

羊皮卷全书



红宝石卷

获取成功的精神因素

[美]奥格·曼狄诺/推介

Og Mandino

[美]克莱门特·斯通等著



海天出版社



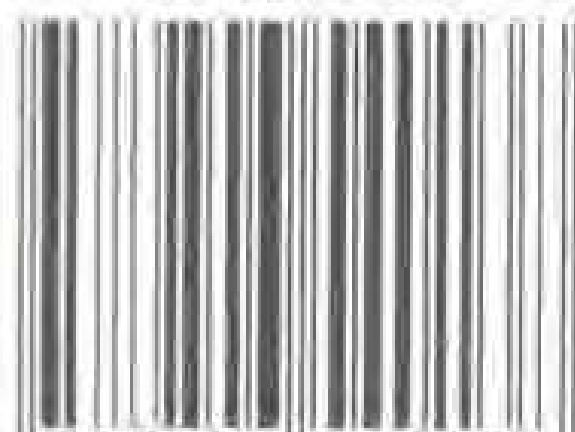
获取成功的精神因素

从失败到成功的销售经验
思考与致富

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，甚至能够改变无数人的生活命运，《世界上最伟大的推销员》就是这样的作品，而本丛书所辑录的这11本书，则是作者的灵感之源、生命之泉。

Guoqu Jingshen Dinsu

ISBN 7-80654-013-X



9 787806 540138 >

ISBN 7-80654-013-X

B·1 定价:19.00

羊皮卷全书

获取成功的精神因素

〔美〕奥格·曼狄诺 推介

海天出版社

Shuoqu Jingshen Dinsu

羊皮卷全书

红宝石卷

获取成功的精神因素



[美]奥格·曼狄诺/推介

Og Mandino

海天出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

获取成功的精神因素/ (美) 斯通等著; 王小燕等译. —深圳: 海天出版社, 1999.6

(羊皮卷全书/陈大鹏主编)

ISBN 7 - 80654 - 013 - X

I. 获… II. ①斯…②王… III. 成功心理学-美国-普及读物 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 21011 号

海天出版社出版发行

(深圳市彩田南路海天大厦 518026)

[http://www. htph. com](http://www.htph.com)

策划编辑: 张 曼 责任编辑: 薛 亮

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

深圳建融印刷包装有限公司印刷 海天出版社经销

1999 年 6 月第 1 版 2001 年 12 月第 6 次印刷

开本: 850mm × 1168mm 1/32 印张: 11.75

字数: 265 千 印数: 32001 - 37000 册

定价: 19.00 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需的智慧。

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 he 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、寻找赖以度日的种种答案。

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,他把十一本书一一找来细细地阅读,渐渐,笼罩在心头那一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度藏有什么大智慧,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

从失败到成功的销售经验

弗兰克·贝特格

我对此书的见解.....	(5)
我为什么写这本书.....	(7)
第一部分:使我走出失败的想法	(9)
第二部分:销售成功的准则.....	(25)
第三部分:赢得他人信任的 6 种方式.....	(65)
第四部分:怎样使得人们愿意和你做生意.....	(78)
第五部分:推销的步骤.....	(98)
第六部分:不要惧怕失败	(133)

思考与致富

拿破仑·希尔

思想决定一切.....	(141)
思考致富第一步:欲望	(153)
思考致富第二步:信心	(168)
思考致富第三步:自我暗示	(182)
思考致富第四步:专业知识	(186)
思考致富第五步:想象力	(198)
思考致富第六步:计划	(207)
思考致富第七步:决心	(228)

思考致富第八步：毅力 (238)

思考致富第九步：智慧 (251)

思考致富第十步：神秘的性 (256)

思考致富第十一步：潜意识 (262)

思考致富第十二步：头脑 (266)

思考致富第十三步：第六感 (272)

清除恐惧获得成功..... (279)

获取成功的精神因素 N·克莱门特·斯通

这是我们生活中的重要名词..... (310)

十个与成功紧密相关的问题..... (313)

十七项意义非凡的成功原则与十七个经典的
成功事例以及十七条警世励志和成功格言..... (314)

现在是测定你自己成功商数的时候了..... (358)

从失败到成功的 销售经验

原著 (美)弗兰克·贝特格
徐秋石 编译整理

关于本书

本书作者弗兰克·贝特格先生的成功与富兰克林先生的成功有很多相似之处,其中最明显的一点就是,他所受过的教育也不多。但凭借自己在多年工作过程中的努力进取与顽强拼搏,他终于获得了惊人的成功。

贝特格先生 11 岁开始卖报,18 岁正式开始他的推销员生涯。奋斗了 12 年,当他 29 岁时,成为了美国的富翁之一,“国际大师级的推销员领袖”。

贝特格先生的推销术在美国市场上是一种革命,它非常“霸道”,使得不同阶层的众多的人士都接受了他推销的商品。这是一种市场奇迹与商业奇迹。

这雄辩地证明了“销售是科学的再生产”这一经济理论,无疑对我们的社会生产起着极大的补充、调节与推动作用。

由于贝特格先生的杰出贡献,他受到了广大美国民众特别是众商家、从事各种工作的商业人员的崇拜与欢迎。贝特格先生已经成功地推销了自己的商品,现在他更要把自己的知识——从失败到成功的销售经验推销出去。他在全美举办讲座与巡回演讲,引起了竞选总统般的轰动,极大地刺激了各社区的经济与文化发展。

现在您手上拿着的这本《从失败到成功的销售经验》，就是贝特格先生根据他的动人演说所写的书，这里面所讲的话，全是专家的经验之谈，科学而又现实，无空言、无假设。虽然美国市场与中国市场有着很大区别，但无疑这是我们很好的借鉴，极具指导意义。

愿朋友们把自己推销出去，毫不留情地摘取成功的果实。

我对此书的见解

戴尔·卡耐基

我自 1917 年就认识了此书的作者——弗兰克·贝特格。他自幼饱受艰辛。只受过一点点基础教育,从未毕业于任何一所正规的学校。他的人生经历是典型出色的美国式的成功故事。

当弗兰克·贝特格还处于孩提时,其父撒下其母及 5 个幼小的孩子撒手人寰。他 11 岁时就不得不在凌晨 4 点半起来到街上卖报,帮助靠替人缝补浆洗来养家糊口的母亲。贝特格先生曾经对我说过多次,在那些日子里他们的晚餐经常是一些粗糙的玉米、蘑菇和脱脂奶。

当贝特格 14 岁时,他不得不辍学,替一个机械师做帮工。18 岁时他成了一名职业棒球手,在圣路易丝·卡丁内尔斯队打三垒。一次在芝加哥迎战芝加哥出租车队时,弄伤了手臂,自此不得不放弃了棒球。

贝特格回到家乡费城,当了一名人寿险推销员,但他的业绩极差。但是在接下来的 12 年中他赚够了钱并拥有了 7 万美元的固定资产,他所拥有的使他可以在 40 岁就退休享清福。在费城我结识了他,当年他 29 岁。此时的他已经从失败中走向了成功,成为美国最成功和薪酬最高的推销员之一。几年前我曾劝说他与我一起在一所由美国商会主办的每周训练班开办系列讲

座,把他的经历告诉大家。该训练班的主题内容是“领导、培训、人际关系和销售”。

弗兰克·贝特格以他在 25 年的推销生涯中,销售了 40000 份人寿险,平均每天 5 份的业绩赢得了讲演和著述的资格。

弗兰克·贝特格演讲的第一个题目是“一个使我收益和快乐倍增的概念”。这是迄今为止我所听到的对“热情”的最好的和最有灵性的解释。是“热情”使贝特格从失败走向成功,也使他成为美国薪酬最高的推销员之一。

贝特格第一次演讲结结巴巴的。我跟随他从俄勒冈的波特兰到佛罗里达的迈阿密,看到了通过他睿智和充满灵性的演讲给听众带来了奇妙的效果后,便力邀贝特格把演讲内容写成一本书,来阐述他推销的经验、技巧和哲学。

现在置于你案头的就是这样一本有益的书。无论你推销的是保险、鞋子、船或者是新开发的产品,它都将是有用的。

我极力向你们推荐此书。如果我从事推销,我情愿从芝加哥步行到纽约去得到这样一本书,因为你可从中汲取营养。

我为什么写这本书

一次偶然的机会我和戴尔·卡内基登上了同一趟火车。戴尔是去田纳西的孟菲斯做演讲。

旅途中戴尔对我说：“弗兰克，我去一个由美国商会主办的训练班演讲，你何不同去给学员讲些销售方面的内容？”

我认为戴尔在开玩笑，便说道：“戴尔你知道我甚至没有从一所正规学校毕业过，哪能去做什么演讲啊？”戴尔说：“你只是去说说你在销售中是如何从失败走向成功和在销售中做了什么就行了。”

我考虑了一下，答道：“好吧，这我还能做到。”

在以后不长的时间里，我和戴尔走遍了全美国。面对热心的听众我们几乎每周有三天在演讲。

以后，戴尔又问我：“弗兰克，你干吗不写本书？现在许多销售的书是一些从未做过销售的人写的，你干吗不以新的方式写一本呢？用这本书形象地告诉读者你到底如何在销售中从失败走向成功；告诉读者你的奋斗。这完全不同于讲座，要告诉读者你作为推销员的人生经历。”

我经过认真考虑，认为这样写似乎是太有点自吹自擂了，便答道：“我不想写。”接下来是戴尔用了整整一个下午来说服我，他只是要我把在讲台上所说的内容变成文字就成了。戴尔说：

“在我们作过讲座的每一个城市，那些商会的小伙子们都问我‘弗兰克·贝特格干吗不著书立说呢？’你大概还记得盐湖城的那个年轻人说的吧，他打算为他的未来投资 40 美元，这 40 美元就是用来成为第一个购买你的书的人，他认为他从中所获得的收益将数倍于他的投资。”

经戴尔这么一劝，我很快就开始写书了。我希望用这本书告诉读者我人生旅途中的疏漏和错误，以及我是如何从失败与绝望中走出来的。当我开始从事推销时，有两点是我非常生疏的。首先我对推销的东西一点都不了解，如果是打赌，我赢的可能性只有千分之一；其次没有任何人信任我。

希望你们能翻翻这本书。如果读后感到我是在自吹自擂，这实在不是我写作的本意。我只想为人们提供些有益的东西，如果对你有帮助的话。

第一部分

使我走出失败的想法

1. 使收益和快乐倍增的想法

我开始职业棒球生涯不久,就受到一次沉重的打击。那是在 1907 年,我在宾州的约翰斯顿打球,参加三州联赛。当时我正年轻并渴望出人头地,但却无端被解雇了。如果当时不去找解雇我的球队老板,问个究竟,我的整个生活可能就完全不一样了;而且我也不会写这本书了。

我问老板为什么解雇我,他说,因为我懒惰,打球时无精打采,像是一个打腻了的老球员,还说如果不是懒怎么会像那个样子。我争辩着说,打球时我太紧张,真想在人群中躲起来,并保证我会努力消除这种紧张。可老板说,那没有用,那只能拖你的后腿。弗兰克,离开这儿后,无论你去哪儿,都要振作起来,工作中要有生气和热情。

离开了每月挣 175 美元的约翰斯顿队,我来到宾州的切斯特队参加大西洋联赛,每月只挣 25 美元。就这点薪水实在无法让我有热情,但我还是努力地去做事。到切斯特队三天后,队里的老球员丹尼对我说:“弗兰克,你干吗参加这么低级别的联赛

呢？”我说：“如果我知道怎么能找到更好的活儿，我哪儿都愿意去。”

一周后，丹尼劝说康州的纽黑文队试着吸收了我。到该队的第一天成为我记忆中永不磨灭的重大事件。联赛中没人熟悉我，也没有人责怪我懒惰。我下定决心在这次联赛中一定要成为最有激情的球员，我决不食言。

从那一刻起，我在球场上就象一个充足了电的人。我掷球是如此之快和有力，以致于几乎要震落内场接球同伴的手套。一次比赛中，烈日当空，温度足有华氏 100 度。我与对手斗智，抓住对手接球失误的机会奋力跑向主垒，赢得至关重要的一分。如果因怕中暑而不去努力的话，恐怕就会失去这一分。

“激情”像奇迹般地在我身上发生了三种作用。

1. 几乎全部克服了我的恐惧心理与紧张情绪，我打得比想象中还要好。

2. 我的热情感染了其他队员，他们也变得富有热情了。

3. 在烈日当空的酷热中比赛，我的感觉比以往任何时候都好。

更使我感到震惊的是第二天早晨的报纸上赫然登着有关我的消息，上面是这样写的：“这个新手充满了激情并感染了我们的小伙子们。他们不但赢得了比赛，而且看来比任何时候都好。”

这家报纸还给我起了个绰号叫“锐气”，称我是队里的“灵魂”。我剪了一份报纸给开除我的约翰斯顿的老板寄去。你能否想象得到他看报纸时的表情？三周前他开除了一个懒惰的球员，可现在他的绰号竟然是“锐气”。

于是我的月薪从 25 美元涨到 185 美元，除了“激情”还有什么能使我的月薪在十天内上升 700% 呢？实际上使我的月薪猛

增 700% 的,并不只是我球技出众或是有很强的能力,在投入热情打球以前,我对棒球所知甚少。三年中,从月薪 25 美元的切斯特队到纽黑文队,“完全是凭着激情”,我的月薪涨了三十倍。除了“激情”没有什么使我获得如此大的成功了。

又过了两年。一次在芝加哥队与当地的“出租车”队比赛时,我受了重伤。当时在疾跑中我接住了一个对方的一个短打球,我使劲将球掷出时,胳膊上突然产生了钻心的疼痛,我的胳膊骨折了。这次事故使我放弃了棒球职业。在当时这对我来说简直是一场悲剧。可现在回过头来看这件事又成了我人生旅途中的一件幸事。

退出职业棒球生涯之后,我回到费城老家,当上了一名分期付款卖家具的收款员,成天骑着自行车在街上转,每天挣 1 美元的辛苦钱。就这样度过了沉闷的两年之后,我决定受聘于一家人寿保险公司推销人寿保险。以后的十个月是我生活中最漫长和令人沮丧的十个月。经过十个月的沉闷的推销,我认为自己根本就不适合当一名人寿险推销员,于是开始翻找招聘广告,当时认为自己当个船员也不错。——此时我已意识到自己无论干什么都被一种莫名其妙的、复杂的恐惧感控制着,于是我听了戴尔·卡耐基先生所主持的演讲。一次我发言时,卡耐基先生打断了我,说道,“等一等,等一等,贝特格先生,你的发言怎么毫无激情呢,你毫无生气的发言怎么能使大家感兴趣呢?”卡耐基先生以鼓动的口气给我讲解了“激情”一词,讲到激动处,他抄起一把椅子狠狠地摔在地上并且摔折了一条腿。

这一夜,我睡觉前坐在床上想了一个小时,思绪又回到在约翰斯顿队和纽黑文队打棒球的日子。我意识到毁了我棒球生涯的东西也还在毁掉我的推销员生涯。我决定以我加入纽黑文打球的激情投入到作推销员的工作中来。这一决定成了我人生的

转折点。

我始终记得第二天我打的第一个电话。我下定了决心要在工作中充满热情，那真是一次速战速决的谈话。接电话的人大概从未遇到过如此热情工作的推销员。当我集聚起我的全部热情来说服他时，我倒真希望他能问我到底发生了什么，并打断我，然而他并没有这样做。

在后来的而谈时，我注意到他挺直了身子，睁大眼睛，向我询问有关人寿险的事，但并没有打断我，最终他没有拒绝我的推销，买了一份保险。此人就是爱尔·安蒙斯，费城的谷物商。爱尔先生在购买人寿险之后很快就成了我的好朋友和最有力的支持者。从那天之后，我开始真正地推销了。“激情”奇迹般在我的工作中发生作用，就象在我的棒球生涯中一样。

我并不想给任何人这样一种感觉，即激情可以油然而生。但是你要是想激发起你内心的激情时，“激情”似乎又是可以油然而生的。因为我这样一种经历，即当我强迫自己具有激情时，很快我就可以感到激情已至。在12年的推销生涯中，我目睹了许多的推销员靠激情成倍地增加了收入，同样也目睹更多人由于缺少热情而一事无成。

不管怎样，我还是坚信激情是使推销成功的最重要的因素。我知道一个保险方面的权威，他甚至能以推销保险为题著书立说，但却无法靠把书卖出而体面地生活，原因何在？最主要的原因是他缺乏热情。而我所认识的另一个人对保险所知甚少，却把推销干得很成功。干了20年，他退休了，现在优哉游哉地住在佛罗里达迈阿密海滨。他成功的原因并不是保险方面的知识而是推销时的热情。

激情是后天获得的还是与生俱来的？当然是后天获得的。那位成功人士就是例子，他成了典型。他每天都要求自己充满

激情地投入工作。在他推销生涯 20 年中,几乎是每天早晨都默诵一首诗,这已成了他每日计划的一部分。我也发觉这首诗总如此令人振奋,我几百次地把它抄录在卡片上。此诗的作者是赫伯特·卡夫曼,诗名叫做《胜利》。

胜利

你曾是一个自豪的人
一天你获得了极大的成功
你只想表现
你的所知
证明自己的能力
又过了很多年,你又有了什么新思想
你又成就了什么伟业
又是十二个月的好时光
你将如何享用
机会、胆量
你是否又将错过
为什么没有机会
你缺乏的是冲动。

请记住这首诗吧! 每天默诵,这首诗可能会使你成功。

一次读了沃尔特·克莱斯勒的一本自传,真是吸引人,我随身携带了几星期。我敢打赌在熟记之前我至少阅读了有 40 遍。希望推销员都应该熟记该书的内容。书中沃尔特·克莱斯勒在被问到成功的秘密时,他列入了能力、职位、权力等一系列要素,但他认为真正的秘密还是激情。他说:“是的,我宁愿把热情说成激情,我愿意看到人们激动,当他们自己变得激动了,这会使

客户受到感染,也变得富有激情。双方一致也就成交了。”

热情是世界上最有价值的一种感情,也是最具感染力的。自己充满了热情,你谈话的对象才容易变得充满激情,即使你表达得不太顺利,他也可以理解。如果没有热情,你推销时所说的话简直就象过了一年的晚餐上的死火鸡,毫无生气和新鲜感。

激情不仅仅是外在的表现,当你获得了激情它会占据你的内心。你在家中静坐,产生一个新想法……完善、成熟……最后你被热情点燃,没有什么可以阻止你。

激情有助于你克服恐惧,有助于你事业上的成功,赚更多的钱,享受更健康、更富裕、更快乐的生活。

充满激情地投入工作吧,现在就开始。对自己说这一切我都能做。要让自己充满激情,表现激情。

以充满激情的状态生活 30 天,结果会让你意想不到,我相信那将使你沉闷的生活变得活跃起来。

2. 使我重返推销的想法

回首往事,我吃惊地发觉改变我沉闷生活的竟是一些不足挂齿的琐事。前面我已说过,经过最后 10 个月沉闷的、毫无希望的推销人寿保险,我对销售任何东西都失去了希望。我向公司辞了职,花了好几天时间到处应聘。我只想找到一份船员的工作,因为小时候我曾在美国散热器公司干过给箱子钉钩子并装船运走的活儿。就凭我所受过的那一点教育,船员的工作正好适合我。我试着找一份这样的工作,可是不能如愿。

当时我不仅是消沉,而且还陷入了深深的绝望之中。我算计着还不如重新干那份骑着自行车收款的活。我当时最高的奢望就是重操旧业,每周挣 18 美元。

一天早晨我回到保险公司拿我辞职时忘在公司的钢笔、削笔刀等一些私人的物品。原指望只在公司呆几分钟,就在我收拾办公室时,公司总裁沃尔特·拉马·塔尔伯特走了进来,随即在办公室的外间召开了一个所有推销员都参加的会议。为了避免窘迫,我没有离开。坐在那里听了几个推销员的发言,他们谈的都是我所做不到的。接着我听到了塔尔伯特先生的一句意味深长并影响了我漫长推销生涯的话。他说:“先生们,所有的推销工作归根到底是要面对‘人’。如果一个能力一般的推销员,能够每天以诚挚的态度向五个人推销,我相信他就能够把推销工作做得好上加好。”

听了此话令我为之一振。我相信塔尔伯特所说的这句话。塔尔伯特先生从8岁就开始为四通公司工作了,他在公司的每个部门都干过,还有几年是在街头上推销保险。我知道他所说的话的真正含义。塔尔伯特先生的一番话就象是阳光驱散了乌云,我下了决心按照塔尔伯特先生的话去做。我对自己说:“看看!弗兰克·贝特格,你也有两条腿,你也可以走出去,每天以诚挚的态度向四五个人推销。你也可以像塔尔伯特先生所说的,做得好上加好!”

年底前的两个半月,我决定做一个电话推销的记录,并且每天最少要见四个推销对象。为了创下一个记录我发觉我可以进行更多的电话推销。同时感觉到日复一日、周复一周地,每天见4个人,实在是项繁重的工作。这使得我意识到我认真地面对的客户实在是没有几个。

在那两个半月里,我总共推销了51000美元的人寿保险。这比我在前十个月沉闷的推销中的总和还要多。虽然这并不算多,但我从中也还是体会到了塔尔伯特那番话中的真谛。

通过两个半月的努力,我意识到我所花费的时间还是有价

值的,决不能浪费任何时间。此时我也发现继续做电话推销是不必要了。

自那以后的几个月,我的销售业绩不如以前了,又在重蹈复辙。一个星期后的下午,我把自己锁在一间小屋里三个小时。不住地问自己:“到底怎么回事?什么地方出了错?”渐渐地思路清晰了,问题也得到了答案。我不得不承认,我没有真正地面对面的与客户交流。

“我该如何去见客户呢?”我想,“我有充足的条件,我要赚钱,我并不懒惰。”

经过这样的思考之后,我决定继续记录电话推销的数字。

一年以后,我自豪地站在公司门口充满激情地讲述我的经历。在12个月中我一直暗中记录着电话推销的相关数字,所有数字都是精确的,还算出了每天的平均值。我总共打了1849个电话,见了828个人,完成65家生意。我的代理提成是4251.82美元,每个电话给我带来2.30美元的收益。看看吧!这就是成绩。一年前,我还失望地辞了职,而现在每打一个电话就给我带来2.30美元收益,还不管我是否直接与客户接触。

没有任何语言可以形容那些简单的数字给我带来的鼓励和喜悦。

一会儿,我还要告诉你们,记录那些推销中的数字是如何有助于我把每个推销电话带来的收益从2.30美元增加到19美元,还有如何在一年的时间里把生意成交率从1/29、1/25、1/20、1/10,最后达到1/3。

记录下来的数字经过统计分析,我发现有20%的生意是在第一次见面时就成交了;23%是第二次;7%是在第三次或三次以上。可我50%的时间都花在这7%的生意上。这7%到底是怎么回事?我干吗不把所有的时间都放在23%的生意上呢,这

样的话我就可以把每个电话 2.80 美元的收益提高到 4.27 美元。

没有基本的数字记录和分析,我们就无法知道在什么地方出了错。这么一想,就更激起了我分析自己所记录数据的兴趣,这远比看一本杂志有趣的多。世界上最负盛名的推销员格雷·W·哈姆林曾对我说过,他总在失败了三次之后才开始进行数据记录的。

“不挥棒就打不中”,这是打棒球的人都懂的道理,在推销中也是一样。当年在红衣主教队打球,我们队里有位叫史蒂夫·尹文斯的队员。他是个力大无比的人,可是击球的本领有时还不如小孩子,这主要是由于他有“等”的坏毛病,总是在你催了他两次后才开始挥棒。我还记得一次在圣·路易斯的重要比赛中,当时各垒都有人,对方已投出了 2 个坏球。轮到史蒂夫上场,此时只要史蒂夫击出一个球,我们就可赢得这场比赛。他挑了一根使着最顺手的球棒,站到了击球区内。同伴们齐声喊着“加油史蒂夫!第一棒就打好!”对方投出了一个平稳的直球。史蒂夫扛着球棒动也没动。同伴们又喊着“打啊,击中第二个。”可史蒂夫还是动也没动,场外球队的老板着急了大喊着“见鬼,你还等什么!”

如果你努力去工作了,推销是世界上最容易的工作;可是如果你一开始就把推销当成是一件容易的工作,那它就会成为世界上最难做的事。

众所周知,好医生看病要找病因,而不是治标不治本。我的切身体会是:推销不出去就拿不到佣金,不制定计划就不可能推销出去,没有见客户也就没法制定计划,最后是不约会就没法去见客户。这些体会是环环相扣的,而起点是先约会。

3. 战胜最强大的敌人

在从事推销第一年,由于收入太低,所以我不得不再干一份工作,给斯古斯摩学院的棒球队当教练。

一天我接到宾夕法尼亚州切斯特里基督教男青年会的一份请柬,邀请我参加他们组织一个名为“请洁语言、请洁电话、请洁体育活动”的演讲会,并要求演讲。我知道这个演讲活动相当重要,我无法推辞。可我知道自己并没有在大庭广众之下演讲的勇气,有时连对一个陌生人说话也感到羞怯。这种性格在很多情况下阻碍了我在生意场上获得成功。

第二天我来到费城的基督教男青年会,询问是否有训练在公众场合演讲的培训班。该会的教育主管对我说“我们正好有你需要的,跟我来。”我跟着他穿过长廊,来到一间房子,里面坐满了人。一个人刚做完演讲,一个人正在对其演讲进行评论。我们在后面坐下,教育主管小声对我说“这是公开演讲训练班。”以前我从没有听说过还有这么一个训练班。正说着,又一个人站起来做演讲,他太紧张了。也正是他紧张的样子鼓起了我的勇气,心想“可别像他那样,我的演讲一定要声音宏亮、流利。”

一会儿那个评论前一个演讲的人走了回来,教育指导把我介绍给他。这时我知道了他的名字,戴尔·卡耐基。我对他说:“我想参加这个培训班。”他回答道:“这个培训班的课程已过半了。”我说:“不,我现在就要参加。”卡耐基先生笑了笑,握住我的手说:“好吧!下一个就由你来讲。”毫无疑问,我紧张得要命,不过我还总想告诉大家,我为什么来此地。可紧张的情绪让我连一句“你好”都说不出来。后来我参加了一系列的训练,还参加了每周的例会。

三十年前的那一幕至今深深地印在我的脑海里,那一切成为我人生最重要的一段经历之一。

两个月后,我去切斯特的基督教男青年会做了一次演讲。此时,我可以轻松地对听众们讲述我的个人经历了。我给他们讲了我在棒球队的经历,如何从重要的联赛中退出,甚至还讲了在球队时我的室友米勒·霍金斯的事儿。整个演讲差不多进行了1个半小时,事后二三十个听众都跑上前来与我握手,告诉我他们非常受感动。甚至我对自己的演讲取得如此效果都感到了震惊。

演讲的成功让我感到欣喜,使我获得了前所未有的自信。这简直是奇迹,要知道两个月前我在公共场合讲话还感到害怕可现在却能通过演讲使上百人聚精会神地听我讲述我自己的人生经历。两个月的演讲训练改变了我,25分钟一次的演讲训练使我获得了比一整天坐在训练班里一言不发当听众更好的效果。

让我感到的另一个惊喜是,在切斯特的演讲结束后,伯顿·威克斯先生,演讲会的主持人,德拉威尔县的名律师亲自送我上火车。就在我登车时,他对演讲说了些感谢的话,还邀请我一有机会就再来。而接下来的话就更让我兴奋了。他说:“我和一个同事最近还议论着买保险的事。”话音未落火车就开了。“一有机会就再来”还用说吗,这样的机会我当然不会放过。

数年后,伯顿·威克斯先生当上了世界第二大汽车俱乐部——克斯通汽车俱乐部主席,也成了我最好的朋友,他是对我生意影响最大的人。

通过那次演讲训练,没有什么比使我获得了自信和勇气更有益了。那次演讲训练增加和激发了我的激情,使我更加能够对别人表达自己的想法,并且彻底摧毁了我曾不得不面对的、最

大的敌人——胆怯。

如果找不到合适的训练班,你可以干脆就照着本·富兰克林的法子做。富兰克林认为自己组织一个小团体,就地训练也是不错的。这样的小团体在我的家乡就有一个。参加者每周碰一次面,大家轮流当主持人,大家相互交流。这样的小团体 200 年前就有了。在我参加的那个训练中,那些把训练内容应用到实际生活中去的成员进步最大。在参加训练班的过程中,我曾教过一个星期日学校的 8 个孩子。不久又成为这所学校的监督,并持续了 5 年。训练班讲授的内容得到了应用,这对我是最有经验的。

在我见过的所有成功的人中都是富有勇气和充满了自信,都能够自如地表达自己的感受。

克服胆怯和增加勇气、自信的最好的方式就是敢于在众人面前讲话,当我在众人面前讲话不再胆怯后,我与人私下的交谈就更加自如了。训练班使我突破原有的极限,发现了自己的潜能,眼界也开阔了,使我的职业推销员生涯进入了一个新的境界。

4. 自我组织的方法

在进行推销记录后不久,我发现自己是一个自我组织能力极差的人。那一年中我打了 2000 多个电话,平均每周 40 多个,随着记录的增加,我变得杂乱无章,虽然做记录的想法是不错。我总想找个好办法使自己变得有序,可没有一个方法能持续下去。

后来我认识到必须花更多的时间来做计划,我把每周所打的电话记录在四、五十张卡片上,这花不了多少时间。做完卡片

之后,再从头琢磨一遍,针对每张卡片的不同内容,安排出下次要谈的话题,要写的信等事项,最后再根据需要排出日程表,星期一至星期五的工作顺序,每天要集中干的事,这差不多有四五个小时。

我这样做了以后相当见效。每星期一早晨上班,我并不是急着打电话,而是充满激情与自信地去与客户面谈。我急切地希望见到他们,因为我一直都在为见到他们说些什么进行思考,我会根据他们的情况来决定说些什么,为他们提供一些对他们有益的建议。这样做使我不会感到疲惫不堪和沮丧,而总是充满了信心,相信下周会做得更好。

几年以后,我将星期五早晨改成“自我组织日”,星期六和星期日完全休息,不再想生意上的事。花足够的时间来安排工作计划的收效简直太让人吃惊了,这样我就可以每周安排紧凑的四天半的工作,这比五天安排得满满的无一定明确目标的工作好得多。

记得大实业家亨利·杜哈蒂曾说过:“除了思考和安排工作的轻重缓急,我可以雇别人来干任何事。”不会思考和安排工作的轻重缓急还是我以前的症结所在。这么多年来我解决这一问题,也得到了简单明确的答案,即:用充分的时间去思考和筹划。在本章的末尾你将看到一个典型的每周工作时间表。这个表格并不是我信手拈来,简单地举个例子,而是用了几份表格重新综合整理的。还有,我曾经做过的“月推销记录卡”这可能也有助于你安排自己的时间。是的,你可能会说:“这不适用于我,我没法把自己安排在时间表内生活。那样的话,就失去了快乐!”可实际上不是那么回事。我可举个例子:

几年前,一个从一所声誉卓著的名牌学校毕业的名叫爱德华的青年来求教于我,他曾雄心勃勃干了两年推销,但业绩甚

微,于是非常失望,他说:“贝特格先生,我适合干推销工作吗?”我说:“爱德华,你完全适合干推销工作。”他听了后脸色阴沉下来。我接着说:“谁都可以干推销员,可我们总是限制了自己干自己想干的事。”爱德华听后说:“我不明白。我总是忙碌地工作,忙得连给自己买一条领带的时间都没有”。这时我突然明白爱德华是一个行动上很慢的人。我劝他参加一个六点钟俱乐部。他问道:“什么是六点钟俱乐部?”我说:“记得富兰克林说过一些人还生活在古老的年代,还有一些人从没有成功过,因为他们迟于行动。所以我把闹钟拨快一个半小时,这样我就可以用这一个半小时来读书。当然了,我也会早睡一会儿。”

那天爱德华就买了个闹钟,参加了六点钟俱乐部,照我的办法,他也把星期六列为“自我组织日”,没有多久,他就不怀疑自己是否能干好推销员了,何况他干得很成功呢!几年后爱德华出任东部一家大公司的经理。

不久前我会晤 IBM 公司的一名负责人。我问他认为“每周工作单”有多重要?他说:“我们为每个推销员都配备了最重要的工具,以获得成功,这个工具就是‘每周工作单’,单子的内容是他们下周要做的工作和要见的人。单子的副本还要交给我们一份,以便指导他们工作。”我问,“这种作法是否在你开设在二十九个国家的办事处中都执行?”他说:“当然了。”我又问:“如果有的推销员拒绝执行呢?”他答道:“这是不可能发生的,如果谁拒绝,就别想再为我们工作。”他说得是那么坚定。

我见过的绝大多数成功的人士对时间都是严格掌握的。最近费城联邦人寿保险公司领导人芬伦斯·杜林先生给我讲了他的一次经历。一天晚上他给宾州分公司的经理迪克挂了一个电话,谈下周他将去西部约见几个分公司的经理。下周二将与迪克会面,可迪克却说他也急切希望两人的会晤,但在下周五前没

有时间。按两人商定好的时间,第二个星期五,芬伦斯与迪克同共进了午餐。吃饭时,芬伦斯先生问:“迪克,这一周你都在公司吗?”迪克说:“对,我都在公司。”芬伦斯先生说:“这么说周二你也在公司。”芬伦斯先生听了以后说,他下周的日程已经安排好了,并问迪克下周二是否在公司,迪克笑着说他在。芬伦斯先生觉得简直不可思议。说道:“迪克,你这样做使得我又一次从康狄格赶来,今天晚上还得再赶回去,从那儿我还得再去底特律。”迪克解释道:“芬伦斯先生,你上周五来电话前我花了五个小时来筹划这周的工作安排。按照排好的计划,这周二我的活动安排很满,有许多事要做,如果按你电话中所说的,就不得不打断已做好的计划,请不要误解我的意思,既然已做了安排,就是公司的总裁来了,我也是一样。我干这一行也算是成功的,这要归功于我每周五的计划,还有我决不让任何人、任何事打断我的计划。”

说完这些,芬伦斯·杜林先生对我说:“一开始我也感到震惊,但并不生气。并很快意识到这的确是迪克成功的秘密。”

再以后,芬伦斯先生告诉我,在回去的火车上他被一种全新的激情感染了。从那以后,他把迪克的事告诉了全公司所有推销员。

1926年的夏天,我住的地方离玛丽·罗伯茨女士住的地方不远,罗伯茨女士是位作家,她写了五十多部小说,是美国稿酬最高的作家之一。我曾问过她是如何成为作家的,下面是她的回答:“我从来都认为我可以学会写作,但我没有充足的时间。因为我有三个年龄不大的儿子,还有丈夫需要照顾,我母亲也挺孤单的,需要我时常看望。金融动荡使我们差不多丧失了所有,不得不举债度日。可我还是下定决心学习写作。我制定了一个时间表来计划下周的每一个小时,这样我就可以利用诸如孩子

们起床后和丈夫打电话这样的时间来写作了。”我问罗伯茨女士，用如此紧张的时间表会不会累垮了。她回答：“恰恰相反，我的生活走向了一个新境界。”

罗伯茨的这番话使我倍受鼓舞，回家后我就制定了一个比以前更完备的日程表。以下是我的工作总结：

1. 迫使自己充满激情，我完全可以充满激情。以百倍的热情投入到工作和生活中去。加倍的热情带来的是加倍的回报和快乐。

2. 推销保险的工作可归结为一点，这就是每天见上四五个人并说服他们。只要他们同意了你的观点或感染了你的激情，你就可以取得意想不到的结果。

3. 如果想克服恐惧增强信心和勇气，就要参加演讲训练班，并进行演讲。当你在公众面前讲演不再恐惧，私下里谈话自然也就毫无问题了。这一点是至关重要的。

4. 生活中最大的乐趣来自于干一番事业并尽量使自己干得最好。如果在自我调整上出了麻烦想要提高思考的能力和有序的工作，解决问题的方法只有一条——多花一点时间来安排诸事的轻重与主次。抽出一周中的一天作为自我调整日。成功的全部秘诀是一定要有充足的时间来筹划而不是总是忙得不可开交。

第二部分

销售成功的准则

5. 我怎样学到了推销最重要的秘诀

一个暖暖的秋日的早晨,我走进了费城一家大食品店的经理约翰·斯科特先生的办公室。斯科特先生的儿子哈里对我说:“爸爸非常忙,你预约了吗?”我答道:“没有,但是你父亲曾经向我们公司索要过一些材料,我是应他的电话而来送材料的。”哈里说:“那你可能来的不是时候,此时父亲的办公室已有三个人正在谈事……”正说着斯科特先生走了出来,哈里说:“爸爸,还有个人想见您。”斯科特先生说:“年轻人是你想见我吗?”转身就把我带进了他的办公室。以下就是我们的谈话。

“斯科特先生,我叫贝特格。您曾向我们公司索要一些材料,这是您要的材料。里面有您签名的名片。”

“年轻人,这不是我要的材料,你们公司曾答应给我准备一些商业文件。”

“斯科特先生,您所要的那些商业文件从没有让我们公司多卖出几份人寿保险。可是这些商业文件却造成了让我接近您的机会,您是否可以给我一个机会让我给您讲讲人寿险。”

“我的办公室里有三个人正等着我,我必须节约谈话时间,跟我谈人寿保险简直是浪费时间。我已经 63 岁,几年前我已停止买保险了。以前买的保险已经开始偿付了,我的孩子们已经成人,她们可以更好地照顾自己了。现在只有我妻子和一个女儿和我住在一起,如果我有什不测,她们可以有足够的钱舒服地生活。”

“斯科特先生,象您这样在事业上成功的人,肯定会在家庭或事业之外有一些兴趣,比如对医院、宗教、慈善事业等进行有意义地资助,您是否想过当您过世之后,这些由您资助的事业就会无法正常维持下去了?”话说到这时,斯科特先生没有回答我的问题,但我看得出来,我的话起了作用,他等着我把话继续下去。

“通过我们的计划,斯科特先生,无论你是否在世,你资助的事都会维持下去。如果你在世,从现在起 7 年后,你将按月收到 5000 美元的支票,直到你过世。如果你不需要这笔钱,自然你可以随便怎样都可以,如果你需要那就是雪中送炭了。”斯科特先生看了看手表说:“如果你能等一会儿,我倒愿意问几个问题。”大约 20 分钟后,斯科特先生让我到他的办公室去。

“你叫什么名字。”

“贝特格。”

“贝特格先生,你刚才谈到慈善事业,我资助了三名尼加拉瓜传教士,每年都花去大笔钱,这件事对我来说很重要。你刚才说到的如果买了保险我过世后,那三名传教士依然可以得到资助,这是怎么回事?还有你说到的如果我买了保险,从现在起 7 年后,我可以按月收到 5000 美元的支票,这大概要花多少钱?”当我把具体的钱数告诉他后,他吃了一惊。

“不,我花不起那么多钱。”

接着我问了那三个传教士的事，他的兴趣又来了，很乐意谈论他们。我问他是否去看望过他们。他说他本人没有去过，儿子和小姨子在尼加拉瓜照应着那些事。今年秋天他打算去一趟那儿。斯科特先生还跟我讲了有关那些传教士一些其他的事。

我抱着极大的兴趣听完了他的叙述，说道：“斯科特先生，你去尼加拉瓜时，可否带上你的儿子和他的家人？现在这已经做出了妥善的安排，即使你发生了不测，他仍可以按月收到支票，而不致发生青黄不接的情况。您是否可以写信告诉那些外国传教士同样的信息？”

当斯科特先生谈到了支出太多时，我与他的对话也多了起来，问了更多的问题，问他那些传教士干些什么有趣的事。

最后斯科特先生买了 6672 美元的保险。

我走出他的办公室，不，那简直是在飞，那张 6672 美元的支票我不是放在衣服口袋里而是紧紧地抓在手中。回办公室的路太长了，等回到办公室简直象是噩梦的结束。就在两年前我还希望得到一份船员的工作，可现在我却做成了公司有史以来最大的一笔人寿险生意。

当晚我根本吃不下，直到次日凌晨才睡着。1920 年 3 月 3 日，永远不会忘记的一天，我是整个费城最激动的人。

几周后我应邀前往波士顿在全周性销售会议上演讲。演讲之后，全州著名的推销员克雷拉·M·霍思西克，他的年龄几乎是我的两倍，走上前来向我表示祝贺，随后他告诉我了一些事，所述之事在以后的日子里让我体会到那是与人相处的秘诀。

他说：“我现在还在疑惑，你是如何肯定你是可以卖出那份保险的。”

我问他这话是什么意思。

接着他向我解释道：“推销的秘诀是如何找到人们到底需要

什么,并且帮助他找到最佳的方法去得到。在你刚刚见到斯科特先生时,你可能不知道他需要什么,你只是偶然地发现了他的需要,接着你帮助他得到了他的所需。你不断地谈论、不断地提问题,使他一直没有离开他所需要的。如果你永远记住这一些原则,推销就变得容易了。”

我在波士顿的三天里,除了霍思西克先生所说的之外,我几乎什么也无法想。他说的是对的,而我却不知道为什么推销出那笔保险。如霍思西克先生没有给我指出我的那笔生意为什么能够成交,接下来的几年里我很有可能还是稀里糊涂的。想着霍思西克先生的话,我意识到了以往的推销为什么会那么艰难,因为我只是讨价还价,只是想多卖出几份保险,而从没有站在对方的立场上去替他们着想。“为客户着想”的新想法已出现在头脑中,我等不到回到费城就去尝试了。

“为客户着想”的概念,使我更多地考虑到约翰·斯科特先生的情况。他17岁时从爱尔兰来到美国在一家小杂货店干活,后来经过自己的努力在美国东部开了一家最好的副食商场。毫无疑问他对自己的事业情有独钟,那是他的全部生活,肯定会希望在他百年之后让自己的事业继续下去。

回到费城后,我用了差不多一个月的时间,协助约翰·斯科特先生搞出了一份计划,该计划是把斯科特先生的儿女和8名雇员与斯科特先生的企业紧紧地联系在一起。在一次费城创建商俱乐部的午餐会上,望着那些重要人物,约翰·斯科特先生的情绪高昂,即席发表了简短热情的讲话,在谈到我帮他弄出的那份计划时他说:“我最关心的两件事——我的企业和我建立的国外传教使团——已无后顾之忧了。”

后来我为那些重要人物都办理了人寿险和相应的财产险。每人的数额都与斯科特先生的大致相当。那一天我赚的钱比我

前 8 年的总额还多。

那一夜,我彻底地明白了霍思西克先生的一番话的力量有多大。在那之前我想的只是多卖保险来糊口,现在我真正地领悟到了推销保险的真谛:

找到人们需要什么,帮助他们得到它。

我无法用语言表达霍思西克先生给我的勇气和激情,那是比推销技巧更重要的东西,那是生活的哲理。

6. 抓住要领

在波士顿大会期间,还有一件事让我吃惊,众多的推销领导层的人都来了,甚至是不远万里的来自加州、德州和佛罗里达州。

我曾问过霍思西克先生这是为什么,他私下里告诉了我原委:“这些头面人物都希望在这次会上得到推销的新概念,以使他们的销售更成功。这一点恐怕与你的目的一样。如果得到了什么新主意,那么这种“投资”就比以往的更有价值。这次大会给你提供了一个和大人物共处的机会,私下里见见他们,听听他们说的将使你获得灵感。回去时,你会感到充满信心和激情。”

霍思西克先生的建议,使我在来时的疑惑全消,霍思西克先生自己就是那些大人物中的一员。他告诉我的简直是无价之宝,毫无疑问我曾错过很多机会,很多情况下我甚至不知道什么是机会。棒球里有句行话:“看不见就击不中。”在霍思西克先生告诉了我推销的秘诀后,我就开始准确出击了。

几年后,同样的大会在克利夫里召开。一位与会者说到推销的规律,他的名字我忘了,可是他的话却深深地印在我的脑海里。他讲了一段故事说:

一天夜里伍思特大学的一座主楼烧毁了。两天后,年轻的大学校长路易丝·霍尔登去找安德鲁·卡耐基先生。

直接了当地,霍尔登校长说道:“卡耐基先生你很忙,我也忙。我不想多占用您的宝贵时间。前天学校的主楼烧毁了,我想从您这里募集 10 万美元再建一座新的。”卡耐基先生说:“我并不想给学校那笔钱。”霍尔登校长说:“可您愿意帮助年青人,对不对?我也是年青人,现在处于困境。两天来我到处去找建筑商,看来我的重建计划最重要的部分泡汤了。卡耐基先生,如果正是做生意的好时候,可您的一座厂毁了,您的感觉该会怎样了?”卡耐基先生说:“年轻人,如果在 30 天里你筹到 10 万,我就给你 10 万的 100 倍。”霍尔登校长说:“如果能把时间延长到 60 天,到时我肯定来找您。”卡耐基先生说:“成交了!”霍尔顿校长拿起帽子向门口走去,卡耐基先生在身后喊道:“记住了,只有 60 天!”霍尔登扭过头来坚定地说:“知道了,全记住了。”

见面过程只有 4 分钟,50 天里霍尔登校长筹集到了 10 万元,拿着支票来找卡耐基先生,卡耐基先生给了另外 10 万,笑着说:“年轻人,下次再来别呆太久,要知道和你谈一分钟话我想要花 25,000,000 元。”

路易丝·霍尔登做到了“准确出击”,因为他准确地知道卡耐基先生对年青人最具怜悯之心。

霍尔登与卡耐基先生谈话的价值要远远地超过 10 万元,卡耐基先生的 10 万美元的确物有所值——资助了教育。

这件事也和霍思西克先生的销售秘诀一样找到了人们所需要的。看来这一秘诀对销售什么都极重要,无论是物品还是思想。

最近我亲自经历了这条定律下正反两方面的例子。一次我在西部的一个大城市办事,一个名叫布朗的年轻人给我打了个

电话,电话中他说:“贝特格先生,我是布朗,现在我正准备开办一所给年轻推销员培训的学校,我们准备下个月开课。今晚在你住的饭店里,我正准备主持一个有数百人参加的会议,为了这个会我们着实花了不少钱,真心地希望您能讲几句。除了邀请您之外,还有其他几位,所以您的讲话最好不要超过 10 分钟,其实关于推销、销售我也积累了不少经验,否则我怎么能组织一个培训学校呢?真希望您能来……”他喋喋不休地说了一遍。

我并不认识这个叫布朗的年轻人,我干吗要帮助他?我够忙的了,有一大堆事要做,那可是我自己的事,况且我已准备好了明天要走。所以我客气地祝他成功,请他允许我明天上路。他喋喋不休的一堆话真让我感到不舒服。

没过多一会儿,又有一个叫怀特的青年给我打电话,内容也是关于训练班的事。他是这样说的:“贝特格先生,我是乔·怀特,我知道布朗先生已在电话中跟您说了我们要开办的培训班的事,也知道您很忙,明天还要赶路,不过您要是能抽时间和我们在一起呆几分钟,我们将感激不尽。我知道您对青年一代一直关怀备至,您的讲话将使他们鼓足勇气,一往无前。有了您的讲话,我们的培训班就有了一个好的开端。其他的演讲人我也不认识,但我想您比他们更好。”

第一个人犯了我曾犯过的错误,那就是只说自己知道的和自己想要得到的。第二个人根本不提自己想要得到什么,他懂得什么叫“准确出击”。他的话感动了我,使我无法说不。

戴尔·卡耐基说:“天下只有一条路可以让他人接受你的推销,那就是你要仔细想想别人需要什么,除此之外没有其他的路。”

二次大战前,在西部几个城市我做了一系列的演说。当我讲到上述一些问题时,几个人提了些问题。在依阿华州的一次,

一个中年人说：“贝特格您所说的原则，在销售人寿险方面确实有效，可我现在给一家全国著名的杂志拉订户，我该如何使用您说的原则呢？”

这位先生在拉订户这一份工作中已经干了些年头了，可业绩总是徘徊不前。我给他提了些建议，但看得出来他的热情并不高。

星期六早晨我在饭店的美容室理发时，他闯了进来解释着，他听说我下午就要乘火车走了，急着要告诉我点事。他说：“贝特格先生，星期二晚上的谈话，当时我的确不甚感兴趣。可后来一想，原来我只是向商人们征订杂志，可大多数人却说他们太忙了没时间看，虽然他们也订了。星期三我从一位订户那里搞来一封信，信中称我们杂志的内容既重要又有意思，很适合一个晚上就看完。要知道这个客户是该城市中最杰出的法官。随后我又把订户中那些杰出人物列了一个名单。现在，再拉订户时，我就把法官的信和那份名单拿出来，效果当然好了。您看我现在不是再简单卖杂志，而是出售更有意义的东西了。”

短短的几天时间，一个虽有好的东西却又欲售无求的人，变成了一个让人刮目相看的人。他对自己的工作有了全新的感受。

同一个人在同一个城市里，销售同样的东西，现在成功了。以前他可是一败涂地。

前面说过，几年前我被选为--所教会学校的监管人。当时我认为这个学校的当务之急是要好好地组织起来，所以我向牧师提出要求，在开课前给我5分钟的时间做个开场白。我心里明白这也是一次“推销”。我知道当好这个监管人对我来说也是一次机会，我需要这次机会，我也能做得更好。我需要学校教员的合作，所以我应当找到教员们的需要。在教员大会上我的开

场白是这样的：

“我需要花几分钟时间和你们讨论一下你们的需求。你们中的许多人都有孩子，也希望自己的孩子去星期日学校和其他可爱的孩子一起玩耍，在学校还可以学到更多的知识。我和你们一样，也希望自己的孩子避免犯我们曾经犯过的错误。那我们该如何做呢？

“我想办法只有一个，那就是建立一个完善的组织。正如你们所知，我们现在只有 9 名老师，这还包括牧师本人，可我们至少需要 25 名教师。9 名教师中可能还会有人打退堂鼓，原因可能和我一年前的一样，当时我执教一个男生班，可我对圣经却所知甚少。同样的，虽然现在大家每星期日只教 25 分钟的课，但在 6 个月的讲授里你们就可以让孩子们有丰富的关于《圣经》的知识了。可是如果没有这种讲授的过程，你们花多年的时间也未必能掌握多少。

“夫妇二人还可以一起备课，这也增加了交流的机会，关系也会更亲密，要是你们的孩子能看到这些那不是更好了吗？你们都是很有天赋的人，我想没有什么事能比授课过程中更能发挥你们的天赋的。”

我说这些之后不久便开课了，我们有了 21 名教师。虽然来的孩子不多，可我还是把他们分成班。有的班只有两三个人。由于没有足够的教室，我们把孩子们安排在一座挨一座的帆布帐篷里上课。经过一段努力来入学的孩子越来越多，后来帆布帐篷容纳不下了，于是我们开始募捐。又过了三个月我们从当地 372 名居民手中共筹得了 18 万美元盖了一座新教堂。

让人们知道了什么是他们真正需要的，他们是会竭尽全力去得到它。

本杰明·富兰克林是了解这一点的。他甚至祈求上苍，能把

这一原则铭刻在他的脑海里。第一次阅读他的自传时,我就了解到他向上帝祈祷了 50 年。

我曾对自己说:“如果本杰明·富兰克林的祈祷有效,那我的祈祷也该有助于我的事业发展。”我也祈祷了 25 年。本杰明·富兰克林在他的自传中写道:“……仁慈的上帝赐予我们智慧,我需要得到他的帮助去获得智慧,我写下如下的祈祷语置于案头,永志不忘——

“啊,万能的上帝,如慈父般给我导航,给我智慧。”

7. 15 分钟内销售 25 万

在克雷拉·霍思西克先生告诉了我销售秘诀之后,我的激情与日俱增。我认为现在要做的就是多见客户,因为销售已变得容易了。

可后来的几个月销售结果却无更大的进展。虽然我有很多机会,但仍陷入困顿之中。一天我出席了在费城举行的一个推销员会议。听了推销高手爱略特·霍尔关于推销的新方法,使我茅塞顿开。虽然爱略特·霍尔先生已退休多年,可他的销售记录仍高居榜首。

霍尔先生告诉我他也曾在推销方面失败过,每当这个时候他几乎都要退出了。

但是,他在大会上与提问者的答对,却震惊了广大听众。2000 多听众对他提出的对顾客不屑一顾的观点表示出极大的反对。可是,当与会者听了他对自己的观点的解释之后又变得激动和赞许起来。

霍尔先生并不试图告诉那些反对者他们是错了,也不显示出他比反对者更聪明。他只是简单地提问,而反对者们不得不

同意他的观点。他不住地提问题，直到反对者们都同意了他的观点。

大师级的推销员霍尔先生，给我上了意味深长的一课，使我彻底改变了思考方式。他从不给人们这样的印象，即用自己的思考方式来影响或感染他人，他所提的问题只有一个目的：

帮助他人去明确到底需要什么，并帮助他们下定决心去得到它。

最强硬的反对意见之一是“我还没有下定决心是否去得到自己想要的，”霍尔先生的回答使其迎刃而解。霍尔先生说：“我的工作就是帮助顾客下定决心，世界上没有是否的问题。”

听了上述的对话，一个推销员大惑不解地说：“听了您的见解，我还得仔细考虑一下。”

霍尔先生说：“我还在找办法帮助你考虑这一问题，你不必陷人困惑。”

虽然霍尔先生一直在坚持他自己的观点，但并未给任何人留下他与人争执的印象。霍尔先生在态势上是强有力的，所以他并不需要强烈地表示出自己的观点，也没有显示出任何自己对、他人错了的态度。

霍尔先生的推销方法是以提问的方式帮助弄清楚他们到底想要什么。这在我的经验中是缺乏的，也是我应当牢记和汲取的。

霍尔先生令人耳目一新的方法实在是太棒了，我应该试一试，我还得向霍尔先生学习他提问的办法。

就在霍尔先生与我谈话后的几天，一个朋友打电话告诉我，一个纽约的制造商正在为人寿险寻价，金额是 25 万美元，另外 10 个大公司的头儿也在打算着买人寿保险，他问我是不是对这一机会感兴趣。我当然感兴趣，我请这位朋友给我安排一次会

面的机会。过了几天我朋友打电话给我,说他已成功地安排好了会面的时间,就在次日上午 10:45 分。听完他的话,我仔细想了想我该做什么。霍尔先生的话依然清晰记着。因此,我决定准备一系列的问题。半小时里我所准备的问题仍还在原地打转。而我所准备的问题,必须能使购买者弄明白,他到底想要什么。差不多花了二个小时,我琢磨出 14 个问题,然后按逻辑顺序排列写下来。

第二天早晨我乘火车前往纽约,在车上我一遍遍地琢磨这些问题。当我到达宾夕法尼亚车站时,已激动得简直无法自持。为了增强自信,我决定冒一个险。我给纽约最大的一家体检中心挂了一个电话,请他们给我将要见到的、令人尊敬的客户安排一下体检,时间就在 11:30 分。

当我到了那间令我向往的办公室,秘书小姐接待了我。她开门向她的总裁通报,我听见她说:“博思先生,从费城来的贝特格求见,他说他和您约好的时间是 10:45 分。”

“是的,让他进来。”我听见了博思先生的声音。

以上就是我与博思先生在他办公室中的谈话。

我:“博思先生,您好!”

博思先生:“你好,贝特格先生,请坐。贝特格先生我想你是在浪费时间。”

我:“何以见得?”

博思先生指着 he 办公桌上一摞文件说:

“我已把人寿险相关的计划呈送给了纽约所有的大保险公司,其中三个是我朋友开的,还有一个是我的挚友开的,每个周六、周日我都和他一起打高尔夫球,此人掌管着纽约人寿险公司,那确是一个不错的公司。”

我:“世界上没有比那家公司更好的了。”

博思先生：“好吧！贝特格先生，情况就是这样，如果你仍要向我提供人寿险的方案，你可按我现在的年龄，46岁，做一个25万美元的一般方案并把它寄给我，过几个星期我会和那些已有的方案做一些比较加以考虑的。如果你的方案价格又低又好，那么你就得到这笔生意了。不过我想你是在浪费你自己的时间，也是在浪费我的时间。

我：“博思先生，如果您是您的亲兄弟，我就对您说真话。”

博思先生：“说吧。”

我：“我是做保险这一行的，如果您是您的亲兄弟，我就会告诉你赶快把那些所谓的方案扔进废纸篓里去。”

博思先生：“你这话什么意思？”

我：“首先要正确地解释那些方案，就需要成为一名保险统计员，而成为一名保险统计员要7年的时间。您现在选择的是价格低廉的一家保险公司，可五年中这家公司有可能变成价格最高的一家公司之一。这就是历史。毫无疑问，您所选的公司都是世界上最好的公司，把这些公司的方案推开放在办公桌上，闭上眼睛，随便拿起一份，似乎都是价格低廉的，这和您花上几个星期精心选择的结果差不多是一样的。博思先生，我的工作就是帮助您做出最后的选择。为了帮助您做出这样的选择，我必须问您一些问题，您觉得可以吗？”

博思先生：“好吧！那就问吧。”

我：“换句话说，那些公司在您活着的时候，可以让您信任，可万一您去世了，您的公司还能信任他们吗？您看是不是这样？”

博思先生：“对，我想是这样的。”

我：“那么是不是最重要的、事实上也是唯一重要的，当您申请这个保险，您就把危险转移到了保险公司一方？设想一下，您

半夜醒来,突然想到您的农场里大片作物的火险已经在昨天就到期了,您说什么再也睡不着了。第二天早晨的第一件事,是不是会立即打电话给您的保险经济人要他来保护它?”

博思先生:“当然了!”

我:“人自身的安全同农场中的作物一样重要,难道您不觉得您该买一份人寿保险吗?您不觉得该把风险降到最低程度吗?”

博思先生:“这我还没想过,但是我想这还是会有很大可能性的。”

我:“如果您没有买这样的人寿险,您难道不觉得损失了大笔的钱财,同时也损失了您生意上的收益吗?”

博思先生:“你说的是什么意思?”

我:“今天早上我已和纽约的一位有名的医生卡克雷勒约定了,他所出的体检结果所有保险公司都是承认的。只有他的检验结果才能适用于 25 万美元的保险单。在他的诊所里先进仪器应有尽有。”

博思先生:“其他保险代理不能做这些吗?”

我:“今天早晨他们是不行了。博思先生,请您尽快认识到做这次体检的重要性吧。设想一下,您今天下午给那些保险代理人打电话,让他们今天下午给您安排体检的事的情况。首先他们会给一个一般的医生打个电话,那是他们的朋友,他们把那个医生找到你办公室来做第一次检查,就算检查结果当晚寄出给一个主管医生,第二天早晨他也只是看看检查结果,当他知道了这一结果要冒 25 万美元的风险时,他还要安排第二次具有权威性的检查,他们还得有那些必需的仪器,这意味着时间在一天天地拖延,您干吗要这样拖延一周,哪怕是一天呢?”

博思先生:“我还是再考虑一下吧!”

我：“假如您明天早晨嗓子痛还得了感冒，躺了一个星期，当您痊愈后去做那次艰苦的检查，保险公司可能还会说博思先生您现在的身体没事了，不过考虑到您最后的病史，我们还有一个小小的附加条件，就是要观察您三、四个月看看您的病是急性还是慢性的。这就意味着您还得拖下去，直到最后的检查完成。博思先生，我说的都有可能会发生吧！”

博思先生：“当然有可能了。”

我：“博思先生，现在是 11:10 分，如果我们立即动身，还不致误了和卡克雷勒先生 11:30 的预约。您看上去完全好极了，如果体检也没什么问题，您所购买的保险将在 48 小时后生效。我相信您一定感觉很好。”

博思先生：“我现在感觉好极了。”

我：“难道这次体检对您不是最重要的吗？”

博思先生：“贝特格先生，您为谁做保险代理？”

我：“当然是您了！”

博思先生昂起头，点燃一支烟，从办公桌旁起身，走到衣帽架旁拿起帽子说道：“咱们走吧！”

我们赶到了卡克雷勒医生的诊所。在体检顺利地完成后，博思先生似乎已和我成了朋友，他力邀我与他共进晚餐，进餐时他看着我，笑着问道：“你是那家公司的？”

8. 市场销售中使用的原则分析

让我们分析一下销售。现在我知道你在想些什么，你在对自己说：“我该怎样使用那些窍门呢？那可能是对卖保险有用，可我该怎么利用呢？”可无论你是卖鞋、卖轮船，还是卖火险都是一样的。你可以依下列步骤做：

①预约

要充满希望地与人预约,在预约中争取更多的有利条件。要让对方知道欣赏他的价值取向,让对方不知不觉地认为约会很重要。就象我,如果不经预约就去纽约,怎么也不会有那么好的机会。

②精心准备

如果你被邀请参加一个商会,在大小人物和其他人士参加的联席会议上发表演讲,他们每人还要付给你 100 美元,你该怎么做呢?你肯定是要花上几个小时来准备,来计划一下该怎么讲,肯定会把演讲当成是一桩大事。原因何在?因为你要面对三、四百听众。别忘了,三、四百听众和一个听众没什么不同,你要把每次和客户见面都当是一桩大事。

当我的朋友在电话中告诉我,他为我安排好了与博思先生的约会之后,我在办公桌前呆坐了差不多 30 分钟,脑子里一片空白,实在想不出该对博思先生说什么?我想,我实在太累了,明天早晨在去纽约的火车上再想吧。可另一个声音却说:“明天早晨也许还是什么都没有,现在就该着手准备。如果毫无准备地去,你也就毫无把握。现在博思先生已经预约好了,现在就该准备,这才是打胜仗的态度。”

一会儿之后问题就想出来了。“见面时什么最重要?”回答并不难。贷款——博思先生肯定有贷款。他的债权人坚持要他买人寿险保险,他在冒险,那么他的人生保险真的是那么重要吗?

这个简单的想法成了我准备问题的基石,我立即开始准备。

③什么是最重要的

或是博思先生对什么最感兴趣?

或是问题中最有价值的是什么?

明确地解答了这一问题是我为什么能在与 10 家大公司的竞争中取胜的原因。

那天在与博思先生共进晚餐时,他对我说:“我想我那些做保险的朋友肯定大吃一惊,他们每个找我已有几个星期了。他们都试图告诉我,他们提出的价格是最合理的,而你并没有围着我转,可你的话让我意识到再等下去的危险,如果在这顿饭之前,我没有去体检简直是愚蠢之极。”

卖出这份保险给我上了一课,别搞那么多问题,以致于把主旨都掩盖了,要直奔主题。

④关键点

在你与客户见面、联络或是在电话中与客户有要事相谈而又能做到以下几点的人一定是不寻常的人。

- a. 牢记要点。
- b. 谈论的重点逻辑清楚。
- c. 简明扼要不脱离主题。

在准备与博思先生会谈时,我记下了几个要点。在去的路上我一遍又一遍琢磨、重复那几个要点,直到准确地掌握了要说什么和怎么说。这样的准备给我以自信。在与博思先生的谈话中我从没翻阅自己记下的要点,可如果我的记忆力出了问题,我会毫不犹豫地拿出记录的要点。

⑤提问

那次与博思先生的会面我准备了 14 个问题,可实际上我只用到了 11 个。事实上在全部 15 分钟的会谈中,完全是由提问和回答完成的。如何提问题对我销售的成功是至关重要的,关于这一点我要下一章谈到。

⑥突破点

让客户感到吃惊,经常需要唤起顾客对他们自身利益的关

注。但尽量不要这样做,除非你有实在的东西,而不是概念。

在与博思先生会谈时,我说:“您知道我是干保险这一行的,如果您是我的亲兄弟,我就会告诉你,立即把那些所谓的方案扔到废纸篓里去。”

⑦让客户担心

只有两项基本的要素可以驱使人们的行为。一是渴望得到;二是担心失去。从事广告的人士告诉我们那些笼罩了危险的担心是最具活力的。和博思先生的全部谈话都是基于他在担心和在冒失去 25 万美元贷款的危险。

⑧建立信心

如果你是十分诚实的,可以有很多方式在他人面前建立自信。我相信在生人面前获得自信有 4 条原则。

(a)作购买者的助手

在准备和博思先生的会面时,我把自己设想成他公司的一名职员,是一位负责公司保险事宜的职员。在这种情况下我的保险知识对博思先生有指导意义,在谈话中我投入了全部激情。这一设想令我的担心全没了。几年来在销售中扮演购买者助手的态度使我受益匪浅。我非常愿意那些做销售的朋友都成为购买者的助手,这样以来,人们还是愿意成为购买者的。

(b)“如果你是我的亲兄弟,我就对您说真话……”

如果你是一个有很强自信心的人,你就会毫无问题地使用这一原则。上面那寥寥数语就是我在见到博思先生时一开始所说的。当时我平静地看着他说出了那寥寥数语,然后我等着他说出什么,他的回答正是我所期望的,“请说出你的意思。”

(c)夸赞你的竞争对手

“如果不能夸奖他人,那就不要讲别人坏话”,这永远是销售中的一条原则,这也是获得信任最快捷的途径。要尽量说别人

的好处。当博斯先生说到他有个朋友在纽约人寿保险公司,还说那是个相当不错的公司,我马上说:“世界上没有比那个公司更好的了。”好,还是回到问题上来。

(d)“我现在为您干的事是没有别的人可以干得了的。”

这是在销售中很有效的一句话。一句诚实的话,会有惊人的效果。举个例子吧!

一次我和戴尔·卡耐基先生乘火车前往依阿华州去演讲,一位叫拉塞尔·雷文尼的商会会员(他也是我们学校的资助者)前来车站道别。临别时他说:“你的一句话帮我卖出一货车的油。”我问:“什么话?”

拉塞尔说他昨天给一个客户打电话时说:“我今天为您干的事是没有别人可以干得了的。”“什么事?”客户吃惊地问道。拉塞尔说:“我可以给您弄一货车的油。”

“我不要!”

“为什么不要?”

“我没地方存放。”

“先生,如果您是我的亲兄弟,我就告诉您为什么要给你弄一货车油。”

“到底怎么回事?”

“您先买下这车油,很快就会出现油料供应短缺了,到那时再想要也没有了,而且那时您在价格上就会得到很大好处。”

“可不,但我确实没地方存放。”

“您可以租个地方吗?”

“不,我还是不想买。”

当天拉塞尔回到办公室时,那位先生已给拉塞尔来了电话并且留了言。拉塞尔马上给那位客户打了电话。客户在电话里说:“拉塞尔,我租了一个旧加油站,可以存放一货车油,你快点

把那车油卖给我吧。”

⑨真诚地赞许客户的能力

每个人都喜欢感到被重视,人们渴望得到夸奖,渴望得到真诚的赞许。但我们不能做得过分。当我与博思先生会面时我说:“当您活着的时候,那些保险公司信任您;可您去世了,他们不会像信任您一样信任您的公司了,我说得对吗?”

⑩假定木已成舟

保持全局的稳定。在我向博思先生售出保险之前,就约定了卡雷勒医生给他做体检……这是一次赌博,我把宝押在能够完成之上。

⑪会谈时使用“您”这个字眼

在做成了博思先生那桩生意几年后,我更多地了解到了销售的原则。我分析了那次 15 分钟的推销过程,我总共使用了“您”、“您的”69 次。我实在记不起我怎么开始使用这一行之有效的方法了。请记住在使用“您”这个字眼时应遵循如下的原则:

以对方的视角和需要来看问题和谈话。

您不想试试吗?把你上次推销时的谈话写下来,把谈话中那些“你”、“你的”换“您”、“您的”再试一次。

9. 在销售中如何提问来提高效率

我的思路有时对人们的思考可以产生革命性的变化。例如在做成和博思先生的那笔生意之前,我曾给自己定下了年销售 25 万美元保险的目标。当时我想只要经过艰苦、细致的工作我是可以完成的。现在,只用了一天就完成了,真是太棒了! 只是一个星期之前 25 万美元的目标在一年内完成还是那么困难,可

现在我的目标已是一年 100 万美元了。

那些都是我在回费城的火车上的想法。当时的想法使我很激动,令我坐立不安。当时车厢里挤满了人,没有空余的座位。我的思想总是固定在销售方面的事上。我和博思先生的对话一遍遍地重现在脑海里。后来我找到了一个座位,动笔把感想写下来。

“如果我没有采取爱略特·霍尔先生关于以提问的方式来推销的策略,我这次简直是毫无意义,就在几天前我甚至都不知道纽约还有这么一桩生意。”

我意识到:如果我只是直接了当地去推销,而不是以提问的方式,恐怕三分钟内我就会被踢出门了。在整个谈话过程中我尽最大可能地积聚起自己的力量,而不表现有任何抱怨,才获得了成功。始终让博思先生处于购买者的位置,把我的主意揉合在我替他着想的问题之中。每当他有任何不同的想法或疑问,我就立即直接地以问题的形式回答他。当博思先生最后说出“走吧!”我体会到他已把我的主意当成是他自己的了。

几天后,我通过朋友给一位年轻的建筑师发了一封信。他正在搞几个重要的项目,他的事务所是本城最有希望的单位之一。

那位年轻的建筑师看了我的信后优雅地说:“如果你信中所提到的就是为你们公司的保险作介绍,那么我就丝毫不感兴趣。恰巧一个月前我已买了许多保险了。”

他的言谈话语中带着不可更改的意思,我感到此人很固执。可我还是十分希望更多地了解此人,所以我提出了第一个问题:

“爱伦先生,您什么时候开始从事建筑业生意的?”

爱伦先生的回答我耐心地听了三个小时。后来他的秘书拿来几张支票让他签。女秘书在离开时一言未发地上下打量了我

一番。我只是平静地看着爱伦先生。

在我离开爱伦先生时,我已经透彻地了解了他的希望、努力和事业。在后来的一次面谈中他说道:“我简直不知道为什么要告诉你那么多,你现在所知道的比任何人都多,甚至比我妻子知道的还多。”

我相信那天爱伦发现了以前所不了解的自我,他以前从未透彻了解的内心世界。

我感谢爱伦先生对我的信任,告诉他我在仔细考虑和研究他所告诉我的一切。两周后我搞出了一份保险计划和两份相关的文件。那天是平安夜了。我下午4点离开了公司,带着给爱伦先生10万美元的保险合同。此外还有给副总裁的10万美元的和行政总监2.5万美元的保险合同。

这是我和爱伦先生成为挚友的开始,在后来的十年里我和他们之间的生意额达到了75万美元。

我从未感觉到我是在“卖”什么,可他们总是在买。在听从了爱略特·霍尔先生的建议之前我习惯于给顾客好象我什么都知道的印象,而对爱伦先生和他的同事们我则努力让他们对我的提问给出更多的答案。

25年来,我发现让对方给出答案比试图让他们按照我的思维方式去思考更有效。此时我深刻地理解了霍尔先生所给我的新思想。实际上费城当地一个伟人150年前就有大致相同的思想,并且还有所论述,此人就是本杰明·富兰克林。

在读富兰克林的书时,我吃惊地发现,年轻时富兰克林无法接近人民,树敌过多,因为他与他们的争论过多,过于独断,试图支配他人。最后他认识到他失去了支持者。后来他研究了苏格拉底的提问方法,把它发扬光大并不断实践。富兰克林终于在引导人方面变得十分艺术。他不再过分地与人争论,而是从站

在对方的立场上提问,让对方信服他的观点。

这一方法似乎是简便可行的,我开始把它应用于销售之中并收到了立竿见影的效果。

现在我一想起过去常常说的:“我不能同意,因为……”就脸红。“你干吗不想想”的方式在避免过份地支配他人方面小有裨益。比如,我说:“我们应该避免过多的对立,而应该多问些问题。”这几乎就是站在对方的立场上提问了。可如果我说:“你不认为我们该避免对立而多提几个问题是否好些?”我相信这可以使对方感受好些。

作为提问方在提问时应注意以下两点:

- (1)让对方知道你所想的。
- (2)问及对方的观点时要尊敬。

一位著名的教育家告诉我,学校教育之后最重要的事情之一就是提问的态度、表达意愿的方式和对付紧急事件、突发事件的应变能力。

我从未有条件上过大学,但我知道让人们思考最好的方法就是提问,提出切合实际的问题。在实际生活中,这是唯一使人们思考的办法。

提问中应注意的 6 点:

- (1)避免争论;
- (2)避免喋喋不休;
- (3)帮助对方认识他的所需,然后帮助他决定如何得到;
- (4)帮助对方理清思路,把你的想法变成他的;
- (5)找到销售时的突破点;
- (6)让对方感到受重视,你尊重对方的观点,对方会更尊重你。

走出校门后最重要的事情之一是要学会提问题,要形成处

理偶然事件的科学方法。

10. 学会如何发现人们买保险的主要的动机

这是一个发生在纽约一家夜总会的故事。为招揽顾客，这家夜总会找了一个身壮如牛的人让顾客可随便地击打他的肚子。不少人都一试身手，可那个身壮如牛的家伙竟毫发无损。一天晚上夜总会来了一位瑞典人，他一句英语也不懂。人人怂恿他去试试，主持人最终用打手势的办法让那个瑞典人明白了他该做什么，瑞典人走了过去，脱下外套，挽起袖子。挨打的大个子挺起胸脯深吸一口气，准备接受那一拳。可那个瑞典人并没往他肚子上打，而是照着他下巴狠揍了一拳，挨打人当时就倒在地上。

显然那个瑞典人不是由于误解而打倒了对手，他的举动适用了销售中一条重要原则，找到对手最软弱地方给予致命的一击。

但是人们并不总能找到事情的关键所在。让我们举博思先生的例子为证吧，博思先生所关心的是在哪儿可以以最便宜的价格买到保险。他的想法是事情的关键，那些整天围着他转的保险推销商就象是在夜总会里往那大块头肚子上打的人。而我是通过提问把他引导到说出关键点的。

让我第一次发觉到找到事情的关键点是成功的首要条件，是在阅读林肯的著作时。他说：“在许多成功事例中，我就象是一个面对许多事实的辩护律师，总得找出几点来反驳对方，以获得最重要的一点来取胜。”

下面我们将提到的罗克岛铁路案就是一个典型的事例，它表明了林肯是如何使用这条原则的。罗克岛铁路终审的那天，

对方律师花了二个小时总结此案,林肯也花了同样的时间在对方所提出的每一点上针锋相对,这就冒着愚弄陪审团的危险。虽然他放弃了许多有利的地方,但是他只用了不到一分钟在关键点向陪审团做了说明。就是这一点使他赢得了这一诉讼。

我与成百上千的推销员打过交道,发现他们对关键点竟毫不注意。什么是关键点呢?简而言之就是:最基本的需求。换言之也可以称之为最感兴趣的细节。

那么我们该如何把握关键点呢?这就需要鼓励你的顾客尽量的多说,一旦他们说出了四、五条他们不买你所推销的保险的原因,你就可以在每一点上和他们争论并说服他们,但并不急于向他们卖出保险。

如果你能让他们不住地和你谈,他们就等于在帮助你做销售。原因何在?因为他们所说的四、五条原因中肯定有一条是最重要的。有时你甚至不用说得太多顾客自己就会回到最重要的一点上来。

几年前我曾在匹兹堡参加过一个全国性的推销员大会,会议期间雪佛兰汽车公司公关经理威廉 G·鲍尔给我讲了一个故事。他说一次他想买幢房子,找了一位房地产商。这人可真是聪明绝顶。他先和鲍尔先生闲聊,不长时间他就把对方的雇佣金摸清楚了,还知道了鲍尔先生想买一幢带树林的房子。然后他开车带着他来到一所房子的后院。这所房子很漂亮,紧挨着一片树林。他对鲍尔先生说:“看看院子里这些树吧,一共有十八棵呢!”鲍尔先生夸了几句那些树,开始问房子的价格,房地产商人回答道:“价格是个未知数。”鲍尔先生一再问价格,可那个商人总是闪烁其辞。鲍尔先生一问到价格,那个商人就开始数那些树“一棵、两棵、三棵”。

最后鲍尔先生和那个房地产商成交了,价格自然不菲,因为

有那十八棵树。

讲完这个故事,鲍尔先生说:“这就是销售!他听我说,找到了我到底想要什么,然后很漂亮,向我做了销售。”

我也曾做过不少销售,但我的思路也只能是跟着对方的走,而且还要不断地回答对方提出的问题。这样要走许多弯路才能找到对方的和我相同的想法,结果往往是错过了对方想要保险的那宝贵的一瞬。

许多顾客想要误导你。在后面的两节里我将讲述我是如何用两个简单的办法来区分哪些是顾客的真实想法,还有一种行之有效的办法用来找出顾客那些深藏不露的想法。

本节概要

销售中遇到的主要问题:

1. 找到最基本的需求;
2. 最主要的兴趣点;
3. 抓住它们,深入工作。

11. 销售中最重要的字眼

我想,在英语中最具力度的字眼就是“为什么”。问题如此简单,可发现它却花了我许多年。这些年中干了不少的傻事。在我真正地理解“为什么”这个字眼后,在推销过程中,一旦有人提出了与我的想法不同的观点,我都立即与人展开争论。

直到有一天在我与友人共进午餐中听了他的故事后,我认识到“为什么”这个字眼的真正含义。我的这位朋友是费城一家再生物资公司的老板。在我们那次共进午餐时,他讲了这样一段趣事。一次他与一群朋友聚会。晚上他住在乡下的一间小屋

内，人睡前朋友轮流讲故事，轮到他讲了大家纷纷入睡了，只剩下他和另外一个人。他也困极了，每当他要停下来，那唯一听众就问一句“为什么”，这样他就不得不继续讲下去，直到那唯一的听众也酣声如雷，他才得以入睡，此时他才明白这唯一的听众就是要看看他到底能把故事讲到什么时候。

听他讲到这里我们便都捧腹大笑。我的朋友接着说下去，“我突然想起来我是怎么买好平生的第一份人寿保险。其实在你向我推销保险的时候对你说的话，我对每个曾向我推销保险的人都说过。而你并不与我辩争，只是不住地问为什么，我呢对你的提问不住地解释。我解释的越多，就越意识到我已处于不利的地位。防线最终被你不住地提问所击溃。其实并不是你向我卖了保险，而是我自己‘主动’地向你买了一份保险”。

他接着往下说，“那次聚会结束后，我回到办公室，用这一神奇的办法，只是通过电话就卖出不少积压的货物。你该意识到在你向我推销保险时，你自己并不知道问为什么是推销的一项策略”。

我的这位朋友是费城最成功、最忙碌的商人之一。自从那次谈话之后，我一直都感谢他让我真正认识到“为什么”这个字眼的力量，而我以前从未认识到。

许多推销员害怕用问“为什么”这一方法来推销，让我大惑不解。

几年前我曾在演讲中讲述过这个故事。第二天我让那些听了演讲的推销员讲述他们是怎么开始使用“为什么”这个字眼的，并且还要说说使用之后起了什么作用。这里我们可以举个例子：佛罗里达的一位机器推销员讲了他的故事。他说：“昨天晚上我听了贝特格先生的演讲，当时我想真正那么有用吗？今天上午一位顾客来到我们的商店问一部机器的价钱，我告诉他

价钱是 2700 美元,他认为太贵了。我问为什么觉得贵,他说使用这部机器带来的利润恐怕还不如买这部机器的钱多。我又问为什么,他回答说难道你认为可能吗?我接着说为什么不能呢,他很不客气地说你认为可能吗?听了这句我答道,为什么不可能呢?所有买了这种机器的人都认为是笔不错的投资呢。他回答说恐怕还是负担不起。接下来谈话,只要他提出疑问,我就问为什么,我让他尽量地多说直到他再也无法为不买添加什么原因了。后来他买了那部机器。这是我曾经做过的销售中最快的一次。我知道如果还是用过去的那一套喋喋不休的推销语言,我肯定做不成这笔生意。”

已故的密尔顿·何塞先生,曾经推着手推车在街上卖糖菜,后来又做巧克力生产商,成为了百万富翁。他认为“为什么”这个字眼万分重要,以至于他的一生都为此献身。这听起来似乎是太过离奇了。可你要是继续往下看,就不会觉得离奇了。密尔顿·何塞先生在 40 岁前经历了三次失败,他开始问自己为什么——“为什么其他人成功了而我却总是失败?”经过长时间的思考,他把原因归结为在做事的时候并没有把握住事情的本质。从那时起到他 88 岁去世,他的人生所推崇的就是不断地问为什么。如果有人对他说:“这件事没法干”时,他就问“为什么”,为什么不能呢?他会一直问下去,直到他找出所有原因。此时他还会说:“又有一个人学会了使用问‘为什么’的办法了。”

那么爱略特·霍尔先生的推销策略是不是错了呢?他在销售中并不强求问为什么,而首要的是要去做,那也是我从他那里学到的重要经验。

在下一节里我会用两个实例向你说明使用“为什么”这个字眼是如何帮助掌握事情的整体,还会说明把“为什么”这个字眼和另一个我们常用的口头禅放在一起使用带来令人惊奇的效

果。

12. 如何发现隐蔽的原因

我曾在一段时间里保留 5000 多个销售谈话记录,用以找到买或不买的原因。其中 60% 的记录显示,人们拒绝购买的表面原因与真正原因毫无联系,只有 38% 的顾客在谈话中说出不买的真正原因。

原因何在?为什么人们在其他方面表现出诚实可信而在面对推销时却不能诚实呢?很长时间之后我才解决了这一疑惑。

已故的 J·皮耶蓬特·摩根勋爵,历史上最精明的商人之一曾经说过:“人们干一件事一般来说有两条原因,一条原因只是听起来好听,而另一条才是真实的。”我保存了数年的记录,的确也明白无误地证实了这说法。所以几年来我也在通过测验,试图找到某种途径来辨别哪些原因是听来好听,哪些是真实的。最后一句简单的日常用语给了我意想不到的结果,别看这么简单的一句话,对我来说比大把的金钱还重要。这句话就是“除……之外”。我来给你具体地说说我是如何使用的吧。

几年来我一直把一家大的地毯厂当成我的商业保险的销售对象,这家工厂由三个人开办。三人中的两人观念新潮,而另一人却很落伍。此人上了年纪还有点聋。每当我向他说起保险的事,他的听力似乎就变坏,我说的他一句也听不懂。

一天我吃早饭时翻着报纸,突然看到了一条消息说那个地毯厂的老人去世了。

看了这条消息后,我很自然的第一反应是,我卖保险的机会来了。

几天后我给工厂的厂长打了电话约定了见面的时间,关于

这桩生意以前我和他也谈过。我按约定时间到了他的办公室，我发现他并不象以前那样高兴。

等我坐下来，他说话了：“我想你是来谈那笔商业保险生意的。”

我轻轻笑了笑。

可他却一点也没笑而是坚定地说：“我们是绝不会买你说的保险的。”

“那能不能告诉我为什么？”

他解释说：“我们损失许多资金，财政上出现赤字，而这种保险每年也需我们支付 8000 到 10000 美元。

“是的。”

“所以，我们下定了决心绝不再多花一分钱直到我们的财政状况好转。”

经过几分钟的沉默，我说：“换句话说，是不是还有什么其它原因呢？到底是什么原因让你对买保险犹豫不决呢？”

他听了我的话露出了笑容：“是还有点别的原因。”

“你能告诉我吗？”

“我的两个儿子都已大学毕业了，现在他们都在这个厂里干活，每天从早晨 8 点干到下午 5 点，他们爱这个厂。你想我不会傻到在死后把利润都给保险公司吧。那样的话我的两个儿子到哪儿去呢，我说的有道理吧。”

你看，这个厂长所说的第一个原因的确是为听起来合理，而现在我知道了真正的原因，我的机会也就来了。于是有了机会向他说明那我所推荐的保险有多重要，按下来我们制定了一份计划，当然这份计划包括了他的两个儿子。这份保险使他们皆大欢喜，无论发生了什么不测，他们的财产都不会流失。

这笔生意对我而言实际价值是 3860 美元。

那么我为什么要问他真正的原因呢？我怀疑他所说的吗？不，一点也不。他的第一个原因符合逻辑也是真的，完全没有道理去怀疑，其实我完全相信它。但多年的经验告诉我一定还有其他的原因，这得益于我保存的那些记录。另外我提问的习惯也促使我去发问，就象是例行公事一样。我的这种发问方式从没有招来别人反感。

在得知对方不愿购买的真正原因之后，该做些什么呢？不妨举个例子说明一下。一天我与两个朋友共进午餐。一位是费城桑托斯化学公司的经理，另一位是费城的房地产商。席间他们对我说有位叫唐·林德赛生产电器固定设备的大老板想买保险，数额大约在5到10万美元。他们建议我去试试。

第二天10点，我来到大老板的办公室，向秘书说明来意后，她把我引见给林德塞先生。当时林德塞先生一脸不悦。

我在他办公室呆了一会儿见他一言不发，只得说：“林德塞先生，两位朋友说您要买人寿保险，所以我来看看有没有这样的机会。”

“你在说什么？”他的声音突然大起来。我想差不多整条街都听得见。“你是两天来你那两位朋友送来的第5个了，他们是不是开玩笑！”

听了这些话我简直惊呆了，真想大笑。可见林德塞先生气的样子，我没敢笑出来，而是说：“您对我那两位朋友说了什么，他们会认为您要买保险？”

“我对他们说决不会买任何一种保险，我根本就不信保险。”林德塞先生还是大声喊叫着。

“您是个非常成功的商人，”我说道：“您肯定有非常充分的理由不买保险，如果不介意的话，您能告诉我为什么吗？”

林德赛先生听我这么一说，不再那么生气了，声音也放低

了，“当然，我会告诉你原因。我现在赚的钱已足够了，即使有什么不测，我妻子和女儿也会得到足够的钱。”

我把他的话想了一下接着说：“除此之外，林德赛先生，还有没有其他原因让您拒绝保险呢？”

林德塞先生：“没有其它的了，那是唯一的原因，难道这一原因还不够吗？”

“我可以问您一个私人问题吗？”

“说吧。”

“您欠债了吗？”

“我谁的钱都不欠。”

“如果您欠了债，您是否考虑要买保险，以消除百年之后的隐忧呢？”

“我会考虑的。”

“如果您今天不幸去世了，美国政府就会用您的不动产去抵押。在您的妻儿得到遗产之前，美国政府会先收一大笔遗产税。”

这天林德赛先生买了他平生的第一份保险。

第二天我又与那二位朋友共进午餐。我告诉他们林德赛先生从我这儿买了保险。他们十分吃惊，过了一会儿他们还是无法相信这事实。

“除此之外，是不是还有其它的原因呢？”这样一句简单的话，可以使人们心情好一点，谈话可以继续进行下去。举一个不寻常的例子来说明这一点。一天早晨一位年轻人带着一大堆问题来找我。两年前他的公司神秘地失去了当地最大的一家客户，并且找不到任何原因。为此事纽约总部的一位副总裁也来了，可是也毫无头绪。

“我一年前进入这家公司。”这个看起来很精明的年轻人说：

“一进公司上级就让我把失去的那个客户找回来。一年了,我打了许多电话,但事情毫无起色,看来是毫无希望了。”

我问了他一些联络那家客户的情况,特别是最近的一些谈话。

他说:“就在今天早晨,我又去了那家公司,我向他们的总裁请求与我们继续合作,但照旧是没有什么变化,经过长时间的沉默,我不得不窘迫地离开。”

我建议他立刻回去对那家公司的总裁说,这次是公司总裁派他回来的。我和那个年轻人详细地讨论那家公司的总裁这次会说些什么,并嘱咐他一定要把结果尽快地告诉我。

下午,年轻人打来电话,他激动得几乎说不出话了。他说:“我可否现在就去见你,我从那家公司拿到定单了,我相信所有的问题都解决了。公司的总裁今晚就飞来。”

这简直难以置信,我和那个年轻人一样激动,我说快到我这儿来,告诉我那一切。

下面就是那个年轻人所叙述的。

“一切都那么简单,简直难以置信。当我走进那家公司总裁的办公室时,他吃惊地看着我。

“总裁先生,早上我离开您的办公室后,我接到我们公司总部的指示要我立即再次来见您,并要弄清楚为什么会失去您这样重要客户的一切细节。我们公司相信您肯定有充足的理由不再与我们合作,我们公司里有的人也肯定做错了什么。您能告诉我这一切吗?”

“以前我已告诉过你了。我已与另一家公司合作了,他提供了更优惠的条件,我不准备再变了。”

“总裁先生,除此之外还有其它什么原因吗?是不是在您说的背后还有别的什么?如果有请您告诉我,即便是我们无法满

足您,您也会因为并没有不给我们机会而感到舒服点儿。如果您能尽弃前嫌,给我们一个改正的机会,您也会感到满意的。我这样不错吧。”

“如果你真想知道我就告诉你。你们公司在不再提供特殊的优惠条件之前连个招呼也不打,所以我无法再与你们合作。”

这就是真正的原因。

在我把此事放入本书中当成例子前,我犹豫了很长时间,我担心读者会把这个例子当成阴谋诡计,尽管我并不这么认为。我是不使用诡计的人,诡计并没有效。我相信诡计经不起时间的考验。任何东西无法替代忠诚。

本节要点

1. 牢记“人们在做一件事时通常有两个原因,一个只要听起来好听,而另一个才是真实的。”

2. 迄今为止,我所知道的找到真正原因的最好公式是问“为什么”和“除此之外”。

13. 被遗忘的艺术——销售中的魔术

几年前我和戴尔·卡耐基先生做过一次横跨美国的巡回演讲,演讲期间我们每周五个晚上向数百位听众演讲。听众们都急切地希望借此来改善他们与他人相处的能力。他们各行各业的人都有,有速记员、教师、经理、家庭主妇、律师、推销员。

在此之前我从没有做过演说,这是在冒险。演讲结束回到家中我急切要做的两件事是:一,继续搞保险销售;二,向人们讲述那令人激动的感受。

打电话的第一个人是费城的牛奶公司的总裁,以前我和他

做过一笔小小的生意。他很愿意见我,当我在他面前落座后,他递给我一支香烟说:“弗兰克,讲讲你的巡回演讲吧!”

“当然”,我说:“不过我更想知道你的一切,近来在做些什么?家人怎么样?生意还好吗?”

我听他说着家人和生意。后来他说到前一晚上他和妻子与朋友打牌的事,那次他们玩的是一种叫“红狗”的玩法。我以前从没有听过这种玩法。此时我倒想把我的巡回演讲的事向他说说,但随着他解释“红狗”的玩法,我也乐了,那真是能给人带来许多乐趣。

在我起身要离开时,他说:“弗兰克,我们正在考虑工厂管理人员的保险,28000 美元够吗?”

我丝毫没有机会讲我的事,可我却得到了一份定单,这份定单可能还是其他推销员剩下的。

这件事给我上了一课,那就是当一名好听众的重要性。要向别人表示你真诚地对他们所说的感兴趣,要表现出急切地想听他的述说,推销则水到渠成。

试着在别人说话时直视着他,表现出真的感兴趣(即便此人是你妻子),再看神奇的结果吧!

其实这也并不是什么新奇的方法。二千年前西塞罗就说过:“沉默中有艺术,雄辩中也有。”但是“听”的艺术却被遗忘了。真正好的听众实在太少了。

一个大的国家机构最近向所有推销员指出:

在你们看电影时,应当注意一下电影男主角是如何听其他角色讲话的。要成为一个名演员,就需要成为一个精明的听众,就像要成为引人注目的演讲者一样。演讲者的话的效果就象镜子一样反映在听众的脸上。一位著名的电影导演说过许多演员没有成为明星的失败之处就在于他们没有“听”的艺术。

是不是听的艺术只适用于演员和推销员们？难道这对我们每个人就不重要了吗？我们该怎么做？你是否注意过，你对别人说话时，所说的并没有留下什么印象。我就发现多次，我对别人说话时他们只是听听而已，并没有用心。当然那些话的效果也是等于零，同样地听者的注意力也就是零。所以我就对自己说：“下次和别人说话时，如果对方的注意力是零，就别再说了。”我的确是这么做的。

我发现人们把这当成是一项礼仪，从不反感。十次中有九次，人们在听对方说话中心里想着自己的事，并想说出来。如果他们在想着自己心里的事就不会把注意力放在你所说的话上，除非你让他把自己的心里话说出来。

有一次一位推销员带我去见当时健在的弗朗西斯·奥尼尔先生。奥尼尔先生是个纸张批发和生产业的头面人物。他以作纸张推销员起步，经过不懈的努力成了纸张批发商，以后又开办了自己的造纸厂，他是造纸业中最受尊敬的人之一。他还是一个很少讲话的人。

相互介绍后我们开始谈正事。我向他讲解他所拥有的地产和生意与税收之间的关系，在听的过程中他看都不看我，自然我也看不见他脸上的反应，他是否在认真听也就无从知道。在这种情况下我讲了三分钟，然后就停了下来，这似乎是一种窘迫的沉默。我靠在椅背上等着。

这段时间对那个陪我同来的推销员来说太长了，这情形使他如坐针毡。他怕我在这样重要的人物面前失败，他必须打破僵局，于是他要开始说话了。见此情形我真恨不得在桌下踢他一脚。我向他摇头示意让他停下来，万幸他懂了我的意思，没再说下去。

就这样又窘迫地沉默了一分钟，那位总裁抬起头，他看我正

舒服地仰靠在椅背上等着他说话。

我们对视着,都希望对方开口。事后那个推销员对我说他从没有见过这样的场面,简直没法理解当时的情况。随后奥尼尔先生打破了僵局。我发现只要你等的时间够长对方总是先打破僵局。通常他是一个不善谈吐的人,可这次他说了足有半个小时。在他说的時候,我尽量不插嘴而是让他去说。

他说完了。我说:“奥尼尔先生,您告诉了我一些非常重要的信息,您所谈及的事比大多数人更具思想性。我来此最初的想法是帮您这样一位成功的人士解决问题的,可通过您的谈话得知您已为解决这些问题花了两年的时间。即便如此,我还是愿意花些时间来协助您进一步把问题解决得更好,下次我再来的时候,我一定带些新想法来。”

这次见面的开端实在是不怎么样,可结局都是令人满意的。道理很简单,我只是让奥尼尔先生把他的难处都说出来,并且认真听他的话,得知他真正需要什么,再加一些有针对性的问题,这就让我了解事情的全貌了,也就知道了他到底想要什么。此次见面给我带来了一笔大生意。

我们所有的人都应该吟诵这样的祷告词:“主啊,请帮我闭上喋喋不休的嘴吧!在明确地知道该说什么的时候再开口……阿门。”

许多次在与他人交谈时我一旦发现对方对我所说的并不在意,我都立即打住,即使是要说的话很重要。

大多数人的头脑里有许多话要对别人说,可我们如果不给他机会并限定范围,我们并不可能了解他的想法。

经验告诉我在谈话开始时要自由的交谈是不错的,可涉及到实质问题时则要注意对方是一个能用心的人。

我们都讨厌那种耍小聪明的、在别人说完之前就打断别人

插嘴的人。这些人往往是不等你说完,不加思考地就把他的意思说出来,还要告诉你哪儿说错了,为什么错,还会在你弄清楚到底怎么错了之前就忙着纠正你。遇到这样的情况,你肯定会无比地恼火,想揍他一顿。

即使他是对的,你也不愿意承认。如果他是一个推销员,你就会说些假设把他支走,然后再跑点冤枉路花更多的钱,去买另外的东西。

本杰明·富兰克林年轻时是相当聪明的。起初他总是想教导人们,向他人指出错误,这种做法让人们对他敬而远之。所幸的是教友会的一位朋友给他指出了这一点。半个世纪后,当他79岁时,在他那本著名的自传写下了如下的话:

“总而言之,在言谈中,用耳朵比用嘴会得到的更多,我坚持把沉默当成是美德来培养。”

你做得如何呢?你是否时常想着在说些什么,想想自己是不是该全神贯注地听别人说、不管别人如何?我自己如果没有认真地听别人说什么,就会造成混乱、遗失主旨,常常会做出错误的决定。

的确,你全神贯注地听对方的谈话他们就会把真心话说出来,这会让我们知道他到底想要什么。一次我和朋友去一位富商那儿谈生意,上午11点开始。过了6个小时,我们步出他的办公室来到一家咖啡馆来轻松一下我们几乎要麻木的大脑。可以看得出来我的朋友对我谈生意的措辞方式很满意,夸张地说就好像只谈了五分钟。

第二次谈判定在午餐后2点钟开始。直到下午6点,如果不是富商的司机来提醒恐怕我们谈的还要晚。

后来的一次谈判只用了半个小时来谈我们的计划,而花了

9个小时听他的发迹史。他讲他自己是如何从无到有地创造了一切,又怎么在年届50时失去了一切而后又是如何东山再起的。他把自己想对人说的都对我们讲了,讲到最后他非常动情。

很显然,多数人用嘴代替了耳朵。这次我们只是用心去听、去感受。结果是富商给他50岁的儿女投了人寿险,还给他的生意保了10万的险。

一位著名的牧师曾说过:“推销员需要的是听,对牧师来说也是一样。一项原则性的工作是要倾听人们的心声。”

这位牧师讲了这样一个故事。他讲道:“一位女士坐在我对面快速地讲着她自己感兴趣的事,而我说的她几乎听不见。说实在的她讲的真不怎么样。断断续续的听完她的话之后,她说:‘您对我的帮助太大了。您太好了,充满了同情心’。”这位牧师说:“虽然我说的话她听不懂多少,我感到我还是分担了她的孤独和不幸。当她离开时,作为回报她给了我甜美的微笑。”

陶勒斯·狄克里,一位著名的作家曾说过:“通往成功的捷径是把耳朵借给别人,而不是把你的嘴借给别人。别人不感兴趣的事说了也没意义,于是你得说‘不能再多告诉我点儿’?”

我对自己能否做为一个聪明的谈判人并不在意,我只是想做为一个好的听者,只有这样的人在哪儿都是受欢迎的。

本章备忘

1. 销售中最重要的秘诀是找到别人到底想要什么,帮助他们找到得到它的最佳方式。

2. 如果你想要在做事中探得要领,就要记住戴尔·卡耐基先生的话:“要想让别人自己去试,天下只有一条路,那就是调动他的愿望,除此之外没有其它的办法。”

3. 要学会提问题的方法。提问比单纯的推销要有效,也比让别人按照你的思考去思考有效,摸清底细比进攻要有效。

4. 找到关键点,找到最容易突破点,随之抓住不放。

5. 学会如何使用“为什么”这个重要的字眼。想想密尔顿·何塞先生在40岁之前失败了三次,他正是认识到了“为什么”这个字眼的重要性,才能东山再起,“为什么”成了他的座右铭。

6. 找出事物表象后的真正原因。记住这样的话:“通常情况下,人们做任何事都有两个原因,一个只是听起来好听,而另一个才是真正的。把两个原因合二为一就要问“为什么”和“除此之外……”。试着使用这两种方式一个星期,就会吃惊地发现它们的作用。

7. 记住销售中的技巧:当一个好的听者。对别人表现出你真诚地对他们所说的感兴趣,还要对他人所说表现出足够的尊重,要显示出别人所说的是你不易得到的,当然这其中更要显示出你的理解能力与解决能力,这就是销售中的技巧与销售成功的原则。

第三部分

赢得他人信任的 6 种方式

14. 建立自信的重要心得

当我开始从事推销时,前景不错。因为我被置于在卡尔·科林斯的指导下。他们在他们公司的销售人员中领先已有 40 年。

科林斯先生最非凡之处在于他总是能够赢得他人的信任。他一开口你就会感觉到,“这是个值得依赖的人,他熟悉这门生意,与他合作没问题。”我第一次见到他时就注意到了这一点,后来了解到了为什么。

一次去谈一笔生意,情况似乎不错。客户对我说:“过一个月来吧,到时可能会签约。”实际上,那时我真没有勇气再去,天天想着的都是退出,我不得不向科林斯先生求助,到时可否陪我去见客户。科林斯先生看着我垂头丧气的样子,答应了我的请求。

真没想到这桩生意在他手里是那样轻松地就成了,太令人激动了。我得到的佣金将是 259 美元。可是过了几天得到了坏消息,由于客户的身体原因,合约暂缓执行。

我问科林斯先生:“我们是不是该告诉这位客户,这是不合

规范的,除非我们告诉他,他不会知道。”

科林斯先生平静地说:“不行,可我知道,你也知道。我会告诉你在保险业中这样做是符合规范的,可你并不知道其中的差别。”科林斯先生登门拜访客户,讲明了其中的要害。接着说道:“我确信这份保险对你是有利的,我希望你能认真地考虑一下。”

那位客户毫不犹豫地答应了并马上签了支票付了一年的保险费。

卡尔·科林斯先生的一举一动使我明白了为什么人们信任他。他的言行举止胜过一场演讲,这一切都源于他那真诚的目光。

“那样不行,可我知道。”这寥寥数语表明了科林斯先生的人格,其深刻含意我永生不忘。在事情前景不明朗的情况下,我鼓起勇气的最大源泉是:别人是否相信不是标准,而自己相信才是标准。

我曾经把乔治·马修·亚当斯的这样几句话写在纸上随身携带,反复地阅读直到它融入我的思想:

“一个聪明的推销员总是直率地说出实情。他会真诚地看着他的客户,这样会给人留下深刻的印象。即使是第一次不能成交,他给人留下的也是真诚。耍小聪明的招术愚弄不了第二次,巧舌如簧并不能取胜,而真诚的言语才能打动人心。推销员的目光中包含着遣词用句,包含着推销员打动人心神情直率,真诚永远是最保险的,也是最好的办法”。

我认为自己的能力已不限于做一个推销员,可我尽量按他们的方式行事。任何一类推销员都应采取这样一种态度:在与所有客户交往时我们都应让对方处于能够了解事情全貌的状态中,要努力让他人了解一切细节和我们所能提供的服务。

赢得他人信任的原则之一是：值得信任。

15. 大夫给我上了有价值的一课

几年前的一个星期六早晨我到了达拉斯，那天我嗓子发了炎，根本无法说话。可按日程安排从下个星期一开始，我有连续五个晚上的演讲，不得已只好找大夫来，诊断、开药，可情况更糟了，看情形第二天似乎更无法演讲了。

我只得找马茨曼大夫。在给我继续治疗时，他问我家在哪儿，我说在费城。听说我来自费城他眼睛一亮，说：“费城简直就是世界上的医学中心，我每年夏天都花一个半月到费城听演讲、出诊。”

听了他的话，我感到吃惊。他已是 66 岁了，可还对自己从事的职业孜孜以求，也难怪达拉斯没有比他更好的耳鼻喉科专科大夫了。

汽车公司采购部的经理弗兰克·泰勒说过：“我愿意和那些有活力、能准确说出他经营的商品中有那些是我所需要的，谈起生意不拖泥带水的人做生意。我还愿意和哪些能提供有用的主意，用同样的钱而可以买到更多、更好东西的人来往。这样的人可以使我干起工作来更顺心，同样也会使我的上司满意。我喜欢那种诚实地介绍自己的产品的推销员，我对这样的推销员从不怀疑。”

在我开始干保险这一行，我们办公室共有 6 个人。其中两个人干了办公室里 70% 的工作。总是有其他推销员向他们请教，我被他们的工作热情所感染。一次我问他们是怎么能得到那么多销售信息。他们回答说：“参加公共服务，多动脑子，多看书刊报纸，那里有很多消息。”我又问：“那你们怎么会有时间去

读书刊、报纸,还要琢磨呢?”回答是:“要会利用时间。”

听了他们的话让我感到很惭愧,他们可以利用时间,我也应该可以。他们的时间价值是我的 10 倍。按照他们的推荐我也参加公共服务,不多久就显示出比以前好得多的效果。当然,参加公共服务也要全身心地去做,我把这种办法告诉了我们办公室的另一个人,希望他也能象我一样做,可他却以挤不出时间为由推辞了。

第二天我正要过马路时,险些被一辆豪华汽车撞倒,抬头一看,开车人却是那位抽不出时间参加公共服务的同事。没有多久,他就无力再养起那辆豪华的汽车了。

我走遍了全国,参加各种销售研讨会,进行一系列的宣战。在各种会议上,我发现那些身居高位的人都是些对自己的事业非常熟悉的人。

有人曾经说过:“这是一个专家的年代,魅力和良好的教养,其价值是每周 30 美元;超出的部分只有少数人能得到,他们是些熟知自己事的人。”

不停顿地学习和研究到底要持续多长时间呢? 66 岁的马茨曼先生从未想过什么时候该停下来。有人说过:“如果停止了学习,即便只有 20 岁那也是老了;只要不停学习就会永葆青春。生活中最重要的事是在心灵上永远年轻。”

如果要想获得自信并赢得他人的信任,我想最关键的是:不间断地了解自己的事业。

16. 赢得信任的最快捷方式

下面我将举实例向你讲解如何最快地赢得他人的信任。这一切发生在新泽西州一家大肥料公司财务主管康纳德·琼斯先

生的办公室里。琼斯先生不认识我，很快我还发觉他对我的公司也毫不了解。

以下是我们的对话：

“琼斯先生您在哪家公司投了保？”

“纽约人寿保险公司、大都会保险公司。”

“您所选择的都是些最好的保险公司。”

“你也这么认为？”（他掩饰不住得意）

“没有比您的选择更好的了。”

接着我向琼斯先生讲述了那几家保险公司的情况和投保条件，告诉他大都会保险公司是世界上最大的保险公司，公司的经营状况良好，有些社区的所有人都在这家公司投保。

我说的这些丝毫没有使他觉得无聊，反而听得入神，因为有许多事是他原来不知道的。我看得出他因认为自己的投资判断正确而感到自豪。

我这样夸赞我的竞争对手是否会对我不利呢？看看接下来发生了些什么。

说完那些热情洋溢的几句话之后，我接着说：“琼斯先生，在费城还有几家大的保险公司比如菲德利特、缪托尔等，他们也是全世界有名的大公司。”

我对竞争对手的了解和对竞争对手的夸赞似乎给琼斯先生留下了深刻印象。当我再把我们公司的投保条件与那几家他所选择的大公司一起比较时，由于经我介绍他已经熟悉了那几家公司情况，他就接受了我所提供条件，因为我们的条件更适合他。

再接下来的是几个月内琼斯先生和其他4名高级职员从我们公司购买了大笔保险。当琼斯先生的公司总裁向我咨询菲德利特公司的情况时，琼斯先生连忙插嘴一字不差重复我对他说

的话：“费城三家最好的保险公司之一。”

不夸赞竞争对手也就做不成这笔生意。象打棒球一样，夸赞对方就好象是安全地上了一垒，然后象四个垒都有人，幸运地是我回到本垒得分。

25年来我一直用夸赞对手这种有效的方式来谈生意。在人生的旅途中，在生意中，我们无时无刻地要得到他人的信任。我体会到赢得他人信任最快捷的办法适用于这样一条原则，也就是本杰·富兰克林曾说过“我不会诋毁任何人，我将尽量把我所了解的他人的美德说出来。”

所以赢得他人信任的原则之三就是：“夸赞你的对手。”

17. 怎么会出局

费城一家著名的园林设计建筑公司的总裁亚瑟·埃姆林非常礼貌地为保险一事与我见了最后一次。这是桩大生意，竞争也非常激烈。除总裁之外，参加见面的还有他们公司的其他4个人。我一落座，就预感到这桩生意可能有变。事实证明我的预感没错。由于有了这种预感，我成功地扭转了局面。

下面是谈话的情形。

埃姆林：贝特格先生，我没有什么好消息给你，我们经过仔细研究决定把这笔保险业务给别人了。

我：您能告诉我为什么吗？

埃姆林：因为虽然他的计划和你的相差无许，可是价格却低得多。

我：我能看看具体的数据吗？

埃姆林：那样对其他人就太不公平了。

我：别人也看了我的计划书？

埃姆林：嗯……不过我只是想让他计划在给出具体数据。

我：您为什么不把给他的这种恩典给我呢？

埃姆林：(看了看他的助手)你们怎么认为？

助手：我们做的有什么不对吗？

埃姆林把他人的计划递给我，我一看立即就发现这份计划有错，把投保人的收益夸大了，完全是一种误导。

我：我能用您的电话吗？

埃姆林：(略有些吃惊)请便。

我：您能不能在另一部分机上也听听，埃姆林先生。

埃姆林：可以。

(很快我就接通了提供不精确数据的保险推销员所属分公司的经理。)

我：你好，我是弗兰克·贝特格，我想向你核实一些数据，你手边有《获得收益手册》吗？

经理：我有，请问吧。

我：请查一下新修改的人寿险 46 岁投保人的收益。

经理向我提供了收益数据，我把数据和我手中的那份计划做了对比。46 岁正好是埃姆林先生的年龄。

我：第一阶段的收益是多少。

经理把查到的准确数告诉了我。

我：请告诉我第一个 20 年的收益数据。

经理：我没法向你提供，因为我们公司没有划定这一段的收益数据。

我：为什么？

经理：这是一种新的人寿险合同，保险公司不知道那些投保人的以往的情况。

我：你们不能核算一下吗？

经理：我们没法预测未来的情况，而且法律上也不允许对未来的收益做预测。

（可我手中的那份计划书都极其大方地核算出未来 20 年的收益。）

我：谢谢，希望很快能在生意上与你合作。

埃姆林先生听完了整个谈话。我们挂上了电话，他一言不发。我平静地坐在那里看着他。他抬起头，看看我、看看他的助手们，说：“好啊，这就是事情的本来面目。”

毫无疑问生意是我的了。我想我的那位竞争对手如果只要简单地说明事实，生意就是他的。他这次不只是这笔生意，还失去了与以往那些客户再次合作的机会。除此之外，他失去了自己的尊严。

这些我是知道的，几年前我也犯过同样的错误。那次我的竞争对手是我的一位朋友。如果当时我只把事实讲明白，我就可以做成那笔生意，至少也可以做成一半。因为我的销售对象，一家公司的总裁自己掏钱要求买保险。这笔生意的诱惑太大了，所以我夸大了。那的确是误导。有人充当侦探向我们公司核查了此事。不言而喻，我丢了那桩生意，还失去了人们的信任，在竞争对手面前失去尊严。更糟的是我失去了自尊。

那是些痛苦的经历。因为那次的错误我彻底长思，好几年后我才从那次丢脸的事件中恢复过来。但这些错误让我感到庆幸，它教我真正懂得卡尔·柯林斯哲学的好处。从此后我下定决心决不做那些自己都不信的事。这件事给我的教益太多了。

18. 赢得他人信任的正确方式

有人曾对我说过辩护律师最重要的事就是传证人到庭来说

服法官了。通常法官的陪审团对律师的言辞会有些偏见,所以他们对律师所讲的话要打些折扣。但一位可信的证人好的证词会对法庭有巨大的影响,也有利于增强辩护词的可信性。

让我们来看看证人是怎样有助于销售的。

许多年来我所经手的销售合同,投保人都会在公司印制的“同意接受单”上签字。我把每份签了字的“同意接受单”影印一份收集在文件类中。我认为这些收集起来的材料对那些新客户有很大的影响力。在推销谈话快结束时我都会说几句,“先生,我的话可能有失偏颇,我是很愿意让您买这种保险。您可以与一位对销售保险没有兴趣的人谈谈,我可以借用一下您的电话吗?”然后接通一位“证人”的电话。这位“证人”是我从那些收集过的材料中挑选,他们可能是这位新客户的邻居或是朋友,有时候这种电话可能会是长途,但是更有效。(用客户的电话我会自己付费的)。

当我第一次做这种尝试时,我老怕客户会拒绝我,但这种情况从未发生过。反而他们似乎是更愿意和我的“证人”谈谈。有时“证人”是客户的老朋友,谈话往往还偏离了主题。

事实上我使用的这种方法完全是偶然发现的,但它的确很有效。我很少用空谈来获得成功。其他的推销者谈了不少方法,但是我使用的销售办法往往是逐条解决。每当这时,我倒觉得用“证人”这种方法更有效。

我的“证人”怎么认为呢?他们是很热衷于提供指导的。完成一笔生意,我赶紧向那些“证人”表示感谢时,他们更高兴,因为他们觉得借助他们的努力,我才做成了生意,他们也更加充满了激情。

几年前我的一位朋友到市场给家里买燃油锅炉。他曾收到不少公司的产品介绍,其中一份是这么写的:“这里有一份使用

我们的锅炉取暖的你的邻居的名单,您干吗不打个电话问问邻居琼斯先生,他有多喜欢我们的燃油锅炉。”

我的这位朋友按照名单给几个邻居打了电话询问了情况。最后他也买了这种锅炉。虽然这件事发生在 18 年前,可他最近还对我说起他永远都记得推荐产品那种措辞。

不久前我在俄克拉荷马州的土尔萨作了一次演讲,演讲中我引用了上述例子。事后一位推销员应用了这种方法获得了成功,他写信告诉我那一切。

“哈里斯先生,俄克拉荷马州这间商店和您身边的商店一样大。这家商店上个月增加了 40 倍顾客,那是因为他们正在销售一种全国范围内受保护的商品。如果不嫌麻烦请您告诉店主好吗?

“当然没问题”。

“我可以用一下您的电话吗?”

“请便”。

“我立即给那家店主挂通电话,然后把电话递给哈里斯先生,让他们自己在电话里交谈。其结果当然是成功,这是我所用过的最好办法。”

再给诸位举一个例子。这是戴尔·卡耐基告诉我的。

“我想去加拿大旅游,希望能找到一个新的宿营地。希望那儿能吃得好,睡得舒服,还能钓鱼、狩猎。于是我就写了些信,不久便收到了四十封回信。差不多每封都说自己的宿营地是最好的,这反而使我举棋不定了。但是有个人给我的信却有所不同。信中说您干吗不给纽约的这些人打个电话问问呢,他们最近都曾去过我的宿营地,问问他们情况怎么样。

“信中所列的名单中有一人我认识。我给他打了电话,他对那个宿营地赞不绝口。这个人我不但认识,而且对他还颇为信

任。他告诉了我想知道的一切。通过直接验证,我可以知道那些隐藏的信息。“证人”不是捏造出来的。当然其他宿营地也有“证人”,可是他们却不愿利用,所以没有赢得我的信任。

赢得他人信任正确而快捷的方法是:

· 利用你的“证人”们。

19. 怎么让自己看起来是好的

有一种信念,我在 30 年前就树立了,直到今日我依然坚守着。我们公司一位最成功的人士曾对我说:我该跟你说说了,你的穿戴打扮看起来就让我发笑,简直象个怪物。虽然他的这种说法不那么顺耳,而且他这个人又是那种老油条式的人物,可我能理解他的一片好心,所以我还是听从了他的建议。

以后他便在打扮上一招一式教我。“你看你的头发那么长,不象个推销员,倒象个早年的橄榄球运动员。你该理理发了。你每星期都要理一次,要让人看起来你总是那么精神。连领带都不会系,该找个人教教你。衣服的颜色搭配得也不协调,看上去真可笑。无论如何你也要找个行家教教你。”

“可我根本付不起你说的那种打扮!”我辩解道。

“你付不起是什么意思?”他回敬了我一句。“这根本不用你花一分钱。实际那样做倒给你省钱了。听我说,找一个专营男装的老板,如果你不认识,不妨去找我的朋友斯哥特,就说是我让你去的。见了他就直截了当说你没钱买衣服,可还是想穿得体面些,告诉他如果他能给你些建议的话,你会把钱都花在他的店里。这样他自然就会认真地教给你该怎么打扮。这样不就又节省了时间又省下钱了吗?这样赚钱也就容易了,也更能赢得人们的信任了。”

这样的说法我以前从来没有听过,关于怎么打扮他说的真是不错。

我去了一家高级美发厅,理了个象生意人的发型,还告诉他们我以后每星期都要来。这比我以前在理发店花的钱多了点,但这笔投资还是赚回来了。

我又去了那位朋友推荐的男装店,斯哥特先生教了我怎么打领带。我又买了一套西服,当然他给打折了。他又给我挑了和西服相配的衬衫、袜子、领带。他每挑一件就给讲评一下为何要挑这种颜色、式样,甚至他还给了我一本教人着装打扮的书。不仅如此,他还告诉了我一年中什么时候买衣服、买哪种最合算,这可给我省了不少钱。以前我是一套衣服一直穿到皱皱巴巴才换,后来注意要经常地洗熨才是。斯哥特先生说“衣服要常换,没有人会一套衣服穿好几天,即便是你只有两套衣服也要经常换。衣服脱下来要挂好,裤线要直,在把西服送到干洗店之前要经常熨。”

没有多长时间,买衣服的钱对我来说已不算什么了。再加上斯哥特先生教我的那省钱的办法,我可以有好几套衣服了。

一位鞋店的朋友建议我鞋也要常换,这和穿衣服一样。勤换可以使鞋子的寿命长不少,外形也能保持长一点。

有人曾说过:“不能衣冠取人,但着装也说明问题。”当你穿的得体,你也会增强自信心。

所以“衣着得体”也是赢得他人信任的实用方法。记住让人看起来你总是最棒的。

本章摘要

1. 信任感,你有自信吗? 如果没有,别人怎么信任你。
2. 自信和赢得他人信任的基本原则是:熟悉自己的事业并

且要不断地加深了解。

3. 使他人信任最快捷的方法之一就象本杰明·富兰克林所说的：“不要说别人不好，而要多说别人的好话。”记住要夸赞你的对手。

4. 要培养自己在语言方面谨慎，不说过头话。记住卡尔·科林斯先生的哲学：我会知道一切的。

5. 快捷地赢得他人信任的另一个方法是：利用“证人”，他们就在你身边。

6. 让人看起来你是最棒的。

第四部分

怎样使得人们愿意和你做生意

20. 向林肯学会如何交友

一天,当我离开一位年轻律师的办公室时,虽然他对我所推荐的保险没有什么兴趣,但我所说的话却让他产生了很大兴趣。

我说:“巴内斯先生,我相信您前程远大。我并不想打扰您,如果您不介意的话我会继续和您保持接触。”

巴内斯先生问道:“你所说的前程远大是什么意思?”听他的口气似乎我在巴结他。

我说:“几星期前我听过你在州长会议上的演讲,那是我所听过的最好的演讲,这并不只是我一人这样认为。我希望您也听听演讲结束后我朋友是怎么说的。”

他听了此话之后不仅仅是高兴,简直有点喜形于色了。我问他是怎么学会在大庭广众之下演讲的,他跟我聊了一会儿。离开时他说:“欢迎您随时来访,贝特格先生。”

几年后这位年轻的律师业务猛增,他成为当地最成功的律师之一,我也一直和他保持着紧密的接触。我和他在保险业务

方面的联系也越来越多,我们成了好朋友。

后来他成了宾夕法尼亚州制糖公司、密德维勒钢铁公司等大公司的法律顾问,他还进入了这些大公司的决策机构。再以后他退出律师行业成为宾夕法尼亚州最高法院的法官。

我还是不断地告诉他我对他的信任。通常他也私下里告诉我他事业的成功,我也分享他的快乐。我曾经对他说过:“我从来都相信你会成为费城最好的律师。”我忘了已是最高法院法官的他直接地对我的话表示过什么,但我能体会做为他的挚友我的话给他的鼓励是相当有用的。

那么人们真的喜欢别人的信任和期望他们事业有成吗?如果是真诚的,我想没有什么比这更值得让他们感谢了。

要想赢得朋友,亚伯拉罕·林肯的话虽然很老了,但对我确实很有帮助。

“如果你想赢得朋友,首先你要让人确信你是真诚的。言谈话语中要体现真诚。虽然他人的判断力是个小小的困难,可是真诚始终是唯一的方法。”

几年后有人托我打听一位在基拉德信托公司工作的年轻人的情况。他当年21岁。我安排了和他做一笔小生意,经了解我发现他确实不错。一天我对他说:“你将成为基拉德信托银行的总裁或是高层管理人。”尽管他笑话我,可我还是确信:“我是认真的,你也该把我的话当真。什么能阻止你呢?你具备了一切良好的素质。你年轻、热情,有优秀的工作业绩,人际关系广泛。记住这家银行所有的职工最后都将要退休,总会有人取而代之,你干吗不打算取而代之呢?如果你想干就能干得成。”

我坚决要求他参加银行业务和演讲的学习,他听从了我的要求。一天,所有员工被召集起来开会,一位官员讲了银行面临

的困难,并表示高层管理者愿意听取员工们的有益建议。

这位年轻人在会议上说出了他自己解决银行困境的办法。他的话总那么地令人信服和充满激情,所有与会者都感到震惊。会后朋友们向他祝贺。

第二天那个会议召集人把他叫到办公室,高度评价了他的表现,告诉他银行已采用了他的部分建议。

没过多久这位年轻人升任为部门经理,如今他已成为另一家大银行的总裁。

他自己买了我所推荐的保险,有了这层关系我不会担心任何竞争对手。

许多年以前,我认识了两个年轻有作为的朋友。当时他们感到很压抑。看到他们当时的情况,我跟他们说了一番鼓励的话,我告诉他们我在生意交往中经常听到他们的竞争对手对他们二人的夸奖。我提醒他们想想5年前他们是怎么起步的。我问他们当年是怎么决定开始做生意的,这让他们想起当年的情景,脸上有了笑容,于是讲起了当年艰难起步的情景,有些事我以前从没听他们说起过。我鼓励他们说在这一行中不会有人比他们更有出息,竞争对手夸奖的话让他们觉得精神振奋。实际上他们对自己的能力并没有太多的怀疑,只不过是有人在适当的时候给他们以鼓励。

离开时,他们中的一个挎着我的胳膊送我到电梯门口,在我就要走进电梯时他对我说“您能否每星期一来我们这里一次?”

以后的几年里我经常到他们那儿去说些鼓励的话,当然也向他们推销保险了。伴随着他们的成功,我的业务也增加了不少。

历史上的伟大人物给过我不少的激励,但最大的鼓励和最好的主意还是来自于生意上的合作伙伴和朋友。当我从朋友那

里获得鼓励后取得了成绩我就会告诉他们，人们总是愿意听到他们的帮助起了效果。我再给你们举个例子。

一次和一家纸张公司销售经理摩根先生聊天。我说：“摩根先生，您对我鼓励的作用太大了，那让我赚了不少钱。”

他不相信我说的是真话，他说：“有什么就直说吧！别和我开玩笑。”我说：“不是玩笑，我是真心的，前几年你们公司的总裁对我说过，您很早就来公司工作了，每天早晨7点在别人上班之前就把办公室打扫干净；您现在已是销售经理了，可依然7点就到了办公室，仍然是公司里来得最早的。

“我想你7点来到办公室，那肯定是在6点前就起床了。我想您既然能在6点就起床，我也该试试。我参加了6点俱乐部。这令我感觉很好，我可以干更多的工作。所以是您的行为鼓励了我，让我赚到更多的钱。”我知道摩根先生十分愿意听我的这些话。

“您是怎么开始您的事业的？”这是一个我问过无数次的问题。

通常人们会说：“说来话长了。”每当人们说起他们是如何开始的，又遇到了些什么困难，又是如何克服的，我总是感到很着迷，那些故事我觉得都很浪漫，但是对述说者来说，他们的感觉更浪漫。这样的人都愿意别人听听他所经历的一切，并想以此来鼓励你。如果你真的感兴趣，认为他们的经验对你有益，他们会告诉你所有的细节。

当我离开了摩根先生后，我记下不少关于他的东西。比如他在哪儿出生，他妻子和孩子的名字，他未来的目标，他的爱好等。我把这类东西记录在卡片上。这类卡片我收集了25年。

有时人们会因我了解他们那么多而感到吃惊，对了解人有兴趣这使我结交了不少朋友。

“您是怎么开始您的事业的？”这个问题似乎还真有点魔力。通过提这样的问题，经常可以使与那些忙得不可开交的人停下来与我谈话。我来举一个典型的例子，罗斯是个大忙人，他对推销员的态度是：离他们远点。

下面就是我第一次与他见面时的谈话——

我：先生您好，我是保险公司的推销员贝特格，您认识吉米·沃克先生吗？是他介绍我来的。（我把吉米·沃克先生亲笔签名的名片递给他）

罗斯：（看上去一脸的不高兴，瞥了一眼那张名片扔在桌子上）又是一个推销员。

我：是的……

罗斯：（在我还没来得及进一步说明情况时他就打断了我）你已经是今天第 10 个推销员了。我还有很多事要做，不可能花时间听你们这些推销员的话，别再烦我了，我没有时间。

我：我只打扰您一会儿，请允许我做个自我介绍。我这次来只是想和您约一下明天的时间，如果不行就晚些时候也行。您看是上午还是下午？我只要 20 分钟就够了。

罗斯：我说过了我根本没时间。

我：（我用了整整一分钟仔细看他正放在地板上的产品）您生产这些？

罗斯：是的。

我：您做这一行多长时间了？

罗斯：哦，有 22 年了。

我：您是怎么开始做这一行的呢？

罗斯：（仰身靠在椅背，神态可亲）说来话长了。我 17 岁就到一家工厂干活，在那里我没日没夜地干了 10 年。后来自己就开了现在这家公司。

我：您是在此地出生的吗？

罗斯：不是，我是在瑞士。

我：那您肯定是年龄不大的时候就来了。

罗斯：我离开家时只有 14 岁，曾在德国呆了一阵。后来到了美国。

我：那您肯定是带了大笔资金来这儿开拓事业。

罗斯：（微笑着）我以 300 美元起家，干到现在，达到了 30 万美元。

我：看看您这些产品的生产过程肯定是很意思的事。

罗斯：（站起来走到我身边）不错！我们为自己的产品而感到骄傲。我相信这些产品在市场上是最好的。你愿不愿意到工厂里走走，看看这些产品是怎么造出来的？

我：太想了。

然后罗斯先生手搭在我肩膀上陪着我一起去参观工厂。

第一次和罗斯先生见面我并没有向他卖出任何保险，但在那以后的 16 年里我向他卖了 19 份，还向他的儿子们卖出了 6 份。我不但赚了不少钱还和他成了好朋友。

本节摘要

1. “如果要想赢得他人，就要让人觉得你是忠诚的。”
2. 鼓励年轻人，要帮助人们看到生活的希望。
3. 尝试要别人把他的目标告诉你，要帮助他人开阔眼界。
4. 如果有人鼓励了你或是以任何形式帮助了你，别藏在心里，要告诉人家。
5. 问问别人：“您是怎么开始您的事业的？”别忘了要做个好的听众。

21. 我在各处都受欢迎的诀窍

作为一个年轻人,我的主要问题是无法找到很快改正错误的办法,过去生活的苦难至今还留在我的脑海中。

当我很小的时候父亲就去世了,母亲带着我们5个孩子。为了供养我们上学,母亲只得去干那些洗衣、缝补的活儿。那年天气寒冷,全家除了厨房没有一点热气,房间里也没有地毯。天花、猩红热、伤寒等疾病随时会降临到我们身上。饥饿、疾病夺去了我们家3个孩子的性命。这样的生活境况使我们毫无生活的乐趣。

我不得不去沿街叫卖。

没用多长时间我就认识到我有很多弱点要去克服。多年的苦难生活让我的表情总是忧郁的,但生活告诉我必须改变这一点。我努力去做,很快,无论是在家里、在社会上、在事业上就收到了效果。

每天早晨花15分钟洗漱,强迫自己带着笑容出门。很快我就发现这种虚假的职业微笑也只能多换来几美元。这种结果无法取代那种发自内心的真诚的笑容。

要获得这种笑容并不容易。就在我每天早晨进行那15分钟的洗漱时,我的内心里依然是带着疑虑、恐惧和担心。所以无论我怎么强颜欢笑,不用多长时间又是一张忧郁的面孔。微笑和忧郁是无法混合在一起的。只要我强迫自己微笑,就得让快乐事情回到脑海中。

直到我的这种身体体验由哈佛大学的哲学家威廉·詹姆斯理论化了我才明白,他说“经历似乎是在感觉之后的,但实际上两者是不能分开的。我们限制感觉的行为,但是我却无法直接

地限制感觉。”

再看看我是如何开始我的一天的。在我进入别人的办公室之前,我得先停顿一下,想想该说些什么,然后面带着微笑走进去,这样的微笑容易变成开怀大笑。我很少是怎么进去又怎么出来。当秘书小姐进去通知老板,然后引我进办公室时,她们一般都在我的微笑感染之下也面带微笑。

当你面带真诚的微笑和擦肩而过的人打个简单的招呼,往往比你啰哩啰嗦说一大堆寒暄的话更受欢迎。如果对方是你熟知的人,你不妨面带真诚的微笑直呼其名,真诚的微笑真是魅力无穷。

不知你们是否注意到了好运气似乎总是偏爱那些真诚、富有激情的人,而歹运则总是与那些忧郁的人相伴。

电话公司做过一次声音与微笑的调查。你现在就可以拿起电话,来一次面带微笑的谈话,感觉一下不同。在电话前挂一面镜子,让人们能看见这种区别也许是一项不错的发明。

我曾经对数以千计的人说过,试着面带微笑在 30 天中去面对任何事,有 25% 的人表示愿意做这种尝试。其结果如何呢?这里我们不妨摘录一位男士的一封信,来加以说明。

“……我和妻子刚刚谈妥了离婚,我想造成离婚的错误全在她。自从我有了这种想法,自然在行为上就表现出来了,从此家里也就失去了往日的欢乐。我进一步认识到我在生意上失意全是因我的忧郁和失去了往日的积极态度。我把忧郁的情绪下所做出的举动加到妻子、孩子身上。可是现在我意识到了这不完全是妻子的错。从认识到这一点以后,一年来我完全变了一个人。欢乐重新回到身边。人们又看见了 my 微笑,另外在事业上我也有了惊人的发展。”

这位男士的微笑所带来的结果是那么满意以致于他持续不断地给我写了好几年的信。

陶鲁斯·狄克思曾说过：“对那些脆弱的男人来说没有什么比女性的微笑更能击败他们了。可惜的是，许多女性并不注意把鼓励男性当成是美德和责任。因为她们认为没有什么能比得了维持婚姻并把丈夫留在家更重要；没有一个男人会不加快脚步回家；当他们知道家中有一个女性在等他，她的笑容又像是他所需要的灿烂的阳光。”

面带着笑容就会快乐，这听起来是不可思议的，但朋友你为何不也试试面对着一切事物都面带微笑，这样会做得更好。看看自己面带微笑对着妻儿会有什么效果。面带微笑是终止忧郁最好的办法之一，面带微笑到各处都会受到欢迎。

22. 如何学会记住人们的姓名和面孔

我曾经在费城的男基督教青年会教过一年的营销课程，这期间曾有一位记忆专家也来讲过三个晚上的记忆训练。这种训练让我明白了记住别人名字的重要性。

由于认识到了这事的重要性，我也阅读了有关书籍，也听了一些讲座。在生意和社会交往中，我有意识地去使用那些学到的知识。由于这些，果然在以后的日子里记住那些名字就没有那么困难了。那位专家教给我记住名字和面孔有三条原则。

1. 印象；2. 重复；3. 联想。

如果记住这三条原则有困难，有个简单的办法可以让你记住。我不妨多花些笔墨来解释一下。

1. 印象

心理学家告诉我们人们记忆力的问题其实就是观察力的问

题。我觉得是如此。我曾经老是记不住别人的名字,可是如果有人因为对我毫不在意而忘了我的名字,我就会觉得心里不舒服。我对名字重要性的认识,使我觉得印象是首要原则,如果不能正确地牢记别人的名字那简直是不可原谅的无礼。

可怎么正确地记住呢? 如果是因为没有听清,那么恰当的说法是:“您能再重复一遍吗?”如果还不能肯定,那么正确的说法是:“抱歉,您可以告诉我怎么写吗?”我想是不会有人对别人要正确地知道他的名字而产生反感。

所以记住别人的名字和面孔首先要非常留意,不要再想别的什么事。这也有助于克服在与陌生人见面时有过分的约束意识。

人们常说眼睛就象是心灵的照相机,会把我们所看到的事物如实地记录下来。这点也很容易证明。闭上眼睛,在头脑中依然可以清晰地出现人们的面孔,就象是直接地看照片,大脑的这种功能对名字也是一样。

2. 重复

你是不是有过这样的情况,新介绍给你的人在 10 分钟之内就忘了。除非多重复几遍,我也会忘记。

在谈话中有助于记住别人名字的办法是用多种谈话方式使用他人的名字。比如,莫斯格拉夫先生,您是不是在费城出生的? 如果一个名字较难发音,最好不要回避,但很多人都采取回避的方式。如果我碰上一个较难发音的名字,我就会问:“您的名字我念的对吗?”我发现人们是很愿意帮助你把他们的名字念对的。

同样,如果很想让别人也记住你的名字,你会有许多机会在他面前重复你自己的名字。

我经常是只要一离开一个人,就立即把他的名字记下来,这

的确很有用的。

同时见几个人,把他们的名字都记住这的确很难,一位朋友教了我一个好办法。

我的这位朋友记忆力很差,但通过自己的方式训练,他有了相当不错的记忆力。在大型会议时他演练自己创立的方法。

与一群人见面时,先记住 3、4 个名字,花一点时间把这些名字粗略地记下来。然而再见下群人,试着把他们的名字编成一句话,牢记在心里。比如一次宴会上同时参加的差不多有 50 个人。他们的名字有长斯尔、凯米尔、欧文斯、克德温、柯撒尔等。我把这些名字谐音编成了一句话,用这种方法编出来的话容易记还不会忘。虽然并不是总能编成一句话,但只要你记住使用这种方法,还是经常会有机会的。

最近,这种方法就帮了我的大忙。我和牙医学会的 4 名大夫见面。我想起一个神话故事,并利用谐音把他们的名字编成一句话,很容易就记住了他们的名字。

你是否有这样的事,当与人见面时你会忽然想不起名字来。以前你也许不知道用什么方法能够避免这种窘况出现,现在你可以避免了。

首先不要着急,这种事谁都会遇上。不妨开个玩笑直接承认你把他的名字忘了,说:“我从不忘记别人的名字,可是因为您太出众了,所以我竟一时忘记了您的名字。”

其次熟人要尽量地在打招呼时把名字带出来。

既然人们愿意别人叫他们的名字,那么就不管他是干什么的、和自己关系是不是紧密都可以叫他们的名字。只要不断的练习,记忆力是会变好的。

第三,只要有可能就不妨在办正事之前先熟悉一下对方的名字。

“重复”这一方法的秘诀是利用零散的时间。把需要记住的人名列一个名单,利用茶余饭后的时间常念念,我相信一个星期就可以记住了。

3. 联想

我们是怎么把我们需要记住的事物留在头脑中的呢?毫无疑问联想是最重要的因素。

我们常常会因我们自己依然记得儿时发生的事而感到惊奇。前不久我开车到新泽西大西洋城的一个加油站加油,加油站的主人认出了我,虽然我们是在40年前见过面。这太让我吃惊了,因为以前我从未注意过他。

“我叫查尔斯·劳森,咱们曾在一所学校是同学。”他急切地说道。

我并不太熟悉他的名字,我还在想他可能是搞错了。可是他却叫出了我的名字还提到了那所学校。他见我还是有些疑惑就接着说:“你还记得比尔·格林吗?还记得哈里·施密德吗?”

“哈里!当然记得,他是我最好的朋友之一”。我回答道。

“你忘了那天由于天花流行,贝尔尼小学停课,我们一群孩子去法尔蒙德公园打棒球,咱们俩一个队?”

“劳森!”我叫着跳出汽车,使劲和他握手。发生的这一幕恰恰是联想在起作用,有点象是魔术。

人们记住你的名字困难吗?有一次我对自己说:“贝特格,这个名字不怎么好听也不容易记。”于是我想了一个主意。正好有一家人寿保险公司的名称的发音和我名字发音相近。于是无论做自我介绍还是被介绍给别人,我都是告诉对方怎么记我的名字。这种方法还挺有效。

我相信人们都乐意记住你的名字,如果不能叫出熟人的名字对谁来说都是窘迫的事。人们都很乐意你帮助他们记住你的

名字。

如果见到很长时间没有见到的老朋友,最好是马上先说出自己的名字,以避免让对方窘迫,我想这对任何人来说都是好事。

如果直接了当地问,这也有助于记住他们的名字。举个典型的例子,有一次与几个人会面,其中一个人的名字叫克林克斯克斯,这个名字的发音不太容易。

我说:“您能再重复一下你的名字吗?”他重复了一遍,可还是含混不清。我又说:“您能告诉我怎么拼吗?”他教了我怎么拼写。我说:“您这个名字可不常见,您能不能再告诉我怎么才容易记呢?”

他感到厌烦了吗?他不但没有感到厌烦,反而是不厌其烦地教给我怎么记。这样我怎么还会忘记他的名字呢?

后来我们不期而遇时,我直接地叫出他的名字,你想他能不高兴吗?当然我也是很高兴。

如果一个名字实在太难记了,不妨问问其来历。许多人的名字背后都有一个浪漫的故事,很多人谈起自己的名字比谈论天气更有兴趣。

有时在记住别人名字方面的努力所得到的报偿是超乎想象的。我的一位朋友通过利用联想的办法记住公司一些管理人员的名字,他还记住了这些管理人员妻儿的名字,无论是这些管理人员的家里又添了人口还是生病或是遇到困难,他都是赶去帮忙。

我的这位老朋友 19 岁时从爱尔兰来到美国,在一家百货连锁店干打扫卫生的活儿。后来他成了总店的副总经理,直干到 52 岁退休。

虽然记住人名和面孔并不是他成为副总经理的原因,但是

他相信这是相当主要的环节。

我问他是否参加过记忆训练课程。他笑着回答：“完全没有必要。一开始我记忆力还不是象现在这么好。我总是随身携带一个大笔记本,每当和任何一个连锁店经理谈话之后,我都赶快把他们的名字记下来,甚至还有他们家人的名字、年龄,除此之外我还会记下一些相关的事。几年之后,我就很少再查阅那个笔记本了,除非又有新人到来。”

作为一名推销员,我不但要记下客户的姓名与电话号码,还要记住他们的秘书与接线员的姓名,还有与客户相关人员的姓名。谈话时叫出他们的名字,使他们感到他们的重要性。而这些人友善的协助,其价值是无法估量的。

我对那些告诉我记不住别人姓名的人感到吃惊,他们似乎是束手无策。干吗不做些实实在在的努力呢?其实只要是真正的付出了努力,不用多久就会发现自己在记住姓名和面孔方面有更好的记忆力。你可以每星期都按以下的那些原则记录三五张卡片,并和前一星期做个比较。

1. 印象

清楚地记住姓名和面孔。

2. 重复

见缝插针地利用时间重复。

3. 联想

通过名字联想相关的一切。

23. 推销员失去生意的最重要原因

当马克·吐温在密西西比河当船员的日子里,罗克岛铁路公司决定在河上修建一座大桥,连接伊利诺可的罗克岛和爱荷华

的达文波特。此时轮船公司还是小麦、熏肉和其他物资运输生意兴隆时期，这些物资要靠牛车、大蓬车运抵港口装船启运。船主们把运输权当成是上帝赐与的珠宝。

铁路大桥的修建将严重影响到轮船的航行，于是轮船公司便上法庭阻止修建大桥合约的签定。其结果是一桩著名的诉讼案。轮船公司雇用律师韦德，他曾经是最著名的河运方面的律师。后来这起诉讼成为运输史上最著名的案例之一。

法庭辩论结束的那天，旁听席座无虚席，韦德在法庭上滔滔不绝地对听众们讲了两个小时，他甚至暗示这将引起工会方面的抗议。他的声音大得就连在法庭外面也听得到。

轮到罗克岛铁路公司一方的律师发言了，听众们无不为他感到惋惜。他也说了2个小时吗？不，他的辩护只有一分钟，他说道：“首先要向控方律师的滔滔不绝辩护表示祝贺。然而跨河运输要比沿河运输重要多了。陪审团的先生们，你们所要做出裁决的唯一问题是：跨河运输与河内运输就发展而言那一项最重要？”

说完他就坐下了。

陪审团没用多少时间就作出了裁决，裁决显然是受了这位衣着简陋、瘦削的，来自穷乡僻壤的律师的感染。他的名字就是亚伯拉罕·林肯。

我是林肯的忠实崇拜者。他总能很快地抓住事情的关键点，他的语言总是那么简明扼要。他做过历史上最著名的演说。在法庭上他以一分钟的辩护词驳倒了两个小时滔滔不绝的对方。

喋喋不休是最坏的习惯。如果有这种恶习，就连最好的朋友除了厌烦之外也不会对你说真话。我之所以要强调这一点，是因为那种喋喋不休的恶习曾让我失败过。

我的一位好朋友曾私下里对我说过：“我无法向你提任何问题，因为只需一句话就能说明白的事，你却要说上 15 分钟。”真正使我认识到自己喋喋不休的是在一次会谈中，对方说：“有话就直接了当地说出来，别只注意细节。”

回想起我所失去的那些销售机会，实在是既打扰了朋友又浪费了自己的时间。我十分需要学会长话短说，于是我要求妻子无论何时只要发现我又在喋喋不休了，就往嘴唇上竖起食指。我努力使自己象躲避响尾蛇一样地绕开细节去谈话。经过数月的努力，我学会了言简意赅地说话，但努力并没有结束，实际上我希望自己的一生都应该与饶舌作斗争。有一天我又用 15 分钟来谈话，那仅仅是因为自己太想说了。

你怎么看待这件事呢？你有没有这种停不下来的时候？是否也曾有过分纠缠细节的时候？如果有，就赶快在自己的头脑里安一个闹钟。如果听你讲话的对方没有坚持要你说下去，你要意识到别让自己再多说下去了。

虽然推销员知道的并不很多，但却可以说得很多。前不久通用电器公司的副总裁说过：“最近在我们各公司的会议上就推销员为什么会失去销售机会进行过表决，三比一的表决结果认为推销员失去机会是因为说得太多。”

让我来告诉你如何把电话交谈时间减少一半。我在打电话之前要把说的事写在一张纸上，然后说：“我知道你很忙，有这么几件事要讨论……”。

当我依次把几件事说完，对方也就知道了谈话即将结束。

《圣经》中的《创世纪》只用了 442 个字来讲述创造世界的故事，比我这节一半的字数还少。作者真是位言简意赅的大师。

24. 这些会面教会了我如何消除对大人物的恐惧

曾经有人问我是否害怕过？害怕还不足以说明问题，我甚至是惊恐。那是很久以前的事了。当年我还刚刚开始做人寿保险的推销员，我知道要想在人寿险推销方面成功，就必须和那些大人物打交道，向他们销售保险。换句话说，以前还只是小打小闹，现在就要动真格的了。

我打交道的第一个大人物是休斯先生。休斯先生是海岸汽车公司的领袖人物，经过多次预约我才见到他。

当他的秘书把我领进他装饰豪华的办公室，我突然变得紧张起来，说话时声音也在发抖。接下来是我不再紧张，但也说不出一句整话，只是站在那里不住发抖。休斯先生惊异地看着我。但后来我的言行使这次以失败开端的见面得以顺利地进行下去。我结结巴巴地说：“休斯先生……啊……，我早就想见您了……啊……现在我来了……啊，可我却紧张地说不出话。”

一旦我开了口，什么恐惧呀、担心呀就不复存在了，一片混乱的头脑也变得清楚了，手脚也不再发抖了。休斯先生似乎一下子成了我的挚友。休斯先生表情友善地对我说：“这就对了，我年轻的时间也有很多次向你刚才那样过。坐下，放松一点。”

他老练地鼓励我向他提出问题。很显然如果我的建议有用，他是会帮助我完成这次推销的。

那次我并没有向休斯先生销售保险，可我却赢得了后来证明比销售保险更有价值的东西。我认识到了这样一条原则：当你感到害怕就应承认。

我认为因恐惧而不敢和大人物交谈是由于缺乏勇气，我承认这一点，并把这一点一直藏在心里。我知道经常在大庭广众

下抛头露面的成功人士也会有恐惧。1937年春天在纽约的帝国剧院举行的美国戏剧艺术学院的毕业典礼上,我听到过莫里斯·伊文斯因紧张而语无伦次的讲话。别忘了莫里斯·伊文斯被公认为是世界上最杰出的莎士比亚剧的演员。

伊文斯先生在那次毕业典礼上是主要发言人。没说几句话之后他就紧张得说不下去了。他说:“我感到害怕,在这么多重要的来客面前我无法继续下去了,我准备了那么久现在却不知所云。”

可听众们却依然喜爱伊文斯,他公开地承认他的恐惧。无论老幼都被他所感动。

战争时期,我在一次午餐会上听到一位海军军官的演讲。他以富有勇气而著称。所有听众都期待他的演说充满了令人胆战心惊的战争内容。他走到讲台上从衣袋里拿出演讲稿,但是他的演讲却是令人沮丧的。他极度紧张而且拿讲稿的手在不住发抖,最后忽然声音消失了。他沉默了许久,窘迫但诚实地说道:“我太紧张了,面对着听众比我在战场上面对日军还要紧张。”

诚实的表白之后,他收起了演讲稿开始了自信、充满激情的演讲。

这位海军军官所遇到的也是莫里斯·伊文斯所遇到的,也是我所遇到的,同样也是我们其他人所曾遇到的。当我们感到恐惧所需要的是要承认和接受,要毫不掩饰地承认和接受。

关于这一点我曾写了一篇文章,发表在《你的生活》杂志上,不久,便收到了来自太平洋前线的一位士兵的信,信中内容是这样的:

“亲爱的弗兰克·贝特格:

我刚读完你发表的文章。‘当你感到恐惧，你要承认’这一题目选得多好啊，尤其对一个战场上的士兵来说。

我也存在过您在文章中所提到的那些经历。在高中、大学中的演讲，在获得工作之前、之后与雇主的谈话，第一次认真地和一位女士交谈，都曾让我感到恐惧。

您可能会对为什么我在万里之遥给您写这封信感到奇怪。我从未放弃过在公众场合演讲也没有放弃过找工作，我并不是在自我抒情。请相信我知道恐惧为什么总给人带来不好的影响。同样我们也知道，‘你要承认’这一建议在我们面对日军时也是正确的态度。

那种不承认自己恐惧的人，在战斗中一次又一次地被证明了是说大话的人。但如果承认了这一点，那就说明已走到克服恐惧心理的正确道路上来了。

感谢您那篇文章，我真心地希望那些幸运的学生们、工人们能够有机会去实践您的建议。”

也许那些需要鼓起勇气走进办公室的人们正在阅读本节中这封来自前线的信，你是否是他们中的一员？

回首往事，我曾经是多么愚蠢，多次我面对机会不敢冒险，只是因为不敢去见那些大人物。与休斯先生的谈话是我推销生涯中十分重要的一个台阶。我胆战心惊的去见他，见到后浑身发抖，如果我不承认这一点恐怕早就被赶出去了。

承认恐惧并不是丢脸的事，不去努力克服恐惧才是丢脸的。所以无论你是面对一个人还是成百上千的人抑或是什么大人物，一旦发现自己害怕了，请记住这么简单的一句话：

当感到恐惧了，承认它。

本章摘要

1. 亚伯拉罕·林肯说过：“如果想要赢得某人，首先要让人感到你是他的朋友。”

2. 如果想要在各处都受欢迎，那就是面带微笑，发自内心的微笑。

3. 记住三条原则后记住别人的名字和面孔就不会有困难：

①清晰的印象②见缝插针地利用时间重复。③由姓名而联想一切，包括他的事业。

4. 学会简明扼要。推销不可能知道太少，但说的不宜太多。通用电器的副总裁说过：“最近我们连锁店的经理们以表决的方式来探究推销员为什么会丧失机会。其结果是五比一，认为推销员说得太多。”

5. 如果害怕与大人物见面，要把这种心理状态当成是一次机会，去见一个你害怕的大人物，直言不讳承认你的恐惧。其实如果你的办法有用，他会帮你销售。

第五部分

推销的步骤

25. 推销之前的推销

我站在轮船的甲板上，看着船缓缓地偏离河心靠岸。眼前的一切让我学会了如何去接近客户。此时我心里完全没有想着什么是推销，我正在度假。

当船靠近码头，一位船员把一个棒球大小系着细绳的东西抛向码头。岸上的人伸出手臂接住，然后一把一把地把细绳往回拉。随着他把绳子往回拉，细绳连接的另一端粗缆绳也就被拉向码头，不多久船就慢慢地靠岸了。

就此我向船长请教，他说：“那根细绳叫抛接绳，象棒球的东西叫猴子爪。没有抛接绳和猴子爪我们就没办法把粗缆绳抛到岸上。”

我一下明白了过去我为什么失去许多潜在的客户，其原因就在于我老是想直接地把粗缆绳抛向岸边。举个例子，就在几天前一位面包批发商愤怒地把我轰出了他的面包房。这完全是由于在没有和他预约的情况下，我不断地向他推销保险，在此之前他根本就不知道我是干什么的。毫无疑问当然他会发火了，

让我吃惊的是,我自己怎么会如此愚蠢。

休假回来之后,我阅读了所有能找到的关于如何接近他人的书籍,并向那些阅历丰富的推销员请教。他们说:“如何接近客户是推销中最困难的。”

我开始明白了为什么我在客户门前感到紧张、踌躇不前,因为我不知道该如何接近他们,我害怕在还没有谈正事之前就被轰出来。

你猜猜我是从哪儿打听到如何接近客户的答案的?我并不是从推销员那儿得到而是从客户那里得到的。我从他们那里得到了以下两点有益的启迪:

1. 客户不喜欢那些身份和所属机构令人不放心的推销员。他们喜欢的是那些真诚、自然、明确的推销员。

2. 如果是事先没有预约的造访,推销员就应该问问客户其来访是否给人家造成了不便,这样做比那些一上来就推销的人要容易被接受。

几年后我听过一位朋友对推销员们说:接近那些从未接受过你们的客户,有一个小窍门。花 10 秒钟就把你自己完整地介绍给客户,这就是推销的推销。”

如果没有预约我就去造访一个客户,我会说:“我是弗兰克·贝特格,是保险公司的推销员。我现在正在你的邻居家,你的朋友让我下次再来拜访你,你现在能和我谈 12 分钟吗?或是晚一点再打电话。”通常对方会说:“那你想和我谈些什么呢?”我会说:“谈谈您自己。”他会问:“谈我的什么事呢?”

此时正是接近客户的好时机。如果你在这种情况下,还没准备好该怎么提问,那么最好就再也别打电话了。

你所推销的东西免不了要 let 客户花钱,所以应直接了当地告诉对方这会增加他的负担。如果你要谈论关键的问题,他一

定毫无保留地和你畅谈怎么节约开支。家庭主妇没有兴趣和推销员谈该买什么样的电冰箱,她们所关心的是高昂的肉类、黄油、鸡蛋、牛奶的价格,她们乐于听到的是如何节约在食品方面的花销。忙碌的青年人对商会不感兴趣,他们真正关心的是结识更多的朋友,怎么更出人头地、如何在他们社交圈子里获得更多的认可,怎么能增加收入。

有时成功地与客户接近并不需要什么客套话。再举一个例子。这是我从朋友那里听来的。

“作为一个推销员,这是我第一次走到大城市推销。在此之前我从未去过纽约。我在纽约前的一个大站下了车。我走进客户的商店,他正招呼着其他顾客,他5岁的小女儿正在地板上玩耍。小东西真是可爱,我们很快就成了好朋友。当她父亲忙完了手中的事,我赶快作自我介绍,他说 he 很长时间没有再买我们的产品了。我并没有急于和他谈生意,而只是谈他的女儿。后来他说我看你真是喜欢我女儿,这样吧,你今天晚上来我家,我们要给她开个生日晚会,我们就住在这间商店附近。”

我去纽约逛了一圈,就赶回来参加那个小女孩的生日晚会,晚会真是让人感到快活极了,我一直呆到很晚才走,走时拿到了从未有过的一大笔定单。我没有要极力推销什么,只不过很友善地对待客户的小女儿,然而和客户却建立了良好的关系。”

这位推销员后来成了公司的销售部经理,再后来是总经理、总裁。他接着讲他的故事,他说:“在25年的推销过程中,我发现最好的接近客户的方式是和他们谈论他们所喜爱的事。”

虽然并不是总能有机会和客户的小女儿玩,也并不会总能和客户谈论他们所喜爱的事,但还是有办法和客户交上朋友。前不久和一位朋友一起吃饭,他给我讲了他的故事。我的这位朋友是最成功的推销员之一。

“许多年前当我还是一位年轻的推销员时，我在纽约向一位大制造商推销产品，但是一直没有成功。一天我又来到他的办公室推销，他一脸不高兴地对我说：‘我今天没时间，这会儿我正要出去吃午饭。’看来我得来点非常手段了。于是我就说：‘您能带我一起去吗？’他似乎是有点惊讶，但还是说：‘那就一起去吧’。

“吃饭的时候，我只字不提推销。回到他办公室后，他给了我一笔小定单，这可是我从未从他那里得到过的。但是这是以后多年源源不断定单的开端。”

1945年5月我在俄克拉荷马听说一位鞋店的推销员创下了一天之内推销出105双鞋的记录，而且每一笔生意都是独立的，购买者总共37名妇女和儿童。在这里我要谈谈他。我去他的鞋店，找到他问他是怎麼做的？他说：“每位顾客走到商店门前不是买，就是不买，全看你怎么招呼他们了。”

我急切地想看到他是怎么做的。整天我在看着他忙乎，最关键的是他能使顾客有宾至如归的感觉。他以真诚的微笑、轻柔的话语招呼着每一位过往的顾客，实际上在顾客坐下来试鞋之前他就已经完成了推销的第一步。

以上三位推销员获得的成功，关键在于把握了一条重要原则，即：“首先要推销自己”。由此，我受到了很大的触动。

本节就要结束，我将用我在一次谈判中的对话作为本节的结束语，但是作为读者你们要把它变成自己的话应用到实际中去。

我：柯泽先生，我不能以您眼睛的颜色、头发的颜色来判断您的状况，就象我走进诊室一言不发，医生没办法给我做诊断一样。

柯泽：（略带反感地）当然。

我：你现在就象是我和医生一样，除非你能对我说点什么。换句话说，为了能把将来对你有利的情况说清楚，我可以问你几个问题吗？

柯泽：有什么问题就问吧。

我：如果我问的问题你不愿回答，不回答就是了，我能明白。如果别人知道了你对我说的，那肯定不是我的原因，你应该严守秘密。

说完这些后，我便向柯泽先生摊开了一份问卷调查——

问卷调查

我做提问时一般都平静地开始，在客户回答我第一个问题之前我会把问卷拿出来的，我做问卷调查时总是看着客户以极大的兴趣听着他们的谈话。我设计的这份问卷花费了几年的时间。虽然这份问卷不长，但是却可以使我全面地了解客户的情况，甚至还包括他现在的计划和未来的打算。我总是尽可能快地提问，这个过程差不多要 5—10 分钟。当然有时也要依客户的回答而定。

问卷的这些问题我总是很快地完成。

- ①如果你去世了，你妻子每月最少需要多少钱来维持生活？
- ②你 65 岁时每月最少能收入多少？
- ③你的房产债多少？
- ④你的股票、债券等有偿证券价值多少？
- ⑤不动产价值多少？
- ⑥手头有多少现金？
- ⑦每年的收入多少？
- ⑧人寿保险？
- ⑨每年支付多少保险费？

如果你在实际的推销中也同样遇到了和我提供的例子相似的情况,那么就完全有必要直接提出那些至关重要的问题。

我以把问卷拿出来的相同的态度把问卷收回,然后提出最后一个问题。“柯泽先生,退休后您打算做些什么呢?换句话说,你有什么嗜好吗?”

通常情况是,这一问题的回答对我以后的计划是有用的。听了他的回答,我把问卷放回衣袋。在第一次时,我从不把问卷拿给客户们,客户的好奇心会使我第二次会谈的范围扩大。我一完成询问就赶快离开。“柯泽先生,谢谢你告诉我的这些。我得仔细琢磨一下你的情况,我现在已有了一个对你十分有益的计划。等我全部完成了这个计划,我马上就打电话再约一次会面,你看这样行吗?”

这时我要使用我的判断能力来约定下次会谈的最佳时机,还要预想好下次该说些什么。

重点:所有这些问卷都应妥善存放在文件夹里,就象医生保存病人的病历那样。问卷的作用在于向你提供了客户的成功的进程,并且客户还会随着他们事业的进展把未来的进程也告诉你。客户们知道,如果你是诚实可信的,你将是在未来的日子能和他们一起面对困难的人,也是能分享他们成功欢乐的人。

没有必要把那些接近客户的谈话总是记着,但还是应该记录下来,每天看看,直到有一天以最好的方式接近客户成了你下意识的行为。

本节要点

1. 不要先往岸上扔粗缆绳,要先扔“接绳”。
2. 接近客户首要的目的是:推销你自己,而不是产品,销售之前的销售是极其重要的。

26. 预约秘诀

31 年来我每周都去一家意大利人开的名为“红室时光”的理发店。店里有人，9 岁时就开始在这里当学徒。当年的他由于个子矮不得不站在凳子上给顾客理发。理发店的顾客们都认为他可能是世界上最好的理发师。

尽管理发店的服务质量上乘，可在 1927 年，生意大减、收入下降。店主四个月没付房租了，房主扬言要把他们轰出去。

一个星期五下午他还给我理发，我发现他的脸色很不好。于是我就问他到底是怎么回事。他对我说他的一切都不顺利，最要命的是，最近妻子又生了个儿子。

就在我们说着的时候，一位顾客走进来，问店主给他理完发要多长时间，店主说用不了多长时间。这位顾客很不情愿地坐下来，边等边看杂志。

我说：“你干吗不来个预约服务呢？”他回答说：“贝特格先生，顾客是不可能理发也预约的，预约服务在理发店里实行不了。”

我问他：“为什么不行”？

他说：“人们可以和医生、律师预约，哪有人和理发师预约的呢？”

我说：“以前我对自己所从事的工作也这么想，直到有另一位推销员告诉我应该试试预约的办法，我试了才知道好。顾客们欣赏你的手艺，他们也喜欢你，但是他们并不愿意为了在你这儿理发而久等。我敢打赌现在正等的那位先生肯定愿意预约在每星期的某一天来理发。”那位顾客听了我的话肯定地点了点头。

很快他们二人就约定了时间。

我满意地说：“你看没错吧。我也算是一个预约的客户吧，我每星期五早上8点来。”

第二天，店主就买了一个预约登记本，打电话给过去的老客户们，详细地做了预约登记，有些老客户已经有几个月没有光临他的理发馆了。随着预约服务的开展，店主的生意又变得红火起来，收入当然也就高了。20年来他一直实行着这种预约服务，所有的新客户也接受了这种服务方式。客户们乐于接受的原因在于这能节约时间。

我曾在一个推销培训班讲过这个故事，班上有一个当出租车司机的学员。就在课程结束的那个星期，下课后他来告诉我他也是一名商人了。我问其原委，他告诉我听了我讲的故事后想，既然理发师可以搞预约服务，他也可以试试。第二天他要拉一个大公司的总裁去火车站，路上他问总裁什么时候回来，总裁说他当晚就赶回来，还答应回来时还坐他的车。由于总裁回来时出租车司机已准时地在那儿等，所以他所得的小费也比平时多。出租车司机接着告诉我，他发现那位总裁每星期在同一时间都要去火车站，所以他对总裁实行了预约服务。那位总裁还告诉他一些其他公司常坐出租车人的名字和电话，按照提供的名单，出租车司机对这些人也实行了预约服务。现在他也买了一个预约服务登记本，生意还算不错。所以他不无得意地告诉我：“我感觉自己也是个商人了。”

我还把这一经验告诉了一家服装店的老板，他的顾客们也无不欣然接受这种服务方式。

通过这几个人成功实行的预约服务方式，我发现了其他行业的人们都喜欢按约定的时间接受服务。

预约服务的好处在于：

①节约时间。不但节省了推销员自己的时间,还节省了客户的时间。

②实行预约,可以让客户们感到我们知道他们很忙,他们自然会珍惜和推销员在一起的时间。他们会更认真地听我们的推销。

③每次预约都会有相应的效果,也更能使推销员提高知识层次。

我打棒球时候的朋友米勒·霍令斯在球界享有极高的声誉,因为他总是能频繁的上垒,自然他平均的得分也就比其他队员高。我想预约服务就象是上垒。预约服务的方法可以使销售收音机、吸尘器、书籍或是保险都更容易。当我清楚地认识到预约服务的好处,我就不再无目的地、一家家地奔跑了。我只需努力地跑上“一垒”。

在预约过程中,如果打电话的客户是我认识的,当然没有什么问题。如果是我不认识的,对方通常的话是:“你见我想干什么?”

这不是一个接近客户的机会,如果我说我是想推销什么就会失去这次机会。实际情况是我并不知道接电话的那一方是否需要我所推销的东西,所以正确的预约应该只是一次会谈,即使到了今天我们要不断地提醒自己在打电话预约时别去谈生意。真正要注意的唯一的的事情是“推销预约”。

让我举个典型的例子。我在电话中和一个名叫阿雷的客户预约,他每月至少乘飞机 10 万英里到各处作生意。以下是我们的对话。

我:阿雷先生,我是弗兰克·贝特格,是理查德·弗里克先生的朋友,您一定还记得他吧!

阿雷:是呀。

我：阿雷先生，我是人寿保险的推销员，理查德先生建议我应该结识您。我知道您很忙，我能在这一星期中某天见您5分钟吗？

阿雷：你见我想干什么呢？保险吗？几个星期前有许多保险公司已经和我谈过了。

我：那也没关系，阿雷先生。如果我要向您推销什么就算您看错了人。明天早晨9点您能不能给我几分钟的时间。

阿雷：好吧。我9点半还有另一个约会。

我：如果见面时间超过了5分钟也算您看错了人。

阿雷：好吧。你最好在9点15分来。

我：谢谢，我会准时到的。

第二天早晨我准时到了他的办公室。我边和他握手边走着说：“您9点半还有一个约会。所以我得严格遵守5分钟的约定。”

我尽可能简短地提问，5分钟的时间到了，我说：“我的时间到了阿雷先生，您还有什么要告诉我吗？”接下来的10分钟里，阿雷先生告诉了我我想知道的一切。

曾经有许多人是在5分钟之后又和我说了一个多小时，这完全是他们的意愿。

我也知道有一些成功的推销员并不采用预约这样的方式来开展业务，但只要向他们询问，我就知道他们都会在每个星期固定的几天中给客户打电话，这几天中的时间也是固定的。换句话说，这也是一种预约。

“客户们不会自己走进这间办公室”这几个大号字曾经写在我办公室的墙上，直到听了一位卓尔不群的推销员在一次聚会上的一席话之前，我对这句话也是深信不疑的。这位推销员说：“我在办公室里完成了65%的工作，我总是把与客户的谈话安

排在办公室。在那里和客户的谈话不受打扰,可以进行得更快和更令人满意。”

一开始我并不太敢试行这种作法,但让我吃惊的是许多客户却喜欢这种方式。当我的办公室有客户时,我决不允许有任何打扰,我会嘱咐接线员不要接任何电话。

如果客户谈完事,并不急着走,我会把我办公室里的其他人向他一一介绍,还告诉他如果他真的买了我们保险,那些人都乐于为他服务。

我知道许多推销员都会利用客户来访的机会带他们到办公室、车间或工厂里转转,借此机会向他们介绍一个所推销的东西。

与难以求见的人预约

在实际中也确实有些人是难以求见的。然而就是这些难以求见的人,一旦完成了约定,他们将是最好的客户。只要你是足够地尊重他们,他们是不会拒绝你的,以下是一些和那些难以求见的人打交道使用的办法。

①“布朗先生,什么时间见您最好?早晨还是下午?或是这星期里的什么时间?”

②“这个星期里由您安排时间我们一起吃午饭好吗?12点或12点半都行。”

③如果客户的时间确实很紧,但又确实想见我,有时我会这样问:“您今天进城有车吗?”如果他说没有,我会用自己的车载他去,还要向他解释:“这样可以让我们有几分钟在一起。”

④如果我预约的时间提前得太多,我发现许多客户设法定下来在某个固定的时间见我。例如,星期五早晨我作下一周的工作计划,如果我打电话给一个客户:“您好,我下星期三会到您的邻居家去,我可以去拜访您吗?”对方基本上是同意的,在我的

建议下,他才会定下具体的时间。

经过一切可能的努力,一旦我感觉到对方根本没有诚意与我合作,我会毫不犹豫地放弃。

我曾经有过几次效果最好的预约,而这几次预约恰好是和那些非常难以求见的人士。举个例子,有人向我介绍了一位承包商作为推销对象。打过几次电话之后,我了解到这位承包商除了早晨7点到7点半之间很少在办公室。

一个早晨我在7点钟走进他的办公室,当时他正在翻看着桌上的信件。还未等我说话,他猛地站起来,拿起一个大文件袋从我身边出去打开了车门再返身来看我说:“你到底想和我谈些什么呢?”

我回答说:“想和您谈谈您自己的事。”

他说:“今天上午我没时间和任何人谈话。”

我问:“今天早晨您要往什么方向走。”

他回答说:“新泽西州的科林斯伍德。”

我向他建议:“我用我的车送您去吧!”

他说:“不行。我车里有许多东西是我今天要用的。”

我说:“如果您不介意的话,您开车时我坐在旁边和您谈谈,这样也可以节约您宝贵的时间。”

他问:“那你怎么回来呢?我还要去其他地方。”

我说:“没问题,我自己会有办法的。”

他无可奈何地笑了笑说:“好吧,上车吧。”

此时他还不知道我是谁,也不知道我到底想和他说些什么。我在新泽西的惠明顿和他分手,到车站买了张票回到费城。

我用这种方法和那些难以约见者都谈得不错。

使用电话的重要性

我养成了一个总是带很多硬币的习惯,这样我就可以随时

用公用电话了。有很多次我甚至走出办公室到街上打公用电话,因为办公室里总是有许多事不断打断我。

每星期五我一做完下周的工作计划,我就给下星期要见的人打一遍电话。有时我对自己下一周要做那么多事都感到吃惊。

花了很长时间我才学会了用留言的方式来和顾客联系。即便是打了几次电话仍没有联络上,我也给客户留下了印象。给客户留下口信希望他能打电话给我,客户会认为我所有的正是他想要的,而且还很重要。

当我认识到“推销预约”之后,我在以后一切谈判中都得心应手。

再次重复一遍那让我用了很长时间才悟出的道理:

首先是推销自己,其次才是推销产品。

27. 比秘书和接线员更聪明

上周我学会了怎么比秘书和接线员更聪明。在一次年会中,费城莫林创造集团的总裁林德赛先生给我们讲了这样一个故事:

“一个推销员今天早晨来到我们工厂,指名道姓地要见我。我的秘书问他是否提前预约了?他说没有,但是说他有些信息是我所需要的。我的秘书问他的名字和他是那个机构的?他只说了姓名,其它的是私人的事务,不便告诉秘书。我的秘书说自己是总裁的私人秘书,可以处理所谓的私人事务,还告诉那位推销员我很忙。可那位推销员一再坚持要直接和我谈。

“那时我在工厂里刚刚修完机器回到办公室,看见了那个推销员。我并不认识此人,他和我握手作了自我介绍。我问他有

什么事？他说他有一种避税的新方法要告诉我，如果用了新方法可剩下一笔可观的钱，而且可以免费地使用他们的这种新方法。使用的前提是要我把相关信息提供给他，还答应他会严格保密。紧接着他拿出一份问卷就开始发问。我说：‘等一下，你肯定是想向我推销什么，你是哪家公司的？’他顿时语塞，我接着问他到底是哪家公司的？他说他是某保险公司的。我不禁大怒：‘你赶快离开这儿，离开我的办公室，不然我就把你扔出去。’

林德赛先生年轻时是宾夕法尼亚大学摔跤队员，还是个说得到做得到的人。

通过他的故事，可以知道那个推销员给我们留下了些经验教训。让我们分析一下他是怎么接近顾客的。

1. 他没有预约。他到的时候正好林德赛先生有事，这个时候没有预约的人是不受欢迎的。

2. 虽然他告诉了秘书他的名字，可对自己的目的却闪烁其辞。这种人总是要受到怀疑。

3. 当秘书告诉他林德赛先生很忙时，他表示出一种不相信，这引起了秘书的不满。

4. 他以欺骗的手段接近顾客，扼杀了再次到来的一切机会。虽然他所属的公司声名显赫，但这次推销却给这家公司以后的推销员带来了更大的困难。

以我的经验看来，要接近那些非常忙的人，诚实给人家的感觉要比耍小聪明有用。许多推销员似乎是认识不到那些秘书小姐对他们有多重要。在许多事情中，她们的能量巨大。如果我要想见一个大人物，我最大的赌注就在她们手里，往往是由她们把我引向成功。毕竟那些秘书可以安排你所要见的那些大人物的时间。当我们和秘书们打交道时，实际上是和大人物的左膀右臂打交道。所以要达到目的最好还是要对那些秘书们表示出充

分的尊重和信任。

在和秘书们打交道一开始,就要记住她们的名字,以后也要记住。我总是把她们的名字写下来,再打电话时我就可直接地叫出她们的名字,请她们帮助安排一次预约。

我知道有许多秘书的工作之一就是那些推销员拒之门外,我也知道靠小聪明和欺骗是不能和她们相处的。我当然知道怎么做能比那些秘书们更聪明,可我从来就不会那么做。

28. 锲而不舍地练习

我吃惊地发现我在推销中的许多办法都是在打棒球时学会的。在刚刚开始打棒球时,球队的老板就对我说:“弗兰克,如果你还学不会怎么击球,就该解雇你了。”

“有什么办法可以学会呢?”我问道。

“杰西·布鲁克特原来打得也不好,可他现在是最伟大的击球员之一了。”老板回答说。

“那他具体是怎么学的呢?”我不无怀疑地说。

“布鲁克特下定决心一定要掌握击球的要领。每天早晨他都来球场练习击球 300 次。他雇了几个小孩帮他捡球。他不是用蛮劲一次次地击球,而是计算好击球的时机和角度,轻缓地练习,最终成为行家。”

这个办法的确不错,我也打算采用,看看在我身上有没有效果。我先找了队里两个在一个赛季能击出 400 球以上的队员。一个是拉乔,另一个就是杰西·布鲁克特。

我满心欢喜地去找队里的同伴和我一起练习,可他们却说:我简直是疯了。北方人无法忍受南方的烈日,只有我的同屋瑞斯愿意和我一起试试。我们也找了几个愿意挣几个钱的小孩,

每天早晨在天气还不太热的时候就出去练。每天击球 300 次。虽然手打出血了,可我们兴趣不减。

那个夏季我和瑞斯一起去了长丁内尔斯队。

你可能会问这些和推销有什么关系呢?十年后,那时我早已不再打棒球,干人寿险推销也有几年了,一个高大英俊的北方小伙子从我们设在亚特兰大的办事处来到我们这里,小伙子为人随和,在推销经验方面仅有向南方农民推荐的经验,因此不得不学怎么向其他人推销,他开始向我学。

我把棒球队杰西·布鲁克特、瑞斯和我苦练击球的故事讲给他听。小伙子听后雄心万丈,让我赶快教他提高推销语言的技巧。我和小伙子一起切磋每一句推销语言,琢磨每一句话。其结果是不但小伙子的水平提高了,连我比以前打的电话也多了。其实一个推销员如果没有打足够的业务电话,真正原因就是 he 失去了对推销工作的兴趣和热情。

一位记者在约翰·巴里摩尔第 56 次扮演哈姆雷特之后来到后台采访他。记者在后台等了 1 个半小时,巴里摩尔背台词才结束。巴里摩尔来到后台,记者说:“您已在这里演了 56 次哈姆雷特了,可是还是一丝不苟地背台词,这真让我吃惊,您是最受欢迎的哈姆雷特的扮演者,您是话剧舞台的灵魂。您干吗还要背台词呢?”“你想要知道实情吗!”他说道:“5 个月了,每天 9 个小时,我一遍遍地阅读、研究、背诵那些台词,但好象总是记不住,有好多次我都打算不努力了,也失去了演出的冲动。的确,一年前我真的打算不再演出了,可现在你却说我是话剧舞台上的灵魂,这简直有点滑稽。”

读完报纸上的这篇文章,我感到很有意思。我立即向我们的经理请求,让我在办公室的同事面前来一次推销示范。从经理的眼神里我猜出从来没有人向他这样请求过。他给我安排好

一切,然后我一遍遍地演练示范的内容。在使用推销用语的水平提高后,我又在示范中加进更多其他的内容。就在不断熟悉那些示范的内容时,我又冒出了一个新的想法。不久我做成了一笔大生意,我知道如果没有那一遍遍演练,我也不可能做成那笔大生意。每当别人邀请我进行示范推销时,我自己所获得的收益的确是要比那些观众多。我想是自尊心驱使着我不停地准备和表演直至我彻底地掌握一切。

诺特达姆橄榄球队著名的教练昆特·罗可尼去世前不久,他在一个全国性大量销售协会上作过一次演讲,这是我曾经见到过的最有实效的、最鼓舞人心的演讲之一。下面是演讲的核心部分:

“在诺特达姆,我有一支 300 人的橄榄球队队伍,其中分为两个部分,一部分是沙场老将,还有一部分是新手。无论是谁都不停地苦练基本功,直到对基本功的掌握得心应手。在比赛中我们的战术连贯自如,如行云流水。在推销中对基本功的掌握,也如同在橄榄球比赛中一样。如果你想成为推销竞赛中的明星,你也需要对推销中的基本功了如指掌。对基本功的掌握要熟悉到这种程度:即无论客户从何处打断你的谈话,你都可以自如地再把谈话拉回来继续下去。别指望有人一把一式地教你,也别指望公司等你学会表扬你,你们必须锲而不舍地练。”

正是这种锲而不舍的练,把巴里摩尔先生从退却中挽救出来。使他成为他那个时代最受欢迎的哈姆雷特的扮演者。

正是这种锲而不舍的练,使杰西·布鲁布特从庸手变成棒球史上不朽的人物。

同样是这种锲而不舍的练,使我从一个生手成长为无论是打棒球还是推销保险都有了不俗成绩的人。

本节摘要

1. 准备演讲最好的时间是在你刚刚做完一次演讲之后立即进行。演说和不演说的话都了然于心,还要立即写下来。
2. 逐字地把要说的话写下来,不断地修改。一遍遍地读,直至心领神会。

29. 怎样让顾客帮助你推销

有句话说得好:“一次示范胜过千言”。

我认为更好的办法是:如果能让顾客来亲自表演,那你就不要演示。让顾客来做,把他们置身于情景之中,换句话说就是让顾客来帮你推销。

让我们举几个实际的例子来说明演示如何有助于推销。

①通用电器公司几年来一直在说服小学校更换教室黑板的照明设备。开了无数次的会,说了无尽的话,可毫无结果。还是一位推销员想出了一个主意,使问题迎刃而解。他手拿一根细钢棍站在教室的黑板前,两手各持钢棍一头,说:“先生们,你们看我把这根钢棍用力弯,不过一松手它就又直了。但是我如果用力弯它超过了断裂的临界点,它就会断。而在学校上学的孩子们的眼睛每天都象就要弯断了的那根钢棍,如果超过了临界点,视力就会遭到永久性损坏,就不可能再恢复了。”

结果是学校立即拨款,更换了新的照明设备。

②简单如火柴这样的小物体都可以成为推销全国著名品牌电冰箱的手段。推销员拿着一根点燃的火柴说:“您看,我们的冰箱在工作时非常安静,就象这根火柴在燃烧时无声无息。”

③大多数推销员都知道用数字来说服顾客是非常必要的。可我认为让顾客自己来计算数字的效果更为显著。让顾客自己

计算出数字给他们印象更深,理解也更透彻。顾客完全是被自己计算出的数字说服了。

④在俄勒冈州的波特兰我给一位羊毛衫批发商演示了一番怎么向顾客推销一种新式的牙刷。给顾客一只放大镜,然后再把新、旧两种牙刷给他。我说:“看看放大镜下两种牙刷会有什么不同。”羊毛衫批发商学会了这一着,那些靠便宜货和他竞争的对手被他远远地抛在后面。他没有必要再向顾客们不厌其烦地解释为什么他的货价格高了。以后他总是随身带着一只放大镜。不久后他对我说:“太让我吃惊了,顾客那么容易就接受了这种鉴别方法,我的销售量大幅度地增加了。”

⑤纽约的一位男装店的老板给我讲了这么一个故事。他在商店的橱窗里放了一部电影机,向行人放映了一部短片,电影里一个衣衫褴褛的人在找工作,可人家一看他的衣着就很快把他打发走了。第二位找工作的人衣着光鲜,很容易地就得到了一份工作,影片的结尾打出一行字:好的衣着是好的投资。

这一着使他的销售量猛增了40%。

⑥我的一位当牙医的朋友深知演示的作用,他把就诊者的光片放在墙上,就诊者一坐下就可以看见自己牙齿损坏的状况。然后牙医就开始向就诊者说明,不要等牙坏到这个程度再来看病。

⑦这个例子是我自己在推销中使用的行之有效的方法。我给客户做收益分析演示,先在他桌上放一支钢笔,在钢笔旁边再放一枚25美分的硬币,然后问客户是否知道其含意。客户们一般都说不知道。我接着开始解释。那支钢笔代表死了以后的你,那25美分就代表着你死后交了遗产税和其他费用之后给妻儿们留下的遗产。解释完以后,我就向客户提问题:“假设上个月你去世了,你和我就是你的遗嘱的执行人,我们不得不把房产变

买拿出 3/5 来交税,我们该怎么办呢?”问完之后,我让客户自己解答。

近年演示的方法进步多了。演示的方法是推销中行之有效的方法,希望你也能这样做。

本节摘要

“一次演示,胜过千言”如有可能让顾客自己演示,让顾客帮你完成销售。

30. 如何发展新客户和让老客户保持热情

有一天,我突然想算算我买过多少部汽车,结果让我大吃一惊。我整整买了 31 部汽车。

你猜这些汽车是多少个推销员卖给我的?也是 31 个。这是不是有点奇怪?这 31 个人中没有一个人试着再和我联系一次。他们这些人在我买车之前对我殷勤无比,可一旦他们收了买车的钱之后,他就象遁土一样消失了。

这是不是有点不正常?可我向不下 15 个推销员问过,一半以上的人有过类似的经验。

这是不是说明推销汽车和推销其它产品有什么不一样呢?或者汽车推销所得的工资就是为忘掉老客户而全力以赴地发展新客户呢?一家大公司给他们推销员的座右铭是:别忘了顾客,也别让顾客忘了你。

你一定想到了这不是雷弗兰公司给他们的推销员的座右铭吗?以这条座右铭做为指导,雷弗兰公司的销售居同行业的领先地位,在过去的 15 年当中,他们有 13 年是位居榜首的。

回顾我从事推销的这些年,我最大的遗憾是我没有再次对

顾客的利益表示关心。我没有言过其实,我完全是真诚的。

如果我有可能下辈子仍以推销为生,我肯定把“别忘了顾客,也别让顾客忘了你”这条座右铭高高地挂在墙上。

几年前我买了所大房子,尽管我非常喜欢,可毕竟是挺贵的,所以我在付款之后一直想自己是不是犯了个错误。从此就一直为此而有些忧郁。我和家人搬进了新居二、三个星期后,卖给我房子的房产商打来电话说是要来看我,对此我不禁有些好奇。一个星期六的早晨他来了,一进屋就开始向我祝贺,说我明智地选择了一份好房子。他给我讲了不少当地的小掌故,后来他带着我在房子的附近走了一圈,告诉我这所房子为什么与众不同,而其它那些房子的主人们有些还是相当有名气的。他的一番话确实让我觉得自豪,这位房产商此时所表现出的热情甚至超过了当时出售房子的时候。但他所表现的热情并不过份,因为他毕竟是在谈论我的房子。

房产商的到访使我放心了,我并没犯什么错,也使我感到很开心。从此以后我们的关系远远地超出了一般买卖关系,我们成了朋友。

他这次来访用去整整一个上午,他本可以用这段时间来发展新客户。但一个星期之后,我的一位挚友对我旁边的一所房子很感兴趣,自然我就把他介绍给那位房产商。虽然我朋友没有买那所房子,但房产商给他选了一处更好的。

我在佛罗里达就这件事进行过一次演讲,第二天一位听众给我讲了他的故事。

“一个早晨,一位上了年纪的妇人来到我们的商店,看中了一枚钻石胸针。后来她开支票买了一枚。就在我给她包装时,我想起了你讲的故事。我把胸针递给她后,和她聊了许多除买卖之外的话。我告诉她我也很喜欢这枚胸针,还告诉她胸针上

的那颗钻石出自南非最大的钻石矿,这是我们商店里最好的钻石,希望她能喜欢。

“她听完我的话感动得流下热泪。她说她一开始还担心那颗钻石是不是真值那么多钱,听我一说就放心了。我把她送出了商店,真诚地对她表示感谢,希望她能再次光顾。一个小时后她就带来了另一位顾客,原来她们二人住在一个宾馆。她把我向她同来的朋友做介绍,还说我就象她的亲生儿子,要我陪着她的朋友在商店转转。虽然她没有买什么昂贵的东西,毕竟是花了点钱。把她们送出了门,我想我又结识了两个新朋友。”

你大概不会想到由于一位年轻的售货员彬彬有礼地接待了一位衣着平凡的老太太,他不但挽扶着把老太太送出门,还为她撑起雨伞送她上了出租车。几天后,一位富翁给这家商店的老板写了封信,感谢他们的一位售货员热情地接待了他年迈的母亲,同时他还在这家商店为自己的新居订购了一大批昂贵的家具。

你一定要知道那位年轻的售货员现在怎么样了,他现在已是美国东部一座大城市百货商店的经理了。

前不久我向全国最大的电冰箱批发商求教新的生意的源泉何在,他一言以蔽之“用户”,随后他又稍加解释,其言辞意味深长令我难以忘怀。就在第二天我以他的话为指导进行推销,结果非常有效,时至今日屡试不爽。

他是这样说的:“新的顾客永远是最好的资源。”

我问其原委,他说:“新顾客对他们购买的商品充满了喜爱,尤其是那些给他们带来便利的东西。他们对新购置的东西既激动又以此为荣,会争先恐后地向亲朋好友炫耀。我们一般在顾客购买了新电冰箱之后一周询问其使用的情况,推销员会提供用户一些使用中的注意事项之类的服务。从这些用户那里所获

得的新客户肯定会比从其他人那里多。”

这位批发商以他的公司情况来看,这种现象在全国范围内都是一样的,以一座典型的中西部城市为例,在 55 个新用户中有 17 人给推销员提供了新客户姓名,新增加了 1500 美元的销售额。他说:“经验告诉我们这样一条道理,别忘了你所售出的商品。”

他又说:“在我们调查的新用户中有半数以上的人的亲朋好友有兴趣购买同种商品。”

这位批发商最后说道:“如果你关心你的顾客,他们也会关心你。”

几年来我总是随身携带一封信,只要我使用这封信就很少有失败,也许信的内容稍加改动你也可以使用它。信的内容总是这样的:

“亲爱的×××:

“我想你该认识一下弗兰克·贝特格。在我看来他是费城最好的保险推销员之一。我完全相信他,对他的建议我言听计从。

“可能你还没有考虑买保险,但我想也许你还应该听听他那富有建设性的意见,这对你和你的家人都是有益的。”

现在我再说明一下我是怎么使用这封信的。比如,我的一位搞建筑的朋友最近刚刚获得一项新合同,恰巧我在报纸上看到了这条消息。然后我给他打了一个电话约定了见面的时间,我按时来到他的办公室,我高兴地向他表示祝贺。

他惊异地问道:“祝贺什么?”

我说:“我刚从报纸上得知你接手了兴建一座大楼的工程。”

他微笑着对我的祝贺表示感谢。在听完他是如何获得这项合同之后,我说:“为了这次竞标,你肯定找了些工程分包商”。他的回答是肯定的,随后我拿出了那封信对他说:“你大概已经

答应了一些分包商在工程中给他们一部分工程。”他看了我的那封信后问我是不是想让他签名，然后我拿着这封信去找那些分包商。他得到的回答也是肯定的，于是毫不犹豫地给我签了名。

我拿着他签名的信分头去找那些自来水管、暖气安装、油漆等等分包商。

由于并不是总能要求别人都专门给我写一封信，所以我准备一些卡片，上面写好我的姓名，只需要别人在上面写上要见的客户的姓名和签上他自己的名字就可以了。

偶而也会有些人连这样一张卡片都不愿写。大约在一年前有一位很难说服的客户，我想让他给我介绍几个客户，而他却说：“我一个也不会给你介绍，我讨厌保险推销员，我想这时有一个保险推销员来到我这儿说是我的朋友介绍来的，我的感觉就象是在地狱里，我还会告诉我的那位朋友这种感觉，除保险推销员之外，其他的人我还都可以接待。”

这些话简直让我难堪得无地自容，但我还是陪着笑脸对他说：“好吧，我想我能体会您的感受。您可以给我介绍几个年龄在50岁以下，事业上蒸蒸日上的人士，我保证见他们的时候绝不提您的名字。”

他说：“我可以告诉你一位手术器械制造商的名字，他今年41岁，他的生意蒸蒸日上。”

我再次感谢他，保证绝不提起他的名字。

我直接驱车来到这位手术器械制造商的办公室，对他说：“我是弗兰克·贝特格，保险推销员，您的朋友介绍我来，出于能理解的原因我不会说出他的名字。他说您很成功，跟您谈谈会是很有收获的。您看您能否现在给我5分钟的时间，或是再约个时间？”

他问：“你想和我谈些什么呢？”

我答：“您自己。”

他说：“谈我什么？如果你是想要推销保险我可没兴趣。”

我说：“您说的太对了，我今天绝不和您谈保险。我只要 5 分钟时间。”

他真的就给了我 5 分钟的时间，就用这 5 分钟我得到了自己想要的全部信息。

从那以后我总共向他卖了三次保险，其金额相当可观。以后我们成了朋友，可我从来都没有提起介绍我来的朋友的名字。

我发觉只要有了新客户的一点线索最好立即着手联络，只要你稍有迟疑，把客户的信息归纳整理放在档案夹里后，你的那种立即联络的冲动就消失了。等你哪天再想起来时，就象人们常说的一样，就象“放发了霉的面包。”

我们并不是对所有新客户的背景都十分了解，晚一步情况可能就会有很大的变化。联系客户一定要注意时效性。

在信任你的朋友给你介绍了新的客户之后，无论结果如何都向朋友说明一下，这是起码的礼貌。如果不注意这起码的礼貌是很容易得罪人的，人家可能永远不提此事，但是永远地把此事挂在心上。这一点我体会极深。只要有人给你介绍新客户你就是处于两个人之间，不注意礼貌会得罪两个人。

如果经人介绍你干成了事，你要把成功告诉介绍人，他会分享你成功的喜悦；如果失败了，你把情况告诉了他，他也许会再帮你想办法。

不久前一位大银行的经理给我看他们银行写给客户的一封信，这些客户都给银行介绍了新客户。内容如下：

“亲爱的×××：

我们非常感谢您给我们介绍了×××先生，您所表现的友情和合作精神令我们感动。我们一定为您提供更优质的服务，

就象您所表现出的一样。”

许多年前我遇到了一位台球世界冠军,我想知道他到底在练习单击球要花多少时间,可后来我发现他花时间练习的并不是看似简单的单击球,而总是通过单击球来调整位置,以便在下次得更高的分。这位冠军的对手好象在每一杆上都占了便宜,但冠军在总的局面上永远处于主动而成为最后的赢家。

世界冠军给我上了重要的一课,那就是和打台球一样,在推销中调整下一步的位置,是每一环节中最重要的事。

本节摘要

1. 永远别忘了顾客,也别让顾客忘了你。
2. 如果你关心顾客,顾客也关心你。
3. 要珍惜顾客的每一分钱。
4. 新客户是扩大生意最好的源泉。
5. 与新客户的联络越快越好。
6. 把与新客户联络的结果尽快地告诉介绍人。
7. 为下一步调整好位置。

31. 完成销售的七条原则

你们可能还记得我在一个星期六的早晨是那么沮丧,甚至想如果再找不到失败的原因就得改行。

首先我问自己:“到底是什么地方出了错?”我打了不少电话问客户,一直到谈成每一笔生意之前我做得也是不错。客户们会说:“好吧,我再仔细考虑一下,什么时候再来谈谈吧。”在以后的会谈中,我就陷入了沮丧。

我问自己:“到底该怎么解决问题呢?” 为了寻求答案,我

把过去 12 个月所打的电话记录都找出来仔细研究。经过研究我有了惊人的发现。20% 的生意都是在第一次会谈时就谈成了,23% 在第二次,只有 2% 在三次以上。换句话说,我用了一半的工作日来完成 2% 的工作。答案是明确的。我立即放弃了超过两次以上的会谈,花更多的时间来发展新客户。不久后我就提高了每次会谈的价值,平均计算从每次 2.80 美元提高到了每次 4.27 美元。

那么在其他行业的销售中是否也能得出同样的结论呢?你们可能已用自己的经历回答了。两年来一家工业公司用他们全部的推销队伍完成了一项研究报告,公司方面吃惊的发现:有 25% 的销售是在销售员 5 次推销以后完成的。同时研究报告还表明,有 83% 的推销员在第 5 次拜访客户之前就放弃了。

这证明了什么呢?这再次证明了完整的保存推销记录和对记录进行常规分析的重要性。研究结果还表明无论是公司还是每个推销员都缺乏对推销行为进行强制性的记录。

我自己的记录表明,我完全可以省略那些需要两次以上拜访才能完成的生意,这样使我的收入增加一倍。但我自己的数据还表明还是有十二分之一的生意值得完成。我依然不清楚如何让人们做出决定。

然而一次演讲中我得到了希望。我参加在费城男基督教会培训中心的一次演讲,那次演讲的题目是演讲的四条原则。在演讲将要结束时,演讲人说:“第四条,是付诸行动。这是许多不能成功的人所违背的原则。”

付诸行动也是我所违背的原则。以后我阅读所有能找到的有关书籍,以帮助自己完成生意。付诸行动要比其他步骤都重要。再问那些资深的推销员,答案也是要“付诸行动”。除此之外,随着我经验的增加,还有 7 条原则是要注意的,凭着这些也

可以使顾客作出决定。

①要素

成功完成推销要经过四个步骤。(1)礼貌(2)兴趣(3)渴望(4)成交。

使用上述四要素可以让客户放心地对我提出的计划做出判断,避免推销员与客户之间的隔膜。在成交时要有充实感,而不是强迫自己。

②言简意赅

言简意赅是使会谈渐入佳境的最佳途径。如何做到言简意赅呢?有位经理是这样做的:手持一根点燃的火柴,让推销员在火柴烧完之前把所推销的产品的优点说出来。然后再加以综合,其结果必然最好的。

我发现最有效的办法是让顾客自己说。这可以使客户主动地加入你的推销中来,帮你完成销售。

③一句有魔力的话

在向客户言简意赅地介绍完计划之后,问一句:“你觉得怎么样?”

得到的回答通常是:“我认为这还不错。”此时我假设客户就要买了,我不会再等下去。我就会再问一些必要的问题并填写相关的表格。一旦客户回答我的问题,他们很少会后悔。

在此有必要说明,问答要尽量使客户作出肯定的回答。比如,给客户描述了良好的收益之后,我会问一句:“您不认为这是个好主意吗?”通常的回答也是肯定的。

④乐于听反对意见

很久以后我才明白最好的客户是那些能与你唱反调的人。当客户提出反对意见时,就给了你说服他们的机会,比如“我负担不起你所提出的价格”,就给了你向他们说明他们可以负担得

起的机会。虽然他们不喜欢推销员强迫他们接受什么,但是他们还是乐于接受合理的建议和给推销员以充分的尊重。

⑤“为什么”、“除此之外”

我必须再次说到“除此之外”这个短语。因为它是我推销中的一张王牌。虽然在各种不同形式的会谈中都可以使用“为什么”这个字眼,但那只不过是问问而已。

我举例说明。一位推销员在与客户的会谈中走到了这样的一步,客户说:“我现在对你所说的不太感兴趣,过一段时间咱们再联系吧。”显然进入了僵局,让我看看这位推销员是怎么做的。这位推销员是在说服客户参加一个商业培训课程。

客户:过一段时间咱们再联系吧。

推销员:先生,如果你的老板把你叫到办公室,告诉你要给你加工资,你会说过一段时间再联系吗?

客户:当然不会。老板会认为我是个傻瓜。

推销员:好吧,那就请填一下这份表格。

客户:算了吧,我仔细考虑一下,下星期再告诉你。

推销员:为什么?

客户:我真是付不起钱。

推销员:除此之外,还有什么其它原因吗?到底是什么让你无法做出这个重要决定呢?

客户:缺钱是唯一的原因。

推销员:如果我是你的哥哥,我会说你……

客户:说什么?

推销员:现在就在这份表格上签上名字。

客户:那现在我最少该交多少钱,每月要交多少?

推销员:先交 25 美元,以后每月交 10 美元。好了,你已经成功地走出了第一步。

(6)让客户签名

我总是在表格中需要客户签名的位置上用铅笔重重地标出来,时机一到我立刻把笔递给客户:“请您签上名字。”

(7)一手钱一手货,不要怕收款

成功的推销员的记录表明,及时收款是重要因素之一,尤其是谈成一笔生意时。因你即时的收款,客户会更感谢你的产品式服务。只要客户付了款,他们就会感受到产品已是他们的财产了。当客户独处时,他们往往会推迟付款,但我从没有遇到过在客户付了款后又反悔的情况。

何时是最恰当的时机去结束谈判?有时是在谈判一分钟之后,有时用了一、两个小时还不行。到底怎么才能知道什么时候最合适呢?

岁月流逝,我处理生意的经验不断地增长,我变得越来越少的有意识地去完成每一笔生意。如果我的方向正确,如果我能制造足够的利益和需求的氛围,时机成熟时,客户早已就准备付款了。

我无法用寥寥数语,把所有种类的生意用一种放之四海而皆准的概念来解释如何完成一笔生意,为了更全面了解,我积极地向你们推荐一本由查尔斯·B·罗斯所著的书——《成交的秘诀》,由纽约的学者出版公司(Prenric-Hall, Inc., New York)出版。

我把上述的七条原则都写在一张卡片上,经常随身携带。在卡片的上端我写下这样一句话:

“这次将是我所经历过的最好会谈。”

在走进别人办公室前,我会对自己重复这句话,这已成了习惯。时至今日,我依然经常这样做。

这张卡片最大的作用在于:如果会谈不成功,我就对照好 7

条原则看看自己都做错了什么或是在什么地方该作些变化。这是一项严格的检验。

本节要点

1. 四要素：①注意力；②兴趣；③渴望；④完成。
 2. 言简意赅，如有可能让客户自己做。
 3. “您觉得怎么样”？在向客户介绍过之后，问这个有魔力的问题。
 4. 乐于接受反对意见，最好的客户是能提出反对意见的人。
 5. “为什么”和“除此之外”。
- “为什么”这个字眼可以让客户把反对意见说出来，“除此之外”有利于找出真正的原因。
6. 请求客户签字。
- 尽早地把表格、定单准备好，因为你不知道什么时候能成交，除非你能让客户尽早地签字。
7. 尽早收款不要惧怕收款。成功的推销员的经验说明尽早的收款是成交的重要因素。
- 每天用 7 条原则对照自己。每次都应记住应用，直到成为你的习惯。

32. 我所学到的成交技巧

（你在客户做出最后的决定前对他说些什么呢？贝特格先生给我们透露了一项能让他成交的特殊技巧。）

1924 年我从一位名叫恩斯特·威尔克斯的推销员身上学会

了一项奇妙的技巧。当时威尔克斯先生的工资和佣金微薄,只够供养家人的衣食,给自己留不下什么,他衣衫破旧不整,就连领带也是皱皱巴巴的。

威尔克斯先生告诉我,当时他主要的困难是推销方面的失败,与客户的第一次会谈经常是得到这样的答复:“你说的我会仔细考虑,下星期再来找我吧。”

当他按时再去和客户见面时,他说:“我不知道还能说些什么,因为在第一次会谈时,我把所有的都说完了。”他等到的回答又是这样的:“威尔克斯先生,你说的我仔细考虑过了,今年我不想买保险,明年再说吧。”

有一天他突发奇想,有了主意。这个办法真有用,第二次与客户的会谈还真能成交。

就在告诉他我那个神奇的办法时,我还在想这个办法对我不一定有用,可是我还是试了试。第二天早晨我给一位建筑商打了电话问第二次会谈,十天前的第一次会谈的结果是约好两星期后再见。

我严格地照威尔克斯先生的办法去做。在会谈前把该客户填的表格填好,姓名、住址、职业等,还填上了客户认为可接受的保险金额,然后在客户签名那一栏上重重地做上标记。

我来到了建筑商的办公室,门开着,秘书没在。那位建筑商还坐在办公桌前。他认出了我,摇着头说了声:“我还不考虑你的建议,再见。”

我并不在乎,依然是神情严肃地向他走去。他无可商量地说道:“我现在不想买你推荐的保险,把这事儿先放放吧,过半年再说。”

就在他说话的时候,我拿出了事先准备好的表格继续向他走去,到了他面前不由分说把表格放在他面前。

我照威尔克斯先生所说的说了句话：“这样可以吗？先生。”就在他看着那份表格的时候，我拿出了钢笔，平静地站在那儿。

他抬起头问我：“这是一份申请表？”

我说：“不是。”

他说：“这不是申请表又是什么呢？”

我说：“在你签上名字之前，这还算不上是一份申请表。”说着我把钢笔递给他，用手指着做了标记的那一份。

真象威尔克斯先生说的，他接过笔下意识地更认真地看着表格。最后他站了起来慢慢地走向窗户更加仔细地看表格。一切都是悄然无声。过了5分钟，他回到桌前拿起了笔边签名边说：“我想我最好还是签了吧，以后还真可能有麻烦呢。”

我尽力地控制着自己的兴奋，说道：“您是愿意交一年的呢，还是先交一半？”

他问：“一年要多少钱？”

我说：“只要432美元。”

他说：“我交一年的吧。”

当他把支票和钢笔递给我的时候，我兴奋得简直要叫出来。威尔克斯先生的技巧听起来象是不可能，可事实证明了确实有效。

当我以后再尝试威尔克斯先生传授的这一技巧时，从没有受到过拒绝。即便是不那么顺利我也从不放弃使用这一技巧去成交。

对于客户来说，这一技巧屡试不爽的心理因素是什么呢？我不得而知。可能是这一办法把客户的注意力吸引到如何签字上，而不是如何去拒绝你的建议上；也可能是这一技巧使客户更容易去行动而不是去思考。

如果客户已经十分清楚你的目的,你应相信他们会买你所推荐的保险,当然也就没有必要再进行第二次会谈。问题是为什么不让客户在第一次就付诸行动呢?

我确信如果在第一次与客户的会谈时就使用威尔克斯先生的技巧,肯定有机会就可以成交了,而我们却没有认识到这一点。经过实践我发现使用这一技巧确实使很多以前需要再跑第二次的生意成交了。

成交秘诀之备忘

1. 事先填写好申请表格之类的文件,即使你只有客户的姓名、住址这样简单的信息。
2. 在需要客户签名的地方着重作上标记。
3. 直接把准备好的文件置于客户面前。
4. 事先准备好的一切可以促使客户更快地如你所愿。

本章摘要

1. 学会引导客户。接近客户首先推销会谈,而不是你的产品。这是销售前的销售。
2. 推销的基础在于使会谈顺利进行,而会谈顺利进行的秘诀是由积极的态度和彬彬有礼共同完成的。
3. 千万不要显出你比那些秘书小姐或接线员更精明,要友善、真诚地对待她们,要信任她们,别对她们使手腕。
4. 如果想在推销方面出人头地,就要对自己推销的产品了如指掌。把自己的推销用语逐字地写下来,不断地改进。
5. 好的演示胜过千言万语。让顾客帮助你演示,让顾客帮你完成销售。
6. “不要忘记顾客,也不要让顾客忘记你”。新顾客是新生

意最好的源泉,无论结果如何都别忘了把销售结果告诉那些帮助你的朋友。为自己的下一步进展打下基础。

7. 每天都要对照一下顺利成交规则。要学会应用,直到那些规则成为你的自觉行为。

8. 帮客户填写好表格,让他觉得只要签字就行了。

第六部分

不要惧怕失败

33. 本杰明·富兰克林成功的秘密给我的启迪

本节可能应该在书的开始,可我却把它置于本书的末尾。本节是此书最重要的部分。

我出生于 1888 年一个风雪交加的日于里。我所居住的地方的街道西侧,每 50 码有一盏路灯,由于光线太暗人们上街时还要拿着火炬。我还记得那个点灯人,每夜不停地在街上走着,哪盏路灯熄了,就重新把它点燃,好给行人多些光明。

多年后,摸索着如何做好推销时,一本《本杰明·富兰克林自传》对我产生了极大的影响。富兰克林的事迹,对于我就象是那个点灯人一样。他留下了光明,使我看到了生活的前景。

富兰克林还是负债累累的排版工人时,他认为自己虽然能力平平,但只要有正确的办法依然可以成功。怀着一颗有创造力的心,他给我们留下了人人都可掌握的方法去获得成功。

富兰克林找出 13 个成功的必要的因素,对每个因素花一个星期去琢磨并真正地掌握它,以 11 个星期为周期,一年重复 4 次。他以 50 页的篇幅去说明这 13 个要素对他生活的影响。他

认为“我的后代们或者可以我为榜样并从中受益。”

当我读到这段文字时，我赶快翻到他解释那 13 个要素的地方。以后的一年里我不断重复看那几段，那简直就象是给我留下的嘱托。

我想象连本杰明·富兰克林那样的天才都认为那 13 个要素是成功之必需，我为什么不能一试呢。如果我能上大学或中学，我可能自认为聪明，对此不屑一顾，可我一生中只上过 6 年小学。在富兰克林先生逝世 150 年后，那些世界最著名的大学还依然尊重他，虽然他只上过两年学，我如果不去照着他的方法试试就简直是个傻瓜。

我把那 13 个要素应用到我的销售中。我照抄了其中的 6 条，而其他 7 条我比照自己薄弱的方面做了修正。我按照如下的顺序去做：

1. 激情
2. 有序：自我组织
3. 考虑他人的兴趣
4. 问题
5. 关键点
6. 平静：倾听
7. 真诚
8. 事业的知识
9. 欣赏和颂扬
10. 快乐
11. 记住姓名和面孔
12. 为客户服务
13. 成交：要付诸行动

我把这 13 个要素写在卡片上并做了简单的注释。类似的

东西在本书也不少。第一星期,我常常“激情”于某一章,每天都看看。只过了一星期我就比以前投入了两倍的激情。下个星期我再带上“有序:自我组织”那章,以此类推。

13个星期过去了,我再从头开始。我内心充满了从未有过的活力。每个星期都比上星期对13个要素有更深刻的了解,也更深入我的内心。我的事业变得有趣,也令人兴奋了。

一年下来,对13个要素的学习有了4个循环。我完全可以自觉地在实践中应用那些要素了,我想如果一个能长时间充满激情的人,他就会无往不胜。

我很少碰上对本杰明·富兰克林的13个要素一无所知的人,但也很少有人告诉我他们试着做过。

别忘了本杰明·富兰克林是个科学家,所以他那个每周掌握一个要素的计划也是科学的。每个要素都是相互关联的。全部掌握并不容易,也没有什么捷径可走,但那是一条正确的道路,它通向成功。

本杰明·富兰克林的13个要素:

1. 节制。
2. 沉默——不说无用和可说可不说的话。
3. 有序——物有所处,事有所时。
4. 解决问题——避免失败地处理问题。
5. 节俭——少花费也能办成事。
6. 勤勉——不浪费时间,戒除一切不必要行为。
7. 诚实——永不欺诈、言辞公正。
8. 公正——不错待任何人,勇于承担责任。
9. 中庸——不走极端,学会自制。
10. 保持清洁——不只是服饰,还包括行为。
11. 稳重——不受任何事情打扰,遇事不慌。

12. 朴实。

13. 谦逊。

34. 心对心的交谈

如果我们是兄弟,我要对你说,光阴似箭,不能再耽误了。

我不知你现在的年龄,假设你现在 35 岁,离 40 岁还有几年?人过 40 天过午,现在我已经 61 岁了,我对自己的年龄不敢相信。我在 40 岁的时候还曾经感叹过光阴似箭。

当你读完本书的时候,你肯定也读过不少类似的书,可能你已被所经历过的事情搞乱了,不知该怎样做。

如果你读了这本书觉得没什么用,那就浪费了你的时间。

如果你觉得这本书不错,想照着办,我想你还是可能会失败。

如果你能通过本书来学会本杰明·富兰克林的方法,那将会有大的收获。

无论你的职业如何,不妨也找出有助于你成功的 13 个要素去掌握,你肯定会不断地进步,记住只要一年,你会重新获得自信。经过 13 个星期的努力,你肯定会因自己的进步而惊奇。只要经过一段时间,所有人都会发现你起了大变化。也就是说,到那时你已经是个成功者。

对我来说写这本书真是件有意思的事,我努力把真实的感受都写出来,我希望你们喜欢它。

思考与致富

〔美〕拿破仑·希尔 著
王少农 编译整理

关于本书

本书作者,美国的拿破仑·希尔先生,是一位杰出不凡的人物。也许他所拥有的金钱还不是最多,但由他所创的“成功学”,却给全世界寻求成功的人们带来了巨大的财富。可以说,希尔先生对于世界经济是有贡献的。虽然,他并不是一个经济学家。

希尔先生是一位哲学家。他获得人类思想的真理的途径与众不同:他是从商业中悟得“人的问题”的。他指出:人必须追求财富,致富是人类的高尚行为与科学行为。阻碍人获得财富的东西即是阻碍人获得精神的东西。

真理对人类的关怀,体现之一即是许以正直、善良、勤劳的人们以财富。

希尔先生也是出身寒微,后经不断拼搏,终于成为了一个大商家、大富豪。在此基础上,他果断地停止了所有的商业活动,改变了自己的生活状态,转而研究起美国社会——美国人在追求财富上的诸多问题来。对一个正在高速发展的现代社会来说,此项研究无疑意义重大。而当希尔先生根据自己的研究毅然承担起指导人们致富的责任时,则更为可贵了。

希尔先生花了 25 年时间,走访了美国政界、工商界 504 位成功人士,并对 16000 多名普通美国人进行分析,终于创立了“成功学”,并写下了此书。

本书在美国出版,马上引起了轰动,被看作是当年的重大事件之一。由此辐射,影响到了世界上的每一个国家。印度的“圣雄”甘地曾建议全国人民学习此书。

确实,本书与它所讲的“思考致富”,改变了千百万人的生活,并由之诞生了数不清的大富豪与各个方面的成功者。

希望你也是。朋友,请按照本书的指示去思考、去致富、去成功。

思想决定一切

你的意志力量,是决定你成败的力量。要想成功,先要有正确的思想方法和思维方式。你思想所要的,都可以实现。

“思想”使一个人走上与爱迪生的合作之路

“思想决定一切”,这话一点不假。当思想与目标、毅力以及获取物质财富的炽烈欲望结合在一起时,思想更具有强有力的力量。

几年前,艾德温·巴尼斯发现,人们只要去思想就可致富,这是千真万确的事。他的发现并非一念之间所产生,而是渐渐来到的。最初只是一种急切的欲望:他要做伟大的爱迪生的商业伙伴。

巴尼斯愿望的主要特征之一,就是“明确”,他希望和爱迪生“共同”工作,而不是“为他”工作。在仔细观察了如何将欲望转化为事实的描述之后,我们对致富的原则就会有更好的理解。

当这个欲望,或者说是思想的冲动,首次在巴尼斯的心头闪过时,他也是无力采取行动的,因为有两重大困难挡在面前:一、他不认识爱迪生;二、他没有足够的钱买张火车票到新泽西州的奥

伦芝去。

这些困难足可使大多数人感到沮丧,进而放弃实现欲望的尝试。但是,巴尼斯的这个欲望却不同寻常!

发明家与游民

他想办法在爱迪生的实验室中出现,宣布他是来和爱迪生合作的。几年后,爱迪生谈起他跟巴尼斯初次会晤的情形时说:“他站在我的面前,外表就像一个十足的无业游民。但是他脸上的表情给人的感觉是,他决心要得到他追求的东西。根据我多年和人交往的经验,我深知,当一个人真正渴望获得某样东西时,为了得到它,他甚至不惜付出一切代价,这种人必然会成功。我给了他所渴望得到的机会,因为我看出他已下定决心,不成功誓不罢休。以后的事实证明了我的判断非常正确。”

这位年轻人所以能在爱迪生的办公室里获得了事业的开端,决不是因为他外表的关系,因为他的外表对他是绝对不利的,最重要的是因为他的“思想”,思想决定了一切。

在第一次会晤中,巴尼斯并未建立起他与爱迪生的合作伙伴关系。他只是在爱迪生的办公室里得到了一个工作机会,而且薪水很低。

几个月过去了。巴尼斯一心所想接近自己暗自确定的那个“明确的主要目标”的愿望,显然没有丝毫进展。但是,巴尼斯的意识正在发生重大的变化,他不断地在强化他想做爱迪生商业伙伴的这一欲望。

心理学家说得非常正确:“当一个人真的渴望去做一件事情时,这件事情自会出现。”巴尼斯准备与爱迪生在商业上合作,而且他决心继续积极准备下去,直到他达到目标为止。

他从未对自己说:“算啦,有什么用呢?我想我得改变原来

的主意,试试做一个推销员吧。”但是他却对自己这样说:“我到这儿来是为了与爱迪生合作,我一定要达到这个目标,即使耗尽我的一生也在所不惜。”他说话算话!倘若人们确定了一个明确的目标,并且为了这个目标甘愿付出所有(包括一些不得不花费的时间),那么,他必然会获得预想不到的结果!

也许,当时年轻的巴尼斯还不懂这个道理,但是他的不屈不挠的决心,坚持一个单纯愿望的持久毅力,注定使他铲除了所有的障碍,并为他带来他所寻找的机会。

机会的狡猾伪装

当机会来到时,它出现的方式,并非为巴尼斯所能料到的,这是机会的恶作剧。它有从后门溜进来的狡猾习惯,它来到时往往伪装成不幸或一种失败的样子。这也许可以说,为什么许许多多的人之所以不能认识机会的道理。

爱迪生刚刚完成一种新的办公用具的发明,当时称之为“爱迪生口授机”。他的销售人员对此不热衷,他们不相信这种机器能轻易脱手。巴尼斯意识到他的机会来临了!这种机会悄然来到,它是藏在除了巴尼斯和发明家之外、没有其他人感兴趣的一具怪模怪样的机器之中。

巴尼斯知道他能推销爱迪生的口授机。他向爱迪生提出请求,并立即得到了允许。他不但销售出了这种机器,而且事实上他的销售十分成功。于是爱迪生他和签了约,让他负责在全国推销。在这个商业合作的过程中,巴尼斯除了使自己成为富翁外,他还做了一件更重要的事情,他证明了一个人真的可以“思考致富”。

巴尼斯最初的欲望对他而言值多少钱,我无法知道,也许会带给他 200 或 300 万美元。但是无论值多少钱,若与他所得到

的更大智慧之财富相比较,则是微不足道的。他的智慧财富是:“积极思想,配以绝对的原则,并付诸行动,即可转变为物质的财富。”

简单地说,“思考”使伟大的爱迪生和同样伟大的巴尼斯结成商业伙伴关系;思考使他致富。他开始时一无所有,后来终于证明了自己可以拥有一切。

距黄金三尺

被暂时的挫折吓倒而轻易放弃,是最常见的失败原因之一。人有时总是不免会犯这种错误:他畏惧成功了。

在淘金热的日子里,达比也染上了“黄金热”,到西部去淘金。他从未听说过这种思想:从人的思想中挖出的黄金,远远多于从地下挖出的黄金。他到那里选了一块地,开始用十字镐和铁锹工作了。

经过数周的劳动之后,他得到了报酬——发现了一块闪闪发光的矿藏。他需要用机器将矿石掘出来。于是他悄悄地将矿石掩埋好,循着来时的足迹,回到了马里兰州威廉斯堡的家乡,将“发财”的消息告诉他的亲戚与少数邻居。他们凑钱购买了所需要的机器,并将机器运去。

开采的第一车矿石运到了提炼场之后。消息传来,证明他们拥有了科罗拉多州最丰富的矿场之一。再有几车矿石,便可以清理掉所有债务,以后便是利润的大丰收。

挖土机挖得越深,达比和朋友们的希望也越高。可是,怪事情发生了,金矿脉突然消失!他们的美梦到了尽头,聚金盆不再存在了。他们继续挖掘,绝望地试图找回矿脉,但结果均徒劳无功。终于他们决定“放弃”。

他们以数百美元的价钱将机器卖给一位收购烂铁的人,便

搭火车回家去了。这位收购烂铁者找来了一位开矿工程师,检查矿场,并作了一番计算。这位工程师提出他的意见说,这个开矿计划之所以失败,是因为矿场主人不懂什么叫“假脉”。依照他的计算,在距离达比停止挖掘之处三尺的地方,将可以找到矿脉。果然,在那儿真的找到了!

这位收购烂铁者从矿场的矿石中获利数百万美元,是因为他知道在放弃之前,去请教一位专家的意见。

“我决不因别人说‘不’而停止”

这件事过后很久,当达比发现一个人的欲望能转变成黄金时,他所收回的利益是他损失的无数倍。在他从事销售人寿保险的生意时,他有了这一发现。

达比记得,因为他在距黄金三尺之处停止,使巨大的财富失之交臂,由于这一经验,使他在所选择的工作中获得了巨大收益。他的办法很简单,只是对自己说:“我曾在距黄金三尺之处停止,但是我在劝说人们购买保险时,决不因为他们说‘不’而停止。”

每年出售人寿保险在百万美元以上者,仅有少数几个人,而达比是其中之一。他从放弃金矿所得到的教训中,学会了坚持。

在人的一生中,当成功来到之前,他必然会遭遇许多短暂的挫折,也许还有失败。当一个人被失败压倒时,最容易做到的而且最合逻辑的事,莫过于放弃。大多数人都是这种做法。

美国知名的 500 多位最成功的人士曾告诉作者,在他们被失败压倒的地方,只要再跨出一步,便是他们的成功之处。失败是一个极具讽刺意味又极狡猾的歹徒,正当成功近在眼前之际,它以剥夺一个人的成功为它最大的快乐。

坚持五角钱的教训

达比从大学得到学位之后不久，决定要从开金矿的经验中寻找利益，他的运气不坏，在一次偶发的事件中他证明了：别人说“不”，并不一定是不！

有一天下午，他正帮助他的伯伯在旧式的磨坊里磨麦子。他的伯伯经营一个大农场，农场里住着一些黑人佃农。门静静地打开了，一个黑人小孩走进来，站在了门的旁边。她是一个佃农的女儿。

伯伯抬起头看见了这个小女孩，粗鲁地对她吼道：“你来做什么！”

女孩以微弱的声音回答：“我妈说请你给她五角钱。”

“我不给，”伯伯回答说，“你现在就回去。”

“是的，大爷。”孩子回答，但是她却站着不动。

伯伯继续做着他的工作，他太忙了，没有注意到孩子还没有离去。当他抬起头看见孩子仍然站在原地时，他对她大声吼叫：“我叫你回家去！马上走，要不然我就请你吃棍子。”

小女孩说：“是的，大爷。”但她还是站在那儿没有动。

伯伯放下他准备倒进磨子漏斗的一袋麦子，拿起一块木板，开始朝小女孩走去，一脸怒气冲冲的样子。

达比吃了一惊，他知道这孩子要挨一顿毒打。因为他伯伯的火爆性子他是知道的。

当他伯伯走近孩子站着的地方时，孩子向前跨了一步，正视着他，并且用尖锐的声音喊道：“我妈一定要五角钱！”

伯伯这时停下来，注视她好一会儿，然后慢慢地将木板放到地上，手伸进口袋，掏出五角钱给了她。

孩子接下钱，慢慢退到门口，她的眼睛一直注视着刚刚被

她征服的男子。她走后，伯伯坐在一只木箱上，眼睛望着窗外的天空足足有 10 分钟之久。他正以一种敬畏的心情回想他刚才遭受的失败。

达比也在思考。在他的全部经验中，他还是第一次看见一个黑人孩子不慌不忙地敢对着凶恶的主人这样，她是如何做到的？他的伯伯收起凶暴的性情，变成了一只柔顺的羔羊，这又是什么原因？这小女孩用了什么神奇的力量改变了主人的态度？这些问题在达比的心头闪动，直到若干年后他才找到答案，之后他便对我讲述了这则故事。

令人不可思议的是，他在讲述这则不寻常的故事的时候，就是在这个古老的磨坊内——在他的伯伯打了败仗的地方。

孩子的神奇力量

我们站在这个古老而发霉的磨坊中，达比又一次地讲述了这则非同寻常的征服与被征服者的故事。讲完后他问：“你的看法是怎样的？这个孩子使用了什么神奇的力量，使我的伯伯彻头彻尾地被打败了？”

关于这个问题的答案，将在本书叙述的原则中展现。这个答案是非常有意义的。它足可使任何人了解和应用这个小女孩在紧急间得到的力量。

让心灵机警些，你便能观察出给予小女孩帮助的究竟是什么力量。在下一章里，你将看见这种力量。它可能会以一种独立的观念方式出现；也可能以一种计划或目的性出现。还有，它也许会促使你回想起过去种种失败或挫折的经历，并让你从中汲取教训，而这教训，足可使你赢得在过去失败中所损失的一切。

在我向达比解释了这个黑人小女孩无意中使用的这股力量

之后,他立刻追忆起他担任人寿保险推销员 13 年的经验,并坦白地承认他在这一行业中的成功,很大程度上要归功于从这孩子的行为上得到的启示。

达比指出:每当遇到一个可能的客户想打发我走而不买保险时,我便看见那孩子站在古老的磨坊里,她的大眼睛放射出不屈不挠的光芒。于是我对自己说:“我一定要做成这笔生意。”在我做的所有生意中,赢利最大的那些都是在人们说了“不”之后做成的。

他还回想到距黄金仅三尺而停止工作的错误,他说:“但是那次经验使我因祸得福。它教导我,无论生意多么困难,都要继续坚持到底。我需要吸取这个教训,然后方能在事业上获得成功。”

这则关于达比、他的伯伯、小女孩和金矿的故事,无疑会被成千上万以出售人寿保险为生的人读到,作者希望对他们强调一点:达比每年能够出售人寿保险达百万美元以上的能力,是受惠于这两则经验。

达比的经验是如此平凡而简单,但是这些经验含有对他一生命运的解答,所以对他而言,这些经验和他的生命同样重要。他受益于这两个戏剧性的经验,是因为他思考和分析了经验,并获得了教训。但是一个既没有时间又没有兴趣去研究失败以寻找可能导致成功的知识的人,则该当如何?他应该从何处以及如何去学习将失败转变为成功的技巧?

本书的写作目的就是要回答这些问题。

你只需要一个正确的观念

一个人要获得成功,所需要的只是一个正确的观念。

当你开始思考而财富也逐渐增加时,你会观察到财富的积

累在于一种心态，一种明确的目的，再加上不懈努力。任何人，想必对于如何获得这种吸引财富的心态会感到兴趣。我花费25年的时间对此进行了研究，因为我也想知道“人怎样才能拥有这种心态”。

你可留心一下，一旦当你掌握了这一哲学的各项原则，并能开始遵照这些原则去行事之后，你的经济状况会开始改善，你所触及的每件事物都将变为对你有利的资产。不可能吗？不，绝对可能！

人类主要的弱点之一，就是一般人太熟悉“不可能”这个词。这是可悲的。这本书是为那些寻求成功法则，并且愿意以这些法则做孤注一掷的人而写的。

有成功意识的人一定会成功。

轻易让自己变成失败意识者，就会失败。

我们的目标，是在于帮助所有寻求将失败意识变为成功意识的人，使他们获得他们所需要的技巧。

对大多数人而言，还有另一个共同的特点，即依照“他们自己的”印象和信念去衡量每件事和每个人。不少人相信他们不可能思考和获得财富，因为他们的思想习惯于贫穷、匮乏、悲惨、失败和挫折。

这是愚蠢的，简直是自毁前程。

我将获得我想到的

亨利·福特决定生产著名的 V—8 型引擎时，他计划要将 8 个汽缸铸造成一个整体引擎，并命令他的工程师们进行设计。设计图是画出来了，但是工程师们一致认为，要铸造一种 8 个汽缸组成的引擎体是不可能的。

福特说：“无论如何也要设法生产出这种引擎。”

工程师们一致回答说：“这是不可能的。”

福特命令说：“继续去做，直到你们获得成功为止，不管需要多少时间。”

这些工程师只好继续去做。如果他们想在福特公司工作，就别无选择。6个月过去了，没有任何成果。又有6个月过去了，仍旧没有成果。工程师们试尽了各种可能的设计方案，以执行这一命令，但是这件事似乎毫无进展，“根本不可能！”

到年终时，福特向他的工程师们探询，他们再度告诉他，他们尚未找到执行他的命令的方案。

“继续去做”，福特说，“我想要这种引擎，我一定要得到它。”

他们继续努力去做，于是，好像出了奇迹似的，制造诀窍被发现了。

福特的决心再次获得胜利！

这则故事的叙述，在细节上也许不够详尽准确，但是故事的实质内容却耐人寻味。凡是希望思考致富的人，如果能够细心推敲的话，都可从这则故事中推断出福特获得亿万财富的秘诀，根本用不着到远处去找，它就在你面前。

福特之所以成功，是因为他了解并运用了成功的原则。原则之一是欲望：知道你自己所要的是什么。在你阅读本书的时候，一定要记住这则福特故事，如果你能这样做，如果你能掌握使福特致富的这些原则，那么你就可以在你所从事的任何行业中，获得足可和福特相比的成就。

为何你是“你自己命运的主人”

诗人亨雷写下了含有哲学意味的一句话：“我是我的命运的主宰；我是我的灵魂的船长。”他是在告诉我们：我们是我们命运的主人，因为我们有能力控制我们的思想。

他也是在告诉我们,支配我们行动的思想竟能使我们的头脑磁化,这些“磁铁”为我们吸引来种种跟我们思想性质相一致的力量、人物与生活环境。

他还告诉我们,在我们能够积累大量财富之前,我们必须以强烈的致富欲望来磁化我们的头脑,我们必须形成“致富意识”,直到这种致富的欲望驱使人们创造了财富为止。

但是亨雷是一位诗人而不是一位哲学家,所以他用诗的方式表达一个伟大的真理,便已感到满足,但是我们没有满足!

能改变你命运的原则

现在我们准备讨论这些原则的第一条。保持一种谦虚的精神,并且你在阅读时要牢记:这些原则并非是某一个人发明的。这些原则曾使许多人成功,你可以利用它们,使其能为你自己的发展所用。

若干年前,我在西维吉尼亚州沙伦大学的毕业典礼上发表演说。后来有位在美国总统府工作的青年给我写了一封信,他在信上对于下一章里所解释的原则十分明确地表达了他的意见,他写得是如此深刻而实在,因此我将它作为下文的引言:

亲爱的:

国会议员的工作,给了我一个洞察人性问题的机会,我写这封信是要提出一个建议,此建议对成千上万可敬的人们或许有益。

那年,你在沙伦大学毕业典礼上发表演说,当时我是毕业班上的一个学生。那次演说,你在我心中培育了一个观念,我现在能为本州人服务的机会当归功于这个观念,而且我将来如果有成就,大部分都将归功于这一观念。

回忆此事犹如昨日，你讲述了一个令人难以置信的方法，它使未曾受过学校教育、身无分文、没有权势和友人的亨利·福特跻身于崇高的地位。在你的演说未结束之前，我已下定决心，要为自己觅得一席之地，不管将来有多少困难。

今天和今后数年里，将有成千上万的青年人完成他们的学业。他们中的每个人都会寻找一种崇高的信念。他们一定希望知道从哪个方向、做些什么工作来开始他们的人生。你能够告诉他们，因为你已经帮助许许多多的人解决了难题。

今天，在美国有成千上万的人们都乐于知道他们如何能将观念转化为财富，并弥补他们过去的损失。这些人必须从起跑线开始，他们没有财产的支援，如果说有人能帮助他们的话，那么只有你能！

祝你更加幸福！

詹姆斯·鲁道夫

1957年，在我发表那次演说的35年之后，我又一次获得了到沙伦大学发表毕业演说的机会。就在这一次，我接受了沙伦大学荣誉文学博士的学位。

自那次演说后，我目睹了詹姆斯·鲁道夫步步高升，成为国家航空公司的执行总裁和西维吉尼亚州选出的国会参议员。

人们心中所能想象和坚信的任何事物，均可实现。

思考致富第一步：欲望

欲望——

它是所有成就的出发点；

它是走向财富的第一步！

50年前，巴尼斯在新泽西州的奥伦芝，从货运列车上爬下来时，他的外表也许像一名无业游民，但是他却具有国王一样的思想！

通过铁路走向爱迪生办公室的途中，他想象自己站在爱迪生的面前；他听见自己要求爱迪生给他一个机会，以实现他一生着了迷似的炽烈欲望——要做这位伟大发明家的商业伙伴。

巴尼斯的欲望并不只是一个希望！它不是一种祈求，它是一种强烈的、跳跃的欲望；它凌驾于一切之上，它是明确的。

数年之后，巴尼斯再度站在爱迪生的面前，站在与爱迪生初次会面时的同一间办公室里，这一次他的欲望已经转变为事实：他和爱迪生成为合作伙伴了。支配他一生的理想终于实现了。

巴尼斯的成功，是因为他选定了一个明确的目标，并以他的全部精力、全部的意志力以及他的一切，去奔向这个目标。

破釜沉舟的人

经过5年之后，巴尼斯一直在寻求的机会方才开始出现。除了巴尼斯自己之外，所有的人似乎都认为他只不过是爱迪生事业的齿轮上的一个齿而已。但是在他自己的心中，从开始工作的第一天起，他无时无刻不认为自己是爱迪生的合作伙伴。

这是一件由明确欲望产生力量的明证。巴尼斯达到了目标，是因为他什么都不要，只要做爱迪生的合作伙伴。他构想出一套计划，借此计划达到了目的。他破釜沉舟地坚持着他的欲望，直到这欲望变成了事实为止。

前往奥伦芝时，他没有对自己说：“我要劝说爱迪生随便给我一个工作。”他说的是：“我要见爱迪生，并且告诉他，我来是要做他事业上的伙伴的。”他没有说：“我要睁开眼睛注视着另一个机会，以防万一在爱迪生的企业中得不到我所要的工作。”他只告诉自己：“在这个世界中只有一样东西是我决心要得到的，那便是和爱迪生在事业的合作。我要把我的整个前途，投注在我的能力上，去获得我所要的东西”。

他不给自己留下一点点后路。他必须成功，否则便是毁灭。

这就是巴尼斯成功的全部内情！

驱使我们获得财富的力量

很久以前，有一位伟大的统帅面临着这样一个情况：他必须作一个保证在战场上胜利的决定。他要指挥军队对付一个兵力比他雄厚的强大敌人。他将军队装上船，航行到目的地，下船后，他命令将装运军队的船只烧掉。在开始战斗前，他对部队训话：“各位看见船只已经烧掉了，这就是说，除非我们胜利，否则不可能活着离开这里。我们现在别无选择，我们要么胜利，要么

毁灭。”

他们胜利了。

在任何事业中，每个赢得胜利的人，都必须烧掉他返回的船只，切断所有退路。只有这样做，他才会保持那种炽烈求胜的欲望，而这种欲望是成功的根本要素。

在芝加哥大火的第二天早晨，一大群商人站在斯台特街上，看着他们的店铺几乎全化为了灰烬，然后集合在一起商量对策，是重建家园呢？还是迁离芝加哥到更有希望的地方重新做起？他们达成的决议是离开芝加哥，其中只有一人例外。

这位决定留下来的商人叫马歇尔·裴德，他指着他的商店的灰烬说：“各位，就在这个地点，我要建立世界上最大的商店，无论它烧掉多少次。”

这几乎是一个世纪以前的事。这家商店早已重建起来，而且直到今天还竖立在那里。它那巍然的外形，正是其炽烈欲望所产生的意志力量所凝固，无疑这极具象征意义。对马歇尔·裴德而言，步他同业的后尘，原是非常容易的事。在生意难做，或前途看起来暗淡的时候，他们便打点行装，迁到比较容易发展的地方去。

马歇尔·裴德和其他商人之间的不同之处，特别值得注意。因为几乎所有成功与失败者的区别，就是在这一点点上的不同。

每个人到了知道用钱的年龄时，都希望有钱。“祈求”不会带来财富，但是把“祈求”财富的心态变成坚定的意念，然后用计划明确的办法与手段去获得财富，并以永不言败的坚毅精神坚持这些计划，这样就会带来事业上的成功。

使欲望变成财富的六个步骤

把欲望转变为财富，有六个明确而切实的步骤：

一、你心里要确定你真正所企求的财富的数量目标,仅说“我要很多钱”是不够的,数目一定要明确。(关于这种明确性,有一个心理上的理由,这在下一章将会讨论。)

二、为了达到你所企求的目标,你确定自己有决心付出些什么代价(“不劳而获”的事情是没有的)。

三、确定一个具体的日期,你决心何时“拥有”你所企求的目标。

四、拟定一个实现你欲望的明确计划,并且不论你是否已有准备,要立即开始将计划付诸行动。

五、将你要得到的财富的数量目标、达到目标的期限以及为达到目标所愿付出的代价,以及如何取得这些财富的行动计划等,都简明扼要地写下来。并写一份督促自己的誓词类的声明。

六、每天把这份声明大声地读两遍,一遍在晚上入睡前,一遍在早晨起床后。在你读这份声明时,你要想象到、感觉到自己已经拥有了这笔财富。

这一点很重要,你必须遵照这六个步骤中所说明的指示去做。特别重要的是,你要遵守和奉行第六个步骤中的指示。你也许会抱怨说,在你未实际达到这一目标之前,你不可能看见你自己的成就和财富,但这正是“炽烈的欲望”能帮助你地方。如果你真的十分强烈地希望拥有财富,进而使你的欲望变成了充满你大脑的意念,你将会毫无困难地使你自己相信你会得到它。这样做的目的是要使你渴望财富,并且确实下定决心要得到它,最后你将可以使自己相信必会拥有它。

你能想象自己是百万富翁吗?

对于人类心智活动的原则没有了解的人,一定会认为这些指示不切合实际。如果让那些对这六个步骤持怀疑态度的人们

知道,这是安德鲁·卡纳基所传给他们的信条,这也许会对他们有所帮助。卡纳基开始时,是一个钢铁厂的普通工人。他出身微贱,但由于使用了这些原则,于是他获得了几亿元的财富。

假如人们知道上面所揭示的六个步骤,是经过爱迪生仔细检查而获得他同意的法则,也许对人们会更有帮助。爱迪生认为这些步骤不仅为积累财富所必不可少,也是达到任何目的的基本步骤。

这些步骤并不要求你“辛劳工作”,它们也不要求你牺牲。它们并不想把一个人变得可笑和荒唐。应用这些步骤,并不需要受过多么高深的教育,只要你有足够的想象力,就能成功地应用这六个步骤。这种想象力,能使一个人洞察和了解到财富的积累不能取决于机会或运气。必须知道:所有积累了庞大财富的人,最初总是一些理想、希望、祈求、欲望和计划,然后得到了财富。

伟大理想的力量

生活在竞争中的我们,应当鼓励自己去了解我们生存的世界已经发生了大变化,它需要新的观念、新的行为方式、新的领袖人物、新的发明、新的教学方法、新的市场推销方法、新的书籍、新的文字、新的电视节目、新的电影观念。在对这些新的与更好的事物需求背后有一种气质,一个人要成功,就必须具备它。这种气质便是“目标的明确性”,知道需要的是什么,而且有强烈的欲望去获得它。

期望积累财富的人们,应当记住:世界上真正的领袖人物,是那些在机会尚未诞生之前,就能够掌握那些不具体的、不可见的意念并能有效加以利用的人。他们将这些意念(或思想的冲动)转变为摩天大楼、城市、工厂以及能够使生活过得更为愉快

的各种事物。

在你计划获得那些财富时，你不要受别人影响而轻视梦想者。在这个巨变的世界中，你要赢得大的赌注，就必须把握昔日伟大拓荒者的精神，他们的梦想曾给我们的文化留下很多有价值的东西，他们的精神成为我们国家的精神——使你和我能够获得发展和表现才智的机会。

如果你渴望做的事是正当的，而且你对这件事深信不疑，那么就勇往直前地去做吧！去实现你的梦想！如果你遭遇到一时的失败，也不要管别人说什么，因为别人或许并不知道每次失败都会带来同等成功的种子。

爱迪生梦想着能用电点亮灯，他就在他站立的地方开始将梦想付诸行动，虽然失败了一万次以上，他还是坚持他的梦想，直到他使梦想变成具体的事实。注重实践的梦想家不会轻言放弃！

维伦梦想能有一个联合的雪茄香烟店，他便将梦想转变为行动。现在美国城市中一些位置最好的街角处，都有一个“联合雪茄香烟店”。

莱特兄弟两人梦想着一种会在空中飞行的机器。现在人们可在全世界看见它，证明他们的梦想是真实的。

马可尼梦想一种利用电波传递信息的方法。现在这个世界上的每个电台与电视台都能见到他的梦想并非空中楼阁。或许使你觉得有趣的是，当马可尼宣布他发现了一个原理，根据这个原理，他能够通过空中发出信息，而不必借助于电线或其他的物质时，他的友人竟将他看管起来，并送他到精神病院去检查。今天的梦想家们的境遇，远比前人好得多了。

当代世界充满了机会，这是以往的梦想家们所没有的。

如何使梦想从发射台升起

怀有炽烈的欲望要去做一种人和做一件事,这就是梦想家起飞的出发点。梦想不会在冷漠、懒惰或缺乏进取的人心中产生出来。

记住:有所成就的人,都有一个不幸的开始,经过了许多令人伤心的奋斗与挫折,然后才能抵达成功。这些成功的人,他们生命的转折点都是在某种危机时刻来临。经由这种危机,他们才认识了另一个自己。

班杨是最佳的英国文学作品之一《天路历程》的作者,他因对宗教问题的不同看法而被囚禁起来,在受尽苦难之后,写出了这本书。

名作家欧·亨利是在遭遇了巨大的不幸,被关进俄亥俄州哥伦布市的牢房之后,才发现自己在文学上具有很高的天赋。经过不幸的遭遇,他认识了他的“另一个自我”,并动用他的想象力重新解释生活。他发现自己竟是位优秀的作家,而不是可悲的罪犯和歹徒。

狄更斯年轻时,他的工作是在黑鞋油瓶上贴商标。他的初恋悲剧,渗透到他灵魂的深处,改变了他的人生,使他成为世界上真正伟大的作家之一。那次悲剧结束之后,首先产生了《孤星血泪》,然后是一连串其他的作品,使读者们看到了一个丰富、美好的世界。

海伦·凯勒生下后不久便成为聋、哑、盲者。她虽然遭到了巨大的不幸,但是她却在伟人的历史中,写下了她的不可磨灭的名字。她的一生便可作为一个明证:除非你把失败当作理所当然的事实来接受,否则,人们永远不会被命运打败。

罗伯特·彭斯是一个目不识丁的乡下孩子,他经受了贫穷的

煎熬，长大后又酗酒成性。然而，他没有继续沉沦下去，通过艰苦的学习，他学会了做诗，于是，这个世界因此显得更美好，因为他在诗中表现了美丽的思想，拔除了人们心灵上的荆棘，植上的是百合花。

贝多芬是聋子，弥尔顿是瞎子，但是他们的名字将天长地久，因为他们都有自己的梦想，并将他们的梦想转变为美丽的思想。

请牢记：将人生的目标定得很高，以及追求财富与幸福所需要的努力，决不会比接受悲惨与贫穷所需要的努力来得更多。下面这首诗的字里行间正确地阐明了这个普通的真理：

我向人生索价，
人生多一分也不肯给。
当我已没有富余时，
到黄昏就不得不乞讨。
人生是一个正真于他的存在的雇主，
你所求的他都会给。
一旦你决定了多高报酬，
你就必须肩负多少工作。
我的工作只是贱役，
但我又惊奇地发现了一个事实：
倘若我向人生索取高价，
人生也会乐于付给。

实现不可能的事

为了使本章达到我所预计的高潮，我愿介绍一位我所认识

的最不寻常的人。我第一次看见他，是在他呱呱堕地几分钟之后。他来到这个世界上，头两侧没有带着耳朵。当医生被迫对这种情形做出解释时，他承认这孩子可能要终生聋哑。

我对医生的意见表示不服。我有这样做的权利，因为我是这孩子的父亲。我当时作了一个决定，并且也产生了一个想法，但在内心深处，则用沉默表示了我的想法。

在我自己的心中，我相信我的儿子既会听得见也能说得出口。如何才能办得到呢？我确信必定有一种办法，而且我知道会找到这种办法。我想起爱默生所说的话：

“伟大的自然之道，在教导我们有信心。我们只需要顺从就行了，这样我们每个人都会得到指引。只要谦恭地倾听，我们便会听见正确的信息。”

正确的信息——欲望？对，就是它！我的儿子不会聋哑，这是我最大的欲望。对于这个欲望，我从来没有过一秒种的畏缩。

我该怎么办？我必须找到一种方法，将我炽烈的欲望移植到我儿子的心中，要找到一种不借助耳朵，而能将声音传达到他脑子里去的方法。

一等到这孩子长大到可以和我合作时，我要将我的炽烈欲望充塞他的心，让自然之道用它自己的方法，将这个欲望转化为事实。

我的心中产生了所有这些想法，但是我没有告诉任何人。每天我对自己重申一次这个保证，决不让我的儿子聋哑。

他渐渐长大了，开始注意到四周的环境，我们发现他有细微的听觉——当他长到了普通孩子学步的时候，他并无学说话的任何迹象，但是我们能从他的行动上看得出，他能稍微地听见声音——这就是我所要知道的！我深信，只要他能够听，即使很细微，他就能发展出更大的听力。接着发生了一件事情，这件事带

给了我希望。并且这件事的发生完全出乎我的意料。

一次偶然改变了人生

我们买了一架留声机。当我的儿子第一次听见它发出的音乐时，他高兴万分，立刻占有了这架留声机。有一次，他把一张唱片放了又放，竟达2小时之久。他站在留声机的前面，用牙齿咬着留声机外壳的边缘。这种习惯是他自己养成的，我们并不了解它有什么意义。直到许多年后我们才明白这种习惯的意义，因为当时我们还没有听说过“骨头传音”的原理。

他占有留声机后不久，我发现，在我的嘴唇抵住他头盖骨下方的乳突骨讲话时，他便能清楚地听到我的声音。

断定他能清楚地听见我的声音之后，我立即开始将能听能说的欲望转移到他的心里。不久，我便发现这孩子临睡时爱听故事，所以我开始编出一些故事，旨在培养他的自信心、想像力，并能使他产生一种敏锐的欲望，渴望自己能够听，成为一个正常的人。

其中有一个特殊的故事，我每次在讲时，都要加一点新的戏剧性的色彩进去，以示强调。我编讲这个故事的目的，是要在他的心中培植出一种思想，使他能想通他的缺陷并不是一种负担，而是一笔价值极大的资产。尽管我所阅读过的哲学书，都明白地指出每种缺陷都带有相等利益的种子，但是我必须承认，如何使这一缺陷变成资产，我当时还没有一条成熟的思路。

赢得新的世界

我总结了自己在教育孩子方面的经验，发现父母的爱心和鼓励与孩子的自信和乐观有着极大的关系。我告诉他，他比哥哥的处境更为有利，而这种有利反映在很多方面，例如，学校里

的老师会发觉他没有耳朵,因此他们会给他特别的关怀,对他会特别的好。我还告诉他这样一个想法,当他长大可做报童时(他的哥哥已是一名报童),会比他的哥哥大为有利,因为人们看见他虽然没有耳朵,却是一个聪明勤快的孩子,在买他的报纸时会给他一些额外的小费。

大约长到7岁时,他第一次显示出成功的迹象,我们在他心灵上所下的功夫正在开花结果。

一连几个月,他一直在要求我们让他去卖报纸,但是他的母亲不肯答应。最后他决心自己来做这件事。有一天下午,当只有他与仆人留在家时,他偷偷从厨房的窗户爬出去,跳到地上,自己闯天下去了。他向街边的鞋匠借了六分钱,投资在报纸上,卖出后再投资。他这样反复地买和卖,直到黄昏过后,他付清了借来的六分钱,计算一下余额,还净得了四角贰分。那天晚上我们回家时,发现他已入睡,手里紧紧地捏着刚赚来的钱。

他母亲拉开他的手,拿走了钱,就忍不住开始哭了起来。这是不应该的,做母亲的为了儿子生平的第一次胜利而哭起来是不应该的。我的反应恰好相反,我高兴得哈哈大笑,因为我知道我在孩子心中努力培植的信心,已经获得成功了。

关于这孩子的第一次买卖,他母亲所看到的,只是一个耳聋的孩子为了赚钱,跑到街上去冒生命的危险。我所见到的却是一个勇敢、有抱负、充满自信的小商人。他对自己的信心已经倍增,因为他靠自己主动做起生意,并且成功了。这件事使我高兴,因为我借此已证明了他有充分的能力,能独立度过他的一生。

听得见的聋小孩

这个耳聋的小男孩一级一级地上升,从小学、初中、高中到

大学,他听不见老师的话,除非老师在他面前大声吼叫。他没有进入聋哑专门学校。我们不愿他学习手语。我们觉得他应当过正常人的生活,和正常的孩子交友。我们一直坚持这个决定,虽然因此与学校的职员发生过几次激烈的争辩。

他在读高中时,曾试过电子助听器,但是那对他没有什么帮助。

他在大学学习的最后一周,发生了一件事,这件事也是他一生中最重要的转折点。在一个偶然的机会里,他得到了另外一台电子助听器,是别人送给他试用的。他对于试用并不感到热心,因为类似的东西曾使他失望。后来他拿起这个助听器,漫不经心地套在头上并把电池接上,啊,上帝!好像魔术似的,他一生所渴望的获得正常听觉的愿望,竟变成了事实!在他的一生当中,这是第一次他的听觉和任何正常的人几乎完全一样。

这个助听器改变了他的世界,大喜之下,他急忙跑到电话机前和母亲通话,而且完全听清了她的声音。第二天他清楚地听到讲课的教授们的声音,这是他生命中的第一次!生平中第一次和他人自由交谈,而不需要他人大声讲话。真的,他的世界从此改变了。

欲望已开始有红利了,但是全胜尚未来到。这孩子仍然需要去找到一种明确而实际的方法,把他的缺陷转变成相等的资产。

产生奇迹的思想

开始时,儿子并不十分认识此事的意义,但是他为刚刚发现的声音世界而陶醉在快乐中。因此,他写了一封信给助听器的制造商,很兴奋地叙述了他的体验。儿子的热烈情绪感动了这家公司,使得这家公司邀请他到纽约去。到纽约后,有人陪伴他

参观整个工厂，主任工程师，向他说明他新发现的世界。这时一种预感、一个念头，或一种灵感——你称它什么都可以——闪过他的心头。正是这个思想的冲动使他将自己的缺陷转化为资产，获得了一笔钱，并给千百万人带来快乐。

这一思想冲动的内容大概是这样的：他突然想起，如果他能找到一种方法，将他获得了新世界的故事，讲给生活在得不到助听器帮助的几百万耳聋的人们听，也许能对他们有所帮助。

他用整整一个月的时间，进行了积极的研究。在此期间，他分析了这家助听器制造商的整个市场推销制度，并设计了与全世界各地耳聋的人们的通信方法，目的是使他们分享他新近发现的改变了的世界。这件工作完成后，他依据自己的发现，草拟了一个两年计划。其后当他将计划向公司提出，立即获得了一份工作，使他能真正实现他的抱负。

当他前去工作时，他没有梦想到这会给千万耳聋的人们带来希望和帮助，他们如无他的帮助，将永远听不到声音。

我心中非常明白，如果他母亲和我没有努力去塑造他的思想，那么我们的儿子布莱尔终其一生将只是个普通的聋哑者。

当我在他心里培植能听、能讲、能和正常人一样生活的欲望时，这一欲望给予他一种奇妙的影响力，这种影响力很自然地成为一座桥梁，沟通了他的头脑与外面世界之间那条寂然的无声的鸿沟。

诚然，把炽烈的欲望变为现实，所经历的路程是曲折的。布莱尔的欲望是能获得正常听觉，现在他真的拥有了！他生下时的这种缺陷，很可能使没有明确欲望的人，拿一支铅笔和一只铁皮杯子到街上去乞讨。

在他小时候，为了使他相信他的缺陷将成为一大资产，而且他可以利用这笔资产，我曾在他心中种植了一些“善意的谎言”，

这个谎言现在已证明是正确的。这里有一个永恒的定理：信心加上炽烈的欲望，没有任何事情不会实现。这些东西是任何人都可以免费获得的。

精神的神奇作用

在关于舒曼·汉克夫人的一则新闻报道中，有一小段的叙述，对这位女士如何成为成就非凡的歌唱家，提供了一条线索。我现在把这一段引述下来，因为这一线索所包含的不仅是一个欲望。

在她事业的初期，舒曼·汉克夫人去拜会维也纳宫廷歌剧团的乐队指挥，请他试听她的歌喉，但是却被拒绝了。乐队指挥对这位局促不安、衣着朴素的女孩瞅了一眼之后，不太客气地说：“凭你这张脸和全无性格的样子，你怎么能期望在歌剧中成功？我的好女孩，还是死了这个念头吧！回去买一架缝纫机，开始你的工作。你永远不可能成为一位歌唱家。”

“永远”是一段极长的时间！这位维也纳宫廷歌剧团的指挥知道许多唱歌的技巧，但他不知道当欲望执迷不悟时的那股力量。如果他对这种力量稍有所了解，便不会犯下不给天才一个机会而轻率加以斥责的错误。

几年前，我的一位同事病了。随着时间的延长，病势愈来愈严重，最后他被送到医院去动手术。医生告诉我，他活的机会极为渺茫了。但这是医生的意见，并不是我同事的意见。就在被推走时，他以微弱的声音说：“放心吧，我在这儿住几天就会出去的。”在旁边照顾他的护士以同情的眼光看着我，但是病人真的平安地度过了死亡线。这一切过后，他的医生说：“那是他自己求生的欲望救了他。如果不是拒绝了接受死亡之神的召唤，那么他是过不了这一关的。”

我深信以信心支持欲望的这种力量,因为我曾见过这种力量使出身微贱的人,爬到了财富的顶峰;我曾见过它使人起死回生;我曾见过它被人们当作几百次失败后东山再起的源泉;我曾见过它赐给我儿子以正常、愉快、成功的人生,虽然他来到世上时,造物者未曾给他听觉。

凭借内心深处所产生的、奇异而不可测的强大力量,你会产生对“某些事物”的强烈欲望。在这种欲望的冲击下,你决不要承认“不可能”这类字眼,也决不要把失败当作事实来接受。

除非我们承认它有限度,
否则,意志的力量是无限的!
贫穷与富有,
都是思想的产物。
向生命要求的愈多,
生命带给你的也愈丰富!

思考致富第二步：信心

信心——
想象和相信欲望的实现
这是走向财富的第二步！

信心可以使思想充满力量，你可以在强有力的自信心的驱策下，把自己提升到无限的高峰。

信心是心智的催化剂。当信心与思想结合时，潜意识中的心灵便立即接收到震波，然后将震波转化为精神的对等物，再将精神的对等物传达给“无穷的智慧”。

在所有重要的积极情绪中，信心、爱和性的情绪最为强烈。当这三种情绪结合时，它们便具有将思想“染色”的作用，使之立即影响潜意识的意志，并将其变成精神。这就为诱导无穷的智慧和激起了无穷真实的反应。

如何培养信心

以下有一段话，将使你更清楚地了解，在将欲望转化为物质之际，自我暗示的原则是多么的重要。这段话是：信心是一种心态。这种心态通过自我暗示的原则，对潜意识的心智给予肯定与反复的揭示即可产生。

在你熟悉了本书的 13 个原则之后,你便可以随意地培养出这种信心的心态,因为它是经由这些原则的应用后,可以自动产生的一种心态。

对你潜意识的心智,反复而肯定地下达命令,这是促使信心自动发展的唯一途径。

以下所述也许有助于你对其意义的了解。一位著名的犯罪学家曾这样说:“当人们初次与罪行接触时,他们是恐惧罪行的。如果他们继续和罪行接触一段时期,他们便对罪行习惯了,并开始容忍罪行。如果他们与罪行接触的时间更长,他们最后就会去拥抱罪行,并为罪行所左右。”

这等于是说,无论何种思想冲动,如果反复地传达给潜意识心智,最后就会被它所接受,并受到这种思想的影响。

连同这点在内,我们再思考一下这样的说法:所有已经情绪化的思想(即感情)与信心结合之后,便立即开始将它们转化为有形的物质对等物。

各种各样的情绪,思想的“感情”部分,是给予思想以活力、生命和行动的因素。当信心、爱和性的情绪与思想的冲动结合起来时,它所产生的行动之强,是任何一种单独情绪所不能比拟的。

信心是可以由自我暗示产生的心态

在过去的年代里,宗教家们一直劝告在痛苦中挣扎的人们,对这要有信心,对那要有信心,但是上帝没有告诉人们如何产生信心,也没有说明:“信心是可以由自我暗示获得的一种心态。”

我们可以用任何正常人都了解的语言,来说明我们所共知的这种自我暗示原则。力行这些原则,可以在没有信心的情形下培养出信心来。

对自己有信心；对未来有信心。

在我们开始前，应当再提醒大家：

信心是“永恒的特效药”，它赋予思想以生命、力量和行动。

前述这句话，值得读两遍、三遍、四遍，更值得大声读出来！

信心是我们获得财富的出发点！

信心是所有奇迹的基础，是所有不能用科学法则加以分析的神秘事物的基础。

信心是唯一已知的失败的解药。

信心能把人们有限的心智所产生的普通思想转变为精神力量。

信心是唯一的媒介，依据这个媒介人们能够控制和利用无穷的智慧所产生的巨大力量。

自我暗示的魔力

要证明自我暗示的魔力是很简单的，而且也是易于解释的，它就包含在自我暗示的原则中。所以让我们的把注意力放在自我暗示这个题目上，看它究竟是什么？它能够完成什么？

一个众所周知的事实是，一个人对自己反复诉说一件事时，他最后会相信这件事，无论诉说的是真是假。如果一个人反复地述说谎言，他最后会把自己的谎言当真。甚至于他会相信他的谎言本来就是事实。每个人都不一样，这是因为人们允许占有他心智的思想各异的缘故。

人会有意识地把某种思想置于心头，并以同情的心态来鼓励这些思想。当这种思想与任何一种或多种情绪结合时，这种思想就会变成推动力，可以直接控制他的每一个行动！

现在，把一个极重要的事实原则说明如下：

思想与任何一种情绪的感情结合，将会形成一种“磁性”力

量,这种力量能吸引其他类似的或相关的思想。

这种经过情绪“磁化”的思想,好比是一颗种子,当它培植在肥沃的土壤中时,会发芽、成长并且不断地繁衍,直到原先那颗小小的种子变成了数不尽的同样的种子。

人类的心智是不断吸收的震波,它能主宰思想,也能与思想调和。一个人原有的思想、观念、计划或目标,能够吸引许多与它有关系的东西,并将这些东西加到自己身上,不断成长,直到变成助它成功的力量。

人最大弱点是缺乏自信。这个弱点是能够克服的,你可以依靠自我暗示的原则,将畏缩转化为勇气。这个原则的应用,可以用十分简单的安排来完成:把你积极的思想冲动写下来,并加以朗读记忆,反复背诵,直到它成为你脑子里潜意识能力中的一部分。

获得自信五个步骤

一、我知道我有能力达到一生中我所确定的主要目标,所以我要求自己坚持下去,继续努力,向达到目标之路前进。我现在就保证一定采取这样的行动。

二、我确知我心里的支配性思想,终究会自行表现出来,变成实际的行动,并逐渐化成有形物质的事实。因此我决定每天集中思想 30 分钟,思考我决意要做什么样的人,从而在我的心目中创造一个清晰的精神形象。

三、我知道,依靠自我暗示的原则,我心目中所一再坚持的任何欲望,最终必定会有办法使其实现。因此,我决意每天用 10 分钟的时间来培养自信心。

四、我已清楚地写下一篇声明,记录了我一生中所确定的主要目标。我决不停止努力,直到成功。

五、我充分认识到财富与地位都不可能持久,除非它们建立在真理与正义之上,因此我决不从事对别人不利的任何行为。我要发挥自己的吸引力,来争取别人的合作;我要以我自己乐于为别人服务的精神,来吸引其他人替我服务。我要以对人类的爱来消除憎恨、忌妒、自私和怀疑,因为我知道对别人持排斥的态度决不能为我带来成功。我要促使别人相信我,因为我相信他们,也相信我自己。我会在这个声明上签上我的名字,将它记在脑海里,每天大声地念一遍。我有充分的信心,将这声明逐渐地影响我的思想和行动,因而我会变成一个自信而成功的人。

在这五个成功步骤的背后,有一个自然法则。而这一法则,到现在还没有人能够解释。人们给这个法则以什么名称,是无关紧要的,重要的是如果对它加以积极的利用,它便有助于人类的光荣和成功。相反,如果加以反面或消极的利用,它亦会立即产生破坏性的后果。

消极思想的灾难

潜意识心智是不会区别什么是积极的和消极的思想冲动。我们给它的是什么材料,它就做什么。潜意识心智会将受恐惧驱使的思想转变为事实,也会将受勇气与信心驱使的思想转变为事实。

这就好像电流,如果用于建设性的,它可使工业的轮子转动;如果使用不当,它可毁灭生命。自我暗示的法则也是如此,它可使你得到幸福和财富,也可使你步入悲惨、失败与死亡的深渊,这就要看你对它的了解与应用的水平而定。

如果你的心里充满了恐惧与怀疑,并且不相信你有能力去改变世界,那么自我暗示就会接收你这种缺乏信心的精神,使你一蹶不振,长期困窘不堪。

就像风一样,将一艘船吹向这边,将另一艘船吹向那边。自我暗示的法则会使你成功,也会使你失败,这就要看你如何扬起“思想之帆”。任何人经过自我暗示的法则,都可获得自己想象中的最高成就。对此,有首诗这样描写:

如果你认为被击败了,
那你必定被击败。
如果你认为不敢,
那你必然不敢。
如果你想胜利,但你认为你不可能获胜,
那么你就不可能得到胜利。
如果你认为你会失败,
那你就已经失败。
因为在这个世界里,
成功是从一个人的意志开始的,
而意志则全靠精神。
如果你认为你比别人优越,
那么你就一定比别人优越。
在你得到奖励之前,
你必须对自己有自信。
人生的战斗,并不是始终有利于较强的一方,
但最终的胜利是属于
自己认为有力量的人。

请注意那些加点的字句,你便会懂得诗人心中的含意。

在你脑子里酣睡的是天才

在你天性中的某个地方,成就的种子在熟睡。如果将它唤醒并使之行动,它便会带你到达从未到达的高峰。

就像一位音乐家使最美妙的乐章从提琴的弦上流出那样,你也可以唤醒在你脑子里熟睡的天才,驱使它向前,达到你所希望的任何目标。

林肯在四十几岁前,所尝试的每种事业均遭到失败。那时,他是个不知何去何从的人,直到在他生命中接受了一次伟大的实验,才唤醒了他心中熟睡的天才。那次经验揉合了悲伤与爱欲的情绪,这是他真正爱过的唯一女人给他带来的。

爱的情绪与信心的心态极为相近,因此爱非常容易将一具体的思想冲动转变为同等的精神力量。作者在研究中发现,在几百位有卓越成就的人士中,他们的背后都有一个女性的爱情在影响着他们。

如果你想知道信心产生力量的证据,列在首位的就是耶稣。基督教的基础是信心,虽然许多人颠倒了或误解了信心的深刻含义。

基督教的教义与成就,被大多数人理解为奇迹,但实际上它就是信心。如果真有奇迹,则奇迹只有通过信心才能产生!

让我们来看一看信心的力量有多么伟大。大家都熟悉的印度的圣雄甘地就是一个很好的例子。由于他的原因,使世界上文明社会中的人知道了信心可能完成的事是多么地令人震惊。甘地当时所有的力量,并不多于同时代的任何人。他没有任何正统的力量做工具,诸如钱财、军队和战争物资。事实上,他身无分文,没有家室,甚至于连一套像样的衣服都没有,但是他确实拥有力量。这种力量他是如何得到的呢?他是从信心中得

到的。并且,他把这种信心移植到了两亿人民的心里。

甘地所完成的惊人事业是:他影响了两亿人的心,并使他们结合起来采取一致的行动。除了信心之外,世界上还能有其他力量能完成如此巨大的成就吗?

一个观念创造了巨富

经商需要信心与合作。在这里我举一个实例加以分析,使人们更能了解积累巨大财富的企业家所使用的是先给后取的方法。

此事发生于 1900 年,当时巨大的美国钢铁公司正在组建中。在你读这则故事时,你要记住一些基本事实,你将会了解意念(信心)如何变成了巨大的财富。

如果你也是常常在想巨大的财富是如何积累的,那么这则美国钢铁公司创建的故事定能给你启示。

如果你对思考致富一事仍在怀疑的话,那么,这则故事可驱散你的疑惑。下面你即可明显地看出本书所陈述的各项原则,大部分都已被应用了。

宴后一次演说,价值 10 亿美元

在 1900 年 12 月 12 日的晚上,约有 80 位美国金融界大亨聚集在纽约第五大街上的大学俱乐部会厅里,为来自西部的一位年轻人接风。当时的来宾中,有半数以上的人,不知道他们会目睹美国工业史上将发生的最重要的一幕。

爱德华·西蒙斯与查理·史密斯两人安排了这次晚宴,将 38 岁的钢铁业开拓者史怀博介绍给东部的银行界。但是他们怎么也料想不到史怀博会使所有来宾都感到震惊。事实上他们两人曾警告他,这些纽约绅士气十足的人物,对于雄辩的演说,心里

不会引起什么反应。如果 he 不想使史蒂曼、哈里曼、凡德比尔等人厌烦,最好说有礼貌的客套话,时间限于 15 至 20 分钟,就此结束。甚至坐在史怀博右边的约翰·摩根,那俨如皇帝般的尊严,给全场气氛一种极大的压迫,只是为了给宴会一点面子,看样子他准备坐一下就走。新闻界也没把这次宴会当作一回事,更没有打算第二天在报纸上发表新闻。

因此,两位东道主与他们的贵宾,就静静地连续吃完了通常的七八道菜。宴会中很少有人谈话,即使有一些人谈话也是随意的。这些银行家与经纪人,很少见过史怀博,对他的为人也不清楚。但是宴席未散,所有在场的人,包括财神摩根在内,均被史怀博所折服,而 10 亿美元的婴儿——美国钢铁公司——也就在这时怀胎了。

史怀博在宴会上发表的演说,未曾记录下来,这对历史也许是一个遗憾。但是除此之外,对所有参与宴会者与其所代表的 50 亿美元资本来说,这次演说产生了如同电流似的力量和影响。宴会散后,听讲的人依然像着了迷似的,尽管史怀博的演说长达 90 分钟。事后,摩根把这位演说者引至窗户旁边,两人一齐坐在不很舒适的高椅上,翘着腿,又长谈了一个小时。

史怀博的性格产生了强大的魅力,但是更为重要的是,他为扩大钢铁业所提出的计划非常诱人且真实可行。许多人曾经试图以饼干、钢丝与铁圈、糖、威士忌、石油等制造业联合经营的方式,来说服摩根组成一个钢铁托拉斯。其中,有商场大赌徒之称的约翰·盖兹就曾经劝他这样做,但是摩根不信任他;组成一个火柴托拉斯和一家饼干公司的芝加哥股票经纪人摩尔兄弟——比尔和吉姆,也曾向摩根进言,但未成功;假装虔诚的大律师艾尔伯特·加利,也曾继续努力过,但是他人微言轻,根本没有给摩根留下一点儿印象。直到史怀博的演说,终于把摩根带到这个

最大胆的并能使金融业与钢铁业都阔步发展的情形之前。对于这个计划,在此之前人们始终认为是想发横财的狂想家在说梦话。

一个世纪以来,金融的磁力开始吸引了成千上万管理不善的小型公司与大型公司合并,这是商业海盗约翰·盖兹一手设计的,他合并了一连串的小公司,并联合摩根的公司,组成了联邦钢铁公司。

但是比起由 53 家合伙人所共同组成、以卡耐基为首结合而成的庞大托拉斯,所有其他公司的联合组织都显得微不足道。不管它们如何尽心地合并,即使是它们的全体加起来,也伤不了卡耐基庞大托拉斯的一根毫毛,这是摩根知道的。

那个神经敏感的苏格兰老人也知道,从匹兹堡的最高点,他看见了摩根的那些小公司企图抢走他的生意,起初他是觉得有趣,后来他感到憎恶。当摩根竟猖狂地企图侵入他的钢铁事业时,卡耐基开始愤怒了,并采取了报复的手段。他决定,他的对手有什么生意,他也要做什么生意。在此之前,他对铁丝、铁管和铁皮等是毫无兴趣的,他只是出售原料钢材给这些公司,无论它们制造什么,他全然不管。现在有史怀博做他的得力助手,他计划要他的对手走投无路。

另一方面,摩根也因此从史怀博的演说中,看出了他的联合公司问题的答案。没有卡耐基——最大的巨人——参加的托拉斯,便称不上托拉斯,正如一位作家所说,这是一种没有李子的李子布丁。

1900 年 12 月 12 日夜晚史怀博的演说,虽未提出保证,但无疑带来了这样一种暗示:庞大的卡耐基企业,也可使其归于摩根旗下。他谈到了世界钢铁工业的远景、更新组织以提高效率、从事专业化经营、淘汰不赚钱的工厂、集中力量充实财产、矿物

运输的节约、减少浪费、节约行政部门的开支以及争取国外市场等等。

此外,他还告诉这些大亨们,在他们习以为常的赚钱方式中,有若干错误。他说他们的目的一直在制造垄断,提高价格,因自己的特权而得到极肥的红利。史怀博激愤地指责这种制度。他告诉他的听众说,处于每样东西都要求扩张的时代,由于这种政策的近视,无疑将阻碍市场的扩展。他声称,用降低成本的办法,便会创造出不断扩张的市场;依据设计,使钢铁有更多的用途,便可把世界贸易的一大部分抢过来。事实上,虽然史怀博当时还不知道什么叫现代化的大生产,但无疑的,他是这一种新型的经营方式的先锋。

大学俱乐部的宴席散了。摩根回去思索着史怀博预言中的美丽远景;史怀博则回到匹斯堡,去为卡耐基经营钢铁生意;而加利与其他的人则回到股票报价机前,预测下一步的交易行动。

不久事情就接着发生了。摩根花了一周的时间消化了史怀博的丰盛的理论之餐。当他自己确信不会发生金融上消化不良的后果时,他邀请会晤史怀博,发现这位年青人有些畏缩。史怀博表示,如果卡耐基发现他所信任的公司总经理,一直在向华尔街的皇帝频送秋波,也许会不高兴。卡耐基本人是决定永不踏上华尔街的。于是中间人约翰·盖兹提议:如果史怀博“凑巧”在费城的贝利旅馆的话,摩根也可能“凑巧”在那儿。但是当史怀博赶到时,摩根却因在纽约的寓所中生病未到。因此在摩根的这般催请下,史怀博前往纽约,出现在摩根的书房门口。

现在某些经济史学家们声称,相信这幕戏自始至终是由卡耐基导演的。那次招待史怀博的晚宴、著名的演说、星期日夜史怀博与摩根的会谈,均是由这个狡猾的苏格兰人安排的。然而事实却恰好相反。当史怀博被召去纽约谈这笔交易时,史怀

博根本还不知道他的主人——卡耐基——是否会听从出售公司的提议,尤其是出售给摩根。但是史怀博与摩根会谈时,确是带着六张铜板纸,上面是史怀博亲手写的各种数字,是他对每个钢铁公司的实际价值和可能的获赢能力的估计,他认为每个公司都是新组成的钢铁王国中不可少的重要部分。

四个人通宵考虑了这些数字。当然首要的是摩根,他是坚决相信金钱有审判权利的人。和摩根一起的是他的贵族似的伙伴罗伯特·培根,那是一位学者和绅士。第三位是约翰·盖兹,是摩根所瞧不起的赌徒,被利用作为工具。第四位是史怀博,他对于钢铁的生产与销售的知识,比当时活着的任何一群人知道的总和还多。会议自始至终不曾怀疑匹兹堡提出的数字。如果史怀博说某公司值多少钱,那么就一定值多少钱。史怀博亦坚持,只有他提名的公司,方可列入合并后的公司中。他心中所设想的公司,没有任何多余的地方,他甚至不准许贪婪的友人将其自身公司的担子卸到摩根的肩上。

黎明时,摩根站起来伸直腰杆,仅有一个问题尚待解决。

摩根问:“你认为你能说服卡耐基出售他的企业吗?”

史怀博说:“我可以试试。”

摩根说:“如果你能使他出售,我便接受这笔交易。”

事情到此算顺利。但是卡耐基会出售吗?他会要求多高的价钱(史怀博认为约 32000 万美元)?他会接受什么支付办法?普通股还是优先股?公债?现金?没有人能筹足 3 亿多美元的现金。

一个月后的一天,在韦斯契斯特结霜的草地上,有一场高尔夫球赛。卡耐基穿着厚厚的运动衫,缩做一团以抵御寒冷。史怀博则如往常,高声谈话,以振作精神。但是对于生意则一字不提。直到两人在卡纳斯的温暖舒适的小屋中坐下之后,史怀博

才以在大学俱乐部催眠 80 位百万富翁的说服力,谈起在舒适的环境中度过退休生活的乐趣,以及手里拥有大把的美元任老人在社交中随意挥霍的安逸。卡耐基投降了,他取过一片纸,写上一个数字递给史怀博说:“好的,就以这个价钱出售。”

数字是将近 4 亿美元,是以史怀博的 32000 万美元为基数,再加上过去两年间的资本增值 8000 万美元。

后来,在横渡大西洋轮船的甲板上,卡耐基悲伤地对摩根说:“我当时应多向你索要 1 亿美元。”

摩根愉快地回答说:“如果你多要,你也得到了。”

当然,大家是哄堂大笑。一位英国记者发出消息说,外国钢铁界对如此巨大的合并“大为吃惊”。耶鲁大学校长哈特莱宣称,除非将托拉斯加以管制,否则“今后 25 年内,华盛顿也许会出现一位皇帝”。但是能干的股票操纵者基恩,却已着手将新股票推销上市,而且一开始就劲道十足,所有的虚股——估计 6 亿美元——于瞬间售出。卡耐基取得了他的售价,摩根团体因这一次“劳神”而获利 6200 万美元,其他的伙计们,从盖兹到加利,也得到了几百万美元。

38 岁的史怀博亦得到了酬劳。他担任了新公司的总经理。并继续控制该公司,直到 1930 年。

财富始于思想

朋友,你刚读完的这则由大企业所产生的戏剧性的故事,是欲望能变为相等的有形物质的最佳说明。

这个庞大的组织,是在一个人的心里创造出来的。他的信心、他的欲望、他的想象力以及他的毅力,是投入美国钢铁公司的无价之宝。这个公司合法成立后,所得到的钢厂与机器装备还是次要的事,重要的是经过细心分析之后所显示的事实为:仅

仅将各个工厂结合而置于统一管理之下的这项措施,就使这些工厂财产的价值增高了约 6 亿美元。

换言之,史怀博的这个观念,以及他传达到摩根及其他人的心里的信心,价值 6 亿美元。一笔交易有此利润,可真不是个小数!

美国钢铁公司飞黄腾达了,并成为有史以来美国最富有与最强大的公司之一。它雇佣了成千成万的员工,发展了钢铁新的用途,开拓了新的市场,由此可以证明史怀博的创意所产生的 6 亿美元利润,实在是赚来的。

财富开始于思想!

获取财富仅有的限制,是一个人心里的思想活动。只有信心可以扫除这一限制! 当你准备和人做买卖时,无论你开出多高的价钱,千万要记住都是经由这一点而成功的。

思考致富第三步：自我暗示

自我暗示——

它是影响潜意识的媒介，
这是走向财富的第三步！

要想获得惊人的成就必须动员你的潜能。

所有为自我提供的刺激，一旦进入了人的内心世界，都可称之为自我暗示。自我暗示就是自己对自己的暗示。自我暗示是思想意识与外部行动两者之间沟通的媒介。

根据大自然的法则，人能够绝对控制通过五官而到达潜意识心智中的物质，但是，这并不可解释为人始终能运用这种控制。而且绝大多数情况下，人并不运用这样控制，这是许多人贫困的原因。

有人曾经说过，潜意识心智就像花园中一块肥沃的土地，如果不在上面播下所希望成长的种子，就只会杂草丛生。自我暗示便是一种控制的媒介，经过这一媒介，一个人可以自动地用创造的思想去滋养潜意识。

看见和感觉你手中拥有财富

在你开始实行第二章中所描述的六个步骤的时候，利用专

注的原则将是必要的。

我们在这里提出几项建议,以期指导你能有效地利用专注这一原则。当你开始实施六个步骤中的第一步时请将你的注意力固定在这个目标上,直到闭上眼睛,你能够实际上看到那些金钱出现为止。每天至少这样做一次。你在做练习时,必须按照“信心”那一章的原则,让你自己确实看到你拥有那些金钱。

这里,最重要的事实是,潜意识接受在坚强信心下所给它的任何命令,然后根据这些命令行动,虽然这些命令往往必须再三反复地下达。依照前面的陈述,你可以对你的潜意识使用“诡计”,“因为你相信”,所以让你的潜意识相信你必定会得到你所想象的财富,这笔财富已在等待着你去取。这样,你的潜意识一定会向你提出获得这笔财富的实际计划。

不要等待以服务或商品交换来的财富,而应立即开始看见你已经拥有了这些财富。与此同时,你的潜意识必须向你提供可行的一项或多项计划。要注意的是,这些计划一旦出现,便要将它们立即付诸行动。当这些计划出现时,它们很可能凭借“第六感”,像灵感似地在你心头闪过。要尊重这种灵感,并在接到这种灵感后,立即采取行动。

还需注意的是:当你在创造将欲望转变成财富的计划时,切不可相信你的“理性”。因为你的推理能力也许是疏懒的,如果完全依赖它,它也许会使你失望。

当你闭着眼睛想象你决意要积累的财富时,一定要知道你自已所提供的服务,或者你决意换取这笔财富所需付出的代价,这是极为重要的!

刺激你的潜意识的六个步骤

在第二章中有关于六个步骤的指示,现在加以精练,并与本

章所包含的各项原则结合如下：

一、找一个僻静的地点，夜间则不妨在床上，闭上你的眼睛，反复地高声说出——你能够自己听见——你决意积累的财富数目、积累的期限以及为交换这笔财富而决意付出代价的书面声明。当你实行这些指示时，你仿佛已经看见自己已拥有了这些财富。

例如：假如你决定在 5 年后的某日积累起 5 万美元，并且为了得到这笔钱，你决心以推销员的方式来提供个人的服务。则你的书面声明，应当大致如下：

到某年某月某日，我将拥有 5 万美元，这笔钱是在这段时期里以不同的数量积累而成。

为获得这笔钱，我决心提供我能力范围内的最佳服务。

我相信我一定会拥有这笔钱。我的信心是如此强烈，我现在就已能看见这笔财富了。这笔钱现在正等待着，在我提供我决意换取这笔财富的服务之时，会依照比例移交我。我在等待着一项计划，凭此计划以积累这笔财富。当这计划来到时，我将立即根据它来采取行动。

二、每天早晨和晚上，反复地背诵这一声明，直到在你的想象中看见这笔你一心想获得的金钱为止。

三、将你的书面声明，放一份在你晚上与早晨都能够看见的地方。

请记住：你在执行这些指示时，你是在应用自我暗示的原则，目的在给你的潜意识下达命令。同时还要牢记的是，你的潜意识只有在接受情感化的指示，并在充满“激情”之时，它方能依照指示行动。在所有的感情中，信心是最强烈的一种，而且所获得的成果也最大。

开始时，这些指示也许好像是抽象的，但不要为此烦恼。无

论它们开始时是多么地抽象或不切实际,还是要依照这些指示去做。如果你能这样做的话,用不了多久,一个全新的充满活力的世界,将在你的精神上和行动上表现出来。

每个逆境,
每次失败,
和每种烦恼,
都带有等价或更大利益的种子。

思考致富第四步：专业知识

专业知识——
个人的经验与观察，
这是走向财富的第四步！

知识有两种：一种是一般的知识，另一种是专业知识。一般的知识虽然广泛而且种类繁多，但是对于积累财富并没有多少用处。著名大学里的教授们拥有各种知识，但大多数的教授都没有多少钱，因为他们专精于传授知识，而不擅长于组织或利用知识。

知识本身并不能吸收财富，除非将知识加以组织和运用，并通过实际的行动计划，去达到积累财富的明确目的。数以百万计的人因误解“知识就是力量”而感到困惑，这便是由于对此事实缺乏了解的缘故。知识就是力量，这只是说，知识是“潜在的”力量。只有将知识组织成明确的行动计划，并导向一个明确的目标时，知识才会成为真正的力量。

教育制度的失败之处，也许在于学生们得到了知识以后，不知道如何去组织知识和利用知识。这是所有的教育制度中的一个缺陷的环节。

许多人错误地认为，由于亨利·福特没有受过多少“学校教

育”，所以他不算是个受过“教育”的人。犯这种错误的人，太不了解教育一词的真正意义。这个词起源于拉丁文的“Educo”，意思是引出自内向外的发展，也即是内心培养的意思。

一个受过教育的人，不一定是具有丰富的一般知识或专门知识的人。而一个受过教育的人，却肯定是思想意识得到相当发展的人，他可以得到他所希望的任何东西或同等价值的东西，而不侵犯别人的权利。

“无知的人”成巨富

在第一次世界大战期间，芝加哥的一家报纸连续发表了几篇社论。在这些社论中，他们称福特为“无知的和平主义者”。福特反对这种指责，于是控告该报诽谤他的名誉。这件诉讼案在法庭开庭时，报纸所请的律师请求辩护，而且使福特本人走上证人席，以向陪审团证明福特的无知。这位律师问了福特许多各种各样的问题，所有这些问题，都是让福特自己来证明，福特对制造汽车也许有相当的专门知识，但就一般而论，他还是个无知的人。

律师向福特提出了如下的许多问题：

“谁是班尼迪克·亚诺德？”“英国为了镇压 1776 年的叛乱，派出了多少军队到美国？”福特在回答后面一个问题时说：“我不知道英国派兵的确切数字，但是我听说，派出的士兵远比活着回去的多。”

到后来，福特对于回答这一类问题感到厌烦，在回答一个特别无礼的问题时，他倾身向前，手指着发问的律师说：“如果我真的想回答你刚才问的这个愚蠢的问题，或者回答你所问的其他任何问题，那么让我提醒你，在我的办公桌上有一排电钮，只要按下某个电钮，我便可将我的助理人员召来。只要我想知道，他

们对于我花费最大心血所建立的企业中的所有问题,都能回答。现在能否请你告诉我,既然在我的周围能提供我所需要的任何知识,难道只为了能够答复这些问题,我就应当在心里都塞满这么些东西吗?”

这的确是一个很合乎逻辑的答复。

律师被问得哑口无言。法庭上的每个人都认为这话出自一个有教养的人之口,而不是一个无知的人的答复。受过教育的人,知道他需要知识时从何处取得,并知道如何组织这种知识,使之成为明确的行动计划。亨利·福特在他的“智囊”团的协助下,使他成为美国最富有的人士之一,他掌握了他所需的大量专门知识,而且可以应用自如。至于他自己的心里有没有这些知识,这相对来说并不重要。

知道如何利用知识才可赚钱

首先,要决定你所需要的专门知识以及需要这种知识的目的。一般来说,你人生的主要目的,和你努力从事的目标,将帮助你决定你所需要的知识。这个问题解决以后,第二步要求是你对你所依靠的知识来说要有准确的认识。其中比较重要的是:

- 一、本人的经验和教育;
- 二、与别人(智囊团)合作可能得到的经验和教育;
- 三、大专院校(以多种方式进入其中学习);
- 四、公共图书馆(从书籍上可以学到各种完备的知识);
- 五、专业训练课程(特别是夜大与函授学校)。

知识一经获得,必须将其加以组织,并通过切实可行的计划用以实现既定的目标。除非将知识用于有价值的目的,否则,知识并无实际价值。

如果你在考虑多受一些学校教育,则首先要决定,你寻求所希望的知识是为了什么目的,然后要进一步知道从哪些可靠的来源能够得到这种知识。

各行各业中的成功人士,从不停止获得与他们的主要目标、事业或职业有关的专门知识。凡是误认为学校教育一完成,寻求知识的时期就已经结束的人,通常是决不会成功的。事实上,学校教育只是使一个人知道如何去获得有用的知识而已。

“今日流行的是专业化!”在一则新闻报道中,前哥伦比亚大学就业辅导组主任罗伯特·摩尔曾强调这一事实。

最需要的人才

公司选用人才的时候,最需要的是在某一个方面有专长的人选——商学院毕业的会计与统计师、各类工程师、记者、建筑师、化学师,还有未来公司的领导者。

在校园里活跃的学生,他们的性格能与各种各样的人相处,他们的功课也还不错,这比只顾读书的学生要优秀些。这类学生,因为具备各方面的条件,有时会同时受到几个单位的聘请,有的竟多达6处。

一家大型的工业公司的领导人曾致函摩尔,在谈到关于毕业班的可能人选时说:

“我们怀着极大的兴趣物色在管理工作方面能有充足发展的人才。因此我们强调,一个人的性格、智慧与人品远比特定的教育背景为重要。”

“见习”的提议

在提到关于在暑假期间,建立一个学生们到办公室、商店和各种行业“见习”的制度时,摩尔声称,在大学里完成了两至三年

的学业之后,应当要求每一个学生“选定一个确定的主要学科,并设法制止学生们在没有专门学科的课程上,毫无目的地虚度他们的宝贵时光”。

他说:“大专院校必须正视现在各行各业均需要专门人才这一问题。”他敦促教育机构对于就业的辅导负起更直接的责任。

对于需要接受专业教育的人士,可靠与实用的方法之一,莫过于进夜校。凡是用函授方法可以进行教学的各种科目,在美国邮件所能送到的地方,都可以实行专业训练。在家中学学习的优点之一,是学习计划有弹性,可以利用闲暇时间进修。在家学习的另一个优点是,如果所选的函授学校得当,则在学校所提供的多数课程中,你都可获得极为充分的咨询条件。这些对于需要专业知识的人,可能是无价之宝。无论居住在何处,你都能分享到这种好处。

得自收费单位的教训

不费力气和不付代价而得到的东西,通常是不被重视和珍惜的。我们的公立学校提供的条件虽然很好,但是所得到的成果却不佳,其原因也许在此。函授学校是高度组织化的事业机构。它们收费低廉,所以它们不得不要求立即付款。一名学生无论成绩好坏,学费非缴不可,所以有一种功效,即是原来想放弃的学生,也要跟着把课程读完。

我在40多年以前,从经验中领会了这种教益。我参加了一个广告科的函授班,我读了一段课程之后,便想停止不再读了,但是学校还是不停派人来收费,不管我读与不读,学校总坚持要收费。我于是决定,如果我非付学费不可(我在法律上有付学费的义务),我何不读完这些课程,以求学有所值?当时我觉得学校的这种收费制度未免太不合理了。但是到后来,我发觉它是

我所受的训练中最可贵的一部分,而且这部分的训练我是学习之外获得的。因为非缴学费不可,我便继续学习,完成了我的课程。

抵达专门知识之路

就全世界的公立学校制度而言,要以美国最为庞大。但是人类有一个奇怪的毛病,只有对付出代价的东西才会珍视。美国免费的学校和免费的公共图书馆,给人的印象不那么深,“因为它们是免费的”。所以许多人在离开学校就业后,发现需要接受额外的训练,其原因就在于这里。雇主之所以对曾受过函授教育的雇员较为重视,这也是主要的原因之一。雇主们从经验中获知,凡是有决心牺牲一部分闲暇时间而在家里自修的人,都有担任领导工作的气质。

某些人有一种无可救药的弱点,那就是缺乏野心!人,尤其是拿固定薪水的人,如果能有计划地利用他的闲暇时间,做些自修的工作,就不会长期干些小差使。他的行动为他今后的发展扫清了许多障碍,并赢得了有能力让他踏上成功之路的人们的好感。

函授学校自修的训练方式,尤其适宜于受雇人员的需要。在离开学校后,他们发现自己必须获得额外的专业知识,但是没有时间再回到学校去学习。

史德华·维尔原是准备自己做一位建筑工程师,并且已朝着这个方向去努力。但是经济危机限制了市场机会,使他的收入渐少。他把自己衡量了一番,决定改行去学法律,回到学校去选修课目,准备自己做一位商业律师。他完成了学习训练,通过了律师考试,并很快地建立起一个获利颇丰的律师事务所。

为了保持这个记载的完整性,又因为预料到有人会找借口

说：“我不能进学校学习，因为我要养家，”或者“我已经太老了，”我要补充一点资料：维尔回到学校去时，年龄已超过了40岁，并且有了家眷。此外，他在选修高度专业化的课程时，曾经慎重地选择过对这些课程有最佳教学水平的大学。大多数学法律专业的学生需要4年完成的课程，维尔在两年中就读完了。知道如何“购买”知识的人是一定会获得报酬的！

一个简单的主意产生了成果

现在让我们来看一个特别的例子。

某杂货店的一名推销员突然发现自己失业了。幸好他有一点记帐的经验，所以就开始选修会计课程，并经营起生意来。从雇用过他的杂货店开始，他相继与百余家小商店签订合同，为他们记帐，按月向他们收取极低的费用。他的主意很实用，不久他发现需要在一辆轻型的送货卡车上设立一个流动的办公室，装备最新的记帐器。他的主意成功了，他现在已有许多在汽车上的会计办公室，雇用了众多的助手，使许多小商店花费少量的钱，而获得最佳的服务。

这个独特的成功的生意，其主要的组成成分是专门的知识加上想象力。去年想出这个生意的人所付的所得税，几乎是在失业时那位杂货商付给他的工资的10倍。

这个成功的生意，就是以—个主意为开端的！

这个主意是由这位推销员放弃推销、改行为“批发”记帐生意所引发的。当我提出计划帮他解决失业问题时，他马上说，“我喜欢这个主意，但是我不知道怎样将这个主意变成现实。”换言之，他不知道“在得到簿记知识后”如何利用这种知识。

后面的问题就好解决了。他在一位能够撰写文章的年轻妇女的协助下，准备了一份极有吸引力的册子，解释新的簿记制度

的各种优点。他将文字整整齐齐地打在纸上,将他这种新行业的故事有效地传播出去。没有过多久,这位簿记员接到的记帐工作已使他忙得不可开交了。

使你能获得一个理想工作的计划

在全国各地有数以万计的人们需要一位推销专家的服务,这位专家有能力策划很有吸引力的宣传小册子,以备推销服务之用。

此处所提的构想,是基于需要而在紧要关头所想出的解决办法,这一办法并不止于为个人服务。显然,想出这个主意的这位女士,有着敏感的想象力。她看出她的创新建议,可成为一种新的行业,为人们提供服务。

第一个“出售个人服务计划”的迅速成功,使这位充满精力的女士得到鼓舞,于是她马上采取第二步行动,为她刚刚从大学毕业而未找到工作的儿子解决了同样的问题。她为儿子想出来的计划,是我所看见过的推销个人服务的最佳范例。

当这份方案完成后,它是一份近 50 页,文字打得整整齐齐,资料经过适当组织的计划书,其中载有描述她儿子的天赋能力、学校教育、个人经验以及无法详述的各种其他资料。这个计划书里关于她儿子所希望的职位,亦有详细的叙述;连同极佳的文字说明,又描绘儿子担任这个职务后的工作计划。

准备一份计划书需要好几周的时间,在此期间,这位女士几乎每天都派她儿子到公共图书馆去收集资料,以便最有利地出售他的服务。她还派他到可能雇用他的雇主那儿去,从他们那里收集关于经营方法的重要资料,这些资料对于拟订他所希望职位的工作计划极有价值。当这份工作计划完成后,又附列了六七项很好的建议,以备雇用他的人采用。

你不必从基层干起

也许有人会问：“找一个工作何必费这么大的劲？”

答案是：“想做好一件事情永远不能嫌麻烦！”须知这位女士为她儿子所准备的计划，帮他找到了所申请的工作，而且是在第一次面谈时便成功了；薪水完全依照他的要求。

此外——这也是重要的一点——这个职位并不要求这位年青人从基层干起，而是从一开始就当上了资历最浅的经理，拿的是经理级的薪水。

“为什么能够这样？”

理由很简单，这位青年申请工作时所用的这份经过策划的自我推荐书，使他至少节省了10年的时间。倘若他“从基层开始往上发展和升迁”，想达到他一开始就获得的职务，非要经过10年的时间不可，还必须是运气不错。

从基层开始一步步往上升迁的观念，听起来似乎很有道理，但有一个重大的理由足以否定这一观念：那就是太多的人从基层干起，却很难有机会让主管发现他的过人之处，所以他们始终留在基层。还应当记住的是：从基层的观点看问题，往往是令人泄气和沮丧的，日子久了会消磨人的志气。我们称这种情形为听天由命，意思是说，我们接受了我们的命运，因为我们养成了每天例行公事的习惯，到后来这种习惯变得难以改变时，我们便没有能力把它抛弃了。这就是为什么值得从高出基层一两级开始起步的一个原因。这样做，一个人便会养成注意四周环境的习惯，观察别人是如何走过来的，当看见了机会的时候便会毫不迟疑地抓住它。

使不满为你所用

我以上这番话的意思,最好用丹·哈宾的例子来说明。他在大学时代,就当上了在1930年赢得全国冠军的圣母足球队的经理,该队教练是已故的纽特·洛肯。

哈宾读完大学时,正处于萧条期。经济危机使工作机会大大地减少,因此在银行与电影界里虚度了一段时光之后,他才找到了第一个看来有前途的工作——推销电子助听器,报酬采用佣金制。任何人一开始都能够担任这类工作,这一点哈宾是很清楚的,但是对他而言,这件工作可以为他敲开机会之门。

他销售助听器的纪录极佳,因此引起了与他们公司处于竞争地位的“侦听器产品公司”董事长安德鲁斯的注意。安德鲁斯想知道这个能从历史悠久的侦听器公司抢走大量生意的哈宾,究竟是个什么样的人。他将哈宾召来,在会谈完毕后,哈宾变成了侦听器公司新的销售经理,负责“侦听器部门”的业务。然后,安德鲁斯为了试验青年哈宾的性格,自己到佛罗里达州去了三个月,让哈宾在他的新工作中自由沉浮。他没有消沉!纽特·洛肯的“世界只爱胜利者,无暇顾及失败者”的精神鼓励着他,使他在他的工作中灌注了全部的精力,并因此而被推选为公司的副总经理。多数人若能以10年的忠诚工作获得这一职位已足可自傲,而哈宾却在6个多月的时间里达到了这个目的。

在此我试图强调的要点之一是:我们的升职或继续停留在基层,都是由自己的条件决定的。如果能控制这些条件,我们就能升上去。

你的同事能成为益友

我还要试图强调另一点:一个人的成功和失败绝对是他行

为习惯的结果！我毫无疑问地相信，哈宾与美国最伟大的足球教练朝夕相处，在他的心里培植了出人头地的欲望，这种欲望曾使圣母足球队闻名于世界。崇拜英雄对自己有益，这是一点也不错的，只要你所崇拜的是一位胜利者。

无论成功与失败，我相信同事是个重大的因素。这一点，可以用我儿子布莱尔向哈宾求职的事来证明其真实性。哈宾提出的起薪，仅及布莱尔在另一家竞争公司中所得的一半。我在那时使用了做父亲的压力，劝他接受哈宾公司中的职务，因为我相信，与一个不肯向逆境妥协的人相处，乃是一种不能用金钱来衡量的资产。

对任何人而言，基层都会是一个单调乏味的地方。所以我要抽出时间来说明，如何靠正当的计划，避免从基层干起。

靠专门知识可使创意有收获

为她的儿子拟定“出售个人服务计划”的这位女性，现在正接到来自全国各地的请求，要她为希望出售个人服务以换取金钱的人们，合作拟定类似的自我推销计划。

切不可为她的计划只是包含了聪明的推销术，使她能帮助许多人出售他们原来以较低待遇出售的服务，转而得到较高的报酬。她能做到兼顾购买服务者与出售服务者双方的利益，所以其所拟定的计划，使得雇主们虽然付出了较高的薪水，却仍然能收回丰厚的报酬。

如果你有想象力，并为你的个人服务寻找一个更有利的出路，那么这一建议也许是你一直都在寻找的激发物。这个想法所能产生的收益，远比在大学里接受多年教育的普通医生、律师或工程师的收入要多。

一个好的主意是无价的！

在所有主意的背后是专门知识。不幸的是,那些未曾发现大量财富的人,都是因为只有丰富的专门知识,而欠缺创业的好构思。好的构思由想象得之,想象力能把专门知识与现实需求合构为一种有组织的计划,这是产生财富所需的一项条件。

你如果有想象力,则本章向你提供的主意,足够作为你所希望的财富的开始。

记住:创意是主要的东西,专门知识则俯拾皆是!遵照计划去做,你就不必从基层开始奋斗。

思考致富第五步：想象力

想象力——

它是心灵与智慧的工厂，
是走向财富的第五步！

你所需要的机会，随时都在你的想象中等着你。

想象力是一个工厂，人类所有的计划都是在这个工厂中铸造而成的。凭着想象力，人类使自己的灵感、冲动与欲望具有了形象和行动。

因此，我们可以说，人能够创造他所能想象的任何东西。

凭着想象力，在过去的 50 年里，人类所发现并加以利用的自然力量，超过了在此之前人类全部的历史中所发现与利用的自然力量。人完全征服了天空，与人类发明的飞行物比较起来，鸟儿已经落后了。在以百万英里计的距离外，人类开始分析、测量太阳，依靠想象力的协助而划定了太阳的物理、化学成分。在交通上，现在人们已经可以以超过音速的速度旅行。

在想象能力的利用上，人远未达到它的顶峰。人只是刚刚发现了他有想象力，并开始作最基本的利用而已。

想象力的两种形态

想象力的功用有两种表现形态。其一是综合想象力,其二为创造想象力。

综合想象力:这种能力使一个人可以把旧有的各种观念、构思或计划,组合成一种新的混合物。这种能力并没有创造出新东西,它只是将所吸收的经验、教育与观察作为材料来利用。大多数的发明家都是利用这种想象力来作创新的基础。

创造想象力:依靠创造想象力,人类有限的知识与无穷的智慧和得到了直接的沟通;依靠创造想象力,人类得到预感和灵感,它使一种新的意念被传达到了人的身上,并沟通了人的潜在智慧与能力。

创造性想象力是自动发生的。当思维在紧张工作并受到欲望的强烈刺激时,它便会自然而然地发生作用。

创造性的能力使用得越多,人就会越具有创造性。

企业、金融界的领袖和音乐家、诗人和作家,他们之所以伟大,是因为他们在综合思维的基础上发挥了创造性的想象力。

欲望只是一种思想,一种冲动,它是模糊的和转眼即逝的。除非你能把它转变为有形的物质,否则它便是抽象的、无价值的。所以,你必须把你的欲望再加工,使之再完善、更富有创造性与创造力!

如何实际利用想象力

创意是所有财富的出发点,它是想象力的产物。我们来看看几个曾产生出巨大财富的著名创意,从而即可证明想象力在积累财富中的作用。

神话似的财富!

大约在 50 年前,一位乡下医生赶着马车进城。他把马拴好后,就悄悄地从后门溜进了一家药店,与药店里的一位年轻伙计谈起生意来。

这位医生和伙计在柜台后面小声地谈了 1 个多小时,然后医生出去了。他到马车上取下一个旧的黑色大锅和一根大木片(用于调和锅内的东西)。

店伙计检查了锅子,然后把手伸进口袋里,取出一卷钞票递给医生。这卷钞票一共 500 美元,是他的全部积蓄。

医生则递回给他一张纸片,上面写着一个秘方。这张纸片上的字,其价值之大,尽可以赎回被扣作人质的国王!要使这个锅子沸腾起来,需要这些神奇的字。当时,医生和这位年轻伙计,都不知道神话似的财富就要从这个锅子里流出来。

医生乐于以 500 美元出售这套设备,青年伙计则是为了一张纸片和一个旧锅子,以所有的积蓄来碰碰运气。他做梦也没想到他的投资,会使这个锅里流出来黄金,超出了阿拉丁神灯所产生的奇迹!

小店伙计“真正购买的”乃是一个创意!

旧锅、木片、纸片上的秘方,这是偶然得到的东西。而使这个锅子的奇异效用得以发挥的,却是它的新主人在将一种医生也不知道的成分加入秘方之后才开始的。

试试看,你能否猜到小店伙计在秘方中加进了什么,使锅子流出黄金?这是一个真实的故事,但情节却比虚构的小说还要离奇。这个真实的故事始于一个创意形态。

我们来看看这个创意所产生的财富有多大。这创意不但将锅内的东西让数以百万计的人们来共享,而且还在为全世界的男男女女们继续创造巨大的财富。

这个旧锅现在是世界上最大的食糖消费者之一,它对种植

甘蔗、炼糖以及食糖推销业者提供了千万个固定的职业。

这个旧锅每年消费数以百万计的玻璃瓶,它为大批的玻璃工人提供了就业的机会。

这个旧锅使全国无数的店员、速记员、打字员和广告专家有了就业的机会。它曾使数十位创作这种产品广告画的艺术家名利双收。

这个旧锅使美国南方的一个小镇变成了南方的商业大城市,并直接或间接地使城内的每个行业和每个市民都得到实际的利益。

这个创意的影响之大,已使得世界上的所有文明国家受益。它还在不断地流出黄金给那些接触到它的人们。

从这个锅里流出来的黄金,创造并维持了美国南方一所最著名的大学,成千上万的学子为求取功名,都在这所大学里接受教育。

如果这个古老的锅里的产品能说话,那它一定会用各种语言讲述令人兴奋的故事:爱的故事、事业的故事和每天正受着这种产品激发的职业男女的故事。

当然作者也有这样的故事,因为作者是故事的一部分。这故事开始的地点,离药店伙计购买这个锅的地点不远。在故事发生的地方,作者与他的妻子相逢,而她就是第一个把这个神锅故事告诉作者的人。当作者请求她好歹嫁给自己时,两人都在饮着那个锅子里的产品。

无论你是谁,无论你生活在哪里,无论你从事的是什么职业,只要你每次看见“可口可乐”这些字时,你就应该记得这从一个简单的创意中产生出来的巨大财富王国,以及那位药店伙计阿沙·甘德勒——在那秘方中掺进去的神秘成分,完全是想象力的功劳!

让我们停下来,对这件事再静想片刻。

同时还要记住,本书所描述的走向财富的各个步骤,都是一种媒介。可口可乐通过媒介,将它的影响力扩张到了世界上的每个城镇、村庄和十字路口。你可以创造任何意念,如果它像可口可乐这样正确而有价值,你就有可能再创造一种世界性的辉煌记录。

如果我有百万美元

以下这个故事证明了古人说的“有志者事竟成”的哲理。这个故事是已故的受人爱戴的教育家与传教士弗兰克·根绍鲁士告诉我的。

根绍鲁士在大学里念书时,就看出教育制度中有许多缺陷。他相信,如果他是一校之长,他便能改正这些缺陷。

他决心要成立一所新的大学,在这所大学里他要实现他的主张,而不受传统教育方法的约束。

为实现这个计划,需要 100 万美元! 这样的巨款他到哪去找? 这位有抱负的青年传教士的思想,大部分都放在这个问题上。

然而很久了,他筹款的事似乎毫无进展。

每天晚上,怀着这一思想上床;每天早晨,他又怀着这一思想起床。无论他到那里,这个思想总是和他形影不离。他在心中想了又想,直到这个思想成为他魂牵梦萦的“意念”。

身为哲学家兼传教士的根绍鲁士,正如所有成功的人一样,深知“明确的目标”才是一个人的出发点;他也了解,一个人若能以炽烈的欲望作后盾,明确的目标才会产生出生命和力量。

这些真理他都知道,但是他不知从何处以及如何把这 100 万美元拿到手里。对于大多数人而言,渐渐地就会放弃或者根

绝这一念头，并对自己说：“嗯，我的主意是好的，但是我毫无办法，因为我永远不能得到自己所需要的 100 万美元。”但根绍鲁士却不是这样。他说出了在这之后的经历：

在一个星期六的下午，我坐在房间时思索着筹集这笔钱以实现我的计划的方法。我一直在想，想了快两年了，但是我除了想之外，并无任何行动！

行动的时候到了……

那一瞬间我下了决心，我要在一周之内得到所需的百万美元。如何得到？这我并不关心。最重要的是，在一个确定的时间里得到钱的这个“决定”。我还要告诉你，我在作了这一决定之后，心里出现了一种前所未有的安定的感觉，这是我在以前所不曾体验过的。在我的心里好像有人说：“很久以前你为何不作这个决定？钱始终在等着你！”

事情就这样匆忙地开始了。我打电话给报纸宣布我要在第二天的早晨讲演，题目是《如果我有百万美元我会做什么？》。

我立即起草讲稿，但是我必须坦白地告诉你，起草工作并不难，因为我准备这次讲演几乎有两年了。

午夜之前，我已完成了讲演的草稿，并带着自信情绪安稳地上床睡觉了，因为我看见我已经有了百万美元。

第二天清晨起身，我进入浴室淋浴。之后，又念了一遍讲演稿，并跪下来祈祷我的讲演能引起愿意提供这笔钱的某人的注意。

在祈祷时，我再度产生了这笔钱即将来到的神秘感觉。在情绪的兴奋中，我出门时竟忘了带讲演稿。当我站到讲台上，正要开始讲演时，方才发现了自己的疏忽。

回去取讲稿已经来不及了。所幸的是，我还好没有回去取讲稿。当我站在那里开始我的讲演时，我闭着眼睛把自己心灵

深处所有的话都倾吐了出来。我感觉自己不仅是在对听众说话,而且还是在对神说话。我讲述了如果有了 100 万美元放在我手里时我会做什么。我描绘着我心中的计划,我说要成立一个伟大的教育机构,让青年人能够学习一些实用的东西,并陶冶他们的心灵,启发他们的智慧。

当我讲完坐下来以后,从后面第三排的座位上,有一个男子慢慢地站了起来,并走向讲台。我不知道他要做什么。他来到讲台上并伸出手说:“牧师,我喜欢你的讲演。我相信如果你有百万美元的话,你是能做到你所说的事的。为了证明我相信你和你的讲演,如果你明天早晨能到我的办公室来,我会给你 100 万美元。我的姓名是菲利浦·亚莫尔”。

年轻的根绍鲁士次日前往亚莫尔的办公室,得到了他渴望的百万美元。他用这笔钱创办了“亚莫尔理工学院”,也就是现在的“依利诺州理工学院”。

这 100 万美元的到来,产生于一个意念。意念的背后是一种欲望,年轻的根绍鲁士在心中把这个欲望孕育了两年。

这是一个重要的事实:他在心里下了要获得这笔钱的决心,在制订了行动计划之后的 36 个小时,百万美元就到手了!

年轻的根绍鲁士迷迷糊糊地想着百万美元,以及想获得它的微弱希望,这一切并没有什么独特之处。以前有人这样想过,以后也还会有人这样想。但他独特的地方在于,他在那个值得纪念的星期六,决心把所有的想法置于脑后,而断然地说:“我一定要在一周内得到这笔钱!”

根绍鲁士获得百万美元的这个原则,如今仍然是有用的,它可以为你所用!这个普遍的法则在今天的效用正如青年传教士在当年使用它时的效用一样。

如何将创意转变为财富

有些人认为只有勤劳与诚实方能带来财富,如果你也是这样想的话,那就请你赶快打消这个念头!它不是真理!当财富大量来到时,决不只是勤劳的结果。它是对确定目标和计划的反应,而不仅仅是由于勤劳、机遇或幸运。

一般地说,激发想象力并开始行动的思想冲动便是意念。所有善于推销的人都知道,在商品无法推销的地方,意念却能出售。普通的推销员不明白这个道理,因而他们只能是普通的。

一个廉价书的出版商发现了一个事实,这个发现对所有的出版商都应该具有价值!许多人买书,只是买书的名称而不是买书的内容。一本滞销的书只要改一下名称,它的销售量就能大大增加。因此他常将滞销书的封面撕下来,而将新封面装贴上去。

这件事看上去非常简单,但却是一个创意和想象力的产物!

创意是没有标准价格的,它由创意者自定价格。如果他聪明的话,他就会得到他想要的价格。

几乎所有关于巨大财产的故事,都是从一位创意者和一位创意推销者之间的紧密合作开始的。卡耐基周围的人就是这样,他们互相合作,有的出主意,有的去行动,从而使自己与合作者取得传奇似的财富。

许多人都希望在自己的一生中能有暴发的机会。也许好运能给人一个机会,但最可靠的机会却并不依赖幸运。我在自己一生的机会中曾有过一次好运,但在这个好运成为财产之前,我曾为之付出了 25 年坚定不移努力的代价。

这次好运是我有幸会见并得到安德鲁·卡耐基的合作。在这次机遇中,卡耐基启发了我将成功的原则加以组织,使之成为

一种成功的哲学的念头。以后,千百万人由于我 25 年所从事的研究而获得了巨大的财富,而这一切的开始也只不过是任何一个人都能创造的意念。

卡耐基给我带来了好运,但是这明确的目标和 25 年来坚持不懈的努力,又是来自于何方呢?一个普通的愿望是无法战胜失望、沮丧、失败、批评和各种困难的,只有当它是一种炽烈的欲望、一种痴迷、执著时,这一切才有可能!

卡耐基当初在我心中植下这个创意时,它只不过是一个需要百般劝导、培养才能生存下去的创意。当这个创意在它自己的力量下茁壮成长时,它就反过来劝导、培养和驱使我了。创意都是这样的:先是你赋予“意念”以生命并使之行动,然后它们才有自己的力量,去扫清所有的障碍。

创意是无形的力量,这个力量大于产生它的头脑。当头脑归于尘土之后,创意却仍然生存。

想象是你意识的加工厂,它可以把你的意识能量转变成财富与成就。训练你的创造性想象力,这是你创造巨大财富的奥秘。

思考致富第六步：计划

计划——

让欲望结晶成为行动，
这是走向财富的第六步！

我们不妨来回顾一下，你现在已经知道，人所创造的每样东西，都是以欲望为起点的，欲望是这旅途中的第一站，然后由抽象到具体，进入想象力的工厂，在这个工厂里创造并组织实现欲望的计划。

下面是指导你如何制订实际可行计划的方法：

一、你必须把自己与所需要的人结合在一起，以创造和实现你积累财富的计划——在这里面，你要利用本书后面“智囊”一章中所讲述的原则（这项指示务必要遵守，不要轻易忽视）。

二、在形成你的“智囊团”之前，你要决定对这个组织中的每个人付出一些什么代价，才能换取他们的合作。没有人会永远为你工作而不要报酬的。聪明的人也决不会要求或期待别人为他工作而不必给予足够的报酬，虽然这报酬未必都要用金钱来支付。

三、在作出的安排中，至少每周要有两次与你“智囊团”里的人员会面。可能的话，会面的次数可以增多，直到你完成了积累

财富的计划。

四、你和“智囊团”中的每一个人都应保持完全和谐的关系。如果你不是这样做,你就会面临失败。没有完全的和谐关系,便不可能实现“智囊”这一作用。

同时,你还要牢记这些事实:

一、你所进行的事对你而言极为重大,为了务必成功,你必须制定完美的计划。

二、你必须利用别人的经验、知识、能力和想象力。几乎每个积累了巨大财富的人都应用了这个方法。

没有人能拥有足够的经验、知识、天赋才能与想象力,因此也就无法在没有别人合作的情况下积累起巨大的财富。当你致力于财富积累时,你所采用的每个计划,都应当是你和你的“智囊团”中的成员联合创造的。你也许想采用你的计划的全部或一部,但却务必让“智囊团”中的人审查并同意采用你的计划。

如果你的计划失败了——就用新的计划

如果你采用第一个计划失败了,那就用一个新计划来取代它;如果新计划仍然不成功,就再用一个新计划来取代它,直到你发现了一个成功的计划为止。多数人遭到失败的原因就在于:他们缺乏创造新计划以取代失败的旧计划的刚毅精神和勇气。

如果没有可行的实用计划,即使最聪明的人也不可能积累财富或完成其他任何事业。当你遭遇失败时,要认识到一时的失败并不是永远的失败。这也许只是意味着你的计划并不正确。你可以构想其他的计划,重新开始。

千百万人终生过着贫困的日子,原因就在于他们缺乏积累财富的正确计划。

你的成就不可能大于你的计划的正确性。

詹姆斯·希尔在开始筹措资本,建造一条从美国东岸至西岸的铁道时,曾遭遇到挫折。但他采取了新的计划,化失败为胜利。

亨利·福特不仅在开创汽车事业的初期曾遇到一时的失败,当他处于顶峰时期时,也遭受过挫败。但他创造了新的计划,走向了金融上的胜利。我们在认识这些人物时,往往只看见了他们成功,而忽视了他们在成功之前所必须克服的许多挫折。

当失败到来时,你应该把它看成是一个信号,然后重新制订你的计划,再度出航,驶向你的目的地。如果你遭遇失败就放弃,那么你便是一个半途而废的人——废人!一个废人决不会胜利,胜利者决不会放弃目的。你应该把这句话写成大字贴在墙上,或挂在你时时看得见的地方。

在你选择“智囊团”的成员时,要努力选择不轻信失败的人。

从出售个人服务开始

几乎所有积累巨大财富的人,都是以出售个人服务为开始的。如,出售主意以取得酬劳。如果一个人并无财产,那他除了出售个人服务以换取财富之外,别无他法。

多数领袖是从做追随者开始

简单的说,世界上有两种人,一种被称之为领袖,另一种则是追随者。在开始时你就应该决定,在你的这一行业中,你是想成为一个领袖,还是一个追随者。两者的报酬有天壤之别,追随别人的人,不可能得到领袖的报酬,虽然有许多追随者都犯了期待这种报酬的错误。

做一个追随者并不可卑,但从另一方面说,长期做一个追随

者就不妙了,大多数领袖在开始时都是追随别人的,他们之所以成为领袖,是因为他们是聪明的追随者。反之,就不可能成为一个领袖。这些人精明地追随着领袖,以最快的速度进入领导阶层。他们从领袖的身上获得知识。

成为领导的条件

要做一位领导者,必须具备下列条件:

一、在对自己的职业具有深刻认识的基础上,满怀自信和勇气。没有一位追随者愿意被一位缺乏自信与勇气的领袖所支配。这种领袖不可能长期支配聪明的追随者。

二、自制。不能控制自己的人,是没有能力控制别人的。自制是为追随者树立领袖榜样,以引起追随者的效仿。

三、正义感。如果一位领袖没有公平与正义感,就不可能指挥追随者,并保持追随者对他的尊敬。

四、迅速的决策。作决策时犹豫不决的人,表示他对自己缺乏信心,因此不可能成功地领导别人。

五、明确的计划。成功的领袖必须对他的目标有明确的计划,没有可行的明确的计划,就好比没有舵的船,迟早要撞上礁石的。

六、加倍工作。做领袖的人必须付出的代价,就是比他的部下做更多的工作。

七、迷人的个性。一个做事马虎、生性冷漠的人,不可能成为成功的领袖。领袖需要被人尊敬,因而他必须具备迷人的品性。

八、同情与谅解。成功的领袖必须同情他的追随者,为此他必须了解下属及其他人所面临的问题。

九、精通专业。成功的领导者对自己所领导的专业要精通。

十、愿意承担全部责任。成功的领袖必须愿意对他的追随者的错误负责。如果他想推诿责任的话,他就不够资格做一个领袖。追随者犯了错误并显示出其无能之处时,领袖必须认为这是自己的错误。

十一、合作原则。成功的领袖必须了解和运用合作原则,并教育他的部下也这样做。领导需要权力,而权力需要合作。

领导的方式有两种。第一种,也就是到目前为止最有效的一种,即在部下的理解与支持下领导。第二种领导是强迫性的,得不到部下的理解与支持。

历史上关于强迫性的领导不能持久的证据很多。独裁者与国王们的垮台与消失,就清醒地表明了人民不会无限期地接受强迫性的领导。

拿破仑、墨索里尼、希特勒是强迫性领导的典型例子。他们的失败就表明,许多人也许会服从一时的强迫性领导,但他们的服从是不甘心的。

新的领导方法,应该包括本章所述的 11 项原则。凡是将这些原则作为领导基础的人,在任何一种行业里都会得到做领导的机会。

领导失败的十大原因

现在让我们来看看领袖们的主要错误。知道“什么是不应该做的”与知道“什么是应该具备的”同样重要。

一、没有把握全局的能力。有效的领导需要有掌握全局的能力,真正的领袖决不会因为忙碌而无法去做领袖所应该做的事。当一个人说他“太忙”以至于在紧急情况下也无法顾及到全局时,他就等于是表明了自己的无能。成功的领袖要掌管全局,因此要养成把具体事交给助手去办的习惯。

二、不愿意做低级的事。真正伟大的领袖,在情况需要时会乐意去做任何事。“在你们中间,最伟大的人乃是众人的仆人”。这句话乃是一条真理。

三、言而不行。在世界上,一个人只说不干是不会得到报酬的。能得到报酬的都是那些肯身体力行,并领导、督促大家一起干的人。

四、怕部属有优异的表现。一个怕部属会抢走他位子的领导者,其实是个大弱者。而能干的领袖则是注意培养他的接班人,并经常把自己的工作经验传给部属。只有如此,一个领导才能分身有术,掌管好全局。一个人有促使别人去做的能力要比他自己去做重要得多,这是条千古不变的真理。有能力的领袖凭着他的知识和人格,吸引着部下做更多的工作。

五、没有想象力。一位领袖没有想象力就没有能力应付紧急情况、制定有效的计划及指导部下。

六、自私。把部属的功劳完全归功于自己的领袖是不会受人欢迎的。真正伟大的领袖决不会邀功自赏,他只要看到功劳属于集体与部属就满足了。因为他知道,许多人得到表扬与金钱会更努力地工作。

七、放纵无度。部属决不会尊敬放纵无度的领袖。而且沉湎于任何一种放纵中都会毁掉一个人的耐力和活力。

八、不忠。这一点也许应该排在失败领袖原因的首位。一位领袖不忠于自己的工作、同事、上级和下级,便不能长期维持他的领导地位。一个不忠的人,其价值轻于鸿毛,在每个行业中都会受到别人的蔑视。

九、过于强调权威。有能力的领导都是用鼓励的方法来进行领导,而并不把恐惧感灌输到部属的心中。凡是只想用权威来领导部属的领袖,往往是近于霸道的。一位真正的领袖,除了

以身作则——如他的同情、谅解、公平及对工作的胜任之外，他没有宣扬自己权威的必要。

十、强调头衔。能干的领导无须用头衔来赢得部属的尊敬，大凡太重视头衔的人，往往事业心并不强。

这些都是领导失败的最普通的原因，任何一条都会导致其失败。如果你有志于做领袖，就必须认真地研究这些原因，从而使自己不去犯这些错误。

需要新领袖的几个领域

在你读完这一章之后，你应该把自己的注意力转移到这样几个领域中来。在这些领域中，领导层始终在淘汰，因此新领袖可能会有更多的机会。

一、在政治领域中，对新领袖的需求已到了迫切的状态。

二、银行界正在进行的改革需要新领袖。

三、工业界需要新领袖。工业界中未来的领袖必须视自己为准公共关系的人员，维护好企业的信誉和形象，以求得企业的永久发展。

四、宗教界也需要未来的新领袖，它要求对信徒在尘世的需要给予更多的关注，解决他们迫在眉睫的现实问题，而不是只关心死亡的过去与渺远的将来。

五、在法律、医药及教育等领域中，也需要新的领袖人物。尤其在教育界，未来的领袖必须寻找新的教育方法，使学生能将学校所授予的知识加以应用。他应该注重实践和少讲理论。

六、新闻界也需要新领袖。

这只是几个需要领袖的领域。世界正处在快速的转变之中，这意味着人的习惯也必须尽快转变。在这些转变之中决定着文明的新趋势。

如何申请一份工作

这里所讲的是多年来经验的积累。在这些年中,它们有效地帮助了数以千计的人找到了他们理想的工作或接近理想的工作。

经验证明,下述媒介物可直接而有效地满足求职和求才双方的心愿。

一、职业介绍所。你必须慎重地选择信誉卓著的职业介绍所,这种职业介绍所有能力向用户(即求职者)出示令人满意的业绩记录。然而,这种职业介绍所为数不多。

二、广告。在报纸、职业刊物和杂志上登广告,对谋求文书或普通工作的人来说,往往能得到满意的效果。如果你是在谋求经理级职务的人,则要安排特别排印的广告,登在你所寻找的雇主注意得到的地方。所登的广告应由专家来执笔,他们知道如何增加一些能吸引人的内容,以获得雇主的青睐。

三、个人求职信。对最有可能录用你的公司可以直接去信。这种信从头到尾必须保持整洁,并亲笔签名。应当随信附上一份自己的简历和介绍,以表明自己的申请资格。求职信、简历及自我介绍,均应由专家来执笔。

四、熟人介绍申请。如有可能,申请人应借助于雇佣双方都熟悉的人来接洽。如果是在谋求经理级职务,而又不希望自己被对方看成是“自吹自擂”的人,采用这种方法的好处就更为明显。

五、当面申请。在某些情形下,如果申请人当面向可能的雇主谋求工作,其效果可能更好些。但这时需要有一份完整的求职资格书,以便让雇主和他的同事讨论你的履历。

简介中应该列入的内容

这份书面简介的准备,应该像律师在法庭上准备的文件那样仔细。除非申请人对于这类简介有经验,否则就应当求教于一位专家,或请他人帮忙准备。大致而言,下列资料应该列入简介之中:

一、教育状况。简单而明确地陈述你曾受过的学校教育,以及你在学校中擅长的专业及成绩。

二、经历。如果你曾经有过与你目前所求职务相似的经历,则应该做充分的陈述,并说明你以前雇主的姓名与地址。对于任何有助于你谋求目前职业的特殊经历,都必须详加说明。

三、参考文件。几乎每个公司都希望能知道应征雇员以往的纪录和经历。因此在你的简介中,应附有下列几种人推荐信的复印本。

1. 以前的雇主;
2. 学校里的指导教授;
3. 可以信赖的知名人物。

四、自己的相片。在你的简介上附以最近的正面照片。

五、申请一个特定职务。申请职位时,务必说明你所求的是什么职务。决不能申请“任何一项工作”,因为这表示你没有专长。

六、陈述你的资格。关于你为什么相信自己有资格担任所申请的职务,要有详细的说明理由。这是你的申请书中最重要的部分。雇主对于是否采用你的考虑,主要就在于这一部分的理由。

七、建议试用。这一点,似乎是一个很重要的建议。经验证明,获得试用机会的人很少不会成功。如果你确信自己的资格

是足够的,那么你所需要的就是一次试用的机会。顺便要说的是,建议试用是表明你对自己的能力有信心,可胜任你所申请的职务。它表明:

1. 你深信你的能力可胜任此项职务;
2. 你确信在试用后,你的雇主会决定录用你;
3. 你决心要获得此项职务。

八、了解你未来雇主的企业。在申请一个职务前,对于与该企业有关的事项,要有足够的了解和研究,以使你彻底熟悉该企业,并在简介中表示出你在这方面已具备了足够的知识。这会表明你对于自己所求的职业有真正的兴趣。

要记住:在诉讼中的胜诉者,并不一定是了解法律条文多的律师,而往往是对案情有较多准备的律师。如果你对于“案情”的把握准确无误,那么你在开始时便已握有多数胜券。

不要怕你的简介太长。雇主想了解你的愿望和你想充分表现自己的愿望是一致的。许多雇主之所以成功,其主要原因就在于他们有挑选好助手的能力。因此他们希望能详尽地了解你。另外,你所写的简介应该清洁整齐,这表明你是一个不会马虎的人。我曾受人之托为他们准备过一些十分整洁而出色的与众不同的简介,它们使申请人无需面谈便被录用了。

当你的简介完成后,要装订整齐,并在封面上写上以下格式的标题:

罗伯·史密斯资历简介

申请勃兰克公司总经理的私人秘书一职

每次向不同的公司提出你的简介时,要将名称更改。

要充分体现你的特性,从而引起雇主的注意。用你所能获得的最好的纸,将简介整洁地打印出来,并用类似书本封面的铜

版纸装订好。如果简介需要向一个以上的公司提出,则要注意更换封面和公司的名称。你的照片应该贴在简介内。

成功的推销员最讲究修饰。他们知道最初的印象是不容易磨灭的。你的简介便是你的推销员。给它穿上一套漂亮的服装,使你的雇主觉得他从未见过如此突出的简介,这显然是值得的。如果你因此而给未来的雇主留下了一个良好印象的话,那么你将能得到的工薪很可能要比用传统方法求职的人高得多。

如果你通过广告代理商或职业介绍所来求职的话,就应该要求这些单位使用你的简介,这会使代理人和未来的雇主对你都有好感。

如何获得你所希望的职业

当一个人的工作最适合他时,他会工作得很愉快。画家喜爱用色彩,手工艺者爱用双手,作家喜欢写作。那些没有明确天赋的人,也往往对于某种工作有着特殊的偏好。如果说美国有可取之处的话,那就是它能给人们提供各种各样的工作机会与职业。

如何才能找到自己所希望的工作?我认为必须做到以下几点:

一、确定你所希望的是哪一种工作。如果目前还没有这项工作,那么,也许你能够创造这项工作。

二、确定你希望为其工作的公司与个人。

三、研究你的未来雇主、有关他的政策、人事及晋升的机会等。

四、分析你自己的天赋和能力,以及你能为别人提供些什么服务。

五、不要老是考虑哪里有一项空缺的工作可以给你,而要把

注意力集中在我可以干什么工作中。

六、一旦你心中形成了计划,便要找一位有经验的人执笔,将计划整洁而详细地书写成文。

七、将这份书面计划在适当的时间地点向有关人士提出,让他去考虑。须知:每个公司都在寻找能提供有价值意见的人、每个公司都留有职位安排给对公司有利的人。

实施这些方法,也许要多花费你几天甚至几周的时间,但它却会使你在收入、晋级和获得上级赏识等方面得到很快的进展。它可以使你提前5年达到预定的目标。

每个人都可以用自己精心设计的周密计划,从阶梯的底层向上发展。

推销服务的新途径

将来雇主和雇员间的关系,将向合伙者的方向发展。这里有三方面:

- 一、雇主;
- 二、雇员;
- 三、他们服务的对象。

将来的雇主和雇员都将被认为是受雇者,因为他们的工作就是为顾客服务。以前雇主和雇员之间常常为待遇而争执不休,事实上,他们的待遇应该是由对顾客的服务状况所决定的。

今天的口号是“礼貌”和“服务”,这些口号的适用范围显然要比只为雇主服务的概念大得多。因为我们前面的叙述表明,雇主和雇员在本质上都是被他们所服务的对象所雇用的。如果他们的服务不周到,他们就要付出丧失服务机会的代价。

我们都还记得有一段时期,检查煤气的人总是恶狠狠地敲门,仿佛要把门打碎似的。在门打开后,他往往不经邀请便闯进

来,一脸不耐烦的样子,好像在说:“让我等了那么久,是什么意思?”这一切在今天已经变了,现在的煤气检查员的行为好像一位绅士,变得乐于为您服务了。在煤气公司尚未发现他们满脸怒容的检查员正在为顾客积累永远抹不掉的恶劣印象时,那些有礼貌的汽油炉推销员却乘机做了大笔的生意。

在经济危机的年代里,我曾在宾夕法尼亚州的无烟煤矿区用了几个月的时间研究了几乎毁掉煤矿的原因。当时煤矿的雇主和雇员之间极其激烈地争论工资问题,结果将这种争论所耗费的费用增加到了煤价上。后来他们发现,他们的争论使汽油炉制造商和原油生产商大获其利。

这些事例引起了人们的注意,说明我们的行为是决定我们自己处境的重要因素。如果说这一原则支配着企业、金融和交通运输界的话,那么这一原则也支配着个人并决定着他的经济地位。

对你的“QQS”^①

前面已经讲述了如何成功地为他人提供服务的各种因素,我们应该了解、分析和应用这些因素。每个人都必然是他自己的推销员,他所提供服务的质和量,以及提供服务时的精神,往往决定了他被雇用的时间与效益。要有效地向他人提供服务(这意味着被长期雇用、满意的工资和愉快的工作条件),则必须采用“QQS”公式,即服务的质加上量、再加上正确的服务精神。这个公式就是完满的服务推销术。“QQS”公式不仅要记住,更要把它变为习惯!

① 第一个“Q”代表 Quality,即是“质”。第二个“Q”代表 Quantity,即是“量”。最后的“S”代表 Spirit 即是服务的精神。

现在我们来分析一下这个公式,从而明确它的意义。

一、质。服务的质应解释为:凡是与你的职务相关的每项工作,哪怕最微小的部分,你都要能拿出最有效的方法去解决,心里始终有一个精益求精的目标。

二、量。服务的量应解释为:养成随时提供你力所能及的各种服务的习惯,从而积累经验,培养更高的技能,以增大效益。

三、精神。服务的精神应解释为友好的、协调的行为习惯,这习惯能促进与用户的合作。

充分服务的质和量,还不足以维持你服务的永久市场。你提供服务时的行为或精神,才是决定你的服务期限和价格的一个强有力的重要因素。

卡耐基特别强调一些成功地为他人服务的因素,他一而再地强调协调行为的必要性。他也强调,一个人无论他的工作量有多大,他的工作质量有多好,除非他能在和谐的精神下工作,否则他是不会有高收益的。卡耐基坚持人一定要友好,他证明说,他曾使许多这样做的人变得非常富有,而其他的人则不可能。

我曾经强调令人喜爱的个性的重要性。因为这能使一个人在良好的精神状态下为他人提供服务。一个人具有了这种个性,他就能弥补自己在其他方面的不足。没有一样东西可以代替人的个性。

失败的 31 种原因

曾经努力地去奋斗但结果却失败了,这也许是人生的最大悲剧。除了少数的成功者之外,绝大多数人都遭遇过失败或正在失败。

我曾经分析过几千位男女的遭遇,他们 98% 是失败者。

我的研究证明失败的主要原因有 31 项,而积累财富则有 13 个主要原则。在这里我将陈述失败的 31 个主要原因。你在阅读这些原因时,应该逐点对照,看看有多少原因正是你成功的障碍。

一、不利的遗传背景。天生智力不足的人,是没有什么办法可想的。唯一的补救办法就是“以勤补拙”。

二、缺乏明确的人生目标。凡是没有明确的人生目标的人,便没有成功的希望。在我曾经分析过的 100 个人中,有 98 个人没有这种目标。也许这是他们失败的主要原因。

三、缺乏志向与抱负,对什么都无所谓。凡不愿上进和不愿付出代价的人,便绝对没有成功的希望。

四、缺乏足够的教育。这个缺点的克服十分容易。经验证明,自学的人往往是学习得最好的人,光有一张大学文凭是不够的。光知道知识是不行的,重要的是知识的运用。人之所以能得到报酬,不是因为他们拥有知识,而是因为他们能将知识运用在工作上。

五、缺乏自律。纪律来自于自我控制,一个人必须能控制住自己所有的情绪与行为。在你要控制别人之前,一定要先控制住自己。你会发现自我控制是最难的。你如果不能征服自己,就会被自己所征服。当你在镜子里看到自己时,他既是你的最好朋友,也是你的最大敌人。

六、健康不佳。一个人如果没有健康的身体,便很难成功。健康不佳的原因为:

1. 食物吃得太多;
2. 养成消极的思想、情绪与行为;
3. 性欲的不正常发泄与没有节制;
4. 缺乏足够的身体锻炼;

5. 由于环境与呼吸系统的原因,而导致新鲜空气的供应不足。

七、童年时代不良影响。“小树苗是弯的,长成大树后也是弯的。”多数人的犯罪倾向,都是在童年时代由于不良环境和不正当的朋友而造成的。

八、拖沓。这是最常见的一种失败原因。挥之不去的拖沓总是时刻跟随着每个人的身影,等待着破坏人们成功的机会。为什么老是失败,是因为我们总是等待!要知道时机永不会“刚刚好”。就在你站立的地方,用你手中现有的工具开始干吧,无须再等!

九、缺乏百折不挠的精神。很多人做事都是虎头蛇尾,而且还有看到失败的迹象便立即退却的倾向。百折不挠的精神是没有任何东西可以取代的。以百折不挠的精神作为座右铭的人,会发现失败因此而离去。失败抵挡不过百折不挠的精神。

十、消极的个性。消极的个性不会获得别人的合作。

十一、对性冲动缺乏控制。促使人们采取行动的所有冲动中,以性冲动为最强。因为性冲动是情绪中最强烈的一种,所以必须加以控制,用升华和转移的方法导入其他轨道。

十二、不能控制不良欲望。赌徒的欲望驱使着数以百万计的人们走向失败。1929年华尔街股票市场的大崩溃,许许多多的人因此而破产。

十三、缺乏迅速的决断力。成功的人都能迅速果断地下定决心,并根据情况的变化而改变他的决定。失败的人通常决定缓慢,并且常常要改变主意。犹豫不决和拖沓是孪生兄弟,只要看一个,就会找到另一个。

十四、具有6种基本恐惧中的一种或几种。在最后一章中将会为你分析这些恐惧。在你有效地提供个人服务之前,必须

克服这些恐惧。

十五、选错结婚的对象。这是失败者中常见的原因。婚姻失败的特点是充满悲哀和不愉快,这样会毁掉一个人所有的抱负。

十六、过分小心谨慎。不愿冒险的人,通常只能选择别人剩下来的东西。过分谨慎与不够谨慎同样不足取,要防止这两个极端。人生中到处充满了不可预料的机遇。

十七、选择了错误的事业伙伴。商业的失败原因以这点为多见。一个人在寻找雇主与事业伙伴时应当极其小心,他们应当是智慧型与诚实型的。

十八、迷信和偏见。迷信是恐惧的一种,它也是无知的象征。成功的人虚怀若谷,并且无所畏惧。

十九、选错职业。一个人对他的职业不喜欢,那是不会成功的。在寻找职业中最重要的一点,便是要选择自己所喜欢的职业,能全心全意去投入,以获得成功。

二十、未能专心致志。样样会一点的人,样样都不会! 将你的全部努力集中在一个明确目标上。

二十一、花钱没有节制。挥金如土者不可能成功,因为他无法过节俭的生活。要规定收入的固定比例作为储蓄,以养成有计划的储蓄习惯。一个人在谋职时能否和雇主讨价还价,它的前提往往是你在银行里有没有钱。一个人如果没有钱,就只能被迫接受别人给他的任何工作。

二十二、缺乏热情。缺乏热情的人是不会有人信任的,要知道人的热情极具感染力,热情的人往往会受到大家的欢迎。

二十三、偏执。不能容纳许多问题的人,很少能取得成就。偏执的意义便是一个人不冉求知。最具有破坏性的偏执,是那些不能容忍宗教、种族以及政治观念上不同意见的、排斥异己的

人。

二十四、没有节制。最具有破坏性的放纵与饮食、性的活动有关。过分沉溺在这些放纵里，都会构成你事业的致命伤，使你很难获得成功。

二十五、没有与别人合作的能力。因为不能与别人合作，而丧失地位和机遇的人为数太多。凡是要求自己成功或成为领袖的人，都不会容忍这种缺点。

二十六、拥有不是靠自己努力而得到的权力。像富人的子女和遗产获得者，手中的权力与财富并不是靠自己的勤劳努力而得来的，这也会成为成功的致命伤。突然暴富比贫穷还要危险。

二十七、蓄意欺骗。诚实是没有什么东西可以取代的。一个人由于处在某种不利的环境中而一时撒了谎，是可以谅解的。但是一个蓄意欺骗的人则不会有成功的希望，他迟早要自食恶果，其代价从丧失信誉直至丧失自由。

二十八、自大和虚荣。这些缺点好像是红灯一般，令人望而止步，它们是成功的致命伤。

二十九、以猜测代替思考。大多数人不很注意问题的实质，他们宁愿凭着猜测或草率的判断去采取行动。

三十、缺乏资本。开创了事业，但没有足够的后备资本来承受他们所犯的错误，于是虽有友人相助也未能渡过难关，这是一个令很多人失败的常见原因。

三十一、在这里你还可以从自己的经历中找出一样前而未曾列出的失败原因。

这 31 条失败的原因是人生悲剧的证明。如果你能请一位了解你的人和你一起对照这些失败的原因，逐条地加以分析，那将是有益的。如果你独自对照分析，当然也可以，但对大多数人

来说,往往是当局者迷,旁观者清,人们总是无法像别人那样清楚地看透自己。

你知道自己的价值吗?

有条古老的格言说道:“人,了解你自己!”如果你要成功地推销商品,你就必须了解商品。你要求职也是一样,必须了解自己的所有弱点,以便设法补救,或完全消除。你应当了解和表达你的实力,以便在求职时可引起别人的注意。

一位青年向一家声誉卓著的公司的经理申请一份职务,结果暴露出了自己的无知。这位青年给人的印象极佳,最后经理问他希望要多少薪水,他说他心里没有明确的数目(缺乏明确的目标)。于是经理说:“我们试用你一周后,看看应该付你多少工资。”

“我不接受这个条件”,申请者说,“因为那样,我的所得会多于我现在所服务的地方”。

在你开始谈判你现在的薪水或另谋高就之时,应该确信你比现在的薪水更值钱。

要钱,人人都想要得更多,是一回事,但是值多少钱却是另一回事。许多人都弄错了,误以为他们所要的就是他们所应得的。事实上,你在经济上的要求或希望,与你的实际价值完全无关。你的价值完全是由你提供的有效的服务,或是你促使别人提供这种服务的能力决定的。

自我分析的方法

一、今年我达到了为自己所选定的目标吗?(你应当每年有一个具体的目标,作为你人生目标的一部分。)

二、我所提供的服务,已经是我力所能及的最好的服务吗?

我还能改进这其中的任何一部分吗？

三、我所提供的服务,工作量是不是足够？

四、我的工作精神是否表现出和谐与合作？

五、我是否因为拖沓的习惯而降低了自己的工作效率？如果是的,那么降低了多少？

六、我是否改善了自己的个性？如果是的,那么在哪些方面改善了？

七、我是否坚持自己的计划直至完成？

八、我是否在所有场合都能迅速而明确地作出决定？

九、我是否受6种基本恐惧中的一种或多种恐惧影响而降低了工作效率？

十、我是否太小心谨慎或不够小心谨慎？

十一、我和同事的关系是愉快的还是不愉快的？如果不愉快,那么有多少责任是属于我的？

十二、我是否由于缺乏意志而分散了自己的精力？

十三、在所有的问题上我都是虚心和宽容的吗？

十四、我在哪一方面的工作能力有了改善？

十五、我有放纵的习惯吗？

十六、我是否公开或暗地里有自大的表现？

十七、我对同事的态度能否使他们对我尊敬？

十八、我的意见和决定是出于猜测,还是基于正确的分析与思考？

十九、我是怎样支配时间与收入？在这些支配中,我谨慎吗？

二十、我有多少时间花在无益的事情上？用这些时间,我原来可以做哪些更好的事？

二十一、为了提高我明年的工作效率,我应该怎样分配时间

并改变我的习惯？

二十二、我是否有我的良心所不允许的犯罪行为？

二十三、在哪些地方，我的工作做的比我的职务所要求的更多更好？

二十四、我曾表现得不公正吗？如果是的，哪方面不公正？

二十五、如果雇主是我自己，我会对自己的工作满意吗？

二十六、我的职业适合我吗？如果不适合，原因何在？

二十七、我的雇主对我的工作满意吗？如果不满意，原因又在哪里？

二十八、在成功的基本原则上，我现在应该得到什么样的评价？（这个评价要公平和正确，要请一个认真的人为你检查这一评价。）

看完本章所提供的这些问题之后，你已经有了为自己谋求职业而拟订一份实用计划的准备知识。在这一章中，对于谋求职业计划的每项原则，包括领导的主要特点，领导失败的普遍原因，哪些职业领域需要新的领导，各种行业失败的主要原因，以及自我分析的各种问题，都作了详尽的阐述。

每一个从谋求职业开始积累的人，都应该充分了解这些阐述。凡是已经丧失了财产的人和刚开始赚钱的人，为了取得财富，除了向别人提供服务之外，别无他法。所以他们必须知道这些实用的思想，才能得到最大的收效。

成功不需要解释，

失败不容许借口。

思考致富第七步：决心

决心——

克服拖沓和犹豫不决，
是走向财富的第七步！

我对经历过失败的 25000 名男女人士进行统计分析之后，发现了一个事实，那就是在 31 个失败的主要原因中，缺乏决心的因素占于首位。

犹豫迟缓，当断不断，几乎是每个人都必须克服的危险敌人。

在本章里，你可以测验自己形成“迅速而明确的决心”的能力如何，并充分思考本章对此而提出的各项原则。

在分析了几百位财产超过 100 万美元的人物之后，事实又一次证明了，他们中的每个人都具有迅速决断的能力，并能将这种决断持之以恒。相反，那些不能积累财富的人，往往不能决断，频繁地改变着自己的决定。

亨利·福特的卓越气质之一，就是他能迅速决断并持之以恒。由于福特性格中的这一特点过于突出，因而使他以顽固而闻名于世。当时，虽然他所有的顾问和许多汽车买主都劝他改变 T 型车（这种汽车被人讥笑为世界上最丑的车），但他不顾众

人反对坚持不改。也许福特在改变车型一事上是太顽固了,但从另外一方面看,正是他的决心与毅力为他带来了巨大的财富。因此,虽然他很顽固,但他的这种气质总要比那些难下决断、百改无成的人无疑要好千倍。

对你作出决定的几点忠告

大多数人之所以难以积累他们所需要的财富,通常是由于容易受别人意见影响。他们把报纸上的看法和邻居间的闲谈当成了自己的思想,而事实上,舆论是世界上最廉价的商品,每个人都有许多现成的看法可以提供给任何愿意接受的人。如果你在下决心时,被这些意见所左右,那么,你干任何一行都不会成功,更不用说将自己的欲望转变为财富了。

当然,如果你被别人的意见所左右,那么,你也就不会再有自己的欲望了。

在你开始把本书的原则付诸实施时,你一定要拿定自己的主意并贯彻到底。除了你“智囊团”的成员之外,不要太过于相信别人。而“智囊团”的人,必须是对你完全了解、并与你有着共同目标的人。

你的朋友和亲戚,可能并不是想阻拦你,但他们的“意见”和一些开玩笑似的嘲弄却会妨碍你。成千上万的人终生都有自卑感,其原因就是由于某一位好心而无知的亲友,用他们的“意见”或嘲弄毁掉了他们的信心。

你有自己的头脑和意志,完全可以利用它们来完成你的决心。如果你需要从别处获得帮助,那也不必大事喧哗。你要悄悄地去获取你所需要的东西,不要暴露了目的。

一知半解或略知皮毛却装出一副大有学问的样子,这乃是人的弱点。这种人通常是高谈阔论而听不见别人的意见,你对

此要保持警觉,不能多言,从而养成迅速决断的习惯。凡是喜欢说的人,往往行动就少。如果你讲的比听的多,你就会失去许多积累知识的机会,并且还会暴露自己的计划与目的。别人会因为各种原因而希望你失败。

你还要记住:你如果在一位极有学问的人面前开口说话,那你就是在暴露自己的底牌,显示着自己的学问深浅。真正的智慧通常是在谦虚与沉默中表现出来的。

还要记住这个事实:和你结交的人往往和你一样,也在寻求积累财富的机会。如果你随便将自己的计划说出来而不知节制,你也许就会惊讶地发现,别人已经先你一步采取了行动。等下次再见,他已经实现了你无意中讲出来的计划,从而使你的目的归于失败。

做一个沉默的行动者吧!

你如果采纳这一忠言,为了提醒自己,便可以把下面的这句格言写成大字,然后张贴在你每天都能看见的地方:我可以向世界宣告我做什么,但是先要用行动表现出来。

重要的是干,而不是说。

自由或死亡的决心

决心的价值,要看这一决心所需要的勇气而定。作为文明基础的伟大决心,往往是需要冒着死亡的危险。

林肯决心发表他著名的《黑奴解放宣言》,给予美国黑人以自由时,他就是在充分了解他的行动会引起成千上万人的支持与反对的情况下,才决定的。

苏格拉底决心喝下那杯毒酒是一个勇敢的决定。这个决定使社会发展的时间提前了 1000 年,从而赋予了当时尚未出世的现在的人们以思想和言论自由的权利。

李将军在决心与北方分道扬镳,站到南方的一边来时,也充分表现了他的勇气。因为他知道,这个决定可能要使他付出自己的生命,而且也必须要牺牲一些人的生命。

冒着绞刑危险的 56 人

就美国公民而言,前所未有的决心表现在 1776 年 7 月 4 日,在费城由 56 人所签署的一份文件上。这些人知道,这一文章如果不能给每个美国人都带来自由,就会“把 56 人都吊死在绞架上”!

你可能听说过这份著名的文件,但你可能没有充分考虑过这里面所包含着的伟大启示。

我们都记得这个重大决定的日期,但是我们不知道下这个决心时所需要的勇气。我们知道的仅是在学校中所学习过的历史:我们知道他们的姓名和以后的战斗日期;我们知道华盛顿和康瓦利斯。但是我们可能还不知道这些人名、地名和日期背后的真正的力量。

对此,历史学家们有的完全忘却,有的只是稍稍提及了那股不可抗拒的力量。这真是一大不幸! 这力量使一个国家诞生,使人民获得了自由,并为全人类树立了独立的榜样。

我们简单地看一看产生这股力量的许多事件。故事的开始是在波士顿,日期是 1770 年 3 月 5 日,在街道上巡逻的英国兵欺压当地市民,引起了市民的愤怒。他们呼喊口号,对巡逻的士兵投掷石块,结果英军指挥官命令:“给我上刺刀,冲!”

战斗在继续下去,许多人死亡或受伤。这件事使市民们的愤怒情绪更为高涨,于是地方议会(由有地位的殖民者组成)召开会议,商讨具体办法。这时议会中两位议员,约翰·汉考克和萨莫尔·亚当斯站起来发言,宣称必须采取行动,驱逐波士顿的

英军。

请记住：这两个人的发言可以正式称之为美国自由的开端！在当时，他们的这一决定需要有很大的勇气，因为这是一个非常危险的决定。

在议会休会前，萨莫尔·亚当斯被指派前往拜访当地总督赫钦森，要求英国部队撤退。

请求被批准了，英国军队撤出了波士顿。但是这一事件并未完结，反而引出了一种改变整个人类文明倾向的趋势。

智囊团的组成

在这段历史里，理查·亨利·李是一个重要的因素，因为他与萨莫尔·亚当斯经常有书信来往，他们常就地方上人民的生活福利问题，交流他们的忧虑与希望。亚当斯从这些通信中想出了一个主意：如果在这 13 个州之间互相保持通信的话，那对于解决殖民地问题所需要的协调行动，就一定会有很大的帮助。于是在波士顿和英军发生冲突之后的第三年，也就是 1772 年 3 月亚当斯向议会提出了他的意见，要求在各殖民地之间成立一个“通信委员会”，每个殖民地州都指定一位通信人，“以友好合作改善英属美洲殖民地为目的。”

这是意义深远的一个组织的开端，这个组织的力量注定要使我们获得自由。“智囊团”组成了，它包括亚当斯、李和汉考克。

“通信委员会”诞生了。各殖民地的人民原先只对英军开展无组织的斗争，就像波士顿暴动事件一样，得不到什么好处。他们个人的怨恨从未在一个“智囊团”的领导之下发挥过整体力量。而现在人民的智慧、灵魂与肉体结合起来，在一个共同的决心（信念）之下，一劳永逸地解决与英国人的问题。

与此同时,英国人也没有闲着,他们考虑对策,制订了一些反应与控制计划。他们的优势就是有金钱与军队。

改变历史的一次决定

英王任命加琪接替赫钦森为麻萨诸塞州的新总督。新总督的第一个行动,就是派人去访问萨莫尔·亚当斯,企图用恐吓的方法来阻止他的反对。

我们最好引用芬登上校(加琪所派的代表)与亚当斯之间的对话,来充分了解当时所发生的事。

芬登上校说:“亚当斯先生,加琪总督授权于我,让我向你保证可以给你满意的利益和权力(想用贿赂来拉拢亚当斯),只要你能发誓停止反政府的行动。总督要我向你忠告,不要引起英王更大的不快。你的行为可以使自己受到亨利八世法案的刑事处分,依照这个法案,我们可以把你押送到英国,以叛逆或政治犯的名义进行审判。当然,这要由总督来决定。所以你只要改变自己的政治路线,就可以得到极大的个人利益,还可能与英王修好。”

萨莫尔·亚当斯这时有两种选择:(1)停止反对行为,接受贿赂;(2)继续反对,冒着被判处绞刑的危险!

显然,亚当斯必须立刻作出决定。这个决定可能要以他的生命为代价。亚当斯当时要求芬登上校保证将他的答复一字不漏地转告给总督。

亚当斯的回答是:“你可以告诉加琪总督,个人的利害得失决不能引诱我放弃对国家的责任。再请你告诉加琪总督,这是萨莫尔·亚当斯给他的忠告,希望他不要再侮辱被激怒了的人们的感情!”

加琪总督接到了亚当斯的这个答复之后,大为愤怒。他发

表了一份公告,这份公告说:“以陛下之名在此昭示天下,陛下将给予他的臣民最宽厚的赦免。不予赦免的只有两人,即萨莫尔·亚当斯与约翰·汉考克。他们两人罪恶深重,理当重罚,决不宽恕。”

用现在的话来说,当时的亚当斯和汉考克两人是处于四面危机的状况之中。这位愤怒的总督的威胁,促使他们两人下了同样的决心。他们匆匆召集忠实的跟随者,举行了一次秘密会议。在人到齐后,亚当斯把门反锁,将钥匙放进口袋,然后对在场的人说,组织殖民地议会之事已刻不容缓。在没有对此事达成协议之前,谁也不能离开这个房间。

这引起了一阵极大的骚动。有人在衡量这种激进行动所可能产生的后果;有人对反抗英王这一“明确决心”是否明智表示怀疑。被锁在房间里的人中,只有两个人没有恐惧,他们对于失败的可能性毫不畏惧,他们便是亚当斯和汉考克。凭着他们的智慧和影响力,这一决定终于获得了其他人的同意。通过“通信委员人会”的安排,于1774年9月5日在费城举行了“第一次大陆会议”。

请牢记这一日子。这日子比1776年7月4日更为重要,因为如果没有大陆会议的“决定”,就不会有“独立宣言”的签字。

在举行首次大陆会议之前,在另一地区的一位领袖托马斯·杰斐逊正在为出版他的“英属美洲权利之浅见”一书而苦恼。杰斐逊与当地英王代表邓莫尔爵士的关系,就像亚当斯、汉考克同他们的总督之间的关系一样糟糕。

在他那本著名的书发表之后,杰斐逊被告知,他将以对英王政府的叛逆罪的名义而被控告。杰斐逊的一位同僚本杰克·亨利在这一威胁面前,激动地吐露了他的心声。他只用一句话表示了他当时的所有心情,这句话以后一直流传了下来:“如果这

就是叛逆,那就让我们充分地利用吧!”

当时,严肃地坐着讨论各殖民地命运的,便是这些无权无势,没有军队也没有金钱的人。从第一次大陆会议开始,以后每隔两年举行一次。1776年的6月7日,理查·亨利·李站起来,他的提议震惊了全场。他说:“各位,我提议这些联合的殖民地,应该有权利成为自由和独立的州,并与英国解除一切臣属关系,包括解除这些州与英国的所有政治关系”。

曾在书面上记载的最重大的决定

李的惊人的提议引起了热烈的讨论。由于讨论的时间太长,李失去了耐心。在经过数天的辩论之后,他再度站起来发言,用坚定有力的声音说:“议长先生,我们讨论这个问题已经有好几天了。这是我们唯一可行的办法,为什么还要拖延呢?为什么还要讨论呢?让快乐的今天成为美利坚合众国诞生的一天吧,让它站起来,不再被征服、被蹂躏,建立起和平与法律的统治。”

在他的提议被表决之前,他被召回弗吉尼亚,因为家人病重。但他在离去前,将此事交给了他的朋友杰斐逊,杰斐逊答应奋斗到底,直到大会采纳这项提议。这以后不久,会议主席汉考克便指派杰斐逊为独立宣言起草委员会的主席。

这个委员会在很长的时间里艰难地草拟了这一文件。这一文件如被大会通过,即意味着与大不列颠的一场血战即将来临。而如果各殖民地失败的话,那么凡在文件上签名的人,都等于是给自己签署了死亡证书。

文件拟好后,6月28日,原稿在大会中宣读。以后的几天又进行了讨论、修改和定稿。1776年7月4日,托马斯·杰斐逊在大会上无畏地宣读了这一记载在文件上的、空前重大的决定。

在人类历史的发展过程中,当一个民族有必要解除另一民族所加的政治束缚,并于世界列国之中担负起一个自然法则与上帝所赋予的独立平等的地位时,为了尊重人民的意愿,该民族必须宣告脱离原有的政治束缚……。

杰斐逊读完后,该文件即被表决通过,并由 56 个人签了名,每个签名的人都是用他们的生命为自己的决心下了赌注。由于这一决定,一个国家诞生了。

分析导致独立宣言产生的这些事件,你便可以相信,目前在世界上受到尊敬的、具有强大力量的国家,乃是诞生于由 56 人组成的“智囊团”所作出的一项决定。保证华盛顿的军队胜利的,正是这个决定。因为这个决定的精神存在于每个跟随华盛顿的革命者的心中,它是一种不承认失败的巨大力量。

但要注意,给美国以自由的那种力量,也就是我们每个人在进行自我决断中所不可缺少的力量。从独立宣言的产生中可以发现,这种力量的存在至少包括了六个方面:欲望、决心、信心、支持、智囊团和有组织的计划。

只要你知道自己所要的是什么,通常都可以得到

在这些事例中,你自始至终都可以找到的启示是:在强烈的欲望所支配下的思想,常常会通过行为而转变等价物。不要期待奇迹的出现,因为你不会发现奇迹。你能发现的只是永恒的自然法则。对这些法则有信心也有勇气去利用的人,法则便会为之所用。这些法则可以给一个国家带来自由,自然也可以给一个人带来财富。

凡能迅速决断的人,只要知道自己所要的是什么,通常都可以得到。如果各种行业的领导人在决断时的言行显示出他知道自己的目的地,世界就会为他保留一席之地。

犹豫不决的习惯通常产生于童年时代,这种习惯会从小学、中学一直延续到大学,结果变得难于改变。这习惯会伴随着人们去选择——如果真是他所选择的——职业。通常,刚出校门的青年,都抱着先找一个工作再说的念头。找到什么工作就做什么工作,就是因为他已经养成了犹豫不决的习惯。在今天为工资而工作的 100 个人中,之所以有 98 个人安于他们的现状,就是由于他们优柔寡断,缺乏自己去选择工作的决心。

下决心要有勇气,甚至是很大的勇气。在独立宣言上签字的 56 个人,便是用生命为决心下了赌注。而为了谋取职业,向人生索取自己的价值所下的决心,并不需要以生命为赌注。你的赌注只是你的经济状况。如果你能以当年萨莫尔·亚当斯为殖民地争取自由的精神来谋求财富,那你就一定能够积累财富。

说上千言万语,也不如一次实际行动。能果断下定决心并知道自己要什么的人,通常能得到常人所要的东西和常人得不到的东西。

思考致富第八步：毅力

毅力——

坚定信心，不断努力，
这是走向财富的第八步！

在将欲望转变为财富的过程中，毅力是一个不可缺少的因素。这种坚强的毅力是百折不挠的。

当意志和欲望结合的时候，它们就会形成一股不可抗拒的力量。财富巨大的人通常被认为冷漠或无情，这是一种误解。事实上，他们是具有坚强意志的人，他们能在自己欲望的激励下，实现自己的目标。

大多数人会轻易地放弃自己的目标，只要稍微碰到一些反对或挫折。只有少数人能够不断克服阻力继续前进，直到实现他们的目标为止。

“毅力”这个词，也许不包括英雄式的涵义，但是人类需要这种气质，就像钢铁需要碳素一样。

考验你的毅力

如果你阅读本书的目的是应用本书所传授的知识，那么，对你毅力的首次考验，便是看你是否按照第二章中所陈述的六个

步骤去认真做了。一般来说,100 个人中只有 2 个人会在看完全书之后,形成了自己的明确目标和计划;而大多数人在看完本书后照旧过着自己原来的生活,并不按照书中所传授的知识去行动。

缺乏坚强毅力是失败的主要原因之一。对数千人的调查证明,缺乏毅力是失败者的共同弱点。克服这个弱点,需要作许多努力,其中最主要的,是要看你欲望的强烈程度。

所有成就都是以欲望为出发点的。微弱的欲望产生微弱的成果,正如微火只能烘暖你的手一样。如果你发现自己缺乏坚毅的精神,那么补救这个缺点的方法就是在你欲望的下面燃烧起熊熊大火。

如果你已经按照第二章中的六个步骤去做了,那么从你行动的热情中可以明确地显示出,你积累财富的欲望究竟有多大。如果你发现你对于金钱无动于衷,那么你就可以确定自己还缺乏积累财富的“财富意识”。

只有具有“财富意识”,才能积累财富。

如果你发现自己缺乏坚毅的精神,还可以把注意力集中在“力量”一章的指示上,并让“智囊团”来协助你,凭借着团体成员的合作与努力,培养出自己的坚毅精神。根据“自我暗示”和“潜意识心智”两章中的陈述,你应当使自己的欲望成为一种长久的习惯,直到你的潜意识完全接受为止。从那时起,你就不会再存在缺乏毅力的问题了。

因为,在你醒着或睡着的所有时间里,潜意识是始终工作着的。

你具有的是“财富意识”还有“贫穷意识”

断断续续、偶尔地应用本书中的这些原则,对你是无用的。

要产生效果,你就必须运用所有这些原则,直到这些原则成为你内心固定的习惯为止。除此之外,没有其他方法能让你培养出“财富意识”。

凡是习惯于贫穷的人,贫穷就会挥之不去;而在心中渴望财富的人,金钱也就会找上他,两者的道理是一样的。“财富意识”不占据心灵,“贫穷意识”就会来占领。你有了贫穷者的行为,便会培养出“贫穷意识”。除非一人天生具有“财富意识”,不然,他就应该努力培养出这种意识,并使其处于主导地位。

如果你充分理解了这些话,你就可以明白百折不挠的精神在积累财富中的重要性。没有坚毅的精神,你还没有开始就已经失败了;而具有了这种精神你便会胜利。

如果你曾经历过恶梦,你就能认识坚毅精神的价值。那时你如同躺在床上觉得自己将要窒息,无法翻身,肌肉也麻木了。你知道你必须开始恢复对自己肌肉的控制。凭着坚强的意志,你终于使自己的一个手指活动了,然后扩大到一条手臂,另一条手臂;一条腿,另一条腿。最终,你恢复了对全身肌肉的控制,从恶梦中惊醒过来。这些都是逐步完成的。

如何从你的精神懒惰中“惊醒”

你也许会发现,你要从精神懒惰中“惊醒”。最初,同样是要慢慢地动,然后加速,直到你完全实现对意识的控制为止。在开始的时候,无论运动是多么的困难,你都必须坚持。只要有坚毅的精神,成功便会到来。

凡是具有坚毅精神的人,似乎都享有不会失败的保险。不论他们曾经失败过多少次,最终都能走向目标的顶端。这会使人觉得好像有一个看不见的圣者,他总是用各种令人沮丧的失败来考验人们。那些失败后能再爬起来的人总能成功!而经不

起考验的人,则无法获得成就。

凡是经得起考验的人,都会因为他的毅力而获得丰厚的报酬。他们能够实现自己所追求的任何目标,并获得比物质报酬更为重要的东西——幸福,智慧。

超越失败

只有少数人是坚韧不拔的。这些人承认失败只是一时的,他们依靠顽强的欲望而使失败转化为胜利。我们站在人生的轨道上,目击绝大多数的人在失败中倒下去,永远不能再爬起来。对此,我们只能总结说,一个人没有毅力,那他在任何一行中都不会得到成就,在任何一个地方都可以倒下。

写到这里,我从纸上抬起头来,看到了神秘的百老汇。它是“死去的希望坟场”,也是“机会的长廊”。世界各地的人来到百老汇,寻求声誉、财产、权力和爱情。每隔一段时间,在寻求者的队伍中就会有人脱颖而出,于是世界上就传说又有一人征服了百老汇。百老汇不是轻易能够征服的。只有一个人在拒绝“放弃”之后,它才会承认他的才智与天分,并给予财富报酬。

这就是征服百老汇的秘诀,这秘诀就是毅力。

芬妮·赫斯特奋斗的故事说明了这些秘诀,她用毅力征服了百老汇。赫斯特小姐于1915年来到纽约,想依靠写作来积累财富。但这个过程很漫长,整整耗费了她4年时间。在4年里赫斯特摸熟了纽约的人行道,她白天用来打短工,晚上耕耘希望。在希望黯淡时,她没有说:“好啊,百老汇,你胜利了。”而是说:“好的,百老汇,你可以击败某些人,但却不能击败我,我会使你认输的。”

在她的第一篇稿子发表前,曾收到过36张退稿单。普通的人在接到第一张退稿单时,便会放弃写作了。而她却坚持了4

年之久,决心要获得成功。

终于,赫斯特小姐成功了。她战胜了困难与时间的考验。从此以后,出版商纷纷登门求稿。钱来得太快,她几乎都来不及数。接着电影界也发现了她,从此辉煌的成就就如洪水似地滚滚而来。

因此凡是想积累财富的人,都必须具有百折不挠的精神。百老汇对于任何一名乞丐都给予一杯咖啡和一块三明治,而对于寻求大赌注的人,它却要求他们有毅力。

凯蒂·史密斯读到这里时,一定会说“阿门”。她曾在许多年中,没有钱和地位,只能在麦克风前演唱。后来她不怕失败,抓住了机会,终于向百老汇要了一个大价钱。

你能够培养你的毅力

毅力是一种心理状态,它是能够培养的。像其他各种心理状态一样,毅力需要有明确的动机为基础。这些动机包括:

一、明确的目标。一个人知道自己所希望的是什麼,是培养毅力的第一步,也许是最重要的一步。一种强烈的动机可以促使人们克服许多困难。

二、欲望。如果欲望强烈,得到和保持毅力就比较容易。

三、自励。相信自己有能力实现这个计划,并激励自己克服实现计划中的任何困难。

四、明确的计划。有组织的计划可激发毅力,即使这些计划是有缺陷的、不完善的。

五、落实计划。要有细致的观察与分析,而不要以猜测来代替。

六、合作精神。互相之间达成谅解与和谐的合作,可以培养毅力。

七、意志。将自己的思想集中到明确的计划上,也可以产生毅力。

八、习惯。毅力是习惯的结果。人类的意识会吸收每天所获得的生产经验,并使自己成为这些经验的一部分。比如对于恐惧,我们就可以凭借强制的勇敢行为来克服。

分析一下你自己的毅力

在结束毅力这个题目之前,分析一下你自己,看看你的毅力如何。要拿出勇气来认真地评判自己,看看在上面八点毅力中,你缺少什么,这会使你增加对自己的了解。

由此你会发现妨碍你获得成就的真正敌人,你会发现自己毅力上的弱点和造成这些弱点的潜意识原因。如果你真的希望了解你自己以及你的能力,你就必须勇敢地反省检讨。所有想拥有财富的人,都必须克服这些弱点。这些弱点由以下一些方面组成:

一、不知道以及不能明确说出自己所希望的是什么。

二、有原因或无端的拖沓(通常会用许多借口与理由来掩饰)。

三、对于获取专业知识不感兴趣。

四、犹豫不决,在所有的场合都推诿责任(会有一大堆借口),不敢正视问题。

五、不能制订明确的计划去解决各种问题。

六、自我满足。这种病没有救药,患此毛病的人毫无希望。

七、冷淡。这种弱点一般表现为对所有的事都只求妥协,而不想抗争。

八、将自己的错误归咎于别人,并甘于在不利环境中生活。

九、缺乏强烈的欲望。这是因为没有选择可以刺激行动。

十、有欲望,但一遇挫折就打退堂鼓。

十一、缺乏完善的有组织的计划,不能将其写到书面上加以分析。

十二、不能当机立断抓住机会,以便采取行动。

十三、以祈求代替意愿,却不知行动。

十四、安于贫困的心态,没有获取成就的雄心。

十五、试图寻找发财的捷径,想不用努力便得到钱财,有一种赌徒心理。

十六、怕人批评。不愿制订计划并将计划实行,怕别人给予批评。怕人批评的原因往往隐藏在潜意识中,说到底这是一种弱智者的自卑。

如果你怕批评

我们来看一些怕别人批评的结果。

大多数人选错了婚姻对象,又不愿拆散婚姻,于是一辈子过着可怜面不愉快的生活,因为他们怕改正这个错误会受到别人的批评。其结果,这种婚姻毁掉了一个人的抱负和可能的成就。

数以百万计的人们在离开学校之后,便不再考虑继续受教育,就是因为怕别人的批评。

无数的男女老幼在尽责任的名义下,让亲属们毁掉了自己的人生,这也是因为他们怕批评。

人们拒绝在事业中冒风险,因为他们怕失败之后招致别人的批评。在这种情形下,人们对批评的恐惧超过了对于成功的愿望。

许多人不想给自己提出远大的目标,甚至不愿从事一项事业,因为他们怕别人的批评。他们会说:“不要把目标定得那么高,别人还以为你疯了呢!”

当安德鲁·卡耐基建议我以 20 年的时间来编写个人成功的哲学时,我最初的思想冲动便是怕别人会说些什么话。因为这个目标和我所想过的愿望太不成比例了。于是我闪电般地想出了一些借口与托词,而深究这些借口与托词,都与怕别人批评有关。我在内心里对自己说了一大串话:“你不能做这件事——这件事太大了,而需要的时间又很长。你的亲戚会对你怎么看?你将如何谋生?从来没有人写过这样的书,你凭什么相信自己能写出来?你有什么能力要把自己的目标定得那么高?要记住你出身卑微——关于哲学你什么也不懂,别人会认为你疯了(确有人这样认为),因为在这之前并没有人做这件事。”

这些想法使我感到好像全世界都突然把注意力集中到了我的身上,他们在取笑我,要我放弃卡耐基提出的建议。

当时,很有可能我自己就把这个建议给扼杀了。后来我发现,许多人都是这样的,他们的想法往往只是一个死婴。只有立刻行动,制订明确的计划,才能使它们具有生命的呼吸。要让一个想法生存下来,只有在它初现之际就紧紧地抓住它,并且马上去干、去行动。若怕别人的批评、指责、讥笑,那么你的所有理想都会化为泡影。

机遇是能预订的

许多人相信物质上的成功是机遇的结果,这有一定的道理。但是完全依赖运气的人,则最终要失望。因为他们忽视了一个重要的因素,一个人要成功必须具备的因素,那就是:机遇是要预订的。

在经济危机时期,喜剧演员 W·C·菲伍德丧失了他的储蓄,没有工作也没有收入,而他以前赖以生活的赚钱方式——轻松喜剧,已不再管用。而且他的年龄已经超过了 60 岁,许多人在

这个年龄都已经自认为老了。但他渴望东山再起,想在一个新的事业领域(电影)中找一份工作。然而祸不单行,他又跌了一跤,伤了脖子。多数人到了这种地步已经是万念俱灰了,菲伍德却不屈服。他知道只要坚持下去,机遇就迟早会来到。结果,他真的得到了运气。

玛丽·屈丝勒在将近 60 岁的时候,发现自己垮了,身无分文又没有工作。于是她寻找机遇,终于凭借其毅力在晚年得到了惊人的成功,尽管她的年龄要比别人大得多。

艾迪·康泰在 1929 年的股票危机中倾家荡产,但他依靠自己的毅力和勇气得到了每周 1 万美元的工作!真的,一个人如果有不屈不挠的精神,即使有其他方面的不足,也将能过上好日子。

因此世界上所有的机遇,都是靠自己的努力得到的。这种机遇需要有明确的目标和顽强的毅力。

机遇就象机票,它是可以预定的!

培养毅力的四个步骤

培养毅力有四个简单的步骤。实施这些步骤并不需要高度的智力,也不需要太多的条件,亦无需花大量的时间与精力。这四个步骤是:

一、在欲望的支配下建立明确的目标。

二、制订完整的计划并开始付诸行动。

三、摒弃一切否定的、沮丧的、影响心理的因素——如亲朋好友的消极反应。

四、与鼓励你实现自己计划的人结成同盟。

要在各种职业中成功,这四个步骤是必要的。本书的总目的,就是使你能把这四个步骤培养成自己的习惯。

你可以用这些习惯来掌握自己的经济命运。

这些习惯会使你产生自由与独立的思想。

这些习惯会使你积累财富。

它们会产生权力、名誉与社会的赞扬。

它们会给你带来好的机遇。

它们会把理想变为现实。

它们能使你克服恐惧、沮丧和冷漠。

凡是能用这四个步骤去克服困难的人，都会获得好报酬。一个人努力地向世界索取自己所要求的价值，乃是他作为人类的特权。

如何克服困难

是什么神秘的东西使坚毅的人具有克服困难的能力？是他有超自然的力量？还是他有无穷的智慧？

我曾经观察过亨利·福特这类人士，他们赤手空拳起家，建立了无与伦比的工业王国。他们开始时除了毅力什么也没有。爱迪生只受过不到三个月的教育，便成了世界上首屈一指的发明家。他将毅力转化成了留声机、电影放映机、白炽灯等各种东西。

对于福特和爱迪生，我作了很长时间的观察与研究。我终于发现他们除了毅力之外别无所有，他们惊人的成就的主要源泉就是毅力。

我对过去的贤者、哲人和宗教领袖们进行研究，也发现了这样的结论。那就是：毅力、努力和明确的目标是他们成就的主要因素。

让我们来看一看奇异而有趣的穆罕默德的故事，分析一下他的一生并与其他的人作一比较，就会发现他身上那种突出的

气质：毅力！

不信你可以读穆罕默德的传记，尤其是依萨德·贝所写的传记。下面所记载的便是《先锋论坛》的汤姆斯·苏格鲁为该传记所写的书评。而有心的读者可以从中看到一个坚韧不拔的榜样。

《最后一位伟大的先知》

——书评者：汤姆斯·苏格鲁

穆罕默德是一位先知，但他却从未显示过奇迹。他不是一位神秘主义者，也从未受过正式的教育。他直到40岁时才开始传教工作。当他宣称自己是神的使者，带来了真正的真主福音时，受到了人们的嘲笑，并被视为疯子。孩子们使坏绊倒他，妇女们向他投掷泥块。他被放逐出他的家乡麦加，他的信徒的财产被剥夺，以后他又被流放到了沙漠。他传教10年毫无收获，只获得流放、贫穷和嘲笑。但是到第二个10年尚未结束时，他却成了阿拉伯世界的统治者——麦加的统治者和一个新的世界性宗教的领袖。这个新宗教一直横扫到多瑙河和比利牛斯山一带时，它的冲击力才渐渐消失。这个冲击力有三个方面：语言、祈祷、人与神的同族关系。

穆罕默德的经历是微不足道的。他出生在麦加的一个败落的世家中。由于麦加是世界的十字路口，是黑石圣堂的所在地，是一个贸易城市和贸易路线的中心，所以它是一个“有碍健康”的城市，城里的小孩都被送到沙漠里，给游牧的阿拉伯人抚养。穆罕默德就是

从游牧民族奶娘的奶中汲取了力量与健康。他照看羊群,以后被一位富有的寡妇雇用,担任她商队的领队。他在世界各地旅行,和各种不同信仰的人们谈话,并亲眼目睹了基督教各个宗派之间的战争。在他 28 岁的时候,寡妇卡迪佳爱上了他并与他成婚。由于她自己的父亲反对这桩婚姻,她便让穆罕默德的父亲来主持婚礼。在这之后的 12 年中,穆罕默德是一位富有的、受人尊敬的商人。后来他到沙漠中漫游,有一天带回了《古兰经》中的第一首诗。他告诉卡迪佳说,天使在他面前出现,并说他将做神的使者。

揭示神的语言的《古兰经》,是穆罕默德一生中近似奇迹的事。他并不是诗人,也没有使用的才能,但是他从神身上得到的,并朗诵给信徒们听的《古兰经》的诗句,比各民族的职业诗人所创作出来的诗句都好。阿拉伯人认为,仅这一点便是奇迹。他们认为使用语言的才能是最大的才能,诗人的力量是最伟大的。

但是《古兰经》中所说的所有的人在神的面前都是平等的,世界应当是一个民主的国家——等等这些伊斯兰的政治异说,以及穆罕默德希望毁去黑石圣堂里的 360 尊偶像,导致了他的被放逐。这些偶像是沙漠民族带到麦加来的,其意义在于贸易。所以麦加的商人攻击穆罕默德,他只得退居沙漠,并在那里准备谋取世界的主权。

伊斯兰终于兴盛起来了。从沙漠上燃起了一股不灭的火焰——一支民主的军队,他们万众一心地进行战斗,随时准备慷慨赴难。穆罕默德邀请犹太教与基督教徒和他携手合作:因为他所创造的并不是一种全

新的宗教。他要求所有信仰神的人都团结在一起。如果犹太教与基督教徒和他合作,那么伊斯兰教已经征服了全世界。但他们没有合作,没有接受穆罕默德的战争邀请。他们只接受了伊斯兰教的一个观念——在大学里。

请记住:阻挡在你和成功之间的敌人是缺乏毅力,你要勇敢地反省、检讨自己缺少毅力的原因,然后逐一克服它们,以培养你的毅力,除此之外别无它途。

思考致富第九步：智囊

智囊——

集体的知识与智慧，
这是走向财富的第九步！

力量是积累财富的基本条件，智囊团正可以提供这种力量。

没有足够的力量将计划转变为行动，那么计划就是空中楼阁。本章所要陈述的是，个人怎样去获得力量，以及使用力量的方法。

在这里不妨对力量下一个定义：有组织地经过智囊指导的共同努力。这足以使一个人把他的欲望转化为财富。两个或两个以上的人，为了同一个目标，在合作的状态下共同产生了组织，即成为智囊团。积累财富需要这种力量！财富积累后，要保存这些财富，也需要这种力量！

我们来看看这种力量应该怎样得到。首先我们要认识一下知识的来源：

一、智慧。如创造性的想象力等。

二、积累的经验。可以从图书馆和课堂上得到人类积累下来的经验。

三、实验与研究。这是科学每天都在向人类提供着的事实

与经验。

这就是知识的来源。凭借知识制订计划,并将计划付诸行动,就可以把知识化为力量。

从这里也可以看出,只依靠一个人的力量来汇集知识用以制订计划,会遇到很大的困难。如果他的目标很大,那么他在制订计划时就必须与人合作,用集体的智慧来形成力量。

凭智囊团获得力量

依靠智囊团,也就是依靠集体的知识与智慧。由此而凝聚的力量将是巨大的。反之,你就会失去力量。但你在选择智囊团时要特别谨慎,就像前面所谈到的那样。

为了使你能深刻了解智囊团所能给予你的力量,我们先在这里解释智囊团的两个特性。其一是经济性,其二是精神性。经济性的一面很清楚,任何人只要能得到智囊团全心全意的协助,给他建议、忠告及合作,他就能获得经济利益。这是所有巨大财富积累的基础,你了解了这一点,就能决定你的经济地位。

智囊团的精神性比较难理解。下面的这段话或许会使你得到一些启示:“两个人的心智放在一起,就会产生第三种看不见的无形力量。我们可以把它叫作第三个心智。”

人的心智是一种能,它部分属于精神性。当两个人的心智在和谐的状态下相融合的时候,他们的精神便结合在一起,构成智囊团的精神特点。

我的这本书的写作,就是在 20 多年前由于安德鲁·卡耐基的提议和我的精神产生了共鸣之后所产生的。他使我选择了毕生的事业。

卡耐基的智囊团约有 50 人。卡耐基把他获得财富的原因完全归功于这个智囊团所产生的力量。

我们再观察一下所有积累了庞大财富的人,就会发现他们几乎毫无例外地奉行了依靠“智囊团”的原则。

因为除此之外,再也不可能从其他的地方产生如此巨大的力量了!

如何使你的脑力倍增

人的头脑可以比作一个蓄电池,而一组蓄电池所产生的电流毫无疑问要远远大于一个蓄电池所能产生的电流。

头脑的功能也与此一样。之所以一些人的头脑要比另一些人强,就是由于他们集中了大家的智慧。一组以和谐精神结合在一起的头脑,要比单个的头脑产生更多的思想能量。它既可以产生集体的力量,也可以启发他们中的每一个人,让集体的智慧供他所用。

人人都知道亨利·福特在开始他的事业时,曾遭遇了贫穷与缺乏教育等困难。人们也都知道,在10年之内他克服了这些困难,使自己在25年后成为美国最富有的人。福特就是在成了爱迪生的朋友之后,才使自己的事业有了大的进步。由此可见,一个人的智力对另一个人智力的影响有多大。而福特在与哈维·法尔斯通、约翰·乔伊斯及路德·波明克(三人均有高度的智力)交结为朋友之后,事业更取得了辉煌的成就。

在友善与和谐的精神状态下,人们会学到他们所结交的人的天性、习惯与思考力。福特与爱迪生等人的交往就是如此,他集四人的智慧、经验、知识于一身,开创了巨大的事业。

你也可以利用这个原则!

我们已经提到过甘地。他就是在和谐的精神状态下,促使2亿人民同心协力,为了一个共同的目标而努力奋斗。在这种意义上,甘地创造了一个奇迹,他使2亿人民团结了起来。如果

你不相信这是个奇迹,那么你可以试着让两个人团结起来,看看这是多么地困难。

搞企业管理的人都知道,让所有的工人和谐地工作,是一件多么不容易的事。团结起来,集全体的智慧于一起,向着一个共同的目标努力,乃是力量的最大来源。天才和领袖们都需要这种来源。

在以后各章中,对于如何获得集体智慧的方法,会有适当的阐述。

你在读到这些时,要想,要深思,这样你才会有收获。

积极情绪的力量

财富是害羞的、容易溜走的,它必须靠追求才能得来,就像小伙子追求姑娘一样。它要求追求者有欲望、有信心、有毅力,还要有计划、有行动。

对整个人类来说,好像有一股看不见的巨流。这股巨流有两个方向,一边把人们载向进取、向上和财富的一方;而另一边则把人载向堕落、悲惨与贫穷的一方。

凡是积累了巨大财富的人都知道这股巨流。它包含了一个人的思想过程。积极的思想使人走向幸福的一端;消极的思想则使人坠入贫穷的一端。

以积累财富为目的的人,对这个关系重大的问题不能掉以轻心。如果你是在向贫穷的一端漂去,那么我告诉你“思考致富”的这种思想可以成为一把桨,使你划向巨流的另一端。但要注意这种努力不能间断,否则毫无用处。

快乐从行动中得到,
并保存在继续之中。

有组织、受智慧引导的知识便是力量，它能推动计划以取得成功。智囊团正可以提供这种力量。

思考致富第十步：神秘的性

神秘的性——

性欲的转移和升华

这是走向财富的第十步！

这儿所提到的性，是一种心理状态。

由于一般人对这个题目普遍无知，所以它通常被牵扯到肉体方面去；更因为大多数人在获得性知识时受到不正确的影响，造成人们思想上对性的重大偏差。

性的感情的背后有三项建设性潜力作后盾，这三项潜力是：

1. 人类的永恒。
2. 健康的维护（如果把性当作治疗剂，没有任何药品比得上它）。
3. 把凡人经由性变化成天才。

性转化是简单而容易解释的。它的意思是指，把一个人的思想转移到其他某些性质上。

性欲望是人类欲望中最有力量的一项。当人们受到这项欲望的驱策时，常会发展出他们以前未曾拥有过的深刻想象力、勇气、意志力、毅力以及创造力。渴求性接触的欲望是如此强烈而紧迫，因此，人们不惜冒着失去生命与名誉的危险，而沉溺于其

中。这股推动力若是加以利用与引导在其他方面,可以使人在文学、艺术、商业等方面获得成功。要创造财富也就不难了。

一条河流也许可以筑上水坝,将它的河水暂时控制一段时间,但到最后,这条河流终将突破出一处出口。性欲的情况也是一样,性欲也许可以被压抑及控制一段时间,但其本性仍然不断要求有所突破。如果不把性欲转变成某种创造性的努力,那么,它将寻求一个比较没有价值的发泄方式。

人类的浪费

根据我对 25000 名人士的分析,我发现,他们很少是在 40 岁之前就功成名就。通常,他们都是在 50 岁之后才开始获得财富的。此一事实令人感到十分震惊,因而促使我以最谨慎的态度去研究造成这一事实的原因。

这项研究工作透露出这个事实:为什么大多数人不会在 50 岁之前有所成就,主要的原因在于,他们过分沉溺于性欲的肉体表达方式,因而稀释了他们的能量。绝大多数人从来就不知道,性欲也有其他的表达方式,而且比纯粹的肉体表达方式要更为重要得多。获得这项发现的人,大多数都是在他们的性能力最高潮的时期——在 45 到 50 岁之前——而且是在浪费了好几年的光阴之后,才发现的。在此一时期过后,通常就会获得杰出的成就。

很多人在 40 岁以及 40 岁以后,其性欲能量会继续不断地受到分散,如果把这些能量引导到更好的途径上,将会获得更多的利益。

性宣泄的欲望,到目前为止,是最强烈及最强迫性的人类情感,因此,这种欲望在被加以利用及被转变成为肉体表现以外的行动之后,可以提升一个人到伟大成就的阶段。

性感与推销能力

有位教师负责训练及指导过 30000 多名推销人员,他获得了一项惊人的发现:具有高度性感能力的男子,也正是最有成效的推销员,原因是所谓的个人“吸引力”,其实就是性能量。高度性感的人通常拥有充分的吸引力。经过培养与了解之后,这种力量可以被应用在人际关系上,即可得到较大的利益。这种能量可以经由下述方式而和其他人加以沟通:

1. 握手:这种以手接触的方式立即可以显示出对方是否有吸引力。

2. 声音的音调:一个人的声音是否像音乐那般悦耳,可以决定一个人是否有吸引力。

3. 身体姿态与举止:性感的人行动敏捷,姿态优雅、自在。

4. 思想交流:高度性感的人能够把性的情感与他的思想混合在一起,并能随意这样作,并且因此而影响到四周的人。

5. 服饰仪容:高度性感的人通常对他个人的外表十分注意。他通常会很小心地选择衣服的风格,而使这种风格成为他的个性、外表、仪容等的特色。

能干的销售经理在雇用推销人员时,都是把个人的吸引力作为录取推销人员的第一项先决条件。缺乏性感力量的人永远热情不够,也不会激发起别人的热烈情绪,而热情则是一个推销员最重要的素质之一,不管他所推销的是什么东西。

演说家、传道士、律师和推销员都必须设法去影响别人,所以,他们若是缺乏性感吸引力,将会在他们那一行业中默默无闻。同时,大多数人只有在他们的情绪受到吸引时,才能接受别人对他们的影响。因此,在接受这一事实之后,你将可以了解,性感吸引力是推销人员天赋能力的一部分,相当重要。杰出的

推销人员之所以能够在他那一行中出人头地,主要是因为他们在意识中或潜意识中,把他们的性感能力转变成为他们的推销热情。

解放性本能

性是大多数人最无知的一个题目。性冲动被无知、邪恶的人加以误解、歪曲及破坏。

幸运地拥有高度性本能——不错,是很幸运的——男女人士,通常会被看作是必须加以注意的怪人。他们不但未被当作是幸福的人,相反的,他们通常却被指责为是不健康的人。

即使是在目前这个高度文明的时代里,仍有数以百万计的人,因此而养成了自卑感,因为他们相信这种错误的观念:性欲强烈是灾祸之源。这种说法是错误的,不应该被用来解释一个人是否淫荡。

性欲只有在配合智慧与辨别能力使用时,才能算是美德。但这种美德却经常遭到误用与误会,以致于它不但不能丰富我们的身体与意识,反而破坏了我们的身体与意识。

本书作者曾经获得这样的一个极有意义的发现:几乎他所分析过的每一位伟大领袖,他们的成就大部分是在女性的鼓励下完成的。同时,在很多例子里,这种女性通常就是一位娴静、自我牺牲的妻子,一般大众很少或甚至不曾知道有她的存在。在少数几个例子里,这种激励的来源可以追溯到是妻子以外的女人。

每位智慧之士都知道,经由酒类和药物所获得的刺激是一种破坏性的纵欲方式。不过,并不是每个人都知,纵欲过度,也是一种对创造力的破坏性习惯,其破坏程度和酒精或药物同样强烈。

一个过分沉迷于性欲的人,和一个借助药物提神的人,在基本上并没有什么两样。这两种人都对他们的理智与意志力失去了控制。很多人的“臆想症”都是因为对性的真正作用缺乏认识而引起的。

转化性能力

很少有人能在 40 岁以前进入发挥高度创造能力的阶段。人们通常是在 40 岁到 60 岁之间,才达到他们创造的最佳时期。这是根据对几千名成功人士的密切观察与分析所获得的结论,应该能鼓励那些未能在 40 岁以前获得成功的人,也能够鼓励那些在 40 岁左右就害怕“老了”的人。

事实上,40 岁到 60 岁这段时期,是一个人最丰富的时期。人们在接近这个年龄时,不应该心存恐惧,而应该带着希望与渴望的心情去迎接它。

如果你想要得到大多数人在 40 岁之后才会达到他们最佳时期的证据,那么,请你去研究一些大家所公认为是最成功人士的生平事迹,就会找到这样的证据:

亨利·福特一直到过了 40 岁之后,才踏上他的成功的台阶。

钢铁大王卡耐基在 40 岁以后,才开始收到他的努力的报酬。

詹姆斯·希尔在 40 岁时,仍然还是一个电报发报员,在 40 岁以后,他才开始有了重大的成就。

从无数著名的企业家与思想家的传记中,可以找到很充分的证明:40 岁到 60 岁这段时期,是最有收获的时期。

在 30 到 40 岁这段期间,人们开始学习(如果他愿意学习的话)转化性能力的艺术。这种学习与发现通常是无意间发生的,而且更重要的是,人们通常完全不知道自己已经在无意中学会

了这项艺术。他可能会注意到,他的工作能力在 35 岁到 40 岁左右突然大为增加,但是,在大部分情况下,他并不知道这项变化的过程:大自然在 30 岁到 40 岁之间的人身上,开始调和爱情与性欲的关系,使他得以运用这些伟大的力量,去采取正确的行动。

“性”本身就是促使人们采取行动的一股重大推动力量,但这股力量就像一阵飓风——通常是无法加以控制的。当爱情与性欲强烈地到来时,就会破坏人心情的宁静、正确的判断力与平衡的心态。一个人达到 40 岁的年龄时,如果还不能纠正它,并把它与自己的经验加以配合,还有什么比这更为不幸呢?

爱情、性欲这些情感都能够驱使一个人获得重大的成就。爱情的作用就像一个安全阀,保证我们一定能获得心情的宁静、平衡,以及获得创造性的努力。这些情感如果联合起来,会将一个人提升到天才的地位。

思考致富第十一步：潜意识

潜意识——

你潜意识的苏醒与迸发
是走向财富的第十一步！

潜意识中包含有一个意识领域。在这个领域中，经由任何一种身体器官转达至意识的每一种思想行动，都被加以分类和纪录。从这个领域可以将思想找出，或者放回，如同从档案柜中取放文件一般。

潜意识是日夜工作的。通过人所不知的一种程序方法，潜意识向无穷的智慧吸取力量，自动地将一个人的欲望，转变为等价的物质。

你不可能完全控制你的潜意识，但是你可将你所希望实现的计划、欲望或目的，自动地交给潜意识。请再读一遍自我暗示一章中利用潜意识一节的指示。

有充分的证据支持一种观念，那就是：潜意识是人的有限心智与无穷智慧之间联系的环节。它是中间的媒介，人通过它，可随时吸取无穷智慧的力量。只有它具有将心智的行动修正的功能，并将其转变为等价物质的秘密程序。

如何强化潜意识以从事创造性努力

与潜意识有关的创造性是惊人的,而且是不可思议的。其可能性使人肃然起敬。

我在讨论潜意识时,总是因自己的渺小而感到自怜,也许是因为人对这个题目的所知实在太少。

在你承认潜意识的存在是一个事实,并了解它可能是使你的欲望变成等价的财富的媒介之后,你便会了解“欲望”一章中所提出揭示的全部意义。你会理解,作者为何一再地劝你的欲望要明确,并且要将你的欲望写下来。你也会理解,在执行这些指示时,发挥百折不挠精神的必要性。

13个原则是刺激物,利用它们,可得到影响潜意识的能力。如果你第一次尝试未能成功,不必气馁。要懂得,潜意识也许仅愿接受习惯的指导,如“信心”一章中的指示。而你尚无时间养成信心,所以要有耐性,要坚持。

潜意识是会懒惰的!如果你不能在你的潜意识中种植你的欲望,那么,由于你的疏懒,你的潜意识会接受、容纳任何思想。

在此刻,你只要记住你每天是在“活着”,活在进入你潜意识的各种思想冲动中。它们有些冲动是消极的,有些是积极的。你现在要做的工作,是去帮助自己消除消极的冲动,并借积极的欲望来帮助你主动地影响潜意识。

在你能够做到这点之后,你已握有打开你的潜意识之门的钥匙。

人所要创造的每样东西,都是以一种思想冲动为开端。不先在思想中孕育的东西,人是创造不出来的。凭借想象力之助,可将思想的冲动组合成计划。所以如能运用在计划之下的想象力,则人们在其职业中,当可创造出成功的事业。

如何利用积极情绪

大多数人的生活受感情或情绪支配,这是众所皆知的事实。对于结合着情绪的思想冲动,潜意识会有更快的反应,并且更容易受其影响。

人主要的积极情绪有 7 种,消极的情绪也有 7 种。这些情绪或感情的冲动,也许可以比作面包中的酵母,它们将思想的冲动从被动的状态转变为主动的状态。因此我们可以理解,为何结合着情绪的思想冲动,比“冷静的理性”所产生的思想冲动,更容易转化为行动。

7 种主要的积极情绪是:

- 欲望的情绪
- 信心的情绪
- 爱的情绪
- 性的情绪
- 热情的情绪
- 依恋的情绪
- 希望的情绪

当然还有其他积极的情绪,但这 7 种是最强烈的,也是在创造性的努力中最常用的。熟悉这 7 种情绪,则在你需要时,可以使其他的积极情绪完全听命于你。要记住,关于这一点,本书的宗旨在于帮助你,使你的心灵里充满着积极情绪,以培养你的财富意识。

必须避免的 7 种主要的消极情绪是:

- 恐惧的情绪
- 嫉妒的情绪
- 怨恨的情绪

- 报复的情绪
- 贪婪的情绪
- 迷信的情绪
- 愤怒的情绪

积极的情绪与消极的情绪不能同时占有你的意识,其中必定有一种处于支配性的地位。你务必使你的积极情绪支配你的心灵,这是你自己的责任。这方面,习惯的法则是重要的,它会来协助你。人们需要养成积极情绪的习惯!

希望读者朋友们参照这些指示去做,而且持续不断地去努力,你方能控制你的潜意识。在人的心灵中,只要存在一种消极思想,便足以破坏来自潜意识中的所有建设性的、有益的帮助。

思考致富第十二步：头脑

头脑——

头脑是思想的发射站与接收站

应用头脑是走向财富的第十二步

大约是在 40 多年前，作者与已故的贝尔博士和盖斯博士合作，发现了人的头脑既是思想震波的发射站，又是接收站。

与无线电播送的原理相似，每个人的头脑有能力接收从别人的头脑发射出来的思想震波。

创造性想象力就是头脑的“接收机”，它接收从别人的头脑射出来的思想。它是一个人的意识或理性，其可能接收到的思维刺激的来源是极广泛的。

在受刺激时，也就是加快震动频率时，人的心灵便变得更容易接受外部的思想。这种加快的过程是靠积极的或消极的情绪而发生的。依靠这些情绪，便可使思想震波的频率加快。

就强烈的程度和驱策力而言，人的情绪中以性的情绪列为首位。头脑在受性情绪的刺激后，其活动的速度远比情绪平静或无情绪时快得多。

潜意识是头脑的“发射站”，通过它，思想的震波被播送出去。创造性想象力是“接收机”，通过它，可以收到思想的能。

使你的精神的“发射站”进入作业的状态,是一个比较简单的程序,你心里只要记住三个原则,在你希望使用你的发射站时,适时地应用它:潜意识;创造性想象力;自我暗示。这个程序是以欲望为开端的。

最伟大的力量是无形的

在过去的许多年代里,人们向来依赖他的身体,使他的知识限于有形的物质——他所能看见、触摸和测量得到的东西。

现在我们正在进入所有时代中最奇异的时代。这个时代将使我们知道,在我们四周的世界中,存在着无形的力量。也许我们将会知道,另一个“我”比照镜子时所见的有形的我更具有力量。

有时,人们谈到无形的东西,不免心生轻蔑,因为他们凭借五官,不可能察觉这些。在我们讨论无形的东西时,应当提醒自己,我们的全体都被看不见的无形的力量所控制。

整个人类迄今仍然没有力量对付与控制海洋中滚滚巨浪所蕴含的力量,人类也没有能力去反握无形的引力,这种引力使小小的地球悬在太空中,并使地球上的人不致坠落下去。对于控制引力的力量,那就更不了解了。人几乎完全屈服于大自然,在自然界与人类社会的变异和灾难面前是同样的无可奈何。

就不可见的无形的东西而言,人的无知决不止于这些。人并不了解泥土中所包含的那种无形的力量(和智慧)——这股力量供应着人类所吃的每一样食物,所穿的每一件衣服和他口袋中所带的每一块钱。

头脑的故事

更为重要的是,人虽然自夸他的文化和教育,但对于思想

(无形力量中最伟大的一项)的无形力量,却了解得很少,或者根本不了解。所幸的是,关于有形的头脑能将思想的力量转变为等价物质的极复杂的作用,我们虽然所知有限,但还是进入了对此问题有所启蒙的时代。科学家们已开始将注意力集中在研究被称为头脑的这种了不起的功能上。虽然研究还在幼稚园阶段,但是他们已经发现了相当多的知识。应该知道人的头脑中枢,使脑细胞互相联系的线路数目,相当于“1”字后面加上 1500 万个“0”。

芝加哥大学的赫利克博士说:“这个数字太惊人了,几亿光年的天文数字和它比较,也变得微不足道:已经判定的是人脑的外皮肤层中,有神经细胞 100 亿至 140 亿个,并且我们知道它们的排列是有一定的形态。这些排列并不是乱糟糟的,而是有一定秩序的。最近发展的电子生理测试方法,从位置极精确的细胞或纤维中,用微电极吸引行动电流,用无线电管将这些电流放大,可测得百万分之一伏特的电位差……”

这样复杂的机能组织的存在,如果只是为了维持身体成长的生理功能这一目的,实在是难以令人置信的。那么极有可能,这个能使上百亿的脑细胞具有相互沟通媒介的系统,也能提供与无形力量沟通的工具了。

《纽约时报》刊出一篇社论,显示出至少有一所大学和一位精神现象的研究员,正在进行一项有组织的研究。这项研究所得的结论,跟本章中所阐述的。在许多地方都相同。这篇社论简单地分析了莱因博士与他的助手在杜克大学所做的工作,以下就是这篇社论。

何谓心灵感应？

一个月前，杜克大学的莱因教授和他的同事，从数十万次实验中判定了“心灵感应”或“千里眼”是否存在的问题。在哈佛杂志上发表了两篇文章，第一篇中概述了这些成果。在现在刊出的第二篇中，作者赖特对于这些“超感觉”试图就已经知道的，或合于理性的问题作一综合推论。

由于莱因教授的这些实验，现在有些科学家似乎认为，“心灵感应”和“千里眼”存在的可能性极大。各类接受试验的人，都被要求在一副牌里说出有什么牌。不许他们看着牌，也不许用其它的感官接触这些牌。这样可以发现约有男女 60 人，能够正确地说出许多张牌。他们若是碰运气瞎猜，决没有千亿分之一猜中的机会。

但是他们是如何做到的？假定有某种力量存在的话，那么它们似乎并非是感官的，因为这些力量并没有透过既知的器官。这些实验在相距数百里外的地方进行，同在室内进行一样的有效。赖特认为，这些事实也使人倾向于从物质的放射理论去解决“心灵感应”和“千里眼”现象。

既知的各种放射能，放射的面积越大，其能变得越弱。“心灵感应”和“千里眼”却不会变弱。但是由于身体的原因（正如同身体状况会影响其他精神力量一样），“心灵感应”和“千里眼”也有程度上的不同。与普通的说法正好相反，接受试验者在熟睡或半睡的状态时，并不能增进他们的这种能力；相反地，在他们清醒

和机警时,却可以改善。莱因教授发现,使用麻醉品,会完全相同地使接受试验者的成绩降低;而使用刺激剂时,却能普遍使其成绩提高。

赖特富有信心的另一个结论,是认为“心灵感应”和“千里眼”事实上是同一种力量使然。也就是说,能够“看得见”扣在桌子上某张牌的能力和能够“知道”别人心思的能力,似乎是完全一样的。有几点理由可以证明这个事实。例如,到目前为止,发现凡是有其中一种能力者,必有另一种能力,而这两种能力的强度几乎完全相等。帘子、墙壁、距离等均不能阻碍这些能力。赖特以此得出结论说,其他的超感觉经验、先知的梦、灾祸的预感等等“预感”,也许可以证明为同一种能力的组成部分。本文并不要求读者接受这些结论中的任何一种,除非读者觉得有承认的必要;但是莱因教授所累积的证据,仍然使人印象深刻。

如何在合作中心领神会

关于心灵反应,莱因博士所谓的“超感觉”感应,我和我的助手曾就他所说的各种论点做过实验,证明在理想的情况下,可以刺激我们的头脑,使人们的第六感觉发生作用。

我所说的理想情况,是指我与我的两位助手间的密切的工作关系而言。凭借实验与实践,我们发现了如何刺激我们的心灵于解决问题最为有效。

这个程序是简单的。我们坐在会议桌旁,明白地说明我们所要考虑的问题的性质,然后开始讨论。每个人都把想法提出来。奇怪的是,参加会议的每位都能因此与他们经验之外的不

明来源的知识相沟通。

如果你已了解了“智囊团”一章中所述的原则,那么,你当然会认识到此处所说的圆桌会议的方法,是智囊团原则的实际实用。

这种在三个人之间,共同用一个明确的主题来刺激心智的方法,是智囊团原则中最基础与最实际的应用。

采用一个类似的智囊团计划,则任何人都可依凭其法则获取成功。如果此时它对你仍无意义,则可在本页上做一个记号,等你读完最后一章之后,再来重读这些内容。

成功的阶梯

越到顶端越不挤。

思考致富第十三步：第六感

第六感——

打开了智慧庙堂之门，

这是走向财富的第十三步

我们追求财富的第十三个步骤是第六感。通过第六感，人可以自动地与无穷的智慧沟通，而无需作其他无用而费力的追求。

这一步骤是我们这个哲学的一个特点。唯有在熟练其余十二个步骤之后，方能吸收、了解和应用它。

第六感是以前所提到过的潜意识中创造性想象力的一部分。它也曾被称之为“接收机”，通过意念、计划和思想闪入人的心头。这种闪耀有时被称之为预感或灵感。

第六感是无法说明的！对于未熟悉我们这个哲学其他原则的人，是无法向他阐述第六感的，因为他尚无可以用来与第六感相参照的知识和经验。只有通过内心的心智发展，以沉思的方法，才会产生第六感。

只有在你熟悉了本书所述的原则之后，你方能承认下述的话是真实的，否则你是不会相信的。这些话是：

通过第六感，你会得到即将来临的危险警告，这可以使你避

免危险,并能告诉你机会的来临,使你随时把握住它。

在第六感养成之后,便有一位“引导的天使”来协助你,做你所吩咐的工作;这位天使会随时为你启开智慧殿堂的门户。

第六感的奇迹

作者既不相信奇迹,也不是奇迹的鼓吹者,因为作者对自然有足够的知识,了解自然决不会背离它既有的常轨。有些自然的法则太难理解,于是产生了类似奇迹的事。记住,“奇迹是最真实的东西”。而在我所经历的事情中,要以第六感最为接近奇迹。

就作者所知:人所能感受到的是,在物质的每粒原子中充满着一种力量,或可称之为第一因,或可称之为智慧。这种无穷的智慧使橡子变成了橡树,使水应引力的法则流向低处,日以继夜,夏以继冬,每一种都保持着它适当的定位及与其他的各种关系。借助我们这个哲学的原则,这个智慧可以用来将欲望转变为具体的物质。作者因为曾经实验过,所以有此知识。

通过以前各章,你已被逐步地引导到了这个最后的原则。如果你已熟悉了以前的每个原则,则你现在一定能毫不怀疑地准备接受此处所作的忠告。如果你尚未熟悉这些原则,则你必须熟悉,然后你方能确实地判定本章中所作的忠告,究竟是事实还是虚构。

当我生活在崇拜英雄的年龄时,我曾经试图模仿我最钦佩的人。以后我曾发现,在我致力于模仿我的偶像之际,信心的因素给了我极大的能力,使我得以成功。

让伟大的人塑造你的人生

我从未完全放弃过对英雄崇拜的习惯。我的经验告诉我,

仅次于最伟大的人物不一定效法伟人,但他会尽可能地承担伟人的责任。

早在出书或公开发表演说之前,为了重新塑造自我,我养成了模仿9位伟人的习惯,他们的生平与著作都给了我很深的影响。这9个人是:爱默生、潘恩、爱迪生、达尔文、林肯、波明克、拿破仑、福特与卡耐基。在很长的一段岁月里,每天晚上我和这一群伟人举行想象式的会议,我称他们为我的看不见的顾问。

会议常常是这样,每天晚上在睡觉之前,我会闭上眼睛,在想象中看见这一群人在会议桌旁和我坐在一起。这时候,我不仅同这些伟人同坐,事实上我还指挥他们。原因是我是会议主席。这样目的在于再造我自己的品格,使这品格成为我想象中的伟人顾问们的性格的合成物。我在青年时代便已懂得,我必须克服我出生的那个无知与迷信的环境的障碍,我故意为我自己规定上述的方法,以求自信的再生。

用自我暗示建立个性

当然,我知道,所有的人因为他们的支配性的思想与欲望而养成了他们的性格;我也知道,根深蒂固的欲望有促使一个人向外表现的效果,并借以使欲望变成事实。我知道,在建立性格时,自我暗示是一个强有力的因素。事实上,借助自我暗示以建立个性是唯一的原则。

因为有了对心智活动原则的认识,我逐步配备了重新塑造个性所需的条件。在这些想象的会议上,我要求每位阁员提供我所希望的知识。我用听得见的声音对每位阁员说:

爱默生先生,你是以了解自然闻名的,我希望能从你这里得到这种神奇的了解。我请你把使你能够了解并且适应自然规律的气质,烙在我的潜意识心灵中。

波明克先生,我请求你将你能够调和自然规律的知识传授给我,你曾使仙人掌脱落它的刺而变成食品。请你给我这样的知识,这知识使原先只长一片草叶的地方长出了两片草叶。

拿破仑先生,我希望用模仿的方法,从你那里获得鼓舞别人、并唤起人们更大和更果断行动精神的那种神奇的能力,还要从你这里获得持久的信心的精神,这种精神使你反败为胜,并克服了重重的障碍。

潘恩先生,我希望从你这里获得使你异于常人的那种自由的思想,以及表达你的信念的那种勇气和智慧。

达尔文先生,我希望获得你在自然科学界成为楷模的那种耐性,以及在没有任何偏见的精神下,研究因果关系的那种能力。

林肯先生,我希望能在我自己的性格中,建立起敏锐的正义感、不倦的耐性、幽默感、对人性的了解和坚强的毅力,这些是你最突出的性格。

卡耐基先生,我希望能对建立合作努力的各项原则获得彻底的了解。你曾十分有效地利用这些原则,建立了一个伟大的企业组织。

福特先生,我希望得到你的坚毅、果断、镇定和自信的精神。这些精神使你克服了贫困;使你组织了统一的人类力量。我要效法你,使我可以有助于别人。

爱迪生先生,我希望从你这儿获得你发现众多自然奥秘所具有的神奇信心,以及扭转失败为成功的不屈不挠的精神。

想象力的惊人力量

我对想象中的内阁成员的谈话,由于我和他们性格特征的各异而均有不同。我常极详细地研究了他们一生的事迹,在这

种晚间的想象会议实行了几个月之后,我惊讶地发现,这些想象中的人物几乎都变成了真实的人。

这九人中的每个人均有其特殊之处,使我惊讶不已。例如,林肯总是迟到,然后肃穆地踱步。他的脸上总是挂着沉重的表情,我很少见到他的微笑。

别人则不是这样。波明克与潘恩常常有巧妙的问答,有时似乎使内阁中的其他人愕然。波明克有一次迟到,当他来到时,他既兴奋又热心地解释他迟到的原因,那是由于他在进行一次试验。他希望借此试验,能使每种树长出苹果。潘恩就责备他,并提醒他说,男女之间的所有烦恼都是由一只苹果引起的。达尔文则开心地笑着,他建议潘恩,到果林里采苹果时要当心小蛇,因为小蛇会长成大蛇。爱默生评论说:没有蛇便没有苹果。拿破仑则评论说:没有苹果就没有国家!

这些会议开得如此的真实,我怕会发生什么后果,于是中断了几个月。这些经验太不可思议,如果继续下去,我怕我会忘记了这些会议只是我的想象而已。

我有勇气将这件事讲出来,这还是第一次。在此以前,我对于这件事一直保持缄默,因为我知道,如果我将这种非常的经验描绘出来,一定会使别人对我误解。现在我的胆子已经大了,把我的经验写在书中,因为我在过去关心的是别人会说些什么,现在我不太关心了。

当然,我要在此再次声明,我的内阁会议纯然是想象的。但是我觉得我有资格召开与主持这种内阁会议,因为正是这些会议诱导了我走上光辉灿烂的道路,使我领略了真正的伟大,激励了我的创造力,并使我拥有思想与财富。

开发灵感之源

在脑细胞组织的某处,存在着一种官能,它接收预感的思想震波。到现在为止,科学尚未发现这个第六感的官能位于何处,但是这无关紧要。事实是,人类确实通过五官以外的器官在接收正确的知识。通常,这种知识的接收,都是由心灵受到非常刺激的影响之下产生的。任何激发情绪的紧急事件,不但引起了心脏加速的跳动,通常也促使了第六感发生作用。凡是在开车中有险些出车祸经验的人,都知道在这种场合,第六感往往会伸出援手来帮助,在刻不容缓的一刹那,避免了车祸。

我现在要作一个事实声明,在我与看不见的顾问们举行会议期间,我发现我的心灵最易接受通过第六感来到的意念、思想和知识。

在数十次场合,我面临着紧急事件,其中有几次严重到了危害我生命的程度,但我都是凭借着我的看不见的顾问们的影响力,奇迹般地通过了这些难关。

我与想象中的人物举行会议的最初目的,在于借助自我暗示的原则,将某些我所渴望获得的人物个性,深印于我的潜意识中。近年来,我的实验采用了一种全然不同的趋向。我现在带着我与我的委托人所面对的每个难题,去请教我的想象中的顾问们,结果,往往会使人大为惊讶,虽然我并不全然依赖这一类的咨询。

成长缓慢的一种非常力量

第六感并不是一个人可随意拿起和放下的东西。使用这一伟大力量的能力是缓缓而来的,要借助于本书所述的其他各项原则。

无论你是谁,或者勿论你读本书的目的如何,即使你不了解本章所述的这项原则,你也可以因为读了本书而受益。如果你的主要目的在于积累财富或其他有形之物,则这点尤其明显。

本书中所以包括“第六感”一章,是因为本书的设计,目的在于提供一种完整的哲学,使每个人借此哲学可以正确地指引自己,以达到人生所求的任何目标。所有成就的出发点是欲望,而终点是一种知识。这种知识导致理解——理解自己,理解别人,理解自然法则,认识 and 了解快乐。

唯有熟悉了第六感和应用了第六感的原则,这种理解方能深入。

读完本章后,你必定已经发现,你已升华到了精神刺激的高层。好极了!过一个月后你再来读一遍,会发现你的心灵正飞翔在更高一层的空间内。如此反复进行,不要关心你当时学会多少。到最后你一定会发现你已有一种力量,这种力量将使你排除阻障,克服恐惧,不再拖延,并无限地吸取你的想象力。到那时,你会感觉到你已经接触到了那个无以名状的“某样东西”,这样东西是每一位真正伟大的思想家、商业领袖、艺术家、作家、政治家的原动的精神。到那时,你会有能力将你的欲望转变为等价的物质或财富,其成功之容易,并不高于你一见阻碍便放弃努力的那种程度。

清除恐惧获得成功

恐惧——

恐惧是阻碍你前程的魔影，
你必须清除它！

亲爱的朋友，当你读这最后一章的时候，请检讨一下自己，并找出究竟有多少“魔影”在阻碍你的前程。

在你能成功地应用我们这个哲学中的任何一部分之前，你在心理上必须先准备接受这个哲学。这准备并不难，开始时只须研究、分析和了解你必须扫除的三个敌人——犹豫、怀疑与恐惧。

你的心中如已容纳了这三个消极的敌人，或其中任何一个，则第六感决不会发生作用。这邪恶的“三行人”是密切地结合在一起的，若发现其中之一，则另外两个就在附近。

必须记住一点，犹豫是恐惧的幼苗！犹豫进而成为怀疑，两者混合则成为恐惧！混合的过程往往是缓慢的。这三个敌人为什么会如此危险，是因为有一个原因：它们的萌芽和成长是在不知不觉之间完成的。

本章的其余部分是在阐明一个目标，在我们这个哲学全部加以实用之前，必须先达到这个目标。本章还分析了使许多人

贫穷的一种条件,并且说明一个真理,凡是积累财富者——无论从金钱或比金钱更为高级的角度来衡量,都必须了解此一真理。

本章的目的,是在将焦点放在造成六种基本恐惧的原因与治疗的方法上。在我们能征服一个敌人之前,我们必须知道它的名称、它的习惯和它的居住地点。在你读完本章后,要仔细分析你自己,并判定六种主要恐惧中有那些——如果有的话——附在了你的身上。

六种基本的恐惧

人基本的恐惧有六种。每个人总有一段时间,受联合的几种恐惧之害。如果不受全部六种恐惧之害,还算是幸运的。以最常出现的次序排列,这些恐惧是:

1. 贫穷的恐惧;
2. 对批评的恐惧;
3. 生病的恐惧;
4. 失去爱的恐惧;
5. 年老的恐惧;
6. 死亡的恐惧。

其中前三种恐惧是人们忧虑的根源。

其实,恐惧只是一种心理状态,而一个人的心理状态是可控和指导的。

不先有一种思想的冲动,人类不可能创造出结果。继此说明之后更重要的一项说明是,人的思想冲动会立即开始转化为等价物质,无论这个思想是自发的或非自发的。无意间拾到的思想行动(发自他人心智的思想),与自己有意设计创造的思想行动,同样可以决定一个人的命运。

每个人都有能力完全控制他自己的心智。有此控制,人就

可以敞开其心智,以吸收别人的脑子所产生的思想冲动;或紧闭他的心智的门户,只容许经过自己选择的思想冲动进入。

大自然赋予人的绝对控制能力,只能控制一样东西,它便是思想。这一事实,连同人所创造的每样东西都是以思想为开始的事实,使人距离征服恐惧的原则不远。

如果所有思想都有表现于等价物质的趋向乃是一个真理(它确实是无可怀疑的一个真理),则恐惧与贫穷的思想冲动不可能转化为勇气与经济的收益,便同样也是真理。

1. 贫穷的恐惧

贫穷的恐惧是最具破坏的恐惧。

贫穷与财富之路是不可能妥协的,因为它们完全相反。如果你希望财富,则必须拒绝接受导致贫穷的任何环境。

然后,你可在此处明确地判定自己对我们这个哲学究竟吸收了多少?这里是你能将你自己变成先知,进而精确地预测你有什么前途的一章。如果你在读完本章后,还是愿意接受贫穷,那么我将不再开口,并建议你将此书毁去。

如果你要求财富,则要决定是哪一类财富,要有多少方能满足你。你已知道到达财富的道路,你已得到了一张路线图,如果照图去走,你便在那条路上。如果你懒得出发,或在到达前便中途停止,则不能怨别人,只怪你自己,这个责任应该由你自己来负。如果你现在不要求或拒绝要求人生的财富,则任何借口不能使你推诿这个责任,因为接受这个责任只要求一样东西——而这东西恰好是你所能控制的唯一东西,那即是:你的思想与心理状态。心理状态是一个人所自设的,它是买不到的,必须自己去创造出来。

贫穷的恐惧是一种心理状态,如此而已!但是它足够破坏一个人在任何事业中成功的机会。

这种恐惧使一个人的推理能力麻木,破坏想象能力,扼杀自信,破坏热忱,阻止创见,导致目标的不明确,助长拖延,削减热情,并使自我控制成为不可能。它使人缺乏精神,破坏了精确思考的可能性,转移了集中精神的努力,毁掉了毅力,使意志力化为乌有,破坏雄心大志,蒙蔽了记忆力,导致各种方式的失败,扼杀了爱心,残害了良心与混乱了情绪,阻碍了友情并导致各种灾祸,促成失眠、悲痛与不快——为什么?其实在我们生活的世界上,所希望的每样东西都极充裕,其在我们与我们的欲望之间一无阻碍。请相信是这样的,只是因为缺乏明确的目的,才会造成如上所列的贫穷、混乱与罪恶。

毫无疑问,贫穷的恐惧是六种基本恐惧中最具破坏性的一种。将它列在首位,是因为它最难于克服。贫穷的恐惧之产生,是由于人在经济方面有一种剥削他人的遗传倾向。等级低于人的动物,都在以本能为动机,因为它们的“思想”能力是有限的,所以它们捕食其他动物之肉。而人类有优越感,有思想和推理的能力,不食同类之肉。但他们用金钱去“捕食”同类,以为可以得到更大的满足。人是如此的贪得无厌,每项可以想到的法律的制订,都意在保护人类不受其同类的侵害。

使人最受苦难和屈辱者,莫过于贫穷! 只有经历贫困者,方能了解贫穷的全部意义。

无怪人们要“恐惧”贫穷。请注意:时在今日,全世界每天犹有成千上万的人因贫穷的折磨而死去,更不要说历史上那些悲惨的记载了。

人是如此地渴望占有财富,他用任何能想到的方法以获得财富。如果可能,使用合法的手段;如果急需成权宜,则用其他方法。

自我分析也许会透露出本人不喜欢承认的一些弱点,但凡

是要求生活超出平凡与贫穷者,自我分析至为必要。记住:在你逐点检查你自己时,你既是法庭又是陪审团;既是检察官又是被告律师;既是原告又是被告;还有,你是受审者。你要面对事实,对你自己提出明白的问题,并要求率直的答复。在自我分析之后,你便会更知道你是怎样一个人。在这种自我检讨中,如果你认为你不能做大公无私的法官,则请了解你的人担任法官,而由你自己诘问自己。你必须去追究真象,无论你付出什么代价,即使你自己严重地伤害了自己!

大多数的人,如果你问他们最怕什么,他们的回答是:“我什么都不怕。”这回答是不确切的,因为无人知道他们受到某种恐惧的束缚、阻碍,受着精神与肉体上的鞭挞。恐惧的情绪是如此的狡猾与根深蒂固,有的人可能毕生受其害,而不知其存在。只有拿出勇气来分析,方会发现这个普遍敌人的存在。在你开始这种分析时,要对你的性格加以深入研究,下面是你应寻找的迹象的一张单子。

恐惧贫穷的迹象

冷漠:通常表现为缺乏抱负,容忍贫穷,毫无怨言地接受人生所给的任何不平。精神与肉体萎靡懒散,缺乏创见、想象力、热情与自我控制。

犹豫:容许别人代为思想,自己始终拿不定主意。

怀疑:通常利用借口与遁词,旨在掩饰、分辨和解释自己的失败,有时表现为对成功者妒忌或批评。

忧虑:通常表现为否定自身与挑剔别人,有超前消费的倾向,忽视个人仪表,愁眉苦脸,饮酒过度,神经紧张,缺乏镇静与自我意识。

过分谨慎:惯于对每种状况只见其消极的一面,而不见其成功,只一味地思考与谈论失败的可能性。知道所有导致灾祸的

道路,但从不寻找避免失败的计划。只记得那些失败的人,而忘了那些成功者。过分谨慎的人永远等待,而永远等待从某一角度看即是永远失败。

拖延:将今天就应该完成的工作留待明天去做。其实,人在制造遁词与借口上所花费的时间,便足够完成工作。这种不良习惯与过分谨慎、怀疑、忧虑有着密切的关系。能够不负责任时,便拒绝接受责任。愿意妥协而不战斗到底,便与困难妥协,从不控制和利用困难作为进步的踏脚石。在遭遇失败必须改变计划时,不下定破釜沉舟的决心。在自信、目标的明确、自我控制、主动、热情、抱负、节约和正确的推理能力等方面,不是有缺点,便是完全缺乏。愿与那些安于贫穷者结交,而不寻求与要求获得财富的人结交。

有人会问,“为何你写了一本关于财富的书?为何仅用美元来衡量财富呢?”有人会相信——是的,我也相信,世界上有比金钱更高的财富。有些财富岂能以美元来衡量!

我写这本如何致富的书,主要的原因是,数以百万计的男女被贫穷的恐惧吓得麻木了。这种恐惧对一个人会发生什么影响,韦斯布鲁克·柏格勒描写得很好:

钱只是贝壳,或金属圆片,或纸张而已,良心与灵魂的宝藏是金钱所买不到的。但是你在穷困时,都未能将这点铭记于心里以支持自己的精神。当一个人潦倒而徘徊在街头无法找到工作时,从他垂着的双肩、戴着的帽子、他的步伐和眼神中,可以看出他的精神已受到了损害。在有固定工作的人群中,他怎么也抛不掉他的自卑感,虽然他明知他们在品格、才智与能力上确实都不如自己。

而另一方面,这些人,甚至于他的朋友,都会有一种优越感,在不知不觉中把他看作了受了伤害的人。他可暂时向人借钱,

但却不足以应付他的开支。一个人借钱是为了度日,所以借钱本身便是一种使人气馁的经验,并且借来的钱没有像赚来的钱那样可振作精神。当然,无业游民或不良分子,是不会有这些感觉的;只有有正常抱负与自尊的人,才有这些感觉。

一个人在失业时,他有了充分的盘算时间。他可能步行数英里,为了工作去拜访一个人,而当发现这份工作已经给别人,或者此工作无基本薪水、只有佣金可拿或售的东西是无用的杂物——除非是出于怜悯之心,否则无人会买,则他会拒绝这个工作,又在街上徘徊。没有地方可去,但又似乎任何地方都可去。他看着商店橱窗里陈列着的他所买不起的奢侈品,但当极有兴趣的人们停下来观看时,他便又自卑地让开了。他也许不知道,但是他的无目的的漫步已显示出他是失业者,虽然他的外表并不太差。他也许在有固定的工作期间留下了好衣服,穿着很整洁,但是衣服并不能掩饰他低垂的肩头。

他看见数以千计的其他人,簿记员、店员、化学师,或马车夫,各人都在忙着自己的工作,他打心底里羡慕他们。他们享有他们的自立、他们的自尊和男子的气概,他简直不能使自己相信他也是一个好人。

使他变得不同的仅仅只是钱,他只要有一点钱,便会恢复本来的样子。

2. 怕遭批评的恐惧

无人能明白地说出,最初人怎么会有这种恐惧。但是有一件事倒是确知的:对批评的恐惧已有高度发展。

作者的研究倾向于将怕遭到批评的基本恐惧归因于人的遗传天性。这种天性促使他在夺取别人的财物时,会以批评别人的品格来为自己的行动做掩饰。众所周知,贼会批评遭他偷窃的人。政客谋求公职,也不以展示德性和资格为方法,却通常是

采用了企图损害对手名声的方法。

机敏的服装设计师,利用这种对批评的基本恐惧来设计时装。每个季节,某些阶层人士的服装都要变化,由谁来决定款式?当然不是购买衣服者,而是服装设计师。为何他常常改变款式?答复是明显的。他变更款式,因而他能销售更多的衣服。

汽车制造商也为了相同的理由,每季度变更车型。无人愿意驾驶旧式的车子。

现在再让我们来看看,在比较重大的人际关系上,怕遭批评的恐惧所会产生的影响。比方说,几乎所有在心智上到了成熟年龄(从30至40岁是一般的平均年龄)的人,都绝不会相信在数十年前多数宗教家所告诉给他们的大部分的神的故事。

但在今天的开明时代,为何一般人还是羞于否认他们相信神仙故事?回答是,因为害怕批评。曾有男女因为胆敢表示不信鬼神,而被绑在木头上活活烧死。批评所带来的处罚是如此地重,甚至有些国家到现在还是如此,所以难怪我们继承了一种怕批评的意识。

怕批评的恐惧剥夺了一个人的创见,摧毁了他的想象力,限制了他的个性,夺走了他的自信,并使他在许多方面受到伤害。父母由于批评孩子,往往使得孩子受到无可补救的伤害。我童年时代一位好友的母亲,常用枝条打他,几乎每天如此,打完后总是说:“你在20岁以前就要关进牢房。”他在17岁时便被送进感化院。

批评是一种供过于求的服务。每个人都有许多批评,无论应当与不应当,总是免费供应。最恶劣的亲友往往便是最糟糕的批评人。做父母的,以不必要的批评在孩子的心里种下了自卑感,这应当是一种罪行。了解人之天性的雇主,并不利用批评,而是利用建设性建议使雇员发挥最大的长处。批评会在人

的心里树立恐惧或憎恨,但不会培养爱或情意。

恐惧批评的迹象

这种恐惧的普遍性,与贫穷的恐惧一样,同样是对个人成就的致命伤。这种恐惧的主要病症是:

怕难为情:通常表现为神经紧张,与陌生人会面或交谈时,显示胆怯,手脚失措,目光游移不定。

缺乏镇定:显示于语调缺乏控制,在他人面前精神不定。

没有个性:缺少果断的决心,缺乏个性的风采和明白表示意见的能力;囿于逃避或不正视问题的习惯;对别人的意见不详细加以研究而贸然同意。

自卑心理:习惯在言语与行动上自吹自擂,以掩饰自卑。使用“难字”(往往不知道这些字的真正意义),以在别人面前炫耀。衣着、谈话与风度等方面模仿他人。夸张想象中的成就,这种情形有时在外表上显示出优越感。

挥霍无度:试图与有钱人相比,造成入不敷出。

缺乏主动:未能把握自我上进的机会,怕表示意见,对自己的主意缺乏信心,对长辈的问话不能直截了当地回答。态度与谈吐显示出犹豫,言行虚伪。

缺乏抱负:身心俱懒。缺乏自己的主张,迟迟不作决定,轻易受别人影响。背后批评而当面阿谀别人,举止与谈吐生硬尴尬,不愿意承担错误的责任。

3. 生病的恐惧

这种恐惧可追溯到生理与社会遗传两个方面。这种恐惧的起因,与恐惧年老和恐惧死亡的原因有着密切的关连。病人的恐惧是因为他接近了人所不了解的“恐怖世界”的边缘。关于这个世界,人们听说过一些使人不安的故事。这种恐惧也是很普遍的,所以有一些邪恶之徒,乘机从事推销药品与宗教的勾当,

使生病的恐惧始终不减。

总之,人怕生病,是因为在他心里早有可怕的景象。他怕生病,也可能是因为经济上的负担沉重。

一位著名的医生曾估计,在找医生看病的所有人里面,约75%是忧郁病患者。他曾极令人信服地指出,对于病的恐惧,即使无丝毫可以恐惧的原因,在身体上往往也会产生所恐惧的那种病的病症。

若干年前,有人进行了一次实验,证明了可以用暗示的方法使人“生病”。进行这个实验时,请了三位熟人去访问“受害者”,每人发问一个问题。“你到底患什么病?你的脸色很可怕。”第一位问话人通常只引起对方的一丝微笑,“受害人”毫不在意地回答说:“没有病,我很好。”第二位问话人得到回答,通常是这样的说法:“我也清楚,但是我确是觉得不太舒服。”第三位问话人则可得到坦白的承认,“受害人”确实觉得有“病”。

如果你不相信这会使人变得不舒服,那么你不妨找一个熟人来试一下,但是不要做得太过火。

有充分的证据证明,有时疾病是以消极的思想冲动开始的。这种思想冲动可以用暗示的方法,从一个人的心里传到别人的心里,或者在自己的心里衍生出来。

聪明程度高出这种暗示的一名男子有次曾说:“若有人问我是否有病时,我总是想报以拳头。”

在恐惧生病的原因中,事业和情场的失意,常被列在名单的首位。有一个青年因爱情的失意面进了医院,在数月的时间里,他一直徘徊在死亡的边缘。一位心里治疗专家被请来为他治疗。这位专家更换了护士,由一位美丽漂亮的年轻女性来照顾。这位女性在上班的第一天起就又唤起了青年的情感(这由医生事先安排)。不到三周这病人便出院了,虽然仍患着病,但却是

一种全然不同的病,他又坠入了情网。这贴灵丹妙药虽是一次愚弄,但是病人与护士后来却结婚了。

恐惧生病的迹象

这种世界性恐惧的迹象是:

消极自我暗示:期待和寻找各种疾病的迹象而使自己消极。“享受”想象中的病,在谈起病情时好像是真的;当别人介绍有医疗价值的新技术和理论时,内心总有试一试的愿望;喜欢高谈别人的手术、意外事故及其他种类的疾病。在饮食上进行实验,锻炼身体、减肥,均在没有指导下进行。

想象病:谈论疾病,将心思集中在疾病上,并期待疾病的出现,直到精神崩溃。装在瓶子里的药,没有一种能治这种病,因为这种病产生于消极的思想,只有积极的思想能够治愈。据说有时这种想象病(即是所谓的忧郁症)的伤害力,并不亚于一个人所怕的疾病的伤害。绝大多数所谓的神经病都来自于想象的疾病。

缺乏锻炼:因为恐惧生病,往往妨碍正常的身体锻炼,使人避免户外活动,结果反而增加了得病的机会。

生病的恐惧往往与贫穷的恐惧有关联,尤其是患想象病者,他老是在为付给医生、医院等帐单的可能性而忧虑。这种人把许多时间花在准备患病、谈论死亡、储蓄买墓地和埋葬费用等一些花钱的事情上。

自我溺爱:利用“想象中的疾病”作为引诱,以求得到同情(人们往往利用这种诡计以逃避工作)。装作有病,以掩饰纯粹的偷懒或用作缺乏志气的遁词等等。

放纵:利用酒精或麻醉品以压制诸如头痛、神经痛等病痛的习惯,而不求根治。喜欢阅读有关疾病的书刊,以及沉醉于可能染上某种疾病的幻想中。

4. 丧失爱的恐惧

这种先天性的恐惧感,多是产生于被剥夺了配偶的一夫多妻制上。

妒忌与其他类似的神经疾病,都产生于人的先天怕丧失爱的恐惧。在六种基本恐惧中,这种恐惧最痛苦。它在身心两方面所造成的破坏,很可能大于任何其他一种基本的恐惧。

丧失爱的恐惧也许可追溯到石器时代,那时男人以暴力夺取女人。虽然目前男的仍在“夺取”女的,但他们的技术已经改变。他们现在不用暴力,而是利用说服、允诺美丽的衣服和上等的汽车等来实现对女人的占有。这些手段比使用暴力更加有效。现在人的习惯与混沌初开时差不多一样,只是表达的方法不同。

丧失爱的恐惧的迹象

这一恐惧的显著迹象是:

妒忌:没有充分合理的证据便猜疑友人与所爱的人,毫无理由地指责妻子或丈夫不贞。对每个人都猜疑,对任何人都没有绝对的信心。

挑剔:稍有触怒,或者没有任何原因,便挑剔与打击友人、亲戚、事业上的伙伴和所爱的人。

赌博:以赌博、偷窃、欺骗和冒其他的危险,为所爱的人提供金钱,相信爱可用金钱买得到。

5. 年老的恐惧

这种恐惧产生于两个来源。第一,来自于想象的因素,想象着到了老年可能带来的贫穷;第二,是普遍的一种来源,来自往日的虚伪与残忍的教导。

畏惧年老的基本恐惧感,肇始于两项言之成理的原因。其一产生于人对别人的不信任,担心他们会取走他所有的财物;其

二产生于心里幻想另一世界的可怖景象。

人到了老年,生病的可能性便增大,这也是助长恐惧老年的原因之一。性爱也是怕老的原因的一部分,因为没有人喜欢性吸引力的减退。

怕老的最普遍的原因,是与贫穷的可能性有关。“养老院”并不是一个美丽的名称。面临着在养老院里度过残年的可能性的每个人,对这个名称都会不寒而栗。

还有一个怕年老的重要原因,是失去自由与独立的可能性,因为年老可能导致丧失身体上与经济上的自由。

恐惧年老的迹象

这种恐惧最普遍的迹象有:

在心理成熟之年(也就是在 40 岁左右),生活的一切发生了趋于迟缓的迹象,并培养了一种自卑感,误信因为年龄的增长,自己“不行了”(人在心理上与精神上最有用的年代是在 40 岁至 60 岁之间,这是事实)。错误地相信自己的年纪已老,不能发挥创见、想象力及自信等气质,从而渐渐养成了扼杀这些气质的习惯。

年龄到了 40 岁的男女,为了显示其较为年轻,喜欢在穿着与行动上模仿年轻人,因而引起友人与陌生人的嘲笑,这是环境引起恐惧老年的因素。

6. 死亡的恐惧

对某些人而言,死的恐惧是所有基本恐惧中最残酷的。大多数随着死的思想而来的恐惧的痛苦,都可归罪于宗教的狂热。所谓的“异教徒”与更加“文明的”人比较,前者不太怕死。千万年来,人们一直在做着没有答案的习题:我从何处来,将往何处去?

在过去的黑暗时代,那些狡猾和诡诈的人,以取得报酬为目

的,毫不迟疑地对这些问题作出答案。

一位深怀门户之见的领袖喊着说:“到我的帐篷里来,拥护我的信仰,接受我的教条,我会给你证明书;在你死时,准许你直接进入天堂。”他又喊着说,“留在帐外者,魔鬼会将你抓去,永远地将你焚烧。”

永远受罚的思想摧毁了生活的意趣,制造了许多痛苦。

虽然宗教领袖也许没有能力提供前往天堂的通行证,也没有能力为不幸的人谋得福祉,但是下地狱的可能性太恐怖,只要一提起,便可抓住人的想象力,而且想象力是如此的逼真,以致使理性麻木,衍生起怕死的意念。

现在人们对死亡的恐惧,已不如当初科学不发达的时代那么普遍了。科学家们将真理之光照耀着世界,而这一真理正在迅速地将人们从可怕的死亡恐惧中解救出来。受过大学教育的青年男女,已不会轻易地对地狱产生印象。依靠着生物、天文、地理及其他有关科学,在黑暗时代紧紧抓住人的灵魂的这种恐惧,已开始被驱散。

整个世界有两样东西是极为重要的:能与物质。在初级物理学中,我们知道,物质与能(人类仅知的两种事实)均不能被创造或毁灭,但两者却可加以转变。

如果生命也是一样东西,那么生命是能。如果能与物质均是不能毁灭的,那么生命当然不能毁灭。像其他形态的能一样,生命也许会经过许多转变过程,死亡只是一种转变。

恐惧死亡的迹象

这种恐惧的一般迹象是:

一想到了死亡便丧失了人生的全部意义,并对所有的人与所有的工作憎恨。上了年纪的人,这种恐惧比较普遍,但有时,较年轻的人也可能是这种恐惧的牺牲者。诊治死亡恐惧的特效

药便是炽烈的获得成就的欲望。忙碌的人是不会有时间想到死亡,他只发现生命充满活力,不会为死亡而忧虑。

恐惧死亡的最普遍的原因是:身体多病、贫穷、缺乏适当的职业、爱情的失望、疯狂与宗教的盲目信仰。

人的忧虑

忧虑是以恐惧为基础的一种心理状态。它缓慢而持续地发生作用,它是狡猾的、诡谲的。它逐步地“扎下根”,直到麻木一个人的推理能力,毁掉自信与创见为止。忧虑是一种由犹豫不决而引起的持续的恐惧,所以它是一种能加以控制的心理状态。

没有决心的心理是无法想象的。犹豫不决造成了缺乏决心的心理。多数人缺乏迅速下决心的意志力。

我们一旦达成决心,并照着确定的路线采取行动的话,我们是不会处于忧虑状态的。我曾访问过一名两小时后便需要坐电椅的男子。他的囚房里有8个人,他是最沉着的一个。他的沉着引起了我的好奇,我问他,你知道一会儿以后就会进入永恒,你有什么感想?他脸上挂着自信的微笑说,“觉得很好,老兄你想想,我的烦恼马上就要结束了。我这一辈子除了困难之外别无他物。我一向觉得要吃饱穿暖都很艰苦,而我马上就不需要这些东西了。自从我确实知道我非死不可之后,我一直觉得很舒坦。当时我就下定决心,以愉快的心情迎接我的命运。”

他在说话时,狼吞虎咽地吞下了足够3个人吃的食物,把东西吃得一点不剩。显然,他在享受他的食物,好像并无灾难在等待他。决心使此人听天由命!决心也能够阻止一个人接受所不希望的环境。

由于犹豫不决,这六种基本的恐惧会转变为一种忧虑的情绪。下定决心,将死亡视为不可逃避的事实而加以接受,便可永

远地解脱对死亡的恐惧；下定决心，无忧无虑地积累你所能得到的任何财富，也可以以此来克服你对贫穷的恐惧；下定决心，不去忧虑别人的想法或说法，而将你的脚踏在批评恐惧的基石上；下定决心，接受年老，不将老年视为障碍，而把它看作是带来智慧、自我控制和青年人所得不到的境界的一种祝福，从而消除对老年的恐惧。决心忘记各种病症，使你免于生病的恐惧。下定决心，必要时没有爱也能生活，以克服丧失爱的恐惧。

下定一个全盘的决心，即使是生命所提供的每一样东西都不值得去忧虑，也不再动摇。这样，你思想的升华与快乐就会随之而来。

凡是心理充满恐惧的人，不仅毁掉了他的思想与行动，而且还会把破坏性的震波发射出去，波及所有与他接触的人，并进而破坏了他们的机会。

破坏性思想的灾害

恐惧的震波，从一个人的心里传达给另一个人的心里，其速度，如同人的声音从广播电台播出传达给收音机一样。

凡是在口头上表达过否定的或破坏性思想的人，几乎都会体验到破坏性的报复，并自食这些思想的恶果。若只是有破坏性的思想，而没有用言语表达出来，也会产生许多报复方式。首先，应该记取最重要的一点是，凡是产生破坏思想的人，必然会因创造性想象力的瓦解而受到损害。第二，心中存在着破坏性的情绪，会发展成拒人于千里之外的消极个性，常使人们转变为敌人。第三，这类思想冲动，不仅损害别人，更会毁灭思想者自身。

假如你想使毕生的事业得到成功，你就必须获得良心的平静，尤其是需要有快乐。这些都是成功者的经验总结。

你要控制自己的心理,你有能力以你所选择的任何思想去培养人性。因为你有这些特权,所以你也负有建设你的心理的责任。你是你在这个世界里命运的主宰,这如同你有能力控制你自己的思想一样。你可以影响、指导、进而控制你自己的环境,使你的生活变成你所希望的生活。

除了那六种基本恐惧之外,人们还承受着一种邪恶之害。这一邪恶像提供了一块肥沃的土地,失败的种子会在这片土地上滋长。这种邪恶太狡猾,它的存在往往不会被觉察。这种心理不仅仅是恐惧。它的根比六种恐惧扎得更深,而且往往造成致命伤。由于缺乏适宜的名称,我们就称这种邪恶为消极影响的感受性。

凡是积累巨大财富的人,都要谨防这种邪恶!凡是在任何行业中成功的人,都必须准备抵抗这一邪恶。如果你是以积累财富为目的,那么你应当细心地通过本书检讨自己,以判定你是否易于感染消极的影响。如果你疏于这一自我分析,则你原可享有希望的权利将会被剥夺。

分析时要深入。在你读了为自我分析所准备的问题之后,你必须要求自己作出严谨的回答。在分析时,要像搜索埋伏中的敌人那么细心;对待你自己的缺点,也要像敌人一般严厉。

你保护自己,使之不受拦路抢劫是容易的,因为法律提供了有组织的合作。但是这第七种的基本邪恶,是很难于征服的,因为它在攻击你时,你并不知道它的存在,在你睡熟时或在你清醒时,它都会攻击。此外,它的武器是无形的,因为它只是一种心理状态;这种邪恶也是危险的,因为它攻击的方式之多,不下于人的经验。有时,它利用一位亲戚好意的忠告而进入你的心智;有时,它会从内心挣扎而出,利用一个人自己的心理态度来毁灭其心理。

如何保护自己不受消极因素的影响

为了保护你自己不受消极因素的影响——无论是你自己制造的,还是环境所产生的消极影响,你就必须意识到“我有坚强的意志”,并经常使用这种意志力量,直到它在你自己的心里建筑起一道壁垒为止。

认清事实——

认清你在本性上是易于感受这六种基本恐惧的,从而养成对抗这些恐惧的习惯。

认清所有消极的影响,将你的心智从使你沮丧和气馁的人与环境中隔离开来。

消除你的医药箱,抛掉所有的药丸瓶子,不要助长你的感冒、疼痛和各种疑心病。

慎重地结交朋友,选择鼓励你独立思考和行动的人。

不要因为有些烦恼使你失望,而自寻这些烦恼。

毫无疑问,所有的人都有一个共同的弱点,那就是敞开他们的胸怀,接受别人的消极影响。这种弱点的破坏性极大,因为多数人不知道这种弱点正在折磨着他们;即使了解了这一弱点的人,也往往疏于拒绝这些弱点,直到它成为不可控制的日常习惯的一部分。

为了帮助希望了解自己人,笔者特意准备了下面这些问题。请认真地思考这些问题,并做出你自己的答案,这将有利于你对自己的了解。

自我分析测验题

1. 你是否经常抱怨“感觉不适”？若是如此，是何原因？
2. 你是否因小事发怒，而去找别人的麻烦？
3. 你是否在工作上常有差错？若是如此，原因何在？
4. 你的谈话是否具有讽刺与挑衅的意味？
5. 你是否故意避免与任何人打交道？若是如此，是何原因？
6. 你是否常有消化不良的烦恼？若如此，有何原因？
7. 你是否认为生命空虚和将来无望？
8. 你喜欢你的职业吗？若不喜欢，则你喜欢什么样的职业？为什么？
9. 你是否常常自我怜惜，若是如此，为什么？
10. 你是否忌妒那些比你优秀的人？
11. 对成功或失败的思考，你对哪一个付出更多的时间？
12. 当你年岁增大时，你是增加信心还是失去信心？
13. 你是否从错误中吸取宝贵的教训？
14. 你是否让亲戚或朋友使你烦恼？若是如此，为什么？
15. 你是否有时兴高采烈，而有时深感沮丧？
16. 谁对你最有鼓舞的影响力？是何原因？
17. 你是否容忍那些消极的或令人沮丧的影响？
18. 你注重个人仪表吗？你对注重或不注重仪表的人评判如何？
19. 你是否学会了以忙碌来忘却烦恼？
20. 如果你让别人为你思考，你愿称呼自己为没有主心骨的弱者吗？

21. 你是否忽视内心的洁净,以至自我中毒,使你脾气变坏而易于发怒?

22. 有多少可以防止的烦恼在困扰着你? 你为何容忍这些?

23. 你是否借酒、麻醉剂或香烟来镇定你的神经? 若是,为何不用你的意志力?

24. 有人对你唠叨不休吗? 若是,是何原因?

25. 你有明确的奋斗目标吗? 若有,是什么目标? 你有何计划达到那些目标?

26. 你遭遇过六种恐惧之害吗? 若有,则是哪些恐惧?

27. 你有何方法能防止自己遭受别人的消极影响?

28. 你是否故意利用自我暗示来造成积极的心理?

29. 哪一样你最珍视:物质财产或控制自己思想的特权?

30. 你容易受到别人的影响而不信自己的判断吗?

31. 今天你的知识或心理状态有长进吗?

32. 你是否断然迎接使你不愉快的遭遇? 或是逃避责任?

33. 你是否分析所有错误和失败的原因,而从中获益? 或是采取“这不是我的过错”的态度?

34. 你能否列举你自己的三种最具破坏性的弱点? 你将如何矫正这些弱点?

35. 你鼓励别人将烦恼倾诉于你,以博得你的同情吗?

36. 你是否从日常经验中选择了有助于你上进的教训或影响?

37. 通常,你的出现是否给予别人消极的影响?

38. 别人的什么习惯最使你烦恼?

39. 你是有自己的主见,还是让自己受别人的影响?

40. 你知道如何创造一种心理状态,以使自已免遭令人沮

丧的影响吗？

41. 你的职业使你产生信心和希望吗？

42. 你觉得有没有充分的精神力量，能使你的心理免遭各种恐惧？

43. 你的宗教信仰是否有助于你的积极心态？

44. 你觉得有义务分担别人的烦恼吗？若是，则为什么？

45. 如果你相信“物以类聚，人以群分”，那么研究你所结交的朋友，看他们对自己有何了解？

46. 你认为你与交往最密切的人之间是什么关系？你有何不愉快的经验？

47. 某人你认为是朋友，但因为他会给你心理上带来消极的影响，所以实际上他是最恶劣的敌人，有此可能吗？

48. 谁对你有益，谁对你有害，你能以何种原则来判断？

49. 与你交往的好友，其心理状态比你好还是比你差？

50. 以下各项在 24 小时里，你各花费了多少时间？(1)工作；(2)睡眠；(3)消遣娱乐；(4)获取有用知识；(5)白白浪费。

51. 在你的熟人中，鼓励你的有多少？提醒你的有多少？最使你气馁的又有多少？他们各占多少比例？

52. 你的最大烦恼是什么？你能容忍吗？为什么？

53. 当别人自动向你提供意见时，你是否毫无疑问地便接受了，或是先分析他们的动机？

54. 你最大的愿望是什么？你想达到这一愿望吗？你愿将此愿望置于一切愿望之上吗？你每天花费多少时间做此努力？

55. 你常改变你的决心吗？若是，为什么？

56. 你做事通常有始有终吗？

57. 你对于别人的事业、头衔、学位或财富易受感动吗？

58. 别人对你的想法、说法与做法，能够接受吗？

59. 你会因他人的社会或经济地位优越而去迎合他吗？

60. 你相信当今谁是最伟大的人？他在那一方面比你优秀？

61. 你用多少时间研究和回答这些问题？你有诚心吗？

如果你已诚实地回答了这些问题，你就能比大多数的人更了解自己。仔细地研究这些问题，每个星期复习一次。几个月后，你会对你所获得的极有价值的额外知识而感到惊讶。那时你可去找你的朋友，请教他们的意见，你便可借用他们的眼睛来了解你自己，将自己定性与归类。此种经验将令人惊讶。

你可以绝对控制你的思想，从而获得巨大的财富

你可以绝对的控制的东西仅有一样，那便是你的思想！在人所知道的一切事实中，这是最重大和最令人鼓舞的事实！它反映了人的神圣的天性。这个神圣的特权是唯一的工具，你可借此工具来控制你自己的命运。如果你不能控制自己的心智，则你必然无法控制任何东西。“你的心智是你的精神财产！”你的意志力，就是为了这项用途。

不幸的是，对那些出于故意或无知以消极暗示毒害他人心理的人，法律并无防范措施。而这些毒害，往往破坏了人们获得法律所保障的物质财产的机会。

怀着消极心理的人，会试图说服爱迪生，认为不可能制造出一种能纪录并复制人类声音的机器，他们说：“因为从来没有人生产过这种机器。”爱迪生并不相信他们。他知道，凡是心所能设想和相信的东西，人便能生产出来。这一想法使爱迪生成为一位卓越的人。

怀着消极心理的人告诉伍尔渥兹，他要开一家大商店一定会破产。他并不相信他们。他知道只要合理，如果以信心支持

着计划,他便无事不能做成。他行使了别人的消极思想不可能获得的权利,积累财富超过3亿美元。

亨利·福特在底特律街上第一次试开他的第一部简陋的汽车时,那些抱着怀疑态度的人,轻蔑地嘲笑他。那些人说这种东西永远不会实用。另外一些人说,没有人会花钱买这种新玩艺。福特则说:“我要用它绕地球飞驰一圈。”他真的做到了。必须记住,福特与大多数工人事实上唯一的不同是他控制了自己的心智,而其他的人虽有他们的心智,却不去试图控制它。

对心智的控制,是自律和习惯的结果。你不是控制你的心智,便是被心智所控制,中间的妥协是没有的。控制心智的最实用方法,是有一个明确的计划和明确的目标。研究任何会有可能成功的人的纪录,你会发现他能控制自己的心智。此外,他还用这种控制的力量朝着自己的明确目标迈进。没有这种控制,是不可能获得成功的。

55 种托词

不成功的人有一种共同的性格特征。他们知道失败的原因,并且对于自己有着他们认为的一套托词。

有些托词是聪明的,少数托词由事实证明是有道理的,但是托词不能当钱用!世界只希望知道一件事:你成功了没有?

一位性格分析家编了一份最常用的托词的单子。你在读这份单子时,请细心检讨你自己,从而判定这些托词中有多少是你自己常用的。一旦知道了自己的虚伪与无能后,你将会毫不犹豫地抛弃之,从而更加肯定自己的能力,向事业冲刺。

这 55 种托词是——

如果我没有家室之累……

如果我有足够的关系……

如果我有钱……
如果我受过良好的教育……
如果我能找到一份工作……
如果我身体健康……
如果我有充裕的时间……
如果时代好一点……
如果别人了解我……
如果我的环境不同……
如果我能再一次重生……
如果我不怕别人会说什么……
如果给我那个机会的话……
如果现在我有机会的话……
如果别人不怀恨我的话……
如果不是发生事情使我停顿的话……
如果我年纪轻一点……
如果能照我的意思去做……
如果我生在富有的人家……
如果不是所遇“非人”的话……
如果我有别人的聪明才智……
如果我敢自作主张……
如果我能把握过去的机会……
如果别人不惹我的话……
如果我不必料理家务和照顾孩子……
如果我能有点储蓄的话……
如果老板赏识我的话……
如果有人拉我一把的话……
如果我的家人谅解我……

如果我住在大城市里的话……

如果我能早一步的话……

如果我不受拘束的话……

如果我有某些人的性格……

如果我不是太胖的话……

如果别人了解我的才华……

如果我走运的话……

如果我有负责任的能力的话……

如果我不失败的话……

如果我知道诀窍……

如果大家不反对我……

如果我没有重重的顾虑……

如果我没有选错结婚的对象……

如果我不浪费的话……

如果别人不是太难合作的话……

如果我相信自己的话……

如果我的运气不坏的话……

如果我不是生来命苦的话……

如果我能获得多些安慰的话……

如果我不必太辛苦的话……

如果我不亏损的话……

如果我生活环境不同的话……

如果我没有过去那段生活的话……

如果我有自己经营的事业……

如果别人肯听我的意见……

如果……

唉,朋友,你还要说什么呢? 所有这些都只能证明你是弱

者！还不行动，更待何时？如果人有勇气正视自我，看清自我，则完全可以发现错误，并加以矫正。

制造托词来解释失败，这已是美国全国性的问题。这种习惯与人类的历史同样古老，这是成功的致命伤！为何人们不放弃他们喜爱的借口？答案是明显的。人们之所以会保护他们的托词，是因为托词是他们制造的！

制造借口是人类根深蒂固的习惯，这种习惯是难于打破的，尤其是我们要以此作为某事的借口之时。柏拉图深明此理，所以他说：

“征服自己是最人的胜利，被自己所征服是最大的耻辱和邪恶。”

另一位哲学家也有相同的看法，他说，“当我发现别人最丑陋的一面正是我自己本性的反映时，我大为惊讶。”艾乐勃·赫巴德说：“我对自己一向是个谜，为何人们用这么多的时间制造借口以掩饰他们的弱点，并且故意愚弄自己。如果用在正确的用途上，这些时间足够矫正这些弱点，那时便不需要借口了。”

在此，我要提醒读者：生命好比棋局，你的对手则是时间，如果你举棋不定，或者不能迅速行动，则到时候你在棋盘上的棋子将会被吃光。同你下棋的是一位残忍而冷漠无情的对手！

在以往你也许有一种合理的借口，不去追求你的理想，但是这一借口现在已经抛弃，因为你已经有了启开人生财富之门的万能钥匙。

这把万能钥匙是无形的，但却是强大有力的！对你而言，它是所有欲望的金杖。使用这把钥匙，不会受到处罚；但是如果你不使用它，则必须付出代价。这个代价就是失败。如果你使用这把钥匙，将会获得极大的报酬。凡是征服自己，并使生命付出所求的人，都会得到这种满足。

这种报酬是值得你全力以赴的。我的读者,你愿意从此开始吗? 相信我,相信你自己!

会成功的,你将拥有巨大的财富!

获取成功的 精神因素

〔美〕N·克莱门特·斯通 著
王小燕 编译整理

天子本书

本书作者,N·克莱门特·斯通系美国联合保险公司董事长,是全美乃至整个欧美商业界都享有盛名的大商家。克莱门特先生通过自己的奋斗,为社会做出了非凡的贡献。

本书就是克莱门特先生对社会的贡献之一。书中的种种,无一不显示出一个成功者的高贵气质。读者们可以从其中获得成功的信仰与大量的精神信息。克莱特先生根据自己的经历,循循善诱地向世人告知成功的秘密以及由之所带来的幸福生活的意义。每个人都不同程度地渴望做出一番事业来,可是现实往往与理想相去甚远,于是,悲观、失望甚至厌世的情绪就在人们的心中蔓延、滋生了。这是可悲的。一个坚强的人应以无成就为最大耻辱。针对这些,克莱特先生向你准确地说明了如何运用你的精神因素祛除你头脑中的蜘蛛网,如何使你心地通明、思想敏锐、行动灵活,从而确立起一个伟大的目标来,并通过奋斗实现它!

作者用简捷而通达的语言总结出了十七项意义非凡的成功原则,例举出了十七个经典的成功故事。通过这些故事,你会自己归纳出其原则来,因为它原本并不深奥。不,成功之道,世人皆知,我们所缺少的只是精神!

专注地阅读此书吧,你会从中获取诸多使你成功的精神因素!

这是我们生活中的 重要名词

生存

生存就其原本来讲,它是无条件的:世界与我们都已经无可怀疑、极其真实地生成了。这种存在与其说是上帝或他物所赐,不如说是我们(世界)自身所需。这是本能,这是本能的权利。但是朋友,生存又是受条件限制的。上帝不能创造世界,却能毁灭掉这个世界。生存是伟大的,我们可以不毁灭。为此我们必须好好地——生活

生活

劳动创造了人:人类先有了生产,然后才能生活。生活的先天生产性告诉我们每一个人都要去好好地劳动,创造价值。在这之中,我们获得了幸福——真实的、至高无上的、纯洁善良的“人的幸福”。为何是至高无上的?因为我们有着宇宙中绝无仅有的——生命

生命

生命生命,何谓生命?哲人告诉我们:生存是一种伟大的使命。生命是万事万物都有的,但人类的生命有着更伟大的使命。因为,我们将进入更高级的生存。是的,生是一种伟大的使命。人类从诞生的那一瞬间起,就明白了这一切;换言之,人类的诞

生直接产生于她那使命感的树立。“我们是伟大的，我是伟大的”。既然生命是为使命，这就要求我们必须要去顽强地——奋斗

奋斗

奋斗就是奋然斗争、奋力战斗的意思。人类为了实现她的永恒，就必须去奋斗。因其使命与永恒，所以她的奋斗注定要比宇宙间的其他事物之发展更为艰巨。人类的奋斗绝不仅仅是为了自己的生活。但是，本来奋斗是人类的天性，然而随着世界历史的发展愈加不易了。而在现代国家与现代社会破坏了人类系统与宇宙系统时，我们的奋斗则更具有了决定存亡的重大意义。奋斗有两种：一是恶的奋斗，一是善的奋斗。我们不要恶的奋斗，因为那更加速了世界的败亡；我们要去进行善的奋斗，那样世界将始存与永恒。什么是善的奋斗？这包括——正义

正义

通过奋斗(战斗)使正义战胜邪恶，保卫世界和平。

财富

通过奋斗消除贫困，丰富人类物质，使社会更加富足。

情感

通过奋斗，我们获得了纯洁美好的人类情感：亲情、友情、爱情以及一切的“俗世情怀”。

幸福

什么是幸福？从字面上讲，幸福就是幸运与福气的意思。当然并不完全如此：我们无须是个“法定的幸运的人”，也无须让人觉得或自己觉得有“福气”。不，生活是不这样的。生命是幸福的，而奋斗将使我们更加幸福。而一个幸福的人就是一个成功的人。因为，这是使命的完成(阶段性完成)。诚然，失败的时候我们也可能感到或也真实地获得了幸福，失败也可以是幸福

的；但是，失败的幸福怎么可能比得上成功的幸福呢？我们必须
是幸福的。而我们一旦获得了真实的幸福感，这便真实地预示
与展示了我们的——成功

成功

成功不仅仅是成名与立功，而更是生命的成熟并与社会同
功。个人的成功当然不与社会的成功（如制度的成功）、他人的
成功完全一致，但这无疑是处在一个系统中的。故从最根本来
看，个人的成功源于社会的成功。我们只有对社会做出贡献，才
能说是真正成功与幸福的。可见这其中有很重要的两点：一，要
发挥个体的主观能动力；二，要完全自觉地与社会、他人协调好
关系。二者缺一不可，否则就无法成功。

十个与成功紧密 相关的问题

- 一、您现在陷入绝望或混乱了吗？
 - 二、您经常处于某种让人不快的循环中了吗？
 - 三、您现在每天笑的次数(频率、比例)是多少？
 - 四、您是否喜欢现在的工作与生活？
 - 五、您喜欢您的国家与民族吗？您觉得社会有前途吗？
 - 六、您的家人与朋友对您的期待是什么而您自己所希望想要的又是什么？
 - 七、您有信仰(理想)与精神(思想)吗？
 - 八、您拒绝财富或讨厌金钱吗？
 - 九、您知道如何成功或致富吗？
 - 十、您的道路正确您的计划可行吗？
- 回答自己,否则离开,请做出选择。

十七项意义非凡的成功原则与 十七个经典的成功事例以及 十七条警世励志的成功格言

请注意,您从现在开始进入了非常良好的成功状态,一切都在您的掌握之中,辉煌未来指日可就。根据柏拉图“学习就是回忆”的学说,我们作为一名“成功者”,回想起自己奋斗的经历,望着这个由我们亲手建起的美好世界,生活是如此地有意义,我们的成功是伟大的,而现在——经历了万般劫难终于实现了我们心中的愿望之时,我们便可极其准确而清晰地归纳出导致我们成功的一些重要原则——一共有十七项,十七项意义非凡的成功法则。它们是:

- 一、积极的心态
- 二、确定的目标
- 三、多走些路
- 四、正确的思考
- 五、自我控制
- 六、集体心理
- 七、应用信心
- 八、令人愉快的性格
- 九、个人的首创精神
- 十、热情
- 十一、集中注意力
- 十二、协作精神

十三、总结经验教训

十四、创造性的见识

十五、预算时间和金钱

十六、保持身心健康

十七、应用普遍规律的力量！

一、积极的心态

积极向上的心态是成功者最基本的要素。

记住！你认识到你自己的积极心态的那一天，也就是你将遇到最重要的人的那一天；而这个世界最重要的人就是你！你的这种思想、这种精神、这种心理就是你的法宝，你的力量。

积极的心态必是正确的心态。正确的心态总是具有“正性”的特点，例如：忠诚、仁爱、正直、希望、乐观、勇敢、创造、慷慨、容忍、机智、亲切和高度的通情达理。具有积极心态的人，总是怀着较高的目标，并不断奋斗，以达到自己的目标。

消极的心态则具有与积极的心态相反的特点。如果说，积极是人类最大的法宝；那么，消极就是人类致命的弱点。如果不能克服这一致命的弱点，你将失去希望之所在，并失去希望之所由，悲伤、寂寞、烦躁、颓废、痛苦，世界将因此毁灭。

不！我们不要这样。我们虽有很多弱点，但我们不是弱者。积极心态的树立，将使我们很快地摆脱消极心理的阴影，成为一个快乐的强者！

——变成世界上最重要的人，那个人就是“你”。你的成功、健康、幸福与财富依靠你如何应用你的看不见的法宝。你将怎样应用它呢？这由你自己选择。

——你的心理就是你的不可见而恒定的法宝。它的一而装

饰着“积极的心态”五个字,另一面装饰着“消极的心态”五个字。积极的心态具有吸引真善美的力量,而消极的心态则完全排斥它们。正是消极的心态剥夺了一切使你的生活有价值的东西。

——不要由于没有成功就责备这个世界的不够完美与现成,这是可笑与可鄙的。你要象所有成功者那样发展自己火热的谋求成功的愿望。怎样发展?把你的心放在你所想要的东西上,使你的心远离你所不想要的东西。

——不要拒绝《圣经》、励志书籍和他人的帮助和指引,更不要拒绝自己内心的冲动。

——对于那些有积极心态的人来说,每一种逆境都含有等量或更大利益的种子。有时,那些似乎是逆境的东西,其实是上升的好机会。你愿意花费时间从事思考以便决定你怎样才能把逆境转化为等量或更大的利益吗?请这样回答说:我当然愿意!

——请接受这样一件无价的礼物——欢乐的劳动;寻求人生的最大价值;热爱人们,为人们服务。

——决不能低估消极心态的排斥力量,如不重视你未必是它的对手。它能阻止人生的幸运,不让你受益。

——你能由失望而得到好处吗?是的,失望已被我积极的心态转化为励志的失望了。某些失望正是新希望的开头呢。请对你的朋友说:嘿,我失望了,但我终于想通了!

——继续工作!重新端正自己对生活、工作与学习的态度,并且把今天的挫折转化为明天成功的动力。是的,我很不满意!为此,我要……不不,不是颓唐,而是努力!请相信,每当这时,积极的心态可以拯救你的困惑或苦难,并把那些好像不可能的事转化为现实。你要对自己热情(可以略带忧郁地)、快乐而肯定地说:“我没有失败,让我继续工作”!你有这一勇气吗?只有勇敢者才可能是强者。

——不要让自己老是觉得委屈，顾影自怜。失败者永远无知、无能与无任何意义。成功是由那些把有积极心态的人所取得的，并由那些以积极的心态努力不懈的人所保持的。

所有的故事都可以证明以上所说的道理：积极向上的心态是成功者最基本的要素。这是无条件的。

福勒是美国路易斯安那州的一个佃农家庭的黑人孩子。他们一家都苦极了。福勒 5 岁时就开始干活，9 岁上就靠赶骡子挣钱了。这并不是什么特殊的事，农民或穷人的家庭都这样。这些家庭认为他们的贫困是命运安排的而并不要求改善生活。但小福勒的母亲是个优秀的农妇，她绝不这样认为。她知道她这贫困的家庭是在一个繁华世界中，她认为这个事实一定是什么蹊跷的。于是，她说：“嗨，福勒，我们不该贫穷。我不愿意听到你们说：这是上帝的旨意。不，圣经里的每一个字都想让我们富起来。你为什么不去做一个出人头地的人呢？”这段话在福勒的心灵中刻下深深的烙印，以致改变了他的一生。

“我要致富、我要出人头地”！他的心在嘶喊！他决定把经商作为生财的一条捷径，最后选择经营肥皂。于是他就作为流动销售员叫卖肥皂达 12 年之久。后来他获悉供应他肥皂的那家公司将拍卖，售价是 150000 美元。他已存有 25000 美元。双方达成了协议：他先交 25000 美元的保证金，然后在 10 天之内付清剩下的 125000 美元。如果 10 天过了付不出，他将同时丧失那笔作为自己全部储蓄的保证金。机会来了，但风险极大。然而福勒很积极地去做了这件事并成功了。后来他是这样告诉别人的：

“我心中有数，即使当时的情况太冒险。我从客户、朋友、信贷公司和投资集团那里获得了援助。在第 10 天的前夜，我已筹集了 115000 美元，但还差 10000 美元。我怎么也没有办法了，

真要命！那时已是深夜了，我在幽暗的房间里一遍又一遍地做祷告，渴盼奇迹出现。可是我知道奇迹之说是骗人的，于是毅然走出房门，我要再找找：仔细地搜寻。夜已深了，我沿芝加哥 61 号大街走去。走过几条街后，我看见一所承包商事务所亮着灯光。我激动地走了进去。在那里，写字台旁坐着一个看起来因为经常熬夜工作而疲乏不堪的人。我一下子放松了许多。我好象有点认识他，我意识到自己必须勇敢些、再勇敢些。

“‘先生，您想赚 1000 美元吗’？我直截地进入谈话。

“这话使得这位承包商吓得向后仰去。‘是呀，亲爱的’，他答道。

“我一听见‘亲爱的’这个词，立刻就愉快了起来。‘那么，亲爱的，请给我开一张 10000 美元的支票；当我奉还这笔借款时，我将另付 1000 美元给你。’我对他诚恳地说。我接着就把其他借我款的先生们的名单及签有亲笔字的借款单给这位亲爱的承包商先生看，并详细地解释了我这次商业冒险的具体情况。承包商很感动，支持了我。这样，我就如期地付出了买肥皂公司所需的资金。有了这家公司，以后的一切都很自然的发展起来了。”

福勒先生最后向我们强调的正是：一定要树立你积极的心态。

积极的心态将使我成为强者，勇敢者，胜利者，成功者——英雄！圣者！

赐予我力量吧，我！

二、确定的目的

确定的目的同积极的心态相结合是所有可观的成就的起点。记住！你的世界是要改变的，你有能力选择你的目标。当你以积极的心态确定你的目的时，你会自然而然的倾向于应用下例 7 条成功的原则：

- 一、个人的首创精神
- 二、自制能力
- 三、创造性的见识
- 四、正确的思考
- 五、集中注意力
- 六、预算时间和金钱
- 七、热情

要做就做最好的，已经够好了请努力去做到更好！冠军是我们不懈的追求。事业成功的目的要靠后天的艰苦努力达到，但所有的人已具有这一先天的条件，因为，我们一生下来就是冠军了。想想吧：为了生下你，许多战斗已发生了，这些战斗又必须以成功告终。数以亿计的精细胞参加了巨大的战斗，然而其中只有一个赢得了胜利——就是构成你的那一个！这是为了达到一个目标而进行的大规模的赛跑：这个为精虫所争夺的目标比针尖还要小，而每个精虫也是得要被放大到几千倍才能为肉眼所见。然而，你的生命的最初决定性的战斗就是在这么微小的场合上进行的。精虫中的染色体所包含的全部物质与倾向是由你的父亲和他的祖先提供的，卵核中的染色体则来自你母亲那方。你的母亲和父亲本身代表 20 多亿年前为生存而战斗的胜利的极点。于是一个特殊的精虫——最好最健康的精虫便以

最快的速度与一个同样等待着的卵结合起来形成微小的活细胞。成功了,那就是你。

可见,人一生下来就是成功者,就是冠军。请记住:我们要象细胞一样地为生存顽强斗争。既不屈服自然,也不屈服自身。那么,我们的目的就是:冠军!

罗伯特当阅读了朱尔斯·维因动人的幻想故事《80天环游世界》时,他的想像力被激发了,心潮澎湃。“别人用80天环绕世界一周,现在我为什么不能用80美元周游世界呢?我相信任何一定的目的都能够达到,因为我有这个信心与能力。也就是说:如果从我所处的地方出发,我就能达到我想要到达的地方。”于是罗伯特就马上掏出笔来在纸上制定了详细的计划书,列出了问题表,并记下解决每个问题的三种以上的办法。当他最后决定,立刻就行动起来:

①和某大药物公司签订了一个合同,保证为它提供他所要旅行的国家的土壤样品。

②获得了一张国际司机执照和一套地图,而以保证提供关于中东道路情况的报告作为回报。

③设法找到海关文件。

④获得纽约公安部门开的关于他无犯罪记录的证明。

⑤准备了一个青年旅游协会会员的会籍。

⑥与一个货运航空公司达成协议,该公司同意他搭飞机过大西洋,只要他答允拍摄照片供公司宣传之用。

当他完成上述准备时,就在衣袋里装了80美元飞离了纽约。啊哈!周游世界。下面是他的一些经历:

①在加拿大的纽芬兰岛甘德城吃了早餐。嘿,不用付费,他给厨房的炊事员照了相。他们都很高兴。

②在爱尔兰的珊龙市花4.8美元买了四条美国纸烟。那时

在许多国家里纸烟和纸币作为交易的媒介物是同样便利的。

③从巴黎到维也纳,费用是给司机一条纸烟。

④从维也纳乘火车越过阿尔卑斯山到达瑞士,给列车员四包纸烟。

⑤乘公车到达叙利亚的首都大马士革。他给街头警察照相,从而获得了免费乘公车的优先权。

⑥他在伊拉克与特快运输公司的经理和职员讨论了运输及道路的专业问题,搭车沿途考察到了伊朗首都德黑兰。

⑦在曼谷,一家极豪华的旅社主人把他当国王一样招待。因为罗伯特提供了那个主人所需要的信息——一个特殊地区的详细情况和地图。

⑧作为“飞行浪花”号轮船的水手,他从日本到了旧金山。

就这样,罗伯特用充足的时间与丰富的旅游生活完成了他的浪漫使命:80天用80美元周游世界。

正确性、可行性、时间性是我们为自己制定的成功目标所必须具有的三大要素。

三、多走些路

你曾经诚恳地努力过——但仍然失败了吗?也许你的失败,是因为你获得成功还需要更多的东西。欧几里得的原理:“整体的东西等于所有部分的总和,而大于任何一部分。”这个原理可用来说明我们的问题。重要的是:你该把所有必要的部分加到整体上去。当你用积极的心态寻找成功时,你就会不断地努力。你会不断地寻求,以寻求更多的东西。有些人一遇到挫折,就停止寻找更多的东西,终于失望。

你碰到了一个问题？那很好！为什么？因为你解决了一个问题，就是取得了一个问题的胜利，你就增长了一些智慧。有时候，多走些路是绝对必要的。因此，你每碰到一个问题，就要用积极的心态去抓住它，解决它，从而使你成为更善良、更大度、更有办法、更成功的人。

②从事思考，以图解决问题。

③讲述与分析这个问题，并给它下定义。

④热情地对你自己说：这很好，太好啦！

⑤向你自己提出几个特殊的问题，例如：那个东西有什么益处？什么人我们看不见？等等。

⑥不断寻找这些问题的答案，直至找到了至少三种以上能起作用的答案。

⑦绝不因解决问题的路径迂回曲折而畏惧不前甚至放弃，不！不能那样。任何时候都要告诉自己要多忍耐些，要多走些路。

现在，广泛地说来，你将遇到三种问题：

A、个人问题——情绪问题、经济问题、心理问题、道德问题、健康问题。

B、家庭问题。

C、事业问题或职业问题。

由于个人问题是最直接的、最普遍的问题，我们很乐意告诉你有一个人遇到的这样的问题的情况。他曾遭遇人所能经历的几个最严重的问题。当你阅读以下这个故事时，你可以看到他是怎样把积极的心态应用到每一个难题上，直到取得了最后的胜利。

把失败转变为成功，往往只需要一个想法，紧跟以一个行动。

芝加哥北密契根大道的一个地区现称为“富丽哩”。1939年,那里的办公楼群因地区经济倒退和行业发展过剩的原因一直得不到合理的开发和利用,一座座大楼都是空荡荡的。一座楼出租了一半就算是幸运的。那时,你常可以听到这样一些论调:“登广告毫无意义,根本就没有钱。”或“我们没有必要工作”等等。然而就在这时,一位抱着积极的心态的经理进入了这个景像阴翳的地区。他有一些想法。他立即行动起来了!

这个人受雇于一家人寿保险公司来管理该公司在北密契根大道上的一座大楼。他刚开始担任这工作时,这座大楼只出租了10%。但不到一年,他就使它全部租出去了,而且还有长长的待租人名单送到他的面前。这其中有什么秘密呢?新经理把无人租用办公室这一严峻现实作为一个挑战,而不是作为一个不幸。他去做了,而且成功了,原因其实极其简单:多想些办法;多走些路。他是这样做的:

我准确地知道我需要什么。我要使我的这些房间能100%地租出去。在当时的情况下,要做到这一点是很难的。因此我必须把工作做到万无一失,必须做到下列5点:

- ①要选择称心的房客。
- ②要激发吸引力,给房客提供芝加哥市最漂亮的办公室。
- ③租金却不高于他们现在所付的房租。
- ④如果房客按为期一年的租约付给我们同样的月租,我就对他现在的租约负责。
- ⑤除此之外,我要免费为房客装饰房间。我要雇用富有创造性的建筑师和内装工,改造我们大楼的办公室,以适合每个新房客的个人爱好。

我通过推理得到:

- ①如果一个办公室在以后几年中还不能出租,我们就不能

从那个办公室得到收入。但我们不采取任何行动,情况会更糟。而我们如果做了,境况就会好得多,因为我们满足了客户的需要,他们在未来的年份中会准时如数地交付房租。

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

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

这座大楼开始时只出租了 10%,到年底便 100%地租出了。没有一个房客在他的租约满后想走。他们很高兴住上超摩登的办公室。第一年的租约期满后,我们也没有提高租金。这样,我们就赢得了房客们的信任和友情。

亲爱的朋友,这便是多走几步路对您事业的重要影响!

任何时候都要告诉自己要多忍耐些,要多走些路。

四、正确的思考

你经常在思考着什么。是的,思考什么呢?你的思想清晰吗?坦实吗?正确吗?一只昆虫可能被蛛网捉住。昆虫一旦陷入困境,它就不能解放自己。然而,每个人都可以绝对地、天生地控制一样东西,这东西就是心态。我们能够避免心理上结蛛网,也能够清除这种蛛网。当我们一旦陷入网中时,我们仍然能从中解脱,获得自由。

我们的思想蛛网之一便是：认定我们的行动只是根据推理，而实际上每种有意识的行动都不过是我们在做我们想要的事。请注意！我们不能只凭推理就采取行动。这对投资来说是尤其危险的。要在行动前与行动中不断提示自己，辩识事情进行的性质与状态。行动有多大胆，你的反思也要有多大胆。

一经反思，你便可以看到以下的这一些在你心中积存与新生的不洁的蛛网：

- ①消极的感情、情绪、激情、习惯、信条和偏见。
- ②只看到别人缺点。
- ③由于语义上的误解所造成的争论和失败。
- ④由于虚假的前提而作出的虚假结论。
- ⑤把概括一切的限制性的词或句子作为基本或重要的前提。
- ⑥“需要”迫使人作出不诚实的想法。
- ⑦不清洁的思想和习惯。
- ⑧担心应用心理的力量是渎圣的。
- ⑨其他。

这样，你就可看到蛛网有许多种——有些是细小的，有些是巨大的；有些是脆弱的，有些是结实的。然而，如果你把你自己的蛛网再列一张表，然后仔细检查每个蛛网的各条蛛丝，你就会发现它们都是由消极的心态织成的。你把它们考虑一会儿，然后你会发现由消极的心态所织成的最顽固的蛛网就是惰性蛛网。惰性会使你无所作为；如果你转向错误的方向，它就会使你不去抵抗或不思进步。你就会继续消沉，走下坡路。你敢于消除你思想上的蛛网吗？回答我！

一件事对于不知事实或缺乏实际知识的人来说，似乎是合乎逻辑的；对于一个有真知灼见并有斗争经验的人来说，则可能

完全与之相反。当你在作决定时,如不肯保持开朗的心胸与学习真理,那就是愚昧无知,自毁前途。

里·布拉克斯登是美国北卡罗利纳州怀特维尔城人。他的父亲是一位勤奋的铁匠,有 12 个孩子,他是第 10 个。

“……所以你可以说”,里·布拉克斯登先生说:“我在很小的时候就熟悉了贫穷。凭着艰辛的工作,我好不容易才读完了小学六年级。我曾经给人擦皮鞋,送货、卖报,在针织厂劳动,擦洗汽车,充当技工的助手。”当里·布拉克斯登成为了一名技工时,他结婚了,和妻子一起过着节衣缩食的生活。后来他失业了,相当凄惨。房子被人夺走了,因为他无力偿付抵押金。这似乎很绝望。但是,里·布拉克斯登是一个有能力的人。他从朋友那里借来一本书,名叫《思考致富》。他把《思考致富》读了又读,他在寻求经济上的成功。他对自己说:“似乎有一件什么事我必须去做。我必须增加些什么东西。我所必须要做的第一件事就是发扬我的积极的心态,以便能利用我的能力和机会。我必定要选择一个明确的目标,比以往更高的目标。对,重新做起,尽快开始。”他就去寻找工作,他找到了一件工作。这件工作开始时获酬不多。但是在里·布拉克斯登读了《思考致富》之后并没有很多年,他就组织了怀维特尔市第一国民银行,并成了该行的总经理。他又被选为了市长,并且开办了许多成功的企业。你看:他通过正确的思考,成功了。今天里·布拉克斯登还在过着有意义的生活。

用积极的心态,指挥你的思想,控制你的状态,掌握你的命运!

五、自我控制

“立即行动”是建功立业的秘诀之一。在此,我们可以应用“自我发动法”。“播下一个行动,你将收获一种习惯;播下一种习惯,你将收获一种性格;播下一种性格,你将收获一种命运”。伟大的心理学家与哲学家威廉·詹姆士这样说过。自我发动法实际上就是一句自我激励警句:“立即行动”! 无论何时,当“立即行动”这个警句从你的下意识心理闪现到有意识心理时,你就该立即行动。许多人都有拖延的习惯。由于这种习惯,他们可能出门误车,上班迟到,或者更重要的——失去可能更好地改变他们整个生活进程的良机。历史大量记载了拖延这一恶习对人类的严重不良影响!

请自我暗示与自我控制,这样你将恢复你的良好状态与调整你的现实处境;通过它,一个人能把可能被毁弃了的一天变成令人愉快的一天。

在自我控制的同时,用同样的内力激励自己。什么是激励? 激励就是鼓舞人们作出抉择并从事行动,即“内部催动”。本能、热情、情绪、习惯、态度、冲动、愿望或想法,能激发人行动起来。没有人是不受到激励而去做任何事的。激励的动机是很多的,其中十种最基本的是:

- ①自我保护的愿望
- ②爱的情绪
- ③恐惧的情绪
- ④性的情感
- ⑤死后生活的愿望
- ⑥谋求身心自由的愿望

⑦愤怒的情绪

⑧憎恨的情绪

⑨谋求认识与自我表现的愿望

⑩获得物质财富的愿望

这些都是需要自我激励与自我控制的。人是动物界中唯一有意识的成员,只有人才能理性地控制自己。

虽然你的情绪不一定总是能立即受理智的支配,但它能立即受行为的支配。用积极的情感代替恐惧。要做到这一点,一个有效的方法是使用自我暗示,也就是使用自我命令,说出一句能表达你想要成为什么样的人的话。这样,如果你怀有恐惧而又想成为一个勇敢的人,你就可发出自我命令:“要勇敢”!并且迅速重复这一重大言语:勇敢、勇敢、我很勇敢!紧接着于是自然地进入勇敢的行动。

勇敢的同时要注意修养。修养几乎就是自我控制的同义词。修养对人行行动中暗示与激励、保持的功能是巨大的。富兰克林所列举的13种修养之德是:

①节制。食不过饱,饮酒不醉。

②寡言。言必于人于己有益,避免空谈。

③生活有秩序。从而方便地进入状态。

④决心。决心即勇气。

⑤俭朴。用钱适当,切戒浪费。不干“用损害良心的办法赚钱、用损害健康的方法花钱”的事。

⑥勤勉。不浪费时间,该做就做。

⑦诚恳。不欺骗人,思想要严明。

⑧公正。永不忘记自己的责任与义务。

⑨适度。避免极端与不及。

⑩清洁。让自己与环境同步美化起来。

⑪镇静。勿因任何事而惊慌失措。

⑫贞节。为了自己与伴侣的健康和孩子的幸福,控制自己的性欲,房事宜节。

⑬谦虚。仿效耶稣和苏格拉底,越伟大越谦虚。

查理·华德出身贫寒。17岁时他于高中毕业后就离开了家,加入了流动工人大军中。

他的同伴都是些倔强的人。他赌博,同所谓“边缘人物”混在一起。军事冒险者、逃亡者、走私犯、盗窃犯等等都成了他的朋友。他参加了墨西哥的武力组织。他时常在赌博中赢得大量的钱,然后又输得精光。最后,他因走私毒品而被捕,判了刑。查理·华德进入莱文沃斯监狱时是34岁。他声言任何监狱都无法牢牢地关住他。他寻找机会越狱。但于此同时又发生了一个转变。在他心中,突然有东西嘱咐他:要停止敌对行为,变成这所监狱中最好的囚犯和最好的人。从那一瞬间起,他整个的生命浪潮都流向他最有意义的方向。他决心要掌握与改变自己的命运。于是他不再好斗,不再憎恨警察与法官。他决心绝对避免再犯罪。他环视四周,寻找各种方法,以使他在狱中尽可能过得愉快些。他向自己提出了很多问题,并在书中找到这些问题的答案。他的行为由于态度的转变而有所不同,因而博取了狱吏的好感。一天,一个刑事书记告诉他,他可以减刑,并试着干点什么。不久,查理申请在狱中工作。他的举止态度和言谈语调都给副监狱长留下深刻的印象。他得到了工作。

查理·华德积极的去学习与工作,他成了监狱电力厂的主管,领导着150个人。他不断鼓励这些囚犯们把自己的境遇改进到最佳的地步。查理·华德获释出狱后,就来到了圣保罗市。他凭自己的能力在两个月之内找到了一个做工头的工作。一年后,他成了一家公司的主管人。最后,查理当上了总经理。在查

理的管理之下,他的公司每年销售额由不足 300 万美元上升到 5000 万美元以上,成为同类公司中最大的公司。

请准确而精密地把握住你现在的状态! 控制它,象世界控制你一样!

六、集体心理

作为一个社会动物我们是无法不去爱别人的。记住! 你是集体中的一员。你是家庭、公司、学校、机构的一员——当然,是最重要的一员!

当你完全融入这个世界时,将直接获得相关的信息、关系与成功。**集体的感觉**会使你化险为夷,逼近你成功的目标。

机长艾德华·锐堪巴克是美国最成功、最受尊敬的人物之一。

人们挚爱地称呼他为艾迪,因为他是忠诚、正直、欢乐地勤奋工作和通情达理的象征。

那些见过他本人、听过他的演说或读过他的书《七人得救》的人,竟认为他是代表他们自己的象征。

有一次,艾迪的飞机坠落到太平洋了。第一周人们没有发现飞机残骸或人的痕迹。第二周也没有。但是到了第 21 天,机长艾迪等人得救的消息震惊了世界。你且想像一下机长艾迪和他的机组人员,困在太平洋上的三个木筏上,除去大海和天空,什么也看不见。你想像一下,这些人当他们的飞机坠海时所受到的震动之苦,这些人遭受的烈日酷热之苦和饥渴之苦……既然你已经想像了这种图景,就让我们直接听听机长艾迪在他的书中所说的话吧:

“正如同我所讲过的那样,我始终未曾失去我们会得救的信心,但是别的人却似乎并不能完全同我一起分享这种心态。我的几位伙伴清楚地开始想到身后的事情,并依据他们自己的生活方式来考虑身后的问题。真的,我在一切时候都没有怀疑过会被拯救。我力图把我自己的哲学分赠给这些伙伴,希望我的哲学能激励他们坚持下去。这是根据这样简单的经验:在严酷的环境中,我受苦愈久,我就愈加确信我会得到援救。这是年岁较大的人所获得的一部分智慧。”

在激励自己和别人时,希望是神奇的成份。朋友,请在人群中等待!

七、应用信心

有了积极的心态和控制自我的能力,便有了战胜一切困难取得成功的信心。什么叫信心?信心就是因为自己有了信仰从而被这个世界所信任的心理。有了信心,我们虽然并没有否定世界的可疑,但无疑这使我们的行动更具有可能性,从而减少了事情的难度,一下子就能切中要害,找到目标。

一个丧失了信心的人,连自己的成功也会怀疑,从而丧失了所有的生活意义。这种人是最不可取的,古往今来成大事者都是信心充足的人。

“信心使我们成功!”此话虽浅,但却是意义重大的。

乔治·康贝尔诞生时,双目失明。“他患的是双眼先天性白内障。”医生说。乔治的父亲望着医生,不相信他的话。“难道你就束手无策了吗?手术也无济于事了吗?”医生摇摇头,“直到现在,我们还没有听说过治疗这种病的方法。”乔治不能看见东西,

但是他的双亲的爱和信心,使他的生活过得很丰富。作为一个小孩,他还不知道失去的东西。

于是,在乔治6岁时,发生了他所不能理解的一件事。一天下午,他正在同另一个孩子玩耍。那个孩子忘了乔治是瞎子,抛一个球给他:“当心!球要击中你了!”这个球确是击中了康贝尔——此后在他的一生中再没有发生过那样的事了。乔治虽没有受伤,但觉得极为迷惘不解。后来他问母亲:“比尔怎么在我之前先知道我将要发生的事?”他的母亲叹了一口气,因为她所害怕的事终于发生了,现在她有必要第一次告诉她的儿子“你是瞎子。”

“乔治,坐下。”她温柔地说道,同时伸过手去抓住他的一只手,“我不可能向你解释清楚,你也不可能理解得清楚,但是让我努力用这种方式来解释这件事。”她同情地把他的—只小手握在手中,开始计算手指头。

“1-2-3-4-5。这些手指头代表着人的五种感觉。”她讲道,同时用她的大拇指和食指顺次捏着孩子的每个手指。“这个手指表示听觉;这个手指表示触觉;这个手指表示嗅觉;这个手指表示味觉。”然后她犹豫了一下,又继续说:“这个手指表示视觉。这五种感觉中的每一种都能把信息传送到你的大脑。”她把那表示视觉的手指弯起来,按住,使它处在乔治的手心里。“乔治,你和别的孩子不同,”她说,因为你仅仅用了四种感觉,但是,你并没有用你的视觉。现在我要给你一样东西。你站起来。”她温和地说。

乔治站起来了。他的母亲拾起他的球。“现在,伸出你的手,就像你将抓住这个球。”她说。乔治伸出了他的一双手,一会儿,手接触到了球,他就把手指合拢,抓住了球。

“好,好。”他母亲说,“我要你决不忘记你刚才所做

治,你能用四个而不用五个手指抓住球。如果你由那里入门,并不断努力,你也能用四种感觉代替五种感觉抓住丰富而幸福的生活。”乔治的母亲用了一个生动的比喻,而她用简单的数字来说明问题确是使两个人的思想交流得最快、最有效的方法之一。

乔治绝不会忘记“用四个手指代替五个手指”的信条。这对他说来意味着希望。每当他由于生理的障碍而感到沮丧的时候,他就用这个信条作为自己的座右铭,激励自己。这成了他自我暗示的一种形式,在需要的时候,它会从下意识心理闪现到有意识心理。

他发觉母亲是对的。如果他能应用他所有的四种感觉,他确是能抓住完美的生活。

但是乔治的故事并未到此结束。在这个孩子读高中低年级期间,他病了,进了医院。当乔治逐渐康复的时候,他父亲给他带来一个喜讯:科学已经发明了先天性白内障的疗法。当然,这种疗法有失败的可能,但成功的可能性大大超过了失败的可能性。

乔治渴望能看见,他愿为获得视觉而冒失败的危险。

在以后的六个月期间,医师给乔治作了四次精心的外科手术。每只眼睛各做了两次手术。乔治的眼睛蒙着绷带,他在阴暗的病房里躺了好些日子。

终于,揭开绷带的日子到来了。医生慢慢地、小心地解去缠绕乔治头部和盖住乔治眼睛的纱布。他躺在那儿思潮澎湃!过了好一会,他听到医师在他的床边走动,什么东西放到了他的眼睛上。“现在你能看得见东西吗?”医师问道。乔治从枕头上稍稍抬起头,觉得眼前模糊地出现了一个有色彩的形象。“乔治!”一个声音说。他熟悉这种声音。这是他母亲的声音。乔治·康贝尔在他18年的生命中第一看见了母亲。她有着疲倦的眼睛、

62岁的起了皱纹的脸，多瘤结的手。但是，在乔治看来，她是最美丽的。

对他说来，她是一个安琪儿。乔治所看到的是多年的辛劳和忍耐，多年的教导和计划，多年为了要使他的眼睛明亮而表现的挚爱和母性。直到今日，他还珍惜他第一次所见到的景像：见到他母亲的情景。他从这第一次的视觉经历中就学会了珍惜他的视觉。他说：“我们没有一个人理解到视力的奇迹，如果没有视力我们的生活会多么困难。”

信心使我们成功！

八、令人愉快的性格

个性、能力、才能在这个环境中能使你愉快和成功，在另一个环境中就可能产生相反的结果。你有一种倾向：喜欢做好你所想要做的事。当你做不称心的工作或从事自己不擅长、内心上很讨厌的工作时，你就像“圆凿方枘”。但在这种令你不愉快的情境中，你仍能改变你的地位，把自己置于愉快的环境中。

或许改变你的个性和才能是不太可能的。那么，你可把你的环境作一些调整，使之符合你的个性、能力、才能，使你愉快起来。当你做这件事时，你便是在把圆榫眼改方，也就是改变环境，使其适合你的需要，这样就可帮助你把消极的态度改变为积极的态度，解决问题。

如果你能保持和发扬积极向上的愿望，你就能够改变你的旧的倾向和习惯，建立新的倾向和习惯。如果你能受到充分的激励，你便是把方榫头改圆，也就是改变你自己。但是，你先要准备好面对着心理上或精神的冲突，然后你才能成功地改变旧

的倾向和习惯。如果你愿意付出代价,你就能胜利。

在进行这种内心斗争的期间,为了保证成功,你要热诚地努力保持你的身体、心理和道德上的健康。

阿赛姆具有积极的心态。阿赛姆热爱他的工作。他在工作中找到了满意之处。

阿赛姆是谁?他做什么工作?阿赛姆是夏威夷王族的后裔。他是一个大公司设在夏威夷的办事处的销售经理。阿赛姆热爱自己的工作,因为他对他的工作既了解又掌握了熟练的技能。这样,他做起工作来就得心应手一些。当然,阿赛姆还是会遇到工作上的困难的。一个人如果对销售工作不研究、不思考和无计划,没有准备去随时克服困难并保持积极的心态,遇到这样的困难,就可能感到不安。所以阿赛姆经常阅读励志、自助的书籍。阿赛姆过去通过阅读这样的书籍学到了三个很重要的原则:

①使用自我激励警句,以控制自己的心态。

②确立目标比没有目标更使你易于认识那些会帮助你达到这个目标的事物。如果你具有积极的心态,你把你的目标定得愈高,你的成就也将愈大。

③在任何事情上要想取得成功,都有必要了解那些事情的发展规律,并了解如何应用这种规律,还有必要定期从事建设性的思考、研究、学习和计划。

阿赛姆相信这些原则,并用行动亲自实践这些原则。他研究他的公司的销售手册,并且实习他在实际销售中所学到的东西。他确定了他的高目标,力争达到。每天早晨他都对自己说:“我觉得健康!我觉得愉快!我觉得大有作为!”他的确是健康、愉快和大有作为的,而他的销售结果也的确很可观。

当阿赛姆确信他对销售工作很熟练的时候,他就把一群售

货员召集到自己的身边,把他所学到的经验教给他们,并用他的公司的训练手册中所提出的最新、最好的销售方法训练他们。他让他们树立高销售目标,并用积极的心态去达到这个目标。

每天早晨阿赛姆小组都聚会一次,热情地同声背诵:“我觉得健康!我觉得愉快!我觉得大有作为!”然后他们一起笑,互相拍拍背,祝贺一天的好运气,然后各人干自己的活,去完成他们当天的销售定额。他们每人都定了一个目标,目标之高使得美洲年龄较大和经验较丰富的销售员及销售经理感到吃惊。每逢周末,每个销售员都递交一份销售报告,这使得阿赛姆的机构的总经理和销售经理都乐得合不拢嘴。阿赛姆和他所领导的销售员真的很愉快,真的对他们的工作很满意吗?你可以相信这一点,其主要的理由在于:

他们已经对自己的工作非常熟练,他们了解和掌握了自己工作的规律和技术,以及如何应用这些规律,所以他们做每件事都能得心应手。

②他们定期确定目标,而且相信能达到目标。他们知道,只要用积极的心态去干,他们就能达到预期的目的。

③他们能应用自我激励警句,以便持续地保持积极的心态。

④他们能享受随着圆满完成工作而俱来的快乐。

我觉得健康!我觉得愉快!我觉得大有作为!

九、个人的首创精神

要牢记以下四件重要的事项:

①写下你的目标。当你书写时,你的思维活动会自然地使目标在你的记忆产生一种不可磨灭的印象。

②给你自己确定时限,安排达到目标的时间。这一点的重要性在于激励你不断地向目标迈进。

③把你的目标订得高一些。须知达到目标的难易程度与你付出的努力之间有着直接的关系。一般说来,你把你的主要目标订得愈高,你为达到这个目标的努力也就要愈集中。

④胸怀壮志。树立人生更高的目标,不断地向自己提出更高的要求。因为很明显的事实是,更高的目标将激励人们奋起战斗。

此外,你若能给你的目标规划制订出详细的蓝图,那就更好了。

瓦尔特·克拉克在儿童时代,想当医生,但是当他长大后,他又想当工程师。于是他就去学习工程学。

然而,在哥伦比亚大学,他发现探索人类心理的功能十分有趣和引人入胜,他就放弃工程学,改攻心理学。最后,他得到了硕士学位。瓦尔特·克拉克就到玛西百货公司以及其他几个著名的公司担任人事职员。那时,著名的心理测验发展了特殊的信息,人们用这种测验方法为公司提供申请就业者的信息:申请者的智商、资质和个性。但是有些重要的东西丢失了。瓦尔特就努力寻找这种失掉了的因素。他想:“工程师能选择适当的部件,并把它安装到适当的位置上,以使机器能有效地发挥功能。我要给人们做的事也是这样的:选择恰当的人担任恰当的工作。”瓦尔特像许多人事职员一样,发现人们在工作上是常会失败的,即使心理测验表明他们有最佳的智慧、资质和个性,足以在这件工作上取得成就。“为什么那时我们有这么多的缺勤者、人事变动和失败呢?”

现在,对于这个问题的答案是十分简单和明了的,而别的心理学家却没有发现这个答案,这倒是令人惊讶不已的事。因为

你明白一个人不是一个机械体。人具有心理,他的成功或失败都是由于他的心理受到了或未受到激励。因此,瓦尔特努力发展一种分析技术,它能:

①指出在令人愉快的或痛苦的环境中,个人行为的倾向;

②说明环境的种类:能在有利的形势下吸引人的环境,或能在不利的形势下排斥人的环境;

③在本质上指出“自然而然”地来自个人的事物。

使用这种技术,就能成功地分析一定的工作需要什么样的一定的条件。

瓦尔特工作勤奋,不断探索,因此能够发现和准确地认识到他所正在寻找的东西。他发展了他称之为活动矢量分析的技术,它的较著名的术语是AVA;它的基础是语义学,特别是个人对词形的反应。瓦尔特根据就业申请者所给的答案,设计了一种图表。他还求得了一个公式,用以设计类似的图表,使之能适用于任何特殊的工作。当他发现申请者的图表符合某种工作的图表时,他便找到了人员与工作的完满的结合。为什么?因为这时申请者就会获得自然属于他的工作。一个人能做他所喜欢做的工作——这是很惬意的。按照瓦尔特的设想,活动矢量分析唯一的目的是帮助商业管理:

①选择人员;

②发展管理;

③削减缺勤造成的高额费用;

④加速人员的周转。

瓦尔特达到了既定的主要目的。斯通多年来也在不断地探索一种科学的劳动工具,以帮助他的代理人成功地解决他们的个人、家庭、社会、业务等方面的问题。他在寻找一种简单、正确和可用的公式,以便把这种公式作用于特定环境中特殊的个人,

从而消灭臆测，并节省时间。

这样，瓦尔特依靠他的首创精神，为社会与自身创造了巨大的精神与物质财富。

首创精神是你用来进行竞争、取得先胜的强有力武器！

十、热情

“成功学训练班”的教师与学生经常有这样的对话：

教师：你想使自己具有热情吗？

学生：是的。

教师：那么就请你学习这句自我激励警句：“要热情，就要行动热情。”请重复说出这句话。

学生：要热情，就要行动热情。

教师：对的！在这个肯定句中，哪是关键词？

学生：行动。

教师：说得很对，现在我们来解释这句话，这样，你就可以学会这个原则，如果你要做出生病的样子，你该怎么做？

学生：在行动上病了。

教师：你说得好。如果你想变得忧郁，你怎样做呢？

学生：在行动上很忧郁。

教师：说得也很对。如果你想变得热情，你该怎样做呢？

学生：要变得热情，就要在行动上很热情。

我们接着就要指出：你要把这句自我激励警句同任何值得推行的德行或个人的目的联系起来。这样，我们可以用“公正”作一个例子，在一张卡片上可以写：“要公正，就要在行动上公正。”

然后教师可以这样讲下去：

教师：记住：当你接受了别的什么人的观念时，它就成了你的观念，为你所用。现在我要用热情的语调谈话，也要你热情地行动。为了能热情地谈话，可照下面的七点意见去做：

①大声地讲话！如果你的情绪已经紊乱不堪，如果当你站在听众前面怕得发抖，你就特别要大声地讲话。

②迅速地讲话！当你迅速讲话时，你的心理便能更快地发挥功能！如果你能集中力量快速阅读，那么，在你只用于读一本书的时间内，你就能读两本书，并且获得更透彻的理解。

③强调！要强调重要的词，即强调那些对你或你的听众是重要的词，例如，“你”这样的词。

④暂停！在书面文字中需要用顿号、逗号、句号或其他标点符号的地方，你在迅速讲话时，就要在这些地方作出适当的停顿。这样，你就可以获得戏剧性的静默效果。这样，听众就能赶上你所表达的思想。在你想要强调的词后面停顿一下，就能起到强调的作用。

⑤使你的声音带着微笑。这样，你大声而迅速地说话时，就能避免发音粗哑。你如面带笑容，眼含微笑，就能使你的话音包含着微笑。

⑥改变声调！如果你讲话的时间较长，这一点就很重要。记住：你能改变音高和音量。你能大声讲话，如果你愿意的话，你还能间歇地改变成谈话的语调和较低的音量。

⑦当你镇定自若以后，你就能用热情的、合谐的语调讲话了。

热情，火热的真挚情感，它确实可以铸就一个个坚强而有能力的人出来。拿破仑·希尔先生是这样叙述他母亲的热情是如何改变他一生或说开始了他一生的光辉起点的：

当我是一个小孩时,我被认为是一个应该下地狱的人。无论何时出了什么事,诸如母牛从牧场上放跑了,或者堤坝破裂了,或者一棵树被神秘地吹倒了,人人都会怀疑;这是小拿破仑·希尔干的。

而且,所有的怀疑竟然都还有什么证明哩!我母亲死了。我父亲和弟兄们都认为我是恶劣的,所以我便真正是颇为恶劣的了。如果人们竟是这样看待我,我也不致使他们失望的。

有一天,我的父亲宣布:他即将再婚。我们大家都担心:我们的新“母亲”是哪一种人。我本人断然认为即将来到我们家的新母亲是不会给我一点同情心的。这位陌生的妇女进入我们家的那一天,我父亲站在她的后面,让她自行对付这个场面。她走遍每一个房间,很高兴地问候我们每一个人——就是说直到她走到我面前为止。我直立着,双臂交叉着叠在胸前,凝视着她,我的眼中没有丝毫欢迎的表露。

我的父亲说:“这就是拿破仑,是希尔兄弟中最坏的一个。”

我绝不会忘记我的继母是怎样对待他这句话的。她把她的双手放在我的两肩上,两眼中闪耀着光辉,直盯着我的眼,这使我意识到我将永远有一个亲爱的人。她说:“这是最坏的孩子吗?完全不是。他恰好是这些孩子中最伶俐的一个,而我们所要做的一切,无非是把他所具有的伶俐品质发挥出来。”

我的继母总是鼓励我依靠自身的力量,制订大胆的计划,坚毅地前进。后来证明这种计划就是我的事业的支柱。我决不会忘怀她教导我“当你去激励别人的时候,你要使他们有自信心”。

我的继母造就了我。因为她的深厚的爱和不可动摇的信心激励着我努力成为她相信我能成为的那种孩子。

热情,火热的真挚情感!它的确可以铸就一个个坚强而有

能力的人出来。

十一、集中注意力

请注意！从现在开始，你已经进入了成功期（创造期）！同时请注意，从现在开始，你将遇到更多的困难，你也已经进入了危险期！请慎之又慎，集中注意力！看准了，大胆地投资！

集中注意力是一个意志问题，同时也是个心理问题。

人们能够成功地找到利用传心术和洞察力的方式和方法吗？我们对这个问题的回答如下：不久以前，人们还藐视下列的一些想法，在那时他们是不能相信这些想法的，在今天却认为是理所当然的了：

- ①物质可被转变成能量，能量可被转变成物质；
- ②原子的分裂；
- ③人造卫星；
- ④喷气动力；
- ⑤日用必需品，例如电视。

电子计算机的情况又怎样呢？它的设计是根据人的计算机——人的大脑和神经系统。每一种计算机都是由具有积极的心态的人们所构思和完成的。我们的结论是：

人的心理所能构思和相信的东西，人就能用积极的心态去完成它。

但是没有一种机器或人的发明能像你所拥有的奇妙的人的计算机——你的大脑和你的神经系统——那样具有电子活动的能力。

人不仅具有肉体，人还具有心理。心理由两部分组成：意识心理和下意识心理。

这里我们已经特别强调了下意识心理的概念——它的已知和未知的能力和力量。那么有意识心理又怎样呢？那是同样的重要。

集中注意力,将使你(已使你)完全进入状态之中去。

在美国西北部蒙大拿州西部边境比特鲁特山边的达比镇,人们好多年都习惯于仰望那座晶山。晶山之所以获得这个名称是因为它被侵蚀业已暴露出一条凸出的狭窄部分,这部分是微微发光的晶体,看上去有点像岩盐。早在 1937 年这儿就修建了一条直接越过这块露面岩层的小径。但是此后一直到 1951 年,并没有一个人耐烦地弯下身子去捡起一块发亮的矿物质,好好地把它观察一下。

就在 1951 年,两个达比人康赖先生和汤普生先生看见一种矿石的集合物陈列于这个小镇,感到十分激动。他们看到矿物展品中的绿玉标本上,附有一张卡片,说明绿玉可用于原子能探索,便立刻在晶山上立柱,表示所有权。汤普生把矿石的样品送到斯波堪城的矿务局,并要它派一名检验员来察看一种“储量巨大”的矿物。1951 年的下半年,该矿务局就派了一部推土机上山采取矿石样品并进行成份分析,认定这里确是极有价值的世界上最大的铍的储藏地之一。今天一些沉重的运土卡车陆续奋力登山,又载着极为沉重的矿石慢慢地闯出一条下山的回路;而在山脚下等待他们的实际是手中拿着支票的美国钢铁公司和美国政府的代表。他们每人都急于购买这些矿石。这一切都仅仅是由于一天两个青年人不仅用他们的生理眼睛去观察,而且不怕麻烦,还用他们的心理眼睛去思考。

请注意,机遇与成功已经逼近了,幸福就在你的身边。只要你去用心发现。

集中注意力,将使你完全进入状态之中去!

十二、协作精神

在应用了集体心理的同时,我们要反复强调协作精神。

如果你能为了他人的利益而站起来呼吁;如果失败能够激励你去争取成功——如果你有勇气面对着危险……如果你忠诚地工作,又能充分利用你的机会;如果你不挥霍浪费你的财产,以便你在世界上能自谋生活,还能慷慨地帮助那些处在贫困中的人们,并对有价值的事业提供经济上的帮助;如果你每天做一件好事,而不期望获得报答……如果你对所有的人都友好,对于每个活着的男人、女人和小孩,不管种族、肤色或信仰,都是兄弟……如果你对所有的人,特别是对弱者、无助者和不幸者都很有礼貌……如果你愉快地工作,如果你决不偷懒或逃避困难……如果你忠诚对待所有应该受到忠诚对待的人,忠于你的家庭成员、你的工作和祖国……如果你尽最大努力履行你对国家的义务;如果你总是帮助别人;如果你能保持身体健康,头脑清醒,品德端正……如果你的生活达到了这些标准,你就站在了或功之路的起点上,你已得到了打开财富城堡的钥匙。现在,准备好夺取成功吧!

拉汶和他的妻子爱丽丝是一对理想的经营管理者。他们极为协调地共同工作。他们自己制造出一种化妆品,同时还担当其他几个公司的推销员。由于他们缺乏营业资本,所以他们不得不亲自操劳。

当他们的事业发展起来时,爱丽丝成了优秀的管理和购销专家。当他们的事业兴旺起来时,他们以颇为通情达理的方式——就是那种建功立业的方式,十分敏捷地接受了律师的服务。

他们也从一位会计和税务专家的服务中取得了教益

致富之路就是重复地生产(或出售)一种产品(最好是一种低价的必需品)或提供一种服务,他们正是这样做的。

他们把节省下来的每一元钱都再投资到商业中去。“需要”激励着他们研究、思考和计划;使得一元钱能发挥许多元钱的作用;从每一个工作小时中取得最大的效果;杜绝浪费。

当拉汶雄心勃勃地寻求不断打破过去的销售记录的业绩时,他们的销售额便逐月上升了。他在这种行业中成了专家。

对许多人说来,拉汶是一位著名的学会了多走些路的人,他在两年事例中用多走些路的办法完全改善了他事业的进程。

一个事例是:拉汶的银行家给他介绍了三位银行的主顾,他们三人向另一家化妆品公司作了投资。他们需要向一位懂行的人请教。拉汶就抓住时机,帮助他们。

另一事例是:他给洛杉矶一个杂货店的一位顾客帮了一次大忙,后来,这位顾客为了表示对他的谢意,就为他传递了一个极为机密的商业信息:“生产一种上等美发膏 VO—5 的一家公司可能要卖掉。”

拉汶十分激动。因为这个已有 15 年历史、生产上等产品的公司,现在却要卖掉。这对他扩大自己的事业是一个绝好的机会。

拉汶立即行动起来。事实上,就在那天晚上,他就同那个公司的业主商谈好了。通常在这种交易中,买方和卖方互相并不认识,因而需要好几周,有时需要好几个月的时间进行磋商——然后才能取得意见上的完全一致。当然,无论是卖方还是买方的令人愉快的良好性格和通情达理的态度,往往都能消除不必要的拖延。由于拉汶的令人愉快的良好性格和通情达理的态度,该公司的业主就在那天夜里,同意以 40 万美元把公司卖给

拉汶。

当时,拉汶的商业经营得的确很兴旺,但他把他所能够节约的每一美元都再投资到商业中去了。他从哪里去筹措 40 万美元呢?

那天夜里,他认识到他已经有了打开真正财富之门的所有其它暗码,只除去一个暗码——资金。

第二天早上,当他醒来时,他有了一闪而来的灵感。他按照自我发动警句“立即行动”而再度行动起来,通过长途电话找到他的银行家曾经给他介绍的三位顾客中的一位。他曾经帮助过他们,也许他们能给他提供一些正确的建议和帮助。事实上,他们做到了这一点。

那三个人都富有投资的经验,他们成功的投资公式是:

- ①巩固自己所有的业务;
- ②把自己的全部努力集中于一个有限公司;
- ③这个公司要在五年期间,按四分之一分期付款清偿贷款;
- ④按贷款的现行利率付息;
- ⑤把公司 25% 的股票作为鼓励投资的奖金。

拉汶接受了他们按这个方式给予的 40 万美元的投资。

不久,拉汶的 VO—5 美发膏就流行于美国各地和许多国家了。

这就是协作精神给成功者带来的决定性力量!

一个能与敌人协作(并非要挟)的人,是战无不胜的。因为,他利用了一切可利用的因素,而不管那是些什么东西。

十三、总结经验教训

回视自己走过的路总结经验教训时,你可以把那些所有的暗示都明晰起来,从而准确地把握住现在,去占有未来。

毕尔在 19 岁时开办了一个经营兽皮和皮革的商店,不久他破产了。但挫折似乎并没有压倒这个年轻人,反而更加激励了他。不久他开始寻找取得成功的新方法。

毕尔亟欲致富,他认为他能在励志的书籍中找到获得财富的方法,于是就到图书馆里寻找有关的图书。在那儿他发现了一本叫做《思考致富》的书,不禁欣喜若狂。他将它借到手,读了一遍又一遍。但读了三遍后,他还不能准确地理解世界大财团们是如何获得财富的。

毕尔曾告诉我们:

“当我第四遍阅读《思考致富》的时候,一天我到辛得立一条商业大街上悠闲地漫步。事情就在这时候发生了,它是突然发生的。我伫立在一个肉类市场的橱窗的前面,向上仰望。就在那一瞬间,我得到了一个灵感突现的励志方法。”他笑起来继续说:

“我大声宣称:‘那就是它!我已得到了它!’我的感情爆发了,连我自己都感到大为吃惊。从我身边经过的一位妇女也停下来吃惊地看着我。我怀着新发现,匆匆忙忙地赶回家。”

在此,他对希尔严肃地说:“你看,我正在读第四章《自我暗示》,这一章的副标题是‘影响下意识心理的方法’。现在我还记得:当我还是个孩子的时候,我的父亲曾经高声朗读过爱米尔·柯艾的小册子《自我掌握——运用自觉的自动暗示》。正是你在你的书中指出:如果爱米尔·柯艾成功地帮助个人动用自觉的自

动暗示克服了疾病,恢复了健康,那么,一个人也就能动用自动暗示获得财富或其他任何东西。我的伟大的发现就是‘动用自动暗示致富’。对我说来,这是一个新的概念。”

接着,毕尔讲述了他对这个新概念的理解。“你知道:自觉的自动暗示是控制性的机构,个人可以通过它自愿地把他的下意识心理灌注到创造性的思想中,或者由于疏忽而允许破坏性的思想找到了道路,进入他心理中富裕的花园。当你每天有感情地和全神贯注地高声朗读两遍从帮助你致富的书中抄下来的语句时,你就能使得你所向往的目的同你的下意识心理直接相通了。重复这个过程,你还会自觉自愿地形成思想习惯。这对你努力把愿望转变为现实是有好处的。在应用自动暗示的原则时,要把心力集中于某种既定的愿望上,直到那种愿望成为热烈的愿望。那次我从街上气喘吁吁地跑回家时,我立刻坐到饭厅桌旁写道:‘我确定的主要目标是到1960年成为百万富翁。’”他仍注视着希尔说,“你说一个人应当把他所想要获得的金钱的数量规定得十分明确,并定下日期。我照办了。”

现在和我们在一起谈话的人不是年轻的毕尔。他虽然在19岁时失败了,但是现在他却成了著名的可尊敬的威廉·维·麦克考尔,是澳大利亚最年轻的国会议员,著名的辛得立城可口可乐子公司董事会前董事长,以及一家为22个家族所拥有的著名公司的董事,已成了百万富翁。他成功的诀窍无非是学会了自我暗示法,并用以探索他的下意识心理力量。而这些所谓的“自我暗示法”与“用以探索下意识心理力量”的东西原不过是人在总结经验时得到的反思与反叛之力。

请严肃而多方面地审视过去,定义自身!

十四、创造性的见识

现在让我们向前更进一步,进入未知的领域:心理现象的动人领域,例如:

1. 超感觉的知觉——能知道或反映一个外部事件或影响,而不为感觉的方法所理解。这包括四项:

- ①传心术——思想转移。
- ②洞察力——能辨认尚未感觉到的事物的力量。
- ③预 见——能见到未来。
- ④返 见——能见到过去。

2. 思想对事物的作用力——心理对事物的作用。

现在,让我们面对现实,以普通常识探索未知。首先让我们谈谈关于过去的事。

胡德生的名著《心理现象规律》在 1893 年出版时,成了畅销书。这本书包含了许多由心理实验报告所提出的动人的故事,打动了成千上万的读者。从那时起,公众对心理现象的兴趣便突飞猛进了。但是许多人由于未作好适当的准备,便害了自己。这是由于这些人懂得了一点他们内心所产生的心理力量,从而对它发生了敬畏和奇妙的兴趣。有些人的倾向是值得注意的,他们未受过适当的教育,他们的思想没有成熟,不能调整自己的感情,因而对这种具有魅力的学习并不觉得神魂颠倒。我们很易于理解为什么许多宗教领袖、科学家以及对人民福利负责的人觉得研究心理现象乃是一种极为讨厌的事。他们认为:

①研究心理现象使人的思想变得狂暴,不能公正地对待人民。

②研究心理现象似乎不能使人区别事实和虚构。

③心理现象是由业余爱好者和杂耍演员所作的催眠术,以及由骗子、宣传工具和滥用公文心理的庸医所作的诡计和欺诈。

④研究心理现象会把宗教的基本原则扭转导致罪恶的方向。

对他们说来,同心理现象联结在一起的任何事情都变得很讨厌了。因此,这是禁忌。但是,所谓“禁忌”是不存在的。请抛弃所有的禁忌,这样你的心理、精神与思想才能自由地发展,去进行创造性的劳动,获得财富。

重型运土机的制造者纳陶那用鼓舞人心的谈话激励着数以千计的人。在这些谈话中,他总是崇敬地提到“我的前辈”,以及他从这些“前辈”那儿得到的鼓励和帮助。纳陶那只受过很少的正式教育,但是他在工程上作出了伟大而惊人的功业。

纳陶那在当内华达州胡佛大坝的转包人时,财运不济。因为他遇到了几处意外的岩层,钻穿这些岩层的费用超过了他所预算的费用,所以他企图在这笔交易中所实现的目标行将破灭。

但是纳陶那并不深思他的损失,却转向祈祷,因为他还有健康的身体、强健的双手和能思考的大脑,还有更多的东西。“在我最痛苦的时候,”纳陶那说,“我发现了我的最大的资产和一位沉默的长辈——奇妙的念头和前人的知识。自此,我所拥有的一切和我所做的一切有价值的事,都归功于他们。”

希尔和纳陶那往来达 18 个月之久,因此,希尔有机会密切地观察他。这时纳陶那已成为一位著名的鼓舞人心的演说家。他用大部分时间,乘着他自己的飞机,遍游全国各地,进行演说。一天夜里,他和希尔在北卡罗利纳州作了一次演说,在他们飞回家的途中,发生了一件有趣的事。当飞机起飞后不久,希尔看见纳陶那从衣袋里拿出一个小笔记本,在上而写了几行字。飞机降落后,希尔问他是否记得他曾经在本子里写过字。

“啊，不记得！”纳陶那叫道。他立即从衣袋里掏出那个小本子，看看它。“就在这里！几个月来我一直来找这个本子！这儿有一个问题的答案，这个问题使我们难以完成正在研究的方案！”

当你得到一条一闪而现的奇思妙想时，请你立即把它记下来！

当你得到一条一闪而现的奇思妙想时，请你立即把它记下来！

十五、预算时间和金钱

不论你是谁，不管你的年龄、文化程度、职业如何，你都既能吸引财富，也能排斥财富。我们说：“要吸引，而不要排斥财富。”

这里教你如何致富。你想致富吗？你要说老实话。致富是绝对现实的，问题只在于你如何去致富。而在排除了各种多样不利因素、肯定了各方各面有利条件后进行投资时，你必须要有：预算你阶段性发展的时间和金钱。

奥斯朋先生是靠工资生活的雇员，然而他得到了财富。几年前他退休时，他说：“现在我想要做的事，就是花时间使我的钱为我赚钱。”奥斯朋先生所用的原则实在是太平凡了，以致它常常不为人所注意。奥斯朋先生在阅读《巴比伦之首富》的时候发现：财富是可以获得的，如果你：

①从你赚得的每1美元中节省下10美分来；

②每六个月把你的储蓄和利息或这种储蓄投资时所得的利润拿去投资；

③当你投资时，你要听取行家关于安全投资的忠告，这样你

就不致冒险而丧失你的本金。

让我们再重复一遍：以上三条正是奥斯朋的致富原则。你且想想这一点吧。从你赚得的每 1 美元中节省 10 美分，并进行安全投资，这样，你就能得到安全和财富。

你应当何时开始呢？现在就做！

对于一个投资者来说，（投资时）他的全部生命是由两部组成的：时间和金钱！

十六、保持身心健康

积极的心态的两大报酬就是心理健康和生理健康。真的，要努力实践才能获得和保持积极的心态。但是，确定的目标、正确而清晰的思考、创造性的想象力、勇敢的行动、长期的坚持和真正的洞察力，这些如果被你满怀热情和信心地应用起来，你就能有把握地取得和保持积极的心态。

洛克菲勒退休后，他确定的主要目标就是保持健康的身体和心理，争取长寿，赢得同胞的尊敬。金钱能帮助他达到这些目标吗？下面是洛克菲勒如何达到这个目标的纲领：（它对你有什么意义呢？）

①每星期日去参加礼拜，记下所学到的原则，供每天应用。

②每晚睡 8 小时，每天午睡片刻。适当休息，避免有害的疲劳。

③每天洗一次盆浴或淋浴，保持干净和整洁。

④移居佛罗里达州，那里的气候有益于健康和长寿。

⑤过有规律的生活。每天到户外从事喜爱的运动——打高尔夫球；吸收新鲜空气和阳光；定期享受室内的运动；读书和其

他有益的活动。

⑥饮食有节制,细嚼慢咽。不吃太热或太冷的食物,以免烫坏或冻坏胃壁。

⑦汲取心理和精神的维生素。在每次进餐时,都说文雅的语言,还同家人、秘书、客人一起读励志的书。

⑧雇用毕格医生为私人医生。(他使得洛克菲勒身体健康、精神愉快、性格活跃,愉快地活到 97 岁龄。)

⑨把自己的一部分财产分给需要的人以共享。

起初洛克菲勒的动机主要是自私的,他分财产给别人,只是为了换取良好的声誉,但实际上却出现了一种他未曾预料的情况:他通过向慈善机构的捐献,把幸福和健康送给了许多人,在他赢得了声誉的同时,他自己也得到了幸福和健康,他所建立的基金会将有利于今后好几代的人。他的生命和金钱都是做好事的工具。他达到了自己的目标。

首先你应当认识到积极的心态会吸引财富,然后才能去积累财富。但是,在使用积极的心态时不要忽略了你的健康。

至于心灵与思想上的健康问题,而更需要我们拿出更多的勇气来才能使之达到满意的效果。当然,这是良性的,一个好强而为善的人必定成功得更快。在事业中,我们可以经常这样:

……首先,当你听到可能改变你的生活的忠告、演讲时,你要好好地倾听。……然后,你就不难对你所做的错事由衷地感到惭愧,也不难于作出真诚的忏悔。……你必须迈出前进的第一步,这是很重要的。当迈出那一步时,就等于向公众宣布:我已对过去感到惭愧,现在准备改变我的生活了。……还有,你必须迈出前进的第二步:立即开始纠正每一个错误。……

然后:

①寻找真理。

②激励你自己采取建设性的行动。

③使你长久地具有良好的生理健康和心理健康,为达到你的理想而奋斗。

④明智地生活于你所处的社会中。

⑤帮助你纠正那些会使你受到不必要的伤害的作为。

⑥使你从你现在所处的地方出发,到达你所想要去的地方,而不管你现在是什么人,或者你已成了什么人。

你应当把人生中任何会阻碍你取得高贵成就的东西抛到一边。这要求你了解什么是对的,什么是错的;了解在一定情况下和一定时间内,什么是善的,什么是恶的。

你很熟悉你所生存的社会善恶标准。

你要判断哪些标准将能引导你走向你所向往的目标。

“认识目标是一回事,为达到目标而工作却是另一回事。”主教富尔顿·辛恩在《人生是美好的》一书中这样写道。选定你的目标!为达到目标而工作!指挥你的思想,控制你的情绪,开始行动,你就能掌握你的命运。

我们必须具有良好的生理健康与心理健康,从而去为那美好的理想而奋斗!

十七、应用普遍规律的力量

真理是什么?真理就是应用普遍规律的力量。科学有它的规律,财富也是这样。

有的人终生无目的地漂泊,胸怀不满,反抗,斗争,但是并没有一个非常明确的目标。你是否现在就能说说你想在生活中得到什么?确定你的目标可能是不容易的,它甚至会包含一些痛

苦的自我考验。但无论要花费什么样的努力,它都是值得的,因为只要你一说出你的目标,你就能得到许多好处。这些好处几乎会自动地到来:

①第一个巨大的好处就是你的下意识心理开始遵循一条普遍的规律,进行工作。这条普遍的规律就是:“人能设想和相信什么,人就能用积极的心态去完成什么”如果你预想出你的目的地,你的下意识心理就会受到这种自我暗示的影响。它就会进行工作,帮助你到达那儿。

②如果你知道你需要什么,你就会有一种倾向:试图走上正确的轨道,奔向正确的方向。于是你就开始行动了。

③现在,你的工作变得有乐趣了。你因受到激励而愿付出代价。你能够预算好时间和金钱了。你愿意研究、思考和设计你的目标。你对你的目标思考得愈多,你就很会愈益热情,你的愿望也就变成热烈的愿望。

④你对一些机会变得很敏锐了。这些机会将帮助你达到目标。由于你有了明确的目标,你和我想要什么,你就很容易察觉到这些机会。

请记住:真理是朴素的,我们应用了普遍规律的力量,便可打破生活的劣局,创新自我,从而轻松地获取胜利。

库柏在密苏里州圣约瑟夫城一个准贫民窟里长大。他的父亲是一个移民,以裁缝为生,收入微薄。为了家里取暖,库柏常常拿着一个煤桶,到附近的铁路去拾煤块。库柏为必须这样做而感到困窘。他常常从后街溜出溜进,以免被放学的孩子们看见了。

但是,那些孩子时常看见他。特别是有一伙孩子常埋伏在库柏从铁路回家的路上,袭击他,以此取乐。他们常把他的煤渣撒遍街上,使他回家时一直流着眼泪。这样,库柏总是生活于或

多或少的恐惧和自卑的状态中。

有一件事发生了，这种事在我们打破失败的生活方式时总是会发生的。库柏因为读了一本书，内心受到了鼓舞，从而在生活中采取了积极的行动。这本书是荷拉修·阿尔杰著的《罗伯特的奋斗》。

在这本书里，库柏读到了一个像他那样的少年的奋斗故事。那个少年遭遇了巨大的不幸，但是他以勇气和道德的力量战胜了这些不幸。库柏也希望具有这种勇气和力量。

这个孩子读了他所能借到的每一本荷拉修的书。当他读书的时候，他就进入了主人公的角色。整个冬天他都坐在寒冷的厨房里阅读勇敢和成功的故事，不知不觉地吸取了积极的心态。

在库柏读了第一本荷拉修的书之后几个月，他又到铁路去拣煤。隔开一段距离，他看见三个人影在一个房子的后面飞奔。他最初的想法是转身就跑。但很快他记起了他所钦慕的书中主人公的勇敢精神，于是他把煤桶握得更紧，一直向前大步走去，犹如他是荷拉修书中的一个英雄。

这是一场恶战。三个男孩一起冲向库柏。库柏丢开铁桶，坚强地挥动双臂，进行抵抗，这使得这三个恃强凌弱的孩子大吃一惊。库柏的右手猛击到一个孩子的口唇和鼻子上，左手猛击到这个孩子的胃部。这个孩子便停止打架，转身溜跑了，这也使库柏大吃一惊。同时，另外两孩子正在对他进行拳打脚踢。库柏设法推走了一个孩子，把另一个打倒，用膝部猛击他，而且发疯似的连击他的胃部和下颚。现在只剩下一个孩子了，他是领袖。他突然袭击库柏的头部。库柏设法站稳脚跟，把他拖到一边。这两个孩子站着，相互凝视了一会儿。

然后，这个领袖一点一点地向后退，也溜跑了。库柏拾起一块煤，投向那个退却者，这也许是表示正义的愤慨。

直到那时库柏才知道他的鼻子在流血,他的周身由于受到拳打脚踢,已变得青一块紫一块了,这是值得的啊! 在库柏的一生中,这一天是一个重大的日子。那时,他克服了恐惧。

这就是普遍规律的力量!

真理是什么? 真理就是普遍规律的力量!

现在是测定你自己成功 商数的时候了

为了帮助你了解自己,现准备了一张个人问题分析表,此表已帮助许多人正确地了解他们自己。你也许进行过许多测试——智力、才能、性格、词汇量以及其他等等。但是这个测试和其他的测试是有区别的。我们把它称为你的“成功商数分析”。它基于 17 条成功原则,这些原则是对世界各领域杰出人物有价值的成就的总结。这个测试有许多目的:

- ①指导你的思想进入你所希望的渠道。
- ②指明你在成功的路上现在所处的位置。
- ③帮助你确定你该向何处去。
- ④估量你到达你所向往的目的地的可能性。
- ⑤指明你现在应有的抱负和其他特点。
- ⑥激励你用积极的心态去行动。

现在我们的建议是:你立即尽力回答下面“成功商数分析表”上的问题,尽量做到准确和真实,而不要愚弄自己。只有真实地回答每一个问题,这个测试才能有效。

成功商数分析表

是 否

I. 确定的目的

- (1)你已确定了一生的主要目标吗? — —
- (2)你已定下了达到那个目标的时限吗? — —
- (3)你制订了达到那个目标的具体计划吗? — —
- (4)你规定了那个目标将给你带来一定的利益吗? — —

II. 积极的心态

- (5)你知道积极心态的意义是什么吗? — —
- (6)你能控制你的心态吗? — —
- (7)你知道任何人都能用充分的力量去控制的唯一的东
西是什么吗? — —
- (8)你知道怎样去发现你自己的和别人的消极心态吗? — —
- (9)你知道怎样使积极的心态成为一种习惯吗? — —

III. “多走些路”

- (10)你是否养成了一种习惯:使你所付出的劳动比你所得
的报酬更多更好? — —
- (11)你知道职工何时才有资格多得报酬吗? — —
- (12)你是否听说过有人在某种职业中取得了成功,而他做
的事并不比他得的报酬所要他做的事更多? — —
- (13)你是否认为任何人都都有权要求增加工资,只要他付出
的劳动超过他所得的工资? — —
- (14)如果你是你自己的雇主,你会对你现在作为一个雇工
所作的服务感到满意吗? — —

IV. 正确的思想

(15)你是否把不断有关你的职业的更多知识作为你的职责? — —

(16)你是否有一种习惯:对你所不熟悉的问题发表“意见”? — —

(17)当你需要知识时,你知道如何寻找吗? — —

V. 自我控制

(18)当你生气时,你能沉默不语吗? — —

(19)你习惯于三思而行吗? — —

(20)你易于丧失耐心吗? — —

(21)你的性情一般是平和的吗? — —

(22)你习惯于让你的情绪控制你的理智吗? — —

VI. 集体心理

(23)你总是通过影响别人来使自己达到目的吗? — —

(24)你相信一个人没有别人的帮助也能成功吗? — —

(25)你相信一个人如果受到他的妻子或其他家庭成员的反对,他在工作中也能很容易地取得成功吗? — —

(26)雇主和雇工融洽地在一起工作有好处吗? — —

(27)当你所属的团体受到赞扬时,你感自豪吗? — —

VII. 应用信心

(28)你相信你有无穷的智慧吗? — —

(29)你是一个正直的人吗? — —

(3)你相信你有能力去做你决定要做的事吗? — —

(31)你是否合理地摆脱了下列七种基本恐惧:

①恐惧贫穷? ②恐惧批评?

③恐惧健康不佳? ④恐惧失去爱?

⑤恐惧失去自由? ⑥恐惧年老?

⑦恐惧死亡? — —

VIII. 令人愉快的性格

(32)你有令人讨厌的习惯吗? — —

(33)你有应用“金科玉律”的习惯吗? — —

(34)同你在一起工作的人喜欢你吗? — —

(35)你常打扰别人吗? — —

IX. 个人的首创精神

(36)你能按计划工作吗? — —

(37)你的工作有计划性吗? — —

(38)你在工作方面具有别人所没有的卓越才能吗? — —

(39)你有拖延的习惯吗? — —

(40)你有力图将计划制订得更完备,以提高工效的习惯吗? — —

X. 热情

(41)你是富有热情的人吗? — —

(42)你能倾注你的热情去执行你的计划吗? — —

(43)你的热情会干扰你的判断吗? — —

XI. 控制注意力

(44)你习惯于把你的思想集注到你所做的工作上吗? — —

(45)你易于受外界的影响而改变你的计划或决定吗? — —

(46)当你遇到反对时,你就倾向于放弃你的目标和计划吗? — —

(47)你能排除不可避免的烦恼而不断地工作吗? — —

XII. 协作精神

(48)你能同别人和谐相处吗? — —

(49)你能像你随便要别人给予帮助那样,给予别人帮助吗? — —

(50)你经常同别人发生争论吗? — —

(51)你认为同事间的友好合作有巨大的好处吗? — —

(52)你知道一个人不和他的同事合作会造成损失吗? — —

X III . 从失败中学习

(53)你遇到失败就停止努力吗? — —

(54)如果你在某次尝试中失败了,你能继续努力吗? — —

(55)你认为暂时的挫折就是永久的失败吗? — —

(56)你从失败中学到了什么教训吗? — —

(57)你知道如何将失败转变为成功吗? — —

X IV . 创造性的想象力

(58)你能运用你的建设性的想象力吗? — —

(59)你具有决断力吗? — —

(60)你认为只能照章遵命办事的人比能提出新主意的人更有价值吗? — —

(61)你是创造发明型的人吗? — —

(62)你能就你的工作提出行之有效的主意吗? — —

(63)当情况令人满意的时候,你能听从合理的忠告吗? — —

X V . 安排好时间和金钱

(64)你能按固定的比例节省你的收入吗? — —

(65)你花钱不考虑将来吗? — —

(66)你每夜都睡得很充足吗? — —

(67)你是否养成了利用业余时间研读自我修养书籍的习惯? — —

X VI. 保持身心健康

(68)你知道保持健康的五要素吗? — —

(69)你知道良好健康的起点吗? — —

(70)你知道休息与健康的关系吗? — —

(71)你知道调节健康所必需的四要素吗? — —

(72)你知道“忧郁症”和“心理病”的意义吗? — —

X VII. 个人习惯

(73)你养成了你所不能控制的习惯吗? — —

(74)你已戒除了不良的习惯吗? — —

(75)近来你培养了良好的新习惯吗? — —

“成功商数分析”评分标准

(1)下面的 21 题都应答“否”:

12	20	32	43	53	73
13	22	35	45	55	
16	24	37	46	60	
19	25	39	50	65	

(2)其余 54 题都应答“是”。

(3)答对了的题,每题得 4 分,反之,不得分。

(4)计算得分数,并从下表查出你的成功商数等级。

成功商数等级表:

0—99 分	极差	(下等)
100—199 分	较差	(中下)
200—274 分	一般	(中等)

275—299 分	优良	(中上)
300 分	极优	(上等)

※励志进修书目

○ 亚德勒	《怎样读书》
○ 鲍德茵	《暗示和自我暗示》
○ 贝特格	《从失败到成功的销售经验》
○ 宾斯托克	《信仰的力量》
○ 布兰德	《振作起来生活》
○ 伯班克及霍尔	《训练人的工厂》
○ 克拉克	《正确思考的技巧》
○ 克拉森	《巴比伦之首富》
○ 科利尔	《时代的秘密》
○ 考艾	《用自觉的自我暗示进行自我控制》
○ 丹拂	《向你挑战》
○ 道格拉斯	《崇高的信念》
○ 小仲马	《金钱问题》
○ 杜兰特	《哲学的故事》
○ 爱因斯坦	《科学论文》
○ 富兰克林	《富兰克林自传》
○ 弗洛伊德	《精神分析学大纲》
○ 希尔	《成功学教程》(《希尔成功学》)
○ 科赫	《你的最大力量》
○ 莫尔茨	《心理控制论》
○ 奥格·曼丁诺	《世界上最伟大的推销员》

- 奥斯本 《应用想象力》《你的创造力》
- 奥弗斯特里特 《共产主义知识须知》
- 皮尔 《积极思考的力量》
- 斯威特兰 《我能》《我要》
- 爱丽丝及布莱克 《敢于自信》
- 威蒂 《天才儿童》

[G e n e r a l I n f o r m a t i o n]

书名=羊皮卷全书 红宝石卷 获取成功的精神因素

作者=

页数=1 0 0 0

S S 号= 0

出版日期=

封面页
书名页
版权页
前言页
目录页

从失败到成功的销售经验&弗兰克·贝特格

- 我对此书的见解
- 我为什么写这本书
- 第一部分：使我走出失败的想法
- 第二部分：销售成功的准则
- 第三部分：赢得他人信任的 6 种方式
- 第四部分：怎样使得人们愿意和你做生意
- 第五部分：推销的步骤
- 第六部分：不要惧怕失败

思考与致富&拿破仑·希尔

- 思想决定一切
- 思考致富第一步：欲望
- 思考致富第二步：信心
- 思考致富第三步：自我暗示
- 思考致富第四步：专业知识
- 思考致富第五步：想象力
- 思考致富第六步：计划
- 思考致富第七步：决心
- 思考致富第八步：毅力
- 思考致富第九步：智囊
- 思考致富第十步：神秘的性
- 思考致富第十一步：潜意识
- 思考致富第十二步：头脑
- 思考致富第十三步：第六感
- 清除恐惧获得成功

获取成功的精神因素& N·克莱门特·斯通

- 这是我们生活中的重要名词
- 十个与成功紧密相关的问题
- 十七项意义非凡的成功原则与十七个经典的成功事例以及十七条警世励志和成功格言
- 现在是测定你自己成功商数的时候了

附录页