

人人都能成功

成功之路的起点

你能改变你的世界！为了得到人生中值得得到的东西，有必要为你自己树立一些高大目标，并且要想方设法达到这些目标。你已经考虑过你所想要达到的高大目标吗？

1. 会见当世最重

你要会见当世最重要的人！

在本书的某个地方你将要突然而惊愕地会见这个人，并且震惊地认识到这个人能改变你的整个生活。当你真正地会见了他时，你就会发现他的奥秘。你将发现他随身带着一个看不见的法宝，这个法宝的一边装饰着四个字：积极心态，另一边也装饰着四个字：消极心态。

这个看不见的法宝有两种令人吃惊的力量，它有获得财富、成功、幸福和健康的力量，也有排斥这些东西，或剥夺一切使你的生活有意义的东西的力量。这两种力量中的第一种，积极的心态，可以使人攀登到顶峰，并且逗留在那里。第二种力量则可使人在他们整个人生中都处在底层。当另一些人已经到达了顶峰的时候，正是消极的心态把他们从顶峰拖下来的。

也许福勒的故事可以说明这个法宝是如何起作用的。

“我们是贫穷的，但不是由于上帝”

福勒是美国路易斯安那州一个黑人佃农七个孩子中的一个。他在5岁时开始劳动。他在9岁之前，就以赶骡子为生。这并不是什么特殊的事，大多数佃农的孩子都是很早就参加劳动的。这些家庭认为他们的贫穷是命运安排的，因此，他们并不要求改善生后。

小福勒有一点同他的朋友们不同：他有一位不平常的母亲。他的母亲不肯接受这种仅足糊口的生活。她知道她的贫困的家庭生活在繁荣昌盛的世界中，她认为这个事实一定是有些什么蹊跷的。过去，她时常同一个儿子谈论她的梦想：

“福勒，我们不应该贫穷。我不愿意听到你说：我们的贫穷是上帝的意愿。我们的贫穷不是由于上帝的缘故，而是因为你的父亲从来就没有产生过致富的愿望。我们家庭中的任何人都没有产生过出人头地的想法。”

没有人产生过致富的愿望。这个观念在福勒的心灵深处刻下了深深的烙印，以致改变了他整个的一生。他开始想走上致富之路，他总是把他所需要的东西放在心中，而把不需要的东西抛到九霄云外。这样，他的致富的愿望就像火花一样迸发出来。他决定把经商作为生财的一条捷径，最后选定经营肥皂。于是他就挨家挨户出售肥皂达12年之久。后来他获悉供应他肥皂的那个公司即将拍卖出售。这个公司的售价是15万美元。他在经营肥皂的12年中一点一滴地积蓄了2.5万美元。双方达成了协议：他先交2.5万美元的保证金，然后在10天的限期内付清剩下的12.5万美元。协议规定如果他不能在10天内筹齐这笔款子，他就要丧失他所交付的保证金。

福勒在他当肥皂商的12年中，获得了许多商人的尊敬和赞赏。现在他去找他们帮忙了。他从私交的朋友那里借了一些款子，也从信贷公司和投资集团那里获得了援助。在第10天的前夜，他筹集了11.5万美元，也就是说，还差1万美元。

寻找灯光

福勒回忆说：“当时我已用尽了我所知道的一切贷款来源。那时已是沉

沉深夜，我在幽暗的房间里，跪下来祷告；我祈求上帝领我去见一个会及时借给我1万美元的人。我自言自语他说：我要驱车走遍第61号大街，直到我在一栋商业大楼里看到第一道灯光。”

夜里11点钟，福勒驱车沿芝加哥61号大街驶去。驶过几个街区后，他看见一所承包商事务所亮着灯光。

他走了进去。在那里，在一张写字台旁坐着一个因深夜工作而疲乏不堪的人，福勒有点认识他。福勒意识到自己必须勇敢些。

“你想赚1000美元吗？”福勒直截了当地问道。

这句话使得这位承包商吓得向后仰去。“是呀，当然啰！”他答道。

“那么，给我开一张1万美元的支票，当我奉还这笔借款时，我将另付1000美元利息。”福勒对那个人说。他把其他借款给他的人的名单给这位承包商看，并且详细地解释了这次商业冒险的情况。

让我们探索他成功的秘诀

那天夜里，福勒在离开这个事务所时，衣袋里已装了一张1万美元的支票。以后，他不仅在那个肥皂公司，而且在其他七个公司，包括四个化妆公司、一个袜类贸易公司、一个标签公司和一个报馆，都获得了控制权。最近我们要求他和我们一起探索他的成功奥秘时，他用他的母亲在多年前所说的话回答道：

“我们是贫穷的，但这并不是由于上帝，而是由于你们的父亲从来没有产生过致富的愿望。在我们的家庭中，从来没有一个人想到改革。”

他告诉我们：“你们明白，过去我知道我需要什么，但是，我不知道如何得到它。为此我阅读了《圣经》和励志书籍。我祈求得到能帮助我达到目的的知识。有三本书在帮助我把热烈的愿望转变为现实方面起了重要的作用。这三本书是：（一）《圣经》；（二）《思考致富》；（三）《时代的奥秘》。我最大的灵感是来自《圣经》。

“假如你知道你需要什么，那么，当你看见它的时候，你就会很容易地认识到它。例如，当你读书时，你将认识到一些良机能帮助你获得你所需要的东西。”

福勒随身带着一个看不见的法宝，这个法宝的一边印着“积极的心态”五个字，另一边印着“消极的心态”五个字。他把“积极的心态”这一面翻到上面，令人吃惊的事便发生了。他竟然能够把从前仅仅是梦想的东西变成了现实。

在这里要注意的是福勒开始谋生时所具有的有利条件比我们大多数人所具有的要少得多。但是他选择了一个很大的目标，并且奋力向这个目标前进。

对你说来，不论成功是否意味着像福勒那样的致富，是否像在化学方面发现一种新元素，或创作一首歌曲，种植一种玫瑰花，教养一个孩子——不论成功对你意味着什么——那个在一边装饰着“积极的心态”，在另一边装饰着“消极的心态”的法宝，都能够帮助你达到成功。

每种逆境都含有等量或更大利益的种子

你可能会问：“但如果我有生理上的缺陷，我该怎么办呢？”有一个孩

子名叫丹普赛，他在诞生时就是畸形人，他的故事也许可以给你的问题作出回答。

丹普赛出生时四肢不全，只有半边右足和一只右臂的残端。作为一个孩子，他想像别的孩子一样从事运动。他喜欢踢足球。他的父母亲就给他做了一只木制的假足，以便使他能穿上特制的足球鞋。丹普赛一小时接着一小时，一天接着一天地用他的木脚练习踢足球，努力在离球门愈来愈远的地方将球踢进去。他变得极负盛名了，以致新奥尔良的圣哲队雇他为球员。

当丹普赛用他的跛腿在最后两秒钟内、在离球门63码的地方破网时，球迷的欢呼声响遍了全美国。这是职业足球队当时踢进的最远的球。这次圣哲队以19比17的比分战胜了底特律的雄狮队。

底特律雄狮队的教练施密特说：“我们是被一个奇迹打败的。”对许多人说来，这是一个奇迹，这个奇迹就是对祈祷者的回答。

“丹普赛并不曾踢中那个球，那个球是上帝踢中的。”底特律雄狮队的后卫沃尔凯说。

“丹普赛的故事很有趣。但是它对我有什么意义呢？”

我们的回答总归是：“它的意义很小——除非你能发展一种习惯，用以认识、叙述、吸收和应用普遍的原则，将它作为自己的原则，然后以合乎需要的行动，贯彻到底。

不论你在生理上是否有残疾，不论你是儿童还是成人，从丹普赛的故事中，你所能学习和应用的原则是：

- (1) 那些能够产生热烈的愿望以达到崇高目标的人，才能走向伟大。
- (2) 那些用积极的心态不断努力的人，才能取得并保持成功。
- (3) 在人类的任何活动中，要变成一个成熟的成功者，就必须实践、实践、再实践。
- (4) 当你确立了特殊目标时，努力和劳动就会变成乐事。
- (5) 对那些被积极的心态所激励，要成为成功者的人来说，伴随着任何逆境，都会同时产生一粒等量或更大利益的种子。
- (6) 人的最大力量存在于祈祷的力量中。

要学习和应用这些原则，把你那不可见的法宝上印有“积极心态”字样的一面翻上来。

亨利写过这样两行诗：

“我是我命运的主人，
我主宰我自己的心灵。”

当他写这两行诗的时候，他原是要告诉我们：我们是我们命运的主人，因为，我们是我们态度的主人。我们的态度形成我们的未来，这是一条普遍的规律。这位诗人极为强调地告诉我们：不管这种态度是建设性的还是破坏性的，这条规律都能起作用。这个规律说明：我们能够把扎根在我们心灵中的思想和态度转化成有形的现实，不管这种思想和态度是什么。我们能很快把贫穷的思想变成现实，也能同样很快把富裕的思想变成现实。

一位真正的伟人

细想一下亨利·凯撒的例子吧！他是一个真正成功的人，这不仅是由于使用他的名字的几个公司拥有十亿以上美元的资产，更是由于他的慷慨和仁慈，许多不会说话的人会说话了，许多跛者过上了正常人的生活，更多的人以很低的费用得到了医疗。所有这一切都是由凯撒的母亲在他的心田里所播下的种子生长出来的。

玛丽·凯撒给了她的儿子亨利无价的礼物——教他如何应用人生最伟大的价值。

玛丽在工作一天之后，总是花费一定的时间做义务保姆工作，帮助不幸的人们。她常常对儿子说：“亨利，不从事劳动，从来也不能完成什么事情。如果我什么也不遗留给你，只留给你劳动的意志，那么，我就给你留下了无价的礼物：劳动的欢乐。”

凯撒说：“我的母亲最先教给我对人的热爱和为他人服务的重要性。她惯常说热爱人和为人服务是人生中最有价值的事。”

亨利·凯撒深知积极心态的力量。在第二次世界大战中，他建造了1500多只船，其造船速度震动了世界。当时他曾说：“我们每10天能建造一艘‘自由轮’。”专家说：“这是做不到的。这是不可能的。”然而凯撒做到了。那些相信他们只能排斥积极性的人，使用了他们法宝的消极的一面；那些相信他们能排除消极性的人，使用了他们法宝的积极的一面。

这就是为什么当我们使用这个法宝的时候，我们必须小心。这个法宝的积极心态的一面，能够使你获得人生中有价值的东西。它能帮助你克服困难，发现自身的力量。它能帮助你走到你的竞争者的前面，并且如同凯撒那样，能把别人说的不可能的事变成现实。

但是，这个法宝的消极心态的一面也是同样的有力。它能够吸引失望和失败，而不能吸引幸福和成功。假如我们不能适当地使用这个法宝，它就是很危险的。

消极心态的力量怎样进行排斥

一个很有趣的故事可以说明消极的心态怎样进行排斥。这个故事来自美国南方的一个州，那里现在仍然用烧木柴的壁炉来取暖。过去那儿住着一个樵夫，他给某一个人家供应木柴达两年多之久。这位樵夫知道木柴的直径不能大于18厘米，否则就不适合那家人特殊的壁炉。

但是，有一次，他给这个老主顾送去的木柴大部份都不符合规定的尺寸。主顾发现这个问题后，就打电话给他，要他调换或者劈开这些不合尺寸的薪柴。

“我不能这样做！”这个薪柴商人说道，“这样所花费的工价就会比全部柴价还要高。”说完，他就把电话挂了。我这个主顾只好亲自来做劈柴的工作。他卷起袖子，开始劳动。大概在这项工作进行了一半时，他注意到一根非常特别的木头。这根木头有一个很大的节疤，节疤明显地被人凿开又堵塞住了。这是什么人干的呢？他掂量了一下这根木头，觉得它很轻，仿佛是空的。他就用斧头把它劈开了。一个发黑的白铁卷掉了出来。他蹲下去，拾起这个白铁卷，把它打开，吃惊地发现里面包有一些很旧的50美元和100美元两种面额的钞票。他数了数恰好有2250美元。很明显，这些钞票藏在这个树节里已有许多年了。这个人唯一的想法是使这些钱回到它的真正的主人那

里。他抓起电话听筒，又打电话给那个樵夫，问他从哪里砍了这些木头。这位樵夫的消极的心态维护着他的排斥力量。

“那是我自己的事。”这个樵夫说，“如果你泄露了你的秘密，别人会欺骗你的。”对方尽管作了多次努力，还是无法获悉这些木头是从哪里砍来的，也不知道是谁把钱藏在树内。

现在，这个故事的重点并不在于讽刺。真的，具有积极心态的人发现了钱，而具有消极心态的人却不能。可见好运在每一个人的生活中都是存在的，然而，以消极的心态对待生活的人却会阻止佳运造福于他。只有具有积极心态的人才会抓住机会，甚至从厄运中获得利益。

他发展了“励志的不满”

美国联合保险公司有一位推销员，名叫亚兰。亚兰想当这个公司的明星推销员。他努力应用他在励志书籍和杂志中所读到的积极心态的原则。他读了《无限成功》杂志的一篇社论，标题是《发扬励志的不满》。其后不久，他遭遇了一个厄运。这就给了他一个良机去运用他的态度。他有效地应用他的法宝上印有“积极心态”字样的那一面。

寒冬的一天，亚兰在威斯康辛州一个城市的街区中推销保险单，却没有做成一笔生意。当然，他是很不满意的。但是积极的心态使他把这种不满转变为“励志的不满”。

他记起他所读过的社论，应用了它所提出的原则。第二天，当他从办事处出发时，他对同事们讲述了前天所遭遇的失败，接着他说：“等着瞧吧！今天我将再次访问那些顾客，我将售出比你们售出的总和还要多的保险单。”

值得注意的是：亚兰做到了这一点。他回到那个街区，又访问了前一天同他谈过话的每一个人，结果售出了66张新的事故保险单。

啊！这确是一个不平常的成就，而这个成就是由厄运造成的。那时亚兰在风雪中穿街过巷，跋涉了八个小时，却没有卖出一张保险单。可是亚兰能够把头一天我们大多数人在失败的情况下所感觉到的消极的不满，在第二天就转化成励志性的不满，结果取得了成功。亚兰确是成了这个公司的最佳销售员，并被提升为销售经理。

在我们真正成功的人们中，有许多人具有这样的特点：他们有能力使用“积极心态”的力量。我们大多数人总是盼望成功会以某种神秘莫测的方式不期而至，可是我们并不具有这样的条件，即使我们确实具有这些条件，我们也许会看不见它们。很明显的东西往往反会被人视而不见。每一个人的积极的心态就是他的优点，这并没有什么神秘莫测的地方。

亨利·福特在取得成功之后，便成了众人羡慕备至的人物。人们觉得由于运气，或者有影响的朋友，或者天才，或者他们所认为的形形色色的福特“秘诀”——由于这些东西，福特成功了。毫无疑问，这些因素中有几种当然是起了作用的，但是肯定还有些别的什么东西在起作用。也许每10万人中有一个人懂得福特成功的真正原因，而这少数人通常耻于谈到这一点，因为它太简单了。只要一瞥福特的行动，就可完全了解他的成功“秘诀”。

多年前，亨利·福特决定改进现在著名的V—8式发动机的汽缸。他要制造一个具有铸成一体的8个汽缸的引擎，便指示工程人员去设计。可是，这些工程人员没有一个不认为要制造这样的引擎是不可能的。

福特说：“无论如何要生产这种引擎。

“但是，”他们回答道，“这是不可能的。”

“去工作罢！”福特命令道，“坚持做这件工作，无论要用多少时间，直到你们完成了这件工作为止。”

这些工程人员就去工作了。如果他们要继续当福特汽车公司的职员，他们就不能去做别的什么事。六个月过去了，他们没有成功。又过了六个月，他们仍然没有成功。这些工程人员愈是努力，这件工作就似乎愈是“不可能”。

在这一年的年底，福特咨询这些工程人员时，他们再一次向他报告他们无法实现他的命令。“继续工作，”福特说，“我需要它，我决心得到它。”

发生了什么情况呢？

当然，制造这种发动机完全不是不可能。后来福特V—8式发动机装到最好的汽车上了，使福特和他的公司把他们的最有力的竞争者远远地抛到了后面，以致他们用了好些年才赶上来。福特的积极心态的动力对你也是适用的。如果你应用它，如果你像亨利·福特那样，把你的法宝翻转到正确的那一面，你也能把不可能的事所含的可能性变成现实，取得成功。如果你知道你需要什么，你最终是能找到一种方法去获得它的。

一个25岁的人，如果在65岁时退休，就可以有大约10万个工作小时。你在这些工作小时中有多少小时是与积极的心态、宏大的力量并存同生的呢？又有多少工作小时由于消极的心态之令人昏厥的打击而丧失了活力呢？

而且，在你的一生中，你将如何使积极的心态，而不是使消极的心态起作用呢？有些人似乎天生就会使用积极心态的动力，另一些人则必须学习才能应用这种动力。

但是，你能够学会发展积极的心态。

有些人只是一时地使用积极的心态，当他们受到了挫折时，就失去了对它的信心。他们开始时是对的，但是某种“厄运”使得他们把法宝翻转到错误的一面。他们未能认识到成功是那些用积极的心态努力不懈的人才能取得的。他们像那匹著名的老赛马“约翰·格里尔”一样。格里尔是一匹良种马。事实上，它确是很有希望在比赛中获胜的：它被精心地照料、训练，并被广告宣传为唯一能获得一个机会击败在任何时候都占优势的竞赛马“战斗者”。

不要让你的心态使你成为一个失败者

1902年7月在阿奎德市举行的德维尔奖品赛中，这两匹马终于相遇了。那天是一个极为庄严隆重的日子，万众瞩目着起跑点。当这两匹马沿着跑道并列跑时，人们都清楚“格里尔”是在同“战斗者”作殊死的搏斗。跑了1/4的路程，它们不分高低，跑了一半的路程，跑了3/4的路程，它们仍然不分高低。在仅剩1/8的路程的地方，它们似乎还是齐头并进。然而就在这时，“格里尔”使劲向前窜去，跑到了前面。

这时是“战斗者”骑手的危急关头。他在赛马生涯中第一次用皮鞭持续地抽打着坐骑的臀部。“战斗者”的反应是这位骑手似乎在放火烧它的尾巴。它就猛冲到前面，同“格里尔”拉开距离，而“格里尔”好像静静地站在那儿一样。比赛结束时，“战斗者”比“格里尔”领先七个身长。

从我们的观点来看，重要的是“格里尔”失败的影响。

“格里尔”原是一匹精神昂扬的马，它的积极态度曾使它获得了一些胜

利。但是这次经历却把它打得惨败，以致它再也不能重整旗鼓了。后来它在一切比赛中都只是应付一下，终于没再获取胜利了。

人不是赛马。但是这个故事使人想起那些在兴旺的1920年里取得经济成功的人。那时他们是以极好的态度开始他们的事业的。可是当1930年经济萧条袭来的时候，他们便遭到了失败。他们破产了。他们的态度便从积极的变为消极的。他们的法宝被翻到了“消极的心态”那一面。他们停止了努力。他们像“格里尔”一样，变成了一蹶不振的失败者了。

有些人似乎在所有的时候都能充分使用积极的心态。

有些人开始时使用，然后就停止使用了。但是，另一些人——我们中的大多数人——并没真正地开始使用对于我们很有用的巨大力量。

怎么办呢？我们能否像一向学习别的技巧那样学习使用积极的心态呢？

根据我们多年的经验，我们对这个问题的回答是确定无疑的“能够”。

这就是本书的主题。在下面的几章中，我们将给你说明如何做到这一点。努力学习积极的心态是值得的，因为它是一切成功的主要成分。

会见当世最重要的人

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活人的那一天。最重要的活人就是你！你的心理就是你的法宝，你的力量。

积极的心态是正确的心态。正确的心态总是具有“正性”的特点，例如：忠诚、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，并不断地奋斗，以达到自己的目标。

消极的心态则具有同积极的心态相反的特点。

本书的两位作者在多年研究了成功者之后得到的结论是：他们全体所共有的一个简单的秘密就是具有积极的心态。

正是积极的心态帮助福勒战胜了贫穷这个不利条件。尽管丹普赛的腿患有残疾，但积极的心态却激发他踢中了在职业足球赛中从没有的最远的球。积极的心态还使得凯撒在每10天中建造了一艘自由轮，使亚兰回到有希望成为他的顾客那些人——正是前天拒绝了他的兜售的那些人——之中，从而创造了新的销售记录。

你知道怎样使你的看不见的法宝为你工作吗？也许你知道，也许不知道。也许你已经发展和加强了你的积极的心态，直到活力正在给你带来追求的愿望。但是，如果你还没有强化你的积极心态，当你阅读本书时，你就能够或者愿意学会这种技术，从而运用你生活中的魔力，发挥你的力量。

什么是积极的心态以及如何发展和应用它的问题将贯穿本书，得到充分的描述。

积极的心态是本书所提出的取得成功的17条原则中的一条主要原则。成功就是通过积极的心态结合其余16条原则中的一、二条而取得的。请掌握这17条原则。当你阅读本书认识了这些原则的时候，就请开始应用每一条成功原则。当你使每一条原则成为你的生活的一部分时，你的收益将是成功、健康、幸福和财富等。

你将在第2章中发现一个公式，你可以用这个公式使你的心理处于积极的状态。请掌握这个公式，把它应用到你所做的一切事情中去，这样，你就

将走上成功之路。

第1号领航员 领航须知

1. 会见最重要的活人！那个人就是“你”。你的成功、健康、幸福、财富依靠你如何应用自己看不见的法宝。你将怎样应用它呢？这由你自己选择。

2. 你的心理就是你的不可见的法宝。它的一面装饰着“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，消极的心态则排斥它们。正是消极的心态剥夺了一切使你的生活有价值的东西。

3. 不要由于没有成功就责备上帝。你能像福勒那样发展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。

4. 像福勒那样，为某一目的而读《圣经》和励志书籍，要求神的指引，探求光明。

5. 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，其实是伪装的好机会。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成等量或更大的利益吗？

6. 请接受这件无价的礼物——欢乐的劳动。寻求人生的最大价值：热爱人们，为人们服务。

7. 决不能低估消极心态的排斥力量，它能阻止人生的幸运，不让你受益。

8. 你能由失望而得到好处——如果失望被积极的心态转化成励志的希望。要像亚兰那样，发展励志的不满，重新处理你的态度，并且把今天的挫折转化成明天的成功。你能发展励志的不满，你觉得这句话对吗？

9. 取得积极的心态，把好像不能发生的事的可能性转化成现实。像福特对他的工程人员说的那样，你对你自己说：“继续工作！”你有勇气每天把你的目标悬于面前吗？

10. 不要让你的心态使你成为一个失败者。成功是由那些抱有积极的心态的人所取得的，并由那些以积极的心态努力不懈的人所保持的。

2. 你能改变你的世界

现在我们知道积极的心态是17条成功原则之一。当你开始把积极的心态和这17条成功原则中的其他几条原则结合起来应用时，你便走上了成功之路。

为了获得人生中有价值的东西，你有必要应用积极的心态。积极的心态是一种催化剂，它能使任何几条成功原则结合起来起作用，以得到一个有价值的结果，消极的心态也是一种催化剂，不过它招致犯罪和恶行。悲哀、灾难、悲剧是它的部分报酬。

17条成功原则

本书两位作者为了讲授17条成功原则，多年作演讲，办学习班和函授班。课程的名称是：成功学——积极的心态。这17条成功原则是：

- (1) 积极的心态
- (2) 确定的目的
- (3) 多走些路
- (4) 正确的思考
- (5) 自我控制
- (6) 集体心理
- (7) 应用信心
- (8) 令人愉快的个性
- (9) 个人的首创精神
- (10) 热情
- (11) 集中注意力
- (12) 协作精神
- (13) 总结经验教训
- (14) 创造性的见识
- (15) 预算时间和金钱
- (16) 保持身心健康
- (17) 应用普遍规律的力量

这17条成功原则并不是两位作者的创造。它们是从上世纪美国最成功的几百位名人的终生经验中提炼出来的。

从今天起，你在有生之年，如果能把这17条成功原则铭刻在你的记忆中而永不磨灭，你就能分析你的每一项成功和每一项失败。

如果你在日常生活中，能把采用这17条成功原则当作自己的责任，你就能发展和保持积极的心态。

你不能应用其他已知的方法来使你的心理处于积极的状态。

现在你要勇敢地分析你自己，弄清楚在这17条原则中，哪些你一直在应用，哪些你一直在忽视。

将来，你要分析你的一切成就和你的一切失败，如将这17条成功原则作为一种判断工具，你很快就能指出什么东西拖累了你。

如果你具有积极的心态却并没有成功，那么，你该怎么办呢？如果你应用积极的心态而没有成功，这可能是由于你未能将它和其他几条必要的成功

原则结合起来运用，争取成功。

但愿你分析一下福勒、丹普赛、凯撒、樵夫、亚兰和福特的故事，看看他们应用了或未能应用哪几条成功原则。你可以分析一下你在实际生活中所认识的某一个失败者。当你读到后面几章中的故事时，请你也这样做。问问你自己：在这17条成功原则中，哪些已被应用？哪些被忽视？起初，了解和运用这些原则可能是很困难的，但是当你继续阅读本书时，你就会对每一条成功原则都了解得更清楚。然后，你就能应用它们，当你读到第20章时，你就可以应用这17条成功原则正确地检查自己。在那儿，你可以发现一张自我分析表，标题是“成功商数分析表”。

世界给了你不公平的待遇吗？

参加“成功学——积极的心态”学习班的学生多认为自己是某种生活领域中的失败者。他们初入学习班时，可能首先要回答这样的一些问题：

“你为什么要参加学习班呢？”

“你为什么没有取得你打算要取得的成功呢？”

他们所给的理由告诉我们一个关于失败原因的悲剧性的故事。

“我从来就未曾真正有过一个奔向前程的机会。你知道：我的父亲是个酒徒。”

“我是在贫民窟中长大的，你从你的社会结构中绝对领会不到那种生活。”

“我只受过小学教育。”

实质上，这些人是说世界给了他们不公平的待遇。他们是在责备他们身外的世界和境况，责备他们的遗传。其实，他们是从消极的心理态度出发的，正是由于采用这种态度，他们的成功受到了妨碍。

从一个孩子身上学到的教训

有一个关于一位牧师的令人惊奇的小故事：他在一个星期六的早晨，打算在很困难的条件下，准备他的唠叨的讲道。他的妻子出去买东西了。那天在下雨，他的小儿子吵闹不休，令人讨厌。最后，这位牧师在失望中拾起一本旧杂志，一页一页地翻阅，直到翻到一幅色彩鲜艳的大图画——一幅世界地图。他就从那本杂志上撕下这一页，再把它撒成碎片，丢在起坐间的地上，说道：

“小约翰，如果你能拼拢这些碎片，我就给你2角5分钱。”

牧师以为这件事会使约翰花费上午的大部分时间。但是没过10分钟，就有人敲他的房门。这是他的儿子。牧师惊愕地看到约翰如此之快地拼好了一幅世界地图。

“孩子，你怎样把这件事做得这样快？”牧师问道。

“啊，”小约翰说，“这很容易。在另一面有一个人的照片。我就把这个人的照片拼到一起，然后把它翻过来。我想如果这个人是正确的，那么，这个世界也就是正确的。”

牧师微笑起来，给了他的儿子2角5分钱。“你也替我准备好了明天的讲道。”他说，“如果一个人是正确的，他的世界也就会是正确的。”

这给予我们以很大的启示：如果你想改变你的世界，首先就应改变自己。如果你是正确的，你的世界也会是正确的。这就是积极的心理态度所谈的全部问题。当你抱着积极的心理态度时，你的世界的一些问题在你面前便势必要低头。

你生来就是一名冠军

你曾经考虑过你在诞生之前就赢得了许多战役吗？

“停下来去考虑你自己的事吧。”遗传进化学家设菲尔德说，“在整个世界史中，没有任何别的人会跟你一模一样。在将要到来的全部无限的时间中，也决不会有像你一样的另一个人。”

你是一个很特殊的人。为了生下你，许多斗争发生了，这些斗争又必须以成功告终。想想吧：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一次大规模的赛跑：这个目标就是包含一个微核的宝贵的卵。这个为精虫所争夺的目标比针尖还要小，而每个精虫也是小得要被放大到几千倍才能为肉眼所见。然而，你的生命的最决定性的战斗就是在这么微小的场合上进行的。

数以百万计的精虫的每一个头部都包含一个宝贵的负载，它由24个染色体所构成，正如同卵的微核包含24个染色体一样。每个染色体是由紧密地串在一起的胶状小珠所构成。每个小珠包含数以百计的遗传因子，科学家们把你的遗传的所有因素都归之于遗传因子。

精虫中的染色体所包含的全部遗传物质和倾向是由你的父亲和他的祖先所提供的；卵核中的染色体所包含的全部遗传物质和倾向则是你的母亲和她的祖先所提供的。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——最快、最健康的优胜者——同等待着的卵结合起来，就形成一个微小的活细胞。

最重要的活人的生命已经开始，你已经成了一名冠军，这种情况你以后必定还要面临的。为了所有实际的目的，你已从过去巨大的积蓄中继承了你所需要的一切潜在的力量和能力，以便达到你的目的。

你生来便是一名冠军，现在无论有什么障碍和困难处在你的道路上，它们都还不及你在成胎时所克服的障碍和困难的十分之一那么大哩！现在来看看伊尔文·本·库柏的情况吧。他是美国最受尊敬的法官之一。但这个形像和库柏年幼时自卑的形像是大相径庭的。

一个受惊吓的孩子怎样发展了积极的心态

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，队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羡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，另外两个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。

库柏并不比一年前强壮了多少，攻击他的人也并不是不如以前那样强壮。前后不同的地方在于库柏自身的心态。他已经不顾恐惧，面对危险。他决定不再听凭那些恃强凌弱者的摆布。从现在起，他要改变他的世界了。他后来也的确是这样做。

把你自己看作一个成功的形像

这个孩子给他自己定下一种身分。当他在街上痛打那三个恃强凌弱者的时候，他并不是作为受惊骇的、营养不良的库柏在战斗，而是作为荷拉修书中的人物罗伯特·卡佛代尔那样的大胆而勇敢的英雄在战斗。

把自己视为一个成功的形像，有助于打破自我怀疑和自我失败的习惯，这种习惯是消极的心态经过若干年在一种性格内逐渐形成的。另一个同等重要的、能帮助你改变你的世界的成功技巧是，把你视为会激励你作出正确决定的某一形像。这种形像可以是一条标语、一幅图画或者任何别的对你有意义的象征。

你的照片会对你说些什么？

美国中西部一个国际性的公司的总经理在视察他的旧金山办事处时，注

意到在一个名叫多萝西·琼斯的私人秘书的办公室里挂着一幅他本人的大幅照片。“多萝西小姐，在这么小的房间里，这张照片不是嫌得太大了些吗？”他问道。

多萝西答道：“当我有了一个问题时，你知道我做什么吗？”她没等回答，就做出一个姿势：两肘放在写字台上，两只手叠在一起，支撑着她的头，眼睛向上看着照片，口里说：“老板，你想怎样解决这个鬼问题呢？”

多萝西的话似乎是很幽默的。然而她想法的实质是令人可惊的。也许你在你的办公室、你的家庭或你的钱包里有一幅照片。这幅照片也许是你的母亲、父亲、妻子或丈夫，也许是富兰克林或林肯，也可能是一位圣哲。

你的照片可以对你生活中的重要问题提供正确的答案。

当你面临着一个严重的问题或决定时，你要向你的照片提一个问题，并倾听它所给予的回答。

改变你的世界的另一个主要方法就是要有一个确定的目的，这也是17条成功原则之一。

确定的目的是一切成功的起点

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主要目的时，你会自然而然地倾向于应用下列7条成功原则：

- (1) 个人的首创精神
- (2) 自制能力
- (3) 创造性的见识
- (4) 正确的思考
- (5) 集中注意力
- (6) 预算时间和金钱
- (7) 热情

罗伯特·克里斯托福具有确定的目的和积极的心态。

现在让我们看看下面的成功的故事是怎样显示这些自然倾向的。罗伯特像许多孩子一样，当他阅读朱尔斯·维因动人的幻想故事《80天周游世界记》时，他的想象力被激发了。罗伯特告诉我们：

“我过去花了许多时间去做不切实际的梦想，直到我渐渐长大了，读了两本励志的书：《思考致富》和《信任的魔力》，我就变得实际了。

“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是能够达到的，如果我们有诚意和信心的话。也就是说：如果从我所处的地方出发，我就能到达我所想要到达的地方。

“我想：别的一些人能够在货轮上工作而得以横渡大西洋，再搭便车旅行全世界，我为什么就不能呢？”

于是罗伯特就从他的衣袋里拿出自来水笔，在一张便条上开列了一个他可能要面临的问题表，并记下解决每个问题的办法。

现在，罗伯特·克里斯托福是一位熟练的照相师了。当他最后作出了决定时，他就行动起来：

(1) 和大药物公司查尔斯·菲兹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) 设法找到了海员文件。

(4) 获得了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招待所会籍。

(6) 与一个货运航空公司达成协议，该公司同意他搭飞机越过大西洋，只要他答允拍摄照片供公司宣传之用。

当这个26岁的青年完成了上述计划时，他就在衣袋里装了80美元乘飞机离开了纽约市。他此行的目的是用80美元周游世界，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。他怎样付餐费呢？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4.80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) 从巴黎到了维也纳。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) 乘公共汽车到达叙利亚的首都大马士革。罗伯特给叙利亚的一位警察照了相，这位警察为此感到十分自豪，便命令一辆公共汽车免费为他服务。

(6) 给伊拉克的特快运输公司的经理和职员照了一张相。这使他从伊拉克首都巴格达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一套地图。

(8) 作为“飞行浪花”号轮船的一名水手，他从日本到了旧金山。

用80天周游了世界吗？不，罗伯特·克里斯托福用84天周游了世界。但他的确达到了目的——用80美元周游世界。

确定的目的和积极的心态激励罗伯特应用了17条成功原则中的其他13条，从而使他达到了特殊的目标。

让我们重复说一遍：一切成就的起点都是积极的心态所要取得的确定的目的。记住这句话，并且问问你自己：“我的目标是什么？我真正需要的东西是什么？”

根据我们在“成功学——积极的心态”学习班中所看到的一些人，我们估计每100人中有98人不满意他们的世界，但他们心中又缺乏一个他们所喜欢的世界的清晰图样。

你想想这种情况吧！你想想那些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，你知道你想要什么，你就很容易察觉到这些机会。

这四种好处可以用爱德华·包克早期的经历来说明。包克后来成了《妇女家庭》杂志的编辑。包克小时候就沉浸在一种想法中：总有一天他要创办一种杂志。由于他树立了明确的目标，他就能够抓住一个机会，这个机会实在是微不足道的，以致我们大多数人都会任其过去，不屑理睬。

事情是这样的：他看见一个人打开一包纸烟，从中抽出一张纸条，随即把它扔到地上，包克弯下腰，拾起这张纸条。那上面印着一个著名女演员的照片，在这幅照片下面印有一句话：这是一套照片中的一幅。烟草公司敦促买烟者收集一套照片，包克把这个纸片翻过来，注意到它的背面竟然完全是空白。

像往常一样，包克感到这儿有一个机会。他推断：如果把附装在烟盒子里的印有照片的纸片充分利用起来，在它空白的那一面印上照片上的人物的小传，这种照片的价值就可大大提高。于是，他就走到印刷这种纸烟附件的平板画公司，向这个公司的经理说明他的想法。这位经理立即说道：

“如果你给我写100位美国名人小传，每篇100字，我将每篇付给你10美元。请你给我送来一张名人的名单，并把它分类，你知道，可分为总统、将帅、演员、作家等等。”

这就是包克最早的写作任务。他的小传的需要量与日俱增以致他得请人帮忙。他于是要求他的弟弟帮忙，如果他的弟弟愿意帮忙，他就付给他每篇5美元。不久，包克还请了5名新闻记者帮忙写作小传，以供应一些平板画印刷厂。包克竟然成了编者！

你具有你本身所固有的成功条件

要注意到这个事实：没有什么人用大盘子把成功送给我们所谈到的任何获得了成功的人。起初，世界对包克或库柏并不特别亲切。然而他们每个人都做出了令人满意的事业。每个人都是通过发挥他所发现的、他本身所固有的许多才能，而做到了这一点的。

每人都具有许多才能，可用以解决他的特殊问题

有趣的是注意到这个事实：人生绝不会使我们陷入窘境。如果人生交给我们一个问题，它也会同时交给我们处理这个问题的能力。当我们受到激励去应用我们的能力时，我们的能力就会变化。即使你处于不良的健康状态中，你仍然能过着对社会有用的幸福生活。

你也许认为不健康是一个不能克服的巨大障碍。如果你确是这么想的，你可以从米罗·琼斯的经历中获得勇气。

他的故事如下：

当琼斯身体很健康时，他工作十分努力。他是农民，在美国威斯康辛州

福特·亚特金逊附近经营一个小农场。但他好像不能使他的农场生产出比他的家庭所需要多得多的产品。这样的生活年复一年地过着，突然间发生了一件事！

琼斯患了全身麻痹症，卧床不起。他已处在晚年，几乎失去了生活能力。他的亲戚们都确信：他将永远成为一个失去希望、失去幸福的病人。他可能再不会有什么作为了。然而，琼斯确实有了作为。他的作为给他带来了幸福，这种幸福是随他事业的成就和经济的成功而俱来的。

琼斯用什么方法创造了这种变化的呢？他应用了他的心理。是的，他的身体是麻痹了，但是他的心理并未受到影响。他能思考，他确实在思考，在计划。有一天，正当他致力于思考和计划时，他认识了那个最重要的活人和他的法宝。就在其时其地，他作出了自己的决定。

积极的心态能吸引财富

琼斯要发展积极的心态。他要满怀希望，抱乐观精神，培养愉快情绪，从他所处的地方，把创造性的思考变为现实。他要成为有用的人。他要供养他的家庭，而不要成为家庭的负担。

他把他的计划讲给家人听。

“我再不能用我的手劳动了，”他说，“所以我决定用我的心理从事劳动。如果你们愿意的话，你们每个人都可以代替我的手、足和身体。让我们把我们农场每一亩可耕地都种上玉米。然后我们就养猪，用所收的玉米喂猪。当我们的猪还幼小肉嫩时，我们就把它宰掉，做成香肠，然后把香肠包装起来，用一种牌号出售。我们可以在全国各地的零售店出售这种香肠。”他低声轻笑，接着说道：

“这种香肠将像热糕点一样出售。”

这种香肠确实像热糕点一样出售了！几年后，牌名“琼斯仔猪香肠”竟成了家庭的日常用语，成了最能引起人们胃口的一种食品。

琼斯活着看到他自己成了百万富翁。通过积极的心态，琼斯还取得了比这更大的成就，那就是把他的法宝翻到了“积极的心态”的一面。这样，虽然他在生理上遇到了重重障碍，他却成了一个愉快的人。

他很愉快，因为他是一个有用的人。

助你改变世界的公式

并非每个人都面临着十分巨大的困难，然而每个人都存在着若干问题。每个人都能通过暗示或自我暗示让激励标记起作用。一种最有效的形式就是有意记住一句自我激励语句，以便在需要的时候，这句话能从下意识心理闪现到有意识心理：

“我激励你！”

那么，能够帮助你改变你的世界的公式是什么呢？要记住、理解并在一整天中时常重复着说：人的心理所能设想和相信的东西，人就能用积极的心态去取得它。这是自我暗示的一种形式，是取得成功的一句自我激励语。

威廉·丹福斯是美国密苏里州东南地区某农场的有一个有病的孩子。他在小学里遇到一位优秀的老师，这位老师鼓励小威廉·丹福斯去改变他的世界。

老师用挑战的方式鼓励他：“我激励你！”“我激励你成为学校中最健康的孩子！”“我激励你”成了威廉·丹福斯一生自我激励的语句。

他果真变成了学校中最健康的孩子。他在85岁逝世之前，帮助了数以千计的青年获得良好的健康，他还帮助他们立志高尚，做事刚勇，服务谦逊。在他漫长的事业中，他决未因病而损失一天。

“我激励你！”激励着他建立了美国最大的公司之一：若尔斯通。陪里拉公司；“我激励你！”激励他从事创造性的思考，把负债转化为资产；“我激励你！”激励着他组织美国青年基金会——它的目的是训练男女青年独立生活的能力。

“我激励你！”激励着威廉·丹福斯写了一本书，名叫《我激励你！》。今天这本书正在激励着男子和妇女们勇敢地把这个世界改造为更好的住所。

威廉·丹福斯作了多么好的一个证明啊！一句自我激励语有力量帮助人们发挥积极的心态！

你自己曾经禁不住责备世界应对你的失败负责吗？如果是这样，你就该暂停这种想法，再行考虑一下。你要想想你的问题该由世界负责呢。还是该由你自己负责？要敢于学习17条成功原则！要敢于记住那句自我激励语。要敢于应用它，并充分确信它对你正像对数以千百计的其他人一样是有效的。

也许你还不知道如何应用它，也许你还需要学习如何更正确地思考，由第2号领航员来引导你吧。然后请翻到本书第3章。这一章的目的在于帮助你清除思想上的蛛网。

第2号领航员领航须知

1. 你能改变你的世界！为了得到人生中值得得到的东西，有必要为你自己树立一些高大目标，并且要想方设法达到这些目标。你已经考虑过你所想要达到的高大目标吗？

2. 把17条成功原则永不磨灭地铭刻在你的记忆中。你已经记住了它们吗？

3. 你倾向于“责难世界”吗？如果是的，你就要记住这句自励警句：如果一个人是对的，他的世界也就会是对的。你所紧挨着的世界是对的吗？

4. 你生来就是一名冠军。为了达到一个切合实际的目的，你已经从过去巨大的能量库中继承了所有潜在的能力和力量，你需要这种能力和力量去达到你的目的。你愿意付出代价去开发你的才能和应用你本身具有的力量吗？

5. 像库柏所做过的那样，把你自己比照一位成功的形像。你选择谁呢？

6. 向你自己提出一个重要问题：你所拥有的照片会对你说什么呢？请仔细听取照片上的人对你的回答。

7. 确定的目的加上积极的心态，这是一切成就的起点。你已经选好了某种确定的、特殊的、称心的目标吗？你愿意每天都把它记在心中吗？

8. 当你确定了你的一定的目的时，另外几种成功原则就会自动地开始起作用，帮助你达到这些目的。

9. 每个人都有许多才能可以用来解决他的特殊问题。你想你有什么样的特殊才能可以发挥呢？

10. 下列的公式已经帮助许多人改变了他们的世界：人的心理能够设想和相信什么，人就能用积极的心态去达到什么。你已经记住了这个公式吗？

3. 清除思想上的蛛网

你经常在思想。但是，你在思想什么呢？你的思想过程是很有条理的吗？你的思想直率到了怎样的程度呢？

你的思想是很清洁的吗？几乎每个人的思想，甚至最光辉的思想，都笼罩有某种蛛网。这种蛛网就是消极的感情、情绪、激情，具体表现为某种不良的习惯、信条和偏见。我们的思想常常在这些蛛网中变得缠结不清。

有时我们养成了令人讨厌的习惯，我们想要改正它。有时我们受外力强烈的引诱去做坏事，于是我们就像蛛网所捉住的昆虫一样，挣扎着去争取自由。

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。

为了实现这一点，你可以运用正确的思考，采用积极的心态。正确的思考是本书所揭示的17条成功原则之一。

为了进行正确的思考，你必须应用推理的方法。讨论推理或正确思考的科学，叫做逻辑学。人们可以从书本上学习逻辑学，特别是从论述这门学科的专著上学。这种专著有：

- (1) 福莱施：《清理思想的技巧》
- (2) 约翰逊：《你的最着迷的听者》
- (3) 柯比：《逻辑学导引》
- (4) 克拉克：《正确思考的技巧》

这些书可能对你具有巨大的实际帮助。

我们不能只凭推理就采取行动

根据普通常识而作出行动胜过仅仅依靠推理作出行动。行动取决于思想习惯、行动习惯、直觉、经验和其他一些因素（诸如环境）的影响。

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想做我们想要做的事。

公元前31年，一位住在爱琴海滨一个城市的哲学家，想要到伽太基去。他是一位逻辑学教师。因此他就凝思苦想赞成和反对这次航海的各自不同的理由，结果他发现他不应当去的理由比应当去的理由更多：他可能晕船；船很小，风暴可能危及他的生命；海盗乘着快艇正在海上等待着捕获商船，如果他的船被他们捕捉住了，他们就会拿走他的东西，并把他当奴隶卖掉。这些判断表明他不可作这次旅行。

但是，他作了这次旅行。为什么？因为他想。

事情往往是这样的：在每个人的生活中，情绪和推理都应该是平衡的，其中任何一种都不能总是处于控制地位。你所想要做的事，尽管在推理上是有些恐惧的事，有时也是好的。至于这位哲学家，他却作了一次最愉快的旅行，安全归来。

苏格拉底（公元前469—公元前399）是伟大的雅典哲学家、历史上卓越的思想家之一。他的思想上也有蛛网。

苏格拉底年轻时爱上了赞西佩。她很美丽，而他长得其貌不扬。但苏格拉底有说服力，有说服力的人似乎有能力获得他所想要获得的东西。苏格拉底成功他说服了赞西佩嫁给他。

你是否只看到别人眼中的尘埃呢？

然而，度过蜜月之后，苏格拉底并非过得很好。他的妻子开始看他的缺点。他也看她的缺点。他为自我主义所激励。据称，苏格拉底曾说：“我的生活目的是和人们融洽相处。我选择赞西佩，因为我知道如果我能为她融洽相处，我就能和任何人融洽相处。”

那就是他所说的话。但是他的行为却不是那样的。问题在于：他力图与许多人而不是少数人融洽相处。当你像苏格拉底那样，总是试图证明你所遇到的人都是错的，你就在排斥而不是吸引人们。

然而他说他忍受赞西佩的唠叨责骂是为了他的自我控制。但他如果要发展真正的自我控制，可取的道路是努力了解他的妻子，并用他当年说服她嫁给他的同样的体谅、关心以及爱的表现去影响她。他没有看见自己眼中的“横梁”，却看到了赞西佩眼中的微尘。

当然，赞西佩也不是无可指责的。苏格拉底和她正像今天许多丈夫和妻子一样生活着。过去他们使用令人愉快的个性和心态，以致他们的求爱时期成了十分幸福的经历。后来他们却忽略了继续使用这种个性和心态。忽略也是一种心理蛛网。

那时苏格拉底没有读过本书。赞西佩也没有。如果她读了本书，她就该懂得如何去激励她的丈夫，以便使得他们的家庭生活幸福。她可能会控制住自己的情绪，并且细腻地体贴丈夫。实际上，在她读了本书第5章“要寻找更多的东西”以后，她甚至可能证明他的逻辑错了。

苏格拉底的故事证明他只看见赞西佩眼中的微尘。我们将给你讲另一个青年的故事，他学会了看见自己眼中的“横梁”。但是我们介绍他之前，让我们看看唠叨责骂是如何发展起来的。

你明白：当你知道问题的症结时，你就常常能避免这种问题。早川在《思想和行动的语言》中写道：

为了医治她丈夫的毛病（她相信那是她丈夫的毛病），妻子可能会唠叨不休地责备他。他的毛病就变得更恶劣，而她也就责骂得更凶。由于她对丈夫的缺点老是采取固定不变的反应，她就只能用一种方式对付这个问题。她使用这个方式愈久，这个问题也就变得愈糟，他们的婚姻就会毁坏，他们的生命也会粉碎。

那么，这个年轻人怎样呢？在他参加“成功学——积极的心态”学习班的第一天晚上，老师就问他：“你为什么要参加这个学习班呢？”

“由于我的妻子！”他答道。许多学生笑了。但是教师却没有笑。他从经验中知道有许多不愉快的家庭是由于夫妇一方只看到对方的过失，而看不到自己的过失。

他恢复了家庭的幸福

四个星期以后，在一次私人谈话中，教师询问这位学生：

“现在你的问题处理得怎么样了？”

“我的那个问题已经解决了。”

“那就太好了！你是怎样解决问题的呢？”

“我学会了：当我面临着对别人误会的问题时，我首先从检查自己开始。我检查了我的心态，发现那都是些消极的东西。可见我的问题并非真正是由于妻子引起的，而是由于我自己引起的。解决了我的问题，我对她就不再有问题了。”

假如苏格拉底对他自己说：“当我面临着对赞西佩误会的问题时，我必须首先从检查自己开始。”那么，会发生什么情况呢？如果你对你自己说：“当我面临着对另一个人误会的问题时，我必须首先从检查自己开始。”那么会发生什么情况呢？你的生活会是一种更幸福的生活吗？

但是，还有许多别的蛛网阻碍我们获得幸福。说来奇怪，阻碍最大的一种蛛网是表现思想的工具本身——语言。正如早川在他的书中所说，语言是符号。你会发现一个单词的符号对你能够意味着无数的观念、概念和经验相结合的总和。当你继续阅读本书时，你将懂得通过这种语言符号，下意识心理会及时与有意识心理相通。

你可以用一个词激励别人行动起来。当你对别人说“你能够”时，这就是暗示。当你对自己说“我能够”时，你便是用“自我暗示”来激励你自己。但是这些普遍的真理将在下章中作进一步的阐述。首先让我们认识到一门完一整的科学——语义学——已经围绕着关于词和通过词交流概念的重要发现而发展起来了。

早川是这方面的专家。他嘱咐我们：在正确的思考过程中，必不可少的事是查明一个词在另一个人的嘴上，或者在你自己的嘴上，真正意味着什么。

但是，一个人怎样才能真正做到这一点呢？

彼此的想法要做到十分明确。彼此要从思想见面开始。这样就可避免许多不必要的误会。

一个词能引起一场争论

一个9岁男孩的叔叔暂住在这孩子双亲的家里。一天晚上，当父亲回到家的时候，他们进行了下面的一段对话：

“你认为一个说谎的孩子怎么样？”

“我不看重他。我知道我的儿子说真话，这是千真万确的事。”

“他今天说了谎。”

“儿子，你今天对叔叔说了谎吗？”

“没有，爸爸。”

“让我们把这件事澄清。你的叔叔说你说了谎。你说你没有。你老实说究竟发生了什么事情？”父亲问道，然后转向孩子的叔叔。

“好，我要他把他的玩具拿到底层去。他没有做这件事，而他告诉我他做了。”叔叔说。

“儿子，你把你的玩具拿到底层了吗？”

“是的，父亲。”

“儿子，你的叔叔说你没有把你的玩具拿到‘底层’，你说你拿去了。你怎样解释这件事呢？”

“从第一层到底层有若干踏步。向下四个踏步便是一个窗户，……我把玩具放在窗槛上……。‘底层’就是地板和天花板之间的距离。我的玩具是在‘底层’！”

叔父和侄子彼此争论“底层”这个词的定义。这个孩子或许懂得他的叔父指的是什么，但是他很懒，根本不想走完从楼上到楼下这段距离。当孩子面临着惩罚的时候，他企图使用逻辑来证明他的论点，以拯救自己，这个故事是颇有趣的。

蛙腿的故事使他学到了逻辑

有时，我们对同一问题可先后得出两个完全不同的结论。每一个结论都是基于不同的前提。当你从一个错误的前提出发时，蛛网就会干扰你的正确思想，使你得出一个错误的结论。斯通有一段很有趣的经历，他描述这个经历如下：

我小时候很喜欢吃青蛙腿。但有一天在一个餐馆里，服务员给我端来了味道不佳的粗大的青蛙腿，我就不喜欢它们了。从那时起，我就不爱食大青蛙腿了。

几年以后，我在肯塔基州东北的露意斯维尔城的一个高级大餐厅的菜单上看到了青蛙腿，我就同服务员谈了起来：

“这些是小青蛙腿吗？”

“是的，先生。”

“你有把握吗，我不喜欢大青蛙腿。”

“是的，先生！”

“如果它们是小青蛙腿，那就十分合我的口味。”

“是的，先生！”

当服务员上这道正菜时，我看到的仍是粗大的蛙腿。我被激怒了，我说：“这些不是小蛙腿！”

“这些是我们所能找到的最小的蛙腿，先生。”服务员答道。

现在，我宁愿吃这种蛙腿，而不愿老是郁积不满。我甚至非常喜爱这种蛙腿，并愿它们更大些。我学到了逻辑学上的一课。

在分析这件事的过程中，我认识到我对于大小蛙腿的优缺点的结论是基于错误的前提。不是蛙腿的大小决定它们有无味道。问题是由于这个事实：我以前所吃的粗大蛙腿并不是新鲜的。我错误地把蛙腿失去味道同大小而不是同腐烂联系到一起去了。

现在我们可以看到：当我们从错误的前提出发时，蛛网就会阻碍正确的思考。所以，当许多人允许总括性的词语符号凌乱地堆集在他们的心理作为错误的前提时，他们就会想得不正确。属于这类词语符号的词或词组如：总是、仅仅、决不、没有什么、没有人、每、每个、不能、不可能、既不是……也不是，等等，都是最常见的错误前提。因此，许多人轻率地应用这些符号时，他们的逻辑结论就会是错的。

需要加上积极的心态才能激励你取得成功

有一个词，当人们用积极的心态去应用它时，它就能激励人取得成就。当人们用消极的心态去应用它时，它就会变成说谎、欺骗和欺诈的藉口。这

个词就是“需要”。需要是成功之母和罪恶之父。

“正直”是一种神圣的标准，是一切有价值的成就的主要标准，并且是积极的心态之不可缺少的一部分。

你将在本书中读到许多成功的故事，这些故事中的人们都受到了“需要”的激励。在每一个故事中，你都会发现这些人在取得成就时都没有违背“正直”这个为人的准则。里·布拉克斯登就是这样的一个人。

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个孩子。

“……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，我好不容易才得以读完了小学六年级。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·布拉克斯登成了一名技工的时候，他结婚了，和妻子一起过着节衣缩食的生活。后来他失业了，完成了一幅失败的图景。他的房子将被人夺走，因为他无力偿付抵押金。这似乎是一个绝望的境况。

但是，布拉克斯登是一个有能力的人。他从朋友那里借到一本书，名叫《思考致富》。这位朋友在经济萧条期间，失去了工作和家庭，就是在受了《思考致富》的激励之后，他弥补了他的财富。

现在里·布拉克斯登也准备好了。

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。当我确定目标时，我必须提出比过去更高的要求。但我必须尽快地开始。我要从我所能找到的第一份工作开始。”

他就去寻找工作，他找到了一件工作。这件工作开始时付酬不多。

但是在里·布拉克斯登读了《思考致富》之后并没有很多年，他就组织了怀特维尔市第一国民银行，并成了该行的总经理，他又被选为怀特维尔市的市长，并且开办许多成功的企业。你看：里·布拉克斯登过去是在力争上游，实际上他订的目标是很高的。今天里·布拉克斯登还在过着有益的生活。

里·布拉克斯登从失败到成功的经历在这儿是不重要的。重要的是：“需要”应当激励着一个人采取积极的心态去行动，又不违背公认的神圣准则——正直。诚实的人是不会由于“需要”而进行欺诈、欺骗或偷窃的。诚实是积极的心态所固有的。

需要、消极的心态和犯罪

下面要谈到—一个犯人的情况，请把这个人同抱着消极态度的其他成千上万的犯人作一对比，他们由于偷盗、侵吞或其他罪恶而被监禁。当你问他们为什么要偷窃呢？他们的回答不变地是：“我不得不。”他们允许自己不诚实，因为他们思想中的蛛网使得他们相信“需要”迫使一个人变得不诚实。

几年前，拿破仑·希尔在乔治亚州首府亚特兰大市联邦监狱里做过教育工作，那时他对阿尔·卡篷作过几次满怀信心的谈话。有一次希尔问卡篷：

“你是怎样开始犯罪生活的？”

卡篷只用—个词答道：“需要”。

于是卡篷的眼睛流出了眼泪，哽咽了。他开始叙述他所做过的一些好事，

这些好事在报纸上从未讲到过。当然，这些好事同加在他头上的坏事比较起来，似乎就没有什么意义了。

那个不幸的人浪费了他的生命，毁坏了他的宁静心理，患了致命的疾病，暗害了他的身体，以致在他所走过的道路上撒下了恐怖和灾难——这一切都是由于他没有学会清除他思想上的“需要”蛛网。

卡篷谈他的善行，是为了暗示他的善行可以在很大程度上补偿他所做过的错事，这就清楚地表明他的另一种蛛网在阻碍他进行正确的思考。一个罪犯要想抵消他的罪恶就只有真诚地忏悔，接着做一辈子的好事。卡篷不是这样的人。

但是有这样的人。他是一个10多岁的“问题儿童”。然而他的母亲绝不失望，即使许多特地为她的儿子祈祷的人似乎并没有得到任何回报，也不管她的儿子怎样胡作非为或如何恶劣，而她决不失去信心。

他是一个10多岁的“问题儿童”

一个10多岁的“问题儿童”不服从他的双亲和教师，说谎，欺诈，偷窃，赌博，荒淫无耻。然而由于他的母亲不断地热忱地恳求他改正他的行径，他努力发现了他自己。有时他认识到受教育不多的人还能抵制他认为自己无力抵制的引诱，便觉得满脸羞耻，因为他是受了教育的。

他在对己的斗争中失败了许多次。但有一天他赢得了胜利。正在他悔恨期间，正当他痛心疾首地谴责自己的时候，有一次他无意中听到两个人在谈话，其中有一个声音说：“振作起来读书！”

他就伸手取到紧挨着身边的一本书，打开读道：“让我们诚实地行事，并且要始终如一，而不是在暴乱和醉酒中，不是在禁闭和恣意胡为中，也不是在争吵和嫉妒中行事。”

常常会发生这样的情况：一个人同自己进行个人的战斗遭受严重的失败之后，他可能就在那时下了决心。他可能萌生极为热情和诚恳的悔恨，以至于他一受到激励就立即采取行动，并通过坚毅的意志作出必要的改变，使自己在完全胜利的道路上稳定地迈进。

这个青年作出了他的最终决定，他的心情就平静下来了。他克服了那些罪恶，也发展了深谋远虑的精神。他后来所取得的成就可以证明这一点。由于他过去的为人以及他转变后的为人，人们认为他对于一般人甚至无希望的人都发生了最强有力的影响，并且给了他们无限的希望。他的名字是奥古斯丁（公元354—430，早期基督教会的领袖）。

你刚看到了我们给你所指出的几种心理上的蛛网。其中有下列一些：

- （1）消极的感情、情绪、激情、习惯、信条和偏见。
- （2）只看到别人眼中的“横梁”。
- （3）由于语义上的误解所生成的争论和误解。
- （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词组作为基本或次要的前提。
- （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读圣的。

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强有力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停止。你就会继续前进，向下滑去。

惰性的结果是愚昧无知

一件事对于不知事实或缺乏实际知识的人来说，似乎是合逻辑的；对于知道事实或具有实际知识的人来说，就可能是不合逻辑的了。当你在作决定的时候，如果你不肯保持开朗的心胸和学习真理，那就是愚昧无知。消极的心态会在愚昧无知的基础上不断地生长和茁壮。祛除它！《人人都能成功》清楚他说明了如何能祛除它。

具有积极心态的人可能不知道事实，也缺乏实际知识。他可以不了解情况，然而他认识基本的前提：真理就是真理。因此，他就力图保持开朗的心胸，努力学习。他必须把他的结论奠基在他所知道的事情上，并且准备在他认识更多些时，就改变这些结论。

你敢于清除你思想上的蛛网吗？如果你答道：“是的”，那么，就请你让第3号领航员引导你向第4章前进。你将很高兴地用开朗的心胸体察事物。你将很高兴地去探索你的心理力量！当你这样做的时候，你的探索就将引导你走向伟大的发现。但是只有你自己才能为你做到这件事。

第3号领航员领航须知

1. 你就是你所想的那样的人。你的思想决定于你的心态是积极的呢，还是消极的。看看你自己是怎样一个人吧。

(1) 你是一个好人吗？如果是的，你便有良好的思想。

(2) 你是一个坏人吗？如果是的，你便有邪恶的思想。

(3) 你是一个健康的人吗？如果是的，你便有健康的思想。

(4) 你是一个身心有病的人吗？如果是的，这是你的思想造成的。

(5) 你是一个富人吗？如果是的，你的思想就富裕。

(6) 你是一个穷人吗？如果是的，你的思想就贫穷。

2. 你可以把你的法宝从“消极的心态”那一面翻到“积极的心态”那一面，从而排除心理蛛网：消极的感情、情绪、酷爱、倾向、偏见、信条、习惯。

3. 你能应用你在本书中所学到的知识时，你便学会了如何清除这些蛛网。

4. 当你面临着对别人误解的问题时，你必须首先从检查你自己开始。

5. 一个词可以引起一场争论，造成误会，产生苦恼。带有“积极心态”的词，同带有“消极心态”的同一个词相比较时，会带来相反的效果。一个词可以带来和平或战争，是或否，爱或恨，正直或欺诈。

6. 让我们从心理见面开始吧。

7. 蛙腿的故事教给了斯通逻辑。当你推理时，要使你的大前提和小前提

都是正确的。

8. 这些无所不包的限制性的词如总是、仅仅、决不、没有什么、每个、每一个、没有一个、不能、不可能等，不应当在推理时用作前提，直到你确信它们是正确的的时候为止。

9. “需要”就是第五条所讲的那样的词。“需要”能激励着你通过你的正直和诚实，达到高尚的成就，或者激励着你通过骗局或欺诈试图得到成果。

10. 你可能认识一个十几岁的问题儿童。你对他不要失望。他可以不成成为一个圣人。但总有一天他可以使他的世界和你的世界成为一个日臻完善的世界。

11. 指挥你的思想，控制你的情绪，掌握你的命运！

12. 学会把“事实”同虚构区别开来。然后再学习重要的事实和不重要的事实之间的差别。

4. 敢于探索你的心理力量吗？

人的心理具有一种神秘的力量。要敢于探索你的心理力量。

为什么要探索心理力量呢？

因为，它能够帮助你：

- (1) 终身获得生理健康、心理健康、道德、幸福和财富。
- (2) 在你所选择和从事的事业中取得成功。
- (3) 得到一种方法，用于应用其他一切已知或未知的力量。

要学会应用心理力量，这对你不会是很困难的，不会比你第一次转动电视机的旋钮更困难。

一个小孩都会转动电视机的旋钮，以选择他喜爱的节目。他这样做时，既不知道电视机的内部结构，也不知道有关的技术。但这不是要紧的，孩子们所要知道的一切无非是如何正确地转动旋钮或推拉按钮。

你能在本章中了解你如何能“正确地转动旋钮或推拉按钮”，以获得想要的东西。虽然这种特殊的机器是上帝崇高的手工制品，但你却拥有它。这种机器有许多组成部件，而每一部件本身就是一种电子结构，就是一个电的奇迹。它能发生、接收、记录和传送能量。

你所拥有的这种奇妙的机器是什么呢？那就是你的身体；那个电的奇迹又是什么呢？就是你的大脑和你的神经系统。你的身体正是通过大脑和神经系统而受到控制，你的心理也是通过它们而发挥功能的。

你的心理也有两个部件，一个叫做有意识心理，另一个叫做下意识心理。它们同时产生，并在一起工作。科学家们已经研究了许多关于有意识心理的知识，然而，尽管原始人很早就有意地应用神秘的下意识力量，甚至今天澳洲的土著人以及其他原始民族应用这种神秘的下意识力量已达到了很高的程度，但自从我们开始探索下意识的未知的广阔领域以来，还不到一百年。

让我们现在就开始探索吧！

毕尔的新发现

让我们来看看澳大利亚辛得立城的毕尔·麦克考尔是怎样从失败和挫折中走向成功的。

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。我仁立在一个肉类市场的橱窗的前面，向上仰望。就在那一瞬间，我得到了一个一闪而来的励志方法。”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。从我身旁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，他对希尔严肃他说：

“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运用自觉的自动暗示克服了疾病，恢复了健康，那么，一个人也就能运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‘运用自动暗示致富’。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，你就能使得你所想望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：‘我确定的主要目的是到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。

我各方面的情况都在日益好转！

你将注意到我们的“自我暗示”和爱米尔·柯艾所用的术语“自觉的自动暗示”是同义词。

麦克考尔提到：当他处在孩提时代时，他的父亲已经从那个时代的书籍中得到一个伟大的发现，这个发现使他获益匪浅。事实上每个人得到这个发现时也都能有效地应用它。

爱米尔·柯艾认识了自觉的自动暗示，因为他敢于探索人的心理力量。在他获得这个伟大的发现之前，他应用催眠术来医治他的病人的生理疾病。但在他获得这个伟大的发现之后，虽然这个发现实际上是根据一个简单的自然规律，他就抛弃了催眠术。

他是怎样发现和认识这个自然规律的呢？

当爱米尔·柯艾发现了向他向自己提出的问题的答案时，他就发现了这个自然规律。他向自己所提的问题和答案是：

问题1：能影响医疗的暗示是医师的暗示呢，还是病人心理中的暗示？

答案：病人的心理能下意识或有意识地作出暗示，他自己的心理和身体对此暗示能起反应。如果没有不自觉的或自觉的自动暗示，外部的暗示是无效的。

问题2：如果医师的暗示能激励病人的内部暗示，为什么病人不能对自己应用健康的积极暗示呢？为什么他不能抑制有害的消极暗示呢？

对于他的第二个问题，答案很快就作出了：任何人，甚至小孩，都能受到教育，去发展积极的心态。方法是重复积极的肯定语句，例如：“一天天，在各方面，我过得愈来愈好。”

在《人人都能成功》这部书中，你将看到许多自我激励的语句，你可以把它们用于自我暗示。如果至今你还不知道如何应用自我暗示的方法，你需尽快读完这本书。

当死亡的大门即将打开时

美国每年有45万以上的非婚生儿童出生，有150万以上的少年由于各种犯罪而进入管教所。这些人的悲剧在许多情况下都是可以避免的，如果

(1) 父母学会了如何适当地应用暗示；

(2) 儿女被教以如何有效地应用精神上的自我暗示。那么，这些年轻人就能受到激励去发展不可违背的道德标准。他们会懂得如何用明智的办法去抵消和排斥他们同伴的令人讨厌的暗示。

当然，每个人在他的一生中对不自觉的自动暗示比对自觉的自动暗示更加经常地作出反应。在这样的场合中，他对习惯和内部下意识的敦促能作出反应。当一个具有积极心态的人面对着一个严重的个人问题时，自我激励语句就会从下意识心理闪现到有意识心理去帮助他。在紧急情况中，特别当死亡的大问即将开启的时候，这一点就显得尤为真实。我们的成功学学习班的一个学生——澳大利亚昆斯兰省图屋姆巴市的拉尔夫·魏卜纳的情况就是这样。

这是午夜1点30分。在医院的一间小屋里，两位女护士正在拉尔夫身旁守夜。在头天下午4点半钟时，一个紧急电话打到他的家里，要他的家人赶到医院来。当他们到了拉尔夫的床边时，他已处于昏迷状态，这是严重心脏病发作的结果。那一家人现在都呆在外面走廊上。每个人都呈现出特殊的样子，有的在担心，有的在祈祷。

在这灯光暗淡的病房里，两位女护士焦急地工作着——每人各抓住拉尔夫的一只手腕，力图摸到脉搏的跳动。因为拉尔夫在这整整六小时期间都未能脱离昏迷状态。医生已经做了他觉得他所能做的一切事情，然后离开了这个病房给其他病人看病去了。

拉尔夫不能动弹、谈话或抚摸任何东西。然而，他能听到护士们的声音。在昏迷时期的某些时间里，他能相当清楚地思考。他听到一位护士激动他说：

“他停止呼吸了！”你能摸到脉搏的跳动吗？”

回答是：“没有。”

他一再听到如下的问题和回答：“现在你能摸到脉搏的跳动吗？”“没有。”

“我很好，”他想，“但我必须告诉他们。无论如何我必须告诉他们。”

同时他对护士们这样近于愚蠢的关切又觉得很有趣。他不断地想：“我

的身体十分良好，并非即将死亡。但是，我怎么能告诉他们这一点呢？”

于是他记起了他所学过的自我激励的语句：如果你相信你能够做这件事，你就能完成它。他试图睁开眼睛，但失败了。他的眼睑不肯听他的命令。事实上，他什么也感觉不到。然而他仍努力地睁开双眼，直到最后他听到这句话：“我看见一只眼睛在动——他仍然活着！”

“我并不感觉到害怕，”拉尔夫后来说，“我仍然认为那是多么有趣啊！一位护士不停地向我叫道：‘魏卜纳先生，你在那里吗？……’对这个问题我要以闪动我的眼睑来作答，告诉他们我很好——我仍然在世。”

这种情况持续了一段相当长的时间，直到拉尔夫通过不断的努力睁开了一只眼睛，接着又睁开另一只眼睛。恰好这时候，医生回来了。医生和护士们以精湛的技术、坚强的毅力，使他起死回生了。

隐藏的说服者

当拉尔夫处在死亡面前时，他记起了他从成功学学习班所学到的自动暗示。正是这个自动暗示拯救了他。

须知我们所读的书和所想的思想，都能影响我们的下意识心理。另外也有着看不见力量同样起着强大的作用，这种不可见的力量可能是来自已知的生理原因，或者来自尚未了解的来源。在讨论尚未了解的来源之前，让我们用一个例子来说明已知的生理原因。这个例子自从伯卡德的《隐藏的说服者》出版以来，就成了普通常识。这个例子中的故事首先出现于美国的报纸，后来转载于各杂志。让我们考虑一下曾经发表于全国主要杂志的一个报告，这个报告的主题是潜在的广告，它讲到在新泽西州一家电影院所进行的一次实验。在这次实验中，广告信息迅速地闪现在银幕上，致使观众不能有意识地了解它。

在六个星期中，光临戏院的四万多人不自觉地成了实验的对像。这个实验用特殊的方法，把两则产品广告的信息闪现在银幕上，使它们不为肉眼所见。在六个星期的末了，实验结果被列成了表：其中一种产品的销售上升50%以上，另一种产品的销售上升约20%。

这个方法的发明者解释道：这些广告信息虽然是不可见的，它们仍然对许多观众起了作用，因为虽然它们给人的印象飞逝而过，不能为观众有意识地记在心中，但观念的下意识心理却有力量吸收这些印象。

既然这个实验已经证明了下意识心理能帮助人们达到某种目的，那么，如果把下面的自我激励语句闪现在电影银幕上，就会很容易地看到这些语句对观众会发生什么有利的结果。

一天天，在各方面，你正在变得愈来愈好！

要有勇气面对真理！

人的心理所能够设想和相信的东西，人就能用积极的心态去得到它！

对于那些具有积极心态的人说来，每种灾难都含有等量或更大利益的种子！

你能够做到这件事，如果你相信的话！

假定事先得到了观众的同意，把这些语句映到电影银幕上，就可能是一条发展积极心态的途径。

下面一个故事以雷达对航海者的作用来说明已知的生理力量能影响下意识心理。

多利亚轮和威尔琴轮为什么会沉没？

多利亚轮由船长克拉玛依领航，斯德哥尔摩轮由船长诺敦逊领航，两轮在距兰塔开特岛约80公里处相撞，致使50人死亡。

当两船相距16公里时，斯德哥尔摩轮的雷达操作员看见了多利亚轮。

1959年3月26日在距美国东部新泽西州海岸约35公里处，美德轮船公司豪华的班轮散塔·罗莎轮与一艘油轮威尔琴轮相撞。四位水手死亡。二副威尔斯是散塔·罗莎轮的雷达操作员，他声称他已经标出了威尔琴油轮的两幅航道图。

人们调查了上述事件中造成两轮碰撞的真实原因，但都未能得到令人满意的解释。难道是从雷达仪器发出的电波造成了轮船相撞吗？也许有一个名叫施莱德的人可以作出答案。

施莱德是伊利诺斯州斯考基市人。他不但是催眠专家，而且还是无线电操作员和电子学工程师。

在第二次世界大战中，施莱德在“敌友信息系统”中扮演了重要角色。他的工作就是监督每一艘船只离开美国时是否装上了雷达设备。他注意到雷达操作员有时会陷入恍惚状态中，而当他们脱离了恍惚状态时，他们并不知道自己曾经陷入过恍惚状态中。

施莱德由于懂得催眠术和电子学，便得出结论：当雷达机器的电波与操作员的脑波同时发生时，雷达操作员才能专心致志地工作。根据这个理论，他发明了脑电波同步器，从而防止了雷达操作员恍惚状态的出现。

浅学误事

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。这包括下列四项：

传心术——思想转移。

洞察力——能辨认尚未感觉到事物的力量。

预见——能见到未来。

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，一心想成为狂想的人，便害了自己。这也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想象变得狂暴，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、宣传工具和滥用公众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到导致罪恶的方向。

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。

不顾危险、禁忌和社会上或职业上的放逐，仍然有一些勇敢的、可尊敬的、有丰富的普通常识的人在探索着真理。

但这是由于前公爵大学的约瑟夫·班克斯·莱茵博士在他的妻子露意斯·莱茵博士的鼓励和援助下，进行长期的勇敢的战斗，使心理现象的研究蒙上了体面的色彩。这是由于莱茵博士无疵可寻的品格以及由于他30年来根据数学定律控制实验室的实验。他的工作是困难的，因为自发的心理现象不易发生于实验室。这样的心理现象常发生于人们最不盼望的时候，最常发生于一个人处于感情最紧张的时候，或者一个人怀有紧张而令人困扰的愿望——常伴随着亲爱者的死亡——的时候。

威斯丁豪斯投资于超感交际

很明显，今天任何作者论述到心理现象的题目时，都要提到莱茵博士和公爵大学，以便努力取得莱茵博士可尊敬的名义的保护，以使他自己的理论易于为人接受。我们也不例外。我们迫切建议：如果你有兴趣深造，你可读《心理的力量》以及其他由莱茵博士自撰或与他人合著的书籍。我们建议：让莱茵博士做你的向导。

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：有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。你在下章中将读到它。下章的标题是“要探索更多的东西”。

第4号领航员领航须知

1. 人的心理具有神秘的力量。要敢于探索你的心理力量。
2. 你的心理有两部分：有意识心理和下意识心理，这两部分在一起工作。
3. “自觉的自动暗示”和“自我暗示”是同义语。它自动地从下意识心理把信息发送到有意识心理，并发送到身体的若干部分。
4. “我各方面的情况都日益好转！”多次、迅速和有感情地重复这句自我暗示语句，就会影响下意识心理，并使它起反应。毕尔通过自我暗示获得了财富。
5. 柯艾的巨大发现就是你能用健康的、积极的暗示来帮助你自己。你也能阻止有害的、消极的暗示。
6. 学会使用适当的暗示去影响别人。学会应用正确的有意识的自动暗示。做到了这两点，你就能在生理、心理和道德上获得健康、幸福和成功。
7. 如果你持积极的心态，并且相信你能做到上述两点，你就一定能够得到。
8. 隐藏的说服者表示：请你走积极心态的道路。
9. 你的大脑以脑波的形式发出能量。这种能量就是能够影响另一个人或物体的力量。
10. 浅学少知可能是一件危险的事。要敢于探索你的心理的能力。当你进入危险的、未经探索的心理现象的领域时，让莱茵博士做你的向导。

5. 要探索更多的东西

你曾经诚恳地努力过——但仍然失败了吗？

也许你的失败，是因为你要获得成功还需要更多的东西。欧几里得的原理说：“整体的东西等于所有各部分的总和，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。

消极的心态乃是造成失败的主要原因。你可能了解一

些事实、普遍的定律和力量。你可能懂得其中的许多东西，但是未能把它们应用于特殊的需要。你可能不懂得如何能应用、控制或协调已知和未知的力量。

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，以寻求到更多的东西。有些人一遇到挫折，就停止寻找更多的东西，终于失败。

你要学习更多的东西和取得专业技能

曾经有一位歌曲的作者，写了一支歌，但得不到发表。柯亨买了它，并给它加上了一点东西。这种“更多的东西”使柯亨获得了一笔财富。他仅仅加了三个很小的词：“Hip, Hip, Hooray!”(嗨！嗨！万岁！) 托马斯·爱迪生做了一万多次的实验。在每次失败之后，他都能不断地去寻求更多的东西，直到找到了他要寻找的东西。当他所不知的东西变成已知的东西时，无数的灯泡就被制造出来了。

在莱特兄弟之前，许多发明家已经非常接近发明飞机了。莱特兄弟除了应用别人用过的同样的原理外，还加上了更多的东西。他们创造了一种新型的机体，所以在别人失败了的地方，他们却成功了。那“更多的东西”是相当简单的：他们把特别设计的可动的襟翼附加到翼边，使得飞行员能控制机翼，保持飞机平衡。这些襟翼是现代飞机副翼的先驱。

你会注意到：这些成功的故事都有一个共同的特点。在每个故事中，那隐秘的成分就是应用了先前未被应用的普遍规律。这就是成功与失败的差别之所在。所以，如果你站在成功的门槛上而不能越过去，你就努力加上更多的东西。“更多的东西”并非需要很多。“嗨！嗨！万岁！”这三个表示欢乐的词就是使得原先无人问津的歌曲成为最风行的歌曲的全部东西。在别人失败后，襟翼就是使飞机得以起飞的东西。“更多的东西”的数量并不是重要的，而其“激励人的质量”却是起作用的。

为什么把电话的发明权判给了贝尔？

在贝尔之前，就有许多人声称他们发明了电话。在那些取得了优先专利权的人中，有格雷、爱迪生、多尔拜尔、麦克多那夫、万戴尔威和雷斯。雷斯是唯一接近成功的人。造成巨大差别的微小差别是一个单独的螺钉。雷斯不知道如果他把一个螺钉转动1/4周，把间歇电流转换为等幅电流，那么他就早该成功了。

跟莱特兄弟的事例一样，贝尔所增加的“更多的东西”是比较简单的。他把间歇电流转换成等幅电流。这是能够再生人类语言唯一的电流形式。贝

尔能保持电路畅通，而不像雷斯那样间歇地中断电流。美国最高法院作出结论：

雷斯决没有想到这一点，他未能用电信的方式转换语言。贝尔做到了这一点，所以他成功了。在这种情况下就不能坚持认为雷斯所做的东西是贝尔发明的前奏。支持雷斯就是失败，支持贝尔才是成功。这两者的差别仅仅是失败与成功的差别。如果雷斯坚持下去，他就可能成功，但他停止而失败了。

贝尔从事工作，并把工作一直进行到取得成功的结果。

“沉默的长辈”鼓励他成功

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的行将破灭。

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。”

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，在上面写了几行字。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！几个月来我一直在找这个本子！这儿有一个问题的答案，这个问题使我们不能完成正在研究的机器！”

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！这也许就是你正在寻找的“更多的东西”。我们相信同“无限智慧”的交际是通过下意识心理进行的。你应当养成一个习惯：当一种奇思妙想从你的下意识心理闪现到你的有意识心理时，你就该把它立刻记录下来。

阿尔伯特·爱因斯坦发展了关于宇宙和自然规律的头绪纷繁的深奥理论，然而他仅仅使用了最简单的——却又是人类曾经发明的最重要的工具——一支铅笔和一张纸。他记下了他的问题和答案。当你养成向自己提问题的习惯时——当你养成用铅笔和纸写下你的问题、观念和答案的习惯时，你就会发展你的心理力量。

爱因斯坦和其他科学家如果没有学习在他们之前的数学家和科学家所记载下来的知识，是不可能成功的。爱因斯坦如果没有养成和发扬思考和行动的习惯，然后又受到激励去寻求宇宙的原理，也是不可能成功的。难道你听说过世界上竟有并不随时记下自己念头的伟大思想家或成功者吗？

向创造性的思想家学习创造性的思考！

巴顿、德斯汀和奥斯本等人建立了一个广告公司。奥斯本著的《你的创造力》和《应用想象力》鼓舞了成千上万的人去进行创造性的思考。同样重要的是：这些人已被激励去从事积极的、建设性的行动。思考必须彻底地伴随着行动。

奥斯本像许多创造性的思想家一样，把一个本子和一支铅笔作为心爱的劳动工具。他每想到一个观念，就把它记下来。他像其他有成就的伟人一样，能花费时间从事思考、计划和研究。

奥斯本道出了一个明显的真理，他说：“每个人都有一些创造力，但是大多数人没有学会去应用它。”

奥斯本记录突如其来的好意思的方法，在他的简明读本《应用想象力》中有所说明，在大学教室、工厂、商业办公室、教堂、俱乐部以及家庭里，都在应用它。这是一种很简单的方法，用这种方法，两个或三个以上的人可以发挥他们的想象力，结合一个具体的难题，提出一些想法，从而解决一个问题。参加的人一有什么想法，就立即把它记录下来。到了许多想法都被记录下来时，就让大家传看和判别，从而作出决定性的判断，决定它们的实用性和价值。

全美国许多大学，都讲授创造性思想方面的全面课程，包括商业和工业领域里的许多创造性的思想家所应用的方法。

正是这种创造性的思想使得盖兹博士把这个世界美化成一个更适于生活的地方。盖兹博士是一位伟大的美国教师、哲学家、心理学家、科学家和发明家。他一生中在艺术和科学的各方面作出了几百种发明和发现。

“坐思意念”使他有了创造性的思想

希尔回忆了自己如何带着安德鲁·卡内基的介绍信到盖兹的“追猎实验室”去访问盖兹博士的情况。当希尔到达该地时，盖兹博士的秘书告诉希尔：“我很抱歉，可惜我在这时无权让人去打搅盖兹博士。”

“你看还要好久我才能见到他呢？”希尔问道。

“我不知道，可能要等三小时。”她回答道。

“你可否告诉我：你为什么不能打搅他呢？”

她犹豫了一会，答道：“他正在坐思意念哩！”

希尔笑道：“‘坐思意念’是什么意思？”

她也报以微笑，说道：“也许我们最好让盖兹亲自作解释。我真的不知道要等多长时间，但是我们欢迎你等一等。如果你想换个时间再来，我将为你作出安排。”

希尔先生决定等待。这是一个有价值的决定。他所学到的东西是很值得等待的。希尔先生谈到下面所发生的事：

盖兹博士终于来到了这个房间，他的秘书给我们作了介绍，这时我就开玩笑地对他说他的秘书所说的话。他读了卡内基写的介绍信，然后问道：“你乐意看看我静坐求索意念的地方以及我怎样静坐求索意念吗？”

他领我走进一间小小的隔音室。这个房间里仅有一张桌子和一把椅子。桌上放了几本笔记本，几支铅笔和一个用以开灯和关灯的按钮。

在我们的会见中，盖兹博士解释说：当他得不到问题的答案时，他就走进这个房间，关上门，坐下，熄灯，高度集中思想，控制注意力，要求他的下意识心理为他的特殊问题提供一个无论什么样的答案。有时意念似乎很难出现，有时意念却会立即流进他的心里。意念刚一结晶，他就打开灯，将它记下。

盖兹博士完善了200多件专利品，别的发明家也曾试图这样做过。但他们功败垂成。盖兹能加上缺少的成份——更多的东西。他的方法是先检查这些专利品的使用情况和图样，直到发现它的缺点，即所缺少的“更多的东西”。他常常在这个房间里集中思想以发现一个特殊难题的解法。

盖兹博士在寻找“更多的东西”时，找到了集中思想来考虑问题的方法。他能用贯彻到底的积极行动去寻找他要的东西。

在7章中我们将讨论怎样“学会观察”，以便更易于找到更多的东西。在寻找中你可能失败。但是，在失败中，你又可能成功。问问你自己：“为什么？”要善于观察！要思考！开始行动！

我们相信：每个家庭都有一部《圣经》，一本综合性的好词典或一部百科全书。它们也可以帮助你找到更多的东西。

你要像哥伦布那样不以失败为耻！

翻翻你的大英百科全书，你就会知道哥伦布的惊人的、激动人心的故事。他曾在意大利北部城市帕维亚的帕维亚大学攻读天文学、几何学和宇宙志、《马可·波罗游记》、地理学家的理论、梅员的报告和传说、由海外传来的非欧洲血统的有关海事的艺术和技艺的著作——所有这些都激发了他的想象。

过了好几年，他逐渐产生了一个坚定的信念：通过归纳的推理，世界是一个球体。通过演绎的推理，可知从西班牙向西航行能到达亚洲大陆，正像马可·波罗向东航行，到达了亚洲大陆一样。他怀着炽热的心情想去证实他的理论。他开始寻找必要的财政后盾、船只和人员，以便去探索未知的东西，寻找更多的东西。

他开始行动了！他把心力始终贯注在目的上。在长达十年的时间内，他时常差一点就取得了必要的帮助。但是，这一切——国王的欺诈，人们的嘲笑、怀疑，政府下级官员的恐惧，还有一些人不讲信用，他们原要帮助他，但在最后由于他们的科学顾问的怀疑，却拒绝给予援助——给哥伦布带来了接踵而至的失败。但他仍然不断地努力。

到1492年，他终于得到了他坚持不懈地寻找和祈求的帮助。在那年8月他开始向西航行，打算前往日本、中国和印度。

你深知这个故事。哥伦布在加勒比海登陆以后，就带着金子、棉花、鹦鹉、珍奇的武器、神秘的植物、不知名的小鸟和野兽以及几个土人回到了西班牙。他认为他已到达了他的目的地，已经到达了印度以外的岛屿。但实际上他失败了。他没有到达亚洲。

哥伦布虽然未能立即认识到这一点，但他却发现了更多的东西！相当多的东西！

你，像克里斯托福·哥伦布一样，可能未能达到你的很高的主要目标；你，像他一样，可能尽了很大努力，却未能走进未知的领域，未能到达遥远的目的地。但是，你可以发现更多的东西——等于两个美洲财富的东西。

你，像他一样，可以鼓舞和指导那些追随和协助你的人驶向正确的方向，在正确的航道上，继续深入到未知，直至达到目的。

你，像他一样，能坚持不懈地用积极的心态去达到你的确定的主要目的，以便找到更多的东西。

你要像哥伦布那样，不耻于做一个失败者。

要探索更多的东西！你如何应用这个原则？

读到这儿为止，你应当能够从上面具体的说明中抽象出成功的原则，以使你能叙述、吸收和应用这个原则。我们同意海军上将锐柯福（H·G·Rickover）在他的书中所陈述的基本原则：

在我们所会见的青年工程师中，我们发现他们只有少数人受到了工程原理方面的彻底训练，但是他们大多数人却饱吸了大量的事实，……事实比原理当然要容易学得多。但一种原理一旦被一个人所掌握，它就会成为这个人的一部分，而决不会为人所丢失。它可以被应用到新奇的问题上，它不会在多变的社会中像一切事实那样变成废弃的东西。

学习原则，应用原则。如果你向着你的目标迈进，却没有取得很大的进展，那么，你就寻找更多的东西吧。它可以是已知的，也可以是未知的。但是，你总是可以找到它的，如果你用必要的时间从事研究、思考、计划和寻求的话。

“应用普遍规律的力量”是17条成功原则之一。

这个概念是易于理解的。因为它是我们所起的一个名称，用以指我们所应用的任何自然的或宇宙的原则或规律。

“普遍规律的力量”可以简单地定义为：你所知道的或不知道的普遍规律的应用。

现在举一个很易于理解的例子：

一个物体落到地面上时，引力规律就被应用了。因此，如果你使一个物体从某一高处落下来，你便应用了普遍规律的力量。

这样，原子分裂、每种发明、每个化学公式、每种心理现象——不管它是物理的、心理的还是精神的——都是应用自然规律的结果。

又，人能思考。人正是通过思考才学会了如何应用普遍规律的力量。人的思考能把他所构想的东西变成现实。

这个概念是不难理解的，因为早在1905年爱因斯坦就给予世界一个至今仍很著名的公式：

$$E = mc^2$$

式中，E表示能量，m表示质量或物质，c表示光速。

这个公式说明了能量和物质的关系。当物质的速度接近光速的时候，我们就把物质叫做能量；当（能量的）速度降低到零的时候，它仍然是物质。

爱因斯坦的公式是普遍规律之一的文字符号。借助理解和应用这个公式，人们已经能把物质转化成能量以及把能量转化成物质，并能使原子能为建设服务，例如照亮全城，给船只提供动力，甚至用于日常事务，发展热能，为炊事服务。

现在我们可以看到：物质和能量是同一样的东西，因此宇宙中一切东西

都是互相联系的。这样，我们在某种事物的基础上寻求“更多的东西”是完全可能的。

下章是《你碰到了一个难题，那很好！》，你将在那里学到如何使你在本章中所学到的许多东西能应用于你的生活，然后你就可成功地对付宇宙的变化规律所产生的问题。

第5号领航员领航须知

1. “要探索更多的东西”是包含在本章中的重要原则，它对你意味着什么？你怎样才能应用它？

2. 如果你作了一次努力，但是失败了，这也许是因为你缺少“更多的东西”——例如，一件成功的事体缺少了一个正确而致胜的数字。是这样吗？

3. 整体等于所有各部分的总和，整体大于它的任何部分。

你未能成功是否由于还缺少点什么东西呢？

4. 成功与失败之间的差别有时很小，不过是更多一点什么东西：几个很小的词；一个可移动的翅膀；一个转了1/4圈的螺钉。

5. 你同你的“沉默的长辈”保持着良好的共事关系吗？

6. 当你的灵感或意念一闪现出来时，你就要用人们所发明的最简单却又最重要的工具——铅笔和纸张——把它记下来。

7. 自由讨论的技术和“坐思意念”的技术有什么不同？各有什么价值？

8. 应用成功的原则之一：控制注意力。

9. 要像哥伦布那样不怕成为一个失败者。

10. 你是习惯于学习基本原则，还是仅仅习惯于吸收大量的事实？

夺取成功的 5 颗心理炸弹

“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。”

6. 你遇到了一个难题，那很好！

你遇到了一个难题？那很好！为什么？因为你解决了一个个的难题，就是取得了一个个的胜利，这些胜利就是成功之梯上的一个个梯级。每当你取得了一个胜利，你就增长了一些智慧。因此，你每碰到一个难题，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、更成功的人。

暂停一下，把这个问题考虑一会儿。难道你会认为，在你的生活中，或者在历史上任何人的生活中，能有一个事例可以说明真正的成就不是由于个人碰到了难题吗？

任何人都有一些难题。这是由于你和宇宙中的一切都是处在不断变化的过程中。变化是一条无情的自然规律。对你来说，重要的是：成败决定于你的心态。

你能指挥你的思想并能控制你的情绪，从而能调整你的态度。你能选择积极的态度或消极的态度。你能决定你是否能影响、控制或协调你自身的或环境的变化。你能规定你的命运。当你用积极的心态去对付变化的挑战时，你能机智地解决你所面临的每一个问题。

你该怎样用积极的心态去对付难题呢？

如果你相信积极心态的力量，你就能有效地应用下面的公式去对付难题：

当你面对着需要解决的一个难题时，不管这个难题如何错综复杂，

(1) 要求圣哲给以引导，帮助找到正确的解决方法。

(2) 从事思考，以图解决难题。

(3) 讲述和分析这个难题，并给它下个定义。

(4) 热情地对你自己说：“那很好！”

(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？”等等。

(6) 不断寻找这些问题的答案，直至找到了至少一种能起作用的答案。

现在，广泛地说来，你将遇到三种问题：

(1) 个人问题——情绪问题、经济问题、心理问题、道德问题、健康问题。

(2) 家庭问题。

(3) 事业或职业问题。

由于个人问题是最直接的、最普通的问题，我们很乐意告诉你有一个人所遇到的这样的问题。他曾遭遇人所能经历到的几个最严重的问题。当你阅读这个故事时，你可以看到他是怎样把积极的心态应用到解决每一个难题上，直到取得了最后的胜利。

用积极的心态迎接变化的挑战

这个人出身贫寒。他在读小学时，曾在西雅图滨水区靠卖报和擦皮鞋来接济家庭。后来，他成了阿拉斯加一艘货船的船工。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，同下等人——所谓“边缘人物”——混在一起。军事冒险者、逃亡者、走私犯、盗窃犯等等一类人都成了他的同伴。他参加了墨西哥潘穹·维拉的武力组织。“你不接近那些人，你就不会参与那些非法活动，”查理·华德说，“我的错误就是同这些不良的伙伴搞在一起。我的主要罪恶就是同坏人纠缠在一起。”

他时常在赌博中赢得大量的钱，然后又输得精光。最后，他因走私麻醉药物而被捕，受到审判并被判了刑。

查理·华德进入莱文沃斯监狱时是34岁。以前他从未入过狱，尽管他的伙伴很糟。他遭受到磨难。他声言任何监狱都无法牢牢地关住他。他寻找机会越狱。

但此时发生了一个转变，使查理把消极的态度改变为积极的态度。在他的内心中，有某种东西嘱咐他：要停止敌对行动，变成这所监狱中最好的囚犯。从那一瞬间起，他整个的生命浪潮都流向对他最有利的方向。查理·华德的思想从消极到积极的转变，使他开始掌握自己的命运了。

他改变了好斗的性格，也不再憎恨给他判刑的法官。他决心避免将来重又犯下这种罪恶。他环视四周，寻找各种方法，以便他在狱中尽可能地过得愉快些。

首先，他向自己提出了几个问题，并在书中找到这些问题的答案。此后，直到他在73岁逝世的日子，每天他都要读书，求索激励、指导和帮助。

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：一个原先在电力厂工作的受优待的囚犯将要获释。查理·华德对电懂得不多，但监狱图书馆藏有关于电的书籍，他就借阅了一些。在那位懂得电学的囚犯的帮助下，查理掌握了这门知识。

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了深刻的印象，从中可以看出积极的心态所带来的热切和诚恳。他得到了工作。

查理·华德继续用积极的心态从事学习和工作，他成了监狱电力厂的主管人，领导着150个人。他鼓励他们每一个人把肩己的境遇改进到最佳的地步。

美国中北部明尼苏达州首府圣保罗市“布朗比基罗公司”经理比基罗因被控犯了逃税罪，进入了莱文沃斯监狱。查理·华德对他很友好。实际上，查理已越出了自己的处世范围，他激励比基罗设法适应自己的环境。比基罗先生十分器重查理的友谊和帮助，他在刑期行将届满时，告诉查理：“你对我十分亲切。你出狱时，请到圣保罗市来。我们将给你安排工作。”

查理获释出狱后，就来到了圣保罗市。比基罗先生如约给查理安排了工作，周薪为25美元。查理在两个月之内就成了工头。一年后，他成了一个主管人。最后，查理当了副会长和总经理。比基罗先生逝世时，查理成了公司的董事长。他担任这个职务直到逝世为止。

在查理的管理下，布朗比基罗公司每年销售额由不足300万美元上升到5000万美元以上，成了同类公司中的最大的公司。

查理由于怀有积极的心态，极愿帮助那些不幸的人。这样，他本人就得到了平静的心情、幸福、热爱和人生中有价值的东西。根据总统的命令，他恢复了公民的权利，这是用以表彰他那模范性的生活。那些认识他的人对他极为崇敬，他们自身也受到了鼓舞，努力去帮助别人。

也许他的最不平常和最值得表扬的事迹就是雇用了500多位来自监狱的男女。他们在他严格而明了的指导和鼓励之下，继续在复兴的大道上前进。他决不忘记他曾经也是一个犯人，他戴着一个手镯，上有一个标签，刻有他在监狱时用的编号，作为一个标记。

查理·华德曾经被判刑入狱，那很好！为什么？如果华德继续往原来的方向奔去，谁知道他会变成什么人啊。他在狱中学会了用积极的心态去解决他的个人问题，终于把他的世界改造成为适合生活的更好的世界。他变成了更有益、更善良的人。

幸而并非每一个人都面临着像查理·华德所面临的那样严峻的问题。但是在查理的故事中，除去他把消极的态度改变为积极的态度这个事实之外，还有一个教训。你可回忆起查理自己所说的：“我的最大错误是同不良的伙伴厮混在一起。”消极的态度往往有传染性，而不良的习惯也有传染性。让我们每一个人都关怀自己的伙伴，帮助他们尽可能达到人生的最高水平。而且，你所能给予孩子们的最大的服务之一就是帮助他们去选择良师益友。

一个想法紧跟以一个行动，就可走向成功

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

这个人受雇于西北互助人寿保险公司来管理该公司在北密契根大道上的一座大楼。公司是以取消抵押品赎回权而获得这座大楼的。他开始担任这件工作时，这座大楼只出租了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作为一个挑战，而不是作为一个不幸。我们访问他时，他介绍了他所做的事情：

我准确地知道我需要什么。我要使这些房间能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。而且：
- (3) 租金却不高于他们现在所付的房租。
- (4) 如果房客按为期一年的租约付给我们同样的月租，我就对他现在的租约负责。
- (5) 除此以外，我要免费为房客装饰房间。我要雇用富有创造性的建筑师和内装工，改造我们大楼的办公室，以适合每个新房客的个人爱好。我通过推理得到。

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

(2) 而且，出租办公室仅以一年为基数，这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，许多房客花费了额外的金钱。有一个房客在改建工作中就花费了2.2万美元。

这座大楼开始时只租出10%，到年底便100%地租出了。没有一个房客在他的租约满期后想走的。他们很高兴住上了超摩登的新办公室。第一年的租约满期后，我们也没有提高租金；这样，我们就赢得了房客们的信任和友情。

亲爱的读者，我们很想请你现在回顾一下这个故事的始末。有一个人面临着严重的问题。他手上有一座巨大的办公大楼，可是这座大楼90%的办公室都是空闲未被租用的。然而，在一年内这座大楼便100%地出租了。现在，就在它的隔壁左右，仍有几十座大楼是空荡荡的。

这两种情况之间的差别当然就是每座大楼的经理对这个问题所持的不同的心理态度。一种人说：“我有一个问题。那是很可怕的。”另一种人说：“我有一个问题。那是很好的！”

如果一个人能够抓住他的问题尚未显露出真相的好机会，洞察它并寻求解决，那么，他就是懂得积极心态之要义的人。如果一个人能形成一种行之有效的想法，并紧接着付诸实行，他就能把失败转变为成功。

如你所知，这座大楼的经理所面临的问题发生在萧条时期。当他在1939年解决这个问题时，事情仍然是十分棘手的。但在这之前，事情还要恶劣得多。

现在全国以及全世界由于经济萧条而发生了经济问题。萧条是由一国或数国经济生活的循环而引发的。但是我们没有必要对它束手无策、等闲视之，更没有必要被这种经济生活的循环所压倒。你能对付经济循环的问题并机智地克服它。

了解经济循环和趋势，创造财富达到目的

很多年以前，美国国民银行和芝加哥信托公司的主管贷款的副行长鲍尔·雷蒙德给他的银行顾客提供了一种服务。他送给他们一本杜威和德金著的书《经济循环》，因而这些银行的当事人中有许多人都创造了财富。他们学会和理解了商业循环和趋势的理论。其中有些人虽然未能创造

新的财富，却能保住老本，不管经济趋势和变化如何，他们终于没有损失已经获得的财富。

担任经济循环研究基金会主任多年的爱德华·R·杜威指出：每一种活的肌体，无论它是个人、事业或国家，都是逐渐成熟，按水平层次发展下去，然后死亡。与此同样重要的是他指出了一种解决方法，由此，不管经济循环或趋势如何，你，作为一个个体，是能够作出一番成就的。你能够成功地对付变化的挑战。就你和你的利益而论，不管总的趋势怎样，你可以用新的生活、新的血液、新的想法和新的活动，改变局部的趋势。

预期到向下的循环而准备向上攀登早在报纸报道自1957年下半年经济开始衰退之前，这个银行的当事人之一就预见到经济向下循环的趋势，从而准备开始向上攀登。他抱着积极的心态，雄心勃勃地开拓事业。他的公司发展了：

到了1958年，同上年相比，公司股票的升值达到了30%。而上年股票的升值仅为25%。

有时显示出问题的经济循环，却并非能影响一种工业或整个国家的经济循环。它可能仅仅是一个个别的商业内的循环。这个问题也能被预测和对付。尽管沿着事物正常发展的轨道走去，美国的许多公司都该早已经历过成熟发展的阶段而走向死亡了，然而我们仍可见到它们在不断地成长。最显著的一个例子就是杜·篷得·纳摩尔公司。

用新的生活，新的血液、新的想法、新的活动来应对挑战

没有必要指出纳摩尔公司还在继续发展。但是它成功的原因是什么呢？为什么它不遵循自然的循环：从成长、成熟、发展到死亡呢？

纳摩尔公司用新的生活、新的血液、新的想法、新的活动对付变化的挑战。它的管理人员用积极的心态去对付这个问题，并决心战胜这个问题。他们还在继续从事探索，不断地取得新的发现，开创新的产品和完善他们先前的产品。他们把新的血液注射到他们的管理中，并研究和改进他们的销售方法。

学习他们的成功方法！

你，作为一个小商店的店主，或者作为一个个人，能够研究和实验这些方法。你能口述和吸收这样一个大公司所用的原则，也能用新的想法、新的生活、新的血液、新的活动作为催化剂，继续成长。你能把下向的趋势改为上向的趋势。你能够与众不同！当别人向下游漂去时，你能向上游运动！

在这本书中你已经读到并将继续读到许多故事，这些故事说明“如果你有一个难题——那是一件好事！”如果你学会从逆境中求得发展，它当然是一件好事。你可能还不明白这个原则，下一章讲“学会观察”，能帮助你了解这个原则。

第6号领航员领航须知

1. 你碰到了—个难题吗？那是件好事！为什么？因为如果你遇到一个难题，并用积极的心态去克服它时，你就会变成一个更美好、更大度、更成功的人。

2. 人人都会有许多难题。那些具有积极心态的人能从逆境中求得极大的发展。

3. 经济变化提出的诸难题就是对你的挑战，成败决定于你的心态。

4. 你可以应用你在本书中所发现的原则，用它来指挥你的思想、控制你的情绪和决定你的命运。

5. 当你有了一个难题时，你要

向人们请教。

思考。

口述这个问题。

分析这个问题。

采取积极的心态：“那是好事！”

然后从逆境中求得发展。

6. 发扬积极的心态来对付变化的挑战。
7. 一个好的想法紧跟以行动，能把失败转变为成功。

7. 学会观察

乔治的故事

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，他还不知道他失去的东西。

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。”她是这样告诉他的：

“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。”她同情地把她的一只小手握在手中，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主指。

“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：一是听觉，二是触觉，三是嗅觉，四是味觉。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。”她温和他说。

乔治站起来了。他的母亲拾起他的球。“现在，伸出你的手，仿佛你将抓住这个球。”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的事。乔治，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。但是乔治只感觉到一点模糊的光亮。

乔治·康贝尔仍然是技术上的盲者！

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像。

“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年的生命中第一次看见了母亲。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象：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：“我们没有一个人能理解到视力的奇迹，如果没有视力我们的生活会多么困难。”

观察也是学习的过程

但是乔治也学到了一些东西，这对于任何有兴趣研究积极心态的人都是很有益的。他决不会忘记这一天，他在医院病房里看见母亲站在他面前，而不知道她是什么人——直到听到她说话时他才明白。

乔治指出：“我们所看见的东西总是心理的翻译。我们必须训练心理以翻译我们所看到的東西。”

这种观察是以科学做背景的。“看的过程的大部分完全不是由眼睛来做的。”若肖博士在描述看的心理过程时说，“眼的动作，像手一样，伸‘到那里，，抓住无意义的东西，把它带到大脑。然后大脑把这种‘东西，转换成记忆，大脑再用比较的动作进行翻译，直到这时，我们才能真正看见了什么东西。”

我们当中只有很少的人才善于观察生活。我们往往没能把我们的眼睛通过大脑的心理程序所传给我们的信息加以滤清。结果，我们观察事物时，就不能完全真正看见它们。我们获得了生理上的印象，却不能领会它对于我们的意义。换句话说，我们并未能用积极的心态去理解传到我们大脑中的印象。

现在是不是检查你的生理视觉的时候呢？当然不是，那是医生的事。但心理视觉像生理视觉一样，能被歪曲。当心理视觉被歪曲了时，你便在一层

虚假概念的薄雾中东奔西窜，就会不必要地碰坏和伤害你自己或别人。

眼睛最通常的生理弱点是两个相反的极端——近视和远视。心理视觉也有这两种主要的歪曲。

心理近视的人易于忽视远方的物体和可能性。他只注意近在手边的问题，看不到未来的机会，其实只要他能以未来的观点去进行思考和计划，有些机会就会是属于他的。如果你不为将来制定计划、确立目标和打下基础，你便是近视型的人。

另一方面，心理远视的人易于忽视就在他面前的可能性。他看不见近在手边的机会，而只看到未来的幻梦世界，并认为它与现实无关。他要从顶峰上开始他的伟大事业，而不愿从地面上一步步向上攀登。

他们观察和承认他们所看到的東西

在观察的过程中，你既要看得远，又要不要忽视近处。一个人懂得了如何直接观察在他面前的东西，是有巨大好处的。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物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大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。

如果一个人的心理视觉被歪曲了，成了一个心理远视的人，他就不能做到康赖和汤普生所做到的事。因为他只能看到远处的东西，却让脚下的机会白白地走失了。在你的身边有这种机运吗？观察一下你的周围吧。当你处理日常事务时，你是否会因有什么不便的地方而感到苦恼？也许你能想到用一种方式去解除这种苦恼。这不仅对你，而且对别人都是有益的。许多人由于满足了这种家常的需要，都已得到了可观的酬金。发明紧式发夹的人是这样的，发明纸夹的人是这样的，发明拉练和发明金属松紧裤带的人也都是这样。看看你的周围吧！要学会观察啊！你可能会发现几亩金刚石就在你的后院里。

但是心理近视可能同心理远视一样有问题。有心理近视问题的人只能看见鼻子底下的东西；而更远的可能性却悄然而逝。这样的人就是不理解计划力量的人。他不懂得用于思考上的时间的价值。他穷于应付直接面对着他的一些问题，以致不能把他的心理解放出来，对准远方，寻求新的机会，新的

趋势，构成宏伟的图景。

能够观察到未来乃是人类大脑最壮观的成就之一。在佛罗里达州柑桔地带下方有一个小镇叫做温特·海芬。它周围的乡间都是农地。确实，这儿被大多数人认为是完全不能吸引游入的地区。因为它与世隔绝。它无海滨，无高山，只有一些微微起伏的小山，在山谷中有一些小湖，此外还有一些长着丝柏的沼泽地。

但是有一个人来到了这个地区，他用别人未曾使用过的眼光看待这些长着丝柏的沼泽地。他的名字是理查德·波普。波普买下这块沼泽地的一部分，用篱笆把它围住，把它创办成世界著名的丝柏花园，曾有人出价100万美元，购买这块土地，遭到拒绝。

当然，这事并非像说的那样简单。波普曾经认识到必须抓住每一点机会来达到自己的目的。

波普知道：唯有通过连珠炮似的广告这个唯一的方式，才能把公众吸引到这么荒凉的地方来。但是广告耗资巨大，所以波普就只好做简单的广告。他首先参与大众摄影事业。他在丝柏公园开设了一家摄影器材商店，向旅游者出售胶卷，然后教他们如何拍摄花园的特殊镜头。他雇请技术高超的滑冰运动员，请他们作出精彩复杂的表演。这时，他用高音喇叭向公众宣称他们应当用什么样的相机框架拍摄这些动作。这些旅游者带回去的精采照片就给波普作了最好的广告宣传。

波普的观察是一种创造性的观察，我们大家都该发展这种观察能力。我们必须学会用新颖的眼光看待世界，观察处在我们周围的机会，并同时洞察未来，探寻存在于那儿的机。

观察是可以学会的一种技术。但它像任何别的技术一样，必须加以练习。

观察别人的能力、智慧和观点

我们也许认为我们已认识了自己的才能，然而在这方面我们却可能是个盲人。让我举一位女教师的例子来说明。她需要检查她的心理视觉。她既近视，又远视。因为她既不能看见她的学生现在的、也不能看见他们将来的潜在的能力和才能，或者他们的观点。

当然每个人——伟人和准伟人——都必须有一个起点。他们并非生来就成为卓越的或成功的人。事实上，在最伟大的人中，有一些人在他们的一生中有时被认为是十分愚蠢的，直到他们掌握了积极的心态，并且学会了理解他们自身的才能和展望他们的确定目标，他们才开始向成功之道，攀援而上，有一个孩子，他的老师认为他是“一个愚笨的、昏庸的蠢货”。

这个孩子常在他的石板上画画。他到处观察，倾听每个人说话。他常提出一些“不可能的问题”，但不肯说出他懂得什么，甚至在处罚的威胁下也不肯。孩子们称他为“笨蛋”，他的成绩也确实经常是全班最后一名。

这个孩子就是托马斯·阿尔瓦·爱迪生。当你阅读爱迪生的传记时，你会受到巨大的鼓舞。爱迪生上小学的全部时间不超过三个月。他的老师和同学都异口同声他说：他太笨了。然而，在他的一生中，有一件事促使他把他的法宝的消极心态那一面翻转到积极心态这一面，从而发展成一位出类拔革的人，一位划时代的发明家。

是什么使爱迪生改变了他的整个态度呢？是这样一件事：当他的老师告

诉学校的督学，说他是“昏愤的”学生，把他再留在学校里是不会有价值的时候，他的母亲带着他奔到学校向校方大声地声明：她的儿子托马斯·阿尔瓦·爱迪生比这位教师和这位督学都更有头脑。

爱迪生称他的母亲是孩子们所曾经有过的最热情的维护者。从那一天起，他在母亲的熏陶下成了另一个孩子。他说：“我的母亲给我的影响使我终生受益。我不能失去她早期给我的良好的影响。我的母亲总是十分亲切，总是富有同情心，她绝不会误解我，看错我。”母亲对他的信任使他以一种完全不同的见识看待他自己。这使他用积极的心态去学习和研究。这种态度教导爱迪生用更深刻的心理洞察力去思考、理解、创造和发展有益于整个人类的发明物。那位教师没能做到这一点，因为她并非真有诚意和兴趣来帮助这个孩子。他的母亲完全做到了这一点。

你常有一种倾向要看到你所想要看到的東西。

“耳闻”不一定包含注意或应用。“倾听”却总是要做到这两点。我们在这部《人人都能成功》中敦促你要倾听信息。这就是说：你要精心注意到如何把这个原则和你的生活联系起来，并且吸收它，使它成为你自己生活的一部分。

也许你很想知道你如何能把下面别人所应用过的原则联系到你自己的生活中去。

杜邦公司的化学家卜兰克博士作了一次实验，但是失败了。他在实验后打开试管，观察到这试管里明显地含有什么东西，因此觉得奇怪。他问自己：“为什么？”他不像别的人处在这种相似的情况下，会把试管扔掉。真的，他称了称这个试管，发觉它比同牌号、同型的试管要重些。卜兰克博士又问自己：“为什么？”

卜兰克为他的几个问题寻找答案，这样他就发现了非常透明的塑料四氟乙烯，通称为特氟纶。在某一个时期内，美国政府包销了杜邦公司的全部产量。

当你见到什么不懂的东西时，就问问你自己：“为什么？”并更密切地观察它。你可能获得巨大的发现。

向自己提问题

向你自己或别人提出使你迷惑不解的问题，可能使你获得丰厚的报酬。这种方式曾经导致了世界最伟大的科学发现之一。

从前一个年轻的英国人在他祖国的农场里度假休息，他仰卧在一棵苹果树下，思考问题；这时，一只苹果落到了地上。这个年轻人是一位学习高等数学的学生。

“苹果为什么会落到地上呢？”他问他自己。地球会吸引苹果吗？苹果会吸引地球吗？它们会互相吸引吗？这里面包含着什么样的普遍原理呢？

这位年轻人就是牛顿。他用思考的力量，获得了一项极其重要的发现。从心理上进行观察就是思考。通过思考，他找到了答案：地球和苹果互相吸引，物质吸引物质的定律可以适用于整个宇宙。

牛顿因此发现了万有引力。

牛顿是向他自己提出问题，另一个人却向专家征求建议。但他们都成功了。

他能采纳忠言，因而成了巨富

1869年在日本，御木本小吉的父亲——一个乡村制面条工——病了，不能工作了。这时御木本只有11岁，他不得不继承父业，当乡村制面条工。这个少年要奉养他的双亲、六个兄弟和三个姊妹，每天除去做面条外，还必须出售面条。这证明他不仅是一个能干的生产者。还是一位优秀的销售员。

御木本以前曾向一位家庭教师——一位武士学习过。武士曾教导他说：

“真正忠诚的模范包括亲切的行动和对他的同胞的热爱，绝非仅仅背诵形式上的祈祷文。”

御木本有了这种积极行动的、基本的积极心态的哲学，就成了一位实干家。他养成了把自己的想法转变成现实的习惯。

他在20岁时爱上了一位武士的女儿。这个年轻人深知他未来的岳父不会乐于让自己的女儿同一个制面条的工人结婚。因此，他就激励自己要和对方的身份相称。他改换了他的职业，变成了一位珍珠商。

像世界上许多取得了成就的人一样，御木本不断地寻求能够帮助他从事新活动的特殊知识。他像我们时代的大工业家一样，向大学寻求知识。水仓芳吉教授告诉他一种从未被证实过的关于自然定律的理论。

这位教授说：“当外界的一种物体，例如一粒沙子，粘到牡蛎的体内时，就形成了一颗珍珠。如果外界的物体不杀死牡蛎，牡蛎就以一种分泌物包住这个物体，这种分泌物就在牡蛎的壳内形成珍珠母。”

御木本的热血沸腾起来了！他立即向自己提出一个问题：“我能饲养牡蛎，然后精细地放一个微小的外界物体到牡蛎的体内，让自然去走它自己的道路吗？”他简直迫不及待地要取得这个问题的答案。

御木本首先根据向那位大学教授学到的知识去进行观察，然后应用他的想像力并进行创造性的思考。他认定如果所有的珍珠仅仅是当外界物体进入牡蛎体内时才能形成，他就能使用这一自然定律发展珍珠生产。他能把外界物体置干牡蛎体内，迫使牡蛎生产珍珠。他学会了观察和行动，终于成了一位成功者。

现在，我们对御木本生活的研究，在于说明他应用了所有17条成功原则。知识不能使你成功，但是应用知识可以使你成功。行动起来！

当我们学习用新的眼光观察事物时，我们心中所涌现的许多想法会使别人觉得很狂妄。这些想法既能吓倒我们，也会使我们获得财富，如果我们照着它们行事的话。这儿有另一个关于珍珠的真实故事。这个故事的主人公是一个美国青年，叫做哥尔德斯通。他向衣阿华州农民挨门逐户出售珠宝。

在经济萧条时期的一天，他获悉日本人正在生产美丽的人工珍珠。这种人工珍珠比天然珍珠售价要低一些。

哥尔德斯通“看到了”一个好机会。他和他的妻子爱斯瑟不顾萧条时期的不景气，变卖了所有的资产，动身到东京去。他们在日本登陆时，只有不到1000美元，但他们有他们的计划和积极的心态。

他们夫妇会见了日本珍珠商协会的领导人喜田村先生。哥尔德斯通的目标很高。他告诉喜田村先生他的计划是把日本人工培养的珍珠推销到美国去，要求喜田村先生给予10万美元的贷款。在经济萧条期，这是一个惊人的数字。然而，几天以后，喜田村先生同意了这笔贷款。

哥尔德斯通夫妇回到美国，珍珠销售很好。他们很顺利地走上了富裕的道路。几年后，他们决定建立自己的农场。在喜田村先生的帮助下，他们创立了这个农场。他们再一次看到了别人所未能看到的机会。但是有一个问题：经验证明受到人工置入外物的牡蛎的死亡率高达50%以上。

“我们如何才能避免这个巨大的损失呢？”他们问自己。

经过许多研究，哥尔德斯通夫妇开始把医学上的方法用到牡蛎上。他们把牡蛎的外壳加以刮擦和洗净，以减少牡蛎受感染的危险。“外科医生”们用一种液体麻醉药使牡蛎松弛，然后把一粒微小的蚌丸塞进牡蛎，作为逐渐形成珍珠的核心。他们再把这些牡蛎置于一只笼子里放回水中。每四个月检查一次。通过这种技术，90%的牡蛎能够存活，并能制造珍珠。

我们再一次看到了应用心理的洞察力以后所获得的成功。观察力比通过眼睛的视网膜接收光线的生理过程要复杂得多。它是对你所看到的東西作出解释，并把这种解释应用到你的和别人的生活中去的一种技巧。

学会观察将给你带来梦想不到的机会，然而积极的心态会使你在更多的事物上取得成功。你还必须按照你所学到的知识开展行动。行动是至为重要的，因为只有通过行动，你才能建功立业。

再不要等待了。请你阅读下一章《建功立业的秘诀》，通过积极的心态，再攀上一级成功的阶梯。

第7号领航员领航须知

1. 学会观察！观察是学习的过程。90%的观察发生于大脑中。
2. “用四个手指代替五个手指”。正是这个信条使得盲童乔治·康贝尔能够掌握自己的命运，过着充实而幸福的生活。你怎样应用这个信条呢？
3. 现在是该检查你的心理视觉的时候了吗？当你的心理视觉被歪曲了时，你就必然地像是在一层虚假概念的薄雾中东奔西窜，就会不必要地碰坏和伤害你自己和别人。
4. 看一看——仔细地看一看，认清你所看到的東西。在你的后院里可能有几亩地的金刚石啊！
5. 不要近视——要看到未来。丝柏花园之所以变成了现实，就是由于波普视它为确定的未来目标。
6. 你要看准一个人的才能、才智和观点。你可能忽略了一位天才。托马斯·阿尔瓦·爱迪生读小学时的故事就是一个最好的例证。
7. 向自然学习。怎样学习？向你自己提出一系列问题，就像牛顿那样。
8. 用行动把你所看到的東西转变为现实。御木本把一个理论转变成了珍珠财富。哥尔德斯通认识、叙述并应用了这些原则，而且他把医院中用以拯救人的生命的方法同样地用在人工培养珍珠的事业中，拯救牡蛎的生命。

8. 建功立业的秘诀

建功立业的秘诀——行动。

在本章中你将会发现建功立业的秘诀，也将得到一句极为有用的自我激励的警句。这句警句将下意识地促使你行动，去做你想要做的事。

如果你还没有做你想要做的事，或者干脆说，你实际上是在做你并不想做的事的话，那么，这一章就是为你写的。

那些取得了巨大成就的人都掌握了这种建功立业的秘诀。你可以从加利福尼亚州琴诺城的加利福尼亚成人学校的督学兼教导顾问波奥梅斯特所说的话中感觉到这种秘诀。他曾经对我们说：

“我总是告诉我们的自学习学班的同学说：我们惯常把我们所读到的和认识了的东西变成我们的藏书和词汇的一部分，而没有把它们变成我们生活的一部分。”

我们则告诉他，我们是如何把从书本上认识的东西变成生活的一部分的。我们还向他提出了用以建功立业的“自我发动法”。

怎样把建功立业的秘诀用到生活中去呢？首先要养成一种“习惯”。“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。”伟大的心理学家和哲学家威廉·詹姆士这样说过。他的意思是说，人是被习惯所支配的，而你可以选择或养成好的习惯，只要你应用“自我发动法”。

那么，建功立业的秘诀是什么呢？促使你应用这一秘诀的自我发动法又是什么呢？

建功立业的秘诀就是“行动”。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。

平时就要养成一种习惯：用自我激励警句“立即行动”对某些小事情作出有效的反应。这样，一旦发生了紧急事件，或者当机会自行到来时，你同样能作出强有力的反应，立即行动起来。

假如你有一个电话应该去打，但由于延宕的习惯，你没有打这个电话。当自我激励警句“立即行动”进入你的有意识心理时，你就会立即去打这个电话。

又假定你把闹钟定在上午6点。然而，当闹钟闹响时，你睡意仍浓，于是起身关掉闹钟，又回到床上去睡。久之，你会养成早晨不按时起床的习惯。但如果你听从“立即行动”这一敕令的话，你就会立刻起床，不再睡懒觉。

威尔斯是掌握了建功立业秘诀的多产作家。他力图不让任何一个想法溜掉。当他产生了一个新的灵感时，他便立即把它记下来。即使是在深夜，他也会这样做。他的这个习惯十分自然，毫不费力。对他来说，这就像是你想到一个令人愉快的念头时，你就不觉地笑起来一样。

许多人都有延宕的习惯。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。历史已经记录了有些战役的失败仅仅是由于某些人延宕了采取得力行动的良机。

“积极的心态成功学学习班”中的新生常常谈到延宕是他们很想改掉的一个习惯。于是我们就给他们讲建功立业的秘诀和自我发动法。我们为了激励他们，还讲了第二次世界大战中的一个战俘的故事。

自我发动对一个战俘的意义

以前日军在马尼拉登陆时，菲律宾海军的一名文职雇员被捕了。他被关进一个旅馆，两天后又被送往一个集中营，他叫哈蒙。

就在到达集中营的第一天，哈蒙看见一个难友的枕头底下有一本书。他向难友借了这本书。这本书叫做《思考致富》。

在哈蒙阅读本书之前，他的情绪很坏。他恐惧地望着在那个集中营里可能遭受的折磨，甚至死亡。但是，当他读了这本书时，他就为希望所鼓舞了。他渴望拥有这本书，让它同自己一起去迎接前面那些可怕的日子。哈蒙在同难友讨论《思考致富》中的问题时，认识到这本书是他自己的一笔巨大财富。

“让我抄这本书吧！”他说。

“当然可以。你开始抄吧！”这是回答。

哈蒙立即开始抄书。一字又一字，一页又一页，一章又一章，他紧张地抄着。他时刻陷在有可能随时失去这本书的苦恼中：这本书会在任何时候被拿走，但这种苦恼激励他日夜工作。

真是幸运，哈蒙在抄完这本书的最后一页后不久，他就被转移到臭名昭著的圣多·托玛斯城集中营。哈蒙之所以能及时完成抄书工作，乃是因为他能及时开始这项工作。哈蒙在三年零一个月的囚犯生活中随时都带着这本书，把它读了又读。这本书给了他丰富的精神食粮；鼓舞他生发勇气，制订未来计划，保持和增进心理和生理上的健康。圣多·托玛斯监狱的囚徒在生理和心理上永远受了伤害——恐惧现在，也恐惧未来。“但是，我在离开圣多·托玛斯时比我当见习医生时，还要觉得好些。在那儿我更好地为生活作了准备，心理上也更活跃些。”哈蒙告诉我们。在他的谈话中，你可感受到他的主要思想：“成功必须不断地实践，否则它会长上翅膀，远走高飞。”

现在是行动的时候了！

建功立业的秘诀能把一个人的消极态度改变为积极态度。通过它，一个人能把可能被毁灭了的一天变成令人愉快的一天。

可能被浪费了的一天

丹麦哥本哈根大学的学生乔根做了一个夏天的旅游向导工作。因为他所做的工作大大多于他所得的报酬，有些从芝加哥来的游人就给他安排去美国旅游一次。旅程包括在华盛顿观光一天。

乔根到达华盛顿时，在魏拉德旅馆登了记。他在那儿的帐单已经有人给预付了。这使他高兴到了极点。可是，当他准备就寝时，一次意外的打击迎头而来——他发现钱包不见了。

钱包里装有护照和现款。他跑到楼下旅馆的柜台，向经理说明了情况。

“我们愿尽一切努力。”经理说。

但是直到第二天早晨，钱包仍不知下落。乔根的衣袋里只有不到二元的零钱。现在他孑然一身，飘零异邦，怎么办呢？打电报给芝加哥的朋友，告诉他们所发生的事吗？到警察总局坐等消息吗？

突然地，他说：“不！我不愿做任何这样的事！我要参观华盛顿。我可能再不会到这儿来了。我在这个伟大的首都里只能呆上宝贵的一天。毕竟，

我还有去芝加哥的机票，还有许多时间解决现款和护照的问题。但是，如果我现在不去参观华盛顿，我就不会再有这样的机会了。

“现在应当是很愉快的时候。”

“现在的我和昨天失去钱包以前的我应是同一个人。那时我很愉快。现在我应当也很愉快——刚刚到达美国，有权在这个伟大的城市里享受一个假日。”

“我不愿把时间无益地浪费在由于损失而引起的不愉快中。”

他步行出发了。他看到了白宫和国会大厦，参观了一些巨大的博物馆，他爬上了华盛顿纪念碑的顶部。虽然不能到华盛顿市郊区阿灵顿以及他原来想去看其他几个地方去，但凡是到过过的地方，他都看得很仔细。他买了些花生和糖果，细细咀嚼，免得自己过于饥饿。

他回到丹麦后，回忆起在美国最好的一段旅程就是他那天徒步旅游华盛顿——如果乔根不用建功立业的秘诀，那一天就可能从他那儿毫无意义地溜掉了。所幸的是乔根懂得“‘现在，正是时候。”他懂得：必须在“现在”变化之前，把它抓住——以免无限惋惜“昨天我本可以……”。

令人喜出望外的是：在乔根钱包、护照失落事故发生的五天后，华盛顿警察局找到了它们，并将原物送还给了他。这就结束了这个故事。

你害怕自己最好的想法吗？

妨碍我们抓住“现在”的东西之一便是我们面对自己的灵感时的胆怯。我们有时有点害怕我们最初的主意。它可能既是珍奇可贵的，又是荒唐无稽的。毫无疑问，一个未经试验的想法要执行起来是需要一定勇气的。然而正是这种勇气往往产生了最壮观的结果。著名作家艾尔斯·里曾经说到过闻名全美的纽约皮货商的女儿露丝和她妹妹爱丽娜的故事。

“我父亲是一个失败了的画家，”露丝说，“他有才能，但他心领以赚钱维持一家生计为目的。这就使他无法去作画，而只克集图画，后来他也为我和爱丽娜买些图画。”这样，这两位姑娘就增长了美术的知识、欣赏力和可贵的鉴赏力。

当孩子长大了些时，她们的朋友常来同她们商量应当买什么样的画去装饰他们的家庭。她们常常把她们收集的画借给朋友们使用很短的一段时期。

一天夜里三点钟，爱丽娜唤醒了露丝。“不要争论，但我有一个极好的想法！我们马上形成一个伟人同盟。”

“什么是伟人同盟？”露丝问道。

“伟人同盟就是两个或更多的人，以和谐的精神，共同的认识和努力，紧密配合，以达到一个确定的目的。我们所要做的事，是开展图画出租的业务！”

露丝同意了。这是一个极好而又可怖的想法。就在这同一天，她们开始工作了——虽然朋友们警告她们：有价值的图画可能遗失或被盗；也可能发生法律诉讼和保险问题，但她们仍坚持干下去——她们筹措了300美元的资金，并且说服了父亲把皮货店的底层提供给她们开展业务。

“我们从珍藏的图画中选出1800幅，装在画框中，”露丝回忆说，“我们不顾父亲忧伤而反对的眼光。第一年是冷酷的——一次真正的奋斗。”

但是这个新奇的想法实现了。她们的公司称为“纽约循环图画图书馆”，

大约有500幅图画经常出租给商业公司、医生、律师以及家庭。有个重要的租户是一位在马萨诸塞州忏悔所中呆了八年之久的人，他很客气地寄来一封信，也许这个图书馆考虑到他住址，不会借画给他。但是，除去运费，一些画免费借到他的手中了。监狱当局为了回报这个图书馆，写了一封信给露丝和爱丽娜，说明她们的图画如何用于艺术欣赏，使几百个囚徒获益不浅。

露丝和爱丽娜从一个想法出发，开创了她们的事。结果不仅对她们自己有利，更增添了许多人的愉快和幸福。

你准备把你的收入增加一倍吗？

斯通充当美国全国国际销售执行委员会七个执行委员之一时，曾作为该会的代表走访了亚洲和太平洋地区。在一个星期二，斯通给澳大利亚东南部墨尔本的一些商业工作人员作了一次励志性的谈话。到下星期四的晚上，斯通接到一个电话，是一家出售金属柜的公司的经理意斯特打来的。

意斯特很激动他说：“发生了一件令人吃惊的事！你会同我现在一样感到振奋的！”

“把这件事告诉我吧！发生了什么事？”

“一件惊人的事！你在上星期二的谈话中推荐了10本励志书。我买了《思考致富》，在当天晚上就读了几个小时。第二天早晨我又继续读它，于是我在一张纸上写道：

“‘我的主要的确定目标是把今年的销售额翻一番。’令人吃惊的是：我竟在48小时之内达到了这个目标。”

“你是怎样达到这个目标的呢？”斯通问意斯特。“你怎样把你的收入翻了一倍的呢？”

意斯特答道：“你在谈话中讲到你的推销员亚兰在同一个街区兜售保险单失败而又成功的故事。我记得你说过：

‘有些人可能认为这是做不到的，但是亚兰做到了。’我相信你的话。我也作了准备。

“我记住了你给我们的自我发动警句：‘立刻行动！’我就去看我的卡片记录，分析了十笔死帐。我准备提前兑现这些帐，这在先前可能是一件相当棘手的事。我重复了“立即行动！”这句话达好几次，并用积极的心态去访问这十个帐户。结果作了八笔大买卖。发扬积极心态的力量所做出的事是很惊人的——真正惊人的！”

我们的目的与这个特殊的故事有关。你也读了关于亚兰的故事，但是你可能并没有把这个原则应用到你自己的经历中。意斯特做到了这一点，所以你能做到。你能应用你在《人人都能成功》中所读到的每个故事中的原则。

然而，现在我们要你学会“立即行动！”

有时，立即行动的决定能使你最荒诞的梦想成为现实。它给曼里·斯威兹开辟了一条道路。下面就是他的故事。

你能把事业和娱乐结合起来

曼里喜欢打猎和钓鱼。他的美好生活的概念就是带着鱼竿和猎枪，郊游80公里，到森林里去，在那儿劳累一两天之后，再走回来，虽然全身污泥，

但他很愉快。

他对这种业余活动所感到的唯一的烦恼，就是他作为一位保险业务的推销员，花费的工作时间太多了。有一天他极不乐意地离开了他所喜爱的鲈鱼湖，回到工作台。这时他产生了一种不着边际的想法：他假定有一些人住在荒野的地方，而这些人又需要保险。那么，他就能在野外开展工作。真的，曼里发现了这样一群人：他们在野外从事修建阿拉斯加铁路的劳动；他们住在分散的工段房子里，绵延在800公里长的铁路线上。如果向这些人兜售保险单又怎样呢？

曼里在想到这个主意的那一天，就制订了计划。他请教了一位旅行代理人，然后就开始打行李包。他不中断他的准备工作，以免怀疑悄悄地溜来恐吓他，要他相信他的想法可能是轻率的，可能要失败。为了使他的想法不因有缺点而被搁置下来，他立即乘船到了阿拉斯加的西沃德半岛。

曼里在铁路沿线往返了好多次，人们称他为“徒步斯威兹”。他成了受这些孤独家庭所欢迎的人，他向他们推销保险单，也免费给人理发，向那些只吃罐头食品和火腿的单身汉教以烹饪术。所有的时候，他都是做自然而来的事，也是做他所想要做的事：踏遍群山，打猎，钓鱼——如他所说，“过着斯威兹式的生活！”

在寿险业务方面，有一种特殊荣誉的地位，保留给那些在一年中能售出100多万美元业务的人。这叫做“百万美元圆桌英雄”。在曼里的故事中，值得注意的和令人难以相信的是：曼里前往阿拉斯加的荒野，走无人愿意走的路，还做了百万美元的事业。在这一年，他在这种“圆桌英雄”中取得了自己的地位。

当不着边际的“想法”出现于他的脑海中时，如果他犹豫而不用建功立业的秘诀，那么，这些事情是一件也不会做成的。

记住自我发动的警句：“立即行动！”

“立即行动！”可以影响你的各方面的生活。它能帮助你去做你所不想做而又必须做的事，同时也能帮助你，正如同帮助了曼里一样，去做那些你想做的事。它能帮助你抓住宝贵的时机——这些时机一旦失去，就决不会再回来——哪怕只是打电话给你的一位伙伴，告诉他：你很敬慕他。

记住，不管你成了什么人或者你是什么人，如果你以积极的心态行事，你都能成为你想要成为的那种人。自我发动警句“立即行动！”是一句重要的自我激励语句。记住了这一句话便是向前走了重要的一步，从而就可了解和应用下一章标题所示的原则“怎样激励自己。”

第8号领航员领航须知

1. “我们惯常把我们所读到的和认识了的东西变成我们的藏书和词汇的一部分，而没有把它们变成我们生活的一部分。”你且停下来想想这种情况：你已认识到了一些原则，这些原则能帮助你达到生活中任何有价值的、你所期望的目标。——但是，你可曾把这些原则变成你生活的一部分吗？

2. “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。”在人类的任何活动中，你想要获得什么样的思想习惯和行动习惯呢？你想要革除什么样的习惯呢？如果你已经学会了如何认识和应用本书所揭示的原则，你就应当懂得如何获得好习

惯和革除坏习惯。

3. 建功立业的秘诀就是：“立即行动！”

4. 只要你活着，当“立即行动”这个暗示从你的下意识心理闪现到你的有意识心理、要你去做你所应当做的事时，你就该立刻行动，并且坚持到底。这是可使你成为一位卓越的成功者的途径。

5. 学习的重要但是要那些想学习的人去挑的。如果你想在生活中有所成就，那么你就要学习和研究一些原则，这些原则能教你如何达到目标。请你研究并应用《人人都能成功》这本书所包含的原则——不要仅仅阅读这本书的文字。

9. 怎样激励自己

什么是激励？

激励就是鼓舞人们作出抉择并从事行动。激励能够提供动因。动因仅仅是在个人身体内的“内部催动”，例如本能、热情、情绪、习惯、态度、冲动、愿望或想法，能激励人行动起来。

希望或别的力量也能引起人的行动，使人希图获得特殊的成就。

激励自己和激励别人的关联

要是你知道某些原则能激励自己，那么你也会知道这些原则同样能激励别人。反之亦然。

如何激励自己是本章所讲的内容。如何激励别人是下章论述的问题。学会用积极的心态去激励你和别人是《人人都能成功》这本书的目的。本书实际上就是一本论述激励的读物。

我们讲述别人成功和失败的特殊经历就是为了激励你去从事理想的工作。

因此，为了激励自己，你要努力了解激励别人的原则；为了激励别人，你又要努力了解激励自己的原则。

养成用积极的心态激励自己的习惯。然后，你就能把握自己的命运。

用神妙的成分激励自己和别人

什么是神妙的成分？

有一个人发现了它。下面就是这个人的故事。

他是一位成功的化妆品制造商。十几年前他在65岁时退休了。此后，每年他的朋友们都给他举行诞辰宴会。每逢盛大时际，他们都要求他吐露他的成功秘诀，但每次他都拒绝了。直到他75岁生日时，当他的朋友们半开玩笑、半认真地再一次提出这个要求，他才说道：

“你们这些年真是对我再好不过了。现在我该告诉你们我的成功公式。你们知道，除去别的化妆品制造家所用的公式以外，我还加上了神妙的成分。”

“这种神妙的成分是什么呢？”人们问他。

“我决不答允任何妇女：我的化妆品会使她美丽，但是，我总是给她们以美好的希望。”

神妙的成分就是希望！

希望就是一个人怀着一个愿望，盼望能获得所想望的东西，并且相信他是能够获得它的。一个人对自己所希望的东西能够有意识地作出反应。

而他也能下意识地对内促力起反应，当环境暗示、自我暗示或自动暗示使他发出下意识的心理力量时，内促力就能引起行动。换句话说，激励的因素可有各种类型和级别的不同。

每种结果都有一定的原因。你的每个行动都是一定的原因——动机——的结果。

例如，希望激励这位化妆品制造商去建立一个有利的事业（商店）。希

望也激励妇女们去买他的化妆品。希望也将激励你。

激发人类一切行动的10种基本动机

在你的每种思想和每个自觉行为的背后，都能发现一定的某种或某几种相结合的动机。分析起来，有10种基本的动机导致产生所有的思想和自觉的行为。没有人是不受到激励而去做任何事的。

当你为了任何一定的目的而要激励自己或激励别人时，你就应当清楚地了解这10种基本动机。它们是：

- (1) 自我保护的愿望。
- (2) 爱的情绪。
- (3) 恐惧的情绪。
- (4) 性的情绪。
- (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) 谋求认识和自我表现的愿望。
- (10) 获得物质财富的愿望。

消极的情绪好吗？

无疑，消极的东西对人是有有害的。但是，它们有时候是否也是有益的呢？

是的，消极的情绪、感情、思想和态度在使用得适当和正确的情况下，是有益的。

因为一种东西如果对于人类是有益的，那么，它对个人也是有益的。很清楚，在进化的过程中，消极的思想、感情、情绪和态度也保护了个人。事实上，这些消极的东西也在阻止人类绝灭。个人的这些消极的东西，像磁铁的负极力量，能有效地排斥别人的消极力量。这几乎是一个普遍的定律。

现在，教养、高雅和文明，像人类本身一样，也从原始状态发展起来了。一个社会或环境愈是有教养、愈高雅和愈文明，个人也就愈不需要这些消极的东西了。但是在一个消极的痛苦环境中，一个通情达理的人就该抱着积极的心态，用这些消极的力量，来抗拒他所面临的罪恶。

现在让我们弄清楚这些消极的概念。我们且以愤怒、憎恨和恐惧为例：

愤怒和憎恨。反对邪恶的正当的义愤是愤怒和仇恨的一种形式。当一个人的国家被敌人攻击时，保护他的国家的愿望，或者保护弱者、反抗狂人的罪恶的攻击，以拯救人类的生命的行动，便都是良好的。必要时则用屠杀来完成这个使命。这是使用消极的情绪和感情的最坏的一种形式来达到一个极有价值的目的的例子。在我们的社会中，一名战士进行爱国主义的战斗，或者一名警察履行维护治安的职责，都是合乎高尚道德的。

恐惧。当你处在新的经历和新的环境中时，自然就会通过某些恐惧的情绪警告你保护自己免遭潜在的危害。你可以确信，即使最勇敢的人处在新的环境中也会首先经历一种有意识的或下意识的胆怯或恐怖的感情。如果他发现恐惧对他是不利的，而他又具有积极的心态，他就会消除恐惧，用积极的

情绪来代替不称心的消极情绪。

你怎样控制情绪和感情呢？

人是动物界中唯一有意识的成员，只有人才能通过有意识心理，自觉地从内部控制情绪，而不是受外界的影响被迫去这样做。

只有人才能慎重地改变情绪反应的习惯。你愈是文明、有修养、有教养，你就愈能控制好自己情绪和感情。

把行动和理智结合起来，从而就可控制住情绪。例如当你证明了某种恐惧是不恰当的或有害的时，你就能消除这种恐惧。

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。因为你能用理智确定不必要的消极情绪，从而激励你行动起来，用积极的感情代替恐惧。

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！”并且迅速地重复几次。紧接着就进入行动。要成为勇敢的人，就要勇敢地行动。

在本章和下章中你将弄明白如何应用自我暗示法控制你的情绪和行动。同时要：

让你的思想集中到你所应当做和想要做的事情上。

只要应用成功公式，你总会取得成功！

你是否读过《富兰克林自传》，或者读过贝特吉著的《我怎样在销售中从失败走向成功？》？如男你没有，我们就建议你阅读这两本书。因为这两本书包含一个成功公式。

富兰克林在自传里表明：他力图帮助他自已，他写道：

我的目的是养成所有这些美德的习惯。我认为最好还是不要立刻全面地去尝试，以致分散注意力，最好还是在—一个时期内集中精力掌握其中的一种美德。当我掌握了那种美德以后，接着就开始注意另外一种，这样下去，直到我掌握了13种为止。因为先获得—些美德可以便利其他美德的培养，所以我就按照这个主张把它们像上面的次序排列起来。……

富兰克林所列举的13种品德以及他给每种品德所注的箴言（自我暗示）如下：

- （1）节制。食不过饱；饮酒不醉。
- （2）寡言。言必于人于己有益，避免无益的聊天。
- （3）生活秩序。每一样东西应有一定的安放地方；每件日常事务当有一定的时间去做。
- （4）决心。当做必做；决心要做的事应坚持不懈。
- （5）俭朴。用钱必须于人或于己有益，换言之，切戒浪费。
- （6）勤勉。不浪费时间；每时每刻做些有用的事，戒掉一切不必要的行动。
- （7）诚恳。不欺骗人；思想要纯洁公正；说话也要如此。

(8) 公正。不做损人利己的事，不要忘记履行对人有益而又是你应尽的义务。

(9) 适度，避免极端。人若给你应得的处罚，你当容忍之。

(10) 清洁。身体、衣服和住所力求清洁。

(11) 镇静。勿因小事或普通不可避免的事故而惊慌失措。

(12) 贞节。除了为了健康或生育后代起见，不常举行房事，切戒房事过度，伤害身体或损害你自己或他人的安宁或名誉。

(13) 谦虚。仿效耶稣和苏格拉底。

富兰克林进一步写道：

接着，按照毕达哥拉斯在他的《金诗篇》里所提出的意见，我认为每日必须检查，因此我想出下面的方法来进行考查。

我做了一个小册子，把每一种美德分配到一页。每一页用红墨水划成七行，一星期的每一天占一行，每一行上注明代表星期几的一个字母。我用红线把这些直线划成13条横格，在每一横格的头上注明每一美德的第一个字母。在这横格的适当直行中，我可以记上一个小小的黑点，代表在检查当天该项美德时所发现的过失。

富兰克林作的每日自我检查表如下：

这是附有重点品德检查表的一例。

现在须知如何应用一个公式同了解这个公式是同样的重要。下面告诉你如何应用你的知识。

每日自我检查表

一个行动公式

(1) 订下一整周都将集中力量去实践的一个原则或一种品德。每当一个时机来临时，就以适当的行动作出反应。

(2) 在接着的第二周集中力量于第二个原则或第二种品德，并让第一个原则为你的下意识心理所接收，如果时机到来了，在你的有意识心理中闪现出“要应用先前的那个原则”的意识，这时你就应用自我发动的警句“立即行动！”，于是你就行动起来了。每次每周集中力量于一个原则，而留下其他原则由习惯来执行，这种习惯是当时机到来时，在你的下意识心理中所形成的。

(3) 当13种品德的训练完成了时，再重复做一次。在一年内，像这样的循环可完成四次。

(4) 当你已经获得一种令人满意的品德时，就用一种新的原则去代替一种新的品质、态度或活动，这些都是你所渴望要加以发扬的。

现在你已了解了本杰明·富兰克林用以帮助自己的方法。由于《人人都能成功》是一本供你自助的书籍，你因而可能研究富兰克林的方法，并能注意你如何能应用这些原则，你这样做，是很明智的。第10章的标题是“怎样激励别人”，在这一章中，你将读到弗兰克·贝特吉如何应用富兰克林的方法使自己从失败走向成功。

如果你决定开始实行你自己的计划，但还不能准确地知道开始时该用什么原则，这时你可以用富兰克林的13种品德，或可用本书第2章所讲的17条

成功原则。

要找到适合于你的工作

让我们谈谈关于“福勒制刷公司”创办人的故事。

“福勒制刷公司”首要创办人阿尔弗拉德·福勒出身于贫苦的农场家庭，住在加拿大东南的新斯科夏半岛。福勒似乎不能保住他的工作。事实上，在头两年中，他虽努力维持生计，却失去了三件工作。

但是，接着在福勒的生活中，发生了根本性的变化。因为他试图销售刷子。就在那时，福勒受到了激励。他开始认识到他的最初的三件工作对他都是不适合的。

他不喜欢那些工作。

那些工作并非自然而然地来到他的身边，自然而然地来到他身边的工作是销售。他立刻明白了：他会把销售工作做得很出色，他喜爱这种工作。所以福勒把他的思想集中于从事世界上最好的销售工作。他是了不起的人。

他成了一个成功的销售员。他在攀登成功的阶梯时，又立下一个目标；那就是创办自己的公司。如果他能经营买卖，这个目标就会十分适合他的个性。

阿尔福拉德，福勒停止了为别人销售刷子。这时他比过去任何时候都更为兴高采烈。他在晚上制造自己的刷子，第二天就出售。销售额开始上升时，他就在一所旧棚屋里租下一块空间，雇用一名助手，为他制造刷子。他本人则集中精力于销售。那个最初失去了三件工作的孩子取得了什么样的最终结果呢？

福勒制刷公司拥有几千名销售员和数百万美元的年收入！

你看，如果你能做自然而来的工作，你就更易于成功。

但是，比起丧失工作、赚得巨资或商业成功等因素，还有更激励人的因素。自我保存乃是在这张因素表上最强有力的因素。

七人得救

机长爱德华·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爱地，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，爱地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，机长爱地等人得救的消息震惊了世界。

你且想象一下机长爱地和他的机组人员，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爱地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我们会被拯救。

“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。”

如果你问我们：你是如何激励自己的？我们已经列出了一些基本动机。现在让我们再复习一遍如下：

首先是自我保存的愿望。

然后是爱、恐惧和性的情绪，死后生活的愿望和谋求身心自由的愿望。

接着是愤怒和憎恨的情绪，然后是谋求认识和自我表现的愿望。

这张基本动机表中的最后一种可以是获得物质财富的愿望。

在下章中你将看到如何将这些基本动机中的一种或几种相结合，去激励别人。

第9号领航员领航须知

1. 激励就是鼓舞人们作出抉择并进行行动。激励就是希望或其他力量，用以激起人的行动，使人希图产生特殊的结果。

2. 用积极的心态去激励自己。记住：人的心理所能构想和相信的东西，人就能用积极的心态去得到它。要认识那些似乎是不可信的事物的可能性。

3. 在激励你自己和别人时，希望是神奇的成分。

4. 在适当的时候和正确的情况下，消极的情绪、感情、思想和态度是有益的。

5. 10种基本动机是。

自我保存的愿望；	身心自由的愿望；
爱的情绪；	愤怒的情绪；
恐惧的情绪；	憎恨的情绪；
性的情绪；	认识和自我表现的愿望；
死后生活的愿望；	获得物质财富的愿望。

6. 要像富兰克林激励他自己那样去激励你自己。列出自己的每日品德检查表。立即行动！如果你难于列出你想获得的13种品德，或者你所想要达到的目标，你可以先从一种开始，然后当你认识到了你想要的品德和目标，再把它们加到你的检查表上。每周要像富兰克林那样提出一句自我激励警句。重要的是：要每天检查你的实践情况。

7. 机长爱地在危急时刻产生了一种坚强的信心，这种信心救援了他。你如何能加强你的信心，以便当你处在最急需的时候，你的信心能帮助你？

8. 你是否准备好了，以便当你处在最急需的时候，你能或将要应用你的信心？

10. 怎样激励别人

懂得怎样用有效的态度和悦人心意的手法去激励别人，是十分重要的。你在整个一生中都会起着双重作用：你激励别人，别人也激励你；既当双亲，又当孩子；既是教师，又是学生；既是销售员，又是顾客；既是主人，又是仆人，——你总是在扮演两种角色。

一位继母是怎样激励她的孩子的

父母经常激励孩子。我们是从托马斯·爱迪生和他的母亲那儿认识到这一点的。旁人对一个小孩的信心能使这个孩子信任他自己。当这个孩子感觉到他是完全浸在温暖而可靠的信任中时，他就会干得很出色。他不会费尽心机地去保护自己免遭失败的伤害，相反，他将全力地探索成功的可能性。他的心情是舒畅的。信任已经大大地影响了他——使得他把自己内在的最美好的东西发挥出来了。爱迪生说：“我的母亲造就了我。”拿破仑·希尔本人在这方面也有亲身的体验。关于这一点，他曾这样说过：

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，或者一颗树被神秘地砍倒了，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。我们大家都很担心：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，双手交叉着叠在胸前，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，两眼内耀着光辉，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。

所以你能用信任的方法激励别人。但是要正确地理解信任，它是积极的，而不是消极的。消极的信任没有力量，正如同不能观察的眼睛的视力没有力量一样。必须采用积极的信任；必须说明你的信心，告诉别人：“我知道你在这个工作中是会成功的，所以我和别人承担了保证你成功的义务。我们都在这儿，等待着你……”

当你对别人抱有信心时，他就会成功。

现在你可以用一封信来表达你对别人的信任。事实上，信件是表达个人思想和激励别人的极好的工具。

书信可以把生活改变得更好

任何人都可以写一封信，提出建议，影响收信人的下意识心理。当然，这种建议的力量取决于几种因素。

假定你是一位父亲或母亲，你的儿子或女儿远在外地学校，你就能用信件完成你用别的办法所不能完成的事。在信中你可以做到：

(1) 塑造孩子的性格；

(2) 讨论一些问题，这些问题在面对面的谈话中可能难以启齿，或者即便涉及，也不会花费时间去讨论；

(3) 表达你内心的思想。

现在的男孩或女孩可能不大喜欢接受别人口头上提出的劝告，因为当时的环境以及情绪无助于他们这样做。然而，他们可能接受在书写端正、语调亲切的书信中所提出的劝告。如果这封信写得很适当，它就可能被孩子们经常地阅读、研究、消化。

而行政经理或销售经理给他的销售员写封恰当的信，就能激励他们打破原先的销售记录。同样，一位销售员如果写信给他的经理，也会从这种激励的工具中受益不浅。

一个人要写信，就必须思考。写信人必须把他的思想提炼到纸上，能提出问题，指导收信人做出令人满意的事情来。如在信中提出一个问题，往往就可得到一封回信。假如写信人想收到收信人的回信而没有得到时，他就能像广告专家那样用一种诱饵。J.P. 摩尔根就曾经这样做过。

激励大学生写回信的一种方式

摩尔根证明至少有一种方法可以得到大学生的回信。他的妹妹抱怨她的两个大学生儿子就是不肯写家信。摩尔根说如果他写信给这两个孩子，就可以使他们立即回信。他的妹妹要他证实自己的话。他就给两个侄子各写了一封信。很快，两个侄子都给他写了回信。

他的妹妹吃了一惊，问道：“你是怎样做成这件事的？”摩尔根就把两封回信递给她看。她看到这两封信都谈到大学生活有趣的信息和思家之情，而且两封信的结尾部分都是相似的：“你随信附寄的10元钱没有收到。”

用种种方法进行激励

任何成功的销售经理都懂得激励销售员最有效的方法之一就是亲自到现场，和销售员一同劳动，给他树立榜样。克里曼特·斯通曾经给销售员们讲述他如何训练一位销售员的故事，鼓舞了許多人。他是这样讲这个故事的：

在衣阿华州西奥克斯城有我们公司的一些推销员，有一天晚上我听到一位推销员抱怨说：他在西奥克斯中心已经工作了两天，却没有卖出一样东西。他说：“在西奥克斯中心出售商品是不可能的，因为那儿的人是荷兰人，他们讲宗派，不想买生人的东西。此外，这片土地歉收已达五年之久了。”

虽然他这样说，我还是建议我们第二天就到那儿去做生意。第二天我们驱车前往西奥克斯中心。在车上，我闭着眼睛，放松身体，静思默想，调整我的心理状态。我不断地考虑为什么我能同这些人做成生意，而不去想为什么我不能同他们做成生意。

我是这样想的：他说他们是荷兰人，讲宗派，因此他们不愿买我们的东西。那有什么关系呢？众所周知的事实是：如果你能将东西卖给一族人中的一个人，特别是一个领袖人物，你就能卖东西给全族的人。现在我所必须做的一切就是要把第一笔生意做给一位适当的人。即使要花费很长的时间，我也要做到这一点。

又，他说这片土地歉收已达五年之久。还有什么能比这一点更好呢？荷兰人是极好的人，他们十分注重节约，做事认真负责，他们需要保护他们的家庭和财产。但他们很可能从没有购买过意外事故保险单，因为别的推销员可能同和我一同开汽车的那位推销员一样具有消极的心理态度，从没有向他们试销过事故保险单。要知道，我们的保险单只收很低的费用，却能提供可靠的保护。当我们到达西奥克斯中心时，我们首先进了一家银行。当时那儿有一位副经理，一位出纳员，一位收款员。20分钟内，副经理和出纳员各买了一份我们公司所乐于销售的最大的保单——全单元保单。接着，我们一个商店接着一个商店，一个办公室接着一个办公室地访问每个机构中的每一个人，有条不紊地兜售着我们的保险单。

一件惊人的事发生了：那天我们所访问的每一个人都购买了全单元保单。没有一个例外。

在归途中，我感谢神力给我的援助。

啊，为什么在这同一个地方，别人的销售失败了，而我的销售却成功了呢？实际上他失败的原因和我成功的原因是相同的，除去还有一些别的东西外。

他说他不可能售给他们保险单，因为他们是荷兰人，并且有宗派观念。那是消极的心态。现在，我知道他们会买保险单，因为他们是荷兰人，并且有宗派观念。这是积极的心态。

又，他说他不可能售给他们保险单，因为他们已歉收达五年之久。那是消极的心态。

我知道他们会买，因为他们已歉收达五年之久。这是积极的心态。

我们之间的差别就是消极的心态和积极的心态之间的差别。

后来，这位推销员回到西奥克斯中心并呆了很长的时间。在那儿他每天都取得了一定的销售成绩。

只因为学会了用积极的心态从事工作，这位推销员在他失败了的地方成功了。这个故事说明了用榜样激励别人的价值。

还有一种行之有效的激励人的方法是指导人们读一些励志书刊。

多年前一位著名的销售主管人和销售顾问送给斯通一本《思考致富》。自从那时以来，斯通就一直在使用励志书籍去鼓舞推销员行动。斯通深知鼓舞和热情是销售组织的生命。除非人们不断地添加燃料，鼓舞和热情的火焰总是要熄灭的。斯通养成了一种习惯：不时地查询他的一些代理人是否经常收到励志书刊，斯通打算让这些出版物起着精神维生素的作用。

知道什么能激励一个人，你就能激励他

美国东北部临海的罗德艾兰州首府普罗维登斯港“瓦尔特·克拉克同志会”的瓦尔特·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却丢失了。

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“自然而然地来到”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。

瓦尔特达到了解定的主要目的。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，以便把这种公式用于特定环境中特殊的个人，从而消灭臆测，并节省时间。

因此，斯通听到“活动矢量分析”时，就作了调查，并立即承认：这正是他长期以来一直在寻求的劳动工具。他看出活动矢量分析可用于许多目的，大大超出了构思它时所定的目的。当他在瓦尔特的指导下学习时，他就得出了一个无可置疑的结论：当你了解了

(1) 这个人的个性特点是什么，

(2) 他的环境是什么，

(3) 激励着他的东西是什么时，你就能激励这个人了。

怎样激励别人

当你阅读《人人都能成功》时，你已经看到语义学、词形、暗示、自我暗示、自动暗示的重要性。当你读到第4章时，这一点便特别显得真实无疑。现在斯通把这种知识同他从“活动矢量分析”所学到的知识结合起来了。

这样，斯通就创造了激励别人的技术。这对他说来是一项巨大的发现。

这个发现就是：如果你愿意付出代价，使用积极的心态的话，你就能成为你所想要成为的那种人。不管你过去的经历、才能、智商或环境如何，这种因果关系都是真实的。记住：你有选择的权力。

现在你不必通过研究“活动矢量分析”来学会如何激励自己和别人，虽然它确实能帮助你，因为当你知道什么东西能激励个人的时候，你就能使用适当的技术。

能帮助你激励自己和别人的这种简单的技术是基于暗示、自我暗示和自动暗示的。让我们具体说明如下：

(1) 例如，假定一位销售员很胆怯，而他的工作又要求他积极主动，那么：

销售经理可以讲清道理，指出胆怯和恐惧是自然的。他可说明别人是如何克服了胆怯，再向那位销售员建议：经常向自己说一句自我激励的话。

在这个例子中，销售员应当每天早晨或其他时间里多次重复这句话：“要进取！要进取！”如果他处在需要他积极大胆行动的特殊环境中而他又感到胆怯时，他就特别要这样做。在这种情况下，他应根据自我发动警句“立即行动！”而行动起来。

(2) 当销售经理发现他的销售员有欺骗或不诚实的行为时，他可以找他谈一次话。如果这位销售员愿意改错的话，那么

销售经理就可告诉他别人如何克服了这个毛病，并给这位销售员一些励志的书籍。我们已经发现了在这方面特别有效的一些书：斯威特兰德著的《我能》，丹福斯著的《我激励你》等。

在这样的事例中，正如同在上例的项中，销售员要重复地对自己说“要诚实！要诚实！”特别是在特殊的环境中他被引诱成为不诚实的人或进行了欺骗时，他更要有勇气面对真理。

这个方案应当很易于为你所理解，因为它在本书中时常有所说明。

用富兰克林的方法去取得成果！

成千上万的人读过了富兰克林的自传，也许他们并没有学会如何去应用这本书中所包含的成功原则。然而，至少有一个人照着做了，他就是富兰克·贝特吉。

贝特吉是商业上的失败者，所以他经常倾听可供他应用的信息，寻求一种可行的、切合实际的公式，这公式将有助于他帮助自己。这时，他发现了富兰克林成功的秘密。

富兰克林说：他的全部成功和幸福都仅仅归功于一个概念——个人成就的一个公式。。富兰克·贝特吉认识了并应用了那个公式，结果使自己从失败走向了成功。他在他的伟大的激励人的《我怎样在销售中从失败走向成功》一书中给我们阐述了这个情况。

为什么你不去用富兰克林的公式来赢得成就呢？如果你用了的话，你也会像贝特吉那样从失败走向成功，获得你所寻求的东西——智慧、德行、幸

福、健康或财富。

贝特吉把他的目标写在分开的13张卡片上。第一张卡片的标题是：“热情”。附上的自我激励警句是“要热情，就要行动热情。”威廉·詹姆士作为伟大的心理学家，已经令人确信无疑地证明了：情绪不能立即降服于理智，但情绪总是能够立即降服于行动。

行动可能是生理上的，也可能是心理上的。一种思想能够像一种行为一样激励人，并有效地把消极的情绪转变为积极的情绪。在这种情况下，不论是生理上的行动，还是心理上的行动，都是优先于情绪的。

怎样具体执行这个方案？

由于本书的目的是帮助你从而使你再帮助自己，又因为本书作者要你进行行动，我们现在就来说明我们是如何激励人采用富兰克·贝特吉的体系而采取行动的。

先说明我们如何激励了数以万计的学生去应用富兰克林一贝特吉的方案，应用“热情”卡和自我激励警句：“要热情，就要行动热情。”我们叫一个学生到全班的前面，给他上一节简单而有效的课，并要他立即学会。下面就是我们这样做的经过。这是在教师和学生间常会发生的对话：

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想望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) 大声他讲话！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，你就特别要大声他讲话。

(2) 迅速他讲话！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，你大声而迅速他说话时，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高。

(7) 当你镇定自若以后，你就能用热情的、谈话的语调讲话了。

立即行动！

在前一章中，你已经读了富兰克林所用过的13条原则。这儿，你已经知道了热情是富兰克，贝特吉所用过的13条原则中的第一条原则。你知道：“积极的心态”是17条成功原则中的第一条。

因此，如果你还没有照富兰克林的方法去做，那么，你就开始实践这17张卡片中的第一张所示的原则。接着，把其余的成功原则都写在卡片上，逐一实践。

这时你根据自我发动警句“立即行动！”而作出的行动，会毫无疑问地证明你能激励自己。你能！如果你特意激励自己，你就会发现：激励别人也是很容易的。

现在你懂得了如何激励自己和别人，这样，你就准备好接受打开财富城堡的钥匙。下章要回答的问题是：《有致富捷径吗？》

第10号领航员领航须知

1. 在整个一生中，你都起着双重的作用：你既激励别人，别人也激励你。抱着积极的心态学习和应用激励的艺术。

2. 让别人知道：你信任他们，并信任自己，从而激励别人信任他们自己。

3. 一封信可以帮助别人把生活改善得更好。你要养成这种习惯：写信给你亲爱的人，在信中提出有益于思想、健康、工作或学习的良好建议。

4. 作出榜样，从而激励别人。

5. 当你要激励别人时，你可借助励志书刊，或说些激励的话。

6. 如果你知道什么东西能激励人，如果你学会了激励的艺术，你就能激励他。

7. 用暗示法激励别人。用自我暗示法激励自己。

8. 情绪虽不总能降服于理智，却可以降服于行动。如果你回忆起一个使你体验到恐惧情绪的事例，那么你想采取什么行动来消除恐惧的情绪呢？

9. 要想变得热情，就要行动热情！

10. 要想说话热情，战胜胆怯和恐惧，就要：

(1) 说话响亮。

- (2) 说话迅速。
- (3) 强调重要词汇。
- (4) 在书面语中用句号、逗号或其他标点符号的地方，在说话时就要作出适当的停顿。
- (5) 使你的声音含有微笑，以免它变得粗哑，难于入耳。
- (6) 改变声调。

11. 把你的17张成功卡片中的第一张所示的原则付诸实行。立即行动！

打开财富城堡的钥匙

如果你知道你的具体的目的地，而且向它迈出了第一步，你便走上了成功之路！

11. 有致富捷径吗？

有致富捷径吗？

捷径的定义是：比按通常程序完成某事更直接、更迅速的方法，比通常采用的路线更直的路线。

走捷径的人了解他自己的目的地。他知道这条路线是较直的。然而，除非他开始动身，并且不管在途中遭遇到什么障碍，他仍继续向目标走去，否则他就绝不会到达目的地。

在第2章中我们列举了17条成功原则：

1. 积极的心态
2. 确定的目的
3. 多走些路
4. 正确的思考
5. 自我控制
6. 集体心理
7. 应用信心
8. 令人愉快的个性
9. 个人的首创精神
10. 热情
11. 集中注意力
12. 协作精神
13. 总结经验教训
14. 创造性的见识
15. 预算时间和金钱
16. 保持身心健康
17. 运用普遍规律的力量

现在我们重提这17条成功原则是想给你指出一条致富的捷径。

为了采取最直的路线，你必须用积极的心态进行思考，而积极的心态是来自应用这些成功原则。

“思考”这个词只是一个符号。对你说来，它的意义要看你如何思考。

当你用积极的心态进行思考时，你就能影响、应用、控制主观和客观的各种因素，或者同诸因素相协调。

因此，对你说来，通向财富的捷径可以表述如下：

用积极的心态思考致富！

因为，如果你能用积极的心态思考，你就能将本书所表达的各项行动原则运用到底，而这些原则能帮助你达到任何目标。

第11号领航员领航须知

致富的捷径：用积极的心态思考致富！

12. 要吸引而不要排斥财富

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。

假如你因病而不想努力获得财富，那么你就要记住琼斯的经历。

如果你是一位住院的病人，你就该像乔治·斯太菲克那样花时间从事研究、思考和计划，以吸引财富。

在医院的病床上——思考！

当我们研究成功者的事业时，我们常常发现：他们的成功一直可以追溯到他们当初拿起自我修养书籍的那一天。我们绝不能低估书籍的价值。书籍是一种工具，它能照亮黑暗的日子，它能鼓励你，使你大胆地走入一个别开生面的境界，使你适应任何这种境界的需要。

斯太菲克在美国伊利诺斯州亨斯城退役军人管理医院疗养。在那里，他偶然发现思考的价值。经济上他是破产了，但在他逐渐康复期间，他拥有大量时间。除去读书和思考问题之外，没有大多的事可做。他读了《思考致富》一书，感到非常高兴。

他想到了一个主意。斯太菲克知道：许多洗衣店都把刚熨好的衬衣折叠在一块硬纸板上，以保持衬衣的硬度，避免皱纹。他给洗衣店写了几封信，获悉这种衬衣纸板每千张要花费4美元。他的想法是：以每千张1美元的价格出售这些纸板；并在每张纸板上登上一则广告。登广告的人当然要付广告费，这样他就可从中得到一笔收入。

斯太菲克有了这个想法，就设法去实现它。

出院后，他就投入了行动中！

由于他在广告领域中是个新手，他遇到了一些问题。虽然别人说：“尝试发现错误”，但我们说，“尝试导致成功”，斯太菲克最终取得了成功。

斯太菲克继续保持他住院时所养成的习惯：每天花一定时间从事学习、思考和计划。

后来他决定提高他的服务效率，增加他的业务。他发现衬衣纸板一旦从衬衣上被撤除之后，就不会为洗衣店的顾客所保留。于是，他给自己提出这样一个问题：“怎样才能使许多家庭保留这种登有广告的衬衣纸板呢？”解决的方法展现于他的心中了。

他在衬衣纸板的一面，继续印一则黑白或彩色广告。在另一面，他增加了一些新的东西——一个有趣的儿童游戏，一个供主妇用的家用食谱，或者一个引人入胜的字谜。斯太菲克给我们谈到一个故事。一位男子抱怨他的一张洗衣店的清单突然莫名其妙地不见了。后来，他发现他的妻子把它连同一些衬衣都送到洗衣店去了，而这些衬衣他本来还可以再穿穿。他的妻子这样做仅仅是为了多得一些斯太菲克的菜谱！

但是斯太菲克并没有就此停止不前。他雄心勃勃。他要更进一步扩大业务。他又向自己提出一个问题：“如何扩大？”他找到了答案。

乔治·斯太菲克把他从各洗染店所收到的出售衬衣纸板的收入全部送给了美国洗染学会。该学会则以建议每个成员应当使自己以及他的同业工会只

购用乔治·斯太菲克的衬衣纸板作为回报。这样，乔治就有了另一个重要的发现：你给别人好的或称心的东西愈多，你所获得的东西也就愈多！

现在，精心安排的一段思考时间给乔治·斯太菲克带来了可观的财富。他发现：划出一段时间，专用于思考，对于成功地吸引财富是十分必要的。

正是在十分宁静的情况下，我们才能想出最卓越的主意。当你抽出一部分时间从事思考时，不要以为你是在浪费时间。思考是人类建设其他事物的基础。如果你把你的时间的1%用于学习、思考和计划，你达到目标的速度将会是惊人的。

你的一天有1440分钟。将这个时间的1%——仅仅14分钟——用于学习、思考和计划并养成这个习惯，你就会惊奇地发现：无论任何时候、任何地方：洗涤碗碟时、骑自行车时或洗澡时，你都可获得建设性的主意。

你一定要使用人类曾经发明的最伟大而又最简单的劳动工具——被爱迪生那样的天才所应用的工具——一支铅笔和一张纸。这样，你就可以像他那样记录随时来到你心中的灵感。

吸引财富的另一个必要条件就是学习如何树立你的目标。了解这一点很重要。不少人即使认识到树立目标的重要性，但却不知道如何树立目标。

如何树立你的目标

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中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。达到目标的难易程度与

你付出的努力之间似乎有着直接的关系。你在第9章中已经发现了如何激励自己，在第10章中已经发现了如何激励别人。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。

迈出第一步

目标确立以后，重要的事就是采取行动。

一位63岁的老太婆，菲莉皮亚夫人，决定要从纽约市步行到佛罗里达州的迈阿密市。她到达了迈阿密市，在那儿一些记者访问了她。他们想知道，这种长途跋涉的想法是否曾经骇倒过她？她是如何鼓起勇气，徒步旅行的？

“走一步路是不需要鼓起勇气的。”菲莉皮亚夫人答道，“真的，我所做的一切就是这样。我只是走了一步。接着再走一步。然后再一步，再一步，我就到了这里。”

是的，你必须迈出第一步，然后一步一步走下去。否则，不论你花多少时间思考和学习，都是不会有收益的。

消极的心态能排斥财富

积极的心态能吸引财富，但消极的心态只能适得其反。

抱着积极的心态，你就会不断地努力，直到你取得了你要寻找的财富。现在你可以从积极的心态出发，向前迈出你的第一步。这时你也可能受到消极心态的影响，当你距离到达你的目的地只不过一箭之遥时，你却停下来了。这里有一个很好的例子：

这个故事的主人公叫做奥斯卡。1929年下半年的某一天，他在中南部的俄克拉荷马州首府俄克拉荷马城的火车站上，等候搭乘火车往东边去。他在气温高达43°C的西部沙漠地区已经呆了好几个月。他正在为一个东方的公司勘探石油。

奥斯卡是麻省理工学院的毕业生。据说他已把旧式探矿杖、电流计、磁力计、示波器、电子管和其他仪器结合而成用以勘探石油的新式仪器。

现在奥斯卡得知：他所在的公司因无力偿付债务而破产了。奥斯卡踏上了归途。他失业了，前景相当暗淡。

消极的心态开始极大地影响了他。

由于他必须在火车站等待几小时，他就决定在那儿架起他的探矿仪器用以消磨时间。仪器上的读数表明车站地下蕴藏有石油。但奥斯卡不相信这一切，他在盛怒中踢毁了那些仪器。“这里不可能有那么多石油！这里不可能有那么多石油！”他十分反感地反复叫着。

奥斯卡由于失业的挫折，正处在消极心态的影响下。他一直寻找的机会就躺在他的脚下。但是由于消极心态的影响，他不肯承认它。他对自己的创造力失去了信心。

对自己充满信心是17条重要的成功原则之一。检验你的信心如何，看看在你最需要它的时候，你是否应用了它。

那天，奥斯卡在俄克拉荷马城火车站登上火车前，把他用以勘探石油的新式仪器毁弃了。他也丢下了一个全国最富饶的石油矿藏地。

不久之后，人们就发现俄克拉荷马城地下埋有石油，甚至可以毫不夸张他说，这座城就浮在石油上。奥斯卡就成了这个原则的活生生的证明：积极的心态能吸引财富，消极的心态能排斥财富。

靠有限的薪金也能得到财富

也许你会说：“所有那些关于积极的和消极的心态问题对于要赚得100万美元的人说来是极好的。但我对于赚100万美元不感兴趣。”

“当然，我需要安全。我需要足够的财力，以便生活得很好。当我退休的时候，我需要一笔积蓄，以维持我今后的生活。”

“如果我是一个公司的雇员，仅靠薪金生活，我又该怎样办呢？”

现在谈谈我们的回答：

你也能得到财富。你既能确保经济上的安全，又可得到财富，甚至是足以使你致富的财富。不管你怎么说，只要你能让你的法宝的另一面——积极的心态很好地影响你。

奥斯朋先生是靠工资生活的雇员，然而他得到了财富。几年前当他退休时，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《巴比伦的秘密》的时候发现：财富是可以获得的，如果你：

(1) 从你赚得的每：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！

现在让我们把奥斯朋先生的经历同另一个人的经历作个对比，这个人有健康的身体，并且读过一本励志书。当他被介绍给拿破仑·希尔时，他已50岁了。

他笑着对希尔说：“多年前我就读过了你的《思考致富》，但是现在我还是不富裕。”

拿破仑·希尔笑起来了，然后他严肃地答道：“你能富裕。你的前程远大。你必须预先作好准备。为了利用可以利用的机会，你首先必须发展积极的心态。”有趣的事是这个人确实很注意作者的忠告。五年后，这个人还是不富裕，但他已发展了积极的心态，摆脱了贫穷。他原先欠债达好几千美元，在这五年期间，他偿还了债务，并且已经开始用他所节约的钱从事投资。

当他再研究《思考致富》这本书时，他真正地学会认识和应用这本书所提出的原则。

所以，仅仅读书是远远不够的，关键在于：要树立积极的心态，要下功夫去理解和应用书中所讲的那些成功原则。这是你成功的前提。

“我梦寐以求的房子”

记住，你的思想和你说的有关你自己的话能决定你的心态。如果你有值得追求的目标，你只需找出为什么你能达到这个目标的一个理由就行了，而不要去找出为什么你不能达到这个目标的几百个理由。

你想获得你所想要的东西，还要做到，一旦看准了目标就立即行动，并且要“多走些路”。克里曼特·斯通自述的亲身经历，可以说明这两条原则：

4月的一个晚上，我正在墨西哥城访问弗兰克和克劳迪娅夫妇。克劳迪娅谈到：“我盼望我们在加丁区能够有一所房子。”（加丁区是这个美丽的城市中最令人向往的地方）

“你们为什么还没有呢？”我问。弗兰克笑了，答道：“我们没有这笔钱。”

“如果你知道你想要什么，那有什么关系呢？”我问道，未等回答，我又提出一个问题：

“顺便说一下，你是否读过一本激励人的励志书，例如：《思考致富》、《积极思考的力量》、《我能》、《我激励你》、《你的内在力量》、《应用想像力》、《打开你生活的绿灯》、《钻石》或《信心的魔力》？”

“没有。”这是回答。

于是我就告诉他们一些人的经历：这些人知道他们想要什么，读了一些励志书，听从书中的意见，然后就行动。

我甚至告诉他俩几年前我以自己的条件——首次付款为1500美元的分期付款——购买了一所价值3万美元的新房子以及怎样如期付清了房款。我答应送给他们一册我推荐的书。

弗兰克和克劳迪娅下了决心。

就在这一年的12月，当我正在我的书房里学习时，我接到克劳迪娅打来的电话，她说：“我们刚刚从墨西哥城来到美国，弗兰克和我所要做的第一件事就是感谢你。”

“感谢我，为什么？”

“我们感谢你，因为我们在加丁区买了一所新房子。”

几天后在吃饭时，克劳迪娅解释道：“在一个星期六的傍晚，弗兰克和我正在家里休息。有几位从美国来的朋友打电话来，要我们用汽车把他们送到加丁区去。

“恰好那时我们两个人都相当疲乏了。此外，我们在本周早些时候已送过他们到那里。弗兰克正准备‘请求原谅’，这时这本书上的一句话闪现于他的心中——多走些路。

“当我用汽车送他们通过这人造的天堂时，我看见了我所梦想的房子——甚至还有我所渴望的游泳池。”

“弗兰克买了它。”

弗兰克说：“你可能很想知道：虽然这个房产的价值超过50万比索，而我的存款只有5000比索。但我们住在加丁区新居的费用比住在旧居的费用还要少些。”

“这是为什么呢？”

“唔，我们买了两套房间，它们在财产上相当于一所房子。我们将其中的一套租了出去，那套房间的租金足以偿付整个房产的分期付款。”

这个故事毕竟并不十分惊人。一个家庭买了两套房间，出租一套房间，自住另一套房间，这是很普通的事情。使人感到吃惊的乃是一个没有经验的人只要弄懂并应用某些成功原则，他就能容易地得到他所想要的东西。

我们说：“用积极的心态吸引财富。”你说：“钱生钱，而我没有钱。”这是消极的心态。如果你没有钱，就借用他人的资金。这就是下章所要讨论的问题。

第12号领航员领航须知

1. 如果你知道你的具体的目的地，而且向它迈出了第一步，你便走上了成功之路！

2. 检验你的信心的方法，是看你是否在困难的时候能应用它，尤其在最需要的时候能应用它。

3. 如果你阅读和研究了本书，但你并没有成功，过失在于谁呢？

4. 你能得到你梦寐以求的房子！你可以像弗兰克和克劳迪娅一样，买两套房间，租出去一套，用租金来付整个房价。

5. 要认真地花时间对你个人、家庭或事业诸问题进行研究、思考和计划，养成习惯，难道你只有碰上一次意外事故，或者得了病，置身于医院中，才能养成这样的习惯吗？

6. 你是否已为达到你所想望的各级目标作出了努力：

- a. 写下每一级的目标；
- b. 确立达到这些目标的期限；
- c. 建立若干高目标；
- d. 每天检查你的行动情况。

7. 《巴比伦的秘密》这本书给你提供了一个被证明了

的成功公式：

- a. 从你所赚得的每1美元中节省10美分。
- b. 每六个月把你的储金和投资所得的利润拿去投资。
- c. 先听取行家对安全投资的忠告，然后再去投资。
- d. 如果你把你储蓄的钱用于生活开支，你就该多劳动一小时（或更多），以便使你没有借口不储蓄你收入的10%。

13. 手头拮据，就请借用他人的资金！

“商业？这是十分简单的事。它就是借用别人的资金！”小仲马在他的剧本《金钱问题》中这样说。

是的，商业是那樣的简单：借用他人的资金来达到自己的目标。这是一条致富之路。富兰克林是这样做的，立格逊是这样做的，希尔顿是这样做的，凯撒是这样做的，散得斯是这样做的，克洛克也是这样做的。即使你很富裕，对于这样的机会，你也不应放过。

现在，如果你不富裕，你更要阅读本书。

借用“他人资金”的前提条件是：你的行动要合乎最高的道德标准：诚实、正直和守信用。你要把这些道德标准应用到你的各项事业中去。

不诚实的人是不能够得到信任的。

“借用他人资金”必须按期偿还全部借款和利息。

缺乏信用是个人、团体或国家逐渐失去成功诸因素中的一个重要因素。因此，请你听从明智而成功的本杰明·富兰克林的忠告。

宝贵的忠告

富兰克林在1748年写了一本书，名为《对青年商人的忠告》。这本书讨论到“借用他人资金”的问题：

“记住：金钱有生产和再生产的性质。金钱可以生产金钱，而它的产物又能生产更多的金钱。”

富兰克林又说，“记住：每年6镑，就每天来说，不过是一个微小的数额。就这个微小的数额说来，它每天都可以在不知不觉的花费中被浪费掉，一个有信用的人，可以自行担保，把它不断地积累到100镑，并真正当作100镑使用。”

富兰克林的这个忠告在今天具有同样的价值。你可以按照他的忠告，从几分钱开始，不断地积累到500元，甚或积累到几百万元。这就是希尔顿做到了的事。他是一个讲信用的人。

希尔顿旅社公司过去靠数百万美元的信贷，在一些大机场附近为旅客建造了一些附有停车场的豪华旅社。这个公司的担保物主要是希尔顿经营诚实的名声。

诚实是一种美德，人们从来也未能找到令人满意的词来代替它。诚实比人的其它品质更能深刻地表达人的内心。诚实或不诚实，会自然而然地体现在一个人的言行甚至脸上，以致最漫不经心的观察者也能立即感觉到。不诚实的人，在他说话的每个语调中，在他面部的表情上，在他谈话的性质和倾向中，或者在他待人接物中，都可显露出他的弱点。

虽然本章似乎只是论述如何借用别人的资金，但它也强烈地提出品德问题。诚实、正直、守信用和成功在事业中是交错在一起的，一个人具备了其中的第一种——诚实，就能在他前进的道路上获得其余三种。

借用他人的资金来投资

威廉·立格逊是另一位有信用和诚实的人，他的书特别指出如何在不动

产的领域中利用你的业余时间，借用他人资金赚钱。

他在《我如何利用我的业余时间，把1000美元变成了300万美元》一书中说：

“如果你给我指出一位百万富翁，我就可以给你指出一位大贷款者。”为了证实他的说法，他指出了一些富人，如亨利·凯撒，亨利·福特和瓦尔特·迪斯尼。

我们还愿意指出：查理·赛姆斯，康拉德·希尔顿，威廉·立格逊等，都是靠银行家的帮助，靠贷款致富的。

银行家是你的朋友

银行的主要业务就是贷款。他们借给诚实人的钱愈多，他们赚的钱也愈多。商业银行发放贷款的目的是为了发展商业，为了奢侈的生活贷款是不受鼓励的。

银行家是你的朋友，这一点是很重要的。他可以帮助你，因为他是那些渴望见到你成功的人中的一个。如果你的银行家很内行，你就要倾听他的忠告。

因为一个通情达理的人绝不会低估他所借到的一元钱或者他所得到的——一位专家的忠告的价值。正是使用他人资金和一项成功的计划，再加上积极的心态、主动精神、勇气和通情达理等成功原则，导致一个叫做查理·赛姆斯的美国孩子变成了巨富。

得克萨斯州东北部达拉斯城的查理·赛姆斯是一位百万富翁。然而他在19岁时，除去已找到了工作和节省了一点钱以外，并不比大多数十几岁的孩子更富裕。

查理·赛姆斯每星期六都定期到一家银行去存款，这家银行的一位职员便对他发生了兴趣。因为这位职员觉得他有品德，有能力，并且又懂得钱的价值。

所以当查理决定自行经营棉花买卖的时候，这位银行家就给他贷款。这是查理·赛姆斯第一次使用银行贷款。正如你将看到的那样，这并不是最后一次贷款。于是他领悟到——你的银行家就是你的朋友。并且从那时起，他的这个看法一直在受到证实。

这个年轻人成了棉花经纪人，大约过了半年以后，他又成了骡马商人。成功使他深刻地领悟到一个人人生哲理——通情达理。

查理当了骡马商人几年之后，有两个人来找他，请他去为他们工作。这两个人已经赢得了卓越的保险推销员的好声誉。他们来找查理，是因为他们从失败中取得了一个教训。情况是这样：

这两位推销员成功地推销人寿保险单达许多年之久，他们受到激励，自己开办了一个保险公司。他们虽然是出色的推销员，但却是蹩脚的商业管理员，因此，他们的保险公司总是赔钱。

人们常常认为要想在商业中取得成功，只有依靠销售。这是一个荒唐的见解，拙劣的经营管理赔钱的速度比赚钱的速度更快。他们的苦恼就是他们俩人中没有一个是优秀的管理人员。

但是他们取得了教训。他们在见到查理时，其中的一个对查理说：

“我们是优秀的推销员。现在我们认识到我们应当坚持自己的专长——

销售。”他犹豫了一会，审视着这位年轻人的眼睛，又继续说：

“查理，你有良好的经营知识，我们需要你。我们合到一起就能成功。”他们就这样合到一起干起来了。

一项计划和借用他人资金带来的利益

几年以后，查理·赛姆斯购买了他和那两个推销员所开办的公司的全部股票。他怎样得到这笔钱的呢？当然，他是向银行贷款的。记住：他很早就领悟到：应把银行家作为自己的朋友。

在当年，这个公司的营业额就几乎达到40万美元。就在这一年，这位保险公司经理终于发现了迅速发展的成功途径，而这个途径正是他长期以来一直在寻找的东西。他从芝加哥一家保险公司应用“提示”成功地发展销售业务中受到启示，找到了成功的途径。

那时有些销售经理业已多年应用所谓“提示”制度来开拓新的业务。销售员如果有了足够的良好的“提示”，就常常能够获得巨大的收入。那些对某种业务有兴趣的人所提出的询问就叫做“提示”。这种“提示”一般是由某种形式的宣传广告而获得的。

也许你根据经验已体会到：由于人的天性，许多销售员羞于或害怕向那些他们所不认识或以前没有个人交往的人推销东西。由于这种恐惧心理，他们浪费了大量的时间，他们本来可以用这些时间找到可能成为顾客的人。

但是，即使是一位很一般的销售员，如果他获得不少的“提示”，他就会因受到激励而去访问那些提出询问并可能成为顾客的人。因为他知道：当他获得了良好的“提示”时，他就能找到合适的销售对象，销售就可能成功，即使他本人也许只受过很少的销售训练，或者只有很少的经验。

如果无论什么样的先决条件都没有，一个人被迫去销售，他就会感到恐惧，但如果这个人有了“提示”，他就不会那样恐惧了。有些公司就根据这样的“提示”而制订整个的销售计划。

广告是用以获得“提示”的方式。但是登广告的费用很大。

查理·赛姆斯想到了州立德拉斯共和银行，便知道了可到什么地方去筹措资金。因为，在得克萨斯州，大家都知道这个银行愿意帮助建设得克萨斯州。贷款给查理·赛姆斯这样正直、有计划而又懂得如何执行计划的人正是属于这个银行的业务范围。

确实有些银行家不肯花时间去了解他们当事人的业务，而州立共和银行的职员凯特和其他职员却愿意这样做。查理向他们解释他的计划。结果，他得到了贷款，用以通过“提示”系统，建设他的保险公司。

正是由于这种信贷制度，查理·赛姆斯在短短的十年期间把保险公司营业总额从40万美元发展到了4000万美元以上。正是由于他在投资活动中能借用他人资金，所以他拥有对若干企业利润的控制权。

但是你并不需要到得克萨斯州去借用他人资金。斯通用卖方自己的钱买了资产达160万美元的保险公司。

斯通怎样用卖方的钱买了价值160万美元的公司？

斯通介绍这笔买卖的经过如下：

那时是年底，我正在从事研究、思考和计划。我决定了下一年我的主要目标是建立一个保险公司，并使它能获准在几个州开展业务。我把完成此项计划的最后期限定在下一年的12月31日。

现在，我知道我需要什么了，达到这个目标的日期也定了。但是我不知道我怎样去达到这个目标。这实在不是很重要的事，因为我知道我能找到这个途径。因此，我想我必须找一个公司，它要能满足我的两个需要：

(1) 它有出售事故和人寿保险单的执照。(2) 它能允许我在各州开展业务。

当然，还有资金问题。但是，我想那个问题我会有办法解决的.....

当我分析了我面临的问题时，我认为，首先应当让外界知道我需要什么，从而才会得到帮助。

(这个结论并不违背希尔在《思考致富》中所提出的一些原则，在那本书中，他说：你要把你的确定的目标保密，除了对那些给你出谋划策的人。当我发现了我所想要购买的公司时，我当然要遵循他的建议，把双方的协商保密，直到我结束了这笔交易为止。)

所以当我遇到工业界中能给我提供信息的人时，我就告诉他我在寻找什么。

超级保险公司的吉伯逊就是这样的人。我只是偶然地见过他一次。

我以饱满的热情迎来了新年，因为我有了一个巨大的目标，并且我已着手去达到这个目标。一个月过去了，两个月又过去了，六个月过去了，十个月快过去了，但我还没有物色到一个能满足我的基本要求的公司。

在10月的一个星期六，我坐在我的书桌旁，检查了今年我实现目标的时间表。除去一件——重要的一件，一切都完成了。

我对自己说：只剩两个月了，有办法的。虽然我不知道这是什么办法，但我知道我会找到这个办法。因为我绝不会想到我的目标不会实现，或者它不会在特别限定的时间内实现。我相信：天无绝人之路。

两天后，奇迹终于发生了。我正在书桌旁工作时，电话铃响了起来。我拿起听筒，一个声音说道：“喂，斯通，我是吉伯逊。”我们的谈话很简短，我将不会忘掉它。吉伯逊十分急促他说道：

“我想我这里有一个你听了会很高兴的消息：马里兰州的巴的摩尔商业信托公司将要清偿宾夕法尼亚意外保险公司，由于它遭受了巨大损失。你当然知道：宾夕法尼亚意外保险公司归巴的摩尔商业信托公司所有。下周四信托公司将在巴的摩尔召开董事会。所有宾夕法尼亚意外保险公司的业务已经由商业信托公司所属的另外两家保险公司再保险。商业信托公司副总经理的名字是瓦尔海姆。”

我向吉伯逊道了谢，又问了两个问题，就挂了电话。我突然想到：如果我能制订一个计划，提供给商业信托公司，他们按此计划比按照他们自己所提出的计划可以更快、更有把握地实现他们的目标的话，那么，说服董事们接受这项计划是不会太困难的。

我不认识瓦尔海姆先生，因此为该不该打电话给他而犹豫不定，但是我觉得速度是非常重要的东西。是这样一句自我激励的警句迫使我行动起来：

“如果一件事做不成不会有什么损失，而做成了却会有巨大的收获，你就一定要努力去做。立即行动！”

我不再迟疑，立即拿起听筒，打长途电话给巴的摩尔的瓦尔海姆。“瓦尔海姆先生，”我开始说，声音带着微笑，“我有好消息要告诉你。”

我作了自我介绍，并解释道：我听说商业信托公司对“宾夕法尼亚意外保险公司”有可能采取措施。我想我可以帮助你们更快地达到这个目的。我当即约定第二天下午2时到巴的摩尔去见瓦尔海姆先生和他的助手。

第二天下午，我的律师阿林顿和我见到了瓦尔海姆先生和他的助手。

宾夕法尼亚意外保险公司满足了需要。它有一张执照，获准在35个州开展业务。它没有保险业务了，因为别的公司已经给它的业务作了再保险。商业信托公司把这个附属公司出售之后，就可更快、更有把握地达到它的目标。此外，他们还收到我为这张执照所付的2.5万美元。

现在这个公司有160万美元的资产：包括可转让的股票和现金。我是怎样弄到这160万美元的呢？靠借用他人资金。事情的经过如下：

“这160万美元的资产怎样办呢？”瓦尔海姆先生问道。

我已经准备好了这个问题，我立刻答道：“商业信托公司有贷款业务。我将向你们贷这160万美元。”

我们都笑起来了，接着我继续说：“你会获得一切，而不会有任何损失。因为我所有的一切，包括我现在正在买的价值160万美元的公司，都可支持这笔贷款。

“此外，你们有贷款这项业务。还有什么能比你们将卖给我的这个公司更好的抵押品呢？而且，你们还将收到这笔贷款的利息。

“对你们说来，更重要的是：这种方式将更快、更有把握地帮助你们解决问题。”

瓦尔海姆先生又提出另一个重要问题：“你打算怎样归还这笔贷款呢？”

我也准备好了这个问题。我的答复是：“我将在60天内偿清全部贷款。

“你知道，我在宾夕法尼亚意外保险公司所获准的35个州的营业范围内开办公事和健康保险公司，并不需要超过50万美元的资金。

“当这个公司以后全部归我所有时，我所必须要做的第一件事情就是减少宾夕法尼亚意外保险公司的资本和余款，把160万美元减少到50万美元，于是我就能把余下的钱用来归还你的贷款。”

接着，另一个问题又向我提了出来：

“你如何偿还那50万美元的差额呢？”

我说：“这应当是很容易的。宾夕法尼亚意外保险公司拥有大量资产，包括现金、政府公债和高级担保品。我能向那些一直与我有往来的银行借这50万美元，而以我在宾夕法尼亚意外保险公司的利息作担保，并以我的其他资产作为保证归还贷款的额外担保品。”

当天下午五点钟，这笔交易就谈妥了。

这个事例用以说明一个人通过借用他人资金达到自己目的的步骤。如果你翻回到第11章，你便可看到那儿所叙述的原则在这儿得到了应用。

虽然这个故事说明借用他人资金能帮助一个人，但是滥用贷款和不按期偿还贷款则是有害的，它们是造成忧虑、挫折、不幸和虚伪的主要根源之一。

警告——借用他人资金要注意周期

1928年上半年，斯通还是一位年轻的推销员，他去访问芝加哥大陆伊利诺斯国民银行和信托公司的一位职员。当时这位银行家正在同一位顾客谈话，斯通便在一旁等着。这时他从侧面听到银行家说：“市场不能保持永远上升，我正在出售我的股票。”（这就是说这位银行家预测到经济萧条时期将要到来，所以采取了行动。）

美国有些最聪敏的投资者，今年还拥有财富，到了来年股票市场急剧下跌的时候，便丧失了财富，因为他们缺乏周期的知识，或者他们虽有周期的知识，却未能象那位银行家那样，立即行动起来。

那时，各行各业，包括农业的人，由于他们的财富是通过银行的信贷而获得的，所以都失去了自己的财富。当他们的担保品的价值上升时，他们就借更多的钱，买更多的担保品、耕地或别的资产。而当他们的担保品的市场价值下跌、银行家被迫向他们收回贷款时，他们就无力付还信贷，以致破产。

周期是定期循环的。所以在1970年的上半年，数以千计的人再度失去他们的财富，因为他们未能及时出售他们的部分担保品，还清他们的信贷，或者因为他们没有自行限制，还在购进新的担保品，负上新债。当你借用他人

资金时，你一定要计划好怎样才能向借款给你的个人或机构还清贷款。

重要的是：如果你已丧失了你的部分财富或全部财富，仍要记住：周期是循环的。要毫不犹豫地适当的时候重新奋起。今天的许多富人也是曾经丧失过财富的人。但是，由于他们没有丧失积极的心态，他们有勇气从自己的教训中获得教益，结果，他们终于获得了更大的财富。

如果你想多学习一些关于周期的知识，请你参考杜威和曼丁诺所著《周期——触发事件的神秘力量》。你可发现这本书特别有益。

在商业中，有几个数字在打开成功之门的暗码锁中是非常重要的，如果你失去了其中一个或几个数字，你就不能打开这把锁了，直到你重新找到它们为止。

借用他人资金是那些原来贫穷的诚实人致富的手段。资金或信贷是打开商业成功之门上的暗码锁的一个重要暗码。

失去的数字

有一位年薪在3.5万美元以上的青年销售经理写道：

“我有一种感触，这种感触是人人都会有的，那就是：一个人会觉得自己站在一只钱柜的前面，除去一个暗码之外，他拥有打开这把锁的所有其它的暗码。只是一个数字！如果他有了这个数字，他就能打开这个钱柜的门。”

贫穷和富裕的差别往往仅仅在于是否应用了一个原理。

有一个人的经历可以说明这一点。这个人起初替一位化妆品制造商推销化妆品，后来他本人设法进入了商界。他就是拉汶。

拉汶在他自己的经营中，像任何从零开始起步的人一样，面临着一些问题，你以后可以看到这是好的。为什么这是好的呢？因为他必须研究、思考、计划和努力工作，以便获得解决每个问题的方法。

拉位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——就是那种能建功立业的方式，十分聪敏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。

当拉位雄心勃勃地寻求不断打破过去的销售记录的业绩时，他们的销售额便逐月上升了。他在这种行业中成了专家。

对许多人说来，拉汶是一位著名的学会了多走些路的人。他在两件事例中用多走些路的办法完全改善了他事业的进程。

一个事例是：拉汶的银行家给他介绍了三位银行的主顾，他们三人向另一家化妆品公司作了投资。他们需要向一位懂行的人请教。拉位就抓住时机，

帮助了他们。

另一事例是：他给洛杉矶一个杂货店的一位顾客帮了一次大忙。后来，这位顾客为了表示对他的谢意，就为他传递了一个极为机密的商业信息：“生产一种上等美发膏V0—5的一家公司可能要卖掉。”

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过的三位顾客中的一位。他曾经帮助过他们，也许他们能给他提供一些正确的建议和帮助。事实上，他们做到了这一点。

那三个人都富有投资的经验，他们成功的投资公式是：

- (1) 巩固自己所有的业务；
- (2) 把自己的全部努力集中于一个有限公司；
- (3) 这个公司要在五年期间，按1/4分期付款还清贷款；
- (4) 按贷款的现行利率付息；
- (5) 把公司25%的股票作为鼓励投资的奖金。

拉汶接受了他们按这个方式给予的40万美元的投资。

不久，拉汶的V0—5美发膏就流行于美国各地和许多国家了。

对化妆品制造商说来，

12月通常是一年中慢的月份。但是，在拉汶和爱丽丝接管那家公司的一年半以后的那个12月份中，工厂的营业额达到87万多美元。这个数额相当于原先那个V0—5美发膏和冲洗剂公司一年的营业额。

拉汶和爱丽丝找到了失去的数字。他们用这个数字发现了打开财富之门大锁的暗码。因为仅仅在他们获得V0—5美发膏公司的三年之后，他们公司的财产净值已超过了100万美元。

拉汶成功暗码的数字是：

- (1) 一种产品或服务，它能重复生产、出售或提供。
- (2) 一个公司，能靠独家生产的优良产品获取利润。
- (3) 一个优秀的经验丰富的生产经理，他经营工厂能取得最大的效率。
- (4) 一个成功的有经验的营业经理，他能不断地增加销售额；坚持运用成功的销售公式；同时寻求更好的销售方法。
- (5) 一位具有积极心态的优秀管理人员。
- (6) 一位熟练的会计，他懂得成本计算和所得税法。
- (7) 一位优秀的律师，既有判断力，又有积极的心态，能把事情办好。

(8) 足够的工作资本或信贷，以便在适当的时候，能开创并发展业务。
现在，如果你学习本章以及第12章所讲的原则，你就能像拉汶和爱丽丝一样，找到失去的暗码数字，为你自己打开通向财富的大门。

但是，为了富裕和幸福，你必须满足于你的工作。当你阅读下章时，你将学会如何满足于自己的工作。

第13号领航员领航须知

1. 借用他人资金是获得财富之路。
2. 要借用他人资金，行事须按最高的道德标准：诚实、正直、讲信用和欲人施于己，己必施于人的金科玉律。
3. 不诚实的人就不配受人信任。
4. 你的银行家是你的朋友。
5. 如果一件事做不成不会有什么损失，做成了却会有很大的收益，你就一定要努力去做。
6. 一笔良好的交易是互相有利的。
7. 滥用信贷可能伤害你。滥用信贷是造成巨大挫折、苦难和不诚实的原因。
8. 为了打开成功之门上的暗码锁，你必须知道所有必要的数字。那怕只失去一个数字，就会使你不能达到目标。
9. 你能找到那个失去的数字，为你自己打开通向财富的大门。
10. 学习周期的知识，以便了解何时可以发展事业，何时可以申请贷款，何时应该还清贷款。

14. 怎样找到工作中令你满意之处？

要找到你的工作中令你满意之处

无论你从事什么工作——厂长或工人，医师或护士，律师或秘书，教师或学生，主妇或女工，你都要找到你的工作中令你满意的地方。

你能找到，你知道怎样去找。满意是一种心态。你的心态是为你所有的、完全受你控制的一种东西。

如果你能做那些“自然而来的事情”，而你对这些事情又有天然的才能或爱好，你就很易于从中找到令你满意之处。而当你接受一项你并不喜爱的工作时，你可能要经受到心理或情绪上的挫折。然而，如果你能运用积极的心理态度，如果你能受到激励去获得经验，从而对你的工作变得很熟练，你就能缓解并最终战胜这种挫折。

阿赛姆的故事

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、思考和计划，以便克服困难，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，都有必要懂得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，以致使美洲大陆上年龄较大和经验较丰富的销售员和销售经理都感到吃惊。

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：

（1）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！”

阿赛姆的同事中还有一位青年售货员，使用阿赛姆的自我激励警句，以控制自己的心态。他是一个18岁的大学生，只在暑假期间到这家公司担任出售保险单的销售员。在两周的理论训练期间，他学到了不少东西，其中有：

（1）一位销售员在离开销售学校后的最初两周内所养成的习惯，应在他的事业中保持不变。

（2）当你有了一个销售目标时，你就要不断努力，直到达到这个目标为止。

（3）力争上进。

（4）在你需要的时刻，要用自我激励警句，如“我觉得健康！我觉得愉快！我觉得大有作为！”去激励你自己朝着预定的方向前进。

在他有了一些销售经验之后，他就定了一个特殊的目标——获奖。要想做到这一点，他至少要在一周内销售100次。

到那一周星期五的晚上，他已经成功地销售了80次，离要求还差20次。这位年轻人痛下决心：什么也不能阻止他达到目标。他相信他所受到的教育：人的心理所能设想和相信的东西，人就能用积极的心态去获得它。虽然他那一组的另一位销售员在星期五就结束了一周的工作，他却在星期六的早晨又回到了工作岗位。

到了下午三点钟，他还没有做成一次买卖。他受过这样的教育：交易可能发生在销售员的态度上——不在销售员的希望上。

这时，他记起了阿赛姆的自励警句，热情地把它重复五次：我觉得健康！我觉得愉快！我觉得大有作为！

大约在那天下午五点钟，他作了三次交易。这距他的目标只差17次了。他记起了：成功是由那些肯努力的人所取得的，并为那些应用积极心态而不断努力的人所保持的。他又热情地再重复几次：我觉得健康！我觉得愉快！我觉得大有作为！大约在那天夜里11点钟时，他疲倦了，但他是愉快的：那天他做成了20次交易！他达到了他的目标，赢得了奖品，并学到一条道理：不断的努力能把失败转变为成功。

心理态度可以造成差别

情况就是这样：正是积极的心态激励阿赛姆及他所领导的销售员去发现他们工作中令人满意的事情，正是受人控制的积极心态帮助了这位年轻的学生获得了奖励。

且看看你的周围，注视一下那些喜爱他们工作的人和那些不喜爱他们工作的人。在他们中间有什么不同呢？

那些幸福而满意的人，能控制他们的心态。他们积极地对待他们的工作。他们总在寻找好的东西，当某种东西并不太好时，他们首先摸索是否能改进它。他们努力学习有关自己工作的知识，以便能更加熟练地掌握工作技能，从而使他们自己和雇主都对他们的工作感到满意。

但是，那些不愉快的人紧紧抓住他们的消极心态。真的，好像他们宁愿处于不愉快的精神状态中。他们专事寻找他们该抱怨的每一样东西：营业时间太长、午餐时间太短、老板太执拗、公司没有给足够的假日或奖金。有时他们竟然会抱怨一些不相干的事，例如，舒苗每天都穿同样的衣服，会计员约翰写字不清楚，等等。他们在工作上以及在生活中，都是不愉快的人。消极的心态完全占有了他们。

能否发现工作中令人满意之处是与所做的工作种类无关的。如果你想有愉快和满意的心情，你就得控制你的心态，把你的法宝从消极的心态那一面翻转到积极的心态那一面，这样你就能找到一些方法和方式，创造幸福。

如果你能把幸福和热情带到你的工作环境中去，你就会作出少有的贡献。如果你使得你的工作饶有趣味，你就会用微笑和多产来表达你对工作的满意。

确定的目标使她热情洋溢

在我们的一个学习班里，我们正在讨论一个人应当如何把他的热情倾注到工作中去，这时一位年轻的妇女在教室的后面举起手，她站起来说道：

“我是和我的丈夫一起到这里来的。你的话对于一个做生意的人说来也许是对的，但是对于一个家庭主妇说来却没有益处。你们男子每天都有有趣的新任务要做。但是家务劳动就无法相比了，做家务劳动的烦恼是单调乏味，令人厌烦。”

这好像是对我们的一个真正的挑战。有许多人在做这种“单调乏味”的工作。如果我们能找到一种方法帮助这位少妇，也许我们就能帮助许多自认为自己的工作单调乏味的人。

我们问她什么东西使得她的工作如此地“单调乏味”。她回答说：她刚刚铺好床，床就马上被弄乱了；刚刚洗好碗碟，碗碟就马上被用脏了；刚刚擦净了地板，地板就马上被弄得泥污一片。她说：“你刚刚把这些事做好，这些事马上就会被人弄得像是未曾做过一样。”

教师说：“这真是令人扫兴。有没有妇女喜欢家务劳动？”

她说：“啊，有的，我想是有的。”

“她们在家务劳动中发现什么使得她们感到有趣、保持热情的东西没有呢？”

少妇思考了片刻回答道：“也许在于她们的态度。她们似乎并不认为她们的工作是禁锢，而似乎看见了超越日常工作的什么东西。”

这就是问题的症结。工作满意的秘密之一就是能“看到超越日常工作的东西”。要知道你的工作是会取得成果的。这句话是对的，无论你是家庭主妇、秘书、油泵站的操作员，或者大公司的总经理，只要你把日常琐事看作是前进的踏脚石，你就会从中找到令人满意的地方。每项琐事都是一块踏脚石，它通向你所选择的目标。

应用踏脚石的理论

于是给这个青年主妇的答案便是要找到一个目标，这个目标是她真正想达到的，并且还要找到一种方法，使她的家务劳动能通向这个目标。这位青年主妇自动提供了一个信息：她总是想带她的全家周游世界。

“很好，”教师说，“就以这为你的目标。现在，你要给自己规定一个时间。你想什么时候实现这一目标呢？”“当我们的孩子12岁时，”她说，“也就是六年以后。”“好的，让我们考虑一下。这需要采取一些步骤。首先你需要筹集旅费，这是一件事，还有你的丈夫必须离开工作单位一年，你必须制订一个旅行计划，要研究你想旅游的国家。你试想你能找到一种方式，使得你的铺床、洗碗、做饭和擦地板都能成为你奔向这个目标的踏脚石吗？”

几个月之后，这个少妇又来看我们。当她一走进门，我们就明显地看出她为自己的成功而感到的自豪。

她告诉我们：“令人吃惊的事是这种踏脚石的想法起的作用多好啊！我没有发现任何一样琐事不适合这个想法！我把我的洗涤时间作为思考和计划时间。购物时间是扩大我视野的最好时间：我有选择性地购买进口食品，它们将是我们在旅游中要吃的食品。我还把吃饭的时间利用起来：如果我们要吃中国的鸡蛋面条，我就阅读我所能找到的关于中国和中国人民的读物，在吃饭的时候，我再把这些知识告诉家人。

“从此，家务事对我不再是枯燥无味的事情了。我知道：由于踏脚石理论，我的家务事也决不会再像以前那样令人厌烦了！”

所以你的工作不论如何单调乏味或令人厌烦，如果你能看到在这个工作的末了，就是你所想望的目标，那么这个工作就能给你带来满意。这是各行各业中的许多人都会面临的情况。才能往往与工作种类没有什么因果关系。一位很聪颖、雄心勃勃的青年人可能崛起于出售苏打水供应器、刷洗汽车或当清洁工等职业中。当然，这类工作并没有给他提供挑战或激励。它仅仅是一种达到某种目的的手段。然而，因为他知道他正在走向他所向往的目标，对他说来，无论工作怎样辛劳，只要有助于他取得最终的成果，他就会满意地接受。

然而，有时一个人要付出很高的代价，才能达到向往的目标。因为，如果你对你的工作感到不愉快，这种不满的毒害就会扩展到你生活的各个方面，增加你达到目标的难度。

如果你的工作值得你付出代价，你就要激励斗志，永不满足。不满可能是积极的或消极的，好的或坏的，这完全决定于你的心态。

激励斗志，永不满足

富兰克林人寿保险公司前总经理贝克说：“我敦劝你们要永不满足。不满足的含意不是心灰意懒，而是上进性的不满足。这种不满足在全世界的历史中已经产生了很多真正的进步和改革。我希望你们绝不要满足。我希望你们永远迫切感到不仅需要改进和提高你们自己，而且需要改进和提高你们周围的世界。”

不满足能激励人们从弱者变成强者，从失败走向成功，从苦难走向幸福，从贫穷走向富裕。

当你犯了错误时，你该怎样办呢？当事情出了问题时，当他人对你产生了误解时，当你遭遇到失败时，当一切似乎都是暗淡无光时，当你的问题看起来好似不可能有令人满意的解决途径时，你又该怎样做呢？

难道你能无所作为，听任困难压倒你吗？难道你就束手无策，逃之夭夭吗？

面对困难你能激励斗志，把不利条件转变为有利条件吗？你能确定你需要什么吗？当你认识到你所向往的目标能够并将要实现时，你能应用切实而清醒的思考并积极行动起来吗？

拿破仑·希尔说：“每种逆境都含有等量利益的种子。”你想想：在过去有些事情似乎有巨大的困难或不幸的经历，它们却鼓舞着你取得了成功和幸福；没有这些东西，你反而不会取得这种成功和幸福。你想想：这种情况难道不是真实的吗？

永不满足能够激励你取得成功。爱因斯坦是不满足的，因为牛顿的定律不能解答他的一切问题。所以他不断地探究自然和高等数学，终于提出了相对论。根据这种理论，人们找到了击破原子的方法，懂得了质量与能量互相转换的关系，并成功地征服了空间和解决了许多令人费神的问题。如果爱因斯坦没有这种永不满足的精神，这些成就就不可能取得。

当然，我们并非都是爱因斯坦，我们的奋斗结果不一定能改变客观世界，但它却能改变我们的主观世界，使我们能沿着我们所要走的道路前进。现在，让我们告诉你：当兰泽对他的工作感到不满足以后，发生了什么事。

这值得做吗？

那时兰泽在俄亥俄州东北坎顿城已经当了好几年的电车售票员。他越来越不喜欢他的工作，甚至对他的工作感到厌烦。他的不满几乎变成了一种摆脱不了的执念。

但是，兰泽进了成功学——积极的心态学习班，学习使他懂得：如果一个人想要愉快的话，他做任何工作都可以很愉快，关键是要有积极的心态。

根据这个原则，兰泽明智地估量了一下形势，看看他在这种形势中究竟能做些什么事。他问自己：“我怎样才能对这个工作感到愉快呢？”

他得到了一个极好的答案。他认定如果他能使别人愉快，他自己就会更愉快。

现在他可以使许多人很愉快，因为他每天都在电车上遇到许多人。他本来就是那种能够使他的朋友们感到高兴的人，所以他想：“我要利用我的这个特点使得每天搭我的电车的人都感到愉快。”

乘客们认为兰泽的计划是极好的。他们非常喜欢他那殷勤周到的接待和

愉快亲切的问好。由于他的殷勤和体谅。乘客们感到很愉快，而兰泽自己也是这样。

但是他的管理员却采取了相反的态度。这位管理员警告他要停止这种异乎寻常的殷勤。

但是兰泽并不理会这个警告。他使别人愉快，他就感到高兴。就他和乘客的关系来说，他的工作取得了极大的成功。

兰泽被解雇了！

这样兰泽就有了一个问题——这也是一件好事。至少，

根据成功学的原则来说，这是好的。兰泽决定请教希尔（那时希尔就住在坎顿城），看看这个问题为什么好，以及好到什么程度。他就打电话给希尔，约定次日下午会面；会面时兰泽说：“我读过《思考致富》这本书，希尔先生，我也学习了采取积极心态的成功学，但是，我必定是在什么地方走错了路。”他把他的遭遇告诉了希尔，接着他问道：“现在我该怎样办呢？”

希尔笑道：“让我们看看你的问题。你对你的工作是不满足的，你做得完全正确。你努力应用你最好的资产：你的友好和殷勤的态度，获得并给工作带来更多的满意。问题来自这个事实：你的管理员并没有通过想象看到你所做的事的价值。但那是件大好事！为什么？因为你现在能够应用你的优秀品格去争取更大的目标。”

拿破仑·希尔向兰泽指出：他能把他卓越的才能和友好的气质应用到更能发挥这些特长的工作上，例如当销售员就比当电车售票员优越，而且更利于发挥他的才能。所以，兰泽听取了他的忠告，不久就向纽约人寿保险公司申请工作，他做了该公司的代理人。

兰泽所访问的第一个顾客，就是那个无轨电车公司的经理。兰泽对这位先生推心置腹，所以当他走出这位经理的办公室时，皮包里增加了一张购买10万美元保险单的申请书！

希尔最后一次会见兰泽时，他已成了纽约人寿保险公司最大的老板之一。

你是圆凿中的方枘吗？

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。那末，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，你便是在把圆样眼改方，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，你就能把方榫头改圆，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上的冲突，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。

在下章中，你将明白如何使你的心理冲突平息下去。

第14号领航员领航须知

1. 满足是一种心理态度。
2. 你的心理态度为你所有，你完全可以凭借自己的力量来控制它。
3. 记住说：我觉得健康！我觉得愉快！我觉得大有作为！
4. 要认识主观事物和客观事物发展的规律，并懂得如何应用它们。
5. 树起你目标的靶子，不断地试射，直到你击中它为止。
6. 视线要超出常规的视野；使用踏脚石的理论。
7. 激励斗志，永不满足。
8. 如果你的工作不适合于你，你成了圆样眼中的方榫头，你怎么办呢？

15. 你的崇高信念

我们将同你谈谈一个信念，如果你怀着这个信念，你将拥有一笔财富。这个信念就是帮助别人。

这个信念将给你带来巨大的幸福。因为你的品格将得到发展，你将得到真挚的友谊。

这个原则由作家道格拉斯在许多场合戏剧般地表述过了。道格拉斯原是牧师，退休之后，他就投入影响更为广泛的励志教育活动：写作长篇小说。他作牧师能影响数以百计的人，他的书能影响数以千计的人，他的电影能影响数以百万计的人。他对每一个人都进行同样的教导。但是这种教导从来也没有像长篇小说《崇高的信念》所表达的那样清楚。

树立一种信念——一种壮丽的信念——帮助他人。

你给予他人帮助或送给他人东西，并非要得到报酬、补偿或赞美。尤其重要的是你要对你的善行保密。如果你这样做了，你就能使一个普遍规律的力量发挥出来——你作了好事而力图避免报酬，祝福和报酬反而会大量降临于你。

无论你是谁，你都能怀有崇高的信念

每个人都能以他自己的一部分力量帮助别人。你不要以为只有富有的人才能实现这个信念。不管你做什么工作，你都可以在你的心中培养一种炽烈的愿望：帮助他人。

例如，有一个罪人，你决不会知道他的名字，那是秘密。有一天，一个美国儿童俱乐部的代表要他以很少的赠与帮助美国儿童俱乐部，他拒绝了。这个俱乐部的唯一目的就是给孩子们进行品德教育。

“滚出去！”他说，“我病了，讨厌人们向我要钱！”

这位代表扭头就走，刚刚走到门口，他又停住脚步，转过身来，亲切地望着书桌后的人，说道：“你不想同这些贫困的人分担疾苦，但是我愿意同你分享我所有的一部分东西——一句祷文：愿上帝祝福你。”说罢他就迅速地转过身，出去了。

你看，这位儿童俱乐部的代表随着一时闪现的激励情绪，记起了：“……银子和金子我都没有，但是，要是我有了这样的东西，我就赠送给你。”过了几天，发生了一件有趣的事。

说过“滚出去！”的那个人敲着儿童俱乐部办公室的门，问道：“我可以进来吗？”他随身带着一张50万美元的支票。他把这张支票放到桌上，说道：“我赠送这50万美元有一个条件：请你绝不要让任何人知道我做了这件事。”

“为什么不让人知道呢？”代表问他。

“我不希望孩子们知道我的名字，因为我不是一个好人，我是一个罪人。”

这就是你为什么不知道这个人的名字的原因，只有那个儿童俱乐部的代表和一切赠与者中最伟大的一位才知道他的名字。但你要明白一点，他捐助钱财是为了使孩子们避免做出他所做过的错事。

就像那位儿童俱乐部的代表一样，你可能没有钱，但是你能同别人分享

你所拥有的一部分东西。你也能像他一样，成为伟大事业的一部分。你也能在需要给予的时候慷慨地给予。

你最贵重的财产和最伟大的力量常常是看不见和摸不着的。没有人能拿走它们。你，只有你，才能分配它们。

你分给别人的东西愈多，你拥有的东西也会愈多。

现在，如果你怀疑这一点，你可自行加以证明，办法是：给你所遇到的每个人一次微笑；一句亲切的话；一句令人愉快的答话；发自内心的温暖的感激；喝彩；鼓励；希望；信任和称赞；良好的思想和愉快，等等。

如果你能作一次实验：给予别人上述任何一种精神财富，你将体会到：当你把你的东西与别人分享时，你留下的东西就会扩大和增加，而你留住不给别人的东西就会缩小和减少。因此，你应与别人分享好的和值得向往的东西，保留那些坏的和不值得向往的东西。

你要成为伟大事业的一部分

我们听说一位母亲失去了她唯一的孩子：一个美丽而活泼的14岁的女孩，这孩子给每一位有幸认识她的人都带来了笑容和鼓舞。这位母亲为了消除她的损失所造成的悲伤，就培养了一种崇高的信念，并投身于伟大的事业之中。今天她和美国千千万万的妇女在一起，正在努力使这个世界成为值得生活的更美好的世界。由于她怀着美好的崇高的信念，从事极为崇高的工作，我们写信给她，问她是否能让我们分享那种帮助她产生崇高信念的东西。她的回答是：

“失去爱女的令人麻木的痛苦决不会远离我的心田。她是在挚爱中受孕的，以挚爱培育起来的，她是我们的整个未来和一切希望。全能之神从我们手中夺去了这唯一的孩子，我们的损失无法估量。未来光明的前景变得暗淡了，因为我们的生命之灯已经熄灭。我们的生活变得空泛无味，所有甜蜜的东西都变得苦涩了。

“我丈夫和我的反应同每一个失去亲人的人的反应完全一样，笼罩在我们心头的是那个永远得不到回答的问题——为什么？！我的丈夫退休了，为了排遣心中的痛苦，我们卖掉了房子，到处旅行。但是当我们面对严峻的现实，当我们不能逃离悲伤和痛苦的记忆时，我们才回转来。慢慢地，极其慢慢地，我们认识到损失并不是我们独有的。我们寻找过安慰，但毫无所获，因为我们的动机是以自我为中心的。花费了几个月的时间，我才开始接受这个事实：我们的欢乐、健康和平安都是全能之神带来的祝福，这些无限仁爱中的每一种，就其真正的意义和失不可得的可贵价值说来，都应当受到珍爱。

“由于上天把我丈夫的爱给了我，由于我能生活在我们伟大的国家里，由于我的朋友和我的未受损伤的感官感觉，由于我周围一切良好的东西，我要向全能之神表示感激和谢忱。现在我要努力使我自己沿着正确的方向前进。

“全能之神虽然夺去了我最亲爱的孩子，但作为补偿，他给了我一种仁爱之情，……我经常在社会工作中寻求适当的位置，我相信社会工作终将给我一个机会，使我为人类留下一小笔遗产，以代替我可爱的女儿。

“现在，我最热烈的愿望就是：所有受到丧失亲人之苦的人们，能在帮助他人中找到慰藉和宁静。”

今天，这位极善良的母亲在崇高的信念中找到了慰藉和宁静。

如果一个人能够拿出他自己的一部分东西去帮助他人，全国——实际上全世界——都能受到他的崇高信念的影响。

奥里生·斯威特·马登就是这样的人。靠他的帮助，一些人的消极态度变成了积极态度。

思想的种子长成了一种崇高的信念

马登在7岁时就成了孤儿，这时他不得不自己去寻找住房和饮食。早年他读了苏格兰作家斯玛尔斯的《自助》一书。斯玛尔斯像马登一样，在孩提时代就成了孤儿，但是，他找到了成功的秘诀。《自助》一书中的思想种子在马登的心中形成了炽烈的愿望，发展成崇高的信念，使他的世界变成了一个值得生活的更美好的世界。

在1893年经济大恐慌之前的经济繁荣时期，马登开办了四个旅馆。他把这四个旅馆都委托给别人经营，而他自己则花许多时间用于写书。实际上，他要写一本能激励美国青年的书，正如同《自助》过去激励了他一样。正当他勤奋地写作时，令人啼笑皆非的命运捉弄了他，也考验了他的勇气。

马登把他的书叫做《向前线挺进》。他采用的座右铭是：“要把每一时刻都当作重大的时刻，因为谁也说不准何时命运会检验你的品德，把你置于一个更重要的地方去！”

就在这个时候，命运开始检验他的品德，要把他安排到一个更重要的地方去了。

1893年的经济大恐慌袭来了。马登的两个旅馆被大火烧得精光，即将完成的手稿也在这场大火中化为灰烬。他的有形财产都付诸东流了。

但是马登具有积极的心态。他审视周围，看看国家和他本人究竟发生了什么事。他的第一个结论是：经济恐慌是由恐惧引起的，诸如恐惧美元贬值、恐惧破产、恐惧股票的价格下跌、恐惧工业的不稳定等。

这些恐惧致使股票市场崩溃。567家银行和贷款信托公司以及156家铁路公司，都破产了。失业影响了数以百万计的人们，而干旱和炎热，又使得农作物歉收。

马登看着周围物质上的和人们心灵上的废墟，觉得有必要来激励他的国家和人民。有人建议他自己管理其他两个旅馆，他否定了。占据他身心的是一种崇高的信念。马登把这种信念同积极的心态结合在一起。他又着手写一本书。他的新座右铭是一句自我激励语句：“每个时机都是重大的时机。”

他告诉朋友们说：“如果有一个时候美国很需要积极心态的帮助，那就是现在。”

他在一个马厩里工作，只靠1.5美元来维持每周的生活。他日以继夜不停地工作，终于在1893年完成了初版的《向前线挺进》。

这本书立即受到了热烈的欢迎。它被公立学校作为教科书和补充读本，它在商店的职工中广泛传播，它被著名的教育家、政治家以及牧师、商人和销售经理推荐为激励人们采取积极心态之最有力的读物。它以25种不同的文字同时印行，销售数高达数百万册。

马登和我们一样，相信人的品质是取得成功和保持成果的基石。并认为达到了真正完满无缺的品质本身就是成功。他指出了成功的秘密，但是他反

对追逐金钱和过份贪婪。他指出有比谋生重要千倍的东西，那就是追求崇高的生活理想。

马登阐明了为什么有些人即使已成为百万富翁，但仍然是彻底的失败者。那些为了金钱而牺牲了家庭、荣誉、健康的人，一生都是失败者，不管他们可以敛聚多少钱财。他又教导说：一个人即使没有成为总统或百万富翁，也可以是一个成功者。

也许马登最伟大的成就之一就是使人们认识到：如果他们仅仅应用他们的孩子所具有的那些美德，他们就可以取得成功。

《向前线挺进》有助于全体人民把消极的态度改变为积极的态度，这也许完全可以作为对马登的报酬。何况全世界都感受到了他的那种影响。

马登证明了：炽烈的愿望能够产生动力，引起行动。这是为取得伟大的成就所绝对必要的。

如你所见，马登靠勇气和牺牲才把他的崇高理想变成了现实。

实现理想是需要勇气的。你可能会孤军作战和受人讪笑、轻视，就像伟大的发明家、哲学家和天才也可能被称为“疯子”、“傻瓜”或“怪人”一样。专家们也可能断定你所努力进行的事是不能做成的。但随着时间的推移，不断的努力终会使你的理想成为现实。当人们说“这不能做”时，你就探索一种方法去做吧！

尽管障碍重重，崇高的理想终将得胜！

许多年前，芝加哥大学的几个学生带着嘲弄的态度去听多伊尔先生关于心理学的演说。然而，他们中间一个名叫莱茵的学生却为演说者的严肃精神所感动，开始认真听了。某些观念给他印象很深，他无法从心中排除这些观念。多伊尔先生谈到一些很有声望的人，他们不断地探索心理现象的奥秘。莱茵决定进行调查，并从事一些研究。

北卡罗利纳州杜克大学的莱茵博士谈到他从前听多伊尔先生演说的事时说：“按说有些东西，我，作为一个学生，应当早就知道了。但我直到听了他的演讲以后，才开始认识到其中的一些东西。我所受的教育忽视了许多重要的东西，例如求知的方法。我开始看到现今教育制度中的某些缺点。”

他对寻找一种新的求知方法发生了兴趣，他开始憎恨这样一种制度，按照这种制度探索任何形式、任何论点的真理，都变成了一种戒律。他产生了一个炽烈的愿望：科学地学习真理，学习运用人的心理力量。

莱茵本来打算把他的一生奉献给大学教学工作，这时，为了实现他的理想，他决定改为从事研究工作。有人告诫他说这会使他失去名誉、优厚的待遇和工资；朋友和同事也都嘲笑他，并且力图阻挠他。但他告诉一位身为科学家的朋友：“我必须为我自己探索。”

这位朋友答道：“你要是发现了什么，就留作自己用吧！没有人会相信你的！”

在过去的45年中，莱茵博士面对轻视、嘲笑和不公正的评价进行了不屈的斗争。但在那些年代中，他最感苦恼的就是缺乏必要的财力，不能扩大研究。他唯一的脑电图扫描器是用从废物堆中拾来的一个医院抛弃的机器残骸装配起来的。

今天仍有许多人在探索真理的路途中遇到种种障碍，几乎在任何学院或

大学里，你都可以找到像莱茵博士那样艰难地献身于科学事业的人。

金钱和崇高的信念！你可能会问：我们怎么能够把这两者相提并论呢？我们则要反问：“金钱难道不好吗？”

金钱好吗？

金钱好吗？许多具有消极心理的人常说：“金钱是万恶之源。”但是《圣经》说：“爱财是万恶之源。”这两句话虽然只有一词之差，却有很大的差别。

本书的作者吃惊地观察到具有消极心理的读者对《思考致富》这本书反应不佳。因为他们认为金钱是有害的。为了发展积极的心态，有必要纠正他们对于金钱的片面看法。

在我们的社会中，金钱是交换的手段。金钱就是力量。但金钱可以用于好事，也可以用于坏事。《思考致富》激励它的成千上万的读者通过积极的心态去获得巨大的财富。这本书中提到过下列一些人：

- (1) 亨利·福特 (Henry Ford)
- (2) 威廉·里格莱 (William Wrigley)
- (3) 亨利·多尔蒂 (Henry L. Doherty)
- (4) 约翰·洛克菲勒 (John D. Rockefeller)
- (5) 托马斯·阿尔瓦·爱迪生 (Thomas Alva Edison)
- (6) 爱德华·菲伦 (Edward A. Filene)
- (7) 朱利叶斯·罗森瓦尔德 (Julius Rosenwald)
- (8) 爱德华·包克 (Edward J. Bok)
- (9) 安德鲁·卡内基 (Andrew Carnegie)

这些人建立了一些基金会，直到今天，这些基金会还有总计十亿美元以上的基金。基金会拨出的金额专用于慈善、宗教和教育。这些基金会为上述事业捐助的金额每年超过了2亿美元。

金钱好吗？我们认为它是好的。

卡内基的故事将使读者深信：卡内基能同别人分享他所拥有的一部分东西：金钱、哲学以及其他东西。事实上，如果不是由于卡内基，《人人都能成功》是不会写成的。这就是本书为什么要奉献给他的原因。

让我们谈谈关于他的事。让我们学习他的哲学。让我们看看如何才能把他的哲学应用到我们的生活中去。

一种简单的哲理发展成一种崇高的信念

一个贫穷的苏格兰移民的孩子变成了美国最富的人。他那动人的经历和励志哲学，可以在《安德鲁·卡内基自传》中读到。

卡内基在整个一生中所受到的激励都是来自一个简单的基本哲理：“人生任何有价值的东西，都值得为它而劳动。”

卡内基勤奋地工作直到83岁逝世。在此期间他一直明智地与人们分享他那巨大的财富。

1908年，

18岁的希尔访问了这位伟大的钢铁大王、哲学家和慈善家。第一次访问持续三小时之久。卡内基告诉希尔：他的最巨大的财富不是金钱，而是在他

的哲学中。他在世时极大地帮助了希尔，因为他说：“人生中任何有价值的东西，都值得为它而劳动。”

现在希尔懂得了：应用这句自我激励警句就会得到幸福、健康以及财富。任何人都能学会和应用安德鲁·卡内基的人生准则。

通常一个人总是能够在他有生之年把他的一部分有形财富同他所挚爱的人同享，或者他可以在他的遗嘱中这样做。

但是，如果每个人都能像安德鲁·卡内基那样，在去世时留给后代一个能带来健康和财富的哲学或技能，这个世界会更好。

除去我和我的兄弟，他们都在狱中

欧文·鲁道夫一生都在帮助受损害的邻里儿童。他这样做是为了感激那儿的儿童俱乐部拯救并培养了他。

欧文·鲁道夫住在芝加哥的一个贫穷的巷子里。他儿时和一群困苦的孩子终日颠沛流离，为生存而奔波。一天，一个儿童俱乐部在这个巷手的一所废弃的教堂里开办起来了。

“唯有我们兄弟俩是我们这一群人中经常出入这个俱乐部的人。”欧文解释道，“除去我们以外，其他人都在坐牢。如果不是由于芝加哥儿童俱乐部林肯分部的工作，我们也会坐牢的。”

欧文感激儿童俱乐部为他兄弟俩所做的工作，所以他终生都在帮助住在那杂乱的巷子里的孩子们。由于他的努力和热心，芝加哥各个儿童俱乐部都收到了大量的捐款。由于他，许多有影响的人都被吸引到这项事业中来了。

“我觉得我的工作仅仅是象征性地偿还了我对上帝的感激，他使我们兄弟俩受到了教育。”欧文又说，“且请参观一下一个儿童俱乐部，那儿做的工作多好啊。孩子们有了他们所需要的东西，这些东西也正是我过去所需要的。”

现在有成千上万的男男女女在牺牲他们的时间和金钱，帮助美国的童子军，以实践他们的崇高信念。你的生活也可以从他们的崇高信念中得到教益。如果……

如果……

如果你尽最大的努力，不让说谎和欺骗损害你的荣誉，并且永远努力承担你的义务和责任……

如果你在思想上和身体上都能保持清洁……

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.....

如果你能尽最大努力履行你对祖国的义务；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，你就站在了成功之路的起点上，你已得到了打开财富城堡的钥匙。现在，准备好夺取成功吧！

第15号领航员领航须知

1. 树立崇高的信念：同别人分享自己的东西，而不期望得到回报。把你所做的好事保密。

2. 不管你是谁，不管你做什么工作，你都能在你的内心产生一个炽烈的愿望——有助于人。

3. 当你同别人分享你所拥有的一部分东西时，那剩余的部分仍然可以增殖和成长。你分给别人的东西愈多，你拥有的东西也将愈多。

4. 你能实现你的崇高理想，只要你能成为宏伟事业的一部分。

5. 品格是建立和保持成功的基石。如何提高自己的品格？本书将帮助你找到正确的答案。

6. 有一件事比谋生更重要，那就是追求崇高的理想。

7. 炽烈的愿望可以产生行动的动力，这是伟大的成就所必需的。

8. 实现崇高的理想需要勇气和牺牲。你可能要孤身对付别人的讪笑和无知，就像莱茵博士所做的那样。

9. 有人说金钱是万恶之源，但是《圣经》说：爱财是万恶之源。金钱的善与恶可能只产生于细微的差别。那细微的差别就是你的态度是积极的还是消极的。

10. 任何有价值的东西，都值得我们为它而劳动。准备取得成功

如果你去寻找幸福，你会发现它在逃避你。但是，如果你努力把幸福送给别人，幸福就会来到你的身边。

16. 如何提高你的能量水平

今天你的能量水平如何？你醒来时就急切地要面对眼前的任务吗？你是否从离开早餐桌时就怀着要赶去上班的急切情绪？你经常热情地投入工作吗？

你不是这样吗？也许在此之前，你还没有具备那些你应当具备的活力和生气，也许在一天刚开始时你就感到了疲乏，然后拖拖沓沓，勉强做完一天的工作，毫无乐趣可言。

如果是这样，就让我们来谈谈这个问题吧。

体育运动如何提高能量水平？

田径教练沃尔夫是美国卓越的教练之一，在他的指导下，有几位中学生已经打破了全国预备学校的田径记录。

他是怎样训练这些新星的呢？沃尔夫有一个双重规定。他教他们要同时增强他们的心理和身体素质。

“如果你相信你能做到什么，在大多数情况下，你就能做到。”沃尔夫说。

你有两种类型的能量。一个是身体上的能量，另一个是心理上和精神上的能量。后者比前者要重要得多，因为在必要的时候，你能从你的下意识心理中吸取巨大的能量。

例如，人们在紧张情绪的驱使下，能使自己的体力和耐力达到在正常情况下决不能达到的程度。曾经发生过一次汽车事故，丈夫被扣在翻了的汽车下面动弹不得。他的娇小脆弱的妻子在紧急时刻，竭力抬起了汽车，将丈夫救了出来。一个神经错乱的人，当他发狂时，也能够具有他在正常情况下所决不可能有的力量。

班尼斯特在给《运动画报》所写的一系列文章中谈到，他用心理训练和身体训练相结合的方法进行锻炼，因而于1954年5月6日第一次打破了4分钟跑1英里的世界记录，实现了体育界长期以来所寻求的梦想。他用好几个月的时间进行心理控制训练，使它适应这个信念：“这个成绩是可以达到的。”有些人认为4分钟跑1英里是这个项目的极限，要突破它是不可能的。班尼斯特认为它是一个大门，一旦通过了它，就会为自己及其他1英里长跑运动员打通取得新成就的道路。

当然，他是对的。班尼斯特引了路。在4年多的时间里，继他首先打破4分钟1英里的记录之后，他和其他的长跑运动员又先后40多次打破了这个记录。仅1958年8月6日在爱尔兰都伯灵的一次比赛中，就有5位长跑运动员以不到4分钟的时间跑完了1英里！

教给班尼斯特创造这个奇迹的人是伊利诺斯大学身体适应实验室主任库里顿博士。库里顿博士发展了关于身体能量水平的革命的观念。他说，这种观念可以应用于运动员，也可以应用于非运动员。它能使长跑运动员跑得更快，使普通人活得更久。

“没有‘为什么，的理由，”库里顿博士说，“任何人在50岁时都不能像在20岁时那样适应环境——除非他懂到如何训练他的身体。”

库里顿博士的理论体系基于两个原则：

(1) 训练全身。

(2) 把你自己推进到耐力的极限，并随着每一次的练习而扩大极限。

库里顿博士给欧洲运动明星检查身体时，同班尼斯特成了熟人。他注意到班尼斯特身体的某些部位惊人地发达。例如，就身体的大小说来，他的心脏比常人大25%。但是，班尼斯特身体的另一些部分的发育就不及一般人了。班尼斯特接受了库里顿博士的忠告：要锻炼身体的各个部分。他学到了通过爬山去训练他的心理，培养他克服困难的意志。

与此同等重要的事是：他学会了把一个大目标分解为若干小目标。班尼斯特推论：一个人跑一个1/4英里比他连续跑四个1/4英里要诀些，所以他训练自己要分开想到一英里中的四个1/4。他在训练中先是冲刺第一个1/4英里。然后就绕着跑道慢跑，作为休息。接着他再冲刺另一个1/4英里。他的目标是以58秒钟或更少的时间跑完1/4英里。58秒 \times 4 = 232秒，或3分52秒。他总是跑到极限点。而每次，他都在加大训练极限。终于他用3分59秒6的成绩打破了1英里长跑的世界记录。

库里顿博士教导班尼斯特说：“身体忍受的训练强度愈大，它的耐力也就愈强。所谓‘过度训练，和‘精疲力竭，的说法都是荒诞的。”

但是他又强调说：休息同锻炼一样重要。身体只有通过刻苦锻炼才能健壮。体力、活力、能量就是这样发展的。身体和心理两者的休息过程也是恢复体力和精力的过程。如果你不让身体有一个休息的机会，它就可能受到严重的损害甚至死亡。

现在是给你的电池再充电的时候吗？

在坟墓里做一个最富裕的人不是件光荣的事。你可能想做最好的科学家、医师、总经理、销售员或雇员，却不想过早地躺在装饰最美的墓石之下。可爱的父亲、母亲、妻子、儿女都能给你带来幸福。为什么有时他们却相反地给你带来悲哀呢？为什么有人要禁锢在精神疗养院里，或者把六尺之躯用防腐药物保存起来，让它躺在一层如茵的绿草之下呢？——仅仅因为不必要的耗损用罄了电池，而电池又没有再充电。

小孩虽然不知道自己什么时候过度疲劳，但他会在行为和动作上表现出这一点。少年人可以认识到自己是过度疲劳了，但不肯承认，甚至对自己也不肯承认。

当你的能量水平很低时，你的健康和你的优良性格就可能被消极的情绪所压制，就像蓄电用完，机器就无法正常运转一样。当你的能量水平是零时，你便是死的。怎样解决能量问题呢？给你的蓄电池充电！怎样充电呢？松弛、运动、休息和睡眠！

怎样知道何时你的电池需要充电？

下面所列的表可以帮助你判断你的能量水平。当你感觉到你的能量水平在悄悄下降时，你就可以用这个表核实一下。而且你的“电池”是否需要再充电，也决定于你是否有下列的行动和感觉：

1. 过分嗜睡，过分疲倦；
2. 不机智，不友好，好猜疑；

3. 易发脾气，好侮辱人，对人怀敌意；
4. 易受刺激，爱挖苦人，吝啬；
5. 神经过敏，易于激动，歇斯底里；
6. 易于烦恼、恐惧、嫉妒；
7. 性情急躁，残酷无情，过分自私；
8. 易受挫折，沮丧，易动感情。

积极的心态要求良好的能量水平

当你疲劳的时候，你的通常是积极的、令人满意的感情、情绪、思想和行动就会倾向于转变为消极的东西，当你休息好了，身体十分健康时，你的发展方向就会转回到积极的方面。疲劳常常在你的内心形成最糟的东西。当你的“电池”充了电，而你的能量和活动水平上升到标准水平时，你就达到理想的状态了。那就是你用积极的心态思考和行动的时候！

如果你的感情和动作表明你的优点正在被那些令人不称心的、消极的东西所代替，那就是该把你的“电池”充电的时候了。

是的，为了维持你的身体和心理两方面的能量水平，需要锻炼它们。但是还有第三个因素。你的身体和心理都需要适当地供给营养。你可以摄取适量的营养食品，以帮助你维持身体健康。你可以从励志书籍中吸取心理的和精神的维生素，保持你心理上和精神上的活力。

维生素为健康的身体和心理所必需

美国印地安那州拉法也特市美国农业研究会前主任、哲学博士斯卡赛司谈到非洲海岸的一个村庄比内地同样部族的村庄更先进。为什么？因为这个村庄的居民比内地的同族人在身体上更强壮，在精力上更充沛——他们有更多的活力。这两个地方的人之间的差别是来自饮食上的一些差别。住在内地的人没有摄取足够的蛋白质，而住在海岸的人从他们所吃的鱼中获得了大量的蛋白质。

米尔斯在他的著作《气候造人》中说：美国政府发现巴拿马地峡一些居民在心理和身体的活动中过于呆滞。科学研究表明：这些居民所赖以生的植物和动物中都缺乏维生素B。把硫胺（维生素B1）加到他们的食物中时，同样的人就变得更有活力和更加活泼。

如果你怀疑你的膳食缺乏某种维生素和其它要素，以致你的能量水平受到了压制，你就应当对这事采取一些措施。一册完备的烹饪指南可以给你一些帮助。你还可以买一些营养管理的小册子。如果条件允许，你就作一次体检。

你的身体能不费力地接受和吸收物质的维生素，你的下意识心理也会同样不费力地接受和吸收心理和精神的维生素。但是，不像你的身体，你的下意识心理能消化和保留无限的东西。不像你的胃，你的心理绝不会被塞得满满的。你供给它多少，它就能接受并保留多少——甚至还能容纳更多的东西哩！

你将在何处找到这些心理的和精神的维生素呢？你可以在许多报刊、杂志和书籍中找到这些维生素。

实际上，下意识心理像一个电池。你可以从它里面获得巨大的能量。这种能量又能转变成身体的活力。如果我们允许消极情绪在这里面造成“短路”，这时能量就要浪费掉。如果能量被很好地利用，那它就不仅不会被消耗掉，反而能增长许多倍，正如同发电厂的发电机能产生大量的有用的电力一样。

已故的出版业著名人士莱吉尔曾经写过一篇文章，发表在《成功无限》杂志上。在这篇文章中他把能量的消耗讲得很精采。莱吉尔阐明了不必要的“忧虑、憎恨、恐惧、狐疑和愤怒”能够浪费能量。

他说：“所有这些浪费能量的元素也能同样很容易地被转换成产生动力的元素。”

为了说明这一点，莱吉尔先生画了一幅电力厂的图画：一些炉子张着炉口；红色的火焰在炉内吼叫着；锅炉里的水在沸腾；蒸汽正在推动活塞转动巨大的发电机；有着金色表面的铜质线圈正在飞速旋转，快得好像没有动一样；绿色和蓝色的火花在电刷下面闪耀；粗大的电缆一根根架在空中，一直通到配电盘，正在输送电流到全城各地，以供数以千计的用户的各种用途。

在这幅图画的另一面，工厂是同样的，锅炉、发电机也是同样的，唯一的差别在于沉重岫电缆不是架在配电盘上，而是插入到一个水桶中，实际上全部电力都浪费了。没有一部升降机能运行，没有一部机器能开动，没有任何一只灯泡能发光。

莱吉尔由此得出的结论是：“两个人用同样的方式、同样多的能量，做同样的工作，存失败之心的人得到的是失败，存成功之心的人得到的是成功。”

在动物界的成员中，只有人才能主动地从内部通过他的自觉意识的功能，去控制自己的情绪。愈是文明、愈是高尚、愈有教养，就愈易于控制自己的感情和情绪——如果你愿意这样做的话。

然而，你很可能总是在这个或那个错误情绪的指导下，浪费你心理上和精神上的能量。如果是这样，你就可以扳一个道岔，指挥你的能量流向有用的渠道。如何做呢？把你的能量放在你所想要得到的事物上，而使它远离你所不想要得到的事物。你的情绪能立刻受行动的支配。因此，要行动起来！用积极的情绪代替消极的情绪。

澳洲的唐恩·福莱芝给了我们一个极好的例证。福莱芝生不逢时，命途多舛，她诞生于巴尔曼一个郊区的水边，一直患着贫血。但是，她下了一个特大的决心，要成为一位伟大的游泳冠军。后来她果然成了世界上最著名的女游泳运动员之一。但是她并不满足。

当福莱芝从英国威尔士东南的海港加地夫帝国运动会回到家时，她读了一本书，这本书就是《思考致富》。“我觉得希尔的成功公式最激励人。”她说，“我开始思考我们在英国进行混合游泳接力赛中，英国姑娘打败我们的情况。在我所承担的自由式接力赛的一段距离上，我游了60.6秒。这比我自己保持的世界记录还要快0.6秒，但仍然没有好到足以使我们赶上并超过英国。”

“我很想知道：我是否在那个最后的时刻献出了我所有的一切。”

福莱芝开始重温她那个已经做了很久的梦——成为第一个以不到60秒的时间游完100米的女子。她称这个时间为“奇异的1分钟。”

她想：“如果我能使这个梦想实现，我们就可能获得胜利。”

“从那个时刻起，破记录就成了我内心的炽烈愿望。我把它视为我的壮志，并制订了积极的行动计划，以这奇异的1分钟作为我的目标。正如希尔所建议的那样，我决定在心理上和生理上都要多走一些路。”

福莱芝小姐除去训练身体之外，现在也在增强训练心理。她已经打破了一个又一个记录，正在为实现她的“奇异的1分钟”而努力。据澳洲新闻记者温佳德的报道，全澳洲的体育教练们都被吸引去研究拿破仑·希尔的教导。

温佳德说：“澳洲优秀最的教练们已经科学地制订了正规的训练计划，为实现计划，他们在寻找一些方法，给他们的冠军那么一点额外的东西——心理或精神维生素。在这个过程中，他们在美国伟大专家的学说中找到了新的激励。”

现在难道不正是你该给你的“电池”充电的时候吗？你现在已经开始应用本书所提出的原则了吗？你准备成为冠军吗？如果是这样，你就需要学习怎样才能享受健康和延年益寿——这就是我们学习下章的主题。

第16号领航员领航须知

1. 此刻你的能量水平如何？
2. 你怎样才能应用库里顿教给班尼斯特的原则，以便你有足够的能量去达到你的目标？
3. 你知道什么时候该给你的“电池”充电吗？
4. 你怎样才能避免或消除疲劳？
5. 你的大部份饮食都是合理和科学的吗？
6. 你每天都在阅读励志书籍，以摄取心理的和精神的维生素吗？
7. 你的能量是被很好地利用起来还是被浪费掉了呢？
8. 莱吉尔说：“两个人用同样的方式，同样多的能量，做同样的工作，存失败之心的人得到的是失败，存成功之心的人得到的是成功。”
9. 要想精力充沛，你就精力充沛地行动吧！

17. 你能健康长寿

积极的心态，对你的健康，进而对你的生活和工作都起着重要的作用。“由于上帝的仁慈，我过得愈来愈好。”有些人每天在醒来时和就寝前都要把这句话朗诵好几次。对他们说来，这句话并不是华而不实的语言。

就某种意义说来，说这句话的人正在运用积极的心态，正在把生活中较好的东西吸引到他的身边，正在运用本书作者要你运用的力量。

积极的心态怎样帮助你

积极的心态会促进你的心理健康和生理健康，延长你的寿命。而消极的心态一定会逐渐破坏你的心理健康和生理健康，缩短你的寿命。有些人由于适当地运用了积极的心态，从而拯救了许多人的生命；这些人之所以得救，就是因为接近他们的人具有强烈的积极心态。下面的一件小事就可证明这一点。

医生说：“这个孩子不能活了。”他们所说的孩子是个刚生下来两天的婴儿。

“这个孩子会活下去！”父亲回答道。这位父亲具有积极的心态——他有信心——他相信祈祷，更相信行动。他开始行动起来了！他委托一位小儿科医生照料这个孩子，这位医生也有积极的心态，作为一位医生，他根据经验知道，自然给每种生理的缺点都提供了一个补偿的因素。这孩子确实活了！

“我不能活下去了！”死神立即夺去了她的生命

上面的标题出现在《芝加哥每日新闻报》。这篇文章讲述：一位62岁的建筑工程师回到家里，上床就寝时，感觉胸痛，呼吸急促；他的妻子比他年轻10岁，大为惊慌，她怀着希望为丈夫按摩，试图增强他的血液循环。但是，他死了。

“我再也不能活下去了！”这位寡妇对他的母亲说。

于是，这位寡妇由于经受不住心理上的打击也死了。她和她丈夫死在同一天！

那活了的婴孩和那死了的寡妇证明了积极的和消极的心态同样具有强大的力量。如果懂得积极的心态能把好事吸引到身边，消极的心态会带来坏的事情，难道发展积极思想和态度不是极为合情合理的吗？

现在正是你发展积极心态的时候。要为任何可能发生的紧急情况而作好准备，要有一个人生目标。记住：当你有了人生目标时，下意识心理就能把强大的激励因素加到你的有意识心理上，使得你在紧急情况中能够生存下去。

把书刊当作催化剂

辞典把催化剂定义为：能改变化学反应速度的物质。辞典进一步阐述：使反应速度加快的称为“正催化剂”，减慢的称为“负催化剂”。

著者建议：你该把良好的励志书籍当作正催化剂，加速你取得人生中真

正成功的进程。在本书第22章中，我们列举了许多这类书籍，著者保证这些书籍能在你的生活中起正催化剂的作用。

马丁在他所著的《你的最大力量》一书中谈到一团英军，他们把《圣经》第91首赞美诗作为正催化剂，这不仅帮助他们保存了生命，而且帮助他们取得了胜利。

马丁写道：“英国著名工程师和最伟大的科学家之一罗逊在他的书《被理解的生命》中叙述了一团英军在上校威特西的指挥下，在世界大战中服役四年多，却没有损失一个人。这个不平常的记录之所以成为可能，是由于官兵积极合作，大家经常记忆和背诵《圣经》第91首赞美诗的词句，他们把这首诗作为取得胜利及保持健康和生命的催化剂。”

保护你的健康，从而也就可以保护你的生命。同时愿你对你的健康不要有什么误解。你的健康乃是你最有价值的资产之一。今天许多人都非常愿意用他们的财产换取良好的健康。

金钱能买到健康、长寿以及同胞对你的尊敬吗，

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岁高龄。）

（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。

无知的代价就是犯罪、疾病和死亡！

关于卫生知识你懂得多少？卫生的定义是：“用以提高健康的一系列原则或规则。”忽视生理和心理的卫生能导致犯罪、疾病和死亡。

如果你羞于讨论这类问题，你可以读玛丽和哈诺德合著的《忠实的冒险》。今天，由于积极的心态，家庭、学校、教堂、出版社、医药界、政府以及青年组织，都在努力通过教育扫除笼罩在人们心头的关于生理、心理和社会卫生的无知的黑云。

但是，用卫生教育来处治酒精中毒的问题却是不易奏效的。酒精中毒在美国是损害健康的最大因素之一。它仅次于精神病和道德病，同时也是造成这两种病的最大原因之一。酒精中毒的经济损失每年高达250亿美元。这个损失的较大部分是工作时间的损失，其次是医疗费用和身体上的损失——主要是汽车事故造成的损失。但是，金钱的损失，若是同生理、心理和道德健康的损失以及由酒精中毒而引起的生命的损失比较起来，则是微不足道的。

过度谈酒会发生什么情况？

大家知道：酒精能改变脑波，这可以用脑电图仪记录下来。酒精对神经细胞的新陈代谢破坏最大，它能引起脑血管硬化，使人的思维能力和自我控制能力下降。

神志清楚是一种健康的状态，这时有意识和下意识心理的活动处于适当的平衡中。当一个人处在这种心理状态时，有意识心理的理智和其他力量便充当调节下意识心理的控制器。当这个控制器的活动减弱了时，机器就会疯狂地运转起来，人就可能作出不合逻辑的行径。

由于酒精对脑细胞的影响，有意识心理的控制作用被降低了，人处在这种状态中，就会无约束地放纵下意识心理的种种活动，就会作出愚蠢的和令人不满的行为。

酒精中毒实在是一种可怕的疾病。如果一个人放纵饮酒，就会在生理、心理和道德上得病，并会被送到活地狱去。一旦酒类控制了一个人的生命，它就不会轻易地放弃它的领地。

总会有治疗方法的！

治疗酒精中毒的方法是什么？停止喝酒！这对酒鬼说来，言易行难。重要的是：要相信这是能做得到的。

你不要因为你一直是失败的，就放弃努力。你能从成功的经历中受到激励和得到希望。一个学步的婴孩不会因为在迈出最初三步后跌倒而受到批评。婴孩受到了称赞，因为他自觉地作出了努力，取得了进步。

酗酒者可以在许多地方找到治疗。医治酒精中毒的理想的方法和地方有很多。然而，每个人必须战胜自我。一般说来，他必须接受外人的劝阻，人们可以通过建议来帮助他，直到他自己能控制自己。积极的心态能帮助酗酒者创造奇迹，只要他以积极的心态去思考和工作。

不要猜疑你的健康！

有一位年轻的汽车销售经理。他的面前本是一条洒满阳光的大道，然而他的情绪却非常消沉。他认为自己要死了！他甚至为自己选购了一块墓地，并为他的葬礼作好了一切准备。实际上，他只是经常感到呼吸急促，心跳很

快，喉咙梗塞。他的家庭医生——一位很成功的内科和外科医生——劝他休息，泰然处理生活，退出他所热爱的出售汽车的事业。

这位销售经理在家里休息了一段时间，但是由于恐惧，他的心里仍不安宁。他的呼吸变得更加急促，心跳得更快，喉咙仍然梗塞。这时他的医生劝他到科罗拉多州去度假。

科罗拉多州虽有使人健康的气候，壮丽的高山，但仍不能阻止这位销售经理陷入恐惧，一周后，他回到家里。他觉得死神即将降临。

“打消你的猜疑！”本书两位著者之一告诉这位销售经理。“如果你到一个诊所去，如明里苏达州罗契斯特市的梅欧兄弟诊所，你可以彻底弄清病情，而不会失去什么。立即行动！”按照这位著者的建议，他的一位亲戚开车送他到罗契斯特市。实际上，他很害怕自己会死于途中。

梅欧兄弟诊所的医生给他作了全面检查。医生告诉他：“你的症结是吸进了过多的氧气。”他笑起来说：“那太愚蠢了……我怎样对付这种情况呢？”医生说：“当你感觉到呼吸困难，心跳加快的时候，你可以向一个纸袋里呼气，或暂且屏住气息。”医生递给病人一个纸袋，病人就遵医嘱行事。结果他的心跳和呼吸变得正常了，喉咙也不再梗塞了。他离开这个诊所时是一个愉快的人。

此后，每当他的疾病症状发生时，他总是屏住呼吸一会儿，使身体正常发挥功能。几个月以后，他不再恐惧，病症也随之消失。这件事发生于30多年以前。自从那时以来，他再也没有找医生看过病。

当然，并非所有的治疗都是这样容易奏效的。有时，可能必须使用你所有的机智，然后才能找到效果较好的疗法。然而，聪明的办法是坚持用积极的心态继续探索。这样的决心和乐观精神通常总是要付出代价的。另一位销售经理就是这样做的。让我们告诉你关于他的故事。

总会有一种疗法——去找到它！

这个孤独的销售经理在一个小城市的旅让里登了记，当他走进旅社给他安排的房间时，他跌了一跤，跌断了一条腿。旅社经理把他送到附近的一家医院，在那里一位主治医生接合了他的腿。几天以后，人们认为他不要紧了，可以走动了，于是他就回到自己的家里。

在家庭医生的护理下，他似乎恢复了健康，但他的腿却并没有痊愈。许多星期以后，医生告诉他：他的腿将会日趋恶化，他会成为一个瘸子。这位销售经理感到非常烦恼，因为他的工作需要他用腿跑路。

他同我们两位著者中的一位讨论了这个问题。我们告诉他：“不要相信这些话！总会有一种疗法——去找到它！不要怀疑，立即行动！”我们把汽车销售经理的故事告诉了他，并同样建议他到梅欧兄弟诊所去。

他离开诊所时也成了一个愉快的人。医生告诉他：“你的身体需要钙。我们可以给你补充钙。但是钙可以耗损掉。你且每天喝一夸脱牛奶。”他做到了。过了一些时候，那条受伤的腿就变得同健康的腿一样强健了。

积极的心态被应用于维护健康时，要考虑到发生事故的可能性。事实上，安全第一是积极心态的象征。由此，你该听取这个建议：要机敏，要有强烈的生存愿望——拯救生命和财产。

不要驱车为自己送葬

一家报纸登出一篇报道，它的标题是：“参加葬礼迟了，汽车时速169公里，轮胎爆炸，6人丧生。”该文的第一段说：

上星期日的六人葬礼是由于一辆汽车轮胎爆炸而造成的，该车司机和他的亲戚去参加一个人的葬礼时惟恐迟到而加大马力，开车过猛。

如果你想取得身体和心理的健康，如果你想活得更久，你就要小心开车。作为行人，你要警惕危险，遵守交通规则。当你和另一个人同乘一辆汽车，而由那人开车，记住：你的生命便掌握在他的心理、生理以及他的汽车的机械状况之中。要坚决地拒绝乘坐酗酒的司机驾驶的汽车，要坚决地拒绝乘坐刹车不灵的汽车——即使这部汽车是你自己的，你所拯救的生命可能就是你自己的生命！

安全第一并结合积极的心态可拯救生命

芝加哥41层的“谨慎大楼”虽然每层值100万美元，它仍然是同类大楼中最便宜的办公大楼。为什么？因为它从没有牺牲一条性命！没有发生严重的事故。由于积极的心态，大楼的主人建立了安全体系。

比较起来，消极的心态包括无知和粗心大意，会造成悲惨的事故：

- (1) 纽约的帝国摩天大厦每高30.4公尺，牺牲一人。
- (2) 美国西南部科罗拉多河上的胡佛水坝在建设曾牺牲110人。
- (3) 建设三藩市——奥克兰湾大桥时，每建设33.5米长，牺牲1人。
- (4) 建设科罗拉多河水道桥时牺牲80人。
- (5) 建设巴拿马运河时，牺牲1219人。(在建设这个工程中，由于其他原因，又多牺牲4766人。)
- (6) 建设美国西部大同峡谷坝和科罗拉多河流域工程时，牺牲97人。

当然，没有人能预知悲剧何时会袭来，但作好准备总是上策。如果你有积极的心态，你就会作好准备。

当悲剧袭来的时候

基蒂大妈失去了她唯一的只有9岁的儿子。像许多善良的家庭主妇和母亲一样，她没有受过职业训练。但基蒂大妈具有一种强烈的信仰。她知道：尽管她受到了巨大的损失，但她必须继续生活下去，献出她的一份力量，使这个世界变得更美好。她如何保持了生理和心理健康呢？

基蒂大妈决定——为了减轻痛苦和填充精神的巨大空虚，她要保持高度的忙碌，在她力所能及的条件下，尽力去做一些能使别人幸福的事，因为她再不能去做使她儿子幸福的事了。

她在一个忙碌的旅社担任了女服务员的工作。她的工作时间很长，工作职责义不容辞地要求她愉快地待人接物和做事。结果，工作抵消了她的痛苦。

实际上，你的健康可能受到许多内部力量的影响。这些力量中有一些可能是想象的心理虚构。

把什么东西放在首位？

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，这些如果被你的满怀热情和信心地应用起来，你就能有把握地取得和保持积极的心态。

当你走向你的目标时，你要把什么东西放在首位呢？

要把幸福放在首位。

如果你现在是幸福的，你就要保持和增加幸福；如果你现在并不幸福，你就要学会怎样才能得到幸福。让我们翻到第18章，它的标题是“你能吸引幸福吗？”。我们可以从那儿寻找另一些靠积极心态取得成功的原则，加速我们追求幸福的进程。

第17号领航员领航须知

1. 积极的心态能给你带来健康，消极的心态则相反。
2. 接受良好的思想——积极而愉快的思想——就会改进你感情作用的方式。一种事物如能影响你的心理，就能影响你的身体。
3. 要学会运用积极的心态，而不能屈从于消极的心态。
4. 在你的内心发展积极的心态，以致它能从你的有意识心理逐渐渗透到你的下意识心理。如果你这样做了，你将发觉在你需要时和情况紧急时，甚至在生命最危急的时刻——死亡时，它将自动地出现在你的有意识心理中。
5. 学习使用17条成功原则，并把它们应用到生活中去。你已经记住了它们吗？
6. 财富本身并不能购买到健康，但你可以遵守简单的卫生规则和养成良好的习惯，从而获得健康。记住：约翰·D·洛克菲勒由于身体不佳，在57岁时就不得不退休了。但是通过积极的心态和有规律的生活，他活到了97岁的高龄。
7. 积极的心态承认教育在生理卫生、心理卫生和社会卫生方面的重要性，也承认对这些学科的无知可能意味着犯罪、疾病和死亡。要不断地开展能促进你的生理健康、心理健康和道德健康的事业。
8. 决不要抛弃希望——因为每一种疾病都可以找到有效的疗法。发展积极的心态，对你的身体状况不要疑神疑鬼，有病要及时治疗。
9. 积极的心态能使人十分机敏地对待危险，从而排斥事故和悲剧。如果悲剧突然来临，积极的心态也能引导你泰然而从容地对付它们。

18. 你能吸引幸福吗？

幸福或不幸可以由你选择

你能吸引幸福吗？

亚伯拉罕·林肯曾经说过：“我一直认为：如果一个人决心想获得某种幸福，那么他就能得到这种幸福。”

人与人之间本只有很小的差异，但这种很小的差异却往往造成了巨大的差异！很小的差异就是所采取的心态是积极的还是消极的，巨大的差异就是幸福或者不幸。

想获得幸福的人应采取积极的心态，这样，幸福就会被吸引到他们的身边。那些态度消极的人不会吸引幸福，只能排斥幸福。

“我想获得幸福……”

一支流行歌曲开头的一句话含义深长：“我想获得幸福，但是我只有使你幸福了，我才会得到幸福。”

寻找自己的幸福的最可靠的方法，就是竭尽全力使别人幸福。幸福是一种难以捉摸的，瞬息万变的东西。如果你去追求它，你会发现它在逃避你。但是如果你努力把幸福送给别人，于是它就会来到你的身边。

作家克莱尔·琼斯是美国中南部俄克拉荷马城大学宗教系一位教授的妻子，她谈到他们在结婚初期所经历的一种幸福：

“在婚后的头两年中，我们住在一个小城市里，我们的邻居是一对年老的夫妇，妻子几乎瞎了，并且瘫在轮椅中。丈夫本人身体也不很好，他整天呆在房子里，照料着妻子。

“在圣诞节的前几天，我和丈夫情不自禁地决定装饰一棵圣诞树送给这两位老人。我们买了一棵小树，将它装饰好，带上一些小礼物，在圣诞前夜把它送过去了。

“老妇人感激地注视着圣诞树上耀眼的小灯，伤心地哭了。她丈夫一再说：‘我们已经有许多年没有欣赏圣诞树了。’以后每当我们拜访他们，他们都要提到那棵圣诞树。这是他们为我们做的一件小事。但是，我们从这件小事中得到了幸福。”

由于他们的友好，他们得到了一种幸福，这种幸福是一种十分深厚而温暖的感情，这种幸福将一直留在他们的记忆中。

你可能是幸福的、满足的，也可能是不幸福的。因为你有权利选择其中的任何一种。决定的因素是你受积极的还是消极的心态的影响。这个因素也是你能控制的。

不利条件不一定是通向幸福的障碍

可以肯定他说，如果有一个人有充足的理由去抱怨他的不幸的话，这个人就是海伦·凯勒。海伦诞生时便是聋、哑、盲者，她被剥夺了同她周围的人进行正常交际的能力，只有她的触觉能帮助她把手伸向别人，体验爱别人和为别人所爱的幸福。

但是，由于一位虔诚而光辉的教师向海伦伸出了友爱的手，这位既聋，又哑，又盲的小姑娘终于成了一个欢乐、幸福和成绩卓越的妇女。海伦小姐

曾经写道：

任何人出于他的善良的心，说一句有益的话，发出一次愉快的笑，或者为别人铲平粗糙不平的路；这样的人就会感到他的欢欣是他自身极其亲密的一部分，以致使他终生去追求这种欢欣。

海伦·凯勒正是同别人分享了优良而称心的东西，从而使自己得到更大的快慰。你分享给别人的东西愈多，你获得的东西就越多。你把幸福分给别人，你的幸福就会更多。

但是，如果你把苦难和不幸分摊给别人，你得到的就只能是苦难和不幸。有这样的一些人：他们总有烦恼，不论发生了什么事，他们都认为那些事是不称心如意的。这恰恰是因为他们总是把烦恼分摊给别人。

现在世上有许多孤独的人渴望爱和友谊，但是他们似乎绝对得不到它们。有些人用消极的心态排斥他们所寻找的东西。另一些人蜷曲在他们狭小的天地里，绝不敢冲出去。他们只得幻想什么良好的东西会来到他们的身边。即使他们得到了这些东西，他们也绝不会把它们分给别人以共享。他们不懂得：如果你不把你所拥有的良好而称心的一部分东西分给别人，那些东西就会减少下去。

然而，另一些孤独的人却有勇气去做一些事，以克服他们的孤独。他们将良好而称心的东西分给别人，同时，找到了克服孤独的答案。

忘我奋战的查理

有这样一个小孩，他实在是一个极为孤独而不幸的小孩。他诞生时，脊柱拱起，呈怪异的驼峰状，而且他的左腿是弯曲的。医生望着这个男婴，对他的父亲确信他说：“他会完全好的。”

这个孩子的家庭很穷。在他不满1岁的时候，他的母亲谢世了。他长大了些时，别的孩子都避开他，因为他身体畸形，而且他无法令人满意地参加孩子们的活动。这个孩子名叫查理·斯坦梅兹，一个孤独不幸的儿童。

但是上天并没有忽视这个儿童。为了补偿他身体的畸形，他被赐予了非凡的锐敏和智慧。查理5岁时能作拉丁语动词变位；7岁时学习了希腊语，并懂得了一些希伯来语；8岁时就精通了代数和几何。

在大学里，查理的每门功课都胜人一等。事实上，他毕业时十分荣耀。他用储蓄的钱租用了一套衣服，准备参加毕业典礼的盛会。但在消极心态的影响下，人们常常考虑不周，这所大学的当局在布告栏里贴了一个通告，免除查理参加毕业典礼。

这件事促使查理不再努力使人们注意到他的心理能力，从而尊敬他，而去努力培养同人们的友谊，促进人类的善良。为了实践他的理想，他来到了美国。

在美国查理四处寻找工作。由于其貌不扬，他多次受到冷遇，但他终于在通用电气公司谋到了一个工作，当绘图员，周薪12美元。他除去完成规定的工作外，还花费很多时间研究电气。他还努力培养他和同事之间的友谊。

查理工作努力，成绩显著。他一生获得了200多种电气发明的专利权，写了许多关于电气理论和工程的书籍和论文。他懂得做好了工作便会得到满意，也懂得作出了贡献，使得这个世界成为值得生活的更好的世界，也会得

到满意。他积累财富，买了一所房子，并让他所认识的一对青年夫妇和他同享这所房子。这样，查理过上了幸福的生活。

家庭是幸福的摇篮

我们每一个人的大部分时间都是在家庭中与家人一起度过的。但在那儿，由于许多原因，问题可能此起彼伏。

在我们的“成功学——积极的心态学习班”的学生中，有一位有才能、有进取心的大约24岁的青年。我们问他：“你有什么问题吗？”

“有！”他答道，“我的母亲……事实上，我已决定在这个周末离开家庭。”

当我们要求这个学生讨论这个问题时，事情就变得很明显：他和他母亲的关系是不和谐的。而其问题的关键地方似乎是：母亲的进取心和好强的性格是和儿子的性格相似的。

教师就向全班说：“一个人的性格可以比作磁力，当两种同名极磁力在一条线上、向同一个方向推或拖时，它们就互相合作。当两种同名极磁力相互作用时，它们就互相抵抗和排斥。”

教师直接对那个学生说：“你的行为和你母亲的行为似乎是十分相似的，根据你对待她的方式，你能确定她将如何对待你。你也许能通过分析你自己的感情来评价你母亲的感情。因此，你能够轻易地解决你的问题！”

“当两种强有力的性格互相对抗而两个人又希望能和谐地生活在一起的时候，至少有一方必须应用积极心态的力量。”

“你在本周的特殊作业就是：当你母亲要你去做什么事时，你就愉快地去做。当她提出一个意见时，你就以令人愉快的、诚恳的态度说出自己的意见，或什么话也不说，完全同意她的意见。当你企图找她的岔子时，你就压下火气找出好的话来说。这样，你将取得令人高兴的效果。”

“这不会起作用的！”这位学生答道。“她实在是顽固得无法相处！”

“你绝对正确。”教师答道。“这可能不会起什么作用，但你可以试试用积极的心态去做。”

一周之后，教师问这位青年情况如何了。他的答复是：“我很高兴，在这一周中，我们之间没有说过一句令人不愉快的话。知道吗？我已经决定留在家了。”

当父母不了解自己孩子的时候

人们有一种倾向：喜欢用他们自己的反应来判断别人的反应。这个结论，对那些像那位曾同母亲不合的青年人一样的人说来，有时可能是正确的。但是许多父母同他们的孩子有矛盾，常是由于他们未能认识到孩子的性格和他们的性格不同。错误在于这些父母没有认识到时间既改变了孩子，也改变了他们自己，因而他们没有去调整自己的心态，以适应孩子和他们本身的变化。

一位律师和他的妻子有五个极好的孩子。但是他们并不愉快，因为他们最大的女儿——一个大学一年级的学生——不能按照他们所规定的方式生活。

“她是一个好女儿，但是我无法理解她。”父亲说，“她不喜欢从事家务

劳动，却辛辛苦苦地花几个小时去弹钢琴。夏天我给她在百货公司找到一个工作，但她不想去做。她只想整天弹钢琴！”

我们建议他们都做个活动向量分析。在本书第10章中，你已了解到什么是活动向量分析。这种分析的结果是很能启发人的。我们发现这位姑娘有雄心、有能力和自己的特点，这些都大大超过了她的父母，致使他们很难理解她对他们的反应。

这对夫妇认为学会弹钢琴是件好事，但一个女孩子做家务劳动和在商店里劳动也是很有必要的，想成为钢琴家的热情只是浪费时间。“总有一天她要结婚的，那时她就要理家。她应当更实际些。”双亲作出这样的推论。

我们把姑娘的才能和爱好向她的父母作了解释，并说明了他们为什么不能理解女儿的原因。我们也向姑娘说明了为什么她父母用一种方式思考，而她自己用另一种方式思考。当他们三人致力于相互了解并用积极的心态去解决这个问题时，他们便得以和睦地相处在一起了。

家庭幸福需要家庭成员之间相互了解

要幸福，就要了解别人。要认识到别人不可能和你完全相同。他不可能像你一样思考，他所喜欢的东西不可能就是你所喜欢的东西，当你认识到这一点时，你更易于发展积极的心态，更易于做一些事情，使得别人能作出称心的反应。

磁铁相反的两极互相吸引，而具有相反性格特点的人们也是这样。一个有进取心、乐观、有雄心、有信心，并且具有巨大的内驱力、能力和毅力的人，与一个易满足、胆怯、害羞、机智和谦逊，还可能包括缺乏自信心的人在一起时，往往会互相吸引，互相补充、加强和完善。他们联合以后，便可融合他们的性格，这样，每个人的缺点也就互相抵消了。

如果你同一个性格恰好和你相同的人结了婚，你会感到幸福和受到鼓舞吗？你如果作出真实的回答，那也许是：“不”。

应该教育孩子们去了解和尊重他们的双亲。家庭中许多不幸，正是由于孩子们不了解、不尊重他们的双亲所造成的。但这是谁的过失呢？是孩子的？还是父母的？或者是双方的？

不久以前，我们同一个大企业的总经理进行了一次会谈。这位大企业家由于工作卓越，大名曾出现在美国各大报显要的版面上；然而，在我们见到他的那一天，他最不愉快。

“没有人喜欢我！甚至我的孩子们也恨我！这是为什么呢？”他问道。

实际上，这个人是一个心地善良的人。他给了孩子们金钱所可能买到的一切东西，为他们创造了安逸的生活。但是，他阻止孩子们取得某些必需品，这些东西曾经迫使他在孩提时代取得力量，从而发展为一个成功的人。他力图使孩子们远离生活中那些对他来说不美的东西。他灭绝了孩子们奋斗的必要性，使他们不再像他过去那样必须进行奋斗。当他的儿女还是孩子的时候，他从未要求或盼望他们尊重他，而他也从未得到过尊重。然而他确信，孩子们了解他，并不需要努力去探索。

事情本来会与此迥然不同的，如果他真的教育了孩子们要尊重人，并且至少部分地依靠艰苦奋斗，依靠自己的力量安排自己的生活。他给了孩子们幸福，却没有教育他们使别人幸福，从而使自己更幸福。如果在他们成长的

时候，他就信任他们，并且告诉他们，为了他们的利益，自己曾历尽坎坷，也许他们早就更加了解他了。

但是，这位总经理，或者和他处在同样境况中的任何人，没有必要仍然处在不愉快中。他能把他法宝的积极的心态那一面翻上来，力使自己为他亲爱的人所熟悉和了解。

如果他能表明他热爱孩子的方式是同他们分享他自己的优点，而不是仅仅给他们提供那些物质的东西；如果他能同他们自由地分享他的优点，正像分享他的金钱一样，他就会体验到孩子们由于爱 and 了解所回报的丰富报酬。

现在，他已能借助阅读励志书籍来帮助自己。我们推荐了几种书，其中包括《怎样赢得朋友和影响人们》。我们告诉他：他的孩子也是“人们”。

通过语言的交际进行吸引和排斥

不管你是谁——你都可以是一个绝妙的人！然而某些个别的人可能不是这样想。如果你觉得他们对于你所说的话、所做的事反应不当，并含有不应有的对立，你对这事就要采取一些措施。他们，正同你一样，是通情达理的。

别人对你作出的令人不愉快的反应，可能是由于你所说的话以及你说这些话的方式或态度不当。话音往往能反映说话人的语气、态度和心中潜在的思想。你要认识到过失在于你，这可能是困难的；当你认识到过失确是在于你时，你要采取主动，改正错误，这或许是同样困难的——但是你能做到这一点。

如果别人说的话或者说话的方式使你的感情受到伤害，那就很可能是由于你自己说了什么错话或者说话的方式不对，而冒犯了别人。确定了你的感情受到伤害的真正原因，你才能避免使得别人作出同样的反应。

如果你发觉某人对你说话的声调和态度要不得，你就该避免使用这样的声调和态度，以免冒犯别人。

如果某人用一种发怒的声音向你叫喊而使你感觉十分不快，你就要想到如果你用那种声音对别人叫喊，也会使别人感到不快——即使他是你5岁的儿子，或者很亲密的亲戚。

如果一个人误解了你的好意，你就该表明你的真心，以消除误会。

如果你喜欢受到称赞，如果你喜欢人家记住你，如果你得悉某人在怀念你，你就觉得高兴；你就能确信：如果你称赞别人，或者写一封短信，让他们知道你在想念他们，他们一定是很高兴的。

书信能带来幸福

分离的人，如果常有书信往来，反而会觉得更亲密。有许多分居两地的人之所以举行了婚礼，就是由于在分别之后，他们的爱情通过书信反而成长得更深厚的缘故。

通过书信往还，双方可以增强理解。每个人都能在信件中表达思想。表达爱情的信件不必、也不应当因结了婚而中上。塞缪尔·克莱门斯（笔名马克·吐温）每天部给他的妻子写情书，甚至当他们都在家的时候，亦复如此。他们在一起过着真正的幸福生活。

你要写信，就必须思考，把你的思想提炼在纸上。你可以借助回忆过去、

分析现在和展望将来发展你的想象力。你愈是常写信，你就愈对写信感兴趣。你写信时，最好采用提问的方式，这样，易使收信人给你回信。当他回信的时候，他就成了作者，你就可以体验到收信人的欢乐。

你的收信人是按照你的思路进行思考的。如果你的信是经过周详考虑写下的，它就能使收信人的理智和情绪沿着你指引的路径前进。收信人读你的信时，信中鼓舞人的思想被记录在他的下意识心理中，将不可磨灭地深印在他的记忆里。

满足

拿破仑·希尔曾经作为报刊专栏作家写过一篇文章，它的标题是《满足》。你会发觉这篇文章很有用。下面就是它的摘录：

全世界最富裕的人住在“幸福谷”。他富有历久不衰的人生理想，富有他所不能失去的东西，这些东西能给他提供满足、健康、宁静的心情和内心的谐和。

下面是他的财产清单，它们本身说明了他是怎样获得这些财产的：

“我获得幸福的方法就是帮助别人获得幸福。

“我获得健康的方法就是生活有节制，我仅仅吃维持我的身体健康所必需的食物。

“我不仇恨任何人，不嫉妒任何人，而是热爱和尊敬全人类。

“我从事我所热爱的劳动，我还把游戏同劳动相结合，因此我很少感到疲劳。

“我每天祈祷，不是为了更多的财富，而是为了更多的智慧，用以认识、利用、享受我所已经拥有的大量财富。

“我不使用辱骂的语言。

“我不要求任何人的恩赐，只要求我有权把我的幸事分享给那些需要帮助的人。

“我和我良心的关系良好，因此它总是指导我正确处理一切事情。

“我所拥有的物质财富多于我的需要。因为我清除了贪婪之心。我只需要在我有生之年能用于建设的那部分财富。我的财富来自分享了我的幸事而受益的那些人。

“我所拥有的‘幸福谷’的资产当然是不可课税的。它主要以无形财富的形式存在于我的心里；这种财富无法估定价值，也不能被占用，除去那些能接受我的生活方式的人。我用了一生的时间，努力观察自然的规律，形成了遵循自然规律的习惯，从而创造了这种财产。”

“幸福谷”中的人的成功信条是没有版权的。这些信条也能给你带来智慧、宁静和满足。

宾斯托克在他的著作《信心的力量》中谈到幸福的问题时说：

“人类是一起诞生的，整个人类原是一个整体。正是人类所形成的世界把人类分裂开了。多么愚蠢的世界！多么虚伪的世界！多么恐惧的世界！如果人类有了信任的力量，就可让人类重新聚集到一起——信任他自己，信任他的同胞，信任他的命运，信任他的上帝。那时，只有那时，人类才能真正成为一个整体。那时，只有那时，人类才能找到幸福和宁静。”

记住：如果这个人是对的，他的世界也会是对的。你的世界是对的吗？或许内疚情绪阻止你赢得你想要取得的胜利，如果是这样，你就需要阅读本书的下一章，以确保你生活的幸福。

1. 亚伯拉罕·林肯曾经说过：“我一直认为，如果一个人决心获得某种幸福，那么他就能得到这种幸福。”你决心要得到幸福吗？
2. 人与人之间原来只有微小的差异，但这种微小的差异却往往造成了巨大的差异。“微小的差异”就是所采取的心态是积极的还是消极的，“巨大的差异”就是幸福或者不幸。
3. 为自己寻找幸福的最可靠的方法之一，就是竭尽全力使别人幸福。
4. 如果你去寻找幸福，你会发现它在逃避你。但是，如果你努力把幸福送给别人，幸福就会来到你的身边。
5. 如果你能同别人分享幸福，你就会幸福。
6. 如果你把苦难和不幸分摊给别人，更多的苦难和不幸就会来到你的身边。
7. 幸福始于家庭。
8. 两个性格相同的人要想和谐地生活在一起，至少其中有一个人必须应用积极的心态。

19. 祛除内疚情绪

你有一种内疚情绪。那很好！

但是，你要祛除那种内疚情绪。

有内疚感是好的。每个活着的人，不管他是如何的好或坏，有时都会体验到一种内疚情绪。这种情绪是一种“悄悄的小声音”对你说话的结果，那种“悄悄的小声音”就是你的良心。

内疚情绪的作用

现在你想想：如果一个人在做了错事之后，却没有内疚的感觉，他会怎样呢？如果一个人在铸成大错之后，却没有内疚的感觉，他就不能辨别是非，或者不了解那些行为的是非标准。

有些内疚情绪是遗传下来的，而另一些内疚情绪则是由人们在生活中获得的。

我们知道：处在不同环境中的人可能具有不同的甚至相反的道德标准。然而，人们在每一个场合都会受到特定的道德标准的教育。他如果违背了这种道德标准，就会产生内疚。

当然，在某些场合，违背了某种社会道德标准却是好事，因为这种标准本身可能是不合理的。

我们反复重申：内疚情绪是好的，它甚至能激励有德行的人产生美好的思想和行动。内疚情绪配合着积极的心态会有良好的促进作用。但是，并非每种内疚情绪都能产生良好的结果。当一个人有了内疚情绪，而又不用积极的心态去祛除它，其结果往往是最为有害的。

伟大的心理学家弗洛伊德说：“我们的工作进展得愈远，以及我们对神经病患者精神生活的认识和研究愈深，我们就愈清楚地感觉到：两个新因素迫使我们最密切地注意到它们就是抵抗的来源，……这两个新因素，都能包括在“我需要得病，或‘我需要受苦，的表述中……这两个新因素的头一个就是内疚感或犯罪的觉悟……”

弗洛伊德是正确的。因为内疚情绪常常会激发人们去毁灭自己的性命，毁坏自己的身体，或者用别的方法残害他们自己，以赎清他们的罪过。今天，很幸运，这样的方法很少被采用了。文明国家也不允许人们使用这些方法。然而我们还是能够经常发现与它们极相似的情况，即下意识心理对他们自己的残害。

下意识心理能像有意识心理一样能有效地应用它的力量，当个人不用积极的心态去祛除自己的内疚情绪时，下意识心理就能使他受到伤害。

内疚情绪能教育你顾及他人

体谅别人是我们每个人应有的品德。婴儿很少注意到别人是否舒适和便利，他想要什么就要什么。但是，他在成长时，终会逐渐认识到还有别的人活着，自己必须在某种程度上顾及到他们的存在。自私是人的共同特点，我们每一个人只有通过成长，逐渐减少自私。当我们长大到足以了解自私是一种不良品行时，我们在只顾及个人利益时，就会感到一阵内疚的刺痛。这是

好的，因为当这种情况发生时，或当我们能在使自己愉快和使别人愉快之间进行选择时，内疚能使我们思考两次。

托马斯·根住在俄亥俄州克利夫兰城。他6岁的孙子每天傍晚都要跑到街道拐角去迎接他下班回家，这使他很愉快。当孙子迎到他时，他总是给孙子一小包糖果。

一天，这个小孩迎接到祖父后，很期望地问道：“我的糖果呢？”这位上了年纪的先生力图隐藏自己的哀伤情绪。“你每天都来迎接我，”他犹豫了一下，然后接着说，“仅仅是为了一包糖果吗？”祖父就从衣袋里掏出一包糖果，递给孩子。

他们向房子走去，惟也没有说话。这孩子伤心了，显得很不高兴，他知道他伤害了自己所爱的祖父的心。

那天晚上。这个6岁的孩子和他的祖父一起跪下，高声祈祷。祈祷中这个孩子加了一句自己的话：“请上帝让祖父了解我爱他。”

这个孩子由于自己所做的事而感到不愉快和痛悔，这是好的。为什么？因为不愉快和痛悔能迫使他采取行动，法除内疚情绪，对他所做的错事作出补偿。

采取行动，法除内疚情绪

有时人们会陷入作恶的蛛网中而不能自拔，因为他们放弃了努力。于是他们就被缠结得愈来愈紧，直到最后遇到一次重大的经历，他们才被释放出来。吉姆·弗斯的情况就是这样。

吉姆·弗斯是这样的人：许多年来，他一直在违背戒律。第一次他违背了“你不可偷窃”这条戒律，这时他还在大学读书。有一天他偷了92.

74美元，乘飞机前往佛罗里达州。不久，他又持枪抢劫，被抓获投入监狱。不久他得到了大赦。此后他参加了军队，然而，即使在军队中，他仍没放弃作案。

事情就是这样在进行。吉姆在人生的道路上不断地滑下去。但他行恶愈久，就愈感到内疚。开始吉姆还没有自觉地感到更多的内疚——因为他的犯罪的自觉意识变得迟钝了。但是他的下意识心理却在积累着内疚情绪。

吉姆从军事监狱里获释后，结了婚，搬到了加利福尼亚州。在那儿他开了一家电子咨询商店。一天，一个自称安地的人来找吉姆，他谈到一个想法：用一种电子装置去打击其他种族的人。在几个星期内，吉姆便深深地陷入到黑社会中去了。为此，他有了一辆价值9000美元的汽车，并在郊区拥有一所漂亮的房子。他的业务多得使他忙不过来。

一天，吉姆同他的妻子发生了争吵。她要了解所有这些钱是从哪儿来的，他却不肯说，所以她哭了起来。吉姆不忍看到他的妻子哭泣，因为他爱她。为了安慰妻子，吉姆提议开车到海滨去。在去海滨的途中，他们碰上了交通阻塞；几百辆汽车涌进了一个停车场。

“啊，看呀，吉姆，”爱丽丝说，“那是格拉汉！我们去听他讲演吧，这可能蛮有意思呢。”

吉姆想迁就她，就走了过去。但刚坐下不久，他就变得十分烦躁不安。他觉得格拉汉似乎是在直接对他讲话，良心使吉姆感到不安了。格拉汉的论点是：

“如果一个人获得了整个世界，却失去了他的灵魂，这对他有什么好处呢？”

接着格拉汉又说：

“这儿有一个人，他听到这些话时，受到良心的谴责，他想要离开他的老路，却未作出决定。但这将是他最后的机会。”

他的最后的机会？对吉姆说来，这个说法叫他吃惊。这位教士的意思是什么呢？

吉姆想知道正在发生什么事，为什么他总想哭呢？他突然对妻子说：“我们走罢，爱丽丝。”爱丽丝顺从地走向一边，但吉姆抓住她的一只胳膊，把她的身子转过来。

“不，亲爱的，”他说，“走这边……”

几年后，吉姆完全改变了他的生活。他在洛杉矶发表了一次演说，讲了他的经历，特别讲到他下决心的那天的情况。那天他被通知飞往圣·路易士城去执行一次窃听任务。“我决不到圣·路易士去，”他说，“我发现了勇气。”吉姆·弗斯讲演以后，一位妇女走到他面前说：“弗斯先生，我想你也许想知道一件事情。当你打算要到圣·路易士去的时候，我正在市长办公室工作。就在那一天，我们收到联邦调查局发来的一份电传，说你在圣·路易士碰上了一群暴徒，你被他们开枪打死了。”

推荐一个祛除内疚情绪的公式

在吉姆的故事中有一个极好的经验。吉姆之所以能祛除他的内疚情绪，是因为他遵循了一个我们每个人都能遵循的公式：

……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。当吉姆迈出那一步时，就等于他向公众宣布：他已对他的过去感到惭愧，现在准备改变他的生活了。

……还有，你必须迈出前进的第二步：立即开始纠正每一个错误。

这就是祛除你的内疚情绪的公式。如果你正为坏事的引诱所苦恼，以及随之而来的内疚使你不能把你的能力应用到建设的方面，你就学习摆脱内疚的公式，并把这公式同你自己的生活联系起来。应用这个公式，迈步走向成功。

《人人都能成功》敦促你把你的有意识心理和下意识心理的力量应用在：

- (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。如果你能不断地寻找答案，你就能找到它。如何寻找？一个重要的方法就是“抓品德教育”。

抓

“品德是要抓而不是要教育的东西。”这是波士顿儿童俱乐部前行政经理伯格的一条语录。它出自《读者文摘》上的一篇文章，该文的标题为《拥有40万儿童会员的俱乐部》。

人的品德会受人所处的环境的影响，因此，抓品德教育的一个有效的方法就是把你自己或你的孩子放到某一个环境中，以培养你所期望的思想、品德和习惯。如果你所选择的环境对思想、品德和习惯的培养不利，你就要予以改换。

家庭也能进行品德教育。如果双亲能用更多的时间，用言行对孩子进行品德教育，他们的孩子就能抓住和学到值得赞美的品德。

当一种德行与另一种德行相冲突时

有时一个人难以决定该说“是”还是该说“不”。因为要解决的问题可能包含两种德行间的冲突。每一个人随时都可能面临着这样的冲突，却又必须作出决定。他必须在他所想要做的事和他所必须做的事之间，或者在他所要的东西和社会对他所期望的东西之间作出选择。

往往要在几种德行间进行这种选择，例如爱、义务和忠诚。举例如下：

- (1) 对父母的爱和义务与对丈夫或妻子的爱和义务相冲突。
- (2) 对一个人的忠诚与对另一个人的忠诚相冲突。
- (3) 对个人的忠诚与对组织或社会的忠诚相冲突。

为了说明这一点，我们可以谈谈乔治·约翰逊以及和他在一起工作的一些销售员的故事。因为他们就曾面临着对一个人的忠诚与对另一个人和他所代表的组织的忠诚之间的冲突。

乔治·约翰逊训练、鼓励和资助一位名叫约翰·布莱克的销售员。乔治·约翰逊喜欢并完全信任约翰·布莱克。他给他休假，让他接待最好的顾客——有长期业务关系的顾客。但是，约翰的唯一兴趣是获得金钱，他相信用任何手段达到这个目的都是合理的。由于他的行为准则是消极的，他就用消极的心态行事。

“乔治·约翰逊对我真像父亲一般。是啊，我把他当作一位父亲。”这位销售员说。但同时他却秘密地计划把公司的顾客和销售力量出卖给公司的竞争对手——为了赚钱。

约翰在同事家里是很受欢迎的，因为他们并不知悉他的想法和计划。约翰也相信他们是不会出卖他的。他常常问他们：“你想把你的收入增加一倍吗？你想得到更多的福利吗？”回答往往是：“那当然很好！但这究竟是怎么回事？”

约翰会答道：“我不想让任何人破坏我的计划，因此，如果你以你的名誉担保不告诉任何人，我就告诉你。你能起誓吗？”当回答是肯定的时候，他就竭力引诱他们转到公司的竞争对手那里。他指出真正的或想象上的不满之事，力图造成他们对公司的不满，消除他们良心上的痛苦。

其余的销售员们都是“进退维谷”。一方面他们已对约翰起过誓：不告诉别人他所做的事。另一方面他们知道自己所做的事有害于雇主。他们对乔治·约翰逊和他所代表的公司怀着更大的忠诚。

这些销售员终于还是鼓足勇气向约翰指出他所要做的事是不对的。当他不予答复并坚持他自己的道路时，他们就向乔治·约翰逊报告了这件事。他们正如同亚伯拉罕·林肯所说的那样：喜欢和“任何处事正确的人站在一起；只要他是正确的，就和他站在一起；当他走入歧途时，就和他分手。”

这些销售员在作出正确的决定时，表现了忠诚的品德，表明他们是勇敢、诚实和忠诚的人。他们懂得当对一个人的忠诚和对另一个人的忠诚相冲突时，如何在正确和错误之间作出选择。

这样的冲突是很多的。在你的一生中，你将面临许多这样的冲突。你的决定将是什么呢？也许下面的话会帮助你：

去做你的良心要你做的而又不会使你产生内疚的事。这就是你要做的正确的事。

为了协助你在这样的情况下作出正确的选择，你要学好下一章所讲的“成功商数分析”。

第19号领航员领航须知

1. 你有内疚情绪。那很好！但是你要法除那种内疚情绪。
2. 为了法除内疚情绪，你要为你的过错作出补偿。
3. 牢记可以帮助你法除内疚情绪的优良公式。
4. 要把人生中任何会阻挡你取得成就的事抛到九霄云外。
5. 要进行品德教育。
6. 当两种德行相冲突时，你所肩负的重担就是发现什么是对的，什么是错的；认识在特定条件下、在特定时间内，什么是善的，什么是恶的。

5. 请行动起来

在整个世界上，决没有任何别的人跟你一模一样；在整个无穷的未来时间里，也决不会有另一个人像你一样。”

忽视

记住：当你用积极的心态学习和应用激励的艺术时，你才能真正消灭对自己的限制。这些限制是：

- (1) 消极的心态和漠视向积极心态的转变。
- (2) 由于无知，你不注意学习如何应用你的心理力量。
- (3) 你未能花时间从事思考、学习和计划，以便建立和达到值得向往的目标。
- (4) 当你知道应该做以及如何做什么时，你未能采取必要的行动。
- (5) 你未能学习如何认识、讲述、消化和应用普遍的原则，当你应用这些原则时，它们能帮助你达到你的目的，而不违背道德标准，也不损害你同胞的利益。
- (6) 你把在自己心里建立起来的或接受下来的东西视为不可改变的东西，而不管这些东西的本身是否正确或合理。

还要记住：忽视是抹煞或征服某事物最快、最容易的习惯之一，如果你要抹煞或征服它时。

20. 现在是测定你自己成功的时候了

测定成功商数的意义

除这最后三章以外，你已读完了这本《人人都能成功》。现在来看看你自己的心态或许是合时宜的。你可以自行做一个测验。

但是，在做这个测验之前，我们想先提醒你注意：当你读本章时，我们会经常要求你回答关于你自己的问题。虽然它们表面看起来似乎是一些简单的问题。但实际上：还有什么比正确评价自己更难的呢？“要了解你自己”，也许是曾经提供给人们的最难的忠告。

为了帮助你了解自己，本书作者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了他们自己。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。

我们的建议

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

一、确定的目的是否

- (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什么一定的利益吗？ _____

二、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？ _____

三、“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？ _____

四、正确的思想

(15) 你是否把不断学习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？ _____

五、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？ _____

六、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，你感到自豪吗？ _____

七、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？ _____

(30) 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：

恐惧贫穷？ 恐惧批评？

恐惧健康不佳？ 恐惧失去爱？

恐惧失去自由？ 恐惧年老？

恐惧死亡？ _____

八、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？ _____

九、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? _____
- 十、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? _____
- 十一、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? _____
- 十二、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? _____
- 十三、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? _____
- 十四、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? _____
- 十五、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? _____
- 十六、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“心病”的意义吗? _____
- 十七、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)

不断刷新你的成功商数

你已严格而诚实地回答了“成功商数分析表”上的问题。现在你要记住：你的测试结果并不是不可改变的。如果你得了高分，那就意味着你能够敏捷地吸取和实践本书所阐述的一些原则。如果你的得分并不很高，你也不要失望！运用积极的心态，你能够取得伟大的成就！

当你需要一位心理学家帮助你查明你适合从事什么事业或职业时，他会反复要求你接受一系列的测试。

这些测试的结果可以说明你的个人的倾向性是什么。

然而心理学家也不会认为这些测试结果是最终的。他总是要安排一次面谈，以了解测试所不能反映的问题。他要根据测试和谈话的结果，向你提出建议性的意见。

你的“成功商数”可以作为你努力程度的一种评判标准，然而并不限于此。它还能揭示你特殊才能的领域，以便使你找准前进的方向。

你的前途就在你的前面。你有能力指引你的思想和控制你的情绪。快唤

醒你心中那个酣睡的巨人吧！
怎样去唤醒那个巨人呢？
你会在下一章中找到答案。

第20号领航员领航须知

1. 反复进行“成功商数分析”测试，直到你确信自己能对每个问题作出正确的回答。每个问题都能决定你能够和应当做什么。

2. 值得付出代价的是：向自己提出适当的问题，从而解决问题或培养良好的习惯。把问题记录下来，然后思考，努力找出适当的解答，以取得你所期望的成果。

21. 唤醒你心中酣睡的巨人

你是一位重要的人。

“停下来想想你自己：在整个世界上，决没有任何别的人跟你一模一样；在整个无穷的未来时间里，也决不会有另一个人像你一样。”

你是你自己的产物，造就你的东西是你自己的遗传基因、肉体、有意识心理和下意识心理、经验、时空上的特殊位置和方向……以及其他东西，当然也包括已知和未知的能力。

你有能力去影响、应用。控制和协调所有这些东西。你能够用积极的心态去指引你的思想，控制你的情绪和掌握你的命运。

你的心理包含着双重潜在的巨大能力：下意识能力和意识能力。一个是决不酣睡的巨人，它叫做下意识心理。另一个是在酣睡的巨人，当醒着的时候，它的潜在能力是无限的。这个巨人通称为有意识心理。当它们和谐地工作时，它们就能影响、应用、控制和协调所有已知和未知的力量。

你想获得什么？

“你想获得什么？我们愿意为你服务，听你的指挥。”神灵说。

唤醒你内心酣睡的巨人！它比阿拉丁神灯的所有神灵更为有力！那些神灵都是虚构的。你的酣睡的巨人是真实的！

你想要获得什么呢？爱？健康？成功？朋友？金钱？住宅？汽车？表扬？宁静的心情？勇气？幸福？或者，你想使得这个世界成为值得生活的更美好的世界？你心中的酣睡的巨人有能力把你的愿望变成现实。

你想要获得什么？你叫出它的名字，它就会成为你的。唤醒你心中酣睡的巨人！怎样唤醒？

思考。用积极的心态进行思考。

酣睡的巨人就像神灵一样，你必须用魔力来唤醒他。而且，你具有这种魔力。这种魔力就是你的法宝——积极的心态。积极心态的特点用具体的、含义正确的词来表示就是：信心、希望、诚实和爱心。

你处在漫长的征途上

我们把每章未了的摘要称为“领航员”，那是因为你正在前往某地，而不是静止地站着，你现在的征途常常是你不熟悉的汹涌的航道。为了成功地到达征途的终点，你需要掌握领航员的许多技术。

由于电磁效应的干扰会使船舶的罗盘发生偏差，领航员需要作出校正，以便保证他的船舶处于正确的航道上。当你在人生的海洋上航行时，也会遇到各种各样的干扰。不管磁差还是自差，罗盘都要加以校正，才能给出正确的读数。这种情况同样可以应用在人生上，人生中的磁差就是环境的影响，自差就是你自己有意识和下意识心理中的消极态度。你从航行图上确定航向发生了偏差时，必须及时校正这种偏差。

在你的前面可能有各种失望、苦难和危险。这些东西就是你的航道上的暗礁和险滩，你必须绕过它们前进。当你修正了罗盘的偏差时，你就能沿着正确的航道行进，以达到你的目的地，而不会遇到灾难。

你想要选定一条正确的航道，就必须依靠你的准确的罗盘。校准罗盘的误差并不是一种很难的技术，保证罗盘准确的必要措施就是航行者不断地校正它。

正如同磁针总是同南北两极处于一条直线上一样，当你校正了你的罗盘时，你就会自动地作出反应，同你的目标，你的最高理想，处于一条直线上。

现在本书将和你一起踏上征途、走向成功

《人人都能成功》将给你带来成功、财富、生理健康、心理健康和幸福，只要你对它作出良好的反应。请记住安德鲁·卡内基所说的话：

“人生中任何有价值的东西，都值得我们为它而劳动。”

唤醒那酣睡的巨人！在下一章中，你将发现在某种意义上，阅读励志书籍将会帮助你唤醒你心中酣睡的巨人。

第21号领航员领航须知

1. 你想要什么？爱？健康？成功？朋友？金钱？房子？汽车？表扬？宁静的心情？勇气？幸福？或者你想使你的世界成为一个值得生活的更美好的世界？

2. 你说出你所想要的东西，它就会成为你的——如果你能学习和应用本书告诉你的原则。

3. 思考。用积极的心态思考。接着就行动。

4. 校正你的罗盘，以避免危险，从而安全到达你所选择的目的地。

5. 唤醒你心中酣睡的巨人！

22. 有惊人力量的书目

本章为你提供了一个书目。这个书目具有惊人的潜在力量，因为在这个书目中可能隐藏着一个按钮。按一下这个按钮，就能释放你内心中的能量——你独有的、未经释放、未经开发的巨大资源。我们希望这种能量将引起一个连锁反应，从而帮助你取得真正的成功。如果你需要激励你自己和别人，就可用书籍进行激励。

用书籍进行激励

我们在本书中应用了一种方法，这种方法已被证明是极为有效的。我们向你推荐一些自助书籍，这些书籍已经在读者中引起积极的反响。

在20世纪的今天，美国特别幸运地诞生了一群作者，他们具有极优秀的才能，他们写作的目的是播下思想的种子，激励那些正在寻求自我改进的人去发现这种思想。

我们敬请你经常阅读、研究、理解和应用励志自助书籍、杂志和报纸中所讲的原则。你要阅读你能找到的所有关于成功者的文章，并且确定你在自己的领域中能应用的原则，以取得成功。还要阅读关于某工种的人的成功故事，并发现有关的共同特点和原则。

同别人分享你所拥有的一部分良好而称心的东西：励志、自助的书籍、文章、社论或诗歌。

这是里伯曼已做到了的事。他当了许多年的制造厂代理商。他有崇高的信念。在多年间，他同他的朋友分享了数以千计的励志书籍。正是里伯曼用爱默生的《散文》作礼物，使得爱默生和斯通成了密友。此外，他还介绍斯通与许多书，如《暗示和自我暗示》、《心理现象规律》、《发明和下意识》等等的著者相识。

与别人分享观念和理想是一件极美好的事——你把它们分送给别人，你自己又仍然能保留着它们。

怀丝懂得这一点。怀丝需要维持她和她的儿子的生活。她的儿子病了。她的微薄工资不足以偿付他的医疗费。因此，她承担了一个公司的业余销售工作，以增加收入。

她需要金钱。有了钱，她的儿子才能得到最好的医疗；他们才能搬到气候有助于恢复健康的地方去住。她祈祷帮助。她得到了帮助。

她阅读了一本励志的书《思考致富》。她把这本书读了六遍，于是找到了她所正在寻找的原则。一件事情发生了。

她明白了如何应用这些原则，如何把这些观念付诸行动。过了不久，她在公司里的年薪就超过了1.8万美元，几年后，她成了公司的副总裁和总经理。怀丝享有美国卓越的女销售经理的荣誉称号。她继续发展她的事业，终于成了维维安·伍大德化妆品公司的董事长。

这位著名的女实业家的成功开始于一本书。她的大部分成就是由于她成功地激励了她的代理人。她把她阅读《思考致富》时所学到的东西传授给他们。怀丝买了若干册《思考致富》送给她的销售代理。她敦促他们要像她那样把这本书读上许多遍，并且把书中的原则应用到他们自己的生活中去。

哲学博士米丁格尔和卡斯塞伯里的经历是另一个说明励志、自助书籍有

助于人们取得成功的例子。他们两人成功地出售了能帮助人们维持身体健康的营养素——一种含有维生素和矿物质的副食品。他们的销售每年可赚得几百万美元。

米丁格和卡斯塞伯里也阅读过《思考致富》。他们吸取所读到的有益东西，并投入行动。他们成功的一部分原因也是由于他们能用心理和精神维生素激励他们的销售员。

斯通一直在他的组织中广泛地应用励志著作。他的公司买了几千册书分发给雇员、股东和代理人。他的一些公司的成长与成功一直是惊人的，而这决不是偶然的。

怎样读书

阅读自助书籍是育技巧的。读书时，你要集中思想，要把著者当作自己亲密的朋友，他是为你——为你一个人——而写这本书的。

你应当先决定你当前需要的东西是什么，然后再读自助书籍。如果知道你急需的是什么，你就会比没有特定的目的更易于找到你所需要的东西。如果你真正要认识和应用成功的原则，如果这些原则包含在一本励志书籍里，你就必须钻研这本书。阅读自助书籍不能像阅读侦探小说那样走马观花。亚德勒在《怎样读书》中规劝读者遵循一种特定的方式：下面就是一种理想的读书方式。

第一步：为了解一般内容而读。初读要快，以便迅速掌握该书的思路。但要花时间去理解重要的词和句。在书边记下笔记，并简略记下一些闪念。很明显，这些笔记会使你的书对你更有价值。

第二步：为掌握重点而读。第二次阅读是为了吸收精华。你必须特别注意你是否已了解和真正掌握该书提出的所有的新观点。

第三步，为将来应用而读。第三次阅读与其说是一项阅读任务，不如说是下一番记忆功夫。要逐字记住对你具有特殊意义的一些片断，并把这些片断同你目前面临的一些问题联系起来。考验新的观点，尝试应用它们；抛弃无用的部分，把有用的部分深深地溶入你的行为方式中。

第四步：为增强记忆和再鼓劲头而读。我们大家都有泄气的时候，在这样的时候，我们应当重读对我们有帮助的自助书籍，以燃起曾经照亮我们征程、帮助我们前进的火炬。

在你读完了本书时，让我们再一次提醒你：要同别人分享你的良好的、值得向往的东西，还要唤醒你心中那个酣睡的巨人。然而，这本《人人都能成功》并不是一个终点，它仅仅是你人生新纪元的开始。

要把你所选定的目标作为终点。

励志进修书目

- | | |
|----------|------------------|
| (1) 亚德勒 | 《怎样读书》 |
| (2) 阿尔杰 | 《罗伯特的奋斗》 |
| (3) 鲍德茵 | 《暗示和自我暗示》 |
| (4) 贝蒂 | 《路德凡 嘎怒V 参锁 登摇》 |
| (5) 贝特吉 | 《我怎样在销售中从失败走向成功》 |
| (6) 宾斯托克 | 《信心的力量》 |

- | | |
|------------|-------------|
| (7) 布兰德 | 《振作起来生活》 |
| (8) 布雷热 | 《神经系统的电子活动》 |
| (9) 布里斯托尔 | 《信心的魔力》 |
| (10) 布里斯托尔 | |

- | | |
|---------------------|------------------|
| 及谢尔曼 | 《成功的TNT》 |
| (11) 伯班克及霍尔 | 《训练人的工厂》 |
| (12) 坎贝尔 | 《手迹：忠告及策略》 |
| (13) 卡内基 | 《安德鲁房 译 源 |
| (14) 戴尔房 译ù | 《怎样赢得朋友和影响人们》 |
| (15) 克拉克 | 《正确思考的技巧》 |
| (16) 克拉森 | 《巴比伦的秘密》 |
| (17) 科利尔 | 《时代的秘密》 |
| (18) 科尔森 | 《再生》 |
| (19) 科皮 | 《逻辑学导引》 |
| (20) 考艾 | 《用自觉的自我暗示进行自我控制》 |
| (21) 达金及杜威 | 《周期》 |
| (22) 丹福斯 | 《我激励你》 |
| (23) 杜威及曼丁诺 | 《周期—触发事件的神秘力量》 |
| (24) 戴伊 | 《奇异的故事》 |
| (25) 道格拉斯 | 《崇高的信念》 |
| (26) 小仲马 | 《金钱问题》 |
| (27) 杜兰特 | 《哲学的故事》 |
| (28) 埃迪 | 《科学与健康，附圣经之导引》 |
| (29) 爱因斯坦 | 《科学论文》 |
| (30) 伊里亚特及
威尔考克斯 | 《物理学—现代的探索》 |
| (31) 富兰克林 | 《富兰克林自传》 |
| (32) 弗洛伊德 | 《精神分析学大纲》 |

- | | |
|------------------------|------------------|
| (33) 戈登 | 《诺曼—百万部长》 |
| (34) 早川 | 《思考和行动的语言》 |
| (35) 希尔 | 《成功定律》 |
| | 《思考致富》 |
| | 《怎样提高你的薪金》 |
| | 《希尔成功学》(《成功学教程》) |
| (36) 哈德逊 | 《人类神圣血统》 |
| (37) 罕特尔 | 《洗脑》 |
| (38) 詹姆士 | 《心理学原理》 |
| (39) 弗非砒 ¹ | 《爱迪生传》 |
| (40) 吉姆非砒 ¹ | 《如果你能数到四》 |
| (41) 科赫 | 《你的最大力量》 |
| (42) 莫尔茨 | 《心理控制论》 |

(43) 奥格仿 遗μ	《世界上最伟大的推销员》
	《成功天机》
(44) 马登	《向前线挺进》
(45) 米尔斯	《气候造人》
(46) 毛特玛逊	《发明与下意识心理》
(47) 穆尔及舒尔茨	《打开你人生的绿灯》
(48) 纽曼	《林肯自述的故事》
(49) 奥斯本	《应用想象力》
《你的创造力》	(50) 奥弗斯特里特
《共产主义知识须知》	(51) 帕卡德
《神秘的劝说者》	

(52) 皮尔	《积极思考的力量》
(53) 莱茵	《心理的新世界》
(54) 莱茵及柏拉特	《心理研究》
(55) 李科佛	《教育与自由》
(56) 山费尔德	《你与遗传》
(57) 希恩	《人生是值得过的》
(58) 斯迈尔斯	《自助》
(59) 斯通	《必胜的成功体系》
(60) 斯威特兰	《我能》
	《我要》
(61) 瓦克尔	《管理自己的力量》
(62) 爱丽丝及 布莱克	《敢于自信》
《洛克菲勒油画像》	(63) 温克勒
《天才儿童》	(64) 威蒂

第22号领航员领航须知

1. 你能像怀丝、米丁格尔、卡斯塞伯里、斯通和许多其他成功的销售组织的经理那样，用励志自助书籍激励你自己和别人作出令人满意的成就。

2. 怀丝觉得有必要把《思考致富》阅读六遍，然后她才能认识那些对她有帮助的原则。于是，一件事情发生了——本书引导她走向了成功。只要有必要，你就要时常研究《人人都能成功》，这可以发挥你的心理力量，了解如何达到你向往的目标，同时既不违背道德规范，又不损害你同胞的利益。

3. 当你阅读励志自助书籍时，你要做到：

(1) 集中思想。

(2) 阅读时要好像作者是你个人的亲密朋友，这本书是他为你一个人而写的。

(3) 要了解你正在寻找什么。

(4) 投入行动——试行所学到的原则。

PMA成功计划

这里所收录的是希尔80多岁完成的一部体系化成功秘诀，也是其最后一部著作，是在其原计划经实践印证后，加以修订的，可以说是希尔一生心血的结晶。

1. 认识自我，开创人生

你是否会使心灵独立

一般说来，大部分成功人士在其人生过程中必有促其成功的转折点。一个人若能早发现此点，便可享受较长时间的幸福人生，即便迟迟未见机运到来，却亦无须过于悲观。因为，从许许多多的实例中显示，有很多人迟至60岁才逢遇重大的转变，由此可见人生变数之大。

事实上，任何人无疑均拥有庞大的成功潜力，只是在充分发挥这项潜能之前，必须先将自己有所了解。一个人若能掌握自己内心的动向，并灵活运用某些足以协助自己获得理想成果的技巧，那么，便往往可以在自己所设定的时间内达成既定的目标。

当你每逢良机，得以认识自我，并发觉潜藏于自己内在的强大力量后，首要之事便是设法摆脱以往事事依赖他人的心态，尽量由自己来决定对事物的看法及态度，独立开发属于你自己的人生，试想，一个永远寄人篱下、处处受制于人的人，又怎能奢言开创属于自己的天空？无疑地，唯有配合自己的嗜好、专长，明确掌握自己的生活方式，才有更多的机会缔造独立而成功的人生。

上天赋予人们一颗活动跳跃的心灵，由它来主宰我们的思想及胶体行为。因此，任何人都有独立自主的权利，都可为自己而活。

进一步而言，一个人绝不是“为他人而活”的机器，只有找出“为自己而活”的生命理念，才能肯定自我、充满信念，并由此找出人生的目标与愿望，然后努力去达成它，才不致辜负上天所赐予的生命权利。

人们若能独立行使这份深奥特殊的天赋治权，那么人生不仅是多姿多采，而且充满着幸福与快乐，由此并可获得人生至宝——宁静的心灵。

在这五彩缤纷的世界中，四处皆有足以影响自己行为动向的因素，你会考虑旁人的看法、意图，社会的生活规定、习俗等，往往难以取决的事情便被这些因素所困扰。但请你换个角度来设想这样的状态，你的意向、动态、言行、举止不正影响着他人吗？如何在众人之间取得主动影响力，可能是你一生成功的关键。

古希腊哲学家们主张“认识自我”，形成自我的旋风，让人们有所自觉地面对人生，争取自由。即使在今日的社会里，它仍是一句至理名言。固然命运多由天定，但依靠双手开创崭新人生并非全无可能，“认识自我”就可主导人生，赢得丰富的人生财富。

在这里，笔者仅扮演着助手请色，协助你确立自我人生的目标，建立足可信赖的生活基础。切莫赖我为生，你应是自己人生的主导，请你以双手握紧方向盘，参照我所指引的干线，勇敢往前驶去，相信必能获一条通往成功、幸福的康庄大道。

自我肯定的重要性

“唉，我真笨！”为什么我总是为别人带来麻烦？”也许我真是什么也做不好的人。”……假设你是如此自怨自艾的家伙，那么成功必然永远与你

相背而行。“天生我才必有用”，相信你一定听过这句话。勇敢地表现自我，必可寻获他人所不及的才能。请不要忽略这句话所含的真义，让笔者举个实例来验证自我肯定的重要性。

“爱迪生”这个名字想必你并不陌生，他曾为人类带来光明，至今仍深深影响着人类的生活。然而，当他被小学老师宣判是名低能儿时，嘲笑他的人们怎能想象长大后爱迪生竟成为伟大的科学家呢？权威老师的宣判无疑是项打击，深深影响爱迪生今后的人生，他被校方开除学籍，回到家里接受母亲的家庭教育。“塞翁失马，焉知非福”，无法接受正规教育的爱迪生并不因此自我否定，反倒激起强烈的学习欲望。他学得如何在逆境中自立，扩大自己探索宇宙知识的空间领域。事实上他因为肯定自己的能力，燃起迈向成功的希望，于是获得更多的学习机会，观摩他人的专业技能，从而运用在自己的工作上，充分发挥本身潜在能力。所以一度被视为一无是处的爱迪生，不但制造出白炽灯泡，而且终其一生不断推出伟大的发明。

假使爱迪生因被宣判为低能儿，从此自怨命运不公，那么就没有今日伟大成就之爱迪生，或许人类至今仍无普遍使用电灯的幸福可言。由此足见自我肯定重要性，爱迪生便是积极正面的成功实例。

些微的语言刺激促使我产生重大转变

笔者自幼便是桀骜不驯、惹人讨厌的不良少年。在我9岁那年母亲过世，父亲必须外出工作，无法照顾我，于是我就轮住每位亲友家中，寄人篱下的日子使我性格变得非常怪异，所有亲友都认为我将来必然一事无成，甚至说我是杰西·詹姆斯（美国西部垦荒时代的歹徒）的化身投胎。

因为这句恶言批评，使我更变本加厉地效仿不良少年的行径，不仅是乡里玩伴的首领，甚至拥有一把六连发的真正手枪，也学会一手枪击绝招，正当我沉溺于荒谬的英雄幻梦中，一名女子扭转了我的命运，那就是我的继母。

亲友们并不赞成父亲再婚，于是百般设法使我排斥她，整日对我灌输否认继母存在的事实。其实是否再有一位母亲来照顾我，对我而言并不重要，只是天性喜欢参与他人的纠纷，对任何争执皆具有极高兴趣，因此很自然地被众人所利用。

不久父亲便带着继母来到家中，所有亲友都在场，争睹继母的风采。父亲一一为大家介绍，而我一直在躲在角落静观大家的反应，直到父亲和她站在我的面前，我开始摆弄身体，仇视他们，但是——

“啊，这就是你的儿子拿破仑吗？”继母温和他说道。父亲接着把我介绍给她：

“我首先要声明一点，拿破仑可是本区道首屈一指的大坏蛋，将来一定毫无出息，说不定明天他就会拿着石头往你身上丢、赶你出门，所以我们还是离他远些。”

一听父亲说出这些话来，我心如针刺般疼痛，双手紧握拳头，拼命忍住眼眶中的泪水。可是继母却在这个时候以最和善的态度对我，她用温润的双手抬起我的脸，静静注视我一段时间后，转向父亲说：

“其实拿破仑并不坏，他是个乖巧伶俐的孩子，你恐怕错看自己的孩子了。”

父亲一脸疑惑地看着她，继母却接着说：“这孩子只是缺少明确的目标

和旁人正确的指引。”

闻言我心头一震，这还是头一次有人对我说这些话，我感激继母那么肯定我的能力，于是我停止摆弄身体，抬头挺胸地站立起来，望着她那和蔼的面容，我不禁露出难得的笑容，我的人生就从这一刻起有了新的转变。我意识到眼前这名女子确非凡人，她可以觉察我内在潜力，短短几句话便重新定位我的生活水平。从此之后，我告别莽撞无知的幼年时期，开始懂得如何寻找自我人生。或许继母看出我具有写作天才，所以教我学习打字，利用打字机写作，因而报刊便陆续出现我的文章。

通过写作，我获导采访成功名士的机会，进而认识另一位改变我人生命运的人——“钢铁之王”安德烈·卡内基。采访卡内基的工作进行三天三夜，其间我获得许多成功的秘诀，也与他达成一项协议——帮助卡内基实践终生之愿。

安德烈·卡内基的致富秘诀

“我愿将自己所得的巨额财富与众人分享，那就是使我致富的成功哲学……”这是卡内基遗嘱起头的一段话，他自生活经验寻获成功秘诀，并从自己的生活与事业中得到验证，终于成就如此伟大的事业。

“倘若我由此途径获得成就，则其他人不也可以利用这些秘诀而成功吗？”卡内基秉持这种想法，积极寻找能够帮助他实践理想的人，他认为单是叙述条例式的真理不足以打动人心，必须增添实际例证以加强说服力。于是他他将这项任务交予我，当时是1908年，年轻好胜的我便开始寻找访问对象，密集频繁的拜会活动接踵而至，包括卡内基在内，约有500名成功者与我会谈，主动配合这项工作，提供难得一见的珍贵资料。通过一连串的活动与研究整理，我终于发现一套惊人的成功法则。

这种所谓法则非指纸上作业，或是脑中幻想，而是立足于现实社会，历经努力而得致富之道及生命奥秘。这是人类成功范例的抽样实验，经过系统整理而得的成功秘诀。笔者将之称为“Pam计划”(Positive mental Attitude)，亦即“积极的心态”。笔者所设立的“拿破仑财团”便是利用此套秘诀日益发展的，如今已将贸易之手伸展至全世界各个角落，为许多人带来富裕的生活及心灵的宁静。

不为权威者之言所蛊惑

伟大的艺术家们始终追寻自我人生，他们全然不理睬外在环境的压力，只是依个人兴趣嗜好而选择人生方向，否则无法成就现今的艺术成就。

就在歌剧史上占有一席之地之声乐家休曼·海因格女士而言，其年轻时代曾要求一名声乐教师为她测试音域，却被那位权威教师严拒入门，她说：

“就到此为止吧！你还是回到裁缝学校就读，将来或许能成为一名一流的裁缝师傅，声乐家这条路并不适合你！”

试想一名热爱音乐的少女听到此言会有如何反应呢？假使休曼女士因此放弃音乐，笔者也不引以为怪，所幸休曼女士具有坚定的特质，她深知自己所有的潜能，即使遇此挫折仍能肯定自我，继续学习歌唱，她比旁人更尽心力于歌唱事业，终究赢得世人的喝采。

类似休曼女士的例子不胜枚举，唯有扬弃权威人士的设限，肯定自己的才能，一意朝向目标迈进，实际下苦工履行所言，那么天生具备的优越才能方不致就此淹没。

“逆境”乃争取成功的促进剂

“一帆风顺”是少数幸运儿的专利，大多数人必须历经沧桑与挫折，才能顺利获得成功。所有逆境必然带来同等利益的种子，难道不曾听说“上帝关闭这扇门窗，必然为你敞开另一扇门”吗？

“失败为成功之母”更是我们朗朗上口的至理名言，失败不足畏惧，可怕的是因此丢弃自我。面临再大的挫折，只要能牢牢抓住内在的自我，便不易被环境所击倒。

或许有人认为这样的真理只适用于单纯事物，为此接下来我便举出一个复杂的民族独立问题来做为验证。在看这段故事时，请你以首任总统的立场来感受当事人的心情，试想若是你，将如何使祖国脱离殖民地的恶梦，并为其设法解决种族问题。

1910年，我受聘为桂桑尔（菲律宾首任总统）的私人顾问，我和桂桑尔不仅是政治上的好伙伴，同时是心灵相通的好友。在艰辛的政治旅途上，我协助他建立健全的心态、宁静的精神生活，这点远比政治见解来得重要。

解放菲律宾人民，脱离殖民地阴影，激发民族意识，这是桂桑尔所立誓愿。他期盼成为菲律宾民主国首任总统，为同胞竭尽全力，我虽预测他必能达成心愿，但也看出势必经过一段漫长而艰辛的路程。

于是，我协助他确立清晰的目标，争取菲律宾人民的全心支持。几年过去，菲律宾人民支持意愿渐趋炽热，我再度示意桂桑尔订立使菲律宾独立的明确期限，并为他草拟一份自我宣言，内容是这样的：

“唯有与我目的一致意见及影响，才足以宽慰我心……”

这份宣言及期限对桂桑尔产生莫大的助力，他继续往前冲刺，扫除一切障碍，以期早日达成所愿。自那日起，桂桑尔便采用“PMA成功计划”，

24年后他终于如愿以偿，成为新兴国家——菲律宾的首任总统，距离其自限时间仅差6个月，不得不让人咋舌称奇。

桂桑尔的成功是偶然的吗？尽管在这段争取独立的期间，曾经发生过第二次世界大战及未曾预料的意外事件，给予桂桑尔极优的发展环境，但是他的成功绝非偶然，只因在他身上，我亲见“PMA计划”所产生的效能，足以证明即使置身恶劣环境中，仍可藉自我意志达成人生目标。

为再一次强调“PMA计划”的功效，现在我们将目标指向芝加哥，阐述另一位采用“PMA计划”而一跃为全球瞩目之企业巨擘的非凡成就，请听我娓娓道来。

克里曼特·斯通的决断

克里曼特·斯通是将全球最大保险公司——联合保险公司纳入旗下的企业团体负责人，也是1981年的诺贝尔和平奖候选人。

据说，斯通是在高中时代即发觉了自己的愿望——换个角度来说，其已察觉以心力牵引发展方向的诀窍。其时，他正以拉保险打工，赚取学费。由

于工作认真，以致业绩突飞猛进，每个月的薪资几乎凌驾上司。目前，他的财产估计约为71亿美金（截止1988年），而且，仍在急速持续增加。

即使成功与他如影随形，1939年，他也不例外地面临着极度的危机。当年，他适逢任职某一特别灾害医疗保险公司之分支机构主任。有一天，总公司暗中发起策动，并通告他两周内解除合约。当时，斯通的银行存款有限，仍须依赖这纸合约赚取生活费，于是他略加思索了四五分钟，便决心说服保险公司，让他们了解，倘若与他解除合约，公司将蒙受更大的损失。另一方面，对保险公司而言，他们持有相当充分的理由提出解除合约的要求。最后，双方谈判的结果，公司方面接受斯通的观点。因此，他如愿以偿地继续代理店合约。

也就从这天开始，斯通朝向庞大资产迈出第一步，他暗自起誓，要在1956年前拥有一家属于自己的医疗灾害保险公司。事实上，他在这个期限之前即已达成心愿。

据传，最近他又再度筹措一项终身计划——“营建6亿美金的资产”，虽然至今尚未听闻期限定于何时，但相信以其毅力，必能达成。（注：于70年代后半期实现）

同时，不容置疑，他仍会像过去一般，将所获得的利润大半投资在造福人类的事业上。怯懦者或许乍闻6亿美金会惊心不已，但对于那些透知“pMA计划”秘密的人来说，其反应可能为“哦！太妙了！”

1957年，我与斯通初次相见时，即已概略得知其富于戏剧性的人生经历。他向我提及：在他单枪匹马创业之初，身上仅有100元美金现款以及《思考致富》一书，而此书正是笔者最珍贵的一部著作。经过一番详谈之后，斯通向我提出一项要求，即希望结合书中理论“pMA计划”，以培训其公司的每位员工。由于我对如何运用我的哲学甚感兴趣，因此也就毅然应允所托。

这件工作前后耗费10年零几个月，我也鼎力协助他将有关PMA的计划灌输员工，报酬却也相当丰厚。我在卡内基指导下耗费二十寒暑所研究的事项，也经由此番培训试验获得实际证明。所谓研究，系指确认某种可将个人从当前所处环境引领至所向往的理想园地，且丰富其人生的神奇“公式”。果然，斯通的公司证实了此项“公式”的可行性。

然而，此项计划也并非毫无阻力。我和斯通展开工作之初，其公司的干部们皆持反对意见，疾声抗议：“引入PMA无异是浪费时间。”他们几乎从未听过“pMA计划”，更不了解这个计划是经由500名卓越专家综合各类情况。从错误经验中获得的有利信息为基础，所以不能责怪他们的怀疑态度。

然而，5年后的某次会议中，得有机缘和昔日各位会晤，斯通当时站起来对部属发言：“诸位，联合保险公司正发生奇迹。”说到这里，他沉默很长一段时间，然后才又开口：

“但在拿破仑·希尔博士来此之前，公司从未有奇迹发生。”

我与斯通合作之际，他的公司每年保险费销售额约为2400万美金；个人财产为300万美金。

10年后，他再与我续立合约时，销售额已增至8400万美元；而个人财产也高达1.6亿美金。或许大家很想知道我在这10年间凭此合约获得多少财富，但实际上我的报酬与斯通所得相比，可说是微乎其微，这是由于我并非为图利而工作。

我所追求的，是无论多少钱财都不能换取的无价之宝。通过与斯通共事

的10年岁月，我精心学习“pMA计划”，并且正确予以活用。由于得以亲身体验，故可重新确认证实奇迹的发生率，而不必似以往一般须依赖读者来函或对话方式引为印证。

更重要的一点，我以此为契机设立“拿破仑·希尔财团”。这个财团成立之宗旨，在于再度确证包括“pMA计划”在内的，和成功与积极进取有关的几项计划，除加以倡导发扬外，亟望使其普及于全国各地。

经过一番辛勤耕耘之后，目前这项计划已在全国各地和其他各国不断推展，而这却是我在1908年将此哲学体系化时所始料未及的。因而，使我想起了几句话：

“天助自助者。”

亚诺德·理得戏剧化的故事

亚诺德·理得也是某家保险公司的员工，他的人生阅历及参与“pMA计划”的方式，与克里曼特·斯通相比较，二人无分轩轻。如果以“pMA计划”的实施过程来说，甚至比斯通更为戏剧化。

理得可算是顶尖级的保险推销员，他在这个行业上创造出做视同济的销售额。其推销业绩从一年100美金为起点，日后即迅速上升。他原和某家保险公司订有合约，这家公司的经营者是他的朋友（至少理得是这样想），因此在订约之初，他并未详阅其中繁琐的条款，事后方知条款中有一则为“保险费之百分比不得任意更改”。但是，“更改百分比”对于鼓励保险推销员、提高业绩，具有莫大裨益，就此意义而言，任何人都会觉得这个规定并不合乎情理。

理得为此深受打击，最后终于不支而病倒。他躺卧床上，既不进食也不与友人搭话，终日郁郁寡欢，朋友甚为担忧，前后请来几名医生。然而，每位医生都诊断不出他身体有何异常。

其实，他并非生理有何病痛，真正的症结在心理，即他不能面对朋友背信的事实，潜意识中截断“灵魂与肉体之间的维系”所致。然而，此种灵肉隔绝的经验，却是磨练他成为卓越保险推销员之绝佳原动力。

沉痾难起的亚诺德·理得，眼看就要不久人世了，所有医生都束手无策，当医生正式宣布医药无效之际，不可思议的奇迹却发生了。

他的一位朋友，曾是我的学生，长久以来，其学习效果相当优异。一日，他前去探望理得，并将“pMA计划”的效用传授给理得说：“这项计划使我获得极大的成功，你也一定要试着借助它恢复健康。”

尽管当时理得礼貌地接过“pMA计划”，但随即弃置床边，甚且别过脸不理睬这位朋友。待朋友离去数小时之后，他才漫不经心地捡起PMA计划，在极端无聊的心情下翻阅这本小册子。虽然只是小部分，但却引起他浓厚的兴趣，于是他重新浏览一遍后，更加爱不释手，又再次阅读翻阅三次之后，他觉得自己内心有股力量逐渐涌现，有个声音呐喊着：“对！就是这股力量，它可将你自呻吟、绝望的边缘救出。”他违然自床上坐立起来，仓促提笔写信给一位熟稔保险工作，业绩始终做视群伦的朋友。这封信的大意是：“我构想以大联邦名义设立寿险公司，不知阁下是否愿参与？”

朋友即时复函，并慷慨出资，而此消息一经传开，理得所收到投资金额超出预订之数甚多，甚至于大部分必须寄还其本人。情形就和我与斯通合作

之初雷同。

12年后，大联邦寿险公司已成为保险业的翘楚。1966年，其总收入额已超出9000万美元，并朝亚诺德·理得设定的1年10亿美金的销售目标急速增长。

这家公司中的营业范围广及美国各主要都市，营业组织拥有400名左右的职员，这些人都是被将亚诺德·理得从死亡阴影中救出的不可思议的力量所吸引，他们的工作力非常强，是其它业界无可比拟的。

大联邦寿险公司在美国各地定期训练新进员工，亦即业务员的教育训练。每名员工最初学习课程便是“pMA计划”，但与其他公司的最大不同处，是此计划曾针对亚诺德·理得总经理对公司的贡献作一概略性说明。

最近一次，当我应邀在大联邦寿险公司的销售单位演讲时，亚诺德·理得忽然抓住我的手，把我拉上讲台，并将“pMA计划”高高举起说：“各位，如果没有这个计划和现在站在我身旁的人，就不会有大联邦寿险公司，同时相信我个人也可能已成一杯黄土了。”这是我经历过最短且最富于戏剧性的介绍词，令我深受感动。

而从他在大联邦寿险公司所创造的辉煌纪录，可证明亚诺德是一位非常卓越的领导者，他之所以深具领导能力的秘密，在于其充分了解并运用本身的潜能，同时以诚恳态度接触工作及与工作相关的人员。我深信，如果没有这两种天赋条件，则无论任何人在人生的每一阶段，都无法成为非凡的领导者。

成功意志的重要性

在与创造财富的几百人访问过程中，我发觉他们都拥有着某一共同特点——心思巧妙，此与成功的焦点相当一致。此外，在这些人中虽然有受过良好教育者，但如同亨利·福特这样未接受教育者也大有人在。

而赋予他们如此之心思和促使完成非凡成就的主要因素，与是否接受过正式学校教育丝毫没有关联；也并非具有与众不同的智慧之故。很可能是其内心有着某种意念趋使他们产生莫大的愿望，将人生一切环境加以过滤，只剩下能够达成信念、深具利用价值的事物，然后再加以运用的结果吧！这种理念亦即追求成功的意志。

首先你必须认识自己的内心，做一番自我期待。如此，即可发现成功意志并不难建立。亨利·福特在学习制造高品质又价廉的汽车技术时，他也拥有属于自己的成功意志。且为使自己所制造的汽车能普及各处，他认为必须在全国各地展开踏实的促销活动。

但这毕竟需要相当资本，虽然银行愿意贷款给他，然而，为能充分掌握自己的公司，他却不喜欢在公司外制造财务上的利害关系——亦即不愿意贷款。在建立销售网期间，福特有如此的决心，不断促使他想出获得必要资本的方法。首先，他只把车子分配给拥有销售福特汽车权利的代理店，又规定代理店必须接受所分配的台数，同时在汽车送到代理店之前，须以现金预付百分之几的款项。这项计划的最主要目的，是使所有销售代理商都成为福特企业实质上的合伙人，但福特的主导权却丝毫未受影响。换言之，他能在不伤害自己主导权的情况下，调度所需的经营资金。

此外，这种方式也具有其它方面的意义，就是使销售代理店无论如何都

要为分配到的车子找到买主，此则极易产生工作干劲（动机）。因为若有朝一日，这些代理店想独立经营事业，这种冲劲是绝对不可缺乏的。

其次，再列举两名自行车骑士——奥比尔和威尔霸的故事。这两个人便是制造世界第一架飞机，使人类科技迈开大步的莱特兄弟，而什么因素使他们的心愿紧密结合在一起？是何种能力让他们造成全球的首次轰动呢？又是怎样的刺激，使他们发现过去从未有人知晓的控制机翼之秘？即使今天，当时的“首次飞行”仍被认为毫无可能，但致使二人不畏艰辛、超越各种极限，究竟又是何种力量呢？

我认为这是他们善于经营自己的内心和人生之故。换句话说，就是能够积极运用巧心及人生，如此成功意志则自然表露于外，并引导他们奋勇前进。

莱特兄弟的时代和目前社会是否有所不同呢？当然并无两样，如果真要寻出其中差异，也只不过细节而已。譬如，以今天电脑中的磁盘为例，莫说莱特兄弟对此毫无所知，就连亨利·福特、卡内基与爱迪生也是一无所知。

磁盘的由来应追溯至1955年，一位名叫马林·理克尔逊的青年预料电脑时代将急速降临，于是展开研究开发工作，他也是由pMA获得灵感和实践力。初时马林决定在自己家中的地下室制造试验，其工具和材料的投资额为1500美元，而从旁给予协助者多为朋友与某些家庭主妇，他们皆以“合伙”性质参与工作。在他们同心协力、努力经营之下，1960年后期，这项工作所获取的年营业额已发展为4000万美元。

已有失败经验的心是否也能灌注成功意识

如果一个人能充分了解自己的内心、掌握自我人生，则就如同录音带消音一般，确实将失败记录予以清除；所余留者，为可重新录下更好信息、品质更佳的录音带。有些人能够单独完成此事，但某些人却需要别人的帮助。

现在介绍靠自己力量完成这件事情的一个人的故事。虽然一开始是我使他起步，然而方向固定之后，是他靠自己的毅力朝着目标勇往直前。

初始，他身无分文、穿着邋遢，甚且三餐无以为继，只要一有工作机会，不管薪资如何微薄，他都会尽力争取。

最后他来到我这里询问有关就业方面的事情，劈头就说：

“只要有睡觉的地方、有饭可吃就好了。”

——在这个金钱泛滥随世界，竟然仅满足于如此的生活要求！

因而，我忍不住问道：

“靠饭票居然就能满足，那你对自己的人生抱持何种看法呢？”

他以空洞的眼神注视我，然后吞吞吐吐他说：

“请不要开我玩笑！”

“我是很认真的，无论任何人都可能拥有某些财产，若能善加利用，就可将财产化为千百万美金。”

他叹息一声：

“何谓财产呢？如今我的口袋只剩下一个5分钱铜板。”

“你应该极力保持积极的心态。”我说：“如此即可获得无比重要的财富，如果你有疑问，不妨与我共同研究。首先，把你所拥有的技术列出表来，请坐下吧！这样比较好谈话。以前你从事过何种工作呢？”

据他自称，不久之前他是一名厨师，再前则为推销员。作为厨师，其手

艺尚可，但若为推销员，不免失之落伍。而正因推销工作的失败经验持续缠绕着他，造成他至今依然无法冲出的障碍。我必须帮助他击破使自己受苦的“心石”。于是我提出建议：“不要再回顾昔日自己所做过的事情，而应以开阔的胸襟展望未来。”

我们沟通了一段时间，在这段时间里，我的心思显得十分忙碌。我一面询问他，一面则想着新开发成功的烹调用具——对家庭主妇甚有助益的新型烹调器具。我的思想如万花筒般转动——能够边谈烹饪边实际表演，可能成为优秀推销员的男性——想到这里，我突然悟出一个结论。

“某家生产新型铝锅的公司希望拓展销售网，你是否愿意争取代理权呢？”我如此询问。

“这种锅子具有许多优点，可是唯有实际使用才知其妙用无穷，人们一旦知道它的用途自然就会增加销售量，相信若有任何一名家庭主妇可免费又自由地使用铝锅或煎锅，则必然会很高兴地邀请邻居太太们参加家庭烹好会，届时即可由你亲自操作示范此种铝锅制作菜肴的过程，等烹饪会结束后，你可以接受整套的订货。依照我的估计，如果有20名妇女参与聚会，那么应有过半数会购买。其中几人或许也想于自己家中举办同样的烹饪会。如此一来，你的工作就会自然地维持下去。”

“虽然这是很好的意见，但……”青年阻断我的话：“眼前问题尚未解决，今夜我将宿于何处？在何处用餐？我又要从哪里获得漂亮衬衫与新西装。总之，在开始工作之初所需的资金究应如何筹措呢？”他的声音有些激动。

这是因为他尚未充分了解自己内心所有的潜能，因而提出的典型疑问，更是不敢面对愿望，只一味列举障碍的表现。

“现在你最需要正确的观念……”我以冷静的语气说：“……帮助你寻获真切急需之物，即使不能确实获取，也可导出其它方法，不管如何，你一定可以达成愿望。至于另外无关紧要之事，可暂时搁置一旁。”

紧随着我话中语意，这位青年脸上立刻浮现憧憬理想的神情——亦即具备积极的愿望（目标）。因而，我准备进一步使他建立完整的心态，但此后一切皆需他依赖自己的力量前行。不久，我从他的人格特质里发现某种耀眼的光芒，由此，我觉得为他仍是值得冒险一试。

后来，我将他带回家中，让他使用我的客厅，且提供餐食，并以我的信用卡付帐，让他在马歇尔·菲尔德的店中购买货物。此外，他购买一套烹调器具时，我尚且担任他的保证人。

他当推销员的第一个周末，即赚取将近100元美金的利益，第二周末更提升至接近2倍之数。一段时日之后，他开始主动学习“pMA计划”，同时雇用许多人加以训练经营。他并未花费多少时间灌输教育，所有员工完全接受成功意识，他们不仅于工作各方面发挥所长，也将他推向功成名就的高峰。

曾经那样贫苦、无奈，必须承受饥饿的地，4年后竟然拥有400万美元以上的财富，而他新获得的“充满成功意识之心”也使他完成“家庭现场示范销售法”。利用这种销售方法，其一年所赚取的利润高达1亿美元以上。今天，许多优秀的超级推销员仍隶属其公司。

愉悦钟声响彻云霄的时刻

每当别人展现自己潜能并充满成功意识的时候，或是别人帮助自己得到成功意识时，我都会感觉仿佛天上响彻愉悦的钟声，仿佛又诞生一个剪断由自己想象力所形成可怕束缚的灵魂……

我于本书开头曾经说过，应该好好掌握自己的心，为自己人生赋予崭新生命，以发掘不受拘束、真正的自我。相信你已相当明了其重要性。

请你再回想前面所提到的，建立独立国家之初最主要的为何？现再将目标转向人口众多，几世纪来一直受到英国支配的殖民地——印度，以及对抗殖民政策不遗余力的穆罕默德·甘地（1969—1984）。

你可以想象既没有财力，也没有家，甚至没有衣服可穿的甘地，却拥有比总合大英帝国更庞大的财富。这种财富也就是能够正确控制自己心志，并且针对本身所选定之目标勇敢迈进的思维方式。他的伟大之处在于将印度由受尽外人驱策的境地带往自由路线，并在到达目的之后方才瞑目。

甘地与我为友，我们经常共同讨论“pMA计划”，他也盛赞此计划的优越效能，因此，我的“pMA计划”（书版）在印度也拥有广大的支持者。其中我一再强调，你的愿望不论有关财富、别人的幸福或者二者兼具，都是大有达成的可能，然而首先必须明白一件事情，亦即必须深切认识自我，且需了解除非相信自己的思维、心力，否则没有任何能够超出这两种力量的新力量。

心中城堡应该建筑精神的城墙

为要引起诸位的注意力，我刻意使用“城墙”这个名词。在心中筑起“城墙”原非好现象，这里的意思是害怕、畏惧之心，是充满借口或逃避的言词。如此作法往往无法开拓视野，遥望远在地平线那端的事物，绝难达成理想目标或获得成功。然而，我在此地所以使用“精神城墙”一语，却未含有否定之意，乃是指人们偶尔也应退到某个“特定场所”，并期望在此造就一位更完美的自己。

凡我所认识的成功者，皆能以某种方式在自己周围建立一堵“精神城墙”。我本身也曾尝试过此种方法，同时自认已能掌握其功效。“城墙”的作用如下所述：

试在心中描绘一座世纪古城，中央高塔为主堡，外面为城廓（外围），城廓之外有一道围墙，算是防御设施的第一线。

如欲接近城堡，必先翻越这层外墙。倘若心中所筑的“城墙”过多，便没有人得以顺利前行，又怎能与位于“主堡”的心相结合呢？因此，这堵围墙是供你过滤周围的人，为自己采取最佳防护措施，而决非就此与外界完全相隔。

再筑第二道“城廓”后，除非某人与你有着共通之处，能够与你分享某种事物，否则他也难以穿越此墙，与你再做深层接触。

“主堡”居中，是最重要的根据地，虽然面积不大，但与外界隔绝，是沉思冥想的最佳处所，也是发现问题本质、找出解决方法的源头。遗憾的是，许多人弃守这块清静之地，以致使思考陷入一片迷茫。

将心留置“主堡”之内，无论思索任何问题皆可得明确答案，诸如“自己能够有何成就”一类的问题，再也无法迷惑你的心。他日自堡中走出，遇到外界种种事物的困扰时，自心中必定高声呐喊着：“事情终究得以解决！”同时，经由实践力行，势必达成目标。

然而在此之前，则需要寻一静僻之处，以试图冲破使你思考中断的障碍。如此数次往来于实际时空与精神堡垒之后，周围环境对你已不再有影响力，自能集中精神，致力于预定人生理想的实行。

许多著名的成功人士皆经历如此过程，笔者本身也曾亲身体验，足可用以说明促使那些人成功的力量究竟为何？

这种力量即是效果卓著的“精神复健法”，也是对思维、自信与信念赋予新力量的技术。我在本书中再三强调的目的，完全在于帮助诸位读者解开“大秘密”。而这种秘密相信已经通过第一章强有力地描绘出来，且正因你的浏览逐渐融入于潜意识中，并深印脑海。

成功的秘诀

1. 如果你想在人生舞台上扮演成功者的角色，必须知道自己的目标，同时要能完全掌握自己的心态趋向，拥有认为这些事物都属于自己确实信心。明白此理，就可不在乎来自外界任何可能使自己的勇气受到挫折的影响。

2. 针对孩子，“权威者的声音”绝无法使其了解自我。即使是一位已“作恶多端”的孩子，若能给予启发，告诉他本身尚具有很大潜力，则往往可让他转向为诚实并且成功的人生。

3. 人生经常发生痛苦和使人失望的事情，但如果能充分认识自我的潜能，便可创造成功意识，且绝无失去的可能。

4. 一旦成功意识根植于心中，其与是否受过正规教育并无关联，当心灵能达到某种程度，眼前便能浮现极欲追求的目标，同时发现实践理想的方法。诸如：汽车时代的先锋者与制造现代电脑零件的前导者皆为显明例证，这种使心灵发挥迅速、有效作用的原理，将是永远不变。

5. 就算是一位被彻底摧毁的人，倘若拥有十分强烈的成功意识，也能成为一股唤醒失意者内心的伟大力量，令成功的可能性起死回生。

6. 通常，为达到成功而缩小失败意念的态度，都会从一个人心中扩展到他人内心，因此影响所及面极大，尽管无数人的思想皆各有差异，但却共同拥有一个远大目标。

7. 你可在心里建立三重钢铁般坚固的“精神城墙”，而在这墙内，你的心会重新认识自己，并能吸收自己想引进、具有建设性的良好意念。不仅如此，对于负面的干扰也能强有力地加以阻绝。在主堡内，你可经常以新的气息灌注于信心及信念上。

2. 封闭过去的门扉

转祸为福

当你遭遇挫折、失意之际，应有“过去的便过去了”的想法，重新收拾心情再以宽阔心胸朝向未来，如此即能扭转败势，使幸运降临身旁，让人生迈向康庄大道。

财富与心灵平静相互之间具有密切关系。不论所从事的工作水平如何之低，成功都会隐伏内心，期待崭露头角的一天。一般而言，人人具有实践理想，使工作产生附加价值的能力。因而，平日我们即应积极开发这项天赋潜能。记得我仍是个美国福吉尼亚州的贫苦少年时，某日我尝试投资25分钱购卖彩券，奖品是一匹马，对亟需劳动力的农家来说，马匹的价值十分昂贵。于是，我终日期待开奖日得以高中头彩。幸运之神相当眷顾我，我如愿以偿地得到一匹结实漂亮的好马，周围的朋友钦羡地同声赞美。在欢欣的情绪之下，我将这匹马牵回家并暗自庆幸自己的运气。们事实真是如愿所行吗？其实不然。

我小心翼翼地将马牵入马厩，然后把燕麦、玉米、稻草等，凡是马喜欢的食物都拿出来喂它。然而，当天晚上，马却踢破厩门逃到河边喝水。相信只要对马有所了解的人都能想象得到，马若喝水过多可能死亡，这匹马就是在这种情形下暴毙的。后来，伤心欲绝的我将马的尸体运回家，而且花费5美元埋葬它，想来真是懊恼不已。但由此我也获得一次失败经验的教训，再也无意于参与相关的赌博活动，自此安份守己地赚钱度日。数年后再回忆此事时已无悔意，反倒认为幸运女神在我左右。

现在我将告诉诸位一个惊险故事，它几乎扭转我的人生方向。在故事中，某人因追逐新闻而死亡，我也不得不放弃绝佳的创业机会而隐居。这究竟是怎么一回事呢？请听我慢慢道来。

当我刚完成《个人成就的科学》的初稿，正寻找愿意将之付印的出版社时，我接获爱荷华州堪顿市的《新闻日报》顿·R·莫烈特社长通知，邀请我与他合伙且兼任业务经理。

此外，发行这本书头版所需的资金，也获得US钢铁公司董事长艾尔伯特·H·克拉利应允提供。当时US钢铁为世界最大企业，克拉利董事长要公司每位重要干部都购买我所写的书，当我听到此消息时几乎得意忘形。

就在此时，《新闻日报》的莫烈特社长正为揭发走私者与警察间相互勾结一案，积极展开新闻追踪战。就在莫烈特社长引荐下，我们两人约定前往拜访克拉利董事长的当天，一名警察和几名歹徒突然攻击莫烈特社长，并开枪将他打死。所幸我尚未与社长碰面，否则依我俩交往密切的情况来看，歹徒畏惧罪行外扬，势心斩尽杀绝，那么我也难逃死劫。

事后，唯恐歹徒追杀，我不得不销声匿迹。直至一年后，人犯被逮捕、宣判，我才能恢复原本活跃的人际关系网络。但US钢铁公司的董事长却在这段期间病亡，于是我的计划全成泡影。在我隐居期间，不仅浪费了宝贵的时光，书本付梓的计划也全部停顿。因而，我只得退回原出发点，但是我并不气馁，决定振作精神再从头起步。结果幸运之神又一次眷顾我，让我另遇贵人相助。关于此事的经过极富戏剧性，足可写为一本书，但我希望留待其它机会再告诉各位。

直至今今天，我仍不断回想，如果当初并未发生枪击事件，完全依照董事长的建议，在US钢铁内部分发《个人成就的科学》一书，其结果将会如何呢？以后我是否会成为大企业所利用的工具呢？

根据我的个性，若某家大企业忘其本身应有的使命——亦即对人类建立更美好社会时，我就会给予严厉批评；但当我身为此企业的职工时，自然就不可同日而语了。

“时间”是一名优秀的魔术师

当你将痛苦的经验、失望及挫折加以关闭，则优秀的魔术师——“时间”即可于刹那间将其消灭殆尽，取而代之的将是获得成功和幸福的机会。

克努特·哈姆生为挪威移民，初到美国无论做任何事情皆遭失败。在绝望之余，就把自己的痛苦经历写成小说，书名为《饥饿》，却设想到这本书为他赢得诺贝尔文学奖（1920年）。哈姆生痛苦的经验反而为他带来财富和名誉，这是他昔日所始料未及的。

哈里·s·杜鲁门尽管他所经营的男性衣料品店面临倒闭的恶运，但若当初他就此颓丧、灰心，替自己盖上失败者的烙印，相信后来绝对无法贵为总统。另外，还有一个类似的例子：

一家汽车用品店即将倒闭，老板为挽救事业而降为修车技师，却仍无伯乐识马。在不得已的状况下，他只好变卖家产还债，随即投效军旅，加入与印第安人争地的战争之中。初时，他因战功晋升队长之职，继之却因战绩惨烈而贬为一等兵，直到退伍之际，仍无升级的希望。

失意地回返故里后，巧遇一名温柔贤淑的女子，于是他谈了一场轰轰烈烈的恋爱。不料新婚未久，妻子便去世了，命运又再一次打击了他原已脆弱的心灵。

迭遭厄运的他再度出击，选择律师为业，却因不善争辩及交际，而再次步人败途。之后，他注政治方面重振旗鼓，同样遭遇数次竞选失败的挫折，终于在坚韧不屈的毅力支撑下当选总统。这样的结果真是事前所无法预料吗？其实并不尽然，如果他在遭遇一连串的挫折后，像戴着脚镣的囚犯般，让失败和绝望充斥内心，事业受其牵绊，毫无发展生机，则可能一生都无法当选总统。有许多人经常缅怀过去的成功与失败，实如为过去的灵魂所控制的囚犯，永远不能跳脱时空所限，而生活于失败的阴影下。

相反地，这个人却把失败切切实实地抛弃，同时不再留恋回顾，所以他的成功并非奇迹或偶然，而这也是任何人都可获得的特权。这个当选总统的人，只不过善于利用罢了。若他没有运用此项特权，相信也绝无法完成留芳千古的伟业。至此想必你已猜出他是何许人，是的，他就叫作阿伯拉罕·林肯。

尽管人类无法完全看透生命之理，却也勿需过度悲观；每遇痛苦与挫折时，请牢记“塞翁失马”的故事，上天必定为你敞开另一条道路，由积极的态度收拾破败的残局，视其为经验之一，日后必有成功之时。

在此，给你一个建议：

“人生际遇变化莫测，应尽可能多加把握。”

你是否尝过失恋的滋味？它带给你心碎不已的感觉吗？当你觉得世间毫无意义可言，有没有想过吞服大量安眠药把一切结束？这个世上再没有足以

替代的人吗？内心深处的“主堡”中，是否认为这些事情绝无可能？

我个人也有这方面的经验，如今回忆仍觉心痛。相识之初，或许是因“爱之深，责之切”的缘故，我经常和她发生争执。某日，在一次激烈争吵后，她愤而离去，不久便传来她与旁人结婚的消息。5年后，她的丈夫自杀身亡，看来夫妻关系并不圆满。后来间接得知，原来是丈夫不堪与太太之间长期不断的精神摩擦，以致选择自杀一途寻求解脱。

而我在经过那一次痛苦失恋的创伤之后，终于遇到心目中理想的对象，也就是我目前的太太。当我获悉其遭遇后，不禁想道：“如果当初我和那名女子结婚，那么现在的我又将如何呢？”想必也可能是受尽折磨之余选择死亡吧！

“逆境中应含有与逆境旗鼓相当或更大利益的种子。”

你一定要记住一点——即使具有被一般人视为“不利”的条件，也必然可使此不利条件逆转为造就你成功的“恩惠”，且实际上，更能以具体方式实现恩惠。

前面我曾说过，爱迪生几乎没有接受正式的学校教育。设立保险公司而扬名的克里曼特·斯通也只是高中肄业。由此可知，有许多人从来没有接受过完整的学校教育，依旧可获得成功。就此点来说，没有接受教育并不见得为不利条件，换言之，主要是看个人是否肯发奋努力。

少年时期的爱迪生，曾因家境穷困而在火车上兜售商品。某日，同行一位少年见其瘦弱可欺，便拿起糖果、商品往他头上丢去，不巧砸伤爱迪生的耳朵。自此，他再也听不到人世的嘈杂，成为一个失聪的孩子。或许，爱迪生可以嗟叹造物弄人，背负失去听觉的痛苦终其一生。然而他却未向命运低头，另行开创绚丽的人生。

在我拜访爱迪生时，发现他依赖一个相当老旧的助听器与我交谈。当两人谈话渐入佳境后，我冒昧地问道：

“你是否觉得听力障碍对你的人生过程而言，是一个极为不利的条件？”

爱迪生却缓缓答道：

“听力障碍非但没有对我不利，反倒为我带来更大的好处。因为我听不到外界的干扰与纷争，结果反能静听‘内在的声音’……”

听完他的话，令我感慨万千。建议追求心境平安者要谨记他所说的“听内在声音”这句话，仔细咀嚼并用心体会。

原来，他体悟到化残为美的优点，配合蕴藏内心的一股神秘力量，充分发挥自己的能力。他觉得能从自己内心听到“无穷睿智”的声音，确实他也由此获得许多旁人所无法意料的事物。

为提高你的斗志，再一次提醒你莫忘“逆境中应含有与逆境旗鼓相当或更大利益的种子”这句话。

谈失败则会遭来失败，说成功即会获得成功

有一次，我曾对3万名男女做问卷调查，试图了解其面对失败的承受力。从这次的调查结果发现，大多数人仅因一次的挫折而失去重新出发的勇气。

此外，有许多人在尚未了解得失之前，即因惧怕遭受失败而半途而废。这种人尽管拥有高度的理想与目标，却极易受到细微因素之影响，以致轻易

地放弃成功的机会。这使我明白失败并非环境所造成，乃是由人们过去长期背负的挫折所形成。人们并未关闭记忆的门扉，反而一有机会就由此退缩，自然再次品尝挫败的滋味。在这些人中，理所当然的不可能有福特、爱迪生一般的成就。

有些时候，我会不自觉地想起亚瑟·德西欧。他虽是富家子弟，却以散尽家财而失败的德奇奥佳为戒，致力护卫父亲遗产，进而建立举世闻名的声誉与地位。亚瑟的父亲从事移动房屋促销工作，事业起步未久即因故死亡，当时亚瑟仅20余岁，尚未经历商场风浪，如此继承父志当然遭遇重重难题，相信普通人遇此情况必然弃械投降，草草结束刚奠下基础的事业，另谋高就及发展。

但是亚瑟却毫不气馁，在印第安那州爱尔科哈特市的汽车房内，日以继夜地努力，开始拓展他的事业。亚瑟陆续设计许多小型、简便的移动房屋，适用于运输一途。当然，他事先曾对市场做过调查，发现人口结构以新婚夫妻及退休夫妻所组成的家庭比例最高，而这两类家庭恰是购卖移动房屋的顾客层。于是亚瑟紧紧掌握这个方向，针对市场需要，精心设计适合此二类家庭的移动屋，因此奠定成功基石。

另一方面，亚瑟对经营与行销两方面进行改善，他采用美国“通用”汽车一贯的经营方式，依循市场频频变更、设计移动屋的型式，同时建立严密的销售网络，规定各代理商必须陈设4种不同型式的移动屋，鼓励彼此竞争，借以提高销售业绩。因此在4年之内，其营业额增长率提高了15%，4年间获利远超过500万元美金，使亚瑟摆脱困境，重登成功之阶。

数年前，我从某项调查中发现人生与失败之间所存在的互动关系。这项调查的对象并非仅止于失败，乃是和失败共同生活的人。他们经常谈论失败，即使话题改变但其本质仍离不开这个主题，他们的生活是属于“过去式”，并且随时想通过故事来缓和伤口的痛楚。相反地，成功者谈话时多使用“未来式”，他们的眼睛经常对准未来而非过去，同时对准大的愿望和目标。

昔日我在卡内基指示下，与500名成功者探讨成功法则时，即可印证上述观点。

关于成功与失败，我又发现与心绪平静有莫大关系的另一特征——倘若内心充满敌意和嫉妒，势必无法保持平静，且使人生走向痛苦、败亡之路。观察失败者心态往往会发觉一股恨意，他们不断找寻他人的缺失，拼命打击成功者，无意间仇恨心完全暴露于外，而这样刻意寻衅，又怎能使心绪安宁呢？反观事业成功者，与之谈话可深切体会到和善亲切的气氛，且常以谦虚的态度求救于人，全无失败者狭隘的心胸。由此可知，若要达成心境平和、获得财富成就，还要有宽阔的胸襟。

富裕与心境宁静之间的关系

物质上的丰富和心的宁静之间是否有关系呢？其实二者之间虽然有关，却不是绝对。有人尽管贫穷却还能保持内心的宁静，不过这种人为数甚微。事实上，尽管我们无需过于急功近利，一心想成为千万富翁，但若无充分的财力，许多生活上的基本问题便很难解决。例如，下一餐要如何解决呢？鞋子要到哪里修理较为便宜呢？牙科医生的帐单该如何结算？在没有冷气设备的情况下，又能承受几年炽热的夜晚呢？毕竟，人生中如果经常需要为这些

事情挂虑着，自然无法保持内心的平静。

再如，假若由于经济状况欠佳，须居住于环境恶劣、但却较便宜的地区，以致经常担心对小孩产生不良的影响，此时又如何能够获得内心的宁静？此外，如果你偶尔想要拥有真正的休假，或为了获取某些精神食粮——如欣赏一场颇具价值的电影或音乐会，却又得为了省钱而终告放弃！

由此可见，财富可带给人生许多高度享受的东西，尤其对于你脑中期待出现的各种感觉，财富正是促使这些感觉表现出来的营养索，且通常是唯一的营养素。

当然，即使过着平凡踏实的生活，也能得到生命中的乐趣，但却无法达到如同以上所述更高的感觉境界。有关这点，我们只需从远离现代文明、投身于大自然中的人身上即可获得印证。譬如，现在社会中人若与居住于穷山僻壤的土著居民交换居住环境，将会产生何种情况呢？相信最初双方都会由于好奇而获得新鲜感，并自认为日子过得非常美好。但是，经过一段时日后，双方必然都会如此表示：“我再也不住这种地方了！”相信至少95%以上的人会回到原来的住处。其中的原因何在呢？主要关键在于人类（甚至包括所有的动物）往往无法适应骤然而来的巨大变化。可见物质的丰富与心灵的宁静并非绝对相关。

因此，若你发现有許多所谓的千万富翁仍然无法享有心境的宁静，切莫感到惊讶。毕竟，时时担心自己的财产不知何时会被侵夺的大富翁仍占绝大多数，在这种人的内心中，除了焦虑难安外，似乎从未享有安宁的时刻。

现在不妨让我就亲身经历的某一次失败事例加以说明。这件事例不仅增长了我的知识，也改变了我对人生的价值观。特别值得一提的是，这次失败乃是在我获取了相当多的财富之后才发生的。

我因活用了由自己加以体系化的成功秘诀而取得庞大的资产，并得以居住于宽敞豪华的房子，同时拥有大型汽车以及许多足以象征财富的东西。

或许当时我只不过是在模仿同一时代的所谓富人而已，因为那时的有钱人往往必须夸耀自己拥有的财富，俨然成为一种风尚。

当时我以培训推销员（包括男性及女性）而知名，且因在其它事业上持续获得为数可观的利益，因此，我即被列入所谓的“大富翁”之林。于是在我的观念中总觉得拥有劳斯莱斯此等名贵车辆是应该的。所以，不久我就购买了两部劳斯莱斯，并将车子放置于纽约市北部一座城堡的豪华住宅中的车库里，这住宅可说是我成功的纪念碑。

为了实际需要，我雇用许多佣人、管理维护人员、管家及厨师，整座住宅显得气派、辉煌，其豪华之程度即使是洛克菲勒也会叹为观止。

某次，我邀请了许多人参加烤肉晚餐，依据我的初步估计大约有100人到会，但出乎意料地，前来者竟接近3000人，邻近的高速公路上不管是哪一个方向，皆发生蔓延三四公里的堵车现象，此事让指挥交通的警察们久久难以忘怀。

另外，房子内的房间平常可轻松地住宿40个人，但却经常住满客人。有一次，睡不下者甚至住进我的寝室，我返家时发现一位素不相识的人竟然睡在我床上，同时那个男人还穿着我唯一的一件睡衣。

有关山岗上“美丽的住宅”故事就叙述到此。因为这间房子在1929年经济大恐慌之后，即以廉价让售，这是我所遭受的第一次打击。

那一次的大恐慌不但让我造成重大损失，我的三位朋友也受到严重的打

击。但若将他们全数的负债额加起来也比不上我所让售的那栋巨宅的金额。换言之，他们的债务并非已到无可挽回的境地，然而，他们却不相信“一切逆境中应含有与逆境旗鼓相当或利益更大的种子”的法则。

最后，其中一人从华尔街的高楼跳下死亡；另一个举起手枪朝自己的头部发射子弹；第三个则投入哈德逊河，尸休在6星期后才被捞起。

而当我由此次的打击中重新恢复时，我确实大大地宽慰了一阵子。原本愁闷、沉淀心事的内心终于获得了宁静，并且再次充满新的力量和希望。

理所当然的，我又一次地创造我的财富。这全是因为得之于“PMA计划”的帮助。虽然我失去了房子，但却没有失去智慧；亦即只要拥有“PMA计划”，则一定能够达成人类所设定的任何目标与愿望。

从那一次以后，我就生活得非常惬意，也不再显耀自己的财富。并且体悟到，如果金钱的用途只是用以引人瞩目的虚饰，则已失去其实质上的意义。

应将自己的工作与钱财贡献于自己以外的人

城堡的经验使我获得了深刻反省的机会，此经验为我带来几个可称之为“积极的人生果实”一类的东西，其中一个如下：

我有更多的时间写书，在完成这些书的过程中，不仅使我更认识自己的内心，也结识了其他许多志趣相投的朋友。书，给我带来了远超出财富所能给予的无形资财。

又有一个非常重要的法则可以说明：财富的增加，心的平静也会随之增加。

安德烈·卡内基决定把他庞大的财产捐给图书馆时，据说他的心境变得更为宁静。

切勿为造就自己的成功而伤害别人

我非常欣喜在人生的早期即学到这件事情。人在发现自己具有无穷的潜能，并通过这种潜能找出许多可能获得财富的方法时，有时候也会运用让自己更易得到的方式。就如同狡猾的肉店老板，会将磅秤上的碎肉抓走一小撮的情形一样。

我常常遇到以不诚实的手法增加财富的人。在我看来，我若利用此种方式赚取利益，纵然是累积了千万财富，我的内心也难以得到平静。

在接受安德烈·卡内基的委托，由我访问的人们中，有不少是被称为“企业界海盗”的人（当时并不知道）。后来方知，这些以抢夺他人或牺牲别人来获取财富者，终究未能逃脱报应的事实。

他们最后皆陷入必须放弃以这个方式所取得的财富的困境。有人服了刑，有人为了避免坐牢而花费巨资聘请律师。如果我们不与诚实的人交往，那么内心的宁静就会消失，即使一切事物都可用金钱买到——但心将会被固定下来，而落得比乞讨者更不幸的悲惨结局。

此外，在参加我所主持的研习会的人里，曾有少数做过几次不能称为诚实的行为或缺乏生意道德的人，我常和他们谈话，从交谈中发现，他们都希望人生能够重新来一次。据他们说：要是自己能真正以正当行为获得财富，则就不至于内心产生强烈的内疚感，也不至于终日因此而情绪恶劣。但是

另一方面，他们却又烦恼果真一切重来，其时是否能按目前之想法真正彻底实行。

我告诉他们：只要把不诚实视为一种过失，或是一种灾难，且是属于过去的灾难，将造成此错误的“门扉”加以关闭即可。

这是非常重要的，而且也可运用于过去所发生的其它任何事情之上。

我又告诉这些人，他们已经发觉了“新的自己”，过去的种种将不会再成为问题。

世间有许多人是从自己的痛苦经验中学习到欺骗他人是不值得的，我也相信这些人已得到很好的教训。另外我们必须有一种认识，即每一个人几乎都有再一次奠立辉煌未来所需要的时间及充分的世界。

但是，我现在举出的亚尔·卡普立却是一个例外。在经济大恐慌时代，这位恶名昭彰的歹徒设置了免费的菜汤供应站，让许多失业者裹腹，他似乎有意以此作为犯罪的释免符及善行的证据而向人夸耀。

当然，我的意思并不是在赞扬他的此种行为。因为以下即有一位犯罪服刑者——欧·亨利，为美国的短篇作家。当他服务于银行时，因侵占公款被举发而逃亡，后来由于探视其病重的太太而被逮捕，坐牢3年出狱后，写了600多篇作品。在我看来，他必然是根据此种经验寻回自我，因不久之后，他对人类本质做了高度阐释的优秀作品，使他成为一名广为世人熟知的作家。

关闭过去的门扉，并不再打开

我曾经听到有人说，爱人之死是绝对无法避免的。此乃因人生中的任何环境、任何喜悦乃至任何悲伤，与形成目前的自己皆具有深切的影响之故。然而，莫忘你仍有可控制、形成自我的方法。

我并非指所爱之人死亡时不必感到哀伤，泪水与伤情原是上天赋予人类对感情表达的一种保护伞。但我却觉得，许多人用在关闭悲伤之门的时间太多了，甚至可说根本不想关上此扇门扉。

我们经常说：“焦虑自己无法控制的事情是无济于事的。”尽管如此，大多数人依旧长期地悲叹亲人的去世，同时任情感不断地宣泄。

人体是由各种不同的原子所构成，而最后也终会回复至原来状态，甚至很可能连精神部分、生命中的某种神秘部分，也会回复到我们可以感觉却看不到的地方。

如果真是这样，就让它发生吧！但是，所爱的人死亡时的痛苦心情则不能一直持续下去，应积极、努力地搜寻能够令人振奋的回忆，将自己由悲伤的情绪中解脱出来。

有人认为，人生最大的爱只有一次，亦即结婚。换言之，结婚就是象征一生中所能展现最伟大的爱。我也相信，婚姻是一种爱心的表现，但我却认为这未必是代表幸福的同义词。

不可讳言，人都拥有获得幸福的权利，目前所过的人生也是属于自己。然若发现自己的婚姻有失败之虞，原本也可加以破坏，却又碍于某些外在因素而迟迟不予割舍，那么失败就会如影随行，则你的人生以后即难以脱离黑暗的阴影。因此，有时候对于婚姻也有舍弃昔日不好记忆的的必要，所以唯有双方当事者为了每一次追求人生中的无限成功而迈步，方能创造幸福美满的生命春天。

此外，养成关上“过去门扉”的习惯，与其它的各种习惯相较，可说是最难能可贵的。因为此种习惯可使自己变得更加活跃，充满希望，在此情况下，不管是定下何种人生愿望与目标，皆能巧妙地调整心态朝前迈步完成。

稍微多做一点

经常有人问我说：要把发怒的情绪留在过去，有何好方法？尤其问到与工作或职业有关时，该怎么处理？我觉得最好的方式应该是：“稍微多做一点。”

换句话说，要做比如今所赚取的薪资或报酬更多的服务，也就是在自己的工作范围之外还需加上某些非自己所要负担的事情。如果你是一位上班族，那就必须多从事公司对你要求的工作。

有一个在大印刷公司负责估价的职员，因顾客并未对他多做要求，因而自己也就不予留意，工作起来即显得非常轻松，但这样他对自己的工作就无法得到真正的了解，也没有任何值得骄傲的特征。某次，我借机提醒他此项事实。于是，他开始学习编辑。不久，他学习的知识立即影响了印刷品的成果。因其所印制的东西相当漂亮，终于引起顾客们的注目并给予赞美：“你帮我印刷的东西真美。”而其上司也发觉到这位年轻职员替公司获得了如何良好的评价。

在此之前，这位青年在公司中原本默默无闻；如今，却已成为此家公司的重要干部。他终将自己从廉价的薪水和低微的职位中提升出来。

另外，服务于服饰店的某位小姐，初时认为以自己每月少许的薪资和奖金，只需把摆置于橱窗上的物品卖出，就算完成工作了。

有一天，一位女性顾客要求她查看某种商品是否仍有库存，因其要求的态度给人以很好的印象，同时也很诚恳，所以她即接受所请，帮忙寻找。若在平日，她是不可能做此种服务的，当她好不容易找出这件商品时，忽然觉得自己的“心意变得宽大起来”。从此以后，纵使对自己并无多大利益，她也会主动为顾客服务。譬如，她会告诉顾客商店中没有展示的商品或刻意地帮忙取出。

因此，不多久她就拥有了固定顾客，此外进货单位也仰赖其商品知识，要求她做判断。现在她已转而从事进货单位之工作，且眼前正展现一片美好的事业远景。

她曾说：“成功需要两个条件——工作与自己，而无论何时，自己才是最重要的条件。”

所谓稍微多做一点，也就是将自己化身为强者，主动地在自己本身该做的事情之外再多做一些事的积极态度，就如同是赋予自信的人、卓越的领导者及幸福又心胸宽阔者的人格证明书一般，这些人每一天都能为自己的人生制造出有价值的东西。

又若想象自己正攀爬人生阶梯，往上爬一段后又继续向上爬行。如此，爬楼梯的景象就会清楚烙印于脑海中，并且把你带入这种境界。就像你花费多余的努力没有获得回报，而停止不适合自己的工作。但你积极的内心则会产生勇气和创意，然后找出能够实现如想象中景况的新工作。

其实，从何处起步这件事与究竟能到达何种境地比较起来，是不算什么大问题，因为思考大计划和展开“行动”皆由内心开始。

在此，我再一次用各种不同方式来探讨“大的命运”，或许你尚无法以言语表达此事，但相信读过本书的各章之后，你对于这些方法必然会产生共鸣。

成功的秘诀

1. 当你遭遇到人生的各种状况时，可能会认为世界充满了逆境与不幸。但事后就能了解，所谓不幸的时刻，却是为了即将来临的大幸运播种的时候。
2. 若要使你的人生发生强有力的震撼性变化，建议你务必将通往过去的那扇门关闭，把悲伤和愁闷搁置，只需以快乐的、对自己有益的事项面对未来，以未来作为自己奋斗的目标。
3. 纵然失恋或错失了一次大机会，乃至于遭遇其它不幸事件，也勿须认为永远不再有赢取的机会。可知，世界上许多伟人在迈向最后成功的过程中，亦累积了无数次失败方达成。即使背负了不利条件，只要下定决心，则不利条件也会变得有利于自己。
4. 失败乃渊源于对自己失败的执着，就像囚犯拖着脚镣般终身纠缠着一个人，以致成为失败的特征。
又失败者会嫉妒获得成功的人，然后再产生失败，如此循环不已。但不管任何时代，将失败转化为成功的法则，其力量是永不减少的；即使一个已面临破产边缘的事业，如果由充满成功希望者来经营，就会起死回生。
5. 虽说财富与内心平静这两者之间具有密切的关系，却也并不表示此情形绝对不会被破坏。尤其对于每一个想获得内心宁静的人来说，充分的钱财是必须的，然而若靠不正当的手段去取得，则这种财富将会把幸福破坏无遗。
6. 自己的工作与财富应用于帮助别人，尤须注意在踏往成功的阶梯时切勿践踏他人，因如果做出某些不能称之为诚实的事，内心往往就会产生内疚感。而犯过此种错误的人，应把错误毅然决然地弃置于过去的洪流中，然后以不再重犯的决心向崇高的目标或愿望迈进，那么就可很自然地获得成功。
7. 我们通常极易于工作场所产生烦恼和愤怒的情绪，也因此，你设立目标的意愿便容易摧毁。
8. 所谓多做些，等于是将自己转化为一位强者，具有铲除盘踞于内心障碍的效果，为积极更上一层楼的准备。
9. 成功者并非只一味敌视别人，或不肯努力上进的人，而是无论任何行动或思考，都能够将理想定得更高，以奠下良好基础者。

3. 共享财富与宁静的心理准备

人心永远比电脑更为卓越

拥有PMA，即平时“做好积极心理准备的人”，最能适应以平静之心享受财富的人生。一个具有坚定愿望或目标的人，心态自然就会成为PMA，并借此产生将自己推向理想行动的力量。

另一方面，我们的社会已经进入尖端科技的电脑时代，其结构看似非常复杂，但实际上，却只是相当单纯的原理所构成，亦即为“是”或“否”的二进制变化而成。换言之，就是打开或关闭电子线路，再根据这种过程的组合吸收、演化为各种不同的信息。

人类的“心”比任何电脑都来得卓越，而人的思考结构根源于许多“是”与“非”的判断，且两者之间经常产生激烈的争辩。

其中做好积极的心理准备者，会较可能找出“是”的因素，进而把它转化为人生中的一部分；而坚持否定论者——即NMA（Negative mental Attitude）则会将“不”的条件不知不觉地引进，以至于忽略了许多美好的东西，甚至因此而与悲伤、不幸共同生活。也许你会认为那不过是一种心理准备而已，事实也确是如此，但是你可曾留意，一个人的成功或失败、内心宁静或不安、健康或疾病，这些皆由心理因素所引起。

足以宽慰的是，任何人都可以从NMA变为PMA。只要拥有了PMA，就会发现足以领导你获得人生成功的大量的“是”，并可以把自己的头脑灌输至这种程度，同时根据这些事实拟定出PMA程序。因此，“PMA计划”扮演着使你成为PMA本身角色的作用。此外，人类的大脑具备有一定“走向成功或失败的线路”之类的东西，如果想要明白它究属何物，则只要调查成功者是如何去使用它，那么你也就可以同样的予以利用。

本章我将探讨该类“东西”其中一部分，但其他章节也会随时提到，以便能确实烙印于读者的记忆里。或许诸位已经发现本书中不断重复叙述个人名字、事例及时间方法，这是为了帮助读者加强记忆之故。

有一句话说：“世界会替知道自己目的地的人打开一条路。”

在此，请各位充分地思考所谓“知道自己的目的地”喻义何在？因为唯有坚定自己的愿望与目标，才能集中内心所凝聚的力量，而朝前挺进。即使以前于工作中有许多浪费之处，但从今以后，你将因为“知道目的地”而更努力于一件事情，结果无论是有关精神作用或身体作用都会互相帮助。

专心一致努力工作的人，无暇去寻找别人的过失，也不致因工作轻率而产生内疚感，更不会终日只看着钟表过日子，纵然发生了意料不到的障碍也不至于失去突破的勇气。

所以，当你积极地集中心理准备时，内心就会不自觉地采取处理问题和克服问题最适合的姿态。

积极思考非只“天才”的专利

笔者曾说过，即使是出类拔萃的成功者，他的思维与一般人是没有什么不同的。然而，我们观察成功的人就可知道，他们的确值得被称为“天才”。

尽管这些天才的思维并不见得比一般人更优秀，但他们的聪明之所以能

够更突出、更充分利用，实际上不外乎他们具有积极的思考方法，亦即PMA。

我曾经和福特、卡内基和爱迪生等人谈过话，发现他们皆具有一个共同特点，就是对任何事情都抱持怀疑态度，并且不惧于遭遇困难，一切依照自己的愿望逐步实行，而这种充满希望、笃定的神态，正是PMA的精神所在。

我知道卡内基非常了解PMA的重要性。当他对我指示某一事之前会查问我是否拥有PMA，而此种查问通常都是“事出突然性”的。

1908年的某一天，我被叫进他的办公室。他在办公桌后以锐利的目光注视我一会儿，然后这位出生于苏格兰的大富豪就如此地对我说：

“过去很长的一段时间我和你谈了不少话，我也告诉你某些人想获得名利、成为富翁及贡献社会的秘诀。事实上，想取得这个秘诀者至少有240人，但我却认为你才是我心目中的最佳人选。此后我会将世界上有名的杰出人士介绍给你，你要从他们身上找出共同的成功哲学。但是首先，我要求你把今后20年时间专注于这个工作，而且在这段期间我完全不会给你金钱方面的任何支援……”

“我认为我已经把自己的观念充分地传达给你，剩下的只等待你回答是或不是？”

于是，我立即在脑海中快速地思考可能阻挡我前途的一切障碍，以及超越障碍的方法。我必须使用的任何时间、必须写报告的重要事情，以及这期间必须用别的方式来赚取我的生活费用等等……”

我花了29秒的时间与各种否定的想法搏斗，如果这时候我被那些否定念头击败，则自此之后，极可能就一直受到负面影响的左右。

为什么我会知道花了29秒的思考时间呢？因为当我回答“是”的时候，卡内基随即从桌下拿起秒表并告诉我，在我把PMA（此地可称之为积极的精神）表现出来之前，他只打算等待1分钟。据说，如果1分钟后还未回答，他就要将我从此工作中剔除。

我仅仅以31秒的差距赶上了时间，而这件事情不仅改变了包括我在内的几百万人的人生，也促使他们不断地鞭策自己努力上进。

那一刻，我等于掌握了机会。

积极的心态应与别人的PMA波长一致

当我接受了这个伟大的工作，同时以信心和全部精神贯注其中时，结果却发觉原先所想象的一切障碍都轻易地消失了。因此，我就在PMA的帮助下，访问了500名以上闻名的大富翁及留下丰功伟绩的人，并且找出他们成功的诀窍。不仅如此，这件工作让我获得了比生活费用高出甚多的收入。我把这些人成功的例子运用在自己身上，于是，我也就被列为“大富翁”之一。如此这般，你们认为我是不是“天才”，事实上，我却只不过和你一样平凡罢了。

闲言休说，我在会见这些人之后发现了一种非常宝贵的事实，那就是“一个心理准备积极的人（PMA）能自动从另一个同样拥有PMA的人身上获得助益”。

相信你也了解电视和广播一般性的原理。亦即把高频电磁波的震动引到发射天线，则震动就会传到空中成为电波，设立于远处的天线即予以接收。因而讯息就可传送到几百公里远的地方。在此科技时代，这种信息皆可无论

远近传播至地球的每一个角落。

而同样地，在人类的大脑中也有“电台”把积极的、对别人有利的观念不断传达出去，与此“电台”波长一致者即可接收到自己的波长。换言之，就是可以掌握到同样的思考方向。

这种比喻不过是同类相聚的道理罢了，深信每一个人都曾经验过。例如，活跃的人喜欢与外向活泼的人一起，而偏爱静态者则较易和文静内向者为伍，即属于此种现象。

当然除了和上述的成功人士会面之外，我也访问了许多知名人物，如瓦纳迈卡（经营百货公司的先驱，大富翁）、爱德华德、伯克（新闻记者，曾得过普利策奖）、威尔逊（美国第28届总统，教育家）等等。无论是这些人或我自己都能深切感受到彼此心与心之间在互相地感应，否则我也就无法如比轻易地会见这些超级人物，何况他们也不可能为了我的工作而抽出几小时宝贵的时间接受专访，甚至可说终生都不会成为我咨询的对象。

值得一提的是，他们也并不要求任何答谢的报酬。

总之，我认为对自己所做的事情都要深具信心。这样，即使被信心遗弃于一旁，也会发现它在不断地变大、加强。相反地，如果怀疑自己内心“不”的否定部分逐渐扩大，那就只会招致失败。

关于PMA的影响力，我只做了简略的叙述。

现在我们再来看看几个可替双方带来PMA——也就是与积极心态结合的财富与内心平静方面的“控制感”，这些控制感能使你的人生更加一帆风顺。

人生中的7种积极动机

我们经常可以发现，法庭里法官在审判罪犯时总会拘泥于“动机”之上。但这亦并非毫无理由，因人所做的事情或多或少皆是由动机引起的差异。

我把一般人生中的动机分为9种，加以做各种不同的组合、使用。

其中积极性的动机一共有7种成为“需求”方式，内容如下：

1. 对爱的需求

“爱”的范围是无限大的，不能任意地对待，爱必须要不吝啬地给予、给予，如此你才可能收回你所付出同量或更多的爱。

如果你停止付予爱，那就无法接受别人的爱。

2. 对性的需求

“性”乃大自然伟大的创造力，在最高的阶段，性与爱会成对出现。

但若没有爱，性也依然存在。此外，性所具有的强大力量，能够改变为达成高度意愿或目标的行动力。

另一方面，性会使人沉溺其中，如果表现出来的用法不妥当，则极容易造成悲剧，产生问题，而且性本身也会招来恶劣的批评。

3. 对物的需求

4. 对自我维护的需求

若为完成“自我维护”而忽视了别人的权力，那么极可能因此而造成负面力量。

“自我维护”乃“大自然”所赋予人的一项权利，人类为了维持生存而拥有的力量。

尽管如此，但是，人类却仍认为自己拥有更进一步的特权。

例如，当船快要沉溺时，妇女和小孩具有优先搭救生艇逃生之权，此为人类发挥崇高精神之故。从古至今，将此种精神激发出来的例子为数不少。

5. 对身心自由的需求

6. 对自我表现的需求

所谓自我表现，乃发现自己的一个方法，就是使自己所以为自己本身的一种自由。

因此，自我表现并非含有贬意，可说是积极的、建设性的。

但不能为了表现自己而刻意贬低别人，此为人际关系上的一大忌讳。

7. 对“永恒生命”的需求

“使死后的生命永远持续”是人类最早的需求，这种需求属于良知范围，但首先必须了解自己对于名为死亡的身体变化究竟具有何等关系。此种了解的动机如果笼罩着怀疑或恐惧，就会使人的情绪变得悲伤，致使人生成为死亡之前的准备而已。

如此一来，它的危害是显而易见的，将会为人类文明带来十足的危机。

另外，否定式的动机有下列两点：

1. 生气与复仇

2. 恐惧

由以上9种动机中你已可发觉自己该做或不可做的事情。

唯有依照自己良知，把7种积极的动机作为一般模式而行，方能获得心灵真正的宁静。

也许，为保持内心平静而行使两种“否定式动机”者并非完全没有，但相信非常之少。因为一个人一旦产生报复或伤害别人的念头时，不管其有多少正当理由，终也无法得到内心的平安。

一个具有远大抱负、心胸开阔的伟人是不会有伤害别人的想法。

因为他只专注于实现自己的理想，如何为人类谋求更大幸福而努力。

反之，心地窄小又卑鄙的人会一辈子背负着恐怖与气愤的“壳”，将自己禁锢于黑暗里。因为他们的心过度受了这些负面的影响，所以无法从心灵深处找出改变自己的能力。

最近，我听到一位15年前因投资不动产而失去全部财产者的故事。

当我听闻此事时，其人已70岁。这个人接受某位朋友的建议，然而，就

在梦想尚未实现之前，他所贷款的期限即已到期，自己一直赖以生存的鞋店终于面临倒闭命运，而他对此却完全无能为力。

另一方面，给他建议的朋友也损失惨重，因此并非故意欺诈他，他却对朋友燃起了憎恨的火苗。他说：“无论时间多长，在自己死亡之前一定要报复。”而这一点也真如他所愿。

在他怀恨并亟思伤害别人的5年间，丝毫没有心情从事任何工作。

反过来看他的朋友，经济情况不久就恢复到受到小小报复也无关紧要的程度。再看失去财产的男人，最后终因心理失去平衡，必须接受精神医师的诊疗，住进位于郊外四周围有高墙的地方——精神病院，接受半年以上的时间治疗。

幸而后来他已逐渐痊愈，且能听从主治医师建议。医师告诉他累积于心中强烈报仇的意识所带给他的损失，比失去的财产还大得多，并进一步说服他要宽恕那位朋友。接受医师的指示后不久，他就写信给那位受他怨恨的朋友，信中提到自己的内心已完全改变了。

靠着对同胞的爱，以及积极、建设性的心理准备，他终于又回到了自己的工作岗位，60岁时再从事新的工作。

目前已经70岁的他日子过得相当惬意，尤其心境获得宁静，这是作为一种无形财富所不可或缺的因素。

我个人也曾经因为受到负面心态的影响而吃过不少苦。在前一章中谈到于逃避期间，虽然一开始尚能保持心理的平衡，但不多久，这种本能转为恐怖、悲惨。幸好我在后悔莫及之前发觉到自己的处境，继而悬崖勒马，方未酿成遗憾终身的惨剧。相信此后，这种事情将永远不再发生。

保护你的8名骑士

希望你能多加留意，对于你专用的“向导”或“护卫”（譬如“心的平安”或“忍耐”）拟订一个原则，同时最好能够将这些原则变成现实。而为了维持其功用应予以拟人化，想象和原则同样多的骑士武装起来，一个一个站立于通往你，乙中的大门前，以向准备进入其中的一切思想挑战。“骑士们”会积极有效地保护你的心灵，避免使之产生不调和现象。我曾对自己的骑士命名并列成表，以便于直接加以利用，另外也可配合需要加以修正。我的骑士如下：

1. 心里宁静的骑士

这位骑士把守于最外侧，他会对所有访问者问道：“是否为了与我分享心中的平静而来？”如果不然，则访问者会被全数驱回。

2. 希望与信心的骑士

他只允许能够影响我在自己的人生任务中，能集中精神的人通过。

3. 爱与爱情故事的骑士

他也只挑选能够影响爱在我心中，可永远保持新鲜的人进入。

4. 身心健康的骑士

他明白健康的精神将会产生何种影响？因而他只准许具有帮助我身心有效维持活力者进入里面。

5. 财富的骑士

除了能带来经济效益的观念之外，他都不让通过。

6. 一般智慧的骑士

当了解到特定的想法有利时，他会把这种想法放入我智慧的仓库内。

7. 忍耐的骑士

此骑士会在我的内心阻挡冲动。换言之，在我尚未有心理准备时，他会将性急的情绪完全赶跑。

8. 诺姆希尔的骑士

所谓“诺姆希尔”是我为自己所命名，亦即是属于我专用的骑士。乃由特定的两个名字组合而成，含有别人无法明了的意思在内。

同样地，你也可以拥有专属自己的骑士，并为他们取个特殊的名字。这位骑士不与其他骑士一起负责保护工作，其他人有时候会离开任务休息，这是因为不知道是否有人随时来访，以致无法一天24小时待命之故。但我的个人骑士“诺姆希尔”却经常守在那里，处理我人生中所发生的特别事务，他就如同是我的内管部大臣，负责执行其他骑士们无法执行的任务。

当你能够充分地意识到精神上的骑士们时，他们就会结合你的一切力量，解决任何你的问题且布置特别的防御阵线。

偶尔，我在与某一个人谈话时，会发觉和这个人对立的想法已开始侵入我的心中。因而，我会立刻清醒过来，然后对守卫内心宁静的骑士们发出一种警戒讯息，于是他们就会立即以高出平常2倍的力量开始建设城墙。最后，我终会再度恢复我心的安宁。我就是利用此方经常保持冷静的态度。假若我的身体产生疼痛的感觉，我即会把维护健康的骑士招呼过来，指示其回到从前，调查原因。如此，则相信可获得良好效果。

此外，我的骑士们对于他们所担负的任务皆可取得一定的报酬，他们的“薪水”就是我不断感谢的意念。我每天都会对每一位骑士说感谢的话，然后再谢谢其全体强有力的团结。因为我知道，此种表现的意念对将注意力贯注于自己本身的能力是很有助益的。如果有朝一日，我怠忽了这件事情，相信骑士们也必然会偷懒！而当骑士们意识我已发挥了精神力量之际，它们也会即刻凝聚坚强的力量展开活动。

勿使“物欲的动机”与“自由的动机”产生对立

身体的自由容易看得出来，但内心的自由却是个很微妙的问题。恐怖与生气会把心禁锢于铁栅的一方，而犯罪的意识则使心套上锁链。

“物欲的动机”虽然本身是很好的，然而却经常会与“身心自由”这种优秀动机对立起来。这是因为想得到物质上的满足，我们会把“心的自由”放弃之故。有时只因没有采取正当的行动，以至于将恐怖和犯罪的意识种植于心底。

以不正当的手段从别人那里获取财富的人，也等于是由自己内心夺走了以正当方法得到成功后所带来的真正喜悦。如果是根据正常规则获胜，就如同是为自己的心做了好事；但若是以不光明的行为得到胜利，则并非胜利，而应是败北。

我认为自己能在人生的初期开始工作是很幸运的，因此我能够在年轻时就获得了人生里难得的经验。现在我要介绍我从事第一个工作时的情形。

当时我还是刚离开商学院十几岁的人，无论是对社会或人类的本质都尚未有深切了解。

我的雇主拥有好几家银行，但他却让自己的儿子在乡下市镇他的一家银行里担任出纳工作。某一天晚上，这个市镇的旅馆经理打电话给我说，银行家的儿子发生问题，并且事态很严重，他因无法和银行家联络上，所以才找我。尽管尚未能知道详细情形，我还是搭火车在第二天早上到达了那个市镇。

当我到了那家银行时，门关着但没有上锁，因此我进到里面看到金库是开着的，绿色的钞票散满柜台窗口。旅馆经理所说的是否就是这件事情呢？这是否是我雇主儿子做的呢？我关上门拿起电话，好不容易才联络上雇主，我把到此地来的理由，和所看到的情况原原本本地告诉对方。听完我的叙述后，他以狼狈的声音对我说道。

“请立刻清点钞票，并对照帐簿，短缺的部分可从我的户头领出弥补。”

于是我就坐下来开始数钞票，然后核对帐簿，结果使我相当惊讶的是，竟然连1毛钱都没有短缺，雇主的儿子不过是把钞票散落一地而已。

因而我就坐在那里注视着一叠叠的钞票。当时我仍很贫穷，虽然有了工作，但我的生活只是在不至于挨饿的程度罢了。而此刻，我的面前不是杂乱无章的堆满将近5万美元的钞票吗？即使将其中一半的钱放入自己口袋中，也没有人会知道。我不禁这样想着。何况大家也都明白雇主的儿子是个心浮气躁的人，如果钱不见了，相信大家都会认为是他所拿的，只有我知道他是连1毛钱都没有动……

物欲的动机正在不断强烈地靠近我，另一方面，追求自由的动机却在对我说“不能”。我内心的“某种东西”也劝我维持诚实。

我之所以说“不知什么”，是因为当时我还无法为这个动机取名之故，很可能这个“不知什么”是在我离家之前，与我的继母交谈的事项有关。她告诉我要控制自己的心，同时要与自己生活在一起。于是，我把钱全部放回金库里，并且打电话给雇主，告诉他钱并未被偷走，所以不需要弥补短缺的金额。然后我就带着平安的心离开那家银行，当时我感觉到，在我的内心深处，自由且充满喜悦、积极的心正在跃动起来。

从此之后，我就决定把“自由”的动机放在“物质”方面的动机之前。

如此，我就能巧妙地，在完全不妨碍自己内在及外在自由的情况下，获

得所需要的一切财富。

这件事情后来成为我直接前往安德烈·卡内基身边的最主要因素，或者可以说是将我引导至人生的终极目标。我的雇主对我尽了最大的努力维护他儿子的声誉深表感谢，而其感谢的象征是日后他帮助我进入普智城大学的法学院。另外此事也成为卡内基接见我，使我获得工作的契机。

如果那一天，我屈服于物质的欲望，相信“pMA计划”是绝对不可能诞生的。

正像爱默生所说：

“人生的一切运作中都存在着不说话的伙伴。而对那些想从事人生中卖弄小聪明交易的人来说，命中皆注定了会发生灾难。”

人生会把自己的想法送还自己

思考是一种物质，所谓物质系指存在的东西。无可否认的，思考此种物质是确实存在的。因此，只要说出诅咒的话，则这些话必然会回到自己；反之，若说的是祝福别人的话，其结果亦必相同。此乃受到“人生镜子”反射之故。

有一位诗人曾这样说过：

“我是我命运的主人，我是我灵魂的舵手。”

这是事实，而这两个事实是互相呼应的。当你从积极倾向的灵魂送出积极的思考时，这个世界就会回报你更积极的影响，相信必能对你产生很大的用处。

此外，要使心获得平安最确实的方法，为尽可能使其他人也得到同样的内心平安；并以此作为引起动机的7种“力量时”的指针。如此一来，你就会发现自己在正确地使用自己的能力。

那么，祈祷是否能够获得心的平安呢？是有可能，但不幸的是，有大多的人只在有需要时才去祈祷。这种人也唯有在“恐怖”动机支配内心时方能了解祈祷的重要。就这种意义来说，祈祷本身是属于否定的，因此结果自然也是否定式。真正祈祷的心态是来自充满信心的讯息，即使心存在着问题，或被悲伤所困扰，还是可以解决问题的。

另外，我们也实际地看到确实存在着超越人类理性的证据（要称为灵魂或其它说法是个人的自由），我认为要使内心产生积极的状态，有时候必须和确实存在一致。当然，通过祈祷或决心来调整心态是须由每一个人自身力量完成。也因此，人追求自己的命运，判断善恶是一种自由，也是一种特权。

另一方面，人类意欲达成的卓越成绩，也必须先有思想存在才能获得。

成功的秘诀

1. 人类的心比起任何电脑都还要卓越，但大部分思考却又如同电脑般的，以“是”或“不”来处理。而较为积极的思考方法，唯有依赖PMA在人生的各种不同状况下，尽可能地帮助我们找出“是”的层面。因此你的姿态尽管目前是否定的，但却依然能够将它改变为上进的心态。

把你的人生对准丰富的、报酬大的目标，开拓出一条宽广平坦的道路。

2. 根据实例证明，凡是著名的成功人士在实践自己愿望的过程中，对本

身的思维是绝不会有怀疑的。无论是谁在人生的各种阶段，都能够使心只集中于一个目标，以发挥其更有效的作用。

因此，在我们看来，就仿佛是他们皆具有天才的能力，并予以充分展现而获得成功。

3. 相信如今你已知道如何处理使你烦恼的问题，及消除障碍的方法。而当你展开行动之时，你那积极心的波长与别人相同的波长会一致。

通过此种心的“广播电台”，你才能够和别人交换宝贵的信息，并获得指引。

4. 7种积极的动机与2种否定式的动机都隐藏在你所做的一切行动背后。

没有培养PMA的人，心的平安会被名为生气与恐怖的2种否定动机所侵占，因此，发挥卓越创意或达成事物的能力也就会减弱下来。

5. 成功者只运用7种良好的动机来建立自己所希望的人生。

因此，你在内心配置“保护你的骑士”，用以防止否定的影响侵入，若能够巧妙地使用这些意义上的骑士，则不管遇到多么紧急的情况，皆能随时应对。除了应用日常生活上的事情之外，也可用于维持健康。

6. 想获得物的愿望可能会与自由的愿望对立，而自然以身心的自由较为重要。

7. 爱，这种感情只要是肯付予别人，终究会回报至自己。

8. 性，具有强大的力量，但不能沉溺于其中，使用的方法也不能错误。

9. 至于死后的事情，则不能完全以迷信或恐怖的心态视之。

10. 自我表现或自我保护，只要不伤害到别人，都可为你带来幸运的卓越权利。

11. 所有积极的动机都会领导你走向成功。但若否定的思想向你接近时，只要记住下面的事项，就可避免受到伤害：

“使心获得平安最确切的方法，为尽可能使其他人亦得到同样心的平安。”

4. 恐惧即拥有自由的生活方式

充分认识害怕的对象，为克服害怕唯一的手段

你要时时地提醒自己，千万不能成为恐怖的俘虏，也不能屈服于人类所制造出来的恶魔阴影中。因为7种大恐怖会互相结合，加强力量，你愈是惧怕，它就愈会肆无忌惮地将你吞噬。那么这些恐惧究竟是什么呢？

乃是对贫困的恐惧、受批评的恐惧、疾病的恐惧、失去爱情的恐惧，以及年老的恐惧和死亡的恐惧、失去自由的恐惧等。

但另一方面，自己制造出来的恐惧与为保护自己所产生的恐惧感，是必须分开的。

如果对某种东西产生恐惧时，则对方往往会主动地找上你，并加以危害。

所以，当你能够睁大眼睛注视恐惧的东西，并且认为可予以克服之时，即可谓遇到了一位非常伟大的援手。通常，知识就是克服恐惧唯一的手段。

一般而言，恐惧乃是最强大的“否定动机”。

而这种恐怖是拥有非常强大的吸引力的。你的此种恐惧越多，则所吸引而至的“否定式动机”也越多。

应把贫困的恐惧转变为前进的跳板

有些人因受到贫穷的肆虐，以致害怕贫穷，而无时无刻不在憎恨、反抗贫穷。但是一般说来，这种人的头脑已因否定的感情，而变得迟钝，同时也失去了勇气。

然而，贫穷的定义并非指钱财拮据。那究竟至何种程度才称为贫穷呢？这完全决定于个人的主观。但不管怎样，只要主观地认为“我是贫苦的”，则毋庸置疑，我们即可判断这个人一定是贫穷的。

贫穷固然令人厌恶，但你若将其视为是成为富翁之前所必需经过的一个阶段，且将贫穷的恐惧弃置一旁，则现在的穷困不过是即将跃向一个成功高峰的踏板而已。此外，亦需要充分地认识不理想的条件（目前的环境），并予以转化为朝向即将要求的条件（成功）迈进时的推动力量。

如果目前的你在不得已的情况下必须节俭，那你就常认为这是为了帮助你了解金钱的能力。而只要支付名为利息的正当使用费，则就可使你名正言顺地利用别人的金钱。短少资金，乃是让你知道有这个方法存在的手段。

另外，你也要知道有许多教育是不必花学费的，偶尔自修反比学校教育更能获得良好效果；图书馆庞大的知识资料也可免费使用；同时产业界也正在张开双臂等待着你的加入。我们的经济社会是富于变化的，只要具有特殊才能，则不管你所具有的是哪方面的才能，皆可找到需要此种才能，并能充分发挥的地方。目前的经济社会还到处存在着无法满足的需要，而你，则很可能成为满足此种需要的人。

在此处，我不再列举从贫困挣脱而出的许多知名人士的名字，因为这些人前面皆已有述及，在以后的章节中也会再次加以举例说明。

总之，要想获得成功，首先必须抛弃对贫穷的恐惧，向前奋进。

应付惟恐遭受批评的方法

在你的内心，拥有使梦想实现的无限力量，但另一方面，也必须使心不受到阻碍作用。

一般说来，受到批评即会对心理形成压力。这种怕受批评的恐惧感在还没有开始活动之前，就会使你的行动停止下来。然而，这种恐惧只不过是想象中产生出来的否定式幻影而已。具有如此想法的人，往往会为了不让自己的行为或主张被否定，而不敢把思想表达出来，结果就只有使自己优秀的创造力和信心完全丧失。

但你只要看看在各种不同行业获得高度成就的人的经历便可发现，对于他们发挥自己的思维，同时有效加以利用的方法大为惊讶。此外，也可看出他们在达成事业颠峰的过程中，依然有许多必须予以突破的障碍。只是我们几乎察觉不出，这些人也经常地遭受到“批评”。

如果他们一开始就害怕那些批评，则深信他们的思考与实现愿望的能力，必将会消失殆尽。实际上，他们并非如此，要不然其内心也不可能拥有前进的动力。而当然汽车的生产就不会顺利，飞机亦同，更不用说太空飞行的成就了。

当初，亨利·福特计划大量生产汽车的时候，尽管生产本身并无问题，但他却受到激烈的批评。人们嘲笑那种靠不住的东西不可能大量生产，并且以不屑的口吻说：“那只是好事的家伙所制造出来，适合用于实验室里的设备。”不管到什么地方，都没人愿意分让给他汽油与橡胶，其它的材料也无法肯定获得。此外，掌握资金的银行家们也批评福特说：“像这样高价位的汽车，即使推出市场想必也没有人会去购买的。”

知道福特计划的每一个人几乎都以某种理由批评他，并想办法扯他后腿。

然而福特却获得一直激励他的太太的爱情支援，保持了高度的信心。福特太太仅对他说了句话：“无论别人如何批评、打击，你都要努力完成它。”

另一个更近的事例，是关于亨利·兰德的故事。他平日即非常喜欢为女儿拍照，而每一次女儿都想立刻地看到父亲所为她拍摄的照片。于是有一次他就告诉女儿，照片必须全部拍完，等底片卷回，从照相机里拿下来后，再送到暗房用特殊的药品显影出来。而且，副片完成之后，还要照射强光使之映在别的像纸上面，同时必须再经过药品处理，一张照片才告完成。他向女儿做说明的同时，内心却问自己说：“等等，难道没有可能制造出‘同时显影’的照相机吗？”只要是对摄影稍有常识的人，相信都会异口同声地说：“哪儿会有可能，”并列举一打以上的理由说：“简直是一个异想天开的梦。”但他却没有因受此批评而退缩，于是他告诉女儿的话就成为一种契机。最后，他终于不畏艰难地完成了“立拍得相机”。这个相机的作用完全依照女儿的希望，因而，兰德企业就此诞生了。

通常批评只会损毁纯粹的创意范围。例如当我准备展开“PMPMA计划”的实施时，对准我的批评简直会把我的自信心完全淹没，几乎所有的批评都来自身边的亲人，因此苦恼也就相对更大。当时，我因无法用语言来表现正在驱使我的一股力量，所以也就无法做充分的说明。但我却把自己的心实地放在目标上面，而继续往前走。

最初的实用化“成功计划”（“PMA计划”的前身）使我的客户获得了比安德烈·卡内基的总财产还要多的财富，卡内基虽然是全球列为首位的大富

豪，然而却远不及这个计划所带来的财富。

当我们从有资格提供意见的人那儿获得建议，与受到批评两者之间是有很大的不同的。请注意，大部分的批评皆是来自于那些无论任何事情都要加以评论的人，尤其这种人会不分青红皂白地批评为了获得成功而努力的人，须知失败和其它厄运一样，都想得到伙伴。

抛弃受批评的恐惧，前进吧！

害怕疾病往往会果真招来疾病

我很希望你是一个个性率直的人，只会以开朗的心情谈论健康话题——而非经常提出不健康的因素。

专以不健康为话题者，就如同接受开刀时，不谈手术后所获得的好处，却只絮语那些开刀中可怕的情景。

这种人终日就在自己身上寻找症状，并以此作为和朋友们交谈的话题。此外，他也会不断地购买标示不清的药品，和参加目前非常流行的健康法。但是不多久，却又发现原来这些方法都是有害无益的。他们想象疾病，害怕疾病，以致往往将疾病招至自己身上，而这也就是“心的否定”所产生的力量。

我从成年后至今已经经过了60年的岁月，在这期间，世界上有关身心疾病方面的研究已有长足的进步，我觉得相当欣喜。自从人类诞生于此宇宙以来，人类的疾病几乎皆由精神压力所引起。

若想维持健康的身心，你的第一个步骤，是不要去思想疾病时的景象。

因为，人的内心容易把自己所相信的任何事情联想至自己身上。也正因此，你从头到尾于心中所描绘的现象就必须是健康性的东西。

即使实际生病、受伤了，依然要认为只是暂时的不幸，终究能够予以克服。以充满自信与信念的心，使自身恢复健康的状态，而这种状态能获得远超过医药的效果。因为此种信念乃由心中所创造出来，故拥有无限的坚强力量，我们必须明白此点。

信念是最优秀的医生。它能够预防疾病、克制疾病，培养今后对疾病的抵抗力，并给予我们鼓励。尽管不能过于相信其能力，但对健康拥有健全的信念是非常重要的。在你积极的奋斗心下，疾病本身可能就会消失至连话题都不足以容身的地步。然而若真要从心中完全把疾病赶出，就必须至少在1年内检查身体1~2次。勇敢地面对病菌的恐怖，并对自己的身体状况有充分了解，相信如此即可加强你抵抗病魔的信念。又如果能将你的这种信念应用在“身体健康的骑士”中，则这个“骑士”就会尽力地保护你，使你成为一名所向无敌的勇者。

继之你必须停止“相信不健康”的话语，抛弃疾病的恐惧，向前迈进吧！

真正的爱并不含有恐惧的成分

一个真正爱对方的人，绝不会以嫉妒的链条绑住对方。因为害怕失去的关系，只想牵绊住，此种恐惧感即是爱的恐怖。但，真正的爱并不含有恐怖的成分，爱不是要求获得，而是牺牲付出。所以停止了给与，你就将再无法得到爱。

或许爱的结束并不是令人感到愉快的事情，然而事先即害怕失去爱，和事先描绘自己的死一样，皆为愚蠢的做法。

纵使你失去了对某一个人的爱，爱的本身依旧不会消失，它会与心脏的跳动一起，且会将原本对某人的爱转移至其它的对象。

希望你能重视别人的存在，此外也要了解到，爱本身所具有美好的结果和奉献，两者之间拥有着密不可分的关系。

当查尔斯·狄更斯（1812~1870）在知道自己的第一次恋爱无法获得结果时，就断然以悲剧结束。然后他把自己的爱转变为著作，其中一部最有名的小说《裘黛比·卡特费尔德》就是在这个悲剧之后所完成的作品。

只要你不吝啬付予爱，即可充分地享受爱的乐趣。尤其当你得到爱时，它就会成为一股永远的、伟大的力量；但若爱已经掌握你时，则很可能将你毁灭。

所谓爱乃是一切感情中最崇高的一种，任何东西都无法代替。或许你会认为这种说法有着相互矛盾之处，但实际上并非如此。我只是根据本书的主旨在告诉你人生的教训而已，希望你能深切知道，任何恐怖都能够将在前行中的你阻拦下来，并毫不留情地伤害你。

抛弃失去爱的恐惧，向前迈进吧！

你是否真正自由

最近我读了一篇有关一个服完刑期而获释的男人的故事，颇受感动。

他因为在谋职的过程中，诚实地说出自己是个前科犯，以致一直找不到工作。结果有一段时间他无法回到家人身边，这是因为他的家人也不想接纳他之故。但他并未因此气馁，相反地，一心向善的意志却更加坚定，终于他获得了工作。

事后他说，能够重新得到靠自己的力量赚取的生活费用，和计划生活、拥有家人与汽车，感到无比高兴。

“现在我已经有了自由，但这种恩惠是由更大的恩惠作基础而形成的。”

相信大部分的人都能了解，当一个国家失去主权时，这个国家的人民会变得如何？即使仍有维持生命所需要的东西，也有许多奢侈的事物，但如果没有办法谈论自己内心的想法，没有使自己度过人生的自由，则一切都等于是空谈。

我所说的自由并不是指放任。若是我们每个人皆有完全做自己想做事情的自由，那就很可能使社会变得没有文明，这个世界也会变得毫无秩序可言。因此，内心的平安必须配合当代社会的法则、风俗习惯，同时也要能保持平衡。

不久之前，我曾经暂时失去身体的自由，无法随心所欲地行走，在病床上躺了3天。当时如果我的内心没有保持平静，那么我就会因取消工作上的约会而担心，以致变得焦躁不安。然而，我却能够使心静下来，并且把时间用于写本书的大纲，因为这是我已从事很长一段时间的工作。

由此次的事情，我又再一次地证明了“逆境中应含有与逆境旗鼓相当或更大利益的种子”这个法则的正确性。

“时间”的观念与“自由”的观念具有着相当密切的关系。

时间也是一种财富，但与金钱不同的地方在于用完之后就不可能再重新

获得。例如当你根据与人约定的时间，准时到达约定场所，却发现对方迟到时，相信你会觉得自己使用时间的权力已被对方剥夺。因此，我愿意告诉有许多类似经验的上班族以及推销员，利用这段时间的某些方式。

在你等待的时间中，可用以思考自己的推销重点，或练习谈判技巧与推销事项，则对你的工作顺利必能甚有助益。

即使遇到交通阻塞的时候，内心依然保持平静，并且

多加思考。此时，你的潜意识通常会充分地发挥作用，长久以来所担心的问题或疑问，往往能在这一刹那间获得答案。此外，你也可以听些有利于开发自己脑力的录音带。只要善加利用，时间的流动都将在你的掌握中。

心的平安会放出各式各样的光芒，非常美妙。现在，我将其与前述的事项结合起来，得一结论为：

“时间也是财富，但与金钱不同处在于用完之后就不可能再重新获得。”

心的平安对于你的健康也极有帮助。身心健康不仅可使你的寿命延长，晚年还能够获得一段较长的时间从事回馈社会的工作。因此，就某种意义上说，“失去”的几月可再找回，并在重要时期获得。

自由包含了心的平安，另一方面，心的平安却是自由的基础。只是，在你要说“我是自由的”之前，请先回答下面的问题：

1. 因为情况的变化，你的时间心须用在不是预定的事情之上时，你是否能够充分地使用这段时间？

2. 你有没有好好地拟定工作程序表？

3. 当你知道你的想法能被社会接受时，你是否能够不受别人的影响而坚持自己的主张？

4. 你是否可以从妨碍自己工作的家庭习惯、地区习惯或文化习惯中，将自己解放出来呢？

5. 对于别人的问题是否不会断然认定“那是已经决定的方法”？

6. 是否能够坦诚自己并非为了钱而工作？

如果以上问题你都能回答“是”，那你在本质上是一个自由的人，就没有“失去自己”的忧虑。

尤其请注意最后一道问题，因为就我所知，许多列为富翁者，其内心经常无法得到宁静。尽管重视金钱的想法是人之常情，但若过度地崇拜金钱主义，最后终将会糟蹋幸福。

请牢记，本书所要强调的是如何获得财富，并保持内心的平安。

抛弃失去自由的恐惧，前进吧！

垂老的心理负担只存在于内心

曾经听过一名75岁的老人说：“想当年我打业余棒球时，是以短打而闻名的，”接着又叹口气说：“现在呢，我竟然连时速2公里的滚地球都无法挡住。”

这是个典型的害怕垂老者的说法，即使在其最有成就之时，内心仍无法得到平安。无可否认，垂老是一种负担，然而，不是只有身体的某些特定动作发生困难才会造成心理负担的吗？

造物者的神奇巧妙、公平无私是不会有所失漏的，如果它夺走了人类的年轻时光，就必然会赋予同等价值的代替品——智慧。年轻人虽然有体力，

但相对地，却无法拥有像成熟的人一般的人生经验。因此，在叹息老年将至之前，应当充分明白这点道理。

每当我看到只因为年纪过了40、50、甚至70岁，就认为自己的负担加重的人时，即感觉非常痛心。这种负担通常只存在于他们的内心，他们具有一种强烈的自卑，以为年轻人的观念可能压倒自己数十年所累积的成熟想法。

而且，他们甚至认为年轻成为过去，对他们而言是一种耻辱，同时否定自己还能指导别人激发创造力，以及产生信心的能力。因此，他们无法感觉“年轻”的内容，认定失去年轻人专属的弹性肌肉即等于失去脑力。但通常这种想法都只是在害怕垂老时才会出现。

以我自己为例，我在80岁以后才在几个都市设立全新系统的“思维开发研习班”，是教授人们学习如何获得成功的积极性思考方法，以及“pMA计划”及其使用方式。参加这个研习班者老少都有，但是我并未因年龄之差异而采取待遇差别。试问，像我这样年纪的人（超过80岁）展开如此的工作难道是不适合的吗？我以为，只有抱持恐惧感、抱持障碍之心的人才会认定是不适合。

虽然我一直保持着心的平安，但40年前却并没有这样地强烈。

在一般人的想法里，老人即代表失去许多东西的人，这种根深蒂固的观念把人们逼进恐怖中。又有些人为了表示自己尚未年老而刻意装扮成年轻模样，这是很滑稽也很悲哀的做法。

其实，我们的身体并非一定要与周围所有的事物发生关联，只需和这个世界保持联系即可。尤其在今日，通讯方式已经相当进步，甚至于还发生了信息革命。因此，世界上各个角落所发生的事情，都会在一刹那间传到你的起居室内。我有时不免会想，假如我年轻时获悉周围发生的事件，若能像今天这般快速，则人们的头脑可能会更聪明一点。

老年，是你的人生中最有意义的阶段。

所以，抛弃垂老的恐惧，前进吧！

对死亡的恐惧在死亡时即不复存在

在我小的时候，父亲曾经不断灌输我有关地狱的惩罚是如何可怕的概念，或许因为我是一名不良的少年，为了纠正我的行为，父亲才一直对我强调地狱的可怕。不仅是我，许多小孩也都是在这种可怕的概念下成长，幸而我并不在乎此种事情，所以并没有产生恐惧的意识。

另外，有些宗教亦提倡死亡后的恐怖世界，如果你为要消除这种恐惧而忽视自己的宗教，则尽可以如此。

除非我了解某一个问题有人知道得比我更透彻，否则我不会去询问别人的意见。关于人在死亡后会变得如何这个问题，我曾听过许多的说法，但却从未遇过对此谜题有充分了解的人，有时我不禁会问：难道只因为对死后一无所知就有必要害怕吗？

宇宙之大无奇不有，人类对已知或未知的世界所产生的反应，我确信有两种情况：

一为能够自己控制、改正或逃避的状况。对于此种类型的事，我们应多加留意。

第二是自己无力控制的情况，死亡即是其中最典型的例子。所以我经常

努力保持健康，使精神健全以逃避威胁生命的东西，并巧妙地使用、保护自己的思想，绝对不去思考死亡这个令人惊怖的神秘物。我认为，光为自己所无法操纵的东西而烦恼又有何用呢？

你是否曾想过，自己死后要将财产交给所爱的人们呢？

不错，这是能够控制的部分，我们也都知道自己是不可能长生不死的。

当你学习到死亡是无法逃避的东西，进而加以接受的哲学时，就再也没有任何值得你惧怕的事物了。

你的心会从死朝向生；会从否定变为肯定；从预测变为现实。

因此，抛开死亡的恐怖，前进吧！

人类天生就得根据自己的内心生活

人类不管是为谁所制造，但无可否认，这种优秀的生物被赋予了其它任何生物都未拥有的东西，亦即自己心的权利。但其中某些正当的恐惧感乃是保护自己的一部分。

换言之，人类拥有感觉恐怖的思维，如在森林中遇到吃人的虎豹时，相信任何人都会采取保护自己的措施。

同理，在存在着危险的状况中，无论何时我们都会变得特别谨慎，就像开车的人注意小心驾驶，打好方向盘；而成人会告诉小孩，过马路时要看清楚左右两边是否有来车等。

然而，人类自己制造出来的恐怖却又另当别论。似乎人类的心极易接受本身所制造的事物，但不管是从心理学或常识上而言，这种恐怖是相当不健康且有害的。

如果人人都能好好掌握自己的心，就能够从恐怖中解放出来。在人生里，若能正确地看清自己、了解自己，亦不至于因此受苦。不犹豫地去做，如果有必要超越社会习惯而成长，则不妨干脆与周围的人断绝来往。

假若你的食物即将被下毒，你会以何种手段去排除呢？仔细想想，心的毒——恐怖不也相同吗？

恐怖是人类制造出来的恶魔，而拥有坚强的信念是打倒这种恶魔的最佳武器，同时也是建立辉煌人生的工具。不仅如此，当信心可与大自然的伟大力量结合起来推动一个人时，会告诉你失败和挫折不过是人生必然的经验，且也会由后推动对其毫无所惧的人。

你再一次地获得了许多“大秘密”，甚至于可说得到一切秘密的时刻已经在逐渐临近。

成功的秘诀

1. 因为有时候我们会害怕被否定的破坏力所压倒，以致受害的程度就会比不感到惧怕时更大。例如，贫穷的恐怖会将一些想从贫穷阴影中逃出的人所需要的勇气完全吞噬掉。

2. 你若想要实现有意义的愿望，则心就必须能够不受任何东西的阻碍，自由自在地作用。因为怕受批评的恐惧，有时甚至会使感性的内心受到损害。然而，许多成功者曾经克服了种种障碍，同时超越了各种批评才获得成就。但是，有些愿望尽管有害却仍必须加以实现，亦即害怕疾病而不想生病

的愿望。心若成为这种恐怖的俘虏，则人们就会产生各种疾病。

但信心是维持生命的最高力量，也是最理想的治疗者。

3. 真正的爱并非拥有。即使你所付出的爱受到拒绝，爱的本身依然存在。爱不是获得，而是赐与。

4. 自由乃是活在自己内心，和外界的状况丝毫无关。而自由的丧失也发生在内心，即使你再佯装一副自由自在的模样也于事无补。自由会发射出多姿多彩的光辉，是一种非常美好的东西，因此，当失去自由，恐怖的奴隶开始为非作歹时，就必须前往失去的地方努力寻回。

5. 大自然会对其夺走的东西采取弥补的措施。当人类身体失去活力时，相对地就可获得和年纪相当的智慧及经验。

6. 虽然我们没有必要否定死亡的事实，但因为无人了解在死亡的那端究竟存在着何种东西，所以也无需刻意地去窥视。在我们所无法控制的空间里，并没有任何值得害怕的事物。因此，不管岁数多大，只要能够不断地保持积极的人生态度，死亡的恐怖就无法驻在心中。

5. 你是金钱的主人或奴隶

什么使心保持平安

无论窃取你心的平安是何种事物，都等于是将你人生中的最大财富夺走。

一个人若过分热衷于追求金钱，或想获得比正当的赚取方法更多的财富，可能就会失去心的平安。相反地，以具建设性的工作所得到的金钱，才是你最有用的钱财。

人人都可以储蓄金钱，把收入中的一部分用于储蓄，一方面能了解金钱的价值，另一方面则可掌握住可能因不存款而逃失的许多机会。

每当询问年轻人有关此问题的想法时就会发现，很少有人把心思花于金钱之上，更不会有人以为以后尚能利用机会大赚一笔。这或许可说是正确的观念，但当你缺乏金钱时，生活立即会陷于困境，而心也容易失去平衡。

对单身者而言，赚多少用多少并不难，虽然自己有时无法将收入完全用完，但结婚后，家人通常会告诉你运用金钱的方法。

另一方面，成功者往往较为深谋远虑，他们会在年轻时，即开始储蓄临时需要的费用和生活费以外的钱，且将这些钱用于投资不动产等。

如果这个人的想法真正积极，则相信不多久，无论是金钱以及不动产都将增加不少，很可能在预计的时间内就超越看不到的界限，而跃升于富翁之林。“富翁”乃指其财富已超越所需要部分，并拥有相当富余的人。这种人对一般所需要的东西都可获得满足，也因此，他除了是“综合税申报书”上的富翁之外，也成为一位心也能得到宁静的人。

心能够保持平安的时刻——成为金钱的主人之时。

心无法保持平安的时刻——成为金钱的奴隶之时。

发出大的溅水声之人

所谓“大的溅水声”，是指夸耀自己物质上的财富之意。我在城堡山拥有豪华住宅的时候，已经证明毫无顾忌地发出溅水声的自己是如何的渺小，幸而这座豪华住宅在使我永远毁灭之前即已脱手出让。当然，夸示财富者不见得每个人都会遭遇危险，其中有些人依然能坚强充实的生活着，但大部分的情形是，若过于显耀时，则人的灵魂即会沉溺于金钱之中。

几年前，曾有一个人在赚进几百万美金后突然破产，律师们为清理其债务而调查他的财产时，却发现一件令他们大为惊讶的事情。原来他的住居内有一间大仓库，里面塞满了昂贵的古典家具和著名的书作。据说，这都是他以现金购买而来，然而，他却从未享受过这些家具与图书，因为律师们发现，这些昂贵的东西连包装都尚未拆除呢！

传闻他生前一直认为自己是个真正的富翁，平日说话的口气就如同克罗伊梭斯王一样（注：卢狄亚最后一个国王，曾经征服小亚细亚沿岸的城市国家，他拥有非常庞大的财富，公元前595~546），像这种储蓄狂和了解心的平安的人，可说是两种不同的极端。

惟恐自己的财富被抢走

贫穷的恐惧也有一个同类，若以丑陋这一点来说是完全相同的，这种恐惧就是害怕自己的金钱会被抢走，这是富翁才拥有的恐惧。或不断的怀疑未能将钱储存至比自己能够使用的还要高出10倍、20倍乃至30倍的恐怖。

我曾经遇到规模庞大的可口可乐公司的一位大股东，他一直以各种方式来获取更大的财富，以致他的财富高达2500万美金，但是，他的心中是否平安呢？

实际上，他的内心充满了憎恨与不信任，而他最憎恨的对象竟是美国政府。

当时他已80多岁高龄，他一直害怕政府会利用其死亡时将他的财产抢走。在我与他会面时，他曾意味深长地问我：

“如果你站在我的立场，你将会如何来保护财富和维持心的平安呢？”

“我是否可将内心真实的想法说出来呢？”我问道。

“那当然。”

“那么，”于是，我就下定决心说实话。

“我若是想获得心的平安，则我不会保护金钱。因为你心的平安和财产就如同一对敌人，是无法和平共存的。我若是你，首先会把一切的财富换成政府发行的公债，这样我的财富就将有益于社会大众。然后，我会再将公债丢入壁炉中，点上一把火，一边看着自己的金钱化为烟，一边暗自欣喜于大部分的不幸也随之燃烧而消失。”

“别开玩笑！”他怒吼着阻断我的话。

“现在的我比过去任何一次都要认真的。”

我尽量让自己冷静下来，并且继续说：

“如果我有你这么多的财产，而也因此使我失去心的平安，那么我必然会把那些钱放在大家都看得到的地方，然后将这些政府的借据——国债全部予以烧毁，最后再如同小孩般地沉静安眠。如此一来，相信你醒来时，心已经变得平静也变得自由了。”

当然，一开始我就知道他绝不会接受我的建议，所以他只好一直生活在恐怖和想象中，一直到死亡为止。我认为，在他死亡之前，长期纠缠着他的恐惧与精神衰弱并非源于他的爱——对人类的爱，而是起于对金钱的爱。

认同我将金钱烧掉这建议是有道理者不多，但这种想法却是可适用于任何人。因为我确信，没有其它东西会比心的平安更为重要。年轻人中了解这一点的人寥寥可数，或许有些人在累积一些经验之后能略悟个中道理，然而对大多数人来说，却仍是觉得如天方夜谭般地不可思议。我衷心期盼，希望你能一边保持心的平安，一边获得财富。但若两者不可兼得时，则期望你能选择内心的宁静，而放弃其它身外之物。

对于那一位可口可乐公司的大股东我不愿多作评论，但我却不能不指出他的态度。他拥有比一般亿万富翁多2.5倍的财富，假如能够有效地运用这些财富，那就可使众多的人获得幸福。只是他并未如此去做，原来是恐怖和不信赖支配了他的内心。

想得到1000亿美金的人

在实施过我的计划的人中，有一个是从事贸易的，有一次，他从所羁留

的印度搭飞机来与我会面，在临行之前他先写了封信给我，信中说：

“我人生中的最主要目的，为获得亨利·福特所蓄积财富的100倍，换言之，即1000亿美金的财产。”

他竟然想成为比所谓的亿万富翁还要富裕100倍的大富豪。

当他走进我的书房时，我就问他说：

“你有了这么多金钱之后想做什么？”

他稍微迟疑了一下，然后说：

“老实说，我自己也不大清楚。”

“既然如此，”我接着说道：“一个人果真拥有1000亿美金，将会威胁到整个世界，我看先别谈论这件事吧！如果你用这么大的金额去救助印度人民——想克服自古以来赶不上时代而且迷信的印度人的话，我非常赞成。但依我看来，你似乎只是想超越亨利·福特，所以才想获得那笔财富吧？”

他又犹疑了一下，然后回答：“是的。”

于是我就利用“pMA计划”中的某些资料帮助他发现自我，结果他的话题立即像一匹脱缰野马般地奔驰起来。

与他深谈之后才了解，他真正想获得的钱只要25万美金就足够了。他自己后来也深知此点，因此，原本紧张的心情就瞬间变得松弛，因为他说：“现在在我的心中已不再觉得有着重大负担。”

为了让他在回印度后能够在自己国家销售美国产品，因而我帮他签了几个合约。

这些合约所带给他的利益稍微超出25万美金，这是多么偶然的一致。

其实内心所想象的东西是可以实际制造出来的，但这时所谓的心乃指平衡的心。

你最受用的金钱往往得益于你的工作

我在前一章中提到，人必须安排好死后的财产将归属于那些自己所选择的人。尽管死本身无法为人类控制，但财富却不然，因为只需留下遗嘱即可。

但此时最要注意的是，接受遗产者不能因此使心失去平安。

一般认为，有钱人家的孩子通常无法发挥像父亲一样的才能，这是很有道理的。而他们之所以会如此，是因为继承了父亲财产的关系。通常“老头”都会有一份很好的工作，也积存了许多财富，这些皆是靠他的敏锐观察力、思维以及看人、看世间的眼力而获得，并非是从他上一代那儿得来的。

那么儿子是如何的呢？他一直在金钱和金钱买得到的快乐舒适环境中生活，并且知道自己将可继承庞大的遗产。假如他继承的是“积极地努力工作”的个性，则相信他的心情不会因为继承了巨产而受到影响。但能够不劳而获的现实和他的个性难道无法置换吗？可以的，不过他就将再也无法去学习人生最基本的学问了。

不管你的财富是庞大的，或是微小的，唯有将大部分的财产造福他人，才能够成为被祝福的对象。任何一位父亲若从孩子身上夺走了主导力，对孩子就不会有益处；如果继承遗产者不再努力工作，那么理所当然的，仍是有害无益。你是否希望保护自己的继承人免遭凄惨的贫穷呢？答案想必是肯定的，但我却期望你不要超过限度，用名为财产的障碍把他和人世隔离，应该使他拥有从人生学习智慧和通过建设性的工作去建立更美好生活的机会。这

是一个非常宝贵的机会。

我年轻时曾经担任过一位富有的律师、同时也是银行家的私人秘书。这位律师有两个年纪比我稍大的儿子，两个年轻人正就读于弗吉尼亚州的某大学。我的工作之一是每个月寄100美金的支票给这两兄弟当零用钱，当时的100美金是一笔巨款，我不禁对这两个年轻人的幸运感到羡慕。

为了想学得生活上的某些技能而上商学院的我，当时可说是名副其实的一文不名，经常都是饿着肚子上课。

至今依然令我印象深刻的一件事，是在某家水果店前注视6个值10美分苹果的情景。我在无法忍耐的情况下大胆地进入那家店，我准备把自认相当不错的主意卖给店老板。我对他说：“我在毕业赚钱之前，你能否相信我，借给我10分钱。”很不幸，这个希望落空了。我就在一边回忆一边寄出对我而言是个天文数字的支票下经过了一段时间。

不久，我雇主的孩子们拿着毕业证书回来了，他们已习惯于轻松愉快的生活，几乎不知何谓工作。他们是否也继承了像他们父亲一样有才华的资质呢？我并不知道，因为其中一人在他父亲的银行获得了一份很好的职位，另一个也当上他父亲所拥有的一座矿山的高级职员。

事后听说，这两兄弟不仅完全整垮了父亲的财产，甚至于使父亲失去了健康。

从此以后，我再也不羡慕任何人，因为羡慕让我得不到心的平安。回顾过去，我觉得自己谈判长期贷款10美分的经验非常难能可贵。当我开始工作赚钱时，我也觉得我所发挥的能力，是充实自己的一项项目。即使在我失败、失去财产之际，我仍会庆幸于父亲未能对我的宽裕照顾。我终于在逆境中发现了一位强有力的老师。

我所写的《思考致富》一书，估计约有1200万以上的人阅读过，本书出版后的这20年间，我有机会和其中的几位读者交谈。当我看到这些利用本书使自己变得更富裕的人们出现在我的眼前时，我感到相当的欣慰。然而事实上，也有某些人是为了要获得金钱上的宽裕而使用本书的，因此，我要再一次的说明人生最美好、最丰富的事项有哪些。

积极的思考法（PMA）

身心的健康

人际关系的协调

从一切恐怖中解放出来

对将来成功的希望

拥有信心的思维

欣喜于别人得到幸福的心情

对自己工作的喜爱

不拘泥于一切事物的心

L在任何状况下都拥有自制力

理解别人的度量

充分的金钱以上各点乃是与心的平安非同时存在不可的人生最丰富的事项。请注意，我特地将金钱列在最后，这一点似乎和我的主张，亦即“没有充裕的金钱很难保持心的平安”相互矛盾，但如果我不把它列为最后，很可能你就会将其排在前位。我好像过于强调这件事情，只是为了引起你的关注，不得不再重复下列重点。

世间可用钱卖到的东西非常多，而心的平安却是万金难买，钱往往只能帮助你去发现心的平安。

此外，除非你将自己内在的力量发挥出来，否则即使金钱也无法帮你达成此事。

开拓收入之路的基本步骤

曾经有人对我说：“在我还没有拥有充裕的金钱之前，就告诉我使用的方法不能错误，这是不合逻辑的。”假如我只说明赚钱的方法，则我可接受这句话。但本书的重点是在于你的目标及到达目标之后你又将以何种眼光看待这个世界两方面。毕竟，无论做任何事情，一开始即具有正确的心态是相当重要的。

我愿告诉拥有这种心态的人，只有少许资本或完全没有资本者创造财富的确实方法。虽然这些方法每一种皆有它特殊之处，却几乎仍可无限制地加以修正。在阅读本书过程中，是否要将方法适用于自己本身，完全取决于你。此种方式不仅可使你自己、你的才能、周围的环境，尤其你的愿望和目标都能获得利益。

1. 请别人对你的工作提供协助，同时使对方得到利益

某人寿保险公司一位年轻的推销员，因为无法说服某一家的主人投保，因而感到非常忧烦。但他不久即从烦闷中获得了一个灵感，就是向企业经营者建议，不直接以个人为保险对象，而以企业为投保对象。换言之，若以家庭中的主人投保时，保险费是从家计中开支；但企业则不同，必然可因经营方式的改变，而赚取比保险费高几倍的利润。

当这位推销员做了这样的决定之后，立即着手以不同的方式推销。他所选择的第一个顾客，为市镇内最具代表性的餐厅，他向这家餐厅的负责人说：

“贵店的料理非常符合卫生标准，客人们都吃得非常安心，我建议你不妨以此大事宣传，强调在这家餐厅吃饭的客人可以免疾病，增健康。”

负责人听后说道：“确实如此，今后我准备多推出几种健康料理。”

“这太好了”，推销员回答，然后就说明自己的想法。

经过初步讨论的结果，拟定一种风格特殊的保险菜单。

这个方法是对经常光顾这家餐厅的客人，以每人保1000美元的寿险作为服务。餐厅负责人的兴致非常高，然后两人就开始讨论细节。

此方法推出之后，餐厅的生意果然大为繁荣，而这位拉保险的年轻人不用说也获得了利益。他后来再将这主意扩大到加油站，以及超级市场等。

现在请各位稍微停下来，并请仔细想想：

是否会有什么主意可使别人协助你的工作更顺利，同时也可使这个人本身得到好处？

2. 告诉对方能够以同样的金额购买到更好的东西

我再举出某一个人实际发生的例子。

此人服务于某杂志的经销代理店，虽然薪资很低，但他对各种印刷品都

有着很高的兴趣。他想：只要使印刷的方法更具感性和拥有独特的风格，那么这本杂志必定能够更为畅销。

于是，他就开始思考这本杂志所有的制作过程。结果发现，无论哪一方面都没有做到尽善尽美的程度，这是非常严重的事情。

因而，这位青年立即从事学习有关印刷的知识，当学得了印刷的知识之后，他就前往某大印刷厂洽谈。双方约定经由他介绍的每一批印刷生意中，皆可获得10%的佣金。然后，他再到印刷数量非常庞大的A公司，把公司过去所订的印刷样品完全收集后带回家里，于是他的研究工作就展开了。

首先，他选择了两三种明显需要改进的小册子，委托独立的商业设计师再重新设计，并且谈好若工作进行顺利，可从中抽取一笔可观的佣金。他也以同样的条件委请撰稿人写稿。

最后，他带着比过去更加吸引人的样本回到A公司，这样本证明了他所想的：只要能够发挥感性和设计，就可将印刷品改进至完美的程度。

在谈论结果之前，我们先来考虑作为客人心理的立场。

第一，不管是人或公司，行事皆有“马马虎虎”的草率心态；即使顾客有所不满，往往亦不知其症结在何处。就算能够发觉，也因为怕麻烦而任其自然。

第二，顾客到达公司后清楚他说出对东西不满之处，且告诉对方可能做得更好的方法和改进的准备工作，果真如此，则没有不加利用的道理。

假如你站在客人的立场，将会如何作法呢？

相信你会告诉对方，能以同样金额获取更大利益的方法吧！如今再进一步的考虑：

能否想出一种方法，既可帮助他人使其仰赖你，也可让自己得到好处？

思考此种方式，可使一个人更有成就感。

3. 把制造者和消费者结合在一起

从前的农夫单是为了要将农产品运送至市场就已非常辛苦了。不妨运用一下你的想象力，想象着一块位于山谷间的田地，来往皆只依赖马车在泥泞的土路中行走，一位农夫正汗流浹背运农产品的情景。

在我们的经济社会里，一切的一切都是相互作用的。例如生产汽车，就必须改良道路，实际上也确实如此地做了。结果，农夫们就能把产品运到比以前远五六倍距离的地方出售，且于当天回到家里。不久即有人想到在市镇与市镇的交界处设立类似一般市场的农产品集散地，因为一来购买者可开车前来，同时农夫们也因有了固定的供应地，而免去奔波之苦，此举可谓是皆大欢喜。

以前的农家若要购买生活上的必需品，都得依靠一年来二三次游商，他们通常背着大行李徒步而至。在游商带来的商品中，有农家主妇需要的针线、布料，农夫所要的鱼钩等，此外，还有比这些货物更重要的东西——新闻。当时的人们因为交通不便、信息缺乏，所以他们皆相当渴望经由这些四处游走的游商中，听取到更多有关外地的消息。

一般说来，游商比农夫更富有，此因他们扮演着把制造者和消费者结合在一起的重要角色。

另外，农夫在买卖马匹时，通常也都需要借助掮客。掮客可以帮忙买卖

双方的谈判，使二人尽速又愉快地达成交易。正因他们也是担任串联者的角色，所以收入也比农夫好得多。

最近我读了一篇有关苏联人对于购物不满的报道。苏联人似乎每天需要在出售特定食品的店门前大排长龙，等待数小时方能购得。或许大部分人认为这是没有办法的事情，从而看开，但对此表示不满者也不在少数。相信有一天，苏联当局会采取自由贸易的方式，把许多产品和消费者同时结合在方便的超级市场里。

在今日流通渠道不断变化的时代，人们的资产可因某些情况的改变而转移。以需要广大停车位的超级市场为例，近年来已因市区土地紧张而逐渐将商店移至郊外，甚至于建在乡下。可能因此之故，土地所有人如了解跟上时代潮流的方法，就会大赚其钱。

有一位女士住在20英亩（约8公顷）的土地上，这块土地因只长满了矮矮松树，所以她决心把这土地和古老的房子卖掉。邻居们都以同情的口吻说：可能值不了多少钱。果然，附近的不动产公司所估的价确实低到令人无法接受。

但这位女士却是凡事考虑周到的人，她告诉自己：这块土地一定有其合适之用途。她为自己定了30天的期限，以彻底调查究竟这土地适合做什么。在期限即将结束时，她忽然想到：何不开辟为骑马场？因为这儿的景色非常好，若由马背上居高下望，尤其显得优美。即使维持现状仍是可当练习场，果真如此，则相信不动产公司会出原来价格2倍的价钱购买。尽管她这样想法，但却不是结论。

她再调查了附近几家超级市场，终于获得一个更好的结论：这块土地适合于建超市。最后她以不动产公司所开高5倍的价钱把土地卖给超级市场。

一般会预料，交通变得便利时，邮购公司就会被淘汰。换言之，亦即人们可以亲自到店里直接接触商品，并当场交易，又何必依靠目录购买呢？然而，希尔慈·罗勃克与蒙哥马利·瓦特一类的邮购公司，业务却仍是维持不坠。

虽然邮费和运费不断上涨，但邮购公司业务依然畅旺，其经销商品种类亦愈加繁多，有家具、耐久食品、趣味性商品与电化制品，甚至于出售游艇。

细究其业务兴隆的原因不难发现，即使时代改变，人们需要永远不变之敌。更何况在生活忙碌的现代社会，邮购公司的便利的确也节省了不少人们宝贵的时间。只要将名字、地址写在订单上投邮或打电话，想要的东西就会立刻送到。另一方面，邮购也是利用将制造者和消费者连接起来的方式继续存在。

当然也有制造者直接把产品卖给消费者，但更多的方法是向介于此两者之间的人购买，而这种人通常为经营零售店或制造者的代理店。

现在想请问各位一件事：

究竟可再利用何种方式将制造者与消费者结合在一起呢？

赚取的金钱应留置一部分于身边

无可否认，赚钱的题材是谈不尽的，如果对这个主题我只轻轻带过，可能会有人表示不满，但首先要请诸位再重阅前述的3个事项，想想你能够联想到几件事情。

其中较为普遍的主题，你会发现其加以扩大时能够适用在广大的企业机构。地平线上散落着许多机会，而里头的许多项目都不需要特别的技术或知识，这一点从我前面所举的例子中即可证明。

此外，在你自己的事业中，相当于这3个项目的究竟有几种呢？我相信如果实际去尝试必然会相当有趣。

现在请将手上的工作暂搁一旁，把自己视为消费者，则脑海中定会浮现许多种想法。

所谓应将一部分收入留在身边，意为凡事防患未然。因为若不这样，就可能担负某些原本不必要的债务，以致变得相当麻烦。再者，存款也有比购买某种物品更具积极性的一面，又存款可培养三思而后买的习惯。

此外，储蓄也可杜绝浪费的习惯。

尤其，储蓄会随着习惯使自己即使在物价上涨时，依旧能以同样的薪资过着和昔日并无二致的生活，为何呢？乃因能够克制自己将钱浪费于不必要的东西上之故。

另一方面，购物的方式也会变得聪明，当然衣服和其它必需品仍会购买。但最重要的是，已能够发现对自己最有效的用钱方法。

因为你会察觉到不需过着将钱勉强存入银行的吝啬生活，纵然和原来一样生活，依旧可以储蓄。

或许许多人会问：“所存的钱做何用途呢？”遗憾的是，至今尚未有某种方式可适用于每一个人。

在我过去所见所闻的例子中，有不少人仅以少数的存款（甚至于只200美金）作为资本而展开事业的。这些投资中有些的回收利益高达几万倍，但是，也并非人人皆可达到。然而，当机会来临时，有存款者即不必经由借款就可善加利用良机而发展鸿图，希望你能记住此点。

成功的秘诀

1. 当你能够赚取远超出自己所需要的金钱时，亦必须同时享有心的平安。而成为金钱的主人，心即可获得平静，相反地则不然。在现代社会，因高消费以致引人注目者太多了，即使拥有千万美元资产却时刻忧虑受到别人侵夺者亦非少数。

2. 如果金钱本身或其它东西可能阻碍你心的平安，则应选择内心的宁静，抛弃那些足以扰乱你的因素。

3. 若是你能具有自己的财富哲学，停止为了获得可使自己恣意挥霍多几倍的金钱而忙碌，自然可得到比所想的远要多的财富。

4. 任何一位父亲，如果只让孩子成长于金钱的环境中，对小孩皆不会有好处，因为唯有认真工作方能学得人生的宝贵经验。希望你能明白这一要点：将人生最美好的一两件事情保存在心底，并朝向丰富的人生旅途迈进，是必须由你自己的内心起步的。

5. 须知，开关财富之道的方式之一，乃对方成功亦使你自己获得成就之法。此外为告诉别人可以同样的金额获得更高利益的东西。

还有另一种方法为：将制造者与消费者结合在一起，此法有各种不同的方式，全赖个人巧妙予以运用。

6. 养成将所赚取金钱留置一部分于身边的习惯，对经常“阮囊羞涩”者

而言，停止浪费且培养节约习性为致富之途。

6. 与人分享财富将可获得更多的财富

把自己工作时间的90%用于奉献他人

“PMA计划”的利用人之一爱德华·乔特服务于英格兰寿险公司的洛杉矶分公司。第二次世界大战期间，为了帮助政府，他决定将战争公债出售，而把自己时间的80%用于从事此工作，但却未要求任何直接的报酬。不仅如此，他还拨出10%的时间接受他业务上的直接竞争对手，亦即其它保险公司业务员的咨询或指导他们，剩下的10%时间，他才用于自己工作上，也就是拉保险。

也许一般人会认为将工作时间的90%利用于别处，则自己本身的工作定然变得杂乱无章。当时寿险公司业务员的年薪金达到100万美金者，即被视为是相当优秀的工作人员，而当时的他，在战争爆发当年的最初3个月，就已订立了100万美金以上合约，并且几乎所有的合约都是直接送到他公司。这些订立合约者原来皆为他牺牲自己时间的90%前往服务，且深受其精神感动之人。

牺牲自己时间去服务别人时，乔特丝毫没有想要获得回报，然而他在工作上却得到了相当大的报酬。这就是所谓的“代价法则”，乔特深明此理。

所谓“代价法则”可做如此解释：

每当你和别人分享幸福之际，即等于将幸福借给对方，而所借出的东西必能获得归还。

提供对方有益的东西将对目己也有帮助

每一个人都适用的“人生指南”是最宝贵的赠品之一。因为告诉某人自己收集力量及将力量集中至希望方向的方法，比之于给那人巨额的财富来得有效。

安德烈·卡内基之所以将几百万美金捐给图书馆，就是希望藉此普及知识，提升全体国民的知识水准。此外，他为了使自己精心创出的“成功的秘诀”能够加以实用，就把这项任务交付与我。他之所以如此决定，不外乎期望将他的秘诀传授与成千上万人之故。

而我所获得的最大报酬之一，乃亲眼目睹《拿破仑·希尔（决定版成功哲学）思考致富》为推广成功哲学而发售。乔特也是推销本书者，他不仅亲身体验，甚至还说服了許多人实施“PMA计划”，对帮助别人，他可谓不遗余力。

我也经常把书推荐给别人，因为我认为尽量让别人了解自己非常有助益，因而不知何故，凡是获得拙著者都想成为人寿保险的顾客，因此使得乔特拥有了收入，尽管书中并未间接谈到寿险之重要性，但结果却令人出乎意料之外。

现在再例举一个人的故事。他以不到200美元的资本来到奥克兰，首先他以一半的资金购买一本《思考致富》，同时把这本书借给邻居们，限期一人一个礼拜，期限到时他就收回书再交于其它人。他还来找我并告之如此做的理由。

“因为我想把使人生改变的哲学让大家分享，”他又继续说道：

“所以把你的书借给大家，乃因我向邻居们散发充满友情的哲学，致使和他们成为好朋友之故，除此之外别无其它目的。”

但不久之后，却发生了“除此之外”的事情。当时，他只赖一座小小的车厂维持生计，然而他做了这件事情以后，附近的人开始为他做宣传，因此订单即源源不绝地涌到，并未花上1毛钱的宣传费，工作量就大量增加。不多久，他店里即安装一台价值10万美金的大型机器，总营业额也很快地达到100万美金。

“太可怕了，我从未听到这等事情，真是令我大为惊讶。”他说。

如果你也能够将名叫“施与”的卓越技术视为理所当然之事，那么在听到这样的话以后，自然就不再觉得惊异了。

但这却不是一个新的观念，历史上伟大的哲学家几乎都曾说过：“人在把自己的财富（金钱、时间、亲切服务以及爱）分赠与别人时，自己也能够获得丰富的财富。”

金钱必将到达深谙其用法者手中

通常富有又具名气之人都会不断地被要求捐款，然而要求者却往往不明白这些富翁的实际状况。富翁本身则相当明了，因此就会为了是否要答应而犹疑，最后只好将大笔的金钱摆脱给慈善机构或成立基金。

“金钱的价值不在于数额的多寡，在于其使用方法。”凡是靠工作获得财富者都知道此道理。而这个真理对不管是拥有10美分或1亿美金者而言，皆不会有任何改变。

某次，有人向亨利·福特要求捐款，要求者是住在乔治亚州的马沙·贝蒂女士，她是马沙·贝蒂学校的创办人。而她此次即是为了学校来向福特要求捐助，但福特却拒绝了她。

“能否给我一袋花生种子。”

于是福特就买了一袋花生种子送给她。

贝蒂女士回校后立即请学生们帮忙将花生播种在农场上，收割后即予出售，得款600美金，她再度拜访福特，并把600美金交给他，同时说道：

“相信由此你就能明白我们是真正了解金钱的用途吧！”福特见状除了把600美金还给她之外，另再拿出200万美金交至其手上。

靠这笔钱学校加盖了堂皇的建筑，这个建筑物把位于乔治亚州贝蒂山下的马沙·贝蒂校园衬托得更加美丽。

福特是个很少做这类捐款的人，原因在于根据过去的经验，他知道所捐出去的钱经常会落于不善运用这笔钱的人手里。

但是，在马沙·贝蒂有生之年，福特的自用轿车每年至少一次会出现在学校附近的空地，这是他们夫妻二人到这所学校做访问。

目前最著名的亿万富翁亨利·柯拉温昔日是移民美国的穷苦人，而现在则是庞大的通用电机公司的总裁。柯拉温为了教给有抱负的年轻人正确运用金钱的方法，动用了巨额的资金在许多学校成立“柯拉温基金”。其中在某大学里每年就由经济学的学生应用这笔钱投资于股票，换言之亦即训练学生们如何充分地运用资金。如果因此赚取了利益，就把盈利分享给大家，基金则留给下届的学生继续使用。

财富将会招来财富

如果你是个富有者，与其一个人拥有巨额的款项，不如由多数人来共享这笔巨款更能增加财富。但首先应注意，支配这笔金钱的人，必须对如何增加财富有着充分的认识才行。

一般说来，人的幸福和心的平安与各种形式的财富分享有关。就企业界来说，最理想的为卖方与买方之间存在有某种“爱”的关系，或许爱的关系让你听起来颇觉怪异，但不妨以另一个角度观之，认为是“对同胞的服务之心”，而当爱进入人际关系内时，双方皆可获得益处。

亨利·福特曾经这样说过：

“我内心角落里的一部分正在点滴地进入由装配线开出的每一辆车子里，我并不认为‘卖出去的车子替我带来了利益’；相反地，我的看法为卖出的车子是‘对买车人的一种服务’。”

汤姆斯·爱迪生也曾说：

“我所完成的发明没有一件不是想为全体人类谋求幸福的。”

所谓买卖乃是将以一定的价格出售的商品提供给顾客，而顾客也愿以相同的价额购买。

在今天亿万富翁的人数较从前更多，尤其最近10年来根据所得税申报表显示，新增加的富翁人数有数千名之多。此外，现今的富翁似乎并不像昔日的富人一样，一意夸耀财富，亟思得到世人的注目。所以对大部分的读者来说，可能对他们都甚为陌生。

从前的富裕人家不喜欢外人加入成为自己的伙伴，因而通常于暗地里形成一种上流社会排斥其它人，但在今天富人却无明显地具有此种意识。

另一方面，因为财富的分配比过去更加合理，取得机会也相对增加，同时企业经营者已经明白劳工之重要性，并将其视为企业内的伙伴，因此，以种种趋势观之，无论是对企业本身、对劳工，乃至对整个社会都有正面的影响。

胜利的成功哲学

R·G·如·吐努尔公司拥有许多员工，几年前，这家公司的某个干部打电话给我，他是“PMA计划”的学习者之一。

“请你立刻过来一趟，这里发生了只有你才可能解决的问题。”

到达吐努尔公司后我才了解，原来几乎会导致公司毁灭的某些偏激思想已披上工会的外衣渗入到公司里，而公司因为急欲培养员工们对抗这种“思想”的力量，所以才邀请我。

对方问我有关报酬的事情，于是我就回答他：

“让我自由行动，如果任务无法达成，我绝不会要求支付任何报酬。”

事情就此定了，因而首先我就将行军床搬入工厂内，无论白天或夜晚都呆在那里，我决定先做一番仔细地观察。

基本上我发现了两个问题：一为员工们不知道他们究竟替公司赚取了多少利益；二是员工们从未想过发挥自己的思维。在他们的内心里存有许多恐惧感，尤以贫穷的恐惧为最。这些恐惧感毁损了其原有的优秀机能，因为每一个人都具有否定式的想法，亦即NMA，所以也就无法相信自己所拥有的思

维。而这种思维正是为了获得自己的财富和制造出属于自己的幸福者皆需具备的。

此外，思想偏激的主要人物不断地对员工强调他们的未来握在旁人手里，同时也尽量让他们相信自己一直都被视为是经济单位的“齿轮”。

为了不引起无谓的争端，我尽可能避免和那些偏激思想者产生直接的辩论。但我却告诉员工们“PMA计划”中的重点和其使用方法，我认为这些内容将有助于他们认识自我，果然一段时日后，吐努尔公司的员工就发现了自己内心里所存在的非常美好的东西，而且这种东西是别人无法、也不能代替的。

他们了解到工作的真正意义为何，同时也了解了工作为人们带来何种好处及当前所谓的富翁并非是与生俱来，他们似乎也发现为了自己的幸福，只有找出自己的潜能并加以运用。

我终于成功了。除了接受了他们所支付的报酬款项外，8个月以后还领到了一笔红利。

现在相信你已知晓，财富并非从他人处强取豪夺而来，乃是建立在对别人的服务中。

分享的美妙

经常我会被邀请从事婚姻咨询，但偶尔我也会建议双方离婚较好。之所以如此做，当然具有相当充分的理由，因为若是双方皆缺乏分享的意识，则平日所潜藏的症结最后终会表面化，且可能衍生更多的问题。

所以，在此请你特别留意，当有朝一日功成名就之时，希望你能让你太太拥有一笔可随心所欲运用的资金。当然严格说来，这笔金钱并非全然属她一人所有，如果你在经济上也发生危机，那她也必需共同担负此困境。

据说在美国的美容院里，顾客们闲聊的话题几乎都与太太们如何以巧妙的方法从丈夫处诈骗金钱有关。

根据某些太太们透露，她们经常将原本应用于购买食物的钱花在自己的娱乐上，却不敢让丈夫知晓。而且有此行为的女性相当多，花费的金钱也非常庞大，尽管娱乐并非坏事，但我认为无法诚实地告知丈夫这件事情即为不好的做法。而这些女性则有另一番说辞：“因为着是让丈夫知道了，他必定会勃然大怒，我怎敢告诉他呢？”

从这句话中可知，在婚姻生活里所引起某些恶劣状况者通常都是夫妻二人共同造成。此外，许多先生们也有属于他们的特征，比较为人熟知的就是从来不将自己的工作待遇及花在喝酒、打麻将输掉的金额诚实地明示太太。

一般说来，丈夫如果愿与太太共享其成就，那么太太就会率直、坦然地予以配合。

但在夫妻分享的条件中最重要的为丈夫月俸多少？且是依据什么赚取金钱？

因此，男女双方都应具有分享意识才可能结婚，若是有人想逃避这种共识，则不如一个人生活较好。

当一个人在某方面得到成功时，往往就会带动他在其它方面也达到理想或目标。

尤其在家庭里内心能获得平安的人，无论身在何处都可使心境保持宁

静。

另外，你行走路上突然有陌生人把你叫住问路，如果能够告诉他，你就可以和他分享新获得的知识；而假如你是属于热心助人者，则你可能会详细地说明给那个人明白，甚至于陪他走到另一条街再告诉他如何走法。

无论如何，即使再贫穷的人依然有许多东西可与人分享。就某种观点而言，贫者甚至也拥有和富人同样的物质，如爱、亲切等。现在我就列举几个任何人皆可办到的一般性提供分享的方法，这些方式或许无法直接予以运用，不过，若果真实实施，却比分享金钱更具价值。

1. 你也可免费分享到特别的技术与知识

大部分的人都拥有某些特别的技能和知识，且皆可用于赚取财富，而我们本身也习惯于出售知识。此刻我们就来一起探讨这种技术。

某大都市的贫民区为孩子们设立了一座俱乐部，当地的人都大为兴奋，因此此次的建设费用由基金提供，所以经费并非最主要的因素，重点在于如果没有各种发挥技术和知识的人，这间俱乐部即无法成立。

例如律师备妥了登记法人的文件，也办好必须的手续；木匠制造保险柜隔间；油漆匠不仅做好自己的工作，还指导义工们以亮丽的颜色涂刷室内；泥水匠则在门口铺上斜坡，以利车辆的进出。

据了解，这些参与此次建设的各种不同行业人士们事后表示，这一次所感觉到内心的平安较昔日出售自己技能得到报酬时，所获得的平安要高出数倍之多。

2. 互相填补隔阂的沟渠

因为新搬来的邻居巴比值先生没有时间去购买割草机，所以爱金池先生就把自己的割草机借给他，于是这两个家庭自此即建立了非常好的关系，然而，有一段期间两家也发生了形同陌路的情形。

原来巴比值先生割完草之后，将机器送还，但其中的一片刀刃有了缺口，爱金池先生发觉后为了不伤害对方自尊心，就以平静的口吻说道：

“你家的庭院似乎有潜埋的石头，看刀刃破裂的地方

这时巴比值先生回道：

“那不是我的错，借来时就已有缺口了。”粗声粗气地说完后即崩着脸回去了。

因为刀刃的缺口还发亮，所以爱金池断定并非旧痕，但他也并未再多加谈论，不过他暗自下了决定，往后再与这位邻居相遇顶多点头致意罢了！

然而数星期后的某一天，巴比值先生送来一架崭新的割草机。

“我买了新的割草机，你要不要使用看看？”他说。

“老实说，我知道那片刀刃是我弄断的，但当时因经济不甚宽裕，无法立刻送去修理，原本应坦白与你说明……但你并没有说什么，但如果只是补偿给你修理刀刃的钱，我也觉得过意不去，因此，为了表示我的歉意，请你将这架割草机收起来吧！”

尽管对爱金池先生来说，并不是以新的机器出借，最后却连本带利地收回了。

但比这件事情更有意义的，是两个家庭之间的感情又重新建立了。

3. 认同对方、评价对方相当重要

当一个人身为某种角色而受到他人肯定，是一件相当高兴的事情。

所以，人偶然应改变自己的立场，认同对方，这就是所谓分享。

譬如，在某个炎热的日子，你将汽车开进加油站，服务员走过来一面擦去脸上的汗水，一面准备帮你服务，看到他如此辛苦，你体谅地说：

“慢慢来吧！反正我不赶时间。”

如果这样，那么当你以后再到此加油站时，相信这位服务员仍会记得你。又假设你是一位监督主管，在你的诸多部属中，有一名做事非常有效率，或许有些人会说：“雇用他本来就是为了工作，做得好是理所当然。”抱持这种观念的主管可说是愚蠢的。若是真正聪明的管理人员，在看到部属勤劳的工作态度时，通常会给与一番慰勉和鼓励，因为人们对于肯定自己的人都会油然而产生好感，并且以更良好的工作绩效作为回报。即使在你对别人付出关怀与爱心，并未获得回报，但内心却无论何时皆能感到快乐与充实，这是因为若是你“奉献自己”，即可使自己成长之故。千万记得，只要多对社会大众献出关爱，无时不刻你都能得到“代价的法则”。

前面曾提及分享财富的方法，如果各位尚未能充分理解，也请别问究竟是何财富，因为相信只需和别人共享所有，则必能获得比自己想象中更多的资产，而这种资产并不仅仅限于金钱。

成功的秘诀

1. 肯把自己的工作时间90%付予别人者，也必因此事而成为富翁。如果能与别人分享你的利益，那你就会是别人的“债权人”。“借款”自然需要归还，而“人生的指标”亦可共同分享，同时你会因此将心引导至平安与最大财富中。

所以，和充分熟知使用金钱者分享，是一种非常积极性的施与方式。

2. 假如将服务对方的心带入单纯以作生意的人际关系中，则对双方而言都会有莫大的好处。

3. 许多人没有发觉到，积极的心态若通过“PMA计划”的力量，能够为自己的人生营建无尽的财富。富者并非与生俱来即具备赚钱能力，因为每一个人都拥有了了不起的思维，而唯一能使思维产生伟大力量的人只有你自己。因此，无论是多么卓越的智慧，若缺少了决心与行动就没有办法利用。

4. 懂得分享财富的美妙。如果丈夫主动地让太太分享自己的成就，则相对地太太也应具有共享之心；若不然，那就不如过单身生活较好。

5. 不管多贫穷的人，也必有其可与人共分享的东西，如爱情和温柔。而无论何人都可于下面三个部分中提供自己和别人分享的东西：

- 特别的技术或知识；
- 填补隔阂的因素；
- 认同、评价对方的品性或工作态度。

7 .成功是达到目标的行为

必须了解自己的内心及前进的方向

虽然前章节中已经提及。但此地仍想再次地讨论我们所必须知道自己的内心和努力前进的方向。

首先探讨自我。所谓自我及心的中心，具有莫可言喻的重要份量。但我个人为自我所下的定义为——“人类自我主张的倾向”。

通常心能获得平安的人都拥有一个健全的自我，然而有些人在谈到“健全的自我”时，或许会联想到声音奇大，会轻松拍打别人肩膀类型的人。其实自我是由长久的幼少年时期或以后的影响，乃至其它各式各样的因素所形成，你的自我就如同指纹般的为你自己特有，但有时即使你自认拥有“健全的自我”，对别人而言却不尽然。

此外，自我的内部似乎也多少含有自我陶醉的成分，尽管眼睛无法看到，却可视为是自己身体的一部分，而且这个部分不仅可使你自己变得更加聪明，也可能成为一道障碍。

尤其我们有时会发现人虽然具有一颗很美好的心，但自我偶尔仍会变得混乱无序。个性温和者则可感觉到此种现象，并且迅速地为自己做一番调整。

在本章中，我将介绍几个别人所使用过的“推进自我装置”。这是一件非常简单的设备，希望你能从中选择适合自己的“组件”，制造出一套你所专用的“推进装置”，并加以充分运用。

整齐的穿着不如强有力的自我

穿着整齐，头发也勤于梳理的观念，对于提升自我具有莫大帮助，这是自古以来的先贤哲人所给予许多人的建议，我认为是相当精辟的。

现在我来介绍一位善于运用此理论的人。当然，此人的自我必是深深的盘踞于内心。这种自我可谓还比清洁的衫衬，或刮得干干净净的脸更具效果。

他的名字叫做爱德华·希·班池，当时他是汤姆斯·爱迪生的合伙人。

班池那时拥有31套订制的高级西装，一个月中从未连续两天穿着同一套西装；衬衫亦以价昂的料子订作而成；领带则远赴巴黎订制，以当时的汇率计算，一条至少需花费25美金。

有一天，我半开玩笑地向班池说：“如果你想要丢弃哪一套西装时请告诉我一声，因为我要穿……”

“我知道你在开玩笑。”班池说：“但我必须告诉你一件事情。很久之前，当我决定要与汤姆斯·爱迪生合作时，我极欲将心中的主意透露给他，但却没有到当时设立于新泽西州东橘城的爱迪生研究所的车费。”

他继续说道：

“我想到爱迪生那儿的意愿，还比搭货车时那种可怜的感觉更为强烈，因此，我就把某些日常用品塞进旅行袋，搭上篷盖的货车一路颠簸地前往东橘城。

“但是，迄今我仍清晰记得我步入爱迪生研究所，提出要见爱迪生时，在研究所内的一群人窃窃偷笑的情景。后来经由他私人秘书的同意，我才得以会见这位伟大的发明家，一见面我就开问见山地告诉他：

“你是第一位有机会使用我思维的人，因此你是非常幸运的。”

“这时爱迪生就站立起来绕着我转了一圈，然后注视我露出一个微笑问道：

“年轻人，你来此有什么事吗？”

“此刻我才发觉原来他重听，于是我即提高音量说明来意。但突然间我想起了我身上的衣服绉绉巴巴且沾满灰尘，鞋跟也已磨平，同时胡子已有两天未刮，整个人可说是显现出一副颓丧、狼狈的模样。然而令我感到意外地，是爱迪生并未以服装、外貌来衡量我这个毛遂自荐者。

“这件事情却大大改变了我的的人生观，我下定决心，从今以后绝不以邋遢的服装站在别人面前。相信如今你已明白我为何要拥有这么多衣服了吧？若是要我将穿过的衣服让给你，那是绝无问题，不过我怀疑你的自我可能会因为穿上旧衣服而贬低。”

他的长篇大论终于结束了，但我却觉得颇有道理，只是另一方面，我从未想象必须以华服来加强自我，所以我也不认为我有何过失，因为自我乃属于非常个人化的东西。但我也不得不承认，昔日的那座大邪宅和两辆劳斯莱斯汽车确实曾经刺激过我。

此后，在我的工作被广泛接受之后，我就变得更能以简朴的生活获得满足。然而这并不表示我因此即忽略了自我的重要性，相反地，“扮演向导的骑士们”促使我的自我一直起有很重要的作用。

尽管如此，我仍如同班池或其他人一样，具有希望不再贫穷的意识，而对于此点我本身相当了解。记得孩提时代，曾因家境非常敏感，这是一种很自然的反应。

如果你也能够回顾小时候受到的影响，并探讨那种影响对今日的自己产生了多大的关系，相信必定很有用处。下面所列举的问题希望你能以认真的态度回答，同时在认为相当的部分打上一个钩。

衣、食、住是否很丰富？

是 否

如果答案为否，则所谓不丰富是以何为准呢？

以世间一般人的眼光为基准

与附近特定的人比较

其它根据自己所订的基准

是否有父母等能够对人生造成影响的人，因对你的评价不佳，以致使你产生不如兄弟姐妹或朋友的认识？

是 否

当你恶作剧时，有否被说成是个坏胚子？或只是针对行为本身作评论？

是 否

如果被认定是“坏孩子”，有无就此自暴自弃并继续不良的行为？

是 否

因为充分地接受过读、写、算三项教育，日后并未有自卑感？

是 否

是否因身材太高、太矮、太胖，以致认为自己常为引人注目的对象？

是 否

对于容貌方面，是否认为自己长相丑陋，或有无残障的现象？

是 否

小时候的家庭气氛如何？是否曾相互反目？或令人忧心之事不断？

是 否

父母在孩子面前是否经常吵架？

是 否

L在某一定期间有无被别人当作“冤大头”？或遇任意支使自己的人？

是 否

在游戏或社团中是否喜欢当领导者？

是 否

小时候虽然有这种意识，但是否拥有成功指向的目标，例如——“想居住在像约翰先生一样的大房子”或“想找一份和伯朗先生同样能经常四处旅游的差事？”

是 否

父母是否培养你的责任心？或任何事都担心你做不好而不让你做？

是 否

是否曾觉得因凡事都必须依赖自己，因此认为无论发生什么事情，都无人真正关心自己？

是 否

如果能回答上述的各项问题，即可了解因过去所发生的某些情形，自然而然地表现在你目前的行动中。但我并非提醒你必须记挂往事；相反地，我希望你能将盘踞于内心的阴影永远驱逐，将可能危害你的一切障碍扫除。

但另一方面，有的时候明白自己受到过去的影响，就较能满足于目前经常鼓励自己的生活方式。

譬如，我是一个在最恶劣、最穷的情况下成长的人，因此，我深知在长大成人后仍一直受此影响。所以，有一段时期我才会开两辆劳斯莱斯汽车，或把所谓大富翁可能做的事，都完全加以尝试，以借此获得莫大的满足。

推销员如同在推销自己

在整理归纳“PMA计划”的原型期间，我是靠训练推销员来赚取生活费用。当时大约有3万名以上的推销员拜于我的门下，他们在接受训练后即投入这富于挑战性的工作中。

我对参加研习会的人所教授的第一件事为：不管是哪一行业，在推销之前，必须先将商品推销给自己。换言之，即使自己熟悉这件商品，以便能对顾客说出充满信心；此外，自己也必须确信，这种商品是“非常优良的”。

纽约寿险公司的干部曾经把一名有怪异症状的人送到我的研习班，据说此人那家公司已服务了30年以上，销售业绩一直保持名列前茅，但最近业绩却突然大跌，且原因不明，不仅他本人不知道，外人更无法猜测，因此公司就邀请我去诊断那一名“病患者”。

于是，我决定和那位推销员一起外出观察他的工作情形，不多久，我就掌握了他的基本问题。原来他在这个行业工作了30年，如今正在担心以他的年纪从事推销工作是否已不适合，他不断地重复自己的年纪，其恐惧感已提

升至产生神经衰弱的状态，自信心也已丧失殆尽。

他认为自己已经“不行了”，也做好随时会被顾客拒绝的心理准备。“自我”可谓完全消沉下来，在其尚未听“不”的声音之前，内心就期待着“不”这个字。因此，若要击倒他，再没有比这方法更有效的了。

回到办公室我就告诉他说：“能否请你帮我找来一副重听者所使用的喇叭型旧式助听器。”

“我的耳朵并没有毛病啊！”他抗议。

“不错，甚至可说你的听觉还非常灵敏，顾客尚未说‘不’你都听到了。所以，我要使你的听力消弱。往后你在接洽生意，当对方讲话时，就将助听器塞在耳朵里，即使对方说出‘不’，你仍然要佯装没有听到而继续表达自己的意见。”

经过一阵交谈，我也证实了我原先的想法——他从不采取强销的方法。

不久，他就找来一副相当大的喇叭型旧式助听器，同时果真戴着它从事推销。结果，第一星期在9名准顾客中，6名与他订立了合约；第二星期，他和12个人会面，其中的8人也订了合约，这是过去所没有的记录。他的自我已经逐渐由“不”回到“是”的习惯里。一段时日后，他就不再使用助听器，并且自此以后，其工作即愈来愈顺利不再发生任何问题。

我的听力相当正常，但对于听力障碍却非常了解，因为我的儿子普烈一出生就没有耳朵。为了要隐藏这个事实只好将头发留长，不料同学们却嘲笑他的长头发，这件事大大损害了他的自我，因此我决定把他的头发剪短，并告诉普烈：“如果同学们了解了你没有耳朵，对你会有很大的帮助。”果然不出我所料，同学们此后不再嘲笑普烈。且对他很好，他自己也变得和正常人一般，几乎不在意此事。

托马斯·爱迪生完全不在乎自己听力障碍的态度，带给我相当大的影响，我从来不曾看过他露出困惑的神态，或失望的表情，他对此的说法是：

“我的自我皆由我自己所控制，不会荒芜，不会受到限制，完全根据我的命令行事。”

通过重建自我而致富的烈易·甘立夫

我曾经开出几副使别人重建自我的“处方”，当然存开“处方”之前，首先必须对这个人有充分的认识。因而同样地，你若想为自己开药方，就需先对自己有一番审视。希望你能深切明了自占以来即存在的，名为“认识你自己”这个原则的重要性。

有时候，人会因为太早退休以至于使日后的生活变得不安定，烈易·甘立夫即是一例。他是“PMA计划”的老用户，在芝加哥经营一家凯迪拉克汽车的代理店，拥有不算少的资产，所以他决定休假一年，同时将店暂时关闭，据他说他需要“休息、充电”。

然而，一年时间尚未结束，他便逐渐感到厌烦，不久他开始寻找其它凯迪拉克的代理店有否待售的车子。但发现全不合乎理想，如此过了半年，他的存款因为这段停止工作期间的费用而大幅下降，正当此刻，他又重新使用“PMA计划”。

在此之前，烈易夫妇过着平日有佣人侍候，出入有高级轿车的豪华生活。但当时，却必须将所有佣人辞退，三餐也得由自己动手。据说，某一天烈易

在地下室洗衣服时，突然想到在“PMA计划”中曾提到的“过失”，他发觉自己亦犯了相同的过错，因此不仅未替自己带来财富，反而招致贫困。原来他在抑制自我。

恍然大悟之后，他就很兴奋地来到我这里要求从事个人咨询。当谈话结束时他问我说：“我现在应何去何从呢？”

我听说他太太很早以前就想要一件貂皮大衣，那件大衣的售价是3000美元，虽然他开的是凯迪拉克汽车，但却相当老旧，其身上衣着亦然，于是我就说道：

“烈易，请给我纸和笔，我要开给你一副能获得财富的处方。”

因而我即在纸上列了4个“药方”：其一>前往邻近的凯迪拉克代理店，将目前的车子折购一部自己喜欢的新车。其二>到市区的高级毛皮店购买貂皮大衣，即使3000_美元以上也必须买下，然后请店员装入礼盒中。其三>到服饰店订制五六套高级西装，再配合购买衬衫、领带和皮鞋等。其四>把貂皮大衣放置于凯迪拉克新车内，再雇用一名司机，并嘱咐他当你外出时，就将新车和大衣送给你太太。

最后我又写了一个附注，内容为：

“立刻实施这4个步骤，完成后再来找我。如果还需要，我会再帮你拟定另一个计划。但我认为有了这几个处方，对你已经很足够。”

而当新的凯迪拉克与貂皮大衣送到他太太那儿，他太太起先似乎是拒绝接受，但司机却把汽车钥匙交给她，然后立即离开，大衣则放在车座上。

他的太太终于打开大衣并且试穿。发现确实是几星期前所看到的那件漂亮大衣。

突然间。她觉得一股信心和幸福感油然而涌出，烈易也同样地感受到了这神妙的一刻。

尽管这件事听来似天方夜谭。然而这却是千真万确的事实。

此后不多久，昔日在甘立夫家里工作的厨师和管家，就又回来要求恢复以前的工作，甘立夫太太丝毫没有犹豫地答应他们的请求，并随即邀请入内。另一方面，烈易的朋友也打电话来告诉他：“在巴的摩尔可能买到凯迪拉克的代理店。”于是，他立刻展开调查发现是一笔非常合乎理想且难得的生意，然而却需要15万美金，这个金额对他而言是一个很大的难题。但是，他的自我并未就此屈服，他告诉自己说：“无论如何，绝对会有人愿将钱借给我。”

第二天，他就去拜访一位非常富裕的朋友，因为此人过于富有，烈易从前常因此而感到自卑。但这次不然，先前的强烈自卑感已消失无踪，他抬头挺胸地向对方要求借钱，同时说明是为了恢复工作以致需要15万美金。

“好的”，那位朋友打断烈易的话。“不必说了，听到你要重新工作使我感到很高兴。你所做的生意每一次都能获得相当多的利益，这些钱就算是我的投资吧！”

他交给烈易15万美金的支票，然后叮咛说：

“等到有盈余时再归还。”

于是，烈易·甘立夫再度拥有了凯迪拉克汽车代理店，而且业务一帆风顺。但有一件事情则令他觉得失望，亦即我对这次如同突然走运似的现象并未表示惊讶。我告诉他：“这是因为我已目睹了数百次同样的现象，因此一点都不感到惊异。”

但不可能不觉得兴奋，因我亲眼看到成功意识PMA又一次取代了贫

穷意识NMA。而拥有成功意识必然能够激发成功，它的关键在于自我，是由充满信心的意念和适合自己的手段所支持的自我。

当烈易回去之后，我的表情才转为轻松愉快。

描绘自我的形象，做第一次的处理

在人生中经常会遇到仅仅有一次的决定性场面，而这种场面通常都与别人有关。因而有。时候必须将场面安排得富于吸引力，以便设法说服对方。如果你与对方甚为熟悉，你就可运用自己的力量使其看到想看的景像，即使你与他并不熟悉，也可充分看清场合之重要性，以描绘一幅能够吸引对方的图画。

我个人有一段期间也曾意志动摇，现在即为各位叙述当时的情形。

我与报社社长敦·梅烈特的关系前面已经提过，因为他被射杀，以致我的第一本书延期出版的事也曾详细说明。但这件事情也成为一契机，使我的大企业得以未被贴上“御用商人”的标帜。

前已述及，为了躲避那些可能怀疑我与举发走私有关的杀手，因而不得不离开那个城市。在逃避的过程中，我的心绪自然无法平稳，因此，我开始对自己的才能失去信心。

但很快地，我就察觉到此种危机，于是我下定决心要好好把握自己，把恐怖的束缚排除。因US钢铁公司的葛那利董事长（曾任法官）病亡，所以我必须再寻找新的出版社，从头在自己所不熟悉的行业里摸索，对可谓是无名小卒的我而言，这件事情并非那么容易达成。

然而，随着自我的重新站立，成功意识再一次清楚地在我的内心抬头，我听到有某一个发自内心的声音对我说：“到费城去寻找出版社。”虽然我完全不认识费城的出版商，但那个声音却不断重复地提醒我。

因此，我就带着50美金搭车到了费城，这是一个属于教友派的都市。到达之后，我即根据行业翻查电话簿，想找寻一天1美金或2美金的便宜旅馆住下来，而此时究竟又发生了什么事情呢？

希望你能仔细地阅读这一段，因当时所发生的乃是过去所提过的例子中，最令人感到惊奇且能够改变人生的“大秘密”的启示。

在翻阅电话簿时，我内心的声音（也可说是思想或灵感）又再度响起，这一次的声音变得出奇的大：

“不要找便宜的旅馆，应到市区内最好的旅馆住进最高级的套房。”我合上电话簿眨了眨眼睛，尽管我的口袋里只剩下35美金，但却无法违逆内在的命令。我拎着行李挺着胸，前往市镇上最大、最好的旅馆，同时要了套房，一天的宿费是25美金。

当我在住宿登记簿签名时，我有绝对的信心认为自己的选择是对的。因为自我与信心正逐渐在我的内部膨胀，虽然那时候未想到“大秘密”这个名词，但我却可以深刻地感觉到这种东西在紧紧的攫住我。

那时，服务生的小费只需25分即可，我却给了1美元。当我坐在豪华舒适的室内时，又听到那个声音以更大的音调对我说：

“如果住在廉价的旅馆中，你的意志将会受到抑制，因为在那种环境下想与出版社洽谈，对你来说是非常不利。此刻，你需要的是一副‘自我推进装置’，而你将从这间豪华套房里获得它。现在你的心中只能想积极的一

面，如此就可为你带来成功。准备好了吗？首先把有财力出版你研究成果的人，尽可能招呼到你的意识中，再将那些人的名字联想起来，然后立即和他联络，把你的希望告诉他。”

我片刻都没有迟疑，马上思考能够替我出版书籍者的名字，经过3个小时的不断反复思考，我的脑中已变得一片空白。突然，一个人的名字跃入脑海，我立刻知道他就是我所要找的人。他乃是康涅狄格州店公司的亚尔拔特·路易士·皮尔顿先生。

对于皮尔顿先生我个人几乎一无所知，仅了解他曾出版了一本《意志力》，同时几年前也曾在我的杂志《黄金规则》刊登那本书的广告。尽管如此，我也毫不犹豫地立即寄出快信给他，内容是我想把出版与《人生的成功法则》有关的研究成果殊荣归与他。

两天后我接到一封电报，信中通知我为了和我会面，皮尔顿先生已经在往费城的途中。果然不多久，他就被引到我的套房内。我永远无法忘记他乍见我时的表情及所说的话：

“啊！如果是住在这种套房的作家就必然错不了了。”

原稿共有1800页，重约3公斤，我把它交给皮尔顿先生，他坐下来开始翻阅，大约过了30分钟左右，他才将稿件合上，并放在桌上说：

“我决定要出版这本书，同时依照规定付给你版税。”

他叫人拿来一部打字机开始打合约书，中途他抬起头来问我：“是否希望先预付部分版税？若要我的话，我现在就开支票给你。”我以若无其事的态度回答他说：“多少都无所谓，你看着办好了。”但实际上，内心却希望能与我所想象的同样，而结果也真是如此。

“500美金可以吗？”

“可以”

数月后这本书终于问市了。共有8卷，不久书名又改为《成功的法则》(The Law of Success)。从订立合约当天至印刷推出市面，几个月的时间内部使我觉得充实，也因此而让我恢复了积极的人生观。我的成功可说是相当得来不易，为了能使本书的读者不费周章地就可获得积极的心理准备，因此“拿破仑·希尔财团”推出了为数颇多的书籍和各种不同的计划。

或许有人会感到疑惑，我是否接受了某些眼睛所看不到的力量指引呢？我倒认为这是基于某种外在的力量产生的作用。我的信念与心反应非常敏锐，可用以超过物理层次的波长归于意志来表现。而这件事情可说丝毫不具神秘性。总之，乃是这样做法就会变成这样的原因与结果的问题，其中不过是结合原因和结果的过程未被解明罢了！

只要有心寻找必能找到“自我推进装置”

提升自我的方法非常多，虽然无法明了其内容的真相，但外表却非常清楚。下面举出某些可普遍利用的例子，你也可从中找出适合自己的方法。

据我所知，有许多保险公司的业务员都是依赖我的计划而获得成功，以下即列举一名男士成功的实例。他出入皆以高级轿车代步，而其“自我推进装置”与一般人稍有不同，乃是属贵族运动的高尔夫球，他经常以炫耀的方式将一套高尔夫球杆放置于车中。

他藉此种方法以使人形成自己为高尔夫球场的常客，且做好随时可前往

球场的印象。这种印象不仅对自己，也对着别人，我不知道如果他没有以此种方式来表现自己的成功，是否果真就无法获得成功。然而，以豪华的高尔夫球套作为自己的“推进装置”是一明显又毋庸置疑的事实，而实际上，他也成为一名大富豪。

另一位男士则是经营一家保险公司的代理店，他的手指上经常戴着8克拉的钻石戒指，当与顾客交谈时，那一个戒指似乎扮演了“魔杖”的角色。他在麻州谬特尔寿险公司的代理店中，业绩总是名列前茅。有一次，为了改造戒指的台座，他将戒指送到珠宝店，花了数天的时间才完成。在这段时间里，他比平日更努力工作，却不知为何，完全没有创造业绩，尽管他用尽了所有的说服方法，但顾客依旧无动于衷。而在其谈话的过程中，仍会不断出现用手去摸眼睛的习惯，然而因为手指上并没有戒指，因此他行动的程序也就变得逐渐混乱。

不久，戒指又回到他的手指上，同时像平日一样地工作。当天他和6名顾客见面，结果6人都签了合约，这是过去从未有过的现象。

我想如果我在别人面前也戴着这种会放出像探照灯一般光芒的戒指，相信我会变得不知所措。但有道是一样米养百种人，往往某些神秘的力量会不自觉地出现于自己所认识的人身上。

尤其当一个人认识自己、发现自我，同时将其当作是属于自己东西时，即能使周围所有人感觉到这股力量，就如同狮子进入一群斑马中时的斑马一样。

感觉会转变成音调而表现于外，也会变为脸部的表情、身体的动作、明确的思考、坚定的愿望，以及积极的心态和PMA，这些皆能使对方产生信任此人并与其一起工作的意愿。

如果你是对自己内心中自我下达命令的最高司令官，则你就能够成为你国家中的“国王”。

你将不会觉得不足，反而会毫不踌躇地朝向丰富的物质与心灵前进；你将不知害怕为何，你的心已经从恐怖中解放出来，且拥有光明灿烂的自由，能够渡过想获得多少就能得到多少的人生。

虽然有些人必须重新紧紧自我的绳索，但因这种人非常少数，所以我认为勿需再为他们在书本中多作说明。

而作为获得健全且平安的心手段，完全的自我是不可或缺的。因此，你应以自己的方式去寻找作为“有主张的自己”可能使心情愉悦的方法、目标与条件等，相信前面所提供的例子，必定能供你参考运用。

此外，你也可研究你所认识的成功人士——因为很可能他们即是拥有“大秘密”的人。

成功的秘诀

1. 所谓自我，乃是有助于把握自己与自己希望的心力。将某种物质放置于名叫“自我”的箱中，可使我们变得强壮、聪明，但有时候也会成为一种阻碍。我们知道穿华丽的服装能够形成自我的推动力，而强大的自我可超越任何限制，我们之所以能以自己所希望的方法主张自我，乃因这些方法是经由长时间制造出来之故。

2. 优秀的推销员都具有一个明确的观念，认为自己本身和所贩卖的商品

皆为“卓越的物品”。有了这种信心，生意即不至于失败。因此，我们可说推销员的成功与支持自我的某种因素有密切的关联。

3. 当和顾客交谈时，为了不使“不”的声音出现，大可佯装成耳朵不灵。不仅是推销员，对任何人而言若身体有了缺陷，都可说是相当不利的；但以另一个角度观之，未尝不可把其当作是人生里的一个契机，不过这得需要完全依靠自己的能力去完成。

4. 如果你的自我意识非常强烈就极易获得成功。反之，当自我主张动摇时，若能把自己的外观和意识都变得使自己满意，即可恢复自我。以曾经过过富裕生活后却降低生活水平者而言，仍可通过富有的行动及购物，来恢复富裕的“感觉”，如此就可重新获得财富。尽管一般人都能明白则富只是过眼云烟，但无可否认，它确实可作为人生中转方向的契机。自我亦即这样难以理解的东西，其乃是由可能涵盖整个人生的力量所引导的。

5. 自我是非常个人化的主观意识，而尽量地多加以观察别人，是提升自我的方法。但有时说不如写，或也可以相反的方式来表现。此外，形成自我的某些策略也往往可成为激励自己的手段，如果你能发现一个最适合本身的方法，就等于是挖掘出了美妙的实物。

8. 使个人的魅力成为实现愿望的力量

也许对某些毫无经验者来说，此地突然地谈论“性”。可能会觉得相当突兀，但若能耐心仔细地阅读本章节，就能了解我为何要提到“性”这个名词。

性感情的一部分（也可称之为个人的魅力），任何人都能将它改变为带来成功的、富震撼性的原动力，而我们的思维只要你有心善用就必能增加其能量。谈到性，年轻人通常只从肉体的一面去想，因此除非在40岁以后，已懂得将其转变的性能量附加于自己的行动，使之成为有价值、卓越的技术。这种技术可说是代表着一个人的睿智。

因此，在此种情况下，对肉体方面的性即不会觉得有所阻碍。

埃及等东方国家古时候有所谓的宦官，意指经阉割的男性，他们主要任务是服侍宫廷内的帝王。在历史上宦官的势力最强大的首属中国。而宦官的阉割乃是根据国家之颁令，但似乎也有自己主动阉割者。

此外，有一种刑罚叫做宫刑，是仅次于死刑的重刑。中国的司马迁为著名且优秀的历史学家，有一次因触怒了皇帝，因此被处以宫刑，当时他正在执笔撰写有名的《史记》，所以他的性能也就转化为另一个方式，亦即致力于完成这本巨著。

也因此，他方能忍受宫刑的耻辱，两年后，即以宦官身分担任中书令，更有助于其完成即使是2000年后的今天依然不朽的名著。

或许举出此例过于极端。

现在言归正传，某些畅销书的作者会因本身能对人类的知识做长期的贡献而觉得甚为快乐。《思考致富》即让我深有此感，尤其在改订之后，依然非常受到读者的欢迎。

我曾询问许多读者为什么本书可以畅销30年而不坠，他们几乎都异口同声地回答：“可能这本书有比其它书籍具有更多能触动灵感的部分。”对于这种说法我也颇为明了。

关于《思考致富》一书，在出版之时，我曾再重新予以编写。第一次为1933年，当时我是法兰克林·D·罗斯福总统底下的一名官员，在等待可怕的战争结束期间，为了能使自己专心一致，而在白宫的一间房间内所写的。如今回忆起来，乃是于万事纷乱中匆忙完成，因此难以说此书灌注了我个人的一切魅力。

事隔多年之后，想要再予以出版，重读原稿时发现其中似乎有所缺漏，亦即本章所探讨之内容。虽然我曾阅读过各种不同的书籍，但都完全没有谈到经过转变的性能量，因此我才决定将它整理归纳，同时进一步地予以发挥。所以本章从头至尾都加以改写，而结果也不失所望。我深信，只要灌输自己“转变的性感情”，则任何事情皆能以积极心态面对，且能从中获利。此外，我必需强调，切勿将肉体方面的性与这种力量混为一谈。

何谓性感情的转变

如果你能掌握作为伟大创造力的性（并非单纯的生产孩子，而是崇高且永久的创造力），不多久即可了解性感情的转变究竟于自己人生中扮演何种角色。明白他说，就是能将集中于性的能量转移至其它方向，如此一来，性

能量即可对人生的成功作无法计数的贡献。然而，其并未因此而有丝毫的减少，只不过变更而已，就如同发电厂改变电压，把电力传送到别的电线完全一样。

所谓性能量的转变，换言之不外乎是“集中地发挥个人魅力”罢了！

成功者能够集中发挥个人的魅力

数年前我曾经营一家与宣传销售有关的技术研习班，有一天，秘书告诉我来了位访客：

“好像是流浪汉一般的。”

当时我立即想到与汤姆斯·爱迪生合伙的班池的故事，因此决定会见他。

果然，那个人的穿着不仅邋遢，胡子似许久未刮，还完全不注重礼貌，他叼着香烟进来后对我说是来拿《世界年鉴》广告的，然而我却从未在此年鉴上刊登过任何广告。

我对这个行为不甚检点的男人印象非常恶劣。虽然他甚至将烟灰弹落于地毯上，却终于从我手中获得了800美元的广告订单。

尽管我觉得此人毫无疑问必有精神上的问题，却依然认为他充满了个人的魅力。这种魅力表现于声音，因此他说话时，我总是凝神静听。另外，我也能够感觉到由他身上所散发出来的气息，这也正是促使我评估《世界年鉴》，并给予肯定的缘故。

原来他是以散发能消除其它负面因素的方式，而拥有了转变性能量的法则的，同时也能自由自在地加以运用（很可能是在无意中）。如果那个人除了这些魅力之外，还具有其它正面因素，则深信他将不会以拉广告的工作终其一生，或许可能已经成为《世界年鉴》的总经理了。

现在每当我会见一个人时，都会尽量去探测对方转变性能量的方式。另一方面，我也会去回忆那些过去所认识的人及在任何职业阶层中获得非常高成就的人，想象他们皆拥有相当高的性能量，并且也能够随心所欲地转变。虽然我本身尚未发觉，但也在全力实施中。

很明显地，这一点和自我具有颇大的关联，但也和自我一样，人们必须通过性能量的转变，由自己去寻找表现自我的最佳方法。

当我还是芝加哥扶轮社的会员时，我曾邀请法兰克·克林博士莅临演讲，博士的演讲内容虽然非常好，但他的辞令却不甚高明，而且容貌也不出色，或许因为此种原因，演讲中听众们即显现出一副懒散的模样，连我也受其感染。

聚会结束后，我与克林博士一起步行回家。路上彼此坦率地谈论演讲会中的冷淡反应，我称赞博士的演讲内容事实上相当好，遗憾的是辞令没有经过修范，令人觉得枯燥难懂，因此即使内容再好，会员依旧无法理解。我坦白地指出缺失，博士本人也表示同感。

然后博士告诉我，他是某家小教会的牧师，收入很微薄，希望我能为他提供一些建议。

这件事我原本就已思考过，于是立即毫不犹豫他说道：

“博士你具有崇高的理想，只要将其以简单易懂的话语传达给他人即可……”继之我就把我的意思告诉他：“不妨写些短篇的传教文章在报纸上刊载，如此一来，目前只能传给少数信徒的教义可能传播绘成千上万的人，

同时收入

也必然会增加。”

“这倒是个相当不错的主意。”博士似乎也有所感悟的样子。不久我们就握手道别。

一段时日后，我在报上看到了他的传教专栏。又经过数年，我因公出差，所住宿的纽约旅馆恰巧离博士的住所只需几分钟车程，因此他即邀请我顺道前往。

我拜访博士时，他正好填完当年度的所得税申报书，把申报书拿给我看时的博士，脸上充满了笑容，原来扣除一切费用后的应缴税额竟然超出7.5万美金。

于是此后，克林博士就放弃了演讲的方式，转而将精力用于写文章，结果出乎意料地成功。所以把源于性能量的“个人魅力”从无法展现的部门排除，以移转至可能展现的部门，然后加以集中运用，此即克林博士所实施之性能量的转变。

再举一实例。毕利山地在面对大庭广众演讲时，无可否认是他以自己非常自然的方式，将性的魅力表现得淋漓尽致。

他使用其它地方很少能够听到的传教方式风靡了广大的听众，同时也将他的事业推至颠峰。此外，他也曾在著名的公共关系专家爱比·李所主持的宗教活动中出尽风头。

有人说毕利山地的成功是靠他精神上的高度天分所致，但毕利周围的人并不如此认为，他们将其归之于他个人丰富的魅力及源于性能量的特殊魅力同时转变至传教方面之故。而且他们甚至以为，听他的传教即使是恶魔，也会逃避得无影无踪。

做好万全准备即可看见“特别的事物”

能被举世公认为“伟大的”小提琴家，几乎每10年才可能出现五六人。如果只是所谓的高手，或许可达几百人之数，但能从高手中脱颖而出者，则微乎其微。对这些具有特殊才能的小提琴家，可说就是能巧妙转变性能量的人。

当然，同样的道理也适用于钢琴家，以及其他的音乐家。我在写本章的时候，阿瑟·鲁宾斯但已经80岁，据某些评论家说，他很可能是当今最伟大的钢琴家。鲁宾斯但不仅歌颂人生、善用人生，而且他总是随时带给人们一种新鲜的感觉，这正是活用性能量的转变所造成的又一实证。

另外，我还看过许多性能量为“创造力”推波助澜的实例。这种创造力可将思维在普通状况下的活动，以超越界限的程度大幅提升。

思维会像东西遇热般，达到某种程度时，就会如同发生火焰一样地放出能量。

我们把这种能量称为“灵感”，而因此经常可使敏锐的心获得宝贵的人生指南。前曾述及的“内心的声音”即可用灵感来说明。

我认识一位在每一次都能周详地做好准备的演讲家，当他讲到某一个地方时，经常会停顿下来，然后闭目几秒钟，再睁开眼睛之后，所讲的话往往即为这场演讲的高潮。

因为他的演讲太过动人，所以几乎使每一位听众都情不自禁地站起来为

他鼓掌喝彩。这主要是在一二秒的时间内，他将魅力和富于创意的想象力加以集中的关系，而根据他自己的说法是：“我之所以有此动作，是因唯有这样才能明确地掌握住从我内部涌出的观念，再将其适当地予以表达之故。”

已故的爱玛·盖茨博士乃是世界有名的科学家，他获得200件以上的专利，其许多发明皆以意义非凡的方法发明出来。

博士曾布置了一个斗室，称为“个人对谈的房间”，这个房间无论是声音或光线都无法穿越，里面只有一张小椅子和桌子，以及一叠纸和铅笔。每当博士想集中自己的精神力量时，就将自己禁锢于此小屋内，坐在桌前把全副精神集中思考与以前的发明事项“相同”的部分，据说这样“未知的部分就会出现灵感”，同时深刻地留在脑海中。

有一次他整整花了2小时的时间，以非常快的速度写下东西，据说当时博士本人也不明白自己究竟写了一些什么，而是写完之后重阅时才发现原来是一个法则。尤令人感到不可思议的是这个法则竟然在科学界尚未有人提出，此法则不仅解决了他的许多问题，也成为日后其他科学家的依据。

盖茨博士仅仅是“坐着出主意”即得了大笔的财富，就像大企业的经营者的整日坐在办公室内，外界人士就会把巨额的款项送过来一样。

我不知道什么时候经验与直感会开始发挥作用，但一般认为“首先发现事物的模式，然后由表现这些模式的思维所形成”。集中内部的力量确实能够通过潜意识把片断的知识串连，而这些知识能形成过去所未看过的模式。然而，位于知识另一端的却是赋予一切事物以生命的“未知事项”，或许可谓此即性的能量亦并非不无可能。这个世间乃由男女所汇集而成，而构成这宇宙的基本单位，是由带有正负电荷的粒子组成，这些粒子即不断地在此宇宙空间重复地反应。

又所谓性能量的转变，是把肉体接触的欲望改变为创造欲望，或其它各式的美好意愿的思维。性能量通常可转化至艺术、文学、科学、推销等、甚至于其它任何事物。因为其转变具有非常习惯性，因此纵然你无法发觉出来，可它却随时随地都在转变。

此外，一种相当重要的事物往往是使用同样的能量所制造出来。

而所谓“特别的某种事物”，只要你已做好万全的准备，就能够看得到，即使在你等待的期间出现“多余的其它东西”也能加以判别。所以，若是事情原本可以成功却又招致失败，则是因为人们并不了解“性是比肉体更热情”的道理。相信如今你已能够清楚地分辨两者之间的差异了。

男性世界乃由女性创造出来

有道是“成功男性的背后一定有位女性”，但这句话也并非完全百分之百的正确，如果遇到了你不能适用此话的例子时，各位不妨仔细思考“为什么呢”。平常我们也许会碰到有些男士以一副理直气壮的样子大声说道：自己并未受到女性的影响，且是一位充满男性气概的人。然而往往事实不然，或许愈是如此大言不惭的男性，愈无法在没有女性的环境中生活。另外，也很可能因为内心缺乏男性气概的信心，因此才以此种方式来弥补自己所欠缺的部分。

通常，促使男性前进的最大原动力是来自于使女性愉悦、保护女性的意识。在石器时代，如果一名男人猎到二头熊带回洞穴中，而发现其它洞穴的

男人皆空手而回，则那位猎者必然会高兴万分，我们只需想象他向自己妻子夸耀并共同分享那些食物的情景，即可窥见一斑。

与古代不同的是“现代的猎人”会将获得生活必需品及奢侈品的手段——钱与单纯维持生命的东西带回家。假如他是一位诚实的男性，则他可能会挺起胸膛但言自己是为了妻子才如此做的。因此，如果心中存在着庞大的力量。当发现“大秘密”时，你也就等于发现了通往自己内心深处，拥有一切事物的钥匙。

成功的秘诀

1. 所谓性能量的转变，“换言之即是使用性的能量“集中发挥个人的魅力”。因为没有任何东西比原始的本能更强而有力，因此，若能巧妙地加以转变，就可让你急速地获取成功。

2. 人不同于动物，能不受季节的变化而发生性行为，或许就因此，性即往往受到过度的误解，甚至有人沉溺于性不可自拔，以致人们将性视为下流的东西。但是，如果能把性看成是人生中的一种伟大创造力，同时只要运用得当，性就可成为人们一生事业的泉源。

3. 即使穿着如同流浪汉一般邋遢的推销员，若能善加利用转变的性能量，依然可完成艰难的工作。而卓越的艺术家的了解，如何把性能量对准自己所要创作的艺术，并予以转化的方法。

4. 因为性能量与自我之间具有非常密切的关系，所以经常能将它提升至超出一般界限的程度。例如，优秀的辩论家能够使用性能量获得独特的表现方式，使听众大为感动。

作者后记

19世纪的最后一年，笔者即开始构想撰写这部书，直至今日已历经70个寒暑，其中所耗费的心力可想而知。在这段漫长的岁月里，笔者亲身体悟了过去人类文明史上前所未有的许多重要变化——一些融合科技、工业、农业、政治、社会制度等综合性的巨变，目睹汽车、飞机、收音机、电视机、原子能、太空时代等产品——展现世人眼前，至于五花八门的电器设备普及世界各个角落、产业水准远远超越19世纪人们的理想与梦境，科技的发展令人惊异……这些更是毋庸赘言了。

时代固然不断地在进步，但另一方面，许多过去曾经盛极一时的国家却早已失去昔日的光辉，成千上万的人们依然始终无法脱离贫困，更多的人从来未能随自由的心愿生活，原因却又何在呢？

经过数十年的岁月，我终于体悟其间的症结所在，那就是，人类普遍无法以崭新的心态来面对现代一切的变化，他们无法自主、未能确实掌握成功的秘诀，以及努力去实践它。更重要的是，自古以来，人类始终无法突破限制人生的5项恶劣命运——贫穷、无知、野蛮、绝望以及恐惧。由于这些烦恼与恐惧的阴影巨久盘踞于人们心中，致使大多数人无法获得“内心的宁静”，本身所具的潜能也就无法得以充分发挥。因此，保持内心的宁静无疑是创造成功人生的不二法门。

然而，什么样的状态下才称得上享有内心的宁静呢？此处所谓的“宁静”

含义甚广，大致应包括下列各项——

解除萦绕心中的积郁，强力支使意愿的压迫，以及消除自卑感等心态。

自一切失意中解脱出来。

忘却长期噬啮精神与肉体的慢性疾病。

自一切恐怖中解放出来。

从毫无意义地追求某项事物的人类共同弱点中寻求解放之径。

养成依照真正自我意愿行事的习惯。

观察自己及周围人们对人生的态度。藉此建立正确的人生观。

培养自我精神独立的性格，并且乐于帮助他人寻求精神自主。

不再为死后的未知世界感到恐惧。

建立良好的人际关系。

养成“化逆境为顺境”的习惯。

建立“施于人而后得之于人”的观念。

为此，笔者耗费了无数的精力四处采访、采样研究，将各式成功案例加以体系化；并列举许多成功人士如何经由尝试艰困、错误，进而获取心境宁静的例子，让他们现身说法为读者提供建议，目的在于利用最短时间与最低负担的方法，帮助诸位建立丰富的财产，并发现促使内心宁静的诀窍。

读者若能确实掌握本书所提供的原则，并努力实践其中所介绍的各项技巧，则不仅可以在金钱财富上缔造佳绩，并且能获取内心的宁静，充分发挥自己的潜能，造就崭新、丰富而成功的人生。

作者谨识

