

世界**思维营销**的圣经

想大才能做大！

全球职业成功人士的制胜秘笈

马克·费舍尔 大卫·舒尔茨 著



彻底披露
一切财富交割的核心秘密



感谢

爱书网 www.ilovebook.cn

提供图书模板

目 录

序： 生命太短暂，岂能渺小度一生

第一课 成功的心理奥秘

第二课 信心的神奇力量

第三课 治疗失败的疾病

第四课 爱上与恐惧共舞的生活

第五课 运用”大思想”创造奇迹

第六课 如何发挥创造力的思想

第七课 你想成为什么样的人

第八课 追求第一流的品质

第九课 与积极的态度相伴

第十课 用正确思想对待他人

第十一课 成为一个幸福的主动者

第十二课 逆境中的金矿

第十三课 目标魔法的伟力

第十四课 学做一个领导者

序 言

生命太短暂，岂能渺小度一生！

平庸的人为何能创造奇迹

我们为什么要写这本书呢？为什么要全面讨论“想大和做大”的神奇呢？在这个一年有上千万本新书问世的激烈竞争的时代，我们为什么一定要写作并出版这本书呢？请允许我们先对写作背景作一

几年前，我们非常有幸地出席了一次给人留下深刻印象的销售会议，负责这家公司市场销售的一位副总裁在会中显得极其兴奋。与他一起站在台上的是这家公司的一位销售代表，此人相貌平平，但在即将结束的一年中，他所赚到的营销提成大约为

60000 美元，与此形成对比的是公司其他销售代表所赚的金额平均为 12000 美元。

这位副总裁意味深长看着参加会议的人们，他指了指身边的人说：“我要你们瞧瞧哈利，好好地瞧瞧他，你们看看哈利身上到底有些什么是你们所缺少的呢？哈利的收入凭什么能比你们多 5 倍，难道他比你们聪明 5 倍？不！至少根据我和我们人事部门对他的观察，他完全不是。我可以实话告诉你们，有关测验显示他比你们都要平庸。”

他接着说：“那么，是哈利工作努力的程度比你们多 5 倍吗？也不是，事实上，他所费的功夫比你们大多数人要少得多。”

这时，全场的人们完全被这一席话震住了。

“是哈利拥有较好的销售区域吗？我不得不再次否定这种说法，因为他所拥有的销售区域与我们大家并没有什么两样。是因为哈利教育背景较高吗？或者他的健康状况好于你们大家吗？甚至是他的精力比我们旺盛吗？都不是，其实他与其他人一样平凡，

甚至比在座的许多人还要平凡。那么哈利的销售魔力是什么呢？”

全场一片寂静，等待着一个惊人的答案。

“我的结论是：哈利与你们各位不同之处在于哈利的思想比你们的思想大 5 倍！”

副总裁仿佛有点得理不饶人，他继续对大家说：“在决定成功的因素中，体力、智力、精力、接受教育的程度都在其次，最主要的是思想能力的大小。”

每个人都有的强大工具

这位副总裁的说法深深吸引了我们，这完全印证了我多年的研究成果。这件事一直在我脑中萦绕不去，我观察得越多，与人交谈得越多，便越能窥视出那个神奇的秘密到底是什么，这样更能深入触及到“躲在”成功背后的东西，而我要的答案也变得越来越清晰。

一个个案例历史般地反复证明了一个道理：一个人在银行有多少存款、有无快乐和有多少快乐以及对物质和精神满足程度的深浅……主要依赖一个人思想能力的大小。一句话，具有高瞻远瞩的思想是神奇无比的，因为只有想大才能做大！

可能有人会问：“既然‘想大做大！’有那么大的好处，那么为什么每个人都不那样去思想呢？”我曾多次被问及这个问题。

如果你也有类似的疑问，我相信在这本书中你的疑惑能得到解答。对我们所有人而言，在我们不能思维的空间的和想象之外，充满了包围在我们四周的思想产物。而这些思想有些是细微的、局限的、甚至是渺小的；有些又是博大的、高深的、开放的。前一种思想企图拖住你、局限你、困住你，试图将你的工作和生活境界拉到“二流”或比较低级的水平。而后者却会成就你的一切。

遗憾的是我们多数人活了一辈子竟然不知道：作为人，你有一种最强大的工具——思想，这是一

种无所不能的工具。怎样使用这个工具，决定了你的一生。

我们几乎每天都不难发现有人会告诉你：“你这样不行，那样也不行。”其实这些想法完全与事实不符。由于我长期给企业做培训和咨询工作，我发现各行各业的那些蹩脚的领导者们会这样告诉你们，正如他们经常对我说的一样：“... ..问题在于印第安人的人数实在太多，而我们却没有足够的酋长... ..问题在于困难太大，我们没有足够的条件... ..问题在于... ..”

另外如果你处的环境是狭隘的，这个环境还会不断对你发出一些信息，它会对你说：“世事多变，你的命运并非你所能掌握，命运是完全受上天控制的。因此，忘掉那些梦想吧！忘掉那栋别墅吧！别想让你的孩子上什么贵族学校了！也别想过较好的生活了。放弃吧！躺下来等死吧！……”这些是世界上最恶毒的“温柔语言”。

世界上最伟大的宗教领袖和精神导师们都告诉我们“世事无常”，但他们却同时告诉我们：“只有你们自己才是自己的主宰。”

“成功是需要代价的！”这句话谁没听过？但从消极的人口中出来的含义是：仿佛你必须赔上你的灵魂，才能有所斩获；仿佛只有付出惨痛的代价，你的家庭生活、你最为珍贵的价值观才能达到更高的水平。事实上，成功并不需要那么高的代价。也许为了成功所付出的代价恰恰是为了改变你的“小思想”，使你从“想小做小”变成“想想大才能做大大做大”，从一种失败者的心态变成一种成功者的心态，真实的情况是你每向前一步便得到一份“生命的股息”。

那些使人们习惯“想小做小”的客观环境，同时还传达给我们一些别的信息：生命中存在着太多的尔虞我诈和残酷竞争。事实果真如此吗？一位大公司的人事部经理曾告诉我，他过去从事过单位人事纠纷的研究，所了解的纠纷报告中，年薪 10000 美元的人的纷争比年薪 50000 美元人的纷争大 50 到

200 倍。也就是说，在“低层次”上的竞争强度，至少比在“更高层次”上的竞争强度大 50 倍。其实所谓的上流社会，至少在美国，并不是一个拥挤不堪的街道，还有无数的空位正等着敢于高瞻远瞩的人去争取，“想大做大”的人们，请努力吧！

“想大做大”的理论根据

“想大做大”的基本原则与概念可追溯到最遥远的古代智者——即我们的地球上拥有最佳、最大的思想境界的人们。比如，先知大卫王，他曾写道：“人心中所想的，便能成为那样！”又如爱默生的心智：“伟人便是那些领悟出思想能统治世界的人。”譬如失乐园作者密尔顿的心智：“心智所在之处，它本身便能化天堂为地狱，化地狱为天堂。”还有莎士比亚那惊人而具感受性的心智，他观察到：“事物本无好坏，除非思想从中作怪！”

然而我们该从何取得证明呢?我们如何知道这些“思想大师”是正确的呢?证明来自于我们四周一些“被选择”的人的生活——他们通过“想大做大”所获取的成功与快乐，便能证明“大思想、大行动”’

本书中所规定的简单步骤并非无理论根据。它们也并非一个人的猜想或意见。它们是经过证明的方法，适用于人类生活的各种情形之中，这些步骤正在被普遍地应用，是有效而神奇的。

如果你正在阅读此书，证明了你对更大的成功抱有兴趣，你正渴望着你的愿望能够尽快实现，你希望上帝给予的、你所企求一切能够兑现。祝贺你，因为对成功充满兴趣是一个人优秀的品质。

你还有另一个可赞赏的特质，那就是你若手持这本书便显示你已经具有一种智慧，能够帮你找到达到你理想之地的工具。众所周知，建造任何一种东西——汽车、桥梁、导弹……都需要工具。许多人希望建立成功的生活，却往往忽略了帮助他们

获得成功的工具，而在使用物质工具之前，你首先应该使用的工具就是正确的思想。

要从本书中得到实际的利益，你必须具备两种基本条件：一是追求更大成功的欲望，二是拥有选择一种载体和工具来帮助你实现那个愿望的智慧。

利用“想大才能做大”的原则，你便能过上非凡的生活，你会生活在巨大的快乐与成就之中。你完全可以拥有可观的收入、知心的朋友以及获得受人尊重的生活。

这些承诺足够了吧！它们完全可以兑现。

现在就开始，立刻开始，去尽情地“想大”，因为只有想大才能够做大。最后让我们带着伟大哲学家迪斯利的思想出发吧！——“生命太短暂，岂能渺小度一生！”

作者

第一课 成功的心理奥秘

让思想先富起来

人类最常犯的错误，就是在自身之外去寻找本来存在于自身之内的东西。而人们面对成功所犯下的错误也往往如此。就像真正使人们快乐的源泉已存在于人们自身一样，成功的潜能也潜伏在你的体内。

成功是一种心态。你怎么称呼它都可以：把它叫做一种富人的心态、成功的心态，或者感到自己一定会发达起来的意识。我们看见的成功其实是一种成功心态的外在表现，是一种针对特殊的人生目标而建立起来的指导的结果。

然而，非常不幸的是，我们周围的大多数人都没意识到这一点。

别人夺不走的真正的财富，就深藏在你的内心之中。我们必须在物质生活变得富裕之前，先让思想先富起来；在获得生活的成功之前，必须先拥有成功的心态。

如果你真正理解了这一点，我们就必须先恭喜你，因为你拥有智慧，你是幸运的。

要达到这一点，最基本的一条就是，让你的潜意识获得一种对成功相当透彻的理解能力，让成功在潜意识中扎根。必须相信自己会获得成功，相信幸运之神将会眷顾自己，满怀热情地为你的理想奋斗。

然而事实上，大多数人却对此表现得麻木不仁，因为他们有过遭遇失败的经验。对于那种被称为“梦想的力量”的东西，他们似乎毫无能力在自己身上培养出来。要拥有“梦想的力量”，就需要你赶快行动，需要你果断决策，而这对那些做什么事情都模棱两可、犹豫不决、消极被动或目标不清的人来说，的确一点也不简单。然而，如果你明白了自己体内潜意识的运行机制和活动能力，无论你是谁，

都可以最终克服这些横阻在成功道路上的该死的障碍。

成功的钥匙

我们，正是我们自己而不是别人，制造着自己的幸福或者悲哀。

真正将这句话理解透彻可能是我们取得成功的最重要的因素。

成功的钥匙就在于正确地运用自己的潜意识。当然，每个人的生财之道各不相同，影响每个人的外部环境也各自不同，它们是那样变化不定，我们不可能有确保每个人都取得成功的战无不胜的秘诀，但是每一则成功的故事里，却都存在着一个通用的法则。

这个普遍存在而又单纯无比的法则就是，奋斗者只要拥有“想大做大”的思想就能够取得成功。

在生意场上，在营销事业(包括自我的营销)中，你的分析汇报和调查表格只能提供给你极其有限的东西，而你同样拥有的潜意识(第六感觉)——也就是被许多人称为生意头脑或者生财直觉的东西——开始活跃起来了，这就是你积极的“想大做大”的思想在发挥作用。

关于我们每个人都有的潜意识，可以用冰山来做一个最形象的比喻：你的大脑就像一座晶莹剔透的冰山一样，体积比较小、浮在水面上可以看见的那一部分就是你的意识层面，而体积庞大、浸在水里无法直接看见的绝大部分则是你的潜意识层面。与我们理解能力的绝大部分相比，潜意识在我们生命中所扮演的角色更为重要——它在我们的生命中几乎是一切行动的“主角”。是它，而不是别的什么，承载着我们的所有心理习惯、行为习惯，承载着我们内心中深如山谷的复杂性，承载着我们的受到各种各样局限的个人性格。

我们当中大多数人都并没有采取客观的观点去看待问题，而是抱定了相互矛盾的因素中的一端，

并往往将之发挥到可怕的极致，以至于最终限制了
我们达到目标的能力。

更常见的一种情况是毫无理由地认为自己是无能
的——没有能力、没有才干、没有机遇、没有……
去获取我们想要的东西。另一种想法是相信自己低
人一等，根本就不配拥有那些自己真正想要的东西。

这些都是因为你的潜意识从你的头脑中得到的
暗示。

要知道，我们的文化也是无意识的构成。信念
也是无意识的信念。举例来说，你自己的观点会直
接影响你对世界的感觉，在你的潜意识和意识之间
几乎是准确无误地建立起一种直接的联系：也就
是说，如果你确信人们确实不值得信任的话，你
就会在生活中不断地“看见”人与人交往中的
买卖性质和欺诈用心，而那些觉得应该给予人们
以信任的人则不会“透视”出这一点。人们总
是透过自己眼镜的颜色看问题，但人们不知道
你的眼镜颜色其实就是你的一种心态。如果你
的思想是渺小的，那么你的生活就是渺小的；
如果你被“想大做大”的思想武

装起来，那么你将能提升你的人生境界，成为成功者中的一员。

我们的消极观念是怎么来的

我们可以把潜意识比作一台电脑。它准确无误地执行着输入其中的程序，而对于这种程序究竟正确还是错误，它却根本不管不顾——只是盲目地执行。

计算机行业有一个专业用语叫 GIGO，也就是“进去垃圾，就出来垃圾”的意思。潜意识也是这样，进去什么就出来什么。我们头脑中的许多程序都是这种从幼年时代就积累起来的垃圾，这样称呼它们是因为它们大多是些消极的观念，而这都是我们从消极的总的观念体系中直接派生出来的。

事情的经过是这样的：

当我们还是孩子时，我们的批评感觉系统还没有完全发展起来，这样，我们就自然而然地接受了

所有来自外部世界的批评、观念和建议。因此可以这样说，我们的这种程序的数据库首先是由父母、老师、媒体以及同辈人代替我们自己建立起来的。他们的一言一行、一举一动都刻画在我们稚嫩的头脑中。

那时，我们的小脑袋就像一堆软泥一样敏感，充满了无限的可塑性。因此，仅仅一句话就可能令某人的一生受到致命的打击，或者，至少是在相当长的一段时间内都会使他为此忧虑不堪。尽管这句话最初说出来的时候，很可能没有什么恶意，但是如果它包含着恐惧或消极的思想，那么，这句话就可能造成对这个人的极其惨重的影响。

比如说，一个悲观厌世的妈妈在某一天突然遇到了什么挫折，她就可能会对她的孩子这样说：“别做梦了——永远不要生活在幻想之中，难道你以为你自己是什么了不起的大人物吗？”结果怎样呢？这些话会深深印刻在这个孩子的潜意识中，并随着他的成长而不断加深印象，从而成为他的精神程序的一部分。而这个孩子所具有的无限能量的潜意识，

它的工作却是执行这道已经被输入的消极程序，结果就是这个孩子在以后的人生道路上一次又一次地失败。因为他的潜意识相信“他不可能是一个大人物”。

在所有例子中，最悲惨的一种情况，就是从小就生活在消极悲观环境中的人，活了一辈子都没有明白自己实际上是作为一种牺牲品走完了人生的旅程。的确，他们已经成为了这种消极的潜意识程序的牺牲品。

自我暗示的力量

要获得成功，就需要自我营造一种适合我们成功的思想状态，然而我们怎样才能获得这种思想状态呢？

有一天，药剂师居里的一位顾客坚持要为自己买一种药。居里没有那种药的配方，但顾客却仍然倔强地坚持要买这种药。这个要求可难为了居里，

他想出了一个办法：他骗那位顾客说另一种产品具有和他所需要的药同样的功效，实际上，居里卖给顾客的那种药只是一种糖片而已。然而结果却令居里吃了一惊，这个病人几天后完全康复，高高兴兴回家了。居里不久就意识到了这例病案的重大意义。他想，如果仅仅依靠语言能治愈病人的疾病，那么语言会对一个人的性格起到什么样的作用呢？于是，在接下来的几年里，他发展了一套特殊而基本的规则，一种用简单的语言而不是依靠糖片就能达到奇效的法则，也就是我们现在常常提到的“暗示疗法”。

在今天，这种“暗示疗法”已经在全世界各个地区、各个领域，被科学家广泛运用，它使成千上万人的生命得到了不同程度的延长。然而说到底，这个法则实际上只不过是一种简单的自我暗示而已。

惟其如此，即使居里药师并不能时刻守在每一个病人的病榻之前，或者不能与他们保持密切的联系，病人们自己也能够用这种方法来治愈自己的疾病，因为它只是这样的几句话而已：**每一天，每一件事情，我都在不断变得越来越好。**

居里先生建议人们每天都要以大致相同的音量大声重复这句话，每天至少重复 20 次。

在这种自我暗示的方法中，“复制”可以称作是其中的黄金规律。因此接受这种自我暗示方法的人应该每天不断重复那句话——必要时，应该一直重复一整天，这样才能拥有最完美的效果。

给你的成功画像

你到底需要多少钱？你在一生中到底想要得到些什么？你所认为的成功到底是一副什么样子？要知道，你在这个世界上是独一无二的——再没有另一个你了；因此，你的关于成功的定义也是这个世界上独一无二的，而成功来到你身边的方式，也只能是通过你自己独一无二的观察方式。那些只把自己看作低级雇员，那些从不敢想像自己也能向上升迁的人，他们都几乎“注定”将要永远停留在低级位置上。

“我没有办法让自己在一年内使收入增加 1 倍！”如果这种想法是你的信念，那么相信我，你的未来将会向你证明这种信念是正确的预言。

就是这样，我们总是根据个人的自我设想来确立自己的目标。因此，对我们来说，失败和成功一样地艰难。但翻过来想想，这也就是说成功也和失败一样简单。一种新的自我设想会确立一个新的目标，而一个新的目标会导致一种新的人生。

在莎克蒂·格芬女士的力作《幻想真实》中，她写道：“幻想真实就是指运用你的想象力来创造出你最想要的东西的一种技术，也就是说幻想出真实，幻想把幻想变为真实。”所有的成功者都在实现他们的梦想之前，极其成功地描画过自己。无论他们一开始是多么贫困不堪，口袋空空，也不论他们只接受过可怜的一点教育，更不论他们曾经接触过的人是多么有限，他们每一个人都曾经进行过成功的自我设想。他们逐渐确定自己必定会取得成功，而人生中发生的事情也给予了最好的回答——他们

的梦想与自我设想是那么一致，同时，也和他们在成功上拥有的信心成正比。

因此我们每个人都应该在自己的自我设想上面多花费一些心思，使自己达到**每一天，每一件事情，我都在不断变得越来越好。**

等着看吧，这个念头将绝对不只是一个念头，它真的会因为你的自我设想如此清晰有力而产生奇迹。另外重要的一点是，在任何时候任何困难面前，你都可以根据自己所渴求达到的目标而及时改变自我设想。

在你想要形成一种新的自我设想的时候，一开始你会不可避免地受到自己旧有的自我设想的影响。只要你坚持不懈，最终你将会发展出一个新的自我设想来，并且将由此产生新的追求——而这个新的目标将不可避免地改变你的生活方式、生活质量，使你的生活更好、更舒适、更成功。

要无限相信，你的全部潜力一定是非凡的，是足以令你成功的。就像雷·克罗克——麦当劳的创始人那样，他就曾经说过：“想得大你就会做得大。”

第二课 信心的神奇力量

只要你相信，你就可以移山入海

成功意味着与许多美妙的、积极的事物结伴而行；成功意味着个人财富增长：一座豪宅、假期、旅行、新颖事物、经济安定，以及给子女最大的益处；成功意味着赢得赞赏与领导权，以及受到你的社交圈和事业圈内人士的尊敬成功意味着自由——免于忧虑、恐惧、挫折、失败的自由；成功意味着自尊和自重，可以继续在生活中找寻更多的快乐与满足，能够替那些依赖你的人做更多的事。

成功意味着获胜，意味着相信自己。

成功——成就——把你塑造成理想中的样子，这是每个人生活中的目标。

每个人都想成功。每个人都希望这一生中上帝能赐予他最好的。没有人喜欢在平庸中蠕行与苟且，没有人喜欢居于“次一等”的感觉，也不愿被迫感到自己“次一等”。

“信心可以移山。”这句《圣经》中的名言，常常被成功的智者津津乐道。

信心的力量并无任何神秘或不可思议之处。

信心的作用是这样的：它是一种“我确信我能”的态度，它能衍生出力量、技巧以及必要的精力。当你相信“我能做”时，那“如何去做”的问题自然迎刃而解。

每天都有全国各地的年轻人开始从事新工作。他们每个人都希望有一天能享受到居于巅峰地位的成功滋味。但是，这些年轻人中大多数对他们能够到达巅峰地位并没有信心。于是，他们便真的不能达到高位。相反，由于他们相信了爬到高层是“不可能的”，他们便不能发现迈向更高目标的步骤。就这样，他们的行为一直停留在平凡者的阶段。

然而，这些年轻人中有少部分真的相信自己会成功。他们以“我要达到巅峰地位”的态度致力于他们所从事的工作，对此拥有坚强的信心，于是他们真的做到了。

一旦他们开始相信自己会成功，他们便开始研究和观察比自己高的资深主管的责任和行为。他们不断学习成功者是如何解决问题和下决定的。他们同时也留心观察成功者的态度。

只要你真正相信你能够移动一座山峰，那么你就真的能做到。可是真正相信自己能移动山峰的人又有几个呢？结果就是很多人做事半途而废了。

也许在某些场合，你会听见某人这样说：“光凭口中念叨‘山，移开吧！’就以为自己能把山移开，简直没道理，这根本不可能！这是荒唐和迷信。”

有这种想法的人无疑是将“信心”和“想当然”混淆了。的确，你无法凭想象移开一座山，你也不能凭想象得到提升，更不能凭想象就住进拥有五间卧房、三套卫浴的豪宅或者瞬间进入高收入阶层。

但是，你可以凭借信心移开一座山。你能以“相信我能成功”赢得成功。

只有相信自己“能”的人，才会想到“怎样去做”，这就是“想大做大”的最简单原则。

我认识一位年轻的女士，她在两年前便决定要建立一个专门销售“活动房屋”的代理经销处。许多人劝她不要冒这个险，说这是根本“不可能”的。

当时她的全部积蓄还不到 3000 美元，而投资这项事业所需的金额是她的积蓄的好几倍。但是这位年轻的女士对自己的能力很有信心，她相信自己会成功。同时，她也坦承自己缺乏资金，而这桩事业的竞争性很强，她又缺少经验。

“但是，”她说，“我搜集到的全部证据显示，活动房屋这门生意将会逐渐扩展。此外，我曾对我的竞争者做过一番研究。我知道在销售活动房屋这一行业我会做得比这个城市的任何人都好。尽管我会犯错，但我一定会在很短时间内获得成功。”

她果真做到了。在筹集资金方面，她并未遭到很大困难。她那执拗、坚定不移、相信自己能够成

功的信心，使她赢得了两位投资者的信赖。她以十足的信心武装了自己的整个身心，使“不可能”变成了“可能”——一位活动房屋制造商赊给她一批存货。

去年她卖出了价值 10 万美元以上的活动房屋。

“下一年我希望总收入能超过 200 万元。”她说。

信心，坚强的信心能带动心智去想出理由、手段与步骤。“相信自己能成功”会赢得他人的信赖。

信心移山的故事

多数人对“信心”并不重视。但是有些人，尤其是美国萨克塞斯佛威尔的居民们，却很重视它。几天前，我的一位朋友，他是美国中西部州立公路部的一位官员，对我讲述了一段“移山”的经验。

“上个月，”我的朋友开口道，“我们部里发通告给几家工程公司，告诉他们：我们被授权聘请

一家公司设计八座大桥，作为公路建筑计划的一部分。建造这些桥梁需耗费 500 万美金，被选中的工程公司将得到百分之四的佣金或 20 万美金的设计费。

“我联系了 21 家工程公司。四家最大的公司立刻做出了决定，并交出了策划方案，其余 17 家都是小公司，每家公司平均 3 至 7 名员工。工程的规模吓倒了 17 家小公司中的 16 家，他们将工程计划浏览一遍，摇着头，坦白地说：‘这工程对我们而言实在太庞大了，假如真干起来，我们也不是没有可能对付它，但是想起来就让人害怕！’

“然而，这些小公司中的一家，成员仅有三位工程师，他们研究了这计划，果断地说：‘我们能做，策划方案会尽快交出来。’，他们果然拿出方案来了，最后他们得到了这单活儿。”

相信自己能移山的人，果然移开了山。缺乏自信的人，果然干不成。信心能带动一种神秘的“实践力量”。

事实上，在后工业和信息化的时代，信心的能量不仅仅能“移山”。遨游太空的信心使人类成功地飞出了大气层，如果不具备这坚定、不可动摇的信心，科学家们就不会有勇气、兴趣及热心去探索太空的奥秘了。我们相信癌症是可以治愈的，于是研制出了治疗癌症的药物。以前说起在英吉利海峡建一条海底隧道把英格兰与欧洲大陆连起来，很多人还觉得不可思议，但是今天，这个愿望已经实现。

“相信伟大的成果”，是所有伟大的书籍、戏剧和科学发现背后的一股驱动力量。每一个成功的事业、教会或政治组织都是以“相信成功”为后盾和前提的。“相信能成功”是成功者所具备的一个基本的、绝对的要素。

相信！真正地相信你能成功，那么你便会成功。

多年来，我曾与无数失败者交谈，他们曾经憧憬、闯荡、冒险、绝望，最后给自己找到了失败的各种理由与借口，他们抱怨道：

“这件事，现在想起来，本来就是行不通的。”

“还没干，我就表示过怀疑了。”

“老实讲，这件事没干成，我丝毫不奇怪！”

“好吧！我试试看，但我不认为这件事行得通。”

凡持这种态度者，必遭失败。

怀疑是一种消极的力量。当心智产生“怀疑”或“不信任”时，会造出各种“理由”来支持这份怀疑。怀疑、不信任、失败的潜意识，以及并不指望成功等态度都是导致失败的罪魁祸首。

怀疑和恐惧的思想将导致失败。

胜利的思想导致成功。

我们为什么成为“次等人”

一位年轻的小说作家最近与我谈及她的写作野心，然而，当我提到一位著名小说家时，她却说：“X先生是一位了不起的作家。当然啦！我是没办法获得他那样的成功的。”

她的态度令我大失所望，因为我知道，她自愧弗如的那位作家，并无超群智慧和感觉，除了超强的信心外，他在任何方面皆不出众。他想念自己是最好的，于是他的行动与表现就成了最好的。

尊敬优秀分子固然不错，可以学习他、观察他、研究他，但是不要崇拜他。如果你相信你能胜过他，相信你能超越他，你就能行。那些心怀“次一等”的态度的人，无可避免地永远只能做“次等人”。

我们可以这样解释，人心好比自动调温器，它能调节我们在生命中所成就的事物。不妨研究一下整日在平庸行列中打滚的人。他相信自己的价值渺小，因此他的收获也少。他相信自己成不了大气候，他就真的干不成大事。他相信自己不重要，他所做的每件事就无足轻重。久而久之，这种缺乏信心的态度，就会在言谈举止中暴露出来。除非他能将自己的调温器调整到适当的温度，否则，他会畏畏缩缩，变得越来越没有价值。

我们怎样看待自己，别人就会怎样看待我们，如果你把自己看得较低，那么在别人的目光中你就会变得越来越渺小。

现在，让我们反过来看那些大步向前迈进的人。他相信他很有价值，因此他能收获更多。他相信他能处理庞大艰难的任务——于是他解决了许多重要的问题。他所做的每一件事，他的人际交往方式，他的个性、思想、观点，处处表明“我是个专家，我是一个重要人物”。

每一个人都是自己思想的产物。相信“大思想”的人总是将他的调温器调向前方，然后发动他的成功攻势。诚实、正直地相信你能成功吧，因为大信心能产生大成果。

几年前，当我在底特律城对一群生意人演说完毕后，我与接近我的一位观众交谈，他自我介绍说：“我很欣赏你的演说，你能给我点时间吗？我想与你讨论一下我的个人经验。”

几分钟后，我们坐一间在很舒适的咖啡店里，等着侍者上点心。

“我有一次个人经验。”他开始说，“这经验与你今晚所谈的‘让你的心智替你做事，而不要让它与你唱反调’有着极密切的关系。我从未对任何人解释过，我是如何跳出平凡的窠臼的，但是我很愿意告诉你这件事。”

“我也愿意听你讲。”我说道。

“没有人会相信我，直到我相信自己为止”

“五年前，我仍在人生路途中艰难地蹒跚而行，我只不过是一个在印模工具业卖命的人罢了。与一般人相比，我的生活还算过得去。但是这一切距离我的理想还有十万八千里。我的房子太小，我们没有闲钱去奢求心中所想的事物。上帝保佑，我的太太，并无太多的抱怨。但是很明显，她只是认命而已，并不是真正地快乐。我的内心越来越不满足。我觉得我辜负了我的贤妻和两个子女，心里十分难过。”

“但是，今天一切都与往昔大不相同了，”我的朋友继续说，“现在我们拥有一栋座落在两英亩土地上的华丽新屋和一栋此地往北百余里的别墅。我们无须担忧是否能让孩子们就读好学校，我的太太也不必因为花钱买新衣服而内疚了。明年夏天我们全家要飞往欧洲去度一个月假。我们真的开始享受生活。”

“这一切是怎么发生的呢？”我问。

“当我应用了今晚你所说的那句名言‘利用信心的力量’后，这一切便发生了。五年前，我得知底特律一家印模工具公司有个工作机会，虽然那时我们住在克利夫兰，我还是决定去试一试，期望能够多赚点钱。我在星期天一早便抵达那里，但是面谈时间却要等到星期一。

“晚餐后，我坐在旅馆房间内，不知怎的，我对自己产生了厌恶感。‘为什么。’我问自己，‘为什么我只是个中产阶级的失败者呢？为什么我不能试着去找一个能跨出这窠臼的工作呢？’

“到今天我仍不知道是什么力量促使我那样做，总之，我拿了一张旅馆的信纸，写下了几年来我所熟知的五个人的名字，这些人在赚钱能力与负责的工作方面都远胜过我。有两位是我以前的邻居，已经搬到了高级住宅区。另两位曾经是我的老板，剩下的一位是我的连襟。

“接着，我也不知道是何种力量让我严肃地自问：除了较好的工作外，到底我的五位朋友们比我多了些什么。我将自己的脑力拿来与他们比较，真的看不出他们有什么优势，也看不出他们的教育背景、毅力、机敏等方面胜我一筹。

“最后，我终于找到了他们成功的法宝，这是个老生常谈的词——‘进取’，但我不得不承认，在这方面，我比那些成功的朋友们差多了。”

“当时是午夜三点，我有一种脱胎换骨的感觉。多么兴奋，我第一次发现了自己的弱点！原来我一直畏畏缩缩地活着，没有雄心壮志，在平庸中越陷越深，还麻木不仁。我还发现，自己之所以缺乏进取

精神，是因为内心深处的自我价值是一笔糊涂账，以前我没有信心把这笔账算清楚。

“下半夜我坐在那儿继续反省。‘缺乏信心’这个弱点一直驾驭着我的心智，阻挠它认识自我。我曾一味地自责‘为什么我不行’，却不问‘我为什么能行’。我长期以来所标榜的，只不过是自己的弱点，做什么事都摆脱不了这种‘自卑的倾向’。那天晚上，我顿悟到：除了我自己，谁还会相信我！”

“就在那时，我决定：再也不能安于‘二等人’的感觉了，再也不能标榜自己的缺点了。

“第二天一大早，我怀着那份崭新的信心去面试，让新的面貌去接受第一次考验。就在两天前，我所指望的无非是 750 美元至 1000 美元的待遇，这已经比我以前的待遇好得多了。但是，现在，一旦我认清了自己的价值后，便张口要 3500 美元，结果，我得到了。凭借在那个自我批判的不眠之夜找到的自身固有的神奇，我把自己的推销了个好价钱。

“接受那份工作的两年内，我为自己建立了‘生意场冠军’的好名声。后来，我们的行业进入

不景气时期，这反而使我变得更有价值，因为我是行业中最擅于‘获取生意’的人之一。这家公司改组后，我获得了相当数量的股份，收入有增无减。”

这是一个好故事，相信自己，于是好事开始发生。

“成功先生”和“失败先生”

你的“心智”是个“思想工厂”，是个忙碌的工厂，一天能生产无数个念头和想法。

“思想工厂”的流水线上有两位领班：“成功先生”和“失败先生”。“成功先生”督造积极的思想，诸如“为什么你能……”“为什么你够格……”“为什么你将会……”等等。“失败先生”督造消极的、自我贬低的思想，他是生产“为什么你不能……”“为什么你这么笨……”“为什么你不适合……”“为什么又失败了”等等理由的能手。

你是董事长，成功先生和失败先生是你的服服帖帖的下属。如果你下达一个积极的信号，“成功先生”立刻开始工作；如果你下达一个消极的信号，“失败先生”便跳出来忠实地执行。

让我们来检查这两位领班的工作，让我们来做两个试验：

一、告诉自己：“今天是糟糕的一天！”这讯号会唤醒“失败先生”，他采取的行动就是弄出糟糕的事实来证明主人是对的，他提醒你：天气热了、冷了、今天生意糟透了、销售量降低了、别人对你不耐烦、你生病了、太太要发脾气了……“失败先生”的效率 high 得惊人，顷刻间，他便成全了你的“糟糕的一天”。

二、告诉自己：“今天是美好的一天！…‘成功先生’”收到信号后，便跟你一唱一合：“是啊，多么美妙的一天，天气怡人，活着多有意思，今天，你的工作一定能有所进展。”于是，果真像你们说的那样。

当“失败先生”告诉史密斯先生“你不能把自己推销出去”的时候，“成功先生”却说“能”。当“失败先生”弄得你垂头丧气时，“成功先生”却证明你能行。当“失败先生”煞有介事地贬低你时，“成功先生”却指出你的许多可爱之处。

你越器重某一位领班，他就越得意。倘若“失败先生”时常受到重用，他便会扩张势力，在你的“心智”中占据更多的空间，最后，他会统率整个“思想制造”部门，于是几乎所有的思想都变得消极了。

作为一个明智的董事长，你应该将“失败先生”解雇。这种人，你不需要。他缠着你，喋喋不休：“你不能！…‘你无法胜任！…你会失败的！’真让人受不了。在你追求理想的路途中，“失败先生”成事不足败事有余，所以赶快把他轰走吧！

把他轰走之后，百分百地信任“成功先生”。让他驾驭你心智中的任何思想，让他告诉你怎么成功。

从相信你能成功开始

每天，在美国都涌现 11500 名新的消费者。

根据以往的人口增长记录作一个保守的预测：在未来十年内，人口将增长 3500 万左右，相当于目前五个大都会（纽约、芝加哥、洛杉矶、底特律、费城）人口的总和。多么不可思议呀！

新兴产业、科研新成果以及扩张的市场随时带来无限的商机，这是个好消息。我们所生活的时代，对于成功来说是最佳的时机。

所有迹象都显示：各行各业对高层人士的需求在增加，这些高层人士具有卓越的能力，他们影响他人、指挥他人工作，并以领导者的才能为他人服务。而占据这些领导位置的人当中就有你。

社会经济的繁荣当然还不足以保证个人的成功。长期以来，美国处在持续繁荣之中，但是放眼一望，仍有数以百万计的人在温饱线上挣扎，尚未达到真正的成功。尽管过去 40 年来的工作机会达到最高纪

录，然而大多数人仍旧在抱怨自己“平庸”，多数人仍然陷于忧虑、惧怕、自卑，苟且度日，他们得不到激励，做不了自己想做的事，结果，他们只能挣得微不足道的报酬与快乐。

所有能将机会转换为报酬的人，都是那些学会靠思想成功的聪明人。（容我说一句，我诚心诚意地希望你是其中的一位，否则你只好去碰运气，而不需求助于这本书了。）

走进去吧！这本书打开了一扇通往成功的大门，有许多人正在走进去，获取生命中本质的需求，创造奇迹，为什么不加入呢？

记住！相信自己，相信你能成功，是通往成功的第一步。这是毋庸置疑的出发点。

成功者只不过是“相信自己”的普通人

以下三项，是获得和加强“信心力量”的指导方针：

一、**让思想成功，不让思想失败。**无论在工作还是家中，都要以“成功思想”取代“失败思想”。当你面临困境时，要想“我会赢”而不是“我可能会输”；当你与别人竞争时，要想“我能与最佳者媲美，而不是”我我比不上别人”。当机会出现时，要想“我能做”而不是“我不能”。让“我会成功”这条主导思想来支配你的全部心智，使之创造出计划、产生行动的愿望，使你成功。‘‘失败思想’，则完全反其道而行之，它产生那些导致失败的想法。

二、**随时提醒自己——你比自己想象的还要好。**成功者并非超人，成功也并非一定需要超然的智慧，成功本身亦无任何神秘之处，成功也不靠运气。成功者只不过是那些“相信自己”的普通人。绝对不要去标榜自己的缺点。

三、**相信“想大才能做大”。**你成功的程度取决于你信心的大小。缺乏信心，只能期待小成就；否则，就能赢得大成功。还要记住，大野心和大计划常常比小愿望和小动作来得更容易。

通用电气公司董事长拉斐尔·科地诺先生在一次领导会议中这样说过：“我们需要每一位渴望领导权的人下定决心去承担·发展自我’的个人计划，不管是为自己还是为公司。在发展过程中，谁也不能命令其他人……不管他在专业上落后或超前，这完全是他个人的事。这种自我发展必须付出时间、工作与牺牲，没有人能替你做。”

科地诺先生的教诲是非常实际的。牢记它！在企业管理、销售、工程、宗教工作、写作、演艺以及其他事业上的成功者，他们之所以能到达巅峰地位，无非是因为他们诚恳地、不间断地遵循这样一个“自我发展”与“自我成长”的计划。

任何训练计划，必须要做三件事：1、它必须提供内容，亦即“做些什么”；2、它必须提供方法，就是“如何去做”；3、它必须遵守某个行业成功的规律并接受严密的考查，通过最终的考察，才能得到社会的认可，才能获得真正的成果。

成功者的个人训练计划中有关“做些什么”这部分，包括成功的态度与技巧。他们如何安排自己？

他们如何克服障碍?他们如何赢得他人的尊重?他们为什么与平庸者迥异?他们是如何思想

自我成长计划中“如何去做”这部分，需要一连串具体的行动指标。这些指标可在后面的课程中找到。这些方针或指南都是实践证明行得通的，应用它们，你自己必然有体会。

那么，有关训练的最重要一部分：成果，又是怎么样的情形呢?简而言之，诚心诚意地应用此处所提出的计划，将为你带来成功，并使一切“不可能”之事扭转乾坤。更进一步说，你获取成功的个人训练计划，将会为你带来一连串的报酬：你的家人对你更加尊重、你的朋友与同事对你赞赏有加、感觉自己有用或成名、拥有地位、更高的收入和更高的生活水准。

成功是你自己的事

你的训练是你自己的事。周围没有人会攀着你的肩头教你做些什么、怎么做。这本书是自我训练的指南，但要了解自己、督促自己去训练、评价自己的进展，还要靠你自己。当你思想动摇时，只有自己能引导出正确的行动。总之，你将训练自己去成就越来越大的成功。

你已经拥有一间设备齐全的实验室来从事工作和研究，它就在你周围，包含芸芸众生，展现着各式各样的人类活动。一旦你投入这实验室，进入科学家的角色，便能学到无限的知识。此外，你不用买什么，也不必付租金，不需付任何费用，一切都是免费的，尽可能充分利用这实验室吧。

你身为实验室的主人，需要像每一位科学家一样，去观察、去实验。

大多数人虽然耗尽一生与人群为伍，却仍对人类活动的前因后果所知甚少，这是不是有点蹊跷呢？其实，多数人都没有受过良好的训练。本书的重要目的之一便是帮助你训练自己去观察，并帮助你培

养起对人类活动的洞察力。你也许会产生诸如此类的问题：

“为什么约翰的成功如此辉煌，而汤姆的成功却是勉强呢？”

“为什么有些人交了那么多朋友，有些人却形影相吊？”

“为什么同样一个建议，听某人提起时，我能欣然接受，换一个人来说，我却置之不理？”

一旦经过训练，你便能通过十分简易的观察过程，获得有价值的经验。

此处提供两项特别建议，帮助你成为一个训练有素的观察者。选择你所认识的两个人，一个是最成功的，另一个是最失败的，把他们作为研究对象，然后，当你阅读本书时，观察一下那位成功的朋友是多么善于利用成功原则。研究这种极端的案例，有助于你领会本书所描述的事实。

每一次，当你与他人接触时，便有机会观察成功的原则是如何起作用的。你的目标是使成功的素

质成为你的习惯。随着练习的增加，它将很快成为你的第二天性，使你根据理想采取适当的行动。

我们大多数人都有喜爱动植物的朋友，听到过他们的这类说法：

“看！这花长得多快，多可爱！”

“浇一点水，它们就疯长。”

“比一个星期前大得多了。”

人与自然共同创造的奇迹确实令人心动，但是，与自己引导自己创造的奇迹相比，它只是小巫见大巫。感觉自己日复一日，月复一月地更加自信、更加有效率、更加成功，充满了乐趣。还有什么比看到自己的双脚踏在成功之路上更让人满足的呢？还有什么比“善于引导自己”更大的挑战呢？

第三课 治疗失败的疾病

成功的杀手：思想僵化症

当你思考成功的时候，人的定义和人性(究竟什么是人?)是必不可少的研究对象，因为只有真正了解人性的人才能在人生的舞台上取得真正的成功。在细心的研究下，才能发现并领略那些导致成功的原则，只有亲自领悟到这些原则，才能把它们真正变成你自己的东西。接下来，你将这些“自己的原则”应用在生活和工作中，成功的种子就开始萌芽了。

越是深入地研究“人”，你越会发现不成功的人深受一种“钝化的思想病”的羁绊。我们称此疾病为“思想僵化症”。可以说每一种失败的起因都是

这种疾病。而我们大多数的“普通人”都或多或少地患有这种病。

在本课中，你会发现“思想僵化症”完全可以解释为什么成功者事事如愿、左右逢源，而失败者却处处抱怨、停滞不前。你会发现一个人越成功，他越不会去找借口，诸如：“我老了”、“我太嫩了，别着急”、“我家境不好”、“我没有足够的资金”、“我没有继承一大笔遗产”、“我的教育程度太低”等等。

一个没有目标和计划的人，总有一大堆理由去解释为什么他“不行”。平庸的人非常善于解释为什么他们停滞不前、做不到某人那么优秀、不能成为行业中的佼佼者、为什么“只能如此而已”。

研究成功者，你会发现这一点：平庸者制造的所有借口，在成功者那里都不是借口，所以是不是借口关键看你如何看待这件事。

就我们的所见所闻，凡是成功的企业家、军事家、销售能手、专家或任何行业中的顶尖人物，都不像平庸者那样找借口。罗斯福的双腿坏死，他没有把这当成不成功的借口；杜鲁门的教育背景较差，

这也没被他当成借口；艾森豪威尔有心脏病，假如他为此逃避成功，我们就不知道有艾森豪威尔了。

正如其他疾病一样，“思想僵化症”若不妥善医治，就会恶化。这种病的牺牲者往往会经历以下心理过程：

“我说得到却做不到；现在要紧的是顾全面子；该找个什么借口呢？唉，健康不佳？缺乏教育程度？太老？太年轻？运气不好？个人不幸？和太太闹别扭？没有投胎到百万富翁的家？……”

一旦这种“失败疾病”的牺牲者找到了一个“好借口”，他会紧抓住不放，逢人就拿出来为自己的失败开脱。

可怕的是，每一次为自己开脱完，那些借口便在他潜意识中愈加牢固，结果，借口成了他的第二天性。无论是消极的还是积极的思想，都会按照自身的规律日益壮大。起初，“僵化症”的牺牲者知道他的托词多多少少是个谎言，但是反复地说谎，谎言也会被自己深信不疑。

为达到成功而思考、制定个人计划时，第一个程序就是——接种“思想僵化症”——可怕的“失败疾病”的疫苗，对其形成超强的免疫力。

“思想僵化症”有各式各样的症状，最糟糕的是：健康思维僵化、智慧思维僵化、年龄思维僵化以及行动思维僵化。让我们来看看应该怎样预防这四种主要症状。

这种思维方式就是死亡

“可是我的健康状况不佳。”这是典型的“健康思维僵化”症状。长期的怀疑和抱怨、身心的互相损害，最终使自、己心力交瘁，于是他说：“我老是觉得不舒服！”“哪儿都觉得不对劲！”

“健康思维欠佳或僵化”的现象有千种以上，它可以被当成一个借口来解释和原谅自己未能达成某事、未能担起某种责任、未能赚更多的钱以及未能成功。

数以百万、千万计的人，都受“健康思维僵化症”的损害。然而，对大多数案例而言，它是否是正当的借口呢？不妨想想朋友中的成功者，有的人原本可以用健康做借口的，但是他们没有。

医生朋友告诉我：每个人的身上都或多或少有些毛病。许多人完全或部分屈服于“健康思维僵化症”，但是具备成功思想的人却不然，他们坦然承认自己的身体状态不佳，但他们采取积极的应对措施，绝不把这当成借口。

有一天下午，我遇到两件事，充分证明健康思维僵化与否的巨大差别。当时我刚结束在克利夫兰的一次演讲。一位年约 30 岁的人，要求我与他私下交谈几分钟。他先恭维我的演说，又说：“……但是，恐怕你的观念对我没有多大帮助。”

“你瞧，”他继续说，“我的心脏不好，三天两头做检查。他又解释道，他看过四位医生，谁也找不出他心脏的毛病。然后他问我有什么建议。

“嗯，”我说，“我对心脏所知不多，作为医学的门外汉，我会去做三件事：

“第一件事，尽可能找到最好的心脏专家，接受他的诊断。你找过的四位医生都查不出你的心脏有什么问题，那就让第五位医师来检查它，也许这一次你就会发现，其实自己的心脏健全得很。但是，如果你继续担忧下去，你终究会患上严重的心病。你认真地找毛病，找着找着，也许真的会得病。”

“第二件事，我建议你去看席勒博士的名著——《如何度过一年三百六十五天》。席勒博士在这本书中提到每四张病床中有三张病床是被患了 EII 症的人所占据的。所谓 EII 症 (Emotionally Induced Illness) 是指情绪感应病。想想看，这其中有四分之三的病人会立刻痊愈，如果他们想学会如何处理他们的情绪，应该去看席勒博士的书，并开始制定和发展‘情绪支配’计划。

“第三件事，决心活下去，直到老死。”我继续向这位困惑者解释几年前我从一位患肺炎的律师那儿得来的忠告。这位律师朋友知道自己得了病，必须过一种受限制的生活时，并不沮丧，却说：“这并不妨碍我继续从事律师业，继续支撑一个完美

的家庭，以及继续享受真正的人生。’我的朋友，现年已经七十八岁了，下面这些话表达了他的人生哲学：‘我要活下去，直到老死，而我绝不让生命与死亡二者相混淆。我存在于世上一天，便要像个活人那样过一天，干嘛要活得像一个死人呢？一个天天忧虑死亡的人，与死人有什么不同，这种思维方式简直就是一种死亡。”

健康的心理比健康的身体更重要

我必须去搭乘前往底特律的飞机，只好与那位“健康思维僵化症”的先生说再见了。但是在飞机上，我又遇到了第二个案例，这是一次令人愉快的经验。飞机起飞后我听到一种奇怪的声响，仿佛是我身边的人发出的。我惊奇地望着他。他咧着嘴对我笑，说：

“喔！那不是炸弹，是我的心脏！”

我目瞪口呆，他便善意地揭开了谜底。

21 天前，他动了一次手术，医生将塑胶瓣膜置入他的心脏内，巨响就是塑胶瓣膜发出的。他解释说，这声音会持续好几个月，直到新的细胞组织在人工瓣膜上长出来为止。我问他有什么打算。

“哦！我有很多大计划。”他说，“回到明尼苏达后，我要去研习法律。我希望有一天能在政府机关工作。医生告诉我，这几个月内我必须老老实实、安安静静地呆着，过了这段时间，我便获得新生了。”在交谈中，我知道他是一位非常成功的人士。

可见，对待健康问题有两种态度。头一位仁兄，连病情都没有确定，就开始陇虑、沮丧、一交跌倒在挫折的路上，摆出借口来为碌碌无为开脱。第二位呢，已经接受了一次困难的手术，却仍然渴望有所作为。两者作风上的差异完全与他们对健康的想法有关。

有关“健康思维僵化症”，我本身也有些直接的经验。我是一个糖尿病患者，当发现患有此病时，有人警告我：“糖尿病是一种身体上的疾病，但是最

大的伤害来源于你对它持有消极的态度。如果你因它而忧虑，麻烦就真的来了。”

自然而然，发现自己是糖尿病患者后，我了解了更多的糖尿病患者。让我说两个极端的例子。

有一个家伙，他的病情其实不严重，却像个活死人似的。他对气候变化敏感而恐惧，衣服常常多得很滑稽。他怕被传染，无论是谁轻轻打个喷嚏，他就躲得远远的。他害怕劳累过度，因此几乎什么事也不做。他的精神多半花在担忧什么倒霉事会落到自己身上。他不断对人渲染自己病情的可怕，弄得人人都烦他。综合其表现，倒不如说他的真正病症不是糖尿病而是“健康思维僵化症”，他就这么成了一个自哀自怜的人。

另一名则是积极健康思维的表率，他是一家大出版公司的部门经理。他的糖尿病病情非常严重，他所服的胰岛素药物的量，是上述“消极患者”的30倍，但是他活得一点也不消极，他为了他的工作而活，活得兴趣盎然。有一天他对我说：“得了这个病的确是个极大的不幸，但是，仔细想想，刮脸不也

是麻烦事吗?我才不愿意老躺在床上呢。当我接受药物注射时，总是心存感激地赞叹那些发现胰岛素的人。”

我还有一位好朋友约翰，是位众所周知的大学者。1945年他从欧洲返回美国时，少了一只胳膊。尽管他有这个障碍，他总是面带微笑、乐于助人。他是我所认识的人当中最乐观的一位。有一天，就他的残障问题。我们作了一次长谈，使我深受启发。

“不就是少了一只胳膊吗，”他说，“不错，两只胳膊是比一只好使。但是在那个节骨眼上，要拿一只胳膊来换取生命，我只能让他们锯掉。生命当然比胳膊重要啦。尽管身体残缺不全，我的心理却是百分百地健全，我一直感谢他们那样做呢!”

我的另一位被切断手臂的友人，是一位高尔夫球好手。有一天，我好奇地问他：你用一只胳膊怎么做出如此优美的击球姿势?要知道好多双手健全的高尔夫选手都没有你打得漂亮啊。他的回答很有哲理：“嗯!我的经验是，正确的态度加上一条手臂，就能击败错误的态度加上两条手臂。”

真是至理名言。正确的态度加上一条手臂，屡屡击败错误的态度加上一双手臂！哈，应该把这个道理好好推敲一番，它不仅适用于高尔夫球场上，也适用于生活中的每一个层面。

征服健康僵化症的四种处方

预防“健康思维僵化症”的四种最佳处方如下：

1. 不要谈论你的健康：哪怕你得的只是普通的感冒，对它谈得越多，病就越重。抱怨健康不佳，实际上是在疾病的杂草上加肥料催它长大。这是一种不讨人喜欢的坏习惯，显得自我中心、婆婆妈妈。这样也许会得到少许同情，但是绝对无法赢得人们的尊重与忠实。“成功思想”者早就克服了这种倾向。

2. 不要忧虑你的健康：华特·阿法烈兹博士，一位名誉退休顾问，最近在一本书中写到：“我经常要求忧虑者练一练自制的功夫。譬如说，我遇到一个人，深信自己胆囊有毛病、照八次 X 光却没找到

任何毛病，我就建议他别再去照胆囊的 X 光了。还有上百名自以为心脏有毛病的人，我劝他们别再去做什么心电图了。”

3. 庆幸自己是健康的：有句古语值得再三重复：“我一直为自己的破鞋子悲哀，直到遇见一个没有脚的人。”千万不要常常抱怨不舒服，应该庆幸自己是健康的。对自己的健康感到满足，是防治新病痛及新症状的有效疫苗。

4. 经常提醒自己要运用身体：“筋疲力竭强过荒废生锈。”生命值得你去享受，不要浪费它，不要让你的一生在想象自己躺在病床匕度过。

智慧僵化症或“我缺少头脑”这类想法相当普遍。我们周围有 95% 的人多多少少都患有此症。与其他僵化症有所不同的是，受这种特殊形态的疾病折磨的人，往往是在沉默中承受，极少有人会公开承认他们缺乏充分的智慧。相反，他们总是痛苦地在内心深处去感受这种疾病。

关于智慧，我们大多数人会常犯两个基本错误：

1. 我们低估了自己的智慧

2. 我们高估了别人的智慧

由于这些错误，许多人习惯性地推销自己的缺点，他们无法应对挑战性的局面，因为那要运用脑力或智慧。所以，那些智慧平平，却从不为智商高低操心的人，反而获得了工作或机会。

真正的关键不在于你拥有多少智慧，而在于你如何运用现有的智慧。如何用思想来引导你的智慧，比智慧本身的多少重要得多。请让我重复一遍，因为这是十分重要的——引导智慧的思想比智慧更重要。

“你的孩子会成为科学家吗？”艾德华·泰勒，美国第一流的物理学家遇到了这个问题，他回答：

“一个孩子要想成为科学家，不必有天才般的智力，不必有惊人的记忆力，也无须接受很高的学校教育。惟一的关键在于他对科学必须有高度的兴趣。”

兴趣、热诚是决定性的，在科学中也是如此。

一个智商(IQ)100的人，若能以积极、乐观、合作的态度处事，必能比一个智商(IQ)120，却以消

极、悲观、不合作的态度处事的人赚到更多钱、赢得更多的尊重、获得更多的成功。

一个人意志坚定地去做某件事——琐碎的杂务也罢、正规的工作也罢，具有不完成不罢休的毅力，强过浪得虚名的智慧。因为，坚持便是 95% 的能力。

为什么天才最终成为失败者

去年，在一次返乡庆祝会上，我遇见了一位 10 年未谋面的大学同学查克。

当年他是个很聪颖的学生，毕业时得了不少奖。我上次见他时，他告诉我，他的目标是要在西内布拉斯加开创自己的生意。

于是，我问查克最后他从事何种生意。

他坦白地说：“我并未开创任何生意。放在五年以前，甚至一年以前，我是不会将这件事对任何人说的，但是现在我可以谈谈这件事了。”

查克说：“现在回头看我的大学教育，我悟到自己变成一个研究‘为什么老是干不成’的专家了。我学到的是怨天尤人、为失败找种种借口：‘你必须要有庞大的资金。’‘你必须确定经济循环(指复苏、繁荣、衰退及萧条的四个阶段)情况良好。’‘你所提供的产品需求量够大吗？’‘当地的经济环境稳定吗？’……似乎每个条件都必须满足，才能干成一点事。”

他接着说：“最伤心的是，有几位高中同学，他们好像没怎么用功，甚至连大学都没上过，居然把一番事业干得有声有色。我呢？蹒跚而行，到现在还在做审查货运船期的工作。如果我能多钻研钻研‘为什么小生意也能成功’的话，今天的景况无论如何也会好一些。”

可见，引导查克的智慧的思想比查克的智慧重要得多。

为什么有些聪明人最后成为失败者呢？多年来，我与一位堪称天才的朋友关系密切，他拥有高度抽象思维的能力，是美国成绩优良的大学生及毕业生

组织的学会会员。尽管他天生这么高的智慧，却是我认识的人当中最不成功的一位。他有一个非常致命的缺点——怕负责任。他从未结过婚，因为他知道许多婚姻的结局是离婚。他的朋友很少，因为大家都烦他。他总是显得比别人聪明。他从未投资过任何产业，因为他惟恐把钱扔到水里。这颗了不起的头脑。直苦于证明“为什么样样都行不通”，而不是用于引导智慧，进而寻求成功的方法。

引导他那高人一筹的智慧的是消极的思想，因此，这个人对社会毫无贡献，也创造不出任何东西来。显然，如果他能改变态度，采取“想大才能做大”的思维方式，他必然能成就许多伟大的事物。他的确拥有成功者的头脑，但是却缺乏“大思想”的能力。

另一位我所熟知的人，他拿到纽约一所著名大学的博士学位后不久，便应征入伍了。这么聪明的人，在军队里的三年是怎样度过的呢？他不是军官，也不是参谋，只是开了三年的卡车。这很奇怪。为什么呢？因为他以消极态度来对待他的军旅伙伴，他

感到自己比别人优越；在对待军事方法与程序上，他认为别人都是蠢货；关于纪律，他认为那是用来管别人的，括对待他自己，他总是眼高手低，不出在军队开卡车的命运。跟他没关系；对待一切事情，包虽然自认为是优秀的，但还是逃

这个人得不到别人的尊重。他那渊博的知识和高超的智慧放埋葬了。思维上的消极态度使他变为“‘奴仆”，不光是卡车的奴仆，而且是自己思维的奴仆。

记住，引导你智慧的思想，比你所拥有的智慧还重要。即使是一位博士也不可藐视基本的成功原则。

为什么平庸者可以领导”天才”

几年前，我与菲尔成了莫逆之交。菲尔是一家鼎鼎有名的广告代理公司的高级主管，负责市场研究，干得极为出色。

菲尔拥有出色的头脑吗?绝不是的。菲尔对技术、统计等一窍不通。他不是大学毕业生(虽然大部分替他工作的下属都是)。菲尔从不装作懂得技术。那么到底是什么使菲尔能在一群年薪不超过 10000 美元的人中间坦然接受 30000 美元的收入呢?

凭的就是菲尔是一个积极思维的工程师，他是百分百的积极者，菲尔能在别人沮丧时鼓舞他们。菲尔是个热心者，他还能够制造热闹的氛围，菲尔了解人性，因为他真正了解人类行为的动机，所以他爱他们。

可见，不是菲尔的头脑多么重要，而是他如何运用头脑的思维重要，这使得他在公司的价值三倍于智商高过他的人们。

另一个现象，也引起了我的注意。在 100 名注册大学生中，能毕业的不超过 50 位。我对这感到好奇，因此我向一所著名大学的招生组长请教。

“并非智慧不足，”他说，“如果他们有足够的的能力，大学也不会接受他们了；也不是金钱的问题，想上大学总是有办法弄到学费的。真正的问

题出在态度上。你一定会很惊讶——有多少学生之所以离开是因为他们不喜欢他们的教授、不喜欢他们的必修课、不喜欢他们的同学。”

相同的理由——消极思想，解释了为什么通往高层地位的门对许多年轻人是紧闭着的。这是因为嫌恶的、消极的、悲观的、自我贬低的态度，而不是智慧不足，阻碍了数以千计的年轻人。正如一位人事主管所说：“以缺乏头脑为理由拒绝一位年轻人，对我们来说是罕见的，多半是因为态度问题。”

我曾受雇于一家保险公司，因而得知为什么 25% 的出色的业务员能卖出 75% 的保险，而 25% 的在底层的业务员只卖出 5% 的保险。

有一个调查证明了态度的重要性。通过对上千个人事档案的仔细查阅发现，毫无疑问，在天赋智能上，人们本无多大区别。最成功者与最不成功者的不同，最后都归纳在态度上，或者说是在思想对一切的支配上。达到成功的那些人，他们的忧虑较少，比较热心，对人很真诚。他们知道怎样去爱别人，也知道为什么要爱别人。

每个人都有天赋能力的不同，这点我们没法更改，但是我们确实能改变支配自身能力的方法。

如果将自身能力建设性地使用，知识便是一种力量，否则就有可能起反作用。与“智慧僵化症”息息相关的是对知识的一些不正确看法。我们经常听说知识就是力量。但是这说法只有一半是真实的，应该说知识只是潜在的力量。只有将知识加以正确的运用时，它才是力量。

爱因斯坦的启发——不会思考的人一钱不值

据说有人曾问伟大的科学家爱因斯坦，一公里等于多少英尺。爱因斯坦的回答是：“我不知道，何必在脑子里塞满两分钟内就能在标准参考书中找到的事实呢？”

爱因斯坦给我们一个很大的启发：利用心智去思想，比把头脑当做储存事实的仓库重要得多。

有一次亨利·福特卷入一桩诉讼((芝加哥民报》诽谤的案件中。《民报》称福特为“不学无术者”。而福特这位极受尊敬的人,据理力争说:“请证明!”

《民报》方面问了他几个简单的问题,如:“谁是班尼迪克‘亚诺?…‘美国独立战争发生于何时?”还有其他的问题。对福特这位受过很少正规教育的人而言,大都是无法回答的。

他被激怒了:“这些问题,我不知道答案,但是,我可以在五分钟内找一个人来回答。”

亨利·福特对琐碎的百科知识毫无兴趣,但他知道每一位企业领导应该知道的事。“知道如何去获取知识”,这种能力,比把脑袋当成堆砌事实的垃圾场重要。

那么,一个把知识屯积在脑海中的,价值如何呢?最近我与一位友人共度了一个趣味横生的下午,这位友人是一家迅速崛起的制造公司的总裁。当时电视正在播映一个最受欢迎的益智类节目。受测者已在电视上露了好几个星期的面,他能回答千百种毫无意义,但紧扣主题的傻瓜问题。

这家伙回答了一个特别冷门的问题，大概是有关阿根廷的一座山脉。我的聊天伙伴注视着我，问：“你认为我会花多少钱雇这个人来替我工作？”

“多少？”我问。

“不会超过 300 美元，而且不是每周或每月，是一辈子。这位‘专家’不会思想，只能记忆而已，他是个‘人性’的百科全书。我算过了，花 300 美元就可以买一套很好的百科全书，事实上，还用不了 300 元，那个家伙所知道的 90%，我能在 2 美元的年鉴中找到。

“我周围的人，必须能解决问题，能出主意。”他继续说，“能梦想，将梦想化为实际行动。一个有主意的人，能替我挣钱，而会喘气的百科全书则不行。”

治疗智慧僵化症的三条途径：

三种治疗“智慧僵化症”的方法如下：

1・绝不低估自己的智慧，绝不高估别人的智慧。切勿推销自己的缺点。将注意力集中在你的天赋上。勇敢地展示你的出众才华。记住，你的脑中装了多

少东西无所谓，重要的是你如何运用你的头脑，而不是为智商(IQ)烦恼。

2・每天多次提醒自己“我的态度比我的智慧重要”。无论在工作中，还是在家中，要时常练习积极的态度。去了解“为什么你能做”的理由，而不是“为什么你不能”的理由，培养“我会赢”的态度。将你的智慧用于创造性与积极性方面。运用智慧去寻求成功之道，而不是运用它去证明你会失败。

3・记住，思想创造能力的价值远远高于记忆能力。利用你的心智去创造和发展新点子。找寻新的或更好的方法去做事。问自己“我是运用我的精神能力去创造历史呢？还是只用它来记录别人所创造的历史呢？”

如何战胜“年龄僵化症”

“没有用的，我太老了(我太年轻)。”这是年龄僵化症的特征语言，永远找不到适当年龄的一种失败的疾病，其表现形式就是这两句借口“我太老了”或“我太年轻了”。

你想必听到成百上千各种年纪的人，他们对自己一生中的平庸表现，总是以类似这样的话来解释：“我太老(太年轻)了，现在，我无法突破，是由于年龄的障碍，我无法做想做的事，也没有能力去做。”

令人惊异的是，很少有人感觉自己的年龄恰到好处，这是一件不幸的事。这个借口，使得真正的机会之门对数以千计的人关闭。他们认为他们的年龄不对，因此甚至连试都不愿试一下。

认为自己年龄太老，是年龄僵化症中最普遍的一种，这种疾病以不可捉摸的方式四处传播，电视和小说中的主人公常常因为善良丢掉了工作，又因为年纪太大而无法找到另一份工作。最后，这个主角走投无路，准备自尽，然而理智让他活下去，因此，他决定苟延残喘。这就是人们通常认定的逻辑，

其实，成功者就是那些超越了这种逻辑的人，本来我们每个人都能如此。

戏剧或杂志文章上常有关于“为什么你在四十岁时已经成了明日黄花？”这类主题，十分受欢迎。并不是因为它们揭示了事实，而是由于他们替许多焦虑的人找到了借口。

那么我们该如何对付年龄僵化症呢？

首先，年龄僵化症是可以治疗的。几年前，当我执行一个销售训练计划时，发现一种良药，不但能治疗这种疾病，而且还能使你对年龄僵化症产生免疫力。

在那个训练计划中，有个受训人名叫余西尔，40 多岁，他想改行，把自己训练成为一家制造商的代表，但是他认为自己太老了。“毕竟，”他解释道，“我毫无基础，必须从零开始。现在，我年纪太大，不适合那样做了，我已经 45 啦！”

我与余西尔曾多次讨论有关他的“年龄大”的问题。我还是用的老药方：“‘你觉得自己多老，你就有多老！”但是，我发现这是徒劳的，因为人们往

往曲解语意，他答道：“真的，我觉得自己真的老了！”

最后，我发现了一个有效的办法。一天，当训练课程告一段落时，我将新方法试验于余西尔身上。我说：“余西尔，一个人的生产力从什么时候开始启动？”

他思索了好几秒钟，才答道：“我猜大约是 20 岁吧！”

“嗯！好，那么，一个人的生产力何时结束？”我说。

余西尔回答：“嗯！如果他健康良好而且喜欢他的工作，我猜一个人在 70 左右时仍然相当有用。”

“好。”我说，“许多人在年近 70 之后，仍然有极高的生产力。我们姑且赞同你刚才所说的话，一个人的生产力是由 20 岁至 70 岁。其间有 50 年，半个世纪之久。余西尔，你的生产力度过了多少年？”

“20 年。”他回答。

“还剩多少年？”

“30 年。”他答道。

“换句话说，余西尔，你尚未走到中点呢！你只用掉了生命的 40% 而已。”我注视着余西尔，感到他已经抓住要领了。他的年龄僵化症治好了。余西尔知道他还剩下很多机会。他由“我已经老了”或“我还年轻”等思想僵化中好转了过来。余西尔现在领悟到“我们年龄有多大”并不重要，反倒是一个人对于他的年龄的态度能造成机会或阻碍。

纠正年龄僵化症往往能使你认为紧锁的机会之门轰然打开。我的一个亲戚花了好几年在做一个相同的梦——从事推销、做自己的生意。他一直在银行工作，但是最终他还是没能确定自己最想做的是什么。最后他说有一件事他比任何事都渴望做，就是当一名牧师。但是当他想到这事时，又觉得自己年龄太大了。毕竟，他已经 45 岁了，有 3 个孩子以及一些微薄的收入。

幸运的是，他终于鼓起勇气对自己说：“管他 45 还是 55，我就是要当一名牧师。”

此刻，除了无比坚定的信心，没有什么能够支持他。他注册进入威斯康辛州一个五年制的牧师训练班。5年后，他被任命为牧师，而且在伊利诺州 I 主持着一间很好的聚会所。

老吗？当然不，在他前面仍有 24 个生产年。不久前，我与他交谈，他对我说：“‘你知道吧？如果我在 45 岁那年没有作出那个重大的决定，后半辈子就会虚度在衰老与痛苦之中。现在我觉得自己跟 25 年前一样年轻。’”

他看起来的确比过去年轻。战胜了年龄僵化症，自然便获得了年轻、乐观的感觉；甩开了年龄的镣铐，生命和成功的年限便增加了。

年龄不是问题

我以前在大学里的一位同事比尔，对于如何击败年龄僵化症，有一套有趣的见解和办法。比尔 20 年代毕业于哈佛大学，从事 24 年的股票经纪工作后，

发了一笔小财，比尔决心要成为一名大学教授。比尔的朋友警告他，教书生涯会使他的经济负担过重，但是，比尔决心达到目标，因此他在 51 岁那年注册进入了依利诺大学。55 岁那年，他获得了学位。如今，比尔是一所优秀的文理学院的经济系系主任。他的工作和生活都很快乐。他笑着说：“我的好年华还有 $1/3$ 之多呢？”

认为自己年龄太老是一种失败症，要成功必须排除它的干扰。

相反，认为自己太年轻也是个问题，一个人多大年龄才算太年轻？觉得自己太年轻的年龄僵化症状同样会造成许多损害。大约一年前，一个 23 岁的名叫杰瑞的人找我解决问题。杰瑞是位很优秀的年轻人。在部队时他是名伞兵，后来又上了大学。大学期间，杰瑞靠着替一家运输公司当业务员来养活妻儿。他干得非常漂亮，无论是在学校或在公司。但是，那天杰瑞却十分忧虑，他说：“博士，我遭遇一个问题，我的公司要我当业务经理，这下子我要管理 8 名业务员了。”

“恭喜你，这是个大大的好消息，但是你似乎很忧虑。”

“是这样的，”他继续说，“我所要管理的那8个人，年龄比我大7至21岁不等。我该怎么做？我能应付得了吗？”

“杰瑞，你们公司的总经理显然认为你有足够的能力，否则他不会把这职务交给你。只要你记住以下三点，一切将会很顺利：

“第一，不要故意谈论和考虑年龄。你看，在农场里，一个小孩在证明自己能做大人的事后，就变成了个大人了，这与他的年龄关系不大，这道理很适于你。当你证明你能做经理的工作时，说明你已经够世故了。

“第二，尊重你的下属，询问他们的建议，让他们感觉到是在为一名领导者，而不是一个独裁者工作，这样一来，他们就会与你合作，而不会反对你了。

“第三，习惯于跟年纪比你大的人在一起工作。各行各业的新任领导者都会面临比自己年纪大的下

属，但要习惯于管理他们。将来，当更大的机会来临时，这种习惯将使你受益非浅。

“还要记住一点，年龄并不是障碍，除非你主动让它成为障碍。”

今天杰瑞做得很好。他热爱运输事业，现在他打算在几年内建立他自己的公司。

年轻是一个缺点吗？只有在年轻人如此认为时它才是缺点，你经常听见某项工作需要年龄大的人去做，譬如说：推销债券及保险。所谓“你必须白发苍苍或者谢了顶才能赢得投资者的信任”，此言纯属无稽之谈。真正重要的是，你对你的工作了解有多深。如果你了解你的工作与你的合作伙伴，那么你便足以把握它。年龄与能力并无实质关系，除非你自己深信只有岁月能给予你所需要的东西，使

有许多年轻人常常感觉他们受到排挤，因为他们年轻。这倒是真的，因为在一个组织内，也许有另外一个——一个妒忌成性的、患有“红眼病”的人，会以年龄或其他理由，来试图阻挠你升迁。

但是那些诚实可靠的同事不会这么做，相反地，他们相信你的能力，会赋予你更多的责任。既然如此，你就应该表现出相应的能力和积极的态度，让年轻有为成为有目共睹的优点。

简而言之，年龄僵化症的治疗方法是：

1. **积极地正视你目前的年龄。**思想上必须养成“我仍年轻”而不是“廉颇老矣”的思维。练习对新领域充满好奇心，重新获得年轻的感觉与热情。

2. **计算你的“生产年”（用于工作的时间）还剩下多少。**记住，一个 30 岁的人，依然有 80% 的生产岁月在他面前。而 50 岁的人，则有 40% 的工作年限。生命事实上比许多人想象的还长久 1

3. **将你的未来投资于你真正想做的事。**只有让你的心智消极，并哀叹“为时已晚”，那才是真的晚了！停止“我应该在几年前就开始的”失败思想，相信“我现在要开始了，我的最佳状态还在后面”。成功者便是这么考虑的。

成功绝不是靠运气

“……可是我的情况不同，霉运总是与我相伴。”这就是典型的“运气思维僵化症”的症状。

最近，我听见一位交通工程师在讨论高速公路安全问题。他指出，每年有4万多人在“所谓”交通事故中丧生。他的话题重点是：绝大多数交通事故并不是真正的意外。所谓意外是指人为及机械失灵的结果或者两者皆有。

这位交通专家的话证实了历来的智者们的箴言：万事皆有因。没有一件事是无缘无故发生的。今日天气是冷是热，绝非偶然，必然有其特殊的综合的原因。同理，我们也没有理由去相信人为事故是个例外。

然而你细想一下，几乎每一天你都能听到某人在抱怨自己运气太差。而且每一天你也会听到某人将他人的成功归因为“运气好”。

让我们来举例说明人们如何屈服于运气僵化症的。最近我们同3名年轻的主管共进午餐。谈话主

题集中于乔治身上，此人昨天才被上级选出来，得到升迁。

为什么乔治会得到那个职位呢？这3名年轻人挖掘出各种各样的理由：运气、裙带关系、谄媚、乔治夫妇俩如何巴结老板……理由太多，但都说明不了真相。事实上，乔治素质颇佳，他一向把工作做得有声有色。他工作非常努力，效率也很高。

我还知道这家公司的总经理们花了许多时间考虑该让四个年轻人中的哪一位升迁。乔治的三位浑浑噩噩的同行应该知道，上司并不是草率地选择干部的。

不久前，我和一家机械工具制造公司的一位销售主管谈到“运气僵化症”的严重性。他对这问题感到兴奋，便开始谈论他自己在此方面的经验。

“运气僵化症，以前我从未听人如此称呼它”他说，“但是，这是每一位销售主管遇到的一个棘手问题。昨天，在我们公司就发生了一件事，正是你所谈及的运气僵化症的案例。

“四点钟，我的一位销售员拿着一张 11 万美元的机械工具订单走进来，另外一位销售员——他的销售额低得出奇，是个‘问题人物’——那时也正好在办公室，听到约翰的好消息，就相当妒忌地恭喜他说：‘喔！约翰，你又走运啦！’

“你瞧，这位软弱的销售者不肯承认约翰的大订单与运气无关。实际上，约翰在那位客户身上下了好几个月的功夫，他把几十个人请到外面谈过，他常常彻夜不眠，琢磨什么是客户真正需要的，他请我们的工程师作出了最合理的设计图交给客户。这一切耐心的工作竟然被人说成‘运气’，对约翰是不公平的。”

试想一下，如果用运气来重组通用汽车公司，如果用运气来决定谁做什么、谁到哪里，那么国内所有的生意都会瓦解。试想如果通用汽车全凭运气来改组，为此将所有雇员的名字写在纸条上放在一个桶里抽签，第一个抽到的是总裁，第二个抽到的是副执行总裁，依此类推……

这听起来很愚蠢，不是吗？是的，运气就是这么奏效的。

在任何行业——企业管理、销售、法律、工程、演艺等事业中能登峰造极的人，都有超群的态度，并将正确的常识运用于工作中。

用两种方法可以征服“运气僵化症”：

1. **接受原因与结果的法则。**对别人的“好运”再多观察一下，你会发现不是靠运气，而是准备、计划以及成功的思想使然。再看一眼那些“运气差”的人，你会发现某些失败的原因。成功者通常能够接受失败，他能从中学习并获得利益。但是当平庸先生失败后，他只会去怨天尤人。

2. **要成为一个想当然的人。**不要将你的智慧浪费在无效的方法上，因为我们都不会光凭运气成功。成功源自做成功的事、用正确方法做成功的事、善用成功的原则。不要想当然，希望凭运气获得升迁、胜利、从天上掉下一块块大蛋糕。运气绝不是用来谋事的，它只是一种锦上添花或落井下石的玩意。

相反地，只要你聚精会神地培养自己成功的特质，便会成为胜利者。

第四课 爱上与恐惧共舞的生活

恐惧是一种“心理传染病”

这是朋友们的好意，当他们对你说：“这只是你的想象罢了，不必忧虑，不必担心。没什么好害怕的。”

但是，你和我都知道这种治疗恐惧的药并不是真正有效。这样的安慰语或许能使我们解除几分钟、甚至几个钟头的恐惧。但是“这只是你的想象罢了”的药方并不能真正建立信心和根治恐惧。

因为很多时候，恐惧不仅是想象，而且是真实的，我们必须在征服它之前，承认它的存在。

今天，大多数恐惧都是心理上的。忧虑、紧张、困窘、惶恐全部源于错误的、消极的态度。但是，仅仅认识到恐惧的原因并不能治疗恐惧。如果医师

在你身体的某部位发现你的疾病，他把真相告诉你，他是不会就此罢手的。他还会开处方治疗。

老式的“这只是你的心理作用”的疗法假设恐惧并不存在。但是它的确是存在的。恐惧是真实的，恐惧是成功的头号敌人。恐惧阻止人们去利用机会；恐惧磨损健康活力；恐惧真会使人生病，导致器官障碍，缩短寿命；恐惧在你想说话时使你闭嘴。

恐惧是多种多样的，半信半疑、缺乏信心……它们解释了为什么我们仍有经济萧条的现象，为什么数以百万计的人的成就与享受微乎其微。

的确，恐惧是种强有力的力量。恐惧总是在阻止人们获取他们真正想要的东西。

所有的恐惧都是一种“心理传染病”。我们可用治疗生理疾病的相同方法来治疗心理上的传染病，一些特殊的、被验证过的处方是有用的。

首先，在采用处方前，你需要认可一项事实：所有的信心都是获得的，是培养出来的。没有人天生具有信心，那些你所认识的充满信心者，征服了忧虑和恐惧，无论何时何地都安然处之。

他们可以做到，你也可以做到，这一课将教你如何做。

行动能治疗恐惧

二次大战期间，美国海军规定所有新兵都必须会游泳，不会就得学，游泳也许有一天能救他们的命。我亲眼目睹过他们的游泳训练课。看那些年轻的、生龙活虎的大男孩对几尺深的水充满恐惧，我觉得挺有趣。记得有一回训练要求新手从六尺高的跳板跳入八尺深的水里，有六位游泳教练站在旁边督阵。

仔细思量，我又为他们的恐惧而悲哀。恐惧是真实的，它主要集中在跳水前的一刹那，真的到了水里，体验到自由的漂浮，倒好受了。一些年轻人在跳板上犹豫再三，还是闭着眼睛掉下去、或者被教练一脚踢下去，他们就是这样战胜了恐惧。

数以万计的海军水手们都经历过这一幕。这说明：行动能治疗恐惧。反之，犹豫、拖延能滋养恐惧。

在你的成功法则中必须记下这条：行动能治疗恐惧。

行动的确能治疗恐惧。几个月前一位烦恼至极，年纪 40 多岁的经理来看我。他的工作责任重大，是替一家大零售公司担任销售经理。

他烦恼地解释道：“我很怕失去我的工作。我预感到我在职的日子屈指可数了。”

“为什么？”我问。

“是这样的，目前的形势对我不利，我的部门的销售指数一年来下跌了 7%。这是非常糟糕的事，尤其是在公司的总销售额还上涨 6% 的情形下。最近，我曾做了几次不明智的决定，结果都失败了，我的业绩因为未能与公司一起提高，而被销售经理指责了好几回。”

“以前，我从未有过这种感觉，”他继续说，“我对自己已经失去信心，一切已经如此明显了，

连我的助理、业务员们都看出来了，其他主管们，当然也感到了我的退步。有一天，一位销售经理甚至在会上建议把我的部门并入他的部门，还说这样才能让公司赚钱。我好像溺在水里，一群旁观者眼睁睁地看着我沉下去。”

后来，这位经理更详细地描述了他的困境。我打断他，问：“针对这种情况，你有何行动吗？你打算采取什么行动来扭转这个局面？”

“嗯！我想，没辙了，只能乞求奇迹出现。”

我反问道：“说正经的，光祈求就够了吗？”我停顿了片刻，在他回答之前，又提出另一个问题“为什么不采取行动来配合你的祈求呢？”

“继续说。”他说。

“听着，有两种行动适于你目前的情况。第一，今天下午就开始让销售指数回升。我们必须面对这个问题。你的销售成绩低落，必有其原因。去找这原因。也许你需要特殊的销售来应付你那些流动缓慢的货物，因此你必须准备购买一些新产品。也许你需要重新安排你的展示台。也许你的销售员需要

更热心些。我无法正确指出什么能使你的销售量上升，但是总有某种方法能促成销售的上升的。也许更明智的做法是与你的上司私下谈谈。他也许正打算把你辞掉呢。去找他，诚恳地征求他的忠告，并阐述你的解决方案，他一定会再给你一些时间的。当你能够扭转局面时把你辞掉而且发三个月的遣散费，对公司来说有点不划算。”

我继续说：“然后，让你的销售助理们振作起来。不要再像溺水的人一样。让你周围的人知道你仍然活着。”

勇气在他眼里重放光芒。他问：“第二种行动呢？”

“第二种行动，你不妨说它是一种保险举措，那就是，让你最新的两三位生意伙伴知道你正在考虑是否替另一家公司效劳，让他们感到那里的条件远远优于你目前的工作。

在你采取切实有效的行动使销售指数回升后，我不相信你的工作还保不住。但是必须以防万一，

为自己准备一两条退路。记住，一个有工作的人再找另外一份工作，比失业者容易十倍。”

两天前，这位一度受到困扰的经理打电话给我。

“跟你谈完后，我就加紧了行动。我做了一些改变，但是最基本的莫过于我改变了我的销售员。我以前习惯于每周举行一次销售会议，现在我每天早上开一次。这些人真的热心起来了。我猜是他们在你身上感到了某种活力，并且受到了感染。现在我知道了，前一段时间，他们只是等着我带头振作起来。

“事情的确很顺利。上周我的营业额超出了公司的平均指数。”

“喔！还有，”他继续说，“我要告诉你另一个好消息，自从我们谈过后，我得到两个新的工作机会。我很高兴，但是现在一切都好转了，我拒绝了那两个新工作。”

当我们面对棘手的难题时，除非我们采取行动，否则会一直陷于泥淖而不能自拔。希望是一个开始，但是希望需要行动去赢得胜利。

治疗恐惧的黄金原则

行动是治疗恐惧的黄金原则。

下一次当你遇到大恐惧或小恐惧时，首先要稳住自己。然后回答这个问题：**我能采取何种行动克服恐惧？**

先隔绝你的恐惧，然后采取适当行动。

以下是几种典型恐惧的例子以及几种可能的治疗行动：

恐惧的种类：

- 一、由于个人外貌而困窘；
- 二、害怕失去重要的客户；
- 三、对考试中的失利产生恐惧；
- 四、对完全在你控制之外的事物产生恐惧心理；
- 五、害怕你的身体受到某些你无法控制的力量
的伤害，如飓风、飞机失事等。

六、恐惧别人的想法或说法对你不利；七、对投资或买房子的风险感到恐惧；八、恐惧陌生人；

治疗行动的方法：

一、外表。进理发店或美容院，擦亮鞋子，洗净、熨平衣裳。总之，练习更佳的修饰法。但不一定总要换新衣。

二、倍下功夫，提供更好的服务。改正任何可能引起客户对你失去信心的行为。

三、将忧虑时间转换为行动时间。

四、将你的注意力转向完全不同的事物。走进你的庭园去拔除杂草，与你的孩子们玩耍或去看电影。

五、将你的注意力转向帮助别人解除恐惧、祈祷。

六、确信你计划做的事是正确无误的，不理睬别人的风言风语。人们做有价值的事情时，难免会受到别人的批评。

七、分析所有的因素，然后果断下决定。一旦做出决定，便坚持下去，相信自己的判断。

八、 以正确眼光看人。告诉自己，别人只是另一个非常像你的人而已。

治疗恐惧，建立信心的两个步骤：

一、认识你的恐惧，使之不能动弹。确认你在恐惧什么。

二、然后采取行动。对于任何恐惧，都有可以治疗它的行动。

还要记住，犹豫不决，只会扩张、繁殖恐惧。当机立断地采取行动才是正确的做法。

警惕心智妖魔

许多缺乏自我或信心的例子可追溯至一种“错置的记忆”。

我们的头脑很像一家银行，每天的思想被存入这个“心智银行”，“思想存款”不断增加，由量变引起质变，成为你的记忆。当你静下来思考或当你面对一个问题时，会对记忆库说：“有关这些事、这

个问题，我到底知道些什么？“心灵银行”会自动将它储存的相关资料提供给你。

记忆库会自动回答你，并提供一些相关信息，这些信息是过去存入的，你总是利用这个记忆库中的资料，作出判断或创造新的东西。可见你的记忆库或心智银行其实是你的新思想的基本原料供应商。

记忆库的发言者相当可信，他从不欺骗你。如果你走近他说“发言人先生，我要提取过去存进去的一些思想，证明我不如任何人。”他会说：“没问题，先生。你记得尝试那件事的时候失败过两次吗？记得六年级的老师说你什么也干不成吗……记得你偷听到的同事的话吗，他们说你相当无能……记得……”

发言人先生源源不断地从记忆库中提出一系列“思想模块”来证明你不行。

假如你问：“发言人先生，我目前面临一定的困难，很难作决定。你能提供任何能激励我成功的思想吗？”

发言人先生会说：“没问题，先生。”但是这一回，他给你的是过去你存入的认定自己能成功的思想：“记得你以前在类似情况下的了不起的表现吗？……记得史密斯先生给你播下了多少信心的种子吗？……记得你的好朋友怎么夸你吗？……记得……”

发言人先生恭恭敬敬地提出你那些积极的思想存款。毕竟这是你的银行啊！

下面有两件特殊的事要做，让你通过有效地运用自己的记忆库来建立信心。

一、你的记忆库中只存入积极的思想。让我们坦然地面对吧！每个人都会遭遇许多

不愉快的、尴尬的、令人生气的局面，但是成功者与失败者以截然不同的方式来处理这些局面。失败者将它们记在心里，他们整日思考这些不愉快的事情，因此，在他们的记忆库里失败的存款越来越多。他们的心智片刻不离这些负面的东西。在夜晚，这种不愉快的局面使他们难以入眠。反之，有

信心的成功者，对负面和消极的东西不屑一顾。成功者善于将积极思想存入他们的记忆库。

如果每天早上离家上班前，将一把土撒进汽车引擎的曲轴箱内，结果会怎么样呢？好好的引擎马上就会变成一团糟，无法进行正常的工作了。消极的、不愉快的思想一旦存入你的心智，便以类似的作用影响你的心智。消极思想制造忧虑、挫折和自卑感，损害你的精神马达，让那些正常驱动的马达把它甩在路旁。

当你与自己的思想独处、当你独自驾车或进餐时，回想愉快、积极的经验，将好的思想存入记忆库中，这样做能树立信心，给你“我真不错”的感觉，也能帮助你的身体保持正常功能。

这里有个良好的计划。在你入睡之前，将积极美好的思想存进你的记忆库。计算你的福气究竟有多好，回想许多你心存感激的好事情，你的丈夫或妻子、孩子、朋友、你的健康，回想你今天看见的好人好事，回想你的小胜利小成就，仔细检查你乐于活下去的理由。

二、只从你的记忆库里提出积极的思想。几年前我与芝加哥一家心理顾问公司交往频繁。他们处理了许多类型的“心理案件”，但是大多数是婚姻问题以及调节心理平衡的事务。

一天下午，当我与这家公司的老板谈论如何帮助严重心理失调者时，他说：“你知道，如果人们能做到一点，就不需要我的服务了。”

“哪一点？”我急切地问。

“很简单，就是销毁消极思想，在这些思想变成心理妖怪之前。”

“我试图帮助的大多数人，他继续说，“都在启用使自己心灵恐惧的私人记忆库中的消极思想。譬如说，许多婚姻上的困扰都涉及到‘蜜月怪物’。蜜月并不一定能达到个人或双方都希望满意度，这本身是很正常的，但许多度蜜月的夫妇一直把这愉快的记忆保存着，以后数百次拿出来损害自己，直到最后这段记忆变成婚姻关系的巨大障碍为止。于是，5年或10年后，他们便跑来找我。”

“通常情况下，我的顾客们并未看出他们的问题所在。我的工作便是向他们揭露并解释他们困惑的根源，然后帮他们看出其实他们的困惑有多么微不足道。”

“任何一个人都能从不愉快的记忆中制造出‘心智妖魔’。我的心理学家朋友继续说，‘事业失败、感情触礁、错误投资、对十几岁孩子行为的失望——这些都是我必须替那些困扰者摧毁的心智妖魔。’”

很明显，任何消极思想，只要反复的回想便会滋长，会发展成一个真正的心智妖魔，瓦解人信心，成为严重的心理病症的帮凶。

心理治疗没有秘密

在《世界杂志》最近的一篇文章《自我毁灭的动机》中，艾利斯摩凯指出：每年有超过 30000 名的美国人自杀，另外有 10000 人企图结束自己的生

命。她接着说：“‘有一项令人震惊的证据是，数以百万 计的人用隐眊的方法缓缓折磨自己。还有许多人是心灵自杀而不是身体自杀，他们不断地找办法来羞辱、惩罚和贬低自己。”

我前面提到的那位心理学家朋友曾告诉我，他是如何帮助他的一位病人免除“心灵自杀”的。“这个病人，”他解释道，“已经三十好几，有两个小孩。套句心理学术语，她正遭受着严重的抑郁症的折磨，她回想生命中所发生的每一事件，都是不愉快的经验。她的学校生活、她的婚姻、生孩子、她所居住的地方都被想成是消极的。她承认想不起任何愉快的事。人一旦对过去无法忘怀，便会常常看到那段时光，而她所看到的只是悲观与黑暗而已。

“我给她一张画，问她看到了什么，她说：看起来好像今晚将有恐怖的暴风雨。这是我所听过的对这张画最阴暗的诠释。（这是一张巨大的油画，画的是崎岖的海岸线上的太阳，你可以说它是日出，也可以说是日落。心理学家认为，一个人对图画的

看法暗示着他的个性。大多数人说这是日出图。但是这位沮丧、心理受挫的人却说它是日落图。)

“身为一名心理学家，我不能改变已经存在于一个人记忆里的东西，但是，如果病人愿意合作，我能帮助这个人以不同的眼光透视过去的经历，因为只有她自己可以救自己，我们只是提供一些帮助而已。那就是我用在这女人身上的疗法，我帮她看到了她过去的欢乐和愉悦，而不是失望。

“六个月后，她开始进步了。我分配给她一个特别的工作，每天我要求她思考并写下三个她必须快乐的理由。在下次约会时，我?她一同浏览这些理由。这种疗法持续了三个月之久，她的进步非掌令人满意。今天这位女士对她的现状已经适应良好。她变得很积极，像大多数人一样快乐。”

当这位女士停止从记忆库中搜索消极思想时，就走上了康复之路。

不管一个人的心理问题是大小，治疗的方法在于：停止从记忆库中提取消极思想，取而代之的是提出积极思想。

千万不要自我培养“心智妖魔”，“心智妖魔”正是因为一个人大量提取消极思想积累而成的。当你的记忆起作用时，应该拒绝不愉快的思想，集中心志于经验中好的部分，忘却坏的部分，将它埋葬掉。如果你发现自己在想消极的一面，要毅然决然地使心智远离它。所以心理治疗没有什么秘密。

还有一个鼓舞人心的法则——心智可以使你忘却不愉快的事。如果你服从这个法则的话，不愉悦的记忆便会逐渐凋萎，记忆库中的消极发言者最终会被驱逐出境。

莫文·哈特威克，著名的广告心理学家，这样评价人们的记忆能力：“能激起愉悦感受的广告容易被人记住，反之，则容易被观众遗忘。不愉悦的感受与我们的愿望相悖，我们本能地不愿意记住它。”

简而言之，要忘却不愉快的事其实很容易，就看你愿不愿意配合了，如果你拒绝去回想那些消极的东西，只从记忆库中提取积极的思想，信心就会与日俱增，在征服恐惧的路上就会大步迈进。

我们为什么害怕陌生人？

为什么许多人在人群中会觉得不自在？为什么要害怕陌生人？害羞的背后是什么？对于这种常见的症状，我们能做些什么呢？

惧怕陌生人是一个大问题，但是有办法克服它。以正确的眼光看待他人，就能克服这种恐惧。

我的一位商人朋友，开了一家木制玩具工厂，生意出奇地好，他对我解释他是如何坦然与人相处的，他的例子很有趣。

“二战期间，我应征入伍，在此之前我对每个人都有恐惧感，你难以想象当时我有多害羞、多胆怯。我觉得谁都比我棒，我为自己生理、心理上的无能而担忧，我想，自己生来就是个失败者。

“接着，也许是幸运之神的眷顾吧，军队让我失去了对人的恐惧感。1942 年至 1943 年间，军队大量招募新兵，我被派往一个最大的新兵营当医务兵。日复一日，我帮助医生为新兵们做检查，当然，

他们全都是陌生人。与他们频繁接触逐渐减轻了我对陌生人的恐惧。

“成百上千的新兵排着队，像怪鸟般赤裸着上身，看上去像是同一个母亲生的，都有一张惶恐、孤独的面孔。仔细看，他们又彼此不同，或高或矮、或胖或瘦。入伍前——也许就在几天前——有的人还是旭日东升的公司的年轻经理，有的是农民，有的是推销员，有的是流浪者，有的是工人领袖。但是，新兵营这个大染缸，把他们染成了同一种颜色。

“在新兵营里，我领悟到人们的相似之处远多于相异处。我和其他人差不多。我们不仅有统一的颜色，而且有类似的心理——谁不喜欢美食、美女，谁不害怕失去家庭、朋友，谁不想成为强者，在紧张过度时谁不想松弛一下呢？都是人，谁又有多么了不起呢？和同类们在一起，我有什么理由害怕呢？”

你瞧，这不是很合理吗？如果其他人与你基本相同，你有什么理由害怕他们呢？

有两种方法可以使你以正确的眼光看人：

一、平衡的观点看待其他人。在与人交往时记住两点：第一，别人是重要的。

特别强调——每一个人都是重要的，同时，你也很重要。当你面对陌生人时，要这么想：“来了两个重要的人——我和他，来吧，正襟危坐，商讨一些互惠互利的事。”

几个月前，一位销售主管打电话告诉我：他刚任用了一位年轻人，这是我以前向他推荐的人。

“你知道是什么促使我起用他吗？”我的朋友问。

“什么呢？”我问。

“嗯！是他的坦然。招聘来的员工，在我面前大都畏畏缩缩的，尽看我的脸色说话，一举一动透着怯意，说得不好听点，像奴才似的。

“但是G先生与他们迥然不同。他不仅尊重我，也尊重自己。他问我的问题跟我问他的一样多。他不是胆小如鼠的人，他是个堂堂正正的人，我相信他会做得很好的。”

这种坦然待人的态度可以帮助你平衡生活和工作中的事情。

记住，大家都是人，有同样的兴趣、欲望和困惑。

二、培养一种随时醒悟的态度。记住，想要报复你、攻击你、排挤你的人不在少数。如果不防范这些人，他们就能打击你的信心。

几个月前，在一家旅馆的预定餐桌前，我目睹了一桩事情，说明了应付这类人的正确方法。

当时是下午五点刚过，旅馆正忙着登记新到的客人。在我前面的一个家伙颐指气使地将名字报给旅馆服务员。服务员说：“是的，先生，R先生，我们为您留了个很好的单人房。”

“单人房？”这家伙吼起来，“我订的是双人房啊！”

职员礼貌地说：“让我查查看，先生。”他由档案中抽出旅客预定房间的资料，

然后说：

“很抱歉，先生。你的电报表明你要的是单人房。如果我们方便的话，我很乐意给你换成双人房。但是双人房都满了。”

这位愤怒的顾客说：“我不管那鬼电报写的是什麼，我就要双人房。”

接下来，我们便听见他连珠炮似的抱怨：“你知道我是谁？“你等着瞧，我要让你丢掉饭碗！”“这位年轻的职员尽可能地控制住声量：“实在非常抱歉，但是，这件事是按您本人的意思办的。”

这位顾客大发雷霆：“见鬼的旅馆！就算有总统套房我也不住啦！早知道你们的管理如此混乱，我就……他拂袖而去。

我走向登记桌，满以为这位饱受辱骂的职员会十分沮丧。谁知情况完全相反，他问候我的口气还是那么平静、礼貌。办完登记手续后，我对他说：“你善于控制自己的情绪，令人佩服。”

“哦！先生，”他说，“我怎么能跟那种人生气呢，您知道，他的气也不是冲我来的，我只是替罪羊而已。这可怜的家伙也许刚跟他太太吵了一架，

也许他的生意要垮了，也许他一向自卑，借此机会止好表现出高人一等。我成了他的出气筒。

这位职员又说：“说不定他骨子里是个好人。大多数人都是好人。

走到电梯前，我发现自己在大声重复着：“骨子里，说不定他是个好人，大多数人都是好人。”

下一次当某人向你挑衅时，不妨牢记这句话。在这种情况下，要获胜的方法便是让别人开枪，然后忘掉这档子事。

罪恶感是如可形成的

几年前，当我在批改学生试卷时，有一份考卷使我困惑。写这份考卷的学生保罗，在课堂上的表现不错，在以往的测验中成绩也很好，但这份考卷答得一塌糊涂。他一贯名列前茅，这回却考了个倒数第一。我按惯例让助理打电话给这个学生，把他火速叫到我的办公室来。

保罗很快就出现了。他惶恐不安，等他坐好，我说：“怎么回事，保罗，这简直不像你的答卷。”

这话让保罗陷入了自我挣扎，他盯着自己的脚，咕哝道：“你都知道了，我完了。说实在的，这是我头一次在大学里作弊。我太渴望得 A 了，这才找了一本小参考书来抄。你会向校方建议让我退学吧。”

我很吃惊，他不说我根本想不到他作弊的事。现在看来，作弊心虚，答卷可能会更糟糕。保罗已经沉浸在勒令退学的想象中了，他说这件事会给他的家人带来如何的耻辱，会如何毁掉他的一生以及其他种种后果。

我打断他说：“等一等，让我解释一下，我根本没看见你作弊。你不说，我一点也不知道你在为这件事苦恼。对此我很遗憾，保罗。”

我又说：“保罗，告诉我，你读大学是为了得到什么？”

现在他冷静了些，停顿片刻说：“嗯，总的目标是学习生存之道，但是我可能失败得很惨。”

“即使失败，也能学到一些东西。”我说，“从考试作弊的失败中，你会得到一个真正的教训，帮助你今后成功。”

“当你抄书时，良心感到不安，产生了‘犯罪情结’，你心猿意马，觉得自己完蛋了。”

“其实这恰恰说明你还有良知。要不然你就不会在考场上心虚地嘀咕‘我会不会被抓到？我在干什么？’”

“保罗，出于对‘A’的渴望，你明知作弊的严重后果却铤而走险。人生也是这样的，有人急功近利，便做出违背良心的事。例如，为了在生意上大捞一把，就用虚假的承诺引诱顾客购买商品。头一回也许能得逞，但是以后会怎么样呢？罪恶感会攫住他，看到顾客回来，他会心虚：‘是来找我算账的吧？我怎么应付？’这样的买卖，没法做第二次。结果，发不了财，反而造成很大的损失，良心还要受折磨。”

我又举了一个例子：有些人瞒着妻子寻花问柳，开始总以为自己会应付局面，最后却搞得焦头烂额。

他成天担心：“妻子会发现吗？ 会发现吗？”殊不知，这种事迟早要暴露的。

还有那些罪犯，他们都是根据严谨的线索挖出来的吗，不，很多人是自己暴露出来的，他们鬼鬼祟祟、惶恐不安，难免会引起怀疑。

我们每个人都希望堂堂正正地获得成功，违背这个愿望时，良心就好像得了癌症，癌细胞扩散，吞噬着信心。所以，凡是引起你自问：‘我会被抓到吗？他们会发现吗？我逃得了吗？，都应该避免去做。

“A”的成绩，若是以违背良心为代价换来的，倒不如不要。

听完这番话，保罗明白了“堂堂正正”的意义，我很高兴，于是我建议他补考。他还在担心退学的事，我告诉他：

“按照校规，作弊确实应该受到勒令退学的处罚。但是，如果我们遣散了所有作弊的学生，半数的教授就该离去了，如果遣散了所有想作弊的学生，大学就该关门了。

“所以，我要忘掉这件事，你愿意帮我忘记它吗？”

“愿意！愿意！”他说。

我从书架上取下一本《金科玉律的五十年》)递给保罗：“读读这本书吧，看看 J·c·潘尼是怎么堂堂正正地成为美国最富有的人的。

堂堂正正使你心安理得，从而建立自信。做亏心事，会有两种消极的后果。

第一，产生罪恶感，罪恶感会侵蚀信心。第二，迟早会被人揭穿，从而失去别人的信任。

堂堂正正地做事，维持自己的信心，这也是成功者的一条处事原则。

有一条心理学法则值得读 25 遍以上，直到谙熟于心：“我有信心地去思考，有信心地去行动。”

改变动作的妙处

伟大的心理学家乔治·克莱恩博士在他的名著《应用心理学》中说：“记住，行为是情绪和语言的先兆，前者往往能控制后者。要避免婚姻破裂这一类常见的悲剧，就必须警觉到真实的心理危机。每天采取适当的行为，能把你引导到妥贴的情绪中。比如：配偶之间经常拥抱、接吻，互相赞美，送些小礼物，有助于维护相爱的情绪。这种行为要持之以恒。”

心理学家告诉我们，身体行为能够影响人的情绪。例如，脸上的微笑会不知不觉引起内心的愉悦；器宇轩昂地站着，比垂头丧气地佝偻着更容易产生优越感。从消极的一面来说，习惯于皱眉头的人，心情老是阴沉沉的。

改变动作能改变情绪。羞于做自我介绍的人，只要同时做三种简单动作，就能让自信赶走羞涩：第一、伸出你的手，紧握住对方的手；第二、直视着对方的眼睛；第三、说“我很高兴认识你”。就这么简单。

这三种简易的动作，在刹那间自然而然地驱除了羞怯。有信心的行动产生有信心的思想。反之亦然。

所以，要有信心地去思想、有信心地去行动。下面是 5 种建立信心的练习。仔细阅读这些指南，然后用心努力地练习它们，直到建立你的信心：

1. **做个重要人物(坐前排)**。有没有注意到，在会议室里、教室里或其他的聚会中，后面的座位总是先被占满？多数人往往爱挤到后排去坐，这样自己才不会太显眼。害怕自己显眼的原因在于缺乏信心。

坐在前排能建立信心。练习练习，从今以后习惯于坐前排，越往前越好。当然你也许太显眼了，但是请记住：要成功，就要敢于往前坐，敢于成为一个重要的人。

2. **习惯眼睛的接触**。一个人的眼神暴露着他的内心。假如跟你说话的人不敢正眼瞧你，你会想：“他到底躲什么？他在怕什么？他是不是想骗我？是不是有什么事瞒着我？”

通常，不能与人对视，意味着两种心态：一、“在你面前我自卑、软弱，我不如你，我怕你。”二、“我有罪恶感。我的一些想法或一些做法，是不能让你知道的。我怕你从我的眼神里看透我。”

反之，正视别人的眼睛，等于宣布：“我是诚实的、光明磊落的，请相信我说的话。另外，我不怕你，我有信心。”

让眼睛帮你的忙，直视别人的眼神，这不但给予你信心，而且还使你赢得信任。

3·将行动加快 1 / 4：我小时候，母亲常让我观察路人，从他们走路的姿势揣测他们的心理：“看那个人，你猜他在烦什么？…c 你觉得那个女孩要去做什么？”“瞧那个人，他好像在梦游呢。”

看别人走路比看电影便宜，而且更有教育意义。母亲以此为由，培养我在心理学方面的兴趣。直到如今，我仍然乐此不疲，在阳台、大厅或马路上，从行人的步态研究他们的行为。

心理学家认为，散漫的姿势和懒洋洋的步伐，起因于对自身和环境的不满。心理学家还指出，改

变姿势和步伐有助于改变心态。通过仔细的观察，人们发现：身体活动是心理活动的外化。受到沉重打击的人、穷困潦倒的人，总是步履蹒跚，他们丝毫没有一点自信。

平庸者具有平庸的行走姿态和步伐，好像在说：“什么都不必着急，什么都无所谓。”

还有一类人，显示出超强的信心。他们较一般人走得快。他们走路的样子有点像奔跑。他们的步伐像是在对世人说：“我要到某个重要地方，去做某件重要的事。还有，从现在开始 15 分钟后，我要做成我想做的事。”

利用走快 $1/4$ 的技巧去协助你建立自信。挺起胸膛，抬起头来，加快步履往前行，你会感到信心倍增。

不妨试试看。

4. 练习大声说出来。在团队活动中，往往有一些人，本身具备敏锐的理解力及天赋的智力，却不积极参与活动和讨论，倒不是他们不想参与，而是由于他们缺乏信心。

一般来讲，这些沉默寡言的人心里在犯嘀咕：“我的意见也许毫无价值，如果我发言的话，可能会显得很蠢，倒不如装哑巴保全面子呢。何况周围的人知道的都比我多，我一开口就会暴露自己的无知。”

他越是不说话，就越感到无能与无知。散会后他默默鞭策自己：下一次说什么也要发言。但是下一次他还是老样子。久而久之，他的信心丧失殆尽了。

但是，从积极的一面来看，开口的次数越多，信心就越强，如果说沉默寡言是信心的“毒药”，那么勇于表达就是信心的“维他命”。

为了建立信心，要习惯于主动、踊跃地发言，敢于批评、建议、提问，不要等别人来问你“‘有没有什么好说的’”，遇到僵局要率先打破，除此以外，还要大声地说。

绝不要担心自己开口说话的样子蠢，谁也不会这么看待你的。就算说错了什么也没关系，谁能永远正确呢？即使有人反对你的意见，往往还有别的人

支持你。最要不得的就是：话到嘴边突然自问：“这话说出来会让人笑话吗？”

大声说！让大家都听见，尤其要吸引会上那个举足轻重的人物的注意，这样一来，你的发言就更加有意义了。

说话的技能是可以培养的，比如参加讲演培训班、俱乐部。其实，能言善辩的人都是靠后天的训练成就的。千千万万的人出于自我发展的计划，有意识地锻炼语言表达能力、增强自己的信心，在与人交往中变得游刃有余，别以为他们都有一张天生的好嘴，你看不到他们暗地里付出过多少努力。

5. 展开笑容。对别人来说，你的微笑是一种鼓励，它至少说明对方是受欢迎的；对你自己来说，微笑是信心不足时的良药。然而，很多人并不真正了解这点，他们感到自卑时，哪怕把头埋下来，也不试着笑一笑。

做个小试验：在展开笑容的同时想象失败的场面。这个试验是难以成功的，因为笑容给予你的是信心，而不是与失败相伴的沮丧、忧虑、畏惧。

真正的笑容不但能医治自己的心病，而且往往能化解别人的怨气。当你对别人真诚地展开笑容时，他很难再对你动怒。前几天，我把车停在十字路口等候绿灯，忽听“‘咣’”的一声，我从反光镜看见后面的车撞了上来，肇事的驾驶员走出了车门。我的愤怒难以遏制，我摔上车门来到他面前，打算把他骂个狗血喷头。

但是我还没来得及开口，他就露出了笑容，并以最诚挚的语调说：“朋友，我真的不是故意的。”这笑容配合着真挚的歉意，扑灭了 my 怒火。我不禁喃喃道：“‘没关系，常有的事。”转眼之间，我的敌意转变成了友谊。

展开笑容，你会觉得仿佛“快乐的日子又来临了”。但是如果是大笑或皮笑肉不笑就很难说了。你必须展开笑容，直到露出你真诚的牙齿为止。有句话我听过很多遍：“按理说是这样的，但是我对某件事感到害怕或生气时，怎么也笑不出来。”当然笑不出来，这时候很少有人笑得出来，但是，强者懂得鞭策自己：“我必须笑！”

这就是笑的窍门。来吧，笑起来！学会运用微笑的力量！

恐惧不过是一碟小菜

以下五个步骤可以帮助你战胜恐惧：

1. **行动治疗恐惧。**隔绝恐惧，采取建设性的行动。如果不行动，或者对你所处情况不能作出反应，则会加强你的恐惧、摧毁你的信心。

2. **将积极思想大量存入你的记忆库。**不要让消极、沮丧的思想发展成“心智妖魔”，否则就难以控制了。拒绝去回想一切不愉快的事件。

3. **以正确眼光看人。**记住，人类共通之处远远多于差异处。以平衡眼光看待他人，他只是另一个人而已。培养一种理解与尊重他人的态度。

4. **堂堂正正地做事，**不要让自己良心不安。这样能防止毒药般的犯罪情结进入你的内心，如果有了这种可怕的情节，一定要制止它们滋长。做得正，

光明磊落，是获得成功的一项“最最最”实际的法则。

5. 对每件事都说：“我有信心，真的有信心。”

每天练习以下的小技巧：

- A、做个重要的人(要敢于坐在前排座位上)。
- B、敢于直视别人的眼光。
- C、走路时把速度加快 1 / 4。
- D、把话大声说出来。
- E、真诚地展开笑容。

第五课 运用“大思想”创造奇迹

首先，放弃自我贬低

最近，我与一位招聘专家聊天，她正在为美国一家很大的企业集团服务。每年有四个月她走访各个大专院校，为公司年轻干部的训练计划招聘应届毕业生。她告诉我们：大多数应聘者的“态度”令她失望。

“我常常与 8 至 12 位大学毕业生面谈，他们是班上的佼佼者，他们都表示有兴趣加入我们的团队。在面试中，我们最注重的是毕业生的‘个人动机’——他能否在几年内独当一面、管理分公司或分厂或者对公司做出实际贡献。”

“我不得不说，大多数面谈对象都不太令我满意。你一定很惊讶，”她继续说，“许多人才 22

岁左右，却对我们的退休制度格外感兴趣。他们多半将‘成功’两字与‘安定’划上了等号。他们关心的第二个问题是：‘我会不会被调动或出差？’你瞧，我们能冒险将公司交给这样的人吗？

“我真不明白，为什么时下的年轻人如此保守、缺乏雄心，对未来抱着如此狭隘和悲观的态度？其实每天都有大展宏图的机会，我国在科学与工业发展上正在突飞猛进，我们的人口在增加，经济在复苏。

希望获得小财富的人，竞争心理远远弱于思考大事业者。

人的成功，不以他的高矮胖瘦、有没有大学学位或良好的家庭背景来衡量，而是以他的思想能力来衡量。成功者拥有成功的思想和态度，因此无论处在怎样的境况下都能成功。思想能力的高低决定了成就的大小。现在，让我们来看看，如何才能扩展我们的思想。

首先要问自己：“我最大的缺点是什么？”也许人类最大的缺点就是自我贬低，它的主要症状是：总是推销自己的缺点。它有多种表现形式。譬如说，

约翰在报上看到了一则招聘广告，看到了他梦寐以求一份工作，但是他却什么也没做，因为他想：“‘代不够好，不配做那份工作，何必找麻烦呢？’”或者，一个叫吉姆的小伙子喜欢一个叫安娜的姑娘，却不敢打电话给她，因为吉姆觉得自己配不上安娜。

汤姆觉得理查德先生有能力，有可能大量购买他的产品，却不敢给理查德打电话，因为他觉得理查德先生是个大人物，自己没资格见他。彼得正在填一张工作申请表，有一个问题是这么问的：“你期望的年薪是多少？”彼得暗地里期望的是10万美元，却鬼使神差地填了5万美兀，落笔时他忽然觉得自己不值10万，5万才是个不过分的数额。

千百年来，哲学家们教导我们“认清自己”，多数人却将此语诠释为：了解自己的缺点。那些自我贬低的人，心里装着一份清单，罗列着自己的一长串错误、缺点、无能。

了解自己的缺点，本来是好事，能指导我们改进，但是只认识到消极的一面，就会使我们越来越困惑，自我价值越来越渺小。

有一个练习可以帮助你全面地衡量自我。我曾将此法应用于干部与推销员的训练计划中，十分奏效。

1. 衡量你的 5 项主要的人生资产。从教育背景、实践经验、专业技能、人生态度、家庭生活、外表、个睦及创造睦等方面，考虑你的个人条件，综合成五项素质，作为你的五项人生资产。再从你的亲朋好友(比如配偶、同事、领导、老师、同学)中找出一些比较成功的人。

2. 在每一项资产下，列出该项资产不如你的三个成功者的名字。完成此项练习后，你就会发现：你至少有一项资产超越许多成功者。结论是：你比自己想象的要伟大。因此，要注重自己的真实能力，全面地看待自己，包括优点和缺点，绝对不要推销自己的缺点。

语言与心灵图象的秘密

我们注意到，有的人说话像钻石般铿锵有力，有的人则说话轻佻，有的人喜欢旁征博引……他们谁是拥有大思想的人呢？这很难说。就像演员可以在舞台上表现不同的谈话方式，但这并不说明演员们是坚强、软弱还是博学。拥有“想大做大”思想的人，不在于语言如何表达，而在于他们是怎样思考的。那些爱用艰深字义与晦涩片语的人，那些使人绞尽脑汁仍不解其意的人，往往是流于自大或虚夸而实际上无足轻重的人。一个自负者通常是渺小的思想者。

衡量一个人应用具体语言的能力，并不看他所用字义的多少。真正的判断标准在于，他所用的词汇和短语在他自己与别人的思想上所产生的效果。从结果可以看到原因。

其实从科学的角度看，我们人类并不是用词语或句子来思考问题的，语言是一种文明的产物，是我们思考的一种辅助工具。还有一种比语言更本质、更深刻的思维工具，这就是心灵中产生的图像。通常，我们是借助心灵图像来思考的，这是非常基本

的观念。语言只是思维的外壳而已。听见字句，我们的心智自动地将它转化为心灵的图像。每一个字或每一句话都创造出不同的心灵图像。如果某人告诉你：“吉姆买了栋新平房。”你会在脑海中看到一幅平房的图像。但是如果别人对你说：“吉姆买了座大农场。你看到的则是另一幅图像。

可以这样想：当你说话或写作时，仿佛在放电影给别人的心智看，你创造的心灵图像影响着你自己和他人的反应。

假设你对一群人说：“我很抱歉地告诉诸位，我们失败了。这些人所看到的是什麼？他们看到了一幅受挫的情景，以及“失败”这个字眼所传送来的所有失望与痛苦的心灵图片。现在假设你反过来说：“有一种新方法可以反败为胜。”听者一定会感觉到鼓励的力量，准备再度尝试。

假使你说：“我们面临一个难题。”你便在他人心灵上制造一幅困难的图景，一幅束手无策的令人不快的图像。相反地，如果你说：“我们面临一个挑

战。”你便制造了一幅有趣、愉悦、蓬勃向上的心灵图像。

你对一群人说：“我们花费很庞大。”人们便看到大笔的钱打了水漂，这实在是不愉快的。反之：你说：“我们做了一大笔投资。”人们便看到资金回笼、收益超过了投资，这是一个愉悦的景象。

关键在于：大思想者擅长在自己的心灵或他人的心灵中制造积极的、高瞻远瞩的、乐观的图像。要成为“‘想大做大”的思想者，就必须使用能产生积极的心灵图像的语言。

光明的图像与黑暗的图像

下面右边一栏例举的是制造狭隘、消极、沮丧思想的语言。右边一栏，是针对相同情况创造积极的心灵图像的语言。

当你阅读以下句子时，请问问自己：“我看到的是什么样的心灵图像？”

创造积极的心灵图像的 语言	创造消极的心灵图像的 语言
我们并未被击败。我们继续试吧！采用我们的新想法。	没有用的了，我们被打败了。
我破产了，这完全是我自己的错，我要再试一次。	那个生意我做过一次，失败了，我不想再去尝试了。
目前我还没有把这产品卖掉。但是我知道它是好产品，我一定要找出办法，渡过难关。	我试过了，可是产品卖不出去，人们不想买它。
想想看！已经占有25%的市场了，虽然还没有完全打开市场，但前景不错。	市场饱和了，想想吧 175%都被别的商家占据了，我们还是退出罢！
他们的订单一向很小，让咱们策划一个方案，提高他们的需求量。	他们的订单一向很小，把他们从客户名单中去掉吧！
5年，实际上时间并	花5年才能爬到你们

不长。想想看，一旦成功地升迁，我就有可能身居高位 30 年！	公司的高层，时间太长了。我退出这种竞争。
竞争固然激烈，这是不可否认的，但是没有谁占上风，让我们团结协作，想办法胜过他们。	得过他们？竞争如此白热化，我们如何拼得过他们？
以产品目前的样式来看，它也许是销不出去的，但是让我们考虑将其改进一番。	没有人需要那种产品。
现在就投资，以资产做赌注，而不是以经济复苏做赌注。	等过了萧条期，再去进货。
年富力强(或老谋深算)是明显的优势。	我太年轻(太老)了，不适合那工作。
会成功的，我证明给你看看！	做不成的，让我来证明吧！
意象：明朗、希望、	意象：黑暗、阴影、失败、

成功、乐趣、胜利。	痛苦、挫折。

扩展大思想词汇的四个途径

有四种方法可以帮助你扩展大思想者的词汇量

1-用乐观的、积极的、快量的语言来表达你的感受。当有人问你“今天感觉如何”时，你以“我很累，头很痛，身体很不舒服，但愿今天是周末”这样的话来回答时，就会真正感觉一团糟。你应该练习这样回答“好极了，谢谢”、“很好”、“很棒”。每时每刻你都要说感觉好极了，这样你才会感觉美妙，也不再自惭形秽了。要成为一个永远感觉很好的人，这样才能赢得成功和友谊。

2·学会用明朗、活泼、讨人喜欢的语言来形容他人。习惯将开朗而积极的话用在你的朋友和同事身上。当你和某人讨论一位不在场的第三者时，一定要用“想大做大”的思维模式来赞赏他，诸如：

“他真是个好人！”他们告诉我他做得很出色！”语言要真诚。特别注意避免使用刻薄而损人的语言，因为迟早这位第三者会听到你们的对话，你所说的每一句话都会反弹到你身上。

3. 用积极的语言鼓励别人。不放过每一个称赞别人的机会，这是成本最低的练习。N+AgNN 燃。每天在家向你的丈夫(或妻子)说些好话，在单位赞美你的同事，注意用词恰当。赞美，反复地赞美别人，赞美他们的外表、工作、成就与家庭。

4. 用积极的语言向别人讲述你的计划。我们常常听到这样的话：好消息！我们有一个大好机会“这会使我们心花怒放。但当我们听见“不瞒你说，我们没辙了”这类话，心里顿时呈现出一副沉闷、萧瑟的景象。其他人的反应也是如此。你承诺胜利，就能看到发亮的眼神；承诺胜利，会赢得支持。我们要学会建设心灵的城堡，而不要挖掘坟墓。

注意，你要看看自己能成就什么，而不只是看那是什么。

用大思想方法训练自己，不但要看那是什么，而且要看能成就些什么。下面有几个例子可以说明这个道理。

什么使你的不动产间生价值？

一位成功的乡村房地产经纪入，向我们证明了我们究竟能成就些什么，如果我们努力训练自己，就能从目前的“‘无”或“渺小”中成长起来。

“这附近的土地，大都是荒芜的，人们看到它，首先想到它能开发成农场，但是需要农场的客户并不多，这就会使它滞销。”我的房地产朋友说：我之所以成功，因为我不仅仅把它当成农场。开发成农场只是营销计划的一部分。如果我只告诉客户：“这块农场的河边低地占多少英亩，离城市有多远‘，并不能激起他的购买欲。但是，当我拿出因地制宜的开发计划，将具体的构想展示给他，他也许就动心了……让我进一步解释给你听。”

他打开手提箱，拿出一个卷宗，说：“这座农场是我们新列入开发计划的，它与大多数农场类似，它荒了五年之久，房屋破旧，距大都会的中心 43 英里。上星期，我花了 3 天时间，在这块地上实地勘查。我走来走去，查看临近的农场，研究农场的位置，以及相关的公路——现有的及计划的。我诚恳地自问：”这片土地的开发前景何在？

“我提出了三套方案，你瞧，就是这些。”他将它们展示给我看，每一个方案都打印得整整齐齐，一目了然。一个是将农场改为骑马场，它的可行性在于，发展中城市的市民对户外活动的需求与日俱增，人们会大把地把钱扔在休闲娱乐场所，这座农场以饲养相当数量的马匹，骑马场的盈利用来养活那些马匹还有富余。骑马场的构想很吸引人，也令人信服。我仿佛看见成群结队的伉俪们策马穿过美丽森林的情景。

以相同的方式，这位富有创业精神的房地产经纪人，展现了第二套方案——林场，以及第三套方案——林场与养鸡场的组合。

所以，当我与客户面谈时，不拘泥于农场的原貌，而是设法让他们看到这片土地上长满摇钱树的景色象。

“通过展示未来的图景销售地产的方式，除了能把农场卖得更多更快之外，还能获得可观的利润。我所代理的土地，在竞争中保持着较高的卖价，仍然不滞销。我发现，人们宁可付出更多的钱，去孱一块加上一个构想，而不愿意只是买块地而已。基于此种原历，越来越多的业主愿意将他们的农场交给我代理出售，尽管我的佣金比别的经纪人多。”

其中的寓意是：看事物不能只看其表面，应考虑其内在的可能性。“预见”能增加事物的价值，这非常关键。大思想家总是能“预见”未来可能成就之事，而不会拘泥于现状。

一位客户有多大的价值？

一位百货公司的主管，向与会的销售经理们发表演说，她说“我也许有点守旧，但是我笃信：‘使顾客回头的最佳方法，就是提供最友善、最礼貌的服务。’在我们的百货公司里，我曾经目睹一件事：一位售货员和顾客争吵，把顾客气跑了。事后，这位售货员对别的售货员说：‘不就买两美元的东西吗，他非要我替他满商场找，我才懒得费这个劲儿呢。’”

“我走开了，”这位主管继续说，“但是那句话我久久难以忘怀。问题相当严重，我们的售货员们竟然认为，一位顾客只值两美元。我当即决定整顿这种观念。回到办公室，我就把研究员叫来，要他查一查去年普通顾客的平均消费，结果连我也感到惊讶，根据精确的统计，平均每一位普通顾客在我们公司花了 362 美元。

“接下来我召开全体员工会议，说明一个顾客的真正价值是多少。一旦我让大家明白，不能以一次的交易额、而要以一年的交易总额来判断顾客的价值时，售货员的服务态度确实大为改观。”

这位零售主管提出的要点，适用于任何一种事业。有回头客的生意才能持续获利，起初的几桩交易通常赚不到多大的利润，顾客以潜在的消费能力照顾你以后的生意，才是对你真正的支持。不能光看他今天买多少东西。

尊重顾客的价值，才能使他们常来常往；藐视顾客的价值，会把他们送到别处去。

有一名学生作为顾客对我提起了一件事，他解释了自己为什么打死也不再到某家自助餐厅用餐的原因。

“有一天午餐时，我决定到一家刚开张几个星期的自助餐厅吃吃看。当时我很窘迫，因此挑食物时很注意标价。我走过售货台，看到一些火鸡和沙拉，样子蛮不错的，火鸡标价才3毛9分，于是我把它们夹到了餐盘里。”

“在收银台，收款员看着我的餐盘说：‘1元9分！，我礼貌地要求他再算一遍，因为我觉得自己该付9毛9分。她恶狠狠地瞪了我一眼，重新算了一遍。还是那个数。我仔细看账单，原来她把3毛9

分的火鸡肉算成了 4 毛 9 分，我让她看 3 毛 9 分的标价牌。

“这可惹恼了她！ ‘我不管牌子上怎么写的。反正它 4 毛 9！看到了吗，这是今天的报价单，你说的那块牌子，是后面的工作人员忘了换下来的。你应该付 4 毛 9 分钱。’

“我努力向她解释：我之所以选择火鸡肉，是因为它标价 3 毛 9。如果标的是 4 毛 9，我就会挑别的东西了。

“对于我的解释，她的回答是：‘反正你要付 4 毛 9。我付了，因为我不想再站在那儿出丑。与此同时，我决定再也不在那儿吃饭了。我一年花在午餐上的费用大约是 250 美元，可以肯定，这笔钱，他们是连 1 分也赚不到了。’

这是一个目光短浅的实例，这位店员只看到 1 毛钱，却看不到 250 美元。

还有一个目光短浅的售奶者，对顾客购买潜力同样无知。几年馨：一位卖牛奶的年轻人到我家来

推销，我解释道：我家已经有人送奶了，而且服务很好，我劝他到隔壁试试。

他说：“隔壁那位女士，我已经和她谈过了，她两天才喝一夸脱的牛奶，这点数量不值得我送。”

这话也许不错，”我说，“可是，你没想过一位顾客对牛奶的需求也许会大量增加吗，也许就在一个月后增加几倍？”

他听从了我的忠告。一个月后，那家人果然大量订购牛奶，每两天要七夸脱，因为，他们的三个孩子从奶奶家回来了。

人们有时候是多么盲目啊！请把眼光放长远些，不要只看眼前。

是什么决定了你的价值

我们的教育，在个体价值的认识上存在着偏差。一个叫吉米的淘气包，如果学校的老师只看到他粗野、落后、愚笨的一面，他的人格发展将受到很大

的限制；但是，如果老师透过吉米的表面，看到他的发展潜力，他将受益终生。

上等人开车穿过贫民区时，往往只看到落魄、蹒跚、烂醉如泥的流浪汉，少数悲天悯人的心理学家却从他们身上发现了重新做人的愿望，因此，他们成功地挽救了许多人。

那么是什么决定了人的价值呢？几星期前，一个训练活动结束后，有位年轻人跑来找我交谈。他大约 26 岁，家境贫寒，年幼时曾遭遇过重大的不幸，我知道，他正在努力创造美好的未来。

我们喝着咖啡，谈论着出身贫寒的人该如何展望未来。他的话提供了率直而正确的答案：

“我是一个管汇率的银行职员，收入不到 200 美元，处于温饱水平。我那破车已用了四年，我和太太挤在一间狭窄的公寓里过日子。

“但是，教授，”他继续说：“我绝不满足于现状。”

他的话有点意思，我不禁催促他解释得清楚一点。

“是这样的，”他说，“最近，我分析过很多人，发现很多人目光短浅，缺乏对未来的向往，安于目前的窘迫。

“比如我的邻居，他不断地抱怨收入低、妒忌别人的好运，为家里的下水道三天两头堵塞、医院的账单纷至沓来而唠唠叨叨。他总在提醒自己：我很穷，越是这么想，他越觉得自己会穷到老。他住在破公寓里，好像被判了终生监禁似的。

“平心而论，我自己也混得不怎么样，老爷车、低收入、廉价公寓和汉堡包都使我悲哀。但我绝不甘心一辈子就这么得过且过。

“我把自己想象成理想中的样子。我打心眼儿里没把自己当成管汇率的职员，而是当成主管级的人物。住在寒酸的公寓里，我看到的是豪华的别墅。这么看待我自己，我就会想得更大胆、感觉更振奋。我的许多个人经验已经证明，这么做会奏效的。”

这个年轻人的确增加了自身的价值，他正在通往舒适生活的高速公路上，他掌握了成功的基本原则：一个人目前拥有多少并不重要，重要的是，他

打算获得多少，我们在世界上的价值相当于我们为自己预定的价值。

谁会得到重要的工作和高薪

以下是展望未来的练习，我称它们为“增加价值”的练习。

1_练习在现有的东西上增值。想想前面说过的房地产经纪人的例子，把他的思路推而广之，我们可以问自己：‘‘要让这套房、这片地、这家公司增值，我能对它们做些什么？’’不妨想些办法使这些东西更有价值，比如针对它提出新颖而可行的构想，并拿出具体的方案。

2-练习使人增值的技巧。当你在成功的阶梯上越爬越高时，为你工作的人会越来越多。问自己：

‘‘我怎么做，才能使我的下属增值？我怎么做，才能帮他们变得更有效率？’’记住，要挖掘每个人的潜力，首先必须看到他的优点。

3. 练习为自己增值。每天扪心自问：“今天我能为做些什么使自己变得更更有价值？”深入挖掘自己的潜力，不要拘泥于表面，要根据自己的可能作出的最大成就来评价自己。这样做，你自然会发挥出巨大的能量。

一家有 60 名员工的中型印刷厂的退休的经理，曾向我解释他是如何挑选继承人的。

“5 年前，我的财务部门需要一位主管。我聘用的人名叫哈瑞，年仅 26 岁，对印刷业毫无经验，但是他的记录显示，他是位好会计。他就职一年半后，我退休了，我任命他为公司的新经理。

“哈瑞拥有出类拔萃的品质，他真诚待人，工作积极主动，他义不容辞地帮助同事们，而不只是签签支票，记记账而已。

“哈瑞与我共事的头一年，公司人员流失严重，他提出了一个特殊的计划，最大限度地利用现有的人力资源，这个计划非常奏效。

“哈瑞对整个公司都充满责任感，而不仅仅关心自己的部门。他为生产部作了一份详尽的资金预

算，说明投资 30000 美元购买新机器将得到如何的回报。公司的业务一度陷入低谷，哈瑞找到业务经理，说：‘我对业务不太熟悉，但是我想试着帮个忙。’他确实做到了，他提出了许多构想，帮我们完成了几笔大业务。

“每一位新雇员加入后，哈瑞都会帮助他熟悉环境、建立信心。他对整个公司的运作兴趣盎然。

“当我退休后，哈瑞是惟一一位理所当然的接班人。

“但是别误会了，”我的朋友继续说，“哈瑞并不是专门在我面前挣表现。他纯粹是把公司的事业当成了自己的事业。”

我们都可以从哈瑞身上学到一些经验——把自己看成团队中的一员，与团队共享成败，在各方面努力为团队做贡献，即使眼前没有直接的回报。与此相反，那种“画地为牢”的工作态度，是狭隘而消极的，如果遇到职责范围之外的问题就加以回避，老是想“跟我没关系，让他们去操心吧”，就很难被提拔到领导岗位上来。

今天，具备“想大做大”思想的人，真是凤毛麟角。恰恰是这极少数人，把公司的利益当成了自己的利益，最后才被委以重任、得到高薪，因为他们为公司创造了更多的价值。

别让小事挡住你的路

我们看见有许多有潜力、非常能干的人，让琐碎、无意义的事挡住了他们的成功之路。让我们来看看四个例子：

1・发表好的演说需要什么？ 每个人都希望在公共场合表现出一流的谈话水准，但多数人都无法达成那个愿望，反而成了蹩脚的演说者。为什么呢？理由很简单，他们在演说时过分专注于琐碎的细节，却忽略了要点。准备演讲时，很多人会暗示自己：“记着站直些。”“不要动来动去，不要用无意义的手势。”“不要让观众看到我用讲稿。”“记住不要犯文法上的错误。”“注意领带歪没歪。”“要大声，但别

嚷嚷得太响。”云云。好了，等他真的上台演说时，发生了什么事呢？他感到害怕，因为他给自己列了一大堆不该做的事。他在讲话时觉得羞涩不安，一个劲儿自问：“我有没有犯错？”这种演说，专注于细枝末节，却忽略了优秀演说家应该具备的特质，当然是失败的。优秀演说家注重什么呢？譬如，讲话的要点、与听众沟通的强烈欲望。

对一位演说者的真正考验，并不在于他是否站得直，也不在于他有没有犯任何文法上的错误，而在于听众是否从他所传达的信息中产生共鸣。大多数顶尖的演说者都有些小缺点，有些人甚至声音就不够悦耳，在美国，某些非常优秀的演说者，都不拘泥于这样那样的老规矩。

成功的演说家的共性在于，都有话要说，都有强烈的欲望要别人听他的话。所以，要把最好的东西告诉别人，就别在乎许多琐事。

2. 是什么事引起了纷争？你是否停下来问过自己，是何事引起纷争呢？十之八九，争端起始于一些琐碎而不重要的事情，诸如：约翰回家时有点累，

有些不舒服，晚饭又索然无味，就为这些他开始抱怨了；他的妻子安，这一天也过得不怎么好，于是反唇相讥：“买菜的钱就这么一点点，你还能指望吃什么好的？”“谁叫你不同意买新炉子的，那就别怪我烧得不好吃。”听见这话，约翰急了：“得了吧！安，缺什么钱，还不是我找了个不会过日子的女人。”

他们就这么争起来了，在宣布停战之前，各种难听的话都说完了。爱情、金钱、婚前婚后的承诺和其他鸡毛蒜皮的事都被搬了出来。双方都使战事紧张，火药味十足。结果什么事也没解决，双方都火上加油，下一次的争执将更为激烈。所以，小事、琐碎的想法会引起争执。因此，要消除争端，必须先除去琐碎的想法、学会应付小事。

有一种技巧非常有效。在你抱怨、指责、非难别人或因自卫而反击之前，问自己：“这真是很重要吗？”多半，答案是否定的。就这样避免冲突。

问自己：“如果他乱扔烟头，忘了把牙膏盖子盖上，回家太晚，这真的很重要吗？”

“如果他多花了点钱，或邀了某些我不喜欢的人到家里来，真的很重要吗？”

当你觉得要采取反抗的行动时，问问自己。“这真的很重要吗？”这个问题对建立和谐的家庭极为有用，在办公室也行得通，回家路上被人超车时也管用。它适用于生活中任何争端发生之前。

3. 吉米因为对较小的办公室不满而失败

几年前，我知道一件小事，我很感慨，一个有关办公室分配的小问题却毁掉一位年轻人在广告事业上的大好前程。

4 名地位相当的年轻主管，要搬到新办公室去。其中 3 个办公室的面积与装潢是一模一样的，第 4 个办公室面积小些，装修也不够讲究。

吉米偶然被分到了第 4 个办公室，没有人故意这么对待他，但吉米认为自己受到了歧视，这事严重地打击了他的自尊心。于是，消极的想法、怨恨、痛苦、忌妒在他心中油然而生。吉米呆在那间屋，左右不自在，结果，他对主管和同事们产生了敌意，不与他们合作，还尽其所能地暗中破坏他们努力的

成果。事情越弄越糟。三个月后，吉米退步得惊人，管理部门别无选择，只好把他解雇了。

一件小事产生的“小思想”，毁了吉米的前程。吉米对待遇的差别是这么敏感，却没注意到公司在迅速发展，有限的办公室空间照样能给予员工巨大的发展机会。他更没有想到：分配办公室的高级主管根本不知道哪间办公室大、哪间小！除了吉米本人之外，没有人将他的办公室视为他的价值的象征。

请注意，对于不重要的事：隋所产生的“小思想”，诸如：看见自己的名字被列在整个部门的最末一位、只拿到公司备忘录的第四份副本，这些也许会伤你的自尊，但千万不要看重这些。一旦你拥有“想大做大”的思想，任何这类琐事都不能够阻挠你的成功。

4. 口吃只不过是这个小毛病

一位销售主管告诉我，如果销售员本身具备真正优秀的素质，那么，连口吃这个毛病在推销行业也算不了什么。

“我有个朋友，是一名销售主管，喜欢开玩笑，这些玩笑有时一用一犬思怨一刨点也不好玩。几个月前，一名年轻人拜访他，求一份推销的工作。年轻人开口吃很严重，我的朋友借口自己不需要人了，热情洋溢地把他推荐给了我，大概他觉得让我来考核一个结巴又是一个玩笑吧。

“30 分钟后，年轻人到我这儿来了，他还没说出三个字，我就明白朋友为什么急着把他交给我了。

“我……我……我叫……杰……杰……杰克。’”他说，“某某先生要我过……过……过来，和你……你……你谈有关工……工……工作的事。”几乎每个字都是好不容易从嘴里挤出来的。我思 •t, -Jl 箒：

“这家伙，让他在华尔街上把 1 元钞票当 9 毛钱推销，也卖不出去！”我再一次觉得朋友开的玩笑不好玩，同时对年轻人感到十分抱歉。不过既然他来了，我总得礼貌地提几个问题，再找借口把他打发走。

“但是，在谈话过程中，我发现这家伙不傻。他善于表现自己，但我仍无法忽略他的结巴。我的

最后一个是：‘你何以认为自己能做推销工作？’

“嗯！”他说，‘我……我……我觉得自己反应……快……快……快，我……我……我喜欢人，我……我……我想你们的公司不错，而……而且我……我……我想赚……赚钱。虽然，我说话有……有……缺……缺陷，但……但是我……我……我并不因此而烦恼，所以我不明白为……为什么别……别人要因此而烦……烦恼呢？”

“他的回答，显示出他具备了一位销售者应有的素质。我当即决定给他一次机会。而你知道吗？他做得非常得好！”

即使语言上有的缺陷，在靠嘴巴吃饭的行业中，也算不了什么，因为思考的力量远大于语言的力量，所以我相信，这个口吃的年轻人反而拥有大思想。

超越琐事及烦恼

做以下三种练习，可以帮助你的思想摆脱琐事引起的烦恼。

1・将你的眼光盯在大目标上。很多时候，我们像惹是生非的推销员一样，没有做成生意，反而向经理报告说：“我想说服客户是他错了，可他就是不认错。”他忘了，在推销方面，最大的目标，是获得生意，而不是争出谁对谁错来。

同理，在婚姻方面，最大的目标是和平、快乐与宁静——而不是在口角上取胜。

在与下属一起工作时，最大的目标是发挥他们的全部潜能，而不因为他们的小错而喋喋不休，甚至引发争端。

与邻人相处时，最大的目标是相互尊重与发展友谊——而不是命令他们把狗卖掉免得它在夜里吵你。

套用一句军事术语：占据高地是为了赢得战争，而不仅仅是得到一个山头。

眼光要放在大目标上。

2-在被激怒之前，先问自己：“这真的很重要的吗？”“这事是否重要到足以令我激动？”生气前，一定要这样问自己，可以避免因小事而受挫。如果我们以“这是重要的吗？”来面对一些麻烦的情况，那么至少有 90% 的纷争会消融。

3 • 不要纠缠鸡毛蒜皮的小事。在演说时，你是要说明问题和解决问题，与下属商量时，你应该想那些至关重要的事情。不要被表面问题所蒙蔽。全神贯注于重要的事情。

接受下面这个测验，衡量一下你的思想能力。

下栏所列的几个普遍的情况，中间一栏与右边一栏，是小思想与大思想者面临相同情况时的比较。检验一下你自己，然后决定，哪一种能使你实现自己的理想，是琐碎的思想还是大思想。

相同的情况可以用完全不同的方法来处理，选择权在于你自己。

情 况	小思想者所用 方法	大思想者所用 方法
费用表	在用餐表上诈	卖出更多的货

费用表	取，做为增加收入的途径。	物，做为增加收入之道。
谈话	议论朋友、同事、公司和竞争对手的短处。	谈论朋友、同事、公司、和竞争对手好的一面。
进展	任其衰退、或安于现状。	相信发展。
未来	把未来看成有限的。	视未来为光明远大的。
工作	找借口逃避工作	找更多法子，或更多事来做，尤其是帮助他人。
竞争	与一般人竞争	与佼佼者竞争。
预算问题	以减少必要开支为省钱之道。	想法子增加收入，藉以购买更多必需品。
目标	目标订得低。	目标订得高。

眼界	目光短浅。	高瞻远瞩。
安全保障	光注意安全保障问题。	将安全保障视为成功的自然伴侣。
友谊	与小思想者为伍。	与拥有大思想与进步思想的人来往。
错误	把小错误扩大。	忽视因小事造成的错误。

记住！“想大做大”的思想能使你在各方面获得报偿。

1 • 不要推销你的短处。克服自我贬低的毛病，专注于你的资产，相信你比自己想象的还要好。

2-充分运用大思想的词汇。运用大思想的、明朗的、活泼的字眼。应用承诺胜利、希望和愉快的字眼；避免制造失败、挫折、痛苦的不快乐意象。

3-拓展你的眼界。看到未来的成就，而不是眼前的窘迫。练习使东西、人、事业增值的方法。

4-对工作高瞻远瞩。思想，你真正的正确思想，比你目前的工作更重要。你下一次升迁，完全要看你如何思考你目前的工作。

5-让思想超越在琐事之上。将注意力集中于大目标。在涉及小事之前，问自己：“它真的重要吗？”相信吧！“想大做大”可以成就伟大的事业！

第六课 如何发挥创造性的思想

什么是创造性思想

首先，让我们澄清一个有关创造性思想的错误观点。过去，基于某些不合逻辑的理由，科学、工程、艺术和写作等被认为与创造力关系密切，而更多的领域似乎与创造力没有关系。

不错，这些成就是创造性思想的证据，征服太空的登月行动，也是创造性思想的结果。但是，创造性思想并非只是某些职业的专利，也决不局限在智慧者身上。

那么，到底什么是创造性思想呢？

举个例说，一个收入低微的家庭，计划把他们的儿子送到首屈一指的大学就读。这是创造性的思想。

一家人将街道上最糟糕的空地，变成邻近地区最美的地点。这是创造性思想。

一位牧师设计构想，使星期日下午聚会的人数增加 1 倍。这是创造性思想。

想出点子，简化记录；向“不可能”的客户推销；让孩子们积极地忙碌；让部属们真正喜爱他们的工作；避免某些纷争——这些都是实际的、日常的创造性思想的例证。

创造性思想是很广泛的，只要找出新的、改进的方法去做任何事，都是创造性思想的一种体现。所有形态的成功——在家庭的成功、在工作上的成功、在社团的成功——其关键都在于找出方法，使事情做得更好。现在，让我们来看看，我们怎么做，才能发展与加强我们的创造性的思维能力。

有一个基本的事实——做任何一件事，我们首先必须相信它可以办到。我们相信某事能成，便使心智开始运转，从而找出方法去做成某事。

在训练课程中，为了证明创造性思想的观点，我们常引用此例：我问参加训练的人：“你们之中有多少人觉得，在 30 年内，有可能废除监狱？”

这群人仿佛一头雾水，他们不太确定刚才我所说的话，他们以为他们听到的是外语。因此，在停顿片刻后，我重复道：“你们当中有多少人觉得，在 30 年内有可能废除监狱？”

他们一旦确定了我不是在开玩笑，就有人开始辩驳了：“你的意思是，你要让这些杀人犯、小偷、强盗逍遥法外？你明不明白这意味着什么？哦！我们之中没有人会安全。我们一定要有牢狱。”

于是，其他人也开始反击。

“有些人生来就是罪犯。”

“如果说有什么需要，那就是我们需要更多的监狱。”

“你有没有看到，今天早上的报纸刊登的那宗谋杀案？”

大家滔滔不绝地说了起来，告诉了我各种为什么我们必须有监狱的好理由。有一个人甚至说，“我们一定要有监狱，这样警察和狱守才会有工作。”

我让这些入辩论了大约 10 分钟，证明为什么我们不能废除监狱后，对他们说：“在此我必须提到的是，这个废除监狱的话题，蕴含了一层意义。”

“你们当中每一个人都提出为什么不能废除监狱的理由。你们能不能帮我个忙？你们能否多费点心，多花几分钟去相信，我们能够消除监狱？”

他们开始以实验的精神参与进来，终于有人说：“好吧！但是我们只是为了刺激而已！”接着我问：“现在，假如说我们能废除监狱，我们该如何着手呢？”

大家的建议起先提得非常缓慢。有人迟疑地说了这样的话：“嗯！如果多建些青年中心，也许可以减少罪犯。”

不久，这群 10 分钟前还坚决反对这构想的人，开始热烈起来。

“以工作消灭贫穷，大多数罪犯来自低收入阶层。”

“研究犯罪心理与倾向。”

“用外科方法治疗某些罪犯。”

“以积极改革方法，来教育执法者。”

这些实例只是我所列的有助于废除监狱的特殊构想的一部分。

可见，当你相信时，你的心智便会找方法去做！

这个实验的要点在于：当你相信某些事不可能时，你的心智替你工作，证明为什么不能。但是，当你相信，真正的相信某事能成时，你的心智便替你工作，帮你找出做的方法。

相信某事能成，是为创造性方法铺路，相信某事不能成，是一种消极的思想。这个观念适用于所有的情况，政治领袖若不是真正相信水久的世界和平能被建立，他就会失败，因为他们的心智关闭，不能接受带来和平的创造性方法。经济学家若相信商业萧条是无可避免的，将无法发展创造性方法以击败商业循环周期。

同理，你能找出方法去喜欢一个人，只要你相信你能。

你能发现解决个人问题之道，如果你相信你能。

你能找出方法去买那座更大、更新的房子，如果你相信你能。

信心发出创造性力量。怀疑则阻碍一切。

只要你相信，然后你就会开始思想——积极地去思想。如果你允许它，你的心智就会创造一个方法。

如何发展你的创造性能力

两年前，一位年轻人恳求我替他找一份有前途的工作。他当时是一家邮购公司信用部门的职员，他觉得这工作没什么前途。我了解了过去工作的记录以及他想做什么。

我对他有某种程度的了解后，我说：“我很佩服你，向往更好的工作和更重的责任以及往高处走的

欲望。但是，就现在来说，你要从现代的行业起步，需要大学程度的教育，我知道你已完成了三个学期的学习。我给你的建议是：去把这个学位完成。去念夏季班，你可以两年内做成此事。然后，我确信，你便能获得你想要的工作，替你所想服务的公司服务。”

“我知道一个大学学位对我很有帮助，但要是我再回到学校去念书是不可能的。”他回答。“不可能？为什么？”我问。

“第一点，我已经 24 岁了，”他开始说，“其次，我太太和我正期待我们的第二个孩子在几个月后出生。现在我的时间十分有限。我没有时间去读书，我得保住工作。这真的是不可能的，就这样。”

这位年轻人让自己深信，完成大学学业是不可能的。同样的道理，如果，你尽管相信回到大学念书是可能的，解决之道自然会产生。

“我希望你能做到的事是，下定决心，你真的需要回到学校去。一旦这个想法支配了你的思绪后。你会去想，真正的去想办法，你怎么做才能家庭与

学业兼顾。一两个星期后，你再来找我，让我知道你有什么主意？”

两星期后，我的这位年轻朋友又来了。

“我把你的话想了很久，”他说，“我决定必须回到学校去。我还没有想出任何别的办法，但是，我相信我会找到解决之道的。”

后来他果然找到了。

他打算争取一个商会所提供的奖学金，供应他的学费、书籍费与杂费。他重新安排了他的工作时间表，以便他能上课。他的热心以及对美好生活的承诺，得到他太太的全力支持。他们全家同心协力，积极寻找方法，有效地安排时间和金钱。

就在前不久，他得到了学位。次日，他受雇于一家大公司管理部门，这就是有志者事竟成的例子。

相信事情能成，这是创造性思想的基础。有两种方法帮助你透过信心来发展创造性能力。

1. 从思想中除去“不可能”这类词语。“不可能”是个失败的字眼。想“不可能”，便会引发其他思想的连串反应，最后证明你什么都不可能。

2. 想一些你想做又觉得不能做的特殊事件。现在，列一张清单，写下你能做的理由。我们多数人的愿望消失或被击溃，只因为我们把心思集中于“我为什么不能”，而我们惟一值得想的，应该是“我为什么我们能”。

最近我读到一则新闻报道，提到大多数“州”包含了太多的“县”。这篇文章指出多数县界是在几十年前当第一辆汽车出现以前设立的，当时马车是主要的交通工具。但是今天有了快速汽车和良好的道路，就没有理由不把三四个县合并起来。这样一来便可大大节省重复的服务，而纳税人也可以用较少的税金获得较佳的服务。

写这篇文章的作者说，他认为从这种认识出发他发现了一个真正的新构想，于是他就随便访问了30个人，看看他们的反应如何。结果是：没有一个人认为这构想有价值，虽然这构想能以较少的花费为大家提供更好的地方政府。可见就在为自己争取利益的时候，人们也很难打破习惯势力，创造性思维的推广看来非常必要。

这是个传统思想的实例。传统思想者的心智是麻木的。他认为：“百年来一直是这个方式，因此这种方式必定是好的，必须保持原状。为什么要冒险做改变呢？”

“一般人”往往怨限进步。当年就有许多人对汽车提出抗议，所持的理由是：自然授意我们要步行和使用马车。对许多人而言，飞机似乎也是个很大的刺激。人无权进入人为鸟类所保留的领地。有许多“维持现况者”，仍然坚持人们与太空无关，进行航天飞行实在没有必要。

最近，一位著名的导弹专家对这种麻木的想法给了一个有趣的答复，他说：“人属于任何他想去的地方。”

1900 年左右，一位销售主管发现了一种有关销售管理的科学原则。这条原则引起了营销圈的广泛的注意，而且还被列入了教科书。这条原则是这样：总有一个最佳方法可以卖出一种特定产品。首先我们应该找出这个最佳方法。然后永远使用这个方法。

这个人所在的公司是幸运的，因为公司新的领导层及时应用了这条原则，解除了该公司的财务危机。

将这条原则与克劳福·格林华特的哲学相对照，是很有趣的，克劳福是美国一家最大的企业组织——杜邦·尼摩尔公司的总裁。格林华特在哥伦比亚大学演讲时提到：“……要把一件工作做好，有许多方法，方法之多正如从事工作的人一样多。”

什么是做事的最佳方法

事实上，做任何事都有一个最佳的方法，也没有一个最佳方法。不管你是装修一间公寓、设计一块草坪、做一笔交易、养一个小孩或烧一块牛排，都没有一个最佳方法，但对做事的人来说则有一个最佳的方法。最佳方法与你的创造性心智一样多。

我们知道，冰上长不出任何东西。但如果我们让传统“冰的概念”束缚了我们的心智，新思想便

无法萌芽。马上做这个测验。你可以马上做个实验，向愿意接受测验的人提出以下主意中的一个，然后观察他的行为。

1、邮政制度长久以来由政府垄断，应让位给私人企业。

2、总统大选应该每两年或 6 年一次，取代 4 年一次。

3、正常的零售店开业时间应为下午 1 点至晚上 8 点，取代原来的朝九晚五。

4、退休年龄应提高至 70 岁。

这些主意是否正确或实际，并非关键所在。有意义的是一个人如何处理这样的建议，对这些建议的反应如何。如果他嘲笑这些念头，而且连考虑都不再考虑(也许有 95% 的人会笑)，那么这个人极可能患了“传统麻痹症”，但是有 5% 的人会说：“这是个有趣的主意，你能说得再详细点吗？”这些人则可能具有创造性心智。

对有“创造性个人成功计划”的人而言，麻木的传统思想是头号敌人。传统思想冰冻了你的心智，

阻碍了你的进步，阻止了你发展创造性力量。以下有三种方法可以与它战斗：

1-使自己变得易于接受新观念。欢迎新主意。摧毁以下这些思想驱除剂，诸如：“行不通的”、“做不到的”、“没用的”和“这是愚蠢的”等等。

我的一位非常成功的朋友，是一家保险公司的高层领导。他对我说：“我不认为自己是这个行业中最精明的人。但是我认为我是保险业中吸引力最好的海绵。我执着于尽可能地汲取所有好的主意。”

2-做个肯做实验的人。突破固定的例行公事模式。让自己受新饭店、新书、新戏院、亲朋友的熏陶；在某一天，故意在你的工作上采取不同的做法；在这一年度假方式令自己耳目一新；在这个周末做些新鲜和不同的事物。

如果你的工作是有关生产分配的，培养一个对生产、会计、财经和生意上其他要素都感兴趣的嗜好，这样能给予你的工作带来”宽度”，并且让你准备肩负更大的责任。

3 • 要进步，而不是退步。千万注意这种说法：“这是我的一贯做法，所以在此处我们也该用整个方法来做。”而应该是：“我们怎么做才能做得比以前更好？”抛弃一切向后退化的思想，紧握一切向前和进步的思想。因为你在年轻的时候，每天大清早5点起来送报纸、挤牛奶并不意味着要你的孩子跟你做同样的事就算是好主意。

想想看，如果福特汽车公司的管理部门允许他们自己去想：“今年我们已经差不多了。”那么这家公司会变成什么样子呢？即使是巨大的福特公司，也会因为这种态度而急速萎缩。

成功的人喜欢这样问自己：“我如何能改善我工作的本质？我怎样才能做得更好？”

在所有人类所从事的事业中，从建造导弹到抚养孩子，都很难达到完美。这也意味着有无尽的机会供我们使用。成功的人知道这一点，他们总是在找寻更佳的方法。成功的人不会问：“我能做得更好吗？”他知道他能。所以他提出的问题是：“我怎样才能做得更好？”

几个月以前，我遇见我以前的一个学生，她才做了4年生意，就开了4家五金店。这种成绩真了不起，想想这年轻女孩起初只有3500美元的资金，她参与这些事业的时间又相当短，要与其他强大的对手竞争很不容易。她的新店开张不久，我便去拜访她，并恭喜她有如此好的成果。

我以间接的方式问她，当大多数商人必须绞尽脑汁才能勉强维持一家店时，她如何能成功地经营三个店铺，而且还开了第四家店。

“很自然的，”她回答，“我的工作再努力，每天起得再早，做得再晚都并不足以支撑这四间店。因为在我这个行业中大多数人都工作得很努力。我将我的成功主要归功于我所自创的‘每周改进计划’。”

“每周改进计划？听起来怪吸引人的，那是怎么回事呢？”我问。

“嗯！其实也不是什么精心之作，”她继续说，“它只是一个计划，帮助我在每周内把工作做得比前一周好一点。”

“为了记录我的进步的思想旅程，我将我的工作分成四要素：顾客、雇员、货品和促销。一个星期之内，我都要做笔记，记下所有能改进我的生意的构想。”

“然后每星期一下午，我腾出 4 个小时将我所记下的构想复习一遍，想出如何将最有效的一种构想用之于我的生意上。”

“在这 4 小时内，我要求自己仔细地研究我的交易情况。我并不只希望有更多的顾客会来光顾我的店。相反，我问自己：‘我怎么做才能吸引更多的顾客？’ ‘我如何能培养出忠实的顾客？’”

她继续描述了许多使她的三问店成功的小创意诸如，她如何安排她店里的货品；她的建议顾客购买的技巧，使得有 2 / 3 的顾客买下了当初进入店铺时并不打算买的货品；由于一次罢工事件，她的许多顾客失了业，她为他们设计了一项贷款计划；在萧条时期，她所发展的竞赛，使销售员的素质得到提升。

她说：“我常常问自己：‘我怎么能改善我的货品供应？，然后我得到了构想。让我举个例子吧。四周前，我突然想到，我应该做些什么吸引更多小顾客到我店里来。我想，如果我能吸引孩子们进来，我同时也能吸引更多的父母进店来。我不断地思考，于是这个念头出现了：在4至8岁的购买者架上，我摆了一排毛梳小玩具。这主意果然有用！这些玩具只占极小的空间，而我却能从中获利。但是更重要的是，这些玩具增加了店铺的买卖机会。”

“信不信由你，”她继续说：“我每周改进计划之所以生效，是我只凭着诚心不断地问自己：‘我如何能做得更好？’我找到了答案。每个星期一的下午，我都会找出某些计划或技巧使我的店铺盈利。”

“而且我还另外学到了一些有关成功销售方面的事，这些事是我认为每个自我创业的人都应知道的。

“那是什么呢？”我问。

“就是：你在着手事业时，知道得多并不稀奇，重要的是，你要将你开店后所学习到的，有效地加以利用。”

大的成功需要人们不断为自己确立更高的标准，需要人们找寻方法来提高效率，以较低的价格获得较高利润，以较少的努力去做更多的事。大成功是为那些认为“我能做得更好”的人所保留的。一、通用电气公司有一句“想大做大”的口号：进步是我们的最重要产品。

为什么不让进步成为你的最重要产品呢？

“我能做得更好”的哲学能创造神奇。当你自问“我如何能做得更好”时，你的创造性能力被开启了，使事物更加完善的方法也随之出现了。

有一种日常练习能帮助你发现与发展“我能做得更好”的态度。

每天在你开始工作前，花十分钟去想：“我今天如何能把工作做得更好？”

真诚地问自己：“今天我能做些什么来鼓励我？”“我能为我的顾客提供什么特殊服务？”“我如何才能提高个人效率？”

这项练习很简单，但却有效。试试看，相信你便能找到被限制的创造性方法，赢得更大的成功。

能力是一种心智状态

当我和太太和其他夫妇聚会时，话题总会围绕着“上班的妻子”讲行。有一次我们提到 S 太太，在婚前她已经做了几年的事，而且她真的非常喜欢她的工作。

“但是现在”，她说：“我有两个孩子在校读书，家庭需要料理，还要准备三餐。我真的没有时间了。”

接着，有个星期天下午，S 先生与 S 太太和他们的孩子出了车祸。S 太太与孩子们只受了点轻伤。

但是 S 先生的背部受了重伤，他终生残废了。现在 S 太太别无选择，只有去工作。

车祸发生几个月后，当我们再见到她时，对她能将新的工作做得如此出色倍感惊讶。

“你知道，”她说，“6 个月前，我绝没想到我能全天候地料理家庭兼上二班。但是在车祸事件后，我下定决心我得找出时间，信不信由你，我的工作效率已提高至百分之百。我发现过去有许多我所做的事其实根本是不需要做的。接着我又发现了许多能帮忙而且愿意帮忙的人。我还找到了十几种节省时间的方法——少逛商店、少看电视、少打电话、少……”

这个经验告诉我们：能力是一种心智状态。

我们能做多少完全看我们的思想能做多少。当你真正相信你能“想大做大”时，你的心智便会产生创造性思想，教你该如何做。

一位年轻的银行主管，谈到了一段有关“工作能力”的经验。

“我们银行里的另一名主管，突然不辞而别。这下可使我们部门为难了。这位离开的主管担任着极为重要的工作，他的工作不能拖延，也不能不做。

“在他离开的次日，负责我们部门的副总裁叫我到他办公室去。他向我解释，他已经单独与我们单位的另两位同事谈，问他们是否能顶替那位主管的工作，直到找到接任者为止。他们两人都未直截了当地拒绝，’副总裁说，‘但是，每个人都说现在他们本身的工作份量就已达饱和状态。我不知你是否能暂且处理这些额外的工作？，

“在我的整个职业生涯中，我懂得了拒绝任何看似机会的事情将永远无法得到报偿。因此，我同意了，并答应尽力处理这空缺的工作和我自己的工作。副总裁为此而感到很欣慰。

“走出他的办公室时，我深知自己肩负的重任。我和我们部门另外那两位摆脱这额外工作的同事一样地忙碌。但是我决定找出一个力产来应付这双份工作。那天下午，我完成了我自己的工作，当银行下班后，我坐下来思考我如何能增加我的个人工作

效率。我拿出一支铅笔，写下每一种我能想出的主意。

“我想出了一些好主意：与我的秘书共同商量，将所有例行的电话在每天固定时间内接给我；在某段特定时间内，打出该打的电话；将我的开会时间由 15 分钟减至 10 分钟；每天将口授工作一次性完成。我同时发现，我的秘书能够，而且渴望替我接管一些耗时的琐务。

“我处理目前的工作已有两年多了，当我发现自己竟然有那么多如何发挥创造性的墨无效率的行为占据了我的时间时，我觉得十分惊讶。

“在一星期内，我口授了两倍多的信件，多处理了 50% 的电话，参与的会议次数比过去多出了 1 倍半——都是在并不紧张的情况下解决的。

“又过了一两个星期。副总裁召见了。他夸奖我工作做得很好。他继续说，他在银行里里外外审查了许多人选，但仍无法找出适当的一位。然后他又说他已向银行的执行委员会说明此事，他们授

权予他，要他把这两样工作合并，完全交由我负责，并增加我的薪水。

“我向自己证明了，我能做多少，全靠我的思想能做多少。”

能力的确是一种心智状态。

在急剧竞争的商业世界中，每天似乎都会发生这种现象：老板召见一名雇员，向他解释有项特殊任务必须完成。然后他说：“我知道你有许多工作要做。但是你能应付这项工作吗？”这位雇员的回答是：“非常抱歉，我现在的工作份量已超重了。我希望我能接收它，可是我真的太忙了。”

在这种状况下，老板并不会执意要这位雇员做，因为这是所谓的额外工作。但是老板知道这份工作必须要完成，于是他继续寻觅，直到他找到一位和其他人一样忙碌，但却愿意担负更多任务的人为止。而这位雇员则是能奋力向前的人，也常常是拥有大思想的人。

发展创造性思维需要什么？

在事业上，在家庭中，在社团中，成功含义就是把你能做的做得更好(质量上更好)和把你能够做好的做得更多(数量上更好)。

你信不信做得更好或更多，必定会得到更多和更好的报偿？你不妨试试这两步骤：

1. **积极地接受做更多事的机会。**被要求去接收一项任务，对你是一种恭维。在工作中接受更大的责任，使你显示出你更具价值。当你的邻居要求你成为民意代表时，接受它，它能帮助你变成一个社会领袖。

2. **集中心智于“我如何能做得更多”。**相信创造性的答案会出现竺奎兰筌煮中有些能使你目前工作有更佳的计划与组织，或能使你在日常活动上发现捷径，或能甩掉一些不必要的活动。但是，容磊主复，使你做得更多的解决之道将会出现。

我完全接受一个观念，并将它视为我的一条个人原则：如果你要完成这件事，就把它交给一位忙

碌的人。我拒绝将重要计划交付给有许多闲暇时间的人。我从痛苦、昂贵的经验中学习到：拥有许多时间的人，正在与一份无效率的工作为伴

我所知道的成功和有能力的人，都是忙碌的。当我与他们共同着手某事或某项计划时，我知道它会圆满地达成。

我从数以百计的实例中学习到，我能够依赖一个忙碌者，会要他去做重要的事。但是我经常会因为与那些“拥有全世界时间“的人一同共事而深感捻。

心急的企业管理人员会不断地问：“我们能做什么来扩展成果？”“为什么不问你自己？”我能做些什么以扩展我的成果呢？“如果你问，你的心智会启动创造力的思想最后告诉你该怎么做。

在与几百位不同阶层的人们面谈后，我发现了一点：一个人越伟大，他越容易鼓励你说话；而一个人越渺小，就越喜欢向你说教。伟大的人喜欢听；渺小的人喜欢说。

同时我们还应该注意这点：在各行各业中居于顶尖地位的领导者者花费在接受劝告上的时间，多于他去劝告别人的时间。在一个顶尖人物做决定前，他会问：“你对此有何感觉？”“你有什么建议？”“在这种情况下，你会怎么做？…‘这主意你听起来觉得如何？’”等等。

可以这样看：领导者是做决定的人性机器。我们要制造任何东西，都需要有原料。在作出创造性决定过程中，原料就是一些他人的主意和建议。当然，你不可能期待别人提供你现成的答案。那不是询问与聆听的原始理由。应该让别人的主意帮助你点亮你自己的主意，因此，你的心智会更具创造力。

最近我以顾问的身份出席一次管理经理们的讨论会。讨论会包括 12 个部分。每次会议的重点，都是由一位主管提出“我如何解决最棘手的管理问题”开始，然后进行 15 分钟的讨论。

到了第九部分，轮到的一位主管，他是一家大型牛奶加工公司的副总经理，他的表现有所不同。他不告诉别人他如何解决他的问题，相反地，他的

主题是：“希望提供解决我最棘手的管理问题的必要帮助。”他很快地概述了他的问题，然后向众人索求解决问题的主意。为保险起见，他把每个提出的主意都记录下来，他叫一名速记员把所有说出来的事记录下来。

后来，我和此人交谈，并夸赞他使用如此独特的方法来收集智慧。他说：“在这个团体中，肯定有些非常精明的人。我想我能得到一些构想。很可能有些构想能为我在解决问题提供线索。”

注意：这名主管先提出他的问题，然后聆听。这样一来，他便得到了部分做决定的“原料”，而附带的好处是：参与会议的其他主管们也会喜欢这讨论会，因为他们不仅有了参与的机会，也有了学习的机会。

心灵激荡创造奇迹

在拥有财富和社会系统(如：公司、单位、机构)之后，营销是完成财富到现金转换的关键。所以，成功的营销者都愿意投资于消费研究。他们询问人们需要什么样的产品，什么味道、品质、大小和外观，以便找到人们真正的物质及内心需求。为了使产品销路更好，则要聆听人们所提供的宝贵意见。同时也向制造商建议，他应该在产品广告上告诉消费者些什么？发展成功的产品的过程是尽可能地收集许多意见，聆听将购买此产品的人所说的话，然后依据这种调查设计产品，并促销产品，来满足人们的需要。

最近我在一家公司注意到一块牌子上写着：“你要卖给约翰他想买的东西，你就必须看透约翰的心意。”而如果想知道约翰的心意，就要听听约翰说些什么。

你的耳朵比你的嘴更聪明。它们将原料供给你的心智，然后再转化为创造性的力量。我们从说中学不到什么，但是我们可从询问与聆听中学到很多东西。

试试下列三个步骤，使你能透过询问与聆听而加强你的创造力。

1_鼓励别人说话。在私下交流或团体会议中，以下面诸如此类的方式敦促别人说话，“告诉我有关你的经验……”你认为关于此事，该如何做才……？

“你认为关键在哪儿？”鼓励他人说话，你就能赢得双重的胜利：你的心智吸收原料，你能利用它产生创造性思想，而且你获得朋友。要让别人喜欢你，再也没有比鼓励他人给你讲道理更好的方法了。

2-以提问的方式测验你自己的观点。让别人来帮助你琢磨你的构想。利用“你对此有何建议？你对此有何看法？”的方法。但不司太独断。不要宣布一个新构想，仿佛它是铁板定钉似的。先做一点非正式的研究，看看你的就极可能扼杀掉一个更好的构想。

3. 聚精会神听别人说话。意味着让别人所说的话深入你内心的原料加工厂。遗憾的是人们经常假装是在听，其实是一点也没听进去。他们只是在等待别人停顿下来，好轮到他们来说话。注意听别

人所说的话。将这些谈话善意地评价一番，你便能收集到心智的养料。

今天越来越多的一流大学为高级经理们提供管理训练课程，根据许多赞助者的看法，这些课程的最大好处并不在于主管们能得到什么现成的公式，更有效地经营他们的事业，而是在于他们可从相互交换意见与讨论新思想的机会中受益匪浅。上这些课程，有些主管们需要一同住在学校宿舍里，这样大家就能自由讨论。一言以蔽之，这些主管们从他们所接受的“交流刺激”中获得了很多的利益。

一年以前，我在亚特兰大一个为期一周的销售管理学校指导了两堂课，这是由国际销售主管公司赞助的。几个星期后，我遇见了一位推销员朋友，他恰恰在替上那个学校的某位主管工作。

“你们这些在学校授课的人，真的教给我们的销售经理们不少东西，使他们能把我们的公司经营得更好。”我这位年轻的朋友说。

在好奇心驱使下，我特别问他注意自己的经理发生了什么改变。他滔滔不绝地叙述了一连串的事

实——报酬计划的修正、每月一次的销售会议改为每月两次、新的生意卡和文具、销售区域的更正。我注意到这其中没有一项是训练计划中所特别推荐的，可见这位销售经理所获得的并不是一堆罐装的技术。相反，通过交流和学习，他得到某些更有价值的东西，使他的思想的受到了刺激，对于他的特别组织有直接的帮助。

一位年轻的会计，在一个涂料制造厂工作，他告诉我一段由于别人的思想触发而给他带来的成功。

“我从来没对房地产发生过兴趣，”他对我说，“至目前为止，我干专业会计已有好几年，我非常执著于这份工作。有一天，我的一位搞房地产的朋友，邀请我去参加市区房地产集团举办的午餐会。

“当天的演说者，是个年龄较长的人，他目睹了这座城市的成长。他所谈的主题是：‘未来的 20 年’。他预言这个大都会地区将继续成长，以至于附近的农场地带也将被包括进去。他同时预言，对于占地 2 至 5 英亩的巨大型农场，未来的需求将是巨大的，因为这些农场面积很大，富有的生意人或

专业人可拥有游泳池、马场、花园，和一些需要空间的嗜好。

“这人的演说的确刺激了我。他所描述的正是我想的。接下来的几天，我问几位朋友他们对拥有 5 英亩地产的构想有何看法。每个与我交谈的人都坦白地说：‘我很喜欢这个构想。

“我继续思索，想着我该如何将此念头转换为实际的利益。于是，有一天我开车上班时，这个答案出现了。为什么不买下一座农场，然后将它分成几个房地产单位呢？我想，将这块地分成相关的几小块，会比一整块更有价值。

“在离市中心 22 公里远的地方，我找到了一块荒芜的农场，占地 50 英亩，标价 8500 美金。我买下了它，我预付了 1 / 3 的款项，其余的我向卖主抵押贷款。

“下一步，我在有些地方种下了松树苗。我这样做是因为有位熟谙房地产的人告诉我：‘人们需要树木，需要很多很多的树木。

“我要我的未来买主看到，在几年内，他们的房地产将被美丽的松树所遮蔽。

“于是我请了位测量员将那 50 亩地分成每 5 亩一区，共计 10 个区。

“现在，我准备开始销售房地产了。这之前，我拥有几张本市年轻经理们的邮寄名单，现在我将房地产海报直接邮寄他们。海报指出，只要以 3000 元价格，就可买到一片买主们感兴趣的地，同时描述这块地具有的提供娱乐和提高生活品质的潜力。

“在以下的 6 星期内，我只花下午和周末的时间推销，就把那 10 个地段都卖掉了。总收入 30000 美元。总花费包括土地、广告、测量和绿化费用共是 10400 美元。利润有 19600 美元。

“我的确赚到了钱，这主要应该归功于其他智者的构想对我的影响，我要不是受邀出席那次与我的本行完全无关的午餐会，我的头脑绝对无法想出这个赚钱的计划。”

在我们的生活中，得到脑力激荡或心智刺激的方法很多，但是有两种方法，你应该纳入你的生活方式中。

首先，在你的职业范围内，经常参与或接触至少一个能为你提供刺激的专业团体或沙龙，在这当中，与其他已经成功和渴望成功的人交往——尤其是心智上的交流。我们常常听到某人说：“今天下午，我在某某会议中，获得了一个伟大构想或灵感。”记住，一个只靠自我喂养的心智，就像自给自足的小农经济一样，很快便会营养不足，变得薄弱而不能产生积极进步的思想。他人的心灵刺激是最佳的心智养料。

其次，加入或参与至少一个在你职业范围以外的团体或沙龙。与其他有不同工作和生活兴趣的人交往，能够扩展你的思路，帮助你看得更远。你会惊讶地发现：和你的职业之外的人交流，对你的本职工作也有帮助。

充分利用你的好主意

很少人会注意：一个点子或主意是你的思想劳动的成果，只有充分理解它们，掌握它们才能使它们发挥作用、产生价值。

每年，每一棵橡树上会长出相当数量的橡子，借此构成浓密的大森林。然而，这些成千成万的种子，也许只有一两粒橡子会变成一棵树。松鼠破坏或干脆吃掉了大部分种子，而树下坚硬的土地，使那些剩余的种子，也无多大的成活机会。

主意和想法也是这样。只有极少数的主意会产生成果。主意是很容易被摧毁的。如果我们不好好保护它，那么松鼠(消极思想的人)将会毁掉大多数种子(主意)。所以主意或好点子一旦出现，就需经过特别处理，直到它们转换成为具体的实际方法为止。一旦发现主意暂时利用不上，以下这三种方法可以控制与发展你的主意：

1・不让主意跑掉，把它写下来。我们每天都有许多好的构想产生，但却稍纵即逝，因为它们未被

记录在纸上。记忆，是一个脆弱的奴仆，当它在保存或滋长崭新的构想时，并不可靠。随身携带笔记簿或卡片是个不错的办法。当你获得一个构想时，便把它写下来。有一个常四处旅行的朋友，经常把有纸夹的笔记板带在身边，这样一来，他便可记下任何一个在他脑海中瞬间产生的构想。具有创造性心智之人，知道好的构想会随时随地会从心中萌芽。不要让主意逃跑，否则，你便是在摧残思想成果。要学会保护它们。

2 • 复查你的构想。把这些构想，置于活动档案内。这个档案可以是个精巧的柜橱，也可是个抽屉，鞋盒也可以，也可以在电脑文件夹里。无论如何，建立一个档案，然后经常地去检查你的主意仓库。当你浏览你过去的主意时，你会发现，有些是一点价值都没有的，有些已经失去了有效性，那就去除它们。但是，只要这主意有一丝成功的希望，那就要保留它。

3 • 培养和浇灌你的主意。要使你的好主意成长，你必须将它好好地思考一番，并与其他有关的构想

联系起来。阅读并寻找一些与你的构想有关的信息和事物。从各个角度加以审视。一旦时机成熟，便将它们应用在你自己的工作或你的未来生活中。

当一位建筑师获得一个新建筑物的构想时，他会拟一份草图。当一位颇具创意的广告人，获得一个新电视广告构想时，他会把它画下来。有构想的作家会准备一份草稿，随时记下好的写作构思。

注意：将构想记录下来有两个好理由，其一，当构想以具体的形式出现时，你能一目了然，你容易找出其漏洞，并将之加以琢磨。其二，容易将构想推销给某人：客户、雇员、老板、朋友、俱乐部的同伴或投资者。有一天，某人花钱购买此构想时，它便产生了价值。

有一年夏天，两位人寿保险业务员找到了我。他们两位都企图说服我投保，并同意提出具体投保计划。头一位业务员完全以口头报告方式向我叙述保险计划，我一时被搞糊涂了。尽管他费劲地向我说明，他的保险计划所涵盖的税务、社会安全以及所有技术细节，我还是不够清楚。最后我拒绝了他。

第二位业务员采取了不同的手法。他将他的建议做成图表。所有细节，以图表显示出来。我可以轻而易举地领悟其建议。因为，它一目了然。他把构想卖给了我。

你要学会将你的构想，以销售的形式表现出来——一个写下来或以图表方式列出来的构想，往往比那些仅靠口头表达的构想，更具销售力。

总之，你应该用下列方法发挥你的创造性思想：

1. 相信事情能成。当你相信某件事能成，你的心智会找出方法去做它，把它做成。相信一种解决之道，便是替解决之道铺路，相信是一种可怕的力量。在你的思想、语言和词汇中，去除“不可能”、“行不通”、“做不来”、“试也没用”和“没有办法”等字眼。

2. 勿让传统麻痹你的心智。接受新思想，敢于做实验，实验新方法。做每件事都需有进步。

3. 每天问自己：“我如何能做得更好？”自我改善是无限制的。当你问自己：“我如何能做得更好？”完整的答案会出现的。你不妨试试看。

4-不断问自己：“我如何能做得更多？”能力是一种心智状态。问你自己这问题，会使你的心智活动找出捷径。事业成功的总和是：把你所做的做得更好(改进你的成果品质)，以及做得更多些(增加成果的数量)。

5-练习“问”和“听”。学会“问”和“听”，然后你能获得做正确决定的“原料”。记住：大人物擅长于听小人物擅长于说。

6-扩展你的心智。不断获取良性刺激。同能帮助你产生新构想、新方法的人交往。与不同职业和不同社交兴趣的人多接触。

第七课 你想成为什么样的人

你觉得自己不如人，就换确不如人

你心中所想的，就是你的本质。你的本质不是你吃什么穿什么。而是你想什么。

你的本质就是你梦想成为的那个人。这种定义似乎有点费解，但它是真的，如果你想真正使自己发生改变，并提高自己的业绩，那就一定要读懂这些道理。

显然，人类的许多行为是莫名其妙的，以下是一些常见现象，一位销售员小心翼翼地迎接一名顾客：“先生，我能为你效劳吗？”却对另一名顾客置之不理；一个男人替一位女士开门，却不给另一位女士让位；一名职员忠心耿耿地执行一位上司的指

令，却对另一位上司敷衍塞责；我们对一个人特别在意，却对另一个人不理不睬……

当你环顾四周时，会发觉某些人常受到诸如”嗨！麦克”嗨！伙伴”的问候，而另一些人则倍受尊重，譬如说：”是的，先生。”注意看，你会发现有些人完全能支配信任、忠实与仰慕，而其他人则不能。

再仔细观察，你会明白：那些受到最高礼遇的人，同时也是最成功的人。

此话如何解释？可以用一个词来涵盖：思想。是思想造成了这一切。我们怎么看待自己，别人就会怎样看待我们。我们觉得自己应得到何种待遇，便会受到这种待遇。

思想的确能造就一切。一个自认为不如别人的人，尽管他有很大的真本事，他还是不如人。因为人性的真相是：思想驾驭着行动。如果一个人自觉不如人，他就会表现出”不如人”的行为。在这种情况下，无论如何矫饰或虚张声势，都无法隐藏心虚的感觉。一个人觉得他不重要，他就会不重要。

反之，一个人如果真正地想“我能胜任我的工作”，那他就能。

要使自己重要，就必须首先从思想上认为自己重要，”我是重要的”，你真正地这么想，别人也会这么想。以下是一段非常自然的逻辑：

**你的思想决定你的行动方向，
而你的行动能决定别人对你的反应。**

正如成功人士在很多方面都很成功一样，赢得尊重是十分容易的。要赢得别人的尊重，首先，你必须从内心深处尊重自己。你尊重自己，别人就将更尊重你。试试这个原则，其实非常简单。你会很尊重贫民窟里的那些家伙吗？当然不。为什么？因为这些穷人并不尊重自己。他缺乏自尊心，也不想保留自尊心。反之，如果一个穷人懂得道理，也懂得自尊，衣着不华贵却很干净，无论对女人还是男人，

穷人还是富人，都能相处得很得体，此人是否富贵其实就不重要了。

但是，千万不要认为尊重很容易得到。其实，自重能在我们的一举一动中表现出来。让我们将注意力集中于某些特殊的训练方法，使我们增加自重的“想法”，同时，更能赢得他人的尊重。

看得重要，能帮助你想得重要。记住：你的外表，能够说明一切。你必须确定，你的外表能表现你肯定与积极的一面。离开家门前，你必须确定，看起来你就像你想成为的那种人一样。

外在包装的重要性远大于你的想象

美国男装与童装协会有一句广告词：“穿着得体——你别无选择！应该把它贴在信息社会的每一间办公室、休息室、卧室及教室里。

警察们有句名言：通常可以从人的外表看出他是不是有罪。这虽然有些偏激，却常常被证实。今

天，人们常常以貌取人。一个人的外表给别人留下的印象是深刻的，或好或坏，此后都很难改变。请看看你的孩子，透过老师和邻居的眼光来看看他，看他的穿着与行为，是讨人喜欢呢，还是惹人厌烦？

有一则广告语，显然是为孩子们说的，但也适用于成年人：“看待你的孩子，透过老师和邻居的眼光来看他。”这句话可以改成：“透过上司和同事的眼光，看看你自己。”如果你真能这样看待自己，并发现自己的不足，实在难能可贵。

其实，只要花少许功夫，就能使你看起来整洁。我们确实应该采纳这口号。此话的意思为：穿着得体，总是会有代价的，也是会有收获的。记住：一定要使自己显得重要，因为，它能帮你思考重要的事情。

衣着有助于你提高情绪、建立信心。我认识一位心理学教授，他总是在考试前一天告诫学生：“整装待发，去迎接这次重要的考试吧，把你的上衣烫好、把你的皮鞋擦亮，显得机灵些，这样能使你头脑灵活。”

这位教授深谙人的心理。外在仪表能影响内在的心理，外在表现会影响内在的思想与感觉。

我听说：孩子们都会经历心理上的”帽子时期”——用帽子来代表他们梦想的人物与个性。我永远记得我儿子大卫的”帽子事件”。一天，他发誓当一名公园看门人，但是他缺一顶看门人戴的帽了。

我试图说服他找别的东西来象征看门人，他申辩道：”爸爸，没有看门人的帽子，我就一点也不像看门人了。”

最后，我放弃了争辩，给他买了一顶看门人的帽子。这下，他其的有看门人的架势了。

我经常想起这件事。它说明外表对人的思想有很大影响。当过兵的人都知道，一名士兵只有在穿着一身军装时，才感觉像个士兵；一个女孩只有在穿上宴会装时，才更想参加宴会。

同样的道理，一名总经理如果穿着像总经理，他就更觉得自己像个总经理。有一名销售员这样表达他的看法：”除非我知道自己看起来很成功，否则，

我就没有成功的感觉——如果我想使生意成功，必须有这种感觉。”

你的外表在很大程度上会对你表达些什么，同时，也向别人表达些什么。它能决定别人对你的看法。从理论上说：人们关注你的智慧而不是外表，是令人愉悦的。但是，请不要误解了，人们的确是以外表为基础来评价你的。你的外表是别人做出评价的首要基础。第一印象会持续下去，其时间之长远远远超过你培养良好的外观所需要的时间。

有一天在超级市场，我注意到一摊无子葡萄，标价每磅 15 分。在另一摊位上，看似相同的葡萄，是以塑胶袋包装的，标价两磅 35 分。

我问站在磅秤旁边的年轻人：“一磅 15 分的葡萄与两磅 35 分的葡萄，有什么不同吗？”

“不同之处在于塑胶袋包装。”他回答，“有包装的葡萄，比没有包装的葡萄多卖两倍多。”

下次你推销自己时，不妨想想葡萄的例子。适当的包装会给你更好的成交机会——而且是以较高的价钱。

重点在于，你包装得越好，越能得到大众的认可。

明天，你可以去观察那些在饭店、巴士、拥挤的大厅、店铺及工厂里，最受尊重和最有礼貌的人，他们一定是外在“包装”不错的人。人们在注视别人的时候，一般会很快做出潜意识的评价，然后，按照这种印象对待他。

于是，当我们看到某些人时，会以“嗨！麦克”的态度来招呼他，而看到另一些人时，就以“是的，先生”的态度对待他。

是的，一个人的外表，能表达一切内在的信息，外表穿着讲究的人，显示出一种积极的思想，当然这种积极的思想有时候可能是想诈骗，所以即使对于积极的思想我们也要有所识别。不管怎么说积极的外表会告诉人们：“这是个重要人物，聪敏、富裕、可信赖。这个人值得尊敬、仰慕和依靠。他尊重他自己，所以我尊重他。”

相反，一个衣衫褴褛的人，其消极的外表说明其消极的思想。“这个人做得不怎么好。他心不在

焉、冷漠、无足轻重。他只是个平凡的角色。他是不该受到特殊礼遇的，只有被使唤的份儿。”

我在训练课中强调“注重你的外表”时，常听到这样的话：“老师，我被你说服了，外表的确是重要的。你觉得我该买什么样的衣服，好使自己穿着得体、使别人对我刮目相看呢？”

这个问题迷惑了许多人，也纠缠了我很长一段时间。其实，答案很简单：拣贵的买。

这样一来，你的衣服不如别人多，但是质量比别人好。就外表而言，质量应该比数量重要得多，它将提升你对自己的尊重以及别人对你的尊重，因为：

1 • 贵的衣服，耐久性超过一般的衣服，因为它的品质好。

2 • 你的衣服跟得上时装潮流，昂贵的衣服通常如此。

3 • 你会得到更好的导购服务。你花的钱越多，店员越热心于寻找适合你穿着的衣服。

4 • 记住!你的外表能对你说话,也能对别人说话。它会说:”这里有个人,他很自重,他是个重要人物,你必须认真对待他。”

5 • 你将自己最好的一面展现了出来,找到了良好的自我感觉。

6 • 如果外表使你自惭形秽,你就真的不如别人;如果它使你自觉渺小,你就真的很渺小。如果它表现了你最好的一面,那么你的行动与思想,也将是最好的。

认为自己的工作是最重要的

你应该认为你的工作是重要的,否则,它就不重要。有个经常被提到的故事,描述三位建筑工人的工作态度,值得我们反复玩味。

当被问到“你在做什么”时,第二位回答:“一小时赚9元3角!第一位工人回答:“在砌砖啊!”第三位则回答:“问我吗?我在建世界上最大的教堂!”

这个故事并未告诉我们，三位工人后来几年的境遇如何，但是，你认为会怎么样呢？极有可能是：头两位依然是个建筑工，因为他们缺乏远见，也不尊重自己的工作，在他们背后没有任何力量推动他们迈向更大的成功。但是，那位想着自己正在建造一座大教堂的人，绝不会永远砌砖头，也许，他会成为一名工头、一名承包商或一名建筑师，他会取得进步。为什么呢？因为，思想使一切变成了可能。第三位工人将自己的思想频道，转向自我发展的频道。

一个人的思想在积极工作，说明这个人具有潜能，足以担负起更大的责任。

最近，一个经营职业介绍所的朋友对我说：“我们向招聘单位推荐求职者时，最看重的是他们对目前工作的看法。如果求职者处在不太如意的环境中，却依然重视目前的工作，就常常能打动我们。”

为什么？理由很简单：如果求职者认为目前的工作很重要，他也很有可能以下一个工作为荣。我们

惊讶地发现：一个人对其工作的尊重，与他的工作表现息息相关。

与外表一样，你对工作的看法，能向你的上司、同事、下属，甚至任何一位你所接触的人，全方位地展示自己。

几个月前，我和一位朋友兴致勃勃地聊了几个钟头。他是一家器具制造商的人事部经理。我们谈及“培养人才”的问题，他解释了他们的“人事考核制度”，以及他在其中学到了些什么。

“我们大约拥有 800 名非生产性的员工，根据人事考核制度，我和我的助理每半年与一位员工面谈。目的很简单，我们想知道：是否能在工作上给予他们帮助。我认为这是个极佳的做法，因为，每一位和我们共事的人，都是重要的，否则，他就不会被聘用。

“我们很小心，不问员工任何露骨的问题。相反地，我们鼓励他们说心里话，力图给予他们诚恳的印象。每次面谈后，我们都填写考核表，记载员工们对工作中某方面所持的态度。

“现在，我学到了某些事情，”他继续说，”我们的员工，可以依据对工作的态度分成两组：A组和B组。

“B组的员工们，主要关心保障、公司退休计划、疾病告假制度、特殊休假以及保险制度等等，有人问：今年三月是否像去年三月一样，整个月都要加班，他们抱怨工作、抱怨同事。B组的员工占非生产性人员的80%，他们将工作看做无可奈何的事。

“而A组的员工，则以不同的眼光来看待工作。他们对未来很关心，而且需要得到具体建议来加快工作进度。除了机会以外，他们不希望从我们这儿得到任何别的东西。他们为改善工作而提出建议。他们将公司的面谈视为建设性的。而B组的员工觉得我们的人事考核制度只是例行公事，准备草草交差了事。

“后来，我完全依据这种方法来审查员工的工作态度，以及他们对成功的看法。员工们的升迁、加薪及特殊权益，都由其直属主管向我推荐。无可

避免的，被推荐的对象，几乎都是属于 A 组的。而毫无例外的，出现问题的往往是 B 组的员工。

“在我的工作中，最大的挑战是，帮助员工由 B 组转向 A 组，这项工作并不简单，因为除非一个人认为他的工作重要，而且对工作持有积极的想法，否则，我们无从帮起。”

你心中怎么想，你便是那样，你的思想力量能引导你走向你想去的地方、想达到的境界、想拥有的一切……这是真实的。如果你把自己想得很懦弱、很贫穷，你就会是弱小和贫穷的。如果你想象你会失去一切、想象你是次等的人物，你便注定是个平庸者。

反之，如果你想：我是重要的。我拥有所需的一切，我是一流的。我的工作是重要的……你就能走向成功。

成就你希望的事情的关键，在于对自己有积极的想法。

你的行动是别人判断你的能力的惟一真实的根据。

你的行动受你的思想控制。

你的心中怎么想，你本质便是那样。

假装你自己是一名主管，请问：在下面每一种情况中，你会推荐什么样的人升迁和加薪：

1. 当上司离开办公室时偷偷看杂志的女秘书；在同样的情况下争分夺秒做完琐事以便上司回来从事更重要的工作的女秘书。

2. 嘴上挂着”我总能找到另一份工作，他们看我不顺眼，我就辞职”的雇员；对批评持积极看法，态度端正地提高工作品质的雇员。

3. 对顾客说”我只照人家吩咐的去做，他们叫我出来瞧瞧你要买什么东西”的售货员；说”布朗先生，我在这儿为你服务”的售货员。

4. 对下属说”老实告诉你，我也不太喜欢我的工作，那螳当头儿的老是交待我做一些讨厌的差事，大多数时间我不知道他们存蜕什么”的领班；说”

任何工作都有不愉快之处，你必须有这个心理准备。但是，我可以向你保证，老板是个不错的人，他会与我们同甘其苦”的管理员。

为什么有些人一辈子原地踏步

为什么有人会一辈子踟躇不前？答案不是很明显吗？他们的思想使他们原地踏步。

一位广告业经理曾对我说，他的公司一直在做非正式培训，目的在于使缺乏经验的新手有所突破。

“依据公司的政策，我们认为，对于受过大学教育的小伙子们而言，最佳的起步培训，就是把他们派到收发室去。这么做，倒不意味着本科生只配干这个。我们就是想让新手们尽可能地接触各层次的人和事，这是广告业务中必须接触的。等他们了解工作范围后，我们再指派他们具体任务。

“但是，事情往往是这样：我们小心翼翼地解释为什么要把他派到收发室实习，大学生仍觉得干

收发是渺小的、不重要的工作。这时候我们就知道用错了人。他没有远见，当然认识不到：当一段时间的收发员是必要的，是接受重要任务之前的基本步骤。这样的人在广告界没有发展前途。”

记住，主管们会先问：“他在目前的岗位上做什么工作？”而不先问：“在那特殊职务上他能做什么？”

在此我们提供一些完整的、直接的、简单的逻辑，在继续阅读此书前，请将这些逻辑至少念上 5 遍。

一个长期认为自己工作重要的人，能接收到一种心理讯号，告知他如何把工作做得更好；

一件做得更好的工作意味着更多的升迁机会、更多的金钱、更多的权益，以及更多的快乐。

我们都注意到：孩子们很快便学会了父母的态度、习惯、恐惧和偏好。不管是对食物的偏好、怪癖、宗教、政治观点或其他行为方式。父母或监护

人的想法，会在孩子身上活生生地反应出来，因为，他是在模仿中学习。他们学习的核心就是成年人的思想方式。

成人也是如此！人们在这一生中不导者与管理者、同学、朋友和他们接触的一切人，只是模仿的程度不一样。他们的思想与行动，都受到这些人的影响。

很容易发现这一点。只要研究一下你的一位朋友和他的上司，比较他们的思想与行为，就能发现人与人之间的影响实在是非常大。

你的朋友也许会在下列几方面模仿他的老板和其他同事：俚语和字义的选择、抽烟的样子、某些面部表情和怪癖、衣着的选择、对汽车的喜好等等。当然，还有很多很多其他方面。

也可以把周围的雇员们与上司作个比较。当上司表现出紧张和忧虑时，他最亲近的同事也会出现类似的态度。但是，当这位经理非常成功而且心情愉快时，他的下属们亦有同感。

关键在于：领导对工作所持的想法，决定了他的下属对工作的想法。

下属的工作态度，是领导的工作态度的直接反应。必须牢记的一点是：领导的优点或缺点，往往表现在下属的行为中，正如小孩的态度反映他们父母的态度一样。

善于思考的成功者的另一个特质是热情。你是否注意过：一位热心的百货公司售货员，会使顾客对商品更感兴趣？是否注意过，一位热心的牧师或演说者，会吸引热情、灵敏、精明的听众？如果你很热心，周围的人也会跟你一样。

一个人如何去培养热情呢？最基本、最简单的步骤是具备热情的思想。为自己建立一种乐观、进取的心理，一种“这主意不错，我要付出百分百的力量去做”的感觉。

因为你的本质就是你心里所想的样子，具有热情的心态，你便会热情起来。要从事高品质的工作，你必须对正在完成的事表现出极大的热情。别人会

被你散发出的热情感染，从而获得第一流的工作效率。

但是，如果你消极地在金钱花费、设备供应、时间和其他方面欺骗你的公司，那么，又怎能期待你的下属做些什么呢？如果你习惯性地迟到早退，团队里的人又会有什么想法呢？

我们若对自己的工作有积极的想法，下属自然也会积极仿效。我们的上司，又以我们下属的工作质量来评估我们。

如果你是总经理，将提升谁来当分公司的销售经理呢，是从工作表现卓越的 A 部门中，还是从表现平平的 B 部门中？你将提拔谁为生产部门的经理呢，是从保证生产进度的 A 的部门中，还是甘于落后的 B 的部门中？答案不可能是 B。这些简单的社会经济法则，人们好像并不清楚，吃尽了苦头之后，他们才意识到这一辈子都在原

以下提供两点建议，使你更具凝聚力：

1、对工作抱着积极、认真的态度，给下属作表率。

2、每天，在工作中诚恳地自问：“我各方面的表现是否值得被仿效？我的习惯是否都是好习惯？我乐意见到下属们有哪些好习惯？为此我该怎么做，我一天激励过自己几回？”

自我激励是成功的关键

几个月前，一位汽车销售员告诉我：

“我每天打两个小时的电话，给客户安排展示会，这是我的主要工作。三年前，我刚开始卖车，打电话真是个大难题，我又害羞、又恐惧，我知道这种情绪会在电话里表现出来。电话那头，客户总是回答：‘没兴趣！’然后把电话挂断，这种情形，当时对我来说是司空见惯的。

“每星期一上午，业务经理召开例会。这种会议相当鼓舞人心，我觉得蛮不错的。因此，每星期一开完会，我的业绩总是比平时好。但是过了这一天，我又不争气了。

“于是，我产生了一个想法：既然业务经理能激励我，那我为什么不能激励自己呢？何不在打电话前，给自己来段激励的话呢？就在那天，我决定试一试。我偷偷走进一片空地，找到一辆空车，然后，对自己说了几分钟的话：‘我是个很棒的汽车销售员，我要成为最好的！我卖好车，做大买卖。接我电话的人都需要汽车，我要把车卖出去，为他们服务！’

“这种自我激励，一开始就得到了报偿。我的感觉变得很好，不仅不害怕打业务电话，还打上了瘾。后来，我用不着偷偷摸摸地对着汽车表态了，拨号前，默默地提醒自己‘我是一流的推销员，我要得到最好的结果’就足以激励自己，结果我如愿以偿。”

这是个非常好的构想，不是吗？要想成功，你就要有成功的感觉。给自己来一次激励性的谈话，你会发觉自己更强壮、更伟大。

在最近的一次培训课中，我要求每位学员演说十分钟，题目是“做一名领导者”。其中一位学员表

现很糟，他膝盖哆嗦、两手发抖，忘了自己要说什么，手足无措地憋了五六分钟后，他败下阵来。

下课后，我和他谈了很久，要他下一堂课提前15分钟来。

他如约前来。我们两人坐下来讨论昨晚的演说。我要他尽量回忆演说前五分钟自己心里到底在想什么。

“喔！我大概在想：真可怕。我知道自己会出丑，我知道会一败涂地。我不断地想：我算老几？有什么资格演讲‘做一名领导者？’好不容易想起点什么，我又被失败的阴影笼罩了！”

我说：“还没开口，你就给自己当头一棒：‘哎，准会一败涂地的。’当然砸了锅。演说本来是让你们培养勇气的，你却培养了恐惧。”

“再过四分钟又要上课了。希望你照我说的去做：在这几分钟里，给自己一番激励，到对面那间空屋去，告诉自己‘我要发表一次伟大的演说，我心中已经装满了人们想听到的东西，我渴望说出来，！’

你要怀着无比信心，一遍遍重复这句话，然后回到会议厅来发表演说。”

我真希望读者们在场，耳闻目睹他的变化。在空屋子里一番简单而有效的自我鞭策，激励他完成了一次漂亮的演说。

关键在于：通过练习提高自我激励的能力，而不是自我贬低；根除自我贬低的习惯。

你是自己心中所想的那个样子，把自己想得棒一些，你就表现得棒一些。只有想大才能做大。

每个人都可以是一流人物

为什么要策划“自我销售”的广告呢？想一想美国最受欢迎的产品——可口可乐，关于它的消息，每天你都要耳濡目染好几次。可口可乐的制造商反复把可口可乐的概念灌输给你，如果他们停止做广告，你对可口可乐的态度会逐渐冷淡，以至于最后忘了可口可乐这种饮料。可口可乐的销量就会下降。

但是可口可乐公司不会让这种事发生。他们会一而再、再而三地向你灌输可口可乐的概念。

每天，我们都会面对一些精神萎靡、沉沦、不肯进行自我推销的人，他们对自己最重要的产品——自我，缺乏认识和尊重，他们内心冷漠、对自己和他人漠不关心，自觉渺小，内心缺乏勇气，觉得自己是无名小卒。这种感觉使他们成为那个消极的样子。

在如此沉沦的状态下，要想让生活变得美好是不可能的。他们必须学会把自己推销出去，使自己的优势得到社会的认可，为自己赢得社会承认的价值。要知道，一个人只要坚持推销自己优秀的一面，就是杰出的人物。首先要对自己真诚、恳切、信赖。

汤姆·史特利是一个迅速获得成功的人。汤姆经常性地、有规律地推销自己，常常一日三次，他称这种宣传为“汤姆·史特利的六十秒广告”。他总是把自己的私人广告装在皮夹里，广告上这么说：

汤姆·史特利，来见见汤姆·史特利——一个重要的、真正重要的人物。汤姆，你是个大思想家，因此你总是高瞻远瞩，对任何事物都具有大构思、大想法。你具有多方面的才能，却总是专心去做一件事，因为那是一流的工作！

汤姆，你相信自己永远快乐、进步和富足。因此，你只对快乐说话，只对进步说话，只对富足说话。汤姆，你拥有无限的潜能，因此，你完全可以利用你已有的智慧去开发你的潜能。汤姆，没有任何事能阻止你前进的步伐。汤姆，你是热情的，让你的热情表现出来，毫无羞涩之感。

汤姆，你看起来很好，因此你会觉得自己很好。继续保持那样吧。

汤姆·史特利，昨天你是个伟大的人，今天你要做个更伟大的人。

现在，汤姆，去做吧！前进吧！

汤姆将他日复一日的成功和活力归功于这种“自我推销”广告。”在自我推销之前，我认为自己

不如任何人。开始自我推销之后，我体会到：我获得了成功的秘诀。我果然成功了。我要一直赢下去！”。

在此，向你提供“自我推销”广告的做法。首先，选择属于你的”资产”，也就是你的优势。问你自己：“我的最佳特质是什么？”不要羞于描述自己。认识自己，对自己真诚，这非常重要。

其次，用你自己的语言，将这些优点记在纸上。请今晚就写下来，然后重读汤姆+史特利的广告，注意他是怎么对汤姆说话的。对你自己说话，要做到直截了当，说广告词时，不要想别人，只想你自己。

第三，私下练习把你的广告大声念出来，每天至少一次，站在镜子前做，会更有帮助。你必须全身心投入，以强有力的决心重复你的广告。让血液在你体内加速流动，把热情焕发出来。

第四，每天把你的广告默念几遍。在处理任何需要勇气的事情之前，念它一遍，觉得失望时也念它。让你的广告经常唾手可得，然后反复使用它。

我们发现，有许多人，甚至可以说大多数人，都会嘲笑这种聪明的成功技巧。那是因为他们拒绝相信一条永恒的成功原则：**成功首先来源于经过整理的思想。**

但是，在此拜托诸位读者，别去接受平庸者的判断。能认真看这本书，说明你不是平庸的。如果你对这种基本的、健全的“向自己推销自我”的原则有任何怀疑，可以问问你认识的成功者们有什么看法。如果说：“不错，是这样的。你就开始做吧，首先向自己推销自己，然后向社会……”

要提升你的思想，就要像重要人物一样去思想。

提升你的思想，提升你的行动，就能成功。以下所提供的一种简易办法，能使你像重要人物一样“想大做大”，并使你更成功。将下列方法视为思维指南吧。

我是如何思想的？ 检讨表

情况	问你自己
当我忧虑时	一名重要人物会对此感到忧虑吗?我所认识的最成功的人会因此而烦恼吗?
一个构想	一个重要人物有了这个构想后, 他会怎么做?
我的外表	我的样子看起来像不像最自重的人?
我的语言	我是不是在使用成功者的语言?
我阅读些什么	一个重要人物会不会读这些东西?
谈话	这些话题是不是成功者会拿来讨论的?
当我发脾气时	一个重要人物会不会对这种事同样动怒?
我的笑话	重要人物会说这种笑话

	吗？
我的工作	一个重要人物如何向他人描述自己的工作？

心中牢记这个问题：“一个重要人物会这么做吗？”利用这问题使你变得更了不起、更成功。

总之，切记四个要点：

1、让外在的一切看起来很重要。这样能帮助你具备重要思想。你的外表在向你说话。要确信它能提起你的精神，建立你的信心。你的外表也向他人说话。你要确信它会说：“这是个重要人物，聪明、富足、值得信赖。”

2-把你的工作看成最重要的。有这种想法，你就会接收到帮助你的心理讯号，使你把工作做得更好。只要你认为自己的工作是要要的，下属们也会认为他们的工作是重要的。

3、每天给予自己一番激励的话语。策划一个“自我推销”广告，在各种情况下提醒自己：我是第一流的人物。

4、在各种情况下自问：“重要人物是这么想的吗？”然后，服从你所得到的答案。

第八课 追求第一流的品质

人的心智也是要吃饭的

让我们来看看心智的原动力是什么。

我们在营养科学的指导下生活，我们的身体每天都需要补充维他命、碳水化合物、蛋白质和其他营养。生理学研究表明，人的外表、体质、精力、对疾病的抵抗力、甚至寿命都与营养结构息息相关。

身体发育有赖于营养，与此类似，心智的成长也需要养料。心智的养料是你的环境、你周围的人、影响你的意识和潜意识。在心智养料的滋养下，我们的习惯、态度和个性逐渐形成。

心智对环境供给的养料作出反应，正如身体对食物作出反应一样。

你是否想过，假如你生长的环境不是美国，那你会变成什么样的人？会喜欢哪种食物？对衣着的喜好怎样？你会喜欢哪种娱乐？从事哪种工作？你的宗教信仰又如何？

如果你确实是土生土长的美国人，这些问题就不好回答。但可以估计，不同的国度会把你造就成不同的人。为什么？因为影响你的环境不同。人是环境的产物。

环境塑造我们，使我们的思想、行为与环境协调。在你自己身上考察一些微妙的、并非出自模仿的习惯或癖好（例如衣着、步态、手势、用餐的姿态），并与外国人比较，你会发现环境在你身上的烙印。

更重要的是，人的思想、个性、态度，总而言之，人的心智，也是环境造就的。

长期与消极的人来往，会使我们的思想消极；长期与小人物来往，会培养我们琐碎的习惯。就积极的一面而言，与具备大思想的人为伍，将提高我们的思想层次；与有抱负的人接触，能获得雄心壮志。

专家们认为，人的个性、理想、生活状态、成就大多受到环境的影响。今后 5 年、10 年、20 年……你会变成什么样，与未来的环境关系也很密切。

你会在几个月或几年中有所改变，这点我们能够下结论。但是如何改变，则有赖于你未来的环境，以及你的心智养料。让我们来看看如何做才能使我们在未来环境中获得富裕与满足。

做一个永不投降的人

第一个步骤，为成功而调整你自己。

成功之路上的头号障碍是觉得重要成就是自己无法达到的。这种态度来源于许许多多压抑我们的思想、使它堕入平庸的力量。

让我们回到孩提时代来了解这些压抑的力量。小时候我们都把目标订得很高，例如探索世界、成为伟人、做一番大事、变得富有和闻名——总之，

要成为第一流的、最棒的、最强的。在初生牛犊的眼中，未来一片光明。

然而，后来又怎么样了呢？我们刚刚开始为理想而努力，各种消极的力量就开始作祟，开始压抑我们的心智了。

从四面八方传来这样的声音：“这是个傻乎乎的梦想！”“这主意不切实际、天真、笨拙。…‘没有钱，怎么可能成功？”“想做大事？你运气好吗，有路子吗？”“你太嫩了。”“你太老了。”……

很多人就此抛弃了早年的梦想，一蹶不振。他们大致可以分成三类：

第一类：完全投降的人。大多数人打心眼儿里相信自己缺乏成功的条件，认为真正的成功属于那些到处交好运的人。你能够轻而易举地把他们辨认出来，他们都为自己的沉沦找借口，还装出快乐的样子。

一位聪明人，年纪 30 岁，拘泥于安稳而平凡的职位。最近，他花了好几个钟头告诉我为什么他如此满足于现状。他很会找借口，其实只不过是骗

自己。有时他连自己也骗不了，因为他偶尔也向往一份前途无量、富有挑战性的工作，但他并没有为此付出努力，只是等待天上掉馅饼下来，还有许多消极的力量压抑着他，使他深信自己不适合做大事业。

这类人并不真正地满足于现状，也在等待机会，仅仅是等待而已。他们并不使劲从那窠臼中跳出来，只等别人把他们拉出来。

第二类：部分投降的人。这类人相对较少，他们对成功并不死心，他们还在武装自己。他们熬了10年、20年，处境比以前有所改善，但是距离心目中的成功还很遥远，阻力反而越来越大，路途反而越来越崎岖，于是他们开始动摇，认为再拼下去就不值得了。

他们白圆其说：“我挣的钱已经比一般人多了，我的日子已经比一般人好过了。何必把自己弄得精疲力竭呢？”

其实，长期的奋斗在他们心目中培养了一种恐惧心理——害怕竞争、害怕失败、害怕不安定、害

怕失去已经拥有的一切。虽然并不满足，他们也只好投降了。在他们中间，包括许多有才华、聪慧的人，到了一定年纪，他们便选择爬行，害怕跑起来跌倒。

第三类人：永不投降的人。这类人占总人数的2%到3%，他们不让悲观主义发号施令，他们不愿臣服于压抑性的影响力之下，他们不相信爬行。相反，这些人生活在成功之中，呼吸着成功的气息。他们是最快乐的，因为他们梦想总能成真。属于这一类的人，年收入超过15万美元。他们在本行业中成为高级业务员、高级主管以及高级领导。对他们来说，生命是刺激的、有回报的、值得为之奋斗的。他们盼望着每一个新的一天、每一次与他人的相遇，他们的生命中充满冒险。

提防那些深信凡事不能成功的人

为了成为不投降的第三类人，我们必须抗拒环境中一些压抑性的影响力。要了解第一类和第二类人如何不经意地阻碍你，不妨研究下面这个例子。

假如你郑重其事地对几位平庸的朋友说：“有一天我要当副总裁。”他们的反应如何呢？他们也许认为你在开玩笑，也许打击你说“可怜的家伙，你要学的还多着呢！”

他们甚至会在你背后议论“这家伙有什么能耐，敢出此狂言？”

假如你以同样慎重的态度对公司的总裁重复那句话，他会有什么反应？至少他不会笑话你，他会专注地望着你，心里嘀咕：“这个人说的是真话吗？”

再次强调：他绝不会嘲笑你。

因为大人物不会嘲笑大主意。

假如你对一位平庸者声称：我要拥有一栋值 50 万美元的房子，他或许会嘲笑你，因为在他看来，那是不可能的。但是，把这话告诉一个已经住在 50 万美元的房子里的人，他不会觉得诧异，在他看来，这不是不可能的，因为他自己就办到了。

记住，嘲笑你的理想的人，总是那些失败者，是那些得过且过的平庸者。这些人的风言风语，有可能毁掉你成功的信念。

记住！提防那些使你深信凡事不能成功的人，将他们的消极言论看成一种挑战，然后去证明你办得到。

千万不要让消极思想者摧毁了你成功的计划，他们无所不在，似乎以破坏他人的积极进步为乐。

上大学的时候，我有个好伙伴怀特，他在我缺钱时接济过我，还帮过我很多小忙。尽管如此，他对人生、理想与未来却怀着百分百的悲观态度，他是个地地道道的消极的人。

在那段时期，我是某一位专栏作家的热心读者，这位写手主张积极参与竞争、赢得机会。怀特看我阅读那个专栏，或听我提起那个专栏时，会哆哆嗦嗦地说：“哦！看在老天爷的份上，读第一版吧，那些新闻才是实实在在的。你喜欢的那位专栏作家，只不过把甜汤卖给弱者发了财。”

当我们把话题转向在人生中求取进步时，怀特先生立刻搬出他那套赚钱的公式，套用他的话，公式是这样的：“时下要想赚钱，只有三条路：一、娶个富婆；二、干净、利落地偷；三、认识几个大款。”

怀特先生总是举例来维护他的公式。作为第一版的忠实读者，他首先引用一位工党领袖的故事——此人从工会金库中诈了一大笔钱，成功地跑掉了；他还说起一位园丁娶百万富翁的女儿的天作之合；还有一个专门结交大人物、在交易中沾大人物的光而发财的家伙。

他比我大几岁，在工程学课程中成绩优秀。我把他当成兄长，很尊敬他。在与他的交往中，我几乎失掉了成功的基本信念，接受了他那套消极的哲学。

幸好，一天下午，我与他辩论够以后，悬崖勒马，把握住了自己。那时我忽然觉得耳边充斥着沮丧的音乐。我发现，怀特先生的喋喋不休，与其说是在表达他的观点，倒不如说是在将我的思想高

化。从此以后，我把怀特先生当成一个教训，当成了实验室的”印度老鼠”。

他说什么我也不再信了，我反过来研究他，试图弄明白他为什么拿那么想，那种想法对他又有什么影响。我把这位消极朋友变成了自己的实验品。

11 年里，我未曾与怀特先生见过面。但是我俩的一个共同的朋耑几个月前见过他。如今，怀特先生在华盛顿工作，是个低收入的制图工。我问那位朋友：怀特先生有没有什么改变。

“没有，如果有的话，那就是他比上大学的时候还要消极。他的日子过得很苦。他有四个孩子，全指望他养活，确实艰难。其实他的脑袋瓜儿挺好使的，按说多挣五倍的钱也不难，可惜他不会动脑。

消极者无所不在，有的虽然是好人，却能毁了你，有的惯于妒忌，自己不成功不打紧，偏要把你也绊倒。他们觉得自己无能，就巴不得你也平庸。

留神那些消极的人，不要让他们摧毁了你的成功计划。

一位年轻的办公室职员最近向我解释为什么要跳槽。“我有一个同事，他不思进取，整天说公司的坏话。其实，我们的管理部门已经做了很大的改进，他依然吹毛求疵。他对每个领导都怀有抵制情绪，他认为我们的产品都不好，每一项政策都有毛病。在他眼里样样事情都有缺陷。

“每天上班，我被他的抱怨弄得精疲力竭，下班前，还要听他指责甚至谩骂公司一个小时，回家路上我总是很沮丧。于是我下决心跳槽。现在的工作环境完全不同，与我共事的人都能客观地看待问题。”

那位年轻人改变了他的环境，是很聪明的做法，不是吗？

远离消极的“忠告”

林子大了，什么鸟都有。在你的工作单位中，有的同事很积极，有野心，为晋升而工作；有的则十分消极，被迫工作，藐视领导的言行。

我们的集体能直接影响我们的思想。确信你与积极思想者同类，留神工作环境中的陷阱。每个团体中都有这样的人——暗自察觉到自己的无能，便阻碍你进步。许多有野心的人因而受人耻笑，甚至受人威胁。

在公司里，有的人怨恨那些力争上游的同事。在军队中，一群怀着消极心态的人，戏弄或羞辱想去念军官学校的年轻士兵。在生意场上混得不好的人，见不得别人发财。

中学里也有这种事，一群“呆头鹅”嘲弄一位懂事、刻苦并且成绩优秀的同学。反复受到这样的嘲弄后，那个好孩子可能会觉得，傻瓜才好好学习。

不要理会这些消极思想者。

通常，他们对你的评价不能反映你的真实情况，只能反映出他们的失意和挫折感。

不要让消极思想者把你拖到他们的层次上。把他们甩掉，就像鸭子把水珠从背上甩掉一样。紧紧拉着那些有进步思想的人，与他们开驾齐驱。

在一家公司里，我偶然听见一个老员工向新来的年轻人介绍办公室的情况：“在这儿混，最好别管闲事，免得人家把一大堆工作推给你。尤其注意离那个姓朱的远点，他是部门经理，要是让他看见你没活儿干，他就会把一揽子事分派给你，非把你累垮不可……”

这个婆婆妈妈的好心人在公司里已经混了 30 年，依然是最基层的干部。对一位希望往高处爬的年轻人而言，他的忠告怎能听进去呢？

要在积极思想者身上获得正确的忠告，他们是成功者，他们平易近人，愿意扶持你。他们对自己的工作兴趣盎然，希望它持续下去，也希望有能力的人来接他们的班。

一位每小时赚 40 美元的主管说：

“我是个忙碌的女人，但是我的办公室绝不会挂上“请勿打扰”的牌子。与人磋商是我的主要任

务。尽管公司对员工反复培训，我还是认为，‘咨询’或‘辅导’——我喜欢这么称呼——更有助于解决问题。

“我随时准备帮助那些带着问题来找我的人。我最乐意帮助的人，是那些好奇心强、在工作中积极探索的人。”

当你遇到问题时，应该去请教成功者。

向一位失败者寻求忠告，好比向一位庸医请教治癌的方法。

生活方式健康使工作更带劲

业余生活的质量，影响着上班的表现。让我们来看看，约翰和密尔顿这两名工人怎么周末。

约翰的周末大致是这样的：星期六上午带孩子去参加童子军的活动，星期六下午有计划地处理家务，近来他忙于建造一个中南美洲式的内院；星期天上午，约翰和家人外出，最近他们爬过山、参观

过博物馆，也曾开车到附近的乡村兜风，下午，安静地看报、读书。

总之，约翰的周末是有计划的、有益的活动，充满对生活的热爱。

密尔顿就是另一回事了。他的周末杂乱无章。通常，到了星期五晚上，密尔顿疲倦不堪地问他的太太：“明天干什么呀？”但是他们谁也不知道该干什么，糊里糊涂的周末就此拉开序幕。这两口子没什么娱乐，也难得外出作客。星期六早上，密尔顿睡一个大懒觉，醒来后又被一两件琐事缠住，不知不觉就过了一天，晚上，要么看场电影，要么关在家里看看电视，找不到别的消遣；星期天早上，密尔顿大都赖在床上；下午，他们开车到比尔和玛丽夫妇家，或者比尔和玛丽过来看他们，这是密尔顿夫妇惟一的常客。整个周末都在厌倦中度过，又无聊又沉闷。

现在，我们来看看密尔顿与约翰两家的不同的环境，对他们产生了什么影响。一两个礼拜还看不出什么来，但是，几个月或几年后，影响就大了。

约翰像吃饱了牛排的运动员似的精神抖擞，脑子越来越灵光，思想能力越来越强。密尔顿则像醉鬼似的消沉，反应迟钝，思想保守。

约翰和密尔顿曾经处在同等地位，但是，长此以往，他们之间的差距会越来越大。

不经意的观察者会说：“我想，也许是约翰的能力比密尔顿强罢！”

但是，了解内情的人都会解释说：工作表现的差异，多半是两者吸收的心灵营养不同而造成的。

如何选择你的心理营养

种玉米的农夫都知道，合得加肥料，就会有好收成。思想也需要额外的营养。

我太太和我，还有另外 5 对夫妇，上个月度过了一个愉快的下午，我们到一个百货店经理的家中作客。我原以为他的客人也是生意场上的人，没想

到来自各行各业，有作家、医生、工程师、会计和老师。临走前我向他流露了这个想法，他笑着说：

“我们也常常招待生意上的朋友。但是，如果只限于跟同类人交往，我们会不知不觉陷在老式的窠臼中。

“每天有成千成万、各行各业的人光顾我的百货店，了解不同的人——了解他们的观点、兴趣和思想，对我很有帮助。”

在此提供几个简单的做法，使你能拥有第一流的社交环境。

1 • 在新的社交图里走动。把自己局限于某个小团体，会使你自己产生厌倦、不满与渺小感。要记住，你的”建立成功计划”要求你成为了解人群的专家。

试图通过研究一个小团体来学习有关人性的一切，恰如从一本小参考书中就想精通一门博大的学问一样不可能。

交新朋友、参加新组织、扩大你的社交圈。不同种类的人物，好比不同种类的事物，能为生活增

添趣味，并能扩充生活领域，是一份营养的精神食粮。

2・选择观点与你不同的朋友。在这个信息化时代，观念狭隘的人不会有什么远大的未来，责任与重要地位属于那些全面看待事物的人。如果你是个共和党党员，最好能结交一些民主党的朋友，反之亦然。去了解具有不同宗教信仰的人、结交与你观点不同的人物吧。

3. 选择能超越琐碎和渺小事物的朋友。关心你家占地多少面积，你有多少家具，而不关心你的思想和谈话风格的人，往往是个琐碎的人。要细心呵护你的心理环境。选择对积极事物有兴趣的朋友，选择真正愿意见到你成功的朋友。找到能激励你制定计划与理想的人。如果不这么做，如果你选择”小思想者”做你的密友，渐渐地，你自己也会变成一个”小思想者”。比小思想要可怕的是那些妒忌你成功的小人。

严防有毒语言的侵害

我们是一个对毒过分敏感的民族——尤其是对身体有害的毒物。

每家饭店的主人都在防范食物中毒。只要发生过一两次食物中毒，顾客便不敢再走进这家饭店。我们有多种法律保护大众免于毒害。在家里，我们把有毒的东西摆得高高的，免得孩子们碰到。我们尽可能避免身体遭受毒害，做得还不错。

但是，有一种形态的毒害是潜伏性的，那就是思想之毒。通常称为“观念和语言之毒”。思想之毒与身体之毒是不同的。它影响心智，而不是身体，而且影响力更难以捉摸。中这种毒的人，自己往往没有察觉。

思想之毒，虽然微妙，影响力却很大。它降低我们的思想能力，使我们专注于微不足道的琐事，扭曲我们对人的看法，因为它是歪曲的事实为根据的。它会在我们心中形成罪恶感，并在与人相遇、闲聊时表现出来。思想毒药的成分是 0% 的正确思

想、100%的错误思想。因为哪怕有1%的思想是有毒的，那么另外的99%也就有毒了。

在有毒的环境里，闲谈的话题不外乎是：“老板的婚姻与财务问题”、“比尔耍手腕得到晋升”、“约翰被调走的可能性”、“汤姆获宠的理由”、“为什么引进那位新人”等等。闲言碎语的内容总是这样的：“嘿！我听说……不，为什么……喔，我一点也不惊讶……他应该得的……当然，这是秘密……”

谈话是我们心理环境的重要组成部分。有些谈话是健康的，鼓舞人心的，让你感觉好像漫步于春日煦和煦阳光下，使你觉得像个胜利者。

但是，有些谈话仿佛在你周围喷射出有毒的、放射性的尘埃，令你窒息，令你不舒服，使你变为一名失败者。

搬弄是非的闲聊是消极的。思想之毒的牺牲者，开始以此为乐，从贬低他人中培养出有害的乐趣。殊不知，在成功者眼中，他变得十分讨厌、不可信赖。

即使我们谈论的是本杰明·富兰克林，这些思想之毒也会悄悄地侵入。它让我们以消极的方式谈论富兰克林的私生活。其实富兰克林的私生活和我们要讨论的东西有什么关系呢？

谈论别人没什么不可以，但是，要涉及积极的一面。

你可以通过下列测验来判断你是否有搬弄是非的倾向。

1. 我是否散布有关他人的谣言？
 2. 我是否常说别人的好处？
 3. 我是否喜欢听新闻？
 4. 我是否仅以事实来评价某人？
 5. 我是否鼓励别人向我散布谣言？
 6. 我是否常把“别告诉任何人”这句话，放在谈话开头？
 7. 我是否能对秘密的消息保持沉默？
 8. 我是否因为谈论别人而内疚
- 正确的答案其实很明显。

把邻居的家具剁成碎片，并不能使你自己的家具看起来美观些；中伤他人，并不能使你变得完美。

追求第一流的品质

追求第一流，这是做每件事必须遵循的法则。有一回，为了证明“追求第一流”的观念，我要求一群接受培训的人从亲身经历中举出贪小失大的例子。他们说：

“我买过一套廉价的西服，以为自己占到了便宜，其实这套西服一点也不耐穿。”

“我的汽车需要一套新的自动传动系统。在一家小修车厂，我只花了 25 美元，就搞定了，可是，没多久它就出故障了。”

“这几个月，我为了省钱，常在鸡毛小店用餐，那些地方脏兮兮的，东西也很难吃，至于服务嘛，嗨，根本谈不上什么服务。顾客也尽是一些邋邋遢遢的人。有一天，一个朋友把我拉到市区最好的饭店

用餐，我们俩一人点了一份商业午餐。我仅仅多付了一点钱，就得到了第一流的服务、舒适的气氛，真是令人惊讶。我从这件事得到了一个教训。”

还有类似的例子。有人聘用低薪的会计，结果在税务局惹了麻烦；有人找一名低收费的医生看病，得到了错误的诊断，贻误了病情。还有人在修房子、住旅馆、买东西和接受其他服务时，贪小便宜吃了大亏。

当然，我们常常听到这样的辩解：“我付不起一流服务的费用呀！”当你吃了亏、承担了损失时，才能领悟到：糟糕的结果更是负担不起的。你会发现：追求第一流，的确比追求第二流值得。

宁可拥有数量少而品质好的东西，也不要贪图数量多的废物。比如说：买一双高档皮鞋，赛过买三双劣质皮鞋。

在特定的环境中成功，关键在于追求第一流。

1 • 意识到环境的重要性。食物使身体强健，心智养料使心智成熟。

2. 让环境支持你，不要让环境阻挠你。不要让压抑的力量支配你的生活，消极地说“你不行”的人，总让你想到失败。

3. 不要让小思想的人阻碍你。妒忌的人巴不得你绊倒。不要让他们称心如意。

4. 由成功者那里获得忠告。你的未来是重要的。不要听那些失贩者的风言风语。

5. 获得更多的心理阳光。周旋于新的社交圈中，找新颖而刺激的事情来做。

6. 将思想之毒从你的环境中排出。避免闲谈，与积极的人交谈。

7. 做任何事都要追求第一流。如果你总是退而求其次，代价反而更昂贵。

第九课 与积极的态度相伴

通过态度可以揣摩人心

你会揣摩人心吗？它比你想像的简单。其实你每天都在揣测别人的心思，别人也在揣测你的心思。

我们是通过态度来揣测别人的心思的。

记得代不会说《我爱你不要紧》这首歌吗？几年前，平克劳斯贝把这歌唱红了，这首简单的抒情歌曲，蕴含着一套应用心理学。

人们要知道你的想法，不一定非要听你说出“我喜欢你”、“我瞧不起你”、“我认为你很重要（或不重要）”、“我妒忌你”这些话。上司、同事们要了解你，也不必听你说“我喜欢这工作”、“我很烦”或“我厌倦了”等字眼。人可以不用声音表达自己。

思想由行为表达出来，态度是心智的一面镜子。

你能揣测身边的同事在想什么。观察他的表情，猜猜他对工作感觉如何。你还可以揣测许多男男女女的心思。

有时，态度通过音调表达出来。一位女秘书的电话中温婉可人地自报：“你好，这是修梅克先生办公室。”这时，她不仅履行了职责，还表达了一层意思：“我喜欢客户，愿意接听业务电话，我喜欢这份工作。”

同样一句话，换一位女秘书用生硬的腔调说出来，就变成那样的意思了：“你打扰我了，知道吗，我压根儿不喜欢这份工作，别烦我。”

表情和音调反映人的情绪，可谓源远流长。数百万年前，人类的嗓音在呻吟、咆哮的基础上进化了一步，人类的表情也比动物丰富了，能更好地表达和沟通了，那时候还没有产生语言。直到今天，我们仍然保持着音调和表情这两种古老的交流方式。

态度正确，能力才能发挥到极致

艾文·希尔教授是美国领导阶层中最受尊重的权威人士，他说：“显然，获得成就的要素，不限于才能和资质，我不得不相信另一个要素——态度。态度正确，能力便能发挥到极致，好的结果也随之而来。”

态度正确与否，的确关系重大。具有正确态度的业务员，能打破配额限制；具有正确态度的学生，能得到“A”的成绩；正确的态度，也为幸福的婚姻铺路；正确的态度，还替你在各方面赢得胜利。

培养下列三种态度，让它们随时与你相伴。

1. 我受到激励。
2. 你是重要的。
3. 服务第一。

现在，让我们来看看怎么做。

我念大学二年级时，上美国历史这门课，产生了深刻的印象，倒不是因为熟悉了美国历史，而是

因为这门课以不寻常的方式教我学到了成功的基本原则：要激励别人，首先必须激励你自己。

这门课在阶梯教室讲，学生很多。、教授是位中年人，学识丰富，然而他的讲述却异常沉闷。他不能将历史变成生动诱人的话题，只是接二连三引用那些僵死的事实。我不禁诧异：一个有趣的主题怎能被弄得如此沉闷。

你可以想像学生们是多么烦他的课。他管不住学生们在课堂上说话、打瞌睡，只好派两位助教在过道上巡逻，让学生们闭嘴，叫醒那些趴在课桌上的人。

有时候，教授会停下来，摇着他的手指头说：“我警告你们，注意听我讲课，别在课堂上讲话。”这番话，学生们听见没有，都很难说。

我坐在那儿看这场闹剧，心里琢磨着：“为什么大家不肯听他讲话呢？”

答案自然产生了。

学生之所以对教授的话不感兴趣，因为教授自己对课程就没兴趣。他对历史厌烦，并将这种情绪

表露出来了。要激励别人，使别人热心，自己首先要热心。

多年来，我对这一原则进行了上百次测验，它总是适用。一个缺乏热心的人，永远无法激发别人。而一个热情洋溢的人，自然具有凝聚力。

一个热心的销售者，不会对冷淡的客户望而却步；热心的老师，不怕学生缺乏兴趣；善于激励的牧师不会被一群恹恹欲睡的教徒搞得沮丧。

热心能使事情达到 1100% 的效果。我认识一些公司职员，两年前，他们捐了 94.35 美元给红十字会。今年，这些职员的薪水依旧，可是他们的捐献额接近 1100 美元，增加了 1100%。

为什么两次募捐的结果如此不同呢？两年前的募捐发起人，是个完全缺乏热心的人，他对大伙儿说：“红十字会这个组织，还行。”“我没跟它直接联系过。”“他们已经向有钱人募集了不少钱，所以我想，你奉献不奉献都无所谓。”“如果你愿意奉献一点钱的话，来找我。”他缺乏热情，因而激励不了大家。

今年的募捐发起人则完全不同。他热情洋溢地举例说明：当不幸来临时，你们捐给红十字会的钱将起到何等重要的作用；他描述社会各界人士踊跃捐款的情形；他问犹犹豫豫的人：如果遭到不幸的是你的邻居，你愿意奉献多少钱。注意，他始终没有乞求，也不说“每一位应该捐多少美元。”他只是用热情感染着大家，当然成效显著。

想一想我们身边那些每况愈下的社团组织吧，它们很可能需要一些热心人来拯救。

培养热心的三个步骤

下面三个步骤，可帮助你培养热心：

1 • 更深入地探究。做个小测验：找一样你不太感兴趣或完全没有兴趣的事物——比如某种纸牌游戏、某类音乐或某个运动项目，问问自己：“对于它，我真正了解多少？”答案很可能是：“不太多。”

我承认，多年来我对现代艺术一点兴趣也没有，直到一位了解和热爱现代艺术的朋友对我进行了讲解。后来我深入地探究了现代艺术，才发现它引人入胜之处。

这段经历，为“培养热心”提供了一个重要的方法：要使自己热心，你必须多多了解自己不感兴趣的事物。

很可能你对大黄蜂不感兴趣，但是，如果你去研究大黄蜂，找出它的益处，与其他蜂类的关系，如何繁殖，冬天住在哪儿——尽可能地关注它，那你就会发现：自己会对大黄蜂真正感兴趣了。

为了让受训者了解，透过“深入探究”可以培养热心，我有时候引用花房的例子。我无意地问受训者：“你们谁对制造或销售花房有兴趣？”没有一个人感兴趣。于是，我详细介绍花房：随着生活水平的提高，人们对非生活必需品的兴趣越来越浓厚，美国小姐若能亲手栽培兰花和橘树，将是何等的乐趣；如果成千成万的家庭买得起私人游泳池，那么上百万个家庭就盖得起花房，盖花房的费用并

不昂贵。我对他们说：如果每 50 个家庭中有一家购买你的价值 600 美元的花房，你就可以把花房的生意发展到 6000 万美元的规模，也许还可以做 2.5 亿元的花卉种子生意。

10 分钟前，这群受训者还对花房不屑一顾，现在，却变得如此热心，竟然不想讨论别的主题了。

利用”深入探究”的技巧来发展你对他人的热心态度：尽你所能地去发掘别人的一切——他做些什么、他的家庭、他的背景、他的理想和抱负——然后你会发现，你对他真正感兴趣了，更加热情了。继续发掘，你终究会找到和他相通的兴趣。继续去探究，你还会发现，他是一个迷人的人。

“深入探究”的技巧，有助于你对新的地方产生热情。几年前，我的一些年轻朋友从底特律搬到佛罗里达中部的一个小镇。他们把原来的房子卖了，把公司关门大吉，向朋友们道个别，然后就离开了。

六个星期后他们又回到底特律。返回的理由与工作无关。根据他们的说法：“住在小城镇真让人受不了。朋友们都在底特律。我们只好回来了。”

后来我和这些朋友交谈过，得知了他们不喜欢那个佛罗里达小镇的真正原因。短短两个月里，他们仅仅了解了那个城市的表面——它的历史、它的未来计划以及它的居民。他们的躯体搬到了佛罗里达，心却留在底特律。

我和数十位在事业上遇到过挫折的主管、工程师、业务员交谈过，他们的苦恼在于公司要把他们调到外地。”我不能想象搬到芝加哥(旧金山、亚特兰大、纽约、迈阿密)的情景！”

对新的地方建立热情有一种方法：下决心深入探究这块地方；尽你所能，去了解这里的一切；与人群交往，从第一天开始，就把自己当成当地人。这样一来，你就会对新的环境发生兴趣。

今天，有数以百万计的美国人投资于证券，但是仍有数以百万计人对股票一点兴趣也没有。后者并未让自己去熟悉股票市场的情形、它的运作方式以及每天在纳斯达克发生的故事。

要使自己对任何事情热心——人、地方、事物——你必须深入地去探讨它们。

经过深入探究，你就能培养出热心。下一回当你不得不做某件事时，不妨运用这原则。心生厌倦时，也不妨运用这原则。只要深入挖掘，你便能挖出兴趣来。

2·做任何事都要有朝气。有没有热情，表现在你的一言一行中。与人握手时，你应该带点朝气，摇晃着对方的手说：“很高兴认识你！”“很高兴又与你见面了。”当然也不能过分。但是，一种保守、胆怯的握手方式，比不握手还糟糕。它会使人想到：“这家伙虽生犹死。”试着去找一个不会握手的成功人士，恐怕你永远也找不到。

赋予你的微笑以朝气，用眼睛微笑。没有人喜欢做作、僵硬、市侩气的笑。笑，就要笑得真诚，露一点牙齿出来。也许你的牙齿不够白，这没关系，谁也不会挑剔你的牙齿。人们从你的微笑中，看到一个热情、诚恳、有个性的人，一个讨人喜欢的人。

说“谢谢”时，语气要加重些。不冷不热地说声“谢谢”，跟说“算啦”一样，表达不出感激之

意，也达不到良好的效果。要让这声“谢谢”意味着“十分感谢”。

说话要生动。詹姆士·班德尔博士是著名的演说家，在他的著作《如何讲得好》中提到：“你道‘早安’时，真有祝人平安之意吗？你说‘恭喜’时，真正热情吗？‘你好吗’，听起来讨人喜欢吗？在你的话音中流露真情，你会发觉自己更加引人注目。”

谁不想与真诚的人交往呢？请在你的言语里灌注激情与活力，不管对谁说话——俱乐部的会员、潜在的顾客或自己的孩子。言谈要发自内心地热情。一次热烈的布道也许能让人记住好几个月，甚至好几年；但是一次冷漠的布道很快就会被遗忘。

在言语中注入活力，也使你自己精神抖擞。用力大声地说：“今天，我觉得很不错！”马上说，说完后，你是否感觉比刚才更好了呢？

打起精神来！让你的言谈举止给别人这种印象：“这家伙充满活力！”“他在说真话！”“他会成功！”

3. 传播好的消息。我们屡屡看到，一个闯进来大声宣布“有好消息”的人，刹那间成为众目睽睽的焦点。当然会这样了，因为好消息使人兴奋、激发人们的热情。

可惜，世上传播坏消息的人多于传播好消息的人，要避免被这种人引入歧途。惯于传播坏消息的人，交不到朋友、赚不到钱，也干不成大事。

把好消息带给你的家人，告诉他们今天都发生了什么好事，重温那些令人愉快的往事，把沮丧埋葬掉。传递坏消息毫无意义，它只会使家人紧张、忧虑。每天都应该把一些阳光带回家来。

有没有注意过，小孩子们很少抱怨天气？不管天冷天热，他们都玩得很开心，他们本来对酷暑或寒冬习以为常，但是大人把悲观的看法不断传播给他们，让他们意识到高温会让人中暑、寒冷会让人感冒，长大以后，他们也学会抱怨天气了。抱怨天气，使心情更加抑郁，同时把抑郁传染给了别人。让我们恢复童年的心态吧：不管天气怎样，总是开开心心的。

用良好的自我感觉来影响别人，做个“我觉得自己棒极了”的人。常常说“我很棒”，你就真的感觉良好；反之，对人说“我觉得糟透了”，你就有自暴自弃的感觉。记住，有活力、有热情的人才有人缘，抱怨不休、萎靡不振的人惹人讨厌。

把好消息带给同事们，不失时机地鼓舞他们，把公司里积极的事物告诉他们，同时聆听他们的问题，帮助他们。鼓舞别人的人，也能得到别人的支持。要赞美别人的工作，给予他们希望，让他们知道：你相信他们会成功，你对他们有信心，要学会真诚地安抚忧虑的人。

经常做做这个小测验：无论何时当你要离开一个人时，问自己：“这个人和我谈完后，好受些了吗？”这个自我训练的办法很奏效。和部属、家人、客户、甚至普通朋友交谈时，都可运用此法。

我的一位销售商朋友，就是个传播好消息的人。他每个月都拜访客户，而且总是带给他们一些好消息，例如：“上星期我碰到你的一个好朋友，要我代

他向你问好。”“上个月又有 35 万名婴儿诞生，我们的儿童用品生意会越来越红火。”

我们往往把银行总裁想象成拘谨、冷漠的人。我认识的一位银行总裁却不是这样。他在电话里最喜欢说：“早安，这是个美妙的世界，我向你推销些金钱好吗？”怎么，这话不像银行家说的话？我告诉你，他就是米尔斯·莱恩，东南部最大的银行——南方市民银行的总裁。

好的消息能获得好的结果，你要去宣传它。

我最近拜访了一位牙刷制造厂的总裁，他的大班台上立着一块牌子，面对来访者的一面写善“对我说个好消息，否则什么也别说。”我赞叹道：真是鼓舞人心的高招。

他笑了：“这句话是说给别人听的。对我来说，从这个方向看到的话更为重要。”他把牌子反过来，我看见背面写着：“对他们说个好消息，否则什么也别说。”

传播好消息，激励你自己，也激励他人，使大家都感觉良好，何乐而不为呢？

培养“你很重要”的态度

每一个人，不管他是住在印度还是印第安纳波利斯，不管他是无知还是聪明、文明还是野蛮、年轻还是年老，都希望被重视、被尊重。在你周围的每一个人——邻居、家人、领导、同事……包括你自己——都有这种强烈的、不可遏制的愿望——希望自己很重要。

成功的广告家深谙这一点，所以，促销广告往往刊登这样的句子：“为了精明的年轻家庭主妇……”

“具有高格调高品味高能力的人士都用……”“我们知道，你只要最好的……”“你已经成为众人羡慕的焦点，但……‘此产品专为女人羡慕、男人崇拜的女性而准备……’”这些广告语实际上在告诉人们：“买了这个产品，你便出人头地了。”

人们正是为了满足这份“显得自己很重要”的愿望，为了渴望成为重要人物，而加倍努力走向成

功。这是达到成功的手段中最基本的一种。从哲学的观点出发，我们的宗教、法律乃至整个文化，都基于个体的重要性。

举个例子，假设你独自驾驶小型飞机，中途出了故障，迫降在偏僻的山区，地面人员收不到你的信号，推测你出了意外，于是，大规模的搜索和营救工作便展开了。这时没有人会问：“失踪的人重要吗？”救援队伍中也许没有人了解你的情况，但他们都知道你是个人。

于是，直升飞机、其他飞机以及地面救援队伍开始搜寻你。他们会锲而不舍地寻找，政府甚至会为此投入大笔的钱，直到你被发现，或者已经没有任何线索、没有希望找到你。

当一个小孩在森林中迷路、或陷在沼泽地里、或遭遇到其他困难时，没有人在意这个小孩是否出生于一个重要的家庭。人们会尽一切努力去拯救他，因为每个孩子都是重要的。

所有的生物中，人类所占的比例也许不超过十万分之一。人是稀有的、珍贵的生物。在上帝的创造计划中，人类是最重要的。

让我们从哲学领域转向实际生活吧。多数人在日常生活中忽略了人的重要性。你看，多少人表现出这种态度：“他算老几呢，一个无名小卒，无足轻重，跟他罗嗦什么……，’

总之，我们常常对别人采取“你不重要”的态度。这里面有个自私的原因，大多数人看着别人想：“他不能替我做任何事，因此，他并不重要。”

人们普遍犯这个基本错误？他们不了解，只要是人，不管收入与地位如何，对我而言都是重要的。从营销和财富交割的角度讲，这里有两个很重要的理由：

第一：当你让别人感到“他很重要”时，他会替你做得更多和更好。前些日子在底特律，我每天早上坐公共汽车上班。司机是个急脾气。好几次我看见乘客刚上车还没站稳，他就紧急启动了。但是，

我发现他对一名乘客特别关照，一定要等他坐好才开车。

道理何在呢？这位乘客总是让司机感到自己很重要。每次上车，他都客客气气地问候司机：“早安，先生。”有时候他坐在司机旁边，夸他：“你很有责任感。你的车总是那么准时。”“每天在车水马龙间钻来钻去，需要多么聚精会神啊！”这位乘客的确使司机感到自己很重要，仿佛他驾驶的是载有 180 名乘客的喷气式客机。因此，司机也，以尊重来回报他。

大人物是那些让别人感觉良好的人

今天，全美有成千上万的办公室，而办公室里的女秘书们能否帮助销售商做成生意，完全看销售商们对待她们的态度。如果你让她觉得自己重要，那么她也会重视你，当她重视你时，自然会替你多做些事情。

只要你让这些人觉得他们自己很重要，那么下属会更努力地为你工作，同事们会更加与你合作，老板会进一步地帮助你，客户会向你买更多的产品。总之，让别人觉得自己重要，你会得到回报的。

当然，使大人物觉得自己更重要，也是值得的。“想大做大的人”往往能看重别人最好的一面，使别人感觉良好。由于他重视别人，便能从别人身上获得回报。

重视别人的第二个理由是：当你这么做时，也正在让自己变得重要。

我认识一位电梯操作员，几个月里带着我上下楼，她表情显示：她很轻视自己。她约莫 50 岁，其貌不扬，工作也不带劲。显然，她渴望受重视的心愿几乎被埋葬了。她是那种不相信别人会注意她或在乎她的人。

有一天早上，我注意到她换了发型，新发型并不时髦，还是家庭妇女的样子，但由于头发剪短了，她看起来精神了一些。

我说：“苏女士(注意：我叫出了她的姓氏)，我很喜欢你的新发型，好看极了。”她脸红了：“谢谢你，先生。”她激动得差点忘了摁电梯上的楼层按钮，这句恭维话，对她来说太难得了。

第二天早上，我再次踏入电梯时，听到她对我说：“早安，舒尔茨先生。”在我印象中，她还没有称呼过别人的名字。后来的几个月里，在这栋大楼办公的人，除了我没有人被她直呼其名，这是因为我曾真诚地恭维她，也礼貌地称呼过她。我使她感到自己重要，她便反过来回报我。

在尊重自己、尊重他人的问题上，不要拿自己开玩笑。对尊重他人、尊重自己缺乏深刻认识的人，只配当平凡的人。

牢记下面这句话：你必须觉得自己重要，才能成功。帮助别人觉得他们重要，对你会有帮助，因为这样一来，你会更加觉得自己重要。

试试看下面的方法：

1、练习欣赏。让别人知道你在欣赏他，也欣赏他们替你做的一切，一定要让别人知道。绝不要让

别人感觉他替你做事是应该的。要以真诚、热情的微笑来表现你对别人的欣赏。一个微笑让别人知道你注意到了他们，而且对他们很友善。

一句热情洋溢的话，就能让别人觉得自己重要，譬如说：“吉姆，我不知道没有你我该怎么办？”当他觉得有人需要他时，工作成绩便自然提高。

用诚心诚意的恭维话来练习欣赏他人。人们都喜欢被恭维——从两岁到 90 岁的人，都渴求赞美。他希望受到肯定，肯定他能做得很好、肯定他很重要。不仅要赞美别人的大成就，也要恭维他们的一些小优点：他们的外表、日常工作方法、构想、努力。写些赞美的话来夸奖你所认识的人，打个电话或特意看望他们。关键是，这样做，对你的生活也是一种补充。

不要刻意将人分为“非常重要的人物”、“重要的人物”、“不重要的人物”等类别。尊重别人不要有例外。一个人，无论他是收破烂的还是公司副总裁，对你来说，都有其重要性。

2、练习称呼别人的名字。精明的制造商们，把皮箱、笔、圣经或上百种其他物品卖得红红火火的，仅仅是因为把客户的名字印在了产品上。人们喜欢被人直呼其名。直呼其名甚至让人感到受宠若惊。

特别注意：叫人名字，要发音正确。如果你把人的名字念错了，反而让他觉得自己不重要。

与不太熟悉的人交谈时，要给他加上适当的称呼——某某小姐，某某先生或某某太太。办公室的内勤也喜欢听人家叫他先生，你的助手也是一样，每个阶层的人都是一样。这些小小的称呼也能使别人感觉自己重要。

3、不要贪取荣耀，相反，你应该将荣誉“投资”出去。最近我参加了一个全天的销售会议。下午晚餐过后，负责销售的副总裁，特别公开夸奖了两位部门经理，他们是一位男士和一位女士，去年都创造了销售额纪录。副总裁要求他们俩用 15 分钟时间，向全体业务人员传经。

第一位部门经理站起来，向大家解释了他的做法。（后来我才知道，他三个月前才当选部门经理。）

他话里话外把销售的功劳揽到了自己一个人身上：“当我接管这个部门后，做了这，做了那……”
“这团乱麻总算被我理清楚了。”“确实不容易，但我把握了局面。”

听到这些话，他的业务员们脸色越来越难看。部门经理一个劲儿邀功，把他们完全忽略了。要知道，他们也为销售业绩付出了巨大的努力啊，怎么能一笔勾销呢？

后来，第二位部门经理站了起来，简短地发表了一段谈话。她的态度与前者截然不同。首先，她表明，她的部门的成功，完全是全体销售人员同心协力的结果。接着，她要手下的业务员们站起来，她一一称赞了他们的功劳，最后幽默地说：“当然，这功劳我也有一份，作为团队的一员，我深感自豪。”

请注意两者的不同，第一位经理将副总裁的赞美全部揽到自己身上，不知不觉得罪了下属，他的凝聚力就此瓦解了。第二位经理将赞美献给她的下属们，对她的部门来说，这大有好处，她知道，赞

美好比金钱，投资出去便可赢利，她知道，将功劳记在业务员们身上，明年他们会更努力地工作。

处理好家庭关系的美好计划

记住，赞美是力量，有时这种力量比天还大。把你从上司那儿获得的赞赏投资出去，会鼓励下属们产生更大的成绩。把赞美尽可能多地与人分享，把赞美分给你的下属、同事、朋友，把赞美献给他，是一种人性的投资。这时，下属们知道你真的欣赏他们的价值。

有一种日常练习效果很显著。每天问自己：“今天我能做些什么，使家人快乐？”

这个做法看似简单，但很奏效。一天下午，在培训课上，我们讨论“建立家庭环境以促进销售成功”的题目。为了说明要点，我问这些业务员（他们大我已婚）：“除了圣诞节、结婚纪念日以及太太的

生日，你最近一次送别致的礼物给太太，让她惊喜，是在什么时候？”

连我自己都被他们的答案吓住了。35 位业务员中，只有一位在上个月给他太太一份惊喜。大多数人都是这么回答的：“大约 3 个月至 6 个月之前吧！”有 1 / 3 以上的人说：“记不得了。”

第二天下午，我把一个卖花人带到了课堂上，对大家说：“我要让你们每个人体会到：一个小小的、意外的惊喜如何能改善家庭气氛。好了，从这儿买一朵最好的长茎玫瑰吧，才五毛钱。现在，如果你没带 5 毛钱，或者你认为太太不值这个价钱(听到这儿，许多人都哭了)，我就出钱买花送给她。我希望你们把玫瑰花送给太太，然后，明天下午告诉我，送完花之后的情况。当然，别告诉她这是教授出的主意。”

许多人感动得热泪盈眶。

第二天下午，学员们带来了各自的故事，证明区区 5 毛钱的投资能使妻子感到非常幸福。

要经常为家里人做些特别的事，不必买很昂贵的东西，重要的是：诚心诚意。买什么都可以，只要讨家里人欢心，就达到目的了。

在这个忙碌的时代，许多人似乎永远抽不出时间来陪伴自己的家人。其实好好计划一下，时间总是有的。一位副总裁对我传授过一种方法，他认为这个办法对他而言非常奏效：

“我的工作相当繁重，每天晚上不得不把很多活儿带回家做。但是，我不会忽略我的家人，因为，他们是我生命中最重要的一部分，也是我卖命工作的主要原因。我做出一份日程表，使我不但能关注到家人，也能照顾到工作。每天晚上七点半至八点半，我把时间腾出来陪我两个孩子，和他们玩游戏，讲故事给他们听，回答他们问题，做任何他们要我做的事。和孩子们共处一个钟头后，不仅他们欢欢喜喜，我也得到了放松。八点半后，他们上床睡觉，我再安安静静地工作两个小时。

“十点半后，我放下工作，和太太共度下面的一个小时。我们谈谈孩子，谈谈她参加的各项活动

以及我们未来的计划。这段时间，我们不受任何东西干扰，这是一天中最美好的一刻。

“我把星期天留给家人，一整天都是他们的。我发现，这个重视家人的计划，不仅对他们有好处，对我自己也十分有利。它不断赋予我新的活力。”

创造财富的秘密主油服务社会

你想赚钱吗？如果真想，你不妨采取“服务第一”的态度。

想赚钱、想积累财富，是天经地义的事。金钱，是一种社会的力量，可以满足你自己以及你家人生活上的需要。金钱，可以帮助不幸者，也可以成全坏人。金钱是一种中性的社会价值衡量标准。

伟大的牧师文森特·皮尔在他的名著《态度决定一切》中，敦促人们要正确认识金钱、学会正确地赚钱，另一位著名的后成功学大师玻森特在他的名著《成功如此简单》中提到：“金钱，可以用来印

《圣经》；金钱，可以建造教堂；金钱，可以帮助你传道；金钱，使你支付牧师薪水；如果你不付他们钱，就不可能拥有那么多的牧师，教育那么多善人。”

一个说他注定要受穷的人，一定是受到了某种“罪恶情结”以及“自卑感”的束缚。就像一个年轻学生，觉得自己在学校拿不到“A”，或者没资格参加足球队，就假装不想拿“A”，或喜欢想踢足球。

金钱是一种体现欲望的物质，人们相当需要。但遗憾的是，真正懂得金钱和财富这两个概念的人实在太少太少。所以人们往往用一些落伍的手段来赚钱，这些赚钱的方式，是对金钱本身产生迷惑的结果。许多人怀着“金钱第一”的观点，金钱意识非常强烈，他们忘记了，除非他们播撒金钱的种子，否则金钱是不会长出来的。

金钱的种子是服务。只要你愿意为社会服务，并真心去做，就能够挣钱。为什么“服务第一”的态度能创造财富呢？

一个夏日的下午，我开车旅行经过辛辛那提。我的车正好需要加油。我停在一个貌不惊人，但生意繁忙的加油站前。

4 分钟后，我了解到为什么这个加油站如此受欢迎。他们替我的车加满油后，又检查护盖下的引擎，清洁挡风玻璃，服务员来到我车前对我说：“先生，对不起，今天风沙很大，让我替你擦擦挡风玻璃的内面。”

他干净利落地清理了我的挡风玻璃内面。100 个加油站中，难得有一家拥有这种服务。

这个小小的、特别的服务，不仅为我夜间行车提供了方便，还使我对这个加油站念念不忘。于是，在接下来的 3 个月中，我 8 次经过辛辛那提，每次都自然而然地在这个加油站停下来。每一次获得的服务，都比我想像的更多。更有趣的是，每一次我停在那儿时（有一次是下午 4 点），都有其他车等着加油。总之，我大约在这个加油站购买了 100 加仑的汽油。

我在旅途中光顾别的加油站时，服务员大抵这么想：“这是外地的过路车，不大可能来第二次。这一锤子买卖，何必提供额外的服务呢？”

但是，那个加油站的服务员不这么想。他们将服务摆在第一位，这种由衷的付出，给他们带来了繁忙的业务，相比之下，别的加油站冷清得可怜。他们的油，是不是比别人的好，我没有调查过，但我相信，在服务方面他们是有竞争力的。

同行业竞争，差距往往在于服务质量。显然，良好的服务使企业获利。加油站服务员替第一次光顾的“外地车”清理挡风玻璃内部时，已经撒下了金钱的种子。把服务摆在第一位，钱自然好赚。

服务第一的态度，使你在各种情况下获得回报。我刚刚参加工作时，有一位同事，名叫“费”，一度跟我密切合作。

费跟你认识的许多人一样，一心一意想赚钱，却没有好好琢磨过“怎样赚钱”。每个星期，他会花几个小时的上班时间，预算个人的开支。他的口头禅是：“这儿，就数我赚钱最少，凭什么呀。”

费认为：“这是一家大公司，每年净赚上百万美元。有钱大家分嘛，凭什么一个劲儿给别人涨钱，偏偏把我抛下不管呢？”

费要求加薪的报告好几次被打了回来。有一天，他下决心跟上司摊牌。他敲开了上司的门。30 分钟后，费回到办公室，一脸铁青，看样子，他下个月拿到的支票，会和这个月一模一样。

大家一打听，费就把委屈倒了出来：“他还是人吗？我要求涨工资时你猜他怎么说？他竟然问我：‘加薪，你觉得自己够格吗？’

“我说，那么多同事都加了薪，我却被人忘了；我说我的账单数目越来越大，薪水支票却还是老样子；我还告诉他，我任劳任怨。

“我是最需要钱的人，却挣不到更多的钱，那些加了薪水的人，反而不缺钱，这叫什么事儿啊？

“我把这个道理讲给他听，他却说：‘做得更好，才能挣到更多。’

“废话，你们不给我加薪，我凭什么做得更好？傻子才白费力气呢。”

在当今众多的“赚钱盲目症”患者中，费是一个典型。他的最后一句话道破了他的错误。公司不加薪，他就不肯做更多的工作。然而，这想法不符合赚钱的游戏规则。你绝不可能靠“努力工作”的承诺获得加薪，只能先做出成绩。不播下赚钱的种子，怎么能指望收获呢？记住：金钱的种子是服务。

将服务放在第一位，钱自然好赚。

想想看，什么样的制片商才能拍出赚钱的电影。以致富为出发点的制片商，一个月拍一部电影，把金钱置于娱乐(或服务)之前，处处走捷径，买下破剧本，雇用二流作家来改编它，雇用廉价的演员，在布景、音效等方面也敷衍了事，始终将金钱放在第一位。这样的制片商把看电影的人都当成傻瓜，认为观众分不出优劣来。

其实他赚钱并不快，没有人以一流的价钱去认同第二流的产品。

真正大发其财的制片商，反而总是将娱乐置于金钱之前。他不剥削影迷，相反地，他会想方设法达到娱乐影迷的效果。结果是：人们喜爱他的电影，

人们谈论他的电影，人们给予他本人好评，他的电影总能卖钱。

我要再次强调：将服务置于首要的地位时，赚钱是自然而然的事。

专心提供最佳服务的女侍者不必担心没有小费：她自然会获得小费。与她相反的女侍，忽略客人喝空了的咖啡杯(她想：何必替他们再加咖啡，他们看起来就不像会给小费的人)，这种人不会得到任何额外报酬。

决心将信件处理得更漂亮的女秘书，她的表现超出老板的期望，因此，在不久的将来，她的薪水自然会增加。但是，那些整日抱着“一点小错有什么关系?我只有 65 元的周薪，能指望我多做些什么”的想法的女秘书，永远只能拿 65 元的周薪。

同样的道理，提供完善的服务的业务员，不必担心失去客户。

服务第一的有效法则

有一个简洁而有效的法则，帮助你发展“服务第一”的态度：**经常给予人们超出他们期望的服务。**你替别人所做的每一件额外的、细微的服务都是金钱的种子。自愿工作到很晚、解除你部门的工作压力也是一粒金钱种子；给予顾客额外服务也是一粒金钱种子，因为它能使顾客再次光顾你的生感献出好的构想，提高工作成绩也是一粒金钱种子。

金钱种子当然能长成金钱。种植服务，便能收获金钱。每天花一些时间回答这问题：“我如何向别人提供额外的服务？”’然后，把答案付诸实践：把服务置于第一，金钱能不请自来。

总之，不断培养能使你达到成功的态度。

1、培养“自我激励”的态度。你所获得的成果，与你所投入的热情成正比。做下列三件事，将激励你自己：

深入研究。当你发现自己对某件事不感兴趣，不妨深入地去研究与学习它。这样才能引发你的热诚。

做任何事都要有活力。你的微笑，你的言谈，你和别人的握手，甚至你走路的样子，都要朝气蓬勃。

宣传好消息。没有一位成功者会传播坏消息。

2、培养“你很重要”的态度。当你使人觉得重要时，他会替你多做些事，记住，要做到下列几点：

不失时机地对别人表示欣赏。让人觉得他很重要。

称呼别人的名字。

3。培养“服务第一”的态度。服务第一，金钱自来。做任何事都要养成这种习惯——给予他人良好的服务，给予他人超出期望之外的服务。

第十课 用正确思想对待他人

最容易被忽视的成功法则

本课中你将学到一条赢得成功的基本法则：成功依赖他人的支持。在你的成功之路上有许多障碍，别人能帮你清除障碍，也能给你添加障碍。换个角度讲，他人能助你成功，也能阻挠你成功。

一位业务主管的成功，主要依赖他手下的业务员；一位业务员的业绩，有赖于消费者；一位大学校长靠教授们实施他的教育计划；一位政客靠选民们支持；一位作家需要读者买他的书、读他的作品。总之，每个人都在寻求别人的支持。

历史上反复出现这样的例子：一个人凭借武力夺了权，又用武力维持权力。在封建专制的时代，

人们要么与这位“领袖”合作，要么就冒砍头的危险去反对他。

但是今天，时代已经变了，人们可以支持你，也可以冷淡你、敷衍你、欺骗你、对抗你，在今天，人们可以选择多种方式与你发生关系。

问题来了：“既然我们必须依靠他人的支持来成就事业，那该怎么做，才能使他人支持我，买我的产品、接受我的服务，或者受我的领导呢？”

答案可以用一句话来涵盖：以正确思想待人。把人往好的方面想，他便会喜欢你、支持你。在这一课中，我们将学会怎么做。

先来看看每天都在发生的一幕：单位正在开会，讨论员工的招聘、升迁、管理阶层的人选等问题。一个个名字被摆在大家面前。会议的组织者问：“你们对某某人感觉如何？”

评语接踵而至。某些人获得了很高的评价：“他很不错，这儿的人都夸他。他同时具有良好的技术背景。”

有些人则遭受了否定的、冷淡的评语：“应该谨慎调查这个人，他好像和人家处得不太好。”他固然有良好的学业及技术背景，他的能力无可置疑。但是，他是否能被大家接受、得到大家的尊重呢？”

现在我们提供给各位一个特别重要的观察点：十次有九次，“喜爱的程度”这个因素是最先被提到的。而且，绝大多数的例子显示：在公众的评价中，“喜爱的程度”这一因素远远重于“技术背景”因素。

甚至，选拔大学教授时也是这样。当一个名字被提出时，选拔委员会总是问：“他适合吗？… ‘学生们会喜欢他吗？’ ‘他善于与同事们合作吗？’”

你认为这样的方式不公平吗？不够学术性吗？绝不是！如果这人不讨大家喜欢，就别想在教学做出大成绩。

那些认为我们可爱、可亲的人，会提携我们。你所结交的每一位朋友都可能有助于你的提升。如果你随时表现出可亲、可爱的态度，更容易受到提拔。

成功者都有一个“爱别人的计划”

成功者奉行“爱别人”的原则，这不奇怪，但是“爱”也能形成计划吗？当然。那些身居高位的人，虽不会过多谈论他们如何爱别人、如何以正确思想对待他人，却有可能将一个清晰、明确的“爱人计划”诉诸文字。

想想约翰逊总统的例子。早在约翰逊成为总统之前，他在发展自我说服力的过程中，培养了十个成功的习惯，总结出十项法则：

1、记住别人的名字。若是做不到这一点，说明你的爱心还没有培养起来。

2、做个随和的人。那么别人与你相处时就不会紧张，你就能给予别人一种老朋友的感觉。

3、随遇而安。你就不会扰乱别人，别人也很难扰乱你。

4、切勿自大。千万不能自以为是，即使在非常成功的时候也不能。不要给人一种无所不知的印象。

5、培养一种吸引人的气质。这样一来，人们将会因为与你交往而获得某种价值。

6、戒除草率的个性。即使有些是你未曾意识到的，也要争取发现、改正。

7、坦诚地化解往日或现在的一切误会。这样可以排除你的委屈，特别是被误解而造成的委屈。

8、练习喜爱他人。真诚地练习，直到你能真心实意这么做为止。

9、为别人的成功感到高兴。对于别人的成就，应该发自内心地高兴，不要错过任何赞美别人的机会，在别人悲伤失望之际，也要及时地表示你的同情。

10、成为别人精神力量的源泉之一。给予别人精神力量，那么他们会对你产生真实的情感。

正是以这十条简单而强有力的“喜爱别人”的原则为依据，约翰逊在国会中很容易得到支持与

选票。通过实践这十项法则，约翰逊很容易得到晋升。

重读这些原则。你应该注意一些要点，在这些原则中没有所谓的“报复哲学”，也没有“让别人先来找我，然后平息事件”的道理，更没有“我什么都知道，别人都是傻子”的念头。

那些在工业界、艺术界、科学界与政界身居高位的大人物们，都是些具有温情的人，他们总是平易近人的。

但是要注意，即使用约翰逊总统的十条原则，也不要试图去购买友谊，人世间的友谊是不出售的。送礼物这个举动不错，如果你是真心送礼的话。你应该喜欢送礼，更要喜爱收你礼物的那个人。如果送礼时缺乏真诚，那么，它通常会被视为贿赂。

真诚、主动地赢得友谊的技巧

记得有一年，好像是圣诞节的前几天，我在一家中型货运公司的董事长办公室内谈事。我正要离开时，进来了一位送货员，拿着当地一家轮胎翻新公司送的礼物——一瓶名酒。我的朋友显然被激怒了，他冷冰冰地要送货员把礼物退还给送礼者。

送货员离开后，我的朋友连忙向我解释：“不要误会了。我喜欢送礼，也喜欢收到礼物。”

于是，他念了一长串名字，都是那年圣诞节向他送礼的生意上的朋友。

“但是，”他继续说，“如果送礼仅仅是为了得到我的订单，那无疑就是一种贿赂，我不接受。这家轮胎翻新公司，我在三个月前就断绝了与他们的业务关系，因为他们的服务不到位，我也不喜欢他们的某些职员。但是，他们的业务员仍然缠着我。

“更使我恼火的是，上星期，业务员又来了，竟敢对我说：‘我很想重新和你做生意。我要建议老板今年对你们特别优惠。’如果我不把他们的酒退回去，他下次进来就会说：‘我敢打赌你喜欢我们的礼物，不是吗？’”

友谊是不能购买的。当我们这样做时，我们便在两方面失利了：

1、我们浪费金钱。

2、我们自取其辱。

成功者总是知道主动去建立友谊。我们呢？却很容易、也很自然地对自己说：“让他先行动”、“让他们来拜访我们”、“让她先说”。

你看，其实要忽略他人，也是很容易做到的。

不错，忽略他人是很容易，但是，这不是正确的待人方法。如果你总是让别人率先奠定友谊基础，就不可能有很多朋友。

事实上，主动去认识别人，正是领导者的特征。

要采取主动，就要以正确思想待人。我的一位朋友，人缘很好，有一次他谈到自己的一位朋友，这么说：“我对他可能不重要，但他对我很重要。因此，我必须去了解他，原谅他的冷淡。”

你是否注意过人们等电梯时表情多么僵硬，大多数人不搭理身边的陌生人。为了探究这种现象的原因，我决定做一系列小实验。

等电梯时，我反复找陌生人攀谈，连试了 25 次，全都得到了积极的、友善的回应，竟然没有一次失败。

一般人认为与陌生人攀谈不够礼貌。但我认为，关键不在于与谁攀谈，而是以什么方式去攀谈。如果你的攀谈形式是礼貌的、真诚的，对方会认为你不礼貌吗？其实，大多数人都喜欢孤独，而喜欢合情合理的攀谈。

当你同陌生人愉快地攀谈时，他会很高兴，你也因此高兴，彼此的心情都放松了。

下列有六种方法有助于你赢得友谊，稍微主动点，去试试这些方法吧：

- 1、在各种场合向别人介绍你自己。在沙龙里、在会议中、在飞机上、在工作场所、在任何地方。
- 2、及时和别人互通姓名。

3、念别人的名字，像念你自己的名字一样字正腔圆。

4、写下别人的名字，保证拼写正确。人都十分迷恋自己的名字，也喜欢能正确地拼写出他们名字的人。如果可能的话，向对方要地址、电话号码和电子邮件等。

5、留下纸条或打电话给你迫切想了解的新朋友。这是很重要的一点。多数成功者常常用一封信和一次电话，巩固了新建立的友谊。

6、对陌生人说些愉快的事。这样做，你给人的印象也是愉快的。这种方法能刺激你，使你对未来的任务有所准备。

‘实施这六种方法，便是以正确思想待人。因为平庸者不会有这样的想法。平庸者永远不会主动地自我介绍，他总是等别人走过来对他说：“我能认识一下你吗？”

要像成功者一样采取主动。走出你的窠臼，去面对人群、面对社会。不要胆怯，不要害怕自己变

得引人注目。去发现别人是谁，让别人也知道你是谁。

认识心智中的两个频道

最近，我们几人去为某工厂招聘销售人员做顾问，做完初步审查工作后，我们发现一位名叫泰德的应聘者，具有几项优秀的条件。他很聪明，外表无可挑剔，看起来很有抱负。

但是，我们发现他的某些缺陷后，不得不打消了聘用他的想法，至少暂时排除了他。他最大的缺陷是：苛求别人完美。泰德会受许多小事的困扰，比方说：文法上的错误、被香烟弄得一团糟的人、不注意穿着的人等等。

得知自己这个“缺陷”后，泰德十分惊讶。但是，他渴望获得高薪。他问我们有没有什么办法帮助他克服这个缺点。

我们提供给他三条建议：

1、要认识到这个世界上没有人是完美的。有些人也许比别人更接近完美，但是，没有人绝对完美。人都会犯错。

2、要认识到别人有权利与你不同。不要因为别人的习惯与你不同(比如喜欢不同的服饰、宗教、团体或汽车)而讨厌人家。你不必苟同别人的习惯，但是，不应该因此而不喜欢人家。

3、不要试图改变别人。因为一个人真正能够改变的只有他自己，生活中应该带点随遇而安的哲学。大多数人都不喜欢听别人说：“你错了。”对别的人和事，你有权保留自己的意见，但是，有时候最好把意见藏在心里。

泰德谨慎地接受了这些建议。几个月后，他的观念焕然一新。现在他能接受人群，而且做得恰到好处。

“除此之外，”他说，“以前，我认为困扰我的事物，现在却觉得有趣。我终于领悟到：世界是完美的，但是，世界上的每一件事和每一个人都不

是完美的。如果所有的人都一模一样或同样完美的话，世界将多么枯燥乏味。”

注意这个简单而关键的事实：没有人是彻头彻尾的好人或坏人。完美的人并不存在。

我们几乎会在任何人身上找到自己不喜欢的东西。只要适当地处理我们的想法，对人持以正确的思想，就能在别人身上发现许多值得喜爱与仰慕的特性。

不妨这么看：你的心智是一个心理广播站，有两个同样强的频道，向你传递信息，它们分别叫 P 频道(积极的)、N 频道(消极的)。

看看你的广播站是如何工作的。假设，今天你的顶头上司(我们叫他约克先生)把你叫到他办公室去，考察你的工作。他夸奖了你的工作，同时也向你提出了基些特别建议，希望你做得更好。晚上，你会很自然地会回想起这件事，也会产生某些想法。

如果你的心智调到 N 频道，播音员会对你说：“当心！约克对你不利，他专门找茬。你根本不需要他的任何劝告。让他见鬼去吧！还记得乔伊对你说约克

为人如何吗？他说得对。约克会像对待乔伊一样虐待你，别跟他合作。下次见到他，你要反驳。明天，到他办公室去问问他，那些批评到底是什么意思？……”

然而，你转向 P 频道时，播音员会说：“你知道，约克是个相当好的人。他提出的建议也很合理。如果你采纳、落实他的建议，也用止鲷届忿珂付_：|!堡△许会把工作做得更好，获得加薪或晋升的机会。这位老兄真是帮了你的大忙。明天，你一定要到他的办公室去谢谢他，因为他给了你建设性的帮助。比尔说得不错，约克是个好领导……”

在这个例子中，如果你听 N 频道的话，就会跟上司闹僵；如果收听 P 频道，就能从上司的建议中受益，同时，与他更加亲近。他会进一步激励和报答你，不妨试试看。

请牢记这一点：不管你转到 N 频道还是 P 频道，收听的时间越久，你的兴趣就越浓厚，越难以转到另一个频道去。这是真的，因为，一个思想，不管

是积极的还是消极的，都能引发一连串类似的思想反应。

比方说，出于消极思想，你听不惯某个人的地方口音，结果，你会对他其他方面也持消极的看法，譬如他的政治与宗教信仰、他开的车、他的个人习惯、他和他太太的关系、甚至他的发型，以后，这种消极的想法会进一步扩大，以至于影响你们的关系。

应该支配你的思想广播站，成为它的站长。当注意力转向人群的时候，把 P 频道打开，把它当成你习惯聆听的频道。

如果 N 频道插了进来，立即关闭它。你只能想一个人的光明面，让积极的思想形成良性循环。

独处时，只有你能决定听 P 频道还是 N 频道。与人交谈时，那个人的态度对你的思想有某种程度的影响，这时你要学会控制气氛，为 P 频道打开创造。

多数人不了解”以正确思想待人”这个概念。因此，有人跑到你这儿来，数落某某人的不是，这

种情况司空见惯。一位同事向你揭另一位同事的短；一位邻居向你念叨另一家人的隐私；一位客户向你列举他的竞争者的缺点……

思想是能繁殖的。听惯了那些消极的批评，你自己也会以消极的态度对待别人，这是非常危险的事。

下面两种方法可防止别人将我们从 P 频道转到 N 频道。一种方法是：迅速转移话题，诸如：“我想到一件事，正想问你……”第二种方法是躲开他说：“抱歉，我还有事……”或“我约会的时间到了，请允许我告退好吗？”

对你自己做个有力的承诺拒绝让他人使你的思想产生偏见，将心智始终设在 P 频道 E。

一旦掌握了“想别人好的一面”的技巧，伟大的成功便得到了保证。我可以告诉你一位保险业务员是如何利用“以正确思想待人”而成功的。

“我刚刚开始推销保险时，到处碰壁，真不骗你。，’他说，”保险公司的业务员满天飞，竞争者

好像比客户还多。客户的门槛都快被我们踩烂了，他们十有八九不再需要任何保险。

“现在，我做得很好。倒不因为我把保险条款倒背如流，这些东西，很多客户比我背得还熟，我知道有个人老买保险，久病成医地成了专家，还写了本介绍保险知识的书，但是，他不能像我一样，把保险卖给一个知道自己只能活 5 天的人。

“我的成功基于一点：我喜欢。我真正地喜欢我的销售对象——人。让我再说一遍，我真的喜欢他们。我的一些业内同仁，假装喜欢别人，但是连狗也骗不了。你的态度、眼神、面部表情把什么都暴露了。

“像别的推销员一样，我收集每一名客户的资料，包括他们的年龄、健康状况、家庭成员、收入等方面。

“但是，我还获得了大多数业务员忽略的其他信息——我喜欢客户的理由。也许，他的工作会提供这个理由，也许我能从他过去的记录中找到这种理由，总能找到。

“无论何时，当我全神贯注于客户时，我会默默地重复喜欢他的理由。在我对他提到‘保险’两字之前可亲的形象。

“这个小技巧奏效了。因为我喜欢他，迟早他也会喜欢我。他很快会和我站在同一边，不会再与我隔桌而坐了，然后，我们可以一起完成他的保险计划。他相信与信任我的判断，因为我是他的朋友。

“人们并不一定立刻就能接受我，但是，我发现，只要我继续喜欢一个人，他就会改变主意，于是，我便能和他谈生意了。

“就在上星期，”我的朋友继续说，“我打了第三个电话给一位客户，他说他在门口等着我，我还来不及跟他道声‘晚安’，他便骂了我一顿，骂了又骂，最后气还没消，他又搁下这么一句话：‘不准你再来了！’

“我站在那儿，盯着他的眼睛看了大约 5 秒钟，然后以真诚、轻柔的口吻对他说：‘但是，S 先生，今晚我是以你朋友的立场来拜访你的。’

“昨天，他买下了 10000 元的养老保险。”

这种买保险的技巧看起来很简单，其实要真正培养起对客户发自内心的喜爱是很难的，但是这的确是一个思维上的突破点，找到这种突破点是事业与人生成功的关键。你可以看看柯特林格博士的名著《非猫非鼠》，此书教你如何找到人生的突破点，也教你如何避免自己破坏自己的成功。

最简单的成功公式

苏克是众所周知的芝加哥器具之王。30 多年前，他白手起家，创办了自己的帝国。现在，苏克在芝加哥的资产超过 6000 万美元。

苏克将他的成功归功于他对待购物者的态度：

“对待顾客，要像对待你家里的客人一样。”

对待顾客就像对你家中的客人一样，这是最简单的成功公式，也是人人都可实行的。

这个技巧也同样适用于商业之外。以下属来替代顾客这两个字，那么这句话就可以说成：“对待下

属，就像对待你家里的客人一样。给予下属第一流的待遇，那么，你便可获得第一流的合作与第一流的成果。以一流的思想对待每一位在你周围的人，那么你将有第一流的收获。”

有一位书评论家，是我的知己，他拥有自己的事业管理咨询公司。当他读到上面的例证时说：“那是喜爱与尊重他人的结果。我可以告诉你我一个朋友的亲身经历，说明如果你不能喜爱或尊重他人，结果将会怎么样。”

他的经验中蕴含一个重点，我们不妨来看看。

“我的公司曾获得一份合约，为一家小规模饮料公司提供咨询服务。这份合约价钱不错，合计为 9500 元整。这位客户没受过什么教育，他的生意经营得也不太好。最近几年，他一错再错。

“与他签约后的第三天，我和一位同事开车到他的工厂去，一路上要走 45 分钟。我们在车上对客户说长道短。

“我们只谈他的缺点，却没提出解决问题的方法。

“记得当初我自作聪明地说：‘耽误这位先生事业的惟一一件事就是他太胖了。’我的同事笑了，然后，他也提出自己的观点：‘还有他的儿子，小儿子都 35 岁了，可是除了说英语什么也不会。’

“一路上，我们嘻嘻哈哈地把客户描述成一个笨头笨脑的人。

“见到客户时，谈话变得相当乏味。回想一下，我觉得客户隐约感受到了我们对他的看法，他一定在想：‘这两个家伙把我当傻瓜，以为用一点花言巧语就能骗到我的钱。

“两天后，客户寄来一封信，只有两句话：‘我决定取消与你们订的咨询服务合约。到目前为止，欠你们多少服务费，请把账单寄来。’

“45 分钟的消极想法，使我们损失了 9500 美元。更令人感到不快的是，一个月后，我们听说这位客户把咨询费交给另一家咨询公司了。

“如果我们当时专注于他的优点，表现出对他的喜欢，就不会失去他了。他还是有优点的，大多数人都有优点。”

在此，我们要提供一个既能让你感兴趣、又能帮你发现基本成功原则的方法：在未来的两天内，尽可能聆听许多人谈话。注意两件事：在会谈中，谁的话最多，谁又比较成功。

上百个小实验证明，话最多的人，往往不是最成功的人。一个人越成功，就越有涵养，越是鼓励别人表达。

在会谈中表现的涵养，能为你的更大成就铺路，它分两个重要方面：

1、谈话中表现的涵养使你获得友谊。

2. 谈话中表现的涵养使你更多地了解人性。

记住这点：一般人宁可谈自己，而不愿谈世界上的其他事物。当你给他机会谈论自己时，他会很喜欢你。在谈话中表现涵养，是获取友谊的最简单、最有把握的方法。

而在谈话中表现涵养的第二个好处——更多地了解人性，也是相当重要的。我们在第二课中曾提过，人是我们在成功实验室中研究的对象。我们越

是深入了解他们的思想程序、优点、缺点、为什么做那些事，就越能有效地影响他们。

让我来举个例子：

纽约的一家很大的广告公司，像所有的广告公司一样，善于告诉大众为什么他们应该买该公司宣传的产品。但是，这家公司另外还做了些事。他们要求广告文案撰写人每年花一个星期时间坐在柜台后面观察市场。这样一来，他们便可以聆听到人们对他们所宣传的产品的看法。聆听，能给这些广告文案写手提供线索，使他们能写出更动人心弦的广告词。

许多精明的管理者，在员工主动提出辞职时，常常进行一次所谓的“告别面谈”，倒不是为了说服员工留下来，而是为了了解他们辞职的原因。公司根据这些原因改善与员工之间的关系。

聆听是有价值的。聆听使业务员获得回报。人们通常以为好的业务员就是能说会道的人。其实，善于表达只是他一方面的能力，另一种能力——聆

听，才会给别人留下深刻的印象，也会帮助他们解决难题。

不要做个多嘴多舌的人，要听、要获得友谊、要学习。

以正确思想待人，能排除挫折和压力。归根到底，压力的主要来源是对他人所持的消极态度。因此，要以积极思想来对待他人，然后你就会发现：这世界是多么美妙。

事与愿违时，正好考验我们能不能以正确思想对待别人。当你无法得到晋升时，当你的工作受到批评时，你怎么想？记住，失意时，你的想法关系到你失意时间的长短。

针对这一点，本杰明·费尔斯给出了一个明确的答案。本杰明是当代最杰出的人物之一。他生长在十分平凡的环境中，却能成长为美国钢铁公司的最高主管。1965年10月15日的《生活》杂志上，引用了他的一段话：

“一切取决于你如何看待事物。比方说，我从来没有怨恨过任何一位老师，尽管我受过处分。我

常想，处分是咎由自取的。我也喜爱自己跟过的每一位老板，总是试图取悦他们，并且尽可能做出比他所期望的还多的工作。

“有时候我极度渴望升迁，但机会被别人占了，我有些失望，但从来不会迁怒于公司的政策、别人对我的偏见或贬抑。我不会发脾气，也不会一怒之下辞职。我会找出别人比我升迁更快的原因，我会想，自己应该怎么做才能把握下一次机会。我从不因为失意而对自己发怒，也不浪费时间来责备自己。”

当事情不对劲时，记住本杰明·费尔斯的话，只做这两件事：

1、问自己：“我该怎么做才能把握下一次机会？”

2、不要浪费时间与精力对自己生气，不要自我责备。计划在下一次机会中获胜。

总之，应用下列各项原则：

1、使自己易于受到激励。表现可亲的态度，练习成为人们所喜欢的那种人。这样能赢得他们的支持，并能助长你的“建立成功的计划”。

2、主动建立友谊。抓住一切机会向别人介绍自己。及时与别人互通姓名。写信给你想要进一步了解的新朋友。

3、接受人与人不同的事实，不要期望每个人都完美。记住，别人有权与你不同。同时不要试图改变别人。

4、转向 P 频道，这是思想电台的积极频道。从别人身上发现值得景仰与喜爱的特性，而不是令人憎恶的特性。不要让别人的偏见，影响你对第三者的印象。以积极的思想待人，一定能获得积极的成果。

5、学会在会话中表现出涵养。像成功者一样，鼓励别人说话，倾听别人的观点、意见及成就。

6、随时有礼貌。这样会使别人感觉舒服，他会使你觉得舒服。

7、当你遭遇挫折时，不要责怪他人。非要把失败归咎于别人，那么你的成功也只好归功于别人了。记饶你的想法决定了你失意时间的长短。

第十一课 成为一个幸福的主动者

危险的被动者和幸福的主动者

各行各业的领导都念叨过这种话：目前缺乏第一流的、熟练的、条件成熟的人才来担当要职。这种说法的确不假，在高层职位中真的有很多空缺。一位主管解释道：非常遗憾，很多素质合格的人，缺少成功者应该具备的一项素质——把事情做完的能力。

每一项工作，无论是做生意，搞推销，还是在科技、军事或政府机关中工作，都要求一个人能思想，能行动，要用思想启动行动，以行动带动思想。

一位高级经理在寻找具有成功素质的人选时，提出了以下问题：“他会做这项工作吗？… ‘他能

贯彻到底吗？他能独当一面吗？” “他是个实干家还是个夸夸其谈的人？”

所有这些问题，都是为了证实这个人有没有行动。

行动很有杀伤力。一位优秀的营销人员，首要的素质就是能够行动。光有绝妙的点子是不够的。将点子付诸行动并善始善终，赛过那些听来头头是道，却夭折在肚子里的主意。主意，如果不付诸行动，很快就会枯萎。

白手起家的伟大商人约翰·华纳马克经常说：“光想不做，一事无成。”

当你研究成功者和平庸者时会发现，前者总是主动，后者总是被动。

主动者采取行动，把事情做完，贯彻构想与计划。被动者疏于行动，做事拖沓，最后证明自己不能做、不该做那件事，或者发现为时已晚。

主动者与被动者之间的差别，可以从无数桩小事中觉察出来。主动者先计划好一个假期，假期一到，他去度假了；被动者同样计划了一个假期，但

是他拖延着，一直等到下一年，最后还是放弃了。主动者打算定期上教堂，他做到了；被动者也是这么想的，但是他变着法儿拖延，直到再也无法养成上教堂的习惯。主动者觉得他有必要写个便条给某人，恭贺他的某项成就，这个便条就写出来了；在相同的情况下，被动者找理由拖延写便条的日子，最后发现已经没有必要再写了。

在处理一些大事情上，两者也表现出巨大的差异。主动者希望自己参与这些事业，他真的这么做了；被动者也想参与，但很快找到了一个好理由，说明自己为什么最好别去；主动者虽然年过 40，仍然决定接受一种新工作，而且做到了；相同的决心也常常在被动者脑海中出现，但是经过一番思想斗争，他什么也没做。

主动者与被动者的差异，在各种行为方式中表现出来。主动者把他想完成的事完成了，同时获得了信心、内心的安宁以及更多的收入。被动者完成不了自己想做的事，因为他根本没有行动，他失去自信、心烦意乱、在平庸中苟且偷生。

有了主意以后，主动者会去做，被动者想做，却没有做。

在营销、保险等财富交割事业中的成功者，绝对是主动者——行动的人。

每个人都想成为主动者，但并不是每个人都能养成积极行动的习惯。

许多被动者之所以不能自拔，因为他们老是在等待，他们在精神上懒惰，缺乏“想大做大”的气质，他们内心充满恐惧，对许多基本的人生道理一无所知，总是想吃现成饭。他们巴不得摆在面前的一切已经是完美的了，这样他就不用费什么劲了。其实，这个世界上哪有完美的东西？被动者等待天上掉馅饼，那就永远等下去吧。

记住，主动者是幸福的，被动者是悲哀的。

吉尼、杰米和瑟丹的故事

下面有三个案例，显示出三个人对同一件事的反应。

案例一：为什么吉尼先生没结婚

吉尼先生已经快 40 岁了，受过良好的教育，当会计，住在芝加哥，是个单身汉。他最大的渴望是结婚。他渴望爱情、伴侣、家、孩子，渴望为了家庭而努力工作。但是，每次临到要结婚的时，他总能在女方身上发现不对劲的地方，然后说：“幸好在酿成大错以前就发现了。”

两年前，吉尼认为他终于碰到了理想中的女孩。她又迷人、又可爱、又聪慧。就在讨论婚姻大事时，吉尼对未来的太太提出一系列要求，把人家吓跑了。

为了婚姻生活的完美，吉尼撰写了长达 8 页的契约，要未婚妻签字画押。这东西打印得不比一份出口合同差，措词一本正经，上百项条款囊括了老光棍搜索枯肠想到的所有鸡毛蒜皮的细节。第一章提到宗教：夫妻俩该上哪个教堂、多少天一次、每次捐几美元……第二章关于生儿育女：要几个孩子，分别计划于公元某年某月出生……在剩下的章节中

还详细说明：该结交哪种朋友、该把哪种人从门口轰走、未来的妻子能做哪种工作不能做哪种、家安在哪里、收入归谁支配、如何使用……末尾，用半页篇幅列出女方应予以破除或保留的特殊习惯，涉及抽烟、喝酒、化妆、娱乐等方方面面。

未婚妻拜读完这份卖身契，把它合上，恭恭敬敬地还给吉尼先生，对着他殷切的红脸悲哀地说：“到此为止吧，这桩婚事。”

吉尼对我痛说这段伤心史，非常哀怨：“写一份合约有什么错呢？要知道，我一辈子只打算结一次婚，再小心也不为过啊！”

但是吉尼错了。在婚姻或在其他事情上，太小心太谨慎反而会碍事，标准不能太高。吉尼处理婚姻的方法酷似他处理工作、金钱、友谊及任何事物的方法。

对成功者的考验，不是看他有没有能力消灭一切即将发生的问题，而是如何迎接与克服已经发生的难题。我们必须心甘情愿地与完美作个聪明的妥协，免得采取行动瞻前顾后。

案例二：为什么杰米能住在一个新家里

做每一个重大决定时，每个人的心智会自我斗争——行动还是不行动，做还是不做。这儿有位年轻人毅然选择行动，因而获得了极大的回报。

杰米的情况与成千上万的年轻人类似。他二十几岁，有太太和小孩，收入中等。杰米夫妇住在一间小公寓内。两人都想有个新家。他们想要一个更宽敞、更干净的环境，有足够的空间供孩子游戏，而且有机会建立自己的事业。

但是买新房子有一个难关——分期付款的首付款。有一天，杰米正在付下个月的房租，突然非常厌恶自己，他发现每月付出的房租与买房每月偿还的贷款是一样多。

杰米打电话给太太说：“想不想在下星期买座新房子呢？”

“你怎么啦？”她笑，“喝醉了？你知道我们不能，连首付款都没有。”

但是杰米铁了心：“成千上万的夫妇像我们一样梦想拥有自己的房子，结果只有一半的人做到了，

总是有些什么东西拦着他们。我就是要买新房子！首付款，哼，我还不知道在哪儿，但是瞧着吧，我会搞到的。”

夫妇俩看中了一套房子，不怎么豪华，却比租来的公寓强多了，首付款是 1200 美元。现在只剩下了一个问题：怎么凑足这 1200 美元。杰米知道无法通过正常渠道贷款，那样一来，他就无法以销售价格获得抵押权了。

有志者，事竟成。杰米突然灵机一动：何不与开发商联系，私下形成一个贷款计划。杰米就这么做了。起初，开发商对这个主意态度冷淡，但是杰米不肯善罢甘休。最后，计划通过了。开发商借 1200 美元给杰米，杰米每月连本带息还 100 美元。

杰米原来付房租的钱仅够还正常的购房贷款，每月剩下的钱只能紧巴巴过日子，他现在还要挤出 100 美元来还给开发商。夫妻俩绞尽脑汁，也只能从伙食费里克扣 25 美元，还差 75 美元。杰米又开始想办法去凑这笔钱。

杰米有了新的构想。他找到老板，解释他正在做什么。老板为杰米买新房子感到高兴。

杰米趁热打铁说：“为这房子，我每个月还要再赚 75 美元。当然我不会冒昧请求加薪，现在，我只想做更多的事。公司里有些事适合在周末做，ilia_我在这段时间来上班吗？”

老板被杰米的真诚打动，给了他机会。这样一来，杰米每周额外工作 10 个小时，赚到了足够分期付款的钱，于是夫妻俩欢天喜地搬进了新家。

1、决心采取行动，促使杰米想出了解决难题的办法。

2、这件小事的成功给杰米奠定了信心。以后遇到更重要的事情，他就会更加当仁不让地采取行动了。

3、现在，杰米觉得自己对得起妻子和孩子了。要是他一味等待，推迟买房的计划，可能直到孩子上高中他们也不能拥有自己的房子。

案例三：瑟丹想自己创业，但是……

仅仅有一个想法是不够的，不要等到一切都完美了之后才采取行动，否则你会发现一切都会是过眼云烟，瑟丹则代表了另一个例子。

二战后不久，瑟丹在美国邮政部的海关部门觅得一个职位。他喜欢他的工作，但是五年后，他对工作中的条条框框变得非常不满：固定的工作、低收入、加上极少有升迁机会的人事制度。

于是他产生了一个狂想：何不独立经营礼品与玩具的进口生意呢？在海关的几年，他学会了如何做进出口生意。他看到那些成功的进出口商人也不如他懂得多。

但是，十年过去以后，他依然在海关工作。

为什么呢？因为每次瑟丹正准备铆足劲去做的时候，就会有某件事阻碍他，使他无法采取实际行动。缺少钱、经济萧条、刚生了一个孩子、暂时需要安定、国家的贸易限制……

实际上，瑟丹成了一个典型的被动者。他希望一切状况完美后再采取行动。既然状况永远无法完美，瑟丹就永远不能采取行动了。

下列两种练习，帮助你避免犯瑟丹的错误：

1、预见未来的困难与障碍。每一种冒险事业都潜伏着风险和困难。好比由芝加哥到洛杉矶，路面难免有迂回，汽车难免会出毛病，天气难免会变坏，难免有酗酒的司机跟在你后头……要指望这一切隐患都消失殆尽再去洛杉矶，什么时候才动得了身？永远不能！出发前画下路线图、检查车辆，尽可能防患于未然，是说得过去的。但是，你不可能消灭所有的潜在危险。

2、当问题与障碍产生时，要面对它们。对成功者的考验，不在于行动前避免所有问题，而在于随时解决问题。在事业、婚姻或任何活动中，一旦碰到障碍，就超越它。

我们不可能通过买下保险来预防人生中所有问题。但是，总不能为这个就不买保险了吧？

要下决心去实现你的构想。五六年前一位非常有能力的教授向我提及他计划写一本书，是有关几十年前一位有争议的人物传记。他的构想引起了我和许多人的兴趣，我们知道，这位教授完全了解那

段历史，也具备叙事的技巧和能力。一旦这个计划成功，他将名声鹊起、财源滚滚。

去年春天，我又碰到了他，我天真地问他：书写完了吗？结果，他连一个字都没写。他的理由是：太忙了。

多年来，这位教授把构想深埋在心里，等待不忙的时候，心无旁骛地动笔。每一个午休、傍晚、节假日都达不到他的要求，他要么还没有从工作的疲劳里恢复过来，要么就需要陪伴家人或朋友，始终抽不出时间写作。拖到今天，他盼望的动笔时机还没有到来。

构想固然重要，但光有构想是远远不够的。只有付诸行动，才能实现构想的价值。

用行动治疗你的主病

每天有成千上万的人埋葬了自己的好主意，因为他们害怕行动。于是，这些空想长年累月萦绕在他们心中，使他们忐忑不安。

怀着两种信念，有助于你心想事成：

第一，以付诸行动来使你的主意产生价值。不管你的主意有多好，只有去做，才能有所收获。

第二，实现你的主意，能获得心理上的平静。有人曾经说过，他听过的最惋惜的话是：我本来可以……

总有人这么说：“要是我在 19×× 年就做这生意，早就发了。”“当时我就预感到那件事会成功，没想到别人把它做成了……”一个好主意，若不能付诸行动，会给你留下终生遗憾；实现它，则会给你带来极大的心理满足。你愿意选择哪种做法呢？

你有好主意吗？那么快行动吧！

许多人迟迟不将构想付诸行动，是出于胆怯。

任何人都可以利用行动来治疗胆怯，获得信心。

行动能滋养与加强信心；不行动则导致胆怯。要战胜胆怯，就必须行动。等待、拖延、迟误只能加深胆怯。

我曾听一位伞兵教练说：“跳伞的滋味其实并不坏，只是跳下去以前让人害怕。我经常让受训者迅速走到跳伞地点。要知道，他们胡思乱想只会自己吓唬自己，在起跳前越是磨磨蹭蹭，他就越害怕，信心越不足。”

在各种场合，等待都会使人忐忑不安。《时代》电视台著名播音员爱德华·慕娄，在转播前常常紧张得流汗、坐立不安，一旦开始行动，胆怯就消失了。许多演员也经历过同样的感受。他们一致同意：行动是治疗怯场症的惟一良药。立刻在观众面前表演，是排除紧张、忧虑、胆怯的妙方。

行动能治疗胆怯。一天下午，我到朋友家串门，正好碰上他五岁大的孩子在床上嚎啕大哭，他已经哭了半个小时，原来，一部科幻电影刺激了他，片中有个绿色小妖怪，他担心这家伙闯进来绑架自己。

我的朋友哄孩子的方法很有意思；他不说“妖怪是假的”，反而当着孩子的面检查窗户是不是关紧了，好像妖怪真的要来似的，他把玩具手枪放在孩子身边，说：“比利，枪在这儿，用它打死妖怪！”这下，孩子不哭了，他瞪着枪，找到了战胜恐惧的行动方式，产生了排忧解难的信心。几分钟后，他入睡了。

许多医师为失眠症患者开的药是中性的、无害的，甚至像糖丸一样没有药效，因为吞药的举动就足以安抚他们了。

面对许多事情，胆怯是人之常情。现实中，人们克服胆怯最普遍的方法，是不去做。许多业务员（包括一些经验丰富的老手）担心被人拒绝，为了克服这种胆怯，他们就在大街上闲逛，或大量喝咖啡。其实这都不管用。要克服胆怯，只有行动。

你害怕打某个电话吗？那就赶紧去打。要不然，你会越来越胆怯，这个电话就会无休无止地拖延下去。

害怕到医生那儿做检查吗?去吧。你可能根本没什么大毛病，就算有，医生也能告诉你该怎么做。拖延检查的日期，会滋养胆怯，直到它把你真的吓出病来。

害怕上司吗?去找他谈工作吧，然后你会看见，胆怯是怎样消失的。

用行动摧毁胆怯

我们都知道信心很重要，但很少有人想过怎样去建立信心。

我认识一位胸怀大志的年轻作家，他至今没有成功，他为自己开脱：“一天又一天、一周又一周过去了，我一篇稿子也写不出来。你知道，写作是创造性的，必须有灵感，而我没有找到灵感。”

没错，写作是创造性的，是需要灵感。但是，让我们来看看另一位作家是怎么写出很多成功作品的。

“我的作品都有时间限制，我不能等待灵感来打动我，只能主动诱导灵感产生。我的方法卓有成效：强迫自己坐下，拿起笔，机械地做出写字的动作，甚至在纸上乱画一通，我让手臂和指头运动，这样，灵感迟早会光顾。

“当然，有时候用不着诱导，灵感也会产生，但这只是意外收获而已。大多数灵感都来自于行动。”

要知道，没有任何事是自发的，即使我们每天使用的小机械装置也不是。

想想看，如果不采取行动、，在空调器上设置适当的温度，你们家会自动变热吗？开车时不拉操纵杆，车会自动换档吗？相同的原理也适用于心智活动。你完全可以发动心智，促使它产生构想。一家直销公司的业务经理告诉我：他是怎样训练业务员用按部就班的行动克服胆怯的。

“从事上门推销的业务员都知道，许多客户讨厌陌生人敲门。即便是经验丰富的业务员，每天也会遭几次白眼。因此，他常常下意识地拖延出发的

时间。早晨，他会去喝杯咖啡、闲逛，或做些琐事来拖延第一次拜访。

我告诫新手：吃完早饭就出发，直奔客户家，不要胡思乱想，不要拖延时间。到了客户家门口，把车停好，拿着样品箱，像机器人一样走过去，摁电铃，看见客户时要微笑，要说‘早安’，然后示范产品，按部就班地做这一切，不要让杂念打扰行动，这样就能打破僵局。多做几次，就习惯了，推销的效率就会提高。”

一位幽默作家曾说：生活中最困难的，莫过于从温暖的被窝里爬出来，钻进冷冰冰的空气。对付这个难题，他有一个窍门：掀开被窝，一脚踏在地板上，就用这个简单的机械动作击溃“不敢起床”的胆怯。赖在床上的时间越长、越是想着“起床有多难受”，你就越韶不来。

试试下面两种练习：

1、在公司、在家里，遇到某些不情愿做，又不得不做的事情时，用“按部就班的行动”来完成

它。对大多数女性而言，最烦人的莫过于洗碗。我的母亲也不例外，但她能用“按部就班法”迅速消灭一堆脏碗，然后去做自己喜欢的事。

她离开餐桌时，机械性地收拾起脏碗，不去想后面的麻烦事，只是开始做。几分钟后，她洗完了。她不仅解决了堆积如山的脏碗，也克服了做事的胆怯。

试试看：挑一件你最不愿意做的事，不要琢磨这件事的麻烦，也不要怕它，只管去做，这是解决难题的最有效方法。

2、利用“按部就班法”去创造构想、勾勒计划、解决问题。把想法、计划写在纸上，有助于你集中注意力、产生兴趣。在纸上理清头绪以后，你会感到这件事做起来不难。

成功最奇妙的字眼

“现在”是属于成功的奇妙字眼。明天、下星期、稍后、某时、某日这些字眼，通常与失败相联系，是“永不”的同义词。许多梦想未能实现，就是因为我们会说：“总有一天会开始。”正确的说法是：“现在就开始！”

很多人都知道储蓄的好处，却存不下钱。年轻的比尔和珍妮特夫妇，原来就是这样。那时，他们每个月挣 1000 美元，刚好花光。两人都想存钱，就是挤不出钱来存。多年来他们互相承诺：“等加薪时再开始存钱。”“等房款付完再存钱。”“等我们脱离困境时。”“下个月。”“明年。”

珍妮特终于对遥遥无期的存钱计划感到厌恶了。她对比尔说：“我们到底要不要存钱哪？”比尔回答：“当然要，但是你跟我一样清楚，我们现在一分钱也抠不出来！”

珍妮特被激怒了：“多年来我们一直在告诉自己：开始存钱吧、开始存钱吧，到头来一分钱都没存下来，就因为我们认为自己不能！现在，让我们想：我们能。今天我看到一则广告说：一个月存 100 元，

15年后就有18000元的存款加上6600元的利息。如果你愿意的话，我们可以把薪水的10%存进去，不吃龙虾、不喝饮料，这钱就有了。要想存钱，只能这么做了。”

头几个月比尔和珍妮老是馋得发慌，当他们习以为常时，才发现：存钱和买龙虾一样有趣。

你想写个便条给一位朋友吗？现在就做，你有个好主意吗？立即写下来，然后采取行动。记住本杰明·富兰克林的忠告：“今天事，今天毕。”

记住，以“当下”这个字眼来思想，能使事情完成。相反，以“某天，’或”某时”这类字眼来思想，通常意味着失败。

养成“说出来“的习惯

有一天我顺道去看望一位生意上的老朋友。她刚和几位经理开完会回来，我一看到她就知道她有

心事，想一吐为快，她的表情是一副失望至极的样子。

“你知道，”她说，“今早我召集会议，是希望他们出谋划策。但是，我召集了六个人，只有一个人能出些主意，其他人要么沉默，要么像应声虫一样发言。真不知道这些人在想些什么。”

她的下属们在会上唯唯诺诺，散会后却在大厅里嘀咕：“我本来想说……·为什么没有人建议……”“我不认为……”“我们应该做下去……”

真是一群事后诸葛亮。

经理们都需要建议。那些深藏不露者，不仅不能帮助公司发展，而且失去了被重视、提拔的机会。

养成“说出来”的习惯。每次大声说出来，就能使自己强大。勇敢地提出你的建设性构想吧。

“休闲大师”乔伊

看看大学生乔伊·克里奇是怎么打发晚自习时间的。计划早就定好了，整个晚上都要用来复习专业课。7点钟，他开始读书，可是肚子撑得他心烦意乱，晚饭似乎吃得太饱了些，为了消化，他决定先看看电视。小小的改变有时也是值得的，因为电视节目相当不错。8点钟，他坐在书桌前，但是立刻又起身了，因为他想起要给女友挂个电话，这又耗去了40分钟(他已经一整天没和她说话了)。一通打进来的电话又花去20分钟。在走回书桌之际，乔伊又被乒乓球吸引了。另一个小时过去了，打乒乓球使他出了一身臭汗，所以他去冲了个澡。下一步他想吃点心，打乒乓球和淋浴又把他搞得饥肠辘辘。

一个计划好的晚自习就此溜走了。到了凌晨1点钟，他才摊开书本，无奈他已太困，无法集中精力学习了。于是他完全投降了。第二天他对教授说：“我想请一天假，昨晚我读到了半夜两点。”

乔伊不是一个行动者，他花了太多的时间来酝酿行动。这样的人很多。我们常常看到售货员乔伊、经理乔伊、工人乔伊、家庭主妇约瑟芬之流的“休

闲大师”——他们经常以闲谈、喝咖啡、削铅笔、读报、剪指甲、清理桌面等准备工作，做为他们”厚积薄发的前期”。只可惜有至少 95% 以上的准备者都没有后期。还有 3% 的人虽有后期，但很快就草草结束了。

根据调查，真正把一件事完完整整做完的人，只有 2%。

有一种方法可破除这种习惯。时刻告诉自己：“我现在就要开始。我若拖延便一事无成。我要将‘准备’的时间与精力用来执行计划。”

“在我们的事业中，最需要的是，更多的人不仅有绝妙的构想，而且能将它完成。”一位机械工具公司经理对一群业务员演讲时说：“因为在我们的生产与销售计划中，每一样工作都应该做得更好。我并不是对现在的工作不满意，事实上我们做得很好。但是，像所有不断进取的公司一样，我们需要新产品、新市场以及崭新而高效的工作方法。我们依赖的是主动而有个性的人，我们的队伍需要发动机。

世界尊重主动采取行动的人

主动是一种特别的行动气质，也就是说：自己知道做有价值的事，不用别人催。主动者，往往进入各行各业的高收入阶层。

一家中型药材制造公司的市场研究经理告诉我，他爬上这个职位，完全靠主动的力量。

“五年前，我有个构想。当时我只是个听人使唤的业务员，联系批发商是我的工作。我发现我们缺少购买药材的消费者资料。我对公司的每个人谈到市场研究的必要性。起初是对牛弹琴，管理部门认为多此一举。

“但是，我对市场研究着了迷。我挖空心思收集资料，克服了重重困难，炮制了一份药材销售月度报告，领导们对它发生了兴趣，并鼓励我干下去。经过一年的市场研究，我提出了一整套新颖的销售方案，并要求公司支持我发展这一构想。”

“真是水到渠成。”他继续说，“现在我有两位助理，一位秘书，年收入是五年前的三倍多。”

提供两种练习，借此发展主动的习惯：

1. 做个”凯撒大帝”。当你觉得应该做某件事时，立刻“拣起球来往前跑”。在我住所不远处，有一座新商品楼，开盘不久就卖出了 2 / 3。最早的业主是急需安定而不挑剔环境的中等收入阶层，他们造成的人气迅速吸引了一批有钱人。有钱人搬进来以后，发现物业管理非常混乱，便向开发商抗议，甚至在阳台上挂出措词不好听的大副标语，剩下的 1 / 3 的商品房因而滞销。面对这种局面，售楼员哈利产生了一个构想：为什么不能组建一家物业公司呢？他把这片房产当成了希腊半岛，产生了凯撒大帝的雄心，他要把它变成高尚住毛区。

哈利向开发商指出，这个住宅区地理位置优良，具有很大的潜力，但是目前有些问题使它沦为二流住宅区。他的主动与热心赢得了急需将滞销房屋出手的开发商的支持。于是，以哈利为负责人的花园

俱乐部成立了，实际上它是个物业管理公司。他们清扫空地、大量种植树木花卉、建造儿童游乐场和社区游泳池。尽管这些设施要向住户收费，但几乎没有住户反对。半年以后，住宅区呈现出新气象，开车经过那个社区成了赏心悦目的事。哈利名利双收，开发商则打开香槟酒庆祝——剩下的房子销售一空，而且比以前贵了 50%。

在你的事业中，需要发展一个部门、开发一种新产品、在别的方面加以扩展吗？那么，就以“凯撒大帝”的精神去改变现状吧！你的教会需要新教堂吗？去争取吧！你的孩子需要送到设施更好的学校就读吗？努力去为他挣学费吧！

做个主动者——凯撒大帝。

2. 挺身而出。有本事的人，常常碰到这样的情况：遇到一个大显身手的机会，很想露一手，犹豫再三却没去，为什么？还不是因为胆怯。不是怕自己干砸了，而是怕别人说三道四：“他逞能”、“他有野心”……

在这种情况下敢于挺身而出的人尤其出类拔萃。他在众目睽睽之下承受了妒忌和嘲笑，最后，他抓住机会表现了超群的才能与抱负。

想想你所认识的军队里、公司里或社会团体中的领导者，遇到这种机会会怎么做？他们会畏缩吗？不，他们将挺身而出。

他们是主动者，是敢作敢当的人，否则他们当不了领袖。

不管有多少人曾经对他们妒忌、冷嘲热讽，最后，他们会赢得更多人的信赖。

练习这些要点，做个主动者：

- 1、做个行动者。做个行动者，不要做空想家。
- 2、不要等到万事俱备再行动。条件永远都不会完美，未来总有障碍和困难，先预见它们，在做的过程中随时解决它们。
- 3、记住，光有主意并不能带来成功。主意只有付诸行动，才有价值。

4、利用行动去治疗胆怯和赢得信心。去做你害怕的事，胆怯自然会消失。不妨试试看。

5、按部就班地引导自己做一些不情愿又不得不做的事。不要拖延、等待，要采取行动，按部就班地做，它们自然能够完成。

6、以“现在”的字眼来思想。“明天”、“下礼拜”、“稍后”或其他类似的字眼，与“永不”这个失败的字眼同义。做个“我现在就要开始”的人。

7、静下心来去做你的工作——立刻去做。不要浪费时间酝酿行动，要行动，就马上开始。

8、采取主动。做个“凯撒大帝”，做个挺身而出的人，显示出你有能力与野心去做事。

第十二课 逆境中的金矿

成功者与失败者最大的不同

社会工作者以及其他从事慈善事业的人都知道，沦落贫民窟的那些悲惨的居民，他们的年龄、宗教信仰、教育和背景上存在许多差异，这些居民未受过任何正规教育。有的是结过婚的，有的则没有。但是住在贫民窟的居民有个共同点：每个人都是被生活击倒的，每个人都至少遭到过一次打击，每个人都渴望告诉别人是什么摧毁了他们，他们的“滑铁卢”是如何发生的。

他们的人生经历是“我太太背弃了我”、“我失去了一切，走投无路”、“我做了一些坏事，遭到社会的唾弃，于是我沦落到此处”。

从贫民窟来到普通美国人生活的领地，我们从生活习惯上看出了明显的不同，同时发现，众多平庸者同样有理由来解释他们的平庸。他们带着仿佛难以医治的伤痕、对打击记忆犹新。现在他们变得特别谨慎。他们蹑蹑而行，生怕再冒险。他们对自己不满，充满了挫折感，似乎下半辈子只能忍受平庸，因为他们已经认命了。

贫民窟的人和平庸者以不同的方式向挫折或逆境投降，幸好他们的方式是相当清白的、是为社会所接受的。

现在让我们和成功者一起来攀登并不拥挤的阶梯，我们发现，成功者同样来自不同的地方、拥有不同的背景。他们常常已经是公司主管、首席牧师、政府官员和各行各业的顶尖人物，他们来自贫穷之家、富有之家、破碎之家、拾棉花之家，也来自贫民区。这些人物，与贫民窟的人和平庸者一样，经历过至少一次打击，他们的困境甚至比普通人还要残酷。

在年龄、智力、背景、国籍……等方面，贫民窟居民、平庸者与成功者没有什么不同，因为，人大体上差不多；但是，其中有一点截然不同——他们对挫折的反应，或者说，他们对待逆境的态度。

当贫民窟的居民被人生的困境击倒时，他们觉得自己再也站不起来了，他们只是躺在那儿胡言乱语一番。平庸者则是先跪下，再站起来，祈祷、爬行。有些人无影无踪，有些人向相反的方向逃跑，以为这样就不会再被击倒。

但是，成功者被击倒后，反应有所不同，他们一跃而起，总结教训，正确看待失败，努力忘却悲惨的图景，再不断前进。

我的一位朋友，是个相当成功的管理顾问。当你进入他的办公室时，会感到进入了上流社会。高级家具、地毯、忙碌的职员、重要的顾客，这一切都告诉你：他的公司很繁荣。

愤世嫉俗者也许会说：“只有真正善于诈骗财物的人，才能使公

社会工作者以及其他从事慈善事业的人都知道，沦落贫民窟的那些悲惨的居民，他们的年龄、宗教信仰、教育和背景上存在许多差异，这些居民有些相当年轻，有些很老。有少部分是大学毕业生，有相当多的居民未受过任何正规教育。有的是结过婚的，有的则没有。但是住在贫民窟的居民有个共同点：每个人都是被生活击倒的，每个人都至少遭到过一次打击，每个人都渴望告诉别人是什么摧毁了他们，他们的“滑铁卢”是如何发生的。

他们的人生经历是“我太太背弃了我”、“我失去了一切，走投司有这样高的回报。”但是这些嘲讽者的想法是错误的。其实，要取得这种成绩，不需要诈骗财物，也不需要精明、富有或幸运，所需要的，只是一个坚毅的人、一个永不甘心被击倒的人。

就在这个繁荣兴旺、令人尊重的公司背后，隐藏着一个与逆境搏斗的故事：我的朋友在开始创业的头六个月里，损失了他十年的积蓄，他在办公室住了好几个月，因为他已经没有钱付公寓的租金了，

他拒绝了无数人的好言相劝和无数个好的工作机会，因为他要坚持理想，矢志成功。他努力工作，不断改进，每天都接受客户对他说一百次“不！”……

整整七年，他才令人难以置信地获得了成功，但我从未听说过他的抱怨。他会解释说：“大卫，我正在学习。这是个竞争激烈的事业，十分艰难，但是我要学习。”

凭着这种心态，他果然做到了。

有一回我对这位朋友说：“这七年，一定使你牺牲了很多东西。”但是他回答：“不，我没有牺牲什么，相反的，我从这些经历中得到了很多。”

逆境是成功的阶梯

让我们观察一下“美国名人录”中的那些人物的生活吧，你会发现几乎所有的成功者都被厄运击中过，每个人都遭遇过逆境、沮丧、阻碍或个人生活的不幸。

阅读伟人的传记，你还会发现，这些人中每一位都有可能多次向逆境投降或屈服过，这说明：一方面，逆境是人生的一种必然，每个人都会遇到；另一方面，真正优秀的人绝不会甘心失败，他们知道：只要不认输，就没有永远的失败。

如果你在打工，不妨善意地打听打听公司董事长的背景，再了解了解这座城市的市长或别的成功者。你将发现，他们每个人都已经克服了真正的、巨大的、甚至是不可思议的障碍，很可能也付出了巨大的牺牲。他们当中有一些人可能是平步青云、一帆风顺的，但我可以负责任地告诉你：那要么是一种表面现象，要么就是暂时的，否则他们不可能是响当当的人物。因为成功是一种态度，真正的名人是那些已经征服了逆境并且赢得了成功心态的人。对他们来说，物质和精神上的回报都在其次了。

一个人不遭遇逆境、险恶、失败或障碍，就难以赢得高度的成功，因为高度的成功需要高难度的阶梯，极度的障碍和逆境正是这样的阶梯。所以，

我们每个人都可能利用挫折来推动自己前进，关键看我们怎么做。

据航空部门统计，平均一架飞机要飞行一千亿公里才会有一名乘客丧生，这么看，空中旅行可谓安全之至了。不幸的是，我们还是常常听到空难的消息。一旦灾祸发生，民航局便迅速在现场寻找肇事原因，在方圆几公里范围内搜集金属碎片，将它们拚凑起来，还要搜索黑匣子。一大堆专家聚在一起推测那架飞机到底发生什么了。目击者与生还者一一受到询问。侦查将持续好几周、甚至好几个月，直到“飞机失事原因”被查明为止。

民航局一旦得到答案，就会采取紧急措施防范类似事件再度发生。如果飞机失事的原因在于机身结构的缺陷，那么同类型的飞机就必须加以改进；如果是某种仪器出了毛病，也必须采取相应措施。现代飞机的上百种安全措施，大多来自空难的调查结果。

通过研究故障，民航局提高未来的空中旅行的安全系数。显然，他们的努力已经得到回报。这是利用不幸造福未来的一个案例。

医生们也常常利用病人的不幸为人类的健康长寿铺路。当一名病人死因不详时，医生们往往通过尸体解剖来查明原因。这样一来，他们弄懂了更多的问题，其他病人的生命就可能因而得救。

我的一位朋友，是一位业务主管，他拿出了一个月时间，在销售会议中帮助他的业务员们明白：为什么会失去重要的业务。他们分析原因、总结教训。这样一来，销售员们便知道如何在未来避免失去类似的业务了。

常胜的足球教练能利用过去失败的经验，向球员们指出他们的错误。有些教练将每场比赛制成VCD或拍成电影，使球员看出他们自己的缺点。目的在于：能使下一场球打得更好。

民航局官员、成功业务主管、医师、足球教练以及各行各业专家们都能遵循这条成功原则：从每次挫败中拯救一些东西回来。

挫折只是一种心理状态

受到挫折的打击时，我们的第一反应是沮丧，还来不及从中总结教训。

一个学生如果在考坏的试卷上作积极的总结，就能为下一次成功提供帮助。几年前，当我在底特律州立大学任教时，无奈地取消了一名成绩奇差的毕业班学生的毕业资格。对这名学生而言，打击确实很大。他已经订好毕业计划，没毕业是多么尴尬的事。他只剩下了两个选择：重修这门功课，及格后，在下学年拿学位；或者退学，放弃学位。

我猜这名学生会很失望，甚至产生报复心理。果然，当我解释他的成绩离及格线很远时，他承认自己并未在此门课上下功夫。

“但是”，他继续说，“我过去的成绩还算稳定，看在这个份儿上，你能放我一马吗？”

我说不行，校规严禁更改考试成绩。

绝望之余，他生起气来：“教授，我可以念出这个城市里 50 个成功者的名字，他们都没上过这门课，甚至没听说过这门课。这门课有什么了不起？我凭什么因为它拿不到学位？”

等他说完，我沉默了将近一分钟（我学习到：受到挑衅时，避免吵架最好的办法是在回答问题前停顿一阵）。

然后我说：“确实，有许许多多成功人士对这门课程一窍不通。将来，你也可能不靠这门课的知识而赢得成功。在你的整个生命计划中，这堂课的内容可能无足轻重。但是，你对这堂课所持的态度却会……”

“你什么意思呢？”他问。

“是这样的，”我回答，“社会上的人给你评分，同学校的老师给你评分的性质完全一样，都根据你的态度。在外面做事，他们不会因为你的二流工作效率而提升你或付给你更多的报酬。”

我停顿了一会儿，让他琢磨琢磨我的话。

接着，我又说：“可以给你提供一个建议吗？现在你正处于极端失望的状态。我能体会你的感受。如果你对我有些发怒，我也可以理解。但是你要以积极的态度来看这次经历。这件事中蕴含着十分重要的教训：不播种，就没有收获。记住这个教训，从现在开始，直到五年后，你会把它当成在这早学习到的最有益处的东西。”

我很高兴地得知，这位学生在几天后重选了这门课程。这一回他以优异的成绩通过了。后来，他专程来感激我对他的鞭策。

“我从那次不及格中学到了一些东西，’ ’他真诚地说，”有句话听起来挺奇怪，但是我想告诉你，教授，我其实很高兴第一次没通过，要不然就错过最重要的一课了。，’

我们完全可以化挫折为胜利，找出教训，应用它，然后回头看看这挫折，你会释然一笑。

影迷们永远不会忘记伟大的来恩尼尔·巴里摩。1936年，巴里摩先生的臀部摔伤了，这个伤永远都没办法治好。大多数观众都以为巴里摩完蛋了。但

是巴里摩本人不这么想。他用挫折来为更成功的事业铺路。在后来的 18 年中，尽管痛苦永远都没有消除，他仍然在轮椅上扮演了千百个成功的角色。

1945 年 3 月 15 日，在法国的科文·威廉正走在一辆坦克后面。坦克触到地雷爆炸，而威廉先生从此双目失明。

但是这个缺陷没能阻止威廉先生追求目标——成为一名牧师或法律顾问。从大学毕业后，威廉先生说，失明是他“事业中真正的一项资产”。他永远不以外表来判断事物，因此总是宽以待人。他说：“失明使我不会以貌取人、拒绝人。我愿意为任何人做力所能及的事，因此，客户在我面前有安全感，也肯表达自己的观点。”

残酷、痛苦的挫折能转化为胜利，威廉先生岂不就是个活生生的实例吗？记住，挫折只是一种心理状态，别无其他。

逆境是有价的

我的一位朋友是股票市场上一位成功而实在的投资者，他总是仔细地以过去的经验来评估每一项投资决定。他曾对我说：“15年前，我开始投资时，好几次真的束手无策了。像多数外行一样，我想发横财，却很快破了产。但是这不能阻止我。我逐渐明白了经济规律，也学会了从长远看问题，现在，我选择的股票证实确是最佳投资。”

“过去那些不适当的投资，是我得到的教训和应该付出的代价。”他笑着说。

反过来说，我认识很多人，有过一两次不明智的投资，就变成了极端反对股票投资的人。他们不去分析他们的错误，然后再积极地参与，反而妄下结论，认为投资股票是一种赌博行为，迟早都会输掉。

现在就下决心从挫折中把自己拯救出来。在工作中或家庭中遇到挫折时，冷静下来，找出原因，避免重蹈覆辙。

遭受打击是有价值的，如果我们能从中得到教训。

人类是奇妙的动物。赢的时候，我们很容易沾沾自喜，恨不得让全世界的人都知道我们的成绩，希望别人对自己说”这就是某人，他做了什么什么了不起的事。”这是人之常情。

但是，人们也会将失败归咎于他人。业务员没做成生意时，抱怨客户；事情出了纰漏时，主管指责下属和小主管们；夫妻之间为家庭纠纷而相互指责……

不错，在复杂的世界里别人可能绊倒我们，也很可能是我们自己绊倒自己。我们会因为自己的无能和错误而失败。

为了成功，你必须学会控制自己，提醒你自己：必须在力所能及的范围内力求完美，尽可能地做到客观。就像将自己置于玻璃试管内，把自己视为第三者来观察，看看你是否有自己从未注意过的缺点。如果有，就采取行动去加以改正，这就是宗教讲的

修行，修正自己的行为。成功的人就是那些不断改正错误的人。

如果对自己的习惯听之任之，我们就无法寻求改进自己的方法。

伟大的话剧明星西丝·史提芬在1955年7月号的《读者文摘》中说过：她在生命中最不愉快的时刻，得到了最珍贵的忠告。

在她事业的早期，史提芬小姐在大都会剧院的试验剧中失败后，她十分痛苦：“我渴望听到人家说我的声音比其他女孩好，渴望听到别人说：评比欠公平，或这个演员是因为不会巴结人而失利的。”

但是史提芬小姐的老师却不与众不同。她对史提芬小姐说：“亲爱的，要有勇气面对你的缺点。

“当我顾影自怜时，老师的话不断地提醒我，”史提芬小姐继续说，“那些话使我彻夜未眠，我终于面对了自己的缺点。躺在黑暗中，我自问：‘我为什么失败了？如何能在下一次赢回来？’我承认：自己的音域并不像想像的那么好，我应该吐字更清晰些，还要学习更多的角色。”

史提芬小姐继续强调：面对自己的缺点，不但可以帮助她在舞台上成功，而且还帮助她赢得更多的友谊，以及发展更可爱的个性。

善意的批评和自我批评是具有建设性的。它能帮助你建立达到成功所需要的个人力量和效率。指责他人是破坏性的，证明别人是错的，并不能使你获得任何益处。

要有建设性的自我批评，不要逃避缺点。要像一个真正的专家一样。他们能找出我们的缺点，然后加以改正。这样他们才能成为专家。

找出缺点后，不要冠冕堂皇地对自己说：“这是我失败的另一个理由。”

相反地，你要将缺点视为“这是使我成为更大赢家的另一种方法。”

伟大的阿尔伯特·哈巴德曾说过：“失败者是那种犯了错误却不能从中获益的人。”

遇到挫折时，我们经常责怪自己运气不好：“算了吧！球就是这么跳的！”然后随它去。但是冷静想想，球会不会无故乱跳？球怎么跳，取决于三件事情：

球本身、掷球的方法以及球落下的表面。物理法则表明：球跳是规律，而不是运气。

假设民航局拟出一个报告“我们很抱歉坠机事件发生了，不过，球就是要那么跳嘛！”

你会幽默地说：重新开个民航局算了。

或者，一位医生向病人家属解释道：“我很抱歉。我不知道怎么回事。病人的死只不过是意外，每天都要发生一些意外的。”病人家属会有什么反应呢？

“球就是要那么跳”的态度不能说明什么。下次再碰到类似情况时，我们还会重蹈覆辙。足球教练若将星期六的战败视为：“算了，孩子们，球就是要这么跳的！”在下星期六的比赛中，球队很可能犯同样的错误。

欧维尔‘哈伯特是密西根州帝尔朋市市长，他连任市长十七年，是国内最多姿多彩的最受尊重的都市行政官员。

在成为帝尔朋市市长的十年前，哈伯特的运气很坏。如果他为自己找借口，就完全不可能成为市长。

在好运亨通之前，欧维尔·哈伯特三次竞争市长，连提名都没有得到。还有三次，他试图取得州参议员的提名，也以失败告终。他还在一次国会提名的竞赛中被击败。

但是欧维尔·哈伯特研究了这些挫折。他将这些挫折视为他的政治教育的一部分。今天，他在地方政府中是位最精明、最不会被击败的政客。

不要责怪运气，要去研究这些挫折。如果你失败了，要去失败中去学习。有许多人终其一生以许多借口来解释他们的平庸。诸如：命苦、运气坏等。这些人像孩子一样不成熟，寻求同情。在不知不觉中，他们失去了变得更大、更强的机会。

停止责怪运气吧。责怪运气的人永远不能到达目的地。

一位成功作家的代价

我的一位朋友是文学顾问、作家兼文学评论家。最近他和我聊天，提到：如果要成为一名成功的作家，需要付出代价。

他说：“我非常严肃地看到，许多想当作家的人，写作态度却相书当不严肃。他们试了试，发现写作不容易，就放弃了。我对这些人很失望，因为他们在寻找一条捷径，而写作没有捷径。”

他接着意味深长地说：“但我并不是说仅有耐心就够了。如果一个人有足够的天赋还差不多，但是一般来说不是这样。

“现在我和一位写了 62 篇短篇小说却一篇也卖不出去的作家合作。显然，他有恒心成为作家。但是，这位仁兄的问题在于，他写任何东西都用相同的手法。他的故事已经发展成了套路。他从来不试试新的素材、情节、人物和文风。我正在帮他试。他有能力创新，我相信，如果他多试试，小说一定

卖得出去。要是不接受教训，他会周而复始地遭受退稿的厄运。”

这位文学顾问的忠告非常好。我们必须有恒心。但是恒心只是导致成功的因素之一。我们必须将“无机的”恒心与“有机的”尝试相结合。

爱迪生被誉为美国最有恒心的科学家。据说他在发明电灯泡之前，做过成百上千次实验。但是，请注意：爱迪生是在反复做实验，他坚持恒定的目标，将坚毅与尝试相融和，因而得到了回报。

坚毅，从某方面讲，并不能保证成功。坚毅只是成功的一个必备因素之一。但是坚毅与尝试相结合，就能保证成功。

我曾注意到一篇有关持续勘探石油的文章。上面写到：石油公司在钻探油井前，要仔细地研究岩石的结构。然而，尽管他们所做的这些科学分析十分细致，但油井十有八九会变成干枯的洞。石油公司在勘探油井方面的确很有恒心，而且他们并不是随便把一个洞挖得深深的就了事，相反地，当他们发现前一个油井产不出石油时，他们会找寻新的油

井。由此，我们可以想像，无论要成就什么事业，恒心和技巧都是不可或缺的，成为文学家也不例外。

许多有“野心”的人，终其一生都有着惊人的毅力以及非凡的抱负，但是他们失败了，因为他们总是拿旧方法去尝试，要不就功亏一篑。值得注意的是，即使尝试，也不要以头去撞墙，如果你得不到成果，就再试试新方法。

将坚毅与尝试融为一体

一个具有不屈不挠精神的人，抓住某些东西后就不放弃，他具有成功的主要特质。下面有两项建议帮助你融坚毅与尝试于一体，最终获得成果。

1、告诉自己“成功一定有方法”、“所有的思想都有磁性”。一旦你告诉自己“我被打败了，没有办法解决这难题了”，消极思想便被吸引过来，使你深信自己真的被打败了。

应该相信：“有一个办法可以解决这问题。”于是积极思想便来到你的心中，帮你找出解决之道。相信“有办法”是很重要的。婚姻顾问无法拯救婚姻危机，除非夫妻中一方或双方认为破镜重圆是可能的。通常心理学家与社会工作者认为酗酒者注定一辈子是酒鬼，除非他相信自己能克服对酒精的渴望。

每年都有许多新的事业机会出现。但从五年前到今天，只有小部分的事业仍在运作中。大多数失败者会说：“竞争太激烈了。我们别无选择只有撤退。”真正的问题是多数人在遇到棘手的事时，只想到挫败，因此真的失败了。

当你相信“有办法”时，自然地会将消极的想法(放弃吧!回去吧)转为积极的想法(我们继续吧!前进吧)。

一个困难、一个问题只有在你认为它无法解决时，它才不能解决。“相信解决问题是可能的”就能自动吸引解决之道，事实的确很神奇。“想大做大的人”理应拒绝去想像或者去说“那是不可能的!”

2、如果反复失败，不妨先撤退，再卷土重来。
与某个问题纠缠得太久，反而无法看出新的解决之道。

一位工程师朋友，几个星期前被留下来设计一种全新的铝结构。几天前我看到他，问他进展如何。

“还好，”他回答，“每当我碰到棘手的问题时，会走开一会儿，自然会茅塞顿开。你一定很惊讶，许多灵感，是我坐在树根下、看着蝴蝶得来的。”

在白宫的一次记者招待会上，有人问艾森豪威尔总统为什么你花那么多时间去度周末。他的回答对于每一个想获得最大创造力的人而言是金玉良言：“我不相信一个人坐在办公桌前、把脸埋在一堆文件里就能把工作做得最好——无论他经营通用汽车公司还是领导全美国。事实上，总统应该试着使他的心智暂离琐碎的事物，然后去想一些基本原则与要点……这样他才能做得更好、有更清晰的判断。”

我以前一位同事每个月与他妻子出城去度假三天。他发现这种撤退再重新来的方式能增强他的心智效率，使他在客户面前游刃有余。

当你触礁时，不要抛弃全盘计划。相反地，撤退一步，重新调整你的心智。试些简易轻松之事，譬如说玩乐器、散步、打个盹儿。于是当你再去处理它时，解决的办法便油然而生。

凡事都往好处着想

凡事往好的一面想，也能获得好的结果，无论你是否真能看到这种结果。一位年轻人告诉我他如何能在失业时，专心往好的一面想。他是这么解释的：“我替一家很大的信用报导公司服务。有一天我被解雇了。经济波动促使公司裁员。

“这个工作的待遇并不好，但是以我的生活水准而言，这份工作还算差强人意。好几个小时里，我觉得被解雇可怕极了，但是后来我又想：塞翁失马，焉知非福。其实，我不太喜欢这工作，再待下去，也不会有什么前途。现在我有机会去发现自己真正喜欢什么了。不久，我找到了一份更喜欢、待

遇更好的工作。上次被炒鱿鱼，是我认为最好不过的事。”

记住，在任何情况下往好的一面看待事物，就能征服挫败。

总结：

成功者与失败者的差异在于面对挫折、障碍、失望和各种逆境时所持的态度不同。

五种方法能帮助你化挫折为胜利：

1、研究挫折，能为将来的成功铺路。当你失败时，要总结和学习，准备在下回赢得胜利。

2. 有勇气做自己建设性的批评者。找出你的缺点与错误，然后去改进它们。这能使你成为成功专家。

3、不要责怪运气。研究每个挫折。找出毛病所在。记住：埋怨运气不佳，永远不能使你到达理想之地。

4、使毅力与尝试相结合。坚持目标，但是别以头碰墙。尝试新方法，做全新的实验。

5、记住，每一种情况都有积极的一面。找出好的一面，往好的方面想，除去沮丧。

第十三课 目标魔法的伟力

“在出发前，知道你前往何处”

目标是一种魔法，我们必须善加利用。人类的每一次进步，以及大大小小的发明、创造（医学发现、工程成果、企业的成功……）在变成事实之前，都是针对目标的设想。卫星绕着地球转，并非什么奇迹，而是科学家们将“太空”设定为目标的结果。

本书所说的目标，不仅是一个梦想，而且是可以实现梦想。当你确定目标时，不是模棱两可地说：“我希望我能够……”，而是清清楚楚地说：“这是我努力的方向，我一定能够成功。”

除非你能建立一个目标，并针对目标进行策划，否则，你不会采取进一步行动，任何事情都不会发生。没有目标的人一辈子都徘徊不定。他们蹒跚而

行，永远也不知道往那儿去，因为他们永远是！哪儿也到不了。

目标之于成功，有如空气之于生命。没有目标的人无法获得成功，正如没有空气的人不能生存。明确目标，知道自己要往何处去，是成功的第一步。

大卫是从一家广告公司的收发室做起的，周薪25美元。到了27岁时，他已是这家广告公司的副总经理。33岁时，他又成了著名的快乐公司的总经理。对于目标，他是这样说的：

“重要的，不是你过去在哪儿或现在在哪儿，而是你将要去哪儿。”

大公司总是计划未来十年至十五年的企业目标。企业主管必须问：“从现在开始十年内，我们希望公司达到何种目标？”他们根据目标计算出应该付出多少心血、多少时间。新工厂设备或新企业的建立，不是为了今日的需要，而是为了未来五年至十年甚至更长远需要。所开发的新产品，要在二十年内或更长时间内仍然具有竞争力。

具有现代化竞争力的公司不会让未来听天由命。有竞争力的人也是如此。想一想，你是这样的人吗？

我们每个人都可以从高瞻远瞩中获得宝贵的力量。我们能够而且应该为未来的十年做计划。如果你希望十年后变成某种形象，必须从现在开始努力。这是成功的一个关键思想。”不计划未来的事业，你永远只能是老样子。”不能制定长期计划的个人，极有可能在短暂的人生中失败。

上星期有位年轻人来找我，他叫弗伯，遇到了生意上的难题。弗伯看起来很有修养，也很聪明。他还是单身，四年前，他已经完成了大学学业。

我们谈了谈他的工作内容、教育背景、性格和一般情况。我对他说：“你来找我，是希望我能帮助你跳槽，你打算找什么样的工作？”

“喔！”他说，“我来找你就是为了这个。我不知道何去何从。”

他的问题十分普遍。我知道，仅仅安排几家公司与他面谈，并不能帮助他。靠跳槽来解决内在的问题，不是好办法。在他身边有好几十种工作机会，

得到正确选择的概率是几十分之一。我知道，必须首先帮助弗伯找到他的目标。

于是我问：“能不能对我形容一下，从现在开始的十年内，你希望自己具有何种形象，成为什么样的人？”

他仔细琢磨了这个问题，然后说：“我的希望与大多数人一样：好的工作、好的待遇、美好的家庭。说实在的，对于这些，我以前没有仔细想过。”

我对他说，这很自然。我继续对他解释，他选择职业的方法就像走到航空公司售票柜台说：“给我一张机票！”你不说去哪儿，售票员怎么卖给你机票呢？于是我说：“我没法帮你找工作，除非知道你的目标是什么。”

弗伯陷入了沉思。在后来的两个小时中，我们谈的内容不再是各种工作的价值，而是如何制定目标。我相信他已学习到，事业计划中最重要的一门课：在出发前，知道你要前往何处。

十年计划让你不成功也难

做得好的公司，总是善于计划未来。从某方面说，你是一桩事业的一个组成部分。你的天赋、技巧、能力是上帝赋予你的，要发挥它们的潜能，实现它们的最高价值。一个完美的计划，可以促使你做到这点。

有两个步骤有助于你通过计划成就未来：

第一，从以下三个部分来想像你的未来：工作、家庭与社交。把你的生活这样划分，能防止迷惑和冲突，帮助你窥见人生的全貌。

第二、要求自己清楚而明确地回答以下问题：我希望我在生命中成就些什么？我想成为什么样的人？我要付出什么代价来满足我自己的希望和需求？

请利用下面的计划指南来帮助你：

从现在起，到十年以后，我的自我形象应该是怎样的。

十年计划指南：

(A) 十年内工作方面必须回答的问题：

- 1、希望获得的薪酬水平？
- 2、我应该承担何种程度的责任？
- 3、我希望有何种权威？
- 4、我希望在工作中获得什么特权？

(B) 十年内家庭方面必须回答的问题：

- 1、希望给我的家人和我自己什么样的生活水平？
- 2、想住什么样的房子？
- 3、我想以什么方式度假？
- 4、我希望给予我成长期的孩子什么样的经济支持？

(C) 十年内社交方面必须回答的问题：

- 1、我希望结交什么样的朋友？
- 2、我希望加入什么样的社团？
- 3、我希望在何种社交圈具有领导地位？
- 4、我希望奉献于何种有意义的活动？

几年前，我的小儿子坚持要为小狗“小花”造一栋狗屋，这是一只灵慧的纯种狗。在他的坚持下，我们开始替“小花”造房子。但我们的木工能力相当于零分，我们做出来的狗屋恐怕连黄鼠狼也不愿意去住吧。

不久，一位好朋友来访，他一看到我们的“作品”便说：“你们在树丛间塞了个什么东西？该不是个狗房子吧？”我回答：“正是。”于是，他指出了我们犯的一些错误，最后他“严肃”地问我们：“为什么不先作个计划？时下，没有人造狗屋不用图纸的。”

你们在预见未来的时候，一定要持一种乐观的态度。现在的人看重眼前利益，梦想太小。但事实是，没有任何一个人的成就可以超出他的梦想。因此你应该想像一个远大的未来。

以下是我的一位学生的生活计划摘要。看他是如何设想他家庭未来的。他说，当他写下这些时，仿佛真的看见了自己的未来：

“我的家庭目标是拥有一片乡间地产。房子要有南方花园的风格，两层楼，白色的柱子，还有我喜欢的其他……我们要在地面加上篱笆，可能还要有一两个鱼池，因为我和我太太都喜欢钓鱼。我们要把杜宝狗放在后院里。我最向往的是两侧有林阴排列的汽车大道。

“但是我的房子并不一定只能作为住家，我可以用做任何事情，它不仅是睡觉和吃饭的地方，更是我的理想所在。当然，有了这样的家，我们也并不打算将上帝从我们的计划里剔除，我们会花相当多的时间用于教会活动。

“从现在起的十年内，我要带领全家旅游世界一周。我希望在孩子们长大成人、远走高飞之前能做到这点。如果没时间一次做完旅行，我们可以将假期分为四五次，通过几年的时间游览世界上不同的角落。当然，这些家庭计划能否实现，全在于我的工作做得好不好，而我的工作比我的家庭旅游计划还要完善。”

这个学生的计划写于五年前，当时他只拥有一个十几平方米的小店。现在他拥有五家大店，生意做得红红火火。最近，他又购买了十七公顷的乡间地产。他正照着他的目标前进与发展。

工作、家庭与社交三方面是息息相关的，每一方面都多多少少依赖其他方面。但是，最具影响力的一方面是工作。要知道，几千年前住在山洞里的人比睡在树上的人快乐得多，他们的快乐生活得益于狩猎方面的特长，换句话说，工作方面的特长。这个道理今天同样适用。我们提供给家人的物质及精神生活水准、我们所获得的社会与团队的尊重，大部分依靠我们在工作上的成就。

不久前，麦克金斯管理研究基金会在全美作了一项大型研究，题目是：是什么条件促使一个人成为领头羊。商业、政府、科学与宗教界的领导者都被询问过，并作了回答。这些研究员不论以何种方式进行调查，总是不断地得到一个答案：**做一名主管最重要的条件是具有全力以赴完成工作的精神和能力。**

记住华纳马克的这句忠告吧：“一个人不能成就任何事情，除非他具有奋斗的目标。”

必须做你自己喜欢的事

欲望是一把双刃剑，善加处理则成为力量。不能控制你的欲望，不能去做你最想做的事，你只能变得越来越平庸。

我曾与大学校报的一位年轻撰稿人交谈。他极具潜力，有望在新闻界崭露头角。在他毕业不久后，我问他：“丹，你打算做什么？走入新闻界吗？”丹看看我说：“老天！那怎么可能！我热爱写作与报道，觉得在大学报工作能得到许多乐趣。但社会上的新闻记者太多了，我可不想饿死。”

五年多了，我一直没有听到丹的消息。一天下午，我在新奥尔良巧遇了丹。丹在一家电子公司任助理人事主任。他很快就让我知道，他对目前的工作很不满意。“喔！我得到了合理的待遇，我服务的

公司也很不错，我的生活也很安定，但是我的志向并不在此，我真希望我毕业时，能参与到出版界或新闻界。”

丹的态度反应出不耐烦与没兴趣。他对许多事物都冷嘲热讽。他永远无法成就最大的成功，除非他辞去目前的工作，走入新闻界。成功需要全心全意的努力，而只有当你具有真正的渴望时，你才会全心全意地去做某事。

当初，丹如果成全了内心的愿望，完全可以在大众传播界争得一席之地，也会赚更多的钱、获得更大的个人满足。

将你的精力从你不喜欢的工作转向你喜欢的工作，有如在一辆旧车上加 500 马力的引擎。

扼杀梦想的五个凶手

我们每个人都有梦想，我们希望梦想成真。但是很少有人真正驾御了自己的梦想，反而常常将它

扼杀掉。有五种武器是扼杀梦想的凶手。快毁灭它们，因为对于你的成功，它们是危险的。

1、**自我贬低**。你一定听过许多人说过：“我想当医生(或一名总经理、艺术家或高级金领)，但是我做不到。”“我没有头脑。”“如果我尝试，我会失败的。”“我没有教育背景，没有经验，我太年轻了。”许多年轻人以消极的自我贬低方法摧毁了自己的梦想。

2、**安定**。人们都理所当然地认为安全是一种再好不过的状态，人们常说：“我已获得了应有的安定感。”他们用所谓的安定这种武器来扼杀梦想。其实抱有这种想法的人并不知道安定的真实含义是什么。

3、**竞争**。我们常听说“这个行业已经太拥挤了。”“那个行业的高位早就被人占去了。”……这些话能把梦想扼杀在萌芽的阶段。

4、**父母的命令**。我听到过上百位年轻 APX 这样的话来解释他们对事业的选择：“我确实想做自己喜欢的事，但是父母要求我做那种职业，我必须遵从父母之命。”我相信，大多数父母不会勉强子女做

什么。聪明的父母都希望看到孩子的成功。如果年轻人耐心地解释为什么自己热爱那种事业，如果父母肯听的话，就不会产生冲突。其实，年轻人和父母们所期待的是同一件事——成功。

5、家庭责任。“五年前换职业倒是明智之举，但是现在我有家了，挪不了窝”。这种态度，也是谋杀梦想的武器。

快抛开这些谋杀梦想的武器！记住，你必须拼命与自己习惯思维作斗争才可能成功。**启动你自己的惟一动力是——做你想要做的事。**它使你获得精力、热情、朝气和更好的健康状态。

让梦想完全占据你的心，为时永远不晚！

有数不清的真正成功者每周工作时间超过 40 小时，却毫无怨言。成功者将他们的目光集中于一个目标上，因为这样能赋与他们足够的精力，相反，那些时间过多的人看上去总是懒洋洋的。

此课的重点在于：**当你设定一个梦想的目标，并决心努力工作、朝该目标挺近时，你的精力会成倍增加。**

数以百万计的人以选定目标、铆足劲达到目标来发掘自己新的潜力。因为目标可以治疗烦闷。目标甚至可以治疗周期性的疾病。

让我们更深入地探讨目标的力量，你会发现梦想和目标是一对孪生姐妹。当你使自己服从与梦想时，当你沉浸于一个目标时，你便接收到成就目标所需要的力量、精力和热情。而且你还会接收到别的东西，别的具有同等价值的东西。

一个十分确定的目标具有许多人难以想像的威力。最令人感到惊奇的是，它会使你以不变方向直接抵达目标。这并非含糊其词的说法。这好像一种因果关系，当你听从目标时，目标便自动地置入你的潜意识中。你的潜意识必须与你的外表保持平衡状态，于是，你的潜意识总要想办法让你的外表与内心保持一致，外表就随着潜意识发生变化。

而你的意识心态却不是如此，常常使你表现得迟疑、迷惑、踌躇不前，除非你将意识调到与“潜意识思想”同样的频道上，否则一切都会在矛盾之中归于失败。没有“潜意识心智”的全力合作，任

何人都不可能取得任何意义上的成功。现在，将你的潜意识心智专注于某一目标，你便会自动朝正确方向思维和行动。所以，目标是意识和潜意识的“组织者”。

让我们以两个假设的人物来说明这一点。当你读到他们时，你会发现这些人物的确活在现实生活中。他们是汤姆与杰克。这两人在各方面都旗鼓相当，除了一点例外，汤姆具有一个十分坚定、明确的目标。杰克却没有。汤姆对自己的目标有一种水晶般的清醒认识。他完全能看到自己十年之内成为一位公司副总经理的整幅画面。

由于汤姆知道他的目标，他的目标透过他的潜意识向他暗示“必须做这个”或“绝不能做那个，因为它无法帮你抵达目的地”。这目标不断地说：“我是你想实现的意象，你应该做这个，好使我变成真的。”

汤姆的目标并没有把他引向模糊的概念，反而在所有活动中赋与他正确的方向。当汤姆买了一套西装时，目标会告诉汤姆他的选择是否正确。目标

提示他采取何种步骤开始新的旅程，在会议中该说些什么，当冲突发生时该怎么办，读些什么书，采取何种主张。一旦汤姆偏离正道，潜意识中的目标就会自动警告他，告诉他怎么做才能走向正途。

汤姆的目标促使他对与工作相关的事情特别敏感。

相反，杰克缺乏一个目标，他的行动也就缺乏了引导。他很容易迷惑。他的行动丝毫不反应个人的主张。杰克摆摇不定、善变，对自己所作所为茫然无知，缺乏持续的动力。杰克在通向平庸的沼泽里笨拙地挣扎着。

请允许我向你建议：立刻再把上一段再读一遍，让这个非常重要的观念置入你脑海。然后看看你四周，研究一下那些非常成功的人，注意他们是如何全身心投入他们的目标的。观察一下高度成功者的生活是如何与目标结合的。

向目标投降！真正服从你的梦想。让它使你着迷，给予你需要的“自动心理媒介”，你一定能够从目标开始，最终实现目标。

目标使人长寿

我们在星期一大早起来时，往往发现自己毫无计划，不知道该往何处去、做什么。如果总是过那样的日子，我们将一事无成。我们漫无目的地度过一天又一天，然后庆幸这一天终于结束。相反，当我们有计划地面对这一天时，就能完成许多事情。

这个普遍的经验说明了一个重要的教训：要成就某事，就必须有一个计划。

二次大战前，科学家看出原子能蕴藏着巨大的能量，但是很少有人知道如何分裂原子、如何释放惊人的能量。美国参战时，具有远见的科学家看出一枚原子弹所具有的威力，于是他们提出了一个计划：制造一枚原子弹。结果是历史性的、众所周知的。

原子弹投下，战争也结束了。假若没有那个计划，那么分解原子能威力的构想将拖延 20 年，甚至更久。

订定目标、拟订计划才能完成事物。

如果生产主管们不能确立目标日期并坚持履行它，那么生产系统将无望地陷于泥淖中。业务主管只有充分了解业务员的天赋，确定每个销售员的销售额指标，才能让他们卖出更多的产品。老师只有设定期限，学生才能按时交作业。

现在，当你向目标迈进时，设定目标期限、完成任务的限额很重要。只有当你按照计划去执行时，才会有成就。

根据一位研究人类寿命的专家——杜兰尼大学医学部教授乔治·赫的说法，许多事情能决定你活多久：体重、遗传、饮食、心理、习惯等。但是赫博士说：“走到终点最快的方法是退休。然后什么事也不做。为了延续生命，每一个人必须在生命中保持一种兴趣。”

我们每个人都有选择权。退休可以是开始，也可以是结束。

有一种走极端的人，退休后立刻提起精神，重新开始做。我的好朋友柳戈登先生便是这样的。柳先生若干年前从亚特兰大最大的银行副总裁的位子上退休，刚退休，他就开始了新的事业。他开业成为一名生意顾问，他的步子大得惊人。

现在他已年过 60 岁，仍替无数的客户服务，国内人士常常要求他公开演讲。他最特殊的计划是建立一个专业销售团队。这是个年轻但成长迅速的团体。

每一次我看到柳，他仿佛又变得年轻了些。他的心像 30 岁那么年轻。我所认识的人当中，很少有人像这老头一样积极地从生命中收获成果，他决心不退出生命的运动场。像柳戈登这样的人绝不因为自己年老而郁闷。

目标，强烈酌目标，能使一个人生气蓬勃地活下去，这是其他事物办不到的。还有一位戴尔太太，我的一位大学同学的母亲，她儿子两岁时，她就得

了癌症。更惨的是，她的丈夫在她病情确诊前三个月便过世了。医生对她的病无能为力。但是戴尔太太并没有放弃。她决心靠先生留下来的小杂货店，把两岁大的儿子抚养到大学毕业。

她动了好几次手术。每一次，医生都说：“你只有几个月的时间了。”

癌症是永远治不好的。但是那“几个月”却拖延了 20 年之久。她亲眼见到自己的儿子大学毕业，6 个礼拜后，她才与世长辞。

一个目标，一个炽烈的愿望，是如此地强劲，竟足以将死神拒之门外长达 20 年。

可见我们可以利用目标来活得更长久。世界上没有任何药物能像矢志不渝的欲望那么强有力，并使人的生命延长——你的医师也会支持这个论点。

“下一星期”的原则

决心取得更大成功的人应该学习这个原则：进步是一点一滴得来的，一栋房子是一砖一瓦砌成的；足球比赛战果是靠一场一场累积的；百货公司越开越大是一位一位顾客累积的结果。每一个大成就都是一连串小成就累积而成的。

艾瑞克·史瓦莱德，著名的作家及通讯记者，1957年4月号的《读者文摘》报道说，他所接受过的最佳忠告是所谓“下一里”的原则，以下是这篇报道的部分内容：

“二战期间，我们乘坐的军用运输机忽然剧烈地颠簸起来，我们只好跳伞，降落到缅印边境的山林里。要等远征军前来救援，还要熬上好几个礼拜。于是我们踏上了通往文明世界的140英里长的山路，在八月的潮湿闷热中，在崇山峻岭间蹒跚而行。

“行军的头一个小时，钻钉就深深刺人了我的脚板。到下午，我的双脚起了铜钱大的瘀肿。这样一双脚，还能跋涉140里吗？看看别人，有的情况比我还糟糕，他们能走完这段路吗？不堪设想。但是我相信，至少可以到达一个友善的村落，找到某个屋

檐过夜。这就是我们所关注的‘下一里’。140 里就这么走完了。

“当我动笔写 25 万字的书时，还不敢相信这个计划能完成。我试图只想下一句，而不是下一页，更不是下一章。整整六个月，我什么也没做，只是一行又一行地写下去。这本书就这么完成了。

“几年前，我接了一桩零碎工作：每天写作和广播。现在累计已有两千多份稿子了。当初如果人家要求我签两千多份稿件的合约，我会吓跑的。但是一份一份地写，不知不觉就完成了。”

“下一里”的原则对艾瑞克·史瓦莱德有效，对你也同样有效。

“下一里”是获取任何目标的惟一聪明的办法。最有效的戒烟法，我称为“一小时方法”，对我的许多朋友都有效。我们不打算一蹴而就，只下决心在一小时之内不抽烟；一小时过去后，再发誓下一个小时不抽烟……最终就把烟戒掉了。

对主管而言，每一个任务，无论多么渺小，都应该视为“下一里”。一名业务员能升到主管的位置，全靠一笔笔生意慢慢积累而成。

对牧师而言是每次布道，对教授而言是每堂授课，对科学家言是每个实验，对生意管理者而言是每次会议，都是向大目标迈进的“下一里”。

有时候，某些人仿佛是一蹴而就的，但是如果你查看他们的历史，就会发现，许多基础工作早就做好了。

有些步骤是通往成功的路上必经的，不管那一步看起来多么不重要、你多么不喜欢。做每一件事之前都想想：“这步骤能帮助我到达目标吗？”如果答案是肯定的，那么往前走，如果答案是否定的，那就撤退。

虽然我们不能一步登天，但我们是一步一步走向成功的。每年制定每月的计划，每月制定每周的计划，一步一步逼近成功。

考查自己，计划好你要做的事，使自己更有效率。把下列公式做为指南。在每个主要标题下勾出

你在未来 30 天内要做的事。30 天以后，再检查你的进度。然后，再建一个新的 30 天计划。在小事上，要持续不断地努力，使你逐渐接近大目标。

《30 天进步指南》：

从——至——止的 30 天内，我将：

I、破除以下习惯(作者的建议)：

1. 拖延事情
2. 消极的语言
3. 每天看电视超过一小时
4. 闲聊

II、养成以下习惯(作者的建议)：

1. 清晨时严格地审视自己的外表
2. 每天晚上计划好次日的工作
3. 在每个可能的机会中赞扬别人的优点

III、以下列方法增进我在领导心目中的价值(作者的建议)：

1. 把工作做得更好，使自己所属的部门更有发展
2. 更多地关心公司的事物，更好地为公司的客户服务
3. 提出三个特别建议，帮助公司变得更有效率

b) 以下列方法增进我在家人心中的价值(作者的
建议):

1. 在小事情上对妻子表示更多的感谢，以往，我认为这些是理所当然的
2. 每周一次，与全家人一起度过
3. 每天花一个小时，将我全部的注意力给予家人

c) 以下列方法使心智敏锐(作者的
建议):

1. 每星期投入两小时阅读本行业的专业杂志
2. 每月读一本励志书
3. 交四个新朋友
4. 每天花三十分钟使自己保持宁静

下一次当你看到一位特别沉着、稳重、思维清晰、工作有效率的人时，提醒自己：他并非生来就是如此。他一定是经过许多有意识的努力、日复一日地投资“身心”而得来的。建立新的积极的习惯，摧毁陈旧而消极的习惯，是一种逐渐完成的过程。

现在就策划你的第一个 30 天进步指南。

常常是这样，当我们提到制定目标时，有些人会这么说：“我了解朝一个目标去努力是重要的，但是往往会发生一些事，搅乱我的计划。”不错，许多你无法控制的外在因素会影响你到达目的地。也许你家里有人生病，也许你服务的公司解散了，也许出了其他意外。

因此我们必须把握一个要点：随时准备绕道而行。开车时如果你碰到死胡同，不能往里钻，但也不能就这么打道回府，你得找别的出路。

观察一下军事领袖们的做法。当他们拟出一个进攻目标时，也策划了缓冲的备用计划。如果某件不可预见的事发生，使 A 计划中断，他们就转向 B 计划。你能安然地待在一架飞机内，即使原计划着

陆的机场关闭了，因为有可替换的登陆机场以及备用油料。

具有非凡成就的人，很少没有备用计划的。当我们绕道时，我们不需要改变目标，只是在不同的路线上旅行。

回报最大的投资是给自己的投资

你可能听过很多人这样说：“喔！我真希望在某某年时，我真买下了某某股票，那样，我今天就有一大笔钱了。”很正常，人们想过要投资于股票、证券、房地产或其他形态的财产。但是最大或回报率最高的投资是给自己的投资，给自己的投资中回报率最高的又是给心灵或自我的投资，建立心理潜能的资产是最大的资产。

聪明的公司知道，从现在开始的五年内，公司要变得强大，所依靠的不仅仅是未来五年内它做了

些什么，而且是它投资了些什么。利益的惟一来源是——投资，建立起可以带来收入的资产。

这种原理值得我们反思，我们应该为自己提供一个适用于我们发展方向的自我培养计划。要让自己获利，要在未来的岁月里获得超出平常收入的额外报酬，我们必须投资于我们的“自我”或头脑。我们必须投资以达到目标。

以下有两项完整的自我投资计划能在未来几年内带给你相当的利益：

1、投资于教育。真实的教育是你能在自己身上做的最完善的投资。前提是你必须真正了解教育的意义。有些人衡量教育水平是以就读时间的长短或学位高低、证书多寡为准的。但这样获得的教育，并不能造就一个真正的成功者。

拉斐尔·柯狄兰，通用电气公司的董事长，用下面的说法来表达大企业管理者对教育所持的态度：“我们的两位最杰出的经理，威尔逊与柯凡先生，从来没有机会上大学。虽然我们有些高级职员拥有博士学位，但是现任的 41 位职员中有 12 位没有大

学学历。我们感兴趣的是他们的能力，而非学位和证书。”一份证书或一个学位也许能帮助你找一份工作，但它不能保证你在工作中进步和成功。”公司感兴趣的是能力，而不是证书。”

对许多人而言，教育意味着脑袋里储存的知识越来越多。但是填鸭式的教育方法，不能使人达到自己的目标。我们越来越多地依靠书籍、档案、机器来储存知识。如果我们只能做机器所能做的事，真是陷入绝境了。

真正的教育，一种值得投资的教育，能发展与培养你的心智或智慧。一个人教育程度的高低，是以他的心智发展来衡量的——哆而言之，是以他思想水准为依据的。

任何能改进思想能力的事物都是教育。而你可以用许多方法获得教育。但是对大多数人而言，最有效的教育来源于大学。

如果你已经有很长时间没到大学去了，当你进去时，会有惊人的意外。你会感到欣慰：有那么多，那么广泛的学习课程唾手可得。你会更兴奋地发现

有更多的人在工作后再去上学。他们不是在装正经，而是真的有出息的人，有许多人已在工作中占据重要地位。最近我所带的一个 25 人的晚间班，学生包括一个拥有 12 家连锁零售店的老板，两个国内食物连锁店的买主，4 名早年毕业的工程师，一名空军上校和其他几个拥有类似地位的人。

时下有许多人靠念夜校获得学位，但是，学位终究只是一纸文件，并非他们的原始动机。他们进学校是为建立他们的心智，使之更加完美，这才是为最佳的未来而投资的明确之举。

不要弄错了，教育是一种真正的交易。一次 75 至 150 美元的投资会使你在一年内每个礼拜上一晚上的课，用你总收入的百分比来计算一下这笔费用，然后问自己：“我的未来值得这项小小的投资吗？”

为什么不现在就下个投资的决定呢？为了你的一生，一星期投资一晚上。它能使你进步、年轻、清醒。它能使你超越你的利益范围。它会使你的周围环绕着成功的人。只要你观察一下就会发现，真正成功的人都是舍得给自己投资的人。

2、投资于思想的启发(改变观念)。教育帮助你重塑你的心智，你应该发展心智，并训练心智以迎接新情况和解决新问题。思想启发使你能够达到目的。它能滋养你的心智，给予你建设性的材料来思考问题。

思想启发的最佳来源何在呢？来源很多，但是要获得平稳而高品质的思想材料，可以这样做：每月至少购买一本激励性的书籍，订阅两本思想性强的报刊杂志。这样你能以很少的金钱与时间，方便地接触到各种最佳思想。

有一天，在午餐时，我无意间听见一位仁兄说：“但是，一年要花 20 元喔！我订不起《华尔街报》）！”而他的朋友，显然是具有成功心智的人，回答道：“喔！说实话，不订《华尔街报》的后果，我倒承担不起！”

我想再次强调，成功者是榜样。他们善于在自己身上投资。

现在，我们来实行这些建立成功的原则：

1. 明确目标，决定你真正向往的理想。塑造十年内你希望成为的形象。

2. 写出你的十年计划。你的生命太重要了，绝不可听天由命。在纸上写下你在工作、家庭与社交圈中究竟想成就什么。

3. 使自己顺从于自己的梦想。确定目标，投入更多的精力。确定要完成目标必须完成的事物。发觉生活中的真正乐趣，这也是生命中不能缺少的。

4. 让你的主要目标成为你的自动导航员。当你被你的目标吸引后，会发现自己正朝着正确的方向前进。

5. 按部就班地成就你的目标。重视每样工作，不管这工作看起来多么渺小，这是迈向成功的一步骤。

6. 建立 30 日目标指南。逐日地努力、一步一步地获得回报。

7-在前进的道路上遇到障碍，可以灵活地绕道而行。绕道只意味另一条路线，并不意味着放弃目标。

8. 在自我身上投资。购买建立心理力量与效用的“人性的资产”。投资你的教育,投资你的思想。

第十四课 学做一个领导者

领导者就是为多数人服务的人

首先要说明：你不可能被拉上领导者的位子，只能被身边的人扶持到领导岗位。

成为一位领导，需要他人的支持与合作；要想获得别人的合作与支持，你又要具备领导能力——成功者的能力，就是说，能够使他们做自己不知道做的事，和他们携手并进。

在前几章中阐述的成功原则是有价值的材料，能帮助你发展领导能力。在此我们提出四项特别的领导原则：

1. 与你希望影响的人交换意见。
2. 讲究思考问题的方式。
3. 思考进步，相信进步，为进步而努力。

4. 抽出时间反省。

练习这些原则能产生非同凡响的效果。

我们来看看怎么做。

领导条规一：与你希望影响的人交换意见。

这是使别人(包括你的朋友、同事、客户、下属等)照你提出的方法行动的最神奇妙方。

以下研究两个案例，希望你能看出点什么：

泰德替一家大广告公司做电视广告文案策划工作。当广告公司从一家童鞋制造商那儿接下一宗新业务时，策划工作便派给了泰德。

对该产品而言，在零售渠道上，广告很少或几乎没有促销作用，终端客户的注意力都集中在电视广告上。

一个月后，泰德的策划方案上了电视。据调查，4%的人喜欢这个广告，96%的人不是对它漠不关心，就对它提出了批评：“它很怪诞，韵律听起来像新奥运乐团在午夜三点的表演。”“我的孩子们一向喜欢看广告，但是当那个介绍鞋子的把戏出现时，他

们都跑到浴室里去，或跑去开冰箱。”“我认为它太盛气凌人。”“我觉得，它有点故作聪明。”

所有意见被收集起来加以分析，出现了有趣的事情：喜欢这广告的少数人，在收入、教育、经历和兴趣等方面十分接近泰德，其余的观众则属于迥然不同的社会阶层。

泰德策划的广告，花了 20000 美元，之所以失败，是因为泰德只顾及自己的兴趣，他策划这个广告时，只想到自己买鞋的方式，却不为大多数人考虑。他策划的广告只满足自己一个人，而不能取悦于大众。

如果泰德曾顾及大众心理，或曾自问两个问题：“如果我是家长，什么样的广告能促使我买这些鞋子？”“如果我是小孩，什么样的广告会诱惑我向妈妈爸爸要钱买这些鞋子？”那么，他就会获得截然不同的结果。

为什么简会在零售生意中失败？简 24 岁，是个聪明、受过良好教育、迷人的女孩。从学校毕业后，简在一家低成本百货店担任成衣部助理采购的工作。

别人总是大力推荐她，说：“简有梦想、有天分，而且热心。”有一封信说：“她一定会取得极大的成功。”

但是简并没有成功。简只坚持了八个月，就跳了槽。

我跟她的一位客户很熟，有一天我向他打听简的事。

“简是个好女孩，优点很多，”他说，“但是她有个主要的缺陷。”

“什么缺陷？”我问道。

喔！她总是采购她自己喜欢、而大多数客户不喜欢的商品。她选择自己喜欢的式样、颜色、材料、价格，而不设身处地为购物者着想。我曾向她建议：或许某些货色不适合我们，她说：‘哦！大多数人会喜欢的，我就很喜欢。我认为这些货能畅销’。

简家境宽裕，从小受到的是‘品质至上’的熏陶，价格对她而言不重要。她无法理解中下层收入的顾客买东西的眼光。因此她采购的商品不适宜大众的需求。”

重点在于，只有理解他人，你才能影响他人。

一位成功的销售者告诉我：他花了许多时间在示范之前预期客户的反应。与听众交换意见，能帮助演说者设计出更有趣、更动人的演讲。与雇员交换意见，能使管理者发出更有效、更容易被接受的指示。

一位年轻的信用部经理向我解释他的技巧是如何发挥作用的。

“当我被这家店(一个中型成衣店)聘任为信用部经理时，负责写催款信。过去的催款信语气强硬，甚至夹杂着侮辱和威胁，我一边读，一边想：‘老天！谁要给我寄这种信，准把我气得七窍生烟、永远也不付款。于是我重新写了一些能通情达理的催款信。它们果然管用。我替那些负债的客户设想，因此我的收款成绩破了纪录。”

在政坛上，无数候选人之所以落选，是因为他们不能透析选民的心理。一位竞选国家官职的政治候选人，很明显与他的对手一样优秀，却在竞选中大大失控。原来，他的讲演只有少数投票者能理解。他的对手却处处为选民着想，对农夫说话时，就使

用农夫的语言，对工人说话时，就用工人的语言，在电视上演说时，则用典型的选民的语言。

把这一点记在心里：“如果我处在别人的境地，对此事作何感想？”这个方法会为你的成功铺平道路。

一条重要的营销法则

领导者要考虑他正在影响着的人的兴趣，通常是下属的兴趣。在任何情况下，这都是一种极佳的思维方式。几年前，一家小型电子公司开发了一种“永不烧断”的保险丝。制造商将这产品定价为 25 美元。他们聘请一家广告公司来促销。

负责广告事宜的财务经理对此事极度热心。他的计划，是以大量电视、收音机及报纸广告横扫全国。他说：“头一年我们要完成销售额 1000 万。”他的顾问警告他：保险丝并不是一种普遍的产品，保险丝“永远不断”也不符合人们的习惯心理，它

缺乏吸引力，而且，普通人宁愿买便宜的保险丝。

“为什么不通过时尚杂志，把产品销给高薪阶层的人呢？”顾问们这么说。

广告部主管一意孤行。他发动的广告风暴，在六个星期后平息了，结果令人失望。

问题在于，广告部主管以他的眼光来看待高价的保险丝。他是一个年收入 7·5 万美元的人。他的失败在于，不能透过大众的眼光来看待产品。这些大众，属于年收入 9000 至 1.5 万美元的工薪阶层。假如广告是为他们着想的，也就不至于失败了。

所以，发挥你的力量，去和你希望影响的人交换意见，设身处地为他们着想，是一条重要的营销法则。下面的练习将有助于你做到这点：

练习交换意见和感受

练习项目：

情况 为了得到最佳效果，你应该自问：

- 1、给某人下达工作指示 “在一个新手听起来，
我说得清楚吗？”
- 2、写一篇广告稿 “如果我是一名大众消
费者，对这则广告会有什么反应？”
- 3、电话态度 “如果我是对方，对电
话里的声音或态度有何感想？”
- 4、礼物 “这是我自己喜欢的
礼物，还是对方喜欢的礼物？”（通常这有很大的差
别）
- 5、我命令人的方式 “如果有人这样命令
我，我会接受吗？”
- 6、教育孩子 “如果我是这个小孩，
从他的年龄、经验与情绪看，会对我的训练或教导
有什么反应？”
- 7、我的外表 “如果我的上司像我
那样穿着，我对他会有什么看法？”
- 8、准备一次演讲 “考虑听众的背景及
兴趣，我对这种演说会怎么想？”

9、娱乐

“如果我是客人，会

喜欢什么样的食物、音乐和娱乐？”

交换意见的原则实施点：

1、顾及他人的情况。也可以说设身处地为他人着想。记住他的兴趣、收入、智力和背景也许与你大不相同。

2、随时自问：“如果我处在他的情况下，对此事会有什么反应？”（不管你要他做的是什麼。）

3、如果你是你想影响或准备交换意见的人，什么样的行动能感化你？

领导者一个被忽视的特征

领导规则之二是：怎样思考，才算公道、正直和合理。

在这个世界上，人们总是利用不同方法达到领导地位。其中第一种方法是摆出领导的架子。独裁

者做决定，从不与人商量。他拒绝听下属的意见，因为他内心深处害怕下属是对的。

“独裁者”的日子长不了。下属也许会暂时假装忠实，但是很快会发生“叛乱”。有些最好的雇员会离开，剩下的那些便团结起来，策划反对“暴君”。结果，这个组织或系统无法平稳运作，独裁者居于不利处境。

第二种应该抛弃的“领导技巧”是冷酷、机械化，就是那种“照本宣科”的方法，处理问题时照搬书本。他并未体会到，书上的每种规则、政策或计划只是一般案例的指南，而不是指导特殊的案例。这位准领导者把人当机器看待。人们最不喜欢被人当机器对待。冷酷的、不具人性的专家不能被视为偶像。替他工作的“机器”只能发挥部分功能。

能升到最高领导层的人利用第三种方法，也就是我们推崇的“人性的方法”。

几年前我与史约翰工作关系异常密切，他是一家大型铝业制造厂工程发展部的主管。约翰善用“人性的方法”，因而他的一切看起来都没有问题。在许

多小事上,约翰让行动说话:“你是个人,我尊重你。在此,我愿尽力帮助你。”

当一个人加入他的部门时,约翰总是考虑到这个人不方便之处,总是愿意帮他做找到舒适的房子之类的事情。

他长期与一位秘书及另外两位女雇员共事,他总会考虑到为办公室每位成员举办生日聚会之类的小事。做这样的小事费时 30 分钟,代价虽不高,却是一项感情的投资,可以赢得下属的忠心。

当他得知一位同事信奉一个稀有的教派时,便把这个人叫来,询问他的宗教节日,允许他在那天请假以便参加宗教活动。

当一位下属或他的家人生病时,约翰会花时间私下补足他在请假期间未能完成的工作。

约翰的人性哲学,在一宗解雇事件中得到了最好的验证。有一位雇员是约翰的前任雇来的,对工作一点兴趣也没有。约翰漂漂亮亮地处理了这个问题。他不是传统地把下属叫到办公室来,先告诉他坏消息,然后要他 15 到 30 天内卷铺盖走人。

相反，他做了两件不寻常的事。首先，他研究该雇员的性格趋向与兴趣，他与这位雇员一块工作，同时与一位就业辅导顾问联系。其次，他做了某些超乎责任之外的事情，他帮这位雇员找了份新工作，并安排他和新公司的主管面谈，而这家公司十分需要这位雇员的技术。被解雇的 18 天后，这位员工得到了一份更有前途的工作。

这种解雇方式十分吸引我，于是我要约翰解释他的想法。他说：“在我心中有一个古老的座右铭：统治别人，就要保护别人。我们起初就不该雇用这个人，因为他不适合这类工作，但是既然我们雇用了他，最起码应该帮助他找到新的职业。”他很好地诠释了领导者不被许多人所认识的重要一面：不仅要领导你的下属，更重要的，是要保护他们。

“任何人都能雇用人。”约翰继续说，“但是如何处理解雇问题，对领导者而言是一项考验。在解雇那个员工之前，帮他找一份新的工作，这使我手下的每个人都有一种安定的感觉。我用事实向他们承诺：只要我在这儿，就没有人会流落街头。”

毫无疑问，约翰的人性领导方式得到了回报。公司中没有人背后对他说三道四。他赢得了真正的忠心与支持。他有最大的工作安定感，因为他将最大工作安定感给予他的下属，这就是一种因果关系。

15 年来，我与一位名叫鲍勃的人来往密切。如今，鲍勃年近 60 了。他没有受过学校教育，早年穷困潦倒，屡屡失业。但他并不游手好闲，最后一次失业后，他在自己的汽车间开了一家室内装饰用品店，在后来的许多年中努力不懈把这桩事业发展壮大，如今，他已拥有一个现代化的家具制造厂，领导着 300 多名员工。

今天鲍勃是一位百万富翁。金钱与物质已经不匮乏。但是鲍勃在其他方面也很富有。他在友谊、情感等方面都堪称百万富翁。

鲍勃有许多优点，其中最突出的是强烈的助人为乐的愿望。他深谙人性，善待他人。

有一天我们说起批评他人的事。鲍勃有一套人性化的公式：“没有人认为自己真正软弱或无能。

雇员们出了错，我会处理，但我会倍加小心，避免伤害他们的心灵，不让他们感到渺小或尴尬。我利用四个简单的步骤：

“首先，我私下与他们交谈。

“其次，我夸赞他们做得好的方面。

“第三，我指出一件此刻他们能做得最好的事，而且帮他们找出更好的方法。

“第四，我再度夸奖他们的长处。

“这四条很奏效。当我这么做时，人们非常感谢我，因为他们喜欢这样。当他们走出我的办公室时，心情舒畅，相信自己能做得更好。

“我可以举个例子给你听。大约五六年前，生产线上一名工人喝醉了酒来上班，引起了骚动，好像这家伙带了五加仑罐装的油漆进来，还到处乱洒。其他人从他手中把油漆夺下，保安把他轰了出去。

“我去的时候，发现他呆滞地靠着大楼的墙上坐着。我扶他起来，把他带到我的车内，送他回家。他的太太很感动。我试图安慰她。‘哦！但是你不了解，’她说，‘鲍勃先生不能容忍任何上班时间酗

酒的人，如果吉米失业的话，那我们怎么办。’我告诉她，吉米不会被开除。她问我为什么。我向她解释：因为我就是鲍勃先生。

“她几乎要晕过去了。我告诉她，我将尽一切可能在工厂里帮助吉米，而我希望她在家中也要下功夫，要吉米早上照常去上班。

“我回到工厂，来到吉米工作的部门，找吉米的工作伙伴谈话。我对他们说：‘你们今天看到了不愉快的事件，但我要你们忘了它。吉米明天会回来的。对他仁慈些。长久以来，他一直是一位优秀工作者，我们应该再给他机会。

“吉米又生机勃勃地回来了，酗酒不再是他的毛病了。我很快忘了这件事。但是吉米却不然。两年半前，地方工联总部派人来洽谈合约，提出了一些自相矛盾的、不实际的要求。正是吉米——温顺而沉默的吉米——突然变成一名领导者。他忙碌起来，提醒工厂的伙伴们，鲍勃先生一向待他们很公平，我们不需要局外人来告诉我们如何处理自己的事务。”

有两种途径促使你利用人性之道成为更优秀的领导者。第一，每当你面临难题时，问自己：“用什么人性之道来处理此事？”

当你与下属产生分歧、或一位雇员滋事时，思考一下这个问题。

牢记鲍勃帮助他人改正错误的公式：避免冷嘲热讽、避免挫伤他人的锐气。

问问自己：“什么是与人打交道的人道原则？”你对人做的一切，迟早是有回报的。

以人道法则获利的第二种方法就是，尊重别人。譬如，下属在工作岗位之外做出了成绩，你同样感兴趣。尊重他人，是与人相处的最基本原则。提醒你自己：生活的首要目标是享受人生。大体而言，你对一个人越有兴趣，他越愿意为你效劳，这会促使你走向更大的成功。

永远进步，永远高水准

不失时机地赞扬你的下属，他们会心存感激的，对你的忠实会增加的。不要害怕这么做会降低你在他们心目中的地位，相反地，一个伟大而谦虚的人比那些不可靠而又骄傲的人看起来更有信心。

赞扬是你能给予人们的最大的激励，这并不需要你付出任何代价。

领导法则三：思想进步，相信进步，为进步而努力。

一句最恭维你的话莫过于：“他代表进步。他这份工作最恰当的人选。”

任何行业中的升迁属于那些相信进步并为此努力的人。领导者，真正的领导者，是上进的人。优秀领导者具有发展和向前展望的特性。

有两件特别的事需要你去做，可以展望你的未来：

1. 做每件事都要想着能进步。
2. 做每件事都要用高标准来要求自己。

几个月前，一家中型公司的销售经理被提拔成了总经理，他需要任命新的销售经理，叫我来当参谋。他手下原来有 7 名业务员，都能胜任销售经理的职务。他把选择范围缩小到了 3 人，这 3 人在经验与销售成绩方面旗鼓相当。

我的任务是花一天时间分别与 3 人相处，然后向他建议哪一位最适合领导新公司的销售团体。每个人都被告知有位顾问要来拜访他们，讨论市场开发的改革方案。很明显，他们都不知道我来访的特殊目的。

我提出发展销售区域、改进奖励计划和促销计划等构想，有两位不以为然，看得出来，他们因循守旧。不管我说什么，他们总是为过去的做法辩解：“一切都没有问题。”

第三位业务员截然不同。他关心公司的成长，对现状基本上是满意的，但并不完全满意，他认为公司需要改进。他提出开拓市场的途径、改进奖金计划、提供更好的客户服务、节约时间等构想，他希望这些改变能够使公司进步，同时也使自己进步。

临别时，他说：“我很感谢你给我机会透露这些构想。我们有良好的工作团队，但是我相信，我们能做得更好。”

我所推荐的当然是第三位业务员。而我的推荐恰巧与公司总经理的感觉相符。我们都相信发展、效率、新产品、新进度、更好的团体，能增进繁荣；都相信进步并为此努力。有了这些特质，你便能成为领导者。

我小时候，曾看到一位领导者如何影响下属的表现。

我上的是乡下的小学：八个年级共享一位老师，40个小孩乱哄哄地挤在一间教室里，每天都充满恶作剧，比如：用唾液沾湿纸团扔到别人脸上、折纸飞机飞来飞去、把老师挡在教室外面或关在教室里、一个高年级学生牵着狗走进教室、集体逃学……老师走马灯似的换人，因为这个烂摊子谁也呆不下去。

我得说，这些孩子并非问题少年。偷窥、身体暴力、故意伤害并非他们的目标。他们是健康的孩子，只是在刻板的环境中需要发泄过剩的精力。

某年九月，又一位新老师来了。

这位新老师对孩子们有新的认识。她鼓励他们发挥各自的特长。每个小孩都被指派了特殊工作：、擦黑板或清扫板擦、给低年级学生批改考卷等。新老师为他们的剩余精力疏通了创造性的发泄渠道。孩子们很快被驯服了。

为什么孩子们的表现一年前像魔鬼，一年后又像天使呢？差别在于领导者——他们的老师。

我们发现，类似的事，每天都在成人的团队中发生。二战期间，军事领袖们观察到，凡是指挥官懒散、松懈、没精打采的队伍，就无法有高昂的士气。优良的队伍是由高水准的军官领导的，他能正确运用军规。低水准的军官不会受到士兵们尊重。

大学学生同样效法教授们的榜样。学生们在缺乏水准的教授引导下竟然逃课、作弊、在各方面为所欲为，不能真正学到什么。但是相同的学生在另外一位高标准的教授引导下，却能心甘情愿地学习、努力不懈地获得好成绩。

模仿与复制是营销团队的秘密

在生意上，我们再度发现下属会效仿上司的思想方式。仔细研究一群业务员们，观察他们的习惯、作风与态度，与他们的上司比较，你会发现许多相似点。

每年有许多成长迟缓而每况愈下的公司在重组。他们怎么做呢？首先更换高层主管。成功的改组，是由上往下进行的。改革了高层的思想，自然影响了低层的思想。

记住：当你接管一个团体的领导权时，它的成员们会立刻将按你的模式来调整自己。在你上任的最初几个星期，这现象尤其明显。他们最大的兴趣是效法你、模仿你，找出你对他们的期望。他们观察你的一举一动，心想，怎么做才能取悦他？我这么做或那么做，他会怎么说？

一旦他们得到答案，便会按照新领导的看不见的标准去行动。

检查一下你心中的领导标准是什么。把这首古老而中肯的四行诗做为指南吧：

这个世界，
会是什么样的世界？！
如果世界上的每个人
都和我一模一样？

为使这首古诗更有现实意义，用“公司”来代替“世界”俩字：

这家公司
会是什么样的公司！？
如果公司里的每个人，
都像我这样？

用这首诗来警醒所有正在做领导和即将做领导的人，是很有意思的。我们不妨以相同的方式问问自己，如果你手下的每个人都跟你一样，那么你的这个公司、俱乐部、社团、学校或教会将是什么样的。

所以，如果你希望下属的思想、谈话、行动、生活方式是什么样，就必须率先做到，他们会自然而然地模仿你。

这样做，过一阵子后，下属就会变得和他们的领导者一模一样。于是一个高效率的简单方法就得到了复制。以下测验可以看出你是否是一个思维进步的领导者或具有这种气质。

问：我是个进步的思想者吗？

检讨表：

i. 对于我的工作，我是否有进步的思想？

d) 我是否以“我怎样才能做得更好”

我的工作？

e) 我是否不失时机地赞美我的公司、及公司所销售的产品？

f) 从我的工作数量和质量上看，我的个人标准是否比三或六个月前有提高？

g) 我是否为我的下属、同事以及和我一块工作的人树立了良好的榜样？

对于我的家庭，我是否有进步的思想？

h) 我的家庭是否比三或六个月以前更快乐？

i) 我是否有一个改善家庭生活水准的计划？j)

我的家人是否参与了多项的户外活动？

k) 我是否为孩子树立了“进步”或“支持进步”的榜样？

对我自己，我是否有进步的思想？

1. 我能诚实地说现在的我比三或六个月前的我更有价值吗？

2. 我是否正在遵循一个理性的自我改善计划来增加我在别人眼中(或社会中)的价值？

3. 在未来的至少五年中，我是否有一个美好而现实的目标？

4. 在每个我参与的组织或团体中，我是一个热心的拥护者吗？

对于我的团队，我是否有进步的思想？

1. 在过去的六个月中，我是否为改善我的团队做了些事情。如果有，我从这些事情中感觉到了真正的欢乐吗？(团队泛指邻里、单位、公司、教会、学校等)

2. 我是否拥护有价值的团队计划，对团队做出的正确决定尽管我不喜欢但我是否坚持执行而不反对、批评和抱怨？

3. 我是否会领头做过使我的团体能产生新价值的事项？

4. 我是否赞美过我的邻居和同事的好处？

提防“不能忍受独处”先生

领导法则四：找出时间与你自己交谈，启发你的超级思想力量。

我们通常将领导者描绘成特别忙碌的人。事实也的确如此。要做领导者首先需要深入参与许多事情，然后才可能抽身事外。

但是有一点常常被我们忽略，那就是领导者特别需要长时间独处，为什么呢？当他独处时，他什么也不做吗？不，他在做最重要的事情——发挥思考能力。从某种意义上讲，这种思考决定了团队的生死存亡。

当审视伟大宗教领袖们的生活时，你会发现，他们花相当多的时间独立思考。摩西经常独处，而且时间相当长。耶稣、释迦牟尼、孔子、穆罕默德、甘地……都是如此，历史上每一位杰出的宗教和哲学领袖都有很长的独处时间，远离纷扰的世界，思考终极问题。政治领袖也不例外，那些在历史上流芳百世或遗臭万年的人物，个个都喜欢通过独居来内省。一个有趣的问题是：当罗斯福在小儿麻痹

复原期时，他若没有花很多时间进行独立思考，那他是否能发挥非凡的领导能力呢？哈里·杜鲁门不论在孩子或成人期，都花了许多时间在密苏里农庄独处。

许多共产主义的领袖也被证明是聪明的外交家。马克思、列宁、斯大林都曾充分利用在监狱内的时间计划他们未来的行动，在监狱里可以免除许多尘世的纷扰。

有些名牌大学的名教授，每周授课时间最多 5 个小时，但他们的薪水却很高，因为明智的校长知道，只有这样教授才有时间去思考，这会给学校带来更多的益处。

许多卓越的商业领导人整日被助理、秘书、电话与报告困扰。但是，我们曾做过调查，每周跟随他们 168 小时，每月跟随他们 720 小时，我们发现，他们绝大多数时间用来进行不受干扰的思考。

所以，真正的重点是，任何行业中的成功者都会找出时间与自己交谈——思考。领导者利用独处来组合闪动的灵感、解决片断的问题、想出某个问

题的解决之道、计划成功的历程，一言以蔽之，他们会充分利用超思想能力。他们都知道**思想的强大是真正的强大**。

相反，许多人不知道这个道理，不能启动自己的创造性领导力量。他们喜欢与每个人交谈，谈每一件事情，就是不肯独立思考。你身边就有很多这类的人。

这种领导，总有很多事情，总被很多人包围，但他与领袖人物不同，他很难进行独立思考。他不能忍受在办公室独处，于是他逛来逛去，看看其他人在干什么。他热衷于谈话，整天沉湎于闲聊，久而久之，他领导的单位也变得嚶嚶嗡嗡的。

当这种人被迫独处时，总是找法子避免心灵上孤独。这种时候，他依赖电视、报纸、收音机、电话和任何能占据他思考时间的媒介。而事实上，他又常常矛盾地说：“你看，电视、报纸信息量太大，使我整日忙碌。”其实，他是害怕用自己的思想来使自己忙碌，这是一种典型的心灵懒惰的表现。

“不能忍受独处”先生回避独立思考。他使自己的思想失去了记忆。从心理学观点而言，他是害怕他自己的思想，因为他的思想“有问题”。随着时间的漂流，“不能忍受独处”先生越来越浮躁。他的许多行动是欠考虑的。他无法确定坚定目标，也无法建立个人的稳定性。很不幸，他忽略了上帝赋予每个人的思考能力——一种超然的能力。

千万不要做“不能忍受独处”先生。成功者通过独处和思考，为自己补充超然的力量。你也能够像成功者一样。

领导者的主要工作是思考

我们来看看怎么培养独立思考的能力。

我作为个人专业发展计划的培训师，曾经要求我的 13 位受训者在两个星期中每天“禁闭”自己 1 小时，这期间，被培训的人应该拒绝任何琐事的干扰，只能积极思考建设性的事物。

两个礼拜结束后，每位受训者毫无例外地报告了他们被“禁闭”的经验，一致认为非常值得。有一位学员宣称，参与独处实验前，他与另一家公司经理的关系濒临破裂，但是，经过清醒的思考后，他发现了问题的根源，并找到改正之道。其他的人则报告他们解决了诸如此类的问题：换工作、婚姻难题、买房子、替孩子选大学等。

每个学员都热心地报告：他们比以前更了解自己——了解自己的长处与短处。

受训者同时发现，独处时做出的决定大多是正确的，对事物的认识大多符合事实。一位受训者说：“好像雾散了以后，正确答案清晰地出现了。”

独立思考使你有了回报。

最近，我的一位同事面临一个棘手的问题时，突然间完全改变了立场。我很好奇，想知道为什么会发生这种改变，她回答：“对于我们该做些什么，不该做些什么，我一直没有一个很清楚的概念。因此我今天早上三点半就起床了，泡了杯咖啡，坐在沙发上一直沉思到七点钟。现在，我将全盘事物看

得更清楚了。我发现，自己对这件事的立场有问题，因此，我惟一要做的是改变立场。”

而她的新立场被证明完全正确。

现在就下决心，每天抽出些时间(至少 30 分钟)，完完全全属于你自己。

也许每天清晨开始活动之前，是你独自思考的最佳时刻。或许晚间入睡前是最佳时刻。最重要的是，选择你神智最为清醒、完全不受干扰的时刻。

你能利用这段时间用两种方式思考：直接的与间接的。通过直接的方式，检讨你面临的大问题。在独处时，你的心智会客观地研究这个问题，然后引导你走向正确的答案。

间接的思考方式，让你的“意识心智”选择它希望思考的事情。此时你的”潜意识心智”会向记忆库搜索材料，然后送到你的“意识心智”，间接的思考方式有助于做自我评估，帮助你探索最根本的问题，比如说：”我怎样能做得更好？我的下一步行动是什么？”

记住：领导者的主要工作是思考。而获取领导权的最佳准备也是思考。每天要花一点时间用于有计划的独立思考。

要使自己成为更有效的领导，要实行下列四条领导原则：

1、与你想影响的人作心灵交流。如果你透过他人的眼光来洞察事物，便容易让别人去做你希望他们做的事。在行动前，问问自己这个问题：“处在别人的位置上，我对此事会有什么看法？”

2、与别人打交道时，应用“人性”法则。问自己：“要以何种人性之道处理此事？”在你做每件事时，显示出他人优先的原则。你给予别人的一切，最终也是你希望得到的报偿。

3、思考进步、渴望进步、为进步而努力。做任何事情时，都要追求进步；做任何事，都要有高水准的思想。过一阵子后，你会发现下属的表现和你一模一样。你要确信你所做的一切值得他们去仿效。你应该下决心：“无论在家庭、在工作单位或社团里，只要是进步的事，我就铆足劲去做。”

4、找时间与自己交谈，运用你超然的思想力量。独自思考，使你获得独特的回报。利用它引发你的创造性力量，解决个人及公司的问题。每天花些时间独自思考，运用所有伟大领导者使用的思想技巧：与自己交谈。

如何在生活中利用大思想的神奇

“想大做大”的思想是神奇的，但也是容易忘记的。当你遭遇困境时，当你遇到危险时，你的思想会缩小。当你的思想萎缩时，你便失败了。

下面有几个简单的指南能使你维持“想大做大”的思想状态，避免你的思想萎缩。也许你需要把这些指南记在小卡片上，帮助自己随时记忆。

A、当有些小人想阻碍你时，利用大思想吧。更进一步说，有些人想看到你失败、经历不幸或遗憾

终生。但是这些人不能伤害到你，如果你利用下列三件事：

1、当你拒绝与小人争斗，你便是赢家。与小人计较会使你降格成为跟他们一样的人。因此你必须维持你的大思想，不受他们的干扰。

2、你随时要有被狙击的心理准备。这是你成长的证明。

3、提醒自己攻击者在心理上有毛病。要利用大思想的宽容性，要替他们感到遗憾，甚至难过。拥有大思想能免除小人的攻击。

B、当“我并没有得到应有的回报”这种心理占据你的脑海时，要学会高瞻远瞩。记住，如果你认为自己软弱，你便是软弱；如果你想像自己无能，你便是无能；如果你认为你是第二流的，那你就是第二流的。

以下列了三种方法，能消除某些人喜欢推销自己短处的倾向。

1、观察与学习重要之事，能帮你思考重要的问题。你对事物的外在看法能影响你对事物的内在感受。

2、集中你的智力资产，建立一种推销自己的广告术，并广泛加以利用。学习严格要求自己。并知道你自己的长处。

3、以适当的眼光来看别人。别人只是另一个人，所以你又何必害怕他？何必爱他或恨他呢？

C、当一次争执或纷争无法避免时，要拥有大思想的调节作用，以下列方法成功地抵御争吵的诱惑。

1、问自己：“说真的，这件事真的那么重要并值得你去争执吗？”

2、提醒自己，争吵永远不能使你有收获，反而会使你失去些什么。分裂、不和、争执永远不能帮助你达到目的。

D、当你遇到挫折时，要利用大思想的宽度。告诉自己成就大目标绝不可能没有阻碍或挫折。但是

相信自己能够在后半生中不受挫折的影响而勇敢地活下去。“想大做大”的人总是以这些方法来对待挫折。

1、将挫折视为一次教训，从中学到一些经验。研究挫折，利用它推动你向前。从每个挫折中将自己拯救出来。

2、将挫折视为锻炼坚毅与实验人生的手段。退后一步，然后再想法重新开始。拥有大思想的人能看出挫折只是一种心理状态，仅此而已。

E、当浪漫情怀开始消失时，你要使用大思想。消极、琐碎、“他对我不公平”、“我要报仇”式的思想，会谋杀掉人的浪漫想法，毁坏属于你的感情。当你的爱出毛病时，不妨做做下列事情：

1、将精力集中在你所爱之人的最大优点上。把那些属于你们之间的琐碎之事置于次要地位。

2、为你的伴侣做些特别的事——而且要经常的做。利用“想大做大”的原则找寻美满姻缘的秘诀。

F、当你觉得工作进展缓慢时，要思考大的事物。不管你正在做什么或你的职业是什么，高地位与好收入只来自于一件事：增加你工作的成果的质与量。你应该这么做：

1、思想：“我能做得更好！”因为做到最好是不可能的，但是做到更好是每个人都是可能的。世界上没有一件好事是原来就那样好。而当你思想“我能做得更好”、时，做得更好的方法就会出现。思想“我能做得更好”能开启你创造性力量。

2、具有大思想你能看出：如果你真心服务于社会，把它作为第一重要的事，金钱会自动来找你。

后记：想大才能做大——成功最重要法则

这是一本伟大的关于成功的书，作者将各自的成功与致富理论交融整合，相互补充形成文字。本书主要从他们的个人经验出发，尽可能清晰扼要地总结出取得成功的每一条经验，尤其是这些经验背后的思想背景。他们的结论是：想大才能做大！

本书可以说是一本对任何人，在任何经济事业中都能起到重要指导作用的书。这是一本优秀的著作，对于一个新公司来说是这样，对于奋斗中的个人来说也同样如此，它曾令多少人见到了在自己身上发生的令人欣喜的变化。

作者在本书中共同致力于鼓励每一个想要取得成功的人，让他们从思想的层面发现成功的秘密。更妙的是，他们在书中提出了许多具体的法则和规律，告诉我们怎样去创造自己独一无二的成功的思

想方式。无论你怎么定义成功，无论你梦想中的成功是什么样子，也无论你是否希望在一生中创造出什么奇迹，你都可以从这本书中得到启示和教诲。学到一种成功最重要的法则——想大才能做大。

《(想大才能做大!)》采用了一种便于理解、思路清晰而又简便可行的方式，把这些成功的法宝教给读者。它以世间万物的普遍规律为基础，提出一整套切实可行的方法，而这些方法和技巧能教会你如何才能打开一道改变你思维方式的大门。有了新生的思维才会有命运的改变。就在这些书页之间，金子般的成功的宝藏在闪光，那些能指导你成功的法则好比水晶般清澈透明。在很多地方，本书如同我最钟爱的经典著作《(成功如此简单!)》一样有力，又像皮尔牧师的《态度决定一切!》那样清晰而充满了真知灼见。

《想大才能做大!》是一本深入浅出的书，浮光掠影是无法体会它的精华所在。你必须仔细阅读，才能彻底地吸收它所包含的全部智慧。现在，我来督促你该做些什么吧：把这本书读上一至两遍，

然后掩卷深思，把每一课中深深触动你心灵的句子抄下来，像小学生一样，手写一百遍。并且，一定要用适合你自己实际情况的方式去实践书中的原则，在实践中加深理解，并且不断加以改进。

你应该抱着一种开放的态度来阅读这本力作，用一种对所有可能性都开放的态度。因为通过许多人的经验我们能够知道，如果你聪明地使用本书中的“想大才能做大”的法则，你任何付出的努力都一定会结出果实，而且你的成功将是无穷无尽的。

马克·费舍尔 大卫·舒尔茨

全文完

图书模板由 爱书网 www.ilovebook.cn 提供