

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·希尔成功之路



人人都能成功

(代前言)

拿破仑·希尔(1883~1969),美国也是世界上最伟大的励志成功大师,他创建的成功哲学和十七项成功原则,以及他永远如火如荼的热情,鼓舞了千百万人,因此他被尊称为“百万富翁的创造者”。他的影响已经远远超出了成功学的范畴。当第一次世界大战爆发时,威尔逊总统用他的励志秘诀训练和鼓舞士兵,筹募军费。这使拿破仑·希尔的名字与一个国家的历史有了联系。

1929年经济大崩溃袭击美国后,美国人民陷入到对恢复昔日繁荣的深深绝望之中。1933年,罗斯福总统把拿破仑·希尔请进白宫,帮助他主持著名的“炉边谈话”节目,唤醒美国人民沉睡已久的信心与活力。拿破仑·希尔把他的思想、他的激情、他的声音注入到每一个美国人的心灵深处。他为罗斯福总统组建了那个国家有史以来最为庞大的智囊团,为希特勒发动的那场战争提前做好了物质、精神和智慧上的准备。拿破仑·希尔的不领一分薪水的无私奉献,赢得了白宫官员和美国人民的一致尊敬。

但他随后就陷入到离婚、孤独、贫困的麻烦之中。到他再度振作起来、创造人生的第二次辉煌时,已是六十开外的老人了。

拿破仑·希尔出生在阿巴拉契亚山中,是一个不听话的孩子。他的后母给了他爱心和成长的勇气。在20岁时,见到著名的钢铁大王卡内基,卡内基交给年轻的拿破仑·希尔一项他想完成、却已力不从心的任务——采访、研究众多成功人士,总结他们的成功规律,给他人和后来的人以永恒的精神指导。但是,卡内基不提供一分钱费用,这项工作也可能要耗尽拿破仑·希尔一生的精力。

拿破仑·希尔接受了这项挑战。在卡内基的帮助下,拿破仑·希尔采访了500多位成功人士,包括爱迪生、贝尔、亨利·福特、塔夫特、威尔逊总统、罗斯福总统等世界级大师,拿破仑·希尔还成为他们的朋友和助手。在研究和思考他们的成功经验基础上,凭着个人坚忍不拔的毅力,拿破仑·希尔终于找到了人们梦寐以求的人生真谛——如何才能成功。这花费了他整整20年时间。爱迪生这样评价拿破仑·希尔的工作:“我感谢您花了这么长的时间完成‘成功学’……这是一个很健全的哲学,追随您学习的人,将会得到很大的益处。”另一位闻名遐迩的人际学大师卡耐基说:“我一生的最大成就之一,是帮助拿破仑·希尔完成他的‘成功学’。这比我的财富更重要。他的成功学,是一个‘经济的哲学’。”

当他去世时,成功学已传遍美国,并影响到五大洲,人们不分国界、不分地域、不分民族、不分肤色、不分性别、不分年龄、不分学历、不分贫富,都在读他的书,都在从他的书中汲取信心和力量的养分。克莱门特·斯通用他的秘诀鼓舞员工,在最短的时间里建成美国当时效益最好的保险公司。西方商界最畅销的《世界上最伟大的推销员》中最鼓舞人心的思想,就来自拿破仑·希尔的十七项成功原则。受到他的影响,重新站起来,从一贫如洗成为百万富翁,从穷困潦倒走向社会名流,这样的人则不计其数了。

后来的人们为了纪念成功学的先驱者,把卡内基推为成功学的第一代宗师,拿破仑·希尔为第二代宗师,是他把成功学创建成完整体系,并发扬光大的。

中国悠悠文化几千年，也蕴涵着深厚的成功学思想。“有志者，事竟成。”拿破仑·希尔则说：“信心和志向是成功的基础。”“不争者，争之也；不伐者，伐之也”，在拿破仑·希尔那里表述为耐心等待比盲目出击更容易接近目标；同时要懂得哪些可以改变，哪些不可以改变，可以改变的改变它，不可以改变的接受它，并拥有能区分它们异同的智慧。这与孙子讲的“知可以战与不可以战者胜”又不谋而和了。

这里出版的《拿破仑·希尔成功致富教程》是由拿破仑·希尔基金会专门授权，大陆唯一获得正式授权的版本，其中包括大陆和台湾从未出版过的《拿破仑·希尔传》，该书讲述了拿破仑·希尔从山中顽皮小孩走向世界成功大师的不平凡的一生。他的一生，实际上是自己伟大理念的实践。拿破仑·希尔生前由他亲自审定出版的著作达厚厚八卷之多，还不包括《希尔黄金法则》上发表的几百万字。这里集结出版的《拿破仑·希尔成功致富教程》一套三册，一部分是由拿破仑·希尔亲自撰写的，一部分是由拿破仑·希尔基金会编定，作为希尔慈善机构的励志成功教程，实际上包括了拿破仑·希尔成功哲学的全部精髓。考虑到中国读者的阅读习惯，分册如下：

《成功之路》，包括《成功之钥——拿破仑·希尔的十七项成功原则》和《拿破仑·希尔的积极成功法》，由希尔基金会编定，励志成功教程；

《致富之道》，包括《拿破仑·希尔的思考致富实践法》、《成功与致富的说服术》、《拿破仑·希尔的一年致富法》，由基尔基金会编定，励志成功教程；

《一生的财富》，包括《思考与致富》，由拿破仑·希尔亲自撰写，在他生前即已销售 50 万册；《拿破仑·希尔传》，迈克尔·瑞特著，大陆第一次出版。

海南出版社

只要我们能够想象并且坚信的事情，我们就一定能实现它。

——拿破仑·希尔

拿破仑·希尔
Napoleon Hill

在美国，拿破仑·希尔这个名字无人不晓，他创造性地建立全新的成功学，是世界上最伟大的精神励志导师。

1883年，奥利弗·拿破仑·希尔出生于一个贫困家庭。怀着成功的渴望，经过一番奋斗，从弗吉尼亚那个偏远的小镇走了出来。他不断地寻找各种机会，提高、充实自己，尝试过经营煤矿、作律师等各种不同的职业，最终成为一名商业新闻撰稿人。他花了二十多年的时间总结成功的“秘诀”，同时走访了来自社会各阶层的成功人士，包括安德鲁·卡内基、托马斯·爱迪生、伍德罗·威尔逊、亨利·福特和威廉·H·塔夫特等人，从他们的个人经历中汲取了有价值的见解。

他的十七项成功原则鼓舞了千百万人，使他们由一贫如洗变成百万富翁，从无名之辈成长为社会名流。

今天，拿破仑·希尔基金会正致力于实现他的梦想：通过一个慈善机构，把他的个人成功哲学传授给世人。

引言

无论你做任何事，都会有所成就，本书将告诉你迈向成功的方法。

本书针对十七项成功的原则，做了最实际而深具启发性的分析和阐释。这十七项原则都是那些已经拥有永续成就的人在做事态度上不可或缺的要素。如果你能使这些都变成你行为和态度的一部分的话，你将会实现你所有值得实现的目标。

一生的工作

钢铁大王安德鲁·卡内基——曾是一家钢铁公司的创办人和慈善家，并奉献力量帮助美国钢铁公司的成立，他交给年轻时期的希尔一项须耗费其一生才能完成的工作——收集并且分析使美国早期伟大人物永续成功的特质，此后希尔便仅凭着卡内基的介绍和他自己坚忍不拔的精神，访问了 500 多位成功的人物，并且撷取他们的智慧精华，编撰成“成功原则”的逻辑架构。

希尔从福特、爱迪生、威尔逊和罗斯福那儿，学到了无价的洞察力，他同时也了解每个人所遭遇到的种种困境：他发现福特有着令人难以忍受的个性；他看到并且了解爱迪生和他几近耳聋而奋战成功的情景。虽然他在经济萧条期间，努力为罗斯福总统工作，以拯救美国经济，但他还是强烈反对总统的许多计划。希尔认为这些计划太少强调个人的努力，会诱使美国人依赖他人而不依赖自己。但是经过和这些人共事、交谈和观察之后，希尔学到了许多宝贵的经验，这些经验的价值远远超过这些人的成就的总和。

虽然希尔已出版过许多详细探讨他的心得的书，并且都很成功，但是他感到成就最大的一本书，就是在 1937 年出版的一本商业励志书籍《思考与致富》。

本书对于成功之路的简明阐释，会给人一种直接的感受，作者以日常口语的写作方式，列出了为达到个人成就所需要的方法和技巧。50 多年之后，拿破仑·希尔的巨作在拿破仑·希尔基金会的赞助下，依然吸引数以万计的新仰慕者，而这些人因为看了希尔的著作，而使自己的生活变得愈来愈好。

随着智慧的成长，以及在希尔遇到更多以他观点作为生活基础的人之后，希尔更能不断地以精益求精的精神，修改他的人生哲学。他经常以演讲、授课和写文章的形式来阐释他的新观念。他尽可能地用直接现身说法的方式传播成功的福音。

很不幸的是，他还有许多充满智慧的思想，一直都未能以书本的形式发表出来。在他退休之后，便坚持以演讲的方式，来阐明他的成功原则，因此在 1970 年他逝世后，购买《思考与致富》这本书的几十万读者，便不再有机会从他那儿获得其他实用观点的智慧指导了。

因此，拿破仑·希尔基金会的董事们，便指示要在本书中纳入希尔晚期励志哲学的精华部分。

一本新作

《成功之钥》一书提供你实践十七项成功原则（拿破仑·希尔在《思考与致富》一书之后的主要观点，也是他一生研究的重点）的一些直接、简单而且更具有智慧的建议。看了这本书之后，你将会了解如何将你的构想和热

忱，注入前后一致而且范围广博的成功计划之中。

拿破仑·希尔将在本书中告诉你应用十七项成功原则的技巧和培养这些原则的方法，并且使你能够洞察这些原则对你生活的影响。

本书中的文章是由希尔的手稿、演讲稿和大学授课讲义编辑而成，编者只在本书中，另外加入了一些应用这十七项原则的当代人物事迹。由于希尔的智慧博大精深，而且影响深远，故遵照他的建议所得到的好处，将会使你一生受益无穷——如对希尔一生产生莫大的助益一样；不遵照这十七项原则，可能招致的坏处，同样也是显而易见的，本书在这方面也有所说明。

《成功之钥》是拿破仑·希尔的巨作，这位来自弗吉尼亚州偏僻地区的男孩，最后变成好几位总统的知己，以及独特的美国成功哲学的先知。

你将可以从本书中得到一些简单易行的指导，以及许多可使你改善目前状况、从而变得比以前更好的机会。当你在阅读本书时，应时时不忘拿破仑·希尔的基本处世准则（也就是他的思想要旨）。如果真能这样的话，您就能体验到前人曾经经历过的成功滋味。

凡是您心里所想的，并且相信的，终必能够实现。

第 1 章 设定明确标

在开始迈向成功之前，应先问你自己一个问题：你的目标是什么？

设定明确的目标，是所有成就的出发点，那些 98% 的人之所以失败的原因，就在于他们从来都没有设定明确的目标，并且也从来没有踏出他们的第一步。

当你研究那些已获得永续成功的人物时，你会发现，他们每一个人都各有一套明确的目标，都已订出达到目标的计划，并且花费最大的心思和付出最大的努力来实现他们的目标。

安德鲁·卡内基是引领我设定明确目标的人，他编写并出版伟大人物达到永续成功所依循的各项原则。

卡内基本原本是一家钢铁厂的工人，但他凭着制造及销售比其他同行更高品质的钢铁的明确目标，而成为全国最富有的人之一，并且有能力在全美国小城镇中捐盖图书馆。

他的明确目标已不只是一个愿望而已，它已形成了一股强烈的欲望，只有发掘出你的强烈欲望才能使你获得成功。

认识愿望和强烈欲望之间的差异是极为重要的。我们每个人都希望得到更好的东西——如金钱、名誉、尊重——但是大多数的人都仅把这些希望当作一种愿望而已，如果你知道你希望得到的是什么，如果你对达到自己的目标坚定性已到了执着的程度，而且能以不断的努力和稳健的计划来支持这份执着的话，那你就已经是在发展你的明确目标。

珍贵的秘密

本书最重要的部分，不是书中所写的字句章篇，而是已经存在于你心中的那一部分，一旦你学会如何驾驭内心里的巨大潜能，以及如何组织已经拥有的知识的话，你就能把它们变成为达成明确目标所不可或缺的力量。

有句谚语说道：

“如果你只想种植几天，就种花；
如果你只想种植几年，就种树；
如果你想流传千秋万世，就种植观念！”

本书的目的，在于引领你的内心去思考一些观念。这些观念将使你认识你的另一面——能洞察天赋的精神力量，并且绝不接受或承认失败的一面。它会激发你坚忍不拔的、勇往直前的精神，以及提出所有合理主张的勇气。

一如爱默生所说：“单一个观念产生的力量，就可能超过一个世纪以来所有人、动物和引擎所产生的力量。”务必使你的观念和明确目标发挥作用。

明确目标的优点

从明确目标中会发展出自力更生、个人进取心、想像力、热忱、自律和全力以赴，这些全都是成功的必备条件。你将从本书学到这些特质的优点，以及如何培养和发挥这些优点，并将它们纳入成功的计划中。

除此之外，明确目标还具有下列的优点。

专业化

明确目标鼓励你行动专业化，而专业化可使你的行动达到完美的程度。

你对于特定领域的领悟能力，以及在此一领域中的执行能力，深深影响你一生的成就。普通教育之所以重要，就在于它可使我们发现自己的基本需要和欲望，然而一旦你确定自己的需要和欲望之后，便应立即学习相关的专业知识；而明确目标就好像一块磁铁，它能把达到成功必备的专业知识吸到你这里来。

预算时间和金钱

一旦你确定了明确目标之后，就应开始预算你的时间和金钱，并安排每天应付出的努力，以期达到这个目标。由于经过时间预算之后，每一分每一秒都有进步，故时间预算必然会为你带来效益。同样的，金钱的运用应该有助于明确目标的达成，并确保你能顺利地迈向成功。

对机会的警觉性

明确目标会使你对机会抱着高度的警觉性，并促使你抓住这些机会。

柏克是一位移民到美国、以写作为生的作家，他在美国创立了一家以写作短篇传记为生的公司，并雇有 6 人。

有一天晚上，他在歌剧院发现，节目表印制得非常差，也太大，使用起来非常不方便，而且一点吸引力也没有。当时他就兴起想印制面积较小、使用方便、美观，而且文字更吸引人的节目表的念头。

于是第二天，他准备了一份自行设计的节目表样张，给剧院经理过目，说他不但愿意提供品质较佳的节目表，同时还愿意免费提供，以便取得独家印制权；而节目表中的广告收入，足以弥补这些成本，并且还能使他获利。

剧院经理同意使用他的新节目表，他们很快和所有城内的歌剧院都签了约，这门生意日后欣欣向荣，最后他们扩大营业项目，并且创办了好几份杂志，而柏克也在此时成为《妇女家庭杂志》的主编。

如果你能像发现别人的缺点一样，快速地发现机会的话，那你就能很快成功。

决断力

成功的人能迅速地做出决定，并且不会经常变更；而失败的人做决定时往往很慢，且经常变更决定的内容。

记住：有 98% 的人从来没有为一生中的重要目标做过决定；他们就是无法自行做主，并且贯彻自己的决定。

但是，要如何克服不愿意做决定的习惯呢？

你可以先找出你所面临最迫切的问题，并且对此问题做出决定，无论做出什么样的决定都可以，因为有决定总比没有决定要好，即使开始时做了一些错误的决定，也没有关系，日后你做出正确决定的机率会愈来愈多。

当然，如果能够事先确定你的目标，将有助于做出正确的决定，因为你可随时判断所做的决定是否有利于目标的达成。

合作

明确目标可使你的言行和性格散发出一种信赖感，这种信赖感会吸引他

人的注意，并促进他人与你合作。

那些无法决定自己重要目标的人，会受到那些自行做出决定的人的鼓舞，而那些少数已踏上成功之路的人，会辨认出谁才是成功之路的伴侣，并且愿意帮助他们。

信心

明确目标的最大优点就是它能使你敞开心胸接纳“信心”这项特质，它能使你心态变得积极，并使你脱离怀疑、沮丧、犹豫不决和拖延的束缚。

这些束缚是你必须面对的主要障碍之一，在后几章我们将详细说明克服这些障碍的方法，对自己有信心，并且相信造物主创造宇宙的目的，在于使人类得以发挥自身的最大潜力，这将有助于你克服这些障碍。别犹豫！现在就开始。

成功的意识

和信心关系密切的一项优点是成功意识，这个意识使你的脑海里充满了成功的信念，并且拒绝接受任何失败。

好几年前，盐湖城住了一位年轻人，他具有勤劳和节俭的美德，并因而获得许多赞美。

但他的一项举动使他的朋友们都认为他疯了；他从银行领出他所有的存款，并到纽约参观汽车展，回来时还买了一辆新车。

更糟糕的是，当他回到家之后便立刻把车停到车库中，并将每个零件都拆卸下来，在检视完每个零件之后，他再把车子组装回去。

那些旁观的邻居都认为他的行为实在太不正常了，而当他一再反复拆卸组装的动作时，这些旁观者就更加确定他疯了。

这个人就是克莱斯勒，他的盐湖城邻居们不太了解隐藏在他疯狂行为中的动机，他们从来都没有听过什么明确目标，也无法理解成功意识对一个人成功的重大影响力，也因为如此，没有一家大公司或摩天大楼，是以他的盐湖城邻居之名而命名的。

潜意识的力量

你有绝对权利随时可以控制的惟一对象，就是你的心态，这里所谓的“控制权利”是表示你“可以”控制，但并不表示你真的已控制，你必须学习运用此一权利并把它变成一种习惯。

内心里的意识是进行推理和思考的场所，它会分析各种资讯和数据并且导引通往潜意识之路，意识是经验发展的结果。

但潜意识不会思考和推理，它只会本能地对基本情绪做出反应。

人与人之间之所以有差别的原因，就在于每个人训练意识的方法有所不同，但我们的潜意识却是非常类似的。

如果把潜意识比喻成一辆汽车的话，那么意识就是驾驶，汽车的动力在车内而不是在驾驶身上，要驾驶就必须学习导引这股力量。

意识在强烈情绪激荡下，会将各种影像传给潜意识并被接收，就好像照相机一样：意识扮演着镜头的角色，对准你的欲望影像，并把它照在潜意识的底片上。

想要用这照相机照出美丽的照片，同样也必须遵守一般的照相原理：焦

距必须对准，曝光必须良好，时间必须拿捏准确。

想要对准焦距，必须先具备清晰的明确目标，照片的构图必须谨慎精确，而且决定构图内容的，不是别人而是你自己。曝光时间的长短，深受曝光当时欲望强度的影响，有经验的摄影师，很少对重要的影像只照一张相片；他们会一再的照同样的影像，直到得到他们所希望的照片为止。

以潜意识对着欲望影像一再曝光，是很重要的一个步骤，你必须反复进行同样的过程，直到正确的影像被传送到潜意识为止。

当你将影像映照到潜意识时，不要害怕使自己处于一种情绪高昂的状态。如果你的目标是值得追求的话，就不要害怕这种自我暗示现象，你将计划映照在潜意识上的强度，直接影响到潜意识激励你采取正确步骤迈向成功的速度。

将明确目标运用于工作

使潜意识发挥作用，只是迈向成功的第一步而已。如果你不能说服他人与你合作，而且又无法遵守严格标准的话，一样不会成功的，在后面几章中将详细说明这些标准。

假设你已经设定了明确目标，接下来你可能会问：“在哪里可以得到执行计划所需要的资源？”

从贫穷到富有，第一步是最困难的。其中的关键，在于你必须了解，所有财富和物质的获得，都必须先建立清晰且明确的目标；当目标的追求变成一种执着时，你就会发现，你所有的行动都会带领你朝着这个目标迈进。

卡内基就是一个很好的例子，当他决定要制造钢铁时，脑海中便不时闪现此一欲望，并变成他生命的动力。接着他寻求一位朋友的合作，由于这位朋友深受卡内基执着力量的感动，便贡献自己的力量；这两个人的共同热忱，最后再说服另外两个人加入行列。

这四个人最后形成卡内基王国的核心人物，他们组成了一个智囊团（请参阅下一章），他们四个人筹足了为达到目标所需要的资金，而最后他们每个人都成为巨富。

但这四个人的成功关键并不只是“辛勤工作”而已，你可能也发现到，有些人和你一样辛勤工作——甚至比你更努力——但却没有成功。教育也不是关键性的因素，华尔顿从来没有拿过罗德奖学金，但是他赚的钱，比所有念过哈佛大学的人都多。

伟大的成就，是得自对积极的心态的了解和运用，无论你做任何一件事，你的心态都会给你一定的力量。

抱持着积极心态，意味着你的行为和思想有助于目标的达成；而抱持消极心态，则意味你的行为和思想不断地抵消你所付出的努力。

当你将欲望变成执着时，并且设定明确目标的同时，也应该建立并发挥你的积极心态。

但是设定明确目标和建立积极心态，并不表示你马上就能得到你所需要的资源，你得到这些资源的速度，须视需要范围的大小，以及你控制心境使其免于恐惧、怀疑和自我设限的情形而定。

如果你只需要 1 万美金来实现你的明确目标，可能在很短的时间内就筹得；但是，如果是 100 万美金，可能就得花较长的时间了。

在此一过程的一项重要变数是，你要拿什么来交换这 1 万或 100 万美金，

提供相对服务或其他等价物的时间，对取得资源的速度快慢也是相当重要的，你必须清楚地了解在你“取得”之前应“付出”些什么。

订立计划

没有人可以不劳而获，投资人总是希望能得到回报：产品、服务或增加自己的资本，你不可能一夜成功。事实上，如果你不给那些帮助过你的人适当回报，就不算真正的成功；你在订立明确目标时，应将“回报”因素列入考虑。

你可能会同意我的看法，并决定把回报因素列入考虑，除非你的头脑曾经接受严格训练，否则，光只是在脑海中有这样的念头是不够的，你应该把它写下来。

把明确目标写下来，可使你更清楚地了解你所希望的是什麼，它可提醒你明确目标的力量，同时曝露出目标的缺点。

如果你写不出心中所想的明确目标，则可能意味着，你对这些目标的确信程度还不够。

一旦你写出计划之后，便应每天对自己至少大声念一次，这样做不但可以加强你的执着信念，同时也可以强化你内心里的力量。

当你面临选择执行的方法时，念出写好的明确目标，可使你对目标本身有更清楚的了解，并使你仍然朝着目标前进。

当组成智囊团之后，你也可以利用书面计划，来确保每一位小组成员都能为相同的目标努力。个人的能力有限，但若能以共同的明确目标为基础，集合众人的才智，并以和谐的态度迈进目标，则必能成就伟大的事业。

成功是值得追求的目标

有些人对于“追求成功”一事，抱着恶意批评的态度，他们认为富有的人，都是以牺牲他人作为致富的跳板，但是一个人想要成功，就必须付出大多数人不想付出的努力。

一个想要靠钱致富之前，必须先赚到一笔钱，我们看过许多彩券中奖者在获得意外之财后数年就破产，以及巨额财产的继承人，沉溺于酒精或赌博的例子。

因成功而致富的价值，在于追求成功的过程中，我们会学到一些经验和教训。在这过程中，你会了解只有当你愿意承担重任，而且愿意不断地付出真实价值的财货和劳动时，才会获得成功。

大多数的人，都不愿意为明确目标作出奉献。

假设你提供一笔财富，给那些愿意和你一样付出的人，他们将愿意承担更大的责任。

那些愿意承担责任的人，会给你带来莫大的助益，他们会提供你各种帮助，而其中的价值，必定远超过那些容易满足者所提供的帮助。

这些人会因为愿意为你分忧解劳，而成为你不可缺少的助手，你应该慷慨地给这些人回报，这种愿意付出的人会了解到，他们薪水的多寡取决于工作质量。

其实，每个人都是一样的，薪水的多寡，必须由个人所提供的劳动数量、品质，以及个人的工作心态来决定。

以“保住饭碗”为最高目标的人，只能靠着固定薪水勉强度日，这种人

一直在原地踏步，并且持续做一成不变的工作，这都是因为他们已在自己的内心里划地自限的结果。

创造机会

我们经常听到下面这些话：现在的成功机会比以前少，我们的国家已发展到停滞的阶段，而且也无法再出现更大的成就，世界已被有钱人掌握；以及，成功是有一定的范围，而且也已经达到饱和。

但上述这些话，仅止于一种看法而已，事实上，现在的机会并不比以前少，所缺少的只是想像力而已。

无论经济景气与否，每年都还是有许多人致富，惟一的限制，其实只存在这些人的心中。凡是高喊“没有机会”的人，其实是在为自己的不愿承担责任和不愿动用想像力找借口。

提供有利于他人的东西或服务之事，无论在现在或过去，都具有相同的价值，而且每天都会出现可供发展的新领域。

在 19 世纪末 20 世纪初，有一位国会议员提出了一项废除专利局的法案，他所持的理由是，当时已经没有什么新东西要申请专利了；所有有价值的东西，都已经被别人发明光了。

如果你对这位议员的看法感到好笑，也应该嘲笑那些告诉你现在已经没有机会的人。

“追求机会”给了这个国家力量，如果你在“使自己对他人有所助益”的强烈欲望中迷失了自己的话，可经由认同你所做有益的事，而重新找回自己。

如果你忘记了自己对他人有所助益的话，则无论你已经付出了多少，还是无法成功。

让我们来看一下那些绩优公司（例如 IBM）的例子：这些公司从它们自行承担风险的现实中，学到了一些教训。

IBM 一度以生产高品质办公室电脑设备，而成为众多公司经营者不可缺少的电脑制造商。但经过数年之后，IBM 将注意力集中在容量更大的电脑上，但它的客户们，仍然只需要供员工个别使用的小型个人电脑。

这种现象使得 IBM 的利润急剧下降，并出现公司史上第一次的裁员行动，而公司也必须在曾经以它为龙头的电脑业中重新来过。

IBM 所失去的是求知的欲望和意愿——公司员工已不再思索客户要的是什么，而且他们也不费神去思考客户的需求。

但此时有许多抱着求知欲望和意愿的小电脑厂陆续进入市场，并且赚取利润。

务必要把这种欲望和意愿纳入你的明确目标，而且千万别小看它的价值。

你的成就和你的处世哲学成正比例的关系，如果你愿意为你所追求的目标付出的话，则帮助你的人，必将依照你的要求提供帮助，美国之所以伟大，就是因为美国人民深知此一道理。

人类最宝贵的资源，不是地底下的矿藏，也不是美丽的树林，而是结合了经验和教育，并且以提供财货和劳务为目的，以改善全人类生活的心态和想像力。我们真正的财富，是无形的思想力量。

这就是将设定明确目标放在十七项成功原则之首的原因。不知道自己要

什么的人，是永远都不会成功的。

如果，这项原则对你有任何价值的话，那就把它当作日常习惯一样地充分运用吧！

如果，你还是认为幸运才是成功的关键，就表示你仍然未能抓住本章的重点。虽然，有些人确实有不错的机运，但他们通常又会再失去。至于有些人的确能一直把握住机运，那是因为他们曾经辛勤地付出代价，而这些正是你应该做的事。但是想要做到这一点，明确的目标，是不可缺少的要素。

第 2 章 组织智囊团

智囊团是由两个或两个以上的人，以和谐的态度和主动积极的精神，为共同目标齐心努力的团体。

智囊团原则使你得以把他人的经验、训练和知识所汇集的力量，当作是自己的力量一样加以运用；如果你能有效地应用智囊团，则无论你自己的教育程度或才智如何，几乎都能克服所有的障碍。

没有人能够不需要任何帮助而成功。毕竟个人的力量有限，所有伟大的人物，都必须靠着他人的帮助，才有扩展和茁壮的可能。

组织智囊团

让我们先来看一下“火车列车员”的智囊团模式：列车长之所以能够使火车开往目的地的惟一原因，就是其他列车员认同并且尊重列车长的职权。如果，列车长未能适时地告诉司机火车出发的时间，乘客们会下车寻求其他可到目的的方法，如果司机不遵守交通规则，很可能会发生致命的车祸……

为了使你的智囊团发挥正常功能，你必须给团员清晰而且正确的指示，而团员也必须愿意充分与你合作，以下四个简单的步骤，可确保智囊团的正常运作。

步骤 1：确定你的目标

使智囊团发挥功效的第一个步骤，就是设立一个明确的目标（谁愿意搭乘目的地不明确的火车呢？）很显然的，如果你连自己的明确目标都还没有确定，是不可能进行其他工作的。

你必须确定智囊团的共同目标，就是你自己的明确目标，或至少应该非常接近你的目标。

如果你已经写下自己的明确目标，以及达到目标的方法，则你对此一步骤应该就能驾轻就熟了。

写了智囊团的共同目标以及执行计划，可使你了解过程中的每一个环节，就像列车长不能同时收票、服务餐车旅客和驾驶火车一样，你也无法一人处理所有环节的事务，这时候你就必须运用第二个步骤了。

步骤 2：挑选团员

挑选能帮助你达到目标的人，是件必须小心谨慎的事，你可能最后会发现，你原先挑选的人并不合适。你也可能在一段时间之后发现，有些意料之外的事情必须找人来。在这过程中，尝试和错误是不可避免的，但是，如果你能时时把握住以下两项特质，就能更快挑选到适任的人才。

第一项特质是工作能力。切勿只因为你喜欢或认识某人，就把他选择为团员，虽然这样的人，会改善你的生活品质，但未必就适合智囊团；你最好的朋友，未必就是你所需要的行销专业人才，但或许他可为你介绍专业人员。

第二项特质就是和他人和谐共事的能力。不和谐的工作气氛，将会抵消智囊团的效率。虽然，这种情形可能不会立即发生，但却可能在输赢的关

键时刻爆发出来。

卡内基曾经告诉我，他找寻一位首席化学家的故事：经过全球探访后，他找到一位当时在一家德国公司任职的化学家，这位化学家的能力是无庸置疑的，于是卡内基便和他签了5年的合约，但是不到一年卡内基就和他解约了。

为什么呢？因为这位化学家很容易发脾气，整个部门被他搞得一团糟，没有人愿意和他共事；而他也因为太计较小事而经常怒气冲冲，以致什么成就都没有。

你必须排除智囊团中的任何不和谐现象，各成员应毫无保留地汇整彼此的智慧，个人的野心（包括你自己的野心），必须臣俯于执行以及达成智囊团共同目标之下。

清楚地了解智囊团的目标，有助于判断团员是否具备以和谐态度完成工作的能力。

你可能仍然必须调整智囊团的组织结构，但是，你也必须采取步骤创造团内的和谐。

步骤 3：确定报酬

确定团员的报酬，是维持和谐的一项重大因素。在一开始时，就应该确定团员可能得到多少的报酬，如此一来，必将大大地减少日后发生争执的可能性。

下列十项基本行为动机，可作为订定报酬的基础：

- | | |
|-------------|---------------|
| 1. 自保 | 6. 身心自由 |
| 2. 爱 | 7. 愤怒 |
| 3. 恐惧 | 8. 仇恨 |
| 4. 性 | 9. 对认同和成就感的渴望 |
| 5. 对死后生命的渴望 | 10. 财富 |

虽然财富对团员的吸引力最大，但也不能忽视其他动机的重要性。对许多人而言，认同和成就感和金钱一样重要。但请务必注意，如果你依赖愤怒、仇恨和恐惧，则这些动机可能会扭曲你的团员的心灵。

你应欣然、公平而且慷慨地在团员之间分配最具影响力的激励因素——财富，你的表现愈慷慨，就愈能从团员那儿得到愈多的帮助。你必须掌握的另一项成功原则，就是多付出一点点的习惯（请参阅第5章），如果你能在一开始时便将此一原则纳入智囊团，它必然会为你带来莫大的助益。

步骤 4：订定集会时间和地点

订定明确的定期集会时间和地点，以确保团员能不断进步，且借此机会解决智囊团所面临的问题。智囊团初期阶段的会议内容，可能涉及借重各成员的专业技术，来精确规划执行计划的议题。

随着智囊团的不断成熟和成员之间和谐气氛的增长，你会发现，这些会议会使各成员的脑海中激荡出一连串的构想。当团员共同工作一段时间之后，便会在会议中激荡出更多的令人兴奋的事情，而各成员之间也会愈来愈和谐。

想像下一组业务代表开会的情形，他们可能会对共同目标做出决议，但是，如果能以一天或一个周末的时间，听取并采纳他们对计划的意见，以

加强他们的坚毅信念，就能使他们免除情绪的压抑，并渴望达到目标。

切勿以定期会议取代成员之间的频繁接触，打电话、写留言条或是在走道上的谈话，都可以使成员获得会议时所需要的资讯，如此一来，便可在会议中迅速解决突发状况。

维系智囊团

智囊团的和谐，必须建立在认同明确目标的基础上，但维系智囊团内部的和谐，却必须仰赖勤奋的工作。作为智囊团领导者的你，责无旁贷的必须承担此一任务。

你必须注意下列四件事：

信心

信心是指以经过实证的忠诚（亦即对工作和义务的忠诚）为基础的信赖或信任。作为智囊团的领导人，你应该凭借为明确目标奉献的方式，激发成员对你的信心。你也应该坚持团体事务的机密性，在团体以外的场合谈论智囊团的目标通常会造不利不的结果。你不应该让有轻易泄露秘密倾向的人留在智囊团。

了解

所有成员应该对所面对的情况，有全盘的认识和了解；你或可雇用专家，以使你能了解各项领导的事务。但是，所有相关人员都应具备处理每一决策核心问题的能力，在做成决策之前，智囊团每个成员都必须确信这是一项好的决定，而且每个人都愿意全力支持这项决定。

公平和正义

当你组成智囊团时，每位成员都应愿意为团内的共同目标奉献一己之力，每位成员也都应该在利润分配上取得共识，每位成员必须以合乎道德伦理的态度和其他成员相处，成员之间不得牺牲他人以换取自己的利益。如果不能遵守上述要求的话，则在团员之间必会发生意见分歧的现象，并进而毁掉整个团体。

勇气

团员应该以坚定的信念，百折不挠的精神和勇气来面对所有危险和困难。这种不畏艰难的精神，源于自信心和经过良好培养的成功意识，一个人的勇气，是无法和一个团体的勇气相比的；这就好像一个电池的电力，远不如一组电池的电力来得强一样，集结愈多人的心智，就会产生愈多的力量。

和你自己组成智囊团

一位妇女曾经来看我，并告诉我她的故事，她几乎已完全丧失视力，也不再去看医生。她因为投资电影事业，而赔掉了大部分积蓄，丈夫则风流成性，她的母亲经过长期卧病之后不治死亡，亲戚们也都令人讨厌，她不停地诉说不幸。

要不是我对她的遭遇感到同情，真的不想再听下去了，她的内心充满了自怜的情绪。很明显的，在过去 20 年里，她没有遇到任何好的或是具有建设

性的事情。

“ 希尔先生， ” 她问我， “ 为什么这些不幸的事，都发生在我身上？ ”

虽然我不想对她说什么残酷的话；但是，我总得使她面对现实啊！我告诉她？

“ 坦白说，以你这样的消极心态，我怀疑你还能做什么事。我对于你的家人令你感到苦恼，以及你的丈夫在外面风流的事情，一点也不觉得惊讶。我倒是奇怪你的丈夫为什么不离家出走！ ”

“ 我有什么办法可以阻止他呢？ ”

“ 你现在无法为他做任何事情。 ” 我告诉她。

“ 但是你可以为自己做一些事，你一直认为已经失去了一切。你愈是常常这样去想，就愈会觉得自已失去得更多。

“ 别再想这些事情了。你应该告诉自己，要以过去的经验为基础，去获取一些好处，并且订定一个明确的计划，来恢复你的视力，你应该下定决心治疗，常常想着双眼会逐渐恢复正常，并且相信这样做必然会有收获。

“ 如果能改变自己的心态，你的丈夫会再对你产生好感，亲戚们也不会再把你看成废物，我能告诉你的就是这些了。当你能以更积极的态度面对自己时，请再来我这里一趟。在我为你做任何事之前，你必须先为自己做些事情。 ”

我举出这则故事，是因为我也想告诉你同样的话，无论你遇到了什么样的困难，都应求诸你“ 不承认有任何困难挫折 ” 那一面的个性，和“ 另一面的你 ” 做个好朋友。

如此一来，无论你在做任何事情时，都会有一个和你一起分享目标的团员。如果你能将本书所提出的所有说服和激励他人的道理、建议，运用到自己身上时，则这些道理和建议，将会为你带来更大的帮助。

如果你确信需要 1 万美金的贷款时，你不会直接走到银行借钱，你会和负责贷款的官员培养一定的友谊；你会告诉他你的计划，并希望他能有所了解；你会拟出偿还贷款的步骤方针，你会以无比的信心做这些事；如果真的能这样的话，那你必然会成功的。

只有在你能完全管理好自己的心智力量时，才有资格去监督他人的工作。

尽可能培植智囊团

一旦你了解智囊团的优点之后，你更能了解智囊团可在许多方面带来好处。为了达到个人成就，你必须在各方面都有所进步。

婚姻

和你的至爱组成智囊团，是一件非常重要的事。如果你已经结婚，但却还没有和你的另一半建立起智囊团都应具备的和谐关系时，不妨依照下述方法，和他（她）共同组成。

每天挪出一些时间，讨论一下你想要达到的目标是什么，以及达到目标的方法；以你的明确目标为基础，发展出说服能力，使你的另一半确信目标所带来的效益；配偶一方的计划，通常都会影响到另一半，但应注意的是，你不可强迫另一半加入计划。

如果你已经开始计划而想要结婚，应该坦白告诉未来的生活伴侣，你想

要达到的目标，以及达到目标的方法，在缔结婚姻关系时就应将智囊团纳入婚姻生活。如此一来，相互关系便会稳定地发展，并且会在你最不顺心时，给你支持。

事实上，你可将全家人都纳入智囊团：你的子女、父母、兄弟姐妹，以及任何你信赖或信赖你的人。如果家庭中缺少和谐，必会在某些方面显现出恶果；团结的家庭，才是强而有力的队伍。

教育

没有一个人能懂得所有的事，虽然你可以依赖其他人的专业知识，但你也应该利用各种机会，学习新的知识。

智囊团必须具备所需要的各种知识，同时你也应该扩展视野，并且尽量从书籍、杂志、演讲和录音带中学习新的东西，养成阅读的习惯；而不只是阅读报纸，你还应该阅读一些能拓展智慧的书籍，这些书籍会使你不断进步。

智囊团的成败关键，在于成员之间的和谐，你必须不断地努力，以加强这种团结关系，而此一努力的成败关键，就是你“激励和谐的能力”，我们将在下一章详细讨论此一课题。

第 3 章

培养具吸引力的个性

想要达到永续成功的第三个步骤，是培养具有吸引力的个性。令人愉快的个性，就是一种已经发展圆满的个性。为了达到此一目标，你必须努力改善以下所列的 25 种个性。别被这个数字吓倒了。因为其中有许多个性面，是彼此息息相关的。改善了这方面的个性也将有助于其他个性的改善。

积极心态 (PMA)

积极心态，是无论在任何情况下，都应具备的正确心态。这种心态是由“正面”的性格因素所构成的，诸如“信心”、“正直”、“希望”、“乐观”、“勇气”、“进取心”、“慷慨”、“耐性”、“机智”、“亲切”，以及“丰富的常识”。

积极心态是具有吸引力最重要的个性。事实上，在 17 项成功原则中，有许多项都以它作为关键性的要素。积极心态影响你说话时的语气、姿势和脸部表情，它会修饰你说的每一句话，并且决定你的情绪感受，它还会对你的思想产生影响。

为了比较起见，让我们来看一下消极心态的影响。消极心态会浇熄你的热忱，蒙蔽你的想像力，降低你的合作意愿，使你失去自制能力，容易发怒，缺乏耐性，并且使你丧失理性。

既然消极心态对你的破坏力如此之大，所以你最好还是待在家里，别出来和人竞争，消极心态只会为你树立敌人，并且摧毁你的成就和朋友。

如果一位律师带着消极心态步入法庭，即使他所辩护的是全世界最棒的案子，还是无法说服法官和陪审团。

你会对一位容易发怒而又悲观的医生产生信心吗？不！人们是绝不会容忍消极心态的。

相形之一，积极心态为你开启了一扇门，并允许你展现技巧和雄心壮志。

想想那些带着信心步入法庭，并且以无比的确信，赢得法官和陪审团支持的律师吧！难道你不想让一位能使你放松心情，以平和的语气回答问题，而且展现专业知识的医师为你看病吗？

积极心态也是其他各种个性的构成要素，了解和应用其他个性。将会强化你的积极心态。

弹性

在迈向成功的路途中，使自己能够迅速适应环境变化和紧急状况，而不会变得惊慌失措，或沉不住气是一项很重要的技巧，“保持弹性”意味着你必须表现得像变色龙一样，快速地适应你所处的环境。

但这并不是说你应该放弃原则或是变更目标，无论变色龙变成什么颜色，它还是变色龙。保持弹性是你应了解你所面临的状况，到底是好是坏，完全由自己的心态来决定。

如果你的产品因为品质不良而被退货，到底是好还是坏呢？如果你有弹性，这样的情形无疑是好的，你可趁此机会检查产品瑕疵，及早改善产品品质或行销技巧，由于你已经有了积极心态，更可促使你抓住此一机会。

弹性也意味着，你了解在任何谈判中，你的对手所提出的种种要求，是给你“提供更好服务”的机会。如果有人要求你在出货日一周前就交货时，此时你便获得一个去思考如何生产得更快更好的机会。

对目标的真诚态度

没有任何事物可以取代你对实现明确目标的诚挚态度，你应将目标的真诚态度表现在言行中，以使每一个人都能看到它的存在，如果你的表现不够真诚，就会立刻显现在你的言谈举止中，任何伪装技巧都无法掩盖心中的不真诚。

凡是唯唯诺诺的人，必将成为人们的笑柄，因为每个人都看得出这种人所表现出来的不真诚态度；同样的，如果你能秉持真正的诚挚态度，别人也会看得到的。

卡内基曾经告诉我，他叫一位新进人员到他的办公室，给他指示。这位新进人员听完指示后，便凝视着卡内基的双眼，面露和善地微笑说道：“好的，老板，你有最后决定权，但是我想告诉你，你的指示将会使你花费一笔钱，因为你对这件事的调查没有我调查的详细。”

这位新进人员的确信态度（但却没有任何不服从意思），使卡内基决定暂缓做出决策，并且继续调查此事。结果他发现，他原先的看法是错误的，而这位新进人员的观点才是正确的。

这位先生名叫舒瓦布，他最后促成了卡内基和摩根先生的交易。

舒瓦布后来自行成立了大型的伯利恒钢铁公司，他成就非凡事业的起点，就是他对所有目标所抱持的真诚态度。

先对你自己真诚，而后你的自立更生精神，将会不断地稳定成长。

如果你对目标抱持真诚态度，此一态度将会强化所有的个性；当您必须展现弹性时，还有什么比坚持明确目标奉献更能指引正确方向的呢？

迅速做决定

做事情拖拖拉拉的人，是不会受人欢迎的。

在这个变动快速的世界里，那些做事慢吞吞的人，根本无法跟上现代人的步调。

成功的人，做决定既明确又快速，这样的人，无法忍受那些做决定慢或不明确的人；迅速做决定是一种习惯，然而，这种习惯却需要靠积极心态的支持，因为它给你信心。

迅速做决定和你对目标的真诚态度也有很密切的关系，你愈能确信明确目标的价值，就愈能迅速抛弃令人混乱的意见，而选择那些能朝目标迈进的意见。你对目标的真诚态度，有助你迅速做出决定。

虽然到处都有机会，但机会却稍纵即逝，如果你不能迅速做出决定，即使你已发现到机会，机会还是会离你而去。

礼节

世界上最廉价，而且能得到最大效益的一项特质，就是礼节。虽然它是人类一种自发性的行为，但很不幸的是，现在已很难看到这样的特质了。正因为如此，所以它的表现让人觉得更具有价值。

礼节是无论在任何情况下，都能尊重他人的感受，有意帮助不幸者；以

及控制各种自我本位主义形式的一种习惯。切勿把过度的行为表现误认为礼节，如果你因为主宰会谈而侮辱到公司总裁时，光是在晚宴上表现得宜，是无法平抚遭受侮辱之感受的。

机智

做任何事情都有适当、不适当的时机，机智就是要在适当时机做适当的事和说适当的话。机智和礼节有很密切的关系，一个人不可能只具备其中一种而缺少另一种特质，机智是一项无价的处世技巧，表现机智和缺乏机智，同样会让人看得见。

以下是缺乏机智时最常发生的情况：

1. 不注意自己说话的语气，经常以不悦而且对立的语气说话。
2. 应该保持沉默的时候偏偏爱说话。
3. 打断别人的话。
4. 滥用人称代词，以至在每个句子中都用“我”这个字。
5. 以傲慢的态度提出问题，给人一种只有他最重要的印象。
6. 在谈话中插入一些和自己有亲密关系，但却会使别人感到不好意思的话题。

7. 不请自来。
8. 自吹自擂。
9. 嘲笑社会上的穿着规范。
10. 在不适当时刻打电话。
11. 在电话中谈一些别人不想听的无聊话。
12. 对不熟悉的人写一封内容过分亲密的信。
13. 不管自己了不了解，而任意对任何事情发表意见。
14. 公然质问他人意见的可靠性。
15. 以傲慢的态度拒绝他人的要求。
16. 在别人的朋友面前说一些瞧不起他的话。
17. 指责和自己意见不同的人。
18. 评论别人的无能力。
19. 当着他人的面，指正部属和同事的错误。
20. 请求别人帮忙被拒绝后心生抱怨。
21. 利用友谊请求帮助。
22. 措词不敬或具有攻击性。
23. 当场表示不喜欢。
24. 老是想着不幸或痛苦的事情。
25. 对政治或宗教发出抱怨。
26. 表现过亲密的行为。

如果你认为这些都是一些小缺点的话，那就错了。因为这些缺点的混合速度是非常快的！你愿意和平常就显露出三种缺点的人交往吗？这些缺点意味着，缺乏感受和细心体谅的能力，并且会使人对这种人的智慧产生怀疑，任何想要培养具吸引力个性的人，都应远离这些缺点。

说话语气

语言是我们表现自己个性最常用的一种方法。

你应控制自己的说话语气，以期所传达的不只是单纯的句子而已。若用不同的语气来表现相同的句子时，所传达的意义就会有所不同。

你可以用充满信心的语气，说“我在星期四以前需要那笔货”这句话，以使供应商了解到你有充分的理由提出这样的要求。如果你以焦虑的语气说这句话，你的供应商可能会察觉你目前正处于困境，而他可能趁此机会抬高价钱。如果你以生气的口吻说这句话，则可能使已建立数年的关系毁于一旦。

练习控制你的说话语气，听一听你的发音方式，当你能以充满信心的语气说话时，你的积极心态和对目标的真诚态度，也会同时表现出来。

微笑的习惯

在培养具吸引力的个性时，千万别小看经常保持诚挚微笑的重要性，这种微笑的习惯，对你自己的影响也是很大的，当你生气时试着保持微笑，这个简单的动作，可使人保持冷静，而且还能提醒你时时不忘保持积极心态。

保持微笑可使你击败冷酷的对手，因为想要对微笑的人动怒，是件不容易的事。

在镜子面前练习微笑，如果能同时练习控制说话语气就更好了。这两项个性息息相关，它们都会影响到别人对你的感觉，同时对你自己的行为，也会有一定的影响力。

脸部表情

我们通常可从别人的脸部表情，察觉他心里在想什么事情，而实际上，我们也常以此作为判断的基础。例如，有经验的推销员在这方面就有独到的工夫。

如果你愈能了解和控制脸部表情，就愈能解析别人的脸部表情，在你对着镜子练习说话语气和微笑时，不妨同时也练习一下脸部表情。

宽容

宽容是对那些在意见、习惯和信仰方面与你不同的人，表现出耐心和光明正大态度的一种气质。

敞开心胸接受新观念和新资讯，并非是为了使自己的个性更有魅力而已。虽然宽容和机智有着密切的关系，但宽容比机智更能辨认，并且抓住对自己有利的事物，你或许无法学到所接触到的所有新观念。但是，你可以研究并尝试去了解它。

无宽容之心，会为你带来下列不利的情况：

使原本愿意和你做朋友的人变成敌人。

由于不愿求取新知而阻碍了心智的发展。

阻碍想像力的发展。

不利于自律功夫的培养。

妨碍正确的思考和推理。

你愈缺乏宽容之心，就会愈封闭自己，因而无法接触到多样的社会现象，以及思想的精神层面。反之，只有乐于接受新的观念，才能使思想的精神面不断发展茁壮。

坦白的态度和言词

任何人都不喜欢欺瞒而不坦率的人，做人狡猾而且说话不直截了当，喜欢拐弯抹角的人，是绝对不可靠的。

这种人的问题，并非在于他们公然说谎，而在于他们表现出和说谎具有同性质的行为：他们故意对那些有权知道事实真相的人隐瞒真相，这是一种有损健全人格的卑劣、不诚实行为。

具有真正健全人格的人，勇于直接和他人说话以及交往，而且即使在对自己不利的情况下，仍然坚守此一习惯。

如果你认为可将前面所举出的各种个性，用来从事一些欺诈计划，那你就大错特错了。缺乏真诚坦白的态度，你的其他个性将无法发挥作用；如果你沦落到非使用一些欺诈伎俩的地步时，你对你的明确目标还有什么信心？你又以什么样的心态来面对目标呢？

幽默感

适当的幽默感，有助保持弹性，以及适应变化多端的生活环境，幽默感可使你在压力中放松自己，并使自己一直保有人情味，而不会变得冷酷、疏离、生气或苦恼，它可使你的生活不至于太严肃。

应该笑而不笑的人，根本是在拒绝一剂最佳的精神振奋剂，当你的产品或计划出现了瑕疵时，发掘这种情况的幽默面，将会振奋你的精神，并使你得以再重新开始。否则的话，你可能因此而感到挫折沮丧。

此外，幽默感可使简单的微笑动作变得更容易，而且也有助于增强你的积极心态。

对无穷智慧的信心

所有成功原则中，都包含有信心这个成分；信心是所有伟大成就的根本要素，在实现明确目标的过程中忽视信心，就好像研究星象，却又不理会星星一样。由于信心对成功的影响很大，所以，它也是 17 项原则中的一项，我们将在第四章中详细说明这一要素。

无穷智慧的信心，会激发出对其他人的信心，信心本身会不断地再产生信心，那些对无穷智慧、对自己和他人有信心的人，会激发他人对自己产生信心。

进取心、想像力、热忱、自力更生和明确目标、最佳的表达形式就是信心。人类的思想，是被设计来成就事物的一部错综复杂的机器，而机器的动力，则来自思想以外的地方，信心就是使我们得以接触，并打开这股强大力量的大门。

然而开启信心之门的，则是我们的欲望或动机，除此之外别无他法，但门开启的幅度，却必须视欲望或动机的强度而定，只有强烈的欲望，才能完全打开信心之门。

记住，强烈的欲望是具有强烈感情色彩的欲望，理性的动机，开门的幅度，远不如发自内心感性的动机去开门的幅度来得大。

信心可借着解除思想中的种种束缚而排除个性上的障碍（例如宽容之心），缺乏宽容难道不是束缚自己思想的外在表现吗？就像一盏灯可照亮黑暗一样，敞开心胸迎向可使你实现生命中所有欲望的力量，便可革除缺乏宽容之心的缺点。

信心使我们看到了自己，以及居住在这个星球上的人的前景。此一前景

使得我们更能理解所有的人际关系；因此，信心逐成为吸引人的个性中，各项特质的中心支柱。

信心也给我们了解过去世俗障碍，洞悉新的解决之道以及新的成功方法的力量，就像有人说过的一句话一样：“只要有信心引领方向，我们是绝不会迷路的。”

信心的力量是取之不尽、用之不竭的，它是一种可以无止境循环使用的资源，这充分显示出，造物主希望我们能尽量使用的心愿。

每个人都可以很容易地就取得信心，而不必付任何费用，只要你想运用信心，便可自由地去使用。

你可以完全控制的惟一东西，就是你的思想。你真正的私有物，就存在你的思想中，你的思想可充分且完全地运用信心力量，以驱除心中的种种束缚。

正义感

除非你能以公正的态度对待他人，否则即无法培养出吸引人的个性，而且也无法达到明确目标，正义感的一项不可或缺的根本要素，就是“有意的诚实”。

许多人把诚实当做是一种权宜之计，但由于这种诚实态度弹性太大，致使它可能会被扭曲成谋求自己利益的一种手段。在培养坦白的说话态度时，你就已经在实践有意的诚实方面，跨出了重要的一步；你必须坚持这种诚实美德，并且无论是否会为你带来立即的好处都要实践它。

即使正义感无法使你抓住每一次的获利的机会，但它却能为你带来下列的实际好处。

1. 它为你建立起信心的基础；没有了信心你将无法培养出吸引人的个性。
2. 它建立起深具魅力的诚挚和健全的性格。
3. 它不仅会吸引他人的注意，同时还提供获得真正而且永久不变之个人利益的机会。
4. 它使你培养出自立和自重精神。
5. 它强化你的道德良知，并因而使你的行动更为迅速，因为此时你的动机和欲望比以往更加清晰。
6. 它吸引值得你交往的朋友并且击败你的对手。
7. 它敞开你的心胸迎向信心。
8. 它保护你免于陷入破坏性的争议，想想看有多少杰出人物因为言行不慎而走上自我毁灭之路。
9. 它鼓励你以具有魅力的个性朝向明确目标迈进。

正义感不仅是一种获得实质利益的工具，同时还能强化各种人际关系，它驱除贪婪和自私，并使你更了解你的权益和责任，而所有其他个性也将因为有了正义感而更有力量。

适当的措词

成功的人以细心和专注的精神来得到他们想得到的东西。你的措词必须能够精确地反映出此一特质，就好像一份良好的行销计划一样。

切勿养成满嘴诅咒、猥亵或肤浅的说话习惯，你应该精确地使用文字，

并使它们能清楚明确地传达你想要表达的意思。

如果你对自己的说话技巧感到怀疑，不妨借阅读作为改善的方法。我就认识一位每天花半小时阅读字典的人，而他真的念完了整本字典。我从来没有听他说过什么不当的话，而且他那清晰的说话内容，使我印象非常深刻。

如果你觉得这个方法不太适合你，也可以从一些教导自我改善的书籍或录影中找到增加词汇能力的方法。增加对语言的控制能力，是不会给你带来任何损失的，相反的，它会去掉你在说话时那些令人感到无聊，想打瞌睡的赘字。

正确使用文字的技巧是非常重要的，因为一般人通常都会以说话内容的好坏作为判断一个人的依据，如果你能以直接、清晰，而且易懂的方式说话或写信，则所有其他的个性，将会更快且效果更好地显现出来。况且，如果不能正确使用文字，你的智囊团就可能会因为成员弄不清楚目标或计划而步上解散的命运。

生动的演说

生动的演说，比适当的用字遣词更重要，结合坦白、适当措词和其他个性，将使你成为一位具有坚定信念和说服力的沟通者——无论你是在会议中对众人演讲，或是单独和某人对谈，都会出现相同的结果。

一场生动而且具有激励作用的演讲，对文明的发展方向，具有相当大的影响力。国家的命运，往往受到那些懂得生动演讲技巧者的力量所左右，而且都留名青史，你的抱负现在或许没有那么伟大，但为什么不培养这种抱负呢？

为了使自己也掌握生动的说话技巧，你必须在日常生活中，就练习合乎逻辑而且充满说服力的说话方式，如果你能在每句话背后，都注入必要感情的话，则当你在进行正式语言表达时将更具影响力。

然而再生动的演说技巧，也无法把已经失去的听众再拉回来。一句谚语说道：“了解你要说什么，运用感情说出想说的话，说完后就坐下！”最后二句才是重点。记住，演说内容愈短愈好，说完你想说的话之后就应立刻停止，冗长的演讲，会增加听众的负担，而且一点也不尊重听众的时间，这种演讲一点说服力也没有。

如果你不以听众能接受的方法进行演说，同样也会招致失败。切勿在你的新客户前面，使用一些专业术语或技术性词句，利用举例和图解说明，将会使你的说话内容更加生动，并可使用你所传达的信息更切中重点。如果你在对一家从来没使用过电脑的公司解说产品时，使用过多专业术词的结果，将会看到每个人都在打瞌睡。反之，如果你说明如何透过电脑连线作业，使员工如何能够迅速地分享资料，以及电脑可使员工作业更迅速有效率的功的话，则你将看到所有听众都争相和你进行交易。

当你说话时应充分利用手势，但切勿用手撩拂头发，或把手插入口袋，你可观察其他的演讲者，是如何运用手势来强调说话的语气，并且在镜子面前练习这些手势。

你在控制说话语气方面的努力，将会在公开演讲时得到回报，经由说话的语气可传达你的热忱、信心和力量，热忱是各种演说的核心要素，因为它使你能够将所有为了表现杰出演讲所必要的要素，完美地融合在一起，听众很难不被发自真诚的热忱所感动；这种诚挚的热忱具有感染力，如果你具备

了真诚的态度，同时对自己的明确目标也充满信心的话，就能自在地在话语中表露出明显感情，而这正是生动演说不可或缺的要素。

情绪的控制

在我们做的事情当中，有许多都受到感情的影响。由于我们的感情可为我们带来伟大的成就，也可能使我们失败，所以，我们必须了解，要控制自己的感情，首先应该做的是，了解对我们有刺激作用的感情有哪些？我们可将这些感情分为七种消极和七种积极的情绪。

七种消极情绪为：

1. 恐惧
2. 仇恨
3. 愤怒
4. 贪婪
5. 嫉妒
6. 报复
7. 迷信

七种积极情绪为：

1. 爱
2. 性
3. 希望
4. 信心
5. 同情
6. 乐观
7. 忠诚

以上 14 种情绪，正是你人生计划成功或失败的关键，他们的组合，既能意义非凡，又能够混乱无章，完全由你决定。

上面每一种情绪都和心态有关，这也就是为什么我一直强调心态的原因。这些情绪实际上就是个人心态的反映，而心态是你可以组织、引导和完全掌控的对象。

为了达到组织、引导和掌控的目的，你必须控制你的思想，你必须对思想中产生的各种情绪抱持着警觉性，并且视其对心态的影响是好是坏而接受或拒绝。

乐观会增强你的信心和弹性，而仇恨会使你失去宽容和正义感。如果你无法控制自己情绪，你的一生将会因为不时的情绪冲动而受害。

如果你正在努力控制情绪的话，可准备一张图表，写下你每天体验并且控制情绪的次数，这种方法可使你了解情绪发作的频繁性和它的力量。一旦你发现刺激情绪的因素时，便可采取行动除掉这些因素，或把它们找出来充分利用。

将你追求成功的欲望，转变成一股强烈的执着意念，并且着手实现你的明确目标，这是使你学得情绪控制能力的两个基本要件，这两个基本要件之间，具有相辅相成的关系，而其中一个要件获得进展时，另一要件也会有所进展。

对人感兴趣

你必须能够对任何人、事、地、物都保持兴趣，而且只要有必要，就应一直保持下去，如果你无法做到这一点，则其他个性将一无用处。

在他人需要你的注意时给予注意，这比只是说些恭维的话要来得有效果，做个好听众比做个善于言词的人更能得到成就。

如果你已有了吸引你兴趣的对象时，可将从这个对象获得最大利益；但如果你玩弄口袋中的小东西，不时地看手表或频频将目光移开的话，对和你谈话的人来说实在是一种侮辱。此时不但你会漏掉谈话中的重要部分，对方也会马上察觉你对谈话不感兴趣，而不再谈下去。

未能注意行为细节，以及周遭发生的琐碎的事情，是人类常见的通病。你曾经有过未察觉的潜在客户在同意你建议之前，态度犹豫不决的经验吗？如果你能察觉此一现象，将有助你提供更好的服务，你可能因此而了解到其他的服务（亦即潜在客户乐意在每年经过短暂友善的接触之后就续约的服务）更具有价值。如果你未能察觉潜在客户的这些小反应，就可能需要花较多的工夫，不断地说服他接受那些心中还感到半信半疑的服务价值。

对和你共事的人保持高度的兴趣，也是非常重要的一件事。你可以查知他们的成功之道，以及失败的原因。在你的智囊团中，你必须注意可能会影响到团员意见的各种状况。

你的记忆力也会因为对人感兴趣而增加，如果你曾经清楚地记下了一些应该着手去做的事情的话，你的脑海中便会一直记得这件事。

良好的记能力，是你和人相处的一项非常实用的工具。如果你能回忆起谈话的详细内容（包括对方生活中的小细节），正足以显示你曾经给予对方高度的注意。每个人都会因为第二次介绍给对方，而对方仍然想不起来的情景而感到窘迫不安。如果你能让对方知道你对他记忆深刻，那每个人必然都很乐意和你交往。

多才多艺

无论你对自己所从事的领域，了解有多么透彻，如果你对这世界没有广泛的兴趣，别人还是不认为你具有什么魅力，即使你和你的朋友可以绕着工作话题谈论好几小时，但你还是会像牙医师去糖果店一样地不受欢迎。

要求自己熟悉当代发生的问题，并且在工作之余培养一些嗜好，它们会拓展你的性格，并且使你更了解自己，如果你了解自己，就更有能力去了解别人，而对方也会因而感激你。

喜欢和人接触

就像狗能分辨喜欢和不喜欢狗的人一样，人也会很快地分辨出所交往的人，是否具有喜欢和人接触的特质，人们排拒那些天生就不喜欢自己的同胞的人，但却会被那些显露真正热忱的人所吸引。

即使你认为可以用一些手段掩饰你对同胞的疏远，但对方还是会感受到你缺乏人情味的个性。

你应引导你的思想对抗所有冷酷的冲动行为，并且注意控制你的脾气，发脾气是情绪失控的表现，而当情绪失控时，你可能会突然说出或做出一些对自己和他人造成重大伤害的话或事情，情绪失控的人会说尖酸刻薄的话，而语气之伤人，有如飞刀一样锐利。

对他人无宽容之心，是自私和缺乏自律的一种表现，同时也是失败主义的象征，光只是对别人诉说你最近的不幸，或是生活无目标的感觉，对任何人都是没有帮助的，人们会原谅那些目标放得高，但最后却失败的人。

缺乏努力精神，却又不断向别人提起自己缺乏进取心的人，显露出对他人的心情完全不在意的个性。如果不能对他人保持高度的兴趣、宽容之心和尊重，对方也会本能地给你相同的回报。

谦恭

在吸引人的个性中，绝对找不到傲慢、自大和本位主义的影子，千万别

把谦恭和怯懦混为一谈。真正的谦恭，是认知“即使最伟大的人，也不过是整体中渺小的一分子”的道理。谦恭的人，了解自己目前所拥有的幸福，是要用来为众人谋福利，而不是作为话题来谈论的。

如果你正在学习谦恭的话，不妨运用你对他人高度的兴趣，以便将你的注意力转到你以外的话题上。当你的信心增长之后，你就会认识到这个伟大世界的重要性和它的价值；信心强的人总是有一颗谦逊的心，而这个特质永远都值得被人赞美。

生动的表演技巧

这是前述各种个性混合后的结果：脸部表情、说话语气、适当的用字遣词、生动的演说、情绪控制、礼节、多才多艺、幽默感和机智，将这些个性结合起来之后你就能在任何必要时刻，吸引别人的注意。

这里所谓的表演，并不是指卖弄技巧，扮演小丑，说俏皮话或是和人闲聊，虽然这些特质同样也会吸引别人的注意，但是却会使人感到厌烦，有效而且极度运用前面所说的个性特质，并把它们结合起来好好表演一下，会让你无论在和一个人或一千人相处时，都会感到得心应手。

光明磊落的运动家精神

具备了胜不骄、败不馁的精神，很快就会得到别人的尊重，运动可使人养成这种习惯，但是如果你从来没有去过运动场或球场，则只要不会让别人觉得无法忍受，就可以要求别人接受你的参与。

你在工作之余的嗜好，是培养此一特质的良好机会，弹性、机智和谦恭有助于您展现运动家的精神，要求自己无论在任何情况下，都要保持友善的态度，如此一来别人将乐于和你共事。

结实有力的握手

这是一个很简单的技巧。真的，但是它所给人的第一印象，以及以后每次见面时所产生的效果却是无价的。握手时应坚实而且友善，但不要抓得太用力；你希望建立双方的热忱和合作，而不是要树立竞争的对手吧！有气无力的握手，所传达的是轻视对方的态度，或自己的软弱。

当你在握手时，不妨说一些问候的话，并在加强重要字眼时，握紧对方的手，当你在说问候的话时，应一直紧握着对方的手，以加强他对你的印象。

在问候对方时，语气应直接而且肯定，对方会把此一特质，和你整个个性联想在一起。

个人魅力

这个特质是性能量的一种婉转说法。这是所有个性中惟一天生，而且无法经由后天努力改善的特质。虽然你无法增强你的性能量，但却可以运用它。

性能量是一种具有推动力的宇宙力量。只有在你能正确地运用自己性能量的情况下，它才会对你有所帮助，所谓正确运用，并非指对自己的朋友和潜在客户进行生理上的引诱，这样做只会造成大混乱，也违背其他的个性面，例如诚实。

你应该将你的性能量导入你的努力行为中，使你的努力（不是你的身体）成为吸引他人的泉源，运用你的性能量来培养你的热忱，展现你喜欢和人接

触的特质，强化你的待人处事风格，并且改善你说话时的语气。你的手势和姿势，同样也会反映出此一特质。

在吸引人的个性中，性能量是一项强而有力的要素，但是只有当你其他方面的个性特质已有所增进时，它才会对你有所帮助。

很明显的，各种个性之间，具有相辅相成的关系，而且其中一种个性的进步，也会促进其他个性的进步。有些个性特质（例如结实的握手）很快就能学会，但有些就必须靠你持续不断地努力，才能见到功效。仔细而诚实地分析自己的个性，并确定在你的个性中，没有任何会令人感到不愉快的特质，即使你最好的朋友，也未必会告诉你个性上的缺点。

你在分析自己个性上所做的努力，必将得到加倍的回报，因为这样不仅会使你真正地审查自己，同时还使你有能力分析并且了解别人。

千万别误以为你已经做了所有能改善个性的事情了，个性标准（就像它所带来的报酬一样）是不断在提高的。

第 4 章

展现应有的信心

信心是你对于宇宙力量的一种了解、信任以及融合的表现，光只具备信心是不够的，你必须运用它。

想必你已经听过，或念过许多关于信心的定义，这些定义有许多都和宗教信仰有关。然而，除非你能学会在日常生活中充分运用宗教信仰，否则在本章的讨论中，我们将不考虑你个人宗教信仰的因素。

信心是一种精神状态，为了使信心能为你的永续成就有所助益，你必须具备积极而非消极的信心，所谓积极的信心，是指你使自己和宇宙中的某种重要力量建立起关系的一种过程，我把这个力量称为“无穷智慧”(Infinite Intelligence)。

了解无穷智慧

如果对于无上的存在 (supreme being) 没有积极而且明确的信仰时，是不可能培养出积极而且应有的信心的，有许多方法可以培养这种信仰、观察、实验、感觉、祈祷、冥想和思考，都是可行的方法。

我们通常都会借着观察事情的结果，或接受自己信赖的人的意见来了解一件事，在你了解无穷智慧的过程中，可循着外在世界和内在世界两条途径，来观察其中的端倪。

外在世界

凡是乐于思考的人，都会在外在世界中发现无穷智慧的证据，自然界每一种过程都有一定的秩序。太阳不会今天从东边升起，而明天从西边升起。

我们在任何地方，都可看到持续不绝的自然法则，这种因循自然法则所产生的秩序，明显地指出宇宙中存在着一一种明确的运转目标，以及充满智慧的执行计划，而这正是无穷智慧的证据。

就如旦尼生所说的：“太阳、月亮、星星、海洋、山丘和平原，所有这些难道不是造物者的先见之明吗？”

看看手表，你知道如果没有经过组织的智慧之助，就不会出现这只表，而你也知道使用表是人类的智慧，你同样也知道人类的智慧并非起源于一个人。人类的智慧，是表达宇宙自然秩序力量的一种工具而已。

你可以把手表拆开，把所有零件放在一个帽子里，并且搅乱它们，即使过了 100 万年之后，这些零件也不会自行组合。组合手表需要一份明确的计划，以及审慎而且有组织的智慧，就像手表一样，没有了无穷智慧，宇宙是不可能存的。

内在世界

你可运用许多感觉器官来评价外在世界：触觉、视觉、味觉、嗅觉，但同时你也有感知另一真实世界的感观机能。智囊团的优点就在于，他使你接触到其他人的创造力，将你的思想和其他人的思想连接在一起，并开启每位团员的潜意识，以迎向无穷的智慧。

你的良心道义，是使你接触这些力量的工具。同样的，当你祈祷时，你

就是在展现此一内在世界，这些经验力量一再地塑造人类的历史。

传到索洛耳里的传言，改变了基督教的原来面貌和发展方向，驱策甘地的崇高信念不但影响了印度，而且对世界的社会和政治的改革方法都造成影响。

人类所拥有的发现、信奉，以及散播基本思想的观念和精神，可进一步证明我们具备凭无穷智慧发展出明确且积极关系的能力。你可和无穷智慧建立起这种关系，并将他们应用在你的生活之中，这种应用过程就已伴随有应用信心的成分。

克服怀疑

记住，信心是一种精神状态，他是靠着调整你的内心，去接受无穷智慧的方法发展而成的。信心是使无穷智慧的力量配合你明确目标的一种适应表现，信心是“成功”的发电机，也是将你的想法付诸实现的原动力。

无疑的，你可暂时放松你的理智和意志力，并完全敞开你的胸怀去接受无穷智慧，在明确的目标一章中，我曾说过思想是一个人有权完全掌握的惟一对象，你必须控制你的思想，使它定期敞开以接受无穷智慧力量。

无论你的内心所怀抱着的意念或信仰是什么，他都可能成为真实。因此，切勿在通往无穷智慧的道路上自设路障，就像当阳光透过三棱镜时，会分成多道光束一样，当无穷智慧通过你的内心时，也会绽放出不同的光芒。

那些消极念头，诸如不可能成功、不值得去做、成功之路障碍重重、有些事无法成功等等，都是思想中的缺陷。这些缺陷足以扭曲，并且分散无穷智慧的力量。如果你因为迷信而关闭通往无穷心智的大门，那你将永远无法享受到他的好处。

你无法骤然告诉自己，你有信心并且希望马上出现好的结果。信心是一种必须经过培养的精神状态。每天腾出一小时的时间，来思考你和无穷智慧之间的关系，找出可在你的生活中，以及在所有可表现无穷智慧力的地方，应用无穷智慧的方法。

先清除在你内心里的各种消极思想：缺乏、贫穷、恐惧、疾病和不和谐。接着再按照下列三个简单的步骤，建立你的信心。

1. 表达对达到目标的明确欲望，并使这种明确欲望和一项或多项基本行为动机结合在一起。

2. 制定实现欲望之明确且详细的计划。

3. 开始执行计划，并以所有自觉性的努力作为后盾。

你愈能以对无穷智慧的信心作为行事基础，就愈能以敞开的心胸去接受他的力量，而你也愈能洞察到这股力量对你生命的影响。最后，这股力量会使你更容易以信心作为行事的基础，这难道不是一次完美的循环过程吗？

当你面对一项问题或疑问时，便可用信心作为解决的方法。你以信心为基础的行事风格，已使你的潜意识相信你将成为成功。

放松你的理性，以免他影响到由潜意识中萌生出来（以对成功的信心作为基础）的观念、预感和直觉。你应从这些源自潜意识的智慧中，寻找问题的解决之道。

当你认定一项计划之后，应立即执行，切勿犹豫、争论、怀疑、担心和烦恼，直接去做就是了！

当你发现计划的执行结果和你的预期不一样时，应再重复一次建立信心

的程序，从敞开心胸建立信心到信心的实践，是需要花时间的。但是记住，无穷智慧本身是不会为你做任何事的。

如果你以信心为基础所制定的计划，需要其他人的合作时，那就务必要找到合作的人，这些人不会自己跑来找你的。如果你的计划需要资金，你必须尽全力去找寻投资人；不会有人把钱自动送上门来的。你必须把你的信心实际运用出来。

最后一句话：“如果你的祈祷词是感谢你已拥有幸福，而不是要求以你没有的东西时，你将能够更快地得到成果。”

克服恐惧

使你敞开心胸拥抱信心的一项重要工作，就是要驱除你心中的恐惧感，我们通常感受到的基本恐惧有七种。每个人至少都会感受到其中一种恐惧；有些人甚至感受到全部七种恐惧。但你如何察觉他们的存在，以及如何驱除他们呢？

恐惧之一：贫穷

贫穷是七种恐惧中最具有破坏性，也是最难克服的一种，因为他会带来许多痛苦和不幸。许多对贫穷的恐惧，都来自我们和那些不值得信任，或以他人作为成功跳板之人相处的痛苦经验。

如果你想要对抗贫穷，并且下决心要驱除贫穷时，就应彻底地分析自己，找出恐惧的症状，并掌握你的思想，以积极习惯取代那些因恐惧而产生的种种消极习惯。

缺乏雄心 你认为生命中的一切现象，都是理所当然的吗？你的生活行为很慵懒吗？你应以一种积极，而且具有驱动的雄心，来驱除这些因恐惧贫穷所产生的症状。

无法自行下决定 你生命中所发生的所有事情，都是由别人来决定吗？别留着造物主给你的最佳礼物不用！自己下决定并且培养自己决断的个性。

为失败找借口 你会为做不成的事情找借口吗？你会嫉妒并批评他人的成就吗？你应该认定只有自己才是对失败负责的人。

消极心态 这是因为恐惧贫穷所产生的最大障碍，而他的影响力也遍及其他六种恐惧，抛弃悲观，相信所有事情都会按照你的计划发展，并且立即开始执行计划，别拖延应做的事，也不要逃避责任或过着入不敷出的生活，要以工作来改善你的生活，只要去做，必将努力。

建立明确的目标，是以积极心态取代消极心态的第一步，确定你要的东西之后便全力去得到他，多要求一点并且设定一项高目标！相信你将会借着无穷智慧的力量达到目标，而且你也会因此而远离贫穷对你的恐惧。

恐惧之二：批评

害怕批评对你的影响在某些方面微不足道，但在某些方面却很严重，你可能会因为恐惧别人的批评而去买最新流行的服装、最时髦的轿车，或最精密的立体音响设备，为的就是害怕跟不上时代。但糟糕的是，恐惧批评可能会使你不愿提出具有改革性的观念。恐惧批评甚至可能会剥夺你的个性和信心。

努力以免落在他人之后 一直试图保持自己为最新潮或最富足的人，

会使你在财务和情感方面都变得瘫痪。只要买你所需要的就够了，把其他多余的财力和精神，运用到其他方面。

吹嘘自己的成就 这种行为的目的，通常在于掩饰自己的自卑感。吹嘘成就是在假冒成功，而非获得成功。

你应为实际的成就感到骄傲，并且相信总有一天成就本身将取代所有言词陈述，并作为你成功的最好朋友。

容易受害 这会使你失去做决定的能力，害怕和他人见面会使你失去自信，你应确信，为追求明确目标所做的任何一件事都是值得的。记住克莱斯勒的邻居是如何取笑他的，而那些取笑又是多么短暂且无意义。

恐惧批评是一种普遍性的症状。如果你放任他，他就会吞噬你的进取心和想像力。但一旦你离开他一步，他就会自动地离开你二步，只要你踏出第一步，以后的路就好走多了。

恐惧之三：疾病

这项恐惧和恐惧死亡有相当密切的关系。在你成长的过程中，如果周围的人患有“疾病恐惧症”时，你也会感染到相同的症状。对疾病的恐惧，同样会使你丧失冒险精神，他的存在可能会使你对任何事情，都感到非常害怕。

记住，无论你想到什么念头，或有什么信仰，都有实现的可能。此一观念不但适用于保持健康，而且同样也适用于制造疾病（天天想到生病的事，可能有一天真的生病）。古辛斯医师曾讲过笑对于治疗疾病的功效。虽然你希望将所有心力都集中在保持健康方面，但仍有一些习惯，促使你成为恐惧疾病的奴隶。你必须改掉这些习惯。

爱买药的习惯 每当出现新的万灵丹广告时，你是否就会去买？你是否吃大量的大蒜、人参和燕麦麸？保持自己的健康是非常重要的，但诉诸药物会改变你对于“健康的心态是保持健康最重要的因素”的认知。

自怜习惯 最小的疼痛和不舒服都会使你躺在床上吗？有什么病痛可成为你不工作的借口吗？如果老是想着病痛，并且向他屈服的话，你就完了。自怜习惯是一项必须努力克服的障碍，这项努力必然会对你迈向成功的过程有所帮助。

滥用物资的习惯 这种不良习惯可能是酗酒，也可能是滥用药物，但无论是哪一种习惯，其实都只是在掩饰你对某些身心痛苦的恐惧而已。你必须找出这些痛苦的根源，并且彻底消灭他们。这虽然需要时间，但是你所跨出的每一步，不但要使你同时克服其他恐惧，而且还会节省你达到成功所需要的时间、金钱和精力。

克服对疾病的恐惧，会在许多方面为你带来实际的成果，你自己、家人和朋友的情况，及你的野心都会比以前更佳。

恐惧之四：失去爱

我认识一个人，因为被发现长年欺骗他的工作伙伴，并且逃税而失去了一切：金钱、社会地位和家人的爱。他对这种行为的惟一解释，是他把这些不义之财，全部都给了他的妻子，因为他害怕如果不这样做，就得不到他妻子的爱。

讽刺的是，他长久以来，只为了满足他妻子无止境的需求而努力工作，而他的妻子同样也只是为了这个目的才和他在一起。当他变得一无所有时，

他的妻子便离他而去。

她确实曾经爱过他，但由于他把全部精力都放在满足她的欲望这方面，所以他对他的爱自然就逐渐褪色。除了金钱以外，他还给妻子些什么东西呢？

害怕失去爱，是我们很容易感受到的现象。你应以积极心态来培养你和其他人的关系，把你的一切都奉献给他们，但不要使他们成为你恐惧的根源，而应从他们那里得到力量和勇气。

恐惧之五：年老

对年老的恐惧会使你的步调变慢，并且会使你产生自卑感。无论你是 30 岁、40 岁、50 岁、60 岁或 70 岁，这种恐惧都会使你相信你已让机会溜走，而且你的最好岁月已离你而去。

你生命中的每一段岁月，都为你带来无价的宝贵经验。你应该衷心感谢你在人生岁月中，所得到的智慧和能力。人类历史中大部分的成就，都是那些历经岁月洗礼的智者所创造出来的。

克服这项恐惧的最好方法，就是把它践踏到脚底下并嘲笑它。每当你过一次生日便减掉而不是加上一岁，但别想尝试扮演青少年的角色；模仿电视上的穿着和说话用词只会使你看起来像个傻瓜。同时也千万别对自己说什么“如果我还年轻，就会去做这些或那些事情”之类的话。

有一段时间，每当清晨醒过来时，都会看到时光老人蹑手蹑脚地从我身边走过。刚开始时我会感到害怕，但是有一天我看着他的眼睛，并对他大叫道：

“滚出去，你这个老东西，别再来烦我！我不需要你！滚出去！”

每当你想到你已老，而无法成就任何事时，不妨也这样骂骂看，你会发现你的潜意识会迅速地做出这种反应。无论何时出现害怕年老的念头时，你都应该保护自己免受这种恐惧的伤害。

恐惧之六：失去自由

无论你居住在世界上哪一个国家，都会表露出害怕失去自由的情绪。那些居住在警察国家，以致无法享受像美国人所享受之自由的人，更容易表现出这种恐惧。除此之外还有许多其他因素会限制你的自由，例如邻居的政治野心，你日常生活的需求等等。这种对失去自由的恐惧，会妨碍你的发展空间，并进而阻碍你实现明确目标的行动。

驱除这种恐惧的惟一方法，就是主动积极地维护可保障你自由的制度。

我们在这个国家所享有的权利，是经过长年奋斗才争取到的，而且也惟有经过不断地努力，才能争取到。你应对我们现在所从事的奋斗有所了解，更应主动积极地参与奋斗，而且必须相信你没有做任何妨碍他人自由的行为。

如果你在追求明确目标的过程中，扮演着暴君的角色，并企图主宰你的家庭、智囊团和员工，那你就会像许多爱好革命的极端主义者一样，和自由路线背道而驰。如果你无法和能使你成功的自由力量相融合，那你就绝对无法从对失去自由的恐惧感中解放出来。

恐惧之七：死亡

对死亡的恐惧，是所有恐惧中最根本的一项。由于这是一处普遍存在，

而且与日俱增的恐惧，故想要驱除他是相当困难的。

死亡是绝对无法逃避的，而且无论我们的信仰是什么，死亡仍然是个迷，因为我们对死亡都没有经验。想要对死亡的性质做一完整且明确的回答是不可能的，而对对我们不了解的事情产生恐惧感，又是人类的一种天性。

事实上，对死亡的恐惧比任何其他力量更会使你停止努力。当一个人一直处在人必死亡的阴影下时，很容易会感到所有的行动都是徒劳无益的，而且所有的努力也都没有意义。

这种想法却忽略了一件基本事实：你生命中的每一刻都是有价值的，整个世界是以你为中心在运行，你的行动会造成远超过你目前状况的正面效果。即使你的生命即将终止，但你所爱的人，以及那些你不认识的人的生命却未结束，你对于人类的普遍幸福应有义务性的认知。

让我告诉你我克服恐惧死亡的方法。我曾经注意过生命、死亡以及世界的性质。我发现最后只有二种可能的结论：无论死亡是一种长眠，或是生活在另一种更高境界的经验，我们都不必对它感到害怕，因为这都是不可逃避的结果。

只要你了解了这一点，便可驱除对死亡的恐惧。你不必去讨论它，也不必去想它，你只要知道有一天你将会面对它，而且你也无法为它做任何事，就可以了。既然无法避免，就干脆接受此一事实。只有愚蠢的人才会整天去担心自己无法控制的事情。

以希望取代恐惧

驱除对死亡的恐惧最好的方法，就是不要去理会它。同时这也是你驱除其他恐惧的最好的方法。因为如果你老是想着这些恐惧，他们就会阴魂不散地一直萦绕在你的脑海里。许多人一直想着他们不希望发生的事情，但往往这些事情就是会发生。

何不把这些你不想发生的事情抛诸九霄云外，而把你的心灵空间，留给那些你希望发生的事呢！

你应该学习使你的心神集中在你想做的事情上。当你的内心浮现出明确的目标时，就是你开始产生信心的时刻。当你培养出信心时，就能够召唤出无穷智慧来帮助你，实现你的明确目标。

只有在你运用信心时，他才有发挥的机会（这就好像你无法在不运用肌肉的情况下，要求发展肌肉，或者不想投资但又要求增加资本一样）。百折不挠的行动，加上明确目标的导航，必然会使你产生信心。

展现信心的力量

将信心运用到实际行动的第二法门，就是积极心态。以下将说明培养信心和积极心态的步骤。

步骤 1

遵照第一章的指示先建立一明确目标，并且朝着目标前进，确定你要的是什么，并且努力去得到它。但应确定你所希望的目标是值得你努力而且你可能达成的目标。别小看自己的能力，但也别定出一个遥不可及的目标。

步骤 2

早晚祈祷你所订目标的实现，以坚定你对目标的信念。想想看，当你达到目标后的欢愉感觉。当你达到一个目标之后，再设定一个新目标。但切勿因为达到目标就感到自满。

比尔·盖茨创设了供应世界 70% 电脑操作系统软体的微软公司。在他 35 岁之后，他的公司就已发展成比麦当劳、迪斯尼和 CBS 还要大的企业。但他从此就停止进步了吗？

不，他仍然不断地想为自己和公司扮演什么新的角色。他在 37 岁时，开始提供一种可以使办公室内的所有机器都能连线作业的系统：电话、传真机、电脑全都能一起工作。他成功地说服 AT&T 和 IBM 等大企业加入他的行列，共同开发并且生产此一重要系统。

你将会达成你为自己设定的目标，每天都要运用一切方法培养你对未来的远见。

步骤 3

尽可能地将第二章所列的 10 项基本行为动机，和你的明确目标联系起来，给你自己下一道强烈性的命令，去做你想要做的事，并尽可能地每天在脑海里回想一次这道命令。

如果你的命令中包括一栋漂亮的房屋，一辆豪华的汽车和一个高品质衣橱，那就常常想着这些目标吧！你可以模仿驾着那辆华贵汽车的动作，或想像那栋房子的美丽，别吝惜用你的想像力来强化你的欲望。

步骤 4

写下你的明确目标会为你带来的种种好处，并时时在脑海中想着这些好处，这可使你借着自我启发的力量创造出成功意识。而成功意识可在事情进行得不太顺利时，坚定你达到目标的决心。

如果你被一件难以达成的事情困住时，则可以想一想一旦你得到解脱之后，想要做些什么事，并且对此一期待报以微笑。

步骤 5

和那些支持你和你的明确目标的人交往，并接受他们的鼓励，这些人可能是你的同事、朋友或家人。

一位房地产经纪人带着沮丧的神情回到家里。当她不顺心地叹气时，她的丈夫拿出他的“百万富翁俱乐部”证书以及一张买主的名单问道：

“你看看这些是什么？是谁卖掉这些房子的？是谁卖掉那栋坐落在湖边费时 2 年还卖不掉的房子？是谁看中那栋梦想中的房子的？最近的一个售屋案子不是最好的案子吗？”

她听了丈夫的鼓励之后再度打起精神奔向战场，但是她的丈夫呢？别认为那些鼓励的话不会鼓舞她的丈夫，同样也别认为他在说完那些鼓励的话之后，在自己的工作方面不会有所进步，我们每个人都需要别人的鼓励，而鼓励他人的同时，也会为自己带来同样的好处。

步骤 6

别在过完一天之后，才发现当天的所作所为，对明确目标没有一点明显的贡献。虽然房地产经纪人无法每天都卖出一栋房子，但是他们每天都会带

着客户去看房子，会谈论他（它），回顾潜在客户名单，演练销售方法，想像他们将成为一个家庭，介绍那么美丽的房子。虽然这些并非实际的销售行为，但他们都是实际销售行为的一部分。

步骤 7

选择一位富裕、自力更生和成功的人作为“楷模”，并时时想到你不但要迎头赶上，而且还要超越他。别告诉别人你所选择的楷模，因为选择楷模的目的不在于进行公开的竞争，而在于借着比自己强的人，来确立你要走的方向。

步骤 8

在你的四周放置书籍、图片、座右铭能强化成就和自力更生意义的东西，并且随时变更放置位置。这些可使人警惕反省的东西，能帮助你有机会从不同的角度观看这些东西，并和其他不同的东西发生联系。

上述那位房地产经纪人，将她的“百万富翁俱乐部”证书的影本框起来，放在她的书桌上。有一天她清除证书上面的灰尘，清完灰尘后随手放在一份报纸上。当她准备再去拿证书时，发现报纸上有篇报道一位最近被雇用的足球教练的新闻。“他总得要有个可以住的地方吧！”她心想。你猜猜看她把她最近想要卖的一栋房子卖给谁了？

当你营造出具有建设性的气氛时，可将你所听到和读到的鼓励字句记在笔记本上，如果你能在路上或开会时快速地书写数语，则将会为你带来长久的助力。

步骤 9

别因为遇到了反对意见就想要逃避，而应运用你所有的资源就地和反对者战斗。

但这并不是说要对那些向你说“不”的人挥动拳头，而是说不要接受那些反对意见，而要尽一切努力改变反对者的心意，或者你应该反躬自省，看看你有什么做得不对的地方并加以改进，有的时候逆境反而是一种检验的机会，它可提供使自己更进步的方法。

记住，你之所以成为一个独立的人，并且处于一定的处境，乃因为你的心中坚持着某种观念和想法。如果你迟迟不肯运用这些观念思想的话，那就等于给自己带来更多的限制和挫折。

步骤 10

为完成任何有价值的事情，都须付出一定的代价，任何有价值的事情也值得去做。自力更生的代价就是当一个人在运用信心时，必须时时保持戒慎的态度。

关上通往恐惧的门之后，你会很快地看到通往信心的大门，增加和运用信心是一段费时而且需要奉献的历程，你在这方面的努力是无止尽的，因为你所能运用的力量是无限的，因努力而获得的回报也是无尽的。

第 5 章

多付出一点点

如果你愿意提供超过所得的服务时，迟早会得到回报。你所播下的每一颗种子都必将会发芽并带来丰收。

多付出一点点是一种经过几个简单步骤之后，便可付诸实施的原则。它实际上是一种你必须好好培养的心境；你应使它变为成就每一件事的必要因素。下面所说的故事将说明这种心态，并告诉你它所带来的实质好处。

记住，你一生中所得到的最好的奖赏，就是你以正确心态提供高品质服务，为你自己带来的奖赏。

爱迪生的惟一合伙人

巴恩斯是一位决心坚定，但却没有什么资源的人。他决定要和当代一位最伟大的智者爱迪生合作。但是当他来到爱迪生的办公室时，他不修边幅的仪表，惹得职员们一阵嘲笑，尤其当他表明将成为爱迪生的合伙人时，大家笑得更厉害了。爱迪生从来就没有什么合伙人，但巴恩斯的坚持为他赢得了面试的机会，并在爱迪生那儿得到一份打杂的工作。

爱迪生对他的坚毅精神有着深刻印象，但这还不足以使爱迪生接受他作为合伙人。巴恩斯在爱迪生那儿做了数年的设备清洁和修理工，直到有一天他听到爱迪生的销售人员，在嘲笑一件最新的发明品——口授留声机。

他们认为这个东西一定卖不出去；为什么不用秘书而要用机器？

这时巴恩斯却站出来说道：“我可以把它卖出去！”从此他便得到这份销售的工作。

巴恩斯以他杂工的薪水，花了一个月时间跑遍了整个纽约城。一个月之后他卖了 7 部机器。当他抱着满腹的全美销售计划回到爱迪生的办公室时，爱迪生便接受他成为口授留声机合伙人，这也是爱迪生惟一的合伙人。

爱迪生有数千位员工为他工作，到底巴恩斯对爱迪生有什么重要呢？原因就在于巴恩斯愿意展露他对爱迪生发明品的信心，并将此一信心付诸实施。同时巴恩斯达成任务的过程中，也没有要求过多的经费和高薪。

巴恩斯所提供的服务已超过他作为杂工的薪水程度，他是爱迪生所有员工中惟一有这种表现的人，也是惟一从这种表现中获得利益的人。

诺德史东家族

诺德史东家族发迹于 1920 年西雅图的一家简朴的鞋店，并发展成为连锁百货企业，这家企业以服务 and 乐于取悦顾客而闻名。

顾客在数年之后还可以将所购买的衣服，以不满意为由要求退货，销售人员会在全国各分公司寻找顾客想要的衣服尺寸和颜色。一位女售货员甚至代表一位忘记送母亲节贺卡的顾客寄送贺卡。

百货公司的行政人员坦承，这种细心为顾客服务的政策，受到顾客们的滥用。也有些顾客买了衣服之后只穿了一次就退货，也有些顾客特别订购了一些衣服但都不来拿，有些人甚至将诺德史东的售货人员当作自己的跑腿一样来使唤。

但这些东西都不重要，因为诺德史东已借着比其他同业更优良的服务，吸引

了广大的忠诚顾客。当经济不景气，致使许多百货同业结束营业或裁员之际，诺德史东却能在全国维持小幅稳定的成长。除非确已找到一批能为公司“多付出一点点”的政策奉献的员工，诺德史东是不会增加新店的。

我自己的旅程

当我还在乔治城大学就读法律系时，就已接受安德鲁·卡内基委托出版一本关于成功哲学的书。除了从卡内基那儿得到一些旅费补助之外，其他一切费用都由我自行负责。

我对这份工作的奉献，使自己承受了不少的负担，我必须赚钱养家，而且许多亲戚都嘲笑我。但尽管有这些阻力，我还是为这项任务工作了20年，在此期间我拜访过知名企业的总裁、发明家、创始人以及著名的慈善家，由于这些人通常都不知道他们的成功原则（因为他们只是去做而已），所以我必须花许多时间来观察他们，并确定我原先假设能发挥功效的力量，是否真的在发挥功效。除了赚取生活费之外，我还必须为这些人工作。

处在亲戚们的嘲笑和辛苦工作之间，有时真的很难保持积极心态和不屈不挠的精神。有时当个人待在无聊的旅馆房间里时，甚至会觉得我家人的想法才是正确的。支持我向前迈进的力量，使我确信，我不但能完成这本著作，而且当我完成它时会为自己的成功感到骄傲。

有时候，当心中出现希望的火苗时，我必须运用我手边所能运用的资源把它再煽大一点以免熄灭。而使我坚持信念和理想，并且帮助我度过难关的就是我从无穷智慧所获得的信心。

20年来不断地多付出，并且忍受工作的艰辛，这需要付出多大代价？答案当然是肯定的。

付出超过所得带来的益处

由于想要向前迈进必须付出辛苦的代价，所以，此一过程有助于你察觉它所带来的各种好处。

报酬增加律

你所付出的额外服务会为你带来更多的回报。想想看种植小麦的农夫吧！如果种植一株小麦只能收成一粒麦子，那根本就是在浪费时间。但实际上从一株小麦上可收成许许多多的麦子。尽管有些小麦不会发芽，但无论农夫面临什么样的困难，他的收成必定多出他所种植的好几倍。

这种情形同样也适用于你所提供的各种服务方面，如果你付出价值100元的服务，则你不但能回收这100元，而且可能会回收好几倍。而到底能回收多少，就必须看你是否抱持着正确的心态而定了。

如果你是以心不甘情不愿的心态提供服务，那你可能得不到任何回报，如果你只是从为自己谋取利益的角度提供服务时，则可能连你希望得到的利益也得不到。

在一个多雨的午后，一位老妇人走进费城一家百货公司，大多数的柜台人员都不理她，但有一位年轻人却问她是否能为她做些什么。当她回答说只是在等雨停时，这位年轻人并没有推销给她不需要的东西，虽然如此，这位销售人员并没有转身离去，反而拿给她一张椅子。

雨停之后，这位老妇人向这位年轻人说了声谢谢，并向他要了一张名片，

几个月之后这家店东收到一封信，信中要求派这位年轻人往苏格兰收取装潢一整座城堡的订单！这封信就是这位老妇人写的，而她正是美国钢铁大王卡内基的母亲。

当这位年轻人打包准备去苏格兰时，他已升格为这家百货公司的合伙人了。这个例子是报酬增加律的最佳写照，而报酬增加原因，就在于他比别人付出更多的关心和礼貌。

补偿律

补偿律可确保当你付出之后，会得到某种相同种类的回报，为了得到这种回报，你必须尽力提供你能提供的服务（当然必须具备最佳心态），并且必须不要求得到立即的回报，而且即使得不到立即回报，你也应该尽力提供服务。

此一法则所着重，并非一些意料之外的回报（例如让位给老年人所得到的回报），而是诚恳和热心的付出。只有不诚恳，而且懒惰的人才想以较少的代价（甚至最好不要付出任何代价）获得较大利益。如果你想要以抬高价钱，或偷工减料的方式获利的话，必将尝到恶果。

美国 AT & T 电话公司花了极大的功夫才学到这门课程。它的费率愈来愈高，但却没有为客户提供更佳的服务，结果大量客户不再选择它的长途电话服务，而转向其他公司。虽然 AT & T 很快地察觉到错误，并削减费率以及开始改善服务品质，但是它还是得面对流失掉原有客户市场。经过这次教训之后，AT & T 学会了什么叫做补偿率。

我们来看看另一个具有对比性的例子——活动房屋的建造人柯灵顿。当安德尔在佛罗里达州进行销售冲刺时，柯灵顿的公司——柯灵顿房屋公司——正在快速成长之中，虽然市场对新活动房屋的需求量非常大，但他并没有像一般生意人一样趁机哄抬价格。相反的，柯灵顿公司仍然维持他的售价，但却大幅度提高他的产量。

补偿律在这个例子里的意义，是该公司仍然维持他合理的利润；它的另一层意义，则在于数以千计的柯灵顿活动房屋购买者，已深深记住该公司的名字，并且在下一次要购买时会先考虑到它。

在你的日常生活中，恐怕找不到这么具有戏剧性的例子，但最具体的范例，就是你的薪水袋。如果你不满意你目前薪水，请记住：在你的付出超过所得之前，你没有权利要求更多的薪水。

当你确信你的付出超过所得时，不妨问一问你自己，为什么补偿律没有应验在你身上？

但可悲的是，大多数的人都不想订定付出超过所得的明确目标，无论他们多么努力工作，幸运轮总是从他们身旁滚过，因为他们既不期待也不需要更多的所得。

你应该做些什么才能显示你的期待，并且需要得到比你目前更多的所得呢？

赢得有利的注意

需要你付出的人，总是会给你一些回报，你可能不是能满足客户要求的惟一供应者，你应如何使消费者特别注意你呢？其中的窍门就在于提供物超所值的服务。

有天早晨，史瓦布来到他所经营的一家钢铁工厂，看到有一位公司的储备速记员也在那里。当史瓦布问他为什么这么早来公司时，这位储备速记员说他是来看看史瓦布先生是否有什么急的信件或电报要处理。他比其他员工早到了好几个小时来上班。

史瓦布向这位员工说了声“谢谢”，并告诉他晚一点会需要他的帮忙。当天晚上史瓦布回到办公室时，身边多了一位私人助理，而他就是在早上令史瓦布印象深刻的那位储备速记员。

这位年轻人吸引史瓦布的地方，并非他的速记能力，而是他愿意多付出一点点的进取心。

变成不可少的人物

无论你只是位员工或公司老板，多付出一点点都可使你成为公司里不可少的人物：你为公司提供其他人无法提供的服务。也许其他人具备更多的知识、技术或声望，但是，只有你能提供公司不可缺少的服务。也许还有其他公司能提供公关专业服务，但如果你能容忍在半夜二点时被叫醒，并且以“愿意做”的态度提供服务时，则客户们将会记住你并会给你高度评价。

有位在电影人才经纪公司任职的年轻人，是该公司惟一愿意每天，甚至每个小时，听一位脾气古怪的电影明星抱怨的人。当这位明星生气罢工时，也是由这位年轻人（不是导演，制作人或录像室老板）去说服她回来工作，并因而使得拍片能赶上进度，并为电影公司省下好几百万美金，他使自己成为照顾重要明星的不可缺少的人。

除非你能成为某人或某团体不可或缺的人物，否则你的所得将永远无法超过一般的水平。你应使你自己的地位，变得重要到无人能取代你的地步，能使自己变得比别人强，并且服务中有多付出一点点的精神及具积极进取心的人，便可自己决定自己的薪水。

自我改进

多付出一点点的意义，在于强化自己的工作能力，并在工作上精益求精。如果你能以抱着最佳心态，提供最佳服务的观念执行你的任务，便能更进一步加强你的技术。借着有规律的自律行动，你将会愈来愈了解多付出一点点的整个过程，并会在潜意识中出现对“高品质工作”的要求。记住这句格言：“力量和奋斗是息息相关的因素。”

如果你在迈向明确目标的路途中，没有精益求精的信念时，那么你为明确目标所定的计划，和其他一切努力可以说都是白白浪费而已。虽然有时候你可能连过去的标准都无法达到，但只要你有“超越过去”的倾向，就表示你已具备了健康的习惯，而这种习惯最后都会将你引向成功之路。

既然做了一件事就要把它做成功，抱怨你的工作或你的薪水并不能使你成功，务必要把焦点放在尽可能做出最好成绩的努力上。

机会

当你成为不可缺少的人物时，你不但能安稳保住你的工作，同时还有能力选择工作，这或许意味着升迁、换工作或挑选客户。多付出一点点是驱除对贫穷和匮乏的恐惧，以及对付半吊子竞争者的方法。

诺瓦克在当了几年不很赚钱的作家之后，被聘请去撰写艾柯卡自传。诺

瓦克以艾柯卡迷人的一生写成了一本令人赞赏的自传，并且成为全美连续一年多的畅销书。

虽然说艾柯卡的故事本身，可能在不需要付出太多努力的情况下，造就出一本畅销书，但是诺瓦克在他的故事中加入了一些值得阅读，而且具有激励性的资料，使得这本书成了一项非凡的成就。

如今诺瓦克的名字在出版界相当响亮，而他所要求的预付款，也比其他作家高出许多。他可以自己选择最好的主题，他就是凭借多付出一点点的信念，使自己处于能自行决定工作的地位。

有益的比较

多付出一点点，就像一盏大灯一样照着你自己，并使你有机会和他人进行有益的比较。

一位极富创意的橱窗设计师，有一次在橱窗内，布置了许多漂亮的领结，并在橱窗中央放了一面全身镜。驻足观赏橱窗的客人们，在赞叹领结之余还可以照照镜子。相比之下，他们的领结显得既寒酸又难看，于是许多人便进入店内，买了一些漂亮的新领结，这就是比较的力量。

我们总是会对事物做一番比较，并且会注意事物的不同之处。如果你能提供比别人更好而且更多的服务时，你自然就会站出来和别人比较一番。

聪明的雇主对于比较的威力都抱着高度的警觉，并且会给予那些表现较好的员工鼓励和奖赏。有些雇主会忽视比较，并且只从员工的额外服务中获利，却不给予员工任何奖励。但是比较的效果是如此的耀眼，致使这些雇主的竞争对手，迟早会发现那些表现较好的员工。由于愿意提供更多、更好的服务的员工并不多见，所以如果你是其中之一，那必定会引人注目。

愉悦的心

如果你不能在不能得到立即回报的情形下，以一种愿意而且愉快的态度提供更多服务，就是在培养你积极且愉悦的心态，而这正是培养引人注目的个性的基础。

当你培养出吸引人的个性时，几乎所有的人都会愿意依照你的意愿为你工作。所以说培养吸引人的个性，难道不是一件值得去做的事情吗？你希望别人如何对待你，就以相同的态度对待对方；多多运用“己所欲，施于人”的金科玉律，如果对方没有给你立即的回报，你应该再接再厉。如果你发现你的努力都得不到回报时，便应想一想是否值得再为这种人付出；也许到了你该换个老板的时候了。

个人进取心

个人进取心是不需要别人提醒，而能主动去做需要做的事情。虽然这是美国人的各种个性中最优秀的一项特质。但却也是许多人忽视的一项特质。多付出一点点可培养你的个人进取心，因为你不是在等待事情的发生，而是主动使事情发生。

当你在工作上一直致力于要求最佳表现时，就必须洞察每一种情况。无疑的，在工作中必然会出现一些超乎寻常的事情，你的努力有一部分就在完成这些较特别的工作，而这也就是意味着你在工作中，已注入个人进取心的力量。

有些人终其一生提供额外服务，但最后却住进救济院，这些人都具备诚实可靠的个性，但这些个性却给别人欺骗和利用的机会，而他们也不会对这些欺骗和利用做出什么反应，因为他们缺乏进取心。

把面包丢进水里是一回事，而假装没有看到它湿漉漉和泡涨了的样子，又是另一回事。你必须运用你的个人进取心，查明你的努力是否用对了方向。你应确定你的老板是否诚实而且值得为他效力，确定他是否将面临倒闭，而且没办法付你薪水。如果你觉得受到欺骗，那就换一份工作吧！个人进取心并不是为别人利益而培养的。

自信

多付出一点点使你确信你正在做正确而且有益的事情，它使你更能对自己的良知负责并且给你信心。

有的时候我们会觉得最难相处的人其实就是自己，试着和自己说说话，向自己说明自己所订定的计划和目标并寻求合作，拟定你提供额外服务的大纲，并倾听你对自己的回答。如果你不觉得有疑问的话，那就得再多花一些时间来推销你自己了。

有一次，有位衣衫褴褛而且意志消沉的人来看我。我认出他是一位名噪一时的餐馆老板，最近因为合伙人破产而变得一无所有，他希望我能给他一些帮助。

我要他站在一张厚窗帘的面前，并告诉他，我要向他介绍一位在这个世界上，惟一能使他重新拾回信心并克服困难的人。接着我拉开窗帘让他看到窗帘后面的镜子。

他在镜子前面一语不发地站了数分钟后，向我说声“谢谢”并离开。几个月之后，他像是换了一个人似的又出现在我的办公室，而且在他的感谢声中洋溢着热情。在这段期间他不断提醒他自己的经商技巧，并且找到了一位对他的能力有信心的厨师。如今他在芝加哥开了一家最受欢迎的餐厅。

当你以“提供最佳服务”的认知，建立自己的自信心时，就是在发挥你的坚毅力量，并在失败中看清你自己。相信你自己，有了自信心之后终必会有人信赖你。

克服拖延习惯

当你以渴望而且欢愉的心情做事时，就不会延误做事的时机，事实上，你可能不愿意“等待”开始。你是否曾经对于那些著名的人，在极不适当的时间起床，开始工作而感到惊讶呢？他们这样做是因为他们对自己的工作有一份渴望，而他们之所以成功也是因为这份工作的渴望。当你需要行动时就开始行动，便可自然而然地驱除拖延的时间，有谁会去哀悼那些已逝去的不良习惯呢？

多付出一点点的公式

为了帮助你时时不忘多付出一点点，我在本章最后设计了一个非常简单的公式：

$$Q1+Q2+MA=C$$

Q1=表示服务品质 (Quality)

Q2=表示服务量 (Quantity)

MA=表示提供服务的心态 (Mental Attitude)

C 表示你的报酬 (Compensation)

这里所谓的“报酬”，是指所有进入你生命的东西：金钱、欢乐、人际关系的和谐、精神上的启发、信心、开放的心胸、耐性，或其他任何你认为值得追求的东西。

务必要记住报酬的负面意义，金钱很好，但它绝非使你成功，或使你享受成功果实的惟一要素。切勿忘记金钱以外的其他个性特质，因为无论你提供多少服务，其他人都会认清你所使用的偏颇方法，经过比较之后会出现对你不利的结果，而那些真正具有多付出点点精神的人将会出头。

第 6 章

培养个人进取心

多付出一点点的最大好处之一，就是使你重视个人进取心，本章将使你个人进取心有更深的了解，各项实例将告诉你如何增进你本身的特质。

卡内基曾经告诉我：“有二种人绝不会成大器，一种是除非别人要他做，否则绝不主动做事的人；另一种人则是即使别人要他做，也做不好事情的人。那些不需要别人催促，就会主动去做应做的事，而且不会半途而废的人必将成功，这种人懂得要求自己多付出一点点，而且做得比别人预期的更多。

个人进取心，是你实现目标不可少的要素，它会使你进步，使你受到注意而且会给你带来机会。

个人进取心的主要特质

在我建立成功原则的这些年里，我观察过许多具有非凡成就的人，这些人会不断地表现出一些特质。其中有些特质已经在本书中讨论过，而有些我们将在以下的几章中加以讨论。你现在要做的一件重要的事是反省一下，你是否具备这些特质，并思考如何增加以及强化这些特质。

- * 订定明确目标。
- * 不断追求明确目标的动机。
- * 成立智囊团以期获得达到目标的力量。
- * 独立。
- * 自律。
- * 以“赢的意志”为基础所建立起来的坚毅精神。
- * 有所节制和导引的丰富想像力。
- * 迅速且明确的决策的习惯。
- * 以事实为根据发表意见而非猜测。
- * 要求自己多付出一点点的习惯。
- * 激发热忱和控制热忱的能力。
- * 要求细节的习惯。
- * 听取批评而不动怒的能力。
- * 熟悉十项基本的行为动机。
- * 一次致力于一项工作的能力。
- * 为自己的行为负更多责任的能力。
- * 为属下的过失承担所有责任的意愿。
- * 对属下和朋友付出耐心。
- * 随时保持积极心态。
- * 运用信心的能力。
- * 贯彻到底的习惯。
- * 强调彻底而非强调速度的习惯。
- * 可信赖性

无疑的，其中有许多特质是你所熟悉的，你可能会认为“我已经有这些

特质”了。但 17 项成功原则的本质，在于这些原则都是息息相关的，你不可能只发挥其中一项，而不去理会其他项，你如何不经由个人进取心，来运用信心而又能发挥信心呢？而你又如何能在没有订定明确目标的情况下，发挥个人进取心呢？你无法分开它们。

个人进取心的感染性

在第二次世界大战时，凯萨以其造船速度和效率震惊全世界，他的成就之所以引人注目，是因为他在适应战争的需要。而造船之前根本没有造船经验，使他成功的主要原因，就在于他具有个人进取心的特质，发扬他此一特质的媒介就是他贯彻到底的习惯。

当他订购了一火车的钢料，并要求于既定日期在他的船坞交货时，首先确定钢料已完全按照既定的进度进行生产，同时也确定铁路已受到警戒，而且他的员工也都已准备好接受这批钢料。

他派人到工厂探查并且回报生产进度，最后他还随货出航，以确保不会发生任何差错或迟延的情形。因为凯萨非常注意细节的事情，所以，他的员工知道凯萨也希望他们具备此一特质。若在途中发生任何差错，员工被要求采取一切必要手段，来控制问题并设法弥补损失的时间。

凯萨坚强的个人进取心，成为许多人日常生活中的模范。

个人进取心能成就他人无法成就的工作

在结婚之后，我才第一次去拜访我妻子的家人。火车停在离她的家乡两里远的地方。由于当时正下着倾盆大雨，所以我对那个地方的风光并没有什么印象，我对这种情况感到有些懊恼并问道：“你们为什么不叫铁路局开一条直通城镇的支线？”

我的大舅子笑着告诉我，他们已经尝试了 10 年之久，但是铁路局始终不愿意花钱在当地的一条河上建一座桥。

“十年！”我惊讶地说，“怎么那么久，我可以在三个月内做好这件事。”

但是，我想这次我真的说错话了，因为在我的新家人面前说这种自夸的话，对他们来说无疑是一种挑衅。我想我真的必须要付诸行动了。雨停之后，我和我的大舅子便走向河边。

我在河边看到一条十分老旧的木桥，桥上的公路属于郡道，铁轨横过郡道，火车站位于河的另一头。每当火车驶过时，郡道上的人车便被拦下来，因而影响附近的交通。

“你看，”我说，“很简单，客运列车付 1/3 的造桥费用，因为旅客们会因为有了新桥而直通城镇；郡政府应付 1/3 的造桥费用，因为反正他们迟早必须把旧桥拆掉建新桥；货运列车也应付 1/3 的造桥费用，因为有了新桥后它们便可不再受到路面交通的影响，并因而避免因人为排队等候火车通过所可能发生的交通意外事故。”

事情就是那样简单，我和我的大舅子在一周之内，就取得三方当事人的同意，而新桥也在三个月之内就建造完成，从此以后这个城镇便有了客运火车的服务。

我希望你不至于像我一样，要靠个人进取心使自己脱困，但如果你能把握住任何发挥个人进取心的机会——尤其当你犯了愚蠢错误的时候——则它必会为你和你周围的人带来利益。

个人进取心创造工作

我认识一位资质普通没有什么能力的人，他曾经做过铅管工学徒，因为他的老板认为他没有学习铅管的天赋，就把他派去当推销员，但他似乎也没有当推销员的能力。

他写字写得很工整，所以他的老板再一次要他负责簿记工作，但他仍然没办法胜任。但是簿记员的工作使他了解了盘点的重要性，所以他便“盘点”他自己，他认为自己具备下列积极特质：

1. 储蓄习惯。
2. 正确计算配管费用的能力。
3. 发掘具有卓越技术能力的铅管工人。
4. 不屈不挠的精神。
5. 引导他人和谐工作的能力。

他要如何善用他的这些积极特质呢？答案是很明显的。他自行开了一家铅管公司。他选好了地点，找到了技术一流的铅管工并开始寻找客户。他在一年之内便将他们的工作时间表填得满满的。由于他都能以一流的铅管工，在预定费用范围内完成工作，故很快就在铅管界建立起良好的声誉——虽然他自己的配管技巧很差。

这位老兄就是凭借个人进取心，成就了他一生中想成就的事业。先以订定明确目标作为开始，他一步一步地成立一个由技术员工所组成的智囊团，提供额外服务，最后获得成功。如果他未能及时发现自己积极个性的话，那么他的老板很可能会开除他。这位老兄为自己创造了一个工作！

个人进取心创造机会

巴尔塔是一位木匠的学徒，当他被派去建造衣橱时，他的周薪只有 400 美元。当完工后，看到他的客户对能善于利用空间以及他的手工品质而感到高兴时，巴尔塔想到了一个主意，他用从他第一位客户那儿赚到的工资，开了一家加州衣橱公司。

巴尔塔就凭着当时深受欢迎的“将拥挤的衣橱，转变成能有效利用的空间”的需求，在 12 年内就扩大成为全美拥有 100 多家加盟店的大企业。也引起其他衣橱制造业者一窝蜂跟进，巴尔塔便在 1989 年，将他的公司以 1200 万美金的价格卖给了威廉斯·索诺马。

巴尔塔可以作为一个木匠而感到满足，但他却能认清自己的能力，并获得远超过其他学徒梦想的成功。

个人进取心创造财富

贝斯和盖斯勒，是 1960 年费城一家电视公司的制作人，他们发现录影带比影片具有更强的市场适应性，虽然他们并非一流的制作专家，但他们决定开创自己的事业。

于是他们便成立了一家录影公司，由于他们无法制作一流的节目，故他们决定提供一些其他有价值的服务：他们提供最好的设备和空间，给其他制作公司使用，虽然他们很早就进入这一行，但是他们仍然面临竞争；为了占有市场，他们不惜冒风险和可能没有付款能力的人签约。

贝斯和盖斯勒也了解更进一步的道理，他们知道，他们的客户同样必须

满足自己的客户，故除了提供设备和空间之外，他们还提供客户一些最新技术，就像盖斯勒在接受《成功杂志》访问时所说的：“我们告诉客户他们可能想都没有想到的技术，他们得到好评，而我们得到付款。”

贝斯和盖斯勒的公司目前除了制成一些表演节目之外，还为录影技术人员提供训练讲座，他们还是一些公司，像 IBM、花旗银行等，提供公司内部通讯服务，也就是提供将位于纽约、洛杉矶等不同城市的人员连线，以便召开电视会议的服务。

贝斯和盖斯勒，并非最先洞察视讯系统在未来市场上会拥有一片天空的人，但由于他们有采取行动、制定计划、承担风险和提供他人没有提供之服务的进取心，故使得他们成为这一行的第一人。

个人进取心创造进步

你的明确目标可能是有一天自己当老板，但即使你志不在此，或是此目标尚遥远，培养个人进取心还是会为你带来好处的。

艾美是一家公司的行销策略人员，她看准了该公司视为失败的一项产品：白雪洗发精。它是一种价格低廉，而且不含添加剂的洗发精，这种洗发精没有华丽的包装，但却能吸引讲究价格的消费者，于是她决定再次为“白雪”全力以赴并将它再呈给管理阶层，并告诉他们“白雪”的价值所在，最后管理阶层接受了她的提议，而“白雪”竟成为该公司销售最好的洗发精之一。

由于“白雪”销售成功，艾美成为该公司一家子公司的负责人。于是，她研创了一系列新的护发产品，而这些产品最后也都成了市场宠儿。

如今艾美已成为布瑞尔通讯的执行副总裁，该集团所从事的正是市场营销服务，由于她不断地以她的个人进取心为公司引进更多更好的产品，故她得到今天的职位可说是实至名归。她的公司同样也了解她愿意提供超过她应该提供的服务，哈佛商业学校也颁给她“马克斯和柯恩卓越零售奖学金”，而《美金和意识》(Dollars & Sense) 杂志称许她为“前一百名商业职业妇女”之一。个人进取心使艾美获得认同、进步和选择工作的机会。

将个人进取心应用到工作上

当你订出你的明确目标之时，就是你开始运用你个人进取心的时候了，开始执行你的计划，组织你的智囊团。尽管你会发现执行计划的过程中，你的目标发生一些变化，但最重要的是“马上展开”你的计划。

开始一项不甚完全的计划，总比拖延行动要好得多，“拖延”是你发挥个人进取心的大敌。如果你一开始时，就让拖延变成一种习惯的话，那么它必将蔓延到日后你的每一项行动中。

尽一切努力使你的计划付诸实现，并从错误中学习经验。别理会那些说你的行动是自毁前程的人的话。当卡内基决定将钢铁的单价，从每吨 140 美元降到 20 美元作为他进入钢铁业的目标时，曾受到许多人的嘲笑。而当卡内基达到他的目标时，那些曾经嘲笑他的人连一毛钱都没有赚到。

如果你需要别人的建议时，就付钱请教一些专家的意见吧！你从同事或朋友那里得到的“免费建议”将和你所付出的代价一样：什么也没有。

别让外在力量影响你的行动，虽然你必须对他人的惊讶，和你所面对的竞争做出反应，但你必须每天以你的既定计划为基础向前迈进。用你对成功

的想像来滋养你的强烈的欲望，让你的欲望热情燃烧，最好能烧到你的屁股，随时提醒你不可在应该起而行动时，仍然坐待机会。

每当你完成一件工作时就应做一番反省，这是你所能做到的最好的成绩吗？如何能做得更好？何不现在就使自己更进一步？是否能够发挥个人进取心，应视你对于每次机会的觉醒程度，以及你是否能在发现机会时立即行动而定。

很明显的，个人进取心是一种要求甚多的特质，它的实践需要许多心理资源作为后盾。当你的进取心处于低潮时，不妨求助于可在其他所有成功原则中注入新生命力，并且使它们再度发挥作用的一项原理：积极心态。

第 7 章

培养积极心态

积极心态是成功理论中最重要的一项原则，你可将此一原则运用到你所做的任何工作上。如果你不了解如何应用积极心态，就无法从其他 16 项原则中得到最大的效益。

两个信封的选择

每个人出生的第一天，就面临了两个信封的选择。其中一个信封上写着“报酬”二字；而另一个信封上则写着“惩罚”二字。第一个信封装着你从自己的思想上所能获得的所有好处，第二个信封则装着如果你不好好控制你的思想，并导引它为你的目标服务时所得到的回应。

再将上一段多念几遍，它所传达的信息是非常重要的。

本章将打开这两个信封，并将里面的东西倒出来，你会发现这两个信封是真实存在的，而且他们所装的报酬和惩罚也是真实存在的。

自然界厌恶的两件事：真空和游手好闲。如果你不运用肌肉，肌肉就会退化，并且最后变成不堪使用。同样的，如果你不运用你的思想，你的思想一样会退化，并且最后变成不堪使用，除非你能将你的思想寄予你的强烈目标欲望，并依照达成目标的计划运用思想和行动，否则你的思想和生命，将会屈服在过去经验的阴影之下无法自拔，而且思想也无法积极地做什么事情。

你也许听过像这样的谚语：“成功吸引更多成功，而失败带来更多失败。”这句话真是一语中的，为成功而努力会使你更有能力迈向成功。如果你什么也不做，坐等失败的话，只会使你遭受更多的失败而已。

如果你以积极心态发挥你的思想，并且相信成功是你的权利的话，你的信心就会使你成就所有你所订定的明确目标。但是如果你接受了消极心态，并且满脑子想的都是恐惧和挫折的话，那么你所得到的也都只是恐惧和失败而已。

这就是心态的力量，为什么不选择积极心态呢？

积极心态的回报

如果你掌握你的思想，并导引它为你的明确目标服务的话，你就能享受：

1. 只会为你带来成功环境的成功意识；
2. 生理和心理的健康；
3. 独立的经济；
4. 出于爱心而且能表达自我的工作；
5. 内心的平静；
6. 驱除恐惧的实用信心；
7. 长久的友谊；
8. 长寿而且各方面都能取得平衡的生活；
9. 免于自我设限；
10. 了解自己和他人的智慧。

消极心态的惩罚

如果你所抱持的是消极心态，而且导引它为你的目标服务时，你将会尝到苦果：

1. 生命中的贫穷和凄惨；
2. 生理和心理疾病；
3. 使你变得平庸的自我设限；
4. 恐惧和所有具有破坏性的结果；
5. 痛恨你帮助你自己的方法；
6. 敌人多，朋友少的处境；
7. 人类所知的各种烦恼；
8. 成为所有负面影响的牺牲品；
9. 屈服在他人意志之下；
10. 对人类没有贡献的颓废生活。

你会选哪一个信封呢？如果你不选择第一个信封，并且紧紧地抓住它的话，那么第二个信封就会被迫自动送上门来，二者之间没有任何折衷和妥协。你要选择哪一个呢？

如何培养积极心态

你必须培养积极心态，以使你的生命按照你的意思提供报酬，没有了积极心态就无法成就什么大事。

记住，你的心态是你——而且只有你——惟一能完全掌握的东西，练习控制你的心态，并且利用积极心态来导引它。

切断和你过去失败经验的所有关系，消除你脑海中和积极心态背道而驰的所有不良因素。

找出你一生中最希望得到的东西，并立即着手去得到它，借着帮助他人得到同样好处的方法，去追寻你的目标，如此一来，你便可将多付出一点点的原则，应用到实际行动之中。

确定你需要的资源之后，便订定得到这些资源的计划，然而所订的计划必须不要太过度，也不要太不足，别认为自己要求得太少，记住：贪婪是使野心家失败的最主要因素。

培养每天说或做一些使他人感到舒服的话或事，你可以利用电话、明信片，或一些简单的善意动作达到此一目的。例如给他人一本励志的书，就是为他带来一些可使他的生命充满奇迹的东西。日行一善，可永远保持无忧无虑的心情。

使你了解自己打倒你的不是挫折，而是你面对挫折时所抱的心态，训练自己在每一次不如意中，都能发现和挫折等值的积极面。

务必使自己养成精益求精的习惯，并以你的爱心和热情发挥你的这项习惯，如果能使这种习惯变成一种嗜好那是最好不过的了。如果不能的话，至少你应记住：懒散的心态，很快就会变成消极心态。

当你找不到解决问题的答案时，不妨帮助他人解决他的问题，并从中找寻你所需要的答案。在你帮助他人解决问题的同时，你也正在洞察解放自己问题的方法。

每周阅读一次爱默生的“报酬随笔”，直到你能领悟其中的道理为止。这本著作可使你确信，能从积极心态获得好处。

彻底地“盘点”一次你的财产，你会发现你所拥有的最有价值的财产就是健全的思想，有了它你就可以自己决定自己的命运。

和你曾经以不合理态度冒犯过的人联络，并向他致上最诚挚的歉意，这项任务愈困难，你就愈能在完成道歉时，摆脱掉内心的消极心态。

我们在这个世界上到底能占有多少空间，是和我们为他人利益所提供之服务的质与量，以及提供服务时所产生出的心态，成正比例的关系。

改掉你的坏习惯，连续一个月每天禁绝一项恶习，并在一周结束时反省一下成果。如果你需要顾问或帮助时，切勿让你的自尊心使你怯步。

要知道自怜是独立精神的毁灭者，请相信你自己才是惟一可以随时依靠的人。

把你一生当中所发生的所有事件，都看作是激励你上进而发生的事件，因为只要你能给时间圆润你烦恼的机会的话，即使是最悲伤的经验，也会为你带来最多的财产。

放弃想要控制别人的念头，在这个念头摧毁你之前先摧毁它，把你的精力转而用来控制你自己。

把你的全部思想用来做你想做的事，而不要留半点思维空间给那些胡思乱想的念头。

借着在每天的祈祷中，加入感谢你已拥有的生活来调整你的思想，以使它为你带来你想要的东西和想处的环境。

向每天的生活索取合理的回报，而不要光等着回报跑到你的手中，你会因为得到许多你所希望的东西而感到惊讶——虽然你可能一直都没有察觉到。

以适合你生理和心理的方式生活，别浪费时间以免落于他人之后。

除非有人愿意以足够证据，证明他的建议具有一定的可靠性，否则别接受任何人的建议，你将会因谨慎而避免被误导，或被当成傻瓜。

务必了解人的力量并非全然来自物质而已。甘地领导他的人民争取自由所依靠的并非财富。

使自己多多活动以保持自己的健康状态，生理上的疾病很容易造成心理的失调，你身体应和你的思想一样保持活动，以维持积极的行动。

增加自己的耐性，并以开阔的心胸包容所有事物，同时也应与不同种族和不同信仰的人多接触，学习接受他人的本性，而不要一味地要求他人照着你的意思行事。

你应承认，“爱”是你生理和心理疾病的最佳药物，爱会改变并且调适你体内的化学元素，以使它们有助于你表现出积极心态，爱也会扩展你的包容力。接受爱的最好方法就是付出你自己的爱。

以相同或更多的价值回报给你好处的人。“报酬增加律”最后还会给你带来好处，而且可能会为你带来所有你应得到的东西的能力。

记住，当你付出之后，必然会得到等价或更高价的东西。抱着这种念头，可使你驱除对年老的恐惧。一个最好的例子就是，年轻消逝，但换来的却是智慧。

你要相信你可以为所有的问题找到适当的解决方法，但也要注意你所找到的解决方法，未必都是你想要的解决方法。

参考别人的例子，提醒自己任何不利情况，都是可以克服的。虽然爱迪生只接受过三个月的正规教育，但他却是最伟大的发明家。虽然海伦·凯勒

失去了视觉、听觉和说话能力，但她却鼓舞了数万人。明确目标的力量必然胜过任何限制。

对于善意的批评应采取接受的态度，而不应采取消极的反应，接受学习他人如何看待你的机会，利用这种机会做一番反省，并找出应该改善的地方，别害怕批评，你应勇敢地面对它。

和其他献身于成功原则的人组成智囊团，讨论你们的进程，并从更宽广的经验中获取好处，务必以积极面作为基础进行讨论。

分清楚愿望 (Wishing)、希望 (Hoping)、欲望 (Desiring) 以及强烈欲望 (a burning Desire) 与达到目标之间的差别，其中只有强烈的欲望会给你驱动力，而且只有积极心态才能供给产生驱动力所需的燃料。

避免任何具有负面意义的说话型态，尤其应根除吹毛求疵、闲言闲语或中伤他人名誉的行为，这些行为会使你的思想朝向消极面发展。

锻炼你的思想，使它能够导引你的命运朝着你希望的方向发展，把握住“报酬”信封里的每一项利益，并将它们据为己有。

随时随地都应表现出真实的自己，没有人会相信骗子的。

相信无穷智慧的存在，它会使你产生为掌握思想和导引思想而奋斗所需要的所有力量。

相信你所拥有的解放自己并使自己具备自决意识的能力，并借着这种信心作为行事基础将它应用到工作上，现在就开始做！

相信美国式的政府，可保证你为了追求明确目标所需要的自由和权利，必要时你应采取行动保护你的自由。

信任和你共事的人，并承认如果和你共事的人不值得你信任时，就表示你选错人了。

最后连续 6 个月每周阅读本章一次。6 个月之后你将会脱胎换骨。当你学会本章所要求的良好习惯并且调适好你的思想之后，你的心态便会随时处于积极状态。

百分之二的成功者

绝大多数的人都不了解愿望 (Wishing) 和确信 (Believing) 之间的差别，他们从来也没有采用过可以帮助他们运用思想实现欲望的六个步骤。以下将概略说明这六个步骤，并且加入我以一生的时光对那些采用这六步骤的人所做的观察结果。

1. 大多数的人一生之中对目标只抱着“愿望”而已。这些愿望就像一阵风一样，没有办法成就任何事情，抱着这种态度的人占了 70%。

2. 有很少数的人将他们的愿望转变成欲望，他们一再地想得到相信的东西，但欲望也仅此而已，这样的人占了 10%。

3. 把愿望和欲望变成希望的人就更少了，但他们害怕想像有一天他们的美梦可能成真的情形，我估计这种人占了 8%。

4. 极少数的人把希望转变成确信，他们期待他们真的能得到所想要的东西。这些人占了 6%。

5. 为数更少的人将他们的愿望、欲望和希望转变成确信之后，又再进一步将确信转变成强烈的欲望，最后转变成一种信心，这种人占了 4%。

6. 最后，只有非常少的人除了采取最后二个步骤之外，还订定达成

目标的计划。他们以积极心态展现他们的信心。这种人只占 2%。

最杰出的领袖必然是实践第六步骤的人，这种人了解他们自己的思想的力量；他们掌握此一力量，并导引这股力量，为自己所订定的明确目标服务。当你采取第六个步骤时，“不可能”这个字对你将不再具有任何意义，每件事对你来说都是可能的，而你也将成功地实现它们。

加入百分之二俱乐部

想要加入百分之二俱乐部是必须具备一些条件的：

1. 调整你自己以期能配合他人的思想和特性，观察狗儿如何快速地调适自己，以配合主人的情绪，并学习它们的自我控制能力。

2. 不要计较你和他人间微不足道的一些小事；不要让这种小事变成争议，大人物从不计较不重要的事情。

3. 每天应做的第一件事，就是运用建立积极心态的技巧控制你的思绪，并且整天都要保持积极心态。

4. 学习间接推销自己的方法，要运用说服和楷模的方法，而不要强迫推销。

5. 以诚挚的笑声纾解愤怒的情绪。

6. 分析你所失败的事例，并找出失败的原因，在不如意时应寻求等值的正面回报。

7. 把注意力放在“办得到”的层面上，除非你真的面临“办不到”的事实，否则根本别去担心这个问题。“办得到”的心态，在此之前就已经指引你迈向成功的途径。

8. 将所有逆境转为顺境，并使它成为一种自动自发的习惯。果真如此，你就会尝到更多成功的果实。

9. 记住，人是不可能永远成功的。当你无法完全得到你想要得到的东西时，应先对自己做更多的了解，以期自己收获更丰。

10. 把生命看成是不断学习的过程，即使是不好的经验也具有正面的学习意义。

11. 记住，你表现出来的思想将会加倍回馈到你的身上，故必须控制你的思想并确定，你所表现出来的就是你希望从它那里得到回馈的思想。

12. 要和消极心态断绝来往，这种心态只会侵蚀你的心灵，并且摧毁你所采取的每一步行动。

13. 要了解你个性中的二元性，你具备“充分确信”的积极面，同时具备“完全不相信”的消极面，务必实践第一种个性，而第二种个性将会自动消减。

14. 当你因为察觉到自己拥有你在祈祷词中所祈求的东西，而感到充满自信时，就是在认同祈祷为你带来的最大好处，但这种认知的过程，需要最高层次的积极心态。

从以上的说明中，你可看出积极心态是多么地强化诸多和个人成就息息相关的原则。你必须订定明确目标，将信心运用到这些目标上，并且以积极心态为基础，展现你的个人进取心。以下二章将告诉你更多维系积极心态的原则。成功是一种复杂的有机过程，当你能奉行其中的一项原则时，就能继续奉行其他原则。

第 8 章 控制你的热忱

热忱和积极心态以及你成功过程之间的关系，就好像汽油和汽车引擎之间的关系一样；热忱是行动的动力。

你可运用积极心态来控制你的思想，同样的，你也可以运用积极心态来控制你的热忱，以使它能不断地注入你心灵引擎的汽缸中，并在汽缸内被明确目标发出的火花燃烧并爆炸，继而推动应用信心和个人进取心的活塞。

热忱是一股力量，它和信心一起将逆境、失败和暂时挫折转变成为行动。然而此一变化的关键，在于你控制思维的能力，因为稍一不慎，你的思绪就会从积极转变成消极。借着控制热忱，你可以将任何消极表现和经验转变成积极表现和经验。在下一章讨论自律的章节中将进一步强化你这方面的能力。

控制热忱的好处

控制热忱会为你带来许多好处：

1. 增加你思考和想像的强烈程度。
2. 使你获得令人愉悦和具有说服力的说话语气。
3. 使你的工作不再那么辛苦。
4. 使你拥有更吸引人的个性。
5. 使你获得自信。
6. 强化你的身心健康。
7. 建立你的个人进取心。
8. 更容易克服身心疲劳。
9. 使他人感染你的热忱。

热忱对你潜意识的激励程度和积极心态的激励程度是一样的。当你的意识中充满热忱时，你的潜意识也同时烙印着一个印象，亦即你的强烈欲望和你为达到该欲望所拟定的计划是坚定不移的。当你对热忱的意识变得模糊时，你的潜意识中仍然留存着对成功的丰富想像，并会再次点燃残存在意识中的热忱火花。

热忱失控的危险

热忱就像汽油一样，如果能善用它，它就会做一些有意义的工作；如果用之不当的话，就可能出现可怕的后果。

热忱失控可能会使你垄断谈话的内容，如果你一直谈论你自己，则其他人就会降低和你谈话的意愿，并且在寻求帮助和建议时，拒绝给你帮助和建议。

你必须注意勿使你的热忱蒙蔽了你的判断力，切勿因为你认为某项计划很好，就把它泄露给你的竞争对手。如果你能看出它的价值，别人同样也看得出来。在你所拟的计划还需要其他资源或环境配合之前，切勿匆忙付诸实施。

别把你的热忱用错了方向，例如热衷于赌轮盘或赌马，你可以做一些消遣活动，像钓鱼或读些益智书籍之类。但是如果你把所有的热忱都用来消遣

时，你将不再有多余的热忱来实现你的明确目标，而且你很快就会连做一些消遣活动的资源都没有了。

如何培养热忱

以下将介绍一些培养热忱的方法：

1. 订定一明确目标。
2. 清楚地写下你的目标、达到目标的计划，以及为了达到目标你愿意做的付出。
3. 用强烈欲望作为达成目标的后盾，使欲望变得狂热，让它成为你脑子中最重要的一件事。
4. 立即执行你的计划。
5. 正确而且坚定地照着计划去做。
6. 如果你遭遇到失败，应再仔细地研究一下计划，必要时应加以修改，别光只因为失败就变更计划。
7. 与你求助的人结成智囊团。
8. 断绝使你失去愉悦心情以及对你采取反对态度者的关系，务必使自己保持乐观。
9. 切勿在过完一天之后才发现一无所获。你应将热忱培养成一种习惯，而习惯需要不断的补给。
10. 抱持着无论多么遥远，你必将达到既定目标的态度推销自己，自我暗示是培养热忱的有力力量。
11. 随时保持积极心态，在充满恐惧、嫉妒、贪婪、怀疑、报复、仇恨、无耐性和拖延的世界里不可能出现热忱；它需要积极的思想 and 行动。

以上这些培养热忱的方法，难道不是你已经在做的吗？当然是的。热忱是你为成功所付出所有努力的自然结果。重要的是，你现在已了解你为达到目标所采取的每一步成功步骤，同时也在创造你的热忱，了解热忱给你带来帮助后，你将更有能力将热忱运用到其他你想运用的地方。

热忱的加强剂

如果认为你的热忱应该发生作用，而它却跟不上你在发挥其他原则方面的进度时，你可以利用一些简单的练习来刺激你的热忱。

热忱的行动

这个建议好像是不必要的吧！不，它是有必要的。如果你以热忱的态度参加会议，那就别再谈这项建议了，自信地和他人握手，以明确的言词回答问题，坚定地主张你的观念和建议所具有的价值。理想的情况是以自己的热忱，使这些行为都变成自动自发的反应，但如果你能有意识地执行这些行为的话，你将会看到积极结果，而这又会再燃烧热忱的火花。

热忱的日志

当你的热忱高涨时，可将它记在记事簿里，记录激发热忱的环境，以及因为热忱而表现出来的举动：你会因为被激励而展开行动吗？你解决问题了吗？你说服某人了吗？同样的，在记事簿中记入你的明确目标和达到目标的计划，每当你的热忱高涨时就把它记下来。这不但会提醒你出现热忱的原因，

同时也能使你回顾一下热忱所带来的好处。热忱就像一个螺旋，它会向内转或向外转，也会上升或下降，使你的热忱循着正确的方向发展。当热忱的螺旋转错方向时，不妨回顾一下你的记事簿。

做一些“办得到”的工作

在某种程度上“办得到”的工作就像是拐杖一样，但如果你不出门，拐杖对你不会有什么帮助的。“办得到”的工作，是你知道你能做得既好又快的工作。你应该设法使它和你的明确目标发生关系，以使它能帮助你导引并且控制你的热忱。

例如你有一家五金行，虽然你的责任不是照顾销售柜台，而是在后面的办公室中处理业务，但你却很清楚你对于销售工作是多么的感兴趣，这个时候你不妨站到销售的柜台边卖一些东西，以重新振奋一下你的热忱。

请记住下面的警句：

如果你必须经常求助热忱加强剂时，就表示有什么地方出问题了，你已偏离正在追求的明确目标。你必须仔细地再回顾一下你的计划，并好好地想一想如何导正自己的步调，以便能更清楚地反映出你所追求的方向。

热忱和智囊团

你的热忱能发挥功效的最重要的场所之一就是智囊团。如果你能和其他成员分享你的热忱，你就能增加他们的热忱，而他们也会回馈并支持你的热忱。

有的时候，每位智囊团成员都会从这种互动过程中得到相同的好处，但智囊团领导人通常都能得到最多的利益。“报酬增加律”会因为你的进取心和热忱，而使你获得远超过你对其他成员的付出和贡献。

智囊团中有了更多的热忱就表示团员也比以前有更多的信心。随着信心的增加，对无穷智慧的洞察力也会随之增加，并进而出现更多的创造力。在第 14 章中将说明增进你以及智囊团成员创造力的其他方法。

批评但不浇熄热忱

有的时候，你必须批评你的智囊团成员或其他为你工作的人。如果在过程上你能谨慎小心的话，便不会因批评而浇熄他人的热忱，你必须引导你的“黑羊”自己承认自己的错误。

以下是安德鲁·卡内基告诉我的一些关于这种过程的范例：

我的私人秘书是一位跟随我好多年的年轻人，他做事有效率、可信赖，而且有令人感到快乐的个性。他曾经和一群朋友交往过，但这群朋友有酗酒的习惯。我发现他开始在星期一上班迟到，后来又变得容易发怒。我知道我该对他的行为做一些善意的分析了，因此我邀请他来我家共进晚餐。

在晚餐期间，我们谈了许多令人开心的事情，但就是没有提到我想和他说的话。晚餐后我们来到书房并抽着雪茄，我开始问他一些问题。

首先我问他，他是否认为应该考虑给一位经常酗酒的人升迁的机会，他回答说他认为不该给这种人升迁的机会。

接着我问他，如果他的员工中有人因为酗酒而无法工作时，他会如何处理，他回答说可能会开除这个人。

这个时候，他已显露出局促不安的神情，而我也停了一会儿给他深入思

考的机会。接着我问他，是否有可能给明理的人及时改变习惯，而避免毁掉一生的机会。

他沉默了几分钟后，站起来看着我并对我说：

“你不必再拐弯抹角了，我早就知道会有今天这样的结果，我很感谢你使这件事变得容易多了，我只能说我过去就像一个傻瓜一样，但是我可以改。如果你给我时间，我将证明我会改。”

从此之后，他就自己约束自己，他以和以往不一样的热忱态度来处理他的工作，并且一路升迁到成为我们公司一间最大的钢铁厂经理为止。

你应已看出这种批评过程的价值和重要性。如果卡内基很生气地斥责这位秘书的话，那他就可能因为感到窘迫而否认任何问题。如此一来卡内基将会失去一位得力员工，而他也可能会因而更沉溺于不良习惯，但结果却显示出他们二人都能向前跨进一步。

尊重并锻炼他们的热忱，热忱可克服艰难的问题，而你可从此一过程中获得的利益绝对超出你的想像之外。

热忱改变生命

一个把我推向成功之路的重要因素是我继母的热忱。

在我9岁的时候我的父亲便娶继母进门。当时我们是居住在维吉尼亚州乡下的贫苦人家，而她则来自较好的家庭。

我的父亲一边向她介绍我，一边说：“我希望你注意这个全郡最坏的男孩，他可能会在明天早晨以前就拿石头扔你。”

我的继母走到我面前，并托起我的头看着我，接着她看着我的父亲说：“你错了，这不是全郡最坏的男孩，而是最聪明、但还没有找到发泄热忱地方的男孩。”

我们就凭着她这一段话而开始建立友谊，也就是这段友谊，使我创造了成功的17项原则，并将这些原则的影响力发扬光大，在她来之前没有人称赞过我聪明。我的父亲和邻居们都认定我是坏男孩，而我也真的表现一些坏行为给他们看，但是我的继母就只说了那一句话，便改变了一切。

她还改变了许多事情，她鼓励我的父亲去念牙医学校，而我父亲也从那所学校光荣毕业。她把我家迁到郡府所在地，以便父亲的牙科诊所在那里会有较好的生意。而我和兄弟也可接受较好的教育。我的父亲最初反对这些建议，但最后还是屈服在她的热忱之下。

当我14岁时，她给我一部二手打字机，并且告诉我她相信我会成为一位作家。我了解她的热忱，而我也很欣赏她的那股热忱，我亲眼看到她的那股热忱是如何改善我们的家庭生活。我接受她的想法，并开始向当地的一家报社投稿。当我去问卡内基并且接受他的委托时，我仍然从事写作的工作。我继母的热忱，不但使我有能力抓住这个机会，同时也给了我完成卡内基所托付的任务的自信和热忱。

我不是惟一得到我继母恩惠的人，我的父亲最后成为城里最富裕的人，而我的兄弟之中有一位物理学家、牙医师、律师和一位大学校长。

热忱的力量真的很大！当这股力量被释放出来支持明确目标，并不断用信心补充它的能量时，它便会形成一股不可抗拒的力量，并足以克服一切贫穷和不如意。

你可以将这股力量传给任何需要它的人，这恐怕是你能够动用热忱所做

的最伟大的工作了。激发他人的想像力，激励他们的创造力，帮助他们和无穷智慧发生联系。

培养、展现和分享热忱，是成功学背后精神原则的完美表现。当你以热忱完成你的工作时，就是更进一步的表现，你已在你的周围创造出成功的意识，而此一成功意识无可避免会对他人造成更好的影响。你在这个世界上付出的热忱愈多，就愈能得到你想得到的东西。

第 9 章 强化自律

前面几章我们所强调的，是控制思想的重要性，对思想的控制，是你的个人进取心、积极心态和热忱控制的关键因素，而自律则是结合所有这些努力的过程。

一个人能达到自律要求后，在其他原则方面必然也会有所进步。自律要求自我认识以及对自己能力的正确评估。同样的，如果缺乏自律功夫，其他原理也无法真正付诸行动。自律可说是一条管道，而你为了达到成功目标，所必须表现出来的所有个人力量，都会流经这个管道。

把你的心智想像成是一座贮存你潜在力量的贮存库，你现在应学习从库中释放适当数量的力量，并将它导引到正确方向，这就是自律的本质。

控制你的情绪

大多数的人都是先行动再思考行动的后果，自律则要求相反的程序：你将学习“谋定而后动”。

学习这种程序的主要方法，就是控制你的情绪。我们再来回顾一下 14 种主要的情绪：

积极情绪	消极情绪
1. 爱	1. 恐惧
2. 性	2. 嫉妒
3. 希望	3. 仇恨
4. 信心	4. 报复
5. 热忱	5. 贪婪
6. 忠诚	6. 愤怒
7. 欲望	7. 迷信

所有这些情绪都是一种心理状态，所以也是你能掌控的对象。你可以想像如果不能控制那些消极情绪，会造成多么大的危险。同样的，如果你不能有意地控制那些积极情绪的话，它们也会造成破坏性的结果。

隐藏在这些情绪里的，是具有爆炸威力的力量。如果你能适当地控制这股力量，它就可能使你获得成就；但如果你任由它自行奔放，它就可能把你扔到失败的深渊之中，使你头破血流。

从前面几章中，你已学到明确的目标加上有推动力的动机，是所有成就的起始点。这股动机必须非常强烈，促使你所有的思想和努力，都以达成明确目标为依归……但是你的推动力——你的情绪——也必须由你的判断力来控制，以期你的热忱和欲望不致脱离你的智慧范围成为脱缰野马。换句话说，你必须约束你自己，以使得你的推动力永远受到控制，而且会被导引到正确的管道中。

自律要求以你的理性来平衡你的情绪，也就是说在你做决定之前，你应学习兼顾你的感情和理性。有的时候应该排除所有情绪，而只接受理性的一面；而有时候你必须接受较多的情绪面，并用理性来做一些修饰——符合中庸之道是非常重要的。

例如那些正在热恋中的人，他们都愿意为所爱的人做任何事，此时他们很容易受到对方的摆布，热恋中的人很难成就什么事情，因为他们根本没有为自己定下什么目标。

你也许会怀疑，热恋时期的危险是否意味着，若能用理性严格控制自己的生活，并且在做任何决定时排除一切情绪因素，是比较安全而且聪明的方法，答案当然是否定的。

别忘了你的情绪会给你带来推动力，而这股动力，就是使你将决定转变成具体行动的力量。如果你毁掉了希望和信心，那还有什么值得爱的呢？如果你扼杀了热忱、执着和欲望而仅存在理性时，那理性还会带来什么好处呢？虽然仅存的理性还具备导引方向的功能，但是还有什么好让它导引的呢？

你必须控制并导引你的情绪而非摧毁它，况且摧毁情绪是一件不可能的事情。情绪就像河流一样，你可以筑一道堤防把它挡起来，并在控制和导引之下排放它，但却不能永远抑制它，否则那道堤防迟早会崩溃，并造成大灾难。

你的消极心态同样也可被控制和导引，积极心态和自律可去除其中有害的部分，而使这些消极心态能为目标贡献力量。有的时候恐惧和生气会激发出更彻底的行动，但是在释放消极情绪（以及积极情绪）之前务必要让你的理性为它们做一番检验，缺乏理性的情绪必然是一位可怕的敌人。

是什么力量使得情绪和理性之间能够达到平衡呢？是意志力或自尊心（我将在以下做更详细的说明）。自律会教导你的意志力作为理性和情绪的后盾，并强化二者的表现强度。

你的感情和理智都需要一位主宰，而在你的自尊心里就可发现这个主宰，然而只有你在发挥你的自律精神时，自尊心才会扮演好这个角色，如果没有了自律，你的理智和感情便会随心所欲地进行战争，战争结果当然是你会受到严重的伤害。

四个重要项目

你的自律不但会控制你的情绪，并平衡你的理性，同时在下列四个重要项目上也会带来不可思议的好处。

食欲

吃喝过度或接受外界对于身体健康过多的负面影响——例如药物——会缩短你的寿命，减弱你的精力，并且会使你无法专心于工作。食欲失控的种种缺点，我们在此不必多做重复，这些缺点，足以使你下定决心将食欲纳入你的自律项目之

积极心态

积极心态，是可供你建立明确目标的惟一精神基础。你可经由积极心态，吸引他人和你合作并帮助你；它同时也可借着应用你的信心的方式，吸引无穷智慧的力量。自律可确保你所运用的思想吸引你想要的东西，并且驱除对你造成威胁的东西。

时间

俗话说：“浪费时间是一种罪行。”大多数的人都浪费太多时间在闲聊

上。如果他们能把握这些时间的话，同样也会得到令他人羡慕的成就。时间是你最宝贵的资产，如果你能正确地运用时间的话，那它就会像是银行里的钱一样有用。但你必须在严格的自律要求下运用时间，最简单的方法，就是为未来 24 小时安排一时间表，并照着时间表去做，只要你有了一次经验，以后就容易多了。

索尔仁尼琴是另一个凭借着自律，而产生巨大冲击力的例子。他不仅能从俄国古拉格集中营的数年监禁中生存下来，并且有勇气将当时的情形写出来，他还以严谨的时间表，从事写作工作——即使他被放逐到美国时也不例外，虽然他是一位国际知名人士，而且能在他的余生中享受众人的注目，但索尔仁尼琴却迁居到佛蒙特的一个小镇，过着独居的生活。

在他回到苏俄参加国家的改革运动之前，他每天早晨 6 点钟就起床，并在吃过简单的早餐之后便开始写作。中午时分，他以简短的时间用完午餐后，又再继续写作到晚上，有时甚至写到第二天黎明。他不允许电话干扰他的工作，他甚至很少出门，索尔仁尼琴辛勤工作的结果，就是为了书名为《红色车轮》的系列小说——一部非常重要的历史叙述诗。

即使当俄国的压迫者下台之后，索尔仁尼琴还是拒绝立即回国，因为他知道他必须完成他的著作，他没有让无数的上电视机会（他可利用这些机会，为他的著作做宣传而致富）动摇他完成工作的决心，他那经过集中营时多年琢磨的自律功夫，令他完成了已开始的工作，并在俄国夸台之后，成为一位深具影响力的人物。

明确目标

你已经知道明确的目标，加上强而有力的动机，是所有成功的第一步。如果你还没有订定你的明确目标，就请你再回顾一下第一章，并写下你一生中最希望达到的目标，以及达到目标的计划。订定明确目标，同时也是自律的第一步。如果你没有订出你想要达到的目标，即使有无穷智慧，也无法给你任何帮助。

有一则关于一位神职人员在洪水来临时，被困在教堂阁楼里的笑话。当洪水上涨到他周围时，他虔诚地向上帝祷告希望上帝来救他。“上帝会来救我的。”他告诉他自己。

很快地有一艘船划了过来，船主叫这位神职人员游到这边来。“别担心我，”他说，“上帝会来救我。”船上的人很不愿意地把船划走了。

洪水继续在往上涨，并且很快地就淹到他的膝盖，离教堂阁楼不远处划来一艘船，船上的救难人员叫这位神职人员上船，但他仍然回答道：“上帝会来救我。”并且更加虔诚地祷告。

就在水淹到他下巴时，第三艘船划过了，虽然这艘船已划到他可以跳上船的距离，但这位神职人员仍然大叫着说：“去救别人！上帝会来救我。”这艘船也同样无奈地划走了。

几分钟之后洪水淹没了他的头。当他进入天堂之门后，便要求立刻谒见上帝，他在上帝面前谦恭地问道：“天父，我在人间的工作尚未完成，你为什么不救我？”

“哎呀，”上帝回答，“我还以为你想来这里，我已经派三艘船去了，不是吗？”

当有船求救你时，你的自律效果会促使你跳上船。

自律的力量

当我们谈到力量时，你可能会想到那些拥有金钱和财富的人，但在这个世界上却有身无分文而有力量的人物——甘地。他没房子，没有钱，但是他的影响力使本世纪其他有力量的人物为之失色。

在你看过甘地的力量，并分析他力量来源之前，会对上面这段话感到惊讶，他花了一段长时间，一步一步地击败大英帝国，他以一种大英帝国政府不了解的力量，为他的人民从帝国手中争取到自由。他的力量来自于五个方面：

明确目标 甘地的目标，在于使全印度人民获得自由，他知道他要什么，知道他一生中最大的目标是什么，而且确信没有人能够击败他。

多付出一点点 没有人要求甘地奉献他的一生，也没有人付钱要他这么做，他也没有任何自私的目的；他并不从个人利益的角度思考问题，他不仅只是多付出一点点，而是付出千千万万，因为他的目标，在于嘉惠住在这个国家的4亿人民，难怪他有力量。

信心 甘地心中对于他必将为他的人民争取到自由一事没有半点疑惑，他的思想完全执着于他的明确目标。他的坚定目标，加上百折不挠的行动，使他能够敞开心胸接受无穷智慧的力量。

智囊团 甘地组织了一个可能是人类有史以来最大的智囊团！由好几百万人的智慧所组成的团体。在这些成员中，有许多人并没有受过正规教育，但他们每个人都有完成甘地目标的信心和强烈欲望，除了有比这更宏大的目标，这个世界上是没有其他力量可以摧毁这个智囊团的。

自律 你认为甘地如何在这么多年当中，一直把他的注意力集中在他的明确目标上的？在这么长的时间里，他必然有机会为了个人利益，去运用他的声势或力量；任何拥有甘地这股力量的人，都可能会好好地利用这个机会的。但他的自律精神，使他愿意过朴素的生活；同样的，他的自律精神最后使人民获得自由。

思想的结构

你的思想可分为六个部分，每一部分都受到你的意识控制，了解这六个部分有助于你了解自律。

这六个部分是：

1. **自尊心** 这是意志力的来源，它扮演着最高法院角色并具有推翻、修正、变更、剔除所有其他部分工作的力量。
2. **情绪** 它是产生推动力并进而使你的思想、计划和目标付诸行动的发动机。
3. **理性** 你用来权衡、淘汰和正确评价你的想像和情绪产物的工具。
4. **想像力** 这是你赖以创造为达成目标所需要的构想、计划和部分。
5. **良知** 检验你的计划和目标是否合乎道德正义性。
6. **记忆** 这是储存你所有经验，以及所有得自无穷智慧之感官、感觉和启示的仓库。

自尊心

自尊心是你意志力的来源，同时也是你所拥有的最有价值的东西，你的其他部分都是一些没有多大价值的化学元素。你必须控制并且锻炼你的这份无价之宝，它能成就任何你想成就的事——从贫穷和疾病到最具有光明希望的雄心。

有些人的自尊心显得柔弱而且缺乏勇气，而有些则显得过分自负，大多数人都趋于前者的倾向，无论是哪一种人都不会有什么成就的。

别让柔弱的自尊心使你变得退步，我认识一位曾经很富有的人，因为经商失败而沦为每周只赚几百元的计程车司机。虽然开计程车本身并没有什么不好，但是对于一位收入曾经达到六位数字的人来说，这并不是一项适当的工作。这位仁兄需要的是想办法激发自己的自尊心，以使他再度迈向成功。

我认识一位手指上戴着大钻戒的妇女，这颗大钻戒是她成功的象征，而不是表现她的虚荣心或庸俗。她曾经贫穷过，但是这颗大钻戒，却时时提醒她贫穷的日子已经过去，并借此方法强化她的自尊心。你也应该效法她的榜样。虽然，你不一定要用一些可看得见，或者类似钻戒一样昂贵的东西来提醒自己，但无论如何必须是重要，而且有价值的东西。

务必要把你的自尊心看成是你最宝贵的资产，并且要像保护一颗钻石一样地保护它，想必你不会把钻戒随手乱扔，任由别人来捡吧！但大多数的人，却在每个人面前都掏出自己的自尊心，并让自尊心受到恐惧和忧虑的污染。不要让别人知道你心中的秘密，也不要让别人把他们的负担加在你的身上。你必须学习保护你内在自我（也就是自尊心）的技巧，以避免受到别人消极观念的不良影响。

在你的自尊心四周有三层保护墙，最外面一层的高度，足以将无权占用你时间的人摒除在墙外，这面墙有好几扇门，如果有人有权利占用你的时间时，就让他进来，但务必要确定这个人真的有权利这样做。

中间这道墙的高度，比第一面墙还要高，它只有一扇门，而你必须好好防守这扇门，你只能允许那些带给你所需要的东西或具备共同点，并且可以和你相互帮助的人进来。

最里面这面墙的高度之高，无人能攀爬；而且也没有门，你应该不让任何人进入这面墙内，因为这面墙的功用就在于保护你的自尊心。如果你让别人进入墙内时，则他会带着你珍贵的东西离开，并且留下担忧和焦虑。你应在你的自尊心四周筑上这面墙，并给你自己独处，以及和无穷智慧沟通的空间。

情绪

在本章开始时，我们谈到用理性来平衡情绪的必要性，在这里我们将讨论情绪不同的一面。先想想过去的失败和挫败经验一再萦绕在你的情绪中，浮现在你脑海里的严重问题。

只有自律才是解决这些问题的惟一方法，问题的解决之道应从下述认知开始：这个世界上只有两种问题，一种是你能解决的问题，而另一种是你无法解决的问题。

你应立即以最实际的方法，着手解决你能解决的问题。至于那些你无法解决的问题，你应把它从你的思想中剔除并忘掉它。

不妨把忘掉无法解决的事看成是：把使你情绪不稳定的事情关在门外，自律允许你关上这扇门，并且把门锁紧，而不要站在门内频频回顾过去的

如意。你应向前看。

当你关上这扇门时，你就是正在运用一个非常有价值的技巧，这个技巧需要诚心，以及坚强的意志力。反复这个过程多次，你的意志力就会愈坚强。

“关门”不会使你的心肠变硬或使你变得冷酷没有感情，它只会使你变得更为坚定。自律不允许你在心中藏有任何消极记忆，而你也不应该把时间浪费在那些无法解决的事情身上。如果你执意开着那扇门的话，那只会毁掉你的创造力，破坏你的进取心，干扰你的理性，并且混乱你的所有思想的六个部分。

关上通往恐惧和担忧的门会使你有机会开启希望和信心之门。

理性

如果说自尊心是最高法院，那我们可以说理性的功能，就如同高等法院中的审判工作，理性会评价由想像力所创造出来的东西，修正情绪并核准良知所做的决定，你应借着观察、研究和分析真理来训练你的理性。

想像力

想像力所负责的是所有创造性的努力，新的构思形成于想像力之中，而你必须允许你的理性小心谨慎地控制想像力的活动，你应集中想像力为你的明确目标服务，而不可任凭它胡思乱想。由于想像力是所有新事物之母，所以它是你迈向成功的之路的一项无价之宝。

良知

你的良知随时在监控你的思想和行为所表现出来的道德正义。如果你能一直接受良知的审查，并且照着它的建议去做的话，它就能使你成为众人称赞和尊敬的人物。如果你不遵从良知的忠告的话，那你就可能会和你的智囊团成员日益疏离，和无限智慧的力量断绝关系，并且充满了恐惧。最糟糕的是，这个社会为那些不肯接受良知忠告的人筑起一间间的监狱，而监狱内的铁栏杆，往往阻挡了坐监者的视线，使他们更无法接触到无穷智慧。

记忆

这儿储存着你从意识和潜意识部分所得到的印象。自律允许你将所有不如意的记忆从这个仓库中剔除，以使它有更多的空间可容纳积极的记忆。当你需要这些记忆中的印象时，便可随时把经由自律而强化的意志力调出来加以使用。

自律是用来协调这些思想的，并控制它们，它所显现的直接效果，就是会产生为了集中所有努力，以便迈向成功所需要的精神和谐。

无法控制的项目

有四种在你的精神活动过程中扮演着重要角色，但却是你无法控制的因素，你必须了解这四种因素，并调适自己配合它们。

无穷的智慧

在讨论应用信心的章节中，我们曾说明过无穷智慧的力量及其重要性，你无法控制它；相反的，你必须调适你自己以便接受它，并按照它的智慧采

取行动。

潜意识

你无法直接控制你的潜意识，它只对你的情绪刺激有所反应，而“情绪”是你可经由自律加以控制的思想部分。当你的情绪正处于积极状态，并且朝着明确目标的方向前进时，你的潜意识也在做相同的工作。但应注意的是，潜意识对于消极意识也会迅速做出反应；它无法分辨情绪的积极性和消极性，你必须运用自律来控制你的情绪，以便使你的潜意识为你服务而非和你敌对。

心灵感应

心灵感应是将你的心灵和思想传给他人的一种过程，我所着重的是你与那些为相同目标而奉献的人之间的心灵沟通，你的智囊团是这股力量的最佳范例。当智囊团成长时，各成员都会开始期望马上和其他成员的强烈热忱和鼓舞精神相结合。虽然你无法控制这种过程，但是你的自律却能帮助你培养参与此一过程的积极特质。

感官

所有五官感觉——视觉、听觉、味觉、嗅觉和触觉——都会欺骗你，因为五官只会感受表面的事物。由于这个世界上，有许多事物都不是那么明显、而且容易理解的，所以感官感觉常常会显得无能为力。但是你可可在某种程度上训练你的感官，以便它能为你更好地服务，你必须经常运用你的理性去判断由五官传过来的信息。

上面四种因素都是你精神活动的一部分，虽然自律无法控制这些因素，但是它能——而且必须——随时让你了解这些因素的作用情形。

意志力

自律的具体表现就是你的意志力。意志是思想的主宰，它有权利命令你所有的精神活动，但这项权利来自持续不断、而且合乎道德的练习。

经由自律训练出来的意志力，是一种无法抗拒的力量。只有当你抑制或忽视自律的发展时，才会对意志力造成限制，历史和民谣中，有许多关于一个人如何凭借意志力战胜死神，或其他逆境的故事。谁会记得那些因为自己虚弱的意志而卷入平庸泥沼中的人呢？

第 10 章 正确地思考

把你的思想当作一块土地，经过辛勤且有计划的耕耘，就可把这块土地开垦成产量丰富的良田，或者也可以让它荒芜，任由它杂草丛生。

想要从你的思想中得到丰收，你必须付出努力和投入各项准备工作，这些工作的安排和执行就是正确思考的结果。

所有计划、目标和成就，都是思考的产物。你的思考能力，是你惟一能完全控制的东西，你可以有智慧，或是以愚蠢的方式运用你的思想，但无论你如何运用它，它都会显现出一定的力量。

思考的原生力量

一位默默无闻的裱褙匠，充分运用他的思考能力，改变了他的一生。他被监禁在一间监狱里，就在他心情最恶劣的时候，他思索着生命给了某些人权力和财富，而他却被囚禁在监狱里的事实，他的思考改变了他一生。

过了不久，整个监狱的人都听说过他，因为他写了一本书。在这本书中，他诚实地写出了他的目标。并且使整个监狱的人都知道他的目标。有些人读了这本书之后只是笑一笑，而有些人则觉得这根本就是疯子写的东西。

大约 10 年之后，这位“疯子”脚踩着半个欧洲，而另外半个欧洲，则恐惧地逃离他的铁爪并和他战斗。他的行动震惊了全世界，而当时的美国人，却仍然自满于他们自己的事情，并且相信战火终有一天会自动熄灭的。

希特勒找到了以破坏的手段运用思考力量的机会。虽然他的思考，并非我们所要谈论的正确思考，但它仍然发挥力量，并使得数百万人陷于死亡和痛苦的深渊之中，虽然他所思考的都是一些令人痛恨的事，但毕竟它是有力量的。

运用正确的思考，固然是你能否达到目标的关键性要素，但你应记住：运用思考，是你对全世界人民应付出的一项道德义务。

集中正确思考的力量

在本书中，你所读到的所有成功者的故事，都可证明正确思考的好处——包括对个人和对社会的好处。

沙克的正确思考，使他发明了小儿麻痹疫苗。马歇尔的正确计划使他得以振兴经过希特勒蹂躏之后的欧洲经济。布什对“沙漠风暴联军”有系统的组合，以及像斯瓦兹科甫夫和鲍威尔将军的精确计划，阻止了萨达姆类似希特勒一样的侵略野心。

没有正确的思考，是不会成就这些伟大的事情的，如果你不学习正确的思考，是绝对成就不了杰出的事情的。

思考的过程

正确的思考是以下列两种推理作为基础：

1. 归纳法 这是从部分导向全部，从特定事例导向一般事例，以及从个人导向宇宙的推理过程，它是以经验和实证作为基础，并从基础中得出结论。
2. 演绎法 以一般性的逻辑假设为基础，得出特定结论的推理过程。

这两种推理方法之间有很大的不同，但二者可以一起运用。

例如每当你用石头丢窗户的时候，只要石头不变，则窗户一定会被打破，反复几次用石头扔窗户之后，你可归纳出一个结论，亦即玻璃是易碎的，而石头不会碎。

从这个结论出发，你可进行演绎推理，将了解其他不易碎的东西（例如棒球）也会打破玻璃，而石头也会打破其他易碎的东西。

但我们很可能一不小心就做出错误的推理，进而导出错误的结论，你必须严格地要求推理的正确性，也就是严格地要求自己要进行正确思考，必须审查你的推理结果，并找出其中的错误，除了审查你自己的思考过程之外，你还可以运用这两种推理方式，审查别人的思考结果是否正确。

为了要成为一位正确的思考者，你必须采行下列两个重要步骤：

1. 把事实和感觉、假设、未经证实的假说和谣言分开。
2. 将事实分成两个范畴：重要的和不重要的事实。

除了正确的思考者之外，一般人都会有许多意见，但这些意见多半都是没有价值的。在没有价值的意见之中，有许多都可能是危险，而且具有破坏性的（尤其当它们和个人进取心发生联系的时候），希特勒就是一个最好的例子。

你只能接受那些以事实，或正确的假说为基础所提出的意见。同样的，你不可提供没有事实或正确假说作为根据的意见。正确思考者在没有确信之前，是不会提供任何意见的，虽然他们从别人那儿听取事实、资料和建议，但是他们保留接受与否的权利。

报纸、闲聊和谣言，都不是得知事实的可靠媒介，因为它们所传达的消息经常会出现变化，而且也没有经过严格的查证。

“期待”通常是形成大众所接受之“事实”的原因，因为一般人很自然地认为自己的期待和事实是一致的，由于这种一般人所接受的“事实”是如此轻易地被提出来，所以你必须记住，想要了解真正的事实，通常是必须付出代价的，也就是努力追查事件的真实性的代价。

前些日子美国曾经弥漫着一个谣言：在百事可乐的罐子里，发现皮下注射器的注射针，当时有 20 几个州都有这样的报道。基于此一“事实”，百事可乐的股价一下子严重下跌，投资人以赔本的价钱抛售百事可乐股票，但即使如此，该公司的管理阶层仍然保证这种情况几乎不可能发生。

但是正确的思考者并不相信此一“事实”，并且买进该公司的股票，最后联邦药物管理局和联邦调查局宣布这些报道完全是恶作剧。

在这个事件中谁才是真正的获利者？是那些因为恐慌而赔本卖出股票的人，或是那些经过正确思考后低价买进股票的人？

评价技术

作为一个正确的思考者，你必须仔细调查你所得到的每一项资料，你必须了解你所得到的资料如何被抹黑、修改或夸大，其中总是会有一些事实存在，这种现象在每次政治选举中完全表露无遗。

你应对于你所得到的资料做一些测验，例如当你读一本书时，你应提如下问题：

1. 作者对这本书的主题是否具有公认的权威？
2. 作者除了传达正确的资讯之外，是否还具备其他写这本书的动

机？什么样的动机？

3. 作者对于本书主题是否有利害关系？
4. 作者是否具有健全判断力或只是个狂热者？
5. 是否有办法调查作者的言论是否属实？
6. 作者的言论是否和常识以及经验相符？

在你接受任何人的言论之前，应该找寻他发表此一言论背后的动机，你必须谨慎决定是否应接受狂热者的言论，因为这种人的情绪很容易失控，虽然有些人的动机是值得赞扬的，但值得赞扬的本身并不等于正确。

无论谁企图影响你，你都必须充分发挥你的判断力并小心谨慎，如果言论显得不合理，或是与你的经验不符时，便应该做进一步调查。

当你向别人请教事实或请别人做判断时，切勿先告诉他你的答案，因为有些人可能会调整他们原来的的言论来配合你所希望的答案，例如不要问：“你认为有没有可能把人送上土星？”或“如何能把人送上土星？”你应该问：“你对于可能把人送上土星一事有何看法？”或最好问：“你对于太空旅行有何看法？”这个例子显得有些荒谬，但是如果你把“土星”改成“月球”的话，就可看到正确思考的力量。

思考习惯的来源

你的思考习惯一开始时是得自下列两个遗传来源：

1、**生理遗传** 经过世代遗传的本性和特质会影响你的思考习惯，你可能是严肃的或是不受拘束的思考者（也就是许多科学家分类的左脑或右脑思考者），前者强调的是详细；而后者强调的是计划的广博性；正确的思考可以修改、加强和导引这两种思考方式，因为每个人都具有这二种能力——虽然可能其中一个较强而另一个较弱。

2、**社会遗传** 环境、教育和经验都属于社会刺激物之一，思考受到这些因素的影响最深。但这实际上是一种危险信号，因为这表示人多半都是受到外界的激发，才开始思考的。然而你可以采取行动控制并挑选这些影响因素，例如阅读本书就是一个好方法。

大多数的人在选择宗教、参与政党、甚至买车时，都不以他们对于目标的正确思考作为决定的依据，而是受到他们周围其他人的影响：朋友、亲戚和认识的人。

但正确的思考者完全不同，除非他们已谨慎地对目标做过分析，否则不会接受任何政党、宗教或其他思想，他们会自由决定取舍，并且从取舍的过程中会获得更大的利益。

曾经担任过田纳西州州长的泰勒，有一次问一位年轻人：为什么要做那么忠诚的民主党人？“喔！”这年轻人回答，“因为我住在田纳西，而且我的父亲和祖父都是民主党人，所以我也参加民主党。”

泰勒听了之后回答道：“如果你的父亲和祖父都是马贼的话，那你不是也要当马贼呢？”

我不在乎你是哪一个党的党员，但你必须像选择其他东西一样，以正确思考作为基础去选择，而不要以别人的习惯作为选择依据。

两大错误

人性中普遍存在着两个相反的特质，这两个特质都是正确的思考的绊脚

石。

轻信（不凭证据或只凭很少的证据就相信）是人类的一大缺点，这个缺点使希特勒有机会把他的影响力，发展到令人可怕的程度（包括他的人民之间，以及对世界的其他地区），正确思考者的脑子里永远有一个问号，你必须质疑企图影响正确思考的每一个人和每一件事。

但这并不是缺乏信心的表现，事实上，它是尊重造物主的最佳表现，因为你已了解到你的思想，是从造物主那儿得到惟一可由你完全控制的东西，而你正在珍惜这份福气。

少数正确思考者一直都被当作是人类的希望，因为他们他们在他们所做的事情上，都扮演着先锋者的角色，他们创造工业和商业，不断使科学和教育进步，并鼓舞发明和宗教，爱默生说得好：

当上帝释放一位思想家到这个星球上时，大家就得小心了，因为所有事物将濒临危险，就像在一座大城市里发生火灾一样，没有人知道哪里才是安全的地方，也没有人知道火什么时候才会熄灭。科学的神话将会发生变化，所有的文学名声以及所有所谓永恒的美誉，都可能会被修改或指责，人类的希望、人类的思想、民族宗教以及人类的态度和道德，都将受下一代摆布，普遍化将成为神力注入思想的新汇流口，因此悸动也跟着而来。

如果你是一位正确的思考者，则你就是你情绪的主人而非奴隶，你不应该给予任何人控制你思想的机会，你必须拒绝一般人开始时，会拒绝某一项不正确的观念，但后来因为受到家人、朋友或同事的影响而改变初衷，进而接受此一观念的错误倾向。

一般人往往会接受那些一再出现在脑海中的观念（无论它是好的或是坏的，是正确的或是错误的）。作为一位正确的思考者，你可以充分利用此一人性特质，使你今天所思考的到了明天仍然反复出现，并进而接受此一再出现的思想，这正是明确目标和积极心态的力量本质。

人类另一项共同的缺点，就是不相信他们不了解的事物。

当莱特兄弟宣布他们发明了一种会飞的机器，并且邀请记者亲自来观看时，没有人接受他们的邀请。当马可尼宣布他发明了一种不需要电线，就可传递信息的方法时，他的亲戚甚至把他送到精神病院去检查，他们还以为他失去了理智了呢！

在调查清楚之前，就采取鄙视的态度，只会限制你的机会、应用的信心、热忱以及创造力。不要把质疑未经证实的事情，和认为任何新的事物，都是不可能的二种态度混为一谈。正确思考的目的，在于帮助你了解新观念或不寻常的事情，而不是阻止你去调查它们。

习惯控制

我一再强调，思想是一个人惟一能完全控制的东西。因为你的思想会受到周遭环境的影响，所以，你必须借着有利的心理习惯，来控制这些影响因素，这种过程叫做“习惯控制”。

控制习惯的过程是不可思议的，它将你的思考力量转变成行动，但如果你没有这种习惯，或所学到的是不良习惯的话，则它可能会给你带来悲惨和失败，你的成功须视你控制习惯的能力和品质而定。

把你的思想当成一张底片，底片会记录任何反映在它上面的事物，底片不会挑选应记录的对象，也无法控制焦距和曝光时间，而你——作为一位摄

影师，有机会挑选所要记录的对象，决定影像焦距、光圈和快门，最后照片的品质，就取决于你控制这些因素的技巧。

对于你心里那一张底片而言，构图的主题就是你的明确目标，你按照你自己的抉择挑选画面，以你强烈的欲望阐明挑选好的画面，并自行决定要让你的思想做多久曝光。

很少有摄影师对于重要的镜头只拍一次照的。他们多半都照好几次，每一次都略微调整一下必须掌握的各项因素，以期照出最完美的画面。同样的，你不应该只让你的思想曝光一次，而应该每天都让你的思想对准你心里那张明确目标的画面进行曝光。

久而久之，对明确目标的一再“曝光”会变成一种习惯，一种经过控制的习惯；因为你是有意识地决定你行为的性质。

强烈欲望（发自你的情绪）的一再呈现，也会将明确目标的画面印在你的潜意识上，而你的潜意识将会不知不觉地经由想像力，激发出你想达到目标的构想和计划。

但是这些构想不是那么简单就会出现的，你的潜意识不会自动地把一辆车放在你的车道上，也不会为你办理存款手续。正确的思考要求以百折不挠的行动，应用这些构想和其他成功原理。我之所以强调，你必须每天都保持个人进取心，是因为你必须培养出处于控制之下的行动习惯。

刚开始时，行动可能需要你的心理控制，但是每当你行动一次，你的习惯控制能力就会有所增进，进而使得控制习惯的程序更为根深蒂固。你的热忱和你所应用的信心同样也会鞭策你，如果你能使行动变成一种处于控制中的习惯时，这两种特质都会有所增进。

工作变得不再辛苦，它就像你肚子饿时吃东西一样；你会发现周围开始出现能给你带来希望和勇气的新鲜事物，而其他人也会开始不必你开口要求，就乐意主动和你合作；你会因为付出行动，而得到一些有助于你达到目标的意外机会，你的想像力会变得更加敏锐和敏捷，而且在长时间工作后，只会感到些许疲劳；你将会以希望和信心的角度，来看这个世界。因为处于控制的行动习惯，已使你警觉到希望和信心的可能性，随着这些改变，你也将改善生活的其他方面。

正确的思考深受其他好几项成功原则的影响：明确目标、自律、迅速做决定以及积极心态，它对于下一项原则——注意力控制也有相当大的影响，而这一项成功原则，将会使你更专心为实现明确目标而努力。

第 11 章

控制你的注意力

在确定明确目标之后，你便已选好你的注意力应该集中的对象了，暂且忘掉那句老谚语：“不要把所有鸡蛋放在一个篮子里。”你应该把鸡蛋放在一个篮子里，并集中你的注意力保护这个篮子，并将它带往市场。

控制注意力是协调所有思想能力并导引它们的共同力量为一个既定目标努力的过程，它一方面是其他许多项成功原则的自然产物；而另一方面也是它们的重要辅助工具。

控制注意力的力量

将注意力集中在单一目标上，是无数人士和机构成功的保证。

英特尔是一家电脑晶片制造商，就因为他把全部资源，都放在制造更好的晶片上，致使这家公司在不到 10 年的时间里，就达到比电脑处理机速度快四倍以上的能力。他们以一年快过一年的速度设计，并引进处理速度更快的晶片。他们之所以有这样的成就，就是因为英特尔专心致力于微处理机的产制工作，而不去担心其他（例如软体或数据机之类）的事情。

卡朗是一家服装设计女士专业服装的首席设计师，她的公司是以女性管理人员为主要顾客。由于卡朗不花时间花在其他服装（例如牛仔裤或泳装）的设计上，致使她成为该类服装的主要设计公司。

朗格的涂料制造公司——凯乐朗格公司——专注于工业用涂料的生产，你可能从来没有听过这家公司的名字，因为它生产的油漆，和你所使用的家用油漆无关。它生产的是可以抵抗核融化，或可涂在变压器上数年之后，仍不掉色的涂料，而且被公认为这一行最好的涂料制造厂商，就连白宫也使用它生产的涂料。

布鲁斯特专心致力于一件单一工作：写一系列名为“追忆过去”的小说，就是这份专注，使他成为 20 世纪主要小说家之一。

特丽莎修女专注于减轻印度穷人的痛苦，就从这个个人使命开始，她已在全世界 200 多个地区付出了她的努力，并获得诺贝尔奖。虽然她的计划范围有所扩大，但是，她绝不会放弃她所专注的对象。

无论你的企业性质是什么，你都必须专注于你的明确目标，“专注”会将你的明确目标的影像，投射到你的意识上，并一直留在那里，直到这个影像被潜意识和具体行动接收为止。

控制注意力和其他成功的原则

我所谓的“和谐吸引律”是指，具备能够满足彼此需要的力量和事物，都具有结合在一起的自然倾向。当你能掌握成功原则并且能运用它们时，你就会发现你可从此一法则中得到好处，你会调适你的思想，以使它变得只吸引那些你希望得到的东西。由于你同时也会从你的思想中排除所有消极情绪（例如恐惧、嫉妒、贪婪、仇恨、羡慕和怀疑），你将不再受到这些情绪的干扰。因此，你将更有能力控制你注意力。

以下是各项成功原则经过注意力控制的强化后，从它那里获得好处的方法：

明确目标

确定你想要的东西，制定得到这样的东西的计划，并按执行计划行动，这三件事都要求你，将大部的思想和努力集中在单一目标上。你需要一个可让你集中注意力的特定对象，一旦你选定了这个对象时，它就会离你愈来愈近，而你也会更清晰地看到它。同样的，你的注意力就会集中到它身上。

智囊团

控制注意力的初步效果之一，就是成立智囊团，因为你必须谨慎地组织这个团体。相对地，由于智囊团的集体运作会增加你的信心、独立、想像力、创造力、个人进取心、热忱和赢的意志，所以，它也能强化你的注意力。如果你能得到他人的帮助和鼓励，你就能一直向成功之路迈进；反之，你一个人单独奋斗，则很可能会变得步调缓慢，感到沮丧并且退出。

应用的信心

在你订定明确目标并且组成智囊团之后，接下来就要以百折不挠的付出精神，展现你对于达成目标的信心。控制注意力的努力，会给你的信心一定的空间，使信心得以生根茁壮。同样的，把注意力集中在你认为会成功的事情上，比集中在不太可能的事情上要容易得多。因此我们可以说，你的信心力量是和控制注意力的成果结合在一起的，并且给它巨大的力量。

积极心态

在你完成上述步骤之后，你的心态必然已经相当积极了，因为此时你已看到证明你将成功的证据，所以一切可能使你自我设限的恐惧、怀疑和沮丧都消失无踪。你的思想不再给失败任何空间，由于你正忙于实现你的明确目标，所以，你将不再有犹豫不决或拖延的时间，同时也容不下其他欲望。

多付出一点点

你必须不断地实践，才能真正应用这项原则。因为你必须使它成为你做任何事情时，必然会采行的一种态度和部分。在你应用此一原则时，控制自己的注意力会使你更具有干劲，并且会激发你的热忱和对智囊团的信心。相对的，此一过程会强化你的积极心态，并且会使你更容易控制自己的注意力。

个人进取心

你所制定迈向成功的计划，将会因为你的个人进取心而变得更有系统，经由智囊团的帮助更可检验计划的正确性。就像更进一步的原则一样，控制注意力对于你的进取心也具有相当大的影响。而且任何由进取心所产生的积极事物，都会强化你的意志，并因而强化你控制注意力的能力

自律

自律支配并控制所有情绪（包括积极和消极情绪），并允许你采取措施防止因为表现出消极心态或忽视积极心态而造成的精力消散的结果，你的情绪力量可被用来帮助你集中注意力。此时，你的思想会开始像结构完美的机器一样发挥功能，不会出现任何不当的运转，或是耗损能源的摩擦。你已学

会将你的情绪转变成达到你明确目标所需要的强大推动力的技巧。

你同时也开始控制你的意志，你的意志力将会完全控制思想的六个部分，并使它们为达成明确目标做出贡献。此时，你在控制注意力方面也正在迈向巅峰。

创造力

前面的各项原则，对于你的想像力已产生很大的刺激作用。印有明确目标的潜意识，将会使你付诸行动，同时在清晰度和可用性方面，都会有让你感到惊讶的念头、计划和直觉。

你将会发现达到目标的新机会，其他人也会自动和你合作。你所碰触过的东西都会变成帮助你成功的工具，甚至平均法则和幸运都会帮助你达到成功。

但是千万别误以为光靠运气就够了，在运气的背后，还有一个不可缺少的明确要素：控制注意力。

正确思考

在你开始主动地培养正确思考能力之前，你已停止猜测，并开始以已知的事实和正确的假说，作为你制定计划的基础。但是当你的计划产生效果时，正确的思考就成了不可缺少的要素。控制注意力可琢磨你的思考，正确的思考意味着：你的注意力只集中在需要注意的事情上。

从挫折中学习

当你遭遇到挫折时，就运用你控制注意力的方法，来寻找、检验和滋养从不顺利遭遇中生长出来的等值正面收获；挫折只是一种要求更大更多坚定努力的信息而已，它所扮演的是你意志之火的燃料。

你也应去研究你所遭遇的挫折，控制注意力会使你生命中的每一刻，都能为你所用。

热忱

热忱会使你不觉得工作的辛苦，甚至会使你把它当作一份出自爱心的工作，你的工作热忱会自动将你的注意力引导到它身上，并且会把萦绕在你心头的思想，印在你的潜意识上。

控制注意力的过程，会把你的热忱导向明确目标。你离明确目标愈近，你的热忱就愈大。

吸引人的个性

在你培养吸引人的个性时，会排除许多来自他人的反对，并在智囊团之外还能得到许多其他人的合作，控制注意力有助于你改善个性中需要磨练的各项要素，并且会给予你改掉不良习惯的决心；相对的，你培养出来吸引人的个性，也会因为你有了更大的影响力和更多的机会，而使得控制注意力有更多发挥的余地。

能掌握前面所说的 17 项成功原则中的 12 项，意味你在控制注意力和掌握思想方面，已跨出了重要的一步，你将会更了解并且更能影响你最大的敌人和最好的朋友：你自己。

控制注意力和自我暗示

在讨论自律的章节中，我曾强调周遭的环境会影响你对成功的努力。为你的利益塑造周遭环境最好的方法之一，就是自我暗示的过程。

自我暗示可在有意识和无意识的情况下发生，无论你的思想或言辞是积极或是消极的，都会被储存在你的记忆中。

你有意集中注意的对象，会变成你环境中的主要影响因素，如果你一直想着贫穷或是贫穷的物质迹象的话，那些影响因素，就会经由自我暗示印到你的潜意识上。

如果你还是一直想着贫穷的话，那潜意识就会调适你的思想，并使它接受贫穷是不可避免的情况，最后你的思想就会产生一种“贫穷意识”，这就是为什么有那么多人抱怨他们生活在贫穷之中的原因了。

如果你的中心思想是成功和安全的话，那么自我暗示的原理，也会以同样方式发生作用，结果就是使你产生“成功意识”。

如果你能将你的注意力集中在一个具有积极性的明确目标上，并强迫它成为你的中心思想（以每天的思想习惯作为管道）时，你就是在调适你的潜意识，以便为实现目标贡献力量。

当你控制注意力使它集中在你的明确目标上时，你就可以以它作为媒介，积极地运用自我暗示的原理，除此之外别无运用自我暗示的方法。

经过控制和未被控制的注意力之间，有很大的差异，你可以使你的思想充满能满足你欲望的思想，也可以不管它，并任凭它充塞着会造成你不愿看到结果的思想。

思想是不会停止活动的——即使在睡觉时它依然处于活动状态，它不断地对进入思想的影响因素发生反应。控制注意力的目的，在于为达成明确目标有所助益的思考一直保持忙碌，如果你不控制你的注意力时，你的思想就会充斥着消极影响因素。

在工作时控制注意力

化学家教导我们，个别元素可与其他元素结合成完全不同的物质，水是一个很好的例子：氢气和氧气都是气体，但是当两个氢原子和一个氧原子结合后，便形成我们非常有用的液体。氯和钠都是很危险的元素，但当一个氯原子和一个钠原子结合后，便形成我们所需要的食盐。

根据我的观察，如果你能结合下列成功原则的话，它们将会产生不可思议的力量。

1. 明确目标。
2. 经由情绪控制所显现的自律。
3. 应用于达成目标的自我暗示。
4. 为明确目标而积极付出的意志力。
5. 注意力控制。
6. 个人进取心。
7. 创造力。
8. 应用的信心。

下面是当这些原则被结合后，发挥作用的例子。假设你必须在一定期限内得到一笔钱，以追求一特定目标，有两种方法可以用来处理这个问题：你

可以一直把这件事放在心上，但却不采取任何筹款行动；或者你可以结合上述原则诚心诚意地采取行动。

如果你知道需要多少钱，并且一心想得到它，就表示你已订定了一个明确目标。当你开始制订得到那笔钱的计划，并且排除所有其他念头时，就表示你正在经由个人进取心，展现你经过控制的注意力。

当你的思想已没有半点恐惧和怀疑时，就表示你的自律已经由意志力发挥作用，表现在你的应用信心里，并且经由自我暗示产生一定的效用。

此时你可以把十七项成功原则，都应用到此一过程中，但无论你结合了哪些原则，有两项原则是必须每次都出现的，亦即控制注意力和明确目标。

爱迪生说得好：用几句话就可以说明最重要的发明要素，这些要素的首要成分，就是清楚地知道自己要的是什么（明确目标，创造力）……发明者必须以坚毅的精神，使他的思想集中在此一目标，并运用自己对此一目标的所有知识，来追求这个目标（智囊团，注意力控制），无论遭受到多少次的失败，都必须不断地研究下去（意志力），同时还不能因为其他人可能也有类似的想法，但却没有成功的事实影响到他的研究（自律，应用的信心），他必须坚信必定有什么方法可以解决他所面临的问题（自我暗示）。

当一个人决定要解决问题时，可能会在起步时就碰到阻碍，但是只要他坚持下去，就必然会发现问题的解决之道。大部分的人所遭遇的问题，是他们在开始之前就已退怯。在我的经验里，从来没有过刚着手解决问题时，就找到答案的情形。但令我惊讶的是，每当我成功地发明我想要的发明的东西时，我发现这些工作都在我能力所及的范围之内，但只有坚毅的精神和赢的意志才能发掘这项秘密。

这就是控制注意力所产生的力量，这股力量琢磨许多其他成功的原理，强化了它们的力量，并且也增强了自己的力量，你已准备好专心致力于你手边的工作了吗？

第 12 章

激发团队的合作精神

就像爱和友情一样，合作也是一种必须付出才能得到的东西，在通往快乐之路的路上有许多旅人，你需要他们的合作，而他们也需要你的合作。

在我们之后将会有好多代的生命延续下去，他们未来的幸福将视我们能留给他们什么而定，我们应扮演筑桥的角色，不仅为我们这一代努力，同时也要为下一代努力。

大公无私的团队合作精神，不但会为我们这一代带来好处，同时也会为下一代带来好处。在为我们的子孙建设一个更好的时代的当儿，我们应该为追求生命中，由善意合作所带来的更美好事物做好准备。

这种合作，曾经在美国发展成世界上最强大，而且在经济上最具优势地位的国家过程中，扮演过重要的角色。我们负有一个为共同目标奋斗的义务，如果我们希望保持这种优势的话，则无论遭受到什么样的不幸，我们都应以大公无私的团队合作精神，承担这项义务。

在我们产生团队合作精神，并且认同团结和伙伴意识之前，我们无法真正地与合作原理中获得利益。贪婪和自私在团队合作精神中，没有半点生存空间。

本章将说明合作的力量，并告诉你如何激发团队合作的精神。

什么是团队合作？

在你的智囊团中，你将各个独立的人组织成小团体，你们都具备共同的强烈欲望并且从日益增进的热忱、想像力和知识中获得利益。团队合作的情形和智囊团的合作形态很类似；但是由于团队中的成员，未必都具有相同的强烈欲望，所以你必须更努力地使团队成员不断地为工作奉献，同时也应该要求自己，为成员作出奉献并发掘他们的欲望。

一位管理人员杜拉克说：所有的员工“都应把自己看成是管理人员”，以期能在整个经营环境中看待自己的工作，管理人员必须学习去配合所做的工作，而非以员工作为自己升迁的牺牲。

杜拉克想起麦克阿瑟将军的例子：他每次召开幕僚会议时，都会先介绍军衔最低的军官，他不许其他事情妨碍这道程序，因为他知道建立军官的信心，是很重要的一件事，他想要而且也需要这种信心。

你向前更进一步的习惯，会影响你的合作者。即使你给他们的利益和薪水都很丰厚，他们还是把获得这些利益和薪水当作是理所当然的事。你应先评估其他合作者的需要，甚至在他们发现自己需要之前便先满足他们。

有的时候，人们会因为必须在一起工作，所以才产生合作关系，但这种合作既不可靠而且不会长久。例如，美国和苏联曾一起抵抗过希特勒，但当希特勒被打败时，这种合作关系也随之消逝。

真正的团队合作必须以别人“心甘情愿与你合作”作为基础，而你也应该表现你的合作动机，并对合作关系的任何变化抱着警觉的态度。团队合作是一种永无止境的过程，虽然合作的成败取决于各成员的态度，但是维系合作关系却是你责无旁贷的工作。

团队合作改变了一家公司

在成立的最初几年中，全国收银机公司发现他们发生了财务困难问题，因为他们的业务代表们心中一直存在着一种消极心态，于是公司的业务经理便召集业务代表，要他们说明他们的问题。

这位业务经理了解业务代表是公司最重要的资产，而保护这些资产的最好方法，就是采取最彻底的团队合作制度。

这位业务经理召集了业务代表并对他们说：“有一些我们的竞争对手，正在发布一些小道消息，说我们公司出现了无法克服的财务危机，还有一些谣言，说我们将削减销售人员，并裁掉许多业务代表，这些都不是事实。

“就在你们的销售额惨跌之前，你们之中就已经有些人受到这些谣言的影响。我今天召集各位，是想给各位辩护的机会，我希望各位都能诚实地说出自己的感想。

“你们哪位愿意告诉我，为什么你们的销售成绩会下降？你们认为，应该如何恢复在这些谣言出现之前的团队精神？”

有位业务代表站起来说：“我的销售成绩下降，是因为我负责的那个区域正遭逢干旱，因为大家的生意都受到影响，没有人愿意购买收银机，更糟的是，我们的竞争对手采取削价竞争策略，并执行一些使我无法和他们竞争的计划。”

“还有，”他继续说道，“今年是总统大选年，而我区域内的每个人，都在担心选举结果，在大家知道明年华盛顿会变成什么样子之前，似乎没有人有兴趣购买收银机。”

第二位业务代表站了起来，他的理由甚至比第一位更消极，言词中充满了烦恼，并且确信公司快要完蛋了，他直言不讳地说他正在找其他工作。

在他结束发言之前，这位业务经理就已经跳了起来，并挥手要他别再说下去，接着他解释道：“停止开会 15 分钟让，我擦一擦鞋子，请仍然坐在座位上。”

令人惊讶的是，他真的派人去叫替工厂员工擦鞋的男孩过来，他也不管其他人都在注意他，就自顾自地和这位男孩聊起天来。

他结束和男孩的谈话之后，便给了他一角硬币，并宣布这位男孩要对大家演讲。

全场最感到讶异的莫过于这位男孩了。“我不知道怎样演讲！”男孩说道。

“你知道的，”业务经理说，“而且你会说得比我刚才听到的那两场演讲还要好。我会帮助你。”

“你几岁？”业务经理问他。

“11 岁。”男孩回答。

“你在这工厂擦鞋有多久了？”

“6 个月。”

“很好！你擦鞋能赚多少钱？”

“擦一次 5 分钱。”男孩回答，“但有的时候会得到一些小费，就像你给我的一样。”

“在你之前是谁在这里擦鞋？”

“是一位叫做泰迪的男孩。”

“他几岁？”

“ 17 岁。 ”

“ 你知不知道他为什么离开？ ”

“ 我听说他觉得擦鞋无法维持生活。 ”

“ 你擦一次鞋赚 5 分钱，有办法维持生活吗？ ”

“ 可以的，先生，我每个星期五给我母亲 10 元，存 5 元到银行，且留下两元作为零用钱。有的时候我赚得更多，我把这些多赚的钱，另外存起来准备买一辆脚踏车，但我的母亲并不知道这件事。 ”

“ 谢谢你， ” 业务经理回答， “ 你做了一次很好的演讲。 ”

接着这位业务经理转向他的业务代表说道： “ 你们都听到这位男孩说的话了，现在让我告诉你们，他那些话的意思。 ”

“ 首先，请各位注意，这位男孩现在做的工作，过去是由一位比他大 6 岁的男孩所负责的，他们的工作内容相同，索取的费用相同，服务的对象也相同。

“ 先前那位男孩离开了这份工作，是因为他无法靠他的所得维生，但这位男孩，不但为他自己和他的梦想赚到钱，同时还能资助他的家人，他和先前那位男孩做的是相同的工作，但他却以一种不同的心态做这份工作。

“ 他具有合作精神；当他工作时，脸上带着微笑；他期待成功，而他也正在迈向成功。原先那位男孩比较冷漠，心情不稳定；而且，当他的顾客给他 5 分钱时，也不会说声谢谢。因此，他的顾客不会给他小费，也不会常找他来擦鞋，他当然无法赖此维生，再者……。

当他说到这里时，有位业务代表站起来道： “ 我了解了！我们之所以销售的不好，是因为我们光只是接受别人的困难之处，而不是在销售收银机，我想这就是我所犯的错误。我一直以一种消极心态在销售产品，而这就是为什么销售成绩滑落的原因。我不知道其他人的感受如何，但是我要重回我的销售区，并且像从来没有在那里销售过一样地重新开始，我可以向你保证，从今以后，你会从我这里得到订单，而不是一些关于困难的抱怨。 ”

另一位业务代表跳起来叫着说： “ 我也一样。 ” 接着大家异口同声地认同那位业务代表的意见，并且承诺要以一颗自信的心重回到他们的销售区。

结果第二年，就成了该公司收获最佳的年份之一，是什么使该公司起死回生呢？部门领导人洞悉他的员工需要的是什么，这个例子告诉我们，成功是我们为自己创造的东西，这是任何人都无法窃取的宝贵财产。这位业务经理以鲜明的成功事例，重新点燃他们对销售任务的奉献热忱，并且证明只要愿意为自己所追求的目标努力，就一定会成功。

虽然这位业务经理已察觉到使他的业务代表感到烦恼的原因，但是他还是很聪明地给他们表达自己意见的机会；他知道他和业务代表之间，必须建立起诚实坦白的工作关系，他并没有惩罚那二位有勇气说出心里话的业务代表，他提供给所有业务代表相同的东西：洞察自己能成就什么。他并且以公司会支持所有业务代表的保证，作为他演讲的开场白。

这位业务经理在他和他的业务代表关系之中，加入了积极心态，并影响他们做出同样的反应。

团队合作只需要很少的时间和努力，但却能得到巨大的成效，了解这一点之后，我们不由得感到奇怪，为什么有那么多人，因为不知道团队合作的重要性，而使自己和别人生活变得那么悲惨。

团队合作是一种经营模式

就在几年前李特尔在《读者文摘》上，写了一篇关于麦克密克香料公司（位于巴德摩尔）管理制度的文章，虽然现在已有愈来愈多的公司采用类似的制度，但这种制度在当时算是一种革命性质的制度，麦克密克称这种制度为“多重管理计划”，而这正是“团队合作”的另一个名词。

当麦克密克从他伯父手中接下这家公司时，便决定和那些有能力承担责任的人，分担公司的经营责任。他从总公司挑选了17位年轻人，并将他们组成资浅董事会。他们的责任在于研究和讨论公司所做的任何事情，并且对他们所发现的事情，做成决议后呈给董事会。

就像李特尔所说的一样：“一股能量和新观念被释放出来，这些只认为自己是受到上司赞赏的员工，现在尝到了负责任的滋味，并且还吵着要负更多的责任，就在短短一年半的时间里，这些年轻人的提议全部都被公司采纳。”

同样的政策被应用到生产线上，在工厂里也成立了一个负有相同责任的工厂董事会。这三个董事会每周以一种和谐的精神，共同召开一次会议，每个人都在寻求改善公司经营和效率，以及使公司更加进步的方法。

麦克密克的人事政策是一种很进步的政策，员工的解雇必须经由四位主管同意，并且签字后才能生效，而将被解雇的员工也有权提出申诉，正如李特尔所说的：“麦克密克公司给自己加上一个错误解雇员工的责任，除非这位员工真的有被解雇的必要的……”

多重管理计划之所以能够在麦克密克公司发生作用的原因，是因为员工在这个制度中，注入了具有人情味的体谅和团队合作精神，这是一种以管理作为开始，并且最后被员工接受的精神。很明显的，体谅和团队合作的精神为公司的管理提供了稳健的经营之道，因为它认同适当地奖励员工的功绩（包括最基层的员工）并且从组织中排除所有“不愿意”和“不胜任”的因素。

人们会因为得到应得的个人认同，和一句赞扬的话而努力工作，这种方法的效力甚至比金钱更大，没有人愿意只被当做组织里的小人物看待。身为领导人物，你应确定每位员工在你的组织里，都有可扮演的角色，而且他们也都能认同自己角色的重要性。

麦克密克透过多重管理计划，把工作热忱带到他的公司里，并且为他的员工提供了一个非常实际可行的以积极心态去实践的欲望和动机，这就是团队合作的成功之处。

没有别人的合作是不可能创造文明的，即使是像米开朗基罗一样的大艺术家，也需要助手、手工艺人和顾客才能完成他的作品。

人类有一种使人人与人之间变得相类似，在不同思想之间建立和谐关系，以及提供吸引力，以便和他人进行和谐团队合作的思想状态。就像其他许多无价的生命资产一样，这种思想状态通常必须借着集中注意力于明确目标（以正确的动机和自律作为后盾）之上的方式才能得到。

这种思想状态就是热忱——一种具有传染性的特质。如果你能将你的热忱注入到别人体内，就必然会出现团队合作的结果。

第 13 章

从逆境和挫败中学习经验

在本书中，我一再强调，你应在挫败中找寻等值利益的种子。虽然在你面对挫折时很难做到这一点，但它却是成功学中很重要的一部分。你现在就应该学习这项技巧，千万不要等到在舔舐伤口时才开始学。

失败和痛苦是上帝和每一种生物沟通，并指出我们错误所使用的语言。动物在听到上帝的这些话时，可能会变得胆怯，致使它们逃避所有可能的威胁。但你在听到上帝的这些话时，应该变得更为谦虚，以期学到智慧和体谅。你应了解你开始迈向成功的转折点，通常是由挫折或失败所决定的。

有了这项认知之后，你就不必再将挫折看成是失败，而应把它看成是一个暂时性，而且可能会带给你祝福的事件。

每个人都要面对挫折

任何成功的人在达到成功之前，没有不遭遇过失败的。爱迪生在历经一万多次失败后才发明了灯泡，而沙克也是在试用了无数介质之后，才培养出小儿麻痹疫苗。

费尔兹和一家独立商店，成立了费尔兹太太糕饼连锁店，并很迅速地推行到世界各地。由于业务扩张得太快，致使公司的财务受到拖累，费尔兹发现她自己欠了一大笔债。她体察到想要拥有并且经营所有连锁店的欲望是太大了点，所以她现在已授权给加盟店负责经营，而不再亲自参与。此一政策的改变，使她的公司再度获利，并且出现成长。

你应把挫折只当作是使你发现你思想的特质，以及你的思想和你明确目标之间关系的测试机会。如果你真能了解这句话，它就能调整你对逆境的反应，并且能使你继续为目标努力，挫折绝对不等于失败——除非你自己这么认为。爱默生说过：

“我们的力量来自我们的软弱，直到我们被戳、被刺，甚至被伤害到疼痛的程度时，才会唤醒包藏着神秘力量的愤怒。伟大的人物总是愿意被当成小人物看待，当他坐在占有优势的椅子中时会昏昏睡去，当他被摇醒、被折磨、被击败时，便有机会可以学习一些东西了；此时他必须运用自己的智慧，发挥他的刚毅精神，他会了解事实真象，从他的无知中学习经验，治疗好他的自负精神病。最后，他会调整自己并且学到真正的技巧。”

然而，挫折并不保证你会得到完全绽开的利益花朵，它只提供利益的种子，你必须找出这颗种子，并且以明确的目标给它养分并栽培它；否则它不可能开花结果。上帝正冷眼旁观那些企图不劳而获的人。

你应该感谢你所犯的错误，因为如果你没有和它作战的经验，就不可能真正了解它。

逆境变成一种祝福

约翰在威斯康星州经营一座农场，当他因为中风而瘫痪时，就是靠着这座农场维持生活。

由于他的亲戚们都确信他已经是没有希望了，所以他们就把他搬到床上，并让他一直躺在那里。虽然约翰的身体不能动，但是他还是不时地在动

脑筋。忽然间，有一个念头闪过他的脑海，而这个念头注定了要补偿他的不幸的缺憾。

他把他的亲戚全都召集过来。并要他们在他的农场里种植谷物。这些谷物将用作一群猪的饲料，而这群猪将会被屠宰，并且用来制作香肠。

数年间，约翰的香肠就被陈列在全国各商店出售，结果约翰和他的亲戚们都成了拥有巨额财富的富翁。

出现这样美好结果的原因。就在于约翰的不幸迫使他运用从来没有真正运用过的一项资源：思想。他定下了一个明确目标，并且制定了达到此一目标的计划，他和他的亲戚们组成智囊团，并且以应有的信心，共同实现了这个计划。别忘了，这个计划是因为约翰中风之后才出现的。

当你遇到挫折时，切勿浪费时间去算你遭受了多少损失；相反的，你应该算算看你从挫折当中，可以得到多少收获和资产。你将会发现你所得到的，会比你所失去的要多得多。

你也许认为约翰在发现思想力量之前，就必然会被病魔打倒，有些人更会说他所得到的补偿只是财富，而这和他所失去的行动能力并不等值。但约翰从他的思想力量和他亲戚的支持力量中，也得到了精神层面的补偿。虽然他的成功，并不能使他恢复对身体的控制能力，但却使他得以掌控自己的命运，而这就是个人成就的最高象征。他可以躺在床上度过余生，每天只为自己和他的亲人难过，但是他没有这样做，反而带给他的亲人们想都没有想过的安全。

长期的疾病通常会使我们不再看，也不再听。我们应该学习去了解发自内心深处的轻声细语，并分析出导致我们遭到挫折，甚至失败的原因。

爱默生对此事的看法是：

“发烧、肢体残障、冷酷无情的失望、失去财富、失去朋友，都像是一种无法弥补的损失。但是平静的岁月，却展现出潜藏在所有事实之下的治疗力量。朋友、配偶、兄弟、爱人的死亡，所带来的似乎是痛苦，但这些痛苦将扮演着导引者的角色，因为它会操纵着你生活方式的重大改变，终结幼稚和不成熟，打破一成不变的工作、家族或生活型态，并允许建立对人格成长有所助益的新事物。

它允许或强迫形成新的认识，并接受对未来几年非常重要的新影响因素；在墙崩塌之前，原本应该在阳光下种种花朵——种植那些缺乏伸展空间，而头上又有太多阳光的花朵——的男男女女，却种植了一片孟加拉榕树林，它的树荫和果实，使四周的邻人们因而受惠。”

时间对于保存这颗隐藏在挫折当中的等值利益种子，是非常冷酷无情的，找寻隐藏在新挫折中的那颗种子的最佳时机，就是现在。你也可以再检查一下过去的挫折，并找寻其中的种子。有的时候，我们会因为挫折感太过强烈，而无法马上着手去找这颗种子。但是，现在你已有了更高的智慧和更多的经验，足以使你轻易地从任何挫折中，学习它能教给你的东西。

个人失败的主要原因

为了透视你所面临的损失，我在下面列出了一些最常见，而且也是最具有破坏性的失败原因。当你发现在你身上曾出现过任何一种原因时，切勿太过自责，你应该做的是下决心处理这些失败的原因，而且应该马上去做！

1. 糊里糊涂没有明确目标地过日子。

2. 爱管他人闲事。
3. 教育程度不够。
4. 缺乏自律，显现出不控制饮食和对机会漠不关心的倾向。
5. 缺乏雄心壮志。
6. 因消极思想和不良饮食习惯所造成的疾病。
7. 儿时的不良影响。
8. 缺乏贯彻始终的坚毅精神。
9. 情绪缺乏控制。
10. 想不劳而获的念头。
11. 当所有必要的条件都具备时，仍然无法迅速坚定地做决定。
12. 心中怀有七项基本恐惧中的任何一项或几项：贫穷、批评、疾病、失去爱、年老、失去自由、死亡。
13. 选到不适当的配偶。
14. 太过谨慎或不够谨慎。
15. 选到不适当的职业。
16. 随时虚掷光阴和金钱。
17. 措词不慎。
18. 缺乏耐性。
19. 无法以和谐的精神和他人合作。
20. 不忠诚。
21. 缺乏洞察力和想像力。
22. 自私而且自负。
23. 报复欲望。
24. 不愿多付出一点点。

上面只列出了部分失败的原因，你必须了解的是失败的原因并不止这些，而且导致一个人失败的原因，通常不止一种。

我年轻的时候，曾经在芝加哥创办一份教导人们成功的杂志，当时我没有足够的资本创办这份杂志，所以我就和印刷工厂建立了合伙关系。后来事实证明这是一本成功的杂志，虽然我必须花很多的时间在工作上，但是我很快乐。

然而，我却并没有注意到我的成功，对其他出版商却造成威胁。而且在我不知道的情况下，一家出版商买走了我合伙人的股份，并接收这份杂志。当时我是以一种感到非常耻辱的心态，离开了我那份以爱为出发点的工作。

上面所列的失败原因中，有好几项都是造成我失败的原因。其中，最大的原因在于，我忽略了以和谐的精神与我的合伙人合作，我常因为一些出版方面的小事而和他争吵。当机会出现在我面前时，我并没有掌握住它（如果我们抓住机会的话就能获利）。我的自私和自负，应该对这些负起责任，而我在业务上不够谨慎，以及说话语气太强烈，也都是造成我失败的原因。

但是，我却能够从这次的挫败中，找到等值利益的种子，我离开芝加哥前往纽约，在这里我又创办了一份杂志。为了要达到完全控制业务的目的，我必须激励其他只出资、但没有实权的合伙人共同努力。我同样必须谨慎地拟定我的营业计划，因为现在我只能依赖我自己的资源了。

就在不到一年的时间里，这份杂志的发行量，就比以往那份杂志多了两倍多。其中一项获利来源，是我想出来的一系列函授课程，而这一系列的

函授课程，就成了个人成功学的第一笔编纂资料。

当我被踢离在芝加哥的事业时，曾经一度处在徬徨阶段。我可以从此放弃创办杂志并接受我太太的主意，安稳地从事律师工作。但是，我在失败中找到了等值利益的种子，而且我培养这粒种子，以圆我人生最大的梦想。

挫折的好处

失败显露出的坏习惯，予以击败，以好习惯重新出发。

失败驱除了傲慢自大，并以谦恭取而代之，而谦恭可使你得到更和谐的人际关系。

失败使你重新检讨你在身心方面的资产和能力。

失败借着使你接受更大挑战的机会，增加你的意志力。

练健身的人都知道，光只是将杠铃举起来是没有用的；练习者必须在举起杠铃之后，以比举起时慢二倍的速度，将杠铃放回举起前的位置，这种训练称为“阻抗训练”，它所需要的力量和控制力，比举起杠铃时还要多。

失败就是你的阻抗训练，当你再度回到原点时，不妨主动将自己拉回原点，并将注意力集中到拉回原点的过程上。利用此一方法，可使自己再次出发后，能有长足的进步。

面对挫折的态度

我一再强调你对于失败所抱持的心态，你是否能够掌握它具有决定性的影响，你可以把它看成一种“失”，但你也可以把它看成是一次“得”的机会。

在莎士比亚的剧中，凶手布鲁特斯的一段台词正好表现出以消极心态面对失败的情形：

在人类的世界里有一股海潮，
当涨潮时便引领我们获得幸福；
不幸的是，他们的一生都在
阴影和痛苦中航行。
我们现在就正漂浮在这股海潮上；
当它对我们有利时，就应该充分把握机会，
否则的话，必将在危险的航行中失败。

这是一位被判处死刑的人所说的话，他根本不了解引领人获得幸福的机会，或海潮绝不只有一个而已。

积极心态和上面的情形完全不同，马伦在他的一篇名为“机会”的诗中就写道：

当我一度敲门而发现你不在家时，
他们都说我没希望了，但是他们错了；
因为我每天都站在你家门口，
叫你起床并且争取我希望得到的。
我哭不是因为失去了宝贵的机会；
我流泪不是因为精华岁月已成云烟；

每天晚上我都烧毁当天的记录；
当太阳升起时又再度充满了精神。
像个小孩似的嘲笑已顺利完成的光彩，
对消失的欢乐不闻不问；
我的思考力不再让逝去的岁月重回眼前；
但却尽情地迎向未来。

如果你发现在每一次失败中都有等值利益的种子时，你就会接受马伦对失败的观点。记住，“当太阳下山时，每个灵魂都会再度诞生。”而再度诞生就是你把失败抛诸脑后的机会。

恐惧、自我设限以及接受失败，最后只会像莎士比亚所说的使你“困在沙洲和痛苦之中”，但是你可借着应用信心、积极心态和明确目标来克服这些消极心态。

如果你把失败看成是——激发你以新的信心和坚毅精神重新出发的契机。那成功只不过是时间上的问题罢了，而能否做到这一点的关键，就是你的积极心态。

记住，积极心态会带给你成功。当你在和失败战斗时，就是你最需要积极心态的时候。当你处于逆境时，你必须花数倍的心力，去建立和维持自己的积极心态。同时也应运用你对自己的信心以及你的明确目标，将积极心态化为具体行动。这是从逆境和失败中所学得的最基本课程。

第 14 章

培养创造力

创造力所要求的，是激发你的想像力，以便为明确目标作出贡献，并且使想像出来的结果能发挥作用。

创造力，是那些不怕别人批评的人发挥出来的力量，它肩负着造就今日文明的使命，它带给我们能使我们享受现在生活水平的进步思想、科学和机械，它激发人们开拓各个领域的新观念，并对这些新观念加以实验，它总是展望更美好的行为方式。

创造力属于那些具有要求自己更进一步习惯的人，因为创造力不受朝九晚五的工作时间限制，同时也和金钱报酬无关，它的目标在于：做到不可能做到的事情。

本章将介绍一些关于创造力的实例，并告诉你如何去了解创造力的运行过程，以期能将它运用到你的生活之中。

综合性的想像力

就像推理一样，想像力也可分为两种形式：综合性的和创造性的想像力。这两种想像力都可透过你的创造力，改善你的生活和周遭环境。

综合性的想像力，是以一种新的方法结合一些已经被认同的观念、概念、计划或事实，将它们运用到新的用途上。

综合性想像力的一个最佳的例子，就是爱迪生发明灯泡的过程。他以别人已经证实的事实作为开始：一条金属线接触电之后会发热，最后还会发光，但问题却在于强烈的热度，很快就把金属线给烧断了，所以，光的寿命只有几分钟而已。

爱迪生在控制热过程中，曾经历过一万多次的尝试。而他最后所发现的方法，也是以一项其他人都不曾察觉到的普遍事实作为根据。他发现炭是经过木头燃烧、被土壤覆盖，并在土壤中闷烧，直到木头被烧焦后所得到的产物。由于土壤的覆盖，致使流向火的氧气量，只足供其闷烧而不会燃烧。

当爱迪生想到这个事实之后，便立刻联想到对金属丝加热的念头，他把金属丝放在一个瓶子里，并抽出瓶中大部分的空气。他利用这种方法发明了第一个寿命长达 8 个半小时的灯泡。

爱迪生的创造力，所依赖的是好几项重要的成功原则，他应用多付出一点点的习惯，因为他的付出并不能立即得到回报。他订定了明确目标，并且在无数次的失败（这么多次的失败可能早已使一般人打退堂鼓了）中，仍然对达到目标充满了信心。

他的成功最后也用到智囊团的原则，他成立了一个由化学和机械专家组成的工作小组，来寻找适合的金属丝，确定灯泡内适量的空气，以及最佳的灯泡结构，以使他的这项发明能产生最大效用。

综合性的想像力，并不以个人优点作为先决条件，爱迪生只受过三个月的正规教育，他曾经担任过好几年的报务员，而且几乎做任何工作，都遭到被开除的命运。他很早就开始丧失听觉，后来甚至几乎完全失聪，但是他以明确目标，多付出一点点的习惯，以及应用的信心改变了他的一生。

史坦堡是杂货业的一位成功的管理人员，在经营以康乃狄格州为基地的

连锁事业时，他开了许多家提供大量货品的大型超市，为顾客提供价格低廉的服务。

这些连锁店经营得非常成功，使史坦堡在杂货这一行建立起相当好的声誉。但是，他并不因此而感到满足，他想到杂货店的经营概念是否可应用到其他方面。

他想要以现代化的经销方法，在较大的市场上开一家大型办公用品供应店，并提供给顾客一些有价值的商品。他和凯恩（一位创办大型杂货店的先驱）成立了智囊团，并在不久之后成立了第一家大型办公用品供应店：Staples。

史坦堡的想法立刻激发他的竞争者，并对这一行造成重大的变革。虽然市场上有强大的竞争，但是 Staples 的业绩却超过史坦堡想像的程度，在 7 年的营业额就超过了 10 亿美元。

建超级市场的构想，并不是史坦堡发明的，但是他却能把超市的经营方式，应用到一个数十年来的普通市场。他制定了达到此一目的明确计划；他和最了解此一构想的人——凯恩——组成智囊团；他以应用的信心将此一计划化为具体行动；他以提供顾客在别处得不到的更多更好的服务，向前更迈进了一步。

综合性想像力把人类的所有知识，都置于你的运用之下，但就像其他各项成功原则一样，它需要你付出心力，将你洞察的结果化为具体行动。

创造性的想像力

创造性想像力把潜意识作为它的基地，它是一种媒介。经由此一媒介你会认识一些新的概念和最近学到的事实。你将明确目标印在潜意识上的所有努力，都会刺激你的创造性想像力。

沃尔伍兹是一家五金行的职员，他当时只想当一名称职的员工而已。但是当他的老板对堆积如山卖不出去的过时货品产生抱怨时，沃尔伍兹的心中产生一个新的念头。

“我可以卖掉这些东西。”他说。在他的老板同意之下，他在店内摆了一张台子，并且把那些卖不掉的东西都拿出来，然后在每样东西上都标上十美分的售价，这些东西马上销售一空。他的老板也尽可能找一些能放在这张台子上卖的东西，而这张台子上的东西，也就成为这家店销售最好的商品。

沃尔伍兹有信心将他的新点子应用在店内所有商品上，但是他的老板却没有这个信心。沃尔伍兹很快地就在全国建立起销售连锁店，并且为自己赚进了大笔财富，他的老板曾经说过：“我拒绝他的建议时所说的每一个字，都使我失去一个赚到大约 100 万的机会。”

沃尔伍兹当时致力成为一位有价值员工的平凡目标，而他的想像力已随时准备可行的点子。作为他的后盾，他当然为他的老板多付出一点点。但是由于他的老板不具备和他一样的洞察力，致使其他投资者和沃尔伍兹结成智囊团，并从他的点子中获利。

创造力超越想像力

创造力不仅只是对有形物质才有兴趣，它也是致力于更好未来的一种表现。综合性想像力来自经验和理性，而创造想像力则是来自你对于明确目标的奉献。创造力对创造性想像力的依恃很深，但它却超越创造性想像力。

想像力承认有限制、阻碍和反对的存在，然而创造力却能凌驾在这些负面因素之上，就好像它们不存在一样，这是因为创造力是以无穷智慧为基础的。

关于创造力的一个最佳的例子就是盖特的故事，盖特是和爱迪生同时代的发明家，但二人所运用的方法和背景却有很大的不同。盖特是一位受过高等教育的科学家，而且他的专利数量，比爱迪生还要多一倍。

盖特以一种非常简单的过程来运用他的创造力，他会先进入一间隔音室，坐在一张放着纸和笔的桌子旁边并且把灯关掉，接着他便将注意力集中在一个特定问题上，并等着他的脑海浮现解决这个问题的方法。

有的时候他会很快就想到解决问题的方法，但有的时候必须等待一小时之久才会想到答案，偶尔他什么点子也想不出来，有几次他甚至想到一些他从没有想过的问题的解决方法。

盖特的创造力已经超越他的想像力，因为他已将他的创造力，发展成他随时可以把它叫出来使用的能力。创造力所创造的是解决问题的方法，不是解决不了问题的借口。

创造力是今日世界不可少的能力

在今天这个时代有许多事情却需要我们表现创造力。

我们需要不会污染的环境，也不会使资源枯竭的能源。

我们需要能吸引年轻人注意力，并能教导人们使自己进步的学校。

我们需要对抗对人类具有威胁性之疾病治疗的方法和疫苗。

我们需要能教导中小企业如何运用快速变化的技术，以及从中获利的人才。

我们需要能够控制医疗成本的计划，并在每位劳工都能负担得起医疗费用的同时，又不会折损制定计划之专业人员的动机。

在这些需求之中隐藏着挑战和机会，我提出这些需求的目的，在于促使你开始思考创造力能够实现的可能范围。

在美国有一个可供给所有愿意提供任何一种有用的服务，并且愿意以正确心态提供这种服务之人所使用的场所。如果你有创造力，你就会知道这个场所在哪里，并从它那里获得利益，你绝不会抱怨没有机会。

在你运用你的创造力之前应该先问自己一些重要的问题：你想达到什么样的目标？你愿意多付出一点点吗？你是个整天看着时钟希望一天赶快过去的人吗？你在寻找使自己成为别人不可缺少的人吗？

如果你有创造力的话，就能回答这些问题，你知道目标在哪里，你知道想要的是什么，你也知道生命绝不允许你不劳而获。

如果你有创造力的话，就知道惟有借着帮助他人成功，才能促使自己成功；你也知道在成功的过程中，没有人注定会失败的。

创造力会使你产生迅速下决定的能力，它也会使你立即改正错误的决定，它会使你不再对别人产生恐惧，因为它会使你感到平静，并且会使你了解你是光明磊落而且诚恳的人。

人类的一个共同倾向就是会嫉妒他人的成就，只看到别人的成功却不了解他们为成功所付出的代价。我们经常怀疑别人的成功都是靠关系、运气或不诚实的行为得到的。

但是，创造力会使你清楚地了解为了成功所付出的代价，因为你已亲身

尝过他的滋味了。你将了解与他人分享你的福气、经验以及机会的好处；你会了解成功事实上受到能否与他人分享的影响。

如果你觉得你需要创造力时，你可以借着和你的良知建立起更好的关系，用更强的独立精神来培养创造力，为你自己订定明确目标，使你的思想一直环绕着这个目标，容不下半点恐惧和怀疑。

如果你不利用你的进取心做一番努力，你的一生中不会获得任何东西的，而创造力是使你得以发挥你个人进取心的动力。

第 15 章 保持健康

如果你了解以下两点重要事项的话，你就能使你的身体充满活力并且发挥最大机能：

1. 你的身体和思想是合一的，实际上是一个“身心”(mind-body)。
2. 你的“身心”和自然是合一的。

你身体和思想的健康是不可分的，任何影响到你健全思想的因素，同样也会影响你的身体；反之，任何影响到你身体的因素，也会影响你的思想。这就是为什么我要把它们称为“身心”的道理。

但是，你会受到自然法则的规范，它对于你身心的规范和对于树木、山脉、鸟和动物的规范并没有什么不同。

因此，想要了解保持身心健康的方法必须先了解自然运作的方法，你必须和自然力和谐相处而不是要和它对抗。

生命的节奏

当你看到海洋的波涛，季节的变换和月亮的盈亏时，便看到了自然的节奏。人的生命也同样有一定的节奏：从出生，经过儿童期，青少年期到完全成熟、年老，最后又有新的一代诞生。光、能源和任何事物都有一定的波动起伏，这种起伏或者使它们偏离节奏，或者像中子一样永远围绕着原子核运动。

生命中的任何事物绝对不会静止，运动是持续不断而且有一定节奏的。这就是为什么我们喜欢音乐的原因之一，因为音乐反映出我们的经验节奏。你必须学习随着生命的节奏摇摆，而不是站在那里以不动的姿态和它对抗。沙岸随着波涛运动和变化而能够永远不灭，但防波堤很快就会被冲垮。

注意观察你的生命，它有一定的节奏吗？你在工作之后会娱乐吗？在劳心之后会从事劳力活动吗？饮食之后会禁食吗？严肃之后会表现幽默吗？性交之后会把性交转变成具有创造性的努力吗？

当你的意识处于休息状态时，就是你的潜意识发挥最大作用的时候，当你的潜意识承担任务，而且你的意识被其他事物（亦即放轻松）占据的时候，就是出现真正鼓舞作用的时候。

当阿基米德在努力寻求解决二个物体相对重量的复杂问题时，始终得不到解答，但当他决定放松自己并泡一下澡时，他的潜意识便被浴盆中的热水激发出来。他立刻从浴盆中跳出来，并且大声叫着现在一个很有名的欢呼字：我找到了！同时也找到了问题的答案，你曾经给你的思想休息的机会吗？

干扰正常节奏模式会造成许多问题，如果你在工作之后不给你思想休息的机会，你的身体就会一直处于一种被刺激的状态，这种情况可能会使你因为紧张而失调。

你不必希望永远快乐，因为果真如此的话，那种快乐一定会变得枯燥乏味。婚姻顾问的一项重要目的就是要使夫妻了解二人之间的爱不可能没有高低潮。你必须学习了解你生命中的波涛和节奏，并顺着生命的节奏表现你的爱，以期能和大自然和谐共处。

思想的影响力

就像你必须了解整体的自然界，并随着它的节奏运动一样，你也必须了解你的身体，并随着它的节奏运动。你也必须了解你的身体和思想也是一个整体而且彼此相互影响。

人类是惟一会思考的动物，而这种思考力量使你能够改变你的周遭环境，并学习自然法则，你只需要思索观念，相信它并且实现它。

这是所有成功地改变人类文明发展方向者的故事，人类历经了几十亿年才进化到现在这个样子，但是莱特兄弟在短短 20 年内，就使人类能够飞上天空，这就是思想的力量。这股力量借着经验展现在我们面前，并且借着无数通晓无穷智慧之先知的言词而得以强化，耶稣曾说过：“即使到了世界末日也没有什么事情是不可能的。”

思想比身心具有更高层次的功能，你的身体是承载思想并且执行思想指令的功能机器，想要有机能健全的身体，就必须具备机能健全的思想。

有些人的身体机能受到限制，他们或者不能动，或者不能听、说、看，但是思想的力量却能使他们过着充满创造力的生活。海伦·凯勒就是个最好的例子，另外还有几乎完全失聪的贝多芬和爱迪生；虽然罗斯福几乎无法自行站立，但他却能鼓励并且领导美国度过最艰苦的战争和经济萧条期。

文明故事所强调的是那些虽然身体机能受到限制，但由于他们拥有健全的思想机能，而能创造个人成就的伟大精神，在明确目标、信心、热忱和积极心态的羽翼上他们不断上升再上升，终于能从对身体机能限制的绝望中上升到高度的卓越成就。这就是思想的影响力。

成功和快乐的要素

成功原则中有许多项要素，同时也是培养健全的思想机能不要缺少的要素，订定明确目标和实现目标的计划，可使你在迈向成功之路上不会摇摆不定，想像力是计划的一部分；你满足于处理事情的方法，你感到轻松舒适，由于计划内容完善，所以你的思想一直充满着和谐，只有不完善的计划才会引起焦虑。

经过控制的注意力、自律、正确的思考、个人进取心，从失败中学习以及多付出一点点都是用来安排和执行计划的精神层面工具，它们会使你在计划各步骤的进度和整体计划的进度方面都感到满意，满足感是健全思想的重要养分。

培养健全思想，最重要的一项特质，可能就是积极心态和伴随积极心态一起出现的特质了。对思想最具杀伤力的二个消极因素，就是恐惧和焦虑，它们会扼杀热忱，摧毁信心，蒙蔽洞察力，折损创造力和破坏思想的和谐和平静，也就是消减所有为培养积极心态和健全思想所必要的特质。

恐惧的力量

恐惧和焦虑会使你的内心产生不和谐，有容易发怒的浮躁现象，并会造成严重的心理失调以及生理疾病，甚至可能造成死亡，人体的许多小症状都是由于心理疾病所造成，或者因为心理疾病而更加恶化。

你必须驱除恐惧并以信心取而代之，为了达到此一目的，让我们先了解一下恐惧如何影响人体机能的。

短暂的恐惧，不但是一种正常现象，而且也是一种重要机能，它会使你

远离即将驰过来的火车；或提醒你别太靠近暗礁，并且把你的注意力完全集中在一个特定的问题上。一旦这个问题获得解决时，你的恐惧便会立即消失。

恐惧会使你的身体机能集中到潜在的威胁上，穴居原始人就是最好的例子。当他们听到什么声音的时候心跳就会加速，血液会集中到肌肉以供肌肉使用，靠近肌肉的血管会扩张以便接受更多的血液，而靠近皮肤的血管会收缩以免被割伤时流太多血。

所有这些反应都是为了准备进行战斗。这是一种非常剧烈的反应，但这种反应并不是一种永恒的状态，因为它不是我们身体应有的正常状态，然而有些人每天都处于这种状态或甚至持续一段长时间，因为我们经常在恐惧之中。

你必须设法排除引起恐惧的原因：

害怕失去金钱：你是否订定一套方法，来保护和开拓你的资产？

害怕疾病：你是否征询过顾问的意见，并遵循这些意见？

害怕失去爱：你是否像追求事业一样地做一些努力，以增加你们之间的感情？

害怕死亡：你是否寻求帮助，并且了解以信心取代恐惧的适当时机？

引起恐惧的原因很多，但是如果你能培养积极心态，并且能发展出健全的心智话，就必定能战胜恐惧和焦虑。

如果你的心中不断地出现同样的恐惧和焦虑时，不妨请教一下专家的意见，你这样做并不表示你是软弱的人，相反的，这正表示你是一个成熟而且注意自己健康的人，一小段时间的治疗会给你带来长时间的快乐。

记住，无论你心里想的是什么，都可能会成为事实，一个害怕在冰上滑倒的人必定会滑倒在冰上。如果你的心中一再重复出现恐惧，你就会愈来愈怕你所恐惧的事物，你应该在被恐惧征服你之前先征服恐惧。

积极心态的力量

驱除恐惧的最好方法就是培养积极心态。

一位法国心理学家教我们一个培养积极心态的简单方法，每天对自己说：“每一天，我都要好而且要更好。”你应每天对自己重复说这句话直到它印在你的潜意识上为止，接受它并且去履行它。

这是一项简单很有效的自我暗示方法，但这个方法的成败全凭你对这句话的信仰程度而定，而建立信仰的最好方法，就是使这句话成为心灵环境的一部分。记住，你的内心会受到它周遭环境的影响，如果你在它的周遭环境中注入正确的思考时，则你就会深深相信这些思想。

饮食习惯

食物的功能在于供给我们活动所需要的能源，你的饮食习惯应该以此为惟一目标。

如果把消化系统想像成一座工厂，则为了要使它正常运转，必须供给它不同的原料，如果配料不当时，则工厂很可能无法完成制造任务，或是制造出一些瑕疵的产品；甚至有些原料会积存在各个角落，以致工厂的墙壁开始膨胀，最后墙崩屋垮，整个工厂不是完全不堪使用就是需要进行重大修缮。

随着科学家对人体愈来愈了解，关于食物营养方面的资讯也愈来愈丰富。你应该随时注意有关饮食的资讯，以下是几点可帮助你达到饮食平衡的

方法：

1. 新鲜水果和蔬菜应该占所吃食物中的最大比例，它们含有相当丰富的维生素和高效物质，而人体最容易吸收这些物质。

2. 你应多食的第二种食物就碳水化合物，诸如面包，谷物和马铃薯等。

3. 蛋白质（诸如瘦肉、鱼和乳酪）是非常重要的食品，但不宜吃得太多，每天取用少量即可。

4. 避免油性食物，限制牛油和食用油的食用量，并且拒绝油炸食物，同时也应避免吃糖，像是糖果和可乐之类。

此外你还应摄取不同的食物，以供应身体不同的需要，不要偏食，但应该拒绝不当的饮食方法。

切勿在生气，受到惊吓或担心时吃东西，因为当你在备战状态时，你的身体便无法充分吸收所吃食物的营养，尤其不可养成一紧张就想吃东西的习惯，因为这样只会使你变胖而已。

适当地调整饮食习惯是非常重要的事，因为如果饮食过量的话，你的身体会出现过多的负荷，而且沉溺饮食会使你延误一些应该立即处理问题。如果你无法控制自己的饮食时，不妨请教专家协助你。

放松节奏

放松可使你完全忘记一天的烦恼和问题，虽然每个人都有放松的必要，但就是有人无法放松自己。

你的意识会挑选一项目标作为你注意力集中的对象，这意味着你的内心，已排除其他所有事情，因此，你不会因为躺在躺椅中说一声“我在放松自己”就能真正放松自己的，因为你的思想还是环绕着一个既定问题在转。你必须找一个放松的目标，并使你的注意力集中到他身上，才能达到真正放松的目的，例如放风筝、园艺、读小说或做任何其他能吸引你注意的事情。

看电视和吧台喝酒并不能使你真正放松，你应该培养不同的兴趣，以使你的思想能换换口味，练习坐禅会为你的精神力量带来不可思议的好处，体力劳动可能也是一项你乐于从事的活动；你不但要放松你的思想，同时也要放松你的身体。

一天之中能有短暂的休息可解决你的紧张并给你的潜意识活动的机会。放松自己并不是偷懒的表现，反而是使你的思想保持在最佳状态的妙药。

睡眠

你的身体需要为第二天的活动而充电，希望减少睡眠的方式增加白天工作时间是最不明智想法，一个人每天需要6~8个小时的睡眠。记住，即使当你的睡着时，你的潜意识依然在持续活动。

失眠通常是因为在睡觉前无法放松自己所造成的症状，切勿一直到你精疲力尽时才停止工作。你应该在一天快结束时，做一些你喜欢做，但又不会造成太大刺激的事情（所以在睡觉前运动并不适当）。你可以和你的另一半聊天，或是刷刷牙（时间可拖长一点），整理床铺，这些动作会传达一种信息给你的身体，告诉它现在是睡觉的时候了。

运动

最理想的情况，是把运动当作放松自己和娱乐的一种方式。放松和娱乐对你的思想能力有很大的影响，而运动除了能保持身体健康之外，对思想同样也会有所帮助。

你应每周至少做三次体操，每次 20 分钟，运动是身体和心理最好的刺激物，它对于清除负面影响因素方面有很大的助益。体育训练已成为了解人类潜力的重要方法，并且可以培养出一些有助于你追求成功的技巧。

性和升华

性是人们最宝贵和最具有建设性的推动力，性是所有创造力的支柱，而且也是促使人类进步的力量。性建立了家族、国家和宇宙，性怎么会有这么大的力量呢？因为性的欲望使我们愿意为他人做事，并且从性的欲望中，表现出对他人的体贴和谅解。

性是最自然的欲望，不要对它有所恐惧或拒绝它，但是就像对待所有其他欲望一样，你必须导引它为一明确目标作出贡献，而不可将性本身当作目标。如果你把性本身当作目标的话，就会不惜为了得到它而做出任何事来，并且会忘记你的自信心、你的明确目标以及你的道德标准。

当你想得到性时，同样也不能有不劳而获的想法，也就是说你应该为它建立一种致力奉献和维护的关系。如果你能将对性的欲望延伸成为愿意付出时，则你不但可以得到性，而且还能达到高度的成就。

为了得到最大利益，你应交替表现性和升华二个节奏模式，就像工作和娱乐一样。

有效的身心刺激物

你的身心随时都需要推动力，而在你平常所做的事情当中，就有许多具有良好的推动效果，你只需要去了解它们的效力，并且使他们发挥出来就可以了：

- * 性和升华后的性推动力是开启你的思想的钥匙，它可使你的思想迅速、良好地发挥效用。

- * 爱——性欲的最终目标——也具有同样的功能，当二者结合在一起时必可战胜所有艰难险阻。

- * 强烈的欲望会发挥强有力的刺激效果。

- * 工作是发挥创造力的最佳机会，做一些明确且又能令人感到满足的小动作，例如打个电话或写一张表示感谢的字条等等。

- * 运动可消耗过多的精力，驱除挫折感，并且可经由更多的血液和氧气刺激大脑。

- * 简单的娱乐可给潜意识活动的机会。

- * 音乐充满了节奏和脉动，你可借着音乐燃起你的热忱或帮助你平静下来。

- * 友情是很重要的刺激物，和你的朋友谈论你的问题，和他们一起欢笑。

- * 子女也会对你产生激励的作用，你应和子女建立良好的关系，并且尽可能给他们多一点的时间，教你的孩子一些技巧，并且重新振奋你的自信心；让他们和你说话，并且重新振奋你对事物的信心。

- * 智囊团是有力的刺激物，当你需要推动力时，不妨寻求他人的热忱

和经验，共同承担困难可使其他人贡献，并导引出他们的思想来解决困难。

*自我暗示会在你的思想中，注入一些你希望得到的观念，当你需要它时就使用它。

*信心和宗教是最高贵的刺激物，接受它们对你做出的保证，并重新建立你的目标意识。

你的思想和身体健康是不可分的，当你强化其中一项时，另外一项也会受到正面的影响，你的思想和身体就好像航行和船，它们共同将你载往你所希望的成功目标，你应尽可能保持和维护它们。

第 16 章 预算时间和金钱

告诉我，你运用时间和金钱的方法，我将告诉你，10年后你会变成什么样子。

时间和金钱是二项宝贵的资源，在追求成功的人当中很少有人会说他有太多的时间和金钱的。了解自己运用时间和金钱的情形，有助于你评估追求成功的进展程度，以及分析阻止你前进的因素。

本章一开始将检讨一下你迈向成功目标的进展程度，并特别强调时间所扮演的角色。一旦你能改善对时间的运用时，就能把精力放在管理金钱方面，在迈向成功之路的过程中，任何检讨反省都是值得的。

个人盘点

对自己提出下列问题并诚实作答，切勿故意说假话来满足自己的虚荣心，因为这些问题目的，在于使你发现哪些地方应进行改善，而不是要给什么奖赏。

1. 你订定了明确目标了吗？制定执行计划了吗？每天花多少时间在执行计划上？主动执行或是想到了才执行？

2. 你的明确目标是一种强烈欲望吗？多久振奋一次这个欲望？

3. 为了达到明确目标你做了什么付出？正在付出吗？何时开始付出？

4. 你采取了什么步骤来组织智囊团？你多久和成员接触一次？你每个月、每周和每天和多少成员谈话？

5. 你有接受一些小挫折作为促使自己做更大努力之挑战的习惯吗？你从逆境中找出等值利益的种子的速度有多快？

6. 你多半把时间花在执行计划上或是老想着你所碰到的阻碍？

7. 你经常为了将更多的时间用来执行计划而牺牲娱乐吗？或者经常为了娱乐而牺牲工作？

8. 你能把握每一分钟时间吗？

9. 你把你的生活看成是你过去运用时间的方式的结果吗？你满意你目前的生活吗？你希望以其他方式支配时间吗？你把逝去的每一秒钟都看成是生活更加进步的机会吗？

10. 你一直都保有积极心态吗？大部分时候都保持积极心态或有的时候积极？你现在的积极心态吗？你能使自己的心态立刻积极起来吗？积极之后呢？

11. 当你以行动具体表现了积极心态时，经常会展现你的个人进取心吗？

12. 你相信你会因为幸运或意外收获而成功吗？什么时候会出现这幸运或意外收获呢？你相信你的成功是努力付出所换得的结果吗？你何时付出努力？

13. 你曾经受到他人进取心的激励吗？你经常受到他人的影响吗？你经常真正地以他作为榜样吗？

14. 你何时表现出多付出一点点的举动？每天都为更付出或只有在他人注意时才会表现多付出？你在表现多付出一点点的举动时心态正确吗？

15. 你的个性吸引人吗？你会每天早晨照镜子，并且改善你的微笑和脸部

表情吗？或者你只是单纯的洗脸刷牙而已？

16. 你如何应用你的信心？你何时奉行得自无穷智慧的激励力量？你经常忽视这些力量吗？

17. 你培养自己的自律能力吗？你的失控情绪经常使你失去做一些会令你很快就感到遗憾的事情吗？

18. 你能控制恐惧感吗？你经常表现出恐惧吗？你何时以你的企图心取代恐惧？

19. 你经常以他人的意见作为事实吗？每当你听到他人的意见时你会抱着怀疑的态度吗？你经常以正确的思考来解决你所面对的问题吗？

20. 你经常以表现合作的方式来争取他人的合作吗？你在家做？在办公室？在你的智囊团？

21. 你给自己发挥想像力的机会吗？你何时运用创造力来解决问题？你有什么需要靠创造力才能解决的问题吗？

22. 你会放松自己，运动并且注意你的健康吗？你计划明年才开始吗？为什么不现在开始？

这份检讨问题单的目的，在于促使你对自己做一番思考。你对于时间的运用方式充分反映出你将成功原则化为你生活一部分的程度。如果你对上述问题的回答不能令你满意时，请不要气馁。曾经有好几百万人买过我的书，而且我也对几千人举行过演讲。虽然这些人当中有许多人都获得成功，但是没有人是一夜之间就成功的。想要获得成功是需要花时间的。

实干家和流浪汉

你对生活的态度决定了你对时间的态度，从这个角度来看我们可以把人分成二种：

实干家

- * 订有明确目标。
- * 管理环境和资源。
- * 在接受或拒绝每项构想之前都先进行研究。
- * 冒险和承担责任。
- * 从错误之中学习。
- * 多付出一点点。
- * 控制自己的习惯。
- * 积极心态。
- * 把信心应用到成功上。
- * 组织智囊团以扩大知识和经验。
- * 了解自己的弱点并改掉它。

流浪汉

- * 生命中无目标。
- * 受环境控制并且缺乏资源。
- * 让构想一个一个从身边溜走，只凭一时心血来潮或视人物的意见行事。
- * 不知把握机会并且嫉妒别人的成就。
- * 一再犯同样的错误。

- *只做一些可以勉强应付的工作。
- *受制于习惯。
- *消极心态。
- *不采取任何可以改善情况的行动。
- *只从电视上得知他们想知道的事情。
- *不了解自己的弱点。

实干家如何运用时间

以下我将告诉你实干家如何运用时间，使他们的生命变得和一般人不同。

工作

实干家把工作当作是所有机会的来源，是获得独立和安全的一条路，以及改善周遭环境的方法。实干家选择适合自己教育程度和其他条件的工作，他们喜欢以爱为出发点的工作。

实干家并不以工作时数的多寡作为判断工作好坏的标准，他们的着眼点在于是否有以多付出一点点的心态提供有用服务的机会。时间对他们来说只是一种工具而非目的，他们以他们的成就为傲，而不要求准时下班。他们不会抱怨太多，只会抱怨时间太少，不足以使他们完成他们想要做的事情。

心理习惯

实干家经由自律控制自己的思想，他们制定计划并照着计划去做，他们将思想导向明确目标并使思想时时不忘这个目标，他们不会浪费时间去思考他们不想要的东西。

实干家经常为自己的积极心态再充电，他们的行动力给他们迈向目标进展程度的具体信息，他们把这些信息当作是使他们更向前迈进的一项指标。

关系

实干家以表现愿意和他人合作的态度，来争取他人和他的合作，实干家不会把时间浪费在争执、吹毛求疵或闲聊上，他们也不和有这种倾向的人来往。

实干家不和失败主义者来往，他们不愿受到失败主义的感染，他们不是自私，而是独特。

他们对于流浪汉富有同情心，并且愿意对需要帮忙的人伸出援助之手，但是他们不会帮助那些连自己都不愿意帮助的人。

实干家会授权他人工作，他们知道如果有人做得比自己好时，自己就不应该插手。他们了解他们应该和自己共同工作的人友好相处，并且提供这些人必要的援助。

健康

实干家注重自己的生理和心理健康，他们懂得放松自己、运动、饮食正确，并且在需要看医生时就去医院。

实干家知道用于预防的时间远多于治疗的时间，他们绝不会忽视健康的身心为他们带来的好处。

信念

实干家的内心充满了信心，他对于生命的奉献热忱使他们免于恐惧和烦恼，他们的良知不会因为他们花所有的时间从事具有建设性的活动而责备他们。

此外，实干家是信念坚定的一群人。无论他们的信念是什么，全都依靠自己并且在遇到问题时都求诸所奉行的信念，并以它作为决定的基础，他们不会因疑惑而裹足不前，他们会立即行动。

休闲时间

实干家把它们的休闲时间运用在一些实际的活动上，诸如和配偶浪漫一下，陪同子女欢笑、放松自己、和朋友一起运动、自我教育等等。

实干家不是工作狂，他们知道除了事业之外，还有其他重要的事情要做，他们也了解如果不做好这些事，则他们的成功将毫无意义。

但是实干家不会做任何没有收获的休闲活动，他们不会在电视机面前坐一晚上，实干家的家中也很少有吧台吧！

实干家比流浪汉更会享受生活，因为他们所做的任何一件事，都有助于目标的达成，他们也看电影，阅读书籍，看篮球比赛，甚至走向大自然看看蓝天白云，但是他们知道他们为什么要做这些事。这些都是实干家和流浪汉的不同之处，同时也是成功和失败的不同之处。

一些你应该知道的实干家

波特坐在牢房里，想着使他入狱的那桩愚蠢的侵占罪。他想他现在惟一得到的就是很多的空闲时间，由于他已经坐了好几年牢，所以他想好像没有什么他可以做的工作了。

但实际上还有他可以做的事，而他也真的做了。他开始以欧·亨利的笔名写一些短篇故事并向杂志社投稿。当他出狱时他已经是美国最受欢迎的短篇小说家了，他离开监狱走向成功。

爱维斯是一位实干家，当他还是空军军官时，经常来往于全国各地。他发现如果能够直接在机场就租到车子，该是多么方便的一件事情啊！虽然他当时的1万美元储蓄，还不足让他成立租车公司，但他以他的进取心拟定了一份营业计划，并向银行申请贷款。就在8年之内，他已在全美各机场设置了租车中心，并且以大约800万美金卖掉了他的公司。由于他愿意为达到他的明确目标做任何付出，所以他的投资为他带来8%的回收率。

上述二个人的成功，分别以坐牢期间和服役期间作为开始，但他们都了解为了使自己的生能成就一些事情，他们必须控制自己的时间以期使自己成为实干家。

一天时间的分配

我们每个人每天都有24小时可以支配，粗略的分配方式为：

1. 8小时睡眠。
2. 8小时工作。
3. 8小时休息。

你不应当把过多的时间花在睡眠上，因为这样将有损你的健康，你可能会

偶尔从睡眠时间中偷一二小时做别的事情，但这是一种不好的习惯，千万别培养不良习惯。

当你花另外 8 小时在工作上时，应该将你的全部心力集中在你的明确目标上，并展现你要多付出一点点的习惯，除了本书“培养创造力”一章所说的之外，在此我将再介绍一些更有效支配时间以达到你的目标的方法。

最后 8 小时虽然是你的休息时间，但是你仍然必须小心支配，我们常会把这段时间花在处理家里的琐事，或其他没有收获的事实上，我将告诉你一些处理休息时间的办法。

工作上的时间管理

以下我将引述莱肯和温斯顿二位的著作中关于支配工作时间的建议。

分出工作的优先顺序

列出你今天、这一周和这个月要处理的工作，在一张纸上划出四栏，并在左上角贴上“重要而且紧急”的标签，你应在这一栏内填入必须立即处理的工作，并依次写下每项工作的处理日期和时间。

在右上角贴上“重要但不紧急”的标签，并填入必须做，但不必立即处理的工作。如果你认为这一栏的工作最重要时，则可以不必填写左上角的栏位，同样依次写下每项工作的处理日期和时间，你应每天审查一下这一栏的工作，以确保不会有工作变成“重要而且紧急”的项目。

左下角贴上“不重要但却紧急”的标签，在这一栏中所填写的，都是一些必须立即处理的琐事，诸如某人需要你的建议，有人要你马上去买一些小东西等等。当然你也能把这些事情记在“重要而且紧急”一栏中，但本栏的目的在于使你了解“紧急”并不等于“重要”。

最后，在右下角贴上“不重要也不紧急”的标签，你当然可以让这栏一直空着，反正写在这一栏的工作，都是你可不必在意的项目，但本栏的目的在于告诉你事实上有许多事情是属于“不重要也不紧急的项目”。

在你的办公桌上通常会放着二种纸张：一种是有用的，一种是没有用的。你应赶快把没有用的纸都丢掉，并且绝对不要在桌上再看到任何没有用的纸张。

你用来处理那些有用资料的时间，要尽可能的少。如果可能的话，应该立即处理资料、阅读最新资料、签署授权书、写回函等等。至于像杂志类的阅读资料，应留有特定的时间再来阅读。

如果你无法一次处理完文件时，应在文件的上方角落点一个点，当再度处理该文件时，再点一个点，如此一来，你就可清楚地了解你分成几次来处理相同的文件并可趁此机会做一番改进。

预算你的休闲时间

例如工作常会占满所有的时间（包括你的休闲时间），除非你能下决心要挪出一些时间来做你认为重要的其他事情。

依照下列方法分配时间，可确保你能做所有你应该做的事情：

1. 每天花一点时间安静地思考下列事项：

a. 你为明确目标所制定的计划。

b. 和无穷智慧进行沟通，并表现你对目前幸福的感激之情。

c. 分析自己，确定你必须控制的恐惧心情，并且订定克服这些恐惧的计划。

d. 加强和谐关系的方法。

e. 你希望得到的东西。

2. 每天花两小时的时间，为你的社区，配偶或家人提供多付出一点点的服务，并且不要求回报。

3. 每天花一小时自修。

4. 每天花一小时和你的智囊团成员或你的亲密朋友接触，其余三小时可用来放松自己、休息、运动和做其他事情。

当你熟悉这些活动之后，便可把它们和其他事情结合在一起，你可以在坐车上班时思考或阅读。如果你必须开车上班的话，可以在车里听一些自修录音带。和你的智囊团成员共乘一辆车，并且利用在路上的时间，进行讨论和解决问题。如果你的休闲活动是一项值得推广的活动时，不妨教导社区内的年轻人，你也可以从事任何其他适合你做的活动。

每周以六天的时间照着上面的计划进行，并且在第七天时什么也不做，只是放松自己的身心，或从事一些宗教和其他可使你冷静达观的活动，你可利用这一天多陪陪你的家人，你会为你所做的事情感到高兴。

预算你的金钱

已经有许多人写过关于如何管理金钱的书了，把它买来好好念几遍。我不在这里诉说太多的细节，但还是要提醒你预算金钱的重要性。

就像时间一样，金钱也必须为一明确目标才可支出，你必须对你的所有开销都列出预算，并且运用你的自律功夫来确实遵守这个预算。

在制定任何预算时，你应先从所得当中取出一定的百分比作为储蓄，你应遵守“先还清自己的债”的规则，不断成长的储蓄，是你驱除对贫穷恐惧的重要武器。如果你遭逢逆境或生病时，足够的储蓄可使你立即开始寻找等值利益的种子，你不必担心缺钱，而且也会因为没有这层担心而复原得更快。

你不防为慈善事业捐一部分钱，这是你多付出一点点的一个重要部分。当然，我们希望你不会有一天需要慈善机构的救助，但是如果你未曾帮助别人，又怎么有权利要求别人来救助你呢？

当你积欠债务时，就应很及时地还清债务。当你的支出达到 10 元时，千万要告诉你自己，你每周只需要 10 元开销，因为一旦你花第 11 元时，就表示你的花费已经超出预算，而且这种出超的情形将会一直持续下去。另外，切勿为了还债，而削减你的储蓄金额，储蓄是一种好习惯，切勿放弃任何良好习惯。

一旦你还清债务时，就可将你的所得，在储蓄、日常开销和娱乐费用之间进行分配。当你的收入增加时，应养成增加储蓄的习惯，但应留一点钱给自己，去做一些自己想做的事情。

你可能会发现客观环境常常使你的预算不够用，但千万别让这些额外开支使人不知所措。在制作预算和遵守预算的同时，你已强化了你的自律习惯，你同时也学会运用你的钱为你所追求的目标服务。你以前已经有过这种经验，今后也能再做到。

习惯在你执行时间和金钱预算的过程中，扮演着重要的角色。在成功学中，习惯同样也具有相当大的重要性，事实上，它是能否达到明确目标的关

键性要素。本书下一部分将告诉你如何在宇宙法则的基础上，选择并控制你的习惯。

第 17 章

运用宇宙习惯力量

每个人都因为自己所培养的习惯，而成为与他人有所不同的个体。

本书的目的在于强迫你审查自己所有习惯，并告诉你改变习惯的方法。为了达到这个目的，你必须了解并且运用一个宇宙原理，我把这个原理叫做“宇宙习惯力量”。

宇宙习惯力量是一种使所有生物和所有事物，都臣服在环境影响之下的法则。这个法则可能会对你有利或可能对你不利，结果如何全看你的选择而定。

运用自然力量

宇宙习惯力量的最佳例子就是天象的运转。各行星像时钟一样地运行着，他们不会撞在一起，也不会突然偏离轨道。复杂的地心引力和惯性作用、吸力和推力系统，使行星得以非常精确地运行着，以至于人类自数千年以来，就能够预测各行星的位置、日蚀和月蚀的时间，以及流星雨的规律性。

这就是宇宙秩序所造成的结果，它使得我们了解地球上的许多物理运行现象；当然，我们将继续发掘人类不了解的现象，科学就是以对这种宇宙秩序的信心作为基础的，所有行为和反应都是以这个基础作为出发点。

在成功学中，你必须借着控制你的习惯，来控制这个秩序。你的思想和行为，将成为你自然现象的一部分，就好像冥王星的运行轨道是自然现象的一部分一样。如果你能养成积极的习惯，则它所种植的种子也将是积极的。如果你培养出消极习惯的话，则这些习惯所撒播的种子也将是消极的，这就是为什么你必须经由自律控制你的习惯的原因了。

习惯是经由你的反复行为，而变作你本能的一部分。如果你经由反复习惯，在你的思想中创造某种观念时，宇宙习惯力量就会接收这些思想模式，并使它们变成一种永恒（但这种永恒的持久性，必须视你实践的密集性而定）并发挥效用。在物理惯性作用上也有相同的现象。

如果你能在每天的工作上反复同一行为的话，就能使它变成一种习惯。你可能不知道你已培养出一种习惯，但是当你把同样的行为运用到其他方面时（例如购物或访友），就会发现它的存在。如果在迈向成功之路的过程中没有注意到这一点的话，很可能会错过成功的转机，甚至可能会连你的任务都忘记了。这就是为什么你必须知道你的习惯并且控制它的原因。

如果你的心理习惯是贫穷的话，则宇宙习惯力量就会带给你贫穷；反之，如果你的心理习惯是兴盛与和平的话，则你就可从宇宙习惯那儿得到兴盛与和平。

宇宙是一个永无止尽的循环过程，反复一个习惯可强化这个习惯，并且最后使它变成一种执着。你可自行选择执着于贫穷或是成功，这就是为什么我一再强调“思想是你惟一能完全掌握的东西”的原因了。你必须控制你的思想，并进而控制你的习惯。

宇宙习惯力量不给你抱怨“从来没有机会”的余地，只要你有形成和表达你思想的力量时，你就有能力按照你的希望改变你的生活环境。

如果你的生活还不是你所希望的那种样子的话，就表示你已被宇宙习惯

力量限制在你目前的环境中。但你可以改变它，以宇宙习惯力量为后盾，并且因为自律和个人进取心的作用所强化的明确目标，会把你带到你所希望的环境中。

赚钱的习惯

你所希望的环境之一就是能使你赚钱的环境，不是吗？让我们来看看如何利用宇宙习惯力量来创造这个环境。

步骤 1 明确地订出你想要赚的金额。“很多”不是个好答案，你应具体地说出一个数字或订出高于你目前收入的一个百分比。

步骤 2 想像一些有钱之后你想做的事情。买房子、送女儿去念医学院或舒服地过退休后的日子。订定这些目标的目的在于弄清楚你的推动力量是来自十个基本动机的哪一个动机，你赚更多钱的动机愈强，你推动它的力量也愈强。

步骤 3 确定你赚更多钱的方法。我一再强调你不可能不劳而获的，你必须有一定的计划。

步骤 4 写下你的目标、计划和你赚更多钱的动机。不要只写“我想过安稳的退休生活”，而应该写“我想在不举债的情况下买一栋房子；我想一年能够旅游并探望我的家人三次”之类的话；订定开始执行计划的时间，使它成为你和你自己之间的一项契约。

步骤 5 在你计划中，所有你应该做，但现在没有做的事项下面画一条线，并用另一张纸把这些事项写下来。

步骤 6 开始做这张单子所列的事项。其中有些可能在平常就应该做的事情，例如少出去吃晚餐节省一点，或是多存一点钱等等；有些则属于必须每天都有所进步的远程目标，例如在工作上要求自己多付出一点点等等。你必须集中所有努力和思想来做这些事。

步骤 7 每天都要大声地对自己念一次你的目标。在你睡觉前，开始工作时，回家吃午饭时，工作结束后以及起床时都应在脑海里反复一次。

上述步骤的目的，在于给宇宙习惯力量一个可赖以遵循的固定模式。你将你的思想调适成积极状态所需要的时间，须视你的信心和热忱程度而定，所有积极习惯都是以明确目标为导向之意志力的产物。

如果你只告诉自己：“有一天我一定要赚到 100 万元。”就等于是在说：“我对我的目标还不确定。”这种不确定的话，使得宇宙习惯力量无法给你任何帮助，因为它没有一个明确的固定模式可以遵循。如果你说“我要在 6 个月之内赚到 100 万元，我要执行 X、Y 和 Z 计划去实现它”时，宇宙习惯力量便有了一定的模式可以遵循。但是它必须透过你的思想和行为的导引，才会真正去遵循这个模式。如果你不去实践 X、Y 和 Z 计划的话，宇宙习惯力量也无法发挥作用。

弹性的习惯

当你在制作计划时，应保留足够的弹性，以便当你得到灵感时，有修改计划的余地。这里的一个关键字是“灵感”。当你开始执行计划并培养信心时，无穷智慧很可能会给你一份更完善的计划，你应善待这种灵感，因为它将会使你的计划更加完善。

千万别小看你的第六感，如果你一再地告诉自己：“今天我想了一个很

傻的点子。”很快地你每天就只会想一些很傻的点子。当你的脑海中闪现出第六感时，你应立即把它记录下来，并且仔细地研究它，切勿因为这种凭直觉所产生的点子是你未曾想到过的，或是不符合你的现况就拒绝它。

宇宙习惯力量的目的，在于使你的习惯为你服务，切勿让你的习惯限制了你的机会、耐性、信心和热忱。

无论你有什么样的习惯，宇宙习惯力量都会实现这些习惯。光只是培养良好习惯，并且任凭它自由发展是不够的；你必须时时警觉它的影响，并且在出现能产生更好的效果的习惯时，愿意改变原来的习惯。

了解这些习惯

当你养成了下列任何一种习惯时，它们最后都会为你带来一些挫折，以激发你改掉这些习惯。当然，如果你肯自我反省，找出这些消极习惯，并且用积极习惯来取代它们的话，你就可以避开因为这些不良习惯所带给你的挫折。

- * 贫穷
- * 无病呻吟
- * 懒惰
- * 羡慕
- * 贪婪
- * 虚荣心
- * 犬儒主义
- * 行尸走肉
- * 暴躁
- * 报复
- * 嫉妒
- * 不诚实
- * 自大
- * 虐待狂

接受这些习惯

你可以用下列任何一种习惯取代上述习惯：

* **明确目标** 这是最重要的一种习惯，它可使你更具有警觉心，更具有想像力、热忱和意志力。

* **信心** 让你的内心充满积极观念，并且排除所有消极影响因素和恐惧，信心可使你产生自律的习惯。

* **个人进取心** 你应该在别人尚未催促你时就主动把事情做好，百折不挠的精神将使你更容易做到这一点。

* **热忱** 你应该具备的是“受到控制的热忱”。你应以自愿的态度接受它，并在发现它的表现不适当，或甚至会给你带来危险时浇熄它。

* **自律** 这是一种循环过程；你运用它的次数愈多，就愈能拥有它。

* **多付出一点点** 立即开始做一些不要求立即回报的工作。在开始时你可能需要强迫自己才能做到这一点，但是久而久之，这种自我要求将会变成一种习惯。

控制你的意志力

在讨论自律的问题中，你已经知道了意志力的来源——自尊。培养能被宇宙习惯力量接收的积极习惯，受到意志力很大的影响。下面将告诉你强化意志力的步骤：

步骤 1 主动和那些能帮助你订定明确目标的人来往，组织智囊团有助于创造诸多可供宇宙习惯力量遵循的模式。

步骤 2 制订你的计划并从所有智囊团成员那儿寻求知识、能力和他们的信心力量。

步骤 3 和使你产生自卑感的人和环境保持距离，在消极的环境中是不可能培养出积极自尊心的。记住，宇宙习惯力量是会使人完全受到他周遭环境的影响的。

步骤 4 切断和过去不愉快经验的通路，强烈的意志不会老是抱过去不忘；自尊心会因为对于尚未达到的目标抱着强烈的欲望而更有活力。如果你的内心一直处在这种强烈欲望的状态的话，则宇宙习惯力量就会将这些强烈欲望化成实质的等值利益。

步骤 5 利用一些可能的方法使你内心充满明确目标，在墙上挂一些信条箴言，或挂一些可作为你模范者的照片。你应在心中产生一种可实现目标的影象。这些影响愈清晰，宇宙习惯力量就能愈快接收它们，并且会更快速地印在你的潜意识上。

步骤 6 切勿膨胀你的自尊心，只要有些微差错，就可能使你偏离想要达到的目标。

宇宙习惯力量的三个要素

适应性

这是“变”的能力，它同时也意味着，在出现下一次改变之前应该保持不改。想想看黏土和水银的不同，这二种物质都具有可塑性，但是前者经过塑造之后就保持一定的形状，但是后者经过改变后却无法保持一定的形状。

你会因为受到环境的影响或你自己的决定而改变。

反复的频繁性

反复是习惯之母，它是决定形成习惯快慢的一个决定性因素。人的反复能力因环境的影响而不同，你的工作可能使你必须把大部分的时间花在任务的执行上，并因而使你只能利用休闲时间才能培养你的习惯。个人进取心对反复的影响也很大，如果你的个性懒惰，就不会主动培养出某种习惯，这当然会延缓你养成习惯的时间。

印象的强度

集中注意力可使你更快速培养出一种习惯，如果你能把习惯印在你的潜意识上的话，它就会变成你所做的任何事情的一部分。

一位在电子装配厂上下午班的妇女，在6点和10点半各有一次10分钟的休息时间。她的大多数同事都利用这个时间抽烟，但是她为了不染上这个坏习惯，而在这两次休息时间里吃一些小点心，她所吃的都是自家菜园里所种的胡萝卜、苹果或其他东西。

她能配合工厂的作息时间，就表示她已具备适应性了，这是每个人都有的天性，她每天都准时在 6 点和 10 点半吃一些小点心，就表示她已在进行一定的反复行为了。

她的饮食强度受到她饥饿的程度的影响，如果她很饿时，就会多吃一点。有的时候她在上班前并没有吃东西，这使得她在休息时间吃得更多，但是无论她饥饿的程度如何她都会吃一些点心。几个月之后，她发现无论她在上班时吃了什么东西，在休息之前她都会觉得饿；而且，当她的菜园里没有什么东西可摘时，她也会在上班时带一些家里的其他食物。

虽然这是她自愿培养出来的习惯，但却不是一种好习惯。她发现她的体重不断上升，而且因为她在休息前，常常看着时钟等着休息时间的到来，故久而久之，在休息前半小时她便已无法专心工作了。

她决定改掉这个习惯，但这并不容易，因为虽然她不再带食物上班，但是她仍然可在工厂的贩卖柜中买到食物。这不但使她无法停止吃东西，而且使她花更多的钱在零食上。

此时她真的必须控制她的思想了，于是她便订定一个明确的目标，以便改掉她的坏习惯。她决定以阅读来取代吃点心，当然，阅读的反复频繁性，和以前吃点心的情形是一样的，只是强度不同罢了。在刚开始时，她仍然有想吃东西的强烈欲望，但是久而久之她的阅读习惯胜过她的生理欲望。她已经培养出一种新的习惯，并取代原有的习惯。

任何无价值、多余且有害的习惯都可被打破，并且以另一更强烈的欲望取代，整个成功学的核心就在于这个概念。宇宙习惯力量是使 17 项成功原则融入你生活中的手段，控制你的思想，以自律为手段保持思想的积极状态，并且整理你的内心土壤，使它得以借着反复行为和强烈的印象栽培出有价值的计划、目标或欲望。这些计划、目标或欲望会发芽，生长，找到表达的机会，并进而带给你一生中希望得到的任何东西。

凡是心里所想，并且你相信能得到的事物，你都能得到它。

第 18 章

十七项成功原则

迅速回顾

以下我们将先回顾一下 17 项成功原则。你应每个星期做一次反省，你正按部就班地使自己在每一项原则上都有所进步吗？如果你能定期地反省一下你为这些原则所付出的努力，就不会因内在或外在环境的影响而陷于危机。

1. 设定明确目标。
2. 组织智囊团。
3. 培养具吸引力的个性。
4. 展现应有的信心。
5. 多付出一点点。
6. 创造个人进取心。
7. 培养积极心态。
8. 控制的热忱。
9. 强化自律。
10. 正确地思考。
11. 控制你的注意力。
12. 激发团队合作精神。
13. 从逆境和挫败中学习经验。
14. 培养创造力。
15. 保持健康。
16. 预算时间和金钱。
17. 运用宇宙习惯力量。

详细评估

下面将总结使各项成功原则成为你生活一部分的步骤。看完各项原则的总结说明之后，利用末尾的空白栏写下你计划实现各原则的详细行动。

总结说明中也会给你一些实现各项原则的具体建议，例如你可以在明确目标的项目下写上一个明确目标。

写下你设定的明确目标，拟定达到目标的计划，并且每天大声地把计划念给自己听。如果你能写下拟定计划的日期，那你就对自己提出了一项承诺，而这个承诺会给你带来更多的推动力。

因此，不要拘泥于总结所建议的事项，你应针对那些建议做一些必要变动，并尽可能详细地记录你应做的事情。

几周或几个月之后，你可再回顾一下这份记录，并且检验一下哪些方面已有了进步，以及应该更新哪些承诺。

1. 以积极心态设定明确目标

你应设定一个高水准、理想而且耀眼的目标，并且时时把它放在脑海里；你也可设定一些彼此不冲突的辅助目标，来帮助你达成此一主要目标。最好你订出短程、中程和长程目标。当你订出了主要目标之后，就会知道应该定

哪些次要目标来促成主要目标的实现。

务必要明确且正确地把欲望深植在脑海里。

设定一个达到目标的明确期限。

为你的目标制订一个明确可行的计划，并且立即开始行动。

在计划中具体地写出你想得到的是什么？你想何时得到他？以及你将为成功付出什么代价？

每天早晚对你自己大声念一次你的计划。当你在念时，应感受并且相信你已达到你的目标。

你应定期回顾并反省你是否仍然朝着正确的方向前进？是否已偏离引领你迈向成功之路的轨道？

为了确保成功，你应每天以积极心态对于你自己、你的家人以及如何达到明确目标等事项进行研究、思考和安排时间。

我对于在生活中运用此一原则的承诺是：

2. 以积极心态组织智囊团

智囊团是反映两个或更多个思想，以完美的和谐精神共同为达到既定目标而协同努力的结合。

这项原则使你得以经由和他人的合作而获得并利用为达到目标所必要的知识和经验。

你可借着接受那些愿意以完美的和谐精神，热心提供帮助的人的忠告、建议和合作与他们结成智囊团。

你可以和你的配偶、经纪人、朋友和同事等组成智囊团。一旦智囊团成立后，整个团体必须是有活力的团体，而且必须一直保持它的活力。这个团体必须依照明确的计划、明确的时间，为一明确的目标奋斗。犹豫不决、被动和拖延将会毁掉整个团体，各成员必须毫无保留地为团体目标做出奉献。

你可以为不同的目标组成不同的智囊团。例如，你可以为了家庭目标，而和你的配偶组成智囊团；为了你的经济目标而和投资顾问组成智囊团，或为了你的精神目标而和牧师或其他神职人员组成智囊团。

我对于在生活中运用此一原则的承诺为：

3. 以积极心态培养吸引人的个性

你的个性是你最大的资产也是最大的负担，因为它接受了所有你能控制的东西：思想、身体和灵魂。个性塑造了你的思想、行为以及和他人的关系，它同时也围起了你在这个世界上的空间界线。

你应培养出一种愉悦的个性——使你自已快乐，也使别人感到快乐。

你不但应对于其他人的言行、环境和事件，抱着养成一种敏感反应的习
惯，同时对于他人对你的言词、思想或行为的反应，也应抱着敏感的态度。

愉悦个性的积极因素：

积极心态	控制脸部的表情
包容力	运动精神
警觉性	诚恳
一般礼仪	幽默感
喜欢和人交往	微笑
弹性	热忱
机智	控制脾气和情绪
个人魅力	耐性
给人好感的说话语气	适当的仪容

你希望别人如何对待你，你就如何对待别人。
我对于在生活中运用此一原则的承诺为：

4. 以积极心态使用应有的信心

信心是一种心灵状态，应用的信心意味着“行动”，亦即在任何情况下都能有运用信心的习惯，信任上帝、自己、你的同胞，以及在你眼前晃动的无限机会。

没有行动的信心必然会消失，信心是一种借着行动而产生信仰的艺术。信心是坚毅行动的产物，恐惧和怀疑都是信心的死对头，积极地应用信心，是使你得以和无穷智慧直接沟通的关键之门。

应用的信心是一种对于以彻底行动为后盾之对象或目标的信仰表现。如果你想得到结果，就尝试祷告吧！你应在祷告时表示你的感谢，感激你已得到的幸福；接着要求上帝给你帮助，每天早晚以祷告来稳固你的欲望目标，想像你已拥有你希望得到的东西，并且以好像已经得到它们一样地采取达到目标的步骤，拥有任何目标的第一步就是要运用内心的想像力先得到它。

我对于在生活中用此一原则的承诺为：

5. 以积极心态多付出一点点

以积极的心态提供更多更好的服务，并养成多付出一点点的习惯，你所播下的每一颗服务的种子，都必将会结成数倍的果实，并且为你带来丰收。

这二项原则必会应验在那些以信心和智慧付出努力的人身上。遵循这项原则，可使你成为别人不可少的人物。这项原则具有二个重要法则：补偿律和报酬增加率。

$$Q1+Q2+MA=C$$

服务品质加上服务量，再加上提供服务时所表现出来的心态，等于你可得到的回报以及你在别人心目中的重要性。

培养出以积极心态多付出一点点的习惯。

我对于生活中运用此一原则的承诺为：

6. 以积极心态培养个人进取心

个人进取心是发动所有行动的内在力量，它是促使行动贯彻始终的力量，也是使人从想像转化为行动的发电机。

个人进取心事实上是一种自我激励的力量。

“激励”是一种引发动或决心的力量，它是动机的来源，动机是一种个人的内在鞭策，例如一个念头、一种情绪、欲望或一时的冲动，它是一种希望或其他为了造成一定结果而发动的力量。

当你学到可以激励你的原则时，你也将会学到可以激励他人的原则。

以积极心态激励你自己，希望是激发力量中的一项神奇要素，但是成就的秘密则是“起而行”。

运用并发挥自我激励原则，现在就做！

我对于在生活中运用此一原则的承诺为：

7. 培养积极心态

积极心态是一种对任何人、情况或环境所把持的正确、诚恳而且具有建设性，同时也不违背上帝律法和人类权利的思想、行为或反应。

积极心态允许你扩展你的希望，并克服所有消极心态。它给你实现你欲望的精神力量、感情和信心，积极心态是当你面对任何挑战时应该具备的“我能……而且我会……”的心态。

以你自行选择的动机为基础，借助你的意志力，培养并且保持积极心态。为了达到此一目的，你应了解并且运用黄金律；体谅别人的反应，并对这些反应抱着敏感的察觉能力，借着控制你的情绪反应敏感地察觉你自己的反应，做一位好的发现者，相信自己可以达成任何目标，发挥所有正确的思考和行为习惯。

积极心态是迈向成功不可或缺的要素，积极心态加上明确目标，再加上另外 15 项成功原则中的一项或多项原则后，便可保证你的成功。

保持积极心态。

我对于在生活中运用此一原则的承诺为：

8. 积极心态控制你的热忱

没有热忱的人，就好像没有发条的手表一样缺乏动力，一位教授神学的教授说过：“成功、效率和能力的一项绝对必要条件就是热忱，热忱这个字源自于希腊文，字义是‘神在你心中’的意思，一个缺乏热忱的人别想赢得任何胜利。”

为了使你对于目标产生热忱，你应该每天都将思想集中在这个目标上，如此日复一日，你就会对目标产生高度的热忱，并且愿为它奉献。记住詹姆士的一句话：情绪未必会受理性的控制，但是必然会受到行动的控制。”积极心态和积极行动可升高热忱的程度，你应该为你的热忱订定一个值得追求的目标；一旦你将你的热忱导向成功的方向时，它便会使你朝着目标前进。

真正的热忱是发自于内心的热忱，发掘热忱就好像是从井中取水一样；你必须操作抽水机才能使水流出来，接着水便会不断地自动流出，你可以对于你所知道或所做的任何事情都付出热忱，它是积极心态的一种象征，会自然地思想、感情和情绪中发展出来，但更重要的是：你可随心所欲地从内心唤出热忱。

我对于在生活中运用此一原则的承诺为：

9. 以积极心态强化自律

自律使你得以控制自己。自律以控制你的思想和行为作为开始，人的成功和失败都是习惯的产物，虽然我们都具有一定的习惯，但由于人类是会思考的动物，故我们也都有能力改变既有习惯。

在培养及保持思考习惯，以便固守且达到明确目标方面，最重要的机能可能就是自律了。

如果你无法控制自己的思想，就无法控制自己的行为。人是先思考而后才行动的，自律能使你塑造出思维模式，以配合明确目标。

指导你的思想，控制你的情绪，并且以积极心态导引你的命运。

我对于在生活中运用此一原则的承诺为：

10. 以积极心态做正确思考

正确的思考必须建筑在二个重要的基础上：

1. 以对未知事实的假设或假说为基础的归纳推理。
2. 以已知事实或公认的事实为基础的演绎推理。

正确的思考和常识有一部分是来自于我们的经验，当你为了达到明确目标而学习各项成功原则、学习原则和原则之间的关系，彻底了解这些原则，并且开始应用它们时，便可从你自己以及他人的经验中体会出一些道理。

1. 辨别事实和虚构或传闻证据。
2. 把事实分为重要和不重要两大类。

你应该对于他人的意见抱着审慎的态度，这些意见可能具有危险和毁灭性。你应确定你的见解不至于受到他人偏见的影响，具有正确思考能力的人，都会学习运用自己的判断力，并且对于外在的任何影响，都抱持着谨慎的态度。

无论你是否封闭自己的内心，是否故意忽视或拒绝相信，事实还是事实。

我对于在生活中运用此一原则的承诺为：

11. 以积极心态控制注意力

控制注意力就是控制内心力量的具体表现，同时也是自律的最高形式，所谓控制注意力是指调和所有内心能力，以达成明确目标的行为；只有透过最严格的自律才能完成此一行为。

当你自愿地把注意力集中到明确目标上，并且强迫你的内心透过平常的

思考习惯，投射到这个目标时，你就是在调整你的潜意识，以便为此目标贡献力量。当经过控制的注意力已集中到明确目标上时，此一注意力便变成一种媒介，你可借此媒介积极地运用暗示原则。

即使在睡觉时，人的思想仍然处于活动状态，我们的思想会不断地对外在的影响因素发生反应。因此，控制注意力的目的，就在于使你的心智不断地思考，达成明确目标的可行之道。

控制注意力是自我的控制的最高表现，如果一个人能制伏自己的心，那就没有什么不能控制的了。

使你的注意力集中在你所渴望的事实，并且使它远离你不愿看到的事情。

我对于在生活中运用此一原则的承诺为：

12. 以积极心态鼓励团队合作

团队合作，是一种为达到既定目标所显现出来的自愿合作，和协同努力的精神。若团队合作是出于自发性的意愿时，则必将产生一股强大而且持久的力量。

团队合作可调和团队成员的所有资源和才智，并且会自动地驱除所有不和谐和不公平现象，同时会给予那些诚心、而且大公无私的奉献者适当的回报。

团队合作和智囊团原则的不同之处为，前者的出发点在于调和各方的努力，但这些努力未必具有明确目标或和谐，而后者则以成员之间的明确目标，以及和谐为重要因素。

虽然团队合作会产生力量，但是力量的凝聚是否只是一时现象或具有永久性？就必须视激发合作的动机而定了。若成员之间的合作是以自愿性的动机为基础时，则在此一动机消失之前，团队合作必然会产生持久性的力量。

团队合作能使个人和事业都有所发展，并且会提供无限的机会，在团队合作的过程中，每个人都分享他人好的一面。

与人分享者必得到加倍回报；

吝于分享者必将失去所有。

我对于在生活中运用此一原则的承诺为：

13. 以积极心态从逆境和挫败中学习

凡是具有运用积极心态人，必能从逆境中找到等值或更大的益处。

挫败可能是绊脚石，也可能是成功的踏板：最后如何，完全视你的心态和它与你之间的关系而定。

除非你自己认定挫折就是失败，否则这二个情形之间绝不会出现等号。

你对于挫折所抱持的心态是决定你幸与不幸的重要因素。具有积极心态的人，必然会以坚毅的精神拒绝将任何挫折当作失败，而具有消极心态的人，则以一种绝望的态度来面对挫折。

如果你不让不幸击败你的话，那发生在你身上最幸运的事情，可能就是发生在你身上最不幸的事。

我对于在生活中运用此一原则的承诺为：

14. 以积极心态培养创造力

人类最大的天赋就是思考能力，它使得人类能够分析、比较、选择，并且能创造、想像、预见和产生新的概念。

想像是人类精神的一种活动、挑战和冒险，它是人类成就的关键之钥匙，也是人类努力的最主要动力和通往人类心灵的秘道。想像力激发人类追求物资的努力，同时也激发人类想出和物质目标有关的种种观念和构想。

想像是人类内心活动的工作室。在这个工作室中旧的以及已建立起来的事实，形成新的组合，并且被应用到新的用途上。想像是一种把各种资料、知识或思想分类成新颖，具有独创性和理性之系统的一种建设性的理智行为，同时也是一种能接受诗、艺术、哲学、科学和伦理意象之具有建设性和创造性的能力。

创造力是一种内心世界的本能活动，但由于经由自发，而且无任何恐惧地运用想像力，也能培养出创造力，所以，它也是一种后天获得的人类特质。

创造力并非仅限于实体的事物，它会以过去的经历为基础，对未来进行判断，而它的未来关系，远超过和过去的关系，人的想像力会受到理智和经验的影响以及控制，创造力则排除这些影响因素，并且产生新的观念和方法。

增加你的思想泉源的方法之一，就是培养出研究、思考和规划的习惯，当你在思索达到明确目标的方法时，请先使自己静下来，并且倾听发自你内心深处的那些细微且寂静的声音。

凡是能构想出来的事物，都能以积极心态加以创造。

我对于在生活中运用此一原则的承诺为：

15. 以积极心态保持健康

人的心智是伴随着身体才能存在的，由于你的身体受到大脑的控制，所以，想要得到健康的身体就必须具备积极心态，亦即健全的意识。务必在工作、娱乐、休息、饮食和研究方面，都能培养出良好而且平衡的健康习惯。为了保持健全的意识，应从良好的生理健康，而不应从病态或不健全的角度进行思考。记住，无论你的思想集中在哪一方面，它都能使这方面的事情成真——包括经济上的成就和身体的健康。

为了使自己能以积极的态度培养及保持健全的意识，请发挥你的自律能力，务必使你的内心远离消极思想和消极影响因素，并且创造和保持平衡的生活。工作之后应娱乐，思想活动之后应从事体力活动，严肃之后应保持幽默，如果能持之以恒，必能保持良好的健康状况和快乐的心情。

如果你能以积极心态来生活，便能得到健全的思想 and 健康的身体，记住，有了积极心态之后，你就可以享受健康长寿的生活了。

我感到健康！我感到快乐！我觉得棒极了！

我对于在生活中运用此一原则的承诺为：

16. 以积极心态预算时间和金钱

运用智慧安排你的工作，以及私人的时间和资源，对你自己及你的种种活动进行检讨，以期了解你把时间和金钱用到什么地方，以及如何运用自己的时间和金钱。

研究、思考并且规划时间的运用。

别浪费你的时间和金钱，所得的 10%应用在储蓄和投资上，要像经营事业一样地对你的金钱进行预算。发挥你的智慧运用时间，以期达到你的既定目标，设定计划，列出你的所得中用来支出、储蓄和投资的部分。

除非你能以积极心态进行规划，否则就无法每次都得到你想得到的东西。

我对于在生活中运用此一原则的承诺为：

17. 以积极心态运用宇宙习惯力量

宇宙习惯力量和整个宇宙具有一定的关系。宇宙经由一定模式或习惯，而达到平衡的法则，宇宙习惯力量还是一种迫使所有生物和物体受其环境影响的法则（包括人类的生理习惯和思维习惯）。

宇宙习惯力量是当你运用宇宙法则或原则时，连同积极心态一起应用的力量。当你运用你思想的力量（无论意识或潜意识）时，同时也在运用宇宙习惯力量，而这就是你思考、致富或实现任何你所希望，而且不违背上帝律法，或同胞权利之欲望的方法。

我们所有人都受到习惯的约束，当思想和经验重复的次数愈多，习惯对我们的约束也就愈深。你有控制自己思想的绝对权利。人类经由反复一定观念，或行为而创造了思考模式，这些思考模式最后会被宇宙习惯力量法则接收，并且使它们保持或长或短的持续性，直到你有意识地再重组这些模式为止。

习惯有好有坏，有许多习惯是你已知的，也有一些习惯是你所不知道的。你内心的每一项人、事或物不是存在意识里，就是存在潜意识之中，而你可适当地运用你的思想任意发展、淡化或变更这些人、事或物，你确实具有这种力量的。

人类确实受到习惯的约束。去掉一个习惯之后，又会再出现一个新习惯，务必要培养出有助于你达到明确目标的积极习惯。

播下行为的种子，你就会收割习惯；

播下习惯的种子，你就会收割性格；

播下性格的种子，你就会收割一定的命运。

我对于在生活中运用此一原则的承诺为：

引 言

奥格·曼迪诺

伟大的丹麦哲学家及宗教思想家索伦·克尔克查得说：“好书能够读透你的心。”

在你手上正是这样的一本书，《积极成功法》是励志书籍的经典之作，同时也能像睿智的老朋友一样，分析你的问题，并且提出忠告。

如果你有心改善生活，愿意用心思考，为达成目标而努力，本书就是一份宝贵的蓝图，让你彻底筹画未来。

多年以前，由于无知和错误，使我失去家庭和工作；我几乎一无所有，前途茫茫，便开始四处漂泊，寻找自我及让自己活下去的理由。

我大部分的时间都消磨在公立图书馆，因为是免费的，而且十分温暖。我读遍柏拉图等思想家的作品，想要找出答案，看看自己过去做错什么，未来该怎么做。

我终于在拿破仑·希尔与克莱门特·斯通合著的这本书中找到答案。15年来，我运用书中简单的技巧和方法，带给我超值的财富与快乐。从一个无名的流浪汉，到两家企业的总裁与知名的商业杂志——《无限的成功》杂志

的主编，我还写了6本书，其中《全世界最伟大的推销员》一直是推销界的畅销书，并被翻译成14种语言，销售330多万册。

这些都是每日奉行希尔和斯通的成功原则所得到的结果。如果我从零开始都可以做到，凭着你既有的条件，当然也做得到。

我们生活在奇特且快速变迁的世界，每天都有人宣称找到新的快乐与成功之道，却都出现不久就消失了。迷雾散去，只有希尔和斯通书中的真理，依然不断改变千万人的生活。

你真的想要让人生变得更好吗？若是，读了《积极成功法》是你最大的幸运。用心看完，细心体会；再看一遍，然后付诸行动。只要你下定决心身体力行，成功指日可待。

第 1 章 踏上成功之路

面对自己

每个人的身上都带着无形的护身符。一边是“积极的心”，能够招徕财富、成功、快乐和健康，使人登峰造极，并且屹立不动摇；另外一边是“消极的心”，阻挡所有美好的事物，使人一生庸庸碌碌，甚至从云端跌至谷底。

约翰·富勒的故事，就是最好的说明。

“我们很穷，但不能怨天尤人”

约翰·富勒的父亲是路易安纳州黑人佃户，家中有 7 个兄弟姐妹。他从 5 岁就开始工作，9 岁时会赶骡子。这些一点也不稀奇，因为佃农的孩子大多在年幼时就必须工作，他们对于贫穷十分认命。

富勒有一位了不起的母亲，她始终相信一家人应该过着快乐且衣食无虞的生活。她经常和儿子谈到自己的梦想。

“我们不应该这么穷，”她时常这么说，“不要说贫穷是上帝的旨意。我们很穷，但不能怨天尤人。那是因为爸爸从来不想追求富裕的生活，家中每一个人都心无大志。”

没有一个人想要追求财富。这句话深植富勒的心，改变他的一生。他一心想跻身富人之列，开始努力追求财富。他认为推销东西是最快的致富捷径，并且选择挨家挨户推销肥皂。12 年后，他得知供货的公司即将被拍卖，底价是 15 万美金。谈判的结果，他用积蓄的 2.5 万美金作为订金，答应在 10 天内筹足尾款 12.5 万美金。合约中并规定，若逾时未补齐尾款，将没收订金。

富勒的工作态度认真，极受客户称赞。现在他需要帮忙，他向朋友、信托公司及投资集团借钱，到了第 10 天晚上，他筹到 11.5 万美金，还差 1 万美金。

曙光乍现。“我已经想尽所有的办法，”他回忆当时的情形，“时间不早了，房里一片漆黑，我跪下来祈祷，请求上帝指引，谁能在时限内借我 1 万美金。我决定开车沿着芝加哥第 61 街走下去，默默请求上帝给我一线曙光。当时是深夜 11 点，过了几个路口，终于看到一家承包商的办公室里还有灯光。”

富勒走了进去。那位承包商正埋头办公，由于熬夜加班，已经疲惫不堪。富勒和他略有交情，他鼓起勇气。

“你想不想赚 1000 美金？”富勒直截了当地问。

那位承包商回答：“想，当然想。”

“借我 1 万美金，我会外加 1000 美金红利还给你。”富勒告诉那位承包商，并且详细说明整个投资计划。

成功的秘诀

富勒的口袋里放着 1 万元的支票，踏出承包商的办公室。其后他不但从接手的公司获得可观的利润，并且还陆续收购 7 家公司，其中包括 4 家化妆品公司，1 家制袜公司、1 家标签公司及 1 家报社。我们请他谈谈成功的秘诀，他用多年前母亲的话回答：

“我们很穷，但不能怨天尤人。那是因为爸爸从来都不想追求富裕的生活，家中每一个人都心无大志。”

“你看，”他告诉我们，“我知道自己要什么，但不知该怎么做。我用心研读《圣经》及其他励志书籍，祈求能够达成目标的智慧。有三本书对我的帮助很大：（1）《圣经》，（2）《思考与致富》，（3）《时代的秘密》。研读《圣经》给我的鼓励最大。”

“知道自己要什么，愈能够看到机会，并且抓住机会。”

富勒的起点比一般人更不利。但是，他有远大的目标，勇往直前。每个人的目标都不一样。你有权利选择自己要追求什么。并非每一个人都要像富勒一样，成为大企业家；并非每一个人都愿意付出成为艺术家的昂贵代价；每个人对“财富”的定义不同，也有人认为，每天过得快乐、幸福，就是成功。

不论你所追求的，是像富勒一样拥有财富、发现新的化学元素、栽培玫瑰花，或是养儿育女，都需要积极的心，才能成功。

横逆之中必定埋藏成功的种子

“如果是肢体的残障呢？改变态度有什么用？”你可能会问。一生下来就是残障儿的汤姆·丹普西，他的故事将告诉你答案。

汤姆一生下来，右腿就少了半截，右手只有一小段。从小他就渴望像别的男孩一样运动，尤其是踢足球。他的父母为他装了木制的假肢，可以套进坚固的特制足球鞋。日复一日，汤姆用他的假肢练习踢足球及远距离射门。由于他的球技精湛，被邀请加入新奥尔良圣人球队。

球赛终场前两秒钟，汤姆·丹普西用他残缺的腿，从63码外踢进一球，全场66910位球迷的尖叫声响彻云霄。圣人队以19：17险胜底特律狮队。

“我们败给一个奇迹。”底特律的教练约瑟夫·史奇特说。

“踢进那一球的不是汤姆·丹普西，”狮队的后卫韦恩·渥克说：“是上帝。”

很奇妙！你可能又问：“汤姆·丹普西的故事对我有什么意义？”

我们的回答是：“你必须自己身体力行，否则没有任何意义。”

汤姆·丹普西成功的原则，适合每一个人，不论残障或非残障，不分年龄大小。

- * 培养达成远大目标的旺盛企图心。
- * 以积极的心不断尝试。
- * 要想技艺超群，必须练习、练习、再练习。
- * 为了目标努力，虽苦亦甘。
- * 只要积极求胜，横逆之中必定埋藏成功的种子。
- * 祈祷是人类最伟大的力量泉源。

有了积极的心，你才能学习并且应用这些原则。

亨利·福特说：“我是命运的主宰，我是灵魂的舵手。”未来取决于我们的态度，这是不变的法则。我们内心所想的，不论贫穷或富有，成功或失败，都将成为事实。当我们胸怀远大的志向，对待他人慷慨仁慈，成功已经在望。

真正的伟人

亨利·凯瑟拥有资产逾百万的企业，由于他的慷慨仁慈，帮助哑人开口说话、残障者自立更生。成千上万的病患，只要支付极低的费用，就能得到所需的医疗服务。这些都源于母亲给他的观念。

玛莉·凯瑟教亨利发挥生命最大的价值，这是她给儿子最可贵的礼物。

1. 无价的礼物。玛莉每天下班之后，都到医院担任义工，照顾不幸的患者。她时常对儿子说：“亨利，人必须工作才有所得。我给你最可贵的礼物是，乐在工作。”

2. 生命最大的价值。“母亲让我知道什么是生命最大的价值，”凯瑟先生说，“爱别人，为他人服务。”

凯瑟先生懂得以积极的心，为他人，也为国家服务。第二次世界大战期间，他以惊人的速度建造 1500 艘船。他说：“我们每 10 天可以造好一艘自由轮。”专家都说：“绝对做不到——不可能！”凯瑟做到了。

积极的心使你的人生永不匮乏，帮助你克服困难，激发力量，超越竞争者，像凯瑟一样，把不可能变成事实。

消极的心破坏力惊人

从一个有趣的故事可以看出来。故事发生在南方的某一个州，当时一般家庭的壁炉，仍然烧着柴火取暖。有一位伐木工人，两年来固定供应柴火给一户人家；柴火的粗细不能超过 7 英寸，否则就无法放进壁炉内。

有一次，主人向他订了一捆柴火，发现大部分的木材都太粗了，便要求伐木工人换货或代为劈柴，却遭到对方的拒绝。

主人只好卷起衣袖，亲自动手劈柴。他发现有一段树枝的洞特别大，似乎有人故意挖开，而且特别轻——里面是空的。劈开之后，发现里面藏着一卷用锡箔纸包住，面额 50 美金和 100 美金的旧钞票，总共有 2250 美金。钞票非常破旧，可见被藏在树洞内很多年。他立刻想要物归原主，于是打电话问伐木工人，这批柴火的砍伐地点。

“那是我的事，”伐木工人说，“傻瓜才会把秘密告诉别人。”

主人想尽办法，始终问不出伐木的地点，或是谁藏了那些钱。

故事的结果是，态度积极的主人得到意外之财；消极的伐木工人则与财富擦肩而过。

培养建设性的不满

联合保险公司有一个业务员名叫亚尔·艾伦。亚尔一心想要成为顶尖的业务员，他时常阅读励志的书籍与报章杂志，并试着加以运用。他在《无限的成功》杂志上面，看到一篇文章，名为“培养建设性的不满”。

一个寒冷的冬日，亚尔跑遍威斯康星一条街道上的每一家商店，却毫无所获。当然，他非常失望。但是，他决定用积极的心，把失望变成“建设性的不满”。

第二天，他告诉同事昨天失败的情形，并且说：“等着瞧！今天我要回去找那些人，我的业绩一定会比你们所有的人加起来更好！”

亚尔做到了。他再度拜访同一条街道的每一家商店，当天就签下 66 份新的意外险保单。

亚尔在风雪中举步维艰 8 个小时，连一份保单也签不成。他重新调整自己的态度，在同样的条件下，把失望转变成积极的力量，赢得第二天的成功。

亚尔的业绩顶尖，被提升为业务经理。

许多伟大与成功的人，都具备同样的特质。很多人认为成功可遇而不可求，自己并没有足够的优势，其实不然。积极的心就是最大的优势，每个人都与生俱来，不需要外求。

事业有成的亨利·福特受人称羨。人们说他成功是因为幸运、有贵人相助，或是天赋异禀。事实不只如此。从一则小故事可以看出福特成功的“秘诀”。

多年以前，福特决定开发一体成形的八汽缸引擎，交由工程部负责设计及制造。大家都认为根本就做不成。

福特说：“一定要做。”

“但是，”他们说，“不可能。”

“着手进行，”福特命令，“不论花多少时间，一直到成功为止。”

工程师只好着手进行。6个月过去了，没有成功。又过了6个月，还是不成功。愈多工程师加入，似乎就愈“不可能”。

一年后，福特和他的工程师共同检讨，大家都还是想不出办法。“继续努力，”福特说，“我要，我会拥有。”

结果呢？

当然，绝非不可能。福特 V—8 成为最受欢迎的车种，使亨利·福特和他的公司遥遥领先同业。培养积极的心，你也能像福特一样，把不可能变成事实。如果你知道自己想要什么，就能够想出办法。

一个人从 25 岁开始工作，到 65 岁退休，工作的时数至少 10 万小时。其中有多少时候，由于积极的心而日进千里；又有多少时候，因为消极的心而一筹莫展？

如何培养积极的心？有些人似乎全凭直觉，福特开发福特汽车时就是如此；有些人必须学习，就像亚尔·艾伦一样，把励志性的文章应用到生活之中。

积极的心可以学习与培养

有些人虽然有积极的心，但是一遇到挫折就会失去信心；他们不了解成功需要用积极的心不断尝试。就像家喻户晓的“约翰·格列尔”，它是一匹血统纯正、训练精良，惟一能够与跑道上的常胜军“战士”匹敌的赛马。

1920 年 7 月，两匹马终于上场较劲。起初它们在跑道上不分轩輊，距离终点愈来愈近，约翰·格列尔铆足全力，慢慢超前；“战士”的骑师当机立断，他扬起马鞭，重重地打“战士”的屁股，“战士”像屁股着了火一般，奋力向前冲去，迎头赶上约翰·格列尔并且超前，率先抵达终点。

原本斗志昂扬，胜券在握的约翰·格列尔遭到挫败。此次落败使它深受打击，难以再恢复信心；它在其后的比赛中，表现每况愈下，无法再创佳绩。

很多人的情形和这个故事很类似。1920 年经济蓬勃发展，许多在当时赚了大钱的人，都在 1930 年经济大恐慌时，遭到挫败而一蹶不振。他们的态度由积极转为消极，从此不再尝试，就像约翰·格列尔一样，只能“想当年……”。

有些人随时都保持着积极的心；有些人则虎头蛇尾；而绝大多数的人，都不会运用这股巨大的力量。

积极的心可以经由学习得来吗？根据我们多年的经验，答案是绝对肯定的。这正是本书的主题。在以下各章，我们会教你怎么做。努力学习不会白

费，因为积极的心是所有成功的基本要件。

遇到贵人

培养积极的心，你就是自己生命中最重要的贵人。所谓积极的心，包括所有“正面”的特质，例如信心、正直、希望、乐观、勇气、自动自发、慷慨、毅力、机智、仁慈及丰富的常识。态度积极的人，有远大的目标，并且努力不懈。

本书作者以多年的时间，研究许多成功人士的成功之道。结论是，积极的心是成功者共同的简单秘诀。积极的心帮助富勒摆脱贫穷；让汤姆·丹普西不畏天生肢障，在职业足球赛中踢入射程最远的一球；让亨利·凯瑟每10天建造一艘自由号；鼓励亚尔·艾伦再度面对曾经拒绝他的客户，创下业绩的记录。

或许你已经运用积极的心，创造丰富且多姿多彩的人生。如果你还不知道该怎么做，本书将告诉你如何培养积极的心，教你17项成功的法则，让你随时运用，变成生活的一部分，心想事成。

摘要

1. 你是自己的贵人！想要拥有成功、健康、快乐和财富，其决定在于你的态度。

2. 积极的心吸引善与美的力量；消极的心赶走生命一切美好的事物。

问自己：“我如何养成正确的态度？”答案要明确。

3. 自己的不如意不要归咎于上帝。你可以像富勒一样，培养追求成功旺盛的企图心。怎么做？心里只想着自己的目标，摒除与目标无关的一切。

4. 像富勒一样，研读《圣经》及励志书籍，祈求无形的力量。

问自己：“你相信无形的力量会帮助你吗？”

5. 挫折中必定隐藏成功的契机。积极的心可以在逆境中找出成功的机会。天生残障的汤姆·丹普西就是最好的实例。

问自己：“你是否用心思考如何在挫折中找出成功的机会？”

6. 无价的礼物：工作的愉悦。生命中最可贵的是：爱别人，为别人服务。像亨利·凯瑟一样，得到极大的成功。有积极的心，你也可以做到的。

问自己：“你是否会在本书中找出如何培养积极的心？”

7. 不要低估消极的心否定的力量，它会赶走所有的好运。

问自己：积极的心招徕幸运。我如何养成积极的态度？

8. 失望也是好事。用积极的心，像亚尔·艾伦一样，把失望变成建设性的不满，重新调整你的态度，把一时的失败变成他日的成功。如何培养建设性的不满？

9. 对你自己说：“继续努力。”像亨利·福特一样，把不可能变成事实。

问自己：“你是否勇于追求远大的目标，每天努力不懈？”

10. 不要再“想当年”。当你因为不利的环境而挫败时，告诉自己，用积极的心不断努力。这是度过困境，使自己立于不败的惟一方法。

自我激励的通用准则：

*挫折中必定隐藏成功的契机。

*以旺盛的企图心追求远大的目标，造就伟大。

*用积极的心不断努力，使自己立于不败。

*想要专精任何一项活动，必须练习、练习、再练习。

*人类最大的力量在于祈祷的力量。

改变你的世界

积极的心是 17 项成功法则之一。把这些原则应用在工作上或解决个人的问题，你就已经找到达成目标的正确方法，踏上成功之路。

17 项成功法则是本书的作者多年来演讲、授课的主题。包括：

1. 设定明确目标。
2. 组织智囊团。
3. 培养吸引人的个性。
4. 展现应有的信心。
5. 多付出一点点。
6. 培养个人进取心。
7. 培养积极心态。
8. 控制热忱。
9. 加强自律。
10. 正确思考。
11. 控制注意力。
12. 激发团队合作。
13. 从逆境和挫败中学习。
14. 培养创造力。
15. 保持健康。
16. 预算时间和金钱。
17. 运用宇宙习惯力量。

这 17 项成功法则不是作者创造的，而是由本世纪全国知名的成功人士毕生的经验萃聚而得。从今天开始，把这 17 项法则牢牢记在心里，把这些原则应用在日常生活中，诚实地分析自己，做到哪几项原则，哪些一直被忽略？用这 17 项原则，作为每一次成功与失败的评量工具，你就能很快找出失败的原因。

你还可以用富勒、汤姆·丹普西、亨利·凯瑟、伐木工人、亚尔·艾伦及亨利·福特的故事，或是你周遭的某一个人，印证这 17 项成功的原则。对于书中所举的其他实例，也用同样的方法加以印证。问自己，运用了哪几项原则？忽略了哪几项？起初可能不易判断，慢慢地这些法则就会愈来愈明确，最后能够充分运用。待读到“测验你的成功系数”时，你就可以用“成功系数分析表”作自我评量。

世界对你不公平？

有很多 PMA (Positive Mental Attitude) 成功法则课程的学员，都自认为在人生的某一方面失败。我们在上课时第一个问题都是——“你为何参加这项课程？为何你还达不到预期的成功？”他们就会说出导致失败的悲惨故事。

“我根本没有机会升学。我的父亲是酒鬼。”

“我生长在贫民窟，在那里你一辈子都翻不了身。”

“我只念过文法学校。”

这些人都会说，世界对他们不公平。他们把自己的失败归咎于外在的环

境，一开始就抱持否定的态度。事实上，是消极的心害了他们，而非外在的不利因素。

稚子的启示。星期六早晨，一位牧师正准备布道的讲稿。他的妻子外出购物，外面下着雨，他的小儿子强尼无事可做。牧师随手拿起一份旧杂志，随意翻阅，看到一幅色彩鲜艳的世界地图。他把那一页地图撕下来，再撕成碎片，散落在客厅的地板上。

“强尼，如果你把这张地图拼回去，我就给你两角五分钱。”

牧师认为这样够强尼忙一个早上了。结果，不到 10 分钟，强尼来敲他书房的门。他这么快就把地图拼好了，牧师感到非常讶异。

“儿子，你怎么做得这么快？”牧师问。

“很简单，”强尼说，“地图的背面是一个人。我照着人的样子拼好，再翻过来就可以了。我想，只要人对了，世界就对了。”

牧师笑着给他的儿子美金两角五分钱。“你给了我明天布道的灵感。只要人做对了，世界就错不了。”

这个故事给我们很大的启示。如果你对世界不满，想要改变，必须从自己开始。只要你做对了，你的世界就会上轨道，所有的难题都能迎刃而解。

你是天生赢家

你是否想过自己必须赢得多少胜仗，才得以降生人间？“想想你自己，”基因专家亚伦·史奇菲德说，“从古至今，没有一个人和你一模一样，未来也不可能会有另一个你。”

你是独一无二的

想想看，数千万个精子竞逐，惟一的优胜者造就了你。受精卵比针尖还小，必须经过无数次细胞分裂，才能长到肉眼可见的大小，这是关系你生死存亡的重要战役。

24 个染色体，无数的基因经过排列组合，产生你的遗传因子。这些遗传因子来自你的父母；他们各自的祖先，经过数千年来物竞天择，进化了最具优势的遗传基因。一个最敏捷、速度最快的精子抢先与卵子结合，你的生命从此开始。

你是这场轰轰烈烈的空前战役中，惟一的胜利者。具备先人所有的潜能和力量。你是天生赢家，不论你的人生遭遇多少阻碍和困难，都不及受孕时的 1/10。每个人都是与生俱来的胜利者。

胆怯的孩子有了积极的心

美国最受人敬重的法官艾文·班·库柏，生长在密苏里州贫穷的社区。父亲是移民的裁缝师，收入微薄，经常食不裹腹。班必须提着桶子，到附近的铁道捡拾碎煤块回家取暖。他为此觉得很难堪，总是绕过街道，不想让同伴看到。

同伴却经常会看到他。有一群恶少，更喜欢守在他回家途中，等着取笑他并且打他，把他的碎煤块丢得满地，让他哭哭啼啼地回家。因此，班一直难以摆脱恐惧及自卑的阴影。

情况有了转机。胜利总是等我们准备好才出现。班看了哈瑞特·亚格所写的《罗勃特·卡夫迪的奋斗》一书之后，决定效法书中像他一样不幸的主

人翁，勇敢地克服横逆。

他借来亚格其他的作品，整个冬天，他坐在寒冷的厨房内，看完一篇篇勇敢与成功的故事，不觉把自己当成书中的主角，在潜意识中培养了积极的心。

几个月之后，班又去铁道捡拾煤块。远远地他看到三个家伙躲在一栋屋子后面。他第一个念头是掉头逃跑，接着，他想到书中勇敢的主角，便抓紧篮子，向前走去。

那是一场激烈的打斗。三名恶少同时向班扑过来，篮子掉落在地上，他猛力挥拳，使那些小流氓大感意外；他的右拳击中其中一个人的鼻子，左手打中他的腹部。突然，那名恶少停止攻击，掉头跑了。另外两个人继续联手踢他和打他，班跳了起来，膝盖落在第二个人的身上，发疯似的，拳头如雨点般落在他的腹部和下巴。

剩下那个带头的小流氓。两人对峙数秒钟，互相逼视对方。带头的小流氓一步一步倒退，也跑掉了。班愤然捡起一个煤块，向他丢过去。

这时候班才发现自己的鼻子流血，身上也布满了瘀紫的伤痕。值得！这是班的生命中伟大的一天。此刻，他克服了恐惧。

班的身材和一年前相差无几，他的对手还是一样强悍。不同的是，班下定决心不再受人欺负，从现在开始，他要改变自己的世界。

以成功的形象看待自己

那天，班打败三名街头恶少时，他再也不是胆小怯懦、营养不良的班·库柏，而是哈瑞特·亚格书中的少年英雄罗勃特·卡夫迪。以成功的形象看待自己，可以打破否定和消极的态度。另外一项重要的技巧是，用一句话、一个图案，或任何对你有意义的象征，可以激励自己，作成正确的决定。

照片会说话

一个总公司在中西部的企业总裁视察旧金山的分公司，他看到秘书桃乐丝·琼斯的办公室墙壁上，挂着一大幅他的照片。“桃蒂，这么小的办公室，挂这张照片大太了吧？”他问。

桃乐丝回答：“你知道我遇到问题时都怎么做吗？”不等他回答，她把手肘放在桌上撑着头，看着那幅照片。“混账老板，这个问题要怎么办？”

桃蒂的方法很幽默，意义却发人深省。或许你的办公室、家里、皮包里有一张照片，在你遭遇重大问题时，能给你答案。照片里可能是你的母亲、父亲、丈夫或妻子，也可能是富兰克林或林肯。当你面临重大的问题或抉择，问你的照片，听听答案是什么？

明确的目标是所有成功的起点

明确的目标，加上积极的心，就是成功的开始。

记住，不论你是否愿意，世界都会改变。但是，你可以选择改变的方向。

罗勃特·克里斯多福有明确的目标和积极的心。

看过儒勒·凡尔纳的《环游世界八十天》之后，他想：“80天环游世界！那么，我何不用80美金环游世界？只要有信心，任何目标都能实现。”

他拿出纸和笔，把所有可能遭遇的问题列出来，再把能够解决的部分作记号。

克里斯多福是摄影专家，拥有一部性能良好的相机。他作好计划，立刻付诸行动。

(a)和查尔斯·普立兹大药厂签约，替他们到他准备造访的国家采集土壤标本。

(b)考取国际驾照，并准备一套地图。

(c)搜集报纸上征船员的广告。

(d)取得纽约市警察局的良民证。

(e)取得青年旅馆会员证。

(f)接洽同意搭载他横渡大西洋的公司，条件是为该公司拍摄宣传用的照片。

这个 26 岁的年轻人，搭机飞离纽约，口袋里只有美金 80 元。用美金 80 元环游世界是他明确的主要目标。以下是他的一些经验。

*在旅馆餐厅吃早餐，他替对方拍摄厨房里的菜色，宾主尽欢。

*在爱尔兰买了四盒美国香烟，用掉美金 4.8 元。当时香烟在很多国家都可以当钱用，作为交易的媒介。

*从巴黎搭机飞到越南，送给机长一整盒香烟充当机票。

*送四包香烟给列车长，让他搭乘火车，从维也纳穿越阿尔卑斯山到瑞士。

*搭乘巴士到大马士革。他在叙利亚帮一名警察拍照，对方满意极了，于是命令巴士司机送他到目的地。

*为伊拉克快递公司的总裁及全体员工拍照，让他从巴格达搭便车到德黑兰。

*曼谷一家高级餐厅的主人请他吃饭，待他如上宾。因为他提供对方所需的资料：各地区的详细解说及一套地图。

*在船上担任水手，从日本搭船回到旧金山。

环游世界 80 天？不只，罗勃特·克里斯多福花了 84 天。但是他完成目标，只用了美金 80 元。

所有成功的开始

我们再重复一遍：明确的目标，加上积极的心，是所有成功的开始。牢记这句话，问自己：我的目标是什么？我真正想要的是什么？

从 PMA 成功法则课程的学员当中，我们估计，98%对现实不满的人们，不知道自己想要什么；他们没有明确的目标，只是随波逐流。

选定目标并不容易，需要经过痛苦的自我考验。但是，所有的努力一定值得。有了明确的目标之后：

1. 潜意识开始发挥积极的力量。

2. 知道自己要什么，容易找到正确的方向。

3. 工作变得充满乐趣。你愿意付出时间和金钱，阅读、思考想到你的目标，保持旺盛的企图心。

4. 更能够看出并且掌握有助于达成目标的机会。

《家庭仕女月刊》编辑爱德华·巴克的经验，印证了这四个好处。他的目标是办一份杂志。有了这个明确的目标，他从别人视而不见的小事中，抓住机会。

他看到一个人打开一包香烟，从里面掉出一张纸片。巴克捡起那张纸片，

上面印着一位女明星，底下注明照片有一整套，这是其中之一，照片的背面空白。

巴克心里想，香烟盒内所附的明星照片，如果在背面加上明星的小传，价值一定会大为提高。他向承印那些照片的印刷厂经理提出自己的构想，立刻获得认同。那位经理说：

“请你撰写 100 则名人小传，每则 100 字以内，酬劳是美金 10 元。把名单开给我，并加以分类，例如，总统、军人、明星、作家……等。”

这是爱德华·巴克得到的第一份撰稿工作。名人小传的撰写工作应接不暇，他需要助手，因此以每则美金 5 元的酬劳请他的哥哥代写。不久之后，巴克雇用 5 名记者为印刷厂撰写名人小传，自己担任主编。

你拥有与生俱来的成功。这些人的成功都不是凭空得来。爱德华·巴克或是库柏法官的人生，起初并非一帆风顺；他们利用周遭环境的资源，发掘内在的诸多天分，开创成功的事业。

每个人天生都具备处理问题的能力

天无绝人之路。生命丢给我们一个问题，同时也给我们解决问题的能力，只看我们是否善加运用。

琼斯在威斯康星州经营农场，家人的生活只够温饱；他的身体强健，工作认真勤勉，从来不敢妄想财富。突然，琼斯瘫痪了，躺在床上动弹不得。亲友都认为他这辈子完了，事实却不然。

琼斯的身体瘫痪，意志却丝毫不受影响，依然可以思考和计划。他决定要让自己活得充满希望、乐观、开朗，做一个有用的人，继续养家活口，不要成为家人的负担。

他把自己的构想告诉家人。“我的双手不能工作了，我要开始用大脑工作，由你们代替我的双手。我们的农场全部改种玉米，用收成的玉米养猪，趁着乳猪肉质鲜嫩的时候灌成香肠出售，一定会很畅销！”

“琼斯乳猪香肠”果然一炮而红，成为家喻户晓的美食。

积极的心态招徕健康

每个人都会遇到困难，需要激励自己。牢记这句话：“一个人只要对自己的信念坚定不移，就没有做不到的事情。”复诵数次，将给你更大的勇气，追求更高更远的目标。

威廉·丹佛斯是密苏里州西南部的农家子弟，他一向体弱多病。就读文法学校时，一位热心的老师经常鼓励他，“我敢打赌，你是全校最健康的孩子”。“我敢打赌”成为威廉·丹佛斯终其一生的座右铭。

他不但变成全校最健康的孩子，85 岁高龄去世之前，他帮助成千上万的孩子恢复健康，并且培养崇高的人格、冒险的勇气及谦卑的心。在他漫长的职业生涯中，从来不曾请过一天病假。

“我敢打赌”激励他跻身全美最大的企业，成立以基督教义陶冶青少年人格的美国少年基金会，并且写成《我敢打赌》一书，迄今仍然鼓舞无数的读者，创造更美好的世界。

威廉·丹佛斯的故事，印证了座右铭对一个人的激励效果。

你是否时常把自己的失败，归咎于世界的不公平？若是，停下来想一想。这是全世界的问题，或是你自己的问题？努力学习 17 项成功的法则，牢记在

心，随时应用，你的世界将会全然改观。

摘要

1. 你可以改造自己的世界！定出远大的目标，真心去追求。你是否想过追求哪些远大的目标？
2. 牢记 17 项成功的法则。你都记住了吗？
3. 你是否经常“归咎于世界”？若是，用句话激励自己：“只要人做得对，世界就对了。”现在你的世界对吗？
4. 你是天生赢家。继承了所有达成目标的潜在力量。你是否愿意努力开发内在的力量？
5. 像库柏法官一样，用成功的形象看待自己。你会选择谁作为偶像？
6. 问自己一个重要的问题：“你的照片对你说什么？”听答案。
7. 积极的心与坚定的目标是所有成功的开始。你是否选定明确的目标？是否每天牢记在心？
8. 选定明确的目标之后，有一些成功的原则会帮助你达成目标。
9. 每个人都有与生俱来的能力，解决自己的问题。你可以培养哪些特别的能力？
10. 有一个公式帮助许多人改造他们的世界：只要有积极的心，意志坚定，就没有做不到的事情。你记住这个公式了吗？
积极的心加上明确的目标是所有成功的起点！

扫除心中的蛛网

你认为自己是什么，你就是什么。你如何看待自己？你的思路是否井然有序？是否畅通无阻？或是布满蛛网？

每个人的心中都有一些无形的蛛网，聪明的智者也不例外。负面的情绪、不良的习惯、思想及偏见，使我们的内心杂乱不堪。

我们想要革除不好的习惯，却时常不由自主地犯错；像不慎陷入蛛网的昆虫，奋力想要挣脱，却愈来愈无法自拔，内心交战不已。有些人便放弃努力，自甘堕落。

昆虫陷入蜘蛛网，便无法挣脱。人类却可以用积极的心，逻辑的思考，扫除心中的蛛网和尘埃，使内心永远清明。

不要太相信道理

公元前 31 年，一位住在爱琴海的希腊哲学家想要到迦太基，必须坐船去。他想出许多“应该去”的理由，同时却有更多“不应该去”的理由，包括：他会晕船，船太小，很可能在暴风雨中翻覆；海盗随时准备伺机抢劫财物，甚至可能被当成奴隶转卖。考虑的结果，他不应该去。

结果他还是去了。为什么？因为他想去。

每个人的理性和感性都应该求得平衡。但是，有时候，做自己想做的事情并没有错。就像那位希腊哲学家，他旅游愉快，平安返家。

苏格拉底是伟大的哲学家，他是一位智者，内心也有蛛网。

年轻的苏格拉底爱上美丽的亚克森希比。他其貌不扬，却热情洋溢，终于赢得美人芳心。

只看到别人眼中的微尘？蜜月结束之后，他们开始互相挑剔对方。两个人都有缺点，他自以为是，她喋喋不休。苏格拉底说：“与人和睦相处是我

的人生目标。我选择亚克森希比，因为，只要能够与她和睦相处，和任何人相处都不会有问题了。”

他虽然这么说，言行却不一致，并没有用心和妻子相处。如果你一直证明都是别人的错，别人就会对你敬而远之，像苏格拉底一样。

苏格拉底自认为很有修养，能够忍受妻子的唠叨。其实，他若能用心体会妻子的感受，用当初追求她的热情和深爱逐渐影响她，才是真正的修养。他看不到自己眼中的梁木，却看到妻子眼中的刺。

当然，亚克森希比也有错。苏格拉底和她之间，就像许多夫妻一样，婚后疏于沟通，无法分享彼此真正的感受、体谅和爱。

我们问一位年轻的学员：“为什么要参加这个课程？”他回答“为了我的妻子”，其他的学员都笑了。讲师没有笑，他从经验得知，很多配偶都只看到对方的缺点，看不到自己的错。

四个星期后，在一次私人的聚会中，讲师问那名学员：“你的问题处理得如何？”

“没事了。”

“好极了。你如何解决？”

“我在上课时学到，当彼此因为误解而产生问题时，必须反求于己。我检讨自己的态度，发现都是负面的；问题并不在于我的妻子，而是我自己！解决自己的问题之后，我和她之间，再没有任何问题了。”

如果苏格拉底曾经反求于己，他和亚克森希比之间，情形将如何？如果你也同样反求于己，是否会过得更快乐？

语言是思考的工具，同样也是误会的起源

一个9岁男孩的舅舅来找他的父母。

“你对说谎的孩子有何看法？”

“我没有想过这个问题。但是，我确定一件事：我的儿子从来都不说谎。”

“他今天说谎。”

“孩子，你今天对舅舅说谎对不对？”

“没有。”

“我们把话说清楚。舅舅认为你说谎。你说没有。到底是怎么回事？”父亲转过头去看着舅舅。

“我要他把玩具收到地下室。他没有做，却说收好了。”

“孩子，你把玩具收到地下室了吗？”

“收好了。”

“舅舅说你根本没有收。你怎么说？”

“我把玩具放在一楼通往地下室的楼梯窗口，那里已经算是地下室了。”

舅舅之间的争执，在于“地下室”的定义。男孩可能知道舅舅的意思，却懒得走下楼去；面临责罚时，才自圆其说。

一名哥伦比亚大学的学生，拜访河边教会的主教哈利·爱默森·佛斯迪克。那个学生一进门就说：“我是无神论者！”他坐定之后，再度坚称：“我不信上帝！”

幸好，佛斯迪克博士是语意学专家。他从长久以来的经验得知，必须彻底了解对方话中真正的含意，才能真正和他沟通；此外，也必须让对方了解自己的意思。因此，佛斯迪克博士不但没有驳斥他唐突的论调，反而表示非

常有兴趣。他问：“请你说一说你不信的上帝，是什么样子？” 佛斯迪克博士知道，好的问题能够理清思绪。

那名學生开始描述他不相信的上帝。等他说完之后，主教说：“如果上帝像你所说的那样，我也不相信。” 经过一番深入的对谈，那名學生才发现，自己并非无神论者，而是非常虔诚的信徒。他信奉上帝。

佛斯迪克博士并没有被对方的话误导。他用一个简单的问题，帮助对方清除思绪的蛛网，导入正确的轨道，同时，让自己有机会解释上帝真正的意义。

蛙腿的逻辑

克莱门特·斯通也说了一个有趣的经验。

从小他就很喜欢吃蛙腿。有一次他在餐厅吃到牛蛙腿，味道不好，因此，他认为大的蛙腿不好吃。

几年后，他在肯德基州一家高级餐厅的菜单上看到蛙腿。他问侍者：

“这些是小的蛙腿吗？”

“是的。”

“真的吗？我不喜欢大的蛙腿。”

“不会错的。”

“如果是小的，我要一份。”

蛙腿送上来，是牛蛙腿。他很不高兴地说：“这些不是小的蛙腿。”

“这是我们这里最小的蛙腿。”

他勉为其难地吃了，结果十分美味，真希望这些蛙腿更大一点。

他得到一个逻辑的启示。蛙腿的美味与否和大小无关，我所假设的前提是错的。很多人的脑子里充满错误的假设，例如，每次……只是……从来都不……什么都没有……每个人都……没有人……没办法……不可能……不是……就是。这些错误的前提，导致错误的结论。

需要为发明之母，驱策人们追求成功

目标必须正当，否则可能沦为犯罪，无所不用其极。

李·布雷克森生于北卡罗来那州，父亲是贫苦的铁匠。他在 12 名子女当中排行第 10。“我习惯幼年的贫穷。我非常用功，在学校的功课是第六名。我替人擦鞋，送杂货、送报纸、洗车，还当过技工学徒。” 布雷克森先生说。

成为正式的技工之后，他认为自己只能如此。结婚之后，他的收入微薄，和妻子节衣缩食，只够温饱；他习惯贫困的生活，似乎永远不可能挣脱贫穷的枷锁。更可怕的是，布雷克森失业了。由于付不起抵押贷款，他的房子即将遭到拍卖。

在绝望之际，他祈求上帝的指引。一位朋友给了他《思考与致富》；那位朋友在不景气时失去工作和房子，看过那本书之后，受到鼓舞，重新赚得财富。

布雷克森一再研读那本书。“要追求财富，”他告诉自己，“我必须做一件事。首先要培养积极的态度，选定一个明确的目标，才能突破困境。我一定要踏出去，就从现在找到的第一份工作开始。”

他找到一份工作。起初薪水并不高，几年之后，他筹组怀特维第一国家银行，并担任总裁，其后并当选市长，经营许多成功的企业。他的目标订得

很高，要在 50 岁以前，赚得足够的财富之后退休。结果，他提前 6 年做到，44 岁就退休了。现在李·布雷克森全力帮助欧洛·罗勃主教传福音，过着充实的生活。

需要、消极的态度与罪恶

许多人因为偷窃、挪用公款或其他罪行而身系囹圄。问他们为什么要偷窃，答案一定是“没办法”。这就是他们坐牢的原因，他们的心里充满消极的念头。

几年前，拿破仑·希尔曾经在亚特兰大联邦感化院的监狱，对一位重刑犯作过几次个别采访。他问：“你的犯罪生涯是如何开始的？”受刑人回答：“需要。”并且不甘心地，他也做过一些善事，报纸从未提及。其实，那些和他的罪行相比，根本微不足道。他否定了“需要”的意义，造成别人的痛苦和灾难。他以为略施小惠，可以弥补曾经犯下的滔天罪行，他并非真心悔悟，不但浪费自己的生命，内心困惑不安，并且饱受病痛的折磨。

曾经是问题少年的圣·奥斯汀

他聪明活泼、机智敏锐，却经常反抗父母和老师，说谎、偷窃、沉迷赌博和酒色。

他的母亲从来不放弃希望和信心，不断地为他祷告，规劝他走上正途。他的内心开始挣扎，想要找回自己，不再堕落。他很惭愧自己抗拒不了罪恶的诱惑，便每天研读《圣经》及励志的书籍，企图战胜自己。终于，他下定决心服侍上帝，为他的朋友服务。他以自己的过去现身说法，让绝望中的人们再度燃起希望，终于被当成圣人一般地敬仰。

《圣经》的力量足以使人的态度由消极变得积极

很多信仰虔诚的人，只研读圣经，不看其他的励志书籍。他们说“不要违背上帝”，不敢探索上帝所赐予的力量选择、规划及掌握未来。事实上，很多励志书籍帮助读者了解《圣经》中的真理，借以掌握自己的思想、情绪和命运。

从前面的探讨中，我们指出几种内心的蛛网：

1. 否定的情绪、观念及偏见。
2. 只看到别人的缺点。
3. 语言的误解。
4. 错误的前提导致错误的结论。
5. 狭隘与先入为主的成见。
6. 误解需要迫使人犯罪。
7. 不良的观念和习惯。
8. 误认为运用意志的力量违背宗教的虔诚。

除此之外，你还会在自己的内心，看到大大小小的各种蛛网；全部列出来，仔细检视，用积极的心，扫除心中的蛛网。

摘要

1. 你就是自己所想的样子。看看自己，你是好人或坏人？健康或生病？富有或贫穷？

2. 用积极的心扫除心中的蛛网：负面的情绪、偏见、不良的观念和习惯。

3. 研读本书时，你可以学到如何用积极的心扫除心中的蛛网。
4. 遇到因为误解而产生的问题时，你必须先反求于己。
5. 一句话可以导致争执、误解、不愉快，甚至造成悲剧。同样的一句话，用积极或消极的心看待，结果大不相同。
6. 看看自己的心。佛斯迪克博士带领年轻人看看自己的心，使他发现自己并非无神论者，而是虔诚的教徒。
7. 青蛙腿也有逻辑。与人发生争执时，先确定你的前提是否正确。
8. 总是……只有……从来都不……什么也没有……每次都……每个人……没有人……没办法……不可能……这类武断的话应该尽量避免。
9. 需要是否促使你追求正常的目标与成就？或使你企图以欺骗的手段达到目的？
10. 对于问题少年，不要放弃希望。将来他可能创造自己的世界，并且让你的世界更美好。
11. 引导你的思想，掌握你的情绪，创造你的命运！牢记并且经常复诵本章所摘录的圣经激励语句。
12. 学习由传言中理清事实。学习分辨重要与不重要的事情。用积极的心引导你的思想，掌握你的情绪，开创你的命运！

开发意志的力量

意志拥有神奇的力量——已知和未知的力量。善于发掘与运用，将为你带来：（1）身心的健康、快乐与财富；（2）成功的事业；（3）使你有能力影响、运用、掌握及协调所有已知及未知的力量。

开发意志的力量，就像小宝宝选择电视频道一样简单；不需要了解复杂的网路和科技，只要按下正确的按钮。

本章教你如何按下正确的按钮，让你的意志——意识和潜意识开始运用，发挥最大的效果。

我会愈来愈有钱！

我们先看看比尔·麦克柯尔，从挫败到成功的心态历程。

比尔 19 岁开始创业，他失败了；27 岁竞选议员，铩羽而归。他不但没有被接二连三的挫折击倒，反而培养了建设性的不满。

他开始思索成功的法则。

比尔·麦克柯尔一心致富，他从励志性的书籍中找寻致富的方法。他在图书馆里找到《思考与致富》，看了三遍之后，仍然体会不出致富的道理。他告诉我们：

“我在商业街闲逛时，又看了第四遍。我走到一家肉店的橱窗前，停下来看了一眼。在那一刻，突然灵光乍现！我找到了！我十分兴奋，立刻飞奔回家。当时我正看到第四章‘自我暗示’，小标题是‘影响潜意识的方法’。我想起小时候听父亲念过伊迈尔·高兹的《自我暗示掌握自我》。”

伊迈尔·高兹在为患者进行催眠及治疗时，发现一些问题，包括：

1. 究竟是治疗者的暗示，或是病患者的自我暗示影响治疗效果？

答案是，治疗人员的暗示，刺激病患者的潜意识，进而使肉体产生反应。治疗人员的暗示，需要病患者的潜意识配合，才会有作用。

2. 若治疗人员的暗示能够刺激病患者的潜意识，病患者是否能够以健康、积极的自我暗示打败病魔？答案是肯定的。

于是他开始用自我暗示，帮助人们摆脱疾病，恢复健康。

自我暗示非常简单，连孩子都能学会。方法是，不断重复肯定的话，例如：我会愈来愈好。

自我暗示控制潜意识中的思想，可以造成建设性或毁灭性的结果。把自己对于致富的渴望写下来，每天大声念两次，你就会看到自己拥有财富的样子。把致富的目标直接输入潜意识中，可以改变思考的习惯，促进正确的行动，使你的梦想成真。自我暗示的效果，取决于你是否坚持目标，产生旺盛的企图心。

自我暗示也可以用来追求财富及其他的目标——比尔在瞬间体会出“利用自我暗示致富”的道理。回家之后，他立刻照拿破仑·希尔的方法，订出明确的金额和日期，他写道：“我的目标是在1960年以前赚到100万。”

比尔·麦克柯尔成为澳洲最年轻的国会议员，曾任可口可乐分公司董事长，拥有22家企业，他比预订的时间提早4年达成目标。

当死神来敲你的门

自我激励的短语，在危急的时刻，常会从潜意识中浮现出来，产生无比的力量。我们在澳洲的一位学员罗夫·威普那正是如此。

凌晨一点半，一家小医院的病房内，两位护士守候在罗夫的身旁。下午四点半，医院发出紧急通知，要他的家属赶来医院。家属到达时，罗夫因为心脏病突发而陷入昏迷。家人退到走廊，为他的病情祷告。

昏暗的病房内，护士正为罗夫测量脉搏。他已经昏迷6个小时，医生也无能为力。

罗夫动弹不得，却还能清楚地听到护士的谈话。

“有没有脉搏？”

“没有。”

同样的对话一再重复。

“我还活着，”他想，“我一定要告诉她们，无论如何一定要告诉她们。我还活着，我不会死。”

但是，要怎么告诉她们？他想到一句话：“你认为自己做得到，就一定做得到！”

他努力想睁开眼睛，眼皮却不听使唤；他想要抬起头、手臂、腿，却没有任何反应。他不断地尝试睁开眼睛，终于听到：“我看到他眨眼睛，他还活着！”

“我一点也不害怕，”罗夫说，“每隔一段时间，就会有一位护士叫我：你还活着吗，威普那先生？你还活着吗？我会眨动眼皮，告诉她们我没事，还活着。”

经过不断地努力，罗夫终于能够睁开一只眼睛，然后是两只眼睛。此时医生回来了，医生和护士凭着精湛的医术和耐心，把他从鬼门关抢救回来。

他在PMA成功法则的课程中，学到“你认为自己做得到，就一定做得到！”这句话，帮助他挣脱死神的巨掌。

隐藏的说服者

新泽西州一家戏院曾经做过一项实验。在银幕旁边打出广告信息，一闪即过，观众看不清楚；这项实验持续6个星期，大约有4000名观众，不自觉地成为这项实验的受试者。广告的内容是请大家购买贩卖部的产品。实验的效果非常显著，其中一项产品的销售量激增50%，其余则增加达20%。

设计这项实验的人解释，虽然肉眼看不清楚广告的内容，潜意识却能够接收这些信息。

消息见诸报端之后，大众对于“利用潜意识的暗示影响思考习惯、购买决策及思考过程”都感到不可思议。人们在不知不觉中被洗脑。当然，自我暗示也可以用在积极的目标，同样的力量可以向善或向恶，只是方向不同。同样的方法，如果在戏院的广告中，打出以下内容，观众必定受益匪浅：

我会愈来愈好！

鼓起勇气面对现实！

只要有坚定的信念，一定会成功！

安德利·多利亚轮为何翻覆？皮耶·克拉迈船长所指挥的安德利·多利亚轮，在距离依德克特岛约50海里处，撞上诺德森船长指挥的斯德哥尔摩轮。这次的船难，共造成50人死亡。1959年3月26日，法兰克·西维克船长指挥的葛莉丝豪华轮圣罗莎号，在距离新泽西海岸22海里处，撞上运油船维全号。这两起船难真正的原因至今仍然是个谜。

伊利诺斯州的催眠大师史屈德曾经担任雷达观察员及电子工程师，在第一次世界大战期间，负责用雷达监督离港的船只。他判断雷达的电波可能与脑波重叠，使全神贯注的观察员在不自觉间变得精神恍惚，无法察觉危险的情况。根据这项假设，他改变雷达的电流，消除这种恍惚的情形。

史屈德在战后利用同样的原理，发明脑波同步器，用来刺激脑波，达到各种不同程度的催眠效果。这项器材可以单独使用，或是配合治疗师暗示的录音带。90%的受试者，可以在3分钟之内达到深度催眠的效果。

有关心灵与意志力量的研究，经常被认为是毫无科学根据的无稽之谈。然而，仍然有许多可敬的有识之士，不愿人们的误解及扭曲，积极从事相关的工作。曾经任教杜克大学的约瑟夫·班克斯·莱恩博士，受到妻子露易莎的鼓励，致力于此类研究工作长达30年，著有《靠近你的心》一书。他的理论以严谨的数据及控制实验为基础，受到西屋公司董事长彼得·卡斯楚西欧的重视。西屋的科学家正努力研究利用心电感应及透视的沟通方法。

意志的力量无远弗届，只要你想得到，并且坚信，就一定能够做到。

摘要

1. 你是意志加上肉体。身体是一部机器，大脑是控制主机。
2. 大脑分为意识与潜意识，两者同时运作。
3. 自我暗示将信息传送到潜意识，改变习惯、记忆及行为的模式。
4. 我会愈来愈好。重复地自我肯定，可以有效地唤起潜意识的回应。比尔·麦克柯尔用自我暗示获得财富。
5. 高兹的大发现是，用健康的、积极的暗示帮助自己。
6. 学习用适当的暗示影响别人。学习正确的自我暗示，你可以拥有身心的健康、快乐与成功。
7. 有积极的心，相信自己做得到，你就可以做到。
8. 用积极的心作隐藏的说服者。

9. 大脑以脑波送出能量，这种力量能够影响别人或目标。
10. 断章取义非常危险。让莱恩博士引导你，勇于开发意志的力量。

再加一点！

你是否努力尝试，却依然失败？

你可能还需要什么。

消极的心是失败最主要的原因——你不懂如何影响、利用、控制或协调已知及未知的力量。

用积极的心追求成功

你会不断努力，想要更上一层楼。遇到挫折不再努力的人，就失败了。

有一个人写了一首歌词，但没有机会发表。乔治·柯罕买下那首歌的版权，再加进几个字，结果赚了一大笔钱。他只加了三个字：Hip, Hip, Hooray！（喝采声）

爱迪生试过 1 万多种材料，才发明电灯。他在每次失败之后，再尝试新的材料；把未知变成已知，神奇的电灯就诞生了。医学上对于疾病的治疗及预防，也有许多类似的实例。

在莱特兄弟之前，许多致力于飞行的人都功亏一篑

莱特兄弟将别人试过的方法和原理重新组合，加上自己的创意，成功地发明飞机。他们的创意相当简单，在特制的机翼上加上活动的襟翼，使飞行员能够控制并且维持机身的平衡。他们所设计的襟翼，成为现代飞机的始祖。

如果你始终无法突破瓶颈，试着再加一点东西。短短的 Hip, Hip, Hooray！其作用正如临门一脚；小小的机翼在许多人失败之后获得成功。

最高法院为何判决贝尔发明电话？

在贝尔之前，很多人宣称自己发明电话，其中的飞利浦·利斯几乎成功了；却由于电流间断不持续，因而无法通话。贝尔用一根小小的螺丝，解决了这个问题成为电话的发明人。

法院的判决书写道：

“利斯和贝尔两人之间的不同是，利斯在中途停下来，所以失败了。贝尔继续努力，获致成功。”

沉默的伙伴鼓励他迈向成功

李托努所受的教育不多，在工程方面的表现却十分出色。他发明起重设备的故事，由他自己现身说法，鼓舞了成千上万的人。他在演说中一再提到“沉默的伙伴”鼓励并且帮助他追求成功。

李托努承包内华达州胡佛水库的工程时，遇到坚硬的巨石，工程受阻，施工经费超出预算太多而宣告破产。在最落魄的时候，李托努说：“我找到最大的资产——沉默的伙伴。我还有一双手及能够思考的大脑，一切都可以从头来过。”

李托努成功地设计出能够移动巨石的起重设备，其后，他时常搭乘私人飞机到各地演讲，宣扬“与上帝合伙真好！”的信念。

立即写下灵感！

爱因斯坦一生致力研究宇宙之间的自然法则。他使用的工具非常简单：纸和铅笔，随时写下问题、答案和灵感。

学习创意的思考。亚力斯·奥斯本所著的《你的创造力》及《运用想像力》，帮助许多人培养创意的思考能力，促成积极、建设性的行动。

奥斯本使用的工具，也同样是笔记簿和铅笔。灵感出现时，立刻记下来。他说：“每个人都有相同的创造力，大多数的人却不会运用。”

奥斯本在《运用想像力》中提到的脑力激荡，普遍被运用在大学课堂、工厂、企业办公室、教堂、俱乐部及家庭之中。脑力激荡的方法非常简单，只要有两三个人，就可以集思广益，就特定的问题找出对策。与会者想到的任何灵感都立刻记下来，不可以批评或反驳，等到会后再逐一评估实际的可行性。

艾默·盖兹博士是美国伟大的教育家、哲学家、心理学家、科学家及发明家，一生中所发明的产品逾数百种。

“等待灵感。”拿破仑·希尔拿着卡内基的介绍信，造访盖兹的实验室，他依约抵达时，盖兹博士的秘书却说：“对不起，此刻我不能打扰盖兹博士。”

“我要等多久才见得到他？”拿破仑·希尔问。

“不知道。可能要三个钟头。”

“你可否告诉我，不能打扰他的原因？”

她略为迟疑之后说：“他在等待灵感。”

拿破仑·希尔笑着问：“等待灵感，是什么意思？”

她也报以微笑：“我想，让盖兹博士自己解释更好。我真的不知道要等多久，但是欢迎你在这里等他。如果你要改天再来，我会尽量帮你安排确定的时间。”

拿破仑·希尔决定……等，这真是明智的抉择。拿破仑·希尔描述当时的情形。

盖兹博士终于走出房间，他的秘书为他们介绍。看过卡内基的介绍信，他愉快地说：“有没有兴趣看看我等待灵感的地方？”

他带拿破仑到一个有隔音设备的小房间，里面只有一张桌子和一把椅子。桌上放着一堆纸，几支铅笔一个电灯的开关。

盖兹博士解释，遇到的问题无法解决时，他会走进房间，把门关上，坐下来，把灯熄掉，开始沉思。他应用全神贯注的成功法则，把问题交给潜意识处理；有时毫无灵感，有时却如泉涌而来，等待的时间可能长达两个钟头。灵感出现时，他会把灯打开，逐一写下来。

盖兹博士创新及改良的专利产品超过 200 种，其中包括许多人研究过，却功亏一篑的东西；他会先仔细研究产品的功能和用途，找出缺点；把产品和资料、图面带进房间，专注地思考处理的方法，补上不足的部分，再加上一点。

拿破仑·希尔问盖兹博士，他所等待的灵感从哪里来？他说，所有的灵感都来自：

1. 教育、观察及亲身的经验所得的知识，储存在潜意识中。
2. 别人所得的知识，以心电感应的方式互相累积。
3. 大脑的潜意识串连宇宙中无尽的知识。

哥伦布在巴非亚大学读过天文学、地理学及《马可·波罗游记》，对欧

洲地区以外的艺术及雕刻非常向往。

地球是圆的，马可·波罗向东航行，可以到达亚洲；哥伦布深信，从西班牙向西航行，也一样能够抵达。他想要证实自己的想法，便积极寻求资金、船只和船员，一起探索未知。

经过 10 年的时间，许多有意资助他的人，都在最后关头拒绝他。一次又一次的挫折并未使他放弃努力，皇天不负苦心人，1492 年，他终于获得资助；同年 8 月，他向西航行，目的地是印度、中国及日本，航线和方向都很正确。

他在加勒比群岛登陆，带着黄金、棉花、鹦鹉、奇珍异宝、珍禽异兽和几名土著回到西班牙。他以为到了印度。他错了，却得到更大的收获。

你可能和哥伦布一样，达不到原先的目标，却无心插柳，得到更多；鼓舞并引导追随你的人，向正确的方向前进，找到心目中的宝藏。你也像哥伦布一样，拥有时间和思考的能力；用积极的心奋斗不懈，就能达成目标。

学习原则，加以应用。如果你一直无法达成目标，再加一点！如果你用心研读、思考、规划、寻求，就会找到！

1905 年，爱因斯坦发明相对论： $E = mc^2$ 。这个公式解释能量和物质之间的关系。E 是能量，m 是物质，c 是速度。

应用这个公式，人们可以把物质转换为能量，或将能量转换为物质，将原子的力量应用在建设性的目的，例如，运用在日常生活中。不仅如此，我们知道物质和能量是同样的东西，宇宙间所有的事物都是相对的。

摘要

1. 再加一点中的重要原则，对你而言有何意义？你如何运用？
2. 一项努力失败，是否因为你缺少什么——正确的致胜因素？
3. 成败之间往往只差一点。Hip, Hip, Hooray！一付活动的机翼。一个小螺丝。
4. 你是否与沉默的伙伴合作愉快？
5. 用最简单、但是最重要的工具——纸和笔，在灵感出现时立刻记下来。
6. 脑力激荡的技巧和“等待灵感”有什么不同？两者各有何长处？
7. 运用成功的原则“专注”。
8. 不要担心哥伦布一样的“失败”。
9. 你是否习惯归纳出原则，或只是看到事实的表面。

第 2 章

五种引爆成功的炸弹

有问题吗？好极了！

你有问题吗？很好。克服问题，可以增长你的智慧与经验，使你变得更好、更伟大、更成功。想一想。在你的一生中，或历史上任何一个伟人，是否有过任何一次成功完全没有经过任何问题或波折？

每个人都会遭遇问题。宇宙间所有的事物都不断地在改变。你是否能够克服不断产生的挑战，取决于你的态度。你可以掌握自己的思想和感情，选择积极或消极的态度，影响、运用、掌握、协调内在及外在环境。用积极的心面对挑战，你就能明智地解决每一个问题，改写命运。

如何以积极的心面对问题？

首先要相信上帝是好的。有效地运用下列的公式，处理问题：

1. 祈求神圣的力量，指引你找出正确的解决方法。
2. 仔细思考。记住，所有的逆境中，都藏着成功的种子。
3. 说出问题，分析并加以澄清。
4. 真心地告诉自己：有问题，很好！
5. 问自己：

(a) 这次的问题有什么意义？

(b) 这次的逆境藏着哪些成功的种子？我该如何把这次的负债变成更大的资产？

6. 不断思索这些问题，直到至少找出一个可行的答案为止。

问题大致可以分为三类：个人的问题——情绪、财务、心理、道德、肉体；家庭问题及事业问题。

查理·华德生长在贫困的家庭。小学时他送报纸、替人擦鞋贴补生计，暑假则到阿拉斯加一家货运行工作。他 17 岁中学毕业离家，搭着火车浪迹全美各地，成为无业游民，跟着同伴赌博、偷窃、抢劫，四处鬼混。“我的错误是交了坏朋友。我最大的罪恶是与坏人为伍。”查理·华德说。

他时常赢了一大笔钱，很快又输光了，最后因为走私毒品被捕。他被起诉，并且判刑。但是，查理·华德始终认为自己是无辜的。当时他 34 岁。

入狱服刑之后，他对过去的查理·华德作了一番检讨，避免将来再犯同样的错误。他的态度由消极变得积极，成为表现最好的受刑人。

他先问自己一些问题，从书中找到答案；在狱中他开始阅读圣经，反复研读，寻求鼓励、指引和协助，一直到 73 岁过世都不曾间断。

态度转变之后，他的行为也随之改变，使狱方乐于协助他。有一天，狱卒告诉他，电厂一位模范受刑人，将在三个月内假释出狱。查理·华德对“电”所知不多，他向监狱图书馆借阅有关的书籍，把那些书读得滚瓜烂熟。

三个月之后，查理胸有成竹地应征那份工作；诚恳的措辞和态度使典狱长大受感动。如愿得到那份工作，成为监狱电厂的管理员。

布朗与华格罗公司总裁赫伯·休许·华格罗（因为逃漏税）被判刑入狱，和查理·华德结为好友。查理鼓励华格罗调整自己的态度，顺应环境，华格罗对他十分感激。刑满出狱时，他告诉查理：“你对我太好了。等你出狱之

后来找我，我们要请你工作。”

五个星期后，查理获释，华格罗依约给他一份工作。起初担任周薪美金25元的作业员。由于查利的努力，在两个月内升为领班，一年内再升为管理员。最后查理被提升为公司的副总裁兼总经理，并于华格罗死后，继任总裁。在他的领导下，营业额从每年不足300万美金，突破5000万美金，在同业中独占鳌头。

查理以积极的态度，帮助不幸的人，自己过得安心快乐，同时受到人们极度的尊敬和推崇。最令人敬佩的是，他雇用500名获释的男女受刑人，在他的引导和鼓励之下，有了重生的机会。他没有忘记自己曾经入狱。他的手链挂着一个牌子，写着他在狱中的编号。

查理·华德曾经被判刑入狱。很好！他在狱中体会出以积极的态度解决问题，让自己愈来愈好。

查利的故事让人们有所省思。除了态度的转变，查理说过，“我最大的错误是交了坏朋友”。消极的态度会传染，坏习惯也会传染。注意周遭的朋友，同时要慎选好的朋友。

性是另外一股能够载舟也能覆舟的力量

可以是贞洁或堕落。每个人都必须小心处理性的问题，稍一不慎，将使身心受到极大的伤害。性是生育后代的方法，也是创造的力量。两情相悦，为爱而结合，在婚姻之中完成生儿育女的任务，如此就不会有性的问题。

遭遇问题时，先思考问题本身，再探索导致问题的情境，如此，就能想出解决的办法，付诸行动，往往能反败为胜。

1939年，芝加哥北密西根大道的办公大楼无人问津，能租出一半已数幸运。那年芝加哥房地产业十分不景气，经常听到这样的话：“广告有什么用？大家都买不起。”或是“时不我予”。在一片萧条声中，有一位房地产经理将积极的想法付诸行动。那位经理接受委托，负责北密西根大道一栋大楼的推销工作。推销当时，该大楼住进率只有10%，一年后已经全部承租完毕。成功的秘诀何在？

清楚自己要的是什么

该名经理说：

“我非常清楚自己要的是什么。我要把这栋大楼全部承租出去。”我知道，以现有的条件，大概要7年后才能全部租出去。我认为采取下列措施，有百利而无一害：

1. 寻求有意愿的承租人。
2. 让每一位承租人都能拥有芝加哥市区最豪华的办公室。
3. 这些豪华办公室的租金，不会高于他们目前承租的大楼。
4. 此外，客户以同样的租金承租我们的办公大楼一年，我负责支付他们目前承租的办公室租金，直到约满为止。
5. 除此之外，由我聘请一流的建筑师和室内设计师，依照每一位新承租人的需求和品味重新装潢，并负担全部的费用。

我的理由是：

1. 如果办公室在数年内无人承租，我们将毫无收入。因此，照我的方式，第一年虽然没有利润，结果相差无几；采用这种方式，若使承租人感到满意，

将来就能产生可观的租金收入。

2. 此外，依照惯例，承租办公室的租约大多为期一年。承租人的旧租约期限，通常只剩几个月，并没有太大的风险。

3. 若承租人在一年约满迁移，此时办公大楼已设备齐全，很容易再承租出去。办公室所作的装潢，可以提高整栋大楼的价值感，不会白费。

市场的反应非常好。每一个全新装潢的办公室，都非常豪华气派。承租人满意极了，甚至自愿分摊装潢的费用。

到了年底，原本只有 10%承租率的办公大楼全数客满。所有的承租人都愿意迁离美仑美奂的新办公室。为了回报承租户，第一年约满时，均照原租金续约，并未调涨。

请你回想这个故事。那位经理负责推销的办公大楼，在一年内，从承租率只有 10%到完全客满；同样的地段，仍然有数十栋大楼无人问津。

差别在于经理人员的态度。大家都说：“有问题。糟了！”而他却说：“有问题。好极了！”

从问题中找出成功的机会，找出可行的办法，并付诸行动，就能反败为胜。

掌握时代脉搏，创造财富

多年来，芝加哥美国银行信托公司副总裁保罗·雷曼，为银行的客户提供一项服务。他寄给每一位客户迪威及大金合著的“循环”一书，让他们了解企业循环的理论，很多人因此赚了大钱。掌握经济的脉搏，在景气变动时，不但没有损失，反而创造财富。循环研究基金会董事长爱德华·迪威指出，每一个有机体，不论是个人、企业或国家，都历经成长、稳定、衰退及死亡等阶段。不论处于何种阶段，都要勇于面对改变；不管外在的趋势如何，以新生活、新的观念和新方法因应，你都可以设法扭转乾坤，有一番作为。

有时生命周期只发生在企业本身，并不影响整个产业。杜邦公司在美国企业界中异军突起，成长惊人，不因生命周期自然衰退，原因在于主管人员都有积极的心，不断研究、开发新产品，并改良现有的产品。在管理阶层中注入新血，研究并改善行销方法，以新的观念和作法面对挑战。

小企业经营者，甚至个人，都可以运用同样的原则，不断激发新的观念和方法，让衰退的周期成为另一阶段的开始。当别人随波逐流，你正要力争上游！

在“看出成功的契机”一节中将教你如何从挫折和逆境中，看出成功的契机。

摘要

1. 有问题吗？很好！为什么？遇到困难时，用积极的心处理，你就会变得更好、更成功。

2. 每个人都有问题。积极的人从挫折中找到成功的契机。

3. 面对外在环境变迁而遭遇困难与挑战时，成功或失败，取决于你的态度。

4. 组织、规划、整合及应用本书中的原则，你可以引导你的思想、掌握你的情绪、开创你的命运。

5. 上帝永远是好的上帝。

6. 遇到问题时，（1）祈求伟大的力量指引；（2）思考；（3）说出问

题；（4）分析问题；（5）积极的态度；（6）把挫折变成更大的契机。

7. 查理·华德是成功地面对挑战的绝佳实例。培养积极的心，准备面对改变所造成的挑战。

8. 性是最大的挑战。将性的冲动转变为贞洁的美德。

9. 七种美德是：谨慎、坚忍、节制、公正、信心、希望、慈悲。用积极的态度让这七种美德融入你的生活中。

10. 立即将好的灵感付诸行动，可以反败为胜。有问题吗？好极了。对积极的人而言，那是更好的契机。

看出成功的契机

乔治·坎贝尔出生时两眼全盲。医生判断是“先天性白内障”。

乔治的父亲看着医生，“能不能想想办法？手术有用吗？”

“没有办法，”医生说，“目前还找不到治疗的办法。”

乔治·坎贝尔看不见，但是，父母的爱和信心，使他的童年生活多姿多采，完全不觉得自己的残障。

6岁时，乔治遇到一件无法了解的事情。一天下午，和他一起玩的同伴忘了乔治看不见，向他丢过一个球，并且说：“小心，球要打到你了！”

乔治被球击中了。他没有受伤，却十分不解。他问母亲，“为什么比尔知道球会打到我，我自己却不知道？”

母亲叹了一口气，她担忧的时刻终于到来。她说：“我可能说不清楚，或许你听不懂。这么说吧！”她握住儿子的小手，数他的手指头。

“一、二、三、四、五。五根手指像人的五种感官，听觉、触觉、嗅觉、味觉……”她犹豫了一会儿才说，“还有视觉。这五种感官，将信息传达到你的大脑。”

她把代表“嗅觉”的手指头弯下来，“乔治，你和别人不同。你只有四种感觉，听觉、触觉、嗅觉、味觉，但是没有视觉。站起来！”她轻声地说。

乔治站了起来。他的母亲把球捡起来。“准备接球！”他感觉球碰到手指，便合拢双手，把球接住。

“太好了，”母亲说，“永远都不要忘了你刚刚做的事情。你只用四根手指，也能接到球。乔治，只用四种感官，也能追求并且拥有充实、幸福的人生。只要不断地努力。”

乔治永远都不会忘记“只用四根手指”，那是他希望的象征。当他因为视觉的残障受到挫折时，就会以此自勉。母亲说的对，他可以用四种感官，追求并且拥有充实、幸福的人生。

乔治的故事到此并未结束。

高中时乔治的父亲得知有一种新的方法，可以治疗先天性白内障，当然，也可能失败。乔治不怕失败，在6个月内，他的双眼各接受两次显微手术；他躺在病床上，两眼缠着绷带，什么也看不见。

拆绷带的日子终于到来。医生小心地把缠在乔治头上的绷带慢慢拆下来，他只看到模糊的光影。

“看得到吗？”医生问。

乔治抬起头来。模糊的光影变成彩色，再变成一个人影。

“乔治！”有一个声音在叫他。他听出那是母亲的声音。

18年来，乔治·坎贝尔第一次看到自己的母亲。疲惫的双眼，62岁高龄，

布满皱纹的脸庞，长满厚茧的双手。乔治觉得她是世界上最美的人，她是天使。

看是一种学习的过程

乔治还得到一个非常重要的启示。他忘不了那天在病房里第一次看到母亲，他不知道那是谁——或是什么，一直到听出她的声音。他说：“我们看到的一切，都必须经由大脑诠释。我们要训练大脑诠释所见所闻。”

很多人终其一生看不到周遭的力量和荣耀，只看到形体，却不了解真正的意义。

心理的视觉不良，会让你得到错误的观念，使自己和别人受到无谓的伤害。

最常见的两种极端是短视近利和好高骛远。短视的人缺乏长远的目标，不愿意思考及规划未来；好高骛远的人则忽视眼前的机会，不肯脚踏实地，妄想一步登天。

有远见，也能务实的人，占有莫大的优势。蒙大那州的小镇达比有一座水晶山，因裸露的山壁上有一道看起来像岩盐的结晶体而得名。1937年，载货的铁道铺设完成，列车穿过裸露的脉矿。14年过去，从来没有人停下来，捡起一块发亮的矿石仔细观察。

1951年，达比镇的克利和汤普森，在镇上的矿物展中，看到用于原子能研究的铍。两个人立刻到水晶山上，采样之后寄到矿物局，并要求该局派人实地勘察“大量的矿藏”。今天，重型挖土机每天忙于开采珍贵的铍矿，美国钢铁公司及美国政府都捧着现金，迫不及待地等着收购。那两个年轻人不仅用眼睛看到，也用心看到。

看着你自己

垂手可得的财富就在你的门口。日常生活中，是否有些许的不便？或许你可以想出一种方法，解决自己，同时也解决许多人的问题。很多人因此而致富，自动发夹和回形针、拉链的发明，都是最好的实例。看着自己，你可能在后院找到钻石。

短视的人只看得到眼前，忙于应付眼前的问题，不懂得思考和规划。

预见未来是人类大脑最了不起的功能。佛罗里达州的柑橘产地有一个小镇，四周都是农田，与世隔绝，没有沙滩、山林或绵延的山丘，没有任何观光资源，只有几处小湖，村庄里种满浓密的柏树。

迪克·派波在这里看到机会。他在附近开了一家摄影器材行，出售胶片，同时告诉客户在“松柏花园”可以拍出美丽的风景照片。他雇用一流的滑水好手，在湖上作花式表演，并透过麦克风，教大家如何架照相机及取景，才能拍到生动的镜头。当然，游客回家之后，最得意的摄影作品都是松柏花园，口碑加上照片，帮迪克·派波作了最好的宣传。

我们都应该培养这种创意的眼光。看到眼前的机会，同时看到未来的发展性。这种能力需要学习和练习。

慧眼识英雄

每一个伟人都不是生来就成功。爱迪生就曾经是老师眼中愚不可及、无可救药的学生。

小爱迪生喜欢涂鸦，东张西望，听别人说话；他经常提出“不可能”的问题，却从来不肯说出自己的想法，即使以处罚作为威胁也没有用。同伴叫他“傻瓜”，在班上的成绩总是垫后。

爱迪生只在小学念了三个月。老师告诉督学，说他太笨了，不如休学回家。爱迪生听到了，回家告诉母亲，母亲气得冲到学校，大声地告诉所有的人，她的儿子——托玛斯·爱迪生，比老师或督学更有头脑。

“我的母亲从来不会误解我，或是批评我。”母亲对他的信心，使他在内心重新省思自我，用积极的态度求知和学习，对事物的看法更深入，从而有许多造福人类的发明。

问自己问题

杜邦公司的化学家专家罗伊·普兰克特作了一项实验。他失败了。实验结束之后，打开试管，里面却一无所有。他感到不解，称出试管的重量，却意外地发现重量增加了。“为什么呢？”

他找出答案，发现了奇妙的透明塑胶。

遇到无法理解的事情时，问自己：“为什么？”仔细想一想，你可能会伟大的发现。

一位年轻的英国人到祖母的农场度假。他倚着一棵苹果树，任自己的思绪漫游。一颗苹果掉到地上。

“苹果为什么会掉到地上？”他问自己，“是地面吸引苹果，还是苹果吸引地面？万物相互吸引？其中是否存在某种定律？”

牛顿运用思考的力量找出答案——苹果和地面互相吸引，进而发现万有引力。

1869年，日本一位18岁的少年继承父亲的制面事业。他的父亲病重无法工作，少年独力维持家计，养活6个弟弟、3个妹妹及双亲。他不但制面，还要负责卖面。

20岁时他爱上了一个女孩，女孩的父亲不愿意女儿嫁给制面的少年。于是，他改行从事珍珠买卖，并不断追求新的专业知识。

一位大学教授告诉他一项未经证实的理论：“珍珠的形成，是异物进入珍珠贝，例如砂粒，珍珠贝会分泌珍珠的成分，将异物包裹起来，形成珍珠。”

少年听了大喜过望。他想：“如果我将异物植入珍珠贝体内，就会有人工饲养的珍珠产出了。”实验成功，他的人工养珠，使他成为日本知名的大企业家。

另外一个与珍珠有关的故事，是一个年轻的美国人约瑟夫·高登史东。他在爱荷华州的农村挨家挨户推销珠宝。

有一天，他得知日本生产美丽的人工养珠，品质良好，价格比天然珍珠低很多。

约瑟夫“看到”大好的机会。虽然时值经济大恐慌，他和妻子艾莎变卖所有的家当飞往东京。

他们见到日本珍珠贩售协会的主席北村，提出在美国销售日本养珠的计划，要求北村提供首批价值10万美元的寄卖品。这是一个大数目，尤其在不景气时。但是，7天后，北村答应了。

那批养珠销售一空，高登史东前途看好。几年之后，他们决定经由北村的协助，设立自己的养珠场。他再度“看到”别人视而不见的机会。

起初，植入异物的珍珠贝死亡率超过 50%。“如何减低这么大的耗损？”他们问自己。经过多次研究，他们先将珍珠贝的外壳刷洗干净，降低感染的机率。使用少量的麻醉剂，以消毒干净的手术刀切割，并植入一小颗圆珠；完成之后，再将珍珠贝放进笼内，放回海底。每隔四个月，收起笼子检查珍珠贝生长的情形。经过这些处理，90%的珍珠贝存活，并且产出珍珠，使高登史东赚进巨额的财富。

很多人“看到”机会，所以成功了。“看到”为你带来机会，但是，更重要的是，运用所学，付诸行动，才会成功。

摘要

1. 看是一种学习的过程，其中 90%由大脑完成。
2. “只用四根手指”是乔治·坎贝尔希望的象征。他只用四种感官，追求并且拥有幸福充实的人生。你如何运用这项启示？
3. “看”需要加以连结。乔治·坎贝尔第一次见到母亲，认出她的声音之后，他所看到的影像才开始有意义。
4. 你是否该检查心灵的视觉？视觉受损时，很容易受到错误的观念所蒙蔽，对自己和别人造成无谓的伤害。你心灵的视觉是否愈来愈清晰？
5. 仔细看看——看清楚你所见的东西。或许你的后院可以找到钻石。
6. 不要短视——看看未来。迪克·派波把松柏花园当成未来明确的目标，使他的梦想成真。
7. “看到”别人的能力、才华及观点。你可能忽视一个天才。爱迪生就是一个好的例子。
8. 你知道如何将本书中的原则融入生活之中？
9. 向大自然学习。像牛顿一样，问自己一些问题。如果你不知道答案，请教专家。
10. 用行动把你看到的变成事实。日本少年把一个养珠的理论变成财富。高登史东运用外科手术的原理，减少珍珠贝的死亡率，提高养殖的收益。打开你的心，学习“看见”。

立刻去做！

如果你勉强做自己不想做的事情，或无法做自己想做的事情，“立刻去做！”的信念会帮助你。

詹姆士·凯勒神父在 1954 年发起克里斯多福协会。该协会没有章程，不需要聚会；他们的会员“只做事，不缴会费”，不像别人“只缴费，不做事”。

每一个克里斯多福协会的会员，不论是在市场、路上或家中，随时随地都在传教，把福音传给别人。

加州中日学院的玻密斯特说：“我们所读的书籍和理论，大多只是增加字汇，并没有成为生活的一部分。”

如果让成功的秘诀变成生活的一部分？习惯。养成重复的习惯。“以行动播种，用习惯耕耘。”伟大的哲学家威廉·詹姆士如是说。习惯造就现在的你，你可以选择习惯。

成功的秘诀是行动，立刻去做！

想做的事情，立刻去做！当“立刻去做！”从潜意识中浮现，立刻付诸行动。

从小的事情开始，立刻去做！养成习惯，机会出现时，你就能立刻行动。你一直想打电话给某一个人，却一拖再拖；当“立刻去做！”从潜意识中浮现出来，立刻行动。

威尔斯是多产的作家，他从来不让任何一个灵感溜走。他的方法是立刻写下来。即使在半夜，他也会打开电灯，拿起放在床头的纸和笔记下灵感，然后再蒙头睡觉。

很多人有拖延的习惯，可能因此赶不上火车、上班迟到，甚至错失重要的机会。

第二次世界大战时，肯尼斯·艾温·哈门在日军登陆马尼拉时被俘，随后被送往一处集中营。肯尼斯看到室友的枕头下有一本书《思考与致富》。

“可以借我看吗？”

那本书给肯尼斯极大的鼓舞和启示。他渴望拥有那本书，但是书的主人却不愿割爱。“借我抄！”他说。

室友爽快地答应了。

肯尼斯应用成功的秘诀，立刻去做。他开始逐字逐页打字誊录，由于书随时会被索回，他日以继夜地抄录。

打完最后一页仅仅一个小时之后，他的室友被带到另外一处集中营。被俘的3年期间，肯尼斯一直带着那份手稿，一读再读；那是他的精神粮食，鼓舞他，给他勇气计划未来，使他的身心得以安顿。他说：“成功必须持续行动，否则就会长翅膀飞走。”

哥本哈根大学的一名学生乔根·裘大，有一次到美国旅游。他先到华盛顿，下榻威勒饭店，住宿费已经预付。上衣的口袋放着到芝加哥的机票，裤袋里的钱包放着护照和现金。准备就寝时，他发现皮包不翼而飞，立刻下楼告诉旅馆的经理。

“我们会尽力寻找。”经理说。

第二天早上，钱包仍然不见踪影。他只身在异乡，手足无措。打电话向芝加哥的朋友求援？到丹麦使馆报告遗失护照？枯坐在警察局等待消息？

突然，他告诉自己：“我要看看华盛顿。我可能没有机会再来，今天非常宝贵。毕竟，我还有今天晚上到芝加哥的机票，还有很多时间处理钱和护照的问题。如果我现在不畅游华盛顿，将来就没有机会了。我可以散步。现在是愉快的时刻。我还是我，和昨天丢掉钱包之前并没有两样。我的心情豁然开朗。来到美国，我应快乐，享受大都市的一天。不要把时间浪费在丢掉钱包的不愉快。”

他开始徒步旅游，参观白宫和博物馆，爬上华盛顿纪念碑。许多想看的 地方，他没有看到，但所到之处，都尽情畅游一番。他买一些花生和糖果在路上吃，免得太饿。

回到丹麦之后，美国之行最难忘的回忆，是徒步畅游华盛顿。他知道把握现在最重要。5天之后，华盛顿警局找到他的皮包和护照，寄回给他。

我们时常不敢面对自己的想法

灵感第一次出现时，可能像是天方夜谭，需要勇气跨出第一步。

露丝和她的妹妹艾莲娜是纽约皮革大王贝屈的女儿。

“我的父亲是一个怀才不遇的画家，他有天分，但为了家计，无法全力发挥。起初他自己收藏画作。后来，他开始为艾莲娜和我买画。”

姐妹俩培养出鉴赏精致艺术的专业知识和品味，朋友在购买画作之前，都会征询她们的意见。她们也时常短期借出自己收藏的画作。

一天艾莲娜和露丝在凌晨三点醒来。“不要吵！我有一个绝佳的想法。我们要开一家租画公司！”露丝同意。这真是绝妙的主意，她们立刻着手规划。朋友警告她们，价值不菲的名画可能遗失；还有保险的问题，她们都不为所动。用美金 300 元的资金创业。地点是父亲皮革店的地下室，租金全免。

第一年惨淡经营，第二年之后，她们的生意愈来愈好，有 500 幅画作持续租给公司行号、医生、律师及居家装饰。有一位监狱的受刑人写信给她们，措辞很客气，想要租画。露丝和艾莲娜寄出画作，租金免费，只要求对方付运费。不久，她们接到狱方的来信，他们用那几幅画安排一次艺术欣赏课程，喜惠数百名受刑人。

露丝和艾莲娜凭着一个灵感创业，她们用立即的行动实践自己的想法，不但创造利润，同时为许多人带来快乐。

如何让你的收入加倍？

克莱门特·斯通到亚太地区出差。一个星期二，斯通应澳洲墨尔本商会的邀请发表演说。星期四晚上，他接到一通电话。那是一家销售金属柜的公司经理爱德温·伊斯特。他兴奋地说：“发生一件奇妙的事情！”

“什么事？”

“你在星期二的演讲当中，推荐十本励志书籍，其中包括《思考与致富》。那天晚上我看了那本书，第二天早上我又看了很多遍。我在一张纸上写着：

“我的主要目标是，今年的业绩比去年加倍。奇妙的事情是，我在 48 小时内做到了。”

“你怎么做到的？”

伊斯特回答：“你的励志演讲中提到保险公司业务员亚尔·艾伦的故事。你说，立刻去做！我找出十个已经被放弃的客户，分别提出更好的计划书。复诵数次‘立刻去做’。用积极的态度再度拜访这十位客户，结果，作成八笔大生意！”

伊斯特听过亚尔的故事之后，立刻身体力行。如果你还不知道该如何运用积极的态度，我们提醒你——立刻去做！

立即的行动，可以实现你最大的梦想！

曼利·史威兹喜欢打猎和钓鱼。他最大的快乐是带着钓竿和来福枪深入森林，几天之后才带着一身的疲惫和泥泞，心满意足地回来。

他惟一的困扰是，这项嗜好占去太多的时间。有一天，他依依不舍地离开宿营的湖边，回到现实的保险业务工作时，突然有一个想法。荒野之中，也有人需要购买保险。如此，他外出狩猎时，也一样可以工作！果然，阿拉斯加铁路公司的员工正是如此；散居在铁路沿线的猎人、矿工也都是他的潜在客户。

他立刻作好计划，搭船前往阿拉斯加。他沿着铁路来回数次，“步行的曼利”是那些与世隔绝的人们对他的昵称。他受到热切的欢迎，他不但是惟一和他们接触的保险业务员，更是外面世界的象征。除此之外，他还免费教他们理发和烹饪，经常受邀成为座上宾，享受佳肴。他在短短一年内，业绩突破百万美元，同时享受登山、打猎、钓鱼的无上乐趣，把工作和生活作了

最完美的结合！

如果他在梦想产生时，没有立刻行动，可能因为一再犹豫，无行而终。

记住，立刻去做！

立刻去做！可以应用在人生的每一个阶段。帮助你做自己应该做、却不想做的事情；对不愉快的工作不再拖延；像曼利一样，抓住稍纵即逝的宝贵时机，实现梦想。想要打电话给一个久未联络的朋友？立刻去做！

给自己一封信。坐下来写一封信给你自己，说一说你想做的事情和计划。立刻去做！

不论你现在如何，用积极的心去行动，你都能达到理想的境地。

立刻去做！是一句重要的话，更是了解及应用下面“激励自己”中的重要步骤。

摘要

1. 让人们只做事不缴钱，比只缴钱不做事好。

2. “我们看过的书，往往只增加知识，却无法身体力行。”想想这句话。你知道如何才能达成目标，但是否身体力行？

3. “以行动耕耘，收获的是习惯；以习惯耕耘，收获的是个性；以个性耕耘，收获的是命运。”你希望养成哪些思想或行为的习惯？你想要革除哪些不良的习惯？

4. 完成事情的秘诀是：立刻去做！

5. 只要“立刻去做！”这句话浮现出来，立刻采取行动。这种习惯能使你成就非凡。

6. 学习如何达成正当的目标，并不是负担。学习本书中的原则和观念——不只是字面上。

7. 此时是行动的时机。

立刻去做！

激励自己

何谓激励

激励可以促成行动或抉择。能够激励你的方法，也同样能够激励别人；相对的，能够激励别人的原则，也同样可以激励你。

我们引述别人成功或失败的经验，其目的是激励你自己付诸行动。

养成以积极的态度激励自己的习惯。你可以引导自己的思想，自己的情绪，改写自己的命运。

一位成功的化妆品制造商，65岁退休之后，他的朋友每年都为他开庆生会，趁机请求他透露秘方，他都婉拒了。在他70岁的庆生会上，他的朋友半开玩笑地再度要求他透露秘方。

“你们这么好奇，我就告诉你们吧。”他说，“我是加了独门秘方。”

“什么秘方？”

“我从来没有说过我的化妆品可以让女人更美丽，但是我给她们希望。”

他的独门秘方是希望！

相信自己可以得到想要的东西，做到想做的事情。

“希望”促使化妆品大亨经营成功的事业，“希望”促使女人购买他的化妆品，“希望”也同样能够激励你。

促使人们采取行动的基本要素。你所有的思想和行动，都源于某种基本的诱因，包括：自我防卫、爱、恐惧、性、永生、身心的自由、愤怒、恨、表达自我、物质的需求。

负面的情绪、思想和态度，在原始的社会和环境中，可以保护个人。到了文明、法治的社会，人们可以用理智解决问题，就不再需要负面的情绪。例如，正义感使人想要保护受到强权欺凌的弱者。你可以路见不平，但不必拔刀杀了恶人，那是警察的事情。

恐惧。对于新的经验或环境感到恐惧，可以避免受到伤害。态度积极的人，发现恐惧于事无补时，就会用更理智的方式因应。

人类是惟一无需外力能够自发地控制情绪的动物。改变情绪反应的习惯，用理性和行动控制情绪，克服无谓的恐惧及其他负面的情绪，激励自己采取行动。

自我暗示，用一句话促使自己有所行动

如果你害怕，需要勇气，可以用“勇敢”作自我暗示。接着是行动。勇敢地行动。

告诉自己立刻行动！

心里只想着自己应该去做及想要去做的事情。

富兰克林在自传中列出 13 类美德：

1. 节制饮食。
2. 沉默：只说有益自己和他人的话，不道人长短。
3. 秩序：所有的事物都井然有序。
4. 果断。
5. 俭朴不浪费。
6. 勤勉。
7. 真诚。
8. 公正。
9. 中庸。
10. 整洁。
11. 心平气和。
12. 贞节。
13. 谦虚。

他用一本小册子记录自己的进度，每天反省。

1. 用一整个星期的时间，专注于一项原则，随时随地应用。
2. 第二个星期再专注另外一项美德。此时，第一项美德已经进入你的潜意识之中。
3. 依此类推，全部完成之后，再重头开始。一年之后，你已经完成四次循环。
4. 养成一项美德之后，再进行另外一项。

以上是富兰克林的方法。

如果你想要改造自己，不知从何着手，可以参考富兰克林的 13 项美德，也可以参照“改变你的世界”中的 17 项成功法则。

亚弗瑞德·富勒是“富勒毛刷”的创始人。他生于贫穷的农村，很难找到工作。他在两年内失去三个工作之后，开始卖毛刷。这时，他才知道前面

那三个工作都不适合他，他不喜欢那些工作。从此，富勒的人生有了重大的改变。

他适合当推销员。他知道自己将是出色的推销员，一心想在这个行业出人头地。他的表现好极了。接着他决心更上一层楼：创业。

富勒辞去推销员的工作。晚上自己做毛刷，白天拿去卖。营业额逐渐增加，他以月租美金 11 元租了一个旧仓库。雇了一名助理制作毛刷，自己负责销售。其后不断扩大，成立富勒毛刷公司，拥有数千名推销员，年收入数百万美元。

载着爱德华机长和机员的飞机坠落在太平洋，他们乘着救生艇漂浮，触目所及，只有无尽的蓝天和大海。3 艘救生艇紧紧地系在一起，机员们忍受酷热的太阳，饥渴难当，只能不断地低头默祷。

爱德华机长后来在书中写道：“我们不能失去获救的信心。有些同伴开始感到灰心，但我从来不怀疑，我们一定能够获救。我不断地鼓励同伴支持下去。”

爱德华·雷肯贝克上尉在海上遇难获救，成为信心与正义的象征。许多见过他、听过他演讲或看过他的书的人们，都受到莫大的鼓舞。

最后，我们再重复一次。自我防卫、情绪、爱、恐惧、性、求生的欲望、永生的欲望、身心的自由、愤怒、恨、物质财富的欲望，这些都是用来激励自己的基本要素。接下去我们将继续探讨如何激励他人。

摘要

1. 激励能够促成行动的决心，产生特定的结果。
 2. 用积极的心激励自己。记住，只要有积极的心，意志坚定，就没有做不到的事情。由不可能中找出可行的机会。
 3. 希望是激励自己和别人的神奇要素。
 4. 负面的情绪、思想及态度在某些情境下也有正面的作用。
 5. 激励的基本原则是：自我防卫、情绪、爱、恐惧、性、求生的欲望、永生的欲望、身心的自由、愤怒、恨、物质财富的欲望。
 6. 用富兰克林的方法激励自己。自己作图表。立刻去做！如果你一次想不出 13 项美德，可以先做一项，其余再逐渐增加。重要的是，每天检查你的进度。
 7. 雷肯贝克上尉坚定的信心，使他和同伴安然度过危机。你如何培养信心，在最需要的时候帮助自己？
 8. 你是否随时准备好，在最需要的时候发挥信心？
- 希望是激励自己和别人的神奇要素。

激励别人

有效地激励别人非常重要。每个人都扮演着互动的角色，亲子、师生、上司和部属、买卖双方，经常需要激励别人，同时受到激励。

一个两岁半的小男孩，在吃完一顿丰盛的圣诞大餐之后，陪他的父亲一起散步。走到一处路口，小男孩停下来，微笑地看着父亲说：“爹……”却欲言又止。父亲问他：“什么事？”男孩停了两秒钟之后说：“如果你说好，我会让你背。”这种可爱的激励方式，没有人会拒绝。

爱迪生的母亲相信他，使他对自己产生信心，相信自己会做得更好；他不再害怕失败，而把所有的力量用在追求成功。信心使他得以尽情发挥自我。

“我的母亲造就我。”爱迪生说。

拿破仑·希尔也有类似的心身历程：

从小我就被认定是坏孩子。母牛走失了，树莫名其妙被砍倒了，每个人都认定是拿破仑·希尔这个小子做的好事。

还有人说，我的母亲死了，没有人管教。父亲和哥哥都认为我很坏，所以我真的很坏。反正大家都这么认为，我也无所谓。

有一天父亲说要再婚。大家都担心新妈妈不知道是什么样子。我打定主意，根本不会把新妈妈放在眼里。陌生的女人终于进到家门，她走到每一个房间，愉快地向每一个人打招呼。她走到我的面前，我像枪杆一样站得笔直，双手交叉抱在胸前，冷漠地瞪着她，眼里没有一丝欢迎之意。

“这是拿破仑，”父亲说，“全家最坏的孩子。”

我永远忘不了继母当时所说的话。她把双手放在我的肩上，看着我，眼里闪烁着光芒。“最坏的孩子？”她说，“一点也不。他是全家最聪明的孩子，我们要把他的本性诱导出来。”

继母总是鼓励我要尽力而为。她给我最大的启示是，相信别人，让他相信自己。这是激励别人最好的方式。

我的继母造就我。她相信我是好孩子。她对我的爱和信心，使我努力做到了。

相信别人，对他有信心。这种信心和了解都是主动而非被动。主动地相信别人，才能激励他们。你要说：“我相信你一定能做好这件事，我们都在期待你的成功。”

你对一个人有这种信心，他就会成功。

书信是鼓励一个人的绝佳工具

写信给一个人，可以经由暗示影响对方的潜意识。如果你是父母，写信给在外就学的子女，你就有机会：（1）塑造孩子的人格；（2）探讨你不敢或没有时间当面讨论的事情；（3）表达内心的想法。

当面说的话，由于时机或情绪不当，孩子可能听不进去；同样的话，用心地写在信上，孩子却会视为珍宝。

离家在外的孩子，家书抵万金，必定欣然接受所有的建议。更可能时常翻阅，铭记在心。

业务主管或经理人员适时地写信给本系统的销售人员，可以鼓励他们突破以往的业绩记录。同样地，业务人员写信给主管的经理，也一样受益无穷。

写一封信时，必须先经过思考，把自己的想法呈现出来；用问题引导对方思考，促使对方回复。如果对方只看不写，你可以像广告专家皮尔波特·摩根一样，放一点诱饵。皮尔波特的姐姐抱怨两个读大学的孩子从来不肯写信回家。摩根说只要他写一封信，那两个孩子一定会马上回信。事实果然如此。

他的姐姐讶异地问：“你是怎么做到的？”摩根把信拿给她看，两个人都在信上提到大学里有趣的事情及对家人的想念，信末的附注则完全相同：“你说附在信里的美金 10 元没有收到！”

以实例激励

一位成功的业务经理知道，激励业务人员最有效的方法，是给他一个模范。克莱门特·斯通用以下的故事鼓舞了許多人。

有一天晚上，我花了两个钟头的时间，听一位来自爱荷华的业务员抱怨工作上遭遇的挫折。他在席克斯地区跑了两天毫无所获，他说：“席克斯那个地方什么也卖不出去。那里全都是荷兰人，极度排外，根本不会向陌生人买东西。而且，当地连续5年作物歉收。”

我建议第二天我们一起到席克斯地区试试看。第二天早上，我们驱车前往席克斯。我要证明，业务员只要有积极的心，善用公司的支援系统，不论有多少阻碍，一定能够成交。

那位业务员开着车子，我闭目养神，同时调适自己的心态。我不断地想着那里的人们需要购买保险的理由，而不是他们为何不想买。

他说，那些荷兰人对陌生人深怀戒心。很好！那表示，如果你把保单卖给一个领导人物，整村的人都会买。所以，我要做的是，把第一份保单卖给适当的人选；即使花很长的时间，我也要做到。

另外，他说当地连续5年歉收。太好了！荷兰人非常勤俭，重视家人和财产。他们没有向其他保险业务员购买意外险，因为没有人试过，大家都抱持否定的态度。我们的保费低廉，保障高，无人能比。

我虔诚地一再默祈：“上帝帮助我！”接着小睡片刻。

抵达席克斯地区，我们先拜访一家银行的副总裁、出纳及柜台人员。不到20分钟，副总裁和出纳都签下我们最高的保额。

我们从银行开始，逐一造访邻近的公司、行号和商店。奇妙的事情发生了，当天我们所拜访的人，都购买全套的保单，无一例外。

同一个地区，为什么我成功的签下保单，而另外一个人却一无所获？他说，荷兰人不会向陌生的业务员购买保险，那是否定的态度。我知道他们是群性很强的荷兰人，会购买保险，这是积极的态度。

他还说，他们连续5年作物歉收，不会购买保险，那是消极的态度。我知道他们连续5年作物歉收，因此会购买保险，这是积极的态度。

此外，我祈求上帝的帮助，我相信我可以得到力量。

后来，那名业务员继续在席克斯地区跑了很长的时间，突破自己的业绩记录。

以身作则，激励另外一个人

让他知道积极态度的重要性。

销售时成交的重要因素依次为：(a) 行动的鼓舞；(b) 特定产品或服务的销售技巧；(c) 产品或服务本身的专业知识。同样的原则，可以适用在任何行业。

在前述的例子中，那位失败的业务员缺乏最重要的因素：行动的鼓舞。

激励别人的方式还有很多，最有效的是利用励志书籍鼓舞别人。知名的销售主管及顾问摩理斯·皮克斯，多年前给了克莱门特·斯通一本《思考与致富》，让斯通先生体会出激励及热诚是销售组织的生命。他时常送励志书籍给本系统的业务人员，并于每周及每月出版励志刊物，补充业务人员精神的维他命。

冰岛华特·克拉克企业的华特·克拉克小时候曾经想当医生，长大之后，他想当工程师，便攻读工程学。

就读哥伦比亚大学时，他发现研究人类大脑的功能非常有趣，而且极具挑战性，便从工程转系到心理学，最后修得硕士学位。

华特·克拉克在梅西百货人事部门工作时，发现心理测验的结果，可以提供智商、性向、人格等特定的信息，但似乎缺少什么。

工程师把适当的零件，放在适当的地方，让机器有效运作。华特认为对人也如此，选择适当的人才，来做适当的工作。

许多人事主管都发现，很多人接受心理测验，结果显示他们的知识、技能、性向和人格都足以胜任该项工作，却不称职。“为什么有这么多人缺勤、离职？”华特问自己，“到底缺少什么？”

华特设计出一套行为诱导分析测验：

- (a) 显示受试者在友善或敌对的环境中所表现的行为倾向。
- (b) 显示在有利或不利的情况下，吸引或排斥受试者的环境。
- (c) 最重要的是——显示受试者最适合何种工作？

这项测验可以帮助企业的管理部门：(a) 选择人才；(b) 提高管理效率；(c) 降低庞大的缺勤成本；(d) 人事补充。

依据受试者的测验结果，安排适合的职务；受试者喜欢自己的工作，自然就能乐在其中。

克莱门特·斯通先生实际应用这项测验，发现了更重要的功能。这项测验可以了解受试者的人格特质，如此就可以有效地激励他。

斯通先生说，不论你的智商、客观的环境及过去的经验如何，只要有积极的态度，都可以做到自己想做的事情；记住，你有选择的力量。

你可以运用暗示及自我暗示的简单技巧，有效地激励自己和别人。

1. 假设一位推销员生性胆怯，他的工作却需要积极进取，那么：

(a) 销售经理应该告诉他，胆怯和恐惧都是自然的反应，并建议他经常用一句话自我激励。

(b) 例如，他可以经常复诵：“要积极！要积极！”在他必须行动、却感到胆怯时，则告诉自己：“立刻去做！”

2. 当销售经理发现有一名推销员说谎，如果他有心改善此项缺点，那么：

(a) 销售经理举例说明别人如何改掉不诚实的恶习，并建议他阅读励志书籍、文章、诗篇及《圣经》的章节。

(b) 此时，该推销员应该经常复诵“说实话！说实话！”受到诱惑时，再加上“拿出勇气面对事实”。

这些都非常简单易行，了解它的效果，你就会自己运用。

很多人看过富兰克林的自传，却没有学会其中的成功法则。但至少有一个人做到了，那就是法兰克·贝特格。

法兰克的事业失败，他努力寻求实际可行的方法，让自己东山再起。他运用富兰克林的方法，把目标分别写在 13 张卡片上面。第一张正面的目标是“热诚”，背面用“热诚的心，热诚的行动”作为自我激励。

我们在课程中也应用贝特格的方法。请一名学员到教室前面，以下是讲师和学员之间的对话。

你希望自己变得热诚吗？

是。

好，练习自我激励：“热诚的心，热诚的行动。”

复诵一遍。

很好！这句话的关键字是什么？

行动

好，我们继续练习，让热诚融入你的生活之中。如果你想生病，该怎么做？

表现出生病的样子。

很好。如果你想要闷闷不乐，该怎么做？

表现出闷闷不乐的样子。

如果你想要热诚，该怎么做？

表现出热诚。

不断练习所有的美德或个人的目标。例如，“公正”，用“做公正的人，做公正的事”自我激励。

讲师继续说：

记住，你要把别人的观念变成自己的观念。现在，我要你用热诚的声音说话。表现出热诚。

1. 大声说话！当你的情绪沮丧、站在众人面前暗暗发抖、紧张而胃部抽痛时，这一点特别重要。

2. 加快说话的速度！说话的速度加快，使你的反应更快；专心并且加快阅读速度，可以在同样的时间内，多读一本书，并且了解更透彻。

3. 加强语气，强调重要的词汇或字句。

4. 停顿！在书写时应该加上句号、逗号或其他标点。停顿可以产生戏剧性的效果，让对方赶上你所表达的思想；强调重点之后稍作停顿，效果更好。

5. 让声音保持微笑！说话的音量大、速度快时，必须在声音中加进微笑，在脸上加上微笑，眼睛里加进微笑。

6. 变换语气！谈话长时间进行时，应该经常变换速度和音量。

7. 经常练习，你就能够以热情、互动的方式与人说话。

立刻去做！看完富兰克林的 13 项成功法则，你知道热诚是法兰克·贝格特所选择的第一项原则，也知道积极的态度是 17 项成功法则的首要原则。

如果你还没有开始，准备好 17 张卡片，分别写上 17 项成功的法则，用富兰克林的方法，达成你的目标。

“立刻去做！”以此激励自己，你就能做得到，然后，会发现激励别人也很容易。

摘要

1. 你在激励自己与别人的过程中，扮演互动的角色。用积极的心学习及应用激励的艺术。

2. 相信别人及相信自己，可以激励别人产生信心。

3. 一封信可以改变一生。培养用书信与所爱的人分享健康、良好的建议。

4. 用实例激励别人。

5. 想要激励别人时，配合励志的书籍。

6. 学习用积极的心激励别人。

7. 用建议的方式激励别人。用自我暗示激励你自己。

8. 如果你感受到恐惧的情绪，该采取何种行动加以调适？

9. 表现出热诚，就会变得热诚！

10. 以热诚的口吻说话，克服胆怯和恐惧。（1）提高音量；（2）加快速

度；(3) 强调重要的语句；(4) 在句点、逗点或其他标点处略作停顿；(5) 声音保持微笑；(6) 语调要多变化。

11. 开始制作卡片，实践 17 项成功法则。立刻去做！

生命中有价值的事物都值得努力追求！

第 3 章 打开宝库的钥匙

是否有致富的捷径？

致富有捷径吗？

捷径的定义是，比一般的途径更直接且更快完成某件事情。

走捷径的人一定知道自己的目的地。他必须走出去，不论中途遇到何种阻碍，都必须继续走下去，否则永远到达不了目的地。

我们在“改变你的世界”中列出 17 项成功的法则：

1. 设定明确目标。
2. 组织智囊团。
3. 培养吸引人的个性。
4. 应用信心。
5. 多付出一点点。
6. 创造个人进取心。
7. 培养积极心态。
8. 控制热忱。
9. 加强自律。
10. 正确思考。
11. 控制注意力。
12. 激发团队合作。
13. 从逆境和挫败中学习。
14. 培养创造力。
15. 保持健康。
16. 预算时间和金钱。
17. 运用宇宙习惯力量。

为什么要重复这 17 项成功的法则？因为这些都是致富的捷径，是成功最快的路。

你必须培养积极的态度，应用这些成功的法则，影响、运用、控制及协调所有已知及未知的力量。

只要你能够为自己思考。

所以，致富的捷径只有简单的一句话。

用积极的态度追求财富！

当你确实以积极的态度思考，自然会有所行动；运用书中的法则，让你达成所有正当的目标。

摘要

致富的捷径：以积极的心思考并且致富！

有积极的心，相信你能，你就做得到！

招徕财富

不论你是谁，不管年龄大小、教育程度高低，都能够招徕财富，也可以赶走财富。

“招徕财富”中告诉你如何致富。你是否想要致富？对自己诚实。你当然想。或者，你害怕致富？

如果你因为疾病不敢梦想致富，那么，回想“改变你的世界”中提到的罗·琼斯的经验。即使你躺在医院的病床上，研究、思考及规划，也能够致富。

即使躺在病床上也能思考！

各行各业有许多成功的人士，都是受到一本励志书籍的启示，不要低估书本的价值。

乔治·史提非克躺在伊利诺斯州的退伍军人医院疗养，他的时间很多，但是，除了读书和思考之外，能做的事情并不多。他看了《思考与致富》，对自己充满信心。

得到一个灵感。乔治知道很多洗衣店，在烫好的衬衫衣领加上一张硬纸板，防止变形。他写了几封信向厂商洽询，得知这种硬纸板的价格是每千张美金4元。他的构想是，在硬纸板上加印广告，再以每千张美金1元的低价卖给洗衣店，赚取广告利润。

乔治出院之后，立刻着手进行；并持续每天研究、思考、规划的习惯。

广告推出之后，乔治发现客户取回干净的衬衫之后，衣领的纸板即丢弃不用。

他问自己：“如何让客户保留这些纸板和上面的广告？”答案闪过他的脑际。

他在纸卡的正面印上彩色或黑白的广告，背面则加进一些新的东西——孩子的着色游戏、主妇的美味食谱、或全家一起玩的猜谜。有一位丈夫抱怨洗衣的费用激增，他发现妻子竟然为了搜集乔治的食谱，把还可以再穿一天的衬衫送洗！

乔治并未以此自满。他野心勃勃，要让自己的事业更上一层楼。他把每千张美金1元的纸板寄给美国洗衣工会，工会便推荐所有的会员采用他的纸板。因此，乔治有了另外一项重要的发现：给别人你所喜欢及美好的事物，你会得到更多！

缜密的思考和规划为乔治带来可观的财富，他认为一段独处的时间，是招徕财富必要的投资。

灵感总是悄然而至。不要误以为马不停蹄才是效率，不要认为思考是浪费时间。

你不必等到躺在病床上，才养成阅读励志书籍及思考、规划的习惯。思考、研究及规划并不需要很长的时间。即使你只用1%的时间，都能更快达成目标，并且有令人惊喜的改变。

每一天有1440分钟。用1%的时间研究、思考及规划，这14分钟将有意想不到的效果。养成随时随地接纳建设性观念的习惯，不要浪费洗碗、搭公车或洗澡的零碎时间。

记得准备好纸和笔，随时把灵感记录下来。

确定目标，是招徕财富的另一个要件

有四个重点必须铭记在心：

(a) 写出目标，激发你的思考，造成深刻的印象。

(b) 给自己一个期限，订出达成目标的时间，这点非常重要。

(c) 订定高标准。标准的高低和激励的强度有直接的关系。目标订得愈高，愈能努力达成；即使达不到最高标准，至少还有中等的成就。所以，把标准订高，定出近程及中程的步骤，逐步接近成功。

(d) 订出高目标。你必须勇敢地向生命提出要求，适时激励自己，逐步到达你想要的境地。

下列的问题可以刺激你的思考：从现在开始，如果你一直做同样的工作，10年之后，你会变成什么样子？

跨出第一步

跨出第一步。设定目标之后，重要的是付诸行动。63岁的老祖母查尔斯·菲莉比亚老太太，决心从纽约市徒步走到佛罗里达的迈阿密。到达迈阿密时，记者访问她，为何她有勇气，徒步走完全程？

“走一步路不需要勇气，”菲莉比亚老太太回答，“就是这样，走一步，再走一步，一直走下去，结果就到了。”

“是的，你必须走出第一步。不论你用多少时间思考和研究，都要在行动之后才会有效果。”

有一个人卖掉一座金矿，收到百万现金，却仍然保有原来的金矿。

“我有一个梦想，但没有钱，只有一把铲子和十字镐。我带着着铲子和十字镐，实现我的梦想。”他说。

“我想，只要找到一座金矿，矿产公司会替我开采，我不需要资本。我真的找到一座金矿，卖了美金200万元；付款条件是100万现金及100万抽成。后来，矿产公司发现金矿蕴藏量不多，不具开采价值。我提出以抽成的权利金买回金矿，对方接受。因此，我得到百万现金，同时拥有该座金矿。”

消极的态度赶走财富，积极的态度招徕财富

积极的态度使你不断尝试，一直到获得想要的财富为止。然而，你可能积极地跨出第一步，却因为态度变得消极而功亏一篑。

1929年底，奥斯卡在俄克拉荷马市的火车站等车。他必须等待数个小时，才有通往东部的火车。他曾经任职石油公司，在高温的西部沙漠地区待了几个月，负责勘测石油。

奥斯卡毕业于麻省理工学院，操作探勘油井的设备得心应手；此外，他还自行设计组成一套探测仪器，准确度非常高。

然而，奥斯卡所属的公司，因为总裁挪用现金炒作股票而破产。1929年经济大恐慌，奥斯卡失业了，十分落魄潦倒，消极的态度开始影响他。火车还要几个小时才进站，为了打发时间，他取出探测仪器，就地测试。仪器显示火车站的地底蕴藏丰富的石油。

奥斯卡懊恼极了。

“不可能有那么多石油。没有那么多石油！”他愤怒地咆哮着，那套仪器在他盛怒之下被踢翻而损坏了。

奥斯卡受到消极的态度所影响，梦寐以求的机会就在他的脚下，他却拒

绝看到。

他对自己设计的仪器失去信心。如果他有积极的态度，就能招徕财富，而不会赶走财富。

信心是十七项成功的法则之一。在你最需要信心的时候，正是考验你的信心。

消极的态度使奥斯卡认为自己相信的事情都是错的。经济大恐慌造成很多人的危机意识——奥斯卡就是其中之一。他工作十分努力，却因为别人犯的过错而失业；他所敬重的公司总裁，竟然挪用公款；过去他所信赖的仪器，也开他的玩笑。奥斯卡懊恼极了。

奥斯卡搭乘火车离开奥克拉荷马市，探测仪器被弃置在车站。

不久之后，俄克拉荷马市区真的发现油矿。

奥斯卡的故事印证一个原则：积极的态度招徕财富，消极的态度却赶走财富。

你可能会说，我不想追求巨额的财富。“当然，我想要安定。我希望将来退休之后，能够衣食无虞。”

或是：“我只是一个上班族，除了微薄的薪水之外，还能梦想什么？”

我们的回答是，你当然可以获得财富，足够过着安定，甚至是富裕的生活。

奥斯本先生原来是上班族，几年前他退休了。他告诉自己，“从现在开始，我要做自己想做的事，让钱自己赚钱。”他计划：

(a) 每赚 10 块钱就存 1 块钱。

(b) 每隔半年，把储蓄或投资的利息再作投资。

(c) 投资时，征询专家的意见，作稳当的投资，不要投机赔掉本钱。

简单地说，奥斯本先生的作法是，每赚 10 块钱，就存 1 块钱，如此可以作稳当的投资而获利。

何时开始？立刻去做！

奥斯本先生在 55 岁时见到拿破仑·希尔。他笑着说：“我看过你的书《思考与致富》，但尚未致富。”

希尔哈哈大笑，接着认真地回答：“你可以致富。前途就在你的眼前，把自己准备好，把握每一个可得的机会。首先培养积极的态度。”

5 年后，奥斯本先生并未致富，但培养了积极的态度。他即将致富。他原本负债数千元，5 年内已经还清所有的债务，开始用积蓄从事投资。

很多人技术不精，却怪罪工具不够精良。假设你的摄影机性能良好，使用的底片也正确，拍出来的照片效果不好；别人用你的相机，却能拍出效果良好的照片。那么，你是错在自己，还是相机？

你是否看过成功的法则，却一知半解？或虽然了解，却不去应用？

如果你看了一本励志好书，却不用心体会，也不加以应用，效果当然有限。

现在开始不会太迟

你可以从现在开始，学习、了解并且应用本书中成功的法则。积极的态度会帮助你。

梦中的家园。记住，你的思想、对自己所说的话，决定你的态度。如果你有了目标，只要找出一个你可以做到的理由，不管有千百种你做不到的原

因。

达成目标的重要法则是，确定目标之后立刻去做。还有，多做一点。克莱门特·斯通用以下的例子说明这两项原则。

4 月的一个晚上，我到墨西哥市拜访法兰克及克劳蒂亚。克劳蒂亚说：“我希望在圣安琪（当地的高级住宅区）买一栋房子。”

“为什么不买呢？”我问。

法兰克笑着说：“我们没有钱。”

“如果你知道自己要什么，有钱和没有钱，有什么不同？”我问，不等他们回答，我再问：“有没有看过《思考与致富》这本书？”

他们说，没有。我举了几个书中的例子，并且告诉他们，几年前我买了美金 3 万元的房子，只付了美金 1500 元的自备款，结果还是能如期还清贷款。后来我还把书送给他们。

12 月，我在书房中接到克劳蒂亚的电话。“我们刚刚到墨西哥市。我和法兰克第一个想要感谢的人是你。”

感谢我什么？

“我们在圣安琪买了新房子。”

克劳蒂亚说：“有一个周末，我们在家中，几位从美国来的友人打电话来，要求我们送他们到圣安琪。”

那时我们两个人都很累，而且，那个星期才刚刚带他们去过那里。法兰克刚要说“没办法”时，书中的一句话浮现在脑海，“再多做一点。”

开车送他们到人间天堂圣安琪时，我看到自己梦想中的房子，有“我渴望的游泳池”。克劳蒂亚是游泳冠军。

“法兰克买下来。”

法兰克说：“总价美金 500 万，我们只付了美金 5000 元自备款。但还是比住在原来的地方划算。”

“为什么？”我讶异地问。

“我一次买了两栋房子。其中一栋的房租足够支付贷款。”

我们说：“用积极的态度招徕财富。”你可能会说：“钱赚钱。我没有钱。”这是消极的态度。你没有钱，下面将教你运用别人的钱赚钱。

摘要

1. 如果你有明确的目标，跨出第一步，就已经踏上成功之路！
2. 不论是否遇到困难，都仍然有信心，才是考验你的信心。
3. 如果你看完这本书，还是没有成功，是谁的错？
4. 你梦想中的房子，你可以拥有！你可以像法兰克和克劳蒂亚一样，同时买两栋，用其中一栋的房租支付另外一栋的贷款。
5. 你是否必须出车祸或生病躺在医院，才有时间研究、思考及规划你个人、家庭或事业的生涯？
6. 你是否已经开始努力追求目标：（1）写下一个目标；（2）订出完成的期限；（3）订下远大的目标；（4）每天检验你所写的话？
7. 如果你继续目前所做的工作，10 年后会变成什么样子？
8. 奥斯本先生成功的方法是：
 - (a) 每赚 10 块钱就存 1 块钱。
 - (b) 每隔半年，把储蓄或投资的利息再作投资。
 - (c) 投资时，征询专家的意见，作稳当的投资，不要投机赔掉本钱。

(d)如果你需要用到积蓄，就要更努力工作，不要让自己有借口减少储蓄。

用积极的心研究、思考及规划！

善用别人的钱赚钱

创业？很简单。善用别人的钱赚钱，是获得巨额财富的好方法。富兰克林、尼克松、希尔顿都用这个方法。如果你已经很有钱，同样的方法依然适用。

威廉·尼克松说：“百万富翁几乎都负债累累。”他运用别人的钱和余暇的时间投资房地产，把美金 100 元变成 300 万元。

富兰克林在 1748 年“给年轻企业家的建言”中说：“钱是多产的，自然生生不息。钱生钱，利滚利。”

所谓“用别人的钱”，是正当、诚实的，绝不违背道德良知。同时，要作优惠的回馈。

诚信是无可替代的

缺乏诚信的人，即使花言巧语，也会被人识破。运用别人的钱，首重诚信。诚信是所有事业成功的基础。

银行是你的朋友

银行的主要业务是放款，把钱借给诚信的人，赚取利息；借出愈多，获利愈大。

银行是专家，更重要的是，他是你的朋友，他想要帮助你，比任何人更急于见到你成功。

达拉斯的查理·赛门斯是百万富翁。起初他身无分文，直到外出工作，才有了一些积蓄。每个周末查理会定期到银行存款，其中一位柜员注意到他，觉得这个孩子天生聪慧，了解金钱的价值。

查理决定创业，从事棉花的买卖，那位行员让他贷款。这是查理·赛门斯第一次运用别人的钱。一年半之后，他改为买卖马和骡子，过了几年，累积许多的经验。

有一次，两个保险公司的业务员来找他。两个人都是优秀的保险业务员，业绩非常好；他们用推销保险的收入，自己开公司，却经营不善，只好把公司转卖给别人。

很多销售人员以为只要业绩好，企业就能获利，这是错误的观念。不当的管理会将利润腐蚀殆尽。他们的问题正是如此，两个人都不懂管理。

他们去找查理，说出自己失败的经验。“我们的公司没有了，推销保险至今所赚取的佣金，都缴了学费。如今连养家糊口都有困难。”

“我们对于推销工作非常在行，应该尽量发挥所长。你具有专业的知识和经验，我们需要你，大家共同合作，一定会成功。”

几年之后，查理·赛门斯买下他和那两位推销员共同创立的公司全部股份。他怎么有钱？用别人的钱加上自己的积蓄。当然是向银行借钱。因为从小他就知道银行是他的朋友。赛门斯得知芝加哥一家保险公司，将所有主动洽询的客户，都建立基本资料；直接开发“基本客户群”，效果非常好。

很多业务人员不敢拜访陌生的客户，浪费许多潜在的机会。而“基本客

户群”是原先就有兴趣的客户，并不会使业务员感到恐惧，成交的机会也更大。

促使客户主动洽询的方法是广告，但是，广告费用非常昂贵。

查理向达拉斯银行贷款。银行非常乐于把钱借给像查理·赛门斯一样诚信，并且有可行性计划的人。查理的贷款额度不受限制，他的寿险公司，原来的资本只有40万，透过基本客户群制度，在短短10年之内，获利4000万。其后，他更运用别人的钱投资旅馆、办公大楼、制造厂和其他企业。

克莱门特·斯通买下资产160万美金的保险公司，用的是卖方的钱。他说：

我在年底作好研究、思考和规划，决定下一年度的主要目标，是增购一家保险公司。我订出完成的期限：明年的12月31日。

现在我知道自己要什么，也有完成的期限，但不知道如何去做。那不重要。我相信自己会找出一条路。首先，我必须找一家符合要求的公司：（1）营业项目包括意外险及健康保险业务；（2）全国各州都可营业。

当然，还有钱的问题。我必须承接该公司所有的合约，向其他公司再保。我要保留该公司完整的组织，但不需要保险业务员。如此，比花一大笔钱增设新的公司更容易。

我尽量把自己需要什么，告诉每一个可能提供资讯的同业。

我进行下一个步骤：寻求无形的力量指引和协助。

我有一项待完成的重要目标。一个月过去了，两个月、六个月过去了，终于，十个月过去了。我试过各种可行的方法，却都无法满足我的两项基本需求。

10月份的一个周末，我坐在书桌前面，研究、规划和思考，检讨本年度的目标清单。除了最重要的一项之外，其余都做到了。

剩下两个月。我告诉自己，一定有办法。现在还不知道该怎么做，但是我会找到方法。我的目标一定会在期限内完成，从来没有例外。

两天后，我坐在书桌前面，电话铃响，话筒的另外一端传来：“克莱门特，你好，我是乔·吉布森。”乔开门见山地说：“商业信托公司所属的宾州保险公司，由于亏损累累，即将清算，下星期四会在巴地尔摩召开董事会。宾州保险所有的业务，将由商业信托公司所属的另外两家保险公司承保。商业信托公司的执行副总裁是华汉先生。”

我简短地问了几个问题，就挂断电话。我想，只要能提出一项计划方案，使商业信托公司更快达成目标，同时降低风险，就不难说服他们的董事会接受。

我并不认识华汉先生，打电话之前略为犹豫。掌握时机非常重要，以下的话鼓励我采取行动：

试试看，不会有什么损失，如果成功则有收获。

用所有的方法尝试。

立刻去做！

我立刻拿起电话，拨给远在巴地尔摩的华汉先生。“华汉先生，”首先我让自己的声音带着微笑，“我有好消息向您报告！”

我介绍自己，说明我得知商业信托公司可能采取的方式，我认为自己能够帮助他们更快达到目标。于是我和华汉先生及有关人员，约定隔天下午两点在巴地尔摩见面。

隔天下午两点，我和律师罗素·阿灵顿，一起会见华汉先生和他的助理。宾州保险公司的条件符合我的要求。它在 35 州合法营业，没有业务人员；所有的业务都由另外两家公司承保。直接卖掉宾州保险公司，省掉繁琐的清算过程，可以更快且更明确地达到目的。

该公司的流动资产有美金 160 万元。我怎么有那么多钱？用别人的钱？

“美金 160 万元的资产如何处理？”华汉先生问。

对这个问题我早已胸有成竹。“商业信托公司有放款业务，我要向你贷款美金 160 万元。”

我们都哈哈大笑。我接着说，“你没有任何风险。我所承购的宾州保险公司，资产美金 160 万元，全部都作为贷款的抵押。”

用你卖给我的公司作为抵押，再稳当不过了，你还可以赚到贷款的利息。

“最重要的是，用这种方式，你可以迅速且妥善地解决问题。”

我暂停片刻。华汉先生问了另外一个非常重要的问题：“你如何偿还贷款？”

这个问题我同样准备好了。我的回答是：“我会在 6 天内还掉大部分的贷款。”

在宾州保险公司合法设立登记的 35 个州，经营意外险及健康险的业务，所需资本不超过美金 50 万元。这是我独资的公司，只要把资本额及商业信托的累积盈余，从美金 160 万元降低到美金 50 万美元，就可以还掉贷款。

另外一个问题：“你如何偿还美金 50 万元的余额？”

“这并不难。用宾州保险公司的资产，包括现金和政府公债，加上我自己其他的资产，可以向银行借到美金 50 万美元。”

当阿灵顿先生和我在下午五点半离开华汉先生的办公室，交易已经完成。

这个经验详细说明用别人的钱达成目标的步骤，同时也说明贷款对一个人的帮助。

警告：滥用信用会伤害你

到目前为止，我们一直谈到运用贷款的好处，也谈到用借来的钱创造财富。

但是，这种作法，对于态度消极的人，却有害无益。滥用信用是忧虑、挫折、不快乐及不诚实的主要原因。

借款人自愿把钱借给一个值得信任、懂得感恩的人，这是良性的互助。辜负别人对自己的信任，就是不诚信。不诚信的人借钱或购买商品，却不愿意偿还全额贷款或付清款项。诚实的人，也可能因为一时疏忽，无法偿还贷款，而成为不诚信的人。

态度积极的人，有勇气面对事实。没有能力还钱时，有勇气告诉债权人，想出使双方满意的处理方式。此外，他会作适度的牺牲，直到债务全数还清为止。

诚信且具备常识的人，不会滥用信用。诚信但缺乏常识的人，可能胡乱借钱；想不出还钱的办法时，受到消极的态度所影响，就可能违背诚信。他可能放任不管，因为欠债不会被关进监狱；他认为自己可以逃避惩罚，却无法逃避担忧、恐惧和挫折感；继续因为束手无策而背信，造成恶性循环。

警告：小心投资股票

警告：很多股票投资人，因为不了解经济和市场的循环，在股市大崩盘时损失惨重。许多人投资房地产，购买房屋、土地或农地，当市场低靡、不动产的市价滑落时，就没有能力偿还银行的贷款。

市场循环有一定的规则。重要的是：如果你失去部分或全部的财富，记住市场会循环。在适当时机重新开始，不要犹豫。很多现在富有的人，都曾经失去财富，但未失去积极的态度，他们有勇气从经验中学习，得到更多的财富。

用别人的钱，使诚信的人由贫穷变为富有。钱是成功的要素。

不要错过良机

一位年薪超过美金 3.5 万元的年轻销售经理写道：

“我有一种感觉，我觉得财富、快乐、成功就在眼前。只差一步，我就能打开那扇门。”贫富之间的差距，往往只差一项原则。蓝诺·拉文白手起家，他遭遇问题时，必须研究、思考和规划，找出解决每一项问题的方法。

他和妻子一起制造化妆品，并且经销其他公司的产品；由于缺乏资金，因此所有的事情都必须自己做。

他们的公司逐渐成长，毕妮丝负责管理和采购，蓝诺则负责业务及生产，并且聘用律师及税务会计专家。他们把赚到的每一块钱都投资在事业上，努力研究、思考及规划，善用每一块钱，让每一个工时都发挥最高的生产能力，杜绝浪费。

由于蓝诺的努力，他们的营业额不断提高，在同业间极受肯定。他得知 V0 - 5 公司将被拍卖，该公司生产的护发剂，品质非常好。蓝诺兴奋极了，高品质一直是他追求的目标。立刻去做！他与该公司的所有人联络，由于蓝诺的热诚加上丰富的专业知识，卖方在极短的时间内，同意以美金 40 万元成交。

美金 40 万元从哪里来？

蓝诺万事具备，只欠东风——资金。

立刻去做！他透过银行的介绍，认识了三个曾经投资另一家化妆品公司的客户。蓝诺打了长途电话和他们联络，他们对财务问题非常专精，可能提供一些建议；此外，他们曾经投资另外一家公司，或许也会投资他的公司。事实果然如此。

他们在投资方面经验丰富，此次他们提出的策略是：(a) 合并所有的业务；(b) 专注某一项业务；(c) 以 5 年的期限，每季分期付款，用营运的获利偿还贷款；(d) 以机动利率偿还贷款；(e) 提供公司股权 25% 作为投资者的利润。

蓝诺欣然同意。他了解运用别人的钱非常重要，三位投资者同样是利用别人的钱——他们向银行贷款美金 40 万元。

蓝诺和毕妮丝所有的时间和精力都投入工作，成绩斐然。不久之后，V0 - 5 的使用者遍及全美，并出口到许多国家。3 年后，他们的资产超过美金 100 万元。

蓝诺·拉文的成功结合以下的因素：

1. 使用者重复购买的产品或服务。
2. 因某项产品获利，但逐渐式微的公司。

3. 经验丰富的产品经理及最高的生产效率。
4. 优秀的业务经理，不断改善行销的方法，以提高业绩（使公司获利）。
5. 态度积极的良好经营者。
6. 专业的会计人员，精确的成本估算。
7. 积极的优秀律师。
8. 足够的营运资本或适时的贷款，在适当时机扩大规模。

你也一样，只要有积极的态度，创业很简单，像蓝诺和毕妮丝一样，用别人的钱，打开财富的大门。

你必须在工作中得到满足，才能健康并且快乐。在下面“工作中获得满足”的方法中会告诉你怎么做。

摘要

1. 创业？很简单，用别人的钱就可以了。
2. 用别人的钱是致富的途径。
3. “用别人的钱”必须是正当、合理，符合最高的道德标准。
4. 不诚实的人没有权利借钱。
5. 银行是你的朋友。
6. 尝试并不会有任何损失，成功则获利无穷。为何不去尝试
7. 想要与人达成交易时，给对方想要的，如此你也得到自己想要的。双方互蒙其利。
8. 泛滥的信用会伤害你，造成挫折、悲剧及背信。
9. 解析成功的要素时，必须了解所有必备的因素。缺少其中一项就无法成功。
10. 你也可以找到欠缺的要素，打开成功的大门。
11. 了解经济的循环，如此你就会知道，何时应该扩张信用，何时应该还清贷款。

拿出勇气面对事实！

在工作中获得满足

不论你从事何种工作，不论你是老板或员工、厂长或作业员、医生或护士、律师或秘书、老师或学生、主妇或佣人，都应该乐于工作。

满足是一种积极的态度。你可以决定自己的态度，乐在工作，全力以赴。

从事合乎志趣的工作，更能在工作中得到满足；否则，可能会有情绪的冲突和挫折感，可以用积极的态度调适或克服。

杰瑞·阿山有积极的态度，他喜爱自己的工作，在工作中得到满足。杰瑞是夏威夷国王的后代，也是一家大型企业在夏威夷分公司的业务经理。

他非常了解自己的工作，并且胜任愉快。杰瑞经常看励志性的书籍，从中得到三项非常重要的启示：

1. 你可以用自我激励的话，掌握自己的态度。
2. 确定目标，更能看出有助于完成目标的因素。有了积极的态度，目标愈大，成就愈高。
3. 任何事情都必须了解原理并加以运用，才能成功；必须经常作建设性的思考、学习及规划。

杰瑞深信这些原则，并付诸行动。他研读公司的销售手册，应用在实际的销售过程中；他订出目标——大的目标，并且达成。每天早上他对自己说：

“我很快乐！我很快乐！我太棒了！”他果然觉得快乐，业绩也非常突出。

杰瑞相信自己的才能足以胜任工作，他把自己的心得告诉本系统的销售人员，用公司的训练手册中，最新最好的方法训练他们；他同时以身作则，让他们知道只要用对方法，成交是多么容易，并且教他们订出高目标，用积极的态度完成。

每天复诵：我很快乐！我很快乐！我太棒了！

每天早上，杰瑞的组员见面时都会愉快地复诵：“我很快乐！我很快乐！我太棒了！”然后一起开怀大笑，互相鼓舞，祝福彼此都能达成当天的销售目标。每个人所订的目标，都高得令经验丰富的业务员和销售经理咋舌。

每个周末，每一名销售人员所提出业务报表，都使公司的总裁及业务经理开心地大笑。

杰瑞和他系统下人员满意自己的工作吗？一定是的！以下是他们快乐的原因：

1. 他们对工作有深入的研究，了解所有的规则和技巧，并实际应用，自然能达成目标。

2. 他们经常设定目标，相信自己做得到；他们知道只要信心坚定，任何事情都可以做到。

3. 他们不断地用自我激励的话，保持积极的态度。

4. 他们享受工作完成时的满足感。

“我很快乐！我很快乐！我太棒了！”杰瑞的公司有一位年轻的销售人员，也用同样的话激励自己；他才18岁，是大学生，利用暑假期间打工，到商店和公司行号实习推销保险。他从为期两周的训练中学习道：

1. 业务员结训之后两周内养成的习惯，会永远跟着他。

2. 确定一项业绩的目标，一直努力到达成为止。

3. 把目标订得高。

4. 必要时复诵自我激励的话：“我很快乐！我很快乐！我太棒了！”鼓舞自己朝着目标积极行动。

累积数周的销售经验之后，他订出明确的成就目标——得奖。得奖资格是一个星期内成交100件以上。

到了星期五晚上，已经成交80件——还差20件。年轻的业务员下定决心，无论如何一定要达成目标。他相信自己一定做得到。其他组员到了星期五晚上就结束工作，他却在周末清晨回到工作岗位。

一直到当天下午3点钟，还没有签下一张保单。他知道成交的或然率取决于业务员的态度，而不是潜在客户。

他想起杰瑞·阿山用来自我激励的话，热诚地复诵五次。“我很快乐！我很快乐！我太棒了！”

到了5点钟，他签了3张保单，还差17件。成功是以积极的态度不断尝试。他再度复诵：“我很快乐！我很快乐！我太棒了！”晚上11点钟，他很疲惫，但是很快乐！因为他签下那天第20份保单。目标完成，他得奖了。更重要的是，他体会到只要不断尝试，就可以反败为胜。

成败的差别在于态度。积极的态度让杰瑞·阿山和他的销售人员从工作中得到满足，帮助那名年轻的学生得奖。

想想你自己。看看人们喜欢或不喜欢自己的工作，结果有什么不同？快

乐、满足的人们，用积极的观点看待周遭的情况；当事情无法尽如人意，他们先反求诸己，寻求改善之道；努力从工作中学到更多，更专精，让自己和雇主更满意。

不快乐的人抱着消极的态度。他们自己不想要快乐，对所有的事物竭尽所能抱怨和挑剔：工作时间太长、午休时间太短、上司太啰嗦、假日太少、福利不好，甚至抱怨无关紧要的事情，例如苏西每天都穿同一套衣服、记账的约翰字迹潦草，所有使他們不愉快的事情。

不论工作的性质如何，如果你想要快乐和满足，用积极的态度，就可以找出创造快乐的方法和途径。

把快乐和热诚带到工作环境之中，可以使工作变得充满乐趣，效率也大为提高。

明确的目标创造奇迹

明确的目标使家庭主妇充满热诚。我们在一堂课程中，谈到把热诚带到工作中的原则时，坐在教室后面一位年轻的女学员举手发言。

“我和丈夫一起来。你们所说的原则，对于商场中的男性可能很好，却不适合家庭主妇；男人时常会遇到新奇和有趣的挑战，但是做家事却千篇一律。”

这个问题对我们而言是一项挑战，很多人的工作确实是千篇一律。如果我们能想出办法，帮助这位年轻的女学员，或许就能帮助那些把工作当成例行公事的人。我们问她，每天例行的家事是什么？她说，整理好床铺，很快又弄乱；刚刚洗过的碗又脏了；地板拖完，又被踏脏。“事情全部做完之后，就像没有做一样。”

“的确很令人懊恼，”讲师也有同感，“有没有喜欢做家事的女性？”

“应该有吧！”她说。

“为什么她们会喜欢做家事？”

那位年轻的女学员想了一会儿才回答：“可能是她们的态度。她们不觉得家事很无聊，不只是例行的公事。”

这就是问题的关键。在工作中得到满足，其中的一项秘诀就是：“不只当成例行公事。”你的工作一直在进展，不论你是家庭主妇、档案管理员、加油员或是大企业的总裁，都没有什么不同。把例行的工作当成垫脚石，就能得到满足；每件琐事都是一个垫脚石，带你走到选择的方向。

运用垫脚石理论

运用垫脚石理论。这位家庭主妇所需的答案，是找出她真正的想要达成的目标；找出一种方式，让她从每天例行的家事中，逐渐达成该目标。她主动说出自己的心愿——和家人一起环游世界。

“很好，”讲师说，“就以此为目标。你自己订出期限，什么时候成行？”

“等小宝满12岁，”她说，“也就是6年之后。”

“所以，你要开始做一些准备。你的丈夫必须留职一年，要先作好钱的预算。你必须安排行程，计划停留哪些国家？你能否想出办法，让整理床铺、洗碗、拖地、准备三餐，成为达成目标的垫脚石？”

几个月之后，故事中的女主角来找我们。从她走进来的那一刻，就可以明显看出她非常成功且骄傲。

“太奇妙了，”她告诉我们，“这个垫脚石的理念成功了！每一件杂事都适用。我利用打扫的时间思考和规划，购物的时间拓展视野；我刻意购买从其他国家进口，我们在旅途中可能吃到的食物，把吃饭的时间作为教育时间。如果我们吃中国的鸡蛋面，我会事先看过许多有关中国风土民情的资料，在餐桌上和家人分享。”

“再也没有呆板或无聊的事情。感谢垫脚石的理念！”

不论你的工作多么单调乏味，只要你看到自己追求的目标，工作就能为你带来满足。不论任何行业都是一样的。有一个年轻人想当医生，你必须先念书拿到文凭。为了赚取学费，他看守幸运泉，替人洗车，挖掘水沟，这些工作当然没有挑战性 or 刺激，那只是到达终点的一种途径。他知道自己想要什么，工作便成为一种磨炼。

若相对于所追求的目标，工作所付出的代价太高，就应该换工作；当工作令你愉快，不满的毒素将散发到生活的每一个层面。

培养建设性的不满

培养建设性的不满。若工作值得努力，你仍然不快乐，此时应该培养建设性的不满。富兰克林寿险公司前任总裁查尔斯·贝克说：“我希望你觉得不满。不满意是人类历史上所有进步和改革的原动力。我希望你们永远都不满足，我希望你们一直急于改善自己和周遭的世界。”

建设性的不满可以激励人们，化罪恶为圣洁，反败为胜，由贫转富，由悲愁到快乐。

当事情出发了差错、和别人产生误会、遭遇挫折、一切都黯淡无光、毫无转圜的余地、问题不可能有令人满意的解决方式时，你怎么做？

你是否束手无策、恐惧、逃避？

或者，你培养建设性的不满？把劣势转变为优势？坚定自己所要的决心和信心，清晰地思考，以积极的行动达成满意的结果？

拿破仑·希尔说，每一次的横逆，都隐藏成功的种子。过去重大的困难或不幸的经验，是否鼓励你造就你现在的成功和快乐？否则你将难以达成？

建设性的不满鼓舞你成功

建设性的不满鼓舞你成功。爱因斯坦因为牛顿的定律无法解答他所有的问题而感到不满，于是他不断探索自然，钻研更高级的数学原理，终于导出相对论。根据这个理论发展出原子分裂的方法，探索核能的奥秘，终于成功地征服太空。

我们不是爱因斯坦，但只要一直朝着希望中的方向努力，纵使改变不了全世界，也能够改变自己的世界。

你的工作适合你吗？

克劳伦斯·蓝兹在俄亥俄州担任车长多年。有一天早上醒来，他突然发觉自己的工作总是千篇一律，令人感到厌倦；克劳伦斯愈想愈不满。然而，如果你像克劳伦斯一样，在一家公司工作那么多年，并不会只因为不满就辞掉工作。至少，你不想丢掉饭碗。

克劳伦斯上过成功法则的课程，他知道只要自己愿意，就能在工作中得到快乐。惟一需要的是正确的态度。

克劳伦斯决定全面检讨现状，看看自己能做些什么。“我如何在工作时更快乐？”他问自己。

他得出很好的答案——只要使别人快乐，自己就会更快乐。

他可以让很多人快乐，他在车上会遇到形形色色的人，随时可以和别人作朋友。“我可以善用这项特质，让我的乘客每天搭车时更愉快。”

克劳伦斯的计划好极了。乘客喜欢他亲切且愉快的问候，热诚和贴心的服务，使人们和克劳伦斯自己都更快乐。

他的上司态度却完全相反。他召见克劳伦斯，警告他停止所有特别的服务。

克劳伦斯完全不理睬这种警告。他让别人快乐，自己也非常快乐。他和乘客都满意极了。

克劳伦斯失业了！

这是一个难题——很好！他去找拿破仑·希尔，“我看过《思考与致富》，也应用积极的成功法则。但一定是哪里做错了？”他把事情的经过告诉拿破仑·希尔。“我应该怎么办？”

拿破仑·希尔笑着说：“我们看看你的问题。你对工作不满意，尝试运用最好的资产，以友善和亲切的态度，把工作做得更好，更令人满意。你做得很对，问题在于上司没有慧眼。很好！现在你可以运用你的亲和力，追求更好的目标。”

拿破仑·希尔告诉克劳伦斯，他的亲和力更适合当业务员。于是他加入纽约人寿保险公司，成为保险经纪人。

他第一个拜访的对象是汽车公司的总裁，他的亲和力说服对方，签下美金 10 万元的保单。

当希尔第二次见到他，他已经晋身为纽约人寿保险公司顶尖的业务员。

你想做的工作，可以做得更好。同样的个性、能力，使你在某一项工作获得成功，却不一定能够胜任另外一项工作。

如果你的工作不合乎志趣，就像把方型的钉子钉进圆孔内，事倍功半。你不能改变环境，却能改变自己的态度。你可能会心理上的冲突，但只要愿意付出代价，就可能获胜。新的特质会产生，取代原有的。你可以克服内心的挣扎，改变自己的志趣。

下面“伟大的执着”中将告诉你如何调适内心的冲突。

摘要

1. 满足是一种态度。
2. 态度可以由你完全掌控。
3. 记住：我很快乐！我很快乐！我太棒了。
4. 订定目标时——要把目标订高！
5. 了解规划及应用的方法。
6. 订定目标不断尝试，直到达成为止。
7. 以超越的眼光看待每日的例行公事，运用踏脚石理论。
8. 培养建设性的不满。

9. 如果你是一个方形的钉子订在圆形的孔内，该怎么办？挫折可能是踏脚石或挡路的巨石，这看你的态度是积极或消极的。

伟大的执着

运用以下的观念，你可以获得超乎梦想的财富。这个观念带给你快乐的无形财富，拓展你的人格，得到你意想不到的爱和关怀。

劳德·道格拉斯牧师退休之后，以更具激励效果的方式继续传道——写作。传道工作教化数百人，写作教化数千人，电影则能感动数百万人。他在《伟大的执着》一书中传达一项理念：“和别人分享，不期待赞美、报酬；为善不欲人知。”

如果你这么做，就能发挥自然的力量：善行不求回报，祝福和报酬就会源源降临到你的身上。

不论你是谁，都可以有所执着

不论你是谁，都可以有所执着，帮助别人，和别人分享；不一定要有钱有势，不论从事何种职业，都可以发自内心帮助别人。

有一个人不但拒绝美国少年俱乐部的要求捐出少额的钱，兴建少年之家，并且以恶劣的态度对待前来募款的社工人员。

“滚出去！”他说，“我讨厌要我捐钱的人！”

社工人员即将离去，他走到门口又停了下来，转过身来和善地看着坐在办公桌后面的人。“你不愿意帮助需要帮助的人。我愿意。我把上帝的祝福和你分享！”接着转身离去。

社工人员当时的想法是，“我没有黄金和白银，但我所有的愿与你分享”。几天之后，有趣的事情发生了。

那个叫嚷着“滚出去”的人，来敲社工人员办公室的门：“我可以进来吗？”他带着自己所有的一部分要与人分享：一张美金 50 万元的支票。他把支票放在桌子上说：“我有一个条件：不可以让任何人知道是我捐的。”

“为什么？”

“我不希望俱乐部里的孩子们提到我的名字，误以为我是好人。我不是圣人，而是罪人。”

如果你像那位社工人员一样，没有钱，却愿意与人分享自己所有，你也可以慷慨地给予。

最宝贵的资产及最大的力量时常是无形的。没有人带得走，足够分享给别人。

分享愈多，拥有愈多。

如果你对此感到怀疑，可以用以下的例子证明：见到每一个人，都向他微笑致意，亲切地问候、愉快地回答、衷心的感谢和欣赏，与人分享快乐、勇气、希望、荣耀、信心、友谊、祝福和善意。美好的事物与人分享，己所不欲勿施于人。

痛失爱女的心身历程

一位母亲失去了惟一的孩子——一个漂亮活泼，为周遭每一个人带来欢笑的少女。她为了调适失去爱女的悲伤，致力于帮助别人。应我们的要求，她写出自己的心身历程：

失去爱女的悲恸永远在我的心里。她是我们全部的未来和所有的希望。上苍带走我们惟一的孩子，她才 14 岁半。我们的悲恸难以形容，未来一片黯淡，因为生命中的光亮已经熄灭了。一切都变得非常空洞，所有的甜美都变成苦涩的回忆。

我的丈夫和我一样，心里只有一个无解的问题：为什么？我的丈夫申请退休，我们卖掉房子，到处旅行，却无法逃离悲伤；想要寻求安慰也不可得。过了几个月，我开始慢慢接受现实，所有孩子给我们的快乐，都是上苍借给我们的。

我的丈夫依然爱我，我依然拥有朋友和周遭所有美好的事物。我应该感谢上苍。

虽然失去最爱，但使我更加体谅别人，因此，更能够帮助别人。我开始参与社会工作，在“希望之都”担任义工，让自己有机会替爱女做一些事情。

现在，时间过去了，我的心里得到平静。我衷心希望失去所爱而痛苦的人们，从帮助别人当中得到安慰和平静。

希望之都是全国性的医疗研究中心，提供完全免费的看护服务。

只要一个人真心想付出，就能影响整个国家，甚至整个世界。欧利森·史威特·马登的付出，改变了人们的态度。

让每一个难关都成为往上爬的机会

马登在7岁时成了孤儿。他看过同样是孤儿的苏格兰作家山缪·史迈尔所写的《帮助自己》，使他立志要让世界更美好。

1893年经济大好时，马登拥有4家旅馆。旅馆的经营充分授权，马登花费许多时间写书；他想要写成一本像《帮助自己》一样振奋人心的好书。马登的书名是《奋力向前》，他说：“让每一个难关都成为往上爬的机会！”

不幸降临到他的身上。1893年的大暴动，马登有两处旅馆付之一炬，他的手稿几乎全毁，所有的心血付诸流水。

但是，马登有积极的态度。他明白暴动的发生是因为恐惧，几家大型企业先后倒闭，人们害怕美元贬值、股票下跌、经济不稳定。这些恐惧导致股票大崩盘，567家银行及信托公司、156家铁路公司倒闭，罢工如火如荼展开，失业影响数百万人的生计，农产品也由于干旱而歉收。

马登看到经济混乱，生活不安定，人们极需要精神上的鼓舞。有人请他担任旅馆经理，他拒绝了。一个念头吸引住他，他重新开始着手写书，每个星期只靠美金1.5元度日，日夜不停地工作。第一版《奋力向前》一上市立刻受到大众的认同，很多公立学校指定为教科书或参考书目，公司行号发给员工阅读；该书受到教育人员、政府官员、神职人员、商人、业务经理的喜爱，公认为振奋人心最有力的书，并且被翻译成25种语言，销售数百万册。

马登认为个性是缔造成功及维持不败的基础。他认为崇高、正直及圆融的人格，就是最大的成功。他告诉读者获得财富与事业成功的秘诀，但是，他反对追逐名利，贪得无厌。他说，生活不只是过日子，而是成就崇高的生命。

马登说，牺牲家庭、名誉、健康，不计一切代价换取金钱的人，不论累积多少财富，都是人生的失败者。很多成功的人，都不是大老板或百万富翁。

马登的《奋力向前》，让整个国家的态度，由消极变为积极，影响了整个世界。

马登证明坚定的意志促成行动，造就伟大的成功。

不用在乎别人对你的执着的冷嘲热讽

许多伟大的发明家、创造者、哲学家和天才，被当成“疯子”、“傻瓜”

或“白痴”，他们孤军奋斗，对抗人们的嘲讽和漠视。

北卡州杜克大学超心理学实验室的莱恩博士，就读芝加哥大学时，听了亚瑟·柯南道尔的演讲，开始研究心灵的现象，想要以科学的方法，探索并且开发人类意志的未知力量。

他决定在大学担任教职，有人警告他，如此将使他的声望受损；他的朋友纷纷阻止他，有些不再与他来往。“我必须找到自己的路，忠于自己。”

他忠于自己，终于在科学界受到肯定和推崇，成为举世知名的专家。

过去 45 年来，他打破禁忌，忍受漠视、敌对和嘲讽，最大的阻力是缺乏研究经费，甚至曾经从医院废弃不用的仪器中，找出可用的零件拼装成实验器材。

你是否执着于一个伟大的理想？许多大学教授付出所有的时间，努力追求能使全人类受惠的真理；他们不但缺乏研究经费和设备，甚至无法负担自己和研究人员的生计。

钱不好吗？

你也可以实现自己的执着。财富是一项伟大的执着！你可能会问：金钱和伟大的执着如何相提并论？我们的回答是：“钱不好吗？”

很多人说：“金钱是万恶的根源”。圣经上说：“爱钱是万恶的根源”。一字之差，意义大不相同。

许多态度消极的人，对《思考与致富》一书的内容不以为然。作者认为，其中有许多人，只要改变态度，在短短一年内，可以赚得超过他们原来一生所能赚得的财富。

在社会上，钱是交易的媒介。钱是力量，可以用在善与恶上。《思考与致富》鼓舞许多人，用积极的态度追求财富。书中亨利·福特、洛克菲勒、爱迪生及卡内基等名人的事迹，鼓舞了許多人。

这些人所成立的基金会，资产逾数十亿美元，每年对于慈善、宗教及教育性目的的捐款金额，超过 200 万美元。

金钱不好吗？

这些人的大爱将永垂不朽。

卡内基生长在一个贫穷的苏格兰移民家庭，其后成为全美国最富有的人，从“卡内基传”可以看到他一生的事迹。他一生笃信一个理念：“生命中值得拥有的事物，都值得努力追求！”这个简单的理念，成为一种执着。

卡内基在世时，直接的捐赠、基金会及信托的捐款金额高达 5 亿美元。他捐出数百万美元兴建图书馆，嘉惠求知的人们。

一个人若能将无形的财富与所爱的人分享，世界会更美好。就像卡内基一样，把带来快乐、身心健康及财富的理念与人分享。

麦克·班纳顿从周薪 20 美元的小职员，成为全美最富有的人，他的财产逾千万美元。一个极小的事件，促成他事业上的转折点。

25 岁的班纳顿，在火车上让位给一个陌生的老人，他觉得那是理所当然的事情。那位老人是北宾州石油公司总监约翰·渥斯顿。渥斯顿提供一个工作机会给班纳顿，班纳顿接受了，后来他成为“有史以来发现最多石油的人”。

班纳顿对金钱的看法是，“我只是暂时保管金钱，运用这些钱让社区更好。”

他在 85 岁的生日时说：“人们问我，到了这个年龄，如何保持朝气。我

的秘诀是，让自己忙碌，时间就不知不觉过去了。多想想周遭人们的好处，多想到朋友，尽可能不要想到敌人。我觉得年龄无关岁月，而是一种心境。”

心中有所执着可以活得更久。

心中有所执着可以活得更久。就像哈伯特·胡佛和伍德将军，他们奉献许多时间和金钱给美国少年俱乐部，推展公益活动，受到世人的推崇和敬爱。

或许你没有卡内基或班纳顿的财富，却不会影响你的执着。

艾文·鲁道夫一生致力于帮助贫民区的少年，用来感激曾经挽救他的少年俱乐部。他生长在芝加哥北部的一个贫穷的地区，和一群游民一起流浪，他们大多是问题少年。有一天，一群少年俱乐部的社工人员，抵达该地区一所废弃的教堂。

“我们一伙人当中，只有我和哥哥到教堂去，”艾文说，“后来，除了我和哥哥之外，他们都进了监狱。如果我们没有加入林肯区少年俱乐部，也会和他们一样。”

艾文感激少年俱乐部为他们兄弟所做的一切，他奉献自己的一生，帮助沦落的少年。由于他的热诚，大量的捐款涌至支持芝加哥少年俱乐部，吸引许多有影响力的人们共襄盛举。看完这一章，你已经开始走上成功之路。

摘要

1. 培养伟大的执着：与人分享，不求回报。
 2. 不论你是谁，不管你有什么，只要有积极的心，都可以发自内心帮助别人。
 3. 与人分享自己拥有的一部分，分享得愈多，你所拥有的愈多。因此，把好的、你所喜欢的分享给别人。
 4. 你可以像失去女儿的母亲一样，培养伟大的执着。
 5. 个性是缔造并维系成功的基础。你如何改进自己的个性？本书会帮你找到正确的答案。
 6. 你是否相信成就崇高的生命，比生命本身更重要？若是，你会怎么做？
 7. 旺盛的企图心可以产生驱力，造就伟大的成功。明确的目标可以培养旺盛的企图心。
 8. 培养及坚持伟大的执着需要勇气和牺牲。你可能要像莱恩博士一样，独自对抗别人的嘲讽和漠视。
 9. 有人说金钱是万恶的根源。《圣经》说：“爱钱是万恶的根源”。善恶之间的差别，在于态度积极或消极。
 10. 卡内基、亨利·福特运用金钱的力量成立慈善、教育及宗教的基金会。这些人伟大的执着与善行，将永远不朽！
 11. 生命中值得拥有的事物，都值得努力追求！
 12. 当别人要求你为一个可贵的原因奉献金钱或时间时，告诉自己：“不断地给予，直到上苍不再给你为止。”
- 你所分享的会加倍，你所占有的会消失！

第 4 章 成功在望

打起精神

你今天的心情好吗？一早醒来，你是否迫不及待面对今天的工作？一头栽进工作中乐此不疲？

你也可能没有心情想自己应该做些什么，一大早就没有精神，做着乏味的工作，毫无乐趣可言。

若是如此，我们来想想办法。

凡诺·渥非是国内极为杰出的教练，几位高中生经过他的调教，打破全国纪录。

渥非训练选手，同时激发他们身心的能量。“如果你相信自己做得到，”渥非说，“绝大多数的情況下是可以的。”

肉体 and 意志都可以产生能量，潜意识的力量无穷。在一场车祸中，丈夫被压在车轮下，娇小的妻子在千钧一发时，抬高车轮救他出来！发疯的人受到潜意识中的野性所驱使，可以产生在正常时无法想像的力量。

罗杰·班尼斯特在 1954 年 5 月 6 日打破 4 分钟跑完 1 公里的纪录。他同时训练自己的意志和肌肉，完成运动界长久的梦想。他用几个月的时间，让潜意识相信这是可以打破的纪录。人们认为 4 分钟是一个极限，不可能超越；班尼斯特却认为那是一个门槛，一旦超越，他自己及许多跑者就能不断突破纪录。

罗杰·班尼斯特打破 4 分钟跑完 1 公里的纪录之后，他自己和其他跑者，继续突破此项纪录；1958 年 8 月 6 日在爱尔兰都柏林的一项比赛中，5 名跑者都在不到 4 分钟的时间内跑完 1 公里！

罗杰·班尼斯特成功的秘诀，来自伊利诺斯州立大学体能实验室的主任托马斯·柯克·克尔顿博士。克尔顿博士对于人类的体能，提出革命性的观念，对于运动员与非运动员都同样适用；可以使跑者跑得更快，一般人更长寿。

克尔顿的理论主要是根据两个原理：（1）训练全身，（2）把自己推到耐力的极限，延伸极限。

“打破纪录的艺术，”他说，“是让自己多发挥一些。”

克尔顿博士在欧洲运动明星的体能测验中结识罗杰·班尼斯特。他注意到班尼斯特的体格有几项优势，例如，他的心脏与身体的大小比例，比一般人大大 25%。班尼斯特接受克尔顿的建议，作全身的训练；他用爬山训练意志力，练习克服障碍。

同样重要的是，他学会把大目标打破成小目标。罗杰·班尼斯特的方法是，一次跑 1/4 公里。目标订在 58 秒内跑完 1/4 公里，58 秒乘以 4 是 232 秒，也就是 3 分 52 秒。每次都练习到精疲力尽为止，经过多次的练习，他以 3 分 59 秒 6 的成绩跑完 1 公里。

克尔顿博士告诉罗杰·班尼斯特：“身体忍耐愈多，愈能够忍耐。”他说：“训练过度”或“疲乏”都是无稽之谈。

但是他强调，休息和运动同样重要。身体需要在每次耗竭之后，重建更大的能量。肉体 and 意志都会在休息的期间自我充电，如果你不给它足够的机

会，可能导致严重的伤害，甚至死亡。

适时为自己充电

能量太低时，必须以放松、娱乐、休息及睡眠再充电。以下是能量的测试表，当你感觉能量逐渐枯竭，就应该进行自我测试。若出现下列的情形，就是需要充电：

不正常的倦怠感。

暴躁、多疑。

紧张、忧虑、恐惧、嫉妒、自私。

情绪化、沮丧或挫折。

有足够的能量才有积极的心态

身体和意志有足够的能量，才会有积极的态度，反之亦然。疲倦时，原先积极、正面的情绪、思想及行为，很容易转变成消极、负面；有了足够的休息和良好的健康，这些都会回复正常。疲倦会使你最不良的内在显现出来。当能量回复到正常的标准，处于最佳状态时，你的思想和行为都是积极的。

同时训练肉体 and 意志，才能激发最大的能量。肉体需要均衡、健康、营养的饮食；心灵需要励志及宗教书籍的鼓舞。

身心的健康都需维他命

身心的健康都需要维他命。前任印第安那州美国农场研究协会主任研究员乔治·史卡塞斯博士说，非洲有一个部落居住在离海岸不远处，比内地类似的部落更进步；族人的身体更健壮，头脑也更敏捷。主要的差异在于饮食不同，内地的部落饮食缺乏足够的蛋白质，而居住在海岸边的部落，可以捕到足够的鱼类作为食物。

克劳伦斯·米尔斯在《气候造就人类》一书中写道，美国政府发现，巴拉马州巴拿马地峡附近，有些居民的发育较为迟缓。科学家发现，他们所赖以维生的植物及肉类，都缺乏维他命 B 群。在他们的饮食中加入维他命 B₁，情况就获得改善。

如果你怀疑自己的饮食中缺乏某种维他命，应该设法改善；最好请教医师或营养师，接受专业的咨询。

潜意识也同样需要心灵的维他命，并且可以无限量吸收及储存，释放无限的能量。不要让无谓的负面情绪造成能量短路。

已故的威廉·兰吉雅是《无限的成功》主编，他说，无谓的情绪困扰，包括忧虑、怨恨、恐惧、怀疑、愤怒，都会浪费能量。

“这些被浪费的能量，”他说，“应该转换为创造性的能量。”他还说：“失败者所消耗的能量，并不少于成功者。”

高尔夫冠军汤米·波特经常浪费能量。如果他多打一杆，就会大发雷霆，时常气得把球杆扔进树林里。后来，读到圣法兰西斯·阿西提著名的祈祷辞“改变我所能改变的，接受我不能改变的，给我智慧分辨两者的不同”，他把这段话摘录成一张卡片放在口袋里，随时提醒自己，把这些被浪费的能量应用到最有利的方向。

人类是惟一能够利用意识控制情绪的动物。例如恐惧，在某些情况下是必要的。小孩子如果不怕水，溺死的机会会增加。但是，当你发现恐惧于事

无补，在你感到害怕，需要勇气时，表现得勇敢，就会变得更勇敢。

澳洲的道恩·弗瑞雪生长在偏僻荒芜的郊区。道恩患有贫血，但是她立志要赢得游泳冠军，终于成为世界顶尖的游泳女将。

她在结束卡地夫的比赛返家途中，看了《思考与致富》一书。“我重新思考长久以来的梦想——在60秒内游完100公尺，成为全世界最快的游泳女将。从那时开始，打破纪录的念头在我的心中熊熊燃烧着。我把它当成最大的目标。”

弗瑞雪小姐不只训练自己的体力，并且训练意志力。此时她尚未突破纪录，却已经一再逼近。她优异的表现，使得澳洲的教练争相阅读拿破仑·希尔的著作。

“顶尖的教练一直追求更好的方法，让他们的冠军选手再进步一点。现在一般的训练项目中，都加入美国专家的激励方法。运用拿破仑·希尔的技巧，让选手参加成功法则的训练课程，学习正确地运用这些法则。”

此刻你的能量电池是否需要充电？你是否准备好摘下冠军？若是，你需要知道如何拥有健康及长寿——那是下面“健康与长寿”中的主题。

摘要

1. 此时你的精神好吗？
2. 你最重要的体能、精神及心灵的能量来源为何？
3. 你如何运用托马斯·柯克·克尔顿博士教罗杰·班尼斯特的原则，开发更多的能量，达到你的目标？
4. 你是否迫使自己到达耐力的极限，然后休息，再试一次？
5. 你是否该充电了？
6. 如何避免或调适疲劳？
7. 你的饮食是否营养均衡？
8. 你是否每天阅读励志书刊，或听励志的录音带，补充精神的维他命？
9. 你是否将能量导向良好的管道？或者短路、浪费？
10. “失败者与成功者所消耗的能量相差无几。”
11. “上帝啊！请给我宽容，接纳我不能改变的；给我勇气，改变我能够改变的；给我智慧，分辨两者的不同。”
12. 恐惧的情绪何时恰当？何时不当？
13. 表现出活力，就会有活力！
用积极的心提高你的能量。

健康与长寿

积极的态度使你的能量充沛，对每天的生活和工作有重要的影响。每天起床及就寝之前复诵数遍：“感谢上帝的慈悲，我会愈来愈好。”

用积极的态度帮助你

用积极的态度，招徕生命中更美好的事物，让你的身心更健康，更长寿。孩子才出生两天，医生说：“这个孩子活不成了。”

“孩子会活下去！”父亲说，他有积极的态度，也深信祷告的力量。他祈祷，并且采取行动，让一位态度积极的小儿科医生照顾他的孩子。那位医生相信，每一种肉体的残缺，都能得到补偿。孩子真的救活了！

我活不下去了！

“我活不下去了！”《芝加哥日报》出现这样的标题，文中提到一位62岁的建筑工程师，在家中突然感到胸部剧烈疼痛，呼吸困难；比他小10岁的妻子用力摩擦丈夫的手臂，促进他的血液循环，但还是回天乏术。

“我活不下去了。”寡妇告诉身旁的母亲。

接着寡妇也死了——和她的丈夫同一天！

小婴儿活了下来，寡妇却死了。这是积极与消极的明显对比。一定要给自己活下去的理由，随时准备面对任何可能发生的危急情况；潜意识会迫使你的意志更坚强，让你渡过难关。

最长的一夜！

最长的一夜。罗夫才20岁，家境并不富裕。6名医师加上一位年轻的实习医生，整晚守在波多黎各圣韦恩医院的手术室内，极力挽救他的生命。经过20个小时的急救和不眠不休地守候，他们都疲惫不堪。最后听不到他的心跳声，也量不到他的脉搏。

主治医师用手术刀割开罗夫手腕的血管，流出的液体是黄色的。男孩的身体太虚弱，已经感觉不出疼痛。医生们以为他死了，毫无顾忌地谈论着，甚至说：“奇迹也救不了他了。”

主治医生脱下手术服，准备离开。年轻的实习医生问：“把尸体交给我好吗？”“可以。”医师们离开手术房。

晨曦中，幽冥之间。罗夫无法移动他的身体，但是他看过许多励志书籍，养成积极的态度；他用意识与超能力沟通，感觉到上帝在他的身边。

他和上帝谈话，就像朋友一样。“如果我现在死了，世界并不会失去什么，只是形体的转变。但是我才20岁，亲爱的上帝，我不怕死，可是我想要活下去！如果你赐予我生命，因为你的慈悲，我会过得更好，并且尽力帮助别人。”

实习医生靠近罗夫，仔细看着罗夫的脸，发现他的眼皮在抽动，左眼的眼角流出眼泪。“医生，医生，快点来！他还活着！”他兴奋地叫嚷着。

罗夫经过一年的休养，才恢复健康。他活下来了！

用一本书当催化剂

用一本书当催化剂。罗夫的亲身经历印证，励志书籍能够改变人的一生。马汀·高赫在他《最伟大的力量》一书中说到，一支英国的联军，以诗篇九十一作为精神的支柱；他们在第二次世界大战中，历时4年，没有损耗一兵一卒。

健康胜于财富

维护健康，就是维护生命。健康是最可贵的资产！许多人情愿用财富换取健康。

金钱可否买到健康、长寿及别人的尊敬？洛克菲勒从活跃的商场退休之后，最大的目标是锻炼健康的身体、长寿，及赢得别人的敬重。这些可以用金钱买到吗？可以！以下是洛克菲勒的方法。

*每个星期上教堂，用心作笔记，在日常生活中应用所学的原则。

*每晚睡足8个小时。中午小睡片刻。

*每天沐浴或淋浴。保持外表的整洁。

*搬到气候宜人的佛罗里达州居住。

*均衡的生活。从事他最喜爱的户外运动——打高尔夫球，吸收新鲜的空气和阳光。在室内则经常阅读及安排其他有益身心的活动。

*细嚼慢咽，以利消化和吸收；不吃过冷或过热的食物。

*吸收心灵的维他命。晚餐时，由他的秘书、访客或家人读一段圣经、诗篇或书报杂志的励志性文章。

*聘请汉弥尔顿医师为私人专职医师。汉弥尔顿医师用愉快的态度，让他的病人活得更健康。洛克菲勒一直到 97 高龄才过世。

*明智地把财产分给需要的人，以免人们对他的憎恨转嫁给他的家人。

*洛克菲勒原来的动机是自私的——他想要得到好的名声。结果，由于慷慨的行为，使他变得非常慷慨；透过慈善事业和捐款，带给许多人健康和快乐，也使他找回健康和快乐。

*他所创立的基金会，将造福无数的后代。他用一生的财富发挥善行。由于洛克菲勒，世界更美好！

你不必拥有巨额的财富，只要有积极的态度，就能拥有健康。除此之外，对于健康的知识也是必要的。不要漠视你的健康。

漠视的代价是罪恶、疾病及死亡

漠视的代价是罪恶、疾病及死亡！家庭、学校、教会、新闻界及医学专家、联邦政府及州政府，都致力于用教育的方式，促进个人身体、心理及社会的健康。预防和治疗同样重要。

戒酒的方法首先要战胜自己

酗酒在全国健康问题之中排名第四，导致怠工，增加医疗费用，甚至造成车祸及生命财产的损失。

治疗酗酒并非易事。酗酒是可怕的疾病，但是可以治疗！惟一的方法是戒酒。戒酒并不容易，必须用积极的态度不断努力。有心戒酒的人，可以寻求医疗机构的协助，但是首先要战胜自己。

积极的态度可以战胜疾病

不了解自己的健康情形，很容易因为小病小痛而忧虑不已。如果这些疼痛是初期的病征，若未及时治疗，则可能恶化而后悔莫及。不要猜测自己的健康。

他是年轻有为的汽车业务经理，却期待死亡！甚至选好墓地，并且安排后事。他时常喘不过气，心跳加快，喉头硬塞。他去看家庭医生，那是一位心理及外科名医。医师要他放下工作休息，并且放松心情。他请假在家里休养一段时间，让身体休息，但是他的心里却因为恐惧而无法平静。仍然会喘不过气。当时是夏天，医师建议他到科罗拉多度假。科罗拉多宜人的气候、壮润的山脉抚平不了他的恐惧。他还是经常喘不过气，心跳加速，喉头哽塞。不到一个星期，他回家了，认为自己的死期不远。

“不要再凭空猜测！”本书的作者告诉这位业务经理，“到医院彻底检查，有益无害。现在就去！”

检查的结果，医师说：“你吸进太多氧气！”医师要他原地跳 50 下，果

然，他喘不过气，呼吸急促，喉咽哽塞。

“我该怎么办？”年轻人问。医生说：“发生这种情形时，你可以（1）用一个纸袋呼吸，（2）暂时摒住呼吸。”医师给他一个纸袋。年轻人遵照指示，呼吸恢复正常，高兴地离开诊所。

此后，当同样的情形发生时，他就暂时摒住呼吸，让身体的功能恢复正常。几个月之后，他不再恐惧，症状也消失了。

当然，并非所有的治疗都这么简单有效。有时候想尽办法也没有用，不要灰心，保持积极的态度。

另外一位业务经理住进一家小镇旅馆，走进房间时跌断了腿。旅馆经理就近送他到医院治疗，几天之后，他自认为没有大问题，就出院回家了。他接受家庭医师的嘱咐，在家休养几个星期。事实上，他的腿外表虽然逐渐复原，骨折并未治愈。几个星期之后，医师告诉他病情恶化，可能会变成跛子时，他非常懊恼，因为他必须站着工作。

他和本书作者谈论这件事情。“不要管他！一定有办法治疗。想办法！不要只凭猜测。立刻去做！”我们告诉他上述汽车经理的故事，同时建议他就医检查。

他同样高兴地离开诊所。医师告诉他，“你的身体需要钙质。每天喝一品脱的牛奶就可以了。”他照做了，不久，他的腿就恢复健康。

用积极的态度预防意外事故

用积极的态度预防意外事故。“安全第一”就是积极的态度。报纸有一则新闻标题是，“赶不上别人的丧礼，赶上自己的丧礼”。报道中写道：“一位汽车驾驶人为了赶往一场丧礼，由于超速造成追撞，6人死亡……”

如果你想要活得更久、更健康，一定要小心驾驶，遵守交通规则。车上有乘客时，你必须为他的安全负责，反之亦然；有勇气拒绝搭乘有危险的司机所驾驶的车，或是煞车不灵的车，包括自己的车子。

芝加哥的布鲁丹特大楼，每一个楼层造价高达100万美元，在同类型的办公大楼之中，支付的成本却最低。因为，没有一个人在此丧生！没有发生过重大的意外。由于积极的态度，大楼的安全设施非常完善。

相形之下，消极的态度所导致的疏忽和漠视，造成许多悲剧和意外：

帝国大厦每100尺的高度有一人丧生！

胡佛水库工程死亡人数高达110人！

科罗拉多河导水管施工期间，造成80人丧生！

1219人在建造巴拿马运河时丧生（另外有4766人在其他相关工程中丧生）。

97人在建造大高利水坝及哥伦比亚船坞时丧生！

没有人知道悲剧何时发生

没有人知道悲剧何时发生。用积极的态度作好准备，有备无患。吉蒂姑妈失去她9岁的独子。她是称职的母亲和家庭主妇，没有任何工作经验。吉蒂姑妈有虔诚的宗教信仰，她知道虽然失去儿子，仍然必须活下去，努力付出，让世界更美好。

吉蒂姑妈为了减轻伤痛，填补生命中的空缺，她要让自己忙碌；由于没有机会再让自己的儿子快乐，她要尽己所能让别人快乐。

她在一家生意兴隆的餐馆找到女侍的工作。工作的时间很长，工作时她必须与人交谈，表现出愉快的样子。宗教的信仰及对别人诚挚的关心，加上长时间忙碌的工作，减少她的痛苦，使她的身心维持健康。

你的健康受到很多内在因素的影响，包括心理因素。

高中女生在考试之前疼痛。情绪的困扰影响潜意识，造成明显的身体不适，难以达到特定的目的。一位高中女生每次考德文或历史时一大早就开始严重背痛。她不喜欢这两个科目，准备不够。疼痛非常剧烈，必须躺在床上；她没办法休假，必须承受痛苦。

奇妙的是，到了下午三点半钟左右，放学时间，疼痛就会大为减轻；到了晚上，她的男友来看她，就会奇迹似的不药而愈。身心健康是积极态度的报酬。积极的态度会使人努力、有耐心；而明确的目标、清晰的思考、创意的眼光、勇敢的行动、毅力及真正的认知，都需要热诚和信心，帮助你达成及维持积极的态度。快乐是最重要的。如果你现在很快乐，会希望维持已经拥有的快乐；如果你不快乐，更想要知道如何让自己快乐。下面“追求快乐”中将教你如何追求快乐。

摘要

1. 你可以更健康。积极的心影响你的健康，消极的心招徕疾病。
 2. 好的、积极且愉快的思想，让你的心情更好；影响你的心情，同时会影响你的身体。
 3. 想想那个用积极的心救治新生儿子的父亲。对你所爱的人怀着积极的心，可以挽救他的性命。
 4. 不要像工程师的妻子一样，对消极的心妥协而失去性命。随时保有积极的心。
 5. 培养积极的心，深入你的潜意识。如此，在危急的时刻，就会自动浮现在你的脑海。
 6. 研读圣经及其他励志书籍，教你如何激励自己，帮助你达成目标。
 7. 学习 17 项成功法则，运用到你的生活之中。你都记住了吗？
 8. 金钱不能买到健康。遵循简单的原则、良好的作息和健康习惯，积极地生活，却能使你像洛克菲勒一样健康长寿。
 9. 积极的人了解教育与身心及社会健康的重要性，漠视这个主题，可能导致疾病和死亡。随时注意你的身心健康情形。
 10. 绝不放弃希望——所有的疾病都可能找到治疗的方法。不要凭空臆测，用积极的心寻求适当的医疗与协助。
 11. 积极的人随时提高警觉，防止意外。万一发生意外，积极的心使你冷静地面对问题。
 12. 积极的心使你获得身心健康与长寿。
- 我很快乐！我很快乐！我太棒了！

追求快乐

林肯曾经说过：“根据我的观察，人们快乐与否，完全是自己的决定。”

努力让别人快乐，最能够使自己快乐。作家克蕾儿·琼斯的丈夫是俄克拉荷马大学宗教学系的教授。她说到自己的婚姻生活：“结婚头两年，我们住在一个小镇上。邻居是一对非常老的夫妻，妻子几乎看不见，坐着轮椅；老先生的身体不太好，还要负责照顾屋子和妻子。

“圣诞节之前几天，丈夫和我开始布置圣诞树。我们决定送给老人家一棵树。我们买了一棵小树，用亮片和彩灯装置，绑上几个小礼物，在圣诞节前一天晚上送过去给他们。

“老太太在昏暗的光线中看到耀眼的灯光，高兴得哭了起来。她的丈夫一再地说，我们好几年没有买过圣诞树了。其后的一年内，每次我们去看他们，他们都会提到那棵树。

“第二年的圣诞节，他们已经搬走了。我们为他们所做的事情微不足道，但很高兴自己这么做。”

付出善意所带来的快乐，在他们的心里留下非常深远且温暖的回忆。

快乐与否都是自己决定

快乐与否，都是自己决定。关键在于你的态度。

残障不能阻碍快乐。海伦·凯勒生来既聋又哑且盲，完全无法与周遭的人沟能。她的一生过得十分快乐，爱人且被爱。

海伦·凯勒深深地为自己的幸运感恩，她把美好的事物与人分享，也为自己带来更多美好的事物。与别人分享快乐，自己会更快乐。

相反地，如果你和别人分享悲惨和不快乐，会让自己更不快乐，别人也会对你敬而远之。

世界上有许多寂寞的人，渴望爱和友谊，却得不到；有些人希望幸运能够降临在自己的身上，却不愿意和人分享任何美好的事物。

与别人分享美好的事物就能赶走寂寞

鼓起勇气，与别人分享美好的事物，就能赶走寂寞。有一个小男孩非常寂寞，过得很不快乐。他生下来脊椎骨畸形，左腿弯曲。男孩的父亲非常穷困，母亲在他还没满周岁就过世了。由于残障，他无法参与同伴的活动，别的孩子都不和他玩。他的名字是查尔斯·史丹麦兹。

造物者并未忽视他。为了弥补他肢体的残障，查尔斯的头脑非常好。他在5岁时会说拉丁语，7岁时学会希腊文及流利的希伯来文，8岁时会作代数和几何学。

读大学时，他的学业成绩顶尖，以优异的成绩毕业。他省吃俭用，租了一套礼服，准备在毕业典礼时接受颁奖，学校当局却在公布栏上张贴布告，借口不让查尔斯参加毕业典礼。

查尔斯搭船前往美国，开创新的人生。找了几次工作，因为外表的残障徒劳而返，最后在通用电器找到制图员的工作，周薪美金12元。除了例行的工作，他花费许多时间从事电器的研究，并且与同事分享所有美好的事物，彼此之间建立良好的情谊。

经过一段时间，通用电子公司的董事长发现他的才能。他对查尔斯说：“你要做什么都可以，如果你想要整天作白日梦，我们照样付你薪水。”

查尔斯努力工作，勤勉不懈。在他的一生当中，发明200多种获得专利的电气用品，发表无数有关电气理论和工程问题的著作及专业的报告。他知道完成工作的满足感，也知道让世界更美好的满足感，一生过得快乐充实。

快乐从家庭开始

快乐从家庭开始。我们的一生当中，大部分的时间都在家中，和家人共

同度过。遗憾的是，很多家人之间，没有愉快和谐的关系，使原本充满爱、幸福与安定的天堂，成为水火；家庭问题层出不穷。

在我们的成功法则课程中，问到一位聪慧、年龄约 24 岁的年轻学员，“有没有问题？”

“有，”他回答，“我的母亲。这个周末我决定要离家出走。”

我们一起讨论他的问题。他和母亲之间相处不好，显然母亲具侵略性、好支配的个性和他一样。

我们在上课时说过，个性就像磁铁一样，同性相斥，异性相吸。讲师告诉他：“你的个性太像母亲。你从自己的反应，就可以知道母亲的反应。如此很容易解决你的问题。这个星期你的作业是，母亲要求你做的事情，都要高兴地去做。当她表示意见时，用愉快的态度赞同她的看法，至少不要反驳她的话。当你想到她的缺点，同时找出她的优点。如此就可以影响她，让她照着你的方式做。”

“没有用！”那位学员回答，“她实在太难相处了！”

“你说的没错，”讲师回答，“你必须有积极的态度，否则就没有用！”

一个星期后，讲师问那名学员问题处理得如何。他说：“我很高兴，这个星期我们没有说过一句不愉快的话。我决定留在家里。”

父母需调整态度去了解孩子

父亲不了解自己的孩子。人们总以为每个人都像自己一样，用自己的反应判断别人的反应。有时候是对的，像那个和母亲处不好的年轻人。但是，很多父母不了解孩子的个性和他不同，因此产生亲子问题。父母不知道自己和孩子都会随时间而改变，因而未调整自己的态度，因应孩子和自己内在的转变。

“我真搞不懂她！”父亲说。一位律师和妻子生了 5 个优秀的孩子，他们不喜欢读高中一年级的的大女儿，她并未依照父母的预期；女儿自己也一样满腹牢骚。

“她是个好女孩，但是我搞不懂她！”父亲说，“她不喜欢做家务事；每天弹钢琴就花费几个小时。暑假我帮她在百货公司找到工作，她却不肯上班，只想整天弹钢琴！”

我们发现女儿的理想、抱负和天分远超过父母，他们必须先了解每个人都不相同，否则很难体会孩子的想法。

父母认为，女孩子会弹钢琴很好，同时也要做家务事；暑假到商店打工是最好的安排，梦想当钢琴家根本是浪费时间。“总有一天她会结婚，必须持家，应该要实际一些。”父母说。

我们向父母解释女儿的能力和天分，让他们了解自己的女儿，同时告诉女儿父母的想法；三个人努力了解彼此的问题，用积极的态度调适，从此和乐相处。

体谅别人才能过得快乐

体谅别人，才能过得快乐。了解别人的能力和自己不同，如此就更容易培养积极的态度，在人际之间产生良好的互动。

异性相吸。两个迥异的人，可能相处融洽。积极、进取、自信、乐观、精力无穷的人，和保守、畏缩、羞怯、守成、缺乏自信的人常会互相吸引，

互补所长，互相鼓励。

调和个性，中和极端。如果你和个性完全相同的人结婚会幸福吗？答案可能是否定的。

父母认为孩子应该体谅及感激父母为他们所做的一切，孩子却不体谅也不感激，许多不愉快因而发生。这是谁的错？父母或孩子？

不久之前，我们晤谈一家知名企业的总裁。他时常因为善行而见报，自己却非常不快乐。

“没有人像我一样！连我的孩子都讨厌我！为什么？”他问。

他的确是一个好人，给孩子所有金钱可以买到的东西，在生活中处处保护孩子，不让孩子像自己一样吃苦；他培养儿女受教育，从来不要求感激。

然而，他若能教孩子感恩，给他们机会自食其力，情况就会大不相同。他努力让孩子快乐，却从未教他们如何使别人快乐，因此，孩子们让他不快乐。他从来不关心孩子的反应，以为他们都了解。如果他在孩子成长的过程中，告诉他们自己的奋斗历程。他们会更懂得体谅。

像他这样的人没有理由不快乐。他应该用积极的态度，努力让最亲爱的孩子了解自己；找时间多陪孩子，表现他的爱和关心，不只是提供物质的满足。只要他付出心力，就会得到爱和体谅作为回报。

明智地选择好的朋友，远离对你可能造成伤害或不良影响的人。注意，当你的态度消极时，就会远离生命中美好的事物，吸引不当的人。

如果你因为别人所说的话而受到伤害，不要让别人受到同样的伤害。

如果某人说话的口气和态度使你不愉快，避免用同样的态度对待别人；如果有人误解你，要表现出信心——别人有质疑的权利；如果你想要被称赞，被想念，就要经常称赞或想念别人。

写信是很好的沟通方式

写信是很好的方式。思念总在分手后，书信往来让彼此的心更接近。

写信时必须思考，把思考转换到纸上。回忆过去，分析现在及设想未来，培养你的想像力。经常写信，愈喜欢写信。提出问题，把收信者的思路引导到适当的方向，使他容易回复，让他写信，你就能得到收信的快乐。除此之外，写信可以使收信方用你的方式思考。如果你的信文情并茂，激励性的话语，会使他常记心里。

书信不应该因为结婚而终止。马克·吐温每天写情书给妻子，即使两个人都在家里也不例外。他们的生活十分幸福美满。

罗比·路易斯·班斯塔克在《信心的力量》一书中阐述快乐：“人类原本是一个整体。愚蠢、错误、恐惧将人们拆散，信心使人们再度结合；对自己、对同伴、对正义、对上帝的信心，使世界似同一家，人们生活幸福安宁。”

只要人做得对，世界就对了。每个人都可以得到快乐和财富。如果罪恶感阻碍你追求成功，下面“摆脱罪恶感”中将帮助你确保幸福的人生。

摘要

1. 林肯曾经说过：“根据我的观察，人们快乐与否，完全是自己的决定。”你是否决定让自己快乐？若否，你是否决定不让自己不快乐？

2. 人与人之间仅有些许的差异，但积极或消极的态度使人大不相同。

3. 奉献自己，让别人快乐，是让自己快乐最明确的方法。

4. 追求快乐，快乐不可及；带给人快乐，自己却能得到数倍的回报。

5. 分享快乐与美好的事物，你就能招徕快乐与美好。
6. 分享悲伤和失意，就会吸引悲伤和失意。
7. 快乐从家庭开始。努力让家人快乐。
8. 个性迥异的两个人相安无事，其中之一必定有积极的心。
9. 随时留意自己和别人的反应。
10. 你是否想要成为快乐谷的一员？
让别人快乐，自己就能快乐！

摆脱罪恶感

你有罪恶感。很好！

罪恶感并没有错。任何一个人，不论是好人或坏人，都会有一些罪恶感。如果一个人做了不好的事情，却没有罪恶感，他将无法判断是非对错。

与生俱来的热诚，受到社会的束缚及道德伦理标准的混淆，在人们的内心造成冲突，并且产生罪恶感。有时违反社会道德标准是好的，因为社会的标准本身是错的。

罪恶感是好的，促使个人追求思想与行动更高的道德标准。

拿塞斯的索尔是一个正直的人，对少数的宗教团体进行迫害，使他产生罪恶感；这种罪恶感促使他采取行动，终于成为伟大的福音传播者。

约翰·班扬对自己的恶行感到悔悟，他在狱中写成一本书，成为教化人性、歌颂生命的经典之作。

我们在“伟大的执着”中提到一个人，他为了弥补内心的愧疚，捐了50万美元给芝加哥少年俱乐部。

伟大的史怀哲医师也同样是受到罪恶感的驱使，他认为自己没有尽到对同胞的责任，于是开始伟大的使命。

罪恶感是好的，然而，若加上消极的态度，时常造成很大的伤害。

潜意识永远不会忘记犯过的错误，罪恶感促使人们毁损肉体，刻意让自己生病，用其他方式伤害自己；让自己痛苦，甚至毁灭生命。

罪恶感教你体谅别人

罪恶感教你体谅别人。体谅别人是每个人必须学习及培养的特质。新生儿不管他人的感受，任意哭闹；渐渐地，他知道有别人的存在，慢慢地懂得体谅。我们在自私时会感到懊恼，才能够再重新思考。

汤玛斯·古恩6岁的孙子到俄亥俄州他的家中暂住。每天傍晚，他结束工作回家时，孙子跑来接他，他都会非常开心地给小男孩子一小包糖果。

有一天，男孩子跑到祖父的面前，满怀期待且兴奋地说：“糖果呢？”老祖父不动声色地说：“你每天来接我……”他迟疑片刻接着说：“是为了一包糖果吗？”男孩把祖父刚刚从口袋里掏出的糖果还给他，回家的路上，一句话也不说。孩子受到伤害了。

那天晚上，6岁的孙子和祖父一起跪下来祷告。最后，男孩加上自己的话：“天父，请你让祖父知道我爱他。”

男孩感到懊恼，他用行动摆脱罪恶感，并且修正自己的行为。

造成罪恶感的原因有很多，其中之一是亏欠。亏欠必须加以弥补。

年轻的医生劳德·道格拉斯写过一则小说，故事中的主角接受脑部手术，幸运地挽回性命，后来成为高明的脑科医生。亏欠促使他成为有用的人。

用行动消除罪恶感

用行动消除罪恶感。有时人们会执迷不悟，做出错误的事情无法自拔；他们放弃努力，愈陷愈深。

吉姆·凡斯就读大学时，有一天他偷了美金 92.74 元，买了机票飞到佛罗里达。不久他重施故技，却因而被捕。其后获得特赦，他加入军队，在军中又惹出麻烦。

吉姆犯的错误愈多，罪恶感愈深。后来，他的意识麻木了，但潜意识中的罪恶感却日渐累积加深。

吉姆终于退伍了，他结婚，搬到加州，开了一家电器公司。有一天，一位名叫安迪的人来找他合伙；不久，吉姆开起名贵轿车，在效区买下舒适的房子。妻子不知道钱从哪里来，他什么也不说，两人为此大吵一架。之后，他提议和妻子到海边兜风，途中，他们看到数百辆车子涌进一处停车场。

“吉姆，”爱丽丝说，“那是比利·格雷厄姆！我们去看看。”

比利·格雷厄姆讲道时，每一句话似乎都是针对吉姆，使他坐立不安。格雷厄姆说：“一个人赚得全世界，却赔上自己的灵魂，这样有什么用？如果你明白这些道理，却意气用事，作了错误的决定，这是你最后的机会。”

最后的机会！吉姆恍然大悟。

吉姆的人生彻底改变。几年之后，他在洛杉矶演讲时，说到当天的情形。那天他奉命到圣路易斯执着一项窃听的任务。“我根本没有去圣路易斯，”他说，“感谢上帝的宽恕，使我不再犯下错误。”

会后，一位女士过来找他：“凡斯先生，有一件事情你可能有兴趣。我是市长办公室的职员。你预定去圣路易斯的那一天，我接到 FBI 的电报说，等凡斯先生一到圣路易斯，立刻拦截射杀。”

你自己“最后的机会”可能没有那么戏剧化。吉姆·凡斯的故事是很好的启示。以下是他摆脱罪恶感的方法：

“首先，注意听别人的建议，包括演讲和布道，可能改变你的一生。接着细数自己的幸运，感谢上帝。承认自己犯过的错误，如此你就有勇气请求上帝宽恕。此时已经踏出第一步。”

逐一弥补自己的错误

第二步是逐一弥补自己的错误。立刻开始！

此外，你还可以运用意识及潜意识的力量：

* 追求真理。

* 敦促自己采取建设性的行动。

* 努力追求最高的理想，包括身心的健康。

* 明哲保身。

* 避免无谓的伤害。

* 从现状开始，到你理想的境地。

抛开所有阻碍你追求生命中伟大成就的事物，明辨是非善恶。

知道目标是一回事，做到又是另外一回事

“知道目标是一回事，做到又是另外一回事”。选择你的目标，努力追求；引导你的思想，控制你的情绪，采取行动，开创你的命运。

培养良好的特质。让孩子处在能够培养有益的思想、动机或习惯的环境

之中。如果你所选择的环境，在一段合理的时间之后不见效果，就要寻求替代或改变。你自己也是一样。

为何会犯罪？前任加州大学教务主任波米斯特说：“孩子需要在家庭教育之中，学习判断是非善恶。”

“每个人生来都具有一些良好的特质，”依格·胡佛说，“犯罪的种类有很多，基本的原因都是由于缺乏对人的道德与责任感。”缺乏道德与责任感的原因则是缺乏罪恶感，良知被蒙蔽了。

道德互相冲突。是非对错有时候很难论定，尤其是道德的冲突。每一个人都难免每天会遇到种种冲突，所以必须有所抉择。他必须在应该做与想要做、个人的需求与社会的期待之间抉择。例如，(a)对父母、对丈夫(或妻子)的爱和责任互相冲突；(b)对某个人与对另外一个人的忠诚；(c)对某个人与对组织(或社会)的忠诚互相矛盾。

乔治·强森的公司有一位推销员约翰·布雷克，乔治非常器重他，并给他《思考与致富》一书，促使他采取行动——错误的行动！约翰没有体会到书中真正的含意，而是断章取义，只对攫取财富有兴趣。他相信成败论英雄，负面的心态使他误入歧途。

“乔治·强森就像我的父亲，我也把他当成父亲。”约翰说。然而，他却为了一己的私利，计划挖走公司的客户和业务员，投入竞争的对手公司。

约翰到同事的家中拜访，先要求他们信守承诺，不可以出卖他。接着他问：“你是否希望自己的收入加倍，生活更安定？”对方的回答总是：“没错！那要怎么做呢？”

布雷克回答：“你先答应不可以告诉任何人。你做得到的吗？”

如果对方答应，他就开始游说他们跳槽，加入竞争的对手公司。

有些人拒绝了，只答应不把约翰的计划说出去，内心却挣扎不已；他们知道约翰的所作所为，将严重打击乔治·强森和他的公司。

有些具正义感的同事，试图规劝约翰，让他知道这种做法并不正确，他却执迷不悟。他们知道该怎么做：把实情告诉乔治·强森。他们选择继续对雇主忠诚。

林肯说：“支持做对的人，离开做错的人。”在道德互相冲突时，能够明辨是非，如此才是真正有勇气且忠诚。

在你的生活中，也可能遇到很多这种冲突和矛盾的情形。你如何抉择？衡量的标准是：

只要你的良知不会产生罪恶感，就是对的。

下面的“行动”中对成功系数分析，可以帮助你作出正确的决定。

摘要

1. 你有罪恶感。很好！但是，要摆脱罪恶感。
2. 弥补才能摆脱罪恶感。
3. 摆脱罪恶感的公式是：
 - (1) 注意听别人的建议，包括演讲和布道，体会其中的原则。
 - (2) 接着细数自己的幸运，感谢上帝。
 - (3) 真心悔改自己的错误，不再犯猎。
 - (4) 踏出第一步，接纳你的罪恶感。
 - (5) 尽力弥补自己的错误。
 - (6) 牢记、了解、尝试及应用成功的法则。

4. 阻碍你追求生命中伟大成就的一切，都应该抛开。
 5. 个性应该掌握和教育。
 6. 两种美德互相冲突时，你该怎么做？
 7. 分辨是非善恶最好的方法是，寻求宗教力量的无形指引。
- 你有罪恶感——很好。但是要摆脱罪恶感。

第 5 章 行动

用积极的态度，学习及应用激励的技巧，你就能够扫除许多障碍，包括：

1. 因为忽视而形成消极的态度。
2. 因为忽视而不去学习及运用意志的力量。
3. 因为忽视而不用心思考、研究、规划以追求成功。
4. 因为忽视，你知道该做什么及怎么做，却不采取必须的行动。
5. 因为忽视而不运用成功的法则。
6. 自我设限。

记住，只要你愿意，忽视是最容易改变及克服的坏习惯。

测验你的成功系数

你即将看完本书，现在正好看看你自己的态度如何。

密尔本·史密斯从助理人员被提升到总裁办公室。他说：“许多人认为自己原创的理念才有价值，而我则复制他人的成功！”他还说：“尊重并且倾听有经验的人说话，他们是我们想要的东西；我经常与年长及成功的人为伍，吸取他们所长，补自己所短；学习他们的知识和经验。他们的错误可以作为他山之石。”

学习必须付出代价。

先问自己几个问题：我是否愿意付出代价？我是否愿意吸取本书中人物的知识及经验，但不要犯同样的错误？

若你的回答是肯定的，我们将帮助你。首先我们要提醒你，看这本书时，你必须经常反省自己。正确地评估自己并非易事，以下的问题可以帮助你。

你作过智力、性向、人格、字汇等各种测验。这次并不相同，我们称之为“成功系数分析”，根据各行各业杰出的领导者遵循的 17 项成功法则设计，其目的如下：

- 引导你的思想到目标的方向；
- 催化你的思想；
- 评估你的现状与成功的差距；
- 鼓励你确定自己的目标；
- 衡量成功的机会；
- 评估你的能力与特质；
- 促使你用积极的态度采取行动！

我们的建议：回答以下分析成功系数的问题，尽量完整且真实。不要欺骗自己，诚实地回答每一道题目，测验才有意义。

成功系数分析

- | 1. 明确的目标 | 是 | 否 |
|-----------------------|-------|-------|
| (a) 你是否确定一项人生的主要目标？ | _____ | _____ |
| (b) 你是否订出达成该项目的期限？ | _____ | _____ |
| (c) 你是否有达成该项目的明确计划？ | _____ | _____ |
| (d) 你是否确知生活中哪些事物有利达成你 | | |

- 的目标? _____
2. 积极的态度 _____
- (a) 你是否了解积极态度的意义? _____
- (b) 你可否掌握自己的态度? _____
- (c) 你是否知道每个人都能够控制自己的态度? _____
- (d) 你是否知道如何看出自己和别人的消极态度? _____
- (e) 你是否知道如何培养积极的态度? _____
3. 多做一点 _____
- (a) 你是否习惯为别人提供更多更好的服务, 不计较报酬? _____
- (b) 你是否知道员工何时有权利获到更高的收入? _____
- (c) 你是否认识任何一个人, 不为别人做得更多, 却能够成功? _____
- (d) 你认为一个人是否必须做得更多, 才有权利要求加薪? _____
- (e) 如果你是雇主, 员工对于工作的表现和你一样, 你是否感到满意? _____
4. 确实的思考 _____
- (a) 你是否认为不断地提升工作的专业知识, 是自己的责任? _____
- (b) 你是否经常对自己不了解的事物表示意见? _____
- (c) 在疑惑时, 你是否能够探究事实与真相? _____
5. 自律 _____
- (a) 愤怒时你是否会口不择言? _____
- (b) 你是否习惯未经思考脱口而出? _____
- (c) 你是否容易失去耐心? _____
- (d) 你是否脾气暴躁? _____
- (e) 你是否经常让情绪冲昏理智? _____
6. 掌握自己的意志 _____
- (a) 你能否让别人帮助你达成目标? _____
- (b) 你是否相信一个人可以完全不靠别人的帮助而成功? _____
- (c) 你是否认为一个和妻子或家人敌对的人合作, 在事业上可以成功? _____
- (d) 劳资双方和谐相处是否有好处? _____
- (e) 你所属的团体受到称赞, 你是否与有荣焉? _____
7. 信心 _____
- (a) 你是否相信无限的智慧? _____
- (b) 你为人是否正直? _____
- (c) 你是否有信心做到自己决定要做的事情? _____

- (d) 你是否理性地摆脱这七项基本的恐惧：
 (1) 贫穷、(2) 批评、(3) 疾病、(4) 失去爱、
 (5) 年老、(6) 失去自由、(7) 死亡？ _____
8. 亲和力 _____
- (a) 你是否经常反抗别人？ _____
- (b) 你是否经常运用成功的法则？ _____
- (c) 你是否受到共事的人喜爱？ _____
- (d) 你是否令人厌烦？ _____
9. 自动自发 _____
- (a) 你是否规划工作？ _____
- (b) 你的工作是否必须由别人事先规划？ _____
- (c) 在工作上你是否具备别人所没有的优越条件？ _____
- (d) 你是否习惯拖拖拉拉？ _____
- (e) 你是否经常尝试更好的规划，提高工作效率？ _____
10. 热诚 _____
- (a) 你是否充满热诚？ _____
- (b) 你是否把热诚用在执行计划上？ _____
- (c) 你的热诚是否超乎理性？ _____
11. 专心 _____
- (a) 你是否专注于自己所做的事情？ _____
- (b) 你是否容易受到影响而改变计划或决定？ _____
- (c) 遭到反对时你是否容易放弃目标和计划？ _____
- (d) 即使遭遇无法避免的挫折，你是否继续努力？ _____
12. 互助合作 _____
- (a) 你和别人是否和睦相处？ _____
- (b) 你是否尽力帮助别人？ _____
- (c) 你是否经常和别人意见不合？ _____
- (d) 同事之间友善地合作是否有很大的利益？ _____
- (e) 你是否知道不与同事合作会有些许害处？ _____
13. 从挫折中学习 _____
- (a) 你是否因为挫折而不再尝试？ _____
- (b) 如果你一项努力失败了，是否会继续尝试？ _____
- (c) 一时的挫折是否等于失败？ _____
- (d) 你是否由挫折中得到任何启示？ _____
- (e) 你知道如何将挫折转变为迈向成功的资产吗？ _____
14. 创意的观点 _____
- (a) 你是否将想像力用在建设性的事物？ _____
- (b) 你是否自己作决定？ _____
- (c) 只会遵守命令的人是否优于创新观念的人？ _____
- (d) 你是否有发明的天分？ _____
- (e) 你是否配合工作提出可行的构想？ _____
- (f) 你是否寻求良好的建议？ _____
15. 规划时间和金钱 _____

- (a) 你是否以收入的固定比例作为储蓄？ _____
- (b) 你花钱是否不考虑未来的收入来源？ _____
- (c) 你每天晚上的睡眠是否足够？ _____
- (d) 你是否经常利用余暇阅读励志书籍？ _____

16. 良好的健康

- (a) 你是否知道健康的五项基本要素？ _____
- (b) 你知道健康从哪里开始？ _____
- (c) 你知道休息和健康的关系吗？ _____
- (d) 你知道均衡健康的四项重要因素吗？ _____
- (e) 你知道“忧郁症”和“身心症”的意义吗？ _____

17. 养成良好的习惯

- (a) 你是否有无法控制的坏习惯？ _____
- (b) 你是否刚刚革除不良的习惯？ _____
- (c) 你是否刚刚养成新的、良好的习惯？ _____

如何计分。以下问题的答案应该回答“否”：3c-3d-4b-5b-5c-6b-6c-8a-8d-9b-9d-10c-11b-11c-12c-13a-13c-14c-15b-17a，其余都应该回答“是”。满分是300。每答错一题扣4分，最后得出总分。

说明：

- | | |
|----------|------------|
| 300分(满分) | ——满分(非常难得) |
| 275-299分 | ——佳(中等以上) |
| 200-274分 | ——可(中等) |
| 100-199分 | ——劣(中等以下) |
| 100分以下 | ——不及格 |

你已经踏出成功与快乐非常重要的一步。

你已经努力且诚实地作完所有的问题。重要的是，这些并非最终的结果。如果你的分数很高，表示你能够很快应用书中的原则，如果不是，请你也不要灰心。

从头到尾再看一遍，然后多看几遍；和丈夫、妻子、好朋友一起读，逐项讨论，直到每一项原则都成为你生活中的一部分，激励你每一次的行动。

持续应用这些原则，3个月之后再作一次测验。你的回答会更正确，也更确定。

你的成功系数是一项评量的工作，让你了解自己的长处，及最需要改进的地方。

未来就在你的眼前。你有力量引导思想，控制情绪，唤醒内心沉睡的巨人。下面“唤醒内心沉睡的巨人”中将教你怎么做。

摘要

1. 经常检讨你的成功系数，直到能够正确地回答每一个问题为止。
2. 问自己适当的问题，有助于解决问题，培养良好的习惯。把问题写下来，用心思考，努力寻求适当的解决之道，得到你想要的结果。
以行动耕耘，收获的是习惯；
以习惯耕耘，收获的是个性；
以个性耕耘，收获的是命运。

唤醒内心沉睡的巨人

你是最重要的人。

从古至今，没有人和你一模一样，以后也不会有。

你是自己的产物：遗传、环境、肉体、意识及潜意识、经验、时空，加上已知及未知的力量。

你有影响、运用、控制或调和的能力，可以用积极的态度引导自己的思考，控制情绪，创造自己的命运。

你是意志加上肉体。

你的意志包括无形的巨大力量

你的意志包括无形的巨大力量：意识与潜意识。潜意识是永不休息的巨人，和意识互相调和，可以影响、运用、控制及协调所有已知及未知的力量。

唤醒内心沉睡的巨人！阿拉丁的神灯是虚构的人物，你的巨人是真实的！

你想要什么？爱？健康？成功？朋友？金钱？房子？车子？声望？安心？勇气？快乐？或者，你想要让世界更美好？你的巨人可以让你的希望成真！

你想要什么？说出来，那就是你的。

如何唤醒内心沉睡的巨人？沉睡的巨人被魔棒一点，会像奇迹般出现。魔棒就在你的手中——思考，用积极的态度思考。

你正走向人生的旅程，你的目标就像人生的罗盘，自动引导你前进，度过失望、危险及挫折。

本书将指引你走向成功之路

本书和你一起走向成功之路，带给你成功、财富、身心健康及快乐。

卡内基说：“生命中值得拥有的一切，都值得努力追求。”

唤醒内心沉睡的巨人。下面提出“阅读励志书籍”将教你用励志书籍，帮助你唤醒内心沉睡的巨人。

摘要

1. 你想要什么？爱？健康？成功？朋友？金钱？家？车子？地位？安心？勇气？快乐？或是想要你的世界更美好？

2. 说出来，你就可以拥有——只要学习并且应用本书中的原则。

3. 思考。以积极的态度思考，然后付诸行动。

4. 依循你的人生罗盘的指引，你就能平安抵达目的地。

5. 唤醒内心沉睡的巨人！

唤醒你的内心沉睡的巨人！

阅读励志书籍

励志的书籍具有神奇的潜移默化效果，可以启动你的内心巨大的力量，帮助你获得成功。

阅读励志书籍及文章，由成功者的经验中，体会及应用其中的原则。

波妮·渥兹独力养活自己和生病的儿子。她微薄的薪水不够支付儿子的医药费，又在图柏五金零件公司找到一份兼差的工作贴补家用。

她要让儿子得到最好的医疗，并且搬到气候宜人，适合休养的地方；她需要钱。波妮·渥兹祈求帮助。

她看了励志书籍《思考与致富》，前后看了六遍，找到自己所需的原则，

实际应用。不久，她在图柏公司的年薪超过美金 1.8 万元，几年之后更超过美金 7.5 万元，最后晋升为公司副总裁兼任总经理，成为全美国杰出的女性业务主管之一。她的事业一帆风顺，现任非凡·伍德化妆品公司总裁。

这位杰出女企业家的成功从一本书开始。她购买数千本《思考与致富》送给本系统的业务人员，把自己所知和别人分享；他们都和她一样看过许多遍，把书中的原则运用到自己的工作与生活。

李·梅汀吉和威廉·凯斯贝利是一家营养食品公司的业务员。他看过《思考与致富》，并且把所知付诸行动。每一位新进员工接受职前训练时人手一册，对他们的业绩有莫大的鼓舞作用。

克莱门特·斯通经常对员工工作励志性的演说，并时常购买励志性书籍分送给员工、股东及业务代表；他的公司成长惊人，绝非偶然。

如何看一本书。看书的时候要专心，把作者当成你最好的朋友；这本书是为你而写——只为你一个人。

林肯看书之后，会用自己的经验加以印证。

看一本励志书籍之前，先想想自己要的是什么，如此你更能够在书中找到所需。从头到尾仔细看一遍，寻找、印证、吸收、应用书中成功的原则。

摩提·亚德勒在《如何读书》一书中提出一套读书的方法。

步骤 A：阅读一般的内容。第一次快速看过，掌握书中的思路；找出重要的字句。如果是自己的书，在空白处摘录重点。

步骤 B：再读重点。第二次是吸收重点，学习书中新的观念。

步骤 C：再看一遍。第三次加深记忆，背诵你觉得最有意义的内容。用你目前所遭遇的问题加以印证，尝试新的观念，不论你原来的观念和习惯是多么根深蒂固。

步骤 D：稍后再读一遍，复习并鼓舞自己。在情绪低落时，重读好书，可以鼓舞自己回到最佳状态。

在本书结束之前，我们再度提醒你，和别人分享你所拥有的善与好的部分，唤醒内心沉睡的巨人。本书不是结束，而是你人生新纪元的开始。

祝你心想事成。

摘要

1. 你可以像克莱门·史东等成功的经理人员，用励志书籍逐步引导部属，达成目标和期许。

2. 波妮·渥兹读了六次《思考与致富》之后，才体会出其中的道理。多看几次本书，你就能体会出成功的法则。

3. 研读励志书籍时，

(1) 专心。

(2) 把作者当成你的好朋友，本书只为你而写。

(3) 知道自己在找什么。

(4) 行动——尝试书中的原则。

4. 用你的思想、言行，是否让世界更美好，评估本书。

5. 因为你看过本书，你会变得更好，你的世界将更美好。是不是这样？积极的心让你成功——只要你真心去做，就一定做得到。

你是否真心去做？

