

羊皮卷全书

蓝宝石卷

钻石宝地

【美】戴维·曼宁著

Og Mandino

【美】罗兰·科尔等著



海天出版社

羊皮卷全书 之三

（蓝宝石卷）

《钻石宝地》

[美]拉塞尔·H·康维尔

（资料来源于网络）

木瓜树 整理

图书在版编目(CIP)数据

最伟大的力量/(美)科尔等著;王志欣等译.-深圳:海天出版社,1999.6

(羊皮卷全书/陈大霸主编)

ISBN 7-80654-015-6

I.最… II.①科… ②王… III.人生观-美国-普及读物 IV. B821.2

中国版本图书馆CIP数据核字(1999)第21176号

海天出版社出版发行

(深圳市彩田南路海天大厦 518026)

<http://www.hqph.com>

策划、编辑:张曼 责任编辑:周海彦

封面设计:李法明

责任技编:王颖

海天电子图书开发公司排版制作

广东省农垦总局印刷厂印刷 海天出版社经销

1999年6月第1版 1999年6月1次印刷

开本:850mm×1168mm 1/32 印张:10.5

字数:250千 印数:1-10000册

定价:17.00元

海天版图书版权所有,侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题,请随时向承印厂调换。

序 言

羊皮卷的故事

两千年前，在今天阿拉伯地区的沙漠地带，有一个赶骆驼的男孩，名叫海菲。他最急切的愿望就是要改变他地位低下的生活，因为他爱上了一位美丽的姑娘，而姑娘的父亲却富有而势利……

他的恳求获得了他的老板——大名鼎鼎的皮货商人柏萨罗的恩准。为了验证他的潜力，柏萨罗派他到一个名叫伯利恒的小镇去卖一件袍子。然而，他却失败了，因为出于一时的怜悯，他把袍子送给了客栈附近山洞里一个需要取暖的新出生的婴儿。

海菲满是羞愧地回到皮货商那里，但有一颗明星却一直跟随着在他头顶上方闪烁。柏萨罗将这种现象解释为上帝的启示，于是，他给了男孩十道羊皮卷，那里面记载着震铄古今的商业大秘密，有实现男孩所有抱负所必须的智慧。

海菲怀揣着这十道羊皮卷，带着老板给他的一笔本金，离开了驼群，走向远方，正式开始了他的独立谋生的推销生涯。

若干年后，这个男孩成为了一名富有的商人，并娶回了自己心爱的姑娘。他的成就在继续扩大，不久，一座浩大的商业王国在古阿拉伯半岛崛起……

熟悉以上这段文字的人都明白，这是一部奇书的故事梗概，它的名字叫《世界上最伟大的推销员》。作者奥格·曼狄诺，美国人，一位杰出的企业家、作家和演说家。

每一个时代都会产生它的“有力量的文学”，这种文学作品所蕴含的力量如此之大，甚至能够改变读者的生活命运。《世界上最伟大的推销员》，就是这样的作品，它那如诗歌般美妙的文字，闪烁着人类思想精华色泽的内涵，注定要影响无数人的生活。

能够写出如此震撼人心、精妙绝伦的著作，作者一定是受到了上帝的启示。

奥格·曼狄诺，1924年出生于美国东部的一个平民家庭，在28岁以前，他是幸运的，读完了学校，有了工作，并娶了妻子。但是后来，面对人世间的种种诱惑，由于自己的愚昧无知和盲目冲动，他犯了一系列不可饶恕的错误，最终失去了自己一切宝贵的东西——家庭、房子和工作，几乎赤贫如洗。于是，他如盲人瞎马般，开始到处流浪，寻找自己、寻找赖以度口的种种答案。

两年后，在一次到教堂做弥撒的时候，他认识了一位受人尊敬的牧师。也许是由于他苍白的脸庞和忧郁的眼神，牧师同他展开了交谈，并解答了他提出的许多困扰人生的问题。临走的时候，牧师送给了他一部圣经；此外，还有一份书单，上面列着十一本书的书名。

它们是——

《最伟大的力量》

《钻石宝地》
《思考的人》
《向你挑战》
《本杰明·富兰克林自传》
《获取成功的精神因素》
《思考致富》
《从失败到成功的销售经验》
《神奇的情感力量》
《爱的能力》
《信仰的力量》

从这一天开始，奥格·曼狄诺便天天到图书馆去，依照牧师开列的书单，他把十一本书——找来细细地阅读，渐渐，笼罩在心头那片浓重的阴云褪去了，似一抹阳光照射进来，他激动万分，心潮澎湃，终于看到了希望。

“我现在就付诸行动”！

曼狄诺合上书本，从桌旁站起，眼睛中又重新闪烁出自信的光彩。

“今天，我将爬出满是失败创伤的老茧，用爱来面对世界，重新开始新的生活”。

人是自然界最伟大的奇迹，一旦曼狄诺意识到自己的潜力，便焕发出前所未有的生活热情和勇气。遵循书中智者的教诲，他就像一位整装待发的水手手中持有了航海图，瞄准了目标，随时扬帆起程，越过汹涌的大海，抵达梦中的彼岸。

在以后的日子里，曼狄诺当过卖报人、公司推销员、业务经理……在这条他所选择的道路上，充满了机遇，也满含着辛酸，但他已不可战胜，因为他掌握了人生的准则，上帝就在他的身

旁。当遇到困难,甚至失败时,他都用书中的语言激励自己:坚持不懈,直至成功!就这样,一分一秒,一砖一瓦,他紧紧扼住生命的咽喉,控制着自己的情绪,用微笑来迎接每一天升起的朝阳,最大限度地实现自己的价值。终于,在 35 岁生日那一天,他创办了自己的企业——《成功无止境》杂志社,从此步入了富足、健康、快乐的乐园。

奥格·曼狄诺的成功为他带来了巨大的荣誉,共有六百多个广播和电视节目向他发出了邀请,他成为了美国家喻户晓的商界英雄。

就如所有伟大谦虚的人一样,曼狄诺没有就此止步,他是一名虔诚的基督徒,生命尚有一息,就要发出一分光与热,他开始著书立说。他也要像写出那十一本书的作者一样给世人们带去福音。

1968 年,也就是曼狄诺在 44 岁时,他写出了《世界上最伟大的推销员》,这是一部伟大的作品,它凝结了作者一生的心血,该书一经问世,即以二十二种语言在世界各个国家出版,不仅仅是推销员,还包括社会各个阶层人士,都被这部作品充满魅力的风格深深吸引,人们争相阅读,截至 1998 年,该书在全球总销量达到 18 000 000 册。

凡读过此书,并对作者有所了解的人,都不难看出,海菲其实就是曼狄诺本人的化身,而牧师赠给他的十二本书,则是那十道充满神秘色彩的羊皮卷。你会很长时间忘不了本书的第 18 章……海菲已是一位富有而成功的老人,是世界上最伟大的推销员,他最终将这十道羊皮卷传给了一个特别的人。而在第 41 章,也就是本书的最后一章,作者也给了读者一份书单,这个书单上列着十二本自我帮助的书,它们是……唉!不用讲了,你已

明白。

如今,我们将这十一本书(不含圣经)合成三本一套出版,即蓝宝石卷(代表希望)、红宝石卷(代表财富)、月光石卷(代表幸福)相信读者一定会非常欢迎,因为你们早就想知道这些书里到底藏有什么大智慧,能够将一个曾经在失败中绝望的人改变过来,并最终成为人类中多年难得一见的精英。

愿它们也能帮助你。

出版人语

1999年4月1日

目 录

最伟大的力量

J·马丁·科尔

选择的权利在你手中.....	(4)
发现它,最伟大的力量	(6)
选择的力量	(12)
选择财富	(15)
选择周围的环境	(20)
选择你的性格	(25)
选择幸福	(33)
一点事后的思考.....	(45)

思考的人

詹姆斯·E·艾伦

思考与性格	(50)
思考对环境的影响	(53)
思想对健康和身体的影响	(62)
思想与目的	(65)
成功中的思考因素	(68)
梦想与理想	(71)
平静	(74)
本书中发人深思的一些想法	(76)

钻石宝地

拉塞尔·H·康维尔

一个悲惨的故事	(80)
财富就在你脚下	(85)
金钱就是力量	(89)
发财的机会在哪里	(94)
致富的奥秘	(101)
坚信自己	(110)

向你挑战

摩·丹拂

你能做到比现在更好	(120)
你是不是精英人物之一	(124)
去冒险	(128)
去努力做事	(132)
更强壮	(141)
创造性思考	(154)
发展管理个性	(170)
建立性格	(184)
与人共享	(195)
向深处发展	(205)
我的挑战和与人共享	(214)

富兰克林自传

富兰克林

自传	(223)
续篇	(269)

钻石宝地

原著 (美) 拉塞尔·H·康维尔
胡翠君 编译整理

天子本书

“老向导摘下了帽子，抛向空中，以使我留意故事的寓意……”

这是一部举世闻名的经典著作。

本书讲述了这样一个古老的故事：阿里·哈菲德满脑子充满了奇异的幻想，期望着在一个迷蒙的清晨能够在外面的世界中找寻到一处钻石宝地，成为最富有的人。于是，某一日，他抛弃了自己已和植上麦子的土地和已栽上花草的房屋，漫无目标地外出漂泊、寻觅。然而，时光流逝，他依然是忍饥挨饿，落魄不堪。最后，幻想破灭，在一块陌生的土地上自杀。

阅读此书，我们似乎看到一个幽灵。追寻他的影子，有一个教训迎面而来，你的根本就在你那里。如果阿里·哈菲德继续在熟悉的土地上耕耘，那么，他或许早已拥有了自己的钻石宝地。

作者拉塞尔·H·康维尔是一位出色的牧师，他在他的家乡费城因其渊博的知识，及富有爱心的行动享有很高的赞誉，本书是根据他在家乡的一次著名讲演整理而成的。自问世以来，始终畅销不衰，深受读者喜爱，她与《圣经》一样，帮助众多的美国人找到了他们梦寐以求的幸福。

一个悲惨的故事

许多年以前,我和一队英国人沿底格里斯河和幼发拉底河旅行。向导是位阿拉伯老人,我觉得,他的某种气质很像我们的理发师。他认为,他的职责不仅仅是带领我们沿河而行,不应愧对所赚的导游费,而且还应该给我们讲一个个故事,奇特古怪的、古老的或现代的、陌生的或熟悉的。他讲的许多故事我都忘记了,我并不遗憾忘了它们,但是,有一个故事,我却始终记着。

老向导一边牵着我的骆驼缰绳走在古老的河岸上,一边一个故事接着一个故事地讲个不停,直到我感到厌倦了,听不下去了。我不听的时候,他就发火,但是我从来不恼。我记得,他摘下那顶土耳其式的帽子,抛成一个圆圈,吸引我的注意力。我从眼角瞥了瞥帽子,但我决心不直视他,以免他再讲一个故事。可是尽管我不是一个好奇的人,但最后还是看他了,我一看他,他就立刻开始讲一个新的故事。

他说:“现在我给你讲一个故事,我总是把它留给我的特殊的朋友。”当他加重语气说“特殊的朋友”这个字眼时,我心里嘀咕着,这是一个什么样的故事呢?竟值得如此郑重其事,这引起了我的一点兴致,于是,便冲他点了点头。

老向导说,占时候,有一个波斯人住在离印度河不远的地方,叫阿里·哈菲德。阿里有一个很大的农场,有果园、田地和花

园,他还借钱给人,收取利息,他因富裕而知足,也因知足而富裕。

一天,一位僧侣拜访了阿里,这僧侣是一位来自东方的智者。他在火边坐下后,便给阿里讲述我们的世界是怎样形成的。他说,当初这个世界不过是一团雾,万能的神将一个手指插进这团雾里,慢慢向外搅动,越搅越快,直到最后把这团雾搅成一个结实的火球。然后,火球在太空中滚动,燃烧着滚过其它的一团团雾,火球四周的水气凝结起来,直到大雨滂沱,降落在高温的表面,使得外层的壳冷却。后来,里面的火冲破了外壳,耸起了山脉、丘陵,形成了山谷、草场,这才有了我们这个美妙的世界。溶解的物质从火球里冲出来,迅速冷却的就变成了花岗岩;随后冷却而成的是铜,然后是银,接下来是金,金之后,钻石形成了。

僧侣说:“一块钻石就是一粒凝固的阳光。”现在看来,这种说法在科学上也是正确的,因为钻石其实是来自太阳的碳沉积而成。僧侣告诉阿里,如果他有拇指大的一块钻石,他就能买下这个国家;如果他有一个钻石矿,他就能凭巨大的财力让他的孩子们登上王位。

阿里·哈菲德听了钻石的故事,知道它们价值连城之后,当晚睡觉的时候,感觉自己已经是个穷人。他并没有丢失任何东西,但却因为感到不满而觉得贫穷。因为担心自己贫穷而不满,他暗暗发誓,“我想要一个钻石矿”。这夜他失眠了。

第二天清早,阿里将僧侣从梦乡中摇醒,对他说:

“请你告诉我哪能找到钻石?”

“钻石?你要钻石干什么?”

“当然是想非常非常富有。”

“那么,好,去找钻石吧。你该做的就是:去找它们,然后你就会拥有它们。”

“但是我不知道到哪去找。”

“嗯，如果你找到了一条河，河水从白色的沙子上流过，两边是高山，你就能在这些白沙子里找到钻石的。”

“我不相信有这样一条河。”

“有的，这样的河很多。你该做的就是，去寻找它们，然后你就会拥有它们。”

阿里说：“好，我去。”

于是他卖了农场，索回了贷款，将家人托给一个邻居照管，在一个迷蒙的清晨就上路去寻找钻石了。我想，他肯定是在月亮山开始寻找的。然后，又来到巴勒斯坦，接着辗转进入欧洲，最后，他分文未剩，衣衫褴褛，困苦不堪，一贫如洗。一天他站在西班牙巴塞罗那海湾的岸边，两边悬崖壁立，一个大浪向他打来，这个可怜的人，饱经苦难和打击，奄奄一息，抵抗不住一种可怕的冲动，便跳进了迎面而来的潮水中，淹没在白沫翻滚的浪涛下，再也没有站起来。

老向导讲完了这个极其悲惨的故事后，停下来，回身去扶另一匹骆驼身上滑下来的行李。趁他走开的工夫，我思索着这个故事：“他为什么要把这样一个故事留给‘特殊的朋友’呢？”这个故事似乎没头没尾，没有中间情节，什么也没有。在故事的第一部分主角就死了，我有生以来第一次听人讲这样的故事。

向导回来后，拿起缰绳，立即开始讲故事的第二部分，仿佛根本没停顿过一样。

有一天，买了阿里农场的人牵着骆驼到花园里饮水。园里的小溪很浅，当骆驼将鼻子伸到水里的时候，阿里的后继人发现：小溪底部的白沙子里有一道奇异的光芒。顺着这道光芒，他挖出了一块黑色的石头，只见它熠熠发光，如彩虹般灿烂。他把这个石头拿进屋里，放在中央的壁炉架上，随后就把它忘了。

几天后，那位僧侣来拜访阿里的后继人，一开客厅的门，就看到了壁炉架上的那道闪光，他冲过去，喊道：“这是钻石！是阿里·哈菲德回来了吗？”

“啊，没有，阿里·哈菲德没有回来，那也不是钻石，不过是块石头，就在我们家的花园里找到的。”

“但是，”僧人说，“我告诉你，我认识钻石，我可以肯定它是钻石。”

然后，他们一块冲到花园里，用手将白沙子挖起来，天啊！他们发现了一块更美丽、更有价值的宝石。

老向导告诉我：“戈尔康达钻石矿就是这样发现的，这是人类历史上最辉煌的钻石矿，胜过金伯利。英王王冠上的科一依一诺尔钻石，俄罗斯国王王冠上的奥尔洛夫钻石，世界上最大的钻石，就是从这个钻石矿挖掘出来的。”朋友们，老向导所说的是真实的历史。

老向导讲完了故事的第二部分，又摘下了土耳其帽子，抛向空中，以使我留意故事的寓意。尽管故事并未直接涉及到道德、伦理，但阿拉伯导游却总是强调它们的寓意。他边抛帽子，边对我说：“如果阿里呆在家里，挖一挖自己的地窖、麦田、花园，而不是历尽艰难困苦、饥寒交迫，在陌生的土地上盲目地寻寻觅觅，以致于最后自杀身亡，他就会拥有自己的钻石宝地。啊，他的农场每一英亩，每一铲土，后来都挖出了钻石，这些钻石镶嵌在了国王和他们王后们的桂冠上。”

当他讲出了故事的寓意后，我明白了他为什么要把这个故事留给“特殊的朋友”。但是我并没有告诉他我知道了其中的奥妙。这个有趣的阿拉伯人做事像律师一样转弯抹角，说出他不敢直接说的话，那就是，他私下认为，一个理应呆在家里的美国年轻人，此时却正沿着底格里斯河旅行。我没表现出我看穿了

他的企图,反而说,他的故事使我想起了另外几个相类似的故事。于是我便把这个故事讲给他听。

财富就在你脚下

第一个也是关于农场主的故事。故事发生在 1847 年的加利福尼亚。农场主听说加利福尼亚南部发现了金矿，便燃起了淘金的激情，他将农场卖给萨特上校，便出门寻金，从此再也没有回来。萨特上校在流过农场的小溪上建了一个磨坊。一天，他的小女儿从溪流里捞出一些湿沙子，带回家里，她对着火用手指筛沙子，在撒下的沙子里，一位客人看到了真金的光芒，金矿就这样被发现了。原来的农场主如果留下来多多注意一下自己脚下的这块土地，这些财富本来应当是属于他的。自从那天看到了第一束金光，在那几英亩的农场上，已经挖掘出了价值 3800 万美元的金子。许多年来，这座农场的主人每 15 分钟就能得到价值 360 美元的金子，无论睡着，还是醒着，不必交税。这样的收入谁都想要，如果不必交所得税的话。

一个比这更有说服力的故事就发生在宾西法尼亚州。有这样一个人，他不像你们见过的某些宾州人，贫穷而又愚昧，他拥有一座农场，为了去干更大的事业，他打算将农场卖掉。但是在卖农场之前，他要先找好工作，也就是，为他的表哥开采石油。表哥在加拿大做石油生意，他是最早在加拿大发现石油的人之一。于是这位宾州的农场主给表哥写了一封信，要找份工作。这个农场主不是个蠢人。除非找到了新工作，他不会离开自己

的农场。表哥回了信,说:“我不能雇用你,因为你对石油生意一无所知。”

然而农场主又写信说:“我会学会这门生意的。”于是,他以极大的热情开始学习全部课程,从上帝创造世界的第二天学起,那时世界上覆盖着浓密的植被,后来变成了原始煤矿。接着学到从这些丰富的煤矿里流出了值得开采的石油。然后他学习了自流井是怎样形成的,直学到煤油的性状、气味、味道和提炼方法。这时,他又给表哥写了一封信,告诉他:“我学会做石油生意了。”表哥回信说:“好,来吧。”

于是他卖了农场,据小镇档案记载,卖了 833 美元(正好 833 美元,没有零头)。他离开农场后不久,买主就着手安排饮牛的事情。他发现,许多年来,以前的农场主一直把一块厚木板插在谷仓后面的小溪里。木板斜插进水里仅仅几英寸,目的是在对岸形成一层看似恐怖的泡沫,使牛不敢在有泡沫的地方喝水,而只能在下游饮水。就这样,那个去加拿大的人二十三年来亲手阻止了大量的煤油流出来。十年前,宾州的地质学家宣布,那里发现了石油,于是,经开采,当年就为宾州创利一亿美元;四年前,他们宣布,这一发现能使宾州获利十亿美元。现在,在这片土地上座落着提多城和乐城山谷,曾经拥有它的那个人自学石油课程,从上帝创世的第二天一直研究到当代。他考察这块土地,直到对它了如指掌,然而仍然以 833 美元卖掉了整个地方。

另外一个故事发生在马萨诸塞州。我知道这个故事,因为我就是马省人。一个年轻人在耶鲁大学学习矿产和采矿,由于出色的表现,学校当局雇用他给差生补课。三年级的时候,这份工作每周使他获得 15 美元,他毕业时,学校将工资由每周 15 美元涨到 45 美元,希望他留校任教。然而,他拒绝了,而且立即回

家去见母亲。如果以前校方将他的工资从 15 美元涨到 15 美元 60 美分,他不但会留下,而且会为这个职位而骄傲。可是当他的工资一下子涨到 45 美元时,他却说:“妈妈,我不要每周只能赚 45 块钱的工作。一个头脑聪明得像矿床一样等待开采的人怎么能只挣 45 块钱呢?我们到加利福尼亚去,采金子和银子去,我们会无比富有的。”

他妈妈说:“查理,幸福和富裕同样重要啊。”

“是的,”查理说,“最好能既富有又幸福。”他们俩人说的都对。由于他是独生子,而母亲是寡妇,当然由他做出决定,母子俩一向如此。

他们卖掉了马萨诸塞的所有财产,但没有去加利福尼亚,而是去了威斯康星,在那他受雇于苏必利尔铜矿公司,仍然每周赚 15 美元。但是他与公司签的契约包括一个附带条款:无论他为公司发现什么矿产,他都有权力得到一份份额。然而据我所知,他没有发现过任何矿藏。

不过,我知道他的老家发生的故事。他刚刚离开老宅,新主人就去地里挖土豆,这些土豆在他买农场的时候就已经熟了。农场主将一袋土豆架在石砌的墙上,当准备扛回去时,用力一拽,他突然发现,石墙的外上角,就在大门的右边,有一块长在里面的银子,8 英寸见方。那位年轻人出售宅地的时候,就是坐在那块银子上讨价还价的。他出生在这里,在这长大成人,曾经用袖子前前后后地擦试这些石块,直到光可鉴人,石块仿佛在说,“这下面有 10 万美元,等着人拿。”但是他不愿意拿。

朋友们,世界上到处都有人犯这样的错误,那么我们为什么还要嘲笑那个人呢?我根本就不知道他后来的情况,但是据我猜测,他今晚可能正坐在壁炉旁边,周围是他的朋友们。他说,“你们知道费城的那个叫康威尔的人吗?”“噢,知道,我听说过

他。”“你们知道费城的那个叫琼斯的人吗？”“知道，我也听说过他。”

随后他大笑起来，晃动着身子对朋友们说：“好，他们所做之事与我没什么两样”——这就毁了整个笑话，因为你我与他犯过同样的错误，当我们坐在这嘲笑他的时候，他更有理由坐在那讥讽我们。

今天晚上我环视听众的时候，看到的是五十年来司空见惯的面孔——犯同样错误的人。我希望能见到一些年轻的面孔，希望这里坐满了中学生和文法学校的学生，我准备好好与他们谈谈。我更喜欢年轻的听众，是因为他们最具可塑性，没有成年人的偏见，没有顽固的风俗习惯，没有经历过我们的失败；与成年人相比，我能给这些年轻人更大的启发和帮助，尽管如此，我仍会为今晚的听众尽力而为。我要告诉你们，就在费城——你们的故乡，也有“钻石宝地”。但是有人会说：“噢，如果你这样认为，那么，你不大了解这座城市。”

我对报纸上的一则报导非常感兴趣，一位年轻人在北卡罗莱纳州找到了钻石。这是迄今发现的最纯的钻石，以前在附近地区还发现过几颗钻石。我拜访了一位著名的矿物学教授，问他那些钻石是从哪来的。他仔细地观看美国大陆地质构造图，一丝不苟地寻找。然后说，这些钻石可能埋藏在地下的煤层里，向西穿过俄亥俄河和密西西比河，但更可能位于向东穿过弗吉尼亚州直达大西洋海岸的煤层里。事实上，那里有钻石确定无疑，而且已有售出；它们是在漂流时期从北部某个地方移到那里的。除了拿着钻头来到费城的人，谁能找到钻石矿的印迹呢？朋友们，不能说你们没有站在世界上最辉煌的钻石矿上，因为最纯的钻石也不过是从地球上最优质的矿藏里发掘出来的。

金钱就是力量

以上的故事只是作为例证来说明我的观点的。要强调的是,假如你没有钻石矿,仍然能够拥有一切于你有益的东西。一个美国女人因在英国的--次招待会上没有佩戴任何珠宝而受到了英国女王给予美国女人的最高度的赞扬。这证明钻石几乎没有什么用处。如果你想表现得谦逊纯朴,那么就少戴珠宝。

重新强调一遍:此时此刻在费城就有发财的机会和获得巨大财富的机会。几乎每一个今晚听我演讲的男人女人都有这样的机会。我来到这个讲台上不是给你们背诵,而是来告诉你们我所信仰的上帝和真理。日积月累的生活经验,使我相信自己是正确的。坐在这里的男男女女,能够买到票来听讲座,有机会拥有“钻石宝地”,有机会发大财,世界上从未有过一个地方像今天的费城这样适于发财,历史上从未有过费城提供的机遇,一个没有资本的人能够迅速地靠诚实致富。我说的是事实,并希望你们接受这个事实。我不是来浪费时间的,如果你们听了我今天演讲,仍然不能使自己富裕起来,那么我的努力就白费了。

你们理应富有,并且有责任使自己富裕。许多人问我:“你作为一名牧师,在全国各地讲道,就是为了教育年轻人如何发财致富吗?”

“对,一点不错。”

他们说：“好奇怪啊！你为什么不传播福音，反而讲授生财之道呢？”

“因为教人靠诚实致富就是传播福音。”

原因就在于此，致富发财的人可能是大家能够找到的最诚实的人。

“可是，”今晚在座的一些年轻人也许要问，“我向来听说，如果一个人有了钱，就会变得虚伪，卑鄙，吝啬，令人生厌。”我的朋友，这就是你为什么没有钱的原因所在，因为你对人怀有这样的看法。你的信仰基础是完全错误的。让我在此发表一个郑重而简洁的声明（因为这需要讨论，而我们现在没有时间），一百个美国富人中九十八个是诚实的。这就是他们富有的原由，也就是为什么他们被委以财富，经营大企业，雇用很多人。他们是诚实的人。

另一个年轻人说：“我曾经听说有人是靠欺诈赚钱的。”其实，不仅你听说过，我也听说过。但是这样的事是罕见的，所以报纸总是把它们当作新闻报道；以至于你认为所有的富人都是靠欺诈发财的。

我的朋友，你愿意用自己的车载我到费城郊外去吗？让我们去拜访住在这雄伟的城市周围的人。他们有美丽的住宅和鲜花盛开的园圃，仿佛是一件件精美的艺术品。我要将你介绍给这些人格最高尚同时事业也最兴旺的费城人。一个人只有拥有了自己的家才能成为一个真正的人。亲手创建的家园使他们更正直、更诚实，也更纯洁。

一个人赚钱，甚至赚大钱，并不是一件前后矛盾的事。我们在教学里告诫人们不要贪婪，反复劝告人们力戒贪婪，经常使用“肮脏的金钱”之类的词，结果，使基督徒认为，我们这些站在讲坛上的人相信赚钱对任何人来说都是邪恶的。募捐箱在人群中

传过的时候,有人简直想咒骂别人没捐更多的钱。噢,金钱的理论就是如此前后矛盾。

金钱就是力量,因此你们应当立志拥有它!你们应该有这样的抱负,因为一个人有钱的时候能够比他没钱时候做更多的好事。钱能用来印刷圣经,建造教堂,派遣传道士,钱是牧师的工资,如果没有工资,有多少人愿意做牧师呢?我一直盼望教堂能给我涨工资,因为薪水最高的教堂募集钱也最容易,无一例外。凭生活经验大家就能发现这一点。工资高的人才有能力做最多的好事。只要他凭正义感使用自己的财产,就一定能做到这一点。

你们应该有钱,也能够在费城靠诚实赚钱,这是基督徒神圣的职责。有些信主的人认为只有贫穷才能使人虔诚,这是完全错误的。

有人问:“难道你不同情穷人吗?”我当然同情他们,否则这许多年来我就不会演讲了。我仍然同情他们,但是真正值得同情的穷人是很少的。同情一个因为罪恶而受到上帝惩罚的人,当上帝仍在施行正义的惩罚的时候帮助他,毫无疑问,这不是在行善;然而我们经常这样做,甚至胜过帮助那些真正值得帮助的人。一方面,我们应该同情上帝的贫困儿女,即那些无以自助的人;同时,我们还要记住,美国的穷人都是由于自己或他人的缺点而导致贫穷的。无论如何,贫穷是完全错误的

一位先生走过来问:“难道你不认为世界上有些东西比金钱更重要吗?”我当然认为确实有胜过金钱的东西,但是我现在谈的是钱的问题。我相信世界上有比金钱更宝贵、更甜美、更纯洁的东西。我知道有比黄金更高贵更灿烂的东西。爱是最伟大的,但是既有钱又有爱的人才是幸运的。金钱就是力量,金钱能伤人,也能行善。在善良的男女手中,它能够成就而且也确实

实成就了善。

这个道德必须澄清。在一次祷告会上,我听见一个男人站着祷告说,“感谢主,我是天父的一个贫穷的孩子。”噢,我不知道他妻子听到这话会做何感想。家里的全部收入都是她工作所得;丈夫喜欢在阳台上抽烟,因此抽掉了一部分钱。我不想再见到像他这样的上帝的穷孩子,恐怕上帝也不想见到他们,但是有些人却认为,只有极度穷困,极度肮脏的人才能信仰虔诚。这是不对的。虽然我们同情穷人,但是不能宣扬这样一个错误的理论。

现今这个时代不赞成鼓励基督徒发家致富(或者,按犹太人的说法,称他们为“畏惧上帝的人”)。这种偏见如此普遍,以致于许多年前坦普尔大学神学院有一位年轻人认为自己是全学院里惟一虔诚的学生。一天晚上,他来到我的办公室,坐在我的桌前,说:“院长先生,我认为自己有必要与您辩论。”

“出什么事了?”

他说:“我听说,您在我们学院和皮尔斯学校的毕业典礼上说,年轻人渴望发财是一种高远的志向,这一志向使他自制,促使他追求声誉,并且使他勤奋。您说发财的理想最终使一个人成为好人。先生,我来是为了告诉您,《圣经》上说,‘金钱是万恶之渊藪。’”

我告诉他我从来没在《圣经》里读过这句话,并且建议他到小教堂去,把《圣经》拿来,把原文指给我看。于是他转身去取《圣经》。一会儿,他端着一本已打开的《圣经》大踏步走进我的办公室,骄傲的神情酷似一个狭隘顽固的宗派之徒,看起来就象把自己的宗教信仰建立在对《圣经》的误解之上。他把《圣经》摊在我的桌上,几乎冲着我的耳朵尖叫到:“在这呢,院长先生,您可以自己读读。”

我说：“好，年轻人，你再长几岁就会明白，你不能让另外一个教派替你读《圣经》，因为你属于另一个不同的派别。在神学院这句话是按照注释来讲解的。现在，请你拿着这本《圣经》，自己好好读读，给它一个适当的解释，好吗？”

他拿起《圣经》，骄傲地朗读到：“嗜好金钱是万恶之渊藪。”

他没有读错。当一个人正确地引用《圣经》时，他引证的是绝对真理。五十年来，我亲身经历了这本神圣的书带给这个世界巨大的变化，亲眼看到自由的旗帜到处飘扬；有史以来世界上从未有如此众多伟大的心灵如此一致地同意《圣经》是真理——一字一句都是真理。

因此我说他的引言是正确的，是绝对真理。“嗜好金钱是万恶之渊藪。”企图一夜之间靠欺诈发财的人将会掉入许多陷阱，这毫无疑问。嗜好金钱意味着什么呢？如果以金钱为偶像，那么任何形式的偶像崇拜都是为《圣经》所禁止，也是为有常识的人所指责的。崇拜金钱，却不思考它的用途，仅仅以金钱为偶像，如吝啬鬼把钱囤积在地窖里，或者藏在袜子里，而不投资从而使它有益于世界，这样的人抱住金钱不放，直到所有的罪恶在他心里扎了根。

发财的机会在哪里？

现在我要回答几乎所有在场的人都想问的一个问题：“费城有发财的机会吗？”其实，找到机会是一件很简单的事，当你看到机会的时候，同时也就拥有了机会。有个老人曾经对我说：“康威尔先生，你在费城住了三十一年吧，难道不知道在我们这座城市行事之艰难，我开了一个店，苦心经营，可算下来，二十年收入的总和还不过 1000 元。”

实际上，可以用这个城市支付你的财富来衡量你对它的贡献，因为一个人的收入能够精确地衡量他的价值，这也就是以他某一时刻给予世界的益处为标准。如果你在费城二十年赚的钱还不到 1000 元，那么费城早该在十九年九个月时把你从这个城市踢出去。即使在费城住宅区的街道拐角开一家杂货店，也没有理由二十年中连起码的 50 万美元都没赚到。

噢，朋友们，即使你仅仅调查一下自己周围四个街区范围内人们的需要，然后决定应该出售什么，用笔把这些东西记下来，并且确实购进这些货物，那么不久你就会得到利润的。

有人说：“你根本不懂生意，牧师从来就不懂得做生意是怎么回事。”那么，好，我就证明一下自己是商业专家。这是不得以而为之，因为如果我不是专家，谁肯接受我的观点呢？这应当从我小时候的经历说起，那时我父亲在乡村开了一个杂货店。假

如天底下有什么地方能使人学到各种生意经的话,那就是在乡村杂货店里。当时父亲出门的时候我就照管一下小店。记得这样一件事,一个人走进店里,问我:“有锄草刀吗?”

“我们不卖锄草刀。”我吹着口哨转身走开了。我干吗要管那个人需要什么呢?另一位农夫进来问:“卖锄草刀吗?”

“这不卖锄草刀。”我哼着另一种曲调走开了,又有人来到店里,问:“有锄草刀吗?”

“没有,为什么这儿所有的人都要买锄草刀呢?你认为我们开这家店就是为了卖给全村人锄草刀吗?”

你们在费城也这样开店吗?我要说明的是,信仰上帝和生意兴隆是以完全一致的原则为基础的。如果有人说:“我无法将宗教信仰和生意结合起来。”那么他就是在宣称,他要么在生意上是个蠢才,要么很快就将破产,要么是个小偷,三者必居其一,不出几年,他就会一败涂地。如果不能在生意中坚持自己的宗教信仰,他必败无疑。假如我真的按照基督教的宗旨和上帝的计划照管父亲的杂货店的话,当第三个人要买锄草刀的时候,我就能够卖给他了。那样,我为他做了好事,自己也会因此得到报偿,这是我应尽的职责。

一些过分虔诚的基督徒认为,无论你卖什么东西赚了钱,都是不义的。事实正好相反,如果你以低于成本的价格卖出了商品,那你就成了罪犯,因为你没有权力这样做。如果一个人连自己的钱都不能照管好,谁能将自己的钱托付给他呢?要是一个人对自己的妻子都不忠实,谁能接纳他到自己的家里呢?一个人如果心地不诚实,品格不刚直,你就不能信任他。我有责任把锄草刀卖给第三个、或者第二个顾客,同时也使自己获利。但是没有权力向顾客索要超过商品价值的价格,也没有权力卖了货却不赚钱。正确的销售之道是:买方和卖方获得同样的利益。

福音书的原则是，不但自己生存也帮助别人生存。这也是符合生活常识的。年轻人应当过真正的生活，不要等到我这样的年龄才感受到一点点生活的乐趣。许多年来，我也有过发财的梦想，如果这些梦想变成了现实，我就会拥有几百万元，哪怕是一半的数目也好。但是我如此得到的快乐仍然不及今天晚上的聚会。多年来，我以同样的方式解释人生，并且得到了回报。这就是我帮助别人的方式。每个人都应该尽力而为，帮助他人，并且从中得到快乐。如果一个人回到家，想到当天偷了一元钱，或是抢劫了别人靠诚实赚来的钱，他是无法安心休息的。第二天早上，他睡醒了却仍然感到疲惫，怀着沉重的心情去上班，因为他的良心受到了谴责。即使他积攒了上百万元，也根本算不上一个成功的人。相反，如果一个人在自己赢得权利和利润的同时始终与他人分享，那么他不仅每天都过着有意义的生活，而且还走在一条通向巨大财富的辉煌的道路上。无数万的百万富翁的故事证实了这一点。

那么说自己在费城开店却一无所获的人，他的经商原则一定是错误的。假如我明天早上走进你的商店，问：“你认识某人吗？他住在哪里？”

“啊，对，我见过他，他在街角的商店里工作。”

“他是哪儿的人？”

“不知道。”

“他家里几口人？”

“不知道。”

“大选时他投了谁的票？”

“不知道。”

“他去哪儿做礼拜？”

“不知道，我也不在乎。你为什么问这些问题呢？”

如果你在费城开店,你会这样回答我吗?如果是,那么你的经营方式就像当年我在马萨诸塞乡村替父亲照管杂货店时一样。你不知道自己的邻居在来费城以前住在哪,也不介意。若是介意的话,你现在就是一个富翁了。你要是足够关心他,对他的事情感兴趣,弄明白他需要什么,你就会发财了。你却总是抱怨:“没有赚钱的机会呀!”你错了,机会就在你的家门口。

另外一个年轻人站起来说:“我不能靠做生意为生。”我谈的虽然是生意经,其实适用于各行各业。

“你为什么不能做生意呢?”

“因为我没有资金。”

啊,这种懦弱的游手好闲之辈目光多么短浅!整日无所事事地站在街道拐角宣称:“如果有足够的资金,我就能赚大钱”,真是有气无力。“年轻人,你认为有了资金就能赚到钱吗?”

“当然了”。

而我要说:“当然不能。”

假如你的母亲很富有,能为你提供足够的资金,那么你是在为“她”做生意。

年轻人一旦得到并非自己所赚的钱就有祸害了。继承财产对他们来说毫无帮助。把钱留给你的孩子,对他们有百害而无一利,但是如果你使他们受到良好的教育,使他们信仰虔诚、高尚,留给他们很多朋友和一个好名声,这些将使他们受益匪浅。让他们有钱,对他们自己更不利,也对国家更不利。年轻人啊,假如你继承了财产,不要把这当成一件好事。钱会成为你一生的祸害,会使你无法享受到人生最美的东西。没有人比当代那些富翁的子女更让人可怜的了,他们没有经历过人生。可怜的富翁的儿子!他永远都不会知道人生最美好的东西是什么。

人生最美好的事情包括,一个自谋生路的年轻男人与心爱

的女人订婚,决心营造一个自己的家。爱给了他神圣的启示,使他渴望得到更美好的东西,于是他准备攒钱,开始改掉坏习惯,把钱存到银行里。当他有了几百元积蓄时,就去乡村找一所房子,可能因此而花去了一半存款。随后去接心上人,当他第一次将新娘带进新家时,他会无比自豪地说:“这个家是我靠自己赚来的,完全属于我,也属于你。”这是人生能有的最美丽的时刻。

然而一个富翁的儿子永远也不会有这种体验。他把新娘领进一所十分豪华的大宅,带她观赏各种陈设,但是不得不说:“这是我母亲给我的,那是我母亲给我的。”结果新娘简直希望与自己与他母亲结了婚。我可怜这种富翁的儿子。

有数据表明,马萨诸塞州十七个富人的儿子中没有--一个不在穷困潦倒中死去。我可怜富人的儿子,除非他们像范德比尔特的长子那样明智。这位长子这样问老范德比尔特:“你的钱都是自己赚的吗?”

“是的,孩子,我最初在渡船上干活的时候,每天只挣 25 美分。”

“那么,”儿子说,“你的钱我一点也不要。”

与父亲谈话后的一个星期六的晚上,他也试图在一艘渡船上找工作,没有成功。然而他最终找到了一个每周赚 3 美元的职位。假如一个富翁的儿子能这样做,他就会像穷孩子一样经受磨炼,这种磨炼对所有的人来说比高等教育还重要。然后他才有能力经管父亲的百万资产。但是通常富翁不会让儿子做早年令自己白手起家的那些事,也不允许儿子工作,孩子的母亲也对此严令禁止!为什么呢?因为母亲认为,如果她那纤细瘦弱的女孩般的可怜的儿子不得不靠自己的劳动谋生,那将是一种耻辱。这种富人的儿子不能让人同情。

我记得有一个富人子弟,就住在这附近。我参加过他举行

的盛大的宴会,有许多绅士出席,坐在我身边的是一位好心的年轻人,我准备告辞时他说:“康威尔先生,你已经病了两三年了。你回家的时候,坐我的大轿车吧。”我向他表示感谢。也许我不该以这种方式谈起这件事,但是我讲的是事实。我上了大轿车,坐在司机旁边,当我们驶到大街上时,我问他:“这辆车多少钱?”

“6800 美元,另外还要交税。”

“啊,”我说,“这东西的主人自己开过它吗?”

这话使司机开怀大笑,笑得太厉害,以至于车失去了控制,因为我的问题完全出乎他的意料之外。他把车开上了人行道,绕过街道拐角的一个灯柱后又重新回到街道上。他下了车,仍然大笑不止,整辆车都被他笑得颤抖起来。他说:“他开这东西!要是开到了地方,他知道怎么下车就算不错了。”

我还要给你们讲一讲尼亚加拉瀑布附近一个富翁的儿子。一天我布道回来,走进旅馆,快到前台的时候,看到一个来自纽约的百万富翁的儿子。他简直是人类软弱无能的样本,令人难以描述。歪戴着一顶瓜皮帽,帽子上面有一串金流苏;腋下拄着拐杖,上端的金子比他头上戴的还多。戴一副眼镜,看不见面前的东西,脚穿名牌皮靴,走路踉踉跄跄,裤子绷得紧紧的,根本无法坐下——打扮得像只蝗虫。这个蟋蟀一样的人走到前台,挪了挪看不见东西的眼镜,开始与服务员说话,还自以为口齿不清才讲英语。“先僧(生),醒(请)给我一色(些)子(纸)和杏(信)封!”服务员瞥了他一眼,从抽屉里拿出信封和纸张,从柜台上扔给那个人,然后转身去看登记簿。你们应该看一看信封扔过来时那个年轻人的模样。他像只火鸡似的鼓起身子,正一正看不见东西的眼镜,喊道:“快回来,先僧(生),醒(请)派个四(侍)者把这色(些)子(纸)和信封拿到那边的桌指(子)上。”嗨,这可怜、可悲、可鄙的美国跳猴!竟然不能将一些纸和信封拿到二十步

以外。我想是因为他无法弯下身把东西拿起来。这种畸形儿我丝毫也不同情。年轻人如果没有资金并不完全是件坏事。他需要的是常识,而不仅仅是金钱。

致富的奥秘

我能找到的最好的例证，是一个你们大家都熟悉的真实的故事。斯图亚特，纽约的一个穷孩子，最初开始谋生的时候只有1美元50美分。做第一笔生意，他就赔了87.5美分。第一次冒险就失败的男孩子，是多么幸运啊。他说：“我再也不会再在生意上冒险了！”他确实没有第二次冒险。那87.5美分是怎样损失的呢？这个故事恐怕大家都知道——他买了一些针线和纽扣，可是没有人需要，于是这些东西滞留在他自己手里，白白地赔了钱。他说：“我再也不会像这样丢一分钱。”然后他挨家挨户地询问人们需要什么，弄清楚之后，他用剩余的62.5美分来满足这些需要。无论你做什么——生意、职业、照管家务，生活中的任何事，都应当研究一下人们的需求，这就是成功的奥秘。你必须首先知道人们的需求，然后才能投入到最需要你的地方去。后来，斯图亚特按照这种原则，赚了4000万美元。沃纳梅克先生继续着他的伟大的事业，经营着斯图亚特在纽约创建的商店。他的财富来自于一个重要的教训：必须将自己的钱投入到人们需要的事务中。推销员们，你们什么时候能领会这个教训？制造商们，你们什么时候能明白，如果想成功，就必须先知道人们不断变化的需求呢？所有的人，所有的基督徒，无论做为制造商，商人，还是工人，都应满足人们的需要。这条原则适用于全

人类,像《圣经》本身一样深刻。

还有一个好的例子是关于约翰·雅克·阿斯特的。他是纽约阿斯特家族财富的创始人。这个借钱买船票渡过太平洋的身无分文的年轻人,凭借一条原则创造了阿斯特家族的奇迹。今晚在场的某个男孩子可能说:“可是,他们是在纽约发财的;要是在费城,就办不到!”我的朋友们,你们读过里斯的一本著作吗?书中有1889年一百零七位纽约巨富的数据资料。如果读了这些记录,你就会发现,在这一百零七位百万富翁中,只有七位是在纽约发家的。这一百零七位富翁当时拥有价值1000万美元的房地产,而其中六十七位是在居民不到三千五百个人的小镇赚了钱。如果读一读固定资产表,你就会发现,当今美国最富有的人,毕生都住在只有三千五百居民的小城。你是谁,住在哪,根本就不重要。假如在费城不能发财致富的话,在纽约也绝对办不到。

约翰·雅各·阿斯特的故事将证明,他的成功在任何地方都能实现。

他曾经花钱购买了一家严重亏损的女帽专卖店,原先的店主唉叹生不逢时,遭遇了恶运。而阿斯特却不这样认为,他相信“世上无难事,只怕有心人”。他一个人来到公园,坐在树荫下的长椅上。见一位女士挺胸抬头,吸引着许多游客的眼光,优雅大方地从他面前走过时,阿斯特就研究她的帽子,凭借眼力,记住了帽子的形状,花边的颜色,和羽毛上的装饰。于是,他回到商店,对店员说:“按照我的描述来做一顶帽子。摆在橱窗里,因为我已发现有位女士喜欢这样的帽子。”然后,他又回到公园,坐在长椅上,继续观察来来往往的女士。根据观察所得,吩咐店员们做出了一顶顶新颖别致的女帽。过了不久,顾客开始被吸引到他的店里来。这家商店就是纽约最兴隆的女帽和女服专卖店的

前身。阿斯特用他的行动证明了这样一条原则：成功在于努力！在于迎合市场，在于预知未来！

假如我走到听众当中，问大家，在这个工业发达的城市，有没有机会在制造业上发财。“有的，”某个年轻人可能说，“如果你能得到某个托拉斯的支持，或者有两、三百万美元做为创业的资金，你就有可能在这发财。”年轻人，打击“大企业”而致使托拉斯解体的史实证明，现今是发展小企业的大好时机。现在，即使你没有资金，也能在制造业中迅速发财，这是迄今为止的最好的机会。

但是有人可能说：“这样的事，根本就办不到，没有资本，怎么可能开始做生意呢？”我必须解释清楚，因为我有责任让每一个年轻男人和年轻女人明白，从而使他们尽快按同一个计划开始自己的业务。记住，年轻人，如果你知道人们的需求，那么你所掌握的关于财富的知识胜过所有的资金。在马萨诸塞州，有一个人失业了，十分穷困，他在家里懒散度日，直到有一天，妻子让他出去找工作，他听从了妻子的话。离开家，坐在海湾的岸边，把一块浸湿的木片削成一个小人。当天晚上，孩子们因小木人争吵起来，于是他又削了一个以使孩子们安静。当他正在削第二个小人的时候，一个邻居来到他家，饶有兴趣地看了一会，对他说：“你为什么不用玩具去卖呢？肯定能赚钱的。”

“噢，”他说，“我不知道该做些什么。”

“为什么不问问你家的孩子应该做什么呢？”

“那有什么用呢？”这位木匠说，“我的孩子和别人的孩子不一样。”

然而他还是接受了建议，第二天早上，女儿玛丽从楼上下来时，他问：“你想要什么样的玩具呢？”女儿告诉他，她想要玩具床，玩具脸盆架，玩具马车，玩具小雨伞，还说了一长串足以让他

做一辈子的东西。就这样,通过在家里询问自己的孩子,他获得了灵感。他找来烧火用的柴,因为他没有钱买木材,削出了那些结实的不涂色的玩具。许多年后,这些玩具传到了世界各地。那个人最初为自己的孩子做玩具,然后按照它们的式样,做更多的玩具,通过他家隔壁的鞋店卖出去。开始的时候,他赚了一点钱,渐渐地越赚越多。劳逊先生,在他的《狂热金融》一书中说,这个人曾经一度是马萨诸塞州最富有的人。如今他拥有 1000 万美元,并且三十四年来,始终按照同一条原则赢得财富——一个人必须通过了解自己家的孩子喜欢什么从而判断别人家的孩子喜欢什么;通过了解自己,自己的妻子和孩子而知晓他人的内心,这是在制造业上通向成功的神圣的道路。“噢,”你们要问,“难道他没有任何资本吗?”有的,一把小刀,但是不知道这把刀是否是他自己花钱买的。

我曾经在康涅狄格州新不列颠讲过这个故事,当时听众中有一位坐在第五排的女士回到家,想把衣领取下来,但是领子上的纽扣卡在扣眼里了。她把纽扣拽出来,说:“我要发明更好的东西系在衣领上。”她丈夫说:“听了康威尔先生今晚的演讲,你就发现需要发明更好更方便的系衣领的东西。这就是人类的需求,这就是巨大的财富。那么,你就发明一种新的纽扣吧,你会发财的。”他嘲笑妻子,其实也间接嘲笑了我,这是我所经历的最令人伤心的事,就像午夜幽暗的黑云笼罩着我。尽管半个多世纪以来我一直辛辛苦苦地劝导人们,实际的收获还是那么微小。今天晚上虽然你们大家对我大加称赞,但是我不相信你们当中能有十分之一的人因为听了今天的演讲而赚上百万元;不过这不是我的错,而是你们自己的错,这话是诚恳的。如果大家从来不按我的建议去做,那么我的话有什么用呢?当丈夫嘲笑这位女士的时候,她下定决心要发明更好的衣领纽扣;当一个女人下

定决心的时候，她就真能做到，并且毫不声张，就开始动手做了。正是这位新英格兰的女人发明了现在随处可见的按扣。要想解开衣服，把扣子扯开就可以了。这种纽扣的发明者就是这位女士。后来，她还发明了另外几种不同的纽扣，并且投入了更多的资金。于是，有一些大厂家闻讯后便与她合作。如今，这个女人每年夏天都乘坐自己的私人汽船在海上旅行，与她丈夫一道！如果必要的话，她有足够的钱为他买一个外国的公爵、伯爵或是类似的现今最尊贵的称号。

这件事说明了什么道理呢？它所表明的是财富离你们太近了，可是你们却从它的上边看过去因而忽视了它；这个女人不得不从它的上方看过去，因为她的财富就在颈下。

我曾经在一份报纸上读到过这样一个论断：女人从未发明过任何东西。那家报纸简直应当重办。

如果说女人不能发明任何东西，那么我要问，是谁发明了提花机？你们穿的一针一线都是靠它织出来的。发明人是雅卡尔夫夫人。印刷工人用的滚筒，印刷机，是农民的妻子发明的。谁在南方发明了轧棉机，从而使我们国家的财富奇迹般地增长？是杰纳瑞尔·格林夫人。惠特尼先生讲解了其中的原理。是谁发明了缝纫机？如果明天我到学校去，问你们的孩子，他们就会回答：“是伊利阿斯·豪。”

我和豪一同参加了南北战争，经常住在同一顶帐篷里。我常听他讲，他花了十四年时间，试图发明缝纫机，都没有成功。然而有一天，他的妻子下定决心，因为这种东西如果不能很快被发明出来的话，一家人就得饿死了，于是仅仅用了两个小时，她就成功地发明了缝纫机。当然豪先生用自己的名字申请了专利。男人一惯做这样的事。谁发明了除草机和收割机？根据麦柯考米克先生最近刚刚发表的内幕情况，发明者是一位弗吉尼

亚州的妇女。麦柯考米克先生的父亲和他本人试图发明收割机,但是两个人都失败了,于是便放弃了努力。然而这个女人拿了很多大剪刀,把它们钉在一块木板的边上,每一对剪刀都有一支把柄是松动的,然后用线把这些大剪刀连接起来,向一个方向拉动,剪刀就合起来,向另外一个方向拉动,剪刀就打开。就这样,她找到了除草机的原理。你要是看一看除草机,就会发现,它不过是由许多大剪刀构成的。如果女人能发明除草机,发明提花机、轧棉机,发明意义深远的轧钢机(卡耐基先生说,轧钢机为美国所有的钢铁厂奠定了基础),那么,我们男人就能发明天底下任何东西。我这样说是为了鼓励男人们。

谁是世界上最伟大的发明家?我又一次提出这个问题。他就坐在你身边,或者就是你本人。“噢,”可是你会说,“我一生从未发明过任何东西。”伟大的发明家们也没有任何发明创造,直到有一天发现了一个重大秘密。你觉得大发明家就应该有一颗大脑袋,或者应该像闪电一样犀利吗?根本不是。真正伟大的人普普通通、平淡无奇,深明常理。如果没看到他实际的成就,你做梦都不会想到他是位天才的发明家。他的邻居们也并不把他看成伟人,人们在自家后院永远不会发现出什么新奇的东西。于是常说,自己的邻居中哪会出伟人呢,他们都远在别的地方。身旁的伟大之处总是如此简单,如此朴素,如此真实,如此实际,以至于邻居和朋友们从来也注意不到。

真正的伟大经常不为人知,这是事实。人们对最伟大的男人、女人一无所知。我去加菲尔德将军家为他写传记的时候,他家的大门前围了一大群人。一个邻居,知道我事情紧急,就把我带到将军家的后门,喊到:“吉姆!吉姆!”过了一会儿,“吉姆”来开门,让我进了屋。就这样,我为美国最伟大的人之一写了传记。然而在他的邻居眼中,他不过还是过去的“吉姆”。如果你

认识费城的一位伟大人物,而且明天就能遇见他,那么你一定会这样问候他:“你好吗,山姆?”或者:“早上好,吉姆。”

由于南北战争时期的一个战友被判处死刑,我平生第一次来到首都华盛顿,进入白宫拜见总统。在等候室里,我和许多人坐在长椅上,总统秘书一个接一个地询问他们的要求。问完了一排人,秘书进去了,然后重又出现在门口,向我示意。我走进前厅,秘书说,“那扇门就是总统的办公室。敲敲门进去就可以了。”我感到从未有过的害怕,僵直地站在美国总统的门前,动弹不得。我上过战场,在安提他姆,炮弹在我们周围嗖嗖掠过,我也没有像那天走进那扇门那么害怕;但是最后,我还是鼓起了勇气,不知勇气是从哪里来的。我伸直胳膊,敲了敲门。里面的人根本没来开门,只是喊到:“进来,坐下!”

我进去了,欠着身坐在椅子边上。心想要是此刻远在欧洲该有多好啊!坐在桌后的那个人没有抬头看我。他属于世界上最伟大的人之列,仅仅凭一条原则使自己成为一个伟人。要是全费城的年轻人现在都在这就好了,我要给他们讲这条原则,因为这条原则能给这座城市和人类文明带来深远的影响。亚伯拉罕·林肯成为伟人的原则几乎能被所有的人采用。那就是:不管做什么,都倾尽全力,坚持到底,直到完全胜利。这条原则能在所有的地方造就伟人。他继续埋头批阅桌上的文件,我坐在那儿,禁不住颤抖。最后,他把文件用绳缚好,放到一边,抬起头,疲惫的脸上露出一丝微笑。他说:“我很忙,只有几分钟时间。请你用最简洁的话告诉我你的要求。”我开始讲那件案子。他说:“这件事的本末我都听说过,你不必再多说了。就在几天前,斯坦顿先生还跟我谈过这件事。你可以回旅店去,放心吧,总统绝不会签署命令,将一个不满20岁的男孩子处以死刑的,绝对不会。你可以把我说的话转告给他的母亲。”

然后,他问我:“战场上怎么样?”

我说:“有时候我们很泄气。”

他说:“别担心。我们现在要赢了,已经离光明很近了。谁也不应该指望做美国总统,任期满了的时候,我会很高兴的。到那时,我和泰德要回到伊利诺斯州斯普林菲尔德老家去。我已经在那买了一座农场,即使重新又每天只赚 25 美分,我也不在乎。泰德养了几头骡子,我们还要种洋葱。”

接着他问我:“你是在农场长大的吗?”

我说:“是的,我是在马萨诸塞州伯克郡山庄长大的。”

他将一条腿从大椅子的一角伸出来,说:“我从小就常听说,在伯克郡山庄,你们必须把羊的鼻子削尖,它们才能把嘴伸到岩缝里吃草。”他显得那么亲切,那么普普通通,那么像庄稼人,使我的拘谨一下子无影无踪了。

随后他又拿起一卷文件,望着我说:“再见。”我明白他的意思,站起来,走出去。出门之后,我难以相信,自己刚刚见过美国总统。几天后,我仍然在那座城市,看到人群穿过白宫东屋,瞻仰林肯的柩枢,我看着遇刺的总统微微上抬的面孔,心想,就在几天前,我刚刚见过他,他是如此朴实无华,但却是上帝选定的最伟大的人之一,带领一个国家走向最后的胜利。可是在他的邻居眼里,他不过是“老艾贝”。举行第二次葬礼的时候,我也应邀扶送总统的柩枢安放在斯普林菲尔墓地。坟墓四周,站着林肯的老邻居,对他们来说,总统仍然只是“老艾贝”。

你见过有人趾高气扬,大摇大摆,撞在正在干活的汽车修理工身上吗?你觉得这种人伟大吗?他不过是只吹起来的汽球,被两只脚拽住。这种人毫无伟大之处。

谁是伟大的男人、女人?几天前,我听说了一个小东西的故事,正是这个小东西使一个一贫如洗的人发了财。他有过一次

痛苦的经历,正是这次经历使他——一个既非发明家也非天才的人,发明了一种新的别针,也就是现在的安全别针。靠小小的安全别针,他成为美国最富有的家族之一的创始人。

麻萨诸塞州有一个穷人,是制钉工厂的工人,38岁时因为工伤,不能继续在车间干活,只能在办公室里擦账单上用铅笔做的记录,工资很低。他每天用橡皮擦账单,手很容易就累得酸疼。后来,他把一块橡皮绑在一根小棍的一端,用它擦账单,像是在开飞机。他的小女儿看见他的样子,说:“你有了自己的专利。”这位父亲后来说:“我女儿告诉我,拿一根小棍,把橡皮绑在一头,就是一项专利,最初的想法就是这样。”他在波士顿申请了专利。如今我们使用的带橡皮的铅笔就源于这项专利。这位工人后来成为了一位百万富翁。

坚信自己

我有一个问题：请大家告诉我费城有哪些伟大的男人、女人。有位先生可能会站起来说：“费城根本没有什么伟人，伟人不住在这，他们远在罗马，圣彼得堡，伦敦，马纳温克，或者别的什么地方，就是不在费城。”现在我要谈一个最关键的问题，一个让我苦思冥想的问题：为什么费城没有成为一座更富有、更伟大的城市？为什么纽约超过了费城？有人说：“因为纽约有海港。”为什么美国有许多别的城市也超过了费城？原因只有一个：我们费城人贬低自己的城市。如果世界上有哪座城市需要被人强迫才能前进，这就是费城。修建林荫大道的提议被驳回；修建更先进的学校的提议被驳回；实行法制改革的提议也被驳回；所有的建议和改进，都被驳回。费城一直待我很好，但我必须向这座美丽的城市指出：我们应该好好巡视一下自己的城市，百业待兴，我们应当做一番轰轰烈烈的事业展示给世人看，就像芝加哥，纽约，圣路易丝和旧金山的人一样。啊，如果我们能够唤起费城人的这种精神，我们就能把它建设成伟大的城市！

奋起吧，几十万费城人，相信上帝、相信人类，相信就在这里有天赐良机——不是在纽约，或者波士顿，而是就在这里——有发展商业的时机，有赢得生命中全部有价值的东西的时机。让我们开始振兴费城的事业吧！

这些就是我冒昧要说的，因为我已经讲了很长时间了。但是还有另外两个年轻人，一个站起来说：“费城将会出现一位伟人，但是以前从未有过。”

“噢，这是真的吗？你将什么时候成为伟人？”

“当我在选举中获胜担任政治职务的时候。”

年轻人，难道你没有在政治学的初级课本里学到这样一个道理：在我们现行体制的政府中，担任公职是证明一个人渺小的基本依据？在这个人民当家做主的国家，政府为人民所有，为人民服务，只要这条原则不变，担任公职的人就仅仅是人民的公仆。《圣经》说仆人永远高不过主人。还说道：“被派遣的人不可能高过派遣他的人。”如果人民是真正的统治者，那么我们不需要貌似伟大的人担任公职。假如这种伟大的人担任了政府要职，今后十年内我们国家就会变成一个帝国。

在妇女即将获得选举权之际，我听到许多年轻女人说，“将来有一天我也要成为美国总统。”我支持妇女即获得选举权，这是不可逆转的。也许以后我本人也想担任一个职务；但是如果担任公职的野心影响了妇女参加投票，那么我要把留给年轻男人的告诫告诉她们；仅仅获得到投一票的权利，是毫无意义的。除非你能控制一张以上的选票，就没有人会知道你，你的力量微小得没有人能感觉到。这个国家不是靠选票来统治的。你认为选票这么重要吗？这个国家靠影响力来统治，靠勇于控制选票的雄心和魅力。为了担任公职而投票的年轻女人犯了一个愚昧的错误。

另外一个年轻人站起来说：“在这个国家，在费城，将会出现伟大的人。”

“果真如此吗？什么时候？”

“当发生一场伟大的战争的时候，因为墨西哥的挑衅或者英

国愚蠢的行径而发生了战争,或者与日本、中国,或某个遥远的国家之间爆发了战争。到那时,我将迎着炮口冲过去,在闪亮的炮火中冲锋陷阵,我要跳进敌军阵营,扯下他们的旗帜,扛走它,赢得胜利。我将荣归故里,肩上佩戴着星章,担任国家赠给我的任何职位,我将成为一个伟大的人。”

不,你不会成为伟人。你认为政府职务会使你伟大,但是记住,如果你在得到职位之前很平庸,在担任职务之后也不可能变得伟大。这只能是个讽刺。

纪念对西班牙战争胜利五十周年之际,我们举行了和平的庆祝活动。欧洲国家对此难以理解,他们说:“再过五十年,费城就不会听说过什么西班牙战争。”你们当中有些人看到了布劳得大街上的游行队伍。我当时不在费城,家里人写信告诉我,载有豪普逊中尉的四驾马车正好停在我们家大门外,人们高呼,“豪普逊万岁!”假如当时我在场,我也会这样喊的,因为豪普逊理应从这个国家得更多的荣誉。如果我走进一所学校,问:“是谁在圣地亚哥击沉了梅里马克号?”男孩子们就会回答:“豪普逊。”那么他们只说对了十分之一。因为那艘船上还有另外几位英雄,他们为了坚守岗位,一直暴露在西班牙军的炮火下;而豪普逊,做为一名军官,本可以理所当然地呆在烟囱后面。这里聚集着费城最聪明的人,但是,也许没有一个人能够说出另外七个人的名字。

我们不应该这样讲授历史,而应当教育人们:无论一个人的职位多么卑微,只要他尽了全部职责,他就与现任总统有同样的资格获得美国人民给予的荣誉。但是我们并没有这样教育人们。到处讲授的都是,所有的战役都是将军们打的。

我记得,南北战争之后,我去南方看望罗勃特·爱德华·李将军,他是位虔诚的基督徒,南方和北方都认为他是一个伟大的美

国人，都为他而骄傲。将军给我讲了他的一个仆人的故事。他叫拉斯特斯，是应征入伍的黑人士兵，有一天，李将军把他叫过来，取笑说：“拉斯特斯，我听说你们全连的人都阵亡了，你为什么没死呢？”拉斯特斯冲他眨眨眼，说：“因为每当战斗打响的时候，我就和将军们一起后退。”

我还记得另外一件事。我闭上眼睛——紧紧地闭上——啊！我看到了年轻时代认识的面孔。是的，他们曾经对我说，“你年富力强，夜以继日地工作，仿佛从不停歇！你不会变老的。”像任何一个同龄老人一样，当我闭上眼睛的时候，许多年前爱过和失去的人的面孔接连出现。我知道，无论怎么说，自己现在已是暮年。

现在，我闭上眼睛，又回到了马省的家乡，我看到了山顶上的牛栏；还看到了那儿的马棚。我看到了公理会的教堂；看到了市政厅和登山者的小屋；看到很多人成群结队而出，穿着鲜艳夺目，我看见彩旗飘扬，手绢挥舞，听见了乐队在演奏。我看见那一连征战入伍的士兵列队走入广场。我不过是个男孩子，但已是一连之长，趾高气扬。一根缝衣针就能把我戳碎，但当时却觉得，那是世界上的人能够经历的最伟大的事件。如果你曾经梦想过做国王或女王，那就去被市长接见吧。

在雄壮的乐曲声中，人们倾城而出迎接我们。我无比骄傲地带领我的军队列队走过那片公地，下山走进市政府。我的士兵穿过中央的过道，各自就坐，我坐在第一排。一大群人，大约有一二百人拥进来填满了礼堂，四周都站满了人。然后，政府官员入场，在讲台上坐成半圆形，市长位居中央。这个人以前从未担任过任何公职；但他是个好人，并且认为公职能使一个人伟大。当他在讲台上突然发现我坐在第一排的时候，就立刻走到讲台，邀我上台与市政府官员们坐在一起。我参战之前，他们当

中谁也没有注意过我,除了建议老师惩罚我,可是现在我被邀请上台,与他们比肩而坐。噢,上帝!当时,市长就是帝王,我们那个时代的国王。巨大的荣誉让我激动不已,热血沸腾。

我坐好之后,大会主席站起来,走到桌边,我们都认为,他会介绍公理会的牧师,由牧师向返乡的士兵演讲,因为他是全市惟一的演说家。然而,当观众们发现那个老家伙自己要演讲的时候,禁不住脸上都显出惊异的神情。他一生从未发表过演说,但是他犯了许多多人犯过的错误。他似乎认为只要他担任了政府职务,就能变成伟大的演说家。如果一个人长大想做演说家,小时候却不知道练练嘴皮子,那有多奇怪。

牧师早已将演讲稿背得烂熟,在草场上来回踱步背诵的时候,把牛都吓呆了。他将稿子摊在桌上,推一推眼镜,在讲稿上探身停了一会,然后大踏步走向演说台,脚步响亮而沉重——咚,咚,咚。可以想见,他一定对演讲的题目做了深入的研究,因为他表现出一种慷慨激昂的神情。他把身体的重心落在左脚跟,两肩后仰,右脚成45度角微微向前伸出,开始演讲。有人会说:“是不是太夸张了?”毫不夸张。演讲就是这样的:

“公民们——”他一听到自己的声音,手指就开始抖动,双膝打颤,然后全身发抖。他哽噎了,说不出话来,回到桌边去看讲稿。然后他握紧拳头,鼓足勇气,重新开始:“公民们,我们——公民们,我们——我们——我们——我们——我们——我们很高兴——我们很高兴——我们很高兴。我们很高兴欢迎这些曾经浴血奋战的战士回到家乡——重又回到家乡。我们尤其——我们尤其——我们尤其,我们尤其高兴看到这位年轻的英雄今天与我们在一起”(这是指我)——“这位年轻的英雄,在想象中”(朋友们,记住他说了这句话;如果他没有说“在想象中”,我提到这个短语就显得过于自以为是了)——“这个年轻的英雄,在想

象中我们看见他带领——我们看见他带领——带领，我们看见他带领他的部队走向最激烈的战斗。我们看见他明亮的——我们看见他明亮的——他明亮的——他明亮的剑——在阳光下闪耀，他向着部队高喊，‘冲啊’！”

啊，天哪，天哪，天哪！那个好人对战争一无所知。任何一个合众国部队的战友今天晚上都可以告诉你们，步兵军官在危险来临之时走在士兵前面，几乎是犯罪。“他，举起在阳光下闪耀的明亮的剑，向着部队高喊，‘冲啊’！”我从来没这样做过。你们想一想我能走在士兵的前面被前方的敌人和后面的士兵射死吗？那根本不是军官应处的位置。在实际的战斗中，军官的位置是在战线后方。职位越高，向后走得愈远。不是因为他们不如士兵勇敢，而是因为战争法就是这样要求的。不管是军官还是士兵，只要坚守了各自的岗位，尽了职责，都是伟大的！

啊，当时我学到了这个教训，只要时钟继续为我敲响，我就永远也不会忘记。伟大不在于将来担任什么职务，而在于尚贫穷时做大事，仍卑微时成壮举。一个人要想伟大，此时此刻，就在此地，就在费城，就应当伟大。如果他能献给这座城市更好的街道，更好的人行道，更好的学校，更多的大学，更多的幸福，更先进的文明，更虔诚的信仰，那么他在任何地方都是伟大的。让每一个在场的男人和女人都记住这一点，如果你想伟大，就必须从你所在之处做起，从你现有的位置做起，从费城开始，从现在开始。一个人应当能给他的家乡带来福利，能在他所住的地方做个好公民，能建设更美丽的家园，无论做售货员、出纳员、家庭主妇，无论生活富裕还是贫穷，都能创造幸福，无论在任何地方都能伟大，他必须首先在自己的家乡——费城，变得伟大。