

《想大才能做大》作者
大卫·舒尔茨 著 王龙 译



海峡文艺出版社

ABY61/201

图书在版编目(CIP)数据

大思想的神奇 / (美) 舒尔茨著; 王龙译. —福州:
海峡文艺出版社, 2003

ISBN 7-80640-908-4

I. 大… II. ①舒… ②王… III. 成功心理学
IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 108193 号

The Magic of Thinking Success

Copyright (c) 1987 Dr David J Schwartz

Chinese translation published by Faxia Literature

Publishing House

Published by arrangement with Wilshire Book Company
All rights reserved

著作权合同登记号：图字：13—2003—58 号

大思想的神奇

作者：大卫·舒尔茨

译者：王龙

责任编辑：周晓燕

出版发行：海峡文艺出版社

地址：福州市东水路 76 号 14 层 邮编：350001

印刷：北京广益印刷有限公司 邮编：100012

开本：587 × 1092 毫米 1/16

字数：150 千字

印张：15.75

版次：2004 年 1 月第 1 版

印次：2004 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-80640-908-4·F·623

定价：22.80 元

如发现印装质量问题，请寄承印厂调换

大卫·舒尔茨：美国著名演讲家和作家，闻名世界的“大思想”实用哲学的创始人和倡导者，被誉为全球最了不起的心理营销大师、激励专家和营销培训专家。在长期的研究、演讲和统计之后，他发现人们之所以不成功主要原因是因为生活和工作中采用了错误的思维方式。他发明的“大思想营销哲学”被全世界成千上万的营销精英所信奉，全世界的保险公司、网络营销公司和世界500强跨国公司普遍以他的思想对营销人员进行培训，获得了卓越的销售与管理业绩，赚到了更多的钱。尤其当这种培训还能使受训者找到更大的人生快乐与心灵安宁时，公司的培训经理们仿佛得到了一份额外的礼物。

这本书中包含的内容被广泛认为是成功思维方式的核心，是人生及事业教育的指南针和路线图。所以本书被全球66位营销皇冠大使联袂推荐为成功和职业培训的首选教材。要知道，在欧美参加一次由大卫·舒尔茨亲自主持的大思想培训课程需要5万美元以上的费用。

舒尔茨曾在3000多次大大小小的各类型会议中发表演说，给全世界最优秀的CEO作过1000次左右的演讲。他有一个特殊的计划，即将自己和他人在个人成长中极具意义的经验传授给听众和读者。舒尔茨博士还是亚特兰大乔治亚州立大学教授，他也是“发展教育服务公司”董事长，那是一家智慧型顾问公司，致力于观念营销、个人发展和领导力方面的培训。

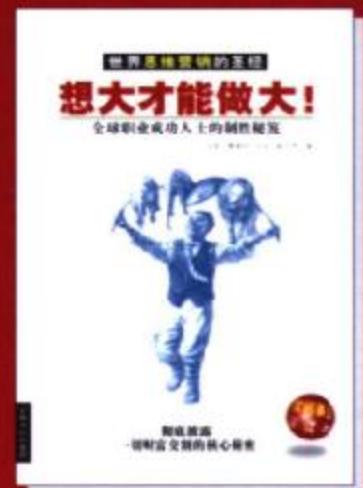
北京句芒文化发展有限公司隆重推出大卫·舒尔茨《大思想的神奇》和《想大才能做大》中高级培训课程，有意者请联系：010-62577023/86014509
电子邮箱：zhuying01@126.com/zytea@vip.sina.com



www.huangjinwu.com

《大思想的神奇》是横扫一切人生障碍的思想武器！

- ★ 2个让梦想实现的方案
- ★ 设定走向成功的6个步骤
- ★ 识破失败者的3种类型
- ★ 成为领导人的5个简单而实用的步骤
- ★ 如何打破我们“坚持”做自己不喜欢工作的5种锁链
- ★ 事业成功3个秘决
- ★ 使人生产生惊奇的4种珍贵礼物
- ★ 专业培训对人生的3点好处
- ★ 与上级沟通的2点建议
- ★



《想大才能做大》
大卫·舒尔茨博士扛鼎之作
彻底披露一切财富分割的核心秘密





通过本书你可以学到

- 百万富翁是那些为了取得惊人成就而付出努力的普通人
- 全心致力于你的财富计划比你的投资策略更加重要
- 你态度——你的努力程度——是积累财富的关键因素
- 积累财富关键在于：你必须要求自己投资
- 信用卡是一把用来谋杀未来财务自由的手枪
- 如果一个人不喜欢自己的工作，工作就会产生压力
- 牺牲的正确定义是放弃有价值的东西而去收获更有价值的东西
- 当一个人工作时轻松、自然，简单得让人觉得自己也能做，这个人就是专家
- 你喜欢自己的程度与你喜欢工作的程度成正比
- 有一种工作，可以让表现与收入相一致，这就是推销
- 成功生活的秘密是让你的生活有重点
- 教育是人们成功的最重要因素，可是很少有人把它放在第一位
- 终极销售的教育是实现财富的关键
- “最佳效果”的策略就是让别人表达自己的看法
- 真正的朋友应该是真心关心你、帮助你、不求回报的人
- 人们都知道一切物品的价格，却不了解任何物品的价值。
- 最好的礼物就是真情。
- 别人尊重我们的程度与我们尊重别人的程度成正比
- 自尊只有一个来源——你自己
- 优秀的人不会心胸狭窄，不会缺少自尊
- 如果你受到了不公平待遇，礼貌地说出来，而且要坚定



- 别人对你的认同就等于你的财富
- 我们的成功和我们调动他人的能力成正比
- 把客户的利益放在你最直接的利益之前，你才会赚到更多的钱
- 示范是最佳、最完美的教育形式
- 人们努力取得成绩的一个主要动因是希望获得他人的认可
- 当人们失败时，依然对他们进行赞扬就像把钱存进上帝的银行
- 那些希望你像他们一样思考和做事的人，其实很乐意看到你失败或陷入麻烦
- 消除对“别人的看法”的恐惧
- 缺乏知识也是恐惧的主要原因
- 测量一个人信心的标准就是他接受冒险的意愿和程度
- 极力避免冒险的人在很大程度上都会被恐惧左右
- 接受冒险才能创造出超级自信
- 人生最大的失败就是从不失败
- 想工作进步、获得提升、拿到更多的薪水，有一条原则：享受你的工作
- 人类天生拥有一套心理点火系统，我们称之为热情
- 热情的发动机是学习知识
- 人们取得的成就和他们投入的热情成正比
- 能鼓励他人的才能成为了伟大的领导者
- 得到幸福有两条路——爱和工作
- 成功者追求的是高质量的生活和真正的人生价值
- 只要你把失败看作人生的教训就根本没有失败
- 自尊心的作用比钱大得多
- 团队中没有“不重要的人”



作者的话

自从我的著作《想大才能做大》问世以来，我就仿佛步入了一条财富观念革命的快车道。这本书得到了全世界网络营销精英们的一致推崇，几乎每个优秀的营销人员都开始对我的书津津乐道，使我们十分感动。

当然这也是很自然的事，因为在网络营销、保险这些高挫折的行业里，真正的精英是那些敢于改变自己陈旧观念、坚持到底、进而改变自己人生的人。我的书正是为这些精英们铺就思维营销的基础而写的，是营销取得成功的基石。我在此深深地感谢你们，是你们的智慧帮助你们认识了我提倡的成功思维方式——大思想。

如果要问每个人：“在你的一生中，什么是你最想达到的目标？”虽然每个人都有不同的回答，但每个人都有一点共同点——使自己的梦想成真！也就是说梦想成真是每个人的真正目标，梦想成真是每个人都希望的一种境界。但是是否每个人都明白梦想成真应该具备什么样的能力、素质或手段呢？这的确很难说。

我建立这个培训课程并创作这本书正是要告诉你怎样才能梦想成真。我主张的“想大才能做大”是一种基本的思维习惯，是一种被无数人验证过的成功的思维方式，但要得到并长久拥有这种思维习惯必须经过长久的历练和学习。通过本教程的培训和实践，然后再学习《想大才能做大》，才能培植出一种基本

正确的思维习惯，即“大思想”的习惯。大思想的习惯是每个成功人士的一种普遍的习惯。

所谓的“大思想”就是一种取得成功的正确的思维方式，我们在工作和生活中之所以失败并不是因为我们没有能力或缺乏知识……那主要是因为我们用错误的“小”思想去思考问题的结果。通过我多年从事的教育培训和调查研究，我发现成功首先来自于成功的思维方式、来自于经过整理的正确思想。所以我一直致力于教授人们通过生活和工作的细节，来培养成功的思维方式，并最终确立使自己屹立不败的大思想。

现在，我每天收到世界各地读者的来信，表达了《想大才能做大》对他们事业和生活造成的影响，并希望给他们提供一个更为实用，更全面的培训课程，帮助他们培养和树立想大做大的成功思想。这正是我创立大思想的神奇课程和写作本书的初衷与动力。

大卫·舒尔茨博士

序

心灵的成功思维方式

请你想一想，对我们人类而言，什么是最重要的感觉呢？是用双眼看清生活环境的视觉，是聆听歌声和演说的听觉，还是感受物质世界愉悦的触觉呢？亦或是我们用来品味大自然慷慨赋予我们的甜蜜和富有的嗅觉和味觉吗？

大卫·舒尔茨博士认为人类最珍贵的感觉是“心灵视觉”，它能使我们以最令人满意的方式看待生活。不过心灵视觉的含义比从精神角度去看待生活要深刻得多，它是一种深层的态度、一种深层的行动计划，是一种内心最深处的期望，是一种使梦想成真的能力。

《大思想的神奇·新世纪培训版》给我们提供了实用工具和情感支持，从而可以帮助我们有效运用我们所具有的这种第六感。世界上的人人都有最深层次的需求，但很少有人会了解自己的真实需要，更不用说制定所需的计划。没有方向，我们的生活就不会有激动，不会有满足，也不会有成功。这本书将带我们走上幸福和满足的道路，并给我们提供有价值的技能，让我们永远拥有幸福和满足。这些循序渐进的指导会帮助我们收获成功的硕果。

舒尔茨认为个人成功等同于个人幸福，因为每个人的成功就是个人的幸福。这里，严肃的问题是你如何看待自己、工作、与别人及亲人的关系？世界对你的成功起了促进作用还是

阻碍作用呢？

舒尔茨发自内心地相信成功人士应该是那些怀有热情、信心、乐观去迎接每一天的人。对于自己和自己所选择的生活，他们感到很满足。他们清楚地知道，要想拥有生活，就必须投入生活。他们拥有爱，热爱工作。他们激励别人，与别人分享成功的喜悦，并从中获得巨大的快乐。他们关心别人，对别人负责，善待别人，也得到别人的尊重。由于心灵视觉的存在，他们总是能够看到事物的本质，并且从最深层的生活中汲取营养。他们认为工作、挑战、甚至牺牲都是生活的一部分。他们善于将逆境变为机遇，随时找到心理平衡和促进个人发展。面对恐惧，成功者能够征服恐惧；面对伤痛，他们能够克服伤痛。每天的生活中，他们有着创造幸福的快感，好运也时时陪伴在他们左右。脸上的微笑正是他们追求生活的内心力量和积极态度的真实写照。

你认为自己是成功者吗？你像你内心所期望的那样快乐吗？你现在过的是你希望的生活吗？你所想的都变成现实了吗？每天是不是都成为你追求快乐幸福生活的机会？如果不是，舒尔茨在本书中会告诉你重要的信息。因为任何人都不想拥有空虚、贫穷和缥缈的生活，他将会为你的成功提供有关态度和行动的重要指导，切实为你制定迈向成功的每一个步骤。

能否拥有你所希望的生活完全取决于你。只要掌握了书中的重要原则，你就一定能够梦想成真！这就是本书倡导的——想大才能做大。

梅尔文·鲍尔斯

前 言

金钱是想出来的

下面都是事实：每100个家庭中，至少有一个家庭拥有100万美元甚至更多的净资产。今天，大约有100万以上的百万富翁。

与此同时，许多身处贫困线的人会问：“我应该怎么做才能得到更多的钱，过上好生活？如何才能得到幸福，收获成功，生活富裕？”

《大思想的神奇》培训版有一个主要目的：无论你年龄多大，无论你的性别如何，受过何种教育，出生于什么样的家庭，身处何种环境，拥有什么样的健康状况以及从事何种职业，本书都会帮你跨越理想与现实之间的距离。

80%的百万富翁都是过去20年中成为百万富翁的。他们的富裕也不全都体现在金钱方面。如今，大部分成功人士都喜欢投入到艰巨的工作中，他们非常珍视家人，而且也受到社会的广泛尊重。

现今的人们如何才能致富呢？许多人通过经营自己的公司做到了经济独立。20%的人通过加入网络营销而跨入百万富翁的行列。

财富新贵的一个特征是谦卑。我的朋友托马斯·斯坦利是研究百万富翁的资深专家。据他说，这些富翁中有15000人生活在汽车拖拉的活动房屋内，更多人开的是敞篷小型载货卡

车，并非欧洲进口的名车。可见真正的富人与我们通常想像的有所区别。

人的大脑创造了财富。你的智慧就是你个人的电脑，你是它的编程者。你可以指挥大脑为你选择正确的工作机会，进行正确的投资，选择合适的伴侣。通过给大脑编程，你可以很快与别人交往，发挥才智，获取财富。

一段时间之后，你会发现我们每个人都会成为自己心目中的样子。有活力的人会把自己的大脑进行成功的编程。而痛苦、迷惘的人只会编出这样的程序：“让我变得不开心，半庸，令人讨厌。”你给自己的大脑编什么样的程序，你就会变成什么样的人。

简单说来，正如电脑一样，你的大脑就是你的仆人，你说什么，它就做什么。记住，你的大脑从不会介意你发出的指令是正确还是错误，通常情况下它都会服从。当你编程时，要给出原因，给出道理，你为什么会成功？为什么想要成功？可是如果说：“我是个失败者。”很自然，你的大脑就接受了这个指令，事实也会证明你确实成为了一个失败者。

你的大脑就像花园中的土壤。土壤不在乎你种下什么种子——杂草、瓜果、卷心菜、马唐草都可以，你种什么，土壤（大脑）里就长出什么。种下成功的种子，你就收获成功的果实；种下贫穷的种子，你就收获贫穷的恶果。

成功人士常对我说：“5年前，在我开始工作时，我只知道我一定要实现目标。”“我下定决心，决不放弃，也不会说自己不行。”“即使我想屈服，内心的力量也不会允许我这样做。”

这些话表明，他们给自己的大脑进行了成功的编程。

我也听过有人这样说：“我知道做那种工作我不行。”“还没开始工作，就觉得自己被鞭打了似的。”“我一向都是失败者，这次也不会例外。”

这些话则表明，这些人给自己的大脑编了失败的程序。

学会成功编程的技巧对你的成功极为重要。想要成功，就要了解如何影响别人，如何制定有价值的计划，如何实现宏大的目标。估量你的能力，抛开“我是平庸之辈”的思想。跨越平庸、迟钝和冷漠；战胜压力、担忧和恐惧。

记住，你完全有能力成为你所期望的样子，迈向你选择的方向，实现远大的目标，更上一层楼。为大脑编好积极、乐观的程序，你就会拥有更好的生活。

听起来太简单了？我希望如此！成功的原则就应该简单。如何获得成功也是既简单又普通。许多人把它想得过于复杂、过于困难，所以找不到力量，使自己过上富裕的生活。

在现今激烈的经济竞争中脱颖而出的胜利者，不仅看到了机会，而且抓住了机会。在他们看来，挫折意味着“重新反弹”，从不意味着“放弃”。成功者视工作为激发人心的挑战，而不是等待公司的宣判。

什么是20/80法则呢？那就是世界上20%或更少的人拥有、获取、创造了80%，甚至更多的财富。这条定律反映了我们生活的真实现状。

想像一下，你认识的20个人在10年后重聚。假设20个人将分配100个苹果。如何分配呢？20人中16人是普通人，他们只能得到20个苹果，可是剩下的4位成功者将得到80个苹果，每人分得20个。而每个普通人差不多只能分到1个。

140年前，约翰·格林立夫·惠蒂尔(Greenleaf Whittier)写下这样发人深省的话：

“人们所写所说的所有悲伤的词语中，最悲伤的莫过于：‘如果当时……就好了！’”

无论你是20岁、40岁，还是80岁，回首往事时都不应该感

到后悔。如果你生活的世界中，许多普通人都成为了百万富翁，而你不是，你应该幡然醒悟。看到能力比你差，学历比你低的人得到晋升，成为你的上司，你不免会心灵受挫。你放弃了这次机会，别人却抓住了同样的机会成为了百万富翁，你自然不免心痛难挨。别人拥有自由、快乐、刺激的生活，而你却精神萎靡，感觉自己被奴役了。

现在给你一些好消息，生活也可以是一系列成功的组合，不再充满失望。任何人都并非一定要接受惠蒂尔的那句话——“如果当时……就好了”——所带来的痛苦。该书会告诉你如何拥有成功、快乐、充实的生活。读一读、学一学、实践这些理论。这样你就可以改写惠蒂尔那句充满沮丧的诗句：

“我们所写所说的所有快乐的言语中，

最快乐的莫过于：‘我赢得了这场战争！’”

大卫·舒尔茨博士

目 录

1	代 序 作者的话
3	序 二 心灵的成功思维方式
5	前 言 金钱是想出来的
1	第一课 带着梦想去生活
25	第二课 边工作边吹口哨
53	第三课 大思想的神奇
77	第四课 如何打造超级信心
99	第五课 为成功付出百分百
119	第六课 整合他人的力量
143	第七课 成功等于热情加行动
167	第八课 关心他人利益才能实现自己的目标
185	第九课 成为优秀领导人的五个步骤
213	第十课 获得成功和财富的关键因素

第一课

带着梦想去生活

成功者和普通人的区别在那里

成功者和普通人的区别究竟在那里呢？成功者在看待家庭、工作、健康和财富时，注重的并不是它们的现状或外表。他们总是拨开纷繁复杂的表面，看清事物的本质，他们坚持做一件既简单又意义深远的事情：他们关注的是生活可能会变成什么样子，而不是现在是什么样子。他们看到的生活总是符合他们拥有的“我一定会成功”的大思想，他们坚持不懈地为生活付出应该付出的一切，然后生活果真发生了变化，变得越来越美好。

想要在工作中取得进步、使生活更加美好，只有发掘自己





大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

的潜力，而不是让现实限制自己的能力。伟大的建筑师、设计家、发明家眼中看到的不是大城市中的贫民窟和那些破旧的建筑，而是那些破房子有没有可能重新建成新的社区；在新环境下，人们怎样更好地生活、工作和玩乐。任何企业、学校、学院以及建筑……都是拥有梦想的人最后实现目标的结果。

有意的生活总是带着梦想一起踏上征途。

每个人都有两种视觉——肉眼视觉和心灵视觉。肉眼视觉向我们描述了周围的事物，透过眼睛，我们看到花草树木、人鸟山鱼、山川河流、日月星辰以及其他物质。肉眼视觉是属于物质性的。

心灵视觉不同于肉眼视觉。它是人们具有自己的独特性，“我们看到的不是事物表面，而是付诸努力后所得到的结果。心灵视觉是一种设定梦想的能力，它会为我们的未来构建图景。

我们想要的家、我们希望建立的家庭关系、我们期望的收入、我们向往的旅行或到了一定时候应该获得的财富。肉眼视觉纯属物质性，看到的只是现实。心灵视觉则属于精神性，看到的是潜在的事物，心灵视觉体现的事物不是可见的。如何利用我们的心灵视觉设定梦想将决定着我们的成功(成就、影响、满足感)、财富(收入、资产、物质生活条件)以及幸福(尊重、欢乐、知足)。

人们用肉眼看到的事物都差不多。孩子们在小时候都能清晰地分辨外在事物，例如：山水、人物、建筑、星辰。可是人们的心灵视觉却截然不同，看不见的东西在人们心中形成的图像是不同的。

大部分人眼中的未来都充满了困难。在工作上，他们眼中的一生只是从事着普通、收入中等的职业；在人际关系上，他们很少看到快乐，只看到问题，只感到烦闷；在家中，他们看到的也只是乏味、枯燥和一堆折磨人的难题。



另一方面，只占一小部分的成功梦想家眼中的未来则充满了挑战。他们认为工作是获得进步与丰厚报酬的道路。有创造力的人认为社会关系将会鼓励他们、促进他们，他们也能从中得到快乐。在家中，他们看到兴奋、冒险、幸福。他们选择憧憬美好的、有意义的生活。

人生的成功与失败取决于如何利用我们的心灵视觉，要么用肉眼去看，要么用心灵去看。每个人都有力量把我们的生活演变为天堂或地狱，这完全取决于我们自己。认为生活是天堂的人就是胜利者；认为生活是地狱的人就是失败者。

有的人相信幸运和机遇能决定他们的命运。他们认为财富、成功、好的生活就像掷骰子、玩幸运之轮或者是随便买一张彩票一样。

这太愚蠢了！

买彩票赢得100万美元的概率不超过百万分之一。喜欢买彩票的人认为只要投资几美元就可以获得巨大财富，买彩票或赌博的人只想靠机会或运气得到钱财。

愿望不同于梦想。愿望具有悲观性和消极性，只是一种无意义的消遣，不需要付出努力和才智。但是梦想需要制定行动计划和获得结果。

吉姆的愿望是能获得提升。可是他从不主动额外加班，也不愿意帮助需要帮助的同事。他从不会有这样的想法：“我们为何不试一试这样做？”吉姆希望获得更多报酬的愿望会实现吗？当然不会！

玛丽的愿望是成为自己所在的会计师事务所的合伙人之一。可是她挤不出时间到学校进修会计课程。当需要每天工作12至14小时时，她也不愿意主动留下。她从不会给顾客提出合理避税的办法。结果呢？玛丽的愿望永远也不可能实现。

提姆和苏珊的愿望是拥有属于自己的成功的企业。可是—



到周末，他们俩首先想到的就是娱乐、聚会、旅行、聚餐等诸如此类的事情占据了他们的时间。所以他们的愿望永远只能是愿望。

没错吧！人人都有愿望。可是梦想家却会为自己的梦想付诸行动。

失败者究竟是些什么样的人

你可以把你认识的人分为两类——成功者和失败者。成功者会采取积极的行动，乐观、切实地将梦想变为现实。失败者只是不断寻找错误，行为也很被动，他们认为有一种力量在阻挡着他们，命运或运气将主宰今后的一切。

1. 失败者总是愤世嫉俗者。“琼被提升了，因为她和老板有着‘特殊关系’。”“弗瑞德因为贿赂老板才坐上了高位。”“皮特和萨拉有一辆奔驰汽车，可是他们需要五年才能付清这辆车的贷款。”

成功者都是善意的——“贝蒂的提升是因为她全心全意投入到了工作中。”

2. 失败者属于悲观主义者。“经济在衰败，国家的负债和贸易失衡肯定会导致最可怕的衰退，所以不要再为以后投资。”

有着宏大理想的人认为：“无论目前的经济是好是坏，可它终究会向好的方向发展，一定会的。我正步向美好的未来。此外，我无法控制国家的经济，但我至少可以控制自己的经济。”

3. 失败者都是自私者。“那不是我的工作，为什么我要帮他？”“别人从没为我做过任何事。所以，我也不会替别人做任



何事。”

成功者宽宏大量。“如果我能帮别人挣更多的钱，我也能得到更大的回报。”“替别人做好事，也是一种奖赏。”

失败者的目的就是为拥有而拥有。“我就职于一家大公司，因为它能付给我更多的钱。”“我已在这里工作了10年，公司应该付给我更多的钱。”“在报销单上做点手脚，大家都这么做。”“就算我没病，我也要请三天病假。这是我的权利。”

成功者都知道：“天下没有免费的午餐。”“今天的牺牲是为了将来的前程，是为了自己的梦想。”“努力工作可以给人们带来欢乐。”

人生最大的收获，就是帮助别人最大化地挖掘他们的潜力。许多领导人告诉我：“当我帮助别人走出平庸，指点他们迈向成功之时，我感到很满足。”推销员向我诉说了他们是如何帮助顾客扭转事业，并获得丰厚利润的。教练们也给我描述了是如何鼓励运动员，给予他们指导并最终使他们功成名就的。

最近，我参加了一个同学聚会，见到了五年级的一位老师。同学们长大成人后，还能记住五年级的老师，真是很不容易。数百名学生都来了，纷纷向鲍尔女士表示感谢，感谢她为大家所做的一切。

晚宴后，我问她，“你都做了些什么？”

她很认真地回答道：“我从来没有把这些孩子看作孩子。我告诉自己，孩子们正踏上成人的道路，这就好比小树慢慢成长，可它一定会长成大树的。我认为我的教育方向有三个：帮助他们成为好父母、好公民和好职员。这三个方向指导我如何教书，应该教什么。”

多好的榜样啊！她的想法不仅仅是简单地对待孩子，也没有只把教书当作一份工作。鲍尔女士看到了孩子们的潜力，并





为孩子们指出了开发潜力的方向。

成功者如何种植梦想

有时候，一句话就可以轻而易举地否定人们的成就，例如：“他不过是幸运。”“他比较有运动天份。”“他生来就是天才。”“还不是因为处在有利的地位，否则……”总之，幸运成就了别人的成功。

然而，成功、财富、幸福与幸运并不相干。勇敢的人们之所以取得这些成就，是因为他们努力将梦想转变为现实。正是因为每个人都拥有富于创造性的梦想，我们才有今天的社会结构，农业、工业、娱乐业以及教育机构。

当你看到那些成功的企业、学校、政府机构，其实你正在目睹一个个变为现实的梦想。拥有积极的梦想，才可能拥有美好的现实和幸福的家庭。

成功者把生活看作是一个花园。

曾经有一段时期，加利福尼亚的大峡谷是沙漠。可是怀有梦想的人却把这些荒芜之地视为可灌溉的良田，可以用来种植人们需要的粮食。许多有这样梦想的人，购买了这些不毛之地并得以发家致富，更重要的是他们的梦想变成了现实。

成功者将梦想变成现实的具体方式就是——为他人服务，生产别人需要东西。

设立走向成功的梦想就如同管理一个花园，主要包括以下六个步骤：

1. 选择梦想的种子。
2. 让大脑的意识和潜意识接受这颗种子。
3. 耕种你的梦想。



4. 滋养你的梦想。
5. 集中精神，在“自觉自愿”的思想状态下开始工作。
6. 安排好时间，努力工作。

第一步：选择梦想的种子

仔细选择谷物的种子对于获得好收成至为重要，就如同选择梦想的种子对获得美好生活极为关键一样。

得到什么类型的收成完全取决于种子的类型。小麦的种子长出的肯定是小麦，而不是玉米。柠檬的种子只会长成柠檬树，而不是桃树。

梦想的种子不同，结出的果实也不同。选择梦想的种子要注意两个问题：“我想要做什么？”“这个梦想会带来什么？”

我的梦想会带来什么？

它具有什么样的潜在利益？

为别人服务得到的回报是利润。当你以合理的价钱向别人提供好的产品及优质的服务时，我们就能得到利润。

除了公司企业之外，学校获得的利润则是你帮助多少人获得知识，使他们的生活过得更好。教堂得到的利润是接受帮助的人的总数。对于慈善机构来说，利润是为贫苦的人们提供了多少饭食，而对于贸易委员会来说，利润应该是其对会员的帮助。通常情况下，利润体现了我们所做的好事。对每个社会机构来讲，利润是不同的。

不管你拥有什么样的梦想，你都希望获得最大的收益，因为这是衡量成果的标准。





潜力是极为重要的的因素。每个人都有许多种才能，拥有美好生活的关键是选择和开发你最好的才能。走上贫穷之路是因为我们明知道错误却依然去做。画家卖了一幅画得到25美元，但他高兴的主要原因是他的努力将会滋润别人的灵魂。

当你决定了自己的梦想，问问自己：“实现梦想将会给别人带来多大的满足？”

记住，对与错并不重要。钱只是工具，只要我们善加利用，它就会给我们力量和指导，它也是我们不断前进的方式。一方面，我们用钱建起了学校、医院，也使政府得以运转。另一方面，钱导致了犯罪的出现，它贿赂了身居要职的人，腐化了政府、教育机构和教堂中一些人的灵魂。

我想要做什么？

如果你走到商店，对售货员说：“卖给我一颗梦想的种子，保证我一定幸福、富有。”如果真有这样的种子，成功何其简单，可是我们做不到。梦想的种子是买不到的，也不会通过遗传、暂借、转送就能得到，朋友、父母、老师可以为你的目标提出建议，但只有你能回答：“什么样的梦想最适合你？”

许多人经常问我：“做什么工作可以挣更多的钱？”这样的问题就如同在一个阳光明媚的日子里问：“哪里有光线？”或者看到一条船漂浮在海面上，你却问：“哪里有水？”

“哪里有钱？”答案是：“到处都是钱。”今天全世界的工作都具有很大的经济潜力。大多数音乐家只是获得少量的收入，而少部分的音乐家每年却可以得到上百万美元。牧师的收入不高，可有些牧师获得的经济回报却很高。许多小公司的老板收获不多，但仍有一些得到巨额回报。



获得挣钱的机会并不在于从事哪一种行业，主要看你怎样去做。

梦想的种子就是你所无法抛开的想法，一直吸引你注意力的目标。所以你必须要做的事——你成就梦想的第一步——就是找到梦想的种子。

第二步：接受梦想的种子

园丁们在种下种子之前，都要准备好土壤，这样种子才会很好地发芽、成长。相对于你的梦想来说，大脑就是种子的土壤。只要大脑很好地接受了梦想的种子，你的梦想才会有良好的根基。优质的土壤说：“我接受种子。”准备接受梦想种子的大脑说：“我接受了这个梦想，我会做好准备的。”

那么，怎样接受梦想的种子呢？以下几点非常重要。

1. 以你的梦想为荣。 大脑是你孕育种子、成就梦想的地方，那是独特的一片土地。世界上的每一个人都有着与你不同的外貌、言谈、行为和思维方式。

为你的独特感到高兴吧。特别意味着你拥有最好的土壤来培育你梦想的种子，你一定会梦想成真的。

有时候，一些人会说：“要是我能和别人交换位置就好了，例如：老板、富人、兄弟或姐妹，或者像美国总统那样有权力的人。”说这番话的人完全无视了自己身上最珍贵的一面：独特。

也许你想和美国总统交换位置，可是你肯定不想改变生活。喜爱你的生活，这很正常。就你来说，你已经拥有了耕种梦想的最好土壤。

2. 运用PMA原则(积极的心理态度)清洗你的大脑。 你





的手和脸布满了灰尘和油脂。很快，你的大脑也就充满了沮丧和失望。吃饭前我们要洗手，同样的道理，接受梦想之前我们需要清洗一下大脑。

为了让你梦想的种子能有坚固的根基，你必须抛开那些阻挡你前进的往事：也许你曾经付出努力却失败了；也许你看起来很傻、你觉得羞愧；也许你生意失败、婚姻失败、投资失败。但你必须抛开往事，从新开始。

有了PMA原则，你可以调整大脑，充分使用这个原则。所谓PMA原则(positive mental attitude thoughts)就是以积极乐观的态度看待你的成就、你所取得的胜利，并从你尊重的人那里学习好的东西。

把挫折当作是一次教训。不要再重蹈覆辙，抛开消极悲观的回忆。给那片土壤消毒，然后种下你梦想的种子。

3、建立梦想档案和成长记录。假设你的一个朋友建议你到莫斯科旅行，可你对此毫无兴趣。没什么特别的原因，你就是不想去。之后你的朋友给你看了很多有关莫斯科的图片，包括：历史、文化、传统习俗、娱乐、社会风情，很快，你就会回心转意，打算去旅行一次了。

我们对事物的了解越多，我们的好奇心就越强。大脑在接受梦想方面也是如此。你对梦想的构想越清晰，你的热情也就越高。

想让大脑接受梦想，你需要从客观的角度尽可能地认清梦想。

希望有一个温暖的家吗？那就常去拜访你的邻居，去看一看你梦想中的房子吧。希望孩子能接受最好的教育吗？去参观你梦想中的大学吧。希望得到一份新工作吗？你可以查阅有关书籍，同相关的人士交谈。制定计划，首先是规划出远景、然后具体地一一实现。



记住，用自己的眼光看待梦想，让大脑做好准备，培育远大的理想使它健康成长。

第三步：播种梦想的种子

仔细挑选出特别的西红柿种子，这粒细小的种子日后能结出25磅的果实。一粒种子轻而易举就能结出比它重100万倍的果实。可是如果没有种子，任何果实都不会出现。

所以你要有远大的理想。即使你树立了宏大的理想，比如：挣钱、经营公司、解决社会问题、改善生活等，但如果你没有种下理想的种子，这些梦想便只是一堆泡影。当你的思想做好充分的准备，你种下梦想的种子，之后，神奇的事情就会发生。麦当劳、福特、赫尔希糖果、可口可乐等闻名于世的大公司最初也不过是一粒细小的种子。

当想法付诸实践时，机遇就会来临。

我们周围许多人都患有这样的疾病：“要是……就好了，可惜……却……”。这种疾病有多种表现形式。在投资方面，有的人会说，“我要是10年前买了XYZ的股票就好了”，或者“当时我的第六感告诉我投资ABC，可是我却没有做。”

在事业方面，那些没有种下梦想的种子的人会说：“1980年，我想要开始一番事业，可是面临一些困难”，“回首往事，我真不该丢掉进入ABC那次机会”……

在工作上，你常会听到有人哀叹梦想的破灭：“我很想经营自己的事业，可我总觉得前途一片黯淡”，“很久以前，我真的想进入电脑行业，可当时我觉得那不过是一种时尚”。

这种疾病如同感冒一样普遍。事实上，那句古老的格言——人们所写所说的所有悲哀的词语中，最悲哀的莫过于“如





果当时……就好了”——也是同样的道理。梦想破灭的人们无疑也对生活感到失望。

以下是两个让梦想付诸现实的方案：

1. 立即种下梦想的种子。 要采取行动，最好马上开始。

今天，我接到一个电话，对方是一位汽车经销商，他希望我给他们的销售人员作一个演讲，庆祝他们今年取得了最好的销售业绩。他说：“八年前，我是一名警官，工作看起来不错，但问题是薪水不高，消极的社会政治环境也让我感到压抑。一个周末，我读了你的书《想大才能做大》，看到‘采取行动的习惯’那章。星期一早上，我向上级说明了我的想法并辞去了工作。我觉得如果我想要追求新生活，我应该立刻开始。我确实做到了，八年的时间里，我的经济状况一直很独立。”

当我们努力将梦想变为现实时，你想要的就会发生。

你想上大学获得学位？请马上开始。你觉得自己大材小用？请马上与上司交流，或辞去工作，做自己喜欢做的事。你经济上已负债累累？请赶快调整自己的财务安排。

2. 不要等到拥有最好的条件才播下种子。 我从小就生活在农场上，那时我就知道播种的条件从没有最好的时候，要么稍显潮湿，要么稍显干燥。播种的时间要么过早，要么过晚。一个春天，我的父亲说：“我们从没有这么晚才种下庄稼，可是如果不种，我们连一点粮食也得不到。”

现在让我们警惕“……以后”的句子：“经济复苏以后”、“我要采取行动实现梦想”、“债务还清之后”、“假期之后”“等以后，我要如何”……

记住，立刻播下梦想的种子，经过一段时间后，你就会走在人们的前面！



第四步：为梦想的种子浇水施肥

想想先前提到的西红柿种子。尽管种子属于优良品种，耕种的土壤也很肥沃，当然也播下了种子，但这些并不代表它就能茁壮成长，结出丰硕的果实。种子还需要吸收各种养分，例如：阳光、肥料和水分。

如果想要梦想的种子健康成长，结出成功之果，你需要给它以下几种精神养分：想像力、鼓励和主意。政府统计的数据显示，每年有200万个企业或公司开张经营，这个数字真是令人惊讶！可是其中只有一小部分会取得成功。原因有很多，但没有精心照管是最主要的原因。

我现在讲讲汤姆和苏珊这对夫妇的故事。他们希望经济独立，并经营一家多层次销售公司。苏珊这样解释道：“我们认为根本的想法，也就是所谓的梦想的种子，包含了我们需要的一切。我们目睹许多人取得成功，他们并不比我们聪明，能干。所以，我们下定决心，一定要拥有我们的事业。一星期中，我们晚上抽出三小时加班，周末，我们会加班八小时。为了挤出时间，我们牺牲了看电视、打保龄球的时间，反正我们也不喜欢这些娱乐。

“每个星期我们至少和同事们私下交谈一次，经常通过电话与上司沟通。由此，从许多事业成功者身上，我们得到了很多好的想法。如果碰到问题，我们就会寻求帮助。这样一来，我们得到了鼓励我们的阳光。

“我们充分利用闲暇的每一分钟使梦想的种子健康成长。我们参加会谈、研讨会、讲座。我们细心照顾梦想的种子就像在照料我们的孩子。”





汤姆告诉我，他们经营事业的第一年，获得的纯利是31000美元。重要的是通过自己精心的经营，他们的事业步步推进、迈向成功。

问题的关键在于：一旦种下种子，就要悉心照料。参加研讨会、多读有关书籍、上学进修、加入贸易协会或与成功人士交流。

让那些有着成功思想的人助你一臂之力。 有这么一句俗语：“人以类聚、物以群分”，这是事实。如果你想挣很多钱、积累财富，你就应该与那些收入丰厚，并有决心得到更多财富的人交往。每天与你希望向他学习的人在一起，你也会变成他们之中的一员。如果你社交圈子中的朋友只在追求平庸、随遇而安，你也会变成这样的人。你的梦想就会逝去，眼界就会变得狭小，精神也会趋于死亡。

以下是一个测试可以说明这个问题。假如你告诉你那些平庸的朋友，五年中，你会努力每年赚得20万美元。你的朋友会嘲笑你，说你天真愚蠢。更有甚者，他们会迫不及待地告诉别的朋友你的想法有多可笑。然而，如果你告诉那些每年收入是20万美元的人，他们会说：“太好了，真棒！需要我的帮助吗？”

另外你要明白，那些做不到的人也不希望你做到，甚至有些做到的人也不希望你做到，这就是人性的弱点。他们希望你过一种平庸的生活，因为他们对平庸的生活感觉良好。贫困不会甘心独自生活，所以那些“什么也做不成”的朋友也希望你向平庸低头。这些消极的朋友希望你失败。如果你成功了，挣到钱了，过上好日子了，他们就会觉得非常不舒服。你的成功让你成为这个团体的叛徒。所以，如果你做不到，他们反而会感到愉快。然而，你认识的那些成功者却希望你取得成就，他们认为应该和你分享更多的东西。



想让种子茁壮成长，你就要同那些积极乐观的人为伍。积极乐观的人希望你取得成功，有所成就，享受美好生活，寻求真正的满足，对别人有所贡献。

小心害虫和杂草。 让我们再回到西红柿的问题，如果杂草与你的植株争夺阳光、水分和养料，那就太糟了。另外，害虫也会吞噬它，直至它枯萎死亡。

你的发财致富的梦想也会碰到杂草和害虫。思想消极的朋友会在你周围撒下类似的杂草种子：“没用的，你不过是在浪费时间。”有些人会嘲弄你的远大理想。有些人还会向你推行得过且过的观点。害虫也会随时出现在你的四周，威胁你的梦想。朋友会向你借钱，或者引诱你寻求所谓的“更好”的机会。

媒体也会出现大量的杂草和害虫。许多有关公司倒闭、司法调查、税法更改的负面消息会对你进行狂轰滥炸。

离开那些思想消极的人并不容易，甚至需要付出极大的努力。但如果你保持同那些积极追求成功的人交往，你就一定会获得财富。

所以，赶快下决心，投身到积极向上的队列中，远离只会愤世嫉俗、希望你梦想破灭的人群。

第五步：集中精力，调动自己的意志

世界上著名的美式足球教练之一，文斯·伦巴第(Vince Lombardi)曾说过：“只要拥有坚定的目标，无论做什么都会成功。”他的胜利记录也为另一句格言增添了更深的含义——“有志者，事竟成。”

伦巴第的杰出贡献在于他指出了意志的力量，不仅可以赢得足球比赛，而且还可以赢得人生的各种挑战。





大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

成功是因为你有这样的想法——“我会得到我所想要的一切”，而不是这种想法——“我想要点什么东西。”由此可见，“我会……”或者“我要……”是你可以许下的最坚定的承诺。当你有了“我会……”的想法，你的大脑就会做出两个令人惊奇的举动：第一，它会告诉你如何做到梦想成真；第二，“我会……”的想法会给你所需要的力量。

你可以以这种方式来看待这个问题。你所有的精神力量都储存在这“我要”的意识中。如果大脑能更深入地认识你的梦想，你就会得到更多肯定的力量来实现你的梦想。只要你想，“我能买得起我想要的房子”，你的经济来源就会出现；“我要让拥有自己事业的梦想变成现实”，如何实现梦想的方法就会出现；“我会获得晋升”，你必须要做的事就会变得明朗。

一旦你完全控制了“我要……”的想法，无论你想要什么——赢得比赛、挣到钱、找到喜欢的伴侣、赢得选举等等，一切都会成为你的囊中之物。

每个人的大脑中都有“我试一试”和“我会……”两种想法。如果说有人说“我试一试”，这可以理解为“我会朝着目标努力，可是我肯定会失败”。有着“我试一试”想法的人潜意识里都备有安全舱口或是为放弃找好了借口。推销员对经理说：“好吧，我会试着与布朗先生交谈，不过我担心我做不了。”这说明推销员并不打算去见布朗先生。如果说：“我会去见布朗先生，情况怎样，我也不清楚，不过我会去的。”这表明他不仅会去，而且还会积极向布朗先生推销。

无论你拥有什么样的梦想——获得财富、事业成功、赢得他人的尊重，你都必须全身心地投入。



精力的集中程度决定谁将是胜利者。

在一次网球锦标赛中，参赛的两位选手都拥有优秀的记录，拥有同样多的大赛经验，双方年龄相当，体质不分上下，谁会取得胜利呢？当然是有决心的那位选手。

哥伦布发现了新大陆，为什么不是其他人？当时，至少有100位经验丰富的船长在海上航行，许多人都谈到曾经到过西边从未探索过的海域，但是哥伦布却决然地找到一条捷径，抵达了东方。二十多年来，他集中精力实现自己穿越“大洋”的梦想。

查尔斯·林德伯格(Charles Linderbogh)并不是第一位想要独自不间断飞越大西洋的飞行员，不过他的“梦想机器”要优于他驾驶的飞机。他对梦想的追求使他成为了第一位单独不间断飞越大西洋的飞行员，这也为他赢得了全世界的赞赏。

范·布劳恩(Van Braun)脑瓜并不十分灵活，身为一名火箭工程师，他也没有受过最好的教育。然而在工作中，他的灵感总是源源不断，他总是如此投入。他为我们登陆月球起到了至关重要的作用。美国国旗将永远飘荡在月球，因为布劳恩的梦想激发了美国甚至世界各国工程师的想像力。

特德和约翰谁是赢家

特德和约翰两人年龄相仿、35岁左右，根据传统测量智力的仪器显示，特德的智商高于100，受过良好的教育、拥有博士学位、英俊、健康、有个幸福的家庭、一个漂亮的女儿，特德的兴趣十分广泛，无论物理还是篮球、乃至全球政治，他都





有所了解。

从这番描述看，特德似乎是十分成功的人物。这可大错特错了，作为一名电子工程师，特德在六年中更换了四份工作，他一无所成，一次又一次被解雇的原因都极为相似——“特德参与许多项目，结果总是什么项目也无法完成”、“他从没有看到过任何项目的完成”、“特德人不错，可是精力不集中”。

问题出在哪里？特德精力不集中，他的思想从不在一个地方停留。而约翰呢？虽然表面上看，约翰似乎比聪明的特德要差很多，他没有高学历，体形超重，书也读得不多（一次开会时，有人问约翰：福克兰群岛在哪儿？约翰回答：我想可能是印地安那州的某个地方）。

看起来约翰只不过是一位极为普通的人，对吗？你错了！

约翰和家人都很快乐，他拥有自己的公司，主要向经销商出售游艇，每年的纯利是25万美元或者更多。

约翰成功的秘诀何在？他喜爱游艇，如何制造，有何用途，如何使用等等，他都了如指掌。他认为每个人至少应该拥有一艘游艇，约翰家里的每个房间里，总有一些东西，比如家具、灯具、绘画，都体现了他对游艇的喜爱。

特德和约翰的区别在哪里？特德浪费了自己的精力，而约翰却善于集中精力。特德手持粒丸枪射击远处的众多目标，约翰则手持来福枪集中精力射击附近的某个目标。

要实现你的梦想，那就集中你的精力，瞄准一个目标，全力以赴地投入其中吧。



第六步：善于利用时间

蔬菜种子进入土壤直至开花结果，这期间会经过数周或者数月，对于小孩来说，理解这一点似乎相当困难，他们怎能意识到，一棵小松树要经过几10年才会长成一棵大苍松。

事实上，无论处于哪个年龄阶段的人，都很难把握时间，并善加利用。

为创建事业付出时间

梦想的种子需要时间才能创造出你想要的成果。让我们来认识一下雷切尔，20岁，我朋友的女儿。她曾经碰到一个非常棘手的问题。她对我说：“我想做一名医生，我的考试成绩会让我进入排名前五位的医学院。”

“听起来不像是什么问题，”我回答说，“医学院的入学标准非常严格，录取比例是十比一。”

“我知道，”雷切尔同意我的说法，“可是读医学院意味着你将付出10年的努力，却没有一分钱收入，接下来的10年才会是我一生中的辉煌时期。我喜欢旅游，认识许许多多人，希望做大部分年轻人在做的事，我该怎么办？”

“原来如此，”我说，“工作是你生活的重要部分，如果你很想成为医生，就做一名医生，10年虽长，可是你可以享受这段经历，你还有大约40年时间去做别的事。”

所有人都会面临着梦想的考验——“是为了以后获得更多的回报而投入时间和精力呢？还是像大多数人一样只为今天的





生活投入和付出呢？”

为挣钱付出时间

人们常说：“挣大钱需要本钱。”另外还有一句谚语：“富人变得越来越富，穷人变得越来越穷。”这两种观念都是不正确的。

投资创业，时间的付出要比资金的数目重要得多。1美元只是小钱，可是投资后如果每年的回报率是12%，30年后累计增值可获利32美元，60年后是60美元，90年后是32768美元。

再投资的原则，即把投资后获得的利润，再进行追加投资，以便在将来获得更大的利润。以下这个例子就说明了再投资创造财富的巨大魔力。

简和吉尔都是25岁，之前他们一次性各投资了1000美元。每年的股息红利和增值率是18%，每年年终，简都用所得的红利180美元买一些她真正需要的东西，吉尔则把180美元的红利继续追加投资到原先的1000美元中。

第一年末，简投资1000美元所得的180美元让她得到了并不是真正想要的东西；吉尔把红利进行了再投资后，她的投资额为1180美元，如果简每年继续花费自己的红利，吉尔则把红利继续投资，回报率还是保持18%不变，以下的图表将是她们投资获利的情况。



时间期限(年)	年龄	简所得数额	吉尔所得数额
4	29	1000美元	2000美元
8	33	1000美元	4000美元
12	37	1000美元	8000美元
16	41	1000美元	16000美元
20	45	1000美元	32000美元
24	49	1000美元	64000美元
28	53	1000美元	128000美元
32	57	1000美元	256000美元
36	61	1000美元	512000美元
40	65	1000美元	1024000美元

40年后，简和吉尔都已是65岁的老人了，看看他们分别获得的回报。

简把每年的利润都用来购买礼物，她这时拥有40份礼物，价值7200美元(40×180 美元)。同时，吉尔却拥有了100多万元的收入，这就是复利投资的魅力，吉尔的投资增加了1000倍。即使利润率是15%，65岁时她也可以得利30多万美元。

复利投资，是你应该了解的重要投资概念。如果每月投资100美元，利率为12%，30年之后就会变为308097美元，50年之后将超过300万美元。记住，投资回报的高低取决于三个因素：投资额、回报率、投资年限。

了解“72原则”。想知道自己的投资多久能翻一番，只需要用72除以回报率。如果你投资回报率为9%，那么8年后你的投资就会翻一番(72除以9所得)。如果投资利率为18%，则只需要4年，你的投资就可翻一番(72除以18所得)。

假如你的投资为1万美元，让我们来看一看投资回报率分别为12%、18%、24%时你的获利情况：





时间期限(年)	12%(美元)	18%(美元)	24%(美元)
12	40,000美元	80,000美元	160,000美元
24	160,000美元	640,000美元	2,560,000美元
36	640,000美元	5,120,000美元	40,960,000美元
48	2,560,000美元	40,096,000美元	655,360,000美元

无论你要什么， 一次迈出一步，你就会得到

成功、财富、幸福的来临并非一朝一夕所得，需要一步一步得以实现。思考一下下面的例子：

- 对于新生婴儿来说，要保证日后的昂贵的大学费用，每月只需明智地投资50美元。
- 想要拥有迷人的身材，需要经常去健康中心，坚持慢跑，因为脂肪一次只会减少一磅。
- 某位女士当选全美选美皇后，但是之前她必须赢得一场又一场选美比赛的胜利，期间还要接受指导和训练。
- 一个足球队赢得联赛冠军，是他们参加了一场又一场的比赛，并且赢得一场又一场比赛的胜利后取得的。
- 皮特·罗斯是棒球场上史无前例的击球手，但是他一次只能一击。他总是全神贯注于眼前的一击。通过不断击打，他开创新纪录的梦想也变成了现实。
- 一段时期专注于一部作品的演员才会成为著名演员。
- 一位只有一条腿的小伙子认为残疾只存在于心灵，而不存在于肢体，为此他跑步3062英里，穿越全美。他证明了自己的信念，但是他一次也只能跨出一步。



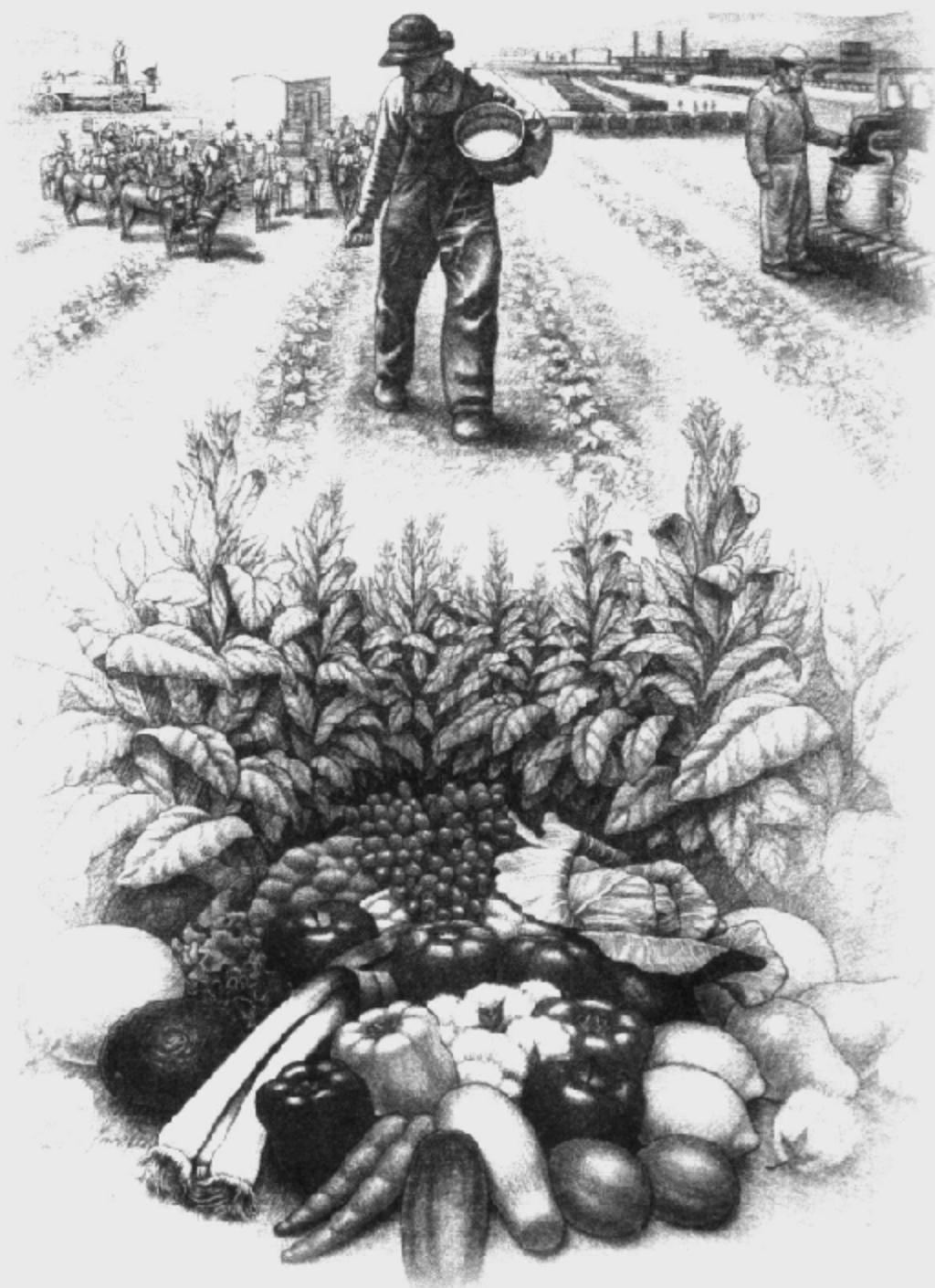
- 一位经理经过一步步的提升之后，坐上了公司的首席执行官的交椅，这个过程也并非一蹴而就。
- 通过数万次火箭发射和回收，科学家们才获得登月和返航的所有宝贵的资料。

记住这句老话：“千里之行，始于足下。”未来大量财富的获得一开始不过是几美元的投入，到了一定时候，我们才能拥有更加幸福的生活。

运用以下的原则，现在就开始行动

- 牢固地树立自己能够达到的形象，你能够取得什么样的成就？拥有什么样的生活？成功是付诸实践的梦想。
- 生活是花园，我们播下梦想的种子，培育它成长。
- 种子通常结出同样类型的果实。问问自己：“我希望播种什么样的种子？”，“我的梦想有着什么样的潜在价值？”
- 大脑应作好准备接受你伟大的想法。扫除灰尘、污垢，使大脑接受伟大的梦想。
- 种植伟大的梦想。财富是付诸实践的想法，切勿等到拥有完美的条件再行动。
- 用想像力、鼓励和思想滋养你的梦想。让拥有成功心态的人帮助你。
- 心中时刻有着“我要……我会……”的信念，你就会成功，而不是“试着”成为成功者。
- 善于利用时间、利用时间、开创事业；利用时间，创造财富。





第二课

边工作边吹口哨

得到幸福的两条路:爱和工作

20年前，我参加了一个为大学校长退休而举行的午宴会。在校长简略的感谢辞中，他对如何拥有成功提出了自己的见解。他说：“朋友们，得到幸福有两条路：一个是爱，另一个就是工作。如今，想要从生活中得到真正的满足，就应该做到这两点：首先，在人际关系中付出爱、感受爱。其次，做你喜欢的工作、全神贯注地投入到工作中去。有了爱，有了喜欢的工作，你一定会得到幸福和财富。”老校长的话很正确。只有付出爱，感受爱，享受工作的快乐，幸福、财富和成功都会掌握在手。





如何摆脱不喜欢的工作

许多人和我交谈时都说对自己的工作不满意，感到工作已经成为了人生的一种束缚。我们的谈话经常围绕这样的问题进行，我问：“如果你感到不愉快，为什么不另谋职业？”这时，他们总会给我许多借口（他们称之为“理由”），这些理由其实是他们强加在自己身上的锁链。为了把自己绑在不喜欢的工作中，人们经常使用以下几种锁链。

就业锁链1

“我年纪太大了（或者我太年轻了），没有更好的机会”

许多人每个星期情愿忍受40小时的痛苦，做他们不喜欢的工作，因为他们觉得自己的年纪太大了，不可能再另择高就，去做一些自己想做的事情。这些人为什么不想想亨利·福特，美国第一位亿万富翁，最初他不过是一名技工，直到40岁以后才步入成功之道。还有雷·克洛克，他原先是一位销售员，收入一般，到了50岁才创建了著名的麦当劳。更有桑德斯上校，60多岁时才开创肯德基事业。美国精神象征之一的里根总统70岁时才当上了美国总统。

与此相反的是，苹果电脑的创建人，椰菜娃娃(Cabbage Patch Dolls)的创建人都不过是二十几岁的年轻人，这样的年龄他们就创建了自己的公司。



由此看来，你认为开创事业或者更换职业的最佳年龄应该是几岁呢？其实随时都可以。成功者在作事业方面的决定时，绝不会考虑年龄问题。

就业锁链2

“可是我目前的收入还不错，我不想换收入比目前低的工作”

上个月，我在豪华的亚特兰大饭店吃了一顿午饭，为我服务的侍者居然叫出了我的名字，还说他是我的学生。“你可能不记得我了，四年前我听过你的课。两年前，我拿到了金融学工商管理硕士学位。”

直到我吃完了饭，他似乎还想和我交谈，“你可能会很奇怪，我拿到MBA，却在这里做一名侍者，我可以解释一下，我能得到的金融业的工作年薪是22500美元，而在这里我能拿到30000美元年薪。在这里我是一名好侍者，小费也很不错。如果金融业付给MBA的薪水能有所增加，我会再进入那个行业，好好利用我所学的知识。”

“很好。”我回答，“看到你在这上班，我的确很惊讶，不过我想告诉你，问题不在于像有些人所说的‘你只是一个招待’。”(之后，我解释道自己曾经也做过侍者、卡车司机、服务员、农场工人、推销员，不论什么职业，都是好工作。)我想向他说明所有的工作都很重要，应该得到人们的尊重。因为社会是不会以你在学校成绩如何、拿过什么学位来看待你。

我告诉他如果很喜欢侍者的工作，可以继续干下去，不管什么工作都令人敬佩，可是如果在这个行业中看不到自己的未





来，就不要过于计较薪水的差距，应该投入金融业当中。

我向他强调，从长远来看，最能使人们挣大钱的工作是具有挑战性的工作。许多人一开始只考虑薪水的多少，却忽视了工作带来的潜在收益。

两星期后，这位学生打电话给我，“我还是回到了金融业，这份工作才是我真正想做的。”

问题是**我们应该考虑工作的潜力，考虑长远的利益，工作给你带来的满足感，不要因为暂时的报酬干扰了真正的想法。**

就业锁链3

“可是，我的家人（丈夫、妻子、父母） 都希望我做现在的工作”

你肯定碰到过这样的女性，她们希望从事某种职业，可是由于丈夫的反对，不得不放弃。当然也有这样的男士，他们想寻求别的机遇，可是由于妻子的反对也不得不放弃了。还有一些孩子只能从事某种职业，并非他们希望如此，而是来自父母的压力使他们颇为无奈。

妻子或丈夫为了让对方从事自己喜欢的工作，总是否定对方的想法，他们的做法太过自私了，这样只会加剧双方的冲突。夫妻间彼此应当宽容大量，接受对方的兴趣和爱好，为了双方的利益作出牺牲，只有双方相互宽容，并愿意作出牺牲，这样的婚姻才能获得成功。

最理想的状态当然是，夫妻双方都身处理想的环境，共同携手，朝着共同的经济目标追求努力。当美国还是以农业为主的社会时，夫妻双方的关系也最和睦。为什么？因为他们有着



相同的经济目标，彼此的需要使他们的精神连在了一起。

如今，许多家庭都享受不了这种经济上彼此依靠的好处，因为这种快乐需要双方共同努力，一起去实现共同的目标。不过也有许多夫妻在并肩经营自己的零售店、饭店、托儿所、法律事务所、医疗诊所、服务性公司等等，从中他们得到了无比的快乐。

许多父母希望孩子能继承自己的衣钵，特别是那些从事医学、法律或拥有家庭企业的父母。然而父母鼓励孩子进入他们喜欢的行业是一种错误，除非孩子自己很喜欢。接下来我举一个例子。

大约15年前，碰巧我的两个学生都是来自拥有家族企业的家庭。这些企业的传统就是儿子要接手掌管企业。这两个学生居然都要继承各自的家族企业。两个年轻人中的一位很希望自己成为企业的老板，他也确实发展壮大了他的企业。而另一位迫于父母的压力接手了企业，四年后，企业经营失败，不得不以远低于本身价值的价格出售。

强迫孩子听从父母的安排非常不明智，原因有三：

1、如果孩子不喜欢父母的安排，但无可奈何进入了自己不喜欢的行业，他们不可能取得成功。

2、孩子会憎恨父母干涉他们的生活。

3、毫无疑问，孩子处在不喜欢的行业，也不会取得很好的成绩，父母也会感到失望。明智的父母应该清楚，孩子在自己选择的行业中大放异彩，他们才会获得极大的满足。





就业锁链4

“不过，我喜欢的行业已经饱和了”

请让我向大家提出这段话，至少读两遍，使之深深印入你的潜意识中。

无论是哪行哪业，只要有成功的强烈愿望，再多这样的人也不嫌多。

看看律师业，在某个年代，许多优秀的人才都想进入法律界，可是总有人告诉他们避开法律行业，这个领域已经饱和了，每年有7000名律师放弃这个饭碗。我们的律师人数是日本的20倍，如果还想进入这个行业，你会饿肚子的。再者，法律不再是一种职业，读读报纸上律师们所登的广告就明白了。

从人数上讲，法律界的确过于拥挤。可是如果你与法官、享有声望的法律事务所的合作者或法律学者交谈，你会了解到从质量上讲优秀的法律人才还远远不够。

问题在于，许多想进入律师行业的人抱有以下错误的理由：(1)很容易就可以挣到许多钱；(2)这是进入政界的好路子；(3)我可以好好利用那些忽视法律、不了解法律的人。这些想法从根本上讲是错误的，高着这些想法的人不可能在法律领域取得成功。

如今，许多人想成为律师是出于以下正确的原因：(1)这个工作具有挑战性；(2)随着社会日趋复杂，对能干律师的需求将会持续上升；(3)法律以及其倡导的公正永远受到人们的尊敬。

“这个行业已经饱和了”的建议如今还被人们引用到以下几个行业：政府部门、大学老师、医药、表演、记者，然而，对



于那些有优势并强烈希望自己才华的人来说，任何行业都不会饱和。

记住，职业预报员如同天气预报员一样总是错误百出。例如，如果政府部门强调国防，他们就会预言社会将急需工程师，如果国防支出被削减，人们就会被告知避免成为工程师，因为工程师的工作不好找了。

就业机会总是变幻莫测。第二次世界大战结束时，没有人预见到对计算机的巨大需求。现今，就业机会都来自过去的小工业，例如电视、修筑公路、喷气式飞机、出租寓所等等。现在，很少有人预言将来会急需以下行业的人才：遗传学、旅游、新形式的娱乐行业……

明智地选择职业，确定哪一种行业是你迫切想进入的行业。

就业锁链5： “不要做那种工作——那完全没有出路”

今天在世界各地，在各种零售和服务行业的橱窗上都会贴着招聘启示，例如：快餐店、药房、照相馆、超市、洗车店、营销公司等。报纸上也刊登着各个行业的招聘启示，在10年内，至少会有700万至1000万人失业，为什么？

全球政府的失业救济金过度慷慨是一个原因，但主要问题是许多人认为他们找到的工作没有前途、看不起这些工作。（一个最近毕业于社区大学的大学生告诉我“我上大学不是为了在麦当劳卖汉堡。”）

面对机遇，许多人视而不见，迅速得出结论，认为一些工作没有出路。事实上，在一个自由的社会里，只存在没有出路





大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

的人，不存在没有出路的工作。只有那些没有出路的人才会看不见眼前的机遇。

举个例子：我熟知的一家清洁公司负责清除我家及另外15000户家庭的垃圾，公司创始人最初工作时不过是18岁，只是帮助别人的助手。如今12年过去了，他成为了一名百万富翁。当初，别人都认为这份工作很低贱，又脏又臭。可是他通过改善服务，增加效率，降低开支，财源滚滚而来。

关键在于：所有工作都有未来，所有工作都有出路。如果你只看见工作的表象而看不见实质，当然就不会看到出路。

应当从长远的角度看待你的工作。聪明人不在乎目前的工作是否困难，而是着眼于工作的前景。重视未来的收益而不是目前所得。

许多管理全美大公司的人士，开始都是从最低层干起，通过努力他们爬到了公司管理的顶端。最近我在俄勒冈州碰到了一位这样的成功人士，他没有接受过正规教育，只有高中毕业。（可是身为某家大型电子公司总裁的他颁布了一条规定：“只要雇员在晚上去大学进修，公司报销所有费用。”）

“20岁时我进入了公司，”他说道，“一开始在生产流水线上工作。说实话，我讨厌那样的工作，不过我觉得这是一次机会，如果我有很好的表现，就会得到提升，我很快就掌握了工作的技能。之后，我就组装零件的生产线提出一些建议，不久，我得到了提拔，并掌握了另一项工作技能。我又开始提出问题，并提出对公司有利的建议，结果很快我就再次被提升了。到我38岁时，董事会成员都推选我担任公司总裁。”

“你肯定很自豪。”我说。

“当然，不过我还是没能给所有员工都灌输这种奋进的思想。你知道，公司为员工的教育提供全部费用，我们有着大笔的额外福利，我们公司几乎全都是从内部晋升管理人员。我们



公司的普通员工至少和在西海岸的任何一家公司工作的人一样快乐。”

“但我并不满意，”他继续道，“我们的雇员只有一小部分表现出上进的状况。我规划过公司的结构，我认为没有死路一条的工作。不过，身处底层的大多数人都对自己的工作很绝望，也不想努力去改进。”

记住，只存在没有出路的人，不存在没有出路的工作。

那些大企业，不管是三角洲航空公司(Delta Airlines)、IBM(美国国际商用机器公司)、还是美国银行，一开始规模都很小。领导公司的人虽然只是普通人可是却拥有远大的理想和卓越的眼光。

那些不重要的工作，例如：结帐、旅馆登记、服务生、医院勤杂工、出租车、运送邮包等都是学习的机会。许多总裁都想要培养能手，有过基层经验的人充当部门经理。衡量工作的标准主要看在实际工作中所获得的知识，而不是书本上阅读的知识。

热爱工作是身体健康的秘密

大家都希望有更健康的身体，这很好！我们生活在一个奇妙的世界中，不过我们的身体却不能永久的健康。就算大家享受生活，也不会得到永恒的生活。

我们面临的重大问题是如何去应对生命中最永恒的问题：如何对待自己的生命？每年我们都会有固定开销，例如：饮食、镇静剂、慢跑、健康俱乐部、度假，所做的一切只为了气色更好，感觉更好，睡眠更好，更加长寿。

在寻求健康生活的过程中，我们忽视了一个对健康和幸福





大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

生活起着最重要的作用的因素：我们喜欢的工作。长寿与具有挑战性的工作之间有着直接的联系。

从事你喜爱的工作是寻求幸福健康生活的有力保证。

《全美商业杂志》(Nation's Business)曾对读者作过一次调查，让他们选出美国建国后200年内前10名商业领袖。有人可能会想，入选的人应该是承受过大压力、刻苦工作、遭受过巨大挫折，而最终成为最优秀企业家的那些人。

调查结果显示，被提名的人中，爱迪生、贝尔、福特等前10名领袖对成千上万名员工的生计担负着责任；每个人总是牵涉到数十亿以上美元的融资或者花费。他们的企业都处在竞争激烈的行业。这些都是健康杂志经常刊登的早逝的原因。

然而，这些成功人士平均寿命为87岁！

温斯顿·邱吉尔，上个世纪著名的政治领袖之一，喜欢喝酒，每天抽许多雪茄，从不跑步、举重，也不参加锻炼身体的活动，邱吉尔先生只吃自己想吃的食品。

他走上英国的政治舞台期间，英国正面临着最大的困难。他写过许多书，在各个场合演讲，做出无以数计的艰巨决定。邱吉尔的行为已经违背了差不多所有的健康原则，除了我们常忽视的一条：他热爱自己的工作。

邱吉尔去世时享年91岁！

很少有人会像包勃·霍普(Bob Hope)、乔治·伯恩斯(Burns)一样努力工作。他们的身体一直很健壮，直至80多岁才离开人世。他们不需要金钱，也不需要掌声，他们得到了成千上万人的尊重。

是什么力量促使他们这样做？是什么维系着他们的健康？因为他们热爱自己和工作。



热爱你的工作是战胜压力的良方

几年前，全美空中交通管理员罢工，工会提出的要求都是常见的要求：加薪，更多的额外福利，缩短工作日。工会领导支持这些要求的主要依据是空中交通管理员要承受巨大的压力。管理员们时常抱怨，指挥机场进进出出的飞机让他们过于紧张，导致许多人酗酒、吸毒，甚至神经衰弱。他们认为管理空中交通所带来的压力使他们患有心脏病、高血压，甚至殴打孩子，导致婚姻破裂。

工会列出这些与压力有关的问题，而解决方案就是“支付我们更多的钱。”（无论如何，大家都很难相信高薪可以解决管理员的压力问题。）

心理学家和精神病专家随意选出一组罢工的管理员进行调查，这组管理员对工作带来的压力怨声载道。调查得出一个既重要又简单的结论：这些认为有压力的管理员不喜欢他们的工作，他们从没想过会成为空中交通管理员。

同时，专家们还注意到没有参加罢工、对压力也没有怨言的管理员很喜欢这份具有挑战性的工作。工作要求他们有责任感，另外也会给他们带来乐趣。

我认识一位空中交通管理员，他就职于亚特兰大机场，这可是世界上最繁忙的机场。他告诉我他真的很喜欢这份工作。不过迫于同事们的压力，他也参加了罢工。这位朋友向我说了一番很有意思的话：“要知道我的工作就是时刻指挥那些载有300至500名乘客的客机起飞、降落，我不觉得有压力，而让我走在罢工游行的队伍中我反而觉得压力重重。我们的罢工只会给乘客留下不好的印象，让他们误以为我们的生活都被工作压





力破坏了，在我看来，这是不对的。”

空中管理对国家来说是很重要的，政府认为管理员的罢工不合法，里根总统告诫罢工者：“回去工作，要么就被解雇。”许多人选择了放弃工作。工会预言会有大批客机失事，可是预言并未生效。每年我都要乘坐飞机出外工作，飞行距离大约达70万英里，不过我很放心，因为重新上岗的管理员都很喜欢指挥空中交通这份工作。

压力存在的真正原因

有人把机会看作压力，而有人却引用一种流行的心理术语“无所谓”来指代自己存在压力的问题。

不犯错误，压力看起来很真切。人们每年都要在药品、节食、运动、拜访医生上花费上千亿美元，可是药品、慢跑、举重、寻医并不能解决压力的问题。

其实，解决办法很简单，不过极易被人们忽视。消除压力，必须找到原因，并解决问题。压力的产生是因为你觉得工作没有乐趣，没有挑战性，对你和别人都没有什么利益。抱怨工作有压力的人不适应自己的工作，简而言之，他们不喜欢自己的工作，工作让他们觉得自己没用，他们感到厌烦，入错了行，无法适应工作，他们总感到自己的自尊受到了威胁，自己也得不到别人的欣赏。



外科医生如何克服压力

两年前，我的左腿进行了一次外科手术。手术第二天医生到我的病房来询问我，以确定我的复原情形。我感谢他成功的手术。这位医生每星期要做五至六个外科手术，手术完毕后还有许多相关的复查等着他，另外，还要应付病人的家属。所以我问他，他的神经怎么能忍受这一切。

医生笑了笑，说道：“我喜欢我的工作。像我给你做的手术，完全可以列入全美国最好的手术案例。不过如果让我做你的工作（每天对不同的群体演讲）那可太可怕了。我最害怕演讲。”

“你也了解，”医生继续说道，“我以我的工作为荣，我知道我很不错，帮助人们去享受更多的生活，有时能拯救他们的生命，做到这点已是对我最大的奖励。”

“30分钟后，我将进行一个自己不是很乐意的手术。我不得不锯去病人的右腿，我也不敢保证是否就能救活他，手术后，我要向上帝祈祷，感谢他给了我技术和毅力来帮助这位病人顺利脱险、逐渐康复。”

“医生，听起来这次手术形势很严峻。如果病人不能顺利脱险。你会怎么想？”我问道。

医生回答：“我一样能安然入睡，因为我已经尽了最大的努力。如果我不做手术，只须半月左右的时间，病人就会死去。我认为上帝希望我们每个人都要尽最大的努力做事。我会这样做。至于结局只能由他决定了。”





做你喜欢的工作，远离你讨厌的工作

与医生交谈之后，我走到另一个房间。透过窗户，我看到建筑工人正在为医院修建新大楼。工人们平静自如地站在几英寸宽的钢架上，钢架处在远离地面的11层的高度。只要他们的脚迈错一步就可能招致大祸。对大多数人来说，在这种条件下工作可能会产生真正的压力，可是工人们喜欢这份工作，所以压力对他们来说不是问题。

如果一个人不喜欢自己的工作，工作就会产生压力。其实无论什么工作，只要你不喜欢，你就会觉得有压力。没有接受过正规教育的人也许会发疯似的要去教书。如果我们参加一场重要的足球赛，而关系到胜负的进球落到某人身上，谁不会感到压力呢。一个学生被迫选修某门课程，比起那些自愿的同学来说，他无疑会觉得自已被压力所笼罩。

最近，我列出一些工作，我认为这些工作对我来说压力会很大。你也可以为自己列出类似的单子，也许能让你受益不浅。以下是我所列的工作：

- 在纽约开出租车。
- 当警察。
- 准备所得税申请表。
- 负责离婚案子的律师。
- 起草法案。

总之，做你真正喜欢的工作，你才能得到幸福、成功和财富。远离你讨厌的工作，否则你就失去了快乐生活的机会。



管理者比雇员健康9倍吗？

多年来我参加了不少管理者的研讨会。我让大家写下两组数据：去年一年中管理者生病没有去上班的天数以及雇员缺勤的平均天数。

答案很令人惊讶。具有代表性的管理者因生病没有上班的天数为两天，雇员缺勤的平均天数为18天，前者是后者的9倍之多。

为什么呢？主要原因是管理者对自己工作的满意程度高过雇员的满意程度。只要请病假的次数不超过公司的规定，不喜欢自己工作的人总会在适当时机请病假。

另外有些雇员因为讨厌工作会做出以下的行为：

- 偷盗公司的财产（例如，货物、工具）。
- 制造摩擦和冲突。
- 散播谣言、破坏大家的积极性。
- 成为低生产效率的主要原因。

酗酒的真正原因

我有一个朋友，他和别人一起建立了一个戒酒康复中心，并担任总经理。社会对该项服务的需求十分迫切。20岁以上的人口中有10%的人经常酗酒。由于酗酒造成了诸多损失，例如：车祸、旷工、工作中犯错、做出错误决策，家庭破裂等。这些造成的经济损失是国防开支的两倍。





我曾向这位朋友咨询喝酒上瘾的真正原因。他从容一笑，说道：“酗酒者经常喝大量的酒。不过，经常喝酒不过是问题的表象，并非问题的实质。在我们中心，我们对戒酒者都有详细的记录，还对他们进行深入的心理测试。我们发现，接受治疗的人当中，70%的人对自己的工作都不满意。为了缓解工作不满给他们造成的伤害，他们只好经常喝酒。”

随后，中心的负责人，向我出示了一个很有意义的调查。“过去的15年中，我们治愈了154位常酗酒的牧师和拉比(犹太教负责执行教规、律法并主持宗教仪式的人员)。根据我们的分析，其中70%的人都不喜欢自己的工作，他们大多数人都是迫于家庭的压力才从事了这份职业。我们还发现不喜欢工作也是大多人吸毒的主要原因。因此，在治疗过程中，我们给患者们一些重要指导，帮助他们找到自己喜欢的职业。”

“你们治愈的比率是多少？”我问道，“我知道许多人接受治疗后还是会再度酗酒。”

“没错，可是我们了解到那些听从我们职业指导的人治愈的比率比不喜欢自己工作的人要高。不喜欢自己工作的人治愈后会又开始喝酒。”

因为愿意为成功冒险：所以他们成功了

A·P·高赛(A·P·Gouthey)曾说过：“不冒险就想有收益、没有危险就想有亲身体验、不工作就想有奖金，就如同不出生就想活着一样完全不可能。”

从这番话中，我们可以发现获得成功的重要因素。

简而言之，不敢理智地冒险，不愿意承担风险，不作出牺牲就不可能获得成功。



牺牲是不好的吗？大家谈到“牺牲”这类词语时，不免会产生误解。大多数人认为，牺牲意味着放弃时间和金钱，忍受痛苦。做一些让人难以忍受的事情。的确，牺牲也许包含着这些，不过这只是其中的一半。另一半经常为人们所忽视，那就是得到一些更有价值的东西。

因此，牺牲的正确定义，应该是放弃有价值的一些东西，例如金钱、时间、精力，去收获更有价值的东西，例如，更多的钱，更高质量的生活，孩子能接受更好的教育或者其他非常有益的建议。

你也可以理解为牺牲意味着放弃目前的一小部分，在以后收获更大的部分。

牺牲也可以理解为投资，投资是从敢于牺牲开始的。今天我们放弃一些，明天我们将得到更多。

我认识一位经理，杰罗姆·W，为了妻子、4个孩子以及自己的利益，他就很善于“牺牲”。

25年前，杰罗姆加入了一家有名的家庭用品公司，担任销售员的工作。他的成功令人钦佩。在他被任命为总经理的一个月后，我和他共进了一次午餐。我希望他告诉我，高级职位和他所获得的报酬是否值得他和家庭做出的牺牲。

杰罗姆想了一会儿，说出了一番令人深思的话。

“在我一开始进公司时，我就懂得了一句老话的内涵：‘追逐猎物的过程比直接杀死猎物要有趣得多。’我把它理解为到达山顶的过程至少应该与在山顶的感觉一样。”

杰罗姆继续说道：“生命是一次旅行，死亡是我们的终点，我想大家都会认为过一种不断前进的生活要比30年或40年烦闷地等待死亡要有趣得多。因此我的妻子玛丽和我决定开始踏上这段奔向公司第头把交椅的旅程，对此我毫不犹豫，从一开始我就竭尽全力。这是多伟大的冒险啊！”





“你在这25年里搬了几次家？”我问。

“7次。”杰罗姆回答，“这就意味着卖7次住房，再买7次住房，让我们的4个孩子上7所不同的学校，我们要适应7种不同类型的社区生活。”

我插进话：“大部分人都会认为这样做牺牲太大了。”

“我和玛丽的所作所为就是把每次搬迁都看作是一次异乎寻常的经历。

“我们也会帮助孩子们调整心态，使他们对每次搬家都有所期待，他们可以交到更多的朋友，去不同的国家，了解不同的风俗习惯、气候以及当地人们的生活方式。当然，孩子们会想念老朋友，不过年轻人很快就适应新环境了。

“其实，我的确要付出许多代价，我不得不适应不同经理的做事方式，其中有些很能干，一些却不是。有时给我指派的并不是适合他们工作的人。有两次，同事让我很难堪，他们企图让我中止计划。然而我很高兴有这些经历，是他们使我变得更加坚强。”

杰罗姆的一番话可以总结为：所谓的牺牲是一种思想状态。大多人把它理解为付出代价，杰罗姆和玛丽却视之为独特的冒险。

如果牺牲具有很好的回报。为何人们还要回避它，不愿意作出牺牲？也许人们还遵从着战争时期在士兵中盛行的一种说法：“吃吧！喝吧！结婚吧！因为明天你就会死去。”也许如今的人们就像婴儿一样想要什么，立刻就获得满足。尽管已不是孩子，可是这种过去的习惯还滞留在他们身上，使他们显得非常幼稚。

从历史的统计数据看，希望收获巨大成功的人，为了以后的巨额回报都愿意作出牺牲。

以下几点可以证明这个观点：



- 许多年龄将近65岁的老人，在这个富有的社会中度过了45年的青壮年时期，他们手中却只有一点点存款，少量的投资以及为数不多的贵重物品。这些过着贫困生活或接近贫困水平的人只要拿出收入的10%做谨慎的投资，那么他们的生活就会好转，而社会的保障系统也会大大减轻负担。
- 许多年轻人认为他们每星期的工作时间应该为35至40小时。如果要求他们增加工作时间，他们就会认为牺牲太大，应该寻找别的工作。
- 有些工作正逐渐被机器人和电脑操作所取代，而操作这些工作的成百万人却不愿意学习新技能，以适应正在快速发展的社会。他们只是认为作出的牺牲太大了。
- 许多人不愿拿出收入的一部分进行投资，反而抵制不住商品的诱惑，以三年分期付款的形式过度购买商品。
- 还有许多学生不愿意花费时间学习，真正掌握知识，反而认为只要以现有的能力过关就行了。

当然，如今的社会还是有积极的一面。许多各年龄层的人很值得赞扬，因为他们都有着作出牺牲的意愿。

医生是社会上最值得尊敬的职业之一。为什么？因为医生必须作出巨大的牺牲才能成为一名称职的医生。要想成为一名医生，必须在医学院苦读，并接受学校安排的严格的学习计划。随后就是真正的牺牲：到医院实习，获得亲身的经历。实习期间薪水很低，每星期要工作100小时以上，有时连续36个小时无法休息或睡眠，每月只能休息一天。负责训练的人士谈道：这种严酷的规程就是要把那些希望成为好医生的新手培养成有原则、有责任心的人。这样的实习非常艰苦，不过那些通过实习的医生都对有这样的经历感到自豪。

我的一个朋友约翰，是一位年轻的医生。10年前我就认识了他，当时他正在医科大学就读。





大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

最近，他告诉我：“我一天要工作12至16小时，每周天天都要上班，从我读大学以来一直都是这样。我并不介意自己作出的牺牲，我记得你对牺牲所下的定义，你认为那是一种投资。后来我成为了合格的医生，与大学相比，我的薪水要高得多。我的老朋友们都羡慕我，因为我的生活比他们好。”

约翰的生活让我想到了其他一些年轻朋友，他们也是为了将来得到很好的回报而牺牲了目前的一些利益。彼德是一位电脑维护员。他佩带的传呼机一周有168小时都在身上。他乐意听到传呼声响起，因为“那是我的工作，我很擅长我的活儿，公司认为这能赢得顾客的满意。”

我认识一位女士，32岁，她的职业是秘书，另外她还兼职做女服务员。这样做是因为她要帮助自己的妹妹，妹妹患了一种很难治愈的肾病，需要高额的治疗费用。

牺牲是一种投资，不只是指金钱方面。它还意味着帮助别人找到快乐，同时自己也得到满足。牺牲、投资和给予其实都是同一种含义，也许上帝是公平的，只有先给予才能得到。

不冒险就想有收益，没有危险就想有亲身体验，不工作就想有奖金，这就如同不出生就想生存一样完全不可能。

我给大家讲一个古老的故事。一位非常富有的国王想总结成功的奥秘，他叫来全国最聪明的人让他们找出答案。国王说：“我给你们10年时间找出答案。”

10年过去了，智者们来见国王，把24本书放在国王面前的桌子上。

“这似乎太复杂了，”国王说，“再给你们10年时间去找出真正的答案。”

10年又过去了，渊博的智者们又来到皇宫。这次他们为国王带来了1本书。

“还是很复杂，”国王说，“我再给你们10年时间找出答



案。”

10年一晃而过，年迈而疲惫不堪的智者们来到皇宫，把一张纸呈现给了国王。纸上写着这样一句话：

“天下没有免费的午餐。”

国王得意洋洋，最后他恭贺智者们：“你们找到了成功的秘诀——天下没有免费的午餐。”

朋友们，幸福、成绩、金钱、升迁、奖金、爱情，获得任何有价值的东西都需要你作出牺牲。

享受你所作出的牺牲吧！它将带领你迈向成功。

收获越多，牺牲越多

许多人认为职业运动员的薪水很高，特别是美式足球运动员。可是想想他们为之付出的代价，那些钱似乎又太少了。为了签下报酬丰厚的契约，他们必须进行超大量的训练并做出极大的牺牲。一般说来，12000名高中足球运动员中，只有一名才有此殊荣。就算签下合约，更大的牺牲仍然在所难免。他们要进行艰苦的练习。你在电视上看到某四分卫球员的一次传球，他在赛前至少要练习100次，临上场前至少还要有50次这样的练习。其他的牺牲还有：远离家人，难受的旅途，意外的伤害，如果球场上的表现不如预期好，会遭到球迷的嘲讽讥笑，被教练替换甚至被球迷殴打。

牺牲使运动员更加专业。因为他们付出，所以他们得到的很多。

成功人士的杰出表现看起来如此简单：受到大家喝采的演说家，作品卖出高价的画家，坐在公司头把交椅上的总裁，得到巨额回报的推销员，表面上看来他们没怎么努力就获得了成





功。

可是走入这些成功者的背后，你会发现，他们进行了大量的准备。钢琴演奏家花10年甚至更多时间的练习，才能在一小时的表演中打动观众。伟大的足球运动员为了场上一分钟，要进行20年的艰苦训练。

优秀的表演艺术家让大家以为他们的工作很简单。听音乐会的人往往会对表演者留下这样的印象，演奏乐器或演唱歌曲似乎很容易，只要表演者有天赋，或生就一副甜美的嗓子就行了。观众们又怎会了解艺术家每天要通过大量练习才能保持和提高自己的技巧。

当你看到医生、音乐家、演说者轻轻松松就完成工作时，你应该明白他们为此付出了多大的努力。

有一个故事可以说明专业人士能够挣到更多钱的原因：某家公司的一台机器坏了，员工们竭尽全力修理，可仍然无济于事。经理只好无可奈何地请来一位专家。专家先仔细察看了一下机器，然后从工具箱中拿出一把橡皮锤，朝机器的某个地方轻敲了几下，很快机器就恢复了正常。

不久，经理收到一张300美元的账单，他非常困惑，专家不过是用锤子敲了一下机器。因此他请对方详细解释，不久，经理得到这样一张明细账目：

敲击机器	1美元
知道问题出在哪里	299美元
		合计：300美元

付款的重点是专业知识！

一个人如何成为专家呢？只有练习，练习，再练习。
一个人什么时候成为专家呢？需要做出多少练习？上学的



时间能让人成为专家吗？

标准就一条：当一个人工作时轻松、自然、简单得让别人觉得自己也能做，这个人就是专家。

面对静脉纤细的病人，护士在不让病人感到疼痛的情况下，自如地抽血，这就是专家；跳水运动员从60英尺高的跳台跳入水中，不溅起水花，这就是专家；面对八岁的学生，老师讲解的地心引力让他们很容易就明白其中的道理，这就是专家。

各行各业都需要专家，专家在工作时能提出策略，拥有专业技术，同时尽心尽力。无论在快餐店，还是牙科手术，电脑编程，只有专家才能得到最高的收入。

“有经验”不意味着能胜任工作

就业机构的一位人士给我讲述了她工作中碰到的一个难题：“如今，许多人都付钱给专业人士为他们写简历。看着这一份份简历我们很难判断出谁是真正能胜任工作的人。我们渐渐认识到经验和能力并不能等同。”

我要求再解释一下。

“经验很容易误导人。例如，拥有五年的工作经验不过是他在某个公司上了五年班，过去的五年中，他并没有什么进步或学到什么新的技能。工作经验如果指的是工作了几年不能说明一个人是不是该行业的专家。

“事情通常会这样，一个只有两年工作经验的人比工作了十年的人提升得更快。现今，评判一个人能不能提升的标准是他投入时间后获得多少技能，而不是粗略地计算工作了多少年。”





总之：想要获得高收入，心灵得到极大的满足，就要不断实践，勇于奉献。在工作上投入时间却没有提高能力就是浪费时间。

企业家往往是作出牺牲最大的人

大多数百万富翁都是白手起家，他们并没有从父辈手上继承过任何财富。美国大约有几百万位百万富翁，其中80%都是通过经营自己的企业创造财富的。

经营自己的企业，也需要付出代价。有些人看到某位白手起家的百万富翁，就会嫉妒地认为他是因为运气好才会成为富翁的。如果运气好指的是为了买豪宅、名贵轿车、参加豪华旅行，就要一星期工作70至100小时；为了企业经营而冒险地举债、投入积蓄，放弃看电视、阅读、会友、娱乐或与佳人约会的机会，甚至抛妻别子。如果运气好代表这样的含义，那么说这话的人就没错。

遗憾的是，现在有90%的人都不会选择这种“运气好”，所以这个世界上只有10%的人是富人，这是上帝公平的又一个极好证明。

如何选择合适的职业

人的一生中花在工作上的时间比其他事情要多得多。工作状况将直接影响到你和爱人、孩子、朋友的关系。你喜欢自己的程度与你喜欢工作的程度，以及工作为你带来多少成功、财富、幸福和健康是成正比的。



找到合适的职业有两个要点：

1. 你所得的回报是基于你的表现吗？
2. 你在工作中被提拔的同时能力也在提升吗？

你所得的回报是基于你的表现吗？

选择工作的一个重要问题是：“自己的表现是否能决定薪水、奖金、福利和提升？”换句话说，如果你的工作很好，是否你的收入比工作一般的人要高？

直觉告诉我们，薪水的高低决定于工作者的表现。不过现实往往并不是如此。让我们一起来分享这个故事。

吉尔、鲍勃、弗兰都是某家超市的收款员。他们的工作职责完全一样：热情欢迎顾客的光临，计算商品的价格，收钱，把商品装入袋中，微笑地说“感谢惠顾”。吉尔为人热情，活力四射，当班期间一共为150名顾客提供了服务。鲍勃态度一般，表现平平，当班期间为100名顾客提供了服务。弗兰则摆出一副“我在这儿，是因为我要生存”的态度，当班期间只为50名顾客提供了服务。到发薪时，结果如何呢？三人的薪水完全一样。

这确实不公平，不过，许多人得到的报酬与表现都不成比例。从这个例子看出，是吉尔在资助鲍勃和弗兰。

有一种工作，可以让表现与收入相一致，这就是推销。推销的收入高低取决于销售了多少商品。（似乎更符合逻辑！销售的动力就是卖出商品，赢得更多的报酬。）企业家们则通过控制开销，增加收益来创造财富，至于回报率则要看工作的表现，可是在你进入某家公司工作前，又怎能知道，你的额外付出会得到承认、获得回报？





有两个行业最能体现表现与回报不成比例，它们分别是政府部门和教育行业。有些兢兢业业的政府公务员得到的收入还不如那些无所事事的同事。教师也面临同样的问题，政府部门和教育机构的奖金，通常给那些工龄更长的人，而不是给那些工作更出色的人。

不仅是金钱方面的原因，同时还存在其他原因，所以聪明人都选择了其他行业。

你在工作中被提升的同时 工作能力也提升了吗？

选择工作时，问自己：“工作半年后，一年后，二年后，我会不会变得更有价值？如果你考虑目前的工作，先问自己，这份工作让我学到了什么有用的东西？”

如果第一个问题的答案是“不会”，那么就放弃这份工作，如果第二个问题的答案是“没有”，那么赶快调整自己。

学习期间要认真对待、全心投入。 每个人都需要一个学习中心——可以学习到知识、技能的地方，为将来的工作做好准备。聪明的足球选手为了得到最高荣誉，他们会选择培养出好球员的大学，有见解的医生会选择最受人尊重的医学院，想要详细了解电脑行业的人会愿意在最顶尖的电脑公司当学徒。

有思想的人选择工作最基本的考虑不是收入，而是工作让你学到的知识是否有助于你提升，或者为将来经营自己的公司做准备。

经营律师事务所、会计师事务所、广告公司、医药品公司、咨询公司的人以前都是在别的公司学会了必要的技能。



评价工作的重点是：“我所学到的一切是否有助于我经营自己的公司，或者在该行业得到提升？”

许多人在大学求学期间，马马虎虎，不学无术，所学的知识在以后的提升中也派不上用处，或者用得很少。

寻求一位能教你最多知识或技能的老师。伟大的演员只有在伟大的导演的帮助下才会磨砺出精湛的演技。如果没有伟大的教练，再杰出的足球运动员也很难登上顶峰。业绩优异的推销员也要得益于销售经理传授的基本技巧。

记住：如果你认识的人多过于你曾经咨询过的人，你就是在浪费时间。

希望进入海军训练营。 我们看看希望进入海军训练营的含义是什么，为此我们可以体会为将来做准备是什么意思。军事部门建立训练基地教导新成员，训练方式和规章制度都极其严厉，训练营地的主要目的就是教会他们基本的动作，为将来的任务做准备。另外一个目的就是确定该学员是否合格。有些人无法通过考验，只好回家。

不过普通人也会碰到这种训练。我想到一家位于纳什维尔的西北公司，该公司雇佣了成千上万的大学生在暑假时卖《圣经》。在纳什维尔经过几天密集的训练之后，他们被送往全美各地销售商品，工作很辛苦，从早上一直工作到晚上，直接面向顾客销售。

年轻的推销员每天听到的“不买”比“买”要多得多，不过他们逐渐了解了有效推销的原理，这就如同新兵学会了如何在战争中生存。

我曾碰到许多参加过推销的人，多年后他们都在各自的领域中成了佼佼者，西北公司给他们提供的那次经历成为他们人生中的亮点。他们学会如何生存，如何成功。

快速浏览本章重点：





- 打破职业枷锁

- (a) 只要你想换工作，什么时候都可以，年龄不是问题。
- (b) 未来的收入比目前的收入更重要。
- (c) 与你接近的人希望你喜欢你的工作。
- (d) 只要全身心投入，所有行业都向人们打开着大门。
- 想要更好的身体吗？就请热爱你的工作。
- 热爱工作可以战胜压力和不安。
- 牺牲是对成功的投资，没有牺牲就没有回报。
- 选择工作时，确信收入与奖金基于你的表现。
- 确定你选择的工作会有助你取得进步，增强能力。



第三课

大思想的神奇

生活的秘密——让生活有重点

快上大学时，我下定决心，在那年的每个星期都去不同的教堂。我尽自己最大的可能去接触不同的信仰和理念，希望找到我们一直都在追寻的实用而有效的成功原则。一个星期天，我正走在通往某所教堂的路上，途中我经过另一所教堂。草地上有一块牌子，上面写明这里将有一次布道，看起来很吸引人，所以我决定先去这一所。

布道的题目非常抢眼：“世间最大的诱惑”。当时尽管还年轻，对于诱惑我还是有些心得。布道开始时，牧师就解释了世间最大的诱惑不是性欲，不是贪婪，不是偷窃，也不是谎言，





大思想的神奇

THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

他告诉我们最大的诱惑是那些心胸狭窄、嫉妒心强、态度消极的人的价值观。牧师强调如果我们能抵御这种诱惑，战胜其他诱惑就会相对容易得多。

他反复强调一点：让你的生活有所注重，即将你的注意力放在一些与社会有关的大事上，关注你的家人，你的工作，你的金钱、你的目标。

几十年过去了，直到今天，我对这次布道仍然记忆犹新，就好像今天早上才听过。接下来我将与大家分享其中的重要信息。如果你正追求成功、财富和幸福，也许牧师的妙语会对你有用。

在蛋糕上再多撒一层糖霜 提供一点超出别人预料的服务

一个优质的蛋糕特别在哪里呢？当然是在奶油层上撒一层糖霜。有些蛋糕店生意好，因为他们可以随你心意装饰蛋糕。几个月前，我的孙女萨娜病了。我在蛋糕店为她买了一个蛋糕，并让服务员在蛋糕上写上：“很高兴看到你病情好转，萨娜！”（注意我希望萨娜看到的不是自己正在生病，而是身体正在好转。）

蛋糕（尤其是上面的字句）胜过一大堆药，当她看到这个为她定做的蛋糕，眼睛在微笑。从嘴里蹦出的话语是多么欢跃，这也给做爷爷的我增添了活力。

在蛋糕上多撒一层糖霜的原理就是挣钱和成功的秘诀。两年前，天气骤冷，水管冻住了，家里无法用水。所以我打电话找水管工人。找了五人，他们都给我很令人沮丧的答复：“打电话求助的人太多了，我们忙不过来。就算48小时以后我们都



不可能去你家。”我接着打电话，第六位水管工人对我说：“这样吧！我可能40小时后才能过去。不过我知道你住的那个地方，我可以帮你，如果你一直开着灯，并告诉我钥匙在哪儿，我应该在凌晨1点或2点到达。”

凌晨2点，我还在工作，水管工来了。很快，水管又可以正常供水，干完活他就走了。可是事情并未结束，四天后，温度上升，那位水管工给我打来电话：“想过来看看水管，不知有没有漏洞。”

我告诉他一切都正常，之后他说：“很高兴为你服务、舒尔茨先生。另外我也比较擅长修理空调。如果夏天到来时你需要服务，就给我打电话，我会很快赶过去。”

到了六月份，空调果然坏了，曾经帮我修水管的工人自然又有活干了。为什么？就因为后来他打来的“一切都好吗”的电话。

年轻牙医如何运用“糖霜”构建事业

不久前，为我服务25年的牙医告诉我他要退休了，不得不把诊所卖给一位刚从牙科学院毕业的年轻医生，这位老牙医向我保证年轻医生的技术很好，建议我以后还到那里看牙。

一段时间后，我的牙出现了问题，于是我便与新牙医预约了一下。坦白说，我很担心。不过我发现新医生技术很可靠，也很有自信。

第二天，是一个星期六，我接到一个电话。“我是你的牙医，比尔·威尔逊，我只是想问问你感觉怎样。”随后他给我提了一些建议，并表示很乐意为我服务。

真没想到，牙医会打电话来问我的情况，这个电话就如同





蛋糕上的糖霜，事实证明，医生对我的康复情况很关心。

三分钟的电话让我决定以后都会去找他看牙。如果有人问我：“你能给我推荐一个好牙医吗？”一个名字马上就会脱口而出。一年年过去了，那个电话将会为他带来成千上万的美元。

他是如何成功经营自己的诊所的？在蛋糕上撒些糖霜，只需给别人提供超出他们预料的服务。

“蛋糕上撒一点糖霜”是 如何构建房地产事业的？

服务在前，钱财自然不愁。这条成功法则就如同物理的基本法则——地心引力一样屹立不摇。

一位从事房地产的朋友做完每次交易后都给对方一个善意的电话，这就如同在蛋糕上撒些糖霜，她说道：“这在房地产行业中并不多见。大多代理人会担忧买主会有不少怨言。通常人们是会有些小问题，我会替他们解决。要想赢得好的声誉，售后服务非常重要。其实我很愿意听到人们的怨言，人们很容易就会忘了只卖房子给他们的代理人，可是他们不会忘记为他们提供售后服务的代理人。

“有时让人惊讶的是，许多次，我的顾客会在多年后打电话给我，因为他们想搬到一个更大些的房子，所以让我帮他们卖了当初我卖给他们的房子。13年前我进入这个行业，我记得有一套房子我卖了三次。”

售后服务——加在交易上的一把糖霜，必定会带回报，只需要给比别人所期待的多一点点。



为何约翰卖出的衣服总是别人的两倍？

据我所知，服装批发行业竞争很激烈。有一段时期，一位小型服装店的老板由于没有顾客上门，只好劝说自己的销售员购买店里的服装，不过少数服装经销商却把事业越做越大，约翰就是其中之一。

一天，我问约翰为何他挣的钱常常是同行业其他人的两倍。约翰想了想，说道：“教育。”

我回答说：“太让人惊讶了。我知道教育是人们成功的重要因素，可是很少有人把它放在第一位。”

约翰笑了笑，说道：“我表达得不够清楚。我不是说教育是我事业成功的关键。其实我也就在夜校读了一段时间。我所说的教育是指教给我的零售商如何销售我卖给他们的产品。

“要知道，零售商把货物拉走不代表一切结束了，那只是交易的一半。另一半应该在顾客向他们买商品的过程中实现。那些零售商并不知道该如何卖出商品，他们当中不少人都不擅长。如果他们卖不出产品，我的事业就会倒闭。所以当我向他们出售新产品时，我会告诉他们什么样的女性会喜欢这种衣服，消费这种衣服的人的年龄、对流行趋势的意识和收入等等，我会告诉他们应着重推荐哪几款服装，如何介绍，如何抓住顾客的心理。这点尤为重要。终极销售的教育是实现财富的关键。”

“抓住顾客的心理，这怎么理解？”我问道。

约翰笑了，回答道：“大多数人不管卖男装还是女装都只强调布料，‘这是百分百纯棉！’或‘衣服洗了以后不会缩水起皱。’如今像这样的话不管用了。他们只是重复服装标签上的





大思想的神奇

THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

话而已。我的方法是让零售商向顾客说明她上班穿这件衣服会非常好看，或者穿上这件衣服，别人会认为价格很昂贵。他还可以说：“穿上这条裙子显得很苗条。”这就是我的意思。我给零售商们灌输这些观念后，他们销量很快上去了，这样我就可以卖给他们更多的产品。

“道理很简单。不过我的许多竞争者都错误地相信零售商会自己想办法卖出产品。所以这就是给你的答案，我为何挣的钱是一般人的两倍。”

批发商为他的顾客多撒一些糖霜，帮助零售商销售产品，零售商向他购买更多产品。

如何给别人提供更多更好的东西？

一位产科医生告诉我最近他接生过的母亲出院后，他都会给她们打电话，为什么呢？

“严格说来，这样的电话完全出自善意，主要是关心一下母亲和新生婴儿，别的医生也会这么做。不过我打电话还有一个自私的原因：我希望这些母亲向她们怀孕的朋友推荐我。”

保险公司对顾客进行赔偿后，也会打电话或拜访顾客，了解他们是否满意。因为顾客现在意识到保险公司的可靠性，所以当你打电话过去时，你可以抓住时机，推荐其他保险项目。索赔时期最不适宜介绍其他保险项目。

无论是哪个行业，聪明人都会在蛋糕上撒上糖霜。电脑公司如果想要获得更大的市场份额，就应该在售后向顾客了解电脑配置是否运转良好。我认识一位卖衣服的商人，如果顾客向他买了衣服，一个月过后，他会打电话询问顾客是否满意，并顺便推荐店里刚进的新品。



贝蒂专门销售各式家庭用品，例如：清洁剂，擦光剂，地毯清洁器，除臭剂等。通常她每月会给顾客打一次电话，询问产品的效果怎样，并向顾客推荐他们可能用到的其他产品。她说：“我们的产品肯定是最可靠的。有时一些顾客会给我打电话向我订货。不过我想要生意兴隆，当然要主动打电话给他们。”

作为学生如果想得到好分数，在准备报告时另外还要注意排版打字，装报告的夹子要整洁，最起码导师的名字要拼写正确。

给蛋糕撒上糖霜意味着给予别人更多，超出别人的预料。开始时最简单的做法就是回电话。有时给某家公司打电话，接电话的人却说：“我讨厌这份工作。为什么要打扰我，你有什么事？”这样的声音很好地表达了这人的态度，同时也表达了公司态度。

聪明的经理从不会让态度消极的员工在前台工作，例如，接线员、服务员、收款员、售票员。顾客们通常不太可能见到公司总裁或主要经理人，他们判断公司的好坏只能通过这些为他们服务的“小人物”来评估。

经常旅行的人会选择接待员礼貌热情的饭店。人们选择餐馆也很在意服务生、收款员的态度。想要获得回头客，食物的味道并不比服务态度更重要。运送包裹的公司都知道，谦和、友善的服务是击败邮局的最好武器，因为邮局的员工态度通常都很恶劣。

“请”，“谢谢”，“今天你气色不错”等话语就是增加销售量，扩展公司的糖霜。

经理们请注意：经常打电话到下属企业或办公室，如果你没有听到“很高兴您能打电话来”的回答，就应当重新训练，或更换人选。如果你的朋友是你的下属，而他的服务态度很差，





你也应当立即采取正确的行动。

有成功倾向的人会问：“我该如何给予别人更多？我应该在我卖的蛋糕上放些什么类型的糖霜？”

蛋糕——你提供的产品或服务，只是一块烤好的面团。可是如果你往上面加一层糖霜：提供更好的售后服务，面团就会变得十分美味。试一试，你会得到很好的回报。

想要影响别人，使用“最佳成果”策略

几个月前，我在明星阿波利斯与一位年轻朋友共进早餐，朋友亚历克开了一家会议服务公司。他主要负责筹备大型公司会议，调试设备、安排娱乐、接待演说者、准备奖品、负责接送，一切都是会议成功的各个细节。早餐时，亚历克告诉我：“离你上飞机的时间还有三小时，我要给一个顾客打电话，愿意和我一起吗？也许你可以为我提出一些点子。”

我说我很乐意，只要他不嫌我碍事。

亚历克办事很漂亮。首先他让顾客描述一下自己希望什么样的会议会使他觉得是最佳效果。亚历克说：“布朗先生，假设会议结束，参加会议的人回去后，你希望他们对你的公司、你明年的目标以及新的生产线留下什么样的印象？你希望这次会议达到什么样的成效？”

在顾客描述了所期待的最佳效果后，亚历克做好了一个计划。

本着顾客描述的“最佳效果”，他再次仔细复述了顾客开会的目的，最后他向顾客致谢，并约定某段时间后给对方送去一份开会的详细计划。

亚历克说：“如果是新顾客，我总是要与对方面谈两次。



第一次我会收集信息。我从不会在了解顾客的需要和目的之前就说我们的服务有多好。第二次面谈我会向对方展示我的服务将有助于顾客达到他的目标。”

坐在回家的班机上，我还是无法忘记亚历克超常的工作方式，亚历克并不会告诉顾客“这是最适合你的”，或者“我们已经为你的会议计划好了”。反之，他就像医生一样，他让顾客去描述自己希望什么样的会议，然后制定出理想的计划，以博得顾客的青睐。

寻找工作时运用“最佳效果”策略

通常找工作时重点都会放在简历上。事实上，简历只能为你争取面试的机会，不会为你找到工作，面试你的人才能决定是否录用你。面试时，你可以运用亚历克“最佳效果”的策略。

面试一开始时，你可以说：“今天的面试是因为你想要看看我是否适合这份工作，同时也能了解一下你的公司是否适合我，我们的见面也是为了探讨如果我从事这份工作是否对双方都有利，先生，你能描述一下你希望的理想人选是什么样子吗？”

这番话既坦诚又很公平，面试的人可能会说：“我们需要的人必须具备以下几点：诚实、能干、主动、有团队精神和上进心。”

在你了解这些以后，你可以更好地介绍自己，使之更符合他的标准，在表达你很诚实这点时，可以提一下你曾经被委任管理钱财和货物，你的工作经验、文化水平以及获得的荣誉可以证明你的能力。

你要求面试者描述最适合工作的人，这显示了你成熟的思想。





维，然后根据对方的需要简述你的优点，同时，你也是在向雇主证明，虽然只是应聘工作，你也很讲求效率。

“最佳效果”策略 如何在房地产上赢得150万美元

听过亚历克“最佳效果”策略为他带来的成功后，我也把这种思维融入了我的讲义中，并不时谈到这个策略。在我给一些房地产界的人士讲述“最佳效果”策略的18个月后，我碰到了洛杉矶的一位房地产代理人杰克。

杰克向我讲述了他是如何运用这条策略的。“听完你的讲座不久，我接到一位住在匹兹堡的总裁的电话，由于他将在洛杉矶开分公司，所以将要搬到洛杉矶居住。我决定使用‘最佳效果’策略。以前我总是在5至10分钟以后就向对方许诺我有很多房源。

“现在我一反常态，开始询问他需要什么类型的房子，每个细节我都要了解。一小时之后，我大概了解了他的需求，例如需要什么样的邻居，距离购物中心有多远，以及去学校和高尔夫球场的距离。我认为了解顾客的感受很重要。我说我将浏览2160处的房源后，两天内再给他回电话。

“两天后，我给他打电话，通知他我已经找到了符合他需要的四幢房子，希望他下周末携妻子前来洛杉矶看房。

“星期六早上，我在机场迎接他和他妻子，并把他们带到房子附近就餐。随后我带他们看了房子。三小时之后，这时夫妻就作出了决定，我们达成了协议。”

“可是你说通过运用这条策略，挣了150万美元，难道这个人给你付了这么多钱？”



“当然不是。”代理人微笑着说，“接下六个月，有五户家庭也搬到这儿。因为那位总裁非常满意我的服务，于是向下属推荐我，所以我总共卖出六套住宅。”

我的一位朋友正在经营自己的多层次销售公司，我也向他讲述了“最佳效果”的策略。他公司的员工开始兼职销售产品，另外公司还向外界招聘兼职人员。

面试来兼职的应聘者时，他让对方描述一下他们希望的兼职工作。人们心目中理想的兼职是：工资数目不要划定范围，家人也可以参与，时间比较自如，所得税低一些，产品货真价实。

“在我了解他们的需要之后，我就可以自如地判断我的公司适不适合他们。”我的朋友说。

最佳效果策略真的有用！请运用它。

一家软件公司在运用了这个策略后，在美国和欧洲拥有了2000名客户。公司一年中会举行两次会议，会议邀请客户前来参加，而费用也在客户所能承受的范围之内。会议的目的就是让客户们表达自己对目前产品的看法，应该有哪些方面的改善，需要什么样的新产品。通过这种方法，公司节约了大笔市场调查费用，也赢得了大批客户的信赖。

最佳效果策略——“你有什么看法”

“最佳效果”策略的重要部分就是让别人表达自己的看法。每个人对万事万物都有自己的看法，例如：公司所做所为正确还是错误？经济状况怎么算好，怎么算坏？市长、部长、总统应该有什么样的表现？社会保障体系是否要保留下去？

公司里的许多人对公司如何更好地运作都有自己的看法。



问题是，大多公司从不会询问这些人：“你有什么看法？”“怎么做会更好些？”“你能想个办法提前完工吗？”结果，大批人才被封杀，有见解的人觉得很受挫，在公司的表现也不佳。

我有一位朋友在佛罗里达，名叫彼德，他从事的是钢铁产业。经济大衰退时期，许多钢铁公司都面临困境，可是彼德的公司却蒸蒸日上。一个月前，我在一家饭店遇到了彼德。我问他为何同行的竞争者们身陷泥淖，而他却蒸蒸日上。

“有很多方面可以说明，不过在作重要决策之前，我都要咨询员工们的意见。我经常看《华尔街》杂志和描写其他公司的书籍，可是据我所知，在军队里，精英都是来自前线的士兵，我们生产的钢铁全美各地都有使用。我常与使用钢铁材料的员工沟通，我询问他们的看法并间接了解顾客的想法。我保留自己的看法并向装配工人和销售员收集信息。

“我们在顾客指定的人商店专售冷藏用钢。我还经常询问顾客，他们希望冷冻储存设备需要改进哪些地方。

“我鼓励员工们告诉我他们的想法。当我向工人、卡车司机、产品销售员和顾客咨询时，我做到了两点：第一，我成功地与他们合作，因为他们有了向我表达看法的机会。第二，我得到了许多好的意见，我把它们变成了利润。

“对于我的部门经理们，我向他们传授了向别人咨询的技巧。有些人认为询问别人，特别是下属是一种软弱无能的表现。在我看来，让别人表达意见是一种力量的表现。”

应用“最佳效果”策略，你会创造出奇迹，例如在销售、寻找更好的工作、与别人合作和相互支持等各个方面。

- 了解别人追求的理想收益。
- 尽量配合对方理想收益的标准。

在任何方面你都会运用到这条策略。

假如你是学生，想得A。修这门课时你就要询问导师怎样



才能得到A。

如果你是律师，你起草诉状之前要详细了解客户的需求。

如果你想在六个月后被提升，你可以向经理被提升需要什么条件。

成功者追求高质量的生活和真正的人生价值

与普通人相比，想得到更多享受的人总有与众不同之处，追求成功的人做任何事都讲求质量，无论购物还是交友。而普通人则把注意力放在数量上。成功人士追求真正的价值；普通人则在乎要花多少钱？东西有多大？原价是多少？

千万别贪便宜货。多年来，我在这方面颇有心得，虽说看起来很可笑，不过很实用。在一次练习会上，我要求在场的女士们在纸上写下每人拥有多少双鞋。

结论是平均24双，随后我又提出问题。“刚过去的六个月中，你穿过其中的几双？”答案是平均4至5双。

最后的问题是：“为何买这么多鞋，却又不穿呢？”答案很一致：“鞋很便宜，无法抵制诱惑。”或者“在商店时感觉鞋很漂亮，买回来后很快就不喜欢了。”也有这样的说法：“当时鞋的价格可以打五折。”

从这些经历看，以前买的鞋却很少穿是因为鞋的质量不好，做工不精细，要么只是一时的流行。女人们最常穿的鞋是质量好的鞋(价格相对要贵一些)，它们都是舒适、漂亮的鞋。

男人们在购买衬衫和领带时也常有同样的经历。结论大同小异，大多数男人只会穿自己衣橱里一小部分衬衫和领带，买它们的理由是当时在减价，这种说法十分普遍。





聪明的购物者买东西都很精，因为他们知道好货绝不会进行促销和打折，同时，他们深知既省钱又重视生活质量的方法就是：“花的钱是别人的两倍，买的东西却只有别人的一半。”这句话包含着有益的智慧。

质量好的裙子过了二三十年，依然可以穿。好车了哪怕是五至十年后依然还是物有所值，而现在所谓的“特别交易”也就显得没有价值了。好的珠宝随着时间的流逝，价值在不断提升，以便宜价买来的珠宝到了明天也就失去了价值。

总之，“特价销售”通常意味着“没什么好东西”。

据估计，便宜的食品中有30%很快就会过期成为垃圾。一些卖人污剂的商家最常用的手段就是把产品放在一个大盒中，周围塞满垫圈，然后开始打折处理。无论买衣服、生活用品、汽车、食物甚至房子，要特别小心你买它的原因是正在打折。本杰明·富兰克林指出这些人“省小钱，吃大亏”，的确非常精辟。

如今兴起了一种新行业——小型零售店，它的目标就是收购那些人们买后很后悔，却又舍不得扔掉的物品。公寓太小、房间拥挤并不是造成这种现象的真正原因——人们无法抵御购买这些无用物品的诱惑才是真正原因。

真正的朋友不会太多？几年前我在科罗拉多一个度假胜地碰到一位前议员。我们都参加了一个有关人力资源的会议。之后我们就生命中最大的神秘之物——“人”的问题交谈了几个小时。

“我在议会工作了12年”，我的新朋友告诉我。“那时我以为我有成千上万的朋友，每星期，我会收到几百封信，接到数不清的电话。回到家，在门外就会被一堆人包围住，筹集资金对我来说不是什么难题。”

“后来，”前议员继续道，“在第七次竞选中被打败的几小



时后，我就得到了深刻的教训。”（这时，前议员抬起双手，掌心向我，手指摆出胜利的手势。）“我这才了解到在这世上我真正的朋友不会超过十位。”

“这是亲身体验让你得到了这样的教训。”我总结道。

我的朋友解释道：“之后，我有了时间认真思索这个问题，我认为拥有十位真正的好朋友胜过那些成千上万的朋友，他们在你处于高位时与你并肩站立，可是变换了角色后他们就冷落你，甚至嘲弄你。朋友，就如同买东西一样，要讲求质量，不能以数量作为标准。”

这位上了年纪的绅士得出的重要结论是：真正的朋友应该是真心关心你、帮助你、不求回报的人，那些只想从你身上得到好处的人不是你的朋友。

房地产价格越低，就越没有价值。房地产可以说是人们投资的最好行业。房产是惟一永恒的财产。房子是我们吃穿住行的处所，是我们工作的地方。然而许多人在购买或者租房时首先考虑的是价钱而不是价值，很快他们就会后悔。

挑选住所需要一段时间，比较困难，甚至还很折磨人，当下决心购买后，不久又会觉得不满意。这样的事情就发生在一对夫妇身上。

女方说：“这不是我理想中的房子，不过应该还能适合我们的需要，另外我们的收入不高，工作也不稳定。从道理上讲我们应该买我们想要的房子，不过代理人说这里比较便宜……”

男方说：“我也是这样想的。坦白说，这房子并不尽人意。如果幸运地话，我的收入就会增加，四至五年后我们就能搬到我们喜欢的房子。”

女方说：“但愿如此。吉米现在只有4岁，希望邻居会对他很好。”





男方说：“也许我们应该买好一些的房子，不过我们还是满足于现状吧！毕竟，以后怎样谁也不知道。”

这些人做出这样的妥协，值得吗？夫妇俩并不喜欢这所房子，自然也不会对房子给予太多关注，修缮也少。生活环境和其他孩子对一定年龄段的孩子有很大的影响。事实上，这样的房子也许还会贬值。

住房可以影响到生活的各个方面——我们的看法、自信、交友甚至健康。一开始选择自己喜爱的房子心情会很愉快，随着时间的推移，他们一天天都会很快乐。相反一味采取节约、妥协的办法，心情自然不会太好。

避免“纸夹的心理”。如何正确地积累财富，人们应该了解两个基本问题：

1. 如何增加收入。
2. 如何减少开支。

无论是个人还是企业在作出与资金方面有关的决定时都要考虑到这两个问题。

在如何减少开支的问题上，许多人都选择“纸夹心理”。在许多场合，我注意到公司主管们开会议论减少开支的方法。毫无例外，他们的眼光都会集中在一些相对不重要的地方，例如办公用品(垫子、信封、纸夹)、差旅开支。夏天把自动调温器的温度调高，这样大家会觉得太热(效率降低)；冬天把它调低，大家会觉得太冷(效率降低)。

人们在为这些小支出的节约做出努力时，却忽视了减少开支的真正方法，例如：取消没有利润的产品，合并部分部门、善加使用电脑，选择新的合作伙伴。

人们常说，“美国人知道一切物品的价格却不了解任何物品的价值。”每天我们都会看到这样的行为发生，人们同样也抱着“省小钱，吃大亏”的心态经营公司。人们通常买有额外奖



金的汽车保险，事后却惊讶地发现当他们要求赔偿时，对方竟置之不理。

一位朋友给我讲述了他与一位会计师的故事。

“我聘用杰尼为我工作了六年。我对会计事务一窍不通，我只是听说他的费用很低，后来我离开了这个州，决定聘用别的会计师。新的会计师收费要高得多，可是由于时间紧迫，我只好聘用了他。他浏览了一下我过去六年来的账目，随后对我说我以前得到的建议有问题，虽说没有大错，不过在许多方面都有失误，例如降低价格、营业开支、养老金、分红、代扣所得税……我问他过去六年我多交了多少税。他回答说：‘不做一些工作我没法给你确切的数据。由于会计失误造成的损失现在也很难弥补了，不过据估计至少有10万美元。’”

过去六年里，在支付会计师的费用上，我的朋友也许节省了4000至5000美元，不过却多付了10万美元的税费。

很早以前，我为一家小鞋店提供咨询，我的任务就是雇人，我曾多次向老板建议（不过老板没有采纳我的建议），我们应该雇用最好、最可靠的人，不过在费用方面比雇用普通人要多出10%至20%。我的老板喜欢薪水较低的人，事实上老板的开销反而增加了，因为他雇佣的人工作效率很低，工作中常犯错误，还有请病假，营业额低等问题。

伟大的思想家是细节的魔鬼

哈维·费尔斯通说过：“成功是细节之子。”这是多么形象的说法啊！我们常常目睹一场足球赛的失败，不过是因为有一名球员没有按照预定的计划守住某个方位。我们也曾看过喜剧演员因为搞笑的时机稍有偏差而彻底失败。另外在推销方面，





因为推销员嗓音的变调也会失去订单。

大众汽车是世界上最畅销的车子之一，人们都喜欢大众汽车的耐久性和可靠性。这其中细节是很重要的因素。大众公司曾在美国生产汽车，很快销售量便大幅下滑。原因只有一个，忽略了细节。一些小问题出现了错误，例如：门把手掉了，离合器出现故障，空调坏了，刹车系统运转不灵。一系列安全问题导致大量产品的退货。

大众汽车失去了大量的市场份额。不是因为根本策略有问题，而是组装时的一些细节出现了错误。结果大众失去了数以千万计的买主，直至需要重新打造自己的信用。

忽视细节不仅是大众汽车的问题。在美国曾经出现，由于厂家在生产上的粗心，回收的汽车竟然比生产的汽车还要多的情况。

一位外科医生告诉我，他为病人做膝盖手术花了5小时而不是3小时。“我本来要给病人在膝关节中插入一块金属片，可是负责订购金属片的人却把尺寸弄错了，我又多花了两小时才拿到尺寸正确的金属片。”

在一场暴风雪中，一架客机从华盛顿国家机场起飞，当时机翼上已结上了几百磅的冰，不过飞行员对此毫不在意，结果造成客机失事，100多人丧生。事实上，正是飞行员不在乎的那些冰的重量导致了灾难的发生。飞机起飞不久就掉入了波托马克河。

大的计划只有注重细节才能得到回报。一旦我们制订什么重大的计划，只有注重细节才会得到回报。我的一位朋友在新奥尔良开了两家饭店，每家饭店的生意都很好。我忍不住询问朋友的经营秘诀。因为许多饭店都经营惨淡，而他的饭店却红红火火。

朋友笑了笑，说道：“我想应该有三个秘决：细节，细



节，还是细节。就拿菜单来说，每道菜的名字、沙拉、面包、酒、主食后的甜点，都要注意，装饰方面我有5位装饰师给我提供意见，选小提琴手时我听了40位应聘者的演奏，最后选了3位。植物的摆放、家具、椅子、餐具每一样都是精挑细选的。”

“食物怎么样？”我问到。

“那是最简单的一部分。”我的朋友说道，“我们只需要买最好的肉类，蔬菜和水果，在新奥尔良有一百多家饭店，区别就在于我在准备食物时更注重细节。”

我的朋友又一次笑着强调说：“细节，细节，还是细节！”

这位朋友经营有道，尽管饭店收费是同行业的一倍，可他还是赚取了比同行多得多的钱，为什么呢？因为他吃透了这句话所蕴涵的真理——“对伟大的思想家来说，小事情才能看出区别的差别。”

注重细节可能需要你做任何事都要多花费一些精力。我询问过一位服装制造商为什么他的报价要比同行高出50%至100%。

他回答说：“我知道你是大思想家，我也是，不过我是小思想家。”

“愿意详细谈谈吗？”我问。

“当然愿意。”

随后他从架上拿下一件衣服，他向我展示了他为这件衣服所做的一切，这样的衣服价格很低，同行都不愿制作。他向我介绍了衣服的缝纫，布料拼结方式，衬里和纽扣，都是一些小细节。

第二次世界大战中最重要的事件应该是德国军舰的沉没，也就是“俾斯麦号”的沉没。如果“俾斯麦号”没有沉没，英国也许就会战败。所以，邱吉尔下定决心要击沉“俾斯麦号”。为了





确保保证成功，邱吉尔一次又一次向海军指挥官确认每一个细节的落实。几天后，“俾斯麦号”沉下去了。注重细节带来了不同的后果，正是战争的细节使英国得以存活。

“不重要”的事情常带来大变化

作为一名演说家，我要经常参加贸易会议、销售和管理研讨会以及其他活动，所以一星期总有许多次目睹重视细节的重要性。

现在我举出三个例子，都是上个月我参加会议发现的问题。

事例一，会议进程的计划书上，一位重要人物的名字拼错了。对于像我们这样专门从事演说的人来说，被拼错名字，在所难免也无可奈何。

我的名字是Schwartz，可实际上他曾经被错误地拼写为Swartz、Suarts、Schwarts、Shuartz、Schultz。

可是对于一位重要人物来说，如果把他的姓Mayer错拼为Meyer，他会非常恼火。他气愤地向会议的行政主管，向总裁，向会务人员提出抗议。当他讲话时，还特别纠正了被拼错的名字。当然他的行为过于夸张，但是他的生气，就算有些多余也说明了一点：无论在备忘录、信件或邀请卡、演说稿中都要把人名写正确。

有句老话这样说道：“一个人的名字是语言中最重要的文字。”

事例二，一次颁奖晚会上，有12人将因为他们的特殊表现而获奖，他们事先已被通知会领到奖，可有两人的名字却因为工作人员的粗心大意没有出现在出席晚会的名单上。事情过后



一星期，被忽略的人实在不能再沉默寡言了，他们质问：“我的奖在哪里？”

然而事实已是如此，未能参加领奖的两人感到自己被抛开了，觉得自己不重要。他们将来的合作与付出会变得不一样。

所以当你要主办颁奖典礼时，绝对要保证参加会议的人都拿到邀请卡。

事例三，快乐时光过于冗长。按照美国传统，晚宴前都会安排快乐时光，通常是品尝美酒，一些参加者还会借此机会打破自己先前的喝酒记录。在最近一次这样的场合中，会议主办方希望在晚宴开始前让每个人都达到极好的状态，所以快乐时光从预定的60分钟延续到90分钟。

有500人参加这次晚宴，等到正餐开始时，大约三分之一的人醉了，三分之一的人头昏目眩，只有余下的三分之一还保持清醒。快乐时光的延长，主办者犯了一个看似微小，影响却很大的错误。其实，酒吧可以一直开着，爱喝酒的人在吃饭时也可以点酒。

最后，美国一位参议员上台讲话，可怕的时刻来临了。参议员的演说话题很严肃，很快，观众席中不少晕头转向的人开始大声质问他。（如果这些人清醒一些，他们也会礼貌地提出问题，并注意他们的言辞。）整个演说中，至少有十几人起身去卫生间，有十几人在外面清醒后才陆续返回大厅。

参议员演讲结束时，他不是情绪高昂，而是几乎精神崩溃了。（后来他对我说：“下次，如果这个机构在华盛顿办事，他们最好找别人帮忙。”）

主办方的领导很尴尬，参加晚宴的那些保持清醒的人十也对喝醉的同僚们感到气愤。

总之：缩短快乐时光（不过是一个小细节），不要超过30分钟，这就足够了。





避免争论或争吵

大多数人每天都会争吵很多次，他们为工作、为自己的表现争吵。他们为在哪里吃饭，为政治，为公司事务争吵。他们为大事争吵，也为小事争吵。

然而人们从来不会在争吵中获得成功。

事实上，争吵不会让你成为胜利者。你和爱人为一系列的琐事争吵：在哪儿吃饭，去哪儿度假，为孩子选择哪所学校……结果总是你输，还带来一连串的麻烦和慌乱。就像点燃引线绑在一起的鞭炮，会发生连锁反应。不知不觉中，一些看似无关紧要的争吵（例如去哪儿吃饭）就会引起许多新的口水大战，范围会扩大到出现“我忍受不了你那些朋友和你的亲戚”、“为什么不把钱多花一点在家里”、“为何你总是我行我素”等等质问。

和一位有望与你签约的顾客，争论你的产品利润，或者争论同行业竞争者的产品，最终你失去客户。与交通警察争吵，你的手中又会多了一张罚单。与裁判争吵，你只会被驱逐出赛场，罚款，然后禁赛。

当两人争吵时，每个人都会挖空心思，来证明自己的看法。争吵时间越长，每个人就越相信自己是正确的。以下是一个微不足道的争吵，比尔认为吉安特是最好的四分卫，而杰克却认为是拉姆斯。两人就此问题争吵了一小时，各自都努力证明自己是对的。争论的时间越长，两人就越发绞尽脑汁来证明自己的正确。一开始是简单的分析（四分卫似乎是较好的领导者），很快争吵就进入了过人的次数，充当四分卫的次数，犯规的次数，触地得分的次数等等。



最后，争吵的结论是比尔更加确信吉安特是一名出色的四分卫，而杰克确信拉姆斯是最好的四分卫。

记住，争吵的时间越长，内容越深入，就越会相信自己是对的。争吵是一种积极防卫，双方都不得不搜集更多的证据来证明自己的正确。

争吵不会改变别人的看法。总统候选人的辩论可谓公众翘首以盼的事情。在这种正式辩论中，双方会各自坚持自己的立场。但这真的就能改变选民的心意吗？民意测验的结果是“不”。政治竞争的辩论只会让选民们更坚定自己先前的选择。而候选者如果拒绝与对手辩论，这会使他看起来像懦夫一样，反而会失去票数。在大卫与歌利亚之间，大多数人都会站在大卫或者弱者一边。

本章重点总结：

- 在蛋糕上添些糖霜。给予别人更多、超出他们的期待。付出更多，你也会得到更多。
- 用“最佳成果”的思维影响别人。给予别人想要的东西。
- 注重质量，而不是数量。无论是购物、还是择友、挣钱，质量才是保证，数量只会使你花得更多。
- 伟大的思想家都注重细节。时刻记住“成功是细节之子”。





第四课

如何打造超级信心

生活中我们真正害怕的是什么

一天早上，电视播放了一个有关核武器以及它对城市生活的影响的片子，随后，我采访了100位大学生，了解他们的看法。“昨晚有没有因为害怕核武器而失眠？该片有没有改变你对核裁军的看法？你担心会爆发核战争吗？”

他们的回答过于消极，只有3人真正担心核战争会爆发，觉得应该做些什么来拯救人类文明。核战争，这最可怕的事情在大多数人眼中却是漠不关心的。

随着有关核危机的影片播出，催眠药和镇静剂的销售也未见上升，自杀率也没有变化，防空洞、罐头食品、纯净水的销





售也没有增加。

结论：这件可怕的事极可能会发生，它会毁了全人类，可是多少年过去了，它并未真正发生，它再也吓不倒人们了。

《英格兰医药新周刊》中有这么一则新闻：“美国每天大约有1000人因抽烟患各种疾病死去。”这是很严峻的事实，吸烟是导致死亡的主要因素，因为它会引起心脏病、肺病、肾病、膀胱炎，在很大程度上会缩短人们的寿命。

不过吸烟者能戒烟吗？只有少部分人可以做到。事实上，每天大约有1100名年轻人加入到吸烟的行列中。

基于大量可靠的资料提供的吸烟有害健康的结论，人们应竭尽所能戒烟。然而大多数人总会说：“我很好，别人会得那些病，我可不会得。”“我还年轻。”“我认识某人，一天抽三包烟照样活到92岁。”

结论是：大部分吸烟者并不担心吸烟会对他们造成什么危害。

喝酒是导致死亡的第二大因素。人们这种危险有什么反应？他们会害怕吗？大多数人并不担心。尽管法律禁止酒后驾车，而且还限定了喝酒的年龄，不过每年酒后驾车造成的车祸导致了25000人死亡、20万人终身残废、250亿财产损失。对于17至25岁的年轻人来说，酒后驾车是他们的头号杀手，不过很少发现有人对驾车和喝酒有何畏惧。

我们真正害怕的是：找不到工作，挣不到更多的钱，财产被拍卖，做朋友不赞同的事，得不到自己期望的东西，这不过是基于人们的情感而产生的恐惧。恐惧会削弱我们的积极性，它会吞噬成功与美好的生活，让我们产生错误的想法。

我们完全可以打败恐惧。恐惧会阻止我们赢得成功、财富和幸福，但我们能战胜它，享受到胜利的快乐。

如何才能做到呢？



马上做“你害怕的事”，恐惧就会消失

罗斯福女士出身于富裕家庭，不过长大后还是感到没有安全感。与朋友相比，她极度缺乏自信。可是埃莉诺·罗斯福后来变得信心百倍，她成为了著名的演说家和作家，并成为20世纪世界最有影响、最深受喜爱的女性之一。

在她身上为何会产生这样的变化呢？

罗斯福女士战胜可怕的心理疾病，可以追溯到她如何找到战胜疾病的方式。在她的作品《从生活中学习》中，她这样写道：

“面对恐惧时，你没有被它征服，一次又一次的经历会让你获得力量、勇气与信心。你可以对自己说：‘我已经战胜了恐惧，下一次同样能够战胜它，’……越是你觉得做不到的事，你就越应该去做。”

换句话说，埃莉诺·罗斯福采取了实际行动，正视恐惧，并告诉自己“我可以做到，我会做到那些让我感到恐惧的事。”

因为工作原因，我常碰到一些美国著名的演说家，我和他们一起交换了自己的经历和见闻，他们也承认尽管已经成功地演讲过无数次，但还会感到紧张，甚至感到害怕。同时大家也认为演讲前有些紧张可以促进肾上腺素的分泌，使他们保持警惕并增加兴奋度，激励他们更成功地完成演说。

现在就做那些不敢做的事，减少自我想像的顾虑。没有人凡事都能如愿以偿。我们生活中存在着太多的“恐惧”。这类担忧的例子数不胜数：想要和对方约会，所以忐忑不安地拿起电话；当自己接受信用贷款的资格出现问题时，你却又想去贷款；想应聘某个工作，但机会似乎不大；与爱人讨论某个问题





时、爱人正在生气；对方是正在气头上的顾客，你却不得不给他打电话……

事实上，你越是拖延做那些让你担忧的事，不愉快的事就会越多。面对工作上的一些问题：加薪、换工作、改变工作方式等，你如果采取拖延的态度，你就会找到更多的理由去回避它们，问题也就会越拖越久。记住，拖延问题的态度只会加大你的恐惧、而且恐惧还留在你的心中，并没有解决，只有立刻行动才能消除恐惧。

三年前，一位朋友的眼科医生告诉他，他最好做一次白内障手术。所有的手术，无论对生命有没有威胁，终归是一件令人不愉快的事。所以我的朋友拖延了三年。最后他的一只眼睛几乎失明了，才接受手术，6小时后他就可以回家了。后来他告诉我，由于害怕做手术，这三年来每天晚上至少失眠两小时，总共加起来是2000多个小时。此外，他读书、看电视、欣赏大自然都受到了极大的影响。我的朋友终于得出这样的结论：如果是必要的事情就应当马上去做，这样的观点也陪伴他走过了以后的许多艰难时光。

拖延只会强化恐惧，行动才能消除恐惧。通过行动解决让你担忧的问题，忧虑就会消失。害怕和老板讨论某个问题吗？马上去找他。你感到找工作紧张吗？马上去找他。不敢和对方约会吗？马上向对方提出请求。这就是解决恐惧的方程式。

一位朋友爱好跳伞，我问他第一次跳伞时哪来那么大的勇气。“我做了两件事。”他说，“第一，我认真学习了有关跳伞的一切知识。第二，我跳了下去。”

拖延只会消磨我们的信心和意志，就像洪水淹没土地一样。

你同样不想为那种只会找借口推脱的老板工作。如果你是



一个下不了决心或没有主见的老板，那么为你工作的人也就不想再干下去了。

面对不愉快的事，我们采取延迟、回避的态度，时间越长，忧虑就会越多，所要承受的伤痛也更多。把问题消灭在萌芽中，否则被忽视的伤口也会感染，甚至夺去自己的生命。

如何面对“担心别人怎么看”的恐惧

每个人都希望得到别人的称赞，这是人类的天性。做任何事情之前，例如穿衣、装修房子、买汽车、找工作，许多人都会问自己，我的朋友会说什么？他们能认可吗？他们会不会在背后笑话我，或说我闲话？许多人认为他们不想去做让朋友震惊、不安的事情。

解决这个问题有什么简单的方法吗？你之所以恐惧，就是你一直都很在意别人的看法。可是如果你的生活只是顺应别人的喜好憎恶，这会妨碍你自身的发展，一味顺应别人会消磨自己的个性，剥夺你获得成功的机会。

以下是两点建议，可以消除担心别人看法的恐惧。

1. **如果你要做的事合理合法，那就去做。**生活是属于你自己的，想控制你的朋友不是你真正的朋友。当你需要钱、工作或帮助时，有人会给你这些，但是你的行为必须要符合他的标准，其实这不算什么真正的帮助，那些希望你像他们一样思考、做事的人其实很乐意看到你失败，陷入麻烦。记住：希望你服从他们的人，实则是他们自己感到了不安。

2. **让你最钦佩的朋友给你建议，或者选择一位贤明的导师。**不要问自己：别人会怎么想？你应该问，我所认识的成功人士会认同我的想法吗？你的思想，你的行为都应该像成功者





一样。

充分的准备能击败恐惧

每隔四年，公众的电视屏幕就会被两位美国总统候选人的激烈辩论所霸占，有1亿或更多的人都在看电视。票数落后的候选人努力追赶，领先的候选人则要保住自己的领先地位，能否得到多数票就在于候选人能否很好地了解国家所面临的挑战，以及有没有解决问题的良策。

当然不能犯错，每个候选人都很紧张、害怕，竞选活动长达数月，甚至一年以上，每个候选人都离不开志愿者的努力工作、经济的支持，还有国家的安定。

候选人无法预知会面临什么样的提问，不过他们了解问题所涉及的范围，比如：经济、外贸、国防、社会福利。

双方展开辩论之前，候选人就提前进入了状态，把自己隔离开来积极备战。一位助手将扮成对手，其余工作人员会假扮记者的角色，问一些他们认为在记者招待会上会提出的问题，这样的做法只有一个目的——给予竞选人充分的信心，让他在竞争中有最好的表现。候选人信心百倍，公众很快就能感觉出来，公众希望总统坚强、自信，同时也要平易、谦逊。投票人希望总统能熟悉各种事务，正如爱默生所写：“恐惧总会从无知中滋生出来。”没有做好准备，知识面狭窄的候选人是得不到选民支持的，缺乏知识也是恐惧的主要原因。

作好准备就能战胜恐惧。获胜的职业拳击手在比赛之前会挑出一位风格与对手相似的陪练进行训练。

为了帮助球员克服恐惧感，增强自信心，教练进行大量的训练，给他们看对手比赛的录像，特殊的踢法会被反复播放，



球员的活动会有所限制，因为在大赛中信心是决定性的因素，而信心则来自于事前的准备。

工作面试中的自信也离不开充分的准备。面试官们告诉我，人们找工作时，无论是青少年，大学毕业生，还是中年人，面试时都会紧张害怕。一些人非常害怕，不敢看面试官的眼睛，脑中一片空白，坐在椅子上，浑身不自在，还会一直流汗。

为什么呢？主要原因就是缺乏知识。在人事部门工作的一位朋友告诉我如何准备才能战胜面试中的恐惧。

- 了解你要找的工作，即工作的特点。
- 了解你的能力、个性、愿望，知道你如何才能胜任这份工作，清楚自己为何想要这份工作，为何适合这份工作。
- 了解公司聘人的原则，这份工作需要什么样的人，如何表现，出现问题如何解决？

越了解公司以及应聘的情况，你就会越有信心。越有信心，得到工作的机会就会越大。

销售中如何增强信心。大家普遍认为，销售工作比其他工作更容易让人感到畏惧。想要做好推销工作，事先的准备也一样有助于克服恐惧。推销员害怕自己看起来很木讷，害怕听到对方说“不需要”，他们会感到尴尬，会忘记如何宣传产品，征求订单，而不是简单的推销。

我的一位朋友约翰·埃文斯从事的是销售培训工作，约翰说推销员最重要的就是准备。身为推销员应该谦虚，说话突出重点，向别人推荐产品时应该自信——我相信我向你推销的产品符合你的需要。

约翰继续说道：“事实上能让你推销成功的自信就是准备，准备就是具备相关的更多更好的知识技能。了解你推销的产品，了解你面对的顾客，了解你的产品对对方有怎样的益



处。

“熟悉产品，明确产品给顾客带来的好处，只要准备充分，你就能应对各种问题。产品的结构，可靠性，证书，还有不适合使用这种产品的情况你都应该掌握。

“其次，你要知道产品对顾客的益处，顾客购买的原则总是对自己有利，当推销员推销时，顾客会问产品与我的情况有关系吗？如何对我有益呢？

“第三点，就是要了解顾客，你不是对着机器推销，你的推销对象只能是人。与朋友在一起时，你不会害怕，也很自信，当你了解顾客的个人爱好、性格、负责的工作、家庭情况后，你在面对他们时也就会显得自信得多。

“所以说想要在推销时表现得很自信，你就应该熟悉你所推销的产品，知道对顾客有什么样的好处，以及更多地了解顾客本身的情况。

“不过让你增强自信的知识和技能更多来源于实践，必须是一次次地练习，你可以让别人充当顾客，帮助你强化练习，或者在镜子前，或者用摄像机记录下来，注意你的仪态，听听你的声音以及言谈。”

做好准备，你就会在推销时信心百倍，畏惧自然会消失得无影无踪，不管做什么事，自信都来源于你所做的准备工作。

专业培训对人生的三点好处

大多数的人从学校毕业后都没有掌握专业知识，他们所学的商业、管理、销售以及其他专业都是在一种漫无目的的基础上学习的。

如今有了很大的变化，各种研讨会、学术会议、短期课程



都可以让你掌握你应该了解的最新知识与技能。

这种专门课程与传统的教学相比有三点好处：第一，讲课的是专家，并非那些只获得相关学位的人；第二，课程安排直接与你的需要相关、不相关的信息都会被避免；第三，除了向老师学习以外，从来上课的同学身上也会得到有用的信息。专业的学术会议吸引的只是那些想挣更多钱、想获得更大成就的人。这就是专业培训对人生的好处。

整理记忆中的宝贵资源

曾经发生过的事情会储存在我们的记忆中，就像储存在电脑中的一切，你的记忆库中储存着许多事情，在等待你有意识地去提取它们，比如，童年生活的点点滴滴——同别的孩子一起玩耍，每天在学校的生活……所有与你有关的人和事，都被收罗在你的储藏室里。我们每个人都有这样一个宝藏，就看我们怎么去善加利用。

记忆是一种神奇的东西，你所见到的一切，听到的一切，触摸过的一切，你闻到的气味，尝过的食物，身体各个器官所感觉的一切，都在你的记忆之中，甚至还有你的思想、情感，也在记忆中。大脑中所有的一切都是我们可以应用的资源。但我们的意识常常忽略了这一切。

通常你只会有意识地记住有助于塑造你现在形象的事，但你的潜意识却记住了所有对你有直接或间接影响的人和事。

你只有充分利用大脑储存库的优势，才是真正利用了你的资源。当恐惧占据了你的心，当信心从你的身上消退，当你感觉到你的世界出现了裂隙，你会有两种选择：

(1)你可以回忆起过去那些悲伤、沮丧、消极的往事，把





大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

它们转换成你的精神粮食。

(2)你可以回想起那些快乐的日子、成功的瞬间，还有你创造资产的时刻，使他们成为你的动力。

你从储存库中选取的信息很重要。总想那些消极的事情只会让你为放弃找出更多的理由，即使你再努力，失败还是会到来。消极的回忆、失败的往事只会加剧你的疑惑。你必须转变它们，而不能依赖它们，否则将会非常危险。

你回首往事，多次的努力一次次失败。想想你以前得到的建议，人人都对你说，你的想法太愚蠢，目标太高了。重温你所经历的尴尬时刻，恐惧自然会来侵扰你。

也许你可以变得更积极一些，让你的大脑多从储存库中吸取积极的想法，想想那胜利和成功的时刻，那些使你充实、富有信心的经历，想想别人对你的鼓励，别人对你表达的仰慕之情，还有你所取得的成就。

储存库并不在乎你会选择何种思维，它不过是储存你人生事件的仓库。你才是真正的决定者，它不会偏向任何一方。你的思想和意识将决定你要么吸取成功的思维，战胜恐惧；要么吸取失败的思想，让恐惧占据你。

假如你有一次很重要的会谈，你希望对方能与你合作，但你又害怕会失去这位客人。现在如果你的脑中浮现的是“上学期间成绩很差，因为语言错误，别人都笑话你，你不具备所有有用的技能，你的前妻或前夫认为你是一个傻瓜。”如果这样，你的信心自然会被毁灭。

但是，假如你想起那些使你信心倍增的往事，例如：友谊，以前的成功，你获胜的比赛，你所做过的工作，所有塑造你、改变你的成功，这样你的信心就会不断增强。



接受冒险，创造超级自信

测量一个人信心的标准，就是他接受冒险的意愿和程度。极力避免冒险的人在很大程度上都会被恐惧左右。只有冒险才能创造出超级自信。

有句老话——“没有冒险，就没有收获！”——就很好地说明了这一点。冒险也许意味着失去，但却是成功的关键，就如同空气对生命的重要意义。

如果大家都决定过一种百分百的没有冒险的生活，设想一下将会发生什么样的事：

- 农民们不会再种庄稼，因为天气可能出现洪涝，或者干旱，粮食的价格可能会低落。
- 没有人经营自己的企业，因为竞争会导致失败。
- 电视节目不会再被制作，因为电视观众太少，广告商也失去了兴趣。
- 投资者不会把钱投入到建筑业或开发石油的行业，还有其他新的具有风险的行业。
- 画家和作者也会停止工作，因为人们也许会拒绝他们的新作。

想要绝对安全，人们最好把钱从银行取回来（因为银行可能倒闭）；囤积食物（因为可能会爆发核战争）；不要开车（因为可能出车祸）；医院的病人会拒绝输血（血液可能被污染）。追求绝对安全，只会使我们的繁荣毁于一旦，让我们重新回到原始蒙昧的状态之中。

为了避免冒险，没有人会去应聘工作（因为可能找不到）；不会向文学杂志投稿（因为可能被退稿）；不会主动和异性约会。





(因为可能被拒绝): 不会在会议上发言(可能会被大家耻笑); 不会推销产品(因为顾客可能拒绝)。

重要的是, 追求成功的人就必须冒险, 尽管他们可能失败。如今的百万富翁有35%到40% 是发财后又破了产, 不过他们又重新站了起来。投资者的选择并非每次都正确无误。建造商业中心、住宅楼、办公大楼的投资商有时也会亏损。在石油开采业中, 有时耗费巨资钻了一口大油井, 最后却什么也没有得到。

足球教练并非每个赛季都会有杰出表现, 音乐家也会犯错。

如何应对冒险才是问题的关键。在工作或经营事业中有过失败经历的人会说, 我经历过了, 不会再犯这样的错误。最危险的人反而是从没有犯过错的人。

有时我们会想到放弃。如果我们不认真考虑, 我们很容易就放弃了。前辈会向你施加压力让你放弃, 他们会对你说: “看吧, 你也试过了, 根本就没有用, 不如撞墙算了。不必难过, 很多尝试新事物的人都会失败。”

这种前辈和朋友通常很乐意看到你失败, 这样的说法令人很失望, 不过却是事实, 他们自己没有勇气做一些事情, 如果看到你失败了, 会觉得很高兴。听从他们的, 你就成了他们中的一员——另一个平庸之辈。

建立面对面的自信心

很多情况下, 在你与人面对面时, 你只有两种结果: 要么得到你想要的, 要么失去。最典型的例子就是找工作, 当你获得面试机会, 就意味着你要同面试官面对面, 结果或者是你得



到了那份工作，或者一无所获；如果你从事推销，就要直接向拥有决定权的人，面对面推荐你的产品；如果你想知道自己的表现怎样，想获得提升或得到别的什么奖励，你就应当同有权力的权威人士面谈。面对而是考验自信心的关键时刻。

当你和对方面对面在他的办公室谈话时，你的恐惧感会不断增加。例如当你坐在客户的办公室里推销产品时，身处他的办公室，你自然会有一种压迫感，因为你想要打动的人处在他们所熟悉的环境，而你却相反。

也许就在今晚，在成千上万的家庭中，夫妻间都会有这样的对话：“你看起来很紧张，有什么烦心事吗？”对方回答：“明天我要作工作汇报，我很紧张。”或者“部门经理明天要见我，我很担心，不知道他有什么事。”或者“明天我要去见一位新顾客，我听说他是一个很棘手的家伙。”

有些人十分畏惧这种面对面的场合，会面前就感觉很害怕，交谈中会很紧张，结束后又懊悔万分，因为没有达到预期目的，表现得很糟糕。

人们通常都不能同权威人士进行很好的交谈。里特·吉米被上司叫到了办公室，因为最近一星期他每天都会迟到30分钟，他太害怕了，完全解释不清问题，实际上由于他母亲的工作有了变化，他不得不照顾年幼的妹妹。

贝蒂在面试时过于紧张，完全忘记向对方提及自己一些重要的工作经历。比尔有很多改善公司的好想法，可他却很害怕见老板，当老板问他有什么建议时，他会把那些想法忘得一干二净。

记住，某些经理和高管确实有胁迫别人的陋习，你不要被他们吓住，但大多数上司还是不错的。恐吓别人实在是令人羞愧的行为，可它的确存在。

如果我们缺乏自信，我们该如何与上司沟通呢？如何加强





信心，在上司面前更好地表达自己的观点呢？以下是一些有益的建议：

1、告诉自己：“**我们都是重要人物，讨论的事情对双方都很重要。**”我想要的，需要对方给予，而对方想要的，也必须由我给予，这次会面决定着双方的命运，我们都有共同的目标。当我们还是孩子时，我们受到的教育告诉我们要尊重师长，这样的教育使我们尊重权威和政府。但同时许多人却被误导成害怕权威、恐惧政府，这就超出了尊重的范畴。尊重权威人士、政府官员，但不意味着要害怕他们。害怕权威、缺乏信心无疑为你迈向成功设置了障碍，因此为面谈作准备时，不断向自己重复说：“**我们都是重要的人物，讨论的事情对双方都很重要。**”

2、提醒自己对方是人，而不是神。对方也要吃饭、呼吸，也会像你一样咳嗽，他也许泰然自若，是个重要人物，但他也是人，会忧虑，会沮丧，同样有孩子问题、家庭问题、金钱问题。在公司中，也同样有人会攻击他。

记住同你见面的人，说不定也和你一样紧张，想买你推销的产品，可又怕犯错误，被上司责骂。你向经理汇报工作，就同他向总经理汇报时一样。事实虽不幸，却很真实，那就是各级人物都有害怕的时候，人们彼此相似的地方要胜过不同之处。

设计并建立“我很自信”的形象

向最好的朋友咨询一下，例如，“你和查尔斯关系很亲密，我能问一下你们是如何吸引对方的？”

你的朋友可能会说：“我们发现我们有很多共同点，我们



在一起很自然。”

如果对方是男人，你可以问：“你和桑娜看起来很协调，是什么让你们走到了一起？”对方可能会回答：“我在一个宴会上碰到她，很快我们发现我们都喜欢网球，而且也有着共同目标，我了解的第一件事就是，我们都有过一次‘过去式’的婚姻。”

你的朋友在选择配偶时，他们都“忽视”的外表，恰恰是他们开始相互吸引的理由，随后才会发掘出共同的兴趣爱好。

外表的确是吸引对方的决定因素，选择配偶时尤为如此。

增加信心，克服恐惧的一个好办法就是让自己看起来很自信，你就会感觉真的自信，也会表现出这种自信，别人很快就会感受到你的自信，也会因此而尊重你。

打造外表，包装外表是一种非常重要的推销手段，大大小小的公司每年共花费2000亿美元为商品打造形象，设计图案。买车时，许多人从不看发动机而是注意外在的设计；买食品时，大多人也不看成分，而是专注于商标。

当面试官考虑是否给你工作时，当心上人考虑是否与你约会时，当客户考虑是否订购你的产品时，其实你外表也影响了他们的决定。

人们只看书的封面就武断地判断书的内容。如果翻开书，读上几行，也许就会改变对书的看法。如果知道作者水平很差，就算封面再好，他们也懒得把书翻开。

恰当的穿着也有助于推销产品，人们会根据你的外表来评定你，例如：

- 如果你看起来像专家，人们就会从这方面评价你的观点。
- 如果你看起来像权威人士，雇员就会支持你，做出积极的响应。





- 如果你看起来很有前途，客户就会很愿意与你合作。
- 如果你看起来不缺钱，银行家会乐意贷款给你。

人们购买汽车、食品、房子时，会根据它们的外表来判断，正如人们会根据你的外表来评断你一样。

记住90%的你都可以包装

不管是在工作中还是在人群里，人们只能看到你裸露在外的部分，即你的头、脸、脖子和手，一个男人的90%都被外套、衬衣、袜子和鞋所遮盖，一个女人的90%都被裙子、套装、袜子和鞋所掩藏。

每个人包装自己的方式，直接表现出自己的态度——喜欢自己或者不喜欢。我们的包装也决定了别人对我们的态度，那个人看起来不错，他一定很不错，或者那个人看起来像个笨蛋，他肯定是个笨蛋。

恰当的包装对你有两点好处：

第一，你会变得更自信。与人相处时更自然，更容易应对新情况，合适的包装会给予你内心的力量。

第二，外表看起来不错。让你更接近胜利，如果你看起来很迷人，也很有成功的把握，别人就会很愿意与你合作。

问题在于：我如何知道我的穿着是否合适？

回答：你的外表使自己感觉很舒服，不需要问自己或别人，我这样行吗？当你的注意力完全放在手边的工作上，而不考虑自己的外表时，你的穿着就很适合。

一位销售经理应该对员工这样说：穿着恰当会让你忘记自己穿了什么，在工作中，你应该集中精神为顾客服务，你考虑



的问题都是“如何满足顾客？”如果你很在意自己的外表，你的精力就会被分散。

无须掩饰的10%——自信的微笑

你的一部分不需要装饰，例如脸和眼睛，可是该如何表现出信心呢？让我来解释一下。

增强信心的一个重要方法就是微笑、微笑、再微笑。你需要表现真正的微笑，不要害怕什么人或事，不要担心，也不要生气。

我和查尔斯已是25年的老朋友了。他在印刷界是一位成功的企业家，他经常笑容满面：客户要求的期限快火烧眉毛了，他微笑；在竞争一项大目标时，他保持着微笑，当员工被某个问题折磨得提心吊胆时，他还是不住地微笑。

就算大多数人认为没什么可笑的，他还是保持着老习惯，我为此还称赞了他。当然他是微笑着感谢我的称赞，并说：“不管发生了什么，我都告诉自己要保持微笑，这会让我感觉良好，同时也会消除别人的戒备心理，他们在我面前所表现的紧张、神经质和担忧会在我的微笑中消融，我的微笑使他们处于更加良好的状态。”

如何用眼睛去获得认可

眼睛能在两方面对你有所帮助。

第一，看别人的眼睛，用眼神告诉对方：“我很自信，我





是赢家，我知道我在做什么。”当你陈述观点或者有所请求时没有看着对方的眼睛，别人会认为你在掩饰什么，你不诚实，或者你很脆弱，感到害怕。

如果你是一个胆小的人，有个办法可以帮你养成良好的习惯，不断地练习凝视别人的眼睛，直到你感觉这种方式成为你的天性。

第二，比起注视对方的眼睛来说，运用你的眼睛获得认可还包含许多方面的内容，你眼中传达的消息，决定了别人对你的反应。眼睛是灵魂的窗口，它总是真实地反应了你的感受。无论何时，眼睛都能表达出爱意、厌倦、憎恨、恐惧等一切情感。

有一个实验可以得出这样的观点。找一位朋友帮你发掘你眼睛的力量，看着你的朋友，认真投入地想：“我爱你！”两到三秒钟后问你的朋友：“我的眼睛说了什么？”朋友会说：“你的眼睛告诉我，你喜欢我或者你爱我。”之后不要改变面部表情，看着朋友心中却充满了憎恨和讨厌，然后问朋友：“我的眼睛说了什么？”朋友会回答：“你的眼睛说你不喜欢我。”

你的眼睛反映了你的情感——爱、恨、轻蔑、欢乐、恐惧、担忧。

理解其含义后加以练习。眼中想要表现的信息必然是你心中正在想的事，如果你在想“我关心你”，那么眼睛也在说“我关心你”。

记住，眼睛是灵魂的图画，不改变心中的想法就改变眼中的讯息，是很难做到的。改变心中的想法也许只需要一两秒钟，眼中的讯息也会随之改变，这是一个固定的程序，也是一个真实的程序。

在重要会谈时，你可以运用这种技巧，假设你不喜欢你的老板，但你又想博得他的青睐。在你见他之前，你可以想想那



些他做过的让你佩服的事，例如：工作努力，不怕困难、对员工坦诚，知识面广……想想他让你敬佩的事，这将有助于你在与他会面对增加成功的机率。

把失败看作人生的教训，失败便不存在

如今太空旅行已不再是大新闻，可是人类进入地球轨道之前，已发射了16000多次太空飞船，每次失败的分析都回答了两个问题：“问题出在哪？”“下次如何避免这个问题？”

空中旅行可以算是各种交通方式中最安全的一种，因为每次空难都会被认真分析以获得事故出现的原因，并总结出如何避免类似情况再次发生。第二次世界大战中，美国损失了33000架飞机，那是因为当时处于战争状态，不可能对每次坠机都进行具体分析。不过飞机安全性越来越高，因为我们善于调查分析问题。如今坐飞机出行非常安全，因为每飞行达1亿英里才会碰到一次不幸，多么安全啊！一个人每天24小时以每小时600英里的速度飞行，他也要飞1000年以上才会碰到一次空难。如今的危险不是飞行途中，而是起飞的机场和目的地，车祸的死亡率是空难死亡率的1562倍。

医学领域也在高速发展，因为医生们总把失败当作经验教训。上个世纪，心脏手术非常危险，不在万不得已时医生不会考虑手术，如今，由于吸取了以前失败的经验教训，一些医生每天就要做好几例这样的手术。

火灾曾是给人们带来巨大不幸的噩梦，可是人们找出原因后，在建筑规则中写进了相关的信息，最大程度上避免了这样的灾难发生。

想想你认识的那些成功者，每个人失败的次数都不比成功





大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

少。那些杰出人士听过的“不是”要比“是”多得多。找工作的失望、被公司解雇、遭遇事故、忍受疾病、吸毒、投资失败、被别人羞辱，有谁没有这些经历呢？

成功的秘诀不是回避失败，而是怎么看待失败，只有在失败中我们才能成长。失败是你人生重要的一课。孩子学走路都会摇摇晃晃，经受无数次的摔倒。每位杰出演员都要经过许多次演出，不断改进才可能有优秀的演技。每一位受人尊敬的企业家也犯过无数次错误，也许人生最大的失败就是从不失败。

重点是：每个人都会犯错，关键是我们面对失败和错误时，该如何选择，而不同的选择决定了是成功，还是得过且过。

各行各业都需要认真努力，我们的努力决定了我们的所得，完美是很难做到的，失败随时会来到。不是制定何种计划，拥有了何种机器，从事了何种行业就会绝对安全，失败是不可避免的，问题是“从失败中你学到了什么”。

成功和赢得自信的关键是事后的总结。如果我们足够聪明，在失败后就应该问自己：

1. 问题出在哪里？记住，每次失败都有原因。
2. 如何更改错误？总有新办法解决问题。

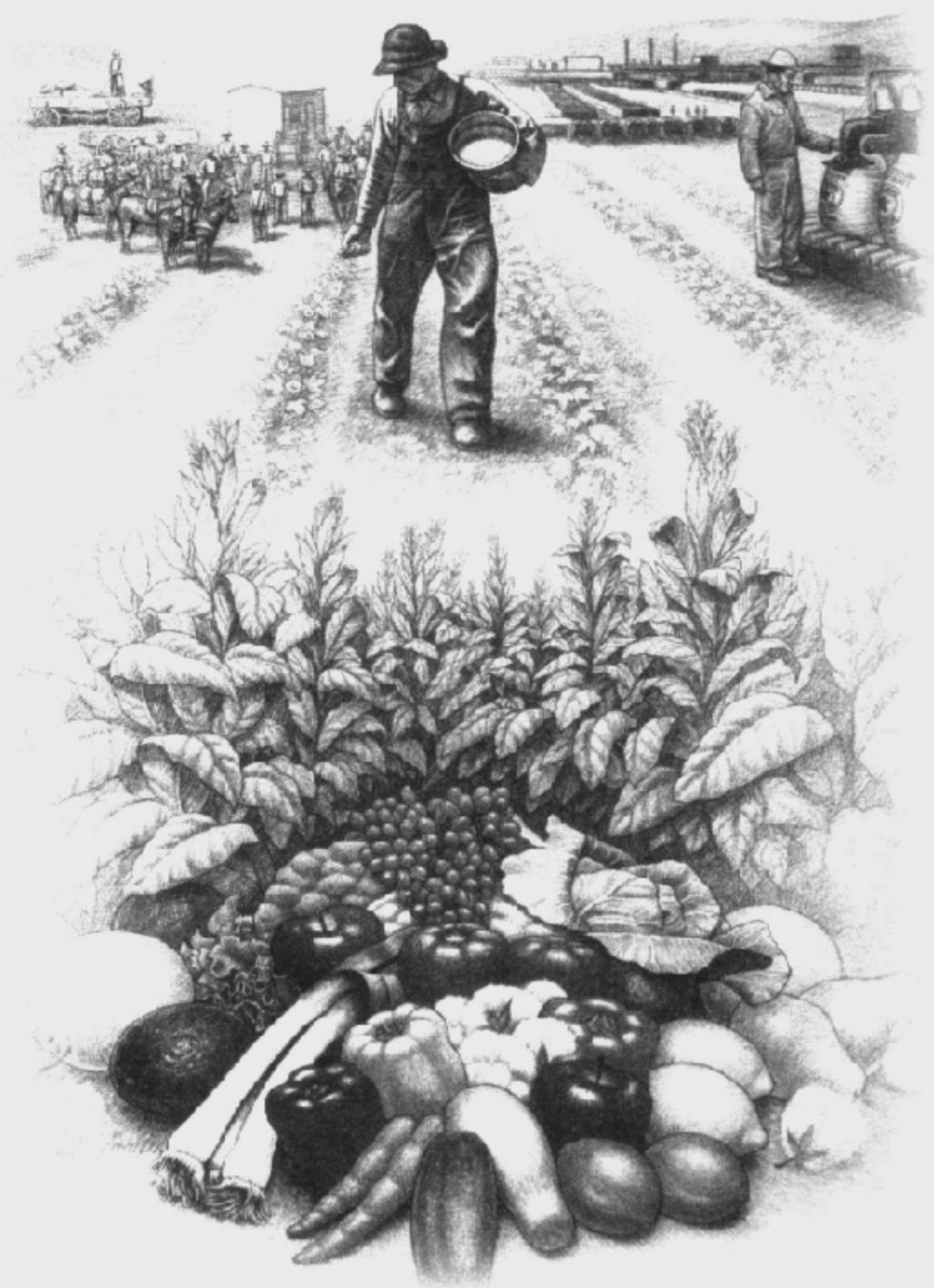
想要建立和加强自信，应该做到以下几点：

- 认识恐惧的根源 无知和错误的想法。
- 做那些让你恐惧的事，恐惧就会消失。
- 全面的准备有助于建立信心，想克服面试、推销、贷款的恐惧就要做好充分的准备。
- 为你的大脑输入成功的记忆，而不是失败的记忆。懂得了只有你才能控制你的思想，你就能善用你意识中的珍贵资源。



- 只要你所做的符合道德准则和法律规定，那就放手去做吧。
- 为了在而对面前的场合中取得成功，最好：a) 告诉自己，我们都是重要人物，讨论的事情对双方都很重要。b) 提醒自己对方也是人。
- 塑造自信的外表。包装自己，让别人对你感兴趣。
- 心中想着积极、乐观的事，让你的眼睛发挥它的力量。
- 把失败看作教训，总结教训才能迈向成功。





第五课

为成功付出百分百

成功的因果定律

如果不全身心付出，就很难有收获。慷慨（“我能给予别人或社会什么？”）才能引领你步向成功、财富和幸福；而自私（别人能给予我什么？）则不会给你带来任何东西。付出越多，得到也越多！成功人士都很慷慨，他们付出的比别人期望的还要多。记住，付出包括各个方面，不仅仅是物质上的。

全心付出，很快就会有收获。你付出什么，你就会得到什么。这就是成功的因果定律。





一打真的等于十三吗？

当我还是个小孩子时，父亲卖甜玉米给附近小镇的人们。在我会数数之后，父亲给我分配了任务，让我挑出好玉米，每十二个放成一堆，十二就是一打。当时我才五岁，我为自己的行为感到自豪，因为我也为自己的家庭作出了贡献。按照父亲的指示，我摆放了很多堆玉米，每堆正好十二个。

这时，父亲走到了我身旁，看了看那些玉米堆，随后走向筐子，拿回一些玉米，每堆多加了一个。父亲的举动让我很生气，我对他说：“我知道该怎么数数。一打等十十二，现在每堆是十三个。十二可不是一打！”我向父亲强烈抗议道。（父亲的行为令我恼怒的主要原因是每个玉米可以卖1美分，对我来说1美分可是不少钱。）

父亲笑了笑，给我解释道：“我们卖的甜玉米，一打就是十三。你看，我们只卖完美无缺的玉米，可是个别的玉米会有点小问题，而我们却没有注意到，所以我们多给一个，我可不想让顾客觉得他们受骗了。”

“而且，”父亲继续道，“我们希望买我们玉米的人告诉他们的邻居，我们的玉米很好，数量也很多。这样一来，我们就可能卖出更多的玉米，挣更多的钱。”

我也曾见过其他人也以这种慷慨的方法出售产品。在农场时，我们都会向几百英里以外的一家孵蛋场买小鸡。孵蛋场会把孵出的小鸡装在箱子里，通过邮局寄过来，每箱的数量为100只。

收到小鸡后，清点它们的数目就成了我的任务。结果我发现箱子里有107或108只，而不是我们订购的100只。按照供货



方的说法，是怕在运输途中万一有小鸡生病，所以多放几只。这样的方法非常聪明，很容易就留住了顾客，这样做即使交通不方便，也有了很好的补救方法，他们的事业自然越做越大。

数年后，我了解到“一打等于十三”的原理也被一些面包师所运用，即所谓的“面包师的一打。”从那以后，多给一点就成为了我的习惯。

多给一点，你就成了英雄。你给予的少于别人的期待，你就会被列入“憎恨名单”。每个人都希望能多得一些，不喜欢被蒙骗。试想，如果你觉得买的东西物非所值，你的自尊心是否会受到伤害，也许，你恨不得破口大骂那些贪图小便宜的商贩。

聪明的人懂得“添加”， 而愚蠢的人只会“攫取”

学会好的方法需要我们用心去观察，成功的道理都蕴藏在与人打交道的具体过程中。与人打交道，应该知道人性的根本点。

例如：你去糖果店，想买一磅散装的糖。柜台后的人拿起一个铲子把糖铲到秤上，大概是20盎司，之后开始一点点抓走，直到正好是16盎司。

你会有什么感觉？上当受骗。潜意识已让你觉得起先的20盎司都是你的，现在这个人正一点点把糖拿走，你觉得他偷走了你的糖果。

聪明人都懂得添加的道理，他们会先放少量的糖在秤上，大概10至12盎司，然后再一点点加进去直到16盎司。在你的潜意识中，你感觉会很好，因为你好像多得了许多糖果。





16盎司就是16盎司，但是，方法不一样，感受也会不一样。最近在购物时，我注意到一位在我前面的女士让超市店员给她秤一磅小虾，店员随意拿起两磅放入秤中，然后开始一点点抓走，最后减到16盎司时，这位妇女生气地说：“我改变主意了，我不需要了。”随即便走开了。

说实话，店员在秤东西时必须小心。那天小虾的价格是14美元一磅，平均为87.5美分一盎司。问题是不要让顾客感觉他们被骗了。

成功的商人都会积极利用“增加”的战略来提高销售业绩。订阅杂志可以得到一个免费的袖珍计算器，买电视机可以免费得到一个遥控器，药品连锁店可以买一赠一。当人们得到的超过所付的钱，他们就会喜欢你，乐意向你购物。

慷慨、增添的策略总会带来惊人的效果。不过，还是有许多企业认为成功等于欺骗，或者说欺骗得很巧妙，这完全是自欺欺人。一些商店的广告上注明某些商品低价出售，可是顾客们到店里一看根本没有，反而在店员的利诱下买了一些价格更贵的商品，这些无赖的表现只会让我们了解什么是自绝之路。也许对在某次销售中，这种无赖的举动获得了成功，但这种行为，使他们的心灵遭到了玷污。

在生活的各个方面，你都可以使用“慷慨、增添”的策略。

- 为老板多工作一些时间，你就可以拿到更多薪水和福利，更容易得到提升。
- 上学期间，交给老师的作业多下点功夫，自然就会得到好分数。
- 多花点时间陪孩子，你会得到更多的爱，也更容易交流。
- 尊重停车员，他们就会善待你的车子。



“下一个工作是什么？”

很多公司都有安排工作的专家，他们的职责就是规定完成工作的时间、数量和产品质量。一段时期以来，员工只能按规定完成任务，不管员工想不想做，是否能发挥他们的能力。很不幸，我们的社会变成了一个只达到最低标准的社会，而不是一个百分百付出的社会。公司从不鼓励员工在完成规定任务以外做更多的事情，也从不许诺如果超额完成可以加薪。如果有人完成任务后自愿加班，同事们还会嘲笑他。但人性的快乐是希望自己的个性发挥到极至，自己百分百地付出，百分百地得到。

不少工会领导总在说：工人必须干更少的活儿。一个工会领导就自豪地对工人们说：“我给你们争取了不错的薪水，而你们又不需要做太多的工作。投我一票，你们会得到更多的钱，我会给每人开一个没有限额的账户，给每人一辆小型豪华轿车，下次磋商时，我会争取让你们做更少的活儿，我会到华盛顿去一趟，告诉那些人保留你们的工作。”

由此可见，国家有大量的劳动力没有充分发挥作用。别的国家都鼓励工人多干活，而在这里，却鼓励工人少干活。这是一种过分的保护，看似在维护工人的利益，实际上却在损坏他们的天性和真正的尊严。

我从小就生活在农场，我认为工作没有任何标准。某天分配的工作是“修剪草坪”（当时还没有好的割草机）。第一个任务完成后，就会有第二个任务——“修剪树木。”也许第一个任务是“修理栅栏”，随后而来的第二个任务就是“割掉那些杂草”。

从来没有标准可以衡量工作是否足够，时间也无法衡





量。总会有更多的工作要做，只要工作很重要又具有多样性，做起来就很有趣。

想要在工作上取得进步，获得提升，拿到更多的薪水，有一条根本的原则可以帮助你——享受你的工作。尽可能快地完成工作任务，然后主动要求更多的工作。记住：“修剪完草坪后，再修剪一下树木。”

有这么一个人就是因为主动请求工作而将他的事业成功地推向了顶端。四星期前，我来到加利福尼亚有名的硅谷，给一家重要的电脑公司的领导层作演讲。晚餐时还没轮到我上台，我就对负责人说：“你说过你们的总裁在这里，请问他在哪里？”

他回答说：“他就坐在你左边的第三张桌子。”

我朝那张桌子看了一眼，没有一个人像总裁。我转过头继续和负责人谈话。过了几分钟，我又问：“总裁坐在哪里？”负责人又指了指那张桌子，并向我描述了总裁的样子。

“是他？”我说，“不可能吧，看起来不到35岁。他真的是总裁吗？”

负责人笑了笑，说道：“他只有35岁，名叫提姆。十三年前，他刚从大学毕业就加入了公司，大学期间的专业是计算机技术。一开始是我的手下，我给他的第一份工作就是编账口程序。我们向许多大医院销售我们的电脑。我认为我给他的工作没有问题，但短时间内并不容易完成，我就是想让他有点活干。

“两天后，他找到我说：‘我发现这套程序有问题，不过很容易就可以更正。’我一直没有注意到，但是在他发现这个问题之前，每个月旧程序都会让公司多支出3万美元。本来我想这个工作他至少一个月才能完成，可是两天后他就发现了我们没有注意到的问题，还为公司节约了许多钱。



“之后，提姆又来找我：‘下一个任务是什么？’从他进公司以来，他总是主动请求工作，解决了一个又一个复杂问题，而且都是在最短的时间内。完成一项任务后又要求下一项任务。提姆提升得很快，四年后就轮到我向他报告情况，除了给下属分配适当的任务之外，他还寻求更多的工作。当公司需要重新选择一位新总裁时，他得到了董事会的一致认可，成为了公司总裁。”

那一刻，以前听到的那句话开始在我脑中浮现：“修剪完草坪后，再修剪一下树木。”这条哲学在现实生活中发生作用了。

我们无法影响国家的经济状况，但我们可以掌控自己的经济命脉。不管全球经济怎样，我们也要享受到幸福，拥有平静的心灵。获得成功的诀窍，就是要求做得更多，努力做完手上的工作，再要求更多的工作。

吉米退了学，但同样取得了成功。 因为他全心付出

做父母的最大的耻辱就是孩子中途退学。大多人都认为这是最糟糕的事。在美国，高中退学意味着失业、犯罪、吸毒、浪费生命。父母和老师都认为：a)所有孩子都应该上学，至少要高中毕业(至少读两年大专)；b)待在学校对孩子总是有好处的；c)年轻的孩子要是退学了，根本无法养活自己。

这样的看法对孩子们不好，对社会也不利。

主张孩子应该留在学校，不管他们愿不愿意的人，也许不能不面对这样一些管理方式：让保安你在走廊上，学生走过时就如同在机场接受金属探测器的检查一样。





事实上，有些孩子就是应该退学。对于那些接受不了正规教育的孩子来说，社会应该为他们提供机会。强迫他们留在学校，只会让他们感到烦闷、沮丧甚至产生反抗的思想。这样的压力才会导致他们犯罪、吸毒或制造其他麻烦。

我认识一位年轻人叫吉米，他就是高中时中途退学的，但是他做得很好，比起那些不想待在学校，但又迫于压力不得不留下的孩子，吉米的行为要好得多。

四年前我遇见了吉米。在十二月一个清凉的早晨，我听见门铃响了，开门一看，是一个孩子。他大约14岁，也许是15岁，很瘦，像一根火柴棍。他很有礼貌地说道：“早上好，我在找工作。我注意到你后院有些木柴，不过放到壁炉里似乎太大，我可以把它们砍成合适的尺寸，这样等到天冷了，你就有足够的柴火取暖。”

我回答说：“听起来不错，但是我没有斧子或锯子。”

“没问题，”他说道，“我自己带着有。”我这才注意到他的自行车，一把斧头和一把刷子整齐地绑在车上。（注意：他已经在和我谈生意了，卖东西的人都应认定自己能得到订单。）

“我要付你多少钱？”我问。

“每小时5美元。”他回答。

“高出了最低工资许多。”我说。

“我知道，可是我在工作时会全心全意地付出。”他说。

年轻人如此强调他工作的态度，所以我决定让他去劈木柴。我很清楚，孩子的价钱太高，不过我喜欢他，就这个理由多给他一些钱也无妨。

他开始工作，而我回到了办公室。我猜想他至少要花4小时才能完成，可是不到两小时他就按了我办公室的门铃。

“舒尔茨先生，”吉米说，“我砍好了，还把它们堆放整齐了。需不需要我再为你打扫一下屋子？”



他的速度让我吃惊，所以我说：“好吧！”

以后的五年，吉米一直在为我清理屋子的里里外外，同时，他还有别的客户。在这种冷天，像清理排水沟、刷墙、倒垃圾、修剪草坪等工作很少有人做，而吉米就接下了这些活。

一天，我问吉米为什么不去上学，他很坦诚地说：“我不想听老师讲课，那对我没什么好处。我喜欢用双手工作，我喜欢多样化，我要成为自己的老板。另外，祖母和我都很孤单，她身体不好，所以挣钱对我来说尤为重要。我把挣来的钱拿一半给她，剩下一半存起来。”

吉米现在19岁，一直都在为我服务，他现在有两个16岁的助手，有一辆卡车、一台割草机以及其他为顾客提供服务的工具。

看着吉米的事业一天天发展，我觉得他很幸运，虽然他退了学，但他做了他喜欢做的事，做了他应该做的事。吉米并不担忧在这个冷酷的世界中自己能不能成功，他正在实现他的梦想。强迫他留在学校学习代数(他不喜欢)，了解罗马帝国为何灭亡(他没有兴趣)，探讨国家间爆发战争的原因(学者对此也没有统一的观点)，辛苦地学习原子的结构(物理真的让他很头疼)，这些才会让他走向不好的道路——吸毒、犯法或者更糟。但吉米有勇气去追寻自己的道路，并为此而兴奋不已。

我和吉米常聊天，他有时讨论的问题很深，这让我很吃惊。例如：“税务到底存在什么问题？”“进口配额是不是好主意？”“如何很好地投资？”

吉米有不少远大目标。这些年来他告诉我，有一天，他要拥有一个地方，可以让摩托车手们试车，享受其中的乐趣。上个星期他告诉我，他在城外650英里之处买了一块地，有100英亩，他将在那里建一个“摩托车天堂”。吉米才19岁，看来30岁以前，他就会成为一名百万富翁。



吉米付出了许多，他还要继续努力下去。

坦白说，在这个日新月异的年代里，我们的确需要训练有素的工程师、建筑师、医生、电脑专家、科学家，但不是任何人都要从事这些工作。强迫人们做那些他们没有兴趣的工作非常愚蠢，并且也太冷酷。目光短浅，反而适得其反。

四种礼物可以得到惊人的效果

好的礼物来自于心灵。心灵的礼物会说：“我想着你，关心你，我是你的朋友。”

这体现的是思想价值，而不是金钱价值。礼物由此而更显珍贵。正如金钱买不到爱情，爱情也不会因为金钱而轻易付出。

礼物一：打一个振奋人心的电话

除了面对面的谈话外，打电话是相互交流最具有隐秘空间的方法。电话可以视为一份礼物，向别人传递希望，祝贺别人工作圆满完成、激励别人继续努力，同时还能加深与朋友的友谊。

一家房地产公司的总裁告诉我，他常用电话与300位经销商联系，并激发他们的热情。

“每个星期三，我都会给50至60位经销商打电话，我不和他们讨论营销策略和了解他们的表现，我们会有8位销售经理向他们了解这些。我的电话纯属好意，我要让他们知道我以他们为荣，询问一下他们的家庭、健康等问题，我一年要给每人打7至8次电话，这是个增强公司活力的好方法。”



当别人取得成绩时，打电话恭贺很方便，同时别人也会觉得受到了重视，因为电话带来了惊喜。

如果你认识的人升职、调换工作，有了孩子，拿到奖励，给他打个电话，那个人会长久地记住你。

礼物二：抽出时间陪伴家人

有些父母忙忙碌碌，从来都抽不出时间陪伴孩子，孩子不免会疑惑：“为什么父母有时间工作、参加宴会、开会，却没有时间陪我？”别人的父母都来看孩子踢球，而我的父亲却总是在比赛结束后才赶到。“爸爸和我说话时，好像总在想别的事情。”

孩子需要你抽出时间，需要你的关心，你的爱人和年迈的父母也是如此。

如何挤出时间呢？首先，确定哪些事比较重要，给那些需要你的人一些时间，或者放纵一下自己，例如：打保龄球，外出就餐，出去娱乐。其次，为工作和其他活动制定好时间表，这样你就能抽出时间关心一下需要你的人。对自己说：“我的亲人要优先考虑。”

礼物三：留言也是一种好礼物

最近，我到了一位朋友的办公室，他是一家公司的主要股东，公司每年收入达十亿美元。这位有钱人却抽出时间认真装饰了一下办公室的墙壁。他墙上悬挂的装饰不是出自有名的高尔夫选手、议员、导师亲笔签名的字画，而是他外孙画的两幅画。他认为这对他很重要，值得珍藏。

人们都喜欢收到亲笔书写的留言，例如，“我想你”、“我





会让你了解”……

当别人得到晋升、赢得荣誉、生孩子、毕业时，留言是告诉别人你以他们为荣的好方法。

送货卡也不错，不过最好在卡上写一些个人想说的话。一些人送货卡时会用机器打印上自己的名字，大多数人都不喜欢这种表达方式，缺少人性化，也过于机械。这样往往会产生这样的效果：我们家电脑储存有你的名字，所以按设定程序，很轻松地就能给你发张卡片。

我收到那些不是亲笔填写的邀请卡时，第一反应就是扔掉它。不要用类似的借口——“我没有时间写留言。”不管在各行各业，重要人物都会抽出时间亲自写留言，例如：“谢谢你的帮忙。”“我们希望能再见一次。”近来的几任总统每星期都会亲自写一些信件，为什么呢？这是赢得支持的有效方法。

礼物四：做一位好听众

不管什么人，哪怕是最乐观的人有时也会灰心失望，受到伤害。也许是工作不顺利，孩子有麻烦，婚姻、爱情陷入危险。如果你认识的人遇到难过的事，让他告诉你。

倾听别人，给予对方理解、关心和支持，这就是你给别人最好的礼物。

倾听不是指你要给别人意见，帮助别人解决问题。不要对他们说“如果我是你，我会怎样”或“你应该这样做”。倾听就是让别人说出问题，这就已达到了治疗的效果。心理医生给病人最大的帮助就是倾听。

拒绝与别人交谈无疑是对别人最冷酷的惩罚，倾听给予对方信心，这很重要。我们的社会是一个孤独的社会，每5个家庭中就有1个是单亲家庭，大多数家庭中只有一到两个成员。



记住，倾听也展现了你的关爱，这似乎在提示对方：“我是你的朋友，我关心你。”

父母和祖父母从孩子那里收到的礼物都不是从商店买来的，而是孩子亲手画的画，亲手制作的喂食器，那些他们按照自己的想法做出来的东西。爱默生写道：“最好的礼物就是真情。”当你付出了真情，你就表达了你的爱，向别人证明了你的关心与真诚。

如果你给对方你所珍视的物品，也许是书、盘子或者画，这也是你付出的真情。这样的礼物肯定会被接受。

家人的支持是最好的灵丹妙药

最近我遇到一个老朋友约翰，他是公立学校的一名心理医生。我们碰巧都参加了一个名为“如何帮助智力迟钝的年轻人”的研讨会。

那天晚餐时，我问约翰：“智障人士最需要什么样的帮助？”

约翰想了一会儿，回答说：“有些药品会有所帮助，不过只能说也许有用，因为药品会带来更大的伤害。对他们最好的一种治疗方式就是家庭的支持，或者至少有一人真心想帮助他们解决问题。”

“可是你是心理学家，”我反驳道，“我很惊讶，你竟然没有说心理咨询最有帮助。”

“不是这样，”约翰继续道，“心理咨询是有用，但病人必须有人鼓励他，如果在家中，家人能积极地鼓励他们，治疗就会产生作用。如果得到的只是奚落，那就什么用也没有。

“病人们每星期都会来看病，时间大约一小时。如果病人





来自支持他的家庭，治病的疗效会很明显。我可以帮助他们更好地了解自己，设定目标。我可以帮助他们变得谦逊，更容易与别人交往。可是如果病人的家庭态度冷淡，我的治疗就没多少用。我用两个月的时间让他们振作起来，而他们的家人可以在不到两分钟里就毁掉他们的信心。

“你能具体一些吗？”我问约翰，“你能用一些具体的例子来说明家庭的支持对他们有多么重要吗？”

“好的。有两个男孩，杰迪17岁，保瓦16岁，他们现在是我的病人。两人都有智障问题，都患有大脑瘫痪症，必须坐在轮椅上。两个家庭的经济条件差不多，但是家人的态度却截然相反。

“杰迪的父母、哥哥、姐姐的表现让他觉得自己已被遗弃，是他们的负担，对全家人来说，杰迪的存在打击了大家。因为需要家人对自己更多照顾，所以他感到非常内疚。一次去他家时，很明显就能看出，家人都不喜欢他，杰迪也能感觉到。即使一个人的智商再低，他的内心深处都有一种不可思议的理解能力，人们怎么对他，他心里都明白。就连一只狗或猫也知道主人想不想要自己。”

“听起来杰迪的父母更需要看心理医生。”我说。

约翰笑着说：“也许你是对的。另外一个男孩保瓦则有不同的家庭。他是我见过的最快乐的孩子之一。我去他家时，妈妈、爸爸、另外两个孩子个性都很乐观、积极。他们开着玩笑，愉快地交谈着。保瓦还参与家里的工作。他的任务就是所谓的‘地板工作’——擦椅子，清理饭桌等，因为妈妈常开玩笑说‘他离地板最近’（因为坐在轮椅里，无法站立）。

“在学校，两人的表现也不一样。杰迪郁郁寡欢，不苟言笑，学校的一些坏小子常常取笑他。而保瓦则完全不同。洗手间太小容不下轮椅，当他想上厕所时，常常是爬进去，对此他



可以很轻松地自嘲。

“几年后保瓦会找到适合他的工作，他永远不会成为正常人，但是他很快乐，而杰迪则不会，他找到工作的机会是零。”

“你举的这个例子让人印象深刻，家庭的帮助对智障孩子有这么大的作用，那么，像这剂‘良药’对治疗其他心理疾病也有用吗？”

“当然有。”约翰回答，“例如经常喝酒的人，一般来说，这样的人戒酒的比例只有1：100，除非有人给予他强烈的、从不间断的支持。”

根据戒酒协会提供的情况看，如果一个人想戒酒，同时他还能得到别人的理解和支持，那么成功的机会就很大。

一个人要克服任何障碍，都需要关心他的人给予支持。这是一条心理法则。如果我们认识到这一点，就能向前迈进一大步。

过去的几星期中，我一直在考虑约翰的话：我们每个人都需要家人支持或者至少有另一个人在支持自己。

记住：当你给别人支持时，你会更喜欢自己。当你需要支持的时候，去找不会批评你，只想给你帮助的人。

尊重别人就是尊重自己

以下是一条成功生活的原则，每天都念一念，直到把这项原则运用到所做的每件事中。

这条原则就是：别人尊重我们的程度与我们尊重自己的程度成正比。如果你觉得自己是厉害的人，别人就会给你相应的尊重。可是如果你认为“我什么也不是”，别人也不会怎么尊重





你。而你只会朝着荒无人烟的地方迈进。尊重换来尊重，无论是尊重别人还是尊重自己。

没有一家商店出售“自尊”，我们无处可买。自尊也不是遗传而来，和基因也没有关系，同样，我们也无法从自尊的人那里借到它们。

自尊只有一个来源：你自己。

我们不会尊重那些向孩子卖毒品，逼迫别人卖淫的人，可是我们都会同情和关爱那些被抛弃的人。当我们看到他们陷入困境，我们会对自己说“上帝保佑”。不过我们不会尊重那些连自己都不尊重的可怜人。我们尊重的人是懂得尊重自己也尊重他人的人。

梅尼斯(Mencius)、2400年前希腊的一个智者，他就说过：“优秀的人不会心胸狭窄，不会缺少自尊。”工作中小看别人，欺侮别人的人不值得尊重，他们看起来就像流氓，只会用一些污秽的词语。(美国的词语有68万之多，为何只会说咒骂的话呢？)这样的人只会让我们觉得他们缺少自尊，所以我们没有必要尊重他们。

消极的环境会给人们灌输丧失自尊的思想，身心受到伤害的妇女们会失去自尊。被妻子抛弃，或总被妻子拿来与别人相比的丈夫会失去自尊。常听到这些话的孩子会失去自尊，还会学到一些不良行为，例如：“你就不能考个好点的成绩吗？”“如果我再抓到你吸毒，我会把你打个半死。”“你的行为真让我丢脸。”

所以说，缺少自尊是一种社会普遍存在的现象，并不是局限于监狱或改良机构里的人。



坚定地说出自己的不公平，赢得自尊

今天，所有人面临的一个挑战就是表现自己的自尊，赢得别人的敬重。一位年轻的经理基提就描述了自己以前如何被轻视，得不到尊重，后来抓住了主动权，贏回了别人的尊重。

基提说道：“我在一家商品批发经销公司担任助理管理员。我知道我缺乏自信，太年轻又没有经验，更重要的是讲话会口吃，我觉得自己看起来就像个傻瓜。很快我注意到公司的总裁——一个很霸道的人，每周开会时总喜欢嘲弄我。每个星期一早上，我总成为笑柄。我总是被叫起来拿烟灰缸、倒水或者做一些琐碎的事。总裁知道我不喜欢这些，可是越了解这一点，他就越想嘲弄我。

“他的行为就是针对我的，并不是想让大家轻松，他总是死命地挖苦我。一天晚上开会之前，我想了很久，我提醒自己——我熟悉工作，表现也很好。所以我下定决心，我不会再忍受他的讽刺，不再忍受他针对我说的那些笑话，我再也不接受这种奴隶般的待遇。

“下次开会时，他又开始拿我的口吃作为笑料嘲弄我。几分钟后，还挑出了我报告中的一个小错误，但言辞极其过份。会议结束后，我私下找到总裁说：‘先生，六个月来我一直在忍受你对我的侮辱。你为什么要这样做，我不清楚。我相信如果我不胜任工作，你会解雇我。我认为自己做得很好，当然你也可以解雇我。我尊重我自己，所以我不想再受到这样的对待，我要辞职。’

“之后发生了什么？”我问道。

基提继续道：“我离开他的办公室，回到自己的办公室开





始收拾东西，不到五分钟，他来到我的办公室郑重向我道歉，请求我留下。

“我留下了。下次开会时，总裁批评了自己，并向在座的经理们真诚道歉，打那以后，他非常尊重我。那件事发生后的9个月，我就升职了。”

总结：如果你受到了不公平的待遇，礼貌地说出来，而且要坚定。告诉嘲笑你的人你不喜欢那样的行为。记住，只有你尊重自己，别人才会尊重你。

匿名者是没有什么价值的

一位从事新闻工作的朋友告诉我，我们的社会广泛缺乏自信。

“我们总是很自豪地说我们的国家是自由之都，勇敢之家。可是许多人都感觉不到自由，行动越来越胆怯。”

“这是什么意思，人们感觉不到自由，行动越来越胆怯？”我问道。

“每天我都会给主编送去一大堆信，90%的信件都在指责改革，批判某种观点，数落某些产品和公司，埋怨一些学校，批评法庭的有些行为。你所知道的一切都有人在批评。

“让我困惑的是十个人写来埋怨信，只有一人敢署上自己的名字。这看起来是人们勇敢的表现吗？我得出的结论是，三十年之后，大多人都会变成懦夫。如果一个人在发表看法时连签上自己的名字都不敢，又何谈尊重自己，这样的信件我们都会扔掉。”

就是因为缺乏自信，所以那么多人躲在“匿名”的行列中。

在公开场合（城区听证会，家庭教师协会及其他会议）发表



看法的人证明了自己是自尊的人。你可以不同意他们的看法，但是你知道别人会尊重他们，因为他们说出了自己的看法。

当你感觉“我一无是处”时，该怎么办？

当工作遇到困难、家庭出现矛盾时，不要忘了尊重别人、尊重对方，不要向现实妥协，尤其当残酷的现实在消磨你的自信时，请记住以下几点：

1. 你是特别的。你的指纹、声音、身材是独一无二的，甚至你的体味也是独特的，警犬一闻就知道是你。更重要的是没有人能拥有和你一样的大脑。不管在哪方面你都不同于地球上其他的数亿人。走在你前面的人并不像你，紧随你脚步的人也一样和你有别。

2. 别人需要你。你来到世上，不是为了只关心你自己。你的爱人、孩子、雇员、邻居、顾客、父母、兄弟姐妹都需要你。你的友谊，你的爱与关怀，你的想法，你的优势都可以和别人分享。

3. 你是榜样。也许在你不知情的情况下，你已多次被别人“复制”。你的态度、习惯、观点，成为了人们尽力模仿的东西，拥有自尊会让你指导别人时感到骄傲万分。

总结：

- 付出更多，收获也就更多。付出会让你感觉很棒，那是一种能得到回报的投资。
- 一打真的等于十二，总是给予别人更多，超出他们的预料，那么你得到的回报就会更多。
- 聪明人懂得“添加”的道理，愚蠢的人只知道拿走。如果你卖东西，多给别人一些。





- 想要向前迈进，就要做更多的事情，记住修剪草坪之后，再修剪一下树木。
- 送出珍贵的礼物，向对方表示，“我关心你！”
 1. 多打一些鼓舞士气的电话。
 2. 抽出你的时间，陪伴家人。
 3. 给别人留言。
 4. 倾听是一种珍贵的礼物。
- 家人的支持，那是最好的良药。
- 尊重你自己。勇敢站起来，体现自己的价值。记住别人给予我们的尊重等于我们给别人的尊重。



第六课

整合他人的力量

成功取决于调动他人的技巧

请记住这条成功的原则：我们的成功和我们调动他人的能力成正比。我们在金钱、地位和权力上的成功取决于我们让他人做的事情是否成功。要想取得销售的成功，推销员必须说服客户购买他的产品；要想取得管理的成功，你必须依靠别人的支持和帮助；要想赢得选举，政客必须说服民众投他一票；要想赢利，商人必须依靠顾客购买他们的产品。你的成功取决于你让别人所做的事，比如使别人为你工作、为你投资、购买你的产品、为你作出牺牲等等。别人对你的认同就等于你的财富。





大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

无论做任何事情，我们必须要得到他人的支持。要想通过他人提高自己，你需要得到他们的合作。别人帮助你必须是自愿的，不能靠强迫或乞求才使他们支持你。

思考片刻，看看你的成功有多少是取决于调动他人的技巧。要想让孩子做家务；和难得一见的人预约；鼓励员工全身心地投入工作；说服他人购买你的产品，接受你的主张、计划和观念，这一切都需要调动技巧。

掌握熟练调动他人的技巧从而赢得权力和地位，这种技巧不是天生的能力，而是后天可以学会的。现在让我们看看如何获得这种能力。

重要的是向他人示范如何成功的细节

对于如何获得更大的成功，有各种各样的建议和忠告，其中许多过于肤浅，只停留在事情的表面，提出诸如“你应该……”之类的建议，比如“你应该找一份更好的工作”、“你应该卖出更多的产品”、“你应该过更好的生活”、“你应该做得更好”等等。

这些建议和忠告的问题在于，说“你应该做什么”的人并没有解释如何才能让他们开出的处方发挥作用。

有一个故事可以很好地说明向别人示范如何获得成功是多么重要。有人问一位“专家”怎样才能成为百万富翁，“专家”回答说：“成为百万富翁很容易，你只需要每周在银行里存入10万美元，连续存10周，你就成为了百万富翁。”

“但是每周我从哪里去弄那10万美元呢？”想成为百万富翁的人问道。专家回答说：“那是你自己的事情，我已经为你指出了总策略，细节由你自己负责。”



要想从人们那里得到最大的好处，细节问题变得尤为重要。只有总策略是不够的，想让人们有杰出的表现，你必须向他们示范如何做你希望他们做的事情。

我有一个朋友，在多层次网络营销领域(Multi-level marketing)获得了极大的成功。他和他的妻子白手起家，现在他们夫妇俩拥有1000万美元的净资产和一家由7000名员工组成的蒸蒸日上的公司。这个公司每人每月为他们夫妇俩带来的利润为24美元，或者说，公司员工每年为他们创造的利润为200万美元。

我询问他，在许多人都曾尝试但却失败的领域，他和他的妻子为什么这么成功。

“我们的生产线是最好的，但成功的秘密首先在于带领人们进入这个行业，其次向他们示范如何获得成功，比如说推销产品，让他们的朋友也加入这个行列，成为分销商。”我的朋友说。

“我们进入这个领域时几乎没有得到任何人的帮助，但我们努力奋斗，在不断地尝试和犯错的过程中，我们学会了如何把人们带入这个行业，如何教他们获得成功。虽然多次尝试都失败了，但我们并没有放弃尝试，我们的事业虽然发展缓慢，但却在发展之中。我们为加入我们这个行业的人们制定了两个计划：第一个就是‘招聘人才’计划，第二个是‘销售产品’计划。”

“难道想在多层次网络营销领域方面取得成功，这些不是最基础的吗？”我疑惑地问道。

“对，当然是。”朋友赞同地说，“但是，我们不只是告诉那些未来的同事要做什么，而是展示给他们看怎样去做这些事情。光在嘴巴上告诉人们能在我们的行业里取得成功，是一件很容易的事情，要激起人们暂时的热情也非难事。每个人都





大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

想得到更多的收入，但是如果你不向他们展示如何才能挣到更多的钱，他们的热情就会逐渐消失。”

“你能说得再具体一些吗？”我进一步问道。

“当然可以，现在让我具体说明一下，”我的朋友不厌其烦地继续说道，“我们不只是告诉人们产品的质量有多好，我们会示范给他们看。30秒的示范比书面或口头上的3000个词语更加有效。我们不仅告诉同事邀请认识的人加入我们的行列，我们还向他们示范如何做这件事，我们会向同事示范邀请的技巧、应该说什么、什么场合说什么话、如何获得他们加入我们的承诺等等。这些都是细节，都是小事，但却是至关重要的。”

归纳一下，朋友的成功秘诀在于示范，每次你希望别人做一件事情的时候，这种“帮助他们成功”的技巧都会起作用。

- 一个牧师想告诉人们不要屈服于诱惑。如果他通过向人们逐步示范，如何抵制毒品和考试作弊的诱惑，那他获得的结果比只在口头上教导人们要好得多。

- 父母告诉孩子他们有能力考取高分是件很容易的事情。但是通过向孩子具体细致地解释学习方法和获得高分的方法，得到的结果会更加令人满意。

- 一个教练通过向队员示范如何抢断，比他只是催促队员努力去抢断更加有效，队员反而会接受得更快。

经纪人如何获得新客户

一位投资者向我讲述了他更换股票经纪人的原因。他解释道：“大约两年前，我在某股票经纪人公司开了一个账户。我没有装出一副精明的投资者的样子。我对我的经纪人寄予了很



大的信任，毕竟他代表的是这个行业最大的一家公司，所以我以为他是完全能够胜任的。”（我的朋友做出的假设是不明智的，因为一些最糟糕的经纪人也是享有盛名的公司的代表。以折扣为生的经纪人行业之所以存在，是因为客户对过去保守的公司不满意。）

“不管怎样，我的投资看起来虽不是很出色，但还说得过去。接着，另一家公司的经纪人要求和我谈谈我的投资情况，我说我对某某股票经纪人公司还算比较满意，但是如果他想谈谈他的看法，我也不介意。

“几天后，那位股票经纪人再次与我接洽，向我提出了几个问题，比如‘你为什么买这些债券？’‘为什么催你买这些互动基金呢？’我只能说，这是我的经纪人的建议。”

“这位经纪人彬彬有礼地对我说，我的投资当中有十分之七都是‘经纪人公司的特殊股票’，也就是说我的经纪人通过我抛售证券获取奖励提成。

“接着，这位经纪人说了一些非常重要的事情，他说：‘你的经纪人更关心的是从你身上赚钱，而不是为你赚钱。’换句话说，我的经纪人非常自私，他卖给我的都是能为他带来最大收益的证券，而不是能为我带来最大收益的证券。

“不用说，我把账户转给了第二位经纪人。现在就说，我是否能从第二位经纪人那里赚到钱还为时过早，但我感觉好多了，因为我觉得第一个经纪人愚弄了我，而我非常讨厌被人愚弄。”

注意：第一位经纪人认为通过出售有奖励提成的证券，他可以赚到更多的钱。但从长期来看，他是亏本的，他很可能失去了一个能为他带来巨大收益的账户。

成功的一条法则就是问：“我怎么才能帮助我的客户赚到更多的钱？”无论是从事银行业、房地产业、保险业还是股票





投资，都要把客户的利益放在你最直接的利益之前，这样你才会赚到更多的钱。只有重复循环的行业才能让你真正赚到更多的钱。

有一句谚语充满了智慧——“予人于鱼，活一天；予人于渔，活一世。”给别人东西，不如教会别人怎样制造这些东西。如果美国和平队的自愿者，向原始部落的居民示范如何种植更多的粮食，那么他们为这些部落居民做的，比他们散发10万份传单更加伟大。向人们示范如何找到工作，人们就会找到工作。告诉他们“你应该去工作”，或者“如此这般，也许会得到一些东西”并不是示范，你并没有帮助人们找到工作，反而只是锻炼了就业机构员工的口舌而已。

关键在于：不能只在嘴上说，而要通过示范帮助人们。

示范往往比语言更加有效，不信，你可以试着做下面这件事。脱掉你朋友的一件奇怪的外套，然后让你的朋友告诉你具体应该怎么穿上。完全按照朋友说的做，也许5分钟以后，你还没有穿上外套，朋友已经感到沮丧不已了。

或者你可以试着让一个小孩系鞋带。如果你只是说，没有进行细心的示范，孩子绝对学不会如何系鞋带。

要想在任何方面获得成功，无论是销售、讲演、操作电脑、开车、赚钱，当你耐心仔细地给人们进行示范，人们的反应是最快的。要让一个陌生人找到某个地址，只是给他口头上的指导，一次费力劳神的寻找肯定是无法避免的。如果你画一幅地图，指出那个地方，他肯定会很快找到。

示范是最佳、最完美的教育形式。



通过赞美的力量影响他人

所有人都渴望受到表扬——表扬是对人们自尊心的滋养。真诚地赞扬他人，这种赞扬表明他们是重要的，表明你对他们的认可。赞扬是一种强大的激励工具，能够扩大你的影响。对人们进行表扬能够帮助你得到你想要的。下面让我们看看如何表扬他人。

告诉人们他们看起来好极了

每个人都希望听到“你看起来棒极了”。人们花钱买衣服、梳妆打扮、减肥、体育锻炼，他们这么做是想获得良好的感觉，但是他们也希望别人能够注意到他们的改变。人们在外表方面进行投资的目的，就是希望你能够欣赏他们的外表。

一定要注意他人在外表方面的努力。我经常在一家三明治小店买咖啡，这家小店是一位70多岁的女士开的，她身材矮小，不是本地人。一天，我注意到她的发型变了，我没有吝啬我的赞扬，说她看起来是多么美丽。她的脸刷地一下就红了，就像14岁的少女，心中充满了感激之情。我让她成为了那天的公主，自那以后，她的服务简直太棒了！

养成经常表扬人们外表的习惯，因为赞扬根本不需要你付出任何代价，而你给予他人的却是巨大的，你的感觉也会非常好。不要吝惜自己的赞扬，受到表扬的人会对他们的外表更加充满自信。

我在集体场合经常使用一个简单的心理学测试，确定人们





的自我感觉。测试分四个等级，从一到四，测试结果发现很少有人会把自己列为等级四——“我觉得自己一直呈现的是讨人喜欢的外表”。大部分人对自己的外表都没有自信。所以，多给他人一点关怀和温暖。记住：人们慢跑、进行锻炼、去找发型师、买衣服、减肥都是为了听见别人说“你看上去棒极了”。此外，你也要了解这一点，称赞人们的外表，会让别人几天甚至几个星期，都会记住你和你说的一切。

人们为什么会去购买皮大衣？我的一位朋友是休斯敦的毛皮商，他的一段话启发了我：“购买皮大衣不仅仅是有钱人，事实上，美国前第一夫人南希·里根几乎从不穿皮大衣。我卖出的价格在5000美元以上的皮衣当中，有50%都是通过预约订购或者通过某种形式的信用卡购买的。”

他继续说道：“现在典型的休斯敦妇女每年会穿10次皮大衣，如果一件皮大衣保留5年，平均下来，她们穿一次的价格为100美元。”

“穿一次100美元可不便宜，”我顺口说了一句，“那是什么促使人们购买一些他们根本不需要的东西呢？”

“有两个原因，”朋友继续解释道，“首先，是为了让其他女人羡慕、妒忌她们，其次，是为了获得男人的赞赏。”

人们需要对他们外表的称赞。所有人，无论2岁还是92岁，无论年龄、贫富、男女，无论是停车场的守卫，还是保守的执行官，都渴望得到别人的注意。

赞美别人的家人非常重要

对我们大部分人来说，家人是我们最关心的对象。家庭是一个人主要的兴趣所在，是一个人自豪感的最主要的源泉。



给别人一些简单的问候，如“吉姆在学校最近怎么样？”“我猜你一定会为萨拉参加芭蕾舞表演感到骄傲。”“吉姆告诉我你妻子哈里特在工作上获得了成功。”“告诉你丈夫弗莱德，我对他获得晋升感到骄傲。”“嘿，我听说彼得考进了州立大学，简直太棒了！”等等，让人们了解你对他们感到重要的东西很在意。

最后是一句警告：表扬他人和他们的家人的目的，不是为了有机会炫耀自己或自己的家人，这样做会减弱他人获得的快乐和满足感。人们不想听你为什么很棒，他们只想听他们为什么很棒。

必须认可他人取得的成就

人们努力取得成绩的一个主要动因，是希望获得他人的认可。每个人都希望他们做的事情获得认可。一个推销员靠自己的辛勤努力得到了一份订单，他的成绩应该获得他人的认可；一位运动员在完成难度很大的动作之后，也希望听到他人的祝贺；一个软件程序员简化了系统的程序，他也想听到他的努力得到了欣赏。

成绩可以是各种形式的，从约翰考试成绩得了A，珍妮迈出了人生的第一步，到爷爷当选为董事局主席，等等，这些都是成绩。但是，无论你的成绩是巨大的，比如挣到了100万美元，还是一件小事，比如推土机司机按计划在三小时内完成了工作任务，这些都应得到别人的赞扬，值得你去拍拍他们的肩膀。拍拍他人的肩膀是非常有效的激励药物，这种行为等于向他人表示“你是重要的，继续努力工作”。所以，要观察别人取得的成绩，对他们进行表扬。可以当面赞扬他们，给他们打电





话，或者留下一个便条。他们会感激你的赞扬，你的影响力也会逐渐增加。

赞美他人的财产

人们购买房屋、汽车、家具和其他物品有两个原因：一、他们真的需要这些物品；二、他们希望得到他人的称赞和羡慕，甚至是妒忌。所以，一有机会，就要注意他人的财产，表示你的赞同和认可，可以说：“我真的很喜欢你的新车，它很适合你的个性。”“你的公寓肯定经过了精心的装饰。”或者说，“你的新手表看起来漂亮极了！”

表示自己对他人财产的赞美不需要你作出任何牺牲，还能证明你对他的赞同。那么结果呢？除了一句“谢谢”之外，他们会和你更好地合作，更努力工作，作出更大的牺牲。

对他人的想法表示赞赏

无论是在工作场合，还是在学校；无论在家里，还是参加社会活动，人们都有这样一些思想倾向，认为“我并没有那么聪明”、“人们认为我是个傻瓜”、“我很天真”……这种现象是令人遗憾的，但它确实存在着。人们的这种思维正好解释了他们常常不发表自己的看法、不敢发声、不敢争取晋升的原因。随着你迈向更大的成功，你需要尽可能获得他人的建议和想法。

要开发他人大脑的力量，最好的方式莫过于不失时机地对他们进行表扬。你可以说：“琼，我一直很欣赏你的判断，对



这件事，你有什么看法？”“比尔，我知道你在处理类似问题上经验丰富，你认为我们应该怎么做？”或者“乔治，在面临类似的情况时，你做得很好，对此你有什么好的建议？”

如果使用这种帮助他人建立自尊心的提问方式，开发别人大脑的智慧，等于对他人先进行了一番称赞，你通常会得到有价值的想法。

记住，大部分人都缺少“我有头脑、我有好的想法、我有能力”这样的感觉。所以，人们渴望获得智慧的感觉。如果你满足人们的这种需求，你对他人的影响力会逐步增强，这就是最佳的激励方式，而且不需要你付出任何代价。

对人们的尝试表示赞赏

任何活动，无论是进行销售方面的介绍，还是参加足球比赛，甚至是学走路、挫折都是不可避免的。大部分竞选政府职位的人都失败过，大部分参加招聘的人都被拒绝过，大部分参加竞赛的人都曾经失利过。

任何付出，即使没有获得成功，也应该获得真诚的赞赏。不是每个孩子门门功课都能得“A”，一些孩子把成绩单带回家，即使上面有一些“C”，也应该得到你的理解、鼓励和帮助，而不该得到你的嘲笑、讽刺、威胁和斥责。

一个业绩下降的推销员也应该因为他们诚实的劳动获得赞扬，没有获得选美比赛桂冠的女孩，也应该为她能够入围而得到你的赞美，在选举中落败的政治家至少应该为他们的尝试获得称赞。

仔细体会前总统西奥多·罗斯福写下的一段文字：





“重要的不是批评家，不是指出强壮的人如何摔倒的旁观者、也不是那些指出什么地方可以做得更好的人。真正的荣誉应该属于那些站在竞技场上的勇士，属于那些脸上沾满了灰尘、汗水和鲜血的战士，属于敢于奋斗的斗士，属于那些犯过错误、失败了一次又一次的不屈不挠的人，属于那些拥有热情、敢于奉献，投入到值得奋斗的伟大事业中的人，属于那些在顺利时知道他们最终会到达成就之巅的人，属于那些在逆境时知道，如果自己失败了，至少也要勇敢面对的人。这样，他的殿堂才不会出现那些既不知道什么是失败、也不知道什么是胜利的冷酷、懦弱的灵魂。”

——西奥多·罗斯福

记住，在人们落魄时我们对待他们的方式会直接影响他们从失败中站起来的能力。要养成这样的好习惯：当人们进行了尝试，即使失败了，也要祝贺他们，这也是明智的做法。人们会感激你，记住你对他们的鼓励，你肯定会以某种方式获得回报。当人们失败时，依然对他们进行赞扬就像把钱存进上帝的银行。

传递第三方的赞扬，赢得真正的朋友

要想对别人造成影响，传递第三方对他的赞扬是最可靠的方式，你可以说：“最近，我遇到了吉姆，他对我说你最近的新工作干得很好。”“吉尔让我看到你的时候，和你打声招呼。”“马博告诉我你的家非常温馨。”

第三方的赞扬拥有巨大的力量。传递第三方的赞扬等于说



“你很受欢迎，你受到了尊敬，你得到了别人的赞赏”。当与你会面的人对自己感觉良好时，你和他谈生意就容易多了。本来很忙的执行官在听见第三方对他的赞扬之后，也会“抽出时间”听听你的想法，本来没有打算招聘的经理也会仔细聆听你的条件，这位宴会上很受欢迎的人以后也会记住你。

传递第三方的赞扬不是人们意料之中的事情（奇怪的是，很少有人使用这种技巧）。所以“某某如何如何称赞你”这句话就变得非常有力。

所有人都需要获得他人的认可和赞同。所以，当你提供证据，说明第三方喜欢他们的做法时，你就变成了一个英雄。

记住，人们喜欢听好话，尤其是第三方说的好话。把第三方的赞扬传递给你遇见的每一个人，把这种行为变成你的生活准则。

既然赞扬的影响如此巨大， 为什么赞扬却如此稀少呢？

问题在于：你被批评的次数远远多于受赞扬的次数。所以，人们自然以为批评才是获得结果的方式，许多这种不要表扬他人的说法影响了我们的思维方式，看看这些人就知道他们有多么的愚蠢！

“吉姆没有表扬我，那我为什么应该称赞他呢？”问题的答案很简单，你是学习成功的人，而吉姆不是。记住，你需要获得吉姆的支持，作为一条经验法则，你给予他人的赞扬应该是你获得的5倍。当然，你也需要他人的表扬，但是不要对此期待过高。





“但萨拉似乎没有什么可以值得表扬的。”这个问题的答案是：每个人都有值得表扬的地方，每个人都有自己的优势和特长，仔细观察人们好的品质，并及时给予赞扬。人无完人，但也没有一个人是一无是处的。

“但是也许你对他人的称赞过度了。”对于这个问题的答案是：我问过成千上万的人，他们会不会因为受到了太多的表扬，而患上心理消化不良，我没有找到一个人会因受到过度的表扬而沮丧，我们每个人都渴望获得更多自尊心的滋养。

“但是如果我表扬了某个人，他会因此放松，不努力。”这个问题的答案是：这个结论本身就是错误的。表扬孩子获得了优秀成绩，孩子会更加努力。表扬运动员的良好发挥，运动员会在下一次比赛中更加努力。

谈论好事，避免流言

要衡量一个人的成功潜能，其中一个方式是观察这个人是否沉溺于传播流言蜚语。流言是消极的对话方式，它建立在传闻的基础上，传播的是不真实的信息。流言往往是对事实的歪曲，散布流言的目的是为了让别人感到担心、紧张、沮丧。传播流言蜚语和领导气质是不可调和的。

我们发现所有企业都存在喜欢传播流言的人，这些饶舌者总是试图破坏积极思想者努力想要完成的目标。

看看下面的例子：

你坐在公司咖啡厅一边品尝咖啡、一边思考着工作中的问题。

公司的碎嘴子哈里走过来对你说：“我可以坐下来吗？”

你彬彬有礼地回答说，“当然可以。”



在哈里的咖啡和甜点还没有离开桌子前，他就说：“我刚刚听到一些重要的消息，大家都在议论，老板准备取消第三个计划项目，如果这些项目取消了，你们这些正为这些项目而努力的人可就麻烦了！”

接下来的10分钟，你听到的全都是哈里所谓的“证据”，以及事态的发展，对工作任务的重新分配，对停职甚至解雇的影响。

现在，你回到工作桌前，充满了焦虑和困惑，甚至有些心烦意乱。你问自己：“我会被调走吗？也许会被解雇？如果我被调走了，或者被解雇了，这对我的家庭会有什么影响？我要怎么样才能维持我的开销？如果我被调走了，妻子愿意放弃她的工作吗？”

接下来的一天，你都会感到极度沮丧。你把这种焦虑带回家，然后把这种焦虑传给妻子，现在有两个人都在焦虑。

你的焦虑一天比一天严重，在接下来的三天里，你的工作效率会大幅下滑。而你也会感到浑身不适。

又过了三天，公司发布了正式通知，和流言的预测恰恰相反，公司要加速计划三项目的工作进程。

你焦虑、烦恼，工作时心不在焉，把自己的惊慌向妻子宣泄，仅仅因为公司里的“第一大嘴”用一些闲言碎语、杜撰的信息让你感到惊恐不安。

散布流言的人必得恶果

在你迈向更大成功的路途中，记住一个事实：大部分人的内心都是不安的，无论是在办公室，在家里，还是在公众场合，他们都带着某种焦虑，因为人们充满恐惧，他们只相信坏





事，不相信好事。我举个例子来说明。

布伦达是西部一所大学的博士生，但不是出类拔萃的那类学生，要获得博士学位，她遇到了困难。但是，布伦达很漂亮，甚至可以说很诱人，她知道要获得博士学位，她需要得到评审委员会三位成员的情感支持。

布伦达想起了系主任曾经在开玩笑时对她说的一句话，“你太吸引人了，有你在身旁我都无法集中精力正常工作了。”系主任的这番话并没有任何暗示，系主任的目的只是为了提高布伦达的士气。

而布伦达呢？她和所有的流言者一样是个阴谋家。她意识到了系主任的一番话对她有潜在的利益。所以，经过周密计划，她接近了委员会里最年轻的成员，布伦达泪流满面，向委员哭诉，说系主任曾私下对她提出过性要求，所以她不得不放弃学业。“不想为了一个学位就和他上床。”布伦达愤愤地说。

年轻的教授对布伦达的话深信不疑，丝毫没有怀疑系主任是否被陷害了。年轻的教授有些不知所措，他深信不疑地把这个消息告诉了别人。不幸的是，这个人正好是个惯于操纵别人的人，是个善于散布流言蜚语的大阴谋家。他对系主任充满了仇恨。

现在，轮到这位大阴谋家上场了。他暗中拜访了评审委员会的所有成员，散布流言说：“你们听说了吗？系主任想占布伦达的便宜。我了解，系主任想利用职务之便，对布伦达进行性骚扰。”

很快，校长和其他重要的管理人员全都知道了故事的整个过程，可现在故事里已充满许多虚构的细节和夸张的内容。幸运的是，校长对此事进行了调查，发现一切只是流言而已，他打消了系主任的疑虑，帮助系主任恢复了信心。

最后，布伦达只好放弃了学业。



避免落入流言蜚语的陷阱

传播流言的人无处不在。要避免流言带来的伤害，需要掌握一定的技巧，下面是一些建议：

1. 不要倾听流言蜚语。记住，流言对你没有任何好处。“琼最近遇到了问题，你听说吗？”“我想，今天早晨我真的跟人吵架了。”“根据可靠消息，比尔一直在虚报他的开支账户。”当所有人的“朋友”——流言者带着这样的评论接近你的时候，简单地告诉他：“乔，我没有时间闲聊，现在我真的很忙，在午饭前，我必须把报告送到10楼去。”或者你可以给他类似的答案，改变谈论的话题，把乔的心思引到别的方面。

这也许需要一些时间，不过一旦让乔了解到你并非是个消极的闲聊对象，他就不会再打扰你。

对于那些你知道的喜欢传播消极消息的人，要敬而远之，不要和他们吃午饭、喝咖啡，一起参加社交活动。去寻找乐观的人——能够给你提出建设性意见的人，这样你会获得更多快乐。

2. 记住，你的时间和才华是财富原材料。把时间浪费在听别人说“公司又犯了一个愚蠢的错误”或者“老板为什么会雇佣那个傻瓜”之类流言上，等于从自己的账户里划出财富。你本可以利用这些时间来发挥自己的优势，花时间打听流言蜚语只会把自己的才华浪费在消极的事务上。另外，如果你是一个有良心、有道德的人，你应该知道散布谣言是不道德的行为，只会让你背负罪恶感，对自己感到不满。

有一次，一位知识渊博的教授告诉我：“向他人转述对话的内容，要么对你有好处，要么会伤害你。如果你总是唠唠叨





叨数落一个人的缺点，不好的事就会发生。如果你对另外一个人谈论对话中积极的内容，好的事情肯定会随之而来。”

谎言会伤害散布谣言的人，因为散布谣言只能证明他是一个小人。一个思想消极的人，谣言也会伤害到谣言的对象，因为有些人相信谣言，而且道听途说之后，还会继续散播。谣言也会伤害到听者，因为谣言把听者的注意力转移到消极的心理暗示上。

3. 假定你对他人说的话会被转述、被扭曲。记住，如果你掉进了谣言的陷阱，你说过的话被转述、被扭曲的可能性简直太大了。也许，在20个人当中，没有一个人会保守秘密。所以，如果你向别人谈论你的商业计划、你的问题、你的目标、你的观点，当你听到另外一个版本的你对朋友私下秘密谈论的内容时，不要感到吃惊。

如果你不清楚你倾诉的对象是不是一个值得信赖的知己，你必须做好思想准备、你所说的会被转述、甚至被人添油加醋。你告诉甲，汤姆的体重超重了，甲很可能会对乙说，是你说的汤姆胖得都走不动路了；如果你告诉简，芭芭拉不满意，简很可能会对桑德拉说，芭芭拉真的“把事情弄砸了”。

好事不出门，坏事传千里。坏事流传很快，而且每经过一次转述，事情都会变得更糟。

你和朋友谈话时，如果一开始你就对另外一个人说“这是绝对保密的内容”，或者“你一定要保守秘密”，这无异于刺激他人散布消息的欲望！你越是鼓励他人守口如瓶，他们就越想把秘密告诉别人。

为自己想一想，你要实现成功的目標，拥有内心的宁静，得到认可和称赞，你就必须获得他人的支持。你的成功取决于你调动他人实现自己愿望的能力。你需要他人的支持，更重要的是，你必须得到他们的支持。你可以谈论别人，但你不能说



别人的坏话。

复仇之果无味！

我们都渴望公平竞赛。我们善待他人，也希望他人以同样态度对待我们。人们渴望按照平等的准则生活。但是，如果谁违反了公平的原则，我们就想要报复。甚至在小孩学会走路之前，如果兄弟姐妹对他不公平，他都想要报复。孩子尿床可能就是孩子想报复不公平的父母。

一位高中校长想教训那些令人烦恼的喜欢恶作剧的学生，他制定了严格的规章制度，甚至有些苛刻。校长这么做实际是为了报复学生。结果怎么样呢？最后，那些好学生也加入了差生的行列。很快，学校的箱锁、门锁全都被撬开了，学校财产遭到了破坏，老师和学生的士气遭受了打击，旷课的现象开始增加。如果掌握权力的人试图寻求报复，没有人会是赢家。

在每个大城市，每天都有人为报仇而杀人。丈夫被妻子疏远了，想跟妻子算账，他拿起枪或举起刀，又一条生命就这样消失了。在一场比赛中，没有人是赢家。

这种“报复心理”得到的结果往往如此。致命车祸的原因表面上看起来可能是由于“疯狂驾驶”或者“汽车失控”，但真正的原因可能是：一个无辜的司机，被另一个司机差点挤下了公路，然后，无辜的司机开始加速，决定给肇事者一个教训，结果发生了车祸。在这场较量中谁是赢家？他们都是输家。就像文学名著《呼啸山庄》中的名言——复仇之果无味！

两年前的夏天，一位棒球明星差点被投球手掷出的球击中，这位明星认为对方的投球手是故意的，立刻气势汹汹地朝投手冲去，不一会儿，两队开始一场厮斗。有些人认为明星这





么做是对的，棒球迷希望看到球队之间偶尔发生打斗。但这位明星没有意识到他的“报复心理”让他付出了50万美元的代价，赞助商认为他的整体形象被破坏了，决定放弃在产品背后使用他的签名。

一个国家的恐怖分子在另一个国家杀害了10个无辜者，遭受袭击的国家决定进行反恐行动，对窝藏恐怖分子的国家进行报复，结果造成20人死亡。这种情况的结局往往是每个人都会死去。

报复心理，凡事寻求报复的疾病是与生俱来的。从表面上看“以牙还牙，以眼还眼”是等值的，似乎能够很好解决不公平的现象，但是报复心理会慢慢侵蚀我们的精力，它是目光短浅的表现，会让我们偏离主要目标。成功和报复心理是不可调和的，我们可以从容地对待希望报复的欲望，下面的方法真的会起作用。研究下面的例子，注意如何去获得成功，避免报复心理。

如何应对“我想报复”的局面

报复常常导致平庸。报复不是一种成功的习惯，看看下面这些应对经常发生的“我要报复”局面的方法。



容易导致报复的情况**处理“报复心理”简单 处理“报复心理”困难
却错误的方法 却正确的方法**

有姐妹的成熟女性，姐妹总是对她成就视而不见，总让她感到自惭形愧，就像对待其他家庭成员一样。

深爱着爱人，却发现她/他对另外一个人感兴趣。

主管对你的付出作出了与实际不符的糟糕评价。

学生觉得自己得到的分数不公正。

邻居的狗总是把你的院子弄得一团糟。

反击、忽略姐妹的成就，故意忘记姐妹的生日，不邀请姐妹参加社交活动。

指责对方，怒气冲冲，以类似的行为进行报复。结束两个人的关系。

散布有关主管的谣言，寻找机会使主管的业绩看起来很糟糕，找到主管的上司，对主管进行投诉。

去找老师的上级投诉，制造一些与老师有关的谣言。

让孩子用卫生纸把邻居家的树包起来，打电话叫警察把狗抓起来，试图毒死邻居的狗。

对姐妹的冷酷保持宽容，寻找表扬她的机会，尽可能诚恳地处理两人的关系。

找出问题所在，亡羊补牢。投入更多的关爱和真情。宽恕对方。

彬彬有礼地请主管对你的工作进行重新评估，询问提高工作业绩的建议。

请老师对你的成绩进行重新评估，寻求建议，要求重新考试。

让邻居注意出现的问题，对邻居要表示理解，寻求合作。





在路口，一位司机加速，鸣喇叭，试图在下个路口赶上你，差点撞到你的车。	困在下个路口赶上他，臭骂他一顿，必要时甚至不怕出事故。	保持冷静，避免在汽车里卷入一场争斗，祈祷这位野蛮的司机不要撞到别人。
在公司会议上，有人嘲笑你的计划或建议，践踏你的自尊。	发表恶意的评论进行反击，让他感到自惭形愧。把恶意的评论写下来，递给你的“朋友”。	避免争吵，对他人的批评表示出真诚的理解，然后阐述你的观点。
结果：	你认为自己赢了，实际上你却输了，你失去了他人对你的尊敬、感激、帮助、爱和自尊。	你可能以为自己输了，实际上你却赢了，你赢得了他人的合作、欣赏、自尊，最后实现了自己的目标。

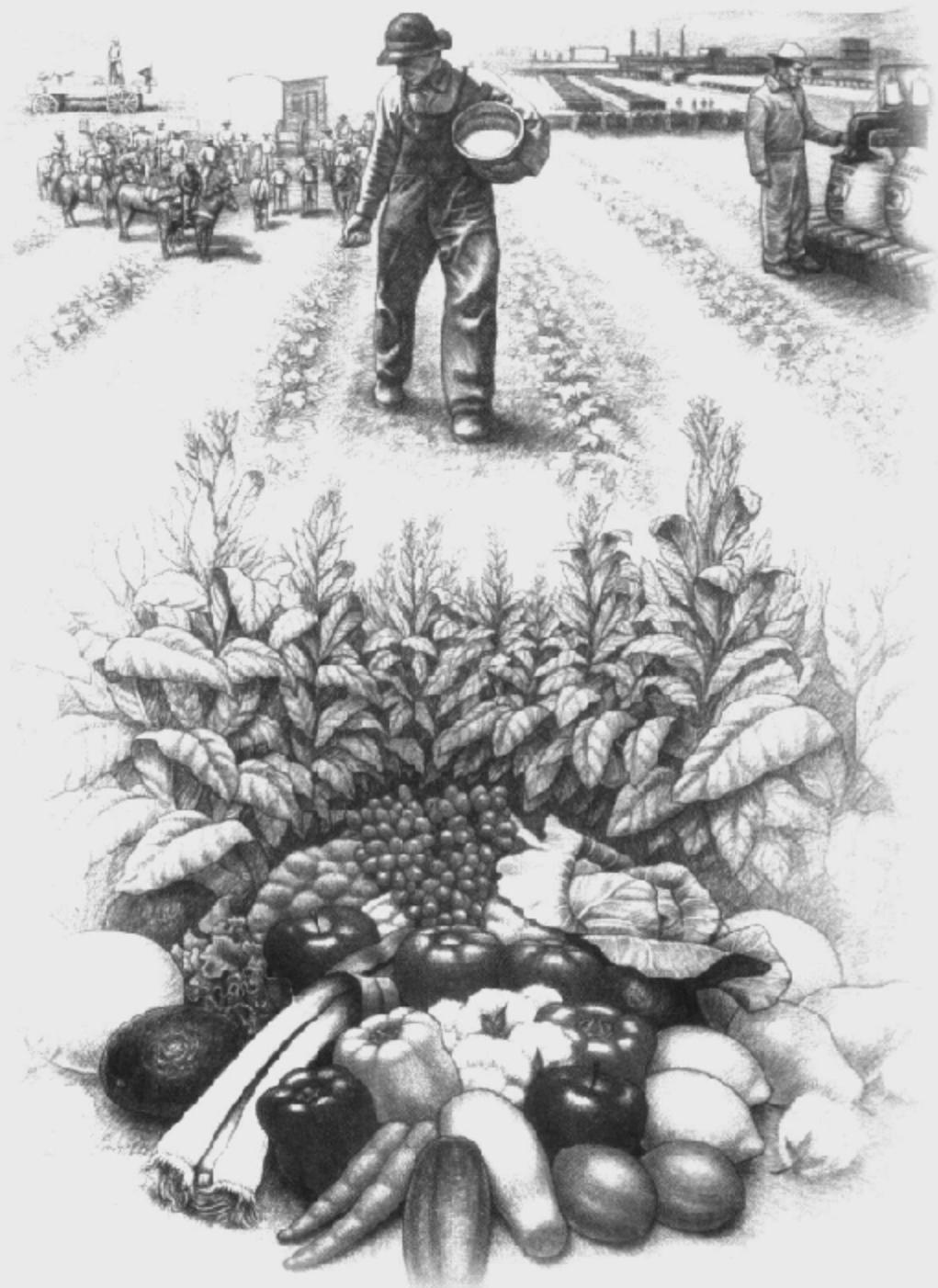
记住：

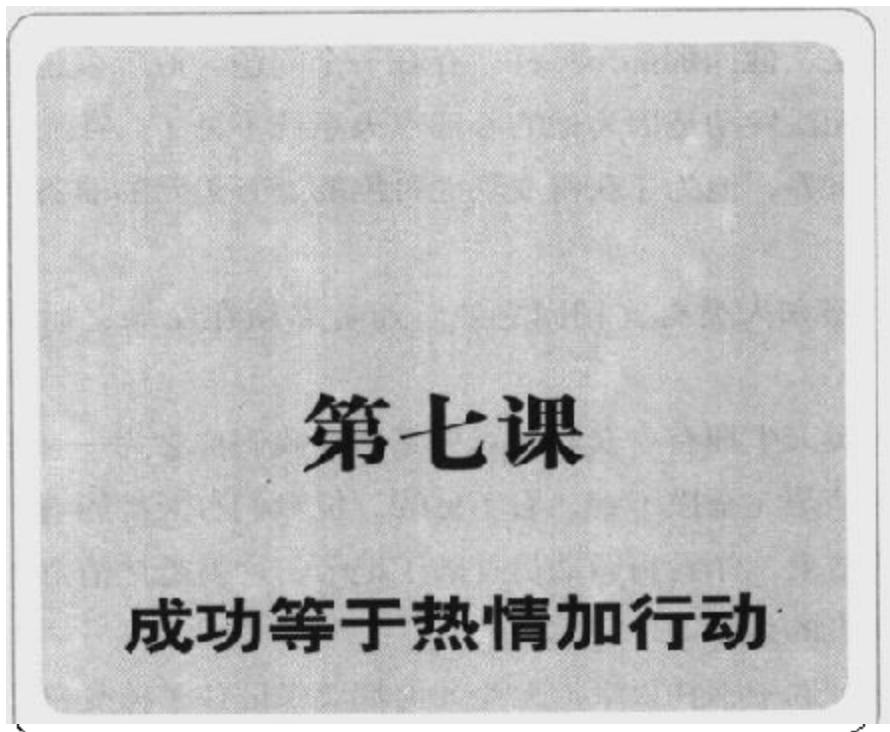
- 每个人都希望成功。通过向人们示范，展示如何挣得更多，这样你会赢得他们的支持。问问自己：“我怎样才能帮助人们获得更多的快乐？”然后向人们示范。
- 掌握表扬的魔力。
 - 告诉人们他们看起来棒极了！
 - 说些他们家人的好话。
 - 对他人取得的成绩表示认可。
 - 对他人的财产表示羡慕。
 - 对他人的好主意表示赞扬。
 - 即使他人失败了，对他们进行的尝试也要表示赞赏。



- 确信把第三方对他们的赞扬传递给了他们。
- 谣言和领导气质是不可调和的。不要花时间倾听谣言、记住你说过的话会被扭曲，被人复述。
- 决定获得成功，放弃报复心理。做正确的事情，克服报复他人的心理炎症。







热情是人生的发动机

展开你的想像，一辆崭新的豪华轿车停在你的面前，它非常昂贵，价值5万美元以上，设计经典，制作一流，属世界级工艺，精致的手工车内装饰，手工精制发动机。

但这辆车存在一个问题，发动不了。为什么呢？因为没有安装点火装置。如果出现紧急情况，比如说送人去医院，那辆5万美元的轿车只不过是一堆废铁。

现在想想你认识的人，他拥有和那辆汽车一样的众多优势。到他成年时在他身上已花费巨大，为了让他开始自己的事业，用在他吃、穿、教育、娱乐方面的开销高达25万美元。此





大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

人可谓是万事俱备——继承了优秀的遗传基因、英俊潇洒、身体健康。他的“工艺”也是世界一流的一——他上了最好的小学、中学和大学，他穿着最好的衣服，外表无可挑剔，内心的智力也日渐成熟。

但是，他同那部车一样，存在一个问题。他怎么也开动不了，他无法发动是因为他的心理点火系统不见了。在充满竞争的真实世界，他为了获得成功而付出的25万美元的准备金白白浪费了。

机器和人类有些相同之处：两者必须在发动之后才能运转。

人类天生拥有一套心理点火系统，我们称之为——热情。

热情是完全摸不到、看不见的，但我们每天都能看到热情带来的结果。你看到运动员打破了记录，这就是热情点燃了人生发动机的结果。

这种例子不胜枚举。无论如何都要保证孩子接受良好教育的家庭、卓越的推销员、找到了满意工作的应聘者、成为了百万富翁的“普通人”、改变了思维方式的个人、一对婚姻美满的夫妇，这些都是内心充满热情的人。

热情是一种心理刺激因素，无论你遇到何种艰辛、无论竞争是多么残酷，无论你是多么贫穷，无论你遇到什么挫折，热情会调动你的肉体、你的精神和你的意志，以保证你获得最终的胜利。

所有人大生都拥有热情，新生的婴儿出生后所做的第一件事就是发出清脆的啼哭声，带着无尽的热情。如果一个成年人像新生儿一样大声叫喊，一里之外都能听见他的声音。

这个诚实的小生命，虽然全心全意表达自己，可他的热情很快就被扼杀了。人们开始摆弄小生命的心理点火系统，小孩听到更多的是“不要那么做”、“住手”、“你不该那么做”、“你



应该知道得更多”、“你怎么那么笨”、“你怎么什么事都做不好”等等。这些教导只会让孩子压抑自己的热情。

称赞、鼓励和表扬的言词却少有耳闻。一段时间之后，年幼的孩子发现把自己真实的性格掩藏起来比较安全，天生的热情被墨守成规取代了。因为循规蹈矩是平庸的、漠不关心的，所以等孩子们成人之后，大部分人已经失去了积极、快乐和幸福生活的渴望。

人们进行了一些尝试，希望解释我们当中为什么会出现“天才”？为什么有些人在科学、商业、艺术、技术领域取得了超乎想像的成功呢？

有一个理论曾经风靡一时：这种理论认为：那些“伟人”的大脑比普通人的大脑大。但实验结果却表明“伟人”的大脑重量和我们这些普通人并没有任何差别。

人们常常用“教育”来解释这些差别。爱因斯坦彻底改变了我们对物理学的看法。冯·布劳恩是第一个进行太空探索的人，他们都没有博士学位。在我们当中，有许多成功的艺术家、商业总裁、企业家、农场主、哲学家，他们接受的正规教育并不多。实际上，正规教育存在一个问题，因为正规教育容易让人们产生一个幻想：只要他们拥有一纸文凭，他们就一定会成功。其实成功和文凭没有本质的联系，文凭只是为成功提供了更好的条件而已。

最近的一位诺贝尔化学奖得主说：“我完全沉浸在化学之中，化学就是我的生命，我活着就是要解释物质的本质。”沉浸在化学之中，即他对化学的热情是他成功的原因。

我们每个人身上蕴藏的热情是无限的，你选择拥有多少热情，你就可以拥有多少热情。使用微不足道的力量，获得的结果也是微不足道的。如果打开积蓄力量的阀门，我们就会获得巨大的成功。人们取得的成就和他们投入的热情成正比，成功





大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

总是与热情相伴。这一章，将向大家阐述使你的点火系统更好地为你服务的技巧。

微笑使你产生热情

微笑是一种奇妙的激励工具。微笑是积极的，皱眉是消极的。做下面的小实验。想一个你不喜欢的人。现在，一边想着他，一边微笑，你对他的厌恶会逐渐消失。只要你一直在微笑，你就不会对他感到任何愤怒。

或者，你可以试着一边去想工作上一个让你担心的问题，一边微笑。做不到吗？微笑会冲散消极的情绪，就像毛巾会擦去汗水一样。微笑是一种奇妙的方式，能够帮助你打败成功的敌人——失望、愤怒、挫折、厌恶和恐惧。

在和别人接触时，一定要微笑。无论你们是初次见面，还是第一次碰面，用微笑去问候他们。无论你是在介绍一个产品、介绍一个人还是阐述你的观点，都要面带微笑。如果有人责备你，微笑，很快就会融化他人的愤怒。如果你觉得快要放弃了，让自己微笑起来。

幽默产生热情的力量

如果你制造幽默（有时讲述一个简短的轶事，或者一个简短的笑话），或者你在面临困境时仍能看到一些有趣的事，其他人会欣赏你，羡慕你，慢慢靠近你。幽默是一块吸铁石，能吸引他人，人们喜欢和帮助他们微笑，或令他们捧腹大笑的人在一起，享受片刻的愉悦。人们总是试图避免和那些吹毛求疵



的人在一起，因为他们不懂得微笑，事事只看到阴暗面。

幽默会带来奇迹。幽默能使人们感觉舒服，还能够降低血压，促进身心的放松，帮助消化，帮助人们忘记他们的烦恼。多少年来，《读者文摘》都说欢笑是世间最好的药物。事实的确如此。

如果你想对人们施加影响，他们会将你的幽默视为财富。我熟悉的一个年轻人即将完成在医学院的学习，他是一位前途光明的青年医生，申请了20家著名医院，请求获得实习机会，19家医院邀请他前往。95%的接收率就很能说明问题了，但是其中有非常重要的一点，7家医院的院长邀请他实习时都提到，他的幽默感也是他们考虑同意他来实习的重要因素之一。

下面是一所医院的院长写给他的一段话。

“亲爱的奥特医生，

面临困境时，你能够看到事情更轻松、更光明的一面，你的幽默感对你从事医生的职业特大有裨益。”

一位杰出的推销员曾发出这样一番感慨：“在每次介绍产品的头几秒钟，我都尽力让主顾微笑，如果可能的话，甚至让他们大笑。我这么做有两个原因：第一，笑声会让顾客放松，让他更容易接受我要介绍的产品；第二，笑声会帮助我树立好名声，我是一个热情友好的人——下次打电话时，他会愿意与我交谈。”

要幽默地表现自我，关键在于，在任何情况下，都能发现有趣的事情。

人生短暂，不能在不愉快中度过。

那么什么是高雅幽默的原材料呢？最终极的原材料就是你。里根总统就有这样的能力，无论在任何场合，他总能发现





大思想的神奇

THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

自身一些幽默的地方，并且赢得加分。他曾多次拿自己的年纪开玩笑，因为他是目前为止年龄最大的一任总统，所以，里根总是笑着说自已年纪太大了，这样消除了那些说他年纪大不适合当总统的人的敌意。

获得更多的知识可以创造热情

有一个不言自明的道理：我们的知识越多，我们越会感到自己无知的地方越多。医学、工程学、物理学的每一个新发现引起的问题都比已经解答的问题更多。知识同样会增加你的热情。

我们对太空探索得越多，我们的天文望远镜就看得越远，我们感到对宇宙的无知就越强；我们对物质结构了解得越多，我们希望学习的热情就会越高。

我有一个朋友，她是防止儿童受虐待机构的负责人。她说，在人们不了解儿童受虐待的现象广泛存在之前，想要筹集资金，招募志愿者，说服媒体公开报道儿童受虐待的问题都是很困难的事情。然而，等人们一旦了解了真相，他们就积极支持我的工作。

同样，热情来源于了解事实真相。

大部分人都懒得收集邮票，直到他们知道一些问题的答案，比如说谁来决定邮票上应该出现什么图像，为什么由他们决定，每年发行多少张邮票，为什么一些邮票特别珍贵，谁发明了邮票，为什么邮票的尺寸不一样等等。

知识会为你提供学习更多的动力和热情。

我们对一个人、一件事、一种思想了解得越多，他们就迈出了培养热情的重要一步。无知压抑热情；知识增加热情。



帮助他人感受热情的力量

“付出越多，回报越多”，这句格言也适合热情。你给了他人的鼓励越多，你受到的鼓励也越多，你受到的鼓励越多，你的工作就越加出色。

一定要掌握这个概念。不管你做什么，你都要学会鼓励别人去尽自己最大努力。达到目标的能力是领导素质的关键。成功的法则是：能鼓励他人的人能成为伟大的领导者，不能鼓励他人的人决不可能成为领导者。

回想自己的经历，你肯定会想起一位能让你真正兴奋的老师。他使你努力学习，从不缺席一堂课，上课时非常专心，更重要的是，你学到了某种有价值的东西。也许你也能想起一位让你沮丧的老师，在他那里学习只是为了及格，能逃课时就尽量逃课，你学到的只是如何及格。

两者有什么区别呢？难道是这位激励人心的老师上了一所名牌大学吗？难道这位好老师更聪明吗？难道他更有经验吗？也许并不是。他们之间的差别在于好老师拥有让学生感受热情的能力。

我们可以看到，不同的上司、不同的经理、不同的执行官、不同的管理者领导的团队在工作的数量和质量上是大不相同的。那些能够鼓励他人的人具备了成为领导者的第一个条件。他们知道如何鼓励人们，如何指导他们实现一个目标。

接下来就要回答“如何鼓励他人”这个问题了，知道了这个问题的答案能够为你带来财富和地位，成为一名领导者。

当你鼓励手下人，让他们参与计划的制定，他们会表现得更好！他们的工作越出色，你看起来就会更棒！一位领导者的





座右铭这样写道：“他人对你的评价不是你做了什么，而是你使支持你的人做了什么。”

把这个座右铭运用到工作当中，你会获得更大的满足感。

帮助他人认同自己的工作成就

如果一个人的工作成果能够被他人和自己认同，他就会变得更加富有激情，更具创造力。这就是人性极为重要的一面，所以认同自己和认同别人是处理好人际关系的一个关键。

我的一个朋友在北卡罗莱纳州拥有一家家具厂，他为员工的表现感到非常自豪，他的员工为他感到万分骄傲。他是帮助员工认同公司目标的专家，是一位帮助人们发挥积极性的激发者。

他解释道：“拿我的卡车司机为例，他们工作勤奋，从不抱怨，他们承担的工作超过了对他们的要求。我们的司机认同他们的工作，他们出去送货——也许路程有2000英里——他们自己签署所有的文件时都这样写：‘货物荣幸地由谁谁谁送达。’签上他们的名字会使他们意识到‘这件事是我做的，我运用自己的技巧，勤奋工作，小心翼翼地把货送到了客户手中’。当他们打电话到办公室通知我们，他们把货送到了，他们的第一句总是说：‘我是某某，任务已经完成！’”

“但是，对员工的认同或员工对自己的认同并不止于此，”我的朋友继续说道，“一般由三到五个人组成的团队完成一项任务，他们检查每一件家具，他们的名字会出现在一个整洁的标签上，这样他们会感到自豪，这当然能够帮助我们卖家具，因为顾客知道这些家具是手工制作的，而不是机器拼装出来的。”



甚至连公司的秘书也要把他们的名字写在信件、报告、报价单等这一类文件上。签的不是秘书名字的缩写，而是全称，因为没人知道名字的缩写具体代表什么。

完成每项工作后，签上自己的名字让员工把精力集中在大事上，这就是热情发挥的作用。所以帮助员工认同自己的工作非常重要。

建立一个态度积极的热情团队

你做的事是你的手段，也许是很好的手段，但重要的是为了实现你的目标，你需要获得他人热情而有益的支持。要让自己的公司运转，在企业生活中获得领先，建立一支活跃的团队，在政坛获得胜利等等，都需要他人的支持。在选择支持你的团队时，两种素质非常重要——能力和态度。

能力是重要的。建立一家大公司，需要能人；建立一支出色的棒球队，意味着必须招揽有才华的运动员；设计伟大的建筑，需要有才华的设计师的加盟。要做出伟大的成就，需要经过培训，拥有专业知识的人才。

我们生活在一个工作越来越专业、越来越复杂的时代。在过去15年当中，工作的种类已经增加了一倍。再过15年，工作的种类可能是现在的三倍。拥有大学学位的人口在总人口中的比例将是空前的，但是生产力的增加却令人失望。为什么？因为能力只能衡量一个人能够做什么，并不代表一个人将会做些什么。要衡量一个人的意愿或动力，不存在任何可多项选择的答案。

态度比一个人的能力更重要！一个人在标度为1至10的能力测试中，得到了10分，在态度测试中只得到了5分或6分，而





另外一个人在能力测试中得到5分或6分，在态度测试中得到了10分，那他肯定把能力比他强的人抛在后面。

如果态度得分为10，一个人可能通过学习、经历的增加和自己努力，大幅提高自己的能力。反之则不然。在每项职业当中，每个工作中，能力出众而表现糟糕的人比比皆是。他们游手好闲，在工作岗位上“退休”，不愿与人合作，也不做任何事情提升自己，或开拓公司业务。

大学教练在招收优秀的高中运动员时，工作需要非常细致。星探告诉他们应该注意观察什么样的运动员。星探需要那些看上去最好的运动员，但是每个赛季都有跑龙套的——那些根本不会在星探考虑之列，不会被高中教练推荐的运动员——他们经过了大学球队的考验，最后获得了成功，一种如火一般燃烧的激情激励着他们成为大学球队中的一员，这种热情也许能够解释其中的原因。

毫无疑问，那些爬上顶端的人都是在态度得分一项上分数非常高的人。能力是重要的，但是至关重要的却是一如既往的积极态度。能力是一种潜能，只有当能力被激发的时候，能力才有价值。

积极的人会继续提高；消极的人最多保持现状。

鼓励你的团队，预防人们的情性

我在许多颁奖晚会上发过言，一些公司每年都会举行表彰仪式，这是很好的方式。不同寻常的表现应该受到认可，因为这会鼓励每个人做得更好。每个人都需要你拍拍他的肩膀，人们需要听到“做得好”、“谢谢”、“感谢你的帮助”、“继续这样出色的表现”之类的鼓励，他们会感激你所说的一切。



除了每年一度的表彰仪式之外，每天、每周都需要付出努力，激发人们的热情。如果一个人在从事推销、教学、踢足球或者做其他事情时，没有得到经常的鼓励，他就无法长期保持火一般的热情。

一位软件公司的销售经理向我谈及他的激励计划。“在密西西比东部，我们有13个销售代表，”他解释道，“我的人只拜访医院和医学机构。大部分时候他们都是独自行动的，他们经常出差。”

“但是，每周我们至少和他们交流两次，我并不会谈很多有关销售的技术问题，我们的人知道如何销售。我们有一个非常优秀的培训项目，我打电话的目的，我称之为‘懒惰预防’，我常常以微妙的方式让他们了解他们的潜能，让他们知道我欣赏他们目前所做的工作。”

“相信我，”我的朋友继续道，“当你每周有三天或四天远离自己的妻儿，远离家的温暖时，你需要极大的热情才能够保持自己高昂的精神。”

“你的电话有作用吗？”我好奇地问道。

“当然有用。你看，态度，态度是我知道的惟一能够促进销售、预防懒惰的办法。我不能够控制竞争，不能控制我们推销产品的医药中心，但是我对我的人能够施加极大的影响。我一直尽力让他们保持热情的态度。”

关注别人就是关注自己

人们憎恨被当作机器或者没有生命的物体对待。人们有妻子、丈夫、孩子、爱好、宠物、问题。拿出几分钟，倾听一个人的私事是对他的尊敬。我认识一个非常成功的管理者，每天





大思想的神奇

THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

他都会拿出两三分钟和他手下的15个人一一交谈。他告诉我：“每天只需要拿出半小时到45分钟，最终会获得回报。交谈会帮助我得到他们的尊重，因为我对他们表现出了关注。”

我的朋友继续道：“知道他们的兴趣和焦虑是我最重要的工作内容。”

“我认识许多经理人，他们都说，员工关心的个人问题与你有什么关系。”我不失时机地插入了一句。

“我知道，”他回答道，“但是让我证明一下，我的方法是有效的。在我当管理者之前，因病旷工的现象时有发生，平均每个人每年旷工13天。而在我担任管理者的一年当中，平均每人的旷工次数只有2天，生产效率提高了，新雇佣的人员比率下降了，我的部门事故比例为零。

“对我来说，从情感上关注我的员工是一件好事。毕竟他们的问题就是我的问题，因为影响他们的事情最终也会影响到我。”

热情定能创造奇迹

热情是一种能够带来销售、体育竞赛和商业变革的力量。热情使人们拥有胜利者的感觉，像胜利者一样行动，所以他们获得了胜利。



热情能够销售房屋

在房地产销售业中，80%的利润被20%的代理商赚去了。为什么呢？五名代理商当中，有一个代理商挣得比其他四个加起来还要多，难道他比其他四个更擅长做生意吗？难道他工作更勤奋吗？难道他更有经验吗？难道他更幸运吗？显然不是以上答案的任何一个。

房地产之星拥有的精神要素是热情。他们把自己的人生、梦想、快乐、机遇投入到其他人可能认为是无可救药的产品当中。成功的房地产人不仅展示他们的地产，而是展示出他们对房地产的热情。

玛丽安是一个女性执行官，她向我解释：第一次一位代理商带她看房，她没有买，后来，另一个代理商向她展示了同样一套房子，她却买下了。

“自从我和丈夫调到这里之后，我们一直在找房子，”玛丽安解释道，“前一位代理商提供了每个房间的所有数据、面积、抵押的细节、税收、电器开销诸如此类的细节。我问的每个问题，她都能作出如实的回答，但是在看了18套房子之后，我还没有找到适合我们的住宅。所以，我决定换一家代理公司。

“第二个公司的代理商一开始就问了十几个问题。她对我说：‘在我带你去看房之前，你理想中的房屋应该是什么样子的，你希望它对你、你的家庭、你的社会生活发挥什么作用？’

“嗯，我把要找的房子的细节向她做些细节的介绍，代理商查阅了一下她的资料，把一些信息输入到电脑中，然后对我





说：“我们有一套房子，完全适合您的需要，我们现在去看房吧！”

“等我们到了那里，我立刻认出了那套房子是第一位代理商曾经带我看过的，但被我拒绝的房子。所以，我对第二位代理商说：‘我已经看过这套房子了，这套房子不行。’

“我的新代理商回答道：‘房主在一周前取消了另外一家公司的代理协议，我想这套房子的一些特点肯定没有向你解释清楚。现在让我再给你介绍一下。’

“虽然有些不情愿，但是我最后还是答应了。第二个代理商知道的有关房子的材料和第一个人一样多，但是第二位代理商让这些数据活了起来，她把这些数据重新进行了组织，她对房子的每个特点、每块地、每个邻居都了如指掌，充满了热情。”

“你能具体解释一下吗？”我迫切地问道。

“首先，两位代理商都告诉我这套房子是节能的，但是第二位代理商告诉我，暖气和冷气，每个月可以为我节省100美元。然后，她对我说：‘现在，100美元不算一笔大数目，但是把每月节省的100美元投资在回报率是15%的20年期的抵押上，将会是一笔不小的财富。’

“第二位代理商也抓住我对这块地的想像，她对在哪里种树也很有见地，并且向我展示了一块可以改装成老式小花园的地方。

“住宅当中，有两间房子需要进行大量修缮，但是代理商解释说，这也是这套住宅值现在这个价钱的原因。另外，我可以根据自己的喜好重新装饰这两个房间。

“当我问到邻居的情况，她不仅告诉我他们是正直的好人，而且她向我介绍了8位最近的邻居——他们的职业、年龄、有几个孩子等等。



“第二个代理人描述高中学校时，（我有两个十几岁的孩子）她并没有说：‘这是城里最好的高中’，每个代理商都会那么说。她告诉我这个学校的几个非常成功的校友、介绍学校乐队，学校的辩论队，学校的运动队所取得的一些奖章。

“然后，她满怀深情地对我说：‘谢谢你给我这个机会，介绍这套房子，我只是非常热爱这套房子拥有的潜在价值。’”

“接着，怎么样了？”我急切地想知道结果。

玛丽安回答说：“24小时之后，我们成了那套房子的主人。”

问题的关键在于：数据本身并不能卖掉任何东西，通过热情的想像表达的数据才会使潜在的客户成为真正的客户。

热情可以赢得比赛的胜利

过去，运动队曾在能力、技巧、身体和经验方面存在巨大的差异，但是现在情况发生了改变。现在，棒球队之间在高度方面的平均差别不会超过一英寸，在体重方面不会超过三四英磅，在经验方面不会超过一两个月。无论足球队、篮球队、冰球队还是其他的运动项目都是如此。

现在竞争的队伍之间存在的差别不是身体上的，而是精神上的。最渴望获得胜利的球队，最有激情的球队才会最终获胜！

一个棒球教练告诉我他的队伍上半场以0：28落后，休息时自己向队员所说的一番话。

“我没有喋喋不休，没有责怪任何队员，也没有威胁任何人。我只是告诉他们，如果一支队伍可以在半场领先我们28分，那我们同样可以在后半场领先他们128分，甚至更多。我让





队员们知道，他们是伟大的，他们一定要表现得像伟大的运动员一样。最后，我们以32：28获得了比赛的胜利。”

“那场比赛是在对方的主场吗？”我插了一句。

“是的，但是这并没有让我觉得这场胜利更加甜美。”教练回答说，“我已经让我的队员习惯于从内心寻找力量，不要凭借主场的优势。”

这个教练说明了重要的一点：热情是至关重要的，热情来自人的内心，而不是来源于外界。

为什么有一个零售商获得了空前的成功

作为华盛顿特区零售业的巨子，公司的董事长，他向我解释了他的连锁店取得成功的原因。

“从传统角度讲，我和我的竞争对手相比并不存在任何优势。如果说我们选择的连锁店位置好，他们也同样选择了不错的位置。我们都销售许多同样品牌的产品。在他们店里花300美元买的商品和花300美元在我们店里买的商品一样多，质量也一样。我们有特卖场，他们也有。我们进行大量的广告宣传，我们的竞争对手也是如此。

“我们拥有的惟一的赢利优势就是我的员工。我们的竞争优势归结为一点：那就是我们对待客户的态度。我们的员工必须是那些快乐而热情地为顾客服务的人。我们不会容忍那些以为为顾客服务就像帮了顾客一个大忙似的员工。我们有一项政策——‘顾客满意第一’，无论是内部服务部门，还是顾客服务部门，无论是在餐厅，还是在商店中出租的柜台，所有部门都必须遵守这个信条。”

“那你在动员员工发挥他们的热情方面一定下了很大的功



夫。”我评价了一句。

“没错，”我的朋友回答说，“我们有一个奖励出色服务的体制，还举办各种激励大会，制定了许多旨在保持员工热情的计划。”

“但是我们的激励项目首先从挑选员工开始，我们不只是雇人填满空缺的职位。我们挑选那些自认为是商店代表的人，我们的形象是通过我们雇佣的每个员工来展现的。”

我发现他的见解非常有趣，希望他能作进一步的解释。

“好的，”他继续道，“我们挑选员工的标准不仅要求身体健康，有良好的员工记录，没有犯罪证明、外貌端庄，我们还要观察他的态度，我们在面试时还会问员工，他们需要的是一份工作，还是希望在我们这里工作。我们不相信公司福利。”

“这是什么意思？”我百思不得其解。

“有两种福利，”我的朋友继续道，“大部分人只会想到公共福利和政府福利，但是还有一种福利，我称为私人福利和公司福利。如果把所有的统计数字算进去，公司福利——员工什么也不做，或者只做一点事情，我们还付给他们报酬，那么公司福利的开销比公共福利的开销更多，这肯定会花费公司一大笔钱。

“公司福利付给人们的报酬不是因为员工真正做了什么，而是他们有工作。我们一直很努力，尽量不让那些没有百分百付出的人出现在我们的工资单上。

“我们根据申请者希望加入我们公司的意愿，希望成为团队中一员的愿望，他们交谈的愿望，他们微笑的愿望，他们行动的欲望，和他们像一个充满活力和热情的人走路的愿望来评估他们。

“我们的人力资源部门会进行测试，我称为‘精神’测试，通过对话，他们寻找问题的答案，比如说‘这个人对他自己拥





大思想的神奇

THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

有自信吗’、‘这个人知道他的工资和业绩是挂钩的吗’、‘这个人称赞以前的老板吗’、‘这个人拥有主动精神吗’、‘这个人会具有团队精神吗’。”

我朋友补充说：“顾客不喜欢和‘死人’做生意，我把购物当作是美国人的第一娱乐。如果人们不愿意到我们这来购物，他们就会去另外一家服务更好的商店，在那里，把他们的钱换成商品是一段愉快的旅行。”

在亚特兰大，飞往大多数城市，顾客有多家航空公司可以选择，但是我的代理人总是为我定购同一家航空公司的机票，即使这家公司会晚点一两个小时，为什么？另外一家航空公司拥有同样的设备，也飞往大部分城市，也达到了同样的安全标准，那我为什么依然坚持选择那家航空公司，而不是另外一家呢？

一句话——因为员工的热情。我喜欢那家航空公司的员工，无论是检票口的服务员，还是飞机上的乘务员，都比其他公司的员工更加热情。一些看起来很细小的事情，比如微笑、温暖的问候，令人满意的服务，来自飞行员友好的道别，所有这些小事决定了一切。

热情的专业服务是三角洲航空公司成为了数百万美国人的首选，热情需要三角洲航空公司付出什么代价吗？三角洲航空公司不需要花一分钱，热情反而会给公司赚钱。任何一家公司不需要花费一分钱就可以拥有竞争优势。人们买的不仅仅是产品，他们需要产品和热情的服务。

相信你正在做的，热情会随之而来

如果我们真的相信我们所做的事情是正确的，热情或精神



就会随之而来。著名的政治家、物理学家、企业家、牧师都坚信他们所做的至关重要，而且必须完成这些任务，他们总能创造出极大的热情。

相反，如果知道一件事是错误的，我们不可能全心投入。对于贩卖毒品，大部分人根本不会热心，因为良心告诉我们，伤害他人的身体，腐蚀他人的心灵是不道德的。

良心决不会对身体撒谎。我们对一个人、一件物品、一个观点的感受都会通过我们的眼神、握手、声音和习惯表现出来。

一个成功的演员向我解释了在大部分演员都失业时，他仍然能获得可观收入的原因。

“大部分演员的行为处事就像个演员，”他开始说道，“典型的演员都是伪装成他们要扮演的角色，他们没有投入到一个角色当中，我非常投入戏中的角色，我会变成那个人。最好的表演不是装成要扮演的角色，而是成为那个角色。等我让戏中人的个性成为了我的个性——我的习惯、行为举止、声音、时间选择——我整个人就成了那个人。我是在入戏，而很多人都是在做戏。”

“现在，”他继续道，“在看剧本时，如果我觉得我的个性不可能变成剧中的角色，我就会拒绝扮演这个角色，人们的眼睛是雪亮的，他们知道你是否在假装，假装的东西终归是假装的。要成为伟大的演员，你必须拥有信誉，必须相信你所扮演的角色。”

一个推销员告诉我：“我会拒绝销售那些我认为对顾客没有用的商品。如果我认为产品对他们没有任何意思，他们最终会有跟我同样的感受，这会破坏我的信誉。我代理的都是我非常热衷的产品，首先是我自己相信的产品。”

一位出庭辩护的律师说：“只有我确信我的客户是无辜





的，我才会在法庭上有良好的表现，如果我觉得这个人可能是有罪的，陪审团总会知道我的内心是否相信我为客户进行的辩论。”

问题的关键在于：要获得他人的支持，你必须相信你所说的和你所做的。热情是信仰的副产品，成功人士知道，接受良心的指导才是有意义的。

把热情融入到言谈中

交谈时，你说的话非常重要。但是你的声音比说出的话更重要。你可以说：“早晨好，今天你看起来棒极了！”然而，这个人心里听到的可能会变成：“他真的在乎我，认为我棒极了！”或者“那个人不是真心的——他认为我很糟糕！”

用一些短语做练习，看看你能够表达出多少不同的情感。一些短语，比如说“你好”、“很高兴见到你”、“我喜欢你的新车”可以表达出友好、讽刺、妒忌或者高兴。

人类的情感都是通过声音来传递的。研究音乐的人了解能够表达爱、兴奋、温柔、悲伤的声音，以及其他许多表达了作曲家内心情感的声音。

如果你养过猫狗，通过它们发出的声音，就能够了解他们的感受。在孩子会说话之前，婴儿能够清楚地表达出它对你的感受，对食物的感受，对周围环境的感受。

如果你遇到一个说不同语言的人，你依然可以分辨那个人向你传递的情感。声音(而不是词语)传递的才是最根本的信息。

在交流中，声音常常被人们忽视。老师教孩子如何正确使用词语，却不教他们如何热情地说话。



说话时，要让这两种激发热情的工具同时发挥作用。

记住：要赢得朋友，就要像朋友一样与对方交流。所以，告诉自己，我喜欢这个人，你的音调会自然传递出温暖。

说话时要有活力，声音要听起来有力，饱满。谁也不喜欢和“死人”谈话，在声音中融入你的真情。

打电话时，如何激发对方的热情

除了面对面交谈之外，电话是人们进行交流的最重要的媒介。

最近10年，电话技术取得了巨大的进步和快速的发展，但是人们使用电话的技巧却没有取得令人欣慰的进步。

一个人开玩笑地对我说，如果我们驾驶技术和我们使用电话的技术一样差，那世界上肯定没有一个人活着。

可视电话技术出现已经有25年了，人们在不同城镇，不同国家都可以通过电话进行交谈，同时还能看见对方。但即使没有可视技术的帮助，他们的心中也会立刻出现对方的形象。从某种意义上来说，人们的确在电话上“看到”了对方。一个人打电话给我们，我们在他心中的形象非常清晰，就像那个人就坐在我们的身边。

1. 打电话时，遵循下面四个简单和事务性的步骤：

- 首先热情地问候、说句“早晨好”、“下午好”或者“晚上好”。
- 说出公司或组织的名称——“詹姆斯·威尔逊公司”。
- 说出自己的名字——“我是特德·布朗！”
- 提供帮助——“我能为你做些什么？”
最多占用你五秒钟或者一分钟的8%。





2、打电话时，面带微笑。微笑给你自信，表现出“我很积极”的一面。打电话时微笑，交流便在你的掌握之中。如果你的微笑是发自内心的，脸上呈现出一幅“和你的谈话真的很高兴”的表情——你不可能生气，害怕或表现出任何消极的情感，对方也更容易接受你说的话。如果你的声音听起来很积极，很自信，对方会觉得你很可靠。

3、打电话时，说话语速要慢。打电话说话的速度要和这个人就坐在对面时说话的速度一样。正常的谈话速度是最有效的。就像在拥挤的高速公路上，一个开快车的司机会引起交通事故，使汽车一辆接一辆减慢速度。

在电话上说话的速度太快也会浪费时间，因为你必须重复说过的信息（“对不起，我没有听懂”、“请你重复一遍刚才所说的内容，好吗？好像通话线路不太好”）。说话的速度太快也许会导致打错了对象或部门。

我打过很多电话。我估计其中50%的电话，接线员的回答非常糟糕，甚至听不清所接公司的名称。接线员不假思索，公司的名称脱口而出，就像是录音带快放似的。

注意：在电话上说话速度太快说明你不安、缺乏自信。放慢说话速度——保持正常说话速度——说明“我很自信”、“一切都在我的掌握之中”。

但是，要如何应付那些打来电话的讨厌鬼？许多电话都是抱怨的电话：“你送来的账单一定弄错了”、“你送来的……我并没有预定”、“吉姆刚从学校回来，很伤心，这是谁的错”、“你没有拿走我的垃圾袋”……

有两点评论：第一，世界上并没有真正的讨厌鬼。打电话投诉的人也是人类部落的成员——是你的一个亲戚。

第二，投诉者并不是因为你感到气愤，他只是生自己的气，你只是个替罪羊。把自己当成治疗师，倾听他人发泄愤



怒、帮助他人，不要把他们的抱怨放在心里。

提醒执行官一句话：对公司接听的电话进行善意的监听。我熟悉的一家航空公司对定票处接到的电话总量的1%进行监听。这么做的目的不是当间谍，而是在培训项目中培养出正确的行为。饭店的经理、汽车租赁公司的管理者、商场的负责人、政府机构的领导，还有其他经常使用电话的公司、机构的管理者，通过录制一盘电话样板录音带，保证客户能够得到彬彬有礼的有效服务。可惜，关于正确使用电话方面的正确培训，在我们的社会上还很少进行，其实这是信息社会最重要的项培训。

（如果你有一家公司，让朋友打电话给公司，向他对他对公司服务的感受。如果需要，采取一些改善的办法。）

所有希望赚钱的公司不会希望看见他们的销售代表不修边幅、不清洁并散发出“垃圾”的味道，以及侮辱顾客。但是，许多公司都有很多接听电话的员工，他们的态度粗鲁，声音听起来像垃圾。公司的经理完全可以对他们进行“表彰”——因为他们对顾客的侮辱、对打来电话的顾客的威胁而颁发给他们奖章。

其实所有使用电话的人都是销售团队的一份子。每个使用电话的人，从夜间的保安到公司的总裁说的每一句话都代表着公司的形象。

任何公司之所以存在就是因为正在销售某种社会需要的东西。如果你的公司在电话上呈现出的形象是“我们喜欢你”、“我们很高兴你打电话给我们”、“我们希望能够帮助你”，那么再去推销，事情就简单多了。

要让热情给你带来奇迹，记住：

- 热情是你的心理点火装置。人们的成功和他们激发热情的能力成正比。

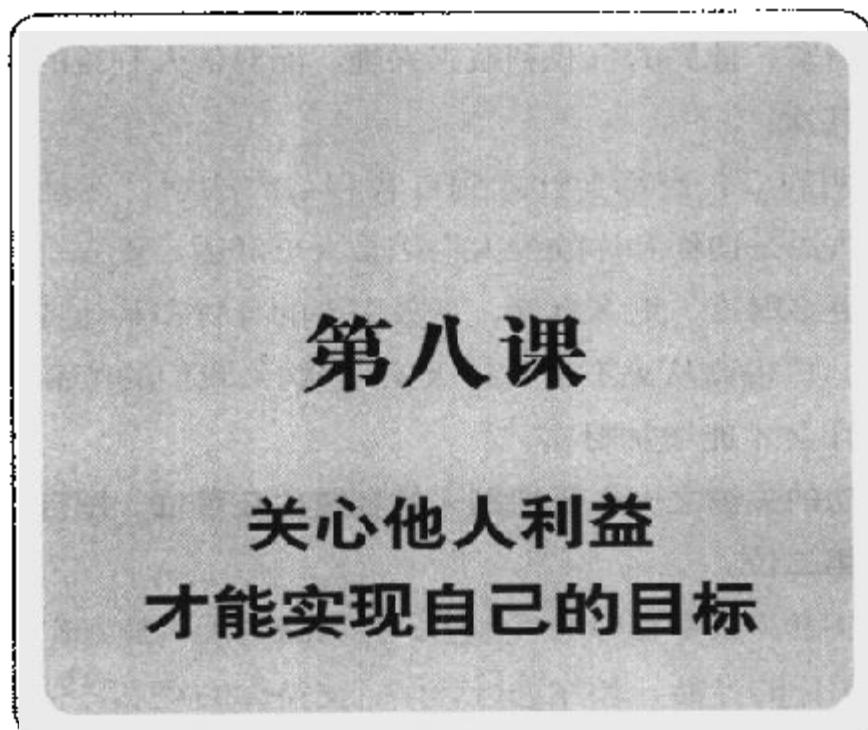




大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

- 热情会在销售、商业、体育、家庭方面带来奇迹，成功与热情并肩而行。
- 相信你所做的，热情随之而来。如果你不相信一件事，就不要做。
- 把热情融入到言谈中。你的声音比言语更加重要。声音中要带有活力。让你的声音产生这样的效果：“我非常高兴和你谈话。”
- 面带微笑、制造热情。记住：当你微笑时，你不可能生气、沮丧和焦虑。当你微笑时，其他人也会喜欢你。
- 获得知识，创造热情。你知道得越多，你的热情就越高涨。
- 帮助他人，让他们充满热情。这样你会变得充满激情。





“自我利益法则”是成功的关键

最近，一家电视台连续两周播放了一套有关结肠癌的公益广告。在当地的一家连锁药店和一家医院的帮助下，电视台安排了免费的测试，主要通过邮件完成，确定测试者是否显示出结肠癌的迹象。令人惊讶的是，有10万人去药店购买测试用品，然后把粪便的样本寄到特约医院。（最后，发现了100位结肠癌患者，体现了这个节目的价值。）

同期，电视台播出了号召人们为红十字会捐款的公告，有多少人对这个节目作出了积极的回应呢？只有97人。可见，人们对自我利益的关注是人们对社区利益关注的1000倍。





人们对他人的需要只会表示担心，但是只有在涉及到自己的利益时，人们才有行动的动力。

这是人类的本性，是改变不了的。人类本性的法则只是简单地说明：人们主要对自己、他们的家庭成员、他们的工作、他们的财富、他们的自我利益感兴趣，而对他人利益的关注只能位居其次。

聪明的广告商都会注意到自我利益的法则。你是否注意到，广告总是向你和你的爱人许诺带来更舒适、更安全、更高品味、更多财富、更多享受、更吸引人的身材和其他各种各样的好处。广告商从来不会告诉大家：“购买我们的产品，这样我们的社会才能增加财富。”

成功的关键之一在于把别人的利益放在首位，把自己的利益放在第二位。

把注意力集中在你的目标上。你希望对他人施加影响，让他们购买你的产品、和你进行合作、支持你的观点、帮助你挣到提成，要他们购买这些东西，首先这些东西必须对他们有用。

人们想知道：

- 这件产品对“我”有什么用？
 - 转售这件产品，我能挣到多少钱？
 - 具体说，它到底能为我带来什么好处？
 - 为什么我要更加努力工作？我的额外付出能够得到回报吗？
 - 设想，如果我做那份工作？我获得晋升的机会有多大？
- 告诉潜在的客户，你能从交易中挣多少钱只会伤害到客户。帮助他人时，绝对不能提到你能够从中获得多少好处。你希望获得的收获并不重要，重要的是把精力集中在别人可以获得的好处上。



把服务他人放在首位。金钱、晋升、地位、工作成功、其他回报会自然而然地到来。但是，如果把自己的利益放在第一位，生活就不会那么有价值。

成功的商人总是不停地问：“怎样才能更好地满足客户的需要、要求和愿望？”失败的商人肯定会问：“我该怎样欺骗、愚弄、多收顾客的钱呢？怎样才能利用顾客的无知？”

伟大的推销员总是关注：“我的产品对客户有什么帮助？”能赚到多少提成，对他们来说倒是其次的。优秀的经理人总是说公司的政策是对员工有利的，而不说对他们是有利。

那些一心为患者服务的医生，尽管这对他们来说是一种自我牺牲，但是他们却树立了我们钦佩的榜样，他们赢得了价值。

有三个简单的办法，可以让你从自我利益的法则中获利：

1. 住别人的名字
2. 让别人赢得“Top It”游戏（“超过他人或比别人强”）
3. 让人们感到自豪

记住别人的名字

里根总统被认为是最伟大的沟通者，这当然有其原因——他说话速度不快，声音吸引人，敢于直视对方的眼睛，面对压力时依然保持着平静，说话时使用的都是简单易懂的词语。在和公众交流时，里根总统使用许多微小却很具有说服力的技巧。重要的是，出席新闻发布会一般是一项比较艰巨的任务，而里根总统在接受提问时，总是能够说出记者的姓名，而不是用手指出下一位提问的记者。这是很小的一件事，但是他的方法有助于和媒体保持良好的关系。为什么呢？因为人们如果听





到自己的名字被别人记住时，会很愿意合作。礼貌地称呼别人的姓名是对他人一种真诚的赞扬，等于对他人说：“你对我很重要。”

每个人都有自己的姓名，正如戴尔·卡耐基所说的、一个人的名字是我们的语言中最甜美的词语。当听到自己的名字时，人们会觉得自己很重要，因为名字是他们最重要的财产。名字给他们一种属于自己的感觉——一种与众不同的感觉。

“你知道我是谁吗？”人们常常骄傲地说。

自我利益法则——对自我个性的强烈渴望——从很多小的方面表现出来。最近，在一周之内，三个不同场合，三个人对我说，他们非常渴望被大家当作一个独立的个体看待。有一次，我给大学的管理者发表演讲，之后，一位70多岁的老太太一直徘徊在大厅里，直到我问候完其他所有的祝福者。显然，她希望最后和我讲话。最后，她上前来，我亲切地说了声：“你好！”她很直接地问我：“你知道我是谁吗？”每周，我要和成百上千个人接触，我又不是一个记忆专家，但是，那一次，我确实知道她的名字。

“当然知道，”我回答，“你是佩格医生。”

她的脸立刻恢复了光彩。她很高兴，我在10年之后仍然记得她的名字。在我面前的是一位心理学家——有些人可能认为他们非常自信，不在乎别人是否记住了他们的名字，但是她并不是如此。当我说出了她的名字，我恢复了她的信心。我说出了她的名字就等于说：“你很重要，所以在10年前，虽然我们只进行了五分钟的讨论，我依然记住了你的名字。”

分别时，她对我说：“这是我的名片，如果有什么我可以帮忙的地方，打电话给我。”

那个星期的晚些时候，我另外遇见了一位女士。她也问我：“你记得我吗？”她同样希望自己是重要的，给我留下了一



个持久的印象。这一次，好像有什么东西从脑袋里跑掉一样，我只能说：“我记得见过你，可名字到了嘴边就是想不起来。”我立刻从她的眼中看到了悲伤和失望。我伤害了她的自尊，因为我没有记起她的名字。

在另一个演讲场合，一个大约50岁的人来到讲台上，一开口就对我说：“我敢打赌，你不记得我是谁了。”最后，他至少给了我说话的机会，我说，“是的，那让我们现在立刻熟悉熟悉吧！”

关键在于：人们都希望自己的名字被记住，名字代表着他们。这种希望被记住的需求是最高层次的自我需求。所以，要花一番功夫记住别人的姓名。有这样两个人，看看你会帮谁？

一个人说：“托马斯先生，能帮帮我吗？”另一个说：“先生，能帮帮我吗？”

约翰逊总统——“伟大的说服者”——曾经练习过如何记住姓名。约翰逊是现代最具有说服力的总统。他总能成功说服议会的反对派，通过立法。

为什么约翰逊总统是一个优秀的人际关系的工程师呢？这是通过努力换来的。在击败肯尼迪总统之前，他就制定了发展和处理人际关系的10条原则，并且不断的实践。

约翰逊总统的“如何才能够对他人施加影响”的方法列在下面。注意：他把“记住人们的姓名”放在第一位。

1. 学会并记住别人的姓名。如果不能很好地记住别人的名字说明你对他人的关注是不够的。

2. 做一个令人感觉舒服的人，这样别人和你呆在一起，就不会感到压力。做一个不刻板、不拘谨、容易相处的人。

3. 培养平易随和的气质，事情才不会触怒你。

4. 不要以自我为中心。要避免给大家留下万事通的印象。





5. 培养一种关注他人的素质，这样和你交往，他人才能获得有价值的东西。
6. 学会把个性当中令人烦恼的方面抛弃。
7. 一定要用心去澄清你曾经造成的和现在正在发生的误解。放弃满腹的牢骚。
8. 练习如何去喜欢人，直到你可以真的去喜欢他们。
9. 别人取得成绩时，决不要放弃恭贺的机会；别人悲伤或失望时，决不要放弃表达同情的机会。
10. 给他人以精神力量，他们才会给你真正的友爱。

下面是五条称呼他人姓名的指导原则，可以帮助你赢得他人的合作。

1. 正确念出别人的名字。没有什么比听到自己的名字被人念错更让人恼火了。现在，想要按照人们希望的方式念出他们的名字，并不总是一件轻松的事情。我们生活在一个多民族文化组成的社会中，所以，如果遇到一个人，你不敢肯定是否能正确地说出他的姓名，你可以这么说：“你的名字很特别，我这么念对吗？”

通常，听到这句话别人都会立刻重复自己的名字，让你仔细地听听他希望你怎样念他的名字。接着，在自己的心里默念他的名字，在接下来的对话当中，要尽量使用他的名字。

2. 对话时，尽量多说对方的名字。这么做，他的名字就会储存在你的记忆中，你也会一直抓住对方的注意力。

书面交流时，多使用对方的名字。随着现代文字处理设备的发展，人的姓名可以轻松地插入到信件中。下面的事实一定会让你感到吃惊。通过邮件销售产品的公司了解到，即使客户知道信件是由机器准备的，他们的名字是机器填上去的，但顾客的回应也比仅仅使用“亲爱的先生”和“亲爱的女士”要好得



多。

3. 知道别人喜欢你称呼他的昵称时，多使用别人的昵称。许多年前，我付出了代价，才学到了这个教训。我给名叫詹姆斯·格雷的客户打电话。一开始，我就称他“吉姆(詹姆斯的昵称)”，后来，我感到我们之间的交流有些不对劲。“吉姆”需要我卖的这种产品，价格和其他条件也合适，但是最后我的交易并没有成功。

后来，我才知道那次交易失败的原因。“吉姆”讨厌别人称他为“吉姆”，他对自己大名詹姆斯非常自豪，因为这个名字根据《圣经》里的圣詹姆斯命名的。有一次，詹姆斯向我的朋友解释，从来没有称圣詹姆斯为圣吉姆(幸好，现在我能够正确地称呼他了)。

听从下面的建议。威廉姆斯就是“威廉姆斯”，伊丽莎白就是“伊丽莎白”，彼得就是“彼得”，丽贝卡就是“丽贝卡”，如果他们喜欢别人称他们为比尔(William 的昵称)、莉斯(Elizabeth 的昵称)、皮特(Peter 的昵称)或者贝基(Rebecca的昵称)，他们会告诉你，“你可以叫我皮特”，或者他们喜欢的任何昵称。如果别人没有叫你用昵称，你就绝不要使用。

4. 等彼此之间相当熟悉了，再称呼别人的小名。毫无疑问，如果陌生人打来电话，直接用小名称呼你，你肯定会挂上电话。

别人允许你称呼他的小名时，再称呼他的小名，这说明你比较敏感，为什么呢？一、也许这人不喜欢别人称他的小名；二、他们会觉得很突然(所以你不但没有消除他们的戒备心理，反而加强了他们的这种心理)；三、用小名称呼别人既不专业，也不正式。

记住，过于亲昵会引起轻视、近则不逊。

5. 正确地拼写他人的名字。正如人们天生就讨厌别人念





错他们的名字，同样，一看到自己姓名被拼写错了，他们立刻就会发现。今天，我们收到的很多邮件似乎是单独写给我们的，但事实并非如此。聪明的公司会保证输入电脑的姓名正确无误。如果你收到邮件，看到自己的名字被别人写错了，你是何感受？你会嘀咕：“如果这个公司这么大意，连我的名字都写错了，那他们对待产品的质量、价格和生产日期同样会粗心大意。”

如果在办公室之间的信件写错了名字，后果更加可怕。只能说明一个人不留意细节。

让别人赢得“Top It”(超越他人)游戏

“Top It”(超过他或比他强)这种游戏指的是两个人努力想在金钱、地位、成就或生活的某个领域超越对方。下面大家来看具体的例子。

祖母甲拿了一些孙子的照片给祖母乙看，然后说：“我孙子九月份要去州立大学报到了。”

祖母乙立刻进行反击，也拿出了几张孙子的照片，然后用一种“我比你强”的口吻说：“这是我孙子，他已经被哈佛大学录取了。”

祖母乙以为她赢得了“超越他”游戏的胜利，因为谁都知道，哈佛大学比州立大学要好。

听听每天人们的对话，都可以发现人们在进行着“Top It”游戏。星期一早晨，你就能听到人们在争论谁的周末最不同寻常，谁钓到了最大的鱼，谁参加了最奢侈的舞会，谁拿到了足球比赛位置最好的门票。“Top It”是办公室里，下班聚会，飞机上、午餐时人们最喜欢进行的比赛——不管怎样，人们不得



不碰面的。

其实“Top It”比赛不会带来什么好结果，赢得这个游戏也不会为你带来什么好事。我的一位前同事赢得了最优秀教师奖，大学的许多领导出席了颁奖仪式，包括我的朋友——校长。颁奖过后几分钟，校长对我的朋友进行了称赞，接着又说：“我像你这么大的时候，已经得过什么奖（校长说的奖项更高）。”

校长的一番话激怒了我的朋友（我的朋友说，他已经三次对他说起这件事了）。校长在“Top It”游戏中“胜利”了，但是被他打败的老师不久就去了另外一所大学。

如果在“Top It”游戏中你击败了对方，他不可能喜欢你。他们不喜欢你，你对他们施加影响、得到他们合作、让他们购买产品、为你更加努力工作的机会就大大降低了。

下面是一些有效应付“Top It”游戏的方法。

1. 确定你的目标，铭记于心。你和别人进行交流，是为了卖东西，为了赢得朋友，还是想证明你的高尔夫打得比他好？你想得到这份工作，还是希望面试官知道你去的学校比他好？在和孩子谈论分数时，你是想让他考得更好，还是想告诉他，你上学的时候比他强，并因此让他失望呢？在和爱人一同回顾某一天时，你想让他从挫折中摆脱出来，还是想谈论你们的问题，或证明他的确比你差呢？如果你是一个明智的人，你应该怎么做呢？

2. 如果你避免“超越他”，甚至输掉“Top It”游戏，来表明你很自信。其实那些想证明比你强的人内心是不安的、缺乏自信的。正因如此他们才会找任何机会“证明”自己，即使像这种对他们没有好处的机会，他们也不想放过。

记住：那些真正有价值的人其实认为没有必要通过这种方式去炫耀！





做一个胜利者，避免进行“Top It”游戏。

在“Top It”获得胜利，只有一个办法。不要参加这个游戏，让别人获得胜利吧！“Top It”是孩子们的游戏（我的自行车比你的好，我爸比你爸挣的钱多）。

让别人多说，让别人自豪

下面这句话是绝对没错的。人们更愿意谈论自己感兴趣的内容，而不愿意听你没完没了地谈论自己的兴趣。让我们把这点看得更仔细一点。人们更愿意谈论他们自己、他们的兴趣、他们的家庭、他们的工作、他们的问题、他们的爱好和他们的宠物，而不愿意听你讲你的故事。

你能给一个人最高的称赞就是倾听他的谈话，鼓励他，信任他。

现在，鼓励他人谈论他们的自己，就等于获得了大丰收。别人会把你当作朋友，一个出色的谈话者（即使你所做的只是问问题，偶尔进行一点评论），一个别人想要亲近的人。

让别人成为交谈的主角并不是一件容易的事。想谈论自己感兴趣的内容是无可厚非的，但是想想你的目的到底是什么？我和他对话是为了证明自我观念有多强，我比他优秀，还是为了争取他们的支持、实现自己的目标（比如说，从我这里购买产品，为我更加努力地工作，或者希望赢得他的友谊、对实现我的目标有所帮助）。



让别人感到自豪，他们会付出110%

格斯是我的一个朋友，他经营着一家儿童服装制造公司，大约有300名员工，公司位于乔治亚州北部，拥有100多年的历史，从来没有出现过罢工，停工之类的事。虽然国际竞争给美国的制衣业造成了沉重的打击，但格斯依然在赚钱。尽管工作是例行公事，而且薪水也不算高，但是员工的积极性和生产效率一直很高。格斯是如何做到这一点的呢？

大部分时候，格斯使用了一些增加员工自豪感的“小”技巧。格斯至少每隔一周就要去工厂视察一次，问候每一个员工，他非常关心员工，问候员工的孩子或孙子的情况，对那些家中生病或者有人去世的家庭表示同情，询问自己能够帮上什么忙，有一些体贴、和蔼的小表示。

去年圣诞节，格斯想到一个富有创造性的、非常有效的激励技巧。他邀请每位员工带着一道用盖子盖好的菜来参加圣诞节晚会。接着，他让每个员工(95%是女性)，把菜的烹饪方法交给他。

格斯把每个人的烹饪方法印在一本精致的烹调书上，后来，他把菜谱送给每个老客户和认识的零售商。这本烹饪书是一个增加员工自豪感的好办法，而且客户非常喜欢这本书！

这本烹饪书得到了很多客户的致谢，而且，被展示在公告牌的突出位置。

这是不是激发员工自豪感的好方法？对那些从这里定购服装的零售商来说，这是不是他们收到的一份很特别的礼物呢？

一位加州的建筑师对我说：“自豪感是我们拥有的最强大的工具。没有自豪感，一切只会趋于平庸，甚至更糟。”





我请他进一步解释，因为这个建筑公司使用的设备许多都非常昂贵。

“好。”他说，“我们并没有很多条条框框来激发员工的积极性。但我们很清楚无论什么时候，自豪感是成功不可缺少的因素，然后有什么激发员工自豪感的想法，我们就会付诸实践。”

“举个例子好吗？”我问道。

“一些小事情。在我们开始进行一个重要项目之前，我们会把大家召集在一起聚餐，没有冗长的讲话，只是让员工记得，我们是一家伟大的公司，每个人对项目的成功都是重要的，每年夏天，我们都会穿着印有公司标记的T恤，带着帽子，去看棒球比赛，每年要看两三场比赛。工程完工后，我们会举办晚会，然后就是带薪假期，如果镇上有什么游行，通常都会有我们的彩车参加。”

“听起来你的员工好像有什么娱乐活动。”我插了一句。

“我们的确有很多娱乐活动，但是我们都获得了回报。你看，我不用担心员工喝醉，工作时磨磨蹭蹭，无缘无故请病假，或者因为竞争而辞职。我们的员工也不会偷窃建筑工具。”

“你看，人们想要得到的不仅仅是薪水和福利，他们希望能在别人面前有所夸耀，他们在为一家大公司工作。”

你也常常听到，许多人对公司缺乏自豪感是因为公司太大了。这纯粹是胡说。个人的自豪感不一定会因为公司发展了、雇佣了成千上万名员工而下降。看看IBM、三角洲(Delta)、迪士尼和其他许多公司，公司扩大不会消灭自豪感——只有自私和轻率的领导层才会破坏员工的自豪感。

美国是属于美国人的最大的组织。尽管国内总是存在这样那样的批评，但人们的自豪感是强的、积极性也很高。



为什么呢？因为我们的传统得到了继承和发扬，一代一代传了下来。拓荒者们作出的牺牲、战争造成的死亡、破坏和痛苦、不同寻常的发明、新发现和探索都时刻提醒着我们——我们是一个伟大组织的一份子。民族自豪感是自豪感，公司自豪感也是自豪感，大公司和小公司都有自豪感，每个人都有属于自己的自豪感。

自豪感——成功人生的有力工具——这就是结果。

关键在于：让人们感到自豪，他们会110%地付出。

孩子们为什么把一切都献给了小团队

去年夏天，我有幸观看了一场由11至12岁的孩子们进行的足球冠军争夺赛。我看世界杯足球赛、全美橄榄球超级杯赛、高尔夫巡回赛的大师系列赛，也看过其他许多非常特别的比赛。但是，这场由孩子们进行的比赛比我看过的任何职业比赛都更加引人入胜。场上的孩子们拿出了自己所有的一切，两支队伍一个赛季的拼命比赛都是为了获得冠军。他们为比赛进行练习、自律，甚至祈祷能够在比赛中获得胜利。

最后，绿队以4:3击败蓝队获得了胜利。那么绿队获胜的奖品是什么呢？

是一大笔奖金吗？当然不是。

是开始职业足球生涯的合同吗？也不是。

是奖学金吗？也不是。

是技术证明吗？不是。

绿队最后获得的是一个廉价的奖杯，和一次在麦当劳吃汉堡、可乐和薯条的机会。蓝队没有获得奖杯，但是他们也在汉堡店得到了一份特殊的礼品。





我从来没有看到有什么人比那些孩子更加投入。而这种投入根本不涉及金钱。

教练们放弃了许多星期六的早晨和晚上，这些时间他们本可以去打高尔夫，或者教孩子踢足球。母亲们也牺牲了自己的时间和精力，保证球出界时能够及时拣回。

在比赛之后，其中一个裁判和我一起看绿队孩子们庆祝，而蓝队的孩子，也像绅士一样，恭喜绿队获得了胜利。这位裁判，一个成功的建筑商，对我说：“我挣了很多钱，但是没有哪个星期六早晨能比今天早晨更让我感到充实。”

下次，如果你听到有人说：“解决这个问题的办法是给他们加薪水。”或者、“钱是最有效的激励工具”，你就该仔细想一想。激发人们热情的关键是从心灵和精神出发，而不是从皮夹或银行账户出发。

自尊心的作用比钱大

如果公司的员工从来没有得到表扬，从来没有得到管理者的称赞，反而经常受到指责和批评，不好的结果就不可避免。看看下面的事实：

1. 在零售店里，员工顺手牵羊拿走的东西比顾客偷的还要多。为什么？主要原因是员工对经理感到气愤，想要“报复”。他们实施报复的方法就是偷窃。

2. 被忽略的员工比受表扬的员工病假的次数要多。

3. 在那些员工没有得到精神激励，只得到薪水的公司里，新雇人员比率比那些强调精神鼓励的公司要高得多。

记住，破坏活动、心理恐怖主义不仅仅存在于零售店、办公室，或者工厂。医院的医生、电脑公司的专业人士，航空公司



司的员工、甚至是大学的老师，如果没有得到他人的欣赏，被他人利用，心理受到了虐待、他们也会报复的。在一家我熟悉的大学，一个系主任赶走了系里五个最好的教授，而他们系只有十个教授，因为系主任总是批评他们的工作，过度监视他们的活动，系主任使用的是威胁而不是表扬。

两次最大的罢工，常常是时间漫长，有时甚至会充满暴力、往往出现在那些管理者没有把员工当作拥有强烈自尊的需求的人看待的行业里。这些行业的管理者总是把员工当作没有感情的动物，就像对待钢铁、水泥和其他的商品一样。有趣的是，部分罢工都出现在薪水比较高的行业，这说明罢工的主要原因不是钱的问题，而是管理者忽略了员工的自尊心。

团队中没有“不重要的人”

在美国经济最萧条的时期，我要在佛罗里达南部举行的一次全美会议上发表演讲。我刚到那个以前经常光顾的度假饭店，立刻就感到那里的气氛变了。登记的员工速度出奇地慢，房间看得出是随便打扫的，服务很差。它再也不是以前那座一流的饭店了。

后来，在完成工作之后，我坐饭店的轿车去机场。我只是个乘客，是我主动和司机搭话。我对他说我对饭店感到很失望，“这不是我记忆中的那个饭店了。”

接着，司机打开了话匣子。原来，饭店在几个月前更换了管理层，员工的士气低落。接着，司机又谈到了一些不愉快的体验。有两个前台的员工因为晚餐比规定的多花了2美元，遭到了严厉的训斥。大厨，在饭店干了12年，被辞退了，因为管理层认为他在浪费食物。25%的服务员被辞退了，剩下员工的





大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

工作量增加了很多。房间服务，原来是24小时提供，后来也只持续到午夜。

“更糟糕的是，”司机继续说，“经理每天都要给换早班和午班的员工开会，然后对他们的服务进行批评。在这里根本没有丝毫的自豪感，员工盼望的就是赶快下班。”

“听起来在这家饭店工作像是有些痛苦，”我说，“但至少你看起来还很高兴。”

司机露出一丝微笑，说：“先生，说老实话，这是我在这家饭店最后一周。一周后，我要去离这儿两个街区远的饭店上班了。”

“为什么要去别的饭店呢？”

“大部分饭店员工都是直接对顾客进行服务，而我的收入大部分都是靠客人的小费。现在，大部分去机场的顾客都有和你一样的感觉，他们离开时都在抱怨饭店，所以他们给我的小费也少了。另外，这里的生意急速下降，所以要赶飞机的乘客也越来越少了。”

那天在飞机上，这段插曲无论如何也不能从我的记忆中抹去。饭店新的管理层，蛮横地对待“不重要”的人，用甜言蜜语欺骗他们，辱骂他们，最后，这些管理者把一个欣欣向荣的饭店变成一个失败的企业。

接着，我开始思考其他没有受到礼遇的“不重要的人”，是如何毁灭其他公司的。

汽车工人，尽管几代以来，工资待遇一直不错，但是被当作机器一样对待，他们决定对管理层进行报复，他们犯更多的错误，生产存在工艺缺陷的产品，在合同允许的范围内旷工。在这个过程中，他们使美国购买了更多外国生产的汽车。

同样，我想到了“不重要”的清洁工，他们总是要在某个时间把纽约弄得像垃圾场一样。还有举行罢工的“不重要”的教



师。等你开始思考这个问题，你就会注意到社会当中“不重要”的角色——收银员、接待员、接线员、商店员工、警队中的巡逻人员——在前线的人。他们没有得到人们的赞赏，反而常常受到不公正的对待，通常人们会让他们觉得他们什么也不是，然而，从某种意义上来说，他们从事的却是最重要的工作。这些“不起眼”的小人物和公众会面，公众根据他们的行为举止形成对一个公司的印象，好印象会使公司增值，坏印象会让公司贬值。公众很少能够看到管理者，公众对公司的印象完全是根据这些“最前线”的员工得出的。

对员工有意或无意的侮辱是管理者常犯的最大失误，会导致企业业绩越来越糟糕，造成无形资产的贬值。

员工的士气低落主要是由于这些小人物的自尊心受到了侮辱。当人们感到自己没有受到尊重，甚至有被侮辱的感觉，他们肯定会找到反抗的方式。在一个世纪以前的船上，这种反抗被称为叛乱，在现代的工厂里，被称为怠工或罢工。在监狱里，这种反抗被称为暴动。在办公室、医院、大学或其他机构中，反抗造成了新雇人员比率增高、流言蜚语、谎称有病或者吊儿郎当不认真工作的现象激增。

我在这里要传递什么样的信息呢？那就是激励员工，而不要压制员工。记住：

- 公司里每个人的工作都是重要的，如果哪个工作岗位不重要，干脆撤销。
- 如果有意无意地骚扰、惩罚或者侮辱员工，他们的表现只会下降，决不会上升。

无论胜利或者失败，当球迷在机场迎接球队时，球队都会感到自豪。如果驾驶第一辆新型轿车出厂，汽车工人会感到很自豪。如果演员的一些角色获得了电影奖项，他们会感觉更好。诺贝尔奖、普利策奖是对科学家和富有创造力的人们的激



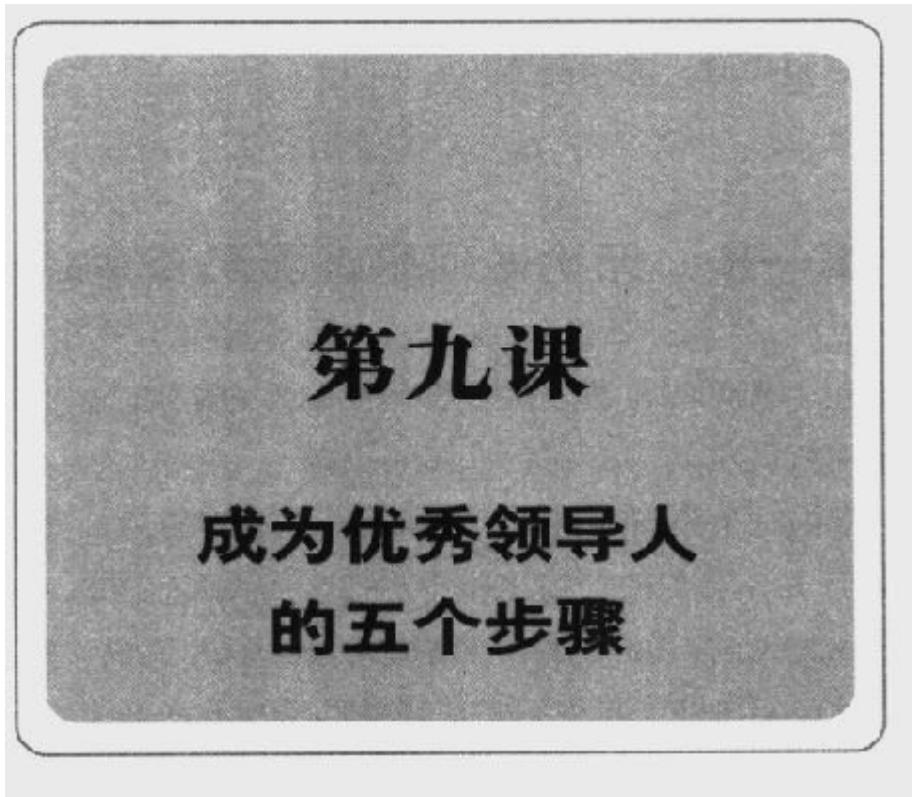


励。学生需要崇拜的英雄和偶像，也是想通过崇拜找到自豪感。

每个人都希望成为某个重大事件、好事、或者有益之事的参与者。总而言之：

- 要得到你想要的，请把别人的需要放在第一位。让人们看到他们如何才能获得好处，如何挣得更多，如何享受生活。你的回报会随之而来。
- 一个人的姓名是一个人最重要的标志。一定要：
 1. 正确地念出别人的名字。
 2. 尽量多提到对方的名字。
 3. 如果他人不喜欢你称呼他的昵称，决不要使用别人的昵称。
 4. 等彼此之间相当熟悉了，再称呼别人的小名。
 5. 正确地拼写他人的名字。
- 在“Top It”(超越他)游戏中，让别人获得胜利。让别人去夸耀他们感兴趣的内容，你的目标是影响他们，而不是证明你比他们强。
- 让人们感到自豪，他们会支持你得到你想要的。让他人对自己和他们做的工作拥有良好的感觉，就是让你胜利的方式。





成为领导人的五个努力方向

下面的事实令人吃惊：现今83%的百万富翁都来自低收入或中等收入家庭。展开你的想像！绝大多数成功人士——公司执行官、企业家、律师、医生、娱乐明星、立法机构成员、金字塔顶端的个人——他们靠自己的努力成就了辉煌。

领导素质不是靠金钱可以买到的，也不是来自父母的遗传，也不能靠运气或婚姻得到。教育和领导素质之间似乎没有太大的关系。

但是领导素质可以通过不断地实践来培养。本章阐述的五个简单而实用的步骤，你可以立刻运用于实践。





- 追求卓越
- 树立胜利的榜样
- 勇敢发言
- 让他人帮助你
- 承担风险，赢得赞赏

第一步：无论做何事都要追求卓越

首先，我想和大家分享一条非常重要的原则——一条可以帮助你获得成功、财富和幸福的原则。

要掌握这条关键的原则，可以玩一个心理游戏。设想自己刚刚走上了一架客机，在座位上坐下，系好安全带，开始放松。就在起飞前，你无意中听到机长对机务人员说：“你们知道，驾驶这架飞机让我很不安，我觉得我开不好这架飞机，我只是一个一般的飞行员。”

那你会有什么反应呢？立刻下飞机，你的意识告诉你，不能相信一个平庸的飞行员。

现在继续进行这个心理游戏。设想自己准备在一家医院做手术。因为麻醉药开始发挥作用了，你听到主治医生对他的同事说：“我无法确定是否能做好这个手术，有时候，我做得很好，有时候却很糟糕。唉！我只是个平庸的医生。”

如果你能爬起来的话，你肯定会立刻从手术台上逃走。

关键在于：关系到生死问题，我们可不想把生命交到一个平庸的医生手中。即使生命没有受到威胁，你也不愿意让一个平庸的人牵涉进来。请回答下面的问题。

你丈夫或妻子希望你是一个平庸的人吗？当然不！你的爱人爱你，希望以你为荣，而不是为你感到自卑。



你的孩子希望你是平庸的父母亲吗？当然不！你是孩子生命中最重要的人，如果让一个孩子认为“我的爸爸妈妈太普通、太平庸”，这等于对孩子进行惩罚。

你的员工喜欢在一个平庸的经理手下工作吗？当然不喜欢！工作时，你的员工希望他们的老板是最优秀的。

去年，如果我的收入很一般，我会感到满足吗？我当然不会感到真正的满足。收入一般只能说明你位居中游，别忘了，还有一半人比你挣得多。

我希望让一个平庸的注册会计师、律师或者财政顾问来处理我的财务吗？对这个问题的答案也是“不”。我们不想让那些帮助我们管理金钱的人是平庸之才。

我听到对“平庸”最好的定义——一个说明平庸是多么糟糕的定义是这样的：平庸是最好的当中最差的，最差的当中最好的。在这个定义当中，平庸与优秀或伟大毫无关系。平庸意味着“还过得去”、“马马虎虎”、“不好不坏”、“刚好可以接受”等等。

我们对“卓越”的定义是：拥有成功思维的人在每件事情上都追求品质，卓越意味着近乎完美，非同一般的好，在可能限度内达到最好。

甘于平庸只会让你止步不前，因为这样会让你感到安全，感到满足。学生往往觉得“我的成绩一般，所以还行”比较安全。工厂的管理者在上交报告时说，“与整个行业相比，我们的生产率不高也不低”，这样，他们觉得比较安全。许多销售经理在完成了销售任务之后，觉得自己的工作还是令人满意的。但是卓越不仅指完成任务，卓越还意味着超越目标，提供比要求更好的服务，做任何事都要尽最大努力——无论工作、抚养孩子、玩游戏还是管理员工。

每个领域的职业人士都努力追求卓越，如果没有达到卓越





的水平，他们对自己的表现会感到不满。一个胜算只有50%的教练对自己的表现会感到不满；演艺人员如果只听到并不热烈的掌声，会感到不满；一个经理人如果没有超越去年的目标，也会对自己的表现感到不满。

你看，职业人士专注于卓越。人生的胜利者都在不断实践着古老谚语中蕴含的智慧——如果这件事值得做，就值得把它做好。

过去20年，美国的生产率落后于许多发达国家，人们找出了许多所谓的原因。这些原因只是些借口，包括职业道德的沦丧、高能源消耗、福利体制、高利率、来自国外激烈的竞争，以及其他许多原因。但是这些借口并不能解释为什么成千上万的公司倒闭，为什么数以百万的工人失业，为什么社会当中一大部分人感到失望和悲观。

经济混乱造成许多社会问题，这些问题深层的原因是全美国都沉迷于平庸，不能致力于追求卓越。甘于平庸的思想随处可见，看看下面的例子。

生产工人：“工会合同要求每小时生产6件，所以我就生产了6件，为什么要超过标准，或者平均水平呢？再说，我按照合同要求完成了任务，工会老板爱我还来不及呢。”

官僚：“现在的工作很好。为什么要超过对我的最低要求？”

执行官：“今年不错。我们的利润达到了整个行业的平均水平。”

学生：“上个学期我得了C，这个成绩还可以，我通过了考试。”

几乎没有人愿意额外付出努力，所以几乎没有能够享受到真正的好生活。



追求卓越需要勇气

你知道，因为人们害怕竞争，所以希望从平庸当中寻求庇护。这些人是这么想的：“现在，我和其他人都一样，如果离开了这个安全地带，也许我连平均水平都达不到，甚至会低于平均水平，甚至最后会失败。”

现在，我向大家解释，为什么更具有挑战性的工作会给我们带来恐惧。

莱斯利，一个非常聪明的学生，他在州立大学攻读电视与广播通讯专业。毕业后，一家电视台聘请莱斯利加入，他接受的工作地点就在自己的家乡，一个只有75000人的小城。25年后，我去拜访这个城市的商会，碰巧遇到了莱斯利。我和他在一起呆了一小时，倾听他吐露自己对工作的不满，因为这份工作虽然稳定，却很平庸。

“你知道，”莱斯利说，“在进入家乡电视台的前几年，我得到一些报酬丰厚且更为重要的电视任务，但都被我拒绝了。”

“为什么呢？”我问道。

“我找出各种各样的原因，”莱斯利回答，“我觉得在承担更大的任务之前，应该先获得一些经验，或者说 I 更喜欢从事现在多层次的工作——做新闻、体育和天气预报。现在回首当年，那些只不过是我找的借口。现在我年纪大了，从事电视工作最好的时间已经过去了，我必须承认我没有接受更好的条件的真正原因是出于恐惧。我知道，我在这里的工作做得很好，但我担心在节奏更快、要求更高的环境中，我赶不上别人。在最好的电视台，你必须非常优秀才能保住工作，但我是一个认





为自己很平庸的家伙，所以我选择了这份稳定的工作，呆在这里。”

“我最大的遗憾，”莱斯利继续说，“是缺乏自信。相信我，世界上最悲伤的语言莫过于‘如果……也许……’”

我也认识一个像莱斯利一样的外科大夫，他是非常优秀的医生，但是由于受到“我很一般”综合症的影响，他从心理上感到自卑，拒绝去全美最好的几家医院工作。因为我经常出差，有机会到全美各处，我遇到过一些教练，他们原本可以成为伟大的教练，也遇到过一些音乐家，他们原本可以名利双收，还有一些完全可以在各自领域获得成功的人，甚至可以成为大公司的CEO，还有那些不露锋芒的优秀教授，他们没有成功就是因为他们总在想“我太一般了”。

关键在于：我们每个人都是受思维方式控制的，希望享受人生带给我们的惊喜，就要拒绝让平庸控制你，和自己竞争，永远追求卓越。

愤世嫉俗者告诉我们：上帝必须爱护每一个普通人，因为他们都是上帝创造的。但是拥有积极思维、成功思维的人会说上帝不爱那些平庸者，因为上帝所造的人都是特别的、与众不同的。因为每个人都有与众不同之处，所以，每个人都应该成为某个方面的胜利者。

奖励追求卓越的人，开除甘于平庸的人

在经济萧条最严重的时期，我乘飞机前往芝加哥之前，在洛杉矶机场吃午餐。餐厅的服务令人讨厌，服务员态度冷淡而粗鲁，甚至相当无礼，她拿来一些我根本没有点的菜，然后对我怒目而视，就像我让她的生活遭受了创伤似的。她来结账的



时候，也没有显示出丝毫的愉快。她冷冰冰地对我说：“我希望得到20%的小费。”（不用说，我没有打算给这种人小费，主要原因是餐厅的服务差，让顾客受到了胁迫，觉得他们必须付小费。在我看来，如果服务不令人满意，绝不应该付小费。）

付完账单离开时，我对经理说：“你究竟为什么要请那个服务员？洛杉矶可是有10万人失业呀！难道你只能找到这样的服务员吗？”当时，我很气愤，没等他给我答案，就朝候机厅走去。

上了飞机，坐在我旁边座位的人很快过来了。几分钟后，他对我说：“刚才我看见了餐厅发生的一切，听到了你对经理说的话，我同意你的看法。我们碰见的是同一个服务员，她还是和往常一样，态度恶劣。但是我不明白为什么洛杉矶有10万人失业，那个服务员却依然有工作呢？也许她资格老，或许有几个孩子，没有丈夫，又或许丈夫失业了……”

我忍不住告诉旁边的同伴，我真的相信所有的这些不幸都是有原因的，这也许是经济萧条带来的积极的一面。

旁边的同作对我说：“除了你，好像没有人能看到萧条的好处。我在芝加哥经营着一家目录商店（按照商品目录出售商品的商店），与经济萧条有关的一切都在影响我的生意。在这样的年代，对我来说一切简直糟透了。如果你能从芝加哥经济萧条中看到所谓任何的好处，尽管说出来吧！”

“好的，”我开始回答。“我在东南部有一个企业，专门种植松树。每10年我们都会遇到一次很大的冰雹。这种情况消极的一面是，输电线被毁坏，公路上结冰，有些家庭好几天得不到供暖，还有其他一些倒霉的事情。

“但是，从积极的角度看，冰块帮助修剪树枝，那些快要枯死的病树冻死了，柔弱的枝权掉了下来，最终的结果是，冰雹过去了，剩下的是—片更健康的树林。”





大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

“这我可以理解，”同伴说，“但是，这与经济萧条有什么关系？”

我对他说：“让我解释一下：经济萧条就像一场冰雹，代表修剪公司的时刻到了——把那些没有承担相应工作责任的人开除。”

“嗯，”我的朋友插了一句，“我有300名员工，月末我会让其中50个离开。但是首先，我要把资历作为判断的标准。”

“这是你的事，”我说，“但是等萧条过去了，如果你想拥有更健康、更有效、更积极的公司，你应该以现在的表现为依据裁减员工。裁减员工从来都不是一件让人愉快的事情，但是如果你别无选择，留下最有生产力的员工才是聪明之举。”

六个月后，飞机上认识的伙伴打电话给我。他告诉我，经过深思熟虑之后，他决定根据员工的业绩，而不是他们的资历作为评价标准。这是困难的决定，但这是正确的决定。

“你知道，我必须裁掉50个员工，”他解释说，“但是，这太让我吃惊了，250个人完成了以前300个人的工作量。”

他继续道：“我学会了一个重要的教训，我们的社会只想着增加就业，而不管就业的人是否完成了工作。”

明天，你在去办公室或者邮局的路上，请停下脚步，问问自己，如果公司不再容忍那些平庸、什么都不在乎的员工，那么公司提供的服务和产品将是多么实惠呀！

关键在于：依靠追求卓越的人，不要依靠那些二流的员工。

记住，平庸是最好的当中最差的，最差的当中最好的。在你为更美好、更富足、更满意的生活努力时，将这三点铭记于心。

第一，无论做什么事，都要追求卓越。体会这句话中蕴藏的智慧——“如果一件事值得做，就值得把它做好。”所有的工



作都是重要的，应该尽最大的努力把它做好。记住，做得出色、你才会赚到更多的钱，才会获得更大的满足感，满足感才是你真正财富的来源。

第二、憎恨“甘于平庸”。甘于平庸绝不能帮助你实现梦想。没有一个孩子愿意说：“我爸爸太普通了。”没有一个老板愿意对上司说：“乔只是一般的推销员。”如果你的外表、思想、言语、行为都很一般，没有人愿意夸耀你。

第三、希望与最好的进行竞争。只有让自己接受更大的挑战，你才会知道自己是多么优秀。平庸的人需要有人陪伴，看到别人逐渐沦为同类，他们才会感到高兴。一定不能让这样的希望得逞。不要让平庸的同事使你沦为他们同类的努力得逞，从胜利者那里寻求建议。要以最好的作为自己的榜样。一直朝卓越的目标努力，享受卓越带给你的回报。

第二步：为追随者树立胜利的榜样

如果你问成功者：“你是怎么学会我们的语言的？”他们也许会说：“跟父母学的。”父母是他们学习的源头，但学习方法不是来自父母。简而言之，我们通过模仿他人，学会了我们的语言。

你的朋友，因为他的父母信仰基督教、新教、犹太教、佛教或者伊斯兰教，也许他也因此信奉同样的宗教。对我们大部分人来说，我们的政治信仰都来自父母的信仰。

大部分对待宗教、政治、经济学、婚姻、纪律、工作、性的态度都是从父母、老师、上司和同事身上学来的。

领导素质就是树立榜样。长时间以来，管理者的哲学和习惯成为了其追随者的哲学和习惯。





一个人至少有90%的习惯都是从他人身上学来的。所以，树立正确的榜样，是成为成功的领导者不可缺少的一部分。

慎重选择你的行为榜样

一位广告主管向我谈到了一次经历，这次经历使他走上了与人交往的正途。

“当时我只有22岁，从大学毕业，一切对我来说都很陌生，那个时候学到了深刻的教训。我在一家广告代理公司担任会计主管助理。我的老板比尔脾气暴躁，对艺术家、广告词撰写人和其他的创作型员工没有耐性。他大声斥责他们，嘲笑他们的想法，总是让他们感到惭愧。

“那是我的第一份工作，我不喜欢上司为人处事的态度，但我以为那是正确的方式，因为他毕竟是会计主管，他那么做一定有他的道理。

“某个星期五，我外出办公，回到办公室，看到一条留言，让我们去拜见坎贝尔先生，公司的高级副总裁。

“坎贝尔先生直接切入主题，他说：‘我刚刚辞退了你的菲利普斯(我的老板)’，坎贝尔先生惟一的解释是：‘菲利普斯和那些创作人员的合作存在交流方面的困难。’结果，他对我说：‘但我们欢迎你留下，你可以到杰克·布朗那里报到。’

“我发现杰克和比尔完全不同，杰克总是让那些创作人员感到公司需要他们，他们是重要的，他对创作人员一直彬彬有礼，非常体谅。我们取得很大的成绩，完成了一个又一个项目。”

“我常常在想，”我的朋友沉思着说，“如果我在比尔手下干上一两年，会变成什么样子。回首往事，那时我很年轻，没



有经验，容易受到他人的影响。如果我养成了比尔的习惯，我也会成为一个失败者，但是上天似乎在帮我，使我有幸在杰克的手下工作。他成了我的行为榜样，最终我获得了回报。”

朋友的经历教给我们两个重要的教训：

- 在你顺着梯子向上爬的时候，问问自己：“我是不是为手下树立了一个积极的好榜样？”记住，对待公司的财产和金钱，就要像对待自己的财产和金钱一样，这样你的员工才会这么做。做什么事，百分百地投入，你的跟随者也会这样对我投入。说公司的好话，你的员工也会这么做。

- 选择正确的行为榜样。在接受一份工作之前，问问自己：“如果我养成了上司那样的习惯和态度，我自己会感到满意吗？”

确信孩子学习的是好榜样

去年秋天，在全美许多地区爆发了教师罢工。有些罢工是消极的、痛苦的。老师们举着牌子，有的写着“吊死学校董事会”、“我们替你们看孩子，付钱给我们”、“停止对老师的剥削”之类的标语。

老师们引起的混乱困扰了我。教育的主要原则之一就是教给学生尊重他人和社会的规则。罢工的教师对学校董事局的权威的蔑视，会在学生的心中留下长久的印象。他们本应该崇拜的老师都对权威嗤之以鼻，他们为什么还要尊重权威呢。

一位母亲，正好住在老师们举行罢工的学校附近，她和我探讨了这个问题：“我丈夫和我都感到非常难过，我们的两个孩子被剥夺了受教育的权力，这样不公平。”

“我也认为不公平，”我说，“但是，你们应该能够采取一





些补救措施，送他们去私立学校。”

“吉姆和我也曾想到送他们去私立学校，但是我们经济上承受不了。另外，我们还要付学校的税。”

我的回答相当简单直接：“我知道，这可能会给你们带来一定的经济压力，同时付钱给私立学校对你们不公平，但是你应该让孩子们受到最好的教育，这是你欠孩子们的，卖掉你们的一辆车，重新计算一下家庭的开销，买便宜的食物。不管怎么做，都要送孩子们去尊师重道的学校。

同时，我还指出，让孩子们从那些为了多加一点点薪水就拒绝上课的老师那儿接受教育是多么糟糕的一件事。我提醒朋友，如果老师在薪水方面都抱有这样消极的看法，他们给孩子树立的榜样也不会好到哪里去。

公立学校的问题绝不会因为给老师们更高的薪水就得到解决。教书的吸引力，就像牧师的吸引力一样决不是，也不应该是着眼于经济上的回报。有机会帮助年轻的心灵成长，帮他们培养对待家庭、他人、国家正确的价值观，才应该是吸引人们投入教育行业的主要动因。

我的朋友理解了我的一番话。三天后，他们的孩子去了私立学校。

有这样一句古老的谚语——“行动胜于雄辩”。这句至今没有过时。我们为人处事的态度和方式，对孩子的影响比我们嘴巴上说的要有力得多。看看下面的事实：

- 数据显示，父母有酗酒史的孩子，长大后酗酒的可能性比父母不喝酒或饮酒适度的孩子要大得多。孩子们看见了什么，就会模仿什么。
- 虐待孩子的父母在童年时也受到过父母的虐待。如果孩子们受到了虐待，等他们长大成人后，他们会认为该轮到他



们使用虐待的权力了。

- 大部分贫困的成年人在孩童时期也经历过贫困。美国数以百万的穷人，一生都在贫穷中度过，他们认为贫穷是标准，贫穷的榜样常常就是贫穷的老师。

- 在美国，大部分去教堂的成年人在儿童时期就去教堂。反之亦然，大部分不去教堂的成年人在儿童时期就不去教堂。

- 遗弃孩子的父亲往往是那些被父亲遗弃的儿子。
- 父母相信和支持工会（而不相信那些付钱给他们的公司），那么他们的孩子也很有可能支持工会。如果父母认为公司（而不是工会）才是他们的主要保护人，那么他们的孩子往往也是如此。

不管怎么样，父母的习惯、观点和他们的成见都会以某种形式，无论是有意识还是潜意识，成为后代学习的榜样。在这里要传达的信息是：对孩子的培养，身教大于言传。所以，让自己成为一个积极的具有建设性的榜样，才是成为一个优秀领导人的本质。

你教孩子走路，示范给他看（注意，小孩总是试图模仿父亲走路的样子），教孩子如何使用刀、叉、勺——不应该言传，而应该通过示范。教孩子使用安全带在要开车时系好安全带示范给他们看，不是给一个四岁的孩子发表有关人生安全的讲话。

孩子的人生观有很多在三岁时就已经成型了，而且，几乎所有的都不是通过语言信号形成的。我们的人生是他人为我们树立的榜样塑造形成的。

最近，我在一家全美著名的商场连锁店发表演讲，这对我来说是一个特殊的场合，因为主持人是我25年前认识的一位朋





友，现在他成了这家公司的董事长。25年前，他还只是一个商场的员工，刚刚开始他的零售事业。

“你经历这么多，”我对老朋友说，“现在一定对你的一切感到骄傲，我知道你有能干的员工，但是你肯定做了一些非常特别的事情，才坐上董事长的位置。”

我的朋友笑着对我说：“我的确实施了一套你教给我的管理概念，让我受益匪浅。”

他的一番话引发了我的好奇心，我问道：“我教给你的？”

“对，没错。你让我们所有的培训人员记住这首小诗：‘如果世界上每个人都像我一样，世界会变成怎样？’从此以后，我时刻铭记着这首小诗，现在我把它改为：‘如果每个经理都像我一样，那么我们的商场会变成怎样？’这首诗为我的事业和为我工作的几百名经理创造了奇迹，我们的每个经理都要通过树立良好的榜样、对员工进行培训，这是真正的培训。”

“有没有什么特别的例子？”我问道。

“我的主要精力都放在三个方面。”他回答。

“**第一是‘客户服务’**。所有经理每天都必须拿出一部分时间和顾客接触。这对员工有所帮助。毕竟，对培训员工销售最好的方式就是示范给他们看。而且员工看到经理，我是指所有的经理，包括我，自己展示商品、解决信用卡问题、打包或者做其他工作，他们的士气会受到鼓舞。这对我们经理也有好处，因为这可以让他们每天都亲身感受行业变化。

“**第二点是‘尊重资源’**。资源指的是我们的商品、钱、固定设备和其他设备。如果经理能够认真对待商品，精心安排，员工会以他们为榜样。如果能在如何使商品看起来更加吸引人方面树立一个好榜样，这比4页备忘录还要有价值！”

“**第三点是什么呢？**”我问道。

“**第三点，我称之为‘职业外表’**。”我的朋友回答道，“我



们员工必须看起来是聪明的职业人士，这非常重要。我们的经理身体力行，通过自己的职业装扮，建立一套穿衣准则——整洁、干净、稳健。”

“你通过树立希望他人模仿的榜样，从而对建立一支优秀的销售团队充满了信心。”我说道。

“的确。”他回答道，“在我看来，这是树立正确态度和培养正确技巧的惟一方法。如果不给你示范如何系鞋带，我就不知道该怎样教你系鞋带。如果不给员工示范如何为顾客服务，我就不知道该怎么教会他们顾客服务。”

第三步：敢于发言，使你脱离平庸

做领导最重要一点就是讲话的艺术。领导者会勇敢发言。想想那些伟大的领导者。

丘吉尔是一位讲演大师，罗斯福是个出色的演讲家，马丁·路德·金能使成千上万的人为他的演讲着迷，阿道夫·希特勒，虽然是最可怕的魔鬼，但不管怎样，仍然是个“领导者”，在他的自传《我的奋斗》中，希特勒解释了演讲的重要性，因为演讲和他的“魔鬼领导素质”有关。希特勒说：“我知道，一个人通过演讲获得的支持要比通过书面文章大得多。地球上每次伟大的运动都是伟大的演讲者造就的，而不是伟大的作家领导的。”

在公司里，被委以重任的是那些主动在会上发言的人，而不是那些记备忘录的人。但是几乎没有人有信心在会议上发言。最近，我和一位公司的董事长吃午餐，他的公司发展速度很快。他告诉我：“我有个问题，公司董事会有十五位董事，每年我们开四次会。但是只有三四个董事发言，要让他们发





言，我必须专门问他们某个问题，比如，‘约翰，你对此是怎么看的？’”

我告诉他不用担心，因为参与程度低是所有会议都存在的问题。我还指出，如果把10到20个人召集在一起开会，大约只有25%的人会自发地发言，75%的人则坐在那里一言不发。

我还告诉董事长：“那些保持沉默的人，会后会在两三人小组内谈论。在正式会议上没有发表看法的人，在会后往往发表很多看法，在办公室里、吃午餐时、或者下班以后。”

回想一下你参加的最后一次会议，也许是经理会议，推销员会议，或者俱乐部成员会议。也许只有几个人发表了言论，会后，那些在会上沉默不语的人，会在会后几人的小圈子里发表自己的言论，比如，“我希望有人提议……”“为什么没有人告诉老板我们新的保安系统有问题呢？”或者“我希望有人说说……”

不敢发言的原因就是一个词——恐惧。害怕被人嘲笑，担心自己看起来很傻，害怕说出容易引起争论的问题，担心自己想像中的缺点会暴露，这些原因使人们选择沉默。在公共场合发言需要勇气和信心。

一些人相信一句古老的格言：“与其张口证明你的愚蠢，不如保持沉默，让人们猜想你可能是愚蠢的。”但是这句格言会让人误入歧途。如果保持沉默，影响他人的可能性就极大地降低了。

要想获得成功，张口说话、吸引人们的注意力、让他们相信你的观点的能力是最重要的条件。

我们的教育体制人体上都忽视了这一点。一个人可以在某个领域很有建树，比如获得工商管理博士学位，但是却从没有接受过演讲方面的知识。同时，如果你没有学会如何积极地表达自己的观点，就不可能做到或者接近公司的顶层。下面的六



条指导原则会帮助你养成一个良好的演讲习惯。

1. 敢于发言。提出问题、表达自己的看法、自愿要求参与，在每次参加的会议上都要以某种方式发言。

说出自己的看法，你就开始脱颖而出。你从那些只会说“是的”、“不是”、“我不知道”、“我没有什么意见”的75%当中冒了出来。主持会议的人是在寻求建议、好主意和有益的评论。自发地发表自己的看法，等于展现自己的领导才能，你会获得回报的。告诉自己、坚定地对自己说：“我会在每次参加的会议上发言。”这并不是一件容易的事。但是，记住，克服发言恐惧的办法就是发言，最好是演说。

2. 积极表达自己的看法。不要一开始就说：“我有个想法，也许不会发挥作用，但是……”之类的话，这将削弱你的言论。在没有发表建议之前，绝不要妄自菲薄。如果推销员说：“也许你不喜欢这辆车，但是先去看一看吧！”你会从他这里买车吗？

3. 交流时，要真诚。二战时，丘吉尔向英国人民发表演讲，他把事实告诉了人民。他说，要获得胜利，鲜血、汗水、困苦是不可避免的。伟大的公司管理者在遇到了困难时会对员工说：“走向复兴的道路是不会平坦的。”

一些自称领导的管理者会说成功很简单。然而，人们在面对事实时才会作出最积极的反应。如果橄榄球教练告诉队员“赢得这场比赛就像吃蛋糕那么容易”，他们肯定会遇到麻烦。

一旦你失去了信誉，一旦你的员工觉得你没有告诉他们事实真相，他们便不会再相信你说的任何一句话，即便你说的是事实。在第一次世界大战中，德国军官告诉士兵，英国兵都是胆小鬼，法国兵的心思只在女人和美酒上。最后，当德国兵在战斗中遇到了英国兵和法国兵，他们很快意识到，家乡的宣传是假的。很快，他们便不再相信宣传的任何内容。





在上一次经济衰退时，许多公司要求员工降低薪水，帮助公司生存下去。那些公司把事实放在谈判桌前，这样他们请员工降低薪水或者缩短工作时间时才不会遇到更多的困难。但是那些歪曲公司的财务数据、试图愚弄员工的公司却遇到了真正的麻烦。

关键在于：告诉人们事实真相，人们才会支持你。撒谎欺骗，人们会抛弃你。

老师：如果学生下星期参加的考试很难，告诉他们真相，他们才会做更好的准备。

监督人：如果要加班，告诉员工为什么必须加班，员工才会合作。

执行官：如果公司遇到经济困难，把事实真相告诉股东和董事，他们会支持你的经济复兴计划，向他们说谎，他们对你的憎恨会与日俱增，也许会让你走人。

父母：让孩子知道，要得到任何有价值的东西，需要努力、毅力和牺牲，这么做等于练习你的领导才能。

4. 积极面对批评。没有人喜欢受到批评和嘲笑，在大家面前犯错误让人感到耻辱。害怕自己看起来很愚蠢，这包括很多小的方面——害怕在语法或发音上犯错、害怕忘记了想说的内容、害怕冒犯别人、害怕别人后来说我们做错了。

没有人喜欢批评。对待批评的态度首先是期待批评，把批评当作赞赏。记住，在美国遭受指责和批评最多的人不是恐怖分子，不是人民的敌人，而是美国的总统，不仅有专栏作家贬低总统说过的话，而且一些无知无能的人总是斥责总统，仅仅因为总统没有给他们想要的。

在公司里，没人指责看门人，但是有很多人批评董事长的所作所为。

所以，如果受到批评和指责，也要保持乐观的心情。这说



明你在成长，在一线上战斗需要勇气，所以要为自己感到自豪。

5. **通报信息、鼓励他人、但绝不要攻击他人。**能够取得积极进展的讲话一般都是通报信息和鼓励他人两者的完美结合。好的演讲绝不会攻击别人的观点，不管另外一个发言者说了什么，也许和你的想法截然相反，也不要攻击别人，试图证明他为什么错了。

建设性的想法会带回来报。一个广告代理公司的执行官告诉我，他的公司赢得一个上百万美元的饮料合同。

“三家广告代理公司受到邀请，陈述他们各自的想法。客户告诉了我们他们的计划，然后对我说：‘如果你觉得批评他们的策略对实施我们的计划有帮助，也可以随便批评。’

“你这么做了吗？”我问道。

“当然没有。”我的朋友立刻回答，“我只是在演讲开始的时候说，‘你们考虑其他代理公司聘用的都是优秀的创作人才，但是我们的策略是非常独特的，所以，我不会把我们的做法和他们的做法相比较。’接着，我开始陈述我们的计划，我的演讲独具一格，如果我想证明我们是最好的代理公司，就不要打开争吵的大门。拒绝攻击竞争对手，我避免了冲突，得到了合约。”

记住，心胸狭窄的人会拳脚相加；小心眼的人，比心胸狭窄的人好一点，用嘴巴攻击人；只有真正大度的人才不会斤斤计较。

如果说你的计划(演讲，方法或者策略)比别人好，或者你攻击了别人，一些决策者会联合起来帮助你的竞争对手。相反，你应该积极地解释你的计划，有意识地不去贬低对手的计划。绝对不要利用演讲贬低对手，这很可能会导致你在竞争中落败。





大思想的神奇

THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

里根总统在1984年再次参加总统大选，是应对竞争对手的经典范例。里根总统从来没有提到竞争对手的名字！里根没有和任何人作对，他把精力集中在一个积极的计划上，最后，他得到了历史上最多的选票。

在销售时——无论是产品还是理念，要把百分百的精力放在自己的优势上，绝不要攻击竞争对手的产品和理念。那些说明产品甲比产品乙或产品丙好的电视广告，只是在为产品乙和产品丙做免费宣传而已。

6. 发言简单明了。孔子说过圣人绝不会失去孩子式的简单。拉尔夫·瓦尔多·爱默生说过：“没有什么比伟大更简单，简要就是伟大。”就像一个机器应该没有多余的部件，你的发言应该尽可能言简意赅。

看看下面这些常用的词语和短语。

不必要的形式

鄙人

在目前这个时候

在尽可能早些时候

请允许我表达我的感激之情

作者认为

晚些时候

在……左右

考虑到……的事实

在接着发生……之后

不能再推迟

提倡的形式

我

目前，现在

尽早

谢谢

我认为

以后，稍后

大约

因为

之后

立刻，马上

使用华丽、复杂的词语，冗长陈述只会让你留下呆板、华而不实的印象。相反，发言言简意赅，让小孩都能听懂你说的



话。不要把讲台当作炫耀你的智慧和教养的舞台。

把爱默生定律运用于实践。奥运会的跳水冠军在表演高难度动作时，决不会使用没有必要的肌肉，伟大的魔术师表演障眼法的时候，非常简单，似乎让孩子们觉得他们也能做到，得奖的演员非常努力地表演，让观众觉得他们不是在演戏。

第四步：让别人帮助你(接受别人的帮助)

一家加州电子公司的老板向我解释了“参与管理”的概念，他利用这个理念发展了自己的事业。他的经验能很好地说明领导艺术。

“从海军学院毕业后，我的第一项任务是在驻外的航空母舰上服役，担任初级电子官，很快，我发现我对电子学不甚了解。但很快，我发现几个下属经验非常丰富，所以，每天我都会把他们召集在一起，列出一天的活动，然后询问他们应该如何进行。他们的反应很好，后来，我才知道，他们的前任长官从来不征求他们的意见。他们喜欢我这种让大家都参与的方式。”

“在海军服完役之后，我进入了一家电子公司，很快，我意识到我非常需要下属的建议和技能，而且，我发现让他们帮助制定活动计划，不仅能够保证完成任务，而且能够保证出色地完成任务。

“很快，我就获得晋升，两年后，在我37岁的时候，我变成了这家电子公司的总裁。我的成功归功于一项领导素质——通过让人们参与思考和计划，调动他们的积极性，鼓舞他们。”

下面的指导原则会使你得到他人的帮助。





1. 把表扬当作金钱。不要吝啬对他人的表扬。领导者绝不会把所有的荣耀都归为自己。受到表扬的领导者总会把表扬送给自己的支持者，聪明的棒球队教练不会把胜利归功于自己，他会把荣耀留给队员，这将使这支队伍在下场比赛中更加努力。所以，如果你得到别人的祝贺，受到了表彰，一定要把这些表扬带给你的支持者，鼓舞他们的士气。如果你是销售经理，销售额上升了，不要把成绩归功于自己，而要将功劳归于自己的销售团队。如果你是生产经理，生产超过了预定目标，表扬你的员工，你会因此获得更大的利益。

领导者绝不会独占所有的荣耀。明智的投资会给你带来更多的资金，对帮助你的人进行表扬就是你的投资！

2. 如果出现了问题，自己承担百分百的责任。一个领导者清楚地知道你可以下放行动的权力，但是不可能把承担最终结果的责任委托给别人。

1984年，312名水兵在贝鲁特的一次恐怖袭击中丧生。里根总统，作为军队的最高司令官，采取了明智的做法，为这场悲剧承担了责任。如果他指责海军陆战队的司令，他的行为就不像一位领袖，反而会遭到更多的攻击。

猪猡湾事件是一场灾难，肯尼迪总统的一些助手催促肯尼迪批评艾森豪威尔的指挥导致了任务失败，因为大部分军事计划是在肯尼迪担任总统之前制定的。但是肯尼迪总统表现出了领袖气质，他告诉美国公众：“我对此事负全部责任。”之后，对这次失败的批评很快平息了。

在水门事件中尼克松总统违反了这条责任法则，最后，他不得不辞职，受到弹劾。许多人相信，如果尼克松对此事承担完全的责任，如果他对美国公众说：“我对非法闯入和肮脏的骗局负责。”他其实可以挽回他的地位。但是，尼克松一直试图指责他人，历史记住的只会是他的劣迹，不会记住他取得的



成绩。

如果事情出了问题，不要把不头指向你的支持者，如果这么做，你只会显得渺小和脆弱。相反，表现要大度，承认是你，而不是你的支持者犯了错误。表现大度，才能证明你是真正的领导者。

3. 协调大家的思想。伟大的领导者经常研究人。获得成功、财富和幸福，对人的了解和知识是你必须获得的最重要的信息。虽然你会为电脑编写程序，但并不能代表你能管理一个部门；也许你知道所有的销售技巧，但仍然不具备成为销售经理的素质；一个学生可以在学校得到比较高的平均得分，但是他不是一个领导者。

你看，知识本身不是力量，它只是力量的原材料，需要得到引导。也许，你认识一个见闻广博的人，但是他连童子军也领导不了，或者他根本不能胜任公民社团主席的位置。领导艺术是挖掘他人的知识，对他们进行协调，让他们密切配合的艺术。

此外，领导素质是对人的了解和认识，而不是对任务和工作的了解和知识。

看看下面的例子。展开想像，设想自己想成为一所名校的校长，要让自己准备好，你决定把大学教授的课程全部学一遍，这么做，你需要2500年的时间才能够完成准备工作。

或者，设想自己的目标是成为通用汽车公司的首席执行官，为了胜任这个职位，你决定把通用汽车公司所有的工作都干一遍，那你至少还需要2500年才能够做好准备。

领导者的任务是管理比你拥有更多专业知识的人。

作为一个出色的领导者，要对人有所研究——如何调动他们彼此合作、发挥各自特长、做出个人的贡献。





第五步：接受风险，赢得尊重

几年前，在从克利夫兰到哥伦布的飞机上，我的旁边坐着一位基督教哲学家，罗伯特·舒勒博士。他的一番话，包含了许多有关领导素质的道理，引起了我的兴趣。他说：“为什么当大部分人离开公司的时候，都会说，‘小心一点’？我们国家是那些敢于承担风险的人建立的，不是那些小心翼翼的人建立的。把可能性变成现实总存在着风险。”

这是多么重要的一个领导素质！每个公司都是由敢于承担风险的人创立的，让新公司取得成功需要承担越来越多的风险。人们会喜欢我们的产品吗？我们的员工可以完成任务吗？我们的投资会获得回报吗？这些都是企业必须面临的几个与风险有关的问题。

所有巨大的成绩都是敢于冒险的人取得的。克里斯蒂安·巴纳德(Christian Barnard)医生第一次进行心脏移植手术时，冒着牺牲自己名誉的风险，李·艾柯卡(Lee Iacocca)在让克莱斯勒汽车起死回生的过程中，承受了巨大的风险。诺曼·文森特·皮尔在创作《态度决定一切》一书中，冒着被教会开除的风险。

不幸的是，教育的主要精力却集中在教学生避免风险上，而不是教孩子如何从风险中获得他们需要的东西。在商业学校教出来的学生中，成为敢于冒风险的企业家和成为公司雇员的比例是1:5。根据我直接的观察，教授付出5倍的精力教学生如何避免风险，而不是教学生承担风险取得成功。

一位橄榄球教练解释了他为什么选择一次让他们失去平局比赛，和联合会杯冠军队进行对攻。“在还不到30秒的时间



内，我们触地得分，这个得分使我们仅差对手一分，现在我面临那个赛季最大的抉择：我们是选择几乎肯定可以得到的一分呢？还是选择承担更大的风险，为获得两分而进攻呢？一分进攻也许能让我们追平对手，如果两分没有得手，我们会输掉整场比赛和冠军！”

“我记得那场比赛，最后你们选择了两分进攻。”我插了一句。

“是的，最后，我们的进攻没有得手，我们输掉了比赛。”教练继续道，“但是我不后悔，在进攻之前，我们叫了暂停，四分卫对我说：‘每个人都希望我们能够争取两分进攻，我们来这里就是为了赢得比赛！’

“最后，我们的选择受到了很多人的指责。成千上万的球迷对此感到不快。但是每位队员都很高兴他们作出这样的选择。作为一名教练，我最关心的是队员——我要引导的是他们的人生。”

“这场比赛是30年前进行的，这么多年来，那些在那天参加比赛的运动员曾多次告诉我，那是他们一生中得到的最大的收益，因为他们懂得了什么才是勇气。”

你是不是常常听到人们说，“如果我要投资某某公司就好了”、“如果我们在某某公司工作就好了”、“如果我这么做就好了”之类的话。这些总是希望自己干什么却什么也没干的人都是不快乐的家伙。

但是获得成功、财富和幸福的人承担的风险远远大于那些选择平庸的同伴。承担风险会让你发现自己是多么优秀！

记住，不入虎穴焉得虎子。一个业余作家对我说：“我从来没有给任何一家出版社投过稿，因为被拒绝的可能性太大了。”一个年轻人向我解释了他没有加入销售行业的原因，他说：“我没有这方面的天赋。”他甚至没有冒险尝试一下，就下





了结论。许多人没有换工作是这么解释的：换工作意味着风险和不稳定。

承担风险不等于赌博。就风险而言，你能从某些方面控制出现的结果，而赌博，最终的结果根本不在你的掌握之中。

最近，我碰到了来自底特律的杰克·W，他在通用汽车公司工作了17年，是名工程师。“我的工作还可以，但是我不能百分百地投入。多年来，我一直想自己开一家公司，但我总能找到待在这里的理由——我没钱，也许我会失败，家人和我都需要一个稳定的收入来源等等借口。最后，妻子支持我去冒险尝试，她说：‘你现在的工作让你不高兴。’她安慰我，说我可以成功。所以，我辞了职，建立了自己的工程公司。两年来，我是公司唯一的员工，向那些需要特制卡车和娱乐车辆的公司提供服务。现在我干得非常好。”

我对他放弃稳定的生活，选择不稳定生活的勇气大加赞赏。

“但是，我还有很多经历想和你分享，”杰克继续说道，“我对自己有一种全心的自豪感，全心的自信。我现在对自己的感觉好多了，还有我获得另外一个好处就是：家人、朋友和孩子对我有了更大的尊重。人们羡慕我冒险尝试，独自创业。”

成功的人知道事有轻重缓急。他们把冒险放在第一位，把安全感放在第二位。他们知道，如果理智地、富有创造性地承担相应的风险，最终会给他们带来足够的安全感。

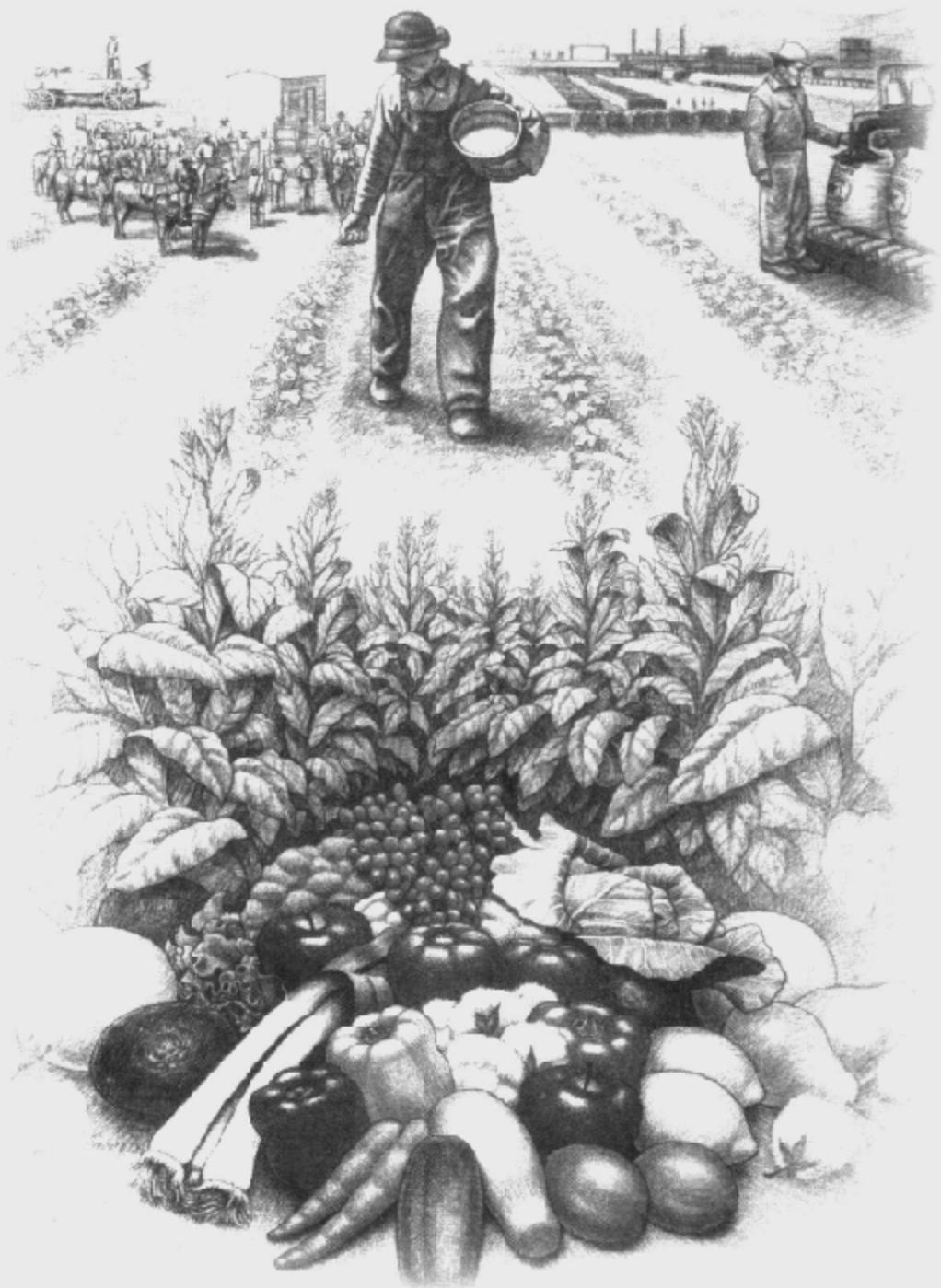
领导他人，需要在实践中运用如下原则：

- 追求卓越。满足感来自全心投入每项活动。平庸的表现从来都不够好。
- 你做什么事情，都会有人模仿你。所以，给他人树立良好的榜样。



- 敢于发言是领导者必备的素质之一。抓住每个机会表达自己的看法，通过发言来克服自己的恐惧。
- 为了实现自己的目标，你需要他人的帮助。所以，你要赢得他们的合作。
- 把你受到的表扬传递给每个支持你的人。
- 如果出了问题，勇于承担百分百的责任。
- 充分了解人性，拥有协调他人、整合他人资源的能力。
- 拿出承担风险的勇气。承担风险在成功的路途上是不可避免的，就像空气是生命中不可缺少的物质。





第十课

获得成功和财富的 关键因素

成功和财富绝不是靠运气得来的

再过24小时，美国又有大约300个百万富翁诞生。再过一个月，就有9000人加入百万富翁的行列，再过一年，新出现的百万富翁将增至10万人以上。再过10年，这个数字会增加到100万人。从现在算起，10年后，全美每50个家庭当中，就有一户家庭成为百万富翁。

这些预测是在托马斯·斯坦利(Thomas Stanley)博士进行了12年的广泛研究的基础上得出的，托马斯博士是一流的财富专家，专门调查富人以及他们是如何致富的。

新出现的百万富翁来自不同的社会阶层、不同的教育背





量。有些人身体虚弱，有些人身体强壮。但是所有的百万富翁都具有一个共同特点：他们渴望成功、渴望财富、渴望幸福，所以为了实现他们的梦想，他们不断努力。成功人士都是有梦想的人，他们为梦想而努力。**百万富翁是那些为了取得惊人成就付出努力的普通人。**

百万富翁来自各行各业，零售业、电脑、医药、农业、垃圾处理、娱乐业、房地产业、制造业、金融业等等。

一些人仍然相信运气决定一个人的经济命运。我希望你能够学会讨厌“运气”这个词语。通过运气致富的可能性简直小得难以计算。但是，每天仍有很多人把命运寄托在运气上。最近，我告诉听众，每个小时有9个百万富翁出现，其中一个人对我说（他的表情非常严肃）：“我都不知道我们有那么多种彩票。”

还有一些人坚信，通向财富的惟一道路是去大公司，成为职业运动员，加入娱乐圈、或者从事创造性的行业。他们的这种认识是错误的！99%的演员、艺术家和作家必须依靠其他收入来源养家糊口。那些高中打橄榄球的运动员，每12000人当中只有一人能够得到职业球队的合同。

人们常常会问：“财富是如何分配的？”根据官方的数字统计，现在财富分配和40年前基本没有太大的改变。

下面是获得财富和长期成功的五个关键因素：

- 全心致力于积累财富
- 为经济自由，向自己征税
- 管理好你的财务
- 避免“哑巴债”，使用“聪明债”
- 成为即将来临的黄金年代的一员



关键因素1：全心致力于财富积累

人们常说，三个因素决定着房地产的价值：位置、位置、位置。怎样才能确保你的财富积累计划得以实现呢？这取决于三个因素：努力、努力、再努力。

进行投资积累财富有很多方式。

房地产能够为我们提供很多赚钱机会——未开发的土地、投资地产、房屋租赁、住宅项目等等。普通股、互动基金、创办公司、优先股、债券、油井开发都是进行投资获得财富的领域。

要在经济上获得独立，你必须首先掌握一个概念：**全心致力于你的财富计划比你的投资策略更加重要**。找到投资的领域比在执行计划的过程中保持自律要容易得多。许多人失败了，不是因为他们的投资策略不完善，而是因为他们缺乏专注的精神。总之，你的态度——你的努力程度——是积累财富的关键因素。如果你不想让你的投资策略成功，如果你缺乏意志，不能持之以恒地投入，就算有世界上最好的投资策略也是没有用的。

努力来自自律。自律是要求实现目标的一种自发的、系统的意愿。不幸的是，很少有人能够自律，因为他们在学校、家里或者工作中从没有受过这种训练，权威人士总会为他们提供代替自律的纪律。

自律从定义上来说是以自我为导向，自己施加的。在人生早期，我们的父母告诉我们要做什么，怎么去做。如果我们的行为没有达到父母的标准，他们会纠正我们的行为。接着，我们到了上学的年龄，老师告诉我们应该做什么，不应该做什





大思想的神奇 THE MAGIC OF THINKING SUCCESS

么，从而塑造我们的行为。如果我们不想学习课本(缺乏自律)，老师会说我们可能会留级，或者受到其他惩罚。如果我们不想再多跑一圈，教练说如果想加入球队，就必须做到。

等大部分人离开校园，他们已经习惯了被他人约束，缺乏自我约束的能力。

许多人甚至做不到准点上班，老板拿来了上班钟点卡约束他们。约翰·约翰逊，一名成功的企业家，创立著名的《黑匣》杂志，许多年来，他还要留意那些上班迟到的员工和缺乏自律，衣着不得体的员工。

通常，因为自律不是在学校和家里可以学到的，许多人都期待别人为他们提供某种纪律，“告诉我做什么，怎么做，什么时候做”是大部分人选择的生活方式。所以人们安定下来，选择了重要的事情都由他人决定的生活方式，他们依靠政府制定的规则，强制的社会保障制度，度过晚年。

关键在于：积累财富，你必须制定自己的纪律，你必须要求自己：“我要投资，我不会让任何事情阻止我进行投资。个人的危机或诱惑都不能使我放弃我的财富积累计划。”

70%的人到了65岁之后，都依靠社会养老金生存。这些人有劳动能力的年龄是在历史上最富有的时期度过的，然而他们没有约束自己，为自己的晚年创造财富。

“等我加工资以后，我立刻开始投资。”这种承诺很少能够实现。即使加工资，大部分人已经受到了难以抵挡的诱惑——大一点的公寓、一部新车、更多的衣服、一次梦想中的旅行。那些现在才能够勉强度日的人，等他们六个月后涨了工资，他们也只能勉强度日。大部分人的花费会随着工资的增长而增长，他们会花光增加的每一分钱。因为大部分人缺乏自律，所以他们只能“勉强度日”。

解决这个问题，要利用你最大的自律。如果收入增加了，



要把更多比例的工资拿出来进行投资。等看到自己的净资产表，你会获得极大的满足感。拥有债务，勉强度日，你是不会幸福的。

“但是，我钱太少，根本无法进行投资，不值得去摆弄这些钱。”你开始投资的数量根本不重要，最重要的是养成一种投资习惯。园林工人知道小树会长成大树，聪明的投资者知道坚持不懈地进行投资，尽管数量很小，也会聚沙成塔。

想想1000美元的潜在价值和它的力量。如果每年投资1000美元，年回报率是18%，那么20年后，你的投资就达到了32000美元，30年后达到102.4万美元，60年后达到3276.8万美元。如果你一次性投资10000美元，年回报率为18%，那么20年后，10000美元就变成了32万美元。

上面的例子没有扣除应交的税，但是如果听从了注册会计师的建议，税可以降低到最低程度。当然，这里也没有考虑通货膨胀的因素。记住，如果投资选择得当，回报率会远远超过通货膨胀率。

“但是金钱会让人们堕落。我不需要财富，因为它对人们不好。”简直让人难以相信有些人还在用这个理由做借口，可事实上这样的人大有人在。有些人说财富会宠坏人们，破坏他们的价值观，造成家庭问题，甚至吸毒，创造犯罪的环境，使人们互相欺骗。

道德是个复杂的问题。但是不要批评财富。太多的金钱不是邪恶的根源，钱太少才是邪恶的根源。贫穷才是许多社会问题的根源，看看下面的事实：

- 街道和社区的收入水平越低，犯罪率最高。全美的警察83%的时间都花在了7%的最穷的街区。
- 人越穷，酗酒和吸毒者的比例越高。穷人当中20%的人饮用的酒精是富人中20%的人的3倍。





- 大部分妓女都是穷人。他们从事这一行就是为了赚钱。
- 大部分人实施虐待(不管是对孩子、配偶还是老人)，都与经济问题有关。
- 钱引起的家庭问题或离婚比其他因素造成家庭问题要多得多。

思考一下这个问题，就在此时此刻，为钱而吵架的人比为其他原因吵架的人加起来都要多。

关键因素2：

为经济自由，向自己征税，这是财富的种子

获得财富的人都有一个习惯，把挣到的一部分钱用于投资。富人让他们的一部分钱活了起来，所以他们富有了。

下面的计划非常有效，肯定能帮助你获得财富，就像太阳肯定会从东边升起。制定使自己经济自由的税务计划。不管你的收入是多少，向自己征收一定比例的税。我建议你征收15%的个人所得税，10%是最低限。这里的个人收入是指毛收入，而不是扣税以后拿回家的收入。这个时候，你应该向政府学习，如果你的毛收入每月为2000美元，收自己200美元的税。如果每个月是8000美元，拿出800美元。接着，把你的经济自由税用于投资，作为将来的福利。把经济自由税当作财富的种子，你的经济自由税务计划代表着，你自己付钱。

没有人喜欢交税，但是法律规定人们必须交税。现在把这条法律运用到自己身上，就像政府规定你必须这么做，你会找到钱交税，而这些钱100%都是你的。

下面的一个有关纳税的见解发人深省。进行一次调查，提问下面几个问题：



“去年，你交了多少个人所得税？”人们很可能会说，“我不太清楚，我想我是某某等级的，但真不知道具体数目是多少。”

然后，问问他们向联邦社会保险捐款机构(FICA)交多少税(有些纳税人也许现在还不知道FICA是什么)，州所得税是多少，市所得税是多少，销售税是多少，财产税是多少，汽油税是多少，机票税是多少。

在你采访完纳税人，他们也许会说：“我不知道，我交了多少税，我只知道我交得太多了，每个月末我都空空。”

向自己征收经济自由税的好处

对你有100%的好处。 为自己交经济自由税是你惟一愿意支付的税，因为它100%都用在了你和家人的福利上，没有一分钱用来支付给那些不工作和那些靠福利为生的人，也没有一分钱交给那些有特权把钱从你那里拿走，用在你也许并不赞同的用途上的收税人。

同样，如果在你决定把自己的经济自由税变成自己的福利前发生了什么意外，你的家人会从你的这笔钱当中获利。你的经济自由税100%都将用来使你和你的家人过上更美好的生活。

自己控制经济自由税。 关于如何使用经济自由税都应该由你决定。也许，你希望投资于互动基金、房屋、分套出售公寓、土地、债券或者股票，你随时可以利用这些投资媒介。刚开始的时候，把你的经济自由税存到储蓄账户比较理想，在对“高风险、高回报”的投资方式有了更好的了解之后，再把自己的经济自由税用于投资。





记住，你的经济自由税没有交给政府，由议员来决定钱用在什么地方，也许用在能够使他们再次当选的地方，比如说，为了得到选票，把纳税人的钱用于福利，用在教育方面，或者用于军费开支。大部分国会议员和参议员心里只有一个动机——再次当选。所以，他们把你的钱用来雇佣更多的政府职员，提供一些你根本不需要或者不需要的政府服务。

收经济自由税不用花钱。 思考片刻，因为政府的特权，你必须要交多少税——联邦政府税、州所得税、州销售税、财产税、资本收益税。而现在，你是自己的收税官，所以你的钱根本不会浪费。政府常常夸耀：他们从纳税人这里把钱拿走没有造成太大的花销，显然，政府没有把事实真相告诉人们。你的老板必须在工资部门专门雇佣人员，他们的职责主要就是应付政府的税收。如果你现在是自己的老板，你就是政府的收税官。你花了自己和员工的时间，从自己身上收税，让政府去花。

经济自由税是满足感的来源。 你的经济自由税会帮助你获得我们所谓的——经济自由。定期征收，谨慎投资，你就会实现经济自由的目标。你可以实现自己追求的目标——假期、出国旅游、各种美食、你希望的住宅，按照自己希望的方式帮助他人。慈善事业不应该由政府管理。

你的经济自由税会创造金钱。 你的经济自由税会帮助你赚钱。美国国税局不会为你挣一分钱。政府征收的税甚至不够支出，有时必须借钱才能够实现自己的承诺。

你在一个窗口把税钱交给政府，在另一个窗口就被花掉了。而你的经济自由税会为你服务，而且还会增值。

社会福利体制出现问题的原因是，这些钱没有用来投资赚更多的钱。你从这边付钱进去，那边就把钱支付了出去。而你的经济自由税是你的投资，会增值，为你赚钱。如果你决定把



经济自由税换成现金，你得到的肯定比你从自己那里“拿走”的要多。

你能够找到支付经济自由税的钱。很多人都在想：“我喜欢经济自由税这个主意，但到了月底，我们的钱基本上就花完了，即使经济自由税全都是我的，我也无力支付。”

事实上，你能够找到办法！设想如果政府把你的收入所得税提高到15%——这可是许多政府的官员提出的建议，你会支付吗？当然，你不会愿意看到国税局把你的房子卖掉。（巧合的是，国税局也涉足房地产业。有一年，国税局没收并出售了上万套住宅、大厦、土地和农场用来支付拖欠的财产税。）

设想，社会福利局决定让更多的人对他们提供的社会福利感到满意，所以，它决定把社会福利金从工资的7.5%增加到8.5%，你也许会想：“嗯，一美元收一美分，还可以承受。”但是从7.5%增加到8.5%相当于实际增加了大约12%。如果你的收入是35000美元，增加一个百分点就等于增加了350美元。如果把这350美元投资在年收益率为18%的领域，20年后，这350美元就会变成11200美元，40年后变成358400美元。

或者，设想你对收银台的服务员说：“我讨厌销售税，请不要征收食品税。”服务员会吃惊地看着你，就像说：“这个傻子出了什么问题了。”然后，把税记入你的账单上。

或者告诉你的老板：“我现在就反对加税。我还有好多账单没有付，孩子生病了，房租涨价了，汽车坏了，这个月请不要扣我的个人所得税了。”你的老板会清楚地告诉你：“对不起，这是法律，我必须扣除你的个人所得税。另外，电脑已经安装了扣税程序。”

或者告诉联邦社会保险捐款局的税务代表：“我20年(30年或者40年)都不去领社会保险金，所以请暂时不要让我交税。”

税务代表肯定会说：“要么交税，要么坐牢。”





如果你真的很顽固，拒绝为你的房产支付财产税，那么税务局的人卖掉你的房子只是时间问题。

要从自己的勤奋工作中收获果实，把自己从经济束缚中解放出来，你必须支付自己的经济自由税。

记住，经济自由税是唯一能够为你和家人带来好处的税，其他的税都交给了你不认识的人，他们把你的钱花在了也许你并不赞同的用途上。

美国国税局、联邦社会保险捐款局、城市、各州、或者各县的税务官员也许会倾听你的问题，但最终他们还是会征税。

所以，在你准备消费拿回家的工资时，首先把经济自由税拿出来存起来。

想获得经济上的成功，经济自由税的计划非常简单，不过刚开始很难实施，因为人们总是以为：“现在，我刚刚能够勉强度日，这个月就不用支付经济自由税了，下个月补上。”这是欺骗自己而已。

关键在于：你要学会如何调整自己的经济自由税。坚持三到六个月的时间，你就不会错过为自己的第二个经济未来支付经济自由税的机会。仔细研究下面财富积累的步骤，看看如何把你的一部分钱进行投资。

关键因素3：使自己的收入实现利益最大化

每年，许多人的个人经历显示，一些原来的有钱人失去了自己辛苦苦挣来的钱。乔·刘易斯也许是历史上最优秀的职业拳击手，他去世时，只是拉斯维加斯赌场的一个保镖。

曾经的百万富翁、棒球运动员、电影明星、娱乐明星和媒体红人在40岁到50岁陷入债务危机也不是什么稀奇的事情。



“我挣了320万美元，而我的净资产只有 31000美元”

绝不要把收入等同于财富。收入是你挣的钱，财富是你拥有的钱。高收入并不代表你会自然而然地走向富有。

最近，我碰到一个男士，将近50岁，他对我说他一生挣到了320万美元，可他的净资产却只有31000美元。

他是这么解释的：我挣了很多钱，但是有几次投资很失败，我经历了两次婚姻。后来，12年前，我和国税局之间出现了一些问题，从此国税局的人一直盯着我不放。”

我心里在想，如果这个人为自己支付经济自由税，那么他现在的净资产表一定会让他感到吃惊。

我有一位朋友，每年挣50万美元，连续10年都是如此，一个月前，他来拜访我。“当然，在我挣钱多的时候，我和家人过得很好，但是我所有的盈余都投入到了公司，而在不知不觉间，我的合伙人把公司的钱转移到了他的控制下，现在我什么也没有了。现在银行甚至要收走我们的房子。”

每个人一生都会挣到很多钱。但是很少有人在退休时拥有一笔可观的财富。

想一想，我们生活在地球上最富有的国度，可以保证每个人都接受免费义务教育，每个人的机会是相同的，但是，在过去10年，有310万人破产！有超过50%的人在65岁以后不得不依靠养老金生活！

关键在于：采取行动，管理自己的经济。把收入的15%留出来，进行管理，用来增值，那么无论面临什么样的经济风暴，你都能够屹立不倒。





想想回报， 作出交经济自由税的“牺牲”是快乐的

积累财富是最具有挑战性、最让人兴奋的“游戏”。赚钱不是牺牲，而是为了实现有意义的目标——经济自由。

一对年轻的夫妇，盖尔和维克向我介绍了他们第一年启动经济独立计划时的经验。盖尔说：“我们有两个女儿，一个六岁一个三岁，所以，我没有出去工作。维克的收入是31250美元，我们的家很小，一年前，我们会把挣到的每一分钱都花光，现在我们走上积累财富的道路。”

“你们做了什么？”我问道。

“嗯，维克和我对我们的经济情况不满意，我们毫无成就感，我们决定制定一个计划，我们问自己：‘一辆价格为12000美元的炫目的新车的价值真的是一辆价格为3000美元的开了3年的好车的四倍吗？’‘我们想给谁留下深刻的印象？’‘要给他们留下多久的印象？’‘别人真的很在乎你的车有多新吗？’

“你可以花2000美元去旅行，也可以花1000美元去度假，只不过要计划周密一些，离家近一点，少买些奢侈品，难道2000美元的假期带来的快乐和满足感真是1000美元的两倍吗？

“我们真需要再买一台电视吗？我们真需要人寿保险吗？我们认识到我们只是让保险公司发财了。

“一年来，维克和我会仔细检查我们签过的每张账单，看看我们的每一块钱都是怎么花的。”

“你们发现其他的方式，能让你们拿出更多的钱确保获得经济独立吗？”我问道。

“我们把从来不读的杂志订阅取消了，”盖尔回答道，“我



们只有在促销的时候才会买东西，我们购买了很多无营养价值食品，在其他很多方面，我们不会让钱从我们的口袋轻易溜走。我们在预算中寻找一些没有用的东西，找到很多省钱的办法。我们甚至发现了一些其他的把钱存起来积累财富的方法。”

“比如说，”我请她进一步解释，“比如抽烟，维克以前每天抽两包烟，我老对他说抽烟对他的身体不好，但是没有用。现在，维克意识到自己每个月抽烟要花75美元，如果每个月把75美元用于回报率为12%的投资，那么32年以后，也就是他65岁的时候，他积累的财富会达到将近50万美元。所以他戒烟了！”（盖尔的一番话让我想起了，美国人总计要把5%的收入花在香烟和酒上面。这是我们提倡的最低限度为收入10%的经济自由税的一半！）

我说了自己的看法：“显然，你们对如何预算，如何花费，花了很多心思。那你们是如何转变投资态度的呢？”

“我们认真地制定了计划。在积累财富的第一年，我们把4600美元投资到了成长型互动基金上，还不算在维克的个人退休金账户。”

“告诉我，你们认为自己作出了很大的牺牲吗？”

盖尔沉思了片刻，然后对我说：“这根本不算牺牲。我们只是生活得更聪明了，而且充满了乐趣，现在我们觉得取得了一些成就。”

关键因素4：使用聪明债 避免哑巴债

“聪明债”是指为了赚更多的钱而借的钱，是一种积极负债。比如说，你贷款的利率是10%，而你有一套很好的计划，能够用那笔钱赚到15%、20%、或者25%的回报，那你就是聰





明的债务人。通常，通过长期抵押贷款购买房子和房地产也属于聪明债。

“哑巴债”是指通过信用卡贷款，利用分期付款购买汽车、家电和家具。如果你借钱去度假、娱乐、买衣服、去炫耀，你就是愚蠢的债务人，那是消极的负债。你支付的利率至少比银行优惠贷款利率高50%，你正在让自己未来的收入缩水。

最近，我看到一个28岁的单身女士打开了她的邮件，高兴地大叫道：“我得到了！我得到了！”

“你得到什么了？”我想知道我的朋友为什么如此高兴。

“我得到了一张美国运通(Express)信用卡，终于得到了，看看！现在，我也是为数不多的拥有运通卡的人，几乎在任何地方，我都可以赊账购买东西了。”

我能够了解她此时的反应，人们渴望地位，人们想要拥有其他人没有的东西，对她来说，这张运通卡说明——你有一份工作，生活体面，而且你的信用等级很好，现在你在金融界是值得信赖的人。

但是，我问自己：“这张卡到底是福音还是祸根呢？，它会帮助她获得财富，进而获得财务自由吗？还是阻碍她获得财富呢？”

我的思绪转到了过去曾经代表身份和地位的东西，比如香烟。在吸烟有害健康的事实在不为人知之前，香烟推销商许诺香烟会让一个人变得更加迷人，更有魅力，更有风采。骆驼牌香烟的生产商宣称吸烟能够定神，有助于消化。广告上总是听人说：“为了骆驼牌香烟，我愿意走一英里。”现在，一些抽骆驼牌香烟的人甚至步行一个街区都有困难！吸烟引起的肺气肿、癌症、心脏病和其他健康问题就是那些认为骆驼牌香烟代表地位的人付出的惨重代价。

酒可以销售，是因为它拥有让一个人与众不同的力量，使



一个人更加老练，受到大家的崇拜。

信用卡是一把许多人用来谋杀自己未来财富的手枪。信用卡就像瘾君子的毒品，能够为你立刻带来满足和愉快，紧接着就是难以忍受的不安和不快。

如果我们有“财务将军”，就像我们有“外科将军”，财务将军会在每张信用卡上贴上一个警告：“警告！使用此卡会威胁你的经济健康，可能会导致过度消费、经济困难，或者经济死亡（破产）！”

每个人都知道信用卡的好处，它非常方便，非常普及，我们不必带很多现金而冒着被抢劫的危险。而且，对我们每一笔开销都有记录。信用卡是不可缺少的商务工具。

但是信用卡也会带来一些问题，它会干扰你的财富积累计划。下面就是原因。使用信用卡每年要交服务费，信用卡的利率是现金通行利率的两倍。最糟糕的是，信用卡引发过度消费和付出不理智的小费，“现在买，以后付钱”是许多人难以抵挡的诱惑。饭店经理喜欢使用信用卡的顾客，因为平均算下来，使用信用卡客户比使用现金的客户消费额高出40%，因为信用卡顾客给员工的小费更高。

“一分耕耘，一分收获”蕴藏着深刻的智慧。对信用卡来说，一分花费，一分付出。因为你要支付高额的债务，信用卡从来都不是免费的，信用卡是花钱的。信用卡鼓励人们浪费钱。信用卡帮助你失去谨慎，给你一种虚幻的安全感，使你产生“以后，我会有办法支付”的想法。信用卡使用不当，就等于帮自己掘好了财富的坟墓。

所以，要适当地使用信用卡。绝不要因为银行账户没有钱而使用信用卡。记住，每个月有30万人被取消使用信用卡的资格，因为他们支付不起。

在我们的文化当中，有很多谚语，教你立刻花光所有的





钱。“放纵、年轻就死亡、拥有美丽的尸体。”“吃喝玩乐，因为说不定哪天你也许就会死去。”“只为今天而活。”“管它什么样，什么样还是什么样。”这些都只是一些短期的快乐处方，是一些不理智的麻药。

选择一种长期的、积极的、有建设性的生活方式岂不更为明智？

想想微观经济。 想想“什么对我是最好的？”

多年来，我一直和一个超级富翁保持着密切联系。他现在已是87岁高龄了，净资产超过了4亿美元。虽然他拥有巨额财富，但他的生活却相当简单——没有游艇、没有私人飞机、没有住在家里的人。他的主要经济目标就是赚钱，因为他“喜欢赚钱，赚钱越多，就越能为别人做好事。”他非常慷慨，帮助了很多人，而且大部分资助都是匿名的。

我的这位富翁朋友出生于一个贫穷的家庭，所以完全是白手起家，但他经常告诉我：“我的父母给了我宗教信仰，我从《圣经》中得到的赚钱启示比从读过的其他书中得到的都要多。”

我和他花了很多时间一起讨论财富积累的秘密，他给我的建议也适用于今天。他说：“你知道，我直到45岁才知道微观经济和宏观经济是什么意思，等我了解了他们的意义，我才意识到我为什么做得那么好。之前，虽然我不知道微观经济，但是我一直在实践中运用这个概念。你知道，大部分人看报纸只看头条，他们每天都在听经济新闻。他们认为每天的变化是重要的，对我来说，每天的变化并不重要，人们总是认为个人



的经济未来和全美宏观经济是紧密相连的，如果经济走入低谷，他们自己的财源也会跟着降低，如果经济复苏了，他们的利润也会随之增长。”

“这很愚蠢。”朋友继续道，“我不担心美国、欧洲或者世界经济的形势。我从来没有关注过道琼斯平均工业指数，我看每个事物之间必然的联系，逻辑思维告诉我，20世纪下半叶属于南部和加州，我在亚特兰大、达拉斯和圣地亚哥投资房地产，那些年，我到处走，到处看，我看出来北边的一些大城市真的存在问题。

“你看，真正优秀的人，不管经济形势如何，都能够赚到钱。只有傻瓜会在经济最好的时代赔本。不能因为其他人经济上出现了困难，就代表我们也一定出现困难。世界上最可怕的瘟疫也只是夺走了一小部分人的生命。经济衰退也是如此，之后是一小部分的公司倒闭。大部分公司都会生存下来，最好的公司会变得更好。”

“那黄金如何呢？”

“我当然说不出明天或者今后五年，会生产多少金子。但是我知道，长期来看，我们存在通货膨胀，金价会上涨，因为纸币贬值了。我记得在哪里看到过我们曾用价值25美元的珠子和印第安人交换了曼哈顿，在我看来，印第安人占了便宜。如果在1626年，我们买下曼哈顿的时候，他将25美元用于投资，如果回报率只有15%，那现在他拥有的财富将不仅仅是整个曼哈顿岛。

“你问到了金子……当罗斯福实行金本位制的时候，一盎司黄金价值35美元，如果通货膨胀率过高，金价就会上涨。”

“你是说通货膨胀会继续？”我问道。

“对！这是不可避免的。但是总是短促而急迫地爆发，绝不会每年平稳保持在5%或11%。有些时候，也许通货膨胀率





很低，为零，甚至出现通货紧缩，但是每过大约10年时间，通货膨胀就会剧增，但是通货膨胀对我并没有影响，好的投资带来的回报总是比通货膨胀要高。在投资之前，我总会倾听至少两种意见，有时候是三四种。我倾听，但是由我做决定。因为这是我的钱，每个人都会像我一样对自己认为正确的事情这样感兴趣。”

关键在于：想想微观经济。想像什么对你是最好的，绝不能因为别人这么做，你就这么做，在投资的时候，尤其如此。寻求他人的建议，但是要自己下定决心。

关键因素5： 成为即将来临的黄金时代的一员

任何时代都充满了机会。但是历史上从来没有一个时代像今天这样：我们在黄金时代的发射台上蓄势待发。我们就像一群赛马，准备开始一场令人激动和兴奋的比赛。

世界经济一体化。各国之间经济联系越来越密切，相互依赖程度越来越高。世界商品和服务贸易的增长意味着各种必须依靠他们的特长、气候、技术、资源、从事某些产品的专业化生产。世界经济一体化会导致生产力的极大提高——有越来越多的好东西供人们挑选。

世界经济一体化程度加强的另一个好处是战争的可能性降低了。就像互相需要的人不倾向于打架，互相依赖的国家也不会互相开战。

世界人口将继续增长。二战后，经济的迅速扩张主要是由人口快速增长引起的。在1945年到1985年间，美国人口增长了1亿，更多的人口就代表更多的住房、学校、教堂、公路、书



本、娱乐和医疗——所有人需要的产品。

有些人觉得人口增长不好。悲观主义者、失败主义者、吹毛求疵的人说美国的人口已经过剩了。对他们来说，我们的空间、水源、食物、空气和其他美好人生需要的成分都枯竭了。

不要让这些悲观的人污染了你的心灵。美国在今后三四年供养4亿或5亿人是绝对不存在任何问题的(三四十年后，美国的人口可能大概是现在的两倍)。

看看下面的事实：

- 美国人口从1885年的9000万增加到1985年的24000万，虽然耕种面积减少了，但是人们的吃穿住行都得到了很大的提高。现在存在饥饿也许只是个政治问题，而不是经济、技术或者生产问题。
- 美国每个男人、妇女或小孩拥有的土地是10英亩(425000平方英尺)。
- 如果人们喜欢居住在过度拥挤的城市(芝加哥、纽约、华盛顿特区)，这是因为人们喜欢住在这样的城市，而不是他们不得不住在这样的城市。
- 地球75%的表面被水覆盖着，如果我们需要，除去盐和杂质的技术肯定会出现。

我们应该积极看待人口增长所面临的巨大机遇。

技术会进一步发展。科技已经成为一个重要产业，但是从科技的潜能来看，科技产业仍然属于初始阶段。基因工程、太阳能、风能、疾病预防和消除、远程太空探索等很多技术领域存在着巨大的工作机会、商业机会和投资机会。技术会使我们建立跨州高速公路系统，人均预期寿命会达到95岁或者更长。这10年和今后许多10年将是对你的未来产生直接影响的10年。

人类的欲望是无法填满的。亚当·史密斯在200年前提出的概念今天仍然适用。想想旅游业。





旅游业是众多存在巨大机会的领域之一。人们克制不住想要参观不同的地方、不同国家的欲望。去年，美国80个人当中只有1人去国外旅游。人们参观的地方越多，就越是渴望旅游。在今后几十年，国际旅游的人数将是现在的5倍。想想旅游业对其他行业的影响，比如航空业和饭店业！

黄金年代就在你的眼前。仔细地看一看，抓住它，享受它带来的成果。但是，记住，就在40年前，人们对眼前的机会却视而不见，现在大部分人也不会发觉黄金时代的到来，等他们回过神，一切也许已经太迟了！

在过去40年，经济快速发展，社会得到了极大改善，但是很难向一个孩子解释，为什么还有人是贫穷的。将来，要解释个人的平庸将会更加困难。

现在，就下定决心，帮助你和你所爱的人共同分享这美好的未来。

打开繁荣的黑匣子，展示富裕的秘密

- 全身心投入财富积累。现在就开始行动，不要等到自己加薪或者没钱的时候才行动。立刻行动！
- 向自己征收经济自由税。把给自己交税当作是获得财富的通行证。
- 把收入的利益实现最大化。不要浪费，不要奢侈。多想想回报，牺牲也是一种快乐。
- 使用“聪明债”，避免“哑巴债”。
- 想想自己如何生存，而不是宏观经济如何复苏。
- 成为未来黄金时代的一员。最好的还在后面！



