

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

思考致富

 **eBOOK**
内容资料 非商业

拿破仑·希尔与成功学

拿破仑·希尔博士在美国是家喻户晓的人物，他的名字是和成功学紧紧联系在一起的。

年轻时的拿破仑·希尔有一次被杂志社指定去访问卡耐基。卡耐基对他的访问者印象极为深刻，在三天的长谈后，卡耐基对希尔说：“我向你挑战：你将你一生的 20 年时间用于研究美国成功的哲学。你作出回答，你愿意接受我的挑战吗？”拿破仑·希尔迅速回答道：“非常愿意！”

在卡耐基的帮助下，希尔访问了美国 500 多位最成功的人士，用了整整 20 年的时间，完成了他划时代的巨《成功定律》。该书出版后立刻风靡美国，激励了千百万人成为卓越的成功者。

拿破仑·希尔因此成为美国两届总统的顾问，在提任富兰克林·罗斯福总统的顾问时，他写作出版了《思考致富》这部名著。这本书已销售了 3000 多万册，成为有史以来最畅销的图书之一。《思考致富》比任何别的书都更多地激励了世界各地的他们在他们的事业中获得财富、取得成功，希尔因此被誉为“百万富翁的创造者”。

希尔倾注一生的精力研究和传播成功学。他在全美各地发表公开演讲，办成功学学习班、函授班、成功杂志。他的著作《人人都能成功》、《人人都能创造奇迹》都是风靡一时，又畅销不衰的名著。拿破仑·希尔的著作已被译成几十种文字，在世界各国广为传播，成为全球成功人士圣经。

思考致富

思想决定一切

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

“思想”使一个人走上与爱迪生的合作之路

“思想决定一切”，这话一点也不假。当思想与目标、毅力以及将思想转化为财富或其他物质目标的炽烈欲望结合在一起时，思想更是强有力的力量。

几年前，艾德温·巴尼斯发现，人们只要去思想就可致富，这是千真万确的事。他的发现并非一夕之间所产生，它是渐渐地来到的。最初只是一种炽烈的欲望：他要做伟大的爱迪生的商业伙伴。

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

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

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

发明家与游民

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

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

在第一次晤谈中，巴尼斯并未能得到他与爱迪生的合作伙伴关系。他只在他的办公室里得到了一个工作机会，而且薪水很低。

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

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

他从未对自己说：“算啦，有什么用呢？我想我得改变原来的主意，试试做一个推销员吧。”但是他却对自己这样说：“我到这儿来就是为了与爱

迪生合作，我一定要达到这个目标，即使耗尽我的一生也在所不惜。”他说话算话！倘若人们确定了一个明确的目标，并且坚持这个目标直到对这个目标变成不计一切的执迷，那么，他们必会获得预想不到的结果！

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

机会的狡猾伪装

当机会来到时，它出现的方式与方向，并非为巴尼斯所能料到，这是机会的恶作剧之一。它有从后门溜进来的狡猾习惯，它来到时往往伪装成不幸或一种失败的样子。这也许可以说明，为什么许许多多的人之所以不能认识机会的道理。

爱迪生刚刚完成一种新的办公用具的发明，当时称之为“爱迪生口授机”。他的销售人员对此机器不热衷，他们不相信这种机器能轻易脱手。巴尼斯识破了他的机会，这种机会悄然来到，它藏在除了巴尼斯和发明家之外，没有其他人感到兴趣的一具怪模怪样的机器之中。

巴尼斯知道他能推销爱迪生的口授机。他向爱迪生提出请求，并立即得到了他的机会。他不但确能出售这种机器，而且事实上他的销售十分成功。爱迪生和他签约，让他担任全国性的分销和推销。在这个商业的合作中，巴尼斯除了使自己成为富翁外，他还做了一件更重要的事情，他证明了一个人真的可以“思考致富”。

巴尼斯最初的欲望，对他而言值多少钱，我无法知道，也许带给他 200 或 300 万美元，但是无论值多少钱，若与他所得到的更大智慧财富相比较，则是微不足道的。他的智慧财富是：“无形的思想冲动，配合已知的原则，并付诸行动，将转变为物质的财富。”

简单他说，“思考”使巴尼斯和伟大的爱迪生结成商业伙伴关系；思考使他致富。他开始时一无所有，只知道他需要的是什么是和坚持他的欲望和决心，直到欲望实现为止。

距黄金三尺

被暂时的挫败所征服而轻易放弃，是最常见的失败原因之一。人有时总是不免会犯这种错误，也就难免因此会发生过失。

在淘金热的日子里，达比的一位伯伯，也感染了“黄金热”，到西部去淘金致富。他从未听说过这种思想：从人的思想中挖出的黄金，远多于从地下挖出的黄金。他到那里围了一块地，开始用十字镐和铁锹工作了。

经过数周的劳动之后，他得到了报酬——发现了闪闪发光的矿石。他需要用机器将矿石掘出来。于是他悄悄地将矿藏掩埋好，循着他来时的足迹，回到了麻里兰州威廉斯堡的家乡，将“发财”的消息告诉他的亲戚与少数邻居。他们凑钱购买了所需要的机器，并将机器运去，这位伯伯与达比又返回矿场去工作。

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

润的大丰收。

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

他们以数百美元的价钱将机器卖给一位收购烂铁的人，便搭火车回家去了。这位收购烂铁者找来了一位开矿工程师，检查矿场，并作了一番计算。这位工程师提出他的意见说，这个开矿计划之所以失败，是因为矿场主人不懂什么叫“假脉”。依照他的计算，在距离达比停止挖掘之处三尺的地方，将可以找到矿脉。果然，在那儿真的找到了！

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

“我决不因别人说‘不’而停止”

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

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

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

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

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

坚持五角钱的教训

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

有一天下午，他正帮助他的伯伯在旧式的磨坊里磨麦子。他的伯伯经营一个大农场，农场里住着一些黑人的佃农。门静静地打开了，一个黑人小孩一走进来，站在了门的旁边。她是一个佃农的女儿。

伯伯抬起头看见了这个小女孩，粗鲁地对她吼道：“你来做什么！”

女孩以微弱的声音回答：“我妈说请你给她五角钱。”

“我不给，”伯伯回答说，“你现在就回去。”

“是的，大爷。”孩子回答，但是她却站着不动。

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

走，要不然我就请你吃棍子。”

小女孩说：“是的，大爷。”但她还是站在那儿没有动。

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

达比吃了一惊，他确信他将看到这孩子要挨一顿毒打。因为他伯伯的火爆性了他知道的。

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

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

孩子接下钱，慢慢退到门口，她的眼睛一直注视着“刚被她征服的男子”。她走了后，伯伯坐在一只木箱上，眼睛望着窗外的天空足足有10分钟之久。他正以一种敬畏的心情回想他刚才遭受的失败。

达比也在思考。在他的全部经验中，他还是第一次看见一个黑人孩子不慌不忙地做了一个大人的“主人”，她是如何做到的？他的伯伯收起凶暴的性子，变成了一只柔顺的羔羊，这是什么原因？这小女孩用了什么神奇的力量改变了主人的态度？这些及其他类似的问题在达比的心头闪动，但直到若干年后他方才找到答案，之后他便对我讲述了这则故事。

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

孩子的神奇力量

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

关于这个问题的答案，将在本书叙述的原则中发现。这个答案将是非常圆满的。答案中所含的详情和指标，足可使任何人了解与应用这个小女孩无意间得到的力量。

让心灵机警些，你便能观察出给予小女孩援助的究竟是什么力量。在下一章里，你将看见这种力量。在本书的某处，你会发现一种观念，这种观念会加快你的领悟速度，而且为了你自己的利益，你要使这个不可抗拒的力量听从你的指挥。也许你在阅读第一章时便已领悟了这股力量；也许在后续的凡章里，它方能闪过你的心头。它可能会以一种单独的观念方式出现；也可能以一种计划或目的性质出现。还有，它也许促使你回想起过去种种失败或挫折的经验，并让你从中吸取教训，而这教训，足可使你赢得在过去失败中所损失的一切。

在我向达比解释了这个黑人小女孩无意中使用的这股力量之后，他立刻追忆起他担任人寿保险推销员13年的经验，并坦白地承认他在这一行业中的成功，大多数要归功于从这孩子得到的启示。

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

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

这则关于达比、他的伯伯、小女孩和金矿的故事，无疑会被成千上万以出售人寿保险为生的人读到，作者希望对他们强调一点：达比每年能够出售人寿保险达百万美元以上的能力，是受惠于这两次经验。

达比的经验是如此十分平凡而简单，但是这些经验含有对他一生命运的解答，所以对他而言，这些经验和他的生命同样重要。他受益于这两个戏剧性的经验，是因为他思考和分析了经验，并找到了经验给他的教训。但是一个既没有时间又没有兴趣去研究失败，以寻找可能导致成功知识的人，则该如何？他应该从何处以及如何去学习将失败转变为成功踏脚石的技巧？

本书的写作目的就是要回答这些问题。

你只需要一个正确的观念

这个答案需要对 13 个原则加以说明，但是要记住：当你阅读这本书的时候，你也许正在探索那些使你对人生感到奇异的问题，而这些会使你沉思良久的问题，也许就会在你的心头油然而生，这些突然闪现的意念，将会帮助你解答沉思已久的问题。

一个人要获得成功，所需要的只是一个正确的观念。这里所叙述的原则，则包含了创造正确观念的方法。

在我们进一步解释这些原则之前，我们相信大家有权利得到这样一个重要指示：

当财富开始到来时，它们来得是如此之快，其数量又是如此之大，不禁让人怀疑在贫困的岁月里它们都藏在那里？

这是一种让人惊异的说法，尤其当我们考虑到一般人相信，财富仅仅降临于那些长期辛劳工作的人这一观念时，这种说法就更让人惊奇不已了。

当你开始思考而财富逐渐增加时，你会观察到财富的开始在于一种心态，一种明确的目的，再加上不懈的努力。任何人，想必对于如何获得这种吸引财富的心态会感到兴趣。我花费 25 年的时间对此进行了研究，因为我也想知道“富人如何会有这种心态”。

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

人类主要的弱点之一，就是一般人太熟悉“不可能”这个词。他知道那些规则是行不通的，也知道那些事是办不到的。这本书是为那些寻求别人成功的法则，并且愿意以这些法则做孤注一掷的人而写的。

有成功意识的人一定会成功。

轻易让自己变成失败意识者，就会失败。

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

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

这些不幸的人使我想起一位卓越的中国人来，他到美国来接受美国式的教育，并进了芝加哥大学。有一天校长哈布尔在校园中遇见这位东方青年，于是停下来和他闲谈了几分钟，问他在他的印象里，美国人最大的特点是什么？

这位学生回答说：“当然是你们那些有点奇怪的偏见。你们的偏见有时显得离谱！”

关于这位中国人的话，你有什么意见？

我们拒绝相信我们所不了解的事。我们愚蠢地认定我们自己不可能做到的事，别人也同样不可能做到。当然，别人的眼光“偏见得离谱”，是因为他们和我们自己的不同。

我将获得我想要的

亨利·福特决定生产他著名的 V—8 型引擎时，他决定要将 8 个汽缸铸造成一个整体引擎，并命令他的工程师们设计这种引擎。设计图是画出来了，但是工程师们一致认为，要铸造一种 8 个汽缸的引擎体是不可能的。

福特说：“无论如何也要设法生产出这种引擎。”

工程师们一致回答说：“这是不可能的。”

福特命令说：“继续去做，直到你们获得成功为止，不管需要多少时间。”

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

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

“继续再做”，福特说，“我想要这种引擎，我一定要得到它。”

他们继续努力去做，于是，好像出了奇迹似的，制造诀窍被发现了。

福特的决心再次获得胜利！

这则故事的叙述，在细节上也许不够详尽准确，但是故事的大概和实质却是完全正确的。凡是希望思考致富的人，如果能够细心推敲的话，都可从这则故事中推断出福特获得亿万财富的秘诀，根本用不着到远处去找，它就在你面前。

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

为何你是“你自己命运的主人”

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

他也是在告诉我们，支配我们行动的思想竟能使我们的头脑磁化，这些

“磁铁”为我们吸引来种种跟我们思想性质相一致的力量、人物与生活环境。

他还告诉我们，在我们能够积累大量财富之前，我们必须以强烈的致富欲望来磁化我们的头脑，我们必须形成“致富意识”，直到这种致富的欲望驱使我们创造出一套获得财富的明确目标为止。

但是享雷是一位诗人而不是一位哲学家，所以他用诗的方式来表达一个伟大的真理，便已感到满足，而步他后尘的人们只能自己去解释这两句诗的哲学意义。

真理在这里渐渐地显露了，我们所述的原则，就是主宰我们经济命脉的秘密。

能改变你命运的原则

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

若干年前，我在西维吉尼亚州沙伦大学的毕业典礼上发表演说。我对下一章里要说明的一项原则，用非常强调的语气加以阐释，致使一位毕业生领会了此项原则，并且将它作为自己人生哲学的一部分。这位青年人后来做了职员，并且成为美国总统府中的一位要员。他写给我一封信，他在信上对于下一章里所解释的原则十分明确地表达了他的意见，这里刊出他的信作为下一章的引言。

亲爱的：

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

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

我回忆此事犹如昨日，你讲述了令人难以置信的方法，它使未曾受过学校教育、身无分文，没有权势友人的亨利·福特跻身于崇高的地位。在你演说未完毕之前，我已下定决心，我要为自己觅一席之地，不管我将来必须克服多少困难。

今天和今后数年里，将有成千上万的青年人完成他们的学校教育。他们中的每个人都会寻找我从你那里得到的那种富有鼓励的信念。他们一定希望知道从那个方向，做些什么工作来开始他们的人生。你能够告诉他们，因为你已经帮助许许多多的人解决了难题。

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

谨祝幸福

詹宁斯·兰道夫

1957年，在我发表那次演说的35年之后，我又一次获得了到沙伦大学发表毕业演说的机会。就在这一次，我接受了沙伦大学荣誉文学博士学位的学位。

自那次演说后，我目睹了詹宁斯·兰道夫步步高升至全国主要航空公司的执行总裁，伟大动人的演说者和西维吉尼亚州选出的全国参议员。

人们心中所能想象和坚信的任何事物，均可实现。

思考致富第一步：欲望

它是所有成就的出发点；

它是走向财富的第一步！

50年前，巴尼斯在新泽西州的奥伦治，从货运列车上爬下来时，他的外表也许像一名无业游民，但是他的思想却具有国王一样的思想！

他从铁道走向爱迪生办公室的途中，心里在思考：他想象自己站在爱迪生的面前；他听见自己要求爱迪生给他一个机会，以实现他一生着了迷似的炽烈欲望——要做这位伟大发明家的商业伙伴。

巴尼斯的欲望并不只是一个希望！它不是一种祈求，它是一种强烈的、跳跃的欲望；它凌驾于一切之上，它是明确的。

数年之后，巴尼斯再度站在爱迪生的面前，站在与爱迪生初次会面时的同一间办公室里，这一次他的欲望已经转变为事实：他和爱迪生成为合作伙伴了。支配他一生的理想终于实现了。

巴尼斯的成功，是因为他选定了一个明确的目标，并以他的全部精力、全部的意志力和持续努力以及他的一切，去奔向这个目标。

破釜沉舟的人

经过5年之后，巴尼斯一直在寻求的机会方才开始出现。除了巴尼斯自己之外，所有的人似乎都认为他只不过是爱迪生事业齿轮上的一个齿而已。但是在他自己的心中，从开始工作的第一天起，他无时无刻不认为自己是爱迪生的合作伙伴。

这是一件有关明确欲望产生力量的明证。巴尼斯达到了目标，是因为他什么都不要，只要做爱迪生的合作伙伴。他构想出一套计划，借此计划达到了目的。他破釜沉舟地坚持着他的欲望，直到这欲望变成了支配性的固执观念而最终成为事实为止。

前往奥伦治时，他没有对自己说“我要劝说爱迪生随便给我一个工作。”他说的是：“我要见爱迪生，并且告诉他，我来是要做他事业伙伴的。”而没有说：“我要睁开眼睛注视着另一个机会，以防万一在爱迪生的企业中得不到我所要的工作。”他只告诉自己：在这个世界中只有一样东西是我决心要得到的，那便是和爱迪生在事业上的合作。我要把我的整个前途，投注在我的能力上，去获得我所要的东西。

他不给自己留下一点点后路。他必须成功，否则便是毁灭。

这就是巴尼斯成功的全部内情！

驱策我们走向财富的力量

很久以前，有一位伟大的统帅面临着这样一个情况：他必须作一个保证在战场上胜利的决定。他要指挥军队对付一个兵力比他雄厚的强大敌人。他将军队装上船，航行到该国，当军队和武器下船后，他命令将装运军队的船只烧掉。在开始战斗前，他对部队训话：“各位看见船只已经烧掉了。这就是说，除非我们胜利，否则不可能活着离开这里。我们现在别无选择：‘我们要么胜利，要么毁灭’。”

他们胜利了。

在任何事业中，每个赢得胜利的人，都必须愿意烧掉他返回的船只，切断所有退路。只有这样做，他才必然会保持那种炽烈求胜的欲望，这种欲望是成功的根本要素。

在芝加哥大火的第二天早晨，一大群商人站在斯台特街上，眼看着他们的店铺灾后还冒着烟的灰烬，然后集合在一起会商对策，研讨是重建好呢，还是迁离芝加哥到更有希望的地方重新做起好？他们达成的决议是离开芝加哥，其中只有一人例外。

这位决定留下来重建的商人叫马歇尔·裴德，他指着他的商店的灰烬说：“各位，就在这个地点，我要建立世界上最大的商店，无论它烧掉多少次。”

这几乎是一个世纪以前的事。这家商店早已重建起来，而且直到今天还竖立在那里，它那巍然的外形，对于所谓的炽烈欲望所产生的意志力量，应是很意义的纪念塔。对马歇尔·裴德而言，步他同业的后尘，原是非常容易的事。在生意难做，或前途看起来暗淡的时候，他们便打点行装，迁到比较容易发展的地方去。

马歇尔·裴德和其他商人之间的不同之处，特别值得注意。因为几乎所有成功与失败者的区别，就是在这一点点的不同上。

每个人到了知道用钱的年龄时，都希望有钱。“祈求”不会带来财富。但是把“祈求”财富的心态变成坚定的意念，然后用计划明确的办法与手段去获得财富，并以永不言败的坚毅精神来支持这些计划，这样就会带来事业的成功。

使欲望变成财富的六个步骤

把对财富的欲望转变为财富的方法，有六个明确而切实的步骤：

一、你心里要确定你真正所企求的财富的数量目标，仅说“我要很多钱”是不够的。数目一定要明确。（关于这种明确性，有一个心理上的理由，这在下一章将会讨论。）

二、为了达到你所企求的目标，你确然有决心付出些什么代价（“不劳而获”的事情是没有的）。

三、确定一个具体的日期，你决心何时“拥有”你所企求的目标。

四、拟定一个实现你欲望的确实计划，并且不论你是否已有准备，要立即开始将计划付诸行动。

五、将你要得到的财富的数量目标、达到目标的期限以及为达到目标所愿付出的代价，以及如何取得这些财富的行动计划等，都明白简要地写下来。

六、每天把这份声明大声地读两遍，一遍在晚上入睡前，一遍在早晨起床后。在你读这份声明时，你要想象、感觉到你自己已经具有这笔财富，而且要相信你已经得到。

这一点很重要，你必须遵照这六个步骤中所说明的指示去做。特别重要的是，你要遵守和奉行第六个步骤中的指示。你也许会抱怨说，在你未实际达到这一目标之前，你不可能看见你自己的成就和财富，但这正是“炽烈的欲望”能帮助你地方。如果你真的十分强烈地希望拥有财富，进而使你的欲望变成了充满你大脑的意念，你将会毫无困难地使你自己相信你会得到它。这样做的目的是要使你渴望财富，并且确实下定决心要得到它，最后你

将可以使自己相信必然拥有它。

你能想象自己是百万富翁吗？

对于人类的心智活动的原则没有了解的人，一定会认为这些指示不切合实际。如果让那些对这六个步骤不能相信其正确性的人们知道，这是安德鲁·卡纳基所传给他们的信条，这也许会对他们有所帮助。卡纳基开始时，是一个钢铁厂的普通工人，他虽出身微贱，但是他终于使这些原则为他带来了几亿元的财富。

假如他们知道上面所提示的六个步骤，是经过爱迪生仔细检查而获得他同意的法则，也许对他们会更有帮助。爱迪生认为这些步骤不仅为积累财富所必不可少，也是达到任何目的所必不可少的步骤。

这些步骤并不要求你“辛劳工作”，它们也不要求你牺牲。它们并不想把一个人变得可笑和荒唐。应用这些步骤，并不需要受过多么高深的教育，只要你有足够的想象力，就能成功地运用这六个步骤。这种想象力，能使一个人洞察和了解到财富的积累不能取决于机会、好的机遇或运气。必须认清所有积累庞大财富的人，最初总是一些理想、希望、祈求、欲望和计划，然后得到了财富。

就在这里，你最好还要知道，你不可能得到大量的财富，除非你能使你获得财富的欲望燃烧起来，并真的相信你将拥有这种财富。

伟大理想的力量

生活在经济竞争中的我们，应当鼓励自己去了解我们生存的世界业已起了变化，它需要新的观念、新的行为方式、新的领袖人物、新的发明、新的教学方法、新的市场推广方法、新的书籍、新的文字、新的电视节目、新的电影观念。在对这些新的与更好的事物需求背后，有一种气质，一个人要成功，就必须具备它。这种气质便是“目标的明确性”，知道需要的是什么，而且有强烈的欲望去获得它。

期望积累财富的人们，应当记住：世界上真正的领袖人物，是那些在机会尚未诞生之前，就能够掌握那些不具体的、不可见的意念并能有效加以利用的人。他们曾将这些意念（或思想的冲动）转变为摩天大楼、城市、工厂以及能够使生活过得更为愉快的各种事物。

在计划获得你的那些财富时，你不要受别人影响而轻视梦想者。在这个巨变的世界中，你要赢得大的赌注，就必须把握昔日伟大拓荒者的精神，他们的梦想曾给我们的文化留下很多有价值的东西，他们的精神成为我们国家的精神——使你和我能够获得发展和表现我们才智的机会。

如果你渴望做的事是正当的，而且你对这件事深信不疑，那么就勇往直前地去做吧！去贯彻你的梦想！如果你遭遇到一时的失败，也不要管别人说什么，因为别人或许并不知道每次失败都会带来同等成功的种子。

爱迪生梦想着能用电点亮灯，他就在他站立的地方开始将梦想付诸行动，虽然失败了一万次以上，他还是坚持他的梦想，直到他使梦想变成具体的事实。注重实践的梦想家不会轻言放弃！

维伦梦想能有一个联合的雪茄香烟店，他便将梦想转变为行动，现在美

国城市中一些位置最好的街角处，都有一个“联合雪茄香烟店”。

赖特兄弟两人梦想着一种会在空中飞行的机器。现在人们可在全世界看见它，证明他们的梦想见解正确。

马可尼梦想一种利用电波传递信息的方法。现在这个世界上的每个电台与电视台都能见到他的梦想并非空中楼阁。或许使你觉得有趣的是，当马可尼宣布他发现了一个原理，根据这个原理，他能经由空中发出信息，而不必借助于电线或其他的物质时，他的友人竟将他看管起来，并送他到精神病院去检查。今天的梦想家们的境遇，远比前人好得多了。

这个世界上充满了机会，这是以往的梦想家们所没有的。

如何使梦想从发射台升起

怀有炽烈的欲望，要去做什么样的人 and 什么样的事，这就是梦想家起飞的出发点。梦想不会在冷漠。懒惰或缺乏进取心中产生出来。

记住：一生中有所成就的人，都有一个不幸的开始，经过了许多令人伤心的奋斗与挫折，然后才能抵达成功。这些成功的人，他们生命的转折点，都是在某种危机时刻的到来，经由这种危机，他们才认识了他们的另一个自己。

班杨是最佳的英国文学作品之一《天路历程》的作者，他因对宗教问题的不同看法而被囚禁起来，在受尽了苦楚之后，写出了这本书。

名作家欧·亨利是在遭遇了巨大的不幸，被关进俄亥俄州哥伦布市的牢房之后，方始发现自己的文学天才在脑中沉睡。经过不幸的遭遇，他认识了他的“另一个自我”，并运用他的想象力。他发现自己竟是一位优秀的作家，而不是可悲的罪犯和歹徒。

狄更斯年轻时，他的工作是在黑鞋油瓶上贴商标。他的初恋悲剧，渗透到他灵魂的深处，改变了他的人生，使他成为世界上真正伟大的作家之一。那次悲剧结束之后，首先产生了《孤星血泪》，然后是一连串其他的作品，使阅读其小说的人们，觉得这是一个更丰富、更美好的世界。

海伦·凯勒生下后不久便成为聋、哑、盲者。她虽然遭到了巨大的不幸，但是她却在伟人的历史中，写下了她的不可磨灭的名字。她的一生便可作为一个明证，它证明：除非你把失败当作理所当然的事实来接受，否则，人们永远不会被命运打败。

罗伯特·彭斯是一个目不识丁的乡下孩子，他经受贫穷的煎熬，长大后又成为酒鬼。可是由于他的存在，这个世界因此显得更为美好，因为他在诗中表现了美丽的思想，拔除了人们思想上的荆棘，植上的是玫瑰。

贝多芬是聋子，米尔顿是瞎子，但是他们的名字将天长地久，因为他们都有自己的梦想，并将他们的梦想转变为有系统的思想。

希望获得一样东西，与准备接受这样东西，这两者之间是有差别的。一个人除非他相信他能得到一样东西时，他方有接受这样东西的准备。其心态必须要有一种信念，并不只是希望与祈求。为了接纳信念，虚怀若谷是必要的，封闭的心胸是不能鼓舞信仰、勇气和信心的。

请牢记：将人生的目标定得很高，以及追求富足与幸运所需要的努力，决不会比接受悲惨与贫穷所需要的努力来得更多。下面这首诗的字里行间正确地阐明了这个普遍真理：

我向人生索价，
人生多一份也不肯给。
当我已没有富余时，
到黄昏就不得不乞讨。
人生是一个正直的雇主，
你所求的他都会给。
一旦你决定了多高报酬，
你就必须肩负多少工作。
我的工作贱役，
我沮丧地发现了一个事实：
倘若我曾向人生索取高价，
人生也会乐于付给。

实现不可能的事

为了使本章达到我预计的高潮，我愿介绍一位我所认识的最不寻常的人。我第一次看见他，是在他呱呱堕地几分钟之后。他来到这个世界上，头两侧并没有带着耳朵。当医生被迫对这种情形表示意见时，他承认这孩子可能要终生聋哑。

我对医生的意见表示不服。我有这样做的权利，因为我是这孩子的父亲。我当时作了一个决定，并且也产生了一个想法，但我在我的内心深处，用沉默表示了我想法。

在我自己的心中，我知道我的儿子既会听得见也能说得出口。如何才能办得到呢？我确信必定有一种办法，而且我知道我会找到这种办法。我想起了伟大的爱默生所说的话：“整个的自然之道，在教会我们有信心。我们只需要顺从就行了，这样我们每个人都会得到指引，只要谦恭地倾听，我们便会听见正确的信息。”

正确的信息？欲望！我的儿子不会聋哑，是我最大的欲望。对于这个欲望，我从来没有过一秒种的畏缩。

我该怎么办？我必须找到一种方法，将我炽烈的欲望移植到我儿子的心中，要找到一种不借助耳朵，而能将声音传达到他脑子里去的方法。

一等到这孩子长大到可以和我合作时，我要将能够听的炽烈欲望充塞他的心，让自然之道用它自己的方法，将这个欲望转化为事实。

我的心中产生了所有这些想法，但是我没有告诉任何人。每天我对自己重申一次这个保证，决不让我的儿子聋哑。

他渐渐长大了，开始注意到四周的环境，我们发现他有细微的听觉。当他长到了普通孩子学步的时候，他并无学说话的任何迹象，但是我们能从他的行动上看得出，他能稍微地听见声音。这就是我所要知道的！我深信，只要他能够听，即使很细微，他就能发展出更大的听力。接着发生了一件事情，这件事带给了我希望。并且这件事的发生完全出乎我的意料之外。

一次偶然改变了人生

我们买了一架留声机。当我的儿子第一次听见它发出的音乐时，他高兴

万分，立刻占有了这架留声机。有一次，他把一张唱片放了又放，竟达 2 小时之久。他站在留声机的面前，用牙齿咬着留声机外壳的边缘。这种习惯是他自己养成的，我们并不了解它有什么意义。直到许多年后我们才明白这种习惯的意义，因为当时我们还没有听说过“骨头传导”声音的原理。

他占有留声机后不久，我发现，在我的嘴唇抵住他头盖骨下方的乳突骨讲话时，他便能清楚地听到我的声音。

我断定他能清楚听见我的声音之后，我立即开始将能听能说的欲望转移到他的心里。不久，我便发现这孩子临睡时爱听故事，所以我开始编出一些故事，旨在培养他的自信心、想象力，并能使他产生一种敏锐的欲望，渴望自己能够听，成为一个正常的人。

其中有一个特殊的故事，我每次在讲时，都要加一点新的戏剧性的色彩进去，以示强调。我编讲这个故事的目的，是要在他的心中培植出一种思想，使他能想通他的缺陷并不是一种负担，而是一笔价值极大的资产。尽管我所阅读过的哲学书，都明白地指出每种缺陷都带有相等利益的种子，但是我必须承认，如果能使这一缺陷变成资产，我当时还没有一点想法。

赢得新的世界

我在反省中分析这次经验后，现在已经清楚了解，我儿子对我的信心，跟这次令人惊异的结果有着很大的关系。我对他说的话他都深信不疑。我告诉他，他比哥哥的处境更为有利，而这种有利反映在很多方面，例如，学校里的老师会发觉他没有耳朵，因此他们会给他特别的关怀，对他会特别的好。我还告诉他这样一个想法，当他长大可做报童时（他的哥哥已是一名报童），他会比他的哥哥大为有利，因为人们看见他虽然没有耳朵，却是一个聪明勤快的孩子，在买他的报纸时会给他一些额外的小费。

大约长到 7 岁时，他第一次显示出迹象，我们在他心灵上所下的功夫正在开花结果。一连几个月，他一直在要求我们让他去卖报纸，但是他的母亲却不肯答应。

最后他决心自己来做这件事。有一天下午，当只有他与仆人留在家时，他偷偷从厨房的窗户爬出去，跳到地上，自己闯天下去了。他向街坊的鞋匠借了六分钱，投资在报纸上，卖出后再投资，他这样反复地买和卖，直到黄昏过后。他付清了他借的六分钱之后，计算一下余额，还净得了四角二分。那天晚上我们回家时，发现他已入睡，手里紧紧地捏着他刚赚来的钱。

他母亲拉开他的手，拿走他的钱币，就忍不住开始哭了起来。这是干什么！做母亲的为了儿子生平的第一次胜利而哭起来是不应该的。我的反应恰好相反，我高兴得哈哈大笑，因为我知道我在孩子心中努力培植他对自己的信心，已经获得成功了。

关于这孩子的第一次买卖，他母亲所看到的，只是一个耳聋的孩子为了赚钱，跑到街上去冒生命的危险。我所见到的却是一个勇敢、有抱负、充满自信的小商人。他对自己的信心已经倍增，因为他靠自己主动做起生意，并且成功了。这件事使我高兴，因为我知道他已证明了他有充分的能力，能独立度过他的一生。

听得见的聋小孩

这个耳聋的小男孩一级一级地上升，从小学、初中、高中到大学，他听不见老师讲的话，除非老师在他面前大声吼叫。他没有进入聋哑专门学校。我们不愿他学习手语。我们觉得他应当过正常人的生活，和正常的孩子交友。我们一直坚持这个决定，虽然因此与学校的职员发生过几次激烈的争辩。

他在读高中时，曾试过电子助听器，但是那对他没有什么帮助。

他在大学学习的最后一周，发生了一件事，这件事也是他一生中最重要的转折点。在一个偶然的时机里，他得到了另外一只电子助听器，是别人送给他试用的，他对于试用并不感到热心，因为类似的东西曾使他失望。后来他拿起这个助听器，漫不经心地套在头上并和电池接上，啊，上帝！好像魔术似的，他一生所渴望的获得正常听觉的愿望，竟变成了事实！在他的一生当中，这是第一次他的听觉和任何正常的人几乎完全一样。

这个助听器为他改变了他的世界，在大喜过望之下，他急忙跑到电话机前和他母亲通话，而且完全听清了她的声音。第二天他清楚地听到讲课的教授们的声音，这是他生命中的第一次！他生平中第一次和他人自由交谈，而不需要他人高声讲话。真的，他的世界从此改变了。

欲望已开始有红利了，但是全胜尚未来到。这孩子仍然需要去找到一种明确而实际的方法，把他的缺陷转变成相等的资产。

产生奇迹的思想

他并不十分认识自己已有成就的意义，但是他为刚刚发现的声音世界而陶醉在快乐中，因此，他写了一封信给助听器的制造商，很兴奋地叙述了他的经验。他的热烈情绪感动了这家公司，使得这家公司邀请他到纽约去。他到纽约后，有人陪伴他参观整个工厂，一边走一边与主任工程师谈话，向他说明他新发现的世界。一种预感、一个念头，或一种灵感——你称它什么都可以——闪过他的心头。正是这个思想的冲动使他将自己的缺陷转化为资产，注定使他得到金钱，并给他自己和千百万人带来快乐。

这一思想冲动的内容大概是这样的：他突然想起，如果他能找到一种方法，将他获得了新世界的故事，讲给生活在得不到助听器帮助的几百万耳聋的人们听，也许能对他们有所帮助。

他用整整一个月的时间，进行了积极的研究，在此期间，他分析了这家助听器制造商的整个市场推销制度，并设计了与全世界各地耳聋的人们的通信方法，目的是使他们分享他新近发现的改变了的世界。这件工作完成后，他依据自己的发现，草拟了一个两年计划。其后当他将计划向公司提出时，他立即获得了一份工作，使他能真正实现他的抱负。

当他前去工作时，他没有梦想到他的命运将为千百万耳聋的人们带来希望和帮助，他们如无他的帮助，将永远听不到声音。

我心中非常明白，如果他母亲和我没有努力去塑造他的思想，那么我们的儿子布莱尔终其一生将只是个普通的聋哑者。

当我在他心里培植能听、能讲、能和正常人一般生活的欲望时，这一欲望给予他一种奇妙的影响力，这种影响力很自然的成为一座桥梁，沟通了他的头脑与外面世界之间那条寂然无声的鸿沟。

诚然，把炽烈的欲望变为现实，所经历的路程是曲折的。布莱尔的欲望

是能获得正常听觉；现在他真的拥有了！他生下时的这种缺陷，很可能使没有明确欲望的人，拿一支铅笔和一只铁皮杯子到街上去乞讨。

在他小时候，为了使我相信他的缺陷将成为一大资产，而且他可以利用这笔资产，我曾在他心中种植了一个“善意的谎言”，这个谎言现在已证明是正确的。这里有一个永恒的定理：信心加上炽烈的欲望，没有任何事情不会实现。这些东西是任何人都可以免费获得的。

精神的神奇作用

在有关舒曼·汉克夫人的一则新闻报道中，有一小段的叙述，对这位女士如何成为成就非凡的歌唱家，提供了一条线索。我现在把这一段引述下来，因为这一线索所包含的仅仅是一个欲望。

在她事业的初期，舒曼·汉克夫人去拜会维也纳宫廷歌剧团的乐队指挥，请他试听她的歌喉，但是他却拒绝了。他对这位局促不安而衣着朴素的女孩瞅了一眼之后，不太客气地说：“凭你这张脸和全无性格的样子，你怎么能期望在歌剧中成功？我的好女孩，还是死了这个念头吧！回去买一架缝纫机，开始你的工作。你永远不可能成为一位歌唱家。”

永远是一段极长的时间！这位维也纳宫廷歌剧团的指挥，知道许多唱歌的技巧，但他不知道当欲望执迷不悟时的那股力量。如果他对这种力量有多一层的了解，他便不会犯下不给天才一个机会而轻率加以斥责的错误。

几年前，我事业上的一位同事病了。随着时间的延长，病势愈来愈严重，最后他被送到医院去动手术。医生告诉我，想再见到他活着的机会，即使有，也极为渺茫了。但是这是医生的意见，并不是这个病人的意见。就在他被推走时，他以微弱的声音说：“放心吧，我在这儿住几天就会出去的。”在旁边照顾的护士以同情的眼光看着我，但是病人真的平安地度过了死亡线。这一切过后，他的医生说：“只是他自己求生的欲望救了他。如果他不是拒绝接受死亡之神的召唤，那么他是过不了这一关的。”

我深信以信心支持欲望的这种力量，因为我曾见过这种力量使出身微贱的人，爬到了财势的顶峰；我曾见过它使人起死回生；我曾见过它被人们当作几百次失败后东山再起的源泉；我曾见过它赐给我儿子以正常、愉快、成功的人生，虽然他来到世上时，造物者未曾给他听觉。

凭藉内心深处所产生的、奇异而不可测的强大力量，自然中蕴藏着对“某些事物”的强烈欲望，在这种欲望的冲击下，决不承认“不可能”这类字眼，也决不要把失败当作事实来接受。

除非我们承认它有限度，

否则，意志的力量是无限的！

贫穷与富有，

都是思想的产物。

向生命要求的愈多，生命带给你的也愈丰饶。

思考致富第二步：信心

想象和相信欲望的实现，

是走向财富的第二步！

信心可以使思想充满力量，你可以在强有力的自信心的驱策下，把自己提升到无限的高峰。

信心是心智的催化剂。当信心与思想结合时，潜意识中的心灵便立即接收到震波，然后将震波转化为精神的对等物，再将精神的对等物传达给“无穷的智慧”。

在所有重要的积极情绪中，信心、爱和性的情绪最为强烈。当这三种情绪结合时，它们便具有将思想“染色”的作用，使之立即影响潜意识的意志，并将其意志变成精神。这就是为诱导无穷的智慧而激起反应的唯一方式。

如何培养信心

以下有一段话，将使你更清楚地了解，在将欲望转化为物质之际，自我暗示的原则是多么的重要。这段话是：信心是一种心态。这种心态，通过自我暗示的原则，对潜意识的心智给予肯定或反复的提示即可产生。

为便于解释，考虑一下你阅读本书时所持的目的。当然，目的是想得到将欲望所产生的无形的思想冲动，转变为有形的金钱物质的那种能力。遵照“自我暗示”和“潜意识心智”的章节中所列的提要去做，你也许会深信，你一定会得到你所追求的那种潜在意志，这种意志对信念将会发生影响，使它转变成“信心”的形式，并传回给你，使你对想占有的东西立下确定的计划。

在你熟悉了本书的 13 个原则之后，你便可以随意地培养出这种信心的心态，因为它是经由这些原则的应用后，可以自动发展出来的一种心态。

对你潜意识的心智，反复而肯定地下达命令，这是促使信心情绪自动发展的唯一途径。

以下所述人们对有人为什么会成为罪犯的解释，也许能有助于你对其中意义的了解。一位著名的犯罪学家曾这样说：“当人们初次与罪行接触时，他们是恐惧罪行的。如果他们继续和罪行接触一段时期，他们便对罪行习惯了，并开始容忍罪行。如果他们与罪行接触的时间更长，他们最后就会去拥抱罪行，并为罪行所左右。”

这等于是说，无论何种思想冲动，反复地传达给潜意识心智，最后就会被它所接受，并受到这种思想的影响，潜意识心智开始以最实用的方法将这一思想冲动转化为有形的对等物。

连同这点在内，我们再思考一下这样的说法：所有已经情绪化的思想（即感情），与信心结合之后，便立即开始将它们自己转化为有形的物质对等物。

各种各样的情绪，思想的“感情”部分，是给予思想以活力、生命和行动的因素。当信心、爱和性的情绪与思想的冲动结合起来时，它所产生的行动之强，是任何一种单独情绪所不能比拟的。

不仅是与信心相结合的思想冲动，而且与任何积极情绪所结合的，或与任何消极情绪所结合的思想冲动，均可能达到影响潜意识心智的作用。

没有人天生不幸

根据以上这种说法，你便会了解潜意识心智会将消极的、破坏性的思想冲动，转化为有形的物质对等物，就像它会迅速地转化为积极性、建设性的思想冲动一样。这便是数以百万计的人们所经历的“不幸”或“恶运”的成因。

无以计数的人们相信他们自己“注定”要贫穷或失败，因为他们相信有一种奇怪的力量在支配着他们。其实，他们是他们自己“不幸”的真正制造者，因为他们把潜意识心智所接受的消极观念，转化为有形的对等事物，即变成事实。

这里我要再度提示：你若能怀着期待的心情，或满怀相信转变一定会发生的心情，把你的希望转变成物质的对等物，并传达给潜意识心智，那么，这对你将是有益的。你的信念或信心，正是决定你潜意识心智行动的决定要素。利用自我暗示的方式，来“欺骗”你的潜意识心智，是没有任何东西能够阻止的。就像我去“欺骗”我儿子的潜意识一样。

为了使这“欺骗”更像是真的，你在暗示你的潜意识心智时，要仿佛装成就好像你已经得到了你所渴求的那种东西一样。

在充满信念和信心的情形下所下达的任何命令，潜意识心智都会利用最直接、最实用的方法，来执行这项命令，使其转化为相等的有形物质。

毋庸置疑，借助于实验和练习，人们可以获得一种能力，使信心与下达给潜意识心智的任何命令密切地结合在一起，这就是我们要反复强调的出发点。仅阅读提示的事项是不可能得到这种能力的。只有经过反复练习，这些能力才会逐渐完善。

你要鼓励自己“积极的情绪”，使它们成为你心智的主宰力量，不要鼓励——而且要扫除——你的消极情绪，这是你应持的最基本的态度。

被积极情绪所支配的心智，是信心居住的最佳处所，而且受到这种控制的心智可随心所欲地对潜意识心智下达命令，潜意识心智会立即加以接受，并采取行动。

信心是可以自我暗示诱发的心态

在过去的年代里，宗教家们一直劝告在痛苦中挣扎的人们，对这要有信心，对那要有信心，包括他们的教义和信仰，但是上帝没有告诉人们如何产生信心，也没有说明：“信心是可以由自我暗示获得的一种心态。”

我们可以用任何正常人都能了解的语言，来说明我们所共知的这种自我暗示原则，力行这些原则，可以在没有信心的情形下培养出信心来。

对自己有信心；对未来有信心。

在我们开始前，应当再提醒大家：

信心是“永恒的特效药”，它赋予思想的冲动以生命、力量和行动。

前述这句话，值得读两遍、三遍、四遍，更值得大声读出来！

信心是我们获得财富的出发点！

信心是所有奇迹的基础，是所有不能用科学法则加以分析的神秘事物的基础。

信心是唯一已知的失败的解药。

信心能把人们有限的心智所产生的普通思想转变为精神力量。

信心是唯一的媒介，依据这个媒介人们能够控制和利用无穷的智慧所产生的巨大力量。

自我暗示的魔力

要证明自我暗示的魔力是很简单的，而且也是易于解释的，它就包含在自我暗示的原则中。所以让我们的把注意力放在自我暗示这个题目上，看它究竟是什么？它能够完成什么？

一个众所周知的事实是，一个人对自己反复诉说一件事时，他最后会相信这件事，无论诉说的是真是假。如果一个人反复地述说谎言，他最后会把自己的谎言当真。甚至于他会相信他的谎言本来就是事实。每个人都不一样，是因为人们允许占有他心智的思想各异的缘故。一个人有意把某种思想置于心头，并以同情的心态来鼓励这些思想。当这种思想与任何一种或多种情绪结合时，这种思想就会变成推动力，可以直接控制他的每一个行动、事业和功绩！

现在，把一个极重要的事实原则说明如下：

思想与任何一种情绪的感情结合，将会形成一种“磁性”力量，这种力量能吸引其他类似的或相关的思想。

这种经过情绪“磁化”的思想，好比是一颗种子，当它培植在肥沃的土壤时，会发芽、成长，并且不断地繁衍，直到原先那颗小小的种子变成了数不尽的同样的种子。

人类的心智是不断吸收的震波，它能主宰思想，也能与思想调和。一个人原有的思想、观念、计划或目标，能吸引许多与它有关系的東西，并将这些东西加到自己的力量上，不断成长，直到它也变成主宰他和驱使他思想的主人。

现在让我们回到原来出发点上，了解如何将原有的那颗观念、计划或目标的种子种植在我们心里。这一点是很容易传授的：“通过一再重复的思想”可将任何观念、计划或目标放置于心里。这就是为什么我们要要求你将自己的主要目标或确定的首要目标记载下来，日复一日地加以牢记，反复诵读，直到这些声音的震波深入你的潜意识的心智中为止。

下决心摆脱任何不幸环境的影响，然后建立你健全的生活，将你的精神上的资产与债务开列出来，也许你会发现你的最大弱点是缺乏自信。这个障碍是能够克服的，你可依靠自我暗示的原则，将畏缩转化为勇气。这个原则的应用，可以用十分简单的安排来完成，把你积极的思想冲动写下来，并加以朗读记忆，反复背诵，直到它成为你脑子里潜意识能力中的一部分。

获得自信五个步骤

一、我知道我有能力达到一生中我所确定的主要目标，所以我要求我自己坚持下去，继续努力，向达到目标之路前进。我现在就保证一定采取这样的行动。

二、我确知我心里的支配性思想，终究会自行表现出来，变成实际的行动，并逐渐转化成有形物质的事实；因此我决定每天集中思想 30 分钟，思考

我决意要做什么样的人，从而在我的心目中创造出—个清晰的精神形象。

三、我知道，依靠自我暗示的原则，我心目中所一再坚持的任何欲望，最终必定会有办法使其实现。因此，我决意每天以 10 分钟的时间，要求我自己培养心想事成的自信心。

四、我已清楚地写下一篇声明，记录了我一生中所确定的主要目标，我决不停止努力，直到我培养出达到目标的足够自信为止。

五、我充分认识到财富与地位都不可能持久，除非它们建立在真理与正义之上，因此我决不从事对别人不利的任何行为。我要发挥自己的吸引力，来争取别人的合作；我要以我自己乐于为别人服务的精神，来吸引其他人替我服务。我要以对人类的爱来消除憎恨、忌妒、自私和怀疑，因为我知道对别人持排斥的态度决不能为我带来成功。我要促使别人相信我，因为我相信他们，和相信我自己。我会在这个声明上签上我的名字，将它记在脑海里，每天大声地念一遍。我有充分的信心，将这声明逐渐地影响我的思想和行动，因而我会变成一个自信而成功的人。

在这五个成功步骤的背后，有一个自然法则。而这一法则，到现在还没有人能够解释。人们给这个法则以什么名称，是无关紧要的，重要的是如果对它加以积极的利用，它便有助于人类的光荣和成功。相反，如果加以消极的利用，它亦会立即产生破坏性的后果。从这样的解释中，可以找到一个极为重要的真理，那就是：那些在失败中倒下去的人，会在贫穷、潦倒与不幸中度其一生，这是因为他们对自我暗示这一原则做了消极的应用的结果。

消极思想的灾难

潜意识心智是不会区别积极的和消极的思想冲动。我们给它的是什么材料，通过我们的思想冲动，它就做什么。潜意识心智会将受恐惧驱使的思想转变

为事实，也会将受勇气与信心驱使的思想转变为事实。

这就好像电流，如果用于建设性的，它可使工业的轮子转动；如果使用不当，它可毁灭生命。自我暗示的法则也是如此，它可使你得到幸福和繁荣，也可使你步入悲惨、失败与死亡的深渊，这就要看你对它的了解与应用的水平而定。

如果你的心里充满了恐惧与怀疑，并且不相信你有能力去运用和结合无穷的智慧和那么自我暗示的法则就会接收你这种缺乏信心的精神，并将它当作一种固定形态，然后在你的潜意识心智中，会将这种形态转化为相等的有形事物。

就像风一样，将一艘船吹向这边，将另一艘船吹向那边。自我暗示的法则会使你成功，也会使你失败，这就要看你如何扬起“思想之帆”。任何人经过自我暗示的法则，都可获得自己想象中的最高成就，对此，有着这样的诗句描写：

如果你认为被击败了，

那你必定被击败。

如果你认为不敢，

那你必然不敢。

如果你想胜利，但你认为你不可能获胜，

那么你就不可能得到胜利。
如果你认为你会失败，
那你就已经失败。
因为在这个世界里，
成功是从一个人的意志开始，
而意志则全靠心态。
如果你认为你比别人优越，
那么你就一定比别人优越。
在你得到奖励之前，
你必须对自己有自信。
人生的战斗，并不是始终有利于较强的一方，
但最终的胜利是属于
自己认为能够的人。
请注意那些加点的字句，你便会懂得诗人心中的含意。

在你脑子里酣睡的是什么天才

在你天性中的某个地方，成就的种子在熟睡。如果将它唤醒并使之行动，它便会带你到达从未到达的高峰。

就像一位音乐家那样使最美妙的乐章从提琴的弦上流出。你也可以唤醒在你脑子里熟睡的天才，使它驱使你向前，达到你所希望达到的任何目标。

林肯在四十几岁前，所尝试的每种事业均遭到失败。那时，他是个不知何去何从的人，直到在他生命中接受了一次伟大的实验，才唤醒了他心中熟睡的天才。那次经验揉合了悲伤与爱欲的情绪，是他真正爱过的唯一女人安·鲁特勒琪给他带来的。

爱的情绪与被称之为信心的心态极为相近，因此爱非常容易将一个人的思想冲动转变为同等的精神力量。作者在研究中发现，在几百位有卓越成就的人士中，他们的背后都有一个女性的爱情在影响着他们。

如果你想知道信心产生力量的证据，那么可研究那些利用了信心的人们的成就，列在首位的就是耶稣。基督教的基础是信心，虽然许多人颠倒了或误解了信心的伟大力量。

基督教的教义与成就，被大多数人理解为奇迹，但实际上它就是信心。如果真有奇迹这种现象，则奇迹只有通过具有信心的心态才能产生！

让我们来看一看信心的力量有多么伟大。大家都熟悉的印度圣雄甘地所表现的就是一个很好的例子。由于他的原因，使世界上文明社会中的人，知道了信心可能完成的事物是多么地令人震惊。甘地当时所有的力量，并不多于同时代的任何人。他并没有任何正统的力量作工具，诸如钱财、军队和战争物资。事实上，他身无分文，没有家室，甚至于连一套像样的衣服都没有，但是他确实拥有力量。这种力量他是如何得到的呢？他是从了解信心的原则以及将这种信心移植到两亿人心里的能力中，创造出他的力量。

甘地所完成的惊人事业是：他影响了两亿人的心，并使他们结合起来采取一致的行动。除了信心之外，世界上还能有其他力量能完成如此巨大的成就吗？

一个观念创造了巨富

经商需要信心与合作。在这里举一个实例加以分析，使人们更能明白、了解积累巨大财富的企业家，所使用的是先给后取的方法。

选作例子的这件事，发生于 1900 年，当时巨大的美国钢铁公司正在组建中。在你读这则故事时，你要记住一些基本事实，你将会了解意念如何变成了巨大的财富。

如果你也是常常在想巨大的财富是如何积累的，那么这则美国钢铁公司创建的故事定能给你启示。

如果你对思考致富一事仍在怀疑的话，那么，这则故事可驱散你的疑惑，因为你从美国钢铁公司组建的故事中，明显地看出本书所陈述的各项原则，大部分都已被应用了。

宴后一次演说，价值 10 亿美元

在 1900 年 12 月 12 日的晚上，约有 80 位美国金融界大亨聚集在纽约第五大街上的大学俱乐部宴会厅里，为来自西部的一位年青人接风。当时的来宾中，有半数以上的人，不知道他们会目睹美国工业史上将发生的最重要的一幕。

前不久访问匹兹堡时，因受到查理·史怀博盛大招待而内心充满感激的爱德华·西蒙斯与查理·史密斯两人安排了这次晚宴，将 38 岁的钢铁业者史怀博介绍给东部的银行界。但是他们怎么也料想不到他会使所有来宾都感到震惊。事实上他们两人曾警告他，这些纽约绅士气十足的人物，对于雄辩的演说，心里不会引起什么反应。如果 he 不想使史蒂曼、哈里曼、凡德比耳等人厌烦，最好说些有礼貌的客套话，时间限于 15 至 20 分钟，就此结束。甚至坐在史怀博右边的约翰·摩根，为了保持他那伊如皇帝般的尊严，为了给宴会一点面子，准备坐一下就走。至于就新闻界与一般人而言，也没有把这次宴会当作一回事，更没有打算第二天在报纸上发表新闻。

因此两位东道主与他们的贵宾，就静静地连续吃完了通常的七八道菜。宴会中很少有人谈话，即使有一些人谈话也是局促的。这些银行家与经纪人，很少见过沿着莫农加禾拉河发展事业的史怀博，对他的为人也很少有人清楚。但是宴席未散，所有在场的人，包括财神摩根在内，均被史怀博所折服，而 10 亿美元的婴儿——美国钢铁公司——也就在这时怀胎了。

史怀博在宴会上发表的演说，未曾记录下来，这对历史也许是一个遗憾。

但是很可能的是，这是一次朴实无华的演说，有些文法错误（史怀博从不关心语言的微妙），里面含有许多警句和妙语。但是除此之外，对参与宴会者所代表的 50 亿美元资本来说，这次演说产生了如同电流似的力量和影响。宴会散后，听讲的人依然像着了迷似的，尽管史怀博的演说长达 90 分钟。事后，摩根把这位演说者引至窗户旁边，两人一齐坐在不舒适的高椅上，翘着腿，又长谈了一个小时。

史怀博的性格产生了强大的魅力，但是更为重要的是，他为扩大钢铁业所提出的可行计划。许多人曾经试图以饼干、钢丝与铁圈、糖、威士忌、石油等制造业联合经营的方式，来说服摩根组成一个钢铁托拉斯。其中，有商场大赌徒之称的约翰·盖兹就曾经劝他这样做，但是摩根不信任他；组成一

个类似的火柴托拉斯和一家饼干公司的芝加哥股票经纪人摩尔兄弟——比尔和吉姆，也曾向摩根进言，但未成功；假装虔诚的乡下律师艾尔伯特·加利，也曾继续努力过，但是他人微言轻，根本没有给摩根留下一点儿印象。直到史怀博的演说，把摩根带到能够看见这个设想最大胆的并能使金融业产生具体成果的情形之前，这个计划始终被认为是想发横财的狂想家在说梦话。

在一个世纪以来，金融的磁力开始吸引了成千上万管理不善的小型公司与大型公司合并，这是商业海盗约翰·盖兹一手设计的，他合并了一连串的小公司，并联合摩根的公司，组成了联邦钢铁公司。

但是比起由 53 家合伙人所共同组成，而以卡纳基为首结合而成的庞大托拉斯，所有其他公司的联合组织都显得微不足道。不管它们如何尽心地合并，即使是它们的全体加起来，也伤不了卡纳基庞大托拉斯的一根毫毛，这是摩根知道的。

那个神经敏感的苏格兰老人也知道，从匹兹堡的最高点，他看见了摩根的那些小公司企图抢走他的生意，起初他是觉得有趣，后来他感到憎恶。当摩根竟猖狂地企图侵入他的钢铁事业时，卡纳基开始愤怒了，并采取了报复的手段。他决定，他的对手有什么生意，他也要做什么生意。在此之前，他对铁丝、铁管和铁皮等是毫无兴趣的，他只是出售原料钢材给这些公司，无论它们制造什么，他全然不管。现在有史怀博做他的得力的首要助手，他计划要他的对手走投无路。

因此摩根从史怀博的演说中，看出了他的联合公司问题的答案。没有卡纳基——最大的巨人——参加的托拉斯，便称不上托拉斯，正如一位作家所说，这是一种没有李子的李子布丁。

1900 年 12 月 12 日夜史怀博的演说，虽未提出保证，但无疑带来了这样一种暗示：庞大的卡纳基企业，也可使其归于摩根旗下。他谈到世界钢铁工业的远景、更新组织以提高效率、从事专业化经营、淘汰不赚钱的工厂、集中力量充实财产、矿物运输的节约、减少浪费、节约行政部门的开支以及争取国外市场等等。

此外，他还告诉这些大亨们，在他们习以为常的赚钱方式中，有若干错误。他说他们的目的一直在制造垄断，提高价格，因自己的特权而得到极肥的红利。史怀博激愤地指责这种制度。他告诉他的听众说，处于每样东西都要求扩张的时代，由于这种政策的近视，无疑将阻碍市场的扩展。他声称，用降低成本的办法，便会创造出不断扩张的市场；依据设计，使钢铁有更多的用途，便可把世界贸易的一大部分抢过来。事实上，虽然史怀博当时还不知道什么叫现代化的大生产，但无疑的，他是这一种新型的经营方式的先锋。

大学俱乐部的宴席散了。摩根回去思索着史怀博预言中的美丽远景。史怀博则回到匹兹堡，去为卡纳基经营钢铁生意，而加利与其他的人则回到股票报价机前，预测下一步的交易行动。

不久事情就接着发生了。摩根花了一周的时间消化了史怀博的丰盛的理论之餐。当他自己确信不会发生金融上消化不良的后果时，他约请会晤史怀博，发现这位年青人有些畏缩。史怀博表示，如果卡纳基发现他所信任的公司总经理，一直在向华尔街的皇帝频送秋波，也许会不高兴。卡纳基本人是决定永不踏上华尔街的。于是中间人约翰·盖兹提议：如果史怀博“凑巧”在费城的贝利住旅馆的话，摩根也可能“凑巧”在那儿。但是当史怀博赶到时，摩根却因在纽约的寓所中生病未到，因此在摩根的这般催请下，史怀博

前往纽约，出现在摩根的书房门口。

现在某些经济史学家们声称，相信这一幕戏自始至终是由卡纳基导演的。那次招待史怀博的晚宴、著名的演说、星期日夜史怀博与摩根的会谈，均是由这个狡猾的苏格兰人安排的。然而事实却恰好相反。当史怀博被召去纽约谈这笔交易时，史怀博根本还不知道他的主人——卡纳基——是否会听从出售公司的提议，尤其是出售给卡纳基认为天生贪婪的一群人。但是史怀博与摩根会谈时，确是带着六张铜板纸，上面是史怀博亲手写的各种数字，是他对每个钢铁公司的实质价值和可能的获利能力的估计，他认为每个公司都是新组成的钢铁王国中不可少的重要部分。

四个人通宵考虑了这些数字。当然首要的是摩根，他是坚决相信金钱有神圣权利的人。和摩根一起的是他的贵族似的伙伴罗伯特·培根，他是一位学者和绅士。第三位是约翰·盖兹，是摩根所瞧不起的赌徒；被利用作为工具。第四位是史怀博，他对于钢铁的生产与销售的知识，比当时活着的任何一群人知道的总和还多。会议自始至终不曾怀疑匹兹堡提出的数字。如果史怀博说某公司值多少钱，那么就一定值多少钱。史怀博亦坚持，只有他提名的公司，方可列入合并后的公司中。他心中所设想的公司，没有任何多余的地方，他甚至不准许贪婪的友人将其自身公司的担子卸到摩根的肩上。

黎明时，摩根站起来伸直腰杆，仅有一个问题尚待解决。

摩根问：“你认为你能说服卡纳基出售他的企业吗？”

史怀博说：“我可以试试。”

摩根说：“如果你能使他出售，我便接受这笔交易。”

事情到此还算顺利。但是卡纳基肯出售吗？他会要求多高的价钱？（史怀博认为约 32000 万美元）他会接受什么支付办法？普通股还是优先股？公债？现金？没有人能筹足 3 亿多美元的现金。

一个月后的一天，在韦斯契斯特结霜的圣安德鲁草地上，有一场高尔夫球赛。卡纳基穿着厚厚的运动衫，缩做一团以抵御寒冷。史怀博则如往常，高声谈话，以振作精神。但是对于生意则一字不提，直到两人在卡纳基的温暖舒适的小屋中坐下之后，史怀博才以在大学俱乐部催眠 80 位百万富翁的说服力，谈起在舒适的环境中度过退休生活的乐趣，以及手里拥有大把的美元，可以满足老人在社交中的任意挥霍。卡纳基投降了，他取过一片纸，写上一个数字递给史怀博说：“好的，就以这个价钱出售。”

数字是将近 4 亿美元，是以史怀博的 32000 万美元为基数，再加上过去两年间的资本增值 8000 万美元。

后来，在横渡大西洋轮船的甲板上，卡纳基悲伤地对摩根说：“我当时应多向你索要 1 亿美元。”

摩根愉快地回答说：“如果你多要，你也得到了。”

当然，大家是哄堂大笑。一位英国记者发出消息说，外国钢铁界对如此巨大的合并“大为吃惊”。耶鲁大学校长哈特莱宣称，除非将托拉斯加以管制，否则“今后 25 年内，华盛顿也许会出现一位皇帝”。但是能干的股票操纵者基恩，却已着手将新股票推销上市，而且一开始就劲道十足，所有的虚股——估计 6 亿美元——于瞬间售出。卡纳基取得了他的售价，摩根团体因这一次“劳神”而获利 6200 万美元，其他的伙计们，从盖兹到加利，也得到了几百万美元。

38 岁的史怀博亦得到了酬劳。他担任了新公司的总经理，并继续控制该

公司，直到 1930 年。

财富始于思想

你刚读完的这则由大企业所产生的戏剧性的故事，是欲望能变为相等的有形物质的最佳说明。

这个庞大的组织，是在一个人的心里创造出来的。他的信心、他的欲望、他的想象力以及他的毅力，是投入美国钢铁公司的无价之宝。这个公司合法成立后，所得到的钢厂与机器装备还是次要的事，重要的是经过细心分析之后所显示的这一事实：仅仅将各个工厂结合而置于统一管理之下的这项措施，就使这些工厂财产的价值增高了约 6 亿美元。

换言之，史怀博的这个观念，以及他将信心传达到摩根及其他人的心里，价值 6 亿美元。一笔交易有此利润，可真不是个小数！

美国钢铁公司飞黄腾达了，并成为有史以来美国最富有与最强大的公司之下，雇用成千成万的员工，发展了钢铁新的用途，开拓了新的市场，由此可以证明史怀博所提的创意产生的 6 亿美元利润，实在是赚来的。

财富始于思想！

获取财富仅有的限制，是一个人心里的思想活动。只有信心可以扫除这一限制！当你准备和人做买卖时，无论你开出多高的价钱，千万要记住都是经由这一点而成功的。

思考致富第三步：自我暗示

它是影响潜意识的媒介，

是走向财富的第三步！

要想获得惊人的成就，就必须动员你的潜能。

所有的暗示和所有的自我提供的刺激，通过一个人的五官而进于内心世界，都可称之为自我暗示。用另一种说法，自我暗示就是自己对自己的暗示。自我暗示是有意识思想的发生部分与潜意识的行动部分两者之间沟通的媒介。

经由个人意识中的支配性的思想（不管这些思想是消极的还是积极的），自我暗示的原则会自动地使这些思想到达潜意识并影响潜意识。

根据大自然的法则，人能够绝对控制通过五官而到达潜意识心智中的物质，但是，这并不可解释为人始终能运用这种控制。而且绝大多数情况下，人并不运用这样控制，这是许多人贫困的原因。

有人曾经说过，潜意识心智就像花园中一块肥沃的土地，如果不在上面播下所希望成长的种子，那儿就会杂草丛生。自我暗示便是一种控制的媒介，经过这一媒介，一个人可自动地以创造性的思想去滋养潜意识；或者由于疏忽，容许破坏性的思想潜入这里。

看见和感觉你手中拥有财富

在关于欲望的一章中，六个步骤中的最后一个步骤，是指示你每天高声朗读两次你所希望获得财富的书面声明，并且看见和觉得你已经拥有了财富！依照这些指示去做，你便会在有绝对信心的精神下，将你欲望的目标，直接传达给你的潜意识心智。这个程序反复地实施，你便能自动地创造一种思想习性，这些习性有助于你将欲望转变为同等价值的财富。

在你继续读下去之前，先回到第二章中所描述的六个步骤，细心地再读一遍。然后，你不妨细心地阅读在“有组织的计划”一章中，关于组织你的“智囊”的四项指示。将这两套指示与自我暗示中的内容加以比较，你便会看出自我暗示的原则应用中所涉及的指示。

要记住，你高声朗读的欲望声明书（通过它致力于培养你的“财富意识”），仅朗读这些文字是无用的，除非你能将热情或感情与这些文字结合在一起。只有充分结合热情或感情的思想，潜意识心智方能加以接受，并作为采取行动的依据。

这一事实太重要了。因为许多人试图应用自我暗示的原则而未收到预期的效果，主要的原因就是对于这点缺乏了解所至。

普通的毫无感情的文字，是不会影响潜意识心智的。除非你用来送达给潜意识心智中的思想或朗读的文字，因高度信念而热情化了，否则你不会收到重大的效果。

如果你在开始尝试时，不能控制和引导你的情绪，则不要沮丧。记住，不付出代价而有收获的可能性是没有的。即使你仅仅希望是欺骗，你也欺骗不了。培养影响潜意识的能力所需付出的代价是，不断地坚守这里所叙述的原则。你付出的代价不够，是不可能培养出所希望的能力。你在努力中必须付出的代价，是否值得你将来致力获得的报酬，则必须由你自己来决定。

你应用自我暗示之原则的能力，大部分有赖于你是否专注于某一欲望上，并使这一欲望成为你执著的意念。

如何加强你集中注意的能力

在你开始实行第二章中所描述的六个步骤的时候，利用专注的原则将是必要的。

我们在这里提出几项建议，以期指导你能有效地利用专注这一原则。当你开始实施六个步骤中的第一步时——这一步指示你“在你的心中确定你所希望的财富目标”，将你的思想集中在，或者将你的注意力固定在这个目标上。直到闭上眼睛，你能够实际上看到那些金钱出现为止。每天至少这样做一次。你在做练习时，必须按照“信心”那一章的原则所示，让你自己确实看到你拥有那些金钱。

这里，最重要的事实是，潜意识接受在坚强信心下所给它的任何命令，然后根据这些命令行动，虽然这些命令往往必须再三反复地下达。经过如此反复的下达指令，潜意识就会接受这些命令。依照前面的陈述，你可以对你潜意识使用合法的“诡计”，“因为你相信”，所以让你的潜意识心智相信，你必定会得到你所想象的财富，这笔财富已在等待着你去取。这样，你的潜意识心智一定会向你提出获得你的这笔财富的实际计划。

将上面那一段话所示的思想转移到你的想象中，看看你的想象力能够或将会为如何获得这笔钱而创造出一些切实可行的计划。

不要等待以服务或商品换取所想要的财富的明确计划，而应立即开始看见你自己已经拥有了这些财富，同时需要期待你的潜意识向你提出你需要的一项或多项计划。对这些计划要注意的是，这些计划一旦出现，便要将它们立即付诸行动。当这些计划出现时，它们很可能凭借“第六感”，像灵感似地在你心头闪过。要尊重这种灵感，并在接到这种灵感后，立即采取行动。

第二章所述六个步骤中的第四步，指示你“创造一个实现你的欲望的确定计划，并立即开始将此计划付诸行动”。你应当依照前段所述的态度，来实行这项指示。当你在创造将欲望转变成财富的计划时，切不可相信你的“理性”。因为你的推理能力也许是疏懒的，如果你完全依赖它为你服务，它也许会使你失望。

当你闭着眼睛想象你决意要积累的财富时，一定要知道你自己所提供的服务，或者你决意换取这笔财富所需付出的代价，这是极为重要的！

刺激你的潜意识的六个步骤

在第二章中有关于六个步骤的指示，现在加以精练，并与本章所包含的各项原则结合如下：

一、找一个僻静的地点，夜间则不妨在床上，无人会打扰或阻碍你，闭上你的眼睛，反复地高声说出——你能够自己听见——你决意积累的财富数目、积累的期限以及为交换这笔财富而决意付出代价的书面声明。当你实行这些指示时，你仿佛已经看见自己已拥有了这些财富。

例如：假定你决定在5年后的某月某日积累起5万美元，并且为了得到

这笔钱，你决心以推销员的方式来提供个人的服务。则你的书面声明，应当大致如下：

到某年某月某日，我将拥有 5 万美元，这笔钱是在这段时期里，时时以不同的数量积累而来。

为获得这笔钱，我决心提供我能力范围内的最佳服务，以推销员的方式，提供最大和最佳的服务。

我相信我一定会拥有这笔钱。我的信心是如此强烈，我现在就己能看见这笔财富了。这笔钱现在正等待着，在我提供我决意换取这笔财富的服务之时，会依照比例移交给我。我在等待着一项计划，凭此计划以积累这笔财富。当这计划来到时，我将立即根据它来采取行动。

二、每天早晨和晚上，反复地背诵这一声明，直到在你的想象中看见这笔你一心想获得的金钱为止。

三、将你的书面声明，放一份在你晚上与早晨都能够看见的地方，在每天的入睡前和起床后读诵，直到熟记到完全背诵下来为止。

请记住：你在执行这些指示时，你是在应用自我暗示的原则，目的在给你的潜意识下达命令。同时还要牢记的是，你的潜意识只有在接受情感化的指示，并在充满“感情”之下给予的指示时，它方能依照指示行动。在所有的情感中，信心是最强烈的一种，而且所获得的成果也最大。

开始时，这些指示也许好像是抽象的，但不要为此烦恼。无论它们开始时是多么地抽象或不切实际，还是要依照这些指示去做。如果你能这样去做的话，用不了多久，一个全新的充满活力的世界，将在你的精神上和行动上表现出来。

精神力量的奥秘

对于所有新的观念，开始时表示怀疑是所有人的特性。但是如果你依照解释的指示去做，你的怀疑会马上被信念所取代，而信念又会马上凝聚成为绝对的信心。

许多哲学家都曾说过，人是他自己的命运的主宰，但是大多数的哲学家解释不出为何人是自己的主宰。人可以创造他自己的社会地位，尤其是经济地位的主宰。在本章中已彻底解释了这个原因，人可以成为他自己和环境的主宰，是因为他有能力影响他自己的潜意识。在将欲望转变为财富的实际过程中，包含着自我暗示的利用。自我暗示是一种媒介，借助它可以达到和影响潜意识，其他的原则不过是工具，利用它们来应用自我暗示。心中记住这个想法，你便会随时意识到，在你致力于利用本书所记述的方法以积累财富的时候，自我暗示原则所担当的角色是多么的重要。

在你读完全书后，有必要再回到本章来，以你全部的精神和行动来遵照这项指示：

每晚大声朗读全章一遍，直到你彻底相信自我暗示的原则是正确的，它将会帮助你完成自我暗示中所要求的一切。当你阅读时，用一支笔，在使你获得深刻印象的每句话下面划条线以示重视。

遵照以上的指示用心地去做，你便能迈上一条彻底了解和完全掌握成功原则的坦途。

每次逆境，

每个失败，
和每种烦恼，
都带有等价或更大利益的种子！

思考致富第四步：专业知识

个人的经验或观察，
是走向财富的第四步！

知识有两种：一种是一般的知识，另一种是专业知识。一般的知识虽然广泛而且种类繁多，但是对于积累财富并没有多少用处。著名大学里的教授们，拥有文明世界中已知的各种一般知识，但大多数的教授都没有多少钱，因为他们专精于教授知识，而不擅长于组织或利用知识。

知识本身并不能吸收财富，除非将知识加以组织和智慧地运用，并通过实际的行动计划，从而达到积累财富的明确目的。数以百万计的人因误解“知识就是力量”而感到困惑，这便是由于对此事实缺乏了解的原故。知识就是力量，这只是说，知识是个“潜在的”力量。只有将知识组织成明确的行动计划，并导向一个明确的目标时，知识才会成为真正的力量。

教育制度的失败之处，也许在于学生们得到了知识以后，不知道如何去组织知识和利用知识。这是所有的教育制度中的一个缺陷的环节。

许多人错误地认为，由于亨利·福特没有受过多少“学校教育”，所以他不算是个受过“教育”的人。犯这种错误的人，是因为不了解教育一词的真正意义。这个词起源于拉丁文的“Educo”，意思是引出自内向外发展的意思，也即是自内心培养的意思。

一个受过教育的人，不一定是具有丰富的一般知识或专门知识的人。而一个受过教育的人，却肯定是思想意识得到相当发展的人，他可以得到他所希望的任何东西或同等价值的东西，而不侵犯别人的权利。

无知的人成巨富

在第一次世界大战期间，芝加哥的一家报纸连续发表了几篇社论。在这些社论中，他们称福特为“无知的和平主义者”。福特反对这种指责，于是控告该报诽谤他的名誉。这件诉讼案在法庭开庭时，报纸所请的律师请求辩护，而且使福特本人走上证人席，以向陪审团证明福特的无知。这位律师问了福特许多各种各样的问题，所有这些问题，都是要让福特自己来证明，福特对制造汽车也许有相当的专门知识，但就一般而言，他还是个无知的人。

律师向福特提出了如下所列的许多问题：

“谁是班尼迪克·亚诺德？”“英国为了镇压 1776 年的叛乱，派出了多少军队到美国？”福特在回答后面一个问题时说：“我不知道英国派兵的确切数字，但是我听说，派出的士兵远比活着回去的多。”

到后来，福特对于回答这一类问题感到厌烦，他在回答一个特别无礼的问题时，他倾身向前，手指着发问的律师说：“如果我真的希望回答你刚才问的这个愚蠢的问题，或者回答你所问的其他任何问题，那么让我提醒你，在我的办公桌上有一排电钮，只要按下某个电钮，我便可将我的助理人员召来；只要我想知道，他们对于我花费最大心血所建立的企业中的所有问题，都能回答。现在能否请你告诉我，既然在我的周围有人能提供我所需要的任何知识，难道只为了能够答复这些问题，我就应当在心里都塞满这么些东西吗？”

这的确是一个很合乎逻辑的答复。

律师被问得哑口无言。法庭上的每个人都认为这就是有教养的，而不是一个无知的人的答复。受过教育的人，知道他需要知识时从何处取得，并知道如何组织这种知识，使之成为明确的行动计划。亨利·福特在他的“智囊团”的协助下，使他成为美国最富有的人士之一，他掌握了他所需的全部专门知识，而且可以取用自如。至于他自己的心里有没有这些知识，这相对来说并不重要。

你能得到你所需要的知识

在你能够确信你有能力将欲望转变为相等价值的财富之前，你需要具备服务、商品或职业的专门知识，你必须决意将这些知识换取财富。也许你需要的专门知识，远比你的能力所能获得的为多，如果情形确实如此，那么你可以利用你的“智囊团”，来补救这个缺点。积累巨大的财富，需要有力量，而力量是从高度的组织与睿智的运用专门知识中产生的，但是积累财富的人，并非要完全具备这种知识不可。

这种见解，对于有积累财富的信心，但不曾受过所需教育又无法具备这种专门知识的人们，是一种希望与鼓励。有人过了一辈子具有自卑感的生活，仅仅是因为他们并非是受过教育的人。其实，凡是能够组织与指导“智囊团”的有用知识以积累财富的人，那么他也和“智囊团”中的任何人一样是受过教育的人。

爱迪生一生仅受过三个月的学校教育，他并不缺乏教育，去世时也不贫穷而是富有。

福特的学校教育到六年级为止，但是他自己在理财方面有着天才般的表现。

专门知识是取之不尽的一种东西，并且是能够得到的最廉价的服务！

知道如何利用知识才可赚钱

首先，要决定你所需要的专门知识以及需要这种知识的目的。一般来说，你人生的主要目的，和你努力从事的目标，将帮助你决定你所需要的知识。这个问题解决以后，第二步要求是你对于可靠的知识来说要有准确的认识。其中比较重要的是：

- 一、本人的经验和教育；
- 二、与别人（智囊团）合作可能得到的经验和教育；
- 三、大专院校；
- 四、公共图书馆（从书刊上可找到业已由文明加以组织的各种知识）；
- 五、专业训练课程（特别是指夜大与函授学校）。

知识一经获得，必须将其加以组织，并通过切实可行的计划用于既定的目标。除非将知识应用于有价值的目的，否则，知识并无实际价值。

如果你在考虑多受一些学校教育，则首先要决定，你寻求所希望的知识是为了什么目的，然后要进一步知道从哪些可靠的来源能够得到这种知识。

各行各业中的成功人士，从不停止获得与他们的目标、事业或职业有关的专门知识。凡是误认为学校教育完成后，寻求知识的时期已经结束的人，通常是决不会成功的。事实上，学校教育只是使一个人知道如何去获得

有用的知识而已。

“今日流行的是所谓专业化！”在一则新闻报道中，前哥伦比亚大学就业辅导组主任罗伯特·摩尔曾强调这一事实。

最需要的人才

公司在选用人才的时候，最需要的是在某一个方面有专长的人选——商学院毕业的会计与统计者、各类工程师、记者、建筑师、化学师，还有毕业班卓越的领导者与行动者。

在校园里活跃的学生，他们的性格能与各种各样的人相处，他们的功课也还不错，这比只顾读书的学生要优秀些。这类学生，因为具备各方面的条件，有时会同时受到几个单位的聘请，其中有少数人竟多达 6 处。

一家大型的工业公司的领导人曾致函摩尔，在谈到关于毕业班的可能人选时说：

我们怀着极大的兴趣物色在管理工作方面能有长足发展的人才。因此我们强调，一个人的性格、智慧与人品远比特定的教育背景为重要。

“见习”的提议

在提到关于在暑假期间，建立一个学生们到办公室、商店和各种行业“见习”的制度时，摩尔声称，在大学里完成了两至三年的学业之后，应当要求每一个学生“选定一个确定的主要学科，并设法制止学生们在没有专门学科的课程上，毫无目的地虚度他们的宝贵时光。”

他说：“大专院校必须考虑与正视，现在各行各业均需要专门人才这一问题。”他敦促教育机构对于就业的辅导负起更直接的责任。

对于需要接受专业教育的人士，可靠与实用的知识来源之一，莫过于多数大城市中所举办的夜校，凡是用函授方法可以教导的各种科目，在美国邮件所能送到的地方，都可以实行函授学校的专业训练。在家中学习的优点之一，是学习计划有弹性，可以利用闲暇时间进修。在家学习的另一个优点是，如果所选的函授学校得当，则在学校所提供的多数课程中，你都可获得极为充分的咨询条件，这些对于需要专业知识的人，可能是无价之宝。无论你居住在何处，你都能分享到这种好处。

得自收费单位的教训

不费力气和不付代价而得到的东西，通常是不被重视和珍惜的。我们的公立学校提供的条件虽然很好，但是所得到的成果却不佳，其原因也许在此。函授学校是高度组织化的事业机构。它们收费低廉，所以它们不得不要立即付款。一名学生无论成绩好坏，学费非缴不可，所以有一种功效，即是原来想放弃的学生，也要跟着把课程读完。函授学校倒是并不太强调这一点，但是函授学校的收费条件，在“决定、立即与贯彻到底”等方面，对学生提供了最好的训练。

我在 40 多年以前，从经验中领会了这种教益。我参加了一个广告科的函授班，我读了一段课程之后，便想停止不再读了，但是学校还是不停派人来

收费，尤其是不管我读与不读，学校总坚持要收费。我于是决定，如果我非付学费不可（我在法律上有付学费的义务），我何不读完这些课程，以求这些学费有所值？当时我觉得学校的这种收费制度未免太不合理了。但是到了后来，我发觉它是我所受的训练中最可贵的一部分，而且这部分的训练我是学习之外额外获得的。因为被迫非缴学费不可，我便继续学习，完成了我的课程，但我发现那个学校有效的收费制度，远比我赚取有形的金钱有价值得多，因为广告科的训练是我勉强接受的。

抵达专门知识之路

就全世界的公立学校制度而言，要以美国最为庞大。但是人类有一个奇怪的毛病，只有对付出代价的东西才会珍视。美国免费的学校和免费的公共图书馆，给人的印象不那么深，“因为它们是免费的”。所以许多人在离开学校就业之后，发现需要接受额外的训练，其原因就在于这里。雇主之所以对曾受过函授学校教育的雇员较为重视，这也是主要的原因之一。雇主们从经验中获知，凡是有决心牺牲一部分闲暇时间而在家里自修的人，都有担任领导工作的气质。

人有一种无可救药的弱点，那就是缺乏野心！人，尤其是拿固定薪水的人，如果能有计划的利用他的闲暇时间，做些自修的工作，就不会长期干些小差使。他的行动为他今后的发展扫清了许多障碍，并赢得了有能力让他踏上成功之路的人们的好感。

函授学校自修的训练方式，尤其适宜于受雇人员的需要，在他们离开学校后，他们发现他们必须获得额外的专业知识，但是没有时间再回到学校去学习。

史德华·维尔原是准备自己做一位建筑工程师，并且已朝着这个方向去努力。但是经济危机限制了市场机会，使他的收入不敷所需。他把自己衡量了一番，决定改行去学法律，回到学校去选修课目，准备自己做一位商业律师。他完成了学习训练，通过了律师考试，并很快地建立起一个获利颇丰的律师事务所。

为了保持这个记载的完整性，又因为预想到有人会找借口说：“我不能进学校学习，因为我要养家，”或者“我已经太老了。”我要补充一点资料，维尔回到学校去时，年龄已超过了40岁，并且有了家眷。此外，他在选修高度专业化的课程时，曾经慎重地选择过对教授这些课程有最佳准备的大学。大多数学法律专业的学生需要4年完成的课程，维尔在两年中就读完了。知道如何“购买”知识的人是一定会获得报酬的！

一个简单的主意产生了成果

现在让我们来看一个特别的例子。

某杂货店的一名推锁员突然发现自己失业了。因为池有一点簿记的经验，所以就开始选修会计课程，使自己熟悉所有最新的簿记方法和办公用具，并自行经营起生意来。从雇用过他的杂货店开始，他相继与百余家小商店签订合同，为他们记帐，按月向他们收取极低的费用。他的主意非常实用，不久他发现需要在一辆轻型的送货卡车上设立一个机动的办公室，装备最新的

记帐机器。他的主意成功了，他现在已有许多在汽车上的簿记办公室，雇用了众多的助手，使许多小商店花费少量的钱，而获得最佳的服务。

这个独特的成功的生意，其主要的组成成分是专门的知识加上想象力。去年想出这个生意的人所付的所得税，几乎是他在失业时那位杂货商付给他的工资的 10 倍。

这个成功的生意，就是以 一个主意为开端的！

因为我对这位失业的推销员有提供这个主意的荣誉，所以我想再提一个主意，这个主意可能使人有更大的收获。

这个主意是由这位推销员放弃推销、改行为“批发”记帐生意所引发的。当我提出计划帮他解决失业问题时，他马上说，“我喜欢这个主意，但是我不知道怎样将这个主意变成现实。”换言之，他不知道“在得到簿记知识后”如何利用这种知识。

因而，就又产生了一个必须解决的问题。他在一位能够撰写文章的年轻妇女的协助下，准备了一份极有吸引力的册子，解释新的簿记制度的各种优点。他将文字打得整整齐齐的纸张，贴在一本普通的剪贴本上，以这本簿子为不会说话的推销员，替他将这种新行业的故事有效地传播出去，没有过多久，这位簿记员接到的记帐工作已使他忙得不可开交了。

使你能获得一个理想工作的计划

在全国各地有数以千计的人们需要一位推销专家的服务，这位专家有能力策划很有吸引力的宣传小册子，以备推销服务之用。

此处所提的构想，是基于需要而在紧要关头所想出的解决办法，而这一办法并不止于为个人服务。想出这个主意的这位妇女，有敏感想象力。她看出她的创新建议，可成为一种新的行业，为那些数以千计出售服务的人们提供服务。

她第一个“出售个人服务计划”的迅速成功，使这位充满精力的妇女得到了鼓舞，于是她马上采取第二步行动，为她刚刚从大学毕业而未找到工作的儿子解决了同样的问题。她为儿子想出来的计划，是我所看见过的推销个人服务的最佳范例。

当这份方案完成后，它是一份近 50 页，文字打得整整齐齐，资料经过适当组织的计划书，其中载有描述她儿子的天赋能力。学校教育、个人经验以及无法详述的各种其他资料。这个计划书里关于她儿子所希望的职位，亦有详细的叙述，连同极佳的文字说明，又描绘了她儿子担任这个职务后的工作计划。

准备这份计划书需要好几周的时间，在此期间，这位妇女几乎每天都派她儿子到公共图书馆去收集资料，以便最有利地出售他的服务。她还派他到可能雇用他的雇主们那儿去，从他们那里收集关于经营方法的重要资料，这些资料对于拟订他所希望职位的工作计划极有价值。当这份工作计划完成后，又附列了六七项很好的建议，可以使雇用他的人采用并从中受益。

你不必从基层干起

也许有人会问：“找一个工作何必费这么大的劲？”

答案是：“想做好一件事情永远不能嫌麻烦！这位妇女为她儿子所准备的计划，帮他找到了他所申请的工作，而且是在第一次面谈时便成功了，薪水完全依照他的要求。”

此外——这也是重要的一点——这个职位并不要求这位年青人从基层干起，而是从一开始就当上了资历最浅的经理，拿的是经理级的薪水。

“为什么能够这样？”

理由很简单，这位青年申请工作时所用的这份经过策划的自我推荐书，使他至少节省了 10 年的时间。倘若他“从基层开始往上发展和升迁”，想达到他一开始就获得的职务，非要经过 10 年的时间不可，如果他运用不错的话。

从基层开始一步步往上升迁的观念，听起来似乎很有道理，但有一个重大的理由足以否定这一观念：那就是太多的人从基层干起，很难有机会让主管发现他的过人之处，所以他们始终留在基层。还应当记住的是：从基层的观点看问题，往往是令人泄气和沮丧的，日子久了会消磨人的志气。我们称这种情形为听天由命，意思是说，我们接受了我们的命运，因为我们养成了每天例行公事的习惯，到后来这种习惯变得难以改变时，我们便不再想把它抛弃了。这就是为什么值得从高出基层一两级开始起步的一个原因。这样做，一个人便会养成注意四周环境的习惯，观察别人是如何走过来的，当看见了机会的时候便会毫不迟疑地抓住它。

使不满为你所用

我以上这番话的意思，最好用丹·哈宾的例子来说明。他在大学时代，就当上了在 1930 年赢得全国冠军的圣母足球队的经理，该队教练是已故的纽特·洛肯。

哈宾读完大学时，正是时势很不利的时候，经济危机使工作机会大大的减少，因此在投资银行业与电影界里虚度了一段时光之后，他才找到了第一个看来有前途的工作——推销电子助听器，报酬是佣金制。任何人一开始都能够担任这类工作，这一点哈宾是很清楚的，但是对他而言，这件工作可以为他敲开机会之门。

对于这件他所不喜欢的工作，他干了几两年，如果不是他对他不满的工作勉力而为的话，那么他便永远不会从他的工作上出人头地。首先，他把目标放在做他公司的销售副经理上，后来他得到了这个职位。这一步的上升，使他处于比众人略高的地位，使他能看见更大的机会。相反，他所处的地位，使机会也能看见他。

他销售助听器的纪录极佳，因此引起了与他们公司处于竞争地位的“侦听器产品公司”董事长安德鲁斯的注意，安德鲁斯想知道能从历史悠久的侦听器公司抢走大量生意的哈宾，究竟是个什么样的人。他将哈宾召来，在会谈完毕后，哈宾变成了侦听器公司新的销售经理，负责“侦听器部门”的业务。然后，安德鲁斯为了试验青年哈宾的性格，自己到佛罗里达州去了三个月，让哈宾在他的新工作中自由沉浮。他没有沉！纽特·洛肯的“世界只爱胜利者，无暇顾及失败者”的精神鼓励着他，使他在他的工作中灌注了全部的精力，并因此而被推选为公司的副总经理。多数人若能以 10 年的忠诚工作获得此一职位已足可自傲，而哈宾却在 6 个多月的时间里便达到了这个目

的。

在这整个处事的哲学中，我试图强调的要点之一是，我们能够升职，或继续停留在基层，是有许多条件的，如果我们想控制这些条件，我们就能对它们加以控制。

你的同事能成为益友

我还要试图强调的另一点，一个人是成功和失败大致是他行为习惯的结果！我毫无疑问地相信，丹·哈宾与美国最伟大的足球教练朝夕相处，在他的心里培植了出人头地的欲望，这种欲望曾使圣母足球队闻名于世界。崇拜英雄对自己有益，这是一点也不错的，只要你所崇拜的是一位胜利者。

无论成功与失败，我相信同事是个重大的因素。这一点，可以用我儿子布莱尔向哈宾求职一事证明其真实性。哈宾提出的起薪，仅及布莱尔在另一家竞争公司中所得的一半。我在此使用了做父亲的压力，劝他接受哈宾公司中的职务，因为我相信，与一个不肯向逆境妥协的人相处，乃是一种不能用金钱来衡量的资产。

对任何人而言，基层都会是一处单调的、乏味的、无益的地方。所以我要抽出时间来说明，如何靠正当的计划，避免从基层干起。

靠专门知识可使创意有收获

为她的儿子拟定“出售个人服务计划”的这位女性，现在正接到来自全国各地的请求，要她为希望出售个人服务以换取金钱的人们，合作拟定类似的自我推销计划。

切不可以为她的计划只是包含了聪明的推销术，使她能帮助许多男女出售他们以前以较低待遇出售的服务，而得到较高的报酬。她能做到兼顾购买服务者与出售服务者双方的利益，所以她所拟定的计划，使得雇主们虽然付出了较高的薪水，却仍然能收回丰享的报酬。

如果你有想象力，并在为你的个人服务寻找一个更有利的出路，那么这一建议也许是你一直都在寻找的激发物。这个想法所能产生的收益，远比需要在大学里接受多年教育的普通的医生、律师或工程师的收入为大。

一个好的主意是无价的！

在所有主意的背后是专门知识。不幸的是，那些未曾发现大量财富的人，都是因为只有丰富的专门知识，而欠缺创业的好构思。因为这一事实，使得世上对有能力帮助人们顺利地出售他们的个人服务者，有了普遍的需求，而且这一需求正在与日俱增中。能力就是想象力，把专门知识与构思合并为一种有组织的计划，也是产生财富所需的一项条件。

你如果有想象力，则本章能向你提供一个主意，足够作为你所希望的财富的开始。

记住：创意是主要的东西，专门知识则俯拾皆是！遵照计划去做，你就不必从基层开始奋斗。

思考致富第五步：想象力

它是心灵与智慧的工厂，

是走向财富的第五步！

你所需要的机会，随时都在你的想象中等着你。

想象力是一个工厂，人类所有的计划都是在这个工厂中铸造而成的。凭着想象力，人类使自己的灵感冲动，欲望具有了形象、形态和行动。

因此，我们可以说，人能够创造他所能想象的任何东西。

凭着想象力，在过去的 50 年里，人类所发现并加以利用的自然力量，超过了在此之前人类全部的历史中所发现与利用的自然力量。人完全征服了天空，与人类发明的飞行物比较起来，鸟已经不是对手了。在以百万英里计的距离外，人类开始分析、测量太阳，依靠想象力的协助而划定了太阳的物理、化学成分。在交通上，现在人们已经可以以超过音速的速度旅行。

人类的唯一极限，就是他的想象力发挥与利用的程度。在想象能力的利用上，人远未达到它的顶峰。人只是刚刚发现他有想象力，并开始作最基本的利用而已。

想象力的两种形态

想象力的功用有两种表现形态。其一是综合想象力，其二为创造想象力。

综合想象力：这种能力使一个人可以把旧有的各种观念、构思或计划，组合成一种新的混合物。这种能力并没有创造出新东西，它只是将所吸收的经验、教育与观察作为材料来利用。大多数的发明家都是利用这种能力，除非是“天才”。当他利用综合想象力未能解决问题时，方才借助于创造想象力。

创造想象力：依靠这种想象能力，人类有限的知识与无穷的智慧得到了直接的沟通；依靠这种想象能力，人类得到了预感和灵感，它使一种新的意念被传达到了人的身上，并沟通了人的潜在智慧与能力。

创造性想象力是自动发生的。当思维在紧张工作并受到欲望的强烈刺激时，它便会自然而然地发生作用。

创造性的能力使用得越多，人就会越具有创造性。

企业、金融界的伟大领袖和伟大的音乐家、诗人和作家，他们之所以伟大，是因为他们发挥了创造性的想象力。综合性的与创造性的想象能力，是在不断地使用中培养出来的，就如身体上的肌肉一样。

欲望只是一种思想，一种冲动。它是模糊的和转眼即逝的。除非你能把它转变为有形的物质，否则它便是抽象的、无价值的。虽然在将欲望的冲动转变为财富的过程中，最常利用的是综合想象力，但你必须记住，你也许会遭遇到需要你使用创造性想象力的时刻与环境。

训练你的想象力的方法

也许因为不使用的缘故，你的想象力变得衰退了。一旦使用起来，你仍可使自己的想象力复活并变得敏捷。想象力是不会死亡的，虽然它可能因缺乏使用而呈现出静止状态。

暂时让你的注意力集中在综合想象力上，因为在变欲望为财富的过程中，比较常用的是这种能力。

将无形的欲望冲动转变为具体的事实与财富，需要有一个或多个计划。这些计划必须在想象力——主要是综合性想象力——的帮助下制订。让想象力根据你的需要，制订让欲望转化为财富的具体计划，并立刻把它写下来。将计划写下来后，本来无形的欲望，现在就成了明确而具体的形象。然后再大声而缓慢地把它念一遍，于是你会感到，你已经迈出了从欲望到财富的第一步，而这些连续的步骤将会使你把思想转变为有形的财富。

创造财富的法则

在你生活的这个地球上，你和所有的物质，都是自然演变的结果。在演变中，物质体现出一种秩序井然的组织与安排。

但是——这段话至关重要——地球，你身体中数以亿计的细胞，以及物质的每个原子，“开始时都是无形的能量”！

欲望是思想冲动，思想冲动是能量的形态。当你开始有积累财富的思想冲动时，你所使用的“东西”与大自然创造地球、宇宙物质形态——包括发生思想冲动的你的身体与头脑——的“东西”完全相同。

你可以凭着这永恒的法则，创造出一笔财富。但是你首先必须熟悉这些法则，并学会去运用它们。作者希望依靠重复和从每一个可想象的角度来讲述这些原则，从而向你揭示出积累巨大财富的奥秘。这个“秘诀”虽然有些怪诞或似是而非，但它毕竟能为人所知。在我们生活的地球上，在宇宙行星中，在自然界中——每一片草叶，每一种生命形态——都在传播着这个奥秘。

以下的叙述将增加你对想象力的了解。当你首次看一部哲学书时，总是先吸收你所了解的东西。当你再次阅读与研究时，就会发现一些新的东西，从而进一步地提高了认识。这对本书来说也是一样，当你至少读了三遍之后，你就会欲罢不能了。

如何实际利用想象力

创意是所有财富的出发点。创意是想象力的产物。我们来看看少数几个曾产生出巨大财富的著名创意，从而证明想象力在积累财富中的作用。

神话似的财富

大约在 50 年前，一位乡下医生赶着马车进城。他把马拴好后，就悄悄地从后门溜进了一家药店，与药店里的一位年轻伙计谈起生意来。

这位医生和伙计在柜台后面小声地谈了 1 个多小时，然后医生出去了。他到马车上取下一个旧的黑色大锅和一根大木片（用于调和锅内的东西），然后将这两件东西放在店后面。

店伙计检查了锅子，然后把手伸进口袋里，取出一卷钞票递给医生。这卷钞票一共 500 美元，是他的全部积蓄。

医生则递回给他一张纸片，上面写着一个秘方。这张纸片上的字，其价值之大，尽可以赎回被扣作人质的国王！要使这个锅子沸腾起来，需要这些神奇的字。当时，医生和这位年轻伙计，都不知道神话似的财富就要从这个锅子里流出来。

医生乐于以 500 美元出售这套设备，青年伙计则是为了一张纸片和一个旧锅子，以所有的积蓄来碰碰运气。他做梦也没想到他的投资，会使这个锅里流出来的黄金，超出了阿拉丁神灯所产生的奇迹！

小店伙计“真正购买的”乃是一个创意！

旧锅、木片、纸片上的秘方，这是偶然得到的东西。而快这个锅子的奇异效用得以发挥的，却是它的新主人在将一种医生也不知道的成分加入秘方之后才开始的。

试试看，你能否猜到小店伙计在秘方中加进了什么，使锅子流出了黄金？这是一个真实的故事，但情节却比虚构的小说还要离奇。这个真实的故事开始于一个创意形态。

我们来看看这个创意所产生的财富有多大。这创意不但将锅内的东西让数以百万计的人们来共享，而且还在为全世界的男男女女们继续创造巨大的财富。

这个旧锅现在是世界上最大的食糖消费者之一，它对种植甘蔗、炼糖业以及食糖推销业者提供了千万个固定的职业。

这个旧锅每年消费数以百万计的玻璃瓶，它为大批的玻璃工人提供了就业的机会。

这个旧锅使全国无数的店员、速记员、打字员和广告专家有了就业的机会。它曾使数十位创作这种产品广告画的艺术家名利双收。

这个旧锅使美国南方的一个个镇变成了南方的商业大城市，并直接或间接地使城内的每个行业和每个市民都得到实际的利益。

这个创意的影响之大，已使得世界上的所有文明国家受益。它还在不断地流出黄金给那些接触到它的人们。

从这个锅里流出来的黄金，创造并维持了美国南方一所最著名的大学，成千上万的学子为求取功名，都在这所大学里接受训练。

如果这个古老的锅里的产品能说话，那它一定会用各种语言讲述令人兴奋的故事：爱的故事、事业的故事和每天正受着这种产品激发的职业男女的故事。

当然作者也有这样的故事，因为作者是故事的一部分。这故事开始的地点，离药店伙计购买这个旧锅的地点不远。在故事发生的地方，作者与他的妻子相逢，而她就是第一个把这个神锅故事告诉作者的人。当作者请求她好歹嫁给自己时，两人都在饮着那个锅子里的产品。

无论你是谁，无论你生活在哪里，无论你从事的是什么职业，只要你每次看见“可口可乐”这些字时，你就应该记得这从一个简单的创意中产生出来的巨大财富王国，以及那位药店伙计阿沙·甘德勒——在那秘方中掺进去的神秘成分，完全是想象力的功劳！

让我们停下来，对这件事再静想片刻。

同时还要记住，本书所描述的走向财富的各个步骤，都是一种媒介。可口可乐通过这个媒介，将它的影响力扩张到了世界上的每个城镇、村庄和十字路口。你可以创造任何意念，如果它像可口可乐这样正确而有价值，你就有可能再创造一种世界性饮料的辉煌记录。

如果我有百万美元

以下这个故事证明了古人所说的“有志者事竟成”的哲理。这个故事是已故的受人爱戴的教育家与传教士弗兰克·根绍鲁士告诉我的。根绍鲁士是在芝加哥的牛场区开始他的传教事业的。

根绍鲁士在大学里念书时，就看出教育制度中有许多缺陷，他相信，如果他是一校之长，他便能改正这些缺陷。

他决心要成立一所新的大学，在这所大学里他要实现他的主张，而不受传统教育方法的约束。

为实现这个计划，他需要 100 万美元！这样的巨款他到哪儿去找？这位有抱负的青年传教士的思想，大部分都放在这个问题上。

然而，他筹款的事似乎毫无进展。

每天晚上，他怀着这一思想上床，每天早晨，他又怀着这一思想起床。无论他到那里，这个思想总是和他形影不离。他在心中想了又想，直到这个思想成为他魂牵梦萦的“意念”。

身为哲学家兼传教士的根绍鲁士，正如所有成功的人一样，深知“明确的目标”才是一个人的出发点，他也了解，一个人若能以炽烈的欲望作后盾，明确的目标才会产生出朝气、生命和力量。

这些真理他都知道，但是他不知从何处以及如何把这百万美元拿到手里。对于大多数人而言，自然的程序便是放弃或者根绝这一念头，并对自己说：“嗯，我的主意是好的，但是我毫无办法，因为我永远不能得到自己所需要的百万美元。”但根绍鲁士却不是这样。他说出了在这之后的经历：

在一个星期六的下午，我坐在房间里思索着筹集这笔钱以实现我的计划的方法。我一直在想，想了快两年了，但是我除了想之外，并无任何行动！行动的时候到了！

就在当时我下了决心，我要在一周之内得到所需的百万美元。如何得到？这我并不关心。最重要的是，在一个确定的时间里得到钱的这个“决定”。我还要告诉你，我在作了这一决定之后，心里出现了一种前所未有的安定的感觉，这是我在以前所不曾体验过的。在我的心里好像有人说：“很久以前你为何不作这个决定？钱始终在等着你！”

事情就这样匆忙地开始了。我打电话给报纸宣布我要在第二天的早晨讲演，题目是《如果我有百万美元我会做什么？》

我立即开始起草讲稿，但是我必须坦白地告诉你，起草工作并不难，因为我准备这次讲演，几乎有两年了。

午夜之前，我已完成了讲演的草稿，并带着自信情绪上床睡觉了。因为我看见我已经有了百万美元。

第二天清晨起身，我进入浴室淋浴。之后，又念了一遍讲演稿，并跪下来祈祷我的讲演能引起愿意提供这笔钱的某人的注意。

在祈祷时，我再度产生了这笔钱即将来到的神秘感觉。在情绪的兴奋中，我出门时竟忘了带讲演稿。当我站到讲台上，正要开始讲演时，方才发现了自己的疏忽。

回去取讲稿已经来不及了。所幸的是，我还好没有回去取讲稿。当我站在那里开始我的讲演时，我闭着眼睛把自己心灵深处所有的话都倾吐了出来。我感觉自己不仅是在对听众说话，而且还是在对神说话。我讲述了如果有 100 万美元放在我手里时我会做什么。我描绘着我心中的计划说，我要成立一个伟大的教育机构，让青年人能够学习一些实用的东西，并陶冶他们的

心灵，启发他们的智慧。

当我讲完坐下来以后，从后面第三排的座位上，有一个男子慢慢地站了起来，并走向讲台。我不知道他想要做什么。他来到讲台上并伸出他的手说：“牧师，我喜欢你的讲演。我相信如果你有百万美元的话，你是能做到你所说的事的。为了证明我相信你和你的讲演，如果你明天早晨能到我的办公室来，我会给你 100 万美元。我的姓名是菲利浦·亚莫尔。”

年轻的根绍鲁士次日前往亚莫尔的办公室，得到了他渴望的百万美元。他用这笔钱创办了“亚莫尔理工学院”，也就是现在的“依利诺州理工学院”。

这 100 万美元的到来，产生于一个意念。意念的背后是一种欲望，年轻的根绍鲁士在心中把这个欲望孕育了两年。

这是一个重要的事实：他在心里下了要获得这笔钱的决心，在制订了行动计划之后的 36 个小时，百万美元就到手了！

年轻的根绍鲁士迷迷糊糊地想着百万美元，以及想获得它的微弱希望，这一切并没有什么独特之处。以前有人这样想过，以后也还会有人这样想。但他独特的地方在于，他在那个值得纪念的星期六，决心把所有的想法置于脑后，而断然地说：“我一定要在一周内得到这笔钱！”

根绍鲁士获得百万美元的这个原则，如今仍然是有用的，它可以为你所用！这个普遍的法则在今天的效用正如青年传教士在当年使用它时的效用一样。

如何将创意转变为财富

阿沙·甘德勒与弗兰克·根绍鲁士有一个共同的特征，那就是两人都明白一个事实：凭着确定的目标和计划，将创意转变为财富。

有些人认为只有勤劳与诚实方能带来财富，如果你也是这样想的话，那就请你赶快打消这个念头！它不是真理！当财富大量来到时，决不只是勤劳的结果。它是对确定目标和计划的反应，而不仅仅是由于勤劳、机遇或幸运。

一般地说，激发想象力并开始行动的思想冲动便是意念。所有善于推销的人都知道，在商品无法推销的地方，意念却能出售。普通的推销员不明白这个道理，因而他们只能是普通的。

一个廉价书的出版商发现了一个事实，这个发现对所有的出版商都应该具有价值！许多人买书，只是买书的名称而不是买书的内容。一本滞销的书只要改一下名称，它的销售量就能大大增加。因此他常将滞销书的封面撕下来，而将新封面装贴上去。

这件事看上去非常简单，但却是一个创意和想象力的产物！

创意是没有标准价格的，它由创造意念的人自定价格。如果他聪明的话，他就会得到他想要的价格。

几乎所有关于巨大财产的故事，都是从一位意念创始人和一位创意推销人之间的紧密合作开始的。卡纳基周围的人就是这样，他们互相合作，有的出主意，有的去行动，从而使自己与合作者取得传奇似的财富。

许多人都希望在自己的一生中能有暴发的机会。也许好运能给人一个机会，但是最可靠的机会却并不依赖幸运。我在自己一生的机会中曾有过一次好运，但在这个好运成为财产之前，我曾为之付出了 25 年坚定不移努力的代价。

这次好运是我有幸会见并得到了安德鲁·卡纳基的合作。在这次机遇中，卡纳基启发了我将成功的原则加以组织，使之成为一种成功的哲学的念头。以后，千百万人由于我 25 年所从事的研究而获益，并有若干人因应用这一哲学而积累了财富。而这一切的开始也只不过是任何一个人都能创造的意念。

卡纳基给我带来了好运，但是决心、明确的目标和 25 年来坚持不懈的努力，这又是来自于何方呢？一个普通的愿望是无法战胜失望、沮丧、失败、批评和各种各样的议论的，只有当它是一种炽烈的欲望、一种痴迷、执著时，这一切才有可能！

卡纳基当初在我心中植下这个创意时，它只不过是一个需要百般劝导、培养才能生存下去的创意。当这个创意在它自己的力量下茁壮长大时，它就反过来劝导、培养和驱使我了。创意都是这样的：先是你赋予“意念”、生命，行动和指导，然后它们才有自己的力量，去扫清所有的障碍。

创意是无形的力量，这个力量大于产生它的头脑。当头脑归于尘土之后，创意却仍然生存。

想象是你意识的加工厂，它可以把你的意识能量转变成财富与成就。训练你的创造性想象力，这是你创造巨大财富的奥秘。

思考致富第六步：计划

让欲望结晶成为行动，

是走向财富的第六步！

我们不妨来回顾一下，你现在已经知道，人所创造的每样东西，都是以欲望为起点的，欲望是这旅途中的第一站，然后由抽象到具体，进入想象力的工厂，在这个工厂里创造并组织实现欲望的计划。

在第二章中，曾指示你采取六个明确、实用的步骤，来帮助你将欲望转化为财富。而其中之一便是要制定一项或数项明确而实用的计划，依靠这些计划来达到转化的目的。

下面是指导你如何制订实际可行计划的方法：

一、你必须把自己与所需要的人结合在一起，以创造和实现你积累财富的计划——利用本书后面“智囊”一章中所讲述的原则（这项指示务必要遵守，不要轻易忽视）。

二、在形成你的“智囊团”之前，你要决定你对这个组织中的每个人要付出一些什么代价，才能换取他们的合作。没有人会永远为你工作而不要报酬的。聪明的人也决不会要求或期待别人为他工作而不必给予足够的报酬。虽然这报酬未必都要用金钱来支付。

三、在作出的安排中，至少每周要有两次与你“智囊团”里的人员会面。可能的话，会面的次数可以增多，直到你完成了积累财富的计划。

四、你和“智囊团”中的每一个人都应保持完全和谐的关系。如果你不是这样做，你就会面临失败。没有完全的和谐关系，便不可能实现“智囊”这一作用。

同时，你还要牢记这些事实：

一、你所进行的事对你而言极为重大，为了务必成功，你必须制定完美的计划。

二、你必须利用别人的经验、知识、能力和想象力。几乎每个积累了巨大财富的人都应用了这个方法。

没有人能拥有足够的经验、知识、天赋才能与想象力，因此也就无法在没有别人合作的情况下积累起巨大的财富。当你致力于财富积累时，你所采用的每个计划，都应当是你和你的“智囊团”中的成员联合创造的。你也许想采用你的计划的全部或一部，但却务必让“智囊团”中的人审查并同意采用你的计划。

如果你的计划失败了——就用新的计划！

如果你采用的第一个计划失败了，那就用一个新的计划来取代它；如果新计划仍然不成功，就再用一个新计划来取代它，直到你发现了一个成功的计划为止。多数人遭到失败的原因就在于，他们缺乏创造新计划以取代失败的旧计划的刚毅精神和勇气。

如果没有可行的实用计划，即使最聪明的人也不可能积累财富或完成其他任何事业。要明白这一点，并要记住当你遭遇到失败时，能够认识到一时的挫败并不是永远的失败。挫败也许只是意味着你的计划并不正确。你可以构想其他的计划，重新开始。

一时的挫败应当只具有一种意义，就是使你明白我的计划中有错误的地方。千百万人终生过着穷困的日子，原因就在于他们缺乏积累财富的正确计划。

你的成就不可能大于你的计划的正确性。

一个人只要精神不死，他就永远不属于失败。

詹姆斯·希尔在开始筹措资本，建造一条从美国东岸至西岸的铁道时，曾遭遇到挫折。但他采取了新的计划，化失败为胜利。

亨利·福特不仅在开创汽车事业的初期曾遇到一时的失败，当他处于顶峰时期时，也遭受过挫败。但他创造了新的计划，走向了金融上的胜利。我们在认识这些人物时，往往只看见了他们的成功，而忽视了他们在成功之前所必须克服的许多挫折。

当失败到来时，你应该把它看成是一个计划不周全的信号，然后重新制订你的计划，再度出航，驶向你的目的地。如果你遭遇失败就放弃了自己的目的地，那么你便是一个半途而废的人。一个半途而废的人决不会胜利，胜利者决不会放弃日的。你应该把这句话写成大字贴在墙上，或挂在你时时看得见的地方。

在你选择“智囊团”的成员时，要努力选择不轻信失败的人。

有些人愚蠢地相信只有钱才能赚钱，这是不确实的。按照本书所讲的原则，转化为等价的金钱的欲望，才是“赚”钱的媒介。钱本身只是无生命的流通物，钱不能动，不能想，不能讲，但当人们想要得到它而召唤它时，它便会应声而至。

从出售个人服务开始

几乎所有积累巨大财富的人，都是以出售个人服务为开始的。如出售主意以取得酬劳。如果一个人并无财产，那他除了出售个人服务以换取财富之外，别无他法。

多数领袖是从做追随者开始

简单的说，世界上有两种人。一种被称之为领袖，另一种则是追随者。在开始时你就应该决定，在你的这一行业中，你是想成为一个领袖，还是一个追随者。两者的报酬有天壤之引，追随别人的人，不可能得到领袖的报酬，虽然有许多追随者都犯了期待这种报酬的错误。

做一个追随者并不可卑，但从另一方面来说，长期做一个追随者就不妙了，大多数领袖在开始时都是追随别人的，他们之所以能成为领袖，是因为他们是聪明的追随者。反之，就不可能成为一个领袖。这些人精明地追随着领袖，以最快的速度进入领导阶层他们从领袖的身上获得知识。

成为领导的条件

要做一位领导者，必须具备下列条件：

一、在对自己的职业具有深刻认识的基础上，满怀自信和勇气。没有一位追随者愿意被一位缺乏自信与勇气的领袖所支配。这种领袖不可能长期支

配聪明的追随者。

二、自制。不能控制自己的人，是没有能力控制别人的。自制是为追随者树立的领袖榜样，以引起追随者的效仿。

三、正义感。如果一位领袖没有公平与正义感，就不可能指挥追随者，并保持追随者对他的尊敬。

四、迅速的决策。作决策时犹豫不决的人，表示他对己缺乏信心，因此不可能成功地领导别人。

五、明确的计划。成功的领袖必须对他的目标有明确的计划，没有可行的明确的计划，就好比没有舵的船，迟早要撞上礁石的。

六、加倍工作。做领袖的人必须付出的代价，就是比他的部下做更多的工作。

七、迷人的个性。一个做事马虎、生性冷漠的人，不可能成为成功的领袖。领袖需要被人尊敬，因而他必须具备迷人的品性。

八、同情与谅解。成功的领袖必须同情他的追随者，为此他必须了解下属及其他人们所面临的问题。

九、精通专业。成功的领导者对自己所领导的专业要精通。

十、愿意承担全部责任。成功的领袖必须愿意对他的追随者的错误负责。如果他想推诿责任的话，他就不够资格做一个领袖。追随者犯了错误并显示出其无能之处时，领袖必须认为这是自己的错误。

十一、合作原则。成功的领袖必须了解和运用合作原则，并教育他的部下也这样去做。领导需要权力，而权力需要合作。

领导的方式有两种。第一种，也就是到目前为止最有效的一种，即在部下的理解与支持下领导。第二种领导是强迫性的，得不到部下的理解与支持。

历史上关于强迫性的领导不能持久的证据很多。独裁者与国王们的垮台与消失，就意味深长地表明了人民不会无限期地接受强迫性的领导。

拿破仑、墨索里尼、希特勒是强迫性领导的典型例子。他们的失败就表明，许多人也许会服从一时的强迫性领导，但他们的服从是不甘心的。

新的领导方法，应该包括本章所述的 11 项原则。

凡是将这些原则作为领导基础的人，在任何一种行业里都会得到做领导的机会。

领导失败的十大原因

现在让我们来看看失败了的领袖们的主要错误。知道“什么是不应该做的”与知道“什么是应该具备的”同样重要。

一、没有把握全局的能力。有效的领导需要有掌握全局的能力，真正的领袖决不会因为忙碌而无法去做领袖所应该做的事。当一个人说他“太忙”以至于在紧急情况下也无法顾及到全局时，他就等于是表明了自己的无能。成功的领袖要掌管全局，因此要养成把具体事交给助手去办的习惯。

二、不愿意做低级的事。真正伟大的领袖，在情况需要时会乐意去做任何事。在你们中间，最伟大的人乃是众人的仆人。这句话乃是一条真理。

三、言而不行。在世界上，一个人只说不干是不会得到报酬的。能得到报酬的都是那些肯身体力行，并领导、督促大家一起干的人。四、怕部属有优导的表现。一个怕部属会抢走他位子的领导者，迟早会体验到这种恐惧感。

而能干的领袖则是注意培养他的接班人，并经常把自己的工作经验传授给部属。只有如此，一个领导才能分身有术，掌管好全局。一个人有促使别人去做的能力要比他自己去做重要得多，这是千古不变的真理。有能力的领袖凭着他的知识和人格，吸引着部下做更多的工作。

五、没有想象力。一位领袖没有想象力就没有能力应付紧急情况、制定有效的计划及指导部下。

六、自私。把部属的功劳完全归功于自己的领袖是不会受人欢迎的。真正伟大的领袖决不会邀功自赏，他只要看到功劳属于部属就满足了。因为他知道，许多人得到表扬会比得到金钱更努力地工作。

七、放纵无度。部属决不会尊敬放纵无度的领袖。而且沉湎于任何一种放纵中都会毁掉一个人的耐力和活力。

八、不忠。这一点也许应该排在失败领袖原因的首位。一位领导不忠于自己的工作、同事、上级和下级，便不能长期维持他的领导地位。一个不忠的人，其价值轻于鸿毛，在每个行业中都会受到别人的蔑视。

九、过于强调权威。有能力的领导都是用鼓励的方法来领导，而并不把恐惧感灌输到部属的心中。凡是只想用权威来领导部属的领袖，往往是近于霸道的。一位真正的领袖，除了以身作则——如他的同情、谅解、公平及对工作的胜任——之外，他没有宣扬自己权威的必要。

十、强调头衔。能干的领导无须甲头衔来赢得部属的尊敬，大凡太重视头衔的人，只是因为自己没有值得夸耀的地方。真正领袖的办公室，门总是敞开的，谁都可以进去，他的工作之处既不拘小节，也无须夸张。

这些都是领导失败的最普通的原因。这里的任何一条都会导致失败。如果你有志于做领袖，就必须认真地研究这些原因，从而使自己不去犯这些错误。

需要新领袖的几个领域

在你读完这一章之后，你应该把自己的注意力转移到这样几个领域中来。在这些领域中，领导层始终在衰落，因此新领袖可能会有更多的机会。

一、在政治领域中，对新领袖的需求已到了迫切的状态。

二、银行界正在进行的改革需要新领袖。

三、工业界需要新领袖。工业界中未来的领袖必须视自己为准公共关系人员，维护好企业的信誉和形象、以求得企业的永久发展。

四、宗教也需要未来的领袖，它要求对信徒在尘世的需要给予更多的关注，解决他们迫在眉睫的现实问题，而不是只关心死亡的过去与渺远的将来。

五、在法律、医药及教育等领域中，也需要新的领袖人物。尤其在教育界，未来的领袖必须寻找新的教育方法，使学生能将学校所授予的知识加以应用。他应该注重实践和少讲理论。

六、新闻界也需要新领袖。

这只是几个需要新领袖的领域。世界正处在快速的转变之中，这意味着人的习惯也必须尽快转变。在这些转变之中决定着文明的新趋势。

如何申请一份工作

这里，所提供的资料是多年来经验的积累。在这些年中，它们有效地帮助了数以千计的求职男女。

经验证明，下述媒介物可以直接而有效地满足求职和求才双方的心愿。

一、职业介绍所。你必须慎重地选择信誉卓著的职业介绍所，这种职业介绍所必须能出示令人满意的业绩记录。然而，这种职业介绍所为数不多。

二、广告。在报纸、职业刊物和杂志上登广告，对谋求文书或普通工作的人来说，往往能得到满意的效果。如果你是在谋求经理级职务的人，则要安排特别排印的广告，登在你所寻找的雇主注意得到的地方。所登的广告应由专家来执笔，他们知道如何增加一些能吸引人的内容，以获得雇主的青睐。

三、个人求职信。对最有可能录用你的公司或个人直接去信。这种信从头到尾必须保持整洁，并亲笔签名。应当随信附上一份自己的简历和介绍，以表明自己的申请资格。求职信、简历及自我介绍，均应由专家来执笔。

四、熟人介绍申请。如有可能，申请人应借助于雇佣双方都熟悉的人来接洽。如果是在谋求经理级职务，而又不希望自己被对方看成是“自吹自擂”的人，采用这种方法的好处就更为明显。

五、当面申请。在某些情形下，如果申请人当面向可能的雇主谋求工作，其效果可能更好些。但这时需要有一份完整的求职资格书，以便让雇主和他的同事讨论你的履历。

简介中应该列入的内容

这份书面简介的准备，应该像律师在法庭上准备的文件那样仔细。除非申请人对于这类简介有经验，否则就应当求教于一位专家，或请他帮忙准备。大致而言，下列资料应该列入简介之中：

一、教育状况。简单而明确地陈述你曾受过的学校教育，以及你在学校中擅长的专业及理由。

二、经历。如果你曾经有过与你目前所求职务相似的经历，则应该给予充分的陈述，并说明你以前雇主的姓名与地址。对于任何有助于你谋求目前职业的特殊经历，都必须详加说明。

三、参考文件。几乎每个公司都希望能知道应征雇员以往的纪录和经历。因此在你的简介中，应附有下列几种人推荐信的复印本。

1. 以前的雇主；
2. 学校里的指导教授；
3. 可以信赖的知名人物。

四、自己的相片。在你的简介上附以最近的正面照片。

五、申请一个特定职务。申请职务时，务必说明你所求的是什么职务。决不能申请“任何一项工作”，因为这表示你没有专长。

六、陈述你的资格。关于你为什么相信自己有资格担任所申请的职务，要有详细的说明理由。这是你的申请书中最重要的一部分。雇主对于是否采用你的考虑，主要就在于这一部分的理由。

七、建议试用。这一点，似乎是一个很重要的建议。经验证明，获得试用机会的人很少不会成功。如果你确信自己的资格是足够的，那么你所需要的就是一次试用的机会。顺便要说的，提议试用是表明你对自己的能力有信心，可胜任你所申请的职务。它表明：

1. 你深信你的能力可胜任此项职务；
2. 你确信在试用后，你的雇主会决定录用你；
3. 你决心要获得此项职务。

八、了解你未来雇主的企业。在申请一个职务前，对于与该企业有关的事项，要有足够的了解和研究，以使你彻底熟悉该企业，并在简介中表示出你在这方面已具备了足够的知识。这会表明你对于自己所求的职业有真正的兴趣。

要记住：在诉讼中的胜诉者，并不一定是了解法律条文多的律师，而往往是对案情有较多准备的律师。如果你对于“案情”的把握准确无误，那么你在开始时便已握有多数的胜券。

不要怕你的简介太长。雇主想了解你的愿望和你想充分表现自己的愿望是一致的。许多雇主之所以能成功，其主要原因就在于他们有挑选好助手的能力。因此他们希望能详尽地了解你。

另外，你所写的简介应该清洁整齐，这表明你是一个不会马虎的人。我曾受人之托为他们准备过一些十分整洁而出色的与众不同的简介，它们使申请人无需面谈便被录用了。

当你的简介完成后，要装订整齐，并在封面上写上以下格式的标题：

罗伯·史密斯资历简介

申请勃兰克公司总经理的私人秘书一职

每次向不同的公司提出你的简介时，要将名称更改。

要充分体现你的特性，从而引起雇主的注意。用你能获得的最好的纸，将简介整洁地打字、复印出来，并用类似书本封面的铜板纸装订好。如果简介需要向一个以上的公司提出，则要注意更换封面和公司的名称。你的照片应该贴在简介内。

成功的推销员最讲究外表修饰，他们知道最初的印象是不容易磨灭的。你的简介便是你的推销员。给它穿上一套漂亮的服装，使你的雇主觉得他从未见过如此突出的简介，这显然是值得的。如果你因此而给未来的雇主留下了一个良好印象的话，那么你将能得到的工薪很可能要比用传统方法求职的人为高。

如果你通过广告代理商或职业介绍所来求职的话，就应该要求这些单位使用你的简介，这会使代理人和未来的雇主对你都有好感。

如何获得你所希望的职业

当一个人的工作最适合他时，他会工作得很愉快。画家喜爱用色彩，手工艺者爱用双手，作家喜欢写作。那些没有明确天赋的人，也往往对于某种工作有着特殊的偏好。如果说美国有些可取之处的话，那就是它能给人们提供各种各样的工作机会与职业。

如何才能找到自己所希望的工作？我认为必须做到以下几点：

一、确定你所希望的是哪一种工作。如果目前还没有这项工作，那么，也许你能够创造这项工作。

二、确定你所希望为其工作的公司与个人。

三、研究你的未来雇主、有关他的政策、人事及晋升的机会等。

四、分析你自己的天赋和能力，以及你能为别人提供些什么服务。

五、不要老是考虑哪里有一项空缺的工作可以给你，而要把注意力集中在我可以干什么工作上。

六、一旦你心中形成了计划，便要找一位有经验的执笔人，将计划整洁而详细地书写成文。

七、将这份书面计划适宜地向有权的人士提出，让他去考虑。每个公司都在寻找能够提供有价值意见的人，每个公司都留有职位安排给对公司有利的、有明确行动计划的人。

实施这些方法，也许要多花费你几天甚至几周的时间，但它却会使你在收入、晋级和获得上级赏识等方面得到很快的进展。它可以使你提前五年便达到预定的目标。

每个人都可以用自己苦心设计的周密计划，从阶梯的底层向上发展。

推销服务的新途径

想在将来获得高薪的职业人士，都必须了解雇主和雇员之间关系的变化。

将来雇主和雇员间的关系，将向合伙者的方向发展。这里有三方面：

- 一、雇主；
- 二、雇员；
- 三、他们服务的对象。

将来的雇主和雇员都将被认为是受雇者，因为他们的工作就是为顾客服务。以前雇主和雇员之间常常为待遇而争执不休，事实上，他们的待遇应该是由对顾客的服务状况所决定的。

今天的口号是“礼貌”和“服务”，这些口号的适用范围显然要比只为雇主服务的概念大得多。因为我们前面的叙述表明，雇主和雇员在本质上都是被他们所服务的对象所雇用的。如果他们的服务不周到，他们就要付出丧失服务机会的代价。

我们都还记得有一段时期，检查煤气的人总是恶狠狠地敲门，仿佛要把门打碎似地。在门打开后，他往往不经邀请便闯进来，一脸不耐烦的样子，好像在说：“让我等了那么久，是什么意思？”这一切在今天已经变了，现在的煤气检查员的行为好像一位绅士，变得乐于为您服务了。在煤气公司尚未发现他们满脸怒容的检查员正在为顾客积累永远抹不掉的恶劣印象时，那些有礼貌的汽油炉推销员却乘机做了大笔的生意。

在经济危机的年代里，我曾在宾夕法尼亚州的无烟煤矿区用了几个月的时间研究了几乎毁掉煤矿的原因。当时煤矿的雇主和雇员之间极其激烈地争论工资问题，结果将这种争论所耗费的费用增加到了煤价上。后来他们发现，他们的争论使汽油炉制造商和原油生产商大获其利。

这些事例引起了人们的注意，说明我们的行为是决定我们自己处境的重要因素。如果说这一原则支配着企业、金融和交通运输界的话，那么这一原则也支配着个人并决定着他的经济地位。

对你的“QQS”评价如何？

第一个“Q”代表 Quality，即是“质”。第二个“Q”代表 Quantity，即是“量”。最后的“S”代表 Spirit，

前面已经讲述了如何成功地为他人提供服务的各种因素。我们应该了解、研究、分析和应用这些因素，从而使自己能成功地为他人提供服务。每个人都必然是他自己的推销员，他所提供服务的质和量，以及提供服务时的精神，往往决定了他被雇用的时间与效益。要能有效地向他人提供服务（这意味着被永久雇用，满意的工资和愉快的工作条件），则必须采用“QQS”公式，即服务的质加上量、再加上正确的服务精神。这个公式就是完满的服务推销术。“QQS”公式不仅要记住，更要把它变为习惯！

现在我们来分析一下这个公式，从而明确它的意义。

一、质。服务的质应解释为：凡是与你的职务有关的每项工作，哪怕最微小的部分，你都要能拿出最有效的方法去解决，心里始终有一个精益求精的目标。

二、量。服务的量应解释为：养成随时提供你能力所及的各种服务的习惯，从而积累经验，培养更高的技能，以增大能够提供服务的数量。

三、精神。服务的精神应解释为友好的、协调的行为习惯，这习惯能促使用户们的合作。

充分服务的质和量，还不足以维持你服务的永久市场。你提供服务时的行为或精神，才是在决定你的服务期限和价格上的一个强有力的重要因素。

卡纳基特别强调一些成功地为他人服务的因素。他一而再地强调协调行为的必要性。他也强调，一个人无论他的工作量有多大，他的工作质量有多好，除非他能在和谐的精神下工作，否则他是不会雇用这个人的。卡纳基坚持人一定要友好。他证明说，他曾使许多这样做的人变得非常富有，而其他的人则不可能。

我曾经强调令人喜爱的个性的重要性。因为这能使一个人在良好的精神状态下为他人提供服务。一个人具有了这种个性，他就能弥补自己在其他方面的不足。而相反的是，没有一样东西可以代替人的个性。

你的服务的资本价值

收入完全来自于工资的人，和出售商品的人并无差异。可以说，这种人受行为法则的支配，和出售商品的商人是完全一样的。

我之所以要强调这一点，是因为靠工资谋生的大多数数人，都误以为自己用不着像经销商品者那样受行为法则及责任的限制。

“去取”的日子已经过去，取而代之的是“去给”。

你的头脑的实际资本价值，可以依你所能产生的收入来判定。你每年的收入代表你的资本价值的6%，这种估计是合理的。借款的利息是年息的6%。钱的价值并不大于头脑，它的价值往往要比头脑小。

能干的“头脑”，如果能有效地加以推销的话，它是比进行商品买卖所需要的资本更为理想的一种资本形态，因为“头脑”是不会因为经济不景气而贬值的资本形态，这种资本形态也不可能被窃走或用光。此外，经营商业所不可缺少的金钱，如果不和有能力的“头脑”结合起来，它只会像沙土一样的毫无价值。

失败的 31 种原因

曾经努力地去奋斗但结果却失败了，这也许是人生的最大悲剧。人类除了少数的成功者之外，绝大多数人都遭遇过失败。

我曾经分析过几千位男女的遭遇，他们之间的 98% 是失败者。

我的研究证明失败的主要原因有 31 项，而积累财富则有 13 个主要原则。在这里将陈述失败的 31 个主要原因。你在阅读这些原因时，应该逐点对照，看看有多少原因正是你和成功之间的障碍。

一、不利的遗传背景。天生智力不足的人，是没有什么办法可想的。本书中谨提供一种方法可补救这一弱点——靠“智囊”的帮助。不过，在所谈到的 31 种失败的原因中，这是唯一靠个人力量不容易改善的一点。

二、缺乏明确的人生目标。凡是没有明确的人生目标的人，便没有成功的希望。在我曾经分析过的 100 个人中，有 98 个人没有这种目标。也许这是他们失败的主要原因。

三、缺乏志向与抱负，对什么都无所谓。因此我们对不愿上进和不愿意付出代价的人，绝不抱任何希望。

四、缺乏足够的教育。这个缺点的克服十分容易。经验证明，自学的人往往是学习得最好的人，光有一张大学文凭是不够的。光知道知识是不行的，重要的是知识的运用。人之所以能得到报酬，不是因为他们拥有知识，而是因为他们能将知识运用在工作上。

五、缺乏自律。纪律来自于自我控制。一个人必须能控制住自己所有的消极情绪与行为。在你要控制别人之前，一定要先控制住自己。你会发现自我控制是最难的。你如果不能征服自己，就会被自己所征服。当你在镜子里看到自己时，他既是你的最好朋友，也是你的最大敌人。

六、健康不佳。一个人如果没有良好的健康，便不会有良好的成功。健康不佳的许多原因是可以克服和控制的。这些原因主要有下述几种：

1. 对健康无益的食物吃得太多；
2. 养成消极的思想、情绪与行为；
3. 性欲的不正常发泄与没有节制；
4. 缺乏足够的身体锻炼；
5. 由于呼吸系统的原因，而导致新鲜空气的供应不足。

七、童年时代不良的环境影响。“小树苗是弯的，长成大树后也是弯的。”多数人的犯罪倾向，都是在童年时代由于不良环境和不正当的朋友而造成的。

八、拖沓。这是最常见的一种失败原因。挥之不去的拖沓总是时刻跟随着每个人的身影，等待着破坏人们成功的机会。我们之中的多数人之所以一生失败，是因为我们总是等待“良好时机”，以便开始做值得做的事。不要等待！时机永不会是正好的。就你站立的地方，用你手中现有的工具开始干吧，在你行动的过程中会得到更多更好的工具。

九、缺乏百折不挠的精神。我们中间的大多数人，做事都是虎头蛇尾。而且我们还有看到失败的迹象便立即退却的倾向。百折不挠的精神是没有任何东西可以取代的。以百折不挠的精神作为座右铭的人，会发现失败因此而离去。失败是抵挡不过百折不挠的精神。

十、消极的个性。消极的个性会使别人敬而远之，从而没有成功的希望。成功产生于力量的应用，而力量则需要大家的努力合作。消极的个性不会获得别人的合作。

十一、对性冲动缺乏控制。促使人们采取行动的所有冲动中，以性的能力为最强。因为性冲动是情绪中最强烈的一种，所以必须加以控制，用升华和转移的方法导入其他轨道。

十二、不能控制不良欲望。赌徒的欲望驱使着数以百万计的人们走向失败。1929年华尔街股票市场的大崩溃，许许多多的人因此而破产。从这里我们可以找到失败的最好证据。

十三、缺乏迅速的决断力。成功的人都能迅速果断地下定决心，并根据情况的变化而改变他的决定。失败的人如有决定的话，一定是很缓慢的，并且常常要改变主意。犹豫不决和拖沓是孪生兄弟，只要看见一个，就会找到另一个。在他们将你的脚和他们的脚完全捆在一起，走上失败的道路之前，就将这对孪生兄弟完全消灭了吧！

十四、具有6种基本恐惧中的一种或几种。在最后一章中将会为你分析这些恐惧。在你有效地提供个人服务之前，必须克服这些恐惧。

十五、选错结婚的对象。这是失败者中最普遍的原因。婚姻关系给人们带来亲密的接触，这种关系除非是和谐的，否则失败就会接踵而来。婚姻失败的特点是充满悲哀和不愉快，会毁掉一个人所有的抱负。

十六、过分小心谨慎。不愿冒风险的人，通常只能别人选择后获得别人剩下来的东西。过分谨慎与不够谨慎同样不足取，要防止这两个极端。人生中到处充满了不可预料的机遇。

十七、选择了错误的事业伙伴。商业的失败原因以这点为多见。一个人在寻找雇主时应当极其小心，雇主应当是智慧和成功的。我们总是和跟我们关系最密切的互相竞争。所以，一定要选一个值得你效法的上司。

十八、迷信和偏见。迷信是恐惧的一种，它也是无知的象征。成功的人虚怀若谷，并且无所畏惧。

十九、选错职业。一个人对他的职业不喜欢，那是不会成功的。在寻找职业中最重要的一点，便是要选择自己所喜欢的职业，能全心全意去努力的投入，以获得成功。

二十、未能专心致志。样样会一点的人，样样都不会！将你的全部努力集中在一个明确的目标上。

二十一、花钱没有节制的习惯。挥金如土者不可能成功，因为他无法过节俭的生活。要规定收入的固定比例作为储蓄，以养成有计划的储蓄习惯。一个人在谋职时能否和雇主讨价还价，它的前提往往是你银行里有没有钱。一个人如果没有钱，就只能被迫接受别人给他的任何工作。

二十二、缺乏热情。缺乏热情的人是不会有人信任的。而且热情富有感染力，热情的人往往会受到大家的欢迎。

二十三、偏执。不能容纳许多问题的人，很少能取得成就。偏执的意义便是一个人不再求知。最具有破坏性的偏执，是那些不能容忍宗教、种族以及政治观念上不同意见的、排斥异己的人。

二十四、没有节制。最具有破坏性的放纵与饮食、性的活动有关。过分沉溺在这些放纵里，都会构成你事业上的致命伤，使你很难获得成功。

二十五、没有与别人合作的能力。因为不能与别人合作，而丧失地位和

机遇的人为数大多。见多识广的工商界人士或领袖，都不会容忍这种缺点。

二十六、拥有不是靠自己努力而得到的权力。像富人的子女和遗产获得者，手中的权力并不是靠自己的长期努力而得来的，这也会成为成功的致命伤。突然暴富比贫穷还要危险。

二十七、蓄意欺骗。诚实是没有什么东西可以取代的。一个人由于处在某种不利的环境中而一时撒了谎，是可以谅解的。但是一个蓄意欺骗的人则不会有成功的希望，他迟早要自食恶果，其代价从丧失信誉直至丧失自由。

二十八、自大和虚荣。这些缺点好像是红灯一般，令人望而止步，它们是成功的致命伤。

二十九、以猜测代替思考。大多数人或不注意或太懒而不去仔细思考问题的实质。他们宁愿凭着猜测或草率的判断所产生的看法去采取行动。

三十、缺乏资本。初次开创事业，但没有足够的后备资本来承受他们所犯错误的影响，和帮助他们渡过难关直到建立起信誉为止。这是一个令很多人失败的常见原因。

三十一、在这里你可以从你的经历中找出一样前面所未曾列出的你的失败原因。

在这 31 条失败的原因中，你可以找到人生悲剧的证明。几乎每个失败的人都尝到了人生的悲剧。如果你能请一位了解你的人，和你一起对照这些失败的原因，逐条地加以分析，那将是有益的。如果你独自对照分析，当然也可能是有益的，但对大多数人来说，往往是当局者迷，旁观者清，人们总是无法像别人那样清楚地看透自己。

你知道自己的价值吗？

最古老的格言是：“人，了解你自己！”如果你要成功地推销商品，你就必须了解商品。你要求职也是一样，必须了解自己的所有弱点，以便设法补救，或完全消除。你应当了解和表达你的实力，以便在求职时可引起别人的注意。

一位青年向一家声誉卓著公司的经理申请一份职务，结果暴露出了对于自己的无知。这位青年给人的印象极佳，最后经理问他希望要多少薪水，他说他心里没有明确的数目（缺乏明确的目标）。于是经理说：“我们试用你一周后，看看应该付你多少工资。”

“我不接受这个条件，”申请者说，“因为那样，我的所得会多于我现在所服务的地方。”

在你开始谈判你现在的薪水或另谋高就之时，应该确信你比现在的薪水更值钱。

要钱——人人都想要得更多——是一回事，但是值多少钱却是另一回事。许多人都弄错了，误以为他们所要的就是他们所应得的。事实上，你在经济上的要求或希望，与你的实际价值完全无关。你的价值完全是由你提供的有效的服务，或你促使别人提供这种服务的能力决定的。

清点你自己的库存

每年的自我分析，是你有效地为他人提供服务所不可缺少的工作，就像

商人每年的盘点库存一样。每年的分析应当显示你缺点的减少和长处的增加。一个人在一生中不是进步就是停滞或后退，因此一个人的目标应当是进步。每年的自我分析应当显示是否有了进步，或进步多少？当然，有时候分析也会显示出一些退步。有效地工作需要一个人的进步，即使是缓慢的进步。

你每年的自我分析，应当在年终进行。这样，你可以在新年的计划中，把自己需要改善的部分列入。你在盘点自己的“库存”时，要问自己下列的问题，并请一位了解自己的人，来帮助你检查答案的确切性。

自我分析的方法

一、今年我达到了我为自己所选定的目标吗？（你应当每年有一个具体的目标，作为你人生目标的一部分。）

二、我所提供的服务，已经是我力所能及的最好的服务质量吗？我还能改进这其中的任何一部分吗？

三、我所提供的服务，已经是我力所能及的最大的工作量吗？

四、我的工作精神是否表现出和谐与合作？

五、我是否因为拖沓的习惯而降低了自己的工作效率？如果是的，那么降低了多少？

六、我是否改善了自己的个性？如果是的，那么是在哪些方面改善了？

七、我是否坚持自己的计划直至完成？

八、我是否在所有场合都能迅速而明确地作出决定？

九、我是否让六种基本恐惧中的一种或多种恐惧影响而降低了工作效率？

十、我是否太小心谨慎或不够小心谨慎？

十一、我和同事的关系是愉快的还是不愉快的？如果不愉快，那么有多少责任是属于我的？

十二、我是否由于缺乏意志而分散了自己的精力？

十三、在所有的问题上我都是虚心和宽容的吗？

十四、我在哪一方面的工作能力有了改善？

十五、我有放纵的习惯吗？

十六、我是否公开或暗地里有自大的表现？

十七、我对同事的态度能否使他们对我尊敬？

十八、我的意见和决定是出于猜测，还是基于正确的分析与思考？

十九、我是怎样支配时间与收入？在这些支配中我谨慎吗？

二十、我有多少时间花在无益的事情上？用这些时间，我原来可以做哪些更好的事？

二十一、为了提高我明年的工作效率，我应该怎样分配时间并改变我的习惯？

二十二、我是否有我的良心所不允许的犯罪行为？

二十三、在哪些地方，我的工作做的比我的职务所要求的更多更好？

二十四、我曾表现得不公平吗？如果是的，哪方面不公平？

二十五、如果雇主是我自己，我会对自己的工作满意吗？

二十六、我的职业适合我吗？如果不适合，原因何在？

二十七、我的雇主对我的工作满意吗？如果不满意，原因又在哪里？

二十八、在成功的基本原则上，我现在应该得到什么样的评价？（这个评价要公平和正确，要请一个认真的人为你检查这一评价。）

看完本章所提供的这些资料之后，你已经有了为自己谋求职业而拟订一份实用计划的准备知识。在这一章中，对于谋求职业计划的每项原则，包括领导的主要特点，领导失败的普遍原因，哪些职业领域需要新的领导，各种行业失败的主要原因，以及自我分析的各种问题，都作了详尽的阐述。

每一个从谋求职业开始积累的人，都应该充分了解这些阐述。凡是已经丧失了财产的人和刚开始赚钱的人，为了取得财富，除了向别人提供服务之外，别无他法。所以他们必须知道这些实用的资料，才能得到最大的收效。

完全了解和吸收了这些资料，将有助于你谋求职业，有助于提高你对于问题的分析能力和对于别人的判断能力。这些资料对于人事主管、就业管理人和负责选用雇员与维持有效组织的执行人，实为无价之宝。如果你不相信，则不妨用书面回答来答复自我分析的 28 个问题，以测试其正确性。

成功不需要解释，

失败不容许借口。

思考致富第七步：决心

克服拖沓和犹豫不决，

是走向财富的第七步！

我在对经历过失败的二万五千名男女人士进行统计分析之后，发现了一个事实，那就是在 31 个失败的主要原因中，缺乏决心的因素名列前茅。

犹豫迟缓，当断不断，几乎是每个人都必须克服的危险敌人。

在本章里，你可以测验自己形成“迅速而明确的决心”的能力如何，并充分思考本章中对此而提出的各项原则。

在分析了几百位财产超过百万美元的人物之后，事实又一次证明了，他们中的每个人都具有迅速决断的能力，并能将这种决断持之以恒。相反，那些不能积累财富的人，他们往往不能决断，频繁地改变着自己的决定。

亨利·福特的卓越气质之一，就是他能迅速决断的能力，并能将这种决断持之以恒。相反，那些不能积累财富的人，他们往往不能决断，频繁地改变着自己的决定。亨利·福特的卓越气质之一，就是他能迅速决断并持之以恒。由于福特性格中的这一特点过于突出，因而使他以顽固而闻名于世。当时，虽然他所有的顾问和许多汽车买主都劝他改变 T 型车（这种汽车被人讥笑为世界上最丑的车），但他不顾众人反对坚持不改，原因之一就是他的这一性格特点。

也许福特在改变车型一事上是太顽固了，但从另外一方面看，正是他的决心与毅力为他带来了巨大的财富。因此，虽然他很顽固，但他的这种气质总要比那些难下决断、易改心思的人为好。

对你作出决定的几点忠告

大多数人之所以难以积累他们所需要的财富，通常是由于容易受别人意见影响的缘故。他们把报纸上的看法和邻居间的闲谈当成了自己的思想。而事实上，舆论是世界上最廉价的商品，每个人都有许多现成的看法可以提供给任何愿意接受它们的人。如果你在下决心时，被这些意见所左右，那么，你干任何一行都不会成功，更不用说将自己的欲望转变为财富了。

当然，如果你被别人的意见所左右，那么，你也就不会再有自己的欲望了。

在你开始把本书的原则付诸实施时，你一定要拿定自己的主意并贯彻到底。除了你“智囊团”的成员之外，不要太过于相信别人。而“智囊团”的人，必须是对你完全了解，并与你有着共同目标的人。

你的朋友和亲戚，可能并不是想阻拦你，但他们的“意见”和一些开玩笑似地嘲弄却会妨碍你。成千上万的男女终生都有自卑感，其原因就是由于某一位好心而无知的亲友，用他们的“意见”或嘲弄毁掉了他们的信心。

你有自己的头脑和意志，完全可以利用它们来完成你的决心。如果你需要从别处获得事实与资料来帮助你作决定——这是很可能的事，那也不必大事喧哗，尽可能悄悄地去获取你所需要的东西，不要暴露自己的目的。

一知半解或略知皮毛的人，装出一副大有学问的样子，这乃是人的弱点。这种人通常是高谈阔论，而听不见别人的意见。你对此要保持警觉，不能多言，从而养成迅速决断的习惯。凡是喜欢说的人，往往行动就少。如果你讲

的比听的多，你就会失去许多积累知识的机会，并且还会暴露自己的计划与目的。别人会因为妒嫉而希望你失败。

你还要记住：你如果在一位极有学问的人面前开口说话，那你就是在暴露自己的底牌，显示着自己的学问深浅。真正的智慧通常是在谦虚与沉默中表现出来的。

还要记住这个事实：和你结交的人往往和你一样，也在寻求积累财富的机会。如果你随便将自己的计划说出来而不知节制，你也许就会惊讶地发现，别人已经先你一步采取了行动，已经实现了你无意中讲出来的计划，从而使你的目的归于失败。

把守口如瓶、竖立耳朵和张大眼睛，作为你的第一个决心吧！

你如果采纳这一忠言，为了提醒你自己，你可以把下面的这句格言写成大字，然后张贴在你每天都能看见的地方：我可以向世界宣告我想做什么，但是先要用行动表现出来。

这就是说，重要的是干，而不是说。

自由或死亡的决心

决心的价值，要看这一决心所需要的勇气而定。作为文明基础的伟大决心，往往是需要冒着死亡的危险。

林肯决心发表他著名的《黑奴解放宣言》，以给予美国黑人以自由时，他就是在充分了解他的行动会引起成千上万人的支持与反对的情况下，才决定的。

苏格拉底决心喝下那杯毒酒是一个勇敢的决定。这个决定使社会发展的时间提前了 1000 年，从而赋予了当时尚未出世的现在的人们以思想和言论自由的权利。

李将军在决心与北方分道扬镳，站到南方的一边来时，也充分表现了他的勇气。因为他知道，这个决定可能要使他付出自己的生命，而且也必须要牺牲一些人的生命。

冒着绞刑危险的 56 人

就美国公民而言，前所未有的决心表现在 1776 年 7 月 4 日，在费城由 56 人所签署的一份文件上。这些人知道，这一文章如果不能给每个美国人都带来自由，就会“把 56 人都吊死在绞架上”！

你可能听说过这份著名的文件，但你可能没有充分考虑过这里面所包含着的伟大启示。

我们都记得这个重大决定的日期，但是我们不知道下这个决心时所需要的勇气。我们知道的仅是在学校中所学习过的历史：我们知道他们的姓名和以后的战斗日期；我们知道铁匠名和约克镇；我们知道华盛顿和康瓦利斯。但是我们不知道这些人名、地名和日期背后的真正的力量。远在华盛顿的军队到达约克镇之前，对向我们保证了自由的那个无形的力量，我们知之甚少。

对此，历史学家们有的遗漏，有的只是稍稍提及了那股不可抗拒的力量。这真是一大不幸！这力量使一个国家诞生，使人民获得了自由，并为全人类树立了独立的榜样。

我们简单地看一看产生这股力量的许多事件。故事的开始是在波士顿，日期是 1770 年 3 月 5 日，在街道上巡逻的英国兵欺压当地市民，引起了市民的愤怒。他们呼喊口号，对巡逻的士兵投掷石块，结果英军指挥官命令：“给我上刺刀，冲！”

战斗在继续下去，许多人死亡或受伤。这件事使市民们的愤怒情绪更为高涨，于是地方议会（由有地位的殖民者组成）召开会议，商讨具体办法。这时议会中的两位议员，约翰·汉考克和萨莫尔·亚当斯站起来发言，宣称必须采取行动，驱逐波士顿的英军。

请记住：这两个人的发言可以正式称之为美国现在自由的开端！在当时，他们的这一决定需要有很大的勇气，因为这是一个非常危险的决定。

在议会休会前，萨莫尔·亚当斯被指派前往拜访当地总督赫钦森，要求英国部队撤退。

请求被批准了，英国军队撤出了波士顿。但是这一事件并未完结，反而引出了一种改变整个人类文明倾向的趋势。

智囊团的组成

在这段历史里，理查·亨利·李是一个重要的因素，因为他与萨莫尔·亚当斯经常有书信来往，他们常就地方上人民的生活福利问题，交流他们的忧虑与希望。亚当斯从这些通信中想出了一个主意：如果在这 13 个州之间互相保持通信的话，那对于解决殖民地问题所需要的协调行动，就一定会有很大的帮助。于是在波士顿和英军发生冲突之后的第三年，也就是 1772 年 3 月，亚当斯以动议的方式向议会提出了他的意见，要求在各殖民地之间成立一个“通信委员会”，每个殖民地州都指定一位通信人，“以友好合作改善英属美洲殖民地为目的”。

这是意义深远的的一个组织的开端，这个组织的力量注定要使我们获得自由。“智囊团”组成了，它包括亚当斯、李和汉考克。

“通信委员会”诞生了。各殖民地的人民原先只对英军开展无组织的斗争，就像波士顿暴动事件一样，得不到什么好处。他们个人的怨恨从未在一个“智囊团”的领导之下发挥过整体力量。在亚当斯、李和汉考克结合之前，没有一个团体将他们的良心和智慧、灵魂与肉体结合起来，在一个共同的决心（信念）之下，一劳永逸地解决与英国人的问题。

与此同时，英国人也没有闲着，他们考虑对策，制订了一些策应计划。他们有的优势就是金钱与有组织的军队。

改变历史的一次决定

英王任命加琪接替赫钦森为麻萨诸塞州的新总督。新总督的第一个行动，就是派人去访问萨莫尔·亚当斯，企图用恐吓的方法来阻止他的反对。

我们最好引用芬登上校（加琪所派的代表）与亚当斯之间的对话，来充分了解当时所发生的事。

芬登上校说：“亚当斯先生，加琪总督授权于我，让我向你保证可以给你满意的利益和权力（想用贿赂来拉拢亚当斯），只要你能发誓停止反政府的行动。总督要我向你忠告，不要引起英王更大的不快。你的行为可以使自

己受到亨利八世法案的刑事处分，依照这个法案，我们可以把你押送到英国，以叛逆或政治犯的名义进行审判。当然，这要由总督来决定。所以你只要改变自己的政治路线，就可以得到极大的个人利益，还可能与英王修好。”

萨莫尔·亚当斯这时有两种选择：（1）停止反对行为，接受贿赂；（2）继续反对，冒着被判处绞刑的危险！

显然，亚当斯被迫必须立刻作出决定。这个决定可能要以他的生命为代价。亚当斯当时要求芬登上校保证将他的答复一字不漏地转告给总督。

亚当斯的回答是：“你可以告诉加琪总督，个人的利害得失决不能引诱我放弃对于国家的责任。再请你告诉加琪总督，这是萨莫尔·亚当斯给他的忠告，希望他不要再侮辱被激怒了的人们的感情了！”

加琪总督接到了亚当斯的这个答复之后，大为愤怒。他发表了一份公告，这份公告说：“以陛下之名在此昭示天下，凡是以后能放下武器，继续承担和平臣民职责的人，陛下将给予最宽厚的赦免。不予赦免的只有两人，即萨莫尔·亚当斯与约翰·汉考克。他们两人罪恶深重，理当重罚，决不宽贷。”

用现在的话来说，当时的亚当斯和汉考克两人是处于四面危机的状况之中。这位愤怒的总督的威胁，促使他们两人下了同样的决心。他们匆匆召集忠实的跟随者，举行了一次秘密会议。在人到齐后，亚当斯把门反锁，将钥匙放进口袋，然后对在场的人说，组织殖民地议会之事已刻不容缓。在没有对此事达成协议之前，谁也不能离开这个房间。

这引起了一阵极大的骚动。有人在衡量这种激进行动所可能产生的后果；有人对反抗英王这一“明确决心”是否明智表示怀疑。被锁在房间里的人中，只有两个人没有恐惧，他们对于失败的可能性毫不畏惧，他们便是亚当斯和汉考克。凭着他们的智慧和影响力，这一决定终于获得了其他人的同意。通过“通信委员会”的安排，于1774年9月5日在费城举行了“第一次大陆会议”。

请牢记这一日子。这日子比1776年7月4日更为重要，因为如果没有大陆会议的“决定”，就不会有“独立宣言”的签字。

在举行首次大陆会议之前，在另一地区的一位领袖托马斯·杰斐逊正在为出版他的“英属美洲之权利的浅见”一书而苦恼。弗吉尼亚的杰斐逊与当地英王代表邓莫尔爵士的关系，就像亚当斯、汉考克同他们的总督之间的关系一样糟糕。

在他那本著名的书发表之后，杰斐逊被告知，他将以对英王政府的叛逆罪的名义而被控告。杰斐逊的一位同僚本杰克·亨利在这一威胁面前，激动地吐露了他的心声。他只用一句话表示了他当时的所有心情，这句话以后一直流传了下来：“如果这就是叛逆，那就让我们充分地利用吧！”

当时，严肃地坐着讨论各殖民地命运的，便是这些无权无势，没有军队也没有金钱的人。从第一次大陆会议开始，以后每隔两年举行一次。1776年的6月7日，理查·亨利·李站起来，他的提议震惊了全场。他说：

各位，我提议这些联合的殖民地，应该有权利成为自由和独立的州，并与英国解除一切臣属关系，包括解除这些州与英国的所有政治关系。

曾在书面上记载的最重大的决定

李的惊人的提议引起了热烈的讨论。由于讨论的时间太长，李失去了耐

心。在经过数天的辩论之后，他再度站起来发言，用坚定有力的声音说：“议长先生，我们讨论这个问题已经有好几天了。这是我们唯一可行的办法，为什么还要拖延呢？为什么还要讨论呢？让快乐的今天成为美利坚合众国诞生的一天吧，让它站起来，不再被征服、被蹂躏，建立起和平与法律的统治。”

在他的提议被表决之前，他被召回弗吉尼亚，因为家人病重。但他在离去前，将此事交给了他的朋友杰斐逊，杰斐逊答应奋斗到底，直到大会采纳这项提议。这以后不久，会议主席汉考克便指派杰斐逊为独立宣言起草委员会的主席。

这个委员会在很长的时间里艰难地草拟了这一文件。这一文件如被大会通过，即意味着与大不列颠的一场血战即将来临。而如果各殖民地失败的话，那么凡在文件上签名的人，都等于是给自己签署了死亡证书。

文件拟好后，6月28日，原稿在大会中宣读。以后的几天又进行了讨论、修改和定稿。1776年7月4日，托马斯·杰斐逊在大会上无畏地宣读了这一记载在文件上的、空前重大的决定。

在人类历史的发展过程中，当一个民族有必要解除另一民族所加诸的政治束缚，并于世界列国之中，担负起一个自然法则与上帝所赋予的独立平等的地位时，为了尊重人类的意愿，该民族必须宣告脱离这一政治束缚的目的……

杰斐逊读完后，该文件即被表决通过，并由56个人签了名，每个签名的人都是用他们的生命为自己的决心下了赌注。由于这一决定，一个国家诞生了。

分析导致独立宣言产生的这些事件，你便可以相信，目前在世界上受到尊敬的、具有强大力量的国家，乃是诞生于由56人组成的“智囊团”所作出的一项决定。保证华盛顿的军队胜利的，正是这个决定。因为这个决定的精神存在于每个跟随华盛顿的官兵心中，它是一种不承认失败的巨大力量。

但要注意，给美国以自由的那种力量，也就是我们每个人在进行自我决断中所不可缺少的力量。从独立宣言的产生中可以发现，这种力量的存在至少包括了六个方面：欲望、决心、信心、坚持、智囊团和有组织的计划。

只要你知道自己所要的是什么，通常都可以得到

在这些事例中，你自始至终都可以找到的启示是：在强烈的欲望所支配下的思想，常常会通过行为而转变为等价物。对此，上述事例已经作了详尽的解释。

在你寻找方法的要诀时，上述事例告诉你，不要期待奇迹的出现，因为你不会发现奇迹。你能发现的只是永恒的自然法则。对这些法则有信心也有勇气去利用的人，法则便会为你所用。这些法则可以给一个国家带来自由，也可以给一个人带来财富。

凡能迅速决断的人，只要知道自己所要的是什么，通常都可以得到，各种行业的领导人在决断时往往都迅速而坚定，这使他们成了领袖。一个人只要他的言行显示出他知道自己的目的地，世界就会为他保留一席之地。

犹豫不决的习惯通常产生于童年时代，这种习惯会随着小学、中学一直延续到大学，结果变得难于改变。

这习惯会伴随着人们去选择——如果真是他所选择的——职业。通常，

刚出校门的青年，都抱着先找一个工作再说的念头，找到什么工作就做什么工作，就是因为他已经养成了犹豫不决的习惯。在今天为工资而工作的 100 个人中，之所以有 98 个人安于他们的现状，其原因就是由于他们优柔寡断，缺乏自己去选择工作的决心。

下决心是需要有勇气的，有时甚至是很大的勇气。在独立宣言上签字的 56 个人，便是用生命为决心下了赌注。而为了谋取职业，向人生索取自己的价值所下的决心，并不需要以生命为赌注。你的赌注只是你的经济状况。如果你能以当年萨莫尔·亚当斯为殖民地争取自由的精神来谋求财富，那你就一定能够积累财累。

说上千言万语，也不如一次实际行动。能果断下定决心并知道自己要什么的人，通常能得到他所要的东西。

思考致富第八步：毅力

坚定信心，不断努力，

是走向财富的第八步！

在将欲望转变为财富的过程中，毅力是一个不可缺少的因素。这种坚强的毅力是百折不挠精神的基础。

当意志和欲望结合的时候，它们就会形成一股不可抗拒的力量。财富巨大的人通常被认为冷漠或无情。这是一种误解。事实上，他们是具有坚强意志的人，他们能在自己欲望的激励下，实现自己的目标。

大多数人会轻易地放弃自己的目标，只要稍微碰到一些反对或挫折。只有少数人能够不断克服阻力继续前进，直到实现他们的目标为止。

“毅力”这个词，也许不包括英雄式的涵义，但是人类需要这种气质，就像钢铁需要碳素一样。

考验你的毅力

如果你阅读本书的目的是应用本书所传授的知识，那么，对你毅力的首次考验，便是看你是否按照第二章中所陈述的六个步骤去认真做了。一般来说，100 个人中只有 2 个人会在看完全书之后，形成了自己的明确目标和计划；而大多数人在看完本书后照旧过着自己原来的生活，并不按照书中所传授的知识去行动。

缺乏坚强毅力是失败的主要原因之一。对数千人的调查证明，缺乏毅力是失败者的共同弱点。克服这个弱点，需要作许多努力，其中最主要的，是要看你欲望的强烈程度。

所有成就都是以欲望为出发点的。微弱的欲望产生微弱的成果，正如微火只能烘暖你的手一样。如果你发现自己缺乏坚毅的精神，那么补救这个缺点的方法就是在你欲望的下面燃烧起熊熊大火。

如果你已经按照第二章中的六个步骤去做了，那么从你行动的热情中可以明确地显示出，你积累财富的欲望究竟有多大。如果你发现你对于金钱无动于衷，那么你就可以确定自己还缺乏积累财富的“财富意识”。

只有具有“财富意识”，才能积累财富。

如果你发现自己缺乏坚毅的精神，还可以把注意力集中在“力量”一章的指示上，并让“智囊团”来协助你，凭借着团体成员的合作与努力，培养出自己的坚毅精神。根据“自我暗示”和“潜意识心智”两章中的陈述，你应当使自己的欲望成为一种长久的习惯，直到你的潜意识完全接受为止。从那时起，你就不会再存在缺乏毅力的问题了。

因为在你醒着或睡着的所有时间里，潜意识是始终工作着的。

你具有的是“财富意识”还有“贫穷意识”

断断续续、偶尔地应用本书中的这些原则，对你是无用的。要产生效果，你就必须运用所有这些原则，直到这些原则成为你内心固定的习惯为止。除此之外，没有其他方法能让你培养出“财富意识”。

凡是在心中偏爱贫穷的人，贫穷就会找上他的门。而在心中偏爱金钱的

人，金钱也就会找上地，两者的法则是一样的。“财富意识”不占据心灵，“贫穷意识”就会来占领。你无意中有一点贫穷者的行为，便会培养出“贫穷意识”。除非一个人天生具有“财富意识”，不然，他就应该努力培养出这种意识，并使其处于主导地位。

如果你充分理解了这些话，你就可以明白，百折不挠的精神在积累财富中的重要性。没有坚毅的精神，你还没有开始就已经失败了；而具有这种精神你便会胜利。

如果你曾经历过恶梦，你就能认识坚毅精神的价值。你躺在床上觉得自己将要窒息，无法翻身，也不能运用自己的肌肉。你知道你必须开始恢复对自己肌肉的控制。凭着坚强的意志，你终于使自己的一个手指活动了，然后扩大到一条手臂，另一条手臂；一条腿，另一条腿。最终，你恢复了对全身肌肉的控制，从恶梦中惊醒过来。这些都是逐步完成的。

如何从你的精神懒惰中“惊醒”

你也许会发现，你要从精神懒惰中“惊醒”，最初，同样是要慢慢地动，然后加速，直到你完全实现对意识的控制为止。在开始的时候，无论运动是多么的困难，你都必须坚持。只要有坚毅的精神，成功便会到来。

凡是具有坚毅精神的人，似乎都享有不会失败的保险。不论他们曾经失败过多少次，最终都能走向目标的顶端。这会使人觉得好像有一个看不见的圣者，他总是用各种令人沮丧的失败来考验人们。那些失败后能再爬起来继续尝试的人总能成功！而经不起考验的人，则无法获得成就。

凡是经得起考验的人，都会因为他的毅力而获得丰厚的报酬。他们将能实现自己所追求的任何目标，并获得比物质报酬更为重要的东西——由每次失败所带来的——智慧。

超越失败

只有少数人能从经验中得知坚韧不拔精神的正确性。这些人承认失败只是一时的，他们依靠顽强的欲望而使失败转化为胜利。我们站在人生的轨道上，目击绝大多数的人在失败中倒下去，永远不能再爬起来。对此，我们只能总结说，一个人没有毅力，那他在任何一行中都不会得到成就。

写到这里，我从纸上抬起头来，看到了神秘的百老汇。它是“死去的希望坟场”，也是“机会的长廊”。世界各地的人来到百老汇，寻求声誉、财产、权力和爱情。每隔一段时间，在寻求者的队伍中就会有人脱颖而出，于是世界上就传说又有一人征服了百老汇。百老汇不是轻易能够征服的。只有一个人在拒绝“放弃”之后，它才会承认他的才智与天分，并给予财富报酬。

这就是征服百老汇的秘诀。这秘诀就是毅力。

芬妮·赫斯特奋斗的故事说明了这个秘诀，她用毅力征服了百老汇。赫斯特小姐于1915年来到纽约，想依靠写作来积累财富。但这个过程很漫长，整整耗费了她4年时间。在4年里赫斯特模熟了纽约的人行道，她白天用来打短工，晚上耕耘希望。在希望黯淡时，她没有说：“好啊，百老汇，你胜利了。”而是说：“好的，百老汇，你可以击败某些人，但却不能击败我，我会使你认输的。”

在她的第一篇稿子发表前，曾收到过 36 张退稿单。普通的人在接到第一张退稿单时，便会放弃写作了。而她却坚持了 4 年之久，决心要获得成功。

终于，赫斯特小姐成功了。她通过了困难与时间的考验。从此以后，出版商纷纷登门求稿。钱来得太快，她几乎都来不及数。接着电影界也发现了她，从此辉煌的成就就如洪水似地滚滚而来。

因此凡是想积累财富的人，都必须具有百折不挠的精神。百老汇对于任何一名乞丐都会给予一杯咖啡和一块三明治，而对于寻求大赌注的人，它却要求他们有毅力。

凯蒂·史密斯读到这里时，一定会说“阿门”。她曾在许多年中，没有钱和地位，只能在麦克风前演唱。后来她不怕失败，抓住了机会，终于向百老汇要了一个大价钱。

你能够培养你的毅力

毅力是一种心理状态，它是能够培养的。像其他各种心理状态一样，毅力需要有明确的动机为基础。这些动机包括：

一、明确的目标。一个人知道自己所希望的是什麼，是培养毅力的第一步，也许是最重要的一步。一种强烈的目标动机可以促使人们克服许多困难。

二、欲望。如果欲望强烈，得到和保持毅力就比较容易。

三、自励。相信自己有能力实现这个计划，并激励自己克服实现计划中的任何困难。

四、明确的计划。有组织的计划可激发毅力，即使这些计划是有缺陷的、不完善的。

五、确实地落实计划。要有细致的观察与分析，而不要以猜测来代替。

六、合作精神。互相之间达成谅解与和谐的合作，可以培养毅力。

七、意志。将自己的思想集中到明确的计划上，也可以产生毅力。

八、习惯。毅力是习惯的结果。人类的意识会吸收每天所获得的生产经验，并使自己成为这些经验的一部分。比如对于恐惧，我们就可以凭借强制的反复实行的勇敢行为来克服。在战争中服过役的军人都明白这个道理。

分析一下你自己的毅力

在结束毅力这个题目之前，分析一下你自己，看看你的毅力如何。要拿出勇气来认真地评判自己，看看在上面八点毅力中，你缺少什麼，这会使你增加对自己的了解。

由此你会发现妨碍你获得成就的真正敌人，你会发现自己毅力上的弱点和造成这些弱点的潜意识原因。如果你真的希望了解你自己以及你的能力、你就必须以此勇敢地反省检讨。所有想拥有财富的人，都必须克服这些弱点。这些弱点由以下一些方面组成：

一、不知道以及不能明确说出自己所希望的是什麼。

二、有原因或无原因的拖沓（通常会用许多借口与理由来掩饰）。

三、对于获取专业知识不感兴趣。

四、犹豫不决，在所有的场合都推诿责任（会有一大堆借口），不敢正视问题。

- 五、不能制订明确的计划去解决各种问题。
 - 六、自我满足。这种病没有救药，患此毛病的人毫无希望。
 - 七、冷淡。这种弱点一设表现为对所有的事都只求妥协，而不想抗争。
 - 八、将自己的错误归咎于别人，并甘于在自认为是不可避免的不利环境中生活。
 - 九、缺乏强烈的欲望。这是因为没有选择可以刺激行动的一些动机。
 - 十、有欲望，但一遇挫折就打退堂鼓。
 - 十一、缺乏完善的有组织的计划，并不能将其写到书面上加以分析。
 - 十二、不能当机立断抓住机会，以便采取行动。
 - 十三、以祈求代替意愿，却不知行动。
 - 十四、安于贫困的心态，没有获取成就的雄心。
 - 十五、试图寻找发财的捷径，想不用努力便得到钱财，有一种赌徒心理。
 - 十六、怕人批评。不愿制订计划并将计划付诸实施，怕别人给予批评。
- 这种原因往往隐藏在潜意识中，使人们往往不知晓它的存在。

如果你怕批评

我们来看一些怕别人批评的结果。大多数人因为怕受到别人的批评，便处处接受亲戚、朋友及同事的影响和意见，结果自己无法过自主的生活。

大多数人选错了婚姻对象，又不愿拆散婚姻，于是一辈子过着可怜而不愉快的生活，因为他们怕改正这个错误会受到别人的批评。其结果，这种婚姻毁掉了一个人的抱负和可能的成就。

数以百万计的人们在离开学校之后，便不再考虑继续受教育，就是因为怕别人的批评。

无数的男女老幼在尽责任的名义下，让亲属们毁掉了自己的人生，这也是因为他们怕批评。（责任并不要求一个人毁掉自己的抱负和自主生活的权利。）

人们拒绝在事业中冒风险，因为他们怕失败之后招致别人的批评。在这种情形下，人们对批评的恐惧超过了对于成功的愿望。

许多人不想给自己提出远大的目标，甚至不愿从事一项事业，因为他们怕别人的批评。他们会说：“不要把目标定得那么高，别人还以为你疯了呢！”

当安德鲁·卡耐基建议我以20年的时间来编写个人成功的哲学时，我最初的思想冲动便是怕别人会说些什么话。因为这个目标和我所想过的愿望太不成比例了。于是我闪电般地想出了一些借口与托词，而深究这些借口与托词，都与怕别人批评有关。我在内心里对自己说了一大串话：“你不能做这件事——这件事太大了，而需要的时间又很长。你的亲戚会对你怎么看？你将如何谋生？从来没有人写过这样的书，你凭什么相信自己能写出来？你有什么能力要把自己的目标定得那么高？要记住你出身卑微——关于哲学你什么也不懂，别人会认为你疯了（确有人这样认为），因为在这之前并没有人做这件事。”

这些想法使我感到好像全世界都突然把注意力集中到了我的身上，他们佐取笑我，要我放弃卡耐基提出的建议。

当时，很有可能我自己就把这个建议给扼杀了。后来我发现，许多人都是这样的，他们的想法往往只是一个死婴。只有立刻行动，制订明确的计划，

才能使它们具有生命的呼吸。要让一个想法生存下来，只有在它初观之际便紧紧地抓住它，去干、去行动。而怕别人批评、指责、讥笑，就会使你的想法永无出头之日。

机遇是能预订的

许多人相信物质上的成功是机遇的结果，这有一定的道理。但是完全依赖运气的人，则最终要失望。因为他们忽视了一个重要的因素，一个人要成功必须具备的因素，那就是：机遇是要预订的。

在经济危机时期，喜剧演员 W·C·菲伍德丧失了他的储蓄，没有工作也没有收入，而他以前赖以生活的赚钱方式——轻松喜剧，已不再管用。而且他的年龄已经超过了 60 岁，许多人在这个年龄都已经自认为老了。但他渴望东山再起，想在一个新的事业领域（电影）中找一份工作。然而祸不单行，他又跌了一跤，伤了脖子。多数人到了这种地步已经是万念俱灰了。菲伍德却不屈服。他知道只要坚持下去，机遇就迟早会来到。结果，他真的得到了运气。玛丽·屈丝勒在将近 60 岁的时候，发现自己垮了，身无分文又没有工作。于是她寻找机遇，结果也得到了机遇。她的毅力使她在晚年得到了惊人的成功，尽管她的年龄要比别人大得多。

艾迪·康泰在 1929 年的股票危机中倾家荡产，但他依靠自己的毅力和勇气得到了每周 1 万美元的工作！真的，一个人如果有不屈不挠的精神，即使有其他方面的不足，也将能过上好日子。

因此世界上所有的机遇，都是靠自己的努力而得到的。这种机遇需要有明确的目标和顽强的毅力。

你可以随便找 100 个人，问问他们一生中最希望的是什么，他们中的大多数会回答不出来。如果你硬要他们回答，他们可能会说出许许多多来：安全、权力、快乐、名誉、唱歌、跳舞，等等，但是他们确定不了这就是他们的目标，也提不出实现目标的计划。财富不会应祈求而来，财富只有通过明确的目标和坚毅的精神才能实现。

培养毅力的四个步骤

培养毅力有四个简单的步骤。实施这些步骤并不需要高度的智力，也不需要高等教育程度和大量的时间与精力。这四个步骤是：

- 一、在欲望的支配下建立明确的目标。
- 二、制订完整的计划并开始付诸行动。
- 三、摒弃一切否定的、沮丧的、影响心理的因素——如亲朋好友的消极反应。

四、与鼓励你实现自己计划的人结成同盟。

要在各种职业中成功，这四个步骤是必要的。本书的总目的，就是使你能把这四个步骤培养成自己的习惯。

你可以用这些习惯来掌握自己的经济命运。

这些习惯会使你产生自由与独立的思想。

这些习惯会使你积累财富。

它们会产生权力、名誉与社会的赞扬。

它们会给你带来好的机遇。

它们会把理想变为现实。

它们能使你克服恐惧、沮丧和冷漠。

凡是能很好利用这四个步骤的人，都会有相当好的报酬。一个人用努力向世界索取自己所要求的价值，乃是他作为人类的特权。

如何克服困难

是什么神秘的东西使坚毅的人具有克服困难的能力？是他有超自然的力量？还是他有无穷的智慧？

我曾经观察过亨利·福特这类人士，他们赤手空拳起家，建立了无与伦比的工业王国。他们开始时除了毅力什么也没有。如爱迪生，只受过不到三个月的教育，便成了世界上首屈一指的发明家。他将毅力转化成了留声机、电影放映机、白炽灯等各种东西。

对于福特和爱迪生，我作了很长时间的观察与研究。我终于发现他们除了毅力之外别无所有，他们惊人的成就的主要源泉就是毅力。

我对过去的贤者、哲人和宗教领袖们进行研究，也发现了这样的结论。那就是，毅力、努力和明确的目标是他们成就的主要因素。

我们来看一看奇异而有趣的穆罕默德的故事，分析一下他的一生并与其他的人作一比较，就会发现他身上那种突出的气质：毅力！

不信你可以读穆罕默德的传记，尤其是依萨德·贝所写的传记。下面所记载的便是《先锋论坛》的汤姆斯·苏格鲁为该传记所写的书评。而有心的读者可以从中看到一个坚韧不拔的榜样。

《最后一位伟大的先知》

——书评者：汤姆斯·苏格鲁

穆罕默德是一位先知，但他却从未显示过奇迹。他不是一位神秘主义者，也从未受过正式的教育。他直到 40 岁时才开始传教工作。当他宣称自己是神的使者，带来了真正的真主福音时，受到了人们的嘲笑，并被视为疯子。孩子们使坏绊倒他，妇女们向他投掷泥块。他被放逐出他的家乡麦加，他的信徒的财产被剥夺，以后他又被流放到了沙漠。他传教 10 年毫无收获，只获得流放、贫穷和嘲笑。但是到第二个 10 年尚未结束时，他却成了阿拉伯世界的统治者——麦加的统治者和一个新的世界性宗教的领袖。这个新宗教一直横扫到多瑙河和比利牛斯山一带时，它的冲击力才渐渐消失。这个冲击力有三个方面：语言、祈祷、人与神的同族关系。

穆罕默德的经历是微不足道的。他出生在麦加的一个败落的世家中。由于麦加是世界的十字路口，是黑石圣堂的所在地，是一个贸易城市和贸易路线的中心，所以它是一个“有碍健康”的城市，城里的小孩都被送到沙漠里，给游牧的阿拉伯人抚养。穆罕默德就是从游牧民族奶娘的奶中汲取了力量与健康。他照看羊群，以后被一位富有的寡妇雇用，担任地商队的领队。他在世界各地旅行，和各种不同信仰的人们谈话，并亲眼目睹了基督教各个宗派之间的战争。在他 28 岁的时候，寡妇卡迪佳爱上了他并与他成婚。由于他自己的父亲反对这桩婚姻，她便让穆罕默德的父亲来主持婚礼。在这之后的 12 年中，穆罕默德是一位富有的，受人尊敬的商人。后来他到沙漠中漫游，有一天带回了《古兰经》中的第一首诗。他告诉卡迪佳说，天使在他面前出现，并说他将做神的使者。

揭示神的语言的《古兰经》，是穆罕默德一生中近似奇迹的事。他并不是诗人，也没有使用文字的才能，但是他从神身上得到的，并朗诵给信徒们听的《古兰经》的诗句，

比各民族的职业诗人所创作出来的诗句都好。阿拉伯人认为，仅这一点便是奇迹。他们认为使用字句的才能是最大的才能，诗人的力量是最伟大的。

但是《古兰经》中所说的所有的人在神的面前都是平等的，世界应当是一个民主的国家——伊斯兰的政治异说，以及穆罕默德希望毁去黑石院里的 360 尊偶像，导致了他的被放逐。这些偶像是沙漠民族带到麦加来的，其意义在于贸易。所以麦加的商人攻击穆罕默德，他只得退居沙漠，并在那里准备谋取世界的主权。

伊斯兰终于兴盛起来了。从沙漠上燃起了一股不灭的火焰——一支民主的军队，他们万众一心地进行战斗，随时准备慷慨赴难。穆罕默德邀请犹太教与基督教徒和他携手合作：因为他所创造的并不是一种全新的宗教。他要求所有信仰神教的人都团结在一起。如果犹太教与基督教徒和他合作，那么伊斯兰教已经征服了全世界。但他们没有合作，没有接受穆罕默德的战争邀请。他们只接受了伊斯兰教的一个观念——一个学习的地方——大学。

请记住：阻挡在你和成功之间的敌人是缺乏毅力。勇敢地反省、检讨缺少毅力的原因，然后逐一克服它们，以培养你的毅力，除此之外别无它途。

思考致富第九步：智囊

集体的知识与智慧，

是走向财富的第九步！

力量是积累财富的基本条件。智囊团正可以提供这种力量。没有足够的力量将计划转变为行动，那么计划就是空中楼阁。本章所要陈述的是，个人怎样去获得力量，以及使用力量的方法。

在这里不妨对力量下一个定义：有组织地经过智囊指导的共同努力。这足以使一个人把他的欲望转化为财富。两个或两个以上的人，为了同一个目标，在合作的状态下共同努力，就能产生有组织的力量，即成为智囊团。

积累财富需要这种力量！财富积累后，要保存这些财富，也需要这种力量！

我们来看看这种力量应该怎样得到。首先我们要认识一下知识的来源：

一、智慧。如创造性的想象力等。

二、积累的经验。可以从图书馆和课堂上得到人类积累下来的经验。

三、实验与研究。这是科学每天都在向人类提供着的事实与经验。

这就是知识的来源。凭借知识制订计划，并将计划付诸行动，就可以把知识化为力量。

从这里也可以看出。只依靠一个人的力量来汇集知识用以制订计划，会遇到很大的困难。如果他的目标很大，那么他在制订计划时就必须与人合作，用集体的智慧来形成力量。

凭智囊团获得力量

依靠智囊团，也就是依靠集体的知识与智慧。由此而凝聚的力量将是巨大的。民之，你就会失去力量。但你在选择智囊团时要特别谨慎，就像前面所谈到的那样。

为了使你能深刻了解智囊团所能给予你的力量，我们先在这里解释智囊团的两个特性。其一是经济性，其二是精神性。经济性的一面很清楚，任何人只要能得到智囊团全心全意的协助，给他建议、忠告及合作，他就能获得经济利益。这是所有巨大财富积累的基础，你了解了这一点，就能决定你的经济地位。

智囊团特点的精神性比较难理解。下面的这段话或许会使你得到一些启示：“两个人的心智放在一起，就会产生第三种看不见的无形力量。我们可以把它比作第三个心智。”人的心智是一种能，它部分属于精神性。当两个人的心智在和谐的状态下相融合的时候，他们的精神便结合在一起，构成智囊团的精神特点。

我的这本书的写作，就是在 20 多年前由于安德鲁·卡纳基的提议扣我的精神产生了共鸣之后所产生的。他使我选择了毕生的事业。

卡纳基的智囊团约有 50 人。卡纳基把他获得财富的原因完全归功于这个智囊团所产生主的力量。

我们再观察一下所有积累了庞大财富的人，就会发现他们几乎毫无例外地奉行了依靠“智囊团”的原则。

因为除此之外，再也不可能从其他的地方产生如此巨大的力量了！

如何使你的脑力倍增

人的头脑可以比作一个蓄电池，而一组蓄电池所产生的电流毫无疑问要远远大于一个蓄电池所能产生的电流。

头脑的功能也与此一样。之所以一些人的头脑要比另一些人强，就是由于他们集中了大家的智慧。一组以和谐精神结合在一起的头脑，要比单个的头脑产生更多的思想能。它既可以产生集体的力量，也可以启发他们中的每一个人，让集体的智慧供他所用。

人人都知道亨利·福特在开始他的事业时，曾遭遇了贫穷、无知与缺乏教育等困难。人们也都知道，在 10 年之内他克服了这些困难，使自己在 25 年后成为美国最富有的人。福特就是在成了爱迪生的朋友之后，才使自己的事业有了长足的进步。由此可见，一个人的智力对另一个人智力的影响有多大。而福特在与哈维·法尔斯通、约翰·乔伊斯及路德·波明克（三人均有高度的智力）三人交结为朋友之后，事业更取得了辉煌的成就。

在友善与和谐的精神状态下，人们会学到他们所结交的人的天性、习惯与思考力。福特与爱迪生等人的交往就是如此，他集四人的智慧、经验、知识于一身，开创了巨大的事业。

你也可以利用这个原则！

我们已经提到过甘地。他就是促使 2 亿人民同心协力，在和谐的精神状态下，为了一个共同的目标而努力奋斗。在这种意义上，甘地是完成了一个奇迹，他使 2 亿人民团结了起来。如果你不相信这是个奇迹，那么你可以试着让两个人团结起来，看看这是多么地困难。

搞企业管理的人都知道，让所有的工人和谐地工作，是一件多么不容易的事。因此团结，集全体的智慧于一起，向着一个共同的目标努力，乃是力量的最大来源。天才和领袖们都需要这种来源。

在以后各章中，对于如何获得集体智慧的方法，会有适当的阐述。

你在读到这些时，要想，要深思。这样你才会有收获。

积极情绪的力量

财富是害羞的、滑溜的，它必须靠追求才能得来，就像小伙子追求姑娘一样。它要有欲望、有信心、有毅力，还要有计划、有行动。

当巨额财富滚滚而来的时候，就像高山流水一样，很容易地便流进了赚钱者的荷包。对整个人类来说，就好像有一股看不见的巨流，这股巨流有两个流向，一边把人们载向进取、向上和财富的一方；而另一边则把人载向堕落、悲惨与贫穷的一方。

凡是积累了巨大财富的人都知道这股巨流。它包含了一个人的思想过程。积极的思想情绪使人走向幸福的一端；消极的思想情绪则使人坠入贫穷的一端。

以积累财富为目的的读者，对这个关系重大的问题不能掉以轻心。

如果你是在向贫穷的一端漂去，那么这种思想可以成为一把桨，使你划向巨流的另一端。但要注意这种努力不能间断。否则毫无用处。

穷与富常常转换。从贫穷到富有，需要完善的计划与行动。而贫穷则不

需要计划也不需要行动。财富是一个害羞而胆怯的姑娘，它需人们去追求。

快乐从行动中得到。

并保存在继续之中。

有组织、受智慧引导的知识便是力量，它能推动计划以取得成功。智囊团正可以提供这种力量。

思考致富第十步：神秘的性

性欲的转移和升华

是走向财富的第十步！

“转化”这个词的意义，以简单的文字来说，就是“把一种元素或某种能量改变或转变成另外一种。”

这儿所提到的性，是一种心理状态。

由于一般人对这个题目普遍无知，所以它通常被牵扯到肉体方面去，更因为大多数人在获取性知识时受到不正确的影响，所以会造成人们意识上对性的重大偏差。

性的感情的背后有三项建设性潜力作后盾，这三项潜力是：

1. 人类的永恒。
2. 健康的维护（如果把性当作治疗剂，没有任何药品比得上它）。
3. 把凡人经由性变化而变成天才。

性转化是简单而容易解释的。它的意思是指，把一个人的意识从肉体表现的思想，转移到其他某些性质的思想。

性欲望是人类欲望中最有力量的一项。当人们受到这项欲望的驱策时，常会发展出他们以前未曾拥有过的深刻想象力。勇气、意志力、毅力以及创造能力。渴求性接触的欲望是如此强烈而紧迫，因此，人们不惜冒着失去生命与名誉的危险，而沉溺于其中。这股推动力若是加以利用与指引在其他方面，将可发展出深刻的想象力、勇气等等，而这些又是有力的创造力量，可以使用在文学、艺术或任何其他行业与事业上，也包括了创造致富。

一条河流也许可以筑上水坝，将它的河水暂时控制一段时间，但到最后，这条河流终将突破出一处出口。性欲的情况也是一样，性欲也许可以被压抑及控制一段时间，但其本性仍然不断要求有所突破。如果不把性欲转变成某种创造性的努力，那么，它将寻求一个比较没有价值的发泄方式。

人类的浪费

根据我对两万五千多名人士的分析，我发现，有杰出成就的人士，很少是在 40 岁之前有所成就。通常，他们都是在五十岁之后才开始获得真正的成就。此一事实令人感到十分震惊，因而促使我以最谨慎的态度去研究造成这一事实的原因。

这项研究工作透露出这个事实：为什么大多数人不会在 50 岁之前开始有所成就，主要的原因在于，他们过分沉溺于性欲的肉体表达方式，因而稀释了他们的能量。绝大多数人从来就不知道，性欲也有其他的表达方式，而且比纯粹的肉体表达方式要更为重要得多。获得这项发现的人，大多数都是在他们的性能力最高潮的时期——在 45 到 50 岁之前——而且是在浪费了好几年的光阴之后，才发现的。在此一时期过后，通常就会获得杰出的成就。

很多人在 40 岁以及 40 岁以后的生活，反映出能量继续不断地受到分散，如果把这些能量引导到更好的途径上，将会获得更多的利益。

性宣泄的欲望，到目前为止，是最强烈及最强迫性的人类情感，因此，这种欲望在被加以利用及被转变成为肉体表现以外的行动之后，可以提升一个人到伟大成就的阶段。

性感与推销能力

有位教师负责训练及指导过三万多名推销人员，他获得了一项惊人的发现：具有高度性感能力的男子，也正是最有成效的推销员，原因是所谓的个人“吸引力”，其实就是性能量。高度性感的人通常拥有充分的吸引力。经过培养与了解之后，这股重大的力量可以被征召来应用在人际关系上，而得到重大的利益，这种能量可以经由下述方式而和其他人加以沟通：

1. 握手：这种以手接触的方式立即可以显示出对方是否拥有吸引力。
2. 声音的音调：一个人的声音是否像音乐那般悦耳，可以决定一个人是否有吸引力。
3. 身体姿态与举止：性感的人行动敏捷，姿态优雅、自在。
4. 思想交流：高度性感的人能够把性的情感与他的思想混合在一起，并能随意这样作，并且因此而影响到四周的人。
5. 服饰仪容：高度性感的人通常对他个人的外表十分注意。他通常会很小心地选择衣服的风格，而使这种风格成为他的个性、外表、仪容等的特色。

能干的销售经理在雇用推销人员时，都是把个人的吸引力作为录取推销人员的第一项先决条件。缺乏性感力量的人永远产生不了热诚，也不会激发起别人的热烈情绪，而热情则是一个推销员最重要的素质之一，不管他所推销的是什么东西。

演说家、传道士、律师和推销员都必须设法去影响别人，所以，他们若是缺乏性感吸引力，将会在他们那一行业中默默无闻。同时，大多数人只有在他们的情绪受到吸引时，才能接受别人对他们的影响，因此，在接受此一事实之后，你将能够了解，性感吸引力是推销人员天赋能力的一部分，相当重要。杰出的推销人员之所以能够在他那一行中出人头地，主要是因为他们意识中或者下意识中，把他们的性感能力转变成为他们的推销热情。由这段叙述中，也许可以针对性转化的真正意义，找到一个合理的解释。

解放性本能

性是大多数人最无知的一个题目。性冲动被无知、邪恶的人加以误解、歪曲及破坏。

幸运地拥有高度性本能——不错，是很幸运——的男女人士，通常会被看作是必须加以注意的怪人。他们不但未被当作是幸福的人，相反的，他们通常却被指责为是不幸的人。

即使是在目前这个高度文明的时代里，仍有数以百万计的人，因此而养成了自卑感，因为他们相信这种错误的观念：性欲强烈是灾祸之源。这种说法是错误的，不应该被用来解释一个人是否淫荡。性欲只有在配合智慧与辨别能力使用时，才能算是美德。但这种美德却经常遭到误用，而且经常遭到严重的误用，以致于它不但不能丰富我们的身体与意识，反而破坏了我们的身体与意识。

本书作者曾经获得这样的一个极有意义的发现：几乎他所分析过的每一位伟大领袖，他们的成就大部分是在女性的鼓励下完成的。同时，在很多例子里，这种女性通常就是一位娴静、自我牺牲的妻子，一般大众很少或甚至

不曾知道有她的存在。在少数几个例子里，这种激励的来源可以追溯到是妻子以外的女人。

每位智慧之士都知道，经由酒类和药物所获得的刺激是一种破坏性的纵欲方式。不过，并不是每个人都知道，纵欲过度，也是一种对创造力的破坏性习惯，其破坏程度和酒精或药物同样强烈。

一个过分沉迷于性欲的人，和一个借助药物提神的人，在基本上并没有什么两样。这两种人都对他们的理智与意志力失去了控制。很多人的“臆想症”都是因为对性的真正作用缺乏认识而此起的。

转化性能力

很少有人能在 40 岁以前，在任何行业中进入发挥高度创造能力的阶段。人们通常在 40 到 60 岁之间，达到他们的最高创造能力时期。这是根据对几千名男女成功人士的密切观察与分析所获得的结论，这应该能够鼓励那些未能在 40 岁以前获得成功的人，也能够鼓励那些在 40 岁左右就害怕“老年”时期即将来到的人。

事实上，40 岁到 50 岁这段时期，是一个人最丰富的时期。人们在接近这个年龄时，不应该心存恐惧，也不应怕得发抖，而应该带着希望与渴望的心情去迎接它。

如果你想要得到大多数人在 40 岁之后才会达到他们最佳时期的证据，那么，请你去研究一些大家所公认的最成功人士的生平事迹，你就会找到这样的证据：

亨利·福特一直到过了 40 岁之后，才踏上他的成功的台阶。

钢铁大王卡耐基在 40 岁以后，才开始收到他的努力的报酬。

詹姆斯·希尔在 40 岁时，仍然还是一个电报发报员，在 40 岁以后，他才开始有了重大的成就。

从美国著名的企业家与财经专家的传记中，可以找到很充分的证据：从 40 岁到 60 岁这段时期，是个人成就最有收获的时期。

在 30 到 40 岁这段期间，人们开始学习（如果他愿意学习的话）转化性能力的艺术。这种学习与发现通常是无意间发生的，而且，更重要的是，人们通常完全不知道自己已经在天意中学会了这项艺术。他可能会注意到，他的成就力量在 35 岁到 40 岁左右突然大为增加，但是，在大部分情况下，他并不知道这项变化的过程：大自然在 30 岁到 40 岁之间的个人身上，开始调和爱情与性欲的情绪，使他得以运用这些伟大的力量，联合运用它们，使它们激励人们采取行动。

“性”本身就是促使人们采取行动的一股重大推动力量，但这股力量就像一阵飓风——通常是无法加以控制的。当爱情与性自行混和起来时，其结果就造成心情的宁静、正确的判断力与平衡的心态。一个人达到 40 岁的年龄时，如果还不能分析这儿所指出的这些真理，并把它们与他自己的经验加以配合，还有什么人比这种人更为不幸呢？

爱情、性这些情感都能够驱使一个人获得重大的成就。爱情的作用就像一个安全阀，保证我们一定能获得心情的宁静、平衡，以及获得创造性的努力。这些情感如果联合起来，可能会将一个人提升到天才的地位。

思考致富第十一步：潜意识

联系的环节，

是走向财富的第十一步！

潜意识中包含有一个意识领域。在这个领域中，经由任何一种五官转达至意识的每一种思想行动，都被加以分类和纪录。从这个领域可以将思想找出，或者放回，如同从档案柜中取放文件一般。

感官的印象或思想，无论其性质如何，都加以接收和归档。你可以在你的潜意识中确立一个你希望转变成有形的或等价物的计划、主意或目的，潜意识便依支配性的欲望行动，这种欲望中混合着诸如信心等其他的情绪在内。

把“欲望”一章中所描述的6个步骤和“有组织的”一章中所提出的指示，加以综合的考虑之后，你便会了解这种思想传达的重要性。

潜意识是日夜工作的。通过人所不知的一种程序方法，潜意识向无穷的智慧吸取力量，应用能达到目的的最实际的媒介，自动地将一个人的欲望，转变为等价的物质。

你不可能完全控制你的潜意识，但是你可将你所希望实现的计划、欲望或目的，自动地交给潜意识。请再读一遍自我暗示一章中利用潜意识一节的指示。

有充分的证据支持一种观念，那就是：潜意识是人的有限心智与无穷智慧之间联系的环节。它是中间媒介人，通过它，可随时吸取无穷智慧的力量。只有它具有将心智的行动修正，并将其转变为等价精神的秘密程序。

如何强化潜意识以从事创造性努力

与潜意识有关的创造性努力的可能性，是惊人的，而且是不可思议的。这些可能性使人肃然起敬。

我在讨论潜意识时，总是觉得自己的渺小而感到自卑，也许是因为人对这个题目的所知实在少得可怜。

在你承认潜意识的存在是一个事实，并了解它可能是使你的欲望变成等价的物质或财富的媒介之后，你便会了解“欲望”一章中所提出揭示的全部意义。你会理解，为何一再地劝你，你的欲望要明确，并且要将你的欲望写下来。你也会理解，在执行这些指示时，发挥百折不挠精神的必要性。

13个原则是刺激物，利用它们，可得到影响潜意识的能力。如果你第一次尝试未能成功，则不必气馁。要懂得，潜意识也许仅愿接受习惯的指导，如“信心”一章中的指示。而你尚无时间养成信心，所以要有耐性，要坚持。

在“信心”与“自我暗示”两章中所说的许多话，之所以要在这里重提，是为了你的潜意识的利益。要知道，你的潜意识是自由活动的，无论你是否做有意的努力去影响它。当然，这是对你暗示，恐惧与贫穷以及所有其他消极的思想，会刺激你的潜意识，除非你能克服这些消极思想，而对你的潜意识提供更适宜的滋养。

潜意识是不会懒惰的！如果你不能在你的潜意识中种植你的欲望，那么，由于你的疏懒，你的潜意识会接受、容纳任何思想。

在此刻，你只要记住你每天活着，活在进入你潜意识的各种思想冲动中。

在影响你潜意识的各种思想冲动中，有些冲动是消极的，有些是积极的。你现在所做的工作，是在企图帮助消除消极的冲动之流，并借积极的欲望之行动，来帮助你主动地影响潜意识。

在你能够做到这点之后，你已握有打开你的潜意识之门的钥匙。你将能完全控制这扇门，不准不适宜于你的欲望的思想影响你的潜意识。

人所要创造的每样东西，都是以一种思想冲动为开端。不先在思想中孕育的东西，人是创造不出来的。凭借想象力之助，可将思想的冲动组合成计划。所以如能运用在计划之下的想象力，则人们在其职业中，当可创造出成功的事业或目标。

如何利用积极情绪

与纯粹由意识的推理部分所产生的思想相比较，结合感情或情绪的思想冲动，更易为潜意识所接受。只有情绪化的思想方能对潜意识有行动的影响力。这个结论，事实上已得到许多证据的支持。大多数人生活受感情或情绪支配，这是众所皆知的事实。对于结合着情绪的思想冲动，潜意识会有更快的反应，并且更容易受其影响。所以熟悉比较重要的情绪，乃是一件非常必要之事。主要的积极情绪有 7 种，消极的情绪也有 7 种。消极的情绪通常会自动地注入思想冲动中，而后进入潜意识。积极的情绪则必须借助于自我暗示的原则，使其注入个人的欲望而到达潜意识的思想冲动中。（在“自我暗示”一章中已有指示。）

这些情绪或感情的冲动，也许可以比作面包中的酵母，因为它们都是行动的因素，它们将思想的冲动从被动的状态转变为主动的状态。因此我们可以理解，为何结合着情绪的思想冲动，比“冷静的理性”所产生的思想冲动，更容易转化为行动。

为了将希望得到财富的欲望传达给它，并将这种欲望转变为等价的财富，则你自己就必须能够影响和控制你潜意识的内在听众才行。所以了解和掌握接触内在听众的方法是非常重要的。你必须用它的语言，否则它不会注意你的呼唤。它最了解的语言是情绪或感情，所以我们在此描述 7 种主要的积极情绪和 7 种主要的消极情绪，以使你在给予潜意识指示时，能吸收积极的，避免消极的。

7 种主要的积极情绪是：

- 欲望的情绪
- 信心的情绪
- 爱的情绪
- 性的情绪
- 热情的情绪
- 恋爱的情绪
- 希望的情绪

当然还有其他积极的情绪，但这 7 种是最强烈的，也是在创造性的努力中最常用的。熟悉这 7 种情绪，则在你需要时，可以使其他的积极情绪完全听命于你。要记住，关于这一点，本书的宗旨在于帮助你，使你的心灵里充满着积极情绪，以培养你的财富意识。

必须避免的 7 种主要的消极情绪是：

——恐惧的情绪
——嫉妒的情绪
——怨恨的情绪
——报复的情绪
——贪婪的情绪
——迷信的情绪
——愤怒的情绪

积极的情绪与消极的情绪不能同时占有你的意识，其中必定有一种处于支配性的地位。你务必使你的积极情绪成为你心灵中的支配性影响力，这是你自己的责任。这方面，习惯的法则是重要的，它会来协助你。人们需要养成应用与利用积极情绪的习惯！如此，积极的情绪就会完全支配你的心灵，使消极的情绪无法进入。

只有不折不扣地遵照这些指示去做，而且持续不断地去努力，你方能控制你的潜意识。在人的有意识的心灵中、只要存在一种消极思想，便足以破坏来自潜意识中的所有建设性的、有益的帮助。

任何人都希望成为富有；

且多数人如此希望。

但是只有少数人知道：

明确的计划加上强烈的财富欲望，
是积累财富唯一可靠的方法。

思考致富第十二步：头脑

思想的发射站与接收站

是走向财富的第十二步！

大约是在 40 多年前，作者与已故的贝尔博士和盖斯博士合作，发现了人的头脑既是思想震波的发射站，又是接收站。

与无线电播送的原理相似，每个人的头脑有能力接收从别人的头脑发射出来的思想震波。

创造性想象力就是头脑的“接收机”，它接收从别人的头脑发射出来的思想。它是一个人的意识或理性，同他所可能接受到的思想刺激的四个来源之间的传播媒介。

在受刺激时，也就是加快震动频率时，人的心灵便变得更容易接受通过外在来源而到达心灵的思想。这种加快的过程是靠积极的或消极的情绪而发生的。依靠这些情绪，便可使思想震波的频率加快。

就强烈的程度和驱策力而言，人的情绪中以性的情绪列为首位。头脑在受性情绪的刺激后，其活动的速率，远比情绪平静或无情绪时快得多。

性转化的结果，是把思想增强到使创造性的想象力极易接受意念的程度。另一方面，头脑在高速率下活动时，它不仅能吸引从别人的头脑所发射出来的思想和意念，而且它还能赋予自己的思想以感情，在一个人的潜意识接受这些思想并据此行动之前，这种感情是不可缺少的。

潜意识是头脑的“发射站”，通过它，思想的震波被播送出去。创造性想象力是“接收机”，通过它，可以收到思想的能。现在再一起思考一下自我暗示的原则，自我暗示是一个媒介，它可使你的“发射站”进行作业。

使你的精神的“发射站”进入作业的状态，是一个比较简单的程序，你心里只要记住三个原则，在你希望使用你的发射站时，适时地应用这三个原则：潜意识；创造性想象力；自我暗示。这个程序是以欲望为开端的。

最伟大的力量是无形的

在过去的许多年代里，人们向来依赖他的身体官感，使他的知识限于有形的物质——他所能看见、触摸和测量其轻重和大小的东西。

现在我们正在进入所有时代中最奇异的时代。这个时代将使我们知道，在我们四周的世界中，存在着无形的力量。在我们经历这个时代之际，也许我们将会知道，另一个我比我们照镜子时所见的有形的我更具有力量。

有时，人们谈到无形的东西，不免心生轻蔑，因为他们凭借五官，不可能察觉这些东西。在我们讨论无形的东西时，应当提醒自己，我们的全体都受着看不见的无形的力量所控制。

整个人类迄今仍然没有力量对付与控制海洋中滚滚巨浪所蕴含的力量。人类也没有能力去把握无形的引力，这种引力使小小的地球悬在太空中，并使地球上的人不致坠落下去。对于控制引力的力量，那就更不了解了。人几乎屈服于来自大雷雨的无形力量，他在闪电的无形力量面前是同样的无可奈何。

就不可见的无形的东西而言，人的无知决不止于这些。人并不了解泥土中所包含的那种无形的力量（和智慧）——这股力量供应着人类所吃的每一

样食物，所穿的每一件衣服和他口袋中所带的每一块钱。

头脑的故事

最后，更为重要的是，人虽然自夸他的文化和教育，但对于思想（无形力量中最伟大的一项）的无形力量，却了解得很少，或者根本不了解。关于有形的头脑能将思想的力量转变为等价物质的极复杂的作用，人类虽然所知有限，但是人类还在进入对此问题有所启蒙的时代。科学家们已开始将他们的注意力，集中在研究被称为头脑的这种了不起的功能上，虽然他们的研究还在幼稚园阶段，但是他们已经发现了相当多的知识。应该知道人的头脑中枢，使脑细胞互相联系的线路数目，相当于“一”字后面加上1500万个“0”。

芝加哥大学的赫利克博士说：“这个数字太惊人了，几亿光年的天文数字和它比较，也变得微不足道：已经判定的是人脑的外皮肤层中，有神经细胞100至140亿个，并且我们知道它们的排列是有一定的形态。这些排列并不是乱糟糟的，而是有一定秩序的。最近发展的电子生理学的方法，从位置极精确的细胞或纤维中，用微电极吸引行动电流，用无线电管将这些电流放大，可测得百万分之一伏特的电位差。

这样复杂的机能组织的存在，如果只是为了维持身体成长的生理功能这一目的，实在是难以令人置信的。那么极有可能，这个能使上百亿的脑细胞具有相互沟通媒介的系统，也能提供与其他无形力量沟通的一种工具呢？

《纽约时报》刊出一篇社论，显示出至少有一所大学和一位精神现象的研究员，正在进行一项有组织的研究，通过这项研究所得的结论，跟本章和次章中所阐述的，在许多地方都是相同的。这篇社论简单地分析了莱因博士与他的同僚在杜克大学所做的工作。

何谓心灵感应？

一个月前，曾在某报社论栏上，刊出了杜克大学的莱因教授和他的同事，从数十万次实验中判定“心灵感应”或“千里眼”是否存在所作出的卓越成果。在哈佛杂志上发表了两篇文章，第一篇中概述了这些成果。在现在刊出的第二篇中，作者赖特对于这些“超感觉”的感受，试图就已经知道的，或合于理性的作一综合推论。

由于莱因教授的这些实验，现在有些科学家似乎认为，“心灵感应”和“千里眼”存在的可能性极大。各类接受试验的人，都被要求在一副牌里说出有什么牌，不许他们看着牌，也不许用其他的感官接触这些牌。发现约有男女60人，能够正确他说出许多张牌。他们若是碰运气瞎猜，决没有千亿分之一猜中的机会。

但是他们是如何做到的？假定这些力量存在的话，那么它们似乎并非是感官的，因为这些力量并没有透过既知的器官。这些实验在相距数百里外的地方进行，同在室内进行的一样有效。赖特认为，这些事实也使人倾向于从物质的放射理论去解释“心灵感应”和“千里眼”现象。

既知的各种放射能，放射的面积越大。其能变得越弱。“心灵感应”和“千里眼”却不会变弱。但是由于身体的原因（正如同身体状况会影响其他精神力量一样），“心灵感应”和“千里眼”也有程度上的不同。与普通的

说法正好相反，接受试验者在熟睡或半睡的状态时，并不能增进他们的这种能力，相反地，在他们清醒和机警时，却可以改善。莱因教授发现，使用麻醉品，会完全相同地使接受试验者的成绩降低，而使用刺激剂时，却能普遍使其成绩提高。除非最可靠的接受试验者能尽力而为，否则他们的成绩显然不会很高。

赖特富有信心的另一个结论，是认为“心灵感应”和“千里眼”事实上是同一种天赋。也就是说，能够“看得见”扣在桌子上某张牌的能力和能够“知道”别人心里的思想的能力，似乎是完全一样的。有几点理由可以证明这个事实。例如，到目前为止，发现凡是有其中一种能力者，必有另一种能力，而这两种能力的强度几乎完全相等。帘子、墙壁、距离等均不能阻碍这些能力。赖特以此得出结论而表示他的意见说，其他的超感觉经验、先知的梦、灾祸的预感等等“预感”，也许可以证明为同一种能力的组成部分。本文并不要求读者接受这些结论中的任何一种，除非读者觉得有承认的必要，但是莱因教授所累积的证据，仍然使人印象深刻。

如何在合作中心领神会

关于心灵反应，莱因博士所谓的“超感觉”感应，我和我的助手曾就他所说的各种论点做过实验，证明在理想的情况下，可以刺激我们的头脑，使人们的第六感觉，能在实用的情形下发生作用。

我所说的理想情况，是指我与我的两位助手间的密切的工作关系而言。凭借实验与实践，我们发现了如何刺激我们的心灵（应用的是看不见的顾问的原则，详见次章所述），使我们三个人的心灵能合而为一，以共同找出读者所关心的各种个人问题的答案。

这个程序是简单的。我们坐在会议桌旁，明白他说明我们所要考虑的问题的性质，然后开始讨论。每个人都把想法提出来。奇怪的是，参加会议的每位都能因此与他们经验之外的不明来源的知识相沟通。

如果你已了解了“智囊团”一章中所述的原则，那么，你当然会认识到此处所说的圆桌会议的方法，是智囊团原则的实际应用。

这种在三个人之间，共同对一个明确主题的和谐讨论，来刺激心智的方法，是智囊团原则的最简单与最实际的应用。

采用与遵照一个类似的智囊团计划，则学习哲学

的任何学生部可握有卡耐基有关智囊团的著名法则。如果此时它对你仍无意义，则可在本页上做一个记号，等你读完最后一章之后，再来重读这些内容。

成功的阶梯，

越到顶端越不挤。

思考致富第十三步：第六感

打开智慧庙堂之门，

是走向财富的第十三步！

第 13 个步骤被称为第六感，通过第六感，人可以自动的与无穷的智慧沟通，而无需个人的努力或要求。

这一步骤是我们这个哲学的一个特点。唯有在熟练其余 12 个步骤之后，方能吸收、了解和应用它。

第六感是以前所提到过的潜意识中创造性想象力的一部分。它也曾被称之为“接收机”，通过这机器、意念、计划和思想闪入心头。这种闪耀有时被称之为预感或灵感。

第六感是无法说明的！对于未熟悉我们这个哲学其他原则的人，是无法向他阐述第六感的，因为他尚无可以用来与第六感相参照的知识和经验。只有通过内心的心智发展，以沉思的方法，才会产生第六感。

只有在你熟悉了本书所述的原则之后，你方能承认下述的话是真实的，否则你是不会相信的。这些话是：

通过第六感，你会得到即将来临的危险警告，可以使你避免危险；并能告诉你机会的来临，使你随时把握机会。

在第六感养成之后，便有一位“引导的天使”来协助你，做作所吩咐的工作；这位天使会随时为你启开智慧殿堂的门户。

第六感的奇迹

作者既不相信奇迹，也不是奇迹的鼓吹者，因为作者对自然有足够的知识，了解自然决不会背离它既有的常轨。有些自然的法则太难理解，于是产生了类似奇迹的事。而在我所经历的事情中，要以第六感最为接近奇迹。

就作者所知：人所能感受到的是，在物质的每粒原子中充满着的是一种力量，或可称之为第一因，或可称之为智慧。这种无穷的智慧使橡子变成了橡树，使水应引力的法则流向低处，日以继夜，夏以继冬，每一种都保持着它适当的定位及与其他的各种关系。借助我们这个哲学的各种原则，这个智慧可以用来将欲望转变为具体的或物质的形态。作者因为曾经实验过，所以有此知识。

通过以前各章，你已被逐步地引导到了这个最后的原则。如果你已熟悉了以前的每个原则，则你现在一定能毫不怀疑地准备接受此处所作的警告人的忠告。如果你尚未熟悉这些原则，则你必须熟悉，然后你方能确实地判定本章中所作的忠告，究竟是事实抑或是虚构。

当我生活在崇拜英雄的年龄时，我曾经试图模仿我最钦佩的人。以后我曾发现，在我致力于模仿我的偶像之际，信心的因素，给了我极大的能力，使我得以成功。

让伟大的人塑造你的人生

我从未完全放弃我这种英雄崇拜的习惯。我的经验告诉我，仅次于最伟大的人物最伟大行为，是效法伟人，尽可能地在感觉和行动上效法。

早在我著书出版或公开发表演说之前，为了重新塑造我自己的性格，我就养成了模仿 9 位伟人的习惯，他们的生平与著作都给了我很深的影响。这 9 个人是：爱默生、潘恩、爱迪生、达尔文、林肯、波明克、拿破仑、福特与卡纳基。在很长的一段岁月里，每天晚上我和这一群伟人举行想象式的会议，我称他们为我的看不见的顾问。

会议常常是这样，每天晚上在睡觉之前，我会闭上眼睛，在想象中看见这一群人在会议桌旁和我坐在一起。这时候，我不仅同这些伟人同坐，事实上我还指挥他们，原因是我是会议主席。我的目的在于再造我自己的品格，使这品格成为我想象中的伟人顾问们的性格的合成物。我在青年时代便已懂得，我必须克服我出生的那个无知与迷信的环境的障碍，我故意为我自己规定上述的方法，以求自信的再生。

用自我暗示建立个性

当然，我知道，所有的人因为他们的支配性的思想与欲望而养成了他们的性格；我也知道，根深蒂固的欲望有促使一个人向外表现的效果，并借以使欲望变成事实。我知道，在建立性格时，自我暗示是一个强有力的因素。事实上，借助自我暗示以建立个性是唯一的原则。

因为有了对心智活动原则的认识，我逐步配备了重新塑造个性所需的装备。在这些想象的会议上，我要求每位阁员提供我所希望的知识。我用听得见的声音对每位阁员说：

爱默生先生，你是以了解自然闻名的，我希望能从你这里得到这种神奇的了解。我请你把使你能够了解并且适应自然规律的气质，烙印在我的潜意识心灵中。

波明克先生，我请求你将你能够调和自然规律的知识传授给我，你曾使仙人掌脱落它的刺而变成食品。请你给我这样的知识，这知识使原先只长一片草叶的地方长出了两片草叶。

拿破仑先生，我希望用模仿的方法，从你那里获得鼓舞别人，并唤起人们更大和更果断的行动精神的那种神奇的能力，还要从你这里获得持久的信心的精神，这种精神使你反败为胜，并克服了重重的障碍。

潘恩先生，我希望从你这里获得使你异于常人的那种自由的思想，以及表达你的信念的那种勇气和智慧。

达尔文先生，我希望获得你在自然科学界成为楷模的那种耐性，以及在没有丝毫偏见的精神下，研究因果关系的那种能力。

林肯先生，我希望能在我自己的性格中，建立起敏锐的正义感、不倦的耐性、幽默感、对人性的了解和坚强的毅力，这些是你最突出的性格。

卡纳基先生，我希望能对建立合作努力的各项原则获得彻底的了解。你曾十分有效地利用这些原则。建立了一个伟大的企业组织。

福特先生，我希望得到你的坚毅、果断、镇定和自信的精神。这些精神使你克服了贫困；使你组织了统一的人类的力量。我要效法你，使我可以有助于别人。

爱迪生先生，我希望从你这儿获得你发现众多自然奥秘所具有的神奇信心，以及扭转失败为成功的不屈不挠的精神。

想象力的惊人力量

我对想象中的内阁阁员的谈话，由于当时我最想获得的性格特征的各异而各有不同。我常极详细地研究了他们一生的事迹，在这种晚间的想象会议实行了几个月之后，我惊讶地发现，这些想象中的人物几乎都变成了真实的人。

这9个中的每个人，均养成了个人的特性，使我惊讶不已。例如，林肯养成了总是迟到的习惯，然后肃穆地踱步。他的脸上总是挂着沉重的表情。我很少见到他微笑。

别人则不是这样。波明克与潘恩常常有巧妙的问答，有时似乎使内阁中的其他人愕然。波明克有一次迟到，当他来到时，他既兴奋又热心地解释他迟到的原因，是由于他在进行一次试验。他希望借此实验，能使每种树长出苹果。潘恩就责备他，并提醒他说，男女之间的所有烦恼都是由一只苹果引起的。达尔文则开心地笑嘻嘻，他建议潘恩，到果林里采苹果时要当心小蛇，因为小蛇会长成大蛇。爱默生评论说：没有蛇便没有苹果。拿破仑则评论说：没有苹果就没有国家！

这些会议开得如此的真实，我怕会发生什么后果，于是中断了几个月。这些经验太不可思议，如果继续下去，我怕我会忘记了这些会议只是我的想象力所产生的经验而已。

我有勇气将这件事讲出来，这还是第一次。在此以前，我对于这件事一直保持缄默，因为我知道，如果我将这种非常的经验描绘出来，一定会使别人对我误解。现在我的胆子已经大了，把我的经验写在书中，因为我在过去关心的是别人会说些什么，现在我不太关心了。

唯恐别人对我误会，我要在此再强调地声明，我仍然认为我的内阁会议纯然是想象的。但是我觉得有资格建议，虽然我的内阁会议纯粹是虚构的，而且内阁会议仅在我的想象中存在，但是这些会议正诱导着我走上事业上光辉灿烂的道路，使我再度领略了真正的伟大，激励出我创造性的努力，并使我有胆量表达诚实的思想。

开发灵感之源

在脑细胞组织的某处，存在着一种官能，它能接收一般所谓预感的思想震波。到现在为止，科学尚未发现这个第六感的官能位于何处，但是这无关重要。事实是，人类确实通过五官以外的来源接收正确的知识。通常，这种知识的接收，都是由心灵受到非常刺激的影响之下产生的。任何激发情绪的紧急事件，不但引起了心脏加速的跳动，通常也促使了第六感发生作用。凡是在开车中有险些出车祸经验的人，都知道在这种场合，第六感往往会伸出援手来帮助，在刻不容缓的一刹那，避免了车祸。

我现在要作一个事实声明，在我与看不见的顾问们举行会议期间，我发现我的心灵最易接受通过第六感来到的意念、思想和知识。

在数十次场合，我面临着紧急事件，其中有几次严重到了危害我生命的程度，但我都是凭借着我的看不见的顾问们的影响力，使我奇迹般地通过了这些难关。

我与想象中的人物举行会议的最初目的，在于借助自我暗示的原则，将

某些我所渴望获得的人物个性，深印于我的潜意识中。近年来，我的实验采用了一种全然不同的趋向。我现在带着我与我的委托人所面对的每个难题，去请教我的想象中的顾问们，结果，往往会使人大大为惊讶，虽然我并不全然依赖这一类的咨询。

成长缓慢的一种非常力量

第六感并不是一个人可随意拿起和放下的东西。使用这一伟大力量的能力是缓缓而来的，要借助于本书所述的其他各项原则。

无论你是谁，或者你读本书的目的如何，即使你不了解本章所述的这项原则，你也可以因为读了本书而受益。如果你的主要目的在于积累财富或其他有形之物，则这点尤其如此。

本书中所以包括“第六感”一章，是因为本书的设计，目的在于提供一种完整的哲学，使每个人借此哲学可以正确地指引自己，以达到人生所求的任何目标。所有成就的出发点是欲望，而终点是一种知识，这种知识导致理解——理解自己，理解别人，理解自然法则，认识和了解快乐。

唯有熟悉第六感和应用第六感的原则，这种理解方能充分到来。

读完本章后，你必定已经发现，你已升华到了精神刺激的高层。好极了！过一个月后你再来读一遍。会发现你的心灵正飞翔在更高层次的刺激层次内。如此反复进行，不要关心你当时学会多少，到最后你一定会发现你已有一种力量，这种力量将使你能排除障碍，克服恐惧，征服拖延，并无限地吸取你的想象力。到那时，你会感觉到你已经接触到了那个无以名状的“某样东西”，这样东西是每一位真正伟大的思想家、领袖、艺术家、音乐家、作家、政治家的原动的精神。到那时，你会有能力将你的欲望转变为等价的物质或财富，其容易的程度，并不亚于你一见阻力便放弃努力的那种程度。

清除恐惧获成功

恐惧是阻碍你前程的魔影，

你必须清除它！

当你读这最后一章的时候，检讨一下你自己，并找出究竟有多少“魔影”在阻碍你的前程。

在你成功地应用我们这个哲学中的任何一部分之前，你在心理上必须先准备接受这个哲学。这准备并不难，开始时只须研究、分析和了解你必须扫除的三种敌人——犹豫。怀疑与恐惧。

你的心理上有了这三种消极的敌人，或其中任何一种，则第六感决不会发生作用。这邪恶的“三行人”是密切地结合在一起的，若发现其中之一，则另外两个就在附近。

必须记住一点，犹豫是恐惧的幼苗！犹豫结晶而成为怀疑，两者混合则成为恐惧！混合的过程往往是缓慢的。这三个敌人为什么会如此危险，是因为有一个原因：它们的萌芽和成长是在不知不觉之间完成的。

本章的其余部分是在阐明一个目标，在我们这个哲学全部加以实用之前，必须先达到这个目标。本章还分析了使许多人沦为贫穷的一种条件，并且说明一个真理，凡是积累财富者——无论从金钱的条件或远比金钱更为可贵的心态来衡量，都必须了解此一真理。

本章的目的，是在将焦点放在造成六种基本恐惧的原固与治疗的方法上。在我们能征服一个敌人之前，我们必须知道它的名称，它的习惯和它的居住地点。在你读完本章后，要细心地分析你自己，并判定六种主要恐惧中有那些——如果有的话——附在你的身上。

不要受这些狡猾敌人的习惯所欺骗。有时它们始终藏在你的潜意识中，不容易在那儿发现它们，更不容易清除它们。

六种基本的恐惧

基本的恐惧有六种。每个人总有一段时间，受联合的几种恐惧之害。如果不受全部六种恐惧之害，还算是幸运的。以最常出现的次序排列，这些恐惧是：

1. 贫穷的恐惧；
2. 对批评的恐惧；
3. 生病的恐惧；
4. 失去爱的恐惧；
5. 老年的恐惧；
6. 死亡的恐惧。

其中前三种恐惧是多数人忧虑的根源。

还有一些恐惧无甚重要，或可纳入这六种恐惧之中。

恐惧只是一种心理状态，而一个人的心理状态是可控制和指导的。

不先有一种思想的冲动，人类是不可能创造出结果的。继此说明之后更重要的一项说明是，人的思想冲动会立即开始转化为等价物质，无论这个思想是自发的或非自发的。无意间拾得的思想行动（发自他人心智的思想），或自己有意设计创造的思想行动，同样可以决定一个人的经济、事业、职业

或社会命运。

我们为了在此奠定一个基础，以便解释何以有些人运气好，而有相同或更大能力、知识、经验与脑力的人却始终倒霉这一事实。这个事实也许可用一句话来解释，即是：每个人有能力完全控制他自己的心智。有此控制，每个人可以敞开他的心智，以吸收别人的脑子所产生的思想冲动，或紧闭他的心智的门户，只容许经过自己选择的思想冲动进入。

大自然赋予人的绝对控制能力，只能控制一样东西，它便是思想。这一事实，连同人所创造的每样东西都是以思想为开始的事实，使人距离征服恐惧的原则不远。

如果所有思想都有表现于等价物质的趋向乃是一个真理（它确实是无可怀疑的一个真理），则恐惧与贫穷的思想冲动不可能转化为勇气与经济的收益，便同样也是真理。

贫穷的恐惧

贫穷与财富之路是不可能妥协的。因为两条路是相反而行的。如果你希望财富，则必须拒绝接受导致贫穷的任何环境（此处“财富”一词的意义是指财务的、精神的。在讨论恐惧的本章中，关于如何准备你自己的心智，以实现利用欲望，你会得到完整的指示。）

然后，你可在此处向自己诘问，明确地判定自己对我们这个哲学究竟吸收了多少？这里是你能将你自己变成先知，而精确地预测你有什么前途的一章。如果你在读完本章后，你愿意接受贫穷，那么你最好下定接受贫穷的决心，而且这个决定你是无法避免的。

如果你要求财富，则要决定那一类财富，要有多少方能满足你。你知道到达财富的道路，你已得到了一张路线图，如果照图去走，你便在那条路上。如果你懒得出发，或在到达前便中途停止，则不能怨别人，只怪你自己，这个责任应该由你自己来负。如果你现在不要求或拒绝要求人生的财富，则任何借口不能使你推诿这个责任，因为接受这个责任只要求一样东西——而这东西恰好是你所能控制的唯一东西，即是心理状态。心理状态是一个人所自设的。它是买不到的，它必须创造出来。

最具破坏性的恐惧

贫穷的恐惧是一种心理状态，如此而已！但是它足够破坏一个人在任何事业中发展成就的机会。

这种恐惧使一个人的推理能力麻木，破坏想象能力，扼杀自信，破坏热忱，阻止创见，导致目标的不明确，助长拖延，扫除热情，并使自我控制成为不可能。它使人品缺乏风采，破坏了精确思考的可能性，转移了集中精神的努力，征服了毅力，使意志力化为乌有，破坏雄心大志，蒙蔽了记忆力，导致各种方式的失败，扼杀了爱心，残害了良心的最好情绪，阻碍了友情并导致各种灾祸，促成失眠、悲痛与不快——我们所生活的世界中，所希望的每样东西都极充裕，而且在我们与我们的欲望之间一无阻碍，显然这是一种实情，只是因为缺乏明确的目的，才会如此。

毫无疑问，贫穷的恐惧是六种基本恐惧中最具破坏性的一种。将它列在首位，是因为它最难于克服。贫穷的恐惧之产生，是由于人在经济方面有一种剥削他人的遗传倾向。等级低于人的动物，都是以本能为动机，因为它们

的“思想”能力是有限的，所以它们捕食其他动物之肉。而人类有优越感，有思想和推理的能力，不食同类之肉。但他们在金钱上却“捕食”同类，因为如此，可得到更大的满足。人是如此的贫得无厌，每项可以想到的法律的制订，都是在于保护人类不受其同类的侵害。

使人受苦和屈辱者，莫过于贫穷！只有经历贫困者，方能了解贫穷的全部意义。

无怪人们要“恐惧”贫穷。由于一连串前人所遗留下来的经验，人们当然学会了，凡是牵涉到金钱和财产的事，有些人总是不能信任的。

人是如此的渴望占有财富，他用任何他所能想到的方法以获得财富。如属可能，使用合法的手段，如属急需或权宜，则用其他方法。

自我分析也许会透露出本人不喜欢承认的一些弱点。凡是要求生活超出平凡与贫穷者，自我分析至为必要。记住：在你逐点检查你自己时，你既是法庭又是陪审团；既是检察官又是被告律师；既是原告又是被告；还有，你是受审者。你要面对事实，对你自己提出明白的问题，并要求率直的答复。在自我分析之后，你便会更知道你是怎样的一个人，在这种自我检讨中，如果你认为你不能做大公无私的法官，则请了解你的人担任法官，而由你自己诘问自己。你必须去追究真象，无论你付出什么代价，即使你自己一时受害！

大多数的人，如果你问他们最怕什么，他们的回答是：“我什么都不怕。”这回答是不确切的，因为无人知道他们受到某种恐惧的束缚、阻碍，受着精神与肉体上的鞭挞。恐惧的情绪是如此的狡猾与根深蒂固，有的人可能毕生受其害，而不知其存在。只有拿出勇气来分析，方会发现这个普遍敌人的存在。在你开始这种分析时，要对你的性格加以深入研究，下面是你应寻找的迹象的一张单子。

恐惧贫穷的迹象

冷漠：通常表现为缺乏抱负，愿意容忍贫穷，毫无怨言地接受人生所给的任何报酬，精神与肉体的懒散，缺乏创见、想象力、热情与自我控制。

犹豫：容许别人代为思想的习惯，自己始终拿不定主意。

怀疑：通常利用借口与遁词，旨在掩饰、分辩和解释自己的失败，有时表现为对成功者妒忌或批评。

忧虑：通常表现挑剔别人，有超前消费的倾向，忽视个人仪表，愁眉苦脸，饮酒过度，有时借助于麻醉剂的使用，神经紧张，缺乏镇静与自我意识。

过分谨慎：惯于对每种状况只见其消极的一面，而不能专注在其成功的手段上，只一味地思考与谈论失败的可能性。知道所有导致灾祸的道路，但从不寻找避免失败的计划。等待适当的时机以将主意和计划付诸行动，直到等待变成了永久的习惯。只记得那些失败的人，而忘了那些成功者。

拖延：将今天就应该完成的工作留待明天去做的习惯。在制造遁词与借口上所花费的时间，便足够完成工作。这种不良习惯与过分谨慎、怀疑、忧虑有着密切的关系。能够不负责任时，便拒绝接受责任。愿意妥协而不战斗到底，与困难妥协，而不控制和利用困难作为进步的踏脚石。斤斤计较小利，而不追求繁荣、充裕、财富、满足与快乐。在遭遇失败必须计划善后时，不下定破釜沉舟的决心，以求背水一战。在自信、目标的明确、自我控制、主动、热情、抱负、节约和正确的推理能力等方面，不是有缺点，便是完全缺

乏。期待贫穷而不追求富有。愿与那些安于贫穷者结交，而不寻求与要求并获得财富的人结交。

有人会问，“为何你写了一本关于财富的书？为何仅用美元来衡量财富呢？”有人会相信——而且是对的，有比金钱更相宜的其他种类的财富。是的，有些财富是无法以美元来衡量的。

我写这本如何致富的书，主要的原因是，数以百万计的男女被贫穷的恐惧吓得麻木了。这种恐惧对一个人会发生什么影响，魏斯布鲁克·柏格勒描写得很好：

钱只是贝壳，或金属圆片，或纸张而已，良心与灵魂的宝藏是金钱所买不到的。但是多数人在穷困时，都未能将这点铭记于心里以支持他们的精神。当一个人潦倒而徘徊在街头，无法找到工作时，从他垂着的双肩、戴着帽子、他的步伐和眼神中，可以看出他的精神已受到了损害。在有固定工作的人群中，他怎么也抛不掉他的自卑感，虽然他明知他们在品格、才智与能力上确实都不如自己。

而另一方面，这些人，甚至于他的朋友，都会有一种优越感，在不知不觉中把他看作是受了伤害的人。他可暂时向人借钱，但却不足以应付他所习惯的开支。一个人借钱是为了度日，所以借钱本身便是一种使人气馁的经验，并且借来的钱没有像赚来的钱那样可振作精神。当然，无业游民或养成习惯的不良分子，是不会有这些感觉的，只有有正常抱负与自尊的人，才有这些感觉。

处于同样窘况中的女人一定与男人不同。我们不知怎的，在想到落魄之人时，总是不会想到女人。她们很少排在领取施舍面包的长龙中，很少被看到在街上行乞，她们在人群中时，也没有一眼即可看出出现在潦倒男子身上的那些迹象。当然，我所指的并不是城市街道上挤来挤去的那些母夜叉，她们是习以为常的男性无业游民的同路人。我指的是年纪还轻、庄重和聪明的女人。这种女人必定很多，但是她们即使会自杀，也不会把她们的绝望表露出来。

一名男子在失业时，他有了充分的盘算时间。他可能步行数英里，为了工作去拜访一个人，而当发现这工作已经有人，或者此工作无基本薪水，只有佣金可拿或出售的东西是无用的杂物——除非是出于怜悯之心，否则无人会买，则他会拒绝这个工作，又在街上徘徊。没有地方可去，但又似乎任何地方都可去。他看着商店橱窗里陈列着的他所买不起的奢侈品，但当极有兴趣的人们停下来观看时，他便又自卑地让开了。他也许不知道，但是他的无目的的漫步已暴露出他是失业者，虽然他的外表未曾暴露。他也许在有固定的工作期间留下好衣服，穿着很整洁，但是衣服并不能掩饰他低垂的肩头。

他看见数以千计的其他人，簿记员、店员、化学师，或马车的驭手，各人都在忙着自己的工作，他打心底里羡慕他们。他们享有他们的自立、他们的自尊和男子的气概，他简直不能使自己相信他也是一个好人。

使他变得不同的仅仅只是钱，他只要有一点钱，便会恢复本来的样子。

怕遭批评的恐惧

无人能明白他说出，最初人怎么会有这种恐惧。但是有一件事倒是确知的：对批评的恐惧已有高度的发展。

作者倾向于将怕遭到批评的基本恐惧，归因于人的遗传天性。这天性促使他在夺取别人的财物时，会以批评别人的品格来为自己的行动做掩饰。众所周知，贼会批评遭他偷窃的人。政客谋求公职，也不以展示德性和资格为方法，却反而采用企图损害他的对手的名声的方法。

机敏的服装设计师，利用这种对批评的基本恐惧——困扰全人类的恐

惧，并不落人后。每个季节，某些阶层人士的服饰都要变化，由谁来决定款式？当然不是购买衣服者，而是服装设计师。为何他常常改变款式？答复是明显的。他变更款式，因而他能销售更多的衣服。

汽车制造商也为了相同的理由，每季度变更车型。无人愿意驾驶旧式的车子。

我们刚才都只就人生的细微方面来描述人们在怕批评之下所会有反应。现在再让我们来看看，在比较重大的人际关系上，这一恐惧所产生的影响。比方说，几乎所有在心智上到了成熟年龄（从 30 至 40 岁是一般的平均年龄）的人，如果你能看穿他们心里的秘密，你便会发现，他们都绝不会相信在数十年前多数教义家所告诉给他们的大部分的神的故事。

但在今天的开明时代，为何一般人还是羞于否认他们相信神仙故事？回答是，因为害怕批评。曾有男女因为胆敢表示不信鬼神，而被绑在木椿上活活烧死。因为批评所带来的最重处罚的时代才过去不久，甚至有些国家到现在还是如此，所以难怪我们继承了一种怕批评的意识。

怕批评的恐惧剥夺了一个人的创见，摧毁了他的想象力，限制了他的个性，夺走了他的自信，并使他在许多方面受到伤害。父母由于批评孩子，往往使得孩子受到无可补救的伤害。我童年时代一位好友的母亲，常用枝条打他，几乎每天如此，打完后总是说：“你在 20 岁以前就要关进牢房。”他在 17 岁时便被送进感化院。

批评是一种供过于求的服务。每个人都有许多批评，无论应当与不应当，总是免费供应。最恶劣最亲密的亲友往往便是最糟糕的批评人。做父母的，以不必要的批评，在孩子的心里种下了自卑感，这应当认为是一种罪行。了解人之天性的雇主，并不利用批评，而是利用建设性的建议，而使人发挥最大的长处。父母对子女也可完全是同样的效果。批评会在人的心里树立恐惧或憎恨，但不会培养爱或情意。

恐惧批评的迹象

这种恐惧的普遍性，与贫穷的恐惧一样，同样是对个人成就的致命伤。因为这种恐惧破坏创见，阻碍想象力的应用，这种恐惧的主要病症是：

怕难为情：通常表现为神经紧张，与陌生人会面或交谈时，显示胆怯，手脚失措，目光游移不定。

缺乏镇定：显示于语调缺乏控制，在他人面前显示精神不安。

没有个性：缺少果断的决心，缺乏个人的风采和明白表示意见的能力；喜于逃避或不正视问题的习惯。对别人的意见不详细加以研究而贸然同意。

自卑心理：习惯在言语与行动上自吹自擂，以作掩饰自卑感的一种手段。使用“难字”（往往不知道这些字的真正意义），以在别人面前炫耀。衣着、谈话与风度等方面模仿他人。夸张想象中的成就。这种情形有时在外表上显示出优越感。

挥霍无度：试图与有钱人相比的习惯，造成入不敷出。

缺乏主动：未能把握自我上进的机会，怕表示意见，对自己的主意缺乏信心，对长辈的问话不能直截了当地回答。态度与谈吐显示犹豫，言行虚伪。

缺乏抱负：身心两者俱懒。缺乏自己的主张，迟迟不作决定，轻易受别人影响。背后批评而当面阿谀别人，举止与谈吐缺乏熟练，不愿意承担错误的责任。

生病的恐惧

这种恐惧可追溯到生理与社会遗传两个方面。这种恐惧的起因，与恐惧老年和恐惧死亡的原因有着密切的关连。因为生病的恐惧，使人接近人所不了解的“恐怖世界”的边缘，关于这个世界，人们听说过一些使人不安的故事。这种恐惧也是很普遍的，所以有一些邪恶之徒，乘机从事推销“强身”药品的勾当，使生病的恐惧始终不减。

总之，人怕生病，是因为在他心里早有可怕的景象。他怕生病，也可能是因为经济上的负担沉重。

一位著名的医生曾估计，在找医生看病的所有的人里面，约 75% 是患忧郁病。他曾极令人信服地指出，对于病的恐惧，即使无丝毫可以恐惧的原因，在身体上往往会产生所恐惧的那种病的病症。

人的心智强而有力！可以成全，也可以毁灭。

若干年前，进行了一次实验，证明了可以用暗示的方法使人“生病”。进行这个实验时，请了三位熟人去访问“受害者”，每人发问一个问题。“你到底患什么病？你的脸色很可怕。”第一位问话人通常只引起对方的一丝微笑，“受害人”毫不在意地回答说：“没有病，我很好。”第二位问话人得到回答，通常是这样的说法：“我也不清楚，但是我确是觉得不太舒服。”第三位问话人则可得到坦白的承认，“受害人”确实觉得有“病”。

如果你不相信这会使人变得不舒服，那么你不妨找一个熟人来试一下，但是不要做得太过火。

有充分的证据证明，有时疾病是以消极的思想冲动开始的。这种思想冲动，可以用暗示的方法，从一个人的心里传到别人的心里，或者在自己的心里衍生出来。

聪明程度高出这种暗示的一名男子，有一次曾说：“若有人问我是否有病时，我总是想报以拳头。”

为了病人的健康，医生总要病人换新的气候环境，因为内心态度的更换是必要的。怕生病的种子根植于每个人的心里，忧虑、恐惧、沮丧与情场和事业的失意，会使这颗种子萌芽和成长。

在恐惧生病的原因中，事业和情场的失意，常被列在名单的首位。有一个青年人因爱情的失意而进了医院，在数个月的时间里，他一直徘徊在死亡的边缘。一位心理治疗专家被请来为他治疗。这位专家更换了护士，由一位美丽漂亮的年轻女性来照顾他，这位女性在上班的第一天起就又唤起了他的情感（这由医生事先安排）。不到三周这病人便出院了，虽然仍患着病，但却是一种全然不同的病，他又坠入了情网。这帖灵丹妙药虽是一次愚弄，但是病人与护士后来却结婚了。

恐惧生病的迹象

这种世界性恐惧的迹象是：

消极自我暗示：期待和寻找各种疾病的迹象而消极使用自我暗示的习惯。“享受”想象中的病，在谈起病情时好像是真的；当别人建议有医疗价值的时新技术和理论时，内心总有试一试的愿望；喜欢高谈别人的手术、意外事故及其他种类的疾病。在饮食上进行实验、锻炼身体、减肥，均在没有指导下进行。

想象病：谈论疾病，将心思集中在疾病上，并期待疾病的出现，直到精神崩溃。装在瓶子里的药，没有一种能治这种病，因为这种病产生于消极的思想，只有积极的思想能够治愈。据说有时这种想象病（即是所谓的忧郁症）的伤害力，并不亚于一个人所怕的疾病的伤害。绝大多数所谓的神经病都来自于想象的疾病。

缺乏锻炼：因为恐惧生病，往往妨碍正常的身体锻炼，使人避免户外活动，结果反而增加了得病的机会。

生病的恐惧往往与贫穷的恐惧有关联，尤其是患想象病者，他老是在为付给医生、医院等帐单的可能性而忧虑。这种人把许多时间花在准备患病、谈论死亡、储蓄买墓地和埋葬费用等一些花钱的事情上。

自我溺爱：利用“想象中的疾病”作为引诱，以求得到一点同情的习惯（人们往往利用这种诡计以逃避工作）。装作有病，以掩饰纯粹的偷懒或用作缺乏志气的遁词等等。

放纵：利用酒精或麻醉品以压制诸如头痛、神经痛等病痛的习惯，而不求根治。喜欢阅读有关疾病的书刊，以及忧虑可能染上某种疾病的习惯。

丧失爱的恐惧

这种先天性的恐惧感，显然是产生于剥夺他人配偶的一夫多妻制上。

妒忌与其他类似的神经疾病，都产生于人的先天怕丧失爱的恐惧。在六种基本恐惧中，这种恐惧最痛苦。它在身心两方面所造成的破坏，很可能大于任何其他一种基本的恐惧。

丧失爱的恐惧也许可追溯到石器时代，那时男人以暴力夺取女人。虽然目前男的仍在“夺取”女的，但是他们的技术已经改变。他们现在不用暴力，而是利用说服，允诺美丽的衣服和上等的汽车，这些手段比使用暴力更加有效。现在人的习惯与混沌初开时的一样，只是表达的方法不同。

丧失爱的恐惧的迹象

这一恐惧的显著迹象是：

妒忌：没有充分合理的证据便猜疑友人与所爱的人。毫无理由地指责妻子或丈夫不贞。对每个人都猜疑，对任何人都没有绝对的信心。

挑剔：稍有触怒，或者没有任何原因，便挑剔友人、亲戚、事业上的伙伴和所爱的人的习惯。

赌博：以赌博、偷窃、欺骗和冒其他的危险，为所爱的人提供金钱，相信爱可用金钱买得到。

老年的恐惧

这种恐惧产生于两个来源。第一，来自于想象的因素，想象着到了老年可能带来的贫穷；第二，是普遍的一种来源，来自往日虚伪的与残忍的教导。

畏惧老年的基本恐惧感，肇始于两项言之成理的原因。其一产生于人对别人的不信任，担心他们会取走他所有的财物；其二产生于人心里的对另一世界的可怖景象。

人到了老年，生病的可能性便增大，这也是助长恐惧老年的原因之一。性爱也是怕老的原因的一部分，因为没有人喜欢性吸引力的减退。

怕老的最普通的原因，是与贫穷的可能性有关。“养老院”并不是一个

美丽的名称。面临在养老院里度过残年的可能性的每个人，对这个名称都会不寒而栗。

还有一个怕老年的重要原因，是失去自由与独立的不能性，因为年老可能导致丧失身体上与经济上的自由。

恐惧年老的迹象

这种恐惧最普遍的迹象有：

在心理成熟之年（也就是在 40 岁左右），生活的一切发生了趋于迟缓的迹象，并培养了一种自卑感，误信因为年龄的增长，自己“不行了”（人在心智上与精神上最有用的年代是在 40 岁至 60 岁之间，这是事实）。

错误地相信自己的年纪已老，不能发挥创见、想象力及自信等气质，从而渐渐养成了扼杀这些气质的习惯。年龄到了 40 岁的男女，为了显示其较为年轻，喜欢在穿着与行动上模仿年轻人，因而引起友人与陌生人的嘲笑，这便是环境引起恐惧老年的因素。

死亡的恐惧

对某些人而言，死的恐惧是所有基本恐惧中最残酷的，其原因是明显的。大多数随着死的思想而来的恐惧的痛苦，都可归罪于宗教的狂热。所谓的“异教徒”与更加“文明的”人比较，前者不太怕死。千万年来，人们一直在做着没有答案的习题：我从何处来，将往何处去？

在过去的黑暗时代，那些狡猾和诡诈的人，以取得报酬为目的，毫不迟疑地对这些问题作出答案。

一位深具门户之见的领袖喊着说：“到我的帐篷里来，拥护我的信仰，接受我的教条，我会给你证明书，在你死时，准许你直接进入天堂。”他又喊着说：“留在帐外者，魔鬼会将你抓去，永远地将你焚烧。”

永远受罚的思想摧毁了生活的意趣，制造了许多痛苦。

虽然宗教领袖也许没有能力提供前往天堂的通行证，也没有能力为不幸的人提供下地狱的通行证。但是下地狱的可能性太恐怖，只要一提起，便可抓住想象力，而且想象力是如此的逼真，以致使理性麻木，衍生起怕死的意念。

现在人们对死亡的恐惧，已不如当初科学文明不发达的时代那么普遍了。科学家们将真理之光照耀着世界，而这一真理正在迅速地将人们从可怕的死亡恐惧中解救出来。受过大学教育的青年男女，已不会轻易地对地狱产生印象。依靠着生物、天文、地理及其他有关科学，在黑暗时代紧紧抓住人们心灵的这种恐惧，已开始被驱散。

整个世界有两样东西是极为重要的：能与物质。

在初级物理学中，我们知道，物质与能（人类仅知的两种事实）均不能被创造或毁灭，但两者却可加以转变。

如果生命算是一样东西，那么生命是能。如果能与物质均是不能毁灭的，那么生命当然不能毁灭。像其他形态的能一样，生命也许经过许多转变过程，死亡只是一种转变。

恐惧死亡的迹象

这种恐惧的一般迹象是：

想到死亡而不尽量利用人生的习惯，这是通常由于缺乏目的或缺乏适当的职业。上了年纪的人，这种恐惧比较普遍，但有时，较年轻的人也可能是这种恐惧的牺牲者。诊治死亡恐惧的特效药便是炽烈的获得成就的欲望。忙碌的人是不会有时间想到死亡，他只发现生命充满活力，不会为死亡而忧虑。恐惧死亡的最普遍的原因是：身体多病、贫穷、缺乏适当的职业、爱情的失望、疯狂与宗教的盲目信仰。

老人的忧虑

忧虑是以恐惧为基础的一种心理状态。它缓慢而持续地发生作用。它是狡猾的、诡谲的。它逐步地“扎下根”，直到麻木一个人的推理能力，毁掉自信与创见为止。忧虑是一种由犹豫不决而引起的持续的恐惧，所以它是一种能加以控制的心理状态。

没有决心的心理是无法想象的。犹豫不决造成了缺乏决心的心理。多数人缺乏迅速作决心，并缺乏在决心达成后支持决心的意志力。

我们一旦达成决心，并照着确定的路线采取行动的话，我们是不处于忧虑状态的。我曾访问过一名两小时后便需要坐电椅的男子。他的囚房里有 8 个人，他是其中最沉着的一个。他的沉着引起了我的好奇，我问他，你知道一会儿以后便要进入永恒，你有什么感想？他脸上挂着自信的微笑说，“觉得很好。老兄，你想想，我的烦恼马上就要结束了。我这一辈子除了困难之外别无他物。我一向觉得要吃饱穿暖却很艰苦，而我马上就不需要这些东西了。自从我确实知道我非死不可之后，我一直都觉得很舒坦。当时我就下定决心，以愉快的心情迎接我的命运。”

他在说话时，狼吞虎咽地吞下了足够 3 个人吃的食物，把给他的东西吃得一点不剩。显然，他在享受他的食物，好像并无灾难在等待着他。决心使此人听天由命！决心也能够阻止一个人接受所不希望的环境。

由于犹豫不决，这 6 种基本的恐惧会转变为一种忧虑的情绪。下定决心，将死亡视为不可避免的事实而加以接受，便可永远地解脱对死亡的恐惧；下定决心，无忧无虑地积累你所能得到的任何财富，也可以此决心来克服你对贫穷的恐惧；下定决心，不去忧虑别人的想法或说法，而将你的脚踏在批评恐惧的基石上；下定决心，接受老年，不将老年视为障碍，而把它看作是带来智慧、自我控制和青年人所得不到的经验的一种祝福，从而消除对老年的恐惧。决心忘记各种病症，使你免于生病的恐惧。下定决心，必要时没有爱也能生活，以克服丧失爱的恐惧。

下定一个全盘的决心，即使是生命所提供的每一样东西都不值得去忧虑，以此来扼杀各种忧虑的习惯。而随此决心，镇静、良心的平静、思想的平静等快乐心境就会随之而来。

凡是心里充满恐惧的人，不仅毁掉了他明智的行动机会，而且还会把破坏性的震波发射出去，波及所有与他接触的人，并进而破坏了他们的机会。

当主人缺乏勇气时，甚至连一只狗或一匹马都会知道。当主人发出的恐惧的震波，狗或马也会接收到，并表现出某种恐惧的行为。人们发现，在野兽王国中智力低于狗或马的动物，也有接收恐惧震波的相同能力。

破坏性思想的灾害

恐惧的震波，从一个人的心里传达给另一个人的心里，其速度与可靠的程度，如同人的声音从广播电台播出传达给收音机一样。

凡是在口头上表达过否定的或破坏性思想的人，几乎都会体验到破坏性的报复，而自食这些思想的恶果。若只是有破坏性的思想，而不用言语表达出来，也会产生许多报复方式。首先，应该记取最重要的一点是，凡是产生破坏思想的人，必然会因创造性想象力的瓦解，而受到损害。第二，心中存在着破坏性的情绪，会发展成拒人于千里之外的消极个性，常使人们转变为敌人。心存消极思想者的第三种损害来源，是出自这类思想冲动，不仅损害别人，而且这些思想也会在自己的潜意识中扎根，变成了他的性格的一部分。

假如你想使毕生的事业得到成功，你则必须获得良心的平静，获得生活的物质需要，尤其是需要有快乐。这些都是成功者的经验总结，是以思想冲动的形态为其开端。

你可以控制你自己的心理，你有能力以你所选择的任何思想去培养你的心理。因为你有这些特权，所以你也负有建设你的心理的责任。你是你在这个世界上命运的主宰，这如同你有能力控制你自己的思想一样的确实。你可以影响、指导、进而控制你自己的环境，使你的生活变成你所希望的生活。

除了这6种基本恐惧之外，人们还承受着一种邪恶之害。这一邪恶像提供了一块肥沃的土地，失败的种子会在这片土地上滋长。这种邪恶太狡猾，它的存在往往不会被觉察。这种心理不能被适当地列为恐惧。它的根比6种恐惧扎得更深，而且往往造成致命伤。由于缺乏适宜的名称，我们就称这种邪恶为消极影响的感受性。

凡是积累巨大财富的人，都要谨防这种邪恶！凡是在任何行业中成功的人，都必须准备抵抗这一邪恶的心理。如果你阅读本书的哲学观点，是以积累财富为目的，那么你应当细心地检讨你自己，以判定你是否易于感染消极的影响。如果你疏于这一自我分析，则你想达到的希望目标的权利将会被剥夺。

分析时要深入。在你读了为自我分析所准备的问题之后，你必须要求自己作出严谨的回答。在进行分析时，要像搜索埋伏中的敌人那么细心，对待你自己的缺点，要像对待有形的敌人一般严厉。

你保护自己，使之不受拦路抢劫是容易的，因为为了你的利益，法律提供了有组织的合作。但是，这第七种的基本邪恶，是很难于征服的，因为它在攻击你时，你并不知道它的存在，在你睡熟时或在你清醒时，它都会攻击。此外，它的武器是无形的，因为它只是一种心理状态。这种邪恶也是危险的，因为它攻击的方式之多，不下于人的经验。有时，它利用一位亲戚好意的忠告而进入你的心智；有时，它会从内心挣扎而出，利用一个人自己的心理态度。

如何保护自己不受消极的影响

为了保护你自己不受消极的影响——无论是你自己制造的，还是在你四周消极的人们的活动所产生的消极影响，你必须意识到你有意志，并经常使用这种意志的力量，直到它在你自己的心里建筑起一道防止消极影响的壁垒为止。

认清事实——哪怕你和其他任何人一样，本性是懒惰的、冷漠的、易于感受和你的弱点相调和的所有暗示。

认清你在本性上是易于感受这 6 种基本恐惧的，养成对抗这些恐惧的习惯。

认清消极的影响往往会通过你的潜意识对你发生作用，所以将你的心智与所有使你沮丧和气馁的人隔离开来。

清除你的医药箱，抛掉所有的药丸瓶子，不要助长你的感冒、疼痛和各种疑心病。

慎重地结交朋友，选择鼓励你独立思考和行动的人。

不要因为有些烦恼使你失望，而自寻这些烦恼。

毫无疑问，所有的人都有一个共同的弱点，那就是敞开他们的胸怀，接受别人的消极影响。这种弱点的破坏性极大，因为多数人不知道这种弱点正在折磨着他们；即使许多了解这一弱点的人，也往往疏于或拒绝矫正这些弱点，直到它成为不可控制的日常习惯的一部分。

为了帮助希望了解自己人，笔者特准备了下面这些问题。认真地思考这些问题并做出你自己的答案，使你能够听见自己的声音，这将有利于你对自己的了解。

自我分析测验题

1. 你是否经常抱怨“感觉不适”？若是如此，是何原因？
2. 你是否因小事发怒，而去找别人的麻烦？
3. 你是否在工作上常有差错？若是如此，原因何在？
4. 你的谈话是否具有讽刺与挑衅的意味？
5. 你是否故意避免与任何人打交道？若是如此，是何原因？
6. 你是否常有消化不良的烦恼？若如此，有何原因？
7. 你是否认为生命空虚和将来无望？
8. 你喜欢你的职业吗？若不喜欢，则你喜欢什么样的职业？为什么？
9. 你是否常常自我怜惜，若是如此，为什么？
10. 你是否妒忌那些比你优秀的人？
11. 对成功或失败的思考，你对哪一个付出更多的时间？
12. 当你年岁增大时，你是增加信心还是失去信心？
13. 你是否从错误中吸取宝贵的教训？
14. 你是否让亲戚或朋友使你烦恼？若是如此，为什么？
15. 你是否有时兴高采烈，而有时深感沮丧？
16. 谁对你最有鼓舞的影响力？是何原因？
17. 你是否容忍你能避免的消极的或令人沮丧的影响？
18. 你注重个人仪表吗？你对注重或不注重个人仪表的评判如何？
19. 你是否学会了以忙碌来忘却烦恼？
20. 如果你让别人为你思考，你愿称呼自己为没有主心骨的弱者吗？
21. 你是否忽视内心的洁净，以至自我中毒，使你脾气变坏而易于发怒？
22. 有多少可以防止的烦恼在困扰着你？你为何容忍这些？
23. 你是否借酒、麻醉剂或香烟来镇定你的神经？若是，为何不用你的意志力？

24. 有人对你唠叨不休吗？若是，是何原因？
25. 你有明确的奋斗目标吗？若有，是什么目标？你有何计划达到这目标？
26. 你遭遇过六种基本恐惧中的任何一种恐惧之害吗？若有，则是哪些恐惧？
27. 你有何方法能防止自己遭受别人的消极影响？
28. 你是否故意利用自我暗示来造成积极的心理？
29. 哪一样你最珍视：物质财产或控制自己思想的特权？
30. 你容易受到别人的影响而不信自己的判断吗？
31. 今天你的知识或心理状态有长进吗？
32. 你是否断然迎接使你不愉快的遭遇？或是逃避责任？
33. 你是否分析所有错误和失败的原因，而从中获益？或是采取“这不是你的责任”的态度？
34. 你能否列举你自己的三种最具破坏性的弱点吗？你将如何矫正这些弱点？
35. 你鼓励别人将烦恼倾诉于你，以博得你的同情吗？
36. 你是否从日常经验中选择了有助于你个人上进的教训或影响？
37. 通常，你的出现是否给予别人消极的影响？
38. 别人的什么习惯最使你烦恼？
39. 你是有自己的主见，还是让自己受别人的影响？
40. 你知道如何创造一种心理状态，以使自己免遭令人沮丧的影响吗？
41. 你的职业使你产生信心和希望吗？
42. 你觉得有没有充分的精神力量，能使你的心理免遭各种恐惧？
43. 你的宗教信仰是否有助于你的积极心态？
44. 你觉得有义务分担别人的烦恼吗？若是，则为什么？
45. 如果你相信“物以类聚”，那么研究你所结交的朋友，看你对自己有何了解？
46. 你认为你与交往最密切的人之间是什么关系？你有何不愉快的经验？
47. 某人你认为是朋友，但因为他会给你心理上带来消极的影响，所以实际上他是最恶劣的敌人，有此可能吗？
48. 谁对你有益，谁对你有害，你能以何种原则来判断？
49. 与你交往的好友，其心理状态比你还是比你差？
50. 以下各项在 24 小时里，你各花费了多少时间：（1）工作；（2）睡眠；（3）消遣娱乐；（4）获取有用知识；（5）白白浪费。
51. 在你的熟人中，鼓励你的有多少？提醒你的有多少？最使你气馁的又有多少？他们各占多少比例？
52. 你的最大烦恼是什么？你能容忍吗？为什么？
53. 当别人自动向你提供意见时，你是否毫无疑问地便接受了，或是先分析他们的动机？
54. 你最大的愿望是什么？你想达到这一愿望吗？你愿将此愿望置于一切愿望之上吗？你每天花费多少时间做此努力？
55. 你常改变你的决心吗？若是，为什么？
56. 你做事通常有始有终吗？

57. 你对于别人的事业、头衔、学位或财富易受感动吗？
58. 别人对你的想法或说法，容易影响你吗？
59. 你会因他人的社会或经济地位，而迎合他人吗？
60. 你相信当今谁是最伟大的人？他在那一方面比你优秀？
61. 你用多少时间研究和回答这些问题（至少需要一天的时间来分析和回答这些问题）？

如果你已诚实地回答了这些问题，你就能比大多数的人更了解自己。仔细地研究这些问题，每个星期复习一次。几个月后，你会对你所获得的极有价值的额外知识而感到惊讶。那时你可去找极其了解你，尤其是没有讨好你动机的朋友，请教他们的意见，你便可借用他们的眼睛来了解你自己。此种经验将会令人惊讶。

你可以绝对控制你的思想

你可以绝对控制的东西仅有一样，那便是你的思想！在人所知道的一切事实中，这是最重大和最令人鼓舞的事实！它反映出人的神圣的天性。这个神圣的特权是唯一的工具，你可借此工具来控制你自己的命运。如果你不能控制自己的心智，则你必然无法控制任何东西。“你的心智是你的精神财产！”应以照顾国王该有的那种谨慎，来保护和你的精神财产。你的意志力，就是为了这项用途。

不幸的是，对那些出于故意或无知、以消极暗示毒害他人心理的人，法律并无防范措施。这种方式的破坏，法律应严加惩罚，因为这种行为可以并且往往破坏人们获得法律所保障的物质财产的机会。

怀着消极心理的人，会试图说服爱迪生，他不可能制造出一种能纪录并复制人类声音的机器，他们说：“因为从来没有人生产过这种机器。”爱迪生并不相信他们。他知道，凡是心所能设想的和相信的东西，心便能生产出来，这一想法使伟大的爱迪生成为一位卓越的人。

怀着消极心理的人告诉伍尔渥兹，他要开一家五分一角的商店一定会破产。他并不相信他们。他知道只要合理，如果以信心支持着计划，他便无事不能做成。他行使了使别人的消极思想不得进入他的心理的权利，他积累的财富超过 3 亿美元。

亨利·福特在底特律街上第一次试开他的第一部简陋的汽车时，那些抱着怀疑态度的人，轻蔑地嘲笑他。有些人说这种东西永远不会实用。另外一些人说，没有人会花钱买这种新玩艺。福特说：“我要用实用的汽车绕地球一圈。”他真的做到了。为了那些寻求巨大财富者的好处，必须记住，福特与大多数工人事实上唯一的不同，是福特控制了自己的心智。其他的人有他们的心智，但是他们不去试图控制它。

对心智的控制，是自律和习惯的结果。你不是控制你的心智，便是被心智所控制。中间的妥协是没有的。控制心智的最实用方法，是一个明确的计划所支持的明确的目的，而使心智忙碌的习惯。研究任何会有可观成就的人的纪录，你会发现他能控制自己的心智。此外，他还行使这种控制，以朝着自己的明确目标迈进。没有这种控制，是不可能获得成功的。

不成功的人有一种共同的性格特征。他们知道失败的原因，并且对于他们自己之所以未能成功，有着他们认为全无漏洞的托词。

有些托词是聪明的，少数托词是可由事实证明为有道理的。但是托词不能当钱用！世界只希望知道一件事：你成功了没有？！

一位性格分析家编了一份最常用的托词的单子。你在读这份单子时，细心检讨你自己，判定这些托词中有多少是你自己的所有。要记得，本书所提出的哲学，使这些托词中的每一种成为陈词滥调。

如果我没有家室之累.....

如果我有足够的关系.....

如果我有钱.....

如果我受过良好的教育.....

如果我能找到一份工作.....

如果我身体健康.....

如果我有充裕的时间.....

如果时代好一点.....

如果别人了解我.....

如果我的环境不同.....

如果我能再一次重生.....

如果我不怕别人会说什么.....

如果给我那个机会的话.....

如果现在我有机会的话.....

如果别人不怀恨我的话.....

如果不是发生事情使我停顿的话.....

如果我年纪轻一点.....

如果能照我的意思去做.....

如果我生在富有的人家.....

如果不是所遇“非人”的话.....

如果我有别人的聪明才智.....

如果我敢自作主张.....

如果我能把握过去的机会.....

如果别人不惹火我的话.....

如果我不必料理家务和照顾孩子.....

如果我能有点储蓄的话.....

如果老板赏识我的话.....

如果有人拉我一把的话.....

如果我的家人谅解我.....

如果我住在大城市里的话.....

如果我能早一步的话.....

如果我不受拘束的话.....

如果我有某些人的性格.....

如果我不是太胖的话.....

如果别人了解我的才华.....

如果我走运的话.....

如果我不负责任的话.....
如果我不失败的话.....
如果我知道诀窍.....
如果大家不反对我.....
如果我没有重重的顾虑.....
如果我没有选错结婚的对象.....
如果我的家不穷奢极侈的话.....
如果别人不是其笨如牛的话.....
如果我相信自己的话.....
如果我的运气不坏的话.....
如果我不是生来命运多乖的话.....
如果并非该来的总会来的话.....
如果我不必太辛苦的话.....
如果我不亏损的话.....
如果我生活环境不同的话.....
如果我没有过去那段生活的话.....
如果我有自己经营的事业.....
如果别人肯听我的意见.....

如.....，这是其中最大者。如果我有勇气正视我自己，以看清真正的自我，则我会发现我的错误，而加以矫正。这样也许我有机会因我有错误反而获益，并从他人的经验中得到一些教训。因为我知道我有错误，也说是说，如果我用更多的时间来分析我的弱点，很少的时间制造借口以掩饰这些弱点，则我现在已经有了我应有的地位。

制造托词来解释失败，已是美国全国性的消遣。这种习惯与人类的历史同样古老，而且是成功的致命伤！为何人们不放弃他们喜爱的借口？答案是明显的。人们之所以会保护他们的托词，是因为托词是他们制造的！一个人的托词是他的想象力的产物。保护自己思想的产物，乃是人的本性。

制造借口是人类根深蒂固的习惯，而习惯是难于打破的，尤其是我们要以此作为某事的借口之时。柏拉图深明此理，所以他说：“征服自己是最大的胜利，被自己所征服，是最大的耻辱和邪恶。”

另一位哲学家也有相同的看法，他说，“当我发现别人最丑陋的一面正是我自己本性的反映时，我大为惊讶。”艾乐勃·赫巴德说：“这对我一向是个谜，为何人们用这么多的时间制造借口以掩饰他们的弱点，而故意愚弄自己。如果用在正确的用途上，这些时间足够矫正这些弱点，那时便不需要借口了。”

在此，我要提醒读者：生命好比棋局，你的对手则是时间，如果你举棋不定，或者不能迅速行动，则到时候你在棋盘上的棋子将会被吃光。同你下棋的是一位不能容忍犹豫不决的对手！

在以往你也许有一种合理的借口，不去强求生命实现你的要求，但是这一借口现在已嫌陈旧，因为你已经有了启开人生丰富生命之门的万能钥匙。

这把万能钥匙是无形的，但却是强大有力的！它在你自己的心中，它是创造你热烈追求财富的欲望的金杖。使用这把钥匙，不会受到处罚，但是如果你不使用它，则必须付出代价。这个代价就是失败。如果你使用这把钥匙，将会获得极大的报酬。凡是征服自己，并使生命付出所求的人，都会得到这

种满足。

这种报酬是值得你全力以赴的。我的读者，你愿意从此开始并使自己相信吗？

思考致富实例

推销之王

鲁吉诺·普鲁奇，来自明尼苏达的推销怪才，他的看法是：一个人活在世界上，不兴风作浪，不使别人刮目相看的话，他的日子过得一定没意思。这不正是他的个人哲学；这几乎可以称为他做生意的主要冲力。

“我是个不受束缚的人，”他愉悦地说。“我相信这可能是我成功的主要原因。我做出别人以为不可能做到的事情，而我的做法，别人又以为太疯狂了。如果任何年轻人到我这儿来，问我发财的方法，我会叫他做同样的事。不要被人牵着鼻子走。不要一窝蜂。不妨稍微疯狂一点。”

普鲁奇这么地相信这点，1969年他写了一本书，叫《我怎样很快地赚了一亿美金》，他在这本书里解释和证明他的狂狷哲学，鼓励年轻的从商人士开始冒险。毫无疑问的，狂狷哲学对普鲁奇是很灵验的。

普鲁奇是个矮小的人，身体强壮，头顶半秃，声如洪钟，微笑热络。他出身贫困，白手起家。事实上，他小时候几乎三餐不继。但最后呢？他变成“重庆公司”的首脑和唯一的股东，不论就哪方面来说，他是全美国（或者，就我们所知道，全世界上——包括中国）大量销售中国食品最成功的商人。

· 发财首先必须有勇气

鲁吉诺·普鲁奇（他后来把名字改成吉诺），1918年出生在明尼苏达的一个小铁矿城。他父亲是个矿工，如果找工作的话——普鲁奇回忆，他父亲找到工作的机会，大约是四个星期才有一个。吉诺常跑到矿场，捡些矿片，卖给游客，贴补家用。当他十多岁的时候，他父亲的健康情形转坏。由于大恐慌时期，多数的矿场关门了，他家里就决定开家杂货批发店。吉诺帮助把家里改装出一个店面，把从电话公司拿来的毛线杆作为支柱。店面就设在家前面。店面小小的，但工作时间很长，一家人总算有点微薄的收入度日。

十四岁的时候，吉诺放学之后，开始为家里附近的一家大店工作——那是一家有点像超级市场的连锁分店，总店设在杜拉茨。他从粗工开始做起，他的工作是移动货物，把货品从卡车上搬下来，清洗地板，以劳力换取酬劳。但是当有些顾客问他一些有关食品的问题，他就热心地推销，而不像其他的搬运工人只是简短地回答而已。

“我忍不住要推销，”他回忆说，“食品事业开始使我着迷，而我要加入一手。”

换句话说，他开始发觉自己的推销天才。后来回想他的少年时期，他发觉，在他开始卖食品之前，一种推销本能可能早就在他身上了。例如当他把矿片卖给旅客的时候，他就知道把各种不同颜色的矿片装在玻璃瓶里，以便提高价格。把矿片装在玻璃瓶里，会使矿片看起来五彩缤纷，至少可以多卖一块钱——甚至可以比相同或包装较差的东西，价格高出四倍。这就是一般推销良才的秘诀：仅仅以一种稍微不同的方法展示物品，就提高了不少价值，只不过加了一点点别的，就能比竞争者抢先一步。

但是当时吉诺在矿场捡矿片的时候，他并没有体会到，他正在学习那将使他变成亿万富翁的技巧。

食品店的经理很快地注意到吉诺有推销的才能，就更换他的工作，使他

有更多机会跟大众接触。高三那年暑假，公司要请他到杜拉茨总店外面的水果摊工作。他的收入是一半薪水，一半佣金。有佣金的工作令这个刚出道的推销员非常兴奋，于是他就接受了。

他的推销才能现在完全发挥出来了。有一天，一船的香蕉共 18 箱在冷冻厂受损了。香蕉仍然可口，完全没有问题，只是外面的皮太熟了一点，黄黑黑的。吉诺的老板要他把这批香蕉卖掉，任何价格都可以。

在那年头，香蕉——没有坏的——四磅重，卖 25 分左右。吉诺的老板建议他开始以四磅 18 分钱推销这批香蕉，如果没人买的话，再降低价钱。

但是吉诺·普鲁奇已经是个成熟的推销员。他想到了一个又妙又绝的念头。还没有通知老板，他就在门口摆满了排山倒海似的香蕉。

然后，他开始叫喊起来：

“阿根廷香蕉！”

根本就没有什么阿根廷香蕉。但是这个名字蛮有味道的，听起来很高贵。一大堆人围过来瞧普鲁奇黄黑黑的香蕉。

他说服他的听众，这些样子古怪的香蕉，是一种新型的水果，第一次外销到美国。他说为了优待大家，他准备以惊人的低价，一磅 10 分，把香蕉卖出去（其实比一般平常的、没受损的香蕉几乎要贵两倍）。

三小时之内，他就把 18 箱香蕉卖光了。

现在，老板的心里已经确定，这个从矿场来的矮小意大利少年，是个天生的商人和推销人才。但是，普鲁奇自己还是有点怀疑。

他在水果摊所赚的钱，足够他上大学，因此他进了法律系。

· 检讨自己真正的目的

但是，一年半之后，普鲁奇好好地检讨自己，承认他真正要的不是地位，坦白说，是金钱。

他在那本书里回忆说，第二年下学期开学的时候，他开车回到校园。他在校园转了三个钟头，考虑怎么办。

“一个好律师，我听说，一年可能收入 5 万元，或甚至 10 万元。但是，一名市场推销人员可能，真的可能，主宰他的世界……”

他正走到他生命的交叉点，他也知道这点。倒不是在法律和商业之间做个选择，而是在安全和冒险之间；一条路是朝向一个安稳的、舒适的职业，年轻人可以朝着这条路走到明显的目标。

但是另一条路朝向——谁知道呢？

当然，普鲁奇当时并不知道他后来要赚上一亿元。但是他体会到：你不能靠薪水发财，发不了大财的。拿薪水的工作很保险，但是如果你要富有，你必须不再做个薪水阶层的人，你要走入充满高度危险的社会。

普鲁奇没有注册，就开车离开学校了。他去替一家杂货批发公司工作，担任旅行售货员。报酬是纯粹佣金，普鲁奇喜欢的方式。很快地，他不只是个长途跋涉的小售货员了，他立即就成了大规模的推销家。他不是一次以 10 箱的方式，一家又一家去推销——多数年轻的售货员会对这种方式心满意足的——他发展了一个要诀，他把各个地方的商人聚集起来，使他们相信如果他们联合购买的话，会比较便宜。结果呢？他以一卡车又一卡车的货卖给他们。

他又使这些商人相信，他们现在应该大大地买这又买那，而不是等到下个月，因为下个月价钱一定会上涨，这样他又多卖出不少东西。为了使他的话令人相信，他自己打电报给自己，但装作是他的老板打来的。每个电报的内容大约是这样：“警告顾客，豆子的价格将会上涨。”手里挥动着他的电报，他有办法使他们订购更多的东西。

他的成绩这么优秀，他的老板终于给他最后通牒：纯拿薪水，或者走路，吉诺·普鲁奇，这个二十多岁的年轻人，所赚的钱居然比这个公司的董事长还要多。

拿薪水？这个想法太可笑了。普鲁奇不干了，回到杜拉茨。他在银行存了一笔不算少的钱。他可以开始他自己的食品事业了。

他思考了好几个可能性——其中一个搞大蒜——而最后决定的这个冒险，成了他发财的根基，这是一个怪诞和神奇的行业，多数的食品商人，没有人会以为这行会有出路的。事实上，杜拉茨多数的商人，最初还不把它看成一种行业，只把它看成一种嗜好。

豆芽。

偶然地，有一天，普鲁奇听说住在明尼苏达的一群日本人，以人工方法培植这个古老的东方佳味。第二次世界大战正在进行，市场一片混乱，由于交通问题，有些地方买不到蔬菜。普鲁奇听说，日本人什么也不必做，就能立刻把他们所有的豆芽卖出去。

普鲁奇去找一个年纪较大的人大卫·皮沙，跟他讨论这件事，他是普鲁奇第一个工作的食品店老板。老皮沙，是从奥国移民来的，正准备脱离食品批发行业，把钱投入别的冒险事业。豆芽的想法起初使他吓了一跳，但是他见到吉诺当年如何推销阿根廷香蕉，他相信普鲁奇可以推销任何东西。皮沙同意跟这个比他年轻的人合作。

普鲁奇拿出他的储蓄，又借了 2500 美元，凑足他的股份。这对合伙人把皮沙在杜拉茨的店面改成一个人工豆芽场，加上好几排的水槽。

他们请来了几个日本人当顾问，管理豆芽场。他们在德克萨斯和墨西哥买来必要的毛豆子。普鲁奇跟几个食品包装商人接洽，同意由他们把普鲁奇——皮沙生产的豆芽装罐，或装瓶，转卖给批发店。因此，一个新事业就诞生了。

杜拉茨的人打赌，这个事业只能维持六个月。但是豆芽的生意不错。不久之后，很显然的，必须添制更多的水槽，而皮沙的老店又装不下。普鲁奇这个交易能手，就出去完成了一笔交易。他曾经听说一群合伙的商人，跟国防部签约，替他们把马铃薯脱水。他去找这群商人，问他们是否有意愿替他孵豆芽。

“但是我们对豆芽一窍不通，”他们说。“我们甚至还没有见过一粒毛豆。”

“不要紧，”普鲁奇说。“我的合伙人跟我，见过好多次。我们知道整个过程。实在没什么。”

因此这些商人，在杜拉茨租了一栋大楼的两层，摆满了水槽。产量大大的增加了，普鲁奇就更努力地出去推销。他请人在杂志上写些并不见得有趣的毛豆历史。他散发豆芽食谱。他不止把豆芽卖给食品包装公司，还直接地卖给餐馆和其他的批发商。

然后，他想到他的合伙生意可以赚更多的钱，如果跟人签约，让他们装

罐头，而不卖给中间人食品包装公司。他打电话给一个威斯康星州食品包装公司，得到协议，由这个公司论件替他们把豆芽制成罐头——只要普鲁奇能够找到任何罐子的话。在大战期间，所有的金属都优先利用在军事上，老百姓只有极有限的配给。

普鲁奇就冒昧地跑到华盛顿，靠他的三寸不烂之舌，一直冲到战争生产部门。他以一个气派非凡的名称介绍他自己，这是他和皮沙为他们俩的公司取的名字：“豆芽生产公会。”对华府的官员，这个名字听起来倒像是农人工会，而不像一个只有两个人的公司。战争生产部门让这个来自明尼苏达的推销大王带走好几百万个稍微受损的罐头。

普鲁奇在罐头外面贴上标签，写上一个东方名字：“芙蓉”，虽然那时候公司里一个东方人也没有。

生意继续发展下去。没多久，普鲁奇和皮沙买下了一家旧的装罐工厂，开始自己装罐。

然后，普鲁奇觉得该增加“芙蓉”的产品种类了。把豆芽加上芹菜和其他的蔬菜，他就有了一道美国人喜欢吃的中国菜“杂碎”的配料了。

“这个芙蓉公司是什么？”通用食品公司的一位干部有一次问他的公共关系顾问。“他们是中国人吗？”

“不是，”这个公共关系顾问说。“公司的负责人一个是意大利人，另一个是奥国人，而工厂的工人多数是明尼苏达的瑞典人。”

“你在说笑话！”那名干部说。“天呀，连那些鬼罐头都压扁了，好像是一路从中国运来的。那个公司一定有个世界上最优秀的推销专家！”

· 开发新产品以拓展市场

吉诺觉得“芙蓉”这个名字不够味，于是改了一个新名字，有着巨大堂皇的帝王味道：“重庆”。他开始在报纸和星期日的刊物登广告。他又用女人裸照日历宣传他的公司。他的产品又增加了炒面和其他东方菜。他请他母亲帮忙，实验在一些味道太淡的菜里，加入意大利的辣味（他说“我自己甚至从没有喜欢过杂碎”），继续使销路增加。

他现在开始在一些大型的全国连锁市场推销，比如“食品联会”。他总算造成了一种印象，让大家以为“重庆”是一家规模宏大，资本雄厚的公司，并拥有现代化的设备。事实上，公司现金很少，普鲁奇的办公室破烂简陋，以前的制罐工厂烧掉了，现在，“重庆”的东西移到一个小厂去装罐。但是大部分顾客都以为普鲁奇拥有一大堆新型的厨房设备，也以为他的办公室设备豪华，座落在黄金地带苏必略湖附近。

普鲁奇的公司给人的印象不是真实的面目，而是他以为应该有的面目——事实上，他确定有一天这个面目会成为事实的。乐观是推销人才必须具有的特征。

“重庆”给人的印象，有一天差点给砸了。普鲁奇在“食品联会”采买主任的办公室里，试着要使他相信大的食品连锁商店都买“重庆”的东西，而不是别的牌子。采买主任准备尝尝几个罐头，看看“重庆”淡淡的意大利辣味有什么不同。

普鲁奇拿出一罐蔬菜杂碎，把它打开。

就在蔬菜的上面，罐盖挡住采买主任的视线，躺着一只煮熟的蝗虫。

这种意外，任何食品公司即使规模最大的，偶尔都会发生。“重庆”的

厨房，虽然在一家小工厂里，事实上跟别家的一样干净。

但是普鲁奇深深地意识到，当他惊讶地看着那只蝗虫，他深知公司的名声将受到最大的考验。

他只迟疑了半秒钟。然后，他拿起一支调羹，大大地微笑着说：“看起来真不错，我自己要先吃第一口。”他把调羹的食物包括那只蝗虫给吃下去，才大为安心。

“味道还不错嘛。”他后来报告说：味道不错，还可能是因为“食品联合会”决定跟“重庆”做生意。

因此，这家小公司，逐渐扩大起来。销售量每年上升百分之十，后来是百分之二十。普鲁奇对公司的广告小心翼翼——任何经由长久贩卖和推销慢慢地爬上来为人，都可能这么说。他常常参与其事，毫不保留自己的看法，使得许多广告顾问都不能忍受他。

“妈的，我写的每一句，他都要改得面目全非。他会使我变成神经病。”

“重庆公司”开业以来至少换了一打的广告公司。

· 广告必须出奇制胜

广告公司跟普鲁奇处不来，一方面是由于他事事要介入，另一方面是由于他喜欢狂妄和不同凡响的广告。

他的想法是这样的：既然“重庆”还没有能力购买全国性的广告，公司只得充分利用每一分钱。这表示说，广告必须出奇制胜，还要过目不忘。许多为普鲁奇做广告的公司逃避这种作风。他们宁愿墨守安稳的、传统的作法。

因此，普鲁奇换了一个又一个广告公司，直到他在1950年末，碰到了史坦·福瑞勃。福瑞勃在推销方面有许多方面跟普鲁奇很像：不受束缚，出奇制胜。他在娱乐界成名，专门尖刻地讥讽著名的人物、歌曲和观念。然后，他组了一个公司，为任何有胆量的公司行号，推出幽默的、讽刺的电台和电视广告。在广告界有个公认的定理是：幽默并不能增进销路，福瑞勃的客人并不算多。

但是吉诺·普鲁奇，这个明尼苏达的推销大王，深深地被福瑞勃和他的绝招所吸引，不听从多数广告顾问的诚恳劝告，雇用了福瑞勃替“重庆”设计广告。

那些广告引起极大的注意。事实上，它们在当时轰动极了。其中许多广告彼此讽刺。比如其中一个广告——有个人宣布说，10个医生中有9个推荐“重庆”的炒面。然后镜头对准10名医生，其中9名是中国人。

有些人对这种讽刺并不高兴。一家推销“重庆”食品的大公司写信给普鲁奇，要他停止这种自己挖苦自己的广告。普鲁奇愉悦地回信：“我们会停止使用这个广告，等我们用完的时候。”

虽然有些大公司不高兴，收音机的听众和电视观众却高兴了，数以千计的信寄来，称赞这种新鲜的、自我挖苦的作风。这些人也买了“重庆”的食品。他们在某些市场试验，发现在一连串的福瑞勃广告之后，销售量增加了三分之一。

于是，“重庆”终于变成了一家巨大、富有的公司了。

几年来，有好几次，一些公司和私人有意买下普鲁奇的企业。第一个想买的人，在1940年代，出价25000元要买一半股份。当时普鲁奇急需现款，但是公司是他的宝贝，他不愿脱手。他拒绝出售。后来，有家连锁餐馆开价

400 万美金，要买“重庆公司”。普鲁奇也拒绝了。他知道价格还会上涨。终于，1966 年，“雷诺烟草公司”来找他了。

跟其他的香烟制造商一样，“雷诺”以最快的速度在扩展它的关系企业。它还特别设立了一个食品部门，叫做“雷诺食品”，忙碌地购买一些较小的公司。“雷诺食品”说他们将会很快乐，如果能拥有“重庆”。

当时吉诺·普鲁奇才 48 岁，根本还不准备退休。他并没有急于跟“雷诺”成交的心情。他慢慢地进行，也准备像过去拒绝别人一样地拒绝“雷诺”。但是他并不在意把“重庆”卖掉，如果能有好条件的话。他还在忙碌其他的事业——包括一家小小的，但一直在成长的意大利食品和点心制造厂，“吉诺公司”，这个公司他好几年前就设立了，但他觉得他没有给予应有的照顾。

他终于卖掉了他的宝贝——“重庆”。价格是 6300 万美金现款。

把这笔现款，跟其他的事业，还有他个人的不动产和投资加起来，普鲁奇的身价，超过了一亿美元。这个明尼苏达的推销怪才，这个来自矿场的小孩，终于挤入了亿万富翁的行列。

· 成功的秘诀是与众不同

他成功的秘诀是：做出别人不能做或不应该做的事物。他采取的是狂狷作风，总是有点跟别人不一样。

有一次，当“重庆”正开始飞黄腾达的时候，普鲁奇觉得“重庆”也许该采取大公司的做事方式。在早期，他凭直觉雇用职员，但是他现在决定采用商学院所主张的较科学化的方式。他弄来了一大串的心理测验。正好有人来“重庆”申请一个基层干部的职位，普鲁奇就叫这个人做些心理测验。为了好玩，普鲁奇也做了同样的心理测验，并用了一个假名。

当心理医生把试卷改好送回来，结果发觉那个申请基层干部的人样样都好，很值得雇用。但是另一个答卷的人，一文不值，不适合任何商业界需负责任的职位。这个心理医生说，“重庆”绝不可雇用他。

保险业怪才

克里蒙·史东，美国最有钱的人之一，也是最难以用笔墨形容的人之一。

史东是“美国联合保险公司”的主要股东和董事长，也是“阿勃度——卡佛公司”的一名大股东，同时也是“霍桑书局”的总裁。从目前的情势看来，一两年之内，由于他的股票一直在涨，他会成为一名拥有 5 亿美元的富豪。

史东并不像豪华·休斯这类的有钱人，故意逃避别人的耳目。他照样接见新闻记者。事实上，他很乐意出风头，而且对他自己的财富和事业毫不隐瞒。但问题是他有点怪异，而且前后矛盾的地方太多了。

几年前，有一家大杂志有意为他写个简传，但最后不得不失望的放弃了。他这个人的个性，前后冲突的地方真多，彼此都不能存在。他到底是怎样的人，旁人丝毫看不出来。看出来的反而是一些充满矛盾的人——不是一个人，而是好几个。

史东在某些人眼中，是个虔诚的人；他使人想起一个小城里令人信服的牧师。但是在另外一些人眼中，他使人想起一名大城市里唯利是图的人，也像是马戏团里的贩卖员。

无疑的，他是个实实在在的实用主义者，他对生意、金钱和法律知道得非常多。

他是最大的商业巨子之一，在财政上，他的照片足以出现在《商业周刊》的封面上。但是他的照片从没有在这个周刊出现过，而要想象他真的出现的话，倒是一件不可思议的事。他的样子倒更像是 1930 年时警匪影片中的人物。

他的身材矮小，面孔圆圆的。他把头发全部往后面梳去。他留的胡须细细的，像蓝诺·可曼留的那种样子。他打着五光十色的领结，闪闪发光的袖扣，手指上的戒指金光闪闪。他常常抽着一支四美金的哈瓦那雪茄，这些雪茄在美国跟古巴断交以前，他就已储满了一仓库。

有时候他说起话来，或写起文章来，好像赚钱是人生唯一的目的。但是他慷慨地把钱捐给孩童俱乐部，以及治疗瘾君子的诊所。他还有其他的善行。他捐出的不光是金钱，还有时间。他的慈善行为是货真价实的，而不是仅仅为了在缴税上可以得到方便。

· 肯定的人生观是致富秘诀

他说他成功的秘诀，是由于一项叫做“肯定人生观”的东西。积极人生观的英文是 Positive Mental Attitude，以下简称为 PMA。他出版书籍，发行杂志，宣扬 PMA。有人说，他的出版事业纯粹是为了赚钱。也有人说，他真的相信 PMA，也真的希望别人能跟他一样的成功。

克里蒙·史东，出生在 1902 年，小时候他家在芝加哥南区，他以贩卖报纸贴补家用。

为了贩卖报纸，他必须克服许多困难。有家餐馆把他赶出来好几次，但他仍然一再地溜进去，手里拿着更多的报纸。那些客人见到他这种勇气，终于劝说餐馆的主人，不要把他再踢出去。

史东被踢了出去，屁股虽跌痛了，但他的口袋却装满了钱，这使得他对这件事开始沉思起来。

“哪一点我做对了呢？”他会问自己。“哪一点我做错了呢？下次我该怎么处理同样的情形呢？”他一生中都在问这些问题。

事实上，他有意把他的一生化成一道公式。他想写出一套引导他的座右铭，一套简短而有力的指示，使他在个人或商业上碰到难题的时候，可以安全地、且有利地度过去。

他相信，在这个目标上，他成功了。他已经找到了那一套指示。这一套指示，我们以后会简短地介绍出来。

斯通是家里的独子，由他母亲抚养长大。他很小的时候，父亲就过世了。从史东后来所写的文章和书中，我们知道，他母亲对他的个性有着深深的影响。她使他培养出一股深深的虔诚之情，以及一种做生意的冲动本能——这两种特质可以在今天的斯通身上找出来。

斯通跟他母亲都同样地把上帝看成是一种做生意的合伙人，或是精神支持者。他们为勇气、指示以及做生意的运气而祈祷。有了报酬，他们就觉得他们应该以好品德、正当的事业，以及更多的祈祷来答谢他们的合伙人。

斯通的母亲，替人缝衣服，她干了好几年，也存了一点钱。当小克里蒙还是十几岁的时候，她就她的钱投资在底特律的一家小保险经纪社。

这是个冒险的举动。这笔投资所得到的，也不过是认识了一些人，建立

了一点友好关系罢了。这个保险经纪社，替底特律的美国伤损保险公司推销意外和健康保险。每推出一笔保险，它就收到一笔佣金——这是它唯一的收入。这个经纪社负担所有的费用。除了印制保险单和赔偿保险损失之外，它仅有的财产是一间小小、充满灰尘、租来的办公室，再加上几件办公器材，以及推销员的才能而已。

这个经纪社发展起来了。而当克里蒙 16 岁的时候，在上中学的某一个夏天，也试着去推销保险。

他的母亲指导他去某一栋大楼，从头到尾交待清楚。但是他怕了。

· 如果有利而无损就马上去做

不过他当年贩卖报纸的情景又出现在他眼前，当他站在那栋大楼外面的人行道上，一面发抖，一面想着他当时为自己所找到的座右铭：

“如果你做了，没有损失，而可能有大收获，那就下手去做。”

还有：“马上就做！”

因此，他做了。

他走进大楼，如果他被踢出来，他准备像当年卖报纸被踢出餐馆一样，再试着进去。

他没有被踢出来。每一间办公室，他都去了。他的脑海里一直想着：“马上就做！”每一次他走出一间办公室，而没有收获的话，他就担心到下一个办公室会碰到钉子。不过，他毫不迟疑地强迫自己走进下一个办公室。

事实上，这天回家以前，他找到一项秘诀：就是立刻冲进下一个办公室，这样才没有时间感到害怕而放弃。

那天，有两个人跟他买了保险。以推销数量来说，他是失败的，但在了解他自己和推销术方面，他有了极大的收获。

我们知道，一位优秀的推销员有一股策励自己的神秘力量，在多数人会胆怯而停下来的场合——真的，许多人根本不会参加场合——这种推销员总会有办法急速以赴。这种推销员，由于高度的乐观、自信、希望，或者只是单纯的自发力量，终于能够克服那种想到可能遭受冷眼或拒绝的恐惧。

那天回家的时候，小克里蒙赚了几块佣金，觉得已经不错了，他知道他有克服恐惧的那股勇气，而且他还想出了克服的技巧。运气好的话，他想，他有一天可能成为一名优秀的推销员。

第二天，他卖出了 4 份保险。第三天，6 份。他的事业开始了。

那个假期以及后来放假的日子里，他继续为他母亲推销健康和意外保险。他有着一天推售出 10 份保险的成绩，后来一天 15 份，然后 20 份。而在这整个时间里，他部在分析自己。为什么他成功了？他终于发觉，因为他有了“肯定的人生观”。他一生后来都在试着对别人解释 PMA。有时候别人听懂了，有时候别人不懂。

然后，有一天，他被校长叫到他的办公室去，由于一些小小的犯规事件。校长不高兴他说，小斯通占去了领高薪的校长的宝贵时间，浪费了纳税人的钱。

斯通突然想起来，他虽然还是个中学生，每天所赚的钱已经比较长的还要多。因此斯通当场就办了退学手续。（他以后终于把中学补完，拿到了学位。他也进了大学法律系，但没有念完。）他走遍了密歇根，替他母亲的保险经纪社推销保险。他每天平均的记录是 30 份，有些城市是 40 份。他的 PMA，

不管是什么，倒是相当地有效。

20 岁的时候，他搬到芝加哥，自己设立了只有他一个人的保险经纪社，他把自己公司的名字叫做“联合登记保险公司”。他决心使这个公司跟它的名字一样的辉煌。

在他开业的第一天，他来到热闹的北克拉街，销出了 54 份保险。

在第一天之后，没有人会怀疑，这个新的经纪社会一直发展下去。斯通自己也深信不疑。他在芝加哥地区，然后又在伊州其他地区推销保险，事业一天比一天壮大起来。在祖利叶城，他一天平均成交 70 件，而有一天，他有个令人几乎不敢相信的记录，120 件。以一天八小时来说，每四分钟就成交了一件。

显然地，斯通的方法是可行的。他第一天当推销员的时候，才成交两件。四年的自我训练，自我策励之后，他达到了一个目标，看来几乎是人们所不能办到的。同时，以前买了保险的人，到了期又在继续保险下去，因此他自己现在没花什么力量，佣金就源源而来。

· 根基稳固才能保持长远

他开始觉得，这该是他雇用一两位助理员的时候了。后来，对于这个事业早期的成长，他得出了一个原则。这个原则不但简单而且正确：开始的时候，事业不要发展得太快。开始的时候要把根基弄得四平八稳，一切都要靠自己。斯通今天觉得，如果他当初一下子就雇用了好多人，迅速地发展他的事业，他可能走上了失败之途。

靠着抽取他们的佣金，并不能使这个经纪社生存下去。它只靠斯通的佣金来维持，反而到达了坚挺的地步。现在它有能力吸收其他的推销员，支持他们，当他们在这一行的时候，也许开始还不能赚钱。

斯通在芝加哥一家报纸登了一则征才广告：“学习的绝好机会……

”整个伊州有无数人回信应征。他雇了好几个人。

还有人从印第安那州、威斯康星州，还有其他一些斯通还不能在那儿推销保险的几个州写信应征。他立即写信给他的保险公司，要求他们准许他在这些州推销。公司本来就满意他的成绩。因此他们说，当然可以，开始吧。

斯通开始了。他在威州和印州雇了几个人。然后，他又在其他州的报纸登广告找人。他向东、向南、向西扩展他的事业。不久之后，他在全美性的杂志上登广告。而 20 年代末期，全美国从东岸到西岸，他雇了一千多人。每州都有一名推销主管，管理该州的推销员。然后，他有各地区的主管，由他管理推销主管。地区主管之上，就是全国性的那些副主管了，他们在斯通的芝加哥总部，帮斯通主管整个的事业。

斯通那时候还不到 30 岁。

斯通经纪社似乎是一连串事业发展的一个起点。但那时候，整个美国深深的笼罩在经济大恐慌之中。许多小型企业都一蹶不振。有一阵子，斯通的事业好像也要走上末路。那一千多名推销员，发觉他们成交不了什么生意。大家都没有钱买健康和意外保险。而有钱的人宁愿把钱存下来，以防万一。

斯通巨大的经纪社，好像冰激淋在太阳底下融化下来。士气也低落极了。

克里蒙·斯通坐在芝加哥的办公室，为这些问题困扰，后来又为他成功的座右铭加上了几条。一条是有关一般艰苦环境的情况。大意是：如果你以坚决的、乐观的态度面对艰苦，你反而能从其中找到好处。另一条主要是和

推销术有关：销售是否成功，决定在推销员，而不是顾客。

为了证明他说的不是空洞的口号，他戴上帽子，走出办公室，直往纽约州去推销了。在大恐慌最严重的期间，每天他所成交的件数，跟他以前最鼎盛的时期所成交的件数相同。

“你瞧？”他说。

他们瞧到了，不过不完全知道怎么办。

但是斯通知道。他现在清楚地看出来，他必须把他的灵丹 PMA 拿出来。

由于他在 20 年代那几个繁荣的年头建立他的事业，那时候，人人几乎可以推销任何东西，他对每一个推销员，以及他们的推销方式和态度，没有多大的注意。他仅仅雇佣了他们，给他们一些有关保险事业的小册子，就把他们放出去了。在那几个经济繁荣的年头里，多数人的成绩不错。但是，现在受到真正的考验，他们就不行了。

因此，斯通开始他的推销讲座第一课。他把一些讲义发给他的推销员，说明 PMA 的一些大原则，加上一些推销术的小原则。同时，他花了 18 个月旅行全国各地。他跟曾遭受到困境的推销员谈话，跟他们一起出去推销。他表演给他们看看，他这名推销大王如何伸展身手。“决定在于推销员的态度，而不是顾客……”

不少推销员太消极了，没法吸收这颗灵丹。不少人不干了。一千人减成了两百人。但是这两百人训练有素，而且能够接受他的 PMA。1935 年左右，这两百人所得到的成绩，超过了以前的一千人。1938 年底，克里蒙·斯通成了一名亿万富翁。

华尔街奇才

詹姆斯·林有两个显著的特征：他的块头以及他的精力。他是个个大、黝黑的人：六尺二寸，两百多磅，虽然他快 50 岁了，他看起来仍然很健硕，像运动家似的，只稍微看出他是发福的中年人。他像是最近退休的橄榄球员，无疑的，他的健硕是由于他经常的运动。他很少静静地坐着；睡上几小时的觉，他常常在半夜中醒来，寻找他绝妙的念头。签名杂志有一次说他患了“一个过度生产的毛病”。其他的人形容他的方式不同。一个纽约的股票经纪人说：“他非常具有竞争性。他是为了比赛而比赛的人。他几乎从来不喝酒，但我见过他为了跟人比赛而喝得大醉。他把做生意看成一种硬碰硬的运动比赛。”

1968 年，股票市场最好的一年，林是股票交易所最红的一个公司——LTV 公司的总经理，也是主要的大股东。这个公司只有七年的历史。1961 年创立的。在 7 年之内，它成为美国的十大公司之一，而它的股票从一股不到 20 元涨到一股 135 元。林是当代华尔街的一个传奇。他的名字跟其他一些传奇性的创业家扯在一起，像卡耐基等。

两年之后，LTV 的股票一股在 10 元之下，好景结束了。那些愚笨地或不幸地拥有 LTV 股票的人，把林骂得狗血淋头，没有一句好话。他们唯一的安慰是，LTV 最大的股东，林，跟他们一起遭到不幸。在他最红的时候，他身价亿万。

· 积极加智慧自能出人头地

林的过去很有意思。有些时候实在是太令人叹为观止了。詹姆斯·林（这是个巴伐利亚名字，不是许多人以为的中国姓氏）在 1920 年，出身于奥克拉荷马。他父亲是一名油田工人。当他还在念小学的时候，他母亲死了，他最后寄居于一位姑母那儿。

在学校里，他是一名有侵略性的竞争者，进步的速度，只有老师才能阻止他。这使得他了解自己拥有优异的智慧，也使他跟一群比他个子大得多的人一起上课。虽然他 14 岁的时候，就几乎念完所有中学的课程，但学校不准他毕业。他还记得有一次因为没有钱购买一双球鞋而感到尴尬。因此，他退了学，到处去流浪，打零工度日。但这时候，他很清楚自己是多么聪明的人了。

他最后流浪到德州的达拉斯，他 19 岁的时候，在当地的一家电气公司学徒，同时，他结婚了。

第二次世界大战爆发了。年轻的林，晚上还跑到一家飞机制造工厂工作增加收入，积下了一笔钱，作为购置一栋小房子的头款。1944 年他加入海军。海军给他的职务是：电气员。

1946 年退伍之后，林决定不再为别人工作。他觉得这该是他创业的时候了。他把房子卖掉当做资本，加上他在海军所节省下来的钱，凑成了 3000 元。利用这笔钱，他成立了一个小公司，叫做“林氏电气公司”。主要的资产是他自己，一个租来的办公室，还有一部旧卡车。

最初，他完全以替人装电线为生。房屋建筑业正开始发展起来，一直延续了十多年。但是，年轻的林，仔细地观察着一切。过了一阵，他想克服另一个更大的王国——办公和工厂的营造王国——这行也正开始兴旺起来。在房屋建筑业里，他在这儿赚几百元，在那儿赚几百元。在办公和工厂的营造方面，他兴致勃勃地注意到，一个电气人员所能赚到的钱是以数千元来计算的。

他到处奔波，接到一些非住宅区的合同，购买便宜的军事剩余电线和其他物资，增加他的利润。他的小公司壮大起来了。50 年代初期，他的公司一年的总数额，居然超出了一百万元。

但是，年轻的林并不感到满足。有个原因：所得税把他抽得惨兮兮的。由于他是独资，要缴太多的所得税。虽然他的生意很好，他真正拿回家的钱，只等于一个中等的薪水阶级而已。这使他不痛快。尤其是他脑中正想着一些辉煌的计划，而他又缺乏资本使这些计划实现。

· 利用发行股票来增资

他想，唯一可行的方式，只有成立一个股份公司。这可以解决所得税的问题。而且在法律上，又有更多运用金钱的机会；还有股份公司可以为将来的扩展而铺路。成为一个股份公司，林氏电气可以公开发行股票，以凑足资本。

一个小电气公司发行股票？这是从来没听说过的。当林把他的意思告诉德州的一些股票经纪人和投资银行家，他们都觉得很有意思。他在投资界找不到支持他的人。

于是，他自己来了。美国没有一个州的法律说，一个电气公司不能发行股票。这个念头虽然可笑，但是就法律来说，是完全没有问题的。林送上法律文件，把林氏电气公司改为“林氏电气股份有限公司”，上面批准他发行

80 万股的股票卖给大众。

新公司的设立方式，使得林个人可以保留二分之一的股票——其余的 40 万股，以每股两块两毛五分卖给大众。林找来一群朋友，帮他去推销。德州的财经界吃惊地观察着：他们沿门逐户地，或打电话，去卖股票。最令当地保守的金融界人士惊讶的是，林和他的朋友居然在德州的博览会上散发传单。他们只在几个月之内，把所有的股票都卖完了。扣去推销员的佣金和其他的费用，林氏电气得到了 75 万元的新资金。

不止如此而已。在这个冒险行动中，林已经替他的公司和他的股份造成了一个新的、高的市场价值。本来，他的公司只是一个小公司，不值多少钱——事实上，根本没有什么市场价值。如果林要把它卖掉，他将很难找到一个买主。要买的人看看林纳税之后的收入，顶多只愿出 25 万元而已。但是，现在林拥有 40 万股，在当地的股票行情中，价值将近 100 万元——而后来的几个月中，价值早已超过这个数额。他随时都可以把股票脱手，成为一名百万富翁。

但是，他没有脱手。他的计划是建立一个王国。

首先，他以现金买下另一家电气公司。这使得林氏电气的规模大了一倍，公司的股票价格上升了，林可以不必付现金就能买下其他的公司。公司的股票因为价格越来越高，可以当做现金使用。以交换股票的方式，林买下一家电器制造公司，把公司名字改成林氏电器股份有限公司。股票的价格更高了。下一步，仍然以股票的方式，他买下另一家叫做阿特克的电器公司，把他的公司再度改名为林氏—阿特克电器股份有限公司。

到了 50 年代后期，他不只是个德州的奇迹。全国的商业界开始注意他了。华尔街日报专门注意全美国的商业情况，指出林可能代表 1960 年的一个趋向，为他写了一个首页的报道。那年他的价值 1000 万美元。

他不过刚刚开始而已。后来，他又以交换股票的方式，买下了天可电器和飞弹公司，他又把公司的名字改为林—天可电器股份公司。

没有人会再以为他是个小商人了。他的新公司在 1960 年的销售额高达 1.5 亿美元。现在，他可以到华尔街去筹资了。这一个行动帮助了他的下一笔交易：买下了维特飞机和飞弹制造公司。

这笔交易困难重重，因为维特不愿被改买。公司主管拼命反抗林——这只有令林更高兴了。维持公司的主管不幸地没有拥有多少公司的股票。林不必买下百分之五十一的股份就掌握了该公司。他只要买下五分之二股票就够了。1961 年春天，他的公司再度改名为林—天可—维特股份公司（LTV）。

就在这个时候，华尔街人士开始使用“集团企业”字眼，它是说一家公司成长的方式是买下不同行的其他公司。有几个集团企业以前就有了。但是，直到这个时候这类的公司才被看成特殊的一群。这类公司的股票也成为 60 年代最红的一种——而 LTV 更是其中的佼佼者。

· 利用别人的钱来赚钱

詹姆斯·林现在成为全国闻名的资本家。但是，他并不以此为满足。他那永不休息的头脑又想出了利用别人的钱赚钱的一个新方法。

他还要买下他真正想要的公司——大的、富有的公司；一些当时比 LTV 大的公司。像平时一样，他准备购买它们的方式是：拿他公司的股票来交换，或拿他的公司的股票做抵押去借钱。他的股票，当然，跟市场上的价值一样

高。市场上的价值越高，林就越有利用的价值——他的购买力就越大。因此，问题是在：提高市场的价值。

他想起最初他那家公司发行股票的情形。光是推销股票，就可以使他的小公司在市场上有了一个价值，他显然地增加了公司的价值。现在他想着：1TV 中的那些公司，不是照样可以采取相同的步骤？

这些年来，在收购其他的公司方面，林原来的公司只是把它们吸收过来而已。它们跟以前一样作业，但不再单独存在了。它们自己本身的股票不再出现了。每一个公司买了过来之后，股票持有人就过来交换林的股票。你不能再单独买下那些公司的股票，你只能买 LTV 这个大公司的股票。

这些一度单独存在的公司，以他们的“本值”，列在 LTV 的财务报表上。一个公司的本值，就是会计师眼中所估计的价值。数字当然很保守。

林看出他有伸展身手的余地。林知道得很清楚，在经济局面良好的时候，股票市场总是抬高任何稳当公司的本值。换句话说，如果你把该公司市场上的价格——投资者愿付出的价格——乘以所有股票的总数，得出数字必定大于公司会计师所算出的数字。理由是，股票市场在计算的时候，总是注入许多的期望。股票的价格不只包含了目前这个公司的价值，还有投资者以为、希望、祈祷将来能达到的价值。这种因素，在冷静地计算本值的时候，当然是不存在的。心里想着这些，他问了一些问题，都是以前集团企业家所没有想到要问的问题，例如：为什么要让那些公司保留住本值？为什么不让它们单独存在，替它们发行股票，卖给大众一些股票，让市场增加它们的价值？

这就是林在 1965 年采取的方式。首先，他把 LTV 公司分为三个子公司，分别发行股票。母公司拥有每个子公司百分之七十到八十的股票，其余的卖给大众。

大众的行动正如林所预料到的。投资者把三个子公司的股票价格提高了。母公司因为拥有子公司大部分的股票，本身的本值就增加，正因为如此，母公司的股票价格也随之提高。

这是聪明地利用别人金钱赚钱的一个例子。林没有付出什么代价，就得到了他所要的。他所付出的不过是一笔手续上有限的费用而已。

许多其他的人会到此为止。林个人拥有 LTV 好几十万的股票，加上拥有可以低于市场价格再购买许多股的特权。由于 LTV 股票不断上涨，林的价值每天都在升高。有好几个星期，他发现自己的在星期五下午股票交易中心关门的时候，比星期一醒来的时候，又增加了 100 万元。如果是其他的人，可能就因此而心满意足了。

· 有钱人喜欢比赛的本身

但是，非常非常有钱的人，似乎有个特点：金钱本身并不能使他们快乐。林在 1965 年左右，大可以选上他的伊甸园，好好地退休。他一辈子再也不必工作了。

“但是任何以为他是个会退休的人，”他的一名手下说，“并不了解他。对林来说，金钱只是一种分数而已。他所喜欢的是比赛的本身。他拥有两百磅的侵略性。如果有人逼他退休，他会愤怒得发抖。”

不但没有退休，林还有意买下威尔森公司。

威尔森是个巨大的老公司，本身也可以算是一个小型的集团企业，从事三种事业：肉类包装，运动器材，药品，一年的销售额有 10 亿元。这个数字

是 LTV 的两倍。但是詹姆斯·林决心把它弄到手。

用什么方法呢？

用别人的钱，当然。

威尔森公司是华尔街所谓的低值公司——意思是，把它的赚额与同类公司比起来，它股票的价格，太低了一点。理由有好几个，最重要的一个是：威尔森一直都是默默无闻。公司本身不爱出风头。投资者也对它不太注意。

威尔森公司的股票价格这么低，林心想他只要花 8000 万就能拥有控制股了。他从哪来 8000 万元呢？用 LTV 的股票去借。

他借了钱买了威尔森公司的一些股票。因此，威尔森公司就成为 LTV 的一部分了。但是现在 LTV 欠债 8000 万元，林的下一步是：如何解决这个负担。他的方式令华尔街深深地吸一口气。这可能是他利用别人的钱赚钱最聪明的一招。

他把大部分的欠债转移到威尔森公司的帐簿上。然后，他把威尔森公司给分成三个子公司，分别发行股票。这些新股票的大部分属于 LTV，其余的卖给大众。卖出股票所收回的钱，偿还了几乎那笔债的全数。

华尔街为这聪明的手法，大大地吃了一惊。林几乎没花什么钱，就拥有一个大公司。

但是，好戏还在后头呢。由于大众知道后台老板是林，威尔森子公司的股票节节上升。LTV 拥有四分之三以上的威尔森子公司股票，它们的价格上涨，结果，三个子公司的价值合起来，差不多等于原来威尔森母公司的两倍。LTV 的股票随之增值了。

詹姆斯·林，十多岁的时候是个流浪汉，四十多岁就成了华尔街的奇才。金融界的人都在猜测，他下一步是买下贝尔电话公司。大家传说他要把它瓜分成许多小公司，第一个叫做：“铃铃”，第二个叫做：“铃铃铃”……

这个传说并非事实，但是，林准备采取的其他步骤也很令人吃惊。利用别人的钱，他把一个又一个公司买了下来。

接着 1969 年和 1970 年带来了不景气的经济局面。大家都预测，像 LTV 这种复杂的公司将会碰到麻烦。LTV 不只碰到麻烦，它差点就倒闭了。

最后，股东把林从 LTV 赶了出来。他自己出去又组了一个公司，叫做 Omega-Alpha，Omeag 是希腊字母的最后一个字，AlPha 是第一个字，代表承先启后的意思。

推销成功观念的天才

格蓝·透纳是个穷人的子弟。他曾做过推销员，推销别人的产品，但没有成功。然后，跟别人借了 5000 美元，利用他的如簧之舌，在短短的三年之内，他就把那 5000 元变成了一亿多美元。在此过程中，他得罪了不少人——包括一些执行法律的人。

格蓝·透纳是个鼓吹观念而不是鼓吹事物的人。是的，他原先的小公司卖的是化妆品，而化妆品是事物。但是，透纳真正推销的是观念，而不是化妆品本身。以这个小公司作为开始，他建立了一个巨大的王国。

他今年才 36 岁，但已经成了一个美国的奇迹。三年前，他不但一文不名，还破了产——他只受完初二的教育，更不幸的是，他长了兔唇，说话不方便。

但是,正如他所说的,他在1967年借了5000元,开设了一家化妆品公司,“这是最可能赚大钱的一行”——在佛罗里达州的奥兰多市租了一个小办公室。他选择这个城市是因为它在甘西迪角和迪斯尼乐园的中间。他把它取名为“可思可星际公司”。

由于透纳采取的生意手段是非正统的,而且是出奇地非正统,使得有二十个州的检察官都在调查他,有几个州还正式在法院告他。但透纳却建立了一个覆盖全美国的商业王国,威力横跨四大洲,9个国家,产品从直升机到唱片、假发,至少包括了37个分公司,雇了20万员工(多数是推销员),根据透纳自己的估计,因为他百分之百地拥有他的王国,他的身价早已超过亿万。

· 人人都有尚未开发的资源

他最近从事的是一种自我策励的课程,叫做“做个伟大的人”,根据透纳的预测,这个课程将会成为“世界上的国际语言”。透纳创造出这个课程,目的是为了传播他自己的哲学:每个人身上都有一个巨大的资源,还没有充分地发挥出来。他本来要把这一课程叫做“做个大人物”,但他怕身材高大的女人,不想再变成更大。他现在有个辉煌的计划,准备在全美国的每一所中学开这堂课(“如果我们每天一开始就教‘我要做个伟大的人’,那就一定不会有闹学潮这种事”),把大学建立在这种哲学上,把它翻译成世界各国的语言。已经有人把它翻译成德文和意大利文。

“做个伟大的人”这门课包括二十卷卡式录音带,一部录音机,还有一本课本,内容跟录音一样。课文总共二十章,叫做“轨道”,因为透纳对外太空很感兴趣。课本的前言对决心变成伟人的学生提出忠告:

“恭喜!你已决心改变你的一生了。你已经在变成一个新人的过程中了。美国的哲学之父威廉·詹姆斯说:‘我这一代人最伟大的发现是,我们可以改变心灵的方式,改变我们的生命。’”

“一次又一次地播放这些录音带吧。重复的力量是无限的,举例说,一再地对一个人说着某件事,第一次他会说,‘我不相信。’第二次他会说,‘也许是吧。’第三次他会说,‘好像有点道理。’第四次,‘我也要试试看。’第五次,‘好棒,我今天试过了!’”

翻翻课文,听了录音,你会觉得它们的内容没有害处,熟悉得很,有时还有点天真,不像是为了要唤醒一个沉睡的而有病的世界。等于是卡耐基、古义博士,以及所有那些自我策励宣传者的重现。引用了不少名人的话语,例如德莱塞、歌德、契斯特福、西尼卡、爱默生,甚至拿破仑——“统治世界的是思想力。”全书大部分好像是在策励推销员,“培养出一种积极的人生观!记住每一个人的名字!马上就动手去做!不要拖延到明天!如果你有自己系鞋带的能力,你就有上天摘星的机会!”

但是,等你知道他的这门课——全部修完的话,总共有“四个探险”,四十卷录音带,十几次研讨会——总共的代价是5000美金,你就知道透纳将发多大的财了。

透纳每天都是以旋风式的姿态出现。他跟人握手的力量,好像都能把电话号码簿一折为二。他的行踪比大选前一个礼拜里总统候选人的行踪还要忙。他一天里的计划有时候是这样安排的:“早餐汇报在旧金山;午宴谈话在内华达州的利诺城;晚餐演说在阿里桑纳州的凤凰城;晚上10点钟举行会

议在德州的厄尔巴索城。”像这一类的安排，也时常会出现在新加坡、伦敦或悉尼。因为，在过去几个月里，这些地方他都到过，也发表过演说，推销过“做个伟大的人”。

“当我离开伦敦的时候，有三百人冒着大雨赶到机场去，他们请求我留在那边帮助他们。”透纳说。

· 随时随地构想新计划。

最近透纳坐在自己的李尔型喷射机里，在四万英尺上空飞过的时候，他想到了几个计划：

一、买下或成立一家报馆。因为他对奥兰多城里现有的刊物很气恼，他们经常攻击他，甚至蔑视他。

二、创设一家妇女的裤袜公司。

三、创设一种现金信用卡。顾客在他众多的连锁商店的任何一家买东西的时候，可以享受九折优惠。

四、建造一批连锁性的汽车旅馆，定名“月季票旅社”。这些旅社的总社，设在奥兰多的一座42层高的楼里。这座大楼的样子，要造得像一艘火箭飞船，使得住在大楼里的客人，一眨眼的工夫就可到达他们的房间。

当他处理大量信件的时候，他突然又涌起了另一个念头。他宣布说：“我已经有了现成的交通网，任何东西我在一天里就能送到任何地方。我要设立自己的邮局。”

· 使人致富的是想象力

透纳开着车子，在奥兰多的林荫大道上寻找他主持的佛州高尔夫球邀请赛的时候，看见一个斜倚在公共车站的衣衫褴褛的男子。他突然伸手指着说：“看看那个人。我可以把那个人在两年里变成富翁！”那个人只是低着头，不知道一辆蓝色凯迪拉克轿车里的命运之神正从他的身旁经过。透纳一边开车，一边喋喋不休他说：“我的牙齿也许是假的，但是，我的舌头却是真的。我当缝纫机推销员，去逐门逐户推销的时候，曾经失败过27次。有时候，我以为我是亚伯拉罕·林肯的化身。因为，我们的思想近似。他失败过18次才当总统！”

透纳把他的王国建立在引起争论的“多阶层”销售的原理上。在本质上，他在他的化妆品公司里出售配销权。也就是说，买到他的配销权的人，不但有资格推销可思可生产的美容器材，而且还可以出售经销权给其他的人，以及领取一大笔招徕费。举个例子来说吧：有一个人以5000美元购得可思可的配销权，他在理论上当然算是踏进了推销化妆品的行业。但是，他也有资格以2000美金替可思可公司签订经销权，而每一次签订经销权的时候可以领到700元的佣金。

当各级检察官开始对可思可公司这种快速成长的业务展开调查的时候，发现大部分的配销商并不是志在推销化妆品，而是想领取招徕经销商的佣金。有一位检察官称这种生意是一种“建立金字塔”的阴谋；另一个把它比喻为连锁信；还有一位骂他为发行“彩券”或“欺诈”或“出售非法的股票”。

透纳的代表们在推销大会上制造空中楼阁，挥舞着巨额的支票鼓励说可思可的配销商能够一年赚取到5万到10万的美金，纽约的检察官办事处对这一事实特别注意。他们估计，到了1970年底，单独在他自己的一州就有1600

个配销员。假如他们要找其他人参加他们的计划，而大家都能够赚 10 万美金的话，他们必须在一年里引诱 15 万以上的配销员，然后，这些配销员必须在第二年的年底也找其他 1.5 亿个人参加。

在宾州的检察官说，可思可的每一个配销员规定一年要吸收 12 个人参加这个计划——只要一个月吸收一个人。你一个月找一个人参加当然是没有问题的，也许你可找你的大舅子，也许可以找你的邻居。但是，这 12 个人每个人要再找 12 个人参加的话，变成 144 个人了。假如这 144 个人又每个人能够找到 12 个人加入，像造金字塔一样造上去，一直到十二层的话，底层的人数在理论上就是地球上人口的 2000 倍。

可思可公司招徕推销员的手段是甜言蜜语。假如发现有意思加入的人，而那个人当时舍不得花 2000 元或 5000 元的时候，他们就请他搭乘透纳的飞机，由热情的人陪着到奥兰多去游览。到了可思可的总公司里，那个人将有烤肉吃，看介绍格蓝·透纳成功的彩色影片，使他对未来充满信心。假如那个人最后愿意加入而现金不够的话，可思可公司就派人陪他直接到银行去，并告诉他如何借款。

宾州的检察官对可思可公司起诉时，说它向那些相信它的人，骗到的钱数非常庞大。使大多数投资的人，被“地球上的天堂”迷惑得不知道自己是待宰的羔羊。最后，不是负债就是用尽积蓄。四个人里至少有两个人会失败，对社会影响很大。

当法律起诉的时候，透纳说：“我一定是成功了。我听说通用汽车公司曾经一天打过十八次官司呢！”他找了一位叫毕利的名律师，对他说：“我有一点小麻烦，我正在和美国政府打官司。”毕利回答说：“好！我就喜欢打抱不平。”毕利回忆说：“听这个佛州的人说了半个小时以后，我就断定他是合法的。但是，他做生意的结构还不够健全。”自那以后，毕利就协助透纳重新组织生意结构，罗致更有专业性的会计人员和商业人才。

从那时起，毕利和透纳使不满意的几个州大部分都安静下来。他的方法是每一个州定出一个配销人的限额。那就是每七千个人当中设一个配销人。各州对他的化妆品的品质并不埋怨。有些检察官也使用他的化妆品呢！

透纳一个星期要发表二十场演说，不是推销他的产品，就是推销他的哲学。当会场上把透纳介绍出来的时候，他从来不走上台去，而是跑步奔上去的。有时候，他两只脚踏上两张折合椅子，说起话来前仰后摆。他不说枯燥无味的道德律，也不说统计数字，而说些似乎很有道理的话，听起来有点像福音：“如果你诽谤别人，你就失去立场。”“手里没有抱着球跑的人，没有人会去绊倒他的。”“在成功的梯子上爬的时候，唯一的困难就是从最底下的人群中挤出来。”“大多数人情愿多花点时间去安排他们的假期，而不愿多花点时间去计划他们的生活。”“1966 年里，五百位新的百万富翁里，有百分之五十二是没有念完高中的。我在 1967 年里，开始赚很多钱，那是因为我知道了我的机会来了。”

有一次，透纳在演说以前转过身来对我说：“注意看看，我对这批人有没有能够帮助的地方。”大会的主席把他推崇为“一颗灵丹——他能够使任何人奋发起来”。他说得高兴的时候会抓紧麦克风，在台上轻轻地走，脱掉他的外衣，松掉领带。他的演说有三种方式：第一种是像村童一样大声喧闹；第二种是使妇女们感动得流泪；第三种是使听众激动得围绕着他鼓掌欢呼。

透纳最高兴的是把一个人的潜在能力给发挥出来。他认为人生就像是在

洗脑。洗过脑子以后，你才能想得出你能够做些什么。在一个阴暗的星期日早晨，透纳在波士顿的一家旅馆里，等车子接他到一个会场去的时候，他又说出他的几个新的设想：一种具有橘子味道的漱口水，使你吃起早点来特别有味；一种狗用的化妆品，这是一个还没有人开发的市场；还有，在奥兰多的郊外建造一座一百万美元的城堡，四周围着壕沟和塔楼，以及一座水上俱乐部，招待一百五十个喜欢划船的人游憩。

他是不是在想让大家都知道，他坐的是凯迪拉克轿车，住的是城堡楼阁，穿的是锦衣玉帛？他是不是在强调多多少少受人憎恶的美国人的价值？他是不是在否定他对那些残废的人和贫穷的人所做的善行呢？

· 推销态度而不是财富

透纳好像看出了我对他的想法。“我把钱当作一种工具，”他解释，“大家都崇拜金钱和权力，所以你必须先得到它们，假如你也和残废的人或穷人一样，你有何能力去帮助他们呢？我所推销给大家的是态度，假如一个人愿意听我的，照我所做的去做，那么，他的态度就会转变，他的生活也随着改变。他就可能会奋发起来，也买一部凯迪拉克，也许他会写出一篇了不起的诗章。”

现在，他一只手握着拳，重重地打在另外一只手上，内心似乎充满着精力，从椅子上跳起来。“假如他们要我关闭的话，”他说，“我不在乎，我也可以卖掉别的东西。我可以推销这个。”他抓了一个烟灰缸。“我可以推销雪里顿的高脚酒杯。万一他们有一天把我关在牢里的话，我也不在乎。我打算在那里改革刑事制度。我会为监牢里的犯人上课，教他们如何越狱。”他停了一下，似乎在找灵感，不久，有了，“我应该称它为‘做个自由人’！”

