够使人得到一种十分美好的感觉。但是，那却是一个很危险的站立地点，除非你站得很稳。因为如果你站得不稳，你将会摔得十分惨痛。

在那时候，拿破仑·希尔却一直未曾想到，成功是应该以金钱和权势以外的事物来衡量的。也许这是因为事实上他当时拥有了太多的金钱，也拥有了超过了当时安全使用能力的太多的权力。

命运之神却在前面等着，它拿了一根结实的棍子，正准备重重地打拿破仑·希尔一顿。

就如同晴天霹雳一般，1907年的大恐慌降临在他身上，在一夜之间，它替拿破仑·希尔提供了一项令他毕生难忘的服务：它毁掉了拿破仑·希尔的事业，夺走了拿破仑·希尔所拥有的每一块钱。

1907年的大恐慌，以及它所带来的挫折，使拿破仑·希尔从木材业转行去研究法律。在这个世界上，除去挫折之外，没有任何事物能够造成这种结果，因此，拿破仑·希尔生命中的第三个转折点就如此地乘着大多数人所谓“失败”的翅膀，飞进他的生命中。

拿破仑·希尔上了法律学校的夜间部，白天则去当一名汽车推销员。他在木材业的销售经验在这时候帮了大忙。他很快就发达起来，销售成绩很好，使他获得了进入汽车制造业的良好机会。他注意到，汽车厂十分需要受过专业训练的汽车技术工人，因此，拿破仑·希尔在汽车厂内开办了一个训练部门，开始把一般的工人训练成为汽车装配及修理技工。这所训练班成效极为良好，每个月给拿破仑·希尔带来1000多元的纯收益。

于是，拿破仑·希尔再度觉得自己又“功成名就”了，当时他依旧认为，所谓的成功就是金钱和权势而已。

他存款的那家银行的经理知道他的情况良好，因此就借钱给他扩展业务。

这位银行经理不断借钱给他，使他债台高筑，到最后再也还不起。然后很镇静地把拿破仑·希尔的事业接收过去，仿佛它本来就是属于他的，而事实上也的确如此。

拿破仑·希尔从一个每个月有1000多元收入的人，突然间又变成了一文不名的穷人。

一切美好的景象突然消失了，金钱与权势也随之烟消云散。一直到许多年之后，拿破仑·希尔才发现，这种暂时性的挫折可能就是他一生中所遭遇的最大幸运了，因为它强迫拿破仑·希尔退出这样一个即不会增加自己的知识，也不会协助增加他人知识的行业，而把他的努力方向转变到另一种行业，使他获得他所需要的丰富经验。

在一生当中，拿破仑·希尔第一次问自己，一个人在功成名就之后，是否能够找到金钱与权势之外的其他有价值的事物。但这种疑问只是偶尔出现在他的脑海中，而且他也未一路追踪下去获取答案。

在经过截至当时为止的最艰苦的一次挣扎之后，拿破仑·希尔终于接受了这次暂时挫折，而且错误地认为它是“失败”。然后就进入他一生中下一个——也就是第四个——转折点。

### 三 第四个转折点

由于妻子娘家的帮忙，拿破仑·希尔立刻又得到了一项工作，担任一家世界上最大的煤矿公司的首席法律顾问的助手。拿破仑·希尔的薪水比一般新手多得太多了，和他对该公司的价值真是不成比例。但由于有人推荐，拿破仑·希尔还是安坐在公司中。同时，拿破仑·希尔展开努力，对于自己缺乏法律技术这个缺点，拿破仑·希尔也尽力弥补。

对于这项工作，拿破仑·希尔足可愉快胜任。而且实际上已经拥有了一个可以享用终身的铁饭碗了。

但拿破仑·希尔并未和朋友做过任何商量，也未事先提出警告，就辞职了。

这是由拿破仑·希尔自己选择的第一个转折点。它并不是强加在拿破仑·希尔身上的。他看到命运之神那个老家伙向他走过来，他立刻赶上去，在门口将它打倒了。

他之所以辞掉那项工作，是因为那项工作太容易了。他轻松愉快就足以胜任。拿破仑·希尔发现自己即将养成懒惰的习惯，拿破仑·希尔知道，紧接着，自己就要退步了。拿破仑·希尔在公司里面的朋友太多了，因此，他没有必要努力工作，以求表现。四周都是他的朋友和亲戚，而且自己还拥有一项终身保障工作。他心想：“我还需要什么呢？”

“什么也不需要！”拿破仑·希尔开始这样告诉自己。

就是这种态度，使拿破仑·希尔觉得自己已经在逐渐退步了。为了某种他至今仍然不知道的原因，拿破仑·希尔采取了在许多人看来疯狂的举动——辞职。尽管他在当时可能对其它事务极其无知，但拿破仑·希尔却很感激他竟然有足够的判断力去体会只有经由不断努力和奋斗才能产生的力量与成长，这种力量与成长如果停止了，就会造成虚脱与腐败。

他选择芝加哥作为开创新事业的地点。这样做是因为，他相信，在芝加哥这个地方可以看出一个人是否具备在这个竞争激烈的世界中生存所必要的条件。拿破仑·希尔下定决心，如果自己在芝加哥从事的任何行业中，能够获得一些成就，那就证明自己具有可以发展成为真正能力的潜能，这就是一个很奇怪的逻辑过程。

在芝加哥，他的第一个职位是一所规模函授学校的广告经理。他对广告

所知不多，但他以前有过担任推销员的经验，再加上他任劳任怨，不计报酬，因此拿破仑·希尔得以作杰出的表现。

第一年，他赚了 5200 百美元。

拿破仑·希尔很快就“东山再起”了。慢慢地，成功的美景又开始在拿破仑·希尔四周盘旋。他再度看到成堆的钞票就在伸手可及的地方，盛宴之后就是饥荒，历史上有很多这种证据。拿破仑·希尔很高兴享受了一顿丰盛的大餐，却未预料饥饿将接着来到。工作得相当不错，因此得意洋洋，对自己极为欣赏。

自我陶醉是一种很危险的心境。

有一种伟大的真理是许多人所不知道的，必须等到时间老人把柔软的双手按在他们肩上之后，他们才会恍然大悟。

有些人却永远不会获知这种真理，而真正知晓这种真理的人，最后终会了解挫折的“哑语”。

#### 四 第五个转折点

在这家函授学校担任广告经理时，拿破仑·希尔的表现极为良好，因此，这家学校的校长说服拿破仑·希尔辞去了这项工作。和他合伙从事糖果制造业。他们成立了“贝丝·洛丝糖果公司”。拿破仑·希尔出任该公司的第一任总裁。

他们事业扩展极为迅速，不久，就在十八个城市中成立了连锁店。糖果事业的利润极高，于是拿破仑·希尔又认为自己已经接近成功了。

一切进行得十分顺利，但拿破仑·希尔的合伙人和他们邀请入伙的另外一位合伙人，却暗中策划，阴谋吃掉拿破仑·希尔在公司中的股份。

从某一方面来说，他们的计划成功了，但拿破仑·希尔的反抗远比他们所想像的更不好对付。所以，他们利用伪造的罪名。使拿破仑·希尔被捕，然后提议撤销这些控告，条件是拿破仑·希尔必须把股份让给他们。

到这时候拿破仑·希尔才初次明白，原来，人心竟然是如此残酷、虚伪、不讲道义。

第一次调查庭即将召开之前，拿破仑·希尔的证人竟然消失不见。但拿破仑·希尔还是想法子找到他们，强迫他们站到证人席上，发表他们的证词，结果拿破仑·希尔获得胜诉，并向法院提出反诉，要求诬告者赔偿损失。

这件官司使得拿破仑·希尔和他的合伙人之间的关系完全破裂，最后并使拿破仑·希尔赔光了自己在这家公司所有的股份。

拿破仑·希尔的损失赔偿是所谓的“民事侵犯”行为，他可以因受诬陷要求赔偿。在伊利诺州——也就是这项行为发生地法律规定，如果赔偿判决成立，要求赔偿者可要求将被告关在牢里，直到他们付清赔款后，再予释放。

不久，拿破仑·希尔就获得胜诉，法院命令他的合伙人须付出赔偿。拿破仑·希尔可以要求把他们两人关入牢中。

这是拿破仑·希尔生命中第一次有机会对敌人进行重重反击。因为已经拥有了一种厉害的武器——而且，这种武器是由敌人们亲自交给他的。

当时的感觉是十分奇怪的。

最后拿破仑·希尔终于决定宽恕他们。

但在拿破仑·希尔尚未作出决定时，命运之神已开始严厉惩罚这些企图毁灭他的坏人，其中一位被判了很长的徒刑，因为他对另外一个人犯一种罪行；而另外一位合伙人则沦为穷光蛋。

我们可以利用各种方法来逃避人类写在法律书上的法律条文，但我们永远也逃脱不了自然法则的制裁。

在当时，被警方逮捕是相当不荣耀的，即使是被人诬告而坐牢。拿破仑·希尔并不喜欢这种经验。但拿破仑·希尔不得不承认，它为他带来一切悲伤是值得的。它提醒拿破仑·希尔，自己可以原谅那些企图毁灭他的敌人，因此，敌人不但未能毁灭拿破仑·希尔，反而增强了他的力量。

拿破仑·希尔发现：只要对一些伟人的传记生平加以研究，人们就不会恐惧或逃避生活的考验，因为他们每一个都是经历了生活的严峻考验，最后才能“功成名就”。这不禁使他猜想，命运之神是否故意先以各种严厉的方法来考验人们，然后才把重大的责任加在他们肩上。

在谈到生命中的下一个转折点之前，拿破仑·希尔提醒我们注意这个意义重大的事实，即每一个转折点皆使他更为接近成功的终点，并为他带来某些极为有用的知识；并且，这些知识成为他生活哲学中永远存在的一个部分。

## 五 第六个转折点

这个转折点，可能比任何其他各次的转折点，都使拿破仑·希尔更为接近成功的终点。因为，它使拿破仑·希尔发现，必须把自己所学会的遍及各行各业的知识加以利用。在他的糖果事业的成功美梦破产之后不久，这个转折点立即就出现了，拿破仑·希尔转移到中西部一家专科学校教授广告与推销技巧。

教学事业一开始就很成功。他在这所学校里开了一门课，同时主持了一所函授学校，几乎在世界上每个英语国家中，都有他的学生存在。尽管其间经历了世界大战的破坏，这些教学事业仍然蓬勃发展，拿破仑·希尔再度认为自己又接近了成功的终点。

接着，来了第二次征兵，把学校中的大部分学生都征召入伍了，几乎使学校因此而关门。在那一瞬间，他损失了7500多美元的学费，同时，自己也投入了为国家服务的行列。

拿破仑·希尔再度成了一文不名的穷光蛋。

从来不曾尝过一文不名的刺激滋味的人，是相当不幸的。因为，诚如波克所说的，贫穷是一个人所能获得的最丰富的经验。不过，他也建议说，一个人在获得这个经验后，要尽快地将它摆脱掉。

拿破仑·希尔当时已达到事业中最重要的一刻，人到这一地步，不是永远失败下去，就是鼓起新的精神，东山再起，获得更大的成就。这完全决定于他们如何解释过去的经验，以及把这些经验当作工作计划的基础，如果拿破仑·希尔的生活经验故事在此停止，将对你毫无价值，但拿破仑·希尔另外又写了更重要的一章，详细说明生命中的第七个转折点，也是最重要的一个转折点。

经过拿破仑·希尔前面对这六项转折点的叙述，你一定可以很清楚地看出，到这时候为止，拿破仑·希尔在这世界上并未真正地占有一席之地。你

也一定可以很明显地看出。拿破仑·希尔的这些暂时性的挫折，绝大多数都是由于这个事实所引起的：尚未找到一项可以投入全心全力的工作。要找一个最适合自己，以及自己最喜欢的工作，就像是要找一个自己最喜欢的人；这种寻找是没有规则可循的，但是，一旦接触上了，我们立刻就会发现。

## 六 第七个转折点

那一天是第一次世界大战的停战日——1918年12月11日，这场战争使拿破仑·希尔一文不名，但他还是感到很高兴，因为人类的大屠杀已经结束，人类文明再度恢复了理智。

站在办公室的窗前，望着外面欢欣鼓舞的群众正在热烈欢呼，庆祝大战结束。拿破仑·希尔的思想却回到昨天，他的整个过去，包括辛酸与甜蜜，高兴与沮丧，一一浮现在眼前。

另一个转折点的时间来到了。

拿破仑·希尔在打字机前坐了下来，出乎意料之外，他的双手竟然开始在打字机的键盘上敲出有规律的音调来。他以前的写作从来不曾像当时那样迅速及轻松愉快。他既未计划，也未想到要写些什么；他只是把出现在脑海中的一切全部写下来。

不知不觉中，他已经为自己一生当中最重要的转折点打下基础。因为，拿破仑·希尔当时所写的那篇文章，后来使他资助了一家全国性的杂志。这篇文章对他自己的事业，以及另外数以万计的人产生了相当大的影响。

在这篇文章中拿破仑·希尔写道：

“战争已经结束了。”

“我们每一个人都应该领会这场战争给我们带来的教诲。这个教诲就是，只有公正与善待所有的世人——不管是强者还是弱者，是富人还是穷人，皆要一视同仁——才能得到生存。其余的，必须遭到淘汰与消灭。”

“从这场战争中，将产生一种新的理想主义——一种以‘黄金定律’哲学为基础的理想主义。这种理想主义将指引我们，不是要我们如何去剥削我们的人类同胞，而是要我们如何去服务于他，在他遭遇生活上的挫折时，解除他的困难，使他更幸福快乐。”

在这篇文章中拿破仑·希尔还回忆了自己是如何从煤矿坑的一个普通矿工，跳升到最大一家矿业公司的首席顾问助理。而这一切都得要归功于他一直奉行的“任劳任怨，不计酬劳”的工作原则。

拿破仑·希尔在前面已经提过，他是在11月11日早晨写作此文的，当时，群众正在庆祝正义战胜邪恶的大胜利。

因此，他自然应该在心中寻找出一些想法，以便把这些想法转告给今天的世界知道——这些想法将协助美国人在心中永远保存理想主义的精神。

拿破仑·希尔发现，最合适的想法就是刚刚叙述过的这种哲学，因为，他相信，就是因为傲慢自大和忽视这种哲学，才使得德国人——德国皇帝及老百姓——走入悲哀之境。要想使得这个哲学进入那些需要者的心中，他将出版一本名叫《希尔的黄金定律》的杂志。

出版全国性的杂志需要钱，但拿破仑·希尔在写该文章时并没有钱。但是，他相信，不需要经过一个月的时间，透过他企图在这儿所强调的这项哲

学，他将可以找到某个人，他将会供应拿破仑·希尔所急需的这笔资金，使拿破仑·希尔能够向世界传达这种简单的哲学，因为这种哲学已使自己脱离了肮脏的煤矿坑，使自己处于能对人类提供更大服务的地位。

就是在这种多少有点戏剧性的态度下，深藏在拿破仑·希尔内心深处长达 20 年的一个欲望，最后终于获得实现。在这将近 20 年的岁月里，拿破仑·希尔一直希望成为一名报纸编辑。在 30 多年前，当他还是一个很小的男孩时，就帮助他父亲操作印刷机，出版父亲所主持的一家小型周报，当时拿破仑·希尔就深深爱上了印刷油墨的气味。

在所有那些年的准备期中，也许，这个欲望在不知不觉中不断地扩大成长，而他经历的各种生活经验，后来终于促使拿破仑·希尔把这项欲望付诸行动。就这样，拿破仑·希尔终于找到了在这个世界上最适合自己的工作，并对此十分高兴。

## 七 理想高于金钱

很奇怪的，他在进入这一行业时，从来没有想到去探求它的尽头是否存在着重大的权力，以及无数的金钱。这似乎是拿破仑·希尔一生当中第一次明白了——而且没有任何疑问——生命中还有一些比黄金更值得追求的东西。因此，在从事舆论工作时，他头脑中只有一种想法。这个想法就是：对这个世界提供力所能及的最佳服务，不管他的努力是否将只为自己带来一毛钱的报酬，或甚至连一毛钱也没有。

这本《希尔的黄金定律》杂志所传达的乐观与善意的讯息立即闻名全国。因此，在 1920 年初，拿破仑·希尔应邀到各地从事一项全国性的旅行演说。因而使他有幸在旅行期间，会晤到当代最为进步的一些思想家，和他们进行讨论。而和这些人士的接触，给了拿破仑·希尔莫大的勇气。使他能够继续进行这项已经起步的美好工作。

在演说旅行途中，有一次拿破仑·希尔坐在德州达拉斯市的一家餐馆，窗外正下着他有生以来从未见过的一场倾盆大雨。雨水以两股大水流打在厚玻璃窗上，在这两股大水流之间则有其他小水流前后流动，形成了看来很像是大水梯的奇景。

拿破仑·希尔望着这种罕见的景象，突然有个念头闪现在脑海中：7 个转折点所学到的那些教训，以及从研究成功人士生平所学到的那些东西，全部组织起来，然后，加上“神奇的成功之梯”的题目，必然能成为一篇极受欢迎的演说。

于是他在一个信封的背面，列出了这篇演说稿的 15 个要点。后来，就根据这 15 点组成了一篇演讲稿。

拿破仑·希尔所获得的有价值的知识，都可由这 15 点加以代表，而这种知识的资料来源，就是许多人称之为“失败”的生活经验所强加在身上的。

本书就是拿破仑·希尔从这些“失败”中所获得的知识的总和。如果本书能如拿破仑·希尔所盼望的那样对你有价值的话，你应该把一切功劳归之于本章所描述的“失败”。

## 八 从失败学到的经验更珍贵

也许，你希望知道，拿破仑·希尔从这些转折点中获得了什么物质及金钱上的利益，因为你可能明白，在我们所生活的这个时代里，我们时时得为生存而进行艰苦的奋斗。

好了，拿破仑·希尔将坦白告诉你。

首先，出售该杂志的收入是拿破仑·希尔所需要的，但是，尽管如此，他仍然坚持发行人以需要该杂志的人都能付得起的价格来出售。

除了出售该杂志的收入以外，他又在撰写一系列配合图画刊出的社论，将同时在全国各大报刊登出。这些社论都以该书所叙述的十五项要点为基础。

刊出这些社论所得的稿费收入，已足以满足他的生活需要而且有余。

拿破仑·希尔之所以要提及这些事实，只不过是因为，他知道，一般人都是以金钱来衡量成功的程度，而且对于不能获得良好收入的哲学都加以拒绝，并认为它不正确。

在以往的生活中，拿破仑·希尔几乎一直都很贫穷。这种情形，大部分是他自己所选择的，因为他一直把一生中最好的时光投掷在一些艰苦的工作中，一方面抛弃自己的部分无知，一方面吸收自己所急需的生活经验。

从拿破仑·希尔在七个转折点中所描述的生活经验中，他已经吸取了一些极为宝贵的知识，这些知识除了经由失败之外，别无其他的方法可以获得。

拿破仑·希尔自己的经验已经令他相信，只要我们一旦了解之后，失败的“哑语”是世界上最容易了解及最有效果的语言。拿破仑·希尔几乎忍不住要说，它就是宇宙通用的语言，当我们不去聆听其他语言时，大自然就以它向我们呼叫。

拿破仑·希尔很高兴曾经经历过这么多次的失败。

它使他获得勇气，使拿破仑·希尔能够去做在保护之下所永远不敢去做的事情。

只有在把挫折当作失败来加以接受时，挫折才会成为一股破坏性的力量。如果把它当作是教导我们的老师，那么，它将成为一项祝福。

拿破仑·希尔本人深信，“失败”是大自然的计划，它经由这些“失败”来考验人类，使他们能够获得充分的准备，以便进行他们的工作。“失败”是大自然对人类的严格考验，它借此烧掉人们心中的残渣，使人类这块“金属”因此而变得纯净，使它可以经得起严格考验。

且让我们记住：命运之轮在不断地旋转。如果它今天带给我们的是悲哀，明天它将为我们带来喜悦。

## 第二节 失败心理诊所

失败的方式多种多样，失败再失败的原因只有一个：未能认真吸取经验教训。

大浪淘沙，优胜劣汰，成功总是属于那些备尝艰辛、异常顽强的人们！芸芸众生在对成功者头上的光环顶礼膜拜的同时，不禁悄悄地哀叹，成功者如同凤毛麟角，何年何时，成功之神才能对自己格外关照几分呢？在自艾自叹的消极心态中，他们早已错过了一次又一次成功的机会。

当我们纵观历史、横览世界，一个出乎意料却又合情合理的论断如同闪电一样照亮了漆黑的脑海——

成功者无一不是战胜失败而来！成功无一不是血汗与机运的结晶！

在失败面前，至少有三种人：

一种人，遭受了失败的打击，从此一蹶不振，成为让失败一次性打垮的懦夫，此为无勇亦无智者。

一种人，遭受失败的打击，并不知反省自己，总结经验，但凭一腔热血，勇往直前。这种人，往往事倍功半，即便成功，亦常如昙花一现。此为有勇而无智者。

另一种人，遭受失败的打击，能够极快地审时度势，调整自身，在时机与实力兼备的情况下再度出击，卷土重来。这一种人堪称智勇双全，成功常常莅临在他们头上。

按犹太人的二八黄金律，无勇无智者占人类总数的 80%，有勇无谋者与智勇双全者占 20%。而在这 20%的人中，再次运用二八黄金律，有勇无谋者占 80%，智勇双全者只占 20%。如果在智勇双全者中按二八黄金律再次分派，那么，所谓真正的成功者占不到 1%，至于那些获取终身大成就者，更是少之又少，诚如消极人士所叹，犹如凤毛麟角。

但是，我们做这样的分析，目的决非哀叹成功之不易，唱人生的挽歌，而是希望从中发现克服失败的秘诀。毫无疑问，成功者之所以成功，就在于他的智与勇，是尤在其智。

拿破仑·希尔认为，智者，善于总结经验也！

如此简单定律，却让人类绕上诺大的一个圈子，付出了无法想象的代价。

在一定的意义上，研究成功要从研究失败开始，超越失败则必然通向成功的彼岸。

正视失败，洞见失败，最终必定超越失败。

同其他人一样，你肯定也曾经作过这样的梦：在梦中，你是一个包围在鲜花和掌声中的成功者，你为自己的成功而欢呼雀跃……但是，你却没有把这梦中的鲜花和掌声变成现实。尽管你是一个屡败屡战的坚强者、一个有远大抱负的有志者、一个善于算计的精明者、一个被众人普遍赞赏看好的优秀者。

一切怎么会是这么一个样子？你的失败令自己困惑。

你到底是怎么了？你的失败令他人感到不解。

其实，原因或许很简单，因为你自己没有去想或者没有意识到自己存在着一些心理误区。你以为……，但实际上却不然。

## 一 失败未必是成功之母

“失败是成功之母”，很可能在很小的时候，你的父母或幼儿园的阿姨就这样告诉你。并且还列举了大量伟大的科学家、发明家、企业家、政治家经千挫百折才获成功的例子作为证明。于是在你当时那幼小的心田里“失败只是有点儿让人伤心，但并不可怕”的种子扎下了根，并且随着岁月的沉淀和滋养发了芽。到了中学，老师又告诉你，“失败是成功的踏脚石。”嫩芽破土而出，享受着阳光兀自茁壮生长起来——你无形中有了这样一种潜意

识：失败是成功的先兆；只有挫折才能带你走向成功。因而失败非但不该是一件令人沮丧的事情，反倒实在应是可喜可贺了。甚至你还可爱地对自己浪漫地说：“只有风雨才能冲洗去掩于我表面的尘埃，显露出我英雄的本色。”于是你不畏失败，跌倒后爬起来再勇敢地奋进，而结果却是悲壮地屡战屡败，屡败屡战，又屡战屡败……

这是为什么呢？是上天对你太不公平呢？是你命中注定你能成功吗？

其实不是，你的屡战屡败只是你潜移默化地在失败和成功的问题上形成了一个心理误区，存在着一个心理症结。你扭曲了失败与成功在“失败乃成功之母”中的母子关系；认为由“失败”必然推得“成功”，而没有去深入想一想“失败”在这句话中的潜在意义。

失败是成功之母，但并非失败必是成功之母，两者之间并没有必然的母子关系。如果你在失败后，抱一种无所谓的态度，很潇洒地一点也不在意。“摇摇头，忘了过去，一切从头重新再来”，那么，等待你的很可能还是失败。

为什么失败一个接一个，胜利却从未到来过呢？有的人已经脱口而出：“因为他没有反省自己，没有认真地分析自己失败的原因，从而没能从以往的失败中吸取教训……”

对，非常正确。

“但这又和我的创业屡战屡败有什么关系呢？”你可能会这样问。

其实，你只要回过头去仔细想一想就知道了。诸多失败者的失败原因只是具体情况和形式上有所不同，但本质上却是一样的。拿破仑·希尔认为，诸多失败的主要原因都是没有认真地去分析自己失败的原因，没能从中吸取宝贵的教训。

之所以有很多人屡战屡败不得成功，除了他们没有认真反省这一主观原因外，还有一个客观的原因，那就是失败和挫折通常是以一种“哑语”的形式来向人们说话的，如果你不去认真地对待他，琢磨他，你是不会理解的。同样“失败是成功之母”也是以这种“哑语”的形式来告诉人们它的含义的。所有历经失败和挫折而终获成功的人们，都是用他们的心认真地从失败中读懂了这哑语的意思，他们的失败才引导着他们走向了成功。

美国明尼苏达州柴油公司的赛德里亚分厂，在创办初期经营很不景气，产品的质量不稳定，机器的利用率低，工人的缺勤现象严重且工伤事故经常发生，各种内忧外患使其几近破产。工厂的处境使厂长史密斯焦急万分，但是面临着挫折和来自上下的压力，他没有一味地蛮干下去，更没有退缩，而是找来各方面的专家人士研究分析工厂经营不佳的原因。经分析发现，其症结在于实行的多层次领导管理体系。在这种管理体系下，领导与职工之间及各领导之间缺乏沟通。他们各自为政，至使整个工厂没有通盘的计划，处于一种得过且过的混乱状态。

于是史密斯对症下药，实行了一套新型的管理法，重新设计工作，改善劳动环境。全厂从经理到操作工全部编成以20人为一个单位、有一定自治权的制造小组。每个小组都要学会“料理家务”，从事一系列的所谓垂直性工作。如清点存货、采购原料、记录生产费用、检验进货、登记考勤和工作表现、编制预算、监督安全措施等。他给予每个组以较大的自主权，使它们有权自行招雇新工人，辞退不称职的组员。

由于柴油机的很多部件需要几个小组合作制造，这样无形中给速度慢的

小组造成了一种压力，促使他们提高工作效率。史密斯给每个小组指派了一个顾问，取代了从前凌驾于工人之上令人讨厌的监工。顾问的任务是培训工人，帮助小组提高自治能力。新管理体系实行两层领导制，最高一层是由厂长和董事组成的工厂作业组。其负责与公司总部共同制定生产任务，拟订全厂的生产计划及作出政策决定。第二领导层是工人代表会，由各部门推选产生。定期召开会议讨论厂里的各种问题。工人的意见由工人代表带给工厂作业组。此外，史密斯本人还每星期都邀请一部分工人促膝谈心。由于他注意保密谈话的内容，因而很快取得了工人的信任。

总方案实施后，取得了令人鼓舞的成功，不仅令赛德里亚厂获得了新生，而且很快成为总公司的明星分厂，而史密斯本人也因其其在赛德坦克亚的成绩被调往总部担任了副总经理的职务。试想，假如史密斯当时在挫折面前，不认真分析原因，不改变原来的管理体系而一味蛮干下去，无论他如何兢兢业业，我想，等待他的只能是又一次失败。

因而，屡战屡败者的处方就是：认真地对待你的每一次失败。要痛定思痛，找出自己失败的原因，在下一次奋进中引以为戒。万不可好了伤疤忘了痛，甚至自虐般地流着鲜血还不知痛，这样下去，总有一天，你会因伤痕累累或失血过多而变得无力拼杀，只有扼腕叹息，悔恨终身。

## 二 你以为只要优秀者总能成功

你是一个优秀者，从小学、中学一直到大学都是班里的尖子生，连年的三好学生、优秀学生干部甚至还在各种各样的竞赛中获得过无数的奖项。你是父母和老师的骄傲，被他们寄托了无限的希望；你自己也暗下决心，将来一定要有所作为。但是，你却一再地失败。你开始对自己的能力产生怀疑……

拿破仑·希尔认为，成功者总是优秀者，但优秀者却并不一定总能成功。

如果你是一个公认的优秀者，但至今未能成功，可能是由于有以下几个原因：

1. 你现在的失败只是暂时的挫折，是黎明前的黑暗，你只需咬紧牙坚持下去，曙光就在你眼前。

成功者不惧怕失败，但他们重视失败，他们能够从中得到其它方式方法给予的宝贵教训和启示，这帮助他们认清自己和所面对的形势，及时进行适当的调整，从而一步步逼向成功。要相信，只要是金子，只要你用心去磨炼，它总是会发光的。

2. 你没有根据自己的特长选定有效正确的目标，或者没有为这些目标付出应有的汗水和努力。

世界上从来都不存在各个领域都能出类拔萃的全才。每个人的能力精力都是有限的，所谓优秀者只能是某一方面的优秀者；所谓天才，也只能是某个领域内的天才。这就要求人们能够正确地认识自己的长处和短处，扬长避短，选择从事自己相对最有特长的最有望成功的领域作为自己的奋斗目标，只有这样才有可能先他人而获得成功。假如你被公认是一位出众的优秀者，但是却没有成功，你有必要静下来反省一下你所制订的奋斗目标是否对于你的特长来说是合适的。如果不是，你就应立即给以转变。

如果反省后，你发现你的特长与你的目标是相符的，你还要看看自己是

否为自己的目标付出了必要的努力和汗水，这一点是经常被一些失败的优秀者所忽视的。因为优秀者往往会因为自己优秀而无意识地认为自己无需花费与他人同样的气力就能获得比他人更多的成果。这对于学生时期的学习成绩来说可能是对的，但是对于你一生奋斗的事业来说却是不成立的，除非你是这个领域的奇才。但是既然你现在仍未成功，那么你肯定就不是这领域的奇才了。因而你要想获得成功，就必须付出比以前更多的努力。

3. 你孤芳自赏，不能很好地处理好与合作者的人际关系。

拿破仑·希尔指出，合作产生力量，分裂就会退步。个人的能力和才智是有限的，在生产、生活高度社会化的今天，个人的成功仅靠自己的努力是不能达到的，它离不开他人的合作和协助。而许多的“优秀者”往往因为自己的优秀而很容易养成一种居高临下、目中无人的习惯，这种习惯是很容易让人觉得讨厌而被孤立的。一旦你因自己的无能而伤害了别人，要想能得到别人的协助是不可能的，如果他们不伺机进行报复为你设置各种障碍就不错了。

如果你是一个恃才放旷的失败者，你必须改变，收起你那令人讨厌的嘴脸；你要时刻提醒自己“得道多助，失道寡助”，除非你不想成功。

4. 你的触觉还不够敏锐，你不擅于主动地去创造并及时地抓住机会。

拿破仑·希尔认为，只要善于把握，任何时候都有成功的机会。成功是一个能力、奋斗和机会的综合体，三者缺一不可。许许多多天赋比你有过之而无不及的人，终日辛勤工作，却最终一生穷困潦倒。就是因为他们不能够主动地创造机遇，不擅于及时抓住机会。

钢铁大王卡耐基说：“机会是自己努力造成的，任何人都有机会，只是有些人善于创造机会罢了！”要幸运，你必须主动，你不能等待事情的发生，你必须使它们发生，努力工作。你要事先有所计划，努力去做，全力控制你可控制的变数，这样你将改变局面而使不可控制的变数也偏向于你。你必须用心创造、努力寻求种种机会，并挖掘出这机会的可能价值。当你看到某一机会，并已经准备好了去接受这一挑战，你其实是已经创造了自己的幸运。

总之，假如你确信自己是一个能够成功的优秀者，并且希望获得成功，那么你不要为你眼前的失败而气馁，你只须坚持下去，看一看自己的目标是否适合自己，自己是否为这一目标付出了最大的努力，自己是否是个受合作者喜欢的人，自己是否能创造并抓住机遇，这些方面中有哪些你存在不足，尽快给以转变和改进。相信，只要你这样做了，你就一定能成功。

### 三 不重视宣传较难成功

宣传在现代社会的威力到底有多大，一位资深的美国记者曾这样说：“只要有足够的经费，我能使一块砖头被选为州长。”虽然这句话中很明显地有夸张成份，但我们还是可以从中对广告对现代社会中的力量窥之一斑。下面我们还是看看宣传曾如何使濒临破产的“万宝路”起死回生进而成为世界名牌的吧。

万宝路香烟是1924年在美国问世的。当时，生产商菲利浦——莫里斯公司明确把它作为专对妇女市场的牌号。可是，尽管当时美国的吸烟人数年年上升，但万宝路香烟的销路却始终平平，菲利浦公司为此伤透了脑筋。妇女

们抱怨香烟的白色烟嘴常会染上她们鲜红的唇膏，红点斑斑，很不雅观。他们就把烟嘴部分换成红色。可是，这一切努力并没有挽回万宝路的命运，飞利浦公司终于在 40 年代初停止生产万宝路牌香烟。

二战结束后，过滤嘴香烟开始问世，美国的吸烟人数继续上升。飞利浦公司认为时机已到，就把万宝路配上过滤嘴重新投放市场。但是销量仍然不佳，吸烟者中很少有抽万宝路的，甚至知道这个牌子的人也极为有限。

一筹莫展但又心有不甘的飞利浦—莫里斯公司派专人带着“万宝路”这个难题来到著名的利奥—伯内特广告公司，向该公司的创办人伯内特先生请教。伯内特在当时美国广告界已享有很高的声望，是广告界的几位著名的大师之一。他经过深思熟虑和周密的调查后，大胆向飞利浦公司提出：让我们忘掉那个带脂粉香气的女子香烟，而用同一万宝路牌子创出一个闻名世界的有男子汉气概的香烟来。

在伯内特和当时飞利浦公司总经理乔·卡尔曼的努力下，一个崭新大胆的广告计划诞生了：产品品牌保持不变，包装采用当时首创的平开式盒盖新技术，并用象征力量的红色作为外盒的主要色彩；不再以妇女为主要对象，而是用硬铮铮的男子汉，在广告中强调万宝路香烟的男子汉气概。按伯内特的创意，这种理想中的男子汉也就是后来在万宝路广告中充当主角的美国牛仔形象：一个目光深沉、皮肤粗糙、浑身散发着粗犷、豪迈英雄气概的男子汉，袖管高高卷起，露出多毛的手臂，手指中夹着一支冉冉冒烟的万宝路香烟。

这个以牛仔为主角、男子汉气概十足的万宝路广告在 1954 年问世后，原来不断滑坡的万宝路香烟销售量奇迹般地在一年后提高了整整 3 倍。从一个鲜为人知的牌子跃为当时美国牌号销量的第 10 名。

伯内特公司在为万宝路找广告主角时，从来不用出名或不出名的所谓男子汉模特儿，而是经常派人到美国各处偏僻的大牧场去物色真正土生土长的牛仔。他们要的不是十全十美的广告主角，而是真正具有万宝路男子汉气质和潜力的美国牛仔。

万宝路香烟在牛仔广告的帮助下，逐渐成为美国市场上的一个主要香烟牌子。到 1968 年底，万宝路香烟在美国的市场份额已达 13%，占全国第 2 位，仅次于 RJR 烟草公司的威斯顿牌香烟。

1971 年美国决定全面禁止在广播电视中作香烟广告，万宝路的对手威斯顿香烟在撤出广播电视广告媒介后，转向报刊杂志。它过去的广播电视广告在运用广告歌曲上十分成功。“威斯顿拥有香烟所应拥有的一切”的广告歌曲被许多瘾君子哼唱。

与之相反，万宝路香烟虽然也曾主要靠电视广告打出形象，但烟草广告不准在广播电视媒介上出现的禁令反帮了它的大忙。因为万宝路广告的牛仔从来就未在电视台中开过一次口，他的形象主要是靠图像，而不是靠声音来传递的。可以说报刊、杂志、路牌等是万宝路的牛仔广告最为理想的广告媒体。撤出广播电视广告媒介使万宝路有机会将其当时近 300 万美元一年的广告费转向相对比较便宜而对其形象又十分有效的报刊杂志和路牌广告。从而再次利用广告赢得了大量的忠实消费者。其后不久，万宝路香烟终于取代了威斯顿成为美国销售量最多的香烟。此后，万宝路又利用广告一面维护国内统治地位，一面又向国外发展，终于成为今天世界上最著名、销售量最大的香烟牌号。如今万宝路每年在世界上的销售量达 3000 多亿支，用 5000 多架

波音 707 飞机才能装下。世界上每抽掉 4 支烟，其中就有一支是万宝路。

为什么有这么多人偏爱万宝路香烟呢？曾有人进行过调查。许多被调查者明确无误地说他们喜欢这个牌子是因为它的味道好，烟味浓烈，使他们感到身心非常愉快。但是当调查者以半价提供给被调查者简装的万宝路香烟时，却只有 21% 的人愿意购买。尽管这些人知道这些简装、外表看不出是万宝路的香烟确是货真价实的，因为厂方已出示证明证实这些香烟确为真货并保证质量同商店里出售的万宝路香烟一样。这也许可被解释为这些人要的是被广告、包装宣传过的万宝路，而不是简装的万宝路，虽然后者的口味质量同前者完全一样，但却不能给他们带来某种满足感。调查者还发现，这些万宝路的爱好者每天要将所抽的万宝路烟拿出口袋 20~30 次，万宝路的包装和广告所赋予万宝路的形象已经成为人际交往、相认的标志，用千百亿美元广告树立起来的万宝路牛仔，不仅使一家默默无闻濒临倒闭的小厂成为世界第一的巨头，给它带来每年 30 多亿美元的利润，而且据美国《广告市场周刊》最保守的估计，光万宝路这个牌子目前就至少能卖 300 多亿美元。

万宝路的例子是否给你带来了什么启示呢？

假如你自信自己的产品质量绝对过硬，但是由于不屑进行宣传而境地不佳的话，那么拿破仑·希尔给你的处方是向万宝路香烟学习，然后去找一家名誉好的广告公司，你会发现，广告真的能帮助你创造奇迹。

## 四 你以为奸滑可以成功

你是一个精明的人，你从不干“使自己吃亏的事情”，你总能把其他人骗得团团转。从小你就被认为有出息，经商似乎是你天才的职业。于是，长大后，你当了商人，准备大干一番事业，利用你精明的大脑，去大展你的宏图。但是，你失败了，你在商场上一再受挫。这是为什么？

其实原因很简单，只是因为你太过精明了，只是因为你太奸诈了，从而你失去了别人对你的信任。你要记住诚实是成功的先决条件，因为别人并没有你想象的那么傻。在现代社会你一旦失去了信誉，那么你也就失去了一切成功的机会。

你有权利不诚实地对待他人，但你的这种不诚实，将会使你“自食其果”。当诚实很明显是“最佳的政策”时，保持诚实并没有什么不荣誉可言。因为如果一个人不诚实，他将会失去一位朋友，一位好顾客或是一位好客户，甚至会因为欺诈而被送入监狱。但是，当诚实代表了他的物质损失时，对他们来说，诚实就成了最高荣誉。这种诚实将使他增加个人的个性力量，并可享受应得的良好声誉。

成功的人大都总是比较谨慎而诚实，因为他们不仅希望公正对待别人，更是渴望别人公正地对待他们自己。他们知道，他们所散播出去的每一个思想，他们所采取的每一个行动，在某些事实或环境中都有相似的对称思想或行动，将来他们都将受到这些对称思想或行动的挑战。如果他们对其他人采取了不公正的行为，那就是自取灭亡，因为这种不公正的行为会引发一连串的因果关系，不仅会给他们带来肉体上的痛苦，也将破坏他们的个性，影响他们的名声，使他们不可能获得持久性的成就。

约翰逊公司是美国一家信誉很高的制药公司。但在 80 年代初期，它却遇

到了很大的麻烦。该公司的拳头产品泰米诺尔胶丸在芝加哥被人用作了杀人工具。从美国的东海岸到西海岸，从洛杉矶到纽约，人们都被告知把这种产品扔到马桶里去，别再买它了。凶手行凶的手段很简单：他把泰米诺尔胶囊中的醋氨酚粉剂换成氰化物，装瓶后再把它放回药店的货架上出售。服用这种有毒药丸而死去的人已有七人，泰米诺尔胶丸也随之面临着灭顶之灾。虽然产品本身并没有什么问题，但人们对其已产生了恐惧心理和不良印象。市场调查的结果表明，每 10 个过去使用的强力泰米诺尔胶丸的人至少有 6 个人说他们以后将不再用这种药了。

该如何处理已上市的大量产品呢？又如何赢得用户的信任和理解呢？

联邦调查局建议不要全部收回产品，而只收芝加哥地区的产品。他们认为这样做一是耗资太大，损失太大，二来也可能会引起其他不测。但是公司的总裁吉姆·伯克却毅然决定全部收回产品。他认为公司只有不顾血本，尽一切力量来表明自己对消费者的坦诚和关心，才能赢得他们的信任和理解。并且他亲自在采访者和摄像机面前，直接面对愤怒的公众和指责者。人们很为他担心，怕他这样做不但不能圆满讲清楚问题反而会使公司、新闻界与广大消费者之间的敌对情绪更加紧张，而他自己也会不可避免地成为盛怒之下的公众的靶子甚至成凶手的替身。但伯克却认为现在不是发现一篇由律师精心审查不署名的公告的时候，也不是担心受人责难的时候，而是要正视公愤、减少公愤的时候，是他应当坦诚地站到公众面前，让人们理解公司也和他们一样是受害者的时候。

在发生第一批有人中毒死亡之后的几天里，在电视网用 20%的播放时间报道有关泰米诺尔胶丸的消息。吉姆·伯克在那里发表意见，回答问题。他那浅灰色的头发，清澈的蓝眼睛以及桃红色的诚恳面容给人们留下了良好的印象。他措词严谨，但却并未经过分斟酌。他以真切的关心和诚恳赢得了用户的信任，避免了指责。

他为泰米诺尔胶丸所发表的讲话的核心是以诚心寻求信任、合作和谅解。他对人们说：“一个拥有 60 亿美元资产的跨国公司，就象一个孩子多负债重的贫困家庭。”“它希望用自己的真心来换取大家的真心。”“现在我们同坐在一只小筏上，随波逐流，面临同样险恶而孤立无援的境地，我们应当同舟共济，共渡难关。”这些话语虽然十分浅显，但却令人感到温馨和感动。

伯克当初也许并没有想到，但他还是从新闻界的闪电战中脱颖而出成为一名勇士。他的坦诚不仅保住了泰米诺尔这个牌子，更为自己的公司维护了形象，使公众认识到约翰逊公司并不是一个唯利是图的企业，而是他们朋友。

到 1985 年 1 月，泰米诺尔胶丸的销售份额不仅已升到事故前的水平，而且还超出 50%。而约翰逊公司的总裁，诚实的吉姆·伯克也被人们称为创造奇迹的英雄。

两种不同的待人处事方式产生两种完全不同的结果。孰优孰劣，你肯定已早有判别。所以，假如你在从前的经营中，爱耍小聪明，过于精明从不以诚待人的话，你的不诚就是导致你失败的原因，给你的处方就是多从别人的角度来考虑问题，本着“己所不欲，勿施于人”的原则来处理问题，用你的坦诚和真心来换取公众的信任和坦诚。这样，你就会慢慢树立起你的信誉，有一天，你会发现这信誉成为你巨大的财富。

另外，对于那些天生具有诚实美德的人来说，你不要因为“无奸不商，

无商不奸”这句话而觉得自己太木讷不够精明，时而放弃经商的念头。你要知道，你的诚实是你的一大优势和财富，这一点并不是你成为商界明星的阻碍。反之，如果你不诚实，当心招致失败。

### 第三节 如何反败为胜

从挫折中汲取教训，是迈向成功的踏脚石。真正的失败是犯了大错，却未能及时从中汲取有用的经验。

当我们观察成功人士的环境时，会发现他们的背景各不相同。那些大公司的经理、著名的传教士、政府高级官员以及各行业的知名人士都可能来自贫寒、破碎家庭、偏僻的乡村甚至于贫民窟。这些人现在都是社会上的领导人物，他们都经历过艰难困苦的阶段。

把每一个“失败”先生拿来跟“平凡”先生以及“成功”先生相比，你会发现，他们各方面（包括年龄、能力、社会背景、国籍、以及任何一方面）都很可能相同，只有一个例外，就是对遭遇挫折的反应大小不同。

当“失败”先生跌倒时，就无法爬起来了。他只会躺在地上骂个没完。

“平凡”先生会跪地上，准备伺机逃跑，以免再次受到打击。

但是，“成功”先生的反应跟他们不同。他被打倒时，会立即反弹起来，同时会汲取这个宝贵的经验，立即往前冲刺。

#### 一 成功是一连串的奋斗

拿破仑·希尔深知，成功就是一连串的奋斗。对此他特意讲了一个故事：

“我最要好的朋友是个非常有名的管理顾问。一走进他的办公室，马上就会觉得自己‘高高在上’似的。

“办公室内各种豪华的摆饰、考究的地毯、忙进忙出的人潮以及知名的顾客名单都在告诉你，他的公司的确成就非凡。

“但是，就在这家鼎鼎有名的公司背后，藏着无数的辛酸血泪。

“他创业之初的头六个月就把十年的积蓄用得一千二净，一连几个月都以办公室为家，因为他付不起房租。他也婉拒过无数的好工作，因为他坚持实现自己的理想。他也被顾客拒绝过上百次，拒绝他的和欢迎他的客户几乎一样多。

“就在整整七年的艰苦挣扎中，我没有听他说过一句怨言，他反而说：‘我还在学习啊。这是一种无形的，捉摸不定的生意，竞争很激烈，实在不好做。但不管怎样，我还是要继续学下去。’

“他真的做到了，而且做得轰轰烈烈。

“我有一次问他：‘把你折磨得疲惫不堪了吧？’他却说：‘没有啊！我并不觉得那很辛苦，反而觉得是受用无穷的经验。’

“看看‘美国名人榜’的生平就知道，这些功业彪炳千秋的伟人，都受过一连串的无情打击。只是因为他们都坚持到底，才终于获得辉煌成果。”

天下哪有不劳而获的事？如果能利用种种挫折与失败，来驱使你更上一层楼，那么一定可以实现你的理想。

教授们都知道，从学生对于成绩不及格的反应可以推测他将来的成就。拿破仑·希尔在大学授课时，曾把毕业班的一个学生的成绩打了个不及格，这个打击实在很大。因为那个学生早已做好毕业后的各种计划，现在不得不取消，真的很难堪。他只有两条路可走：第一是重修，下年度毕业时才拿到学位。第二是不要学位，一走了之。

在知道自己不及格时，他一定很失望，甚至对拿破仑·希尔不满。拿破仑·希尔猜得不错，他真的论理来了。拿破仑·希尔说他的成绩太差以后，他自己也承认对这一科下的功夫不够。

“但是，”他继续说：“我过去的成绩都在中等水平以上，你能不能通融一下，重新考虑呢？”

拿破仑·希尔明确表示办不到，因为这个成绩是经过多次评估才决定出来的。拿破仑·希尔又提醒他，学籍法禁止教授以任何理由更改已经送交教务处的成绩单，除非这个错误确实是由教授造成的。

知道真的不能改以后，他显然很生气。“教授，”他说，“我可以随便举出本市50个没有修过这门课照样成功的人。你这科有什么了不起！干嘛让我因为这一科就拿不到学位。”

他发泄完了以后，拿破仑·希尔静默了大约45秒钟。他知道避免吵架的好方法就是暂停一下。

然后拿破仑·希尔才对他说：“你说的大部分都很对，确实有许多知名人物几乎不知道这一科的内容。你将来很可能不用这门知识就获得成功，你也可能一辈子都用不到这门课的知识，但是你对这门课的态度却对你大有影响。”

“你是什么意思？”他反问道。

拿破仑·希尔回答他说：“我能不能给你一个建议呢？我知道你相当失望，我了解你的感觉，我也不会怪你。但是请你用积极的态度来面对这件事吧。这一课非常非常重要，如果不由衷培养积极的心态，根本做不成任何事。请你记住这个教训，五年以后就会知道，它是使你收获最大的一个教训。”

几天以后拿破仑·希尔知道他又去重修时，真的非常高兴。这一次他的成绩非常优异。过了不久，他特地向希尔致谢，让希尔知道他非常感激以前那场争论。

“这次不及格真的使我受益无穷。”他说：“看起来可能有点奇怪，我甚至庆幸那次没有通过。”

我们都可以化失败为胜利。请你从挫折中汲取教训，好好利用，就可以对这个失败泰然处之了。

拿破仑·希尔说过：“千万不要把失败的责任推给你的命运，要仔细研究失败的实例。如果你失败了，那么继续学习吧。可能是你的修养或火候还不够的缘故。你要知道，世界上有无数人，一辈子浑浑噩噩，碌碌无为。他们对自己一直平庸的解释不外是“运气不好”，“命运坎坷”，“好运未到”。这些人仍然象小孩那样幼稚与不成熟；他们只想得到别人的同情，简直没有一点主见。由于他们一直想不通这一点，才一直找不到使他们变得更伟大，更坚强的机会。”

马上停止诅咒命运吧。因为诅咒命运的人永远得不到他想要的任何东西。

## 二 毅力要与行动结合

拿破仑·希尔有一个集顾问、作家、评论家于一身的的朋友，他曾经谈到“成为名作家，需要哪些条件”的看法。

“有很多爱好写作的人，对于想要写作不太热衷。”他说，“他们都尝试过一段时间，但在发现写作本身所牵涉的东西又多又杂以后，就退出了写作的行列。我个人不太同情他们，因为他们都只是在寻找捷径而已，可是现实世界里，哪有这种事。”

有许多满怀雄心壮志的人毅力很坚强，但是由于不会进行新的尝试，因而无法成功。请你坚持你的目标吧。不要犹豫不前。但是也不能太生硬，不知变通。如果你确实感到行不通的话就尝试另一种方式吧。

那些百折不挠，牢牢掌握住目标的人，都已经具备了成功的要素。拿破仑·希尔指出，下面几个建议一旦和你的毅力相结合，你期望的结果便更易于获得。

### （一）告诉自己“总会有别的办法可以办到”

每年有几千家新公司获准成立，可是五年以后，只有一小部分仍然继续营运。那些半途退出的人会这么说：“竞争实在是太激烈了，只好退出为妙。”真正的关键在于他们遭遇障碍时，只想到失败，因此才会失败。

你如果认为困难无法解决，就会真的找不到出路。因此一定要拒绝“无能为力”的想法，告诉自己“总会有别的办法可以办到”。

### （二）先停下，然后再重新开始

我们时常钻进牛角尖而不知自拔，因而看不出新的解决方法。

美国艾森豪威尔总统有一次在记者招待会上被人问到：“为什么你的周末度假那么长呢？”总统的回答对于每一个爱动脑筋的人都很宝贵。总统说：“我不相信，一个人无论是经营通用汽车公司或管理美国政府，坐在办公室埋头批阅公文就是认真负责。任何机构的最高领导人都应该避免琐事的干扰，应该把有限的精力用在基本决策上。只有这样才会做出更好的判断。”

拿破仑·希尔以前的一个同事，每个月都跟太太到郊外度假3天。他发现，暂时放下手边的工作换一下气氛，然后再重新开始，可以提高他的工作效率，因而在客户心目中显得更能干。

当你遇到重大的难题时，不要马上放弃，先放下手边的工作换换气氛，当你回来重新面对原有的难题时，答案便会不请自来了。

观察好的一面，在重大的场合也很管用。有个年轻人告诉拿破仑·希尔，当他失业而走投无路时，如何把注意力放在好的一面。他说：“我当时在一家信息报道公司工作。待遇虽然不怎么好，但以我的资历，还是可以的。那时经济不景气，公司不得不裁员。因此，对公司可有可无的员工就成为遣散的对象了。一天，我忽然接到解雇通知。接下来的几小时我真是万念俱灰。后来，我决定把它看成是外表不幸，其实万幸的事。我一直不太喜欢这个工作，要是一直留在那里，我的前途就不可能有进展了。所以，解雇正是找一个真正喜欢的工作的好机会。果然不久我便找到一个更称心的工作，而且待遇也比以前好。我因此发现被辞退这件事，确实是件好事。”

不论什么情况，你所见的正是你一直期望见到的事物。请你处处往“好”的一面想，这样就能顺利克服失败的打击。如果真能培养出观察入微的眼光，就会看到所有的事物都在往好的一面发展。

拿破仑·希尔总结，把失败转变成成功，往往只需要一个想法，紧跟以

一个行动。

芝加哥北密契根大道的一个地区现称为“富丽哩”。1939年，那里的办公楼群可说是日暮穷途了。一座座大楼只有空荡荡的地板。一座楼出租了一半就算是幸运的。这是商业不景气的一年。消极的心态象乌云一般笼罩在芝加哥不动产的上空。那时，你常可以听到这样一些论调：“登广告毫无意义，根本就没有钱。”或“我们没有必要工作了。”然而就在这时，一位抱着积极心态的经理进入了这个景象阴翳的地区。他有一个想法。他立即行动起来了！

这个人受雇于西北互助人寿保险公司来管理该公司在北密契根大道上的一座大楼。公司是以取消抵押品赎回而获得这座大楼的。他开始担任这件工作时，这座大楼只出租了百分之十。但不到一年，他就使它全部租出去了，而且还有长长的待租人名单送到他的面前。这其中有什么秘密呢？新经理把无人租用办公室作为一个挑战，而不是作为一个不幸。拿破仑·希尔访问他时，他介绍了他所做的事情：

“我准确地知道我需要什么。我要使这些房间能百分之百地租出去。在当时的情况下，要做到这点是很难的。因此我必须把工作做到万无一失，必须做到下列5点：

(1) 要选择称心的房客。

(2) 要激发吸引力：给房客提供芝加哥市最漂亮的办公室。而且：

(3) 租金却不高于他们现在所付的房租。

(4) 如果房客按为期一年的租约付给我们同样的租金，我就对他现在的租约负责。

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

我通过推理得到：

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

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

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

这座大楼开始时只租出百分之十，到年底便百分之百地租出。没有一个房客在他的租约满期后想走的。他们很高兴住上了超摩登的新办公室。第一年的租约满期后，我们也没有提高租金；这样，我们就赢得了房客们的信任和友情。”

请你现在回顾一下这个故事的始末。有一个人面临着一个严重的问题。他手上有一座巨大的办公大楼，可是这座大楼十分之九的办公室都是空闲未被租用的。然而，在一年内这座大楼便百分之百地出租了。现在，就在它的

隔壁左右，仍有几十座大楼是空荡荡的。

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

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

如你所知，这座大楼的经理所面临的问题发生在萧条时期。当他在 1939 年解决这个问题时，事情仍然是十分棘手的。但在这前，事情还要恶劣得多。

萧条是由一国或数国经济生活的循环而引发的。但是我们没有必要对它束手无策、等闲视之，更没有必要被这种经济生活的循环所压倒。你能对付经济循环的问题并机智地克服它。

### （三）学会专注

见过攀岩吗？攀登峭壁的人从不左顾右盼，更不会向脚下——万丈深渊看上一眼，他们只是聚精会神地观察着眼前向上延伸的石壁，寻找下一个最牢固的支撑点，摸索通向巅峰的最佳路线。同一办法对你也能有所帮助。每逢做事情时，不要把注意力放在你面前的整个任务上，最好先拟定第一个步骤——它必须是你确信自己能完成的，尔后再拟定第二个，第三个，如此各个击破，最终达到自己的目标。

### （四）有必胜的信心

碰上新情况时，人们往往花过多的时间去设想最糟糕的结局——这等于在预演失败。斯坦福大学的研究表明，头脑里的想象会按事情进行的实际情况，刺激人的神经系统，就是当一个高尔夫球运动员嘱咐自己“不要把球击入水中”时，他脑子里将出现球掉进水中的映象，试想，这种心理状态打出的球会往哪儿飞呢？

一位著名的击剑运动员在一次比赛中输给了一个与自己水平不分伯仲的对手。第二次相遇，由于上次失利阴影的影响，这名运动员又输掉了。尽管他并非技不如人。第三次比赛前，这名运动员做了充分的准备，他特意录制了一盘磁带，反复强调自己有实力战胜对手，每天他都要将这盘录音听上几遍，心理障碍消除了，他在第三次比赛中轻松击败对手。

我们总能听到在体育比赛中，弱队战胜强队，大爆冷门，或是在商战中，实力弱的公司战胜实力强劲的公司。在诸多因素之外，充满必胜的信心去迎接挑战，是取得成功的基础。

### （五）屡败屡战

无论你做了多少准备，有一点是不容置疑的：当你进行新的尝试时，你可能犯错误，不管作家、运动员或是企业家，只要不断对自己提出更高的要求，都难免失败。但失败并非罪过，重要的是从中吸取教训。

因此，那些跌倒了爬起来，掸掸身上尘土再上场一拼的人，才会在生意场中获得成功。美国百货大王梅西就是一个很好的例子。他于 1882 年生于波士顿，年轻时出过海，以后开了一片小杂货铺，卖些针线。铺子很快就倒闭

了。一年后他另开了一家小杂货铺，仍以失败告终。

在淘金热席卷美国时，梅西在加利福尼亚开了个小饭馆，本以为供应淘金客膳食是稳赚不赔的买卖，岂料多数淘金者一无所获，什么也买不起，这样一来，小铺又倒了台。

回到马萨诸塞州之后，梅西满怀信心地干起了布匹服装生意，可是这一回他不只是倒闭，而简直是彻底破产，赔了个精光。

不死心的梅西又跑到新英格兰做布匹服装生意。这一回他时来运转了，他买卖做得很灵活，甚至把生意做到了街上商店。头一天开张时帐面上才收入 11.08 美元，而现在位于哈顿中心地区的梅西公司已经成为世界上最大的百货商店之一了。

另一个饱尝失败滋味的零售商是詹姆士·卡什·彭尼。

彭尼在密苏里州长大。高中毕业后在一家布匹服装店当了 11 个月的小伙计，共得薪水 25 美元。

彭尼的身体不好，医生劝他到户外活动活动。于是彭尼辞职前往科罗拉多州，干起了零售商的行当，他把历年所得全投进了一家小肉铺。

肉铺的最大主顾是当地一家旅馆。这旅馆的厨头兼采买是个嗜酒如命的人。有一天他跟年轻的彭尼说，以后只要彭尼每星期白送他一瓶威士忌，他就把整个旅馆的生意包给彭尼做。彭尼不干，认为这是贿赂。于是他们之间的生意从此断绝，彭尼的小店也开不下去了。

不得已，彭尼只好再去当地一家布匹服装店当店员。他以行动和言词说通了这家商店的两名店主，让他当第三名合伙人，即由他出一笔钱，加上原店的部分资金存货，由他单独去经营一片新店。这个主意就是联营的最初思路。

过了几年，彭尼开始了他自家的联营商店生意。他允许雇员享有自己从前曾经享有的机会。

当彭尼的联营商店发展到 34 家时，彭尼公司诞生了。如今，这家公司已拥有 2400 家分店。此外，它还涉足银行、信贷和电子业。

当你似乎已经走到山穷水尽的绝境的时候，离成功也许仅一步之遥了。

保罗·高尔文是个身强力壮的爱尔兰农家子弟，充满进取精神。13 岁时，他见别的孩子在火车站月台上卖爆玉米花，他不由得被这个行当吸引了，也一头闯了进去。

但是他不懂得，早已占住地盘的孩子们并不欢迎有人来竞争。为了帮他懂得这个道理，他们抢走了他的爆玉米花，把它们全部倒在街上。

第一次世界大战以后，高尔文从部队复员回家，他在威斯康星办起了一家电池公司。可是无论他怎么卖劲折腾，产品依然打不开销路。有一天，高尔文离开厂房去吃午餐，回来只见大门上了锁，公司被查封了，高尔文甚至不能再进去取出他挂在衣架上的大衣。

1926 年他又跟人合伙做起收音机生意来。当时，全美国估计有 3000 台收音机，预计两年后将扩大 100 倍。但这些收音机都是用电池作能源的。于是他们想发明一种灯丝电源整流器来代替电池。这个想法本来不错，但产品还是打不开销路。眼看着生意一天天走下坡路，他们似乎又要停业关门了。此时高尔文通过邮购销售办法招揽了大批客户。他手里一有了钱，就办起了专门制造整流器和交流电真空管收音机的公司。可是不出 3 年，高尔文依然破了产。

这时他已陷入绝境，只剩下最后一个挣扎的机会了。当时他一心想把收音机装到汽车上，但有许多技术上的困难有待克服。

到 1930 年底，他的制造厂帐面上已净欠 374 万美元。在一个周末的晚上，他回到家中，妻子正等着他拿钱来买食物、交房租，可他摸遍全身只有 24 块钱，而且全是赊来的。

然而，经过多年的不懈奋斗，如今的高尔文早已腰缠万贯，他盖起的豪华住宅就是用他的第一部汽车收音机的牌子命名的。

通向成功之路并非一帆风顺，有失才有得，有大失才能有大得，没有承受失败考验的心理准备，闯不了多久就要走回头路了。

#### （六）决不能等待

在挫折面前，耐心等待并不是一种美德。因为在当今社会，假如你被解雇了，公司不会主动找到你，雇用你。如果你不采取行动，只是静候佳音，那将是你所能做的所有事情中最糟糕的选择。等待只会浪费时间，坐失机会。等待的结果，最后会使你受制于不可抗拒的力量，而使情况更加棘手。如果你想解决问题，你必须负起责任，不要期待别人拔刀相助。相信你自己解决问

题的能力。如果期待别人的帮助，你只会得到失望，更糟糕的是你可能变得愤世嫉俗而一无所成。

#### （七）摒弃消极思想

你一旦受到周围消极思想的影响，想要再建立起积极的态度

几乎是不可可能的。在你耳边，经常会响起一些消极词汇：“小心”、“慢慢来”、“还不错”、“我早说过了”、“不可能”、“事情结束了”……等等。你应学会分辨消极和积极的言词，避免接触和使用消极的言词，因为答案总存在于积极正面的一方。

#### （八）把握要点

遇到问题，你应冷静下来，想想是不是曾经有其他人遭遇过类似的问题，却成功地加以克服了？问题的关键在哪里？只有

找到问题的关键，才能解决好问题，俗语说：“打蛇要打在七寸上”，“七寸”就是蛇的致命处。我们对待问题，也要握住问题的“七寸”，才能把问题“致于死地”。

#### （九）正确下饵

当你考虑积极解决问题的时候，你已经激发了行动的力量，于是你不禁想问：到底如何行动？但我的回答是：就如你抓一只兔子一样行动。这句话的意思是：你如果想抓一只兔子，你就不应该呆到家里，要到兔子经常出没的地方去，然后拿出自己抓兔子的本领。处理问题也是一样。比如你被解雇了，想再找一份工作，你必须到有工作机会的公司去应征，提出申请，或者刊登报纸广告，让公司知道你是他们需要的人才！

#### （十）开口求助

排除挫折时，援助常常来自外界，不要羞于开口，而错失可能的帮助。“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”拒绝或忽视可能的协助，只会导致失败。

你应积极地思考，诚实地提出你的问题，倾听别人的回答，广求建议，这样，你将会发现，别人是多么乐意帮助你，你的问题也就可以顺利解决了。

### （十一）全力以赴

大多数人的失败，并不是因为他们缺乏智慧、能力、机会或才智。而往往在于没有全力以赴。即使生活平淡无奇，只要拥有足够的热忱，任何人都可能成功。

保持积极的态度，你就能够解决挫折，运用上面列举的 8 项原则，你就能妥善控制情况。但是，首先你必须积极地控制自己的思维和言行，否则这些原则将起不了任何作用。

## 第四节 正确对待失败

失败并不可怕，关键在于失败后怎么做

### 一 记取教训，改善求进

你可曾沮丧消沉？遭遇严重挫败？或为自己所犯的过错过分自责？你可曾劳而无获？你这一生中可曾发生个人悲剧？你可曾因疾病或受伤而造成残障？你会否因为希望破灭而心情沉重？是否冒险犯难，结果彻底失败？

以上这些情形，都不应妨碍你达成最后目标。失败正如冒险和胜利一般，是生命中必然具备的一部分。伟大的成功通常都是在无数次的痛苦失败之后才得到的。大剧作家兼哲学家萧伯纳曾经写道：“成功是经过许多次的大错之后才得到的。”

成功出于自错误中学习，因为只要能从失败中学得经验，便永不会重蹈覆辙。失败不会令你一蹶不振，这就像摔断腿一样，它总是会愈合的。

一夕成功是不可能的。每一个奋发向上的人在成功之前都曾经历无数次的失败。我们需要试验、耐心和坚持，才能汲取经验，得到成功。不管你是学习操作机器、推销货品、谈判交易或激励他人，都要经过这段过程。虽说成功能引发成功，失败却未必招致失败。

有人说，失败等于是一种浪费。如果继续让失败的情绪积聚在内心之中干扰、腐蚀，那的确是一种浪费。可是，农夫利用牲畜的排泄和植物的枯枝败叶作肥料，滋养作物。人类又何尝不能利用失败作为天然肥料，来灌溉播种成功种子的土地？

享受工作乐趣，便是瞻望未来的成功，遗忘过去的失败。把错误和失败当作是学习的方法，然后就将它们逐出脑外。

讨厌自己职务的人，做法往往恰好相反。他们回想过去的失败，忘却往日所有的成就，以至摧毁自信心。他们不但记住失败的情景，还情绪化地将它深植在心中。从未成功的人总是为每一次失败自责不已。另一方面，虽会遭遇挫败但仍喜爱工作的人却能了解过去犯了多少错并不重要，重要的是能不能从每一次失败中汲取教训，以致在下一一次能有较好的表现。

我们应将失败不利因素当作修正方向、再度瞄准目标的工具，仅此而已。化失败为动力的方法是：

1. 诚恳而客观地审视周遭情势。不要归咎别人，而应反求诸己。
2. 分析失败的过程和原因。重拟计划，采取必要措施，以求改正。
3. 在重作尝试之前，想象自己圆满地处理工作或妥善地应付客户的情景。
4. 把足以打击自信心的失败记忆一一埋藏起来。它们现在已经变成你未来成功的肥料了。
5. 重新出发。

你可能必须再三试行这五种步骤，然后才能如愿达成目标。重要的是每尝试一次，你就能够增加一次收获，并向目标更加进一步。

坦然接受批评不是易事。我们都怕出错，自小师长便教导我们犯错是不好的事，会使我们失去亲朋的疼爱。但是我们可以学着行动不受情绪左右。

受到批评，不必感到失望、不平或愤怒，而应把精力用来研制一项明确的计划，以平息批评，重新起步。与有关的人共同研究你的计划，不要浪费时间和精力彼此抱怨，应该共同努力，解决问题。

有时候我们又太勇于自责了。我们会说：“这都是我的错。”“我什么事都做不好。”如果是我们的错，自责倒也无妨，但明明不是我们的错而强要自责，便有危险。喜欢自责的人内心常有“我是笨蛋，我是失败者”的想法。这么一来，下次你又会犯同样的错误。或是你误信自己的确是笨蛋，而根本不再尝试了。奇怪的是，我们的确能安于失败。不动脑筋的自怜要比绞尽脑汁分析自己，筹思下次如何成功来得容易多了。

另一方面，如你不愿从错误中学习，你便会千方百计地掩饰错误。隐藏的错误会成为你工作上的毒瘤，甚至危害到你的人际关系和公司本身（尤其如果你是主管人员的话），掩饰错误就像掩饰癌症的征状一样，将导致整个机构的瓦解。你如果有责任心，就应勇于认错。你应该对自己这么说：“我的能力不仅于此，下次我会表现得更好。”或“我没考虑到空虚因素，以后我就知道该注意这件事了。”

这就是“从错误中学习”的涵义。

逆境中可能发生的危险只有一个：不恰当地归咎自己。

你若开始以失败者自居，便会真的成为失败者。“你认为自己是怎样的人，就会真的成为怎样的人。”这句格言在此处同样适用。

自认不善与人沟通的年轻经理，将会发现自己真的很难激励部属，进而更相信自己确实有此缺点。一位总经理的助理小姐，始终难以忘怀自己在高中时代的舞会中老是坐冷板凳，结果她现在也老是觉得，自己在工作上人缘很差。这些人都是自取其败，他们下意识的行为吓走了别人，倨傲自大甚至蕴含敌意的态度让别人倍感威胁。其他诸如业务员、商人、医生、律师等各行各业的人，若没有健全的自尊心，都会面临相同的下场。实际经验似乎“证明”了他们对自己的看法是正确的。正因有此客观的“证明”，他们很难察觉自己的毛病出在对自己错误的评价上。

对于运动员的竞技而言，比赛完了就是结束了——有人赢，有人输。比赛不能重来，可是在工作上，永远有第二次机会。套用奥哈拉的话说：“明天又是崭新的一天。”明天永远有另一个成功的机会。

即使你彻底失败了，上帝仍然不会抛弃你。社会给你另一个机会，还会教导你渡过难关。你可以从逆境中学到许多宝贵的经验——只要你不会逆境击倒，而变得愤世嫉俗。

你多半不能改变外在的环境，但你可以改变自己的态度：“明天的情形或许和今天一样，但明天的我绝不是今天的我。”你若改变态度，可能因此而改变整个形势。

出了差错时，不要慌，不要轻易放弃。应该仔细研究问题，像检查电子线路板上的短路一样。不要只注意毛病，而要专心研究下一步该怎么做。

只要一息尚存，就有希望。不论遭遇何种不幸，只要能继续生存下去，就证明了自己不是失败者。

不论发生什么事，决不要认为自己是失败者，反而要阻止消极的思想侵蚀你的心灵。不要落入不满的陷阱，变得忧虑、蛮横或愤世嫉俗。处境不顺时，千万不要藉酒精或实物来逃避现实，这些东西对心灵迟早会产生压抑的效果。最重要的是，不要与其他失败者同病相怜。不幸的人喜欢结伴同行，

你那些什么也做不好的同伴可不愿见你脱离苦海，他们要你和他们一起沉沦下去。

自以为别人都与他作对的人，以及尖酸刻薄的人，比患了绝症还要不幸。事实上，有些医学专家便说，这种精神上的堕落确实可能导致绝症。但是，毒瘤可以用手术割除，恶劣的情绪却不能。只有你自己有力量纠正心理的偏颇，重回健康、富有和幸福的正道。

## 二 只有放弃才失败

失败不可能排除消极的因素。爱迪生的发明就是一个如何对待失败的例子。他曾长期埋头于一项发明。一位年轻记者问他：“爱迪生先生，你目前的发明曾失败过一万次，你对此有何感想？”爱迪生回答说：“年轻人，因为你人生的旅程才起步，所以我告诉你一个对你未来很有帮助的启示。我并没有失败过一万次，只是发现了一万种行不通的方法。”

爱迪生估计他发明电灯时，共做了 14000 千次以上的实验。他成功地发现许多方法行不通，但还是继续做下去，直到发现了一种可行的方法为止。他证实了大射手与小射手之间的唯一差别：大射手只是一位继续射击的小射手。

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

失败继续坚持，继续努力，你就会成功。

“菲亚特”是“意大利都灵汽车制造厂”的缩写。90 年的创业史，历尽了艰辛坎坷，菲亚特从小到大，从国内到国际，靠的就是这种坚韧不拔的精神。

菲亚特的创始人老阿涅利在都灵办厂时，许多大名鼎鼎的经济学家嘲笑他，说什么“汽车只是少数贵族人家的奢侈品，没有前途”。但老阿涅利却毫不动摇，坚持办厂。

如今，有 2000 多万辆汽车在亚平宁半岛上奔驰，更多的车辆行驶在世界的各个角落，事实证明老阿涅利的远见。乔瓦尼·阿涅利在继承了家业的同时，也承袭了他祖父这种坚韧不拔的奋斗精神。70 年代初期，西方爆发了能源危机，汽车工业更是首当其冲。阿涅利在严峻的现实面前探索道路，勇于开拓，针对能源短缺，绞尽脑汁研制低耗油车；针对市场萎缩，千方百计降低生产成本，最终，菲亚特以竞争性的价格战胜了对手。

当伊利集团要丢掉“病入膏肓”的阿尔法·罗密欧汽车公司的包袱时，福特汽车公司准备全部购买，乘机入侵意大利市场。是“引狼入室”还是“拒狼于门外”，对阿涅利来说，答案非常明确。就在福特与伊利即将达成协议的关键时刻，阿涅利抛出了一套全面拯救阿尔法·罗密欧汽车公司的计划，此举顿时轰动了欧美世界。那一年，菲亚特汽车部门的营业额只有 73 亿美

元，而福特高达 527.7 亿美元。“小兔碰大象”、“癞蛤蟆想吃天鹅肉”等醒目标题纷纷出现在欧美报刊上。但是，一旦决心下定，阿涅利不顾讽刺挖苦，毫不动摇。后来，在意大利政界、各派势力的支持下，阿涅利终于战胜了强敌，扩大了“帝国”的版图。阿涅利这种坚韧不拔的创业精神，使菲亚特发展成为经营范围多达 15 个，“海陆空”各种产品领域都有涉足，营业额高达 293.8 亿美元，约相当于意大利国内生产总值 4%，成为在欧美闻名遐迩的大公司。

不要因失败而变成一位懦夫。而应象阿涅利那样，面对失败，面对挫折，奋勇向前。当你尽了最大的努力还是没有成功时，不要放弃，只要开始另一个计划就行了。很多年以前，一位好友邀拿破仑·希尔共同开发某种产品，结果卖不出去。幸运的是，拿破仑·希尔还来得及退出。然而，他的朋友却损失了几千美元。结束时，那个朋友富有哲学味地说：“希尔，你知道，我不想失去金钱，但是真正使我关心的是，我害怕在以后的生意中，会太谨慎而变成懦夫。如果真是那样，我的损失就更大了。”

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

美国柯立兹总统曾写道：“世界上没有一样东西可以取代毅力，才干也不可以，怀才不遇者比比皆是，一事无成的天才很普遍；教育也不可以，世上充满了学无所用的人。只有毅力和决心无往而不胜。”

### 三 毅力可以克服障碍

当你继续迈向高峰时，必须记住：每一级阶梯都供你再踏上更高一层，它不是供你休息之用。我们在途中难免会疲倦与灰心，但就象世界重量级冠军詹姆斯·柯比常说的：“你要再战一回合才能得胜。碰上困难时，你要再战一回合”每一个人的内在都有无限的潜能，但除非你知道它在哪里，并坚持用它，否则毫无价值。世界著名的大提琴演奏家帕柏罗卡沙成名之后，仍然每天练习 6 小时。有人问他为什么还要这么努力。他的回答是“我认为我正在进步之中。”

我们得努力工作才能把握住伟大的工作。任何一位推销经理都会告诉你，每一个“不”的回答都使你愈来愈接近“是”的目标。“黎明之前总是最黑暗。”这句话并非口头禅，只要你努力工作，发挥你的技巧与才能，成功的一天终会到来。我要指出，即使你成功的一天永远没有到来，你仍然是个大赢家。因为你已经有了知识，也懂得面对人生，那是更大的成功。

唯一蝉连三次世界篮球冠军的天才教练蓝柏第有一次说：“任何一位顶天立地、有作为的人，不管怎样，最后他的内心一定会感谢刻苦的工作与训练，他一定会衷心向往训练的机会。”

拿破仑·希尔常说：“一个人生病时应当去找医生；没有灵感就应该阅读好书，听有启发的演说，并且结交积极的人。”鲍伯·理查是以前奥运会的金牌得主，也是美国最伟大的演说家之一。他特别强调跟人交往能得到的灵感，他还说奥运会运动员屡屡打破世界纪录，是因为他们是在伟大的气氛之下的缘故。世界各地来的年轻好手，见到其他选手一再打破纪录时，每一

个都会“创造自己的最佳成绩”。人类在最佳的状态时会有惊人的成就。理查指出，跟金牌得主在一起会受到激励。

许多懒惰的人在心理态度方面都有问题。他们吝于在工作或职业上施出全力，觉得如果尽力而未能成功，就会很丢面子。他们的理由是，既然未曾尽力，那么失败了也可以振振有词，不愁找不到借口。他们并不觉得失败，因为他们从未认真地去做过。他们时常耸耸肩膀说：“这对我没有什么两样。”许多工作者都是这种调子。

## 四 做自己的对手，战胜自己

我们知道，在成功的旅途上，我们不仅时时受到外界的压力，而且还时时受到自身的挑战。自身是阻挡我们成功的最大“敌人”，需要靠我们自己去对付。因此，我们要敢于做自己的对手，战胜自己。

首先，我们要在心理上做自己的对手，我们要有信心，要自信地从挫折中走出来。有了必胜的信心，才会有成功的可能。

其次，我们应该对自己原有的成功提出新的挑战，不要躺在成功的温床上。今天的我们要超越昨天我们所做的一切行为。我们要尽我们最大的能力去爬今天的高山。明天我们要爬得比今天更高，后天爬比前一天还要高的山。超越别人的事业并不重要，超越自己已有的事业才是首要的。

我们应该时时以自己为对手，战胜自己，直面自己。就象前面讲到，我们要时时为自己创立一定的危机或挫折情境，这样，才能使自己强大起来，永远立于不败之地。

怎样战胜自我呢，拿破仑·希尔的朋友科林讲述自己的亲身经历的故事：

“若干年前，我实现了人生理想：建筑事业蒸蒸日上，有舒适的住宅，两辆新车，还有一艘帆船，婚姻美满。应有尽有。

突然，股票市场崩溃，一夜之间盖的房子无人问津。要偿付沉重的利息，几个月就耗尽了储蓄。以为情况坏到不能再坏的时候，太太说要离婚。

不知今后如何是好，决定“扬帆驶向夕阳”，沿海岸从康涅狄格州南下佛罗里达州。可是到达新泽西州海岸之后，我竟然转向正东航行，直奔大海。几小时后，我靠着栏杆，“让海水吞了我该多容易，”我心想。

突然间，船被大浪托高再疾坠。我失去平衡，幸好抓住栏杆，但两只脚已浸了在冰冷的海水里。我勉强爬回船上，吓坏了，心想：“是怎么回事？我可不想死。”从那时起，我知道必须振作，才能渡过难关。旧日生活已去，必须重建新生才行。

我们真能做点什么助自己渡过难关吗？我们是能帮助自己走出人生低潮的。方法如下：

### 1、大哭一场。

专家都说伤心一阵子很有作用。这并不可耻，流眼泪不仅是伤心的表现，而且是悲哀或感情的发泄。

即使悲痛在伤心事发生后一段时间才显露出来，也没有关系，只要终究能发泄就行。

### 2、参加辅导团体。

一旦决定‘要好好过日子’，就要找个倾诉对象，跟过来人谈谈也许最

有帮助。

### 3、阅读。

初期的震荡过后，重新集中心神开始阅读。阅读书刊——尤其是教你自助自疗的书籍——能予你启发，使你放松。

### 4、写日记。

许多人把遭逢不幸之后的平复过程逐一记载下来，从中获得抚慰。此法甚至可以产生自疗作用。

### 5、安排活动。

要想到人生中还有你所期盼的事；这样想可以加强你勇往直前再创造前途的态度。不妨现在就决定你拖延已久的旅行日期。

### 6、学习新技能。

到社区学院去选一门新课，找个新嗜好，可以学打球。你可以有个异于往昔的人生，可以藉新技能加以充实。

### 7、奖励自己。

在极端痛苦的时刻，哪怕是最简单的日常事务——起床、洗澡，做点东西吃——都似乎很难。应把完成每一项工作（不论多么微不足道）都视为成就，奖励自己。

### 8、运动。

体力活动的疗效特别显著。有个中年女性 21 岁儿子自杀后便心神紊乱，无心做事。她听朋友之劝参加爵士乐运动班。后来，她说：“那只是跟着音乐伸展身子舒服些，心情也好多了。”

“运动能使你抛开心事，抛开烦恼，让你脚踏实地感受自己在做什么”。

### 9、莫再沉溺。

有许多人挨过了创痛期之后，最终会感到必须有所为，也许是创设有关组织，或写书，或是参与促请公众关注的活动。在这过程中会发现，帮助他人是很有效的自疗方法。

驾帆船是急不来的。我用了五星期才到达迈阿密。这次“逃跑”让我踏上了一个旅程，予我以另一种生活方式，每天都有例行的体力劳动，以及大量空暇。我仍然感觉创痛，但是船下锚时，我已准备好重新来过，虽然该怎么做我还不能肯定。

“为什么不再提笔写作？那是你本行所学，”父亲在电话里问我。他说的对。如今我在这里写给你看的便是。能够重新来过，感觉真好。

人人都想成功。每一个人都想获得一些最美好的事物。没有人会喜欢巴结别人，过平庸的生活。也没有人喜欢自己被迫进入某种情况。

最实用的成功经验，就是“坚定不移的信心能够移山”。耶稣基督曾说过：“走你自己的路，然后事情会和你相信的一样。”对任何一个人而言，信心是开启成功的钥匙。

我们已经从挫折中慢慢走出来。我们已经觉得挫折不可怕，挫折可以战胜。但我们现在还缺乏什么呢？我们还缺乏从废墟中重建罗马的勇气和信心，只有具备了这两样，我们才能最终战胜挫折，实现“失败——成功——再失败——再成功”的成功模式。

## 五 勇气使人立于不败之地

要最终战胜挫折，第一需要的是勇气，有了勇气才有信心，才会采取一系列行动。

碰到挫折，我们既不要畏惧，也不要回避，而要勇敢去正视它并有打垮它而英勇拼搏的气魄。无论任何事情，只有勇敢的尝试，多多少少都会有所收获。那些有成就的人都认为如果恐惧失败而放弃任何尝试机会，那么就不能进步。没有勇敢尝试就无从得知事物的深刻内涵，而尝试过，则由于对实际的痛苦亲身经历，而使得这种种的体验为将来的发展作铺垫和准备。

本田是一位性格刚毅的男子汉。他具有一种不惧艰难，知难而进的挑战性格。在 1955 年至 1965 年期间，日本通产省制定了有关日本汽车工业的发展政策，为了提高汽车工业在国际上的竞争力，只允许 2~3 个制造汽车的厂家存在。政府也将动用财力支持这 2~3 家厂商，这就是有名的“特殊振兴法”。按此规定，本田技研会社就只能被封死在摩托车的领域内，或者被丰田汽车会社或日产汽车会社兼并。

面对这一严峻局面，本田并未甘于失败，他正视这一政策所带来的阻力。勇敢地接受挑战。他认真分析了本田技研在生产技术上的特点寻找出发展途径，下定决心，制定出了本田技研毅然进入四轮车领域的战略决策。本田技研会就是由于这一决定而发展成为今天能够生产各种轿车的“世界的本田”。

本田面对阻力不是退却，而是迎难而上，才取得了今天辉煌的成就。如果他恐惧失败，害怕自己竞争不过丰田，那就不会有今天的本田。

在挫折面前，你表现得越懦弱，挫折就越欺负你，这样你就必失败无疑。美国一家大公司的哈利先生就是由于自己的懦弱而一生感到悲伤。他和现在的公司董事长乔治是一起进入该公司的。但是乔治不怕吃苦，敢于负责任，敢于冒风险，因而步步高升。相反在公司内外，哈利有很多次晋升的机会。例如他在公司呆了 5 年后，有一次公司要他到美国南部去掌管“南方的分号”。但是因为他自己没有勇气承担征途的职责而拒绝了它。多少次这种绝好的机会来临时，他都找一些借口，把它们错过了仍然在公司里拿着 7000 元的年薪过日子。由于他的懦弱，以至连他的两个儿子都瞧不起他。

在哈利先生一生中，他惧怕真正地面对生活，害怕挺身而出，承担重任。活着只是虚耗时日而已。到如今，他只能留下对往事不堪回首的感伤。哈利先生就象数以百万计的人们一般，把自己判入终生的心理奴隶的牢笼之中。

勇气在战胜挫折中是如此之重要，那么如何使自己有勇气。如何消除胆怯心理，下面的几点建议供大家参考：

1. 要有渴望成功的原动力。

考察事业成功者的发展道路就会发现他们大多数都属于不满现状，不断进取的人。

2. 粉碎自我小天地。

在社会上，有不少人很偏爱自己的小世界，把自己关在与外部世界隔绝的独立的象牙塔中自我欣赏，这种人必然产生畏首畏尾的思想，以消极的态度去应付外部世界。但，只要走出象牙塔，加强和外部世界的联系，自然就可以发现原来这世界是如此多彩多姿，趣味无穷。你就会找到自己的勇气。

3. 借鉴别人创造个性。

做事情，我们需要的是勇气，而不是鲁莽。只有在吸收前人的经验，利用前人的经验的基础上，才能激起自己的勇气，才能有突破求新的勇气，因

为借鉴的过程是一个学习的过程，只有学习才能丰富自己，才能做到“艺高人胆大”。

#### 4. 经常实践。

实践出真知。光有理论，而不实践，照样会产生心虚的感觉，因为你毕竟没去做。没亲身经历，就不知道自己的理论是否可行，不知自己的份量。因此，实践越少，心虚感就越强，碰到重大事情，就越顾虑重重，越没勇气。

## 六 建立精卫填海的信心

你相信前面所说的方法，而且按照所说的方法去做了，但也许问题仍然存在！挫折并没有消失！

于是你不禁想问：

耶稣是不是说错了？他说：“你们若有信心象一粒芥菜种，就是对这山说，你从这边挪到那边，山也必挪去。并且你们没有一件不能做的事。”（《新约》“马太福音”第17章第20节）这句话难道是真的吗？

我说：

信心是一种最坚强的内在力量，它能够帮助你度过最艰难困苦的时期，直到曙光最终出现。信心从未令人失望，我们之所以受挫是因为失去信心。

信心好象是一粒种子，除非下种，否则不会结果，然而播种只是第一阶段而已。下种之后，还必须时时灌溉施肥，种子才能够发芽生长。禾苗成长，还需要气候配合，否则无法开花结果。即使果实结成，我们还需配合收割的时间，风雨或过热都会影响收成。从播种、抽芽、栽培、结果到收获就是培养“精卫填海的信心”的五个阶段。

## 七 不要在心里制造失败

拿破仑·希尔认为，不管如何失败，都只不过是不断茁壮发展过程中的一幕。

每逢事业一失败，别人就会说：“失败了。”失败者自己也这样想。若是倒闭，情况就更严重了。如果有“一切都不断在茁壮发展”的观念，那样就可以这么想：“倒闭也是茁壮发展的过程之一。”甚至还可以创造出另一个机会来，如此就没有真正的失败了。

没有真正的失败，因为宇宙万物随时在变化，日日不断地茁壮发展。这是大原则。不管如何失败，都只不过是不断茁壮发展过程中的一幕。在某个期间内或许算是失败，可是等转移之后，又是一片无限的生机。因此，世上的一切，并无所谓“失败”或“消灭”。光看表相或许是消灭，但从大的观点看时，万物均是在“更新”的过程之中。

## 第十四章 永葆进取心

拥有进取心，你才能成为一名杰出人物。

### 第一节 进取心是成功的要素

积极进取，会使你受益匪浅。

#### 一 进取心成功的要素

“领导才能”是获得成功的基本条件，而“进取心”则是建立“领导才能”这个基本条件的基础。两者的关系就有如轮辐与车轴。

拿破仑·希尔告诉我们，进取心是一种极为难得的美德，它能驱使一个人在不被吩咐应该去做什么事之前，就能主动地去做应该做的事。胡伯特对“进取心”作了如下的说明：

“这个世界愿对一件事情赠予大奖，包括金钱与荣誉，那就是‘进取心’。

“什么是进取心？我告诉你，那就是主动去做应该做的事情。”

“仅次于主动去做应该做的事情的，就是当有人告诉你怎么做时，要立刻去做。

“更次等的人，只在被人从后面踢时，才会去做他应该做的事，这种人大半辈子都在辛苦工作，却又抱怨运气不佳。

“最后还有更糟的一种人，这种人根本不会去做他应该做的事，即使有人跑过来向他示范怎样做，并留下来陪着他做，他也不会去做。他大部分时间都在失业中，因此，易遭人轻视，除非他有位有钱的老爸。但如果是这个情形，命运之神也会拿着一根大木棍躲在街头拐角处，耐心地等待着。”

“你属于上面的哪一种人呢？”

如果你想成为一个具备进取心的人，你必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。这种把你应该在上星期、去年或甚至于十几年前就要做的事情拖到明天去做的习惯，正在啃噬你意志中的重要部分，除非你革除了这个坏习惯，否则你将难经取得任何成就。

克服拖延的习惯，可以使用下列方法：

1、每天从事一件明确的工作，而且不必等待别人的指示就要能够主动去完成。

2、到处去寻找，每天至少要找出一件对其他人有价值的事情来做，而且不要期望一定要获得报酬。

3、每天要把养成这种主动工作习惯的价值告诉别人，至少也要告诉一个人。

#### 二 学习不为报酬而工作

拿破仑·希尔曾经聘用了一位年轻的小姐当助手，替他拆阅、分类及回复他的大部分私人信件。当时，她的工作是听拿破仑·希尔口述，记录信的内容。她的薪水和其他从事相类似工作的人大约相同。有一天，拿破仑·希

尔口述了下面这句格言。并要求她用打字机把它打下来：“记住：你唯一的限制就是你自己脑海中所设立的那个限制。”

当她把打好的纸张交还给拿破仑·希尔时，她说：“你的格言使我获得了一个想法，对你、我都很有价值。”

这件事并未在拿破仑·希尔脑中留下特别深刻的印象，但从那天起，拿破仑·希尔可以看得出来，这件事在她脑中留下了极为深刻的印象。她开始在用完晚餐后回到办公室来，并且从事不是她份内而且也没有报酬的工作。她开始把写好的回信送到拿破仑·希尔的办公桌来。

她已经研究过拿破仑·希尔的风格，因此，这些信回复得跟拿破仑·希尔自己所能写的完全一样好；有时甚至更好。她一直保持着这个习惯，直到拿破仑·希尔的私人秘书辞职为止。当拿破仑·希尔开始找人来补这位男秘书的空缺时，他很自然地想到这位小姐。但在拿破仑·希尔还未正式给她这项职位之前，她已经主动地接收了这项职位。由于她在下班之后，以及没有支领加班费的情况下，对自己加以训练，终于使自己有资格出任拿破仑·希尔属下人员中最好的一个职位。

但尚不只如此而已。这位年轻小姐的办事效率太高了，因此引起其他人的注意，开始提供很好的职位请她担任。拿破仑·希尔已经多次提高她的薪水，她的薪水现在已是她当初来拿破仑·希尔这儿当一名普通速记员薪水的四倍。对这件事拿破仑·希尔实在是束手无策，因为她使自己变得对拿破仑·希尔极有价值，因此，拿破仑·希尔不能失去她做自己的帮手。

这就是进取心。另外值得注意的是，这位年轻的小姐的进取心，除了使她的薪水大为增加外，还为她带来一个莫大的好处。在她身上，已经发展出来一种愉快的精神，为她带来其他速记员永远无法领会的幸福。她的工作已经不是工作了——而是一个极为有趣的游戏，由她自己去玩。甚至即使比一般的速记员提早来到办公室，而且在她们一听到钟敲五点钟而下班之后，她还留在办公室内，但是，比较起来，感觉上，她的工作时间反而比其他工作人员为短。对于喜欢份内工作的人来说，辛勤工作的时间并不难挨。

不管你目前是从事哪一种工作，每一天你一定要使自己获得一个机会，使你能在平常的工作范围之外，从事一些对其他人有价值的服务。在你自动提供这些服务时，你当然明白，你这样做的目的并不是为了获得金钱上的报酬。你之所以提供这种服务，因为它是你练习、发展及培养更强烈的进取心的一种方式。你必须先拥有这种精神，然后才能在你所选择的终身事业中，成为一名杰出的人物。

### 三 人们会追随积极进取的人

一个人为了使别人能够相信，而一直重复诉说一件事情，到最后他自己也会相信这种说法，而且，不管这种说法是真是假，都会产生相同的效果。

因此，你现在可以看得出来，使你自已“谈话进取、思想进取、吃饭进取、睡觉进取以及作事进取”，实际上有着莫大的好处，你将成为一个具有进取心及领导才能的人，因为，这已是一项众人熟知的事实：人们将会迅速、乐意，而且自动地追随一个在行动上表现出进取心的人。

在你所工作的地方，或是你所居住的社区里，你会和其他人有所接触。

你要尽量去引起愿意听你说话的每一个人的兴趣，要他们愿意去发展进取心，你要把这当作是你份内的工作。你用不着去解释你这样做的原因，也用不着去宣布你正在做什么。你只要继续进行，努力去做即可。当然，你自己将会明白，你之所以这样做，是因为这样做可以帮助你，而且对于在你影响之下同样努力的人来说，也是有百利而无一害的。

如果你希望进行一项对你有趣又有益的实验，你不妨从你所认识的人当中，挑选出几个人来，但这些人必须是你已经确实知道他们从未主动做过任何事的人，然后，开始把有关“进取心”的想法向他们灌输。不要只是和他们讨论过一次就算了，只要一有机会，就要和他们讨论一番。每一次从各种不同的角度来进行讨论。如果你能以一种机敏而且坚强的态度来进行这项实验，那么，你将很快发现，你所进行实验的这些对象将会有所改变。

同时，你还将发现另一个重要的现象：你自己也起了变化。

不要忘了尝试这项实验。

你无法以进取的精神和其他人谈话，除非你自己培养出强烈的要这样做的欲望。你运用自我暗示原则而向其他人提出的每一种说法，都会在你自己的潜意识中留下极为深刻的印象，不管你说的是真还是假，都是如此。

## 第二节 要有敬业精神

任劳任怨、不计酬劳是敬业精神的精髓。

### 一 找出你喜爱的工作

有许多目标、动机及人物可以激发一个人爱的天性。有些工作是我们所不喜欢的，有些工作则是我们稍微感兴趣的，在某种情况下，可能有某种工作是我们真正喜爱的。

当一个人从事他所喜爱的工作或是为他所喜爱的个人工作时，这个人将发挥最大的效率，而且也将更为迅速、更为容易地获得成功。

不管什么时候，只要当爱的情绪一进入一个人所从事的任何工作，这项工作的质量将立即得到改善，数量将大为增加，而工作所引起的疲劳将相对地大量减少。

一群社会学家——他们自称为“合作者”——在路易斯安那州组织了一个“殖民地”，他们买下几百亩农地，开始为实现一个理想而工作。他们拟订了一套制度，让每个人去从事他最喜爱的工作，或是从事他拥有最佳装备的工作，他们拥有自己的牧场、自己的制砖工厂、自己的牛和家禽等等。他们还有一个印刷厂，出版了一份报纸。

一位来自明尼苏达州的瑞典移民也加入了这个殖民地，根据他自己提出的请求，他被分配到印刷厂工作。没过多久，他却抱怨并不喜欢这项工作，于是他被调到农场工作，负责驾驶一架拖拉机。但他对这项工作只忍耐了两天，就觉得再也受不了。于是他又申请调职，而被指派到牛奶厂工作。偏偏他和那些乳牛处不来，他就这样子——尝试过“殖民地”中的每一样工作，但没有任何一样工作是他所喜欢的。正当他要退出这个殖民地之际，有人突然想到，有一项工作是他尚未尝试过的——就是在制砖工厂。于是他拿到一辆独轮手推车，被分配给这样的一个工作，把制好的砖头从窖里运到砖场上，堆成一堆。一个星期的时间过去了，并没有人听到他提出任何抱怨。有人问他是否喜欢这项工作，他很高兴地回答说：“这正是我所喜欢的工作。”

想想看，竟然有人会喜欢推送砖头的工作。不过，这项工作倒是很适合这个瑞典人的天性。他独自一个人工作，而且这个工作不需要任何思想，对他也没有任何责任上的束缚，这正是他所希望的。

他一直担任这项工作，直到所有的砖头都被运出摆好为止，然后，他就离开了这块“殖民地”。

当一个人从事他所喜爱的工作时，他很容易就能做得比份内应做的更好、更多。为了这个原因，每个人都有责任去找他自己最喜爱的工作种类。

### 二 要做得多过报酬

如果你只是从事你报酬份内的工作，那么你将无法争取到人们对你的有利的评价。但是，当你愿意从事超过你报酬价值的工作时，你的行动将会促使和与你的工作有关的所有人对你做出良好的声誉，将增加人们对你的服务的要求。

卡洛·道尼斯先生最初替汽车制造商杜兰特工作时，只是担任很低的职务。但他现在已是杜兰特先生的左右手，而且也是杜兰特手下一家汽车经销公司的总裁。他之所以能够升到这个很好的职位，是因为他提供了比他所获得的报酬更多及更好的服务。

拿破仑·希尔前去访问道尼斯先生时，询问他是怎样如此迅速地获得晋升的，他以短短的一段话，道出了整个过程。

“当我刚去替杜兰特先生工作时，我注意到，每天下班后，所有的人都回家了，但杜兰特先生仍然留在办公室内，而且一直呆到很晚。因此，我也决定在下班后留在办公室内。没有人请我留下来，但我认为，应该留下来，必要时可对杜兰特先生提供任何他所需的协助。

“因为他经常在寻找某个人替他把某公文拿来，或是替他做个重要服务，则他随时都会发现，我正在那儿等待替他提供任何服务。他后来就养成了呼叫我的习惯；这就是整个事情的经过。”

杜兰特先生为什么会养成呼叫道尼斯先生的习惯？因为道尼斯自动地留在办公室，使杜兰特先生随时可以看到他，让他为杜兰特先生提供服务。

他这样做，获得了报酬吗？是的，他所获得的报酬是获得一个很好的机会，使他自己获得了某个人注意，而这个人就是老板，有提升他的绝对权力。

有十几个原因可以解释，你为什么应该养成“任劳任怨，不计酬劳”的习惯，尽管事实上很少有人这样做。其中有两个原因是最主要。

第一，你在建立了“任劳任怨，不计酬劳”的好名声之后，将获得好处。因为和你四周那些未提供这种服务的人比较起来，你们之间的差别将十分明显，因此，不管你所从事的是什么行业，将有很多人指名要接受你的服务。

第二，到目前为止，这是你为什么应该任劳任怨、不计酬劳的最重要原因。也许可以这么说，假设你想要把你的右臂锻炼得十分强壮，那么，你知道唯有利用它来做最辛苦的工作，若你不去使用你的右臂，让它长期的休养，那么会使它变得虚弱而萎缩。

身处困境，与之奋斗能够产生力量，这是大自然永恒不变的一项法则。如果你做的工作比你所获得的报酬更多、更好，那么，你不仅表现了你的乐于提供服务的美德，也因此发展一种不寻常的技巧与能力，你将对你的工作胜任愉快，最后将产生足够的力量，使自己摆脱任何不利的生活环境。

### 三 不计报酬而报酬更多

拿破仑·希尔生平所获得的一次最有利的晋升，是由一件小事情造成的。那是在某个星期六的下午，一位律师（他的办公室和拿破仑·希尔的老板的办公室在同一栋大楼的同一层）走进来问拿破仑·希尔，他到哪儿能找到一位速记员来帮下忙，因为他有些工作必须在当天做完。

拿破仑·希尔对他说，他们公司所有的速记员都去观看球赛了，如果他晚来五分钟，连自己也已经走了。但拿破仑·希尔很高兴留下来替他工作，因为拿破仑·希尔可以在另外的任何日子里去看球赛，而他的工作却必须在当天完成。拿破仑·希尔替他做完了这些工作。他问拿破仑·希尔应该付他多少钱，拿破仑·希尔开玩笑地回答说：“哦，既然是你的工作，大约要一千元吧。如果是别人的工作，我是不会收取任何费用的。”他脸上露出微笑，

向拿破仑·希尔道谢。

拿破仑·希尔这样回答时，纯粹只是开玩笑。并未想到他是否会为了那天下午的工作而付自己一千美元。但出拿破仑·希尔意料，他竟然真这样做了。六个月之后，拿破仑·希尔已经完全忘掉此事了，他又来找拿破仑·希尔，问拿破仑·希尔当时的薪水是多少。

拿破仑·希尔把自己的薪水数目告诉他之后，他对拿破仑·希尔说，他将把拿破仑·希尔上次替他工作后开玩笑说出的那一千美元付给拿破仑·希尔，他请拿破仑·希尔到他的办公室工作，年薪比拿破仑·希尔当时的薪水要多出一千美元。

在那个周六的下午，拿破仑·希尔放弃了球赛，提供了一次服务，而这次服务之提出，显然是出于乐于帮助他人欲望，而不是基于金钱上的考虑。

拿破仑·希尔没有责任放弃他的周六下午，但是——

那是他的特权。

而且，那是一项有益的特权，因为它不仅为自己增加了一千美元的现金收入，而且为自己带来一项比以前更为重要的新职位。

#### 四 失中有得

拿破仑·希尔记得有一次某家公司很不诚实，他们把拿破仑·希尔的构想据为己有，采用了拿破仑·希尔为他们所做的改善设计，却未付钱给他。可是，这件事结果反而对他有利。其过程是这样的。该公司一位熟悉这件事的职员，后来自己独立在外创办了一所公司，由于拿破仑·希尔前次对他的老板所做的免费设计极为杰出，所以他请拿破仑·希尔和他合作，所得的报酬是他原来公司可能付出的两倍。

这不仅补偿拿破仑·希尔以前为那个不诚实客户服务所遭受的损失，还得到盈余。

马歇尔·菲尔德可能是他那一时代最杰出的商人，设于芝加哥的菲尔德大百货公司目前仍然耸立于大街上，象征了他的卓越成绩。

有位顾客在菲尔德百货公司购买了一件昂贵的丝质胸衣，但并未穿用。两年后，她把这件胸衣送给她的侄女作为结婚礼物。这位侄女把胸衣退还给菲尔德百货公司，拿它交换了另一件商品，虽然，这件胸衣是在两年前卖出的，而且式样已经落伍，但菲尔德百货公司仍然准许拿它交换其他商品。

菲尔德百货公司不仅是收回了这件胸衣，更重要的是，它是毫无怨言地收回这件胸衣。

当然，百货公司本身没有义务、道义或法律上的责任来接受拖延了这么久的退货，但也正因为如此，才使得这件事更具有意义。

这件胸衣原来的价钱为五十美元，在两年后收回，却只能丢到廉价品专柜中，能卖多少算多少。但是，深懂人性心理的心理系学生将会明白，菲尔德公司不仅不会在这件胸衣上有任何损失，相反的，它还将因此而获得无法以金钱衡量的好处。

把这件胸衣退回去的那位妇女，心中一定明白，她并没有要求更换物品的权利。因此，当这家百货公司给了她无权利获得的物品后，等于争取到了她这位永久性的顾客。但是，这件交易的影响并不仅如此而已。因为这位妇

女把她在这家百货公司获得的“公平待遇”宣传开来，弄得远近皆知。

她把这件事当作她的谈话主题，而且一连谈了好几天，使得菲尔德百货公司从这个事中获得了最佳的广告效果。菲尔德公司如果想要花钱作广告，可能要化上这件胸衣十倍价钱的费用，才能获得这种效果。

爱默生说过：“因和果，手段与目的，种子与果实，是不能分割的。因为‘果’早就酝酿在‘因’中，目的存在于手段之前，果实则包含在种子中。”

几年以前，拿破仑·希尔应邀向东部一所学院的学生发表毕业演说。拿破仑·希尔在演说中花了很长的时间，尽了最大的努力强调“任劳任怨，不计酬劳”的重要性。

演说结束之后，这家学院的院长和秘书邀请拿破仑·希尔共进午餐。在他们用餐中间，这位秘书转过头面向院长说道：

“我刚刚发现，这位先生是干什么的。他使自己站在世界的最前端，而他的做法是先协助他人站到世界的最前端。”

在这个简短的声明中，他道出了拿破仑·希尔的“成功定律”哲学中最重要的部分。

### 第三节 不要让不满埋葬自己

人生好象是爬山一样，你必须有达到山顶的雄心壮志，否则永远无法爬到顶端，但如果只是埋头往上爬，不管横阻在前的岩石，也是徒劳无功的，雄心壮志加上小心谨慎才是成功的首要条件。

#### （一）卡耐基总是朝着前面走去

如果你感觉不满，你环顾左右前后，就能看出许多可能发展的事物来。这些可能性起初似乎是一些模糊的臆想。因此，如果你想发展你的志向，便必须训练善用你的想象能力。

如果你有梦想，即算不能实现，也还是有其价值的，因为此种梦想可使你看到许多可能的机会，是别人所未见到的。

在人们的童年时代大都是充满了各种幼稚的梦想。钢铁大王卡耐基 15 岁的时候，便对他那 9 岁的小弟弟汤姆谈论他的种种希望和志向。他说假如他们长大些，他要如何组织一个卡耐基兄弟公司，赚很多的钱，以便能够替父母买一辆马车。

他们天天玩着这种游戏，自然而然地他们内心便保持着许多梦想。这种“假如”的游戏，总是催促他努力工作；等到机会真正来了的时候，他便在现实中抓着，正如他在理想中抓着一样，最后他总是能将理想变为现实。

“你以为我做了司机便满足了吗？我的心愿是做铁路公司的总经理。”但是说句话的青年在当时还没有做到司机，他在铁路上帮了两年事之后，还只是在一辆三等火车上做一个加煤炭的工人，月薪 40 元。他说上面的那句话，是因为一个铁路上的老手激起他说的。那个老手对他说：“你现在做了添加煤炭的工人，就以为自己是发财了吗？但是我老实告诉你吧！你现在这个位置要再做四、五年然后才会升为大约月薪 100 元的司机；如果你幸运地不被开除的话，就可以一生安然地做司机。”

听这个话的青年便是佛里兰。他听说自己可以得到一个安稳的工作，并不乐观。他所说的话，后来真的做到了；他一步一步地努力，后来做到大都会电车公司的总经理，因为他不满于一种安全稳定的工作。

志愿是由不满而来。有这开始，便有一种梦想，接着是勇敢的努力，把现状和梦想中间的鸿沟连络起来。

伟大的人物并不是空洞的梦想者。他们将来的志向是根植于确切的事实的。他们是凭借着有目标的梦想使他们产生不满，因不满而刺激他们加劲地奋斗以求成功。

#### （二）要爬最高梯子就不要回头

“我从楼梯的最低一级尽力朝上看，看看自己能够看到多高。”这是美国五大湖区上的运输大王考尔比在最初进入社会做事时所说的一句话。

他一无所有，而他希望的却是那样高远。他是根据什么来实现自己的希望的呢？他非常穷困，最初是从纽约一步一步走到克利夫兰，后来在湖滨南密执安铁路公司总经理之下谋了一个书记的职位。

但是他工作了一些时候，便觉得他这份工作过于狭小，已不能满足其远大志愿了。他觉得这个工作除了忠实地、机械地干之外，没有什么发展，没

有什么前途。

他觉得矮梯子并不一定就安稳。他觉得坐在一个矮梯子的顶上，更容易跌倒，不如爬一个看见顶的梯子，一心只想朝上爬。

他辞了这个工作，另在赫约翰大使手下谋得一个工作；赫约翰就是后来国务卿兼美国驻英国大使。考尔比的想象力已经看到，如果与前者在一起，不会有什么发展，与后者在一起，则会有很大的造就。

一个人要有眼光才有进步，但是眼光也必须时时改进。考尔比说：“我最初走到克利夫兰来，原是想做一个普通水手的——这是一种儿童追求冒险和浪漫的思想。但结果我没有当水手，而每日每时与美国最完全的一个理想人物相接触（就是赫约翰大使）这也是我的好运气。他便成为我各方面的理想人物了。”

考尔比能够觉悟到假如他同一个小人物相处，绝不能有很大的发展。于是，他选定了一个大人物，然后以这个人自己心目中的偶像，他选定了赫约翰，便为自己树立了一个理想。

他晓得将来想做一个什么样的人。

如果你并不觉得不满意，你便不会想改进你的现状，也就不会有一种光明前途的理想。但是，如果你有了理想便满足了，便把理想作为实际生活失望中的一种安慰，那就错了。理想的用处，就是因其能以现在的事实，衬托出其将来的可能性。

如果你自满于这种理想上的成就，那实在是你进步的障碍，甜蜜的理想，必须同时有一种想改革现状使之接近于理想的动力相伴随。

理想可以作为一种刺激，因为理想可以把你的现在和将来的大区别摆在眼前。理想之于人，应当象是一种挑战，催促他改进现有的状况。如果他只是空想着成为一个大人物，或是以为自己已经是一个大人物，那么，他便永无任何改进。那么，实际上他应当怎样前进呢？

聪明的人，最初要划出路线来，照着路线从他现在的地位达到他想得到的地位。他在中途竖立许多小目标。对于最近的目标积极付出努力进行，因为这可以在比较短的时间内实现。他达到这个小目标的时候，觉得有了进步，便感到很高兴，然后休息一会，又鼓起劲来，竖起第二个目标，向着那里前进。

最后的大目标距离很远，恐怕只能隐约看见，最高的目标当然是模糊的，因为比起低的目标要远多了。人生好象是爬山一样。你最先必须有一种达到山顶的强烈欲念。但是如果你只是想，只知不满于你现在是站在山谷中，你还是不会到达山顶的。你只是悠闲地望着山顶，或是想象着你已经到了那里，那你也绝不能达到山顶的。你必须鼓起劲来，努力工作。

如果你只望着山顶，糊里糊涂地往上爬，不管前进的岩石，那么，你也不会达到山顶，你必须当心你眼前的脚步。你的目的地是山顶，山顶有时清楚，有时模糊，有时完全看不见，但是不管看见看不见，总可以给你最后的目标。你所要时时注意的是眼前的步骤——如何越过石头，如何跳过溪流，如何绕过山脚，如何免得从绝壁滑下去。

最后的目标是使你不致迷失路途，好象指南针一样。不过如何爬山是要你自己努力的。

### （三）先把眼前的事做好

大事业之成功，是要彻底解决眼前的问题。有时彻底解决了一个问题，可以引出意外的结果。

发明电话的贝尔是每个将近成年的小孩都羡慕的人物，但是他最初是否决定了以发明电话为目标呢？并非如此。如果等他有了这种理想再去发明电话，恐怕他就不会成功。他之所以发明电话，是因为他努力于一个另外不同的目标。

他在一个启聪学校里做教员，在那里和他的一个学生结了婚。几年之后，他经过许多试验，想发明一种用电的工具，使他的妻子能够听见声音，在他的种种试验之中，偶然之间发明了电话。

这是一种偶然的事吗？这实在是因为他对于目前的问题能够做彻底的研究。他并不是呆坐着梦想成为一个大发明家。他是专心地工作，因为他眼前的问题决意要解决，解决了才肯罢休。

如果一个人对于他的目标幻想得太过度，而忘却了自己的实情，就会有一种错觉，觉得自己离目标要近些。这容易造成他自满，而忘却眼前的工作。

波士顿大学商科的教务长罗尔德对毕业生曾经有这样的告诫：“大学生每每容易有一种危险——那就是分心于其他的问题，而把目前的问题疏忽了。年轻人有许多失败，就是因把目前的职务看得太容易简单，以为不值得用他全副的精力去干。”

一个高目标不可掩盖目前的需要。固然，一个人要晓得往何处去是重要的，晓得自己与那目标的距离也是重要的，但却须有一种确实的计划，依着计划由现在的地位前进以达到目的地。

至于前进的速度，并不是象一般年轻人所想象的那样重要，重要的问题是：我现在做的事，是否帮助我达到最后的目的。许多大人物从一种工作换到别种工作，并不是好象蝴蝶从一朵花飞到另一朵花。他们之所以换工作，是因为他觉得走到了不通之路。大人物的眼光是要能看到一种情况发展的可能性，同时也要能看到一种情况的闭塞。

卡耐基如果不是看到了另有一种较大的发展，恐怕他一生还是在铁路上做事。他因为想实行他的一种独立的计划，于是坚决辞谢了宾夕法尼亚铁路管理局升他为副总管理的机会。这并不是一种随便的见异思迁。他是想拥有更大的发展，而他觉得在宾夕法尼亚铁路局做事不能达到他的目的。

恐怕你要试走几条路，然后才能过到你真正想要达到的地方。恐怕你难免要调换几种工作，或回头望望，但是你这种改变必须是根据已往的经验经过聪明的考虑。你的改变不可能是因为好变动，或是因为对目前工作的畏难。

克利夫兰著名的银行家克拉斯许多年前就有一种理想，想主持一个大银行，但是他有许多年是做各种各样的工作，试了一样又一样，最后才接近他的目标。

他曾经做过交易所的职员、木料公司的职员、簿记员、收帐员、折扣计算员、簿记主任、出纳员、收银员等。但是经过这种种不同位置的时候，他总是注视着他的目标，利用他的经验以增进银行知识。

假如是一个比较软弱的年轻人，经过这许多的变化，恐怕会意志消沉了，但是他却利用这许多工作帮助他达到最后的目的。

他说：“一个人可以有几条不同的路径达到他的目的地。有时如果是在一个机关之内用得着他的一切学识和经验，或许是很对的。有时却要时常变换……不过我以为他必须晓得他干的是什么事，而且何以要干这种事。”

“如果我换工作，就是为了多赚几个钱，每星期多获得几元薪金，那么，恐怕我的将来便为现在所牺牲了，对我并没有什么好处……我之所以换工作，完全是因为我对那方面想得到的经验，已经吸尽而无可再学了。”

一个目标应当作为一种指南，引导你决定是否要换工作，应当把精力用在何处，以及其他枝节问题发生时如何应付。目标是一种进行时的指南，不是一种最后固定的地点。

你是向前瞻望着，等到你达到了目标，便可退休了吗？若果真如此，那么你就不是一个伟大的人物。象这样做的人，便是他生命失掉了光辉火焰。人生的意义，便是在于做事，在于有进步，闲坐着默想你的成就直到老死，实在是一个大错误。伟大的人物直到他完全精疲力竭了，才肯放手，不管他以往的成就如何。

许华勃是一个自己奋斗的乡间孩子，后来曾经做过许多总统的顾问，他认为无止境的活动才是人生的目的，人生的终结。他说：“某次有人问我，一个大商人是否有达到他目的的时候。我回答说：‘如果一个人有达到他目的的时候，他便不是一个大商人了。’有成就的人总是永远前进的，直到肉体无生命的时候。”

人类的愿望，始于不满足。

不满足是表示你需要较好的东西。你要注意这种标记，因为它可以催促你向着好的方面进行。

不可怨天尤人，把你的不幸归咎于别人或外界的环境，由此而发泄你的不满足。你应当让不满激发你，采取一种广阔的人生观。

志向并不是一种天赋的秘密，你应当想象到将来种种的发展，继而发展出你的志向。

不可做一个空泛的梦想者。要晓得如何切实前进，从你现在的地位，向着你想要达到的地位前进。

你要真实地认清你自己，“你将来想做什么人，要看看你现在是什么人。”

目标要能刺激你把现在的工作做好。要把眼前的问题解决，才能够向着目标前进。

把目标作为你的一个向导，决定你进行时的种种问题。

不要总是想达到目的时的那种满足，或是那个终结的时期。一种志愿的成功应当刺激你进行第二个志愿。

#### （四）你要结交那些不满足的人为友

新闻界的霸主、伦敦《泰晤士报》的大老板拉斯克利夫爵士最初月薪 80 元的时候，就能不满足于现状。即便是后来《伦敦晚报》和《每日邮报》为他所有的时候，他还是不觉满足，直到他得到伦敦《泰晤士报》为止。林肯说：“除了密西西比河之外，伦敦《泰晤士报》是最有力的一件东西。”

他利用《泰晤士报》给予他的力量，暴露官僚的腐败，打倒了几个内阁，而且不顾一切地攻击政府的昏庸怠惰。……由于他这种大胆的努力，增进了国家不少的效率，改革了英国政府的整个制度。

他对于那些自觉满足的人，是不去和他们周旋的。

有一次他站在一个从未见过的次等编辑助理的桌前，问道：“你到这里有多久了？”

“将近 3 个月。”他答着。

“你觉得怎样呢？你喜欢你的工作吗？你对于我们的办事程序熟悉了吗？”

“我很喜欢我的工作。”

“你的工资是多少？”“一星期5磅。”

“你很满足了吗？”

“很满足了，谢谢你。”

“啊！但你一定要搞清楚，我是不盼望我手下的职员得了5磅一星期，就觉得满足了。”

天下真不知有多少人一无所成，原因就是他们太容易满足了！得到了一个稳当的位置，终其一生总是得那一点薪水，每天总是做那一样的工作，直到死而为止，于是他们以为一生所能获得的，即尽于此矣。

不满足是痛苦的。为了避免这个不满足的痛苦，于是许多人寻找一个安乐窝，没有忧虑，也不负责任。

知足可以视为动物的目标，但是不可把人类的眼光弄狭窄了。牛和猪有了适当的看护和充足的粮食，便满足了；但是人类的目标是要成就事业，不是专供别人的鱼肉。

有些人还有一种方法去逃避不满足，那便是把他们的遭遇归咎于不幸的环境。埋怨自己是为外界的环境所束缚，实在是愚蠢极了，不满足感觉应当使我们晓得错处是在我们自己，应当在某方面改变我们自己，而后才能有所成就。

真正的大人物不怕承认自己的缺点。他们并不闲坐着回味自己的优点，他们希望朋友们来称赞，但不因称赞而觉得自满。

大人物不希求奉承，而只是以批评的态度查看自己，把他们现在的地位和他的志向的情况来比较。

“你要把现在的自己和将来你所欲成就的自己作一比较。”格斯特的这句话便是这个意思。格斯特是在报纸上写诗最多，也是受读者欢迎的一个诗人。

他之所以成功，大半是因为他能常常望着他理想的自我，而不满足于现在的自我。

要求自己上进的第一步，就是绝对不可停留在现有的地位。不满足于现状的感觉可以帮助你完成第一步。

但是仅仅不满足是不够的。有了移动而无目标也是无用的。你必须决定你是往哪里去。这一点要怎么办呢？

## 第四节 接受批评是最好的借鉴

遭受别人戏弄也许正是自己去接受考验的前奏。

### 一 把别人对你的嘲笑视为称赞

康能曾经受过打击。他第一次在美国众议院演讲的时候，被言辞犀利的新泽西州的代表非尔卜斯中途这样讥讽了一句：“这位从伊利诺州来的先生，恐怕口袋里装的是燕麦吧？”

全院的人听了便哄堂大笑，假如被讥讽的是一个脸皮薄的人，恐怕就会不知所措了，但是康能却不然，他外表虽然粗蛮，但内心却明白这句话是事实。

“我不仅口袋里有燕麦，而且头发里藏着种子。我们西部人大都是这样乡土味儿，不过我们的种子是好的，能够长出好苗来。”

康能因这次的反驳，以致全国闻名，而大众都称他为“伊利诺州的种子议员”。他能够使别人的讥讽变为称赞和同情，因为他谙熟一种自贬的方法，这种方法我们人人都可以很容易学得的。

他晓得从批评声浪中逃走是不好的。批评就好象一只狗一样，狗看见你怕它，便愈加追赶你，恐吓你。如果某种批评把你吓住了，你便日夜都痛苦不安。但是如果你回转头来对着狗，狗便不再吠叫了，反而摇着尾巴，让你来抚摸。只要你正面迎击对你的批评，到头来，它反而会为你所溶化、克服。我们之所以怕批评，是因为批评乃是真的事实，愈真实则我们愈害羞而相逃避。然而批评之所以可贵，便是因为里面包含着真实的缘故。

别人批评康能好象草包，他并不害羞、逃避，自己望一望，承认自己比别人还是土头土脑些。不过在他粗野的外表的里面，能显出他是一个纯正的人。

如果我们时时努力改进我们人格上的种种缺点，则我们便没有空闲的时间，对于那些细节过于斤斤计较了。

凡是有头脑的人总是时时审视自己是不是完全的人，他晓得他自己确有许多缺点。批评是揭发这种缺点的一种好方法，是我们所应当欢迎的。

我们应当练习不可脸皮薄。我们不可对一点小小不快的批评就忧心忡忡，差不多全身要崩溃了，不过同时有点很重要的，便是我们对于批评不可脸皮太厚，以至不知我们的言事行为有哪些地方是别人所不喜欢的。脸皮不可太薄，也不可太厚……我们要利用别人的批评以求自己进步，第一步就是要能够得到这种平衡。批评我们的即使是我们的仇敌，或是想侮辱我们以掩饰他自己的弱点，那又何妨呢？无论批评者的动机如何，我们总可以利用批评作为改进自己的一种指南。的确，敌人的批评比朋友的批评还可贵些。

批评你的人或许存心不良，但是其批评的事实却可能是真的。他或许是想害你，但是如果他的批评能使你改进，对你反而更有助益。你如果因他的批评而自己丧气，那就让他诡计得逞了。

大多数的人都是愚蠢的。我们希望别人重视我们，只要做了什么事，就希望获得别人称赞。如果别人说我们的错处，便觉得受了委屈，或怒气冲天。于是，朋友们往往不敢说我们的弱点，他们或者是称赞，或者是默默无语。

对于我们进行反面批评的，大半是那些不喜欢我们的人，或是想伤害我们的人。因为这个缘故，所以对于这样的批评是可以不去理会的。但是从反面来看，如果我们是聪明人，就会利用这种批评来改进自己，而认为这是一件很合算的事。

一个粗鲁的警察，或是经常奔波在外的业务员，常常以为自己是居于特殊的地位，而侮辱别人。只要你晓得如何对付批评的人，那么，对于这种傲慢的行为，你就不会觉得受屈，或是认为对抗有损自己的身份了。甚至有些身居高位的人，也好象业务员一样，侮辱那些较低一级的人。一个人对于这种侮辱的反应如何，就可以衡量他处世如何。

林肯也曾经受过别人的轻视。

当林肯是个年轻的律师时，因为有一个重要的案件来到芝加哥，但是无人理会他。在芝加哥，那些年长有名的律师，都一致认为和一个外来的后生律师在一起会降低他们的身份。这些人自认为地位崇高，除自己以外看不起任何人。他们把林肯完全抛在一边——无论去什么地方都不请他一同前往，也不和他一同吃饭。

林肯怎样面对这种情形呢？是否鼻子翘得比轻视他的人还高，想方设法报复呢？不，他并没如此做。后来他回到斯勃林菲尔德的时候，他说：“我到芝加哥才晓得自己所懂得的是多么的浅薄，而我要学习的又是多么的多。”这种轻视对他是一种刺激，促使他改进。后来他升到了很高的地位，而那些轻视他的人还是一无长进。他做了美国的大总统，那些律师还是无名的律师。他们的轻视不过是替林肯预备了一级梯子，使林肯爬到荣誉的顶端。

侮辱人的轻视态度和友好意的玩笑是不同的。但是，即使是开玩笑也可以指出我们的缺点来。罗斯福晓得如何对付朋友们的开玩笑。他借着朋友们的玩笑，把自己的身体锻炼好了，但是他并不幻想着自己的体力是比当地的本土人物还要胜一筹。他老老实实地承认他们比他高超些。

有一天他在培德兰同几个人砍树清理一块空地出来建造房子，到晚上工作完毕时候，工头问他们一日工作的成绩如何。他听见有一个工人答道：“皮尔砍了53株，我砍了49株，罗斯福咬下了17株。”罗斯福回想起他所欲的那些树真好象海狸咬下的一样，便禁不住笑起来。他老老实实地承认他砍的树实在是比不上他的同伴们。

还有一次罗斯福在培德兰开牧场的时候，他想猎杀白山羊。他听说在科亚从有一个会打猎的，名叫维尔斯，罗斯福写信给他，请他做打猎的向导。

信的最后几句这样说：“如果我出来打猎，你相信我会打着一只山羊吗？”

那个打猎的回信，就写在他的信的背面：“如果我出来打猎，你相信我会打着一只山羊吗？”

但是罗斯福回电仍旧请他做向导。

奉承罗斯福的人实在不知其数，但罗斯福晓得从一个粗野而讲老实话的人那里，比从一个只知一味奉承的人那里，比一个只知一味奉承的人那里所学的一定要多些。即使是别人的批评很鲁莽，也还是可以利用来改进自己。

## 二 美国销售始祖司退里成功的秘诀

司退里 16 岁的时候，在一个大五金商号里做店员，这正是他所希望的一个职位。他的前途是光明远大的，他努力工作，各方面尽心学习，自己盼望着将做一个成功的五金销售员。他以为自己是上进的，但是其上司却看法不同。

“我不要用你了，你是绝不会做生意的。你到塞强铸造厂去做一个工人罢。你那种蛮力，除了做这种工作之外，没有什么别的用途。”

对于一个年轻人的侮辱，还有甚过于此的吗？被炒鱿鱼，这是何等的打击！然而他却始终以为自己工作得很好。那么，他是否预备到铸造厂去呢？他的头脑里是否充满了风和水等庞大的动力而不是思想呢？他受了很大的打击，他被打倒了。他的首次冲刺失败了，但是结果他重整旗鼓，决心要得到胜利。

“你可以辞退我，但是你不能削弱我的志气，”他对那残酷的经理反抗说，“有一天如果我还活着的话，我也要开一个象这样的大的五金店。”

他的话并不是一种气愤的发泄而已。这个青年因第一次的失败而驱使他不停地努力，一直到他成为全国最大的五金制品商之一。如果没有受这次打击，恐怕司退里永远是一个平庸的销售员而已。在受到打击之前，他以为自己的工作是很好的——这种自满心足以消灭他那种求上进的刺激。他在那个粗鲁的经理之下所受的打击，正是促使他上进的必要原动力。有时要战胜一种不适当的自满心，唯一的方法是受一次重的打击。

美国汽车铸造公司的总经理威廉·伍定有一次也因一次意外事件而使其自信心完全粉碎。他自以为是一个伟大的演说家。他之所以会有这样想法也是理所当然的，因为他当过国会议员，他的演说常常令全体听众拍手叫好。

有一天晚上，他对一群煤矿工演讲，这些工人有些是外国人，有些是完全不识字的文盲。全厅挤满了人，似乎大家都极想听他的演讲。他很细心地预备了一篇自以为很好的演说词，他在讲，听众在拍手。直到最后，拍手地声音愈来愈大，他以为这次演讲十分成功。最后，这种热烈的欢迎几乎达到疯狂的地步，喝采声长达 15 分钟之久。当他很高兴地坐下来时，他对旁边坐着的一个新闻记者说：“他们似乎很喜欢我的演讲。”

那个记者答道：“你不晓得这大群听众之中只有三四个人会讲英文的吗？”

“那么，他们为何拍手呢？”伍定问。

“噢！难道你没注意到他们当中那个会说英文的看见应当拍手的时候，便发出一个信号叫其余的人拍手吗？”

讲到这件事，伍定最后说：“我后来注意了第二个上台演讲的人，才晓得实际情形的确如此。而且那个懂得英文的人似乎也不行，因为他往往在不该拍手时而叫人拍手。如此我才晓得我一心只想到自己的口才和演讲，而毫无想到我的听众。”

### 三 成功者不怕遭人戏弄

纽约电话公司的总经理麦卡罗因小时被人开过一次最大的玩笑，才醒悟过来的。那时他是一个幼稚的野孩子。他那种非常易于受欺骗的情形几乎远近驰名。他只知靠别人而且绝对地依赖别人，所以他自己毫不费力思索。他

那时是在火车站的车道上做各种零碎的工作。

一个7月大热天的下午，位于山岩与河流之间的西岸车站热得就好象锅炉一样。有一个名叫比尔哥林斯的工头，叫麦卡罗去拿一点“红油”以备红灯之用。他说“红油”是在离那儿一里远的圆房子里，麦卡罗很恭敬地听了工头的话，便一心朝着那个方向走去以便完成他的任务。到了圆房子里，他就向那里的人要“红油。”

“‘红油’？”那里的职员十分奇怪的问，“做什么用的呢？”

“点灯用的。”麦卡罗解释说。

“啊，我晓得了。”那个职员心中明白了，“‘红油’是在过去那个圆房子的油池里。”他说道。

于是麦卡罗又在那滚烫的焦煤渣上走了一里之远。那里的人告诉他“红油”并不在那里，而且不晓得究竟是在哪里，最好到站长的办公室里去问问。于是麦卡罗又提起脚走了。因此，在火热的太阳下，他就这么走来走去地走了一整下午。最后他着急了，便跑去问一个年老的工程师，这个慈祥的老工程师很怜悯地望着他说：“孩子呀！你不晓得那红光是红玻璃映出来的吗？你现在回到工头那里去和他理论罢！”

那个工头不晓得他是和将来纽约电话公司的总经理开玩笑，也不晓得这孩子将来手下所用的职工有6万人之多。麦卡罗得到这次教训后，就发誓以后绝不象呆子般被人玩弄了还不知道。他决心将来做事要眼睛耳朵打开些，而且脑袋瓜也不再只是用来放帽子的。

麦卡罗得到了一个很重要的教训——不可太信任人。但他也并不陷入另一个极端——对于人人都猜疑。这也是被批评的人所易于陷入的另一种陷阱。

批评我们的人无论其动机是怎样的恶劣，都不应对人产生猜忌心理，以为人人都是自己的仇敌，这是相当危险的。

大人物难免也要受到不公平的批评、无理由的侮辱，以及恶意的诽谤。人人崇拜的民权主义的偶像杰弗逊曾经毫无防备地被人用泥团打过。一个为公家做事的人，如果不受当时人们的侮辱和嫉恨，便不是一个政界上的大人物。

人人都是有仇敌的。大人物所树立的仇敌要比一般人多。不过敌人的数目多是无关紧要的，因为伟人常能利用敌人的攻击来更好地宣传自己。

敌人的批评，常常是对的。小人就以为无论自己对不对，总要设法来替自己辩护，于是渐渐养成一种自以为是的观念。”硬头皮的人总是那些思想简单，智力有限的人。”

美国救生圈公司的副总经理兼美国航业救生公司的总经理查理·皮兹某次不得不开除一个很有希望的青年高级职员，因为他不能接受别人的批评。这个青年是由一个小徒弟升上来的。因为他的才干很好，而且受人欢迎，所以升得很快，一直升到该公司工程估计部的主任，负责该公司工程的估计。

有一天，一个速记员查出了他的估算中算错了两千元，于是把详情呈报上。后来这件事传到皮兹那儿去了。

这年轻主任听说之后，勃然大怒。“这个速记员不应该查问我的核算。”他气愤地说，“他也不应提出来。”

“但是你承认你的核算是错了，是不是？”皮兹问他。

“是的，”他说。

“然而你以为速记员还是不应该说出来，而公司应当受损失以免有伤于你的威严吗？”

这个青年主任以为应当是如此。

皮兹便规劝他，说他如果再这样做，就很难成为一个干大事的人。后来这件事渐渐在大家脑海中消失。大约过了一年之后，这个青年主任报上去一个美国中西部某项工作的两万元估价方案。其上司仔细校对他的核算，觉得这数目应当再加一倍，这事又呈到皮兹面前来了，于是皮兹再度叫他前来。你想他对皮兹说的是什么话：

“我晓得你是怎么想的，你是想用这项工程来陷害我。你上次恨我，于是这次特别请了工程师核算，故意扯我后腿。我的计算是对的，你在蔑视我的能力。”

皮兹回答说：“那么，好，你自己去请几个工程师来计算罢，看看结果如何。”

最后他承认自己的计算是错了，皮兹便对他说：

“现在我们只能各走各的路了。因为你不能接受公正的批评。”

象这个青年的这种态度，实在是要不得。把自己的任何错处都归咎在别人身上，以为别人有意倾轧自己，并时时刻刻认为自己是完美无缺的。如果我们已是完美无缺的，便不必再求什么前进了。一个人一旦有了这种观念，他在世上将无任何地位可言。

别人的批评是极可贵的，可以显示出你正处于什么地位，但你得切记不可在那个地位上停着不动。

别人批评的时候，要欣然接受并作为你前进的向导，不可作为你失败的遁词。

要以客观的态度来衡量别人的批评。不要衡量其究竟伤害你到什么程度，或是别人批评你的动机究竟如何。

利用别人的批评来看清自己的行为，看出你究竟是对还是错。如果你是错了，便修正过来；如果你本来是对的，便不必牵挂着别人的批评而感觉不安。

拿破仑·希尔认为别人批评的时候，不要养成一种感觉自己是受逼迫的习惯。无论怎样，如果你的仇敌能指出一条路打破你的自负心，使你能够改进，那么，他实在是帮了你的大忙。

## 第五节 坚持好问的态度

很多成功者之所以成功，都是因为他们勤学好问。从伽利略到麦克兰，他们都是从好问中得到成功的。

### 一 一盏小灯启发伽利略发明

“你的脑筋是一个仓库呢？还是一个工厂？”这句话是大陆伊里诺斯银行和芝加哥信托公司的总经理尤金·斯提汾兹问的。“你的知觉仅只当作一种门户，让事实进入大脑里储藏着呢……抑或能将事实当作一种原料，让你的大脑生产出新的产品呢？”

伽利略发现过一种原理，由这种原理产生出了古老的摆钟，他这种原理是如何发现的呢？法拉第如何发现电磁感应原理，而使电气发动机和电流传达变为现代最有势力的东西呢？贝尔的电话是偶然发明的吗？马可尼的无线电也是碰巧发明的吗？这些发明家所看见的现象，也是其他的人都看见的。他们储藏事实的仓库并不比常人大些，但是常人所造出的东西却比他们少，这是什么缘故呢？

他们成功的秘诀，说起来实在简单。他们每人在心智的门前站了一个哨兵，尤其是他们的眼睛和耳朵，查询每一个进来的客人，不断地问一些这类的问句：“你是什么人？为什么要进来？你与刚才进来的一些人有什么关系没有？你的相貌为什么要长的这样？为什么你的声音与我刚才所听见的不同？你有什么好处？为什么你能被允许进来？为什么？为什么？为什么？”

这些科学家发问的习惯几乎到达无法控制的地步。如果你不晓得有问题的存在便不能解决问题。假使你吸收东西到大脑里，任它储藏着，那你的大脑不过是一座仓库而已。你所储藏的东西应当有卡片目录，需要的时候你便可以找出来。

另一方面，这个哨兵的职务并不是阻止东西进来，而是做一详细的盘查，使一些破坏分子无法乘虚而入。它欢迎外国人和奇装异服的人物。它询问它们是想多知道它们，训练你的知感哨兵养成好询问的习惯，不可目空一切或盛气凌人。有时候，最重要的客人来时，却穿着极平常的衣服，毫无声息，不易引人注目。

引起伽利略观察而造成最大的发现的，并不是一个件什么惊人炫目的东西，而是一件小而简单的物件。许多人都看见过，而并未多加注意的小东西——灯，伽利略看后就在内心中产生疑问，由是而产生最大的发现。

“当他在17岁那年，有一天他走进当地一个天主教堂。他正若有所思地环视四周时，突然抬头望见从礼拜堂天花板上长链悬挂着的灯。这时，一种很难解释的事情发生了。他忘记了礼拜堂，忘记了做礼拜的人，他望着这些摇摆的灯，……突然脑中涌现一种感想——这些灯的振动，或许长摆和短摆不是同时发生的吧。于是他默数自己的脉搏，以实验他的这种臆测，因为在那时候脉搏是他唯一所带来的测量物……，他实验出来了，凡振摆不管其振幅大小，周期总是一定的。”

提出疑问是有代价的。但是，假使你问了没有结果又如何呢？如果你不断地问，最后，便会引导你问到一个最要紧的问题上去。如果你从来不问，

便会看不到问题，如果从来没有见过问题，当然就不能尝试努力解答。每一个发明都是问题的答案。

有一次，美国电力公司的大老板斯泰因麦兹说：“如果一个人不停止问问题，世上就没有愚蠢的问题和愚蠢的人。”

如果有人说我们的问题问得蠢，多半是因为他们不能回答的缘故。父母回答儿女的问题，也是直到他们不能回答时，便停止不许再问。一个工头如果晓得的不多，也是不喜欢工人多问问题的，因为这会使他出丑。在另一方面，问问题是一种艺术。一个人不可在不适当的时候问问题，也不应以一种纠缠的态度或故意取笑被问者无知的态度问问题。

## 二 铸物始祖麦克兰从发问获得成功

在世界铸造专家中，闻名的大卫·麦克兰曾经因为他问问题，而失掉过20个工作。他被辞退的缘故多半是这样的。“在一个铸形中，我们做了50个铸物，但却有20个坏了。我详细地检验成品，并且将所有的日期都记载在纸上。每一次我们都是用的同样的铸形，同样的金属，一切进行程续也都相同。然而差不多总有一半的铸物是不好的。我冒险去和工头作对，也许是金属之中掺杂了什么别的元素，而使之起变化。

‘好的铸物中的金属是和坏的铸物中的一样吗？’他问我。

‘金属确实是一样的，然而却无法得到一样的结果。假使我们可以找出其原因来。就能够减少许多坏模型的浪费。’我回答着。

“工头立即辞退了我，因为我‘干扰’了他的工作。”

麦克兰这种好问的态度并不是他所问的事情错了。他始终坚持“问”，最后他获得很大的成功。他的最大错处是找错了人，他找了一个不晓得回答也不想知道答案的人。

当你问问题却得到不幸的结果时，多半表示你问错了人。这种碰钉子并不是说你以后不应再问了，而是你应当找别的方法去得出答案来。如果一定要问别人才能得到答案，就必须问一个确实知道个答案的人。去纠缠那些不晓得答案的人是一件愚蠢的事，这不过是使他们不高兴而已。去问知道的人吧！

最好的方法，还是自己找出自己所要问的答案。无论什么问题，一旦想解决，绝不是拿着别人无知的话当作最后的决断。成功者未必能解决每一个问题，但是他们不会相信因为别人说不能解决，便以为真的不能解决。

爱迪生的一生，没有停止发问：“为什么？”他虽然没有将自己所问的问题都求出答案来，然而他所得出来的答案却是多得惊人。例如：有一天，他在路上碰见一个朋友，看见他手指关节肿了。

“为什么会肿的呢？”爱迪生问。

“我还不晓得确实的原因是什么。”

“为什么你不晓得？医生晓得吗？”

“每个医生说的都不同，不过多半的医生以为是痛风症。”

“什么是痛风症呢？”

“他们告诉我说这是尿酸积淤在骨节里。”

“既然如此，他们为什么不从你骨节中取出尿酸来呢？”

“他们不晓得如何取法。”病者回答。

这时的情形好象一块红布在一只斗牛面前摇晃一样。“为什么他们会不晓得如何取法呢？”爱迪生生气地问着。

“因为尿酸是不能溶解的。”

“我不相信，”这位世界闻名的科学家回答着。

爱迪生回到实验室里，立刻开始试验看尿酸到底是否能溶解。他排好一系列试管，每只管内都灌入四分之一管不同的化学液体。每种液体中都放入数颗尿酸结晶。两天之后，他看见有两种液体中的尿酸结晶已经溶化了。于是，这位发明家有了新的发现问世，这个发现也很快地传播出去，现在这两种液体中的一种在医治痛风症中普遍受到采用。

重要的，不是在于你能否得到答案，而是在于保持一种疑问的态度。组建美国羊毛公司的威廉·伍德说：“得到真正教育的唯一方法便是发问。我们只学我们要学的，你之所以问一个问题便是因为你想晓得它的答案，因为你想要晓得，于是在心里便记得。所以一个时时产生问号的头脑是一笔很大的财富。”

### 三 不耻下问是放之四海而皆准的行为准则

一个时时产生疑问的人可以从好多方面和以一种不惊动别人的方法得到知识。我们当然无须纠缠那些不晓得回答的人。然而，在另一方面，假使你努力寻找知识或答案，你可以从很卑微或想不到的地方而获得。林肯利用“问话式的交谈”得到许多关于他所急欲获得的知识。菲尔得曾从一个看门的人那里得到许多有价值的知识。这个看门的人认识所有重要的顾客，他们有多少小孩，他们的年龄等等。他也认识各店的总经理，对于店铺各方面的知识晓得的非常之广。当菲尔得在温泉区休养的时候，就坚持送信给这看门的人要他来住几天，整天问他问题——希望把他所有的知识都挤出来。

许多人讨厌问别人，不喜欢承认别人比他们懂得多，这是一种极愚昧的自傲心理作祟。假使你请教他人时是以一种早已晓得的态度，那你最好不问，无论你所请教的人如何卑微，你的发问态度必须诚恳，要有一种真正知道的态度。想从别人身上得到知识的唯一秘诀，便在于你能使别人感觉到你确实承认和敬佩他们高深的知识。这种诚意的敬重便能打开别人如泉涌般的心门，而你也能得到收益。

要端正关于问问题时的应持的态度，就要承认你自己是多么地无知，承认世上有许多事情都有待你去学习。譬如即使你承认一个帮佣所知道的有关家务方面的常识比你晓得的的多些，或许你也可以从她那儿学点什么。反之，假使你自以为比旁人知道得多，假使你和他们交谈是要证明他们比你愚蠢，那你已在朝成功的路途上走错方向。

卡伦博士提出了一些可以问你自己的问题，看你在碰到的机会里是否尽量利用了你的好奇心？

“你是否尽量用好奇好证明你是一个很活跃的人呢？”

“你是否充分利用了你的好奇心想要知道你事业的一切以及与事业有关的事？”

“关于科学、经济、艺术、道德、或历史等书能激起你的好奇心吗？是

否这类读物都引起你好奇的行动呢？假使不是如此，你的心智便容易变得不留神和空虚无物。”

“如果你是在一个舶来品商里做店员，你会对店内各种不同的货品，如丝、羊毛、棉花等货物的出产地产生疑问吗？”

“假使你是一个教师，你是否持着你的好奇心去研究各种教育原理，并且在班上亲自实验过呢？你是否为有些孩子聪明、有些孩子愚笨而感到奇怪？”

“假使你是一个机械师，你是否因作了本份所应做的事便感到满足了，或是对于整个的机械有一种研究的态度？”

“假使你身为父母，你曾把你的子女当作一种有兴趣的问题加以研究过吗？记录他们的特性，寻出他们生存的原因，以及研究如何训练他们。你知道现在有儿童训练法这门科学，以及关于这类题目的许多书籍吗？”

“好奇心也可以使我们变为无价值的忙碌者，例如我们跑到窗口去看什么人在敲对门邻舍的大门，私拆别人的信件，偷听别人电话中的谈话，或是从门缝里偷看等——这都是滥用好奇心的举动。你的好奇心是否经过训练，使你只用正当的方法对于正当的事情起好奇心呢？”

对于你四周的东西和事情保持疑问的态度。

寻找问题，加以发问。找出困难和矛盾的地方。

承认仍有许多你可以学习的事情。而别人，甚至比你地位低微的人，可以供给你极有价值的资料。

养成喜欢讨论问题的习惯。假使你喜欢讨论，你便能懂得透彻地训练思考。相反地，假使讨论问题使你讨厌，你便会躲避，也绝不能学到如何思考。

## 第十五章 合理安排时间

和金钱（时间篇）记住，浪费时间就是浪费机会。

### 第一节 惜时如金

浪费时间，就是浪费生命。

#### 一 时间就是金钱

“你热爱生命吗？那么别浪费时间，因为时间是组成生命的材料。”

“记住，时间就是金钱。假如说，一个每天能挣 10 个先令的人，玩了半天，或躺在沙发上消磨了半天，他以为他在娱乐上仅仅花了 6 个便士而已。不对！他还失掉了他本可以挣得的 5 个先令。……记住，金钱就其本性来说，决不是不能生殖的。钱能生钱，而且它的子孙还会有更多的子孙。……谁杀死一头生仔的猪，那就是消灭了它的一切后裔，以至它的子孙万代，如果谁毁掉了 5 先令的钱，那就是毁掉了它所能产生的一切，也就是说，毁掉了一座英镑之山。”

这是美国著名的思想家本杰明·富兰克林的一段名言，它通俗而又直接地阐释了这样一个道理：如果想成功，必须重视时间的价值。

拿破仑·希尔指出，利用好时间是非常重要的，一天的时间如果不好好规划一下，就会白白浪费掉，就会消失得无影无踪，我们就会一无所成。经验表明，成功与失败的界线在于怎样分配时间，怎样安排时间。人们往往认为，这儿几分钟，那儿几小时没什么用，但它们的作用很大。时间上的这种差别非常微妙，要过几十年才看得出来。但有时这种差别又很明显，贝尔就是这个例子。贝尔在研制电话机时，另一个叫格雷的也在进行这项试验。两个人几乎同时获得了突破，但是贝尔到达专利局比格雷早了两小时，当然，这两人是互不知道对方的，但贝尔就因这 120 分钟而取得了成功。

你最宝贵的财产是你手中的时间，好好地安排时间，不要浪费时间，请记住浪费时间就等于浪费生命。

#### 二 效率就是生命

时间的特点是，既不能逆转，也不能贮存，是一种不能再生的、特殊的资源，因此拿破仑·希尔认为：“一切节约归根到底都是时间的节约”。

时间对任何人、任何事都是毫不留情的，是专制的。时间可以毫无顾忌地被浪费，也可以被有效地利用。有效地利用时间，便是一个效率问题。也可以说，效率就是单位时间的利用价值。人的生命是有限时间的积累。以人的一生来计划，假如以 80 高龄来算，大约是 70 万个小时，其中能有比较充沛的精力进行工作的时间只有 40 年，大约 15000 个工作日，35 万个小时，除去睡眠休息，大概还剩 2 万个小时。生命的有效价值就靠在这些有限的时间里发挥作用。提高这段时间里的工作效率就等于延长寿命。显然，“效率就是生命”也是无可非议的。

美国麻省理工学院对 3000 名经理作了调查研究,发现凡是优秀的经理都能做到精于安排时间,使时间的浪费减少到最低限度。《有效的管理者》一书的作者杜拉克说:“认识你的时间,是每个人只要肯做就能做到的,这是一个人走向成功的有效的自由之路。”根据有关专家的研究和许多领导者的实践经验,驾驭时间、提高效率的方法可以概括为下列五个方面:

要善于集中时间。切忌平均分配时间。要把自己有限的时间集中在处理最重要的事情上,切忌不可每样工作都抓,要有勇气并机智地拒绝不必要的事、次要的事。一件事情来了,首先要问:“这件事情值不值得做?”决不可遇到事情就做,更不能因为反正做了事,没有偷懒,就心安理得。

要善于把握时间。时机是事物转折的关键时刻。抓住时机可以牵一发而动全局,以较小的代价取得较大的效果,促进事物的转化,推动事物向前发展。错过了时机,往往会使到手的成果付诸东流,造成“一着不慎,全局皆输”的严重后果。所以,成功人士必须善于审时度势,捕捉时机,把握“关节”,恰到好处“火候”,赢得时机。

要善于处理两类时间。对于一名成功人士来说,存在着两类时间:一类是属于自己控制的时间,称作“自由时间”;另一类是属于对他人他事的反应的时间,不由自己支配,称作“应对时间”。

两类时间都客观存在,都是必要的。没有“自由时间”,完全处于被动、应付状态,不能自己支配时间,不是一名有效的领导者。但是,要完全控制自己的时间在客观上也是不可能的。没有“应对时间”,都想变为“自由时间”,实际上也就侵犯了别人的时间。因为个人的完全自由必然会造成他人的不自由。

要善于利用零散时间。时间不可能集中,往往出现很多零散时间。要珍惜并充分利用大大小小的零散时间,把零散时间,用来从事零碎的工作,从而最大限度地提高工作效率。

要善于运用会议时间。召开会议是为了沟通信息、讨论问题、安排工作、协调意见、作出决定。会议时间运用得好,可以提高工作效率,节约大家的时间;运用得不好,反而会降低工作效率,浪费大家的时间。

### 三 穿越时间隧道

随着人类社会生产的发展,特别是科学技术的提高,时间的价值,犹如核裂变反应,正以几何级数成倍增长。现代一台纺纱机一小时纺的纱,抵得上古老的纺车嗡嗡响一年;拖拉机一人一机,一天能干完牛拉犁几个月的工作量;乘超音速飞机数小时可以从西半球飞到东半球,而当年周游一国竟耗去大半生的时间……。现在,一小时所创造的价值,比古代不知要高出多少倍。托夫勒在谈到电子计算机所起深刻作用时曾指出:“20年来,用术语来说,计算机科学家已经经历了从毫秒(千分之一秒)到毫微秒(十亿分之一秒)——几乎是超越人类想象能力的对时间的压缩。这也就是说,一个人的全部工作寿命,就算 80,000 个工作小时(每年 2,000 小时,40 年,可以压缩为 4.8 分钟。”社会学家曾估计:“今天社会在 3 年内的变化相当于本世纪初 30 年内的变化、牛顿以前 300 年内的变化、石器时代 3,000 年内的变化。”

时间的增值效应，正在引起一连串的链式反应，涉及到社会的各个方面。

在工业上，丧失一分一秒，就可能倒闭破产。正如美国汽车大王福特二世所说的那样：“企业成功与高速度之间的关系，比起与任何其他几个因素之间的关系来都要密切。”

至于商业，更是争时如争金。为了捕捉瞬息万变的商业信息，日本贸易振兴会不惜巨资，在全世界 182 个地方设立了调查点，按不同的商品和地区进行分类，出版专门性的商业情报杂志，并开展“委托调查”的业务，根据企业的委托要求，利用海外情报网络有针对性地组织商场调查，收集信息。

所谓信息，就一般定义而言，是指社会共享的人类的一切知识，以及从客观现象中提炼出来的各种消息和情报。信息贯穿在政治、经济、军事、科学、教育、文化、艺术和社会生活一切领域。尤其现代社会生活节奏快，正在进入信息时代。由于当代科学技术的发展，信息的传播速度越来越快。目前，全世界发表的含有新知识的论文平均每天有近 14000 千篇，平均每天有 800—900 件专利问世。全世界每年出版 55 万种图书，平均每一分钟就出版一种新书。近 20 年来，每年形成的文献资料页数，美国约 1750 亿页，前苏联约 600 亿页。据联合国教科文组组的统计，科学知识的增长率，从 60 年代以来的 9.5%，发展到 70 年代的 10.6%，80 年代则达到 1265%。过去每隔 10—15 年人类知识就要翻一番，如今 3—5 年就要翻一番。化学杂志参考文献的实用期，约有 50% 不到 8 年就得更新，而物理杂志参考文献半数以上都是近 5 年内发表的。有人统计，人类全部科技知识总量的 80% 都是本世纪产生的。

信息在人类社会发展中的重要作用，以及现代社会进入“信息社会”的新形势，要求我们每个人在时间运用上要运筹帷幄，精心安排、组织工作，珍惜时间，善用时间。只有这样，在激烈的竞争中，才能立于不败之地。

## 第二节 善于利用闲暇时间

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

有时你会听到这样的说词：“等我有空再做”。这句话通常表示“等手上没什么重要的事情时再做”。但事实上，没有所谓“空”的时间。你可能有“休闲”时间，却没有“空”的时间。在休闲的时候，你也许会躺在游泳池边尽情玩乐，但这绝不是“空”的时间。你的每一分钟都很值钱。

凡在事业上有所成就的人，都有一个成功的诀窍：变“闲暇”为“不闲”，也就是不偷清闲，不贪逸趣。爱因斯坦曾组织过享有盛名的“奥林比亚科学院”，每晚例会，与会者总是手捧茶杯，边饮茶，边议论，后来相继问世的各种科学创见，有不少产生于饮茶之余。据说，茶杯和茶壶已列为英国剑桥大学的一项“独特设备”，以鼓励科学家们充分利用余暇时间，在饮茶时沟通学术思想，交流科技成果。“闲不住”的人们还在闲暇时间里积极开创自己的“第二职业”。在概率论、解析几何等方面有卓越贡献的费尔马，他的第一职业是法国图卢西城的律师，而数学则是他的“第二职业”。哥白尼的正式职业是大主教秘书和医生，而创立太阳系学说却成为了他“第二职业”的研究课题。富兰克林的许多电学成就是当印刷工人时从事“第二职业”的

成果。“闲不住”的人们还在闲暇时间里虚心向社会上的能人贤者求教。托尔斯泰曾在基辅公路上不耻下问，请教有丰富生活经验的农民。达尔文曾在科学考察途中，拜工人、渔民、教师为师。不甘悠闲，不求闲情，已被革命家和科学家视为生活的准则。

在生活中，有各种各样的度过闲暇时间的方式。有人利用闲暇时间博览群书，汲取知识的甘泉；有人利用闲暇时间游历名山大川；有人利用闲暇时间广交朋友，撒下友谊的种子；有人利用闲暇时间进行美术创作，摸索篆刻艺术，构思长篇小说，让思维张开想象的翅膀……

当然，也有一些人的闲暇时间是白白流逝的。他们或堕入“三角”、甚至“多角”的情网，或沉溺于一圈又一圈的纸牌“漩涡”，或陶醉于“摩登”、“时髦”的家具摆设，或无聊地徘徊于昏暗的街灯之下，人们生活灭亡于英雄特别的悲剧者少，消磨于极平常的，或者接近于没有事情的悲剧者却多。

事实正是这样，无所事事、进而无事生非所造成的悲剧难道还少吗？有人曾多次到监狱进行调查，让 130 名青年犯人回答有关闲暇时间的若干问题，结果 89% 的人说，他们犯案作科都是在闲暇时间进行的。63.9% 的人说他们入狱前的业余生活是庸俗无聊、低级趣味的，总想寻求刺激，折腾闹事。85% 的人说，他们所以犯罪，基本上是因为在闲暇时间结交了思想落后、品质恶劣的坏朋友。

### 第三节 合理安排时间

集中精力在能获得最大回报的事情上；别花费时间在对成功无益的事情上。

#### 一 不要沉湎于过去

目前是一个令人苦恼的时代。许多人都在等待机会，希望将来出现对他们有利的光明前途。其他人则希望时间能倒流，回到以前那种“美好的古老时光”中，当时理发只要 2 分钱，空气也清新宜人，生活简单而舒服。

今天，如果你拿起报纸，翻到社论版，你可能会看到象以下这样的东西：这个世界对我们来说，太大了。太大的变化，太多的犯罪，太多的暴力与刺激。你全力以赴，却总是落在人后。不断地遭受压力，想要跟上别人……然而，到头来，你将迷失方向，科学上的发现及发明不断地推陈出新，令你惊愕不已，不知所措。政治界的变化如此之大，你虽然努力要记住谁上台了和谁下台了，却徒劳无功。一切事情都使人承受着沉重的压力。人类再也无法承受更多的压力了。

这篇社论，读起来就象是上周或昨天晚上才写的。但事实上，它却是写于 150 多年以前。刊登在 1833 年 6 月 16 日的《大西洋日报》上。那正是许多人所谓的“美好的古老时光”。

对你我来说，这有什么意义呢？我们能从这里面学到什么呢？我相信，这篇简单、不完整的社论，虽然已有 150 多岁了，却能教导我们明白一项成功秘诀。

拿破仑·希尔在美国各地高中学校的研讨会及毕业典礼上演讲时，总喜

欢把学校外面的真实情况告诉学生。并向他们说，我们不会在将来“熔毁”或被“炸成灰烬”，这些将成为我们明日领袖的年轻一代，似乎并不相信他的说的话。拿破仑·希尔告诉他们：“你们是我们历史上最幸运的人，他们一年看到的变化，比我们的祖父一生所看到的还要多。所谓的“美好的古老时光”事实上并不象大家所说的那般美好。”他们听到拿破仑·希尔这些话，眼睛瞪得好象铜铃那般大。

拿破仑·希尔向这些美国年轻人解释所谓“美好的古老时光”，就是第一次和第二次世界大战，以及朝鲜战争期间的那些日子。拿破仑·希尔谈到在本世纪之初，马匹因为染上霍乱，而在纽约街头暴毙的情况。

拿破仑·希尔告诉他们：“在那些古老的日子里，我们总是用一个大木桶洗澡，用的是在烧炭或烧煤的炉子上加热的热水。在那些古老的美好岁月里，我们洗澡的水就是在我们之前洗澡的人所留下来的同一桶热水。如果你在前面洗澡的是你的叔叔，而且——命运很会作弄人的——他是一位养猪的人，那么，你的衣领不会留下一圈污垢，反而你的身体会留下一身污垢，愈洗愈脏。在那些美好的古老的岁月里，流行小儿麻痹、白喉以及猩红热等可怕的疾病。那时候的人从来就不曾听过沙克疫苗这种东西。在 40 年代以及 50 年代初期，在酷热的夏季里，我们竟然不敢到社区游泳池游泳，或是去电影院，因为我们担心会感染小儿麻痹症，以至半身不遂、残废，甚至死亡。”当拿破仑·希尔这样告诉这些年轻人时，他们甚至不知道他究竟在说些什么。他们也从未听说过，在大战期间实行配给制度，必须在汽车挡风玻璃上贴上 A、B 或 C 的贴纸，凭这些纸条在每个月内购买几加仑的汽油。

拿破仑·希尔向他们出示 1957 年 11 月 13 日，《波斯顿环球报》的头条标题，结果他们都看傻了。这个标题是这样子写的：《能源危机如火如荼》，下面的小标题则写着：《全世界将陷入黑暗？鲸油短缺》。同时向这些美国高中孩子描述一个典型的美国家庭当年在那个阴沉、冰冷的 11 月早晨，一眼看到这个头条标题时的反应情景。“嗨，玛莎，”那位男士可能会这样向他的妻子大叫：“你看到报纸了吗？我们已经遭遇了有史以来最严重的能源危机了。”

这些孩子开始了解，并过于强调这个世界的黑暗面。从他们的父母、老师以及朋友们的抱怨方式来看，仿佛这个世界愈来愈糟了。他们问拿破仑·希尔有关核子毁灭以及核能发电厂的问题。拿破仑·希尔十分诚实地加以回答。日本十分依靠核能发电，苏联所需的电力，将近 60% 来自核能发电厂。拿破仑·希尔本人则盼望这个世界能赶快进入镭射融合时代，因为目前的核子分裂发电比较危险。拿破仑·希尔同时也相信，著名新闻播报员保罗·哈维对能源的看法是正确的。他说：“如果使用电力的第一种产品是电椅，那么，我们今天甚至不敢插上我们的烤面包机插头。”我们回头到历史中去寻找时，可以得知最坏的时代，也能发现最美好的事物。这完全要看我们所要寻找的是什么。

成功的秘诀就是：抓住现在，不要沉湎于过去

每一代的人都会哀叹他们那一代生活在历史上最困苦的环境下，他们只要抱怨这个残酷的世界，并且把头埋在沙中，就永远不需要卷起袖子来解决属于他们自己的问题了。他们可以把问题归咎于长辈或政府，然后大玩美国现在最流行的新游戏——“捉迷藏”。在这种游戏中，每个人都要拼命奔跑并且躲藏起来，被捉到的人只好当倒霉的“鬼”，然后再去找另一个人来代

替他。

拿破仑·希尔对年轻朋友发表演讲，或在研讨会上，总要对这些明天的领袖说：“所谓‘美好的古老时光’就是今天，因为这才是我们生活的日子，也是我们在历史上唯一生存的一段时间。这是属于我们的时代。我不曾向你们描绘美好的一面，也不曾向你们诉说悲惨的一面。我不会向你们灌输过度的乐观思想。只是要告诉你们，生活中的变化是无法避免的。”

那么如何抓住今天呢？我们要心存这样的信念：

就在今天，我要开始工作

就在今天，我要拟订目标和计划

就在今天，我要考虑只活今天

就在今天，我要锻炼好身体

就在今天，我要健全心理

就在今天，我要让心休息

就在今天，我要克服恐惧忧虑

就在今天，我要让人喜欢

就在今天，我要让她幸福

就在今天，我要走向成功卓越

## 二 制订先后顺序

所有功成名就的人都会为自己的待办事项制订优先顺序。

《世界主义者》的编辑海伦·格利·布朗，随时会在桌上放着一本杂志。每当她受到利诱，想挥霍时间去做对《世界主义者》没有直接贡献的事情时，看一眼那本杂志就可以帮她回到正轨。布朗说：“你可能非常努力工作，甚至因此在一天结束后感到沾沾自喜，但是除非你知道事情的先后顺序，否则你可能比开始工作时距离你的目标更远。”

你必须了解，你的日程表上的所有事项并非同样重要，不应对它们一视同仁。这是很重要的一点，也是很多将成为时间策略专家的人误入歧途的地方：他们会尽职地列出日程表，但当他们开始进行表上的工作时，却未按照事情的轻重缓急来处理，而导致了成效不明显。

标出急需处理事项的方法有：一、限制数量；二、制成两张表格，一张是短期计划表，另一张则是长期优先顺序表。你可以在最重要的事项旁边加上星号，A、B、C等英文字母，或数字1、2、3。

在确定了应该做哪几件事之后，你必须按它们的轻重缓急开始行动。大部分人根据事情的紧迫感，而不是事情的优先程度来安排先后顺序的。这些人的做法是被动的而不是主动的。成功人士不能这样工作。如何按优先程度开展工作呢？以下是两个建议：

### （一）每天开始都有一张先后表

伯利恒钢铁公司总裁查理斯·舒瓦普承认曾会见过效率专家艾维·利。会见时，利说自己的公司能帮助舒瓦普把他的钢铁公司管理得更好。舒瓦普承认他自己懂得如何管理但事实上公司不尽如人意。可是他说需要的不是更多知识，而是更多行动。他说：“应该做什么，我们自己是清楚的。如果你

能告诉我们如何更好地执行计划，我听你的，在合理范围之内价钱由你定。”

利说可以在 10 分钟内给舒瓦普一样东西，这东西能把他的公司的业绩提高至少 50%。然后他递给舒瓦普一张空白纸，说：“在这张纸上写下你明天要做的 6 件最重要的事。”过了一会又说：“现在用数字标明每件事情对于你和你的公司的重要性次序。”这花了大约 5 分钟。利接着说：“现在把这张纸放进口袋。明天早上第一件事是把纸条拿出来，作第一项。不要看其他的，只看第一项。着手办第一件事，直至完成为止。然后用同样方法对待第二项、第三项……直到你下班为止。如果你只做完第五件事，那不要紧。你总是做着最重要的事情。”

利又说：“每一天都要这样做。你对这种方法的价值深信不疑之后，叫你公司的人也这样干。这个试验你爱做多久就做多久，然后给我寄支票来，你认为值多少就给我多少。”

整个会见历时不到半个钟头。几个星期之后，舒瓦普给艾维·利寄去一张 2.5 万元的支票，还有一封信。信上说从钱的观点看，那是他一生中最有价值的一课。后来有人说，5 年之后，这个当年不为人知的小钢铁厂一跃而成为世界上最大的独立钢铁厂，利提出的方法功不可没。这个方法还为查里斯·舒瓦普赚得 1 亿美元。

人们有个不按重要性顺序办事的倾向。多数人宁可做令人愉快的或是方便的事。但是没有其他办法比按重要性办事更能有效利用时间了。试用这个方法一个月，你会见到令人惊讶的效果。人们会问，你从哪里得到那么多精力？但你知道，你并没有得到精力，你只是学会了把精力用在最需要的地方。

## （二）把事情按先后顺序写下来定个进度表

把一天的时间安排好，这对于你的成功是很关键的。这样你可以每时每刻集中精力处理要做的事。但把一周、一个月、一年的时间安排好，也是同样重要的。这样做给你一个整体方向，使你看到自己的宏图，有助于你达到目的。

每个月开始，都坐下来看本月的日历和主要任务表。然后把这些任务填入日历中，再定出一个进度表。自从这样做之后，你就不会无意中错过一个最后期限或忘记过一项任务。

## 三 写出你的目标

想知道做事的优先顺序，最重要的就是这一个问题：是否能帮助我达成人生的某些重要目标？有名的旅馆业者康拉德·希尔顿将他的成功全归功于目标的魔力。但在达成目标之前，希尔顿不只是写出他做事的优先顺序而已，以下就是他的故事。

经济萧条打击了希尔顿。自 1929 年股市大崩盘后，没有人想要旅行，就算有，他们也不会住进希尔顿在 20 年代中收购的那些旅馆。到了 1931 年，他的债主威胁要撤销抵押权。不但他的洗衣店被典当，他甚至还被迫向门房借钱以糊口。在这潦倒之际，希尔顿偶然看到了沃尔多夫饭店的照片：6 个厨房、200 名厨师、500 位服务生、2000 间房间，还有附属私人医院与位于地下室旁的私人铁路。他将这张照片剪下来，并在上面写上“世界之最”。

希尔顿事后形容 1931 年：“那段迷失而混乱的日子真是连想都不敢想。”但那张沃尔多夫饭店的照片自此就保存在他的皮夹里，一直激励着他努力奋斗。当他再度拥有自己的书桌后，他便将照片压在书桌的玻璃板下，随时看着它。在事业渐有起色而且买了新的大桌子后，他仍把那张珍贵的照片放在玻璃板下面。18 年后，1949 年 10 月，希尔顿买下了沃尔多夫饭店。那张照片使得希尔顿的梦想有了具体的雏形，让他有一件可以全力以赴的目标。那张照片就象是一张提示卡，如同格利·布朗放在桌上的杂志一样，不断地激励他们向目标迈进。

荷马·赖斯同希尔顿一样，也是一个因目标而成功的人。荷马·赖斯是乔治亚科技大学黄夹克队的常驻运动总监。因为赖斯的成就斐然，美国全国大学运动协会的同僚们以他的名字设立了一个奖项，每年颁发给全国最优秀的运动总监。

赖斯发迹于肯塔基的乡下中学，后来转到一间较大的中学，继续他的教练生涯。在那儿，他缔造了辉煌的记录：101 胜、9 负、7 平，7 季全胜，50 场连胜以及连续 5 年的冠军。之后他更上一层楼，当上了大学教练、专业教练和大学的运动总监。

他是如何做到的呢？一开始，赖斯读遍了所有能找得到有关成功的书，他发现许多书都建议读者写下希望达成的事：你的渴望、目标及梦想。年轻的赖斯教练便依样画葫芦，并且在旁边写出达成目标的日期，以及达成目标的计划。象奇迹一般，赖斯一步步地完成了他所订下的目标。他对这种结果非常满意，因此也教他的队员们这么做。多年以来，他仍乐此不疲。

赖斯有时会被激去发表演讲。有一次，他给同学们看一组 3 乘 5 大小的卡片，然后告诉同学们：“上面都是我的目标，一张一个，我都随身带着。当我等着登机时，就会将卡片拿出来温习。而且真正的乐趣在于实现这些目标。”他相信目标应该要清楚而明确，而且每天至少大声念出两次，必有助于将这些目标融入潜意识里。他说：“有耐心、放轻松、保持信心；该是你的，自然跑不掉。”

## 四 制作一份可行的待办计划表并身体力行

### （一）不要考验自己的记性

确定在熄灯前写下第二天的工作是个很好的建议，因为：

记下所有的工作后，你可以睡得安稳一些；否则的话，可能整晚你的脑子里都想着：“别忘了！别忘了！别忘了！”。

记下工作后，你的脑子才有时间去解决问题，而不只是记住问题。只要你能利用潜意识解决问题，你就会发现它的作用相当惊人。人脑就象是平行的处理器，幕前幕后的工作可以同时进行。一旦你写了一些东西下来，脑子就会将这些东西转移至幕后，然后在“不知不觉”中开始解决问题。

记下工作就表示你许下了承诺。如果一件事不值得记下来，大概也不值得做。

### （二）计划表应简单明了

别依赖随处涂鸦的纸片记录、桌上的即时贴，或是用胶水粘在冰箱上的字条。如果你的备忘字条七零八落，反而制造了很多遗忘事情的漏洞。

确定自己至少可以在同一个地方看到所有的待办事项，并且能检查其进度，这也许是在你随身携带的万用手册中，或是在电脑里。不论形式如何，都必须能随时更新内容，并且要放在随手可及的地方；必要时可以利用即时贴或便条作为额外的提醒媒介。但是要切记：别让它们变成主要的方法，否则你就犯了大错了。

如果你将计划表与约会记录放在一起，最好能在你的办公室或电脑中存档一份备份，以防其中一份遗失或失窃。办公室的那一份应该每天更新，这虽然只是举手之劳，却很有帮助。

### （三）定期检查计划表

拿破仑·希尔认为，一定要定期检查计划表。

早上起床后的第一件事就是查看计划表。如果你确定要做的事都列在计划表上，而且每天固定检查计划表，你就绝不会因为“忘记”而没有完成任务。福布斯二世一直在他的书桌上放着一张记录重要事项的纸，这是他个人管理系统的中心：“每当我觉得进退两难时，我就会看看这张纸，确定使我动弹不得的事是否真的值得让我为难。”通常福布斯的纸上大约有 20 件事，包括电话、信件，以及他必须口述的一小段专栏文章。他告诉我：“如果你没有一个固定的记事本记录你想做的事，事情永远都无法完成。”

这也是在管理其他事情时，非常有用的技巧。每当你分配工作给部属时，你应该确定他们会将你所交代的事情记在计划表上。在之后的会议中，也要请他们带计划表来开会，并以此作为进度报告的根据。如此一来，你就可以确信你指派的工作不会被遗漏。

在工商企业或社会中，没有多少特质比“可靠”更重要了（我必须承认，少数人已经成功地误导别人，使他们相信自己是粗心而且没有组织的人，所以可以“随便”忘记他们不想做的事）。经理喜欢指派工作，以便他们能专心去做其他的事情；策划会议或社会活动的人，也都希望那些与会者不会将出席时间忘得一干二净。

### （四）限制计划表上的项目

你的计划表范围应该广泛，但绝不能象百科全书，否则你很可能会力不从心。

玛丽·凯·阿什曾在创办玛丽·凯化妆品公司初期听到的一则有关查尔斯·施瓦布（美国一家数一数二的钢铁公司总裁）的故事。一名企管顾问艾·维·李对施瓦布说：“我可以教你如何提高公司的效率。”施瓦布问：“费用是多少？”李说：“如果无效的话，免费；但如果有效，希望你能拨出公司因此省下的费用的 1% 给我。”施瓦布同意说：“很公平。”

接着施瓦布问李要怎么做，“我需要与每一位高级主管面对面谈 10 分钟。”施瓦布答应了。李开始与所有高级主管会面，他告诉每一位主管：“在下班离开办公室前，请写下 6 件你今天尚未完成，但明天一定得做的事。”主管们都同意这个主意，并在开始实行这个计划后，他们发现自己比以前更专心了，因为有了这张表，他们会努力完成表上的事情。不久之后，公司的

生产力有了显著的改善，几个月后，因为效果惊人，施瓦布开了张 35,000 美元的支票给李。

玛丽·凯说：“当我听到这个故事后心想，如果这个方法对施瓦布而言值 35,000 美元，对我也会有同样的价值。”因此，她开始在每天下班前写下 6 件明天要做的重要事情，而且也鼓励业务员这么做。今天的玛丽·凯化妆品公司拥有二十多万业务员，印制了上百万份的粉红色小便条本，每一张便条纸上写的都是：“我明天必须做的 6 件重要事项。”

#### （五） 在计划项目旁标注日期与时间

拿破仑·希尔认为，时间日记并不总是灵丹妙药，只有真正下决心完成计划表上的事，时间日记才能起到大的作用。而下定决心的最好办法就是制订完成计划表上每项工作的时间。

大多数人的工作日记只是用来记录会议和约会，拿破仑·希尔则是利用以半小时做划分的工作日记规划工作及约会。如果你只将访客和会议记录下来，一旦你的工作日记上没有任何记录时，似乎你一整天都有空接待访客。其实，这就大错特错了。重要的工作和访客、会议一样，都应该全部记录下来，拿破仑·希尔认为，只有在备忘录上将工作时间安排好后，才能真正完成这些工作。”

#### （六） 如果你是经理，考虑帮你的部属制作日程表

苏珊·泰勒是《菁华》杂志的主编，她就象大多数成功的主管一样，也规划自己的计划表；除此之外，她还帮部属制作日程表。通常一到周末，泰勒便躲到新英格兰的度假区去思考企划案、读文章、理清思绪；当她星期一回到办公室，总会带着重要人员的日程表，上面有指派给每一个人的工作。应优先须知的事会有红色的记号，应第一优先做的事则有两个记号。完成工作所需要的资料，例如名片或相关信件等，都会附在日程表上。

拿破仑·希尔手下一位善于利用时间的经理则将部门的日程表写在白板上，这样让他们可以在必要时改变事情的优先顺序，而且也让下属知道他如何看待一件企划案的重要性。

#### （七） 制作长期计划表

许多善用时间的成功人士都会规划长期计划表。

在一次全国性业务员会议中，有记者问一位首席业务员，他最重要的销售策略是什么，他说：“我的每月日程表”——他必须事先知道一个月后有哪些重要的客户需要拜访而预做准备，还有些人甚至会预估他们长期计划表上的每一个计划需要花多少时间完成，然后再利用这些周计划、月计划，甚至年计划表来制作每日计划表。

黛博拉·沙蓝是《薪水阶级》月刊的主编，以归档的方式规划她每月与每年的时间。每月的前两周固定是写评论的时间，沙蓝说：“除非是很难得的机会，否则在这两个星期中，我不会接受演讲的邀请。如果我在这段时间中做了其他的安排，我也会带着手提电脑，以便在办公室外也能工作。”第三、四周则规划为其他活动时间，例如演讲，下旬则是她回复谢函、做公关

联络并且计划未来的时间。她总是预先计划未来一年的工作：几个月写书，几个月开研讨会，其余一两个月则用来尝试新奇的事物。沙蓝利用这种方式创造了惊人数量的作品，而且在同行中还有众多忠心的拥护者。

## 五 多用脑就可以少用脚

小时候，如果你喜欢和你父亲下棋的话，你会发现，除非有时候他故意放水，否则通常都是他赢。你的毛病就是想到下一步棋要怎么走，然后就陷入了他所设的圈套中。由于他知道可以在后面一两步棋时吃掉你两三个棋子，所以他愿意先放弃一个棋子。他赢是因为他预先设想后面的好几步棋，经过周密的思考后，你父亲就会贯彻实行。

这就是每一个行业中的成功人士尝试做的，他们会事先预测什么可行、什么不可行，需要花多少时间、精力、资源。如果你能在心里模拟计划的每一个步骤，也可借助纸和笔来帮忙模拟，你就可以预估需要多少资源及何时需要这些资源。如果你没有这么做，你可能会在计划进行到中途时，才发现自己缺少完成计划所需的资源，结果是进度严重落后，甚至整个计划完全失败。

“审慎思考，贯彻到底”是一个非常基本的概念，但是，却每天都被大家忽视。我们都见过设计得一塌糊涂的建筑和仪器，我们会问怎么会发生这种事情？这些事情发生的原因就是设计者没有做心理上的模拟计划。

拿破仑·希尔在每一次干部会议前，都会将会议大纲发给每个出席者。这个大纲包括会议目的、参考资料，以及疑问、问题、目标。他发现在会议前发送大纲可以节省开会的时间，因为事先看过大纲的出席者可以很快地把问题解决。

想想看完成一项任务需要些什么。举一个显而易见的例子：如果你要将扣减所得税的项目列举出来，你需要将收据分门别类整理好。时间管理专家整年都在做分类的工作，他们会先依所有的主要类别来建立个别的档案，一收到收据时就归档；到了申报所得税的时间，收集全部的收据就是轻而易举的事了。有些高成就者会在日程表上分配一段特定的时间，以便思考他们预备要做的事情，也就是给他们自己时间去考虑行动的方向为何，是否掉入了陷阱，进退两难。

思考周密不一定得靠自己单打独斗。事实上，对某些活动来说，我们极力建议找一个合作者。这个同事的贡献之一就是帮助伙伴预测需要什么、什么情况下可能会错，如果做了甲而不是乙可能发生什么情况。

### （一）分门别类

玛丽·普尔对付琐事的方式就是分门别类，她的办公桌上有成千上万的便条、信件、推销函，当记者问她如何处理，她回答：“分类。”每一张纸，普尔尽量只要处理一次就好，如果她拿起一张纸，不论是信件、便条或是报告，她就会随手把它处理好，不会什么都不做又放回去。

普尔将文件分成三类：第一类包含需要立刻处理的项目，第二类则是不紧急但是很重要的文件，第三类则是在空闲时候阅读的文件。所以事实上，有些文件她还是处理了两次，一次是看它们属于哪一类，第二次则是实

际处理文件的时候。不过她不会象许多人一样，将那些文件一再的拿进拿出。将文件分成三类似乎不是什么重要的技巧，只要一拿起信件就马上处理好也不是很特别，但是，这个观念却是建立在深厚的基本的原则上。

凯·柯波洛维兹将文件归入6个色彩鲜明的档案中，她的作法是：“我把所有收到的资料都分配到不同颜色的档案中。公司内部的便条、外来的信件等，都各自放在同一个颜色的档案中。不同的机构有不同的颜色档案，我们都知道那些颜色所代表的优先顺序是什么。所以，如果我的时间不够，我就直接找重要的资料的档案，就是那些‘今天必看’的资料档案。”

凯·柯波洛维兹所用的分类方法显示他们都有一个先后顺序的系统，正如我们前面一再看到，建立优先顺序并遵循这些顺序是非常重要的。第一个塞在信箱或放在桌面上的信件杂志、便条的重要性并不相同，如果你全部一视同仁，就需要非常努力工作，但是如此一来，琐碎和重要的东西受到的注意力就变得一样了。

三项式的分类方式还说明了你做事情必须有一定的结构，你的工作不是随心所欲、随随便便或是听天由命。只要从桌上拿起文件就立刻处理是一个很好的原则，你可以从中节省点点滴滴的时间，这是一种节约的方式。我们大多数人都会注意到浪费很多时间的事情，也就是那些全使得我们一不小心就损失一大段时间的事情；然而，生命也会因为成千上万微不足道的事情而流逝。看一封信，然后什么也不做地把它放回去，只会花几秒钟，最多大概是一分钟的时间，时间并不多。但是如果你一天重复10次，一年下来你就花了很多时间在翻动这些文件。

一个漏水而没被发现的水龙头会让你的水费大幅度增加，就好像水管破裂了一样，为什么？因为你会紧急修理破裂的水管，但是漏水的水龙头则是一滴又一滴，一个小时又一个小时，一个月又一个月，一年又一年地浪费了资源，而你可能完全没有发现。

## （二）协调细节

大型的交响乐管弦乐团和谐地结合了许多的个人表演，有时候甚至多达百人。每一位音乐家以及各种的弦乐、木管、打击乐器部门都各自有不同的责任。他们可能会个人分别练习或各个部门各自练习，然而表演一开始，所有的人和部门的反应都是一致的，因为每个音乐家都有一份完整的乐谱告诉他们其他人在做什么。

众所周知，乐谱或是计划并不会埋没演奏技巧，反而是将演奏技巧提升到更高的境界。成功地协调任何事情——从制作电影、指导冠军足球队、到指挥管弦乐团——的关键之一就是制作一份乐谱，然后，让所有参与的人知道这个乐谱。

拍摄《奇爱医生》、《2001年太空漫游》，以及《发条橘子》的电影制作人斯坦利·库柏利克统筹了制作影片的每一个环节，从旅行计划一直到每天拍摄的细节。就这方面来说，他和希区柯克很相象，希区柯克也会规划每一幕戏中最细微、最复杂的细节。导演们成功地统筹了影片的方法就是：在他们开拍之前，先在脑海里构想整部电影的景象，然后再将脑海中出现的景象仔细地转移到纸上，只有在紧急的状况下才允许误差存在。为了确保每个人在开镜时都准备就绪，精确的计划和管理是必要的条件。

当然不是每一个电影制作人都象斯坦利·库柏利克或希区柯克一样注重

细节，有一些很优秀的制作人和导演容许相当程度的自由，还有些人善于当场即兴发挥。但是，库柏利克和希区柯克都证明了：通过仔细的安排可以将概念近乎完整地由构想转移至影片。

有史以来最伟大的篮球教练约翰·伍登将协调技术提升到了艺术的形式。伍登等了 15 年才赢得他第一个全国大专篮球比赛的冠军，然而他在加州大学洛杉矶分校的最后 12 年中就囊括了 10 次冠军，这个战绩在篮球史上尚无人能及。且听听伍登怎样形容自己的训练方式吧：“每一次训练都有精确的目的，而且也有精确时间，你要从一个训练进行到下一个训练然后再下一个，中间不能中断也不能回头重复前一个训练。每一项运动就象是结构严谨的网架，架在球员预期会增加的疲劳度之上。每一天都有个别的训练计划，但是，你可以预期它的精确度而且练习会准时结束，这种确定性舒解了这 1 个小时 45 分钟的煎熬。”

这种注重细节的方式不仅在体育运动方面管用，在工商企业方面也一样有效。如果你负责规划特别的活动、广告宣传、促销等工作，一份综览全局的计划尤其重要。如果参与的人数众多，工作必须分层负责时，最好准备一份包括人、事、时、方法的详细计划，以及一旦发生问题时的处理方式。如果你不喜欢，或是不擅长准备详细的计划，请机构中有这方面专长的人来做，或是雇用其他的人。

## 第四节 不要浪费时间

不要做自己的奴隶，不是每件事都必须做。

如果一开始没成功，再试一次，仍不成功就该放弃；愚蠢的坚持毫无益处。

### 一 不值得做的，千万别做

编剧家尼尔·西蒙决定是否将一个构想发展为剧本前会问自己：“假如我要写这个剧本，在每一页都尽量保持故事的原则性，而且能将剧本和其中的角色发挥得淋漓尽致的话，这个剧本会有多好呢？”答案有时候是：“还不错，会是一个好剧本，但不值得花费一两年的生命。”如果是这样，西蒙就不会写。

遗憾的是，大多数人一直要到他们的生涯走了一大段路以后，才开始问这样的问题，也许是因为年轻时并不了解计划一旦开始要花费多少时间才能完成，也不了解我们的时间其实非常有限。

时间专家尤金·葛里斯曼的早期生涯确实也是如此：就在他当上一所大型大学院校的系主任之后，一个全国性的科学机构邀请尤金·葛里斯曼在他们的年度会议上发表论文。他以为这是有关政治方面的事，于是就答应了这个要求，并花了相当多的时间准备，但发表会的结果却令人大失所望。出席会议就是参与这个计划的那些人，总共4个。经过这次教训，当天他便下定决心绝不再轻易答应任何事情。不久之后，同一个机构又请他将当时发表的内容写成一篇论文，刊登在他们没有人看的期刊上，他拒绝了。

学校中有许多老师年复一年这样地发表论文、写论文，也规规矩矩地将这些活动列在他们的履历表上。有人认为，这些人至少做了点事情，总比什么都没做好。拿破仑·希尔认为，比什么都不做还糟。当他们以为他们在做一些事情时，其实他们什么也没做，还比什么都没做更惨。

下面有4个很好的理由说明了绝对不要做不值得做的事：

1、不值得做的事会让你误以为自己完成了某些事情。

就像将没人听过或读过的论文列在履历表上一样，你只是对白费力气沾沾自喜罢了。

2、不值得做的事会消耗时间与精力

因为用在一项活动上的资源不能再用在其他的活动上，不值得做的事所用的每一项资源都可以被用在其他有用的事情上。

3、不值得做的事会浪费自己生命

社会学家韦伯说，一项活动的单纯规律性会逐渐演变为必然性。一段时间之后，人们会说：“我们不应该让它消失，我们已经做这么久了。”许多机构、刊物或活动根本就不该存在，其仍能持续存在的原因只是大家已经习惯，有了认同感，如果让他们消失的话，会有罪恶感。”

4、不值得做的事会生生不息

做了不值得做的事之后，就需要组织一个委员会来监督，最后，还需要小组委员会、管理人员、手册、指导原则，甚至每年开设训练营学习如何将不值得做的事做得更好。有一天，某个富人过世后，还会留下一笔钱捐赠给

大学教授，来做这个不值得做的事，其前景无限光明而且令人惊讶。

你也许毫无选择余地，因为你既无权也无势，但是只要你有选择的机会，运用尼尔·西蒙的试纸测验，问问自己：“如果我将这个构想的潜能发展到极限，是不是真的值得呢？”答案如果是“不”的话，千万别去做。

## 二 不要轻言放弃

如果你参观过开罗博物馆，你会看到从图坦·卡蒙法老王墓挖出的宝藏，令人目不暇接。庞大建筑物的第二层楼大部分放的都是灿烂夺目的宝藏：黄金、珍贵的珠宝、饰品、大理石容器、战车、象牙与黄金棺木，巧夺天工的工艺至今仍无人能及。如果不是霍华德·卡特决定再多挖一天，这些不可思议的宝藏也许仍在地下不见天日。

1922年的冬天，卡特几乎放弃了可以找到年轻法老王坟墓的希望，他的赞助者即将取消赞助。卡特在自传中写道：

这将是我们在山谷中的最后一季，我们已经挖掘了整整六季了，春去秋来毫无所获。我们一鼓作气工作了好几个月却没有发现什么，只有挖掘者才能体会这种彻底的绝望感；我们几乎已经认定自己被打败了，正准备离开山谷到别的地方去碰碰运气。然而，要不是我们最后垂死的一锤努力，我们永远也不会发现这远超出我们梦想所及的宝藏。”

霍华德·卡特最后垂死的努力成了全世界的头条新闻，他发现了近代唯一一个完整出土的法老王坟墓。

最浪费时间的一件事就是太早放弃。人们经常在做了90%的工作后，放弃了最后可以让他们成功的10%。这不但输掉了开始的投资，更丧失了经由最后的努力而发现宝藏的喜悦。很多时候，人们会开始一个新工作，学习新的技艺，然后就在成果出现之前失望地放弃。通常，任何新工作都有一段你懂得比周围人少的困难阶段。刚开始每件事情都要挣扎，但是过了一段时间，最初有压力的工作就会变得轻而易举了。你可能记得尝试学另一种语言的情况。如果你学了几个月就放弃，你学的多半远不够让你运用自如；但只要再多过几个月或几年，你也许就可以开口谈话、看书、看报纸了。

人们一生中的许多时间，常在跨过乏味与喜悦、挣扎与成功的重要关卡之前就放弃了。查尔斯·舒尔茨告诉拿破仑·希尔，他不是一夜成名的人。即使在他出版了有名的《花生米》漫画之后，“《花生米》不是立刻就造成轰动，那是一段漫长艰辛的过程。大概过了4年之久，史努比（漫画中的主人公）才受到全国的瞩目，而真正建立地位则花了长达10年的时间。”

## 三 适时知难而退

拿破仑·希尔认为，如果一开始没成功，再试一次，仍不成功就该放弃；愚蠢的坚持毫无益处。

诺贝尔奖得主莱纳斯·波林说：“一个好的研究者知道应该发挥哪些构想，而哪些构想应该丢弃，否则，会浪费很多时间在差劲的构想上。”你迟早都会发现自己处于一种需要知难而退的情况下，你所走的研究路线也许只是条死胡同，是否应该再多做一次实验呢？你已经投注了大量的时间与精力

在一个交易或关系上，尽管尽了最大的努力，情况还是愈来愈糟。你已经尝试过了，但是除了借口和更多的承诺外，你的努力没有任何结果。你已经一再讨论、谈判、妥协了，但是关系似乎注定要走下坡路。因为你已经作了太多投资，所以自然倾向不肯放弃，想要再多作努力，怎么办？

几个基本的问题可以帮助你决定何时应坚持、何时应放弃、何时继续尝试，以及何时知难而退：

#### 1、你可以取得更多信息吗？

最好的方法之一是寻求更多的信息，或以新的观点重新检视旧的信息，因此，你可能需要雇用机械专家、技师或顾问。如果与对方关系的发展情势并不如预期，也许可以从曾经与对方交过手，或曾经经历类似状况的人中取得相关信息。

拿破尔·希尔认为，一个能干而直率的同事是一个研究者所能拥有的唯一一项最重要的资源。在业务工作方面，经验丰富的销售人员经常会建议新手何时应该放弃一个客户，转向其他的客户。

#### 2、是否有无法克服的障碍？

你是否曾经碰到过所谓“走为上策”的情况？这时，通常即使再努力也只会造成单方或双方的重大损失。设法了解哪些问题是失败的症结，哪些问题能够解决，就可以省下很多的时间与麻烦。通常，找不到问题症结的原因是：人们不愿意去面对或不愿意去找出正确的问题，即使找到了症结所在，他们也会假装视而不见，否认只能拖延，无法避免问题的发生。

尽早开始找出症结，全力应付无法妥协的事情。如果有对你而言意义重大的原则性冲突，而且你确信没有人会让步，那么你就已经到达走为上策的境界了，走吧！

无法克服的障碍也许是原始结构的问题。比方说你希望在公司中步步高升，但是这家公司始终是由家族成员担任高层要职，或是在特定种族或性别中选择，而你不属于这些成员之一，你大概需要转移到成功的可能性较大的阵地上去。

#### 3、可能回收多少？

假如你是寻找消失的法老王坟墓的霍华德·卡特，因为潜在的回收率相当大，你可以花上好几年的时间。然而，如果你是业务员，你就负担不起花好几个小时在一个最多只能创造几块钱利润的潜在客户身上。

#### 4、完成计划或维持关系需要花多少钱？

假如你为了修理办公室里的复印机，还是买一台新的机器而伤脑筋，可以将前一年你花在现有机器上的费用写下来，并合理估计在未来的24个月中，你可以花多少钱修理复印机？记得将机器坏掉时所需的花费考虑进去。估计送出去复印或等机器修好的代价是多少，然后计算机器修好后的功效如何。当机器发挥最大功效时，大家是否需要排队等候？几个简单的计算也许就可以知道：即使你投资了时间与金钱修理旧机器，你还是得不到你真正想要的。

#### 5、你的本钱有多少？

假如人的本钱不多，有些事情你就不应该做。科宁公司有本钱可以承担上百万美元研究光纤电缆，数年后才赚到第一分钱，虽然最后的回收很大，但是科宁公司却等了相当长的时间。你也许有一个伟大的构想，可是对你而言却必须耗费太多资源才能开花结果，不妨找一个合作伙伴，卖掉、或是干

脆放弃。

#### 6、有没有固定的模式？

如果你为了是否继续一段感情、事业或社会关系而犹豫不决，其中必然有些困扰你的事情，否则你不会产生疑虑。也许你的房地产经纪人不如你所希望的尽力推销你的房子，或者是一个已经发了两三次脾气的朋友，也可能是一个答应帮你做事却食言的同事，你该不该再给他一次机会呢？该不该翻脸呢？

做一些特定对象的调查是必要的。调查这个人或公司过去与别人合作的情况，看看这令人失望的经验是否是常态或例外。这个经纪人过去是否曾经接了案子后什么也不做？这个朋友是否曾经大动肝火？这个同事是否习惯轻率承诺无法做到的事？假如你在关系开始前就先问过这些问题，你现在可能就不必做这些调查了。然而，问晚了总比不问而继续陷在这种定型的、高代价的关系中要好。

#### 7、有没有暗盘？

有些游戏场地高低不平、有些纸牌不齐全、有些骰子的滚动有问题，大多数时间管理的书籍都不会提到这个问题。可是每年有无数的时间都浪费在一些所有参与者都不可能成功的事情、计划、比赛上。访问只是为了表演，选拔也被动了手脚，早就有了内定人选了。有效的时间管理专家知道进可攻退可守的道理，而且会进一步运用其技巧。

假如你怀疑有暗盘、动手脚，那该怎么办？尽可能查明真相，别妄下论断。选拔也许是被动了手脚，但是内定的人选也许只是比较会讨好，并非一定成功，如果你表现优异，你可能还会赢；但是，也许其余参赛者也不坏，你无法决定是否有胜算。当你有理由相信不管你多么努力都没有胜算时，立刻退出，别耗费资源在一场不诚实的比赛中。

## 四 适时见好就收

你可能期望太高，有时候够好就行了。但是，从某种意义上说，‘最好’是‘好’的敌人。你可能浪费太多时间和精力去梦想完美，结果却没有时间去做好任何事情。

女演员佩吉·阿什克罗夫特有一次告诉导演诺里斯·霍顿，她从自己本身的经验以及和一些好演员如吉尔古德与奥利维尔合作后发现：“有些伟大的角色……没有人有办法从头到尾全力演出，一个演员只能期望他常常有能力达到巅峰状态。”博比·琼斯也有相同的结论，他是唯一一个赢得高尔夫大满贯的高尔夫球员——包括美国公开赛、美国业余赛、英国公开赛及英国业余赛。他说：“我一直到学会调适自己的野心后才真正开始赢球。也就是对每一杆有合理的期望，力求表现率良好、稳定，而不是寄希望有一连串漂亮挥杆的成就。”

博比·琼斯的领悟得来不易，他必须与想要强迫自己超越自身能力的欲望苦战。他在高尔夫球员生涯的早期总是力求挥杆完美，当他做不到时，他就会打断球杆、破口大骂，甚至会离开球场。这种脾气使得很多球员不愿意和他一起打球。后来他渐渐了解，一旦打坏了一杆，这一杆就算完了，但是你必须尽力去打好下一杆。

有时候完美是值得追求的。办公室寄出的信件应该没有任何错字或错误的文法；此外，希望制造降落伞、保险套、飞机起降设备的人也致力于完美。然而，有些完美即使办得到，也不值得花费时间去做。成功的时间管理需要确知何时应该追求完美，何时见好就收。

有时候你必须继续进行下一个计划、打下一个球，或是将建议书丢进邮筒。许多你必须做的计划和工作就象跨栏一样，你不应该碰倒栅栏，但是少碰倒一个栅栏不会有额外的加分，你只能跳过去。同理，如果你所做的计划需要在很短的时间内跨过很多栅栏，那么你花费太多精力在第一个栅栏上，就会精疲力尽而没有多余的气力完成剩下的部分，同时，你的速度也会减慢。最好的跨栏选手会仅以细微的差距跳过栅栏。

在艾伦·休恩梅克的《大学生生存手册》中也提到这一点。他建议学生以最小的差距跳过障碍，以便为眼前其他的事情保留精力。忽视获得学位的基本要求——如果未修完统计学的研究生，不论他们在其他课程上是多么有天份，永远也得不到学位。休恩梅克谈到一个他在柏克来的学生，这个学生喜欢研究，努力工作而且做得很好，“但是，他在其中一个障碍处跌倒了。在发表 25 篇论文之后，他被退学了。”

休恩梅克论点的论据来自一个特殊的环境：研究叙利亚的环境，但是，他所说的基本原则适用于许多其他的领域。假如你接下棘手的任务，处理小计划就象处理卢浮宫的收藏品一般谨慎或用跳高的方式跨栏，你将会失败，而失败将使你的自信心与名誉受损。

这个建议似乎没有考虑高品质的价值，但事实并非如此。大多数客户要求的就是品质。你可能花费数千美元制造全世界最好的钢笔，但是，如果客户要的只是用完即丢的好写的圆珠笔，你就浪费了时间与资源。你的客户也许不希望你一个计划的某一部分花太多时间，而是希望你做好每个部分。你的经理（也可能是客户）也许只是要你将你的反应直接、随意地写在便条纸上，而不是要你写一篇长篇大论的答案。诀窍就在于，找出什么是客户真正要的东西。这才是最重要的时间管理技巧，也是生存之道。

## 五 果断决策

知道如何、何时应该走为上策或见好就收，都是属于如何“拿定主意”这个较大课题的一部分。犹豫不决可能相当浪费时间。因为有些人一旦面临抉择就拿不定主意。良好的决策过程有其基本架构，优秀的决策者也有其决策条理。有些人将这些流程定义为一种格式，但是，使用就需要练习。

好的管理课程会利用“做决定”的课题提供参加者培养决策技巧的机会。了解并利用基本决策流程是很重要的。做决定首要步骤是为了解目的。其次是检查其他的可行方案，然后考虑风险。不论你有些什么花招，这是最基本的程序；缺少这些过程的人只是半瓶水，他们会浪费很多时间。

学习果决，将决策流程的模式融入时间管理技巧之中。你可以研读一些相关的书籍，或请教优秀的决策者并向他们学习，观察他们如何做决策。以不重要的计划来练习决策，然后评估结果。拿破仑·希尔认为一个好方法是“将各种可行方案写下来，针对每一个选择列出优缺点，然后给这些优缺点打分数。通常每一个决定都有其优缺点，好的决策还应该包含了解发展的方

向及有哪些优缺点，同时评估他们的重要性。如果你使用这个纸上流程，你会惊讶地发现做决定变得非常容易。因为在此之前，问题似乎很困难。

有些人说他们是以直觉来作决定，依靠的是感觉与本能。然而，对于成功人士来说，所谓的直觉其实就是源自深厚知识基础的决定。由于他们非常了解某个主题或是具备非常丰富的经验，使得决定成了一种习惯。不必否认直觉和本能，但也不要一直依赖他们。

## 六 杜绝懒惰

善用时间就是善用自己的生命。许多人很难使自己的每一天都朝着正确方向前进。有些人的问题是积极性不高，有些人的问题是对自己要求不严，另外一些人的问题仅仅是一种积习。这种积习使他们躺下而不是向前进。还有一些人对自己应做什么，什么时候去做不甚了了。

如果你有懒惰的问题，下面几个建议可以助你成功：

### 1. 使用日程安排簿。

如果你对何时应做何事心中无数，这个工具有助于你把所有资料很有条理地记录在一个地方。“富兰克林计划簿”、“每日安排簿”和“日程簿”都是极好的工具。

### 2. 在家居之外的地方工作。

如果你不容易调动自己的积极性，或许你需要换个环境了。许多人在家里养成了一套习惯，怎么也摆脱不了。另外一些人，家里使他分心的东西多——电话铃、门铃、家人邻居干扰、电视机、录音机、家务活等等。离开家你或者能专心工作。这也许是你为了能开展工作唯一要做的自我约束。

### 3. 及早开始。

有时你会突然意识到因为太迟开始而无法完成当天想做的事。这是最令人失望的。许多人在意识到时间不够而无法做他计划中的事时，干脆把整天一笔勾销，什么都不干。解决办法是养成及早开始的习惯。

## 七 不要时断时续

拿破仑·希尔认为，时断时续是造成公司职员浪费时间最多的方式。这种方式之所以消耗掉那么多时间，不仅是停顿下来本身费时，而且重新工作时，这位职员需要花时间调整大脑活动及注意力，才能在停顿的地方接下去干（一下子就能找出中断的地方，立刻接上原来的思路的人是不多的）。

下面是避免或尽量减少停顿的几种方法：

### （一）雇一名效率高的秘书。

防止干活时被人打断最佳方法是在你自己和经常打断你的工作的人之间安置一个人。如果你能控制别人在什么时候来找你，你就不用把时间浪费在重新集中精力上。但如果你这样做，也一定要留出一些时间，让你的同事能在这段时间内随时找你，以免他们觉得受排斥而心怀不满。

### （二）学会在大段时间内工作。

如果你手头的工作需要高度集中精神，你要学会在长达4~6小时的大段时间内工作。其原因与防止别人打断相同。因为这样你不必把时间耗费在重

新集中精神上。

另外当你在大段时间内工作时，你会发现自己劲头越来越大，能在短时间内完成较多的工作。要有那么长的一段时间归自己使用，你必须作些具体的安排。时间不会自己走来的。你甚至要找个僻静的地方，以便干活时不受别人干扰。

（三）办公室的设计应能避免干扰。

如果你对自己的办公室设计有发言权，你要把它设计成允许来访者进入时他们才能进入的格局。例如，不能让别人走过你办公室时能透过门窗见到你，有事没事跟你聊天。可能的话，把办公室安排在恰当的位置，以便你在外出或上厕所时看不见其他人。这样做的原因是，如果你看见别人，你总要表示友好亲切。当你约见客人迟到，或者想回家跟配偶、孩子呆一会儿时你不希望再跟什么人寒暄而拖延 30 分钟。

（四）改变用电话的方式。

许多人成了电话的奴隶，而不是把电话作为有用工具来使用。避免方法之一，是电话不应直接接入你的办公室（这样做的原因跟你不允许在干活时不停被打断一样）。此外，一天当中划出一段时间来专门用于接电话。记住电话是为方便你自己而设的，不应该颠倒过来。

（五）学会清早起来工作。

效率专家们发现清晨工作时较少受干扰的打断。如果你能安排自己在清早工作，你会发现你那一天干劲特别足，能用于工作的时间也延长了。

## 八 不要一个人包打天下

提高效率的最大潜力，莫过于其他人的协助。然而许多人却试图一个人包打天下。解决办法是把工作委托给别人，授权他们去干。

要委托别人，你就必须知人善任，清楚各人的长处和短处，把每个人分派到他（她）最能发挥水准的岗位上。授权给别人，同时也要给他们完成任务所需要的条件。你把工作委托给其他人，授权他们去干好，这样每个人都是赢家。

## 九 善于利用偶发的延误

你有多少次发现自己在意外的延误中无事可做？在这种情况下，你别无它法，只能等待。这是最令人心烦，最浪费时间的情況。

要避免这种情况出现，唯一的办法是预先安排工作，外出旅行时带着活去干。这样，就不会因为航班偶然出现个把钟头的延误而发火。相反，可以打开公文包干起活来。拿破仑·希尔每次旅行旅行都带一大堆活——即使有 10 次 8 次延误也干得完。他是不愿意受延时两手空空的。

在乘坐市内交通工具时，也要带着活。11 岁时，拿破仑·希尔就养成了身上随时带一本书的习惯。这样，即使遇上交通阻塞，也不会浪费时间。有了自己的事业后，拿破仑·希尔也时常用汽车上的录音机。汽车上总有几十盒录音带，一边开车一边听。汽车上还有一个电话和一个微型录音机，开车回家的路上拿破仑·希尔还能接电话，或口授信件，或把一个忽然闪现的主

意用录音机录下来，以免忘了。

事前有准备，好好利用偶发的延误，这样你能把本来会失去的时间转化为有用的时间。正如亨利·福特说的：“大多数人是在别人浪费掉的时间里取得成就的。”

## 十 善用与滥用会议

一家大公司的经理经常抱怨：“我一整天都在开会，我必须早到晚退，或是在周末时加班，才能做完每天固定的工作。另外还要研究大家在这些开不完的会中想出来的主意。”我们不需要说出这些抱怨者的名字，因为这是许多机构中的陈腔滥调。

会议主要的潜在的功能如下：

1、沟通。

为了宣布提高股利或任命新的董事而召集一群人。

2、解决问题。

为了寻求问题的解答，一群人共用脑力。

3、危机管理与灾害控制。

一群人聚集处理正在散布并可能造成冲突的谣言。

4、显示地位。

开会是一种仪式，总经理坐在总经理的位置上，董事则坐在最前面的位置，借以强调这些人是与众不同的。

5、友情赞助。

一群人集会表扬一位成员的得奖表现。

由于会议的多重功能，我们不能随便说：“不要开会，以公文传阅就行了！”因为召集会议的人也许打算做沟通已久的事情。参加会议也不一定与工作无关。对很多职业来说，开会就是工作；如果你的个性不适合这种形式的活动，你应该考虑其他行业或是相同行业中其他性质的工作。

如果你负责召开会议，以下是一些可遵循的原则：

如果你的目的是沟通信息，你不需要开会，除非迫切需要众人提出问题并解答，否则通知书或电子邮件会更有效。开会的好处是你知道公布信息时，有什么人在场，而且你可以当场评估语言和非语言性的反应。

如果会议的主要目的是解决问题，你可以在开会之前先利用通知或电子邮件宣布讨论的议题大纲并提供背景资料，让出席者可以开始思考解决方案，还可以请出席会议者准备相关的资料。面对面开会提供了意外惊喜的机会，出席会议者也许要等听了其他人的意见后才会想到解决的方法。

解决问题的新发展方向是一种称为群组的电脑科技：与会者在开会前或开会当时将他们的答案与反应输入电脑，可以当场看到其他与会者的意见，同时快速地解读、评估这些反应。因为意见不必记名，所以集体传输可以使比较不积极、层级较低成员的意见得以被注意、被评估。

如果有危机发生时，要召集所有重要人员开会，否则至少应以电话或电子邮件联络他们。他们会希望表达他们的意见，假如你不给他们机会，他们会责怪你。抱怨开太多会的人也就是这些批评从不开会的人，他们会抱怨领导人独裁，不让他们参与决定。

领导人需要强调和保持地位的仪式。假如你是策划会议者，这种仪式是强调组织结构的一种方式；但是不要做得太过分。为了加强领导地位设计的会议，如果出席率太低，还是不开为妙。

如果你能使会议生动有趣，达成其他的目的也就容易多了。

准时开会，不要以等候迟到的人来惩罚准时到达的人。有一些例外的情況，譬如等待计划的灵魂人物出席，等待迟到的演讲人。但是，毫无疑问地，这些都是例外。

首先以轻松简单的议题开始，然后渐入困难、耗费时间的议题。

不要离题，可印制会议议程。

注意时间与进度。在紧张、拘束、紧凑与轻松、自由、浪费时间之间求取平衡并不容易。将严肃与轻松的议题放在一起通常比较受欢迎，因为笑话或幽默的故事，即使说得不高明，也可以缓和紧张或沉闷的气氛。

会议完毕立刻结束。这一点对例行性的会议，如每周的业务会议尤其适用。所有议题都已经讨论完毕后即应解散会议，让想留下来聊天的人留下来，而需要离开的人可以离开。

多多练习。主持好一个会议是科学也是艺术，只有经过长久的磨练，累积了反应良好的经验后，才能掌握如何带动会议的窍门。许多这方面的大师，他们的技巧是在大专院校、社团中锻炼出来的，假如你的学校生涯早已是往事只能追忆，你还是可以在义工、社区，或宗教组织中磨练你的技巧。

## 十一 粗心大意的人要培养求生技巧

我们每天有数百万小时的工作时间都流失在找东西上面：经理找乱放的报告、信件；研究者找乱放的书本、论文、引述；行政人员找乱放的收据、发票。即使这是一种通病，大家却很少想办法帮助粗心大意的人，时间管理的书籍也很少谈论如何应付这种弊端。幸运的是，许多粗心大意的人对社会的贡献非凡。但是，他们经常重蹈覆辙，花费几个小时找文件，宝贵的时间都浪费在唱回想曲上，沿路问每一个人：有没有看到报告？我的书？我的眼镜？我的钥匙？我的文件？这种伴随这些小插曲而来的情绪压力，可能小至轻微的坐立不安，大到紧张导致休克。

时间专家尤金在这方面就有深刻体会：“有一阵子，我的生活曾经突然暂时中止，煎熬了数小时——我找不到我的约会记录簿。对于不必依赖约会过日子的人，这个问题似乎不大，但是对我而言，这简直是惨剧。当时，不能作计划、不能接受邀请、没有办法做任何有建设性的事，我整个人忐忑不安。有人来电请我去他们的机构发表政策方针演说，我非常想去，但是我不知道是否有空。我连明天早上9点钟要做什么都不知道，更别提两个月以后的9点钟要做什么了。

我回想以前做过的事，打电话给每一个人描述那个簿子，拜托他们如果有人找到的话打电话给我。我猜想所有可能会放的地方，然后每个地方都找了好几次，即使是根本不可能放的地方也找过了。在疯狂地寻找、打电话之后，我终于认命了，心想也许有人找到后会打电话给我。因为心力交瘁，我决定小睡一下，顺便等电话响。电话快响吧！老天爷，求求你让它响吧！趴了几分钟后，我决心第4次去我的车子里找找。老天保佑，我终于在车门和

前座的夹缝处找到了那本簿子。”

生活终于又恢复正轨。尤金决定当天立刻采取行动防患未然。于是拟定了一个粗心大意者的求生技巧，以下是计划的主要特色：

#### 1、物尽其所，物归原处。

找一个置放眼镜、笔、钥匙、约会记录簿的地方，约束自己每天必须把它们放回原处；合理地安排档案、书籍、报告，然后确实物归原处；固定将东西放在衣服的同一个口袋里，例如皮夹在一个口袋、眼镜则在另一个口袋里。这样一点点的纪律不仅可以避免遗失，也表示你不需要花费脑筋去做一些特定的事情，你靠反射动作就可以顺手拿出皮夹、眼镜或是名片。

训练自己不要脱轨，一旦脱轨就利用负面刺激法，做一些使自己痛苦的事情。选择放置物品的地点应该合理明确，不要选择一些难以记忆或难以取用的地方。你甚至可以选择两个放置的地方，比方说眼镜放在床头柜或书桌上。据说林肯在他的律师事务所里有一个档案，标签上写的是：“别的地方找不到，找这里。”

#### 2、不要藏东西。

你也许藏得太高明以致于自己都忘记藏在哪里。拿破仑·希尔的母亲大半辈子都在为了预防从未出现过的小偷而藏贵重物品，但是找不到的东西实际上就如失窃的东西一样，丢了。

#### 3、借助记性好的朋友。

告诉朋友你的档案、文书夹、书籍等东西放在哪里，但是不要选择一个会因为你的毛病而轻视你或生气的朋友，更不要选择记性不佳的人。记性不佳加上粗心大意，你们两个人都会发疯。

#### 4、在贵重物品上写上姓名、住址、电话号码，并且提供奖赏。

这一招有时候很管用，假如有人找回你的遗失物，不要吝啬，要诚心诚意地酬谢他。工作文件应该放在写好地址的大信封里，而不是文件夹中，万一你遗忘在飞机上或旅馆里，找回的机会比较大。

#### 5、细心标示档案与文件夹。

用代号标示的文件夹和档案夹很容易遗失，尤其是当这些档案放在有一长串档案存档的电脑中。

#### 6、多多益善。

可能的话，所有文件都准备两份。制作两份相同的档案，给予不同的档案名称，制作两份相同的约会记录簿，一本在电脑里，一本随身携带。只要利用复印机便很容易办这些事情。电脑档案则随时可以复制为不同档名的档案。

#### 7、三思而后行。

如果你必须十万火急地离开一个地方，训练自己在离开前先想一想。全世界的机场都有装满了失物的房间，有很多昂贵、无法取代的东西都是被没有三思而后行的人所遗失的。

#### 8、利用笔记、提示物。

当你在大型停车场停车时，记下所在位置的行列以及楼层，然后将笔记带着。很多时候，笔记或一些提示物可以唤起记忆。有时候你并不需要写下来，可以将提醒的话录在语音邮件或答录机上。汽车电话尤其有用，可以录下开车时可能会忘记的灵感。

## 十二 不要拖拖拉拉

有个朋友问一位做事拖拉的人一天的活是怎么干完的。这个人说“那很简单，我把它当作昨天的活。”

拖沓岂止是昨天的活今天来干？《韦氏新世界英语词典》给“拖沓”下的定义是：“把（不愉快或成为负担的）事情推迟到将来做；特别是习惯性这样做。”

如果你是个办事拖拉的人，你大概在浪费大量的宝贵时间。这种人花许多时间思考要做的事，担心这个担心那个，找借口推迟行动，又为没有完成任务而悔恨。在这段时间里，其实他们本来能完成任务而且应转入下一个工作了。

有几个办法可以有效对付拖拉的作风：

1. 确定一项任务是否非做不可。

有时，我们感觉到一项任务不重要，于是做起来拖拖拉拉。如果这项任务真的不重要，就把它取消好了，而不是拖延然后又后悔。有效分配时间的重要一环，是把可有可无的任务取消掉。应该从你的日程表中清除乱糟糟的东西。

2. 把任务委托给其他人。

有时候，任务是能完成的，但是你不喜欢做。你不愿意或许与你的个性或专长有关。如果你把任务委托给一个更适合做、更乐意做的人，你和他就都成了赢家。

3. 弄清楚有什么好处，然后行动起来。

我们往往因为看不到完成一项不愉快任务有什么好处而拖拖拉拉。也就是说，我们做这项任务时付出的代价似乎高于做完之后得到的好处。应付这个问题的最佳办法是从你的目标与理想的角度分析这个任务。如果你有个重大目标，那你就比较容易拿出干劲去完成有助于你达到目标的任务。

4. 养成好习惯。

许多人的拖沓已经成了习惯。对于这些人，要完成一项任务的一切理由都不足以使他们放弃这个消极的工作模式。如果你有这个毛病，你就要重新训练自己，用好习惯来取代拖沓的坏习惯。每当你发现自己又有拖沓的倾向时，静下心来想一想，确定你的行动方向，然后再给自己提一个问题：“我最快能在什么时候完成这个任务？”定出一个最后期限，然后努力遵守。渐渐地，你的工作模式会发生变化。

### 第五节 不要让别人浪费你的时间

当你呆在把猴子当宠物的人身边时，必须小心，你要知道的第一件事就是，他们会想放一只猴子到你背上。

#### 一 认识并避开时间大盗

史考特·亚当斯画过一本很棒的卡通《迪尔伯特》，卡通描述迪尔伯特努力撰写企管新书的情形。新书其中一章的标题就是时间管理，他的第一个

建议是“延后与浪费时间的白痴开会”。一个看起来象白痴的人物站在迪尔柏特后面问：“你怎么做到的？”他回答：“我可以以后再告诉你吗？”

成功人士会延后与浪费时间的人开会，或是干脆避免与他们开会。斯坦利·马库斯有一次告诉我：“我一定会准时，因为我的时间很重要，别人的时间也很重要。如果我发现有人不打算持有同样的态度，我就会想办法另找人打交道。”许多行业中的顶尖人物也都遵循这种原则，美乐达公司最优秀的一位业务员告诉我：“真正好的业务员不会让别人等他们。”

遗憾的是，有时候你却会成为别人的时间人质。你可能是个业务代表，坐在一个买主的接待室里，而他却待在办公室里，不在乎你转身离开；假如这个人对你很重要，除了等，你也无计可施。此时，你就可以运用消极的时间管理技巧，例如看书或看你带来的报告，或是打电话，只要电话不会被招待员听到就成。

如果你需要与权力大于你的人持续往来，你也许可以想办法与他的接待人员商量。但那些需要这样做的业务员、经销商等，却不曾对此费心思量。拿破仑·希尔曾经提起过他如何处理上述问题：“有一段时间，我必须与一位电视台的总经理和一位大学校长共事，他们两个都经常不能准时，而且会让别人等很久。借着认识他们的执行秘书，我可以事先打电话询问他们的时间表，将等候时间缩短至最少；有时，如果会面时间延迟太久，他们的秘书就会在确实可以见面之前的几分钟，打电话给我。”

你可以采取一些积极方法应付这种情形。有一个业务经理说：“我不会让医生或牙医让我等太久，我会等 15 分钟，然后告诉挂号人员，医生已经好了吗？我约的时间是 3 点钟，如果他还有别的事，我要重新安排时间，因为我另外有约会……他们通常都会让我进去。”一个大学的行政人员说，如果她的同事在他们开会时不停地接电话，而制造太多干扰，她就会写一张纸条给他：“我看你很忙，请有空时再叫我。”然后起身离开。

有时候窃取时间的是你的亲戚或好友，他们不只是约会迟到，简直是抢劫你的时间，怎么办？你可以跟他们摊开来说，如果问题一再重演，等到下一次你们需要约时间时，你可以在你们敲定时间时说：“你想我们可以在 4 点整碰面吗？（或是更精确的时间，例如准 4 点 10 分如何？）我正在处理一些事情和计划，假如做不完，我的麻烦就大了。”

假如说不通，试试史奇勒的主意。史奇勒建议伺机等待对方做了你所希望的事，假如准时到达后，积极加深他的印象。所谓加深印象也许只是一些出自内心的肯定的话，如：“真感谢你这么准时到。”通常真诚感谢的效果比你预期的还好。

最后一个防范时间大盗的方式是控制会面的地点。如果你在办公室或家里，当访客没有出现或是迟到时，你还是可以继续做其他的事情。对于突然造访的人，因为不知道他们的情况，一位善用时间的主管会在接待室而不是在他的办公室与他们见面，因为在接待室要中断谈话比在办公室容易得多。

## 二 别接烫手的山芋

如果你珍惜你的时间，当你待在把猴子当宠物的人身边时，必须小心。你要知道的第一件事就是，他们会想放一只猴子到你背上。最好小心一点，

照顾猴子可能非常耗费时间。有些猴子是可爱的小动物，但也可能是没规矩、坏脾气、讨厌的东西。

不要接手任何别人想给你的问题或责任（例如猴子），如果你接受所有找上门的问题，你的生活会变成一场噩梦。许多经理花费几天、几个月，甚至几年的时间处理从它们的当然主人跳到自己背上的“猴子”。

避免接手其他人的“猴子”是《当1分钟经理碰上猴子》这本书的主张。写的是有关经理花费了所有清醒的时间，企图处理猴子的恐怖故事，就是因为这些经理许可猴子从主人的背上跳到他们背上。他们还对部属每天早上到他的办公室询问问题处理得如何感到惊讶。这正是可笑的相反状况，不是部属被赋予任务，反而是部属委派任务给经理；有时候经理甚至不自觉。

一位企业总经理，在读过《当1分钟经理碰上猴子》之后，将这本书与公司里的几位高级主管分享，猴子这个观念已成了他们企业文化的一部分。职员不会随便拿他们的猴子开玩笑，有时候，职员会跟他们的同事说：“有一只猴子在我背上，我快要受不了了，你可以帮帮忙吗？”他们取笑猴子，但是明白它的原则。

时间学专家尤金·离里斯曼曾咨询了一个通讯公司的总经理。他的问题是，为什么事情总做不完？每当有危机发生时，即使是微不足道的危机，他的职员都找上他，期望他解决所有的问题。当尤金提起猴子原则，他明白了。他发现他们的系统变得非常可笑，他实际上在为那些应该替他做事的人做事，于是他采取措施让职员解决自己的问题。几个礼拜后时间学专家尤金·离里斯曼再见到他时，他变得神采奕奕，工作已经又在他的掌握之中了。

如果猴子正骑在你的背上，时间管理专家建议：

记住世上到处都是“猴子”，只要挑一个你真正关心的即可。

让别人照顾他们自己的“猴子”，如果他们自己根本不打算处理，你就不该企图解决别人的问题。只要你确定帮忙结束后他们会自己照顾“猴子”，偶尔伸出援手并没有什么不好。

如果你是经理，可以指派“猴子”给机构里能干的人，训练他们处理新责任。一个经理的成功与否，应该以他可以让部属做什么事情来衡量。

“猴子”管理专家说：你的时间永远都不够应付那些争相引起你注意的“猴子”。如果你让每只“猴子”都爬到你背上，不但对你不好，对“猴子”也不好。接手不合适的“猴子”可能表示合适的“猴子”会因为缺乏关注而憔悴，但是如果你说服别人照顾自己的“猴子”，并适时给予应有的关爱与注意，这些“猴子”可能会变成非常可爱的宠物，并且带来喜悦甚至肯定。

《费城询问报》的前执行编辑吉恩·罗伯特，正是动用这种管理技巧的佼佼者。罗伯特在报社的18年中，《费城询问报》惊人地获得了17次普利策里奖。当然，罗伯特不可能亲自写所有的文章、拍摄所有的照片，他是通过别人来做的，他最喜欢的技巧之一就是远离部属的“猴子”。

罗伯特的同事记得他在跟他们开会时，会长时间精神恍惚似的保持沉默，这有强迫别人说话的效果。一个以前的同事比尔·可维奇说：“他有一次告诉我，他所学到最重要的人事管理教训是：‘只要注意听，让属下尽量能说多少就说多少，大部分人都会解决自己的问题，给你一个答案’。”

但是必须注意的是，如果你是经理，你也应该让部下不会害怕把他们的问题告诉你，许多公司就是因为部不敢让主管知道坏消息而陷入困境的。鼓励部下放心地将坏消息说出来，但是一定要附带解决的提议。

### 三 懂得说“不”

当有记者问电视超级明星拉里·金，什么是他尽力避免最浪费时间的事，他毫不犹豫地回答：“无聊的午餐……跟不喜欢的人一起。”然后又说：“我发现在生命中得到的愈多，不论是职业上或金钱上，你就可以挑选得愈挑剔，我现在已经没有那种非去不可的午餐了。”

时间管理专家尽量避免浪费时间的会议、约会及社交活动。但是，如果是必须参加的经常性例行活动，他们也许无法逃避。他们会忍受，尽量想办法改善，而且只要他们可以不参加就尽可能请人代替。假如朋友请你接手一个计划，但是你已经负荷过多，或是你对计划并不感兴趣，许多优秀的时间管理专家会有如下的反应：“抱歉，我现在没有办法帮你。”

拿破仑·希尔曾对此列举一封信，一封最好的婉拒信。

这封最好的婉拒信是亚洲出版社的编辑写给一位雄心壮志的作家：

我们满怀欣喜的拜读了你的大作。但是，如果我们出版你的书，我们就再也没有办法出版任何水准较低的书了。而且，我们很难想象在未来的千百年内，我们会再看到足可媲美的书。致上我们至深的歉意，我们不得不退还你非比寻常的大作，而且请你千万千万宽恕我们的肤浅与胆怯。

有时候，你也许必须对你的主管说不，该怎么说呢？你必须非常小心，记住一个好的经理希望知道你什么时候不能完成他要求你做的事情。一个有效的技巧是表达你对于必须搁置他们的要求事项感到忧虑，你应该以轻重缓急的方式来措辞，利用下面的说法：“我正在写一份我们讨论过的报告，我也很想去参加那个会议，你觉得哪一个比较好？”

### 四 扩充自己提醒时间的词汇

在录像现场和录音间里，有两种非常有名的用来提醒时间快要结束的手势：一种是场务用手按顺时钟的方向划大圆圈，意思是赶快；另一种则是切割喉咙的手势，表示“卡！立刻停止，时间已经到了。”

日常生活中，你经常需要暗示跟你谈话的人你有多少时间，有些人一点也不怕说：“我要走了，再见。”然后就走掉或是起身离开。

沃勒正是这样的人。有一次拿破仑·希尔必须在假期的前一天见他，沃勒在谈话一开始就告诉拿破仑·希尔，他非常忙，但他会给拿破仑·希尔 5 分钟的时间。拿破仑·希尔尽快述说意见，但还是超过了几秒钟，当希尔暂停准备说下一句时，沃勒插嘴：“你的 5 分钟到了，博士，我敬爱你，但是我得走了，圣诞快乐。”然后，他从椅子上站起来，走向办公桌，开始埋首在他的文件里，会谈就结束了。

我们都碰到过必须尽快到其他地方去的情况，然而，似乎没有办法能从正在进行的谈话中脱身而退，而不会冒犯正在说话的人。同时，当我们在等对方说到一个段落时，五脏六腑都在翻搅。突然结束对话的变通方法是学习利用时间暗示。如此一来，你比较掌握时间，而且还会得到大部分与你往来的人尊敬和感激。让别人知道你的希望是什么，如果你要让对方知道你结束谈话的时间就是 6 点 30 分，你可以说：“我想我们不可以晚一分钟离开，因

为 6 点 30 分以后交通状况就差了。”然后，让他们知道你到时候就会离开。

假如精确并不是很重要，可以用“左右”这两个妙字。例如“宴会会在 7 点左右开始。”如果你社交圈里的人不用“左右”，可以说：“大概 7 点。”我知道有一位主管将约会时间都安排在如 10 点 5 分、4 点 35 或 3 点 40 分，而不是整点，也就是暗示约会时间必须准时。

当你确认一个约会时，你可以利用时间暗示。例如：“嗨，我是汤姆，我今天很忙很忙，我只是要确定看看有没有什么问题。”给予“我今天很忙很忙”这样的暗示，可能非常有效。确认约会的目的是要肯定要见的人确实会来，而且暗示这个人，时间对你很重要。

总是有一些人看不懂暗示。对他们来说，除了直截了当的结束外，没有什么其他有效的方法。美国电视网的老板凯·柯波洛维兹对她的员工采取的就是直截了当的政策，当她觉得会谈应该结束时，她会转身开始看桌子后面档案架上的文件。她说：“我尽量在转身结束谈话时，不要太失礼，但却难免会失礼。你不得不这么做，而且有时候你必须把椅子往后推，站起来送对方到门口，我发现这样做反而很省时间。”

学习如何利用一些简单的暗示，多多少少可以省下几分钟。好好应用一些有效的计划，不但可减轻你的压力，还可以加强你的社交技巧与彬彬有礼的形象。以下就是一些最有效的方式。

### （一）时间限制暗示

这个信息应该在交谈一开始就传递出来。沃勒在前面描述过的会谈中，使用过变通的方式。这种暗示听起来就像是这样：“你刚好在会议的空档时间逮到我，所以我只有大概 4 到 5 分钟可以利用。”假如你愿意的话，可以再加上：“我很想跟你谈一谈，假如你愿意，我们可以现在开始，如果我们这次没办法讲完，我们可以重新安排一个不会这么匆忙的时间，这样好吗？”

有些时间成功人士控制时间的方式是在会谈一开始就说：“我现在先告诉你，我必须在 4 点钟的时候打一个很重要的电话。”重点是要一开始就宣布，而不是在 3 点 55 分时才说。研讨会主持人比尔·约翰逊的电话开场白常是这样：“嗨，艾德，我是比尔，你现在有时间听我说几个简单的问题吗？”约翰逊认为这个方法很亲切，而且传达了你不是要聊天的信息。如果约翰逊觉得电话讲太久了，有时候他会打断自己而插入一些打算结束的话，就像：“抱歉！玛莎，我刚刚注意到现在的时间，还有什么事情我们没谈到吗？”

这种时间限制暗示有三种目的：

1、告诉对方他们对你很重要，你非常想花点时间跟他们在一起，听听他们有什么话要说；

2、提供对方一个界限，他们可以事先知道你给他们多少时间；

3、迫使对方切入主题，而不要浪费在不相关的细节上。有时候，有些人无法在当时你所能给他们的时间内合适地讨论一个话题。假如是这样的话，另外约定一个时间。有些人绝对没办法在他们觉得匆促的情况下，透露重要信息。

### （二）肢体暗示

你可以开始收文件，好象正准备离开办公室一样；还可以在椅子上将身

体往前倾，或将文件放在一起，就象你要离开一样。最明显的肢体语言就是站起来。

### （三）停顿与沉默

持续拉长两次回答之间的沉默的时间。

### （四）加速暗示

下面是一个你可以在交谈时运用的方法，特别是在通电话时：“我知道你正在忙，但是我有一个简单的问题。”说对方很忙是一种说“我很忙”的礼貌方式，目的是使交谈的速度加快。另一个说法是：“金，在我去开会之前，我必须问你……”或是：“在我们挂电话前，我想要弄清楚一点。”或是：“金，我应该去开一个5分钟前已经开始的会议。但是，我不想谈得太匆忙，我什么时候可以再打给你？”

### （五）串通好的干扰

有些主管会请他们的助理在一定时间之后进来打扰，助理会轻声地说下一个约会时间已经到了，或是提醒主管他们必须马上去参加下一个会议。

### （六）找东西

有的成功人士会全神贯注地注意对方一段时间。但过了一定的时间之后，他们会开始找桌上或办公室其他地方的东西，似乎有一点分心，甚至有一点过意不去。访客得到了这样不太模糊的信息，了解他们即将受到注意程度是多少后，就会结束会谈。

### （七）道具

大学书籍出版社的代表卡伦·谢泼德，在她的皮包里放了一个定时器，每过10分钟就会响起来，然后，她会说她必须去赴下一个约会或打一个电话；如果她觉得谈话需要继续，她就会关掉定时器。

### （八）结语

有些人不知道如何结束谈话，他们会说好几次再见，而且每一次都说得有点困难。结束谈话的方式应该快速而且有礼貌，结束方式“好了，A先生，我会再跟你联络。多谢了。”然后你就可以离开。

你必须知道如何脱身的场所是譬如酒会、宴会这样可以自由走动的场合。你也许不希望一直跟一个人说话，怎么办？擅长社交的人会诚恳地招呼你，在他们跟你在一起的时间中，他们会集中注意力在你身上。然后，他们会说一些话象：“很高兴跟你聊天，不过，我必须在其他人离开前跟他们谈一谈。”另一种说法是：“我最好绕一圈，和每个人打个招呼。”或是：“我们等一下再谈好吗？我必须在其他人离开前跟他们说说话。”然后微笑地离开。

## 五 象政治家一样处理时间

古希腊哲学家亚里士多德曾说过，人是政治动物。

别以为政治只是某种发生在市政府、国会或华盛顿首府的事情。如果有人称你政治家，他们多半不是在称赞你，这个字带有欺骗、虚情假意和黑箱作业的味道。然而，政治的基本观念应该是管理众人之事，从某方面来说，政治是人类工程学。

有些人认为他们不需要学习政治和行销的技巧，他们只管做好工作，生产良好的产品，肯定报酬自然而然就会随之而来。通常，情况并非如此。擅长做你份内的事是不够的，任何工作计划都有它的政治面，忽视这一面，计划就会进行缓慢甚至夭折。

即使你不认为自己是个政治家，你也必须和政治家打交道。所以，知道他们想些什么、如何决定优先顺序是很有用的。一个老练的政治家怎样决定接什么电话，见什么人，答案是：权势。当政治家面对成堆等待回答的电话留言时，问题不是：“哪一个最先打进来？”政治家会问：“这些电话留言里，谁的权势最大？谁可以帮助我？谁会对我不利？”市长、参议员、高级政府官员每天收到的信件和电话成百上千，假如他们亲自回复每一件，他们所能做的就只是通电话和写信了。所以，这些工作大部分都是委派他人去做。但是，即使是委派的信息也是以相同的原则来处理：“谁最有权势？谁可以帮忙？谁会造成伤害？”

甚至连远离选举政治的个人也必须对这些考虑保持敏感。有记者问过前任全国青少年棒球联盟的总裁，现任亚伯可克地区长老会医疗服务中心人力资源总经理的玛丽·布尔，她会先回什么样的电话。她说：“董事和捐款者的电话。”对像她这种职位的人来说，这样的顺序是显而易见的：董事负责雇用、开除、升迁；而如果让捐款者高兴的话，她的日子会很好过。如果你知道这就是主管级人员处理竞相需求他们时间的事情的方式时，你就明白为什么他们不立刻回你的电话（如果有回的话）。如果你联络他们有困难，多半是因为你要接洽的人，或是他的接待员不认为你有帮助或不利于他。

所有的电话和信件都不应该一视同仁，当然你应该给予可以帮助你和不利于你的人最优先的待遇。想要生存下去的人，必须确定收到重要的信息及听到重要人士的谈话。但是，这个技巧有一个危险的缺点。假如助理被告知只接通权威人士的电话，他们也许会因为不认识全部的权威人士，而将他们意外地当成无名小卒；此外，当在高位的人只听权威人士的话时，他们就错失了小人物可以给他们的信息。

## 第六节 找出隐藏的时间

每天读一点没有人读的东西；每天想一些没有人想的事情；意见若总是一致对心智无益。

### 一 善用等候与空档的时间

善用等候的时间就象是去看医生时带一本书，如此一来，你就不必看他们的杂志或其他无益的东西。

不管在什么地方，每次拿破仑·希尔必须排队等候时，他总会尽量带些东西去看。他非常小心善用空档时间，即使在开车时也带着技术报告和商业杂志，以便可在等红灯或塞车时看几行字。一位叫安妮·索恩的总裁助理也是如此，她在车里放了一把拆信刀，每次开车时都带着一叠信件，利用等红灯时看信。安妮说，反正百分之十五都是垃圾信件，而且在她到达办公室前，信件已经遴选完毕，所以一到办公室她就把垃圾信件全都丢掉。

琳达·迈尔斯自己开了一家顾问公司，一年接下约 130 個案子，她每年到各地旅行，有很多时间是在飞机上度过的。迈尔斯相信和客户维持良好关系是很重要的，所以她常利用飞机上的时间写短签给他们。她说：“我已经无法自拔了，这样做有何不可呢？”最近，一位同机的旅客在等候提领行李时和她攀谈，他说：“我在飞机上注意到你，在 2 小时 48 分钟里，你一直在写短签，我敢说你的老板一定以你为荣。”迈尔斯回答：“我就是老板。”

不管你多么有效率，总是有人会让你等待：你可能错过公车、地铁、飞机，碰上出其不意的中途休息；你也许已经尽可能地小心计划每一件事，但是你可能意外地被困在机场，平白多了 3 个小时可利用。而所有成功人士在这种情况下所做的是：“我带本书；我写东西；我修改报告；我检查我的语音邮件，打电话；我用录音机口述信件。”

### 二 比赛节省时间

马克·麦科马克以一种比赛的心情处理许多情况，尽量找出可以减少浪费时间的捷径：他知道哪些餐厅的动作较快；哪些大楼中的哪部电梯最快；哪些航空公司准时；哪些地方处理行李最有效率；走哪几条路和小巷最节省时间。凯西·桑德斯在乔治亚企业环境公司上班，这是一家相当成功的办公用品公司。凯西的诀窍是：“我进办公室第一件事就是看收件箱，并将所有文件依重要性、难易度分类，在心里规定每一件事情完成的时间，然后自己跟时间比赛，尽量在仅有的时间内完成每一件事。通常，我能做得比预期的还多。”运动员也是用这个方法：优秀的运动员不仅与他人竞争，还要跟自己竞争，尽力超越自己的记录并改善平时的表现。

将时间管理当作比赛的优点如下：

1、使平淡的工作变得有趣。

即使是最刺激的工作也有些平凡、乏味的相关琐事要做。

2、跟自己比赛可以激发一种心理学上所谓“满溢状态”的行为。

这种行为是一种潜意识的改变，在这种状态下，时间似乎是静止的，而

成果与成就则特别大。

3、你的工作质量可能会因而改善。

我们的目标应该是做得更快、更好。优秀的跨栏选手不仅希望百米跑得快，而且希望不碰倒栅栏。

个人、小团体，甚至整个部门都喜欢竞赛性的活动，例如，比赛零缺点能维持多久、整个单位能创造多少业绩，藉此促进合作与斗志。生产纺织品与化学制品的米利肯公司就是利用这个技巧而获得“麦坎波得吉”全国品质奖。米利肯的“记分”规模相当大，所谓的记分就是评估现状。米利肯公司相信“记分”是进步的关键，他们最喜欢的一句话就是：“如果你不算分数，那么你只是在练习。”米利肯人也认为要让同事知道分数，所以工厂里到处都是记分板，他们相信如此可以激发斗志、热诚、趣味、自尊；提供视觉刺激、新观念、良好的沟通、成就感以及归属感。

时间管理技巧是一种既可独乐也可众乐的比赛，每个人都是赢家。根本不肯参与的人，才是真正的输家。

### 三 善用通勤时间或最好不要通勤

假如你在机场工作，你应该不会为了要离工作地点近些而想住在跑道终点吧；又假如你的工厂座落在治安恶化、犯罪率高的地区，相信你也不会想住在附近的。然而，即使每天单程通勤只要 30 分钟，几年下来的总数也相当惊人。假如你从未计算过总数，也许你会对这个结果大吃一惊：结果你一周上班 5 天，每天单程 30 分钟，50 个星期总共花在通勤的时间是 250 小时，以每天 8 小时工作日计算等于每年花上超过 6 个星期在路上，整整 6 个星期！

如果每天单程通勤时间一小时，你每年花在路上的时间则超出 3 个月。假如你的年薪是 50,000 美元，通勤 30 分钟就等于每年在车上花掉了 6,250 美元；通勤一小时的话，则是 12,250 美元，这还不包括其余花在汽油、轮胎等的时间和费用。

住在市区外围房价较低廉，看起来似乎很划算，但可能未必如此。假如你纯粹是为了经济上的理由这么做，你应该算算花费的时间和金钱。若你选择住在远离工作地点的地方，也许是因为喜欢那里的生活形态，你讨厌拥挤，或是希望每天能在不同的环境里变换生活步调。但是你如果希望有更适宜的生活，最好慎重考虑找一个离工作地点近而且生活形态也合你口味的地方。

你也许坐公车或火车通勤。很多人都说他们喜欢通勤的时间：有些人认识每天同车的人，喜欢和他们聊天；有些人则说这段不受打扰的时间是看书、写东西、为作报告整理思绪、口述录音或独自思考的良机，但前提是：开车的是别人。

大多数城市的塞车情况愈演愈烈、不见好转，而许多工作地点距离大众运输系统也很远，因此美国有些公司开始在郊区设立卫星联络中心，员工可以选择“电讯通勤”。员工在卫星办公室里，仍旧可以与公司文化做面对面的接触，不至于脱节。员工不需要每天使用卫星办公室，这只是提供给他们一种除长途跋涉到办公室以外的另一种选择。

目前美国有 300 万个上班族经常利用这种方式上班，大部分的人都是一个星期一或两天到办公室上班。到 2000 年，这个数字将会增加至 1100 万，

假如发生石油危机的话，这个数字甚至会更高。

如果你每天必须开车长途通勤的话，这些时间不必全部都浪费掉，这是你独自思考的好时间：你可以在干扰最小的情况下做计划；可以利用移动电话做联络工作；如果有先进的语音邮件系统，你可以口述信件；当然，你可以在车上用口述录音系统；还可以听教学性和启发性的录音带。然而，对大多数通勤者而言，长途开车多半是一种浪费时间，而且有时间压力很大的弊病，因此应该慎重考虑省去通勤时间或善用这段时间。

## 四 创造时间区

拿破仑·希尔建议由经理将工作组织起来，使他们的时间可以分段或分区。这些时间区段是经理完全不受打扰，专心工作的时间。相对于创造时间区的另一个选择是“大杂烩”，就象电脑花了太多的时间在程序与程序之间的来回奔波，结果却一事无成一样。

听从这个建议并不容易，对多数人而言，干扰就是一种生活方式。某些职业的员工甚至是沐浴在电话和旁人的打扰中，这其实是一种错误的方式。电视现场转播的制作人，或生意兴隆的餐馆经理，必须在短短几个小时内作上百个决定，但是只要有创意再加上自制，即使是这些专业人士也能在节目开播前或客户上门前创造时间区。

以下是创造时间区的几个建议：

### 1、早到或迟退。

很多高级主管会提早进办公室，是因为他们知道电话还不会开始响个不停、其他人也还没到，这正是凯·柯波洛维兹的技巧。此外，他们也会延长工作时间。因为朝九晚五的员工已经下班，而且在公司下班后也不会有电话进来。（假如你希望过均衡的生活，除非偶尔为之，否则尽量避免早到迟退。）

### 2、远离工作。

有些很有成就的人每个星期会留在家里一天或两个半天，目的就是创造时间区。显然你需要有一个能容许你这么做的老板，或者你是自己就是老板。

### 3、在空档时间中创造时间区。

艾莫礼大学医学院临床研究中心的董事达拉斯·霍尔博士在往来于三个办公室之间的过程中发现了他的时间区。他的一个办公室在校区内，一个在葛莱狄医院，另一个则是在附近的狄克市。“原先我以为有三个办公室真是没有效率，可是让我惊喜的是，我发现我在三个办公室做的事比在一个办公室还多。”霍尔认为有另一个办公室是一扇很好的逃生门：“我开车往来办公室之间所花的15分钟，是一天之中最棒的思考及整理思绪的时间。”

很多经常旅行的人在飞机上找到了他们的时间区。《菁华》的编辑苏珊·泰勒告诉我：“我非常喜欢坐飞机，那是完成工作最好的时间。”正如前面所说，对大多数人而言几乎完全损失的通勤时间，其实可以转化为宝贵的时间区。

### 4、为重要的一对一会谈创造时间区。

假如有一个约会非常重要，请在约会前先告诉你的助理或秘书：除非有紧急事件或是非尽快处理不可的事情发生，否则你不希望被打扰。全美医院发展协会的前任主席，现任费尔基金的总裁约翰·奥尔森运用这个技巧已行

之数年，他称这种与部属之间的会谈为“固定时间会谈”。奥尔森形容他的处理方式：“今天早上10点左右有一位职员来找我谈，我们都希望能腾出充实的时间。从他找我会谈的动机来看，他可以有三十到四十五分钟属于他的时间。这种固定时间会谈让职员知道他们的重要性，没有任何事情可以中断这段时间，没有电话、没有干扰，同时也是做一些费神事情的好机会。”在这段时间内如果有电话打进来怎么办？奥尔森也是以时间区来处理。奥尔森只有在非固定时间会谈或是在做些较不重要的事情时才接电话，他选在两个时间区回复电话：一个在早上，另一个在下班前。奥尔森的结论是：“我尽力创造不受干扰的时间区，尽量在两到三个小时的时间区里工作。”

## 五 逆势操作

什么是逆势操作？在华尔街，逆势操作者就是当多数人都在买股票时卖股票，而大多数人都在卖股票时买股票的人；如果每个人都在观望，逆势操作者则疯狂地大买大卖。日常生活中有很多运用逆势操作原则的方式。拿破仑·希尔建议大家“远离高峰时刻，以避免一窝蜂。”

将逆势操作原则运用在时间管理上，意味着当别人没有在做某事时，你就去做，这样可以省下许多等待的时间。逆势操作者会在没有人排队的时候去兑现支票、采购，所以他们不会在礼拜五下午支兑现支票，也不会去在礼拜五下午去逛超市，而会选在晚上11点或早上6点逛逛24小时开放的超市。逆势操作者退房的时间与其他人退房的时间不同，或是他们会选择旅馆自动退房的方式：如果你可以在人潮多起来之前就退房，你就不应该在早上9点、10点去排长队。在办公室里，逆势操作者则会在大多数职员外出午餐时，使用电脑印表机或复印机。

逆势操作甚至不会想在过节期间买礼品。时间管理专家尤金从来不会在过节的时候购买礼品，他都是看到喜欢的礼物就买。假如他真的很喜欢某样礼物，即使不知道最后会将它送给谁，他也会先买下来，而且相信有一天也会有人喜欢它。他把买回来的礼物放在一个大箱子里，并给箱子取名叫藏宝箱。每当有人过生日或过节时，尤金就去找藏宝箱，通常都能找到可以当礼物的好东西。因此不必特别放下手边的工作，只为了出去买不见得很喜欢而且可能还要花大钱的东西。

逆势操作者会在人潮涌入饭店前外出吃饭，还会避免不接受订位或订位效率不佳的餐厅；他们会在餐厅的人较少，侍者和厨师比较轻松，厨房里的食物最好、最新鲜的时候提早吃午餐或晚餐。逆势操作者甚至可以因为这个策略而省钱，因为有些餐厅提供早用餐者优惠价格。

逆势操作尽量将飞机班次安排在非高峰时段，如此一来，可以避免因飞机在跑道上等候起飞，或在天空盘旋等候降落而浪费时间。一般情况下，旅行社的24小时售票服务在深夜，通常是半夜时，订位服务的速度特别快。逆势操作者也尽量在非高峰时刻开车，假如其他人都是在7点30分到9点中间上班，他们会希望在7点钟左右赶快进办公室；或者他们会迟到晚走，享有与许多早到者相同的益处。一位成功人士说，他喜欢在深夜或清晨时开车旅行，他解释：“卡车司机都尽量这么做，因为那个时候路上没有车。”

逆势操作者喜欢弹性上班的主意。许多公司将员工上班时间错开，虽然

办公室上班的时间延长了，但是没有人会从早待到晚，只有部分工作时间重叠；如此不仅有益公司，也有益个人。一位学员写道：“我提早 30 到 60 分钟上班，而且第一个小时不接任何电话，先过滤我的工作计划表，然后在电话和突发事件开始前，找出一项我可以做完的工作。”如果原先没有弹性上班这回事，逆势操作者也会发明出来。

## 六 五点钟俱乐部

拿破仑·希尔说，我宁愿只睡 5 小时，早上 5 点或 5 点 30 分起床，以好好把握我的时间；也不愿睡得太晚，然后整天被时间控制。

玛丽·凯是 5 点钟俱乐部的人。那么，什么是五点钟俱乐部呢？当谈到公司里的女职员如何把她们工作做完的一个题外话时，她提起了这个俱乐部。

玛丽·凯公司中的很多业务员都是有孩子的妇女，她们每天例行的工作包括煮早餐、准备午餐及带孩子上学。每天面对这些家务事的她们如何做好销售的工作呢？玛丽·凯说：“5 点钟俱乐部——每天早上 5 点是一天的开始。”要赶在太阳升起前爬起来的确需要相当的毅力，但好处颇多。早上没有干扰、气氛安详、宁静，让你有一种幸福的感觉，你会觉得必须为了达成目标努力工作，而且任何发生在你身上的好事都是你该得的。玛丽·凯建议她的业务员利用这段安静、无干扰的时间检查库存量、下订单、写感谢函，然后计划整天的工作。

许多非常成功的人也是五点钟俱乐部的成员，虽然他们从未听过玛丽·凯的说法。他们利用清晨时光慢跑、运动、写写东西、沉思、计划，对很多人来说，这是个安静的时刻，是他们反省、给心灵马达热身的时候。

前美国参议员赫尔曼·塔尔梅奇是知名人士中访问时间最早的人之一，他曾经是美國最有权势、最有名的参议员。他的秘书告诉尤金 5 点以后就可以打电话给他，尤金问是早上还是下午，他说：“早上，参议员很早就开始工作了。”尤金没有那么大胆，敢在清晨 5 点就打电话过去。不他倒是在隔天早上 7 点打了电话，当然是塔尔梅奇亲自接了电话，而且他显得神清气爽。尤金首先为这么早打扰他致歉，但是他告诉尤金，他已经起来好几个小时了。他说，当他在法学院念书时就已经开始这个习惯，他知道如果他是第一个图书馆的学生，一定可以借到限阅的书。

## 七 善用杠杆的力量：想办法偷懒

人类许多最重要的发明都是由一些设法寻找较简单做事方法的人所创造的。爱迪生在当电报操作员时，因为被人发现他发明了一种可以在工作时打盹的装置而被炒鱿鱼。亨利·福特小时候曾设计了一种不必下车就可以关大门的装置，当他已经是世界知名的汽车制造商后，福特仍旧继续创造各种简化工作的装置。为了使工人不必浪费精力去取零件，福特在工厂装了一个输送带，等输送带成为汽车制造过程中的标准配备后，他又发现工人弯腰靠在装配线上工作会增加疲劳，同时会导致工作品质不良和意外的发生，所以福特坚持将装配线提高八英寸。这虽然只是一个简单的调整，却可以减轻工作

时的疲劳，大幅度提高生产力。

在原始社会里，唯一的能量来源就是人类自己：但成人平均可以产生的能量不到一匹马的十分之一；显然单独依赖人力的社会走不了多远，而一个人如果只靠自己单打独斗更不可能活得久。有时候你会听到人们埋怨：对那些一辈子拼命工作却贫困以终的人来说，“人生”并不公平，但是这并不是不公平的问题，老天爷只是比较眷顾那些知道如何有效开发能量的社会或个人。

问问你自己：“有没有简单一点的方法？”找出一个简单的方法可能是你所做的最聪明的一件事。别将忙碌与效率混为一谈，有时候企业里最好的职员最有生产力的时间，就是在作白日梦时。

事实上忙碌反而可能造成反效果。詹姆斯·沃森说：“假如你要做大事，稍微降低工作量是必要的。”他与法兰西斯·克立克因为成功地发现DNA基因密码而共享诺贝尔奖。一本叙述科学人性面的作品：《螺旋》，将他们如何减少工作量，也就是他们游手好闲、度周末、举行聚会、作客以及其他娱乐的故事作了幽默的描述。

沃森与克立克有幸研究各种观念，与许多领域的科学家交换意见，参加世界各地的会议。但是最重要的是，他们有时间去思考自身的所见、所闻、所读，这也是沃森嘉许降低工作量之意。假如这两位研究学者没有获得大笔的研究补助金，假如他们必须身兼两份工作维持生计，大概就无法成就改造生物学研究的发现。多亏外界慷慨的赞助与英国大学强调思考的传统，沃森与克立克的工作量少得足以让他们去做有意义的事。

拿破仑·希尔认为，骑脚踏车的人走不远。假如你过于忙碌地工作而没有时间去思考你做的事，你将无法充分利用你的成就。降低工作量，让你在活动间有一段时间可以反省你刚完成与思考过的事情：“这有什么意义？”、“如何利用我曾经做过的事？”同时还让你有时间思考是否还有其他的方式，以及你是如何与别人配合的……你可以检查存货，储藏室的档案柜里也许有尚未使用的资源可以利用。

降低工作量你才有空做广泛而非狭隘的研究。假如你过于专注于自己小小的领域，你不会知道其他领域也许对你目前从事的事有极大的影响。除非有时间广泛涉猎、学习他人所做的事，否则创新不可能发生。

全新的发明极少发生，革新几乎总只是将两种以上已知的观念以新奇的方式组合在一起。例如，罗伯特·富尔敦的商业性汽船就是由两种发明组合而成的：一个是蒸汽引擎，另一个是造船技术。当然富尔敦必须对两种技术都知道一点，才能发展出融合两种技术的新技术。此外，他还需要时间来思考这些事情。

有时候降低工作量并非出于自愿，而是环境所能提供的机会有限使然。正如印度对待年轻的丘吉尔的情形：派驻在印度的丘吉尔便利用了当时的空闲时间锤炼了更成熟的心智，他利用那些时间重新阅读在大学时所忽略的书籍。带队将可口可乐引入日本的罗伯特·布罗德沃特，在二次大战期间曾被关在日本的战俘营中将近四年，战俘营的指挥官曾于战前在日本教授英文，于是他从私人的图书馆中带了一些书籍给战俘阅读。布洛德瓦特告诉我：“我是在那时候接受人文教育的，当时所学成为我后来在可口可乐公司中作决策的基础。”

有一次一个记者问著名的作曲家狄米奇·萧斯塔高维奇，为什么他作曲

的速度这么快，这位著名的作曲家答道：“我已经思考很久了。”

## 第十五章 合理安排时间和金钱（金钱篇）

人生中任何有价值的东西都值得为它奋斗。

### 第一节 金钱不是万恶之源

金钱不是万恶之源，只有爱财才是万恶之源。

#### 一 金钱不是万恶之源

金钱好吗？许多持有 NMA 心态（消极心态）的人常说：“金钱是万恶之源。”但是《圣经》上说：“爱财是万恶之源。”这两句话虽然只有点差异，却有很大的区别。

拿破仑·希尔非常惊奇地看到持有 NMA 心态（消极心态）的读者对《思考致富》这本书反应不佳，为什么呢？因为他们认为金钱是万恶之源，是他们连躲也还来不及的东西，他们不会去追求财富。

美国作家泰勒·G 希克斯在其所著《职业外创收术》中指出，金钱可以使人们在 12 个方面生活得更美好：物质财富；娱乐；教育；旅游；医疗；退休后的经济保障；朋友；更强的信心；更充分地享受生活；更自由地表达自我；(11)激发你取得更大成就；(12)提供从事公益事业的机会。

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

随着现代社会的不断发展，人们对生活水平要求不断提高。现实生活中，我们每个人都承认，金钱不是万能的，但没有金钱却又是万万不行的，我们每个人都需要拥有一定的财产：宽敞的房屋、时髦的家具、现代化的电器、流行的服装、小轿车等等，而这些都需要用钱去购买。人们的消费是永无止境的，当你拥有了自己朝思暮想的东西之后，你会渴望得到新的更好的东西。在现代社会中，金钱是交换的手段，金钱就是力量，但金钱可用于坏事，也可以用于干好事。《思考致富》激励了成千上万的读者通过 PMA 去取得财富，《思考致富》中提到的下列一些人：

- (1) 亨利·福特
- (2) 威廉·里格莱
- (4) 约翰·洛克菲勒
- (5) 托马斯·阿尔瓦·爱迪生
- (6) 爱德华·菲伦
- (7) 朱利法斯·罗森瓦尔德
- (8) 爱德华·包克
- (9) 安德鲁·卡耐基

这些人建立了一些基金会，直到今天，这些基金会还有总计 10 亿美元以上的基金，基金会拨出的金额专用于慈善、宗教和教育。这些基金会为上述事业捐助的金额每年超过了 12 亿美元。

金钱好吗？我们认为它是好的。

安德鲁·卡耐基的故事将使读者深信，卡耐基能同别人分享他所拥有的一部分东西：金钱、哲学以及其他东西。事实上，如果不是由于卡耐基，希尔的成功学是不会问世的。

让我们谈谈关于他的事，让我们学习他的哲学，让我们看看如何才能把他的哲学应用到我们的生活中去。

卡耐基——一个贫穷的苏格兰移民的孩子变成了美国最富的人。他那动人的经历和励志哲学，可以在《安德鲁·卡耐基自传》中读到。

卡耐基勤奋地工作直到 83 岁逝世。在此期间他一直明智地与人们共享他那巨大的财富。

1908 年，18 岁的希尔访问了这位伟大的钢铁大王、哲学家和慈善家。第一次访问持续 3 小时之久。卡耐基告诉希尔：他的最巨大的财富不是金钱，而是在他的哲学中。他在世时极大地帮助了希尔，因为他说：“人生中任何有价值的东西，都值得为它而劳动。”

现在希尔懂得了：应用这句自我激励警句就会得到幸福、健康以及财富。任何人都能学会和应用安德鲁·卡耐基的人生准则。

此后，拿破仑·希尔在这句话的激励下，首次创造出最系统、最全面的拿破仑·希尔成功学，提出了最激励人心的十七条成功定律。在希尔的成功学的影响下，全世界上千万的人从一无所有到功成名就，无不是由于希尔成功学的激励。印度圣雄甘地了解了希尔的成功学后，下令全国学习希尔的成功学，从而，又铸就了不少成功人士。

菲律宾共和国第一任总统桂桑尔，也是在希尔成功学的教诲下，坚决而自信地带领国家走向独立。柯达公司总裁伊士曼、刀片大王吉利、亨利、福特、洛克·菲勒等的成就，无不是希尔成功学（十七条定律）的铁证。

## 二 崇尚金钱也是一种崇高的信念

拿破仑·希尔曾讲过马登的故事和莱茵教授的故事。

### （一）马登的故事

马登在 7 岁时就成了孤儿，这时他不得不自己去寻找住宿和饮食。早年他读了苏格兰作家斯玛尔斯的《自助》一书。斯玛尔斯像马登一样，在孩提时代就成了孤儿，但是，他找到了成功的秘诀。《自助》一书中的思想种子在马登的心中形成了炽烈的愿望，发展成崇高信念，使他的世界变成了一个值得生活的更美好的世界。

在 1893 年经济大恐慌之前的经济繁荣时期，马登开办了四个旅馆。他把这四个旅馆都委托给别人经营，而他自己则花许多时间用于写书。实际上，他要写一本能激励美国青年的书。正如同《自助》过去激励了他一样。正当他勤奋地写作时，令人啼笑皆非的命运捉弄了他，也考验了他的勇气。

马登把他的书叫做《向前线挺进》。他采用的座右铭是：“要把每一时刻都当作重大的时刻，因为谁也说不准何时命运会检验你的品德，把你置于一个更重要的地方去！”

就在这个时候，命运开始检验他的品德，要把他安排到一个更重要的地

方去了。

1893 年的经济大恐慌袭来了。马登的两家旅馆被大火烧得精光，即将完成的手稿也在这场大火中化为灰烬。他的有形财产都付诸东流了。

但是马登具有 PMA（积极的心态）。他审视周围，看看国家和他本人究竟发生了什么事。他的第一个结论是：经济恐慌是由恐惧引起的，诸如恐惧美元贬值、恐惧破产、恐惧股票的价格下跌、恐惧工业的不稳定等。

这些恐惧致使股票市场崩溃。567 家银行和贷款信托公司以及 156 家铁路公司，都破产了。失业影响了数以百万计的人们，而干旱和炎热，又使得农作物欠收。

马登看着周围物质上的和人们心灵上的废墟，觉得有必要来激励他的国家和人民。有人建议他自己管理其他两个旅馆，他否定了。占据他身心的是一种崇高的信念。马登把这种信念同积极的心态结合在一起。他又着手写一本书。他的新座右铭是一句自我激励语句：“每个时机都是重大的时机。”

他告诉朋友们说：“如果有一个时候美国很需要积极心态的帮助，那就是现在。”

他在一个马厩里工作，只靠 1.5 美元来维持每周的生活。他日以继夜不停地工作，终于在 1893 年完成了初版的《向前线挺进》。

这本书立即受到了热烈的欢迎。它被公立学校作为教科书和补充读本，它在商店的职工中广泛传播，它被著名的教育家、政治家以及牧师、商人和销售经理推荐为激励人们采取积极心态的最有力的读物。它以 25 种不同的文字同时发行，销售数高达数百万册。同时，马登也成了一个百万富翁。

马登和我们一样，相信人的品质是取得成功和保持成果的基石。并认为达到了真正完满无缺的品质本身就是成功。他指出了成功的秘密，他追求金钱，但是他反对追逐金钱和过份贪婪。他指出有比谋生重要千倍的东西，那就是追求崇高的生活理想。

马登阐明了为什么有些人即使已成为百万富翁，但仍然是彻底的失败者。那些为了金钱而牺牲了家庭、荣誉、健康的人，一生都是失败者，不管他们可以聚敛多少钱财。

他教导我们，崇尚金钱是一种优良品质，但不要过分沉溺于其中，不要贪财，也不要吝啬。

## （二）莱茵的故事

许多年前，芝加哥大学的几个学生带着嘲弄的态度去听多伊尔先生关于心理学的演说。然而，他们中间一个名叫莱茵的学生为演说者的严肃精神所感动，开始认真听了。某些观念给他印象很深，他无法从心中排除这些观念。多伊尔先生谈到一些很有声望的人，他们不断地探索心理现象的奥秘。莱茵决定进行调查，并从事一些研究。

北卡罗利纳州杜克大学的莱茵博士谈到他从前听多伊尔先生演说的事时说：“按说有些东西，我，作为一个学生，应当早就知道了。但我直到听了他的演讲以后，才开始认识到其中的一些东西。我所受的教育忽视了许多重要的东西，例如求知的方法，我开始看到现今教育制度中的某些缺点。”

他对寻找一种新的求知方法发生了兴趣。他开始憎恨这样一种制度，按照这种制度探索任何形式、任何论点的真理，都变成了一种戒律。他产生了一个炽烈的愿望：科学地学习真理，学习运用人的心理力量。

莱茵本来打算把他的一生奉献给大学教学工作，这时，为了实现他的理想，他决定改为从事研究工作。有人告诫他说这会使他失去名誉、优厚的待遇和工资；朋友和同事也都嘲笑他，并且力图阻挠他。他告诉一位身为科学家的朋友：“我必须为我自己探索。”

这位朋友答道：“你要是发现了什么，就留作自己用吧！没有人会相信你的！”

在过去的45年中，莱茵博士面对轻视、嘲笑和不公正的评价进行了不屈的斗争。但在那些年代中，他最感苦恼的就是缺乏必要的财力，不能扩大研究。他唯一的脑电图扫描器是用从废物堆中拾来的一个医院抛弃的机器残骸装配起来的。

今天仍有许多人在探索真理的路途中遇到种种障碍，几乎在任何学院或大学里，你都可以找到像莱茵博士那样艰难地献身于科学事业的人。

马登追逐金钱，莱茵追逐真理，在一般人的眼里，二者不可相提并论。但是，拿破仑·希尔告诉我们，追逐、崇尚金钱也是一种崇高的信念。

### 三 金钱可以给人带来幸福

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

洛克菲勒家族，通过赠给金钱，给成千上万的人带来了幸福。

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

人们预料那些继承人大多数将难守父业，会白白地把遗产挥霍掉。

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

人们自然也以极大的热情关注着小洛克菲勒。

1905年《世界主义者》杂志发表了一组题为《他将怎么安排它？》的论点，开场白这样写道：

“人们对于世界上最大的一笔财产，即约翰·D·洛克菲勒先生的财产今后的安排感到很大兴趣。这笔财产在几年之中将由他的儿子小约翰·戴·洛克菲勒来继承。不言而喻，这笔钱影响所及的范围是如此广泛，以致继承这样一笔财产的人完全能够施展自己的财力去彻底改革这个世界……要不，就用它去干坏事，使文明推迟四分之一世纪。”

此时，在老洛克菲勒晚年最信任的朋友牧师盖茨先生的勤奋工作和真心的建议下，他已先后把上亿巨款，分别捐给学校、医院、研究所等，并建立起庞大的慈善机构。对所建立的慈善机构，老洛克菲勒虽然进行了大量的投资，但在感情上对这种事业，他还是冷漠的，他更看重赚钱这门艺术，怎样从别人口袋里把钱赚到自己手中，是他毕生工作，也是他生活的唯一动力。

这就给小洛克菲勒提供了一个机会，他同时又牢牢地把握住了这一种机会。

小洛克菲勒曾回忆说：

“盖茨是位杰出的理想家和创造家，我是个推销员——不失时机地向我

父亲推销的中间人。”

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

在 12 年的时间里，老洛克菲勒投资了 446719371 元给他的 4 个大慈善机构：医学研究所、普通教育委员会、洛克菲勒基金会和劳拉·斯佩尔曼·洛克菲勒纪念基金会。

在投资过程中，他把这些机构交给了小洛克菲勒。

在这些机构的董事会里，小洛克菲勒起了积极的作用，远不只是充当说客而已。

他除了帮助进行摸底工作，还物色了不少杰出人才来对这些机构进行管理指导。

1901 年，小洛克菲勒应慈善事业家罗伯特·奥格登之邀，和 50 名知名人士一起乘火车考察南方黑人学校，作了一次历史性的旅行。回来后小洛克菲勒写了几封信给父亲，建议创办普通教育委员会，老洛克菲勒在接信后两个星期内，就给了他 1000 万美元，一年半以后，又陆续捐赠了 3200 万美元。在往后的 10 年里，捐赠额不断增加，到 1921 年时，总额上升到了 1299000 余美元之多。

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

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

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

在洛克菲勒的慈善机构中，小洛克菲勒最关注并最有感情的是社会卫生局。

1909 年，纽约市长竞选活动中一个主要的争论问题是卖淫问题。结果成立了一个大陪审团调查买卖娼妓的生意，被人们看作“好好先生”的小洛克菲勒，应邀当上了这个大陪审团的陪审长。

他接受任务后，就把全部精力都扑上去，不分白天黑夜的工作。大陪审团工作几个月后，拟出了一份详细报告。报告建议组织一个委员会来研究有关法律和处理这个社会弊病，但纽约市长拒绝成立这种委员会，于是小洛克菲勒决定自己干下去。

1911 年，他建立了社会卫生局，投资 50 多万美元。

该局第一个行动，就是派遣弗莱克斯纳出国，对欧洲国家的娼妓问题与美国的娼妓问题有何不同之处作了一番全面考察。

弗莱克斯纳带着美国国务卿的介绍信，遍访欧洲各大城市，回来后得出结论：控制这些坏事的可能之一是驱使它转入地下，这样即使不能根绝它，也能在社会上起隔离的作用。

他得出的第一个结论是，不了解卖淫得以盛行的合法环境，也就是不可能了解卖淫问题。

这一结论导致该局又派人去了一趟欧洲，对警察行政进行了第一次跨国的国际性考察。

考察结论令人吃惊：专业化的欧洲警察与马虎随便、缺乏纪律性的美国警察，对比十分鲜明。

这项调查对完善美国的警察制度，确实功劳不小。

洛克菲勒基金所作捐赠的范围，广泛和复杂性，足可以写成好几部书，它们给人的印象是一个贤明而造福人的超级慈善机构在高效率运转。

事实上，美国政府在 20 世纪后半叶办理的卫生、教育和福利事业许多是洛克菲勒在本世纪上半叶就发起的。

除了倾力扑灭起世界性疾病外，洛克菲勒基金会还把目光转向世界各地的饥荒和粮食供应上。

由基金资助的一些出类拔萃的科学家，发展了玉米、小麦和大米的新品种，对全球不发达国家提供了广泛的技术援助。

某些基金还被用于资助科学技术方面的拓荒工作——在加利福尼亚州建造了世界上最大的天体望远镜，在加利福尼亚大学装置了有助于分裂原子的 184 英寸回旋加速器。

在美国，有 16000 名科技人员享受了洛克菲勒基金提供的工作费用，他们当中有不少世界一流的科学家。

除经营那些庞大的慈善机构外，小洛克菲勒还独立从事了他毕生爱好的工作之一：保护自然。

早在 1910 年，他就买下了缅因州一个景色优美的岛屿，仅仅是为了保护这里崎岖起伏的自然美。他在岛上修路铺桥，既方便了游人又保护了自然。后来他把它们全部捐给了政府，成为阿长迪亚国立公园。

1924 年，他在周游怀俄明州的黄石公园时，看到公园道路两旁乱石碎砾成堆，树木东倒西歪，为此大吃一惊。一问，才知是政府拒绝拨款清理路边。于是，他立即花了 5 万美元资助公园的清理和美化工作。5 年之后，清理所有国立公园的路边就成为了美国政府一项永久性的政策。

据统计，小洛克菲勒为保护自然花了几千万美元：

建设阿长迪亚国立公园花去 300 多万美元；

购买土地，把特赖思堡公园送给纽约市花了 600 多万美元；

替纽约州抢救哈得逊河的一处悬崖花 1000 多万美元；

捐赠 200 万美元给加利福尼亚州的“抢救繁荣杉林同盟”；

160 万美元给了约塞米国立公园；

164000 美元给谢南多亚国立公园；

花去 1740 万美万元买下 33000 多亩私人地产，把大特顿山的著名景观“杰克逊洞”完整地奉送给公众。

小洛克菲勒最大的一项义举是恢复和重建了整整一个殖民期的城市——弗吉尼亚州殖民时期的首府威廉斯堡。

那里的开拓者们曾经最早喊出“不自由，毋宁死”的口号，是美国历史上一块“无价之宝”。

小洛克菲勒亲自参加恢复和重建每一幢建筑的工作。他授权无论花多少金钱、时间和精力，也要重新创造出十八世纪时期那样的威廉斯堡。

结果，他总共付出 5260 万美元，恢复了 81 所殖民时原有建筑，重建了 413 所殖民时期的建筑，迁走或拆毁了 731 所非殖民地时期的建筑，重新培植了 83 亩花园和草坪，还兴建了 45 所其他建筑物。

1937 年，美国政府通过一项法律，把资产在 500 万元以上的遗产税率增

加到 10%，次年又把资产在 1000 万及 1000 万元以上的遗产税率增加到 20%。即便这样，老洛克菲勒 20 年中陆续转移、交到小洛克菲勒手里的资产总值仍有近 5 亿美元，差不多同他父亲捐掉的数字相等。老人给自己只留下 2000 万元左右的股票，以便到股票市场里去消遣消遣。

这笔庞大的家产落到小洛克菲勒一人身上，大得令他或其他任何人都吃喝不完，大得令意志薄弱者足以成为挥霍之徒，但他从来就把自己看作是这份财产的管家，而不是主人，他只对自己和自己的良心负责。

从走出大学以来的 50 年中，小洛克菲勒是父亲的助手，然后全凭自己对慈善事业的热情胸怀和眼力花去了 82200 万美元以上，按照他的看法用以改善人类生活。他说：“给予是健康生活的奥秘……金钱可以用来做坏事，也可以是建设社会生活的一项工具”。

他所赞助的事业，无论是慈善性质还是经济性质，都范围广大而深远，而且在投资前都经过了从头至尾的仔细调查。

“我确信，有大量金钱必然带来幸福这一观念并未使人们因有钱而得到愉快，愉快来自能做一些使自己以外的某些人满意的事”。

说这话的人是老洛克菲勒，但彻底使之变为现实的却是他的儿子小洛克菲勒。

对他来说，赠予似乎就是本职，就是天职，就是专职。

毫不夸张地说，在 20 世纪前 50 年的美国社会生活中，每一个新开拓的事业，都深深打上了洛克菲勒家族的烙印。

#### 四 金钱使你更自信

再没有比腰包鼓鼓更能使人放心的了，或者银行里有存款，或者保险柜里存放着热门股票，无论那些对富人持批评态度的人怎样辩解，金钱的确能增强凭正当手段来赚钱的人的自信心，想想吧，你只要钱包里有一张支票，或几扎美钞，你就可以周游世界，买任何钱能买到的东西。

实际生活中的许多事情告诉我们，随着一个人财富的增长，他的自信心也随之增强，所谓“财大气粗”就是这个道理。拿破仑·希尔说，钱，好比人的第六感官，缺少了它，就不能充分调动其他的五个感官。这句话形象地道出了金钱对于消除贫穷感的作用。

#### 五 金钱使你更充分地表现自我

拿破仑·希尔指出，口袋里有钱，银行里有存款，会使你更轻松自在，你不必为别人怎么看你而过多忧虑，如果有人不喜欢你，没关系，你可以找到新的朋友。

你不必为几百块钱的开销而操心，你可以潇洒地逛商品市场，自由地出入大酒店。

常常感到拮据的人往往怕掌握他收入的人，有家的男人怕被解雇，当他为自己的某种嗜好花了好几块钱时，会有一种犯罪感。因为这笔钱对他的家人来说可以买到其他必不可少的东西，因缺钱而产生的压力阻止他自己想做好的事，他的欲望受到压抑，他被缚住了手脚。

如果你渴望自由，如果你渴望表现自我，就把它作为赚钱的动力吧，这种动力也是强有力的刺激源。有人曾这样写道：“让所有那些有学问的人说他们所能说的吧，是金钱造就了人”。

## 第二节 养成储蓄的习惯

存款给人以踏实感；存款给人以希望；存款给人以幸福。

### 一 养成存钱的习惯

拿破仑·希尔指出：

对所有的人来说，存钱是成功的基本条件之一，但是在那些未曾存钱者的心目中，最迫切的一个大问题则是：

“我要怎样做才能存钱？”

存钱纯粹是习惯的问题。人经由习惯的法则，塑造了自己的个性，这个说法是极为正确的。任何行为在重复做过几次之后，就变成一种习惯。而人的意志也只不过是我们的日常习惯中成长出来的一种推动力量。

一种习惯一旦在脑中固定形成之后，这个习惯就会自动驱使一个人采取行动。例如，如果遵循你每天上班或经常前往的某处地点的固定路线，过不了多久，这个习惯就会养成，不用你花脑筋去思考，你的头脑自然会引你走上这种路线。更有趣的是，即使你在动身之初是想前往另一方向，但是如果你不提醒自己改变路线的话，那么，你将会发现自己不知不觉又走上原来的路线了。

养成储蓄的习惯，并不表示将会限制你的赚钱能力。正好相反——你在应用这项法则后，不仅将把你所赚的钱有系统地保存下来，也使你步上更大机会之途，并将增强你的观察力、自信心、想象力、进取心及领导才能，真正增加你的赚钱能力。

### 二 债务使人变成奴隶

债务是位无情的主人。

光是贫穷本身就足以毁掉进取心，破坏自信心，毁掉希望，但如果再在贫穷之上加上债务，那么，成为这两位残酷无情监工的奴隶的人，注定失败无疑。

只要头上顶着沉重的债务，任何人都无法把事情办得完美，任何人都无法受到尊重，任何人都不能创造或实现生命中的任何明确目标。

拿破仑·希尔有一位很亲密的朋友，他的收入是每个月 10000 美元。他的妻子喜爱“社交”，企图以 12000 美元的收入来充 2 万美元的面子，结果造成这位可怜的家伙经常背着大约 8000 美元的债务。他家里的每个孩子也从他们的母亲那里学会了“花钱的习惯”。这些孩子们现在已经到了考虑上大学的年龄，但由于这位父亲负债累累，他们想上大学已经是不可能的事了。结果造成父亲与孩子们发生争吵，使整个家庭陷于冲突与悲哀之中。

很多年轻人在结婚之初就负担了不必要的债务，而且，他们从来不曾想到要设法摆脱这笔负担。在婚姻的新奇味道开始消退之后，小夫妇们将开始感受到物质匮乏的压力，这种感觉不断扩大，经常导致夫妻彼此公开相互指摘，最后终于走上法庭离婚。

一个被债务缠身的人，一定没有时间，也没有心情去创造或实现理想，

结果是随着时间流逝，最后开始在自己的意识里对自己作了种种的限制，使自己被包围在恐惧与怀疑的高墙之中，永远逃不出去。

“想想看，你自己及家人是否欠了别人什么，然后下定决心不欠任何人的债。”这是一位成功的人士所提出的忠告，因为他早期有很多很好的机会，结果都被债务所断送了。这个人很快地觉醒过来，改掉乱买东西的坏习惯，最后终于摆脱了债务的控制。

大多数已经养成债务习惯的人，将不会如此幸运地及时清醒及时挽救自己，因为债务就像泥浆，能够把它的受害者一步一步地拉进沼泽。

### 三 只有储蓄才能有备无患

一个人要是负了债，而又想要克服对贫穷的恐惧，则他必须采取两项十分明确的步骤：第一，停止借钱购物的习惯；第二，立即逐步还清原有的债务。

在没有了债务的忧虑之后，你将可改变你的意识习惯，把你的努力路线重新引向成功之路。养成把你的收入按固定比例存起来的习惯，即使只是每天存一毛钱也可以，同时，还要把它当作你明确主要目标中的一部分。很快的，这个习惯将控制住你的意识，你将获得储蓄的乐趣。

如果在任何习惯之上建立起其他更为令人渴望的习惯，那么原来的习惯将会中断。“花钱”的习惯必须以“储蓄”的习惯加以取代，以便取得财政上的独立。

仅仅是停止一种不好的习惯，是不够的，因为，这种习惯将会再度出现，除非它们在意识中的原有地位已被性质不同的其他习惯所取代。

如果你决心获得经济上的独立地位，那么，在你克服了对贫穷的恐惧感，并在它的位置上发展出储蓄的习惯之后，要想积聚一大笔金钱，并非难事。

这儿有一个冷酷的真理：在这个讲求物质文明的时代里，一个人就像是一粒沙子，随时会被环境中的狂风吹得不见踪影，除非他有躲避在金钱背后的力量。

对天才来说，他所拥有的天分可以为他提供许多好处。但事实上，天才若没有钱把自己的天分表现出来，那么，天才只不过是一种空洞虚无的荣誉而已。

爱迪生是世界上最著名及最受尊敬的一位发明家，但是，我们可以这样说，如果他不养成节俭的习惯，以及表现出他存钱的高超能力，那么，他可能永远是位默默无闻的小人物，任何人都不会去注意到他。

一个人想要成功，储蓄存款是不可缺少的。如果没有存款，有两种坏处：第一，他将无法获得那些只有手边现款的人才能获得的那种机会；第二，在遇到急需现款的紧急情况时，将无法应付。

### 四 存款增加成功的机会

有位年轻人从宾州的农业区来到费城，进入一家印刷厂工作。他的一位同事在一家储蓄公司开了一个户头，养成了每周存款五元的习惯。在这位同事的影响下，这位年轻人也在这家储蓄公司开了户头。三年后，他有了 900

元的存款。这时，他所工作的这家印刷厂发生财务困难，面临倒闭的噩运。他立刻拿出以小钱不断存下来的这 900 元来挽救这家印刷厂，也因此获得了这家印刷厂一半的股份。

他采取了严密的节约制度，协助这家工厂付清了所有的债务。到了今天，由于他拥有一半的股份，所以每年可从这家工厂里拿到 25000 多元的利润。

福特汽车公司成立之初，亨利·福特急需资金来推动汽车的生产及销售。于是他向一些拥有几千元存款的朋友求援，其中一位就是柯仁斯参议员。这些朋友皆义不容辞地帮助他，凑出了几千元，后来因此获得几百万元的红利。

大财阀洛克菲勒，以前只是一位普通的簿记员，他想到了要发展石油事业，在那时候，石油甚至还不被认为是一种事业。他急需资金，由于他已养成了储蓄的习惯，而且也已被证明能够维护其他人的资金，因此，他在没有任何困难的情况下，借到了他所需要的资金。

洛克菲勒财富的真正基础，就是他在担任周薪只有 40 元的簿记员时，所养成的储蓄习惯。

许多生意人不会轻易把他们的钱交给他人处理，除非这人能够证明他有能力照料自己的钱，并能妥善地加以运用。这种考验是十分实际可行的，但对那些尚未养成储蓄习惯的人来说，可能就要经常感到很难堪了。

有位年轻人在芝加哥的一家印刷厂工作，他想开家小印刷厂，自行创业。他去见一家印刷材料供应店的经理时，表明了他的意愿，并表示希望对方能让他以贷款的方式买一部印刷机及一些小型的印刷设备。

这位经理第一个问题就问：“你自己是否有些存款呢？”

这位年轻人确实存了一点钱。他每个星期固定从他那 30 元的周薪里提出 15 元存入银行，已经存了将近 4 年。他获得了他所需要的贷款。后来，对方又允许他以这种方式购买更多的机器设备。到今天为上，他已经拥有了芝加哥市规模最大、最为成功的一家印刷厂。

机会存在于各处，但只能提供给那些手中有余钱的人，或是那些已经养成储蓄习惯，而且懂得运用金钱的人，因为他们在养成储蓄习惯的同时，还培养出了其他一些良好的品德。

已故的摩根先生有一次说，他宁愿贷款 100 万元给一个品德良好，且已养成储蓄习惯的人，而不愿贷款 1000 元给一个没有品德且只知花钱的人。

## 五 经济独立才有真自由

如果你没有钱，而且也尚未养成储蓄的习惯，那么，你永远无法使自己获得任何赚钱的机会。这真是一个不折不扣的事实。

我们再重复一次也无妨，几乎所有的财富，不管是大小，它的真正起点就是养成储蓄的习惯。

把这个基本原则稳固地建立在你的意志中，那么，你将走上经济独立之途。

一个男人因为忽略了养成储蓄的习惯，以至于终生工作劳苦，无法摆脱。这是一个悲惨的景象。然而，在今天的世界上，却有数以百万计的人，过着这种生活。

生命中最重要就是“自由”。如果没有相当程度的经济独立，一个人

就不可能获得真正的自由。这是一件相当可怕的事。一个人被迫待在一个固定的地点，从事一件固定的工作，每周，每天要做上好几个小时，而且要做上一辈子。从某些方面来说，这等于是被关在监牢里，因为一个人的行动已经受到限制。事实上可能还比不上监狱中的“模范囚犯”，有时候甚至比一般囚犯还更可悲。因为，被关在监狱中的囚犯，至少不必再费神为自己去找个睡觉的地方，以及为自己找些吃的东西和穿的衣服。

拿破仑·希尔指出，要想逃避这种自由被剥夺的无期徒刑，唯一的方法就是养成储蓄的习惯。然后永远保持这个习惯，不管你必须要做多大牺牲。对于我们上面所指的这几百万人来说，除了这方法之外，再也没有其他方法可以逃避这种困境了，除非你是极少数例外中的一分子。

### 第三节 他山之石，可以攻玉

如果你手头拮据，就请借用他人的资金！

#### 一 借用他人的资金

“商业？这是十分简单的事。它就是借用别人的资金！”小仲马在他的剧本《金钱问题》中这样说。

是的，商业是那样的简单：借用他人的资金来达到自己的目标。这是一条致富之路。

现在，如果你不富裕，你更要阅读本书。

借用“他人资金”的前提条件是：你的行动要合乎最高的道德标准：诚实、正直和守信用。你要把这些道德标准应用到你的各项事业中去。

不诚实的人是不能够得到信任的。

“借用他人资金”必须按期偿还全部借款和利息。

缺乏信用是个人、团体或国家逐渐失去成功诸因素中的一个重要因素。因此，请你听从明智而成功的本杰明·富兰克林的忠告。

富兰克林在 1748 年写了一本书，名为《对青年商人的忠告》。这本书讨论到“借用他人资金”的问题：

“记住：金钱有生产和再生产的性质。金钱可以生产金钱，而它的产物又能生产更多的金钱。”

富兰克林又说，“记住：每年 6 镑，就每天来说，不过是一个微小的数额。就这个微小的数额说来，它每天都可以在不知不觉的遭遇中被浪费掉，一个有信用的人，可以自行担保，把它不断地积累到 100 镑，并真正当作 100 镑使用。”

富兰克林的这个忠告在今天具有同样的价值。你可以按照他的忠告，从几分钱开始，不断地积累到 500 元，甚至积累到几万元。这就是希尔顿做到了的事。他是一个讲信用的人。

希尔顿旅社公司过去靠数百万美元的信贷，在一些大机场附近为旅客建造了一些附有停车场的豪华旅社。这个公司的担保物主要是希尔顿经营诚实的名声。

诚实是一种美德，人们从来也未能找到令人满意的词来代替它。诚实比人的其它品质更能深刻地表达人的内心。诚实或不诚实，会自然而然地体现在一个人的言行甚至脸上，以致最漫不经心的观察者也能立即感觉到。不诚实的人，在他说话的每个语调中，在他面部的表情上，在他谈话的性质和倾向中，或者在他待人接物中，都可显露出他的弱点。

虽然本章似乎只是论述如何借用别人的资金，但它也强烈地提出品德问题。诚实、正直、守信用和成功在事业中是交错在一起的，一个人具备了其中的第一种——诚实，就能在他前进的道路上获得其余三种。

威廉·立格逊是另一位有信用和诚实的人，他的书特别指出如何在不动产的领域中利用你的业余时间，借用他人资金赚钱。

他在《我如何利用我的业余时间，把 1 千美元变成了 300 万美元》一书中说：

“如果你给我指出一位百万富翁，我就可以给你指出一位大贷款者。”为了证实他的说法，他指出了一些富人，如亨利·凯撒，亨利·福特和沃尔特·狄斯尼。

我们还愿意指出：查理·赛姆斯、康拉德·希尔顿，威廉·立格逊等，都是靠银行家的帮助，靠贷款致富的。

银行的主要业务就是贷款。他们借给诚实人的钱愈多，他们赚的钱也愈多。商业银行发放贷款的目的是为了发展商业，为了奢侈的生活贷款是不受鼓励的。

银行家是你的朋友，这一点是很重要的。他可以帮助你，因为他是那些渴望见到你成功的人中的一个。如果你的银行家很内行，你就要倾听他的忠告。

### （一）赛姆斯的故事

一个通情达理的人绝不会低估他所借到的一元钱或者他所得到的—位专家的忠告的价值。正是使用了他人资金和—项成功的计划，同时加上积极的心态、主动精神、勇气和通情达理等成功原则，才导致—个叫做查理·赛姆斯的美国孩子变成了巨富。

得克萨斯州东北部达拉斯城的查理·赛姆斯是—位百万富翁。然而他在19岁时，除去找到了工作和节省了—点钱以外，并不比大多数十几岁的孩子更富裕。

查理·赛姆斯每星期六都定期到—家银行去存款，这家银行的一—位职员便对他发生了兴趣。因为这位职员觉得他有品德，有能力，并且又懂得钱的价值。

所以当查理决定自行经营棉花买卖的时候，这位银行家就给他贷了款。这是查理·赛姆斯第—次使用银行贷款。正如你将看到的那—样，这并不是最后—次贷款。于是他领悟到——你的银行家就是你的朋友。并且从那时起，他的这个看法—直在受到证实。

这个年轻人成了棉花经纪人，大约过了半年以后，他又成了骡马商人。成功使他深刻地领悟到—个人生哲理——通情达理。

查理当了骡马商人几年之后，有两个人来找他，请他去为他们工作。这两个人已经赢得了卓越的保险推销员的良好声誉。他们来找查理，是因为他们从失败中取得了—个教训。情况是这样的：

这两位推销员成功地推销人寿保险单达许多年之久，他们受到激励，自己开办了—个保险公司。他们虽然是出色的推销员，但却是蹩脚的商业管理员，因此，他们的保险公司总是赔钱。

人们常常认为要想在商业中取得成功，只有依靠销售。这是—个荒唐的见解，拙劣的经营管理赔钱的速度比赚钱的速度更快。他们的苦恼就是他们俩人中没有—个是优秀的管理人员。

但是他们取得了教训。他们在见到查理时，其中的—个对查理说：

“我们是优秀的推销员。现在我们认识到我们应当坚持自己的专长——销售。”他犹豫了—会，审视着这位年轻人的眼睛，又继续说：

“查理，你有良好的经营知识，我们需要你。我们合到—起就能成功。”他们就这样合到—起干起来了。”

几年以后，查理·赛姆斯购买了他和那两个推销员所开办的公司的全部

股票。他怎样得到这笔钱的呢？当然，他是向银行贷款的。记住：他很早就领悟到，应把银行家作为自己的朋友。

在当年，这个公司的营业额就几乎达到了40万美元。就在这一年，这位保险公司经理终于发现了迅速发展的成功途径，而这个途径正是他长期以来一直在寻找的东西。他从芝加哥一家保险公司应用“提示”成功地发展销售业务中受到启示，找到了成功的途径。

那时有些销售经理业已多年应用所谓“提示”制度来开拓新的业务。销售员如果有了足够、良好的“提示”，就常常能够获得巨大的收入。那些对某种业务有兴趣的人所提出的询问就叫做“提示”。这种“提示”一般是由某种形式的宣传广告而获得的。

也许你根据经验已体会到，由于人的天性，许多销售员羞于或害怕向那些他们所不认识或以前没有个人交往的人推销东西。由于这种恐惧心理，他们浪费了大量的时间，他们本来可以用这些时间找到可能成为顾客的人。

但是，即使是一位很一般的销售员，如果他获得不少的“提示”，他就会因受到激励而去访问那些提出询问并可能成为顾客的人。因为他知道：当他获得良好的“提示”时，他就能找到合适的销售对象，销售就可能成功——即使他本人也许只受过很少的销售训练，或者只有很少的经验。

如果无论什么样的先决条件都没有，一个人被迫去销售，就会感到恐惧，但如果这个人有了“提示”，他就不会那样恐惧了。有些公司就根据这样的“提示”而制订整个销售计划。

广告是用以获得“提示”的方式。但是登广告费用很大。

查理·赛姆这样正直、有计划而又懂得如何执行计划的人正是属于这个银行的业务范围。

确实有些银行家不肯花时间去了解他们当事人的业务，而州立银行的职员凯特和其他职员却愿意这样做，查理向他们解释他的计划。如果，他得到了贷款，用以通过“提示”系统，建设他的保险公司。

正是由于这种信贷制度，查理·赛姆期在短短的十年期间把保险公司营业额从40万美元发展到了4,000万美元以上。正是由于他在投资活动中能借用他人奖金，所以拥有对若干企业利润的控制权。

## （二）克里曼特·斯通的故事

斯通曾经用卖方自己的钱买了价值160万美元的公司。

斯通曾介绍这笔买卖的经过：

“那时是年底，我正在从事研究、思考和计划。我决定了下一年我的主要目标是建立一个保险公司，并使它能获准在几个州开展业务。我把完成此项计划的最后期限定在下一年的12月31日。

“现在，我知道我需要什么了，达到这个目标的日期也定了。但是我不知道怎样去达到这个目标。这实在不是很重要，因为我知道我能找到这个途径。因此，我想我必须找一个公司，它要能满足我的两个需要：

“（1）它有出售事故和人寿保险单的执照；

“（2）它能允许我在各州开展业务。

“当然，还有资金问题。但是，我想那个问题我会有办法解决的……

当我分析了我面临的问题时，我认为，首先应当让外界知道我需要什么，从而才会得到帮助。（这个结论并不违背希尔在《思考致富》中所提出的一

些原则，在那本书中，他说：你要把你的确定的目标保密，除了对那些给你出谋划策的人。）当我发现了我所想要购买的公司时，我当然要遵循他的建议，把双方的协商保密，直到我结束了这笔交易为止。

“所以当我遇到工业界中能给我提供信息的人时，我就告诉他我在寻找什么。

超级保险公司的吉伯逊就是这样的人。我只是偶然地见过他一次。

“我以饱满的热情迎来了新年，因为我有了一个巨大的目标，并且我已着手去达到这个目标。一个月过去了，两个月又过去了，六个月过去了，十个月快过去了，但我还没有物色到一个能满足我的基本要求的公司。

“在十月的一个星期六，我坐在我的书桌旁，检查了今年我实现目标的时间表。除去一件——重要的一件，一切都完成了。

“我对自己说：只剩两个月了，有办法的。虽然我不知道这是什么办法，但我知道我会找到这个办法。因为我绝不会想到我的目标不会实现，或者它不会在特别限定的时间内实现。我相信：天无绝人之路。

“两天后，奇迹终于发生了。我正在书桌旁工作时，电话铃响了起来。我拿起听筒，一个声音说道：‘喂，斯通，我是吉伯逊。’我们的谈话很简短，我将不会忘掉它。吉伯逊十分急促地说道：

“‘我想我这里有一个你听了会很高兴的消息：马里兰州的巴的摩尔商业信托公司将要清偿宾夕法尼亚意外保险公司，由于它遭受了巨大损失。你当然知道：宾夕法尼亚意外保险公司归巴的摩尔商业信托公司所有。下周四信托公司将在巴的摩尔召开董事会。所有宾夕法尼亚意外保险公司的业务已经由商业信托公司所属的另外两家保险公司再保险。商业信托公司副总经理的名字是瓦尔海姆。’

“我向吉伯逊道了谢，又问了两个问题，就挂了电话。我突然想到：如果我能制订一个计划，提供给商业信托公司，他们以些计划比按照他们自己所提出的计划可以更快、更有把握地实现他们的目标的话，那么，说服董事们接受这项计划是不会太困难的。

“我不认识瓦尔海姆先生，因此为该不该打电话给他而犹豫不定，但是我觉得速度是非常重要的东西。是这样一句自我激励的警句迫使我行动起来：

“‘如果一件事做不成不会有什么损失，而做成了却会有巨大的收获，你就一定要努力去做。立即行动！’

“我不再迟疑，立即拿起听筒，打长途电话给巴的摩尔的瓦尔海姆。‘瓦尔海姆先生，’我开始说，声音带着微笑，‘我有好消息要告诉你。’

“我作了自我介绍，并解释道：‘我听说商业信托公司对宾夕法尼亚意外保险公司’有可能采取措施。我想我可以帮助你们更快地达到这个目的。’我当即约定第二天下午2时到巴的摩尔去见瓦尔海姆先生和他的助手。

“第二天下午，我的律师阿林顿和我见到了瓦尔海姆先生和他的助手。

“宾夕法尼亚意外保险公司满足了需要。它有一张执照，获准在35个州开展业务。它没有保险业务了，因为别的公司已经给它的业务作了再保险。商业信托公司把这个附属公司出售之后，就可更快、更有把握地达到它的目标。此外，他们还收到我为这张执照所付的2.5万美元。

“现在这个公司有160万美元的资产，包括可转让的股票和现金。我是怎样弄到这160万美元的呢？靠借用他人资金。事情的经过如下：

“ ‘这 160 万美元的资产怎么办呢？’ 瓦尔海姆先生问道。

“我已经准备好了这个问题，我立刻答道：‘商业信托公司有贷款业务。我将向你们贷这 160 万美元。’

“我们都笑起来了，接着我继续说：‘你会获得一切，而不会有任何损失。因为我所有的一切包括我现在正在买的价值 160 万美元的公司，都可支持这笔贷款。此外，你们有贷款这项业务。还有什么能比你们将卖给我的这个公司更好的抵押品呢？而且，你们还将收到这笔贷款的利息。’ 对你们说来，更重要的是：这种方式将更快、更有把握地帮助你们解决问题。’

“瓦尔海姆先生又提出另一个重要问题：‘你打算怎样归还这笔贷款呢？’

“我也准备好了这个问题。我的答复是：‘我将在 60 天内偿清全部贷款。’ 你知道，我在宾夕法尼亚意外保险公司所获准的 35 个州的营业范围内开办事故和健康保险公司，并不需要超过 50 万美元的资金。‘当这个公司以后全部归我所有时，我所必须要做的第一件事情就是减少宾夕法尼亚意外保险公司的资本和余款，把 160 万美元减少到 50 万美元，于是我就能把余下的钱用来归还你的贷款。’

“接着，另一个问题又向我提了出来：

“ ‘你如何偿还那 50 万美元的差额呢？’

“我说：‘这应当是很容易的。宾夕法尼亚意外保险公司拥有大量资产，包括现金、政府公债和高级担保品。我能向那些一直与我有往来的银行借这 50 万美元，以我在宾夕法尼亚意外保险公司的利息作担保，并以我的其他资产作为保证归还贷款的额外担保品。’

“当天下午五点钟，这笔交易就谈妥了。”

这个事可用以说明一个人通过借用他人资金达到自己目的的步骤。

虽然这个故事说明借用他人资金能帮助一个人，但是滥用贷款和不按期偿还贷款则是有害的，它们是造成忧虑、挫折、不幸和虚伪的主要根源之一。

### （三）雷克莱的故事

雷克莱是一位来自以色列的移民，初到美国不久，他就口出狂言，在 10 年之内赚到 10 亿美元。

他计划用以下两个方式获取那 10 亿美元：

第一个方式：用短期付款的方式购得一个公司的控制权；

第二个方式：用公司的资产作为基金去取得另外一家公司的控制权。

雷克莱常用第一个方式，他认为这个方式最有利的。假如实际情形不允许采取第一个方式，非得运用第二个方式不可，他宁愿用现款买下某一家公司，其先决条件是：从买下的这家公司中，马上可获得更多的、可以运用的现款。

不能小看雷克莱的这两种方式。如果抓住机遇，采用适当的方式的话，要拥有几个公司，甚至成百上千个公司，也并不完全是幻想。难怪雷克莱在移居美国仅仅几年之后就敢夸下海口，要在 10 年之内赚到 10 亿美元！

后来的事实表明，雷克莱的口气太大了。10 年的时间过去了，他并没有全部达到预定的目标，在追加了将近 5 年时间之后，他才成为名副其实的 10 亿富翁，这些都是后话，我们还是谈谈他在明尼亚波里斯组建第一家公司的事吧。

那时，雷克莱白天在皮柏·杰福瑞和霍伍德证券交易所做事。到了晚上，他在一个小型补习班讲授希伯来语。一次很偶然的机会使他对速度电版公司产生了兴趣。这家公司就是美国速度公司的子公司之一，它专门生产印刷用的铅版和电版。

事情是这样的：有一天晚上，雷克莱给补习班讲完课回家，在路上遇到一位名叫伍德的学生家长。这个人正在做股票生意。他是雷克莱工作的那家证券交易所的常客。两个人很熟，所以一见面就攀谈起来。他们从股票的价格，谈到雷克莱教希伯来语的情形，最后，伍德谈起他投资的一家公司，这家公司就是速度电版公司。

在明尼亚波里斯，速度电版公司是一家比较大的企业，它有最新的生产设备，有宽敞的现代化厂房。可是，它一直是个冷门公司，经营几年下来，还是没有多大的起色。这家公司也有股票上市，但是股票价位始终高不起来。

雷克莱开始暗暗地注意速度电版公司的动态，这家公司成为他争取的目标之一。几年来，这家公司虽然没有多大的发展，但始终保持稳定的收益，大部分股东都把速度电版公司的股票当做储蓄存款放在那里。该公司的股票在市面上流通的数量不大，买卖也不热火。雷克莱要想获得这家公司的控制权，只有收购股票这一途径。如果不设法制造一个机会，使这家公司的股票形成强烈卖势，雷克莱就无法达到自己的目的。

通过和伍德的谈话，雷克莱感到这是个机会。伍德是速度电版公司的主要股东之一，如果利用伍德对该公司的厌倦的心理，也许可以酿成一种对雷克莱有益的“气候”。雷克莱充分发挥这次谈话的效力，使伍德甘愿让他帮忙把所持的股票尽早脱手。雷克莱还发现，伍德急于要卖掉速度电版公司的股票，决不仅仅是为了钱，其中必有其他原因。

雷克莱一回到家里，便迫不及待地翻阅与速度电版公司有关的资料。雷克莱是个很有心计的人，他在工作之余，把将来有可能被他收购的公司的资料剪贴得特别齐全。从电版公司创业时的宣传材料，到历年的各期损益表，他都详细地看了一遍。然后，他画了一张简单的曲线表，以便对这家公司的经济状况一目了然。从速度电版公司最近一期的损益表中很难看出问题，因为该公司的销售收入略有增加，盈利也比上期好。雷克莱就从公司外部因素进行分析。他想，这几天铅的价格大涨，每吨高达 230.5 英镑，这个因素对于电版业的经营一定会有影响。他认为，速度电版公司有很不错的客观条件，但是业绩平平，这就表明公司负责人的能力有限。一个应付日常工作都力不从心的人，一旦遇到意外的情况，肯定会自乱章法，一筹莫展。雷克莱意识到，目前有两个因素可以大做文章：一是速度电版公司股东们的动摇心理，二是伍德急于脱手的股票。搞得好的话，速度电版公司就会成为“连环套”策略的第一环。

雷克莱灵巧利用了一些微妙的关系，并且竭力保持自己的良好信誉，终于以 20 万美元的短期付款方式从伍德手中取得了价值百万元的股票。随后，他又在速度电版公司的股票已经下跌的形势下，用比当时议价低 5% 的现款付清了伍德的其余股款。伍德虽吃了 10 万美元的亏，但他仍庆幸自己把全部股票脱手了。实际上，速度电版公司股票的价格不可能长时间大幅度下跌，因为这种股票的实际价值已经超过了市价。雷克莱以伍德的股权融资，收购了那些小股东们急于脱手的股票。当速度电版公司的股票跃为热门股时，雷克莱已经拥有该公司 53% 的股权。此刻，他马上发起召开临时股东大会，并

顺利地当选为董事长。雷克莱走马上任之后，把公司的名称改为“美国速度公司”。他决定将美国速度公司作为自己发展的大本营。

为壮大这个公司，雷克莱认真经营，使本公司股票变成强热股票。不久，他又将美国彩版公司与美国速度公司合二为一了。

在不到一年时间里，雷克莱从证券交易所普通分析员一跃而成为大公司的董事长。人们会问：他哪里来这么多资金呢？的确，他在控制速度电版公司之前，手头只有 20 几万美元。后来，他用炒股票的方式夺得了这家公司，他的财产一下暴增了几十倍。接着，他用美国速度公司财产作抵押，买下了美国彩版公司。这种有形的扩展，并不是雷克莱的主要收获。他的主要收获是：美国速度公司的成长和吞并美国彩版公司的成功，使他对“不使用现款”的策略信心十足，这也使他实现自己的宏图大志有了一个主要的动力。

初施计谋得手之后，雄心勃勃的雷克莱觉得明尼亚波里斯对他来说似乎是狭小了一些。要想大干一番，就应该到纽约去。于是，雷克莱果真从明尼亚波里斯到了纽约。在纽约这个大都会，很少有人知道雷克莱的名字，当然更没有什么人知道他的“连环套经营法”，甚至没有人知道他建立美国速度公司的事情。被人冷落确实是一件痛苦的事。雷克莱后来曾大发感慨：“纽约工商界人士的眼睛是最势利的，他们只认识对他们有用的人，也只跟那些有名气的人交谈。对无名小卒。他们是不屑一顾的。”这番话无疑是他初到纽约时的深切感受。

雷克莱到纽约后意识到，要想跻身于纽约工商界，必须自我宣传一番。于是，他先在犹太籍的商人中间传播所谓“连环套经营法”。不料，他的宣传引起纽约工商界人士的反感和报界的批评。原来，米里特公司的负责人鲁易士和金融专家汉斯在几年前就企图使用“连环套经营法”来扩大自己的企业，结果以失败告终。由于失败，汉斯跑到芝加哥自杀了。从此，纽约工商界人士把“连环套”的办法称为经营上的自杀行为。

犹太人血统的雷克莱毕竟不同于鲁易士和汉斯，别人认为无法做的生意，他可以从中赚大钱，别人认为无法求发展的环境，他能找出办法来求发展。

雷克莱找到李斯特长谈了一夜。通过这次交谈，雷克莱意识到，报界的批评起了反宣传的作用，使公众知道了他的存在。目前最要紧的是尽快用“连环套经营法”的成功事实来证明自己的业绩，并马上找到一家知名度高、经营管理不善的公司。经李斯特介绍，雷克莱进入了 MMG 公司。这是一家拥有多种销售网络、多样化经营的公司。

雷克莱在进入 MMG 公司一年多的时间里，充分发挥了他的经营才能，在他的努力下，该公司的营业额扩大了两倍多。不久，该公司的主要负责人有意要退休，雷克莱不失时机地买下了 MMG 公司，并把它置于美国速度公司的控制之下。这样，他就在纽约奠定了第一块基石。

当时，MMG 公司的另一个大股东是联合公司，这也是一家拥有几个连锁销售网的母公司。雷克莱把 MMG 公司的股权转让给联合公司，而从另外的渠道获得了联合公司的控制权。雷克莱控制了联合公司，也就间接地控制了 MMG 公司。

第一个连环套搞成之后，雷克莱继续盘算下一步，目标即联合公司的控制人之一格瑞。格瑞的重要关系公司是 BTL 公司，这是一家拥有综合零售连锁网的母公司。虽然这家公司经营状况不太好，但是，雷克莱凭着自己从事

股票交易的特殊才能和精确的分析，认为 BTL 公司值得投资，如果获得 BTL 公司的控制权，自己的企业又可以增加一个连环套了。

BTL 公司的规模很大，雷克莱要想一下子获得它的控制权很不容易。于是，他重施故伎，先给人们造成一个该公司势弱的印象，然后大肆购买别人所抛售的 BTL 公司的股票，并把联合公司的财产抵押出去，以便将整个财力都投于 BTL 公司。最后，雷克莱终于获得了 BTL 公司的控制权。

雷克莱获得 BTL 公司之后，名声大振。1959 年，在《财星》杂志上有一篇评论雷克莱的文章这样写道：“雷克莱巧妙的连环套是这样的：他控制美国速度公司，美国速度公司控制 BTL 公司，BTL 公司控制联合公司，联合公司控制 MMG 公司。

雷克莱并不满足于控制 BTL 公司，他又开始研究一套新的经营方法。他把连环套中的公司进行合并，即把 BTL 公司、联合公司和 MMG 公司的各不相通的连锁销售网合并起来，形成一个庞大的销售系统。在这个庞大的销售系统中，雷克莱把 MMG 公司作为主干。他们做的主要目的是为了缩短控制的通路。过去他控制 MMG 公司要经过 BTL 公司和联合公司，现在完全颠倒了过来，他直接控制 MMG 公司，再由 MMG 公司直接控制 BTL 公司和联合公司。

由此可见，雷克莱的“连环套经营法”已有重大变化。以前单线控制，现在是双线、甚至多线控制了。

雷克莱心目中的大帝国式的集团企业已经略有眉目，因此，他的胆子更大了，他的注意力由纽约转到了全国各地，凡是他认为有利可图的企业，他都想插上一脚。1960 年，雷克莱的 MMG 公司用 2800 万美元买下了俄克拉荷马轮胎供应店的连锁网。不久以后，雷克莱又买下了经济型汽车销售网。

虽然雷克莱进行了多角化经营，而且一连买下两个规模不小的连锁销售系统，但距他“10 亿美元企业”的目标还差得很远。他明显地感觉到，必须向那些巨大的公司下手才行。1961 年，拉纳商店在经营上发生了严重问题，老板有意出让经营权。这是美国最大的一家成衣连锁店，雷克莱当然不会错过机会。他亲自出马洽谈。结果以 6000 万美元买下了这个庞大的销售系统。

雷克莱对“不使用现款”的策略已得心应手，所属企业像滚雪球似地不断增大，其发展速度也比以前加快了。几年中，他又买下了在纽约基层零售连锁店中居于主导地位的柯某百货店和顶好公司，还买下了生产各种建筑材料的贾奈制造公司和世界著名的电影企业——华纳公司，以及国际乳胶公司、史昆勒蒸馏器公司。这些公司都在 MMG 公司的控制之下。雷克莱的“基地”——美国速度公司也在不断壮大，在不长的时间内，有很多公司陆续被纳入他的控制范围，其中比较著名的有：美国最大的男人成衣企业科恩公司和李兹运动衣公司。最后，当李斯特把自己的格伦·艾登公司也卖给雷克莱时，他的企业规模已经达到理想的程度，他所拥有的资本已超过 10 亿美元。

雷克莱凭借“纸契”（包括合约书和抵押权状）扩大企业的做法，经历了大风大浪的考验。换句话说，他在扩展自己企业的过程中并非一帆风顺，有两次危机几乎把他苦心创建的基业冲垮。

那是 1963 年的事。当时，股票市场受到谣传的影响，股票价位发生变动。有一家很著名的杂志也旧事重提，批评雷克莱倒金字塔式的企业结构很有问题，这使敏感的投资者在心理上产生恐慌，有些人开始大量抛售雷克莱的股票，股票价位也随之大幅度滑落。

幸亏雷克莱在商场的人缘不错，使他在股价一路下跌的困境中，获得了

至少两大企业集团的全力支持，他们连续买进雷克莱的 20 万股股票，总算把阵脚稳住了。可是，新的麻烦又接踵而至，而且麻烦是在他的内部发生的。

当股票风波平息之后，雷克莱急需一笔现款，他打算把拉纳的商店卖给格伦·艾登公司（此时格伦·艾登公司还不在于 MMG 公司控制之下）。然而，MMG 公司的股东们都不赞成这样做，他的这个建议不得不搁浅，不知是谁把内部消息传出去了，雷克莱随即又陷入困境，MMG 公司的股票价位下跌，连美国速度公司也受到了牵连。

此时，如果雷克莱没有一笔巨大的资金可以动用，他的整个企业系统就将崩溃。这种时候，真是“一文钱难倒英雄汉”，拥有众多企业的雷克莱，对于几千元的债权人也只得低声下气了。因为他提款的一切渠道都被银行大亨们冻结了。另外，雷克莱集团企业中的重要人物和分支机构的负责人正在频繁约会，商讨是否应该让雷克莱继续充当企业领导。内部压力大，外部的情况也不乐观，很多投资者对雷克莱的股票表示不信任，都争着脱手。

身为亿万富翁的企业家雷克莱，当然不是一个容易被击倒的人。他很快拟订了一个整顿计划，并将它提交董事会审议。经过讨论，股东们认为仍由雷克莱主持公司利多弊少，因为他拟订的整顿计划有几个切实可行的方案。

第一个方案：利用关系，说服华尔街的大亨们信任雷克莱，使他们感到只有由雷克莱继续负责经营，企业的连环套才不会解体。雷克莱如愿以偿了，华尔街的银行家们公开表示：他们对雷克莱企业的投资将不撤出。大亨们的举动起了很大的作用，雷克莱公司的股票在市场上止跌回涨。

第二方案：缩减企业组织，关闭那些不赚钱的或利润低的商店。这一方案是为了增加现金储备。雷克莱在危机中深深地领悟到，收购别人的公司，扩大企业组织，可以运用“不使用现款”的策略。但在日常经营时，如果没有足够的现金可供调度，往往会出现被动局面。过去，雷克莱为了支撑规模庞大的公司架子，设置了很多盈利甚微，甚至根本不赚钱的商店。结果，销售机构的数量增加了，而整个企业的资金占用过多，开支很大，盈利率显著降低。股东们都批评他摆空架子。好在雷克莱并不刚愎自用，他果断地关闭了那些地点设置不妥、经营不善的店铺。

这一措施居然产生意外的良好效应：一是鞭策了公司全体成员拼命工作，大家都千方百计增加营业额；二是缩短了商品供应的距离，增加了供销的机动性。以前，一家仓储批发店要供应 100 家零售店的商品，精简后，它只供应 70~80 家就可以了，而且，零售店的布局也更加合理；三是减少投资，并消除了资金占用过多的现象。

第三个方案：重用沙姆·尼曼，提升他为 MMG 公司的总经理。这不单纯是一个人事变动。它对雷克莱的企业具有稳定人心的作用。尼曼也是巴勒斯坦人，他跟雷克莱是同乡。他的最大长处是：不嫉妒有才能的人。

尼曼的这个长处对雷克莱的事业发展起到了很好的促进作用。“识人善用，让每个人做他能做的工作，使每个人在各自的岗位上充分发挥其才干，这是使企业充满生机的一个基本保证。”尼曼曾对雷克莱强调这一点。哪一位老板不希望自己的企业人才济济？如果企业的职员都是些唯唯诺诺的庸碌之辈。这个企业还会有什么前途？但讲道理容易，行动难。要招贤用能，不仅需要老板自己有“雅量”，而且需要有一批忠于公司、慧眼识人的高级主管。有一次，尼曼向雷克莱推荐一个巡回推销员当经理。雷克莱见过这人，对他印象不太好，这个人的主管也不说他的好话。

雷克莱对尼曼的推荐犹豫不决，尼曼也就不再坚持了。不久，这个人由于和主管合不来，很快就辞职不干了。后来这个推销员被别的大公司雇用。他在那家公司干了不到半年就受到老板的器重，当了生产部的经理。由此看来，尼曼确有容人之量和识人之能。

不论是 MMG 公司，还是美国速度公司，有很多经理人员都是由尼曼举荐提升的。因此，在出售拉纳商店的提议被搁置以后，由尼曼出任总经理，无疑对雷克莱的庞大企业会起到安定的作用。

雷克莱的企业走上正轨不到两年的时间，另一个打击又猝然来临了。1965 年，MMG 公司向银行借的一部分款已经到期，而贷款的银行对雷克莱表示不信任，拒绝再延期。对雷克莱来说，这个消息犹如晴天霹雳。企业刚刚实现经营正常化，一下子要付出巨额现款，这是根本不可能的。更严重的是，银行一撤回贷款，其他的债权大户对雷克莱的信心也发生了动摇，一个个都急着向雷克莱收回借款，这种火上加油的行为，使局势更加险恶。

雷克莱四外奔走，托了很多人疏通关系，企图渡过难关。结果，一切努力均告失败。几位银行家要清理他的企业。在债权人大会上，银行家们都希望李斯特来接替雷克莱，并声明，推举李斯特，是因为李斯特的格伦·艾登公司资本雄厚，经营状况良好。出乎银行家的意料，李斯特一口回绝了这一提议。身为债权人的李斯特在债权人大会上给予了雷克莱有力的声援，致使银行家们的企图无法得逞。后来，由于种种原因，李斯特自愿将格伦·文登公司卖给了雷克莱。这样，雷克莱的声势一下子提高了许多，银行家也不再刁难他了，一些想在雷克莱身上打算盘的小公司更销声匿迹了。

在雷克莱的苦心经营下，美国速度公司和 MMG 公司两大系统控制的企业已有 20 多个，而且每个企业都拥有一个庞大的连锁销售网。可是，雷克莱并不满足于“实现 10 亿美元企业”梦想，他的更大的目标，是要经营一个美国最大的属于犹太人的集团公司。

1967 年春天，雷克莱用格伦·艾登公司的股权作抵押，买下史肯勒公司 20% 的股票。史肯勒公司是美国一家颇有名气的制酒公司，年营业额达 5.5 亿美元左右。雷克莱在收购史肯勒公司股票的过程中，遇到了一个强有力的竞争对手——劳拉德烟草公司，该公司企图与史肯勒公司合并。雷克莱为了加强他对史肯勒公司的影响力，决定增加股票的购买数量。但是，由于劳拉德烟草公司的突然插入，史肯勒公司的股票在市上已不易买到。雷克莱为了达到自己的目的，不得不施展一些手段。

几天之后，有些人扬言说史肯勒公司与劳拉德公司合并的事已经告吹。一向敏感的股票市场对这一消息的反应居然出奇的冷淡，史肯勒公司的股票价位并未发生强烈的波动。虽然有人叫喊降低价位，但是有行无市，没有人卖出史肯勒公司的股票。这种情况大大出乎雷克莱的意料。他思忖着再投下一点儿“饵料”。

没过几天，史肯勒公司的股票在市场上有了交易。一天上午，有人以每股 55 美元的价格卖出 5000 股。随后，又有人以每股 53 美元卖出 2000 股。虽然这两笔交易的数额不大，但已使史肯勒公司的股票在市场上呈现出不稳定的动向。一些散户沉不住气了，竞相跟着卖出。这样，史肯勒公司股票卖出气氛转浓。在快收盘时，一个大户竟以每股 50 美元的价格出卖 20 万股。这 20 万股马上就被人买走了，此人就是雷克莱。第二天，股票交易所还没开盘，史肯勒公司和劳拉德烟草公司的代表向公众声称：两家公司关于合并的

谈判非但没破裂，而且已达到达成协议的阶段。消息刚一公布，史肯勒公司股票的价格马上开始回升。在短短 3 天之内，该公司股票的价格回升到 60 美元一股。此刻，雷克莱把他持有的史肯勒公司的全部股票都卖了出去。在前后 10 天的时间里，雷克莱一进一出，赚了 200 多万美元。

让我们简单地回顾一下雷克莱的创业经过。1947 年，他从英国陆军退役下来，回巴勒斯坦周游了一趟，便带着妻子在美国定居。起初，他是靠替别人做事维持生活。1953 年，他在明尼亚波里斯建了第一家公司——美国速度公司，这是他筹划中的集团企业的总枢纽。几年后，他在世界第一大都市纽约打开了局面，当上了“10 亿美元企业”的总裁。

雷克莱以微薄的财务创造“10 亿美元的企业”，他靠的是冒险投资。因此，有人说雷克莱是世界上“最大的赌徒”。他对这一绰号并没有提出异议，反而对这绰号做了延伸性的解释：“严格地说来，任何投资都要冒险，这确实跟赌博没有多大差别。冒险投资额越大，赚得就越多。如果你想得到 10 亿美元的大企业，你就要有输得起 10 亿美元的胸怀。

## 二 警告——借用他人资金要注意周期

美国有些最聪明的投资者，今年还拥有财富，到了来年股票市场急剧下跌的时候，便丧失了财富，因为他们缺乏周期的知识，或者他们虽有周期的知识，却未能象那位银行家那样，立即行动起来。

各行各业，包括从事农业的人，由于他们的财富是通过银行的信贷而获得的，所以都失去了自己的财富。当他们的担保品的价值上升时，他们就借更多的钱，买更多的担保品、耕地或别的资产。而当他们的担保品的市场价值下跌、银行家被迫向他们收回贷款时，他们就无力付还信贷，以致破产。

周期是定期循环的。所以在 1970 年的上半年，数以千计的人再度失去他们的财富，因为他们未能及时出售他们的部分担保品，还清他们的信贷，或者因为他们没有自行限制，还在购进新的担保品，负上新债。当你借用他人资金时，你一定要计划好怎样才能向借款给你的个人或机构还清贷款。

重要的是：如果你已丧失了你的部分财富或全部财富，仍要记住：周期是循环的。要毫不犹豫地适当的时候重新奋起。今天的许多富人也是曾经丧失过财富的人。但是，由于他们没有丧失积极的心态，他们有勇气从自己的教训中获得教益，结果，他们终于获得了更大的财富。

如果你想多学习一些关于周期的知识，请你参考杜威和曼丁诺所著《周期——触发事件的神秘力量》。你将发现这本书特别有益。

在商业中，有几个数字在打开成功之门的暗码锁中是非常重要的，如果你失去了其中一个或几个数字，你就不能打开这把锁了，直到你重新找到它们为止。

借用他人资金是那些原来贫穷的诚实人致富的手段。资金或信贷是打开商业成功之门上的密码锁的一个重要密码。

## 三 失去的数字

有一位年薪在 35000 美元以上的青年销售经理写道：

“我有一种感触，这种感触是人人都会有的，那就是：一个人会觉得自己站在一只钱柜的前面，除去一个密码之外，他拥有打开这把锁的所有其它的密码。只是一个数字！如果他有了这个数字，他就能打开这个钱柜的门。”

贫穷和富裕的差别往往仅仅在于是否应用了一个原理。

有一个人的经历可以说明这一点。这个人起初替一位化妆品制造商推销化妆品，后来他本人设法进入了商界。他就是拉汶。

拉汶在他自己的经营中，像任何从零开始起步的人一样，面临着一些问题。你以后可以看到这些问题其实是有益的。为什么这是好的呢？因为他必须研究、思考、计划和努力工作，以便获得解决每个问题的方法。

拉汶和他的妻子爱丽丝是一对理想的经营管理者，他们非常协调地共同工作。他们自己制造出一种化妆品，同时还担当其他几个公司的推销员。由于他们缺乏营业资本，所以他们不得不亲自操劳。

当他们的事业发展起来时，爱丽丝成了优秀的管理和购销专家。当他们的事业兴旺起来时，他们以颇为通情达理的方式——就是那种能建功立业的方式，十分聪明地接受了律师的服务。他们也从一位会计和税务专家的服务中取得了教益。

致富之路就是重复地生产（或出售）一种产品（最好是一种低价的必需品）或提供一种服务，他们正是这样做了。

他们把节省下来的每一元钱都再投资到商业中去。“需要”激励着他们研究、思考和计划；使得一元钱能发挥许多元钱的作用；从每一个工作小时中取得最大的效果；杜绝浪费。

当拉汶雄心勃勃地寻求不断打破过去的销售记录的业绩时，他们的销售额便逐月上升了。他在这种行业中成了专家。

对许多人说来，拉汶是一位著名的学会了多走些路的人。他在两件事例中用多走些路的办法完全改善了他事业的进程。

一个事例是：拉汶的银行家给他介绍了三位银行的主顾，他们三人向另一家化妆品公司作了投资。他们需要向一位懂行的人请教。拉汶就抓住时机，帮助他们。

另一事例是：他给洛杉矶一个杂货店的一位顾客帮了一次大忙。后来，这位顾客为了表示对他的谢意，就为他传递了一个极为机密的商业信息：“生产一种上等美发膏 V0—5 的一家公司的可能要卖掉。”

拉汶十分激动。因为这个已有 15 年历史、生产上等产品的公司，现在却要卖掉。这对他扩大自己的事业是一个绝好的机会。

拉汶立即行动起来。事实上，就在那天晚上，他就同那个公司的业主商谈好了。通常在这种交易中，买方和卖方互相并不认识，因而需要好几周，有时需要好几个月的时间进行磋商——然后才能取得意见上的完全一致。当然，无论是卖方还是买方的令人愉快的良好性格和通情达理的态度，往往都能消除不必要的拖延。而拉汶正好拥有这种令人愉快的良好性格和通情达理的态度。该公司的业主就在那天夜里，同意以 40 万美元把公司卖给拉汶。

当时，拉汶的商业经营得的确很兴旺，但他把他所能够节约的每一美元都再投资到商业中去了。他从哪里去筹措 40 万美元呢？

那天夜里，他认识到他已经有了打开真正财富之门的所有其它密码，只除去一个密码——资金。

第二天早上，当他醒来时，他有了一闪而来的灵感。他按照自我发动警

句“立即行动”而再度行动起来，通过长途电话找到他的银行家曾经给他介绍过的三位顾客中的一位。他曾经帮助过他们，也许他们能给他提供一些正确的建议和帮助。事实上，他们做到了这一点。

那三个人都富有投资的经验，他们成功的投资公式是：

- (1) 巩固自己所有的业务；
- (2) 把自己的全部努力集中于一个有限公司；
- (3) 这个公司要在五年期间、按四分之一分期付款偿清贷款；
- (4) 按贷款的现行利率付息；
- (5) 把公司 25% 的股票作为鼓励投资的奖金。

拉汶接受了他们按这种方式给予的 40 万美元的投资。

不久，拉汶的 V0—5 美发膏就流行于美国各地和许多国家了。

对化妆品制造商说来，12 月通常是一年中慢的月份。但是，在拉汶和爱丽丝接管那家公司的一年半以后的那个 12 月份中，工厂的营业额达到 87 万多美元。这个数额相当于原先那个 V0—5 美发膏和冲洗剂公司一年的营业额。

拉汶和爱丽丝找到了失去的数字。他们用这个数字发现了打开财富之门大锁的密码。因为仅仅在他们获得 V0—5 美发膏公司的三年之后，他们公司的财产净值已超过了 100 万美元。

拉汶成功密码的数字是：

- (1) 一种产品或服务，它能重复生产、出售或提供；
- (2) 一个公司，能靠独家生产的优良产品获取利润；
- (3) 一个优秀的经验丰富的生产经理，他经营工厂能取得最大的效率；
- (4) 一个成功的有经验的营业经理，他能不断地增加销售额，坚持运用成功的销售公式，同时寻求更好的销售方法；
- (5) 一位具有积极心态的优秀管理人员；
- (6) 一位熟练的会计，他懂得成本计算和所得税法；
- (7) 一位优秀的律师，既有判断力，又有积极的心态，能把事情办好；
- (8) 足够的工作资本或信贷，以便在适当的时候，能开创并发展业务；

现在，如果你学习本章，你就能象拉汶和爱丽丝一样，找到失去的密码数字，为你自己打开通向财富的大门。

## 四 借钱之道

向别人借钱时应该注意以下事项，下面分述一下：

### (一) 朋友的钱财借不得

俗话说，金钱是天使，也是恶魔。因为金钱可使一个人的心变得善良，也可能使他变得丑陋。

两个好朋友，一旦有了金钱关系，他们的友谊极有可能变质。

借债还钱是理所当然的事情。可是人们却经常发生借贷纠纷，因为贷方常常无法如期收回贷款。

当借方无力偿还债务时，借贷双方关系肯定会转恶。所以，朋友之间不应有金钱往来，因为当借方没有能力偿还时，很伤感情，彼此的友谊因此导

至破裂。

同时，两个好朋友之间有借贷关系，贷方的立场一定是居上风，借方则处于下风，那两人之间的地位就不平等，借方一定会采取屈就的态度，如此，两人之间的友谊就会变质。

当你向朋友借钱时，另一个敏感的问题就是控制权，误会很容易由此形成。许多私下借钱给你的人，以为他们因此就有某种权威，至少在生意决策方面有说话权。

两个好朋友为了钱翻脸是最不值得的。

因此，请你注意，借钱有时会破坏人际关系，应重借钱。

你若须周转，应直接向银行借贷。银行本来就是办理借贷的机构，所以借方的地位绝不会受损。

## （二）钱财分明大丈夫

大多数人认为朋友之间，贵在相知，而耻于言利。在今天看来，这种做法是相当片面的。其实在交际活动中，无论是公共关系，还是私人关系，只有遵守互惠互利的原则，才能得以健康、长久发展。

合作时，不妨先小人后君子，事先应阐明利益分配方案，以免事后因分配不公而导致不欢而散的结局，影响人际关系的健康发展。

在处理朋友之间的钱财关系时，除遵循互惠原则外，还应对具体对象分别对待。如双方关系一般，在物质金钱方面应彼此分清。至于朋友馈赠的礼物、礼金，就不必耿耿于怀，时常盘算着如何报答对方。这种情况只要致以真诚的谢意即可。而亲朋知己则应以友谊为重，一方有难，另一方则慷慨大方，尽力而为，不要太过计较。人的条件各异，处理同一问题自然有不同看法。

## （三）因小得大

借钱有一个规律，就是每次都只借一小笔。

每次借钱，只要对方有富余的钱，都不会拒绝你，这是因为大家都对你十分信任的缘故。你必须每次都会主动讲明归还的时间，而且没有任何一次延期归还的现象发生。

之所以如此，用卡耐基自己的话来说，“每次都只借一小笔”。

他说：“你与其一次借 30 美元，不如分作 3 次来借，每次借 10 美元。”

小笔借钱的好处，拿破仑·希尔的恩师卡耐基归结为如下三个要点：

（1）有利于消除对方的某种心理障碍。

因为你借得少，他就不会担心你不还他（她），即使你赖帐，他（她）也觉得损失无足轻重，却由此可以看透你这人，下次不借给你就行了。同时，他（她）不会认为你会为了这么一笔钱就付出丢人的代价。另外，他（她）不会为你对这一小笔借款的偿还能力感到顾虑。因此，你借一小笔钱的话，一个本来不想借的人也极有可能同意你的要求。反之，如果你开口要借一大笔钱，他（她）可能会基于种种顾虑，诸如：借给你后会否影响到我的开支？你会不会赖帐？你有没有偿还能力？本来愿意借给你，也变得犹犹豫豫，最终婉言拒绝了你。

（2）有利于按期归还。

由于你借得少，偿债的负担不致于太沉重，还起来也就不会那么吃力。

(3) 有利于博得对方的信任。

你借得少，还得及时，并且每次都如此，大家很快就会对你产生信任感。当你某一次真的急需一笔较大的借款时，人们也会毫不犹豫，毫无顾虑地向你伸出援助之手。

果然，有一次卡耐基交纳学费时尚欠 80 美元。这对于一个来自贫寒家庭的学生来说，无疑是一笔“巨款”了。但是，由于他已经建立起了良好的信誉基础，因而不费吹灰之力就筹到了这笔钱。

有趣的是，卡耐基还将这条借钱的原则融会贯通于后来的谈恋爱的约会当中。

1944 年，卡耐基正与姚乐丝女士处于热恋之中。

一天下午，他们约定傍晚七点在纽约河畔约会。然后，卡耐基应邀赴纽约大学发表演说去了，姚乐丝这时是卡耐基的秘书，她仍旧留在卡耐基办公室里处理一些事务。

过去，每次卡耐基都是准时或提前一些时间赴约的。因此，姚乐丝对此是十分信任的。

但是，就当姚乐丝准备离开办公室的时候，电话铃响了。

“亲爱的，”是卡耐基的声音。

“噢，戴尔。”姚乐丝兴奋地说。

“我想告诉你，”卡耐基的口吻含着歉意，“因为纽约大学对我的演说临时作了一点调整，我可能会推迟半个小时才能见到你。”

“哦，”姚乐丝显得有些失望，“是这样的……”

“噢，非常抱歉，亲爱的！”

“没关系，戴尔。”

当西天的晚霞渐渐消退的时候，姚乐丝在纽约河畔急切地期待着卡耐基的到来。

她看了看手表，还有 10 分钟他才能来。

突然，背后传来一阵脚步声，很急。

姚乐丝扭头一看，不禁又惊又喜：“啊，戴尔……”

卡耐基提前 10 分钟赶来了。

这是卡耐基的一个小小“花招”。他预计可能延迟 20 分钟到达，于是在电话中对姚乐丝说可能推延 30 分钟。结果，他看起来反而提前了 10 分钟。

这使得姚乐丝获得了一份意外的惊喜。她原有的一些不快情绪顿时烟消云散，而且极其愉悦。

他们紧紧地相拥在一起。姚乐丝热烈而温柔地吻着卡耐基，似乎是对他提前赴约的一种嘉奖……

卡耐基在一次谈话中提出过警告，指出骗子也往往可能运用这种“因小得大”术来骗人钱财。

对小额借款如期归还的人，一般都会获得好评和信任。于是骗子利用这种较为普遍的心理蒙骗他人。这类骗子在向人借钱时，也是只借一小笔，谁会不借呢？于是他轻易借到手了。第二天，骗子就毕恭毕敬地双手奉还。接着，第二次的借款也在短期内奉还。如此反复几次以后，就博得了众人的信任。然后，骗子就会在某一次，利用他的“信誉”，向人借一大笔钱，然后就销声匿迹了。

卡耐基还举了一个例子。他说有个人身无分文，全靠借钱度日，但仍旧活得相当潇洒体面，而且在社交界也混得不错。他借钱的手法相当绝妙。比如他向 A 借一笔钱，说好一个月以后还。在归期到来之前，他又向 B 借一笔钱，然后提前三天把钱还给 A。接着又向 C 借钱，提前三天还 B 的钱……

有一件事是卡耐基亲眼所见的。一次他外出旅游，在某个码头的售船票处，一个衣冠楚楚的男士来到他面前，坦坦然然地说：

“先生，我购票还差 5 元钱，您能帮我一下吗？”

“噢，没问题。”卡耐基随即掏出一张面值 5 元美钞递给他。

“啊，谢谢您！”那人接过了钱。

过了一些时候，卡耐基在候船厅里又发现了这个人。他正对一位中年妇女说：

“这位太太，我购票还差 5 元钱，您可以帮助我一下吗？”

那位太太于是也毫不犹豫地递给他一张钞票。

卡耐基顿时明白是怎么回事了。

这是一种高级的乞讨。乞讨者装成是个很有身份的人，只是临时欠缺少数的钱。在这种情况下，任何人只要有钱，都会伸出援助之手的。

假如有 10 个人“援助”他，那么他每天就可以收入 50 美元。可是，是不是仅止 10 个人呢？可见此计之“妙”！

卡耐基在后来妙语带讽刺地说：

“这是一个‘成功’的运用‘因小得大’战术的‘好’例子。”

#### （四）怎样借钱

##### 1、要看对方与你的关系。

如果是关系密切的人，而且你也了解他的经济情况，那么不妨直截了当，表示自己急需借多少钱或什么东西。如果与对方关系一般，则应委婉一些。比如借钱，可用这么一种方式：“我妹妹考上大学了，需要买的东西很多，你知道我家经济不怎么宽绰。”若对方说：“其实不必一下子买齐，可分个轻重缓急，逐步添置。”或者说：“真不凑巧，我家最近添了个彩电。”最好你就不宜再开口，否则让对方为难。

##### 2、说话要用商量的口气。

向别人借东西时，语气不能生硬，更不能说些有伤对方的话，因你是有求于人。若你的孩子因病住院，你手头又缺钱，需向别人借时你可以说：“我的孩子病了，医院要求先交一部分住院费，不知你手头是否宽绰，若有的话，请借给我，过一段时间就还给你。”用商量的口气，只要人家手里有钱是会帮忙的。有些人却不懂这个道理，向人借钱时说：“谁不知你是万元户，借给我千把是个小意思。”有求于人时，这么说话对方是不愿听的。用商量的口气借东西，让对方感到你有求于他而且尊重他，他才肯帮你。

##### 3、借不到时，不要说气话。

向别人借东西总有不能如愿的时候，这时就要控制失望和不满情绪，不能说不礼貌的话，更不能说刺伤对方的话。若借不到时能对人说：“我知道你手头也紧，我再到别的地方去看看。”或“那我再想想别的办法。”这样的话会让人感觉你体谅他。

##### 4、有借有还，再借不难。

借钱一定要说明还钱时间，而且要准时归还。若向对方借钱，且时间较

长，考虑到物价变动等因素，归还时可准备一点礼品，以弥补对方受到的损失，这样会让对方感到你是一个通情达理的人，以后再有困难求助于人时便顺利了。

不管是 50 元钱，还是一支铅笔，都应及时归还。

你借了人家的东西不还，人家就认为你不诚实。如果你答应在某个时间还，但过了很长时间才还，人家就认为你不可靠。而且东西还给人家时应该完好无损。如果由于磨损或用坏，不可能完好无损地还给人家，按照惯例就应该购一件尽可能一样的物品送给人家。如果办不到，就应该照价赔偿。一个大方的人也许会不接受这样的赔偿，但是，借者却必须表示愿意照价赔偿。

5、最好是尽可能不向别人借东西

借人东西对双方都会带来心理负担。能够克服的困难尽量想办法克服。

### （五）如何讨债、催款

1、以“婚娶葬祭”等大额开支，催人还钱。

对方借你的钱迟迟不还，而你或许是对借出去的钱不放心或的确急需，遇到这种情况时，不妨以“婚娶葬祭”等高额开支为借口向对方要回借款。

“这次我买大件东西需要一些钱，是不是先还一些钱给我？”“开学了，孩子要交学费，是否能将上次你借的钱还我？”“……我急需一笔钱，上次借的钱是不是可以还我？”这样的话，有可能使对方立刻还钱，而且不会因钱财问题而伤彼此的和气。

2、委婉地表示。

借你钱的人在场的时候，如大家议论起目前时尚的一些消费，你便说：“这些东西都好，可惜我没钱，有钱就好了。”只要借钱者是个明白人，就能把钱还给你。

3、小额钱，可在逛街时顺便提及。

与借钱者上街购物时，你对很多东西都表现出兴趣，但又无可奈何地向卖东西的人表示没钱。再如某天你与对方一起上街吃饭，说：“对了，我借给你的钱，付这顿饭钱够不够？”对方听后，一定不好意思再不还钱。

4、用玩笑的口吻使对方还钱。

“怎么样，最近发了不少财吧？我还指望你还我钱时多给我点呢？”对方听后，肯定不好意思再不还你。

### （六）欠帐还钱有讲究

1、还钱要及时。

尤其私人间相互借钱，一般不立借据，借方应牢记在心（最好写在记事本上备忘），并设法及时还钱。难以及时还时，可常在适当场合主动向对方提起，表示歉意。久拖或漫不经心，即使终归还了，也会引人反感，再借也难。

2、还钱要新整。

即使所借的票面破旧，面值零碎，还时也要讲究票面相对色新平展，莫凑分币，以示谢意和尊重。借款最好要一次还清。积欠数额较大，无力一次还清，应慎重说明还差多少，以使双方共同形成新的记忆印象，不致日后说不清。

### 3、还钱莫转手。

无特殊情况应谁借谁还，托人“转手”，既失礼，也可能因交待不清而混淆记忆。切不可说“某某借了我10元，我借了你10元，请你到他那里要”，让人代你索债。

### 4、还钱莫遗留。

因工作调动、复员转业而久别远离时，对所借公款、私款都要还清再走，以免日后麻烦。

## 第四节 成功者应有的赚钱素质

按十七条成功定律去做，你定能成为一名成功人士。

### 一 赚钱者应具有素质

赚钱者除了具备本书中所讲的十七条成功定律外，在具体操作时，应记住以下几点：

#### （一）懒惰使人畏缩

继承大笔财富，最主要的缺点在于，经常会使继承者变得懒惰并失去自信。有这样一件事：玫克林夫人生下了一位男婴，据说，他将可继承上亿美元的财富。当这个小婴儿被放在婴儿车中，推出去呼吸新鲜空气时，四周挤满了护士、助理护士、侦探，以及其他各种仆人，他们的责任就是要防止这个小婴儿受到任何伤害。从那时到现在已有很多年了，但这种警戒情况仍然继续维持着。任何仆人能够做的事情，皆不准他自己去动手。他已长大到十岁了。有一天，他在后院玩耍时，发现后门并未关上。在他一生中，他从未独自一个人走出那个后门，因此，很自然的，他心里希望能够这样做。就在仆人们未注意到他的那一瞬间，他立刻从后门冲了出去，向着街道跑去，但还未冲到马路中央，就被一辆汽车撞死了。

他一向使用仆人们的眼睛，以至于忘了使用自己的眼睛，当然他如果早点学会相信自己的眼睛，它们必然会为他提供服务。

拿破仑·希尔曾担任某位大富翁的秘书。那位先生将他的两个儿子送到外地上学。拿破仑·希尔的工作之一就是，每个月各开一张一百美元的支票给他们。这是他们的“零用钱”，可供他们随意花费。后来，这两个人带着他们的文凭回家了，他们还从学校中带回了文凭以外的其他东西——久经训练的好酒量。因为，他们每人每月所收到的一百美元，使他们不必去为生活奋斗，也因此使他们有机会去好好训练他们的酒量。

几年之后，他们的父亲已经破产，他那栋豪华大住宅，已经公开拍卖出售。两兄弟中，有一人死于精神错乱，另一人现住在精神病院中。

并不是所有的富家子弟都有如此悲惨的下场，但是，事实仍然如此：懒惰会造成畏缩，畏缩会导致进取心及自信心的丧失，一个人缺乏这些基本的优点，终其一生都要在不稳定中生活，就如同一片枯叶随风飘荡。

拿破仑·希尔认为，许多人能够在这个世界上功成名就，主要是因为他生命初期即被迫为生存而奋斗。许多做父母的因为不知道从奋斗中可以培养出进取心，所以他们会这样说：“我年轻时必须辛苦工作，但我一定要我的孩子能过得舒服。”真是既可怜又愚笨的人呀。生活过得“舒服”，通常反而会害了孩子们。在这个世界上，还有比被迫劳动更悲哀。但被迫工作，以及强迫自己作最好的表现，并使你培养出节俭、自制、坚强的意志力、知足常乐及其他一百项以上的美德，这些都是懒惰的人永远得不到的。

#### （二）吃小亏占大便宜

如果你只是从事你的报酬份内的工作，那么你将无法赢到人们对你的有

利评价。但是，当你愿意从事超过你报酬价值的工作时，你的行动将会促使与你的工作有关的所有人对你做出良好的评价，而且还将进一步建立起你的良好声誉。这种良好的声誉，将给你带来更多的报酬。

卡洛·尼斯起初是汽车制造商杜兰特的助手，后来成为了杜兰特手下一家汽车经销公司的总裁，他谈晋升过程时说：

“当我刚去替杜兰特先生工作时，我注意到，每天下班后，所有的人都回家了，但杜兰特先生仍然留在室内，而且一直呆到很晚。因此，我也决定在下班后留在办公室内。没有人请我留下来，但我认为，应该有个人留下来，必要时可对杜兰特先生提供任何他所需要的协助。

“因为他经常在寻找某个人替他把某种公文拿来，或者替他做个重要的服务，而他随时都会发现，我正在那儿等待替他提供任何服务。他后来就养成了呼叫我的习惯。这就是整个事情的经过。”

卡洛·道尼斯的“任劳任怨、不计报酬”既锻炼了自己的工作能力，又赢得了老板的好评和信任，最终被提升到很好的职位，这些都是“不计报酬”而带来的报酬。

拿破仑·希尔有一次被一所学院邀请去讲学。他受到从未有过的热烈的欢迎，并遇见了许多可爱的人士，从他们身上得到了许多珍贵的教益。他说此行不虚，因此婉言拒绝了学校付给他的一百美元报酬。

第二天早晨，学院院长对学生动情地说：“在我主持这家学院的20年期间，我曾经邀请过几十位人士前来向学生们发表演说。但是这是我第一次知道有人拒绝接受他的演讲酬金，因为，他认为他已在其他方面有所收获，足以弥补他的演讲酬金。这位先生是一家全国性杂志的总编辑，因此，我建议你们每个人都去订阅他的杂志。因为，像他这样的人，一定拥有许多美德及能力，是你们将来离开学校，踏入社会时所必须用到的。”

不久，拿破仑·希尔所主编的那家杂志社收到了这些学生6000多美元的订阅费。在以后的两年当中，这所学院的学生以及他们的朋友一共订阅了50000多美元的杂志。

请问，你能够在别处以其他方式投资100美元，而获得如此大的利润吗？

有一句俗语：吃小亏占大便宜。比如百货公司热情接收顾客的退货，不仅促使他们改进工作，而且会获得广大顾客的信赖，购物者因此更多，这难道不是占大便宜吗？

### （三）做一个个性豪爽、态度乐观的人

A先生是一个乐天知命的商人，不论洽谈生意成功与否，脸上常挂笑容，走起路来昂首挺胸，“不怨天，不尤人”，朋友都很喜欢与他为伍。

B先生则为人悲观，对顾客没精打采，一遇困扰就愁眉苦脸。受他的影响，他的员工工作热情平平，上下关系紧张。

由于A、B两人处世的态度不同，做事的方针便有差异。A先生乐观积极，员工也活跃起来，遇有新构思、提议，也乐于同A先生分享，公司上下充满干劲，富有进取精神。B先生的公司恰恰相反，员工们受他的影响，悲天悯人，公司上下缺乏闯劲，这家公司无疑难以发展。

会赚钱的人肯定是A先生的同路人。因此建议朋友们抬头挺胸，谈笑风生，用快乐感染周围的人。保持活力的形象有助你赚钱。

另外，你找朋友也要找乐天派，从他们的身上感受积极向上的情绪，你

也会跟着积极向上。

#### （四）对人生充满信心、有强烈的追求

我们经常在电视上看到这样的镜头：“一个上了年纪而精神不错的男人手臂上挎着一位妙龄女郎。这位男人往往是位成功的男人，在他身上仍有年轻人精力充沛、旺盛的影子。所以，人们看到这老少一对，并不会产生不协调的感觉。有时候，他们往往会令看到他们的年轻人汗颜。

一个人只有精神力充沛，才能对所从事的事业锲而不舍。这里不妨对你说，健康的身体才是赚钱的本钱。因为身体不佳，对于自己，对于世界都会失去希望。

随着年龄的增长，不但要保养好你的身体，而且要永葆一颗年轻的心。如果你抑郁寡欢，多愁善感，毫无自信，失去了追求和目标，你的身体也会随之快速衰老。让你的生理年龄（貌龄）和心理年龄，都大大小于你的实际年龄，你将更吸引人，特别是异性。

因此，每天愉快地生活吧，不要太劳心。

#### （五）钱财同水一样，往低处流

越谦虚的人，越能赚到钱。

拥有客气的态度，对于生意人来说具有特别的意义，即所谓和气生财。对顾客要低姿态，是生意人的根本。

美国石油大王洛克菲勒说：“当我从事的石油事业蒸蒸日上时，我自始至终晚上睡觉，总会拍拍自己的额角说：‘如今你的成就还是微乎其微！以后路途仍多险阻，若稍一失足，就会前功尽弃。切勿让自满的意念，搅昏你的脑袋，当心！当心！’”这句话的意思也是劝说人们要谦虚，尤其在稍有成就时应格外当心，不要骄傲。

人们大都会有这么一种想法：愈是谦逊的人，你愈是喜欢找出他的优点来推崇；愈是把自己的所作所为看成了不起，孤傲自大的人，你愈会瞧不起他，更喜欢找出他的缺点，加以全力攻击。洛克菲勒正是明白这个道理，才说出这番话，并且从中获益的，因为经过一番警惕后，因小有所成而引起的过度兴奋的情绪，便可平静了。

乐极就会生悲，过度兴奋就会出差错。就像打麻将一样，和了一个大牌就会心慌，接下来如果情绪不稳定就会出错牌。

金钱就像流水一样，由高处往低处流，愈到下游，覆盖的面积愈大，土地也愈肥沃。赚钱的情形就是这样。采取低姿态，谦虚、满怀感谢之心的人，金钱会顺流向他而去。愈是有涵养、稳重的君子，态度愈谦虚；相反的，毫无内涵、轻薄的小人，态度愈骄傲。

愈是赚大钱的人，态度愈谦虚。想要赚钱你就要有谦虚的态度。如此，金钱必会像水一样，不间断地向你涌来。

#### （六）千万不可有独占之心

拿破仑·希尔曾向一家公司董事长推荐一位具有相当水准的朋友。他是个赚钱的材料，能力非常强。假若这位董事长能重用他，对公司一定很大帮助。

果然同时备受董事长的信任。他所设计的商品，推出后没多久，就受到大众的欢迎，赚了一大笔钱。

可是，赚了钱的董事长却没有将红利分给这位朋友，他得到的仍是固定的月薪而已。

这位朋友很快就被另一家同行公司“挖”走，这位朋友对那位董事长也疏远了。由此，失去了这位朋友，这位董事长也失去了很多赚钱的机会。

这位董事长是位典型的具有独占利益观念的人。也许他也想到这样的不好，可是原始的恋财之心使他原谅了自己。笔者只能表示惋惜，因为这位董事长既有能力又有经验，只是他的独占之心限制了他的事业发展。

有些人在还没有赚钱之时，也许有这样的想法：“等赚了钱。我一定要好好回报他们。”“要是赚了钱，我一定把其中几分之几拿出来，分配给大家。”可是一旦钱赚到手，想法则完全变了，稍有良心的，只拿出少之又少的一部分来“犒劳”大家。这样的人，太贪心，最终结局一定是众叛亲离。

就如同男女之间性生活一样。男方一味地考虑自己，每次想的是自己的满足，而不顾女方是否与他一同分享快感。如此长久下去，这对男女走的必是分离的道路。

### （七）要节俭，不要浪费

“越是富有的人，越不会铺张浪费，挥金如土；而钱少的人则往往喜欢打肿脸充胖子来摆阔气。

就以旅行为例，真正的大富翁每次全家出外旅行时，穿的都是轻便的牛仔装、球鞋。他们并没有感到寒酸或丢人现眼。可相反则是，每次出外旅游的观光者们，经常是穿金戴银的，好象唯恐天下人不知道他（她）很有钱似的。殊不知，这样一来，这些游客正好成了扒手们最好的行窃对象。

事实上，越是有钱的人，往往不在乎使用廉价物品，而没有钱的人却怕生活使用廉价物品会降低他们的身份。这种心态可以说是人类的一种悲哀。

## 二 不要用金钱衡量成功的商人

美国第一富豪保罗·盖蒂说过：“我并不以拥有多少钱来衡量我的成功，我以我的工作和我财富所造成的就业职位和生产物品来衡量。”

一个人要想真正地富有，不论是否拥有一大笔财产，只要依照自己的价值而活着。如果这些价值对他个人没有什么意义，那么不管他赚了多少钱，都不能满足他生活没有价值的那种空洞。

有太多的人，他们一辈子活着就是要听命于别人，要做别人希望他们去做的那些事。他们强迫自己落入一种窠臼，压抑了自己的特性而模仿别人。

“我本来要做个作家，我父亲拒绝听我的，坚持要我上法律学校，成为一名律师。我现在生活富裕，但是我好无聊，而且静不下来……。”

“我要卖掉我的事业，找个地方买片牧场，但是我太太不准，因为她担心我们会失去一笔收入以及声誉……。”

“我最恨的就是住在郊外了。我希望在城里有座公寓，但是我公司里其他的同仁都住在郊外……。”

多少年来，像这种话，我们听得越来越多了。它们是一种个人不满的表白，但是它们也反映出这个时代一种不断成长的社会疾病。

要出人头地和受人尊敬是一种基本的欲望。在某个大原则之下，而且在某些明显的范围内，那是一种有建设性的和有效的兴奋剂。这种上进的欲望，已经使得无数人对文化的进展，做出了重要贡献。但是，不止一个人注意到，今天这种追求地位的理性和它所朝的方向，不但没有建设性，也不健康。

所谓地位是指同代人给予某个人对社会有不平凡贡献的奖励形式。它是一种必须努力才能得到的东西，一种成就的报酬，给予一个对大众有贡献者的奖励，跟成就的价值和重要性成正比。但是，这些年，大家几乎自动地把金钱上的成功，看成是社会地位。而且，社会地位的成功，被认为是最终的目标，对许多人来说，它已成为唯一的激励，唯一有价值的目标。

很多人都相信，拥有许多钱以及金钱可以购买的那些东西，单单这些就代表了成就，包含了成功，得到了地位。他们聚积了钱和一些物质上的东西，他们以为那就是才能、成就和成功的铁证。他们有个错误的理论，以为他们只要比他们周围的人赚得多，买得多，就能赢得社会和别人的尊敬，而他们以为这个理论就是真理。他们对建立什么都不感兴趣。除了他们银行的存款，他们不关心价值，只关心他们买一件东西要花多少钱。

对这种看法较有代表性的事例是，一名商人到伦敦来看盖蒂，他带来了一封介绍信，是盖蒂在纽约的一个朋友写的。客人花了两小时以上的时间吹嘘他最近几年赚了多少钱，并告诉盖蒂，他正要到法国去，要在那儿买一些绘画。

“我听说你是个出色的名画收藏家！”他说，“我想你可以帮我一个忙，给我一些可靠的画廊或掮客的名字和地址，我可以向他们买画。”

“你是对某个特别时代或特别学派的画感兴趣呢？还是要找某些特别的艺术家的作品？”盖蒂问。

“对我来说都没有区别。”那个人不耐烦地耸耸肩：“反正我一点都分不出来。我只是一定要买一些画，我至少要花上10万元。”

“你为什么不能少花一点？”盖蒂问，奇怪！居然有人立下他要花钱的最低数额，而不是最高数额。

“呵，你知道这种事的！”他严肃地解释：“我的合伙人几个月前来了这儿一趟，花了75000元买了一些画。我想，要使国内的人对我刮目相看，我至少要比他多花上25000元……”

我们很容易就能看得出这个人如何衡量价值。盖蒂敢打赌，不管这位客人一生中做过什么，他的动机总是跟他“买书纯粹是为了追求地位”一样的浅薄和俗气。不幸地，世上跟他一样的人还不少呢！

人类已经进步到超过以黑面包和煮白菜为满足的阶段时，我们必须有象样的生活水准及必需品，加上生活上的许多奢侈品。为了这些东西，我们必须赚钱。但是，这并不会改变这个事实，除了在金钱的天秤上，还有许多衡量价值的方法。一本写得糟糕、毫不出色的当代小说也许要卖五块钱，然而一本伟大的文学名著，也许五毛钱就能买到一本普及版。当然，后者的真正价值要比前者大得多，虽然它们在价格上有很大的差异。同样的道理，除了纯粹是金钱上的成功，还有许多其他类型的成功。衡量一个人社会地位的标准，不应该只看他的收入、拥有的金钱，或者他所有物的数量和金钱价值。

过去和现在，都有着无数人对文明做了无价的贡献，但是他们仅仅得到

一点点甚至没有得到什么金钱的报酬。无数伟大的哲学家、科学家、艺术家和音乐家，一生中都是贫穷的。凡高、贝多芬，还有其他同等地位的人，死的时候一文不名。世界上没有人能算出过世的贤哲对人类所贡献的价值。但是，人们怀疑他们中是否有人跟一般百货公司的采购人员享有同样多的个人收入。

设计一座美丽漂亮大楼的建筑师，跟那些要住进去的人比起来，显然是穷人。建造一座堤防的工程师，他工作所得到的酬劳，可能比那些田地受到灌溉的地主的收入少得多。建筑师和工程师建造了他们的业绩，但他们的成就，并不因为他们没有从工作中赚到大钱而减低。

在这个一窝蜂为金钱和地位而挣扎的年代里，拿破仑·希尔告诫我们，除了金钱的富有，还有许多其他形式的富有。

## 第十六章 身心健康

一切的成就，一切的财富，都始于健康的身心。

### 第一节 克服异常心理和变态心理

孤僻、易怒、固执、轻率、自卑、焦虑、嫉妒等异常心理，以及其它类型的变态心理，在人们的日常生活中随处可见，这些心理严重地影响了人际关系的处理，而且也妨碍了工作、家庭和事业。

#### 一 障碍

拿破仑·希尔说，凡对一切有益于心理的健康的事件作出积极反映的人，便是心理健康的人。而有少数人，他们不能适应社会环境，待人接物、为人处事、情感反应和意志行为均与常人格格不入或不相协调，给人一种“脾气古怪”的感觉，心理学上就称这类人患有\*\*人格障碍\*\*。

人格障碍亦称“心理病态人格”，是指有精神症状的人格适应缺陷，患者以固定的反应方式对环境刺激作出反应，在知觉与思维方面产生适应功能的缺损，或增进自觉的痛苦，并作为倾向组成对自己对社会都不公正的、不得体的行为模式。

所谓不伴有精神症状的适应缺陷，是指在\*\*没有认知过程障碍或没有智力障碍的情况下出现的情绪反应、动机和行为活动的异常\*\*。

例如，一个人的抽象思维过份或畸形发展，就会变得过份理智，缺乏人情味，显得僵化、死板。因此，人格障碍患者常常难以正确估价社会对自己的要求，及自身应当采取的行为方式；难以对周围环境作出恰当的反应；难以正确地处理复杂的人际关系，常常和周围的人，甚至亲人发生冲突；对工作缺乏责任感，经常玩忽职守，甚至超越社会的伦理道德规范，作出违反法律或扰乱他人及危害社会的行为。

有些人把人格障碍看成是精神病，这种观点是错误的。严格意义上的人格障碍，是变态心理范围中一种介乎精神疾病与正常人之间的行为特征，因而患者既不是“精神病”，又不能算是“正常人”。

人格障碍的表现十分复杂，根据其表现可分为三大类群。第一群以行为怪癖、奇异为特点，包括偏执型、分裂型人格障碍；第二群以情感强烈、不稳定为特点，包括戏剧型、自恋型、反社会型、攻击型人格障碍；第三群以紧张、退缩为特点，包括回避型，依赖型人格障碍。

#### 二 基本特征

人格障碍的种类较多，表现各异，但各类型都有一些共同特征：

1. 一般始于青春期。人格是从小逐渐形成的，人格障碍也是如此。人格障碍的特征往往从儿童期就有表现，到青春期开始显著。因为年龄愈小，人格的可塑性就愈大，因而在青春期以前不能轻易诊断人格障碍。

2. 都有紊乱不定的心理特点和难以相处的人际关系。这是各类型人格障

碍最主要的行为特征。不论是被动的还是主动的行为变异，如偏执、自恋、反社会攻击等，都会给他人造成困扰，甚至带来祸害。

3.常把自己所遇到的任何困难都归咎于命运或别人的错处。因此该类人不会感到自己有缺点需要改正，而常把社会或外界的一切看作是荒谬。

4.认为自己对别人无任何责任。例如对不道德行为没有罪恶感、伤害别人而不觉得后悔，并对自己的所作所为都能做出自以为是的辩护。他们总把自己的想法放在首位，不管他人的心情和状态。

5.总是走到哪里就把自己的猜疑、仇视和固有的看法带到哪里，任何新环境的气氛无不受其特点的影响。

6.其行为后果常伤及别人，使得左邻右舍鸡犬不宁，而自己却泰然自若。

7.总是通过别人的告发或埋怨才知他们的怪癖或不良行为，而不是自己感到有什么心情不安或想不通之事求助于人。

人格障碍的行为问题程度各有不同，轻者完全过着正常生活，只有与他关系密切的人（亲属或同事）才会领教他的怪癖，觉得他无事生非，难于相处；严重者事事都违抗社会习俗且积极表现于外，使他甚难适应正常的社会生活。

人格障碍的形成有多方面原因，综合起来，即压力，压力形成了人格障碍。人格一旦形成，往往具有一定的稳定性，要改变并非易事。但只要加强自我调适和进行各种治疗，进而疏缓压力，人格障碍是可以得到纠正的。

由于人格障碍主要是自我评价的障碍、选择行为方式的障碍和情绪控制的障碍，集中表现为社会环境适应不良，即不能根据外界环境反馈的信息，及时调整自己的行为。

因此，人格障碍的治疗应以心理治疗为主，包括对适应环境能力的训练，选择适当职业的建议与改善行为方式的指导，人际关系的调整以及优点与特长的发挥等等。

## 第二节 消除心理压力

不堪重负的压力会使人产生心理疾病，逐渐损毁身体与情绪，造成身心崩溃。

### 一 什么是压力

什么是压力？拿破仑·希尔认为：“是身体对一切加诸其上的需求所做出的无固定形式反应。”也就是说：任何加于身体的负荷，不论是源于心理方面（如不愉快事件）还是物理因素（如环境污染），都是压力的来源——压力源，就会引起“一般适应综合症”。事实上，只要人们生活中必须扮演某种角色，而且又有许多自己不愿扮演的社会角色存在，那么就会产生压力。

拿破仑·希尔做过一项民意测验，列举了43种生活事件的变化给人们造成的压力，其中包括：贫困、失恋、失业、离异、丧偶、疾病等等，而它又主要来自于事业和感情生活两方面，尤其表现在前者。由于中青年人是社会的中流砥柱，是社会财富的直接创造者，他们就可能面对更多的压力。

具体说来，青年人的压力主要有：

1. 择业的压力。学历要求相对较高与就业机会率相对较低带来的压力。  
2. 各种时尚、潮流的诱惑构成的压力。由于工作、生活节奏的加快，外部环境对人的诱惑。如出国潮、金融潮、装修潮等林林总总的时尚潮流诱惑着青年人，然而条件所限，并非所有人皆能如愿，这也给青年人造成了压力等。

中年人可能遇到的压力有：

1. 事业上追求尽善尽美与现实差距形成的压力。一般来说，中年人都会认为自己从事的事业已应开花结果了，然而现实是并非所有人都能在事业上春风得意，这种理想与现实的差距便形成了压力。

2. 尽可能自我发展的期望与客观工作环境之间的差距形成的压力。

3. 感情生活、婚姻生活不顺带来的压力。包括离异、丧偶、夫妻感情不合等。

4. 望子成龙的心理带来的压力。所有家长都希望自己的孩子能够出类拔萃，但实际上大多数孩子都不免平常，这种“恨铁不成钢”的感情往往造成了压力。

5. 心理与生理差异的压力。人到中年，身体状况可能出现这样或那样的问题，从而影响心理造成压力等等。

在赛利医生的应激学说中，还将压力的发展分为三个阶段：即初始警戒反应阶段、抗拒阶段和衰竭阶段。

初始警戒反应阶段，是由交感神经系统与副交感神经系统共同运用而产生作用的。这种反应，由交感神经刺激肾上腺素，同时由丘脑下部启动脑下垂体，产生了一种激素；肾上腺便会利用这种激素，调整身体作出适应性的防御措施。

若压力源（如皮肤的一处破损处）只是威胁到局部范围，那么，破损的这一部分便会发炎，以起到封闭性的保护作用，便于免疫系统驱逐“侵犯者”，起到治愈受损的组织的目的。如果威胁不限于局部，如心理方面的疾病或潜在的环境公害，一般适应综合症便会动员身体作最大的生理反应，这就是抗拒阶段。在这一阶段，有些人对压力源的心理反应犹如“斗士”，立刻将这种不良情绪压力排去；而另一些人是“躯体化者”，他们拒绝体验压力带来的影响，将压力局限于体内某一处，那么就会产生头痛、背痛、消化不良、或更严重的身心疾病；另外还有些被称为“心理演化者”的人，他们以忧愁、焦虑、消沉或慢性紧张来表现他们对于压力的抗拒。

显然，前两阶段会使身体的重要资源蒙受损伤，往往还会导致第三阶段，即衰竭阶段。因此，如果疲劳的人得不到充分休息以恢复体内平衡，压力便会使人产生一系列人格障碍，逐渐损毁身体，情绪的健康，造成身心崩溃。

面对压力，一些人认为它有益，另一些人则认为它有害。认为它有害的人对于越来越大的压力不堪重负，长此以往，就会逐渐形成一种不健康的心理，表现出人格障碍，会逐渐侵蚀人体的身体情绪，造成不可挽回的损失。

## 二 压力管理学

身心疾病无疑影响着人们的一言一行。而身心疾病又与压力密切相关。现实生活中，身心疾病不胜枚举，几乎每种疾病都有其情绪诱因，而所有的

情绪诱因都或多或少地起源于外界压力，即社会环境形成的压力。可见压力与身心健康有着密切的关系。

我们应当怎样化解压力，克服压力，保持身心健康，实现自己的成功抱负呢？这里就要涉及到一门学问——“压力管理学”。

事实上，我们可能看到两位同时从一个公司一个职位失业的人，一位因不堪重负、灰心丧气而得了重病；另一位却因开朗乐观，终于在别的岗位实现了自身价值。这种结果固然与两人的机遇、性情等不同有关，但有一点不容置疑，就是两人对待挫折和压力的不同态度对身心两方面影响都有很大关系。

现代心理医学的研究也证明，在心理社会因素的关系效应中，外来压力并未直接导致疾病，但是外来压力的变化常常影响、恶化了一个人的情绪，从而导致疾病。因而，个体的评价和应对方式，对外来刺激产生的结果有很大影响。

正确的评价与应对方式可能会弱化外来不良刺激的强度，错误的评价与应对方式则可能强化不良结果。要想减轻外界压力对自我身心两方面造成的不良影响，尽可能防止心身疾病，就要对压力管理这门学问有明确的理解。现代“压力管理学”中，对压力管理有以下要求：

### （一）对压力应采取正确的评价态度

个体作为被压力威胁的对象，应对外界压力有正确的认识（即评价），并采取乐观开朗的态度正确对待。可以这样认为，大多数富人在发迹之前，无一不受到过诸如身体健康、财源等方面压力的困扰。如拿破仑·希尔少年时代，就是靠当新闻记者的收入去完成自己的学位的；各种生活压力，无不他的奋斗生涯增添了光彩。既然一个人在生活中总不可避免遭受各种各样的压力、不如意乃至打击等，那么评价压力、了解压力，就是要分析它们可能对自己身心健康方面造成的危害，从而尽量避免接踵而来的可能对自己造成不利的后果。比如，一个下属在和老板吵架时可以想一想，如果继续吵下去的结局是被“炒鱿鱼”，那么究竟是被炒鱿鱼后自己的生活和心灵上的压力大，还是现在隐忍不满所感受到的心理压力更大？两害权衡取其轻，就能得出理智、有利的解决方法。

### （二）对压力应采取积极的应对方式

“压力管理学”中，对此提出了两条有效的途径：

1. 身体方面的途径：强调持之以恒地运动，特别是做“有氧运动”。例如，游泳、跳绳、踩单车、慢跑、急步行走与爬山等。这些运动不仅能够让血液循环系统运作更有效率，还能够强化我们的心脏与肺功能，直接地增强肾上腺素的分泌，让整个身体的免疫系统强大起来，从而有更强的“体质”去应付生活中随时可能出现的各种压力。

现在我们可以明白为什么洛克菲勒、卡耐基、拿破仑·希尔等超级富翁都酷爱运动了吧？事实上，身体肌肉的劳动，能够让全身心得到松弛，并让我们的大脑有一个适当的休息机会。只有强健的身体，才是十足的成功的能源。

2. 心理方面的途径：心理学家视个人的情况而给予的个别指导和心理治

疗，仍然是个人学习应付压力的最佳方法。他们也赞成利用有效的自助法来排除压力，例如循序式肌肉放松法、静坐、自我催眠和练习吐纳（呼吸）等。

总之，压力管理就是一种积极应对外来刺激的方式，它包括对压力的了解、评价，从而达到缓解和避免压力的目的。

### 第三节 要有一个健康的身体

健全的心灵，寓于健康的身体。

#### 一 健全的心灵，寓于健康的身体

“健全的心灵寓于健康的身体。”这句格言可追溯到罗马时代，而且历久弥新，到今天仍然适用。

如果你想成功，想成为一名领导者，你一定要注意保持身体健康。作为团体负责人的你，不能因自己身体情况不佳而影响到所做的决定。

健康欠佳会减弱你的决策能力，因为如果达到一个目标需要较多的体力与耐力，你可能就因此放弃。即使这种影响只是在下意识里，终究会让你的决定不够谨慎，波及到许许多多的人。

事实上，若健康因素可能影响到决策力时，领导人就该辞去原来的职务。不管怎么说，即使在比较次要的职位上，这些人仍可贡献多年的经验与知识来帮助团队。

为了健全的心灵，为了达到成功的彼岸，尽力保持身体健康吧。

#### 二 如何锻炼身体

众所周知，体育运动和心理素质能锻炼身体，提高人体的能量水平。

田径教练沃尔夫是美国卓越的教练之一，在他的指导下，有几位中学生已经打破了全美预备学校的田径记录。

他是怎样训练这些新星的呢？沃尔夫有一个双重规定。他教他们要同时增强他们的心理和身体素质。

“如果你相信你能做到什么，在大多数情况下，你就能做到。”沃尔夫说。

你有两种类型的能量。一个是身体上的能量，另一个是心理上和精神上的能量。后者比前者要重要得多，因为在必要的时候，你能从你的下意识心理中吸取巨大的能量。

例如，人们在紧张情绪的驱使下，能使自己的体力和耐力达到在正常情况下决不能达到的程度。曾经发生过一次汽车事故，丈夫被扣在翻了的汽车上面动弹不得。他的娇小脆弱的妻子在紧急时刻，竭力抬起了汽车，将丈夫救了出来。一个神经错乱的人，当他发狂时，也能够具有他在正常情况下所决不可能有的力量。

班尼斯特在给《运动画报》所写的一系列文章中谈到，他用心理训练和身体训练相结合的方法进行锻炼，因而于1954年5月6日第一次打破了4分钟跑1英里的世界记录，实现了体育界长期以来所寻求的梦想。他用好几

个月的时间进行心理控制训练，使它适应这个信念：“这个成绩是可以达到的。”有些人认为4分钟跑1英里是这个项目的极限，要突破它是不可能的。班尼斯特认为它是一个大门，一旦通过了它，就会为自己及其他1英里长跑运动员打通取得新成就的道路。

当然，他是对的。班尼斯特引了路。在4年多的时间里，继他首先打破4分钟1英里的记录之后，他和其他的长跑运动员又先后40多次打破了这个记录。仅1958年8月6日在爱尔兰都伯灵的一次比赛中，就有5位长跑运动员以不到4分钟的时间跑完了1英里。

教给班尼斯特创造这个奇迹的人是伊利诺斯大学身体适应实验室主任库里顿博士。库里顿博士发展了关于身体能量水平革命的观念。他说，这种观念可以应用于运动员，也可以应用于非运动员。它能使长跑运动员跑得更快，使普通人活得更久。

“没有‘为什么’的理由，”库里顿博士说，“任何人在50岁时都不能像在20岁时那样适应环境——除非他懂得如何训练他的身体。”

库里顿博士的理论体系基于两个原则：

(1) 训练全身。

(2) 把你自己推进到耐力的极限，并随着每一次的练习而扩大极限。

库里顿博士给欧洲运动明星检查身体时，同班尼斯特成了熟人。他注意到班尼斯特身体的某些部位惊人地发达。例如，就身体的大小说来，他的心脏比常人大25%。但是，班尼斯特身体的另一些部分的发育就不及一般人了。班尼斯特接受了库里顿博士的忠告：要锻炼身体的各个部分。他学到了通过爬山去训练他的心理，培养他克服困难的意志。

与此同样重要的事实是：他学会了把一个大目标分解为若干小目标。班尼斯特推论：一个人跑一个1/4英里比他连续跑4个1/4英里要快些，所以他训练自己要分开想到一英里中的4个1/4。他在训练中先是冲刺第一个1/4英里，然后就绕着跑道慢跑。作为休息。接着他再冲刺另一个1/4英里。他的目标是以58秒钟或更少的时间跑完1/4英里。58秒×4=232秒，或3分52秒。他总是跑到极限点。而每次，他都在加大训练极限。终于他用3分59秒6的成绩打破了1英里长跑的世界记录。

库里顿博士教导班尼斯特说：“身体忍受的训练强度愈大，它的耐力也就愈强。所谓‘过度训练’和‘精疲力竭’的说法都是荒诞的。”

但是他又强调说：休息同锻炼一样重要。身体只有通过刻苦锻炼才能健壮。体力、活力、能量就是这样发展的。身体和心理两者的休息过程也是恢复体力和精力的过程。如果你不让身体有一个休息的机会，它就可能受到严重的损害甚至死亡。

三现在是给你的电池再充电的时候吗

在坟墓里做一个最富裕的人不是件光荣的事。你可能想做最好的科学家、医师、总经理、销售员或雇员，却不想过早地躺在装饰精美的墓石之下。可爱的父亲、母亲、妻子、儿女都能给你带来幸福。为什么有时他们却相反地给你带来悲哀呢？为什么有人要被禁锢在精神疗养院里，或者6尺之躯用防腐药物保存起来，让它躺在一层如茵的绿草之下呢？——仅仅因为不必要的耗损用罄了电池，而电池又没有再充电。

小孩虽然不知道自己什么时候过度疲劳，但他会在行为和动作上表现出这一点。少年人可以认识到自己是过度疲劳了，但不肯承认，甚至对自己也

不肯承认。

当你的能量水平很低时，你的健康和你的优良性格就可能被消极的情绪所压制，就如同蓄电池用完，机器就无法正常运转一样。当你的能量水平是零时，你便是死的。怎样解决能量问题呢？给你的蓄电池充电！怎样充电呢？松弛、运动、休息和睡眠！

下面所列的表可以帮助你判断你的能量水平。当你感觉到你的能量水平在悄悄地下降时，你就可以用这个表核实一下。而且你的“电池”是否需要再充电，也决定于你是否有下列的行动和感觉：

1. 过份嗜睡，过份疲倦；
2. 不机智，不友好，好猜疑；
3. 易发脾气，好侮辱人，对人怀敌意；
4. 易受刺激，爱挖苦人，吝啬；
5. 神经过敏，易于激动，歇斯底里；
6. 易于烦恼、恐惧、嫉妒；
7. 性情急躁，残酷无情，过份自私；
8. 易受挫折，沮丧，易动感情。

#### 四 积极的心态要求良好的能量水平

当你疲劳的时候，你的通常是积极的、令人满意的感情、情绪、思想和行动就会倾向于转变为消极的东西。当你休息好了，身体十分健康时，你的发展方向就会转回到积极的方面。疲劳常常在你的内心形成最糟的东西。当你的“电池”充了电，而你的能量和活动水平上升到标准水平时，你就达到理想的状态了。那就是你用积极的心态思考和行动的时候！

如果你的感情和动作表明你的优点正在被那些令人不称心的、消极的东西所代替，那就是该把你的“电池”充电的时候了。

是的，为维持你的身体和心理两方面的能量水平，需要锻炼它们。但是还有第三个因素。你的身体和心理都需要适当地供给营养。你可以摄取适量的营养食品，以帮助你维持身体健康。你可以从励志书籍中吸取心理的和精神的维生素，保持你心理上和精神上的活力。

五维生素为健康的身体和心理所必需

美国印地安那州拉法也特市美国农业研究会前主任、哲学博士斯卡赛司曾谈到非洲海岸的一个村庄比内地同样部族的村庄更先进。为什么？因为这个村庄的居民比内地的同族人在身体上更强壮，在精力上更充沛——他们有更多的活力。这两个地方的人之间的差别是来自饮食上的一些差别。住在内地的人没有摄取足够的蛋白质，而住在海岸的人从他们所吃的鱼中获得了大量的蛋白质。

米尔斯在他的著作《气候造人》中说：“美国政府发现巴拿马地区一些居民在心理和身体的活动中过于呆滞。科学研究表明：这些居民所赖以生息的植物和动物中都缺乏维生素 B1。把硫胺（维生素 B1）加到他们的食物中时，同样的人就变得更有活力和更加活泼。”

如果你怀疑你的膳食缺乏某种维生素和其它要素，以致你的能量水平受到了压制，你就应当对这事采取一些措施。一册完备的烹饪指南可以给你一

些帮助。你还可以买一些营养管理的小册子。如果条件允许，你就作一次体检。

你的身体能不费力地接受和吸收物质的维生素，你的下意识心理也会同样不费力地接受和吸收心理和精神的维生素。但是，不象你的身体，你的下意识心理能消化和保留无限的东西。不象你的胃，你的心里绝不会被塞得满满的。你供给它多少，它就能接受并保留多少——甚至还能容纳更多的东西哩！

你将在何处找到这些心理的和精神的维生素呢？拿破仑·希尔指出，你可以在许多报刊、杂志和书籍中找到这些维生素。

实际上，下意识心理如一个电池。你可以从它里面获得巨大的能量。这种能量又能转变成身体的活力。如果我们允许消极情绪在这里面造成“短路”，这时能量就要浪费掉。如果能量被很好地利用，那它就不仅不会被消耗掉，反而能增长许多倍，正如同发电厂的发电机能产生大量的电力一样。

已故的出版业著名人士莱吉尔曾经写过一篇文章，发表在《成功无限》杂志上。在这篇文章中他把能量的消耗讲得很精彩。莱吉尔阐明了不必要的“忧虑、憎恨、恐惧、狐疑和愤怒”能够浪费能量。

他说：“所有这些浪费能量的元素也能同样很容易地被转换成产生动力的元素。”

为了说明这一点，莱吉尔先生画了一幅电力厂的图画：一些炉子张着炉口，红色的火焰在炉内吼叫着，锅炉里的水在沸腾，蒸汽正在推动活动塞转动巨大的发电机，有着金色表面铜质线圈正在飞速旋转，快得好像没有动一样，绿色和蓝色的火花在电刷下面闪耀，粗大的电缆一根根架在空中，一直通到配电盘，正在输送电流到全城各地，以供数以千计的用户的各种用途。

在这幅图画的另一面，工厂是同样的、锅炉、发电机也是同样的，唯一的差别在于沉重的电缆不是架在配电盘上，而是插入到一个水桶中，实际上全部电力都浪费了。没有一部升降机能运行，没有一部机器能开动，没有任何一只灯泡能发光。

莱吉尔由此引出的结论是：“两个人用同样的方式、同样多的能量，做同样的工作，存失败之心的人得到的是失败，存成功之心的人得到的是成功。”

在动物界的成员中，只有人才能主动地从内部通过他的自觉意识的功能，去控制自己的情绪。愈是文明、愈是高尚、愈有教养，就愈易于控制自己的感情和情绪——如果你愿意这样做的话。

然而，你很可能总是在这个或那个错误情绪的指导下，浪费你心理上和精神上的能量。如果是这样，你就可以扳一个道岔，指挥你的能量流向有用的渠道。如何做呢？把你的能量放在你所想要得到的事物上，而使它远离你所不想要得到的事物。你的情绪能立刻受行动的支配。因此，要行动起来！用积极的情绪代替消极的情绪。

澳洲的唐恩·福莱芝给了我们一个极好的例证。福莱芝生不逢时，命运多灾，她出生于尔曼郊区的水边。一直患着贫血。但是，她下了一个特大的决心，要成为一位伟大的游泳冠军。后来她果然成了世界上最著名的女游泳运动员之一。但是她并不满足。

当福莱芝从英国威尔士东南的海港加尔地夫帝国运动会回到家时，她读了一本书，这本书就是《思考致富》。“我觉得拿破仑·希尔的成功学理论

最激励人。”她说，“我开始思考我们在英国进行混合游泳接力赛中，英国姑娘打败我们的情况。在我所承担的自由式接力赛的一段距离上，我游 60.6 秒。这比我自己保持的世界记录还要快 0.6 秒，但仍然没有好到足以使我们赶上并超过英国。

“我很想知道：我是否在那个最后的时刻献出了我所有的一切。”

福莱芝开始重温她那个已经做了很久的梦——成为第一个以不到 60 秒的时间游完 100 米的女子。她称这个时间为“奇异的 1 分钟。”

她想：“如果我能使这个梦想实现，我们就可能获得胜利。”

“从那个时刻起，破记录就成了我内心的炽烈愿望。我把它视为我的壮志，并制订了积极的行动计划，以这奇异的 1 分钟作为我的目标。正如希尔所建议的那样，我决定在心理上和生理上都要多走一些路。”

福莱芝小姐除去训练身体之外，现在也在增强训练心理。她已经打破了一个又一个记录，正在为实现她的“奇异的 1 分钟”而努力。据澳洲新闻记者温佳德的报道，全澳洲的体育教练们都被吸引去研究拿破仑·希尔的成功学理论。

温佳德说：“澳洲最优秀的教练们已经科学地制订了正规的训练计划，为实现该计划，他们在寻找一些方法，给他们的冠军那么一点额外的东西——心理或精神维生素。在这个过程中，他们在美国伟大的成功学专家拿破仑·希尔说中找到了新的激励。”

现在难道不正是你该给你的“电池”充电的时候吗？你现在已经开始应用本书所提出的原则了吗？你准备成为冠军吗？如果是这样，你就需要学习怎样才能享受健康和延年益寿——这就是下节的主题。

## 第四节 相信你自己能够健康长寿

成功运用 PMA，你的身体会越来越健康。

### 一 PMA 帮助你健康长寿

各行各业的成功者，健康长寿的比比皆是：

美国石油大王洛克菲勒，既是亿万富翁的企业家，又是健康长寿的佼佼者，他活了 98 岁。此外，发明大王爱迪生活了 84 岁，钢铁大王卡耐基 84 岁，日本企业巨子松下幸之助 90 多岁，美国成功学家拿破仑·希尔 87 岁……

这些人是怎样做到事业成功又健康长寿的呢？这个问题值得追求成功的朋友们花点时间去探讨。因为事业成功，常常和健康长寿相辅相成。

积极心态，对你的健康、进而对你的生活和工作都起着重要的作用。“由于上帝的仁慈，我过得愈来愈好。”有些人每天在醒来时和就寝前都要把这句话朗诵好几次。对他们来说，这句话并不是华而不实的语言。

就某种意义说来，说这句话的人正在运用积极的心态，正在把生活中较好的东西吸引到他的身边，正在运用拿破仑·希尔要你运用的力量。

积极的心态会促进你的心理健康和身体健康，延长寿命。而消极的心态一定会逐渐破坏你的心理健康和身体健康，缩短你的寿命。有些人由于适当地运用了积极的心态，从而拯救了许多的人生命；这些人之所以得救，就是因为接近他们的人具有强烈的积极心态。拿破仑·希尔讲述了下面的两件小事就可证明这一点：

#### 1、这个小孩会活下去

医生说：“这个孩子不能活了。”他们所说的孩子是个刚生下来两天的婴儿。

“这个孩子会活下去！”父亲回答道。这位父亲具有积极的心态——他有信心——他相信祈祷，更相信行动。他开始行动起来了！他委托一位小儿科医生照料这个孩子，这位医生也有积极的心态，作为一位医生，他根据经验知道，自然给每种生理的缺点都提供了一个补偿的因素。这孩子确实活了！

#### 2、我不能活下去了

“我不能活下去了！”死神立即夺去了她的生命

上面的标题出现在《芝加哥每日新闻报》。这篇文章讲述：一位 62 岁的建筑工程师回到家里，上床就寝时，感觉胸痛，呼吸急促。他的妻子比他年轻 10 岁，大为惊慌，她怀着希望为丈夫按摩，试图增强他的血液循环。但是，他死了。

“我再也不能活下去了！”这位寡妇对他的母亲说。

于是，这位寡妇由于经受不住心理上的打击也死了。她和她丈夫死在同一天！

那活了的婴孩和那死了的寡妇证明了积极的和消极的心态同样具有强大的力量。如果懂得积极的心态能把好事吸引到身边，消极的心态会带来坏的事情，难道发展积极的思想 and 态度不是极为合情合理的吗？

## 二 金钱不能买到健康、长寿以及尊敬

洛克菲勒退休后，他确定的主要目标就是保持健康的身体和心理，争取长寿，赢得同胞的尊敬。金钱能帮助他达到这些目标吗？下面是洛克菲勒如何达到这个目标的纲领：

- (1) 每星期日去参加礼拜，记下所学到的原则，供每天应用。
- (2) 每晚睡 8 小时，每天午睡片刻。适当休息，避免有害的疲劳。
- (3) 每天洗一次盆浴或淋浴，保持干净和整洁。
- (4) 移居佛罗里达州，那里的气候有益于健康和长寿。
- (5) 过有规律的生活。每天到户外从事喜爱的运动——打高尔夫球；吸收新鲜空气和阳光；定期享受室内的运动，读书和其他有益的活动。
- (6) 饮食有节制，细嚼慢咽。不吃太热或太冷的食物，以免烫坏或冻坏胃壁。
- (7) 汲取心理和精神的维生素。在每次进餐时，都说文雅的语言，并同家人、秘书、客人一起读励志的书。
- (8) 雇用毕格医生为私人医生。（他使得洛克菲勒身体健康、精神愉快、性格活跃，愉快地活到 97 岁高龄。）
- (9) 把自己的一部分财产分给需要的人共享。

起初洛克菲勒的动机主要是自私的，他分财产给别人，只是为了换取良好的声誉。但实际上却出现了一种他未曾预料的情况：他通过向慈善机构的捐献，把幸福和健康送给了许多人，在他赢得了声誉的同时，他自己也得到了幸福和健康。他所建立的基金会将有利于今后好几代的人。他的生命和金钱都是做好事的工具。他达到了自己的目标。

首先你应当认识到积极的心态会吸引成功，然后才能得到成功。但是，在使用积极的心态时不要忽略了你的健康。

## 三 无知的代价就是犯罪、疾病和死亡

关于卫生知识你懂得多少？卫生的定义是：“用以提高健康的一系列原则或规则。”忽视生理和心理的卫生能导致犯罪、疾病和死亡。

如果你羞于讨论这类问题，你可以读玛丽和哈诺德合著的《忠实的冒险》。由于积极的心态，家庭、学校、教堂、出版社、医药界、政府以及青年组织，都在努力通过教育，扫除笼罩在人们心头的关于生理、心理和社会卫生的无知的阴云。

但是，用卫生教育来解决酒精中毒的问题却是不易奏效的。酒精中毒在美国是损害健康的最大因素之一。它仅次于精神病和道德病，同时也是造成这两种病的最大原因之一。酒精中毒的经济损失每年高达 250 亿美元。这个损失的较大部分是工作时间的损失，其次是医疗费用和身体上的损失——主要是汽车事故造成的损失。但是，金钱的损失，若是同生理、心理和道德健康的损失以及由酒精中毒而引起的生命的损失比较起来，则是微不足道的。

## 四 不要饮酒过度

大家知道：酒精能改变脑波，这可以用脑电图仪记录下来。酒精对神经细胞的新陈代谢破坏最大，它能引起脑血管硬化，使人的思维能力和自我控制能力下降。

神志清楚是一种健康的状态，这时有意识和下意识心理的活动处于适当的平衡中。当一个人处在这种心理状态时，有意识心理的理智和其他力量便充当调节下意识心理的控制器。当这个控制器的活动减弱时，机器就会疯狂地运转起来，人就可能作出不合逻辑的行径。

由于酒精对脑细胞的影响，有意识心理的控制作用被降低了，人处在这种状态中，就会无约束地放纵下意识心理的种种活动，就会作出愚蠢的和令人不满的行为。

酒精中毒实在是一种可怕的疾病。如要一个人放纵饮酒，就会在生理、心理和道德上得病，并会被送到活地狱去。一旦酒精控制了一个人的生命，它就不会轻易地放弃它的领地。

拿破仑·希尔指出，即使这样，对于过度饮酒，总有治疗方法的。

治疗酒精中毒的方法是什么？停止喝酒！这对酒鬼说来，言易行难。重要的是：要相信这是能做得到的。

你不要因为你一直是失败的，就放弃努力。你能从成功的经历中受到激励和得到希望。一个学步的婴孩不会因为迈出最初三步后跌倒而受到批评。婴孩受到了称赞，因为他自觉地作出了努力，取得了进步。

酗酒者可以在许多地方找到治疗。医治酒精中毒的理想方法和地方有很多。然而，每个人必须战胜自我。一般说来，他必须接受外人的劝阻，人们可以通过建议来帮助他，直到他自己能控制自己。积极的心态能帮助酗酒者创造奇迹，只要他以积极的心态去思考和工作。

## 五 不要猜疑你的健康

有一位年轻的汽车销售经理，他的面前本是一条洒满阳光的大道，然而他的情绪却非常消沉。他认为自己要死了！他甚至为自己选购了一块墓地，并为他的葬礼作好了一切准备。实际上，他只是经常感到呼吸急促，心跳很快，喉咙梗塞。他的家庭医生——一位很成功的内科和外科医生——劝他休息，泰然处理生活，退出他所热爱的销售汽车的事业。

这位销售经理在家里休息了一段时间，但是由于恐惧，他的心里仍不安宁。他的呼吸变得更加急促，心跳得更快，喉咙仍然梗塞。这时他的医生劝他到科罗拉多州去度假。

科罗拉多州虽有使人健康的气候，壮丽的高山，但仍不能阻止这位销售经理陷入恐惧。一周后，他回到家里。他觉得死神即将降临。

“打消你的猜疑！”拿破仑·希尔告诉这位销售经理。“如果你到一个诊所去，到明尼苏达州罗契斯特市的梅欧兄弟诊所，你可以彻底弄清病情，而不会失去什么。立即行动！”按照建议，他的一位亲戚开车送他到了罗契斯特市。实际上，他很害怕自己会死于途中。

梅欧兄弟诊所的医生给他作了全面检查。医生告诉他：“你的症结是吸进了过多的氧气。”他笑起来说：“那太愚蠢了……我怎样对付这种情况呢？”

医生说：“当你感觉到呼吸困难，心跳加快的时候，你可以向一个纸袋里呼气，或暂且屏住气息。”医生递给病人一个纸袋，病人就遵医嘱行事。结果他的心跳和呼吸变得正常了。喉咙也不再梗塞了。他离开这个诊所时是一个愉快的人。

此后，每当他的疾病症状发生时，他总是屏住呼吸一会儿。使身体正常发挥功能。几个月以后，他不再恐惧，病症也随之消失。这件事发生于 30 多年以前。自从那时以来，他再也没有找医生看过病。

当然，并非所有的治疗都是这样容易奏效的。有时，可能必须使用你所有的机智，然后才能找到效果较好的疗法。然而，聪明的办法是坚持用积极的心态继续探索。这样的决心和乐观精神通常总是要付出代价的。另一位销售经理就是这样做的。

这个孤独的销售经理在一个小城市的旅社里登了记，当他走进旅社给他安排的房间时，他跌了一跤，跌断了一条腿。旅社经理把送到附近的一家医院，在那里一位主治医生接合了他的腿。几天以后，人们认为他不要紧了，可以走动了，于是他就回到自己的家里。

在家庭医生的护理下，他似乎恢复了健康，但他的腿却并没有痊愈。许多星期以后，医生告诉他：他的腿将会日趋恶化，他会成为一个跛子。这位销售经理感到非常烦恼，因为他的工作需要他用腿跑路。

他同拿破仑·希尔讨论了这个问题。拿破仑·希尔告诉他：“不要相信这些话！总会有一种疗法——去找到它！不要怀疑，立即行动！”拿破仑·希尔把前一位汽车销售经理的故事告诉了他，并同样建议他到梅欧兄弟诊所去。

他离开诊所时也成了一个愉快的人。医生告诉他：“你的身体需要钙。我们可以给你补充钙。但是钙可以耗损掉。你必须每天喝一夸脱牛奶。”他做到了。过了一些时候，那条受伤的腿就变得同健康的腿一样强健了。

积极的心态被应用于维护健康时，要考虑到发生事故的可能性。事实上，安全第一是积极心态的象征。由此，你该听到这个建议：要机敏，要有强烈的生存愿望——拯救生命和财产。

## 六 不要驱车为自己送葬

一家报纸登出一篇报道，它的标题是《参加葬礼迟了，汽车时速 169 公里，车胎爆炸，有 6 人丧生。》该文的第一段说：

“上星期日的 6 人葬礼是由于一辆汽车轮胎爆炸而造成的，该车司机和他的亲戚去参加一个人的葬礼时惟恐迟到而加大马力，开车过猛。”

如果你想取得身体和心理的健康，如果你想活得更久，你就要小心开车；作为行人，你要警惕危险，遵守交通规则。当你和另一个人同乘一辆汽车，而由那人开车，记住：你的生命便掌握在他的心理、身体以及他的汽车的机械状况之中。要坚决地拒绝乘坐酗酒的司机驾驶的汽车，要坚决地拒绝乘坐刹车不灵的汽车——即使这部汽车是你自己的。你所拯救的可能就是你自己的生命！

拿破仑·希尔指出，安全第一并结合积极的心态可拯救生命。

芝加哥 41 层的“谨慎大楼”虽然每层值 100 万美元，它仍然是同类大楼

中最便宜的办公大楼。为什么？因为它从没有牺牲一条性命！没有发生严重的事故。由于积极的心态，大楼的主人建立了安全体系。

比较起来，消极的心态包括无知和粗心大意，会造成悲惨的事故：

(1) 纽约的帝国摩天大厦每高 30.4 公尺，死一人。

(2) 美国西南部科罗拉多河上的胡佛水坝在建设曾牺牲 110 人。

(3) 建设三藩市——奥克兰湾大桥时，每建设 33.5 米长，牺牲 1 人。

(4) 建设科罗拉多河水道桥时牺牲 80 人。

(5) 建设巴拿马运河时，牺牲 1219 人。（在建设这个工程中，由于其他原因，又多牺牲 4766 人。）

(6) 建设美国西部大峡谷坝和科罗拉多河流域工程时，牺牲 97 人。

当然，没有人能预知悲剧何时会袭来，但作好准备总是上策。如果你有积极的心态，你就会作好准备。

基蒂太太失去了她唯一的只有 9 岁的儿子。象许多善良的家庭主妇和母亲一样，她没有受过职业训练。但基蒂太太具有一种强烈的信仰。她知道：尽管她受到了巨大的损失，但她必须继续生活下去，献出她的一份力量，使这个世界变得更美好。她如何保持了生理和心理健康呢？

基蒂大妈决定——为了减轻痛苦和填充精神的巨大空虚，她要保持高度的忙碌，在她力所能及的条件下，尽力去做一些能使别人幸福的事，因为她再不能去做使她儿子幸福的事了。

她在一个忙碌的旅社担任了女服务员的工作。她的工作时间很长，工作职责义不容辞地要求她愉快地待人接物和做事。结果，工作抵消了她的痛苦。

实际上，你的健康可能会受到许多内部力量的影响。这些力量中有一些可能是心理虚构。

积极心态的两大报酬就是心理健康和身体健康。真的，要努力实践才能获得和保持积极的心态。但是，确定的目标、正确而清晰的思考、创造性的想象力、勇敢的行动、长期的坚持和真正的洞察力，这些如果被你满怀热情和信心地应用起来，你就能有把握地取得和保持积极的心态。

当你走向你的目标时，你要把什么东西放在首位呢？

要把幸福放在首位。

如果你现在是幸福的，你就要保持和增加幸福；如果你现在并不幸福，你就要学会怎样才能得到幸福。我们可以到拿破仑·希尔那儿寻找另一些靠积极心态取得成功的原则，加速我们追求幸福的进程。

现在正是你发展 PMA 的时候，拿破仑·希尔指出运用以下几点可以逐渐提高你的能量水平、达到你在身体方面的目标：

1. 反复提醒自己：健康有益成功、成功依赖健康

2. 反复提醒自己：健康把握在我自己手中

3. 反复提醒自己：要有开阔的胸襟

4. 反复提醒自己：我觉得健康、我觉得愉快、我觉得大有作为

## 第五节 正确的饮食之道有利于身体健康

饮食全面、节制有利于身体健康。

这里有一个问题：什么事情是每个人每天都必须做三次以上，而实际上最消耗体力的活动？

性行为？不可能！跑步？不一定每个人都喜欢跑步的！工作？不是所有工作都令人疲倦的；实际上，如果你敬业乐业，你根本会“乐此不疲”的！那么，究竟是什么呢？

戴雅文夫妇这样告诉大家：“今天很多人都谈‘压力’这观念……很少人会不幸到每天都在工作上遇上三次‘压力’的挫败，但每个人每天都会不断地替身体带来三次以上的‘压力’！他们那不正确的吃东西方式，替自己的胃与整个消化器官带来日以继夜的大压力。”费雷汝先生写道：“我们的胃是身体最辛劳的器官；它的构造只能每天工作八小时，但今天人们的饮食方式却强迫它长年累月地 24 小时超额工作……难怪今天的人绝大部分疾病都是由于饮食引起。”

与旺盛的生命活力紧密相关的，还必须有正确的饮食之道。

现代科学指出，营养是抗衡都市压力的一个重要元素，营养直接从饮食中得来。当我们应付压力时，就需要从饮食中摄取养料。因而要增强身体抵抗压力，就必须有正确的饮食观。同时，人们只有在生活中注意饮食方法及饮食宜忌的规律，并根据自身的需要，选择适当的食物进行补养，才能有效地发挥并维持生命活力，提高新陈代谢的能力，保持身心健康。具体地说，饮食具有补充营养、预防疾病、治疗疾病、延缓衰老的作用。

人们要想健康，可以饮食中获得。饮食要节制，不能随心所欲，要讲究吃的科学和方法。饮食过量，在短时间内突然进食大量食物，势必加重胃肠负担，使食物滞留于肠胃，不能及时消化，就影响了营养的吸收和输通，脾胃功能也会因承受过重而受到损伤。因而拿破仑·希尔说：“食量大的人是不会健康的。”

拿破仑·希尔还说：“如果你想身体健康，只能吃七分饱”。现代许多医学实验都证明，要想延长寿命，最好的方法就是减少食物的摄取量。德州大学的马沙洛博士做了一个很有意思的实验，即把一群实验鼠分成三组：第一组任由它们吃；第二组把食物减了四成；第三组也任由它们吃，但蛋白质的摄取量减半。结果两年半后，第一组老鼠成活率为 33%，第二组成活率 97%，第三组存活率只有 50%。

此实验说明了什么呢？加州大学洛杉矶分校的尔佛博士说：“减少营养是我迄今所知温血动物延缓衰老、延长生命的唯一途径，此论点同样适用于人类。”由此可知：尽可能限制食量，可大大延缓生理上的衰老和免疫系统的失效，即吃得少，活得久。

那么，如何才能养成这种饮食有节，即瘦身饮食的习惯呢，拿破仑·希尔给我们提出了以下建议：

- 1、每天摄取热量约 1000 至 1500 卡路里的食物，并且固定补充矿物质与维生素，以维持身体的健康。

- 2、改变用餐时的顺序。先喝汤，再吃蔬菜类的食物，肉类食品和米饭最后再吃。因先吃热量低的食物，可以减少对高热量食物的食欲。

3、每餐只吃七分饱，不要吃到撑了还不停口，最好采取少食多餐的饮食习惯。

4、吃完饭后，不要急着躺下来休息，稍微活动一下，可以让脂肪在尚未储存前，就先消耗掉。

5、减少油脂的使用量。油类中含有大量脂肪，而脂肪所含热量，可是蛋白质和糖类的两倍以上。

6、口渴时，只喝白开水。汽水和可乐中含有高热量，尽量避免饮用。而多喝开水，还可以促进新陈代谢，帮助热量的消耗。

7、富含高热量的食品，像巧克力、蛋糕、油炸食物等等，不要轻易接受它的诱惑。

只要针对食物的不同特性，远离油脂类的高热量食物，多吃含有丰富纤维质或低热量的食物，就可以不用忍受饥饿之苦，并且维护身材苗条，要享受轻松一下的感觉，就从今天开始吧。

#### （四）食用富含水份的食物

拿破仑·希尔认为，药丸是不能治疗体内毒素的，然而，多喝水却可以将毒素排出。

我们知道，地球表面有 70% 覆盖着水，而人的身体有 80% 是由水组成的。那么你以为你所摄入的食物中，应有多少的百分比是水呢？告诉你，也应是 70%。人体的新陈代谢、细胞保持生命的活力都是离不开水的。因而，我们除了每天定量补充一定的水分（如茶、牛奶）外，还必须吃一些新鲜的水果和蔬菜，以及它们榨出来的新鲜汁液等。

风行欧美的“天然卫生法”强调：“饮食正确为健康之本”、“肠胃健康乃身体强壮之本”。同时也认为：人类的一切疾病皆由体内的毒素引起。事实上，这些毒素的来源，就是不正确的饮食、空气的污染、压力造成的内分泌失调及不正确心态引起的荷尔蒙紊乱。因而涤清我们体内循环系统的最佳方法，就是每天多吃一些天然的富含水份的食物。植物中有多种富含水份的食物，如水果、蔬菜、芽苗等，它们都能提供给我们丰富的水份和维生素及排毒的物质。

## 第六节 健全的心理有助于健康的身体

不健康的情绪会逐渐侵蚀人的心灵，侵蚀人的身体。

### 一 健全的心理有利于身体健康

健康的身体大半要有赖于健全的心理精神。我们常常会听到人说：“我烦得要死”，这是很平常的话，用以表达极度的忧虑烦恼。一个人过分地烦恼，就算不死也会生病。有位医生曾经说，他的病人中50%的人有烦恼的症状。可以说，烦恼是极大的现代瘟疫。

愤恨是引起健康不良的显著因素。有位医生说，一名病人就是因为长期心怀愤恨而死，医生或许不能把这种实情列为正式报告中的死亡原因，但是他描述病人的肤色怎样变得灰暗，眼睛失去了光彩，器官功能日益减退，吐气带有臭味。“他整个身体状况日益恶化，变得缺少抵抗力，很容易为疾病所侵犯。就这样。”他强调说，“这个人死于长期的心怀愤恨。”

这当然是个极端的例子，但是无庸讳言的，成千上万的人生活乏味，没精打采，昏昏欲睡，不是这里痛就是那里痛，缺少活力，主要就是因为情绪和精神状况不健康。心理不健康妨碍了身体机能，因而门户大开，让疾病长驱直入。这当然并不是说所有的疾病都是情绪引发的，但是情绪的压抑在所有疾病中都是活跃的催化剂。

世上有许多人因为心理精神状态的不健康，而引发出各式各样的情绪状况，并且最后在身体上显示出来。

例如有一次拿破仑·希尔在一处教堂里讲过话后，有位妇女直率地对他说：“我痒得要命。我该怎么办才能止住痒？”

“这位女士，”拿破仑·希尔回答说，“说真的，我的讲话曾经引起各种反应，但是能使人身上发痒倒是第一次。”

“差不多3年以来我身上常常会发痒，但是不知道怎么回事，我一上教堂就特别会有这种情形。你看看我的手臂，现在就痒得不得了。”她露出来的手臂看不出有什么东西，或许有点发红。为什么在教堂里会觉得身上痒？拿破仑·希尔感到非常惊奇。和她交谈之下，显露出来的唯一迹象，也是极其强烈鲜明的迹象，就是她对她姐姐极度的愤恨。

她说她姐姐是分配她们遗产的执行人，没有把她“应得的”大部分财产分给她。拿破仑·希尔推想，由于她是长期上教堂的虔诚信徒，她对她姐姐的愤恨，使得她自己一到教堂里就感到罪恶。因此，得出的结论是，她身上的痒很可能是罪恶感和愤恨集在一起的“情意结”所产生的症状。

拿破仑·希尔出于好奇，因此请求并且得到她允准，去和她的医生讨论这件事。拿破仑·希尔把她的话告诉医生，医生也大感兴趣。“她从来没有把这种情形告诉我，”他说，“这位女士必定是有着我们可以称之‘心内的热疹’。她必定是从里面抓，而产生了外部的假痒。我觉得如果能够说服她排除掉愤恨，她的痒病很可能就会治好。这至少值得一试。”

医生就根据这决定和她深谈了一次，要她再来看拿破仑·希尔，并且警告她说：“如果你不改掉你不健康的想法，你会痒得精神崩溃。”

她接受了这种治疗，但是并不容易，因为她的愤恨已经深入了她的心里

面。她原谅了姐姐，这是排除愤恨的第一步，当罪恶感日益减轻的时候，她的痒也减少发作了，最后完全好了。她态度的改变也影响了她那贪心的姐姐，姐姐又给了她一些钱，两人从此都很满意。

可见，如果你有不健康的想法，你就容易变成不健康，你要健康，充满活力和朝气，就必须克服不健康的想法。

著名的医生约瑟夫·克瑞姆斯基说：“抵抗入侵病菌最坚强的堡垒是内部防御——我们体内正常、自然的力量，这力量可以抵抗向我们身上渗透、进攻的病菌和滤过性病毒。这种综合性治疗现在的术语被称做‘精神治疗’，也就是把身体和心理看成一体，而且相互有关系。”

“科学上已经得到证据，”克瑞姆斯基医生继续说，“情绪的紧张、情绪的压抑可以产生长期的精神消沉和疲劳，同时降低了身体抵抗疾病的能力。长期的忧虑和烦心，没有控制的感情和脾气，现代生活的高度压力和节奏，都可以使得心脏、肾脏、肝和其他重要器官产生功能减退的变化，并且带来高血压和动脉硬化。愤恨和恐惧可以象任何有毒化学品一样毒害我们的身体。”

因此健康的想法可以使身体产生活力，有助于身体保持平衡和发挥正常功能。

对于心理健康就可以使得身体健康的说法，总有人争辩说是不可行的，他们快快不乐地说：“但是我某个地方真正有问题。”我们并不小看器官上的疾病。但是就算是真有问题，我们的想法还是能激发或减弱我们的活力和健康。就是我们有严重的疾病，增强信心的想法仍然有力量帮助我们争得好结果。

对此，拿破仑·希尔的朋友、同样是位成功学家的麦尔顿讲述了自己的亲身经历：

“有一次，我到纽约纪念阵亡将士医院去探望一位女士，她趁她丈夫离开病房时对我说：‘我得了癌症，我知道我会治好的，但是我丈夫却担心得不得了。他总是抱着消极的心态，总是向最坏的方面去想。你能不能想想办法，帮助他建立创造性健康的想法？我要他从心里面看是个健康的人，不要把我看成是个癌症的牺牲者，或者是他即将失去的妻子。因为他不会失去我，我还不打算离开这个世界。’

“或许有人认为她说瞎话，头脑不清楚，但是她有强烈的信心和坚强的想法，她是一个乐观的人。

几个星期以后，一位充满活力的女士来看我，“你还记得我吗？”她问。

“‘我怎么会忘记你呢？’我说，‘你的信心使我印象深刻。’我又加上一句：‘你看起来很好。’”

“‘啊，’她快乐地说，‘我当然很好。我相信我一定会很健康。’尔后我又看到了她好几次，她仍然很好。”这又是一个信心和正确的想法有益于治疗的例子。

一个人要长期保持朝气蓬勃，他要采取很多行动，其中之一是从心智思想中把所有老旧、疲弱、衰亡、没精打采、不快乐的想法清除出去。萨拉·乔登医生说：“如果我们每天都给自己来个心智上的清洗，那么，我们的诊所就会减少求诊的人。”

有一次麦尔顿和另外3个人在纽约同坐一辆计程车。那天天气很好，因此麦尔顿上了车就对司机说：“今天天气真好，是不是？”

但是他咕嘟着说：“那又怎么样？现在很好，但是天黑前会下雨，甚至会下雪。”他还说了其他一些消极否定的话。（由于在车上其他的人都不时叫麦尔顿“博士”也做“医生”解），最后那位司机就转过头来看麦尔顿。很明显的，他以为车上有个医生，或许他可以沾光，来个免费治疗。”“医生，”他说，“我的背一直痛，这是怎么一回事？”

“哦，”麦尔顿说，“象你这样年轻，不应该会有背痛的毛病。你年龄多大？”

“我37岁。”他回答，“我不止背痛，全身都痛。我吃也不好，因为我胃也痛。我真觉得不舒服。你认为我有什么毛病？”

麦尔顿说：“朋友，你知道在计程车里看病当然不是地方。但是你似乎是不错的人。我想我可以诊断一下你的问题，我猜你是得了心理硬化症。”这叫他大吃一惊，差点把车子开上了人行道。

“心理硬化症？”他问：“这是什么病？”

事实上麦尔顿也不太清楚，但是他问：“你听过血管硬化症吗？”

“不知道，”他说，“我不知道那是什么病。”

“那是血管硬化了，是不好治的病。心理硬化症是心理硬化了，这表示想不到的硬化。从我上了你的计程车，你就一直显示出心理硬化的症状。如果不去掉心理硬化症，你接着就会得血管硬化症。”

“那么，”他紧张地问，“我要怎么办呢？”

“我告诉你，”麦尔顿回答说，“你到我的办公室来，我们会给你治疗。”

麦尔顿给了他一张名片，他看了说：“哦，你不是医学博士，你是神学博士。”

“或许这正是你需要的一类博士。”麦尔顿说，“或许你并不需要一位医学博士，而是需要一位心理方面的博士，甚至是需要一位灵魂方面的博士。”他后来到了麦尔顿的办公室来，麦尔顿用本书所说的定律给他治疗，过了一段时间，司机的心理硬化症好了，而且他没有花任何钱，只是奋斗以清除掉病态的想法。

成千上万的人自己使自己病倒，并且以不健康的想法再引发其他的疾病。因此解决的办法就是肯定生命力，排除紧张，抛弃所有的怨恨，重视爱。在这个世界上最具有治疗效力的想法就‘爱’的心念。去爱人们，对每一个人都从好的方面去想。丢开所有的消极心态，以积极的心态填入我们的脑中；消除所有自卑的想法，以辛劳的想法填入我们的脑中。健康的心智使人身体健康，具有活力和朝气。修身养性才能活得生龙活虎，体验生命甜美的滋味。

约翰·柏吉夫人在拿破仑·希尔的指导下，将健全的心理寓于身体之中，最终从烦恼中走出来，并且，身体也越来越健康。

曾经烦恼已完全将柏吉夫人打败。她脑中一片混乱困惑，觉得生活毫无乐趣可言，精神太紧张，晚上睡不着觉，白天也无法休息。柏吉夫人的三个女儿都和亲戚同住，分离得很远。柏吉夫人的丈夫最近刚从军中退役下来，现在外地，准备成立一家法律事务所。战后复原时期那种不安全、惶惑的情绪，她完全感染上了。

柏吉夫人的情况威胁到她丈夫的事业，以及正常快乐的家庭的生活，同时也严重影响到她自己的生活。她丈夫找不到房子，唯一的解决方法就是自己建一栋。万事俱备，就是等她恢复健康。由于有不健康想法，使她对这种情形了解得愈多，愈加努力，对失败的恐惧也就愈大。于是她逐渐对任何事

情都怀有深切的恐惧感，觉得再也无法信任自己，觉得自己完全失败了。

在情势最黯淡的时候，拿破仑·希尔帮助了她，使她永不忘怀，终生感激。拿破仑·希尔鼓励她，斥责她自暴自弃。激励她尽全力和生活奋斗。拿破仑·希尔指出，她对生活妥协，害怕面对现实，逃避现实。

于是，从那天起，柏吉夫人开始振奋起来。到了周末，完成了一些似乎不可能的工作。她独自照顾两个幼小的孩子，同时自己睡得香，食欲开始好转，精神也有进步。一个星期之后，当柏吉夫人的父母来看柏吉夫人时，发现她正在烫衣服，同时还一面哼着歌儿。柏吉夫人有种富裕满足的感觉，因为她已展开一场战斗，而且获得胜了。她还说：“我永远记住这个教训……如果情势似乎很难克服，面对它！开始奋斗！永不后退！”

从那时起，柏吉夫人强迫自己去工作，使自己沉迷于工作中。最后，她把孩子全部接回来，然后和丈夫一起住进她们那栋新房子。她心想：我可以恢复健康，使我这个可爱的家庭有一位健康、快乐的母亲。我全神贯注于我们的家、孩子、丈夫以及所有的事情——除了我自己——拟定各项计划。由于太忙碌，她根本无暇想到她自己。就在这时候，真正的奇迹发生了。

柏吉夫人身体愈来愈强健，每天早上起床，心中充满喜悦：富足的喜悦，为新一天策划的喜悦，生活的喜悦，虽然偶尔也有沮丧的时候——特别是当她疲倦之时——但柏吉夫人告诉自己，不必在那时候多想，多思索。于是渐渐的，这种时刻愈来愈少，终于完全消失。

现在，在一年之后，柏吉夫人有一位十分快乐、成功的丈夫，一个美丽的家和三个健康、快乐的孩子。并且自己也快乐安详。

## 二 幽默使人既健康又幸福

拿破仑·希尔非常欣赏日常生活中的真正幽默。所谓幽默，是对人生的自我解嘲。

大文豪王尔德说：“人们把自己想得太严重时，正足以显示本身的渺小。”

80岁以上的老年人，面对人生时，必定是持高度的幽默感。他们常和儿童接触，流露出率真的一面，然而也秉持一颗睿智的心。

大约每隔2个月，拿破仑·希尔都要出席一个“积极生活”大会，这个大会轮流在全美各地召开，参加者除了拿破仑·希尔之外，还有林克列特、保罗·哈维、吉格·吉格拉、罗伯特·史北勒，以及诺曼·皮尔等人。精神上的信心以及幽默，是两大基石，使得这些参加者能够名列美国伟大人物之林。拿破仑·希尔一向很高兴能和他们参加同一个聚会。拿破仑·希尔尤其重视和林克列特的友谊。幽默感使林克列特永远保持年轻。

林克列特已经发现了保持年轻的秘诀：他透过孩子的眼睛来看这个世界。他鼓励我们所有的人，对自己大笑一番，找出藏在我们每个人身体里面的童心。

在这些大会上，林克列特以主讲人的身份，向近万名观众发表演说，他提醒我们说，“小孩子经常说些最令人啼笑皆非的话。”他记得曾经访问过一位三岁的小女孩，她有着一双大大棕色眼睛，他问她：“你都帮你母亲做些什么事呢？”“我帮妈妈弄早餐。”她很快地回答。“你做些什么来帮你母亲准备早餐呢？”林克列特问道。她毫不犹豫地回答：“我把面包放进烤

面包机里，但她不准我把烤焦了的面包丢进马桶冲掉。”

有一次，林克列特问一位小学生，他的父亲从事什么职业，这位小学生紧紧抓住麦克风，仿佛它是一个冰淇淋甜筒。“我的爸爸是个警察，”这位小男孩说，“他专门抓坏人、小偷，把他们揍得东倒西歪，用手铐铐住他们，把他们带到警察局去，关进监狱里。”“哦！”林克列特说，“我敢打赌，你的母亲一定很担心他的工作，是不是？”“才不呢，”这位小男孩向林克列特保证说：“他带了很多手表、戒指及珠宝回来给她。她才不担心他的工作哩！”

拿破仑·希尔最喜欢的是下面这一个故事：林克列特在节目中向一个小孩子提出一个假设的问题，“且让我们假设，”林克列特说，“你是一架商业客机的驾驶员，你正开着飞机飞向夏威夷，机上有250名乘客，突然，你的飞机引擎停了。在这种情况下，你将怎么办？”这位小男孩想了一想，然后说了他的答案：“我会亮起‘请绑好安全带’的指示灯，然后跳伞逃生。”他似乎对自己的答案感到十分自豪，但这时观众席上却响起了一片笑声。他把手插入口袋里，眼睛开始流泪。林克列特立即赶过来轻声替他解围。“孩子，你的答案很好。他们并不是在笑你，他们只不过是很高兴听到你的答案而已。”林克列特这样安慰他。这位小男孩显然仍不满意，他回答说：“不错，但是我马上就要回到飞机上来。我只是要出去买些汽油回来”。

只要你我能够以一个孩子的眼睛，来观看这个世界上美好的事物，那么，我们就永远不会感到衰老。

小孩不但可从玩具本身获得很大的乐趣，甚至也能从装着玩具的纸盒上得到相同的乐趣。孩子几乎对每样东西都觉得好笑——小狗、甲虫、蝴蝶、喷水器、旋转木马以及它们照在镜子中的模样。

只要我们能够以一个小孩的眼睛来看自己，就不会把自己看得太过严重，那么，我们已经掌握了适应力的要求。变化是不可避免的，我们知道，明天一定是个新的惊奇，一个新的挑战，一项新的喜悦。

### 三 快乐使人健康长寿

林肯曾经这么说：“据我观察，人们都是自己想要怎么快乐，就能怎么快乐。”

一个人想要快乐，便会采取积极态度，这样他便会把快乐吸引过来。

“我要快乐……”有一首流行曲一开头的几句话就包含许多真理：“我要快乐，但是除非能使你快乐，我就不会快乐。”

为了自己找寻快乐最保险的方法是，奉献自己心力使别人快乐。快乐是一种难以捉摸而短暂的感觉。刻意去找它，它会逃之夭夭；但你如果把快乐带给别人，它就会自动跑来。

柯莱儿·钟斯是奥克荷马市立大学宗教系一位教授的夫人，她告诉拿破仑·希尔她刚刚结婚时的一段乐事。“我们结婚头两年住在一个小镇里，”她回忆道：“我们的邻居是一对老夫妇，太太几乎已经瞎了，整天坐在轮椅上；老头子身体好，除了理家还照顾她。

“圣诞节前几天，我跟先生一起装饰圣诞树，忽然心血来潮，决定替这对老夫妇也布置一棵。于是我们买了一棵小树，用漂亮的饰物和彩灯把它装

饰好，又包了几份小礼物，在圣诞夜送了过去。

“老太太哭了起来，泪眼模糊地望望闪烁耀眼的灯光。她丈夫则一再说：‘我们好几年都没有圣诞树了。’第二年，我们每一次过去看他们时，他们都会提到那棵树。

“我们替他们做的只是一件小事，但我们却得到了快乐。”

他们的快乐是自己善心的结果，它变成一种深厚温暖的感觉，永远留在记忆里。

最常见、最持久的一种快乐则近乎一种满足状态——一种既非快乐，又非不快乐的状态。

如果在一段时间里，你的感觉以积极的心态为主，你一方面觉得很快乐，一方面又觉得没什么快乐，那你就是个快乐的人。

我们一生大半的时间都在家里跟家人度过。可惜这个原本应该安全而充满快乐与爱的避风港，常常会变成互相敌对的地方，使家人享受不到快乐和谐。

在我们“PMA，成功之道”的一个班级里，有一个大约二十来岁积极有力的青年被问道：“你有什么问题吗？”

“有。”他回答：“就是家母。其实我已经决定这个周末就要离家了。”

我们和他谈话以后才发现，母子之间的关系显得不太和谐，老师发现他积极专制的个性跟他的母亲一的模一样。

老师便对他说：“你跟你母亲的个性显然相似，因此你应该可以由自己的态度推断她的态度，设身处地想一想自己的感觉便能了解她的感觉，因此你的问题应该很容易解决。

“下面是你这星期的特别功课：母亲要你做事时，就‘高高兴兴地’做；她发表意见时，你要真诚而愉快地随声附和，或干脆什么也不说。这样你就觉得愉快极了，说不定她也会学你的样儿哩。”

“没有用！”学生说，“她实在很难缠！”

“完全正确，”老师回答说，“除非你用积极的态度去努力——否则没有用的。”

一星期以后，老师又向这个青年提到这个问题，他这么回答：“我很高兴地告诉你，整整一个星期，我们之间没有说过一句令人难过的话，我决定不走啦。”

我们往往以为大家都喜欢自己所喜欢的，大家都想自己所想的；而且一般人都以自己的反应来推断别人的反应。这种看法有时候是正确的，就象上述那个青年跟他母亲一样。但是许多问题却是父母不了解子女的个性跟自己不同所致。

不久以前，拿破仑·希尔跟一个大机构的总裁约好见面。他在提任公职，因为表现优异，名字经常上报。当拿破仑·希尔去看他那天，他却非常苦恼。

“没有人喜欢我！连自己的孩子都讨厌我！为什么会这样？”他问道。

其实这位先生非常疼孩子，他把金钱所能买到的东西都给儿女，绝不让他们有一点不满足。而这种不足是驱使他们奋斗不懈的原动力。他总是尝试保护孩子，不让他们受到一点委屈，也舍不得让他们象自己一样艰苦奋斗。儿女从小开始，他就没有期望他们感激，因此他从未得到过感激——他却以为孩子自然而然便会了解他。

假使他当初教导孩子感激，并且让孩子出去磨练磨练，来获得力量，情

形也许会改观。他使孩子快乐时自己也很快乐。假使在他们成长过程中，他能多信赖他们一点，使他们了解他为他们的幸福所做的艰苦奋斗，他们就会更体谅他了。

不过这位先生，或有类似情形的任何人，用不着这么闷闷不乐，他大可把护身符 PMA 那一面翻上来，尽量让自己亲爱的人来接近自己，了解自己。

此外，他也应该多花点时间把“自己”跟他们一起分享，让他们知道他爱他们，而不是只用物质去满足他们。假使他把自己象财富一样跟他们一起分享，就会得到他们爱与谅解的丰厚回报。

世界最快乐的人长在“快乐谷”里面。他的富有在于他拥有永恒的价值，在于他拥有永远不会失去的东西——那些给他满足、健康、心灵的平静与灵魂的和谐的东西。

以下就是他所拥有的财富和他获得财富的方法：

我帮助别人寻求快乐，因而自己也寻得快乐。

我的生活很节制，因而获得健康。

我不恨人，不嫉妒人，却爱护、尊敬所有的人。

我从事爱心活动，慷慨地付出，因此很少疲倦。

我不要求任何人的恩惠，只要求一个特权——让所有喜欢我幸福的人跟我分享这幸福。

我与自己的良心交好，因此它正确地引导我做每一件事情。

我的物质财富超过我的需要，因为我不贪求；我只渴望那些在我活着时让我活得有意义的东西。我的财富来自那些因分享我的幸福而受益的人。

## 第十七章 养成良好的习惯

好的习惯可以造就人才，  
坏的习惯可以湮没人才。

### 第一节 好坏习惯都有巨大的力量

一个想成功的人必须明白个人习惯的力量是如何强大。

好的习惯把人立于不败之地，坏的习惯把人从成功的神坛上拉下来。拿破仑·希尔认为，保罗·盖蒂深谙此道。

有个时期，美国第一富豪盖蒂的香烟抽得很凶，有一天，他度假开车经过法国，那天正好下着大雨，地面特别泥泞，开了好几个钟头的车子之后，他在一个小城里的旅馆过夜。吃过晚饭他回到自己的房里，很快便入睡了。

盖蒂清晨两点钟醒来，想抽一支烟。打开灯，他自然地伸手去找他睡前放在桌上的那包烟，发现是空的。他下了床，搜寻衣服口袋，结果毫无所获。他又搜索他的行李，希望在其中一个箱子里，能发现他无意中留下的一包烟，结果他又失望了。他知道旅馆的酒吧和餐厅早就关门了，心想，这时候要把不耐烦的门房叫过来，太不堪设想了。他唯一能得到香烟的办法是穿上衣服，走到火车站，但它至少在6条街之外。

情景看来并不乐观。外面仍下着雨，他的汽车停在离旅馆尚有一段距离的车房里，而且，别人提醒过他，车房是在午夜关门，第二天早上6点才开门。而且能够叫到计程车的机会也将等于零。

显然，如果他真的这样迫切地要抽一支烟，他只有在雨中走到车站，但是要抽烟的欲望不断地侵蚀着他，并越来越浓厚。于是他脱下睡衣，开始穿上外衣。他衣服都穿好了，伸手去拿雨衣，这时他突然停住了，开始大笑，笑他自己。他突然体会到，他的行动多么不合乎逻辑，甚至荒谬。

盖蒂站在那儿寻思，一个所谓的知识分子，一个所谓的商人，一个自认为有足够理智对别人下命令的人，竟要在三更半夜，离开舒适的旅馆，冒着大雨走过好几条街，仅仅是为了得到一支烟。

盖蒂生平第一次注意到这个问题，他已经养成了一个不可自拔的习惯，他愿意牺牲极大的舒适，去满足这个习惯。这个习惯显然没有好处，他突然明确地注意到这点。头脑很快清醒过来，片刻就作了决定。

他下定了决心，把那个仍然放在桌上的烟盒揉成一团，丢进废纸篓里。然后脱下衣服，再度穿上睡衣回到床上。带着一种解脱，甚至是胜利的感觉，他关上灯，闭上眼，听着打在门窗上的雨点。几分钟之内，他进入一个深沉、满足的睡眠中。自从那天晚上后他再也没抽过一支烟，也没有抽烟的欲望。

盖蒂说，他并不是利用这件事指责香烟或抽烟的人。常常回忆这件事，仅仅是为了表示，以他的情形来说，被一种坏习惯制服，已经到了不可救药的程度，差一点成为它的俘虏！

常常做一件事就会成为习惯，而习惯的力量确实大极了。但是人类也有一股不小的缓冲能力，人类既然有能力养成习惯，当然了有能力去除他们认为不好的习惯！

举例说，一个商人有乐观和热忱，这对自己是有帮助的。它会使工作较

优良、较容易，而且也会激励和鼓舞他的同僚和下属。但是，习惯性的乐观和热忱，往往会造成危险的、甚至是不堪设想的过度乐观和过度热忱。拿破仑·希尔有一个朋友，名叫史密斯。他的乐观，对他建立起和主客的几个工厂很有裨益，也帮他赚了许多钱，前途无量。不幸的是，史密斯所有做生意的经验都是从旺季得来的，因而，他的乐观看法和希望，也都是在旺季的市场下——实现的。

后来，事态突然转换到了经济比较萧条的时期。这种时候，有经验的商人，或多或少都会收敛一点，节省开支，小小翼翼地等待着经济状况改观。

然而史密斯完全没有办法适应这种新的情况，过分乐观的习惯已牢不可破，在应该踩煞车的时候，他却仍旧如故往加足油门往前冲，并且仍非常自信地认为前途似锦。

经过一段很短的时间，史密斯已没有办法在那种情况下生存了。他过度发展他自己和公司的事业，结果破产了。

很多人都说：养成好习惯较难，而陷入坏习惯很容易！但也并非一定如此，主要还是看一个人的毅力而定。事实上，习惯就是习惯，并没有合理的推论来说明养成好习惯比养成坏习惯要难。

动作敏捷或缓慢只是习惯问题。一个人不是养成准时的好习惯，就是养成迟到的坏习惯。

一个有准时习惯的人，会从这个习惯中得到很大的好处——不管是赴约会、还钱、或实现任何方面的诺言。

人家请你吃饭，如果迟到的话，会使主人和其他受邀的客人不便。如此，你就会变得不受欢迎，以后人家就不再请你吃饭了。

拿破仑·希尔认为，对商人来说，守时是项特别有价值的资产。常言说“时间就是金钱”，这话永远都是正确的，现在这个时代尤其比以往更重要。现代企业的步调一日千里，分秒必争，主管和高级职员的工作日程必须排得满满的，因为他们负担不起生产时间的浪费，就像负担不起生产线上的耽搁一样。

现在有飞机的公司越来越多了，因此他们能迅速地把他们的职员准时地送到任何地方。今天美国公司的飞机就有 34000 架，仅通用汽车公司就有 22 架。

蒙哥马利华德百货公司公开承认：公司利用自己的飞机运送职员，要比让他们自己去搭乘民航客机，费用要高出三分之一。但是，使用自己公司的飞机，对职员的旅行时间却节省了将近 60%。而蒙哥马利华德，跟许多其他的公司一样，都了解节约时间比多花点钱要划得来。

总而言之，一个人说他什么时候要到某地方而准时到达的话，不但给人一个极好的印象，他还替自己或他的公司节省了钱。

“敏捷守信”对生意人来说，非常重要，最可能成功的商人和公司，他们必定准时接受订单、交货、提供服务、付款、还债以及其他事项。假如等得时间过了，所订的货还没送来，顾客下次可能就到别的地方订货了。

节俭是另一种可以养成的习惯，而它可以说是能使任何事业成功的因素。

“勿以善小而不为。”节俭也是一样，不论大小。

一旦事业开始，对天性节俭的人而言，其成功机会较才华相同者要多。而习惯节俭的人，他知道只有减少开支和成本才有赚钱机会，而在今天高度

竞争的市场里，即使在小东西方面去节俭，聚少成多，也是很可观的，甚至会造成赚钱和赔钱的区别。

除此之外，对一个有节俭习惯的人而言，他似乎永远有一笔积蓄，以防不时之需，必要时可使他渡过难关，或使他有扩张和改进的机会，而不必去借钱。

聪明的人都知道，能做到“准时和节俭”，对自己有很大的帮助。在生活中如果你能经常准时、节俭，直到成为你的第二天性，你就会在事业上，收到由这些习惯为你带来的利益。

任何刚开始经营的商人，要养成最有价值的习惯是在他下决心之前，可以停下片刻，迅速回顾他的推理。这种最后的检查，也许只需要几分钟甚至几秒钟，但收获却非常之大。这可以让人有一次机会，来合理地调整自己的思绪，或回想自己为什么或怎样会有这种决定。这个简单的过程，可以大大地增加一个人迅速而有效地去处理可能碰到的难题的能力。这似乎有点像世界上某些最佳演员所养成的习惯一样，虽然他们可能对所扮演的角色已经熟透了，但是在开幕之前，仍会迅速地把剧本或他们自己的那一部分过目一遍。

拿破仑·希尔认识一个最成功的推销员，他对拿破仑·希尔说，他的成功是在经营事业的初期便养成了这种习惯。

“我甚至还想出一个秘诀来养成这个习惯。”他告诉拿破仑·希尔说，“去拜访顾客之前，我一定要先静下心来，喝杯咖啡，擦擦皮鞋。这样一来，在我真正踏入顾客办公室之前，我有一个最后思索的机会——如何表现自己。所得到的效果好极了！除了能从容地应付对方所提的问题外，还使我推销了很多的东西。”

拿破仑·希尔“对自己养成这种习惯的秘诀”的看法，认为是极好的。不管任何人，当他下决心之前，最好再留下一分钟来冷静地整理思绪！

另一种习惯是：任何一个想要在商业上迅速成功的人，遇事必须要养成轻松的心情，成功的商人通常都是能放松自己心情的人，甚至在碰到逆境的时候。他的脑筋必须保持能感受、能反应的状态，随时准备好捕捉和发掘新机会，以及了解和对付新的问题。

高明商人那种心境轻松的情形，就像一个够格的橄榄球员一样。当球员传球的时候假如球意外地落到他的手中，他并不胆寒或惊慌。而高明的商人也是一样，对突发的新情况，并不会使他手忙脚乱。他能灵敏地反应，他有办法掌握或对付情况，他会紧抱着球跑过去，也会警觉而放松地转个方向，以免对手扑过来。

有些刚开始做生意的人，就已具备这种轻松的内在能力，但是大多数的生意人，经过多次经验，才能养成这种习惯。

“随时都要把你自已看成是一个在湖中翻了船的人！”一个资深的石油商人在盖蒂事业刚开始的时候忠告盖蒂：“如果你能保持镇静，你就可以游到岸边，至少在水晃时有人来救起你。假如你失去冷静，那就完蛋啦。”

当一个人刚开始创业的时候，真有点象突然沉溺在湖中央的船。如果他保持镇静，他生存的机会就较大，否则他就很可能溺死。刚开妙做生意的人或年轻的职员，都应该常常把这警句牢记在心里，这样，你就会养成心情轻松的习惯，而获得不少的帮助，也有办法应付任何情况。

拿破仑·希尔的一位经理有种习惯，每星期都要把他那部门所有的人找来开会。虽然这种方式基本上是正确的，但开了好几个月的会，却没有产生

一点显著的效果。

这位职员想，他是否应该中断这个会议。他对于开会失败这个问题想了好久。他把问题分析之后，终于找到了答案：他每次开会的时间都是星期五下午4点15分。

由于习惯性，每当星期五，员工们都在想着回去度周末，而在下班前45分钟，他们对于公司的任何讨论已没有兴趣，也没有兴致了。终于这位职员把开会的时间和日子都改变了，而他这种每星期召开会议的习惯，几乎立即就成变好的习惯了。由于会议日期、时间配合得当，后来，在会中提出了很多增加产量和效率的好想法，他的员工士气也达到高峰。

一个想成功的人，必须明白习惯的力量如何强大。也必须了解养成好习惯一定要实地去做。他必须时时警惕去除那些可能破坏他好习惯的事物，也要赶快养成对自己所追求的事业有帮助的那些习惯。

## 第二节 要相信好习惯的报酬是成功

这里面隐藏着人类本能的秘诀。当我每天重复念这些话的时候……他们会溜进我的心灵，变成奇妙的源泉。

拿破仑·希尔的好友、成功学家曼狄诺曾道出了一项培养好习惯的心理暗示，你要对自己说：

“今天是我新生命的开始。我要脱去我的老皮，因为它早就受尽了失败的创伤。

“今天我又一次再生，葡萄乐园是我的出生地，这里的水果大家都可以品尝。

“今天我要在这葡萄乐园里，从那枝最高而且结果最多的葡萄藤上，摘下智慧的葡萄。因为，这些葡萄是我这个职业里最贤德的人，一代一代种植下来的。

“今天我要尝一尝这些葡萄的滋味，还要吞下每一粒成功的种子，使新生命在我心里萌芽成长。

“我所选择的这个行业，充满机遇，没有悲伤和失望。而那些已经失败的人，如果将他们一个个地叠起来，会比地面上的金字塔还高。

“但是，我像另外一批人一样，不会失败。因为我的手里握有航海图，指示我游过波涛汹涌的海洋，到达彼岸。过去的，只是一场梦罢了。

“失败不再是我奋斗的代价。失败象痛苦一样，不适合我的生活。过去我曾接受它，那是因为我需要痛苦。现在我拒绝它，这是因为有了智慧和原则，指引我走出阴暗，进入富庶、幸福和远超过我梦想的康庄大道。在那里，金苹果园里的金苹果也不过是给我的一点点报酬而已。

“人要能长生不老，就可以学到一切，但我不能永生。所以，在我有生之年，我必须练习忍耐的功夫。因为，造物主做起事来，从来不是匆匆忙忙的。创造橄榄树——一切树木之王——需要100年。一个洋葱10个星期就长成了。我曾像一个洋葱一样地活着，我很不高兴。现在，我要成为最了不起的橄榄树。实际上，我要成为一名成功人士（应具体一点，例如演讲家、科学家等。）

## 一 良好的习惯是成功的钥匙

如果你既没有做伟大事情的知识，又没有经验。而且曾经在无知中游荡，也曾跌进过自怜的深渊。那么，你该怎样养成良好的习惯呢？事实上，这个答案很简单。要在没有知识和经验的情况下，开始你的旅程。因为，造物主已经给你远比这森林里面任何兽类都多的知识和本能。只是人们将经验估价得太高了。

说实在的，经验是对教训的总结，但是，要获得经验必须花上很多年的时间，而且，等到人们获得它的知识的时候，其价值已随着时间的流逝而降低了。结果呢，经验丰富了，其人也死了。再说，经验只是一时的；一个今天很有用的措施，明天不一定就有效和实用。

只有原则可以经久不变。而这些原则现在都在你的手里。因为，这些带你走向伟大之路的原则，都写在这里。它的教导，会使你防止失败、获得成功。

事实上，已经失败的人和已经成功的人之间，唯一不同之点，在于他们不同的习惯。良好的习惯，是一切成功的钥匙。坏的习惯，是通向失败的敞开的门。因此，要遵守的第一个法则就是：要养成良好的习惯，全力以赴去实行。小孩子的时候，会为感情而冲动，就要全力遵守习惯。在你一生过去的行为当中，你的行动受俗念、情感、偏见、贪婪、恐惧、环境、习惯所支配，而这些暴君里，最坏的就习惯。因此，如果决定要全心全力服从习惯的话，一定要全心全力服从良好的习惯。必须将坏习惯全部摧毁，准备在新的田畦，播下新的种子。

拿破仑·希尔认为，最好在大声告诉自己，我要养成良好的习惯，全力以赴去实行。

那么，如何去完成这种艰难的伟大事业呢？就是革除生活上的坏习惯，换一个带你走向成功之路的好习惯。因为，只有一种习惯才能抑制另一种习惯。

## 二 凡事变成习惯就容易做

这种习惯有什么用呢？这里面隐藏着人类本能的秘诀。当每天重复念这些话的时候，它们很快就会成为精神活动的一部分。而最重要的是，它们会溜进心灵，变成奇妙的源泉，永不停止，创造幻境，并使你做出你不能理解的事情。

当这种话语被奇妙的心灵完全吸收的时候，每天早晨，你便开始带着以前从来没有过的一种活力醒过来。你的元气将会增加，你的热忱将会升高，你迎接世界的欲望将会克服一切恐惧，你将会比你想象中的快乐更快乐。

最后，你发现自己已有了应付一切情况的方法。不久，这些方法就能运用自如。因为，任何方法只要练习，就会熟能生巧，难的也变成容易的了。

因此，一个好的习惯就产生了。当一种习惯，由于经常反复地练习而变成容易的时候，你就会喜欢去做。你一旦喜欢去做，就愿意时常去做，这是人的天性。当你时常去做的时候，它就成了你的一种习惯，你也就成为它的奴仆。因为它是一种好习惯，也就是你的意愿。

### 三 今天是我新生命的开始

你要郑重地对自己宣誓说，没有人能够阻碍你的新生命的成长。你不能一天不读这些读物。因为，损失一天就没有办法补救，也不能以别的事物来代替。你绝不要中断每天阅读本书的习惯。实际上，每天在这新的习惯上花费几分钟，对将要属于你的那种快乐和成功来说，只是付出微小的一点代价而已。

当你阅读本书里的字句的时候，绝不要使每一个字简略，也不要把每一句话简化，以免忽视这里的指示。这些智慧之葡萄被挤压到一个装着酒的瓶子里，葡萄皮和渣抛给了鸟吃——许多没有用的东西，已经过滤出来，随风飘逝。只有纯粹的真理，提炼在将来的话语之中。你要照书中指示的方式喝下去，绝不吐掉一口。这样，你就会吞下成功的种子。

今天，你的老皮已经变得如尘埃逝去。你要在众人中昂首阔步，不管他们认不认识你。因为，今天你是一个有新生命的新人。

不断运用这些心理暗示，就能培养良好的习惯，消除坏习惯。

### 第三节 养成良好的习惯

良好的习惯，是一切成功的钥匙，坏的习惯，是通向失败的敞开的门。

在人的生活中，习惯对人的影响是显而易见的，习惯有多种，有好的，也有坏的；有美的，也有丑的。拿破仑·希尔告诉我们要培养良好的习惯。

#### 一 养成放松的习惯

这里首先讨论了疲劳问题。为什么要讲如何防止疲劳的问题呢？很简单，因为疲劳容易使人产生忧虑，或者至少会使你较容易忧虑。疲劳同样会降低你对忧虑和恐惧等等感觉的抵抗力，所以防止疲劳也就可以防止忧虑。

拿破仑·希尔认为：“任何一种精神和情绪上的紧张状态，完全放松之后就不可能再存在了”。这就是说，如果你能放松紧张情绪，就不可能再继续忧虑下去。

所以要防止疲劳和忧虑，首先要做到：常常休息，在你感到疲倦以前就休息。

这一点为何重要呢？因为疲劳增加的速度快得出奇。美国陆军曾经用几次实验，证明以年轻人为例，如果不带背包，每一小时休息 10 分钟，他们行军的速度就加快，也更持久，所以陆军强迫他们这样做。

一个人的心脏每天压出来流过你全身的血液，足够装满一节火车上装油的车厢；每 24 小时所供应出来的能量，也足够用铲子把 20 吨的煤铲上一个 3 尺高的平台所需的能量。你的心脏能完成这么多令人难以相信的工作量，而且持续 50、70 甚至可能 90 年之久。你的心脏怎么能够受得了呢？哈佛医院的华特·坎农博士解释说：“绝大多数的人都认为，人的心脏整天不停地在跳动着。事实上，在每一次收缩之后，它有完全静止的一段时间。

当心脏按正常速度每分钟跳动 70 下的时候，一天 24 小时里，实际的工作时间只有 9 小时。也就是说，心脏每天休息了整整 15 个小时。”

在二次大战期间，邱吉尔已经 60 多岁了，却能够每天工作 16 小时，一年一年地指挥英国作战，实在是一件很了不起的事情。他的秘诀在哪里？他每天早晨在床上工作到 11 点，看报告、口述命令、打电话，甚至在床上举行很重要的会议。吃过午饭以后，再上床去睡一个小时。到了晚上，在 8 点吃晚饭以前，他再上床去睡两个钟点。他并不是要消除疲劳，因为他根本不必去消除，他事先就防止了。因为他经常休息，所以可以很有精神地一直工作到半夜之后。

约翰·洛克菲勒也创了两项惊人的纪录：他赚到了当时全世界为数最多的财富，也活到 98 岁。他如何做到这两点呢？最主要的原因当然是，他家里的人都很长寿，另外一个原因是，他养成了休息的习惯，他每天在办公室里睡半小时午觉。他躺在办公室的大沙发上——在睡午觉的时候，哪怕是美国总统打来的电话，他都不接。

在一本名叫《为什么要疲倦》的好书里，丹尼尔·何西林说：“休息并不是绝对什么事都不做，休息就是修补。”在短短的一点休息时间里，就能有很强的修补能力，即使只打五分钟的瞌睡，也有助于防止疲劳。棒球名将康黎·马克说，每次出赛之前如果不睡一个午觉，到第 5 局就会觉得精疲力

尽了。可是如果他睡午觉的话，哪怕只睡五分钟，也能够赛完全场，一点也不感到疲劳。

爱迪生认为他无穷的精力和耐力，都来自他能随时想睡就睡的习惯。

拿破仑·希尔曾建议好莱坞的一位电影导演杰克·查纳克试试这种方法，查纳克后来说，这种办法可以产生奇迹。几年前他是米高梅公司短片部的经理，常常感到劳累和精疲力尽。他什么办法都试过，喝矿泉水、吃维他命和别的补药，但对他一点帮助也没有。

两年之后，拿破仑·希尔再见到他的时候，他说：“出现了奇迹，这是我医生说的。以前每次我和手下的人谈短片问题的时候，我总是坐在椅子上，非常紧张。现在每次开会的时候，我躺在办公室的长沙发上。我现在觉得好多了，每天能多工作2个小时，却很少感到疲劳。”

你如何使用这些方法呢？如果你是一位打字员，你就不能象爱迪生或是山姆·高尔温那样，每天在办公室里睡午觉；而如果你是一个会计员，你也不可能躺在沙发上跟你的老板讨论帐目的问题。可是如果你住在一个小城市里，每天回去吃中饭的话，饭后你就可以睡十分钟的午觉。这是马歇尔将军常做的事。在二次大战期间，他觉得指挥美军部队非常忙碌，所以中午必须休息。如果你已经过了50岁，觉得你还忙得连这一点都做不到的话，那么赶快趁早买人寿保险吧。

如果你没有办法在中午睡个午觉，至少要在吃晚饭之前躺下来休息一个小时，这比饭前一杯酒要便宜得多了。如果你能在下午5点、6点或者7点左右睡1个小时，你就可以在你生活中每天增加一小时的清醒时间。为什么呢？因为晚饭前睡的那1个小时，加上夜里所睡的6个小时——一共是7小时——对你的好处比连续睡8个小时更多。

从事体力劳动的人，如果休息时间多的话，每天就可以做更多的工作。佛德瑞克·泰勒，在贝德汉钢铁公司担任科学管理工程师的时候，就曾以事实证明这件事情。他曾观察过，工人每人每天可以往货车上装大约12吨半的生铁，而通常他们中午时就已经筋疲力尽了。他对所有产生疲劳的因素，做了一次科学研究，认为这些工人不应该每天只能装12吨半的生铁，而应该能装运47吨。照他的计算，他们应该可以做到目前成绩的4倍，而且不会疲劳，只是必须要加以证明。

泰勒选了一位施密德先生，让他按照秒表的规定时间来工作。有一个人站在一边拿着一只秒表来指挥施密德：“现在请拿起一块生铁，走……下面坐下休息……现在走……现在休息。”

结果怎样呢？别人每天只能装运20吨半的生铁，而施密德每天却能装运到40吨生铁。而当佛德瑞克·泰勒在贝德汉钢铁公司工作的那3年里，施密德的工作能力从来没有减低过，他之所以能够做到，是因为他在疲劳之前就有时间休息：每个小时他大约工作26分钟，休息34分钟。他休息的时间要比他工作时间多——可是他的工作成绩却差不多是其他人的4倍。

常常休息，照你自己心脏做事的办法去做——在你感到疲劳之前先休息，然后你每天清醒的时间，就可以多增加一小时。

下面是一个很令人吃惊而且非常重要的事实：只是用脑不会使你疲倦。这句话听起来非常荒谬。可是几年以前，科学家曾试图了解，人类的脑子能够工作多久而不至造成“工作能量减低”，也就是科学上对疲劳的定义。令这些科学家们非常吃惊的是，他们发现通过活动中的脑细胞的血液，毫无疲

劳的迹象。但如果你从一个正在做工的人的血管里抽出血液，就会发现血液里充满了“疲劳毒素”。但是如果你从爱因斯坦的脑部抽出血液来，即使是在一天的终了，也不会有任何疲劳毒素在内。

如果只讨论脑的话，那么它“在8个或者12个小时之后，工作能量还和开始时一样地迅速和有效率”，脑部是完全不会疲倦的……那么是什么使你疲倦呢？

心理治疗专家们都说，我们所感到的疲劳，多半是由精神和情感因素所引起的。英国最有名的心理分析家德费，在他那本“权力心理学”里说：“绝大部分我们所感到的疲劳，都是由于心理影响。事实上，纯粹由生理引起的疲劳是很少的。”

一位美国著名的心理分析家布列尔博士说得更详细。他说：“一个坐着的工作者，如果健康情形良好的话，他的疲劳百分之百是受心理因素，也就是情感因素的影响。”

什么心理因素会影响到坐着不动的工作者，使他们疲劳呢？是快乐？是满足吗？是烦闷、懊悔，一种不受欣赏的感觉，一种无用的感觉，太过匆忙、焦急、忧虑——这些都是使那些坐着工作的人精疲力竭的心理因素。

大都会人寿保险公司，特别在一本讨论疲劳的小册子上指出了这一点。“困难的工作本身，很少造成好好休息之后不能消除疲劳……忧虑，紧张和情绪不安，才是产生疲劳的三大原因。通常我们以为是由劳心劳力所产生的疲劳，实际上都是由这三个原因引起的……请记住！紧张的肌肉，就是正在工作的肌肉，应该要放松，把你的体力储备起来，以应付更重要的责任。”

请你检查一下自己：你念这几行字的时候，有没有皱着眉头？你是否觉得两眼之间有一种压力？你是否正很轻松地坐在你的椅子上？还是耸起肩膀？你脸上的肌肉是否很紧张呢？除非你的全身放松得像一个旧的布娃娃一样软，否则你这一刹那就是在制造神经和肌肉的紧张，就是在制造疲劳。

为什么我们在劳心的时候，也会产生这些不必要的紧张呢？何西林说：“我发现主要的原因……是几乎所有的人都相信，愈是困难的工作，愈是要有一种用力的感觉，否则做出来的成绩就不够好。”所以我们一集中精神就皱起了眉头，耸起了肩膀，要所有的肌肉都来“用力”。事实上这对我们的思考，根本没有丝毫帮助。

碰到这种精神上的疲劳，应该怎么办呢？要放松！放松！再放松！要学会在工作时放轻松一点。

要做到放松并不容易，可是作这种努力是值得的，因为这样可以使你的生活起革命性的变化。威廉·詹姆斯说：“美国人过度紧张、坐立不安、着急以及紧张痛苦的表情……这是坏习惯，不折不扣的坏习惯。”紧张是一种习惯，放松也是一种习惯，而坏习惯应该祛除，好习惯应该养成。

你怎样才能放松呢？是该先从思想开始，还是该从你的神经开始呢？两样都不是。你应该先放松你的肌肉。

我们先从你的眼睛开始，先把这段读完。当你读完之后，把头向后靠，闭起你的眼睛，然后默不出声地对你的眼睛说：“放松、放松，不要紧张，不要皱眉头，放松，放松。”如此慢慢地重复、再重复念一分钟……

你是否注意到，经过几秒钟之后，眼睛的肌肉就开始服从你的命令了？你是否觉得，有一只无形的手把这些紧张的情绪给挪开了。虽然看起来令人难以相信，可是你在这一分钟里，却已经试过了放松情绪艺术的全部关键和

秘诀。你可以用同样的办法放松你的脸部肌肉、你的头部、你的肩膀、你整个身体。但是你全身最重要的器官，还是你的眼睛。

芝加哥大学的艾德蒙·杰可布森博士曾说，如果你能完全放松你的眼部肌肉，你就可以忘记你所有的烦恼了。在消除神经紧张时，眼睛之所以这样重要，是因为它们消耗了全身散发出来的能量的四分之一。这也就是为什么很多眼力很好的人，却感到“眼部紧张”，因为他们自己使眼部感到紧张。

拿破仑·希尔指出放松的五项建议：

1、请看关于这方面的一本好书——大卫·哈罗·芬克博士所写的《消除神经紧张》。

2、随时放松你自己，使你的身体软得象一只旧袜子。如果你找不到一只旧袜子的话，一只猫也可以。你有没有抱过在太阳底下睡觉的猫呢？当你抱起它来的时候，它的头就像打湿了的报纸一样塌下去。印度的瑜伽术也教你，如果你想要放松，应该多去瞧瞧猫。要是你能学猫一样地放松自己，大概就能避免这些问题了。

3、工作时采取舒服的姿势。要记住，身体的紧张会产生肩膀的疼痛和精神上的疲劳。

4、每天自我检讨五次，问问你自己：“我有没有使我的工作变得比实际上更重？我有没有用一些和我的工作毫无关系的肌肉？”这些都有助于你养成放松的好习惯。就如大卫·哈罗·芬克博士所说的：“那些对心理学最了解的人们，都知道疲倦有三分之二是习惯性的。”

5、每天晚上再检讨一次，问问你自己：“我有多疲倦？如果我感觉疲倦，这不是我过分劳心的缘故，而是因为我做事的方法不对。”“我算算自己的成绩，”丹尼尔·何西林说，“不是看我在一天完了之后有多疲倦，而是看我有多不疲倦。”他说：“当哪一天过去而我感到特别疲倦时，或者是我感觉精神特别疲乏的时候，我会毫无问题地知道，这一天不论在工作的质和量上都做得不够。如果每一位生意人都能领会这一点，因为神经紧张而引起疾病致死的比率，就会马上降低了。而且在我们的精神疗养院里，也不会有那些因为疲劳和忧虑导致精神崩溃的人。”

6、当你神经紧张时，你可以默念，也可以平静的声音说道：“我要放松，我要放松。放松，放松，再放松！”

7、把心事说出来，怎样做到这一点，必须遵照以下几点：

准备一本“供给灵感”的剪贴簿，你可以贴上自己喜欢的可以鼓舞你的诗，或是名人的格言。往后，如果你感到精神颓丧时，也许在本子里就可以找到治疗的药方。在波士顿医院的很多病人，都把这种剪贴簿保存好多年，他们说这等于是替自己在精神上“打了一针”。

不要为别人的缺点太操心。也许在看过他所有的优点之后，你会发现他正是你希望遇到的那种人。

要对你的邻居有兴趣。对那些和你同一条街上共同生活的人，有一种很友善也很健康的兴趣。有一个很孤独的女人，觉得自己非常“孤立”，她一个朋友也没有。有人要她试着把她下一个碰到的人作为主角，编一个故事。于是她开始在公共汽车上，为她所看到的人编造故事。她假想那个人的背景和生活情形，试着去想象他的生活怎样。后来，她碰到别人就谈天，今天她非常的快乐，变成了一个很讨人喜欢的人，也消除了她的“痛苦”。

神经紧张，疲劳时，向你的朋友、亲人写信，以倾诉你的烦恼，或写

给自己也可以达到放松的目的。

保罗·山普桑就是经过拿破仑·希尔的指导后，学会了以放松克服紧张。

在6个月以前，他的生活紧张忙碌。他总是紧张紧张的，从不晓得使自己轻松一下。他每天晚上下班回到家里时，总是精神沮丧，忧虑重重，筋疲力竭。为什么？因为从来没有人对他说：“你在慢性自杀。你为什么不慢慢来？你为什么不使自己轻松一下？”

他每天早上总是急急忙忙起床，匆匆忙忙吃早餐，匆匆忙忙刮脸，匆匆忙忙穿衣，然后急忙开车上班，他紧紧抓住方向盘，仿佛它随时会飞出窗外一般。他很迅速又紧张地上了一天班，然后匆匆忙忙赶回家，到了晚上，他甚至想急忙入睡。

他这种紧张生活实在太严重了，因此他向拿破仑·希尔求教。拿破仑·希尔要他放松紧张的生活，他建议他，随时都要想到轻松——在工作、开车、吃饭、入睡之前，都要想到放松自己。要按照五项建议去做。拿破仑·希尔指出，持续他以往的生命状态无异于正在慢性自杀，因为他不知道如何使自己松懈下来。

从那时起，他就开始练习使自己身心放松。每天上床睡觉前，他并不急着入睡，而先使自己身体彻底放松，呼吸也倾向平稳。早上醒来后，觉得已得到了充分的休息，这是一大进步，因他以前早上醒来时，总觉得又累又紧张。现在，他无论开车，还是吃饭，心情轻松了许多，为了安全，他驾车提高警觉，但已不象以前那样紧张了。最重要的是，上班前，也能使自己松懈下来。一天之中，他总要多次停止一切工作，详细检讨自己是否已彻底放松。每当电话铃响时，他也不再象以前那样急急忙忙去接听；有人与他讲话，他也能使自己轻松得如一位沉睡的婴儿。

结果，通过学会放松，保罗的生活变得轻松愉快，也不再紧张烦恼。

拿破仑·希尔指出，一定要放松，只要想躺下。随时就可以躺下。

你不妨这样试试：

1、只要你觉得疲倦了，就平躺在地板上，尽量把你的身体伸直，如果你想要转身的话就转身，每天做两次。

2、闭起你的两只眼睛对自己说：“太阳在头上照着，天空蓝得发亮，大自然非常的沉静，控制着整个世界——而我，是大自然的孩子，也能和整个宇宙和谐一致。”

3、如果你不能躺下来，因为你没有时间，那么，只要你能坐在一张椅子上，得到的效果也完全相同。

4、现在，慢慢地把你的10只脚趾头蜷曲起来——然后让它们放松；收紧你的腿部肌肉——然后让它们放松；慢慢地朝上，运动各部分的肌肉，最后一直到你的颈部。然后让你自己的头向四周转动着，好象你的头是一个足球。要不断地对你的肌肉说：“放松……放松……”

5、用很慢很稳定的深呼吸来平定你的神经，规律的呼吸是安抚神经的最好方法。

6、想想你脸上的皱纹，尽量使它们抹平，松开你皱紧的眉头，不要闭紧嘴巴。如此每天做两次，也许你就不必再到美容院去按摩了，也许这些皱纹就会从此消失了。

## 二 培养良好的工作习惯

拿破仑·希尔成功学的引路人卡耐基提醒我们要养成四种良好的工作习惯。

第一种良好的工作习惯：消除你桌上所有的纸张，只留下与你正要处理的有关的纸张。

芝加哥和西北铁路公司的董事长罗南·威廉士说：“一个桌子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。”

著名诗人波浦曾写过这样一句话：

“秩序，是天国的第一条法则。”

秩序也应该是成功人士的第一条法则。一般成功人士的桌上，都堆满了可能几个星期都不会看一眼的文件。《新奥尔良》报纸的发行人有一次告诉卡耐基，他的秘书帮助他清理了一张桌子，结果发现了一部两年来一直找不着的打字机。

光是看见桌上堆满了还没有回的信、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100万件事情待做，可是没有时间去完成它们”，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。

宾州州立大学医学院的教授约翰·史托克博士，曾在美国医药学会全国大会上宣谈过一篇论文——《生理疾病所引起的心理并发症》。在那篇论文里，史托克博士在一项《病人心理状况研究》的题目下，列出11种情况，下面是第一种：

“一种必要或是不得不做的感觉，好象必须要做完的事情，永远也做不完。”

象清理桌子，做各种决定等等，这些基本的事情怎么能帮你避免那些很重的压力——这种不得不做的感觉，以及那种必须做的事永远也做不完的感觉呢？著名的心理治疗家威廉·山德尔博士，就让一个病人用这种简单的办法避免了精神崩溃。这个病人是芝加哥一家大公司的高级主管，当他初到山德尔博士诊所去的时候，非常紧张、不安，而且很忧虑。他知道他可能精神崩溃，可是他没有办法辞去工作，他需要有人帮助他。

“当这个人正把他的问题告诉我的时候，”山德尔博士说，“我的电话铃响了起来，是医院打来的电话。我没有多讨论这些问题，当场就下了决定，我总是尽可能当场解决问题。我刚把电话挂上了，铃声又响了。这次又是一件很紧急的事情，我花了一点时间讨论。第三次来打搅我的是我的一个同事，为一个病得很重的病人征求我的意见。当我和他讨论完了之后，我转过身来准备向我的病人道歉，因为我一直让他在等着。可是他脸上的表情完全不一样，非常的开心。”“不必道歉了，大夫，”这个人山德尔说，“在刚才的那10分钟里，我想我已经知道我的问题出在哪里了。我现在要动身回到办公室里，改一改我的工作习惯……可是在我走之前，你能不能让我看看你的书桌呢？”

山德尔博士打开他书桌的几个抽屉，里面都是空的——只放了一些文具。“请你告诉我”，那位病人说，“你没有办完的公事都放在哪里？”

“都做完了，”山德尔说。

“那么你还没有回的信放在哪里呢？”

“都回了，”山德尔告诉他说。“我的规则是，信不回决不放下来。我都是马上口述回信，让我的秘书打字。”

6个星期之后，那位高级主客把山德尔博士请到他的办公室去。他整个地改变了，他的办公桌也不一样了。他打开办公桌的抽屉，抽屉不再有还没做完的公事。这位高级主管说，“以前我在两个办公室里有三张写字台——把我整个人都埋在我的工作里，事情永远也做不完。当我和你谈过以后，我回到办公室里，清出一大堆的报表和旧的文件。现在我的工作只需要一张写字台，事情一到马上就办完。这样就不会有堆积如山没有做完的公事威胁我，让我紧张和忧虑。可是，最让我想不到的是，我完全恢复了健康，我现在一点病也没有了。”

第二种良好的工作习惯：按事情的重要程度来做事。

富兰克林·白吉尔是美国最成功的保险推销员之一，他不会等到早上5点钟才计划他当天的工作，他在头一天晚上就已经计划好了。他替自己订下一个目标，订下一个在那一天要卖掉多少保险的目标。要是他没有做到，差额就加到第二天——依此类推。

当然，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。可是按计划做事，绝对要比随之所至而去做事好得多。

如果萧伯纳没有坚持“该先做的事情就先做”的这个原则的话，他也许就不可能成为一个作家，而一辈子做一个银行出纳员了。他拟定计划，每天一定要写一页。这个计划使他每天五页地继续写了9年，虽然在这9年里他一共只得了三十几块美金。就连漂流在荒岛上的鲁宾逊，也订出每天每一个钟点应该做什么事的计划。

第三种好的工作习惯：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。

已故的霍华在美国钢铁公司任董事长的时候，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看。

最后，霍华先生说服了董事会，每次开会只讨论一个问题，然后做结论，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，可是无论如何，在讨论下一个问题之前，这个问题一定能够成达某种决议。结果非常惊人，也非常有效。所有的陈年旧帐都清理了，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了。

第四种好的工作习惯：学会如何组织、分层负责和监督。

很多人替自己挖了个坟墓，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。他常觉得很匆促、忧虑、焦急和紧张。要学会分工负责，是很不容易的。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。

一个人，由于心理因素的影响，烦闷通常比体力劳动更容易使人觉得疲劳，这已是大家知道的事实了。几年以前约瑟夫·巴马克博士在《心理学报》上发表了一篇报告，谈到他的一些实验，证明了烦闷会产生疲劳。巴马克博士让一大群学生做了一连串的实验，他知道这些实验都是他们没有什么兴趣的。其结果呢？所有的学生都觉得疲倦、打瞌睡、头痛、眼睛疲劳、很

容易发脾气，甚至还有几个觉得胃很不舒服。由试验的结果可知道，一个人感觉烦闷的时候，他身体的血压和氧化作用，实际上真的会降低。而一旦这个人觉得他的工作有兴趣的时候，整个的新陈代谢作用，就会立刻加速。

每天早上给自己打打气，这在心理学上来说非常重要。因为“我们的生活就是我们的思想造就的”，

每个小时都跟你自己说一遍，你就可以指引自己去想很多勇敢而快乐的思想，也可以由此得到力量和平静。跟自己谈很多值得感谢的事情，你就可以在脑子里充满向上的思想。

只要你的想法正确，就能使任何工作不那么讨厌。你的老板希望你对自己的工作感兴趣，他才能赚更多的钱。可是我们且不管老板要什么，你要想想，对自己的工作有兴趣的话，能够对你有什么好处；常常提醒你自己，这样做可以使你从生活中得到加倍的快乐，因为你每天清醒的时间里，有一半以上要花在你的工作上。如果在你的工作上得不到快乐，在别的地方也就不可能找到快乐了。要不停地提醒你自己，对自己的工作感到兴趣，就能使你不再忧虑，而最后可能会为你带来升迁和加薪。即使事情没有这样好的结果，至少也可以把你的疲劳减低到最低程度，让你能够享受你的闲暇时间。

### 三 培养良好的睡眠习惯

不论有多强的意志力，大自然都会强迫一个人入睡。大自然会让我们可以长久不吃东西、不喝水，却不会让我们长久不睡觉。

所以，要想不为失眠症而忧虑，拿破仑·希尔建议我们，遵守下面是五条规则：

- 1、如果你睡不着，就起来工作或看书，到你打瞌睡为止；
- 2、不要害怕失眠，从来没有人因为缺乏睡眠而死，为失眠忧虑对你的损害，通常会比失眠更厉害；
- 3、试着祈祷；
- 4、让全身放松，看一看《消除神经紧张》这本书；
- 5、多运动，使身体因劳动而累得无法保持清醒。

### 四 培养胸襟开阔的习惯

拿破仑·希尔认为，在人生的舞台上，选择做一名焦点人物，扮演重要的角色。把自己的性格塑造得更得人心，也就更接近成功。

“性格”的问题是人生的大问题之一。人际之间似乎经常会格格不入，很多困扰及难题的产生均起因于人与人之间不能和谐相处。由于彼此个性的冲突，造成了多少家庭的破碎，友谊的决裂、劳资的矛盾等等，甚至国与国之间也因为观点未能一致而演变成干戈相见。

在这个问题上，我们所具备的最大威力——做选择的能力，再度扮演着一个最重要的角色。你可以让自己做一个友善的人，也可以去做一个难处的人；你可以热心助人，也可以拒人于千里之外；你可以与人虚心合作，也可以固执己见；你可以使自己激动，也可以要自己冷静；你可以让自己发脾气，也可以让自己对那些原本会使你生气的事淡然处之；你可以去做一个和蔼可

亲的人，也可以做一个尖酸刻薄的人；你可以信任别人，也可以对谁都不信任；你可以自以为人人都与你为敌，也可以自信大家都喜欢你；你可以干干净净、清清爽爽，也可以邋邋遢遢、不修边幅；你可以蹉跎、倦怠，也可以雄心勃勃……难道你不能自己做选择吗：这，不用想，你当然能。以下就是一个非常成功的例子。

## 五 培养勇于纠正自己的缺点的习惯

富兰克林有一天突然警觉到他经常失去朋友，他此时才开始注意到原因在于他太爱争强好胜。所以始终跟别人处不好。有一天，大概是过年前几天，当年度计划大致定好后，他坐下来列了一张清单，把自己个性上所表现的一些缺点全部列在上面，并且，从最致命的大缺点开始，到不足挂齿的小毛病为止，重新依次排列了一次。他下了极大的决心要一一改掉。每当他彻底改掉一个毛病，就在单子上把那一条划去，直到全部删完为止。结果，他变成了美国最得人心的人物之一，受到大家的尊敬和爱戴。当殖民地 13 个州需要法国的援助时，他们派富兰克林去，法国人对他的印象奇佳，他果然也不负使命。时下所看到的有关“个性塑造”的著作中，几乎都会引述富兰克林的例子，且被公认为是个性自我改造最成功的例子之一。

反过来说，假如富兰克林的选择是依然故我，不对自己的个性加以检讨，假如他也象其他许许多多的人一样，放任自己的天生个性，假如他仍然不改争强好胜的毛病……那么，他绝不可能成功地争取到法国的援助，而整个美国历史也将改写了。一个人的性格居然也能影响一个国家的命运。可是，却还有很多人到处在说：“我能怎么办？”其实，你怎么知道你办不到？你怎么知道即使经过数年的努力你仍不会有所获？林肯讲过：“我要准备好自己以待时机来临。”他果然等到了那一天。他深信耕耘一定会有收获。至少，我们可以使我们周围的人都觉得人生还算合理、愉快；至少，我们不会为身边的人带来无谓的烦恼。

由于一个人的问题而使家里其他成员都活得很痛苦，这种例子何其多。由于做父母亲的不可理喻，而使其子女深恨自己生在这种家庭，这种例子更是不胜枚举。只要有一个性格乖张的人就足以毁灭一个家庭，使家人深以为苦。但是，同样的这个人，只要他运用天赋的威力——做选择的能力，他仍然可以给他周围的人尤其是他自己的家人，带来美好的生活感受。假如人人都能使自己的家庭生活成为一种心情欢畅的乐事，那么这个世界很快就会大为改观。

人在一生中迟早都会遇到所爱的人亡故的伤心事。但有些人在痛失其父、母亲或是兄弟姐妹或是至亲好友之后，往往感到不知所措，觉得生命不再有意义，他们会问：“现在还有什么值得让我活下去的？”于是，世界上就有成千上万的人如行尸走肉一样地度过余生。他们对于自己本身所具有的“选择的能力”全然不知，他们甘愿让往后的生活成为自己也成为别人的负担。我们不能苛责这些人，因为他们的创巨痛深。打击来得突然，事前又无一点征兆，他们无法理解为什么会发生这种事。有时的确是不容易为这类突然事故找答案；但不论我们能否找到答案，更重要的则是如何去安排往后的生活。

## 六 培养从容不迫的习惯

在任何场合时，如果能够保持从容不迫顺应自然的态度，那么，任何事情都能应付自如。

一些伟大的人物都是一些“镇静”的高手，面对突然变故，仍然镇定自若。因为他们懂得，不能慌，慌则无法思考应付的妙招。如果他们慌了，那么周围的人会更没有主见，那就慌作一团了。因此，他们大都大喝一声：“慌什么？”这一半是对别人说的，一半则是自我暗示。

如果你感到慌张，你的大脑就失去正常的思考能力，你就会丢三落四，语无伦次。许多人掉了重要东西，或者说话说漏了嘴，就是因为心里有“鬼”，慌里慌张。这种时候，你要有意地放慢你的动作的节奏，越慢越好，并在心里说：“不要慌！千万不要慌！”动作和语言的暗示会使你慢慢镇静。你的大脑就恢复正常的思考，以应付周围发生的事情。这一点对面对考试的学生尤其重要。

没有见过大场面的人，一到人多的场所，就会周身不自在。克服这种心理的方法是把所有的人都当做朋友，点点头，大声招呼，别人自然也会致意回报。虽然他可能永远也无法想起曾经在哪儿认识你，但是你却因此消除了紧张。

有机会你就主动当众讲讲话。自我考验，你就会养成从容不迫的习惯。

## 七 培养运动的习惯

拿破仑·希尔指出：肉体疲倦了，精神就随之得到休息。当你烦恼时，多用肌肉，少用脑筋，其结果将会令你惊讶不已。

拿破仑·希尔若发现自己有了烦恼，或是精神上如同埃及骆驼寻找水源那样地猛绕着圈子转个不停，就利用激烈的体能练习活动，来帮助自己驱逐这些烦恼。

那些活动可能是跑步，或是徒步远足到乡下，或是打半小时的沙袋，或是到体育场打网球。不管是什么，体育活动能使人们的精神为之一振。每到周末，拿破仑·希尔就从事多项运动，例如绕高尔夫球场跑一圈，打一场激烈的网球，或到阿第伦达克山滑雪。等到他的肉体疲倦了，他的精神也随之得到休息，因此当拿破仑·希尔再度回去工作时，精神清爽，充满活力。在工作地点纽约，拿破仑·希尔经常有机会到俱乐部健身房去，呆上一个小时。没有人在滑雪或作激烈运动的时候还烦恼。因为他忙得没时间烦恼。烦恼的大山很快就变成微不足道的小丘，一项新念头和新行动很容易就能将它“摆平”。

拿破仑·希尔发现，烦恼的最佳“解毒剂”就是运动就是培养运动的习惯。当你烦恼时，多用肌肉，少用脑筋，其结果将会令你惊讶不已。这种方法对极为有效——当开始运动时，烦恼就消失。

## 附录一：

### 拿破仑·希尔的成功学训练（一）

#### 测验你的成功商数

拿破仑·希尔为了帮助你了解自己，准备了一套个人分析的问答，这套问卷曾经帮许多人更了解自己。你以前做过很多测验吧，例如智慧、性格、个性等等。

这一套却不同，我们叫它“成功商数分析”，是根据十七条成功规律的要素设计的，这些要素成就了各行各业里杰出领袖的伟大事业。它有许多用途：

- 引导你的思想进入期望中的轨道；
- 使你的思想切实可行；
- 指示成功之路上你目前的位置；
- 鼓励你决定自己的明确目标；
- 衡量你达到目标的机会；
- 指出你目前的抱负和其他特征；
- 激励你采取适当而必要的行动。

现在我们建议你立刻回答下面的“成功商数分析”，请你尽量坦白，不要自欺欺人。只有以你自己目前的实情来回答，这个测试才有效。

#### 一、明确的目标

1. 你有没有确定一生的主要目标？ 是 否
2. 你有没有订下达到目标的时限？
3. 你有没有达到目标的特定计划？
4. 你是不是能确定自己的目标能带来哪些好处？

#### 二、积极心态

1. 你了解积极心态的意义吗？ 是 否
2. 你能控制自己的心态吗？
3. 你晓得人人都能控制的唯一的的东西是什么吗？
4. 你知道如何觉察自己和别人的消极态度吗？

#### 三、多走些路

1. 你有没有经常做一些超过自己薪水以外的服务？ 是 否
2. 你是否知道何时人应该加薪？
3. 你是否认识那一行的一个人，不必做超乎自己薪水以外的努力就能成功？ 是 否
4. 你是否认为一个人不必做超乎自己报酬以外的事情，就有权利期望加薪？ 是 否
5. 如果你是老板，你对自己目前的服务满意吗？

#### 四、正确的思考

1. 你是否尽量学习跟自己有关的事？ 是 否
2. 对于不熟悉的事，你是否喜欢表示意见？
3. 在用到知识时，你知道如何去找吗？

## 五、高度的自制力

1. 生气时你是不是能缄口不语？ 是 否
2. 你是否不经考虑就说话？
3. 你很容易不耐烦吗？
4. 一般而言，你的情绪是否平静？
5. 你习惯让情绪控制理智吗？

## 六、培养领导才能

1. 你是否设法影响别人来帮助自己完成目标？ 是否 2. 你相信一个不需要别人帮助也可以成功吗？ 3. 你相信一个受到妻子或家人反对的人，仍旧可以获得事业成就吗？ 是 否

4. 如果老板和属下和谐共事，是否有许多好处？ 5. 你所属的团体如果受到称赞，你是否引以为荣？

## 七、建立自信心

1. 你否信任“无限的智慧”？ 是 否
2. 你是诚实正直的人吗？
3. 你对自己决定去做的事情有没有信心？
4. 你能理智地免除下面七种基本恐惧吗：  
(1) 贫穷的恐惧？ (2) 批评的恐惧？  
(3) 健康不佳的恐惧 (4) 失去爱的恐惧？  
(5) 失去自由的恐惧？ (6) 老年的恐惧  
(7) 死亡的恐惧？

## 八、迷人的个性

1. 你的习惯使人讨厌吗？ 是 否
2. 你有没有做到“己所不欲勿施于人”？
3. 你受到同事的欢迎吗？
4. 你使人厌烦吗？

## 九、进取心

1. 你的工作有没有计划？ 是 否
2. 你的工作一定要别人替你计划吗？
3. 你有没有什么杰出的特点，是你的同行所没有的？ 是 否
4. 你习惯于推拖延宕吗？
5. 你是不是尽量想出更好的办法来工作？

## 十、充满热忱

1. 你是不是非常热心的人？ 是 否
2. 你会不会发挥自己的热忱去执行自己的计划？
3. 你的热忱会左右你的判断吗？

## 十一、专心致志

1. 你做事时专心不专心？ 是 否
2. 你是不是很容易受人影响而改变计划和决定？
3. 当你受到反对时，会不会立刻放弃自己的目标和计划？
4. 在遭遇不可避免的干扰时，你能不能继续工作？ 是 否

## 十二、富有合作精神

- 1.你能不能跟别人和谐相处？ 是 否
- 2.你帮助别人象要求别人帮助那样大方吗？
- 3.你经常与别人意见不合吗？
- 4.同事之间友好合作有没有好处？
- 5.你知道不知道不跟同事合作的害处？

### 十三、正确对待失败

- 1.挫折会不会使你半途而废？ 是 否
- 2.假使受到挫折，你会继续努力吗？
- 3.一时的挫折是否就是失败？
- 4.你曾经从挫折中得到过教训吗？
- 5.你知道如何把挫折变成资产，进而完成目标吗？

### 十四、创新致胜

- 1.你把自己的想象用在建设性的方面吗？ 是 否
- 2.你的决定是自己做的吗？
- 3.唯命是从的人，是否比另外还加上自己的创意的人要好？
- 4.你有没有创造性？
- 5.你是否经常想出与工作有关的一些实际创见？

### 十五、合理安排时间和金钱

- 1.你是否固定把一部分收入存起来？ 是 否
- 2.你花钱是否并不考虑将来的收入？
- 3.你每天都有充足的睡眠吗？
- 4.你是否经常利用空闲的时间阅读励志书籍？

### 十六、保持身心的健康

- 1.你知不知道健康的五个基本因素？ 是 否
- 2.你晓得健康从哪里开始吗？
- 3.你知道休息与健康的关系吗？
- 4.你知道保持健康需要哪四种重要因素吗？
- 5.你晓得“忧郁症”和“精神病”的意思吗？

### 十七、养成良好的习惯

- 1.你是否有些自己难以控制的习惯？ 是 否
- 2.你最近有没有消除什么坏习惯？
- 3.你最近有没有养成新的好习惯？

下面便是计算得分的方法：

下面几个问题都应该回答“否”

三 3 三 4 四 2 五 2 五 3 六 2 六 3 八 1 八 4 九 2 九 4 十 3 十一 2 十一 3 十二 3 十三 1 十四 3 十五 2 十七 1；

其余的问题都应该回答“是”。满分是三分，很少有人能够得到这个分数。现在我们看你得了多少分吧：应该答“否”却答“是”的分数：

\_\_\_\_\_ × 4 = \_\_\_\_\_

应该答“是”却答“否”的分数：

\_\_\_\_\_ × 4 = \_\_\_\_\_

把这两项得分加起来，再用三百去减，剩下的便是你的分数了。

举例说明：

应该答“否”却答“是”的分数：

$$3 \times 4 = 12$$

应该答“是”却答“否”的分数：

$$2 \times 4 = 8$$

答错的分数——20

完美的分数——300

减去错误答案的总分——20

你的分数——280

按照下面的标准给自己分等：

300分——完美（很少）

275 ~ 299分——好（一般以上）

200 ~ 275分——尚可（普通）

100 ~ 199分——不好（一般以下）

100分以下——很差

你是以彻底、坦诚的态度来回答这套“成功商数分析”吧。假定不是，以后你还会这么做。现在最重要的是要记住，这一次测验的结果并不是决定性的、不可改变的。如果你得的分数很高，只表示你能很快吸收、运用本书的这些原则；假使分数不高，也不用泄气，赶紧运用 PMA。你仍旧可以获得成功。

## 附录二 拿破仑·希尔的成功训练（二）

### 获得你自己的成功力量

#### 测验（1）

下面这张表列出了恐惧的十个一般性的原因。不要考虑你是否会因为拥有其中任何一项恐惧而遭到责备；只须问，这些原因是否适用于你。在每一项原因上，为你自己打好分数，根据表上所列的，分别打上1到3的分数。如果你真正认为你的分数是介于两个分数之间，那么，你可以为自己打上几分至几分——例如，1.5或2.5等。把你所得到的分数填在最右边的空栏里。全部答完之后，再把分数加起来，把总分填在最后一格。

恐惧的原因	评定你的分数			分数
	一	二	三	
1 童年时代对父母的恐惧	我对我的母亲、父亲或者他们两人，存有恐惧感。	我偶尔会对我的父母感到害怕。	我不记得我对我的父母感到害怕。	
2 自卑感	当我面对问题时，深深觉得自己无法胜任。	有时候当我遇到困难时，我会觉得自己无能为力。	在处理我的问题时，我几乎从不感到无能为力。	

3 担心工作	我不断地害怕失去工作（或其他收入）。	偶尔我会担心我的工作是否保得住。	我从不担心我无法过日子。	
4 其他人对你的想法	我经常关心别人对我的意见。	有时候我会担心别人对我的意见。	别人对我有什么看法，我毫不在意	
5 压迫性的人物	压迫性的人物总会令我感到害怕与苦恼。	我避免和这种人打交道。	我不怕任何人。	
6 无害的动物，猫、狗等	我对猫、狗感到恐惧。	猫、狗会令我感到有点不安	家庭小动物，从来不会令我感到害怕。	
7 对爱情的不安全感	我时时担心失去心爱的人	有时候我会担心失去心爱的人。	我对我的爱情关系深具信心。	
8 健康	我总是觉得自	偶而我会发现	我不担心我的	
	己会患重病	健康有点问题，	健康。	
		因而担心。		
9 决心	要实现任何决定，总会令我心里十分痛苦。	对于某些决定，我会觉得不安。	要作成决定，我毫不担心。	
10 责任	只要办得到，我绝不负起责任。	如果是需要由我决定的，我一定负起责任。	我很自然地负起责任，甚至主动去找出责任来。	

### 测验（2）

下面这张表列出罪恶感的十项重大原因。不要考虑你是否会因为拥有其中的某一项罪恶感而受到责备；只须问，这些原因是否适用于你。按照表上所列的项目打上分数。从1分到3分，也可以打上1.5或2.5分。把你的分数写在最右边一栏。答完全部的问题后，把总分写在最下面一栏。

罪恶感的原因	评定你的分数			分数
	一	二	三	
1 你喜欢诽谤他人	我有权破坏他人的名誉。	我以前曾经诽谤他人，但我已经停止这样做了。	我从来不会用诽谤或谣言来伤害任何人。	
2 你不遵守诺言	我似乎无可避免地会破坏诺言。	我从前并不遵守诺言，但现在不同了。	我一向很遵守我的诺言	
3 你会偷窃	那又有什么不对？偷窃可以解决我迫切的金钱需求。	我以前曾经偷过小东西，但现在已不会了。	我不会偷窃——甚至不会偷别人的时间。	
4 你一直认为性是一种罪恶	我过去和将来一直认为性是罪恶，永远不会改变。	偶尔我会觉得性是一种罪恶，但并不是经常如此。	我认为性是健康的、自然的、而且十分有趣。	
5 计划不成功	我的所有计划似乎全都无法实现。	我的计划有些获得实现。	写出眼前明确的目标，我几乎都能达到这些目标。	

6 你觉得你辜负了其他人	很明显的，其他人经常对我感到失望。	偶尔，我知道我会令别人失望。	我从来不让人感到失望。	
你忽略了照顾家里	我很惭愧，但我知道我确实忽略了我心爱的家人。	我偶尔会疏忽了对家的责任。	我的家人一向认为我很合作而且充满爱心。	
8 工作机会错过了	好的工作机会？我让它们从我手指中溜走了。	我试过一些很好的工作机会。	我随时都在寻找更好、更高的工作。	
9 你在行动与言语上说谎	没有办法，我控制不了自己。	我偶尔会说谎和骗人。	不管发生什么事，我从来不会骗人。	
10 你让你自己错过了教育机会	我不认为教育能为我带什么好处。	我偶尔也稍稍努力去获取知识	我一直在全心全力地学心与求取知识。	

### 测验（3）

下面这张表列出了十项敌对心态的最普遍原因。尽量客观地检讨你自己，替你自己评分，打上1到3分，1.5或2.5分等。把你的分数写在最右

边空栏里。把总分填在最下面一栏。

敌对心态 的原因	评定你的敌对心态			分数
	一	二	三	

1 羡慕他人	我就是痛恨那些拥有我没有的事物的人。	我羡慕某人。	我很少羡慕任何人。	
2 嫉妒	当我关心某人时，我对那个人就会很嫉妒。	我正式学习抛弃小小的嫉妒心。	为何要嫉妒？嫉妒从来也不会进入我脑海中，我很少或不曾怨恨。	
3 憎恨	对于某些事情或某些人，我觉得很怨恨。	我偶尔也会产生怨恨之心。	我很少或不曾怨恨。	
4 火爆脾气	小心！我随时都会大发脾气。	我偶尔会发发脾气。	要我大发脾气，并不是件容易的事。	
5 固执	除非你同意我的看法与信仰，否则我们没有什么好谈的。	有些人的意见与我们不一致，但他们也可能是对的。	意见与外表上的不同，增加了生活的乐趣。	
6 不信任	每个人都存心“陷害”我，所以，我不相信任何人。	有些人不能加以信任。	我太相信别人了。	
7 背后说人长短	我喜欢在背后说别人的坏话。	我有时会散播谣言或闲言碎语。	我从来不会有这种行为。	
8 敌对的语气与言语	我就是喜欢粗鲁无礼，我可不管别人是否喜欢。	我的语气与言语偶尔会显示出我的火爆的脾气。	我时时使我的言语保持和善语气，保持平静。	

9 缺乏耐心	我以缺乏耐心出名，但并不在意。	我偶尔会觉得很不耐烦。	我绝对很耐心。	
10 讽刺的态度	我经常表现出讽刺的态度。	我偶尔会觉得我想要讽刺别人，并立即表现出来。	我很少讽刺别人，只有在强调某些事情时，才会这样做。	

### 测验（4）

下面这张表列出了影响自信心的十项最普遍的原因。请仔细而坦白地就每一项原因给自己评分，为自己打上分数，必要的时候，可以打上 1.5 或 2.5 等等。把你每一项的得分写在最右边一栏，把总分写在下面最后一栏。（到时候，你一定已注意到这些测验有一些“重叠”之处，说明了你的个性的每一因素有互相依赖之处。）

自信心的原因	评定你的自信心			分数
	一	二	三	
1 良好的收入	我赚的钱永远不够用。	我的收入不错，不过我应该赚而且我也很高更多的钱。	我赚的钱不少，兴花钱。	
2 广交朋友	我记不住别人，反正我也不需要他们。	我有一些朋友。	我的朋友多得数不清。	

3 你的外表	我很丑，我知道。	我的外表普通。	别人告诉我，我的外表不错。	
4 智慧	我似乎并不聪明	我觉得我的智明。	我知道我的智力中等。	
5 别人是否接受我	我确信别人避免同我接触。	我和别人多少还相处得来。	人们都很喜欢和我相处。	
6 勇气	我胆小鼠。	必要的时候，我会勇敢地面对某些人或某些情况。	我对任何事情都毫无畏惧。	
7 在公共场合	我不会这样做！	我不喜欢这样做，但我偶尔会这样做的。	我喜欢公开说说话话，而且喜欢发表演说。	
8 信仰	什么信仰？谁需要这种东西？	有时候我会充满信仰，有时则不。	我觉得我的信仰能够协助我自身的量。	
9 身体状况	我的健康不佳；经常觉得不舒服。	我偶觉得不舒服。	我身强力壮，很少生病。	
10 稳定的态度	紧急情况会令我崩溃。	在重大的压力下，我会崩溃。	我可以镇静地面对任何出现的情况。	

### 测验（5）

下面这张表列出了使人们无法真正成熟的十项消极因素。跟以前一样地

评定你的分数，必要时可以打上 1.5 或 2.5。把分数填在最后边一栏，总分记在最下面一栏。

不成熟的原因	评定你的成熟度			分数
	一	二	三	
1 虚伪的外表副假面具。	我时常戴着一面具之后。	我偶尔躲在假看我，我就是我。	不管人们如何	
2 自私态度	当然，我一直都是为自己打算。	是的，我发现自己偶尔有点自私。	我当然也会注意自己的利益但是不会自私自利。	
3 被迫害情绪	我知道很多人准备“对付”我。	我偶尔会遇到某些想要伤害我的人。	我没有敌人，而且也有理由要拥有敌人。	
4 缺乏自制	任何小事情都会令我无法自我控制。	我偶尔会失自我控制力。	我一向能够控制我自己。	
5 做事拖延	我就是这德性世界上最著名的拖延者。	在应该采取行动的时候，我偶尔也会拖延行动。	我今日事，今日毕，行动迅速，绝不拖延。	

6 轻视别人	我喜欢“轻视”别人。	我很少轻视别人，但也很少称赞别人。	我从来不轻视别人，比较喜欢称赞别人。	
7 吹牛	请听我吹牛吧！	如果我完成了值得夸耀的工作，我会吹牛的。	我以行动说明一切。	
8 残忍	我喜欢说脏话自得其乐。	如果是针对别人而来，就随它去吧。	我总是原谅别人的无礼言语。	
9 思想封闭	偏见，固执？我认为我的看法是正确的。	对于某些问题，我不便作任何争论。	我的看法也许正确，但如果对方理由充足的话，我也会改变我的想法。	
10 原谅自己	书中列举那些的借口，正是我经常使用的。	如果方便的话，我会使用某种借口。	我所使用的借口一定很有效—而且又十分少见。	

**得分标准：**

你已经答完五个测验表，每一表有十个题目。你一共得了多少分？每一

项检测的最高分是 30 分；总最高分是 150 分；每一项测验的标准分数是 15 分，平均标准总分是 75 分。你的总分固然重要，但更重要的是要注意及检讨你在每一项测验里的得分。不要替自己注明“及格”或“不及格”，最重要的是要借此认清你自己。

### 得分表

现在，请你根据刚刚答完的五项测验的每一项，制成图表，并把消极的字眼改成积极的字眼，如测验（一）图。如果你的得分 1.5 或 2.5，把黑点标在线上。若是 1 分，2 分或 3 分，把黑点标在空栏中央。画一条线把这些黑点联结起来。你将会获得一条曲折而戏剧性的黑线——如果你的黑线是一条由上直通到底的直线，缺乏变化，你一定要找出原因来！一个人的自我特点缺乏变化，正代表你不愿认识你自己。

每隔一个月就去查阅一次所有这五个图表，连续进行六个月。毫无疑问地，你将会改变某些得分。每一次根据新的得分点画一条新线。使用不同颜色的笔或铅笔；或者，如果你用完了色笔，也可以画成点线或虚线。这五个图表应该合并在同一张纸上。同时标明每份图表的日期。很多人对这项程序感到很有兴趣，而且认为，这对培养他们的成功能力有相当大的帮助，他们甚至把这些图表复印下来，在六个月期满之后，继续进行下去。

在为你自己打下这第一次些“熟识性”分数之后，你用不着再正式替自己打分数，你可以依赖这些图表。它们是你的形象。

### 你如何使曲线图向右移动

你当然已经注意到了，每张曲线图上积极，有利、健康、累积成功的曲线都偏向右边的。每个月，当你画出新的曲线图时，你将发现，你的曲线逐渐向右移，这代表了你的进步。

那么，你将如何行动，以保证这些曲线会向右移动呢？——这种移动足以表示你已经获取了成功的绝佳能力。

下面这张表，是从好几百个项目中挑选出来的，而且特别注意不代表任何特殊个性、身体状况和能力。希望你在研究每一项目时，能够想到：这个项目适我吗？为什么？

在看完任何项目之后，在问题后面画上一半的记号，向下画一画，就像这样：/。然后，在你根据指示展开了实际的行动之后，你就可以再加上一笔，成为一个完整的“ ”记号。如此一来，你在复习这些项目时（每一次在复习你的进步曲线时，你都应该复习这些项目），任何不完整的记号将立刻引起你的注意。

现在，请你仔细而彻底地检讨下面各个项目，只作出一半的记号：

### 改变曲线的行动

我将分析我的恐惧。我将向某人求助，因为他能处理令我困扰的情况，并要向他学习。

我将去找一位聪明的顾问。

我将不再犹豫不决，而将立即采取行动。

我将接受事情会出错的可能性，并且把那一点列在计划中。

我将提醒自己要有耐心。

我将不再传播谣言，背后说人坏话以及诽谤他人。

我将与那些与我意见不合的人交朋友。

我将控制我的脾气，凡事一笑置之。

我将不再憎恨别人。

我将不再贪图别人的东西。

我将克服嫉妒。

我将不再怨恨，将以爱心来代替恨意，至少也要有所谅解。

我将学习如何放松自己。

我将原谅他人。

我将从事充分的运动，使我的身体保持良好状况。我将接受定期健康检查。

我将不夸大任何身体缺陷，同时也将记住有很多人已经克服了比这些更严重的缺陷。

我将阅读我的专业书籍，也将为兴趣而阅读。

我将接受一些额外的课程，以弥补我在教育方面的欠缺。我也将接受我可能有所需要的而价值一般的任何特别课程，例如，演讲方面的课程。

我将更注意我的服饰与外表。

我将参加讨论会以及其他团体活动。

我将在这样的活动中上台演讲。

我将发展我的想象力，利用它作为和其他人的意识互相沟通的媒介。

我将在规定期限内把工作做好。

我将把工作做得很好。

我将不吹牛，因此也用不着为吹牛而感到惭愧。我将协助他人，而不伤害他人，避免在态度上、言语上与行动上表现得残酷无情。

我将不大发脾气，不管我是如何生气。

我将不以自己的意见严厉叱责他人。

我做事有始有终。

我将尊重我自己。

我将尊重他人。

我将拥有坚定的目标，以及达成这些目标的坚定的计划。我将祛除跟性有关系的罪恶感。

我将排除所有不必要的罪恶感。

## 后记

回顾本书编著的艰辛历程，实在是喜忧参半，喜的是通过编著成功学创始人拿破仑·希尔博士的十七条成功定律，自己也受益匪浅。在自我意识、自我暗示、情绪控制、开发潜能等方面有了很大的提高。忧的是不知道国内读者对本书的反应如何，所幸我的同事们在看了这本书的样稿后，纷纷称好。

同事们的反应实是让我放心不少。我满怀信心地期待读者也会逐渐欣赏以至推崇希尔博士的十七条成功定律，并将本书的精髓运用到现实生活中去，从日常小事中落实本书的一项项小原则，那么，你的素质将逐渐提高，并离人生的成功目标越来越近，直至达到成功的巅峰。

本书参考了拿破仑·希尔及其以后的学者的一些成功学著作，在此对作者和译者表示衷心的感谢。

编者

